

# 最新电力公司营销安全工作总结汇报 电力营销工作总结(优质8篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？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。

## 电力公司营销安全工作总结汇报篇一

- 1、售电量：售电量完成9045万kwh□比去年增长9.3个百分点。
- 2、线损率：配网综合线损完成4.3%，比年初中心下达的线损指标6%，下降1.7个百分点。
- 3、售电均价：综合售电均价为525.25/千千瓦时，比年初中心下达的指标增长4.85百分点。
- 4、电费回收：当年电费回收率完成99.64%，旧欠电费回收率完成99.70%。

安全生产是电力企业不变的主题，更是干好各项工作的重要保证，我班始终把“安全工作放在重之又重的位置，从抓组员安全教育入手，培训员工操作技能，落实安全责任制，加大考核力度，从而提高了组员对安全生产重要性的认识。从思想上牢固树立了“安全第一”方针。

- 1、认真开展安全活动，加强职工安全思想教育。

为了提高组员对安全生产重要性的认识，一年来我班一直坚持每周一次的安全活动，从未间断过。每次安全活动不仅仅是及时学习安全事故通报，更重要的是分析事故发生的原因，

从中吸取教训。使每位班员清楚的认识到的危害性，清楚的认识到的安全工作的不容忽视。从思想上牢固的树立“安全第一”方针。

## 2、按时开展安全培训，不断提高职工安全思想意识

为了加强工作人员安全方面的知识，我们按照年度培训计划，适时对职工进行安全培训，在春季大检查前进行《电业安全工作规程》考试，十月底进行了新《电业安全工作规程》学习并经考试合格。同时在日常工作中，及时对工作人员进行安全教育，使工作人员不断提高安全自我保护意识。

## 3、严格规章制度，杜绝习惯性违章

为了保证安全生产，我们要求每位工作人员必须严格规章制度和规程规定执行，坚持杜绝习惯性违章作业，对工作不认真者，严格按照经济考核的规定进行处罚。加强对车辆的管理，补充完善了车辆管理规定，严格了出车纪律，杜绝了交通事故的发生。

## 4、加强客户的安全用电管理，确保电网安全运行

客户的安全用电直接关系到客户的经济效益，也影响着电网的安全运行。今年，因客户责任引发了电网越级跳闸事故，给客户和我公司造成了一定程度的损失，所以加强客户安全用电管理是一项非常重要的工作。为此，我们依据相关安全管理规定，要求10kv专线客户加强设备线路的巡检工作、采取有效防止小动物入室的措施，并定期对这些用户进行检查及时有效的处理缺陷，做到客户的安全管理可控、在控。协助和督促10kv客户建立健全内部安全管理制度及资料，使客户的安全管理工作有章可循、有据可依。通过大量的工作，使客户的安全用电水平有了较大的提高。

## 1、采用合理的管理模式，有效降低线损

通过采用组包线，人包变的管理模式，把线损指标任务分配到人，线损指标完成情况直接与工资挂钩，有奖有罚，有效提高组员的积极性，降低了线损。

## 2、加大用电检查力度，更换不合格表计

从年初开始加大用电检查工作力度，杜绝了“三电”情况的发生，并禁止“跑、冒、漏、滴”情况，一年来共查出窃电户7户，追回损失4.98万元。查出表计烧坏90户，及时更换到期表计359块，其中包括高压用户表计70多组。

## 3、维护档案，保证营销系统统计数据的准确性

用户档案准确与否关系到线损统计的准确程度，年初我班发现客户档案和营销系统中客户参数的混乱，致使统计数据误差是造成各条配网线路线损率不稳定的主要因素，在中心领导的支持下，我班协同其它各班组对所有的客户档案进行了核对、维护，并针对过去相邻线路用户档案混乱这一情况，到现场对这部分用户进行了逐一核对，保证了统计数据的准确性。

## 4、采用摸底排查法，有效降低线损

年初开始我班要求组员必须对自己所管辖的台区和客户情况有一个最真实的了解掌握，对每个台区每个客户的用电负荷都要了如指掌、胸中有数。一旦线损升高，我们就可以通过每个客户的月度电量的增减幅度，对问题的出现有一个较为准确的判断，从而进一步深入细致地对客户进行摸底排查，同时也能查出许多隐蔽较深的问题。

# 电力公司营销安全工作总结汇报篇二

电力稽查以营销为根基，营销以稽查为延伸。电力营销管理内稽和外查不是目的，而是一种方法，它不以追逐利益为目

的，而以规范和公平为依托。从关联上看，二者好比营销稽查的“两轮”，一只都不能疲软。内稽是基础，不仅是管理手段，而且是提高队伍自律和综合素质的练兵场，是有效开展外查工作的基本保证。

加强对客户服务过程的监督检查，在优质服务和工作质量方面，从客户用电申请直到抄表、核算、收费等整个营销工作就是一个紧密连接的流水线作业系统。首先，我们可以检查其是否在规定的时间内完成报装接电任务；供电方式、计量方式选择是否合理等等。其次，对新装、用电变更、临时用电业务流程进行检查，特别对新装专变（100千伏安及以上）客户、有用电业务变更的客户进行重点检查。检查内容主要包括：客户用电类别、计量倍率、电表起止码、装接（增减）容量、力率标准等，临时用电户的电费电量处理流程。另外，对在服务中的各类工作票是否按流程传递、超时限等进行稽查。对接受用户业务申请时收费及用电性质、电价分类的确定是否合理进行稽查。

在对客户服务过程中，任何一个环节的失误，都会给整个营销工作带来不良隐患，所以用电稽查要严格对这个系统的每个环节进行全过程监督和跟踪检查，对查出的问题要下发稽查工作传票限期整改，并与营业工作标准实行奖惩挂钩考核，促进营销服务水平的提高。

- 1、对不同的用电类别的电能计量装置进行检查，检查其计量方式、准确度、电压等级、量限、二次回路的电缆长度及截面积是否符合要求。另外，可检查其是否对投入使用后的电能计量装置进行周期性的轮换和校验，以及是否及时的向营抄人员通知电能表及计费pt□ct的更换情况。

- 2、对各供电所计量资产、质量及技术管理进行检查，计量装置的产权应注明清楚，更换电能表的各种参数尤其是表底数要准确，必须形成部门之间相互制约核对准确的机制，否则，不但是资产底数不清，而且会引发人为的多收或少收电量的

