

2023年集团宣传工作总结会议 董事长在上半年工作总结会议上讲话(汇总5篇)

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

集团宣传工作总结会议 董事长在上半年工作总结会议上讲话篇一

下面是小编为大家整理的,供大家参考。

上半年的回顾和复盘

数字总体满意，但不令人兴奋

上半年我们的销售增长**%，利润略有增长，销售和利润都达到了预算。

为什么说总体满意呢？

这个数据是在特别的环境，特别的2022年上半年产生的。很多人说上半年活下来就很好，疫情的影响加上环境的影响，国际的、国内的这个大背景下，整个集团取得这个成绩，我觉得是了不起的，在这里，我们掌声感谢一下。

那么，为什么说不兴奋呢？

第三是，我们提出了“**提增计划”，我感觉发生的变化只有少数企业比较明显，多数企业还没有实质性的变化，可能

思想上有一些想法，但是在行动上还比较缓慢，在结果上还没得到体现。

工作成绩显著，令人振奋，令人鼓舞

尽管数据上不那么令人兴奋，但是今年上半年整个集团的工作成绩是显著的，我们聚焦在几件大事，完成得比较好。

第一件大事是****项目。**成功在香港上市，这是在国际的资本市场环境非常恶劣的情况之下，我们成功上市，融资量排在第二位，股价一直稳定攀升，资本市场给予高度的评价，我们把一个不可能的事情做的可能，体现了**的精神。

确实，**这个项目能做成体现了团队上下一心，这种精神，是一件事、一群人、一起拼、一定赢！这种精神，就是没有什么不可能的精神；
这种精神，就是做最坏的打算，做最好的努力！

**项目的成功，也发挥了*种力量的作用。

第五是行动的力量。说实话，才开始压力巨大，包括我在内，这是一种无形的压力。但是后来我们出去跑了，上海、北京跑一圈下来后，一下子就感觉压力小了。

第二件大事是**的变形金刚项目。刚和我谈变形金刚项目的时候，尽管我是支持的，但是内心是不踏实的。涉及到基层门店的组织变革，面广量大，那么多的店长职能要调整，那么多员工的职能要改变。

我做企业有这么多年了，最难做的事情就是关于人的事情，这件事情我觉得**做得非常了不起，不仅是降低了成本，更重要的是什么？更重要的是通过组织变革，更多地增加了服务的意识、增加了经营意识、增加了顾客的意识，提高了效率，让组织更加灵活，就是我们需要的变形金刚组织。

就像搭积木一样，各种形状都能搭出来，组织确实是柔性的、敏捷的，没有以用户为核心的思想，我们是应对不了新的市场、新的变化的。

我相信经过这样的变革，对**的未来发展，不只是这一两年，是有战略意义的！

第三件大事是集团实施了“**提增计划”。刚刚**讲了很多，为什么我们要把它上升到，是政治运动，文化运动？核心并不是简单地提毛利、降成本。

而是通过这个手段，来增强我们经营能力，来转变我们原来简单的卖货、简单的渠道的思路，来去掉零售商、批发商、渠道商的标签，做成一个有价值的顶天立地，上要捅破天，下面轧到地，真正形成全链路、全域的供应链网络，这是企业要转型的方向。毛利率的提升，必须要有强大的供应链，必须要在供应链中有话语权。

除了这几件大事，我们的整个上半年，在创新和转型的变革中，还有一些亮点和突破，这是令人鼓舞的。

第一个亮点是**总部自营的比重增加明显，非常了不起。

第二个亮点是**在自有品牌上有很大的进步。自有品牌是我们的方向，不仅仅是**，整个五星控股，未来的十年，如果没有几个产品品牌的话，这就是我们的悲哀，就说明我们没有远见，就说明我们不会做生意，就说明我们没有发现这个趋势。

我说过，**这两个产销一体化的企业市值，他们如果还是简单地卖货、简单地做环节、简单地做渠道、简单地做终端，可能不可能有那么高的水平。

第三个亮点在好享家、好橙工和橙智云上都有进步。这两个

新业务迅速崛起，方向是找到了，但有几点强调一下。

一是要有好的理念，在低碳的环境下，围绕楼宇的节能和家庭减排；

二是定位，我们的定位是技术驱动的智能楼宇和绿色楼宇，而不是一个设备的销售和产品的销售，是通过技术做到减少碳排放量多少；

三是聚焦，要做出样本出来，做几个楼宇出来，做几个产业园出来，做几个学校，做几个工厂，这是好享家要聚焦的。供应链是我们擅长的，那么就从供应链为入口，在某一个行业中做出标杆，大家朝着这个方向去努力。

第四个亮点是阿格拉等几个成长型企业培育了新的增长曲线。阿格拉把自营业务成立新的公司，在小家电的方向上，从代理走向平台集采再走向工厂定制。

比如星智慧，现在找到了一点感觉，尝试创造品牌，我们需要构建这样的能力，我们要做这样的转型。原来我们简单卖货，现在我们开始转型，要运作品牌、打造品牌、创造品牌，这就是我们的方向。

第五个重要的亮点就是集团的投资。在危机中也好，灾难也好，变化也好，星纳赫团队经受住了考验。

我们调整了赛道布局，现在向科技赛道进军。调整很快，投资就是要快，投资就是考验快速的反应能力。投资不能有边际，当然我们也要有自己的根据地。我们快速布局新能源，我们的布局很果断，而且重仓。

我们以往投的很多都是明星项目，体现了我们这个团队的专业能力。尽管我们团队很多都在外地，但是他们都在研究，未来投资就靠专业的分析、研究、判断能力。短短几年，星纳赫的能力在行业中反响很大，体现了我们用产业做投资的不一样的地方。

数字和成绩的背后，看到了力量、看到了希望

上半年，我们遇到前所未有的挑战和困难，有人当做危机，有人当做灾难，甚至是生死考验。从这个意义上来说，我认为我们的团队经受住了考验——不管是我们应对困难迎难而上的勇气，还是我们顺应市场变化的反应速度，以及我们战胜困难、解决问题的能力，还是我们在成绩面前不骄不躁、居安思危、不断反思、不断创新、始终变革的作风。

这对于五星控股来说，这就是一种氛围、习惯、文化和力量。我们在这么大的困难面前都取得了这么好的成绩，虽然未来要面临的困难仍然多，但以我们团队的能力、勇气、毅力、斗志、激情和能力，我相信我们有能力应对。

