

2023年企业双清工作报告 企业工作报告 告(汇总10篇)

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

企业双清工作报告篇一

今年来，我局按照中央年初“保增长、保民生、保稳定”的总体目标，从服务企业、促进就业的大局出发，创新工作思路，改进工作方法，从积极帮助企业缓解发展中遇到的困难，想方设法，促进区重点企业又好又快发展。

据统计，我区共有年产值在5000万以上的大型企业109家，主要分布在鼓山镇的福兴经济开发区和新店镇的金城民营投资区，就走访和联系企业的情况来看，目前较为缺工的企业有钜全、顺大、日立工机、福万、佳宁化妆品等企业。

我区企业多为加工生产型企业，生产方式多为劳动密集型。今年年初，受金融危机影响，区内部分企业订单下降，产能萎缩，裁员现象时有发生，对此我局采取果断措施，建立了企业用工和裁员情况监测系统，实行动态监测，积极维护就业稳定，避免了大规模裁员的发生。劳动、工会等部门也及时组织人员走访企业，加大政策宣传力度，努力让企业做到少减薪、不裁员。下半年，随着经济形势企稳回升，许多企业订单不断增加而亟需招收员工，我局迅速调整思路，根据企业的用工需求，为企业用工提供各种帮助。今年六七月份，我局组织赴贵州、甘肃、宁夏等地进行劳务对接；十月中旬又派出小分队带领有关企业再次出击宁夏等地对接当地就业服务中心与技校；十月下旬至今又带领企业深入山区乡镇村开展直接招聘对话宣传，千方百计帮助企业招聘员工。据统

计，通过开展省内外及本乡村的主动对接，已为企业招聘员工500余人，有效缓解了我区重点企业缺工状况。

在做好用工扶持基础性工作的同时，我局还积极帮助企业解决短期用工难题，近段，接到日立工机有限公司反映缺工问题信息，我局谢国昌局长即于11月27日带领局就业培训科长及经办人员到日立工机了解具体情况；11月28日，市劳动保障局就业服务中心高远忠主任、陈永春副主任和我局谢国昌局长及局就业培训科长一行，陪同前来劳务对接的宁夏固原市八个县劳动保障局局长再次来到日立工机有限公司，现场商讨有关对接事宜。固原市八县劳动保障局局长表示能够组织一批农民工前来对接，但日立工机公司希望招聘的主要是技工学校毕业人员，对于农民工，日立工机公司表示不能满足其住宿需要。后日立工机有限公司向市政协陈扬富主席反映的缺工问题后，我局谢国昌局长又与市局就业中心高远忠主任联系，我局就业培训科长又及时和公司联系，并对有关情况再次作了说明，日立工机公司非常感谢我局为他们缺工所做出的努力，我局也表示今后将继续为企业提供各种力所能及的帮助。

与此同时，我区领导也高度重视重点企业用工问题，近期，为进一步加大扶持区重点企业用工力度，我区由刘昌棋副区长牵头，先后多次召集我局及区财政局、外经局及各乡镇街道领导研究对策，初步拟定了帮助重点企业用工暂行办法，并安排财政专项资金予以扶持。

企业双清工作报告篇二

营销工作步步为营

孙玉祥在报告中指出，去年，国家政策、经济环境纷繁复杂、瞬息万变。上半年，市场依然保持增长，公司经营势头强劲，中标金额超过28亿元。三季度以来，在金融海啸的强大威力下，许多项目因国家宏观经济调控而缓建、停建，致使我们

没有重点项目投标，公司果敢调整营销策略，到11月份中标了1个亿的水工项目。进入12月份，在国家扩大内需的政策措施下，市场开始回暖，我们抓准时机，重拳出击，岁末再传捷报，中标了杭州九堡大桥工程，超额完成年度经营指标。公司的市场反应机制和把握能力日臻成熟。一年来，营销工作的主要收获为：1、区域经营成果丰硕；2、海外市场开发取得重要进展；3、铁路市场开发再添新业绩；4、产品结构得到有效改善；5、公司资质经营绩效明显；6、生产经营联动机制初步形成。

施工生产平稳有序

报告指出，__年公司在建项目具有大项目多、产品种类多、技术含量高、区域跨度大、管理难度大的特点；受宏观环境影响，在建项目普遍陷入资金困境。公司全面贯彻落实“生产经营联动年”工作精神，突出施工组织管理，加强项目前期策划，使工程一开工就处于受控状态。施工过程中，认真开展劳动竞赛，加大重点项目、困难项目管控力度，推动在建项目均衡发展；重点指导项目部抓好过程控制，把握施工节奏，尽可能避免因抢工导致资源浪费、成本增大的现象发生；及时协调解决施工中的突发事件，加强与相关业主、监理的沟通。综观全年形势，施工生产整体平稳有序，未发生重大业主投诉，超额完成了年度任务。

企业管理从紧从严

报告指出，在经受宏观经济形势强劲冲击的大背景下，公司经济仍然能够保持平稳发展，足以说明我们采取的一系列应对策略和措施及时有效，企业的风险控制能力逐步增强。

1、财务风险控制绩效明显。一是实施紧缩开支的财务政策，管理费、非生产性支出明显下降。二是财务预算管理工作进一步深化。三是突显了财务理财对公司生产经营的资金保障作用。四是在国家银根紧缩的不利条件下超额完成了年度清

欠计划。五是继续加强税收筹划。六是财务信息化建设深入推进。七是灵活运用法律武器，主动出击维权，积极应诉化险。

2、项目成本风险逐步化解。一是材料调差、变更索赔、合同结算工作取得阶段性成果20__年精选公司行政工作总结20__年精选公司行政工作总结。二是坚持严格抓好分包招议标工作，并督促项目及时办理分包结算，有效控制了分包成本。三是进一步加强分包商管理，实施季度过程评价和完工评价制度，培育有业绩有实力的核心分包商。四是强化项目管理的激励与约束机制，对工期跨度大的项目实施分段预兑现办法，提高项目班子工作积极性；实行亏损项目经理述职，帮助亏损项目开展成本分析，研究制定节流挖潜和索赔的具体措施。五是合同管理信息化建设深入推进，数据录入率达标，各个模块正常运行，实现了远程查看和审批功能。

3、技术创新能力不断增强。一是充分发挥了专业机构的技术创新和保障作用。二是大力推进科技进步和技术开发。8项施工技术获得局科技进步奖，经科技查新达到国际首创1项、国内先进水平7项；5项工法获得江苏省施工工法，其中4项获得国家级工法。三是积极推动技术交流，在省、国家级刊物上共发表论文19篇，出版了《公司50周年庆论文精粹》。

4、产品质量风险得到有效控制。一是严格质量管理制度，加强巡回监督检查和管理体系运行监控。二是加强工程质量通病预控，完成了28项项目常见质量通病的调研分析。三是召开公司__年度总工会，专题研究和部署工程质量管理的工作。公司__年质量管理目标基本实现，主要项目管理精细，工程质量稳定；获得国际桥梁大奖1项、省级优质工程奖1项、局优质工程和优质混凝土奖2项，省级优秀qc小组7项。

