# 煤炭采购工作总结2023(推荐14篇)

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2025-03-13

*煤炭采购工作总结20\_1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...*

**煤炭采购工作总结20\_1**

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！

**煤炭采购工作总结20\_2**

时光如梭，转眼即将告别20\_\_年，回顾过去的一年工作，内心不禁感慨万千，虽然工作忙忙碌碌，但忙碌的很有意义，同时也学到很多的东西，在业务能力上也有了一定的提高与进步。现将主要情况总结如下：

一、积极开展工作，力求业务能力不断提高

1、踏实认真，更好的完成本职工作。

一年中，紧紧围绕公司的生产和经营开展工作，由于专机事业部和结构件事业部的产品都为单件生产且品种多、任务大、需求急等原因，采购工作一直处于忙碌之中。铸锻件在采购工作中难度较大，但我经过不断努力，克服种种困难，忙而不乱的开展工作，从未因个人原因耽误生产。从供应商的选择到采购计划的下发，采购价格的控制到交货期等，我都严格管理，有条不紊，较好的完成了铸锻件共149个制造号的生产任务。

另外，在日常工作中积极的向同事们了解和学习业务知识，并且能够在同事请假、休假的情况下主动负担起电器业务，保障生产顺利进行。

2、千方百计，降低采购成本。

采购工作是不断的花公司的钱，但怎样节约，以最低的价格买到最合适的产品，是我不断思考的问题和努力的方向。一年里我的绝大部分付款都为承兑汇票，间接的为公司节省了资金使用效率。一年中我通过严格控制铸锻件的毛坯余量，为生产降低了成本。在采购过程中，我始终坚持在分析、权衡质量保证、价格、交货时间等因素的基础上才与供应商确定最终的合作。

上半年，由于生铁、废钢、焦炭等原材料价格的不断上涨，供应商纷纷要求多次涨价从而使铸锻件的组织更加有难度，但是我通过多多的沟通，理顺价格构成的各个明细，适当合理的进行了价格的调整，确保了生产的顺利进行。

3、努力做好与各部门的沟通协调工作。

采购业务牵涉范围广，相关部门多，是需要公司内部各个有关部门的密切配合的一项工作，与设计、生产、财务、质量等部门有着紧密的联系，且需要或多或少的掌握这些部门的相关知识。在与这些部门不断的接触与合作中，使我的业务知识及人际沟通、协调能力、分析与表达能力等都有了显著的提高。

二、严格要求自己，摒弃工作中的不足

虽然工作忙碌，自己也在逐步的进入角色，但工作中也有许多不足及无法解决的问题。工作中还不能充分做到精益求精，严谨细致，对所定购的铸锻件还不能充分了解其制作过程中的生产工艺；对一些复杂的毛坯订货图还不能够完全的看懂；个人的沟通能力和独立解决问题的能力还远远不够。面对无法解决的问题，比较被动。今年面对的最大压力与困难就是：“担心自己的业务能力跟不上公司的发展需求以及公司紧张的财务状况。”这一方面需要我以后更加的不断努力工作，积累经验。另一方面还需公司领导给予帮助才能解决。在今后的工作中，我会清醒看到自身存在的问题和薄弱环节，加强学习，不断的改进，增强与各部门的沟通学习，多请示、多交流、多动脑。在工作中学习，在学习中工作，不断在实践中增长知识才干，发扬吃苦耐劳，知难而进，积极进取的工作作风。

时光又将翻过20\_\_年的最后一页，步入新的一年，面对突然恶化的国际、国内经济形势公司也即将迎来更加严峻的挑战，我的工作也会更加繁重，要求也会更高，为此，我将会更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力的上进，全面提高自身的素质，与企业共命运。

**煤炭采购工作总结20\_3**

一年的工作很快就过去了，通过在采购部工作的这一年，工作总结我学会了很多，不管是在工作上还在是在思想上都有了进一步的提高，重要的一点是懂得了在开展工作之前做好个人计划，有主次先后及时完成各项任务。

我是在今年的一月份来到\_\_的，从二月份开始调到了采购部，成为了一名采购部文员。因为是刚开始工作所以什么都要学所以也很乐意从最基本的东西学起、做起。比如说发发传真，接接电话什么的。从最初的什么都不懂到现在对采购内部采购流程了解，都是在经过一点一点的学习和请教，一步一步向前走的，本着积极上进的态度努力从最基本的学起，从最初在上司那里学到的电阻、二极管的作用，什么是UL认证、SGS报告，怎样才符合ROHS标准，当然啦也包括对其它材料的了解，知道了电器一般要通过那些认证，知道了电线上的那些标识是什么，对采购的材料慢慢的有了一定的了解，知道自己的工作就是协助和配合自己的上司完成工作，到现在对委外加工材料的操作流程的熟悉及独立操作都是自己在工作中进步的一面。

但在工作的同时也发现了自己许多的不足，心得体会工作一段时间后才知道了什么叫眼高手低，工作中存在着粗心大意，比如说在每月采购总量汇总时会一而再的出现漏洞，对采购单进行跟踪时也会有发现不了的错误，自己没有及时去检查，而是等着别人检查错误后，才去更正，有时会在别人催促的后才会想起才会发现自己原来还有这么多事没有做，没做好。做有些事会很没调理性，我也知道这些并没有完全描述出我的不足和缺点，这些都需要在今后的工作中进行改进，我也会在今后的工作中一步步的改进，也希望有人会慢慢发觉，能有人对我说：“工作做得不错”我相信我会更进一步的。

关于工资问题，我相信没有人会满足于每个月仅七、八百待遇，对于在采购部工作了一年的我来说，也总结出了一些道理，“没有人会给一个工作能力不突出，没有看到你的表现，没有看到你成绩情况下给你涨工资，也不会有人会给一个在职务上可有可无的人涨工资，虽然自己不愿承认自己所做和得到是等值的，但我承认我做的确实不够，但我会在今后的这些日子里不断学习，改善自己的工作。有人说“如果你的工作能力不强，至少要有对工作的认真态度。”所以说我的态度至少是认真的。这就是我在采购部一年来的工作总结。

**煤炭采购工作总结20\_4**

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。

**煤炭采购工作总结20\_5**

毕业实习是每个大学生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益匪浅，也打开了视野，增长了见识，使我认识到将所学的知识具体应用到工作中去，为以后进一步走向社会打下坚实的基础，只有在实习期间尽快调整好自己的学习方式，适应社会，才能被这个社会所接纳，进而生存发展。刚进入单位的时候我有些担心，经历了一连串的实习之后，我努力调整观念，正确认识了单位和个人的地位以及发展方向，我相信只要我们立足于现实，改变和调整看问题的角度，锐意进取，在成才的道路上不断攀登，有朝一日，那些成才的机遇就会纷至沓来，促使我们成为社会公认的人才。

