

最新煤炭运销企业工作总结 煤炭企业销售服务年终工作总结(优秀9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。那么，我们该怎么写总结呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

煤炭运销企业工作总结 煤炭企业销售服务年终工作总结篇一

(一)认真履行了煤炭生产许可证监管职能

煤炭生产许可证监管工作是煤炭行业管理的主要工作，今年主要抓了3个方面的工作。

1、做好了生产许可证日常监管工作。全县现有煤矿18户，其中在建矿16户，生产矿井2户，对生产矿井按照煤炭生产许可证管理办法进行监管，严禁超层越界，乱采滥挖，对在建煤矿严格按照《建设工程管理办法》，每月定期审查企业交换图以及采用现场检查的方式督查在建矿施工进度和施工质量，有效防止了煤矿企业边建设边生产的违法生产行为。

2、定期开展了煤炭生产许可证年检工作。生产许可证年检工作是煤矿生产许可证监管的主要工作。按照省市行业主管部门的安排布置，制定年检的标准逐矿评分的办法对煤炭生产许可证进行年检，并取得了省市煤矿煤炭生产许可证年检现场抽查，一次性全面合格的好成绩。

(二)强化职工全员培训

今年煤矿的全员培训工作的，采取由县局牵头并监督培训，由有培训资质的xx县煤矿职工安全培训中心，采取到矿集中和

分片区培训方式，引导企业进行培训，今年开工煤矿14户共培训人员1200多人次。

(三)加强行业日常管理

1、对全县煤矿企业定期召开生产安全例会12次，分析和解决生产、建设过程中存在的问题，采取点对点，一矿一策的措施，专人跟踪解决问题。

2、及时传达落实上级文件精神，转发、印刷日常监管文件28个共620余份，制定完善了煤矿“三量”考核制度、交换图纸定期审查制度、“以风定产”公示制度、采掘工作面审批制度等煤矿行业管理四项制度。

3、狠抓煤矿建设工程的管理。对建设工程项目，我局严格实行了每周一次巡查和定期对工程进度验收的工作制度，变突击检查为全程跟踪指导服务，采取指导服务与检查相结合，全年下矿检查和指导服务740余人次，有效解决了企业生产建设过程中的技术难和政策不明的问题。

(四)扎实开展了煤矿整顿关闭工作

全县资源整合工作自20xx年贯彻实施以来，工作进展顺利，现已全面进入资源整合建设阶段。截止目前，已关闭矿井无一例死灰复燃，非法生产。

1、煤矿技术管理力量薄弱。煤矿技术管理力量薄弱主要表现在专业技术人员配备不齐，在岗管理人员技术素质偏低。

2、煤矿技术力量严重缺乏。据统计，全县现有18户煤矿企业的技术负责人中，能完全胜任的不足10家，有相当一部分煤矿配备的是土工程师，没有技术职称，很难胜任煤矿日常生产、技术管理工作。

3、煤矿职工年龄偏大。煤矿井下工人几乎95%是农民工，存在年龄偏大、文化水平偏低等问题，虽然通过了一些安全培训，但是安全意识、操作技能仍然偏低。

4、煤矿基础管理工作十分薄弱。煤矿常用的矿图填绘、制度建设、现场管理等基础管理工作还很不完善。

1、抓好煤矿安全生产管理班子建设。煤矿必须设立矿长办公室、副矿长办公室、安全办公室、生产技术办公室，并配齐相应的、具备管理能力和工作经验的管理人员，在工作岗位上。

2、抓好煤矿制度建设和完善监管机制。煤矿必须严格按照《煤矿安全规程》和安全生产实际制定完善的规章制度，印刷成册，发放到每一位职工，做到人手一册。同时，要建立起完善监管机制，确保规章制度执行到位。

3、逐步完善矿图□20xx年在全县骨干煤矿中推行完善矿图并在矿部悬挂。凡9万吨/年及以上无需技改的生产矿井必须严格按照《煤矿安全规程》要求完善11种矿图和“三条线”安装图，在矿部悬挂，采掘交换图实行每季度交换。资源整合煤矿和独立扩能煤矿在建设期间完善，竣工验收时一并验收。

