

# 2023年煤炭采购销售工作计划 煤炭采购 业务工作计划热门(通用5篇)

计划是人们为了实现特定目标而制定的一系列行动步骤和时间安排。什么样的计划才是有效的呢？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 煤炭采购销售工作计划篇一

在生产运营中应用价值工程原理，就是使企业资源得到合理充分的利用，使企业综合效益达到最大化，达到全局最优，而不是局部最优，这是价值工程的最高目标。在价值工程成本与功能关系曲线中，曲线c1表示随着产品功能提高，制造成本也逐渐增加；曲线c2表示产品功能不断完善，使用成本逐渐降低，曲线c1+c2代表使用成本与制造成本之和即总成本，其最低点就是寿命周期成本的最低点。价值工程就是寻找功能恰到好处的寿命周期成本最低点，即经济最优点。依据价值工程原理对发电企业的价值主线进行分析，影响供电成本的主要因素有两个，一是机组供电煤耗，二是燃煤的采购价格，这些因素都与燃煤热值密切相关。发电机组负荷一定的情况下，入炉煤热值提高会使机组效率提高，供电煤耗降低，供电成本下降。入炉煤热值与供电煤耗的关系曲线相当于使用成本曲线c2。入厂（采购）煤热值越高，会使采购成本增加，标煤单价上升，供电成本增加。入厂（采购）煤热值与标煤单价的关系曲线相当于制造成本曲线c1。根据价值工程原理，无论机组供电煤耗和燃煤采购价格怎样变化，一定存在一个燃煤热值最佳点，供电成本最低。找到最佳燃煤热值，采购和生产这个矛盾也就迎刃而解。

### 2. 确定解决问题的方法和途径

确定入炉煤热值与供电煤耗的关系。

华能河北分公司多次对机组进行热力试验，共化验煤样、灰样和渣样百余份，采集dcs数据数千条，专业技术人员运用数据分析和绘图软件对试验数据进行计算、分析，最终得出了不同机组负荷下、不同入炉煤热值与供电煤耗之间的关系曲线和数学关系式。

确定入厂煤热值与标煤采购单价的关系。

华能河北分公司燃煤采购分计划内和计划外两种，因此，需要综合考虑两类煤源的供货量才能找到真实关系。利用运筹学中规划求解的方法，将计划内煤种的实际供货量作为约束条件，确定采购不同热值入厂煤的最低标煤单价，将入厂煤热值与标煤单价数据绘制点线图，拟合出趋势线，最后得到不同入厂煤热值与标煤采购单价之间的关系曲线。

寻找单位燃料成本最低对应的最佳燃煤热值。

将供电煤耗与标煤单价两者通过热值相结合，得出数学关系式和燃煤热值与单位燃料成本的对应关系曲线，通过非线性规划求解，最终确定单位燃料成本最低时对应的最佳热值。即存在一个最佳燃煤热值，使单位燃料成本最低，燃煤热值偏离最佳热值，就会使单位燃料成本上升。

## 二、运用价值工程分析结果，改进生产运营管理

华能河北分公司通过试验和数学分析，确定了影响发电企业生产成本的主要指标——最佳热值。发电企业采购环节按照最佳热值采购原煤，生产环节按照最佳热值掺配和掺烧，即能达到单位燃料成本最低，实现燃料采购与生产需求两者协同。

### 1. 改进燃料采购管理

## 煤炭采购销售工作计划篇二

**【摘要】**资产负债率是评价一个企业负债水平的重要综合性指标，近年来，煤炭行业持续低迷，数据显示，目前煤炭行业平均资产负债率已经达到，处于1999年以来的最高水平。资产负债率过高，一方面增加了企业资金链的风险，另一方面使企业融资面临巨大挑战。因此，研究如何降低煤炭企业的资产负债率，对企业的持续健康发展有着至关重要的意义。

**【关键词】**公司 降低 资产负债率 策略

### 一、资产负债率较高的原因分析

蔚州矿业公司是一家中型煤炭企业，以原煤生产销售为主营业务，随着煤炭市场陷入长期低迷，该公司的经营业绩不可避免的出现较大幅度下滑，同时资产负债率迅速攀升，超过了70%的警戒线，对资金流造成了较大不利影响，其主要原因分析如下：

