# 盐业公司年终工作总结

来源：网络 作者：雪域冰心 更新时间：2024-01-27

*盐业公司年终工作总结 盐是指一类金属离子或铵根离子（NH4）与酸根离子或非金属离子结合的化合物。以下是多多范文网小编整理的关于盐业公司年终工作总结范文，欢迎阅读。 盐业公司年终工作总结范文1 今年以来，xx盐业公司按照市局的安排部署，以...*

盐业公司年终工作总结

盐是指一类金属离子或铵根离子（NH4）与酸根离子或非金属离子结合的化合物。以下是多多范文网小编整理的关于盐业公司年终工作总结范文，欢迎阅读。

盐业公司年终工作总结范文1

今年以来，xx盐业公司按照市局的安排部署，以科学发展观统领全局，紧紧围绕盐业发展大局和年初提出的工作目标，理清思路，加大措施，强化管理，创新机制，扎实工作，有力地推动了各项工作的顺利开展。1—6月份公司共购进各类盐5318吨，比去年同期减少213吨，完成全年计划的57%；销售各类盐5022吨，比去年同期减少273吨，完成全年计划的54%，其中销售小包装食盐1665吨，比去年同 减少410吨，完成全年计划的43%。1—6月份实现主营业务收入665万元，同比减少30万元，上缴各项税金38万元，实现报表利润1万元。截止6月底，公司资产总额1802万元，所有者权益525万元，费用比去年同期增加9万元。

（一）创新思维、创新方法、扎实工作、盐政管理水平进一步提高。今年初，我们结合行业当前面临的新形式，切实转变执法模式，以宣传服务促进盐政执法、推动食盐专营。在日常工作中，坚持宣传服务与行政执法相结合，逐步建立起市场管理长效机制，最终实现标本兼治的目的。同时，坚持抓市场监管一刻不放松的原则，大力整顿和规范食盐市场秩序，突出重点区域的整治，切实把城乡农贸市场、运输沿线、辖区边界、城乡结合部、养殖场、食品加工户、腌制用盐大户作为整治重点，突出农村市场整治，落实食盐零售许可证制度，依法取缔无证经营，规范盐业市场秩序，维护良好的食盐市场秩序和来之不易的食盐安全。1—6月份我们共出动盐政稽查人员1574人次，公安局经侦大队配合出警33人次，共查处盐业违法案件10起，查获私盐0。32吨，上缴财政罚没款4100元，有力地打击了涉盐违法犯罪行为。

（二）巩固食盐专营工作，优化网络服务，主营业务盈利能力不断拓展。一是认真执行“五统一”管理规定，克服资金困难，1—6月份共结算盐款总额466万元，结算率达到

100%，维护了全省盐业上下一盘棋的大局。二是全面加强食盐营销网络规范化管理，进一步完善网络的整体功能，充分发挥全市1520个食盐零售网点的优势作用，巩固网络基础，加大监管力度，强化供应保障机制，保证了食盐专营工作顺利开展。三是全面提升食盐送销服务质量和服务水平。按照市局的要求，完善健全客户经理负责制，全市共设立片区经理3名，客户经理12名。同时，加大送销服务力度，1—6月份仅送销小包装食盐就达1494吨，确保了全市食盐市场供应和安全高效。四是实行“亲情化”服务。在食盐配送服务过程中，注重做好与零售网点的沟通工作，认真倾听零售网点和用盐业户的利益诉求，积极寻找与他们的利益共同点，切实维护零售网点和用盐业户的合法权益，推进了全市零售网络的优化升级和市场供应保障能力。

（三）以转方式、调结构为工作重点，进一步挖掘新的经济增长点。今年以来，我们重点加大多品种盐特别是绿色食品盐的宣传和销售工作，借鉴兄弟单位的先进经验，进一步优化经营品种结构，狠抓小包装食盐尤其是高档食盐的销售，增加食盐品种，满足不同消费群体需求，提高多品种盐销量，提高产品附加值，实现效益最大化。1—6月份销售多品种营养盐7吨，绿色食品盐711吨，海晶盐28吨。

（四）不断调整经营结构，大力发展非盐产业，实现经济增长新突破。按照市局坚持主营业务与非盐业务两手抓两手都要硬的工作要求，为适应盐业发展的新形势，我们在巩固食盐专营工作的基础上，积极探索新的经营发展渠道。利用资产优势，做大做强房屋租赁业务，并进一步优化产权结构，合理运用现有资产。目前，公司年收房屋租赁费149。73万元。其次，合理运用食盐配送网络在非盐经济中的作用，大力发展多种经营，截止6月底，雷剑系列杀虫剂销售23。4万元，泸州老乡酒、添福酒销售5万元，奇强系列洗涤用品销售2。2万元，茶叶等销售41。6万元，1—6月份非盐产业实现销售收入总计72。2万元，创造利润9。2万元，完成全年销售计划的27。8%。初步实现了企业增加新的经济增长点和增加职工工资收入的工作目标，企业发展后劲不断增强。

