

烟草行政许可工作总结(实用7篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。相信许多人会觉得总结很难写？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

烟草行政许可工作总结篇一

2020年，物流中心统筹安排、科学调度，各部门、岗位、工序之间密切联系、协调配合，积极做好卷烟生产信息的及时传递，实现了与工业企业、销售部门的无缝对接，卷烟出入库和分拣过程的准确无误，落实了卷烟配送安全送货到户。全年累计入库卷烟230621箱（**165156箱、**65465箱）、出库和分拣卷烟225875箱（**161296箱、**64579箱），累计配送卷烟161282箱（其中本级终端配送61456箱，中转配送99826箱）。

“元旦、春节”高峰期间，物流中心制定高峰预案，提前部署，全面检修设备（车辆），多次召开高峰生产动员会、协调会、布置会，统一思想、明确分工、周密安排；编排黑、白两班，不间断分拣生产。“两节”期间，累计入库卷烟43788箱（**31030箱、**12758箱）、出库和分拣卷烟45268箱（**31914箱、**13354箱）。累计配送卷烟31914箱（其中本级终端配送11963箱，中转配送19951箱）。

四是加强物流中心文化建设。构建物流中心文化长廊，积极开展主题论坛活动，评选物流序列学习标兵、技术能手，寻找身边的感动，促进文化建设上水平。

化。

六是召开党员、青年员工座谈会。倾听党员、青年员工诉求，教育引导党员、青年员工牢固树立群众观点，强化责任意识，履行岗位职责，端正工作态度，加强自我约束，充分发挥党员和青年的模范带头作用。

三是注重精益思想创新应用。注重把精益思想与工作实践相结合，积极开展业务创新活动。2020年，物流中心创新开展了“弹性分拣”，有效提升了整体分拣用工效率，满足了员工年休、业余学习的需求；创新实施了“5的倍数”订单模式，有效避免了卷烟在分拣和运输过程中产生的损耗，提高了卷烟产品质量，提升了客户满意度；积极落实了淡旺季送货，分为淡季、高峰、正常三种配送模式实施送货；淡季期间，全市共减车5辆，整合线路25条，有效降低了送货环节的运行成本。

四是做好物流管控平台建设。积极组织开展业务知识培训，落实数据采集录入、配套设备购置，提升员工对软硬件的操作水平。同时，制定下发相关管理制度，明确管控平台日常使用和维护的内容、流程及责任人，确保相关工作落实到人，责任到岗。

三是强化物流成本分析。初步建立了独立的物流成本数据库，形成了物流费用备查账，物流成本细化到最小作业单元和会计科目，初步实现费用核算到车、机台、班组，定期开展费用分析，做到费用精算、严管。

五是建立健全物流定额。通过实地测算、查找作业标准、权

衡历史数据等方法，初步建立了以物流人财物为一体的一级定额，以生产环节为节点的二级定额，以费用分类为基础的三级定额，以班组、工序、设备等为单位的四级定额，共计完成了26大项、150小项定额标准，为实现物流成本精细化管理奠定了基础。

六是制定二三级考核指标。按照市局（公司）绩效考核精神要求，结合物流各部门工作特点，分别详细制定共性和个性两项考核指标，实行月度考核兑现；出台《物流中心、县级局对中转站工作考核办法》，明确考核责权，扩大考核范围，突出考核重点，充分发挥出考核的引导和激励作用。

一是夯实日常安全工作。开展日常车辆、设备例行检查；划分人员安全责任区域，层层签订安全责任书，实施部门安全“分包”制；细化部门二级安全考核，落实绩效奖惩；推行三级安全检查制（部门月检查，班组周巡查，岗位日自查），并根据部门差别和季节变化等因素，确定每次检查的重点，加强安全检查的针对性。

二是开展安全规范检查。利用部门例会、班组例会的形式，将规范经营的目的、影响和作用及时传达到每位物流员工，加深了员工对规范经营的理解，提高员工对规范经营的认识；成立专项检查小组，深入送货市场一线，利用“查、看、问”的检查方式，全面了解送货人员是否存在吃拿卡要、低价购烟、套购倒卖、克扣截留、回收倒卖零售户卷烟等违纪违规行为。

一是队伍素质仍需提升。今年以来，我们大力加强队伍建设，拓展培训内容、丰富培训形式，在技能鉴定、技能比武等方面取得的较为明显成效。但是，由于受到人员分流等历史因素影响，当前部分物流员工年龄偏大、学历偏低、学习能力弱，造成物流队伍年龄结构不合理、知识结构不合理，下一步仍需要继续加强提升力度。

二是对标方面仍需加强。2020年以来，物流中心高度重视对标工作，把定期开展对标分析，作为推进成本精细化管理的重要举措来抓，取得了一定成效，如我市单箱仓储费用、单箱可控费用、单箱燃油费、单箱修理费等，均优于全省平均水平，排名全省前列，其中，物流可控费用连续10个月同比持续下降，降幅排名居全省第4。但是，部分对标指标仍不理

想，如单箱物流费用、物流费用率、人工费用比重等指标仍处在全省后位。2019年，物流中心将继续以对标分析为抓手，努力做好“后位”指标的扎实提升。

出库运行效率。

二是落实分拣设备技改。对目前分拣设备设施进行改造，按照项目实施安排，完成设备的生产，设备进场安装、调试、初验与试运行，及设备终验等工作。

三是推进制度体系建设。依据物流非法人实体运作要求，物流中心将对现有部门规章制度进行梳理评价，删减、合并、修改不适用的制度，并按照流程再造的管理要求，不断简化、固化、优化业务流程，精简冗余流程、改进低效流程，提高规章制度的实用性，形成涵盖多个部门（环节）、岗位的一整套物流制度体系，进一步规范工作标准和员工行为。

