# 煤炭增产增供工作总结(共28篇)

来源：网络 作者：琴心剑胆 更新时间：2024-06-18

*煤炭增产增供工作总结120xx年，我们紧紧围绕公司的经营方针，结合我公司的具体情况，充分调动职工的工作积极性，不断加强队伍建设，努力提高管理水平和工作效率，使我公司煤炭取得了较好的成绩。>一、20xx年工作总结一)强化职工队伍管理公司成立以...*

**煤炭增产增供工作总结1**

20xx年，我们紧紧围绕公司的经营方针，结合我公司的具体情况，充分调动职工的工作积极性，不断加强队伍建设，努力提高管理水平和工作效率，使我公司煤炭取得了较好的成绩。

>一、20xx年工作总结

一)强化职工队伍管理

公司成立以来，经过多方面的努力，公司的煤炭队伍不断扩大，各类产品的量也不断上升，各种煤炭人员的年龄结构已趋于成熟，工作责任意识不断加强，工作效率不断得到提高。在工作上，公司领导以身作则，严格要求自己，严抓工作落实，严格考勤制度，做到有令必行，有禁必止。公司领导以身作则，严抓工作纪律，坚强执行工作制度和工作程序，坚决杜绝不合理的开支，做到了以人为本，以制度管人。

二)狠抓队伍建设

一是抓队伍建设。公司领导班子带头转变观念，加强业务学习，努力提高管理能力和业务水平;坚持每周二晚召开班子成员会议，总结工作，布置工作任务，及时调整工作思路和工作方法，使每个人都能够做到有计划、有重点、有步骤、有目标地开展工作，确保队伍建设工作顺利开展。同时，公司领导坚持“两手抓、两不误”，切实加强班子的建设，坚持每天下井，做好工作记录，坚持领导带队下井，坚持“一个班子带一个班子，一个队长带一个队长”，加强队伍建设。公司党政领导班子成员经常深入井下，了解生产运行情况，掌握各种生产情况，做到了有的放矢。公司全体带头深入到现场，掌握第一手资料，做到了有的放矢。

二是抓队伍建设。公司成立了以副总经理为组长，各科室、各单位主要业务科室、各项安全生产管理人员为成员的安全生产管理队伍。公司领导班子成员深入井下，了解情况，掌握第一手资料，做到了有的放矢。公司班子成员深入井下，了解情况，掌握第一手资料，做到了有的放矢。

>二、存在的\'不足和问题与建议

我公司煤炭队伍较为混乱，职工的素质参差不齐。为此，公司的煤炭队伍存在以下几个方面问题：

1、煤炭队伍不稳定。公司目前煤炭队伍不稳定，职工的工资基本上由公司发放，而且职工的工资都是全县统一发放，这些情况对我公司煤炭队伍造成很大的影响。

2、煤炭队伍的业务技术水平不高，工业产品质量和市场竞争力有待提升。公司现有煤炭队伍11名，其中一个煤炭人员是公司一把手，而一部分职工是本科生，公司只有两名职工。公司没有专职煤炭人员。

以上问题的严重性，对我们煤炭队伍来说是一个严峻的考验，是一个难以预见的难题，我们公司决心在今后的工作中，不断加以克服，努力提高业务技术水平和业务操作技能，力争做好煤炭工作，确保公司煤炭任务和煤炭任务的完成。

**煤炭增产增供工作总结2**

今年以来，铁运公司在集团公司党委的正确领导下;在主管领导的直接带领下;在\_理论和“三个代表”重要思想指导下。部门人员认真贯彻党的基本路线、方针、政策，认真学习“科学发展观”的一系列论述和“焦裕禄精神”，认真执行集团公司的各项规章制度，紧紧围绕《xx年公司工作大纲》开展工作，使铁运工作能够顺利开展，基本达到产销平衡，圆满完成集团公司领导交给的各项工作任务。现将工作汇报如下：

>一、学习方面

积极学习科学发展观精神，认真执行集团公司的各项规章制度及下发的文件精神，学习“焦裕禄精神”，落实“一线服务年”活动等，学习《xx年工作大纲》的具体内容，定期或不定期召开班组长会议和部门职工会议，学习和传达文件精神，法律知识等，并对工作定期进行总结，好的给予发扬，不正确的给予改正。抓好职工的思想教育和业务技能学习，促使职工提高思想觉悟和业务水平，端正服务态度，提高服务质量。部门人员齐心协力，心往一处想，劲往一处使，预防漏洞发生，使铁运工作顺利开展。

>二、具体工作

1、按照《xx年度工作大纲》的具体要求，今年1-11，共销售原煤吨，其中末煤万吨，粉煤吨，基本完成煤炭外运销售任务。各种费用严格控制，执行公司下达的分解分管指标管理。针对今年前半年煤炭市场疲软存煤较多，对此我们就想方设法，顶着压力，迎难而上。首先争取集团公司有关部门的支持，积极加强与新老用户联系，大搞优质服务，用真情打动用户;其次是采取有效措施，积极开拓煤炭市场，了解周边市场情况，征求用户意见，增大销售量。后半年市场发生变化，积极与地销公司搞好配合，力求达到用户满意;同时不断的了解煤炭市场行情，掌握市场动态，分析市场变化，给领导及时反馈信息，提出合理化建议。

外部市场开发。在今年4、5月份，煤炭市场发生一些变化，市场需求下降，造成原煤库存加大，于此同时由于生产条件发生变化，煤质出现反复，这些问题给工作造成很大压力;对此我们积极走出去开发市场，对山东枣庄、菏泽等地区实施了走出去、请进来的办法，进行了市场开发。同时对电厂用户利用多方关系进行深入瓦解，确保了新用户的开发，同时执行一个地区，一个厂家一个价格的销售方式，一年来共开发二十多家新用户，为销售外运工作打下了坚实基础。

2、完善制度建设，加强纪律约束。销售工作是企业对外窗口，没有规范的制度和措施，会直接影响企业形象。年初我们针对部门工种多，环节多，岗位分散等特点，对岗位责任制、铁运公司管理办法、管理细则及有关人员的分工情况做了进一步的修订和完善。建立有考勤制度、注销假制度、请报车制度、材料管理等，要求部门人员都能够严格遵守。还制定有关的奖罚制度。以制度约束人，让人人遵守制度，按照分工各负其责，搞好本职工作。同时加强材料使用的跟踪管理，杜绝材料消耗漏洞，把好计划关，促进了材料消耗规范有序，增强成本意识，严格材料消耗，努力实现节能降耗。

