

# 最新县烟草公司年度工作报告总结 公司 年度工作报告(模板7篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

## 县烟草公司年度工作报告总结 公司年度工作报告篇 一

20xx年是我公司在新的形势下，继续深化企业内部改革，努力实现可持续发展的关键一年。从年初开始，在公司生产形势十分严峻的情况下，各级干部能够自觉站在公司发展的高度，在公司党政班子的带领下共谋公司改革和发展大计。广大职工也能认清形势，转变观念，积极行动起来，认真贯彻落实公司一届一次职代会精神，围绕公司“成本效益年”的主题活动和公司改革的整体思路，扎扎实实地开展各项生产工作，保持了良好的精神状态。通过公司上下的共同努力，各项工作取得了阶段性进展。目前，内、外部市场的活源正在逐步落实，各项施工生产工作正陆续全面展开，公司的生产形势明显好转。随着后续活源的落实，完成公司全年的生产目标大有希望。

今年公司一届一次职代会，我们确定了完成施工收入3.5亿元的生产目标。其中，油田内部2亿元，外部1.5亿元。从目前活源的落实情况看，油田内部项目可能有所欠缺，但我们要争取用外部活源进行弥补。

总之，公司3.5亿元的生产指标不能动摇，而且要力争有所突破。随着油田内部第二批招标项目的落实，公司已经承揽到工程项目34项，工作量2.2亿元。其中油田内部工程27项，工作量1亿元；外部工程7项，工作量1.2亿元。最近，外部

市场开发又有新进展，五分公司跟踪的沈大高速公路、三分公司跟踪的加格达奇至漠河公路即将签订合同，这两个项目的工作量大约在5000万元左右。这些来之不易的活源，是公司上下团结协作、共同努力的结果。市场开发部和一分公司、五分公司、六分公司等单位作了大量、艰苦、细致的工作，取得了十分可喜的成效。1—5月份市场开发部在外部市场共投标25个项目，中标4个，2个项目正在评审中。

目前还有内蒙的绕城公路、江西省信丰到定南公路、吉林的白山公路等4个项目正在跟踪，这些项目的工作量大约在1亿元左右。油田内部正在跟踪的项目大约在20xx万元左右。这些消息对我们公司来说是非常令人振奋的，但我们也应该看到，和公司的施工能力相比，活源仍然不足。况且，从已经落实工程项目的情况来看，点多面广，项目分散，在施工管理上不利于生产的组织与协调。油田内部工程项目，存在着计划下达晚、图纸到位晚、开工时间晚等诸多不利因素，有些项目资金不到位，受征地、动迁、土源等多方面因素的制约，迟迟不能开工。外部项目要求标准高，人员、设备投入大，造成内部设备、运力紧张。这些不利因素的存在，给完成全年生产经营目标带来了较大的难度。

因此，下一步的工作重点主要有两个方面，一是要加大项目跟踪和活源落实力度，做好市场开发工作。吉林、内蒙、南京等外部市场要争取再承揽到一个亿的工程。油田内部市场也要千方百计多争取一些活源。二是要加大生产组织与管理力度，全力以赴抓好生产运行，把承揽到的工程项目优质、高效地完成好。

一、狠抓施工前准备，做到“六个超前”。根据公司活源少、项目分散的生产形势，我们必须全力做好施工前的各项准备工作，做到“六个超前”。一是技术准备超前。施工大干，技术必须先行。在工程没有正式开工前，首先做好技术交底、图纸会审、恢复定线等技术方面的准备工作，为工程开工创造条件。

二是项目管理的组织准备超前。要完善项目管理组织机构，健全各项管理制度，形成网络。同时要落实责任，明确分工，做到项项工作有人抓，人人肩上有指标。

三是人员准备超前。要配齐配全工程施工所需的管理人员、技术人员、操作人员，并做好这些人员的上岗培训工作，提高施工人员的整体素质和业务水平。

四是设备准备超前。要做好现有设备的检修保养工作，保证设备的完好率，做好随时调用的准备。

五是材料准备超前。目前，材料招标工作已经完成，下一步要重点做好材料计划和备料工作。各分公司在拿到工程图纸后，首先要做好材料计划，报给物资供应分公司。物资供应分公司要根据每个项目的工期安排做好材料进场的总体计划，并认真组织备料，对重点工程所需材料要重点保障，确保施工需要。

六是机关、后线服务超前。在为基层服务方面，机关和后线应做出表率，工作要有超前意识，深入现场，靠前指挥，提前做好为前线服务的各项准备。从当前开工的情况看，有些单位对施工准备不够重视，行动迟缓，标准不高，工作粗放。希望这些单位能立即整改，充分认识到施工准备不但能争取时间，也能出效率、出效益。

二、大力承揽活源，狠抓计划落实。根据公司目前的活源状况，全公司共有30个项目经理部，其中已经落实施工项目的有20多个，还有近10个项目经理部没有施工项目，无法发挥应有的施工能力。为此，在工程任务的承揽方面，市场开发部和各分公司要继续加大待寻项目的落实力度，重点项目重点跟踪。油田内部项目应加大与油田公司、管理局的沟通力度，依靠建设集团，搞好协调，统一运作。在计划的执行方面，生产协调部要统筹安排，加大力度，突出全局性和严肃性。外部工程计划管理要突出宏观性，重点控制每月的工期

红线；油田内部项目的计划要细化到每个分项。

各分公司要根据公司的总体安排，结合各自工程的实际进展情况、工程量的多少，对剩余工程量倒排施工计划，确保当天任务当天完成。从四月份的生产组织来看，有些单位在计划的执行上缺乏紧迫感，缺乏抢的意识，致使生产组织松散，工作麻木迟钝，进度缓慢。希望各单位要多想办法，创造条件开工。否则，尽管有后续活源，恐怕在时间上也要来不及。因此，生产协调部要加大计划执行过程中的检查与考核力度，各分公司和项目经理部要抓紧制定出科学合理、明晰严谨的生产计划，并按此组织实施。对不能按时完成施工任务的单位，要给予处罚，直至清除现场，更换队伍。

三、狠抓技术质量管理，打造精品，提高信誉。技术质量工作直接关系到公司的形象和信誉。因此在技术质量管理上，要从以下几个方面做好工作。

一是从思想入手，突出强调责任意识和质量意识，针对过去存在的返工现象和质量问题，尤其是一些质量通病，对职工进行质量意识教育，彻底消除职工思想上深层次的质量隐患。

二是对公司确定的五个重点工程，必须严格按标准组织施工，大幅度提高工程质量，确保用户满意。各采油厂的工程，施工队伍较多，各单位要将其视为公司的形象工程、信誉工程，认真对待，加倍珍惜，必须靠我们过硬的质量、可靠的信誉达到用户满意。

三是公司技术质量部门要重点加大施工过程中技术指导和质量检查力度。完善施工技术要点和施工工法，加强技术指导，对关键工序要亲自到现场进行技术交底。同时，公司质量部门要与基层单位签订质量目标责任状，将质量责任和目标落实到人。对质量不合格的单位 and 项目，要严管严罚。

四是质量管理要实行专人负责制，做到全员参与，全过程监

控。各分公司要成立自检小组，完善自检制和抽检制，抓好样板起步，对各分项工程设专人检查，严把工序交接关，质量不合格决不能进入下道工序。今年，我们把林源路、宏伟园区道路工程、南一路、中八路、局广场列为重点工程，必须精雕细刻，打造精品，确保创优，树立公司良好的信誉和形象。

