

# 2023年烟草工作总结的下一步打算(实用8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。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

## 烟草工作总结的下一步打算篇一

2020年公司业绩突飞猛进飞速发展，与部门的进步同步，我通过不断向领导、同事和客户学习，以及在实际工作中不断的总结摸索，在工作和学习上都取得了较明显的进步，在这20\_\_年即将结束，新的工作阶段就要开始的时候，有很多事情需要坐下来认真的思考一下，需要很好的进行总结和回顾。总结过去一年工作中的经验教训，为下一阶段工作更好的展开做好充分的心理准备。

回首过去的12个月里，领导给了很多机会，再加上自己的努力，做了很多事情，感觉非常的充实。特别是在做以下事情的过程中，受益匪浅，回想起来让自己也感觉到些许的欣慰，觉得自己这一件并没有虚度。

第一、积极参加公司开展的各项活动。

今年公司为了能让各管理人员释放工作上所带的压力而组织了多次出外旅游的节目，3月8日，是三八妇女节，公司组织了\_\_两厂之间的办公室文员去\_\_欢乐世界一日游；5月1日前一个晚上，公司组织了\_\_的全部管理人员去k歌；7月29日，和\_\_办公室的同事们去\_\_x流，28日入住\_\_温泉酒店泡温泉；9月29日，国庆前的两天，和办公室的同事去\_\_水上乐园一日游。加上每个月都有不同的活动，都积极参与，这是自己进公司三年来，最多活动的一年。这代表着公司在不断的进步，不

断强大，关心员工的利益和身心健康所得来的成果。

第二、认认真真，做好本职工作。

1、责任心和奉献精神。这是我们华迅公司中很重要的一点，可以说是精髓之一。每个人的经历和知识水平都不相同，这决定了每个人在做事情的能力上也会存在差别，但很多时候，工作能否做好，起决定作用的并不是能力。在实际工作中，有相当大的一部份工作不是靠能力来完成来做好的，而是靠对公司对部门对自己的一种强烈的责任心来完成来做好的。奉献源自责任，一个没有责任心的人，就不可能是一个有奉献精神的人。可以说，强烈的责任感和责任心是做好跟单工作的第一要求，也是业务跟单员应该具备的最基本素质。

2、勤快，团结互助。跟单工作是一件很琐碎和繁琐的工作，特别是外贸跟单工作，辅件多，工序烦，稍微偷懒就可能给错误的出现留下隐患。一个订单往往是由很多部门来共同完成，一个人的力量在整个工作中显得非常渺小，只有大家团结互助精心合作才能保证订单的顺利完成。

3、认真细心，做事用心。这样才能避免自己犯错误，才能发现客户可能存在的错误，把一些错误杜绝在源头上，减少人工和财物的浪费。我操作过的1个单子就曾经存在过这样的情况，由于出厂前板材没有经过硬度的测试，以置到货到了台湾后发现不合格了遭遇客户全部退货的情况，到12月底都还不能够从海关那里取出来，造成了公司人工和财物的损失。回过头来想想，如果这些错误能及时发现并处理的话，就不会造成什么样的严重后果。可想而知。我觉得作为我们业务跟单员只有从内心深处清醒的认识到：任何人都可能犯错误，但只要你认真工作，对每批产品都有明确的质量要求，出厂前都经过各个环节的测试，及时发现和减少错误的发生。犯错误和遭遇国内外退货是最大的窝工和浪费，少犯错误就是降低成本，生产上和业务上来说道理都是一样。

4、吃苦精神。做跟单员一定要有吃苦精神，对于我们跟单员来说有时要让生产部的员工做出好质量的产品，有时还要下去生产车间里亲自监工，根据客户要求和自己的经验指导员工生产出完美的产品，并从中学习经验，了解生产过程，便于自己工作更好的开展。

### 第三、处理好跟客户和外部协作单位的关系。

学会做人，处理好关系，做好事情。就像国家跟国家之间的关系一样：没有永久的朋友和敌人，只有永久的利益。从本质上来讲，跟客户和外部协作单位的关系也是如此。正是由于合作能够跟双方带来各自需要的利益，才会产生双方的合作关系。作为商人，追求的最直接的东西就是利益，没有钱可以赚的话，你对他再好也没有用。如果有钱赚的话，其他方面要求可以适当降低。认清了这一点，在处理与相关主体的时候，就可以以拿捏好分寸，嬉笑怒骂，收放自如。

## 烟草工作总结的下一步打算篇二

安全工作至关企业平稳发展、责任大、任务重。08年以来我们本着对企业高度负责的精神，坚持围绕经营抓安全，抓好安全保经营的指导思想，把安全工作摆到了新的高度。在当前行业整体工作正在深入地展开，各项工作千头万绪的情况下，明确了“安全无小事，安全是效益”的思路。做到了年初有部署、有要求、有目标；实施中有检查、有整改；半年有总结、有评比、有奖惩；坚持宣传与教育相结合；人防与技防结合的工作思想，确保安全工作常抓不懈，我们从增强全局干部职工安全意识入手，围绕企业卷烟经营开展了不间断的安全教育，实施安全工作全员参与，全员发动，为确保安全工作顺利开展打下了基矗今年初，市局工作会议之后，参照市局安全稳定责任书模式，我们迅速行动，局党组与各部门科室签了2008年安全稳定工作责任书，进一步明确责任，细化目标，做到责任到人，分工明确，确保了今年安全工作深

入开展。由于领导重视，组织得力，宣传到位从而为我局安全工作上台阶打下坚实基础。

1、为确保“百日安全活动”的顺利和有效开展，专门召开了动员会议，对该项工作进行了专题研讨和部署，确定了具体活动方案，成立了以局长、经理任组长的“百日安全活动”领导小组，全面负责活动的组织和领导工作。为营造浓厚安全舆论氛围，进行了大力宣传和教育，分别在办公区悬挂横幅、张贴标语、开辟专栏，印发安全宣传资料，并组织职工进一步学习《消防法》、《中华人民共和国安全生产法》等有关法律法规，观看安全教育宣传片，组织全体人员进行安全知识测试，考试成绩予以公布，并纳入月底“两个至上”在岗位比争活动评比考核。通过一系列宣传与教育活动的开展，进一步增强全员安全意识，丰富安全知识，营造了浓厚“百日安全活动”舆论氛围。

2、立足实际，认真开展交通安全专项治理，组织传达贯彻豫烟安（2008）5号文件精神，结合隐患查找活动与警民共建活动，将我单位交通安全工作抓紧抓实：组织全体驾驶人员，集中进行专题培训，联合市交警大队进行业务培训，认真学习单位2008年车辆管理办法，对驾驶员进行重新资格认定，严格把关，登记备案；与驾驶人员签订安全责任书，进一步强化责任，增强责任意识和安全驾驶意识；坚持每月交通安全例会，搞好与交通部门的警民共建活动。

3、广泛开展安全宣传教育和发动，分部门、分科室进行安全培训教育，今年分别进行了机关、专卖、营销、配送等人员专项安全教育，集中领会贯彻盛市局安全文件，真正使安全意识入脑入心，促使全职干部职工时时刻刻绷紧安全弦。

今年以来，我们围绕“认真贯彻盛市局安全文件，完善基础建设，抓好隐患查找，提高全员综合安全素质”的重点，开展了不间断的安全隐患查找与整改，加大安全投入，确保安全无隐患。

继续坚持安全隐患科室部门上报制，每月底由各科室部门自行进行安全隐患自查，填写安全隐患自查报告表，由部门主要负责人签字后上报保卫科备案，保卫科、办公室定时进行安全检查，对发现隐患不及时上报的参照“2008年安全管理规定”进行处罚，并将安全工作纳入比争活动和评比考核之中，在本局范围实行安全工作一票否决，较好促进了安全工作，安全氛围日益浓厚，全员参与安全工作，保安全，抓安全的自觉性得以提高。此外，北京2008奥运会在北京举行，按照市局统一部署，为了在奥运会召开期间营造良好的安全氛围，局党组高度重视安全生产工作，通过一把手亲自抓，全员全参与的形式，提高警惕，加大力度对存在的各项安全隐患进行摸底排查，绝不放过任何影响安全生产的蛛丝马迹。同时，进入七月份以来，实施重点部位24小时值班巡逻，每天由值班负责人、值班人员、值班司机落实到人，全体班子成员和中层领导通讯联络保持全天候畅通。