4、完善采掘作业规程“三图一表”。采煤作业规程必须绘制“支柱布置图”、“炮眼部署图”、“避灾路线图”、“作业循环图表”、“工作面技术参数指标表”等，在采煤工作面下出口附近悬挂。掘进工作面作业规程必须绘制“巷道断面图”、“炮眼布置图”、“避灾路线图”、“作业循环图表”、“掘进工作面技术参数指标表”等，在掘进工作面附近悬挂。

5、抓好“三条线”建设工作。“三条线”建设工作重点放在符合产业政策煤矿。对于资源整合煤矿和独立扩能煤矿在项目设计中一并设计，和主体工程一并建设、验收和投入使用。

6、做好“三推行”工作。“三推行”工作的重点在推行壁式采煤方法和支护改革，该项工作工作量大，煤矿投入多，要做到早安排，率先在一批骨干矿井中推行，力争20xx年完成符合产业政策的9万吨/年及以上煤矿的“三推行”工作。

7、做好煤炭资源整合技改工作，对技改矿井进度和工程质量实施月现场验收考核，督促企业按期按质竣工；做好信息统计工作。

煤炭运销企业工作总结 煤炭企业销售服务年终工作总结篇二

一个企业的快速成长，离不开科学高效的企业管理。作为企业管理的基础和核心，财务管理更是对企业的发展有着重要的引领和助推作用。长期以来，我们高度重视财务管理工作。我们采用国际领先的财务管理理念和运行系统，建立了科学高效的财务管理体系，保证了集团公司的健康、稳定、高速发展。

我们集团的管理以财务管理为核心，财务管理以资金和成本管理为重点。每年度，集团各部门共同参与年度管理计划的制定，从销量到产量，从产品成本到各项费用，做出详细而具有可行性的计划，报请董事会批准后，成为整个集团公司共同奋斗的目标。这些目标被细分成不同的关键业绩指标(kpi)与各部门的业绩考核挂钩。财务部每个月负责将实际数据及各项指标与年度计划进行详细比对，找出原因，在月度总结会上通报给高层管理人员及各部门负责人。对于出现的问题，要求各相关部门立即拿出解决方案，并在下个月度会议上反馈问题解决的措施和效果。这样就使管理计划不脱离现实情况，更具有可行性。整个财务管理都以计划为导向，任何的投资、开支都必须有据可循。虽然严格但是不失灵活性，一旦市场发生意外情况，我们会及时调整计划和策略，以应对市场的变化。

下面就从三个方面介绍一下我们集团的财务管理工作：

一、规范固定资产投资。

固定资产投资是企业的重大支出，只有通过严格规范的管控，才能确保资金安全、准确地使用在各个关键项目上。在这方面，我们通过“事前周密计划、事中严格控制、事后认真核查”的方式，实现了对投入的有效控制和管理。

集团公司设有投资决策委员会，负责对重大投资项目的决策与管理。每年年初，由投资决策委员会确定当年的固定资产投资计划。之后，每月召开一次投资委员会审批会议，会上，各部门提出下个月固定资产的采购申请，委员会根据年度投资计划和实际需求情况对各项申请做出批示。只有经投资委员会批准的项目，方可在erp系统中建立内部订单并分配相应核准的投资金额。然后，采购部进行初步询价，将询价结果通知各申请部门。申请部门将初步询价结果通过ebp系统再次向主管上级领导报批。批准后ebp系统自动向erp系统传输获批的采购申请，采购部门根据获批的采购申请进行采购。当固定资产到达后，除了日常入库工作，每个月投资管理人员都会向申请部门核实资产实际使用情况，以便及时资本化。月底结束，投资管理人员会准备详细的投资计划和实际情况的分析表，以供高层管理人员了解投资计划的执行情况。

二、加强流动资金管理。

为了减少库存对资金的占用，我们严格控制库存的周转天数，建立起库存的合理储备量。对于原材料，我们按照采购周期，核算出应有的安全库存量，并录入erp系统。公司计划员每周将生产计划录入系统，并每日运行mrp系统会根据实际耗用需求及库存情况进行分析，一旦库存低于安全库存时，自动产生采购申请，通知采购部及时补充库存。对于产成品，我们集团根据不同公司的业务性质，制定了相应的管理要求。例如输送带业务，一般产品都是按需生产，在接到销售订单

