

# 2023年煤炭保供工作总结(精选10篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 煤炭保供工作总结篇一

（一）煤矿安全生产情况。1—9月，全县35对煤矿共生产原煤92.23万吨，与上年同期相比，原煤产量增加3.23万吨，增长3.5%，实现产值3.69亿元，同比增长40%，出关煤50.8万吨；实现税费收入3333.1万元，与去年同期持平。发生煤矿安全事故1起，死亡5人，事故起数同比去年下降75%，死亡人数同比去年上升20%，百万吨死亡率为5.4，与去年相比上升1.4，煤矿安全生产形势严峻。

（二）强化安全发展意识，抓好煤矿安全生产工作，落实煤矿片区监管责任制，建立安全生产互保联保体系。一是增强安全发展意识，确保安全生产。我局认真落实国家、省、市关于安全生产的各项法律、法规，切实强化煤矿安全监管和促进全县煤炭产业的发展，始终把煤矿安全生产作为工作中的重中之重；二是落实监管部门的主体责任，确保“以责保安”。认真落实煤矿安全监管责任，建立目标责任管理考核体系，形成一级抓一级，层层抓落实的良好工作格局。年初县政府与县直有关部门和各产煤乡镇政府，我局与各乡镇煤管所、各煤矿企业，层层签订目标管理责任书，实行煤炭行业主管部门领导包片、干部职工包矿，以及乡（镇）领导包村、安监员驻矿负责制，逐级落实煤矿安全生产工作责任，将安全生产责任环环相扣，形成严密的安全责任体系，确保了煤矿安全生产工作各项措施落到实处。

（三）严格标准和程序，坚决把好煤矿复工复产验收关。在扎实抓好春节期间煤矿安全工作的同时，结合实际，制定了《某某县煤矿春节后复产验收工作方案》，明确复工复产验收程序和相关要求，坚持原则不放松、标准不降低，现场检查合格一个，批准恢复生产一个。对达不到复产条件的煤矿一律不予验收通过，责令煤矿落实责任，强化监管，限期整改；对停而不整或借整改为名进行生产的煤矿，坚决从严从重处罚，并责令停产整顿，截止9月30日，全县35对煤矿14对恢复生产，20对复工，1对因煤矿事故停产整顿，有14对煤矿因《采矿许可证》过期正在办理延续登记手续。

#### （四）开展煤矿隐患排查治理情况

我县制定印发了《某某县煤矿安全生产隐患排查治理专项行动方案》，开展了从7月—6月的百日安全隐患排查治理行动，以“一通三防”和水患治理为重点，要求煤矿排查工作要深入、细致、全面、不留死角，对排查出的隐患要按项目切实落实整改资金、整改期限和整改责任人进行整改，排查要有记录，有台帐，整改完毕后由煤矿主要负责人检查签字验收并10天一个周期报县煤炭工业局备案，切实做到煤矿安全隐患排查率达100%，排查出的隐患治理率达100%，今年7月—6月底开展隐患排查治理工作，全县共投入隐患排查治理整改资金2126.00万余元，共排查出煤矿安全隐患365条，已整改315条，其它隐患都在规定时间内整改中。为认真吸取“9.09”事故教训，经县政府同意，开展了从9月10日至6月20日为期100天的安全隐患排查专项整治行动，目前专项整治行动正紧张有序地开展。今年1—9月底全县共计查出隐患1644条，其中一般隐患1623条，重大隐患21条，对查出的安全隐患已整改1561条，整改率达91.95%，其中重大隐患整改率达100%。

（五）推进煤矿从业人员全员培训，全面提升煤矿从业人员综合素质。今年上半年我局煤矿九级培训中心采用“送学到矿”的方式，对煤矿工人进行全员培训，目前共培训一线工

人2510余人次，并颁发了上岗证，做到持证上岗。6月13日，我局邀请昭通市三级煤矿培训中心到我县开办为期九天的煤矿特种作业人员培训班，开设了安全检测、机电、打点把钩、绞车、乳化泵等十二种专业，共计培训了296名特种作业人员。截止9月底送法人代表、煤矿矿长、安全副矿长、机电副矿长、生产副矿长76人到省学习，送特员113名到市培训。通过培训，实行了全员持证上岗，从而提高煤矿从业人员的安全意识和增强从业人员的自我保护能力。

（六）严把招聘程序关，派驻安监协管员工作落实到位。为进一步加大对我县煤矿的监管力度，我局面向全县招聘了35位驻矿安监协管员，于7月5日—6日在消防大队和某某一中分别进行了体能测试和笔试，在招聘过程中始终坚持公开、公平、公正的选人用人方针，严肃招聘纪律，严把招聘程序关，确保招聘工作顺利进行。7月27日，我局对招聘的协管员进行为期20天（其中10天到煤矿进行实践学习）的岗前业务培训。目前，安监协管员已派驻到各煤矿企业履行其职责。

（七）强力推进煤矿安全生产技术管理人员，突出安全生产技术管理。今年我局高度重视煤矿安全管理工作，要求每个矿井必须配置技术负责人（技术副矿长、总工程师），对煤矿安全生产技术工作负责，同时配备采矿、通风、机电、地质及测量等专业技术人员，建立以专业技术人员为核心的技术管理专业队伍，确立专业技术人员在煤矿企业决策层中的地位和作用，明确专业技术人员职责，并在人、财、物上赋予其相应的权限。对没配备技术管理人员的煤矿春节复产一律不予验收，并限期配备，在限期内仍然没有配备技术负责人的煤矿实行重处重罚，确保各煤矿隐患排查治理工作的开展。

（八）完成煤矿机电设备仪器检测、煤矿安全评价和瓦斯等级鉴定工作。按照国家、省、市有关文件规定，每年必须对煤矿仪器机电设备检测和煤矿安全评价工作，6月27日至29日对35家煤矿进行了机电和仪器的检测，6月3日至6月20日进行

了煤矿安全评价，其中21家煤矿完成安全评价，其余的14家等待评价。8月10日开始瓦斯等级鉴定工作，截止到9月30日全县35对完成了瓦斯等级鉴定工作，鉴定结果待出。

（九）煤炭资源整合情况。全县煤炭资源整合工作严格按照《某某县煤炭资源整合方案》的有关规定和要求进行，经过去年的努力，全县煤矿矿井数从原有的49对减少到35对，设计总生产规模209万吨/年，符合昭通市煤炭资源整合工作领导小组下达的我县资源整合控制指标。根据某某政府文件云政发〔20xx〕151号精神，为了使我县的煤炭资源整合更完善、更可行、具体，我局聘请了某某明仁检测技术公司在参考原整合方案的基础上，以《某某煤炭资源整合方案编制内容提纲》和《某某省煤炭资源整合实施方案》以及《某某县政府煤炭资源整合方案》（彝政发〔20xx〕32号）为依据，重新编制了《某某县煤炭资源整合方案》，经县委常委会议讨论通过，并上报省、市煤炭资源整合工作领导小组，现已通过评审，批准实施。

（十）继续深化煤矿安全整治，打好瓦斯治理、顶板管理、整顿关闭“三个攻坚战”。一是加大瓦斯治理力度。瓦斯不治、矿无宁日，县政府对煤矿瓦斯防治工作的重要性历来都有较为深刻的认识，在煤矿安全生产管理工作中，始终都把煤矿瓦斯治理作为重中之重，紧紧围绕“通风可靠、抽采达标、监控有效、管理到位”的瓦斯综合治理工作体系，逐步建立完善了由县政府统一领导的瓦斯治理领导小组、企业法人代表负总责的瓦斯治理责任体系、技术负责人负责瓦斯治理技术工作管理体系的瓦斯防治工作体系；二是下定决心，狠抓矿井顶板管理。落实了煤矿顶板管理专业队伍，建立健全了顶板管理员跟班和安全员巡查制度，加强对矿井的顶板检查和管理，及时发现和排除顶板安全隐患，做到隐患不排除不生产，把顶板事故消灭在萌芽状态，减少顶板事故发生；三是打好整顿关闭攻坚战。对已经关闭的矿井进行定期复查、巡回检查，特别落实了专人专盯措施，严防死灰复燃，坚决防止非法偷采行为的发生，确保关闭矿井落实到位。

