

2023年煤炭计量工作的重要性 煤炭管理工作总结(实用6篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？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。

煤炭计量工作的重要性 煤炭管理工作总结篇一

一、总则

1. 门卫必须遵守公司规章制度，坚守岗位，不得出现空岗，严格按照交接班制度交接班。
 2. 认真核对外出车辆所装物品与磅单、出门条相是否相符合，要协助好煤场管理小组工作人员维护好车辆秩序和现场安全。
 3. 负责煤场车辆秩序管理，按照顺序进行放车，煤场内不得出现堵车现象，不得有加塞放车现象。 4、加强对外来煤场人员的监督管理，严禁在煤场内吸烟、乱丢杂物，杜绝外来杂物混入煤场，严禁行驶车辆超速行驶。对不服从管理的要及时处理解决。
 5. 加强与内部相关部门、岗位的沟通联系，发现问题随时向领导汇报，并控制现场。
 6. 门卫人员要做好出门证和过磅单的分类存档工作。 五、现场管理
1. 现场管理工作人员必须严格遵守公司各项规章制度，严格

按规定地点、品种进行管理和操作，严禁假公济私，弄虚作假，损害公司利益。

2现场管理人员负责现场煤炭储、装、运和场地整理及协调装载机等工作。

3随时与门岗、磅房人员联系，监督、检查承运车辆，指挥装载、运输车辆定点按序装车，避免乱装车和拥堵现象的发生。

4. 所有煤种装车时，必须有现场管理人员，无现场管理人员或缺少“提煤通知单”装载机司机严禁装车。

5. 煤场管理人员认真维护煤场的装运秩序和现场设施安全，维护公司利益。

1. 磅房工作人员应严格遵守国家法律法规及矿有关规章制度，保守公司秘密，维护公司利益。

2. 磅房内外应保持良好的工作环境，地磅磅体、磅面每天清扫或冲洗，磅面应保持无积水、无杂物，称重时其他车辆和人员须离开磅面。

3. 做好计量器具设备的检验、维护工作，确保设备的性能良好，计量准确，出现异常及时向领导汇报，并采取措施。

4. 妥善保管好提煤通知单、各项票据，规范完善各项台账记录，掌握计量特点及规律。

5. 地磅房为重要工作场所，严禁非工作人员进入，如工作需要，必须经科室同意。

6协助公司相关技术科室人员定时对地磅检查、维护等各项工作。

7. 协助上级技术监督检验部门对磅进行年度内的定期检验，

妥善保存有关技术资料，及时整理所有票据、台账等资料。

8. 建立健全计量器具检查、维护保养、校定台账。

2014年9月21日

煤炭计量工作的重要性 煤炭管理工作总结篇二

在市经委、市社团办的领导下，在各会员单位的支持下，协会依照《××市煤炭行业协会章程》，按照“为政府服务，为会员服务，为行业服务”的办会宗旨，做了大量的工作，取得了一定的成绩，在此，特对大家一年来的支持、关心和关怀表示衷心的感谢。

进入年以来，本市的煤炭行业又发生了新的发展和变化。一方面市政府继续开展煤矿专项治理整顿，下大力气提高煤矿企业基础设施和管理水平，减少重大伤亡事故的发生，继续关闭不符合国家规定和达不到基本安全生产条件的各类煤矿。另一方面，市政府继续开展规范煤炭市场秩序，治理环境污染，减少烟尘排放。

年初为了配合煤炭经营秩序的整顿，搞好年度的煤炭经营许可证年检工作，协会分别在门头沟区，房山区、昌平区分片召开煤炭经营企业工作会议。检查了解一年来各经营企业的工作，协助市主管部门，安排布置了年审验证工作。

月至月，配合市政府主管部门开展乡镇煤矿治理整顿，开展本市乡镇煤矿矿长任职资格培训考核工作。

多年来，乡镇煤矿矿长的培训、考核和发证工作都由各区县煤炭管理部门组织开展。今年，由于国家大力开展煤矿治理整顿工作，依据年国务院办公厅号文件，煤矿矿长资格证的发放上收到省级煤炭管理部门的规定，在市煤炭管理办公室的统一安排部署下，协会人员全力以赴与产煤区煤炭管理部

门共同组织了全市乡镇煤矿矿长任职资格的培训和考核工作。在两个多月中，依据国家煤矿安全监察局编制的新的教学大纲，共培训学员名，经考核其中达到规定标准的有人。

在此期间，协会领导对整个培训工作非常重视。协会副会长、市煤炭办吴景元主任和协会副会长、秘书长贾太保同志在开班仪式上进行了动员。在培训考核过程中，为了保证培训的质量，专门聘请了几位煤矿资深的专家和工程技术人员协助教学和授课。为了能准确的反映学习效果，依照培考分离的原则，又特地从京煤集团安监局请来了监考教师。另外，为真实的考出学员的学习水平，对各期的学员分别采取了不同的试卷进行考核，整个培训考核工作做到了公正、公平和公开。此项工作受到了来我市检查指导工作的国家安全生产监督管理局领导的好评。

