

煤炭成本工作总结报告(实用7篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

煤炭成本工作总结报告篇一

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!

煤炭成本工作总结报告篇二

本文目录

1. 煤炭销售工作总结
2. 煤炭销售年终工作总结范文
3. 煤炭销售会计个人工作总结

毕业之后一直找不到合适的工作，总是这里不顺，那里也不顺，只能感叹自己的运气实在太差，总是错过种种机会。看到周围的人都陆陆续续找到自己工作，而自己还在彷徨中，就十分的苦闷。

不过我还是有这信心的，我大学毕业生不会真的找不到工作，我在失望中等待着希望，我知道，属于我的那一天就要来到，我会找到工作的。果不其然，我真的找到工作了！

1、工作敢于创新，提高工作效率。

本人积极配合本班组人员、科领导探索煤炭销售的新思路、新方法。不断规范财务工作程序，做好财务部工作计划，简化各种手续。例如：以前开具增值税发票时，一个订单一开，费时费力，发票使用很多，而且不易查找，本人和同事积极探索新的工作方法，按厂家、品种将发票合开，然后再打好明细附在上方，既节省了发票的使用张数，又提高了工作效率而且方便了查找。通过工作创新最大限度的给前来购煤的用户提供方便，提高了工作效率。

2、加强政治学习，注重提升个人修养。

对科学发展观、构建社会主义和谐社会、建设节约型社会等相关理论进行了重点学习。通过学习，进一步提高了本人的思想政治觉悟和道德品质修养，做到了与人为善，和睦相处。增强了在思想上、政治上同党中央保持高度一致的自觉性，提高了对发展是第一要务的认识，有效地增强了工作的系统性、预见性和创造性，为做好煤炭销售会计工作打下了坚实基础。

3、加强业务学习，提高工作能力。

我是一名半路出家、初出茅庐、没有任何经验的会计人员，我深知销售会计是一项专业性相当强的工作，在煤炭销售这

么重要的岗位担任会计人员，我感到肩头的担子是沉重的，压力是极大的。有压力才有动力，紧张而又充实的工作氛围给予了我积极向上的动力，任何一项业务核算对于我来说都是崭新的一页。每当工作中遇到棘手的问题，我都虚心向身边的同事请教，直到弄懂弄通为止，真正做到“三人行必有我师”，取别人之长，补己之短。同时，为了能熟练应用erp系统，我还利用业余时间自学了《erp系统操作指南之一(之二)》、《erp财务与会计》、《兖矿集团有限公司财务管理与会计核算办法》、《现代营销学》、《计算机会计学》等书籍，提高了自己的业务水平，丰富了自己的营销理论知识，为更好地做好煤炭销售工作打下了坚实的基础。

4、勤奋敬业，热情服务。

在销售会计工作中，本人始终以敬业、热情、耐心的态度投入到本职工作中。面对兴隆庄煤炭销量大、品种多、结算复杂的情况，严格按照《地销煤统一销售管理办法》、《兖州煤业股份有限公司煤质运销部地销煤财务管理办法》的规定，从煤炭销售收入做原始凭证到审核、装订，记账凭证的填列，以及增值税发票的开具，一般纳税人专用发票的开具，办理纳税上报以及其他与发票管理有关的工作，煤款返矿工作，银行账目的核对，用户现汇、承兑汇票的验收工作等等，都坚持实事求是的原则，每项工作都一丝不苟，做到了账清、账实、账表相符、账簿整齐。及时准确地录入erp数据，建立客户档案，做好客户信息调查，了解客户的基本情况。遵守财务保密制度，对未公开的煤炭价格、财务数据严格保密，决不泄漏。积极协调与计财部、银行、税务等部门的各项工作、各种关系。此外，经常有外地客户，由于车辆等原因来到买煤时，我们早已过了下班时间，对于提前打电话的我就一直等到客户到来办理完业务再下班，对没有提前打招呼的客户，我无论是在家吃饭还是睡觉，都随叫随到，保持高度的自觉性，及时为客户办理业务，从不抱怨。真正做到了为客户服务零距离。优质文明的服务赢得了客户的信任和赞扬。

虽然我这一年的工作不是很顺利，也不是很成功，但是我知道，我已经努力了，我已经做的我最大的能力了。因为我的专业不对口，我需要不断的重新学习来巩固我的会计工作，者有时候会令我有点无所适从。

我就是一直这么努力下去的，虽然前面的路谁也说不清楚，但是我想，我知道，我会不断学习的，提高自己的工作能力和思想素质，守好自己的职业道德，不做任何假账，烂账，不出现一丝的坏账。这就是我来年的工作动力！

煤炭销售工作总结[2] | 返回目录

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在中准确定位，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！

