

最新煤炭工作报告 煤炭销售工作总结(汇总8篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

煤炭工作报告 煤炭销售工作总结篇一

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27.87%，其中：外运煤灰分31.46%，入洗煤灰分：25.56%。

2、1-10月份全矿发出商品煤275.1万吨；其中：入洗煤152.3万吨；外运102.3万吨，平均售价246.15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21.5万吨，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：46.3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33.03%。

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。

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。

xx年1—11月份商品煤质量实际完成：综合灰分27.87%，其中：外运煤灰分31.46%，入洗煤灰分：25.56%。与去年同期相比，综合灰分降低0.71个百分点，外运煤灰分上升2.1个百分点，入洗煤灰分降低0.9个百分点□xx年商品煤质量预计完成：综合灰分28.38%，其中外运煤灰分31.85%，入洗煤灰分26.73%□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。

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。

(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已二排矸仓，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。

1-10月份全矿发出商品煤275.1万吨；其中：入洗煤152.3万吨；外运102.3万吨，平均售价246.15元/吨，比去年同期外运下降39.4万吨，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；地地销21.5万吨，价格比去年同期上升80元/吨；实现了产销平衡。

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，赢得了市场。

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。

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础。

煤炭工作报告 煤炭销售工作总结篇二

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！

煤炭工作报告 煤炭销售工作总结篇三

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己，时刻谨记安全。把安全工作放在第一位。

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。

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。在今后的的工作中我应虚心学习，多做交流，扬长避短，再接再厉。

1.煤炭运销工作总结

2.煤炭运销工作年终总结

3.煤炭运销2017年终工作总结

4.煤炭运销终工作总结

5.煤炭销售年终个人总结

6.煤炭工业局年终工作总结

7.煤炭行员工年终工作计划

8.煤炭供应合同

煤炭工作报告 煤炭销售工作总结篇四

我乡今年成立了专业科技工作领导小组，组长由乡长亲自担任，副组长由乡*主要副职担任，成员吸收了教委、农业、林业、畜牧、统计等部门工作人员。组成了有23人组成的专业科技

领导小组。各村相应成立了专抓机构，配备了以科技副村长负责的主管人员、分管人员。乡党委多次专题研究、布署科技工作，制定了工作计划和措施，主要领导科技意识普遍提高，对科技工作十分重视，积极支持。

重视宣传工作，加大力度、狠抓落实，收到了良好的效果，通过科技下乡、科技赶集、制作标语、举办讲座等多种行之有效的办法宣传科技，普及种植、养殖和加工方面的实用知识，各村都订有科技报，组织外出学习参观，加强科技宣传工作，营造了学科技、用科技、科技致富的良好氛围和社会环境。全年各种培训次数累计30余次，参加培训人数达xx余人，培训内容涉及蔬菜种植，温室大棚的前、中、后期管理，病虫害防治，计算机信息技术，信息搜集与发布等方面，取得了一定的效果。

全乡科普文明户达1800余户，科技示范户5000余户，1700余人取得了绿色证书，800余人取得了农民技术职称，农广校毕业生达到700余人，每年参加各种学习培训参观等活动人数达3万余人次。农民科技素质明显提高，推动了科学技术的应用推广。

我们注册成立了“郭家堡乡农科信息交流协会”，吸收了各村的科技情报信息员、运输大户、种植大户、养殖大户为会员，召开例会，业务范围涉及科技推广、科技服务、信息交流业务培训，更好地为农民兄弟提供了服务。

完善了“乡农业技术推广站”的组织建设，召开了专门会议，明确了领导、成员及其分工，制定了工作制度、工作职责。

今年我乡还专门设立了科普培训室，下设培训基地13个，试验示范基地3个，全乡17个行政村全部配齐科技副村长，各村都有自己的农民技术学校，成立农资服务联系点3个。

煤炭工作报告 煤炭销售工作总结篇五

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。

煤炭工作报告 煤炭销售工作总结篇六

乙方：

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)：_____

煤炭工作报告 煤炭销售工作总结篇七

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)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。

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能力有待提升。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。

煤炭工作报告 煤炭销售工作总结篇八

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xx吨，其中沫煤xx吨，块煤xx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最大化。

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，实现效益最大化提供决策依据。
- 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！