四是提升客户服务水平。根据零售客户需求，提供响应、告知、宣传等服务，有效、快捷地解决客户所存在的各种疑问，满足客户期望；关注工业客户需求，从服务设施、服务响应、信息提供等方面提供优质高效、便捷规范的服务，提高工业客户满意率；通过建立完善的服务保障体系，带动上下道工序或环节之间的有效服务，实现企业内部服务的良性循环。

一是推进烟草物流师岗位技能鉴定工作。在总结2020年技能鉴定工作的基础上，制定2019年学习培训计划，落实培训任务，加强培训考核，切实提高人员重视度；通过集中培训与集中考试、个人自学与集中学习相结合等方式，切实提高物流员工学习效果，确保鉴定考试通过率。

二是开展物流序列岗位技能比武活动。完善岗位练兵制度，明确岗位技能要求，加强练兵考核考评；组织开展叉车工、分拣员、驾驶员、送货员岗位比武训练，明确日常训练目标，制定具有指导性和可操作性的训练计划。同时，优化训练方

法，利用“先进”带动“后进”、“互帮互学”等训练方式，调动人员参与训练的积极性，从而保证岗位技能练兵常态化、长效化。

三是稳步推进物流班组建设。在2020年班组建设的基础上，分析当前物流班组建设的现状，找出制约物流班组建设的关键因素，谋划2019年班组建设新思路；实施2019年度班组长选聘，形成“能者上、平者让、庸者下”的班组长选拔和淘汰机制，全面提升班组建设能力和水平，形成班组合力。

四是做好物流文化建设。以物流中心文化长廊建设为契机，不断丰富长廊内容，实行动态维护；积极组织开展拓展训练、趣味运动会等多种形式的文体活动，增强员工的企业归属感，营造良好的物流文化氛围，逐渐培训物流中心的特色文化。

一是积极探索实施“智慧物流”。依据车辆装载量、送货里程等指标，通过计算机算法，随机编排送货线路，实现送货模式的自动化、智能化、信息化，从而提升车辆装载率，减少派车次数，降低送货成本。

二是送货模式创新试点。组织人员对“四改二”、“次日送货”等业务模式进行认真思考、科学论证，选取线路、做好试点，全面总结、分析利弊，为业务模式的拓展找路子、想办法，不断提高物流各环节的工作效率和服务质量。

三是开展2019年qc小组活动。结合物流实际，重点围绕“设备、成本、服务、效率”等课题，积极开展qc小组活动，充分锻炼物流员工的科学思维能力、组织协调能力、分析与解决问题的能力，发挥基层员工的创造性，增强团队协作精神。

四是丰富各项业务创新活动。组织开展“小改进 大贡献”、“金点子”、“头脑风暴”等群众性创新活动，支持和鼓励基层员工参与创新，认真思考能够实现节能减排、降本增效、简化流程的新方式、新办法，不断为精益管理注入

新的生机和活力。

一是增强安全规范意识。坚持组织开展经常性的安全规范教育活动，加强相关制度的培训学习，落实员工安全责任，强化员工规范意识，营造全员抓安全、规范的良好氛围。

二是加强市场规范检查。通过明察暗访形式，深入市场一线，全面排查送货人员是否存在“送货不到位、低价收购、私自截留客户卷烟”等违规违纪现象，加大对不规范行为的处罚力度。

三是全面建设物流安全管理体系。充分发挥兼职安全员作用，结合上级安全标准化工作要求，根据物流工作实际，形成一套标准清晰、职责明确、实用的安全管理体系。

一是继续做好物流设备管理。从“人、机、料、法、环”等五个方面，进一步对设备管理所涉及的各类要素，进行分析、归纳和总结，突出设备管理中的节点管理，优化设备各环节流程，贯彻落实设备三级保养制度，全面增强物流设备的管控能力。

二是继续做好7s现场管理。细化7s现场管理的内容和标准，探索新的管理方式和方法（目视管理、红牌作战等），加强7s现场管理的日常检查和考核，培养员工良好习惯，营造干净、卫生、有序的工作和生活环境。

三是继续做好成本精细化管理。定期对物流运行指标和费用发生情况进行分析，重点加强物流成本费用控制，优化成本管理的流程环节，并从细化资产、定额、费用等管理标准入手，研究工作改进措施，不断提高物流成本精细化管理水平。

一是健全物流中心内部机构和岗位设置。按照省公司《物流中心非法人实体化运作实施意见的通知》的要求，进一步完善组织架构，明确细化部门职责和岗位职责，实施定岗定编。

二是持续发挥财务管控作用。继续细化兼职财务管理人员的职责和权限，加强财务管理知识培训，使其能够更好地发挥财务管理的作用；进一步完善成本费用备查账，形成预算、定额、分析互补的财务管理闭环，不断提高物流成本控制水平；定期开展固定资产使用情况分析，盘活固定资产资源，提高资产运行效率，进一步扩大资产管理范围，由固定资产管理向大额、耐用低值易耗品延伸，按部门、岗位梳理资产配备情况，制定资产及相关办公用品用具标准，使办公用品、低值易耗品、固定资产使用有据可依。

考核内容、确定考核比重，实现对中转站管理的无缝对接。

按照省局（公司）相关要求，进一步明确烟箱回收在行业发展过程中的重要意义，积极与省内、外各烟厂商定回收烟箱的品牌、数量、质量等事宜；通过制定相关作业规范，落实绩效考核，从而稳步做好卷烟装卸、开箱、保管、码放等作业环节的管理，形成烟箱回收利用工作机制，确保回收工作顺利推进。