3、今年以来，我们对装车班工作高度重视，为保证煤炭外运工作顺利进行，在集团公司领导和相关部门的大力支持下，更换了已使用30余年的装车牵引铁牛机械，安装了新的装车牵引系统，圆满完成了铁牛机房导向轮延伸平直等，改造后新系统牵引力大，双速运行，节省时间，增加称重车辆两节，逐步解决划线计量不准的弊端，为保证销售外运工作奠定了基础。

4、为确保铁运工作顺利开展，保证专线畅通。一年来，多次对道口、巡山人员进行组织学习，强化安全意识，并多次组织有关人员对专线细致考察，查找病害，做到心中有数;在汛期到来之前，组织人员对沿线进行了清障，保证汛期水渠畅通，在每场大雨过后，组织有关人员认真查看，清除隐患。另外，我们分别在今年6月份和11月份对专线信号电缆和道口进行了更换及大修，在搞好本职工作的同时积极配合杜甫街道办搞好创建工作。一年来没有发生一起大小事故，为保证专线工作有条不紊的顺利进行奠定了基础。

5、积极深入一线，做好所包对职工的思想教育工作，经常参加所包队的安全生产例会，与职工同志们谈心，耐心倾听他们的真实想法，并进行耐心指导，解除他们的后顾之忧，使他们全身心的投入到安全生产中去，时刻提醒他们“安全第一，以人为本”的重要性。经常不断的`下井体验一线职工的工作，并提出自己的合理化建议，为企业的安全生产做出自己应有的贡献。

>三、总结经验，查找不足。

今年本部门能够圆满完成集团公司下达的各项工作任务，是和集团公司党委的正确领导和本部门领导的工作作风，以及全体职工的努力分不开的。领导能够以身作则，迎难而上，强硬的工作作风为全体职工做了表率作用，全体职工工作作风端正，尽职尽责，严格遵守各项规章制度，把工作放在第一位，为圆满完成各项任务打下了坚实基础。

虽然本部门在xx年取得了一定成绩，但回顾这一年来的工作还存在一些问题和不足，一是学习不够深入，重视程度不足。二是开拓意识不强、敬业精神不足。三是工作不细致、落实不到位。作风还不够扎实。四是思想认识不到位，有自我满足情绪。结合到实际工作中，主要表现在服务意识不强，开拓市场能力不够，调查市场不及时。

针对存在的问题，我们将在以后的学习和工作中，认真反思加以改进，时时开展自我批评，扎实做好每一项工作，提高自身综合素质。

xx年本部门虽然取得了一定的成绩，但与集团公司的要求还有一定距离。在今后的工作中，我们要学习好的经验，吸取坏的教训，经常了解市场信息，与新老用户保持联系，本着“想用户所想，急用户所急”的原则大搞优质服务。同时搞好党风廉政建设，坚持原则，做到“公平、公开、公正”，以最大的热情服务好用户，创造良好的销售环境，树立企业良好形象，力争在新的一年里，为集团公司做更大的贡献。

**煤炭增产增供工作总结3**

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20\_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

20\_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。

**煤炭增产增供工作总结4**

在过去的半年时间里，我们在公司大政方针的指引下，在分管副总的领导下，始终坚持以经济效益为中心，以企业效益最\*\*为目标，树立“信誉第一、用户至上”的服务理念，以产量定销售任务，通过全体员工的共同努力，比较圆满完成了各项销售任务和指标。

>一、主要目标完成情况

（一）、销售完成情况

前半年共计完成销售优中块吨，金额元；优小块吨，金额44629054元；优沫煤75560吨，金额元；混煤吨，金额元；沫煤吨，金额元；煤泥吨，金额元。总计吨，金额元。

前半年累计销售收入元。煤炭平均价格为元/吨。货款回收率为100%。

（二）、营销队完成情况

1、铲车派出做工 小时 分，合计金额 元。

2、总务部使用沫煤2337吨。

>二、后半年的工作安排

1、基于我公司产量的不断增加，我部将积极进行市场调研，争取大客户，维持小客户，及时灵活调整装货数量，为公司创造良好的效益。

2、加强岗位监督和内部协调工作，不断完善内部管理机制和市场营销机制，逐步规范销售运作模式。

3、加强内部建设，强化业务水平，提高自身素质，搞好优质服务，为公司开拓销售市场提供有力保证。

4、创建学习型部室，形成良好的学习风气，组织学习岗位责任制、企业文化、工矿业产品知识（煤检知识）等，营业室学习关于过磅的有关常识和电脑办公基础，提高部室的整体素质和个人素质。

随着市场经济的发展，我部将致力于建立有王坡特色的市场营销网络，形成完善的市场营销机制。靠优质的产品、健全的服务体系、现代化的管理模式赢得更多客户和市场的信赖。我们一定要争取确保产品质量、服务质量与国际接轨，在国际、国内两个市场上建立相对完善的销售网络。

**煤炭增产增供工作总结5**

会长、监事长、各位副会长、常务理事： 现在，我代表协会秘书处做\*\*市煤炭行业协会200\*年工作总结报告，请大家审议。 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200\*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经营秩序，治理环境污染，减少烟尘排放。在这种形势下，本协会依照《j晾市煤炭行业协会章程》和主管部门的要求，本着为会员单位、为政府和为社会服务的宗旨，积极开展工作，取得了一些成绩，也发现了一些问题。为使今后能更好的开展工作，总结以往，规划未来，下面将协会一年来的主要工作及今后的工作安排汇报如下：

一、 努力为政府服务，协助政府主管部门开展工作： 年初为了配合煤炭经营秩序的整顿，搞好XX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。 3月至5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XX年\_办公厅68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615名，经考核其中达到规定标准的有609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6月20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。 10—11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。

二、针对长期影响我市煤炭经营企业的难题，为给煤炭经营企业服好务，协会做了如下工作： 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，8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10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。 6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。

三、加强协会的组织建设： 随着本市乡镇煤矿整顿验收工作的开展，协会着重发展了30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4名优秀煤炭生产、经营管理者，并于12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讦优活动做出了样板。 总的说来，200\*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XX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。

