# 烟草干部考察工作总结(共23篇)

来源：网络 作者：繁花落寂 更新时间：2024-06-13

*烟草干部考察工作总结120xx年9月12日现代物流中心设备开始安装，随即运维部所有人员进驻安装现场，至今已经度过一年多的时间，在这段时间里我们全程参与了设备安装、设备假烟调试以及设备真烟试运行三个时期的工作。为了更好地完成工作，总结经验，扬...*

**烟草干部考察工作总结1**

20xx年9月12日现代物流中心设备开始安装，随即运维部所有人员进驻安装现场，至今已经度过一年多的时间，在这段时间里我们全程参与了设备安装、设备假烟调试以及设备真烟试运行三个时期的工作。为了更好地完成工作，总结经验，扬长避短，提高自己的业务技能，保障真烟运行时设备正常运转，我们运维员及时的与个施工单位的工程技术人员沟通协调，积极排除各项故障，学习到了很多有关分拣设备维护的知识。现将工作总结如下：

>一、设备存在的故障总结

1、高架立体库部分的器械总体运行平稳，个别单元偶有故障发生。由于此部分的信息指令采用无线发送模式，所以有时会出现信号丢失现象，叠盘机、拆盘机不自动补、送托盘，此情况重发作业或重启调度程序即可；调度程序出现过无法启动情况，对系统进行还原后排除故障，造成此情况具体原因不明，怀疑局域网络病毒传染所致；二号堆垛机载货台的左下导轮由于螺丝松动而脱落损坏，由生产厂家制做新导轮后重新安装，此情况的发生经查为装机人员安装时螺丝未紧固造成，其它堆垛机的导轮螺丝亦都出现松动，由运维人员一一紧固，今后我们会定期观察此部位，防止此情况再次发生；二号堆垛机带载工作时，所载卷烟未码放整齐，堆垛机亦未检测到货物歪斜，在行驶过程中歪斜的卷烟卡住巷道内存放的卷烟，由于堆垛机行驶速度过快，冲击力量较大，导致载货台保护架一横梁卡断，已经与厂家联系要货，到货后进行更换，此故障主要是因为卷烟码放不整齐所致，建议码盘员将卷烟码放整齐，减少故障率。

2、件烟库部分的器械整体运

行稳定，但个别部件还存在一定问题。上烟口的固扫因为机械部分安装不到位，扫码率太低，严重影响了上烟效率，暂无方法进行解决；上烟口的各个转折处的举升机构，因为前期现场环境较差，灰尘较多，与举升轴内的油凝固，导致轴卡死在槽内，无法进行举升动作，出现此情况，将举升机构拆卸，取出轴，擦拭干净进行打磨，重新上油安装即可；个别仓的出库端举升机构起升慢或不起升，导致件烟无法出仓，经查为电磁阀堵塞所致，将其拆开整通重新安装即可。

3、分拣线各部分故障频发，但随着分拣工作的进行，正在逐步减少。个别补货小车链条接口处容易松动，车内卡烟后，链条易断，对其经常检查紧固即可降低断开率；各分拣线的激光打码器，经常出现漏打、误报情况，而且不自动切换订单，导致停机，影响分拣效率，中软人员已到达现场观察，想办法进行解决；部分叠烟机封切加热棒时常出现问题，已更换三支，因更换不便，此部位需经常观察，早发现，早排除；随着冬天的到来，分拣线上的带，因为昼夜温差较大，经常断裂，而且断裂数量逐渐增加，我中心还未配备带连接设备，现在自制连接设备连接成功率太低，已经无法供应，建议尽快配备带粘接器，避免因此耽误分拣工作。

>二、今后工作目标

随着工作的深入，新工作内容的展开，可以预料我们的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高更广。为此，我们要以崭新的精神状态投入到工作当中，更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素养和各种工作技能，做出应有的贡献。同时，我们将时刻牢记自己的责任和义务，严格要求自己，在任何时候都要努力完成领导交给的任务，积极响应公司加强管理的措施，遵守公司的规章制度，做好本职工作，为实现沧州烟草科学发展、规范发展、和谐发展、加快发展做出积极贡献。

**烟草干部考察工作总结2**

近年来，我国烟草行业发展面临着巨大挑战，我作为一名客户经理，切身感受到自己的责任重大。从事烟草行业已经有XX年，可谓是经历了我国烟草行业的发展与演变，在此过程中，我深知客户的重要性，为此，作为一名客户经理的我，一直以客户为核心作为工作理念，正因于此，得到了客户的认可，对多年的工作我也感慨万分。

在瞬息万变的市场中站稳脚跟，必须积极响应国家政策，为此，我认真学习党的十九大报告精神，深刻领悟国家局、省局以及市局等各级领导的重要讲话，研究我国烟草企业文化，对“六个深刻学习领会”进行认真研读，并品读中国烟草总公司总经理凌成兴的重要讲话，在思想上政治上行动上坚决同\_保持高度一致。

作为一名客户经理，目前我手中有300多名零售客户，主要面对的是农村市场，为了提升客户满意度，在工作中我严格要求自己，时刻告诉自己，客户经理作为实施客户服务的一线员工，更是服务的具体实施人物，务必要做好带头作用。在担任客户经理的过程中，我深知要让客户满意，首先必须要具备主动服务的观念，在过去的工作中，我一直本着被动服务的态度，客户提出服务要求，我们再去满足，随着烟草营销网络的发展，我能够通过网络了解到大部分零售烟草客户的.需求，为此，主动向客户提供服务，从被动服务转变为主动服务，这一转变大大提升了零售客服的满意程度。作为烟草公司客户经理，对于整个团队的管理具有不可推卸的责任，在管理上我提议以“两烟”经营为基础，纪检监察为保障，不断完善企业的管理体系。积极参与到企业的管理工作当中，即时发展问题，勇于提出企业管理中存在的不足，使企业管理体系规范化，打造出一支高品质、高素质的销售团队，为企业获取更大的经济效益。

在未来的工作中，我会再接再厉，做好客户经理本职工作，并勇于创新，不断提升自我，更好的服务于企业，与企业共同成长。

**烟草干部考察工作总结3**

20xx年即将过去了，这一年的时间说快也快，这一年也是我xx烟\*集中电话访销的初期阶段，是具有创新的一年!电话访销，作为一种新型的烟\*销售模式，节省了人力，提高了效率，同时提供了过去运营模式中无法实现的功能，极大方便了销售和管理工作。作为一名电话访销员，我接触此项工作也仅有半年时间，回顾总结前面的工作，大概有如下几点：

>一、努力学习，进入角色。烟\*行业对我来说原来是一个陌生的行业，而电话访销对我来说更是一个陌生的职业，初一接触，我必须努力学习专业知识，尽快进入状况。电脑操作对我来说自然不在话下，但我要熟悉烟\*行业的特点，了解电话访销员的工作职责。实行电话访销的其主要目的，一是以较低的经营成本方便快捷地与零售户电话订单，使经营户对我们烟\*产生信任和依赖，起好桥梁和纽带作用;二是用最快时间为零售户提供的优质的订货服务。

因此，访销员要紧紧围绕公司当前的总体安排和工作部署进行访销，不能有私心，要有团结合作的“蜜蜂”精神，同时尽可能为零售户提供完美的服务，赢得零售户的信任和满意，使我们的“双赢”尽快上轨。有了这些认识，使我明确了工作目标，给自己有了一个定位。

>二、礼貌耐心，认真对待每个电话。作为一名电话访销员，在接通零售户的电话后，时刻要注意规范自己的访销用语、处事态度，因为它对此次订货的成功与否起着关键作用。首先，我从开场白到订货结束自始至终的言语礼貌是不可缺少的。其次，我对由于零售户年龄层次、文化素质等方面的参差不齐，加之电话交流的局限性，所产生的在沟通上的困难，从不心烦急躁，甚至埋怨挂断，而是始终礼貌待人、耐心解答，要做到百拨不厌、百听不倦、百问不烦，给零售户建立了一个美好的印象，也为公司保持了一个完美的形象。

>三、遵守各项规章制度，努力完成访销任务。认真学习公司的各项规章制度，服从工作安排和管理，严守纪律。同时，坚持“客户至上”，统筹兼顾，缓解供需求矛盾，做到紧俏货源的合理分配、名优卷烟的宣传以及卷烟消费结构的提高，最大程度的在满足客户需求的\'同时也让我们的利益达到最高。为了使货源能给经营户更合理的分配，让经营户在最大程度上的满意，我们现在实行了半月轮访制，每半个月换一次访销路线，这为我们下一步的“滚动式”访销奠定了良好的基础。追求卓越，是我们永恒的目标。

经过近半年的烟\*访销工作，也发现了我很多的不足之处，在今后要不断完善和改进，做到扬长补短。新的一年，我将继续努力，做好访销工作。

>一、更新观念，增强服务意识。作为电话访销员，我们直接面对的是零售户。零售户作为烟\*商业企业与消费者的中介，它可以直接反馈消费者的消费倾向，有助于我们划分不同的消费群体。所以我们的任务不仅仅是访销与订货，还要宣传产品、维系与零售户的关系、进行售后服务，增强服务意识。

要像其他优秀的服务行业一样，以零售户为“上帝”，摆正自己的角色，尤其成为wto成员后对烟\*业的卷烟专卖的影响，我们要逐步扭转烟\*职工内部和社会上对烟\*行业是“官商”的认识。作为烟\*人，我们应有感为人先的“蜘蛛”精神，加强与零售户的交流和沟通，听取他们的意见和需求，不断地改善自身的工作，只有这样，才能使相互间的关系变得融洽。

