# 煤炭运销领导工作总结(优选22篇)

来源：网络 作者：清幽竹影 更新时间：2025-03-21

*煤炭运销领导工作总结1又到年终岁尾，回首过去的一年，內心不禁感慨万千。时间如梭，转眼间又跨过了一个年度之坎，回首望，虽沒有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。非常感谢公司给我这个成长的平台，令我在工作中不断的学习，不断的进步...*

**煤炭运销领导工作总结1**

又到年终岁尾，回首过去的一年，內心不禁感慨万千。时间如梭，转眼间又跨过了一个年度之坎，回首望，虽沒有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。非常感谢公司给我这个成长的平台，令我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能，回首过往，公司陪伴我走过人生很重要的一个阶段，使我懂得了很多，领导对我的支持与关爱，同事们的鼎力协助，使我在工作中更加的得心应手，在此我向公司的领导以及全体同事表示最衷心的感谢。同时也将这一年的工作向大家做以总结。

>一、严于律已，团结同志;以身作则，任劳任怨。

在工作中严格要求自己，响应公司各项号召，积极参加公司的各项活动。克服种种困难，不计个人得失，加班加点学习业务知识，在短时间内完成了多起案件的接案、立案、查勘、跟踪、医疗审核等多个工作程序，赢得了客户的好评，较好的完成了领导交给的任务。

>二、树立中心形象，维护公司及客户利益。

在工作中发现，多家医院存在收费不合理现象，导致公司和客户损失。在掌握足够证据情况下，多次到问题医院据理力争，为客户挽回了损失，也避免了我公司的损失，在客户及医院面前均树立了人保理赔的良好形象。

>三、发现问题、解决问题。寻求创新，促进工作。

1、经过市场调查，结合家政及各家医院的特点，提出护理费实行统一价格，既节省了理赔手续，又降低了此项费用的赔付。

2、涉及人伤(病)案件流程、非车险特别告知单证、人伤案件跟踪表、医疗审核表等单证。使人伤案件集中立案，集中医疗审核，简化了理赔程序，也大大降低了赔付。

>四、提升深化服务，服务于客户、服务于承保公司。

1、将理赔工作前置，在交警队调解前为客户把关。

2、针对不同险种，配合支公司处理人伤赔偿纠纷，不仅降低了赔付，同时为支公司稳定、争取了客户，得到了各支公司的好评。

>五、保持成绩，找出不足，加倍努力，更上一层楼。

1、我们业务小组工作刚刚起步，各方面经验还很不足，需要大家共同学习，加倍努力。同时因工作中涉及多个险种，需要多个部门的支持与配合，今后要加强各方面的协调工作。

2、随着新险种的开展，还有许多新问题，在加强业务学习的同时，也需要横向联系，向其他公司学习先进经验。

新的一年里我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。我也会向其他同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步。争取更好的工作成绩。

**煤炭运销领导工作总结2**

时代在进步，社会在发展。公司要快速发展，销售是其中的重点环节。我在卫浴任职已经年，在这年来，我深深体会到了这份工作的的光荣与艰巨，自己也获得了空前的成长，我只有以更加吃苦耐劳和诚信感恩的心专注与自己的本职工作，在已经过去的20xx年，是我在工作业绩上极具突破、快速发展的一年。在公司各级领导真切的指导和关心下，在所有同仁诚挚的帮助和支持下，我以积极向上的态度，勤勉务实的工作，训练有素的业务，爱岗敬业，开拓创新，不断进取，按照公司上级下达的要求和任务，认真做好自己的本职工作，较顺利的完成了销售任务。现将我20xx年度的工作简单地总结如下：

>一、20xx年工作总结

20xx年我全年完成销售任务xx万，20xx年公司下达的个人销售任务指标xx万，而在我的不断努力下，我全年实际完成销售任务xx万，在圆满完成预定指标的基础上还超额完成xx万，同比20xx年增加xx万元，对于这样的超额成绩，离不开完善的公司制度、开拓的销售市场、广泛的领导支持，当然也少不了我自己行之有效的工作策略和多年累积的销售经验。

一方面由于销售人员直接与顾客接触，只有首先赢得顾客的信任，才能成功地开展工作，所以我一直具备良好的修养，做到仪表大方、衣着得体。销售不是把产品卖给客户就完事，还需要做好售后服务，在售后工作方面我坚持做到接到客户投诉的信息，就及时通过电话、传真或到客户所在地进行面对面的交流沟通，详细了解投诉或抱怨的内容后讨论解决方案并及时答复客户。跟踪处理结果的落实，直到客户答复满意为止。完成销售后我会到生产车间做好跟单发货服务，努力做到每一张订单都让客户满意，时时刻刻考虑的客户的利益，通过强烈的服务意识让客户免除后顾之忧。

二方面做销售工作要时时刻刻充满高昂的干劲和激情，具有不怕苦、不怕累的精神，有不为艰辛、敢为人先的勇气。我习惯在开展工作前为自己制定一个详细的计划，大到整一年的目标，小到一个阶段的步骤。有了计划之后，才能有条不紊地开展工作。我始终相信机会是留给有准备的人，所以我坚持做到主动销售，而不是被动地等待商机。在日常的工作里，不论销售过程是顺利而是波折，我都会定期地总结经验，发现自己的优势和不足，力争在下一阶段得到补充和发展。