值班期间坚决落实责任追究制，完善交接班制度，实施“谁在岗、谁负责”，增强责任心，做好安全防范。

## 烟草工作总结的下一步打算篇三

市局组织\*\*烟草营销人员进行了为期2天的培训，通过两天的学习，掌握了一些提升卷烟档次，提高卷烟销量的方法和技巧，以及在日常工作中时间的利用和一些品牌培育的营销技能。

在职业素质的提升上，理解和掌握了如何与客户进行有效的沟通以及在客户异议方面的处理办法，在与客户沟通中重要的时间在听和说上，其中主要在听，听是对一个人的尊重，倾听零售户对某个品牌的建议、在经营卷烟中遇到的问题，然后及时对零售户进行解答。在处理异议方面要做到不急不躁，站在客户的立场上，设身处地的为客户着想，急客户之所急，再就是重点在解决问题而不是解释问题，不要一味的解释哪儿做得不好，而是要及时的解决它，提高办事效率，

提升烟草行业在零售户心中的地位。

通过学习工作日志的撰写技巧，学会了怎样写工作日志，及时的把零售户的经营情况进行记录分析，对一天的拜访进行总结，及时对市场进行分析以辅助做好准确得市场定位。

在专业技能方面学习掌握了营销工作实质内容，作为零售户的经营顾问，一定要经常对零售户的经营情况进行分析，发现客户的优势，指导客户经营，帮助客户成长是营销工作的重要目标，零售户作为企业的整个销售战略链中最后的环节，其可利用价值的大小关系到卷烟经营情况的好坏，因此通过分析客户的经营动态，销售潜力和发展方向，来提升客户的经营能力、获利水平，不断提高客户的忠诚度，满意度，对我们提高卷烟档次，提高销量起着积极的作用。

在客户经理的时间管理方面，一定要注重80/20原则，集中精力解决少数重要的问题，而不是解决所有的问题，也就是在20%的时间内完成80%最佳效果的工作。再就是心态决定成败，在工作中要保持积极的心态。在一定的时间内要把工作做到最好。在客户拜访的时间安排上学得了怎样准确把握时间，提高工作效率，重要的是领悟了（将80%的时间用于20%的重要客户，因为20%的重要客户能带来80%的销量）这句话的真谛，以前总是盲目拜访，重点拜访不明显，以后在拜访中要列出重点客户进行拜访，以提高质量。

通过学习品牌培育技能，了解了工商协同下的品牌营销形势。卷烟营销的最后一个环节是消费者，所以满足消费者需求是品牌的长久之计。在品牌的导入期要采取有效的营销措施加强宣传，重点上柜，适度促销。在成长期要重点扶持，及时对货源情况，商品质量，市场推广和反馈情况进行及时收集和整理，确保品牌的市场占有率。在成熟期要做好客户的指导经营和消费引导工作，在衰退期要做好品牌替代和延伸。

在进行品牌培育时首先进行市场定位，进行客户细分确定一

下哪些客户能够销售此类品牌，然后对重点客户进行重点上柜，在上柜后要进行营销跟进，做好市场跟踪反馈。

在下步工作中坚持做好理论联系实际的工作，在开展好自我管理的基础上，做细零售客户管理工作，做实品牌培育工作。

## 烟草工作总结的下一步打算篇四

作为一名濒临破产企业的下岗职工，自从年被招入烟草公司至今已过了三年多的时间。深深知道爱岗敬业的重要和一份工作的来之不易，对烟草公司招收我怀着一份深深感激之情的也许正是这样，才使我对新的工作充满热情。正所谓隔行如隔山，对于从事烟草公司客户经理一职来说，以前所学知识和工作经验完全无用武之地，以前的财务工作是对着表格来做。现在要面对的一个个活生生的人，这就要求我重新做起，从头再来。想尽一切办法，利用业余时间向一些老同志请教，但是由于这项工作在县起步较晚，也算是一种新生事物，实在没有太多现成的经验可学，一切几乎全靠自己摸索，包括怎样搞好同客户的关系，怎样培育新的卷烟品牌，怎样调剂卷烟品种来满足不同的消费地域和群体等等。总之，学这学那只有一个目的那就是尽快掌握新的工作要领，满足新的工作要求，使之成为我新的人生起点。

充实头脑，抓紧一切时间学习业务知识。提高工作技能的同时，更注重与所里的同事们之间保持一种亲密的兄弟关系，作为一个基层单位，一个所就是一个家，所里的同事就是自己的弟兄，而一个人的成绩也不仅是靠一个人就能取得的每个人实际上就是所有的工作链条中的一环，哪一个环节出了问题都不可能把工作干好，所以与同事们之间的团结协作也是很重要的不管是稽查员、送货员还是司机师傅，都与我所谓成绩密不可分，而我作为集体的一员，单位效益的好坏直接影响到既得利益，对此我有切身体会，而单位要想有好的效益，又与每个员工的一点一滴的积累不无关系，所以我单位就像在自己家里一样，就像为家里人做事一样，认真负责、

殚精竭虑、不遗余力。这样我与同事们关系非常融洽，为我工作中能取得优异成绩奠定了良好的人际关系。

同我每天接触较多的就要算是卷烟零售客户了没有他支持，作为烟草公司的客户经理。所做的一切全是无用功，通过两年多的磨合，同他之间建立了牢不可破的亲情关系。因此我必须把他利益放在第一位，设身处地为他利益着想，这样做的目的也正是为了使成为我公司忠实的客户，把我作为商品的第一供应商，自觉地抵制假冒伪劣卷烟的冲击，更好地保护好消费者身体健康、维护好消费者利益的同时，无形中也为公司创造了效益，客户能获得较大利益的时候他也就真正成为了烟草公司的销售终端，为公司的可持续发展提供了充足的网络保障。

同卷烟经营户的关系也进入一个新阶段，进入年。对他可说是已经非常熟悉了谁较爱卖什么样的卷烟，谁较爱老品牌，谁较爱新品牌，谁几天该补一次货等，都了如指掌，对于他提出的一些问题我也能够及时处理并提供帮助。对于个性化服务，更是驾轻就熟，运用自如，把自己的手机号给每个经销户都留了一份，谁有问题可以随时同我联系，对于该补仓而未补的情况，也会打电话过去或亲自登门去提醒一下，对此都非常感谢，把我当成知心人，有什么事全对我说，而我卷烟品牌的调剂方面尽量做到紧俏烟户户有，断档卷烟一定会告知他一个合理的理由。现在广大农民的收入还较有限，消费水平也较城市低很多，加上外出务工人员较多，所以五类卷烟在农村这块市场的消费需求比较大，而由于烟厂在生产方面也在提档增效，因此，五类卷烟的生产量极小，根本无法满足消费需求。访销过程中，就有很多经销户、普通消费者问到这个问题，问为什么没有五类卷烟，对他提出的问题一一答复，不论时间再晚都会解释清楚每个问题，真到满意为止，这些东西看来是微不足道的小事，实际上并不尽然，虽然多费些口舌，但对于他来说却是一种信息的传达，使他增加了对我对烟草公司的信任度，不解释清楚的话，会认为是烟草公司故意不给他烟，断他财路，就会转而向别的地方

寻求货源，对于烟草公司以后的发展造成不稳定因素。由于我与经销户的沟通，都非常理解和支持我工作，这种融洽的关系也使我受益匪浅，向我反馈了很多有价值的需求信息，更有经销户直接拒绝那些来路不明的私烟，认为通过我给他订的卷烟才货真价实。