讲到这儿，上半年所取得的这些成就，我想再次用掌声表示祝贺，感谢大家！

以上部分是总结，上半年我觉得还要有反思，深刻的反思。

第二，我们的合作伙伴。这个年代做企业和以前不一样，以往的企业更多依靠内部生产要素，而现在企业更多靠外部资源来发展自身。我们要反思的是我们的开放程度、思想、人脉关系、社会资源、行业资源、生态布局究竟怎样。丛林法则非常简单，就是大树的身边要有灌木、小草、小树，没有其他植物的话大树也长不起来，因为没有生态。

第三，扬长避短不够。我们有很多优势，我们有很多不足，在供应链上的布局我们还是要加快、加快、再加快。我们要学习京东，京东在供应链上做得比较早，现在做到了原材料都是自我供给、打通、控制了全链路，从别人的表现上，我们有很多要反思的角度。

下一阶段的发展方向和目标

一年只有两次大会，借今天会议的机会，我想谈谈未来的方向和目标——高质量、高价值、高成长、可持续，三高一持续，这就是方向，这也是战略目标。

何为高质量？

高质量是，放弃简单的规模增长的思维。过去十几年以来我们要增长、要规模，但是进入新的发展阶段，我们不要简单增长，而是要有质量的增长。

高质量意味着我们要防范风险，尤其是现在充满不确定的环境下，要求我们效益优先和利益优先。高质量的体现就是要有毛利率的增长、利润的增长，衡量的标准就是利润，能不能赚钱。除了毛利和利润外，还要有两个标准，一个是正向现金流，一个是净资产回报率[roe]

何为高价值？

高价值，站在商业逻辑的角度就是，企业能不能给顾客创造价值，能不能给行业带来贡献，有没有社会意义。而衡量一个企业高价值的标准，就是资本市场是不是给你高估值，没有高估值就是对你不认可。

就好比，好橙工要朝着社会意义上发展，节能减排、双碳，这就是意义，这就是高价值。如果还是简单的设备供应链，这个就不精彩了，你要知道这是你的方向，这是你的定位！

何为高成长？

高成长是我们的进化能力能不能赶上时代的步伐，我们的团队、个人能不能适应进化的速度？现在一些大企业也倒下了，大象倒下之后还有余温，复盘反思以后发现原因是，企业家、创始团队进化的速度不够快，思想没有与时俱进，人到了半山腰，思想还在山脚下，企业尽管已经发展到一定程度了但

思想还很落后。

什么是可持续？

可持续是我们任何一个企业要有核心竞争能力。是体现在商品的差异化呢？还是独特的优势呢？我们必须有自己的系统和体系。我现在担心的就是我们跑得很快，但是没有可持续、没有完整的体系、没有基础设施、没有自己的数字化，这是不可持续的。

第一，是我们所处的环境决定的，我们面临的经营环境比以往任何时候都要复杂。现在的环境，无论是地缘政治也好，政策调控也好，疫情变化也好，都带来了许多不确定因素，我们经营环境比以往任何时候都要非常复杂，所以经营环境的改变，我们的经营方式也要随之变化。从这个意义上来讲，这时候我们更加要强调质量优先，效益优先的发展战略。

第二，是我们所处的时代决定的，我们完全进入了数字经济时代。发明蒸汽火车的把驾马车的人的生意抢走了，我们再也回不到马车时代，现在也一样，我们再也回不到以前的时代了。

如果说，互联网是高速公路，大数据、云计算，就像高速公路上车和材料，再加上人工智能，就相当于各种生产设备，此外还有区块链技术、互联网和数字经济。所以在如今的环境中，如果我们还像以前那样做事，那是会很危险的，所以我们提出要高质量、高价值，这是时代决定的。

第三，是我们企业发展阶段决定的，我们进入了新的发展阶段。我们二次创业*2年了，我们的创业和融资赶上了好的市场环境。现在的一级市场融资难，二级市场不听故事，只看数字，有利润、有增长的才是好企业。

在这个情况之下，我们的思路、思维方式发生了大的变化，

我们就是要朝着高质量的方向去发展，就是要创造利润、创造价值。

怎么去实现高增长、高质量？今天没有时间详谈，这也不是我能讲得清楚的。我希望我们每个企业、每个团队回去自己思考，究竟怎么实现，这是未来几年都要做的事。

但是，在这里我举例子来说。比如说高质量需要考核财务指标，如果我们目标是要降低负债率，防范风险，就要把正向现金流作为核心指标，要把现金流放在很重要的位置。对于上市公司来说，净资产回报率很重要，投的钱创造了多少价值？这可能是我们要去关注的高质量。

我觉得我们要采取的具体的行动是什么呢？我也有两点。

第一个行动，要像防疫一样，对亏损的业务单元施行动态清零。除了创新的业务部门，只要是亏损的，所有的企业、所有的部门包括所有的门店全部实施动态清零，尽管可能不一定全部实现，但是这个方法很有效。

态度不好、重视不够的先给予警告，控制不力而出现问题的，对不起！不换思想就换人，干不好，松位置、摘帽子，这个方法很灵。所以我们高质量发展，首先从动态清零亏损企业、部门、单元开始做起。

为什么我要讲颗粒度，就是要看多少门店是有亏损的，这是可以核算的，亏损的我们先动人，看看改不改，绝对有效！

什么叫好的运营？

运营就是每一个单元都挣钱，打胜仗是最好的，打胜仗是往前看，不要看眼前的困难，大家都跑起来！

第二个行动，要像脱贫攻坚一样，对低毛利、低效益的企业

和个人进行“精准扶贫”。中国为什么没有贫困地区了？集团一定要把**进行到底，各位要统一认识，统一思想。我在业务对话中也学到很多东西。

抓企业就是抓人，就是抓两头带中间。我们将坚持每个季度奖励好的经营单体，也对毛利不达标的、下降的，组织促进班，还是在思想上做文章，是思维方式，思维习惯、工作方式要改变。

