

电力抄表员年终总结(汇总6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。优秀的总结都具备一些什么特点呢？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。

电力抄表员年终总结篇一

我想这对于自己以后的学习和工作都会有很大的帮助。在这次设计中遇到了很多实际性的问题，在实际设计中才发现，书本上理论性的东西与在实际运用中的还是有一定的出入的，所以有些问题不但要深入地理解，而且要不断地更正以前的错误思维。

一切问题必须要靠自己一点一滴的解决，而在解决的过程中你会发现自己在不断的提升。

虽然感觉理论上已经掌握，但在运用到实践的过程中仍有意想不到的困惑，经使我学到了许多课堂上学不到的知识，也解决了课堂上理论发现不了的问题。我觉得能做这样的课程设计是十分有意义的，在已度过的两年大学生活里我们大多数接触的是专业基础课。

我们在课堂上掌握的仅仅是专业基础课的理论面，如何去面对现实中的各种课程设计？如何把我们所学到的专业基础理论知识用到实践中去呢？我想做类似的大作业就为我们提供了良好的实践平台。

在做本次课程设计的过程中，我感触最深的当属查阅了很多次设计书和指导书。为了让自己的设计更加完善，更加符合工程标准，一次次翻阅课本和设计书是十分必要的，同时也是必不可少的。我们做的是课程设计，而不是艺术家的设计。

艺术家可以抛开实际，尽情在幻想的世界里翱翔，我们做的一切都要有据可依.有理可寻，不切实际的构想永远只能是构想，永远无法升级为设计。这次设计也作为我今后努力学习的兴趣，我想这将对我以后的学习产生积极的影响。其次，这次课程设计让我充分认识到团队合作的重要性，只有分工协作才能保证整个项目的有条不紊。另外在课程设计的过程中，当我们碰到不明白的问题时，指导老师总是耐心的讲解，给我们的设计以极大的帮助，使我们获益匪浅。因此非常感谢老师的教导。

电力抄表员年终总结篇二

自从走上岗位的第一天起，我就认为，付出越多，得到的回报就越多，我始终把公司的经营理念作为指导自己工作的最高准则。缺乏专业知识，我就默默勤奋学习，没有相关经验，我就积极请教，不为别的，只为对得起自己的每一寸光阴，对得起各级领导的信任与培养。

爱岗敬业 知难而进

我是这样想的，也是这样做的，我的工作日程表上没有上下班，没有节假日，就连生病也不例外。在到__所的近一年里，我从来不计较工作时间的长短，从来不吝啬节假日的加班，为了确保__这个占据公司50%以上供电量的大所能顺利交割到电力营销知识新系统，为了让这个历史最为悠久的历史所以崭新的营销面貌服务于社会，我在所领导的大力支持下，先后组织成立了“客户档案清理小组”、“配变台区清理小组”等多个阶段性工作小组，亲自组织实施，制定了详细的组织措施、应急措施及工作流程，带领抄、收、核、计量、业扩等全体营销班组百余人，不分昼夜，先后对我所12余万客户基础资料及系统历史数据进行了近百万次的校核，克服了种种难以用言语形容的困难，保证了基础数据的准确性和连续性，为__所踏步电力营销新时代打下了坚实的基础。

____年8月2日晚，我肯定地向公司分管副总经理黄莉汇报：新老系统交割成功，历史电费及欠费信息导入无误，新老系统数据量完全一致，____所上线成功具备运行条件。那时的我，开心地笑了，历时半年的艰辛与酸楚瞬间化为乌有，那一夜，我美美地睡了一觉。

认真钻研 无私奉献

对营销战线而言，今年无疑是浓墨重彩的一年：“电力营销知识新系统”的上马，“四分管理办法”的出台等，意味着全体营销工作者站在了同一个起跑线。面对从未经历的两门课题，尽快全面掌握和运用新系统，深入理解台区管理办法和实施细则，是未来营销管理必备的基础知识。