有了自信才有取得成功的可能性，自信是使看似不可为的事情取得成功的前提。而乐观却是一种对于工作的态度，视工作作为快乐、享受，必然会得到工作给你带来的较大回报。自从进入烟草公司以来，对于领导及单位交给的各项任务都持自信和乐观的心态：别人能完成的也能完成，能做好的也同样做得出色，并不比他差。对于每月的任务指标，由于我对于经销户的真情实感及他大力支持，完全有把握很好地完成，事实也果真如此，这样的工作业绩也使我感受到成功的快乐。正所谓知足者常乐，快乐正是来自于低起点的目标定位，这样的定位使我很快便实现了一个个的目标，而正是一个个目标实现的积累收到意想不到结果，也使我从中得到更大的乐趣，使我懂得在工作中一定要有自己实现工作任务的标准，哪怕它与实际目标有一定差距，那也没什么，先把它实现了吧，然后再做其他这样就是享受工作了而不会感到带给你压力，就会更加热爱自己的工作，也会干出更多的成绩。因此保持良好的心态以及乐观自信的工作态度也是取得成绩的保证。

只要你努力了终究会得到回报，态度决定一切。成绩只代表过去，这点成绩的取得有我辛勤和汗水，更离不开同志们协助以及经销户的大力配合，这是大家共同努力的结果。尽管有了成绩，但是和先进同志相比还是有很大差距，还有努力的余地。因此，会在新的一年里以此为新的起点，去开拓更灿烂辉煌的局面。

## 烟草工作总结的下一步打算篇五

上半年，我局(分公司)在\*\*市局(公司)和\*\*市委、市政府的

正确领导下，以党的十八大和“两会”精神为指导，认真贯彻落实全省、\*\*烟草系统工作会议精神，围绕“走在行业前面，展现一流水平，全面建设现代烟草”和“四个引领”的目标要求，深入“三大战略”，不断巩固优秀基层单位创建成果，通过文化管理和创新管理，加快了\*\*烟草整体工作上水平、创一流的步伐，顺利实现了“时间过半、任务过半”的既定目标，为全面完成全年目标任务奠定了坚实基础。

## 一、\*\*年上半年主要工作业绩

1-5月份，对系统外销售卷烟21087箱，同比上升4.12%；销售收入49441万元，同比上升9.61%；实现税利13900万元，同比上升10.12%，其中利润8678万元，同比上升3.05%；未发生一起客户投诉，客户的满意率达到98%以上。1—6月，我局共出动市场检查人员6645人次，查获各类涉烟案件159起，其中：案值万元以上案件36起，五万元以上案件7起，捣毁非法卷烟窝点96个；查获各类违法违规卷烟16841.8条，其中假冒卷烟4367.2条，移送公安案件7起，上缴财政罚没款11.45万元，市场净化率95.99%。不法烟贩被刑事拘留3人、判刑3人。

上半年，认真践行“创商业品牌”战略，进一步深化“与客户共创成功”的服务理念，大力开展“我就是品牌”活动，始终把品牌培育作为第一要务，不断加强零售终端建设，促进了卷烟销量和经济效益的稳定增长。

一是以“第一要务”为抓手，积极创新品牌培育模式，大力开展建功立业活动。不断加大对重点品牌尤其是“532”大品牌的培育力度，密切关注市场需求的发展变化，把优化结构与引导消费、调整状态有机结合，重视低焦油品牌的市场培育。针对卷烟市场销售疲软，考核品牌任务繁重这一现状，以“农村包围城镇”、“以点带面”、“全面开花”、“突出重点”等一系列品牌促销的方式和方法进行推广，极大地带动了各品牌的销售，为完成好各考核品牌销售指标奠定了基础。抓好客户经理的服务质量，充分运用移动工具，保证服

务时间、服务频次、服务质量的落实，切实履行服务承诺，推进服务品牌建设；用卓越服务赢得客户的满意，推进“同心”服务品牌建设；以“四率三度”（客户对省局投诉电话知晓率、货源供应办法知晓率、客户投诉咨询率、客户毛利率和客户满意度）为主要衡量指标，考评各客户服务部、各客户经理的客户意度、客户对服务人员的满意度、客户对货源供应满意服务水平。以知名品牌培育争创“明星团队”和“明星个人”活动为契机，积极开展“服务客户零距离、服务质量零差错、服务对象零投诉”服务活动，使每一名员工都行动起来，从我做起，从细节做起，争当岗位创新主体，争当“明星个人”。

二是以市场为导向，不断完善信息采集功能，确保年度目标任务的全面完成。以“终端信息管理系统”为平台，不断充实信息点基本信息，充实信息采集手段，经常性地开展与信息点的沟通交流，提高信息点的信息采集配合度，为信息采集奠定坚实的基础。在以零售客户的进、销、存、价为基本采集信息的情况下，进一步拓展、完善信息采集内容，把地方经济发展、行业政策变化、社会消费动态、消费者消费习惯等内容纳入信息采集的范畴，定期进行收集、归纳，充实信息内容，夯实信息分析基础。强化信息分析应用，对采集的信息，在归纳汇总的情况下，通过对信息价值的挖掘，将信息充分应用于指导市场需求预测，最大程度满足零售户的经营需求。

三是以功能终端建设为基础，大力开展样本客户扫码工作，深入探索卷烟现代流通管理模式。围绕“发展同向、工作同心、服务同步、利益同体”的目标，推陈出新，大力推进卷烟零售终端建设。采取集中培训、上门指导、网络交流、专题讲座等形式，对零售终端客户讲授烟草专卖法律法规、明码标价、卷烟存销比、品牌推介、卷烟陈列等系统、专业的营销和服务知识。抓好终端pos系统的推广应用工作，努力实现客户经营的智能化、客我互动的信息化、营销管理的现代化，有效激发客户使用系统和主动扫码的内生动力。全面加

强现代零售终端运行管理，坚持和深化“标准店”的“六个一”管理工作，深入挖掘终端资源，实现分类统计、动态管理、有效利用，认真制定终端资源管理办法。将功能终端客户管理列入日常工作重点，定期举办功能终端客户培训，使功能终端客户对自身责任和义务充分认识，加强商、零协同营销，加强功能终端客户规范经营管理。

四是以“135”工作法为手段，加强员工能力建设，提高员工综合素质和服务能力。严格按照“135”工作法一条主线、三个要点、五个步骤的作业流程，认真查找工作中的不足，改进工作方法，不断提高客户服务能力和水平。通过“五步法”把客户服务、品牌培育等工作落到实处，履行服务承诺、确立服务标准、规范服务行为、提升服务水平，用心打造卷烟商业企业服务品牌。严格执行年度学习培训计划，组织开展各项培训活动，突出服务营销、品牌营销和市场营销知识的培训。1-6月份，培训时间为1752小时，人均学时为37小时/人，其中，客服科集中培训6次，人均18时/人。认真组织客户经理、送货员进行技能鉴定专项培训，截止6月份，获得营销师(卷烟商品营销)证书的营销人员47人，占总人数100%，其中高级12人、中级27人、初级8人。细化考核督查内容，加大考核督查奖惩力度，切实把二级考核和各客户服务部实施的三级考核有机地相结合，每月根据考核督查情况评选“明星团队”和“明星个人”，激发员工的工作热情，同时对存在问题进行通报整改，并将考核情况与当月工资进行挂钩，做到奖罚分明，进一步规范了服务工作流程、提升了服务质量和服务效率，从而有力地促进了各岗位工作职能的发挥和网络运行质态的提高。按照行业物流工作会议“精化流程、精确核算、精准运营、精到服务、精细管理”的要求，开展精益中转站建设，通过加强班组管理、送货服务、配送管理，人员优化，车辆安全管理，持续提升中转站物流运行效率和服务水平。

上半年，以“基础管理扎实、运行机制高效、特色文化浓厚、队伍建设精良”为基础，积极构建高效的市场监管体系，提

高依法行政、文明执法的能力和水平，始终保持卷烟市场较高程度的净化水平，持续巩固和提升优秀县级局创建成果，专卖管理各项工作取得明显成效。

一是明确主攻方向，深化协作关系，全力推进打假破网。围绕“建真网、建实网、建好网”工作思路，在物流、车站、邮政托运、社会等层面，发展可靠情报员、信息员，构建了横向到边、纵向到底的为卷烟打假破网服务的情报网络体系，依法查获“1.12”涉烟 23万多元非法贩销卷烟案件，此案尚在进一步经营中。3月22日，\*\*市政府牵头召开了相关执法单位打击假冒伪劣产品联席会，围绕卷烟打假的现状、特征、难点、问题、形势分析、主要工作等方面，我局在会上作了专题发言，进一步拓展了与相关部门沟通协调的渠道和平台，促进了相互之间信息互通、资源整合、联动协作、成果共享，推进了行政执法与刑事司法的有效衔接，为今年打假破网工作奠定了坚实的基础。

