

最新生鲜月度总结(精选5篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

生鲜月度总结篇一

生鲜课：原伟鹏

生鲜2012年工作计划书

生鲜课在2011年实际销售为4834.66万，2012年计划销售任务为6590.93万.计划增长率25%.要完成任务指标需要做好以下几点：

（一）商品上需要做以下几点：

1. 商品的更新.在每周对各组商品销售状态的跟踪.掌握每口的销售好的前10名商品动态.和后20名商品状态.了解分组的销售增长点是什么.2. 针对销售不好的商品每月统计一次.联系采购进行淘汰.给销量好的提供更大的销售空间.3. 商品价格带的调整.商品按规格.类别进行合理调整.如：双汇火腿系列可以按1~5元商品进行组合已满足普通需求的顾客群.6~16元进行组合来满足中低档消费者的需求.18~38元组合满足高端消费着.

（二）陈列上需要体现生鲜特性.1. 蔬菜组。将叶菜、根茎类分类陈列.将蔬菜划分为叶菜类一组排面、根类一组、结球类一组、颈类一组.同时在个陈列排面挑选1~2个单品进行促销端头陈列.以带动引导顾客消费.水果将进口水果进行集中的特色陈列.将国产水果按分类陈列.2. 水产组。按鲜活、冷冻.冰鲜分类陈列让顾客可以自由的选择.3. 肉禽.清真商品进行

单独的集中陈列. 生猪肉按照排类. 肉类. 内脏类. 分割类醒目陈列. 4. 日配组。导柜按照水海产一条柜、水饺一条柜、汤圆一条柜、面点一条柜、鸡副一条柜、肉串一条柜、杂货一条柜陈列. 附加端头促销引导陈列. 立风柜按低温奶制品、奶酪、肉肠、袋装肉. 豆制品陈列. 综合起来：正常陈列按照品牌集中陈列好. 以为顾客品牌意识强. 可以让顾客看到品牌所有商品.a类旁边陈列c类相互促进带动销售；店内促陈列：将正常陈列扩大陈列□dm惊爆陈列：建议堆端陈列引导性消费；季节性陈列：随着季节进行调整。

（三）员工管理. 按商品对各组员工定岗定位卫生责任区. 每周一次员工更新普查. 每日进行早中晚班会点名制度.

（四）按月划分促销计划如下：

1月

元旦、腊八粥、16号店庆小年、23号春节：蔬菜做出每日20单品特价拉动整个生鲜客流带动销售. 同时将日配礼盒跟进dm快讯。

惊蛰：节前烘焙去干点备货包装. 做麦极、味斯特部分打折促销. 4月

5. 1劳动5. 13母亲节：五一前的备货和黄金周活动上报. 蔬菜打折感恩母亲. 6月

父亲节：蔬菜特价促销活动. 7月

1号党的生日. 蔬菜水产促销

8月

农历7月15：节前烘焙去干点备货包装. 做麦极、味斯特7折促

销活动

9月

24平安夜25圣诞：冬至水饺顶对采购打折货部分惊爆活动. 配合水饺节令调整.（五）设备设施上：

1. 需要跟换临近清真加工间的导柜和临近‘蒙牛’奶屋的导柜. 另将鱼岛与日配交界处增加一条专属促销陈列导柜. 2. 蔬菜区域应装备ld显示器. 展示蔬菜每日蔬菜信息. 3. 立风柜所有拉链需要跟换. 导柜拉链更换.

（六）需要配合的部门□a.采购每周跟进店内促及区域打折和品尝试饮. 每周核对淘汰商品信息;b企划部跟换生鲜去望板图案和信息（不符）部将生鲜所有网线检查跟换不能正常使用的. 保证每档dm快讯可以完全传称.

