

# 设备器材部工作计划 设备工作计划(通用5篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，让我们一起来学习写计划吧。计划可以帮助我们明确目标，分析现状，确定行动步骤，并制定相应的时间表和资源分配。那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

## 设备器材部工作计划篇一

设备动力部20xx年年初成立，在公司总经办的领导和各部门、车间的支持和配合下，设备动力部的全体同志紧紧围绕完成全公司生产任务的中心目标，认真执行服务、监督、指导、协调的工作职能，确保了全公司的设备在良好、稳定、安全、有效的状态下运行，较好地满足了生产的需要。现将设备动力部20xx年的工作总结如下：

- 1、 我公司八厂是新建厂，基础管理工作是一片空白。设备动力部成立后，陆续制定了机械设备、电气设备、特种设备、运输设备、公共设备、办公设备、炊事设备等台帐、年检卡和设备技术资料等。

- 2、 新制定、补充、完善了各种设备的管理制度、操作规程，设备动力部各级人员的职责、工作标准和考核细则等。

设备动力部承担着我公司压力容器质量保证体系中的设备和检验与试验装置、计量质控系统的保障工作。在今年三月份国家质检总局对我公司压力容器三类资质的评审时，对我部承担的工作表示认可，我公司也顺利的拿到了三类压力容器制作的资质证书。

- 1、 根据设备的实际情况，每月制定设备的检修计划和维护

保养计划，检修计划的完成率都100%以上。

2、 对各车间、各外协施工工段存在的只使用，不维护保养设备的弊端，我们给各车间和外协施工工段下达了各台设备的维护保养计划，并督促检查、考核，确保了设备的满负荷，稳定生产。

常用的易损件和因责任而造成设备事故的损失费用必须由借用方全权承担的规定，进一步增强了外协施工工段操作人员的责任心和维护保养力度。

4、 坚持每周(星期五)一次的全厂设备例行检查制度。对各车间、外协施工工段出现的设备问题，检查完进行讲评，并限期整改。

5、 为了贯彻执行公司的“6s”管理体制，落实各项设备管理的奖罚制度，做到奖罚分明，经周检月评，对设备管理差的单位给予经济处罚，对管理好的单位分别评出“设备维护保养先进班组”“先进机台”和“先进个人”等给予奖励，奖金虽然很少，但却较大地调动了职工努力操作好设备和维护保养好设备的积极性。

6、 对现场出现的设备责任事故，按“设备事故四不放过”的原则，召开事故现场分析会，分析事故原因，落实防范措施，全公司通报批评并给予处罚。举一反三，采取有利措施，进一步提高操作工人的技能和责任心，彻底消除设备操作中的不良习惯和不安全行为。

7、 设备动力部暂管的供气站，负责全厂公用设备的运转，为我厂的生产和生活提供压缩空气、氧气、二氧化碳气、氩气、天然气、生产(活)用水和喷砂喷漆等。不论全厂哪个车间和工段晚上加班，他们随叫随到，有求必应，确保了全厂的正常生产和生活需要。

设备动力部参与了新建宝塔八厂工程指挥部所需设备的选型、比价、招投标、安装、调试验收及使用等全部过程。虽说大型设备是交钥匙工程，但厂家只是派一、二个工人来安装，什么工具都不带，还需我公司检修组的全力配合。再加资金，厂家制造质量，操作工人责任事故造成损失等原因，给新装设备的稳定运转带来了极大的困难。

1、 厂家来我厂负责安装的设备，由于只派安装的工人最多只有2名，人少力薄，很难胜任。检修组的全体人员通力配合，圆满地完成了各台设备的安装。他们的配合精神，也得到各厂家安装人员的好评。

2、 严把新购设备的到厂和安装设备的验收关。新设备到厂开箱检验严格按照合同、技术协议的规格型号进行检验，规格型号不符，不予以验收。设备安装、调试完后，先由生产车间试验收，能达到技术性能，可安全正常使用，能满足生产需要，且图纸、资料、随机配件齐全、操作工人已经厂家培训等全部合格才予以验收，并办理验收手续。

