

盐业公司年终工作总结

篇1：盐业公司年终工作总结

2014年，**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2014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、企业经济指标完成情况

(一) 主要业务指标完成情况

1、商品购进：2014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。

二、所做的主要工作

(一) 制定工作方案，统筹安排年度工作

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2014年工作安排及考核办法》，全面安排2014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《2014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。

（二）加强终端网络建设，开展**品牌宣传

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。

（三）依托草畜转化产业，扩大畜牧盐销售

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*%。

（四）拓宽非盐业务空间，推进非盐业务扩销增效

（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。

（五）精益管理，降本增效，降低一切费用开支

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*%

(六) 群众路线教育实践活动及双联活动有序开展

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活动为民务实清廉要求，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。

篇2：盐业公司年终工作总结

在**市盐务局党委和**市委、市政府的正确领导下，我们**盐业公司认真贯彻执行了国家的有关政策和法规，始终把提高碘盐“三率”作为工作的重点，不断的改进工作方式，努力开展各项工作，取得了明显的成效，现将今年的工作情况总结如下：

一、经营业绩实现突破

全年销售各类盐X吨，较上年增长X%，食盐累计销售XX吨，完成**计划的X%，直接入口碘盐销售X吨，比去年增加X吨，各项指标均实现了历史性突破。全年实现销售收入X万元，比去年同期增长X%，实现利税X万元，比去年同期增长X%；其中利润X万元。

二、多措并举，食盐专营呈现了良好的发展势头。

1、采取灵活的方式，多角度向市民宣传了食用碘盐的重要性。

为了使碘盐知识的宣传，更加喜闻乐见，更加易于接受，我们在宣传形式进行了改进。首先，将有关电视报道的涉盐案例、普及碘盐知识性的有关节目，下载制成光盘，在“3.15”“5.15”期间进行现场播放、宣讲，从而提高了宣传的权威性，消除了市民的认识误区。二是将有较大影响报纸刊登的涉盐案例汇集制成宣传看板，深入农村进行展示宣传，让农民直观的感受食用私盐的危害。三是与电视台、卫生防疫部门联合制作专题电视节目，在**电视台“生活秀”栏目播出，使群众对碘盐知识和普及碘盐的重要性有了更全面的了解。

2、注重执法效果，遏制贩私活动。

私盐冲击食盐市场是**食盐专营工作的一项顽疾。多年来，我们都在为如何治愈这一顽疾而用尽了心思。针对这一久治不愈的情况，我们进行了认真的分析研究，认为**的私盐贩子活动比较猖獗的时间有两个时间段。一是冬闲时期，农业生产结束，外出打工活计难找，有些人就开始以贩卖私盐为生。二是休渔期结束的前后，市场对盐的要求迅速增长的时期，这时一些与渔民有直接联系的盐贩开始频繁走。通过分析研究，我们得出这样一个结论：要想遏制*

*的私盐贩销活动，就必须打破盐贩的贩销网络。为此，在20XX年我们采取了设立举报网络的应对策略，起到了很好的作用。但是随之而来的是更隐蔽、更狡猾的贩私行为。为进一步扩大缉私战果增添了困难。

根据这些实际情况，我们决定加大冬季稽查力度，对贩私者造成心理威慑，逼迫他们远离贩销私盐活动，提早谋划长远的生计。对渔汛期的稽查采取了两步走的办法，首先大张旗鼓的搞稽查，造成一定的声势。其次是在重点部位昼夜蹲守。三是根据不同的时间直接到码头巡视。对食盐销售市场的管理，我们采取了春季大检查和全年重点抽查两种方式。在春季检查过程中，我们集中力量对学校、幼儿园、企业食堂及餐饮、食品加工等经营场所、食盐零售商店进行了拉网式的检查与治理整顿，先后对两所学校进行了电视曝光，引起了有关领导及学生家长的重视。引起了教育部门的高度重视，召开全市校长会议，制定了学校采购、食用加碘盐的规定。在重点抽查过程中，我们对辛安镇某商店销售假冒小袋碘盐案件进行电视曝光，使该商店的经营信誉受到了影响。通过一系列的举措，使**的食盐市场得到了进一步的净化。**食盐市场的贩销私盐现象现已明显减少，十月份有一加工调味豆腐的业户到盐业公司买盐就是一个很好的证明。

