# 有关烟草方面的工作总结(优选48篇)

来源：网络 作者：夜色温柔 更新时间：2024-10-04

*有关烟草方面的工作总结1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...*

**有关烟草方面的工作总结1**

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草行业是“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！

**有关烟草方面的工作总结2**

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。

>一、上半年主要指标完成情况

>(一)卷烟销售情况

1-7月销售箱，完成计划15363箱的，同比减少箱，同比下降;完成年度计划27280箱的;蒲城1-7月卷烟单箱均价为元/箱，同比减少元，降幅;1-7月全国重点品牌销售箱，同比减少箱，降幅，占到总销量的。三类以上品牌销售箱，同比减少箱，降幅，占到总销量的。

>(二)专卖案件查处情况

1-7月份共查获各类涉烟违法案件137起，涉案卷烟万支,案值万元，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。

>二、上半年主要工作措施

>(一)以卷烟销售为核心，推动营销工作协调发展

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。

>(二)以内管外打为手段，不断提升专卖管理水平

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。

>(三)以夯实基础为目标，推动企业精益规范发展

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。

>三、下半年工作打算

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)卷烟营销方面

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。

>(二)专卖管理方面

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。

>(三)基础管理方面

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。

**有关烟草方面的工作总结3**

>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。

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x%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x箱，同比增长x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x%，“天子”、娇子”系列销量分别同比增长x%与x%，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x%，同比增长x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x%，同比增长x个百分点。

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x起，其中非无证经营案件数x起，比去年增长7起;全年查处案件案值共计x元，是去年总案值的\'x倍，罚没款共计x元，是去年同期罚没款的x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《x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x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。x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。

2.优化卷烟送货方式方法。按照“因地制宜、统筹归划、稳步推进”的原则，经过3个月的精心谋划，提出将青年、关坝、金桥、丛林4个农网片区送货线路由委托送货方式优化为自送方式，为实现业务流程扁平化、降低送货成本费用、提升物流配送水平迈进了一大步。目前，青年、关坝路线调整已进入实施阶段，运行平稳，效果良好。

3.强化政务工作督查手段。以市局会议精神为指导，广泛收集政务督查资料，结合实际制定了政务督查实施细则。新实施细则采取OA系统督查、专项书面督查、日常电话督查相互结合的方式对上级本级文件、会议议定事项、领导交办等工作任务进行催促落实，并以分线督查、流程合并的方式，与月度督查工作相互融合，为月度绩效考核提供依据。

>(四)实行“内外兼修”，树立企业形象

围绕“建和谐小家”的理念，坚持“以人为本”，不断激发员工工作热情，促进内部管理;坚持“回报社会”，不断增强企业的社会责任感，树立企业良好的社会形象。

**有关烟草方面的工作总结4**

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!

**有关烟草方面的工作总结5**

客户是上帝，是我们的衣食父母。客户经理，每天面对的就是管片里的客户。我清楚地认识到，当客户经理，并不是去领导他们，而是要积极主动，为客户提供热情周到地服务。在很多行外人看来，烟草实行专卖，做的`是独家生意，烟有车拉，送到一下，轻轻松松，无忧无虑。其实并非如此，在一个管片内，有数百客户，人上百口，形形色色，有说烟送少了，有说烟送晚了，有说外地烟卖不动，有说本地烟都给了熟人。每见一个客户，我们都必须给他们做耐心细致地解说，宣传政策，说明情况，上至国家方针，下至行业动态，远至烟草生产规划，近至几个月内的供货情况。通过融情入理地宣传动员，让客户了解行情，掌握大势，理解我们，搞好销售。

为了进一步加强合作，密切联系，互相信任，成为朋友，我经常主动与客户拉家常，嘘寒问暖，帮助他们整理货架，抹洗烟柜，象家人一样待他们，拉近我们与客户之间的距离，变购销关系为朋友关系，共同想方设法加大销售，完成任务。一年来，我们所管片区共完成销售情况如下：

经过回顾总结，深知自己在一年来的工作中还存在一些不足，一是学无止境，自己的知识还非常浅薄，还要继续努力，坚持学习，提高自己；二是工作苦累时，偶尔也发一两句牢骚，磨炼不够。在新的一年里，自己要下决心克服缺点，努力工作，争取更大的成绩。

**有关烟草方面的工作总结6**

今年在上级公司及专家的正确领导和积极培养下，在烟站的直接领导下，我所包的村是木兰乡新河村，该村今年种植烤烟660亩，收购2305担，上等烟比例46%，平均价每公斤。回顾今年的工作和往年相比，收购价格和去年差不多（涨价部分不计、按去年收购价格计算），收购总量比去年减少100担，这是控制面积所起的作用，而工作的重点则是在如何走现代农业的`道路上做文章，如何达到减工增效这一目标而积极组织设施以下工作。

>一、宣传培训：

这项工作是自从我做烟技员以来认为最重要的，也是我这么多年来从事烟技员开展工作的主要手段，我认为只有改变烟农的传统观点，更新烟农的思想意识，把烟农的思想从根本上转到现代农业的观点上来，才能更好的走现代烟草农业道路，培训出一批懂技术，有能力操作现代农业机械等的责业烟农，成为今后烟草生产的主力军。才能做到减工增效，降低成本，才能把我们烟草行业做优做强，才能使农村人口在减少的情况下稳步发展烟草生产。

>二、业化工作队的组建。

1、机耕专业服务队：在11月开始介入工作，按照烟站规划的地段，由烟农做好山间三光，施好石灰，然后机耕服务队进入田间为烟农进行翻耕作业，作业费用公司补助30元/亩，向烟农收取30元/亩的服务费，以往人工和牛至少要化3天才能完成，现在只要30元就能完成。

2、育苗专业服务队：全面实行专业化商品育苗，由烟站管理到育苗专业户。烟农只需要出42元每亩的购苗费用就不要再育苗了，让烟农安心的去做其它工作，扩大户均种植面积，因此我村20xx年只有63户烟农，户均种植面积明显的提高了。

**有关烟草方面的工作总结7**

20xx年，我局在市委市政府的正确领导下，按照〈〈20xx年度全市政府法制工作要点〉〉（益政办[20xx]23号函）的规定部署了全年的法制工作，现将本年度我局法制工作总结如下：