二是强化日常监管，突出集中整治，市场基础明显加强。围绕“打击有力、管理到位、疏导及时、服务周到”市场监管体系，不断强化日常监管力度，提高对卷烟市场的掌控力、净化率。在强化日常监管上，按照345工作法和“1对1”市场监管模式，层层签订了市场监管责任书，将全年市场监管任务指标科学解码，责任到人，提高了日常监管的针对性和有效性，提升了对卷烟市场的掌控力。在突出集中整治上，相继组织开展了“冬季会战”、“闪电13号”卷烟市场集中整治行动，实现了专项整治与日常有效监管的紧密结合，有力维护了卷烟市场经营秩序，提高了卷烟市场净化率。在深化普法宣传上，借“3.15”活动契机，组织集中销毁标值21万元假冒伪劣卷烟，向社会展示了打假成果，组织召开了“局长接待日”座谈会，向不同层次的卷烟零售户征求意见，搭建互通平台，彰显责任烟草形象，通过\*\*报刊“金叶之窗”、发送告卷烟经营客户书、烟草专卖法规进社区、进村组等宣传活动，进一步提高了普法宣传的广度和深度，提升了社会对\*\*烟草的公信力和认知度。

三是规范执法行为，推行政务公开，依法行政阳光透明。始终围绕“合法行政、合理行政、程序正当、高效便民、诚实守信、权责统一”依法行政六项基本要求，规范执法行为，强化执法监督，倡导阳光运行，依法行政的能力和水平得到了有力提升。首先，规范执法行为，确保执法安全。认真抓好事前风险评估，围绕执法整体、执法环节、执法过程可能出现的问题，排查风险源，从根本上杜绝和预防执法人员不规范问题的发生。抓好事中违纪预警，通过“三卡一评”（行政执法监督卡、行政许可跟踪卡、专卖服务管理卡，季度综合评价）监督管理举措，定期分析和评估执法状况，对出现的苗头性、倾向性执法问题，及时发出预警，排查整改。其次，推进政务公开，倡导阳光运行。全面贯彻落实依法行政责任制，切实加强对依法行政工作的领导，从简化办事程序，缩短办结时间入手，努力提升行政效能；从完善行政权力事项网上全覆盖入手，努力提高公开透明程序；从完善相关制度入手，确保各项服务承诺兑现。真正把权力运行置于人民群众监督之下，扩大人民群众的知情权、参与权、表达权、监督权。第三，坚持依法办案，提高卷宗质量。按照行政处罚自由裁量基准，严格执行“调查、审理、罚缴”三分离制度，推进全程说理执法。上半年，共处理案件136起，结案率100%，无因裁量不当引起行政复议变更、行政诉讼败诉案件。按照《\*\*市烟草专卖零售点合理布局规定》，严格执行“许可前一次性告知、受理、审查、复核、决定”五分离，坚持对行政许可全过程动态监管，规范准入管理，强化过程管控，加强后续监管。上半年，共审批发放211份卷烟零售许可证，无一起行政复议变更、行政诉讼败诉案件。同时，按照“一证一卷、一户一档”要求，对所有卷烟零售户档案进行整理，建设了证件管理档案室，提高了档案管理规范化水平。

四是加强作风建设，抓好学习培训，队伍素质不断提升。按照“打牢基础、强化功能、完善机制、增强活力”的基本要求，进一步加强作风建设，围绕“改进作风年”工作要求，每月坚持对执法人员进行督查考核，严厉查处在执法过程中是否存在以权谋私、吃拿卡要、行政不作为和行政乱作为行为。

上半年，共处理群众咨询举报投诉23起，无一起反映执法人员违法违规事项，专卖执法社会满意度明显提升。按照“点菜式”方式，缺什么学什么，差什么补什么，有力提升了培训的针对性。每周四集中今年参加技能鉴定考试人员进行重点辅导，提高学习质量，提高参考率，提高通过率。围绕对标评价指数，细化分解完善绩效考核细则，对标到中队、对标到人员，通过一些举措，彻底打破“大锅饭”，杜绝“搞摊派”，拉开收入分配档次，目前，此项工作正在试运行之中。

上半年，在内部监管工作中，按照更加“严格规范”的总体要求，以“自律意识更加牢固、卷烟经营更加规范、专卖管理更加到位、领导干部监督管理更加有效、纪检监察再监督更加有力”为主要任务，进一步加强内部管理监督长效机制建设，强化内控体系，努力构建“以内管促内控、以内控促自律”的良性机制。

一是狠抓办事公开、民主管理，全面落实“三项工作”各项程序规定。按照“规范权力运行、公开透明操作、确保监管到位、打造阳光烟草”的要求，充分发挥职工代表大会和“三项工作”管理、预算、薪酬等委员会作用，不断充实修订制度，优化程序流程，形成科学的决策、管理、执行和监督机制，进一步规范权力运行，保障职工的知情权、参与权、表达权和监督权，确保了权利在阳光下运作。

二是狠抓内部专卖管理监督工作。按照“全面覆盖、良性互动、注重实效”的内管模式，坚持开展日常监督、定期检查、定期报告等工作，真正做到重点检查定期进行、内管考核同步跟进，在深入检查、纠正、解决问题的同时，突出对销售、配送等环节的监督工作，坚持开展“家庭走访式检查”、“中途送货突击抽查”、“零售户调查反馈”三种举措，取得明显成效。同时，加强了中队内管职能建设，将标准店、明码标价、许可证后续监管纳入到专卖内管工作中，形成了全覆盖、全方位的专卖内管监督体系，并推出专卖内管

“1对1+1”工作模式，即中队专职内管员(或兼职)参与到线路稽查员、客户经理的“1对1”市场长效监管中，起到跟线考核、指导、监督的作用。采取卷烟配送中途突击抽查、三个百分百实地检查、零售户调查反馈等手段，对卷烟经营全过程进行了持续、动态、有效、实时监管。上半年，共处理有效预警2967起，其中黄色预警2659起、橙色预警302起、红色预警6起。开展卷烟配送中途突击查87车次，销售大户监管422户次，许可证后续回访147户次，处理不规范使用的卷烟零售许可证133份。

三是狠抓反腐倡廉各项工作的落实。认真贯彻落实中纪委、省、市纪委和行业各级纪检监察工作会议精神，围绕党风廉政建设主题，紧扣纪检监察工作“上水平、创一流”主线，着力开展党风廉政警示教育、预防职务犯罪宣教、民主评议政风行风和效能监察等工作。5月份，在全市廉政公益海报评选工作中，我局提交的4幅作品全部获奖，分别获得一等奖1幅，二等奖2幅，三等奖1幅，其中有1幅获得全省二等奖，目前已被省检察院提交到国家最高人民检察院评选。6月份，举办了一次道德讲堂廉政专场教育活动，邀请市检察院预防科负责人作了题为“廉政风险防控机制建设”主题教育，重点讲解了前期预防、中期监控、后期处置的“三道防线”措施，增强了员工法制意识和防范能力，提高了抵御风险的能力。上半年，我们组织观看警示教育片1次，开展廉政专题讲课1次，听课60人次，形成会议纪要1期；开展廉政文化活动1次，参加33人次。签订党风廉政建设责任书5份。主动公开的各类党务、政务、企务事项共计16项/次，其中，通过公示栏公开党务政务事项14项，利用局域网和政务公开网公布重要事项2次。

进一步深化“总成本领先战略”，以全面预算管理为主线，以对标、贯标、校标为主要抓手，以创新创优为动力，以队伍建设和绩效考核为保障，全面提升基础管理水平。

。按照“目标、对标、贯标”三位一体的要求，进一步完善

了各项制度标准，梳理了我局(分公司)基础管理方面存在的突出问题，查找了管理制度中存在的盲点或不足。不断完善和规范了各项规章制度，从而有效提升了管理水平。进一步完善了工作流程，将质量方针目标有效的科学细化，对各项工作流程不断补充和优化，确保了各项工作流程均能在体系文件中体现。进一步完善了管理运行机制，始终保持企业内部运行的持续改进、不断完善，并在企业总体工作要求内，持续修订企业标准，发挥标准化体系自我完善的功能，从而建立了全面长效的企业自我提升的管理机制。