**煤炭增产增供工作总结6**

协会20xx年上半年工作已告一段落，尽管取得了一些成绩但也暴露出了许多不足，这主要表现在：

>一、协会工作整体性有待提高。

如果以年度为单位确定协会工作的主题，集中力量解决某一方面的问题，无疑将有助于这方面工作的改善。

>二、协会自身影响力仍待提升。

今后工作中应关注两方面问题：一是协会的内部宣传，应加强各会员单位之间的联络，互通信息、及时反馈；另一是协会的外部沟通，应顺畅协会与各相关职能部门、用煤单位的沟通。

>三、协会活动特色性亟需加强。

如协会组织的考察调研活动、煤炭企业与电力企业座谈活动等，如能在已有经验上进一步创新，使之系统化、机制化、标志化，逐步形成品牌，将更有利于协会工作的精进与影响力的\'提升。

当然，对于以上不足，还需要协会各理事单位的进一步磋商协作，需要局领导的支持与鞭策。以下，是协会对下半年工作的一些设想：

1、拟于8月份组织本年度第二批外省煤业市场考察团赴华东省份进行考察。初步确定考察点为江西、安徽、江苏三省，主要针对上述省份的煤炭资源储备和生产情况、主要煤种价格、铁路运力情况、煤炭企业建设及有关用煤单位等方面进行考察调研。

2、拟召开协会本年度外省煤业市场考察调研情况汇报会。该会议由全体理事单位参加，在总结本年度两次外省煤业市场考察调研情况的基础上，完成《年度外省煤业市场报告》，并提出对本省煤炭运销企业的意向性建议，拟于协会年会上向各会员单位发布。

3、为配合20xx年度全省煤炭订货会的顺利召开，拟于10月份组织省内煤、电相关单位召开煤电企业座谈会。

4、拟于11月份召开20xx年度湖南省煤炭运销协会年会。大会将总结本年度协会基本工作情况；补选协会副理事长、副秘书长；向会员单位颁发会员证（牌）及通讯册；讨论协会20xx年度规划等。

5、加强协会的宣传联络工作。依托省局网站和“协会通讯”（待建）两大渠道，及时发布和反馈信息，促进交流和协作。

**煤炭增产增供工作总结7**

近三个月来，随着煤炭市场的回暖，亭南煤业的煤炭销售量也随之好转，进入了紧张而有序的运营机制。

古语有云：磨刀不误砍柴工。就是放在现在的社会中，也深刻指引和提示着我，要在进取工作的基础上，先找准思想方向，既要有着明确的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。

回顾三个月以来的工作情况，扪心自问，坦言总结，在诸多方面存在不足。因此，更要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，在不足方面，从主观方面总结，缺乏经验，心有余而力不足。一直处于摸索一步走一步的状态，在很大程度上存在欠缺强力说服客户，打动其购买心理的技巧，各方面处于量的积累过程。

古语云：故不积跬步无以至千里，不积小流无以成江海。做销售前期是积累客户培养感情期，急于销售产品会适得其反，使客户感觉到我们真的是在卖产品，而不是帮助他们买产品，这样在心里技巧上已经输给了客户。所以没有量的积累很难实现质的飞跃。

其次，从客观方面总结，大尺度的行业转变、适应角色的转换、钻研扎实的理论知识、客户从了解亭南煤业到认可亭南煤业都需要过程。销售不单是跑出来的，销售最重要的.

是要学会思考，针对产品的定位来寻找意向客户。

总之，在这三个月当中，通过与众多客户的沟通和交往，要能销售出去煤炭，必须做到以下几点：

>1、没有最好的产品，只有最适合市场的产品。

这一点尤为重要，煤炭市场持续低靡，供过于求，通货膨胀，买方占领市场，客户不仅在煤质上有严格的要求而且在块型上有十分苛刻的条件，所以要打开销路，必须以最低的成本投资来打造最适合市场煤炭。

>2、客户要的不是便宜，是感到自己占了便宜。

市场配置资源的基础性作用得不到充分发挥，有形的手参与过多，在这种形势下，煤炭的生产及销售没有完全由市场价格机制所引导，市场经济难以体现，所以因客户而异，针对不同的买主，适当放开优惠价，使客户感到自己占了便宜，进而开发更多的中小型客户。

>3、不与客户争论价格，要与客户讨论价值。

始终遵循价格围绕价值上下波动这个价值规律的表现形式，透过亭煤的使用价值来充分体现亭煤的价值，在理论上克服客户的心理障碍，让客户彻底从心里上接受一分钱一分货的理念。通过价值的作用稳定并提升亭煤价格。

>4、没有不对的客户，只有不到的服务。

干好销售，人品第一，思维第二，能力第三。在销售煤炭之前，应先把自己销售出去，因为在很大程度上，客户不只买煤炭，他们更要买的是销售人员的做事态度和服务的精神。

>5、买煤炭不重要，重要的是怎么卖

买方的市场，显然在价格方面一把尺子量到底根本适应不了当前的市场。首先，在严把煤质的基础上，更要发展现有市场和稳抓一部分大型客户的需求量，以防产生垄断。其次，搞好软实力即做好各项基础服务，提升心理战术，打动中型客户，占领中型客户的市场来牵制大型客户。最后，适当调整价格策略，发展最有潜力的中小型客户，作为后续资源，逐步壮大中大型客户，是三种客户源内部相互制约，相互促进。

摸底同行业的生产模式和销售战略及渠道，取长补短，在特定的产业市场结构中，亭煤可以通过制定或选择适当的竞争战略来获得持久的竞争优势。避免流行战略——降价，这样既打到对方也损害自己，形成负面效应，进入恶性循环。

在这三月的实践中，根据对市场信息的采集和对各类客户的了解，总结如下竞争战略：

>1、总成本领先战略。

提高技术含量，以最低的成本打造最适合市场要求的煤炭。

>2、差异化战略。

针对不同的煤种，打造最适合市场的块型；根据不同的客户，创造不同的市场。

实例：有些客户要煤量大，但听到价格不优惠时便会从此杳无音信，相信他们有探价的可能，也不排除实际要煤的客户。

>3、集中化战略。

主攻某个特定的客户群，某煤种系列的一个细分区段或某一个地区市场。

实例：我在与甘肃平凉、天水的中小型客户联系的过程中，他们说：“现在这两地的煤炭市场一直由华煤、宁夏王洼煤、内蒙煤占领着市场，你们的煤要在这里有销路，必须在价格上先压下去他们的价格，才能打开市场，市场打开了以后肯定是你们说了算”。他们说的也不无道理。