>一、领导带头学法，组织开展法制宣传，加强对员工的法制教育

本年的普法任务繁重，为做好这项工作，党组成员高度重视，率先垂范学习法律知识，分管法制的李志华副局长还亲自为全体员工主讲了专题法制讲座。此外，我局还积极组织全体员工学习《宪法》、《行政许可法》、《烟草专卖法》、《烟草专卖法实施条例》等法律法规，为检测学习的成果，还举行了普法考试，通过这些措施，有力地提高了全员的法律素养。此外，我局还以“四五”普法为契机向社会公众普及烟草法律知识，使其了解国家实行烟草专卖制度的必要性。活动日期间，联合了工商、质检等职能部门向消费者提供咨询，使其能正确辨别假冒烟草制品，维护自身利益。另外还根据上级部门的规定与要求，先后举办或参加了烟草专卖执法学习班，使烟草专卖执法人员均能持证上岗，提高了其法律意识和执法水平。

>二、建立和完善各种制度，做到依法治理

完善的制度是企业平稳运行的保障，20xx年，我局为提高管理水平，实现依法治局，建立和完善了各种制度，市局和各县（市）局先后制定了《行政执法首问责任制》、《执法责任追究制》、《执法质量监督制度》、《群众评议制度》，并完善了合同的管理与审核制度，随着制度的规范，全市系统依法治理工作有较大的进展。

>三、搞好对烟草行政执法质量的评议和案卷的评查，提高行政执法质量

为解决长期以来困扰烟草行业的执法不规范问题，切实维护行政相对人的合法权益，我局在7月份对全市系统的行政处罚案卷进行评查并对烟草行政执法质量进行了评议，共评查案卷139份，并评议了我局所辖的四个县市局的行政执法情况，从评查和评议结果看，案卷基本符合要求，对行政相对人的违法事实的认定、处罚依据的选择基本准确，通过评查评议，督促了专卖人员学习法律知识，提高其执法水平。

>四、为维护本局利益积极参加诉讼

为维护本局的合法利益，我局积极应诉欧非亚诉烟草公司违约案，一、二审法院均驳回其诉讼请求。此外，还启动了对曾迪新借款一案的诉讼程序，在市中级人民法院提起诉讼。刘德凡、邱华英与我局劳动纠纷案的相关准备工作正在积极进行中。

>五、给出法律意见，为领导决策提供参考

“深化改革、推动重组、走向联合、共同发展”是烟草行业发展的趋势，益阳市局为适应这一趋势，在今年加大了改革的力度，首先，进一步完善了烟草专卖网建工作，草议了与“白沙物流”的合作协议。其次，根据公司法律顾问叶青的`法律意见书，对“金创”、“金叶”两个“三产”公司提出了整改建议，进行变更登记注册，选举产生董事会、监事会，实行董事会领导下的经理负责制，帮助其初步建立各项规章制度。

>六、提高打击烟草领域违法犯罪力度，切实维护消费者利益

我们一直把打击烟草领域里的违法犯罪作为工作的重要组成部分。今年到目前为止，共查处各类违法案件114起，各类涉案卷烟31061条，其中假冒卷烟21958条，烟叶吨,卷烟纸28件,制假烟机一台,捣毁制假窝点一个,罚没收入万元，很好地净化了本地卷烟市常

>七、依法实施行政许可

为树立依法办事形象，依法实施行政许可，推行政务公开，我局按照〈〈湖南省烟专卖局关于统一制作政务服务中心公示栏的通知〉〉的规定设立了“依法办事示范窗口”，并于6月21日至7月8日对各县（市）局的政务大厅的布置进行了实地考察，提出了具体要求，统一了政务中心的公示内容，同时要求县（市）局根据当地的实际情况指定专卖管理所就近根据申请人的要求上门受理申请，实行服务承诺，严格规定许可证的审核、审批、发放应在法定期限内完成。

>明年的工作安排如下：

1、做好五五普法规划和开局工作；

2、继续完善我局的各项制度，并对已建制度的落实情况进行评估；

3、做好相关诉讼案件的后续工作；

4、开展案卷评查，切实提高案卷质量；

5、加大对烟草行政执法质量评议评查力度。

**有关烟草方面的工作总结8**

上半年以来，区\_（营销部）综合办公室以贯彻落实科学发展观为中心，紧紧围绕党支部中心工作，不断改善工作作风，强化责任意识和服务意识，在人秘劳资、财务管理、考核督察、后勤保障、安全生产等方面加大工作力度，为领导和党支部当好参谋助手，为经营和专卖管理工作做好各项服务。主要做了以下几方面工作：

>一、上半年主要工作情况

（一）稳步推进劳动用工分配制度改革

按照市局（有限公司）《劳动用工分配制度改革实施方案》的时间步骤，稳步推进四定工作，进一步明确了各岗位职责，优化了人员结构和薪酬结构，完善了各项用工分配制度，企业活力和职工的工作效率得到大大提高。

（二）公文办理质量进一步提升

对办公室各项工作重新分工，明确责任。在此基础上，安排专人负责文字材料起草、公文流转以及档案管理等工作，办文质量和效率进一步提高。严把拟稿、核稿、打英校对、用印“五关”，文件的起草、收发、阅批、审签、复核、归档进一步规范化。

（三）企业财务管理手段进一步强化

在日常报账、预算控制、成本控制、货款管理等方面细化工作措施。在成本费用控制上，严格执行财务预算制度、大项开支委员会审议制度，尤其对车辆用油每月进行量程考核、车辆维修实行审批制、办公用品实行实名领用登记制、招待费严格控制限额，大大压缩了办公费用。对食堂严格管理，既保证了菜品质量的提升，又节约了资金。

（四）考核管理水平进一步提升

根据新制定的《岗位职责及岗位说明书》，重新修定了考核管理办法，根据岗位特点科学合理设置考核标准，激发了职工的工作热情。

（五）安全稳定基础进一步夯实

继续深入推进职业健康安全管理体系，组织在职职工和离退休人员，分别进行了健康体检。深入开展“安全生产月”活动，对办公楼外墙进行翻修，备足备齐灭火器材，并进行了消防演练。加强老干部管理，千方百计满足老干部的需求，维护了企业的和谐稳定。

