

2023年公司关务是做的 公司工作总结(通用6篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

公司关务是做的篇一

(一) 三季度经济指标预计完成情况表单位□xxx万元

(二) 主要经济指标分析

1、收入完成情况：1-9月份累计实现销售收入1.8亿元，比去年同期10794万元增加7206万元，增幅为67%。比考核指标1.36亿元增加4400万元，增幅为32%，比奋斗目标1.43亿元增加3700万元，增幅为26%，比力争指标1.5亿元增加3000万元，增幅为20%。其中集团内部收入1.1亿元，集团外部收入7000万元，外部市场比重占39%。

2、利润完成情况：1-9月份累计盈利90万元，比去年同期-99万元增盈189万元。比考核指标12万元增盈78万元，增幅为650%，比奋斗指标26万元增盈64万元，增幅为246%，比力争指标50万元增盈40万元，增幅为80%。

3、应收款项完成情况：9月末应收款项余额控制在9500万元以内，完成考核指标。

4、存货完成情况：9月末存货期末余额控制在4500万元以内，完成考核指标。

5、顺利实现安全生产。

三季度，公司组织全体干部职工认真贯彻落实了集团公司、实业公司下半年工作会议精神，深入剖析当前面临的经济形势，勇于面对困难，积极应对挑战，在公司上下营造了凝心聚力、攻坚克难、锐意进取的良好氛围。7月初，公司领导班子及机关部室负责人在公司总经理的带领下，采取逐个单位座谈的方式，对基层各单位上半年工作开展情况及下半年工作安排进行了深入调研。公司下属六家基层单位领导班子分别对上半年工作开展情况、存在问题及下半年工作打算进行了汇报。在听取了各单位工作汇报后，公司总经理及调研组成员结合公司整体发展实际，对各基层单位上半年工作给予了充分肯定，对各单位上半年工作中暴露出的问题，指出今后改进工作的思路 and 方向。通过调研分析，明确了各单位产业发展方向和产品、市场定位，为公司做大、做强提供了有力保障。

座谈会上，公司总经理发出了“奋战三季度，提前一季度完成全年主要经济指标”的倡议，各基层单位和部室负责人积极响应倡议，分别写下保证书，在公司分配的指标基础上自我加压，勇挑重担，以饱满的工作热情积极作为，以高度的责任心、使命感打好三季度攻坚战，为公司实现“十二五”良好起步积极贡献力量。

（二）深入实施“两个走出去”战略，市场开拓成绩斐然三季度以来，公司正确处理内、外部市场之间的关系，规范完善营销机制，逐步建立完善营销体系，深入实施“两个走出去”的发展战略，形成了分工明确、合力攻关的良好格局，内外部市场开拓取得优异成绩。

一是定思路，调策略，转变市场开拓模式。面对严峻的市场竞争，竞争对手都在实行让利不让市场，导致竞相压价，利润趋薄。为此我们振奋精神，坚定信心，顺应形势，理清公司在“逆境”之中的发展思路，坚持向营销人员要市场，实行营销月度例会制度，并根据产品、产业现状和营销工作实际，转变营销模式，实行两级管理，充分发挥基层营销团队

的营销优势和积极性。焊接材料厂以“增量老市场，培育新市场，储备潜在市场”的思路进行市场开拓。采掘配件厂积极与天津、曲阜、济宁等地采煤机生产厂家沟通交流，将我们的矿用配件产品与其采煤机进行配套销售，形成周全的服务体系，强强联合的营销模式。

三季度，机械制造厂陆续承接了东滩煤矿80辆矿车、煤厂皮带机改造工程等工作任务，完成了赵楼矿32m转载机的改型工作。同时，随着国际焦化改造工程的整体推进，具体的改造项目已逐渐进入实质性阶段，我们抢抓机遇、积极跟进，承揽了国焦溜槽、导料槽、沉降池刮板机等改造工程项目，预计订单总额在600万元左右。在新市场开拓方面，公司主导产品成功打入内蒙煤炭市场，准格尔旗山贵煤炭有限责任公司、内蒙古尔林兔煤矿现已使用公司接链环、截齿等产品，为今后产品在内蒙煤炭市场的推广打开了新局面。