一、实习目的

了解工商企业管理的先进方式和现代化管理方法，提高调查研究、文献检索和搜集资料的能力，提高理论与实际相结合的能力，提高协同合作及组织工作的能力，培养独立分析问题和解决实际问题的能力。

二、实习时间

20\_年9月20日～20\_年10月25日

三、实习地点

深圳市\_\_\_室

四、实习单位

\_有限公司

实习部门

采购部

五、实习主要内容

(一)公司简介：\_x是一家专业从事大功率led照明灯具集研发、生产、销售为一体的专业公司。其产品涵盖了工程(商业)户外和室内照明、家居照明和各种工业照明，为客户提供全方位的半导体照明和服务。公司坚持以人为本，产品质量为生命，满足客户需求为使命;公司产品获得了多项国家专利，产品远销欧美、东南亚、及中东等市场，深受国内外客户的青睐。

(二)公司宗旨：21世纪的今天，经济高速发展，各行业的电力消耗严重，国内各省市在用电高峰期都出现了拉闸限电的情况。解决电力紧张的议题已经提到了\_的议程;况且能源缺乏本来就是每个国家面临的问题，解决能源忧虑是每个国家和人民必须考虑的根本问题。俄菲照明本着绿色照明，节约能源为使命，配合国家的节能排放政策，为客户提供优质的节能型照明灯具为目的。照明亮化是每个城市繁荣的象征，目前很多亮化项目一味的追求美观，对能源的消耗没有太多的考虑，因此光损耗严重。俄菲照明在满足人们对光的需求下，尽量的使用大功率led照明灯具，尽量多的节约能源，以求为国家为人民做出应有的贡献。

(三)实习内容：在公司实习期间，我从事的采购经理工作，主要负责采购部的日常工作，包括制定采购计划，对采购人员的在职培训，制定采购人员的绩效考核和激励机制;对采购人员的监督和管理;对供应商的分析了解，对市场行情的调查;对采购成本的合理控制，学习公司采购业务流程;与公司其他部门之间的配合，与公司财务部的对接等工作。采购部对于公司来说，责任重大，公司的成本控制和利润的大小，采购部的发挥至关重要。因此有条理的工作、合理的安排、采购业务的熟悉、科学的管理手段，是采购经理必须具备的应有素质。

(四)实习过程：刚进公司时，对整个采购部的工作十分陌生，采购业务也不知道从何下手，更谈不上管理。后来在公司领导的带领指导下，开始对市场进行实地调查分析，并充分地应用在学校学到的知识，很快的了解了灯具半成品的采购流程。由于公司是生产企业，对灯具结构的半成品的需求比较烦琐，涉及的材料种类很多，因此需要对每个材料供应商做充分的了解，对每个供应商的产品品质把关，在多个供应商之间挑选性价比最高的一家，做长期的合作伙伴。看上去很简单，但是真正实施起来难度不小，需要注意几个方面：1、业务流程的了解;2、产品专业知识的熟悉;3、人际关系的协调;4、谈判技巧等。这些在学校是远远学不到的，只能是大概的有些了解，并不是很清楚，经过一段时间的实践，才让我真正的全方位的了解，当然还有很多东西目前掌握的还不够，需要以后多加于了解和学习。

以上采购业务在很短的时间内，通过自己的努力学习和公司领导的指导很快就可以掌握，但在部门的日常管理工作开展起来却比较困难。做一个管理者容易，做一个好的管理者难度不小。由于我实习的是采购经理的工作，单纯的懂业务流程是远远不够的，更重要的是要知道如何管理好整个部门、如何提高员工的积极性、如何制定采购任务、如何对员工的绩效考核、如何对采购人员监督、如何控制采购成本等方面都是需要思考的问题。记得刚进公司的时候，很多老员工对我嗤之以鼻，根本不把我放在眼里，更谈不上尊重。针对这个现象，我后来分别找他们进行了一次谈话，谈到了他们个人的发展观和职业规划;谈到了他们目前遇到的困难和迷茫;谈到了更科学的工作方法等等。通过了这次谈话后，部门的员工从此对我有了全新的认识，也肯定了我的工作，同时也赢得了他们的信任。在工作中极力配合，工作积极性也提高了很多，绩效考核方面自然也提高了很多。经过这次经历，使我明白管理重在理而不在于管，也明白白了做一个管理者的重任所在。要想获得员工的尊重，首先要尊重员工，为员工着想，为员工解决遇到的各种困难。做好一个部门管理者用三个“代表”概括：走进老板的办公室代表部门，走进部门代表老板，走出公司代表公司。只有真正的做好这\_\_，才是做好采购部管理者的关键所在。由于实习的时间有限，对这些的理解比较有限，希望在以后的工作中能真正的做好。

六、实习总结和体会

(一)实习工作的总结：

实习阶段我参与的主要工作：一是按照领导的安排与指示，对各项采购工作实施与督导以及采购部门日常工作的管理。在公司召开的采购会议中，认真做好各项准备工作，做到了会议内容的及时传递，并按照领导安排对重要会议下达会议纪要，使公司的各项方针政策能够迅速传达到基层，保证各项工作及时高效。根据公司的实际情况合理的制定采购任务，对各采购人员的绩效进行科学的考核，解决员工在工作上遇到的困难。在很多方面还需进行学习和改善，如：产品知识的熟练，管理能力的提升，采购业务的熟悉，谈判能力的提高，关系协调能力，制定员工的激励政策，提升员工的工作效率等方面还需学习改进。二是自己在办公自动化方面的锻炼。作为现在的单位，微机使用是办公室人员必备需要。目前，利用微机录入文字和文件处理，我都能够得心应手，复印，传真，公文处理等文秘工作基本熟练。同时，也能够利用互联网查询、传递、接收、储存有关信息。但是，还有一些方面尚有欠缺，如：制定采购人员的日报表、周报表、月度报表、季度报表和年度报表等方面。

(二)毕业实习的体会、收获：

1.任何工作任何岗位都应该认真细致，尤其是工作单位的采购部更需要有严谨的工作态度。这个岗位需要经常与金钱打交道，经常要处理大量数据，要求精确，任何一点细小的错误都会影响到整体的结果。在费用支出核算和记账时，数字必须完整准确，产品质量更需要严格把关，各项指标必须准确无误。其实不光是在采购部，在单位的任何部门都应该保持着严谨的工作作风。如果将这一工作作风联系到企业当中，也可谓是企业文化的一大体现。

2.讲究分工合作，分工合理，工作程序详细具体，每一步骤都有一定的操作规范。各道工序都互相关联，每一步都关系到整体结果，必须大家一起分工合作，才能最后完成工作任务。分工合作不是吃大锅饭搞平均主义，而要结合每个同事的实际工作能力，合理的分配工作，尽量发挥每个员工的最大潜力。真正做到优劣互补，互相帮助，互相学习。