5、安全生产风险得到有效控制。公司认真开展安全生产月活动，狠抓安全法规的宣贯和执行；切实加强对农民工的安全知识和技能培训，提高安全工作保障率；重点落实特种设备的取

证工作和安全管理;着力抓好防洪、防台、防滑坡、冬季施工等季节性的安全预案以及防震预案的编制和落实。施工生产的安全风险得到有效控制,全年未发生重大安全责任事故。公司被评为“重庆市安全生产先进企业”。

7、物资管理水平不断提高。一是变革物资管理模式。将原改制的物资公司清算收回,按照专业化运作和集中统一管理的思路组建了物流分公司,将全公司项目的物资采购供应和管理职能统一纳入物流分公司,并从新开工项目开始强力推行。二是周转材料管理取得了突出成绩,项目所需周转材料由物流分公司统一调剂配置,公司生产管理部严格把关,加快了周转、提高了利用率,克服了重复购置和无序流动。三是抓紧价格处于高位运行期废旧材料的清理变现,黄海大桥等一批完工项目获得了可观的经济效益。

8、人力资源管理进一步强化。一是加强工资总额和项目外用工控制的“双控”措施落到实处。公司将项目工资发放权收回公司总部,实行网上审批,项目工资控制标准与产值、利润、安全、质量等指标复合挂钩,有效抑制了项目工资发放的无序状态和公司工资总额的过快增长;及时清退外聘短期员工、退休返聘人员,尽量减少临时性用工,在一定程度上缓解了主体员工的上岗压力,同时也降低了项目用工成本。二是强化职业培训,打造学习型企业,全年举办各类培训21期共1216人次,员工培训率达到41.2%,其中,适应公司新发展的铁路和涉外项目的专题培训明显增多。三是根据局部署进行适应性减员18人,减员率1.3%。

9、企业综合管理进一步加强和优化。一是强化制度刚性和执行力。二是信息化建设深入推进,实现了主要业务模块的上线运行,完成了综合业务平台的基础建设,信息化建设逐步深入到项目层面。三是公司从润航、盛图两改制公司撤资,并在其基础上成立了作业分公司,企业的作业层建设迈出新步伐。四是适应未来发展的项目组织架构进一步完善和优化,“总部控制+项目法施工+专业公司支撑”的项目管理模式基

本形成20__年精选公司行政工作总结工作总结。

认清新形势，推动公司新一轮发展

孙玉祥在报告中指出，在总结成绩和经验的同时，我们必须更应该清醒地认识到发展中面临的困难和挑战，工作中存在的问题和差距。主要是：营销架构有待进一步调整，辐射经营机制不健全，订单不足成为制约公司发展的瓶颈；企业资本金与公司规模不匹配，流动资金成为制约公司未来发展的又一瓶颈；现场作业班组不健全，公司作业层断档，质量问题时有发生，业主投诉增多，并出现公司规模增长而职工待岗增多现象；项目盈亏不平衡现象仍然存在；海外项目管理未形成体系；物资管理新体系、大宗材料量差管理须进一步规范 and 加强；执行力建设仍需深入；适应现代企业制度要求的风险管理体系、信息化建设须升级上档。

中央已经公布了4万亿的投资计划，各地方公布了近18万亿的投资计划，包括在建项目、已经规划的项目和追加投资，涉及铁路、公路、民航、水路、港口和码头建设，这是继98年金融危机以来，我国历史上最大规模的新一轮立体交通网建设浪潮。在铁路方面，国务院批复的铁路投资额已达到2万亿，今年将投资6000亿元；在公路方面，明后两年交通固定资产投资规模年均达到1万亿元的水平；海外建筑市场，在全球资本短缺的大背景下会受到影响，但对于我们目前的海外市场份额影响不大。从母公司的发展态势来看，局正积极实施“大铁路”战略、“大海外”战略和“投资”战略，这无疑是公司发展的利好条件。企业的内外环境为公司经济增长带来了巨大的动力和市场空间，因此，在新一轮重要机遇期来临时，我们要迅速行动起来，趁势而上，抓份额，谋效益，为推动公司新一轮发展蓄好势、起好步。所以，我们将全年的工作主题定位为“营销管理年”。

企业双清工作报告篇三

各位领导、各位同志：

我公司是一家具有独立法人资格的以经营汽车为主的有限责任公司，公司占地面积6000多平方米，我公司是一家以整车销售、售后服务、配件供应、信息反馈四位为一体的汽车销售服务展厅——一汽马自达。公司严格按照一汽马自达的标准要求，建立了完善的内部管理机制，构筑了企业内部运行框架，完善了现代企业管理制度。我公司设“五部一车间”即：综合部、销售部、财务部、客服部、售后服务部、维修车间，目前公司现有员工66人。其中：高级管理人员10人，工程技术人员6人，营销人员12人售后服务人员38人，其余为辅助人员。90%的人员具有大专以上文化程度和相应的技术职称。

公司依托一汽马自达品牌制造商先进的经营理念及丰富的汽车产业资源，为广大汽车消费者提供全员、全身心、全过程、全天候、全方位的汽车销售、维修、保养、备件、检测、救援等全心管家式服务，以最快的速度，最高的效率，随时满足客户的需求。秉承“用户是主人，我们做管家”的服务理念，实践公司以用户为中心的“管家式服务”，全力打造一个专业化汽车服务公司。今年公司以全新的方式拓展思路，不断完善市场营销体系和服务体系，为用户提供方便、快捷、优质、态度和蔼、环境舒适、价格合理的人性化服务。

一、汽车服务业发展情况和市场背景

（一）汽车服务业市场背景

近年来，我国汽车产业获得快速发展，我国私人汽车拥有量已突破了1800万辆。根据市场预测，xx年将达到2208万辆，将超越美国，成为世界上第一大汽车消费国。随着我国私人汽车保有量持续增长，汽车服务市场的发展空间将日益扩大。

据国家权威部门预测，到xx年我国将形成规模达1-1.5亿万元庞大的汽车服务市场。而世界发达国家汽车服务业的贡献大约是汽车制造业的4倍，利润则占到整个汽车产业的50%到60%，汽车服务业是一块利润丰厚的大蛋糕，相对比整车厂利润的逐步下滑，汽车服务业有着广阔的赢利空间。

（二）我市汽车服务业发展现状

中国汽车服务业自90年代初期才初具规模，自xx年来，我国汽车服务行业在市场整顿中逐步规范，服务结构调整稳步推进，行业整体素质全面提升。一个以一类企业为骨干、二类企业为基础、三类企业为补充，汽车检测站为质量保证，各种经济成分协调发展的汽车维修市场格局已基本形成。汽车维修网点由大中城市向外延伸、辐射各地、遍及城乡，平均每千辆汽车拥有汽车维修站点12.7个。在全国范围内初步构筑了布局趋于合理的汽车维修网络，为道路运输提供了较为可靠的技术保障。目前我国汽车市场销售额的大致比例分布是配件占37%，制造商占43%，零售商占8%，服务占12%。按照国外成熟汽车市场销售额中服务所占比例超过30%的情况估计，中国汽车服务业仍有近20%的巨大上升空间。

