

# 水果运输员体育教案 不同标的运输合同(实用7篇)

作为一位兢兢业业的人民教师，常常要写一份优秀的教案，教案是保证教学取得成功、提高教学质量的基本条件。那么我们该如何写一篇较为完美的教案呢？以下是小编收集整理的教案范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 水果运输员体育教案 不同标的运输合同篇一

二. 标的. 数量价款见清单。

三. 运输起止地点有时间要求：

\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日 时由 出发，\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日之前到达到交由\_\_\_\_\_ 收货，电话：\_\_\_\_\_。

四. 运输费付款方式：本次运输费每吨为总额为\_\_\_\_\_ 元，)已付余额 \_\_\_\_\_元。货到付清。

五. 违约责任：遇不可抗力，使本合同无法按期履行造成的损失，按《民法典》的规定解决。

六. 合同争议的解决方式：本合同在履行过程中发生的争议，由双方当事人协商解决，也可提交 仲裁委员会仲裁，(2)依法向人民法院起诉。

七. 其它约定事项：

八. 本合同一式两份，甲乙双方各执一份。本合同经双方签字(盖章)后生效，合同履行完毕后终止。

## 水果运输员体育教案 不同标的运输合同篇二

20xx年在上级部门的正确指导和总公司的正确领导下，通过分公司领导和广大干部职工的努力奋斗，大胆开拓，扎实工作，取得了一定的成绩。

经过20xx年一场突如其来“sars”的“洗礼”，公司效益激剧下降，看起来天天是有那么多的车在跑，却因为站场条件差、车辆档次低、车况差，票价上不去，整个运输市场呈现“买方市场”，公司陷入了低谷困境，收入连创“新低”，处于这样一个危机关头。

公司领导果断决策，本着“两手抓，硬件先行”的原则，在公司财力十分紧张的情况下，一如既往的对车站加大投入，在前年投资20余万元修建下水道、围墙、混凝土车坪、厕所和去年投资8万余元维修候车室、更新站场设施及修建隔离护栏的前提下，今年上半年又投资7.5万余元率先在总公司范围内安装了录像监控系统。

下半年投资8.8万元修建了车辆检测站等设施，继续完善优化了站场环境，另外积极为车辆经营者提供优惠、出面担保贷款，在今年春节前基本上将全司跨省班线旧车全部换为高档空调影视卧铺车，另外全年预计共更换新车21台，一方面提高了车辆档次，消除了安全隐患，另一方面也吸引了旅客，抬高了票价，提升了经营环境的“人气”，更重要的是在春运即将来临的'关键时刻，补充了运力，解决了车辆不足、档次低有客不能拉，有客不愿坐的燃眉之急，为今年春运的大丰收打下了坚实的基础。

运输生产的环境改善了，并不意味着客源滚滚，钱从天下掉下来，还需要以我们优质的服务、以人为本的经营理念、业务扎实的服务人员等方面来吸引旅客，让他们体会到什么是“宾至如归”的感觉，什么是家庭式服务，我们不但要他们乘我们的车，还更要坐回头车、放心车。

首先我司集思广义，建立健全了以岗位责任制为主的包括劳动纪律制度、安全管理制度、财务管理制度、工作交接班制度等十多项规章制度，并分发各职工组织学习，在工作中突出以制度管理的特点，体现了公平性、透明性及适用性，受到了广大职工的。

另外针对个别工作不扎实，无责任心，不能胜任工作的班组成员，毫不心软，按“能者上，庸者下”的原则，进行了调换，在今年十一月份，车站更是在内部班组工作体制上“别走途径”，敢于突破，全站工作人员一律分为两个大组，下达任务，公平竞争，工资浮动，按劳取酬，打破了原来那种“有人没事干，有事没人干，干不干都一样”的状况，现在人人争着做，抢着干，极大的提高了职工的积极性，人人有了动力和压力。

为提高服务质量，树立文明“窗口”，我司开展了“交通杯”劳动竞赛，围绕“优质、安全、速度、效益”四大目标，充分调动广大干部职工的思想道德、科学文化、技术业务素质，通过一系列的主题劳动竞赛活动，促进了我司经济经济效益的飞跃提升和“两个文明”建设的全面发展。

