# 服饰市场安全管理工作汇报

来源：网络 作者：莲雾凝露 更新时间：2024-07-31

*××\*服饰市場建于20xx年,是投资方寻求利益最大化的产物。通过点化闲置已久的空地，提升为下岗人员最佳的创业空间。但是，××\*服饰市場并未一头钻进钱袋子里，而是牢牢楸着安全不放，从严建场、治场。从设备、制度、经费、人员各个环节着手规范化建...*

××\*服饰市場建于20xx年,是投资方寻求利益最大化的产物。通过点化闲置已久的空地，提升为下岗人员最佳的创业空间。但是，××\*服饰市場并未一头钻进钱袋子里，而是牢牢楸着安全不放，从严建场、治场。从设备、制度、经费、人员各个环节着手规范化建设，做到市场达标——像模像样，督促客户经营——中规中距。

回顾在草创之初，以及后来惨淡经营中，直到现在市场景气度高了，不.论如何困难，我们一直坚持不间断的整改，使安全在整改的阵痛中渐行渐近。

记得20xx年开业之初，入场客户不到300户，入驻率还不足70%。市场经营也不很稳定，我们为想办法留住客户，实行了半价收租赁费，可是客户还是频繁进场退场，市场经营情况变幻莫测。就是在这样的情况下，面对触及安全生产红线的客户，我们坚持责成限期整改隐患，不愿整改就退租走人。因为种种原因客户进场时带来了许多消防隐患，冷不防冒出令人心悸的险情。一是客户追求不同风格而使用不同材质的建筑装璜中埋下的火警隐患此起彼伏，让我们在处理过程中疲于奔命;二是客户贪图便宜雇用“土电工”接电引起这一条通道的商铺家家户户卷廉门都带电，所幸发现及时未造网成事故;三是客户习惯意识刮起“三合一”旋风，在这狭小的空间里住宿、经营、堆物，使危险系数急速上升。

后来随着经营一步一步展开，市场安全措施的不到之处逐步显露出来。在开业时给每户配备的一只干粉灭火器在应用中已感到力不从心，即便一只干粉灭火器一喷而尽，可怜连一起小火警也解决不了，不一会儿死灰又复燃了;还有客户怕干粉灭火器占地方，将干粉灭火器放置在难以拿到的角落里或是干脆放置到库房不用。这样消防自救形同虚设，一旦发生火警白白丧失自救的时机，只能祁求消防队灭火，大家知道的至理名言，远水救不了近火!

在市场经营日趋平稳后，接到区政府的指令性安置新客户的要求。如先承接了青海路马路市场拆迁搬来网的摊位，后又安置了襄阳路服饰市場拆迁的部分客户。由于，规模小于襄阳路服饰市場。面对要求安置的摊位大大超出规划设计360只摊位的承受力，迫于无奈只得加造了两条商铺，使通道间距缩小到3米宽的临界点，按消防要求也仅能达标，这种市场规模的扩大又加剧了矛盾激化。另一方面，部分客户陋习不改，喜好在门前堆放商品进行跨门营业，营业高峰时刻经常性造成通道不畅。可以预料一旦两大因素并发形成合力之时，就是群死群伤踩踏事件发生之时。

20xx年市场已日趋兴旺，客户们纷纷安装空调机，由于出自扫各自家门前雪的狭隘理念，将室外机悬挂在2米以下的营业走道中，汇成一股热流扑面滚滚而来。造成购物环境不安全、又不舒适，市场人气急剧下降。经过我们规劝与协调达成协议，将外机统一安装在房顶，向空中排放热气，营造一个清凉又安全的购物环境。

面对经营中暴露出来的问题，我们市场的态度很明朗。××\*服饰市場从行业上性质看，仅是大众的购衣跳蚤市场，乍看无明显的安全危害性。但是，从消防安全范层面看，隶属于空间有限、人群相对集中的场所，隐匿着潜在的危险。应当履行大型聚集活动场所特殊的安全管理。我们虽有很大的压力，但市场要商机，客户要谋生，我们没有退路。我们针对人员密集场所固有的安全管理特殊性，认真搞好消防安全检查和电气、电路安全检查，整改治理隐患，防范火灾事故。并加强市场安全管理，完善应急预案，防范拥挤踩踏等群死群伤事故。

我们依据安全态势将制订的规章制度在执行中完善，实行的安全措施在实施中改进。

一是针对客户建筑装璜过程中埋下了安全隐患，明文规定不使用易燃材料，以及控制安装大面积的玻璃门和窗，把好装修关。并要求客户装修时按有关规定办好手续，对电路改造、空调安装先登记备案，经同意后才能施工，做到不留安全隐患。在规范客户装修安全的基础上，市场通过晚间九时清场检查安全隐患，保证营业时用电安全。

二是针对消防设施在应用中已感到力不从心，鉴于硬件设备的投入，可增大市场的安全系数。20xx年8月我们投入30多万元安装简易自动喷淋设施，弥补了安全防范的不足。又在日常工作中，加强管理对自动喷淋设施专人负责和定期检查、对消防水泵定期放水检查、对到期小灭火器及时加粉增压维护保养，做到消防设施有备无患。

三是针对通道狭小易于发生群死群伤踩踏事件发生。从预防踩踏事件，遏制群死群伤恶性事故出发，学习相关的知识，采取相应的措施，我们动用硬性规定门前一律不准堆物，保持走道净宽3米。通过刚性化的管理制度来有效遏制踩踏事故发生。当市场内出现大量的购物人流时，如果前面有人摔倒，后面不知情的人若继续向前行进的话，就会触发“多米诺骨牌”一样连锁倒地的拥挤踩踏现象。所以通道是最重要的，不能堵塞或堆物。一旦发生意外，可以及时疏散。

在具体工作中，试用“木桶理论”，查找“尺寸最短的那一块木板”，也就是说找到最易出事故的因素。对于人来讲，就是关注那些安全意识的薄弱者;对经营市场而言，就是关注那些最容易出事故的“重大危险源头”。

关注安全生产的边缘人—外来流动人员。外来流动人员文化水平偏低，从事技术含量不高、收入水平较低的工作，生存和赚钱是第一需求，因而极少关注自身的消防安全状况，主动接受消防安全教育的积极性不强，消防安全意识淡薄，防范自救能力差。在操作过程中，往往会冒险作业，犯了很多低级错误，酿成不小的事故。我们将外来流动人员作为消防宣传教育的重点，通过提高他们的自身素质，培养良好的行为习惯，减少日常经营活动中大量发生令人头痛的习惯性违章，降低事故发生率，使从业人员远离危险状况。

关注平常不主意的安全上的缺陷、安全上的小问题。看似小小的隐患，必须当大问题对待。即抓住市场主要的危险源和容易发生事故的源头，最大限度地减少或避免各类事故的发生。为了杜绝使用明火炊具、电炉、热得快等加热器，市场除明令禁止外，还投入资金安装两台煤气烧水炉，解决生活饮用水的后顾之忧。又如市场维修动用电焊接工程时，尽可能安排在早晚两头休市，以防不测。对紧急抢修必须在白天营业时施工，做好一系列防范后才开工。

纵观一年亏、二年平、三年赢利的经营之道，可见市场有其自有的发展规律。市场的安全态势也有其独特的发展路径，始终横穿在经验与教训之间。然而，轻舟已过万重山。时至今日，××\*服饰市场的安全已在整改的阵痛中显露出来。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找