企业双清工作报告篇四

为了更好地完成xx年的工作任务，克服消极影响，调动一切积极因素，轻装快速前进。我想在总结2019年工作和安排xx年工作之前，谈一谈“如何正确认识xx集团股权变动后对企业的影响”；“如何正视过去”；“如何面对现实等问题”。以利于我们能统一认识、统一思想、同心同德地做好今后的工作。

一、正确认识xx集团股权变动后对企业的影响

xx集团股权变动后，对我们影响，有如下几个方面。

其一，由于股权的变动，造成了股东排序的变化，失去了卫生部门提供的“非典型肺炎接触者”判定标准和处理原则。同时我们还狠抓了麻痹轻敌思想和侥幸过关心态对员工与业户负面影响的消除，使员工和业户从思想和行动上真正重视了非典防治工作。

三是措施具体。针对非典的防治，印制了人员流动情况调查登记表，随时掌握流动人员情况；逐级签定非典防治督导责任状，层层落实责任；坚持了24小时书面零报告制度，加强疫情监测，要求如实上报疫情，不得迟报、漏报、误报、瞒报；领导小组坚持了定期检查和随机抽查；限制或制止各类聚会和大型活动；各部位设置了通讯员，及时通报、汇报非典情况；坚持了每日消毒，确保不留死角。严格的要求，明确的奖惩，有效地堵塞了漏洞，保证了非典防治工作的顺利开展。

四是舍得投入。从4月中旬至5月末在非典防治工作上，我们共投入资金15□7xx元。

五、强化以防火为中心的四防安全工作。由为在春冬两季火灾高发期，加大了教育力度，做到警钟长鸣，并定期组织了防火演练和防火知识测试，使总部一年来没有火灾事故及其它重大事故的发生。

六、为彻底转变员工观念，建立起适应现代企发展的竞争机制和企业制度。根据xx集团董事会的要求，我们于去年年底在总部范围内进行了机构改革，继续推进了员工竞聘竞职上岗。在这次改革中，我们根据总部实际情况，取消了原有的部位承包形式，对物贸商城实行大包，对物贸商城推行三条线的管理模式，成立了市场部、管理部、服务部。调整了物业管理公司的职能，由行政事务部行使原综合办公室职能，同时，网络公司从xx集团退股，变为民营全资自然人。我想通过这一改革，必将为我们今后工作带来新的生机。

企业双清工作报告篇五

为提高企业征信的效率，更好地服务于金融机构，在银行信贷登记咨询系统运行的基础上，200*年人民银行启动了全国统一的企业信用信息基础数据库的建设工作。与原银行信贷登记咨询系统相比，企业信用信息基础数据库采取全国集中式数据库结构建设，各商业银行的信贷业务数据由各自总行一点接入，数据采集项由原来的300多项扩展到800多项，除包括商业银行目前办理的与借款人相关的各项业务信息外，增加了借款人的账户信息、外债信息及其与借款人相关的非银行信息等内容，信息服务的范围进一步扩大，升级系统除保证向商业银行提供查询服务、为金融监管和货币政策提供信息服务外，也为将来依法向社会其他部门提供服务做了技术上的准备。

从蚌埠市来看，四家国有商业银行、交通银行、农发行已于去年底通过各自总行接入了全国统一数据库，徽商银行蚌埠分行目前正在徽商银行总部的统一安排下做信贷核心系统的数据采集和迁移工作，5月13日新系统上线，6月份将以徽商银行一点接入总行数据库，三县一郊联社也在人行的指导下进行存量数据的录入工作，5月15日实现向省联社报送存量数据，省联社也将于6月份一点接入总行数据库。届时，我市金融机构接入企业信用信息基础数据库的工作将取得阶段性的成果。

人民银行总行在征信立法滞后的情况下，就如何履行国务院赋予人民银行管理信贷征信业的职责，加强对征信市场的管理，保持征信市场稳定发展，提出了以市场方式管理市场行为、以业务管理规范机构行为的工作思路，确定了国内五家评级机构从事银行问债券市场信用评级业务资格。同时，针对我国借款企业与银行信息不对称的突出问题，结合培育评级市场的总体规划，在全国八个省份开展了企业信用等级评定试点，在稳步推进、总结经验的基础上，今年又计划在包括××省在内的九个省份进一步深入开展试点。

蚌埠市做为企业信用等级评定试点城市，我行按照上级行的工作思路和要求积极牵头组织，推动评级试点工作顺利开展，主动向市政府报告，取得了政府部门的理解和市政府领导的高度重视和支持，成立了以分管副市长为组长，市长助理任副组长，成员由人民银行、市发改委、市经济委、各金融机构组成的蚌埠市企业信用评级试点工作领导小组，并在我行设领导小组办公室，负责具体协调组。

在人行合肥中文征信处的指导和市评级试点领导小组的部署下，召开了蚌埠市企业信用评级动员推介会。参加推介会的有分管市领导、市发改委、市区县经济委、各金融机构负责人以及54家重点企业的负责人，同时还邀请了人民银行合肥中文征信处领导、以及大公国际、中诚信以及联合资信等三家全国性评级公司的评级专家参加。会后，由我行和市经济委分别收集了参会企业的评级意向。同时，为抓好信用评级结果的落实，我行调查了解了各金融机构的授权授信情况，具体掌握各单位的授信审批权限、利率定价权限等，为下一步切实做好各行的内部评级与外部评级的结合、评级结果与授信挂钩做好准备。近期将重点做好具备较成熟评级条件企业的再动员工作，启动企业和评级公司的评级签约。

金以及办理住房公积金贷款的数据提供给总行数据库，蚌埠市也成为全国65个向总行数据库报送公积金数据的城市之一。下阶段，我行将借助蚌埠市信用体系建设的契机，做好与政府相关部门的沟通，进一步扩大信息共享的范围，提出具体的、切实可行的共享方案。

征信宣传是人民银行履行征信管理职能的一项重要工作内容，为积极配合信用体系建设工作，我行也力口大了对公众征信知识的宣传教育工作。20xx年我中支以普及征信知识为目的，将助学贷款和个人消费贷款作为突破口，分三个阶段逐步深入、广泛的开展征信宣传工作。宣传工作开始前从制定详细、可行的工作计划入手，分阶段、有层次、有重点地开展了一系列宣传活动。以《征信工作简报》、《蚌埠日报·淮河晨刊》