3、 因生产厂家的制造质量问题或操作工人操作不当造成的损坏坏，负责采购的人员积极与厂家联系，尽快要求厂家派人员来厂里处理，减少损失，保证设备的正常运转。

4、 我公司成立配置的制造设备是当前国内比较先进的设备，技术含量较高，绝大部分都是微机数字化控制，操作难度较大。

为了能使用好、修好这些设备，我们先后协助生产厂家举办了12期培训班，受培训的人员达到96人次。参加培训的人员主要有设备动力部的管理人员、检修工、设备操作工、设备所在的车间主任、技术员等。对有些操作难度比较大的设备，诸如数控等离子切割机等，一次培训操作人员难以掌握，我们就二次请厂家技术人员再次进行培训，使这些设备能够正常生产，出现故障能及时消除，保证了设备的正常运转。

根据公司20xx年完成4.2亿元产值，1500吨---20xx吨/月任务的经营目标和集团公司对设备管理工作的要求，结合我公司新近建厂，绝大部分是投入的新设备，操作使用人员素质相对较差等特点。在总结20xx年设备管理工作的基础上，我们制定20xx年设备管理工作计划。

### (一)、 工作思路

20xx年设备动力部的工作思路：一是保证设备的良好运转，二是提高设备管理人员和检修人员的素质，强化制度落实和履行岗位职责，全面提升设备管理水平，发挥设备的最大投资效益。

### (二)、 工作指标

- 1、 确保完成我公司20xx年4.2亿产值和1500---20xx吨/月生产任务的经营目标的完成。
- 2、 全部设备完好率达到96%以上。
- 3、 检修停工率小于1.0%。
- 4、 杜绝特大、重大设备责任事故，主要设备责任事故低于0.1%。
- 5、 设备维修费用率符合公司规定的要求，防止七厂老旧设备失修。
- 6、 加强设备台帐、设备卡片、设备档案等基础资料管理，确保其真实性、准确性和实用性。
- 7、 加大培训力度是，确保全体人员素质不断提高。

### (三)主要工作内容和措施

1、 转变设备管理思路。由被动事后维修转变为主动的预防性维修，加大管理和设备维护保养力度，减少设备的故障停车发生率，通过统筹规划，合理安排，确保我公司的安全，稳定，满负荷生产。

2、 对我公司现有的设备管理制度、规定等。进行审核、完善、补充和修订。使之更好地适应我公司的设备管理工作。

3、 加强设备的维修管理，设备维修是保持设备性能和生产力的重要措施。加强设备的维修管理也是确保设备维修费用合理使用和设备维修质量的重要保证。一是严格执行设备维修程序，由生产车间向设备动力部提出设备维修申请，二是设备动力部实行专人管理，多人参与的制度。

4、 做好设备管理人员、检修人员和操作工的培训工，提高各种人员的素质，重点是技能、业务的培训。

5、 加大设备管理的考核力度，落实好奖励、惩罚措施。按照设备动力部考核新制定的设备管理考核标准，做好考核标准的落实和执行。设备管理人员每天、周定期对所管辖的车间、工段设备的使用情况进行检查、考核。不断地促进和提高我公司设备管理水平。依据每周的考核情况，月底评选出设备管理的“先进班组”“机台”和“先进个人”等。并进行奖励。

6、 不定期的组织开好全公司的设备管理例会。依据全公司设备管理情况，不定期的召开设备管理会议，达到解决设备近期存在的问题，相互交流经验，传达学习公司和集团公司相关的会议精神等，不断提高设备管理水平。