（十一）切实加强煤矿安全基础设施建设，提升煤矿安全保障能力。为全面落实7月20日市委、市政府召开的全市安全生产工作会议的各项工作部署和国家、省、市关于加强小煤矿基础管理的意见，切实解决全县煤矿安全生产基础条件薄弱、煤矿规模小、办矿水平低、安全装备差、抗灾能力弱、资源回采率低，生产技术落后的状况，提升煤矿安全基础管理水平，提高煤矿安全生产保障能力，促进全县煤炭产业持续健康发展，我局开展以“三推行”和“三条线”为主的煤矿安全基础设施建设，制定印发了《某某县煤炭工业局关于开展煤矿安全基础设施建设的通知》。组织全县煤矿的法人代表和技术负责人到我县九方援煤矿参观学习和交流其煤矿基础设施建设经验和方法。目前全县35对煤矿正紧张有序地进行井下建设、井巷建设、巷道建设、采煤工艺改革、“三条线”建设、瓦斯监测监控系统、设备更新、煤矿地面建设等。截止到9月底，有24家已经完成了“三条线”安装工作，其余煤矿正在按照编制的设计方案请有资质的安装单位逐步进行安装，确保在今年年底前完成“三条线”的建设工作。现有15家煤矿采用壁式工作面开采方式，其余煤矿也强力要求推行壁式开采方式，全力推行煤矿支护改革，力争到年底全县煤矿支护改革率达80%以上。

（十二）认真搞好煤矿“雨季三防”工作。为认真抓好煤矿汛期工作，我局下发文件，各煤矿企业组建了防洪防汛队伍，制定防灾应急处置预案，配备必要的防洪防汛器材和设备，全面清理矿井范围内的地面排水沟、渠、涵洞、防洪洞、防洪堤，确保雨季洪流的顺利排泄。对矿井范围内存在的老窑水、池塘水、采空水等可能威胁矿井安全的水体，采取有效措施进行排放或疏堵，井口和工业广场要装设防雷电设施，确保了今年沿河江边矿井安全渡汛。

（十三）切实抓好煤矿采区设计工作。为进一步推进合理集中生产、优化生产系统、采用先进技术、保障矿井安全生产，根据批准实施的《某某县煤炭资源整合方案》，我局结合实际成立了煤矿采区设计领导小组，聘请了有资质的中介机构

负责我县煤矿的采区设计工作，目前，全县煤矿已与中介机构签定了采区设计合同，正紧张有序地开展采区设计工作，力争在年前全面完成全县煤矿采区设计工作。

虽然今年我县在煤矿安全生产方面采取一系列行之有效的措施，做了大量的工作，但依然发生了某某县腾达煤矿“9.09”较大事故，死亡5人，受伤13人。这起较大事故的发生，损失惨重，教训深刻，给人民群众的生命财产造成了重大损失，同时，也充分说明我县的煤矿安全生产工作仍存在许多薄弱环节。

1、我县的煤矿基本都是由小煤窑演变过来的，存在先天不足，地质勘探工作滞后，生产系统极不合理，大部分煤矿的生产系统都是为了保留煤矿而仓促形成的，没有经过正规规划设计，生产条件差，煤炭资源没有得到合理的开发利用，资源浪费大，部分煤矿仍处于找探矿阶段，严重制约了煤炭企业的持续健康发展。

2、煤矿企业主体责任不落实。一是煤矿企业领导带班下井制度执行不严；二是煤矿企业未落实各项安全生产责任制；三是未将安全生产责任目标层层分解，落实到具体岗位和；四是未严格执行安全生产规章制度和操作规程，无视安全生产的法律和法规；五是煤矿企业加大对安全生产的资金投入不足，未严格按标准配齐配全装备，未发挥应有的作用。

3、煤矿投资构成情况复杂，股东之间办矿理念差异大，部分煤矿片面追求率益、盲目生产、造成严重的采掘失调，生产无以为继；部分煤矿股东相互扯皮，造成管理混乱，无法正常生产。如发路联营煤矿至今无法恢复生产。野牛塘煤矿、九谷湾煤矿、昌能煤矿经我局调解已完成股份重组，正着手恢复生产。

4、煤矿发展环境较差，且国家政策变化大，煤矿重复投资大，煤炭业主缺乏投资信心，涉及部门多，办理相关手续复杂，

出现煤矿业主为一件事多头跑，重复跑，从而导致煤矿发展环境不利于煤矿发展。

5、部分煤矿资金不足，加上煤炭资源赋存条件差，生产时断时续，无法保障必要的安全生产投入，煤矿的安全生产状况较差，生产无法正常进行。

6、监管工作人员严重不足，监管水平不高。县煤炭工业局现仅有监管人员7人（其中抽调加工基地1人），肩负着对30对煤矿每月的安全监管2次，协助煤矿办理相关证照、处理煤矿的矛盾纠纷、搞好煤矿的安全监管、对全县3000余名煤矿工人进行培训等任务，工作难度大，工作压力重。

7、机构不顺，管理体制不完善。县委、县政府十分重视煤炭产业发展和煤矿安全监管工作，在机构和人员编制紧缺的情况下，在产煤乡（镇）设立煤管所，配备了25个事业编制，并向每个煤矿派驻了安监协管员。但现在煤管所25个编制实际在编人数仅为10人，而这10人大部分时间都在参与乡（镇）的中心工作，根本无法起到指导煤矿生产、监管煤矿安全的作用。与此同时，35名驻矿安监协管员虽然现在全部到位，但毕竟是刚从事煤炭这个行业，专业知识薄弱，从而无法更好地起到驻矿监管作用。

8、监管意识不强，专业知识有待提高。按照“守土有责、属地管理”原则，各产煤乡（镇）长为煤矿安全生产的第一责任人，负责对辖区内煤矿安全监管工作，县煤炭工业局作为全县煤炭行业主管部门，负责对全县煤矿的安全生产及技术服务工作，但仍出现领导班子管理手段不够过硬，对煤矿安全监管意识不强，监管人员业务技能不足，监管力度不够，对查出的煤矿安全隐患，未能有效地督促整改落实。

9、监管装备落后，工作经费不足。日常监管中所需设备极为缺乏，现有装备落后，就连基本的瓦检仪、测风仪都没有配备，交通工具缺乏，县煤炭工业局现有车辆2辆，其中一辆基

本不能正常使用，无法满足对全县煤矿安全生产监管工作，目前，各产煤乡（镇）煤管所无交通工具，给煤矿的监管工作带来较大困难。

第一，进一步强化宣传教育。在下步工作中，将加强煤矿安全生产法律法规的宣传，认真剖析近年来特别是今年“9.09”某某县腾达煤矿事故的直接和间接原因，总结煤矿安全生产工作中的经验和教训，进一步树立安全发展的理念，深化对煤矿安全生产工作的长期性、复杂性、艰巨性、动态性的认识，从讲政治的高度，切实把煤矿安全生产作为重要工作抓紧抓实。

第二，进一步强化责任追究。认真按照《某某省安全生产条例》，全面落实“两个主体责任”，围绕建立健全煤矿安全生产工作的长效监管体系和责任制体系，层层分解任务，层层落实责任，将责任和措施分解细化到每个环节、每个岗位、每个责任人。对发生事故的将严格实行问责，对情节严重的，将按照相关法律法规依法追究法律责任。