从4月份起，至今已举办了五期业务知识培训，300余人次参加了听课，在6-8月份还分三期举行了职工业务知识考试，共计发放学习资料100多份，全体上岗职工全部参加了业务知识考试，通过率100%，每个月我们还分班组组织学习安全知识，并要求人人撰写学习心得体会；另外在全年长期开展岗位练兵活动，做好真正切实把提高职工素质。

上下面貌焕然一新，职工的业务素质也得到了极大的补充和提高。

通过我们的努力，企业和个人的经济效益都得到了提高，到年底，公司预计实现招揽收入1200万元，比原计划增加50万元，增加4%，同比增长250万元，增长18%，职工的工资每月

同比增长100元，全年增长1200元，而且基本上实现了人人上岗，并为每位职工订做制服两套。

“一年之计在于春”，春运对于我们运输企业来说更是至关重要，春运工作的好坏直接关系到我司全年的效益。

领导重视、机构健全是做好春运工作的关键，为此我司专门成立了以经理为组长，书记、副经理为副组长，其他各二级单位党政一把手为成员的“春运工作领导小组”，对春运工作做全面组织领导，同时根据工作的需要及春运工作的特点，还成立了“春运安全领导小组”，“冬季防冻防滑工作领导小组”，“冬季安全护送领导小组”。

“防治sars应急预案领导小组”，“高致病性禽流感防治工作领导小组”，并制定了“20xx提慈利分公司春运管理办法”，“春运车辆管理规定”，“春运安全管理规定”对春运的各项工作分工明确，责任到人，确保了春运工作的顺利完成。

精心组织、运力充裕是做好春运工作的基础，在春运前我司在科学预测旅客流量，分析客流规律的基础上，制定了适应市场需求的运输工作方案和应急预案，如“春运期间动力应急预案”，“春运期间事故处理紧急预案”“春节期间后勤保障预案”，成立了“春节道路运输紧急运力组织调配指挥中心”，准备了较为充裕的运力，基本上满足了旅客的出行需要。

采取措施、严格管理是做好春运安全的保障，运输安全历来是春运工作的重中之重。

由于今年春运安全目标明确，抓得早、措施严，使运输安全形势好于往年。

春运开始前，我司对投入春运的运输工具、设施进行全面检查，对所有春运参运车辆强制进行了一次二级维维护保养，

坚决落实各项安全措施，加强了对司乘人员的教育，增强安全意识，采取有效措施，严防驾驶员疲劳驾驶和超速行驶，并广泛发动宣传严禁携带“三禁品”上车，依靠公司领导及全体干部职工的共同努力，凭着广大司乘人员高度的责任心和职业道德，取得了春运期间无一起大小事故的好成绩。

在其它方面，我们转变观念、改善服务，全面提高春运质量。

为广大旅客提供了更为舒适、便捷的运输服务，为旅客排忧解难，让旅客走得顺心舒心，在这之中涌现出一批让人感动的人物事迹，如稽查员曹炎同志身体有伤，仍坚持在春运工作的最前线，就是在手术后钢针断裂出体外的情况下也不肯回家休息，其敬业、爱岗、爱企业的精神令人感动。

通过以上措施和努力，今年春运实现开行班次8779个，完成客运量12.199万人，省际加班218车次，包车23趟，地际加班85车次，创营收360余万元，比去年同期增长28.6%，为历年之最。

我县的客运市场并不是“风平浪静”的，特别是在长途客运市，因为客源相对较好，票价较高，效益较好，是我司的一条黄金线、经济线，占我司整个招揽收入的近50%。

在市场经济杠杆的作用下，有许多的外部车辆同我们抢市场，拉客源、争这一杯“羹”，同时内部的车辆经营者也是千方百计，想尽办法钻企业的空子，偷客使客，为自己“创收”，再来这些年来随着运输市场放开而形成的一个特殊的买客卖客、私设站点的职业——“票贩子”，从中搅浑水，牟取暴利。

面对各方面的挑战，在公司领导的周密部署和安排下，我们一方面从外部争取有关主管部门的支持和配合，对违反《湖南省道路运输条例》和其它法规，私设站点、买卖旅客牟利的“票贩子”采取行动，予以打击；从内部我们同公安部门取得联系。