二是创模式，激活力，强化营销队伍建设。我们以实业公司“营销团队”搭建试点单位为契机，积极吸纳先进理念，认真思考和探索营销团队建设的新思维、新方法。根据公司实际，科学设计营销人员晋升阶梯，注重培养年轻营销人员，不断壮大营销队伍，设计激励强劲、约束有力的考核体系，在调动营销人员的积极性，激发其营销热情的同时，最大程度地保障公司利益。我们在公司内部公开招聘、培养年轻的销售人员时，更加注重培养销售人员忠于职守、甘于奉献的敬业精神，通过“以老带新”的培训模式，使年轻的营销人员尽快转变角色，独立开展工作，逐步培养一支能力强、素质高、理念新、服务优的营销团队，为公司跨越发展贡献力量。

三是树理念，重服务，大力进行市场开拓。公司领导班子成员、营销管理人员积极转变思想，从领导者的角色向服务者的角色转型。心系市场发展，走出去、沉下去，同营销人员、客户面对面沟通，去服务市场、帮助市场、引导市场，做公司销售工作内部与外部的纽带和桥梁。积极召开市场分析会，

了解行业竞争态势，制定市场开拓新方案及时解决阻碍市场发展的突出问题。技术、管理等人员也积极转变心态，打破经验主义，积极向专家、向市场请教学习，主动到生产一线、市场前沿调研，做到“贴近生产、贴近市场、贴近客户、贴近同行”，了解最新的行业技术发展趋势，制定针对性的营销策略，了解市场反馈的产品相关问题，及时围绕问题提出整改措施，确保产品持续改进。

8月中旬，由xx贵州能化有限公司相关人员组成的考察团，在集团公司生产部部长、煤业公司副总工程师王富奇的带领下，实业公司梁总等领导的陪同下，对我公司进行了实地考察。考察团一行对我公司生产能力和产品质量给予了充分的肯定，表示今后将积极与我公司合作，形成“共谋发展，跨越腾飞”的互利互惠良好局面。

（三）深化“强严树创”工程，经营管理上台阶

今年以来，公司以跨越发展为主题，以两级班子建设、技术提升和产品调整为重点，坚持“把强项做强、优势做优、产业做长、总量做大”的发展理念，强化管理、勇于创新，深化“强严树创”工程建设，努力提高经济运行质量，全力寻求发展新突破，实现跨越新发展。

一是突破发展瓶颈，提升管理水平。坚持“三对比一分析”制度。每月对比学习标杆、对比竞争对手、对比奋斗目标，分析因果关系，进行统计、分析，制定对策，实现管理持续改进，不断提高。加强目标控制，向基层单位下达年度考核指标，并逐月考核。

公司党务是做的篇二

在公司领导的关心帮助下，在各位同事的大力支持下，本人能正确处理好各方面的关系，立足驾驶员岗位的工作特点，勤奋工作，诚恳待人，遵守各项规章制度和工作纪律，不断提

高服务质量和工作效率，全年做到了安全行车无事故,较好的完成了领导交办的各项工作任务。现将一年来的工作总结如下：

一、认真钻研本职业务，确保安全行驶无事故

一年来，能始终牢记“行车万里，安全第一”的总目标，在日常工作中，结合自身工作求，能认真学习和钻研驾驶专业知识。同时爱护车辆，勤俭节约，对所驾驶的车辆及时检查、维修，每天做好对车辆的清洁工作，做到车子每日如新。平时注意掌握车辆的状况，及时做好保养等工作，使车况良好。认真坚持“三检”、“一保”制度，做到不开快车，不酒后驾车，不私自出车等。认真做好安全防范措施，消除安全隐患，时刻提高警惕，严格遵守规章制度，保证每一次出行都遵纪守法、文明驾驶，确保安全出车，文明驾车。

二、严格公司各项规章制度，全力做好服务工作

作为一名司机，一年来我能明确自己的工作职责，遵循职业道德规范。在工作中严格按照各项规章制度，坚持个人利益服从全局利益，增强时间观念，服从领导，做到不迟到，不早退，不误事。在工作中任劳任怨，只要有需要时早晚或节假日都能随叫随到，不计报酬从无怨言；在资料文件的传递工作，做到及时传递无差错，较好地完成了领导和同事所交给的工作和任务。