煤炭销售工作总结（3） | 返回目录

1、加强政治学习，注重提升个人修养。

这一年，本人积极参加政治理论学习，先后学习了邓小平理论、“三个代表”重要思想和党的xx届五中全会精神，并对科学发展观、构建社会主义和谐社会、建设节约型社会等相关理论进行了重点学习。通过学习，进一步提高了本人的思想政治觉悟和道德品质修养，做到了与人为善，和睦相处。增强了在思想上、政治上同党中央保持高度一致的自觉性，提高了对发展是第一要务的认识，有效地增强了工作的系统性、预见性和创造性，为做好煤炭销售会计工作打下了坚实基础。

3、勤奋敬业，热情服务。

在销售会计工作中，本人始终以敬业、热情、耐心的态度投入到本职工作中。面对兴隆庄煤炭销量大、品种多、结算复杂的情况，严格按照《地销煤统一销售管理办法》、《兖州煤业股份有限公司煤质运销部地销煤财务管理办法》的规定，从煤炭销售收入做原始凭证到审核、装订，记账凭证的填列，以及增值税发票的开具，一般纳税人专用发票的开具，办理纳税上报以及其他与发票管理有关的工作，煤款返矿工作，银行账目的核对，用户现汇、承兑汇票的验收工作等等，都

坚持实事求是的原则，每项工作都一丝不苟，做到了账清、账实、账表相符、账簿整齐。及时准确地录入erp数据，建立客户档案，做好客户信息调查，了解客户的基本情况。遵守财务保密制度，对未公开的煤炭价格、财务数据严格保密，决不泄漏。积极协调与计财部、银行、税务等部门的工作、各种关系。此外，经常有外地客户，由于车辆等原因来到买煤时，我们早已过了下班时间，对于提前打电话的我就一直等到客户到来办理完业务再下班，对没有提前打招呼的客户，我无论是在家吃饭还是睡觉，都随叫随到，保持高度的自觉性，及时为客户办理业务，从不抱怨。真正做到了为客户服务零距离。优质文明的服务赢得了客户的信任和赞扬。

4、工作敢于创新，提高工作效率。

本人积极配合本班组人员、科领导探索煤炭销售的新思路、新方法。不断规范财务工作程序，简化各种手续。例如：以前开具增值税发票时，一个订单一开，费时费力，发票使用很多，而且不易查找，本人和同事积极探索新的工作方法，按厂家、品种将发票合开，然后再打好明细附在上方，既节省了发票的使用张数，又提高了工作效率而且方便了查找。通过工作创新最大限度的给前来购煤的用户提供方便，提高了工作效率。

5、遵纪守法，廉洁自律，树立财务工作者的良好形象。

本人作为煤炭销售会计，重点岗位工作人员，一年来，认真学习《廉政准则》及中纪委提出的“四项纪律、八项要求”、运销部提出的《煤质运销“十禁止”规定》等为行为准则。坚持以自律为本，以廉洁奉公为起点，正确处理“自律”与“他律”的关系，在实际工作中严格遵守法纪，时刻以反面教材警示自己，不断强化廉洁自律意识，努力做到“自重、自省、自警、自励”，树立了财务工作者的良好形象，始终以饱满的精神状态投入到每一项工作中。

还有较大的差距，还存在许多不足。一是学习的深度和广度还需要加强；二是遇到困难强调客观原因较多，没有充分发挥主观能动性。上述不足，自己决心在今后的工作中将认真加以改正。

20xx年，国家宏观调控的力度越来越大，煤炭市场变化不好预测，我们将面临更加繁重的工作任务。但是机遇和挑战的共存将会进一步激发我的工作斗志和热情。自己决心在上级部门的正确领导下，团结同事，勤奋学习，扎实工作，努力开创兴隆销售工作新局面。

一是要进一步加强学习。认真刻苦学习邓小平理论、“三个代表”重要思想□xx届五中全会精神，同时还要认真学习业务知识，虚心向身边的同事学习，不断充实和丰富自己的煤炭销售会计业务知识。

二是要振作精神。只有精力充沛，精神振奋，才能干劲倍增、信心百倍，才能只争朝夕，争创一流。

三是要勤奋实干。自己要做到“四勤四多”，即：脑勤多想、耳勤多听、手勤多写、腿勤多跑，一如既往的敬业奉献。四是要精诚团结。做到以大局为重，求同存异，维护集体的团结。以诚相待，相互信任，坚信“理解与友谊比什么都重要”，树立团结就是力量的理念。在销售工作中，不徇私舞弊，做到公平公正对待每一个用户，全面完成新年度各项目标任务。力争使兴隆销售财务工作再上一个新台阶。

煤炭成本工作总结报告篇三

1全面细致地掌握了x煤炭调运中心作业流程图。有利于工作中与各部门的合作交流，尽快投入到工作中去。

2认真学习停车场调运员职责，力求做到爱岗敬业，钻研业务，

认真贯彻工作制度，严格执行工作标准化流程。

3学习了停车场调运员工作制度。本着“公平公正，先进先出”原则，保证司机的正当权益。熟知了欲进入我场车辆的必备条件，须持各客户提煤单，核对车牌号无误，方可登记入场，按照“一车一杆”原则。

