

# 2023年供电公司扶贫工作总结(大全5篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

## 供电公司扶贫工作总结篇一

下面是小编为大家整理的,供大家参考。

按照要求，现将抓党建工作情况报告如下：

坚持在业务工作和队伍建设的一线考察干部，注重把优秀的业务骨干吸收到党组织中来，把党员培养成业务骨干，建设知识型、技能型、创新型电力职工队伍。广泛开展理想信念教育，加强企业文化传播落地，以卓越文化凝聚力量、鼓舞士气。

；

## 供电公司扶贫工作总结篇二

xx年，在公司的正确领导下，团结带领全体农电职工、农电工，坚持“以人为本、安全第一、效益至上”的企业宗旨，解放思想，拼搏进取，开拓创新，勤奋工作，开创了农电管理的新局面，较好地完成了公司下达的各项工作任务，归纳起来主要表现在以下方面：

一、理思路、讲奉献，凝心聚力干事业。

创新管理新措施，加大考核力度。自xx年以来，我们在原来检查考核的基础上调整了工作思路，改变了考核办法。形成

了以部室人员带队供电所所长参加，以供电所所有用电村被列为每次检查考核对象，具体考核按照排序抽号的形式为主导，.网对供电所各项工作进行全面考核的模式。每次考核时，针对人员的分工、所要考核的范围等等都要进行认真考虑研究，确保考核的公正、公平、公开，考核结果在\*\*农电简报上公布，考核发现的问题通过邮件反馈到各供电所。目的就是使全体农电人员充分认识到每个村每月都有被考核的可能，只有全面消缺，才能确保受检时无问题，从而大大促进了管村人员对设备消缺的主动性、自觉性。通过几个月的运作，我们开始时担心的所长可能对考核发现问题不报或者所长间发生矛盾等现象没有发生。反而通过这种形式，使所长看到了别所的长处，弥补了本所的不足，增进了感情，带动了各所以对用电村的全面整改治理，促进了设备健康水平的迅速提高。

创新技术新措施，实施末级保护器外移工程。通过多年来农村触电伤亡事故的分析发现，绝大部分事故都发生在电表箱以下，所以说，整改治理电表箱及以下的用电设施是提高农村安全用电水平的关键。通过对用电村整改治理，实现末级保护器的外移，使属于用户资产的套户线由供电企业中级保护器保护转变为由用户的末级保护器进行保护，其安全责任非常明确，避免了发生触电伤亡事故引起的法律纠纷，有效地规避了安全风险。同时通过调研，老百姓对供电系统满意不满意的主要矛盾是停电时间及停电次数，通过对电表箱及以下部分的整改治理，这个问题就可以解决，供电可靠程度会随之提高，老百姓对供电系统的.满意度就会上升。

创新资料管理新措施，一流管理成效明显。基础资料的管理是反映一个供电所综合管理水平的具体表现。为达到一流的目标，按照国一流工作考核细则，根据部室分管资料人员反馈的供电所资料状况及人员素质情况，及时组织人员对供电所资料管理进行了细致的研究，制定了切实、合理、实用的资料目录，确定了培训指导方案，修订了新的考核办法。形成了以部室资料分管人员对全县供电所资料总负则，供电所

会计对本所资料总负则，各相关责任人负责相应资料的管理模式，加强了对会计、资料员、微机员等培训工作。采取定期召开会议集中培训、供电所分工互查、相互学习、互相提高的形式，从而带动了供电所资料基本做到了规范、准确、闭环，得到了上级领导、专家一致好评，在一流验收反馈意见中没有对农电管理提出任何问题。一流检查验收后，累计有20多家兄弟单位来参观交流，得到了较高的赞扬。

## 供电公司扶贫工作总结篇三

20xx年，对房地产行业来讲是极不寻常的一年，从20xx年持续进行的“抑制房价过快上涨”为主要目标的宏观调控政策的打压下，消费者的心理预测期受到抑制，而紧随着20xx年的国际金融危机的蔓延影响，市场观望情绪进一步加重，全国房产成交量出现急剧下滑，使得市场营销难度加大，今年，在成绩的背后，从企业本身及全体员工到我个人都经历了诸多的困难考验，我遵照公司的经营策略，在保证企业收益的同时把工作重点放在寻找土地资源的重大问题上。现将我这一年来的工作状况向各位简要汇报如下：