物流中心

二〇一八年十一月十九日

烟草行政许可工作总结篇二

12年2月份，在市县局党组的正确领导和大力支持下，围绕月初制定的工作目标和工作任务，坚持“卷烟上水平”总体方向，精细化管理，创新创和，强化市场监管和内部监管，突出服务品牌和知名品牌建设，着力企业文化和队伍建设，提升软实力，我县局（分公司）营销部克服多种因素带来的市场困难，全体干部职工团结奋斗，迎难而上，较好地完成了本月的工作任务。

一、主要所做的工作

(一) 做好卷烟销售工作，确保年前卷烟销售任务顺利完成。

1、经济指标完成情况:2月份共销售6568.56万支，完成市公司下达计划任务(6337万支)的103.49%，销售量与去年同期相比上升70.70%，其中一、二类烟增幅最大，分别销售692.30万支和597.66万支，一类烟同比增幅126.99%，二类烟增幅131.66%。三类烟的销量最大，为4150.02万支，同比增幅99.62%，占2月份总销量的63.18%。四类烟有639.14万支，同比下降9.59%。五类烟为489.44万支，同比下降1.52%。从以上数据可以看出，一、二、三类烟销售量同比上升，四、五类烟同比下降，我县(分公司)销售卷烟结构不断优化。电子结算户1590户，占比例99.00%，电子结算成功率99.15%。

2、以市场需求为导向，以品牌培育为重点，努力实现市场

营销上水平。以终端营销“135”工作法推广落地为抓手，深化终端建设，提高品牌培育水平。采取自学与互学相结合、多渠道培训考核、创新优化工作流程、加强与兄弟公司的互动交流、全面开展推广学习、应用“135”工作法，实现“135”终端工作法与终端营销的有机结合。

重点培育品牌销售目标完成情况表

单位：万支

重点培育品牌覆盖率目标完成情况表

单位：%

重点培育品牌销量和覆盖率目标完成率五个已达标，再针对未完成的几个品牌上柜和销售情况加强跟踪、引导，提高上柜率和销量。通过引导，这些品牌的销量和上柜率都有所提高。

3、进一步加强规范了卷烟零售客户分类测评工作。并做好

客户星级宣传、解释、引导工作。做好级别变动客户的解释、指导，并针对部分有潜力提升级别的客户做好指导工作，帮助客户保级别、提级别，规范客户经营。加强市场信息的采集，密切关注市场动态，及时反馈有关市场信息。

4、稳中求升，推动电子商务稳步发展。客户经理加强宣传和沟通力度，户户宣传，家家沟通，截止2月29日网上订货客户有864户，达53.27%。

1、135工作法在实践过程中与理论结合困难。135工作法是从宏观上对我们的营销工作做出指导，但是由于每个地区实际情况不同，在应用上要求对135工作法本土化，除了对客户经理要求较高、操作难度较大等困难外，还存在如何真正发挥其服务客户和品牌培育方面作用的问题。

2、在电子商务方面，虽然目前在没有开通“银企”合作的情况下，网上订货客户面已达到53%以上，但是还存在着部分客户是由亲戚子女代订的情况，存在不稳定因素。另外，网上订货面增长速度放缓，各客户经理片区潜力客户有待挖掘。尤其是农网客户，网订开展较为困难，原因分析：一是年龄基本较大，二是文化程度普遍较低，三是基本没有电脑。

二、下阶段工作计划

（一）、销售进入淡季，要求客户经理更加细致精确的开展工作，加强落实绩效考核，确保销售任务顺利完成。

（二）、加强网上订货宣传推广工作和新商盟网上订货系统培训工作。在保持原有网订客户的基础上，通过认真走访，对符合条件的、有一定销售潜力的客户，进行上报、申请再增加一些网订客户，计划3月底完成任务网订客户达到1000户。

（三）、加强各部门之间的沟通协调，密切关注市场变化情况。通过多方部门的协调沟通，及时对市场上出现的异常现象进行跟踪分析，并加强对零售客户相关法律、法规和防调包等知识的宣传，防止不法分子有机可乘，避免相关财物遭受损失。

烟草行政许可工作总结篇三

20xx年稽查x中队，在x局党组和专卖监督管理科的正确领导下，认清市场监管工作形势，明确市场监管工作任务，扎实开展市场监管稽查工作，以学习实践群众路线教育活动提高监管队伍素质，进一步提高了我辖区卷烟零售市场控制能力和市场净化程度，为xx烟草平稳较快发展创造了良好的市场环境。

1. 卷烟零售许可证后续监管工作达标。其中换发延续烟草专卖零售许可证数量为x份，新办数量为x份。
2. 本辖区无证户检查监管有力，本年度共计取缔无证无照商户x户，同时对辖区市场摆卖烟丝烟叶进行了治理。
3. 加强了辖区卷烟零售市场监管，共查处各类违法案件起查获违法卷烟x条。
4. 对辖区送货员、客户经理进行了有效监督，发现问题及时通过信息网络系统进行反馈并及时解决。
5. 本年度发展线人x人并通过线人提供情报破获3起较大影响的涉烟案件，成功破获网络案件一起圆满完成了x局破网任务。
6. 烟草专卖法律、法规宣传落到实处，不仅让商户、消费者得到教育，也让我队执法人员得到了教育。通过“3.15”、“12.4”活动共计发放宣传资料千余份。