由他们在我司车站设立公安执勤室，每天有民警值班巡视，极大的威慑了这些不法分子，另外我们率先在总公司范围内安装了录像监控系统，在站场范围内安装了5个摄像头，为打击长期以来困扰我司的“票贩子”现象提供了有力的依据，并解决了站场秩序管理难，缺乏现场证据导致处罚更难的问题。

到目前为止，站场内外的“票贩子”现象有效的得到了遏制，得到了广大车辆经营者和旅客的一致好评。

由于我县是途经沿海发达地区的必经之地，长途客源较好，于是一些过境车辆为争抢这块“肥肉”，一是降低票价，二是私设站点，雇请“票贩子”拉客，三是超载超员装客。

这样我司的客源被他们抢去不少，长途班线车辆的效益迅速下滑，尽管我们也想了不少办法，如向有关部门反映，治理私设站点问题，还有派车到下面各乡镇接送旅客，更有的车辆经营者一时冲动，在外拦堵过境车辆，但这些办法都只治得了一时，治不了一世，风头过后，又是原样，真是伤透了脑筋。

为此公司领导经(权属领导参加的)车辆联营座谈会，与会各位人员畅所欲言

各述己见，最后基本上达成“按线联营、利润分成、风险共担”原则的走车辆联合经营的这样一条路子，变过去窝里斗为现在的一致对外，企业和个人共同增长经济效益的双赢局面，为今后公司的线路经营管理带来了新的思路，为明年公司效益的进一步提升打下了良好的基础。

对于内部车辆偷客使客，私收票款的问题，我们加强稽查盖章制度和现场的售票管理，稽查盖章制度是我司的一项老制度，为使之不流于形式，我司曾多次召开生产会强调此项制度，并反复推敲稽查点的位置。

最后将地点由原来的常德、长沙方向迁至地处石门、常德分路的三岔路口，更好的发挥了稽查的功能和价值，同时公司多次组织对稽查点进行明查暗访，考查工作人员的责任心和业绩，今年全年稽查点共补票50万元，其中春运30万元，共增收6万元。

运输公司年终总结5篇运输公司年终总结5篇说到底，现场的售票力度是我们实现营收的关键，这一直是我司管理的重点，今年来，我们改变以往那种轮班式、形式化的售票方式，由原来站务员轮流排班上车补票，改成“人盯车、人盯人”式的补票模式，一人一车，一人一线，从车子摆出来应班开始，一边帮助招揽客源。

另一边来一个旅客主动上前询问，并带到票房买票，不让那些“票贩子”偷客及有的车辆经营者悄悄使客出站的机会，见平时做惯了“闲人”的工作人员这么卖力的喊客，总比让那些“票贩子”偷客给外面过境车辆好的多，驾驶员也乐意让我们补票，大大提高了我们的售票率，营收自然上去了，可谓一举两得。

我司原来因制度不规范，机构较多，人浮于事、开支乱、杂、多的现象比较严重，据初步计算，今年全司每月收入在20.6万元左右，但每月支出实际在28.7万元左右，加上每月折旧费2万元，现每月亏损在10万元，全年预计亏损在120万左右，如再这样下去，再不采取措施，公司将无法经营，不要说赢利，职工工资都是个问题。

在这种情况下，在今年10月份公司新的经理上任后，提出了岗位改ge绩效考核、控制成本、压缩开支、寻求利润最大化的目标思路，首先在财务上严格执行一支笔签字制度，坚持压缩各种开支，对各种占用企业资金，不能创造效益的资产进行公开招标拍卖。

如最近公司准备对车站稽查用车、江垭旧站房等公开拍卖，

盘活企业资金，预计收入6万元左右；公司每月对下属各二级单位进行任务完成情况考核，对完不成任务的和开支超支的二级单位领导坚决按考核制度扣发工资，对有突出事迹的人员给予奖励。

如车站原来每月可控成本开支就基本在6000元以上，通过采取措施后，每月开支基本上在20xx元以下，取得了良好的效果，今年全年通过绩效考核共扣发二级单位人员工资总额3000元左右，其中最多的光九月份就扣除车站领导工资的18%，对他们的工作起到了激励和警示作用。