的“金融天地”专版为载体，介绍征信知识，以及企业和个人征信系统建设进展；开展“信用校园行”活动到××财经大学、蚌埠学院散发宣传资料，并完成了600余份征信知识宣传的问卷调查。并进行违约惩戒的警示教育，除散发传单、挂宣传条幅外，还将视频宣传材料放到各高校的校园网中播出。同时，积极借助商业银行和高校与学生联系紧密的优势，灵活开展各种活动。如，在新生报到之际，与农业银行的助学贷款宣传相结合，推广“守信一生，幸福一生”的宣传主题；配合农行在蚌埠学院发放助学贷款，举办了征信讲座，到场学生三百余人，收效良好。对社会公众，印制了20000份宣传资料，在“蚌埠信用网”上宣传，并就征信与助学贷款、个人信用数据库正式开通启用两次接受《蚌埠日报》记者的专访，起到了宣传大众的目的。

去年我行联合市依法治市领导小组办公室、市司法局、蚌埠银监分局，组织政府有关部门、各金融机构、相关企业单位共29家，举办了“推动银企对接，共建信用蚌埠”大型宣传活动，征信宣传也是重要内容之一。现场散发征信宣传资料1000余份，分发至各金融网点4000余份，接待公众咨询百余人次。通过深入宣传，提高了人们的信用意识，培育信用文化，为信用体系建设营造良好的道德基础和舆论氛围。

企业双清工作报告篇六

国有粮食购销企业改革因当时环境因素一直滞后，但从20xx年开始，连续三年实现盈利，今年1-9月盈利额居全省之首。是什么原因使发生了这么大的变化，通过调研，我们发现**的变化在于改革彻底，管理规范，这是他们连续三年实现盈利的最大秘诀。

- 1、规范操作程序，做到公开、公平、公正。在第一轮国有粮食企业改革中，为妥善解决好“老人、老粮、老账”问题，做好富余职工分流安置工作，**粮食局制定了可操作性强的改革方案，采取“三公开、七上墙”的办法，做到政策透明，

操作规范，职工放心。全系统149名干部职工实行全体起立，全部转换身份，内退、协保人员一次性解决，不留任何后遗症。重新竞聘上岗的企业法定代表人和职工，都要缴纳一定数额的上岗风险金（企业法人交6万元、职工交万元），存入银行专户。

2、撤并重组，整合企业优势资源□20xx年，**粮食局下决心将原有的个独立核算的乡镇粮站和粮库合并为6个国有粮食购销公司。县局通过竞争上岗的办法从原法定代表人中择优选聘6位经理，原个粮站法人资格保留，经理受县局委托加强对所属企业的统一协调和监管。管理费用由县局统一支付，不增加企业负担。这样既将粮食行政主管部门从烦琐的企业经营事务中解脱出，全身心地投入全社会粮食流通的监管和服务上，又将原先因分散经营造成的经营成本降了下。

、由原单向购销变为政策性经营与市场化运作两条腿走路，确保国家惠农政策的落实。在今年小麦最低价收购期间，**粮食系统将所有经营性业务全部甩开，把工作重点全部放在托市粮收购上，及时解决新问题，化解新矛盾，想方设法增加仓容，最大限度地满足农民踊跃售粮的需求。16名粮食职工在个多月的时间里共收购粮食202万吨，每个职工平均收购粮食600多吨。其中鲁口镇、半岗镇、江店镇三家粮站收购量均超过1万吨。全县托市小麦收购量占总产量的一半。全县农民增收000多万元。国家惠农政策得到较好落实，既保护了种粮农民利益，也让国有粮食购销企业的主渠道作用得到充分发挥，重新树立了粮食企业新形象，提升了粮食行政管理部门的地位。

1、强化企业内部管理，确保国有资产保值增值。管理出效益，这是企业发展的永恒主题。**粮食局长期坚持企业会计互审制度，重点加强对货币资金、粮食存货和出入库、费用支出的管理。明确规定：企业生产性费用超1000元、非生产性支出超00元的，一律先写出报告并附预算，报县局财务股审核，经局领导班子研究批准后方可开支。并积极配合公、检、法

和纪委对违规违纪案的查处。各粮食购销企业负责人能够与县局党组保持高度一致，顾全大局，无私奉献。在20xx年和20xx年的企业超利润分配方案实施中，各企业法定代表人应得的奖金，并没有装进自己的腰包，而是全部用于企业扩大再生产中，加大粮站基础设施投入，建设标准仓房，维修老仓，硬化地面，添置地磅和输送机，确保了国有资产的保值增值。

2、实行目标管理，执行岗位工资与绩效工资相结合分配制度。县局与各粮站实行目标管理，由粮站进行独立核算，每月向公司报账，再由公司季度汇总后报县局。购销企业分配坚持“按劳分配，绩效优先，兼顾公平”的原则，实行岗位工资与绩效工资相结合，根据贡献大小确定收入高低。公司经理和粮站站长可高于普通员工工资一倍。各独立核算企业每年要向县局交纳一定数量的经营风险金。对完不成指标的从风险金中扣除，超过利润指标的实行等级分配，超过部分的20%用于企业积累，40%奖给法人代表，40%由法人代表支配给职工。通过目标管理，全系统干部职工收入明显增加，较改革前平均增长一倍以上。鲁口粮站职工收入20xx年和20xx年分别达到1万元和2万元以上。但也有部分粮站因经营不善形成亏损的，亏损单位站长风险金由县局扣除。县局通过市场这只无形的手，将那些创新能力不强，不适应市场竞争的企业淘汰出局，让优势企业扩大经营地盘，最终让企业活力得到最大限度的激活。

3、加强粮食市场管理，搞活粮食经营□20xx年和20xx年，各粮食购销企业及时捕捉粮食市场信息，坚持常年常时收购，科学把握收购价格，创新收购方式，扩大订单粮食收购，调动农村粮食经纪人的积极性，最大限度地抓住粮。坚持快购快销，外购外销，委托收购等方式，扩大粮食经营量。以量取胜，以质取胜，以效取胜，让粮食企业尝到了改革的甜头□20xx年全县收购粮食116万吨，销售116万吨，实现利润1**万元□20xx年收购粮食99万吨，销售9万吨，实现利润8

万元。今年受政策性粮食托市收购的拉动，至10月底，已实现利润884万元，居全省首位。

企业双清工作报告篇七

为了推动企业建立和完善安全生产规章制度，提高公司广大干部职工的安全生产技术知识和管理水平，增强广大职工的安全生产素质，有效预防重、特大事故的发生。

一、工作目标

- 1、杜绝死亡、重伤事故。
- 2、杜绝火灾事故。
- 3、杜绝爆炸事故。
- 4、杜绝交通事故。
- 5、杜绝食物中毒和重大传染病事故。
- 6、人员轻伤和其它一般安全事故率不超过2‰。
- 7、安全隐患整改率达100%。