7、认真学习培训，深入开展“党的群众路线教育活动”。

8、圆满完成了x局、专卖科交给的各项工作。

(一)加强学习教育，提高整体素质。

二是狠抓队员的业务学习，加强烟草专卖法律法规及全面推进依法行政责任制的有关规定的学习，提高了队员依法管理、敬业奉献、廉洁自律的意识。

三是在加强市场日常监管的同时，加强对零售商户的亲情化服务。

(三)加强市场治理，净化卷烟市场。

强化市场日常监管，深入开展节假日市场、高档卷烟市场和农村市场的专项治理整顿，扎实开展树立治理整顿无证无照经营卷烟活动，认真做好零售许可证换证和客户合理布局工作。

(四)积极开展“卷烟上水平”工作，全力提升专卖管理服务质量。

过去的一年，我们虽然取得了一些成绩，但也必须看到我们还面临着很大压力，工作存在的一些问题，我们要保持头脑清醒，对可能出现的困难做好充分准备。

1、中队整体工作需要进一步加强。队员存在工作责任意识不强，执行制度不够迅速，存在拖拉现象。

2、市场信息反馈机制方面需进一步提高。队员对市场动态的把握能力差，不能从市场反馈的信息中，挖掘线索；没有很好利用市场发展线人，培育耳目。

3、市场管理仍存在薄弱环节，在重点路段、城乡结合部的违法经营的查处还不完全到位，需加强与相关职能部门的沟通与协调，不断完善联合执法和办案机制。

认清形势，奋力开拓，扎实工作，突出重点，狠抓落实。

一是切实加强“市场监管”的工作重点；严格按照x局关于“打掉较大规模制售假烟网络”工作要求，与公安机关做好协调，做好在手案件的侦破，争取办成网络案件；二是切实加强监管人员法律法规的教育培训和业务技能培训，加强思想作风纪律整顿，提高监管队伍的业务素质和思想素质；充分发挥稽查中队职能，强化市场监管和专卖内管；调动稽查人员积极性，激发中队生机活力，提高中队执行能力；促进中队建设制度化、标准化、规范化。四是切实发挥协作机制作用；五是切实强化日常市场监管。继续以市场为中心，切实做好零售户管理工作。加大市场检查的力度，加大打击违法大户的力度，认真查找违法经营线索，不断强化案件经营意识，密切关注制假转移动向，完善联合打假协作机制，加强情报信息体系建设，做到信息共享，定期交流，共同打击，争取经营大案。努力提高市场管理效率；努力为xx卷烟销售创造良好市场环境。

烟草行政许可工作总结篇四

总结是对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况进行分析研究的书面材料，它能够提升我们的书面表达能力，因此我们需要回头归纳，写一份总结了。我们该怎么去写总结呢？下面是小编为大家整理的烟草培训工作总结，希望能够帮助到大家。

(一)收获知识

通过两天的学习，我对黄山烟草的发展历史、管理体制、总

体规划等概况有了大体的认识，并且对公司的运营管理职能有了初步的了解，明确了它们之间的关系。通过对公司的行为规范及人事管理等相关制度的详细学习，从公司性质、用工制度、专卖管理、营销常识、工资分配、劳动保障及选人用人机制等方面，对将面临的职业道路提供了明确的远景认识。

(二)收获友情

对烟草相关知识的掌握是这两天的主要学习成果，而另一项重要成果就是，这两天，身处这个团体之中，让我结交了很多朋友。虽然两天时间，转瞬即逝，短暂得甚至留不下多少回忆，但两天却真真切切地留给我很多东西，虽然每个人有着不同的生活、学习、工作背景，但做为新同事，大家赤诚以待，力将自己最热情、最精彩的一面展现给大家。

在第一天的自我介绍和课前的游戏中，大家就已经很好的展示了自己，也发现了在这个团体中藏龙卧虎，有的人通过了英语专业八级，有的人是声乐专业出身，还有人有着多年的市场营销经验……，而今天大家有幸齐聚一堂，怀着雄雄壮志，期待着在不久的将来能够成就一番事业，为烟草的建设发展奉献自己的一份力量。

(一)加强烟草专业知识的'学习。俗话说“干一行，爱一行”。既然选择了烟草行业，就应该对烟草行业的知识进行全面地、系统地学习。在公司培训中，我做到“本不离手、问不离口”，把培训中的要点、难点进行记录，并通过积极提问、网上查询的方式，进行了解。在今后的工作中，我会时刻加强行业理论及行业技能的学习，努力成为一名理论水平高、专业技能强的黄烟人。

(二)脚踏实地，从细节做起。培训中，通过与公司领导和同事的交流。我觉得他们有很强的工作能力和丰富的工作经验。而这些才能都是一个大学应届毕业生所缺乏的，今后的工作

中，我会以他们为师，虚心学习，工作中，无论事情大小，都踏踏实实去完成，力争在最短的时间内成为一名合格的管稽人员。

(三) 尊重领导，勤于思考。尊重领导在一定意义上就是尊重和爱护整个公司。在今后的工作中，对上级领导的决策要进行认真思考，领会其意图，明确自己的工作在整个决策方案中的地位和作用，自觉地、主动地予以执行，提高工作效率。

(四) 继续发扬艰苦奋斗、勤俭节约的光荣传统。勤俭节约是我国的一项优良传统，况且我国是一个人均资源较少的国家，社会勤俭节约的风气需要每一个黄烟人从自身的一点一滴做起，从下班关电脑、上厕所少抽点纸做起……。同时，黄山烟草有今天的成就，也是和老一辈艰苦创业的精神密不可分的。现在公司壮大了，工作条件变好了，但公司的传统不能丢，只要我坚持这种精神，无论面临多大的困难，都会化险为夷。

“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”。短暂而收获颇丰的岗前培训结束了，但我们的学习却是长期的。培训班结束后，我要在工作中不断学习、不断实践、不断进步，不辜负领导对我们的期望，在自己的岗位上踏踏实实，认真学习专业知识，总结经验教训，勇于创新，不断实践。我相信，在公司的培养下，通过自己的努力，我一定能够不断提升自己，完善自己，为将来的职业道路做良好的铺垫。同时，这次培训也让我感受到了公司务实、严谨的工作作风和对人才培养的重视，也使我们对公司有了客观的认识，有助于我们在今后的工作中树立全局观。