#### （一）煤炭市场持续低迷，企业效益下滑明显

公司产销量比同期均明显减少，地区动力煤市场继续呈现弱势运行，下游工厂对煤炭需求疲软，加上港口、电厂煤炭库存依旧较高，电厂采购意愿较差，地销用户拉运不积极，煤炭销售出现一定困难。

售价同比降幅持续增大。近年来，整体煤炭市场价格出现持续下滑，环渤海动力煤价格指数连续下跌，受此影响，公司煤炭价格只能跟随降价。随着山西省煤检站收费的取消，大量山西廉价高卡末煤涌入终端市场，严重冲击地区煤炭价格。

由于产销量同比减少、售价下降，各项指标与预算、同期相比差距明显，企业盈利能力不断减弱，成本挖潜空间难以抵平煤价下滑幅度。

## （二）资金周转缓慢，应付款项存量大

由于煤炭形势不景气，公司煤炭市场下滑、销售不畅，导致应收款项回款困难、应付款项存量大，提高了企业的资产负债率，进一步加大了企业持续经营风险。

## 二、降低资产负债率的应对策略

### （一）扭亏增盈，提高盈利水平

1. 推进提质降本增效工作，提高盈利水平。研究下属各单位实际情况，针对不同行业性质，生产规模，对各单位实施分类治理，挖掘盈利单位的盈利潜力，激发亏损单位的扭亏动力，合力推进公司扭亏增盈工作。调度督导各类单位扭亏增盈工作落实情况，及时解决制约其效益提升的瓶颈问题，力争经营性亏损单位少亏、减亏，尽量实现扭亏为盈。

2. 大幅压缩内部投资比例。一是加大审批复核力度，5万元以下投资需公司经营副总签字，5万元以上投资需总经理签字审批。通过严格审批制度，有效控制内部投资投入比例，减少了不必要的资金投资；二是通过内部投资预算的控制压缩投资比例，申报预算需要通过分析项目的必要性、投资项目论证、投资项目立项等多种措施，严格控制预算，保证投资预算的科学合理。通过预算的事前控制减少不必要的项目投资，大幅压缩内部投资总额。

3. 组织召开扭亏增盈工作经验交流会，按季通报亏损单位扭亏完成情况，表彰先进、推广经验。

### （二）加快资金周转，降低资金占用

1. 全力清收应收款项。一是按照公司绩效考核办法，对下属单位进行应收款项考核，严格执行公司内部结算管理办法，规范内部结算秩序；二是督促销售部门催收应收账款，及时

回笼资金，减少资金占用；三是开展应收款项清收月活动，结合公司应收款项管理办法，督导各单位集中清收欠款；四是加强与重点用户沟通，尽量缩短回款周期，减少压月结算金额。

2. 清理存货资金占用，加快变现能力。一是建立煤炭市场信息报告制度，时刻关注动力煤市场形势变化和下游煤炭客户需求；二是督导销售部门继续加强专人专管，及时掌握电厂生产、库存及负荷变化情况和煤炭价格走向，提高路运量；三是合理平衡售价与销量的关系，加大产品结构调整力度，根据用户多样化需求，优化产品结构。

3. 加大闲置资产盘活力度。一是定期对库存物资进行盘点核实，利用物资管控系统，充分掌握库存物资现状，加强统筹协调；二是公司各单位之间内部调剂使用材料及设备，严格执行《加强内部物资流通管理办法》，加大了调剂使用力度，通过全面统计调查各单位闲置资产，建立闲置资产信息库，根据各单位需求由公司主管部门统一调剂盘活。

4. 制定应收账款周转率与存货周转率目标。按照集团公司制定的财务风险定量指标，结合公司经营实际，设定制定应收账款周转率和存货周转率。

5. 严格控制预付款项，降低资金占用。督促要求公司本部及下属各单位严格控制预付款行为，执行预付款审批程序。除国铁运费外，尽量不安排预付款行为，以减少资金占用，保障资金安全。

### （三）研究财税政策，净化成本支出

1. 全面审查各项财务政策和各项实施细则，在不违反相关法规和政策的前提下，进一步合理净化相关成本费用支出。

2. 加大税费摸底和政策研究，谋划企业合理避税环节节费方

案，降低企业税费负担。

### 三、策略实施过程中需要关注的事项

#### （一）要落实岗位分工和管控责任

层层落实责任，是策略顺利实施的必要保证。一是公司各主管领导、责任部室制定具体工作措施，确保工作方案有效执行；二是公司财务部门负责降低资产负债率具体工作措施的制定、执行与考核；三是公司所属各单位要符合本单位实际，制定降低资产负债率的具体措施。