事件发生。

3、对国家明令禁止使用旧型号电能表更换淘汰情况进行检查，积极推广使用标定电流、高精度多功能电能表和较先进可靠的电能计量装置。

加强对电价电费的管理的稽查力度，尤其是各类电价比例的构成作好细致的稽查审核工作。定期对营销单位的电费收取、日常营业管理、营业报表、电费账务进行检查，对查处的问题及时报有关管理部门，并给予通报处理，要确保供电营销数据的真实可靠。

1、在采取有效措施，提高营销信息的真实性、可靠性基础上，加强对线损、供电电量、平均电价的分析。一是加强电能计量管理，特别是抓好关口计量表、母线电量平衡及大用户的计量管理和监督，确保各种表计的精度在标准范围内。二是要了解各关口及重要用户的用电容量和月生产情况，掌握用电的基本规律，使电量波动处于有效的管理控制中。三是按月开展量、价、费、损综合分析工作，找出问题焦点，对线损变化大、线损高的配电台区和电量异动大的电力用户，要有组织、有目标的开展专项稽查，为降损节能、提高经济效益，提供制定措施依据。

2、加快运行电能计量装置防窃电功能的技术改造，特别对专变用电要采取专用计量柜（具有防窃电功能），或采用变压器上装计量箱。对一般动力用户计量点要加装具有防窃功能的计量柜（箱），为电力营销堵漏增收提供保障。

3、定期与电力行政管理部门、公安及司法机关开展电力市场秩序专项整治活动，宣传电力法规和安全用电知识，从严打击窃电和违章用电行为。

供电企业开展优质服务、加强行风建设是新时期各级组织的要求和广大电力客户共同呼声，同时也是自身改革发展的需

要。在深入贯彻“优质、方便、规范、真诚”八字服务方针，切实履行供电服务“十项承诺”中，一是要建立和完善优质服务和行风建设长效机制和监督体系，要确保此项工作开展的卓有成效，促使其成为每位电力员工的自觉行为。二是开展供电优质服务要与实现一切满足用电客户的用电需求出发，解决发生在客户身边用电困难，及时纠正和处理严重损害客户切身利益的问题。三是要与培育电力市场、促进增供扩销、打造优质服务品牌相结合。

电力稽查工作要针对当前优质服务和行风建设中存在问题，应从以下方面进行检查：一是规范供用电合同和报装接电手续，严格按照程序办事。二是经常性开展用电营业普查和用电检查工作，清理转供电用户，取消中间环节，将分类电价落实到位。三是加强营销管理中的抄、核、收及设备维护的稽查工作，杜绝估、漏、错抄等现象。四是围绕“供电服务、安装施工、收交电费”等方面进行检查，严禁有关人员以停电为手段收取其他费用或刁难用户。五是解决电力用户反映的“人情电、关系电、权力电”和“乱收费、乱摊派、乱加价”及搭车收费等问题。六是及时调查处理行风违规违纪问题，落实行风建设违纪责任追究制，确保行风不发生严重违纪问题。

在“一部三中心”的营销体系中，客户服务中心营销稽查大队和电费管理中心各自担负着不同的工作职能。客户服务中心营销稽查大队担负着对电力营销工作全过程的监督检查，电费管理中心承担着电量电费的集中核算、监控以及电费账务的管理。

客户服务中心营销稽查大队与电费管理中心采取联动，在工作中充分利用其在电量电费审核和监控过程中所积累的信息资源，可拓展营销稽查工作面，促进营销稽查工作的发展，从而提高营销稽查工作质量和工作效率的目的。

共享信息资源，是指对电费管理中心在电费审核及监控过程

中发现的异常信息共享。以前对电量电费是否漏计和错收开展稽查，通常需要稽查人员根据特定稽查主题在营销系统中搜索疑似用户名单，然后通过网络稽查和实地核查的方式进行检查；或者对特定营业站所全面开展稽查才能发现电量电费错收。

营销稽查通过信息共享可以省却对这类信息的搜索过程，能够利用电费管理中心所提供的信息开展稽查工作，直接进入网络稽查和实地核查阶段。

实践证明，与电费管理中心实行联动，有效利用共享信息，可增强营销稽查针对性，提高了营销稽查的工作效率。

营销稽查依据电费管理中心提供的信息开展稽查工作，最后应将稽查结果及处理情况以书面形式告之电费管理中心，使他们也能够及时掌握营销稽查的动态，共享稽查信息，促进电费管理中心在开展营业质量监控过程中，有重点的开展监控，并为营销稽查提供更为丰富的信息源，同时也拓展了营销稽查的工作面。

通过营销稽查发现的错收电量电费，通常都不是在稽查当月发生的，而是在之前的几个月发生的。漏收的电量电费可能会涉及几个月甚至是一年，因为时间跨度长、累计漏收金额多，给追补工作造成了很大的难度，用户甚至会以种种借口拒交、少交，从而使电费流失，给供电企业造成损失。

稽查人员虽然不可能在电费提交之前，对所有的异常情况进行检查核实。但是能够采取跟班稽查的工作方式，在电费提交后，对审核异常用户利用营销系统和信息采集系统开展稽查工作。

实行联动共享信息资源，能够使营销稽查及时介入，提高稽查工作的时效，起到缩短补收时间跨度，减少漏收电费金额，降低电量、电费流失的风险。

能够使营销工作做到“不脱节、不重叠”电费管理中心监控部门具有对全公司营销工作质量监控的职能，提高营销工作质量是两个中心的共同目的地。通过联动，营销稽查部门可以及时根据营业工作质量分析报告和监控部提供的各类资料，制定稽查工作计划，针对性的开展稽查工作，避免一项工作两个部门同时在开展的“重叠”现象，同时也能够使电费管理中心在电费监控过程中发现的异常信息能够有具体的部门进行核查和落实避免了“脱节”现象，既能够节省人力资源，又能够提高稽查工作效率。

综上所述，采取现有的网络稽查和跟班稽查工作方式，与电费管理中心实行联动，共享信息资源，可拓展营销稽查工作面，促进营销稽查工作的发展，能够提高营销稽查工作效率，同时有效的防范电量电费的流失。通过两个中心间的紧密协作，还能够使营销工作做到“不重叠、不脱节”，从而达到共同提升营销工作质量的目的地。

总之，在电力企业公司化、商业化运营、法制化管理的大环境下，供电企业内部的改革在不断向纵深推进，电力稽查工作也必须适应改革形势发展的要求，转变观念，注重实效，要建立适应市场、工作规范、监督有力、服务优良的稽查工作体系，不断拓宽稽查范围和层面，全面提升稽查服务理念，为创一流供电企业把好营销质量关。

