

最新煤炭结算单 煤炭执法大队工作总结 结(优秀7篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

煤炭结算单 煤炭执法大队工作总结篇一

依法开展环境监察工作，加大对各企业的监察力度，加强对污染源的现场监察频次。对各项违法生产、违法排污、涉危涉重等违法行为予以依法查处。通过对执法力度与执法频次的加强，现监察范围已全部覆盖我旗各行各业开工生产企业。截至目前，我局环境监察执法共计120次，共出动人员360人次，出动车辆120车次，检查企业77家，查处违法企业43起，下达限期整改通知书43个且全部得到落实。对一家企业进行了行政处罚，由于该企业已停产进行重组处罚款项未落实，将移交法院处理。

二、加强信访纠纷处理

加大对环境污染信访、纠纷和人大、政协提案议案和检察院建议书的处理力度。在处理过程中，做到信访纠纷处理与责成企业污染整改、限期排污申报、排污收费、查处违法行为、提高处罚力度相结合。目前共受理来信、来访、来电26件，已处理26件，处结率100%。人大政协议案、检察院建议书共计6件，按照“分口负责，一口把关”的原则，落实专人办理，按期办结，处结率和满意率达100%。针对群众反映强烈的，泰高水泥熟料生产线粉尘污染情况，我局对其违法行为进行了处罚，并协调对污染造成牲畜死亡的牧户进行赔偿，每户万元。共计28万元。同时聘请厂区周边牧民为环境保护局义务监督员，对内蒙古泰高水泥有限公司熟料生产项目的污染

排放情况进行实时监督，如发现违法排污及时上报环境保护局，有效的调处了工牧矛盾。

三、一年来的工作成效

1、在环境保护宣传工作方面，环境监察大队利用环保宣传日向居民发放环保知识宣传册，并利用出租车广告栏向全旗居民播放世界环境日宣传标语予以提高居民环保意识。另外，监察大队向企业发放了汉语和蒙语新环保法宣传册共计500册。在走访企业周边牧民的同时，向牧民宣传环保知识，同时聘请厂区周边牧民为环境保护局义务监督员，收效良好。

2、查处违法企业方面，会同相关部门联合执法。查处违法堆浸选金企业，与^v^门联合已对违法企业负责人进行了刑事拘留。通过对该企业的查处，极大的震慑了其它违法企业和个人，使环保法律能够得到彻底的贯彻执行。

3、信访案件的处理，随着群众环保意识的提高，对环境问题的投诉日益增多，由于商业居民楼的不断增加，商铺的油烟、噪声对居民的日常生活造成了一定的影响。环境监察大队对这些商铺下达了限期改正通知书，要求其安装油烟净化器同时降低噪声，效果良好，群众较满意。

煤炭结算单 煤炭执法大队工作总结篇二

一、深入学习政治理论，不断提高政治素养

一年多来，我认真学__方略、__和公司工作会精神、__省__公司关于节能减排的规定等文件资料、__董事长和__总经理在公司抗险救灾抢修复电总结表彰大会上的讲话。进深刻体会了“众志成城、顽强拼搏、不胜不休”的抗灾精神，理解了“办法总比困难多、不屈不挠、艰苦奋斗”的精神，这将是以后工作的强大动力和克服困难的有力武器。

除此之外，我还利用网络、电视、报纸等媒体来了解和学习政治时事，关注社会政治生活，对政治学习的自觉性和积极性都有了很大的提高。

二、不断努力学习，提高专业知识

在业务知识方面，我参加了网公司组织的营销工作创新培训和公司组织的营销相关技能培训。除了参加公司组织的各种培训，我也虚心向同方公司和各供电局专业技术人员请教营销信息化、自动化相关知识，并结合工作需要，自主学习信息化、自动化的专业知识。此外，利用周末时间，攻读__大学信息与自动化学院控制理论与控制工程专业工程硕士，在这一年多的时间里，已基本完成了工程硕士阶段的课程学习，使自己的理论知识得到了很大的提高。学习过程中注意总结收获，并在《__电业》发表文章。

三、认真做好本职工作，提升工作能力

(一) 营销监控中心建设

营销监控中心是通过对客户服务系统、95598系统、负控管理系统、需求侧管理系统、调度mis□营销现场监控设备等资源的整合，建立了新的营销工作流程监控管理体系，真正实现端到端的管理，全面提高营销服务水平和层次。从年初建设开始，我参与了《云南电网公司营销服务中心系统建设方案》编写完善，建设过程中全程参与协调相关参建单位工作，并承担了监控中心的软硬件设备的日常管理和维护。系统投入试运行后，通过征求各部门意见，编写《营销服务中心系统需完善的内容》，年底组织监控中心验收，参与《__司监控中心后期建设思路□□□_x营销监控中心运行管理制度》、《__公司营销监控中心岗位职责》等的编写完善。至今营销监控中心已累计完成功能开发累计73项，其中业务功能63项，数据填报功能10项。在业务功能中，发供电模块23项、需求侧管理15项、营销经营13项、优质服务10项、其它2项。

(二) 县级公司“一体化”工作

作为今年营销“三大工程”的全省营销信息“一体化”建设，我参与了《一体化客服系统推广实施方案及业务》、《__电网公司县级供电企业营销信息“一体化”业务流程规范(试行)》、《__公司县级供电企业营销信息“一体化”电费核算细则(试行)》编写完善。针对“一体化”实施过程中暴露出来的网络问题，参与《云南电网营销一体化网络系统建设项目书》编写完善，并参与组织实施。与现场技术人员一道参与“一体化”客服系统交流会，收集整理各单位对系统的意见和使用过程中的问题，编写完成《一体化客服系统常见问题解答》。目前“一体化”已完成66个县公司689个供电所抄、核、收三大核心模块的实施。

煤炭结算单 煤炭执法大队工作总结篇三

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，要求照规定罚奖金，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日推行安全生产经营目标考核不到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座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！

煤炭结算单 煤炭执法大队工作总结篇四

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！

煤炭结算单 煤炭执法大队工作总结篇五

(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—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。

煤炭结算单 煤炭执法大队工作总结篇六

1、全面细致地掌握了xx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□xx煤矿业集团组织了迎接“五四”青年节文艺汇演。我代表xx公司参加了本次活动，表演了舞蹈xx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□xx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□xx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。

煤炭结算单 煤炭执法大队工作总结篇七

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、销售收入：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 and 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。