第三，进一步强化执法监管。将按照有关法律法规用铁的心肠、铁的手腕切实加强安全监管，对安全生产工作中的违法违规行，采取行政、经济和法律手段，多管齐下、多项并举，从重、从严、从快处罚违法行为。严格按照相关隐患排查治理文件的要求，进行隐患排查，及时发现隐患，及时消除隐患，从源头上防范事故的发生。

第九，进一步强化专项整治。一是按照省、市一系列关于深化安全专项整治的文件要求，吸取“9.09”较大事故教训，对煤矿行业开展为期三个月的安全专项整治，确保安全生产工作平稳运行。二是根据9月24日全国以及全省安全生产电视电话会议精神，认真开展瓦斯等级鉴定工作，在结果未出来之前，严格把低瓦斯矿井作为高瓦斯矿井进行监管。三是保持高压态势，以打击非法煤窑为重点，严厉打击各种非法开采、非法经营、非法建设、私挖乱采等行为。

第九，进一步强化培训。一是强化监管人员培训，努力提高监管人员的政策和业务水平，切实解决不会监管的问题；二是强化煤矿工人的安全意识培训工作，切实提高从业人员安全技能；三是强化对生产经营单位负责人、安全管理人员、特种作业人员的培训，努力提高安全生产管理水平。

第九，进一步强化监管队伍建设。一是严格执行驻矿安监员制度，进一步明确驻矿安监员的职责，督促企业全面落实安全生产的主体责任。二是壮大安全监管队伍和实力，提高对企业的监管频率和监管面。三是强化监管人员的管理和监督，对工作不认真、监管不严的人员予以重处，确保工作严格得起来，落实得下去。

## 煤炭保供工作总结篇二

时光飞逝，转眼我到部里工作的时间已有半年，古语有云：磨刀不误砍柴工。就是放在今天的社会工作中，也深刻的指引和提示着我们。要在进取工作的基础上，先找准思想方向，即要有着明确意识感观和积极的工作态度，方能付诸于努力工作的实践之中。使之事半功倍，取得良好业绩。

回顾这半年来，自己的工作情况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高销售工作的方法技能与业务水平。

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己还存在有一定程度的经验不足以及较为粗心的缺点。

作为煤电公司的一名销售人员，我们的首要目标就是架起一坐连接我们的商品与顾客的桥梁，为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来促使顾客与我们达成合作关系，激发起客户的合作欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我必须努力提高强化自身的业务能力，在专业的销售技巧方面要多学习多总结。同时

做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的介绍，体贴的服务去征服和打动客户的心。力争在市场上程度得到客户们的认同。树立起我们煤电公司运销部工作人员的优质精神风貌，更树立起我们公司的优质服务品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉煤炭的发热量、硫分、水分、灰分等重要指标，做到烂熟于心。学会面对不同的客户，采用不同的沟通协作技巧。力争让每一位客户都能在与我们的合作过程中留下良好印象，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最后，端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，可以决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的销售工作中更是如此。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都能丰富自己人生的经历。

总之，通过理论上对自己这半年的工作总结，还发现有很多的不足之处。同时也为自己积累下了日后销售工作的经验。梳理了思路，明确了方向。在未来的工作中，我将更以公司的经营理念为坐标，将自己的工作能力和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛，辛勤肯干的优势，努力接受业务培训，学习业务知识和提高销售意识。扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自己绵薄之力！

时光飞逝，转眼我到部里工作的时间已有半年，古语有云：磨刀不误砍柴工。就是放在今天的社会工作中，也深刻的指引和提示着我们。要在进取工作的基础上，先找准思想方向，即要有着明确的意识感观和积极的工作态度，方能付诸于努

力工作的实践之中。使之事半功倍，取得良好业绩。

## 煤炭保供工作总结篇三

20\_\_年即将过去，这一年给予我很多的收获，同时给予我更多的思考。这一年，我将从工作成果、工作收获，思考，未来工作计划做总结。

### 一、工作成果

(1)工作内容，首先从引流方面找突破口，线上添加一些潜在的客户，添加她们的微信。其次是发优质的朋友圈，发圈的好处，影响你的潜在客户，休眠客户，还有增加客户的黏性，让客户了解的最新动态。因为内容可以带给她们价值感，所以你没有被屏蔽。第三写文章引流，写一些客户们很关心的文章，与她们同屏共振，才能获得对方的信任与认可。逛论坛，顶贴吧，玩抖音活跃z在不同的自媒体平台；线下引流就是参加展会，获取一些新的人脉信息，与老客户见面再一次增加彼此之间的信任感，默契感。

(2)客户管理信息汇总，甄别客户质量，与增加客户的黏性，及时记录好客户的需求；唤醒沉睡客户，比挖掘新客户要节省时间，节省成本；累计客户的名单的同时，删除一些一般客户信息。

(3)成交客户后，准备客户需求的记录，反馈给总部，跟踪货物何时发货，把第一信息反馈给客户。做好跟踪货物的笔记，货物到达后，第一时间把信息反馈给客户。

(4)做好售后服务，增加客户对你的信任度，目的是让客户介绍她的朋友给我们，形成一个正循环。不要轻易去得罪一个客户，否则你将会失去她背后的那一群人。\_国著名的推销员\_\_说过：“你只要赶走一个客户，就等于赶走了潜在的\_\_个顾客。”所以在任何情况下都不要得罪哪怕是一个客

户。

(5)培训工作，一个是配合电商培训学校培训电商知识，一个是培训我的客户分享一些专业性的知识，例如沙棘方面、销售心得、消费心理学方面等。让客户复制黏贴后，增加销售量。

## (二)工作价值

首先谈一下业务价值，20\_\_年销售业绩占的比重比较大的就原料油，其次是200ml籽油□50ml籽油□50ml籽油贴牌客户贴了10000瓶(此处做表格呈现)，这一年，我将工作重点放在原料油上，其他规格的产品相对来说比较弱一些，应该是所有产品齐头并进;第二是服务价值，让客户倍增的不二法则就是扶持客户，让客户增加黏性。大到知识共享，小到心得共享，这就必须输出倒逼输入，经常提供一些有价值的知识，让客户得心应手的应用。第三改进价值，因为支持的客户有限，没有形成团队，目前需要建立一个团队。

## 二、工作收获和思考

收获:

(1)收获了心声，客户经常邮寄一些家乡特产，及孩子的食物、衣物、礼物给我，而且还帮我转发自媒体上写做的文章，同时帮助我宣传沙棘对人体的益处。

(2)收获了业绩，与20\_\_年相比，业绩翻了好几番，让我更有勇气去与一些高人交谈。

(3)收获了自信力，让我知道，做任何事情都有一种敢于接受的心里，这就是一份自信力。

(4)启发，做销售与做其它事情是一个道理，首先销售方面在与时俱进的同时，还得结合现在社会气息，用反向思维来做

好销售。还要懂得利用工具思维，比如读书笔记、工作总结，一定要学会利用思维导图这要比较方便；深度思维，要透过现象，抓住原因的能力；有机思维，世间万物都有千丝万缕的联系，一个貌似不合理的安排，背后总会有一个合理的解释；通用思维，就是结合自己的经验，把不同专业的知识，变得为我所用。还有懂的人脉的重要性，结实好人脉，也是成就事业最佳方法之一。

思考：

(1) 增加有效的活数据支撑，一定要数据活化，做到心中有数。利用有效的活化数据，做好记录，给生活和工作带来了便利，最终重要的就是节省了时间成本。

(2) 继续找好销售业绩中的“头羊”，让头羊帮助后我们销售和介绍客户，形成有序的循环。

(3) 嫁接团队，携手共进□a企业平台，结合企业提供的平台，结实好一些人脉，才可以扩张人脉，更好的促进销售□b产品规模，10个凝胶糖果，1健字号，九款植物油等□c利用好已有的圈子，去销售自己，再去销售产品。

三、未来的工作计划

(1) 开拓新品渠道，结合产品的特性与老客户联系的同时，还要与时俱进，进行渠道拓宽。

(2) 进一步的引流，数据活化，及时跟踪客户，与客户对接。最主要的是建立一个健全的数据库，做好备忘录，做好客情描述，以及客户分类。根据客户分类，选择沟通日期等。目的就是为销售做好细节工作。

(3) 建设自己的销售队伍。前期一定要学习辅助销售的书籍，这就需要自己下功夫了，经常性的与自己的客户进行分析，

输出倒逼输入是最有效的方式;多与高人学习，建立自己的高人磁场，做一名有知识涵养的新时代销售;建立与时俱进的思维模式，多学习，多思考工作中，生活中的得与失。

以上三点就是我20\_\_年的工作总结，希望每一次的总结，对自己多一份促进。感恩领导给予我们这个平台，感恩朝夕相伴的同事们，感恩基地的每一位辛勤付出的同仁们，感恩生命中所有人的遇见!