行业在成长、黄烟在成长、黄烟人也在成长。我坚信，在公司领导和广大职工的共同努力下，黄山烟草的明天一定会更好。

1.烟草工作总结范文

- 2.烟草营销年终工作总结
- 3.烟草专卖管理工作总结-工作总结
- 4.烟草的营销业绩工作总结-工作总结
- 5.烟草的营销工作个人总结-工作总结
- 6.烟草营销工作总结范文
- 7.烟草协会工作总结开头
- 8.烟草安全员年终个人工作总结

烟草行政许可工作总结篇五

今年以来，烟草专卖局(分公司)在xx县委、县政府的正确领导下，认真贯彻落实行业各级工作部署，面对“四大挑战”，我们围绕“稳中提质、内管外打、效率规范、正风肃纪”的工作思路，坚定信心、共克时艰，积极开展各项工作。

1-7月销售12395.16箱，完成计划15363箱的80.68%，同比减少3774.86箱，同比下降23.34%;完成年度计划27280箱的45.43%;蒲城1-7月卷烟单箱均价为23512.21元/箱，同比减少697.96元，降幅2.88%;1-7月全国重点品牌销售8664.85箱，同比减少2786.43箱，降幅24.33%，占到总销量的69.89%。三类以上品牌销售7051.75箱，同比减少2923.76箱，降幅29.3%，占到总销量的56.89%。

1-7月份共查获各类涉烟违法案件137起，涉案卷烟44.264万支，案值28.3457万元，未在当地烟草批发企业进货案件134起。其中查获5万元以上案件1起，2万元以上案件3起。

面对经济发展新常态、区外市场冲击、品牌格局极不合理、行业考核导向调整带来的“四大挑战”，我们以“三个不变”开展卷烟营销工作，即坚持全力以赴狠抓销量的力度不变、坚持全员参与协同营销的模式不变、坚持依靠终端精准营销的策略不变。我们始终把完成卷烟销售任务作为第一要务，把全年的卷烟销售任务细分到每个客服小组、每位客户经理，按日、周、月监测任务进度，以日保周、以周保月、以月保季。坚持领导带班督促订单，继续坚持“5+2”、“白加黑”的工作状态，客户经理利用微信□qq群和电话，通知客户访销时间和货源供应政策，引导客户订货。充分发挥货源补单政策作用，积极联系客户进行补货发单，及时回收货款。用好考核指挥棒，优化协同营销考核方案，开展劳动竞赛，包联部门协同客服卸货送烟、下乡宣传政策，提升各包联小组的凝聚力和主动性。在培育品牌方面，我们通过制定科学的品牌培育政策，推行“3+x”品牌培育策略（“3”是好猫、黄鹤楼、云产烟3个系列□“x”指各组根据各自区域情况自选培育品牌），兼顾培育总量和个性需求，提升培育效果。强化工商协同，加大卷烟促销力度，先后协同陕西中烟、湖北中烟、贵州中烟等工业公司召开了5场推介会，开展了3次促销活动。做细做实市场调研，注重库存、价格、品牌等数据采集的真实性和科学性，为了解市场、制定营销策略提供可靠依据。上半年开展大的市场调研7次，召开“客户之家”座谈会9次，发放宣传材料1600余份。

今年以来，随着卷烟市场销售压力不断增大，区外尤其是省外卷烟流入更加猖獗，卷烟市场空间不断压缩。面对这一情况，我们通过重点摸排线索，采取错时检查，重点对四大镇及城区的名烟名酒店、外地人开办的商店进行了检查，开展了专项整治行动，严厉打击区外卷烟流入。深入开展全员专卖，大张旗鼓地宣传案件查处奖励政策，出台了专销结合、信息互通两个考核办法，进一步强化专销结合。充分运用“apcd”市场检查工作法，根据零售户守法情况，调整监管巡查频率，带着问题和线索下市场，提高检查监管的针对性

和有效性。积极发展情报人员，拓宽案件线索来源，提高了案件侦破率。落实持双证上岗要求，专卖人员全部通过执法资格考试。迅速落实新户入网“231”工作模式要求，对符合条件、有办证意愿的客户办理证照，缩短客户入网访销时间。今年以来，新办83户，注销150户，暂停供货144户，恢复营业20户，现有零售户2694户。

开展了“庸懒散奢”和“深化‘两个责任’持续改进作风”教育整顿活动，不定期抽查工作纪律及工作牌佩戴、人员流向牌使用情况，发放督查通报5期，促进作风纪律进一步好转。及时部署“两学一做”学习教育，开展了省委党校教授讲党课、夜间党校、手抄党章等活动，为包联社区制作了“两学一做”手绘宣传墙，落实了“六卡一台账”党员规范化管理。扎实开展了第九个廉政教育月活动，层层签订了党风廉政建设责任书，每天利用电子显示屏滚动播出廉政和安全警示提醒语。开展了廉政风险防控自查，上半年共排查高风险10个、中风险11个、低风险4个，及时化解了廉政风险。集中登记排查了50名党员基本情况，及时足额补缴了20xx年以来的党费，支部建设更加规范。坚持与省委党校、渭南师院、蒲城党校等院校的合作，聘请高素质的专家教授为全员授课，上半年共开展法律法规、两学一做、党风廉政等方面培训16次。协助审计科完成前任局长贺会彬同志的离任审计工作，及时完成了营业执照负责人变更和“三证合一”工作，变更了10个领导小组成员组成。按照地方要求，积极参与了“国卫复审”、义务植树和“爱国卫生月”等活动。层层签定安全责任书，落实三级安全责任制，做好安全标准化岗位达标及各岗位手指口述工作，加大卷烟库房安全巡查力度，及时整改安全隐患，以“人防、物防、技防”确保安全无事故。