所以，如何去做到高质量高价值，就是靠我们所有企业，我们今天提出的是个战略性的方向，或者说是战略性的目标，或者是下一阶段的目标。

下半年工作的建议和要求

对下半年工作，有*点建议。

坚持正确的发展方向，巩固产业根据地

越是困难，越是艰难，我们越是不能动摇，越是不能忘使命、忘初心。**使命是让农民生活得更美好，**是让每个童年更美好，好享家是让每个家庭更舒适、健康。

我们要做正确的事，农村市场很难得再有这样的机会，我们已经有了基础；

母婴市场，无论产业界还是投资界都想去做，尽管新生儿出生率下降，但是婴幼儿群体，妈妈群体是最具生命力的；

智能楼宇智能家居方向没有错，要去坚守。我们已经在某些领域形成头部效应，都经过了**年的深耕，就要坚持正确的发展方向。

在数字时代，我们在消费互联网的机会没有了，在产业互联网还有细分领域的机会。既然我们有基础，就要巩固好，既然是龙头，就要发挥龙头作用，保持领先，整合行业资源。

不断优化商业模式，回到生意的本质

尽管我们的商业模式已经在不断迭代，但是环境的变化、顾客的变化等等都要促使我们去思考优化商业模式，让我们的模式更加简单，更加高效，更加受用户喜欢。芒格说过投资就是投生意，生意就是要简单、就是要赚钱。

所以我们优化所有的商业模式，不是把故事讲得更精彩，不是把愿景描绘得更精彩，而是回到生意的本质，能不能赚钱。优化模式的本质，无论是对顾客还是对上游合作伙伴，无论是降本还是增效，就是看能不能赚到更多的钱，我们做生意不要看得太高大上，就是做生意人。

持续组织变革，激发员工潜能

组织的核心是人，未来的组织就是平台加合伙人，人即企业，有了基础设施，一个人就是一个企业。未来的组织更加小微化、更加柔性化、更加虚拟化，**本地生活就是网格化经营、社区化经营。

我们企业现在的组织变革都很好，但是还不能停止。组织变革对激发人的潜能非常有价值，在数字时代，每个人的潜能是无限的，比如我在业务对话过程中发现大家的能力都很厉害。组织变革就是要给这些有能力的人创造机会、创造平台。

坚持长期主义，提前做好未来规划

我们不是简单做一个生意、赚一笔钱，从企业创办起就有使命和愿景，“让更多有志者成就事业梦想”，所以要有长期主义，要提前做好规划。

第一，提前布局新领域。有哪些新的领域，我们是投资还是参与。比如看到新能源的发展，我感受就类似当初空调发展，起初不如风扇，但是之后几倍增长，如果当时我们从五交化

到五星电器不做空调，可能就完了。

新能源现在也是几倍增长，背后还有很多零部件产业链。我们怎么参与到未来十年大的赛道，只有大的赛道才能跟上时代的变化。

第二，要提前布局第二条、第三条增长曲线，吃一块、夹一块、看一块，没有就要规划。

第三，提前布局平台经济。我们所有企业经过十多年深耕，要发展平台经济。平台即生态，就是要有一大帮小兄弟、生态伙伴，丛林法则就是大树旁边有灌木，灌木下面有植被。

今天，我们在座的都是骨干。什么是核心骨干？就是在没有鼓励、没有支持、没有包容，只有压力的情况下取得一个个成功。

所谓成功就结果导向，用结果说话。单纯靠鼓励、靠别人成长起来的骨干，充其量是电灯泡，要靠别人才能发电。骨干就是发动机，你要给别人力量，能影响别人。在座的各位不要等领导表扬，真正的骨干靠的是自我驱动，靠的是自我发电，影响别人。

最后，给我们的核心骨干提*个要求。

第三是自控力。因为环境、氛围非常复杂，我们要有价值底线。我们每一个五星的核心骨干，都要坚守价值底线。五星控股企业走到今天，诚信务实，靠踏踏实实做人做事。

自控力还体现在不断地进化，进化我们的思想、观念、思维方式、工作方式，与人相处的方式等等。只有这样，企业发展的同时，组织才能升级，个人才能进步。

希望今天参会的，还有没参会骨干，一起共勉自适力、自驱

力、自控力这*个力。

;

集团宣传工作总结会议 董事长在上半年工作总结会议上讲话篇二

x月6日下午，支队召开第一季度宣传工作会议，总结三个月来宣传工作情况。会议由xx-xx主持，大队、机关各科室分管负责人参加会议。

会上□xx-xx再次强调了宣传工作的重要性，他首先通报了一季度宣传工作完成情况：三个月来，各单位严格按照支队要求，高度重视，搞好分工，落实责任，狠抓落实，在全体人员的共同努力下，基本完成了一季度的宣传任务目标，其中xx-xx大队成绩突出，尤其是在市级媒体方面的宣传工作的开展情况超前于其他各大队，各单位要向xx-xx学习，互相之间加强学习交流，共同提高；也有个别单位的完成情况落后于其他单位，要找出原因，迎头赶上；二是在现有成绩的基础上，各单位要积极准备好下一步工作开展打算，与各级、各方面媒体搞好衔接，牢牢把握好宣传舆-论阵地，为执法管理工作营造良好的舆-论氛围；三是各单位的宣传工作不单单是分管负责人和宣传员的责任和任务，还要鼓励全体工作人员踊跃参与宣传工作，集思广义，深挖素材，在保证数量的基础上，提高稿件的质量，多总结些经验做法，为其他单位的工作起到借鉴作用，努力完成全年宣传目标任务。

此次会议总结了今年第一季度宣传工作好的方面，同时也指出了不足之处，为下一步宣传工作的开展指明了方向。

标，结合集团公司的发展态势和公司的实际，切实做好教育宣传，各基层单位积极组织职工以座谈会、研讨会等多种形式，结合自身实际进行学习讨论。

房地产公司以公司“创新发展年”活动为抓手，进一步激发起广大干部职工的大局意识、危机意识、责任意识、担当意识，努力引导职工立足岗位，努力工作，取得第一季度生产经营的新突破：一是瞄准新目标，采取新举措，实现新进展。公司率领广大职工转变观念，强化营销，确保项目工程进度，项目产品营销，物业管理提升，建设公司增效等各大板块实现突破，二是多措并举，开拓外宣端口，实现创效增收。公司依托国有企业信誉、房地产本土优质品牌和房地产专业资源等三大优势，积极开拓外宣端口，市场取得新实效，相继与《齐鲁晚报》、《山东商报》、搜房网，新浪地产等媒体合作，扩大重汽地产品牌效应和项目名盘的知名度和美誉度，销售收入增幅显著，外宣端口的拓展已成为公司扩大生存空间和可持续发展的“助推器”。

