

# 2023年集团涉军工作报告(优秀8篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？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。

## 集团涉军工作报告篇一

### （一）高危行业和工贸20家目标管理考核单位总体情况

据统计，2月份全市核定上报开展安全隐患排查治理自查自改企业共1023家，企业按规定时间全部汇总上报。自查隐患总数831项，整改完成814项，整改完成率97.95%；正在整改17项，占自查隐患总数2.05%。五大行业自查隐患整改完成率排名情况是：第一名是煤矿企业，自查隐患总数194项，整改完成194项，整改完成率为100%；非煤矿山企业，自查隐患总数92项，整改完成92项，整改完成率为100%。第三名是危险化学品企业，自查隐患总数237项，整改完成233项，整改完成率为98.31%；第四名是烟花爆竹企业，自查隐患总数196项，完成整改189条，整改完成率为96.43%；第五名是工贸企业，自查隐患总数112条，完成整改106条，整改完成率为94.64%。

### （二）五大行业信息月报情况

市局业务科核定上报煤炭企业全市109家、危险化学品企业229家、非煤矿山企业207家、烟花爆竹企业458家和工贸企业20家，全部按时汇总上报。

### （三）各县（市、区）安监局、煤炭局（办）抽查企业记分情况

全市四大高危行业和工贸企业共抽检109家，记分13家。其中：危险化学品企业抽检30家，记分4家，各记1分2家，各记6分2

家；非煤矿山企业抽检32家，记1分1家；煤炭企业抽检21家，无记分情况；烟花爆竹抽检19家，各记1分4家；各记2分4家；工贸企业抽查7家，无记分情况。具体记分情况见附件1。

上个月攸县安监局、芦淞区安监局和市局危险化学品监管科从严按市安委会要求反馈问题企业整改情况。攸县安监局对安盛出口花炮制造有限责任公司存在的问题及时通报。企业负责人高度重视，积极排查整改问题，对负责报表的责任人进行了批评和罚款，并及时补报了月报资料。同时，对该企业负责人约谈通报一次，并将该企业列入三个月内重点抽查企业。企业安全生产事故隐患整改有力度，有要求，有措施，有目标。特对攸县安监局提出表扬。

1. 根据企业事故隐患月报情况，各级组织了认真抽查，对抽查出来的隐患能及时整改的，已要求企业立即整改到位，一时难以整改的均已下达了限期整改指令，请市局相关科室和县市区局按时认真组织复查，经复查整改不到位的，一律从严处罚，凡因查处整治不落实而引发生产安全事故的，将从严追究责任。

2. 根据市安委会《关于开展安全生产事故隐患排查治理自查自改月报工作考核的通知》（株安发〔20xx〕7号）文件要求，2月份已对各单位进行了考核记分排名。请各单位认真抓好此项工作落实，切实抓出成效。

## 集团涉军工作报告篇二

### 一、上半年工作总结

#### 工会工作

（一）民主管理工作稳步推进□xx公司于1月29日至2月4日组织召开了第二届六次职代会。审议通过了20xx年度行政工作、厂务公开、集体合同、业务招待费用等工作报告。

(二)帮扶慰问工作有序开展。上半年共为职工申报医疗互助39人次，共计补助32982元;申报困难帮助15人次，共计补助120xx元;春节慰问困难职工9人，共计补助9000元。对1256名员工进行了生日慰问。职工子女入园补贴129人，共补助79000元。

(三)认真组织开展职工经济技术创新活动。上半年共协同基层工会组织开展了烧结配料工、炼铁高炉工长、配电工、仓库管理员岗位练兵活动，并选拔优秀选手参加了昆钢集团公司组织的erp人力资源管理员竞赛、水处理工竞赛、水泵值班员竞赛等大型技能竞赛。认真开展“全员对标、节能减排、创新创效”立功竞赛活动、先进操作法、合理化建议、五小成果等征集、申报活动。征集、上报先进操作法15项。

(四)文体活动丰富多彩。结合春节、三·八妇女节、五四青年节等传统节日分别组织了迎新春系列文体活动、第七届“杯”排球赛、第八届“杯”篮球赛、“五四”青年联谊活动、六一职工亲子活动、“光荣使命 共圆梦想”纪念中国共产党建党九十四周年员工歌咏比赛等活动，丰富了职工业余文化生活，缓解职工工作压力，推进公司精神文明建设。

## 团青工作

### (一)青年“品牌”工作有序开展

- 1、开展“三月文明月”系列活动，以学雷锋为民服务活动为载体，开展了多次青年志愿者义务劳动，组织团员青年学习了团中央下发的“清朗网络 青年力量”倡议书。
- 2、以纪念五四运动、弘扬五四精神为指导，组织开展了“五四”系列活动，组织青年团员观看青春励志电影、组织开展了“迎难而上登高峰”登山比赛，按期召开了xx公司20xx年度五四表彰暨20xx年青年工作会，表彰20xx年度的先进青年集体和个人，研究部署20xx年的团青工作。

3、认真开展“青年创新攻关项目竞赛”活动。于20xx年5月，全面启动了“青年创新攻关项目竞赛”，并按计划组织青年攻关项目立项，开展攻关竞赛。

4、深入基层，开展青年调研工作□20xx年一季度和二季度分别在全司团员青年中开展了调研，以问卷调查、座谈交流等方式进行，了解了青年职工的实际情况，收集了青年对公司的一些意见和建议，形成了对xx公司青年职工状况的一些初步分析和评价，形成了季度青年职工思想动态报告。

5、坚持开展青年“五小”攻关活动。于20xx年6月集中整理20xx年度青年“五小”成果，目前正在组织初审。

6、加强了团属新媒体宣传阵地的建设和运用。加强了“团委”“共青团”qq群，“团委”腾讯微博和新浪微博等网络宣传工具的管理，积极向上级团委微信平台投稿，上半年共投稿18篇，均被刊登。

7、积极服务新工，传递公司关怀和温暖。团委组织团员青年，积极为新工服务，让新感受到公司的关怀和温暖，同时联合各团支部团干主动与他们沟通交流，引导他们做好职业规划和定位，以良好的准备和精神状态，走上工作岗位，为公司引进人才、留住人才努力工作。

## (二)青年学习常抓不懈

1、认真组织团员青年学习各级团组织重要会议精神及共青团昆钢十届十次全委(扩大)会工作报告。

2、组织青年安全环保监督岗员对新安全法、环保法进行学习，通过举办培训学习，不仅使参培青年掌握了更多的安全环保知识，了解了更多的安全环保法规，学到了更多的安全环保常识，更重要的使大家能够更好地把所学到的安全环保知识运用到实际工作之中。

## 宣传工作

(一)月均采编、上报新闻4到5篇，收集、发布基层通讯、新闻60多篇，并建立健全稿件台账，详细记录各基层党支部的投稿、发稿情况□xx公司稿件上报、采用情况，“一报两号”的稿件发布、采用情况。

(二)在各部门的配合下组织完成了“党群系统20xx年工作调研征集”活动，收集整理49篇论文、报告，经过评审组评定后，于20xx年的七一表彰会上进行了表彰，还对优秀论文编书成册，下发到各党支部用作“再学习”。

(三)完成厂报编辑12期，微信平台信息发布48期，发布新闻信息400多条。稿件方面则负责xx公司的新闻稿和部分文学稿的组收集整理稿、改稿工作。此外，还编辑制作了4个反映先进的微视频，上报上级单位新闻媒体发布，策划制作的各类专题报道也收到了不错的成效。

## 二、下半年工作计划。

### 工会工作

(一)加强形势任务教育。结合当前公司生产经营形势和职工关心的重点难点问题，重点开展好形势任务教育、思想动态分析、劳动关系预测预控工作，建立健全工作网络，从职工关心的问题入手，切实解决职工后顾之忧，为职工安心工作创造良好的工作生活环境，确保职工队伍思想稳定。

(二)深入开展劳动竞赛、岗位练兵、技术比武等多种形式的创先争优建功立业活动。一是健全完善xx公司职工创新创效实施办法。建立健全劳动竞赛的激励保障、考核评价机制，更新思路、拓宽领域，丰富内涵、创新举措，进一步提高职工的参与率和竞赛活动的科学化水平，使劳动竞赛不断实现新跨越。二是组织开展职工技能竞赛，技能竞赛通过工会组

织，基层承办的方式开展。三是不断深化职工立功竞赛活动，紧紧围绕公司确定的主要发展目标，组织开展节能降耗立功竞赛活动。四是继续组织开展职工先进操作法、职工合理化建议征集活动。

(三)加强部门自身建设。广泛开展学习培训活动，全面提高群团人员素质。深化“职工之家”、“青年文明号”创建活动，完善考核、验收、评比机制。加强对基层工会、团支部的指导，切实帮助解决实际问题，努力把基层工会、团支部建设成为工作活跃、作用明显、党政重视、群众信赖的组织。

## 团青工作

(三)完善“青年安全环保监督岗”、青年文明号、青年志愿者、青年突击队的管理，发动和依靠青年职工力量，在公司降本增效、安全生产、技能提升、社会服务、环境绿化美化、企业文化发展等方面作出共青团组织应有的贡献。

## 宣传工作

(一)大力营造“求生存 谋发展”舆论氛围，凝聚正能量，服务新发展。

(二)丰富宣传的形式内容，争取“一报两号”的职工关注度和办刊质量在上半年的基础上再有新提升。

(三)加强宣传工作主题策划能力，在丰富宣传手段的基础上，加强宣传主题的系统性和延续性，确保基层职工更全面、更实时地了解、知悉公司改革举措和重大部署。

(四)不断提升基层新闻稿件质量，经过不懈努力，所属各党支部的新闻稿件质量都有稳步提升。下半年，要着重在提升稿件质量上下文章，力争使新闻宣传工作更好地服务生产经营发展。

## 集团涉军工作报告篇三

光阴似箭，又过一年。在过去一年里，全国实体企业全面下滑的形势下，对我们传统的实体商业来说是场艰巨的挑战。在当今世界，没有所谓的传统行业，也没有新型行业，有的是不断进取的勇气和苦思冥想的创新。

作为企业，我们一直在思考的是，我们的出发点到底是什么？我们所做的一切意义又何在？\_\_的经营理念“以消费者为核心，诚恳、创新”帮我们阐释了一切，我们的出发点是消费者，而非我们自己。我们的企业所做一切的意义，首先是为社会负责，也就是说对社会不利的事再挣钱也不能做；其次是为我们的每一位员工负责，提供给他们更好地工作机会、福利和荣誉；最后才会去考虑投资人的经济回报。我们始终前行的具体方向，是为消费者提供更多他们需要的产品和服务。而创造充满正气、充满阳光的团队，使企业成为推动社会进步的力量是我们不变的目标。

20xx年是\_\_集团战略巩固与发展的关键之年。这一年，面对全新的压力和挑战，我们坚守住了实体商业，并取得傲人的成绩；同时我们的原始农业部落也从无到有，初见成效；而今\_\_欢乐家园也已筹备就绪。这些成绩的取得靠的是全体员工一直以来的奉献与付出。今日大家共聚一堂，共同回顾我们的20xx[]展望20xx[]我代表\_\_集团董事会，向参加本次年会的各位领导、各位同事，表示崇高的敬意和衷心的感谢。