>二、20xx年工作计划

总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，20xx年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短。重点做好以下几个方面的工作：

一方面自己计划在确定产品品种后努力学习产品知识及性能、用途。搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为公司的再发展奠定人力资源基础。

二方面为确保完成全年销售任务，平时就要极搜集信息并及时汇总，力争在20xx年创造出更好的业绩。

20xx年取得的销售成绩，是对于我辛勤工作的极大肯定，这也将鞭策我在日后的工作中，更加勤勤恳恳、踏实严谨，创造新的销售亮点。

希望在新的一年里，我能通过不断的努力和拼搏，增长自己的销售空间，也为公司赢取更大的利益，以报答公司和公司领导的厚爱!

**煤炭运销领导工作总结3**

各位领导、各位同事：

大家好！

我是综采队机电副队长张小建，在我任职以来，认真履行副队长的岗位职责，以安全生产为中心，严格按照上级领导的要求，立足自身岗位，扎实工作。在学习和工作中，我能够认真贯彻执行上级领导的各项工作安排，在大事大非问题上，能够头脑清醒，立场坚定，加强理论学习。因此，无论工作多忙多累，我都比较注重学习，做到自加压力，认真学习，勤于思考。作为综采队的机电副队长，我主要做了如下工作：

1、在队长的领导下，负责做好全队机电管理工作；

2、抓好设备管理工作，而设备管理中，设备防爆和完好的管理工作又是最重要的。防爆管理是煤矿生产中的重中之重，关系到煤矿的.安全生产大局，所以把电气系统的防爆放在设备管理的首位是必须的；必须严格按照规定对井下供电系统的进行定期的检查，组织检修组防爆员进行专项的机电定期检查或隐患的排查和整改工作，彻底杜绝失爆现象，确保机电系统完好率达到既定目标，从而确保安全生产；

3、组织和参与制定队内检修和大修计划，落实检修实施工作；组织和参与制定机电设备维修标准；组织或参与制定其他的机电方面的操作和管理方面的制度和规定等等；

4、做好机电技术管理工作，熟悉了机电设备原理，推广应用供配电新技术、新设备和新工艺，组织解决生产中疑难问题，提高机电系统的安全运行系数和效率；

5、机电设备的安装工作是机电的一项主要工作。作为机电队长，我对所负责的机电安装工程质量严格把关，确保机电安装工程如期、保质完成。

作为综采队的一员，提高廉洁自律意识，密切联系群众。逐步提高自身廉洁自律意识，坚决遵守矿各级勤政廉洁制度，勇敢同各种腐败现场作斗争，树立在职工群众中的良好形象。

在这段时间的工作过程中，虽然自己做好了一些本职工作，但是还存在很大的不足。因此，在以后的工作过程中，我一定要不断更新思想观念，加强各种科学知识的学习，努力提高自身的业务能力和思想道德水平。作为综采队机电管理人员，我自己深感到肩上的压力与重担，面对发展的机遇和挑战，面对上级领导领导及同志们对我的信任，我深深感觉到只有努力工作，才能干好本职工作。

总之，在这一年时间里，自己付出了努力和汗水，也收获了更多的经验和知识。虽然如此，面对取得的业绩，我感觉不能有任何的骄傲思想，煤矿机电技术发展和更新的快节奏，管理新思维的层出不穷，以及煤炭企业竞争的愈来愈激烈，都要求自己去不断地学习和探索，提高自己各方面的综合能力。

**煤炭运销领导工作总结4**

经济和信息化局在XX县委、县政府的领导下，在省、市行业主管部门的指导下，通过全县煤炭战线广大干部职工的共同努力，全面完成煤炭行业管理各项工作任务。现将一年来的工作总结于下：

一、20xx年煤炭行业管理工作开展情况

(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，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。

二、煤炭行业存在的问题

20xx年度，XX县煤炭行业管理工作曾然取得了一些成绩，但也还存在一些问题，主要表现在以下几个方面：

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。

三、20xx年的工作打算

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。

**煤炭运销领导工作总结5**

>一、业务能力培训学习

1全面细致地掌握了\_\_\_\_\_\_\_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已，时刻谨记安全。把安全工作放在第一位。

>二、主要工作

1为了丰富煤矿工人的生活，提高员工综合素质，\_\_\_\_\_\_\_煤矿业集团组织了迎接“五四”青年节文艺汇演。我代表\_\_\_\_\_\_\_公司参加了本次活动，表演了舞蹈\_\_\_\_\_\_\_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\_\_\_\_\_\_\_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。

>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。在今后的工作中我应虚心学习，多做交流，扬长避短，再接再励。

**煤炭运销领导工作总结6**

20xx年4月初，我作为一名新员工来到煤炭运销分公司煤炭调运部大佛寺煤矿，从事停车场车辆调运工作，经过理论学习，实践操作到正式上岗，至现在已经工作了7个多月，这期间，我学到了许多东西，感触很深。为了提高自己的业务技能，使今后的工作能够顺利进行，现将前一阶段的工作全面细致地总结如下：

一、业务能力培训学习

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已，时刻谨记安全。把安全工作放在第一位。

二、主要工作

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。在今后的工作中我应虚心学习，多做交流，扬长避短，再接再励。