后开始排产，让产成品库存量保持在非常低的水平。轮胎业务，虽然做不到按需生产，但是我们也是在建立安全库存的前提下，尽可能降低库存和周转天数。

通过努力，我们的原材料周转天数从原来的35天降低到28天，产成品的周转天数也由原来的30天，降低到21天，这样大大减少了资金占用，提高了资金使用效率。在应收账款的管理上，我们有专门的系统与erp系统对接，每个月定时自动从erp系统取数，按不同销售渠道分别计算出应收账款的周转天数。控制人员每月对不同销售渠道的周转天数波动情况进行分析。发现有异常情况，及时与销售部门协调沟通，以找到应对方案，及时降低周转天数。其中，业绩最为突出的是集团下属轮胎公司配套市场的应收账款。这个市场的惯例账期一般都比较长。我们通过努力，以小幅折扣换取更短的收款期限，付款方式也从商业承兑改变为银行承兑。由于银行承兑的流通性和变现能力都较商业承兑大大提高，这样一来，通过背书和贴现，我们应收账款的周转天数由原来的220天大幅缩短到80天。资金的安全和成本的节约已远远超过小幅折扣带来的损失，这给企业带来了很大的收获。

对于应付账款，我们通过周转天数与资金预测相结合的方式控制。每个月我们都会根据销售现金回流预测、应付账款周转天数需求，结合到期账款情况等做出资金需求计划，并相应做出最低成本的筹资计划。另一方面，应付账款的周转天数也是采购部的关键业绩指标(kpi)之一。根据年度计划要求，他们会改善付款条件和方式，以达到年度的目标。目前，通过采购部的努力，20%的付款方式能通过承兑汇票进行。

三、强化运行成本控制

在成本控制方面，我们主要是从料、工、费、废品率等方面进行严格管理。我们密切关注主要原材料的价格，每月做出价格趋势变动图，一旦发现价格趋于下降，我们会及时调低安全库存量，反之，则调高安全库存量，从而降低原材料成

本。对于原材料消耗，研发部通过sms系统及时录入最新的配方，erp系统根据原材料标准价和最新配方，核算出产品的标准成本。当生产实际消耗数量输入系统后，自动分析出原材料消耗的数量差异和配方调整差异，以供生产、研发和财务共同研究，及时加以控制和调整。对于维修、动力等主要加工费，我们每月跟踪产品的加工费率变动，一旦发现异常，及时要求生产部立找出原因，制定措施。对于生产的废品率，我们通过先进的pcs系统，随时掌握在制品、产成品入库数及废品情况。质控部每天通报每一批次、班次的废品情况，财务部做出相应的成本分析，并发送相关部门。通过这些方式，实现了对成本的有效控制，废品率由原来的6%下降至2%，产品的成本也下降了10%左右。

对于运输费用，我们实行单独立项管理。按照费用性质，我们将其区分为变动费用和固定费用。对变动费用部分，我们根据每种车型的最大运输量，制定每次运输的最佳装载方案，测算出每批运输的最低成本。对固定费用部分，主要通过严格的投资控制，来降低固定费用。

对于市场部费用，也实行单独立项管理。年初高层市场部管理人员会配合当年销售的需要核准市场部费用预算。成本控制员会分项以内部订单形式录入erp系统。每次实际发生费用时，市场部人员需要先通过ebp软件向市场部管理人员申请批准，一旦获批后，系统自动传输到erp系统并产生采购申请。当采购完成，系统收货并完成发票校验后，成本控制员会按内部订单分项分析费用的使用情况，及时和市场部人员沟通计划执行情况，以避免超支出现。

对于其他的费用，我们一般是以成本中心为单位来进行控制。每个成本中心对当年的费用做出详细的预算，经高层审批后录入erp系统。每次实际发生费用时，各部门人员仍要经过严格的ebp审核系统的批准，一旦获批后，系统自动传输到erp系统并产生采购申请。当采购完成，系统收货并完成发票校

验后，成本控制员每个月对各部门费用使用情况做出差异分析表。对于超支项目和部门，财务部要求其立即采取措施，在其他项目上将超支部分弥补过来。通过这一系列的严格控制，让每一个人员都有成本控制的意识，将企业的管理计划深入人心，成为每一个员工的关键业绩指标(kpi)□