### （一）四大项目整体回顾

从\_\_电脑商城到\_\_国际购物中心，\_\_集团从起初销售电脑、手机、摄影器材等电子产品，到如今销售化妆品、名品、服饰等时尚潮品，同时提供美食餐饮、娱乐休闲等更多产品与服务，为广大\_\_市民提供了更为广阔的消费场所。

集团的实体经济平台，从起初的流通领域发展进入制造业领

域，经过三年的努力已初见成效。即\_\_原始农业现已种植出第一批无公害、无化肥、无添加的原始有机蔬菜，虽然产量不多，但这对我们而言，万里长征已迈出坚实的一步。

为使集团有更好的后勤保障，使员工能够更加安心快乐、方便的工作与生活，\_\_欢乐家园生活社区正式进入到筹备阶段。建筑面积40余万平方米的房地产项目经过两年的努力，已获得政府批准，现已做好规划、布局。欢乐家园生活区设有住宅、高层酒店、超市、餐饮、儿童乐园等配套项目，届时将提供给我们员工及\_\_市民一个舒适、安全、温馨、便捷的生活社区。

## （二）20xx成绩斐然

过去一年整体来说卓有成效。\_\_集团已运行的项目如\_\_电脑商城、\_\_国际购物中心，在全国经济一片下行的衰退局面下以其傲人的成绩，使\_\_成为全国少数逆势而上的企业之一，给社会经济做出贡献，去年一年缴纳税收达5000万元。同时在解决社会就业方面成绩显著，集团现有员工1200人，同时解决就业人数达10000余人。我们的各级员工在过去一年里也有了很大的进步与提升，特别是员工无私奉献企业、奉献社会的价值观有了巨大提升，使企业正气更加坚实。20xx年至今，已有17名员工得到了晋升，这些进步都值得企业为之骄傲与欣慰。

## （三）关注社会弱势群体、爱心行动继续

\_\_集团自20xx年以来每年坚持资助贫困儿童、资助青年学子、扶持贫困家庭。20xx年取得了新的突破，号召社会各界爱心人士一起将仁爱之心传递下去，让弱势的人们感受到阳光存在。

## （一）业务发展的不足

20xx年，由于我们在业务方面的战术不够精准，使本应得到



更大提升的业务板块没有达到既定目标，错失了战机。这一点需要全体员工，特别是我们的领导干部，更应该深刻总结、反思，在新的互联网时代，在与全国、乃至国际无缝对接的市场经济中，如何拥有更高的眼光？如何拥有全球性的眼光？如何拥有预测未来的眼光？这些方面都是我们日后工作需要思考和提升的方面，也是我们企业今后的发展方向。

## （二）企业文化建设方面还需提高

我们的员工虽然在过去一年里有了很大的提升，但仍然有很多员工的价值观与企业倡导的博爱奉献的主流价值观不能相融，员工的素质还有待进一步的提高，从这点上来说，公司层面要对员工的培训和引导不够做出检讨。

从20xx年起，至未来的几年时间里，我们将继续执行集团五年前制定的战略计划，把现有的业务板块做强做实。其中如何使\_\_电脑商城得到进一步巩固并开拓创新是我们面临的主要问题，特别是在电子商务这一领域，要与购物中心相结合，提高二者之间互动、共享、补充的频率。

在\_\_国际购物中心这一业务上将继续升级改造，包括物业条件的再提升以及品牌产品的再升级，当然重点是我们品牌产品的调改与提升，从而使我们的购物中心迅速成为\_\_的领导者，为创造中国大陆第一个过百亿的购物中心奠定基础。在这里特别要强调的是，在20xx年，\_\_国际购物中心将把o2o战略上升到实操层面，充分运用互联网做强做优我们的企业。

## 原始农业部落项

目作为企业未来20年的战略规划，如何落实实施1300亩的战略开发，即既能够有长远眼光进行远景规划，又能够在短期实现经济效益，这是农业项目面临的挑战与难题，需要全体同仁的关注、关怀与努力。所以在这里要求全体员工共同面对这一全新行业的挑战，使我们的产品在未来5年内占据\_\_、

销往全国，成为中国有机农业、原始农业、健康农业产品的一面旗帜。

\_\_欢乐家园住宅社区，我们将进一步有效推进、有效开发这片土地，使我们员工更有归属感、更有自豪感，更能体现快乐工作、快乐生活的含义。

原则上，公司在新的一年里审时度势不会再开发与扩张新的项目。我们将着力于将现有业务做强做实，着力于企业文化建设，进一步巩固与加强员工培训，使我们每一位员工都能统一融入到集团的价值观中，那就是博爱天下、奉献自己，做一个自豪的人、自信的人。

路漫漫其修远兮，未来一年后的几年，更需要大家携手前行，不断超越自我，创造新的奇迹，使我们的企业能够真正成为我们员工为之骄傲、社会各界为之羡慕，富有阳光、正气，经得起历史检验的优秀企业。最后，祝大家新年快乐，阖家欢乐。

谢谢大家。

## 集团涉军工作报告篇四

生产成本降低，实现企业效益最大化。

现在，我代表集团公司向大会做设备工作报告。

### 一、“十五”时期设备工作取得的成绩

艰苦奋斗，自主创新，提升了钢铁生产技术装备水平。“十五”时期，集团公司以科学发展观为指导，围绕建设现代化企业的目标，大力推进经济结构战略性调整，努力转变经济增长方式。先后建成投产了年产60万吨复热式捣鼓焦炉、200平方米烧结机、1080立方米高炉和65吨转炉及配套的2万立方米

制氧机等工程，年产60万吨h型钢生产线正在建设之中，技术装备水平符合行业政策。钢铁生产达到200万吨以上的规模，新增高炉生产能力占生铁总产量的41.5%，钢铁生产技术装备水平显著提高。在这些工程项目建设过程中，设计规划院自主完成项目设计，长锻自主设计制造烧结机、环冷机、无料钟炉顶、铸铁机、转炉炉体等成套机械设备，电气公司自主完成自动化控制编程系统，建筑公司参与工程建设安装。企业自主创新能力得以提高，竞争能力得以体现。

响应政策，适应市场，加快了淘汰落后和节能环保的步伐。淘汰落后技术装备是实现节能环保的一个必然条件，发展循环经济必须以相关的节能技术，资源减量化、再利用和循环技术为重要支撑。“十五”期间相继淘汰100立方米高炉、小58型焦炉、横列式轧机等装备，暂时关停1×28m平方米烧结机、3×6000立方米制氧机组，先后实施小球烧结、高炉喷煤、轧钢加热炉燃料结构调整、炼钢污泥回收利用等，提高了资源能源利用率。建成120万吨矿渣超细粉水泥生产线，年利用高炉水渣44万吨。建成16.5万m<sup>3</sup>高炉煤气柜，高炉煤气新增用量7亿m<sup>3</sup>，利用焦炉煤气1.88亿m<sup>3</sup>，吨钢能耗达降到909公斤标煤。同时，本着实事求是、自主创新的精神，我们在国内同行率先应用复热式捣鼓焦、高炉煤气全干法除尘、烧结机尾陶瓷管除尘等技术装备。企业经济效益、社会效益和环境效益显著。原创文章，网。

更新观念，发展壮大，战略合作与并购重组实现大突破。

“十五”时期，集团公司结合国家改革发展和产业政策，立足钢铁长远发展，加快改制和重组步伐，实施对外共赢共进战略。先后与川空合作建设现代化的2万立方米的制氧技术装备；控股了原长治水泥厂，改制成立瑞盛公司；无锡雪浪换热器厂在瑞达焦业投资建成煤气净化技术装备；引进外资将原机修厂改制成瑞东公司，开发轧辊生产技术；附企与通胜焦化公司合作建设高炉锰铁生产技术装备等。立足壮大机械制造产

业，钢铁兼并了原长锻公司，在巩固提高原有锻压传统产品的基础上，依托钢铁开发研制了无料钟高炉炉顶等成套冶金机械设备，提高了钢铁备品备件自给率。与中信重机公司建立战略合作关系，共同研发国产首台球团辊磨技术装备。

同时，发挥钢铁技术、管理优势，进行管理技术对外输出，先后为长宁集团、长治飞跃、潞城瑞兴输出设备管理技术团队。对钢铁今后“三大产业”的发展壮大开阔了视野、奠定了基础。值得纪念的是，去年年底，钢铁改制，实现由国有独资体制向混合所有制的转变。钢铁加盟成都新天通公司后，将进一步激发生机和活力，并在新天通的钢铁布阵和经营体系中，发挥特色，展示优势。

深化改革，整合资源，集中检修的优势和效率得以显现。

设备集中管理目的是整合检修资源，实现专业化、协力化和效率提高，建立适应市场经济形势要求的设备管理体系。20xx年6月设备集中检修以来，生产单位操作人员的责任得以进一步明确，检修单位资源配置在优化中得以提升。机电维修人员占员工比例由集中前的20%降到13%，确保了在生产能力扩充、设备台套增加的情况下，设备维检工作的正常进行：烧结循环定修由48小时降到12—32小时，高炉循环定修由12—18小时降到10—12小时，周期由2—3个月一次延长到4个月一次。轧钢、炼钢均实现动态检修，提高了设备利用率。在集团公司的技改建设中，一建、二建、电气公司和业主单位共同参与，锻炼了队伍，减少了资金外流，打破了钢铁技改、大修依靠外委实施的格局，也为项目的快速达产达效创造了条件。依靠机制创新，设备管理在集中中提升效率，在整合中形成优势、在磨合中不断优化，打造了优势与效率。

“十五”新增固定资产18.74亿元，新区设备投入8.2亿元。旧区设备投入2.1亿元。设备新度系数达到0.64（“末0.45）。高炉、焦炉煤气回收利用率分别达到75%、100%。工业废气排放达标率达到95.8%，工业废水排放达标率达

到95%。

与“”相比，烧结作业率由82.83%提高到93.45%；球团作业率由88.04%提高到90.02%；高炉综合休风率由2.26%降低到0.98%；炼钢作业率由87.87%提高到93.69%；轧钢作业率由约75%提高到84.4%。

与“”相比，设备修理费占固定资产原值的比例由6.18%降到3.63%，占制造成本的比例由5.03%降到3.07%，占销售收入的比例由4.34%降到1.6%，吨钢修理费由76元降到59元，吨钢备件消耗由86.26元降到48.04元。

“十五”设备工作成绩有目共睹，但是，也应看到我们的不足：

设备基础管理仍不够扎实。设备是企业生产经营的重要组成部分，在企业总资产和管理中，设备都占有较大的比重。但在实际运行中，由于设备基础管理不够扎实，全面规范化生产维护管理还没有形成，设备故障停机现象经常发生，距离党歌董事长提出的“非计划停机零目标”的要求差距还大。

设备工作者的素质有待提高。钢铁生产技术装备的大型化、自动化、连续化，支撑着钢铁企业快速发展，也给设备管理者提出了更高的要求。由于设备应用方面的专业人才缺乏，设备管理维修还没有形成一支强有力的专业队伍，往往因操作不当造成故障。需要今后不断加大高技术人才培养和投入。