为了更好的落实市政府有关大气治理中严格控制燃煤污染的精神，协会于月日在昌平地区专门组织在京的煤炭经营企业工作会议。会上请市煤炭管理办公室、市环保局、市质量技术监督局领导向与会者宣讲了当前的政策形势，讲解了今年的处罚标准，引起了煤炭经营企业的高度重视。会上协会对今年的燃煤供应工作做出部署，要求经营企业，严把冬季用煤质量关，要早下手、早储备。

一月份，为了配合搞好本年度的煤炭经营企业的年检换证工作，受市煤办委托，协会派人员深入到各区县开展调研，及时将基层信息反馈到市煤办，并对目前存在的一些问题写出了专题报告，同时，协会就目前储煤场地被大量关闭，社会储煤能力下降，有可能危及本市冬季取暖用煤，协会向市政府提交了《关于合理规划煤炭储煤场地的报告》，建议市政府采取措施。

为便于行业的动态管理，随时准确全面的掌握全市地方乡镇煤矿的分布和矿井的基本情况，有效地预防煤矿安全事故的发生，提高处理事故的应变能力。协会与阜新矿院合作开展

了建立《××市煤炭行业信息管理系统》前期立项调研工作，该项目建议书已经报送市主管部门。此项工作仍在继续努力中。

提高煤炭用户对燃煤质量的合理价格的认识和理解，是解决我市全部使用低硫优质煤炭的关键。为此，月下旬协会在海淀区中苑宾馆专门组织大型工作会议，除在京煤炭经营企业参加外，还邀请了近两百家煤炭用户参加会议。会上市煤办、市环保局、市质量技术监督局领导再一次对我市的环保政策及处罚规定做了宣传，同时宣传了合理的煤炭价格是合格煤炭的保证，协会秘书长贾太保同志做了题为“合理的煤价，才能保证合格的煤炭”的主题报告，报告中第一次向社会公布了我市冬季取暖用煤的指导价格。此次会议在社会上引起了良好反响，全市七家新闻媒体对此次会议精神做了报道。

合格的优质煤炭资源短缺问题，近年来一直在困扰着我市煤炭经营企业。为此，协会本着为企业服务的宗旨，今年下力量考察了我市周边煤源情况，三次派人下矿区了解××周边的煤炭资源，但符合本市煤炭质量要求的资源不多。除山西大同地区左云县有为数不多的可供××使用的优质煤炭外，只有内蒙古鄂尔多斯市的精煤完全符合××的煤质要求。

经过协会与鄂尔多斯市煤管局、煤炭协会多次接触，达成了共同开发，推广使用鄂尔多斯精煤的意向，今年已经有多家煤炭经营企业经营使用鄂尔多斯煤炭，此项工作取得了初步进展。在今年月份全市煤炭质量联合检查中，鄂尔多斯煤炭的各项指标全部达标，一些经营鄂尔多斯煤炭的企业也受到了表扬。

月下旬，本协会组织的第一批“××市煤炭行业协会赴澳大利亚、新西兰考察团”在市经委有关领导的带领下成行，开创了对外技术交流合作活动的先河。

随着本市乡镇煤矿整顿验收工作的开展，协会着重发展了个

条件较好、符合国家有关规定的乡镇煤矿企业为协会会员，既壮大了协会的组织，又为协会在煤矿企业中宣传国家的法律法规、方针政策，为煤矿企业开展服务工作奠定了基础。

经区煤炭主管部门推荐，市煤炭主管部门认可，协会向国家煤炭工业协会中小煤矿委员会推荐了名优秀煤炭生产、经营者，并于月初参加了国家煤炭工业协会的表彰会议，为我市开展煤炭行业评优活动做出了样板。

总的说来，年协会做了一定的工作，但还存在不少的问题，特别是在把握方向找准够上；在为政府服务；为企业服务上都存在有严重的缺憾，因此造成经费不足的困难局面，为此，在××年工作中，我们要尽最大努力转变观念，改变工作作风。力图把协会工作做的更好。

次派人下矿区了解××周边的煤炭资源，但符合本市煤炭质量要求的资源不多。除山西大同地区左云县有为数不多的可供××使用的优质煤炭外，只有内蒙古鄂尔多斯市的精煤完全符合××的煤质要求。经过协会与鄂尔多斯市煤管局、煤炭协会多次接触，达成了共同开发，推广使用鄂尔多斯精煤的意向，今年已经有多家煤炭经营企业经营使用鄂尔多斯煤炭，此项工作取得了初步进展。在今年月份全市煤炭质量联合检查中，鄂尔多斯煤炭的各项指标全部达标，一些经营鄂尔多斯煤炭的企业也受到了表扬。

煤炭计量工作的重要性 煤炭管理工作总结篇三

首先严密部署、统筹安排。按照省、市煤行办的文件要求，我委高度重视该项工作，区煤炭经营监督管理办公室专门制定了《区煤炭专项整治工作方案》。方案中对整治检查时间、内容、标准等作出明确要求，通过下发方案提前通知企业，使企业在不影响正常生产经营的前提下及时了解了检查整治的相关要求和需要企业提前准备的各项检查材料，为后续检查整治节约了时间、打下了基础。其次真抓实干、不走过场。