>二、加强自身学习，提高业务素质。作为电话访销员要具备敏捷的思维应变能力、高效的工作节奏、过硬的业务知识、娴熟的访销技巧。这些也只有通过其自身不断的勤奋努力、狠下苦功才能得以锻炼和提高。我认为在今后要做到：一要“勤学习”，电话访销员不能仅满足于已掌握了卷烟营销业务知识和电访基本技能，还要加强对统筹知识、语言技巧、心理学等边缘学科的学习，不断提高访销水平。

同时，根据不同的时期紧急“充电”，如新品牌上市，就需要“突击”学习，对新品卷烟的口感、价格、包装、档次等熟练掌握。二要“勤思考”。在访销过程中遇到访销工作流程、方式方法上存在的一些问题和零售户反映的一些好的建议，要充分利用我们目光锐利的“老鹰”精神，勤于思考，具有一定的市场洞察力，勇于创新，认真对问题进行分析研究，查找原因，做好整改，不断提高访销成功率，做到精细化和标准化。

>三、尽职尽责，真诚工作。“真诚到永远”。由于电话访销工作特点，更需要真诚的心态为零售户服务，只有真诚才能得到业户长期的认可、支持和信任。真诚交流，信息互动，认真打造诚信烟\*网络，让真诚感动客户，从而赢得市场，赢得信任，赢得效益。本着“一切从客户出发，一切为客户着想，一切对客户负责，一切让客户满意”的原则，为客户提供快捷高效的服务，继续推进沟通多元化，服务个性化，结算快捷化和配送智能化。

以客户为中心，使真诚成为我们的营销法宝，有力推进晋中烟\*的持续发展。我相信，晋中烟\*在能力强、高素质领导的带领下有辉煌的昨天，更会有灿烂的明天!同时 今后我将会在各级领导的关心指导，同事们的热情帮助，再加上我个人的努力，将继续立足本职工作，踏踏实实，兢兢业业，从我做起，从小事做起，从实事做起，尽自己最大努力，为客户提供接近完美的服务。本着“客户的需求是我们永恒的追求”为目标争做一名优秀的电话访销员!

**烟草干部考察工作总结4**

新世纪之初，是烟草行业改革和发展的重要时期。随着经济、法律制度日益国际化，维护《烟草专卖法》的严肃性和权威性是烟草专卖行政执法部门的首要职责。

烟草行业发展的历史证明，专卖管理是烟草生产、经营的基础和保障，是行业的灵魂、柱石、生命线。执法必严、违法必究，做好新形势下的专卖管理，审时度势，果断决策，对推动行业发展意义深远。

天津市区第二烟草专卖局管理辖区涉及市内河东、河北两个行政区。管理区域大，而且经济状况与市内其它四个区相比较落后。由于历史上的原因，这两个行政区中从事卷烟零售经营户、非法倒烟大户与全市其它行政区比较，户数多、规模大。降价销售、乱渠道进货、违规和非法经营现象严重，造成零售市场混乱，“三种烟”销售屡禁不止，暴力抗拒烟草专卖管理执法行为时有发生。说的严重一点，在相当长的历史时期，形成了不法烟贩比较集中的地区。

针对本辖区的具体情况，区局领导班子经过调查研究，把工作重点放在加大辖区清理整顿卷烟市场秩序上。全局专卖稽查队伍集中力量，突出重点，对辖区重点地区进行拉网式的清理，并主动争取地方政府和兄弟执法单位的支持、配合，敢于碰硬，不留死角。通过半年多的艰苦工作，市场秩序明显好转，有效地遏制了“三种烟”的滋生和蔓延，持证率、市场占有率明显提高。

总结前段工作，有以下几点体会：

>一、强化专卖管理，领导重视、加强执法队伍建设是前提

执法行为要通过执法人员去体现。执法人员首先要知法、懂法，要真正懂得强化烟草专卖管理是烟草行业规范生产、经营活动的前提和基础，是行业的灵魂、柱石和生命线。使每一个执法人员明确认识面临的形势、肩负的责任，把维护国家利益和广大消费者合法权益视为天职。区局领导在充实执法队伍的同时，组织必要的培训，明确必要的岗位责任，并结合网络建设，把执法活动与网建工作同步延伸。区局领导班子每周听取一次专卖工作汇报，每月定期召开一次有关科室参加的专题会，总结前期工作，部署下一步专卖工作重点，形成全员关心专卖，把专卖管理工作真正变成经济运行的全过程。

>二、根据形势需要，规范专卖执法行为

随着我国社会主义市场经济体制的建立和不断完善，烟草行业面临的市场形势和社会环境也发生了深刻的变化。卷烟市场已由卖方市场全面转变为买方市场，这也给烟草专卖管理提出了新的课题，迫使我们转变思维方式和管理方式，无论情况怎么变化，依法行政的前提不能变，肩负的责任不能变，越是在困难和复杂的情况下，越要规范执法行为，提高执法水平。

区局领导班子认真分析了所在辖区严峻的市场情况，在加大执法力度的同时，下大力气进一步规范专卖执法行为。

首先，通过考核，先后选拔22名年富力强、政治素质高、作风正派的同志充实到执法队伍，使执法人员在人数上到位。在此基础上，对执法队伍进行合理分工，全局四个稽查执法队都有明确的责任区和工作重点，执法行为有集中、有分散、有分有合。对不法烟贩比较集中的地区、街道、由区局领导亲自指挥，地方政府、公安、工商技术监督等兄弟执法单位配合，实施不间断地拉网式清理，不给不法烟贩可乘之机，坚决打掉嚣张气焰。对不服从管理的，坚决取缔，对经过教育和行政处罚能够依法经营的，则按布局需要，固定其经营场地，明确其进货渠道，入网管理。

执法活动坚持处罚与教育相结合，把每一次执法行动都变成一次宣传烟草专卖法律、法规的机会，使经营者明确错在什么地方，应该怎样经营才是合法。对那些屡教不改的不法烟贩，采取公开曝光，严重的移送司法部门追究其刑事责任。

烟草专卖管理是一项涉及面广、难度大、政策性强的系统工程，如果没有一支敢于碰硬、铁面无私、秉公执法的专卖管理队伍，根本无法完成繁重而艰巨的专卖管理工作任务。为了建设一支素质好、纪律严、作风正、业务精的专卖执法队伍，自今年一月份以来，我局先后多次组织专卖稽查人员和各个专卖管理所的专管员进行学习和培训，认真学习了《烟草专卖法》《烟草专卖法实施条例》和国家局颁布的《关于强化烟草行业内部专卖管理的若干规定》等有关法律、法规和政策，取得了显着的效果；提高了专卖管理人员执法的法律意识和政策理论水平；提高了执法和办案的工作水平；提高了对于复杂问题的处置能力；提高了对于突发事件的应变能力。区局对专卖管理人员规定：要过权利关、道德关、金钱关；不义之财不可贪、份外之物不可取、人民利益不可沾的职业道德规范。通过对专卖管理人员进行廉洁从政教育，增强了专卖执法人员遵纪守法的自觉性。

半年来，全体专卖执法人员文明执法，秉公办案，廉洁办案，涌现出了许多拒收礼金、礼品和拒绝请客的好人好事。据不完全统计，上半年全局专卖管理人员拒收礼金和礼品折。

**烟草干部考察工作总结5**

转眼间，从20xx年x月x日参加至今已一年多了。一年来，从到，从学生到员工，变了，也变了，工作能力更加变了，思想变的更加进步，工作能力变得逐步提高。在这一年里，我一直担任xx-xx烟草有限xx部的信息员职务，主要负责卷烟营销方面的日常工作，在工作中我曾得到各级的指导和，在本职上，较好地完成了各项工作任务。现将我一年的工作如下：

>一、努力，提高素质

xx年是我们烟草行业改革深入推进联合重组的关键年，烟草的生产经营稳步发展。作为一名刚踏入烟草行业不久的年轻员工，无论在思想上、知识上、行动上都必须紧跟时代发展的要求，不然就会被淘汰。为了做一名合格的烟草人，我不断的告诫自己，“立足新阶段，把握新形势，学习刻不容缓”。学习能使人情操高尚，学习能使人视野开阔，学习能使人羽翼丰满，这在一年的工作中，我自觉养成勤于学习、勤于思考的良好，在学习中加强自身修养，不断提高自己适应本职岗位的能力，增强个人素质。

首先认真学习，牢固树立、科学发展的思想观念，并主动撰写心得。

二是在政治思想理论学习的同时，我十分注重学习理论知识，以达到尽快适应业务工作的需要。初任职务，我每天叙写工作，每天xx个卷烟价格，很快我便适应了卷烟营销工作。

三是积极参加单位组织的大以及员工活动。xx年我单位先后组织解放思想大讨论活动、卷烟经营规范大讨论活动，并定期举办营销人员培训班，通过参加诸多活动，使自己的思想得到了升华，个人的品质得到了净化，工作干劲也足了。