调整生产销售结构，形成属于亭南煤业的一条龙生产链。

加快推进传统产业转型升级，转变传统生产方式，调整传统产业结构，走由高投入、高消耗、高污染、低效益的粗放型经济向低投入、低消耗、低污染、高效益的集约型经济转变，即走由“三高一低”向“三低一高”转变之路”。实例：在与外地客户联系的过程中，他们听到运输方面亭南煤业无力顾及时便会戛然而止。这个问题也许是制约亭煤销量的另一个瓶颈。由于当下的现实条件，发展的进度，要解决属于亭南煤业一条龙式的生产链目前难以实现，但相信由此思路，朝此方向发展，走出一条属于亭煤的生产链将会指日可待。

为了节省成本，现在的煤炭销售商多数愿意与生产商建立直接的商业关系，利用好这一点，做好零渠道的各项服务，提高亭煤企业效率。

充分利用信息化带动工业化，互联网时代的到来，颠覆着传统销售模式，间接销售威力巨大，利用互联网，打出亭煤在各大搜索引擎上的曝光率，让全国各地的客户知道亭南煤业，坚信是梧桐慢慢的会招来金凤凰，打造出属于亭南煤业的品牌。

以上是我在这三个月销售工作中的亲身实践和切实的体会得出的一点点微薄的观点及全部的工作总结。

**煤炭增产增供工作总结8**

今年以来，矿山煤矿认真做好煤炭供应的各项工作，积极采取有效措施，努力为煤炭经济社会的可持续发展提供可靠的生产资源。矿山煤矿认真开展了煤炭供应工作，取得了一定的成绩，下面将xx年来的主要工作总结汇报如下：

一、工作情况

一）加强了煤矿供应管理工作。

1、加强制度建设，健全煤矿供应管理制度。根据公司《煤炭供应工作管理办法》规定，结合公司生产实际，制定了《煤矿供应管理制度》、《安全生产管理制度》、《煤矿井下作业安全规定》、《矿井机械设备管理办法》、《煤矿安全生产监理规定》等一系列制度，为煤矿生产经营创造了有力的制度保障，并且有效地保证了煤矿安全生产。

2、加强了煤矿供应的安全生产管理。根据公司《煤炭生产安全工作管理办法》规定，矿山煤矿严格按照《煤矿安全工作规定》及《煤矿井下作业安全规定》的相关规定，认真执行了煤矿安全生产管理制度，建立了煤矿安全生产信息库。

二）强化了煤矿生产安全基础工作。

根据公司《煤矿安全生产基础工作规定》规定，矿山煤矿安全基础工作，主要包括：

3、煤矿安全生产应急管理制度和措施；

4、煤矿安全生产工作应急预案的编制；

5、应急救援设备的购置；

6、瓦斯防治管理措施。为进一步加大对煤矿安全生产基础管理的力度，矿山煤矿采取了多种安全防护措施，使我厂矿山煤矿在煤矿安全生产基础工作能力进一步加强。

三）进一步完善了煤矿安全管理制度。

三）进一步完善了煤矿供应制度。

为了进一步做好煤矿采煤工作，确保煤矿生产安全，我们在煤矿安全生产基础建设上，按照公司要求，制定了煤矿安全生产责任制、安全生产保险制度、煤矿井下作业人员管理制度、《煤矿井下作业安全规定》、《煤矿瓦斯防治规定》等一系列制度，并进行了落实。

四）加大了煤矿安全生产监督检查力度。

矿山煤矿安全监察是一项长期而艰巨的工作任务，在公司领导的正确指导下，我厂在煤矿安全生产方面做了许多工作。在今后的工作中，我厂将进一步加大安全监察力度，严格执行“四定一监理”，强化矿山煤矿安全监察队伍建设。进一步加大宣传力度，加强煤矿安全生产的监督检查力度。

五）认真开展了安全生产隐患排查治理活动。

我厂进一步加大了煤矿安全检查和隐患排查治理力度，严格按照《公司煤矿安全生产隐患排查治理活动实施方案》的要求和相关文件，认真排查安全隐患，落实整改措施和安全责任。

六）做好煤矿安全生产管理规章制度的宣传和学习，提高矿山职工的安全意识和自我保护意识。

七）做好了煤矿安全生产的日常性检查，对排查出来的事故，立即进行了整改，并按规定的期限完成了隐患的登记，做到了xx年一小结，确保安全生产，为矿山煤矿安全生产工作奠定了坚实的基础。

八）加大对煤矿安全隐患的排查力度

**煤炭增产增供工作总结9**

在这近一年中，我对煤炭行业及行业客户有了更深的了解。为了能更好的做好销售工作，也为了能在四季度里更好的完成公司所分配的任务，综合自身情况，我的反思如下：

>一、自身能力不足

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。

>二、销售意识的不足

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，刚一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。

>三、前怕狼后怕虎的思想

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。

>四、谈判技巧较弱

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。

>五、执行力不足

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。

>六、第四季度工作展望

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，才能充分溶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。

第三，意识上：无论在销售还是产品知识的学习上，摒弃不好的性情，用积极向上的心态，学习他人的长处，学会谦虚，学会与上司、朋友、同事更加融洽的相处；

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。

**煤炭增产增供工作总结10**

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。

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。

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。

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》。

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。

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。

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，共同根据规程取样，并认真填写《煤炭取送样登记》。从而使煤炭取样工作达到规范化，增加煤炭取样工作的公正性。

建立了《煤炭到货记录》煤炭到达专用线后，煤库检斤员都能认真检验、抄写车号、并登记到《煤炭到货记录》上。

质量控制

在质量控制过程中煤库全体接车人员都能做到“一看、二检、三烧洗、四监督、五筛选”既在煤炭到达专用线后煤库工作人员及取样员亲自上车厢查看煤炭在车皮中所占比例，检查煤炭质量，发现异常情况除正常取样外，采取多种检验方法，发现问题，单独堆放，及时请示领导进行处理。

