

高二历史备课组计划 高二历史备课组工作计划(优质7篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

刑事案件工作总结 基础建设年终工作总结篇一

乡镇（街道）统计是统计工作的基础，是保证源头统计数据质量的关键。我县基层统计工作基础薄弱，统计力量不足，局领导高度重视统计基层基础建设工作，取得了较好的效果。

我局按照国家、省、市统计基层基础规范化建设的精神，通过“实地调研、业务培训、建章立制”等主要工作步骤，深入基层，上下联动，狠抓落实。

一是基层统计机构网络全面建立。发文要求建立乡镇（街道）统计中心和配备专职统计人员，各乡镇（街道）都建立了独立挂牌、定编定岗的统计中心。各乡镇（街道）都发文明确了村居统计员，规上企业都配备了专职统计人员，并全面推行从业资格认证工作，确保统计队伍的素质。

二是全力推进乡镇（街道）统计中心规范化建设。按照有机构、有人员、有保障、有制度、有档案、有作为的“六有”标准，开展乡镇（街道）统计中心规范化创建工作，同时加强对统计中心的指导和管理力度。

三是规范统计业务流程。统计业务建设是提高统计数据质量的重要环节。我局要求乡镇（街道）必须具备真实可靠的统计原始记录，做到统计台账与原始记录一致、统计报表与统计台账对应、统计档案与统计资料匹配。

四是加大统计业务培训。近几年来，我局高度重视基层统计人员的业务培训工作，通过开展多层次、多形式的统计岗前、在岗教育培训，不断提高基层工作人员的业务素质，并做到培训教育经常化、规范化，大力提高统计人员素质。加强统计职业道德建设，增强从业的责任感和使命感。

二、主要成效

我县开展统计基层基础规范化建设工作，基本达到“机构健全、人员到位、制度上墙、档案整齐、台账规范、证件齐全”等要求。

一是统计制度与硬件设施逐步完善。自从开展统计基层基础建设以来，要求各乡镇（街道）有统计工作制度和统计员工作职责，并且在办公场所悬挂统计工作制度，做到制度上墙。通过统计基层基础建设工作，基层的办公环境及设备配置有了很大改善，所有乡镇（街道）都设立了专门的统计办公场所，增添与配备了专用计算机。

二是统计档案得到全面整理与规范。各乡镇（街道）在日常统计工作繁忙的情况下，加班加点对历年的统计档案进行全面整理与规范，添置新档案柜，有条件的还专门配备了统计档案室。

三是统计数据质量进一步提高。我局全力做好统计基层基础建设，从源头上提高统计数据质量，客观地反映我县经济发展的基本情况。

四是统计业务能力增强。全县xx个乡镇（街道）均设立了统计中心，通过层层培训，乡镇（街道）、企业统计人员的统计意识明显增强，统计业务能力明显提高，统计原始记录、统计台账、统计报表、统计档案等业务工作逐步规范，工作效率明显提高。

这些年来，我县的统计基层基础建设工作取得了显著成效，但还存在一些问题：部分乡镇（街道）领导仍然不很重视统计工作；统计中心的统计人员兼职过多；企业统计人员待遇较低且工作量大，导致变动频繁，影响正常的统计业务，且业务素质有待进一步提高；村居统计人员变动比较频繁，大多年龄老化，统计抽样调查难度较大等等，这些问题都需要进一步改进。

刑事案件工作总结 基础建设年终工作总结篇二

中字体大小：小 “创业基础”教学大纲（试行）课程是对高校学生进行创业教育的主渠道。根据《普通本科学校创业教育教学基本要求（试行）》，现制定“创业基础”教学大纲，供参考使用。

一、课程性质与教学目标

（一）课程性质。“创业基础”是面向全体高校学生开展创业教育的核心课程，要纳入学校教学计划，不少于32学时、不低于2学分。

（二）教学目标。通过“创业基础”课程教学，应该在教授创业知识、锻炼创业能力和培养创业精神等方面达到以下目标。——使学生掌握开展创业活动所需要的基本知识。认知创业的基本内涵和创业活动的特殊性，辩证地认识和分析创业者、创业机会、创业资源、创业计划和创业项目。——使学生具备必要的创业能力。掌握创业资源整合与创业计划撰写的方法，熟悉新企业的开办流程与管理，提高创办和管理企业的综合素质和能力。——使学生树立科学的创业观。主动适应国家经济社会发展和人的全面发展需求，正确理解创业与职业生涯发展的关系，自觉遵循创业规律，积极投身创业实践。

二、课程要求与教学方法

“创业基础”是一门理论性、政策性、科学性和实践性很强的课程。要遵循教育教学规律，坚持理论讲授与案例分析相结合、小组讨论与角色体验相结合、经验传授与创业实践相结合，把知识传授、思想碰撞和实践体验有机统一起来，调动学生学习的积极性、主动性和创造性，不断提高教学质量和水平。

——设计真实的学习情境。通过运用模拟软件、现场教学等方式，努力将相关教学过程情境化，使学生更真实地学习知识、了解原理、掌握规律。

——提供完备的支持条件。根据课程教学需要提供基本的教学条件，重点提供创业模拟实验室、模拟教学软件、创业信息资源等。

——拓展有效的实践途径。通过在校内组织开展创业项目设计、创业计划大赛以及创业社团活动，通过在校外组织开展创业者访谈、创业项目考察、企业创办等活动，将课堂知识与创业实践紧密结合起来，培养学生在实践中运用所学知识发现问题和解决实际问题的创业能力。

三、课程内容与教学要点

（一）创业、创业精神与人生发展。

通过本部分教学，使学生了解创业的概念、创业与创业精神的关系、创业与人生发展的关系，以及创业和创业精神在当今时代背景下的意义和价值，正确认识并理性对待创业。

1. 创业与创业精神。

创业的要害与类型

创业过程与阶段划分

创业精神的本质、来源、作用与培育

(2) 教学要点。

创业是不拘泥于当前资源约束、寻求机会、进行价值创造的行为过程。

创业的关键要素包括机会、团队和资源。

创业过程包括创业者从产生创业想法到创建新企业或开创新事业并获取回报，涉及到识别机会、组建团队、寻求融资等活动。可大致划分为机会识别、资源整合、创办新企业、新企业生存和成长四个主要阶段。