客运招揽收入是我司收入的主要来源，占90%以上，但随着运输市场的竞争加剧，这块业务的利润必定降低，我们除了采取提供更优质服务增强竞争力，开辟新线路增长收入等措施外，更应该把眼光放在增加非招揽收入所占比重的思路中来，走多元化经营，提高企业抗风险能力，公司新的领导班子成立后，在11月份新的动作频频。

如车站下属中心停车场实行了承包经营，由原来的每月上交4800元增加到现在的9200元，每年增加收入近60000多元；成立了“追缴欠款领导小组”和“门面招标领导(权属整理材料，采取停发社保金，停岗、报请市公司作除名处理、进入司法程序等手段，决不手软，坚决将所欠公款一文不少的追回来。

如公司职工杨清林就长期欠公款5.7元，多次去他家追讨，可他就是一直不还，现我司已整理了材料，准备公开登报申明，并报请市公司作除名处理；今年11-12月份，“门面招标领导小组”对公司长期存在的门面由内部职工转包出去得牟利，个人得大头，企业得小头和租“霸王房”的现象进行整治，重新对门面进行清理，按市场价重新出租，到目前为止所有门面都基本上签订了新的合同，预计每月增加收入1.75万元，全年预计增加21万元。

## 水果运输员体育教案 不同标的运输合同篇三

已经结束。是不平凡的一年，在全国全球都经历着经济危机的冲击和影响下，全公司所有员工上下团结，齐心协力，圆满完成了公司的年度工作目标和任务。可以说是公司取得大发展的一年，也是公司发展的一个重要转折点，为公司将来的发展奠定了良好的坚实的基础。

瑞安运输部在经历了日邦公司的试运行、停产检修管道之后，从3月份开始工厂的成品运输和原料运输进入正常状态，5月份至8月份达到高峰，运输达到超负荷状态，单月的运输量最高成品达到72车，原料运输近200车。单月运输营业额最高达到38万多元。每月每周都能按照客户的运输计划完成运输任务，没有耽误客户的生产和出货，并且在节假日能配合客户的要求，做好运输的安排和监督工作，保证了客户安排的任务按时完成。

每周保证召开一次全体人员会议，进行安全教育和培训，对于公司的安全要求、操作要求、作业手順书、客户工厂的操作要求、管理要求对每位员工进行教育培训。在日常的工作中，则重点加强了作业现场的安全管理和监督工作。5月份发生一次作业事故，其他安全事故未发生。日常工作中，现场的安全管理和平时的安全教育是很重要的，只有从根本上提高了驾驶员的安全意识和约束力，才能做好安全工作。

1、驾驶员的管理工作，重点是做好驾驶员的动态管理，人事相关的管理工作。

2、车辆的管理工作，坚持做好车辆的检查，要求所有车辆每日做好出车前的检查，发现的问题及时解决，并且要求做好检查的登记，对于车辆的状况能有一个清楚的反应。每天车辆作业完毕后，到现场检查车辆的停放状态和车容车貌。每月每季度每半年按照规定安排做好车辆的保养和维护，保证了车辆未出现较大的问题。

3、每天做好配车安排，对于车辆、运输任务和驾驶员做好安排。

4、做好了办公室的管理工作，办公室的文件、档案等，还对各种作业报表进行检查核对，对一些资料的充实和记录。

5、工具的管理，对每台车配备的工具和装（卸）货作业中使用的工具进行检查登记。

6、联络工作，对于客户做好联络工作，客户的要求和问题及时给予办理和解决，发生的问题和情况及时向客户联络报告，并做好本部门与总公司之间以及与相关管理部门的联络工作。今年通过跟相关管理职能部门联系，本部门的所有车辆能够顺利的在瑞安本地进行了二级维护保养、半年的车辆等级评定和年终的车辆检测，为公司节约了很多成本，增加了效益。