## 电力公司营销安全工作总结汇报篇三

- 1、售电量：售电量完成9045万kwh□比去年增长9.3个百分点。
- 2、线损率：配网综合线损完成4.3%，比年初中心下达的线损指标6%，下降1.7百分点。
- 3、售电均价：综合售电均价为525.25/千千瓦时，比年初中心下达的指标增长4.85百分点。

4、电费回收：当年电费回收率完成99.64%，旧欠电费回收率完成99.70%。

安全生产是电力企业不变的主题，更是干好各项工作的重要保证，我班始终把“安全工作放在重之又重的位置，从抓组员安全教育入手，培训员工操作技能，落实安全责任制，加大考核力度，从而提高了组员对安全生产重要性的认识。从思想上牢固树立了“安全第一”方针。现将全年安全工作总结如下：

1、认真开展安全活动，加强职工安全思想教育。

为了提高组员对安全生产重要性的认识，一年来我班一直坚持每周一次的安全活动，从未间断过。每次安全活动不仅仅是及时学习安全事故通报，更重要的是分析事故发生的原因，从中吸取教训。使每位班员清楚的认识到的危害性，清楚的认识到的安全工作不容忽视。从思想上牢固的树立“安全领导的安排下，我主要参与完成了以下工作：

### （一）营销监控中心建设

营销监控中心是通过对客户服务系统、95598系统、负控管理系统、需求侧管理系统、调度mis□营销现场监控设备等资源的整合，建立了新的营销工作流程监控管理体系，真正实现端到端的管理，全面提高营销服务水平和层次。从年初建设开始，我参与了《云南电网公司营销服务中心系统建设方案》编写完善，建设过程中全程参与协调相关参建单位工作，并承担了监控中心的软硬件设备的日常管理和维护。系统投入试运行后，通过征求各部门意见，编写《营销服务中心系统需完善的内容》，年底组织监控中心验收，参与《云南电网公司监控中心后期建设思路》、《云南电网公司营销监控中心运行管理制度》、《云南电网公司营销监控中心岗位职责》等的编写完善。至今营销监控中心已累计完成功能开发累计73项，其中业务功能63项，数据填报功能10项。在业务功

能中，发供电模块23项、需求侧管理15项、营销经营13项、优质服务10项、其它2项。

## (二) 县级公司“一体化”工作

作为今年营销“三大工程”的全省营销信息“一体化”建设，我参与了《一体化客服系统推广实施方案及业务》、《云南电网公司县级供电企业营销信息“一体化”业务流程规范(试行)》、《云南电网公司县级供电企业营销信息“一体化”电费核算细则(试行)》编写完善。针对“一体化”实施过程中暴露出来的网络问题，参与《云南电网营销一体化网络系统建设项目书》编写完善，并参与组织实施。与现场技术人员一道参与“一体化”客服系统交流会，收集整理各单位对系统的意见和使用过程中的问题，编写完成《一体化客服系统常见问题解答》。目前“一体化”已完成66个县公司689个供电所抄、核、收三大核心模块的实施。

## 电力公司营销安全工作总结汇报篇四

力销售与国民经济的发展密切相关，销售量受工农业生产、人民生活及各行业发展和经济增长的影响。供电企业城乡电网改造的逐步完善，供电网络结构趋于合理，运行更加稳定、经济，供电可靠性进一步提高，一定程度上拓展了电力销售市场。但要巩固好现有的市场状况，在现有的市场基础上，寻求新的增长点，进一步开拓市场、就需要我们克服自身在营销工作中存在的不足，注重在优质服务和企业文化建设上下功夫，全力打造供电企业服务的新品牌。

1. 企业的服务理念没有完全建立，在员工的思想当中没有搞清楚开展优质服务与企业的利益、市场营销的关系，认为优质服务是额外负加的工作，没有同自己的岗位工作有机结合起来。阶段性的短期突击行为在职工思想当中根深蒂固，甚至还有部分人存在“服务低人一等”的错误思想，服务工作中缩手缩脚，不好意思，难为情。制约了优质服务工作全

面深入的开展。

2. 优质服务没有同岗位工作有机的结合起来，往往是重形式、走过场，一个活动接一个活动轰轰烈烈地搞过以后，在具体的工作当中没有真正地体现出来。甚至有些人提到优质服务就是搞活动，上街宣传，发放用电宣传资料等。

3. 服务的体制不顺，体系不健全。客户服务应是一个全面设计、全员参加、全过程控制的整体，错误认为供电企业服务是一些直接面向客户的部门和员工的工作，在整个全过程控制的整体中没有真正形成：机关服务基层、生产服务经营、经营服务窗口、窗口服务客户的服务体系。

4. 服务的手段落后。在电力事故抢修中手段落后，抢修时间较长，停电范围较大，客户电费的收交手工操作，大客户跟踪管理跟不上发展的需求，报装接电手续的办理，并不是所说的“只要一个电话剩下的事由我们来做”，查询服务步骤较多。

6. 没有把优质服务融入企业文化的建设，供电企业服务品牌的定位、经营的战略、员工个人价值的实现等方面都不很明确。开展服务文化、塑造企业形象内容的社会活动较少。

在近年来开展的优质服务活动中，供电服务有了明显的改进。首问责任制，上门服务，“一口对外、内转外不转”的窗口服务，自xx年开展的“电力市场整顿和优质服务年活动”以来的承诺服务等，都取得了一定的进展，收到了良好的效果。但都停留在一种被动的、浅层的、单一化的服务上，没有完全从一种基于“以人为本”、注入企业文化建设内涵出发进行的全面建设，没有真正的体现出在服务中人的价值观的实现。必须在培育服务理念的思想中，提升员工的价值实现和员工竞争意识的培养。通过企业文化建设，把服务文化渗透到企业的所有活动中，提高服务文化在企业中的重要性，使员工变被动服务为主动服务，变阶段性突击行为为融入岗位

工作深层次的开展。理解优质服务与企业效益、个人利益的密切关系，是社会道德建设的重要组成部分。把注重个人形象同打造服务品牌结合起来，在同客户的服务交流中，通过人与人之间服务与被服务的构通，达到文化沟通，使客户在优质服务中感受到实惠和愉悦的同时，使供用双方的道德情操得以陶冶和提高，传播企业文化，树立良好的品牌形象。