3.与同事的相处与交流以及和公司其他兄弟部门的协调十分重要。由于一个完整的任务需要大家分工合作来完成，所以同事之间的沟通与交流突显关键。特别是采购工作，需要和生产部门、财务部门以及业务部门紧密联系，因为这四个部门的工作关系互相牵制、互相影响，任何一个部门都不可以单独运作。但是在工作过程中难免会出现一些差错，给其他部门的同事造成不便;或者由于某些客观原因，虽然不应由某个人完全负责，但确实影响到其他同事的工作。这时一定要用正确的方法与同事交流，尽快地解决问题，大家才能齐心协力地搞好工作。另外在办公室的人际关系也很难把握，尤其是对于我们这些初出茅庐的实习生。有些同事之间的关系十分微妙，亲近或疏远任何一方都会给自己带来一些不利的影响，我在这方面的经验是少说话，多做事，这方面的技巧，书本上是学不到的，要在工作中慢慢地学习与积累。

**煤炭采购工作总结20\_6**

在过去的一年里，采购部，仓库两个部门在制度及管理方法上有一定的改进及完善，但所深入的程度不乐观，没有起到预期的效果，如采购报价延误时有发生、货期未能达到98%以上的准确率、仓库5S的不稳定性及仓库的收管发过程做不到位，发错货、迟发货、数量不确定等人为因素仍然存在，导致数量的准确性不高等诸多问题

一、采购管理总结分析

1. 采购管理内容

过去的一年，采购部涉及到的管理内容基本到位，其中部门流程中的报价管理，应付账款、部门之间的沟通、岗位职责的划分、供应商链的管理、仓库的收管发及5S管理已取初步效果，仓库管理责制基本到位，7S管理已初见成效，仓库产品摆放相比之前规范，数量准确性有提高，各仓管员的工作内容明确，但深度不够，还需要在工作加强管理力度，与部门员工一起探讨部门流程和方法，及加强监督，不断督导部门走上正规化

2. 管理方法分析 (优点、缺点、管理存在的盲点等，改善措施)

管理方法主要以监督、督导、协助等方式进行，并针对问题单独进行分析，对于新进人员先集体授课、再以老带新，以实际工作为主要方式在工作中不断提升员工能力，并优化采购流程，规范采购方法，责任到人的模式，加强各人员的工作责任。

管理上现场管理相对缺乏或不到位，对事情的处理盯的不够紧，面对面的沟通管理方式应该加强，且缺乏对采购员灌输管理方法的方式，应该逐步让各职员学会自我管理，人人管理的模式，以提高工作的主观能动性，没有最大限度的激发各职员的工作主动性，和及时反应问题及解决问题的工作方式，各职员对问题的反应情况表现为迟钝，因此带来工作效率不高，解决问题不及时等

二、采购流程分析(各流程的可行性，缺点，执行程度等)

目前采购部总体来说流程比较适合目前的发展状况。供应商档案管理较完善，能够准确地反应供应商的基本信息状况，但需要不断改进，力求做到局外人可理解的程度，采购询价、报价流程、应付账款等操作模式顺畅，各职员的掌控性也较好，不存在严重性问题，能够满足销售部门的服务需求;

a. 供应商开发过程受到限制，过去一年里主要采用为网络、供方销售代表自动上门，产品名录等途径开发供应商，由于普宁、潮汕的特性，许多供应商不太愿在网络及产品名录上登记相关供求信息，导致过去的一年里，供应同开发的数量不足，所开发供应商从采购五要素(适时、适地、适质、适量、适价)来分析也不适合发展长期合作的需要。所以开发供应商的模式有待改进、完善。

b. 供应商评估流程基本上还是靠各职员的平时合作过程中对品质、货期、服务等进行简单的评估，虽评估结果相对比较客观，但不能直观的反应出问题的所在，且仓库人员及其他部门人员参基本上没有参与供应商的评估工作，目前只是采购部单一的印象概念; 造成评估受到的因素主要表现在数据收集困难、相关部门参与的程度不够、供应商改善意识迟缓及双方对服务、产品品质的认识程度的差异所致。因此对程序中所规定的规范化评估程序执行不起来

c. 询价、报价流程的实用性较差，各职员基本上以经验报价、供应商报价为基础，且两组人员报价存在差异，即利润空间幅度不靠近;采购人员的自我核价(做成本模式)能力不高，对市场原材料的价格把握不准确，也不够及时主动，加上供应商对核价的方法不原透露，所以提高核价能力速度迟缓，相关报价方法、把握原材料的主动性及时性、供方报价的要求需要进一步完善。

d. 销售报价在一定程度上受客户限制，采购报价相对被动，财务部门无法提供相关的成本利润给到采购部门，造成采购员无法很好的控制利润空间，可能可行的办法需要调整报价的活动性，需要财务部门的大力支持，提供相关数据

e. 供应链的整合优化工作正在启动过程当中，困难相对较大，主要表现在：

(1)、内部员工自身的信心不足

(2)、业务员部门与客户的沟通不足，如存在许多的无理退货，造成采购与供应商之间的沟通存在分歧，

(3)、部门人员参与的程度不够，平时与供应商的沟通不到位，缺乏一定的技巧，

(4)、采购员平时与供应商沟通缺少灌输品质理念的方式

后续工作需要各人员全部投入，将工作分解到每个订单当中去，逐步加强沟通管理，以引导供应商的方式，站在供应商的角度去说服供应商，提高供应商改善品质、增进服务的意识。

f. 采购绩效考核缺乏模式货，对考核的关键点不清晰，没有合理的考核制度，考核标准不明确等，所以采购绩效考核有待完善，应建立一套确实可行的考核制度，以此激励先进，鞭策落后。(仓库绩效考核也类似)

g. 样品提供不够及时，过去的一年，提供样品没有自发自动，都是等到了季度时才根据业务方面的需要才去向供应商寻找; 但对样品收集回后的工作做的比较到位，如将材料的单价，原材料、新工艺、等相关信息的共享能够及时整理成文档给相关部门学习用。

三、采购流程分析(各流程的可行性，缺点，执行程度等)

a. 仓库收、管、发货流程顺畅，完善了外发货加工流程及内部耗品的领用程序，对产品的检验要求明细化，并系统成文件，方便培训使用。并对仓库进行了一次较为全面的盘点工作。

b. 仓库管理制度欠佳，没有良好的奖惩制度，这不利于发挥管理的执行力，绩效考核基本上算为盲点，盘点制度无明确时间限度，但因出入库的频繁状态，也给盘点带来一定的难度。

c. 7S管理成效不足，员工的认识有待加强引导，目前冶状况仍需要不断监督、督导才能起色，且有反复易常，不稳定，不够持续的现象。

d. 仓库收货流程中的抽检做不到位，如：以重量类计价的回公司后没有进行过称，钮扣类也没有过称，包装广告袋类只是抽检极少部分，抽检没有一个确定的标准，只对有品质问题的产品才填写品质检验单，相关产品出问题时无法追塑相关责任人的责任;

e. 仓库货物管理过程没有规定具体的盘点时间，对产品存放品质没有定期进行品质抽检，摆放存在不合理的地方，摆放杂乱时有发生等

f. 发货过程中前半年仍然存在不及时现象、发错现象、且外发包装没有一个统一的标准，有的甚至几种规格产品混在一起，造成客户投诉，但目前仍然需要改善，完善发货包装要求