新系统筹备初期，我参与到业扩子系统专家工作组，面对陌生的操作界面与流程，翻着厚达200多页的操作手册，我们只有一个礼拜的时间，不光是要去熟悉和掌握运用这个新系统，而是肩负着公司去发现和纠正新系统存在的不足与漏洞，提出我司的新需求。整整7天，我埋头在信息中心的电脑前，一次次地反复操作，一遍又一遍地与软件商请教、交流、争辩着，专家组最终提出新需求10余项，发现程序漏洞20余项，完成了公司交派的任务，为业扩子系统的上线运行提供了有力支撑。

上线前期是努力学习和掌握新系统的运用，上线后才是真正的实战阶段，____所有着全司内最为复杂的供电客户群，业扩、核算子系统出现的困难有些甚至连软件开发商都难以解决。为此公司多次召开专题会，研究解决方案，最终采纳了我提出“____合户”的建议。公司王伟总经理在专题会上作出明确指示：做好前期准备工作，20__年1月1日____所实施合户，拿下这块卡在公司咽喉的硬骨头！又是一场硬仗！我和我的伙伴们已经准备就绪，时刻准备着为公司营销事业奉献青春。

台区考核装置于今年9月安装完毕，如何有效的实施台区管理

及考核措施成为我所乃至公司的新问题，为此，我查阅网上数十篇相关管理模式，通过各种渠道借阅到周边国家电网公司的管理办法，成功地拟定“分压、分线、分片、分台四分管理办法及考核细则(初稿)”，针对我所供电面积大，考核对象多，主城区低压线路交错复杂等多种困难，又拟定了“__城区供电所台变考核分步实施步骤”，有计划，有目标地去推进，去完成。11月，我们成功地对相关台区责任人员进行个人电费回收率和线损率综合考核，12月完成722台配变线损率和回收率同步考核。

真诚服务 创新思维

我所客户规模12余万户，如何快速响应和满足不同类别客户个性化的服务需求成为我们现阶段和未来营销工作研究的重点。针对__所人多面广的实际情况，我们首先强化营业网点服务职责，畅通营业网点客户信息收集、传递和反馈功能，认真落实“一站式”服务和“电话首接制”，统一着装，统一语言，微笑服务，配合电力营销知识新系统的运用，极大地提高了业务处理能力，缩短了业务办理周期；其次，在今年9月份，经公司同意，通过任命和竞聘两种形式，组建了大客户经理班，打破原大小客户归口抄表班的管理模式，明确其具体工作职责和范围，针对性地为大客户提供全天候24小时的售后服务。通过客户走访、客户满意度调查等多种形式来满足大客户们不同层面的需求，客户只需一个电话，其它的事情交由我们来办。9月初，我接到移动公司信号基站电费单据收集不便导致电费滞纳金投诉，立即组织相关工作人员展开调查，原来移动公司在我所供电辖区设有158个信号基站，分布在各个街道的楼宇之间，而我所历来的运作模式是将发票存放于楼层电表箱内，且抄表时间不一，给客户统一划账缴费带来不便。针对类似情况，我带领客户经理们快速响应，当天制定出一套解决类似情况的服务措施，即每月20日收集客户电量电费信息，以电子文档形式传递到客户相关负责人的电子邮箱，客户持该电子文档列表进账后直接到我所各大营业网点打印发票。目前此项服务业务已适用于网通、

铁通、电信、连锁药房等多家通讯行业及商业连锁店，受到客户的一致好评。

团结协作 共同进步

作为__城区供电所最年青的管理人员，我时刻告诫自己，一是要坚持好公司既定的营销工作思路，坚定不移，不折不扣地完成；二是要充分学习和运用前辈们的丰富经验，因地制宜，有计划，有步骤地实施；三是要注重群体关系，对不同年龄段的同事要理解、帮助，在原则范围内予以最大限度的支持。

__所有着较多老职工，有的甚至是经历__所乃至供电公司发展史的数朝元老，他们依然战斗在营销一线。作为年青的电力工作者，我以他们对电力事业的执着与奉献而骄傲；而作为年青的营销管理员，管理上的实际困难也接踵而至。一边是公司营销策略的新思路、新理念，一边是前辈们数年累积的土办法、老一套，既不能影响公司营销工作进度，也不能激进地去推行，如何在两者之间寻找到结合点，成为我每次布置工作任务前必须科学化解的难题。

