

# 2023年饲料厂工作计划(实用6篇)

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。因此，我们应该充分认识到计划的作用，并在日常生活中加以应用。这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

## 饲料厂工作计划篇一

20xx年公司成立市场部，它是公司探索新管理模式的重大变革，

某饲料企业市场部工作计划书(很详实)。但在经过一年之后，市场部成为鸡肋，嚼之无味，弃之可惜；市场部除了做了很多看起来似是而非的市场活动，隔靴搔痒的市场推广，就是增加了很多直接或间接的费用，而看起来对市场没什么帮助。

但在公司领导高层的支持和我们不断地学习中，在后几个月的工作中也探索我们的生存和发展之路，在与各分公司的市场活动，公司资源整合过程中，不断进步。

首先就必须让市场部从围绕销售部转、担当销售内勤的角色中快速转变过来，从事务型的办公室职能里解脱出来，真正赋予市场部战略规划、策略制定、市场调研、产品开发等基本的岗位职能，以消费者需求为中心，根据不同的市场环境，对市场运作进行策划及指导。

驻点市场的推行既锻炼、提升市场部人员自身，又贴身服务了一线业务人员，市场部只有提供了这种贴身、顾问、教练式的全程跟踪服务，市场部才能彻底改变一线人员对其的片面看法。

a□通过全面的调研，发现市场机会点，并针对性地拿出市场

提升方案；

c□指导市场做好终端标准化建设，推动市场健康稳定发展；

d□针对性地制定并组织实施促销活动方案，对市场促销、费用及政策使用情况进行核查与落实，发现情况及时予以上报处理。

e□及时全面宣贯公司政策，提升一线人员的战斗力；

### 3、与销售部强强联合，成立品牌小组 . . . . .

市场部要在市场一线真正发挥作用，除了调整市场部定位及提升市场部自身服务水平外，还离不开销售部门的支持和配合，如果得不到市场一线的认可 and 有效执行，即使再好的方案，最终也只能是一纸空文。由市场部和销售部两部门的主管和骨干组成品牌小组，由市场部确定活动企划方案，再由品牌小组成员发表意见，主要对方案提出看法和改进建议，对于需进一步修改完善的方案，由市场部负责调整；对于会议讨论通过的方案，交销售部执行，由品牌小组负责跟踪执行进度和效果。而公司的态度和做法，决定了市场部能否与销售部实现共融和共荣。

#### 1、合理配置人员：

a市场信息管理员一名负责市场调查、信息统计、市场分析工作。

b策划人员一名负责新产品推广策划、促销策划、广告语提炼和资料汇编。

c宣传管理员一名负责宣传方案制定、广告宣传活动现场执行。

#### 2、充分发挥人员潜力，强调其工作中的过程控制和最终效果。

3、严格按照公司和营销部所规定的各项要求，开展本部门的工作，努力提高管理水平使市场部逐步成为执行型的团队。

4、协调部门职能，主动为各分公司做好服务工作。

几年来，公司同仁辛勤而有效的市场运作，取得了丰富的市场经验，建立了较为完善的市场营销网络，为公司进一步开拓市场打下了坚实的基础。但由于同行业某些同类产品的成功的市场开发，使威科产品在市场竞争中变的前进艰难。

公司产品经过多年的市场运作，已具备了一定市场竞争优势，为了能够讯速有效的扩大我们产品的市场份额，并获得长久的发展，我们将以公司的发展战略为核心，从产品的品牌形象、产品定位、市场网络建设、市场推广等四个方面系统规划品牌推广策略。

第一季度：

- 1、 确定本年度的广告宣传策略。
- 2、 结合市场情况制定出活动计划。
- 3、 抓好市场信息和客户档案建设。
- 4、 策划好经销商年会。
- 5、 完成墙体广告的设计计划。
- 6、 策划推出春节有奖销售活动。

第二季度：

- 1、 策划推出二季度促销活动。
- 2、 配合分公司推出市场活动。

- 3、 参加全国性的行业展会一次。
- 4、 配合各分公司做好驻点营销工作。
- 5、 利用“新威科技讯”和“山西饲料”媒体宣传夏季深入养殖小区放电影的事件。
- 6、 夏季文化衫的设计制作。

#### 第三季度：

- 1、 夏季电影宣传工作的计划安排落实。
- 2、 文化衫的发放。
- 3、 制作pop张贴广告广泛宣传配合电影放映。
- 4、 策划开展旺季上量产品的促销推广。