设备管理创新、技术创新进展不均衡。市场经济条件下钢铁企业的竞争，已从产量规模、品质质量的竞争转向资源控制、成本控制的竞争。近年来，设备工作虽然进展明显，但多数管理水平仍处于不讲成本的安全运行层次，围绕高层次的既讲安全运行、更讲经济运行的设备管理研究工作乏力。目前，除炼铁厂推行“设备零故障管理”初见成效外，其他单位管理、技术创新还未有新的建树。

设备信息化管理推进较慢。

设备管理信息化是企业信息化建设的重要组成部分，目前，马钢、邢钢、济钢等20多家企业已经取得成效，并且证明，只有设备管理信息建设与设备管理工作有机结合，设备管理工作才能实现本质性的飞跃，进一步提高企业竞争力。我们必须将其列入重要议事日程，加快建设速度。同时，新旧两区先进装备与落后装备并存的客观现实，旧区设备更新、大修任务艰巨等，不同程度影响整体设备管理水平的提升，影响经济技术指标的进步。

可喜的是，我们已经清醒认识到良好的设备管理在企业生产经营中的重要作用，并把设备精细化管理作为今后设备工作努力的方向。

## 二、“ ” 设备工作指导思想及工作措施

指导思想：以科学发展观为指导，变设备事后维修为预知检修，坚持设备精细化管理，追求设备运行零故障，提高设备资产运行质量。

基本原则：依靠技术进步，落实“四个事事”；坚持专业管理与全员管理相结合；坚持技术管理与经济管理相结合；坚持操作与检修相结合；坚持修理、改造与更新相结合；坚持设计、制造与使用相结合。

工作目标：适应新的体制要求，更新思想观念，创新工作方法，全面推进设备精细化管理，构建设备全面规范化生产维护管理模式。

工作措施：

### (一)、从更新观念入手，整体提升设备管理水平

提升设备管理水平，观念更新是前提。设备是企业生产的重要物质条件，设备的安全高效运行又是企业生产可持续发展和取得良好经济效益的重要基础。设备管理作为企业经营管理的重要组成部分，其重要性不言而喻。首先，强化设备管理是确保企业生产安全运行的重要保证。安全生产是企业生存和发展的基石，而大量事实证明，80%以上的安全事故都是在设备运行存在安全隐患的状态下发生的，加强设备精细化管理，完全能有效将事故隐患消灭在萌芽状态。其次，强化设备管理是实现企业效益最大化的直接途径。在我们的工作中，要提高产品质量和劳动生产率，要节能降耗，降本增效，要降低维修费和大修费，设备精细化管理就是实现以上目标的必然载体。再次，强化设备管理是企业拓宽市场、提高竞争力的重要前提。一个企业，如果具有较高的设备管理水平，具备设备安全经济运行的调控能力，就能柔性化生产、最优化经营，按照市场和客户的要求提供高质量、低成本的产品和服务，从而赢得更大的市场和更多的客户。

提升设备管理水平，创新管理是关键。从价值规律看设备管理，什么方法最有效？我认为，能使设备资源发挥最大功效、设备资产投资回报最高的方法最有效。因此，我们必须顺应现代企业管理和市场竞争趋势，不断更新思想观念，学习和引进新的设备管理理念，创新工作方法，才能跨上设备安全经济运行新台阶。炼铁厂积极探索设备零故障管理方法，取得的一些成功经验，可供集团公司设备使用单位在设备管理工作中学习和借鉴。

炼铁厂自20xx年推行设备零故障管理以来，设备管理水平逐年提高，休风率由20xx年的3.67%下降到20xx年的0.98%，走在全国同行的前列（马钢1.19%、安钢1.02%、邯钢1.11%、济钢1.21%）。炼铁厂设备管理的核心，就是明确了设备操作者是设备第一责任人、设备管理者是管理设备责任主体、维检单位是设备维检执行者的管理理念，使设备操作者、设备管理者明白“该做什么、怎样做好、绩效如何”，对设备的运

行状态心中有数，主动配合检修单位缩短检修时间，提高检修质量；明确了实现设备零故障先从实现设备零缺陷着手、周检计划是消除缺陷的有效办法、定修质量是消除缺陷的根本因素的预防管理思想，突出了设备的系统预防和过程控制，突出了标准化作业；明确了向设备清洁管理要效益、向备件材料修旧利废要效益、向精密诊断技术要效益、向设备攻关改造要效益、向备件和检修质量要效益的经营管理思想，杜绝了设备及备件的先天缺陷，强化了在线设备的动态监控。

炼铁厂的主要做法和经验是：实行全员设备管理，将操作人员与设备管理、维护人员责任融为一体，变“设备控制人”为“人控制设备”；实现管理重心转移，变“事后维修”为“预知维修”。目前，炼铁厂推行的设备零故障管理方法，虽然还处于创新探索阶段，需进一步改进和提高。但是，这种跟进设备管理发展潮流，体现设备管理深层次、高境界、高水平的方法，给我们各级设备管理者提供了有益的启发和思索。

## (二)从创新工作入手，全面推进设备精细化管理

学习借鉴炼铁厂设备管理的先进方法，全面指导“”设备工作，需要各级各单位端正态度、虚心学习，寻找差距，持续改进，立足设备资源的管理，正确处理好在借鉴与自主创新、依靠技术管理与重视管理基础、引进管理技术与提高执行力的关系。

确保安全稳定运行□□ht□在完善设备操作人员是设备第一责任人、装备处是设备管理责任主体、检修单位是设备检修执行者的基础上，强化科学、规范、标准化的设备管理、操作，强化生产与设备检修计划的科学合理安排，建立设备精细化管理实施体系，明确“主管者、监管者、执行者”各自的工作目标和岗位职责。工作中，要坚持操作与维护相结合，修理、改造与更新相结合，关键设备在线更换与离线修理相结合的设备维修原则；建设基础管理与专业管理相结合、专业管理与全员管理相结合的设备精细化管理体系；建立以岗位点检、



巡检、精密点检为基础，设备分类、责任分级、重点控制的设备预知维修体系；坚持技术进步，开展设备缺陷检测和故障技术诊断工作，加强设备寿命周期研究和管理，建立设备精细化管理技术支撑体系；围绕提高设备资产运行效率，建立以经济效益为中心的规章制度，推进现场管理5s活动，促进均衡稳定、柔性化生产。

提高设备运行质量□□ht□对于我们这种长流程企业，加强设备经济管理，要在抓好设备安全稳定运行基础上，勤算帐，算细帐，使每个岗位都要明确所管所用设备资产的投入产出，进行全程经济指标控制。要加强设备终生价值管理，在采用先进实用技术和信息化技术挖掘设备潜能上做文章，在提升各生产工序生产水平和系统调控设备运行费用上做文章，在优化过程参数、对标挖潜、节能降耗和提高能源综合利用率上做文章。完善新增设备的经济技术分析和后评价制度，从源头上消除设备先天缺陷，确保投资收益。

挖掘设备功能潜力。优化配置就是降本增效，低效闲置就是最大浪费。“”，围绕企业降本增效目标，着眼工序技术经济指标进步，优化设备资产，以少量设备增量带动存量设备增值，实现工序设备能力优化、系统效益提高，实现有效资产高效化；着眼设备功能适应技术进步的要求，开展更新、改进和管理攻关，提高高技术含量、高附加值产品生产比例，促进高效资产更高效；着眼设备资产经济运行，激活存量设备资产，杜绝设备资产闲置积压，实现无效资产有效化。今后，设备更新要向高效益技术装备倾斜；要充分利用1000万元的管理技术攻关费用，加强设备效率攻关；提高关键设备预警、应急方案质量；建立备件、材料供户信誉度管理评价制度，规范招标采购。确保各工序作业率达到同行先进水平，吨钢能耗、设备修理费占制造成本的比例指标达到同行先进水平。

加快信息化建设。设备管理信息系统的建立，是设备管理向现代化、信息化迈进的一个重要标志，也是设备挖潜的一条新路。设备精细化管理离不开设备的信息化，这已经成为钢

铁行业的共识，也被众多的企业所重视。“”期间，技改发展要推进冶金生产过程自动化、智能化和管理信息化技术，提高冶金设备自动化装备水平。企业管理要重视引进开发设备信息系统，对设备从规划、设计、制造、安装、使用、改造、更新直至报废整个寿命周期进行全过程的管理，以提高设备综合经济效率。

规范设备资产管理。装备处发挥设备专业管理的牵头作用，认真落实机械动力设备管理规定和制度，优化设备增量配置，激活存量设备资产，杜绝设备资产闲置积压，强化资产经营功能，提高设备资产利用效率。

特别强调，要严格执行设备采购、处置的审批程序。对设备新置、报废、调拨、封存、闲置等事项，均由设备使用单位责任人确定后提出申请上报集团公司，经专业技术人员鉴审准确无误后报总裁批准，递交财务公司变更账务；设备管理部门每年组织一次设备资产盘点清查，核实帐物。对盘亏、盘赢的固定资产要详查原因，写出书面报告。对设备资产损坏、流失、过期不报、盘点不准确等情况，依据设备资产价值和经济损失，合理划定各级责任者的经济赔偿，直至依法追究法律责任。

打造学习型团队。

注重创建学习型团队，这是推动设备精细化管理逐渐深化的重要环节。几年的工作实践证明，广大员工是企业先进生产力中最能动、最活跃的因素。打造设备管理的学习型团队，要加大对操检人员专业技能的培训，达到岗位素质要求，确保设备精确操检；培塑适应设备“零故障”管理的企业文化氛围，倡导员工在岗位上将学习、创新与奉献有机结合；推广完善各专业技能专家津贴制，通过充分激励与有效约束机制，使每位员工在自己的工作岗位上尽职尽责；严格设备事故“四不放过”制度，加重重复事故责任处理，形成操检默契、环节制约、齐抓共管的工作新局面。

### (三)、抓住机遇，发展壮大机械制造产业

今年，是省委省政府“”发展八大支柱、培育“三个方阵”的起步之年。省委省政府将通过产业引导、联合重组、技术开发、项目支持等途径，加快形成我省经济发展的主力舰队，引领我省国民经济快速健康发展。抓住机遇，发展壮大钢铁机械制造业，无疑是一次难得的发展良机。

长锻公司要抓住机遇，拓宽发展思路，加快技术引进，通过校企联合、企企联合，提升锻压机械设备产品档次，开发冶金机械设备产品，尽快成长为钢铁的支柱产业。装备处要发挥新产品开发管理职能，指导长锻公司尽快形成研发生产成套冶金设备制造的能力。

建筑公司、电气公司要总结近年参与技改工程建设经验，整合资源，确立检修是商品、软件也是商品的理念，结合钢铁、建筑业的技术改造和技术发展，系统提炼一套标准化、低成本、高效率的设备维检管理体系和软件开发管理体系，打造钢铁设备维检专业化、协作化品牌；要走出钢铁，积极参与社会市场竞争。