>二、扎实做事，脚踏实地干好本职工作

作为一名信息员，我深知手中笔虽小，重千斤。为了尽快地熟悉的人和事，尽快地适应本职岗位履行职责，首先是注重纠正自己在工作中存在的不足，努力做到以诚待人、礼貌、尊重老同志，多请教、多请示，同志，工作中努力做到不怕苦、不怕累，克服懒惰思想，遵守企业的各项规章制度，扎扎实实干好领导交办的各项工作。其次是工作认真仔细。在业务上工作，关键的一点是要心细，每天与数字打交道，稍有不慎，就有可能出错，数字上虽然是差之毫厘，但是放到实际上就可能是失之千里，所以在刚接手工作时，我以十二分谨慎的态度对待工作，每算完一个数，每做完一个表，我都会再三检查，保证完整无缺。久而久之，也就养成了仔细认真的习惯，并且对于某些问题也摸索出了自己的思和。再次是亲近卷烟零售。科里的工作大都是碎杂的，并且时忙时闲，为了进一步掌握营销工作方方面面的事务，在闲暇之时，我经常到乡镇、中去，实地走访零售户，了解他们卷烟上柜、明码标价等卷烟经营状况，这为我时常写稿件提供了。最后是任劳任怨，勇担大任。业务科室和其他科室不一样的地方还在于：由于我们结账较晚，并且许多工作需要等到结账所有数据出来之后才能开始着手，所以也就造成了不能按时下班的状况。由于我是外地人，平时在单位住宿，因此我就主动担负起加班工作，尽可能地让同事能够按时下班。有时在时间，职工找我需解决问题时，我也能做到随传随到，及时帮他解决问题。另外，作为信息员，平时多看、多思、多写是职责所在，为了完成这项工作，我坚持学习东方烟草报、零售商周刊、糖烟酒等报刊上的营销知识。同时，我还承担起定期给客户经理培训的责任，将报刊上科学的、先进的营销知识讲授与他们，不断提高客户经理的营销和服务平。通过我努力的学习，踏实的工作，一年下来，我对本职工作做到得心应手，并且无论领导分配给自己干什么工作，都能认真地完成。

>三、存在的不足和今后努力的方向

回顾一年来自己的总体工作，对科室工作深有感触，尤其是工作中虽然干了不少事，但还存在不少问题。

一是心理急躁，遇到紧急事情，不能平静对待，这一点与我自己制定的个人工作目标还有一段差距，有待于在今后工作中养成冷静处事的良好习惯，高质量地完成各项工作。

二是在做好各项服务工作中，应当树立超前意识，要有开拓创新的工作精神，努力使各项工作有新的起色，要不断研究新问题；

三是还需进一步加强营销理论知识学习，提高个人素质，提高自己的工作能力。

在今后的工作中，我将围绕局党组的整体工作思路，认真学习烟草行业知识，发扬求真务实的精神，不断研究工作中出现的新、新特点、新问题。围绕营销工作的规范化、制度化，刻苦学习，努力改正前期工作中存在的不足，不断改进工作方法，提高工作效率，努力把本职岗位工作做实、做细，为行业的发展做出自己应有的贡献。

**烟草干部考察工作总结6**

经过近半年的烟草访销工作，也发现了我很多的不足之处，在今后要不断完善和改进，做到扬长补短。新的一年，我将继续努力，做好访销工作。

>一、更新观念，增强服务意识。

作为电话访销员，我们直接面对的是零售户。零售户作为烟草商业企业与消费者的中介，它可以直接反馈消费者的消费倾向，有助于我们划分不同的消费群体。所以我们的任务不仅仅是访销与订货，还要宣传产品、维系与零售户的关系、进行售后服务，增强服务意识。

要像其他优秀的服务行业一样，以零售户为“上帝”，摆正自己的角色，尤其成为wto成员后对烟草业的卷烟专卖的影响，我们要逐步扭转烟草职工内部和社会上对烟行业是“官商”的认识。作为烟草人，我们应有感为人先的“蜘蛛”精神，加强与零售户的交流和沟通，听取他们的意见和需求，不断地改善自身的工作，只有这样，才能使相互间的关系变得融洽。

>二、加强自身学习，提高业务素质。

作为电话访销员要具备敏捷的思维应变能力、高效的工作节奏、过硬的业务知识、娴熟的访销技巧。这些也只有通过其自身不断的勤奋努力、狠下苦功才能得以锻炼和提高。我认为在今后要做到：一要“勤学习”，电话访销员不能仅满足于已掌握了卷烟营销业务知识和电访基本技能，还要加强对统筹知识、语言技巧、心理学等边缘学科的学习，不断提高访销水平。

同时，根据不同的时期紧急“充电”，如新品牌上市，就需要“突击”学习，对新品卷烟的口感、价格、包装、档次等熟练掌握。二要“勤思考”。在访销过程中遇到访销工作流程、方式方法上存在的一些问题和零售户反映的一些好的建议，要充分利用我们目光锐利的“老鹰”精神，勤于思考，具有一定的市场洞察力，勇于创新，认真对问题进行分析研究，查找原因，做好整改，不断提高访销成功率，做到精细化和标准化。

>三、尽职尽责，真诚工作。

“真诚到永远”。由于电话访销工作特点，更需要真诚的心态为零售户服务，只有真诚才能得到业户长期的认可、支持和信任。真诚交流，信息互动，认真打造诚信烟草网络，让真诚感动客户，从而赢得市场，赢得信任，赢得效益。本着“一切从客户出发，一切为客户着想，一切对客户负责，一切让客户满意”的原则，为客户提供快捷高效的服务，继续推进沟通多元化，服务个性化，结算快捷化和配送智能化。

以客户为中心，使真诚成为我们的营销法宝，有力推进晋中烟草的持续发展。我相信，晋中烟草在能力强、高素质领导的带领下有辉煌的昨天，更会有灿烂的明天!同时今后我将会在各级领导的关心指导，同事们的热情帮助，再加上我个人的努力，将继续立足本职工作，踏踏实实，兢兢业业，从我做起，从小事做起，从实事做起，尽自己最大努力，为客户提供接近完美的服务。本着“客户的需求是我们永恒的`追求”为目标争做一名优秀的电话访销员!

**烟草干部考察工作总结7**

半年来，在各级领导的关心帮助下，在各位同事的密切配合下，自己能够遵守公司各项规章制度，积极主动地履行各项工作职责，较好地完成各项工作任务。现将工作中的体会总结如下：

一、注重理论学习，打牢思想基础

我深知在市场经济条件下，只有不断深入学习，才能逐步提高个人思想素质，因此，对自身学习和自我教育不敢有丝毫的懈怠和放松。通过积极参加公司和部门组织的各项学习教育活动，认真贯彻落实上级部署的各项工作方针政策、决策和要求，不断提高理论素养和文化水平。特别是在今年×××活动中，认真学习、领会活动的重要性，查找自己存在的不足并进行整改。通过学习，在一定程度上提高了思想素养，对本职工作服务公司员工、服务市场消费者的宗旨有了更深层的理解，自身的思想素质、组织观念较以往均有所增强。

二、努力钻研业务，提高工作能力

我不断告诫自己，要作一名合格的烟草人，无论在思想上、行动上都要跟上发展的步伐，时代的要求。在注重思想理论学习的同时，还注意了业务知识、法律常识和科学技术的学习，以达到适应业务工作的需要，尤其是在办公室工作

中，由于工作涉及文秘宣传、安全管理以及法律法规，为此，自己利用业余时间，阅读了文公协作、法律常识相关书籍，报考了“×××”，以考促学，学习了安全管理知识，工作能力逐步提升、工作效率逐步提高，较好地完成了各项工作。

三、围绕工作重点，履行岗位职责

我一直认为，平凡的工作岗位，是推进行业发展、事业进步不可或缺的部分。我要求自己“求真务实、埋头苦干”，要求自己“全面兼顾、重点突出”，在工作中勤于思考、善于思考，大胆运用所学知识，研究工作中的问题和矛盾，解决工作中重点和难点，不断开创工作的新局面。一是注重了研究工作规律，增强工作的预见性；二是注重了从实践中总结经验，发掘、解决工作中具有前瞻性的问题；三是注重了本职岗位中那些关系全局、起着关键和核心作用的超前性的实践课题。通过不断实践，增强了工作的预见性和主动性，从而提高了本职工作的能力和水平。

四、深刻体会不足，谋划努力方向

回顾半年的工作，深刻体会到工作中还存在诸多不足：一是离机关工作高标准要求，尚有差距，有待提高标准，高质量去完成工作任务；二是开拓精神、创新一是，尚还不够，有待不断学习，使各项工作有新的起色。下半年，我将从以下方面为之努力：

（一）坚持不懈地把学习作为提高自身素质的着力点。

反复的实践和现实证明，学习，只有不断学习才是一个人不断开阔眼界，更新知识，提高认识，超越自我的个人实现途径。

（二）坚持不懈地把岗位锻炼作为提高工作能力的立足点。公司一直将基础工作建设作为公司发展的基石。唯有按照“纪律严一点、做事认真一点、落实到位一点”要求，遵规守纪、踏实工作，把自己的设想和打算投入到轰轰烈烈的实践中去，解决问题和得到锻炼。

（三）坚持不懈地把责任意识作为提高工作能力的兴奋点。只有把份内的事情做完，做好，在工作中不按部就班，不一劳永逸，有开拓性，才算是尽责。只有在工作生活中、在完成任务时团结友爱、互帮互助，才算有担当。一个人完成任务不叫好，所有人完成任务了才能叫真正完成。

（四）坚持不懈地把基层需求作为一切工作的出发点。办公室作为面向领导、公司员工以及市场消费者的一个职能部门，一切从基层出发，为基层办实事，办好事，办成事是我们一切工作的出发点和落脚点。把各种培训、交流、学习活动，组织好、管理好，尽可能围绕专销转、机关围绕基层转、基层围绕市场转，为服务于专销两线创造有利条件。

总之，要进一步按照公司党组提出的要求，为行业的发展履行好职责、完成好任务，做出自己应有的贡献。

××年××月××日

**烟草干部考察工作总结8**

XX年，在县委、县政府的坚强领导下，在上级主管部门的关心、帮助、支持下，我办紧紧围绕年初确定的目标和任务，解放思想，充分发挥统筹、协调、服务职能，积极推进我县烟草产业持续稳定健康发展，圆满完成了XX年各项目标任务，现将一年的工作总结如下：

>一、烟叶生产成效明显

XX年，全县完成烤烟种植15700亩，1408万株，收购烟叶40210担，完成收购计划（市计划收购万担），收购中上等烟比例，收购均价870元/担（不含价外补贴）。