4学习停车场安全管理职责。确保安全是一切工作顺利开展的前提条件。在此我能严格要求自己，时刻谨记安全。把安全工作放在第一位。

1为了丰富煤矿工人的生活，提高员工综合素质，x煤矿业集团组织了迎接“五四”青年节文艺汇演。我代表x公司参加了本次活动，表演了舞蹈x活动中我能积极学习，认真演出，圆满成功地结束了本次活动。

2月份安全月活动中，我代表煤炭运销分公司参加了xx矿组织的“同唱安全歌，共奔和谐路”的安全诗歌演讲比赛。使我知道了安全的重要性。

3月份参加了煤炭运销分公司组织的军事训练活动，活动中学到了军人雷厉风行的执行力，服从命令是军人的天职。经过自己的努力学习训练，最后军训考核成绩优秀。业务知识考试成绩良好。军训期间无任何违纪事件，表现良好。顺利通过最后的综合测试。

4工作中，我能按时到岗上班，认真贯彻工作制度，严格执行工作标准化流程，期间不做与工作无关的事情。并能积极主动地与同事沟通交流，通力合作，保证工作能够顺利正常开展。

1因自己身体素质与心理素质较差，工作中偶尔表现吃力，还需加强体质锻炼，增强自信心，培养良好性格，提高心理素质。

2平时生活中与同事沟通不够，工作中处理突发事件不到位，应虚心请教，积极主动学习他人好的经验。

总之，我能兢兢业业，认真工作，牢记工作制度，工作中热情礼貌，举止大方得体，力争树立运销分公司的良好形象。在今后的的工作中我应虚心学习，多做交流，扬长避短，再接再厉。

煤炭成本工作总结报告篇四

(一) 年终财务分析一年初预算分析

本年度财政预算为____元，比上年增加____元。其中，基本支出____元，比上年增加____%，项目支出____元，比上年增加____%，基本支出增加的原因是：，项目支出增加的原因是。

(二) 年终财务分析一本年预算执行情况分析

1. 财政补助收入情况

财政补助收入全年共拨入____元，其中：基本支出全年共拨入____元，项目支出全年共拨入____元。

上级补助收入____元，其他收入____元。

2. 事业支出情况

事业支出全年共支出____元，其中：基本支出全年共支出____元(工资福利支出____元，商品和服务支出____元，对个人和家庭的补助支出____元)，项目支出全年共支出____元(工资福利支出____元，商品和服务支出____元，对个人和家庭的补助支出____元)。在所有支出中，其中____费、____费、____费开支较大，主要原因是。

上级补助支出____元，主要用于____方面。其他支出____元，主要用于____方面。

3. 年终决算情况

本年度单位共收入____元，共支出____元，年末事业结余为____元，其中基本结余____元，项目结余____元，上年结余为____元，今年比上年多(少)结余____元。多结余或者是少结余的因是。

(三) 年终财务分析—存在的问题和建议

1. 积极做好对其他应收款的清理工作

其他应收款主要是职工出差和购物所借款项，这部分借款如不及时进行清理，就不能够真实反映经济活动和经费支出，甚至会出现不必要的损失，为此，我们通过年终财务分析，采取积极措施加以管理和清算。

一是要控制应收款的资金额度。

二是要缩短应收款的占用时间。

三是要及时对应收款进行清理、结算。

针对一些一直拖欠的职工，采取见面打招呼，让其及时结账清算。若仍不能进行清还，则每月从工资中扣还一部分，直至把借款清完。

2. 加强对固定资产的管理

固定资产是台站开展业务及其它活动的重要物质条件，其种类繁多，规格不一。在这一管理上，很多人长期不重视，存在着重钱轻物，重采购轻管理的思想。

今后要加强这方面管理，财务处在平时的报销工作中，对那些该记入固定资产而没办理固定资产入库手续的，督促经办人及时进行固定资产登记，并定期与使用部门进行核对，确保帐实相符。

通过清查盘点能够及时发现和堵塞管理中的漏洞，妥善处理和解决管理中出现的各种问题，制定出相应的改进措施，确保了固定资产的安全和完整。

3. 重视日常财务收支管理

收支管理是一个单位财务管理工作的重中之重，加强收支管理，既是缓解资金供需矛盾，发展事业的需要，也是贯彻执行勤俭办一切事业方针的体现。为了加强这一管理，台站今后要建立健全了各项财务制度，这样财务日常工作就可以做到有法可依，有章可循，实现管理的规范化、制度化。对一切开支严格按财务制度办理，极大地提高了资金的使用效益，达到了节约支出的目的。