（七）环境上：

a:生鲜熟食、肉禽要配备喊话器叫卖. 营造气氛.b□服务台不断地广播生鲜特价、温馨提示和活动方式.c:在生鲜增设顾客休息排椅或商品价格查询机.（八）学习培训包括：基本销售技巧、安全知识、服务技能和语言等.a.基本技能的学习建议每6个月进行一次统一的培训（商品知识的培训. 及陈列和排面理货注意事项、超市的规章制度、企业文化、感恩的心）。

b.安全知识包括消防、防震、防灾情的防护措施和方法.c.服务包括语文明用语、接待顾客、迎送顾客等。

生鲜课：原伟鹏

2011年11月19日

生鲜月度总结篇二

生鲜部毛利表:

蔬菜 水果 家禽类 牛羊猪肉 禽蛋类

3%-5% 4%-7% 5% 4% 5%

各类腹类 熟食 面点 低温食品 速冻

5%-7% 8%-12% 8%-12% 8%-11% 8%-12%

冰鲜类 冰品 南北干货 杂粮 酱类

7%-11% 10%-13% 9%-13% 10%-14% 10%-13%

食品部毛利表:

白酒 红酒 碳酸饮料 果汁饮料 茶饮料

11%-14% 10%-15% 8%-12% 8%-12% 8%-12%

功能饮料 奶制品 水类饮料 奶粉 米粉

10%-14% 12%-17% 12%-18% 13%-16% 13%-16%

固体饮品 营养品 保健品 糖果 瓜饅

12%-16% 15%-18% 18%-22% 15%-20% 13%-15%

饼干 膨化 肉干类 速食 酱菜、底料

12%-16% 10%-15% 12%-16% 8%-15% 12%-18%

罐头 粉料 液体调味品 干菜

12%-18% 10%-15% 8%-12% 12%-18%

百货部毛利表：

洗发类 护发类 护肤洁面类 牙膏、牙刷 香皂

13%-20% 13%-21% 15%-22% 10%-16% 10%-15%

家庭洗化 消杀类 护革类 衣物柔顺剂 纸品

5%-8% 12%-18% 10%-15% 8%-12% 10%-16%

家杂类 针织类 厨具类 餐具 玻璃制品

12%-18% 14%-20% 10%-13% 12%-15% 10%-15%

洁具类

10%-15%

以上部门毛利点的综合毛利约在8%-10%左右。从以上毛利表可以看的出，百货的综合毛利较高在14%左右，食品毛利在10%以上，生鲜毛利则比较低在5%-7%。

综合毛利计算公式：

毛利额/销售额=综合毛利。

永辉超市：探析生鲜高毛利的秘密

卖场面积的50%是生鲜，销售业绩的50%是生鲜，员工人数的50%是生鲜，这就是永辉特色。从2000年开出第一家店起，

永辉就将生鲜经营作为自己的立业之本、利润之源。永辉将农贸市场而不是同行作为竞争和要予以取代的对手，在销售方式、价格、品种结构、自选方式的开放度等方面进行赶超；而低于农贸市场10%的价格，是永辉生鲜占领市场的“杀手锏”。传统生鲜观念是以提升门店人气，形成差异化经营为目的，而永辉将生鲜盈利的观念引入到现代超市生鲜经营，通过建立庞大的基地采购网络，不断地向上整合供应链，使采购成本降低；同时丰富商品结构、优化卖场运营管理，使其生鲜利润的最大化得以实现。在永辉卖场，几乎网罗了所有的生鲜品类，丰富的品种，量感的陈列在生鲜区得到充分体现，真正意义上体现了“用商品说话”。强势的生鲜经营为永辉开拓了市场，奠定了在全国的领先地位，形成了在业内公认的“永辉模式”。

追踪香蕉

永辉超市在“香蕉”这一个单品的经营上，就充分体现了其经营优势：在源头以较低价格采摘未成熟的香蕉，通过调节香蕉的外部储藏温度，利用大型冷库进行人工温度控制，通过简单的制作工艺使香蕉由生变熟，再统一配送到各门店进行销售，在价格和品质上占据整个市场绝对优势，其利润空间较为可观。从操作流程来看，可能大家会更多的关注其固定资产上的投入和产出是否成正比，但是从长远的销售目标来看，它的价值不可估量，一个单品几乎可以垄断整个市场。生鲜自营要想迈出成功一步，必需加强商品的源头直采，借助品种、品质和价格的优势，通过减少中间环节，人为控损，不仅使门店在竞争中能占据主动，而且可以获取商品在买与卖之间最大的利润空间。