同志们，新体制意味着新挑战、新机遇，设备管理如何适应钢铁发展的要求，需要我们广大设备工作者的共同努力。只要我们团结全体员工，依靠全体员工，以经济管理为杠杆，以技术管理为手段，坚持“四个事事”和闭环管理的原则，将各项工作落到实处，就一定能够打开设备安全经济运行新局面，使设备管理在“”开局之年跨上新台阶！

谢谢大家。

## 集团涉军工作报告篇五

作为集团的领导，一年度过去需要总结一下本年度企业的发

展情况，下面是整理的关于集团2019年度工作报告范文，欢迎阅读参考！

在这个热情洋溢的季节里，我们聚首在这里，召开集团公司第九届职工代表大会二次会议，首先我代表集团公司经营班子对全体职工和在座的职工代表表示衷心的感谢，感谢你们辛勤的工作，并预祝大会圆满成功。

下面，由我向大会做《集团公司2019年度总裁工作报告》，请予以审议。

2019年，集团公司针对乳品行业快速发展和激烈的市场竞争格局，主动化解压力，克服困难，把握机遇，通过有效的资源整合，大力拓展主业，完善构建“中国xx”的战略布局。

2019年，公司因存在治理方面问题，被中国证券监督管理委员会立案调查，使公司在经营管理等方面曾一度面临严峻形势，公司的公信力、投资者信心都遇到了前所未有的挑战。公司经营班子经过认真分析，准确判断，采取了积极稳妥的措施，带领全体职工克服了重重困难，使公司又焕发出蓬勃的生命力，继续保持了良好、稳定、快速的发展态势。

2019年是中国乳品市场竞争激烈的一年，依靠良好的基础，在全体职工精诚团结、努力拼搏下，圆满完成了公司年度经营目标。2019年公司共完成主营业务收入87.35亿元，完成预算的109.18%，比上年同期增长38.67%；实现利润总额3.79亿元，完成预算的105.27%，比上年同期增长18.81%；创净利润2.39亿元，比上年同期增长19.81%；实现税后每股收益0.61元。

公司利用良好的优质天然奶源，采用世界一流设备和技术，以消费者需求为出发点，为消费者提供高品质的产品。2019年，公司生产的液态奶、冷饮、奶粉三大系列产品继续畅销全国，其中液态奶产品市场占有率为19%，冷饮产品市场占有率

率为23%，奶粉产品市场占有率为7%。公司通过不断开拓创新，合理调整生产布局和产品结构，保持了持续快速的增长态势，2019年以乳品行业首席身份跻身《中国1000大制造商》榜单，并再次被中国企业联合会列入“中国企业500强”行列。凭借优良的经营业绩和良好的成长性，“xx股份”在连续入选“上证30指数样本股”和“上证180指数样本股”后，再次入选“上证50指数样本股”，连续六次入选“中证?亚商中国最具发展潜力上市公司50强”，荣获“2019年中国上市公司10大行业企业竞争力10强”称号，并入选“中国上市公司企业竞争力100强排行榜”。

2019年，公司立足主业，依托现有资源优势，强化品牌管理，挖掘潜力，进一步提升了核心竞争能力。

奶源基地是乳业生产的第一车间，多年来公司一贯重视奶源基地建设，从源头上保证产品的品质，为公司提供优质充足的奶源，确保公司未来持续、健康、快速的发展。根据公司战略发展规划，2019年公司大力推进“个体牧场+养殖小区+牧场园区+现代化奶站”的奶牛饲养模式，带动了奶牛饲养业向集约化、现代化经营模式转变。

2019年，全年计划收奶量为121万吨，实际收奶量为131万吨，完成率为108%，比上年同期增长36%；公司共向奶户发放奶款26亿元，发放奶牛贷款600万元，有力地带动了相关产业发展，保证了广大奶农的增收致富。2019年公司投资723万元，进行奶源基地建设。全年新建奶站168个，扶持大户和私人牧场11个，建设奶牛养殖小区10个，建设现代化牧场园区4个。截至到2019年底，公司共建设奶站1780个，扶持大户和私人牧场(100—300头)85户，建设奶牛养殖小区92个(500—1000头)，建设现代化牧场园区(1000—3000头)5个。在加强硬件建设同时，公司积极引导奶农改良奶牛品种，帮助奶农运用科学的养牛技术，提高原奶质量和产量，引导、扶持各奶站、小区、牧场园区采用先进的榨乳设备和技术。通过一系列工作，基本从原奶收购数量和质量方面保证了公司发展的需求。

公司一直注重加强技术队伍建设，通过不断增加投入，大力推动技术进步。2019年公司出资134万元继续对技术中心进行改造，以提高自身技术装备水平、科技研发水平和技术创新能力，促使新技术尽快转化为新产品。公司坚持注重对新产品研发，注重对国际先进技术资源的利用，积极引进、吸收国内外先进技术，开展对外技术研究与合作，保证公司技术水平达到国内，甚至国际先进水平，积极顺应全球化竞争趋势的要求。

2019年3月，国家发展与改革委员会、财政部、海关总署、国家税务总局联合发布公告了第十批认定的国家级企业技术中心□xx集团公司技术中心榜上有名。此次入选是对xx集团公司技术水平的认可，对于公司进一步提升科研技术水平、拓展企业技术研发的广度和深度都将起到积极的推动作用。

作为乳品行业龙头企业，公司始终将食品安全问题视为企业的生命线。2019年，公司继续加强产品质量安全保障工作，将食品安全问题贯穿于生产经营全过程，不断强化安全措施、增强服务意识。通过国家绿色食品认证□iso9002质量管理体系□iso16001环境管理体系和haccp食品安全预防控制体系的良好运行，加强了对产品安全的保证，为公司向消费者提供安全、营养、健康的食品提供了可靠保障，继续保持和提升了我们“奉献天然品质 共享健康生活”的经营理念。2019年初□“xx牌”全脂乳粉、调剂乳粉和脱脂乳粉获得了国家产品免检资格。在同年国家质量监督检验检疫总局公布的冷冻饮品及含乳饮料质量抽查结果中，公司生产的冷饮产品和优酸乳因过硬的产品质量分别进入“红榜”。2019年9月中国食品安全年会上，公司荣获“全国食品安全示范单位年度十强企业”称号。

为了发挥品牌优势，在竞争中取得更加有利的地位，2019年公司在经营管理过程中不断强化品牌建设和管理，以经营理念提升品牌形象，倡导天然品质与健康理念，在为消费者提

供优质产品的同时，引导和培养消费者树立科学的营养观念和饮食习惯，展示了xx公司“以消费者健康为己任”的企业文化和品牌亲和力。

2019年，公司通过一系列工作，加强与各新闻媒体联系，取得新闻界的大力支持，加大企业宣传力度，为公司快速发展创造了良好的舆论氛围，提高了企业在社会各界的受关注程度，提高了对各种不利于企业发展事件的解决能力。

企业的成绩和发展是靠社会各界的支持取得的，做为社会大家庭中的一份子，承担相应的社会责任，是企业的义务，因为只有这样，才能真正融入其中，才能得到更大的支持，获得更大发展。正是基于这样的认识，公司历来重视对社会公益事业的投入，尽自己所能回报社会。2019年，公司投入200多万元用于社会公益事业，帮助那些需要帮助的人。这些工作，得到了社会认可，在自治区“五个100社会公益活动”中我公司荣获了“爱心企业”奖，通过这些工作，树立起了良好的品牌形象，也使品牌核心竞争能力得到了增强。

2019年6月，世界品牌实验室(wbl)和世界经济论坛(wef)共同评估的2019年《中国500最具价值品牌》排行榜中“xx”以137.87亿元的品牌价值名列第38位，是中国食品行业唯一进入前50名的企业。2019年“中国经营报竞争力论坛”发表“中国市场优势企业品牌人气指数调查报告”xx品牌以第七的名次跻身品牌人气十强。

为应对日益激烈的市场竞争，2019年公司积极倡导全新的营销理念，进一步整合市场资源，理顺营销渠道，优化网络建设，并在广告、终端促销等方面积极配合，为产品销售的广度和深度提供更大增长空间。

建立伙伴经销商制度，通过开放、诚信、双赢的合作，大力提高市场开拓力和控制力。2019年经销商大会在呼和浩特市成功举办，让经销商们真实感受和充分了解了xx增强了对xx

公司的信心，为公司发展争取了更大的力量和更多的支持。

在不断晚上这种营销体系同时，我们也在积极探索新的营销模式，开拓新的营销渠道，寻找新的市场机会，在集团层面进行营销资源整合，充分利用每一份资源，降低营销成本，提高利润水平。

2019年，公司在把握市场需求变化和行业发展趋势基础上，利用部分自有资金，紧紧围绕公司主业，进行了一系列项目投资和运作。

公司出资7771万元，进行液态奶技术改造项目，目前部分项目已经建成投产，部分项目尚在建设中。公司金川新工业园项目在2019年已投入1167万元，项目预计于2019年7月份投产，同时在黑龙江、辽宁、内蒙古东北部等各个奶源带，通过新建、扩建、并购等方式，完成了液态奶生产基地布局的调整，有效地提高了液态奶产品的生产能力。公司出资1791万元进行冷饮技改项目，在广东、天津等地投资改造和新建了一些冷饮生产基地，引进先进生产设备，扩大产能，改进产品的花色品种，达到丰富产品结构、提高产品质量、满足市场需求的效果，保持在国内冷饮行业的领先地位，进一步提高公司冷饮产品的市场竞争能力。

公司还投入448万元对部分奶粉生产线进行技术改造，投入388万元进行酸奶及保鲜奶项目建设和生产线的技术改造，投入913万元对信息网络进行建设与完善，投入205万元资金进行物流项目建设。

这些项目的建设，合理地调整了公司生产布局，进一步扩大生产能力和生产规模，满足市场对产品的需求，为公司更大的发展，奠定了坚实的基础。

为保证企业持续、快速、健康发展，增强企业核心竞争力，2019年公司强化内部管理，梳理各项管理流程，提高工



作效率。通过建立健全各项管理制度，加强各个层级的执行力，保障企业规范运作。强化“以人为本”的经营理念，在保证企业发展的同时，为职工搭建施展自己才华的舞台。

公司参照相关法律法规，完善各项职工权益保障制度，并严格执行相关法律法规和公司制度。在社会保险参保方面已经做到了应保尽保，并为职工按月足额缴纳了各项社会统筹保险费用。2019年间，仅在呼市地区累计缴纳社会保险费2102万元，其中养老保险费1639万元，医疗保险费411万元，失业保险费118万元，工伤、生育保险费134万元，是市属企业中缴费额最高、缴费最及时的企业之一。同时在全国其他地区也严格按照国家和当地相关政策开展此项工作。2019年4月，在国家劳动保障部与全国工商联联合开展的“全国劳动就业和社会保障先进民营企业表彰活动”中□xx公司被评为“全国劳动就业和社会保障先进民营企业”，在内蒙古地区仅此一家。