## 电力公司营销安全工作总结汇报篇五

安全生产是电力企业不变的主题，更是干好各项工作的重要保证，我班始终把“安全工作放在重之又重的位置，从抓组员安全教育入手，培训员工操作技能，落实安全责任制，加大考核力度，从而提高了组员对安全生产重要性的认识。从思想上牢固树立了“安全第一”方针。

### 1、认真开展安全活动，加强职工安全思想教育。

为了提高组员对安全生产重要性的认识，一年来我班一直坚持每周一次的安全活动，从未间断过。每次安全活动不仅仅是及时学习安全事故通报，更重要的是分析事故发生的原因，从中吸取教训。使每位班员清楚的认识到事故的危害性，清楚的认识到安全工作不容忽视。从思想上牢固的树立“安全第一”方针。

### 2、按时开展安全培训，不断提高职工安全思想意识

为了加强工作人员安全方面的知识，我们按照年度培训计划，适时对职工进行安全培训，在春季大检查前进行《电业安全工作规程》考试，十月底进行了新《电业安全工作规程》学习并经考试合格。同时在日常工作中，及时对工作人员进行安全教育，使工作人员不断提高安全自我保护意识。

### 3、严格规章制度，杜绝习惯性违章

为了保证安全生产，我们要求每位工作人员必须严格规章制度和规程规定执行，坚持杜绝习惯性违章作业，对工作不认真者，严格按照经济考核的规定进行处罚。加强对车辆的管理，补充完善了车辆管理规定，严格了出车纪律，杜绝了交通事故的发生。

#### 4、加强客户的安全用电管理，确保电网安全运行

客户的安全用电直接关系到客户的经济效益，也影响着电网的安全运行。今年，因客户责任引发了电网越级跳闸事故，给客户和我公司造成了一定程度的损失，所以加强客户安全用电管理是一项非常重要的工作。为此，我们依据相关安全管理规定，要求10kv专线客户加强设备线路的巡检工作、采取有效防止小动物入室的措施，并定期对这些用户进行检查及时有效的处理缺陷，做到客户的安全管理可控、在控。协助和督促10kv客户建立健全内部安全管理制度及资料，使客户的安全管理工作有章可循、有据可依。通过大量的工作，使客户的安全用电水平有了较大的提高。

##### 1、采用合理的管理模式，有效降低线损

通过采用组包线，人包变的管理模式，把线损指标任务分配到人，线损指标完成情况直接与工资挂钩，有奖有罚，有效提高组员的积极性，降低了线损。

##### 2、加大用电电检查力度，更换不合格表计

从年初开始加大用电检查工作力度，杜绝了“三电”情况的发生，并禁止“跑、冒、漏、滴”情况，一年来共查出窃电户xxxx□追回损失4.9xxxx元。查出表计烧坏9xxxx□及时更换到期表计359块，其中包括高压用户表计7xxxx组。

##### 3、维护档案，保证营销系统统计数据的准确性

用户档案准确与否关系到线损统计的准确程度，年初我班发现客户档案和

营销系统中客户参数的混乱，致使统计数据误差是造成各条配网线路损率不稳定的主要因素，在中心领导的支持下，我班协同其它各班组对所有的客户档案进行了核对、维护，并针对过去相邻线路用户档案混乱这一情况，到现场对这部分用户进行了逐一核对，保证了统计数据的准确性。

#### 4、采用摸底排查法，有效降低线损

年初开始我班要求组员必须对自己所管辖的台区和客户情况有一个最真实的了解掌握，对每个台区每个客户的用电负荷都要了如指掌、胸中有数。一旦线损升高，我们就可以通过每个客户的月度电量的增减幅度，对问题的出现有一个较为准确的判断，从而进一步深入细致地对客户进行摸底排查，同时也能查出许多隐蔽较深的问题。

通过采取有效降低线损的措施，和全班人员一年来的辛苦努力，我们较好的完成了线损指标，百分点。

电力行业的特殊性是先用电后交款的经营方式，使收费上处于被动的局面，我们班组正确对待，千方百计确保电费及时足额回收。

#### 1、奖罚分明，提高组员的催费积极性

定期下达《催费任务书》，按照催费任务书下达的催费指标对每个催费小组进行考核，对完成指标的奖励反之则惩罚，并对电费结零的小组单独进行奖励，通过这一年催费结果来看，这种方法收效非常明显，充分调动了组员的催费积极性，每个小组都开始想方设法催收电费，使我们的欠费较去年有了大幅度的降低，到目前为止我们1月到11月总共欠费17.4xxxx元，回收率99.64。其中1到10月欠费1.4xxxx元，11月欠费15.9xxxx元（其中有xxxx托收用户因为内部改制，未按期缴纳电费，另外的原因就是居民用户当月欠费不能按时缴纳，按照《电力供应与使用条例》对这部分用户自

逾期之日30天后才能采取停电措施，所以这部分欠费要到次月采取停电措施后才能收回），累计发送欠费通知单xxxx6千多份，累计停电次数522xxxx□

## 2、加大对违约责任的宣传，使用户主动缴费

在日常的催费中，我们采取加大《电力法》、《电力供应与使用条例》和电力行政法规中有关电费交纳责任条款的宣传，特别是宣传拖欠电费依法承担的违约责任，让用户了解按时缴纳电费是一种义务。

## 电力公司营销安全工作总结汇报篇六

20xx年度,电力公司调试公司作为集团公司的主要支柱之一,能够紧紧围绕集团公司“1336”工作思路,准确判断市场形势,立足长远练好内功,创新发展举措,凝聚发展合力,全面提高经营管理水平。在市场开发、项目调试、经营管理、党建工作等方面均取得良好的业绩。全年员工无违法违纪现象发生,安全生产零事故、全面完成了公司在年初工作会上下达的各项考核指标。

市场开发成效显著,夯实公司发展基础。一年来,我们把市场开发作为全年工作的重点,巩固与五大发电公司、东方电气等的合作关系,全面进军国内外电建市场,不断拓展发展领域。全年共签订发电集团电厂2330mw机组、甘肃发电厂2600mw#2机组、东方k厂2600mw机组、户县二电厂吹管技术服务□s厂运行手册编制、大唐韩城第二发电有限责任公司升压站改造、电厂2300mw机组工程2机组调试、国电电厂2600mw机组扩建、华能电厂1600mw机组扩建工程等调试合同9份。

