

2023年煤炭采购部门的规章制度 采购部 人员工作总结汇报(模板5篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

煤炭采购部门的规章制度篇一

主要有以下几方面：

- a.针对大客户，与其洽谈建立长期战略合作伙伴，以期降点。
- b.针对单项大宗物品采购在原基础上视情况与其洽谈以下几点
 - a.单价降低
 - b.数量增加
 - c.增加服务
 - d.附加值提升
- c.继续寻找有实力口碑好的厂家，以期与现有厂家进行比价，产生竞争局面，达到我方降低成本之目标。
- d.加大对市场的市调频率，掌握各种产品的性价，争取能寻找到性价比更高的产品，使得采购成本能进一步降低。
- e.继续寻找大宗产品生产源头，与现有供应商共享讯息，达到降低成本的目的。

二. 增加收入

- a.在增加公司收入方面，采购部计划与供应商洽谈作为长期合作伙伴关系，要求其经常性购买本公司餐卷，支持本公司

的发展。

三. 效率提升

a.针对各部门的物品采购申请，在得到总经理许可之后，旧品采购时间为两天，新品采购时间为五天。

四. 物料回收

a.了解各部门及杂货库之物品，针对能使用的物品尽量利用，能维修的物品尽量维修利用，部门之间能共同使用的物品尽量配合使用，作到搬有运无，防止重复采购和资源浪费。

五. 专业素养提升

a.在采购专业方面，要加强对各大批发市场的讯息掌控，经常性的走访市场。加强对各项产品的性价了解，随时掌握产品动态，。

b.加强采购谈判技巧，经常性的学习新理念，新知识，给自己充电。

c.加强自身形象，注重仪容仪表，谈吐语气，采购人员在接触各供应商的时候代表的不仅仅是自己，更代表着公司，所以要不断提升自己各方面素养，树立良好形象。

六. 采购完全手册的建立

a.针对各长期供应商以及临时采购物品的厂家进行记录留存，方便查询。

七. 规格化的建立

a.针对所有物品，进行规格化的统一，并入档留存，方便管

理。

八. 团队协作

a.展望20xx年，采购部将紧密围绕在以总经理为核心的团队中，严格并迅速执行总经理下达的各项要求和指示。主动积极与各部门进行沟通及合作，认真听取各部门提出的建议或意见，针对好的意见或建议及时进行改进和加强并提出感谢。及时的向使用部门提供最新行业消息或时令产品，帮助和支持各部门降低使用成本。

对于到来的20xx年，采购部有太多的希望和期盼，希望公司前期遗留之问题能尽快解决，以便采购部能更好的执行上述计划。也期盼和祝愿公司明年生意越来越好！

煤炭采购部门的规章制度篇二

根据县安委办[20__]17号文件要求，我镇积极开展排查整治危险化学用品和烟花爆竹企业安全隐患行动，坚决做到隐患排查零遗漏、督查整改有成效、责任明确促长效，营造平安和谐的发展环境，促进经济社会又好又快发展。

一、精心组织 落实责任

安全隐患专项整治工作是维护社会稳定，保护人民群众生命财产安全的一项基础性工作，为了把这项工作抓好、抓落实，我镇把它纳入了党委、政府的重要议事日程。落实了领导班子，成立了危险化学用品和烟花爆竹专项整治领导小组，由负责分管领导主持工作，落实目标治理责任制，严格实行责任追究制度，促进隐患排查整治工作的常态化，建立安全生产长效机制。

二、大力宣传 加强指导

针对我镇的实际情况，采取灵活多样的宣传形式，大力宣传危险化学品和烟花爆竹所引发事故的危害性。宣传深入，不留死角，提高涉及企业的安全责任感，增强群众的安全意识，形成有效的监督约束环境。同时要求各重点单位企业做到把握及时，信息准确，发现隐患，立即查处。

三、严格执法 全面排查

由分管领导带领镇安监办人员，对我镇涉及危险化学品和烟花爆竹安全隐患的企业进行全面细致的排查。对企业存在的危险化学品的生产、经营、仓储、使用、输送等行为，以及烟花爆竹的生产、销售等存在安全隐患的环节逐层检查，做到不放松，不遗漏。

开展整治工作以来，我镇对烟花爆竹集中整治多次，镇安监办人员不定期突击检查。对于清腾批发部、伟记批发部、隆安烟花爆竹批发部、平远县县供销总公司烟花爆竹专营部等多家重点监控的企业进行全面细致排查，对于存在的疏漏严格按照方案标准要求整改，现各企业已达到各项安全要求。排查过程中未发现非法生产烟花爆竹的作坊，对一些存在安全隐患的小型临时销售点，例如灭火器配置不足、存放烟花爆竹数量较多、个别网点的烟花爆竹码放不规范、现场管理不严、销售点上有时出现无人的现象等，检查人员对业主进行了训诫教育，并责令其立即整改，通过整改，消除了安全隐患，保护了人民群众的生命财产安全。