（六）深入开展学习实践科学发展观活动

制定并印发了学习实践活动方案，组织召开学习动员大会，下发教材，组织全体党员进行30学时的集体学习。在此基础上，召开学习实践活动民主生活会和分析评议会，初步破除了一些与科学发展观不相适应得思想障碍。

（七）信息宣传工作实现新突破

在去年综合排名全市第二的基础上，今年上半年，信息宣传工作进一步实现新突破，各项指标稳居全市系统前两名，一些单项指标稳居全市系统第一位。其中，在东方烟草报等行业报纸发表稿件19篇，远远领先其他县市、区。在国家局网站发表稿件2篇，在省局（公司）网站发表稿件16篇，分列全市县级局（部）第一位和第二位。同时，还在市局（有限公司）网站刊登政务信息44篇，数量居全市系统第二位。

上半年工作取得的成绩，是党支部正确领到的结果，是分管科室同志们共同努力的`结果，也离不开其他领导和部门的大力支持。在看到成绩的同时，也应该看到，工作中也暴露出不少欠缺和不足。一是基础工作抓得不够精细。缺乏耐心、细心，思想上存在“过得去就行”的想法，管理方式上不够精益求精。二是服务意识和服务能力还不能完全到位。在业务部门和专卖部门需要综合办公室配合服务时，我们有时候还不能做到及时迅速。三是理论学习组织得不够多。干部职工学习意识不强，在队伍建设上，还不能形成一套系统完备的培养培训机制。四是企业文化氛围营造得不够浓厚。虽然能够按照上级的要求和统一部署，扎实有效推进企业文化建设，但还不能形成具有我们烟草特色的鲜明的企业文化，文化软实力发挥不够充分。

>二、下半年的工作打算

下半年，我们行政科室将以科学发展观为指导，以“行政提速”为手段，以建设“定位高、标准高、效率高，状态好、形象好、业绩好”的“三高三好”综合办公室为目标定为，努力做好各项行政工作，为局（部）中心工作奠定坚实的服务保障。

一、加强企业管理，建设严格高效的企业主体

在大项开支、基建工程、物资采购等各方面加强管理，规范工作流程，严格把关，坚决杜绝因监督不严、管理不善造成的任何经济浪费现象。从节约一度电、一滴水、一张纸做起，营造浓厚的氛围，号召干部职工勤俭持家，真正做到“该花的少花，不该花的不花”，尽一切办法压缩不必要的支出。加强车辆用油管理，严格实行油料单车核算，并提倡行车中少开甚至不开空调。把资源节约纳入考核体系，并同奖金、评优、职位晋升等挂钩，对造成资源、物品浪费的，轻者进行教育、通报批评，情节严重的视情况进行相应经济处罚。

二、加强干部职工的教育培训，不断提升干部职工的工作能力

以深入推进学习实践活动为抓手，大力开展“学习型企业”创建活动，计划联合法制科，加强对干部

职工的教育培训，针对职业健康安全、岗位工作职责、专卖法律法规、科学发展观等内容，制定严格系统性的培训计划，开展丰富多样的主题活动，对干部职工进行有目的、循序渐进的教育培训。同时，鼓励干部职工参加成人高考、在职教育等各种培训，并为他们提供便利条件。组织开展好科学发展观学习实践、解放思想大讨论、廉政勤政月、三项检查等各项活动，进一步凝

练、提升、转化企业文化，组织好下半年的文艺汇演，借机提升企业文化氛围。

三、不断完善各项工作标准和工作制度

深入掌握各部门、各岗位以及各职工的工作状况。进一步细化考核标准，加大考核力度，改变考核机制，把各项考核办法内容细化到事、量化到人，真正实现考核工作制度化、科学化、层次化，使考核工作上再上新台阶。以全面推行iso质量管理认证体系为契机，重新梳理、细化各项规章制度，规范各项工作流程，为全面提高工作质量和工作效率提供基础保障。

四、全力保障企业的和谐稳定

深化服务理念，及时迅速地做好人秘劳资等各项工作。当下，做好劳动用工分配制度改革，做到平稳过渡，人心稳定。做好离退休老干部管理工作，根据市局（有限公司）的要求，建立起完善的文化养老新机制。继续深入推进职业健康安全管理工作，全面清点排除危害经营和职工身心安全的潜在危险因素，不断增强安全管理水平，确保全年不出现重大安全生产事故。

总之，在今后的工作中，我们行政科室将仅仅围绕局（部）中心工作，再接再厉，奋发有为，努力促进各项工作上水平，为实现烟草又好又快发展努力奋斗。

**有关烟草方面的工作总结9**

今年以来，全县各级各部门在县委、政府领导下，认真贯彻落实市、县烤烟生产工作会议精神，坚定烤烟支柱产业地位不动摇，按照\"控制总量、稳定规模\"的要求，突出\"落实面积保总量、强化科技促增收、规范管理定奖惩、严格合同稳收购\"的工作重点，强化组织领导和责任落实，采取有效措施，做了大量艰苦细致、扎实有效的工作，取得了阶段性成果，为完成今年烤烟生产工作各项目标任务奠定了前期基矗

(一)育苗质量明显提高。今年烤烟育苗主要围绕\"巩固漂浮，推广漂湿，推进商品化，提高专业化、集约化、规范化水平和科技到位率\"四个重点来抓，全县2月1日开始育苗，2月20日全面完成育苗工作。由于坚持了烟籽不到户、育苗物资不到户、育苗管理不到户\"三不到户\"管理，强化了品种纯度与生产扶持、收购合同管理政策挂钩，积极探索农户自律承诺途径，烤烟育苗工作实现了四个方面的新突破：一是漂浮育苗和漂湿育苗实现新突破。全县漂浮育苗和漂湿育苗集中育苗458个点25078棚，可移栽面积万亩，全县约定种植面积8万亩大田的漂浮苗和漂湿苗保障率达；二是商品化育苗实现新突破。全县商品化育苗169个点14844棚，可移栽面积万亩，超过推广目标万亩，占全县约定种植面积的。其中，以村委会为单位的商品化育苗点5个，最大的商品化育苗点二街村委会脿罗育苗点育苗达517棚；三是品种纯度实现新突破。在市政府、市烟草分公司组织的品种纯度大面积抽查中，全县未发现播育非约定品种和自留种等劣杂品种。四是烟苗质量取得新突破。由于全县育苗工作规模化和组织化水平较大提高，技术培训、指导和应用更为便利有效，有效减轻了分散育苗带来的不利于管理的问题，全县烟苗长势整齐、健壮，为满足大田移栽需要奠定了良好的基矗。