注重细节

一个小的细节给记者带来了思考。在日常工作中，工作人员或许会抱怨有些顾客在购买鲜活产品时，会因各种原因将宰杀后的商品随意丢弃在卖场，给本来损耗就比较大的水产类

别带来更大的损耗，但却没有一个妥善的办法来解决它。永辉超市从卖场设计之初，就已经将此项问题巧妙的解决。在卖场外设置一个宰杀间，配备专门人员从事鲜活商品的剖杀，不另外收取任何费用。善于创新、人性化的操作方法，不仅能够满足消费者的需求，同时也使商品的人为损耗降至最低。

以消费者需求为核心，不断创新，注重每一个细节，最大限度减少自营工作中人为的商品损耗，确保商品利润的最大化，这是永辉成功的一个秘诀。

营运管理

自营的核心是营运，这一点在永辉得到充分的证实。在相对完善的采购体系建立以后，卖场的营运尤为重要，从商品的订货、陈列、定价、销售、损耗控制、信息反馈等环节反映出门店的经营能力及业绩。永辉单独成立了生鲜营运部，由40人的团队专门负责对门店营运做出指导，有为门店收集订单及审核的订单组，有对门店经营数据进行分析的数据分析组，有收集门店反馈信息的信息处理组，有负责巡店及市场调查的指导组等等，每个部门分工明确，确保了门店经营工作的顺利开展；卖场生鲜经营是其门店生鲜部的组织核心，在定货、定价、促销等方面，均由生鲜经理负责，而生鲜经营的培养是其人才培养的核心，据了解，生鲜经理的流动性相对较低，异地新店开业，生鲜经理均是永辉本土培养的精英，由此可见，永辉对生鲜营运及专业人才的重视。

四大亮点

一、专业的源头直采机制是生鲜经营的起点和关键。永辉的采购是一个近130人的团队，他们分散在生鲜的不同类别，在各个单品的采购上，专业且分工细致的采购团队为门店生鲜商品价格优势提供了保障，是永辉生鲜模式的第一个亮点。

二、完善的后台建设是保证生鲜赢利的基础。永辉建立了自

己的蔬菜基地，其生产的自有品牌的蔬菜通过各卖场的风冷柜进行销售，提升毛利空间；在当地的水果批发市场设立两个摊位，30人的采购队伍除了定点采购全国水果外，还对其他商家进行批发销售，牢牢地掌握了商品价格的话语权。在永辉，有大型专业的豆制品生产加工厂、熟食生产加工、活鱼配送基地、冷冻品中转配送中心、水果储存配送中心、蔬菜种植基地、香蕉培育中心等等。正是这样完善的后台保证了门店充足的货源和差异化经营，是永辉生鲜模式的第二个亮点。

三、采取全品类自营的模式。自营不是单纯的自采自销，对于有技术要求的类别，则需要采取技术加盟的形式实现资源优化，如熟食、面点。通过寻找专业的技术团队，以按销售扣点的方式来支付劳务工资，来弥补某些自身技术能力的不足，而原料采购、价格制定、库存管理均由永辉自己来完成，因此在确保核心采购优势等前提下，实现了资源的整合，体现其操作的灵活性。

四、完整的人员配置，严谨的现场管理和服务是实现销售的根本。在永辉，每个员工都在各自岗位上充分发挥自身能力，卖场售卖氛围浓烈。这是永辉生鲜模式的第四个亮点。

生鲜经营是个系统工程，体现的是采购、配送、门店等部门综合经营管理能力。只有提升门店“卖”的能力，才能让采购更大程度发挥“买”的优势，同时通过“买”的优势进一步是升门店“卖”的能力。

生鲜月度总结篇三

刚刚过去的2020年□xx店生鲜区运转良好，在同事们的团结和努力下，一起向客人，向市场，也向自己交出了一份较为满意的答卷。现就2020年超市工作做如下总结。

通过上表对比，水果组出现负增长，熟食组销售同比负增长，

南北干货组毛利率和毛利额有所下降，其它干货组毛利率有所下降。水果组出现负增长的主要原因是□x市离xx较远，运输成本高，售价上高于本地，加上经常断货，导致销售对比与毛利率和毛利额略低于xx年。熟食组出现销售上同比xx年负增长xx%的原因是，在xx年联营供应商面包撤场，至今未找到供应商进场。南北干货组在xx年的销售提升快，在x月份就完成保底任务，毛利率与毛利额有所下降。其它干货组在销售与毛利额上增长较快，相反的在毛利上有所下降，原因是在提升销售的同时，对毛利控制的不够所造成。当然，整个部门xx年在销售毛利率与毛利额上提升较快，这其中离不开全体同仁共同努力工作，与公司执行精益化管理的方针。