一年来，本人能爱岗敬业，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：

第一，作为一名司机，服务效率有待进一步提高；

第二，有些工作还不够过细，有待于加强；

今后努力方向

在新的一年里，在领导的正确领导下，我决心认真提高专业技术水平。做到：

一、继续坚持安全行车，不开情绪车，不开故障车，不酒后驾车，不让车辆带病上路，做到勤检查，勤修理。

二、对领导安排的事情坚决不拖拉，能当时作到的当时作到，今天的事情在今天做好。

三、工作中要学会开动脑筋，主动思考，充分发挥自己的主观能动性，

四、有问题积极与领导进行交流，出现工作上和思想上的问题及时汇报，也希望领导能够及时对我工作的不足进行批评指正，使我的工作能够更加完善。

新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战□20xx年，随着公司工作的发展，可以预料今后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，我将更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，争取为公司的发展做出更大的贡献。在平凡的工作岗位做出不平凡的业绩。在接下来的这一年里，我会做好20xx年个人工作计划，争取使各项工作开展得更好。

公司党务是做的篇三

时光飞逝，不知不觉又迎来新的一年。在即将过去的20xx年里，我在公司领导和同事的关心帮助下，顺利完成了相应的工作，现对20xx年的工作做一个总结。

20xx年x月至x月，我从事前台接待工作，接待人员是展现公司形象的第一人，在工作中，我严格按照公司要求，工装上岗，热情对待每一位来访客户，并指引到相关办公室，为领导提供了方便，也为客户提供了方便。一年来，共计接待用

户达x人次左右。

1) 外部会议接待

积极协调酒店相关事宜，并做好会议过程中的服务，在这个过程中，我学到了更多的待人接物，服务礼物等相关知识，积累了很多的经验。

2) 内部会议管理

按照各部门的需求合理安排会议室，以免造成会议冲突，并注意做好相关登记，以及会议室的卫生保持，公众物品的善后检查等工作，以便为本部人员提供更好的服务。一年来，共安排内部会议x次以上。

3) 视讯会议管理

在召开总部或省分视讯会议的时候，按照通知要求，提前半小时准时打开视讯系统，确保会议按时接入，本年度无一例会议延时情况出现；在召开对县区会议时，提前进行会议预约，呼叫各终端，确保每个县区都能正常参会。

在这方面，严格按照公司要求，周一汇总收集报销单据，周二找领导签字后录入erp系统，并做好登记工作。一年来，录入报销单据x余份。合同录入x余份。

20xx年x月，因部门人员变动，我被调至办公室，从事公安查询、外部文件签收、工会、办公耗材、食堂管理等工作。后期，又接手信息采编、会议记录、联通之窗、行政库管理等工作。

至x月底，共接待公安查询x次左右，并做到态度热情，严格按照公司规定办理。收发外来文件x份左右，做到及时上传下达，不延时，不误事。报送信息x篇，采编x之窗x期。

对笔记本、台式机等小型固定资产做好登记与出入库工作，及时联系维修网点，进行电脑维护与维修，与其加强沟通，并要求为我们提供备用机，以免耽误正常工作。

在完成本职工作的同时，认真完成领导交办的随机工作，并积极参加公司组织的各项活动，协助领导同事筹备了首届职工运动会；在x演讲活动中获得第一名；x演讲比赛获三等奖，目前正在积极筹备19年文艺汇演的节目汇总、选拔、演出等工作。

在工作中主动性不足，与领导沟通较少，遇事考虑不够周全、不够细致。文字功底欠缺，在信息报送环节没有做到及时抓住公司信息亮点，导致信息数量和质量不高，影响公司在全省的信息排名。