2、抓特色，强基础，文化建设步伐进一步加快

据外宣端口开拓的需要，在公司党委组织协调下，相关部门参加，共同撰写企业文化宣扬文章，系统展现了公司近年来在重点工程建设方面取得的业绩和企业文化建设等方面取得的成就，推动了市场拓展和品牌提升。

3、抓脉搏，重稳定，思想政治工作进一步强化

公司党委及时把握职工的思想脉搏，有效发挥思想政治工作的宣传、教育、激励、引导作用，并形成了长效工作机制：一是在思想政治工作的效果上注重一个“实”字。针对职工思想上的热点、难点问题，有针对性地做好职工思想动态分析工作；二是在思想政治工作的创意上突出一个“新”字。一季度，公司党委结合教育实践活动，深入基层和一线，在职工群众中广泛开展“我为创新发展建言献策”的活动，收集职工意见和建议58条，经归纳整理与各基层单位、职能部门沟通协调，将反馈意见以动员会、文件传达等多种载体回馈给职工，密切了党群、干群关系。

4、抓导向，重策划，宣传工作水平进一步提升

《山东商报》，搜房网等媒体刊登公司稿件和项目营销信息，这些稿件内容涵盖了公司在生产经营、发展战略、企业文化、党的建设等诸多方面，扩大了“重汽地产”的品牌影响力和知名度。

1. 加大主题教育宣传力度。积极培育和践行社会主义核心价值观，引导干部职工把个人梦想和追求与企业发展、国家繁荣富强、社会文明进步、民族振兴发展的“中国梦”融为一体，深入挖掘各单位（部门）在践行社会主义核心价值观方面的新成果、新动态。

2、紧密围绕公司生产经营为中心工作开展宣传报道, 通过专题稿件、简讯和图片等新闻形式, 及时宣传报道公司生产经营、降本增效、施工建设、产品研发、市场营销、质量提升等新举措、新做法, 营造广大干部职工凝心聚力、锐意创新的浓厚氛围。

工队伍的相关工作。结合公司实际，明确学习型组织各项制度，根据公司党委的统一部署，结合公司实际工作，安排和及时调整学习内容，领导干部自觉加强理论学习，使公司管理的科学性始终建立在政治理论学习的扎实性之上。公司员工自觉参与业务学习，不断开阔眼界，活跃思维，使业务水平不断得到提高，保证各项工作任务顺利有序完成。

4、抓好通讯员与宣传骨干的队伍建设，提升宣传力度、广度和深度。注重通讯员队伍建设和宣传骨干培育，培养一批爱好写作、写作能力较强的职工加入通讯员队伍, 分布在公司各个点, 各个面, 形成公司宣传团队强大网络阵势。拓展新闻媒体工具的宣传途径，加强对新产品、新技术、新典型、新经验、新做法的宣传，突出抓好重汽地产追求卓越品质、技术领先、节能环保、优质服务、降本增效、创新发展、建筑新规范等系列的宣传，不断提高企业知名度和产品美誉度。

集团宣传工作总结会议 董事长在上半年工作总结会议上讲话篇三

下面是小编为大家整理的,供大家参考。

上半年的回顾和复盘

数字总体满意，但不令人兴奋

上半年我们的销售增长**%，利润略有增长，销售和利润都达到了预算。

为什么说总体满意呢？

这个数据是在特别的环境，特别的2022年上半年产生的。很多人说上半年活下来就很好，疫情的影响加上环境的影响，国际的、国内的这个大背景下，整个集团取得这个成绩，我觉得是了不起的，在这里，我们掌声感谢一下。

那么，为什么说不兴奋呢？

第三是，我们提出了“**提增计划”，我感觉发生的变化只有少数企业比较明显，多数企业还没有实质性的变化，可能思想上有一些想法，但是在行动上还比较缓慢，在结果上还没得到体现。

工作成绩显著，令人振奋，令人鼓舞

尽管数据上不那么令人兴奋，但是今年上半年整个集团的工作成绩是显著的，我们聚焦在几件大事，完成得比较好。

第一件大事是****项目。**成功在香港上市，这是在国际的资本市场环境非常恶劣的情况之下，我们成功上市，融资量排在第二位，股价一直稳定攀升，资本市场给予高度的评价，我们把一个不可能的事情做的可能，体现了**的精神。

确实，**这个项目能做成体现了团队上下一心，这种精神，是一件事、一群人、一起拼、一定赢！这种精神，就是没有什么不可能的精神；
这种精神，就是做最坏的打算，做最好的努力！

**项目的成功，也发挥了*种力量的作用。

第五是行动的力量。说实话，才开始压力巨大，包括我在内，这是一种无形的压力。但是后来我们出去跑了，上海、北京跑一圈下来后，一下子就感觉压力小了。

第二件大事是**的变形金刚项目。刚和我谈变形金刚项目的时候，尽管我是支持的，但是内心是不踏实的。涉及到基层门店的组织变革，面广量大，那么多的店长职能要调整，那么多员工的职能要改变。

我做企业有这么多年了，最难做的事情就是关于人的事情，这件事情我觉得**做得非常了不起，不仅是降低了成本，更重要的是什么？更重要的是通过组织变革，更多地增加了服务的意识、增加了经营意识、增加了顾客的意识，提高了效率，让组织更加灵活，就是我们需要的变形金刚组织。

就像搭积木一样，各种形状都能搭出来，组织确实是柔性的、敏捷的，没有以用户为核心的思想，我们是应对不了新的市场、新的变化的。

我相信经过这样的变革，对**的未来发展，不只是这一两年，是有战略意义的！

第三件大事是集团实施了“**提增计划”。刚刚**讲了很多，为什么我们要把它上升到，是政治运动，文化运动？核心并不是简单地提毛利、降成本。

而是通过这个手段，来增强我们经营能力，来转变我们原来简单的卖货、简单的渠道的思路，来去掉零售商、批发商、渠道商的标签，做成一个有价值的顶天立地，上要捅破天，下面轧到地，真正形成全链路、全域的供应链网络，这是企业要转型的方向。毛利率的提升，必须要有强大的供应链，必须要要在供应链中有话语权。

除了这几件大事，我们的整个上半年，在创新和转型的变革中，还有一些亮点和突破，这是令人鼓舞的。

第一个亮点是**总部自营的比重增加明显，非常了不起。

第二个亮点是**在自有品牌上有很大的进步。自有品牌是我们的方向，不仅仅是**，整个五星控股，未来的十年，如果没有几个产品品牌的话，这就是我们的悲哀，就说明我们没有远见，就说明我们不会做生意，就说明我们没有发现这个趋势。