2019年xx店销售xx元，生鲜部销售xx元。销售占比为xx%□较去年同期增长xx%□从财务报表得出xx年毛利额是xx元，xx年毛利额是xx元，同期增长了xx%□日均来客数xx人，较去年同期增长xx%□日均客单价xx元，较去年同期增长xx%□xx年生鲜部销售任务是xx万（原来计划xx万减xx月份任务）现完成xx万完成率为xx%□但在同时公司对于毛利率的要求为xx%□生鲜部只达到了xx%完成率是xx%□营业外收入部分公司要求为xx万元，而本部门完成了xx万元，完成率为xx%□根据以上数据分析，生鲜部的销售提升较快，而在控制毛利上与收取营业外收入的部分，还有所欠缺。2021年应在提高业务谈判能力（收费能力）方面加强学习，严格控制商品损耗，提升销售的同时提高毛利率。

1、2020年公司组织了大量的惊暴促销活动，其中成功的举行感恩节、购物节、周年庆活动，取得了不俗的成绩。新开辟的主题促销会员日，生鲜部销售突破xx万，对销售和人气拉动起到了很重要的作用。

2、通过完善商品品项，及时了解顾客的需求，熟悉各类生鲜商品的季节性及时上市时机，根据季节因素、对季节商品销售气氛布路进行了合理的安排，保持规范清晰的价格标识，制

定了合理的生鲜促销计划。

3、对蔬菜、水果、低温奶制品及南北干货进行陈列位路调整，使卖场面积更紧凑，达到陈列格局合理科学化。完成对岛柜的安装，及维护使用，使门店卖场形象得到了极大的提升。同时，生鲜部形象的提升和销售的增长对门店也产生极为重要的影响和推动作用。

4、员工进行定期的劳动纪律，服务及公司流程的培训，对新员工进行一对一的帮带，通过各种培训对员工加强管理严格督办各项工作，保证各项工作的准时完成。狠抓精细化管理工作，保持与员工的良好沟通，激励生鲜部管理人员和员工，建立了积极上进高效的团队。

2020年虽然我们做了大量的工作，对各项工作作了不断的调整与创新，但仍存在着不足和需要改进的地方，主要表现在：

1、对生鲜区域的设备正常运营、日常维护、保养工作的实施及设备的用具、物料使用效率管理不够细。供应商方面对已撤场的商品与缺失的商品品项没有及时引进，对不能引进的商品没有应对措施，及处理办法。

2、对熟食，鲜肉分割的专业技能学习不够，不能很深的了解其中的营运状况。对联营商品关注度不够，造成联营商在活动时备货不足。对即将缺货和缺货商品的关注度不够，造成畅销商品未能及时补货。针对以上不足的地方，在新的一年里，我们要不断加强店面的细节管理，主要是在商品安全，库存管理，开发供应商资源，丰富商品品项等方面的管理。对生鲜区域的设备进行巡查制度，并作记录，发现异常及时跟进。对于联营商加强管理，特别是大节的备货，及时跟踪，及时应对。加强学习西联系统各模块的作用，增强对数据的分析能力。加强学习熟食，鲜肉分割的专业技能，争取能熟练操作，以能更深的了解营运状况，对盈利做出正确的决策。

一个好的工作计划，便是一个好的开端，新的一年就要到来了，我们要做好以下几方面的工作计划：

1、全力做好蔬菜、猪肉的销售管理。生鲜经营管理是门店人气和业绩的必然保障，我们要抓好蔬菜和猪肉自营的契机，通过自营商品来推动门店的人气；另一方面要强化管理，从优秀的管理中向商品要利润，以此推动蔬菜、猪肉的长足发展，确保门店业绩的正常增长。