随着企业发展、管理提升、技术革新以及整体竞争环境的变化，对我们的理念、思路、技术等各个方面都提出了不断学习、不断提升的要求。所以这几年来，公司一直在加强职工培训工作，2019年公司继续完善了职工培训制度，根据企业发展和职工自身发展的实际需求，通过外部的、内部的，公开的、一定范围的，管理的、专业的等各种培训，以及其他各种交流的机会，不断提升全体职工素质，提高了职工对新环境、新要求的适应能力，为完成更大目标、迎接更大挑战做好充分准备。2019年，全集团投入培训资金400多万元，其实这个数字也不能完全反映对培训工作的投入，我们有些内部培训，是只有时间成本，没有或只有少量的资金成本的，2019年公司职工培训时数人均达到50 小时。可以说，这支优秀的职工队伍是我们最引以为自豪的！

2019年，公司在职工福利和激励方面也进行了较大投入。根据公司福利制度、公司实际经营情况以及职工需求，通过组织活动、发放物品等方式，开展职工各项福利工作，让职工切实体会到企业对职工的关爱，也让职工更加关爱企业，促

使企业更好发展，对企业有特殊贡献、为企业发展献计献策的职工，我们根据制度，进行了相关奖励和激励。

2019年，公司工会组织和各单位(部门)开展了多姿多彩的文体娱乐活动，如歌咏比赛、体育比赛、知识竞赛等，极大地丰富了职工精神生活。公司也加大了对职工休闲娱乐设施的投入，职工活动中心也已经建成，为广大职工朋友提供了休息和放松的场所。通过这些活动的开展和场所及设施的投入使用，使大家在紧张的工作中得以放松，能够以更大的精力投入到工作中去，提高了职工工作效率。

2019年，我们在经营业绩上取得了不错的成绩，但随着市场竞争的加剧，企业规模的不断扩大，我们也意识到在我们前进的道路上，存在着很多的问题和困难。

1、乳制品关税继续下调，乳制品产品标准与国际接轨，将刺激国外乳制品大量进入中国市场，加剧乳品行业国际化市场竞争。

2、国内乳品行业继续保持快速发展，行业的资本性投入继续增加，市场竞争持续加剧，乳制品主流消费产品利润率降低，行业平均利润率逐渐趋薄。

3、国内乳品行业目前正处于转型期，随着市场竞争日趋激烈，规模化竞争与其他形式竞争并存，使竞争呈现出多方位趋势，市场竞争促进企业整合，乳品行业内部并购加剧，行业集中度逐年提高。

4、国内乳制品种类和产品品种相对单一，市场细分不够，产品附加值较低，技术创新能力相对较弱。

5、国内乳品企业的快速成长与竞争不断加剧，致使奶源竞争更加激烈，优质充足的奶源成为发展的瓶颈。

6、随着企业发展和市场变化，公司原来的部分管理模式和方式，已经不能完全适应新环境的要求，基础管理相对薄弱。各种资源不能充分共享，造成了很多不必要的浪费。

行业发展、市场变化和企业规模的扩大，给公司发展带来诸多不适应，企业面临的市场竞争愈来愈激烈，经营风险加大。诸多的不确定性要求公司积极应对、快速反应，克服各种不利因素，增强应对能力，保证企业的持续发展和盈利能力。

## 集团涉军工作报告篇六

坚决打赢安全生产翻身仗

——在集团2015年度安全工作会议上的工作报告

总经理 xxx（2015年1月6日）

同志们：

今天，我们在这里召开2015年度安全工作会议，主要任务是：认真反思2014年安全工作，深入分析当前安全形势，安排部署今年安全工作，进一步动员集团广大干部职工，强化红线意识，更加坚定“三不四可”，持续推进“三基三抓一追究”，从零开始，向零进军，全力扭转安全被动局面，圆满实现全年安全工作目标。

### 一、2014年安全工作回顾

过去的一年，是集团近年来安全生产遭受重大挫折、安全形势最为被动的一年。在不到半年时间内，集团接连发生3起煤矿事故，造成21人遇难。事故的发生，给遇难职工家属造成了深深的伤痛，打破了集团保持3年多的安全平稳态势，使本已严峻的企业形势雪上加霜。反思去年的几起事故，涉及瓦

斯防治、顶板管理和生产组织等多个方面，事故集中，层次低级，暴露出我们安全工作还存在许多问题和不足。

一是红线意识和法规理念树立不牢，对“三不四可”的1 / 16

认识和把握逐级衰减。在3年多的安全平稳态势面前，我们对安全工作的长期性、艰巨性、复杂性和反复性认识不足，产生了麻痹和松懈思想。特别是随着市场急剧下滑、经营压力不断加大，从集团到基层抓安全生产的精力不够集中，对“三不四可”的执行层层弱化，没有摆正安全与生产、安全与效益的关系，没有时时刻刻绷紧安全生产弦。部分单位依法办矿意识不强，开展工作、解决问题时，不是该怎么干就怎么干，而是想怎么干就怎么干。

二是安全基层基础不扎实，“三基三抓一追究”没有落地生根。煤矿质量标准化强调客观多，主观努力少，工程质量和工作质量严重滑坡，现场管理普遍松懈，部分采掘头面不能保持动态达标。技术管理薄弱，措施编制照搬照抄，措施执行不严不细，先进工艺装备没有得到有效推广应用。安全培训的针对性、实效性有待提高，区队班组自主安全管理水平低，对重要异常信息反应迟钝、处路不力，零敲碎打事故时有发生。安全激励约束机制执行不严，安全奖惩的“大锅饭”仍在吃，安全管理的“责任田”不清晰，安全压力没有层层传递到位。

2 / 16

仍然存在。尤其是从去年发生的突出事故看，我们对以地应力为主导的煤与瓦斯突出机理认识不足，对“硬顶板、软煤层”瓦斯治理的针对性、实效性不强，还没有做到因地制宜。

四是安全发展水平不均衡，存在安全短板和薄弱环节。部分单位安全排查流于形式，大量隐患查不出来，查出的隐患得

不到及时消除，低级隐患和重复隐患像“割韭菜”、层出不穷。少数资源整合矿井和兼并重组小煤矿虽然已重组多年，安全管理水平得到提升，但问题隐患依然较多，仍是集团安全管理短板。这既有起点低、底子薄、基础差的客观现实，更有前期重视程度不够、安全管理缺位和监管不力等综合因素。

五是安全管理严不起来、落实不下去，存在“中梗阻”现象。“好人主义、经验主义、形式主义、官僚作风”盛行，从机关业务部门到基层单位都不愿批评人、不想得罪人，一些问题隐患没有得到公开警示和严肃处理，安全管理失之于软、失之于宽，责任追究高高举起、轻轻放下。部分干部只看到过去的成绩，没有看到问题和差距，盲目自大、固步自封，没有虚心向先进企业学习。少数干部对一线情况掌握不透、心中没数，对一些安全问题不以为然、自以为是、习以为常，工作有棚架、执行有偏差、落实打折扣。个别干部作风浮漂、我行我素，静不下心、沉不下去，工作拈轻怕重、下井避远就近，跟班带班弄虚作假。

为深刻吸取事故教训，扭转安全被动局面，我们痛定思

3 / 16

坚持铁面问责、重典治乱，按照“四不放过”和“零容忍”原则，对3起事故责任人进行了逐级问责，有71名责任人受到追究处理，其中，处级以上干部30人，在集团上下产生了强烈的震慑作用。特别是在严峻的安全被动局面和巨大的安全重压面前，我们深入贯彻党中央、国务院对安全生产的重要指示精神，全面落实国家安监总局和省委、省政府的部署要求，牢固树立“发展决不能以牺牲人的生命为代价”的红线意识，积极围绕寻求治本之策和严格管理两条主线，重启煤矿干部24小时吃住在矿制度，强化干部值班带班和包矿督导责任，确保了后4个月平平安安。

同志们，虽然去年集团安全生产遭受重创、没有实现安全工作目标，但大家的付出不可埋没。尤其是事故发生后，集团上下抓安全的信心始终不丢、决心始终不变、干劲始终不减，付出了艰辛努力，作出了很大牺牲，工作十分辛苦。在这里，我代表集团公司，向奋战在安全生产战线的同志们，向在座的各位，表示衷心的感谢和诚挚的慰问！

## 二、面临的安全形势与工作任务

5 / 16

安全、管生产经营必须管安全，告诫各级干部要“经常有睡不着觉，半夜惊醒”的忧患意识。去年12月1日，国家新《安全生产法》正式实施，安全责任逐级明晰，处罚力度空前加大，对重大、特别重大事故主要负责人实行终身行业禁入，将企业安全事故经济处罚上限提高2—5倍，安全监管重心下移到市县等地方政府，标志着安全生产管理已从制度规定层面上升到法律法规层面，上升为国家安全发展战略。去年四季度，河南煤监局按照国家局要求，专门对集团进行集中监察执法，规格之高、力度之大、范围之广，近年来少有。从企业自身看，近年来，集团矿井每年以10—30米的速度向深部延伸，瓦斯、水害、地应力等自然灾害加速升级、防治难度日益增大，个别煤矿已升级为突出——冲击地压复合矿井。尤其是按照省政府“双十条”规定和“双6”标准要求，集团高瓦斯和突出矿井达到18对，防突管理头面和区域治理工程量将大幅增加。随着化工产业链不断延伸，产业产品由单一向多元化并举发展，重大危险源点不断增多，普遍具有高温高压、有毒有害、易燃易爆、工艺复杂等特点，而且部分新增装路没有成熟安全经验可以遵循。企业经济形势持续困难，保生存、渡难关的压力不断增大，可能影响安全生产投入和队伍稳定，这些因素都进一步加剧了安全的潜在风险。

抓不好安全会更困难”的理念，始终把安全工作摆到高于一切、重于一切、先于一切、影响一切的位路，更加注重以人

为本、理念引领，更加注重强基固本、超前防范，更加注重依法治安、严字当头，决不在安全伤口撒盐、决不给困难形势添乱。为此，我们提出全年安全工作的总体要求是：深入贯彻党的十八大、十八届三中、四中全会精神，按照集团党委一届六次全会总体部署，坚定“三不四可”，狠抓“三基三抓一追究”，创新工作思路，夯实基层基础，坚决遏制重大事故，有效预防零星事故，全力打好安全生产翻身仗，推动安全生产形势持续稳定好转，力争用5年时间达到国内能源化工行业一流水平。

工作目标是：“零死亡、零超限、零事故”。即杜绝死亡事故，杜绝计划外高浓度瓦斯超限，杜绝二级以上非伤亡事故。

## 7 / 16

住了安全工作重点和努力方向，七项要素既相对独立、又互为补充，共同构成了有机统一整体，需要我们在实践中不断地丰富完善，继承发展。从过去的历史经验看，凡是“三不四可”和“三基三抓一追究”贯彻到位的时期，都是安全态势平稳时期，凡是事故易发多发的时期，都是执行上出现了偏差。今后工作中，只要我们切切实实地把“三不四可”贯彻落实到生产经营的各个方面，不折不扣地把“三基三抓一追究”贯穿于安全生产的各个环节，就一定能够实现企业的长治久安。

### 三、2015年安全工作安排

## 8 / 16

术骨干充实教师队伍，让经验丰富、业务精湛的矿处长、区队长进课堂、上讲台。深化安全警示教育，通过案例分析、现场说法、交流观摩等形式，引导广大职工筑牢安全思想防线。要完善培训标准，严格落实安全培训责任，安全培训不合格的一律不允许上岗，凡因培训不到位导致“三违”和隐