（一）领导重视，狠抓落实，确保了烟叶生产的顺利进行。

今年的烟叶生产，县委、政府高度重视，切实做到早安排、早部署，于XX年10月5日，召开全县两烟领导小组会议，安排部署了XX年的烟叶生产规划布局工作；XX年1月22日，召开了全县烤烟生产工作会议，明确了XX年烟叶生产的目标任务和政策措施，增加了烤烟生产投入；县委、县政府督查室对烟叶生产各阶段进行督查。烟办、\_领导带领工作组巡回各种烟乡镇，督促落实各项工作。各乡镇成立了烤烟生产领导组，加强对烤烟生产的领导，并组建了专业抓烟队伍，深入烟区，到村到社包片包户，深入细致地做烟农的思想工作，落实种植面积、指导生产，为今年的烟叶生产奠定了较好基础。

（二）政策扶持力度逐年加大，调动了基层和烟农的积极性。

县委、政府鼎力扶持，制定了系列优惠扶持政策，对于烟叶税政策，从XX年开始，实行“以烟养烟”和“烟叶税全额返还一定三年”措施，让利基层和烟农。一是产前投入扶持。县乡两级政府继续按照实际收购烟叶担数，从烟叶税中安排投入40元/担，用于生产物资补贴，实行产前，收购时兑现。二是烟叶税返还政策扶持。继续实行烟叶税按比例返还政策，重点向乡镇、村倾斜，即在XX年—20\_年期间，对烟叶税返还以XX年实际合同计划数为基数，完成当年任务80%以上，基数内按在提取种烟大户奖励5%、土地流转奖励2%及工作奖励基金和经费6%后，乡、村按50%、15%返还，新增部分乡、村按55%、20%返还；完成当年生产收购任务80%以下，乡、村按45%、10%返还；未完成XX年合同计划基数的，乡、村按40%、8%返还。在乡、村返还的`税金中，要安排不得低于30%的资金用于开展烟叶生产管理配套服务以及奖励在烟叶生产管理过程中表现突出的单位、干部和烟农。烟叶税实行单列，由县烟草办与县财政结算并划拨到乡镇、村。三是种烟大户、烟叶种植合作社和土地流转奖励扶持。由县财政从全县实际收购烟叶实现烟叶税总额中提取5%，对种植30亩以上的大户、300亩以上的烟叶种植合作社进行表彰奖励。由县财政从全县实际收购烟叶实现烟叶税总额中提取2%，对土地连片流转100亩以上的承包方、流转受让方、村委会各按三分之一进行奖励。四是烟草部门补贴扶持。烟草部门继续对烟叶种子、育苗农膜、烟草农用物资、烤房建设、烟用农机进行补贴，对生产物资继续实行贷款贴息，具体政策按市\_下发文件执行。五是政府相关部门对烤烟产区优先安排现代烟草农业投入，如农机补贴、农业开发、国土整理、水利、电力、粮食直补、信贷扶持、种植保险等利农惠农项目资金。

（三）创新生产方式，明确烟叶产业发展方向。烟草部门、信用社和乡（镇）政府认真贯彻落实县委、县政府制订的培育扶持种烟大户的专项政策，全县种烟大户得到较大发展，规模化种植有较大幅度的提高。10-50亩的种烟大户有136户，50-100亩的种烟大户43户，百亩以上的烟叶农场28户。10亩以上种植户面积达106446亩，占全县生产面积的，逐步实现了由零星小面积种植向规模化种植的转变。全县种烟农户595户，户均种植面积亩，适度规模种植更趋向合理化。全面落实国家局关于扶植烟叶生产的各项扶持政策，稻草履盖亩，不适用烟叶处置亩，提高上部烟叶可用性示范1000亩，直接给烟农投入补贴万元，同时，降低了下低次烟比例，由20XX年下低次烟叶比例控制在以内，比上年度下降了。通过科学引导，落实政策，我县烟叶产业化发展方向更加清晰。

（四）烤烟技术培训工作力度较大。

采取层层培训和分阶段培训等办法，加大烤烟技术培训力度。县组织培训烟站技术人员、烟站技术人员和烟辅员分片培训到烟农；在育苗、预整地、移栽、烘烤等环节分别进行培训。印发《烤烟生产技术手册》、《烤烟病虫害防治手册》、《烤烟科学烘烤分级扎把手册》各1000余份到烟农手中，着力在提质增效上下功夫，确保烟叶生产顺利推进。

（五）抗旱救灾工作成效明显。

县委、政府对烤烟抗旱保苗、抗旱备耕促移栽工作高度重视，县领导多次深入种烟乡镇调研烤烟生产抗旱救灾工作和现代烟草农业建设情况，召开抗旱保苗现场会。深入专业化育苗点仔细查看出苗情况，与育苗专业户亲切交谈，询问育苗进展，了解旱情影响、抗旱育苗情况和面临的困难。各有关单位认真按照县委、县政府的统一部署，紧密配合，协调一致，积极组织工作人员深入抗旱救灾第一线，指导群众抗旱救灾，抢抓时机开展春耕生产，限度减少因旱灾害造成的损失；以高度的责任感投入到抗旱救灾工作中，切实把抗旱救灾保春耕作为重要工作抓紧抓好；协调好群众生活用水和生产用水之间的关系，优先保障群众生活用水；积极筹措抗旱救灾物资，组织抗旱救灾工作队，下乡进村动员群众做好备耕备播工作，帮助群众抗旱救灾保春耕，确保了春耕生产顺利开展，确保了抗旱救灾工作无非正常事件发生。

>二、烟叶收购任务圆满完成

今年烤烟收购工作自8月15日开称至10月30日收购结束。全县共收购烟叶40210担，中上等烟比例，收购均价870元/担，计税价格950元/担，实现烟叶税769万元。

今年的烤烟收购能圆满完成市政府下达的计划任务主要是抓好了一下工作：

1、加强烟叶生产中后期管理。

一是突出抓好田间管理，针对今年异常的气候特点和各地的生产实际，进一步加强烤烟田间管理工作，及时组织力量深入田间地块进行指导，切实指导好烟农认真落实好除草、排涝等提高土壤通透性的田间管理措施，改善烟田通风透光条件，减少有利于病害发生的因素，遏制病害发生；指导烟农按技术要求科学进行封顶打杈，限度地留足有效叶片。

二是认真做好病虫害统防统治工作，预防病虫害爆发式发生和蔓延。三是要搞好烟叶烘烤技术培训。

各级各部门把烘烤作为增加产量，提高效益的重要工作抓好，把烟叶烘烤技术培训工作抓实，努力提高烟叶烘烤水平。尤其重视新增烤烟种植计划新增烟农的技术培训，同时要做好烤房调配协调工作，确保田间烟叶应采尽采、应烤尽烤、应收尽收。四是做好防灾减灾工作，各乡镇认真做好以防冰雹、洪涝等自然灾害为重点的防灾减灾工作；气象部门要认真做好天气预测预报、防冰雹物资储备，设施、设备维护工作，确保通讯畅通、随时作业。

2、充分做好烟叶收购的准备工作，确保收购任务的全面完成。在全县烟叶收购暨现代烟草农业建设工作会议上，县政府明确提出今年烟叶收购工作的总体要求是牢牢抓住“保总量、保质量、保增长”关键环节，开称时，县政府组织工作组到各烟叶收购站点，统一收购眼光。眼光一经确定，就保持收购的平稳运行，一收到底。

3、加强领导，落实责任，确保烟叶收购工作有序开展。

今年烟叶收购的形势复杂，责任重大，县政府要求各级各部门要从“三农”发展的高度，加强对烟叶收购工作的组织领导。今年烟叶收购工作是政治任务，不允有丝毫失误，乡镇长是第一责任人。县委、政府向乡镇长、分管领导、烟草部门要结果，特别是是总量不能确保的乡镇，将追究乡镇长、政府分管领导的责任，并责成县烟草公司对烟站站长同等追究责任。县政府成立县烟叶收购领导小组，下设收购质量协调组和执纪执法组，切实加强全对全县烟叶收购工作的督促、检查、指导。

4、抓好烟叶的入户预检和预约交售工作。今年各站在总结往年工作的基础上加强了工作力度，把入户预检工作抓实，真正把烟叶纯度的问题解决在烟农家中，基本做到了纯度不好的烟叶不出户，按照“预检到户、定级到捆、规范打包、统一封签、带队交售”的预检流程要求来开展工作。根据收购计划和收购周期，合理确定收购时间，严格执行约时定点、分部位、分时段、限次数的收购制度，安排好预约烟叶的日程表，确保收购均衡，确保当天的烟叶当天收完，严禁出现过夜烟。

5、加强收购管理，规范收购流程，严明收购纪律。严格落实《烟叶收购工作规范》，把时时关爱、处处关心烟农的价值理念始终落实在烟叶收购标准的把握上，确保眼光上下一致、前后一致、各站一致；将烟农交烟须知、收购流程、收购价格、收购样品、收购纪律、程序监管、服务、举报电话等上墙公布；确保烟农应得利益。

6、强化专卖管理。一是加强宣传教育。通过发放宣传资料、悬挂横幅、发送手机短信、宣传车流动宣传等形式，营造良好的氛围，增强烟农的守法意识。要加强教育，严禁国家公职人员参与烟叶非法买卖活动。二是加强乡村监管。以乡、村为主，充分发挥基层干部的作用，对重点村组、重点路段加强巡查，其中，黄沙的小夏街村、大凤村、上章銮村，赤石的曹田村，里田的桅子村过去是主要的流烟通道，必须严防死守。对重点户要清点库存，跟踪管理，重点盯防，做到“管好自家人、看好自家门、收好自家烟”。三是依法打击。县里成立了县联合执法队伍，开展联合执法，严厉打击非法收购行为。执法队伍从公安抽调2人，县烟草专卖局抽调5人，县烟草办抽调3人，抽调人员在烟叶收购期间工作要与原单位脱钩，集中精力开展依法打击活动。四是畅通信息来源渠道。做好“线人”培养，设立站、村、组信息员，做到准确掌控、有的放矢。

