

煤炭工作报告(优秀7篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

煤炭工作报告篇一

20xx年转瞬即逝，回首今年的工作，即有遇到困难和挫折时的惆怅，也有硕果累累的喜悦。在公司领导的正确带领下，在同事们的大力帮助下，个人较好的完成了各项工作任务，现将本年度具体工作完成情况总结如下：

(一)强化，提高素养

随着社会的快速发展，要适应现代养殖业的快速发展，必须不断的提高自我的素养，这样才能跟得上时代发展的需求，本年度，本人重点通过多种形式，不断提高自我的思想素养，一方面，通过多形式，多渠道，不断提升自我的理论修养，品质修养，另一方面，积极学习现代畜牧养殖业业务知识，通过学习，了解现代养殖业的各种新知识，新技术，为未来工作更好的开展夯实了基础。此外，还重点学习了销售学等新的专业知识，通过各种有效的学习活动，极大的'提高了自我的知识储备，提升了自我的综合素养。

(二)遵章守纪，团结同事

今年来，在工作中，我严格遵守各项工作制度，做到不迟到不早退；在工作，凡是同事遇到的困难，我都能够积极的去帮助他人，不计较个人得失，如：下半年，公司司机辞职后，新司机招聘未果，根据领导工作安排，我积极完成好原本由司机承担的送货任务，确保能够把公司的各种饲料兽药按时

送到各猪场等客户手中，从不计较，自己工作的得失多少。

(三)做好销售，热心服务

为圆满本年度的销售目标任务，我积极主动的做好公司各种新产品的推广工作，通过各种形式渠道，加强与猪场等客户群体的交流沟通，真实了解他们的消费需求，积极宣传我司新推产品，为全年销售任务的顺利完成夯实了基础；此外，除去做好新产品的推广外，我还积极做好各项服务工作，当新产品第一次被客户采纳使用时，为了了解产品效力，解答实际使用过程中的各种难题，我甚至一天连续跑同一客户家几次，为的就是真实掌握情况，了解实情，通过我的热心服务，真心服务，客户的满意度极大的得到了提高，全年无任何投诉。

三、明年计划

(一)加大学习力度，不断提高自我掌握新知识的水平，储备新知识，迎接新挑战。

(二)围绕着年度销售任务计划，做好计划安排，确保销售任务圆满顺利完成。

(三)进一步强化服务意识，用真诚的服务，耐心的服务，巩固老客户，力争通过老客户的口碑开辟更多新的客户，同时，自己积极主动，通过多形式不断开辟更多的新客户。

时光飞逝，充满希望的20xx年就伴随着新年伊始即将临近，在新的一年里，个人将立足本职，扎实做好各项销售工作，为公司科学发展贡献出自我更大的力量。

20xx年即将过去，我来到x已经有九个多月的时间。感谢x各位领导对我的关心和信任，感谢x为我提供了发展的平台，让我在工作和学习当中不断地成长、进步。回顾过去的这九个

月的时光，那是我人生中最重要的一个阶段，让我学到了很多在学校里不能学到的东西。在此，我感谢x运营管理区的各位领导，感谢x□x的各位领导，是您们的关心，才能让我在工作当中得心应手，学到我梦寐以求的真正本事。