#### 第四季度：

- 1、 两节促销的落实开展。
  - 2、 挂历、年历的制作与发放。
  - 3、 跟踪各分公司和经销商年度目标的完成情况。
  - 4、 完成目标市场墙体广告的100%投放。
  - 5、 做好全年工作的总结。
- 1、 配备车辆一部， 音响、 话筒、 功放一套、 数码相机一台。
  - 2、 需要把市场活动经费由市场部统筹安排。

3、各分公司的促销、新品推广、大型市场活动要报营销总监批准后由市场部统一协调开展。

总结：成者王、败者寇。

每个公司的市场部发挥的功能都不一样。特别是现在刚成立如何能高起点、高效率需要公司资源、人力各方面支持。如何让市场部的工作与市场有效衔接，真正地做一线业务员的好参谋、好帮手，也是市场部人员需要考虑的首要问题；而深入市场，与业务员并肩作战，是市场部人员工作的关键一步。

xx年我们要围绕“专注目标，优化板块价值，打造成本优势，推动20xx年公司中期目标的实现”展开工作，紧密配合各分公司的市场工作，做好事、市、势三方面工作。

公司制定的制度能很好的遵守和执行，能积极向上的工作，同时加强自身的学习，不断的提高自己的业务知识和工作能力，能遵纪守法，不做有损公司利益的事情！

1、始终坚持公司的开发重点：以猪浓缩料特别是乳仔猪料为重点，扩大预混料的销售量。

2、关于销售网络的思路整理，以前在关中市场做工作的时候，始终围绕着客户做工作，忽略深入基层能看透问题本质，轻视了这对实现销售信息资料掌握和及时改变销售策略的重要性！因为错误的思路导致自己在关中市场失利较多，发展缓慢。最终公司领导能在关键时刻做出正确的策略：调换我到陕北市场。俗话说：新环境，新的挑战！因为陕北地势的特殊性，同时自己强烈的责任感迫使自己始终反思必须要走科学见效的营销思路。大家都知道2点之间的距离是最短的，于是我就分析哪些是客户，哪些是顾客，因为饲料是要给猪吃的，可是离猪最近的就是我们的顾客养殖户，原来饲料最终的消费者是养猪户，清晰的思路让我明白：应当思考如何给顾客方便购得商品，那就是靠近消费者，走直销到最后一级终端分

销渠道。

市场资源是有限的，是我们生存和发展的根本。对于目标市场，在经过调研、分析之后，并不是所有的区域都能够根据总体发展，需要有计划、按步骤地开发，哪个客户需要及时开发，哪个客户暂时不能启动，那些客户需要互补联动，并不是单凭想象就能达到效果的，客观经济规律是不可违背的，甚至具体的某个客户在什么时间应该采取什么样的策略，什么时间应该回访，应该采用面谈还是电话，都是需要考虑的问题。盲目地、无计划地、重复地拜访行为，都有可能导致客户资源的恶性反戈甚至产生负面影响。

### 3、自己给客户能带来那些更好的服务。

因为我们做销售本来就是服务，通过自己使顾客的利益更大化，更长久一些，从而使公司获得利润达到共赢。蒙牛的牛根生说过，资源的98%靠整合，其实我们饲料工作也是可以这样来做，比如赵雪红的种猪可以帮忙在自己掌握的养殖场推荐，下面养殖户母猪少的可以推荐赵雪红猪场的小猪，购买母猪的和小猪的顾客得到了你的帮助，而且赵的猪场就使用的是公司的产品，一直反映很好，同时自己的服务有那么到位，再加上自己的人格魅力，顾客很容易就直接拿下！离赵近的客户拿料可以通过他，从而赵还获得一定的利润，离的远直接让利顾客，降低他的饲养成本，何乐而不为。环环相扣，很容易形成地区性的市场占有率和品牌效应！这对做周围的其它市场起到支点的作用！还有就是我们必须运用科学，使得自己把一些高新技术授予顾客，这样顾客在你的服务下也在不断的成长！

### 4、货款的回收方面。

以前在关中市场，对于货款的回收问题重视程度不够，容易给客户养成不好的习惯，同时还容易产生不必要的麻烦。到陕北市场后，面对市场上客户和顾客能很好的把握，大部分

的做到了先款后货。部分客户存在的问题也不容忽视，力争做到货到付款，最大限度达到双方诚信合作，最大宽限1周，确保资金的安全和公司资金链的不断裂！

5、货物的物流方面。

自己能积极的配合公司办公室内勤的工作，共同寻找物流资源，力争降低物流费用。客户报货及时报给公司，并提供随市场变动后的价格，方便公司开票和客户打款。并在公司发货的时候电话通知客户做好收货的工作！