7、强化督查。县委督查室、县政府督查室对全县各乡镇收购情况做到每半月督查通报一次，对烟叶收购进度快、质量好、任务完成好、秩序稳定的乡镇予以通报表扬，对进度慢、质量差、任务完成差、秩序乱的予以通报批评。县两烟领导小组成员深入基层、深入一线进行实地督查，现场解决烟叶收购工作中的实际困难和问题，确保烟叶收购各项工作落实到位，确保收购任务圆满完成。

>三、烟基建设扎实推进

XX年，我办充分发挥统筹、协调工作职能，多方协调水利、交通、农业、烟草、国土等部门按照“整体规划、系统设计、综合配套、分步实施、创新发展”的要求，全力抓好烟叶生产基础设施建设。我县XX年度最终完成烟水工程、机耕道、烤房、烟用机械、育苗工场项目数量414个，总投资万元，完成计划的％，烟草行业补贴万元，完成计划的。烟叶生产基础设施建设的顺利进行，极大地改善全县烟区生产生活条件，烟叶生产抵御自然灾害能力显著增强，有力促进了全县烟叶生产的发展。一是强化责任，加大协调力度。烟基工程建设是一项系统工程，涉及面广，层次复杂。一年来，我办坚持把烟基工作作为“三农”工作和新农村建设的重要内容来抓，抽调人员专抓烟基工作，施工期间，长住施工现场，协调各种关系，积极配合乡（镇）村组调处土地纠纷，农户矛盾，为全县烟基工作创造良好的施工环境。二是强化督查考核。建议县烟基建设领导小组制定了《宜章县烟叶生产基础设施建设工作考核办法》，县、乡、村层层签订了责任状，强化了对乡（镇）村两级的督查考核，增强了乡（镇）村两级抓好项目的责任感。三是狠抓好管理，严把工程质量。以质量求生存，我办一直把抓烟基工程质量放在第一位，派出专人对工程质量进行全过程监督，并将项目质量监督检查责任明确到人。建立了质量安全“倒查制”对有质量问题的项目，从下到上进行倒查，实行责任追究。通过构筑质量安全防线，确保了工程质量，杜绝了“豆腐渣”工程、“马拉松”工程。

>四、“两烟”市场监管成效显著

XX年，我办从部门工作实际出发，切实增强协调、服务能力，密切配合专卖、工商、质监等行政执法部门按照“守土有责”的工作方针，坚持“打源头、端窝点、破网络、打运输、打分销、清市场、守边境”的工作思路，强化市场监管，突出重点市场、重点区域，深入开展专项行动，实施综合治理，积极开展“两烟”市场清理整顿，及时查处出售假烟、走私烟的不法行为；严格执纪执法，严厉打击非法倒买倒卖烟叶行为，维护正常烤烟收购秩序，使收购秩序从开收到结束始终良好，继续保持了对“两烟”违法犯罪的高压态势，烟草专卖管理工作取得了明显效果。截止11月底，共查处两烟违法案件290起（其中一般案件276起、简易案件14起），查获卷烟万支（其中真品卷烟万支、假冒卷烟万支）、烟丝吨，查获有较大影响案件21起；逮捕3人，刑拘3人；上缴罚没款万元；公开销毁假冒卷烟2800余件，挽回国家和消费者直接经济损失600余万元；成功破获1起国家局、\_标准网络案。获得了市政府颁发的XX年度全市烟叶市场管理工作先进单位二等奖（郴政办函[XX]192号）。

同时，积极推进卷烟销售网络建设，规范经营，提高市场控制力和占有率，切实做到整体推进、全面提升，不断提高网络服务客户的能力和水平，确保卷烟销量和效益的快速增长。1－11月份共销售卷烟大箱，比去年同期的大箱增加大箱，增加了。省外烟销售箱，占总销量的％；卷烟毛利为万元，比去年同期的万元增加了1535万元；卷烟毛利率为，比去年同期的增加了个百分点。五、加强学习，深入调研，完成县委中心工作。

一是深入开展学习实践科学发展观活动。我办深入学习实践科学发展观活动经过学习调研、分析检查、整改落实3个阶段，至XX年8月底结束。在整个学习实践活动中，我办严格按照市委和我办《实施方案》要求，高度重视，广泛动员，精心组织，周密部署，主题突出、扎实推进，切实做到了程序不减，目标不变，认真开展了学习实践活动，圆满完成了学习实践活动，学习实践活动取得了明显的成效。

二是切实抓好机关作风建设，努力塑造“三满意”部门形象。我办以打造“学习型、服务型、创新型、和谐型”机关为抓手，深入开展机关党建工作，充分发挥广大党员的先锋模范作用，继续开展“机关党员进农家”活动，主动开拓性地开展工作，力求在效能建设方面上有新的突破，树立“廉洁、勤政、务实、高效”的部门形象。力求达到思想作风更加过硬，工作作风更加深入，生活作风更加民主。努力塑造县委县政府满意、企业满意、基层干部群众满意的“三满意”服务部门，促进我县烟草产业健康稳步发展。

三是认真落实党建工作责任制，加强党风廉政建设。今年以来，我办把党风廉政建设作为部门工作的重要内容，进一步建立完善了学习制度、工作制度、后勤管理制度和廉政建设制度，在工作纪律、劳动纪律、廉洁自律、岗位考核等方面做了详细的规定，在制度建设上给予了强力保证，并在工作中严格执行，为部门树立良好的党风政风起到了积极的作用。

四是积极开展“创先争优”活动。按时召开动员大会、民主生活会和组织生活专题会议，开展批评与自我批评，认真进行整改落实工作，查找自身差距，解决突出问题。

五是认真抓好部门挂钩扶贫工作。今年我办联系赤石乡的平光村，在人力、物力、财力上予以大力支持扶贫点工作，部门领导率先垂范，全体干部职工参与，以增加农民收入和发展潜力为目标，强化基础设施建设，努力加大投入，狠抓各项扶贫措施的落实，坚持因村制宜、因户施策，积极培植烟叶产业，改善发展条件，增强造血功能，抓好产业扶贫落实，加大挂钩帮扶力度。XX年获得了县建整扶贫先进单位。

>五、存在的问题

一是连片程度、烟叶规模发展速度还不理想。受山高坡陡的影响，致使分布零散，连片程度不理想。生产面积没有达到县委、县政府年度预期目标，少数乡镇重视不够，个别乡镇还存在种“政治烟”的倾向，政策宣传不到位，措施不力，分配的种植面积任务未能完成，产量和质量也不够理想。

二是种烟的比较效益不高，努力增加烟农收入任务艰巨。烟叶生产技术要求高，生产过程繁琐，生产成本居高不下，加之农村劳动力不足，确保增加烟农收入和稳定发展的难度不断增加，影响和制约了产业的发展。

三是科技水平不高。现代烟草农业科技要求越来越高，烟区转移到高寒、边远的贫困地区，烟农文化水平不高，烟农接受能力有限，一时难以达到科技要求。

>六、xx年初步工作打算

xx年，我办将在县委、县政府的领导下，认真做好烟草产业的统筹、协调和服务工作，从建立和谐烟草的战略高度，坚持科技兴烟，提高质量和效益，继续保持全县烟草产业平稳运行、健康发展，切实完成全年目标任务。

1、继续高度重视烤烟生产的基础地位，切实把烤烟生产摆在更加突出的位置，从保持我县烟草产业稳定发展的大局出发做好烤烟生产工作，确保计划收购任务圆满完成。同时，以现代烟草农业建设为契机，搞好烟叶基础设施建设，提升宜章烤烟生产水平。

2.做好XX年烤烟生产扶持政策的兑现工作。

3.做好xx年烤烟生产择优布局工作。

4.提前谋划xx年的烤烟生产及政策措施。

5.继续搞好协调和服务，配合烟草部门与专卖、公安、工商等部门配合搞好管理，进一步强化专卖执法和市场监管力度，维护“两烟”市场良好经营秩序，努力提升“两烟”经营质量。

**烟草干部考察工作总结9**

20xx年以来我局认真贯彻落实省、市局专卖管理会议精神，以维护国家利益和消费者利益为宗旨，坚持市场监管与打假破网并重，做到守土有责，以向当地市场要效益为目的，在市场监管、提高持证率和打假破网等方面促进专卖管理工作顺利运行。现将今年至今的工作进展汇报如下：

>一、以严格的监管策略为抓手，净化卷烟市场

一是打击违规大户，规范市场经营秩序。今年，国家局、省、市局把打击违法违规卖烟大户作为一项重要工作，我局牢牢抓住这个主要矛盾，采取有力措施，有效治理，集中力量、重点打击“二次批发、左右价格、扰乱市场”等严重干扰市场经营秩序的违法违规行为。

我局以市局组织的“百日亮剑”市场整治行动为契机，广布眼线，搜集各类线索，对违法违规大户重拳出击。通过对零售大户、违法违规大户进行监控错时检查和不定时入户调查库存及销售情况，未发现违法违规卖大户及其“二次批发、左右价格、扰乱市场”的现象。

二是强化综合分析，做好日常市场检查工作。对零售客户分类监管的基础上，利用专卖系统APCD分析模块，结合日常掌握的信息，对关联信息进行综合分析，结合三维四频监管评定表锁定检查对象，制定合理有效的计划，有针对性的开展日常和错时检查工作，转变了市场监管模式，做到检查和处理手续齐全、程序合法，切实做好市场无缝监管工作，进一步提高市场检查的精准度。