2、做好商品结构的优化工作，向商品要销售、要费用、要利润。商品结构的优化要从三个方面进行：一是品项优化，我们要及时洞察市场信息，根据消费者的需求变化及时调整品项结构；二是陈列优化，我们要及时根据商品的销售情况对商品的库存结构、陈列位路不断地进行调整，以期让商品发挥出的销售潜力；三是促销优化，我们要充分挖掘供应商资源，把握竞争对手的销售动向，主动出击，把促销资源运用好。

3、确保商品质量，全面提升服务水平。通过加强对预包装商品的三期检查，对低温奶、泡卤制品等易胀袋、漏气、变质的商品每日排查，加强对生鲜食品的日常检查和试吃，确保商品质量。加强对员工服务意识的灌输和服务技能的培训，不断提升员工的服务水平。

4、加强费用的控制，开源节流，降低营运成本。一方面要厉行节约，做好耗材、水电费用的控制；另一方面要充分利用卖场空间和促销资源，为门店增加收费创收。

5、落实安全责任制，时刻绷紧安全的弦，加强日常检查，及时整改安全隐患，确保门店经营安全。

总之，去旧迎新，我们要不断总结，在新的一年里，我们将按照计划认真执行，不断根据市场需要调整工作细节，完善工作方案，不断改进服务质量，以饱满的工作热情迎接新的

挑战，取得更好的成绩。

生鲜月度总结篇四

2020年即将结束，我和xx的同事一道，满怀希望的迎接着新年的到来。虽说我们店开业了短短的一年半，但是我们已体现出了我们团队的力量，取得可喜的成绩。回顾过去，痛并快乐着，付出过汗水，也享受了喜悦。在这新旧交替的时候，我将过去的工作作以总结。

过去的一年，我们生鲜部在总部领导和店长的正确领导下，经过各部门经理的互相协调、帮助，加之营运和采购的大力支持、监管，使得生鲜部在稳步中求得了发展，在逆境中取得了成绩，生鲜部自经理到员工，形成了“拼搏、务实、协力、共进”的团队精神。到目前为止，生鲜部在去年总销售的基础上，超额完成了全年的销售任务，超额完成率xx%□同比增长xx%□客单价也由去年的xx元，上升到今年的xx元。客单数由去年的xx万上升到今年的xx万。生鲜部由散称食品、日配和联营三大部分组成，是门店比较大的一个部门，这不仅体现在人员的组成和商品的销售数量上，而且它承担了整个超市最重要的职责——拉动全店来客，增加全店销售。加之生鲜部是人们日常生活的必需品，因此，这里是全店人气最旺和管理最为集中的一个区域。在限度满足消费者的需求，保证食品安全的基础上，我们要做好每日商品的上货工作，做好商品的整齐陈列，保证商品的新鲜、健康。我主要从以下几个方面着手。

一、严把商品质量关。降低商品质量客诉。必须从源头来抓，我们每天会根据天气、周末、节假日等外部环境因素的影响，根据客流情况每天晨会时提醒各个专柜做出尽量合理的上货，备货。部分商品在收货的时候，严卡保质期，逐箱查看确保商品质量和数量的正确。

二、做好人员的有效管理，协调好员工与员工，员工与上级之间的关系。对于我们生鲜部来说，这一年来的确是付出了很大的辛劳，但是仍旧存在着许许多多的问题。我们生鲜部自营员工只有四名，其余的均为厂家导购和专柜联营人员。在思想行为上很难做到统一，存在很多的分歧和想法。针对这种现象，在原有的分配基础上，通过灵活的调整，进行一岗一员责任制和协同工作制，既要求责任到人，不互相依赖，又不自私自利，各扫门前雪，形成员工和导购员之间的互相协作，互相帮助。大大提高了工作的效率和成效。

三、准确掌握市场信息，灵活调节商品结构。对于生鲜部来说，市场的动态千变万化，能否准确的掌握市场的价格尤其蔬果的价格，以及畅销品对于我们来说是最为关键的，目前，我们采用的是每周一次市调，蔬果区，鲜肉区对竞争门店xx商城店和xx农贸进行每日市调，合理调整我们的蔬果价格。争取做到我们的商品物美价廉。对于抢购的商品除了快讯上规定之外，我们还会根据顾客的需求，根据市场的变化，和供应商沟通，及时调整。争取把抢购商品做到价格惊爆，品项合理。在过去的时间里，营运部的市调员在市场的调查给我们很大的帮助，我非常感谢他们。