二、具体措施

安全工作重在防范，要把事故苗头消灭在萌芽状态中，就要时刻保持警惕，做到警钟长鸣。

1、加强宣传，让安全意识深入到广大干部职工的心中。

1)组织领导员工进行相应的安全知识培训，熟悉、掌握必要的安全技术知识和自我防护知识，并经考核合格后方可上岗，做好员工安全培训记录。

2)对换岗、转岗、复工人员，单位要进行安全技能和岗位操作方法的培训，经考核合格后才能上岗作业，并且建立相应的安全培训记录。

3)积极配合有关职能部门对特种作业人员按国家规定开展专业安全技术培训工作，定期进行复审，做到持证上岗。

4)使员工能够熟练掌握小型工伤的紧急处理措施，将伤害控制在最小程度。

5)使员工能够熟练的使用劳动卫生防护用品，降低职业病危害，预防职业病的发生。

6)使员工能在突发事件中正确熟练地采取自救和互救措施。

7)通过各种形式(警示牌、宣传栏、标语等)，使员工明确自己岗位存在的危害因素及预防措施，明确在危害发生时的救护措施。

2、认真学习贯彻安全生产法律、法规，完善安全生产责任制。

1)贯彻执行国家及各级政府部门的安全生产法律、法规、政策和制度，及时将有关安全会议精神贯彻落实到基层，传达到每一位员工，增强公司员工安全生产意识及法律观念。

2)健全并落实安全生产责任制，根据“谁主管谁负责”的原则，制定安全生产工作目标，责任人逐级签订《安全生产目标责任书》，负责人要增强安全生产意识，加强安全生产管理；贯彻“安全生产人人有责”的思想，员工在自己岗位上要认真履行各自的安全生产职责，落实全员安全生产责任制。

3)定期召开安全生产会议，总结安全生产工作，针对存在的安全隐患制定整改与预防措施，交流安全工作经验，传达安全生产方面的文件，布置有关安全工作，通报安全检查情况。

3、狠抓安全生产管理，严格执行各项安全规章制度和安全操作规程，确保安全文明经营，定期进行安全自查，落实隐患整改责任及措施。

1) 建立健全经营设备台帐、特种设备台帐、安全设施台帐，定期检修保养，定期检测，确保相关证件齐全。

2) 在易燃易爆、有毒有害场所及可能产生职业危害的岗位张贴警示标志或告知牌。

3) 烟花 爆竹产品合理存放，并设立醒目的分级存放标志，预防火灾、化学事故。

4) 车辆及防护设施要及时保养维护，做好保养维护记录。

5) 各种安全消防设施配备齐全、合格有效，操作人员按规定穿戴劳防用品。

4、按规定做好各项工作的安全预评估及审批工作，制定安全防范措施和应急救援预案，并增加预案演练次数，完善预案实战要求，订做各种警示标志牌，确保各项工作顺利进行。

5、“五一”、“十一”、“春节”等重大节日前开展安全大检查，加强安全值班、确保节日安全。

6、落实好值班、带班制度。加强对安全巡逻工作的领导和管理，调整充实值班巡逻人员，做好对值班人员的安全教育工作，严格值班巡逻记录和交接班手续，防止脱岗。夜间带班人员要增加检查次数，以防重大事故发生。

20_年下半年公司将继续本着“安全第一，预防为主，综合治理”这个核心思想落实到每一项工作当中，提高员工的安全意识，切实防范事故的发生，确保公司年度安全生产目标的实现。

企业双清工作报告篇八

四、加强企业文化建设。（文化力在企业发展中的作用）

首先，我们要提高认识，特别是我们的高层管理者要提高认识。要认同企业文化在企业中的作用。要消除企业文化与企业效益、经营无关的认识，要消除企业文化是一种务虚的概念上的认识，要消除企业文化是一个无形的，无有价值效益的错误认识。要把企业文化的培树、建设工作放到企业发展过程中，重中之重的位置上。企业文化形成是一个系统工程，它体现在我们整个经营管理的过程中。它是从实践到提炼到形成全体员工的一种理念。我们不能熟视无睹，掉以轻心。

一是要按照现代企业制度要求，建立起适应我们企业现行情况的各项管理制度，应该说这是我们的起步阶段，深层次的企业文化意境，是无需制度约束的。这一点我想大家应该理解。

二是创造建立起学习型的企业。应该把它放到企业发展的战略中。

要继续组织员工学习，接受培训，关爱员工素质的提高。今年我们要求各单位、部门要有计划的组织本部门员工学习，一是学习理论，提高素质。二是学习技术（管理方面、技术方面）提高服务管理水平，目的是使员工要适应企业发展的需要，这一项，各部门要拿出计划来报到党委。

三是，要强化培训，今年党办要组织定期举办各种 技术操作、经营管理等方面的培训，要根据不同岗位，不同层面有针对性的，本着受益、得用的原则，达到培训的目的，提高经营管理水平。对中层管理人员今年至少要组织一次工商管理的培训。同时，我们要鼓励员工参加继续教育，凡是经真正靠自学取得大专、本科、研究生学历的在岗员工，可以考虑在总

部报销学费。

四是，要树立起企业的形象，在这方面，今年我们要实现四个统一：即统一着装、统一文明用语、统一企业标识、统一挂牌服务。作为物贸商城这个窗口单位首先要实行着装、列队、迎场。特别是前勤的管理服务人员要提前到岗。这个商城要认真研究一套程序，要知道这不是形式而是形象。

五是，要架起员工与企业领导勾通的桥梁，推行人性化管理。今年作为我们高层管理者要为员工搭建一个倾诉员工心声的平台。从我做起每月抽出一天的时间接待员工倾诉。但其共性的问题，代表不超5人，个别问题也应事先预约。报行政事务部统一安排。其它领导也要根据自身范筹的工作为员工提供空间。

六是，要积极开展送温暖活动。要让困难员工可以随时感觉到组织的温暖，建立重大节日慰问困难职工制度。要开展丰富多彩的文化娱乐活动，丰富员工的业余文化生活，陶冶情操。今年要举行一次乒乓球比赛，智力竞赛等，请党办认真安排一下。

总之，我们必须建立起“以人为本，全面育人，志在一流”的企业文化。要围绕经营管理工作，开展好各种教育活动，培养员工共同的价值观，把经营和管理的难点作为教育的重点，要大力倡导“员工靠企业立业，企业靠员工发展”，使我们的企业逐步走上和谐健康的发展之路。

同志们：任何事物的孕育、萌芽、成长、发展和繁荣都有一个相当漫长、痛苦和磨砺的过程，只有珍惜激情燃烧的今天，才会有心想事成。让我们在新的一年里继续发扬为实现企业五次跨越时的那种干劲、那种热情、那种与企业同心同德、荣辱与共的精神，为实现xx年的各项工作目标而共同努力！

第一，正确认识企业所处的内外环境，强化关系管理，为企

业生存创造宽松的条件。提倡自己的事自己来办，广交朋友。

第二，正确认识自我，直面民营的挑战。不管你是否愿意，民营的趋势不可逆转。失望，叹息是无济于事的，只有面对它。

我们已经被民营企业控股了，所以我们有必要对民营企业有所了解，知道它的发展过程和走向。所谓民营企业，简单地说是相对于国有企业在非公有制经济体系中存在的一种经济组织形式。通俗地表示私企。它大致经历了“限制、利用、改造”；以集体方式存在、以国有方式管理；作为社会主义公有制经济的补充而存在；作为社会主义市场经济的重要组成部分而发展这样几个阶段。