20xx年至今共查获各类涉烟案件XX起，其中未在当地烟草专卖批发企业进货案件XX起，销售非法生产的烟草专卖品案件X起，无证运输案件X起；涉及违规卷烟XX条，其中真烟XX条，假烟XX条；上缴罚没款XX元。

三是强化异地互查，做好双随机检查工作

市局为进一步转变常规市场监管模式，组织全市专卖人员开展异地双随机市场检查工作。每月在市局专卖科的带领下，开展十天的异地市场检查，每次由主管副局长、专卖科长和随机抽调的两名经验丰富的稽查人员，到兄弟县市对随机抽取的零售客户进行检查，杜绝熟面孔难执法的弊端，净化了兄弟县市卷烟市场环境。

四是严格许可审批，做好许可证后续监管工作。对于行政许可工作，进一步加强烟草专卖许可准入管理，确保卷烟经营者的主体资格合法有效，在后续监管工作中加强法制宣传，促进零售客户合法、诚信经营。

>二、以打假破网为重心，促进市场规范

近几年来，我局把打击利用互联网非法经营网络作为重点任务，加强对QQ、微信等网络交易平台涉烟违法信息的收集，指定专人摸排辖区内利用互联网非法经营卷烟的线索，充分发挥联合打假机制和跨区域协作机制，积极协调公安、检察、法院等职能部门，对各类涉烟犯罪案件进行严厉打击，确保打假破网任务的顺利完成。

>三、规范行政许可，促进卷烟商户持证经营率的提高

在行政许可工作，我局严格执行《烟草专卖许可证管理办法》，进一步规范行政许可工作。在许可证办理过程中，为使我县辖区持证户达到标准要求，我局稽查人员对无证户实行动态管理，对符合办证条件的商户，办证人员为其复印申请材料，为其拍摄个人、门店照片，尽量为商户减少办证所需费用，对不符合办证条件的，联合工商部门做好依法取缔工作。

在许可证办理方面， 20xx年至今共新办XX个，延续XX个，歇业XX个。

>四、狠抓基础管理，严明纪律

1、言传身教、氛围和谐

工作中，由工作经验丰富的老同志言传身教，对专卖队伍中的新成员进行一对一的指导，帮助他们尽快做好专卖管理工作，加快新成员的成长速度，营造和谐友善的大家庭氛围。通过言传身教和以身作则，教育执法人员继承和发扬吃苦耐劳、艰苦奋斗的精神传统。领导班子对专卖执法人员的关心和帮助，让专卖队伍产生强烈的归属感和认同感，在一股强大的凝聚力、向心力的作用下，人们工作积极性、主动性逐步提高。

2、管理到位、纪律严明

我局严格按照省局、市局各项劳动纪律约束全体职工行为，对专卖队伍的管理更加严格，保证做到令行禁止、违者严惩。

日常实行专卖例会制，每个周五的下午，由主管副局长主持召开专卖、内管例会，要求每个人对自己本周的工作进行总结汇报，使每一名专卖人员清醒的认识到自身差距和不足，进一步明确下步工作方向；严格执行“签到签退”制度和请销假制度；在办案纪律上，严格执行保密规定，严格的制度管理和职工的履职尽责，练就了一支素质过硬和纪律严明的专卖执法队伍。

**烟草干部考察工作总结10**

八月份，配送部以规范经营和严格按流程完成配送任务为主线，并在高温环境下设法保障配送人员的人身安全。在持续高温的环境下，通过配送部全体人员的一致努力，配送部整体工作质量得到不断提升，顺利完成八月份各项配送任务，现将八月份工作总结如下：

>一、经营指标完成情况

八月份，共计配送卷烟箱,本月应送户数9769户次，实送户数97636户次，因经营户关门或无资金造成4户办理了退库，送货成功率为，送货到位率100％，分拣差错率为零。

>二、主要工作情况

1、在八月份的工作中，配送部要求全体配送人员树立正确的服务理念，提高服务质量，要急零售户之所急，想零售户之所想，及时帮助零售户圆满解决问题。同时配送部进一步加强送货管理，规范送货行为，要求送货员严格按照规范的配送服务流程进行操作，确保送货服务到位，卷烟送货到位率100%。

2、在八月份的工作中，配送部认真做好卷烟仓储管理工作，规范扫码，准确入库，保证卷烟及时下货入库；安排好卷烟的养护和保管工作，保证在库卷烟安全、准确无误；为了做好卷烟防霉度夏工作,配送部组织对设备进行检修、维护、养护，保证技术状况良好、正常使用。加强分拣现场管理，确保工作现场安全、顺畅，确保卷烟的分拣打码质量。

3、进一步加强配送安全管理工作。一是组织员工认真学习省、市局（公司）安全规定和要求，提高员工的安全意识和防范能力；二是积极组织安全自查工作，重点对仓库、物流设备、送货车辆等进行安全检查，确保消除安全隐患。三是全力做好防暑降温工作，及时向一线员工发放防暑药品和矿泉水，做到预防为主，防范到位，确保人员、车辆、货物、资金等工作安全。

>三、下一步工作打算

1、九月份，配送部工作重点是“两节”前卷烟配送工作和安全工作，特别是两节到了之际，销量增长较大的情况下更是要抓好人身、车辆、资金和货物的安全管理工作，确保各项工作安全无事故。

2、所有配送人员要始终坚持规范经营，积极开展优质的送货服务，提高责任意识，团结协作，进一步提高服务质量，提高客户满意度。

3、配送部仍将加大内部管理工作力度，认真开展市场检查和抽查工作，督促配送人员按规定的送货流程开展送货服务，及时发现市场工作中存在问题，督促配送人员按时整改，进一步提高工作质量。

4、积极主动做好与其他部门的协调工作，及时完成领导交办的临时性工作任务。

**烟草干部考察工作总结11**

20xx年1-6月份，大桥中队在市局、大队的正确领导下，根据中队辖区市场的实际情况，不断强化市场管理，打击卷烟违法经营，提高市场净化率。在中队内部实行专管员制度,认真组织学习烟草专卖法律法规和各项规章制度，做到了文明执法、依法行政。1-6月份我中队进行市场检查人数达750余人次，我中队共查处各类卷烟违法案件33起，查获各类违法经营的卷烟条，涉案金额约万余元，在通讯报道方面,我中队共上报18篇，其中扬州网站刊登13篇，烟草在线刊登5篇，主要工作有以下几个方面：

>一、切实有效的开展烟草专卖管理工作

大桥中队采取个人走访线路和集中检查市场两种方式规范管理辖区卷烟经营户，根据市场的特殊性，以宣传教育，规范经营，打击卷烟违法经营，提高市场净化率。我们坚持“守土有责、守土尽责”的工作方针，认真落实省市局专卖管理工作会议精神，积极开展“冬季会战”和“闪电11号”市场专项整治活动，始终保持了对卷烟市场打假打私的高压态势，以提高市场净化率为工作中心，把“端窝点，断源头，打网络”作为中队工作重点，使辖区卷烟市场净化率进一步提高。

>二、严格市场管理，规范执法行为，树立烟草专卖良好形象

在市场检查执法过程中，我中队全体队员能严格按照局（大队）有关规定，时刻注重自身执法形象，坚持文明执法，礼貌待人，着装整洁，佩证上岗；做到文明用语，态度和蔼，依法办案，秉公执法，不徇私情，树立了烟草专卖良好形象。

>三、加强协同沟通,促进中队工作有效开展

我中队经常组织和线路访销经理、送货员的联系，并及时反馈相互工作中存在的问题，认真查找原因，促进了我们下一步更好的开展各项工作。我中队还利用“两员”反馈的信息，及时的查处了一些违法经营案件，净化了辖区市场环境。

>四、实行专管员制度,责任到人

按照大队的要求，我中队将辖区分成四条线路,每条线路由一名专管员深入延伸到农村的边角，每条线都呈放射性，真正做到横向到边、纵向到底，责任到人，认真检查，不留死角。对个别违规户我们还进行了专人管理和密切监控，并打破常规的市场检查方式，充分利用休息日、午间、夜晚进行突击检查。通过我队全体队员的共同努力和科学管理，使我中队的辖区市场上基本杜绝公开摆卖的现象。

>五、加大专卖法律、法规宣传力度，增强零售户法律意识

我中队在正常的市场执法检查之余，积极主动地配合公安、工商等职能部门的打假宣传活动，向零售户宣传烟草专

卖法律、法规，使他们明白违法经营的限度，明白什么能做，什么不能做，从而增强了其守法经营意识，并能积极配合中队的稽查工作。通过大力宣传《国家烟草专卖法》、《烟草专卖许可证管理办法》等相关法律法规知识，促进了全辖区烟草专卖意识和消费者自我保护意识及零售户守法经营意识的提高，使全辖区卷烟零售市场经济秩序更加规范，营造打击制售假烟网络氛围，努力提升良好的社会形象。

>六、加强管理功能强化内部管理和安全管理

严格按照专卖稽查队伍管理的规则加强管理，对照各项规章制度，严格执行“五条禁令”，严格遵守“五不准”、“四坚持”、“十不准”的规定，认真学习对照“明示承诺制度”，践行“两个至上”，从而规范工作方法、规范岗位职责、规范执法形象；树立“安全第一、预防为主”的方针，做到谁主管、谁负责的原则，切实落实安全责任制，加强自我防范和自我保护意识，及时消除事故隐患，确保人身和车辆的安全，防微杜渐、警钟长鸣。