四、加大施工过程中人、机、料的组织与协调力度，确保各项工程按期完工。生产组织与协调是否到位直接关系到工程能否如期完工。今年，在项目协调上，首先要突出主次，明确主责单位和附属单位，改变过去由于主责单位和附属单位之间责权不明导致双方相互推诿、扯皮的现象，造成不必要的损失。

其次，在单位协调上，要突出全局意识和协作精神，强调准时正点。工程施工单位要按照公司的整体要求，科学组织生产，保证人员、设备和材料的合理调配，做到有令必行，讲求时效。配合单位要全力以赴，随叫随到，保证工程施工单位的生产需要。从近期生产协调的情况看，个别单位还存在生产指令不畅通的现象，对公司的生产安排传达不到基层，得不到落实。今年，生产协调的关键是抓效率、抓效果，坚决不允许出现拖着不办、应付了事的现象。

第三、公司有关部门要各负其责，大胆管理，团结协作，提高服务水平。要立足一个“实”字，说实话，办实事，求实效，树实风。务求高标准、高水平、高效率。下一步我们将继续推行现场办公，并在内容和形式上给予丰富，真正为基层解决实际问题，把工作抓实抓细。

五、加强现场文明施工管理，树立公司的品牌与形象。施工现场是公司施工管理的窗口。加强现场管理是树立公司形象的有效手段。各单位要按照公司生产协调部下发的《现场文明施工管理办法》的有关要求，按照规格化的标准，认真抓好落实。现场管理不是做样子，而是施工动态管理的切入点，

是施工单位生产管理的基础。杂乱无章的现场不会管理出优质工程，不会锻炼出好的施工队伍。因此，施工现场管理必须上水平、上台阶，做到忙而不乱，井然有序，树立好公司的品牌与形象。目前开工的几个项目，有的现场管理比较混乱，标准不高，程序不清，忙乱无序，体现不出专业队伍的施工水平。各单位必须引起足够重视，立即整改。公司近期将组织全面检查。

六、严格控制工程成本，提高经济效益。低成本、高效益是施工企业的永恒追求。在生产管理过程中，我们应该始终把经济效益放在首位。

第一、要引导职工树立过紧日子的思想，把“成本效益年”活动落到实处。在生产组织和施工管理过程中，要处处精打细算，事事讲究节约，从一点一滴做起，严格控制成本。

第二、要做好挖潜增效工作。做到干与算并重，赚与省结合，发动职工结合本职工作，节支挖潜。

第三、要制定成本控制计划和措施。一是要做好成本预算支出的审核，该由公司审核的一定要履行手续；二是要加强成本的动态控制，分解成本指标，落实到项目，落实到责任人；三是定期进行成本分析和检查，勤考核硬兑现，保证成本控制计划目标的实现。

七、加强安全环保工作，推进hse管理体系的运行。安全环保工作是一切工作的前提和基础。各级领导和干部职工要引起足够的重视，做到常抓不懈，警钟常鸣。今年，管理局要加快推进iso9000□hse□osh和iso14000一体化工作，并把我公司列为建立和实施“四位一体”管理体系的单位。安全环保部和各基层单位要结合本单位的行业特点和生产实际，抓好体系的运行。并采取切实有效的措施，确保安全环保工作上水平。

第一、要加强对施工人员、设备操作人员、驾驶员进行安全教育，强化职工和民工的安全意识。

第二、要采取必要的安全防护措施，重点岗位要加强技术培训，合格后方可上岗。

第三、要按程序按标准组织施工，杜绝违章操作的行为。第四、在公共场所、楼区附近的施工项目，要采取有效措施，减少噪音，注意防尘。第五、要加大检查和奖惩力度，安全环保部要定期检查，不定期抽查，对安全事故的责任人严肃处理。真正让制度得到落实，让措施见到实效。

根据公司目前的生产形势，针对下一步生产工作讲几点要求：

一、要加强领导，明确分工。根据公司今年活源少、项目分散、开工时间晚、工作量大、个别项目动迁难度大等实际情况，必须加强施工生产的组织和领导。首先，公司领导要分片包点，有重点、有目标地深入工地，对工程项目包质量、包工期、包安全。分公司领导也要包点包队，明确分工，深入现场，靠前指挥。各分公司生产副经理要立即住进前线，跟班作业，解决具体困难。

二、要树立时间观念，增强责任感和紧迫感。从现在算起，有效施工时间仅有五个月，全公司平均每月要完成7000万元的工作量，才能保证全年生产目标的实现。各级干部要充分认识到今年生产形势的紧迫性，引导广大职工树立时间观念，增强职工的责任感和紧迫感。各分公司要利用春季雨少的有利时机，紧锣密鼓地安排生产，抢前抓早，尽快开工。要打破常规作息时间，每天早晨4点半必须到现场，组织生产会战，掀起施工高潮。各单位决不能存在活少推着干的心理，要速战速决，不能搞持久战，宁可提前完工等活干，也要按照公司规定的时间完工，为后续活源的施工做好时间储备。此外还要引进内部竞争机制，对不能按期完工的项目，要拿出来交给没活的单位施工。

三、要树立生产协调部门的权威性。公路施工季节性强，在生产组织过程中必须要树立生产管理部门的权威性，保持各项生产指令的畅通。各级生产管理干部要靠前指挥，服从大局，真抓实干，敢于负责，保持政令畅通。对生产过程中顶着不干、拖着不办的现象，要坚决杜绝。

四、要注重效率，狠抓落实。各项工作只有落到实处，才能见到实效。在施工管理过程中，各级干部尤其是生产管理干部要转变工作作风，办事雷厉风行。要强化纪律约束，令行禁止。在生产协调方面，要注重提高效率，杜绝推诿扯皮现象。同时，工作要高标准，严要求，把各项工作落到实处。

五、要加大监督检查力度。在生产全面展开后，公司将采取切实措施，成立督查小组，深入施工现场，对施工中的技术、质量、进度、安全、现场文明施工等情况进行全方位、全过程的跟踪检查，重点检查私自外雇设备、私自采购材料、虚报工程成本等现象。公司闭路台要跟踪报道工程进展的有关情况，对完成好的单位进行表扬，差的单位给予曝光。

总之，公司的生产任务正在落实，工作目标已经明确。我们必须鼓足干劲，坚定信心，在公司党政班子的带领下，团结拼搏，奋发大干，迅速掀起施工生产高潮，为完成公司今年的各项生产任务、实现各项生产目标而努力。

谢谢大家。

## 县烟草公司年度工作报告总结 公司年度工作报告篇二

安全生产是我们物流公司的永恒主题，没有安全生产便没有一切。是新中国成立60周年，政府部门安全检查力度进一步加大，执法更加严格。针对这一情况，我们公司严格执行“安全第一，预防为主”的经营目标，把安全生产作为公司的第一件重要大事切实抓紧抓好，健全安全生产规章制度和安全操