## 煤炭保供工作总结篇四

1、我是20xx年2月份到公司的□20xx年4月份，我调到了国内部当销售助理，在没有负责市场部工作以前，我是没有销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到国内部之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边尽我本职，担任期间，我学到了许多产品知识，从接单到发完货，认真监督检验货物。确保货物数量正确，不受损!但我也有做得不好的地方，比如在与客户的沟通中，我不能很快的回复客户的问题，不过请教了经理跟同事后，后来慢慢的我可以清楚、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力都比以前有了一个较大幅度的提高。

1)财务方面，我天天都做好日记账，将天天的每一笔进出帐具体做好记录!上交总公司，应收账款，我把好关。督促销售员及时收回账款!财务方面，因为之前没接触过，还是有很多地方不懂，但是我会虚心讨教，把工作做得更出色。

2)至于仓库的治理，天天认真登记出库情况，铺货登记!库存方面一般都是最低库存订货，但有时因为疏忽，零库存订货，造成断货的现象，这点我会细心，避免再有零库存订货的发

生。

3) 帮销售员分担一些销售上的问题，销售员不在的时候，跟客户洽谈，接下订单!(当然价格方面是咨询过销售员的!)这方面主要表现在电话，还有qq上!因为之前在国内部担任助理时。与客户的沟通得到了锻炼。现在跟客户交流已经不成问题了!不过前几天因为我粗心，客户要货，我忘记跟销售员说，导致送货不及时，客户不满意!接下来的日子，我会尽量避免此类事情的发生。

4) 认真负责自己的本职工作，协助上司交代完成的工作。

### 3、以下是存在的问题

1) 总公司仓库希望能把严点，自办事处开办以来，那边发货频频出现差错，已经提议多次了，后来稍微有了好转。但是这几次又出现了以前同样的错误，产品经常发错型号。

2) 返修货不及时，给客户留下不好的印象，感觉我们的售后服务做得不到位。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。北京办事处是今年六月份开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有105个，加上没有记录的概括为20个，6个月的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量20个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。以上是我的总结，有不对之处，还望上级领导指点!

## 煤炭保供工作总结篇五

今年上半年，在王社平董事长“全力挺进世界五百强”宏伟目标激励下，在董传彤董事长“发展、创新、做实”工作方针指引下，煤炭销售分公司以开展“夺三杯”主题竞赛活动、

“解放思想”大讨论和“挺进世界五百强”主题教育活动为契机，围绕张矿集团上半年工作目标，不断完善措施，加大工作力度，公司各项工作开展的如火如荼，通过不断解放思想、创新管理、顽强拼搏、攻坚克难，务实高效，圆满地完成了上半年的工作目标，提前实现“双过半”。

主要经营指标预计完成情况：

一、解放思想，转变经济增长方式，煤炭及非煤物流实现快速发展，上半年其他物流贸易收入预计实现9.6亿元，创历史新纪录，为集团公司战略目标的实现做出突出贡献。

二、今年上半年，由于北京铁路局为保山西铁路排空，造成张家口地区批配车异常困难，特别是由于宣化钢厂排空车较少，异型车占据了主要位置，给下游用户接车带来了异常困难，也给我们的请批车带来前所未有的困难，为扭转发运的不利局面，我们及时调整调运策略，安排公司主管领导负责，责成主管部门加大与北京路局及宣化和下花园车站沟通力度，同时及时与下游用户协商沟通，克服重重困难，力争下游客户多接车，从而保证了上半年铁路路运目标的顺利实现，1—5月份发运450列（含新保安站），同比增加1.2885万车，同比增量82.3万吨，再创铁路发运历史新纪录。

三、上半年，为消除国家为控制通胀预期所采取的紧缩银根政策的影响，我们在认真落实“西引东联、南上北下、强强联合”营销战略的同时，及时根据市场瞬息变化，采取灵活多变的营销策略，开拓市场、挖掘煤源齐头并进。在认真抓好重点客户和重点合同的落实的同时，加大煤源组织和市场及用户的开发力度，充分发挥铁路运力优势和大集团国有企业的品牌优势，积极加大和河北钢铁集团密切沟通联系，进一步强化合作力度。采取有效措施，千方百计抓住一切有利时机，确保冶金煤和动力煤的发运。与此同时，继续加大对山西、河南、内蒙、秦皇岛、京唐港等集散地的开发力度，加强和兄弟单位的合作力度，努力开发能够增加经营利润的

物流贸易品种，实现非煤产品实物贸易的稳步增长，不断寻求新的经济增长点，确保上半年销售目标的顺利实现。

四、采取有效措施，加大对货款回收的清欠力度，在强化对公司主管领导、销售业务人员的目标责任考核的同时，继续加强货款回收目标任务考核兑现，鞭策和激励了销售业务人员的货款清欠积极性；对重点用户明确公司业务主管领导加大沟通和清欠力度，继续对非重点用户采取及时结算，不得拖欠、重点用户设置警戒线的制度，确保应收帐款在受控状态下的稳健运营，有效降低和规避资金运营风险，确保经营资金的运营安全，加速资金周转。

五、严格落实《安全健康管控体系实施办法》，牢固树立“预防为主、安全第一”思想，加大安全隐患排查力度，坚持“三级隐患”的排查和落实，常抓不懈。认真抓好周五安全日活动，不断强化职工的安全意识。上半年公司安全工作小组对两个装运区及煤质科共组织隐患排查8次，共查处一般安全隐患29项，各单位要求均按时组织了整改验收，及时消除了安全隐患，保证了上半年安全目标的顺利实现。

1、销量：140万吨，全年预计实现300万吨；

2、销售收人：15亿元，全年预计实现35亿元；

3、利润：480万元，全年预计实现1000万元；

党政工团将进一步紧密配合，围绕下半年工作目标和任务，广泛利用各种宣传媒体和手段，进一步加大宣传、发动力度，进一步彰显解放思想、不畏艰难、勇于创新、顽强拼搏、永争第一的豪迈精神，全面提振广大干部职工完成全年工作目标的信心和斗志，明确重点，制定和落实措施、目标层层分解，指标层层落实，细化分解，责任到人，聚精会神谋发展，力争全面实现全年工作目标。