按照省、市局“加强成本费用管理，进一步实现降本增效”的主要工作目标，坚持“总成本领先战略”，严格执行“没有预算，不得开支”的要求，围绕降本增效做文章。按照国家局财经秩序专项整顿的要求，结合行业审计工作，认真对\*\*年会计报表进行了全面审计。我局(分公司)经会计事务所的系统审计，从出具的审计报表来看，没有违反会计制度的现象。同时，认真执行烟草企业成本费用管理办法，加强预算费用管理，开展降低运行成本活动，科学、客观地编制预算费用报表，严格执行内部审批制度，局(分公司)费用水平同比有所下降。

上半年，认真贯彻落实《江苏省烟草专卖局(公司)系统\*\*年安全生产工作要点》，坚持“安全第一、预防为主、综合治理”的方针，将职业健康安全管理体系工作作为安全管理的切入点与落脚点，对各类工作流程、各项规章制度进行了再学习、再培训，对各项危险识别源进行修订、梳理、定位，进一步确定了安全管理标准，进一步明确了部门、岗位职责权限，并使其制度化、常态化。同时，坚持每季度安全大检查不动摇，领导班子分别带队下基层，对中转站、办公楼、各基层网点等重点部位的消防设备设施、摄像监控报警系统、用电气设备线路、特种设备等进行隐患大排查，对查出的安全隐患，及时形成并下发了安全检查通报，落实责任，及时整改。在6月份“安全生产月”活动中，先后开展了交通安全知识专题讲座和消防演练两项活动，增强了全体员工的安全

防范意识和应急处置能力。

上半年，按照市局“素质提升年”的要求，努力在“全面提升企业整体素质”方面发挥“引领作用”，坚持“以人为本、人才强企战略”，不断推动队伍建设全面发展。

一是加强机关作风建设，不断提高机关工作效能。严格贯彻落实中央“八项规定”，进一步强化对重点领域和关键环节的监督，重点加强业务接待管理、公务用车治理，反对大手大脚、奢侈浪费，倡导低调朴实、勤俭节约的作风。6月份，制定出台了《\*\*市烟草专卖局(分公司)关于进一步改进机关作风建设的实施意见》，进一步严明工作纪律，坚持挂牌上岗，杜绝纪律松弛、上班迟到早退、有事不请假、办事推诿拖拉、中午喝酒、上班时间打电脑游戏、看网络电影电视、串岗溜岗、上班办私事、酒后驾车等现象，特别在公款接待、公车使用上作了进一步规定，真正以铁的纪律约束和规范“两公”事项，在今年市效能办、纠风办的数次明查暗访中，没有出现违反“十项规定”的情况。

二是加强“四好班子”建设，不断增强班子领导力。扎实开展“两个至上”行业共同价值观，坚持物质文明、精神文明、政治文明“三个文明”同步谋划、同步发展，在6月份省文明单位创建考核验收中，受到了考评组的高度评价。上半年，坚持“三会一课”制度，党组学习制度化、组织生活正常化、民主生活会定期化。同时，固化了领导每月下访调研制度，切实将问政于民、问需于民、问计于民“三问作风”落到实处。在民主管理上，严格执行议事规则，坚持集体领导、分工负责，相互支持、积极配合，企业重大决策、重大项目、工程招标、物资采购、大额度资金运作和重大人事任免坚持集体讨论、科学民主决策，不搞“一言堂”，实行“阳光”操作。

三是加强教育培训，不断提高全员素质。在教育培训中，针对自身特点，先后开展了“2.3.5”、“阳光心态”、“中国

梦”等主题教育实践活动，通过活动的开展，铸造了全体员工满腔热情、富有激情、充满智慧、奋力创新的良好精神，呈现了学习教育大推进、办事效率大提高、服务品牌大创建、机关作风大提升的良好格局。同时，开展了破除“到顶论、饱和论”和“四破四出、四有四优”活动，通过两项活动的开展，打破了部分员工“小富即安、小胜即满”的思想，消除了队伍中的浮夸风、拖拉风、闭塞风，全员的整体素质明显提升。

上半年，始终把企业文化建设作为一项事业来办，一手抓理念体系的构建和完善，一手抓对员工的宣教和灌输。在具体实践中，“两轮驱动、两翼齐飞”，切实将\*\*烟草系统素质提升年与\*\*烟草企业文化建设提升年同步开展、有机融合，以文化引领、文化管理提升全员整体素质，增强企业的凝聚力、向心力、战斗力。

首先，着力打造“学习型企业”。建立“学习型企业”是企业文化建设的重要课题，是企业发展的动力源泉。因此，我局建立了纵横交错的互动式学习网络，借助举办各类培训班、学习阅览室、图书室等阵地，为职工提供良好的学习场所。根据干部职工的年龄结构、文化程度和不同岗位等实际情况，开展全方位、多层次学习和专业培训，在形成高等自学、集中培训和个人自学相结合的基础上，以对话、反馈、反思等互动方式为主，提高学习的趣味性和有效性，打破以往念文件，众人听，僵化无味的学习方式。同时，开展了小组讨论、读书心得交流、讲座和观摩等学习活动，切实做到“学习工作化，工作学习化”，实现了学习与工作的融合，“学习型企业”模式、氛围、成效凸显。

其次，充分发挥自身特色的“家文化”建设。首先，在去年率先建立企业文化室的基础上，结合新形势、新要求，对企业文化室进行了更新与升级，拓宽了江苏烟草企业精神、廉政文化等新的理念，进一步加强了企业文化活动阵地建设；其次，开展了深化“家文化”百日教育主题活动，进一步拓

宽“团队、责任、执行、奉献、感恩、和谐”六大内涵，倡导大家阅读《阳光心态》、《中国梦》两本书籍，同时开展“忠诚为本，感恩奉献”演讲比赛，进一步打造了健康、感恩、进取、创新的阳光心态；第三，开展了以“上党课、讲党史、颂党恩”为主题的建党九十二周年系列活动，先后组织了“红歌嘹亮、激情飞扬”演唱、“党在我心中”征文比赛、党课主题讲座、红色教育、党员义工服务等活动，展示了我局(分公司)全体党员干部职工昂扬向上的精神风貌。同时，还通过开展乒乓球、拔河、棋牌类、长跑等项目比赛，以及撰写企业文化小故事、书画摄影作品征集、递送生日蛋糕等各项活动，进一步员工的归属感和企业的活力。

一是队伍的整体素质参差不齐，员工的创新能力、理论素养、业务水平与素质提升年还有一定差距。

二是财务预算的前瞻性和科学性不强，运行过程中有效控制的手段不太细微和具体。

三是企业精神未能真正转化为自觉行动，部分员工在具体工作中，仍有浮躁心理，超越自我能力不够。

## 烟草工作总结的下一步打算篇六

思想上，积极参加政治学习，坚持学习党的先进指导思想，拥护党的各项方针政策，自觉遵守各项法规。

工作上，本人自20xx年参加工作以来，先后在十方复烤厂清选管理员、质检主评员等岗位工作过，不管走到哪里，都严格要求自己，刻苦钻研业务，争当行家里手。就是凭着这样一种坚定的信念，我已熟练掌握各种专业技能，成为一名合格的烟草行业技术人员。

记得，刚进武平十方复烤厂，为了尽快掌握烟叶技术业务，我每天都坚持提前到岗，练习挑烟、验烟等业务，我每天都

风雨无阻，虚心向前辈们请教，胜不骄败不馁，养成了早到单位的习惯。功夫不负有心人，在十方烟叶仓库这个良好的学习实践环境里，我有了充足的时间学习到更多的业务知识，为我几年来工作的顺利开展打下了良好的基础。