销售数据表明：成绩是客观，问题是肯定存在的，总体上，销售工作是朝预定目标稳步前进的。

市场供需失衡的压力，同业风气的阻障，客观环境的不便，均对我们的营销工作产生了负动力。我能及时找出工作中存在的问题，并调整营销策略，尊重客户的意见，参考公司领导的建议，以市场需求为导向，不断提高工作效率。

1、有时候时间安排不合理，没有能很好的充分利用时间，工作的计划性不是很强！

2、公司产品的销售结构不够合理，没有能够很好的利用好资源，发展鸡的预混料和牛的预混料。

3、客户网络建设上，不能进行科学的网点布设，坚持个人传统的思想！

## 饲料厂工作计划篇二

一、指导思想

二、工作目标

通过加强农业化学投入品市场监管，实现“一个满意”“两个安全”“四个确保”的目标。“一个满意”，即农民群众满意；“两个安全”即农业生产安全和农业化学投入品质量安全；“四个确保”，一是杜绝在种植业产品生产过程中使用国家明令禁止使用的高毒农药，杜绝在果菜茶产区使用国家明令禁止使用的高度高残留农药，杜绝在出口农产品示范区使用进口国限用农药，确保不发生因农药残留引发的重大农产品质量安全事故。二是确保农业化学投入品产品质量稳步提高，农业化学投入品生产、经营企业100%纳入监管、监控范围，假冒伪劣农业化学投入品重大案件查处率达到100%；三是确保出口农产品符合国际标准和进口国质量安全标准；四是确保不发生因农业化学投入品使用事故，全力维护农民群众合法权益，保持农村社会稳定。

### 三、工作措施

（一）建立农产品质量安全责任制和责任追究制，明确责任，层层落实。对各项工作任务实行目标管理，形成有效的管理、评价、激励和监督机制，确保农产品质量安全工作落到实处。

（二）强化宣传培训。采取举办培训班、粉刷固定宣传标语、印发明白纸等多种形式，加大对《农药管理条例》等法律法规的宣传力度，并对制售假劣农业化学投入品、使用国家明令禁止和限制使用农业化学投入品的行为进行公开曝光，同时各有关部门要建立举报投诉制度，向社会公开举报电话，切实营造有利于农业化学投入品市场健康有序发展的良好社会氛围。

（三）严格市场准入。凡在我县经营的农业化学投入品产品应到县农安办审核登记备案，签订《质量承诺书》，并对所有审核批准进入市场的农药产品粘贴审核标识后，方可进入市场销售。建立审核农业化学投入品样品展示大厅，对已备案的农业化学投入品予以存档。对审核不合格的农业化学投入品产品，不予备案，不准进入我县农资市场。凡未经备案



在我县销售的农业化学投入品，将依法予以严厉查处。

（五）加大市场监管。坚持“狠抓源头、打防结合、标本兼治、重点突破、长效监管”原则，按照属地管理的要求，强化镇街基层管理责任。加大对各类农业化学投入品案件的查处力度，做到“有报必接、接案必查、查必到底”。要在抓好企业违规生产查处的同时，重点抓好对镇、村农业化学投入品经营点，特别是游动商贩和物流站点的查处。农业、公安、工商、质监等部门要强化联合执法，加大案件查处力度，完善农业行政执法与刑事司法的衔接机制，切实强化对农业化学投入品市场的监管。要建立不良农业化学投入品经营业户的黑名单，并对列入黑名单的经营业户实行重点监管。

## 饲料厂工作计划篇三

（一）启动餐饮服务食品安全示范工程。

市、县(区)食品药品<sup>v</sup>要制定创建方案，明确创建目标、验收标准、工作安排等，通过创建市级餐饮服务食品安全示范县(区)、示范乡镇、示范街道、示范店，争创省级、国家级餐饮服务食品安全示范县(区)等活动，督促餐饮业主进一步完善内部管理制度，规范经营行为，提高守法经营意识，提高管理水平，提升全市餐饮服务业形象。今年，要做好方案制定，重点开展示范店活动，特大型餐馆、大型餐馆建成率达20%；中型餐馆、快餐店、学校食堂、机关企事业单位食堂建成率达10%；小型餐馆、小吃店、饮品店、建筑工地食堂建成率达5%。3月底前完成方案制定，4-8月组织开展创建，10-11月评审验收。