科学规范、务实高效的财务管理，夯实了企业管理的基础，使企业堵塞了管理漏洞、规避了经营风险、提高经济效益、增强了核心竞争力，为集团的高速成长提供了强有力的支撑和保障。在未来的发展中，我们将继续创新理念、规范程序、健全流程，使集团的财务管理工作实现更高层次上的跨越提升，为华勤集团打造全球知名的大型跨国企业作出更大的贡献！

煤炭运销企业工作总结 煤炭企业销售服务年终工作总结篇三

一、认真履行会计职责和行使权限

二、积极做好对__商品车贷款的收款工作

今年我积极做好车辆贷款后的收款工作，我将贷款人、贷款时间、还款时间等信息编制成册并录入电脑，按时与客户进行沟通，向借款户下发收款通知，及时催收贷款；今年我收回贷款x万元；为防止不良贷款的产生，减少资产的损失，我还积极做好贷后检查工作，对贷款户逐一走访，了解基本情况，还款计划等问题，发现问题及时与店长沟通，同时做好贷后检查报告和还款记录。

三、认真审核会计凭证、填制通用公司报表

认真填制和审核会计凭证是做好会计工作的基本前提，也是体现会计反映与监督职能的重要手段，本人以会计基础为准

则，以实事求是、认真、细致的态度做好日常的会计核算工作，加强会计凭证的审核和检查，保证基础会计数据的准确记录和会计资料的真实完整。今年我对修理店的每一份会计原始凭证都进行了认真的审核，主要审核了金额、原始人签字、单据的合理合规性、领导签字等各个方面的内容，做到各项开支都符合规定，一切账目都清楚准确，保证了会计资料的真实完整性。同时按公司要求填报财务报表，真实、详细的将修理店的财务情况上报给公司。

四、做好纳税工作

今年我认真做好店里的纳税工作，正确计算营业税款及个人所得税，编制纳税表，及时、足额地缴纳税款。对未有发票的费用，及时到税局开具发票、代扣代缴税款。加强与税务部门的沟通与联系，取得他们的支持与指导。

五、认真做好财务的其他工作

六、不断提高自己的技能，学习掌握新的财务系统

今年公司统一使用新的财务系统__系统，我以前没有接触过__系统，从__系统导出数据的方式有些复杂，工作量大，我没有被困难难倒，我发扬积极向上的精神，利用业余时间不断学习和操作系统的整个程序，经过很短的时间就能熟练地操作__系统，保证了财务工作的顺利进行。

在过去的一年里，通过个人兢兢业业的工作，圆满的完成了各项使命，得到了领导肯定和同事的赞扬，这对我是一种鞭策，20__年我将以越发饱满的事情热忱投入到销售事业中去，为4s修理店的发展贡献自己的力量，祝我店的明天更辉煌。

煤炭运销企业工作总结 煤炭企业销售服务年终工作

总结篇四

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它能帮我们理顺知识结构，突出重点，突破难点，因此好好准备一份总结吧。那么我们该怎么去写总结呢？下面是小编为大家收集的煤炭运销年终工作总结，希望能够帮助到大家。

1、全面细致地掌握了大佛寺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，陕煤矿业集团组织了迎接“五四”青年节文艺汇演。我代表彬长公司参加了本次活动，表演了舞蹈《腾飞》，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、六月份安全月活动中，我代表煤炭运销分公司参加了大佛寺矿组织的“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、八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。

煤炭运销企业工作总结 煤炭企业销售服务年终工作总结篇五

一个企业的快速成长，离不开科学高效的企业管理。作为企业管理的基础和核心，财务管理更是对企业的发展有着重要的引领和助推作用。长期以来，我们高度重视财务管理工作。我们采用国际领先的财务管理理念和运行系统，建立了科学高效的财务管理体系，保证了集团公司的健康、稳定、高速发展。