创业精神是创业者在创业过程中的重要行为特征的高度凝练，主要表现为勇于创新、敢当风险、团结合作、坚持不懈等。

创业精神将在新时期发挥更大的作用，有利于加快转变经济发展方式，促进经济社会又好又快发展。

2. 知识经济发展与创业。

通过对知识经济发展的分析，使学生了解创业热潮形成的深层次原因，认识经济转型与创业热潮的内在联系，明确创业活动对于经济社会发展的贡献。

(1) 课程内容。经济转型与创业热潮的关系 创业活动的功能属性 知识经济时代赋予创业的重要意义

(2) 教学要点。经济转型是创业热潮兴起的深层次原因。经济社会发展不同阶段创业活动的特征。

创业具有增加就业、促进创新、创造价值等功能，同时也是解决社会问题的有效途径之一。

3. 创业与职业生涯发展。

使学生了解创业与职业生涯发展的关系，认识创业能力提升对个人职业生涯发展的积极作用。

(1) 课程内容。广义和狭义的创业概念 创新型人才的素质要求 创业能力对个人职业生涯发展的意义和作用

(2) 教学要点。创业并不只是开办一家企业。创业能力具有普遍性与

时代适应性。

创业能力对个人职业生涯发展起着积极作用。

（二）创业者与创业团队。

产生创业动机的驱动因素（2）教学要点。创业者并不是特殊人群。具备一些独特技能和素质有助于成功创业。

大多数创业能力可以通过后天培养而习得。

创业者选择创业的动机受诸多直接和间接因素的影响。

创业者可以通过创业教育培养和提高创业素质和能力。2. 创业团队。使学生认识创业团队对创业成功的重要性，学习组建创业团队的思维方式及其对创业活动的影响，掌握管理创业团队的技巧和策略，认识创业团队领袖的角色与作用。（1）课程内容。创业团队及其对创业的重要性 创业团队的优劣势分析 组建创业团队的策略及其后续影响 创业团队的管理技巧和策略 领导创业者的角色与行为策略 创业团队的社会责任（2）教学要点。创业团队是团队而不是群体。团队中成员所作的贡献是互补的，而群体中成员之间的工作在很大程度上是互换的。

创业团队是由两个以上具有一定利益关系、共同承担创建新企业责任的人组建形成的工作团队。

与个体创业相比较，团队创业具有多方面的优势，对创业成功起着举足轻重的作用。

依据不同逻辑组建创业团队既可能带来优势，也可能带来障碍，对后续创业活动会带来潜在影响。创业团队管理的重点是维持团队稳定的前提下发挥团队多样性优势。

创业团队领袖是创业团队的灵魂，是团队力量的协调者和整合者。

（三）创业机会与创业风险。通过本部分教学，使学生了解创业机会及其识别要素，了解创业风险类型以及如何防范风险，了解由创业机会开发商业模式的过程，掌握商业模式设计策略和技巧。1. 创业机会识别。使学生认识创业机会的概念、来源和类型，了解创意与机会之间的联系和区别，了解识别创业机会的一般步骤与影响因素，习得有助于识别创业机会的行为方式。（1）课程内容。创意与机会 创业机会与商业机会 创业机会的特征与类型 创业机会的来源 影响机会识别的关键因素 识别创业机会的一般过程 识别创业机会的行为技巧（2）教学要点。创意是具有一定创造性的想法或概念，其是否具有商业价值存在不确定性。

创业机会是具有商业价值的创意，表现为特定的组合关系。创业机会来自于一定的市场需求和变化。

识别创业机会受到历史经验等多种因素的影响。

识别创业机会是思考和探索互动反复，并将创意进行转变的过程。2. 创业机会评价。使学生认识有商业潜力和适合自己的创业机会，了解创业机会的评价，掌握创业机会评价的方法。（1）课程内容。有价值创业机会的基本特征 个人与创业机会的匹配 创业机会评价的特殊性 创业机会评价的技巧和策略（2）教学要点。有价值的创业机会具有价值性、时效性等基本特征。

判断创业机会是否适合自己的主要依据在于机会特征与个人特质的匹配。机会评价有利于应对并化解环境不确定性。

常规的市场研究方法不一定完全适用于创业机会评价，尤其是原创性创业机会的评价。3. 创业风险识别。使学生认识到创业有风险，但也有规避和防范的方法。增强学生对机会风

险的理性认识，提高防范风险的能力。（1）课程内容。

机会风险的构成与分类 系统风险防范的可能途径 非系统风险防范的可能途径 创业者风险承担能力的估计 基于风险估计的创业收益预测（2）教学要点。有价值的创业机会也是有风险的。

机会风险分为系统风险与非系统风险。系统风险主要是创业环境中的风险，诸如商品市场风险、资本市场风险等；非系统风险是指创业者自身的风险，诸如技术风险、财务风险等。

机会风险中，一些是可以预测的，一些是不可预测的。

创业者需要结合对机会风险的估计，努力防范和降低风险。4. 商业模式开发。使学生认识商业模式的本质，了解战略与商业模式之间的关系，掌握商业模式设计和开发的思路，明确开发商业模式的关键影响因素。（1）课程内容。商业模式的定义和本质 商业模式和商业战略的关系 商业模式因果关系链条的分解 设计商业模式的思路和方法 商业模式创新的逻辑与方法（2）教学要点。

商业模式本质上是若干因素构成的一组赢利逻辑关系的链条。

商业模式是商业战略生成的基础，商业战略是在商业模式基础上的行为选择。

商业模式的价值主张、价值网络和价值实现等要素之间的不同组合方式形成了不同的商业模式。

商业模式设计是创业机会开发环节的一个不断试错、修正和反复的过程。

商业模式设计是分解企业价值链和价值要素的过程，涉及到要素的新组合关系或新要素的增加。

（四）创业资源。

影响创业资源获取的因素

创业资源获取的途径与技能

（2）教学要点。不同的创业活动具有不同的创业资源需求。

创业资源包括有形资源和无形资源，无形资源往往是撬动有形资源的重要杠杆。

创业资源获取途径包括市场途径和非市场途径。创业资源获取的关键往往取决于软实力。

2. 创业融资。

使学生了解创业融资难的相关理论，掌握创业所需资金的测算、创业融资的主要渠道及差异，了解创业融资的一般过程。

（1）课程内容。创业融资分析 创业所需资金的测算 创业融资渠道 创业融资的选择策略

（2）教学要点。创业融资是创业管理的关键内容，在企业成长的不同阶段具有不同的侧重点和要求。

不确定性和信息不对称是创业融资难的影响因素。正确测算创业所需资金有利于确定筹资数额，降低资金成本。创业融资的主要渠道包括自我融资、亲朋好友融资、天使投资、商业银行贷款、担保机构融资和政府创业扶持基金融资等。创业融资不只是一个技术问题，还是一个社会问题，应从建立个人信用、积累社会资本、写作创业计划、测算不同阶段的资金需求量等方面作好准备。

3. 创业资源管理。

使学生了解创业资源整合和有效使用的方法，认识创业资源开发的技巧和策略。

（1）课程内容。不同类型资源的开发 有限资源的创造性利用 创业资源开发的推进方法

（2）教学要点。大多数创业者难以整合到充足的创业所需的资源。

开发创业资源是有效利用创业资源的重要途径。

开发创业资源表现为一些独特的创业行为。

（五）创业计划。通过本部分教学，使学生认识创业计划的作用，了解创业计划的基本结构、编写过程和所需信息等，掌握创业计划书的撰写方法。1. 创业计划。使学生了解创业计划的基本内容及其重要性，认识创业者在创业过程中准备创业计划的原因，了解做好商业计划所需要开展的准备工作。

