

2023年幼儿园小小快递活动方案 幼儿园小小诵读者活动方案(精选5篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。那么，我们该怎么写总结呢？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。

煤炭工作总结篇一

一年来，在公司领导的亲切关怀和其它主管的热情帮助下，自己从一个保险门外汉到能够很好的为客户提供保险咨询服务，在自己的业务岗位上，做到了无违规行为，和全司伙伴一起共同努力，较好地完成了领导和上级布置的各项工作任务。以下是本人一年来的工作情况总结。

一、努力提高政治素养和思想道德水平

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种政治学习、主题教育、职业教育活动以及各项组织活动和文娱活动，没有无故缺席现象；能够坚持正确的政治方向，从各方面主动努力提高自身政治素养和思想道德水平，在思想上政治上都有所进步。

二、努力提高业务素质和服务水平

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种业务学习培训和考试考核，勤于学习，善于创造，不断加强自身业务素质的训练，不断提高业务操作技能和为客户服务的基本功，掌握了应有的专业业务技能和服务技巧，能够熟练办理各种业务，知晓本公司经营的各项业务产品并能有针对性地开展宣传和促销。

三、严格执行各项规章制度

一年来，无论在办理业务还是其它的工作中，都能严格执行上级公司和支公司的各项规章制度、内控规定和服务规定，坚持使用文明用语，不越权办事，不以权谋私，没有出现被客户投诉的行为以及其它违规违章行为。业余生活检点，不参与不良行为。

四、较好地完成支公司和本部门下达的各项工作任务

一年来，能一直做到兢兢业业、勤勤恳恳地努力工作，上班早来晚走，立足岗位，默默奉献，积极完成支公司和本部门下达的各项工作任务。能够积极主动关心本部门的各项营销工作和任务，积极营销电子银行业务和各种银行卡等及其它中介业务等。

一年多来，本人凭着对保险事业的热爱，竭尽全力来履行自己的工作和岗位职责，努力按上级领导的要求做好各方面工作，取得了一定的成绩，也取得领导和同志们的好评。回首一年过来，在对取得成绩欣慰的同时，也发现自己与最优秀的伙伴比还存在一定的差距和不足。但我有信心和决心在今后的工作中努力查找差距，勇敢地克服缺点和不足，进一步提高自身综合素质，把该做的工作做实、做好。

煤炭工作总结篇二

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
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！

煤炭工作总结篇三

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。

煤炭工作总结篇四

1. 全力做好粮食收购工作

今年我市国有粮食企业收购总量25.4万吨，比去年同期增加1.65万吨，同比增加7%。其中按最低收购价收购小麦13.43万吨，比去年同期增加3.63万吨，同比增加37.2%。

一是强化领导，落实工作责任。为组织好今年粮食收购工作，组建了四个巡查组，机关每个人包保1个企业。各委托收储企业法人代表与粮食局签定了《严格执行国家粮食收购政策承

诺书》，缴纳执行粮食收购政策保证金。

二是宣传政策，做到家喻户晓。采取统一模式制作《收购质价政策公示牌》，在库点醒目处张贴，公布委托收储库点名称、地址和监督投诉电话，广泛宣传最低收购价格、质量标准，让农民卖“明白粮”。

三是筹措资金，满足收购需要。做到及早与中储粮、农发行沟通联系，最低收购价铺底资金及时预拨到位；在资金兑付中，设立资金结算窗口，保证农民当日卖粮当日能拿到现金，杜绝了“打白条”现象。

四是执行政策，维护粮农利益。各最低收购价收购库点严格执行省局“三个绝不允许”规定，要求各库点坚持做到以质论价，按规定增扣量，严格检斤验质，没有出现拒收符合标准粮食、压级压价等情况，使农民卖“放心粮”。

五是优化服务，方便农民售粮。每个乡镇都设有最低价收购点，设置了样品展示台，提供大型粮食清理筛、烘干机、整晒场地、休息场所、茶水和防暑药品，主动延长收购时间，及时验质、作价、过磅、结算，随到随收，实行大户预约和困难户上门收购服务，让农民售“舒心粮”、“满意粮”。

2. 加强粮食调控能力建设

一是适时的轮换储备粮。粮食储备库抓住有利时机，及时轮换地储小麦、粳稻，全部实现了顺价销售，根据市场小麦价格行情，到省内、外主产区增设收购点，确保轮入的地方储备小麦质量达标。

二是加强应急体系建设。全市确定了5个粮油加工和24个放心粮油供应店（柜）作为粮食应急供应网点，增强了应对和处置突发公共事件能力。

三是加强市场监测力度。形成了覆盖全市的价格监测体系，重点对原粮、成品粮和食用油市场购进、批发、零售价实行动态监测，重大节日随时监测通报，为保供稳价提供数据支撑。

3. 加快烘干中心建设步伐

一是思想认识先导，规划制定科学化。按照__市政府在全市推进粮食烘干服务中心建设要求，已建成5个粮食烘干服务中心，日烘干能力达694吨，逐步形成了“规模适度、运转高效、粮农满意、政府放心”的粮食烘干服务体系。