**煤炭运销领导工作总结7**

走过20xx，再回顾，思虑亦多，感概亦多，“忙并成果着，累并高兴着”，成了襟曲的主旋律，常鸣耳盼，对我而言，xx年的工作是最健忘，印记最深的一年，公司展开，薪酬改革，轨制流程的从头修订，以及“配置月”的履行，使我们从中学到了很多东西，公司还展开大面积的植树造林活动，对环境保卫我们也尽了一份力，压力带来了累的感触，累中也融进了成果的高兴，在车间带领的赞成下，爱岗敬业，恪尽职守，根本较好皖成了本职工作，和带领安排下的的任务，在这辞旧迎新的日子，现交工作一年的成果与不敷以及20xx年的工作筹划总结一下：

回顾往日，我觉得可以用几个词形容我心中的感觉，第一个便是成果，是的，我只做了我应当做的，却成果了太多东西，在我有限付出的同时，我成果了结果，成果了成长，成果了大家对我的相信，成果了环绕在身边的浓浓的企业温情，这是企业所赐与我的，也是鼓励我敏捷成长的源泉。

作为煤炭行业的一名员工，我感触进修的紧急性，所谓学海无涯，在知识爆炸的年代，现有的知识程度是远远不敷的，人才是企业的第一源泉，跟着公司连续深切成长，只有连续的进修，连续积聚，才华满足企业成长的需求，在进修中，连续充裕本身，进步本身，随时筹办在企业必要时贡献本身的本领，这一年我感觉最深的便是在车间工作的氛围，带领平易近人，像长辈一样温和可亲，同事们纯厚质朴，关心入微的给我关心，像对门徒一样传我技巧，像对孩子一样包涵我的弱点，我很庆幸，我融入了如许一个联合战役的集体，融入了如许一个暖和的大家庭，它鼓励我进步，鼓励我成长，并没有时无刻的提醒着我，这类联合用心联袂并进的企业合力是企业宝贵的团富，是能够排除一切障碍，乘风前行的助推器。

每个人都有一些长处，下面是本身觉得干的不错的几点：

一、在工作立场和工作本领方面，谦和进修，勤于实际操纵，深入进修如何把握好指标，表面联合实践能谙练办理本岗亭凡是产生的一些题目。

二、酷好本职工作能够精的当真的对待每一项工作，工作投入，热忱为大家办事，有效利用工作时候，必要加班结束工作的时候，能够按时加班加点，包管工作效果，在展开工作之前做好个人做作筹划，有主次的前后及时的结束各项工作，同时在工作中进修了很多东西，也煅炼了本身，经过议定不懈的竭力，使工作程度有了进步，首创了工作的新场面。

三、在完本钱职工作的同时，我还自动阐扬年青人的优势，热忱救助别的同事办理工作中的题目，如硫铵包装岗亭入库的时候，忙完本身岗亭的活以后，帮他们入库，遭到了大家的好评，这使我愈来愈感觉到救助他人的乐趣。

四、在工作规律方面，当真服从工作规律，从不因故告假，迟到，旷工，包管按时出勤，不怕苦，不怕累，总是以百倍的热忱投入到工作中。

本年固然成果了很多，但也另有很多的不敷：

一、培训进修，投入还不敷和有经验的同事有必定差距。

二、偶然因为率性，对带领的话不放在心上，给车间添了很多麻烦，造成了一些不必要的吃亏。

三、对别的工段的工艺，操纵流程明白甚少。

四、长进心不敷，太满足于近况，来公司一年多了还是一名平凡员工。

五、对配置保护保养不太到位，偶然存在应付现象。

根据本身的不敷，订定下来岁的工作筹划：

一扩充本身的知识面，学好车间别的工段相干知识，用最短的时候将全部系统措透，熟悉扫数工段的操纵流程，较好的联合实际加以应用，加强车间操纵规程工艺指标的把握，永无尽头的追求，便是一种我们应当发扬的一种工作精神，也是进修精神的必要。

二配置是我们搞出产的锅与碗，是结束产量的根本，异国了精良的配置运转，我们的出产就无从谈起，要以防备为主的思维去办理配置，倾慕配置，确保出产中配置十拿九稳。

“人生就像一粒豆子，在成长的进程中，富裕大都机会，千万不要因临时波折或遭人冷淡，抛却本身，看贬本身只要你在竭力变化本身、成长本身，你人生的旅途就会富裕机会。这句话一贯在我耳边想起，今后将已更加坚强的斗志去欢迎新的明天将来诰日。

回顾一年，我深感欣慰，我从一名新员工，成长为一名要求本身进步的企业员工，各种滋味只有本身能领会到，这一年工作的启迪，将会成为我连续前行的坚固动力！我会连续思考和追求，用扫数芳华和热血为金能成长强大贡献本身的一份气力，誊写我人生中浓墨重彩的一页。

“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来’’，实践是查验真谛的独一标准，曾经的告成与失败只属于过去，每进一步，都要面对新的挑衅，每个清晨，又是一个新的入手下手。前方风波大略更大，坚苦大略更多，但有一种气力倒是任何艰巨险阻也克服不了的，那便是我有面对万重坚苦的气慨，像面对暴风雨中的海燕一样，毫不害怕，不屈不挠。我相信，在主任及秦总的带领下，将来的车间会更加亮辉，将来的金能公司必定会像历史上的“乾茂盛世”那样大而美，富而强！