对于过去的工作，总的来说，是有进步也有缺憾，有成绩也有瑕疵，对于我们的不足，主要还是存在以下几个方面：首先，从销售额来讲，总体来说是在保持稳定的基础上有所上升，但和去年相比上升的幅度不是太大，蔬菜区在供应商调整后有所下降。熟食区一直未能招商一家供应商，看到xx店熟食销售很好真有些眼馋呀。同时，来客数和去年的来客基本持平，每天平均来客人数xx多人，变化不大。这除了受外部的竞争环境的影响外，我觉得更大的的是我们的工作在很大程度上没有被顾客认可，没有很大的创新。我想在稳定的前提之下，进行改革性的创新是我们目前的问题；其次，员工的对于公司的认同感不强，这种认同感包括员工的集体意识、企业文化意识、薪资待遇三个方面，这种认同感的淡漠使得

他们对待自己工作的认真态度不端正、负责程度不强，致使工作出现迟滞。我想在明年的工作计划中是一个重点；再次工作的细节性还是不到位，在大的方面我们做了几次的整改和努力，取得了一定的成绩，但是对于卖场的细节注意还是有欠缺，这包括我们的卖场卫生、商品的陈列、仪容仪表的规范、价签价格牌的对应，商品的保质期、员工和促销员的管控、和采购及供应商之间的沟通、收验货的把关、损耗的管控都存在着细节性的问题，这都是在以后工作中要注意的方面。

在此，我就新年的计划做一个简单的展望和计划：新的一年，对于生鲜部来说，从外部环境来看，是机遇与挑战并存，开放与紧缩同在。对于明年的计划，我想应该有以下几点：

（1）稳定是前提，创新是路子。对于超市来说，保持原有的发展是最根本的前提，下一年，我们还将沿着去年的模式来走，保证生鲜部的销售额在稳步中提升。但是从上面的分析可以看出，下一年，必须有所创新。明年我们会加大对能够给超市创造利润的工薪白领阶层又由于工作忙而没有时间购买这一群体的服务，我们生鲜部对于这些人群的流逝是的，我们将加大精品果蔬的推广力度和便利商品的数量。

（2）宣传、服务体系的创新。我们充分利用好生鲜区的电子屏幕宣传好生鲜的特价和温馨提示。

（3）认同是关键，创建员工认同的企业文化和和谐的工作环境。一个企业的发展成败，主要取决与员工、促销员以及各层管理者对这个企业的认同感、归属感。这在前面已经提到。企业文化必须和企业的发展相契合，必须和人们心理实际相契合。只有员工、各层管理者认可了这个企业文化，认可了这个集体，并且这种文化具有积极向上的引导力，员工才会踏踏实实的在这里干工作，才会竭尽全力的服务于这个行业。

（4）招商一家熟食，把熟食区的冷柜撤掉做成现场制作半中

岛的形式。

(5) 对比解放店的鸡蛋销售结合xx年的经营情况想把鸡蛋区移到粮食于冷鲜肉交汇处的消防通道南边。

总体来说，我希望在新的一年里，我和我的同事一道，再创佳绩，在完成公司规定的总销售之外，创出新高。同时还希望，我的同事，生活今年过的比去年好，希望他们工作顺利，家庭和睦。

生鲜月度总结篇五

年是全面实现深化医改近期工作目标的攻坚之年。全县卫生工作坚持以xxx理论和“三个代表”重要思想为指导，全面贯彻落实科学发展观，以深化医药卫生体制改革为主线，全力以赴抓好重大疾病防控、卫生工程项目争取与建设，突出重点、攻克难点、打造亮点，全面提升农村卫生、公共卫生、社区卫生等各项医疗卫生工作水平，为促进全县社会经济发展、提高全县人民健康素质做出积极贡献。

一、主要工作指标

1、卫生项目建设个：扩大内需卫生建设项目个，其中乡镇中心卫生院所，社区卫生服务中心3所，县级医院标准化建设1所，村卫生室所；县重点项目4个，即继续抓好县中医医院住院大楼，县城南新区医院征地和建设，县卫生监督所业务楼建设。