（二）推行信息公示。

推行餐饮服务食品安全信息公示制度，即餐饮服务许可证和健康证公示、企业责任人和监督管理员公示、企业食品安全承诺公示、食品药品监督管理局投诉举报电话公示，要求餐

饮企业在经营场所醒目对上述信息进行公示(全市统一信息公示格式)，进一步增强企业的责任意识和自律意识。信息公示上墙率集体食堂和大型以上餐馆达80%，其余餐饮企业达50%。4月底前完成模版设计。

### (三) 推行制度管理。

指导、督促餐饮服务提供者建立健全食品安全管理制度。重点督促其建立并执行从业人员健康管理制度、采购查验和索证索票制度、采购记录制度、“食品添加剂”使用台账等制度。制度上墙率集体食堂和大型以上餐馆达80%，其余餐饮企业达50%。4月底前完成模版设计，并统一制定餐饮单位食品安全综合管理自查表、餐饮单位供应商资格审核表、进货索证台账登记本、食品留样登记表、餐厨废弃物台帐登记本等，便于规范使用管理。

### (四) 推行餐厨废弃物台帐登记。

指导、督促餐饮服务提供者建立厨废弃物产生、收运、处置台账，详细记录餐厨废弃物的种类、处置时间、数量、收购单位、用途、联系人、电话、地址、收货人签字等情况，长期保存备查，并定期向监管部门报告。要求建立餐厨废弃物处置管理制度，将餐厨废弃物分类放置，做到日产日清；禁止将餐厨废弃物直接排入公共水域或倒入公共厕所和生活垃圾收集设施；禁止将餐厨废弃物交给未经相关部门许可或备案的餐厨废弃物收运、处置单位或个人处理；不得用有毒、有害的餐厨废弃物喂养畜禽。年内集体食堂和大型以上餐饮企业建立台帐率达80%。

### (五) 推行餐饮服务食品安全现况调查和信息发布。

一是围绕示范建设、“无照经营”整顿、农村食品安全监管等重点工作开展餐饮服务食品安全调研，全面掌握餐饮业食品安全、监督管理的现状与发展态势，分析存在的问题，提

出针对性解决措施。二是发布餐饮服务食品安全相关信息，对高风险食品进行消费警示，提高群众的自我保护意识。年内发布相关信息4条。

#### (六) 推行餐饮服务食品安全责任人约谈制度。

餐饮服务提供者发生食品安全事故、存在严重违法违规行为、未及时消除重大食品安全隐患时，餐饮服务食品安全监管部门按照分级约谈、适时约谈、依法约谈的原则，对餐饮服务提供者主要责任人进行谈话，要求其认真落实餐饮服务食品安全责任，立即采取有效措施，及时消除食品安全隐患，切实提高食品安全保障水平。根据省局相关要求，及时制定我市餐饮服务食品安全责任人约谈制度，并监督执行。

#### (七) 强化农村市场监管。

## 饲料厂工作计划篇四

20xx年全镇食品安全工作的总体要求是：全面贯彻落实党的\_精神，以科学发展观为指导，紧紧围绕确保食品安全这一中心任务，突出加强农村食品安全工作，深入开展食品安全专项整治，着力解决群众最关心、最现实的食物安全问题，确保全镇无重大食品安全事故发生，为保障全镇人民群众的饮食安全，促进经济社会又好又快发展，实现平安奥运，加快头灶全面建成更高水平小康社会进程作出更大的贡献。

1、积极营造创建宣传氛围。各村(居)、各部门要创新宣传措施和方式，多层面、多方位地宣传食品安全地区创建的内容和意义，积极营造全社会了解创建、支持创建、参与创建的良好氛围。

2、扎实抓好创建工作重点。进一步完善食品安全示范镇创建规划，细化创建标准，量化创建指标。加强部门的沟通协作，针对创建工作的薄弱环节加强专项整治，夯实创建工作基础。

一是严格规范食品生产加工行为。严把食品生产许可证发放关。对食品小作坊逐户建立监管档案，完善以食品安全承诺书为主要内容的监管体系。

二是加强生猪屠宰管理。严厉打击私屠乱宰和制售注水、病害肉的违法行为。

三是继续推进“全市千村百镇市场工程”。实行各村以食品为主的消费品连锁超市和连锁农家店全覆盖，改善农村消费结构，提升农村消费水平。

四是继续强化常态监管。抓好餐饮业功能用房设置、基础设施配置、食品原料索证登记、餐具消毒等关键点。做好重大节日、重大活动、重点单位的餐饮保障工作，预防和控制食物中毒事故和食源性疾患发生。