作规程，提高员工的安全意识和安全行为，确保公司安全运行，以安全促发展，以安全增效益，努力构建公司安全生产环境，保持了全公司总体稳定的安全经营形势。

## 1、签订安全生产责任状，确保安全生产

我们公司抓安全生产的一个重要举措是签订全员安全生产责任状，通过以责任制的形式，把安全生产的责任分解到每个员工，使每个员工根据自己的岗位职责，落实安全生产任务，承担安全生产责任，确保安全生产。我们公司还在安全生产上实行“安全一票否决”制，凡是涉及安全生产的任何事，我们公司都要经过仔细分析、认真讨论，凡是有一票否决的，就不能通过，有效保证了安全生产。为提高员工安全生产意识，强化安全生产工作，杜绝一切安全生产事故，我们公司开展了“百日无事故”考核竞赛，通过制订考核竞赛方案，严格实施，认真考核，取得了良好成绩，基本达到了“百日无事故”考核竞赛的要求。我们公司还要求缴纳安全风险金，用经济的手段强化安全生产，实现安全生产的目的。

## 2、加强装备投入，增强安全生产系数

我们公司为进一步提高危运车辆的安全生产系数，加大了装备投入，共投入资金xx万元，为危运车辆购置专用服装（危险品）24套，危货运输安全卡。通过加强装备投入，我们公司危运车辆提高了运行安全系数，既确保运输任务的完成，又提高了我们公司的形象，起到了良好的作用。

3、新购置危险品车辆全部安装了gps卫星定位系统我们公司投入资金xx万元，为新购置危险品车辆全部安装了gps卫星定位系统，使公司随时掌握危险品车辆的运行方位，了解危险品车辆的运行情况，及时获得车辆行驶相关信息，督促驾驶员安全运输，切实提高了公司对危险品车辆的管理手段，提高了危险品车辆的运行效率，确保产品运输安全抵达客户手中。

#### 4、加强安全培训学习，提高员工安全素质

我们公司始终树立安全生产观念，利用各种形式加强对员工的安全培训，从思想上防范安全事故的发生，从行动上防止安全事故的发生，增强员工做好安全工作的紧迫感和责任感，清醒地认识到做好安全工作的重要性，坚决克服麻痹思想和侥幸心理，树立“安全第一”思想，增强“安全重于泰山”责任意识，增强安全工作的预见性、主动性和针对性。在具体安全生产中，加强对司机、押运人员的安全培训，定期参加安全培训学习，加强安全生产工作的教育与检查，鼓励和安排司机、押运人员等安全生产有关人员参加市等上级单位举办的安全会议，学习培训，切实提高安全生产意识与安全生产工作技能，全公司所有危货运输驾驶员、押运员、装卸管理人员都取得了交通主管部门发放的从业资格证。

#### 5、加强运输车辆的检查、维修和保养工作

我们公司切实加强运输车辆的检查、维修和保养工作，车管人员每月对车辆安全和技术状况进行一次检查，对动用的车辆做到出车前巡回检查，收车后督促保养，按制度规定做好维修和保养工作，确保车辆技术性能良好。同时要求驾驶员每天必须坚持出车前、行车中、收车后的自查，对检查的情况要详细记录在登记本上。

#### 6、买足额保险，防范风险，避免损失

我们公司进一步提高安全生产保险系数，为防范安全生产风险，避免不必要的损失，买足额保险，增强了我们公司防范安全生产风险的能力，夯实了安全生产的基础。

随着国内油价的不断上涨、劳动力成本上升，人民币升值，运输量的减少，物流运输面临严峻挑战。为此，公司在困难面前，沉着应对，采取积极措施，加强管理，提高服务质量，扩展业务量。

## 1、继续巩固原有老客户的业务

受金融危机的影响，公司原有老客户都不同程度受到影响，为确保公司业务量，公司继续主动加强与世龙公司、高科（热电）公司、电化中达公司、乐安江化工公司、乐丰化工公司等企业的沟通和联系，动脑筋，想办法，合理调配车辆来降低运输成本。根据预先得到货物量多少安排运输车辆、合理规划运输线路，充分利用时间和空间，做到精细化配载，减少车辆空驶，从而提高运输效率，降低客户运输成本。

## 2、拓展新客户，扩大业务量

我们公司在保持稳固原有老客户的同时，主动出击，积极拓展新客户，扩大业务量，重点开发工业园在建新建企业及乐平周边县市万年、德兴等企业的业务。公司业务人员通过走访相关企业，了解他们的需求，介绍公司情况，以诚相待，积极主动争取货源。通过积极主动工作，公司新增了xxx□xxx等xx家企业。通过拓展新客户，既稳住了公司业务规模和市场占有率，又在货物运输市场竞争日益激烈的大环境下，取得了新的发展。

## 3、树立服务意识，提高物流服务水平

我们公司深刻认识到在货物运输市场竞争日益激烈的情况下，只有树立服务意识，提高物流服务水平，才能获得生存之地，才能有所发展。我们公司进一步加强与客户联系、沟通，通过提供实实在在优质服务，取得新老客户对我们公司的满意度和依存度，深化服务合作深度和广度。我们公司转变服务观念，真诚树立服务意识，牢记服务只有更好，没有最好，进一步提高服务质量。我们公司要求业务人员既要熟悉公司的业务流程，又要熟悉掌握客户的业务需求，了解产品性能，运输线路及运量，争取主动。认真对待客户提出的每一条意见和建议，尽量予以解决与落实，满足客户的要求，通过自己的真心实意获得的满意，用优质服务稳定现有客户，发展

潜在客户，使公司进一步发展业务量，创造良好经济效益。

## 县烟草公司年度工作报告总结 公司年度工作报告篇三

一是多措并举抓销量。科学测算，将全年卷烟销量、重点品牌及低焦油任务分解到月到片，逐月开展卷烟销售劳动竞赛活动，坚持周通报、月考核，定期召开经济运行分析会，并分别在一季度以及8、9月份开展了旺季和淡季卷烟销售劳动竞赛活动，抓住了市场先机，促进了销量的提升。二是培育品牌提结构。加强重点骨干品牌、低焦油品牌的市场营销，采取选定目标客户，掌握营销情况，强化经营指导和品牌推介的方式，不断提升重点骨干品牌、低焦油品牌的销售份额。同时，按照统一安排，集中开展了好猫(长乐)品牌、猴王(软红)品牌和长白山(红)、红双喜(硬8mg)金圣(庐山)、白沙(精品8mg)双喜(软国际)五个重点品牌以及南京(雨花石)、南京(十二金钗)、黄鹤楼(天下名楼)、泰山(心恒)、真龙(燃情时光)五个细支卷烟的品牌培育工作，并在全市排名中取得了较好的名次。三是全面提升抓终端。围绕明码标价、扫码销售，制定了《武功分公司现代零售终端户和e商盟客户考核办法》，切实加强对零售终端的监管，不断提升零售终端建设水平。年度建现代终端户182户，发展网上配货户145户。四是提升素质抓培训。围绕卷烟营销人员技能鉴定教材及新商盟系统v6操作系统e商盟终端管理系统的操作应用，每月开展两次集中培训，不断提升卷烟营销人员的营销理论知识和技能水平；采取上门服务和集中组织培训的形式，加强对普通客户和e商盟重点客户的培训，年度集中组织培训5次，客户的经营水平和服务满意度明显提升。