我说过，**这两个产销一体化的企业市值，他们如果还是简单地卖货、简单地做环节、简单地做渠道、简单地做终端，可能不可能有那么高的水平。

第三个亮点在好享家、好橙工和橙智云上都有进步。这两个新业务迅速崛起，方向是找到了，但有几点强调一下。

一是要有好的理念，在低碳的环境下，围绕楼宇的节能和家庭减排；

二是定位，我们的定位是技术驱动的智能楼宇和绿色楼宇，而不是一个设备的销售和产品的销售，是通过技术做到减少碳排放量多少；

三是聚焦，要做出样本出来，做几个楼宇出来，做几个产业园出来，做几个学校，做几个工厂，这是好享家要聚焦的。供应链是我们擅长的，那么就从供应链为入口，在某一个行业中做出标杆，大家朝着这个方向去努力。

第四个亮点是阿格拉等几个成长型企业培育了新的增长曲线。阿格拉把自营业务成立新的公司，在小家电的方向上，从代理走向平台集采再走向工厂定制。

比如星智慧，现在找到了一点感觉，尝试创造品牌，我们需要构建这样的能力，我们要做这样的转型。原来我们简单卖货，现在我们开始转型，要运作品牌、打造品牌、创造品牌，这就是我们的方向。

第五个重要的亮点就是集团的投资。在危机中也好，灾难也好，变化也好，星纳赫团队经受住了考验。

我们调整了赛道布局，现在向科技赛道进军。调整很快，投资就是要快，投资就是考验快速的反应能力。投资不能有边际，当然我们也要有自己的根据地。我们快速布局新能源，我们的布局很果断，而且重仓。

我们以往投的很多都是明星项目，体现了我们这个团队的专业能力。尽管我们团队很多都在外地，但是他们都在研究，未来投资就靠专业的分析、研究、判断能力。短短几年，星纳赫的能力在行业中反响很大，体现了我们用产业做投资的不一样的地方。

数字和成绩的背后，看到了力量、看到了希望

上半年，我们遇到前所未有的挑战和困难，有人当做危机，有人当做灾难，甚至是生死考验。从这个意义上来说，我认为我们的团队经受住了考验——不管是我们应对困难迎难而上的勇气，还是我们顺应市场变化的反应速度，以及我们战

胜困难、解决问题的能力，还是我们在成绩面前不骄不躁、居安思危、不断反思、不断创新、始终变革的作风。

这对于五星控股来说，这就是一种氛围、习惯、文化和力量。我们在这么大的困难面前都取得了这么好的成绩，虽然未来要面临的困难仍然多，但以我们团队的能力、勇气、毅力、斗志、激情和能力，我相信我们有能力应对。

讲到这儿，上半年所取得的这些成就，我想再次用掌声表示祝贺，感谢大家！

以上部分是总结，上半年我觉得还要有反思，深刻的反思。

第二，我们的合作伙伴。这个年代做企业和以前不一样，以往的企业更多依靠内部生产要素，而现在企业更多靠外部资源来发展自身。我们要反思的是我们的开放程度、思想、人脉关系、社会资源、行业资源、生态布局究竟怎样。丛林法则非常简单，就是大树的身边要有灌木、小草、小树，没有其他植物的话大树也长不起来，因为没有生态。

第三，扬长避短不够。我们有很多优势，我们有很多不足，在供应链上的布局我们还是要加快、加快、再加快。我们要学习京东，京东在供应链上做得比较早，现在做到了原材料都是自我供给、打通、控制了全链路，从别人的表现上，我们有很多要反思的角度。

下一阶段的发展方向和目标

一年只有两次大会，借今天会议的机会，我想谈谈未来的方向和目标——高质量、高价值、高成长、可持续，三高一持续，这就是方向，这也是战略目标。

何为高质量？

高质量是，放弃简单的规模增长的思维。过去十几年以来我们要增长、要规模，但是进入新的发展阶段，我们不要简单增长，而是要有质量的增长。

高质量意味着我们要防范风险，尤其是现在充满不确定的环境下，要求我们效益优先和利益优先。高质量的体现就是要有毛利率的增长、利润的增长，衡量的标准就是利润，能不能赚钱。除了毛利和利润外，还要有两个标准，一个是正向现金流，一个是净资产回报率[roe]

何为高价值？

高价值，站在商业逻辑的角度就是，企业能不能给顾客创造价值，能不能给行业带来贡献，有没有社会意义。而衡量一个企业高价值的标准，就是资本市场是不是给你高估值，没有高估值就是对你不认可。

就好比，好橙工要朝着社会意义上发展，节能减排、双碳，这就是意义，这就是高价值。如果还是简单的设备供应链，这个就不精彩了，你要知道这是你的方向，这是你的定位！

何为高成长？

高成长是我们的进化能力能不能赶上时代的步伐，我们的团队、个人能不能适应进化的速度？现在一些大企业也倒下了，大象倒下之后还有余温，复盘反思以后发现原因是，企业家、创始团队进化的速度不够快，思想没有与时俱进，人到了半山腰，思想还在山脚下，企业尽管已经发展到一定程度了但思想还很落后。

什么是可持续？

可持续是我们任何一个企业要有核心竞争能力。是体现在商品的差异化呢？还是独特的优势呢？我们必须有自己的系统

和体系。我现在担心的就是我们跑得很快，但是没有可持续、没有完整的体系、没有基础设施、没有自己的数字化，这是不可持续的。

第一，是我们所处的环境决定的，我们面临的经营环境比以往任何时候都要复杂。现在的环境，无论是地缘政治也好，政策调控也好，疫情变化也好，都带来了许多不确定因素，我们经营环境比以往任何时候都要非常复杂，所以经营环境的改变，我们的经营方式也要随之变化。从这个意义上讲，这时候我们更加要强调质量优先，效益优先的发展战略。

第二，是我们所处的时代决定的，我们完全进入了数字经济时代。发明蒸汽火车的把驾马车的人的生意抢走了，我们再也回不到马车时代，现在也一样，我们再也回不到以前的时代了。

如果说，互联网是高速公路，大数据、云计算，就像高速公路上车和材料，再加上人工智能，就相当于各种生产设备，此外还有区块链技术、互联网和数字经济。所以在如今的环境中，如果我们还像以前那样做事，那是会很危险的，所以我们提出要高质量、高价值，这是时代决定的。