电气设备技术员(科班)：2名

2、 检修组目前只有一名机械维修钳工和一名电气维修工，远远不能满足生产需要，需要配熟练的：

## 设备器材部工作计划篇二

形成上下互动的联动机制，推进节能降耗工作向纵深发展。依据车型、车况与消耗，集合公里、季节、收入等变量因数，搭建燃料、材料消耗两大技术经济指标的分析平台。在实施中，要通过优化统一车辆规模、年限、燃料结构基础单元表格，设定基础数据，以目标为纲，制定不同条件下的消耗指标，指导二级公司控制燃耗成本。定期测算变量因素的影响，建立数据分析模型，提供成本测算依据，实行月公布、季讲评，半年平衡，年终考核，以指标带动节能降耗向纵深开展。二级公司在整体分析框架体系内，确定目标，掌控消耗，有的放矢地来应用杠杆法则，调配公里、营收和分配，对比差距，找准方向，提升自我。

同时，要建立技术经济成本管理的互动机制，不断拓展“宏观控制、微观创新”的管理内涵，形成一个上下互动，精确管理，左右平衡的发展格局，促进降耗增效不断进步。

按照精细化管理思路，改革研究车辆年保、中修制度，用足用活有限的保修资源，降低维修成本，提高技术等级。坚持保修生产“双百方针”，跟进车辆更新车型变化趋势，拉近“张拉蒙皮”车型的年保与中修工艺标准，严格审批控制“拉铆蒙皮”中修车数，用好计划资源，做到车辆等级不降，工作计划《技术设备部工作计划》。

明确材料降耗目标，找准切入点，提升降耗意识。要在坚持做好20xx年六项降耗措施的同时，重点处理好影响消耗的一对矛盾两大难题。也就是，集中保修易于质量，耗材低但能耗高，分散保修利弊相反。要通过管理创新提升降耗意识，按照“高保质量是基础，三大故障是方向，精准投入是关键，聚人气提精神是保障，找准平衡点”的思想来指导生产。

要开展密封材料与工艺研究，引导激励基层小改小革，规范12个常见漏油点修理技术标准，治理车辆油气“滴漏渗”，

使每年消除至少1/3以上漏点老大难问题。同时，引进试验制动摩擦新材料新产品，消除扰民制动噪音。通过把这些改善车质的技术攻关与车辆创建有机地联系起来，起到一个升华车辆创建内涵的作用。

在车辆创建方面，为进一步提升普及提高创建内涵及自创能力，要逐步推行车辆创建优秀免检线路举措。同时，抓装公交优先”的大好发展机遇，推进车辆“维护中心”和气(油)站等基础设施的建设与管理，创新实施车辆机件安全与防火制度(建立车辆安全技术档案、强化车辆安检重点部位及每日工作流程)，充实创新安全防范管理机制，完善安全责任保障体系，争取在20xx年“降事故、降消耗、增效益”有一个较大的变化。

1、围绕“降耗增效”目标，开展技术攻关和研究。

重点抓三个方面，一是抓好汽车节能滑行器应用试验；二是抓好天然气车辆的运用；三是抓好更新普通柴油车的经济可行性研究。

2、围绕解决实际问题，提升公交技术档次，开展新技术应用开发与技术改造。

放，消除扰民制动噪音，完善基础设施“三化”建设，解决生产实际的热点难点问题。

构建和谐公交，推进科技进步，都是离不开人才的培养和教育。要积极探索培养教育新模式，使更多的优秀技工、技术人员和管理者者脱颖而出，成为企业需要的多层次人才。一是要继续开展以“技术培训”为主题的大众化普及教育，保留“末位离岗学习”的岗位培训教育，二是要创建以选拔人才为主要目的的精英式教育。

## 设备器材部工作计划篇三

我是电气设备有限公司的一名职员□xx年，公司在上级领导的正确带领下，取得了良好的成绩，为电气设备公司在xx年的工作打下了良好基础□xx年，对于电气设备有限公司来说，是机遇与挑战并存的一年。在新的一年里，我会在上级领导的悉心栽培下，为公司做好有关工作，提升公司在客户心目中的服务形象，特制定xx年个人工作计划如下：