（1）课程内容。创业计划的作用 创业计划的内容 创业计划的基本结构 创业计划中的信息搜集 市场调查的内容和方法

（2）教学要点。

创业计划是创业的行动导向和路线图，既为创业者行动提供指导和规划，也为创业者与外界沟通提供基本依据。

创业计划需要阐明新企业在未来要达成的目标，以及如何达成这些目标。创业计划要随着执行的情况而进行调整。

创业计划包括产品（服务）创意、创意价值合理性、顾客与市场、创意开发方案、竞争者分析、资金和资源需求、融资方式和规划以及如何收获回报等内容。

准备创业计划的过程实质上是信息的搜集过程，是分析并预测环境进而化解未来不确定性的过程。2. 撰写与展示创业计划。

使学生了解撰写创业计划的方法，创业计划展示过程中需要注意的问题，以及创业计划各构成部分的相对重要性。（1）课程内容。研讨创业构想 分析创业可能遇到的问题和困难 凝练创业计划的执行概要 把创业构想变成文字方案 创业计划书的撰写和展示技巧（2）教学要点。创业计划包括封面、目录、执行概要、主体内容和附件等。

撰写商业计划是创业者（团队）反复思考、推理并讨论的过程。展示创业计划的基本方法。

激情在创业计划展示中发挥重要作用。

（六）新企业的开办。

通过本部分教学，使学生对企业本质、建立企业流程、新企业成立相关的法律问题和新企业风险管理等有所了解，进而认识到创办企业所必须关注的问题。1. 成立新企业。

使学生了解注册成立新企业的原因，新企业注册的程序与步骤和新企业选址的影响因素等。认识新企业获得社会认同的必要性和基本方式。（1）课程内容。企业组织形式选择 企业注册流程 企业注册相关文件的编写 注册企业必须考虑的法律与伦理问题 新企业选址策略和技巧 新企业的社会认同

（2）教学要点。一家新创企业可以选择的组织形式有多种，主要有：个人独资企业、合伙企业、有限责任公司（包括一人有限责任公司）和股份有限公司。

创业者在创建和经营企业的过程中，必须了解和遵守有关法律法规，以确保自身和他人的利益没有受到非法侵害。与创业有关的法律主要包括专利法、商标法、著作权法、反不正当竞争法、合同法、产品质量法、劳动法等。

创建新企业时应注意伦理问题，包括创业者与原雇主之间、创业团队成员之间、创业者和其他利益相关者之间的伦理问题等。

新企业选址需要综合考虑政治、经济、技术、社会和自然等影响因素。其中经济因素和技术因素对选址决策起基础作用。

企业注册成立后，除遵纪守法外，还需要主动承担社会责任，才能获得社会认同。2. 新企业生存管理。使学生了解创办新企业后可能遇到的风险类型及其应对策略，掌握新企业管理的独特性，了解针对新企业的管理重点与行为策略。（1）课程内容。新企业管理的特殊性 新企业成长的驱动因素 新企

业成长管理的技巧和策略 新企业的风险控制和化解（2）教学要点。

新企业成立初期应以生存为首要目标，其特征是主要依靠自有资金创造自由现金流，实行充分调动“所有的人做所有的事”的群体管理，以及“创业者亲自深入运作细节”。

新企业成立初期易遭遇资金不足、制度不完善、因人设岗等问题。企业成长的推动力量包括创业者（团队）、市场和组织资源等。新企业成长的管理需要注重整合外部资源追求外部成长；管理好保持企业持续成长的人力资本；及时实现从创造资源到管好用好资源的转变；形成比较固定的企业价值观和文化氛围；注重用成长的方式解决成长过程中出现的问题；从过分追求速度转到突出企业的价值增加。

刑事案件工作总结 基础建设年终工作总结篇三

总结是对自身社会实践进行回顾的产物，它以自身工作实践为材料，采用的是第一人称写法，其中的成绩、做法、经验、教训等，都有自指性的特征。

这一点总结与计划正好相反。计划是设想未来，对将要开展的工作进行安排。总结是回顾过去，对前一段时间里的工作进行反思，但目的还是为了做好下一阶段的工作。所以总结和计划这两种文体的关系是十分密切的，一方面，总结是计划的标准和依据，另一方面，总结也是制定下一步工作计划的重要参考。

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。它是以自身的实践活动为依据的，所列举的事例和数据都必须完全可靠，确凿无误，任何夸大、缩小、随意杜撰、歪曲事实的做法都会使总结失去应有的价值。

总结还必须从理论的高度概括经验教训。凡是正确的实践活动，总会产生物质和精神两个方面的成果。作为精神成果的经验教训，从某种意义上说，比物质成果更宝贵，因为它对今后的社会实践有着重要的指导作用。这一特性要求总结必须按照实践是检验真理的唯一标准的原则，去正确地反映客观事物的本来面目，找出正反两方面的经验，得出规律性认识，这样才能达到总结的目的。

刑事案件工作总结 基础建设年终工作总结篇四

烟草基础管理工作总结，下面是小编整理的烟草工作的总结范文，欢迎阅读！

20xx年以来，我局(分公司)在衡阳市局(公司)党组的正确领导和全局干部职工的共同努力下，坚持以马克思列宁主义、毛泽东思想、邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，认真贯彻党的xx大会议精神，坚持理论与实际相结合，求真务实。

按照国家局提出的“做精做强主业、保持平稳发展”的方针，树立科学发展观，拓展“两烟”市场，按照年初既定的目标和部署，紧紧围绕中心工作以规范促效益，不断改革创新、夯实基础，较好地完成了全年各项目标任务，经济效益呈持续、稳定、健康发展态势。

总的说来，我们抓了以下几项工作。

一、努力提升营销网络服务水平和运行质量

根据20xx年国家局、省局、市局网建工作要求，我局(分公司)围绕网络建设和卷烟销售工作中心任务，以高标准、高质量、严要求，全面推进网建工作水平的再提升，把客户满意作为网建工作的出发点和立足点，一切从客户利益出发，一

切为客户利益着想，满足不同目标客户，不同消费层次的服务需求，与客户建立长期稳固的合作关系并保持密切联系，用客户满意度的提高来扩大市场占有率，做好宣传服务，实现规范经营销售。

经过几年的努力，我局(分公司)的卷烟网络建设整体推进、全面提升进展明显□20xx年的主要目标是围绕国家局网建验收，秉持高标准、严要求进一步开展工作，朝着培育品牌、扩网增量、稳定价格提升管理水平和服务水平的方向发展。

低档烟10781.62大箱，占全年计划的114.70%，共实现销售收入39802.19万元。

(一)消灭空白村，扩大农村网络覆盖面。

为切实把握农村市场和农村消费特点，消灭空白村，扩大农村网络覆盖面，充分挖掘农村市场潜力。

我们坚持“城区追求合理布局，农村讲究适当扩网”的原则，将管理重点由建网向用网转变，支部结构由层级式向扁平化转变，将工作重点由管理客户逐渐向服务客户转换，客户经理在日常工作中着重于指导客户经营，提高客户经营盈利水平。

我局于2月23日至3月3日支部客户经理、市管员、送货员实行“三员联合、捆绑考核”对全市34个乡镇、624个行政村进行调查摸底。

清查出现387户无证经营户，并对其中216户符合办证条件的卷烟零售户进行了入网管理。

9月1日至9月20日，我局再次开展专项摸底办证入网工作，经过仔细地走访和调查，消除了18个空白村，办证入网18户。

(二)构建多层次信息畅通渠道，确保卷烟销售动态传递及时全面。

9月以来，客服部开始每天采用内部腾讯通、手机短信、电话通知和移动飞信等相结合的方式，构建多层次的卷烟信息畅通渠道，及时传递卷烟货源信息、销售政策和销售动态等。

此举在卷烟营销部门内勤、客户经理、部门负责人、分管领导之间形成一个畅通无阻的立体网络，即使客户经理在乡间走访或是部门负责人和分管领导出差在外，也能随时了解销售动态，及时“遥控”市场。