### (二) 强化监管，突出创新，专卖管理工作成效显著

一是保持打假的高压态势。克服畏难情绪，强化责任意识，分解线索任务，严格月度工作质量考评，完善打假协作机制，

提升打假破网能力。年度查处假烟案件11起，案值2300元，移交假烟网络案件1起，传唤4人，刑事拘留1人，严厉打击了贩假售假分子的嚣张气焰。二是加强市场监管工作。扎实开展重点节日和重点市场的专项整治活动，加大真烟非法流动案件的查处和无证经营取缔工作，建立了违规户档案，制定了《违规户管理办法》，定期开展法律法规宣传和违规户培训。高度重视市场监管新方法、新载体的试点和推广，在积极推行“apcd工作法”的基础上，专卖股牵头开展了“五线联动工作法探索与应用”课题研究，并取得了较好的效果，该课题录入省局20xx年度qq小组课题库。年度召开“五线联动”联席会议10次，反馈处理信息102条，反馈反馈信息办结率100%；开展专项整治活动4次，法律法规宣传3次，违规户培训6次，取缔无证经营56户，查处真烟违法案件142起，数量2530条，案值11.7万元，在市局多次的明察暗访中，市场净化率名列前茅。三是加强证照管理工作。严格依据合理化布局方案和证照办理、注销程序开展证照管理工作，有效杜绝证照办理的违规违纪行为，提升了证照办理的透明度，受到了社会各界和卷烟零售户的好评。同时加强证照的日常管理，严查一证多店、有证无店等违规行为，推进了证照管理的规范化。年度依法依规办证61个，注销49个，证照增减基本保持平衡，使零售户比例保持在合理范围之内。四是认真履行内部专卖监督管理职责。及时做好大户备案、真烟案件备案、“一案双查”、入户核查及预警处理工作，认真履行日常监管和同级监管职责。年度处理各类预警21个，预警处理率100%；调查上级交办真烟违法案件2起，涉案卷烟1061条；真烟案件备案78起，入户核查230户次，同级监管6次；筹备并召开了全市系统内管工作观摩现场会，内管工作得到了上级领导的高度评价。五是加强专卖队伍建设。定期开展专卖人员纪律作风整顿、业务技能比武和技能鉴定培训活动，切实加强专卖人员文明执法教育、廉洁警示教育，不断提升专卖人员整体素质。年度专卖人员执法满意度在全市单项测评中取得了第二名的好成绩，为行风建设作出了贡献，并且中级技能持证率达到了市局的标准要求。

### (三)精细管理，整体推进，综合管理工作在上台阶

一是政务、企务高效运转。按照精文减会的要求，发文35个，办会9次，较去年同期下降8%，保证了企业政令畅通，高效运转；综合办牵头开展了法制、客户投诉、“天价烟”管理、信息管理、质量体系、信访稳定和劳资分配等工作。年度组织法律法规考试和宣传活动5次，有效处理客户投诉3起，完善了视频信息网络，组织开展内部评审1次，劳资分配和预算管理顺畅有序，无上访和不稳定事件发生，整体综合工作务实高效。二是绩效考核工作扎实开展。结合工作实际和市局季度考核实际，及时完善了绩效考核办法，并制定了补充规定，调整了绩效考评工作人员，坚持月度中心工作、月度考核和季度分析制度，不断完善考核内容和考评方式，定期分析评估、查找原因，提升绩效考评工作的公平性和适应性，充分发挥了督查促落实、考评激活力的作用。三是后勤管理保障有力。核对并建立了实物资产台账和财务备查台账，并做好维护和使用工作，保证了国有资产有序管理和增值升值；完成了职工活动室、职工灶改造和篮球场硬化工程，购置了职工灶设备并启动运行；严格执行车辆管理、水电费管理、来客接待管理、福利发放等后勤保障制度，为各项工作的顺利开展奠定了基础。四是安全管理效果明显。加强了安全值班、重点安全部位及工程建设、供暖维护等相关方的安全管理工作，坚持安全隐患排查和整改制度，及时维护各项安全设施并保障其正常运行，开展了安全标准化自查活动和安全“诚文化”宣贯活动。年度开展安全大检查4次，排查并整改隐患10起，增加应急灯4个、消防水带3条、灭火器2个，增添了安全应急救援物资9项，办安全文化专栏4个，实现了全年“安全无事故”的责任目标。

### (四)转变作风，注重培训，队伍素质明显提升

一是认真开展主题教育实践活动。按照市局部署要求，扎实开展了学习教育广泛听取意见、查摆问题开展批评、整改落实建章立制三个环节的工作，整改存在的问题12个，完善并

新建制度7个，集中学习了《总书记系列重要讲话读本》以及党的群众路线教育实践活动的相关学习材料5本，观看电教片12部，期间开展了纪律作风整顿、批评和自我批评、基层大调研和党员志愿者服务活动，党员干部的工作作风明显转变。二是扎实开展职工教育培训工作。认真落实年度职工教育培训计划，采取内训师培训和邀请专家辅导的方式，分别组织了专卖管理真假烟识别和案件经营、营销服务v6系统应用和终端服务、综合管理安全技能和公文写作培训，全面提升了职工业务技能素质。三是推动精神文明建设。组织开展了职工趣味运动会、职工业务技能比武；在端午节组织看望了敬老院孤寡老人；在重阳节组织慰问了离退休职工；认真开展了科级干部“4411”结对帮扶、“三个文明”进机关和资助贫困大学生捐款活动，精神文明建设得到了进一步加强。四是加强新闻宣传工作。组织各部门业务骨干召开了新闻宣传工作专题会议，壮大了新闻宣传队伍、组织了专题培训，不断提升队伍素质，新闻宣传工作取得了较好的成绩。年度发表通讯报道100余篇，论文2篇，被评为新闻宣传工作先进集体。

20xx年工作存在的主要问题：一是营销工作基础较为薄弱，销量增长乏力，队伍持证上岗率偏低，样板客户数量有限，现代终端水平不高；二是专卖管理案件经营水平有待于提升，经营案件线索能力不强，至今无网络案件突破；三是企业管理有待于加强。制度的完善和落实还有不到位之处，质量管理体系建设方面较为薄弱；四是队伍建设还有待于加强。人员结构老化，人力资源不足，重要岗位人才短缺，整体队伍业务素质还不高，与现代企业管理的要求还有一定距离。

### (一)保状态，优品牌，强终端，着力提升卷烟营销水平

一是全力抓好卷烟销售工作。结合“双节”时间长的销售特点，本着对全年开局负责的工作原则，在第一季度，从社会库存及动销调查、宣传服务、上下协调、抓特殊群体、增强任务观念五个方面入手，重点抓好旺季卷烟销售工作，为全

年销售工作奠定基础。从第二季度开始，在对市场真实需求预测和市场容量调查的基础上，逐月开展卷烟销售劳动竞赛活动，严细考核，加大主要经济指标考核权重，以市局下达的销售任务为目标，实行百分制考核，明确销量任务、品牌培育任务、终端建设任务、营销服务及乐访应用所占分值，发挥激励导向作用。同时认真召开季度经济运行分析会，提升市场分析能力，并以lp调整来调动客户增量的积极性，全力促进销量的稳定增长。

二是全力抓好品牌培育工作。分解目标任务到客户经理，客户经理协议到客户，层层分解，周周监督，周周预警，加大重点品牌、低焦油品牌、细支烟品牌的宣传与告知，加强订货指导和柜台集中展示，提高客户知晓率、市场铺货率；加大品牌培育的考核管理，县局(分公司)结合市局(公司)临时分配任务和全年拟定的任务指标，逐月灵活核定品牌任务，并适时调整分值，做到品牌培育任务与销量任务同下达、同考核。突出抓好特殊客户群体的品牌培育工作，市场部经理亲自包抓，直接网上监督，重点带动，全力提升品牌培育水平。