第三，夯实资产经营基础，改变商城的管理模式，实行三条线管理，责任到人，消灭死角，提高核心竞争能力。

第四，加强制度建设，严格内部管理。

四、正确认识明天，树信心再创佳绩

目前，我们面临的宏观形势是好的，从03年国家经济运行的情况看，有利因素大于不利因素，其特点是“出口弱、投资强、消费稳”，因此，稳定增长仍是总基调。从我市情况看，建设旅游城市，花园城市的工程已经启动，将投入80亿元用于基础设施建设。这对拉动我市的经济，会起到积极的作用。因此，我们要充分利用这样的宏观形势带来的机遇，把握自己，及时出击，树立必胜的信心，去迎接新的挑战，再创新的佳绩。

通过正视过去，用辉煌激励自己，克服妄自菲薄，不思进取的思想观念；

通过面对现实，找差距缩短距离，消除盲目乐观，小进即满

的不良心态；

通过展望未来，树信心再创佳绩，培塑进取意识和创新精神。

同志们：

希望孕育着动力，动力追赶着辉煌。只要信念不灭，精神不倒，奋斗不止，一个个的希望终会变成现实。

下面我将在安排xx年工作之前，对总部03年的主要工作做一简要回顾。

03年我们总部坚持两手抓，一手抓企业经营，一手抓抗击非典，使企业在特殊的环境和条件下，较好地稳定了业户、稳定了市场，促进了企业经营，在抗击非典上也取得了阶段性成果。**集团吉林总部全年实现租金收1016万元，房地产销售实现120万元，三期开发已全部完成并交付使用。物业收入136.6万元。一年来，我们主要抓了如下工作。

一、抓承包部位经营方式的改革，改变租金收缴方式，进行摊位投标竞租的试点。这是在03年工作上的一个新的举措。经过充分的考查论证，确定了在生资大厅实行摊位招投标竞租。摊位投标竞租，对我们来说是一项全新的工作。为避免出现漏洞，我们详细制定了招投标方案、招投标书；提出了招投标竞租须知、招投标竞租说明；明确了标的物底价；印制了招投标资格证；发了招投标竞租公告和资审报名表。过细的工作，保证招投标竞租工作的顺利进行。同时，我们还把市公证处的同志及拍卖师请到现场，全程跟踪，体现招投标竞租的公正、透明、合法。尽管这仅是小范围的一种尝试，但效果十分明显。据统计仅二季度生资大厅租金收入就达57.82万元，比同期增加6.75万元。这次改革，有效地促进了驻场经营者的有序流动，有利于市场条件下的优胜劣汰，有利于良好的经营环境的形成，提高了摊位、房间的使用价值，对挖掘规模经济的潜力，有着十分重要的意义，也为结

束十年一贯制的租金收缴方式提供了条件。

二、规范承包部位的经营行为。变商城总承包为分部位承包，这是我们在02年进行经营机制创新的一种方式。经过一年多的运作，收到的效果是比较好的，经营管理水平有一定程度的提高，稳定了摊位出租率，租金收缴也保持了稳中有升的态势。但是存在问题也不少，如相互协调的问题，各自为政的问题，擅收自支的问题等。这些问题的存在，对企业经营产生了一些负面影响。为此，总部提前安民告示，下发了对承包部位进行检查考核的通知，并于4月17日至21日，在各经营部位自查的基础上，对物资贸易城、电脑城、电子城、生资大厅、家电城、保卫处和物业公司等七个部位进行了有针对性的重点检查。

通过检查，对存在的超越合同权限、擅自扩大经营和管理权限；不经批准收费自支；租赁过程中，不按规定要求签具合同，私自不收费、少收费；更名费、占道费的违规收取等六个问题，提出了10条整改意见。堵塞了漏洞强化了管理，规范了部位的经营行为。通过检查，对各经营部位也是一个震动，违规操作，为局部利益损害全局利益的行为，得到了有效的控制，纠正了经营工作中的不良之风。

三、调整经营项目，缩小家电经营规模，搞电脑经营。

自2000年6月家电城创立以来，为企业的兴旺和发展付出了自己的艰辛，做出了较大贡献。但随着家电行业的多家并起，竞争的日趋白热化，家电经营日渐衰落。进入2003年，家电城的冷淡、萧条更为明显，多数业户难以为继。因此，自春节过后，我们提出了家电城的改项问题，并安排商城和家电城进行市场调研。经过一个多月的走访调查，提出了家电城转项，倒出原家电三层楼的一、二层经营电脑、办公自动化设备及耗材，进一步扩大电脑城的规模。为了使此项工作取得预想效果，商城成立了招商小组，此项工作难度相当大。为此，招商小组想尽了办法，搞市场调查，深入到第一线，吃尽了苦头，终于如期完成了任务，实现收入148万元。

四、在抗击非典上

自中央和省、市委对防治非典做出紧急部署以来，**集团党委对此项工作极为重视，并把防治非典纳入了重要的工作日程。结合企业流动人员多、客流量大，极易发生非典疫情这样一个特点，全员动员，全员参与，共防疫情，形成群防群治的氛围。一是切实加强领导。成立了总部非典防治工作领导小组，设立了办公室并有专人负责。以总部名义下发了《关于加强非典防治工作的安排意见》。及时召开了党委工作会议，支部会、中层干部会及员工大会，并通过市场管委会召开了业户会议。还先后6次以非典防治工作为题，召开专门会议，研究安排布置非典防治工作，使此项工作从组织上得到落实。

企业双清工作报告篇九

为了更好地完成xx年的工作任务，克服消极影响，调动一切积极因素，轻装快速前进。我想在总结03年工作和安排xx年工作之前，谈一谈“如何正确认识**集团股权变动后对企业的影响”；“如何正视过去”；“如何面对现实等问题”。以利于我们能统一认识、统一思想、同心同德地做好今后的工作。

一、正确认识**集团股权变动后对企业的影响

**集团股权变动后，对我们影响，有如下几个方面。

其一，由于股权的变动，造成了股东排序的变化，失去第二大股东的地位，*公司成为第一大股东。这样整个**集团就由集体企业控股变为民营企业控股，而董事长的易位，则更是题中应有之义了。核心层的变化，必然带来集团所属企业的变化，这是不用置疑的，要很快地转过这个弯并非易事，这

是一种影响。

其二，担心企业直接被现有大股东接管，对现有的经济体制、经营机制运行方式进行改造、裁减人员，使我们的生存基础丧失，保不住饭碗，存在这种心态的人在员工中占很大比重。就是在各级干部，包括总部领导层，也存在着等待、观望的心态，寄希望于新一届董事会的召开和新的董事长的产生，避免出现在工作的指导思想、思路、作法上的冲突。因此在03年的工作上表现出来的是松散、消极、缺乏进取精神，这在很大程度上延缓了企业发展的步伐，在这一点上应该说，我们领导层是有责任的。这也是一种影响。