煤炭工作报告篇二

甲方：法定代理人：

地址：电话：

乙方：

地址：电话：

公*与效率是市场经济的必然要求，为了使可能变成现实，根据《_合同法》有关规定并参照行业惯例，遂达成以下共识：

一、乙方为甲方办理煤炭销售中介事务，甲方委托乙方所办理事项不得另行委托第三方办理。

二、委托权限

为乙方办理书面委托书，授权乙方有权代为接受货物或款项。

三、委托代理期限为5年，委托事项及权限中途不得擅自变更或终止。

四、费用承担

乙方的食宿、交通、文印、工商查询等必要费用由甲方承担。可以一次性支付费用万圆，包干使用。

六、甲方的权利和义务：

有权询问并了解乙方中介事务的进展情况，为提高效率，可提前与乙方预约；

不得做出不利于中介事项的行为；按约定支付费用。

七、乙方的权利和义务

在不误所办中介事项的的行为的前提下，有权从事其他业务活动；但要保持通讯畅通；

如发现甲方歪曲事实，弄虚作假，捏造证据，有权终止中介行为，所收费不予退回；

如甲方未能按期支付中介费，则乙方有权终止中介事项的行为，其责任由甲方承担；

认真履行职责，通过正当途径维护甲方合法利益。

八、甲方的财务会计等相关帐务定期向乙方通报并接受乙方核查。

九、乙方的所付出的劳动，不仅体现在时间及体力上的消耗，更体现为对其知识和技能与社会资源的运用。其表现形式包括但不限于根据有关知识对煤炭市场的分析意见，对相关业务处理在程序上或实体上最佳渠道及方案的选择。

十、甲方的财务会计等相关帐务如拒绝乙方核查导致中介合同的数量无法核实可以推定为甲方应支付的中介费为200万元人民币。甲方未能按期支付中介费每逾期一天按万分之五支付违约金。其他违约情节的违约金为20万圆人民币。

十二、乙方不得向甲方及经办人做任何形式的关于中介行为结果的承诺；甲方对乙方关于有关业务的分析预测不得理解为做出了这种承诺。十一、双方特殊约定事项（本条事项与

其他条款有矛盾时，依本条约定为准。))

十三、如发生争议可协商解决，也可选择按以下第()种方式处理。

1向乙方所在地地法院起诉。

2向济南市仲裁委员会提起仲裁。

十四、未尽事项应按诚信、公*、合理原则处理之，可调解也可以按约定提起仲裁或起诉，双方有互为对方保密的义务，任何一方不得将争议诉至媒体。

十五、双方提倡使用书面方式，口头行为不具有对抗书面材料的效力。

十六、本合同一式2分，双方各一份。

甲方： 乙方：

_____年_____月_____日

煤炭工作报告篇三

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，严格按照规定地点、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

煤炭工作报告篇四

在x家具各位领导及各位同事的支持帮助下，我不断加强工作能力，本着对工作精益求精的态度，认真地完成了自己所承担的各项工作任务，工作能力都取得了相当大的进步，为今后的工作和生活打下了良好的基础，现将我的一些销售工作情况总结如下：

因为我毕业就是在家具行业基层工作，所以在工作初期我也比较了解家具的机构，这样对我现在的工作有很大的帮助。我必须还要大量学习行业的相关知识，及销售人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，的方式就是加强学习。

作为一名家具销售员，不论在工作安排还是在处理问题时，

都得慎重考虑，做到能独挡一面，所有这些都是销售员不可推卸的职责。要做一名合格的直销业务员，首先要熟悉业务知识，进入角色。有一定的承受压力能力，勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：

一、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。

二、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

总之，在工作中，我通过不断学习和不断摸索，收获非常大，但是也有点的小遗憾，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

回首x□展望x!祝x家具在新的一年里生意兴隆，财源滚滚！也祝我自己在在新的一年里业绩飚升！

煤炭工作报告篇五

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）、销售完成情况

上半年共计完成销售优中块172716.1吨，金额101316046.5元；优小块83486.1吨，金额44629054元；优沫煤75560吨，金额30039082.5元；混煤223953.1吨，金额63453807.4元；沫煤367243.8吨，金额88368270.6元；煤泥33995.8吨，金额2264390.4元。总计956954.9吨，金额330070651.4元。

上半年累计销售收入330070651.4元。煤炭平均价格为344.92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。

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。

煤炭工作报告篇六

甲方：

乙方：

甲乙双方为发挥双方优势，达到合作共赢的目的，经双方友好协商，本着*等、自愿的原则，达成如下协议：

1、甲方委托乙方负责签订(购买方)的煤炭销售合同，由于乙方与购买方已有煤炭销售合同且购买方不愿更换合作公司，为了甲方顺利销售煤炭，所以仍然以乙方的公司作为出售方与购买方签订煤炭销售合同，注：煤炭实际的货权是甲方。

1、乙方与购买方签订的煤炭销售合同作为本居间合同附件。甲方出售的煤炭质量、价格、结算方式均以附件为准。

1、居间费用：乙方实际销售每吨煤提取差)，即购买方结算单价扣除元/吨，其余全部为甲方煤炭款。注：甲方开具低于购买方元/吨的增值税发票，乙方负责元/吨的税差以全票增值开给购买方。