(二)大田移栽面积得到落实。各级充分认识落实大田移栽面积对确保总量的.基础作用，坚持把签实、种实面积作为烤烟生产的基础环节来抓，强化政策引导、技术服务和组织协调，严格按照交售总量将种植面积层层分解到村、到组、到户，落实到地块。对规划地块四至界线钉桩插牌，对移栽面积分户张榜公布到组，充分接受烟农监督，使移栽面积做到乡、村、组、户层层认可。截至4月20日，各乡镇共上报通过公示的规划移栽面积万亩。

(三)烟用物资就位及时。截至4月20日，全县就位k326种籽63492袋，农药吨，农膜吨，烤煤33364吨，新增育苗小棚5401套，按合同收购量兑现补差化肥6240吨，及时满足了育苗、预整地等烤烟生产各环节需要。

(四)合同管理进一步规范。按照\"农户申请、资格审核、合同签订、合同公示、建立档案、录入微机、核实面积\"的程序，认真做好合同签订工作，3月15日合同签订工作全部结束，全县签订合同收购量1200万公斤，涉及7个乡镇52个村委会639个农业组，共有22541户烟农签订合同，合同100%分发到户，未发现\"假、重、空\"合同出现。

(五)备耕工作稳步推进。截至4月20日，全县完成烤烟规划移栽大田农家肥堆捂8万亩、前作收割万亩、翻挖万亩，规范化理墒万亩。与去年同期相比，小春收割增加6300亩，翻挖增加万亩，规范化理墒增加7919亩。全县还完成大田移栽859亩。在备耕工作中，结合现代烟草农业\"农机专业化\"发展要求，认真落实农机购机补贴政策，强化机耕政策扶持，积极组织开展机械化预整地作业。截至4月20日，上阵机械69台，比去年增加18台，完成机耕机耙9941亩，机械起垄6350亩，对改良耕作土层、提高理墒规格规范程度，降低劳动强度起到了积极作用，为集中适时移栽创造了条件。

(六)科技队伍建设进一步加强。严格执行烤烟辅导员招聘考核管理制度，招聘程序规范，全县共招聘辅导员308名。围绕品种纯度、合同管理、商品化育苗三项前期重点工作，强化管理考核，充分发挥烤烟辅导员职能作用，提高了全县烤烟生产科技到位率。(述职报告网)

今年烤烟生产前期工作取得的成绩，离不开各级各部门对烤烟生产的高度重视，更离不开乡、村、组广大干部和烟草公司员工的辛勤工作。在此，我代表县委、人大、政府、政协，向重视、支持、关心烤烟生产的各级各部门表示衷心的感谢！向奋战在生产一线的广大干部群众致以亲切的问候和崇高的敬意！

**有关烟草方面的工作总结10**

>一、敬业爱岗，视单位

为家自从20xx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。

**有关烟草方面的工作总结11**

>一、领导重视是做好库区安全生产工作强有力的保障

卷烟贮存库房是安全工作的重点要害部位。洛川库区虽然是过渡性的，在我们的争取下上级领导毅然投资10多万元先后安装了远红外线报警装置与可视监控系统，洛川县局（分公司）还抽出精兵强将充实安全一线。实行准军事化管理，24小时不间断专人巡查安全，按照“谁主管、谁负责”，“横向到边、纵向到底”的工作原则，层层签定安全生产责任书，各级领导每次到洛川库区首项工作是检查安全。洛川县局（分公司）领导和库区的中层负责人主动担任库区安全值班的带班人，晚上必须住库房，同安全员并肩战斗在洛川库安全生产的第一线，确保日常库存尽XX箱卷烟的安全。

>二、注重培训，提高全体员工安全生产意识

为了提高洛川库区全员安全意识，洛川库除领导参加了国家局组织的安全知识学习 外，先后有十人次参加了省局、市局组织的安全知识学习。洛川县烟草专卖局还投资5000元聘请县消防大队、交警大队的教员利用四个周末给员工讲授安全知识。在次基础上，洛川库利用周一例会向员工讲授安全知识并组织员工开展安全知识竞赛，将安全宣传、教育制度化，遇会必强调安全。对职工上下班途中、装卸烟箱、分拣烟条、各送货站送货车辆都提出具体要求。同时，按照市局（公司）安排，积极完善职业健康安全管理体系工作，先后检出包括电源总开关在内的多个危险源，并逐一排除，制定出防火、防盗抢、防汛、防霉变、防漏电等多个应急预案进行演练，并将职业健康安全管理体系的目标、方针、消防制度等安全知识制牌上墙，使员工们做到安全知识一口清，职工安全意识得到极大的提升。

>三、强化安全管理和监督，将隐患消灭在萌芽状态

从库区建成之日起，我们从管理着手狠抓安全，实行准军事化管理，24小时不间断专人安全巡查。允许出入库的人员、车辆实行实名登记和准入证制度，拒绝带火种入库，安全员不得迟到、早退或缺岗，有事例行请假手续，对监控器、库房门、电源等要害部位逐一核对，夜间每隔30分钟对库区系统巡查一次，发现问题立即处理并上报。市局领导每季度至少对库区检查一次，县局领导每月至少对库区检查一次，库区领导每周周一对库区进行一次系统检查，并要求安全员交接班时双方共同检查一次，交班后对当日工作进行总结提炼。通过上级的`监督检查和我们的自查，先后找出两个空开，一处电线接头，消防用水泵和分拣线上的传送带等五处安全隐患，并一一解决。县局（分公司）领导还利用夜间电话查岗和现场检查监督安全工作，经我们统计每月电话查岗18次，现场查岗4次，将洛川库的事故发生率压缩到零。