1)加强自身学习，结合综合部实际，多从细节考虑，紧跟领导意图，协调好内外部关系，多为领导分忧解难。

2)积极学习其他单位、酒店等会议接待经验，提高接待水平，提升公司形象。

3)做好工会工作，推出有意义的活动，加强沟通交流，并将工会送温暖活动继续开展下去。

4)加强食堂管理工作，进行市场调查，加大费用管控力度，营造温馨舒适、价格低廉的就餐环境。

20xx年即将过去，充满挑战和机遇的20xx年即将来临，在新的一年里，我将总结经验，克服不足，加强学习，为公司的发展壮大贡献自己的绵薄之力。

公司党务是做的篇四

人口与计划生育工作是我国的一项基本国策，关系到政治稳

定，经济发展，因此我社区对此项工作高度重视，近年来加大了工作力度。在街道计生办、计生委的正确指导下，在社区两委的大力支持下，今年围绕着街道下达的人口与计划生育目标任务，认真学习和实施《人口与计划生育法》，以人为本抓重点，规范管理，以宣传教育为主，大力开展计划生育优质服务，狠抓流动人口综合治理，紧紧围绕制定的计生工作奋斗目标和优质服务工作计划，牢固树立“国策”意识，把计划生育工作置于重要位置，踏实工作，扎实有效地开展了一系列富有成效的工作，现将今年的计生工作汇报如下：

我社区认真研究学习了街道下发的计划生育考核目标，明确了计划生育率100%、信息准确率100%、期内综合避孕措施落实率98%以上等三项责任目标。为进一步做好计划生育工作，切实加强计划生育工作力度，进社区两委决定，聘用10名妇女担任妇女组长，负责配合妇女主任有效开展计划生育工作，实行专人负责，入户调查，把计划生育工作做细、做精，不留问题，争取圆满完成目标。

一是以转变群众观念为出发点，采取多种方式，不断增强宣传教育工作的渗透力。今年重点结合《人口与计划生育法》，有针对性的在重点地区，重点人群中加大宣传力度。今年我们在人群较密集的集贸市场主要道口悬挂宣传横幅4条、在社区宣传栏开设计划生育板块二块专人负责定期更新内容，张贴标语百余条。二是在社区人口学校开设计划生育课程4期，向育龄妇女、新婚妇女以及党员干部等宣传国家计划生育政策、妇幼保健知识等，让他们了解国家的政策，计划生育的好处，努力使社区群众少生、优生。三是积极参加上级组织的计划生育和流动人口培训，增强自身的业务能力，提高自己的工作水平。四是每月及时向街道计生办报送宣传信息，使街道计生办能够及时掌握社区的计生动态。

一是积极组织社区妇女参加三、九“月服务”活动，对未能及时来参加的人员实行补差，保证参查率100%。对妇女检查时查出有问题的及时进行处理，对查出有疾病的人员，督促

其进行治疗，并且对检查费用给予适当报销，对绝经妇女及时进行取环。保证社区妇女的身体健康，帮助育龄妇女排忧解难。今年参加检查人员18人，参检率95%，查出妇科疾病较重点有2人，均得到了有效的治疗。二是社区计生及时做好书面工作，完善各类帐表、台帐，及时上报不孕症档案，填写好《生殖保健服务手册》，努力做到不仅工作做的好而且记录做的全、细、准。三是定期发放避孕药具，及时随访，并登记好随访卡片，为社区内每位妇女建立好个人信息档案。四是以口头或书面传单的形式向社区妇女宣传计划生育知识、避孕方法以及妇幼保健知识等。让妇女自己选择适合自己的避孕措施，达到有效避孕。

积极推行计划生育政务公开制度，加强依法行政工作，认真贯彻执行《中华人民共和国人口与计划生育法》，建立健全各项依法执政制度，严格一、二胎申请、审批制度，照顾再生育审批手续、材料必须合法、齐全。对流动人口齐抓共管，综合治理，不断加大流动人口的管理，在做好宣传工作的基础上，一是积极配合有关部门做好流动人口的管理，查验计生有关证明。二是对加强二级单位房屋出租经营户的管理，对外来租赁房屋人员必须查验婚育证明，并在房屋出租合同中明确规定，租房经营户不得有违反计划生育相关规定，并定期和不定期进行检查。对流动人口实行发证制度，并要求定期验证，同时实行房主与社区签订合同的制度，多方面管理流动人口。及时处理群众来信来访，做到公正公平、公开透明，及时处理解决，报表及时准确，让群众满意，让领导放心。