继续认真贯彻落实董传彤董事长在集团公司转变经济发展方式推进会的重要讲话精神，积极探索开发多品种经营，扩大经营品种的途径，进一步加大物流贸易的品种和用户开发力度，增加物流实物贸易量，是我们下半年物流贸易发展工作的重点，也是我们实现全年销售收入目标的重要环节，更是我们今后抵御市场风险、实现企业跨越式发展、增强市场竞争能力的必由之路。我们将认真总结和借鉴兄弟单位经验，完善物流贸易流程，规范物流贸易考核体系，强化目标责任考核，在巩固现有市场和资源的同时，积极培育和开发好新的外部市场和外部资源，逐步加大和扩大实物贸易合作力度，特别是要积极探索非煤产品实物贸易增长和突破地域空间局限的途径和办法，通过加快租赁煤场、租赁货位、宣运货位改造的实施，为公司增收、增效寻找出新的增长点，确保公司全年销售收入和利润目标的顺利实现，为集团公司实现物流大发展、落实新目标、实现新跨越打下基础。要解放思想，转变观念，实现经营创新，整合、优化社会资源配置，努力实现由物流运营商向物流集成商的发展，做大、做强、做实物流产业，实现物流贸易大发展，实现公司发展新跨越。

由于国内经济恢复速度的持续放缓，再加上国家对房地产打压政策效力的逐渐显现，使钢铁行业出口和国内需求持续出现疲态，进而严重影响了钢铁行业的整体复苏，给冶金煤销售市场带来不利影响，特别是由于通货膨胀的预期这些都给我们下半年销售工作带来了许多不确定性。围绕全年的工作目标，我们要进一步加大市场和煤源的开发力度。继续落实“西引东联、南上北下，强强联合”的工作思路和措施，稳步实施两条线发展、两条腿走路的经营战略，加强煤质煤量管理，实施精煤发展战略，敏锐捕捉市场信息，根据市场变化，及时调整产品销售结构，做好主焦、1/3焦和动力煤等品种销售的衔接转换，做好煤源和请批车及煤量的适量库存等组织环节控制，规避市场风险，抓住市场有利时机，实现增量、增效目标。一手开发新市场，一手开发新货源。做到超前谋划，先人一步，抢先占领市场制高点，不断探寻新的经济增长点。要采取积极的、灵活的销售策略，适时调整产

品销售结构，在保证重点用户的基础上，积极开发量大、信誉好、价格高、社会关系广、相对稳定的客户，确保全年280万吨销量目标的顺利实现。

我们将继续贯彻“以路运保销量”的指导思想，在加大煤源组织力度的同时，继续加强和北京路局的沟通和联系，特别是密切和宣化、下花园车站领导和相关人员的沟通，加强信息反馈，及时根据变化，调整调运策略，重点抓好和宣化站的发运，力争减少异型车的发运。通过明确值班人员责任，进一步强化货源、周转、运输、场地堆放、存放时间、装车质量和效率等各个细节组织管理，及时了解和掌握铁路路况信息，继续强化效益优先、重点客户优先的报请批车原则落实，优化铁路报批客户，组织协调好报请批车顺序，提高车皮报批兑现率，确保全年路运目标的圆满实现。

应收账款的及时回收不仅关系到公司经营风险的控制和管理，更关系到我们公司的今后发展速度。随着公司物流业务做强做大，货款的及时回收将成为我们今年经营工作的重中之重。我们要继续强化货款回收责任管理，加大货款清欠力度，通过不断完善货款回收制度，进一步规范销售人员经营行为，增强销售人员的责任意识和风险意识，有效缓解因货款不能及时回收周转给我们带来的经营困难和压力。要继续认真落实公司《货款回收暂行考核管理办法》，继续强化对公司主管领导、销售业务人员的目标责任管理考核，切实落实奖惩制度。严格明确对非重点用户和重点用户的划分，采取对非重点用户不得拖欠，重点用户设置警戒线的办法，严格加以控制，确保应收货款在受控状态下的正常稳健运营控制，保证经营资金的运营安全，有效降低和规避市场资金运营风险，加速资金周转的速度，提高资金的使用效率，为公司实现跨越式发展创造充分必要条件。

通过规范运行“安全健康管控体系”的落实，全面贯彻落实“安全第一”方针。认真做好“雨季三防”，在两个装运区认真组织好安全生产无事故活动，进一步加强日常安全隐

患排查力度，杜绝“三违”行为发生，充分利用班前班后会，加强职工安全教育，落实好周五安全活动日活动。公司安全工作小组加大对各生产单位的安全隐患排查检查力度和频次，有效消除安全隐患，确保全年安全目标的顺利实现。

4、为避免税务部门关注，请集团公司将下半年的非煤业务从我公司转由物贸公司运作。

## 煤炭保供工作总结篇六

我公司重点用户主要集中在铜冶地区的焦化厂、洗煤厂，由于市场低迷，洗煤厂都处于停产放假状态，而焦化厂则处于限产、保炉、库存大、资金回笼慢、后续资金不足等现状。面对种种被动局面，我部克服重重阻力，迎难而上，今年1-6月份共计销售煤炭x吨，其中沫煤x吨，块煤x吨，产销平衡不亏吨，圆满完成了今年上半年的销售任务指标。

面对瞬息万变的煤炭市场，充分掌握用户和周边竞争对手的生产、销售、库存、价格等各项指标信息情况，更显得尤为重要，我部采取“走出去”的调研方式，做到了知己知彼，准确掌握了我公司煤炭价格的市场定位，并科学合理地把握了价格调整的时间差，实现了我公司的效益化。

质量是企业生存的命脉，尤其是现在煤炭购销由卖方市场转向买方市场，那种“萝卜快了不洗泥”的时代已经过去，如果质量都无法保证，那我们企业的前途和命运也无法保证。近期原煤中含矸率高且煤质较湿、杂物多。销售部结合煤质科，一方面从井下源头抓起，杜绝劣质煤进入煤仓；另一方面，组织销售全体员工和两辆铲车参与拣矸，紧密配合、分批筛拣、分步实施，保证了原煤质量，本着对用户负责任的原则，坚持“以诚立业，以信铸魂”的管理理念，不掺杂，不使假，不急功，不近利，用优质的煤炭赢得了市场和用户的认可。

面对当前日趋低迷的煤炭市场，以及竞争对手的各种优势，

下一部计划为：

- 1、密切关注国内各省市的煤炭价格变化，掌握大背景下的煤炭市场走向，为我公司的煤炭价格在中准确定位，实现效益化提供决策依据。
- 2、积极收集客户信息，包括采购数量变化、采购渠道变化、煤炭库存变化、煤炭消耗情况等等。
- 3、坚持“以质取胜”，进一步加强煤质管理，重视煤质的变化，对于客户提出的煤质要求要及时反馈解决，进行必要的二次加工，以优质的煤炭，增强我公司市场竞争力。
- 4、“走出去”开展市场调研，了解主要竞争对手及周边煤炭市场动态等，掌握他们的生产、销售、库存、价格等各项指标信息情况。
- 5、增强危机意识，着眼长远，积极巩固老用户，开辟拓展新用户或者潜在用户，做到未雨绸缪。
- 6、转变以往的工作方式、方法和作风，加强对销售员工业务素质的培训，打造一支素质过硬、作风顽强、敢打敢拼的销售队伍。
- 7、提升服务质量。坚持“市场导向 客户至上”的营销理念，认真对待和改进用户提出的意见和建议，倡导微笑服务。严格按照规定安排装车、计量、开票，保证销售秩序、保证公平计量；销售现场管理人员及时排查销售环节的不足，积极改进。

下半年销售工作任务将十分艰巨，我们要切实增强责任感和使命感，凝心聚力，真抓实干，变压力为动力，化挑战为机遇，为圆满完成全年销售工作任务而努力！

## 煤炭保供工作总结篇七

在市经委、市社团办的领导下，在各会员单位的支持下，协会依照《××市煤炭行业协会章程》，按照“为政府服务，为会员服务，为行业服务”的办会宗旨，做了大量的工作，取得了一定的成绩，在此，特对大家一年来的支持、关心和关怀表示衷心的感谢。