1、继续深入开展食品安全专项整治工作。抓住主要环节，重视源头监管，以粮、油、肉及肉制品等高风险食品为重点，集中整治小企业、小作坊、加大对各类食品批发市场、集贸市场、小食杂店、小餐馆、小摊点、家宴服务的监管力度，进一步扩展小豆腐坊整治成果，全面推动“五小”行业整治。加大对学校食品及校园内部小商店、小饮食店的监管力度，集中整治校园周边饮食环境。实行食品市场经济户口管理，依法取缔无证经营。

2、继续保持食品市场整治高压态势。紧紧围绕广大人民群众反映强烈、社会危害严重的食品安全问题，要集中力量查处。对制售假冒伪劣、有毒有害食品以及贩卖私盐的犯罪团伙和首恶分子，违法生产、销售国家明令禁止的农药、兽药、饲料和饲料添加剂的行为，要严厉打击。

## 饲料厂工作计划篇五

总经理办公室负责按《采购管理程序》对本公司的采购活动

进行控制, 保证所采购的物资或服务符合要求。

a.对所采购的物资、材料指定品牌。

b.明确所采购物资、材料名称、数量、型号、价格。

c.如果可行也可以指定那些质量可靠、信誉好、价格合理的零售商为我们的合格分供方。

以上要求必须文件化。

2. 各部门在采购分供方的服务时, 首先应对分供方的能力能够满足我们要求进行评估, 只有确认分供方有能力满足我们要求时, 才能把他们做为我们合格分供方为我们提供服务。

3. 采购合格服务活动时, 必须向合格方供方明确我们的要求, 而且这些要求必须是书面文件化的。

4. 采购合同、文件只有经授权人批准后方能生效执行。

5. 对采购的物资、材料、服务按《采购管理程序》进行验收。

## 饲料厂工作计划篇六

按照最严谨的标准、最严格的监管、最严厉的处罚、最严肃的问责, 确保广大人民群众“舌尖上的安全”的要求, 严厉打击涉及面广、社会影响大、群众反映强烈、带有行业“潜规则”性质的危害农产品质量安全违法行为, 形成高压威慑态势, 促进我市农产品质量安全形势持续稳定好转。

(一) 抽检一批重点品种。加大监督抽检力度, 以问题为导向, 全市有针对性地监督抽检不少于50个批次农产品进行定量检测。各镇街道针对辖区内重点品种, 开展几次农产品质量安全监督抽检, 每镇、街道快速检测批次不少于全年50%的

任务量。

（二）深挖一批违法线索。通过监督抽检、风险监测、监管排摸、公开征集和群众举报、媒体监督等手段，挖掘案件线索。

（三）约谈一批违规农业生产企业 and 监管责任人。将违规农产品生产单位列为百日严打行动的重点对象，由局属各职能科站对主体负责人进行约谈，要求生产单位限期整改问题，整改不到位绝不放过；对符合《xx市食品安全行政约谈制度》规定情形的，对其主要负责人或分管负责人进行行政约谈。

（四）整治一批重点领域和突出问题。根据日常监管、隐患排查、风险监测等掌握的情况，重点整治蔬菜、畜产品、初级水产品、食用菌中添加禁限用农业投入品的不法行为。

（五）查处一批农产品违法案件。由市农业行政执法大队组织，针对重点整治内容，营造强大声势，对不构成刑事犯罪的，依法予以行政处罚；涉嫌犯罪的，及时移送\*机关。

（六）公布一批黑名单。对符合《xx省食品安全黑名单管理办法（试行）》和《xx市食品安全红黑榜制度》规定情况的，公布一批农产品生产者“黑名单”。

### （一）重点行为

1. 重点打击蔬菜、水果、食用菌、杭白菊上使用禁限用高毒农药的不法行为。以农民专业合作社、农业企业、规模种植大户和蔬菜、水果、食用菌、杭白菊等产品为重点，组织开展蔬菜、水果、食用菌、杭白菊质量安全监督抽查，严厉打击违规使用禁限用高毒农药的不法行为。开展农药生产经营企业的执法检查，依法查处生产、销售禁用农药的违法行为，坚决取缔无证无照生产、销售农药的“黑窝点”。