今年，蒲城卷烟市场不容乐观。虽然蒲城近两年工业企业得到了较快发展，但从就业人口来看，仍然是一个农业大县，县域内主产的小麦、西瓜等农产品售价仅略高于成本价，有的甚至赔本销售，农业经济相当低迷。城乡客户比例为1:3，要完成任务，就必须紧紧依靠农村中小客户，但这部分客户

受今年农业经济低迷影响，资金并不充足，订货能力普遍不强。虽然经济形势较为严峻，但从企业发展的角度来看，我们又有以下优势：一是拥有一支素质较高、敢打必胜的员工队伍。事在人为，只要我们咬定目标、滚石上山，把本职工作做实做细，就一定能取得成绩、做出贡献。二是专卖管理基础扎实，市场监管较为规范。在面临较大销售压力的同时，市场监管的力度没有放松，通过持续高压打击“假私非”，案件任务有望在三季度末提前完成。三是内部管理保持规范。要求1个周期内卷烟配送到位，每月前10个工作日完成上月货款清算，确保货款安全。在上半年大量补发补货订单的情况下，千条大户占比仍然控制在行业规定范围内。内管监督、规范作用得到进一步发挥。

基于以上分析，今年下半年的工作思路是：以严格规范为前提，坚持市场调研、全员营销不放松，不断强化市场监管，打击流入卷烟，狠抓队伍素质提升，夯实企业基础管理，全力打好卷烟营销攻坚战，确保全年目标任务顺利完成。

一是优化线路，激发队伍活力。下半年，将对客服线路进行压缩调整，实现与专卖管理线路一一对应、无缝对接，为专销结合下一步工作打下良好基础。重新核定调整后的线路任务，对客户经理实行弹性薪酬管理，根据不同线路的任务量和客户数量，确定不同的薪酬等级，由各线路实行客户经理竞聘上岗，以薪酬激励激发客户经理工作的积极性和主动性。二是注重调研，制定科学政策。在客户经理下乡拜访客户时，及时掌握客户购进、库存及零售价格情况，做好市场调研、分析、研判，制定符合市场规律的营销工作对策，特别是要关注农村客户提量完任务的基础性作用。三是强化考核，坚持全员营销。坚持考核导向，优化考核方案，更加突出考核的激励作用。继续坚持全员营销，积极发动一二线员工的主观能动性，为完成卷烟销量群策群力。

一是继续加大卷烟打假力度。更加关注市场变化，通过专销联席、市场检查等形式，积极宣传协查单位的奖励标准，继

续发挥“小三联”和公安、工商联合打假机制作用，深化与乡镇市场监督管理所和派出所的合作，深入开展“雷霆风暴”百日市场整治专项行动，加大真烟非法流动、网络案件的侦办力度，力争完成网络案件任务。二是继续加大市场监管力度。活用“apcd”工作法，围绕名烟名酒店、卷烟回收店、物流运输、无证经营等突出问题，采取专项治理、错时检查、交叉检查、暗访检查等多种方式，严厉打击各类卷烟违法行为。提高对各交通要道的突击检查力度，拓宽信息来源渠道，严防真烟流入，提高市场净化率，为创造良好的卷烟销售环境构筑铜墙铁壁。尽快出台并实施全员专卖考核方案，并与全员营销进行对接，进一步推动专销结合工作。三是继续加大内部规范力度。针对当前卷烟销售压力较大的特殊时期，要加强内管对异常订单、异常品牌、异常客户实时跟踪，及时实地核查，严防虚拟订单、内部工作人员套购卷烟等违规情况出现，切实做到不违规、不踩线、不出事。

一是抓好“两学一做”学习教育。按照学习教育方案要求，在不打折扣完成“规定动作”的基础上，创新活动载体，在五城联创、全员营销等活动中充分发挥党员模范带头作用，把“两学一做”搞实搞活搞的有特色。二是不断夯实基础管理。以优化资源配置、提升效率为主要目标，降低费用开支，用好固有资产，强化后勤保障。扎实开展好廉政和法律两个风险防控工作。进一步完善卷烟营销、专卖管理、后勤保障等质量目标体系，每月对各部门目标完成情况进行评价和监控，切实发挥目标引领的积极作用。三是着力提升队伍素质。以技能鉴定为抓手，把全员集中学、部门专项学与个人网校随时学相结合，不断提升员工的业务能力和素养。四是突出安全保卫工作。夏季是安全事故高发的季节，近期正值全员营销，车辆、库房、电路、食堂等部位容易造成安全隐患，要通过紧抓安全管理和宣传教育，树立“安全无小事”的思想，强化行政值班和安全值班，加大夜间巡查力度，落实安全标准化岗位达标，确保全年无事故。

烟草行政许可工作总结篇六

一、稽查战绩完成情况

在驻点（**、**）专卖管理所期间，我始终把加大对非法流入烟的源头堵截，寻求对“窝点”的突破，力求全面净化所辖区域市场作为主要工作目标，并对辖区重点集镇、重点路段及边拐角地区，进行重点检查，全面清理整治。通过不懈努力取得了一定的效果，共立案**起，查获各类违规卷烟***条（其中未在当地烟草专卖批发企业进货卷烟**条，无烟草专卖防伪标识卷烟 条，非法生产卷烟**条），使驻点管理所所辖市场得到了进一步的净化。