进入年以来，本市的煤炭行业又发生了新的发展和变化。一方面市政府继续开展煤矿专项治理整顿，下大力气提高煤矿企业基础设施和管理水平，减少重大伤亡事故的发生，继续关闭不符合国家规定和达不到基本安全生产条件的各类煤矿。另一方面，市政府继续开展规范煤炭市场经营秩序，治理环境污染，减少烟尘排放。

年初为了配合煤炭经营秩序的整顿，搞好年度的煤炭经营许可证年检工作，协会分别在门头沟区，房山区、昌平区分片召开煤炭经营企业工作会议。检查了解一年来各经营企业的工作，协助市主管部门，安排布置了年审验证工作。

月至月，配合市政府主管部门开展乡镇煤矿治理整顿，开展本市乡镇煤矿矿长任职资格培训考核工作。

多年来，乡镇煤矿矿长的培训、考核和发证工作都由各区县煤炭管理部门组织开展。今年，由于国家大力开展煤矿治理整顿工作，依据年国务院办公厅号文件，煤矿矿长资格证的发放上收到省级煤炭管理部门的规定，在市煤炭管理办公室的统一安排部署下，协会人员全力以赴与产煤区煤炭管理部门共同组织了全市乡镇煤矿矿长任职资格的培训和考核工作。在两个多月中，依据国家煤矿安全监察局编制的新的教学大纲，共培训学员名，经考核其中达到规定标准的有人。

在此期间，协会领导对整个培训工作非常重视。协会副会长、市煤炭办吴景元主任和协会副会长、秘书长贾太保同志在开

班仪式上进行了动员。在培训考核过程中，为了保证培训的质量，专门聘请了几位煤矿资深的专家和工程技术人员协助教学和授课。为了能准确的反映学习效果，依照培考分离的原则，又特地从京煤集团安监局请来了监考教师。另外，为真实的考出学员的学习水平，对各期的学员分别采取了不同的试卷进行考核，整个培训考核工作做到了公正、公平和公开。此项工作受到了来我市检查指导工作的国家安全生产监督管理局领导的好评。

为了更好的落实市政府有关大气治理中严格控制燃煤污染的精神，协会于月日在昌平地区专门组织在京的煤炭经营企业工作会议。会上请市煤炭管理办公室、市环保局、市质量技术监督局领导向与会者宣讲了当前的政策形势，讲解了今年的处罚标准，引起了煤炭经营企业的高度重视。会上协会对今年的燃煤供应工作做出部署，要求经营企业，严把冬季用煤质量关，要早下手、早储备。

一月份，为了配合搞好本年度的煤炭经营企业的年检换证工作，受市煤办委托，协会派人员深入到各区县开展调研，及时将基层信息反馈到市煤办，并对目前存在的一些问题写出了专题报告，同时，协会就目前储煤场地被大量关闭，社会储煤能力下降，有可能危及本市冬季取暖用煤，协会向市政府提交了《关于合理规划煤炭储煤场地的报告》，建议市政府采取措施。

为便于行业的动态管理，随时准确全面的掌握全市地方乡镇煤矿的分布和矿井的基本情况，有效地预防煤矿安全事故的发生，提高处理事故的应变能力。协会与阜新矿院合作开展了建立《××市煤炭行业信息管理系统》前期立项调研工作，该项目建议书已经报送市主管部门。此项工作仍在继续努力中。

提高煤炭用户对燃煤质量的合理价格的认识和理解，是解决我市全部使用低硫优质煤炭的关键。为此，月下旬协会在海

淀区中苑宾馆专门组织大型工作会议，除在京煤炭经营企业参加外，还邀请了近两百家煤炭用户参加会议。会上市煤办、市环保局、市质量技术监督局领导再一次对我市的环保政策及处罚规定做了宣传，同时宣传了合理的煤炭价格是合格煤炭的保证，协会秘书长贾太保同志做了题为“合理的煤价，才能保证合格的煤炭”的主题报告，报告中第一次向社会公布了我市冬季取暖用煤的指导价格。此次会议在社会上引起了良好反响，全市七家新闻媒体对此次会议精神做了报道。

合格的优质煤炭资源短缺问题，近年来一直在困扰着我市煤炭经营企业。为此，协会本着为企业服务的宗旨，今年下力量考察了我市周边煤源情况，三次派人下矿区了解××周边的煤炭资源，但符合本市煤炭质量要求的资源不多。除山西大同地区左云县有为数不多的可供××使用的优质煤炭外，只有内蒙古鄂尔多斯市的精煤完全符合××的煤质要求。

经过协会与鄂尔多斯市煤管局、煤炭协会多次接触，达成了共同开发，推广使用鄂尔多斯精煤的意向，今年已经有多家煤炭经营企业经营使用鄂尔多斯煤炭，此项工作取得了初步进展。在今年月份全市煤炭质量联合检查中，鄂尔多斯煤炭的各项指标全部达标，一些经营鄂尔多斯煤炭的企业也受到了表扬。

月下旬，本协会组织的第一批“××市煤炭行业协会赴澳大利亚、新西兰考察团”在市经委有关领导的带领下成行，开创了对外技术交流合作活动的先河。

随着本市乡镇煤矿整顿验收工作的开展，协会着重发展了个条件较好、符合国家有关规定的乡镇煤矿企业为协会会员，既壮大了协会的组织，又为协会在煤矿企业中宣传国家的法律法规、方针政策，为煤矿企业开展服务工作奠定了基础。

经区煤炭主管部门推荐，市煤炭主管部门认可，协会向国家煤炭工业协会中小煤矿委员会推荐了名优秀煤炭生产、经营

管理者，并于月初参加了国家煤炭工业协会的表彰会议，为我市开展煤炭行业评优活动做出了样板。

总的说来，年协会做了一定的工作，但还存在不少的问题，特别是在把握方向找准够上；在为政府服务；为企业服务上都存在有严重的缺憾，因此造成经费不足的困难局面，为此，在××年工作中，我们要尽最大努力转变观念，改变工作作风。力图把协会工作做的更好。

次派人下矿区了解××周边的煤炭资源，但符合本市煤炭质量要求的资源不多。除山西大同地区左云县有为数不多的可供××使用的优质煤炭外，只有内蒙古鄂尔多斯市的精煤完全符合××的煤质要求。经过协会与鄂尔多斯市煤管局、煤炭协会多次接触，达成了共同开发，推广使用鄂尔多斯精煤的意向，今年已经有多家煤炭经营企业经营使用鄂尔多斯煤炭，此项工作取得了初步进展。在今年月份全市煤炭质量联合检查中，鄂尔多斯煤炭的各项指标全部达标，一些经营鄂尔多斯煤炭的企业也受到了表扬。

## 煤炭保供工作总结篇八

成功的销售人员具有极佳的倾听能力。今天本站小编给大家为您整理了20xx煤炭销售工作总结，希望对大家有所帮助。

进入xx年以来，我矿广大干部职工认真贯彻落实集团公司和矿工作会议精神，紧紧围绕我矿“三百万、管理年、增效益、促发展”的奋斗目标，和我矿大经营、大管理格局的实现，通过强化内部管理，完善内控机制，严格落实责任、考核奖惩，进一步规范了经营管理秩序，使我矿xx年经营管理工作取得了预期效果，下面做以总结汇报。

一、xx年1-10月份经营指标完成情况□ 1□xx年1—11月份商品煤质量实际完成：综合灰分27.87%，其中：外运煤灰

分31.46%，入洗煤灰分：25.56%。2、1-10月份全矿发出商品煤275.1万吨；其中：入洗煤152.3万吨；外运102.3万吨，平均售价246.15元/吨，比去年同期价格提高58元/吨；已组煤销售165万吨，价格上升50元/吨；地销21.5万吨，价格比去年同期上升80元/吨。3、今年1-10月份，我矿吨煤材料费消耗为：46.3元/吨。全年预计为：47元/吨。4、xx年，我矿职工人均收入预计由17385元/人，提高到23128元/人，人均增加工资5743元，增幅达33.03%。5、xx年预计实现回收价值850万，复用价值800万，实现修旧利废750万元。