四、健全网络，长效管理

防止安全事故的发生，与我镇的上下同心、齐抓共管密不可分。防范于未然，确保安全隐患的杜绝，要有健全有效的机制管理。一是健全网络，我镇在各村均确定了以村支部书记为安全管理员，要求他们对烟花爆竹的生产、销售以及涉及危险化学品行为进行监管，形成一种全民抓安全的工作氛围。二是落实检查行动，由镇安监办人员组成安全隐患巡逻队，

不定期对烟花爆竹销售点、危险化学品贮存处等进行突击检查，发现情况，立即打击整治。

煤炭采购部门的规章制度篇三

为做好我乡烟花爆竹安全生产隐患排查治理工作，根据__县安委会文件精神，结合我乡实际，认真组织开展烟花爆竹专项整治工作，从而预防烟花爆竹安全事故发生，呵护全乡人民群众的生命财产安全。

一、统一思想、提高认识、加强领导。

我乡认真履行好烟花爆竹安全监管主体责任，采取召开会议部署、组织开展检查督查等多种形式，促使烟花爆竹专项整治工作落到实处，确保烟花爆竹安全监管及打非工作取得实效。

二、科学布局、从严控制、依法许可。

节日期间的烟花爆竹经营许可工作要按照“数量从少、条件从严、依法许可”的工作思路展开，坚持“统一规划、合理设点、总量控制、方便群众、确保安全”的原则，强化经营业主的安全经营意识，增强落实安全生产责任的主动性与自觉性，降低事故发生的机率。

三、强化监管、着力打非、确保安全。

加强节日期间对烟花爆竹经营门面的检查，着力打击非法生产、经营、储存、运输烟花爆竹的行为，建立由我办牵头，乡属各单位紧密配合的打非工作机制，确保“打非”高压态势，有效维护人民群众的生命财产安全。

四、加强日常检查工作。

针对我乡实际，今年我乡对各烟花爆竹经营商店进行4次日常检查，检查内容：

- 1、烟花爆竹经营许可证；
- 2、零售点的规划布点是否合理；
- 3、仓库和零售店面存放数量是否符合规定，零售点是否存在前店后储的现象；
- 4、消防器材等应急设施是否完备有效。经检查，我乡无经营烟花爆竹的店面，只有部分小商店买一些小擦炮。

煤炭采购部门的规章制度篇四

各位领导、同事：您们好！

我从20__年进入公司，至今已有五年公司工作经验。主要是负责装饰材料采购工作，通过公司领导的悉心培养，让我从实践中逐步掌握专业采购知识，现已对装饰材料的采购渠道、谈判技巧有了深刻的认识。在这五年以来我在领导的带领下认真履行职责，做到按时、按质、按量地完成各项采购供应等工作。在这几年的工作中出现了不少的漏洞与疏忽，但在问题的解决过程中我深刻感受到自己也得到了实质的提升。现将进公司以来的主要工作情况述职如下：

一、对公司的认识及思想动态

进公司5年以来，有很多时间都是在项目工地蹲点工作，以从化别墅、成都项目及贵阳项目时间最长。在工作中我已逐渐适应了公司的工作环境，了解公司的企业文化。入职以来在领导的关心指导下；
公司相关部门的培训中；
同事的悉心帮助下，我通过自身不断努力，无论从思想上、

工作上还是学习上，都取得了较大的发展和巨大的收获。

思想上，努力转变思想观念，从单纯的学习理论知识、思想理论和工作实践相结合转变。独立解决问题，多听、多想、多问、多观察，跟同事和睦相处。

二、履职情况

此我时刻提醒自己在工作上要忠于职守，严于律己，勤恳工作，严格执行规章制度，积极响应有关号召，在本职范围内积极开展工作。主要工作内容如下：

1、入职初期，认真查看部门以往资料，对各项目部采购材料清单，采购流程，付款流程等通过文字资料对相关情况有了初步了解。

2、被派到从化别墅项目工作，在从化别墅项目工作期间主要是熟悉各种装饰材料的价格、性质、尺寸规格、使用方法和用量计算等。在工程部领导及项目经理的悉心教导下，这期间我不仅是认识了不少装饰材料，重要的是我知道了不少材料的使用方法以及根据现场施工对各种材料的用量进行了计算、施工工艺，这几个月的时间在此受益颇多，真心感谢领导的栽培。