我始终认为，加强与同事和相关部门的衔接，是搞好当前营销工作的重要条件。所内，我虚心接受不同观点的意见，对每一位班长都一视同仁，使他们既有一定的责任和压力，又有相应自主开展工作的权限，最大限度的调动各位班长的积极性。所以，我坚持求大同，存小异，平时与其他部门相关人员多沟通，多协商，多交心，收到了较好的效果。

近几年来，我先后获得“集团公司优秀工会积极分子”、“供电公司先进工作者”、“江南水电先进工作者”、“保供电先进个人”、“供电公司优秀党员”等荣誉称号。然而这些只代表过去，作为一名新时期的电力工作者，我虽然没有经历过老前辈们扛电杆、下田坎、抢供区的壮举，但我深知，残酷的市场竞争已让我们无路可退，我们要坚守阵

地，守护住前辈们用鲜血和汗水打下的供区，面对残酷的市场竞争现实知难而上，勇往直前，绝不言退！

电力抄表员年终总结篇三

w200x年我所在秘书乐园局党委班子的正确领导下，在各科室的支持配合下，全所职工精诚团结、齐心协力、奋力拼搏、较好的完成了各项经济技术指标和工作任务，回顾一年来的工作历程，我们主要做了以玉几方面的工作。

一、较好的完成了局下达的经济技术指标。

截止到12月份，我所共完成供电量4114.12万kwh□完成售电量3776.997万kwh□综合线损率8.44%，电费回收达到了月月结零，追回陈欠电费2万余元，新增调整配变1400kva/15台，10kv线路2.3km□完成台区改造30个□6.4kv线路40余km□完成“一户一表”工程7千余户，安全生产实现了“三无”，保持了较长周期的安全记录，优质服务诚信服务和“金桥工程”取得了较好的成绩，全年达到省、市局“零”投诉。

二、安全生产保持了较稳定的局面。

一年来，我们按照局年初提出的“明责任、严纪律、强监督、重奖罚的要求，把安全检查生产放在一切工作的首位，加强安全工作的领导，建立建全全方位，全过程的安全责任网络，全面落实安全责任层层签订控制事故责任书，建立了以所长为第一责任人的安全管理体系，积极参加局组织各项安全活动，在安全教育上重视调查研究到施工现场了解实情，解决实际问题，注重工程建设期间的安全管理，狠抓了职工的安全教育，签定了安全责任书，加大施工现场的纠章检查，发现问题及时纠正，保证了全所各项工作的顺利进展。

在今年紧张的城网改造中，由于管理严格，措施得力，确保了全过程的安全生产，杜绝了各类事故的发生，设备检修和

树障处理到位，减少了配电事故率，配电设备完好率100%，按时召开安全线损分析会，针对实际工作抓重点，查隐患，查事故苗关和不安全因素彻底清除安全死角，严肃处理违章违纪截止12月份实现安全生产7100天。

三、强化供电营业窗口建设，认真落实服务承诺和规范化管理。

一年来，我们建成立完善了管理制度，狠抓职工的职业道德教育，面对新的电力市经营情况，及时转变观念，以政策法规为准则，以优质服务为宗旨，加大以市经营观念和责任意识教育，调动职工认真为客户服好务，提高服务质量，多购多供电的积极性，规范工作程序，对客户实行承诺服务，坚持全天24小时值班，对孤寡老人不方便的客户坚持上门服务，上门收费。如：杨、王只要接到报修电话就立即上门检修，一般事故立即修，特殊事故说明情况作好解释工作不过夜。

对于行动不方便的用户，主动上门去收费，一个月跑上三四趟，诚信服务尽最大努力减少欠费停电，受到用户好评。在实际工作中同志们更是积极主动，今年的城网改造工作，全所同志工作到人责任到人，谁分管的线路、台区，谁负责整改，放弃休息时间，不分星期假期每天工作都在十多个小时以上，同时，还要兼顾夜间值班，几乎每天都是在吃不上晚饭的情况下到所里坚持值班，在今年的夏季用电高峰中，没有发生一次因我们的责任造成大面积停电的情况。