7、做好了车辆的监控管理，按照要求做好每天每车的监控与登记，对车辆的详细状态做了记录。

8、做好了员工宿舍的管理和公共物品的管理工作。

3月份至12月份我调到上海总公司工作了三个月，在这三个月里，主要参加了公司组织的营业培训，学到了一些营业知识，了解了公司的经营情况，并且参与了客户的拜访和开发，了解了市场信息，为做业务增加了很多知识，个人在这段营业学习期间得到了锻炼，受益匪浅。

已经过去，新的一年已经开始，我们要从过去一年的工作中总结经验，汲取教训，扬长避短，各尽其才的充分发挥自己在岗位上的职责。

作为个人来说，在需要投入更多的时间来学习业务知识，只有掌握了更多的知识才能在工作中有更好的发挥，做好工作中的细节管理，提升全员的服务意识和品质，提高客户

的满意度。作为公司来说，在未来的一年也将面临着很大的压力，是压力也是挑战，所以公司也必须投入更多的人力去开发更多的资源，争取更多的市场，同是也建议公司改善管理，提高员工的工作主动性及责任心，这样有利于公司的更好发展。

过去的一年，瑞安运输部的工作复杂繁锁，人员紧张，任务很紧，但我们全体人员共同努力把全年的工作顺利完成。过去的一年，我们有汗水也有泪水，过去的一年，我们有付出也有回报。希望在未来的自己能有更好的作为，与公司一起感受风雨感受阳光，与公司共同成长！

## 水果运输员体育教案 不同标的运输合同篇四

我们成立了由处党委班子成员、各专业部门和吸收道路运输协会同志参加的创建活动领导机构，实施一把手抓两手的“一把手”工程，制定了“一岗双责”的文明目标管理考核奖惩制度，形成班子成员谁主管谁负责的管理机制，领导小组分设了综合、客运、货运、汽修技术、稽查5个专项推进组。各基层单位也建立了相应组织，形成了一级抓一级、一级对一级负责的领导体系，确保了创建活动有组织地运行。

按照省局、市局创建文明行业规划的部署，我们从上到下制定了文明行业创建“十五”规划□xx年远景目标及每年文明行业创建工作规划。为确保目标的完成和规划的实现，我们把目标层层分解、量化、细化，层层落实责任制。由一把手与各科室和各县（市）运管站签订创建“双文明”目标责任状，年终考评与评优奖励直接挂钩。各县（市）运管站也层层签定责任状，把创建任务分解落实到每个科室、职工、经营者身上，做到人人肩上有担子，个个心中有目标，调动广大职工和经营者参与的主观能动性和积极性。三是强化监督检查机制。为了强化运政管理监督机制，我们制定了18项76条规章制度，坚持实行了道路运输审批、报停、收费、违章处罚的“四公开”，成立了督查室，负责工作督办检查和人员执法

纠查。处领导坚持亲自带队深入基层单位面对面地检查创建工作，重点部署和指导，发现问题，当即研究，现场拍板，帮助解决。同时全市市县两级运管部门聘请了党政机关、社会团体、新闻单位、经营者代表等167人为监督员，定期组织召开经营者及用户座谈会，向社会发放征求意见信，与经营者建立联系户制度，做到内部监督与外部监督相结合，对窗口部门的服务质量进行测评，对社会关注的热点、难点问题及时解决，共取消261台文明出租车，取消14条文明线路，取消38台文明客车，取消13户文明汽修厂，提高了创建活动的社会透明度和群众认可率，群众满意率在98%以上。

一是抓宣传教育工作。我们通过召开动员大会、散发宣传单、出动宣传车、悬挂宣传横幅、开辟新闻媒体专栏等形式，面向全社会做了大量充分的宣传动员教育工作，大造声势，大造影响，创造浓厚有利的舆论环境，极大地调动了广大运管人员和经营者的参与意识，赢得了社会各方面的理解与支持。从xx年6月份开始，我处在交通广播电台开通了《道路运输市场新干线》栏目，每周二次30分钟政策法规、好人好事等行业管理内容的宣传教育，不断增强运输经营者的文明守法意识，大力倡导了文明经营、优质服务的行业新风。