滤布整治检查中对照7项检查内容逐项核对相关材料，发现问题，绝不放过。对企业的经营场所、储煤场地、煤炭计量设施、质量检验设施等一一进行现场勘验，对达不到要求的，现场要求企业整改，以免整治流于形式。

我委检查小组从20xx年6月15日至7月10日止，对辖区11家煤炭批发、零售企业进行逐一检查。通过对照检查企业的租赁协议、验资报告、煤炭经营资格证和企业经营执照等证件等材料，我区11户煤炭经营企业基本符合准入标准：企业煤炭经营资格证、企业营业执照等证件齐全并已年检；企业拥有固定的办公经营场所，具备基本符合标准的储煤场地；拥有基本符合标准的煤炭计量设备、质量检验设备，而且计量、质检人员取得上岗证书。企业注册资本和实收资本均达到标准，但大部分企业储煤场地、工业滤布计量设备和质量检验设备以租赁形式获得。

通过核查企业1-6月的进项和销项税票我区11家企业销售煤炭和纳税比去年同期均得到大幅增长：1-6月累计销量达到18.06万吨，同比增长80.6%，实现税收61.43万元，同比增长75.9%。11家企业大部分销售量在1000吨-40000吨之间，有1家企业销售量甚至达到80000余吨。

1、交通运输问题。因交通运输紧张，尤其是跨省运输困难。部分企业因铁道运输问题未能沟通协调好，制约了企业的正常经营销售。

2、部分煤矿企业存在参杂使假行为。煤矿企业参杂使假导致部分煤炭经营企业上当受骗，企业经营时断时续，甚至导致企业亏本经营。

3、我区周边县市煤源的卡数较低。因为周边无优质煤源，我区部分企业长期在外寻找优质煤源，这一现状无形中制约了我区煤炭企业销售量的增长。

目前我区部分煤炭企业均签订了长期的供货和销售协议，但跨省交通运输问题仍在协调解决当中，从了解的情况看，预计下半年该问题有望得到一定程度的解决。

通过对煤炭经营市场进行专项整治，我区煤炭经营市场进一步得到规范，专项整治工作取得初步成效。下一步在巩固专项整治工作的基础上，要进一步加强煤炭经营市场的日常监督管理，使我区的煤炭市场在现有的基础上向又好又快的科学化管理迈进。

煤炭计量工作的重要性 煤炭管理工作总结篇四

总结的核心部分要作理论的概括，总结出规律性的东西。。怎样写公司工作总结?下面小编给大家带来,公司工作总结,仅供参考,希望大家喜欢!

陵市瑞祥面粉机械制造有限公司是集设计制造、销售服务于一体的专业从事面粉机械和辣椒机械生产的技术型企业。近两年以来在各级领导的大力支持下，瑞祥面粉机械制造有限公司坚持“科学发展，技术创新”的理念，遵循“质量第一，信誉至上;服务客户，共同发展”的宗旨。大胆开拓，不断创新，持续发展壮大。公司现有小麦面粉加工机械、辣椒机械等调味品加工机械两大系列二十余种产品，并已具备自主研发、设计、生产的技术力量。20__年以来，瑞祥公司在小型面粉机的技术基础上，大力进行研发改进，成功研制出工艺先进、性能优越的小型皮芯分离面粉机组。新产品各方面技术特性都已达到了国内先进水平，获得了国家专利证书，山东省《农业机械推广证书》并被中央电视台《农广天地》栏目组选中,摄制成专题科普片,在全国范围内推广,现瑞祥公司的面粉机械产品畅销于山东、河北、江苏、安徽、天津、北京、东北三省等全国广大城乡,并赢得各地用户的一致好评。

20__年瑞祥公司奉行“科学发展,技术创新”的理念。开拓前

进,在做稳面粉机械产品的同时,开发出辣椒机械等调味品加工机械产品。瑞祥公司后开发的调味品加工机械系列产品融合了同类产品的技术特长,同时改进了市场上老产品操作复杂、维修困难,物料漏冒扬尘、工作环境恶劣等设计缺陷,优化了工艺设计,并采用了不锈钢等优质原材料。在机械性能和外观设计方面都实现了质的飞跃。调味品加工系列产品中调味品磨粉机、辣椒加工成套设备等十余种产品成功上市销售,并很快得到全国各地调味品加工企业的青睐,迅速占领了市场。经过广大用户的使用考验后,得到了普遍满意认可。

在各级领导的大力支持下,瑞祥公司通过努力奋斗,近两年中取得了初步发展。20__年销售设备 485台(套),销售收入267万元,实现利税42.2万元。20__年销售设备563台(套),实现销售收入261万元,实现利税44.3万元。

科学发展,技术创新,确保质量是我们的宗旨,再铸辉煌是我们的目标。在取得现有业绩的基础上,瑞祥机械公司近期又确定了开发“家用微型面粉机”项目。该项目现已完成前期技术准备工作,20__年瑞祥公司要实现:“家用微型面粉机”的市场推广目标,把绿色天然的健康面粉送到全国千家万户的厨房,以我们的努力为中国的面粉机事业,为人类健康饮食做出更大的贡献,把我们的企业做大、做强。