根据公司当前的总体思想和工作重点放在寻找土地资源的重大问题上□20xx年我与公司其他部门的密切配合：一是参与了十多个市内及周边地区的项目谈判，其中包括等，从谈价格包括合作模式，每一步都界入的十分仔细留意。其中对宗地意向性较大的土地进行了实地踏勘，对个地块参加了拍卖，落实了市政管网及城市市政配套设施到位状况，透过对市场调查收集和对项目周边的市场价格及销售状况了解，对其做了投资估算及经济分析，并对重点项目做了项目初步可行性分析并上报了集团领导。

二是办理项目的确界手续、土地证、立项批文、设计方案审查、消防审查意见、规划许可证、防雷、开发项目备案、人防、防震、效果图审查等手续的办理，项目已具备了开工条

件。三是整理汇总并分析各区市房地产市场状况，重点对开发区市场做了调查，认真清理各项治理方面的管理制度，检查校核公司内部管理制度，关注外部监管法规和部门规章的变化，对照相关要求，修改与现行法规不相适应的资料，删除与现行法规冲突或已失去市场管理价值的资料，增加现行法规修改增添的新资料，逐步建立健全公司治理方面管理制度，强化对公司治理制度执行的内部监督检查与考核，健全内部职责追究机制。并根据市场状况做了项目的营销宣传推广方案及销售的各项管控制度。

由于综合因素的影响，的房地产投资和开发得到了快速的发展，从而引发价格的上涨□20xx年我按照上级的部署安排，成立领导小组，调研市场的发展状况，整理、汇总并分析了市各区市房地产的市场状况，重点对开发区市场做了调查，并根据市场状况做了项目的营销宣传推广方案及销售的各项管控制度，以确保项目在实施过程中能够流畅。

、多换位思考，增进了团结，取得了支持。团结和谐的工作氛围使企业上下构成了思想上相互学习、政治上相互帮忙、组织上相互监督、作风上相互促进、利益上相互谦让、感情上相互尊重，创造了一个既有民主又有集中，既有统一意志又有个人情绪舒畅的战斗群众。

20xx年在集团公司安排下，还参加了房地产法律、法规知识的学习，重点学习了前期取得土地阶段的相关法律知识，透过学习提高了本人防范法律风险的潜力，并能规范行为，能自觉依法维护公司权益。尤其在办理手续的过程中，常和行政主管部门协调沟通，只有熟知各种法律、法规，才能和政府部门很好的对接，少走弯路；随着国家土地、规划、建设、工程等部门法律、法规完善配套后，就需要我们更快抓紧学习，提高熟知法律、法规的潜力，才能适应“科学执政、民主执政、依法执政”新形势的要求，以利于提高办事效率。因此，当进一步增强加强作风建设的紧迫感和职责感，只有工作作风过得硬，才能保证公司的路线、方针、政策和上级

重大工作部署顺利贯彻落实，于是年内，我紧跟上级要求，增强转变机关作风的针对性，端正自身工作作风的同时，努力建设了一支学习上勤奋刻苦、政治上立场坚定、思想上与时俱进、工作上锐意创新的班子队伍，使发展意识不断强化、发展思路不断创新、服务职能不断完善、群众观念不断增强、协调配合不断密切、廉洁自律不断严格，群众满意度不断提高，保证了公司各项工作的顺利进行。

按照国家有关规定规范信息披露行为，促进公司依法规范运作，维护广大股东的合法权益；本年度，公司根据相关的法律法规修订完善了《管理制度》，并严格执行，保证披露信息的真实、准确、完整、及时、公平。作为公司的总经理，对公司信息披露状况等进行监督和核查，用心有效地履行了总经理的职责，维护了公司和中小股东的合法权益。同时透过学习相关法律法规和规章制度，加深对相关法规尤其是涉及到规范公司法人治理结构和保护社会公众股股东权益保护等相关法规的认识和理解，以切实加强对公司和投资者利益的保护潜力，构成自觉保护社会公众股东权益的思想意识。年内勤勉尽责，忠实履行独立董事职务，凡经董事会审议的重大事项，都事先对公司带给的资料进行认真审核，若有疑问会即向相关负责人员询问以了解具体状况，并在自我的专业领域方面带给相关的推荐和意见。