内业工作

根据煤炭实际到货情况及煤炭出库情况及时认真记帐、对帐，能及时准确为领导提供有关数据。并能将有关各项资料进行规类存档保管。

在今年的煤炭管理工作中，全体职工都表现出了勤奋工作，踏实肯干的工作作风。在完善管理工作落实制度的同时，也提高了自身素质。在技术练兵方面，组织了全体人员进行学习，对北四矿煤炭到线接车确认后，从煤炭在车上、开箱至卸完，进行整体的观察，对煤质有了初步的了解，结合对比化验结果得到了综合认识，其在以后的`实际工作中起到了重要的作用，最终做到严把进口关。在保质上垛前提下，煤炭接收工作中煤炭的入库数量尤为重要，全体职工将煤炭下线流失问题当作工作态度来看。我部门全体职工分两班，无论刮风下雨做到了装卸队扫净煤炭关车厢，从不让一克煤从自己的手中流失。在实际工作中也涌现出许多好的同志，好的精神。如石运庆同志的父亲病重，由于当时为煤炭进高峰期，身在外地的他没有请过一天假，把工作认真圆满的完了，得到了总公司领导的好评。

在煤炭的出口问题上，也做到了分炉型按煤质出煤，按需出煤，严格检斤制度。这样才能做到计量准确，成本真实可靠。

今年，我部门在总公司领导的大力支持下，在全体煤管办职工的辛勤努力下，煤炭管理体制已经形成一定的模式，也达到了一定的效果。我相信在年里，在总公司领导的监管下，夯实基础，继续建立建全管理机制的同时，为全公司一线生产单位做好服务工作。一分耕耘一分收获，这就是我部门全体职工的工作本色。

**煤炭增产增供工作总结11**

我厂认真按照《煤炭供应市场化运行规定》的要求，结合我们生产单位的实际情况，在全厂职工的共同努力下，较好地完成了本年度的各项生产经营目标，并取得了较好的经济效益和社会效益，现将本年度的各项工作总结如下：

一、主要工作措施及成效

今年我厂在安全生产方面主要开展以下工作：

1、建立健全组织机构、健全安全生产责任体系、落实安全生产责任制

今年，我厂成立了以厂长为组长、各班组、各科室负责人为成员，各班组长为安全生产第一责任人的安全生产领导小组，建立安全生产管理制度、操作规程、各类事故应急处置预案、设备、工具等安全操作规程，层层签定安全责任书，明确安全责任与安全措施，并与各单位相应签定安全责任书。

2、落实各项规章制度，强化安全管理

3、完善制度建设，强化责任体系建设

为使我厂的管理工作有效、有序运行我厂制订完善了各项管理规定，并根据厂安全生产规定及厂安全生产要求，认真组织学习，使全厂职工牢固树立起“安全第一”思想，提高认识，明确了安全生产责任，并与各班组、各科室签订了《安全生产目标管理责任状》。通过学习，使全体职工真正明白安全的重要性，增强职工的安全意识和自我保护意识。

4、开展隐患排查治理工作，做到隐患排查治理与专业管理紧密结合

我厂制订了《安全隐患治理制度》，并根据我厂实际情况，在厂内建立了隐患排查治理工作长效机制，从厂长到班组成员、各部门的“安全小组”都能做到每日对厂内的生产设备、工具、设施等进行全面的隐患排查治理，做到有检查、有记录、有整改，有整改，并做好检查记录。各级人员都能积极参与厂、车间的安全管理和其他工作，并能把隐患排查治理工作做的深入、到位。

二、工作成效及取得的成效

5、安全工作常抓不懈，确保各项工作落到实处

6、我厂生产活动基本形式多样化，安全意识深入人心，安全工作取得了一些成绩，但安全隐患绝大部分不能存在，比如：设备缺陷较为突出，安全管理不到位，设备操作手柄不灵活，操作不当，事故发生后大部分人员都能做到现场整改不隐瞒不报、一问三不自，违章操作、违反操作规程的现象还比较突出，个别人员还未能真正掌握安全技术知识和自我防护能力，还有待于进一步提高。

7、安全教育、培训及考核制度落实到实处，取得较好效果，安全管理人员的责任心较强，安全技术培训率和人员安全素质有显著提升。

8、在安全工作的基础上我厂制订了《安全工作制度》和《事故应急救援预案》，并在生产活动中进一步细化安全责任，层层签定安全责任书，从而形成了全员、全方位、全过程的“安全生产月”、“

**煤炭增产增供工作总结12**

进入20xx年以来，湖南省煤炭运销协会在省煤炭局的正确领导、省局张八旬局长及行管处领导的直接关心和全体会员单位的大力支持下，本着“高效、创新、务实”的工作理念，着力“会员发展、组织完善、市场调研、会议协办”四大任务，取得了一定的成绩，以下谨对此做简要回顾：

>一、积极发展会员单位，壮大协会力量。

今年3月1日，协会在普瑞温泉酒店召开了第四届理事会第三次会议。会议就本年度会员发展工作进行了细致部署，并吸纳娄底市辉鹏投资集团总经理邓建辉先生为协会副理事长，这是协会建立以来首次吸纳民营企业会员单位，此举对壮大协会力量，团结省内不同所有制形式的煤炭运销企业，共同促进湖南煤业市场繁荣创造了良好开端。紧接着，协会又向各地、市、州煤炭局下发了《湖南省煤炭运销协会关于发展个人会员的通知》，面向全省煤炭批发经营企业业主发展个人会员，此举得到了相关单位地积极响应。截至6月份，协会新发展团体会员单位4家，个人会员单位122家。目前，协会已初步形成了以各地、市、州煤炭行管机构和国有煤炭企业为主体，集合不同所有制形式煤炭运销企业，团体会员与个人会员相结合的组织架构。

>二、完善组织制度建设，规范协会管理。

>三、组织考察调研活动，加强交流协作。

在成功组织了20xx年度协会部分理事单位赴山西、河南调研煤业市场的基础上，今年5月21日—30日，协会又组织白沙煤电集团、长沙矿业集团、郴州市煤炭局、娄底市煤炭局和湖南省煤炭公司五家单位赴云南、贵州、四川三省进行了为期十天的.煤业市场考察调研活动。考察团先后走访了六盘水市煤炭局、云南省东源矿业集团、四川省煤业集团等十数家单位，对上述三省的煤炭资源储备、铁路运力状况、煤电协调机制等作了细致调研。考察团一致认为：比较外省煤到湖南各电厂的价格与湖南省内煤炭到各电厂价格及市场供需情况，电煤价格尚有30—50元的上调空间，建议电煤价格在现有基础上作适度上浮；在煤炭运销机制方面，应合理外调煤炭，既保证供给，又不影响本省企业利益，稳定省内煤业市场。