二是抓运政队伍建设。我们开展以“三个代表”重要思想、“三德”、“三观”、“五爱”为主题理想信念教育，开展以“服务人民、奉献社会”为主题的宗旨教育，开展以“依法行政、文明执法”为主题的法制教育，开展以《交通行业执法职业道德基本规范》、“珍惜环境、爱我交通”为主题的职业道德教育，采取集中培训和组织学习相结合的方式对全体运政人员进行培训，聘请了省运管局领导、市中级法院行政庭法官、部队教官等专家授课，先后举办了政策法规、驾驶证、英语等各种适应性岗位培训班，培训625人次，培训率达100%，及格率达99%。我们坚持把学习教育同研究解决道路运输市场建设中遇到的新情况、新问题结合起来，每年都进行理论研讨活动，有36篇行业指导性论文先后被部、省主管部门征用发表，12篇论文受到省市有关部门的表彰奖

励。我们还制定《运政人员违章违纪管理办法》和“五不准”职业道德工作制度（即不准吃情、不准讲情、不准勒卡、不准参与养车、不准当保护伞），与每名运政人员签定责任状，实行责任追究制。通过一系列教育实践活动，基本建立了一支政治强、业务精、作风正、服务优的运政队伍。

三是抓从业人员培训。针对从业人员的实际情况，我们有计划、有组织地举办各类培训班，对客车驾驶员、乘务员、站务员、汽车维修人员、零担运输、危险品运输的从业人员进行业务技能培训，学习运输法规、经营规范和服务标准，使从业人员的服务水平和技术能力有了明显提高，培训近3万余人次。xx年5月份开始，按《黑龙江省机动车驾驶员培训行业管理办法》和交通部xx年第7号令《营业性道路运输驾驶员职业培训管理规定》的要求，积极稳妥地抓好营运驾驶员职业培训、考试及从业资格证书发放等管理工作，在培训、考试、核发从业人员资格证时，对驾驶员的身体状况、职业道德、驾驶技术等进行审核和审查，同时对安全常识、行车安全等进行审查，凡不符合条件的不批准合格和不予以年审，现已培训近2万名从业驾驶员。

## 水果运输员体育教案 不同标的运输合同篇五

流火的七月，我满怀对未来的憧憬离开校园，来到\_\_\_\_\_这个年轻且充满朝气的集体。时光飞逝，转瞬间已工作三个月有余了。虽然在工作、生活中曾遇到过一些困难，但在领导和同事的关心、鼓舞下，使我的生活充实且快乐。

我在大学所学专业与现在所从事的工作存在着巨大的差异，因此就要求自己更加的努力，不断完善自己，学习货运的相关知识并使之运用在现实工作中，才使最为关键和重要的；经过这三个月的学习及领导、同事的细心教导与帮助，现在我已经基本掌握了一些必备的业务知识与服务技巧。闲暇时，回味思索一下，现把过去三个月的工作做一个小结，以便在今后的工作中更加运用自如、得心应手。

以我个人的观点，我们运行部是一个真正意义上的保障部门，对各个营业部、代理人的货物是否能够更安全、快捷、合理的配载、出港起着至关重要的作用；同时也是对公司的信誉的维护，对客户满意程度最好的答复。现在我所在的岗位是运行部的调度中心，它是联系加货内外、车队、外场及营业部、外航货运代理的纽带，作用就更加不言而喻。

刚开始的时候，我连最基本的三字代码都不知道，在办公室看着大家忙碌而井然有序的工作，而自己连一点忙都帮不上，从心里感到着急。因此\_\_让我们从处理舱单开始，一步一个脚印、踏踏实实的从点滴做起，且手把手的教我们。我很荣幸的说，在很短的时间内我就掌握了输单的方法与技巧，且通过输单我还掌握了公司飞机所飞航线的三字代码及基本的航班动态，为以后的工作打下了良好的基础。

而最让我头痛的便是接电话及听对讲机了，因我们这里是保障部门，不可避免的营业部、代理人的电话会多些。开始的时候，听到电话铃声心里就有点发毛，怕自己讲不好、讲不清楚，对对方所要咨询的问题无从下手；经过近一段时间的磨练和领导、同事的帮助，我自信在一些问题的处理上我已经可以应对自如了。在有就上听对讲了，以前因为从没有接触过，刚听的时候，只听声音刺耳，茫然不知是在和自己说话、说的是什么。不过三个月已经过去，天天的耳濡目染已经习以为常，没有问题了。