#### （二）强化督导，严格考核，做好量化执行计划和定期汇报工作

1. 结合阶段化目标，量化细化工作计划。公司各责任部门及单位要按照工作计划推进工作有序进行，要突出重点，研究解决难点，提高工作效率，保障工作实效。

2. 将降低资产负债率工作方案的实施结果纳入相关部门和单位绩效薪酬考核体系，给予一定考核权重，做到奖罚分明，明确责任，确保目标实现。

3. 各责任单位要定期提交工作进展书面报告，重点阐述各项措施的落实情况 and 效果以及下一步工作的具体安排。财务部汇总后形成专题报告上报公司决策层。

#### 参考文献：

[1]陶红艳. 降低资产负债率的对策[j].考试周刊, 2014 (37) .

[2]汪晨霜. 保护资产，合理负债[j].商, 2014 (24) .

[3]杨时光. 论企业负债经营及风险控制[j].商业会计, 2014

(18) .

## 煤炭采购销售工作计划篇三

### 1、踏实认真，更好的完成本职工作。

一年中，紧紧围绕的生产和经营开展工作，由于化工急件采购比较多，采购工作经常处于忙碌之中。今年化工（除煤炭）共计采购额多万元，其中主要原材料万，备品备件万，劳保用品和工程物资万，和去年相比，采购总量减少万，主要减少原因是去年化工技改后原材料用量减少造成的。

虽然采购量比去年减少了，但作为采购人员，从供应商的选择到采购计划的下发，采购价格的控制到交货期等，我都严格管理，有条不紊，较好的完成了全年的工作任务。在日常工作中积极主动的同各部门沟通用料情况、库存情况，同时积极了解和学习业务知识，并且能够在同事请假、休假的情况下主动承担其他工作业务，保障生产顺利进行。

### 2、千方百计，降低采购成本。

采购工作是不断的花的钱，但怎样节约，以最低的价格买到最合适的产品，是我不断思考的问题和努力的方向。在采购过程中，我始终坚持在分析、权衡质量保证、价格、交货时间等因素的基础上才与供应商确定最终的合作。今年以来，各种材料价格波动比较大，原材料在保持上涨的趋势下有涨有跌，在跌价时有些供应商是不会主动降低价格的，但是我通过多方面的沟通，理顺价格构成的各个明细，适当合理的进行了价格的调整，确保了生产的顺利进行。但因为今年来主要原材料依然保持上涨态势，故与年初制定的计划相比，共计涨127多万。

### 3、加强采购合同和供应商管理。

在采购工作中采购合同的签订和对供应商的管理，是十分重要的一个环节。20xx年我对所有的大宗物资都签订了采购合同，对数量不多，但比较重要的物资也签订了采购合同，全年共签订采购合同143份。同时继续完成了20xx年度的合格供应商评审，收集了大量的供应商资料，编制了20xx版合格供应商名录，对新发展的供应商严格考察，谨慎选择。保障了采购工作正确有序的开展。

#### 4、努力做好与各部门的沟通协调工作。

采购业务牵涉范围广，相关部门多，是需要内部各个有关部门的密切配合的一项工作，与设备、生产、财务、仓库等部门有着紧密的联系，且需要掌握基本的财务、法律等知识和各种商品的鉴别、制造等知识。在同相关部门不断的接触与合作中，使我的业务知识及人际沟通、协调能力、分析与表达能力等都有了显著的提高。

工作中还不能充分做到精益求精，严谨细致，对所购买的商品了解的还不够，和供应商谈判时不能做到完全主动；个人的沟通能力和独立解决问题的能力还远远不够。

面对无法解决的问题，比较被动。特别是今年的财务状况比较紧张，但对于承兑汇票的使用，和供应商沟通的还不够好，这是将来需要进一步提高的地方。在今后的工作中，我会清醒看到自身存在的问题和薄弱环节，加强学习，不断的改进，增强与各部门的沟通学习，多请示、多交流、多动脑。在工作中学习，在学习中工作，不断在实践中增长知识才干，发扬吃苦耐劳，知难而进，积极进取的工作作风。

时光又将翻过20xx年的最后一页，步入新的一年，面对国际、国内复杂的经济形势也即将迎来更加严峻的挑战，我的工作也会更加繁重，要求也会更高，为此，我将会更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力的上进，全面提高自身的素质，与企业共命运。