牛耕绿野千仓满,虎啸青山万里春。千山万水,我们昂扬走过;千辛万难,我们沉着应对,过去的20__年是充实忙碌而又快乐的一年。20__年集团虽经历__风暴的洗礼,但我们在巨大危机和困难的挑战下,抓住了机遇,生存了下来。过去的20__年,源于全体集团员工的辛勤努力与工作奉献,源于集团下属企业的不懈努力,集团公司保持着健康、稳步、持续的发展势头。载风雨兼程,载同舟共济,集团走过了年艰苦创业的辉煌历程。回首过去的,意气风发,朝气蓬勃的人以自己的一腔热血书写着集团的一个又一个辉煌。

一、过去一年工作的回顾

20__年，集团公司全年工作的总体要求是：“一个中心”，抓住组织优化、业务整合“两条主线”，努力提升企业的学习、创新、执行“三个能力”。固本强基，改革创新，保证安全稳定，全面提升核心竞争力，推进企业科学、协调、可持续发展，确保全年各项任务目标的全面完成。

集团总体经营情况，全年实现主营业务收入__万元，实现主营利润总额__万元，比20__年实际增长x%□

各子公司的经营情况，全年实现主营业务收入__万元，实现主营利润总额__万元，比20__年实际增长%。

二、集团内部管理状况

1、完善管理机制，调整管理队伍，20__年集团公司根据新的经营战略和管理规划，在年初对管理队伍进行了调整。完善了各投资项目的公司治理机构，改选了董事会并对部分章程进行了完善。同时公司还选派部分管理人员参与投资项目的管理。

2、建立健全各项管理制度，加强遵守规章制度的督促和检查，今年在原制度的基础上，各职能部门建立、健全了各项管理制度，行政部门制订了新的《行政管理制度》、《集团保密管理规定》等，财务部门制度了《财务管理制度》并组织全体员工学习贯彻，将各项制度落到实处，20__年在行政总监的直接领导下加强了对各部门及子公司遵守规章制度的督促和检查，使各项制度能够真正得以执行。

3、建立信息化管理平台，加强集团内部管理，从20__年开始集团实行周报管理制度，使各位员工能够对自己的工作按轻重缓急处理并做到有计划、有步骤地执行，各部门管理人员也能够有效地对本部门进行管理，掌握本部门员工的工作

强度和进度。同时今年还开设了各项工作的专题栏目，使与各工作专题相关的工作人员能够清楚了解工作进展情况，发表自己的意见和建议。另外今年企业管理模块的设立更为各投资项目的管理带来了便利，使得集团与各子公司及参控股公司信息交流、收集、传达更为便捷。为企业管理有效实行提供了信息化的管理平台。

4、加强财务预算，严格审计制度，去年，在行政总监的主持下，各职能部门根据企业经营情况为下属公司制定了切实可行的《20__年度任务考核指标》，充分调动了各子公司的积极性，新成立的审计部克服压力，对，等公司进行了审计，同时还与资金部、财务部一起对公司考评的项目进行项目审计与债务重组审计，为集团领导决策提供有效的财务数据。

5、加强企业文化建设，增强企业的凝聚力，为丰富员工生活，增强企业凝聚力，集团组织了乒乓球、羽毛球比赛等活动，使员工能够放松身心，积聚更多的力量，同时丰富了员工的生活，增强了企业的凝聚力。对公司内部的沟通和协调起了良好的推进作用。

三、20__年工作计划

20__年是集团发展史上又一关键的一年，集团面对的环境更加复杂，任务更加艰巨，统筹完成好全年各项工作任务，确保公司健康、稳定、持续发展，需要我们准确分析判断内外部形势，立足当前、着眼长远，审时度势，抓住机遇。

集团工作重点：

预计实现经济指标任务，全年预计实现主营业务收入__万元，实现主营利润总额__万元，要比20__年实际增长__%。

增强服务，加强对各分、子公司的服务。我集团下辖分、子公司行业跨度大，员工众多，对集团要求既有统一性，又有

独特性。我们将针对不同需要，开展个性化服务，逐步实现管理个性化。加强对集团公司领导服务。发挥各个板块的重要作用，提供及时的、真实的信息，为领导决策作好保障。加强对上级主管部门的服务。按照上级主管部门的要求，及时准确提供管理信息，为上级部门掌握集团运行状况作好必要的服务。加强对相关职能部门的服务。收集真实信息，合理利用资源，在保护公司利益的前提下，对相关部门。特别是业务部门提供及时可靠的信息。

加强管理。加强制度建设、总公司制定基本制度、分子公司根据其特殊性制度相关制度，报总公司审批，加强制度执行情况的检查。加强对资金管理。作为市场经济条件下的现代企业，必须保证对资金的有效管理，财务审计部首先就是要切实履行职责，管理好各个环节，并坚持灵活运用原则，确保在规范的前提下，充分发挥资金时间价值。加强财产管理。坚持每季度清查一次，清查结果报公司总经理审阅，对财产的购置、用途、维修和报废，统一由综合管理部门管理。实现财务审计部与综合管理部门各有一套完整的帐目，确保集团财产的不流失。