患事故的，追究培训部门安全责任。

一律停产整顿。要以思想达标带动工作达标，深入开展“学标准、守规程、重执行”活动，引导广大干部职工上标准岗、干标准活，真正做到让标准成为习惯，让习惯符合标准。要坚持“抓两头、带中间”，分专业建立质量标准化评比办法，定期召开质量标准化推进会，对质量标准化先进单位予以重奖，让落后单位在曝光台上、聚光灯下揭短亮丑，对连续落后单位分管副职和正职进行处罚直至免职。

班组长要努力增强自身素质，提高安全管理意识和现场一线掌控能力，真正成为现场安全生产的带头人和主心骨；凡工作不胜任、管理不合格的，要超前淘汰出区队长、班组长队伍。

## 11 / 16

真抓好机电安全系统分析评价，重点强化矿区安全供电和井下电气防爆管理，扎实开展主提升、主运输、斜巷人车、架空乘人装硐等专项治理，全年完成矿区电网改造项目9项，机电安全治理项目8项。要把整合矿井放在事关煤炭主业长远发展的战略高度，按照规划、标准、管理、装备、培训“五统一”要求，移植嫁活大矿安全管理经验，提高资源整合矿井安全高效水平，继续加大兼并重组小煤矿关闭退出力度，加快补齐安全短板。

## 12 / 16

时候冲得上、打得赢，守牢安全生产最后一道防线。

（六）实施科技兴安战略，提升安全支撑能力。科技进步是推动企业长治久安的根本保障。要大力实施“一加强两优化”活动，加强技术基础管理，严格源头设计、措施编制、规程审批和现场落实，做到措施零失误、执行零折扣；要优



化生产布局，进一步减头减面提效，百万吨级以下矿井“一井一面”，百万吨级以上矿井“一区一面”，300万吨以上大型骨干矿井采区逐步压缩到5个以下；要优化矿井工程设计，推行煤矿安全技术经济一体化模式，做到设计零误差、工程零浪费，全年节约投资1亿元以上。围绕瓦斯高效快速治理，大力开展硬顶板、低透气性、松软煤层瓦斯突出防治技术研究，积极推广瓦斯抽采泄压增透和“两堵一注”带压封孔工艺，尽快破解煤与瓦斯共采、极薄半煤岩解放层开采、钻封一体化等技术难题。围绕提高煤矿综合机械化装备水平，坚持多上装备少上人，积极采用集中控制和无人值守设备，年底前所有采面一律实现综采。全面加强顶板管理，强化采掘头面支护质量和动态监测监控，大力推广锚、索、注复合支护工艺和一次成巷技术，推行综采工作面端头支架工艺，坚决杜绝顶板伤人事故发生。

13 / 16

全管理体制变革，完善安全层级化管理和考核机制，进一步下移安全管理重心，继续压缩一矿多井单位管理层级。改进安全监督检查方式方法，实行表格式检查、台账式管理，实现安全监察向安全督查转变，静态监察向动态监察转变，日常监察向盯岗写实转变，一般性监察向专业专项监察转变。实行安全保证金制度，缩短安全抵押兑现周期，加大安全履职考核与工资奖金挂钩力度，做到重奖重罚、奖罚对等。坚持有患必究、重患必停、超前问责、倒查追究，对安全隐患和事故责任人，要以铁的心肠、铁的面孔、铁的手腕，敢于动真碰硬，从严从重处理。对应查出而未查出、应整改而未整改、应解决而未解决的安全隐患，无论大小都要追究到人；凡属重大隐患、应停产整顿而未停产整顿的，逐级追究分管副职、单位主要负责人责任；凡同类隐患反复出现的，要加重处理；凡基层单位出现重大隐患或责任事故的，业务保安部门和安监部门承担相应责任。

14 / 16

举一反三，防微杜渐，沉到基层，靠前指挥，加强应急值守，抓好跟班带班，保证下井质量，盯住薄弱环节，消灭管理盲区和死角，实实在在把问题解决好、把隐患消除掉，全力以赴确保安全生产。

同志们，今年是集团全面完成“十二五”规划的收官之年，也是集团扭亏脱困、打赢生存保卫战的关键一年，复杂形势前所未有，工作难度超乎寻常。让我们以建矿60周年为新的起点，始终保持清醒头脑，牢固树立忧患意识，切实增强使命担当，打好安全治本攻坚组合拳，圆满实现全年安全工作目标，为集团转型攻坚、逆势突围贡献最大力量。

16 / 16

## 集团涉军工作报告篇七

“形式复杂，顶住压力，稳步向前，创新共赢，”是我在阅读完20xx年集团工作报告的感受精髓。去年，是我们集团成长的第九个年头，通过短短近乎十年的努力，大明宫实业集团及其旗下的各个分公司，在席总的带领之下，从一个小小的建材市场，发展到了今天如此大的规模，我以其中一名小小员工的视角仰望这令人敬佩的创业之路，和对今天集团成绩发展的骄傲。

近几年建材家居行业，较前几年的行业热已经有所减退，但是我们集团却能够在市场形式比较减弱的情况下，仍然保持住行业龙头领先的地位，确实不易。俗语说：打江山易，坐江山难！在集团各项业务已经步入正轨的情况下，要稳中求胜，主要靠的是售后客户服务过硬、管理团队优质、大明宫品牌的知名度和美誉度的提高，才能使得顾客选择在众多建材家居卖场消费的过程中，因为大明宫给予的良好印象而产生的消费刺激欲。良好的品牌信誉与印象，是集团多年发展的无形资产，我们可以不谦虚的说：大明宫就是建材的代表，就是品质的保证。

营业务以外，新开辟的房地产相关项目。是先锋村全体村民委托集团全权进行管理的项目，目前项目定位是购物中心，这将是集团传统业务外的一个开拓，也会为集团创造更大的利润价值，为西安市北郊地区营造一个新的商圈。我们先锋置业的每一位成员，脚踏实地的按照集团、公司制定的项目计划，认真完成每一个阶段的任务，为前期招商做好充分的准备。

集团在做好各项工作的同时，还不忘记关心员工，这是最值得我们欣慰的。有了优厚的薪金政策和标准，促使我们更加努力地工作来回报集团对于我们的关心，至此形成一个良性的循环，来达到同心同赢的良好愿景。

20xx是未来更加重要的一年，是超越的一年，是腾飞的一年，是百花齐放的一年。我们每一位大明宫人都将继续努力，众志成城，携手开创新篇章。

## 集团涉军工作报告篇八

20xx年是“ ”发展的开局之年，也是电力供需形势复杂，充满机遇与挑战的一年。今年的营销工作会是在南方电网公司推进战略转型的背景下召开的一次重要会议。会议的主要任务是，认真贯彻南方电网公司、贵州电网公司20xx年工作会及我局20xx年年度工作会暨首届五次职工代表大会精神，认真总结20xx年市场营销工作，全面安排部署20xx年工作。

### 第一部分 20xx年工作回顾

20xx年，是我国西部大开发战略实施10周年，也是国家“ ”规划的收官之年。这年里，遵照南方电网公司赵建国董事长提出的“服务好、管理好、形象好”要求，我局牢固树立以“以客户为中心、以市场为导向”的经营理念，市场重心向“保供应、稳增长、促发展、添绿色”转变；抓基础，上平台，

以“创建国内先进水平供电局”为主线，整合完善营销技术支持手段，以营销自动化、信息化等科技管理能力提升服务管理水平，全面并超额完成了20xx年各项营销任务。

## 一、主要指标完成情况

——供电量222.76亿千瓦时，比20xx年同期增加18.08亿千瓦时，增长8.84%。

——全口径累计完成应收电费余额31666万元，比年初下降2369万元。其中累计回收旧欠电费2588万元；累计新增欠费178万元。（因年末对金阳、小河公司欠费并帐，所以余额在新增减去旧欠基础上上升41万元）

——95598客户服务系统接入客户呼叫总量94.6934万次，其中人工量56.5021万次。客户满意率99.32%，投诉及时办结率100%。

——全局运行总户数156.8107万户。新增户数8.7820万户，新增容量77.4354万千瓦安。

## 二、20xx年营销工作完成情况

### （一）强化需求侧管理，全力做好电力供应

年初电力短缺时，积极推行错峰用电，有效利用夜间低谷电量，保证电力有序供应。初春旱情严重时，早反应、早行动，开辟“抗旱用电绿色通道”，设立专人优先办理农村抽水和人畜饮水用电，共完成380项抗旱用电项目，解决了旱区30.34万人饮水及7.17万亩农作物的灌溉问题。入汛以后，及时调整营销策略，实施存量大客户运行情况动态管理和丰枯电价工作，全力开拓存量负荷和新增负荷，使25.32万千瓦铁合金、黄磷和工业硅等大工业存量负荷投入生产，日增电量500万千瓦时。为完成贵州省经信委和贵州省三电办下达的

节能减排任务，9月17日开始实行有序计划用电。认真落实贵州电网公司工作要求，加强与地方政府的沟通协调，严格按照电量分配方案执行有序计划用电。目前已对政府要求淘汰的11家落后产能企业全部停止供电，对政府甄别的5家节能减排橙色二级预警停产整顿企业全部停止供电；对我局第一批执行惩罚性电价的18家企业中(其中1户未在我局立户)的17家征收惩罚性电价全部到位；对贵阳市政府和黔南州政府确定的15家自行关停、限产企业，8家已停止生产，另外在生产的7家企业，其中5家生产能力已限制在60%左右，2家限制在10%以内。

在我局用电结构中，大工业用电量约占74.11%，由于大工业所占比重较大，20xx年电力供需形势错综复杂局面以及国家节能减排力度的加大，对我局负荷管理工作提出了更高要求。我局制定了《贵阳供电局短期电力市场分析与预测工作管理细则》，按季度发布《贵阳供电局电力市场分析与预测工作情况简报》，对各分(县)局月、年度分析预测报告进行综合评价。密切关注电力供需动态变化，加强对经济运行态势和主要行业生产的跟踪分析，拓宽信息收集渠道，建立233家工业企业信息档案。进一步完善日跟踪、周分析、月报告制度，认真编制《贵阳供电局供用电情况周分析简报》(52期)、《贵阳供电局营销月报》(12期)。

(二)严格执行国家电价政策，加强电费回收工作，确保企业经营成果

高度重视国家发改委、国家工信部等六部委组织的全国电力价格大检查工作，严格执行电价管理，认真清理供电范围内高能耗企业电价执行情况 & 差别电价执行情况，积极配合国家电价检查组在我局的督察指导。根据工信部公布18个工业行业淘汰落后产能企业名单，按文件精神追补惩罚性电费。截止12月，发生惩罚性电费188.57万元，收取惩罚性电费188.57万元。以信息化登高为要求，全面加强抄核收基础管理，认真贯彻落实《南方电网公司抄核收工作管理标准》、

《贵州电网公司抄核收工作管理标准》，推行《贵阳供电局抄核收工作规范》，严格抄表例日制度，加强营销财务销账及时率管理，规范现场抄表、电费催收、欠费停电、欠费送电等服务行为。