四、采购及仓库职能、执行力、人才结构、人才储备分析

采购部岗位职责比较明细，采购员、物流员和仓库的分工较明确，具体工作都能够具体责任到人，目前采购部的工作形成互补，即调配协作功能较强，不会形成若某职员休假造成无人顶替的局面。

采购人才储备到位、齐全，但需要培养具有有管理能力、良好的沟通能力的职员，以带动整个部门的进步。部门人员的发展潜力较大，可塑性强

本部门与各部门的沟通上主动性尚可，但因外围因素，持续的状态不佳，需要不断的为各职员沟通、打气

采购部人员请假较不规范，许多情况下是突发性的请假，这造成工作交接不到位或没有交接，造成许多在报价，货期的反馈上存在一定的迟缓，因请假制度应该改善。

仓库人才结构不容乐观，个别员工心态不够务实，对待问题的认识程度不高，对工作职责理解不清楚，工作不够细心。导致原因为员工缺乏就业压力，大男人主义过强，对自身的职业道路缺少规化等，由此导致执行力大打折扣，因此导致了管理上的一个瓶颈问题较难突破。

**煤炭采购工作总结20\_7**

一转眼间，在\_\_\_有限公司工作三个月过去了，在公司老板们的指引、指导下，在各部门领导与同事们的共同努力、帮助下，采购部认真完成了公司给予的各项工作任务，并在\_总的直接领导和支持及公司其他同仁的配合下，对各部门交待的采购任务，均能够按质按量完成。

一、完成工作方面

1、职责明确，按章办事；操作有据可查，为\_\_采购奠定基础；

2、制定采购预算与估计成本。制定采购预算是在具体实施项目采购行为之前对项目采购成本的一种估计和预测，是对整个项目资金的一种理性的规划。

3、与各供应商建立并保持良好关系。加强对供应商的管理，确保了每一个供应商资料不会流失。

4、工作中团结同事，能正确处理好与老板、同事之间的关系，保持沟通，充分发挥岗位职能，认真完成了各项工作任务，协助综合部门的工作需要。按照技术、质检等部门的质量标准，及时与各供应商沟通协调，尽努力按照我公司的质量标准供应物料。

二、对采购工作的几点心得和体会总结如下

1、加强对供应商的管理协调。对每一位来访的供应商进行分类登记，确保了每一个供应商资料不会流失。合作过程中，采购人员必须公正严明，杜绝徇私舞弊。最终为公司选择供应商战略伙伴关系。

2、围绕控制成本、采购性价比的产品等方面开展工作。采购人员在充分了解市场信息的基础上进行询比价，注重沟通技巧和谈判策略。

3、公开透明的按采购制度程序办事。在采购前、采购中、采购后的各个环节中都主动接受财务及其他部门监督。有问题第一时间反馈给老板。

4、提高业务素质和责任感，注重在平时的每项具体工作和每个工作细节中，强调采购的重要性和责任感。

5、逐步加强对材料、设备价格信息的管理。

三、工作不足方面

在工作中计划性不强，没有充分了解市场行情，特别是辅料市场价格变化情况，没有搞彻底，对辅料市场了解也不够深刻，对鞋料行情还有待更深入的学习和研究。

四、下一步的工作计划

建立完善的供应商体系。确保鞋材、辅料能够及时供应，随时关注市场变化，尽力利用多渠道来降低成本价格，控制质量。稳定现有供应商，开发培养有潜力的供应商。不断优化供应商体系。在工作中不断改进工作方法，不断积累工作经验。极力配合生产、品质部解决物料供应、质量等问题，与生产、品质部门讨论某些质量标准超过现有市场水平的解决方案。做好鞋料价格、技术规格分离和职能定位工作，价格必须经总经理审批，方可采购，采购鞋料必须经品质部检验合格后入库，形成相互制衡的工作机制；防范、抑制腐败。提高自身的素质和业务水平，保证货比三家，质优价廉的购买辅料，减少工时成本，提高采购效率，提高企业利润。

**煤炭采购工作总结20\_8**

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，赢得了市常

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矗

(四)、增强成本意识，严控材料消耗，努力实现节支降耗。

今年1-10月份，我矿吨煤材料费消耗为： 元/吨。

预计全年为： 47 元/吨。超出计划的原因主要是井上、下质量达标大幅增加和采掘战线材料消耗过大所致。今年材料管理方面我们主要把好了“四关”：

1、把好“成本关”，围绕降低吨煤成本做工作，严格控制材料消耗。今年出台了?材料费管理与考核办法?。对公司下达的60种定额物资指标进行了明文规定。即：实行定量与定额双向控制;有定量没有材料费指标不能领，有材料费指标超定额不能领。同时，加大了考核力度，把定额指标分解到各战线乃至区队，并与战线材料费指标挂勾，节奖超罚。对部分定额物资中的小型设备及工具，实行租赁，按使用时间，使用周期和易损程度，折算收取材料费。避免了重复投入，提高了使用率。严格对各单位小仓库和留矿物资进行逐项盘点，实行交旧领新制度，控制了新品投入。

2、把好“计划关”，促进了材料消耗规范有序。对各用料单位报来的下月度材料消耗计划进行认真汇总、审核、对库，避免重报、漏报、错报。使物资计划的准确率、涵盖率、兑现率达95%以上，计划的领用率达到100%，临时计划控制在5%以下。对安全生产急用料，及时上报临时计划，合理安排到货时间，催促驻矿进货，保障物资供应。我们按照集团公司的要求，会同我矿各战线、各部门，根据明年预计原煤产量、开拓进尺、材料消耗、安全生产等需要，统筹考虑，合理安排，认真编制出xx年度我矿物资需求和材料消耗计划，并及时上报了驻矿供应站。

3、把好“审批关”，加强材料使用的跟踪管理，杜绝材料消耗漏洞。严格、认真地审核物资的使用范围，控制非生产用料。对各单位领用物资从计划、审批、发放、使用、库存进行全方位、全过程的跟踪管理;现场落实使用去向，建立健全各类物资管理台帐;每月对各战线、各队材料消耗情况进行认真分析，找出材料管理中存在的深层次问题，反馈给各级领导，及时为领导决策提供可靠准确的依据。

对各单位领用材料实行配送管理，实现批料、发料、用料三方协同作业，互相监督，杜绝跑、冒、滴、漏。

4、把好“检验关”，加强监督管理，做好物资质检验收工作。质检人员明确责任，强化市场意识，深入市场，走访厂家、用户，全面调查了解相关物资的价格、规格、质量等相关信息，对发现问题的物资，无论牵涉到哪个部门，哪个人，采取坚定的措施，该换的换，该退的退。保障我矿的安全生产，维护了我矿的整体利益。