四、各子公司重点工作和任务

1、继续加强班子的建设，提高企业核心竞争力。按照集团公司统一部署和要求，各子公司要创新发展思路，提高企业核心竞争力，是促进企业和谐稳定发展的迫切需要，结合当前经济调整态势对集团公司的影响，解决制约公司科学发展的关键问题，健全完善公司经营层工作机制。加强培训，加大考核监督力度，提高领导班子及成员的学习能力、创新能力、执行能力，努力建设一支能打硬仗、善打硬仗的干部队伍，为集团又好又快发展提供强大动力。

2、围绕集团主业，确保稳定发展。各子公司要紧紧围绕主业，做好各项服务，并秉承“拓展两翼、多创效益”的原则，落实和细化各项工作流程，探索创新服务，提升服务水平，以

服务主业求生存，配套主业谋发展的思路，确保全年经营的持续稳定与发展。紧密围绕企业中心工作，服务大局。针对企业状况、生产经营的难点和职工关心的热点问题，开展调研、制定方案，找准切入点，有力促进企业有效运转。各子公司要继续新的领域，调整经营方式，谋求更大发展，审时度势，开拓进取，努力营造企业利润的增长点。

3、围绕效益目标，强化内部管理。各子公司要紧紧围绕效益目标，加大考核力度，完善分配制度，细化内部管理，注重内部挖潜，降低运行成本，强化节能意识，限量开支费用，加大管控力度，向管理要效益，以达到降本增效的目的。以更加严谨的管理制度为集团的发展保驾护航。

20__年是集团发展的关键年，希望全体员工同心协力，抓住机遇，迎接挑战，开创天略集团工作的新局面。我们相信新的一年大家都会有一个崭新的面貌，集团公司也会有一个新的飞跃!20__年已经到来，展望20__年的奋斗目标与发展蓝图，我们要坚信，只要我们能及时调整经营思路，把握市场脉搏，精益内部管理，并依托主业，各子公司定能完成集团下达的各项目标任务，实现新的跨越，赢得新的战绩!

工作汇报

自__年12月26日工作以来，我认真完成工作，努力学习，用心思考，工作潜力逐步提高。刚进入新的工作岗位时，为了配合adsl与端口的绑定工作，和百路达公司的工作人员一齐到用户端摸排用户机器的网卡mac地址。为了确保端口的正确无误，摸排资料的准确，为将来端口的顺利绑定打下了坚实的基础。

紧之后又做了一部分资源上线的工作。包括模块局的建立和dslam设备的内连接及外连接。这些工作使自我更加熟练的操作使用客服系统。而且对机房设备有了必须的了解，使自我对上层设备有了更加感官上的认识。

当分公司搬到新的办公场所后，公司的内部办公网络交由我们维护。在为开通每一个信息点时，使自我学习到了更多的网络知识，更加提高了自我的实际动手潜力。同时，为了确保每一个信息点的及时正常使用，使公司的各位领导及每一位同志尽快的在新的办公环境中投入到工作中，我和班上的几位同事加班加点的完成了这项艰苦的任务。

在投入到新的办公环境后，我也开始了新的工作?故障预处理。这项工作使自我掌握了基本的adsl技术。能够处理大部分的用户端故障。为了解决一些外线班处理不了的问题，自我和外线人员一齐机房和用户端处理。在用户家，每一句话都代表着公司形象。所以，我在实际工作中，时时严格要求自我，做到谨小慎微。

此外，火车跑的快还靠车头带，由于刚参加工作，无论从业务潜力，还是从思想上都存在许多的不足。在这些方面我都得到了部门领导及本部门的老员工的正确引导和帮忙，使我在工作潜力提高，方向明确，态度端正。从而，对我的发展打下了良好的基础。

工作感想

踏入新的工作岗位后，经过一年的锻炼，使自我对这份工作有了更多更深的认识。对于工作或者说事业，每个人都有不一样的认识和感受，我也一样。对我而言，我通常会从两个角度去把握自我的思想脉络。

首先是心态，套用米卢的一句话“态度决定一切”。有了正确的态度，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的结果。具体而言，我对工作的态度就是选取自我喜爱的，然后为自我的所爱尽自我的努力。我一向认为工作不该是一个任务或者负担，就应是一种乐趣，是一种享受，而只有你对它产生兴趣，彻底的爱上它，你才能充分的体会到其中的快乐。我相信我会在对这一业务的努力探索和发现中

找到我工作的乐趣，也才能毫无保留的为它尽我的力量。能够说，懂得享受工作，你才懂得如何成功，期间来不得半点勉强。

其次，是潜力问题，又能够分成专业潜力和基本潜力。对这一问题的认识我能够用一个简单的例子说明：以一只骆驼来讲，专业潜力决定了它能够在沙漠的环境里生存，而基本潜力，包括适应度、坚忍度、天性的警觉等，决定了它能在沙漠的环境里生存多久。具体到人，专业潜力决定了你适合于某种工作，基本潜力，包括自信力，协作潜力，承担职责的潜力，冒险精神，以及发展潜力等，将直接决定工作的生命力。一个在事业上成功的人，必是两种潜力能够很好地协调发展和运作的人。