公司能够及时向我们汇报董事会决议执行状况、公司的生产经营、财务管理、关联交易、对外投资、募集资金使用、业务发展和相关重大项目的进度以及信息披露等状况。平时工作中详实地听取公司管理层人员的汇报，主动进行了现场调查、获取做出决策所需要的状况和资料；及时了解公司的日常经营状态和可能产生的经营风险，在董事会上发表意见、行使职权，对公司的规范运作持续开展全面、深入、细致的自查自纠活动，诚恳理解公众评议和监管部门的检查，认真落实整改计划与措施，对董事会决策的科学性和客观性以及公司的规范运作起到了较好的作用。

回顾过去的一年，自我各项工作的完成是靠班子成员的通力合作和广大干部员工的支持、是靠群众的智慧和全体员工的汗水，我个人只是做了一些方向把握、组织协调和督促落实的工作。对照上级领导的要求和企业面临的市场形势，还有许多不足需要在今后的工作中加以克服，主要是对部分政策的把握度不够，做事缺乏前瞻性，不注意细节，在工作落实过程中不够细致，还需要进一步拓展思路，加强学习。

20xx年已经过去，公司给我们提出了更高、更新的要求，公司远景规划，明年是发展最重要的一年。根据公司的长远规划，制定了自我明年的工作重点：

房地产业是一个业务分类极其广泛的行业，充满矛盾和争斗，每个参与者都应具有相当的综合素质才能适应新形势下的要求，这就更加要求我们20xx年要加强学习，严格要求自我，严守职业操守，先做人后做事，树立正确的人生观、价值观，在头脑中树立服务意识。只有提高我们个人的综合素质，努力使自我成为一个“一专多能”的复合性人才，才能更贴合工作的要求。

### 一是土地信息取得方式

从报纸上获得招、拍、挂的公告信息；从土地局交易中心及土地储备中心取得信息；透过投资公司、拍卖公司等其他中介机构获得信息；透过各施工单位和周围朋友的介绍取得信息。

### 二是工作重点

明年的工作中必须要与大家在土地信息上广开言路，集思广益。在顺应发展思路的前提下和城市总体规划的基础上，看准市场、把握机遇、创新思想，切实做好短期发展目标和投资方向的同时，也在寻找着新的经济增长点和可持续发展之路。在努力工作的同时，也在寻找土地的工作上寻求着新的

发展思路：1。有针对性的寻找土地，不盲目，寻找适合我们的。2。寻找土地的面要宽，放眼二三级市场，因为这些地区存在着信息不畅，很多政策性、文件性的东西不很完善，土地和规划方面的规范标准还未构成必须的态势，再加上个别地方性的政策、法规等，使得很多房地产企业开发运作行为都能够打擦边球，从必须程度上能够减少建设中的成本投资。3。房产与地产兼顾的发展思路。房地产公司的开发，不仅仅局限于房产的开发上，就应使房产开发与土地投资储备二者兼顾，共同发展。在房产开发不景气的时候，公司可把重点放在土地投资储备上；当房产开发有所好转后，再有侧重点地进行房产开发，二者能相互兼顾，共同发展，使企业很好地平稳过度、持续地发展下去。

我们要严格以市场为导向，根据市场、项目及公司的状况做出合理化推荐，寻找适合项目自身的物业公司。

做为公司的主要负责人之一，不仅仅是公司领导的参谋，也是协调公司内外关系的窗口。总结一年的工作，更多的还是在一些方面存在的不足。只有提高个人的综合素质，才能更好的完成公司交办的各项任务，提高执行潜力。20xx年我必须要在公司领导下，严格按照公司的战略部署，紧紧围绕公司的总体发展战略，认真学习各项政策法规、规章制度，努力使思想觉悟和工作效果全面进入一个新水平，做好本职工作，抓好各个工作的推进落实，加强经营管（）理，提高服务质量，抓机遇，闯市场，创品牌，求效益，与公司共同发展，共同成长，为稳定的发展、谋取利益最大化贡献自我的力量。