我们集团的管理以财务管理为核心，财务管理以资金和成本

管理为重点。每年度，集团各部门共同参与年度管理计划的制定，从销量到产量，从产品成本到各项费用，做出详细而具有可行性的计划，报请董事会批准后，成为整个集团公司共同奋斗的目标。这些目标被细分成不同的关键业绩指标(kpi)与各部门的业绩考核挂钩。财务部每个月负责将实际数据及各项指标与年度计划进行详细比对，找出原因，在月度总结会上通报给高层管理人员及各部门负责人。对于出现的问题，要求各相关部门立即拿出解决方案，并在下个月度会议上反馈问题解决的措施和效果。这样就使管理计划不脱离现实情况，更具有可行性。整个财务管理都以计划为导向，任何的投资、开支都必须有据可循。虽然严格但是不失灵活性，一旦市场发生意外情况，我们会及时调整计划和策略，以应对市场的变化。

下面就从三个方面介绍一下我们集团的财务管理工作：

一、规范固定资产投资。

固定资产投资是企业的重大支出，只有通过严格规范的管控，才能确保资金安全、准确地使用在各个关键项目上。在这方面，我们通过“事前周密计划、事中严格控制、事后认真核查”的方式，实现了对投入的有效控制和管理。

集团公司设有投资决策委员会，负责对重大投资项目的决策与管理。每年年初，由投资决策委员会确定当年的固定资产投资计划。之后，每月召开一次投资委员会审批会议，会上，各部门提出下个月固定资产的采购申请，委员会根据年度投资计划和实际需求情况对各项申请做出批示。只有经投资委员会批准的项目，方可在erp系统中建立内部订单并分配相应核准的投资金额。然后，采购部进行初步询价，将询价结果通知各申请部门。申请部门将初步询价结果通过ebp系统再次向主管上级领导报批。批准后ebp系统自动向erp系统传输获批的采购申请，采购部门根据获批的采购申请进行采购。当固定资产到达后，除了日常入库工作，每个月投资管理人員

都会向申请部门核实资产实际使用情况，以便及时资本化。月底结束，投资管理人员会准备详细的投资计划和实际情况的分析表，以供高层管理人员了解投资计划的执行情况。

二、加强流动资金管理。

为了减少库存对资金的占用，我们严格控制库存的周转天数，建立起库存的合理储备量。对于原材料，我们按照采购周期，核算出应有的安全库存量，并录入erp系统。公司计划员每周将生产计划录入系统，并每日运行mrp系统会根据实际耗用需求及库存情况进行分析，一旦库存低于安全库存时，自动产生采购申请，通知采购部及时补充库存。对于产成品，我们集团根据不同公司的业务性质，制定了相应的管理要求。例如输送带业务，一般产品都是按需生产，在接到销售订单后开始排产，让产成品库存量保持在非常低的水平。轮胎业务，虽然做不到按需生产，但是我们也是在建立安全库存的前提下，尽可能降低库存和周转天数。

通过努力，我们的原材料周转天数从原来的35天降低到28天，产成品的周转天数也由原来的30天，降低到21天，这样大大减少了资金占用，提高了资金使用效率。在应收账款的管理上，我们有专门的系统与erp系统对接，每个月定时自动从erp系统取数，按不同销售渠道分别计算出应收账款的周转天数。控制人员每月对不同销售渠道的周转天数波动情况进行分析。发现有异常情况，及时与销售部门协调沟通，以找到应对方案，及时降低周转天数。其中，业绩最为突出的是集团下属轮胎公司配套市场的应收账款。这个市场的惯例账期一般都比较长。我们通过努力，以小幅折扣换取更短的收款期限，付款方式也从商业承兑改变为银行承兑。由于银行承兑的流通性和变现能力都较商业承兑大大提高，这样一来，通过背书和贴现，我们应收账款的周转天数由原来的220天大幅缩短到80天。资金的安全和成本的节约已远远超过小幅折扣带来的损失，这给企业带来了很大的收获。

对于应付账款，我们通过周转天数与资金预测相结合的方式
进行控制。每个月我们都会根据销售现金回流预测、应付账
款周转天数需求，结合到期账款情况等做出资金需求计划，
并相应做出最低成本的筹资计划。另一方面，应付账款的周
转天数也是采购部的关键业绩指标(kpi)之一。根据年度计划
要求，他们会改善付款条件和方式，以达到年度的目标。目
前，通过采购部的努力，20%的付款方式能通过承兑汇票进行。