公司以“创新、效率”作为开展各项工作的主线，结合公司实际，通过以提高综合经营效率为目的持续创新为原动力，促进各项工作的不断进步。在具体的工作开展过程中，以管理创新为突破口，不断总结经验，持续提升目标，对形成的新机制及时纳入规范化管理，完善制度，使各项措施得到了不断深入的落实和巩固。这些管理创新措施的实施不但有效的降低了成本，而且促进了公司管理机制的革新和各级人员观念的转变、工作思路的调整，为持续的创新和成本降低工作打下了坚实的基础，现对一年的工作得失总结如下。

实绩与工作：

一、主要工作业绩：

1、主要承包经营目标完成情况：

2、人均生产效率较提高40%。

3、共销售各品种269万只，销售收入4.00亿元。

二、工作思路，及围绕思路所做工作。

1、改革人员使用机制，对工序进行工资费用承包，鼓励基层管理人员通过管理创新提高人员效率，减少定员设置，从而降低工资费用的总支出，同时保证在岗人员的收入，降低员工流失率。通过此项措施的实施，截至11月底，公司人员总数较年初减少35%，较去年同期减少44%。工资费用较计划减少元110万元，减少幅度21%。

2、对原材料费用承包到工序，对重点原材料实行零消耗管理，对于损耗或者超出额度使用部分，由作业人员和相应的管理人员按照原值赔偿。对于通过创新措施的实施，节约的材料费用，对承包工序进行奖励，鼓励员工通过创新降低材料消耗的主动性，原材料费用较计划降低幅度为28%。

3、对由于职能限制不能按照单管承包工资费用的工序，实施出勤承包，激励各级管理人员，通过优化人员结构，灵活安排工作任务，提高了人员效率和工作计划安排的科学性、高效性、减少实际出勤数。通过出勤承包，承包岗位较核定标准出勤减少736个，为公司节约工资费用21032元。

1、在对工序职能重新划分的基础上，先后对库管、资材4个工序进行了职能合并，使工作流程更为简化，同时减少基层管理岗位6个，年可节约工资及保健费用93852元。

2、通过对公司所有岗位逐一进行合理化论证，对13个岗位进行了精简和合并。此项工作涉及到公司的每一个部门和班组，其中包括取消了专职保洁员岗位实施兼职等。这些措施的实施使公司定员较实施前减少13%，其中基层管理岗位定员减少幅度达到30%，服务性岗位定员减少幅度达到33%。

3、在户外巡视、门卫等辅助岗位实施了小时工作制，使这些岗位的减员率达到36.3%，是这些岗位人员收入提高了15%，为公司节约了这些岗位工资总额的16.3%。同时，节约了减少

人员发生的就餐、保健、社保等费用。由于收入提高，使这些岗位的人员稳定性提高。

4、针对市场需求的不确定性所造成的人员要么不足无法保证订单，要么人员富余造成人力成本上升的情况。改进生产组织模式和考核体系，通过充分论证，在核心岗位保留合理的人员数量，在生产任务不饱满的情况下，将核心技能岗位人员分流到其他岗位，保证每个人工作任务的相对饱满。在生产任务重，人员紧张的情况下，制定专项激励措施，鼓励各岗位员工加班生产，保证生产任务的完成。做到旺季订单能完成，淡季人员不富裕。此项工作的进行使公司平均人数较下降52%。

思路三：正面引导、细节入手、营造创新降成本氛围。

2、实施精细化降低成本措施，根据不同岗位需要配发劳保用品，经过调查和风险评价后，对库管员、司机、门卫、精修以及组长以上管理岗位不再发放劳保皮鞋。根据公司实际情况所有人员不再发放工作帽。办公室工作人员只发放工作服上衣。对卫生间等场所的排风扇，由长期运转改进为间歇运转。规范叉车转运产品路线和产品放置规范，减少油耗。在各种修缮过程中，由原先的包工包料改变为自己采购材料，支付对方人工费。辅料、劳保费用较计划减少27000元，减少幅度为16%。叉车汽油费用较计划减少19350元，较少幅度16%。

3、实施精细化能源管理，灵活安排生产班次，对空调、热水器等大功率用电器的使用，制定了明确的管理规定，规定其使用时间要避开用电高峰期，空调夏季温度的设置不得低于26摄氏度。各种用电器要做到人走电源断开。在水的使用方面，员工饮水用的各种热水炉，定时使用，提高水的利用率，对生活用水采用循环使用，调低水流量等措施，使能源消耗逐月降低。动能费用较计划减少183000元，较少幅度为60%。

问题与得失：

1、各项降成本措施的实施在时间上较为滞后，影响到效果的发挥。从降成本工作的整体进度情况来看，下半年情况好于上半年，在下半年的采取的新措施和管理创新工作要多于上半年。由于时间的滞后造成对降成本工作的贡献减小。究其原因，一是对降成本工作的时效性没有充分的认识，在推进过程中对时间上的紧迫性要求不够，有些工作在推进过程中遇到暂时的困难和挫折时，就会停滞下来。比如，通勤车改变行动路线等措施都是从下半年开始实施，如果从年初开始实施，那所取得的直接经济效益会更多。由此也认识到，时间就是效益在降成本工作中的重要性，而这种时效性的把握就要求各方面的工作效率要高。