我经常参加单位组织的各项竞赛，展示自我，并取得了优异的成绩，受到了单位的嘉奖。

学习上，自从参加工作以来，我从没有放弃学习理论知识和业务知识。由于我起点较低，刚工作我就利用业余时间自学中专和大专课程，并将于20xx年毕业，但我没有满足于现状，由于学习勤奋刻苦，成绩优良，学习中受到老师充分肯定，目前正在积极准备论文答辩。不但掌握和提高了专业知识，也有了一定的理论水平，完全达到了大专生所具有的水准。学习理论的同时，更加钻研业务，把学到的专业知识融会到工作中去，使业务水平不断提高，并于20xx年和20xx年获取先进个人称号，并在今年分公司举办的知识竞赛中获取三等奖。顺利通过中级师资格。

最后，我想说的是，虽然工作中取得的一点成绩，这与单位的领导和同事们的帮助是分不开的。我始终坚信一句话“一根火柴再亮，也只有豆大的光。但倘若用一根火柴去点燃一堆火柴，则会熊熊燃烧”。我希望用我亮丽的青春，去点燃周围每个人的激情，感召激励着同事们一起为我们的事业奉献、进取、立功、建业。

## 烟草工作总结的下一步打算篇七

### 【2017年度工作计划范文一】

#### 一、指导思想

以全面落实科学发展观为指导，以实现个人价值与企业价值的和谐统一为最高宗旨，以转变观念为突破口，积极融入企

业和谐发展的历史进程中;以加强学习为根本,加速提升岗位技能水平;以遵章守纪为重点,努力确保人生安全无隐患;以勤奋工作为主攻方向,树立刻苦钻研的敬业精神;以拓展兴趣爱好为追求,不断提升个人综合素质。以崭新的战斗姿态,崭新的精神风貌、崭新的工作作风促进企业实现建设精品化矿井的战略目标而努力奋斗。

## 二、工作目标

一、转变观念,明确奋斗目标。

一)加强认识,转变工作角色。

面对当今世界严峻的经济形势,今年当务之急必须做到

二)实事求是,重建职业规划。

目标就是方向,有了前进的方向就有了奋斗目标。因此,一方面要本着实事求是、适当超前的原则,重新建立职业发展规划,制定出未来三年的发展目标,然后将三年发展目标逐年、逐月进行分解,让自己对职业成长有一个清晰的目标,随着目标的攀升与实现,努力实现因能择岗、因长择业,因绩提升,促进综合素质的不断提升;另一方面要把目标植根脑中、牢记心中、常念口中,从而使自己目标明确,不断鞭策自己,并力争做到三月一回顾、半年一小结、一年一总结,确保目标不流于形式,促进各项目标顺利进行。

## 三、加强学习,提升个人素质

一)加强思想政治学习。

思想政治一直是我国国家企业的优良传统,随着社会的发展,人们的思想越来越活跃,更善于观察问题,分析问题,思考问题。作为一名新世纪的青年,更要自觉加强思想政治的学

习，使自己更好的服务于企业，服务社会。因此，要积极做好以下三方面： 一要加强邓小平理论、的立场、观点和方法来端正自己的世界观、人生观、价值观，在学习贯彻的深入、深度和深化上下功夫，增强贯彻唐安煤矿各项政策、文件和规章的自觉性和坚定性。

二要积极投入到企业打造本质安全型矿井，建设现代化精品矿井，争做自主保安型员工的大潮中来，围绕企业创建和谐矿区的目标，积极进行个人品德教育活动，进一步加强职业道德、社会公德、家庭美德和个人品德的教育学习，努力强化自己的敬业精神，不断提升个人修养和岗位奉献精神。

三要积极抵制不良社会风气的侵蚀，树立敢于同落后思想斗争的勇气，培养健康高雅的生活情趣，努力维护唐安煤矿积极健康、安定祥和、融洽和谐的生动局面。

## 二)始终牢记安全教育。

煤矿行业作为一种高危行业，安全始终是我矿发展的头等大事，没有安全就没有发展，要想推动发展首先得推动安全发展。因此，作为一名井下工人，要思想上高度重视安全工作，严格按照企业安全发展的要求，尊章守纪，强化决不违章蛮干、向三违隐患宣战，认真圆满完成生产任务；要积极通过煤矿的三)强化岗位技能学习。

## 三、勤奋工作，积极回报企业。

立足本职，踏实工作不仅是员工回报企业的最根本方式，而且也是员工责任意识的重要体现。唐矿是一个企业，同时也是一个事业，做事业先做人，做人和做事是一致的，做人和做事，要对得起社会，对得起企业，对得起自己的良心。唐矿是一个发展中的企业，它为员工铺设了成长的道路、搭建了成才的平台、奠定了成功的希望。因此，只有踏实工作，才能创造业绩，只有艰苦奋斗，工作才会不是一句空话。无

论在任何时候都要坚持刻苦钻研、勤奋工作，都要坚持谦虚、谨慎、不骄、不躁。不论什么时候都应以饱满的热情，充沛的干劲投入到生产工作中，切切实实履好职，踏踏实实干好本职，常怀感恩之心，这样才能推动企业和个人实现和谐健康发展。

#### 四、拓展领域，实现个人价值。

平凡的事业承载新的希望，宏伟的目标开启新的梦想。面对新的工作、新的挑战，新的起点、新的机遇。我相信：有唐安煤矿各级领导的正确领导，有广大工人师傅的教育和帮助和自己的不懈努力，我一定会成为一名优秀的唐矿员工，唐安煤矿也一定会在建设精品化矿井的伟大进程中不断开创辉煌而灿烂的美好明天！

#### 【2017年度工作计划范文二】

在迎接教育强县的大好形势下，要全面推进学校德育、教学、师资队伍建设，夯实双常规管理，加强教研教改力度，推进素质教育，实现学校管理制度化、规范化、科学化、民主化，根据上级教育部门要求，结合学校实际，特制订本计划。

#### 指导思想：

在教育局领导下，深入贯彻落实科学发展观，以科学发展统领学校工作全局，以全新的理念和视角理性审视现实，以提升教师专业化发展为抓手，深化改革，内涵发展，创建书香校园，全神贯注抓质量，科研新校，以人为本，素质优先，全面建设和谐校园，办成社会满意的学校。

#### 工作目标：

2. 以学生全面发展为宗旨，以“素质质量”为中心，完善细化绩效量化考核办法。

3. 注重德育实效性的研究，扎实抓好学生行为习惯的养成，落实在校一日行为规范要求。

4、以信息化带动学校教育现代化，实现在信息化基础上各项教育要素的有机整合，促进学生和老师在学习方式、教学方式上的变化。

5、创新工作方式，在教育形式，教研方式，反思形式，课堂教学形式等方面有所创新。又好又快提高教育质量。

6、以教书育人、服务育人、环境育人为重点，加强师德教育，提高我们爱岗敬业、为人师表等师德素质，营造良好的育人环境，运用信息的育人方法培育学生。

7、以骨干教师为主导，开展集体备课活动，提高备课质量，培养一批思想过硬、业务精良的学科带头人。

8、加强学校安全防范工作，做到安全工作警钟常鸣，让学生在安全、健康、和谐的环境下茁壮成长。

工作任务和措施：

一、着眼学校发展，完善学校各种管理机制

努力创设能激发教师工作主体意识的平台和搭建促进教师能力提升的舞台。着重抓学校的制度建设和内涵发展。“率先发展，争创一流，平安稳定。”，全体教职员工要确立“四种意识”：发展意识、责任意识、率先意识、创新意识。学校领导班子及行政管理人员要不断提升“四项能力”：调查研究的能力、决策设计的能力、组织执行的能力、反思调整的能力。根据教育局新的教师考核要求，修订完善我校各项考核管理办法。

二、以“学生发展”为本，全面提高学生素质

## 1、德育工作求实效。

我们要切实根据小学生的实际特点，精心设计和组织开展内容鲜活、形式新颖、吸引力强的道德实践活动，提高学生的思想素质。认真扎实抓好学生行为习惯的养成，即：礼仪、诚信、卫生、学习、健体、勤俭习惯；落实在校一日行为规范要求。