4. 认真做好年终决算工作

年终决算是一项比较复杂和繁重的工作任务，主要是进行结清旧账，年终转账和记入新账，编制会计报表等。财务报表是反映单位财务状况和收支情况的书面文件，是财政部门和单位领导了解情况，掌握政策，指导台站预算执行工作的重要资料，也是编制下年度台站财务收支预算的基础。

所以我们要非常重视这项工作，放弃周末和假期的休息时间，加班加点，认真细致地搞好年终决算和编制各种会计报表。同时针对报表又撰写出了详尽的财务分析报告，对一年来的收支活动进行分析和研究，做出正确的评价，通过年终财务分析，总结出管理中的经验，揭示出存在的问题，以便改进财务管理工作，提高管理水平，也为领导的决策提供了依据。

煤炭成本工作总结报告篇五

随着社会的发展，煤炭在家庭来说现在已经很少用的到了，今天本站小编给大家找来了煤炭销售公司工作总结，供大家阅读和参考，希望能够帮助到大家，谢谢大家对小编的支持。

在繁忙的工作中，不知不觉迎来了新的一年，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的努力，基本完成了公司下达的各项工作任务。

回顾这一年来，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。

作为公司的一名销售人员，我们的首要目标就是架起一座连接我们的产品与顾客的桥梁，为公司创造经济效益和销售业绩，提高企业的知名度，以利益最大化为宗旨。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，优质的产品去征服和打动客户的心。力争在市场上最大程度得到客户们的认同。树立起我们公司销售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。熟悉产品的各项重要质量指标，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。在公司

领导的正确指导下对重点用户加大沟通和货款回收清欠力度，继续对基本用户采取及时结算、不拖欠、重点用户设置警戒线的制度，确保应收账款在受控状态下的稳健运营，有效降低和规避资金运营的风险，确保经营资金的运营安全，加速资金周转。

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一年的工作总结，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！

一、完成全年原煤生产任务的83 %，煤质控制在正常指标范围内，原煤单产、日产再创新高。

20xx年先锋公司董事会下达的原煤生产任务是200万吨，为完成和实现这一目标，煤炭公司经理班子进行了周密的部署和认真地安排，并动员全体职工为完成公司经理班子下达的全年生产任务各司其职、各尽其责。通过煤炭公司经理班子卓有成效的工作，经过煤炭公司全体职工的积极努力，在旭康公司的全力支持和配合下，截止20xx年11月16日，煤炭公司累计生产原煤1655999.46吨(其中阳电厂5920xx.03吨;天生桥363308.4吨;龙蟒集团49987.05吨;工业广场零煤点383744.71吨;常青树24746.23吨;县公司20xx4.57吨;县热

电厂20578.91吨;南磷集团383744.71吨;其他客户16192.0吨)完成了全年原煤生产任务的83%。在煤质方面,全水分控制在36.99%;灰份平均控制在11.72%;含硫量控制在1.54%,发热量平均保持在3408大卡/千克。1月份-11月份的原煤平均发热量高于公司规定的3300大卡/千克108个百分点。

20xx年11月12日煤炭公司当日生产原煤11965.55吨,又创造了先锋公司建矿以来原煤日产最高新记录,也是东源集团所有煤矿中的最高单日产量。

无论是在原煤产量上,还是在煤质指标方面煤炭公司的各项工作都朝着良好的方向发展。根据目前原煤生产情况预计,到12月份煤炭公司将顺利完成或超额完成200万吨原煤的生产任务。

二、全方位抓好安全生产工作,安全生产控制指标在正常范围内。

(一)是坚持每周一次的安全生产协调会。每周煤炭公司都要召集各部门负责人举行一次安全生产协调会,听取各部门负责人关于安全生产工作情况的通报和反映,了解、检查安全生产情况;解决安全生产工作中存在和出现的问题;调整各部门在安全生产工作中不规范、不符合质量标准化要求的行为;积极安排人力和物力处理生产过程中的安全隐患。从今年初到十一月份,煤炭公司先后召开安全生产协调会36次,发布安全生产协调会会议纪要36期,对煤炭公司的安全生产工作起到了积极地促进作用。

(二)是积极配合公司安全技术部开展安全大检查,并适时开展自检。今年集团公司到煤炭公司进行了两次安全检查;省煤炭安全监察局到矿区进行了三次安全执法检查;云南先锋煤业开发有限公司安委会先后组织开展了四次安全大检查;煤炭公司组织安全自检自查2次,每次检查队级以上干部和安全办公室人员都参加。通过省局、集团、公司的检查发现隐患20条,