二是倡导社会资本，建设主体多元化。鼓励粮食购销企业与种粮大户合作建设烘干中心，此举既解决了种粮大户新粮无法整晒的困难，又增加了企业粮食来源。

4. 实施“互联网+”助推粮食流通现代化

一是建立智能导航系统。在每个库区设立led显示系统、触摸查询系统、地磅称重系统，及时提供信息动态发布、事务流程指导、库区地图导航等功能，售粮农民只要提供身份证，就可以实现从称重、蜕皮、卸粮、付款一站式全程优质服务。

二是建立粮情监测系统。在粮库内设立数字式测温系统和虫害监测系统，全方位、实时跟踪监测储粮温度、湿度、虫害等情况，杜绝了存粮安全事故的发生。

三是建立可视化监测平台。在市局设立终端平台，对全市已联网的库点实现远程可视化监控，及时了解收购现场秩序，掌握进仓粮食的数量、质量等情况，实时监测粮库粮食的进出情况。

5. 提升粮食监管工作水平

一是开展“放心粮油店（柜）”创建。按照粮食流通管理领导小组安排，组织市场监督管理局、卫生、物价等成员单位对全市28家放心粮油店进行全面检查，投入近10万元对4家“放心粮油店”进行提档升级改造。

二是对成品粮油市场进行集中整治。联合市场监督管理、卫生、物价等部门多次开展了“成品粮油市场规范建设”活动，重点对市区粮油批发市场开展整治。对个别索票索证不全、环境卫生较差等问题发出《整改通知书》，要求限期整改到位。

三是开展依法诚信经营。根据全市粮食经营者的奖惩情况，结合企业信息变动情况，及时采集上报并录入《江苏粮网》行政执法平台，组织相关人员按照评价标准统一打分，使企业按照a□b□c□d四个等级对号入座，对划分为不同等级的粮食企业，实行不定期巡查，直到整改到位，促进涉粮者守法、诚信经营。

煤炭工作总结篇五

一、局党委高度重视，始终把党建工作摆在重要位置。

党建工作是一项长期的、艰苦的、细致的、繁杂的工作；是巩固党的执政地位、增强党的凝聚力、战斗力和向心力的基础工作。它很难立竿见影，但发挥的作用是无穷无尽的，是经济工作的力量源泉和精神支柱。煤炭局党委一班人充分认识到了这一点，将其列入重要议事日程，做到定期研究、周密部署、专项检查。并指定一名副局长和一名党委委员专门负责党建工作的开展。同时，努力造就一支年富力强、精神饱满的组工队伍，从党员队伍中选拔出一批政治思想好、业务素质精、工作能力强的年轻干部从事党建工作，为促进煤炭系统的党建工作提供了强有力的人才保障。

在年初，局党委召开专门会议，对全年的党建工作进行总体规划 and 部署，在与下属各厂（矿）签订《目标管理责任书》时，党建工作作为非常重要的一项内容列入了目标管理，明确了党建工作的具体内容、要求和应达到的效果，占据了目标管理考核分数较大的比例。从而，有效的督促了下属各厂（矿）严格按照要求，认真抓好党建工作的开展，防止了党建工作在企业中流于形式的情况出现。

二、认真抓好班子自身建设，确保党组织在企业的作用发挥。

抓好局、矿两级班子队伍的建设是做好党建工作的关键所在。局党委班子严格按照县委及组织部门的要求，积极开展“三级联创”、争创“四好”班子和“一学三带头”等一系列活动，狠抓了班子自身建设。一是改进思想作风，强化民本意识；二是改进工作作风，密切联系群众；三是改进生活作风，促进廉政建设；四是加强制度建设，规范工作程序。特别是在今年开展全县干部作风整顿活动当中，局党委严格按照县委、县政府的统一部署和具体要求，以局党委班子成员和矿级班子成员以及局机关股级以上部门负责人为重点，成立了专门工作班子，制定了切实可行的方案和措施，按步骤、按要求落实了时间和内容，认真细致、扎实有效地开展了作风纪律整顿。通过开展干部作风整顿，局、矿两级班子团结务实、锐意进取、敢于拼搏、努力奋斗，局机关工作作风得到进一步加强，使党员干部在群众中树立了良好形象，受到了广大职工群众的拥护和爱戴。

针对煤炭系统在岗党员少，离、退休和下岗党员多，不便于管理的实际情况，按照上级组织部门的部署和要求。局党委于今年2月份专门组织开展了一次“煤炭系统党组织建设和党员队伍建设情况调查摸底活动”，通过调查发现，少数企业党组织不健全，存在严重缺少党员的情况。根据这一情况，局党委召开专题会议进行了认真的研究，对组织不健全的企业，采取系统内部党员交流和培养发展的方法，使该企业的党组逐步健全起来。并根据各企业实际，把离、退休和下岗