在建工程顺利推进,品牌形象不断提升。现场员工以实际行动践行“品质成就未来”企业核心理念,做到服务理念追求

真诚，服务内容追求规范，服务形象追求品牌，服务品质追求一流，全力打造电建调试的服务品牌。新疆市项目部针对该工程是循环流化床机组，设计变更多，新技术应用多，新疆冬季严寒大风施工难度大等特点，克服重重困难，以调试促安装、土建，理顺各阶段应具备条件，积极参与到设备单体调试当中去，以优质服务赢得了总包方的认可。神华神东电力发电厂2300mw机组工程是地区最大容量的循环流化床机组，同时也是哈尔滨锅炉厂首台自主知识产权锅炉，这台机组的调试结果关系着调试公司将来在神东电力的市场，他们坚持“今天的现场就是明天的市场”理念，在项目经理王俊洋的带领下，深入现场研究和分析每一个技术难题，认真消缺，确保按期移交生产投入营运。彬长矿区煤矸石资源综合利用2200mw发电工程，是东锅厂首台自主开发的200mw循环流化床锅炉，技术难度大，现场条件复杂，项目经理郭萌带领现场员工，在循环流化床机组甩负荷试验中实现了新突破，为调试公司在循环流化床调试方面积累了宝贵的经验。印尼南望电厂(2300mw)机组得到了印尼国家电力公司pln及相关单位的充分肯定、苏娜拉亚电厂首次进行了海水淡化制水。陕北洁能(洁净煤)电厂机组是陕西省最大的焦炉煤气发电项目，调试公司在焦炉煤气发电调试中实现新突破。截止目前，陕西蒲城发电厂技改工程(2330mw)1号机组、陕西彬长矿区煤矸石资源综合利用(2200mw)机组、神华神东电力发电厂2300mw循环流化床机组、神华新疆2300mw煤矸石热电厂、国电大武口热电有限公司2330mw机组1号机组、青铜峡铝业自备电厂2330mw机组1号机组、发电集团热电厂2330mw热电联产、中水集团发电有限责任公司一期(2660mw)工程2机组调试、神木洁能电厂250mw调试工程等9项工程，机组均通过了有关部门168(72+24)小时满负荷试运后的质量检验工作，已顺利移交生产投入营运。印尼南望电厂(2300mw)燃煤发电机组调试工程、印尼苏娜拉亚(1600mw)燃煤发电机组调试工程、国电第二发电厂(2600mw)机组调试工程、balco(4330mw)机组调试工程等4项工程顺利推进，受到中外业主的高度评价。涌现出了李琳、

陈念重、王俊洋、张波等一批“忠诚企业、服务业主、奉献精品、赢得市场”先进典型，使“电建”调试品牌的影响力不断得到提升。

1、主营业务单一，拓展新的业务领域迫在眉睫。虽然在调试方面我们占有绝对的优势，今年在循环流化床及焦炉煤气发电等项目上有所突破，但随着业主要求越来越高，在调试招标方面多为综合招标，既包括调试又含有性能试验及特殊试验，在性能试验及特殊试验方面我们还存在一定的不足，拓展新的业务领域迫在眉睫。

2、人员素质、技术水平、技术装备有待进一步提高。

由于电力施工企业工作条件艰苦，收入待遇较低，不仅人才引进比较困难，而且能力强、业务精的骨干跳槽，造成技术人才和高级管理人员严重短缺。近年来，我所新进人员较多，这些同志缺乏现场调试实践经验，特别是能够独当一面的专业骨干相对偏少，人员素质还不能满足工作需要，也制约了市场的开发力度，对于公司长远发展有一定的影响。但如新进人员太多又会影响到调试淡季人员窝工现象，所以配备合理的调试人员数量是一个亟待解决的问题。随着我国经济的不断发展，电力高端技术不断涌现，机组装机容量、技术参数不断提高，需要仪器设备也不断更新，目前我所的技术装备还不能全面满足调试需求。特别是在拓宽调试范围上，我们要向性能试验和特殊试验方向发展，但这方面需要大量试验仪器设备，我所目前还是空白。另外配备性能试验及特殊试验的仪器设备需要大量资金，资金来源的问题也要提到议事日程上。

20xx年我公司调试工作虽然很重，但面临最大的困难仍旧是调试市场竞争加剧，公司在调试的主导地位受到冲击。由于目前国家节能减排工作重点和加大投资风电、核电及其他类型电力工程，火电市场相对萎缩，另外电力调试市场竞争越来越激烈，调试队伍增多并在不规范的电建市场中无序竞争，

一路拼杀下来，拼旧了设备，拼走了人才，几乎拼光了老本，拼的电建兄弟犹如战场上的仇敌，公司在调试的主导地位受到冲击，这些问题使队伍稳定和可持续发展受到了严峻的挑战，使我们压力巨大。

工作思路：坚持“一个中心”：以确保调试公司稳定发展为中心；实现“两个提高”：即提高工程项目调试管理水平，实现无形资产升值；提高抗击市场风险的能力，继续拓展新的调试领域。

重点工作□20xx年调试公司各项工作依然很重，面临的困难和市场压力更大，又是九个工程同时上马，十几台300mw以上的机组要求投产，我们要保证明年重点工程按期按质竣工。对此我们既要认清形势，增强危机感、紧迫感，又要坚定信心，提高工作能力和管理水平，强化安全管理，确保调试质量和安全处于受控状态，切实做好调试工作，努力保持调试公司经营业绩和基础管理工作持续稳定发展。

1、抓好在建工程。由于电力调试单位内部恶性竞争，经常导致低价中标，我们要以质量求生存。从调试质量、服务态度及人力资源配置各方面均要确保做好调试工作。要对调试质量、服务质量以及调试的深度和广度上进行总结，保证新项目在实施过程中进展顺利。只有这样，才能使调试水平更高，效益好大，后劲更足。要加大对技术装备的配置，特别是配置高精尖的测量设备，以满足调试的需要。

2、增强“三种”意识。要以转变观念为先导，增强市场意识、服务意识、质量意识，按照市场经济规律和企业自身的特点，打造企业自身的核心竞争力，以灵活的方式和手段，拓宽业务范围。立足调试行业，寻求多元化发展，突出主营业务奋发拓展市场，既要做强主营核心业务，又要多元化经营，力争在与调试相关或相邻的业务范围和领域，特别是性能试验、调试监理、电厂技术改造及生产技术服务等方面有所突破。“多条腿”走路，既要做强做大国内市场，又要积极拓

展国外市场，使企业发展得越来越好，越来越强。加强经营管理，继续扩大对外影响力。

## 电力公司营销安全工作总结汇报篇七

自xxxx年参加工作以来，我一直从事着营销方面的工作。从最开始的抄表催费，到专职的电费核算□xxx年，全所智能电表轮换完成后，转为营销员岗位，主要负责集抄运维、数据管理工作，同时身兼营销资料管理员、网络维护及供电所内培训师等多项工作。