搞好市场调查，从十一月份起，建立了信息反馈单制度，对物资价格、质量、数量及时反馈公司有关专业科室、矿领导和有关部门，有效控制物资采购价格和质量，从源头上控制材料成本。

(五)、加强现场物资管理和搞好回收复用：

1-10月份支架库回收矿工钢21951根，预计全年回收25951根;生产回收矿工钢25685，预计全年回收矿工钢28985根;供应各单位使用 16921根，预计全年完成xx1根;修理21231根预计全年完成25231根;回收铁道31690米全年37690米;回收管子33442米全年 39442米;回收轨枕5840块全年6040块;回收边管6116根全年7016根;回收坑木2798根;回收撑架3969个，全年预计4769个。

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。

1、出台了?物资修旧利废和复用办法?从制度上规范和加强了旧品的回收，修旧和复用工作。对井上、下回收的各种废旧物资和小型设备，配件分品种、类别，进行加工、修理、改制、复用，降低了生产成本。

2、充分发挥锚杆调直机的作用，加强对支护材料的修理，特别是锚杆、锚杆梁的修复力度、对各类小件和小型电器的修理，如煤电钻、潜水泵、手拉葫芦、电铃等。

3、加大对大型材料的回收力度，对各施工现场物资实行编号、建档管理，监督并考核相关单位按期回收入库，修理复用。充分利用四厂(机修厂、更生厂、机械化工厂、开拓工厂)的修理能力，减少新品投入，降低材料成本。

4、增加改制、加工材料的种类，能自已加工的决不外购，采取有效措施，加大了现场物资管理力度，强化回收复用，实行现场物资编号管理，狠抓落实，严格考核，上半年对采煤队两巷回收物资累计奖励 万元，因丢失罚款 万元。

((六)、工资及人力资源方面 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。地面、井下辅助、采掘三类人员收入比例由xx年的1：：调整到1：：，进一步趋于合理，切实践行了企业发展、职工富裕的集团公司发展理念。

1、为深化劳动工资各项基础工作，加强劳动工资管理，促进我矿劳动工资合理分配、人力资源合理流动，我们认真领会矿党政工作会议精神，结合我矿实际，整理拟定了一系列管理办法：《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?等。加强劳动工资和人力资源的制度建设，规范了作业程序，和财务内控制度、材料费管理、煤质管理、安全管理的经济制约、调节作用。

2、在xx年，我们对工资运行情况对比分析、召开战线工资分配会议，合理调整xx年工资承包基数，增加了职工收入，进一步合理调整了三类人员工资收入比例关系，推行岗位效益结构工资制。

3、结合xx年度工资运行情况，与上年同期对比分析，我们组织各战线、区队相关人员召开了工资分配会议。根据与会人员所提意见和建议，进一步加大了向采掘一线苦、脏、累、险岗位倾斜的力度，于xx年元月、7月份、10月份三次合理调整了各战线工资承包基数，努力使职工收入随我矿经济效益的而增加，三类人员收入比例关系进一步优化。同时，推行岗位效益结构工资制，使各战线各单位的工资收入除与本单位效益挂钩外，还与安全、工程质量挂钩，实现了由岗效工资制向绩效工资制的转变。

4、合理整顿劳动组织，优化了我矿人力资源配置。我们根据矿生产布局的调整和机电设备的变更情况，配合采、掘、机电等战线，对各单位定员人数重新进行了核定，并对各单位各工种人数详查，与定员对比分析，剖析各岗位超员或缺员的原因，找出了各单位劳动组织中存在的问题，并拿出了我矿劳动组织调整方案。

5、积极配合并参与集团公司在我矿进行的“双定” 试点工作，对矿属各单位劳动组织配备情况进行深入调查，并在此基础上，提出了我矿劳动定额完善修改意见，为我矿劳动定额、定员标准的制订奠定了良好的基矗

6、配合天安上市工作，整理完善基础资料、界定人员范围。同时，逐步规范了用工秩序，对长期不上班人员、长伤长病人员、外来工、副业队等，进行点名写实，考核整顿，制度化管理。本年度，我们还加强了工伤保险工作，对全民职工工伤数据库资料核对调整，建立了集体工、外来务工人员工伤保险数据库;制订了工伤人员辅助器具管理、家庭病房管理、三轮车管理办法;及时组织工伤人员参加伤残评级、及落实伤残津贴发放政策等，体现人文关怀，确保了矿区稳定。

(七)、关于清欠工作：今年我矿落实集团公司文件精神，成立了以矿长为组长的清欠小组，建立健全了清欠台帐和清欠例会制，制定了严格的清欠措施，责任到人，奖罚结合，效果显著。今年1-10月份共清欠外欠款150万元，得到了公司领导首肯。由于客观原因，还有一些死帐、呆帐没有得到很好处理，我们将努力攻坚，力争在最后的一两个月内有所突破。明年清欠工作要加大力度，争取外欠款再下降 100万元，为矿上减少损失。

三、存在的问题与建议：

1、个别采掘单位煤质意识淡薄，源头管理不到位。

2、今年8月份起，公司新的煤质管理文件实施后，我矿还有少部分商品煤质量达不到公司文件的要求，应加强管理，堵塞漏洞。

3、为加强物资管理，提高回收复用率，减少提升和运输环节，从长远考虑，应在-320大巷建一个断面16m2，长150m的支架库，对回收物资进行修理，调剂和周转。

4、-320火药库严重失修， 极为影响我矿的安全生产，上级部门多次检查督促，要求停用，并重新建一个火药库。

5、因井下条件千差万别，特别是我矿为高突矿井，随着开采深度地增加，地质条件越来越差，安全投入随之加大，加上以前安全生产投入欠帐较多，建议在制定我矿定额物资指标时，应充分考虑我矿生产的实际情况，适当放宽部分物资的定额指标， 5、各战线在进行工资分配时，存在着不尽合理的人为平衡照顾现象，效益优先，按劳分配不能得到很好的贯彻落实，个别单位工资分配中没有真正打破工资级别。

6、劳动组织整顿力度不够，长伤、长并长旷、长期外借人员较多，下一步需清理、安置。

7、未实行技师、高级技师、工人技术大拿评聘，未能发挥高技术工人的作用，形成学技术、比贡献的扭转氛围。

8、“带帽工资”现象仍屡禁不止，下半年要加大对“带帽工资”的检查力度，对查出单位进行严肃处理。

9、本年度由于客观原因掘进战线材料费耗较多，但主观上也有管理不到位，导致材料重复投入多;皮带运输管理差，投入高;材料的丢失、浪费现象较为普遍，特别是锚杆盘等小件丢失多，也是材料耗的一个主要因素，下一步要加大这方面管理考核。