同时坚持了所长带班制度，人员不够时，不该值班的同志也到所里帮忙而毫无怨言，今年八月的一天，鄆13线路突然断电，经查是新华书店30kva变压器过负荷烧坏造成，为了让客户尽快用上电，张所长亲自主持安排，另调了一台变压器，秘书乐园、秘书乐园、秘书乐园等几位同志冒着30多度的高温，不怕油污、不顾劳累了一天，挑灯夜战、经过三个多小时，再22点前，重新更换了一台变压器，恢复了该院的正常用电，用他们辛勤的汗水和热情的服务，换来了客户满意。

总之，不论是白天、夜晚、刮风、下雨，只要接到事故电话，同志们都能以最快的速度去帮助客户排忧解难，经过同志们的共同努力，保证了夏季高峰的安全度过，同时，也创下了月供电量550万kw的记录。

抄、核、收是我们营销工作的重点，直接牵涉到我们的经济效益，在工作中，我们实事求是，每月按时抄表，不估抄，不漏抄，抄后及时审核纠错，把该收的收回来，不多收，不少收，按照城关所制定的考核办法，按月计算，全奖全罚，并进一步，明确责任，重申纪律，充分调动每个同志做好抄、核、收工作的积极性和自觉性。

狠抓电费回收工作，根据局电费回收工作精神，把电费回收工作责任落实到位，做到有电送的出，电费就要按时结零，坚持谁管理谁负责的原则。特别是负责管理河南工业、县委、公安局等几个单位的同志，每月都要跑上数趟，一趟找不到人就早上去堵，晚上到家里去要，真是费尽千辛万苦，想尽千方百计，经过全所职工的不懈努力，保证了每月电费的按时回收结零，并回收陈欠电费2万余元。

按照农电体制改革精神要求，对几个农村台区，所里的职工直接参加管理，并建立健全制度，对村电工的各项工作全面考核，指标落实到人，使农村电价一直保持稳定，无超价台区，全年无投诉案件，使农村用电管理走向规范化，减轻了农民负担。

也调动了同志们的积极性，目前已基本完成了县城台区“一户一表”工程的改造。落实基本国策，全年无计划外生育。

存在问题：

尽管在200x年的工作中，我们取得了一定的成绩，但也要正视存在的问题和不足。

一。城网改造中专用变压器供电的客户对电价高、管理不善很有意见。

二。行业作风和工作作风极待提高，工作纪律有待进一步加强。

三。个别职工的政治业务学习差，岗位技能不适应工作需要。

四。优质服务诚信服务的意识有待于进一步加强。

五。经营管理还有漏洞，急待加强。

六。规范化供电所建设和农村电工管理还有很大差距急待加强。

电力抄表员年终总结篇四

20xx年的xx月xx日，是我来xx局报到的日子，也是我从一名学生向一名员工转变的开始。五个多月的时间，转瞬即逝，回顾过去，展望未来[]20xx年对于我来说是转变的一年，也是具有重要意义的一年。

首先，我对我这将近半年的工作做一个简单的总结：

一、认真学习深刻领会“三个文化”建设精神

今年[]xx省电网提出开展“三个文化”建设，制度文化，诚实文化和后果文化建设，以此促进企业的规范快速发展。要求广大员工认真学习和深刻领会，并以此作为工作的指导，将“三个文化”落实到实际的工作当中去。员工大会以来，我参加了局团委开展的“三个文化”以及“青春与文明同行”网上讨论活动，与大家一起，共同学习。同时，主持“三个文化大家谈”讨论活动，深刻领会“三个文化”精神，真正达到了共同学习，共同进步的目的。

二、在日子

仔细算算，从9月6日到供电所报到，一直到11月7日借调到局，在时间是整整两个月。两个月的时间很短，还没有来得及学会怎么处理故障，没有跟师傅们一起亲手安装过变压器，更多的时间只是在看和听。可也就是这两个月的时间，文章版权归文秘家园作者所有！让我实实在在的了解了地理环境的恶劣，也让我深刻地感受到了我们电力员工的艰苦和朴实。