三、强化运行成本控制

在成本控制方面，我们主要是从料、工、费、废品率等方面
进行严格管理。我们密切关注主要原材料的价格，每月做出
价格趋势变动图，一旦发现价格趋于下降，我们会及时调低
安全库存量，反之，则调高安全库存量，从而降低原材料成
本。对于原材料消耗，研发部通过sms系统及时录入最新的
配方，erp系统根据原材料标准价和最新配方，核算出产品的
标准成本。当生产实际消耗数量输入系统后，自动分析出原
材料消耗的数量差异和配方调整差异，以供生产、研发和财
务共同研究，及时加以控制和调整。对于维修、动力等主要
加工费，我们每月跟踪产品的加工费率变动，一旦发现异常，
及时要求生产部立找出原因，制定措施。对于生产的废品率，
我们通过先进的pcs系统，随时掌握在制品、产成品入库数及
废品情况。质控部每天通报每一批次、班次的废品情况，财
务部做出相应的成本分析，并发送相关部门。通过这些方式，
实现了对成本的有效控制，废品率由原来的6%下降至2%，产
品的成本也下降了10%左右。

对于运输费用，我们实行单独立项管理。按照费用性质，我
们将其区分为变动费用和固定费用。对变动费用部分，我们
根据每种车型的最大运输量，制定每次运输的最佳装载方案，
测算出每批运输的最低成本。对固定费用部分，主要通过严
格的投资控制，来降低固定费用。

对于市场部费用，也实行单独立项管理。年初高层市场部管

理人员会配合当年销售的需要核准市场部费用预算。成本控制员会分项以内部订单形式录入erp系统。每次实际发生费用时，市场部人员需要先通过ebp软件向市场部管理人员申请批准，一旦获批后，系统自动传输到erp系统并产生采购申请。当采购完成，系统收货并完成发票校验后，成本控制员会按内部订单分项分析费用的使用情况，及时和市场部人员沟通计划执行情况，以避免超支出现。

对于其他的费用，我们一般是以成本中心为单位来进行控制。每个成本中心对当年的费用做出详细的预算，经高层审批后录入erp系统。每次实际发生费用时，各部门人员仍要经过严格的ebp审核系统的批准，一旦获批后，系统自动传输到erp系统并产生采购申请。当采购完成，系统收货并完成发票校验后，成本控制员每个月对各部门费用使用情况做出差异分析表。对于超支项目和部门，财务部要求其立即采取措施，在其他项目上将超支部分弥补过来。通过这一系列的严格控制，让每一个人员都有成本控制意识，将企业的管理计划深入人心，成为每一个员工的关键业绩指标(kpi)□

科学规范、务实高效的财务管理，夯实了企业管理的基础，使企业堵塞了管理漏洞、规避了经营风险、提高经济效益、增强了核心竞争力，为集团的高速成长提供了强有力的支撑和保障。在未来的发展中，我们将继续创新理念、规范程序、健全流程，使集团的财务管理工作实现更高层次上的跨越提升，为华勤集团打造全球知名的大型跨国企业作出更大的贡献！

煤炭运销企业工作总结 煤炭企业销售服务年终工作总结篇六

总结是指社会团体、企业单位和个人在自身的某一时期、某

一项目或某些工作告一段落或者全部完成后进行回顾检查、分析评价，从而肯定成绩，得到经验，找出差距，得出教训和一些规律性认识的一种书面材料，它能使我们及时找出错误并改正，不如立即行动起来写一份总结吧。那么你知道总结如何写吗？以下是小编精心整理的煤炭运销年终工作总结，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

1、全面细致地掌握了大佛寺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，陕煤矿业集团组织了迎接“五四”青年节文艺汇演。我代表彬长公司参加了本次活动，表演了舞蹈《腾飞》，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、六月份安全月活动中，我代表煤炭运销分公司参加了大佛寺矿组织的“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、八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。

三、问题及不足之处

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。

1.煤炭质量承诺书样本

2.年终工作总结

3.年终工作总结：

4. 年终工作总结

5.护理年终工作总结

6.保安年终工作总结

7.员工年终工作总结

8.销售年终工作总结

9.酒店年终工作总结

煤炭运销企业工作总结 煤炭企业销售服务年终工作总结篇七

(一) 年终财务分析—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—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。