除3条因客观原因无法整改外，其他隐患均已整改完毕，整改率达到85%；通过煤炭公司的自检自查查出隐患49条，除一条无法整改外其他均已经整改完毕，整改率达到99%。

(三)是加强矿区采场的安全督促和巡查。煤炭公司要求和规定安全办公室的同志每天都要深入采场一线跟班巡查安全，对存在安全隐患的地带进行检查，对违反安全操作规程的行为进行纠正和处罚。特别是对北帮滑坡区采取跟踪式的巡查，并将查出的隐患记录后上报公司各级部门和领导。发现部门工作中存在安全问题及时通报部门负责人，督促他们进行整改。对违反安全操作规程或矿山安全法的职工及时给予批评和教育。

(四)是积极开展多种形式的安全宣传教育活动。为提高煤炭公司员工的安全意识，煤炭公司利用各种会议、橱窗、宣传栏、黑板报等形式进行安全知识和安全法规的宣传，使公司职工充分认识安全与生产、安全与家庭、安全与幸福密不可分的关系。让职工自觉地在生产工作中遵章守法、关爱生命。

(五)是加强北帮滑坡区监测，确保生产安全。北帮滑坡是先锋公司矿区最大的安全隐患，也是长期以来困扰着先锋公司领导的问题。为确保采场职工和设备安全□20xx年以来，在对滑坡区进行清方减载的同时，煤炭公司领导同时安排测量组通过设置的观测控制网，用全站仪对采场滑坡区域每月进行一次定期观测。将滑坡位移情况以及观测分析资料提供给安全生产技术部以及煤炭公司领导，并据此布置调整采煤工作面 and 剥离工作面，确保了采场人员生命和设备财产的安全。测量组从元月份至11月份共观测边坡11次，编制边坡报告11期为煤炭生产起到了保驾护航的作用。进入8月份以来原大岭岗村址下方，二采场北帮顶部出现了裂缝，并先后发生几次局部性塌方，对二采场的安全生产工作形成了威慑。为此煤炭公司主要负责人特别安排测量组，每天对后缘裂缝进行一次监测。测量组先后监测裂缝四十一次，编制监测报告六期，为二采场的安全生产工作起到了积极的作用。此外受公司各

个部门的委派，测量组1至11月份到野外作业7批次，全年累计完成测图面积和图件8.4平方公里，按测量行业标准计算，工作成果效益不低于50万元。

通过以上工作和措施，煤炭公司的安全工作得到了有效的保障。元月至11月煤炭公司累计发生轻伤1人次，未出现重伤和工亡事故，未发生一般机电设备事故和重大机电设备事故，安全生产控制指标在最好的范围内，为先锋公司和集团公司的安全生产工作做出了贡献。

三、矿区保卫和守护工作成效显著，矿区生产秩序和运输秩序明显改善和好转。

矿山生产秩序和运输秩序是否稳定，直接关系到公司煤炭安全生产工作是否能够正常进行。也是长期以来一直困扰着公司领导和煤炭公司领导的重大问题。为扭转和改变矿区生产秩序和运输秩序不稳定和经常出问题的局面，煤炭公司领导在历年工作的基础上，加大力度、集中人力和物力做好维护秩序方面的工作。一是调整护矿队干部；二是充实护矿队人员；三是配备护矿工作所需的各种设备和硬件；四是加强护矿队工作的督促和领导。通过以上工作和措施提高了护矿队的凝聚力和战斗力，使护矿队在维护矿山生产秩序和运输秩序，保护公司财产方面的作用都得到了积极的发挥和有效的施展。

20xx年以来，由于护矿队加强巡逻，认真守护，矿区未发生过机械设备以及财产和物品失窃事件，也未发生过村民集体哄抢煤炭资源的事件。

20xx年以来，由于护矿队长期不懈的规范管理和耐心细致地说服教育，矿区从未发生过因运输秩序而引发的堵路事件，确保了公司原煤生产工作的顺利进行。特别是护矿队驻阳电厂办事处的警员，克服了人力不足的困难，坚持凌晨6点起床维持运煤车辆秩序、检查煤质；晚上指挥没有卸煤的车辆排队，以自己的刻苦精神确保了阳电厂卸煤车辆的正常运输秩序。

20xx年以来，由于煤炭价格上涨，私卸公司优质煤成了少数驾驶员谋取不法收入的途径，还有的驾驶员则通过掉包、加水等手段来谋求私利。为此护矿队警员采取措施，治理此类损害公司利益的事件。通过昼夜堵截的方式，迫使装煤重车停放在过磅房路段以上位置，处于护矿队值班人员的监督之下，不给他们卸煤的时机；通过不分时间，不分地点的路查控制，杜绝驾驶员掉包、加水的现象；通过停运与经济制裁相结合的方式处罚违规驾驶员。通过这一系列措施，损害公司利益的行为得到了有效的遏制，减少了公司的经济损失。

20xx年以来，由于运煤车辆装载吨位不断增加，超重32吨的车辆不断增多。为减少公司煤炭的流失，过磅房护矿队警员在恶劣的工作环境中，认真指挥车辆按顺序过磅、计量，并及时安排超重车辆卸煤，然后将积少成多的超载卸煤再组织装运到电厂。1月份-11月份护矿队卸装超载煤178车，累计原煤3738吨。最大限度地为公司减少了损失，节省了煤炭资源。