拟定下达《贵阳供电局电费回收月考核实施细则》、《抄表工作质量绩效考核办法》，将抄表工作质量、电费回收任务按指标分解下达到分(县)局，将抄表及时率、抄表到位率、电费回收率和工资绩效相挂钩，按月兑现奖励、考核金额。高度重视95598客户服务热线抄表诉求、投诉，以营销系统抄表执行情况为参照，联合稽查大队大力治理抄表质量问题，使客户抄表质量诉求和投诉均有效降低。

我局今年累计完成应收电费余额31666万元，比年初下降2369万元。其中累计回收旧欠电费2588万元；累计新增欠费178万元。(因年末对金阳、小河公司欠费并帐，所以余额在新增减去旧欠基础上上升41万元)

### (三) 强化责任、细化管理，深入推进节能减排

拟定20xx年节能降损工作思路和工作计划，召开节能减排领导小组及工作小组会议，在总结20xx年工作完成情况基础上，布置新一轮工作。加强线损分析统计，增加各电压等级分压指标和0.4千伏台区综合线损率指标，增加25日供电量对时抄表的分区、分压统计，便于更清晰掌握各电压等级线损完成情况。修订《20xx年线损四分管理工作奖惩办法》，深入清镇、城北等7个分、县局梳理线损率在20%以上的10千伏公用线路和台区，认真制定降损举措。利用县级供电企业基础管理达标契机，加强节能管理培训、线损与节能模块培训。对20xx年开展义诊的四个大客户，邀请专业的科技咨询公司对其节能评估报告进行完善，制定更详细、适宜的节能方案，并进行经济效益测算、分析。

大力推进绿色电网建设，成立电动汽车工作小组，组织相关

人员到深圳、广州、郑州等电动汽车研发工作的先进城市学习取经，吸收多方面建设经验。目前已完成电动汽车充电桩初步方案拟定和盛市相关部门的汇报，即将正式启动。组织推进绿色行动，组织15个分局每月定期开展节能宣传，加强节油、节电管理，向全局职工发放“办公节能温馨提示卡”。举办“绿色电力，情系万家”节能减排暨优质服务大型宣传活动，印制4万余册节能低碳宣传资料，为客户提供更多节能低碳小常识。充分利用纪念塔节能产品展示中心对外宣传功能，向广大客户展示节能减排案例和低碳经济的好处。截止到目前，纪念塔节能展示中心已迎来各类参观者1万余人，今年还被中国科学技术协会授予“全国科普教育基地”称号，成为全国电力行业首家获得该称号的单位。

#### (四)推进营销信息化、自动化建设，提高规范化管理水平

以贵州电网公司在“”末期信息化水平达到a级的“登高计划”为指导，加强营销信息化建设。按照信息化水平达a级工作要求，拟定了营销信息化达标方案，大力推进营销信息化和自动化建设工作，如期完成营销信息系统升级改造工作，各业务模块运行基本正常。开展营销系统数据质量清查，清理不合格数据字段13万个，并在新营销系统中加强了数据录入规范化工作。实现了红外智能抄表功能，完成了pda设备红外接口模块返厂改造，并在城南、城北和金阳分局开始试用，大大提高了抄表准确率和到位率。

做好重点营销项目建设，完成好营销专项检修、技改计划。电能表购置，低压集抄和负控装置安装，100户高压客户计量装置改造，92个新增联络点计量装置安装、66套变电站电能量系统终端轮换、营业厅图像监控系统扩容、电力客户现场服务掌上营销信息系统推广以及纪念塔节能展示大厅改造及设计(增加节能展示产品)等两批营销专项检修、技改计划在年内顺利完成了施工和结算。

#### (五)深化服务内容，进一步增强企业核心竞争力

我局依托管理创新和技术创新，不断探索优质服务新方法和新手段，进一步丰富服务内涵，收到了显著成效，树立了良好的企业形象，为我局可持续发展提供了重要保证。

### (1) 缩短业务流程，提高工作效率

简化办电流程，实行客户工程经理制，建立业扩工程进度跟踪表，全过程监控报装到送电的中间流程。对重点项目实行专人专责制，对施工工期进行倒排，积极为客户受电工程建设提供业务咨询和技术标准咨询。

加强业扩超时和业扩档案系统流转管理，修编《贵阳供电局业扩工作时限考核规定》，借助营销监控指挥中心，督促业扩流程。20xx年1—12月，我局高压用电报装完成(1221)项，高压单电源客户平均时限21个工作日，同比缩短10.1%，高压双电源客户平均时限32个工作日，同比缩短11%；低压用电报装完成(6542)项，平均时限6个工作日，与去年持平；一般居民客户用电报装完成(80057)项，平均时限2个工作日，与去年持平。

### (2) 严格执行“三不指定”，切实保障用户合法权益

修编《贵阳供电局业扩报装工作管理办法》、《贵阳供电局业扩报装时限考核规定》、《客户工程经理管理办法》等规章制度，从制度上保证“三不指定”顺利执行。加强干部员工依法经营教育，组织服务窗口员工认真学习《供电监管办法》、《电力监管条例》，制定“三指定”专项治理工作方案，大力开展用户受电工程“三指定”专项治理工作。高度重视客户工程管理，发挥“客户经理制”和“一站式”服务功效，客户经理必须对用户报装到装表接电，形成抄卡等全过程全权负责。对受电工程各环节暴露出的问题严格进行整改。

推行客户档案标准化，拟定统一的客户档案标准清单、供用



电合同样本、客户指南、客户一次性告知书，使客户档案管理更加规范化。认真落实国家电监会《承装(修、试)电力设施许可证管理办法》(电监会28号令)有关要求，不折不扣执行南方电网公司、贵州电网公司《业扩报装工作管理办法》规定，坚决维护供电市场秩序。

### (3) 充实窗口人员，提高服务质量

为使95598热线服务更加规范和高效□20xx年底我局面向社会公开招聘了13名大专以上学历的新员工，并进行理论和实际培训及考核，修编了《95598岗位职责及工作标准》、

《95598服务质量考核办法》等制度，并加强对工作人员的考评，使95598展现出崭新的精神面貌，电话接通率得到大幅度提高，由20xx年全年的43.37%上升至20xx年全年的70.12%□20xx年1—12月，95598服务热线共呼入电话94.6934万门次，同比下降20.72%;客户回访率99.98%，满意率99.32%，同比上升2.75%。

### (4) 进一步拓宽交费渠道，开通短信催费平台，方便客户轻松交费

为更加便捷居民客户交费，进一步拓宽交费覆盖面，于全省首家推出电力短信催费平台。针对农村客户开发小面额电费充值卡，加大“电费一本清”业务的推广力度，在243个邮政代收点、48个小卖部、居民小区先后设立了电费pos机收费点，利用移动pos机进行收费、催费等，减少催费的环节。在纪念塔客户中心、城南客户服务中心客户启用自助交费终端，客户自助交费终端也将逐步在其他营业厅进行安装。1-12月电费充值卡售出38.9834万张、金额6737.5990万元;电费pos机交易笔数72.8526万笔，金额9277.83万元。

### (5) 员工心理援助，关爱职工成长

我局在全省首次引入“eap”员工心理援助模式，通过为员工提

供诊断、辅导、咨询等心理相关服务，提升员工心理素质，解决员工在社会、职业心理、健康等方面问题。目前，已完成了全局营销一线员工心理普查，印制eap“爱心卡”，举办95598客户人际沟通专题讲座、“修炼领导情商，让员工快乐工作”培训班等大型培训15常目前，该项目已进入第三阶段，整个援助计划将对营销工作业绩产生积极影响。

## 第二部分 营销工作亮点

### 一、南方电网公司试点筹建的第一个电力营销监控指挥中心正式启用

作为南方电网公司试点筹建的第一个电力营销监控指挥中心，也是南方电网公司“”营销技术进步重点项目，我局的营销监控指挥中心自20xx年12月28日试建成投运以来就受到各方的广泛关注。该中心实现了对整个电力营销业务的监督和控制，以客户需求为触发，以营销事件为监控对象，通过指挥中心的监控和指挥使各有关部门和工作环节联动运作，达到高效、优质地满足客户用电需求的目的。营销监控指挥中心主要工作是对负荷电量、线损管理、电费抄核收、窗口服务、业扩报装、客户停电等主要营销服务工作进行常态化监控，并对营销紧急事件进行快速响应和应急处置。运行11个月以来，营销监控指挥中心的工作已初见成效——发现近15起分县局关口负荷采集数据异常情况并及时督促修正；对配变监测仪不在线情况及配变低压侧电压合格率进行监控并每日报告；发现200余起电价异常波动情况并督促相关分县局查实整改；监督处理业扩超时2117起、使业扩超时现象得到了很大的改观；向公众发布停电通告67次、停电线路703条次，并监控各分局计划停电1181项；跨区调配应急发电车28台次，实现了全局应急保电工作的综合协调指挥[]20xx年4月20日，营销监控指挥中心建设项目顺利通过了南方电网专家组的鉴定，并获得了“整体处于国内领先水平，应用成果填补国内空白”的高度评价。此外，营销监控指挥系统还以其建设理念的先进性和软件技术的创新性获得贵州电网公司20xx年科技进步成

果一等奖。

## 二、强化管理，努力减少客户停电时间

20xx年1-12月，我局客户平均停电时间为26.64小时/户(计入外部影响)，同比降低26.83小时/户；客户平均停电次数5.27次/户(计入外部影响)，同比减少5.82次/户；造成供电量减少2512万千瓦时，同比增加1199万千瓦时，管理成效显著。20xx年我局将客户停电管理工作和电量指标相结合，将电量指标层层细分，建立多层责任挂靠制度。公布客户停电管理开展情况，对影响20xx户以上的停电工作要求做出书面说明并作出下一步具体措施。对预安排停电事件提出：能转供的必须要转供，不能转供的需说明原因，尽可能减少客户停电时间。启动以减少客户停电为中心的检修流程优化项目，梳理内部工作流程，建立科学的检修管理工作机制，提高设备综合检修水平。严格执行考核制度，对重复停电、超时送电等进行严肃处理。加强配网设备带电作业检修，强化客户受电工程带电作业接电管理，对客户受电工程，从报装环节开始就为带电作业接电落实可行性，具备带电作业条件的，尽量采取带电作业接电方式。加大客户停电管理信息系统开发，和东软公司联合，将该系统作为电力营销系统子模块，在今年2月份正式投入使用。

为积极响应国家节能减排政策，深入学习实践科学发展观、让更多的客户体验到节能效益和低碳生活带来的乐趣，贵阳供电局及各分、县局共同开展了以“绿色电力，情系万家”为主题的节能减排暨优质服务大型宣传活动。活动当日正值节能宣传周，以分管局长为组长的活动小组分设16个点，在6月27日当日活动全部启动。当日，我局印制了4万多册节能低碳的宣传资料，1.3万份客户意见调查表，就客户的节能节电习惯、交纳电费习惯进行了解，同时向客户介绍更多的节能低碳小常识，节能节电方法，让客户真正体验节能给生活带来的实惠。