## 二、xx年我矿所做的主要工作

(一)、完善制度建设，加强纪律约束，经营管理工作有章可循。围绕集团公司和矿xx年工作会议精神，结合我矿实际情况，先后出台和完善了《材料费管理与考核办法》、《我矿煤质管理规定》、《我矿煤质管理风险抵押考核办法》、《物资修旧利废和复用办法》、《关于加强劳动力管理的实施意见》、《关于加强办事员管理实施意见》、《我矿劳动力市场管理办法》、《关于工人技术大拿、技师、高级技师评聘考核办法》、《我矿职工奖惩工作规定》、《我矿副职干部工资发放考核规定》、《工资科内部控制制度》、《我矿内部承包管理办法》等管理规定和办法，规范了我矿的经营管理工作，提高了经济运行可控性、可操作性。

(1)、加强掘进和采煤工作面的现场毛煤管理，对不同采面、掘进巷道，坚决落实分掘、分采、分运措施，杜绝煤矸混出，以保证毛煤质量；同时，充分利用现有的井上、下所有煤仓及运输系统和已二排矸仓，对不同煤种和不同质量的煤实施分时、分运、分储、分装，确保按用户的要求装车发运；加强煤场管理，保证地销煤质量。

(2)、煤质管理人员分区、包头、包面、明确责任，重点头面专人负责，现场跟班，落实一头一面一措施。

(3)、坚持采、掘工作面定期采样化验，根据采样化验和检查结果及时调整煤质管理的重点并修改完善煤质管理专项措施，增强煤质管理的针对性和预见性，实现动态管理。

(4)、加强煤楼振动筛、螺旋筛的使用管理和煤楼系统的手选工作；充分利用快灰检测仪和矿洗煤厂的水洗、风洗作用，堵塞煤质管理漏洞，杜绝了商务纠纷和质量事故。

(三)、紧盯客户需求，优化产品结构，加强市场营销，实现了产销平衡。 1-10月份全矿发出商品煤275.1 万吨；其中：入洗煤152.3万吨；外运102.3万吨，平均售价246.15元/吨，比去年同期外运下降39.4万吨，价格提高58元/吨；已组煤销售165 万吨，比去年同期多100吨，价格上升50元/吨；地销21.5万吨，价格比去年同期上升80元/吨；实现了产销平衡。今年运销工作所采取的主要措施： 1、今年集团公司统一销售后，运销站、销售科等相关部门团结协作，密切联系集团公司相关处室，加强攻关，多要车皮，保证了原煤外运和直达专列准点运行，满足了用户的需求，赢得了市场。 2、充分用足用好集团公司有关政策，做好田庄洗煤厂、焦化公司等单位的售前售后服务工作，大力加强了已组煤的销售。已组煤销售连创我矿历史新纪录。并且杜绝了质量纠纷，实现了产销平衡，为我矿利润增长做出了应有的贡献。其中元月份首创已组煤外运22万吨历史纪录，10月份有日装车255车的历史最高水平。 3、今年4、5月份，煤炭市场发生了一些变化，市场需求下降，造成原煤库存8万吨；与此同时，由于下半年生产条件变化，煤质出现了较大的反复，这些问题一度给销售工作造成很大压力。对此我们想方设法，顶着压力，迎难而上。首先争取了集团公司有关部门的支持，积极加强与新、老客户的沟通与联系，大搞优质服务、用真情打动用户；其次是采取有效措施，实施分储分运，做好落地返装；再次是拓宽销售渠道，加强地销工作，使煤场及时“消肿”，为全年的销售工作奠定了扎实基础。

进入xx年以来，我矿广大干部职工认真贯彻落实集团公司和

矿工作会议精神，紧紧围绕我矿“三百万、管理年、增效益、促发展”的奋斗目标，和我矿大经营、大管理格局的实现，通过强化内部管理，完善内控机制，严格落实责任、考核奖惩，进一步规范了经营管理秩序，使我矿xx年经营管理工作取得了预期效果，下面做以总结汇报。

一、xx年1-10月份经营指标完成情况□1□xx年1—11月份商品煤质量实际完成：综合灰分27.87%，其中：外运煤灰分31.46%，入洗煤灰分：25.56%。2、1-10月份全矿发出商品煤275.1万吨；其中：入洗煤152.3万吨；外运102.3万吨，平均售价246.15元/吨，比去年同期价格提高58元/吨；已组煤销售165万吨，价格上升50元/吨；地销21.5万吨，价格比去年同期上升80元/吨。3、今年1-10月份，我矿吨煤材料费消耗为：46.3元/吨。全年预计为：47元/吨□4□xx年，我矿职工人均收入预计由17385元/人，提高到23128元/人，人均增加工资5743元，增幅达33.03%□5□xx年预计实现回收价值850万，复用价值800万，实现修旧利废750万元。

## 二、xx年我矿所做的主要工作

(一)、完善制度建设，加强纪律约束，经营管理工作有章可循。围绕集团公司和矿xx年工作会议精神，结合我矿实际情况，先后出台和完善了《材料费管理与考核办法》、《我矿煤质管理规定》、《我矿煤质管理风险抵押考核办法》《物资修旧利废和复用办法》、《关于加强劳动力管理的实施意见》、《关于加强办事员管理实施意见》、《我矿劳动力市场管理办法》、《关于工人技术大拿、技师、高级技师评聘考核办法》、《我矿职工奖惩工作规定》、《我矿副职干部工资发放考核规定》、《工资科内部控制制度》、《我矿内部承包管理办法》等管理规定和办法，规范了我矿的经营管理工作，提高了经济运行可控性、可操作性。

(1)、加强掘进和采煤工作面的现场毛煤管理，对不同采面、

掘进巷道，坚决落实分掘、分采、分运措施，杜绝煤矸混出，以保证毛煤质量；同时，充分利用现有的井上、下所有煤仓及运输系统和已二排矸仓，对不同煤种和不同质量的煤实施分时、分运、分储、分装，确保按用户的要求装车发运；加强煤场管理，保证地销煤质量。

(2)、煤质管理人员分区、包头、包面、明确责任，重点头面专人负责，现场跟班，落实一头一面一措施。

(3)、坚持采、掘工作面定期采样化验，根据采样化验和检查结果及时调整煤质管理的重点并修改完善煤质管理专项措施，增强煤质管理的针对性和预见性，实现动态管理。

(4)、加强煤楼振动筛、螺旋筛的使用管理和煤楼系统的手选工作；充分利用快灰检测仪和矿洗煤厂的水洗、风洗作用，堵塞煤质管理漏洞，杜绝了商务纠纷和质量事故。

(三)、紧盯客户需求，优化产品结构，加强市场营销，实现了产销平衡。1-10月份全矿发出商品煤275.1万吨；其中：入洗煤152.3万吨；外运102.3万吨，平均售价246.15元/吨，比去年同期外运下降39.4万吨，价格提高58元/吨；已组煤销售165万吨，比去年同期多100吨，价格上升50元/吨；地销21.5万吨，价格比去年同期上升80元/吨；实现了产销平衡。今年运销工作所采取的主要措施：1、今年集团公司统一销售后，运销站、销售科等相关部门团结协作，密切联系集团公司相关处室，加强攻关，多要车皮，保证了原煤外运和直达专列准点运行，满足了用户的需求，赢得了市场。2、充分用足用好集团公司有关政策，做好田庄洗煤厂、焦化公司等单位的售前售后服务工作，大力加强了已组煤的销售。已组煤销售连创我矿历史新纪录。并且杜绝了质量纠纷，实现了产销平衡，为我矿利润增长做出了应有的贡献。其中元月份首创已组煤外运22万吨历史纪录，10月份有日装车255车的历史最高水平。3、今年4、5月份，煤炭市场发生了一些变化，市场需求下降，造成原煤库存8万吨；与此同时，由于下半年生