三、xx年度经营管理工作总体安排和工作思路：

(一)、煤质工作是xx年的工作重点 xx年我矿己15煤层是入洗煤的主要战场，但己15煤层在我矿地质条件较复杂，煤层厚度不稳定，毛煤灰分偏高。外运动力煤的主战场是戊组中区的戊0煤层和戊组东区的戊9、10煤层。加大入洗煤和外运动力煤的质量管理力度，是xx年经营管理的重中之重。xx年要努力全面完成公司下达的煤质计划，杜绝商务纠纷和质量事故。

1、充分发挥煤楼振动筛、螺旋筛的作用，加强筛上物的人工手选管理，并根据井下毛煤灰分的变化情况，及时调整煤楼螺旋筛的筛孔，以满足用户对煤质的要求。

2、对重点头面，要实行一头一面一措施，特别是戊0—20\_0和戊9、0—21190采面的夹矸和顶板管理。

3、充分发挥洗煤厂水洗、风洗的作用，充分利用快灰仪，做好煤质检测，杜绝商务纠纷和质量事故。

(二)、xx年运销工作安排： 1、各单位要紧密联系集团公司相关处室，加强攻关，及时了解信息，多要车皮，争取政策支持，全力保证外运煤催装发运，和直达专列的顺利完成。

2、切实做好已组煤的销售。已组煤是我矿的主要利润支撑点，这项工作做得如何，关系到全年利润计划能否实现，关系到我们能否顺利实现提质增收，关系到我们全矿各项经营指标能否实现，应该说责任十分重大。所以要求运销站、销售科要想方设法，在xx年工作的基础上，加大工作力度，积极寻求扩大销售渠道，力保产销平衡。这要做为一项硬任务，必须保质保量完成，不能打折扣。产销力争达到100%。我们必须照这个目标努力。

3、销售科、运销站要密切配合，积极联系铁运处、运销公司，加大攻关力度，继续坚持优质诚信的服务意识，做好我矿原有老客户、地销大户和直供户的`工作，明年还要切实做好售前售后服务，保证不出现煤质纠纷。

(三)、xx年物资管理工作思路： xx年我们将以完善机制为主题，降低成本为重点，以“务实、创新、高效”为宗旨，全面推行材料消耗目标管理，强化执行力;在完成矿和战线下达任务的同时，自我加压，寻找差距，力争实现计划管理、材料消耗、回收复用、修旧利废等项工作有新的突破。

1、加强计划采购，提高管理水平。针对现在项目多、各单位上报计划不够及时、以至材料需求临时计划偏高的状况，为了确保各单位物资供应，xx年我们将重点把计划管理放在首位，提高计划工作的严肃性、科学性，降低临时计划提高准确率。对特殊材料、加工周期较长的材料要提前以书面形式提给驻矿站督促其提前备料，确保特殊材料不影响矿生产进度。完善物资供应流程，灵活运用市场信息，库存信息，合理利用仓库，降低物资价格成本，控制库存储备，降低储备奖金占用;减少现场的物资管理环节，根据仓储时间、存货数量，提高供应效率，加快租赁物资周转率，达到降低物流成本的目的。对各单位用料过程实行动态管理，降低临时计划，提高准确率及供货及时性。

2、加大管理力度，提供物资信息服务。由于近来我矿材料消耗上升幅度较大，我们除按照计划及时供应外，还派人员深入生产一线，了解生产一线单位计划编制、材料消耗等全过程的第一手资料，超前制定材料供应方案;根据留矿物资和各单位库存情况，每月编制物质信息，并及时反馈至相关部门，并明确责任，落实到人，提高材料信息的准确性，为各单位提供可靠的物资信息服务和决策参考。成立信息反馈单制度，相关部门每月定期召开物资管理例会，发现问题，解决问题，并为相关部门和领导提供有效的第一手参考资料。

3、以生产一线满意为准绳，全面提升服务意识在新的一年中我们将继续完善各项服务承诺，注重物资管理人员的意识培养，树立用户为主的服务意识。为了更好的服务于生产，我中心今年将在去年基础上，继续实施配送制，这样不仅有利于提高效率，减少各用料单位的人力和物力的浪费，更重要的通过多跑勤送减少各单位的库存和材料浪费流失。

(四)、xx年劳动工资及人力资源方面工作：

1、要在xx年度深化工资分配制度改革，收入继续向苦、脏、累、险和技术含量高的岗位倾斜及深化劳动用工制度改革，整合人力资源的基础上，进一步加强人力资源管理，合理进行人力资源配置，精减分流富余人员，提高劳动生产率，并进一步深化工资制度改革，强化工资分配，实现由岗效工资制向绩效工资制的过渡。

2、要认真配合集团公司在我矿进行的“定员、定额(双定)”工作，协助公司制订出适应现代企业生产需要的集团公司现行的“劳动定额定员标准”，并在此基础上，结合我矿生产布局的调整及机电设备的变更情况，按照“一线满员精干，井下辅助定岗定员，机关科室定岗定编，地面模拟市场动行”的原则，进行我矿“双定”工作，合理调整我矿劳动组织，优化我矿人力资源配置，并建立我矿内部劳动力市场，安置精减分流人员，形成干部能上能下、工人能进能出的用人机制，走出一条减人提效之路，从而使我矿快速迈进高突条件下的高产高效现代化矿井行列。

3、深化工资制度改革，修订完善工资分配办法，实现由岗位效益工资制向绩效工资制的过渡，稳步提高职工人均工资收入。xx年度，在集团公司工资制度改革的基础上，我们要进一步深化我矿工资分配制度改革，本着效率优先，公平合理的原则，遵循职工收入稳步提高的道路，在xx年基础上，争取xx年人均增加工资 xx元以上。在工资分配中，我们要引入opm全方位精细化管理，加大对基层单位及个人的量化考核力度，进一步合理工资分配，使职工个人收入切实与安全、工程质量、效益充分结合，使人本安全、本质安全的理念深入人心，实现由岗效工资制向绩效工资制的过渡。另外，还要进一步完善单项承包单位内部工资分配办法，规范各种有资假期工资支付，加快后勤服务社会化进程，提高我矿经济效益。

4、建立技师、高级技师、工人技术大拿评聘制度，以充分发挥高技术工人的作用，形成崇尚技术的氛围。

5、进一步加强外来工和多经三产人员管理，使我矿外来工管理规范化、制度化、合理化，多经三产人员真正纳入大矿劳动用工管理，杜绝私招乱雇和冒名顶替现象。

总结：建章立制是经营管理的关键所在。

xx年是我矿的管理年、制度年、流程再造年。xx年又是我矿提出大经营大管理格局理念后的第一年。在经营管理方面进行了一系列的改革，制定和完善了内控体系等一系列规章制度，成功地完成了由旧的经营管理模式过渡到新的经营管理模式。各单位、各工种业务范围、岗位职责明确了，制度严明了，执行力、监督力加强了，各项工作逐步走上了正规化、程序化、科学化的轨道。