>四、安全员爱岗敬业的工作精神是搞好库区安全工作的基础

洛川库区安全员是从县局抽来的精兵强将，他们按时交接班，严格执行库区各项制度。安全巡查，夏天顶着酷暑、蚊虫叮咬，默默无闻的坚持夜间巡查；秋天冒着大雨自觉更换库房上破损的瓦片；冬天迎着寒风一丝不苟巡查在库区的四周，清理房前的积雪；春天将家中的农活丢给妻子、老人，专心奋斗在库区的一线。正是我们员工爱库如家、牺牲亲情、默默无闻、无私奉献 的敬业精神，阻挡了盗贼的四次入侵；才在隔壁发生了千万元火灾时处事不惊，保护了国家财产。

安全员在做好本职工作时，还充当安全宣传员，使库区员工懂得安全不是一个人的事，是你中有我、我中有他、大家的事，库区的安全关系着南五县烟草人，甚至全市烟草人的声誉和利益，违规操作就是制造事故，任何一起事故对企业都是一种不可挽回的损失，对家庭或个人将会造成无法弥补的伤痛。在安全员的带动下库区员工改掉工作中的不良操作，节假日主动要求值班，个个成为合格的安全员，库区工作才得以顺利进行。

洛川库区将完成历史使命，今后无论我们从事任何工种都会把安全工作放在首位，发扬“爱岗敬业、恪尽职守、不畏艰难、无私奉献、无怨无悔”的库区精神，做好本质工作，为做强延安烟草贡献自己的力量。

**有关烟草方面的工作总结12**

>一、提高思想认识，增强勤劳意识。

送货岗位是“五大员”中最辛苦的岗位，夏天一身汗，冬天一身泥，遇到道路条件不好，还得当“启动机”。然而职业可以挑选，但职业的责任不能挑选，因此，我们要培养送货员的勤劳意识。

一是教育每个送货员要热爱自己的岗位，在岗位要任劳任怨，甘于奉献；

二是倡导艰苦奋斗的精神；

三是要有成就感，懂得企业发展与自己的付出息息相关，只有这样，每个人才会自觉在面对困难，克服困难，迎难而上，形成良好的勤劳意识。

>二、用心学习，提高送货员的专业意识。

送货员处于卷烟营销的前沿阵地，与市场、与客户紧密相联，因此必须具备较强的业务意识。简单一点的，就是熟练掌握各种卷烟的品牌、产地、特点，对各客户的经营地点、规模等了如指掌，对各条线路的里程、路况熟记于心。深层次一点的，就是要培养送货员对市场的分析能力量、观察能力和综合能力，把自己变为市场信息的储存、分析器，把有效的信息及时准确地进行上传下达，以达到协助客户经理控制市场的能力。同时，还要对送货员进行真假卷烟辩别、真假货币辩别、车辆、交通安全等知识的培训，让他们在送货的过程中能从容面对各种问题。

可敬、可爱的烟草送货员以及工作在烟草一线的烟草人，像“天使”一样，把公司对我们卷烟零售户最真切、最热诚的服务及时、准确的送到了我们千家万户，紧紧的把公司和我们卷烟零售户联系在了一起，为我们企、零关系的进一步和谐发展，默默的奉献着自己的青春。

>三、抓教育，培养送货员的大局意识。

虽说送货员每天都是那一成不变的工作模式和方法，但是，由于他们和客户面对面的接触，是企业与客户直接沟通的渠道，他的一举一动也就直接关系到企业的声誉，直接关系到客户对企业的认识，直接关系到消费者、客户对企业的诚信度，直接关系到客户对企业的忠诚度。如有疏忽，客户就会认为这不是个人问题，而是企业的管理问题，直接影响企业形象。所以，就要加大对送货员的教育力度，让每个送货员从内心深处认识到自己的责任，自觉履行职责，在工作中充分体现行业“国家利益至上、消费者利益至上”的价值观，站在行业、企业的.大局，看待自已从事的这份工作，把大局意识提升到一个新的高度。

>四、牢固树立责任意识。

自觉践行“两个至上”。蚌埠烟草企业“实”文化思想体系的宗旨，增强了马健“两个利益至上”行业价值观和以“实”为核心的企业价值观意识，以强烈的主人翁思想和主观能动性及创造性认真履行自己的职责，奠定牢固了自己的思想。马健很同意国家局姜成康局长的一段精辟论述：“责任是一种品质，一种追求，一种精神境界。全行业要进一步树立责任意识，在社会上树立负责任的形象，真正对国家负责、对消费者负责。责任又是具体的，不同岗位有着不同的责任。对于国家局、总公司就是要对中央负责、对社会负责、对行业发展负责，从而实现对国家、对消费者负责这一神圣责任。”从某种意义上说，责任是一种品质，一种追求，一种精神境界。讲责任，就要把手中的权力当作崇高的责任，恪尽职守，努力工作，切实做到对国家负责，对消费者负责，对零售客户和自己负责。在工作中马健始终如一地坚持“求实、务实、扎实”，始终如一地相信零售户、依靠零售户、尊重零售户，这是在践行以“实”为核心的企业价值观基础之上的思想跨越和精神升华，作为企业改革及发展中必备的思想基点和动力，也标志着时代的进步和召唤。樊利军说：“在很多人看来，送货员每天的工作流程都是一样的，但在我看来，每天的工作都是一个新的起点、新的挑战。我要利用好每一天，服务好自己的客户，对他们负责。”

我是烟草服务的窗口，是企业形象的展现，联系零售户的纽带，让每一个零售户满意是我工作的标准，优质服务是我每天的誓言，为促进烟草的发展，为共创成功，为每个消费者的笑脸，我将用辛勤和汗水，迎接每一个明天。