1. 在处理普通外航货物时，当收到大量、同一目的地的货物时，是否可以给那些和我们保持良好关系的，且在竞争同一公司航班舱位的代理人来分别的处理呢？这样的话，我想是否就对货物的保障问题有一些提高呢？因为他们的舱位总是在一个有限的范围内，当货量很大时，注定要有一些是无法正常配出的，而当我们分别来出来时，是否会在他们有限的舱位上都保证有我们自己的货呢？使我们货物能按时正常配出。在就是我们现在所知的代理人还很有限，这些需要我们在平时多多的积累，以便在用的时候不会措手不及。

2. “城际速递”是我们公司精心打造的拳头品牌，时效的保证是它最重要也是最大的特点，这就要求我们在配载、出港的时间都需有专门人员来跟踪，不允许有丝毫的差错，并及时的记录、反馈相关的信息；而如果只能走外航的情况下，我们是否可以给那些其它航空公司货运部来处理呢？我们是否可以和他们签署一份协议，只是用来保障“城际速递”这类的货物。

3. 不管是何种货物，保证它的安全也同样的重要。问题主要是保障仓库储存的货物、货物从营业部到分拨中心以及到货物的配载、出港等几项内容，作为安全保障部门的一员，首先要从思想上充分重视起来，思想直接指导着行为的执行，安全问题是我们的部门指标中的重中之重。在具体的工作中，首先是要防止各类危险品和注意海鲜的包装，在货物到达各个环节时做好交接，保管好钥匙，把可能造成货物丢失或破损的任何隐患降至最低。在安全问题上，我们现在为止已经有一整套流程，只需把它认真的贯彻执行，工作的时候更加细心认真。

在工作中最重要的一点我还很欠缺，那就是经验，所以在处理一些比较紧急的问题上，还是显得有些稚嫩，不管是在工作还是其他方面，我还有很多很多需要加倍的努力学习的地方。我会在今后的工作中更加的努力，争取做的更好。

## **水果运输员体育教案 不同标的运输合同篇六**

开展专题渣土管理专题会议，明确了领导小组，组织了巡查队伍、工地现场管理人员等。我大队做到了全天候、大范围巡查，确保第一时间巡查发现，快速恢复洁净。

为给辖区渣土治理工作营造良好的氛围，大队多次深入辖区工地、开展宣传、教育，让在建工地、渣土运输单位、运输车主认识到了渣土整治工作的重要意义，增强自觉守法的意识，形成了全民参与，全民整治，全民监督的良好氛围。

(一)加强挖运工地行为管理。一是检查渣土装载量，从源头规范业主做到装载适量，杜绝超载行为；二是检查工地进出口硬化、冲洗设施等清洁措施的落实情况。经过治理，辖区各在建工地基本做到了装载适量，进出口硬化、冲洗设施基本落实到位，工地车辆带泥行驶等现象得到了有效控制。

(三)加强运输车辆管理□20xx年，在通过设置临检点、开展运输沿线巡查等方式，检查从事渣土运输的车辆超过200辆次，查处涉证、涉牌、违法改装车辆15两次，超载20辆次、未采取密闭措施、措施不到位的车辆2辆次，使渣土车辆运输行为得到了有效规范。

今后，我大队将对渣土管理将提出更高、更严的要求，对此，渣土管理工作以下几个方面进行加强。

(一)进一步加大渣土整治，克服松懈思想和厌战情绪，巩固前段整治成果，防止反弹，杜绝出工不出力的摆设现象，真正落实协管责任，促进长效管理。

(二)加大宣传和处罚力度。通过电视、广告等方式，加大对施工工地在渣土运输方面的宣传，从思想上杜绝带泥上路和扬尘的发生，同时，加大处罚力度，全方位打击各种违法规定的渣土运输行为。

(三)积极探索科学的城市管理机制，把在创建工作纳入到职能部门的日常工作中来，做到创建工作经常化、制度化，确保创建成果不回潮，保长效。

## 水果运输员体育教案 不同标的运输合同篇七

委托方：\_\_\_\_\_ (以下简称甲方)