跟着师傅们一起在大山里安装变压器；或者坐在行驶在陡峭山路上的皮卡车里，心脏颠的快要跳出去；或者是行走在山崖上，松动的碎石不停往下掉；或者是收工之后老乡给的一个煮洋芋……太多太多的回忆。作为一名新员工，我感谢这些经历，因为这些经历，这些实实在在的一线工作，让我更快的从理想回到现实，让我避免眼高手低，让我更加懂得踏踏实实，一步一个脚印的道理。

三、在日子

有目标的生活，是最美好的！合同备案就是这样一个让我每天都有目标的工作。从11月7日到11月19日十多天的时间里，在营销部同事的支持下，我们一共扫描了471份经济合同，其中，包括280份低压供用电合同，36份高压供用电合同，97份买卖合同，46份工程合同，11份技术合同和1份承揽合同。其实，扫描合同的工作没有任何的技术含量，只是机械的重复，再重复，甚至可以说是枯燥的。

但我仍然觉得很开心，因为毕竟这是我第一份力所能及的工作，第一份让我在每天觉得充实的工作，第一份让我每天都有目标的工作。合同的量太大，又必须在11月20日之前上报省公司，导致我们不得不加班加点。

始终记得去年面试的时候，人事部主任跟我讲的一句话：“所谓‘双赢’，简单的说就是自己不后悔，单位不后

悔”。作为一名新员工，我以此自勉。时刻保持虚心的态度，时刻拥有一双发现美的眼睛，这是我每天提醒自己所要做到的。

四、自己的不足

工作之后，更多的是发现了很多自己的不足。工作很琐碎，也很细致。看起来好像是很简单的工作，实际上做起来一点也不容易。不管是写一段短短的文章，还是做一个幻灯片，不管是文章中一个小小的称呼，还是工作记录中一个小小的细节……，这些都能让我学到东西，也让我发现了自己的很多问题：

文字功底不行。要写出一篇好的文章，往往需要写作者拥有广阔的视野，活跃的思维，丰富的联想，素材的积累，精妙的词语等等，即使一些简单公文的写作，也需要懂得公文的格式，用词的准确，而我却缺乏很多，纰漏百出。

专业知识的欠缺。学法律出身，通过国家司法考试，就是我的使命。但是目前，对很多学过的知识的淡忘，新法出台后自己并未及时更新，以及本身对法律实践的欠缺。使法律成为自己的“致命伤”。

并未完全适应工作的要求。很多时候，处理问题都显得太“嫩”，缺乏经验，缺乏应变。从学生转变为员工的过程中并不完美，考虑问题并不周全。

五、下步的工作计划

加强法律知识的学习。针对自己在专业知识方面的不足，有重点的进行学习。积极为国家司法考试做好准备。争取早日通过资格认证，早日为公司出一分力。

加强新闻写作。多阅读，多学习各种新闻写作技巧。多写作，

多练习，培养自己新闻写作方面的能力。

协助做好合同备案的工作。作为一名合同管理员，我一定按照合同备案管理的规定，协助做好合同备案工作。

所以，在新的一年里，我一定要加强专业知识水平的提高，不断拓展自己的知识面，争取在实践中不断积累更多的经验，努力使自己尽快的成长起来！

电力抄表员年终总结篇五

工作总结做好了，才能更好的开展以后的工作，如果你只是敷衍了事，即使做了工作总结，也是浪费时间，因为它对你毫无意义。所以我们在写工作总结时，应该适当的注重质量，你想写好的工作总结，就到本站瞧瞧吧，下面是本站的小编和大家分享营销工作总结的相关内容，欢迎大家前来了解，想知道更多信息，可以收藏本站(ctrl+d即可)。

刚才石马片区、胡坝片区、大公片区就各自辖区5月份营销工作作了详细的剖析，特别是对部分台区线损的波动、电量的增减作了深层次查找，并针对性提出了解决办法。营销办主任把元至五月份营销工作质量、优质服务工作质量、营销指标作了深刻分析，并对下阶段营销工作作了周密部署。我个人认为分析得十分透彻，从根源上查找出了原因，并提出了行之有效的解决办法。