(三)落实三大原则，严格考核客户经理。

8月份，我局出台《客户经理竞标考核方案》，突出三大原则，对客户经理各项工作考核结果予以兑现。

一是考核指标以卷烟销量为主，客户服务为辅。

根据上级下达的目标任务和7月份线路竞标时核定的辖区销量目标细化确定客户经理月度销售任务，以此为主要目标。

二是多部门参与考核过程。

由客服分部牵头，专卖、配送、企管等部门参与客户经理市场基础工作考核，确保公平公正。

三是落实奖惩坚持“罚要罚得让人心痛，奖要奖得让人眼红”，以10元/件为单位进行奖惩，最高奖金上不封顶。

200*年是**烟草又一个艰苦奋斗之年、又一个健康发展之年。

全体干部职工在上级局和**市委、市政府的正确领导下，在临烟精神的激励下，以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，认真贯彻落实党的十六大精神，坚持“一要规范、

二要改革、三要创新”的行业工作重点，坚持“规范治企、网建强企、素质兴企、改革促企”的企业工作方针，按照“创新、创效、稳定”的工作思路，以提高服务客户的能力、市场控制力和企业综合竞争能力为目的，突出服务，深化改革，强化管理，注重创新，积极应对国内外环境带来的困难和挑战，抢抓发展机遇，努力寻找企业政治思想工作新的结合点、企业经济效益新的增长点和企业内部管理新的突破点，全力实施“五个创新”工程，全面推进可持续发展战略、主精副强战略，市场稳定、网络巩固、管理创新，经济效益实现稳步增长，文明创建工作取得突破性进展，为全面推进**烟草改革与发展事业迈出了坚实的、关键的步伐。

一、经济运行稳中有升，呈现新特点

今年，我局(公司)共销售卷烟

大箱，同比

大箱减少

大箱，减幅为

%，实现销售收入

万元，同比减少

万元，减幅为

%，毛利总额

万元，同比减少

万元，减幅为

%，实现利润

万元，同比增加

万元，增幅为

%，超额完成全年目标任务，综合毛利率达到

%，同比增长

%，费用利润率为

%，同比增长

%□

个百分点，提高幅度较大，其中 月份毛利率达到历史最高水平，为

%, 同比增长了

个百分点。

卷烟单箱均价和毛利增长较快，单箱均价为

元，同比增加

元，增长

%, 单箱毛利

元，同比增加

元，增长了

%□

这说明，我们品牌结构得到了进一步优化，品牌结构效益正逐步凸现，经济运行质量和效益有了实质性的提高，实现了全年高开稳走的目标。

二、完善网络营销体系，提升网络功能有新突破

卷烟销售网络建设是商业企业的一项基础性工程，也是关系商业企业兴衰成败的生命工程。

今年，我们把提高服务质量和管理水平，实现消费者、零售户、卷烟工业企业“三个满意”贯穿网建全过程，在狠抓网络升级，提高网络营销能力，充分发挥网络功能，尤其是在提高培育品牌、置换品牌能力等方面做了不少行之有效的工作，找准了企业新的经济增长点。

1、把“规范经营”作为营销工作的第一要务。

我们将规范视为企业立足之本，认真贯彻落实国家局治理卷烟体外循环电视电话会议精神与“五条纪律”，把狠抓规范作为重中之重，以规范创效益。

一方面，对省产烟严格按辖区计划调拨、省外烟以辖区实际所需定购、严格执行省产烟及省外烟限价令、规范落地销售等政策指令和制度规定，在“抓落实”上下功夫，以求实效。

另一方面，把省局限价政策作为卷烟经营的“高压线”，规范了卷烟购销渠道，并进一步完善了集体定价制度，做到价格信息真实、准确，价格的相对稳定性、连续性得到了保障，保证了零售户合理的利润空间。

同时，严格在规范的前提下拓展业务，杜绝卖大户、不按规定渠道供货等违规行为，树立了良好的社会形象，为网络建设创造了有利环境。

2、进一步创新和优化了访销配送体系。

“城乡一体、电话访销、以访定送、访送分离”的网建模式在去年就已经定位，如果说去年是初级阶段的话，今年则是对这一模式的巩固和发展阶段。

在实际操作过程中，我们不断总结经验，促进了模式定位后网建工作的优化和升级：一是服务质量升级。

以优质的服务感动烟厂，争取厂家更多的支持；

以优质的服务引导消费，缓解区域消费品牌过于集中的压力，在零售户、卷烟厂、消费者之间构筑起诚信服务的桥梁。

二是访送流程升级。

自3月起访送一线全面启动5天工作制；

4月起送货车组收款工作由银行派人上车完成，每个车组仅留一名本单位职工，驾驶员兼任发货员，同时将营销经理与专卖户籍管理员合并组成市管中队，负责访客户、察市场，向零售户传递政策信息，向单位反馈市场信息。

访送流程的规范升级有效地控制了网建成本，提高了网络运行质量。

三是考核激励机制升级。

我们在今年进一步健全和完善了“三员”考核激励机制。

大箱，同比增长

%□

3、加大新品推介力度，揭开了品牌置换的序幕。

今年，我们成立了新品推介促销小组，聘请了

位专职人员参与新品牌的推介与促销工作，着重开展了常烟产品的市场培育与新品“东方红”、“精品白沙第二代”的促销活动，成功开拓了效益源。

多个大箱增至下半年的

个大箱，综合市场覆盖率由年初的

%左右发展到了现在的

%以上。

6月28日，我们在星河广场成功地举办了“常德卷烟厂‘东方红’产品**见面会”，前来观摩的市民达2万余人，盛况空前，“见面会”的成功举办及随后一系列促销活动的开展，使该品牌的市场认可度不断提高，销售量不断扩大，曾一度出现供不应求的现象。

“精品白沙第二代”于

向**市场投放，我们积极与厂家配合，跟踪管理，确保了零售价格的监督到位，达到了厂家、公司、零售户“三满意”的效果。

万元，毛利率分别高达

%□

%，成为我们今年效益增长的突出的亮点。

另外，随着行业改革和发展步伐的明显加快，根据国家局党组提出“湖南在十五期间要做到只留下长沙、常德两厂”的

指导精神，我们果断地揭开了“品牌置换”的序幕。

自今年4月起，以“咀芙蓉”、“黄盖芙蓉”置换“咀相思鸟”的工作在我市全面铺开。

在向各卷烟经营户发出关于“品牌置换”的特别告示后，我们从4月25日起在辖区市场正式停止投放“咀相思鸟”，当前库存和未执行的“咀相思鸟”计划均由分公司统一调剂到区内其他市场，以常德烟厂的“咀芙蓉”、“黄盖芙蓉”来填补其空缺。