>七、工作中存在的不足

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。

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。八、下半年年工作打算

1-6月份，经过我中队的认真努力，辖区市场上的公开摆卖现象有一定的好转，但是离市局，大队的要求还有一定差距，我们将在下半年年的工作中，一要认真按照省市局专卖会议精神，把内管工作作为当前的首要任务来抓，必须认识到内部规范是生命线，严格对照“五不准、四严禁、十坚持”，狠抓规范，一着不让，务求实效；二要继续以市场为中心，认真加大市场检查的力度，认真查找违法经营线索，加大打击违法大户的力度，切实做好零售户管理工作；三要严格按照省局关于“每个地市局打掉12个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；四要做好市场监管，加强责任心，切实提高市场走访质量和市场净化率；五要在中队队员当中积极开展“五比五看”活动，转变工作作风，以学习促提高，有力的推动中队的稽查工作向纵深发展。

**烟草干部考察工作总结12**

时间过得真快，转眼间20xx年即将逝去，新的一年又将到来，回顾这三年来的工作，才发现自己的成绩虽未拔得头筹，但也不低于他人。现在想来，能取得这样的成绩，顾然同单位领导的关怀、各位同事的帮助是密不可分的，但同自己的努力和付出的辛勤也同样密不可分。现就我个人方面以及对三年来的工作做一下总结分析：

>一、敬业爱岗，视单位

为家自从20年进入烟草公司至今已过了三年多的时间，作为一名客户经理，我深深知道爱岗敬业的重要性和一份工作的来之不易，从进入公司以来我对烟草公司怀着一份深深感激之情，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，我以前所学知识和工作经验完全无用武之地。现在要面对的是一个个活生生的人，这就要求我重新做起，从头再来。我想尽一切办法，利用业余时间向一些同事请教，但随着卷烟销售网络的改变提升，再加上这项工作在我县起步较晚，也算是一种新生事物，实在是没有太多现成的经验可学，一切几乎全得靠自己摸索，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。就是抓紧一切时间学习业务知识，充实头脑，提高工作技能的同时，我更注重与单位的同事之间保持一种亲密的兄弟关系，作为一个基层单位，一个单位就是一个家，单位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，都与我的所谓成绩密不可分，而我作为集体的一员，单位效益的好坏直接影响到我的既得利益，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，所以我在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。这样我与同事们的关系非常融洽，为我在工作中能取得优异成绩奠定了良好的人际关系。

>二、加强对客户的沟通，维护客户利益

作为烟草公司的客户经理，同我每天接触最多的就要算是卷烟零售客户了，没有他们的支持，我所做的一切全是无用功，通过三年的磨合，我同他们之间建立了牢不可破的亲情和友情关系。其实卷烟与药品一样，都是属于国家垄断的产品。烟草公司是属于专卖专营

的商业批发企业，虽然其体制与一般的商业批发企业有所不同，但有一点是完全相同的，那就是所面对的市场及商业批发企业的立足之本就是客户。因此我必须把他们的利益放在第一位，设身处地为他们的利益着想，这样做的目的也正是为了使他们成为我公司忠实的客户。把我们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，在客户能获得最大利益的时候他们也就真正成为了烟草公司的销售终端，为今后烟草公司的可持续发展提供了充足的网络保障。

进入20xx年，随着卷烟销售网络的进一步提升，我们客户经理的工作职能也在发生转变；而我同卷烟客户的关系也进入一个新阶段，我对他们可说是已经很熟悉了，谁最爱卖什么样的卷烟，谁最爱老品牌，谁最爱新品牌，谁几天该补一次货等，我都了如指掌，对于他们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，我更是驾轻就熟，运用自如，我把自己的手机号给每个客户都留了一份，他们谁有问题可以随时同我联系，对于该补仓而未补的情况，我也会打电话过去或亲自登门去提醒一下，他们对此都非常感谢，把我当成知心人，有什么事全对我说，而我在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们一个合理的理由。现在广大农民的收入还较有限，消费水平也比城市低很多，加上外出务工人员较多，所以四、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。在访销过程中，就有很多客户、普通消费者问到这个问题，问为什么没有五类卷烟，我对他们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，直到他们满意为止，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，但对于他们来说却是一种信息的传达，使他们增加了对我、对烟草公司的信任度，不解释清楚的话，他会认为是烟草公司故意不给他烟，断他的财路，他就会转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。

由于我与客户的沟通，他们都非常理解和支持我的工作，这种融洽的关系也使我受益匪浅，他们向我反馈了很多有价值的需求信息，(比如我和同事李忠在走访客户时、卷烟客户把他们看到有人在我们辖区兜售假烟的情况第一时间就告诉了我们，而且我和李忠在市场也是第一时间发现了我们的客户有假烟、我们也是第一时间通知了主管部门)。更有客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。

>三、对工作乐观自信、要养成良好的心态

自信是使看似不可为的事情取得成功的前提，有了自信才有取得成功的可能性，而乐观却是一种对于工作的态度，视工作为快乐、享受，必然会得到工作给你带来的最大回报。

自我进入烟草公司以来，我在工作中树立正确的“人生观、世界观、价值观”，我对于领导及单位交给的各项任务都持着自信和乐观的心态。别人能完成的我也能完成，他们能做好的我也同样做得出色，我并不比他们差。对于每月的任务指标，由于我对于客户的真情实感及他们的大力支持，我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了成功的快乐。正所谓知足者常乐，我的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了意想不到的结果，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，然后再做其他的，这样就是在享受工作了，而不会感到它带给你的压力，你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我取得成绩的保证。态度决定一切，只要你努力了，你终究会得到回报，成绩只代表过去，这点成绩的取得有我的辛勤和汗水，更离不开同志们的协助以及卷烟零售客户的大力配合，这是大家共同努力的结果。尽管有了成绩，但是和先进同事相比还是有很大差距，还有努力的余地。

20xx年是我们卷烟行业改革深入推进联合重组的一年，随着卷烟经营的稳步发展，我作为一名卷烟企业的客户经理，无论在思想上、知识上、行动上都必须跟上时代的发展的要求，不然就会被淘汰，为了做一个合格的烟草人，我不断告诫自己，“学习、学习、再学习”，自觉养成勤于学习、勤于思考的良好环境，在学习中加强自身修养，不断提高自己适应改革发展的能力，增强个人素质。为今后烟草公司的可持续发展贡献一份力量。

**烟草干部考察工作总结13**

信息中心20xx年上半年工作总结

一、加强基础管理

1、资产管理

今年5月份以来，信息中心配合审计科、办公室，对我科室信息化资产进行了一次大盘点，以账务科系统账目为准，采用实地核查方法，对现有信息化资产逐一进行核实并粘贴电子标签。此次资产盘点工作共核查固定资产约xx项，账物相符率达100%。其中，机房设备类约xx项、市县两级综合安防设备约xx项、视频会议设备xx项、4楼展厅设备xx项、3楼电教室设备约xx项，其它设备约xx项。

资产盘点结束后，信息中心严格按照省局要求，将信息化资产录入到省局统一的“资源监控各运维管理平台”，实时记录国有资产从购进到报废的全寿命周期，实现资产信息化、规范化、动态化管理，进一步提升了信息化资产管理水平。

2、应急演练

5月份，信息中心利用开发区输电线路春检的契机，组织信息中心全员进行了一次“机房停电”应急预案的演练。模拟与“UPS供电”与“设备全部断电”两种场景，按照“短时间停电”（停电时长小于3小时）及“长时间停电”（停电时长超过3小时）两种不同情况，分别进行应急演练。 演练过程分为演练准备、演练实施和演练总结三个阶段。整个演练过程按照《停电应急预案》、《关于停电后的操作流程》及《UPS机头关机及重启步骤》文档要求，信息中心全员配合默契、衔接流畅，应急预案的可行性、有效性得到充分验证，演练结束后，信息中心针对应急演练出暴露出来的问题对应急预案进行了再整改与再纠正，进一步确保应急预案的完整性。通过此次演练，提升了各工作人员对突发事件的应急处置意识，明确了各工作人员在应急事件发生时的职责，有效检验了应急预案的有效性。

3、梳理信息化制度和体系文件

6月份，信息中心对照省局已出台的制度及体系文件，结合目前工作实际情况，按照废、改、立的原则，逐条逐项进行自查，全面梳理各项规章制度及体系文件30项。其中，制度文件25项，按照省局标准执行的\'20项，我市信息中心制订的制度5项，包括《短信平台管理办法》、《人员离岗离职时信息安全管理规定》、《手持智能终端设备管理制度（试运行）》、《网络安全管理制度》及《重要岗位信息安全和保密责任制度》。梳理《机房管理办法》、《门户网站维护管理办法》等体系文件共7项。

此次梳理工作是对《某市烟草ISO9000质量管理体系文件》的一次全面梳理和修订，通过精简体系文件流程和条款，重新梳理记录表单等手段，切实解决了体系文件缺不缺、实不实、用不用的问题，以及管理中责任不清、任务不明、效率低下的问题。

4、机房安全管理

今年共通过四项手机提升机房安全管理水平，一是升级机房安全监控，更换11路高清数字信号摄像机，录相时长可达60天；二是加强机房出入安全，在履行《机房出入登记表》的同时，安排有信息中心相关人员全程陪同外来人员进行机房作业；三是加强门禁管理，可以通过“指纹+IC卡”的方式进入机房，并增加机房门禁报警系统，在出现暴力破坏机房安全门时，以电话方式通过环控系统通知信息中心人员；四是加强机房环控系统，严格控制机房温湿度，24小时实时监测电力、空调、消防及温湿度等参数，通过报警与拨打电话的方式通知信息中心人员进行处理。

二、提高运维管理水平

今年，信息中心通过5种手段切实有效提升了运维管理水平，一是进一步规范了运维工作流程。加强《信息化设备维修申请单》、《信息中心会议摄像申请单》等服务流程的规范运行。二是明确岗位职责。对信息中心全员按照分工不同，明确岗位职责，杜绝推诿扯皮现象的发生。三是建立健全故障处理机制。与系统、网络及银行运维人员建立健全协调配合机制，提升各类故障处理的及时性与有效性。四是加强工作考核。将处理故障及运维服务的及时性纳入绩效考核，切实提升运维服务的响应速度与服务质量。五是强调运维安全。将安全性作为日常运维服务工作的首要考虑要素，包括人身安全、网络安全及系统数据安全等，在处理故障前做好数据备份等前期工作，防止系统崩溃及数据丢失等现象的发生。