20xx年3月份，公司在县乡的支持下对先锋且买姑和松树地两个煤矿进行了资源整合，根据公司领导的安排，护矿队积极抽调警员参加房屋清查和收编，以及土地界线的确认工作。并在整合工作结束之后，及时组织护矿队进行征地边界的划定和清理工作。9月25日清理秧天坝土地挖掘界线过时，遭到了当地村民的无理阻挠。为了保卫公司的财产，护矿队参加清理和挖界的警员不徇私情、不畏强暴，奋不顾身地与辱骂、殴打公司人员的村民进行了抗争。用血和汗捍卫了公司的利益和土地不受侵犯。

20xx年11月18日，公司组织人员对原大岭岗村的危房进行拆迁，遭到了部分村民的无理阻挠。在护矿队干部的带领下，护矿队警员积极参与劝说和解释工作，并及时制止村民的过激行为。通过三天(11月18日至20日)的艰苦努力，确保了拆迁工作的顺利进行。原大岭岗村危房的拆除，既消除了公司的安全隐患，也为公司二采场北帮生产工作的开展创造了有

利条件。

四、安全生产经营目标考核工作推行顺利，成效显著。

和明显的成效。具体表现在以下几个方面：

(一)、加强制度建设，明确工作职责，理顺工作关系。

根据《煤炭公司20xx年度安全生产经营目标考核实施办法(试行)》煤炭公司及时修订了《煤炭公司机构设置和岗位定员及岗位职责》以及《煤炭公司所属各部门安全生产经营目标考核办法》和《煤炭公司各部门安全生产经营目标考核检查评分表》等一系列文件，然后通过班组长会议或部门会议等形式，组织职工干部进行学习和贯彻，让干部职工明确了解自己的岗位职责，清楚认识自己应该遵守的安全操作规程和劳动纪律，并在工作中认真履行和遵守。通过对制度的学习增强了干部职工的责任感，提高了职工干部的是非观念。让职工明白了公司的兴衰与个人及家庭幸福的关系，努力去干好自己的本职工作。通过制度建设，让干部和职工、部门和个人理顺了了工作关系，为煤炭公司工作将来能够健康、持续、稳定的发展，开创了良好的局面，奠定了坚实的基础。

(二)、劳动纪律显著改善，工作效率明显提高。为了改变劳动纪律松散的状态，煤炭公司以《云南先锋煤业开发有限公司职工守则》为依据，结合煤炭公司实际情况，针对问题比较突出的现象，制定了《煤炭公司关于劳动纪律的十一项规定》，并在干部职工中反复宣传和学习，让全体职工认识到了遵守劳动纪律的重要性，知道不遵守劳动纪律将受到经济处罚，并在实际工作中做到令行禁止。同时干部带头，职工看齐，使煤炭公司劳动工作状况体现出了崭新的面貌。

(三)、临时工清退工作取得了明显的成效。根据公司领导的指示和安排，本着减少开支，挖掘内部潜力的原则，煤炭公司从9月1日起开始进行临时工的清退工作。截止20xx年9月17

日，煤炭公司已清退临时工22人，剩余临时工待条件成熟时也将逐步清退。虽然人员减少了，工作量却比以前增加了，工作效率显著提高。

(四)、加强干部职工队伍的管理，严查生产工作中违反劳动纪律的行为。

火车跑得快，全靠车头带。只有一支纪律严明、素质高的干部队伍，才能带领企业走向兴旺发达。为此煤炭公司主要领导不管是在工作中，还是在学习上，都对干部实行高标准和严要求。凡是要求职工遵守的，要求干部先做到。经理马国防每天总是第一个起床，带头上班。见到上班迟到的职工和干部他会毫不留情的给你指出来，并要求相关部门领导按照考核制度进行奖惩。他自己偶然迟到几分钟立刻要办公室主任记下来，要求按规定罚奖金，同时自己在安全生产协调会上做通报。机电队职工马二乔与他是叔侄关系，在机电队任机械班班长。查到马二乔为该班人员马顺伟打假考勤，他立刻在会上宣布免去马二乔的班长职务，将其安排到道路维护灭火班工作。榜样的力量是无穷的，在他和严格管理和带动下，煤炭公司的干部职工正在逐步形成自觉遵守劳动纪律，认真努力工作的习惯。