3、在20__年我被独当一面派往成都项目作一名采购员。一到项目工地看那边的环境相当差以及交通的不便，我都有点不适，在后面的时间里我努力适应这里的环境，我开始了正式的工作。尽管公司领导为我们做好了工作铺垫，但是由于经验的缺乏我在初期的工作中也走了不少的弯路。不过这些问题都在领导的细心指导下一一解决。首先从本项目中水泥、河沙、砖最基本的材料开始采购，到后来比较复杂的外墙灯材料、真石漆、夹鹃玻璃的采购，在一边采购一边学习中顺利完成，另外在做好本职工作同时我还利用空余时间去到工地学习各种材料施工工艺及了解材料的性能，还和甲方保持

了良好的关系；

在这项目完工后我对材料的认识又提升一大步，給我在以后的工作上提供了很好的经验。

三、工作中存在的问题及解决对策

入职以来，我也清醒地认识到工作存在的不足，表现在：

- 1、与领导及同事的协作、交流缺乏主动性，由此给相关工作的顺利开展带来一定的影响。
- 2、没有建立有效地工作方法，一切都处于学习和摸索阶段。
- 3、个别工作做的不够细致，在做合同和支付的过程中偶尔会出现大意马虎造成财务处理问题。
- 4、自己的理论水平和处理工作经验不达标，亟待提高。

虽然我在工作中还存在诸多不足，但我决心认真提高业务，工作水平，为公司贡献自己应当贡献的力量。我要努力做到：

第一、加强学习，拓宽知识面。理论结合实际，提高综合素质和业务能力，为采购工作做出自己最大的贡献。

第二、时刻注意坚守职业操守，树立正确的职业道德观。

第三、端正工作态度，认真细心，戒骄戒躁。

第四、建立样品库，收集产品资料、质检报告。

四、对公司的意见和建议

至此先请领导原谅无知新员工可能的大胆妄言，我所想要提的意见以及建议主要是以下：

1、公司的采购合同样本有些规定偏强硬，致使一些价格更加实惠的供应商因为合同上的部分要求而过于担心，或使不能达成合作，进而只能采购相对价格较高产品。此问题主要体现在我公司合同上的不灵活。

2、本部门对新供应商的开发力度可适当提高，个人感觉项目在一些材料的采购上有依赖老供应商的成分。月结供应商的开发往往因为公司自身原因无法展开。

3、对于零散材料如小五金材料，我觉得可以增加一个备用供应合同。合同内的材料选便宜的一家为唯一供应商。合同外的小材料则两家比价后选择实惠的供应商。

4、建立完整的异地采购材料机制。异地材料采购在很多材料的采购上有巨大的价格优势，但是对于项目地以外的新供应商可能存在的好处是价格或许能大幅度降低、大大节约采购成本。存在的问题是质量保障问题、合作合同付款麻烦等问题、资金风险问题等。尽管操作存在诸多问题，但是若有一套完善的异地采购机制，我坚信可以为公司节约很大很大一笔采购成本。

五、今后设想

在今后的工作当中，我将努力学习新的知识，掌握各种新材料，提高自己履岗能力，把自己培养成一个业务全面的合格采购员，更好地规划自己的职业生涯。当然在一些细节的处理上还存在欠缺，我会在以后的工作学习中磨练自己，在领导和同事的指导帮助中提高自己，发扬长处，弥补不足。

煤炭采购部门的规章制度篇五

20--年的脚步即将迈向身后，回想走过的脚印，深深浅浅一年时间，有欢笑，有泪水，有小小的成功，也有淡淡的失落。

2011年共完成甲供材料设备采购计划88份，新签合同20份，完成乙供材料计划核批价格140份，共计完成材料设备采购计划228份，执行状况良好，较圆满地完成了所承担的任务。现将主要工作状况总结如下：

一、组织实施“阳光采购策略”

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主动理解审计及其他部门监督。

相关人员一齐询比价，采购前、采购中、采购后的各个环节中主动理解审计监督。即确保工作的透明，同时保证了工程进度。

1、完善制度，职责明确，按章办事。

2011年透过组织学习《采购管理战略》和公司iso9000质量管理体系文件，透过换版之机完善了更具操作性的《材料、设备采购控制流程》、《采购及供方评价作业指导书》等采购管理制度。制度清楚，操作有据可查，为阳光采购奠定了理论基础。