三是全力抓好终端建设工作。实行重点突破，把县城和结合部的终端户分解到各客户经理名下，连同各自片区的终端网配户，实行责任到人、管理到人、考核到人，并将周四定为客户经理终端网配监督、指导、维护日；在扩面发展终端的基础上，严格按照市局(公司)考核办法和县局(分公司)制定的《现代零售终端户及e商盟网配户考核办法》进行管理，要求客户经理利用易云网络科技平台，在各自的微信管理系统对网配户的扫码情况进行监督和提示，建立e商盟户能进能出机制，集中解决扫码不及时、不真实、配合度低以及集中扫码的现象；对已建终端户，加强在卷烟陈列、明码标价、证照悬挂、客户应知应会等方面的指导；对已建网配户，加强在扫码连续、实价交易、库存核对、消费档案建立、消费记录、熟练掌握e商盟方面进行指导，全力提升终端建设水平。

## (二)查大案,强监管,抓队伍,着力提升专卖管理水平

一是查办大要案,提升卷烟打假破网水平。加强与公安、工商、交通、邮政等部门的联系,在基层派出所、工商所、检查站等重点部门,设立假烟信息“岗哨”,物色“吹哨人”,建立健全辖区假烟情报信息网络,不断扩大假烟情报信息来源;加强内部人员情报收集力度,夯实专卖人员线索任务,每人每月至少提供1条有价值的线索,并纳入月度工作质量考核。同时,强化“五线”、“五员”在情报收集方面的独特作用,加大对“五员”提供情报信息的激励力度;强化对辖区汽车站、火车站、楼堂馆所、货运部、快递公司等重点部位的依法检查,及时收集、排查线索,有效堵塞违法卷烟流通渠道;用心经营线索。对已掌握的有效线索,科学制定监控方案,实行单线联系,严明打假纪律,谨防泄密;配合公安机关,采用技侦手段调查取证,摸清掌握涉烟违法活动规律,力争收网时抓现场,抓主犯,深挖案源,扩大战果,扭转县局打假破网工作被动局面。

二是注重实效,提升内外监管水平。不断完善“五线联动工作法”,强化各线路协作配合意识,坚持“五线”联席会议制度,科学分析异常信息产生根源,强化问题整改意识,不断提高信息处理质量和效率,重点解决与送货线路沟通难、对真烟串码流出户实施减量难的现实问题。继续推行“apcd工作法”,坚持学习培训,突出问题分析环节,增强监管针对性和时效性,努力提升apcd工作法运行质量。同时,建立违规户转变守法户评价体系,重点解决个别违规户“屡学屡犯”的问题。内部监管方面,在加强日常监管和同级监管的同时,创新监管方法,重点抓好卷烟营销货源供应、品牌培育、应急服务用烟、客户经理日常服务环节、配送服务环节、重大违法、违规案件监管和调查环节的监管,强化规范管理,提升内部监管水平。

三是突出法治,提升依法行政水平。深入开展法治烟草宣传活动,通过形式多样的宣传,营造法治烟草建设氛围,增强全

员和广大零售户知法、懂法、守法，护法意识，提升县局法治烟草建设水平；定期开展许可证基础信息核查工作，强化责任意识，明确工作质量，集中查处许可证违规使用情况，不断提升许可证后续监管水平；扎实开展无证户依法取缔工作，对符合条件的无证户，依申请及时办证。对不符合办证条件的，联合工商机关依法取缔，对长期存在的“反弹户”（包括暗售行为），联合公安机关强行取缔，确保取缔工作顺利推进，取得实效；继续做好案件查办工作。要与法制办、内管派驻组保持密切联系，随时检查专卖执法案卷，发现问题，及时纠正，确保每起案件程序合法、定性准确，证据确凿，处理得当，手续完备，经得住上级检查，经得住时间考验。

### （三）严管理，求精益，重质量，着力提升综合管理水平

一是提升制度的执行力。以推进质量管理体系建设为突破口，突出抓好制度建设，在通过党的群众路线教育实践活动完善建立系列制度的基础上，继续查漏补缺，做好制度的“废改立”，增强企业制度的适应性和操作性，不留死角，保证制度触及到企业管理的各个方面。同时，不断提升制度的执行力，综合办作为职能部门，要定期检查各部门及员工对制度的执行情况，做到用制度“管权、管人、管事”，对违反制度的人和事不姑息迁就，做到对事不对人，增强全体员工遵守制度的自觉性，提升企业管理水平。

三是不断完善绩效考核工作。调整工作思路，考核考评要以市局的考核要求为纲，明确考核重点，并分解到各部门的月度考核内容中去，做到考核方向不偏离，考核目标不脱靶。在内部考评上，要强化绩效意识，做到县局对部门、部门对员工二级考评两手都要抓、两手都要硬。县局对部门考核要突出月度及季度工作重点，最大限度的量化，做到真考实考，切实有效，准确评价衡量部门月度工作业绩，为部门合理考核职工奠定基础。在部门考核职工方面，考核内容要结合iso9000岗位职责及工作流程，对号入座，因岗而异，做到考核既有共性，又有个性，奖之有据，罚之有理，奖罚分明，

增强职工的认可度，调动职工工作的积极性，增强工作的执行力。综合办作为牵头部门，要定期对各部门的考核考评工作进行检查总结，并在部门之间开展讨论交流，学习好的经验和作法，提升整体考评工作水平。

#### (四)转作风，抓教育，提素质，着力提升队伍建设水平

一是加强纪律作风教育。巩固党的群众路线教育实践活动成果，查漏补缺，在深入整改落实的基础上，不定期地开展纪律作风整顿和主题教育活动，认真学习《总书记系列重要讲话读本》精神，从宗旨意识、大局意识、奉献意识和廉洁自律意识方面，加强领导干部自身学习和教育，要求从点滴做起，检点约束自己的行为，坚决遵守中央八项规定精神和各项规章制度，在思想上不动摇，在精神上不松懈，在行为上不越距，做到行为正、作风硬、群众赞。从爱岗敬业、创新工作、遵守纪律方面加强干部职工的教育，培养社会主义核心价值观和良好的职业道德操守，补党员干部精神之钙、祛行为之垢，树立正确的价值观和人生观，激发干事创业的热情，引导干部职工在咸阳烟草改革发展的洪流中建功立业。

二是加强业务技能培训。分别制定县局的职工教育培训计划和各部门的职工教育培训计划，改变培训方式，增加培训频次，提升培训质量。20xx年，在内训师培训的基础上，采取邀请市局业务能手和行业外专业人士相结合的培训方式，提升干部职工整体业务技能水平和知识文化水平。在职工技能教育培训方面，各部门要明确目标，采取措施，加强日常学习的考核，确保技能鉴定通过率和持证率达到市局的规定要求，特别是各业务部门对于文化知识底子差的同志，要重点督促、重点培训，采取多对一、传帮带的方式，提升实际工作能力，不拖全局的后腿。开展全员读书学习活动，营造干部职工“爱学习、会学习”的学习氛围，鼓励职工参加学历考试，博学强志，以学促干，激发干部职工奋发进取的正能量。