全年累计出警X人次，查处贩私案件X件，查获私盐X吨，罚款X元，结案率为X%，全年没有出现复议及行政诉讼案件。

3、示范村建设有了新发展。

的碘盐普及示范村建设，已进行了两个年头，两年的工作经验告诉我们，示范村建设不但能起到宣传碘盐、培养老百姓新的消费观念的作用，而且还可以压缩贩私者的运营空间，是与私盐贩子争夺市场的有效方式。为了进一步扩大碘盐普及成果，压缩贩私空间，我们在巩固原有示范村的基础上，又加大了新的示范村建设工作。与小纪镇党委、政府积极协调，开展了小纪镇的示范村建设。在小纪镇党委政府的大力支持下，我们制定了碘盐普及方案，小纪镇党委政府制定了对村两委碘盐普及考核办法，并安排各包片片长与我们的工作人员一起深入各村开展工作，通过我们的共同努力，小纪镇的示范村建设取得了明显成效，累计销售碘盐X吨，人均购进碘盐X公斤。到20XX年底全市累计发展示范村X个，占市的X%。

纵观示范村的建设工作，我们发现，原来不接受碘盐的村民有了初步的认同，购进的量呈现了上升的趋势，说明村民的额消费观念正在逐步的调整。另外，由于我们在示范村建设过程中，采取了让利于民的政策，老百姓真正得到了实惠，从而提高了我们盐务局在人们心中的形象。为今后的碘盐普及工作打下了好的基础。

三、行业发展思路新、后劲足。

黄海水产有限公司坚持走工厂化、标准化鱼类养殖新路，20XX年企业作为“国家级大菱鲆标准化示范区”通过了专家组验收。拓展养殖新思路采取“北鱼南养”的方式，充分利用南方优越的自然条件，把“欧鲆、大菱鲆鱼苗运输到福建、广东等地进行网箱养殖，鱼的生长速度快、质量好。资金投入少，见效大。

20XX年继续承担国家863计划海水养殖种子工程北方基地的滚动支持项目，继续以中国水科院黄海水产研究所为技术依托，充分挖掘企业潜能与优势。年争取X计划项目、农业部农业科技成果转化等项目X项，争取各类无偿资助资金X万元，增强了企业发展后劲。依靠科技依托，今年开发并培育出美洲黑石斑新苗种X万尾。日新、罗承两韩资租赁企业积极克服今夏秋两季节雨水多的困难，科学统筹安排生产，日新年产盐X吨，罗承年产盐X吨，在韩国以其稳定的质量品质赢得了市场。

四、党建工作常抓不懈。

1、今年以来，我们注重把党员干部的思想政治工作同精神文明建设融为一体，与食盐专营工作紧密结合，从小事抓起，从日常工作抓起，把发挥党员作用落实到每项日常工作中，发挥党员在精神文明建设中的表率作用。在盐政执法和食盐专营工作中，由党员带头比工作热情，比案件数量，比送销数量，在单位中形成了一股由党员带头的比、学、赶、超的热潮。

2、继续抓好理论学习。学习贯彻十七大精神，结合工作实际在全面准确深刻领会十七大精神实质上下功夫，力求学东吃透十七大报告精神实质。在此基础上，不仅要把理论学习好，更要同工作实际联系起来。

篇3：盐业公司年终工作总结

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X吨，比去年同期减少X吨，完成全年计划的57%；销售各类盐X吨，比去年同期减少X吨，完成全年计划的X%，其中销售小包装食盐X吨，比去年同减少X吨，完成全年计划的X%。1—6月份实现主营业务收入X万元，同比减少X万元，上缴各项税金X万元，实现报表利润X万元。截止6月底，公司资产总额X万元，所有者权益X万元，费用比去年同期增加9万元。

一、今年以来的主要工作措施

(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X人次，公安局经侦大队配合出警X人次，共查处盐业违法案件X起，查获私盐X吨，上缴财政罚没款X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X万元，结算率达到X%，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X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X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X吨，绿色食品盐X吨，海晶盐X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X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2X万元，泸州老乡酒、添福酒销售X万元，奇强系列洗涤用品销售X万元，茶叶等销售X万元，1—6月份非盐产业实现销售收入总计X万元，创造利润X万元，完成全年销售计划的X%。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“创先争优”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。

二、存在的主要问题

(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。

三、下步工作措施

(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、不提拨。

(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。