回首自己这十几年来来的工作，心中感慨颇多。有工作中取得了成绩的自豪感，也有不如意时的失落感。平凡的一线工作繁琐、辛苦，但是不管怎样，我始终严格要求自己，不断加强学习，提高自身素质，使自己适应电力行业的改革与发展。

长期的营销工作，使我在实践中积累了丰富的经验。被表彰为国网恩施供电公司营销技术能手，并于xxx年11月，代表公司参加了省电力公司技能比武，取得了历年来的最好成绩。

为了帮助同事们提升营销业务技能，我们经常利用雨天进行集中培训，毫无保留地把我自己所懂的知识、积累的经验传授给同事们，大家共同学习，共同进步，共同提高，我觉得是一件非常快乐而有意义的事。

集抄数据采集运维是一件非常辛苦的工作，辖区全乡有低压用户12837户，公变199台，专变55台，加之屯堡辖区山高林密，大多台区住户分散，集抄运维的工作量和工作难度大。我每天上班的第一件事，就是关注“用电信息采集系统”，对信息采集不成功的表计，一一分析原因进行排除，如果确认出现了故障，哪怕是最偏远的一户，爬山涉水也要及时赶到现场进行处理。因为必须确保所有的设备运行正常，才能保证采集率100%。

xxx年5月3日清晨，我登录系统发现一级水库双龙村香龙坝台区有一户数据未采集成功，初步分析是用户表计故障，当即带上设备和同事熊国辉一起去现场核查处理，先驱车一个多小时到双龙村委会，下车花20多分钟乘渡船过一级水库，再步行一个多小时翻过一座山，才到达目的地。经过检查，发现数据模块烧毁导致采集不成功，立即更换了新模块。这样的事例在日常的采集运维工作中很常见，也已经习惯了这样的奔波。

公司下达的智能表数据采集考核指标，公变、专变采集率100%，低压采集率98%。而我们所的公变、专变采集率一直是100%，低压采集成功率也始终保持在99.5%以上，甚至达到了100%。

在搞好采集运维工作的同时，我还要查看分析系统每天自动生成的用电信息报表，精准定位线损波动超过预警的配电台区，与前期线损异常台区进行对比分析，列出需要现场巡查的台区清单，并制定巡查计划。

一分耕耘一分收获，有辛苦的付出，就一定总会有丰厚的回报。xxx年一季度，公司公布的营销同业对标结果，我们所综合指标在全公司十四个供电所中排名第一。

这份沉甸甸的成绩单里，浸润着大家的汗水和辛劳，也有我的一份付出！

我深爱着我的这份工作！虽平凡，但忙碌而充实。

今后，我会以更加饱满的热情踏实工作，快乐生活，让自己的人生在奉献中闪光。

## 电力公司营销安全工作总结汇报篇八

质量管理方面：老师傅们都能时常叮嘱年轻人，要讲究质量，

质量应该在首位。每个工程结束后，我们都要组织人员进行工程质量自检。下面是小编我为您准备的“电力安全管理工作总结”，欢迎参考，希望能对您有所帮助。电力安全管理工作总结一

今年在全体职工的共同努力下，坚持“安全第一、预防为主”的方针，认真落实电力局安全生产相关文件精神，全面强化安全管理，继续抓好了最基本的安全管理规定制度的建立和贯彻落实，建立健全了安全保障体系，落实各级人员安全管理责任制，以落实“两票三制”为着力点，以杜绝人员责任性事故的发生，以防止人身伤亡事故为重点，开展了以反“六不”（不办工作票、作业前不交底、现场不监护、作业不停电、不验电、不挂接地线）、防倒杆、防触电为主要内容的反人身事故斗争，采取多种形式提高了安全管理水平，使我所安全形势达到了基本稳定。

## 一、安全生产目标完成情况：

- 1、全年安全生产365天。
- 2、未发生电力生产人身重伤及以上事故。
- 3、未发生重大农电电网事故。
- 4、未发生经济损失在以上的火灾事故。
- 5、未发生电气误操作事故。
- 6、未发生高空坠落事故。
- 7、未发生重大交通事故和与电力生产有关的负有同等及以上责任的交通事故。

## 二、抓好线路设备运行维护，解决疑难突出问题：

根据往年线路设备运行的情况分析，线路跳闸基本是由避雷器、变压器故障引起的。从避雷器故障的原因分析，老式阀型的较多，主要是运行时间长从未做过实验，从变压器故障的原因分析，绝缘油性能降低占的比例较大。我今年淘汰更换了一批灭弧跌落开关和氧化锌避雷器，加装了一批变压器装头护套，根据运行的情况分析，实际效果十分明显。所以，在今年我所对区剩余58组老式阀型避雷器进行更换为氧化锌避雷器，更换灭弧跌落开关23组和变压器加装护套232套。

### 三、强化基础管理、建立安全生产管理长效机制：

1、强化安全培训，提高职工安全素质：实践证明提高职工安全素质是预防事故的跟本措施，必须加大力度，不会什么学什么，不懂什么学什么，在今年我所依据年初制定的职工培训计划，有目标，有针对性开展了各项安全培训活动，组织职工学习电力局编印成册的《现场应重点防止的习惯性违章行为》，并针对工作中的违章易发环节，开展讨论活动，提高全员反违章的思想认识。从而帮助职工掌握了安全生产工作中的主动权。

2、切实搞好了危险点分析预控防患于未然。根据过去和现在已知的情况，对作业中存在的危险点进行分析，判断和推测，充分发挥职工的作用，深入持久的开展好危险点分析预控工作，求真务实，抓出成效。提高《危险点分析预控》在实际工作中的准确运用。

3、继续加大对“两票”的执行力度，切实保证了“两票”的严肃性，今年我所共办理每种工作票20份，经电力局审查全部合格，实现了“两票”合格率100%。

4、认真扎实的开展了“季度安全无事故活动”的考核，以短周期来确保了全年安全目标的实现。

5、依据电力局的年度“两措”计划，制定了切合我所实际的

年度“两措”计划，并做到了落实到位，实施到位。

6、层层分解安全责任，杜绝了各种违章行为，加大了对“三违”现象的查处力度，落实个人保班组、班组保全所，全所上下协同一致、共同奋斗，在今年的工作中我所没有发生违章行为，从而实现“零”违章的目标。