三是加强精神文明建设。扎实开展“4411”结对帮扶活动，

了解帮扶户具体情况，制定帮扶计划，落实县委县政府的各项要求，解决帮扶户的实际问题；关爱离退休职工、贫困职工和社会弱势群体，开展慰问和志愿者活动，弘扬志愿者精神，树立武功烟草志愿者形象；开展关爱贫困大学生、资助洪涝灾区捐款献爱心活动，践行和谐友善的社会主义核心价值观；认真开展“文明用语、文明服务、文明形象”三个文明进机关活动，树立政务大厅、机关各部门的文明服务形象；定期开展职工运动会、组织职工参加市县两级的文化娱乐活动，丰富职工文化生活，养成健康向上的生活情趣。

## 县烟草公司年度工作报告总结 公司年度工作报告篇四

\*\*公司成立于\*\*，注册资本\*\*元人民币。设\*\*\*个部门，全资子公司\*个，控股子公司\*个，参股公司\*个，现有员工\*\*名。

### 一、建立健全依法治企领导机制

公司内部设立法律事务部，与行政管理部合署办公，负责公司法律事务工作。同时，根据公司及子公司经营及业务实际需求，对外聘请了宁夏天器律师事务所作为公司常年法律顾问，协助处理投资项目、合同签署、纠纷处理等法律事务工作。

### 二、合同管理纳入制度化轨道

自成立以来，公司强化制度建设，已发布实施规章制度\*\*部，有效促进公司管理的科学、规范运行。通过各项规章制度的制定和完善，从而强化员工的责任意识、规范意识、执行意识，保证工作有序、行为规范。

建立健全了合同管理、审查、会签和审批制度，把合同管理列入到规章制度内，从上到下都严格执行，从而从源头上规

避了法律风险，为企业避免了经济损失。合同的签订严格执行“三项审查”制度。理顺了合同签订的审批程序，执行合同审批单制度，规范了常用合同文本。

今年以来，公司法律顾问及外聘律师事务所参与重大合同的审核，对合同条款的法律风险予以确认，共审查批准重大合同和重大项目\*\*个。到目前为止，未出现新签合同及重大项目在履行当中发生纠纷和问题，有效地规避了经营管理中的法律风险。

### 三、提高公司法制化建设

通过会签、出具法律意见书等方式对重要决策进行法律审核的事项为\*\*\*项。

\*\*公司成立于\*\*，注册资本\*\*元人民币。设\*\*\*个部门，全资子公司\*个，控股子公司\*个，参股公司\*个，现有员工\*\*名。

#### 一、建立健全依法治企领导机制

公司内部设立法律事务部，与行政管理部合署办公，负责公司法律事务工作。同时，根据公司及子公司经营及业务实际需求，对外聘请了宁夏天器律师事务所作为公司常年法律顾问，协助处理投资项目、合同签署、纠纷处理等法律事务工作。

#### 二、合同管理纳入制度化轨道

自成立以来，公司强化制度建设，已发布实施规章制度\*\*部，有效促进公司管理的科学、规范运行。通过各项规章制度的制定和完善，从而强化员工的责任意识、规范意识、执行意识，保证工作有序、行为规范。

建立健全了合同管理、审查、会签和审批制度，把合同管理

列入到规章制度内，从上到下都严格执行，从而从源头上规避了法律风险，为企业避免了经济损失。合同的签订严格执行“三项审查”制度。理顺了合同签订的审批程序，执行合同审批单制度，规范了常用合同文本。

今年以来，公司法律顾问及外聘律师事务所参与重大合同的审核，对合同条款的法律风险予以确认，共审查批准重大合同和重大项目\*\*个。到目前为止，未出现新签合同及重大项目在履行当中发生纠纷和问题，有效地规避了经营管理中的法律风险。

### 三、提高公司法制化建设

通过会签、出具法律意见书等方式对重要决策进行法律审核的事项为\*\*\*项。

公司工作报告

公司年终工作报告

水利局法制政府建设工作报告

公司三年法制工作总结

公司清欠工作报告

## 县烟草公司年度工作报告总结 公司年度工作报告篇五

在集团公司领导下，公司按照年初确定的各项工作目标，以市场开拓为龙头，以强化内部管理为主线，以调整结构、集中效益为手段，公司呈平稳发展的态势。截止10月底实现经营开拓量亿元，签约量亿元，完成总产值亿元。

## 一、积极调整经营开拓思路，抢抓市场先机

截止至xx年11月9日公司共参加投议标项目xx项，中标xx项，中标率为xx%[]累计完成经营开拓量亿元，签约量亿元，完成了全年计划开拓量亿元的xx%[]

为使公司渡过难关，乘势而上，公司把经营开拓放在首位来抓，一是公司坚定不移地贯彻集团“大市场、大项目、大业主”的经营战略，公司在年初就明确十大市场，二十大重点项目，领导亲自挂帅，全过程跟踪，使经营开拓保持平稳发展的态势。

三是调整市场经营部的运营模式，将市场经营部一分为二，把市场开拓与投标报价分开，并取消了市场经营部的承包运营模式，使市场经营部所有员工一心一意开拓市场。

四是健全规章制度，完善激励政策，不断提高经营人员的工作积极性，公司重新制订了《营业开拓奖励办法》，使经营人员始终感到肩上有压力，工作有动力，保证了中标率的不断提高[]xx年中标率达49%。

五是进一步规范投标秩序，公司成立了投标评审委员会，确保投标报价的合理和准确，提前预防和鉴别合同条款中存在的风险，提高公司中标率，规避公司投标风险。

## 二、进一步加强基础管理，提高企业竞争力

### 1、狠抓项目管理，提高企业管理水平

工程项目管理是公司的重点工作，我们以建设优质工程、精品工程为目标，强化项目管理，在施工中认真贯彻iso9001质量体系标准，严格执行施工技术规范，实行领导对口监管重大项目及工作联系点制度，确保项目工程的安全、质量、进度、成本等达到预期的目标。

一是狠抓项目质量管理，吸取沙钢质量事故的惨痛教训，为挽回二十三冶的声誉，公司不惜一切代价，将沙钢工程不合格的部分推倒重来，公司重新组建精干队伍，领导前往现场亲临指挥，使该工程按期交工，并一次性验收合格，得到甲方的充分肯定。自沙钢质量事故后，公司努力创建精品工程，将南京西湖苑工程、阳春新钢铁高炉工程、湘钢2号高炉易地大修工程、北京湖南大厦等工程列为公司重点项目。特别是要将北京湖南大厦工程打造成二十三冶的精品工程。

二是狠抓项目过程管理。认真执行项目规范化文件，抓好重点项目规范化管理的试点工作，对嘉盛国际广场项目、颐景园、四川绵竹城北中学、阳春新钢铁及南方印象等姓名进行“10+1”规划化管理培训，并逐步推广实施。对新开工的工程严格按照“10+1”规范化管理实施，切实加强项目基础管理，实现降耗增效，提高了公司的整体管理水平。

进一步加强工程项目和重点工程的监管，实行公司领导对口监管项目与工作联系点制度，对在建项目的安全生产、工程进度、质量、文明施工及成本控制、“10+1”规范化管理制度执行等情况进行监管，以保证在建项目生产经营活动的正常运行。

2、安全生产平稳进行(1)根据集团公司总体安排，结合公司的实际情况，调整了安全生产管理委员会，超过5000万元以上的工程项目均设立了安全总监。各子分公司、项目部均成立了相应的安全生产管理机构，设置了专(兼)职安全员，从而形成了安全生产管理横向到边、纵向到底的管理体系。