党员中的优秀份子集中起来，专门成立离、退休和下岗党员党支部，加强了离、退休和下岗党员的教育管理，同时也为做好系统内部的稳定工作夯实了基础。

三、大力加强党员的教育管理，不断壮大党员队伍，优化队伍结构。

煤炭系统共有党员335人，女党员20人，少数民族党员23人。所有党员中仅有79人在岗，186人离、退休，70人停薪留职或下岗，党员就业比例偏低，年老党员占据比例较大；初中及以下文化程度203人，高中、中专文化程度101人，大专以上文化程度31人，党员队伍文化层次呈偏低水平；党员分布在全县30多个乡镇、怀化地区各个县（市）乃至全国各地，具有点多、面广、线长的特点，管理难度较大。

针对煤炭系统党员队伍的现状，局党委采取因厂（矿）制宜的办法，以厂（矿）为单位，加大对党员的教育管理力度。一是针对党员队伍文化层次的状况，定期组织党员开展学习教育活动，不断提高党员学习理论的能力；二是针对党员队伍趋于老化的现状，按照“培三吸一”以及“五个倾斜”的原则和要求，积极培养和发展年轻党员，从年轻的职工队伍中，把那些那些思想好、作风硬、能力强的优秀分子吸收到党组织中来；三是针对党员分布较散的现状，积极与党员所在地党组织联系，本着“人到哪里，组织关系转到哪里”的原则，认真做好组织关系迁移工作。

“七·一”期间开展纪念暨表彰大会、报告会，演讲比赛等各项纪念活动，通过活动发现人才，有目的地进行培养启用，表彰优秀党员和优秀党务工作者24人。在活动中，党委提供经费5000余元，各项活动开展的有声有色。

煤炭工作总结篇六

初期在接触煤炭销售时，对煤炭知识的缺乏，导致业务实际开展缓慢，让我意识到“打铁还需自身硬”，督促我要在学习中工作，工作中学习，提升自己。

因为原先未专业从事过销售工作的经验，此方面应算是弱项。另一方面前期给自己定的目标过高，刚开始就觉得压力很大，每一天都是鼓足勇气、充满希望出去的，每天都是精神低落回来的。加上自己又急于表现，反而事与愿违，没有达到预期效果。一段时间下来，难免沮丧。直到现在为止，我还认为自己不算是一名真正的销售。首先对业务员最基本的定位，我认为是有独立开拓客户的能力，可是这段时间下来，我客户资源还是没有达到我预期，为此我没少郁闷。于是我自己搜集了一些销售资料，比如：关于与客户的沟通技巧就包含与客户说话办事的尺度，谈判技巧，如何给客户一个好印象，如何打开一个僵局，还有销售员的成功案例、新业务员如何开拓新客户、销售中的一些策略等等。

在销售工作中也有急功近利的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并积极学习、多请教他人，尽快提高自己的销售技能。

在前期调研市场，走访客户总是遇到谈话瓶颈，主要原因还是销售思路及知识的匮乏。

就拿这次经手的供国投电厂业务，9月12日询价中标1000吨后，上游煤价突然连续上浮，导致与国投价格瞬间倒挂，再加上电厂道路修缮，导致9月30日合同期限到期都未解决，后经过与电厂沟通，终于同意办理合同延期，时间为10月15日，恰逢双节且环保错峰，到了10月10日，又逢下雨，导致客户场地湿滑，根本无法进车，截至10月15日最后一天供货时间，经过与客户的共同努力，在15日中午开始边配货，边装车，

期间又遇到配煤机因煤水分过大，导致憋堵，与客户一起清理机器大约2小时，下午4点，电厂的车陆续到位55辆，就这样一配煤机二个铲车在连续7个小时的不停奋战，完成了1000吨的发运量。

由这个业务可知，确实缺少了市场的研判，业务各项流程的前置化薄弱，我在业务上的执行力不到位。

公司在发展过程中，一直是保持着稳步前，不断摸索，不断寻找新出路，制定新规划的发展路线，我认为要成为一名合格的煤炭物流员工，首先要调整自己的理念，和煤炭物流公司统一思想、统一目标，明确公司的发展方向，才能充分融入到煤炭物流公司的发展当中，才能更加有条不紊的开展工作。

首先，从理念上：我应该和公司保持一致的经营思想、经营理念，与公司领导统一目标和认识，协助公司促进企业文化方面的建设。

第二，一定要凭自己的能力开拓出更多新客户及业务。

第四，业务上：抓住各单位的关键客户和内线客户，了解客户的资料，挖掘客户需求，搞好客户关系，拓展外部业务。