总之，在xx年我们在矿集团公司指导下，在矿两委的正确领导下，广大干部职工齐心协力，尽管取得了一些成绩，但还存在着一定的差距。我们要加紧制定整改措施。同时，我们新的一年提出了更高的目标。我们将紧紧围绕xx年矿上总体目标，努力拼搏，扎实工作，开创我矿经营管理工作新局面，为我矿煤炭事业发展再做新贡献。

**煤炭采购工作总结20\_9**

一年的时间很快过去了，在一年里，我在矿领导、部门领导及同事们的关心与帮助下圆满的完成了各项工作，在思想觉悟方面有了更进一步的提高，本年度的工作总结主要有以下几项：

1、思想政治表现、品德素质修养及职业道德。能够认真贯彻党的基本路线方针政策，通过报纸、杂志、书籍积极学习政治理论;遵纪守法，认真学习法律知识;爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动认真的学习专业知识，工作态度端正，认真负责。

2、专业知识、工作能力和具体工作。我是六月份来到煤矿工作，担任矿行政秘书，协助办公室主任做好工作。行政工作琐碎，但为了搞好工作，我不怕麻烦，向领导请教、向同事学习、自己摸索实践，在很短的时间内便熟悉了各项工作，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路，能够 顺利的开展工作并熟练圆满地完成本职工作。

在这一年，我本着“把工作做的更好”这样一个目标，开拓创新意识，积极圆满的完成了以下本职工作：

(1)协助办公室主任做好了各类公文的登记、上报、下发等工作，并把原来没有具体整理的文件按类别整理好放入贴好标签的文件夹内，给大家查阅文件提供了很大方便;

(2)做好了各类信件的收发工作，底协助好办公室主任顺利地完成了年报刊杂志的收订工作。为了不耽误工作，不怕辛苦每天按时取信取报，把公函，便函及时分发到部门及个人。

(3)协助好办公室主任做好科室的财务工作。财务工作是一项重要工作，需要认真负责，态度端正、头脑清晰。我认真学习学校各类财务制度，理清思路，分类整理好各类帐务，并认真登记，年底以前完成了学院年办公用品、出差、接待、会议、教材、低值易耗等各类帐务的报销工作。科室的财务工作正进一步完善规范，我会在新的一年再接再厉把工作做的更好。

(4)做好公章的管理工作。公章使用做好详细登记，严格执行公章管理规定，不滥用公章，不做违法的事情。 (5)做好办公用品的管理工作。做好办公用品领用登记，按需所发，做到不浪费，按时清点，以便能及时补充办公用品，满足大家工作的需要。

(6)认真、按时、高效率地做好领导及办公室主任交办的其它工作。为了矿工作的顺利进行及部门之间的工作协调，除了做好本 职工作，我还积极配合其他同事做好工作。

3、工作态度和勤奋敬业方面。热爱自己的本职工作，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，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，出勤率高，全年没有请假现象，有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。

4、工作质量成绩、效益和贡献。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，达到预期的效果，保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作水平有了长足的进步，开创了工作的新局面，为矿及部门工作做出了应有的贡献。

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为煤矿的发展做出更大更多的贡献。

**煤炭采购工作总结20\_10**

（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。

**煤炭采购工作总结20\_11**

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。

**煤炭采购工作总结20\_12**

进入20\_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、几项主要工作开展情况

（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。为做好内部市场化工作，实现经营管理工作的良性发展，我们专门成立了市场化管理工作领导小组和内部价格管理委员会，负责市场化和价格结算的日常性工作。为规范单位内部市场化行为，我们针对单位实际，出台了一系列规章制度和关于“职工工资收入内部考核结算管理办法”。通过市场机制的运行，把费用支出和个人工资相挂钩，职工的成本意识和节约意识得到了增强，市场观念得到了强化。在工作中，职工的工作积极性大幅度提高，出现了不需要领导安排都自愿干活、每从事一项工作都在千方百计地追求“节约”的良好局面，力图从中提高个人工资收入。

（十）、“三个亮点”工程建设活动稳步推进。“三个亮点”工程是集团公司建设大集团战略和富强、和谐枣庄矿区的英明决策。为提升单位管理水平、营造良好企业形象，我们针对单位实际，严格按照矿上的工作部署和指示精神，把企业文化建设和单位环境综合治理作为重要性工作来抓。我们利用班前会和排版，大力宣传公司的工作理念和政策、精神，借此形成良好的文化宣传氛围。并要求每一位职工结合岗位实际，写出了个人的工作理念、安全理念并对单位的未来提出了良好的工作愿景，并通过文化创建促进职工服务意识的提高。为彻底改变单位的脏、乱、差局面，我们针对单位实际，下大力气对办公室的内外墙壁，和一些卫生死角进行了彻底清理，还把车队办公室和磅房顶部安装了隔热层，这样不仅达到了美化效果，还为职工创造了一个舒适、优雅的工作环境。

（十一）、积极开展sc管理活动，促进单位管理行为的规范和管理水平的提高。sc管理活动从每一天、每个人、每件事和每一处对职工的工作活动进行全方位管理。为搞好我单位的管理活动，我们结合每一个工作岗点实际，制订了岗位考核细则。通过值班领导不定时深入现场和岗点进行巡查，对查出的问题立即整改，并与职工的市场化工资收入相挂钩，对职工的工作行为实施有效约束和监督。通过标准班前礼仪活动，单位的整体形象得到了进一步强化；通过最优和最差员工的评选，职工之间争创一流业绩的积极性都进一步增强。我们还按工作要求，组织广大职工参加了矿举办的军事复训工作，在会操表演上并取得了第一名的好成绩。

（十二）、职工工资收入在去年基础上实现稳步增长。1-10月份，我单位工资结算收入为1761134元，实际兑现工资\*\*\*元，人均月收入为1528元。

（十三）、严格按照iso体系认证的要求，坚持与实际工作相结合，认真做好“四个凡是”和pdca循环，使每项工作都能形成闭合循环，落到实处，今年，顺利通过了外审专家组的评审。

（十四）、发煤现场秩安保卫工作取得成效。门卫职工凭着对工作的认真负责精神和坚持夜间巡逻制度，从根本上杜绝了跑冒现象，在发运过程中，与警务区积极联系，狠狠打击了滋事人员，这为我们发运工作的顺利进行奠定了可靠的保障。

三、下一步的工作打算与明年工作建议

（一）、加大安全工作管理理度，强化全员安全管理，很抓安全工作不放松。紧紧围绕安全这个中心，做好职工的安全意识教育和车辆安全隐患的排查，要充分发挥每一位驾驶员的责任意识，与每一个人签定安全管理责任状，做到人人身上有指标，人人肩上用重担，形成有效的安全管理保障体系。

（二）、积极协调地方相关部门的关系，继续做好煤炭发运和八一跨矿煤泥的运输工作。努力克服维修场地狭小和资金紧张等诸多不利因素，搞好车辆的维修工作，为设备正常运转提供有力保障。