2、公开公正透明，实现公开招标。

采购部按项目部和施工单位上报的采购计划公开招标，邀标单位都在三家以上，有的多达十余家，并且邀标谈质论价全过程总工办、工程部、审计部、采购部都参与，增加阳光采购透明度，真正做到降低成本、保护公司利益。

3、采购效益全线凸现。

实施公开透明的阳光采购策略后，同等的材料设备价格东和湾比东和银都便宜了，东和春天西区比东区价格降低了3-5%。为公司节约了100多万的采购资金，直观有效地降低了材料设

备采购成本。

4、监督机制基本构成。

做好价格和技术规格分离和职能定位工作，价格务必经采供部和审计部，技术务必经工程部和总工办，构成相互制衡的工作机制；防范、抑制腐败。建立材料价格信息库和材料价格监管机制，提高采购人员的自身素质和业务水平，保证货比三家，质优价廉的购买材料，减少工程成本，提高采购效率，提高企业利润。

二、围绕控制成本、采购性价比最优的产品等方面开展工作

20--年采供部继续围绕“控制成本、采购性价比最优的产品”的工作目标，要求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。

理在采购人员对材料、设备询比价的基础上进行复核，再由采供部经理进一步复核，实行了“采购部的两级价格复核机制”，然后再传送审计部复核。

力求最大限度的控制成本，为公司节约每一分钱。采供人员也在每一项具体工作和每一个工作细节中得到锻炼。

三、进一步加强对供应商的管理协调

20--年采供部进一步加强了对供应商管理，本着对每一位来访的供应商负责的态度，制定了《采购供应部供方信息表》，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。

同时也利于采供对供应商信息的掌握，从而进一步扩大了市场信息空间。建立了合格供方名录，在进行邀标报价之前，对商家进行评价和分析，合格者才能进入合格供方名录、才

具有报价资格。

根据公司管理层的最新思维，公司新一代的供应商也应建立在真正的战略伙伴关系上来，甚至拿他们当自己公司的部门来看待。

东和服务，抛弃双方的短期利益，谋求共同长期的健康发展。我们发展了诸如：达钢集团、拉法基水泥集团、鸽牌电线电缆公司、伊士顿电梯集团等战略合作伙伴单位。从而抢占节约成本、降低价格的制高点，为公司的持续健康发展奠定基础。

四、步加强对材料、设备价格信息的管理

20--年采供部进一步加强了对材料、设备信息的管理，每一次材料设备的计划、询比价都进行了复印留底，持续了信息资料的完整，同时输入电脑保存，建立采供部材料、设备信息库，以备随时查阅、比较。

五、提高部门工作员工的业务素质 and 职责感

20--年采供部个性注重，除组织部门人员进行培训外，还注重在平时的每项具体工作和每个工作细节中不断的提高业务素质，同时反复强调采购人员的职责感，强调每个人对自己采购的材料设备负责到底，保证了对材料、设备有效的追踪。

六、--年将具体从以下几方面予以改善：

1、公司推行流程管理的契机，细化采购管理流程(10个)

房地产企业管理水平的差异最明显的体此刻流程管理上的差异，流程管理成熟度是衡量企业是否进入规范化的主要标志，公司从规范化进入精细化管理阶段最重要的前提是建立强大的流程管理体系。

抓住公司推行流程管理的契机，细化采购管理流程，从而全面提高公司采购管理水平。

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。它不单对项目采购资金进行了合理的配置和分发，还同时建立了一个资金的使用标准，以便对采购实施行为中的资金使用进行随时的检测与控制，确保项目资金的使用在必须的合理范围内浮动。有了采购预算的约束，能提高项目资金的使用效率，优化项目采购管理中资源的调配，查找资金使用过程中的一些例外状况，有效的控制项目资金的流向和流量，从而到达控制采购成本的目的。

3、改善供应商的选取。

在进行供应商数量的选取时既要避免单一货源，寻求多家供应，同时又要保证所选供应商承担的供应份额充足，以获取供应商的优惠政策，降低物资的价格和采购成本。

4、建立重要货物供应商信息的数据库。

以便在需要时候能随时找到相应的供应商，以及这些供应商的产品或服务的规格性能及其他方面的可靠信息。

5、建立同一类货物的价格目录。

以便采购者能进行比较和选取，充分利用竞争的办法来获得价格上的利益。

6、采购员根据图纸提前介入询价。

设计图纸出来后，采供部提前介入，争取赢得时间，降低采

购成本。

提高完成工作的标准。同时我部门期望公司各个部门出新、出奇的想出不断下降成本和提高效率的方法，并不断的大胆尝试，取其精华、修改弊端。为公司在新年度的工作中再上新台阶、更上一层楼贡献出自己的力量。