(2)对在建工程进行地毯式安全质量大检查，对检查督查发现的各类隐患，特别是重大隐患，排查一处整改一处，一抓到底，隐患整改率达100%。

(3)在全司范围内开展“安全生产月”系列活动，对全司所有在建工程进行隐患排查治理安全质量大检查，组织公司员工

进行查找身边隐患安全知识竞赛活动，充分发挥“青年安全生产监督岗”在安全生产工作中的作用，对各个监督岗进行一次全面检查和评比，督促监督岗活动向规范化方向发展，为公司安全生产发挥应有的作用。

### 3、进一步加强人力资源管理

(1)根据公司的实际情况，进一步完善公司的组织架构，按“10+1”的总体构架对公司总部部室进行了调整，设立了办公室，党群工作部、规划发展部、人力资源部、财务部、市场营销部、工程管理部、安全质量部、纪检监察部、成本测算中心、破产遗留问题处理办公室等11个职能部室。

(2)为满足公司战略发展对人力资源的需求，解决当前人才储备不足的现状，加快子分公司、项目部经理接班人和一级建造师的人才队伍建设，为公司优秀人才晋升建立绿色通道，在全司范围内实施“1515”人才培养专项工程，从今年到明年年底，公司将培养15名子分公司及项目部经理接班人，培养15名一级建造师。

(3)为适应公司发展的需要，保证公司整体战略目标得以层层分解和落实，保证员工行动与核心价值取向和公司整体战略目标一致，通过客观评价员工的绩效，进一步提高员工的工作积极性，全面推行绩效管理试行办法。

### 4、进一步加强财务管理

(1)制定和执行《资金和费用审批程序》、《开具发票及税款缴纳的规定》、《备用金管理规定》和《货币资金管理规定》等规章制度，进一步健全了财务管理制度，加强了对资金的监控力度，提高资金的使用效率，降低财务成本，保证生产经营资金需要，防范各种财务风险，全面实现对资金的集中管理。(2)开展财务大检查，对各子分公司、项目部的会计基础工作、会计纪律、对公司下达的财务制度执行情况、生产

经营的盈亏等情况进行检查，对存在的问题，及时采取有效措施予以整改。

(3)面对公司各项应收账款居高不下的情况，公司特制定了《应收账款回收工作管理办法》，并成立了应收账款回收工作领导小组，由公司总经理担任组长，全面开展应收账款回收工作。

(4)加强与税务部门沟通，营造了一个和谐、融洽的税企关系，充分利用各种税收优惠政策和各种社会资源，为合理避税做了大量工作并取得了显著成绩。

## 5、进一步加强工程结算和审计力度

(1)为加快工程结算进度及促进资金回收，结合公司的实际情况，以益阳银色现代城、南京东湖苑、河北邢台项目、株洲嘉盛紫苑江岸等工程结算为重点，带动全司其他工程项目的结算工作，截止目前，报送结算值亿元，其中一审、二审完亿元，已审定亿元，有亿元的结算仍在对审中。

(2)同时，加大对项目的审计力度，依据经营承包合同对各子分公司、项目部职责履行情况进行了重点审计，全年完成了对新城项目部、湘南分公司、安装昌业项目部、安一自控分公司青铜峡和益阳银色现代项目、兴泰项目部、南方项目部、江西分公司、西北分公司、房二分公司、物资设备租赁公司、华东分公司、消防分公司、暖通分公司等14个内部单位经济效益的审计，对沙钢项目、南钢、南京东方龙湖湾一期等项目部的经营效益进行了专项调查。

6、依法维护企业合法权益，正确处理法律纠纷。截止11月初公司共接到诉讼、执行、纠纷案件11起，在法律顾问和法律事务部的参与下，均得到有效的调解。

7、破产遗留问题的处理在集团公司的统一安排和部署下，有

有条不紊地开展工作，努力维护公司的稳定，为企业的生产经营保驾护航，做了大量扎实有效的工作。

### 三、进一步加强和改进党建工作，推动企业和谐平稳发展

#### (一)深入开展学习实践科学发展观活动，推动公司和谐平稳快速发展

为认真贯彻五矿集团和省国资委、集团公司学习实践科学发展观领导小组的统一部署，公司党委组织召开了开展深入学习实践科学发展观动员大会，对开展学习实践进行部署，动员广大干部职工积极投入到学习实践中来，扎扎实实开展好各项工作，确保取得实实在在的成效。

(二)加强领导班子建设，发挥党组织政治核心作用增强领导班子贯彻落实科学发展观的自觉性和坚定性，着力转变不适应、不符合科学发展观的思想观念，着力构建有利于科学发展的体制机制，提高领导科学发展、促进创新发展的能力，以创建“四好班子”为抓手，进一步增强了班子成员的政治意识、责任意识和大局意识。坚持用科学发展观统领企业改革发展全局，紧密联系企业实际，在解决突出问题，促进企业和谐发展上下功夫，大力加强思想政治工作，充分发挥了国有企业党组织的政治核心作用。

#### (三)加强基层党组织建设，推动党建工作上水平

按照“支部建在项目上，作用发挥到现场”的原则，加强和改进各直属党组织建设，建立健全各子分公司、项目部党组织。深入开展“创先争优”活动，切实发挥党支部战斗堡垒作用。把提高公司经济运行的质量和效益，作为党组织工作的出发点和落脚点，把生产经营和企业管理中的难点、热点作为开展党内活动的重点。进一步提高党组织参与企业重大问题的决策能力和水平，充分发挥党组织的政治核心作用。把基层党支部建设成为推进公司持续发展的组织者、推动者、

实践者。

#### (四)加强党风廉政建设，提高领导干部拒腐防变能力

今年5月，公司党委、纪委聘请了司法部门领导和专家，针对公司当前出现的违纪现象和职业特征，进行反腐倡廉、核心价值观和职业道德专题教育，进一步加强了领导干部党风廉政建设，不断增强领导干部执政为民的自觉性和拒腐防变的主动性，提高了领导干部主观能动性和工作积极性。

公司围绕企业生产经营管理的重大事项和关键环节，在重点项目上积极开展效能监察。严肃查办违纪违法案件，切实纠正损害群众利益的不正之风。大力弘扬求真务实作风，发扬艰苦奋斗精神，坚决纠正讲排场、比阔气、奢侈浪费等不良风气。

#### (五)充分发挥群团组织作用，营造企业和谐发展氛围

发挥工会的组织优势和政治优势，深入做好广大职工的思想政治工作。积极创新劳动竞赛形式和内容，深入开展劳动竞赛、安全生产月活动、职工操作技能比武活动。今年3月，在嘉盛国际广场开展争创“工人先锋号”劳动竞赛活动；4月，在沙钢工程开展的为期40天“爱企兴司”劳动竞赛活动取得圆满成功；5月，组织7名员工参加了株洲市职业技能大赛；6月份，开展了“提振信心、再创辉煌”体育活动，丰富了员工文化生活，激发工作热情。

## 县烟草公司年度工作报告总结 公司年度工作报告篇六

同志们：

刚刚过去的2013年，是极不平凡的一年，是我集团蓄势待发，锐意进取的一年，也是各公司稳步发展，工作成效比较显著

的一年。集团在各级政府、社会各界的关心支持下，在全体员工的共同努力下，努力克服经济形势严峻复杂带来的冲击，实现了健康、持续、快速的发展。在这一年中，我们收获了成功，收获了喜悦，汲取了好经验，积淀了正能量。下边我就针对集团的实际向大会做报告。