煤炭运销企业工作总结 煤炭企业销售服务年终工作总结篇八

过去一年我主要负责焦作片区的煤炭采购工作[]20xx年我公司与对方共签订了72600吨洗中块，实际年发运量为27335吨（共计425车，35.4车/月），合同计划兑现率为37.65%，据矿务局数据统计：去年四大互保厂家（江苏晋煤恒盛、淮安华尔润、河南骏化、山东中化平原）计划兑现率均超100%，其它重点厂家合同兑现率维持在50%左右。按工作流程认真地完成驻办点工作台账，对焦作每月发运情况、汇款记录、价格变化信息、发票入账明细，账户往来核对等情况都做了完整的'数据统计，对其它重点厂家及中间商的信息资料进行了搜集整理。六月份公司生产大检修，块煤使用比例下调，焦作块煤价格居高不下甚至出现市场倒挂现象，同时焦作块造气效果一直不理想，导致生产消耗偏高，使得下半年从焦作矿务局的采购量大幅下降。发运期间，我及时跟踪好同行生产动态，对煤炭和下游化工产品进行系统全面的了解，对后期市场进行有效分析并加以预测，虽然出现过几次偏差，但这并不妨碍我对块煤市场走势的把握。不断地尝试，才能离成功更近。

在各项工作顺利开展的同时，我也认识到自己还有很多不足之处：

（2）、有时处理问题思路不够清晰，使得工作开展起来比较被动，在工作开展过程中缺少开拓创新，协调能力也有待加强。

渠道的重要性：在当今这个年代，尤其是煤炭化工行业，我觉得一个相对稳定的采购渠道对一个化工用户来说特别的重要，毕竟现在发展趋势是煤炭行业长期占据主导地位，矿务局新进用户的门槛越来越高，它们的客户构架比较稳定。通过过去几年的工作实践，我发现煤炭旺季的时候港口市场上

基本不存在价格方面的优势且货相对较少；与此同时，在企业用煤紧张时矿务局会提供有效的帮助，如适当增加发运量、优先安排铁路车皮、用承兑替代现汇等等。也许某个时段市场上煤炭价格有优势，但其煤炭质量、供货商的诚信及稳定性等因素都需要认真的考虑。发运过程中，我觉得要坚定不移地与矿务局建立良好合作关系，虽然焦作矿务局20xx年被永城兼并重组后坚持走市场化营销道路，煤炭价格优势一步步被缩小，但其煤炭质量相对较好且稳定，发运方面车皮占有优势，信息采集渠道广泛，煤炭紧张时能够得到有效补充。实际采购工作中，我们要稳定现有发运量，享受重点厂家的待遇，不断加强双方的沟通与协调，最终达成双赢。

价格的敏感性：对于企业来说，千方百计的追求经济效益是首要目标，其中重要的一个环节就是降低成本，在我看来，如果能够有效控制好煤炭的采购成本，将会为公司节省一笔很大的开支。在实际采购过程中不仅要考虑到价格因素，还要了解供应链各个环节的操作，搞清楚采购在各个环节中的不同特点、作用及意义。不管是哪个环节，只要能降低成本的，我们都应该列为重点对象，认真的去研究，与此同时要格外注重沟通技巧和谈判策略，有时候同样一句话用不同的方式表达出来，也许会产生意想不到的效果。此外，对于价格影响因素要有敏锐的嗅觉，能够及时的做好预警及防范措施。记得平时领导经常嘱咐我们，多尝试去预测后市的煤炭发展走势，即使预测错了也没关系，关键是自己要懂得去思考，学着如何去分析，如何去把握，意在培养敏锐的市场洞察力。

首先要以最好的精神面貌迎接20xx年，端正工作态度，满怀工作热情，上下团结一心，积极的投身到工作中去；努力做好自己的本职工作，以身作则，同时不断去开拓煤炭销售渠道，尤其是苏南片区无烟块煤的销售市场，争取为公司创造一定的经济效益；维护好与矿务局的长期合作关系，不断加强双方的沟通与协调，稳定块煤采购渠道，降低采购成本。在新的一年里充满了机遇，充满了挑战，我坚信只要自己肯