**煤炭运销领导工作总结8**

随着国家宏观经济的调控，经济下行压力增大，需求增长趋缓，钢铁、煤炭、焦化等相关行业都受到了巨大的冲击，国内煤炭市场整体一片跌势，不同煤种价格下调幅度在100―300元/吨，由于下游需求疲软，而外煤进口又急剧增加，港口煤炭库存持续攀升，导致国内煤炭供需矛盾日益恶化。我公司的煤炭销售也经历了前所未有的压力和挑战，下面我将我公司销售工作总结以及计划汇报如下：

>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xx吨，其中沫煤xx吨，块煤xx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市场中准确定位，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。

下一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!

**煤炭运销领导工作总结9**

4月初，我作为一名新员工来到煤炭运销分公司煤炭调运部大佛寺煤矿，从事停车场车辆调运工作，经过理论学习，实践操作到正式上岗，至现在已经工作了7个多月，这期间，我学到了许多东西，感触很深。为了提高自己的业务技能，使今后的工作能够顺利进行，现将前一阶段的工作全面细致地总结如下：

>一、业务能力培训学习

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已，时刻谨记安全。把安全工作放在第一位。

>二、主要工作

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。在今后的工作中我应虚心学习，多做交流，扬长避短，再接再励。

**煤炭运销领导工作总结10**

20xx年以来，在公司党委和经理班子的正确领导下，煤炭公司坚持以“三个代表”重要思想和科学发展观统领全局，深入贯彻落实东源煤电集团和云南先锋煤业开发有限公司有关安全生产的各项指示和精神，树立安全发展观，坚持“安全第一，预防为主”，强化责任主体，狠抓基础工作;依靠科技进步，实现本质安全;发展安全文化，改善队伍素质;求真务实，与时俱进，推动煤炭公司的安全生产工作向着良好的方向发展。具体工作成效体现在以下几个方面：

>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吨(其中阳电厂吨;天生桥吨;龙蟒集团吨;工业广场零煤点吨;常青树吨;县公司吨;县热电厂吨;南磷集团吨;其他客户吨)完成了全年原煤生产任务的83%。

在煤质方面，全水分控制在;灰份平均控制在;含硫量控制在，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。

为认真、扎实、全方位地搞好煤炭公司的安全工作，根据《关于云南先锋煤业开发有限公司20xx年安全生产工作安排意见》：“煤炭公司20xx年安全生产实现无工亡、无重伤、无重大机电设备(运输)事故，轻伤控制在10人次以内，一般机电设备(运输)责任事故控制在3起以内”的规定和要求，煤炭公司将安全生产控制指标分解到了各部门。

煤炭公司负责人与各部门负责人签订了安全责任状，各部门负责人又与各班组负责人签订了安全责任状，把生产控制指标逐级、分层落实到班组，并与经济奖惩挂钩。为确保安全生产控制指标能够得以正常实现，在逐级落实责任的同时，煤炭公司还着重开展了以下几个方面的工作：

(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察;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，也是长期以来困绕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的定期观测。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和剥离工作面，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卓著，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的警员不徇私情、不畏\_，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。

20xx年9月，公司新一届领导班子组成后，本着解放思想，深化企业改革，理顺公司管理体制，提升公司管理效率，建立现代企业制度，提高公司经济效益，转换企业经营机制，把煤炭公司逐步建设成为适应市场经济发展和公司发展需求的生产经营单位的原则，在煤炭公司试行安全生产经营目标考核管理。在公司经理班子的正确领导和支持下，煤炭公司领导班子以《煤炭公司20xx年度安全生产经营目标考核实施办法(试行)》为指导，内抓制度管理，外抓安全生产。通过近三个月的努力各方面的工作都取得较大的进步

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，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。

由于时间短，任务重，在工作中我们也遇到了不少难以解决和暂时解决不了的矛盾和问题，为此特向公司经理班子提出，想请公司经理班子支持理顺和帮助解决：

一是安全质量标准化工作采掘生产部分，受客观条件限制仍然无法正常进行，有待公司征地工作解决后方能按规定全面展开;

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。

**煤炭运销领导工作总结11**

走过20xx，再回首，思考亦多，感概亦多，“忙并收获着，累并快乐着”，成了心曲的主旋律，常鸣耳盼，对我而言，10年的工作是最难忘，印记最深的一年，公司开展，薪酬改革，制度流程的重新修订，以及“设备月”的实施，使我们从中学到了很多东西，公司还开展大面积的植树造林活动，对环境保护我们也尽了一份力，压力带来了累的感觉，累中也融进了收获的快乐，在车间领导的支持下，爱岗敬业，恪尽职守，基本较好皖成了本职工作，和领导安排下的的任务，在这辞旧迎新的日子，现交工作一年的收获与不足以及20xx年的工作计划总结一下：

回首往日，我觉得可以用几个词形容我心中的感受，第一个便是收获，是的，我只做了我应该做的，却收获了太多东西，在我有限付出的同时，我收获了成果，收获了成长，收获了大家对我的信任，收获了围绕在身边的浓浓的企业温情，这是企业所给予我的，也是激励我迅速成长的源泉。