严格执行公司各项规章制度，在与客户沟通时使用文明用语；诚信为本，不轻易承诺客户，承诺的事必须办到、办好；不可忽视细节问题；对着装、仪表、手势等需严格注意。

认真学习公司与品质有关各种体系流程和业务流程，以便随时应付客户提出的关于品质方面的各种问题，带着“多学习，多沟通，积极主动”的态度，深入到质量投诉的接收、与客户沟通、客户投诉的立即处理等各个工作中去，同时为客户提供质量三包处理(包修、包换、包退)。

积极主动地把工作做到点上、落到实处，减少服务时效，当接收到客户质量投诉，应立即处理，减少客户因我司质量问题，产生的抱怨感，尽量减少不必要的损失，为顾客和公司带来更大的利益，同时务必在三天之内关闭客户的质量投诉问题。时刻坚持不懂就问，不明白就多学的态度，与同事多合作，与领导多汇报工作情况，来更好的完成本职工作，同时也增强团队合作能力，来更好的服务于客户。

每次接收到的客户投诉按客户质量投诉处理规定(wi-xg-s006)□应即时反应给相关的制作部门(责任部门)，同时并填写客户投诉处理报告，针对质量投诉，制订纠正预防措施。每周对客户投诉情况进行统计分析，以便于更好的统计出质量问题的所在。每月月底将客户投诉以月报形式上报给上级领导，并送相关部门。(此段可纳为工作总结)



以上，是我对xx年工作的计划，可能还有很多不完善的地方，希望领导、同事们多多给予支持与帮助。展望xx年，我会更加努力、认真负责的去对待本岗位工作，也力争为公司赢取更多利润，树立公司在客户心目中的光辉形象。

## 设备器材部工作计划篇四

我到\*\*\*公司主要负责电脑市场开发和业务方面的工作一年来，我已经完全的融入到了这个集体里。在一年里虽然存在着这样或者那样的问题，我们都尽量的解决了，在下一年里要从以下几方面入手：

首先要降低成本，应该采取的主要措施有：进一步拓宽进货渠道，寻找多个供货商，进行价格、质量比较，选择质量好价格低的供货商供货；勤俭节约，节省开支、避免浪费，工程方案设计要合理；内部消耗降低，日常费用开支、水、电、日常办公耗材尤其是纸张、车辆开支要节俭等问题。其次也是最重要的部分——培养意识，服务意识的加强、竞争意识的树立、市场创造意识的培养。我们是以服务为主的公司，可以借助服务去赢得市场，赢得用户的信任。同事之间，企业之间时时刻刻竞争都存在，自己业务水平不提高会被公司淘汰，企业不发展将会被社会淘汰。近几年，耗材市场竞争比较激烈，今年形势将更加严峻。业务水平和员工素质的提高至关重要，关系到整个企业的发展与命运。业务水平的高低影响到办事的工作效率；员工素质的高低直接影响到企业的社会地位和社会形象。只有具有一支高素质、技术水平过硬的队伍的企业才会有进步、有发展。

加大宣传力度也是市场开发一种重要手段和措施。

销售部利润主要来源有：计算机销售；电脑耗材；打印机耗材；打字复印；计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标：家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。针对家庭用户加大宣传力度，办公耗材市场用价格去竞争、薄利多

销。建立完善的销售档案，定期进行售后跟踪，抢占办公耗材市场，争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作，送货一定及时、售后服务一定要好，让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。能够完成的利润指标，\*\*\*万元，纯利润\*\*\*万元。其中：打字复印\*\*\*万元，网校\*\*\*万元，计算机\*\*\*万元，电脑耗材及配件\*\*\*万元，其他：\*\*\*万元，人员工资\*\*\*万元。

客服部利润主要来源：七喜电脑维修站；打印机维修；计算机维修；电脑会员制□xx年我们被授权为七喜电脑授权维修站；实创润邦打印机连锁维修站，所以说今年主要目标是客户服务部的统一化、规范化、标准化，实现自给自足，为来年服务市场打下坚实的基础。能够完成的利润指标，利润\*\*\*万元。