（三）、进一步强化商品煤质量和广大职工的服务意识建设，努力打造一支高素质的职工队伍。

（四）、继续深化“三个亮点”工程建设，在条件允许的前提下，力求把磅房进行全面装修，借此提升单位品位。

（五）、对现装载机房进行重建。现在装载机房位于地势低洼地段，每逢雨季，雨水就会进入屋内，同时，也不利于开展维修工作。

（六）、继续开展sc管理和内部市场化管理活动，着力解决好影响活动顺利进行的不利因素。

（七）、进一步严格外委修理制度和材料物资的发放与领用制度，最大限度地降低维修费用和材料消耗。

（八）、把过磅计量器两侧的引路进行加长和改造，为汽车正常过磅提供良好服务。

（九）、对放车的空车道进行硬化，修建一条柏油路，为各辆生产运输车辆提供方便。

（十）、储煤场地南墙根修一条2米宽的路，便于我单位职工进入各自工作岗位。

（十一）、事故煤泥池北侧修一蓄水池，并要安装一自吸泵，彻底解决事故煤泥池常年积水的问题。

（十二）、加强班组管理与建设，对重点岗位实行定期论岗制度，充分发挥基层组织的战斗作用。

相关热词搜索： 运销工作总结煤炭煤矿公司

20\_年，在市委、市政府的直接领导下，按照市委、市政府提出的 “四大建设”，推进“一化三基”战略部署，遵循“保增长、抓项目、调结构、促和谐、强基础”的要求，认真贯彻落实全国安全生产工作会、全省煤炭工作会和市委经济工作会议精神，以开展“安全生产年”活动为载体，以证照管理为基础，围绕“安全生产”、“系统稳定”、“改革改制”三条主线，突出五个“强力推进”总体目标，坚持改革创新，狠抓落实，较好地完成了年度工作目标。

一、重点推动，安全生产工作上台阶

作为煤炭行业管理的政府工作局，抓好煤炭安全生产工作是头等大事，也是行政赋予的权力和职责。一年来，我和局领导班子成员牢固树立“以人为本”的思想观念，时刻紧绷安全这根弦。不论是局党委会议、行政会议、安全生产调度会议还是月局务会议，首先讲的就是安全，广泛形成了“安全重于泰山”的思想意识。

**煤炭采购工作总结20\_13**

转眼间我来到煤矿快一年了，在这段时间里，我在矿领导、部门领导及同事们的关心与帮助下圆满的完成了各项工作，在思想觉悟方面有了更进一步的提高。

1、思想政治表现、品德素质修养及职业道德。能够认真贯彻党的基本路线方针政策，通过报纸、杂志、书籍积极学习政治理论；遵纪守法，认真学习法律知识；爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动认真的学习专业知识，工作态度端正，认真负责，并虚心向领导请教、向同事学习、自己摸索实践，在很短的时间内便熟悉了各项工作，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路，能够顺利的开展工作并熟练圆满地完成本职工作。

在这近一年时间里，我本着“把工作做的更好”这样一个目标，开拓创新意识，积极圆满的完成了本职工作。

2、工作态度和勤奋敬业方面。热爱自己的本职工作，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，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，出勤率高，全年没有请假现象，有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。

3、工作质量成绩、效益和贡献。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，达到预

期的效果，保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作水平有了长足的进步，开创了工作的新局面，为矿及部门工作做出了应有的贡献。

总结近一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为丰汇煤矿的发展做出更大更多的贡献。

**煤炭采购工作总结20\_14**

xx年运销工作安排：

1、各单位要紧密联系集团公司相关处室，加强攻关，及时了解信息，多要车皮，争取政策支持，全力保证外运煤催装发运，和直达专列的顺利完成。

2、切实做好已组煤的销售。已组煤是我矿的主要利润支撑点，这项工作做得如何，关系到全年利润计划能否实现，关系到我们能否顺利实现提质增收，关系到我们全矿各项经营指标能否实现，应该说责任十分重大。所以要求运销站、销售科要想方设法，在xx年工作的基础上，加大工作力度，积极寻求扩大销售渠道，力保产销平衡。这要做为一项硬任务，必须保质保量完成，不能打折扣。产销力争达到100％。我们必须照这个目标努力。

3、销售科、运销站要密切配合，积极联系铁运处、运销公司，加大攻关力度，继续坚持优质诚信的服务意识，做好我矿原有老客户、地销大户和直供户的工作，明年还要切实做好售前售后服务，保证不出现煤质纠纷。

xx年物资管理工作思路：

xx年我们将以完善机制为主题，降低成本为重点，以\_务实、创新、高效\_为宗旨，全面推行材料消耗目标管理，强化执行力；在完成矿和战线下达任务的同时，自我加压，寻找差距，力争实现计划管理、材料消耗、回收复用、修旧利废等项工作有新的突破。

1、加强计划采购，提高管理水平。针对现在项目多、各单位上报计划不够及时、以至材料需求临时计划偏高的状况，为了确保各单位物资供应，xx年我们将重点把计划管理放在首位，提高计划工作的严肃性、科学性，降低临时计划提高准确率。对特殊材料、加工周期较长的材料要提前以书面形式提给驻矿站督促其提前备料，确保特殊材料不影响矿生产进度。完善物资供应流程，灵活运用市场信息，库存信息，合理利用仓库，降低物资价格成本，控制库存储备，降低储备奖金占用；减少现场的物资管理环节，根据仓储时间、存货数量，提高供应效率，加快租赁物资周转率，达到降低物流成本的目的。对各单位用料过程实行动态管理，降低临时计划，提高准确率及供货及时性。

2、加大管理力度，提供物资信息服务。由于近来我矿材料消耗上升幅度较大，我们除按照计划及时供应外，还派人员深入生产一线，了解生产一线单位计划编制、材料消耗等全过程的第一手资料，超前制定材料供应方案；根据留矿物资和各单位库存情况，每月编制物质信息，并及时反馈至相关部门，并明确责任，落实到人，提高材料信息的准确性，为各单位提供可靠的物资信息服务和决策参考。成立信息反馈单制度，相关部门每月定期召开物资管理例会，发现问题，解决问题，并为相关部门和领导提供有效的第一手参考资料。

3、以生产一线满意为准绳，全面提升服务意识在新的一年中我们将继续完善各项服务承诺，注重物资管理人员的意识培养，树立用户为主的服务意识。为了更好的服务于生产，我中心今年将在去年基础上，继续实施配送制，这样不仅有利于提高效率，减少各用料单位的人力和物力的浪费，更重要的通过多跑勤送减少各单位的库存和材料浪费流失。

xx年劳动工资及人力资源方面工作：

1、要在xx年度深化工资分配制度改革，收入继续向苦、脏、累、险和技术含量高的岗位倾斜及深化劳动用工制度改革

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找