从抽出办理简易案件至今已有一年整，在思想上，我一直珍视现有的工作岗位和环境，以能为城市管理所做出应有的贡献为己任；在工作上，我勤恳努力，服从领导安排，积极主动工作，以任劳任怨、按时按质按量完成工作为原则，确保本职工作尽善尽美；在自身方面，我认真积累工作经验，注重专业理论知识的完善，以期能使自己的业务水平不断提高。我深知，在工作中员工态度的端正、工作的仔细和耐心是业务工作效率与质量的保证，员工工作环境的稳定及至行业工作经验的精熟是业务不受损失的法则，在以后的工作中，我将一如概往地坚持上述工作原则，努力把本职岗位工作做“实”，做“细”，为城市所的建设和行业的发展做出自己应有的贡献。

**有关烟草方面的工作总结13**

亮点一：增强专卖管理工作人员的涉罪案件移送意识，明确涉罪案件移送标准，完善工作流程，规范案件移送程序和法律文书，提高涉罪案件移送质量，做好强化监督检查，确保所有涉罪案件依法移送，并出台了《烟草专卖涉罪案件移交法律法规汇编》。

亮点二：制定涉案财物管理制度，主要是通过对过去的涉案财物管理工作进行有针对性地总结、剖析，并按照相关法律法规和省、市局的各项规定，结合实际针对专库存放、专人保管、台账运用、严格登记、手续清楚、账物相符和涉案物品没收、收购、移交、销毁及罚没物品安全保卫方面进行了整顿和规范创新，使涉案财物管理水平全面得到提升。

亮点三：以《行政许可法》和《烟草专卖法》为准绳，从实际出发推行了《烟草专卖零售许可内部管理规定》和《烟草专卖零售许可证管理汇编》，在实践过程中不断加以总结提高、补充完善，从形式到实用、从松散型管理到集中型管理、从不作为到有效监督，现已形成一套能广泛适用、可操作性强的管理模式。

亮点四：着力打破传统的“以员工的工龄、职位来发放员工工资”的模式，找准年度最高工资限额与最大激励作用的最佳切合点，盘活、用好年度最高工资限额，适时调整“三员”考核策略，建立健全工资预警机制，完善考核办法，有效地防止薪酬静态化，并建立绩效评估系统，根据不同职级及不同职能部门实施月评估和年度评估相结合的方法，使员工通过动态薪酬自我评价本月工作表现和绩效，并不断调整，使其心态和行为向有利于公司的积极方向变化，有效地发挥“三员”薪酬管理的激励作用。

亮点五：切实做好固定资产和低值易耗品管理，结束了以往手工操作管理方式。

亮点六：，着力规范卷烟经营全过程管理监督、财务管理监督、对物质采购与工程建设管理监督，以及对干部选任与劳动用工管理监督四个环节，不断建立健全规章制度，进一步完善内部管理监督制约机制，充分发挥效能监察和民主监管的职能作用。

亮点七：积极做好预算管理，强化部门之间的沟通与协作，根据部门实际增减预算项目，并制订预算的奖惩制度，实现预算管理的全过程监控，各部门做到事前、事中、事后的全过程跟踪，做到事前有预算，事中有监督，事后有分析。

亮点八：加强会计基础工作管理，对原始凭证实行“八审八看”，要求会计人员做到“四有”，确保在执行会计制度中做到“三无”，并开展原始凭证粘贴、表格规范填写的评比，对存在的问题及时纠正和解释，进一步规范会计基础工作。

亮点九：突出以公章管理、档案管理、合同管理为重点，着力规范办事程序、完善管理制度、狠抓执行落实、加强监督管理、不断完善提高基础工作

亮点十：，一是各收购点进行挂样收购，让烟农对照样品收购，防止压等压级或提等提级，接受烟农监督；二是请技术监督局的检测员对计量秤检测核对，接受标准计量部门的监督；三是由烤烟协会推荐四名有权威的社会人士担任烟叶收购社会监督员；四是专卖部门参与烟叶收购监督检查，督促烟叶收购工作人员严格执行国家烟叶标准和收购价格政策；五是财务人员定期到各收购点核对收购资金支付情况，盘查烟叶收购账物是否相符，收购资金是否及时发放到位；形成了烟农、社会、部门、地方政府多管齐下的立体监管体系。

加强对证件的管理工作。一是制定了卷烟准运证到货确认制度，进一步明确到货确认的职责分工、操作流程及有关规定。二是加强对烟草专卖品工作的监督管理。三是在开具烟草专卖品准运证管理上进一步明确烟草专卖品准运证办理程序及开证人员的工作流程。四是进一步规范烟草专卖品个人携带证的操作流程、审批程序。五是在办理零售许可证方面，为防止掌握合理布局的偏差和人为弊端，杜绝不规范操作，体现阳光办证。

落实零售户合理供货制度。

加强对促销活动的监督。对各厂家的促销严格按照省局下发的备案表内容（促销活动的时间、地域范围、卷烟和礼品数量），加强对促销活动的监督。对来厦的商家代表、业务员，专卖办定期进行约谈，强调相关政策，杜绝擅自向零售户开展促销行为的发生。

做好行政执法与刑事执法的衔接工作。做好行政执法与刑事执法的衔接工作，确保实体与程序上的合法性；定期举办培训，加大办案培训力度，以提高执法人员的业务素质与技能。

加强对案件的审查与监督。一是明确办案程序及幅度内的处罚标准，对行政处罚案件中涉案金额2万元以上的案件、复议案件以及案情重大复杂的案件进行评审，确定处理方案，并制作记录。二是建立内部重大案件督办制度，对涉案数量较大、涉案金额较大、后果严重或影响较大的案件实行督办。

**有关烟草方面的工作总结14**

我是\*\*\*\*烟草的一名客户经理，从今年六月份以来，积极响应公司号召，紧紧围绕“对您负责、让您满意”的浙烟宗旨，并积极配合专卖管理员、送货员、电访员，顶高温战酷暑，任劳任怨，扎实做好辖区的业务访销工作，使卷烟销售实现合理定量前后的平稳过度，基本完成各项考核指标：6月份，我辖区共销售各类卷烟箱，完成考核任务的107%，省外烟占总销量的;在城区新红“白沙”上柜率达95%以上，在城郊片达70%以上，城区片电子结算率达78%，各项指标与去年同期相比都有所提升。