下面根据会议安排我代表刘河供电所向各位领导、各位代表汇报元至五月份市场营销管理工作，不当之处，敬请扶正。

元至五月刘河供电营业所在公司的正确领导和一科四中心的精心指导下，全体干部员工贯彻落实公司营销工作会议精神，坚持科学发展观，以精益化管理为主线，按照所年度“推行一个模式、突出两个重点、加强三大建设、坚持四项制度”的营销工作思路，开拓创新、扎实工作，积极探索“营销四

级精益化”管理工作，较好地完成了营销各项工作任务。我们主要从以下几个方面开展工作：

一、推行一个模式。精益化管理是国网公司为加快建设“一强三优”现代公司，对管理提出的新要求。精益化管理强调“效益优先”，是以提高效益为目的的精细化管理。刘河所认真贯彻公司要求，积极开展了营销四级精益化管理模式的探索。根据供电营业所现有的管理权限、管理范围、管理单元、市场和客户按照精益化管理的理念将营销精益化管理分为四个等级：即关口级、线路级、城镇公变级、农村公变级。按照营销工作范围分为九个专业，开展同业对标，严格绩效考核。根据四级管理模式，我所营销管理人员划分为经营办主任、班长、专责、台区管理员四个层次。真正做到了营销工作责任明确、管理规范。

二、突出两个重点。一是按照精益化管理“效益优先”的原则，突出可控效益最大的线损指标；二是按照“过程严控”的要求，突出最基础、最重要的抄表管理。

1、抓龙头，实现线损精益化管理。电力企业的内部概念利润取决于电量、均价、线损三个主要因素。有一种说法，认为“电量是利润之母”，这是单指规模效应而言，从三个主要指标的特性进行分析：首先是电量指标。但电量的增长主要是受市场经济大环境的影响，取决于当地的经济环境，因此电量增长对于电力企业是有所为，有所难为；其次均价指标。电力企业能够做到的是严格落实国家制定的目录电价，提高执价水平；最后是线损率指标。它受外部环境影响不大，主要取决于企业的管理水平。按照精益化管理“效益优先”的原则，应该精准抓住可控效益最大的线损指标。我们主要采取两个方面的措施。

一是细分线损指标。为解决供电营业所实行营销、生产两分开管理后，线损管理职责难分清、责任不明、管理不力的现状（两个和尚抬水吃的现象），按照“责、权、利”相一致的原

则，将10kv线损指标、台区线损指标细分为绩效指标和质量指标。绩效指标为10kv线损率、台区线损率；质量指标包括供电可靠率、电压合格率、缺陷消除率、总保投运率、跳闸率、三相负荷不平衡率等线损工作质量指标。

二是细分管理职责。其一是按照四级管理模式，相应设立关口管理员、线路管理员、公变管理员和线损质量管理员。概括地讲就是营销人员负责线损绩效指标、生产人员负责线损质量指标，形成“各司其职、各负其责、相互监督”的线损管理工作格局。

其二是抓基础，实施专业化抄录电表。抄表是营销最基础、最重要的一项工作。它是营销数据的来源，抄表数据的真实与否，某种程度决定着营销指标的完成与否。近几年来公司对专变用户实施了全面的防窃电改造，加强了人防和技防工作力度，专变用户的用电管理日趋规范。低压动力客户用电的主要的特点是用电量较大，机动性大，少数客户或员工受利益的驱使铤而走险相互勾结，以电谋私。因此，低压动力客户是线损管理的矛盾和焦点。我们所尝试推行对低压动力客户抄表上收一级，由计量稽查班实行会抄，按照“抄、收分离”的原则，从源头上管控因诚信缺失所造成的营销风险，提高电量、线损率等营销信息的真实性与可靠性，确保了电力资产的安全性。

三、加强三大管理。加强了营销质量、营销项目、优质服务管理，全面提高了营销管理水平。

1、加强了营销质量管理。一是加强营销全面精细化管理。对营销九个专业83项指标进行了细化量化落实到责任人，应用营销质量监控平台，坚持进行月度考核，严格考核兑现，全面提高了营销管理质效；二是加强供用电合同管理。4月份，集中组织了合同数据清理活动，全面提高了高、低压合同签约率、录入率；三是加强了四库管理。完善库房管理制度，规范了出、入库手续，做到帐、卡、物和系统四对应。