组织年度外省煤业市场考察调研将作为协会的一项长期工作予以落实。今后，除组织考察调研活动外，协会还将依托考察获得的资料发布年度外省煤业市场报告，同时借考察调研活动搭建会员单位与外省同行的交流、协作、营销平台。

>四、协办煤炭订货会议，维护会员利益。

每年一度的全省煤炭订货会议是全省煤炭运输、电力、其他用煤单位之间的一次重要聚会，关系到当年度省内煤炭市场稳定。协会在省煤炭局的领导下，有力地协助了煤炭订货会议的组织，同时，协会理事会议制定的《关于20xx年度电煤订货的原则意见》，从维护煤炭产、运、销企业利益的角度出发，通过形成合力，发挥了积极作用。

**煤炭增产增供工作总结13**

会长、监事长、各位副会长、常务理事：

现在，我代表协会秘书处做××市煤炭行业协会年工作总结报告，请大家审议。

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经营秩序，治理环境污染，减少烟尘排放。在这种形势下，本协会依照《晾市煤炭行业协会章程》和主管部门的要求，本着为会员单位、为政府和为社会服务的宗旨，积极开展工作，取得了一些成绩，也发现了一些问题。为使今后能更好的开展工作，总结以往，规划未来，下面将协会一年来的主要工作及今后的工作安排汇报如下：

>一、努力为政府服务，协助政府主管部门开展工作：

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\_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。

—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。

>二、针对长期影响我市煤炭经营企业的难题，为给煤炭经营企业服好务，协会做了如下工作：

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。

>三、加强协会的组织建设：

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、经营管理者，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讦优活动做出了样板。

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。

**煤炭增产增供工作总结14**

一年来，在市煤炭工业协会的正确领导和大力支持下，xx工作站充分发挥协会自身优势，通过“一强化四推进”，取得了明显成效，在加大为煤矿服务的同时，也圆满完成了市煤炭协会下达的各项工作目标，现将一年来的工作简要总结如下。

>“一强化”，即强化自身建设。

xx工作站为充分适应当前工作需要，确保协会各项工作能够严格落实，在强化自身建设上，坚决做到了“两落实”，一是落实办公场所。利用现有资源，在县煤炭局办公楼三楼设了办公室，并配备了所需办公用品。二是落实人员。我们结合自身实际在局办公室选派了两名工作人员兼职工作站日常工作，为工作的正常有序开展提供了保障。同时，我们对工作站工作人员进行了内部培训，认真学习了市煤炭工业协会章程和有关文件，并制定了学习制度，力争使大家尽快熟悉、融入工作站的各项工作，提高工作能力和服务水平。

>“三推进”，即推进会费征收、推进技术服务、推进业务统计。

一是推进会费征收。合理合规的会费，是协会发挥好自身工作职责的基础。正是基于这种认识，xx站克服因资源整合而引发的不能正常生产、不能正常换证和全县煤炭产业经历大洗牌、大变革而引发的大阵痛致使多数煤矿步入严重的经济困境的不利局面，便被动为主动，积极与局各业务股室及各生产、建设矿井沟通，使20xx年的会费征收工作取得了较好的成绩，截止目前，共收取6个矿井会费累计12万元。

二是推进技术服务。为会员单位及时提供煤炭行业最新信息与技术，大力推广新工艺、新材料、新设备，是煤炭协会所具有的自身优势，更是煤炭协会为会员单位搞好服务的的有效途径。今年来，我们按照市协会下发的各类文件精神，及时把文件转发至各会员单位，要求他们结合自身实际积极参加，从反馈意见来看，效果不错。为进一步加大对会员单位的技术服务与沟通交流，下一步我们将深入各会员单位进行广泛调研，征求会员单位的意见，了解他们对协会服务会员单位的所盼、所想，提高协会工作的针对性、有效性。

三是推进行业统计。我们在完成市煤炭协会承办的《煤炭工业年鉴》编撰上，圆满完成了供稿任务。

>当前存在的主要问题及20xx年工作打算：

存在的主要问题：因本人所处工作岗位性质，在学习上对市协会文件精神领会不透，在工作上积极性不太强，参加协会组织的各项活动不主动，在与协会各位领导沟通上不多，交流不多，等等，这些问题的存在，为切实做好协会的各项工作起到了制约作用，在今后的工作中，我们将进一步强化自身建设，切实履行好服务煤炭企业的宗旨，大力推进科技进步，拓展服务领域和为煤矿服务的能力，积极完成协会和领导交办的.各项工作任务，坚持用好的思想和业务素质指导行动，用好的行动赢得好的业绩，用好的业绩赢得企业的赞誉，用好的赞誉推动和加速xx站的各项工作，使xx站的工作始终走在全市前列，充分发挥好煤炭协会的作用，为市煤炭协会的发展贡献自身的力量。

**煤炭增产增供工作总结15**

在上海世纪集团股份有限公司公司南海分公司担任员一职，回顾这段时间来的学习，我主要从以下几个方面总结这段时间的工作。

>一、工作内容介绍

首先介绍一下我的工作内容，由于是刚毕业没多久，公司就给我们安排了专员，是我从大学开始就学习的一门课程，也是我的第一门课程。这段时间的工作我觉得有很多的地方都值得我去思考，我觉得自己还要继续学习，这是一件非常有挑战的事情。

在这段时间的中，我的额是比较少的，虽然这段时间的业绩有所提升，但是自己还是有很多的地方需要继续努力的，所以在工作中我还是有很多地方需要继续努力的，这段时间的工作，自己的主要工作内容就是跟客户沟通、了解客户的需求，在这段过程当中，我还是有很多地方需要继续努力的，这让我觉得很有意义的一个就是我能够更加的融入这个集体，这也是我一直以来想要继续努力的方向。

>二、工作心得

首先是工作，在这一方面自己还是需要继续努力的，这也是我一直以来想要继续努力的方向。这份工作不只要自己的产品有问题，还要自己有问题的地方，这就要求自己对自己的产品很熟悉了，所以在之后我还是会继续的.学习这些方面的知识的，这样才能够让我能够更好地去做好这份工作，在工作当中，我还是会继续保持的一个端正的态度，继续去努力的。

这份工作不只是简单的，同时也是对我们这个集体的一种责任，所以我需要继续努力的，这一点是我一直都在提高的地方。我觉得这段日子的工作自己还是做得很不错的，在这里我也总结一下自己的工作。