7、加强了对设备的两季检修和日常的维护管理。根据负荷的变化情况和季节性特点对多发性、危险性事故有针对性的开展了专项安全大检查，并采取预先防范的措施，保证了设备的健康运行。在今年的两季检修工作中，我所本着“应修必修，修必修好”的检修原则，对所有针瓶，悬瓶进行了清擦，对所有变压器、电容器及附属设备进行了清擦、引线连接点的并钩线夹拆开进行清理；并对本网区232组阀型避雷器全部更换为氧化锌避雷器，加装了配电变压器高压护套232装低压护套165套，清理线路通道90处，砍伐或修剪沿线树木1216棵；更换高压引线为绝缘导线的2处；更换不合格的针瓶11只，更换悬瓶2处3片；更换扎线5处；采用支柱瓶加高的方法调整特殊杆型上担与担、线与线、担与线的距离支撑点2处；杆根培土11基；清除其它缺陷45处。

四、积极开展“爱心活动”、实施“平安工程”：

今年以来我所认真贯彻国家电网公司《关于开展“爱心活动”，实施“平安工程”的决定》精神，严格按照电力局民电发41号文件《关于安全生产开展“爱心活动”、实施“平安工程”工作方案》要求，认真抓好了落实。通过开展“爱心活动”，把刚性的制度和人性化的管理有机结合起来，在职工中大力倡导关爱企业、关爱他人、关爱自己、关爱家庭、关爱社会的“爱心理念”，大力加强教育培训，提高全员素质，实现员工、企业和社会的共同发展与和谐进步；通过实施“平安工程”，以电网安全、员工平安、企业稳定、社会和谐为目标，在全所上下树立“平安理念”，建立“平安机制”，构建“平安文化”，推动实现安全、稳定的长治久安。

通过开展“爱心活动”、实施“平安工程”，在全所安全生产工作中认真开展“八项爱心活动”，实施“三项创建工作”，实现“三项平安工程”，引导广大员工培养“爱心理念”、“平安理念”，培育“爱心文化”、“平安文化”，为全面完成今年安全生产工作任务，实现年度安全生产目标奠定了良好的基础。

## 电力安全管理工作总结二

本人自3月份以“专职安全员”身份参加工作以来，一直以“做一名合格的安全员”做为现行本职工作的追求目标。自肩负这个重任以来，我始终保持清醒的头脑，勤勤恳恳、踏踏实实的态度来对待我的工作，在现行岗位上任职六年来，严格按照每年年初制定的安全工作目标，全面贯彻“安全第一、预防为主、综合治理”的安全方针，强化安全生产管理。在项目部有关领导的信任与支持下，我非常珍惜这个安全角色，以积极的态度投入到工作当中，六年来的工作我感到非常充实。现将个人近年来的工作情况总结如下：

1、以“做一名合格的安全员”作为自己工作的动力，思想上围绕爱国爱党，行动上处处想着局利益积极上进，协助分管领导认真落实安全生产责任制，加强有关安全生产法规法规宣传及传达，扎实作好安全培训工作，坚定地履行《安全目标责任书》承诺，确保顺利实现项目部三级安全生产目标。在管理中敬业爱岗，严谨安全意识和职业道德，对安全意识淡薄、经验不足、怕麻烦、惰性思想作祟的苗头，通过安全日活动、安全例会进行分析并扼杀在萌芽状态。同项目部职工一起学习安全方面技能知识，吸取分析事故案例，总结事故教训，不断增进业务水平的提高，只要利于项目部发展利于安全生产的，自己身先立足。

2、在分管领导的正确领导下，认真对施工辖区的设备和人员进行安全职能监督，在计划、布置、检查、总结、考核安全生产工作中，杜绝习惯性违章行为，坚决狠抓无证作业，坚

决惩治其他安全违规行为，使自己能够掌握威胁安全生产的重大隐患与薄弱环节。

3、通过每日安全巡视及时了解安全生产情况。天天能到施工现场检查安全生产、每月分四次对项目部所有辖区进行全面检查，组织相关人员对特种设备及车辆进行检查，落实督促相关部门、作业队进行维修和保养，使所有设备能健康稳定运行。

4、积极主动牵头做好“安全性评价工作”，做好“春季”、“夏季”、“秋季”“冬季”安全大检查活动，做好应急预案编制及演练工作，做好每年的安全月活动等，在这些活动中以严、细、实的要求认真扎实开展，取得良好的效果，受到上级的表扬。

5、认真履行职责，在落实“安评”工作中严把安全关，组织相关人员切实做好查评工作，不徇私情、严格执行制度，进一步提高了安全管理水平，大大改善了项目部的安全局面。

6、近几年的安全工作围绕“安全标准化”这一管理体系，主要从职业健康、安全、环保三大方面开展。刚开始从事安全工作时，工作经验还不是很丰富，在工作中总是存在这样或那样的问题。为了在短时间内熟悉各项业务，我不断地通过各种渠道学习安全知识来充实自己，并通过“安全标准化”工作锻炼自己逐渐成为一名合格的安全员。

7、多多扎根生产一线，广泛吸取各方经验。在工作中，我希望自己能有更多机会投身到生产一线，因为那里能给予我成长的充足养分。只有真正扎根于生产一线，才能对于职业健康、安全与环保有更深入地了解，促进我更好的工作；与生产一线的职工多多沟通，广泛吸取各方经验，才能及时发现问题，拓展我的工作思路，真正实现职业健康、安全与环境的协调发展。

8、正确处理好人际关系。在日常的工作中，同上级、机关同事、施工人员的交流比较多，在日常工作过程中就有可能存在这样或那样的问题，难免出现摩擦。这就要求我摆正态度，积极避免此类问题的发生。年轻人很容易在工作中表现得心浮气躁，在处理问题的时候就很可能考虑不够周全，头脑一冲动做出不理智的事情，在工作中我努力避免。正确处理好与其他同事的关系，积极乐观的帮助有困难的同事。

9、认真开展“安全生产月”各项工作，进行了专项整治行动和综合督查。在全国“安全生产月”到来时，开展各项安全活动，例如：“三违”“三不伤害”等活动，认真做好安全教育培训工作。对相关人员进行电力安全知识、特殊工种安全知识等的专项培训。不断对职工进行安全方面的宣传教育，增强职工的安全意识，真正使其从“要我安全”向“我要安全”转变。并让职工彻底的明白安全的重要性及“全国安全月”的由来等安全知识。