努力，不断进取，用心去思考，脚踏实地去工作□20xx终究会是硕果累累的一年！

煤炭运销企业工作总结 煤炭企业销售服务年终工作总结篇九

为加强今年的煤炭采购、管理工作，我们在工作中做到明确分工，落实责任，搞好协作，从而有效的发挥了每个员工的积极性。

1、责任落实

首先我们对煤库全体员工进行岗位培训。制定了接车员、库管员、检斤员、取样员岗位职责。使煤库的每个员工清楚自己的岗位责任，根据各自的岗位职责各司其职。

2、制度落实

今年我们根据煤库的工作内容，建立健全了各项规章制度，真正做到“把住入口，管住出口”。并建立交接班记录制度，每次交接班时由交班人员认真填写当班时所发生的一切事情及处理过程与结果，并与接班人共同签字认可。

为确保xxxx年煤炭进场质量，我们在总公司的领导下对今年整个煤炭进场过程实行全过程控制。

1、煤炭到货前控制

在今年的煤炭仓储过程中，首先建立《煤炭供应商发货通知记录》，要求煤炭供应商发货后将发货时间、发货人、车皮号、车数，电话通知煤库，由煤库值班人员记录，并认真填写《煤炭供应商发货通知记录》。

2、我们在做好煤炭到货前控制的基础上加强了煤炭到货后控

制工作。

(1) 建立了《接车通知记录》，煤库工作人员在煤炭到货时，第一时间通知煤炭质管办、公司审计部、集团采样员、煤炭供应商、运输公司等有关部门与人员。

(2) 建立了《煤炭取送样登记》，汇同煤炭质管办、公司审计部、集团采样员、煤炭供应商到达现场，共同根据规程取样，并认真填写《煤炭取送样登记》。从而使煤炭取样工作达到规范化，增加煤炭取样工作的公正性。

(3) 建立了《煤炭到货记录》煤炭到达专用线后，煤库检斤员都能认真检验、抄写车号、并登记到《煤炭到货记录》上。

(4) 质量控制

在质量控制过程中煤库全体接车人员都能做到“一看、二检、三烧洗、四监督、五筛选”既在煤炭到达专用线后煤库工作人员及取样员亲自上车厢查看煤炭在车皮中所占比例，检查煤炭质量，发现异常情况除正常取样外，采取多种检验方法，发现问题，单独堆放，及时请示领导进行处理。

(5) 内业工作

根据煤炭实际到货情况及煤炭出库情况及时认真记帐、对帐，能及时准确为领导提供有关数据。并能将有关各项资料进行规类存档保管。

在今年的煤炭管理工作中，全体职工都表现出了勤奋工作，踏实肯干的工作作风。在完善管理工作落实制度的同时，也提高了自身素质。在技术练兵方面，组织了全体人员进行学习，对北四矿煤炭到线接车确认后，从煤炭在车上、开箱至卸完，进行整体的观察，对煤质有了初步的了解，结合对比化验结果得到了综合认识，其在以后的实际工作中起到了重

要的作用，最终做到严把进口关。在保质上垛前提下，煤炭接收工作中煤炭的入库数量尤为重要，全体职工将煤炭下线流失问题当作工作态度来看。我部门全体职工分两班，无论刮风下雨做到了装卸队扫净煤炭关车厢，从不让一克煤从自己的手中流失。在实际工作中也涌现出许多好的同志，好的精神。如石运庆同志的父亲病重，由于当时为煤炭进高峰期，身在外地的他没有请过一天假，把工作认真圆满的完了，得到了总公司领导的好评。

在煤炭的出口问题上，也做到了分炉型按煤质出煤，按需出煤，严格检斤制度。这样才能做到计量准确，成本真实可靠。

目前截止到xxxx年11月7日煤炭入库量85,521.55吨，煤炭的平均发热量4811卡/克，去年同期煤炭入库量为162,344.85吨；截止xxxx年11月7日煤炭出库量12226.5吨，去年同期煤炭出库量为16152.5吨，与去年相比全公司节约耗煤3936吨。

今年，我部门在总公司领导的大力支持下，在全体煤管办职工的辛勤努力下，煤炭管理体制已经形成一定的模式，也达到了一定的效果。我相信在xxxx年里，在总公司领导的监管下，夯实基础，继续建立建全管理机制的同时，为全公司一线生产单位做好服务工作。一分耕耘一分收获，这就是我部门全体职工的工作本色。