计生统计是计生工作中的重要环节，稍有不慎，就会出差错。为了做好这一工作，防止瞒报、错报、漏报情况的发生，每个月初由妇女组长上报结婚、怀孕、生育、节育四类信息到社区计生专干处，供计生专干了解情况，每个月底，对快到预产期的孕妇，我们都一一打电话询问是否已出生，何时出生，男孩女孩等，并叮嘱他们及时办理户口。同时为确保信息的准确无瞒、错、漏报现象，社区计生专干常常需要下组

上门入户调查，准确了解情况，并做详细记录，再将结婚、怀孕、生育、节育四类信息及时上报到街道计生办。并且做到有情况发生的及时变更育龄妇女信息卡，保证信息的准确性，做到人卡一致，为每位育龄妇女建好一卡、一薄，对自己的帐卡做到认真、仔细核对，使帐卡与月报、半年报表及实际相吻合。做好月信息报告单、基本情况报告单和计划生育各类台帐等，按时上交各类统计报表和材料到街道计生办，使计生办能够准确了解社区计生工作的开展情况，并进行指导和监督。

一是协会的生命力在于活动，而建设是协会生生不息的动力所在。为做好协会建设工作，我社区积极健全组织网络，选拔计生信息员，号召育龄妇女加入计生协会，成为协会会员，参加协会活动，制定规范协会制度，对协会中家庭困难的妇女进行帮扶。二是利用社区会议室作为协会阵地，积极开展有益活动，组织协会会员一起学习计划生育政策和知识。三是社区订阅了《人生》杂志，帮助社区妇女增长知识开阔眼界，社区妇女非常喜欢看《人生》杂志。四是我社区积极发展协会会员，社区内共有育龄妇女***人，其中计生协会的会员达到了***人，这大大有利于社区计生工作的开展。五是本着对社区内育龄妇女健康负责的原则，协会积极号召育龄妇女办理计划生育保险，向她们宣传办理此项保险的好处，社区内的许多妇女都办理了这项保险，她们说愿意买份健康、买份安心。我社区计生协会也圆满的完成了今年的计划生育保险任务。六是为确保协会工作顺利开展，规范制度，协会做到每次活动都有计划、有总结，对协会的工作也要做到年初有计划、年末有总结，整体统筹，具体实施，认真做好协会各项台帐，确保台帐内容完整齐全。

以上就是我社区xx年开展的各项计划生育工作，在街道计生办、计生委的正确指导下，在社区两委的'大力支持下，可以说我社区圆满的完成了xx年计划生育工作的任务。虽然取得了一些成绩，但也应看到还存在着一些不足之处。在接下来的时间里，我社区将继续往开来，将计划生育工作开展的更好、

更规范、更深入，争取取得更大的成绩。

现有职工97人，其中男职工66人，女职工31人，男单职工家属20人。xxxx年，xxx计生办在上级计生办的正确领导下，中心领导的大力支持下，计划生育工作紧紧围绕上级计生办下发的工作要点，结合单位的工作实际，为企业又好又快发展创造良好的人口环境为工作目标，求真务实、扎实有效地开展了以下工作：

一是xxxx坚持党政一把手亲自抓、负总责，分管领导具体抓、负实责，其他领导参与抓的领导责任制，做到责任到位、投入到位、措施到位，研究解决人口与计划生育工作中存在的实际困难和问题。二是，制定了全年工作要点，根据三矿区下发的《xxxx年人口和计划生育工作要点》，结合单位实际，认真制定了车辆服务中心人口与计划生育工作计划，并召开专题例会，下发到基层计生负责人要求贯彻落实。三是完善计划生育目标管理责任制，坚决执行“一票否决”制，在干部考核、评选先进时通过计生部门严格审核把关，切实将制度落到实处。

对生活困难的女职工采取扶贫帮困措施；组织女职工开展各种有益身心健康的文体活动，活跃了业余文化生活，陶冶了情操，激发了工作热情；组织女职工听取了女性保健和形象礼仪知识讲座，提高自我保健意识，提升自我形象；今年，对育龄妇女进行2次孕检。这些活动，不仅增进了感情，而且也有效地提高了群众的满意度。