由于起步早，基础工作做得扎实，加之有广大零售户的密切配合，收到了较好成效，“咀相思鸟”断档后，“咀芙蓉”、“黄盖芙蓉”销量直线上升，最高月销量达到4179.25件，得到了分公司领导的认同和好评。

6月5日，市局刘建贵局长、常德卷烟厂曾献兵厂长等一行到我局考察指导工作时，对我们的品牌置换工作给予了充分肯定。

市场品牌的整合和新品促销力度的加大为我们进一步做实辖区打好了前站，较好地解决了当前卷烟市场存在的“买不起”与“买不到”共生，“卖不掉”与“卖紧俏”并存的突出矛盾，基本实现了利润最大化和市场份额最大化，成为我局(司)新的、突出的效益增长点。

4、启用协会渠道引导经营户规范经营。

一是成功地做好了两项调查。

另一方面，在协会新老会员及城区超市中开展卷烟零售指导价位标准的调查。

二是认真细致地做好了卷烟零售指导价的宣传、标准制定、

意见征求等准备工作。

三是积极做好会员发展和理事会的改选工作，进行全面摸底，属歇业、转行或有违法违规行为的`一律清退，对符合条件的网络户进行发展。

四是真正做好为零售户释疑解惑、排忧解难、维护零售户合法权益的`各项服务工作。

协会将烟草专卖法规、网建规范要求、新品牌情况、价格信息以及经营之道等，编成《**卷烟会讯》，免费发送到每一个零售会员手中，帮助、指导他们提高依法经营的能力和售烟盈利水平，受到了经营户的好评。

五是从12月1日起，成功引导了富食村等近30家城区超市率先实行5元一包、50元一条的盖白沙指导零售价。

5、建立了“绿色服务”通道。

我们向每位零售户发送了一张营销服务卡，卡片上印制了为卷烟零售户特设的四个电话：一是卷烟订购电话。

在电话访销过程中，如零售户因事错过订货，可拨打这个电话，我们及时给予补办订货手续。

二是客户服务电话。

由营销中心主任接听，如零售户对访销配送的好的建议、要求或需咨询有关问题，可拨打这个电话。

三是文明执法监督电话。

专卖执法人员在执法过程中一举一动随时接受零售户的监督。

四是经营权益投诉电话。

卷烟零售户如发现公司有访送不到位、服务态度不好等行为，可随时向公司投诉。

我们除派专人解决这些问题，尽量为零售户谋求利益外，还将依据单位制度给予当事人严厉的处罚。

在对客户投诉的处理过程中，我们做到有专门的登记、有及时的调查落实、有明确的处理意见。

营销服务卡的推行是我们建立“绿色”服务通道的重要举措，受到了广大卷烟零售户的好评。

6、稳步推进电子结算方式的试点。

11月份，我们与银行协商合作，开通专用于卷烟送货结算的电子结算数据业务，在城区3台送货车组所服务的片区，全面开展电子结算卡应用试点。

到12月底，使用电子结算的网络户达到

家，电子结算的销量达到城区配送总量的

%以上。

我们的网建工作通过狠抓规范、深化改革、不断创新，注重网络功能的发挥，已取得了明显的成效，卷烟销售正逐步向现代物流转变，为努力建成一个“优质化服务、规范化经营、专业化分工、信息化管理”的集约型卷烟营销网络夯实了工作基础。

三、突出“诚信服务”管理模式，创新专卖管理有新进展

根据国家局、省局专卖管理新三年阶段目标任务要求，我们以整体规范烟草市场经济秩序为重点，着力治理整顿卷烟体外循环，积极探索零售户诚信等级管理和社区化管理，进一

步加强了对市场的监管力度，规范了专卖执法行为，创新了专销结合方式，使市场净化率和占有率得到进一步提高。

全年共查处卷烟违法案件

起，其中立案案件

起，查扣违法卷烟

条，端掉贩假藏假窝点

个，没收非法生产卷烟

条，由公安部门治安留置贩假售假分子

人，严厉地打击了违法分子的嚣张气焰。

1、抓好了卷烟体外循环专项治理工作。

按照国家局、省局关于建立公开、公平、规范有序的全国统一大市场的要求，我局成立了以**局长为组长的治理整顿卷烟体外循环工作领导小组，认真扎实地开展了卷烟体外循环专项治理工作，切实加强了企业内部的经营管理。

一方面，我们按照国家局“五条纪律”的要求严肃认真地对单位经营情况进行了自查，并建立了内部监管长效机制，把“入网落地销售”和省局限价政策作为销售工作的高压线，坚持营销部门自查和专卖部门督查相结合的检查方式，确保企业内部经营规范。

另一方面，我们制定了一系列的规章制度。

如：《凭证供货制度》、《卷烟限量供货制度》等，严格规定了营销中心必须凭证供货，并且对经营户的单品牌每次供货量、每次总供货量及月总供货量做出了明确的数量限制。

同时，我们对辖区没有市场又有计划的卷烟及时上报分公司，由分公司统一调剂。

二是严禁截高补低，低于限价、截高补低的生意不做；

四是严禁虚拟客户、虚拟辖区销量；

五是严禁搞虚假信息报表；

六是严格执行到货确认制度；

七是严格按网建要求实行毗邻地区按传统消费习惯供货。

2、深化了专卖法律法规宣传。

我们始终将对烟草专卖法律法规的宣传放在突出位置。

条(幅)；

公开烧毁假冒伪劣卷烟

余件，标值

多万元；

在日常检查过程中，我们坚持管理与宣传同步，全年共上门宣传2000多人次。

同时，我们在《**报》、《**人民广播电台》和《**电视台》等媒体对《烟草专卖法》、《烟草专卖法实施条例》、《卷烟零售经营须知》及年底换发新《烟草专卖零售许可证》等作了专版宣传和播放，在社会上引起了积极反响。

余份(篇)，进一步加深有关部门对烟草专卖管理的认识和理解，为烟草执法争取了更广泛、更有力的支持。

月，市政府专门以文件形式下发了《**市卷烟零售户管理办法》，使全市卷烟零售户的规范管理得到了市政府和其他职能部门的支持。

在加强对零售户的宣传上，我们还将市场管理情况及时在卷烟经营者协会刊物上进行登载，使经营户从一件件的案例中吸取教训，提高守法规范经营的自觉性。

真正做到了报刊上有文，电视中有影，广播里有声；

越是边远乡镇越要反复宣传，越是城区越不留死角。

形成了横向到边，纵向到底的宣传格局，赢得了理解和支持，收到了良好的效果。

原创文章，网。

3、突出了专卖服务功能。

今年，我们特别注重管理与服务相结合，在查处打击不法烟贩的同时积极开展诚信化、亲情化服务，把文明执法、柔性管理作为丰富服务内涵、提高烟草对零售户的亲和力的工作来抓，使客户自觉守法经营意识不断加强，满意度也不断提高，基本建立了卷烟零售管理体系。