(五)、原煤产量稳步上升，安全质量标准化工作稳步推进。

今年9月份，是公司经理班子在煤炭公司实行安全生产经营目标考核的第一个月，完成的生产任务将与经济收入挂钩。多出煤，出好煤成了煤炭公司工作的重要头等大事。为此煤炭公司主要领导千方百计动脑筋、想办法，在缺煤的采场内，到处寻找、开辟可供出煤的采煤工作面，以保证原煤生产工作能够正常、持续不断地进行。不管是晴天，还是下雨，煤炭公司经理总是起床后就扎进采场里，四处搜寻、查找合适的出煤地点。通过煤炭公司干部职工的努力，在旭康公司的大力配合下，多雨而又泥泞路滑的九月份，煤炭公司克服了重重困难，仍然生产了原煤171859.66吨。

在千方百计出煤的同时，煤炭公司还在征地不到位，工作帮无法推进的情况下，力所能及的开展了部分质量标准化工作。对部分采煤台阶进行了规整和控制，对二采场采坑底部的积水进行了疏干处理，并对坑底实行了清理和填平。

20xx年是煤炭公司新的一年，也是艰难的一年。说新是换了新的班子，实行了新的体制；说艰难是由于近几年来公司未征地，欠剥离400万立方，造成工作帮无法推进，采场缺乏成型的采煤工作面等诸多问题。要在这样复杂的情况下搞好原煤生产和安全工作，需要付出很多努力和艰辛。从9月1日至11月22日推行安全生产经验目标考核不到3个月的时间，煤炭公司累计生产原煤525095.25吨。在极端困难的情况下，不仅保证了公司原煤生产的正常进行，还确保了煤炭公司职工收入的增长。

以上各项工作所取得的成绩，离不开公司经理班子的关心和支持，离不开煤炭公司广大干部职工的理解和努力。我们相信在公司经理班子的领导下，在先锋公司各部门的帮助和配合下，煤炭公司今后的工作还会取得更大的进步，更好的成绩。

二是公司原定成立煤炭公司技术组，至今所配备的人员仍然没有结果；

煤炭公司20xx年工作考虑及安排

一、继续推进制度建设，让干部学会用制度管理；让职工学会用制度规范自己的行为，按制度开展安全生产工作。

二、依靠科技进步，建立、健全煤炭公司技术组，让煤炭公司的安全生产工作有技术为基础做指导，使煤炭公司今后的各项工作更规范、更科学、更合理。有条件的情况下不失时机地在原煤生产工作中推进质量标准化工作。

三、做好已征土地的守护和保卫工作，配合征地办公室，积极推进20xx年生产计划用地的征用工作。并及时对新征土地进行划定和勘界工作。

四、继续加强安全工作，继续保持和发扬20xx年的安全工作优势，争取为先锋公司和集团公司的安全生产工作做出新贡献。

五、继续加强护矿队的管理和建设，确保矿区生产、生活秩序的稳定，确保公司财产不受损失，确保公司利益不受侵犯。

六、努力工作，有所作为，确保公司20xx年下达的原煤生产指标、煤质指标、安全指标等各项指标能够得以全面完成。

七、提高职工队伍素质和技能，抓好煤炭公司的特员培训工
作。

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。力争在市场上最大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！

煤炭成本工作总结报告篇六

一、过去的一年中，财务部认真的完成了总经办交办的各项事宜，比如融资手续的办理，公司证照的变更、年检、办理，与各大厂商的业务资料等及临时交办的各项事宜，但由于事务烦多，往往重视了这头却忽视了那头，没能全方位地进行管理，虽然事务能完成，但总体上未能及时给总经办带来有用的可支配的各种信息，使得总经办的抉择总是迟后于发生的现实问题。

二、在上年的税务工作中财务部克服了许多困难，通过积极参加银行、财政、税务等各大部门举办的纳税、会计教育培训以及查阅税务资料，探索税收稽核的重点等，顺利通过了__年增值税缴纳工作。通过学习培训，提高了每月纳税申报工作的质量，并且熟练掌握了统计局、财政局、税务局、商务局、经贸局、外管局等各项报表的填制工作。

三、分公司财务工作：分公司日常经营活动通过分公司上传的日报表进行分析控制，日常费用开支趋于正常，各项费用开支均能先核批后支付。分公司财务活动在大的方向有序地进行，分公司财务人员也能积极配合财务工作，但在分公司的控制上没有实地进行过内审，下一步的工作中将安排定期到分公司进行全面账务审查。

四、在实际工作过程中，我们部门时时与销售部__、__进行沟通，销售部门都完全配合做好当中存在的问题，财务也完全配合了销售部做好了财务部门应做和不应做的，使两部门之前的衔接越来越紧密。销售部门，特别是销售员在开具销售单上出现了好几次严重错误，将销售价款少写，后来查账时财务部出纳已将全款收回，未给企业带来损失。在__x的认真学习下，使装饰部财务核算及财务管理正常地开展，装饰部的众多小商品核算也能清晰、明确，各往来业务，成本费用均能准确核算，但在今后的实际工作中还有待加强财务部与装饰部的沟通，使工作更能有序地开展。