今年，我们把夯实基础工作作为工作重点，因此，在经常下基层了解掌握职工情况的同时，分门别类建立了各种档案，实行动态管理。人员变动情况在网络软件中做到随时更新，确保资料准确无误；每月做到按时上报报表；计划生育信息，做到及时宣传；调入调出人员，做到随时建档或撤档；内部调动的育龄妇女，做好委托管理工作；做好满14周岁独生子女停发独子费的工作；做好下年度一胎申报工作；进一步完

善规章制度，使工作逐步制度化、规范化，推动工作顺利开展。

在总结成绩的同时，也发现工作中存在的不足，今后我们将创新工作、规范程序、强化基础，进一步推进车辆服务中心计划生育工作更上一层楼。

公司关务是做的篇五

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98.08。

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。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4.2%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11258.3箱，同比增长452.8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63.3%，“天子”、“娇子”系列销量分别同比增长44.8%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10.5%，同比增长1.5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69373.1元，是去年总案值的1.3倍，罚没款共计23705元，是去年同期罚没款的3.5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示制度，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。

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督促落实，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。

1. 狠抓创先争优，建设旗帜支部。以“在科学发展中创先进，在推动‘卷烟上水平’中做表率”为主题，召开动员大会，开设专题专栏，严格“一讲二评三公示”活动程序，扎实开展“创先争优”活动。同时将其贯穿于党性教育、学习型党组织建设、思想作风建设、“密切联系群众”三项活动中：组织党员学习《廉政准则》、《关于实行党政领导干部问责的暂行规定》等规章制度，组织干群观看廉政故事演讲，健全“三会一课”等基本制度，健全科学决策和民主监督制度，建立完善党建工作考核评价体系，开展好“三进三同”、“结穷亲”、“大走访”等“三项活动”。一系列措施促进了党建工作整体上水平，促进了党员干部发挥先锋带头作用。

2. 加强素质教育，打造优秀团队。以“有计划、有实施、有效果”为原则扎实开展职工教育培训，如政工科组织的.企业文化专题、廉政教育培训，专卖科组织的法律法规基础知识、两高司法解释、依法行政规定等内容的考试培训，客户服务部开展的“卷烟上水平”内部培训，办公室组织的安全知识培训及消防演练、通讯员座谈及公文写作基础培训等。在培训教育中，尤其注重了教育理念和培训方式的创新，座谈、故事、考试、提问等活泼多样的培训形式大力提升了培训效果。其二是注重文化引领，由领导班子带头宣讲企业文化理念和“三诚”服务品牌，开展企业文化知识竞赛和企业文化案例征集活动，全面应用行业vi系统识别，以文化力增强凝聚力。在“三诚”服务技能大比武活动中我局(分公司)代表获得团体三等奖和单项第一的好成绩。三是着手改造职工队伍劲头不足、活力不够的现状，掀起丰富职工业余生活热潮：开设舞蹈、体育兴趣小组，组织职工参加羽毛球、健身操等文体活动比赛，在区群众羽毛球“百团大战”中代表商贸系统获得了男子团体第一、男子双打第一、女子单打第四等多项荣誉。另一方面勇于打破常规，开设“员工讲坛”、开展“迎新团拜会”活动，激发职工展示自我才艺，提高员工综合素质。

3. 大力援建地方，树立良好形象。在与万东镇箐溪村的7名“穷亲”帮扶活动中，各党员干部亲自到“穷亲”家中探访共计33人次，电话书信联系共计22次，召开座谈院坝会11次，送慰问金、礼品共计6000余元，各帮扶小组以“输血”式扶贫与“造血”式扶贫相结合，帮助其重树生活信心，为脱贫致富提建议、指方向，尤其重视“穷亲”在校子女生活、学习情况，进行思想交流和物质援助；在对箐溪村的帮扶中，多次深入调研，积极提供资金、智力扶持，通过区慈善协会向箐溪村捐赠了扶贫资金3.6万元；在对江流坝安置居民的帮扶活动中，实地走访帮扶对象10余人次，并做到了实时联系、跟踪进展，为其提供了政策咨询服务等实际帮助。另外，局(分公司)举全局之力支持辖区旅游及文化发展，一是广泛搜集职工意见，参加“我为景区建一言，我为旅游献一策”