2、支付方式：乙方收到购买方的煤款后，自行扣除/吨，其余部分1个工作日内及时转汇给甲方。

1、乙方必须保证按附件合同约定及时结清煤款。

2、乙方必须保证收到购买方煤款后1个工作日内及时转汇甲方。

1、甲方必须保质、保量、准时发运煤炭。

2、为了顺利交付，煤炭购方厂内锅炉工等小费均有甲方承担。

3、若购买方未及时支付煤款，甲方有权停止供煤并追究购买方违约责任(按附件约定)，此时乙方有支付煤款的责任。

4、若购买方及时支付煤款并且乙方收到煤款后，乙方故意拖欠，未能及时转汇煤款，甲方有权停止供煤，并追究乙方违约责任(按附件约定)，同时甲方有权凭本合同直接到购买方厂里结算押在购买方一个批次的煤款。

1、甲方与购买方只要发生煤炭销售交易，本合同一直有效。

2、若甲方与购买方没有煤炭销售交易，本合同自动取消。

1、如发生合同争议，双方协商解决，协商不成功，在合同签订地仲裁。

2、本合同一式贰份，双方各执一份，签字盖章生效。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

法定代表人(签字)：_____法定代表人(签字)：_____

_____年___月___日_____年___月___日

煤炭工作报告篇七

半年来，根据××市保险市场的实际，我们先后与各会员公司签订了三个自律公约，四个补充自律公约，基本上覆盖了××市保险市场的各个方面，我们以自律公约为指南，以强烈的事业心、责任感、敢抓敢管的精神状态，通过自律监管，为我市的保险业科学发展营造了良好的市学场习环网境。

一是以整顿机动车辆为抓手，进一步规范财产险市场秩序。3月初，市保险行业协会，除留一人值班外，出动7人，历时8天，分成两个现场检查组，分别对松滋、石首、监利、洪湖四县（市）计60个支公司，进行了规范市场秩序大检查，先后听取了60个支公司落实自律公约和自查情况汇报；深入60个支公司对数千份保单和台帐进行逐笔普查；走访了政府采购中心、大型客、货运公司和出租车公司，听取规范市场秩序意见；分县（市）集中反馈检查情况，进行了维护市场秩序再动员。在对县（市）进行检查的基础上，又利用3天时间，前往中心支公司对有疑问的单证进行了逐笔核实。通过检查发现了大量的违规经营行为，震慑了违规经营者，促进了××机动车辆市场的迅速明显好转。

二是以整治银邮代理业务为关键，实现银邮代理业务的综合治理。

总结

通过“两轮”趋动，使我市银邮代理费支付得到规范，没有发现有违约支付代理费的行为。按今年我市银代业务20亿计算，与去年同比，今年可少支付代理费xx万元。

量地宣传发动和狠抓落实的工作，先后召开了市出租车行业协会联席会议和市运管处联席工作会议；先后两次在市交通音乐台做节目，宣传规范出租车承保的意义和做法，回答出租车车主咨询；多次前往市政府、市优化经济环境办公室、市公平竞争局汇报治理出租车承保工作情况，得到了市政府及相关部门的大力支持；先后两次召开产险公司负责人会议，布置“抱团”整治出租车承保秩序工作，并签订了整治出租车承保市场秩序补充公约。通过努力工作，确保了提高保费之后社会的稳定，承保产品由去年的必保产品三个，增加为四个，保费收入由去年平均每台收费3300元，提高到今年每台收费4600多元。

四是公平公正严格处理违约经营。根据群众举报和市保险行业协会调查，从今年元月自律公约生效起，共对8家分公司（中心支公司）125张单证进行查处，扣减违约金24.36万元，现已到帐22.48万元。在查处违约工作中，我们较好地坚持了依法合规、多方联动、公平公正、露头就打及激励与约束相结合的工作方法，促进了我市保费收入的大幅增加和效益的明显改善，促进了行业团结进一步增强，使业内无序竞争、同行生嫉妒、相互指责行为基本克服。