12月13日—12月17日，为了回馈广大客户，让大家轻松体验“电费充值卡”、“电费pos机”、银行代扣等多种交费方式带来的便捷，我局又在供电区域内开展了“亚运圣火映中国 南网深情惠万家”真情回馈活动。活动期间我局随机抽取6000多名优质居民用户及900名优质小区物业的管理人员，由抄表员将回馈礼物送到用户家中和优质小区物管手中，受到广大电力客户的一致欢迎和好评。活动中，我局总共发放了19800多份礼品，累计销售充值卡703.60万元，比全年月平均销售值增长了43.24%，使用电费pos机18726笔。

根据南方电网公司《关于开展供电营业厅分类达标考评的通知》和《中国南方电网公司a类供电营业厅达标评价实施方案》要求，贵阳供电局积极开展供电营业厅达标工作，严格对照南方电网公司颁布的《供电营业厅建设与管理标准》，根据实际工作情况对所属营业厅进行了分类，以达标工作为契机，进一步完善各营业厅的软硬件设施，努力提升服务形象，打造服务品牌，不断完善供电营业厅建设。20xx年10月21日，纪念塔客户服务中心接受了南方电网公司a类供电营业厅的评审检查，专家组通过听取汇报、现场检查、打分评比，一致通过纪念塔客户服务中心符合a类供电营业厅标准，这是我省首家获得“中国南方电网公司a类营业厅”称号的供电营业厅。

### 第三部分 存在的主要问题和不足

(1) 低压居民远集抄系统还需加快建设，覆盖率有待进一步提高。

20xx年，我局已实现全局165座35kv及以上变电站电能量数据采集，采集的计量点数量为2542个，覆盖率达到100%；需求侧系统建于20xx年，已接入ttu负控、防窃电、联络开关等终端共计12342台；其中100kva及以上大客户终端覆盖率达100%（没有接入系统）；公用配变覆盖率达74%。

按贵州电网公司的统一安排，我局低压居民集抄建设只进行了终端建设，没有建设主站，现已经有23万户投入运行，主要分布在金阳、小河、城南、城北这四个主城区，全局低压集抄覆盖率达15%(其中金阳、小河超过60%)。今年，贵州电网公司将统一安排，进行计量自动化系统整合，完成电能量采集(厂、站)、大客户、公变、集抄统一主站平台，我局也将继续投建6万户低压集抄工作，完成20%的覆盖率。

(2)年初应收电费余额占贵州电网公司余额56%，来新旧欠电费回收压力大。

由于历史原因，贵阳供电局历史陈欠余额较大，占贵州电网公司总余额的56%，遵照南方电网公司新发布的“营销三大考核指标”要求，陈欠电费回收率达到分别达到1年以内电费余额的60%，2-3年电费余额的40%，及3年以上电费余额的10%才能完成回收任务，从我局目前的电费余额构成来说，完成该项任务非常艰巨。

(3)实行阶梯电价政策对供电企业的表计计量管理和营销管理工作提出更高要求。

阶梯电价对抄核收管理特别是抄表一定要及时、准确才能确保客户月电费的准确计算。对于机械表计量、人工抄表的现状，急需快速实现远集抄抄表方式才能解决。此外，对于新装表计和轮换表计必须在表计安装后立即归档，以便及时抄表。若出现客户归档不及时的情况，造成电量囤积，必然引起电费计算不准确，引起客户投诉。当客户表计出现故障时，对客户在无表期间用电量的认定还需要进一步拟定相应的管理办法才能避免因电量核实不准引起的纠纷。

(4)电网建设及延伸使客户数量大幅增多给供电服务带来了更大的挑战。

一些深层次方面的问题逐渐暴露，无论是第三方的客户满意

度评价、电监会的供电服务检查，还是内部审计、营销稽查，都发现了一些共性和比较突出的问题，给营销管理水平和服务层次提出了更高的要求。

(5)业扩工程部分环节还需理顺。

客户受电工程在告知客户上，工作流程的衔接上、工程中间检查、竣工检验、技术服务上等环节都需要进一步理顺，还需要相应制定管理制度、服务制度。

#### 第四部分 20xx年营销工作安排

遵照南方电网公司、贵州电网公司、贵阳供电局职代会要求□20xx年我局的营销工作重点就是把握好供用电形势，进一步加强基础管理工作，结合创先进供电企业的要求，切实完成好南方电网公司新提出的“三大指标”要求。

因此□20xx年营销工作思路就是：

以南方电网公司发展战略为统领，深入学习实践科学发展观，抓装创建国内先进供电企业”契机，围绕“三大营销考核指标”，做好“一体化、保供应、强基储上水平”工作，进一步提升电力营销科技管理能力，为“”发展开创崭新局面。

工作目标：

对照南方电网公司下发的三大考核营销指标(征求意见稿)：

(一)电费回收率：当年电费回收率完成99.96%，陈欠电费母公司口径完成4400万元，全口径完成4250万元。

(二)客户满意度：综合第三方满意度测评和政府测评达到70分，争取满分74分。

(三) 客户年平均停电时间争取完成24.90小时/户，城南、城北、金阳、小河、花溪、清镇、息烽平均停电时间争取完成20.9小时/户。

营销三大指标：

(一) 计划完成售电量225亿千瓦时，增长5.68%。

(二) 计划完成线损率4.4%。

(三) 计划完成售电平均单价501.61元/千千瓦时。

工作重点：

(一) 积极推进南方电网公司一体化管理

组织学习、宣贯南方电网公司中长期发展战略，大力推进集团化、一体化管理，全力配合完成组织架构、业务流程、管理制度、技术标准、作业标准、指标体系和信息系统七个方面的统一、规范工作。

(二) 围绕电费回收率、客户满意度、客户年平均停电时间“三大指标”，切实践行“以客户为中心”的理念，提升客户满意度，确保企业经营效益。

(三) 加强营销信息化、自动化建设，朝先进供电局管理水平靠拢

(1) 继续做好20xx年营销专项项目实施工作，确保如期完成投建。

(2) 重点做好营销自动化系统主站的整合改造建设，按照南方电网公司关于营销自动化系统的有关规范，对我局已有的电能系统、需求侧系统、远集抄系统等进行整合和改造，完

善系统的数据采集、统计和分析功能，提升信息系统对营销业务的支撑力，使新建自动化系统能够满足我局的营销管理和决策支持的需要。

3)做好营销信息系统的日常运行管理，加大系统实用化管理力度，完善配套的管理规章制度。同时加强pda掌上营销系统的实用化推广力度，使pda在供电所的应用实现全覆盖，继续推广pda智能抄表应用。

(4)做好智能化供电小区建设项目的前期研究工作。

(5)做好电表轮换和低压集抄建设工作，低压集抄覆盖率达20%。

(四)进一步夯实营销基础化管理，提升管理水平

需求侧管理方面

(1)结合各分(县)局实际情况，提前制订有序用电序位表及相应应急预案，做好各分(县)局的用电负荷安排，确保20xx年售电量计划的顺利完成。

(2)加强对平衡电力市场供需矛盾的关注，依照“贵阳供电局短期电力市场分析与预测工作管理细则”，继续做好市场预测和负荷安排。

(3)继续安排负荷控制装置安装计划，加强客户负荷监测度，提高负荷预测准确率。

业扩管理方面：

(1)不折不扣地执行南网公司、贵州电网公司业扩工程的管理规定，严肃业扩管理，严把客户工程质量关，严格做好“三指定”回头看整改落实，杜绝客户工程“三指定”。



(2) 进一步完善业扩功能规范，借助营销监控中心平台加强业扩超时管理，对因我局原因造成的超时情况，根据《贵阳供电局业扩报装时限考核规定》纳入考核。

(3) 进一步规范业扩报装审批，保证供电方案的准确、公平、合理。加强供用电合同管理和客户档案标准化管理，做好客户工程预付电费协调工作。

(5) 加强业扩人员工作培训，提高人员业务能力和业务水平。

客户用电安全及营销稽查方面：

(1) 整理编制局特、一级客户安全用电档案及与之相应的客户安全用电应急预案，规范局特、一级客户用电管理。

(3) 做好建党90周年活动保电工作和全国少数民族运动会保电工作。

(4) 做好局重要客户(特殊客户)年底前的安全用电检查，完善其安全用电应急预案。

(五) 继续做好节能降损工作，提升管理效益

(1) 科学、合理测算各级线损指标，并层层下达；全面加装计量装置，实现分区、分压、分线、分台区线损指标的正确统计。

(2) 定期召开线损分析会，对线损阶段工作进行分析、总结，完善ttu的运行维护水平，对线损率20%以上的10千伏公用线路和台区降损进行督促和跟踪。

(3) 加强企业办公用电、生产场所用电管理，全面覆盖节能灯，采取有效措施节约办公生产用电；通过相关规章制度规范车辆用油，整体提高职工节能减排意识。

(4)完善线损”四分系统功能，通过系统功能完善，实现系统自动统计、分析和管理的。

(5)选定具有代表性的大客户，组织开展节能诊断;举办大客户节能研讨班，邀请国内电气节能方面的专家对我局供电区域内大客户进行电气节能知识培训，加强客户低碳经济、节能环保意识。

(6)加强政府沟通，争取盛市政府支持，有序推进电动汽车充电站项目。

(7)做好县级供电企业基础管理达标线损与节能管理、购电管理两个模块的帮扶工作。

(8)推动绿色行动深入开展，组织开展节能减排上街、入校、进社区的宣传活动，发放大量电器节能宣传资料、节能产品，提高全民节能环保意识。

(9)按“”节能减排规划及电网规划安排，积极实施相关项目，有序开展技术降损工作，并完成项目节能经济效益分析。

(六)加强营销监控指挥中心建设，进一步实现营销服务工作的可控、在控

(1)切实开展好营销监控指挥的各项工作，充分挖掘营销监控指挥系统潜能，围绕营销服务工作核心目标提高监控水平。

(2)协助市场营销部建立有关规章制度和考核办法以杜绝营销异常事件屡禁不止的现象。

(3)根据省网公司进度安排开展好营销监控指挥中心二期建设，重点是营销监控指挥系统软件功能的完善和扩展，特别是加强停电监控功能开发。

(4)完善营销监控指挥中心内部管理，结合实际工作修编和完善各项规章制度，不断提高中心工作水平。

(七)以“创先进供电局”为载体，全面构建科学管理体系

(1)建立以“提高电费回收水平、提高客户评价满意度、缩短客户停电时间”为核心的指标体系，量化与国内先进水平的差距并努力向其靠拢。

(2)采取同业对标方式，向先进供电局学习，以指标指导“创先”工作开展。

(4)引入“服务型、协同型、创新型、安全型、敬业型”，“规范化、标准化、职业化、信息化”为内容的“五型四化”创先班组管理模式，把创先内容全面落实到班组。

20xx年已经拉开了序幕，我们将继续以积极的姿态面对困难和挑战，以“想尽办法去完成每一项任务”的理念推进工作的深入开展。我们坚信：在南网方略的指引下，在南方电网公司和贵州电网公司、贵阳供电局领导的正确带领下，我局营销工作一定能够再创佳绩！

共3页，当前第3页123