活动，为区旅游及城市规划发展提出具体建议12条，被区委、区政府评为“优秀建议”；二是配合“羽毛球文化节”领导小组办公室搞好活动开展，制作宣传标语、组织职工观看比赛，更以组建羽毛球兴趣小组、定时长期训练、组织参加群众羽毛球比赛来营造热烈的文化氛围，受到区委、区政府的多次点名表扬。

公司关务是做的篇六

20xx年是水务集团新三年发展战略实施的开局之年，也是三通公司发展的起步之年。公司认真贯彻落实集团各项决策精神和工作部署，按照集团及公司三年发展规划纲要，剖析发展形势，紧紧抓住集团稳定而强劲的有利时机，通过全体干部职工的齐心努力，内部管理逐步理顺，经营业绩不断提升，营销手段不断创新，服务水平不断提高，各项工作取得了可喜的成绩，实现了公司稳步、健康发展。现将20xx年工作总结如下：

（一）把握全局，稳步推进，各项指标顺利完成

20xx年，公司在全体干部职工的共同努力下，通过真抓实干，出色地完成全年经济指标。具体如下：

1. 收入指标：公司全年物资销售收入万元，比去年同期增加%；聚合氯化铝实现销售收入万元，比去年同期万元增加%；纯净水销售收入万元，物业管理费（含电费万）收入万元。累计实现主营业务收入万元，完成全年考核指标的%。

2. 成本费用及效益指标：公司20xx年主营业务成本万元，上缴税收万元，投资收益万元，全年账面合计盈利万元。

（二）严格管理，优化服务，生产经营稳步推进

1、物资保障取得新成绩。公司在物资保障业务上，攻坚克难、

务求实效，切实解决推进集团重大工程项目服务和物资管理中的突出问题，取得了实足性成绩。一是把江东、临江、钱江世纪城、“新塘综合泵站”及南片黄海高程25米以上等重大工程项目材料供应作为物资供应的第一要务，努力做好工作，保障了各随路给水工程的物资供应。二是通过集团平台，组织抢修、维修零星管线dn100-dn1000球墨管招标两次，签订供货买卖合同43项。配送大项工程材料合计20项，应急抢修材料36项，阀门类配件80项。

2、净水药剂超额完成全年经济目标。公司在净水药剂业务上，根据市场的变化，调整经营思路，以稳定内销，扩大外埠业务、保证产品质量、提升服务水平为总体目标，强化质量管控，生产出的优质产品，赢得市场信誉，通过了卫生许可证的更换。在维护好老客户的同时，积极开拓新客户，今年先后新增四家客户，实现销量吨，其中外销首超吨，超额完成全年经济目标。

3、一方净水发展势头平稳良好。一方净水重抓质量、狠抓客户服务，严把成本控制，主抓大客户业务。一是严格按qs质量标准组织生产，顺利通过省、市、区的质量验收；二是积极做好快捷服务的调研工作，提高送水及时率；三是加强纯净水的成本控制，月均破桶率1.923%，同比下降了0.187%，并创新营销模式，将业务重点放在大客户管理，并对经销点加强了监管；四是对设备进行及时更新维护□20xx年新增6家经销点，扩大了市场经营范围，为后续净水销售打下良好基础。

4、物业管理能在平淡中创造亮点，一是加强成本控制，做好节能降耗，提高成本意识；二是完成物业三级资质年审，为后续物业管理顺利开展提供有力保障；三是强化服务质量，把保洁、会务及住户的满意度作为服务好差的标杆；四是加强食堂管理，严把卫生关和食品质量关；五是加强设备管理，如对奥的斯电梯□vrv空调等设备进行了年检和养护，对大楼

屋顶平台进行补漏，全年设备完好率达到95%以上。

（三）健全制度，严格考核，全面加强内部管理

管理出效益，公司始终重视管理，通过内部考核，成本控制、完善制度等手段，向管理要效益。

1、抓财务管理。为了保证生产经营发展、技术改造的资金需求，公司加强财务管理，提高财务管理水平。一是对资金使用实行层层把关、严格审核，保证资金统筹安排合理运用，用好用活资金。二是抓好预算管理、成本控制等财务基础管理工作，为公司节约资金。三是加强应收帐款回收工作，做到有计划，有任务，有措施，运用一切方法回收应收帐款，保障公司正常生产经营的资金需求。四是加大财务监督力度，严格控制人为失误，减少资金损失，做到资金合理使用。