继续规范每周一的升旗仪式，国旗下讲话内容，培养学生爱国意识和集体荣誉感；以重大节日和重要纪念日为契机，利用演讲、读书、主题班会、参观德育基地、知识竞赛、社会实践等形式多样、主题鲜明的教育活动，有针对性地对学生进行爱国主义教育，提高德育工作实效；开展好综合性主题教育，认真在教师节、迎“国庆”、迎“新年”组织各项活动，精心安排主题活动内容，引导更多的师生参与到活动中来，要将各项活动的举办成为师生互动、全校参与的盛会。

## 2、切实加强德育常规管理工作。

“常规”往往最能体现一所学校的管理水平。要从日常行为规范教育入手，着重对学生进行文明礼仪为重点的基础文明教育。通过逐步完善“德育量化考核”、播放“行为规范专题片”，要把学生的行为规范分解、细化，确定每个阶段的训练重点，形成序列。在教育训练的过程中坚持低起点、高标准、多层次、严要求的原则，做到要求明确、训练到位、反馈有效，力求通过严格的训练、使学生的行为规范外化为行为，内化为素质，养成良好的生活习惯、学习习惯、文明礼仪习惯。

班级是学校管理最基本的单位。要进一步加强班集体建设，注重良好的班风、学风的培养。在抓好行为、纪律、卫生等班级基础性工作的基础上，各年级、各班要根据学生的情况、分层次、有针对性地进行思想道德教育和文明礼仪教育，力求逐步形成良好的学风、班风。学校将进一步加

强“梯队式管理模式”、“争星榜”德育管理模式。

## xx烟草专卖局十三五发展规划

“十三五”时期是深入贯彻落实科学发展观，深入构建社会主义和谐社会的重要时期，是全市行业建设现代烟草的重要发展时期，也是xx烟草实现跨越发展的攻坚时期。科学合理编制“十三五”规划，对统一思想，凝聚共识，加快发展，推动“卷烟上水平”有着十分重大的意义。本规划立足行业发展趋势和xx烟草工作实际，是今后一个时期xx烟草加快发展和各项工作的工作蓝图和工作目标。

### 一、“十三五”指导思想

以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，深入贯彻落实科学发展观，坚决贯彻执行党的各项方针政策，坚持以发展为第一要务，认真落实各级党委、政府以及行业工作部署，紧跟xx烟草战略步伐，坚持巩固和完善烟草专卖制度，围绕内涵式、跨越式发展目标任务，狠抓规范管理，强化专卖执法、市场监管和打私打假，狠抓营销网建，提升服务水平，促进卷烟销售稳步增长，全面推进“卷烟上水平”，努力推动xx烟草各项事业再上新台阶。

### 二、“十三五”发展目标

越、更好更快发展。

经济指标。到2020年，卷烟销售量确保x箱，实现销售金额x亿元，毛利达到x万元，上缴税费确保x万元。在内涵指标上，确保卷烟人均消费量、全国重点骨干品牌销售、卷烟销售空白村等指标稳步提升；电子结算率确保达到95%，结算成功率力争达100%；网上订货率确保60%；实现全省同等山区卷烟配送物流成本最低，效率最高。

专卖管理。建立一个“严格执法、规范自律、管服并举”的市场管理体系，着力提高市场净化率、控制力、服务力，形成“内管外打、相互监督、共同维护”的执法环境。到“十三五”末专卖管理水平得到进一步增强，持证经营率达到95%以上，合法渠道进货率达到97%，市场净化率达到98%以上。“十三五”期间，严厉打击“假、私、非”，切实加大追刑力度，卷烟违法得到有力震慑；专卖法律法规宣贯执行进一步增强，法规建设进一步提升；专卖队伍建设得到进一步加强，执法水平得到大力提升；日常监管力度得到显著增强，内部专卖管理监督长效机制进一步健全；联合打假机制进一步完善，案件经营能力得到增强，打假破网水平明显提升；专销结合更加紧密，市场控制力显著增强。

力，重视人才培养，人力资源管理水平显著增强；加强机关效能建设，工作作风切实转变；强化安全管理各项工作，无发生我方安全责任事故，确保单位安全、平稳发展；强化优秀县级局创建、“四好领导班子”、文明单位、文明行业等争先创优，深化安全管理，企业形象充分彰显。

企业文化建设。坚持以人为本，牢固树立并努力践行“两个至上”行业共同价值观，积极引导广大干部员工热爱中国烟草、忠于xx烟草、珍惜工作岗位。不断丰富、拓展xx烟草企业文化建设的内涵，并切实转化为员工内在思想与行为方式，完善文化体系建设。进一步加强和改进思想政治工作、党风廉政建设和纪检监察工作，深入推进反腐倡廉，促进政治文明、物质文明、精神文明协调发展，促进企业与员工共同成长。

### 三、发展保障措施

1、坚持和完善专卖制度。以专卖执法主体建设为核心，深入研究专卖宣传新方式、新方法，充分调动社会力量参与卷烟打假打私的积极性，着力加大社会舆论与新闻媒体对违法违规经营卷烟行为的曝光力度。继续取得立法执法机关和政府

对专卖管理工作的支持与配合，完善联合打假机制，探索群防群治新途径。强化专卖各项工作的达标评选和争先创优。

2、突出专卖工作重点。始终把“追源头、打网络、端窝点、防渗透、强内管”作为专卖工作重点，注重市场监管和日常监管，落实分片管理，加大考核力度，着力统筹打私打假。认真按照专卖专职化的原则，管、侦、查、处相对独立运作，提高专卖人员业务技能，充分发挥稽查队伍作用，运用科技手段应对不法烟贩的反侦查能力，改变由单一专卖查处打击型向管服并举型过渡，构建科学的专卖管理模式。

3、强化打假破网。始终把“重经营、破网络、抓要犯”作为打网工作的重中之中，认真探索制售假冒卷烟网络案件侦办，畅通涉烟案件的举报渠道，认真执行举报奖励，增强打私破网线索收集、分析、管理、利用能力。着力关注和经营一些有价值的个案，牢牢把握打假破网一切有利线索和时机，注重案件培育和打网成效，切实加大追刑力度。进一步加强与公安、工商、司法等职能部门的密切配合，建立健全联合办案的长效机制，突出在分销零售、物流运输、仓储中转、流通批发、集贸市场等关键环节和重点部位加大侦办力度。同时强化跨区域和多部门协作办案工作机制，落实网络案件侦办奖惩，有效震慑卷烟违法。

4、强化专项整治。专卖科、稽查大队、各中队要认真总结近年来烟草市场专项整治工作好的经验、好的举措，创新思维、积极探索、勇于开拓、潜心工作，积极开展好各项专项整治工作，特别要在打击“假、私、非”烟、打击非法运输烟草制品、取缔无证户、查处租售零售许可证、农村卷烟市场整治等方面加大工作力度、突出工作成效。同时，要结合专项整治，认真做好元旦、春节、中秋、国庆等卷烟销售旺季和重大节假日期间的卷烟市场维护，促进卷烟销售、树立专卖形象。

5、扎实开展内部监管。深入落实《专卖内管工作规范》，严

格落实内管工作细则，深化内管基础工作“六个百分百”，促进专卖内管工作的标准化、规范化和精细化。强化内管问责，促使内管人员主动监管、善于监管、敢于监管。同时将内管工作引向纵深，强化内管各环节各部门教育引导，增强生产经营人员守法经营、规范经营，增强专卖执法、卷烟销售、物流配送等环节的规范运行，着力完善内控制度和机制，突出监管重点和事前监督，确保监管实效，坚决查处生产经营环节不规范问题和行为，着力铲除滋生不规范行为的根源。

6、加大专卖执法能力建设。以强化专卖队伍建设为抓手，切实筑牢专卖执法人员坚决维护烟草专卖制度和净化卷烟市场思想根基，重点提高对专卖立法宗旨的理解与维护，深入学习新修订的《中华人民共和国烟草专卖法》、《烟草行政处罚程序规定》及两高新颁布的涉烟案件司法解释，着力提高依法行政、文明执法、规范办案工作水平，树立烟草执法良好社会形象；着力推进持证上岗，提升专卖人员专卖工作能力建设，提升市场监管和打假破网工作水平；着力增强专卖执法人员真假烟鉴别、案件询问笔录及文书卷宗制作等业务技能；着力实现行政许可和案件查处程序合法、办理规范、工作领先。