作为煤炭行业的一名员工，我感到学习的紧迫性，所谓学海无涯，在知识爆炸的年代，现有的知识水平是远远不够的，人才是企业的第一源泉，随着公司不断深入发展，只有不断的学习，不断积累，才能满足企业发展的需求，在学习中，不断丰富自己，提高自己，随时准备在企业需要时贡献自己的才智，这一年我感触最深的就是在车间工作的氛围，领导平易近人，像长辈一样和蔼可亲，同事们善良朴实，无微不至的给我关心，像对徒弟一样传我技能，像对孩子一样包容我的缺点，我很幸运，我融入了这样一个团结战斗的集体，融入了这样一个温暖的大家庭，它鼓励我进步，激励我成长，并无时无刻的提醒着我，这种团结一心携手并进的企业合力是企业宝贵的团富，是能够破除一切障碍，乘风前行的助推器。

每个人都有一些长处，下面是自己认为干的不错的几点：

一在工作态度和工作能力方面，虚心学习，勤于实际操作，深刻学习怎样控制好指标，理论结合实践能熟练解决本岗位经常发生的一些问题。

二热爱本职工作能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，有效利用工作时间，需要加班完成工作的时候，能够按时加班加点，保证工作效率，在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，同时在工作中学习了很多东西，也煅炼了自己，经过不懈的努力，使工作水平有了进步，开创了工作的新局面。

三在完成本职工作的同时，我还积极发挥年轻人的优势，热情帮助其它同事解决工作中的问题，如硫铵包装岗位入库的时候，忙完自己岗位的活之后，帮他们入库，受到了大家的好评，这使我越来越感受到帮助别人的乐趣。

四在劳动纪律方面，认真遵守劳动纪律，从不因故请假，迟到，旷工，保证按时出勤，不怕苦，不怕累，总是以百倍的热情投入到工作中。

今年虽然收获了不少，但也还有很多的不足：

一培训学习，投入还不够和有经验的同事有一定差距。

二有时因为任性，对领导的话不放在心上，给车间添了不少麻烦，造成了一些不必要的损失。

三对其它工段的工艺，操作流程了解甚少。

四上进心不足，太满足于现状，来公司一年多了还是一名普通员工。

五对设备维护保养不太到位，有时存在应付现象

根据自己的不足，制定下明年的工作计划

一扩充自己的知识面，学好车间其它工段相关知识，用最短的时间将整个系统措透，熟悉所有工段的操作流程，较好的结合实际加以运用，加强车间操作规程工艺指标的控制，永无止境的\'追求，即是一种我们应该发扬的一种工作精神，也是学习精神的需要。

二设备是我们搞生产的锅与碗，是完成产量的根本，没有了良好的设备运转，我们的生产就无从谈起，要以预防为主的思想去管理设备，爱护设备，确保生产中设备万无一失。

“人生就像一粒豆子，在成长的过程中，充满无数机遇，千万不要因一时挫折或遭人冷落，放弃自己，看贬自己只要你在努力改变自己、发展自己，你人生的旅途就会充满机遇。这句话一直在我耳边想起，今后将已更加顽强的斗志去迎接新的明天。

回首一年，我深感欣慰，我从一名新员工，成长为一名要求自己进步的企业员工，各种滋味只有自己能体会到，这一年工作的启示，将会成为我不断前行的坚实动力！我会不断思索和寻求，用全部青春和热血为金能发展壮大贡献自己的一份力量，书写我人生中浓墨重彩的一页。

“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来’’，实践是检验真理的唯一标准，曾经的成功与失败只属于过去，每进一步，都要面对新的挑战，每个早晨，又是一个新的开始。前面风浪或许更大，困难或许更多，但有一种力量却是任何艰难险阻也战胜不了的，那就是我有面对万重困难的气慨，像面对暴风雨中的海燕一样，毫不畏惧，勇往直前。我相信，在主任及秦总的带领下，未来的车间会更加辉煌，未来的金能公司一定会像历史上的“乾隆盛世”那样大而美，富而强！

**煤炭运销领导工作总结12**

进入以来，运销公司全体职工在矿党政的正确领导下，积极贯彻集团公司“三个亮点”工程建设的指示精神，以煤炭运销工作为中心，以实施单位内部市场化和SC管理工作为总抓手，坚持开源和节流并举的方针，积极开展一系列活动，实现了安全形势的稳定和公司经济效益的提高。

一、几项主要工作开展情况

[本文出自范文搜网--找文章到范文搜网]（一）、积极协调地方关系，实现运销工作的顺利开展，确保矿井的产销平衡。由于煤炭发运工作涉及地方交管所和车场等部门的关系，为使产量不积压，每天在发运前，我们根据客户的需求计划，认真做好了车场进车数量和单位各岗点之间的协作与配合，组织广大职工积极装车，从而实现了各产品种类的及时发运和客户的正常需求。截至11月13日，共发运各种商品煤807951吨，完成全年计划的。