其三，由于上述原因而产生的对企业的前景和个人的前途感到悲观和失望的情绪。这种情绪不消除，任其漫延，它所产生的后果是十分可怕的。它会使我们的目标丧失，工作消极，会使员工队伍失掉严密的组织和纪律，使企业失去已经形成的凝聚力。

所以消除这些影响，对于我们做好xx年的工作是十分必要的。

在此我要对大家说，就股份制企业来说，股权的转让是常有的、很寻常的事，没什么可以大惊小怪的，但股权的变动，对我们确实有一定影响，这主要是控股企业（也就是大股东）由国有变为民营，这种性质上的变化，必然会带来我们企业运行上的变化，在这件事上我们无法进行控制和干涉，也就是说我们既始料不及，又无可奈何，而这个现实我们必须面对。必须承认，它是经济体制、经营机制转化的开始，民营是我们必须接受的选择，这就是企业今后的走向。

二、如何正视昨天

昨天是美好的、令人向往的。特别是从一九九三年至今的10年中，由于始终坚持开拓创新和市场化运作方向，高起点经营、超常规发展，因而走出了一条不断超越自我的奋进之路。

10年来经过顽强的努力和不懈的拼搏，使企业实现了五次历史性的跨越。

到目前为止，无论是工业生产资料经营，还是电子、电脑经营，在**市来说都是最大的，经营品种最多，占有份额最多，对外影响最大。可以说不仅站稳了脚跟，挺立了潮头，也经受了市场的考验并赢得了市场。我们的企业已成为知名度较高，辐射能力较强、省内较有影响和声誉的市级先进单位，并被省工商局授予二星级市场，三星级市场的申报工作已经完成，并已通过了省工商局的检查验收，成为我市星级最高的市场也指日可待。

为了实现企业的五次跨越，我们在体制的创新上；在管理的创新上；在经营的创新上都下了很大气力，做了许多工作，从而保证了五次跨越的顺利实现。

我所以要回顾这十年发展的历史，所以要重提在企业发展中的这五次跨越，是因为这段辉煌是我们全体员工共同铸就的，在这块希望的沃土上有我们付出的辛劳，有我们洒下的汗水。历史不能遗忘，我们能在探索中从无到有，从小到大走过这10年的风雨路程，我们同样能把握机遇走向未来。正视过去的目的，就是为了激励我们义无反顾地朝着新的目标迈进。基于此，我想，我们没有理由悲观失望，没有理由无所作为，更没有理由停滞不前，最好的选择：快马加鞭不下鞍，而今迈步从头越，把今后的路走好。

三、如何面对今天

今天是辉煌的、是值得我们引以为自豪的。因为我们是全国系统唯一成功上市的公司，是**市商业系统排名第一的利税大户，它拥有全省最大的电脑、电子市场，每年实现的利润占全省系统的80%，可以说就我们企业的现状来说，已经处在了发展的巅峰期。但是经济活动在其运行的过程中是有规律的，没有一家企业在生产经营中会永远呈现上升的趋势，

有起有伏是必然的。所以，我们不能不看到在一片莺歌燕舞背后，显现出来的危机。要使我们的头脑清醒起来，面对现实找到差距和存在的问题，这对于我们保持企业在巅峰状态下运行的时间，是大有裨益的。

那么，在目前情况下我们的企业面对的是怎样一个现状呢？

第一，企业所处的外部和内部环境欠佳，面临的形势严峻。从宏观上说，由于我市属于老工业城市，包袱重、转型慢、经济欠发达，所以产业难兴、人气不旺、下岗人员多、购买力低下。第一产业的滞后，造成了商业流通企业发展缓慢。这是我们面对的外部环境。从微观上说，市场林立，竞争对手多，外购内销造成资金外流，费用增大而毛利锐减，带来的直接后果必然是销售下降，利润微薄，致使缺乏经营实力的业户负债经营或关停。这是我们面对的内部环境。

第二，经历两次股权转让的冲击，股东地位丧失，“打工仔”的事实形成，员工面临的形势严峻且不可逆转。在拥有股权的排序上，我们已从第二位降到第五位，1373万股股权，已经卖掉873万股，剩下的500万股已名存实亡，我们成了真正的无产者。在行政关系上，我们的命运掌握在董事会手中。换句话说总部在整个**集团的地位已发生了质的变化。在身份上，我们经历了国企职工、股份制企业员工、上市后的国有企业控股的企业员工和最终的民营企业控股“打工仔”这样几个变化。股权排序的变化和民营企业控股这两次冲击，对我们来说影响是很大的。

第三，员工的整体素质很难跟上飞速发展的形势。

员工的素质主要体现在观念、知识上，观念问题已是老问题，但老问题却总也解决不了，即：思想僵化、因循守旧、墨守成规、满足现状、不求上进的现象仍然存在。具体表现在招商没路数，碰到问题束手无策，只好减租金。工作推着干，心中没有数，推一下，动一下，可以说眼睛里没活，干点活

就想要点钱，一张报纸翻来覆去看数遍，工作时间喝大酒。二是知识问题，就我们总部现有在岗的员工中知识贫乏的可怜，真正从正规大学毕业的本科生只有4人，后经自己努力获得本科学历的有3人，经过自学考试和正规学校毕业的大专以上学历的有27人，在经济系列中，高级的1人，中级的10人，助师以下的17人，就是说大专以上学历占职工数的才20%以上，中级以上经济职称占总数只有10%以下，这种比例，在系统似乎还可以，但与横向上特别和上市公司的差距就大了，根本适应不了飞速发展形势的需要、另外，我们在岗员工年龄仍然偏大，与董事会的要求相差甚远。

第五，在企业内部管理上还存在问题，制约企业发展。

管理上的问题主要体现在：体制、机制、管理观念的滞后上，部门、部位之间的协调上，工作的有效衔接上，合同执行情况出现的偏差上，招待费、旅差费、修理费、水、电费等可变费用的有效控制上，已有的规章制度的执行上，企业凝聚力的逐渐弱化上。诸如此类管理上的问题还可以举出一些，从反映出来的情况看，既表明我们在管理上没有横向到边、纵向到底、缺少力度，也表明管理上的滞后，已经成为制约和阻碍企业发展的一个重要原因。解决这个问题我们必须拿到议事日程上来了，否则，谈企业的创新、谈企业的发展就无从谈起，就是一句空话。

同志们□xx年已经开始了，随着中央扶持老工业基地政策的出台和实施，我们面临的经济大环境要好于前几年，这是机遇，更是挑战，要很好地把握这历史的机会，我们就要从以下方面把xx年工作抓好。

二〇〇四年我们总的工作目标是：继续夯实资产租赁这个基础、壮大房地产开发这个龙头、激活物业管理、加强企业文化建设、服务上水平、管理上层次、经营上效益。形成小管理、大经营的氛围。