## 煤炭采购销售工作计划篇四

下半年工作又开始了，采购任务依然紧迫，结束了上半年采购目标又迎来新的任务重担，为了在下半年中更好完成任务做好规划，特别做了工作计划。

采购时因积极做好采购方案，只有制定了相应方案，做好了规划，这样我们才可以保证在工作时不失去方向，对于方案一般我喜欢制定两份以上，一个是现在工作所需，另一份是作为备选方案，当一份方案不能执行，另一份方案就会及时启动，这样做也避免自己一时失策，可以及时补救。当然采购方案按照部门要求，必须要经过经理批准才能够得到真正确认，这才是我们需要做到的一点。对于未来发展，更具经理安排做好规划，在下半年，按月制定方案，并根据方案内容做好相关决策。

在很多时候工作任务比什么都重要，想要做好工作，就必须完成当前任务，一般我们是按组来完成工作，有什么工作需要我们都是需要积极开展，不能有任何遗漏，只要保证按时做到就可，当公司安排的任务期限快到时，第一时间要做的事情，就是完成工作，做好自己任务，不会耽搁时间。我们在公司工作一切都是一公司的任务为重，所以当先要做的是准时高效，我们会各分其职，各自做好工作，坚决不违反公司规定。我负责与商家谈判沟通，其他人签订合同，自己擅长什么就做什么绝不会干涉任何其他工作。

在岗位上，我们每个人都需要负责相应的担着。我们采购部虽然在经理带领下，完成了上半年工作，但是下半年工作重担依然很重，我有责任继续承担这份重担。做好自己任务，突破上半年取得的成绩，避免因为自己做的不够出现问题。

## 煤炭采购销售工作计划篇五

- 1、协助领导工作，努力完成金融物流任务指标。

- 2、保证金融物流持续发展的同时，带动基础物流业务。
- 3、加强团队建设，为业务发展做好准备。
- 4、做好行业分析，实现业务的安全稳步运营。

## (二) 具体措施

- 1、梳理现有非车业务，保证现有业务的继续运营。

梳理现有非车业务，针对新国标及非车业务相关规定思考业务方保持及未来业务开发方式。与企业及银行加强沟通，通过开展监控类业务或建立监管库开展监管类业务的方式，保证现有业务稳步运营及持续开展。同时，以金融物流业务带动基础物流仓储及运输业务，实现金融物流与基础物流的联动发展，达成业务安全运营及增加项目利润的目的。

- 2、加强商品车业务的区域分析，提升业务覆盖面及集中度。

针对街道及4s园进行商品车集中区域开发，提升业务集中度，节省人员开支，增加收益。同时，寻找适宜时机建立车类监管库。对于商品车业务量较少的区域，加大开发力度，增强业务覆盖面，实现雪铁龙业务均有作业点可配点，以节约雪铁龙项目建点成本。

- 3、稳步推进团队建设，加强人员管理及培养，实现管理提升。

通过实践验证现有组织机构的合理性，必要时做出适当调整；加强人员管理，对编制及时调整，达到控制人员成本的目的；进一步加强人员队伍建设，通过金融、基础的协同开发的方式，锻炼开发人员队伍，将现有的开发人员升级为供应链业务开发人员；细化管理，通过鼓励带动、职责细化等方式提升人员积极型，提高工作效率；与现有人员进行充分沟通，对于积极肯干的人员给予有方向性的培养及具体工作上适当的

授权。

#### 4、加强市场分析，支持业务的安全运营及不断拓展。

目前，不管是业务运营管理，还是业务开发方面，都是需要持续深入的阶段。首先，现阶段南分监管业务客户中钢材企业较多，而钢材精市场行情未见好转，钢企风险依然较大。下一步将在风险排查及业务持续跟进的同时，加大市场分析及行业研究的力度，通过多部门联合评估的方式，对企业做好评判工作，以保证业务的安全运营。其次，针对目前业务涉及行业较为单一的问题，需要通过自身区域调研及与其他分公司沟通的方式，开拓思路，研究方法，寻求业务的创新发展。以上是本人对于20xx年工作的总结及20xx年的工作计划。进入20xx年，本人将继续不断积累业务知识、管理经验，以更加专业的姿态做好业务开发及人员管理等方面的工作。再日后的工作中，将继续以身作则，拿真诚换真诚，与员工、公司共同成长！