工程部利润主要来源：计算机网络工程；无线网络工程。由于本地网络实施基本建成，无线网络一旦推广开来可以带来更多的利润点，便于计算机网络工程的顺利开展，还能为其他部门创造出一个切入点，便于开展相应的业务工作。今年主要目标也是利润的增长点———无线网，和一部分的上网费预计利润在\*\*\*万元；单机多用户系统、集团电话、售饭系统这部分的利润\*\*\*万元；多功能电子教室、多媒体会议室\*\*\*万元；其余网络工程部分\*\*\*万元；新业务部分\*\*\*万元；电脑部分\*\*\*万元，人员工资\*\*\*—\*\*\*万元，能够完成的`利润指标，利润\*\*\*万元。在追求利润完成的同时必须保证工程质量，建立完善的工程验收制度，由客户服务部监督、验收，这样可以激励工程部提高工程质量，从而更好的树立公司形象。

严格执行公司的各项规章制度、在工作效率、服务意识上上一个层次，树立公司在社会上的形象。对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软，损坏公司形象的一定严肃处理。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行，客户服务部要坚持不验收合格不进

行维修的原则。

2、尽量创造出一些固定收入群体，如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度，把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位变成我们长期客户。

## 设备器材部工作计划篇五

以产品结构改进，新品开发为龙头；以标准化、专业化、批量化、生产为重点；以产品整合、客户清洗、消毒、卫生饮水系统解决方案为核心；以全面提升基础管理和技术岗位员工技能水平为基础；以严格控制生产成本与细化考核，激励措施为保障；以人为本，继续加强技术骨干、业务骨干的招聘与学习培训力度，不断壮大充实团队车间重点岗位中坚骨干力量，全面提升整体素质，努力实现科技创新、新品开发、产品改进与转型，品质与生产管理等方面的新突破，迅速提升品牌形象，努力完成20xx年度各项目标计划。

### 二、主要经济指标计划

1. 完成工业总产值480万元

2. 完成工时7200

3. 实现利润48万元

4. 开发万元以上新产品12种

5. 引进新材料，新配件，新工艺（缺陷改良）120种

6. 设备、装备、工装模具添置完善60台/件

7. 颁布产品经济文件12套

8. 人均培训学习96小时
9. 质量奖罚3600元
10. 开发考察各供应商协作单位60家
11. 积压处理24万元
12. 平均计划分80分
13. 不发生1000元以上责任事故

### 三、主要工作与措施

（一）、以人为本构建高素质、多形式、生产性专业团队，年初要尽力加大缺员招聘和学习培训力度，短期内构建一支专业化团队。

1. 年初把缺员招聘工作当做头等大事来抓，利用网上招聘同事熟人介绍、同行挖人等形式进行全员齐行动、人托人、人找人、三月底迅速完成团队建设工作。

2. 强化学习培训、提高团队整体素质和技术岗位员工技能水平，采取理论与实践、行业与工种、双轨并进、相结合的方式，并以内部技师，工程师定期讲座考核进行岗位技能培训，全面提高各类岗位专业技术水平。

3. 树立标杆，提升产品品牌形象，年内组织车间主任、生产管理人员采取走出去，请进来的方式学习同行先进的管理模式和生产加工新工艺，不断提升产品档次，拓展产品市场核心竞争力。

4. 加强细化考核，严明奖罚制度。强行推进以结果为导向的考核机制。车间实行奖前三，罚后三的激励办法鼓励生产一线技术岗位加班加点，多劳多得工作效率第一的目标，全面

有效的激发各种生产岗位员工劳动积极性。

5. 强化团队意识，树立快乐和谐新氛围。首先从入司新员工着手，从生活、环境、工作等方面采取以师代徒的方式加快、缩短新员工的适应期、试用期和融入度，尽早发挥他们的聪明才智，引入他们自身带来的新经验新工艺、新工作方法、新思维。以激励全体员工在新的一年里彻底更新观念，从而增加团队的凝聚力。