>一、主要成绩

1、紧抓卷烟结构调整，努力提高省外卷烟所占比重。根据\*\*烟草公司省外烟销量所占比重不到30%的现状，我在平时走访中，有侧重点地对省外烟进行了上柜，对黄“芙蓉”、汉“双喜”，新红“白沙”，“黄果树”系列，一品“黄山”等，着重进行卷烟包装、口味、价格等方面的宣传，不但让零售户进一步认识这些省外烟的特点，同时还让消费者更多的了解省外的品牌卷烟，以提升省外烟的销量比重。

2、密切注视大户及一些销售异常户经营动态。对销量有异常的零售户，尽快找出原因，及时与零售户取得沟通;对发现有违规经营的零售户，则以净化单的形式，及时与专卖管理员取得联系，将出现的问题尽快得到解决。

3、客户投诉热线宣传到位。同时将我们自己的.手机告知辖区内每一位零售户，以便和零售户沟通，及时发现问题，解决问题。

4、积极做好访销服务工作。坚持卷烟供应合理定量，在货源供应、服务上一视同仁，经常性地提醒零售户做好订货前的准备工作，以提高订单的准确率，并巩固卷烟明码标价。

5、与广大守法卷烟零售户经常联系、沟通，以取得他们的信任，从而更深入的了解市场行情，为公司业务开拓经营提供决策。

6、与电访员及时沟通。如遇天气不好或在订货时出现差错，我主动与电访员取得联系，对有困难的卷烟零售户，及时到零售户店中帮助订货。

>二、存在的问题

1、零售户卷烟订单出现差错较多。卷烟品种多，电访员订货时速度太快，较多的零售户讲\*\*方言而不会讲普通话，在订货时电访员没有及时核实零售户所订卷烟的数量和品种，电信线路出故障等等原因会导致订单出现一些差错。

2、假烟销售比较猖獗。“某某店里卖假烟”是我们在平时走访中听到较多的话。合理定量后，经烟大户的货源受到严重压缩，大户的货源短缺现象日趋明显，而经烟大户又不甘心将已占有的一部分市场份额拱手相让，于是就想方设法乱渠道购进非法卷烟，其中大部分为假烟，从而导致目前私假卷烟比较猖獗。近期假冒卷烟以“红双喜”、软“牡丹”、明珠“西湖”、软“新安江”、老“雄狮”、硬长嘴“利群”、“双叶”及“三五”等最为常见，对公司的业务开拓经营形成较大冲击。

3、大户到小户处购烟加剧。目前出现部分小户为大户代订货现象，也有较多大户到小户购买的现象，原因是有些小户某些品牌卖不了，看到有钱赚，就卖给大户，大户就以高于公司批发价每件5元、10元的价格购买。

4、紧俏烟的供需矛盾主要为薄荷类卷烟绿“双叶”。进入六月份，绿“双叶”需求量逐日上升，绿“双叶”的供需矛盾日趋明显。由于绿“双叶”的口味不比薄荷“五一”差，价格比薄荷“五一”价格低2元/包等原因，比较多的消费者选择了绿“双叶”。

>三、下月的工作计划

1、密切注意合理定量后卷烟市场的动态，重点走访农贸市场与综合市场。

2、进一步做好电子结算工作，提醒卷烟零售户主动订货，使得电子结算率和订单成功率能够上一个新台阶。

3、做好零售户的卷烟标价签的更换工作。目前零售户的卷烟标价签破旧现象较严重，在下月的访销中，需要及时更新。

4、100%做好投诉电话宣传单的宣传发放工作，将投诉电话不干胶粘贴在零售户营业场所明显位置。

5、关注零售户的销量波动情况。对卷烟销量波动较大的零售户，及时沟通，并及时与片区专卖管理员联系。

**有关烟草方面的工作总结15**

20xx年以来，我们财务科在局公司党委的领导下，在上级局（公司）职能部门的业务指导下，以年初局（公司）提出的“以企业效益为中心，以增强企业综合竞争力为目标，以质量贯标为主线，以人力资源管理为核心，以两烟生产经营和专卖管理为重点，以党的建设和精神文明建设做保障，实现质量记录标准化，技术业务规范化，经营管理科学化，企业效益最大化，推动县烟草在快车道上高速发展”为工作指导思想，全面落实预算管理，强基础，抓规范，充分发挥财务管理在企业管理中的核心作用，各项财务工作有了明显提高，现将二0XX年财务工作开展情况汇报如下：

>一、以质量贯标为契机，不断增强全员的预算管理意识。

今年，市局（公司）将我公司列为第一批质量认证达标单位，职工的质量规范意识明显增强。我们以此为契机，根据财务管理的特点以及财务管理的需要，及时出台了局（公司）《全面预算管理制度》，各科室站所分别配备了预算管理员，从而使每项工作有计划、有落实、有监督、有考核。在费用控制方面，一是采取定额包干的方式，将手机、座机费、办公费、油料费定额控制，节约归已、超支自负，培养了职工的节约意识。二是采取预算审批的方式，对定额以外的费用，必须先层层审批，没有审批发生的费用，一律不予报销。在现金预算方面，为提高现金预算的准确性，在实际支付时做到，没有现金预算项目的不予支付，超预算支付标准的不予支付，从而提高了现金预算意识。在职工借款还款方面，规定了借款必须于出发后十五日内还款，并将其写入科室方针目标，确实起到了降低借款数额，减少资金占用，避免呆帐发生的积极作用。

通过预算管理这一有效的管理手段，职工的规范意识进一步增强，促进了各项工作的开展。

>二、以培训为动力，不断提高财会人员的业务水平。

几年来，市局（公司）一直把人员培训视为企业发展，增强企业竞争力的突破口，财务管理工作同样迫切需要素质较高的会计从业人员，因此我们根据实际工作的要求，年初就制定了基层会计人员培训计划，有步骤有目的的进行培训，今年共举办了三期会计人员培训班，分别学习了《会计法》、《烟站财务管理核算办法》、《企业管理工作意见》、《工作质量与方针目标考核办法》。通过学习，进一步了解了公司的各项管理制度，懂得了基层烟站会计人员的工作要求，如何更好地做好基层财务工作等。提高了干好基层财务工作的主动性与积极性。