（二）严格商品煤发运管理制度，实现发运工作有条不紊进行。1、为实现发运工作的有条不紊和按部就班进行，我们实施发煤通知单制度。要求各用户在每天8点前，到磅房交管处报计划，各客户报计划必须填写煤种、票号、要货量、发货地点，提货人需签名，签名后根据矿内存煤量发煤。2、所发煤种由运销公司根据矿内生产情况而定，在影响矿内生产时，我们将随时调整发运品种，在各煤种总需求量不超过1000吨时，不再发运地销煤。3、矿内中煤、矸石的发运，不在单独安排，均按计划、提货人票号发运，不在接受客户之间协商发运。4、在正常连续发完副产品后，任何人不允许组织二次发运，确需发运大量时，由公司领导报请矿分管领导同意后，方可组织发运，否则，将严肃追究当事人的责任并处以500元罚款。5、任何人不允许下午5：30以后组织发运，否则给予组织纪律处分。6、如出现界定不准的煤种，任何人不得擅自处理，如确需处理要经公司领导研究同意或报请矿领导同意后方可发运，否则给予纪律处分。7、我们还与集团公司积极联系，在全公司第一家率先安装了车辆过磅挡车器，规范了发煤秩序。

（三）、积极做好煤泥的跨矿运输工作，确保了八一水煤浆生产的正常用料。鉴于八一矿生产水煤浆所用原料增大的情况，车队外运煤泥人员努力克服车况设备老化、运输路线复杂等多种不利因素，积极协调同地方交通、交警等相关部门的关系，坚持每天跨矿运输三趟。在矿井产量增加的情况下，我们还组织职工进行加班延点搞运输，到目前累计跨矿运输煤泥225993吨，完成全年计划的。

（四）、组织驾驶人员做好煤矸石的外运工作。针对矿生产量的不断加大和和煤矸石用户的不断增加，我们严格依据外运计划的`先后顺序，对煤矸石进行外运，还认真遵照矿管理工作要求，杜绝附近村民进入矸石山附近，实现了外运工作的规范化。

（五）严把煤炭质量关，从真正意义上实现产品质量的优品质、零缺陷。我们组织广大职工对综采煤中含有的大块煤矸石进行了挑选，达到了用户满意；每天由统计班人员负责采集商品煤样，并交到洗煤厂进行对每一天的煤种化验，及时上报各种参数，这为创造高煤品牌提供有力保障。

（六）、建立车辆维修管理档案，实现维修管理工作的规范化。针对我单位车辆较多和损坏现象严重的状况，同时为杜绝跑、冒现象发生，我们把车辆日常维修的项目进行微机化管理，凡是金额在500元以上的一律由单位主要负责人审批。我们还积极组织维修人员定期对车辆进行维修与保养，使每一部车辆都处于完好状态，为各项生产运输工作顺利进行提供有力保障。

（七）以开展“两学三创”活动为契机，鼓励广大驾驶员立足本职，努力工作，争创一流业绩。广大职工立足于煤泥跨矿运输和商品煤发运工作，发扬了煤矿工人特别能吃苦、特别能战斗的优良作风，努力克服车况设备老化、运输路线复杂等多种不利因素，积极协调同地方交通、交警等相关部门的关系，每天认真完成队安排的各项工作任务，在产量增加的情况下，还组织广大驾驶员加班运输和在矿内积极倒运煤泥和各煤种，从而确保了一水煤浆常用料和矿井的正常生产。我们还克服资金紧张的不利局面，本着节约费用、降低消耗的原则，组织有关人员作好车辆故障的签定，积极与维修厂点联系，做好车辆的维修和日常保养工作。

（八）、单位安全形势实现稳定发展。进入今年以来由于我们采取有力措施，一丝不苟、认认真真地抓安全工作，我单位没有发生一起重大人身和机械事故，最大限度地杜绝了事故经济损失的发生。我们把安全做为单位的天字号大事来抓，通过积极开展“安全宣教13法”活动，对职工的安全意识进行理念灌输和行为约束，广大职工的安全意识进一步强化，酒后驾车、违章行驶的行为大幅度减少。对于发生违章的人员，除给

**煤炭运销领导工作总结13**

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，其中：外运煤灰分，入洗煤灰分：。

2、1-10月份全矿发出商品煤 万吨；其中：入洗煤万吨；外运万吨，平均售价元/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： 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。

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。

>（二）、以煤质管理为中心，想尽一切办法，确保提质增收。

XX年1—11月份商品煤质量实际完成：综合灰分，其中：外运煤灰分，入洗煤灰分：。与去年同期相比，综合灰分降低个百分点，外运煤灰分上升个百分点，入洗煤灰分降低个百分点。XX年商品煤质量预计完成：综合灰分，其中外运煤灰分，入洗煤灰分。 XX年1—7月份入洗煤灰分均在23%以下，创3年来首次入洗煤质量连续数月优质。 XX年杜绝了商务纠纷和质量事故，创连续3年来我矿商务纠纷和质量事故均为零的记录。