第三，是我们企业发展阶段决定的，我们进入了新的发展阶段。我们二次创业*2年了，我们的创业和融资赶上了好的市场环境。现在的一级市场融资难，二级市场不听故事，只看数字，有利润、有增长的才是好企业。

在这个情况之下，我们的思路、思维方式发生了大的变化，我们就是要朝着高质量的方向去发展，就是要创造利润、创造价值。

怎么去实现高增长、高质量？今天没有时间详谈，这也不是我能讲得清楚的。我希望我们每个企业、每个团队回去自己思考，究竟怎么实现，这是未来几年都要做的事。

但是，在这里我举例子来说。比如说高质量需要考核财务指标，如果我们目标是要降低负债率，防范风险，就要把正向现金流作为核心指标，要把现金流放在很重要的位置。对于上市公司来说，净资产回报率很重要，投的钱创造了多少价值？这可能是我们要去关注的高质量。

我觉得我们要采取的具体的行动是什么呢？我也有两点。

第一个行动，要像防疫一样，对亏损的业务单元施行动态清零。除了创新的业务部门，只要是亏损的，所有的企业、所有的部门包括所有的门店全部实施动态清零，尽管可能不一定全部实现，但是这个方法很有效。

态度不好、重视不够的先给予警告，控制不力而出现问题的，对不起！不换思想就换人，干不好，松位置、摘帽子，这个方法很灵。所以我们高质量发展，首先从动态清零亏损企业、部门、单元开始做起。

为什么我要讲颗粒度，就是要看多少门店是有亏损的，这是可以核算的，亏损的我们先动人，看看改不改，绝对有效！

什么叫好的运营？

运营就是每一个单元都挣钱，打胜仗是最好的，打胜仗是往前看，不要看眼前的困难，大家都跑起来！

第二个行动，要像脱贫攻坚一样，对低毛利、低效益的企业和个人进行“精准扶贫”。中国为什么没有贫困地区了？集团一定要把**进行到底，各位要统一认识，统一思想。我在业务对话中也学到很多东西。

抓企业就是抓人，就是抓两头带中间。我们将坚持每个季度奖励好的经营单体，也对毛利不达标的、下降的，组织促进班，还是在思想上做文章，是思维方式，思维习惯、工作方

式要改变。

所以，如何去做到高质量高价值，就是靠我们所有企业，我们今天提出的是个战略性的方向，或者说是战略性的目标，或者是下一阶段的目标。

下半年工作的建议和要求

对下半年工作，有*点建议。

坚持正确的发展方向，巩固产业根据地

越是困难，越是艰难，我们越是不能动摇，越是不能忘使命、忘初心。**使命是让农民生活得更美好，**是让每个童年更美好，好享家是让每个家庭更舒适、健康。

我们要做正确的事，农村市场很难得再有这样的机会，我们已经有了基础；

母婴市场，无论产业界还是投资界都想去做，尽管新生儿出生率下降，但是婴幼儿群体，妈妈群体是最具生命力的；智能楼宇智能家居方向没有错，要去坚守。我们已经在某些领域形成头部效应，都经过了**年的深耕，就要坚持正确的发展方向。

在数字时代，我们在消费互联网的机会没有了，在产业互联网还有细分领域的机会。既然我们有基础，就要巩固好，既然是龙头，就要发挥龙头作用，保持领先，整合行业资源。

不断优化商业模式，回到生意的本质

尽管我们的商业模式已经在不断迭代，但是环境的变化、顾客的变化等等都要促使我们去思考优化商业模式，让我们的模式更加简单，更加高效，更加受用户喜欢。芒格说过投资就是投生意，生意就是要简单、就是要赚钱。

所以我们优化所有的商业模式，不是把故事讲得更精彩，不是把愿景描绘得更精彩，而是回到生意的本质，能不能赚钱。优化模式的本质，无论是对顾客还是对上游合作伙伴，无论是降本还是增效，就是看能不能赚到更多的钱，我们做生意不要看得太高大上，就是做生意人。

持续组织变革，激发员工潜能

组织的核心是人，未来的组织就是平台加合伙人，人即企业，有了基础设施，一个人就是一个企业。未来的组织更加小微化、更加柔性化、更加虚拟化，**本地生活就是网格化经营、社区化经营。

我们企业现在的组织变革都很好，但是还不能停止。组织变革对激发人的潜能非常有价值，在数字时代，每个人的潜能是无限的，比如我在业务对话过程中发现大家的能力都很厉害。组织变革就是要给这些有能力的人创造机会、创造平台。

坚持长期主义，提前做好未来规划

我们不是简单做一个生意、赚一笔钱，从企业创办起就有使命和愿景，“让更多有志者成就事业梦想”，所以要有长期主义，要提前做好规划。

第一，提前布局新领域。有哪些新的领域，我们是投资还是参与。比如看到新能源的发展，我感受就类似当初空调发展，起初不如风扇，但是之后几倍增长，如果当时我们从五交化到五星电器不做空调，可能就完了。

新能源现在也是几倍增长，背后还有很多零部件产业链。我们怎么参与到未来十年大的赛道，只有大的赛道才能跟上时代的变化。

第二，要提前布局第二条、第三条增长曲线，吃一块、夹一

块、看一块，没有就要规划。

第三，提前布局平台经济。我们所有企业经过十多年深耕，要发展平台经济。平台即生态，就是要有一大帮小兄弟、生态伙伴，丛林法则就是大树旁边有灌木，灌木下面有植被。

今天，我们在座的都是骨干。什么是核心骨干？就是在没有鼓励、没有支持、没有包容，只有压力的情况下取得一个个成功。

所谓成功就结果导向，用结果说话。单纯靠鼓励、靠别人成长起来的骨干，充其量是电灯泡，要靠别人才能发电。骨干就是发动机，你要给别人力量，能影响别人。在座的各位不要等领导表扬，真正的骨干靠的是自我驱动，靠的是自我发电，影响别人。

最后，给我们的核心骨干提*个要求。

第三是自控力。因为环境、氛围非常复杂，我们要有价值底线。我们每一个五星的核心骨干，都要坚守价值底线。五星控股企业走到今天，诚信务实，靠踏踏实实做人做事。

自控力还体现在不断地进化，进化我们的思想、观念、思维方式、工作方式，与人相处的方式等等。只有这样，企业发展的同时，组织才能升级，个人才能进步。

希望今天参会的，还有没参会骨干，一起共勉自适力、自驱力、自控力这*个力。

;