2. 重点打击饲料生产销售、畜禽养殖使用违禁物质和滥用添加剂的不法行为。一以饲料生产销售企业为重点，组织开展监督检查，严厉查处“三无”（无许可证、无标签、无产品标准）的生产行为，严厉查处饲料生产过程中非法添加违禁物质，超剂量、超范围添加药物饲料添加剂，以及添加未经批准的药物饲料添加剂的行为。二以养殖大户为重点，强化畜禽饲养环节监管，加强“瘦肉精”等违禁物质的监督抽检和安全用药监管，严厉查处使用“瘦肉精”等违禁物质和违规使用原料药、抗菌药物的行为。

3. 重点打击私屠滥宰生猪（羊）、屠宰病死动物和检测不合格生猪（羊）、注水及非法添加有毒有害物质、未按规定进行瘦肉精检测等行为。以城乡结合部、行政区域交界地、偏远农村、肉食品加工集中地等私屠滥宰多发的重点区域为对象，强化巡查检查的密度和力度，严厉打击对生猪注水违法行为，依法取缔私屠滥宰窝点，对查获的从事私屠滥宰活动，或者为私屠滥宰提供场所或储存设施的单位和个人，依法严厉处罚，涉嫌犯罪的移送\*机关查处。发现养殖场户和屠宰场出售屠宰、经营病死动物和动物产品的，要从重、从严、从快予以查处，涉嫌犯罪的要及时依法移送司法机关。开展生猪定点屠宰环节监督检查，重点检查生猪定点屠宰企业生猪进场查验和“瘦肉精”等自检制度落实。

4. 重点打击初级水产品使用违禁药物的违法行为。以无公害水产养殖基地、标准化、规模化水产养殖基地为重点，排查在苗种生产、养殖、运输过程中违法违规使用违禁药物、添加剂和保鲜剂的违法行为。

## （二）重点场所

2. 禽畜养殖场、收购贩运企业、饲料、兽药生产、经营企业；

3. 水产养殖基地；

#### 4. 屠宰场所。

##### （三）重点品种

1. 蔬菜、水果、畜产品、初级水产品、林产品（食用菌）；
2. 农业生产企业、农民专业合作社、规模种养殖户及农业投入品生产经营企业里的农药、肥料、饲料、兽药等农业投入品。

各地及局属各有关职能科（站）要根据辖区内消费量大、安全隐患多的重点产品和重点区域，摧毁生产销售有毒有害农产品的“黑作坊”、“黑窝点”、“黑农资经营店”等。守住不发生区域性、系统性农产品安全事件底线。

（一）加强组织领导。各地、局各职能科（站）要充分认识“百日严打”行动的重要性、必要性和紧迫性，以高度负责的态度，把“百日严打”行动作为当前的一项重要工作摆到突出位置，主要负责同志要亲自抓，分管负责人要直接抓，将责任落到实处。市农业经济局成立以局长为组长、副局长为副组长、局有关单位主要负责人为成员的农产品质量安全“百日严打”行动领导小组，办公室设在局农产品质监科。各镇街道农业经济服务中心都要成立由主要领导担任组长的“百日严打”行动领导机构，建立相应的班子和工作推进机制，切实加强领导和组织协调。要按照本方案要求，制定工作方案，细化工作任务和要求，明确工作进度和时间安排，做到有阶段安排、有重点活动、有检查指导、有总结提高。

（二）强化督促检查。对各地“百日严打”行动进展情况，我局将适时开展现场督导检查，推动整治工作取得成效。“百日严打”行动工作情况将列入今年对各镇（街道）目标责任制考核内容。各镇（街道）和局相关单位要切实转变工作作风，真抓实干，确保整治工作不流于形式、不走过场、不留死角。



（一）形成打击合力。农产品质量安全监管科、畜牧兽医局、农业综合执法大队、渔政管理站、水产工作站和农业技术推广服务中心等单位要加强协调配合，坚持统一协调与分工负责相结合，形成齐抓共管的合力，扎实推进各项工作目标任务的落实。切实用足用好“两高”司法解释等法律武器，加大执法力度，共同形成打击合力。

（二）规范信息披露。全市已建立案件信息发布制度，案件情况由市食安办统一把关，不得擅自发布。各镇（街道）、开发区要指定专人负责行动期间的信息统计报告工作（附件），每月向农经局质监科报送“百日严打”信息，大案要案线索、查处的典型案件要随时报送。于20xx年8月初将“百日严打”行动工作总结报市质监科。