二、整治、取缔无证情况

整治、取缔无证经营行为始终是***市局的一项工作重点，“更是专项行动中打击、取缔无证经营行为，实现辖区“三无”重要目标，根据驻点管理所无证经营现象的存在，我们通过分析认为主要一是新增商店未及时办理烟草专卖零售许可证或者已提交申请资料尚未领取烟草专卖许可证的经营户；二是前期因各种情形被取缔或不符合合理布局要求的不予许可的无证户屡次查处后仍不思悔改且极不配合。针对无证户的反复性和顽固性的特点，我们进行认真的分析原因并总结经验，对无证经营情况进行详细的摸排、分类，适时联合驻地公安、工商，物价部门并在市局分管领导的亲自带队指挥下对驻地所辖区域进行了全面的打击、取缔行动，通过专项整治共打击、取缔**户，查获无证经营卷烟**条，涉案货值****元，现场责令停止经营或劝退***户，对所查获的案件全部依法移送工商部门处理。辖区无证经营状况得到了全面的清理。

三、明码实价大为改观、专销协作成果显著

并坚决执行的客户，在等级和货源分配方面给予倾斜，从而

孤立少数为佳客户。通过一系列的措施，使我驻点的基层管理所所辖区域明码实价工作有了进一步的提高，卷烟销量较为稳定。

四、队伍积极性提高、内务卫生整洁、档案健全

驻点基层专卖管理所期间，率先垂范，打扫室内外卫生，整理内务，对各类档案进行分类整理归档，并要求队员要整理好自己的内务、每个人要对自己的卫生责任区适时保洁做到每天要时时打扫，每周五一大扫，通过这一切的行动使驻地卫生焕然一新，更使队员们产生了极大的震撼，大家一致认为只有窗明几净的良好环境才能更好的融入的日常工作去，才能为创建“优秀基层县级局”创造更好的条件。

五、下步工作打算

一个月的驻点基层专卖管理所工作基本结束，在以后的工作中我将以*烟专**号文件精神为指导，把主要精力投入市场稽查，自行搜集线索，或指导、协助各中队侦办案件，端窝打点，打击无证经营中去，做到“重心下移”，着眼基层，突出服务，夯实基层，全面提高基层依法行政，文明执法水平。

烟草行政许可工作总结篇七

，汪清县局围绕省、州局专卖管理工作的总体要求，依托“净土行动”，我们着力抓好“卷烟、烟叶”两个市场的经营秩序，以巩固亮点、强化要点，维护起点、落实重点，巩固基层创建，抓好两项创新工作，强化队伍建设，作为去年专卖管理工作思路，延展专卖强势管理。

1、巩固亮点，强化要点发挥创新管理优势。在专卖日常管理工作中，我们继续推行和完善市场监管“三个三分之一”工作法，并逐渐从“塑形”向“重果”转变，结合去年专卖管理工作新要求、新标准，不断补充工作内容、巩固工作环节，

强化细节管理、流程管理、质量管理。

一是完善表单内容，提高执行力。《日常工作纪实表》、《信息反馈处理单》，作为日常痕迹化管理的基础信息，即是工作质量的保证，又是工作效果的体现。围绕工作重点，在《日常工作纪实表》又增加了三项监管内容，上调了四项监管标准，保证日常监管重心突出；重新设计了《信息反馈处理单》的表样，补充了《反馈及处理信息明细汇总表》，使三员联动监管工作，流程更加清晰，程序更加简约、内容更加明确。同时，增设了回访监管内容，实施后续查效，要求谁反馈、谁跟踪，谁处理、谁负责，保证每条反馈信息，都要处理有果、落地有声。记录表单的进一步完善，确保专卖日常监管更加有序，开展工作更有支撑。

二是延续证前管理，提高含金量。继续落实证前管理程序，不断改进培训内容，提升培训水平，提高证前培训质量。去年，我们又延伸开展培训，将已入网商户有计划、有步骤地也纳入培训范围，全年开设培训班9期，受训新增商户151户，原入网商户118户，签定守法经营协议书151份，证前培训率达到100%；严格落实“1+1”卷烟零售终端管理办法，共处置一次性违规经营户14户，4户警告，10户给予停业整顿3个月，3户无证商户给予了取缔，确保了许可证的严肃性。

维护起点、落实重点，保持打假高压态势。抓好“卷烟、烟叶”两个市场经营秩序，是专卖管理工作的出发点和着重点。对此，我们不断加大力度、扩通渠道、强化措施、保持打假高压态势。

一是全面落实“净土行动”。通过“四摸清”排查，对全县商户的店面信息、业主信息、卷烟柜台、许可证、营业执照等相关信息，全部进行影像采集，统一保存登记；通过集中打击，重点对名烟名酒商店、特业场所进行了清理整顿，协助上级部门破获了一起标值9万多元的非法经营卷烟案件；通过联合整治，与工商部门，分两次对无证商户进行了集中清

理行动，取缔无证商户8户，对1户符合办证条件的商户办理许可证。联合公安部门，先后破获案件4起，查处非法生产卷烟0.064万支、标值0.0736万元，查处非法生产烟砖27块、烟丝9包、标值0.036万元。截获了一起非法运输卷烟案件，当场查获了标值3.15万元的非法运输卷烟。