（二）强化网建工作和卷烟经营。

2017办公室年度工作计划范文

办公室年度工作计划范文

20xx年是公司成立后的开局之年，也是公司各项工作承前启后，步入发展快车道的关键一年[]20xx年综合办公室工作的总体要求是：在公司的坚强领导下，围绕公司中心工作，发挥好承上启下、综合协调、参谋助手、督促检查和服务保障职能，积极开展党风廉政活动，扎实推进群团组织建设和，进一步提高服务水平，提升服务质量，为公司整体工作顺利推进发挥积极的职能作用。

根据综合办公室职能分工□20xx年主要做好以下四方面工作。

## 一、日常工作方面

(一)公文收发。进一步提高公文收发工作的质量和效率，严格落实20xx年制定的《公文管理办法》、《公文处理流程》等规章制度，使公文收发工作规范化、制度化、科学化。坚决做到公文收发“快、准、稳”，不积压、不丢失、不拖办，高效快捷的将文件传递流转到位，精神传达到位。

(二)文字材料。文字材料作为公司的“门面”和“窗口”，其质量关系公司形象□20xx年努力提高文字材料写作质量，特别在各类通知、请示、领导讲话、调研报告的撰写上，严把质量关，做到字字斟酌，段段推敲，准确把握行文方向和目标，使文字材料水平再上一个新台阶。

(三)日常接待和会务工作。继续做好日常接待工作，坚持送迎有声，礼貌待宾；对预约接待坚持做到早谋划、早部署、早落实，扎实做好接待各项准备工作。继续做好公司各种会议的会前、会中、会后服务工作，做好会议记录以及会议资料的收集和整理。

## 二、基础管理方面

(一)档案管理。进一步完善档案管理工作，对20xx年以前的各类档案及时进行补充，并结合档案分类大纲和保管期限做好集团公司及外单位来电来文和公司文件的上传下达，及时回馈、整理，定期归档，确保档案的完整和安全，同时，督促相关职能部门及时归档。

(二)公章管理。严格执行集团公司印章管理办法，坚持公章专人负责制，坚持使用审批、登记制度，坚决杜绝“空头章”、“未批用章”等情况出现，确保公司公章安全使用。

(三)办公用品管理。做好办公用品及耗材的采购、维修，坚持货比三家，最大程度降低工程及办公成本，并详细记录采购台账、发放记录，以备查验。办公用品管理要坚持在尽量满足正常办公的基础上，做到勤俭节约。

(四)车辆管理。加强车辆管理，监督车辆年检、续保、保养和维修等工作的落实，继续坚持按月对单车的油耗、修理费等成本进行统计分析，将全年车辆运行成本控制在计划线内。同时，进一步加强汽车司机的安全驾驶意识，要求汽车司机认真履行岗位职责，严格遵守工作纪律，确保全年无事故发生。

### 三、团队建设方面

(一)努力加强各项学习。努力提高我办全体人员及汽车司机的综合素质，强化服务意识，明确工作职责。学习方式采用集体学习和自学相结合，理论学习和实践相结合，业务学习和职业道德学习相结合的办法。全年组织集体学习10-12次，全年每人撰写学习心得5-6篇，做到以学习促进步，以理论促实践，使办公室业务水平得到明显提高。

(二)积极开展文化活动。继续开展企业文化宣讲活动，发放企业文化手册和员工手册，让新入职员工对延长石油的发展历程和集团企业文化有更加深刻的认识。同时，积极组织开展2-3次文艺表演、体育比赛等活动，切实丰富广大职工的业余生活，增强职工的凝聚力和向心力。

(一)积极开展党的组织生活。坚持定期召开党员学习会，落实好“三重一大”集体决策制度、民主生活会和民主测评制度，深入学习贯彻党的重要思想，并结合本职工作把学习重心放在解决本公司、本部门实际问题和提高党员干部服务企业能力建设上，实现公司经营管理、项目建设和个人政治觉悟的共同进步。

(二)不断完善党的组织建设。建立和完善党建工作各项台账、职责、制度，严格发展党员的工作环节和规定程序；组织开展形式多样、内容丰富的入党积极分子课堂培训和课外实践；同时，做好党费收缴、统计报表、宣传报道等工作。

(三)切实抓好党风廉政建设。坚持贯彻落实党风廉政建设责任制，完善反腐败工作机制。结团公司党风廉政建设目标责任，做好公司目标责任书的分解，抓好责任分工、目标考核、责任追究。与基层单位和部门签订党风廉政建设目标责任书。同时，要继续深化反腐倡廉教育，营造廉荣贪耻氛围，建立以日常教育为基础、专题教育为主线、警示教育为重点、提醒教育为补充的教育机制。

(四)有效发挥群团职能作用。进一步加强工会、共青团、妇联等组织的各项制度建设，完善组织体制和运行机制。群团组织要紧紧围绕公司生产经营和项目建设开展职工思想道德和政治引导工作，不断提高职工队伍整体素质，搞好文化体育活动，开展社会公益事业，用积极向上的健康文化陶冶职工。

## 烟草工作总结的下一步打算篇八

1. 提高认识，规范经营，严格自查自纠，坚决杜绝卷烟体外循环现象的发生。随着国家局、省局对规范经营、治理卷烟体外循环工作的逐步深入，我们深刻认识到这是关系到烟草行业生存和发展的“饭碗工程”，必须按照规定狠抓落实。在不断调优结构、尽量满足辖区内经营户需求、努力提高企业效益的同时，我们对今年的卷烟规范经营方面存在的问题进行了认真的自查自纠，加强了对销售人员的培训，在思想上高度重视，不断规范卷烟经营行为，认真按照上级有关部门的规定做好卷烟销售工作。

2. 整合营销，优化结构，实现三个转变。

一是经济增长方式实现了由数量效益型向结构效益型的转变。表现在低档卷烟不能满足供应的情况下，积极引导消费，利用有限的紧俏烟资源，科学投放，加强对终端市场的调控。同时，在卷烟购进上一至三类卷烟比例明显上升。今年共购进一至三类卷烟3677大箱。此外省外名优卷烟的市场培育和銷售力度也有所加强。今年共銷售省外名优卷烟163箱；与去年同比增加89箱，銷售毛利同比增长12.4万元。

二是信息化建设实现了由功能单一型向信息共享型转变。以电话订货为契机，在信息化建设方面取得较快发展，卷烟分銷与专卖管理系统软件的成功运行，达到了信息集中管理的目的，实现了物流、商流、资金流、信息流的实时共享，使经营工作和专卖管理实现了“一网通”。为专銷结合及客户关系管理向纵深发展提供了技术支持。

三是管理方式实现了由被动接受向主动思考的转变。在新旧模式交替的关键时刻，在电话订货的运行、货源的分配、三员的沟通、客户经理职能的发挥等方面，积后勤保障工作有条不紊，围绕中心工作紧密展开。

1. 顺利通过04年档案工作检查。今年，我们完成了对上一年档案的归档工作，并顺利通过了相关部门的检查，因整洁、完备和准确受到检查组的好评。

2. 完善报账制度，加强费用管理。财务上完成好了各项日常工作，按时向国税、地税部门上缴各项税利。严格依照报账制度，对原始发票认真审核，以“该报的一分也不少，不该报的一分也不报”的原则，严把资金关口，确保营销部财经秩序的穩定有序。

3. 热忱服务，为职工解除后顾之忧。生活服务中心始终遵循“全心全意为职工服务”这一原则，想职工之所想，为单位职工提供优质的生活服务。一日三餐准备清洁可口的工作餐，及时为职工准备了防暑降温用品，保持整洁优美的工作

与生活环境等等细致入微的工作，为全体员工解除了工作上的后顾之忧，安居乐业。

## 六、仍需努力的方面

1. 员工综合素质相对滞后，有待提高；
2. 对员工所投入的教育和培训力度不够；
3. 内部绩效管理机制不够健全。

总之，今年通过全体员工的艰苦努力，我们基本上完成了既定的目标，但仍要针对不足之处继续努力，着力改进，使今年效益更上一层楼。

共3页，当前第3页123