10、做好外协队伍资质审查和监管工作。外协队伍是我单位施工过程中不可或缺的协作单位，其作业人员普遍存在学历偏低、安全意识淡薄、不服从管理等诸多问题，所以做好外协人员的三级安全教育是监管工作的重点。在工作中，我积极组织新进人员进行三级安全教育培训，切实将安全知识带给每位施工人员，以“以人为本”的态度认真完成培训课程，杜绝存在流于表面的现象发生；严格审查外协单位资质，对农民工工资发放及人身保险购买进行过程监控，确保每位施工人员的利益。

11、做好特种设备及车辆管理工作。每当到了一个新的项目部工作，我都会立即着手对车辆及特种设备的统计。近年来，国家及相关部门对特种设备的管理越来越严格，如果消息闭塞，特种设备管理不到位，项目部很有可能承受不必要的经济损失和名誉，所以在特种设备安装前，我都会积极到相关部门进行特种设备安装告知工作，与他们进行沟通和咨询，保持良好合作关系，确保特种设备审验工作顺利展开；每个

项目部车辆都比较多，种类也繁杂，规范、分类管理是我的制胜法宝，多与各位司机师傅取经交流也是不可或缺的工作。

12、积极开展隐患排查工作，切实做到安全事务心中有数。我在每个项目部都积极建立隐患排查治理制度并认真开展隐患排查登记工作，切实对治理过程进行监控和指导。认真听取、收集班组的合理化安全建议和意见，向上级切实反映职工的安全心声。

13、对环境方面，我根据《公司重要环境因素及控制措施》的通知及业主、监理部的相关要求，制定了自已的环境控制目标，并对重要环境因素进行记录，主要有固体废弃物的排放、噪声、粉尘、废油、废气以及火灾。控制措施有：生活区设置了生活垃圾池，用于固体废弃物的定点堆放，并定期掩埋；在办公生活区设置了垃圾箱，收集一般的废弃物；施工现场固体废物包括废钢材、木材、五金材料等等，由项目部物资部组织及时回收，并分类存放，尽量做到合理回收再利用，减少资源浪费；为施工人员配备防尘劳保用品；对生活区和施工区实行每月不定期检查，主要是电气线路的检查，防止发生电气火灾和触电事故发生。

14、依据业主、监理部和公司的通知精神，我协助项目部顺利完成了每年的防汛检查和准备工作，建立了生活区安全巡查制度，并制定、上报了详细的防汛应急预案和预案演习计划。积极组织项目部施工人员参与工区的防汛演习，在演习中总结经验，找出不足，确保真正时刻来临时，能够将损失降低到最小。

15、不断学习充实自己，完成更进一层的扎实蜕变。安全是一个永恒的话题，安全知识的海洋也是浩瀚无边的。我在工作之余，也在不断对自己进行充电。熟读相关安全生产法规、相关工种安全操作规程，多多查阅相关安全技术知识，真正做一个新时代、新思想、有内涵的专职安全管理人员。

六年来，由于对安全生产工作的高度重视，加上项目部各级领导各部门各作业队各班组的共同努力，项目部的安全生产工作取得了一些成绩，未发生一起重大安全事故，为公司的经济发展和人员稳定作出了贡献。在肯定成绩的同时，我也清醒地认识到安全生产治理工作仍存在一些不足：第一点是少数负责人安全生产意识不强，安全生产观念还比较淡薄，存有侥幸心理；第二点是极少数作业队安全隐患整改不及时、不到位，并呈动态变数，一般小事故偶有发生；第三点是外协队伍很多特殊工种没有特殊工种上岗证，存在无证上岗问题；第四点是安全生产宣传教育需要持久深入开展；这些问题的存在，要求我不能盲目乐观，务必时刻保持清醒的头脑，进一步增强忧患意识和责任意识，工作中不能麻痹大意，要尽力量，争取有效措施，提高监管和综合治理水平。我将在总结成绩的基础上，继续寻找差距、寻找薄弱点、理清努力方向，力争把我的安全工作推上更高水平。

### 电力安全管理工作总结三

生产管理方面：能够合理安排班组的安全生产工作，按计划组织生产，全面完成生产作业计划和承包任务。譬如：有时遇到几个工程并列的时候，每个工程的负责人都会详细地制定出一份工作计划，并按计划施工，做到有条不紊。这样既保证了工作人员的合理安排，又避免了工器具的分配，能做到文明生产、工完场清。全体班组人员都能严格遵守劳动纪律。对材料、工器具的管理，我们做得也是比较好的，每个工程结束后，材料、工器具都会有负责放置好，仓库管理融入6s管理，保证了仓库的整洁面貌。

安全管理方面：纵观全年的工作完成情况，在安全意识方面，全班人员确实上了一个新的台阶。能坚持每周一次的安全活动，确保每篇局、上级安全信息、来文传达。工作现场中能够互相照应，对于某些不合格的现象能及时加以纠正，把一切事故隐患枪杀于萌芽状态。工作交底、开工会、收工会上，大家都能认真的听。从某种意义上讲，既确保生产任务的顺

利进行，又保证了施工的安全程度。

质量管理方面：老师傅们都能时常叮嘱年轻人，要讲究质量，质量应该在首位。每个工程结束后，我们都要组织人员进行工程质量自检。从而保证工程的百分百合格。

基础工作方面：班里的几本记录（包括班组生产日志、安全活动记录、技术业务培训记录、政治学习记录、民主管理记录）都记得比较齐全、整洁，内容也符合要求。我们能做到每周必记，每月必录。可以说，现在班组的管理水平有了一定的进步。我们有时也搞一些活动，特别在施工现场，作一些技术性的知道，为社会用工作一些示范，从而来提高社会用工专业技术水平，带动全班职工的学习热情。班组的安全员每隔一段时间都会主动帮助检查个人安全工具的安全性，始终把它作为一项基础工作来抓。

卫生、纪律方面：我们制定了自己的值日制度。值日人员都会尽职尽责。能保证大家有一个舒适的环境，都能主动负责地搞好卫生工作。班里的人员都能严格要自己，以高标准来衡量自己，树立了一种真正主人翁的工作形象。

针对我队员工逐步老化、无新正式工补充，战斗力在逐步丧失的情况，按此趋势经历3、5年，我队依靠正式工做工程将无竞争力，现我们正试图从社会用工中打造出一支能打硬仗、技术过硬的新生队伍。在2018年，我们将沿这个思路把这个工作做得更深入。

一年结束，新一年即将开始。我们在新的一年一定会干得更出色！一定会更好！