二是深入抓好烟叶监管。汪清县作为延边烟叶产区，又与黑龙江省接壤，烟叶市场监管形势比较复杂，烟叶收购期间，我们坚持提前准备、提前入手、提前防控。去年8月份，由我局牵头，邀请各烟叶产区乡镇政府负责人、公安部门负责人、烟叶生产管理部领导共同召开了烟叶监管专题工作会议，并成立了维护烟叶市场秩序专项工作组，发挥工作合力，共同加大了烟叶收购管理的检查和监控力度。三个多月来，全体专卖稽查人员，放弃了所有假期，对烟叶生产重点区域、重点部位实施全天候蹲守监控，密切关注烟叶流向，坚决禁止烟叶外流，保证产区内烟叶全部收购。同时加强法制宣传服务，公布举报电话，推进烟农互相监督机制，抓住一切可以利用的线索，破获非法收购烟叶案件。去年，查获无证运输案件2起、非法收购烟叶案件1起，3起案件共查获非法收购烟叶29200斤。

3、巩固基层创建，抓好两项创新工作，突出亮点广受好评。按照两个基层创建标准要求，在认真总结、潜心积累创建经验，一如既往的完成好规定动作的基础上，去年，我们提出了“三创三提升”的创建工作思路，并着力在自选动作上想办法、下工夫。

一是推广亮化模式，实现终端建设新成果，为巩固基层创建夯实基础。经过近三年的探索实践，去年，汪清县局亮化柜台服务工程实现了终端建设的丰硕成果，全县更换了新版摆放槽和卷烟柜台客户共737户，占全县客户的60%，其中汪清镇内客户490户，亮化普及率达到98.6%，零售终端建设水平有了显著提升，通过亮化柜台活动，使我们对终端建设更加具体化，使服务工作更加流程化、制度化。在日常服务中，

对发现有公开摆放假私卷烟现象，及时信息互动，提高了三员协助管理能力；同时，亮化柜台活动促进了各线服务人员注重细节服务、个性服务，形成了主动为客户想事、帮客户做事的工作作风，有效提高了客户对企业的满意度和忠诚度。真正实现了亮化柜台的有效落地，为巩固基层创建夯实了基础。

二是创新电子监控，搭建终端管理新平台，为创建优秀县级局再增亮点。优秀县级局工创建作以来，我们结合省、州局工作思路，不断创新管理措施，努力构建优质实用的零售终端管理平台。去年，结合“净土行动”摸底排查阶段取得的信息成果，依托当前运行的地理信息系统、v3营销系统和内部专卖监管系统三大资源，建立了“汪清县烟草专卖局卷烟零售终端电子监管系统”。通过设置“档案信息、销量分析、结构分析、热点分析、客户分布、无证商户”六个模块，丰富了监管手段，提高了监管水平，取得了明显成效。

强化专卖队伍建设，提高专卖队伍执法能力，打造高素质的专卖队伍。去年，汪清县局将真假烟鉴别、案卷制作、法规法条等业务培训内容分设课题，分别选设素质相应、能力相当、学识相符的人员作为课题研究责任人，通过下达任务，施加压力，让有能力的员工凸显出来，通过自主研习与集中培训相结合，带动其他人一起学习，营造比学习、比技能的学习氛围，形成了“点带面”的培训模式，取得了显著效果。

在去年全州专卖管理人员岗位技能竞赛活动中，汪清县局荣获团体第一名的好成绩，连续三年获此殊荣。

一是全力加强市场监管工作，为“两烟”发展营造良好的市场环境。不断丰富监管措施，扩通打假、打私渠道，充分发挥日常考核作用，不断提高市场净化率。

二是全力开展“整治规范卷烟销售大户经营行为”专项行动，巩固前期打假成果。充分利用电子监控系统，掌握大户基本

信息，实现日常监管与专项行动的有机统一。同时拓展信息来源，与公安、工商等职能部门紧密沟通。

三是全力推进内部监管工作，保证日常监管、定期监管工作不缺项、不落空。强化监管流程、提高监管质量，严格实施“零容忍，保证卷烟经营“三个百分之百”。

四是全力巩固创新工作，不断夯实创优基础□20xx年，我们要延续好的工作势头，深入总结，使“三个三分之一”工作法，卷烟电子监管系统保持与时俱进、不断精进的运行状况。

电子监管系统，已纳入到日常监管程序中，我们要坚持日查询、周对比、月分析，结合“三个三分之一”工作法，相互补充、相互支撑；要不断完善相配套的管理制度，将使用情况、掌握程度、运行质量均作为考核指标项目，统一管理、统一考核。真正把电子监管系统形成痕迹化管理、规范化操作、制度化约束、常态化运行的日常管理操作程序。

五是全力提高专卖队伍建设水平，努力打造“四手”人才□20xx年队伍建设目标是努力打造一支与企业发展相适应的人才队伍，努力培养出一名以上“四手”人才。

一是要丰富内容、综合提升。在培训内容上，注重实用性、富于创造性。要突出从员工的表达能力、业务能力和执行能力方面实施培训，有效利用好当前岗位技能培训教材，抱着从实际发出，增长技能、掌握本领、解决问题的角度开展真学、真练，力戒搞形式，做表面文章。同时，根据每个人的不足力求针对性，让擅长表达的员工通业务，让精通业务的员工重执行，让注重执行的员工擅表达，切实提升员工综合素质。

二是要发现人才，发挥人才。坚持以赛促学、学以致用，要分设课题，为大家搭建模拟讲课、现场演练、讨论的平台，按照省、州局技能竞赛的模式，每季度开展竞赛活动，让大

家比一比、争一争、赛一赛，看谁的水平高、工作实、能力强，让各专业的业务骨干脱颖而出，并以骨干为旗帜，带动全员队伍整体提升。

20xx年是全省“1346”发展战略的关键一年，也是汪清县局巩固成绩，转化成果、发挥成效，把创新亮点工作常态化、制度化、规范化，构建长效工作机制的重要一年，对此，我们有决心、有信心在州局（公司）的正确领导下，以更加务实的作风勤勉做事，为延边烟草的和谐发展、科学发展、率先发展，做出新的更大的贡献。