全年实现租金收入1016，房地产销售696万元，物业费133.13万元。费用总额1386万元，并力争在2003年的基础上节约40万元。

为全面完成二〇〇四年总部工作目标，我们必须着力抓好如下工作。

一、着力突出重点，抓企业核心能力的培养和提高。

企业的核心能力即企业的核心竞争力，它是企业竞争优势的根源，凡有生命力、有发展前途的企业无一例外地都是靠核心竞争力支撑和发展起来的。我们的核心竞争力在于资产租赁，因此，我们必须提高资产租赁经营的管理能力、创新能力和服务水平，使资产租赁经营真正成为企业生存发展的支撑点。

第一，就商城整体而言，要开拓创新经营模式。

在市场竞争日益激烈的形势下，如何突破传统市场的经营模式，走创新之路是我们现在应该引起高度重视的问题。“建好一个市场，带活一方企业、搞活一方经济、致富一方百姓”，这已是我们大家的共识。我们市场十年多来，无论其经营规模、品类、辐射能力、成交金额都得到了较大的发展。作为办场的我们，应冷静地分析我们市场的今天，找准市场发展的突破点，准确制定企业在市场经营品牌的定位尤其重要。

当前，我们的市场，摊位密集型布局的交易占主导地位，缺乏良好的经营和购物环境，已不能满足一大批具有经营实力的经营者产品的形象展示和销售，从而制约着市场的发展。目前，我们市场绝大部分系多种经济成分构成，（不体现在我们业户主体上，而院内小商小贩随处可见）偏重眼前利益，忽视长远发展利益，重收费、轻管理和服务的现象较为突出，这就必然导致管理水平和措施参差不齐，阻碍市

场的发展和业态提升。同时，我们同一市场内经营品类杂乱，消费者群体细分不明，相当一部分经营者层次低，商品质量良莠不齐，不少假冒伪劣商品充斥市场，个别经营者缺乏以德经商的品质，不讲诚信经营等现象都不同程度的影响了市场的信誉。

企业双清工作报告篇十

窑街煤电集团有限公司低浓度瓦斯与油页岩炼油尾气发电项目为低浓度瓦斯和油页岩炼油尾气掺混综合利用及节能环保项目。

本施工组织设计仅针对30台（一期15台 \square 500kw低浓度瓦斯发电机组及其配套的附属设备安装脱硫系统。本工程于xx年2月6日开工 \square xx年6月30日竣工并正式交付使用。

本单位工程工程量主要包括设备安装脱硫系统一套，包括低位槽、脱硫塔、再生槽、富液槽、过滤器、硫沫槽、事故槽、水泵、风机、工艺管线600余米，电缆敷设200余米，电气盘、屏2面，各类仪表15余块。

1、工程量大、配合面广。

由于本工程的安装工程量大、工期比较紧凑，所以常常发生土建及安装同期施工的现象，出现大面积、多专业、多人数同时进行施工的场面。针对此种状况，我们在做好详尽而周密的施工计划和组织安排的同时组织足够的人力与物力，并且认真做好内部统筹，积极加强外部协调，为确保工程顺利实施奠定了坚实的基础。

2、技术要求高、交叉作业多。

本工程在施工过程中多次出现大面积、多人员同时赶工、交

叉施工，在抢抓工期、确保安全的前提下，针对不同的施工作业面，面对交错复杂的各种专业管道、数目众多的设备，我项目部施工管理人员深入现场实地查看，仔细研究科学统筹，做到了布局美观、走向合理，体现了较高的统筹管理水平和专业技术以及施工班组过硬的技术素质和丰富的施工经验。

3、“三边”工程、反复修改。

本工程是一个典型的边设计、边施工、边修改的“三边”工程。业主在建设过程中不断提出的新要求，使得我们很多时候只好一边安装一边等图一边拆改。这样繁复的工作，造成了材料计划和施工统筹在不同时期和一定程度上的失调，增加了安装工程设计与施工的难度，还给施工配合带来很大的影响。为此，我们积极与甲方负责设计的工程技术人员进行交流、沟通，在收到甲方设计修改图的第一时间内进行安装工程的设计调整，同时抓紧配合各方工作，充分协调好工序的衔接过程，抢时间、争进度、保质量、保安全，力争在最短的时间内为工程的顺利开展创造有利条件。

接到安装施工任务后，我公司立即组建了项目经理部，并组织专业技术人员熟悉图纸，做好施工技术准备；同时，各职能部门（工程部、材料部、后勤保障部）马上落实劳动力、机具、设备、材料、后勤物资的供应安排。项目经理部随即同业主、监理一起，尽快进行施工场地的接收，并派人布置临电、临设，在工程开始前按安全、实用的原则搞好施工平面布置，以便施工生产工人一进场就能展开施工。临电的布置按照便于工作开展的需要，首先布置好层间现场及加工制作场的临电；在临设设施方面，利用搭设临时建筑作为临时工具房和班组用房，以便安装工作的尽快进行。

施工前组织有关班组进行安全及技术交底，对施工使用的材料按照规范进行材料检验，合格后方允许进场使用。施工过程中，对施工操作及每一工序，项目部严格执行国家有关规

范和标准对工程质量进行严格把关，特别是隐蔽工程验收项目，经业主、监理人员验收合格后，方进行下一工序施工，从而保证了工程质量。

自开工以来，项目经理部在公司的正确领导下，合理安排、科学施工，并始终得到监理的诸多帮助和有力监督，也得到建设单位的大力支持和关心，还得到其他相关单位的相互理解和配合。在整个安装施工过程中，我们都是按照工地的施工计划有序施工，严格进行施工节点的控制，较好地完成了工程设计和合同约定的各项内容。

本安装工程主要包括以下内容：

1、设备安装。

主要设备低位槽、脱硫塔、再生槽、富液槽、过滤器、硫沫槽、事故槽、水泵、风机，其中脱硫塔体积大、吨位大，吊装区域杂物较多，为确保安全顺利，会同甲方监理制定详尽吊装方案，采用大吨位吊车，加派人手，服从指挥，顺利完成了大件吊装。

2、工艺管道安装。

工艺管道系统按照介质主要有尾气管道、生产水管道、脱硫液管道、贫液管道，其中尾气管道管道管径大，管线单根较长，施焊时现场采用对口器对接，确保了安装质量。

3、电气安装。

主要包括三相异步电动机安装、主电缆及槽架敷设、盘柜安装及二次回路调试。

4、仪表安装。

包括就地指示仪表，翻板液位计□ph计分析仪□cod分析仪，地磁流量计，仪表盘柜安装和二次回路调试。

5、管道防腐。

主要为设备、管道防腐，采用醇酸底漆，醇酸磁漆，面漆等涂刷，管道基层采用动力除锈，达到st2级，漆膜厚度不得低于130 μm □施工时采用滚涂法施工，漆膜均匀外观良好。

6、管道绝热。

本工程户外管道除尾气管道、排气管道不做绝热保温，其他管道一律做保温，采用原材料进场前严格审核，确保合格后使用。