>XX年煤质方面所做的主要工作如下：

>1、XX年初，我矿根据集团公司XX年工作会议精神的要求，建立、健全、完善了煤炭生产、运输加工、储装、质检和销售等环节的煤质管理体系。

成立了煤质管理小组，建立了月煤质分析会制度。我矿以文件的形式下发并实施了《我矿煤质管理规定》和《我矿煤质管理风险抵押考核办法》，其中《我矿煤质管理规定》是根据我矿煤层赋存条件和市场对煤炭产品质量的要求制定的切实可行有效的管理办法，今年8月份我矿又根据集团公司下发的“煤炭产品质量成本浮动考核办法”的有关规定，并结合第四季度井下的具体情况，又制订并实施了“我矿煤质管理补充规定”。这三个文件的实施，加大了奖罚力度，提高了全矿干部职工的质量意识和责任心，确保了煤质措施的落实。

>2、立足源头，严把质量关

（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己二排矸仓，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 万吨；其中：入洗煤万吨；外运万吨，平均售价元/吨，比去年同期外运下降万吨，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；地地销万吨，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。

**煤炭运销领导工作总结14**

进入20xx年以来，运销公司全体职工在矿党政的正确领导下，积极贯彻集团公司“三个亮点”工程建设的指示精神，以煤炭运销工作为中心，以实施单位内部市场化和SC管理工作为总抓手，坚持开源和节流并举的方针，积极开展一系列活动，实现了安全形势的稳定和公司经济效益的提高。

（一）积极协调地方关系，实现运销工作的顺利开展，确保矿井的产销平衡。

由于煤炭发运工作涉及地方交管所和车场等部门的关系，为使产量不积压，每天在发运前，我们根据客户的需求计划，认真做好了车场进车数量和单位各岗点之间的协作与配合，组织广大职工积极装车，从而实现了各产品种类的及时发运和客户的正常需求。截至xx月xx日，共发运各种商品煤xx 吨 ，完成全年计划的xx%。

（二）严格商品煤发运管理制度，实现发运工作有条不紊进行。

1、为实现发运工作的有条不紊和按部就班进行，我们实施发煤通知单制度。要求各用户在每天8点前，到磅房交管处报计划，各客户报计划必须填写煤种、票号、要货量、发货地点，提货人需签名，签名后根据矿内存煤量发煤。

2、所发煤种由运销公司根据矿内生产情况而定，在影响矿内生产时，我们将随时调整发运品种，在各煤种总需求量不超过1000吨时，不再发运地销煤。

3、矿内中煤、矸石的发运，不在单独安排，均按计划、提货人票号发运，不在接受客户之间协商发运。

4、在正常连续发完副产品后，任何人不允许组织二次发运，确需发运大量时，由公司领导报请矿分管领导同意后，方可组织发运，否则，将严肃追究当事人的责任并处以500元罚款。

5、任何人不允许下午5：30以后组织发运，否则给予组织纪律处分。

6、如出现界定不准的煤种，任何人不得擅自处理，如确需处理要经公司领导研究同意或报请矿领导同意后方可发运，否则给予纪律处分。

7、我们还与集团公司积极联系，在全公司第一家率先安装了车辆过磅挡车器，规范了发煤秩序。

（三）积极做好煤泥的跨矿运输工作，确保了八一水煤浆生产的正常用料。

鉴于八一矿生产水煤浆所用原料增大的情况，车队外运煤泥人员努力克服车况设备老化、运输路线复杂等多种不利因素，积极协调同地方交通、交警等相关部门的关系，坚持每天跨矿运输三趟。在矿井产量增加的情况下，我们还组织职工进行加班延点搞运输，到目前累计跨矿运输煤泥xx 吨，完成全年计划的xx%。

（四）组织驾驶人员做好煤矸石的外运工作。

针对矿生产量的不断加大和和煤矸石用户的不断增加，我们严格依据外运计划的先后顺序，对煤矸石进行外运，还认真遵照矿管理工作要求，杜绝附近村民进入矸石山附近，实现了外运工作的规范化。

（五）严把煤炭质量关，从真正意义上实现产品质量的优品质、零缺陷。

我们组织广大职工对综采煤中含有的大块煤矸石进行了挑选，达到了用户满意；每天由统计班人员负责采集商品煤样，并交到洗煤厂进行对每一天的煤种化验，及时上报各种参数，这为创造高煤品牌提供有力保障。

（六）建立车辆维修管理档案，实现维修管理工作的规范化。

针对我单位车辆较多和损坏现象严重的状况，同时为杜绝跑、冒现象发生，我们把车辆日常维修的项目进行微机化管理，凡是金额在500元以上的一律由单位主要负责人审批。我们还积极组织维修人员定期对车辆进行维修与保养，使每一部车辆都处于完好状态，为各项生产运输工作顺利进行提供有力保障。

（七）以开展“两学三创”活动为契机，鼓励广大驾驶员立足本职，努力工作，争创一流业绩。

广大职工立足于煤泥跨矿运输和商品煤发运工作，发扬了煤矿工人特别能吃苦、特别能战斗的优良作风， 努力克服车况设备老化、运输路线复杂等多种不利因素，积极协调同地方交通、交警等相关部门的关系，每天认真完成队安排的各项工作任务，在产量增加的`情况下，还组织广大驾驶员加班运输和在矿内积极倒运煤泥和各煤种，从而确保了一水煤浆常用料和矿井的正常生产。我们还克服资金紧张的不利局面，本着节约费用、降低消耗的原则，组织有关人员作好车辆故障的签定，积极与维修厂点联系，做好车辆的维修和日常保养工作。