首先，从规范用语、检查程序等方面入手，融入柔性管理、亲和管理、人性化管理这些新元素，把管理作为一门艺术来学习、研究和实践。

在进行检查时要有人情味，注意规范用语，切忌对零售户耍态度瞪眼睛。

专卖人员原来进店检查时开口的第一句话经常是“我们来检查了”、“香烟拿出来看看”等，语气硬，态度横，碰到好

说话的经营户就过去了，碰到不好说话的说不准就给你脸色看，弄不好可能发生口角。

现在，这些现象基本杜绝了，我们的专卖管理人员进门有招呼声，出门有告别声，执法过程中不仅仅是例行检查了事，他们还负责向经营户宣传法律法规和政策、推介新品牌，帮助经营户分析市场动向、品牌走势，指导经营户拟订购货计划等。

特别是在进行市场品牌置换过程中，我们充分发挥了专卖调控市场、服务市场、服务零售户的作用，受到经营户的一致好评。

如因倒卖相思鸟烟被专卖查处过的儒溪镇经营户陈某，认为自己一直守法经营，这次是公司没有相思鸟的烟，而消费者又要买相思鸟，不得已才从外地购进一点，却被烟草局严厉处罚，对专卖执法检查有抵触情绪。

我们的市管员先后三次上门做宣传工作，动之以情、晓之以理，并帮助他分析卷烟市场动向，调整经营品牌结构，指导他拟订购货计划，以真诚的服务感动了陈某，化解了矛盾，在6月30日的半年工作目标考核中，陈某动情地对考核小组的同志讲：“你们的服务真的好，搭帮你们的专业指导，这个月卖烟比上个月多赚了200多元！”感激之情溢于言表。

同时，从

月份起，我们通过对桃矿小区进行大量基础调查研究后，开展了社区化管理和诚信服务试点，单独建立了桃矿小区卷烟经营的电子档案，绘制了桃矿小区详细地图，实行诚信等级化管理和烟草市场社区化管理，提高卷烟经营户的诚信经营等级，为建立符合市场法则和**实际的烟草市场服务和管理长效机制进行了试点，积累了初步经验。

另外在日常管理中，我们的专卖员如果发现谁家的许可证或网络牌没有挂上墙，并不会简单地说“挂上”，而是自己带上榔头、钉子，帮助经营户把许可证或网络牌挂上，把专卖服务零售户的具体行动落实在细微之处。

4、加大了市场整治力度。

整顿和规范烟草市场秩序是专卖管理工作永恒的主题。

今年我们继续保持高压的打假态势，采取集中整治与分片管理相结合的办法，对假冒烟、**烟、非法流入烟进行了重点打击。

全年共查处卷烟违法案件

起，其中立案案件

起，查扣违法卷烟

条，端掉贩假藏假窝点

个，没收非法生产卷烟

条，由公安部门治安留置贩假售假分子

人。

从4月25日开始，我们组织路南、路北两个中队对全市21个乡镇进行了为期50天的集中整治，共查处违法案件9起，查扣卷烟672条，净化了农村卷烟市场，为农村市场品牌置换和辖区卷烟销量的提高创造了有利条件。

城区中队针对城区卷烟经营户集中、违法案件发生率较高的特点，将城区划分为4片，责任到人，片管员坚持每天进行市场管理，信息准、出击快，3月13日接举报称白云镇个体户乔

某家中藏有非法流入烟，专卖办全体出动，15分钟赶到现场，当场查扣非法流入烟51条。

今年来，三个中队联合整治市场50余次，加晚班

余人次，辖区市场净化率继续保持较高水平。

5、规范了专卖执法行为。

我们修订完善了包括内部管理、行政执法程序等内部管理制度，对规范执法行为起到了积极的引导、保障作用。

一是我们按照国家局《烟草专卖行政处罚程序规定》和《烟草专卖行政处罚案卷标准》的要求，重新规范办案文书。

二是明确要求执法人员在行政执法过程中，要严格按程序办案。

三是结合查处分离和重大案件集体讨论工作规程，健全执法监督制约机制，每一起立案案件都要由分管领导审查把关，规范了执法程序和执法行为。

四是建立了错案和违规执法责任追究制度，凡发生败诉案件和严重违规执法行为的要层层追究有关人员的责任。

到目前为止，我局行政处罚和卷宗制作的质量得到较大提高，且没有发生一起行政复议、行政诉讼案件。

6、创新了专销结合方式。

“三网”建设是专销结合的具体体现。

只有以信息网为纽带、以销售网为核心、以专卖网为保障，“三网”合一，“三网”联动，“三网”互促，才能提高网络运作质量和效率。

另一方面，我们加强了专销联席会议制度。

定于每周一上午召开一次专销结合会，将访销员、送货员、稽查员、市管员收集的各类信息汇总，相互摆问题、提要求、评不足，共同研究解决问题的办法。

同时，我们十分重视专销结合的信息反馈，操作过程中实行零报告制度。

一是收集市场动态，“四员”掌握到最贴近的市场信息后，及时填写“四员”共用的《专销结合信息反馈单》，访销、配送、稽查、市管任何一方面的信息都由发现部门专人填单、责任部门专人签收，查实处理情况及时反馈、归档。

二是充分利用专卖管理信息系统的作用，制作了专销结合工作流程，专卖和销售根据企业内联网与上联系统互享信息，对各个环节实行动态管理、微观监管和宏观调控。

另外，为把专销结合落到实处，我们采取“四线”互控、“四员”联动的综合考核方式，把四员紧密联系在一起。

访销、配送、专卖“三线”互控，纪监、人教“一线”监督，访销员、送货员、稽查员、市管员“四员”联动，效益工资与销量、销额、市场净化率、市场占有率等直接挂钩，捆绑考核，层层签订经济目标责任状。

我们规定，访销员、送货员在做好本职工作的同时，要将零售户的进货、经营、违规情况，市管员的工作质量以及零售户的满意度及时向上报告。

市管员、稽查员除管好辖区市场外，还要对访销送货人员的工作质量进行监督，从不同的工作岗位对各岗位的工作质量进行交叉互控。

改“四员”护短为“四员”互督，全面提升了网络效能，促进了服务质量的提升。

四、企业内部管理注入了新的活力

1、财务管理规范化。

财务管理是企业管理的核心。

我们坚持科学理财，强化了管理意识：一是规范了资金管理。

对专卖规费、罚没款分季度盘底，与财政局一一核对，严格罚缴分离；

对公司所有票据进行不定期盘底，确保无呆帐、坏帐。

二是规范了费用管理。

年初由财务对费用分项目分解，列出计划，每季度由纪监室公布一次费用计划执行情况。

坚持经济开支程序和费用公开透明，按减控计划从严掌握，从严管理，确保了全年费用不突破预算这一目标的顺利实现。

三是规范了会计基础工作，实行“两改”。

另一方面是改变会计核算方式，即将原来的分部门“粗放型”会计核算改为“细致型”核算，进一步细化了会计核算工作，对每一项费用都分配到每一个经济活动上，使之一目了然，为领导提供了最直观的量本利数据。