集团宣传工作总结会议 董事长在上半年工作总结会

议上讲话篇四

截止20xx年10月底,我司共参加投(议)标项目182项,其中中标73项,中标率为40%。完成经营开拓量13.53亿元,占全年计划开拓指标16.5亿元的82%。在13.07亿元签约量中,黑色冶炼5.85亿元,占总签约量44.7%,有色冶炼0.93亿元,占总签约量7.1%,民用建筑5.27亿元,占总签约量40.5%,市政、石油化工等1.02亿元,占总签约量7.8%。

20xx年以来,在集团公司的正确指导下,抢抓机遇,通过总结xx年年经营工作的不足,深入剖析公司的优势和劣势,积极调整思路,坚定不移贯彻大市场、大业主、大项目经营理念,在全体员工的共同努力下,经营开拓保持着稳步发展的态势。首先,在公司领导班子的带领下,把开拓市场放在经营工作的首位,组织强有力的开拓团队,努力构建新的经营开拓网络,积极与政府、业主和各大设计院建立良好的合作关系。其次,经过科学分析,瞄准我司具有一定优势的建设项目,公司领导带头跑市场,充分利用各类资源,对项目进行长期跟踪,加大前期投入,以一个项目为原点,辐射周边市场,拓展新市场。三是科技创新、强化管理,在工程投标、预算编制、施工组织设计等方面,采用现代管理和计算机软件技术,不断提高工作效率和工作水平。同时,进一步加强经营开拓、工程合同和企业信用的管理。为业主建设单位提供优质服务。四是规范联营管理,有效防范经营风险,把联营合作进一步做大做强,使其进入健康发展轨道。

1、进一步加强项目管理,使生产经营平稳进行

首先,坚持每周组织召开重大项目调度会,对我司重点项目进行统一调度,对重大项目上存在的问题,及时研究,并采取有效措施加以整改。其次,公司承建的嘉盛华府房产工程,沙钢焦化四期化产及油库土建、设备安装、调试工程,杭钢废水处理工程、杭钢烧结烟气脱硫等工程均能按照合同进行

施工。公司所承建的株洲市体育中心工程被评为省优工程奖，株洲市芦淞区政府行政大楼被评为芙蓉奖，株洲市水岸春天一期工程、益阳银色现代城等两个qc小组获得湖南省优秀管理小组，由公司编制的大截面铝母线mig焊工法、早拆模板体系工法、高炉本体大(中)修工程冷却壁安装施工工法、高炉炉壳工厂开孔制作施工工法等四项工法被评为工程建设省级工法。三是，为更好完成今年的产值指标，同时也为明年的生产奠定较好的基础，在10月初，公司成立了施工生产工作重点调度小组，并制定了施工生产工作重点调度行动计划，对四季度的施工生产进行部署。

2、进一步优化人力资源管理

目前我司人力资源基本能满足现有的生产需求，但从长远考虑，需经加大人才的储备和培养，特别是专业技术人员的储备和培养。为满足企业和员工的需求，公司竭尽所能创造条件，开展培训工作。今年共组织642人次参加各类培训、取证工作。同时，为了满足企业发展对人力资源的需求，今年共招聘相关专业的大中院校45人。对新进公司的青年人才，继续推行导师带徒弟的方式，实行一带一的培养，通过这样的方式，他们不仅增长了工作才干，还提高了业务能力。

3、进一步加强财务管理

一是完成了企业会计准则的实施，使财务工作上了一个新的台阶。根据二十三冶建设集团有限公司会计核算办法，公司今年完成了企业会计准则的实施工作。建立规范的帐套体系，对会计科目、核算项目、费用项目的设置均按照会计准则的规定进行设置。各项目部、子分公司均设有完整帐套，目前运作良好。会计人员也基本掌握了财务软件的应用与操作，这不仅提高了财务人员业务能力，而且提高了工作效率，使财务工作上了一个新的台阶。

二是有效开展项目成本核算，加强了对各项目部的财务监督

管理。经常对各子分公司、项目部的财务状况进行检查。对存在的问题，及时要求项目部加以整改。三是加强与税务部门的沟通，融洽了税企关系，为合理避税做了大量工作并取得了显著成绩。

4、进一步加强工程结算和审计力度

首先，抓好成本测算与控制，建立项目预警机制。今年，主要对新开工的沙钢化产四期技改工程、嘉盛华府一期工程、江西德兴铅冶炼工程、印度工程等大型项目进行了全面成本测算与控制分析，根据市场行情并结合中标价，分析工程项目中人、材、机费用预测控制，对主材、辅材及机械和管理费进行逐项分析，核定项目管理费的控制计划，并做好相关的检查与监督记录，并建立了资料档案库。其次，狠抓工程竣工结算，争创工程结算效益。全力推进结算工作进度，为公司资金回收创造条件。为此，公司特别成立了结算与目标考核工作重点调度小组，以湘钢、新钢、杭钢、常钢、株洲恒丰置业水岸春天一期、株洲嘉盛紫苑江岸等工程结算为重点，带动全司其他工程项目的结算工作。截止目前，公司完成结算编制值69810.56万元，预计在20xx年12月底完成终审结算值60299.33万元。同时，加大对已完项目的经营效益审计，全年共完成了对安装二分公司江阴项目部、房建一分公司株洲高科项目和体育中心项目、九盛项目部、项目管理公司、兴泰项目部、新城项目部的经济效益、收支情况的审计。完成对宏源劳务公司、智源劳务公司、消防分公司、暖通分公司、芙蓉项目部、安装一分公司等已撤并项目的经营效益审计。

5、安全生产平稳进行

在安全生产方面，公司认真吸取了3.19的教训，今年年初进一步的落实了安全生产责任制，与各单位签订了安全生产责任状，建立健全了安全生产保证体系。切实做好施工现场安全督察工作，做到每个季度对所有在建工程进行地毯式的安

全检查，每月对省内在建工程进行一次检查，重点工程每周检查一次。与此同时，还加强了对重点工程的管理力度，派安全专管人员到各重点、难点工程施工现场蹲点、指导，督促项目部做好施工安全、质量、进度等各项工作。对检查中发现的各类隐患，特别是重大隐患，排查一处整改一处，一抓到底，隐患整改率100%。此外，还积极开展安全生产活动。确保安全生产顺利推进。