承运方：\_\_\_\_\_ (以下简称乙方)

## 第一条：运输费用

1.1甲乙双方建立战略商业伙伴关系，乙方给甲方最优惠的价格。

1.2运输费用以甲乙双方签章确认的乙方报价单为准，该报价单作为本合同的不可分割的一部分。

1.3如果乙方需变更价格，须提前1个月书面通知甲方。经甲方书面确认后，方可执行，否则，甲乙双方按变更前的价格结算。

## 第二条：甲方责任

2.1运输时间\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_日起至\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_日，甲方预报当月运输计划，货柜数量根据甲方所提供的数量而订，以便乙方提前调配车辆，确保运力。

2.2甲方需调用车辆前，应提前一至两天向乙方传真书面的《托运单》并注明装柜地点和时间. 货物名称. 箱型. 重量及卸货地点，联系人及电话，落重日期等。并对所提供托运资料的真实甲方负责。

2.3特殊原因需临时增加拖柜量，提前24小时通知乙方，经双方协商同意后，由乙方安排拖柜来厂装货。

2.4厂方正常装柜时间为每天24小时。甲方按协议约定及时与乙方结清各项费用。

## 第三条：乙方责任

3.1乙方所提供的车辆必须是技术性能良好，证照齐全. 合法. 有效，并购买了交强险. 商业险. 物流责任险。货物启运前，乙方须向甲方提供承运车辆及驾驶员的基本资料复印件(行驶

证. 营运证. 保险卡. 驾驶证)

3.2乙方需按甲方《托运单》准时安排货柜到工厂装货，如遇特殊原因不能准时到厂，需提前6小时书面通知甲方，并经甲方同意后方可延迟。否则，所产生的费用由乙方承担。

3.3货物运输过程中若发生意外交通事故，无论是否导致货物损坏，乙方在启动交通事故救急预案的同时，还应及时通知甲方，并随时通报事故处理情况。

3.4本协议为甲方商业机密，乙方不得向任何第三方泄露，否则，由此所产生的后果由乙方负责。

3.5乙方在运输过程中对甲方的货物造成损坏. 丢失的风险责任由乙方承担，对造成经济损失的，由乙方负责。

第四条：费用及结算方式：

4.1乙方车辆按计划时间正常到达甲方指定工厂或仓库，如厂方无法即时装货，所产生的压夜费用为\_\_\_\_\_元/天，由甲方支付。

4.2运输费用以月结方式结算，乙方需在次月5日前将上月的月结对账单传给甲方，甲方须在10天内核对完后回传给乙方确认，经双方确认无误后，提交给甲方财务部，于10个工作日内将该费用按以下约定的方式支付给乙方。

4.3乙方同意采用以下方式收款：

由甲方将款项付至乙方如下账号：

账户名\_\_\_\_\_物流有限公司

开户行：建行支行

账号：\_\_\_\_\_

以上信息如有变更，乙方应书面通知(需加盖公章)。

## 第五条：合同的终止

5.1如因不可抗力(仅指战争四级以上地震)无法履行本合同的，本合同自动终止，甲乙双方承担各自的损失，互不追究责任。

5.2乙方在一个月內延迟到柜10次，六个月内累计延迟到柜60次，甲方有权终止本合同并追究乙方的违约责任。

5.3除上述外，甲.乙任何一方终止合同，需提前二个月以书面报告形式告知对方。

## 第六条：违约责任

6.1乙方需按\*方的装柜时间表安排到柜，在未经甲方同意而延迟到柜，每延迟6小时按该柜的运输费用10%向甲方支付违约金。

6.2甲乙任何一方违反诚信商业.有贿赂行为的，守约方有权不再向违约方支付所有应付但未付的款项。

## 第七条：其它

7.1凡因执行本合同或与本合同有关的任何争议，双方友好协商解决，协商不成，则提交人民法院管辖，诉讼解决。

7.2本合同自签订之日起生效，有效期至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止。合同期满前二个月，双方可商议续约，协商一致，另行签订续约合同。本合同一式四份，甲乙双方各执二份，具有同等的法律效力。

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日