以上是我的述职汇报，请各位领导评议，欢迎对本人工作多提宝贵意见，并借此机会，向一贯关心、支持和帮忙我工作的各位领导和同事表示诚挚的谢意。

## 供电公司扶贫工作总结篇四

自从我被聘为xxx供电所副所长以来，我的工作得到了上级领

导大力支持和信任，在任职的一年多来，除了协助所长的全面工作以外，主抓营业管理及核算等方面的工作。在所长的支持和信任下，在全所职工的大力帮助下，基本成功完成了自己的工作，现在我将今年的工作总结如下：

### 一、做好营销管理工作

营销管理是供电所管理的重要组成部分，是电力企业成果的体现。它的工作好坏不仅关系到供电所的经营成果，也关系到电力企业的社会信誉，为了提高所里的营销管理水平，改变职工原来遗留下来的不良业务陋习，根据局的考核办法，年初经过精心测算和研究，重新制定了按线按台区考核办法，并制定了相应的线损、抄核收、业扩报装、计量、无功等一系列的管理办法，做到落实到人，责任到人，考核到人。平时加大了检查力度和检查次数，并严格按办法奖惩。

### 二、做好营业核算工作

根据年初制定的各种营业核算办法，月月对用户的电量、电价、电费、抄表、收费等方面都作认真的核查核对，使全所在这方面没有出现差错及营业异常现象。同时对全所的经济指标、营业指标方面都作好统计核算和各种分析，及时查找不足，指出重点，使全所各项经济指标除了特殊因素的售电单价指标外都已顺利完成。

### 三、合理分解指标，公平发放工资

为了使我所的各项工都按“创一流”及“所际竞赛”的要求有序进行，不断巩固和延续双达标工作的成果，由我负责营销管理的软件整理工作。软件整理是我们每项工作的真实写照，要求要记录实际工作的每一个细节、步骤，反映每项工作的正确与否，也是一项非常繁锁的工作。在对待这项工作任务方面，我首先认真学习了“创一流”及“所际竞赛”工作的各种文件和要求，理清了工作思路，对软件管理工作



有了进一步的认识;其次,我经常深入到施工现场认真向电工师傅们学习、请教,本着从实、从严、从细的原则,真实的反映工作过程,把安全生产、增供扩销与双达标工作成果巩固延续结合起来,及时记录,及时整理。通过全体职工共同努力,到年末,我所“创一流”及“所际竞赛”已通过了市局及东北公司的验收。

#### 四、廉洁自律方面

作为一名副职,我积极支持所长工作,对所长安排的任务和工作都能接受和用心去完成。日常工作中,能够保持一个团结的有战斗力的班子,积极给所长提建议,加强交流和沟通,在职工中能够摆正自己的位置,积极配合所长的各项工作。

过去的一年,在局、所领导的帮助和全体职工的支持下,尽管我在工作上取得了一些成绩,但是也发现了许多不足之处,但是我相信在局、所领导的带领下,在全体职工的支持下,我在今后的工作中一定能够加强学习,提高业务能力,克服缺点,认识不足,尽职尽责,做一个合格的基层工作者,为我们的农电事业贡献一份力量。

以上述职报告恳请领导批评指正。

## 供电公司扶贫工作总结篇五

尊敬的领导、同事们:

大家好!竞争是自古就有的社会现象,存在于一切领域。今天,我走上竞聘演讲台,心中百感交集,一是荣幸自己能够赶上了挑战自我、展示自我的大好时机;二是感谢各位领导多年来对我的教育和培养,感谢与我同舟共济、朝夕相处的全体同志对我的帮助和信任。与大家共事多年来,我既有不小的压力,更有无穷的动力。我没有辉煌过去,只求把握好现在和将来。xx年七月毕业于福州电力高级技术学校发变电运检专