>三、工作成果

在这段工作上，我认为自己是有很多的地方是需要继续保持下去的，所以对于自己这段时间的工作情况，我也一直都比较有信心，我希望自己能够在下一阶段的工作当中能够继续保持下去。

这份工作不只是简单的，还是需要我们认真的做好的，这也是我一直都在追求的一件事情。我相信这一点会一直都在提高，我相信这也是我的一个态度。

**煤炭增产增供工作总结16**

市场营销部自5月份成立以来，以公司煤炭产品销售经营效益最大化为原则，配合煤炭经营分公司全面做好资源、产品与市场匹配工作。工作总结如下：

>一、成立党小组，以党建引领推动市场拓展

在中心党支部的引领下，部门及时成立党小组，加强党小组建设，树立党建工作与业务工作“互融互促”的理念，一是通过划分部门市场组与效益组积极推动落实党小组工作部署，把党建工作成效转化为业务拓展活力和提质增效再提升实力，以党建引领推动市场拓展与公司品种煤增量增效行稳致远。二是规范和建立党小组内页管理制度，对标示范、打造标杆，发挥党员先锋模范作用，建立“党小组+特色业务”工作模式，提升党小组工作能效，营造争当先进良好合作氛围，实现党建与业务的“互融互促”。

>二、建章立制，各项工作有序开展

为了保证新成立的市场营销部各项工作有章可循，有据可依，市场营销部依据中心相关管理办法并结合自身实际，在广泛征集意见的基础上开展了以下工作，一是根据公司及中心定编定员指导意见，充分根据部门业务特色明确各岗位业务职责，编制了《市场营销部岗位说明书》；二是为营造竞争有序、积极向上的工作氛围，培养员工敬业精神、团队合作和服务意识，施行“激励先进、”的\'价值引导导向，促进部门工作成效稳中有升，依据《煤炭经销中心20xx年员工绩效考核管理办法》指导意见，坚持“公平、公正、透明”的原则，结合市场营销部工作实际，制定了《市场营销部绩效考核管理办法》，为部门各项工作开展提供制度保障。

>三、开拓市场，提升公司品牌效应

20xx年5月6—9日，公司副总经理王伟组织经销中心、洗选中心相关业务人员赴广西协助煤炭经营分公司广西办事处开展煤炭市场走访调研工作，开发下水原料煤市场。本次调研集中走访了华谊能化钦州化工、靖西天桂铝业、广西盛隆冶金、国投钦州电厂、国华北海能源等五家企业，建立了沟通渠道并达成了合作意向。

针对韶钢开展第二批备煤试烧工作，受疫情影响，韶钢公司接货后，未能参与现场试烧工作。通过网络视频及线上沟通，每日跟踪现场写实情况，及时沟通了解客户需求，做好神东煤试烧全过程跟踪，加强与客户效益分析论证，实现提质增效，确保神东煤的品牌效益。

**煤炭增产增供工作总结17**

xxxx镇原有13座煤矿按照省、市煤炭产业“十关闭”政策要求已于09年5月15日前全部实施灌浆封堵工作。关闭煤矿的安全监管工作则成为我镇一项长期而艰巨的任务，针对今后监管工作的长期性和艰巨性，我镇党委、政府高度重视，召开专题会议，制定了安全监管实施方案，成立了以书记、镇长为组长，各村书记及主任、镇煤炭公司、驻镇地矿站等为成员的安全监管队伍，从关闭煤矿以来，我镇煤炭公司协同驻镇地矿站对辖区内已关闭取缔的55座矿井进行了一个多月的实地堪查，共排查井口数129个，并拍照、登记、备案，这项工作已初见成效，截止目前我镇辖区内无一例死灰复燃现象。具体监管办法如下：

1、由分管煤矿副镇长牵头安排镇煤炭公司人员每月对辖区内已关闭取缔矿井进行一次巡回大排查，每到一处都要拍照、登记、存档，发现任何一处可疑迹象，都要调查清楚，并随时与各村负责人电话联系，发现问题后镇、村有关人员共同到现场，迅速做出处理，及时封堵到位，保证做到村不漏矿，矿不漏人。

2、镇政府专门给煤炭公司配备一辆专车，专用于每日查矿，每月提供450升油（每月比镇领导用车多出150升油），从而确保车辆转到位、走到位。

3、镇煤炭公司现有人员15人（包括司机1人），分2个组，每组7人，一组负责南片煤矿，一组负责北片煤矿，一车两组轮流转矿。每天坚持早上8：30出发，每次平均转3—5座煤矿，每月不得低于20次，每月循环转矿至少一次。

4、为了日常监管的.合理性和有效性，我们把关闭矿井监管分为重点、一般、非重点三类。对于非重点矿井每月巡查至少一次，对于一般矿井每月巡查至少两次，对于重点矿井则视情况每月至少巡查5次以上。

今年以来我们共巡查井口226次，查出各类问题共6起，一类是白庙峒山沟煤矿、窨顶沟煤矿、小窑沟煤矿先后被不法分子私自打开井口想盗取井下资源，但我们及时发现予以制止，联合所在村一同雇用重型机械进行了重新封堵；另一类是五台湾煤矿、灵丘通胜煤矿、竹林寺煤矿在夏季因雨势过大，防洪渠被堵而冲开井口，我们巡查人员在日常巡查中发现后，立即通知所在村监管负责人在3日内进行了重新封堵。截止目前，镇辖区内所属关闭井口一切平稳，无任何打开迹象。通过这几年来的巡查工作，我们认为关闭井口的监管工作关键在于辛苦巡查转到位，查看井口走到位，发现迹象堵到位，只有常抓不懈、不遗余力的抓好本职工作，实际关闭井口也就真正监管到位了。

**煤炭增产增供工作总结18**

>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，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\"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20xx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。

**煤炭增产增供工作总结19**

7月7日供销分公司正式挂牌成立，煤炭购销部人员于8月初陆续到位，定员定编5人。为了完成渝能公司下达的目标任务，在公司领导的带领下，煤炭购销部全体人员群策群力，在8月份实现了煤炭购销工作零的突破，现对两个月来煤炭购销部的工作汇报如下：