产条件变化，煤质出现了较大的反复，这些问题一度给给销售工作造成很大压力。对此我们想方设法，顶着压力，迎难而上。首先争取了集团公司有关部门的支持，积极加强与新、老客户的沟通与联系，大搞优质服务、用真情打动用户；其次是采取有效措施，实施分储分运，做好落地返装；再次是拓宽销售渠道，加强地销工作，使煤场及时“消肿”，为全年的销售工作奠定了扎实基础。

### 一、煤炭销售逆势求进。

我公司重点用户主要集中在铜冶地区的焦化厂、洗煤厂，由于市场低迷，洗煤厂都处于停产放假状态，而焦化厂则处于限产、保炉、库存大、资金回笼慢、后续资金不足等现状。面对种种被动局面，我部克服重重阻力，迎难而上，今年1-6月份共计销售煤炭吨，其中沫煤吨，块煤吨，产销平衡不亏吨，圆满完成了今年上半年的销售任务指标。

### 二、把握市场效益为先。

面对瞬息万变的煤炭市场，充分掌握用户和周边竞争对手的生产、销售、库存、价格等各项指标信息情况，更显得尤为重要，我部采取走出去的调研方式，做到了知己知彼，准确掌握了我公司煤炭价格的市场定位，并科学合理地把握了价格调整的时间差，实现了我公司的效益最大化。

### 三、煤质管理精益求精。

质量是企业生存的命脉，尤其是现在煤炭购销由卖方市场转向买方市场，那种萝卜快了不洗泥的时代已经过去，如果质量都无法保证，那我们企业的前途和命运也无法保证。近期原煤中含矸率高且煤质较湿、杂物多。销售部结合煤质科，一方面从井下源头抓起，杜绝劣质煤进入煤仓；另一方面，组织销售全体员工和两辆铲车参与拣矸，紧密配合、分批筛拣、分步实施，保证了原煤质量，本着对用户负责任的原则，坚

持以诚立业，以信铸魂的管理理念，不掺杂，不使假，不急功，不近利，用优质的煤炭赢得了市场和用户的认可。

面对当前日趋低迷的煤炭市场，以及竞争对手的各种优势，下一部计划为：

1、密切关注国内各省市的煤炭价格变化，掌握大背景下的煤炭市场走向，为我公司的煤炭价格市场中准确定位，实现效益最大化提供决策依据。

2、积极收集客户信息，包括采购数量变化、采购渠道变化、煤炭库存变化、煤炭消耗情况等等。

3、坚持以质取胜，进一步加强煤质管理，重视煤质的变化，对于客户提出的煤质要求要及时反馈解决，进行必要的二次加工，以优质的煤炭，增强我公司市场竞争力。

4、走出去开展市场调研，了解主要竞争对手及周边煤炭市场动态等，掌握他们的生产、销售、库存、价格等各项指标信息情况。

5、增强危机意识，着眼长远，积极巩固老用户，开辟拓展新用户或者潜在用户，做到未雨绸缪。

6、转变以往的工作方式、方法和作风，加强对销售员工业务素质的培训，打造一支素质过硬、作风顽强、敢打敢拼的销售队伍。

7、提升服务质量。坚持市场导向客户至上的营销理念，认真对待和改进用户提出的意见和建议，倡导微笑服务。严格按照规定安排装车、计量、开票，保证销售秩序、保证公平计量；销售现场管理人员及时排查销售环节的不足，积极改进。

下半年销售工作任务将十分艰巨，我们要切实增强责任感和

使命感，凝心聚力，真抓实干，变压力为动力，化挑战为机遇，为圆满完成全年销售工作任务而努力！

## 煤炭保供工作总结篇九

### 各项指标完成情况

截止xx年12月底，全年外运煤炭万吨，同比减少xx万吨；上站煤xx万吨，同比xx万吨；实现销售收入xx万元；实现利润xx万元，上缴国家税金xx万元，职工年均收入xx元，比上年增长xx%□

企业管理是永恒的主题，也是企业永无止境的目标。一年来，我站把管理的重点放在装车管理、上站煤管理和人力资源管理这几方面。

首先是在上站煤管理上，在煤源缺乏，煤炭价格居高不下等诸多不利情况下，积极与煤矿协调关系，逐步完善上站煤管理办法。坚持严把煤源关、拉运上站关、票据审核关，并定期或不定期委派专人到煤矿，对所有上站车辆从源头上进行管理，既保证了煤炭的发运质量，又保证了上站煤的数量。

其次是在装车管理上，全面落实奖罚兑现，制定切实可行的装车超标处罚规定：正负0.5吨/车内为优秀车，每车奖5元；正负0.6吨/车至（提供）正负1.99吨/车不奖不罚，正负2吨/车至2.99吨/车为超标车，每车罚20元。奖罚车皮由机务装煤6:4分担，充分调动了职工的积极性，使他们在工作中由被动变主动，班组之间的协作能力进一步优化，确保了装车质量。

第三是逐步实行目标成本管理，把目标成本管理同站内生产实际紧密联系在一起，结合各组实际核定油料、装车加固材料、车辆维修保养费用等的消耗，工资和定额，进行目标控制，充分调动了生产系统职工的工作热情，确保职工收入，

又使生产成本能得到有效控制。

第四在人力资源上做到优化配置，我们推行定岗、定责、定薪的岗位责任工资制，对不能胜任本职工作的坚决进行了调整，真正做到凭技术、凭能力、凭责任心吃饭，按实绩、按贡献取酬。

第五，在管理理念上，充分认识制度多，落实不扎实加强制度执行力度和考核力度。

安全是每个企业的生命线，我们把安全工作列入了全站工作的`重中之重，强化安全管理成为我站的头等大事。为此，多年来我们十分重视安全工作，并把安全工作做到常抓不懈，持之以恒，把安全第一的思想真正落实到具体工作实践中。

首先，安全意识进一步强化。无论从领导层还是班组、科室，在任何场合，任何会上首先讲的是安全，布置的第一件工作是安全。注重培植职工对安全的自愿、自需、自求意识，使职工将其本能的安全需求融入生产实际操作之中，从而做到自我警示、自我防范、自我约束。

其次是完善和健全各项安全机制。安全工作思想是基础，制度是保障。在装车上，严格要求职工按装车作业标准进行装车，做到向安全管理“无为而治”的目标坚定迈进。在煤炭看管上，加大看管力度，坚持两班轮流倒、昼夜巡逻，责任到组，并积极与附近村委协调解决，发挥村委会的作用，遏制了煤炭的丢失现象。

## 煤炭保供工作总结篇十

（一）、煤质工作是xx年的工作重点 xx年我矿己15煤层是入洗煤的主要战场，但己15煤层在我矿地质条件较复杂，煤层厚度不稳定，毛煤灰分偏高。外运动力煤的主战场是戊组中

区的戊0煤层和戊组东区的戊9、10煤层。加大入洗煤和外运动力煤的质量管理力度，是xx年经营管理的重中之重□xx年要努力全面完成公司下达的煤质计划，杜绝商务纠纷和质量事故。

- 1、充分发挥煤楼振动筛、螺旋筛的作用，加强筛上物的人工手选管理，并根据井下毛煤灰分的变化情况，及时调整煤楼螺旋筛的筛孔，以满足用户对煤质的要求。
- 2、对重点头面，要实行一头一面一措施，特别是戊0—20160和戊9、0—21190采面的夹矸和顶板管理。
- 3、充分发挥洗煤厂水洗、风洗的作用，充分利用快灰仪，做好煤质检测，杜绝商务纠纷和质量事故。