五、财务部主要现状：1、业务经验不足、业务不够熟练，都是初涉或非专业人员，另外就是本身的事务烦多，这无疑是对加强全面财务管理工作的弊端，2、对日常办公应用软件各功能不掌握，3、专业胜任力不强，4、但能积极配合处理各方面财务工作及财务部其他事项，5、对于公司债权债务的清理催收力度不够大，6、未及时进行财务核算，不能及时提供公司经营成果及财务状况，未定期或不定期组织对公司经营活动业绩进行的分析评价会议，未深入开展公司财务的分析评价、发现经营活动过程中的弊端，7、公司财务管理的首位是加强对公司资产的管理，特别是流动性最强的货币资金，但在过去一年里没有对公司的资产进行严格的管理，没有专门的制度进行约束，形成了一种随意性的做法，但商品车辆财务部门指定由何媛媛全面进行管理，监督公司商品车收发数量的完整性、完好性，另外：公司应指定专门人员对公司的商品车负责，8、公司各种档案未能健全地进行管理。

(3)、加强团队建设，充分发挥财务职能部门的作用；

(8)、继续并充分与各部门、分公司财务部交流学习，使整个财务工作的开展更加紧密有序进行。

七、思路决定出路，行动决定结果。今后财务部开展工作的思路是：以发展的理念进行工作，根据公司的具体情况及公司领导将公司在整个市场中的定位变化，不断学习、不断更新思路、不断创新思维来适应工作需要及开展财务部工作。

回顾过去一年，财务部略表看法：1、公司未明确具体销售政策，使得产品销售价格及利润空间起伏不定，从一定程度上不可进行控制，影响了公司的盈利水平，2、公司信息化建设不够，也就不能更好的服务于消费者及更好地达到消费者需求、期望，在一定程度上影响了公司销售，3、公司业务宣传不够，在一定程度上影响了公司销售，4、公司的全面管理工作不够，影响了公司的盈利能力，5、对员工的影响力不够(学习培训等)，不能让员工素养形成良好的、积极向上的

氛围，影响了销售及盈利能力。

最后祝公司兴旺发达，蒸蒸日上！

煤炭成本工作总结报告篇七

大家好！

一、工作和学习情况

1、在政治思想上，我坚持社会主义道路，拥护共产党的领导，认真学习党的十九大精神和“三个代表”的重要思想，深入把握其精神实质。作为奶牛场的一分子，我积极参加思想政治学习，以期提高自己的政治理论水平和综合素质，并在实际工作，根据自身岗位特点，切实作好本职工作。

2、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。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。按照规定编造全年、每月的各种报表资料和月度结算，做到准确无误。

3、立足本职，作好本部门其他工作的配合。由于我科室人员较少，结合财务工作的特性，我除作好本职工作外，认真学习场机关财务开支审批制度、差旅费开支管理办法等内部控制制度等，认真把握经济事项的实质，作好会计基础核算工作，这些工作虽然琐碎，但是我始终能保持良好的心态，认真的作好每一项工作，为我场各项工作能顺利开展尽自己的努力。

4、认真学习企业会计制度，积极组织全场财务人员参加会计人员继续教育。伴随我国会计制度、法规的不断完善，新的制度、新的准则对会计人员提供更高质量的会计信息提出了要求，提高自身的专业素质成为必然。只有在工作中不断积累经验，在学习中丰富知识，认真把握会计制度和税收等相关政策，才能为我场财务管理水平提高打下基础。

二、存在的问题和不足

1、在学习态度上不够认真、缺乏自觉性和积极性，不善于学习、学习抓的不紧，积极性不高，存在着被动、满足于现状、应付思想。

2、在实际工作中，思想不够解放，观念更新不到位，工作上存在自我满足情绪。

3、在新形势、新任务和工作中遇到的新问题没有进深层次的分析，仅看表面现象、思考不深刻，缺乏应有的政治敏锐性和洞察力，有时了解情况不多时仅凭感觉和自己认为对的想法去解决，处理方法比较简单。

三、今后努力的方向

在过去取得的成绩的同时，我深知自己的进步相对于其他同志来讲还有不小的差距。在今后的工作中，我将进一步发挥自己的主动性，注重自身思想修养的提高，努力提高自己的业务工作能力，力争出色完成自身工作和领导安排的任务，为我场的经济和社会又好又快地发展做出应有的贡献。

各位领导，各位同事，回顾自己这一年来的工作，虽然围绕自身职责做了一些工作，取得了一定的成绩，但与公司要求、同事们相比还存在很大的差距，尤其是业务能力有待进一步提高，我决心以这次述职评议为契机，虚心接受批评建议，认真履行本职工作，以更饱满的热情、端正的工作姿态，认

真钻研业务知识，不断提高自己的业务水平及业务素质，争取来年实现自己工作和生活中的美好理想。

谢谢大家！

述职人：__

20__年__月__日