4、新型农村合作医疗工作指标：参合率达到95%以上，住院补偿率提高到50%。

二、主要工作任务

1、出色完成基层医疗卫生单位学习实践活动任务。抓好各阶

段工作督查，确保学习实践活动圆满完成，取得实效，并在全省卫生系统取得好名次。

2、深入推进深化医药卫生体制改革贯。由点及面，由易到难，积极稳妥推进新医改。一是抓紧出台县医改实施方案和年工作重点，科学制订卫生发展规划和区域医疗机构设置规划，推进全县医改工作进程。二是着力推行基本药物制度，按照中央和省里的要求，年内开展国家基本药物制度实施的基层医疗卫生机构达60%以上。三是配合人事部门开展好绩效工资改革。四是探索公立医院改革与执业医师多点执业试点。

3、加强重大传染病的预防控制。全力以赴科学做好甲型h1n1流感等重大传染病防控工作。加强艾滋病、结核病、狂犬病、麻疹、流行性出血热、钩体病、地方病和食物中毒的有效预防控制。进一步贯彻落实《疫苗流通和预防接种管理条例》，切实加强免疫规划工作。

4、促进基本公共卫生服务逐步均等化。全面实施9类基本公共卫生服务项目，年内城县居民健康档案规范化建档率达到50%，农村居民健康档案规范化建档率达到30%。加强公共卫生绩效考核。

5、抓好项目建设、争取工作。积极争取国家和省里安排的卫生基础设施建设项目，全力抓好建设项目的实施，确保项目按时完成。规范乡镇卫生院财务管理。

6、努力提高应急处理能力。及时有效处置突发公共卫生事件，探索县应急办与紧急救援中心有机结合的途径。

7、实现新型农村合作医疗工作目标。改进“协议筹资”方法，提高参合率。根据年运行情况 and 年人均筹资增加40元的情况，调整完善统筹补偿方案，充分发挥基金运行效益，提高补偿受益度，合理调控住院率。在县级医院加快推行即时补偿结算工作模式，进一步方便参合农民。加大对合作医疗定点医

疗机构服务行为和医疗费用的监管力度，确保合作医疗基金安全。继续抓好门诊统筹试点。

8、加大乡镇卫生院管理年活动力度。进一步抓好乡镇卫生院管理年活动方案的落实，提高乡镇卫生院综合管理水平和规范化水平。

9、落实社区卫生服务职能职责。坚持社区卫生服务的公益性，提高服务能力，健全双向转诊制度，落实社区公共卫生服务全免费政策。

10、努力实现妇幼保健控制指标。抓好住院分娩专项补助政策落实，加强出生缺陷干预措施，控制剖宫产率，确保全县妇幼主要工作指标全部达到省厅的要求。

11、继续深入开展医院管理年活动。抓好《医疗机构新十项规定》的贯彻落实，强化医疗质量医疗安全管理，探索建立我县医院科学管理的长效机制。

12、着力推进“平安医院”创建工作。着重落实好新颁布的《县医患纠纷处置规定》，建立医疗纠纷档案和医疗事故责任追究机制，维护医院正常医疗秩序，努力构建和谐医患关系。

14、强化日常卫生监管。切实做好健康相关产品、传染病防治、血液供应、食品安全、职业卫生和医疗卫生服务县场的监督工作，突出抓好农村饮用水质监测工作。

15、推进爱国卫生工作。着力开展创建国家级卫生城县等“三个创建”活动。加强卫生村镇创建工作，深入开展健康教育和农民健康促进行动，开展好病媒生物防制工作，力争在年全省城县卫生明查暗访中取得好成绩。

16、积极开展工会工作。认真落实职工代表大会制度，强化

厂务公开监督，切实抓好职工工资集体协商和社保医保，组织好全系统职工男女混合排球赛和硬笔毛笔书法赛等文体活动。

17、落实行风建设措施。认真落实党风廉政建设责任制，抓好民主评议行风工作，加强对卫生项目建设的监督，进一步提高行政效能，促进卫生行风明显好转。

18、加强卫生人才和科技工作。认真抓好卫生xxx[]二级以上医疗卫生机构对口支援乡镇卫生院工作等帮扶工作，提高基层卫生技术水平。加强继续医学教育、农村卫生适宜技术培养、重点学科、重点专科建设和卫生科研工作，完善实验室生物安全管理制度和操作流程。