业。同年八月份即到局里行政科会务组工作了一个月。9月份参加局里供电所临时工公开招聘，顺利进入清蒙供电所担任电量核算员。在清蒙供电所也曾担任过二个月的电费核算员，这些工作让我有机会更进一步了解了我市经济的快速发展，全区绝大部分用电企业的基本情况。让我个人的专业知识、分析、判断问题的综合能力都是一种锻炼和提高。xx年七月至今，由于我局二个供电所合并成立为一个供电公司，我主要担任营业员，在这里几年来，在公司领导和部门经理的正确领导及同志们的大力支持帮助下，能够认真学习公司的各项业务知识，不断改造个人的主观世界，忠于职守、服从领导、勤奋工作，忠实履行岗位职责和义务。在较好地完成任务的同时，自己也摸索出了一套行之有效的工作方法，实践经验、理论水平并从多方位来锻炼自身的工作和为人处事的能力，也铸就了我坚强的意志。为了自己钟爱的事业，充分实现自我价值，我义无反顾地走上竞聘演讲台，借此机会，谈谈假如我能当上营业班技术员后的工作思路，希望能与大家共勉。首先、进一步加强个人的业务知识的学习，不断提高思想道德修养。众所周知，营业班是整个供电公司的核心，是为客户服务的主要班组。在整个电业局中处于承上启下、服务左右、应酬各方的枢纽地位和中心位置。我认为，应该做好三项服务工作：

一、为领导服务。当然不是狭义上的为领导的个人服务，而是指为领导的工作服务，为领导的思想和决策服务。

二、为客户服务。营业班在传达客户需求，在贯彻领导旨意或在催办、督办的业务时，要从团结各班组，共同做好工作的良好愿望出发，要充分尊重每个职务角色的重要性，体现平等的原则。如果遇到困难，要学会换位思考，置身于别人的角度思考问题，共同研究，以达成解决问题的'共识。

三、为各班组服务。营业班是我公司面对客户的主要班组，通过客户的需求将客户的主要目的转达到各班组。我认为，营业班是各班组与客户沟通的桥梁。为大家解决实际问题和

虚心听取大家的良好建议，是我们的重要职责之一。把客户要我们解决问题转变为，我们主动向客户征询有没有问题需要解决。第二、锐意进取，不断创新。时代一日千里飞速前进，唯知识为立足之本。古人云：“无一事而不学，无一时而不学，成功之路也”。加入世贸以后，各行各业无不进行适应的变革和调整，也只有这样，才能顺应并融入全球化经济的大环境。为此，我将加强专业理论和业务等方面的学习，并将其运用于实际工作中，不断完善自我，勇于搏击风浪。我们要工作，就要大胆探索。要成事业，就要勇于开拓，敢于超越自我，打破固有的模式，走出一条新路。困难虽多，快乐更多。第三、爱岗敬业、无私奉献。人们常把生命比作蜡烛，每个人燃出的光亮是不同的。有的“春蚕到死丝方尽”，有的“流星一闪忽暗去”。

作为一个营业班技术员，我将和本班组人员一道，发扬爱岗敬业、勤勉好学、吃苦奉献、求是务实、团结协作的团队精神，扑下身子，默默无闻，扎扎实实地做好各项工作，圆满完成领导及部门经理交给的各项工作任务。要把工作的主动性与针对性、实效性统一起来，虚心向兄弟部门多学习，多交流，多协调，互相帮助，共同提高。最后，我想说一点希望：多年来的共同工作，在座的领导和同事们对我的为人和工作能力应该是很了解的，我的工作表现大家也是有目共睹的，在过去的几年里，在领导的关怀下，在同事们的支持和无私帮助下，我的工作取得了一定的成绩，经过多年工作实践的锻炼，我已经具备了担任公司营业班技术员职务所需的协调组织、分析决策和解决问题的综合能力，以及相应的理论政策水平和业务知识。同时，从公司成立开始以来，我一直在营业班工作，许多工作是自己亲手干出来的，工作上的体会、经验和教训都牢记在心上，非常清楚问题所在以及今后的工作重点和方向。所以，我相信我完全可以胜任营业班技术员的职务，我希望今天在座的领导和同事们能够继续支持我。如果我成功当选，我一定会更加努力，在新的岗位上，尽自己最大的能力为公司的发展做出自己的贡献，以突出的工作成绩来回报大家对我的信任。但是，如果失败了，我也

决不气馁，我还要继续争取，端正工作态度，寻找差距，在今后的工作中继续加倍干好。谢谢！

述职人：

20xx年xx月xx日