6、依法维护企业合法权益，正确处理法律纠纷。全年公司共接到诉讼、执行、纠纷案件18起，在法律顾问和法律事务部的参与下，均得到有效的调解。

7、破产遗留问题的处理在集团公司的统一安排和部署下，有条不紊地开展工作，努力维护公司的稳定，为企业的生产经营保驾护航，做了大量扎实有效的工作。

今年，公司紧紧围绕生产经营和管理创新，做好职工的思想政治工作。

1、加强干部思想建设，推进企业科学发展，今年4月，公司举办了中层干部理论学习培训班。一手抓企业改革发展，一手抓党员领导干部作风建设，做到企业发展战略与党员干部队伍建设同步规划、同步推进、同步考核。

2、切实加强领导班子建设，促进企业又好又快发展。今年7月，公司党委以讲党性、重品行、做表率为主题组织领导班子集中学习，进一步加强领导班子的建设。

3、把思想政治工作渗透到对职工的关怀中。我们在思想政治工作中，坚持把解决思想问题与解决实际问题紧密结合，有效的调动员工的积极性。每逢节日来临之际，公司尽量挤出资金，把组织的关怀和温暖落实到每个职工家庭。对遇到困难职工，公司力所能及的范围内给予帮组解决。营造了公司是我家，人人都爱他的良好氛围。

集团宣传工作总结会议 董事长在上半年工作总结会议上讲话篇五

第一、积极应对外来干扰，灵活处理各种矛盾争取发电时间。渠道供水与发电用水矛盾是历年不可消除的矛盾，由于今年富水流域降雨量偏少，和防汛形式比较严峻汛限水位确定为50.7米。11月份前库水位大部分时间在汛限以下，不仅机组低负荷运行且供水矛盾尤为突出。为了农田灌溉需要，镇政府水利组多次强迫电站停机。为此我们积极采取应对措施，以大局为重，科学调度。一是深入调查研究，仔细观察、摸清水情变化情况，严密关注天气变化情况，合理调配。二是积极与政府有关部门和各村管水员沟通，决定以理服人、以情动人，提出在绝对保证灌溉用水的情况下能够允许电站发电思路。并用我们的诚信和认真负责的工作态度，确保了供水和发电两不误，妥善处理了矛盾并为发电争得了宝贵的时间。

第二、抓好生产治理，努力提高设备健康运行水平。运行治理的好坏，对电站来说至关重要，它对机组能否稳定、安全、经济运行起着决定性的因素。我们从明确责任入手，理清思路逐月进行考核。对运行中存在的较大问题，组织分析拿出具体措施尽快落实。另外设备的检修状况，对设备运行的安全可靠更是有着直接的影响。我们严格要求每运行班适时检查设备运行状况，发现问题及时汇报并督促处理，要求检修人员做到大缺陷不过夜，小缺陷不过班，保证主设备消缺率100%。辅助设备消缺率98%以上。进一步提高设备利用率。

第三、扫清障碍降低故障确保机组安全经济运行。我们线路底下长有许多大树，经常因线路接地产生开关站速断保护动作，造成电站甩负荷停机现象。以往总是用治标不治本的方法砍去一些枝叶，用不了多久又长起来。7月份我们借县电力公司迎奥运保畅通的契机，配合龙港配网人员，将多年想砍而没能砍的大树全部清理。从而彻底解决多年以来的隐患。

第四、努力抓好职工培训工作。切实提高职工素质要保证效益、安全，人的因素是第一位的，只有职工队伍素质提高了，才有可靠的保证，为此，我们始终把职工业务学习工作放在重要地位常抓不懈，本着缺什么，学什么，少什么，补什么，理论联系实际的学习原则。通过个别辅导和职工自学的途径，职工的整体素质明显提高。大部分职工具备处理简单故障能力，和安全防范意识。减少了因故障而耽误发电时间。

安全是电力企业永恒的主题，是企业发展的基础与保证。我们始终坚持安全第一，预防为主方针。在抓好经济效益的同时，狠抓安全生产工作，紧紧围绕抓落实、严考核、重实效的九字方针，开展了行之有效的安全治理工作。实现责任事故零发生的目标。

第一，安全生产责任落实到位。逐级签订了《安全目标责任书》，并健全了安全生产规章制度。落实了安全生产奖惩考核制度，安全目标明确，责任压力到位，对在安全上出现的问题不推诿、不扯皮，对违反制度造成的事故，做到不手软，不姑息迁就，落实责任严肃处理，从而提高了职工抓安全、保安全的责任心和积极性。

第二：积极响应局安全委员会的政策，开展安全隐患普查，4月份向局上报两处隐患，经过专业人员勘测、分析，提出了合理的处理意见。站内以反习惯性违章为重点，进一步增强广大职工的安全意识和自我保护意识。在工作中，做好事故预想和危险点分析，并不断完善安全监督约束机制，严格落实安全责任制，加大安全执法力度，把安全第一始终贯穿于安全生产的全过程。

第三、严格工作纪律，规范操作规程，加大安全教育宣传力度。通过组织学习、逐班、逐员提醒等形式，大力开展安全教育活动，做到警钟常鸣，提高职工安全防范意识。杜绝了习惯性违章，全年未发生恶性误操作事故。

第一、 渠道农田灌溉放水工作,既是我公司的一项重要内容又是全年工作难点。放水期间大坝库水位一直保持在49.1至51.8之间.与往年同期相比水位更低,受电厂频繁开停机的影响,水位起伏变化更大。因此放水水位很难准确达到农业灌溉要求,总是与下游群众发生矛盾;其次很容易造成下游漫堤溃堤的情况发生。针对以上问题在7月上旬投入壹万余元安装了水位监控系统,并统一全站思想严肃纪律、严格执行调度命令,全天候观测水位、及时调整水位。妥善解决了供水的矛盾,切实保证了灌区百姓的农田用水,充分发挥了水利工程的社会效益。

第二、 近年,随着数字技术不断发展,省电力公司逐步采用电量集中采集系统,进行电量管理,对我站峰平谷考核是极大的挑战,我们积极与兄弟单位交流,仔细摸清政策。依据我站实际,努力与省电力公司有关负责领导摆事实、讲道理,在局领导的支持下和我们不懈努力下,争取得了全省最低标准来考核。为增加发电收入打下良好基础。