四是规范了财经秩序。

按上级整顿和规范市场经济秩序的要求，以建立“规范、守法、诚信”的财经秩序为目标，继续对各项财经工作进行自

查自纠，重点突出，职责明确，效果明显。

五是继续推行“4+1”费用管理方式。

即经办人、主办股室、企业财务、经审和分管领导或企业一把手，根据各自职责对原始票据等进行审核签字。

局长签字前先由经审和财务对费用开支合规性、票据合法有效性进行审核把关。

并对费用支出情况定期进行审查，逐月公布结果，接受群众监督。

一系列措施的实施促进了财务管理的规范化、科学化、制度化，使我们顺利通过了上级各有关部门的审计清算和检查，有效地保证了企业各项工作的顺利开展。

2、目标管理程序化。

强化了程序化办公制度的管理与落实。

首先，我们坚持每月初召开由党组成员和中层干部参加的办公例会，各科室负责人汇报上月工作，安排下月工作，党组领导总结上月工作，确定下月工作重点。

同时，月底由办公室协助局领导对各项工作进行督查督办，并将督查结果列入年终目标管理考核。

另外，我们还将全年的目标任务层层分解，步步落实，严格层级管理，一级抓一级，一级管好一级，一级向一级负责，办事不越权、不揽权、不推诿。

办公程序的严格规范，进一步明确了责任，增大了工作透明度，确保了政令畅通与各项工作任务圆满完成。

3、党风廉政建设制度化。

在党风廉政建设方面,局领导坚持示范在前,管人在后,把清廉作为立身之本,严于律己,廉洁奉公,率先签订企业党风廉政建设责任状,自觉接受全员监督,带领全员认真贯彻中纪委和各级党风廉政建设会议精神,确保党风廉政建设工作落到实处。

首先,我们从制度上筑牢了全员拒腐防变的大堤。

继续实行党风廉政建设风险抵押制和责任追究制,印发了《**市烟草局(公司)党组关于党风廉政建设责任制的实施办法》的文件,在目标管理考核中实行党风廉政“一票否决制”,每月每人提取100元设立了党风廉政奖,逐月考核,年终一次性兑现。

其次,我们注重开展警示教育,从思想上规范了全员行为。

以辅导课、看教育片等形式开展学教活动10多次,组织观看了原河北省国税局局长李真****案录象教育片——《扭曲的人生》及反**科教片《深渊——邪教的本质》,及时组织学习了《中共中央关于加强和改进党的作风建设的决定》、中纪委《对领导干部接受和赠送礼金、有价证券、和支付凭证的处分规定》等上级有关规章制度。

月

日举办的以“党纪法规在我心中”为主题的演讲赛,**市电视台专门作了报道,在企业内外产生了较大反响,收到了良好效果。

另外,我们还做好了“三评”延伸工作。

一评是在公司内部开展“双评”活动,即:干部评职工,职

工评干部。

通过此活动，干部评职工，评出了谅解，职工评干部，评出了信任，解决了一些从领导角度难以解决的问题。

二评是在公司外部开展“员工新风万人评”活动，我们将“三员”（访销员、送货员、专卖员）的照片、姓名装订成册，由纪监、人教部门带着深入到所辖区域的经营户之中，逐页翻，逐个问，上门征求意见，广泛听取经营户对“三员”的工作作风、服务态度、服务质量上的意见和建议，评出“服务标兵”，树立典型，以点带面，促进了工作作风的转变。

三评是经济评审，全程监督各项经济活动。

我们坚持经审工作“两人以上，货比三家，择优购买”原则，凡200元以上的开支都必须由经济评审小组审查、核实、加盖公章后，局(司)领导才签字报销。

200*年共评审经济活动

笔，评审金额

万元，核减金额

元。

人次，折合金额

元。

我局局长**还当选为“艰苦奋斗、勤廉为民”优秀领导干部。

4、队伍素质进一步优化。

我们从企业的长远利益和全局出发,确定了与企业发展方向相一致的育人目标,以人员结构调整为主线,以科学育人为重点,以“政治坚强、廉洁过硬、团结有力、作风扎实、结构优化、业务精通”为要求,狠抓教育不放松,在提高职工队伍素质方面下了一番功夫。

一是我们严格执行中层干部竞争上岗不动摇,以岗定人,能者上,庸者下,并在年底对中层干部进行了民主测评,弘扬优点,揭露缺点,真正做到了人尽其才,才尽其用,培养了干部职工的主人翁意识和忧患意识,增强了干部队伍的危机感、紧迫感和责任心,激发了员工刻苦学习的热情。

二是制订了局年度学习教育计划及学习贯彻“三个代表”重要思想,掀起学习新高潮实施方案,坚持每月职工大会学习制度不动摇,狠抓学习教育计划的落实。

三是运用多种形式的学教活动,在寓教于乐中加强员工思想教育和素质教育。

一方面,我们采取集中统一培训、日常培训与自学相结合的方式,重点对访销、配送、市管、稽查,组织了两次集中统一培训,讲实际问题,规范服务要求,提高素质标准,接受培训人员78人次,培训面100%,收到了明显的效果。

同时,我们还对“四员”进行网建基础知识考试,进一步掀起全员学网建、懂网建的热潮。

12月

日组织员工到我局“双联”单位——市百货批发公司养猪场开展的“我与下岗职工比一比”现场教育活动。

另外,我们还先后组织观看了现代花鼓戏《郑培民》《老骆佚事》,学习英雄模范先进事迹。

四是积极鼓励员工自学深造，进行知识更新，为自学成才者广开绿灯。

目前有12人在参加自考、函授学习，今年已有4人通过自学拿到了大学文凭，企业文化结构层次得到改善。

在树立员工理想和提高综合素质上我们坚持正面教育、正确引导，职工的素质和精神面貌有了明显的转变，遵纪守法、敬业爱岗的意识也进一步增强了，企业上下充满了朝气和活力，员工的工作积极性、创造性都有了很大程度的提高，职工队伍的素质也得到了进一步优化，使企业长远发展有了最根本的原动力。

5、安全工作进一步强化。

安全稳定无小事。

面对新形势下出现的新情况、新问题，我们坚决贯彻“安全第一、预防为主”“谁主管、谁负责”的方针，实行“全员、全方位、全过程”的安全管理体制，建立了完整的内勤档案，层层签订了安全责任状，按责任大小人人向公司交纳了400-1000元的风险抵押金，进行安全责任承包，并从有限的工资计划中每人每月提取100元作为安全奖，逐月考核，年终兑现，有力地促进了安全承包责任制的落实。

同时，我们还投入

万余元，对检查出来的安全隐患进行了彻底整改。

另外，我们将安全稳定工作寓于学教活动，今年共开展相关学习与活动10余次。

二是在全局(公司)上下广泛开展“百日安全无事故”和遵纪守法、安全管理暨工作零差错竞赛活动。

我们分别成立了由**局长亲任组长的竞赛活动领导小组，制订出了包括防火、防盗、防骗、防交通事故在内的详细的考核办法，并由领导小组进行不定期的检查和评分，发现问题及时督促整改。

三是在防“非典”期间，我们按照上级的要求和部署开展了一系列的防护工作，首先是成立以局长**为组长的防“非典”工作领导小组，同时把“非典”防治知识编印成册发到每个员工的手中，做到了一户不漏，一人不漏，另外，我们严格实行“零报告”制度、出差返回人员送医院检查制度等，在防护期间，我们还确定一台专车专门负责接送职工上下班，最大限度地防止了“非典”病毒的入侵，我局无一人被隔离检查。