2、开始阶段对公司创新降成本工作的定位不清晰，公司的生产环节较为简单，在开始降成本阶段，公司在全面推进的基础上，将着力点放在了原材料的控制和鼓励员工技术创新方面。但由于人员结构和生产环节简单等方面的因素，效果一直不是很明显，成果也不多。后期在认真分析和研究的基础上，将通过管理创新提高效率作为公司创新降成本工作的突破口。很快取得了较好的效果。比如，原材料费用的承包，岗位工资的承包等方案出台，使创新降成本工作很快从各种经营数据上反映出来，各级管理人员从取得的成绩中也树立了信心。

3、管理人员在降成本工作上的主动型、自觉性需要进一步提高和转变。相当一部分管理人员只满足于完成上级领导提出的要求和目标，而没有充分发挥主观能动性。比如能源控制方面的避峰就谷等降成本措施的实施，都是上级领导提出后，才开始实施，而不是来自员工和相关业务管理人员或部门提出。这就体现出在创新降成本方面，各级人员的主动性没有被完全调动起来，尤其是各业务口的专业管理人员，主动性不够，思路不开阔。造成的主要原因为降成工作中利益关系需要进一步调整，使降成本工作与对应人员的利益关系更

为密切。同时要不断了解和借鉴其他企业，尤其是私企在成本控制方面年的思路，不能闭门造车。其次要促进业务管理人员专业化水准的不断提高，只有熟练的掌握业务，再加上用心的研究和思考，才能产生新的措施。班组一级管理人员在管理过程中的经营意识不强，在日常的管理工作中，不能完全、彻底的落实效率优先的理念，部分人不能跳出以往的条条框框，依然按照以往的经验 and 老思路、老方法办事，也是原因之一。

4、带班长、班组长一级管理人员的工作执行能力需要进一步提高。在工作推进中，通过对一些效果不好，没有达到预期目标工作的分析，主要原因为各级人员的执行力不够造成。比如现场5s推进工作和“百万创新”工作，在开始推进阶段，热情较高，效果也较为明显，但当工作纳入正规化和日常化管理后，班组一级在执行的过程中逐渐放松，使工作淡化，最终影响到工作开展的效果。虽然公司在基层管理人员培训方面加大了力度，但从这方面来看，效果并不是很明显。究其原因，基层管理人员在基础管理水平较差的同时，缺乏主动提高自我的意识和推进工作不断进步的热情，没有危机感，工作投入不够。针对此问题，公司从四季度开始，建立了基层管理人员月度工作状态评价机制，每月对基层管理人员的工作状态从各方面评价，形成了退出机制，对于工作状态较差，不思改进的管理人员进行淘汰，选拔工作热情高、责任心强的人员进入管理队伍。以带动整个管理队伍，形成良好的，积极向上的工作氛围。

5、基础管理工作需要进一步加强。

基础管理工作，是公司一项常抓不懈的工作，但此项工作最终的结果来看，距离公司提出的目标和要求还有一定的距离。尤其是班组一级的基础管理水平提高较慢。主要表现在质量管理、现场管理和人员管理方面。在质量管理方面工艺的执行和质量管理体系的运行，经常出现波动，影响到产品质量的稳步提高。在现场整理、整顿方面，班组忽冷忽热，表现

在最终结果上持续性不够，在人员管理方面违反制度的现象也常有发生。这些问题的存在，说明我们在基础管理工作方面，没有形成较为有效的促进和保证其不断进步的机制。目前从公司层面而言，促进基础管理工作的主要措施为“创明星班组”工作，但从目前运行的效果来看，不是很理想，很多工作流于形式，对基础管理工作的促进作用有限。因此，在__年的工作中，必须对“创明星班组”工作的形势和内容进行创新，对此项工作的主抓责任人的工作评价要进一步明确，作为对其考核的主要依据。同时要考虑建立更为有效的机制和措施，彻底改变我们基础管理工作徘徊不前的现状。

6、业务管理人员专业化素质有待提高

公司业务的特点是量少而面广，每一项工作的量不是很大，但作为一个独立法人所涉及的业务面却是麻雀虽小，五脏俱全。这就要求在‘一人多职’的情况下，负责多个业务的同志，必须对每项业务熟悉和深入的钻研，才能促进业务水平的提高。从对工作出现的一些问题的分析来看，我们相关人员对负责业务了解和掌握的深入程度还不够，对业务的掌握只停留在表面。这就造成在工作容易出现漏洞和问题，同时不能为领导决策提供最佳的参考意见和建议。其三就是无法在工作中创新。所以要提高公司整体管理水平，就必须提高业务管理的专业化水准，而要提高业务管理的专业化水准，各业务口的管理人员就要通过不断的学习提高业务素质。在工作中，虽然我们也意识到了这一点，但却没有具体的措施和办法来解决这一问题，要作为提高公司管理水平的一项重要工作来抓。一是在公司内部进一步明确业务职责，使每个人对自己负责的业务更为清楚。二是建立机制鼓励业务管理人员参加专业资格证考试。三是强化专业主导管理，工作的创新由下而上开始。最终使业务管理人员不仅是多面手，而且每个方面的专业化水平都较高，专业素质较强。