2、抓制度建设。规章制度是企业健康发展的保证，是取得良好经济效益的基础。公司在原有的规章制度上，结合工作实际，结合新情况，又针对性地相继出台了一系列新的规章制度，确保了公司的健康发展和业务的顺利开展。在规章制度出台后，公司严抓贯彻落实，加大执行力度，保证规章制度执行有效，不走样，真正发挥规章制度的作用，用规章制度管人管事，促进了各项工作的发展。

3、抓绩效考核。今年公司针对各部门的实际，建立了科学合理的考核机制，细化量化内部考核，加强了干部职工的考核。通过考核，提高职工的工作积极性，做到对工作认真负责，努力完成工作任务，提高工作效率与工作质量。

4、抓队伍建设。为提高职工整体素质，公司加大对职工的学习培训力度，制定学习培训计划，安排落实学习培训时间。通过学习培训，切实提高职工的思想觉悟与业务技能；二是合理安排人员，做到量才使用。公司根据每个人的能力大小安排合适的岗位，充分挖掘每位员工的内在潜力，实现人员

与工作岗位的合理匹配，并提拔一些能力强、敬业精神高、道德素质好的年轻人到领导岗位，做到人尽其才，才尽其用。

5、抓安全管理。公司不断提高安全意识，加强安全管理，充分认识安全就是公司最大效益。年初，公司与各部门签订了《安全生产目标责任书》，重点岗位则签订到个人，世博期间，强化对门卫的管理，确保安保工作进行顺利。公司积极参与集团组织的消防演习，提高员工的消防意识与消防技能，确保公司消防安全。

（四）加强党群工作，促进企业发展

20xx年，公司切实加强党群工作，促进企业发展。一是以“服务”为根基，开展“服务型支部”与“党员服务竞赛制”活动，进一步增强干部职工的责任意识、大局意识、服务意识、创新意识，提高队伍的凝聚力、战斗力。二是积极开展区级文明单位创建，构建和谐公司氛围，充分调动和激发干部职工的工作积极性、创造性，推动公司各项工作向科学化、规范化、制度化发展。三是认真落实党风廉政建设责任制，积极开展正、反两方面的警示教育，通过抓好廉政勤政工作，树立清廉公正形象，不出现违纪违规现象。四是成立了“一方水务”书画团，鼓励职工参加各类丰富多彩的文体活动，活跃职工业余生活。五是加强党建工作，增强党组织的战斗堡垒与党员的先锋模范作用，两名预备党员按期转正，扩大了党的队伍。

（五）围绕重点，顺利推进，增强发展后劲。

20xx年，公司积极努力完成重点工作，增强企业发展后劲。一是临江f泵站药剂新厂房建设工程。公司密切配合，至目前，车间、厂房、产品池等主体建筑基本施工完成，生产工艺流程、设施布局及电器、管路配置等设计方案已通过评审。同时分公司的登记注册审批、环评等手续也在办理之中。二是注册资本少的问题基本解决。在集团公司的支持下，解决了

公司成立以来注册资本少这个困扰公司发展的重要因素，目前已完成了增资，注册资本由200万增资到508万。

回顾一年来的`工作，公司所取得的成绩与集团的正确领导、各职能部门的配合支持是密不可分的。特别是注册资本的增加，解决了公司投标难的问题。当然我们在为取得成绩感到喜悦的同时，也看到工作上的不足和困难，在明年的工作中将逐步加以提高和改进：

1、人才短缺的矛盾。因为随着市场机制的准入及业务的不断扩大，公司人才缺乏的矛盾开始暴露，同时又缺乏人才引进机制，导致一些工作无法正常开展。

2、二是体制不活的矛盾。由于公司规模小，自身力量薄弱，在走市场化等工作上存在困难，阻碍了企业的进一步发展。

3、管理有待提高，思想观念需进一步转变。公司的生产经营管理虽进行了不断完善，但还存在一些不尽人意的地方。因此，全面优化管理手段和提高管理水平，成为明年抬高工作标准，重点努力的目标之一。