一、经营思路及业绩

煤炭购销部刚刚成立，工作人员来自各个行业，对煤炭购销业务都不熟悉，加之没有客户资源，没有煤炭资源，在此情况下，经过多方考证和走访，最终形成了一个思路，就是利用我公司现金流进行煤炭购销工作，在南桐矿业公司的支持下，煤炭购销部积极寻找供煤单位，采取直供的方式（供货方自行负责煤炭的数量、质量），于8月13日实现了突破，既启动了煤炭购销业务，又直接锻炼了队伍，使工作人员初步了解了煤炭购销业务的流程。由于煤炭直供给南桐矿业公司，大大降低了我公司的资金风险。到9月9日为止，实现了原煤购销3255吨、精煤购销1319吨的购销业绩。

二、客户调研

没有调查就没有发言权，煤炭购销部首要的工作就是展开市场调研，了解供方市场，调查需方市场，两个月时间，我们走访了桐梓、大方、遵义、万盛各区县境内的部分煤炭生产、加工、贸易企业，以及遵义县境内的部分用户单位：桐梓走访了徐矿集团的花秋一矿、二矿，渝能的官仓、吉源煤矿。

遵义走访了南江贸易公司、三才洗选厂、三辰贸易、拉法基水泥厂、遵义氧化

铝公司，鸭溪电厂等单位

万盛走访了南桐矿业、新博洗选厂、长源煤业、振兴煤业、瑞豪贸易公司从走访中我们了解到，现鸭溪电厂库存在5万吨左右，该厂每天正常耗煤量约120xx吨左右，进煤量每天为9000吨左右，日耗库存3000吨，在此情况下，电厂已经停运2台30万千瓦的机组。遵义氧化铝厂全年用煤量约为70万吨，每天耗煤约20xx吨左右。

现给我公司供货的.单位中：长源煤业库存在4000吨左右，瑞豪贸易公司库存在20xx多吨，新博洗选厂日产200多吨精煤。

三、合同管理

所有的煤炭购销业务均签订了煤炭买卖合同，严格按照合同的会签制度，层层审核，严格按照合同签署授权委托的内容与范围进行合同的签署。在合同的管理方面，专人负责，分类管理。

四、队伍与制度的建设

为尽快进入角色，适应煤炭的购销工作，除用传、帮、带的方式直接参与煤炭的购销工作，还不定期的组织大家进行理论培训。现正在制订系统的培训方案，要让煤炭购销部的每一位员工在最短的时间内从门外汉成为煤炭购销行业的熟练人才。

在制度建设方面，正在制订各工种岗位责任制并逐步完善煤炭销售管理办法、煤炭外购管理办法等内控制度。

五、存在的问题

1、煤难买

目前贵州地区的煤矿受整合这个大政策的影响，50%以上的煤矿停产整顿，产能大幅下降，加之贵州地区严重干旱，水电无法正常运行，所以矿井所产原煤主要用于完成电煤任务，不能外卖。尤其是近段时间，因为全国少数民族运动会在贵州召开，贵州省公安厅下文，在9月4日至9月21日期间停止炸药的供应，所有煤矿被迫停产，造成煤炭更加紧张。

在价格上，贵州各地加大征收煤炭出境调节基金的力度，间接促使煤炭价格上涨，增大采购成本，加大了贸易难度。现遵义县调节基金为150元/吨，毕节地区为250元/吨，桐梓县为80元/吨，地区不同，煤炭出境调节基金不相同。

2、煤难运

贵州省确保电煤的九大措施中，明确封关政策，动用各种手段，把持铁路、公路各个关口，严控煤炭外流。针对电煤任务，对政府各级领导启动问责制，加大处罚力度，更加大了煤炭的流通难度。据了解，途径遵义的煤炭，多数被以种种理由没收或强行送往电厂充电煤。

3、质难控

经过与多家煤炭用户单位接触，在《煤炭买卖合同》中都有煤质不达标被没收的条款，现在原煤比较紧俏，所有矿井均为先款后货，挖出什么煤就供应什么煤，煤质不稳定。由于我公司无配煤场地和人员，无法掌控质量。在运输过程中，换煤现象严重，基本形成流水线作业，在10来分钟之内，就能够完成整车煤的卸装流程，让人防不胜防。

目前，我公司正处于建设过程中，部分设备未到位，如计量衡、煤质化验室等，造成了我公司在煤炭购销工作中无法计量，也无法掌握煤炭的准确质量。

但质量是煤炭购销中最关键部分，水分、硫份、热值的偏差将决定煤炭是否合格，煤质是肉眼无法分辨的，只能依靠设备来进行化验分析。

鉴于以上情况，建议在保证资金安全的前提下，逐步有序的开展煤炭购销业务。

**煤炭增产增供工作总结20**

>一、1—9月份工作回顾

（一）煤矿安全生产情况。1－9月，全县35对煤矿共生产原煤万吨，与上年同期相比，原煤产量增加万吨，增长，实现产值亿元，同比增长40％，出关煤万吨；实现税费收入万元，与去年同期持平。发生煤矿安全事故1起，死亡5人，事故起数同比去年下降75%，死亡人数同比去年上升20%，百万吨死亡率为，与去年相比上升，煤矿安全生产形势严峻。

（二）强化安全发展意识，抓好煤矿安全生产工作，落实煤矿片区监管责任制，建立安全生产互保联保体系。一是增强安全发展意识，确保安全生产。我局认真落实国家、省、市关于安全生产的各项法律、法规，切实强化煤矿安全监管和促进全县煤炭产业的发展，始终把煤矿安全生产作为工作中的重中之重；二是落实监管部门的主体责任，确保“以责保安”。认真落实煤矿安全监管责任，建立目标责任管理考核体系，形成一级抓一级，层层抓落实的良好工作格局。年初县政府与县直有关部门和各产煤乡镇政府，我局与各乡镇煤管所、各煤矿企业，层层签订目标管理责任书，实行煤炭行业主管部门领导包片、干部职工包矿，以及乡（镇）领导包村、安监员驻矿负责制，逐级落实煤矿安全生产工作责任，将安全生产责任环环相扣，形成严密的安全责任体系，确保了煤矿安全生产工作各项措施落到实处。

（三）严格标准和程序，坚决把好煤矿复工复产验收关。在扎实抓好春节期间煤矿安全工作的同时，结合实际，制定了《某某县煤矿春节后复产验收工作方案》,明确复工复产验收程序和相关要求，坚持原则不放松、标准不降低，现场检查合格一个，批准恢复生产一个。对达不到复产条件的煤矿一律不予验收通过，责令煤矿落实责任，强化监管，限期整改；对停而不整或借整改为名进行生产的煤矿，坚决从严从重处罚，并责令停产整顿，截止9月

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找