（八）单位安全形势实现稳定发展。

进入今年以来由于我们采取有力措施，一丝不苟、认认真真地抓安全工作，我单位没有发生一起重大人身和机械事故，最大限度地杜绝了事故经济损失的发生。我们把安全做为 单位的天字号大事来抓，通过积极开展“安全宣教13法”活动，对职工的安全意识进行理念灌输和行为约束，广大职工的安全意识进一步强化，酒后驾车、违章行驶的行为大幅度减少。对于发生违章的人员，除给予经济处罚外，我们还给予身心上的教育，让他们意识到违章的危害和安全工作的重要性。在车辆的安全管理上，除建立安全管理档案、对职工的违章行为进行登记外，我们组织维修人员定期对设备进行维修和保养，及时对车辆故障进行排除，从根本上杜绝了机械设备事故的发生。

（九）认真开展单位内部市场化管理工作。

**煤炭运销领导工作总结15**

20xx年前半年，在办公室党政领导的带领和机关各部门的大力支持下，调研文印组成员通力协作，扎实工作，积极配合，顺利完成了上级分配的工作任务。

>一、前半年的工作完成情况

（一）广泛收集素材，撰写文字材料

前半年，我们通过询问、调查、分析等方式收集矿各单位的基本情况以及他们的需求，掌握了大量而翔实第一手的资料，同时还征求了基层单位对矿决策层工作和矿发展前景的意见及看法，为企业日后的发展和调研室文秘工作提供了一个强大的创意源。

按矿领导安排，先后撰写了三次三届职代会报告《培育五大板块，实现和谐发展，为开拓古书院矿更加广阔的前景而不懈奋斗》，两次安委会讲话稿，集团公司两会的发言材料，20xx年党风廉政建设述职报告，矿庆讲话稿《承前启后，继往开来，为打造和谐发展的百年古矿而不懈努力》，各类致辞、会议讲话稿十余篇，尤其是三次三届职代会报告，立意深远，高瞻远瞩，为我们以后的发展规划进行详细的描绘和生动的阐述，得到了领导和职工们的广泛认可和赞扬。

（二）深入实地调研，协助领导层决策

根据矿领导安排，我们参与了老矿经济共同体方案的起草、规划工作，多次参加讨论，深入调查分析，准确把握了古书院矿的实际情况，认识到必须将经济共同体与现有的煤炭主业方面的技术、管理、人才优势结合，对外整合、并购、重组地方小煤矿，形成一定的

煤炭生产能力和盈利能力，才能促进经济共同体的\'构建。在此基础上给领导提供了有实际意义的材料和依据，最终形成初稿，上交集团公司。此外，利用网络信息平台广泛收集与新建矿井、宏观经济、国企改制相关的信息300条，数十万字，全面充实了我矿的决策数据库，为领导层在决策时提供了丰富的资料支持。

（三）推进办公自动化系统的建立和完善

自4月份起，调研组负责牵头办理办公自动化，承担了办公自动化系统主要流程的建立、完善和与各相关单位、机构沟通协调的工作。经过前期的可行性分析，研究制订推广办公自动化的创建实施方案，组织计算机操作员培训，11个单位试点运行，全矿试运行，最终在6月全矿正式开始推行办公自动化，目前，系统的文件办理功能已经顺利在全矿范围内推广应用，而招待费、会务等模块正在运筹积极开展。

为了保证系统得以迅速服务于全矿的办公事务，我们还积极督促全矿办公自动化操作人员，认真掌握办公自动化系统操作要领，并对系统进行了严密的跟踪、检查，及时进行了分析总结，在系统、流程不完善的地方，主动联系供应商，相互沟通，对系统做出相应的改进优化，促成了全矿各单位由传统办公向现代办公的转变，提高办公的效率。

（四）培养文秘后续梯队

鉴于调研组后备人才紧张局面，经过多方协调，从区队抽调

**煤炭运销领导工作总结16**

时光匆匆而逝，不知不觉中在煤炭工作岗位上又度过了一年，20xx已经来了，又是新的一年，新的开始，新的起点。一切都是崭新的，唯独那20xx已成过去，逝去的只是时间，留下的却是财富。在过去的一年里，我学到了丰富的煤炭行业知识，收获了大量宝贵的社会经验，它是我人生历程中一个很重要的转折点。现将20xx年度个人工作情况分成以下几个方面进行总结：

>一、工作情况

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，车/月），合同计划兑现率为，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：

（1）、对于领导交办的任务，处事不够干练，面对问题过于急躁，想问题不够全面深刻，工作不够谨慎周密；

（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。

>二、工作心得体会

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x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。

>三、明年工作计划

首先要以最好的精神面貌迎接20xx，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；努力做好自已的本职工作，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！

**煤炭运销领导工作总结17**

一年来，我部门在总公司经济工作总体思想的指导下，能够做到为经济发展做好服务工作，为全公司煤炭供应工作把好质量关。全体员工在工作中时时不忘按原则办事，用制度制约行为，管理管好煤库的各项工作，并取得了一定的可喜成绩，但在工作中所产生的不足之处，也要引起我们的注意，为把明年的工作做的更好，现对今年的工作进行全面的总结。

>一、基础工作建设方面

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。

>二、经营管理工作

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

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！