同时，我们还加强了财务科全体人员的业务培训，财务科全体成员积极参加各种形式的学习，努力提高业务水平，在市局组织的大比武中取得了较好的成绩，同时在财政局组织的财务基础工作检查中，得到好评。财务科成员更是把提高自身素质当成是能否胜任工作，能否提高财务管理水平的头等大事来做。积极进取，努力学习，今年先后有三人次参加了全国会计中级职称考试，二人次参加了全国会计初级考试。烟站会计人员也有多人次报名参加了全国会计初级考试。局（公司）全体财务人员业务技能水平不断提高，为干好工作提供了素质保证。

>三、以考核为手段，促进财务基础管理水平的提高。

随着企业管理的进一步深入，财务的管理职能逐渐增强。今年，市局（公司）为加大责任制考核力度，保证责任制的贯彻落实，专门成立了考核组织，财务科同企管科及办公室一起积极参与考核，严格按责任制考核兑现，保证了各项工作的顺利开展。体现了责任制的严肃性与公正性。

在今年的财务管理工作中，最重要的一点就是借市局（公司）的考核体系，采取了工作质量与方针目标的考核机制，将管理的要求与重点，纳入工作质量与方针目标考核。制定了烟站会计、保管方针目标工作质量考核标准，将科室费用预算、职工借款写入方针目标。通过月份考核与工资挂钩，季度与奖金挂钩等兑现按《财务会计制度》和《会计法》的要求，全面提高财务核算质量，实事求是的体现财务经营成果，做诚信纳税单位。并顺利通过每年一次的国税、地税关于纳税情况的检查。

这就强化了财务的监督管理职能，规范了各站所经营行为，有力保证了各项工作的顺利进行。

>四、积极参与企业经营管理，搞好公司财产物资的清查与盘点

随着企业的不断发展，财务的管理职能日益显现。财务管理参与到企业管理的方方面面，从物资采购中的比价采购小组到基建的招投标，再到废旧物资的处理等等，财务科都参与其中，起到了其应有的作用。

烟草分公司财务科工作总结和20xx年工作计划,标签：财务工作总结与计划,财务工作总结范文,

为加强对基层站所各项财产物资的管理，迎接各级的指导于检查，通过现场清查，由物流服务中心建立了烟站、管销所的.固定资产、低值易耗品登记台帐。今年6月份，财务科全体成员利用晚上的时间，加班加点对各烟站烟用物资的扶持兑现情况进行了核查，通过核查，提高了基层会计、保管的责任心，规范了烟站的会计基础工作，有效的防止了错误的出现。这就加强了管理，确保了财产物资的帐帐、帐实相符，提高了财产物资的利用效能。

>五、搞好财经秩序整顿工作，全面做好迎接审计的准备

根据上级局（公司）关于财经秩序整顿工作的要求，结合我公司自身的实际，认真搞好自查与整顿，特别是把整顿工作视为规范企业经营行为的良机。首先，对20xx年以来的卷烟购、销、存业务认真检查，并与烟厂核对一致，确保做到帐帐、帐实相符，没有发现违反规定的行为，保证了自查工作的质量。其次，对基层站所进行全面审计，加强对金曾会计人员的指导。从会计基础工作导演用物资的扶持兑现，再到烟叶收购中涉及到的财务工作，财务科人员都一一指导到位，规范了会计的基础工作，为迎\_的检查做好了充分的准备。

>六、加强资金管理，减少资金占用，提高资金利用率

年初，我公司资产负债率高达，为了切实降低资产负债率，从点滴做起，控制资金占用，提高资使用效率，首先对欠款情况进行了分析，会同各业务科室积极回收货款。其次做好现金预算的预算和编报，防止资金的积压。第三、严格执行省资金结算中心的管理规定，从严控制烟站资金占用，将物资销售款及时要求上划。从而减少了资金占用，降低了财务费用，提高了企业经济效益。

>七、二0XX年财务工作计划

为全面搞好二0XX年全面预算管理与财务管理工作，我们计划重点抓好以下几个方面的工作：

（一）根据上级公司下达的预算指导意见，进一步搞好预算管理工作。预算管理作为财务管理中的重要一环，与全面做好财务工作息息相关。在明年的工作当中，要进一步加强对科室、站所的费用预算指导与预算管理，认真做好预算的分析、分解与落实工作，使全面预算管理真正成为全员预算管理，让预算真正发挥其应有的作用。

（二）结合iso9000质量认证，当好领导的参谋，确保完成上级局（公司）下达的各项指标。今年，公司已走上了良性发展的快车道，卷烟销售与烟叶经营质量不断提高，企业资产得到进一步净化与整合。结合市局（公司）贯彻9000质量认证体系，本着“严、深、细、实”的原则，全面强化两烟责任制的制定与落实，在千辛万苦抓增收的基础上，千方百计研究节支，力争完成各项任务指标。同时，认真研究搞好多种经营工作，围绕盘活资产，对现有闲置的网点和烟站进行对外租赁；认真清理往来帐户，大力回收货款，减少资金占用，提高企业资产负债结构，降低企业资产负债率。根据上级公司物资采购的要求，进一步健全物资比价采购制度。

（三）继续开展会计从业人员的培训活动，进一步搞好烟站的基础工作，提高管理水平。企业越发展进步，财务管理的作用就越突出。所着企业的不断发展壮大，对财务管理的要求也越来越高。为了适应这一要求，就必须继续开展会计从业人员的培训，提高会计从业人员的水平。在提高会计人员水平的基础上，进一步加强检查督促与指导，搞好会计的基础工作，为更好的参与企业的经营管理工作打下坚实的基础。

总之，今年财务科的工作在各位领导的支持与帮助下，在各科室和基层站所的配合下，按照党委的部署和安排，认真组织落实，取得了较好的成绩。但是，来年的任务更重，压力更大，我们财务科全体成员将变压力为动力，积极进取，开拓创新，充分发挥财务管理在企业管理中的核心作用，为企业的发展壮大做出新的更大的贡献!

二○xx十二月五日

<h2 style=\"te

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！