（1）20xx年上半年，信息中心累计处理各信息系统故障30余次；配合财务、营销部门处理电子结算类故障20余次；维护各类信息化设备60多次、网络故障20余次；调试国家局、省局及市局视频会议18余次，保障各部门会议70余次；对机房服务器、网络设备、精密空调、UPS等设备进行巡检120余次，排查隐患10余次，均提前进行处理，有效避免了重大事故的产生；无差错保障一号工程数据和各类统计数据的上报工作，配合处理数据方面故障10余次；对全市视频会议设备巡检及维护一次。

（2）1月份开门红期间，安排专人监控物流中心网络设备及订货系统，保证完成日常工作，联系浪潮、东软等运维人员对V3、一号工程对小型机软硬件进行季度巡检及维护2次，对小型机系统进行优化，发现并解决小型机配置中存在的BUG，从而有效避免因软、硬件故障引起的小型机停机、数据丢失等故障的发生，并提高了小型机的运行效率；

（3）为全市营销业务工作提供了良好的技术支撑。一是为完成“新商盟”网上订货平台的推广工作提供了良好的技术保障工作；二是与营销中心配合完成对“网上配货”技术方案及与业务系统对接工作的测试；三是配合营销中心做好网上订货与手机订货的互联互通技术的支撑与协调工作；四是配合市局财务科和营销中心，做好全省统一推广的跨行结算系统测试和银行的维护工作。

（4）4月份，信息中心面向市局机关各部门与县局（营销部）开展了一次信息化培训，主要培训内容有《打印机安装共享设置》、《打印奇偶页以及双面打印设置》、《简单网络故障分析与排除》

三、项目完成情况

1、二层机房消防系统升级改造

二楼扩建机房的消防系统，已于去年年底按照需求完工。新机房消防系统依然采用洁净气体灭火系统，在功能上与旧机房独立，并与市局机关大楼的消防实现了联动报警。今年3月份，已由消防系统升级改造施工方负责协调并落实了该项目的验收工作。

2、机房设备搬迁

机房扩建升级工作完成后，在今年3、4月份，为了不影响正常业务工作，信息中心协调各系统运维商利用下班时间及星期六、日的非工作时间，完成了对机房部分设备的迁移工作，实现了新机房分区管理，分区安全防护的目标。

调整后的机房布局按照功能独立、集中管理的原则，旧机房为网络区与小型机区域，新机房划分为存储区与服务器区，新旧机房以万兆光纤互联，数据传输更快更稳定，且符合国家局“三全”工作要求，“机房合理划分区域，不同区域间设置有效的物理隔离装置（如防火玻璃、实体墙）”。改造后的机房整体布局区域化明显、设备管理更加有序、系

**烟草干部考察工作总结14**

>一、20xx年工作重点与成绩回顾

为了更好的实现20xx年全年目标，针对工作中的重点、难点问题，我们采取了一些列行之有效的措施。

(一)坚持“五个推进”，巩固基础管理

基础管理是各方面工作的保障，为此，我们采取“个个击破、整体联动”的工作思路，坚持“五个推进”不动摇。

1.“以查促优”推进创优达标工作。以“提高觉悟、深化认识”为目标;以“制度完善、规范运行”为途径;以“内部自查、交流学习”为手段，积极开展创优争先工作，推动管理水平全面提升。通过对8类54册创优资料进行自查，查找出各类问题19个，针对问题进行了整改、督促落实，同时对照《优秀基层单位创建活动考核细则》对创优达标工作开展了自评，自评综合得分为。

2.“以点带面”推进财务管理工作。把预算管理作为财务工作的重点，通过建立预算管理机构、完善管理考核制度、加大软件操作培训，以财务管理部门为点，带动全局各部门整体联动，协调推进，按全市进度开展预算工作。预算任务完成速度快、质量高。同时根据报销模块进行预算费用合理控制，使全年费用执行达到年度预算要求。

3.“制度完善”推进绩效管理工作。出台《绩效管理试行办法》、《绩效管理实施细则》及配套制度5项，制定完善人事劳资规章制度5项，形成了集约束、激励、考核、评价为一体的管理体系。在考核运行中注重查找考核管理本身呈现的不科学、不完善之处，于今年7月对考核指标进行了调整，增加及改进考核指标10余条，考核方式更加科学、规范，起到了“激励先进、鞭策后进”的作用。

4.“民主公开”推进民主管理工作。对办事公开事项进行了梳理完善，研究制定了关于进一步推进办事公开民主管理的实施办法，建立办事公开民主管理相关制度5个。同时，将办事公开纳入部门考核指标，督促各部门对相关事项及时公开。通过宣传学习、职工参与等手段，提高广大干部职工的民主意识，为企业内部稳定发展奠定了良好的基础。

5.“责任到人”推进安全维稳工作。一是切实贯彻落实“安全第一，预防为主”的方针，做到未雨绸缪，防患于未然。二是狠抓安全生产落实，制定了切实可行的安全生产制度，进一步推进了职业健康体系建设工作。三是坚持驾驶员学习制度和节假日值班制度，杜绝松懈麻痹、疏忽大意。四是层层签订安全责任书，责任落实到人，将上级检查和自查、定期和不定期检查、经常性检查和集中检查贯穿到安全工作的始终，保证了全年无事故。

(二)夯实“两个基础”，规范市场管理

围绕“卷烟上水平”的战略要求，努力夯实“卷烟营销”、“专卖管理”两大基本任务，不断提升市场控管水平。

1.加强市场调控，开创多渠道销售途径

我司把“现代营销”、“客户服务”作为工作主线，深入践行“以心换心”的三诚服务理念，努力构建以市场为导向、以信息技术为支撑、“工商零”三位一体的现代卷烟营销体系，全年卷烟销售完成了的增量，经济运行质态得到了新的提升，为良性可持续发展打下了坚实基础：

一是制定了“扩总量、调结构、育品牌、稳价格”的\'营销方针，努力克服主销品牌调价带来的品牌波动和市场变化，努力挖掘销售增长的潜在空间，卷烟销售再创新高：全年销售卷烟箱，同比增长箱。

二是以消费者的真实需求为出发点，根据品牌价区、特征等不同因素对品牌进行了科学布局，着力培养“天子”、“娇子”系列，坚持走“工、商、零”共育品牌之路，基本形成了“三位一体”共育品牌的局面。通过全年的努力，重点品牌份额达到了，“天子”、娇子”系列销量分别同比增长与70%，促进了卷烟整体销售结构的优化升级。

三是以市场零售价格为风向标，以处理量价关系为切入点，通过科学制定货源投放策略、调整投放节奏和对零售价格库存信息进行动态监测，力求实现量、价格、库存三者关系的平衡。同时，积极引导客户树立依靠价格稳定、提高批零差率来增加收益的经营理念，实现了“市场需求基本满足、零售价格稳中有升、客户收益不断增加”的目标。全年客户综合毛利率达到了，同比增长个百分点。

四是紧紧抓住网订工作不放松，采取扩大网订范围、扩展网订方式、加强宣传引导、加大培训指导等措施来推进网订客户发展工作。截至目前，网订客户比达到73%，同比增长40个百分点。

2.强化市场监管，实现规范化专卖模式

在专卖管理方面，我局认真贯彻全市烟草专卖工作会议精神，积极调整工作思路，开凿工作亮点，打好“外打”与“内管”组合拳：

一是以抓大要案的查处为重点，以发展线人为突破口，以转变考核指标、变化激励手段为内力，充分依靠公安力量，整合办案资源，案件查办取得一定成效，非无证经营案件数有一定攀升：全年共查处违法卷烟案件97起，其中非无证经营案件数18起，比去年增长7起;全年查处案件案值共计元，是去年总案值的倍，罚没款共计23705元，是去年同期罚没款的倍。

二是把握行政许可管理工作重点强化证照管理，在深入调研、广泛征集意见、反复审订修改、实施听证程序的基础上，正式施行了《万盛区烟草制品零售点合理布局规定》。该规定更加贴合万盛区城市化进程实际，也更为细致，尤其针对政府性拆迁群众和弱势群体适度放宽条件限制，在区人大调研我局专卖工作会上受到一致好评。同时，严格按受理、审核、勘验、审批、送达的行政许可程序开展烟草专卖零售许可证办理工作，扎实开展许可证变更、暂停、延续、注销等后续监管工作，认真制作行政许可卷宗，实行行政许可决定公式制度，接受群众监督。全年受理行政许可申请55份，做出准予许可决定31份;目前，全区持证户总数为1125户。

三是加大内部专卖监督管理的工作力度，提高异常情况实地核查比例，强化卷烟配送到位情况监督力度，重新修订内管工作制度，内部监督管理工作日趋细致。1-12月，内管人员处理预警数共条，启动异常情况调查程序次，电话核实预警数起，实地核查起，有力保证了公司内部经营活动的规范有序。

(三)狠抓“薄弱环节”，不断改进完善

为了提高工作水平，确立了“狠抓薄弱，持续改进”的工作思路，以“实时查找、及时改进”和“理清思路、科学创新”为指导方针，不断总结经验，完善工作细节。

1.建立零售客户信息档案。针对专卖管理存在的盲区、零售许可证信息不全的情况，依靠专销联合，对辖区许可证实际使用情况和经营规模进行了全面摸底，将经营者和经营场所照片增设为基础信息，于年底前建立健全了零售客户档案。该项措施将对增强市场控管能力起到积极作用。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找