（五）强化内部管理，扎实开展“基层建设年”活动。一是进一步加强财务管理，完善预算管理体系，认真落实全面预算管理，规范各项开支行为。二是坚持“勤俭办企业”，不讲排场摆阔气，不以各种名义用公款大吃大喝和参与高消费娱乐健身活动。水电费、业务招待费、车辆维修和燃油费等实行专人管理，并与责任人签订了责任书，明确责任，严格内控制度。三是打造“阳光财务”，认真落实省局制定的资金“收支两条线”管理制度，严格执行费用支出实行事前审批和事后会签制，定期对财务管理费用公开，真正达到支出有计划，成本有控制的目的。四是细化全员考核，强化绩效管理。年初公司分别与盐政稽查队、非盐业务经营部、工业盐供应站和3个食盐经营片区负责人签订了经营承包责任书，非盐业务销售指标分配到在岗所有干部职工，坚持做到人人肩上有指标，为完成全年任务指标打好基础，提供保障。

（六）积极围绕当地政府的工作部署，搞好机关效能建设，切实抓好各项工作的贯彻落实。今年以来，我们在做好本职业务工作的同时，按照xx市委、市政府的安排部署，积极开展了“创优争先”活动和党务、政务公开活动，以开展活动为契机，建立健全了学习制度，完善了规章管理制度。此外，我们还按照当地政府要求，积极开展绿化包村、驻村调研、帮扶企业和联创村等工作，坚持做到让政府满意，让群众满意，取得较好效果。

（一）思想还不够解放，有些干部职工的认识水平还有待于提高。

（二）经营目标责任制还需要进一步健全完善，奖惩机制有待进一步落实。

（三）改革的力度还不够强，存在人浮于事，吃大锅饭现象，企业还存在管理上的漏洞，规章制度还有待进一步健全。

因此，在今后的工作中，我们要正视存在的差距和问题，找出解决办法和措施，在管理上下功夫，树立克服困难的勇气，坚定必胜的信心。

（一）强化制度建设，规范工作行为。注重加强完善制度建设，提高工作效率。做到用制度来管理人，用制度来约束人，进一步提高干部职工的工作效率。

（二）认真落实岗位目标责任制，明确岗位职责，细化考核措施，严格考核奖惩。年底完不成任务指标的，部门负责人坚决予以诫勉；对非盐工作消极被动，任务指标一点不开展的，包括班子成员在内年底扣发全年奖金；对车辆维修、用油、费用支出等实行目标管理有令不行，有禁不止，不服从管理的，不评先进、不吸收入党、不提拔。

（三）认真抓好大包盐的管理工作，严禁销售“人情盐”，大包食盐一律凭证供应，核定用户用量，按照需求合理供应，销售实行审批制和售后跟踪制，严格控制大包食盐投放市场，在主营业务上挖潜，在提高入口食盐率上做文章，确保全年小包装任务指标的完成。

（四）做好增收节支工作，坚持贯彻落实省局制定的资金“收支两条线”管理制度，严格执行费用支出实行事前审批和事后会签制，真正达到支出有计划，成本有控制的目的。不断完善内控管理制度，认真落实全面预算管理和责任制管理，年底要坚决实现费用支出在201X年的可控费用基础上下降3个百分点的工作目标。

（五）在巩固食盐专营工作的基础上，积极探索新的经营发展渠道。利用xx资产优势，做大做强房屋租赁业务，并再进一步优化产权结构，合理运用现有资产。借鉴兄弟单位先进非盐业务经验，因地制宜开展适销对路商品的总代理、总经销，大力开展多种经营业务，不断提高经济效益。

（六）加强队伍建设，进一步增强干部职工的事业心和责任感、使命感。我们要按照市局的要求，实行工作重心下移，领导成员深入经营管理第一线，了解实际情况，积极发挥好模范带头作用。在工作中团结协作，实行民主集中制，形成工作合力。充分发挥党组织的政治核心作用，积极开展企业党建主题活动，丰富活动载体。进一步改进干部职工的工作作风，进一步提升干部职工的执行力、创新力，为进一步推进盐业管理创新，推动行业转型升级提供坚强保障。全面推进社会治安综合治理、计划生育、安全、信访等项工作，同盐业经营和管理工作同布置、同检查、同落实，有力地推动各项事业的全面协调发展。

盐业公司年终工作总结范文2

\*\*县盐业公司在\*\*盐业分公司和当地县委、政府的领导下，全面贯彻落实省集团公司、分公司20xx年度盐业工作会议精神，认真贯彻集团公司“品牌建设年”主题及分公司品牌建设实施要求，开展品牌宣传；积极落实分公司食盐终端网络建设和销售渠道再造工作，稳定食盐终端市场；探索非盐经营，扩大非盐业务收益。面对盐改舆论带来的不利影响，积极应对，努力工作，持续开展盐业市场管理及食盐配送，探索非盐营销，全面落实目标责任管理。现将具体情况总结汇报如下：