## 一、2013年的工作

### 1、企业经营业绩攀升

综合实力进一步增强

元，比上年增长

元，集团资产质量明显优化，发展实力更加强大，后劲更足。为企业持续发展建立了良好的产业布局。

说明了我们是一只能打胜仗打硬仗的队伍。石材的文化石生产线实现顺利投产，并产生不错的经济效益，装饰公司在上半年处于几乎歇业状态后在下半年取得长足发展，主要表现在唐河县财政宾馆项目的竣工、郑州市检察院工程的施工、郑州诚功大厦项目的签约、新野县人民医院项目的签约、西峡广电局项目的签约。农业开发公司虽然起步比较晚，但后劲足，短短一个半月时间，栽种树苗15000余棵，十里绿色长廊蔓延于南水北调运河的两旁，宏伟壮观。相信等到春天来临的时候更能显示欣欣向荣的美好景象。一年来，集团上下初步形成了各产业相互依托、协调发展的良性布局，结构日趋合理，这为企业的健康发展提供了较好的产业支撑。

### 2、企业管理逐步趋向正规化

2013年集团共下发大大小小的管理制度十余项，涉及到集团发展的方方面面角角落落，集团的管理秩序逐步趋向正规化，各项管理指标都有新的攀升，员工遵章守纪意识进一步增强，

特别是年底下发的管理制度更进一步的说明了制度才是管理的核心，遵章守纪方能稳步发展。

### 3、加强人力资源建设，队伍素质再上新台阶

企业的发展依赖员工，人才是企业最宝贵的财富。为满足集团快速发展对人才的需求，2013年集团在人力资源建设上观念大更新、思想大解放，启动新一轮人才引进计划，在省市内各高校进行人才挖掘，目前这些新鲜的血液已经融入到集团的发展中来，并逐步显示出他们的能量，人力资源工作对企业发展的贡献度有了很大提升。

### 4、提升社会形象，企业影响力持续扩大。

2013年是鑫磊集团备受社会赞誉的一年，经营环境得以优化，企业的知名度和美誉度不断提升，全年共获得大小奖牌15个，资助贫困儿童8名，参加社会公益活动6次，在社会报刊杂志发表宣传文章5篇，企业的社会认可度得到大幅度提升。

总之，以上所有成绩的取得，得益于集团全体员工的密切配合，得益于各部门辛勤工作的付出，得益于老带新的优良传统，得益于日常工作一点一滴的积累，在这里真诚的谢谢大家。

## 二、存在的问题

发展令人瞩目，成绩令人振奋，但冷静分析前进中的问题和不足，更提醒我们要时刻保持清醒：集团战略管理有待加强；创新能力不强；员工整体综合素质与公司的发展规模、速度存在差距，有部分员工不思进取，缺乏工作热情，工作效率低下；企业管理总体上还比较粗放，制度建设缺乏精细化；风险管控还存在隐患；各个公司发展不平衡，这些不足都容不得我们丝毫懈怠，务必高度重视、理性分析、全力破解、有所作为。

一方面是我们公司长期以来形成的坏习惯，土方法。另一方面也是公司管理体制不完善的问题，相信在今年实行新的制度政策以后，整个公司能够实现一定的蜕变。

另一方面各公司工作缺乏创新意识，说到哪做到哪，没有创新工作方法的意识和能力，没有创新，企业就没有活力，没有创新，工作就缺乏效率，希望大家在今年的工作中多提建议，注意改变工作方法，只要创新有效果，一定奖励。

再有就是个别同志工作责任心比较差，总有“事不关己，高高挂起”的思想，老板来了一个样老板走了又一个样。希望在2014年，我们在座的各位都能踏踏实实的干好自己的工作，认认真真的履行自己的职责，工作中能互相帮助，互相提携，相互体谅，生活中能互相照顾。

### 三、2014年工作导向

2014年注定是机遇与挑战并存、有利因素与不利因素交织的一年。从宏观形势看，2013年，全球经济仍处危机后的调整期，国际环境充满复杂性和不确定性，外需面临一定的下行压力。我国经济发展仍然处于重要战略机遇期，2013年又是贯彻“十八大”精神的开局年，为了促进经济平稳、较快发展，要进一步加强宏观调控，出台一系列应对复杂形势的经济政策，将继续拉动各种需求，有效应对各种下行压力。

从企业自身看，一是集团要打造集团房地产发展史上的金字招牌——鑫磊·独山森林湖，这就需要拥有一支能够经受各种考验、特别能战斗、用心做事、追求卓越的优秀团队二是进一步壮大装饰业务的扩展，争取多上项目，上大项目，三是要进一步寻找文化传媒业务的切入点和合作的结合点，四是要完善和发展农业开发公司的树苗栽种任务。

紧紧抓住“管控深入年”这一契机，进一步发挥人才、资金、资源等要素保障作用，打破常规，营造环境，继续抓好高端

人才的引进工作，开展各类培训和活动，从根本上培育员工的综合素质，激发工作热情和干劲，增强企业的凝聚力和向心力。

大力弘扬创新文化、绩效文化。今年集团要实施创新驱动战略，各产业公司要落实具体举措，大胆鼓励创新，重金奖励创新成果。强调业绩文化，要以能力业绩为导向，调动员工的工作热情、工作主动性，使整体精神面貌焕然一新。

为此，我们要切实把形势估计得更复杂一些，把困难想象得更充分一些，把应对措施考虑得更周全一些，既要坚定信心、抢抓机遇，又要积极应对、扎实工作，促进公司健康、持续、快速发展。

### 三、寄予希望

同志们，崭新的2014年已经来到，希望我们在座的各位都已洗去2013年的尘埃，轻装上阵，放眼未来，做好鑫磊·独山森林湖这个万众瞩目的大项目，做好石材、装饰的每一笔业务，栽种好苗木，做好服务，为鑫磊辉煌的明天而努力奋斗。

最后祝愿大家在新的一年里工作顺利，合家幸福，万事如意。

谢谢大家！

## 县烟草公司年度工作报告总结 公司年度工作报告篇七

进入20\_\_年，经过长时间计划的全场分两区管理的构想终于具备了基本条件。并在公司班子会上确定了具体的管理人员和管理模式。我们通过分区管理既分清了责任，又增加了经验、锻炼了队伍。

### 二、吸收引进促成熟

20\_\_年来，通过双方的认真合作，基本上达到了当初预定的目标：提高水平、生产程序进一步规范化。20\_\_年的合作方向现已基本谈妥。我们关注新一年的合作。开阔了眼界、丰富了知识、拓宽了学习交流的渠道。

### 三、专项工作不放松

再复杂的的工作也可以分成各个单项。比较重要的我们就把它当成专项。既然重要，我们就必须定时间定任务坚决完成。团队协作是保障。有再大的目标，有再完美的计划，有再完善的环境，有再先进的设备，如果没有一支强有力的工作团队作保障，恐怕也是惘然。

### 四、问题与不足

一是安全工作与职业病防治仍需加强。二是职工工作的主动性还需要进一步发动。

### 五、明年工作思路

- 1、继续同行业的学习探访、吸收引进，为优化进位工作打基础。进一步推进分区管理及独立指标与工资核算。
- 2、完善工作检查制度，加强日常环境管理评价机制，促进现场管理工作。
- 3、建立干部执行力排行榜，提高干部执行力。