（二）、加强基础管理的精细化，控制成本的有效化，努力提高产品在市场的竞争力。

1. 严格贯彻执行大明机械新的生产运作流程，规范管理与职责，提高管理透明度，减少不必要的重复环节。

2. 细化材料采购、发料、产品出入库等流程与制度，杜绝漏洞简便流程，最大限度的控制产品生产制造过程中的消耗定额，提倡勤俭节约，节约每滴水，每个螺丝钉。

3. 加强库存积压和废旧物资的处理力度，盘活资金周转和利用率，年内将处理库存积压产品与车间生产紧密挂钩与结合。积极想法设法改进完善积压产品，落实明确处理政策，尽快降低积压费用占用率。

4. 进一步细化生产中等尺用料、批量用料、努力减少下角料，杜绝大料小用，薄料厚用的非正常用料，并出台有关流程与制度，以最大限度降低生产成本。

5. 逐步实现生产加工批量化、工业规模化运作流程，减少小批量、杜绝单台生产，使产品生产走向正规化、效率化的新轨道。

（三）、高度重视技术创新和科技进步，努力实现新品研发，产品结构、生产链，转型的新突破。

1. 进一步修订完善技术管理、新品开发、产品完善，工艺改进工作流程，明确目标落实考核激励政策、充分调动技术人员的创造性和积极性。
2. 健全各类产品技术图纸和工艺文件的规范完善工作，学习同行先进技术，满足客户要求，提高产品市场核心竞争力。
3. 紧跟社会发展和人们对物质要求的新步伐和新需求，进一步明确产品定位，结构完善与产品系列化、智能化、人性化、实用化、环保节能及在整厂系统解决方案上下功夫，努力研发高附加值产品，将更新时代化产品推向市场，占领市场。
4. 加强与公司和市场一线营销人员的沟通和互动，随时掌握了解收集市场最新信息。
5. 不断持续引进、应用新材料、新工艺新技术、提高产品档次。

（四）、加强充实技术团队建设和新品研发工作，引入全新的设计理念和开发新思路。

1. 确定产品研发定位于中、高档次，高附加值产品的研发；向广东沿海同行，标杆企业学习新技术，新工艺、上批量、上规模标准化生产目标看齐。
2. 年内在工程、技术人员招聘工作中采用灵活机动的方法，定向、长期与包干、临时用工相结合，科学合理的制订一套技术研发人员的考核激励办法，充分发挥他们的聪明才智和研发积极性。
3. 及时捕捉收集国内外新科技信息及同行新品研发新动态。以更新设计新理念。
4. 加强先进设备和必用工装模具的投入。年内在原有的基础

上计划添置、增加现代化设备，逐步改进生产工艺落后局面，向标准化、批量化生产发展。

（五）、加强生产过程精细化管理，努力提高生产效率。

1. 继续推行生产现场5s管理，充分发挥其规范化、标准化、现代化、生产管理模式。
2. 完善岗位定员明确岗位职责，做到现场无管理盲区，最大限度降低管理成本和人力资源成本。
3. 加强计划工作管理；从生产计划，材料计划、车间工序间传递计划、日完成计划，周完成计划，月完成计划上下功夫，使生产管理工作有计划有目的的实施。
4. 重新核定完善各类产品工时定额消耗定额，严格执行作业指导书，提高生产过程精细化管理水平，科学合理安排用料、下料在下角料中求效率。
5. 进一步完善内部考核分配办法，严格执行计件制工资、和上下工序责任赔偿制度，在重点岗位工序同工同酬的原则下实施激励包干制度，明确标价、公开透明，充分调动每个岗位人员的生产积极性。

在新的一年里，我们会面临的是更好的机遇和更大的挑战，我们将更坚定不移的团结在集团懂事会周围，以刘总裁报告精神为动力，努力转变旧观念树立新起点，不断学习与创新，继续发扬“永不向困难低头的企业文化精神”精诚团结、众志成城、鼓足干劲，为完成20xx年各项目标计划而努力工作。

电气设备厂

20xx年1月3日