（一）主要业务指标完成情况

1、商品购进：20xx年完成盐产品购进\*\*吨，其中食用盐购进\*\*吨，同比\*\*吨减少\*\*吨，同比减幅\*\*%。

2、商品销售：全年完成盐品销售\*\*吨，同比\*\*吨减少\*吨，减幅为\*%，占年计划\*吨的\*%，其中食用盐销售完成\*吨，同比\*吨减少\*吨，减幅为\*%，占分公司下达指标\*吨的\*%；食用盐中小袋盐销售\*吨，同比\*吨减少\*吨，减幅为\*%，占年度计划\*吨的\*%；大袋盐销售中畜牧盐销售\*\*吨，工业盐销售\*吨。

（二）主要财务指标完成情况

1、营业收入：全年实现营业收入\*\*万元，其中商品销售收入\*\*万元。

2、毛利额：主营业务实现毛利总额\*\*万元;

3、费用：全年支付费用总额\*\*万元。

4、利润：全年实现利润总额\*\*万元。

为全面贯彻落实全省盐业工作会议及分公司辖区工作会议精神，按照分公司下达的各项任务指标，召开全体员工会议认真讨论，制订具有操作性的《\*\*公司20xx年工作安排及考核办法》，全面安排20xx年度各项工作，尤其注重了经营结构的调整和酒类商品的压库安排，就盐商品经营结构调整和酒类商品压库细化分解任务，酒类压库细化到个人考核，进行功效挂钩，保证了酒类压库的完成。先后根据分公司的要求，制定了《20xx年网点建设工作安排》、《品牌建设实施方案》等，统筹安排全年各项工作。

加强了食盐终端网络的建设和销售渠道再造工作，一是实行食盐销售一站式配送；二是采取“三位一体”（即食盐配送、市场管理、非盐销售）模式，将辖区\*个乡镇划分为南北两个片区，实行片区包干责任制，由公司主要领导担任片区责任人。三是建立健全终端客户资料，通过前期市场摸底，建立了\*家详实的客户档案，根据客户购销情况，对客户实行A、B、C三级归类管理，根据客户类别确定配送周期。对终端客户实行周期性配送的实行，既稳定了食盐终端客户及市场，又有效降低了配送成本，节约了费用。

根据\*\*品牌建设实施方案，在注重配送人员及市场管理人员的口口宣讲的基础上，通过制作车身广告\*平米、给社会车辆粘贴车贴\*平米、在采样点张贴户外广告\*平米、散发围裙\*个及手提袋\*个等宣传物品的方式，多方式、多渠道开展了\*\*品牌宣传，提高\*\*品牌知晓率。

继续依托当地县委、政府开展草畜转化、发展畜牧业大县的发展战略，积极推进畜牧盐的销售，对规模养殖户实行造册登记，先签订合同，后按需配送；对零散养殖户进行自提和配送相结合，进行客户信息登记供应，在管理过程中进行回访，防止了畜牧盐人畜共用现象的发生，有效扩大了畜牧盐市场份额，全年年销售\*\*吨，同比\*\*吨净增\*吨，增幅\*%。

（1）适应市场需求，灵活经营方式。一是对市场萎缩的\*\*\*实时调整，退出经营；二是日化类商品的销售，一改以往零星销售模式，开展多规格系列配套列组销售，每组进行让利搭赠，调动了经销户积极性，扩大了销售；全年年共销售日化类商品\*件，实行收益\*万元。

（2）严格按照分公司压缩酒类库存要求，将分公司下达我公司的白酒销售任务，在困难重重的情况下，本着坚决按期完成酒类压库任务，实现酒类压库清零总体盈利不损失的原则。实现酒类压库\*件，压库收入\*万元，按集团公司和分公司要求全面完成了酒类压库清零工作，并实现毛利\*万元。

加强财务管理，严控费用开支。公司将财务管理作为企业管理的重中之重，切实强化降本增效。对预算内发生的费用必须先进行费用预先申报，申报批准后方可发生费用业务，再按照实际发生金额进行费用报销，严控费用发生和开支。开展“厉行勤俭节约、反对铺张浪费”，对发生的可控费用尽量压缩，对办公室电费、通信费采取在年度限额范围内据实报销的方式进行管理， 严格控制接待开支标准，杜绝将非公务的接待活动纳入公务接待范围。全年可控费用\*万元，同比\*万元下降\*\*万元。尤其是重点可控费用\*万元，同比\*万元下降\*万元，减幅\*%

结合分公司党委印发的《\*\*\*分公司党的群众路线教育实践活动实施方案》的通知精神，及时组织召开会议，贯彻落实群众路线教育实践为民务实清廉要求，在分公司党委第三督导组的指导下，认真查摆“四风”方面存在的问题，召开民主生活会，开展批评与自我批评，撰写对照检查材料，制订整改方案，在转变工作作风，开展厉行节约等方面取得了一定实效。

根据\*县委“联村联户、为民富民”领导小组的统一安排部署，深入开展“联村联户”活动，充分发挥党员干部在“推动科学发展，促进社会和谐，服务人民群众”中的先锋模范作用。先后\*次奔赴联系村进行入户及双联帮扶活动，给联系村订阅了价值\*元的党报党刊，给联系的特困户送去了科技书籍及农资等价值\*余元的帮扶物资。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找