今年，我局(营销部)在市局(公司)、县委、县政府的正确领导下，在各有关部门的大力支持配合下，始终遵循“以规范

促发展，以服务增效益”的企业理念，以“四个一流”和“两个不坏”为目标，以规范经营为工作重心，狠抓结构调整，企业效益持续、稳定地提升，较好地完成了今年工作任务。

几项主要经济指标完成情况

2. 销售卷烟7266.9箱，较上年同期增加339箱，增长4.89%；实现销售收入6755.82万元，同比增加1172.82万元，增长21.01%。

3. 今年实现毛利1298.42万元，较上年同期934.3万元增加364.12万元，增长38.97%；综合毛利率为19.24%，与去年同期16.73%相比增长2.51个百分点；单箱毛利为1786.76元，与去年同期1348.6元相比，增加438.16元，增长32.49%。

回顾半年来的工作，我们主要是从以下几个方面努力的：

一、进一步维护组织结构调整成果，注重学习，加强培训，强化监督，全力创建学习型企业，保障持续、健康、稳定发展。

为全面落实国家局“深化改革、推动重组、走向联合、共同发展”的主要任务，今年我局在正式取消县级公司法人资格，成立营销部以来，局(营销部)党组高度重视，多次召开会议进行研究、及时调整思路、研究对策和办法，并以此为契机，加强对局(营销部)人力资源的整合，利用召开会议、专题讨论、个别谈心等形式，完善和加强对月工作任务完成的考核，进一步增强全体员工危机意识、责任意识和效率意识，以饱满的热情投入到工作中去，确保“人心不散、步子不减”。因此，半年来，单位干部职工情绪稳定，始终保持敬业爱岗、兢兢业业的精神风貌。

以人为本抓党员干部职工的思想教育。一是分层次及时传达、

学习上级纪检监察会议精神；二是狠抓党员干部的职业素质教育，包括发放一些相关的书籍、组织专题党课教育等；三是注重正反事例的宣讲，重点收集了行业内发生的部分案例在局务会、党务会和职工大会上讲解；四是经常性地开展党纪规章制度的学习。5月初组织全体员工学习了“身边先进党员”感人事迹，并开展认真讨论，增强了员工的成才意识，掀起一股学先争先赶先的竞争热潮，使员工深刻体会到先进模范人物既可敬可爱，又可学可比。全体干部职工政治素养的不断提高，为我局(营销部)顺利完成今年经济指标任务提供了有力的思想保障。

持续加强对员工业务技能的培训。今年，我们开支几千元购买营销、管理类书籍发给全体员工，利用双休日对员工进行客户关系管理、卷烟营销、专卖管理等方面的培训，并结合工作中的实际案例进行讲解，使之融会贯通。并推行痕迹管理，要求职工每天填写工作日志，在工作中发现问题，用所学的知识去解决问题。认真组织职业技能鉴定的申报工作，鼓励和支持员工参加学习，提高素质。同时，通过政策、经济形势教育，市场环境分析，营销工作点评等多种形式的交流学习，使全员综合素质有了一定的提高。

不断完善单位内部管理制度，强化监督考核。为了形成企业良好的工作氛围，员工良好的工作习惯，我局(营销部)在原有的规章制度上进行了进一步的修改完善，建立健全了责任到部门，内部考核细则细化到个人，考核结果与工资奖金直接挂钩的企业员工考核制度，编集成册，发放到人，并严格按细则要求加强对各项制度及任务完成情况的监督考核力度。同时，成立了考评领导小组，小组条块结合，分工明确，每月根据考核细则对各部门进行常规性或突击性的检查，发现问题，严格扣分，决不留情。并将每月的考核情况在职工大会上进行通报讲评，使各项规章制度落实到实处，较好地起到了奖勤罚懒、奖优罚劣的作用，促进了员工责任意识和效率意识的提高，增强全体员工的工作自觉性。为企业的持续发展提供了秩序保障。

另外，单位还注重人力资源的梯级培养，给素质较高的年轻人压担子，勤督促，严要求，使其自我加压，自我约束.能尽快适应岗位需要，进入角色。今年机关党支部又将一名积极要求进步、工作能力强的入党积极分子吸收到组织中来，为单位的可持续发展提供人力资本支持。

二、以规范经营为工作重点，不断提高网络运行质量，保持销售平稳、结构优化、效益增长的良好发展态势。

1. 提高认识，规范经营，严格自查自纠，坚决杜绝卷烟体外循环现象的发生。

随着国家局、省局对规范经营、治理卷烟体外循环工作的逐步深入，我们深刻认识到这是关系到烟草行业生存和发展的“饭碗工程”，必须按照规定狠抓落实。在不断调优结构、尽量满足辖区内经营户需求、努力提高企业效益的同时，我们对今年的卷烟规范经营方面存在的问题进行了认真的自查自纠，加强了对销售人员的培训，在思想上高度重视，不断规范卷烟经营行为，认真按照上级有关部门的规定做好卷烟销售工作。

2. 整合营销，优化结构，实现三个转变。

煤炭计量工作的重要性 煤炭管理工作总结篇五

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！

煤炭计量工作的重要性 煤炭管理工作总结篇六

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！