四是结合“10.29”娄底市烟草公司销售经理部副经理携款潜逃事件和“11.3”衡阳特大火灾事故，在全员中进行了安全防范教育和岗位自查活动等。

今年来我们共悬挂张贴宣传横幅、标语61条，出宣传专栏4期，这些形式多样的宣传教育活动，有效地提高了员工遵守安全规章的自觉性，增强了安全意识，“安全第一”这个概念在员工的脑海里更加根深蒂固，全局上下形成了一种“人人讲安全、处处讲安全、事事讲安全”好风尚。

另外，在打击地下“六合彩”工作方面，我们下大力，出重拳，运用法律的、经济的、行政的手段，一级抓一级，一级管一级，在全局形成了上下联动，齐抓共管，横向到边，纵向到底的打击整治地下“六合彩”赌博活动的局面。

一是严格落实责任制和责任追究制。

各科室负责人均向党组签订了责任状，并将此项工作纳入了年终目标管理考核，同时规定凡发现单位员工(包括临时工)及其家属参与“买码”的一律解除劳动合同，除了追究当事

人的责任外，还要追究所在部门负责人连带责任，将工作责任落实到了每个职工的肩上。

二是实行“三包”工作制。

采取分管领导包所管科室；

科室负责人包本科室员工；

员工包家属的措施，在全局上下形成了一张严密的监控网络。

三是实行举报有奖制度。

凡举报单位员工(包括家属、子女)参与买码属实的，对举报者一次奖励1000元，举报聘用人员的(包括家属、子女)参与码属实的，一次奖励500元。

这些措施的实施，在全局形成了打击地下“六合彩”赌博活动的强大合力和压力，收到了很好的效果，到目前为止，我局还未发现有人参与“买码”赌博活动。

五、精神文明建设跃上新台阶

在精神文明建设方面，我们在年初明确了争创湖南省文明建设先进单位的奋斗目标，并结合企业实际开展了生动活泼的精神文明创建活动。

讲政治，比党性原则理想信念，看谁政治思想觉悟高；

讲正气，比廉洁自律敢于碰硬，看谁批评与自我批评精神强；

讲奉献，比服务态度工作业绩，看谁求真务实作风好”为主要内容的“四讲四比四看”活动、以“首问责任制、主办负责制”等为主要内容的精神文明创建活动等，提高了全员的

积极性和工作热情。

另外，为了把学习党的十六大引向深入，深刻领会十六大精神实质，我们在3月份举办了以“学习党的十六大”为主题的有奖征文活动，各科室认真组织，全员积极参与，共有55名员工参赛，征文活动评审小组对活动开展情况进行了评比总结，共评出一、二、三等奖12名并给予了表彰奖励。

二是围绕“外当文明市民”，我们坚持以服务、诚信为宗旨，认真组织抓好了企业“双联”、建整扶贫等服务地方、回报社会的工作。

在防“非典”的过程中，全民动员，积极预防，并向**市防治“非典”指挥部捐献了企业资金2万元和员工集资6100元，为夺取全市防治“非典”工作的全面胜利尽了一份心，出了一份力。

在开展建整扶贫工作的过程中，我们认真实践“三个代表”，以实际行动学习党员干部的楷模郑培民，坚持立党为公、执政为民，引领老百姓“亮身份、创红旗、奔小康”。

元，员工自发捐赠现金3000元、衣服330多件，不但密切了党群、干群关系，也对广大党员干部进行了一次很好的现场教育，激励全体党员干部牢记“两个务必”，加强艰苦奋斗意识，树立了**烟草良好的外部形象。

月

日，岳阳市文明委对我局(司)创省级文明单位进行了检查验收，对我们的创建工作给予了充分的肯定，并表示要积极向省文明办申报我们为免检单位。

六、多元经营迈出了关键的一步

在做精做强主业、确保平稳发展的同时，积极稳妥地发展多元化经营，这是上级局的明确指示，也是谋求**烟草发展大计的现实需要。

从年初开始，局党组一直对开拓经营渠道，发展多元经营这项工作给予了高度重视，结合**实际作了大量的调查研究，并到兄弟县市就多元经营开展情况进行了实地考察。

2月起，多元化经营工作正式列入局党组的重要议事日程。

经过两个多月的筹备运作，于4月15日组建了由职工家属全额集资的“**市金鑫贸易责任有限公司”，公司具有独立的法人资格，拟定经营项目主要有烟酒副食、五金交电、纺织品、服装、饮食服务、房屋租赁、物流、建材等，当前正在运营的项目有卷烟零售、房屋租赁、饮食服务及物流等。

卷烟零售店自开业以来，日销售额在3万元以上，获得了一定的利润。

今年，我们的多元经营工作迈出了关键的一步，今后，我们要继续广开门路，多找点子，积极发展有潜力的项目，并及时向上级申请报批，真正通过发展多元化经营，实现化解主业风险、增加职工收入、增强企业综合实力和后劲的目标。

老协工作善始善终，紧紧围绕“老有所养、老有所乐、老有所学、老有所教”开展，关心爱护老同志，合理安排老同志的生活，使老同志时刻感受到企业大家庭的温馨。

200*年是**烟草的进取之年，收获之年，这是我们全体员工坚持励精图治，奋发向上，一心一意谋发展的结果，是对我们不懈努力的回报。

欲穷千里目，更上一层楼，在即将到来的20xx年，我们要紧

紧抓住发展这一要务，坚持以党的“十六大”精神为指针，认真贯彻落实“三个代表”重要思想，思想再解放，观念再更新，力量再凝聚，进一步开拓新思路，开创新局面，实现新突破，建一流队伍、树一流形象、创一流效益，为**烟草事业的改革与发展再立新功。

刑事案件工作总结 基础建设年终工作总结篇五

1、正确履行会计职责和行使权限，认真学习国家财经政策、法令，熟悉财经制度；积极钻研会计业务，精通专业知识，掌握会计技术方法；热爱本职工作，忠于职守，廉洁奉公，严守职业道德；严守法纪，坚持原则，执行有关的会计法规。在局会计工作规范化检查评比标准中荣获第一名。

2、按照上级规定的财务制度和开支标准，经常了解各部门的经费需要情况和使用情况，主动帮助各有关部门合理使用好各项资金。公司上半年曾一度出现资金短缺，会计室通过努力，保证了职工工资按时足额发放及其他各项急需资金的落实。

3、工作中审核一切开支凭证，及时结算记账，做到各项开支都符合规定，一切账目都清楚准确。对经费的使用情况和存在问题，经常向有关领导请示汇报。

4、按照规定编造全年、每季、每月的各种预算报表统计资料和月度结算，做到准确无误，并及时报告分管领导。

5、所有财务凭证，及时整理、装订和保存。

6、经常与各部门管财产的同志联系，建立必要的手续，做到各单位的财产和全校的总账相符合。

7、配合、督促各有关单位，及时处理一切暂收、暂付款项。

8、指导和帮助出纳工作。

在过去的一年里，兢兢业业，圆满的完成了公司的工作任务，并得到各领导肯定和许多同事的赞扬，这对我是一种鞭策，在新的一年里，将以更加饱满的工作热情投入到工作中去。