2、加强营销项目建设管理。一是加快了计量改造步伐。计量改造是提高营销管理质效的有效措施，为了使户表改造工作得到广大用户支持与理解，我们在去年的基础上推出电视台播放公告、发放宣传单等方式加强了宣传，并在改造前根据平等自愿的原则与每位客户签订了户表改造协议，在今年顺利完成了2个台区312户电能表全电子化覆盖工作，实现了客户“零投诉”；二是加强了高损台区改造力度。按照公司的节点计划优质高效完成了街道大公路公变的改造任务，改造后的月均线损率为8.2%，比改造前下降了16%，提高了客户的用电质量，提高了企业的效益，实现了企业和客户双赢。

3、加强优质服务管理。一是按照“三不指定”的要求规范业扩报装资料，并严格按照城乡居民一户一表报装收费标准收取费用；二是加强了故障抢修管理。每天坚持了领导带班夜间值班制度，建立了故障抢修现场补位机制，提高了故障抢修服务水平；三是加强了与政府、人大代表、村委会的沟通联系，获得了良好的外部发展环境，得到了刘河人民的高度赞扬，荣获了“刘河镇优质服务最满意单位”荣誉称号。

四、坚持四项制度。严格执行《蕲春县供电公司关于实行双封、会抄、验证、监督四项管理制度的通知》的文件精神，加强了营销现场管理，坚持了双封、会抄、验证、岗位监督四项管理制度，形成各负其责、相互监督、四级互动、诚实营销的工作格局，建立“凡事有人负责、凡事有人监督”的营销监督制约机制。

尊敬的各位领导，各位代表，市场营销工作没有最好，只有更好。昨天，我们在危机中奋进，实现了弯道超越，今天，我们站在新的起点上，面对国家宏观经济回升和新一轮电网改造的大好机遇，面对日益激烈的竞争态势，面对上级新要求、员工新希望，刘河所将认真贯彻本次会议精神，在公司的坚强领导下，团结动员全体干部员工，坚定信心，一级一级抓执行，一心一意抓管理，一干两净干事业，一诺千金搞服务，全面完成各项目标任务，为实现“卓越公司、美好家

园”的共同愿景，做出新的更大的贡献！

电力抄表员年终总结篇六

本标准规定了供电所安全员的岗位职责、工作标准。本标准适用于供电所安全员的工作。

二、 岗位职责

- 1、坚持“安全第一，预防为主、综合治理”的方针，认真贯彻执行国家有关安全生产的方针、政策、法律、法规和上级主管部门颁发的规章制度，负责农村供电所的安全管理工作。
- 2、负责制定本所安全生产工作计划和工作目标，监督本所各岗位安全责任制的落实，监督各项安全生产规章制度、安全措施、反事故措施的落实。
- 3、严格执行“两票”制度，协助所长召开安全工作例会，分析安全形势，研究安全工作，制定并落实安全管理办法，负责提出安全生产奖惩意见，做好安全生产考核工作。
- 4、组织对电力设施定期进行安全巡视检查。搞好劳动保护和安全工器具、施工工具的管理，负责按季度编制上报全所安全技术劳动保护措施计划，并督促实施。
- 5、组织开展季节性安全大检查，能够结合安全生产的特点，定期或不定期地组织开展有针对性的专项安全检查活动，对检查中发现的问题与事故隐患，要及时提出整改意见，并详细做好记录，向领导汇报，督促整改。
- 6、按照“四不放过”的原则，参与事故调查分析，并做好事故的调查、统计和上报工作。
- 7、依法保护供电区域内的电力设施，负责线路通道管理工作，

做好交通、防火、防盗等安全工作。

8、负责全所人员的安全培训、安全规程学习与考试工作，按时、准确填报安全报表。

9、定期组织开展农村安全用电大检查活动，做好安全用电知识的普及和宣传工作。

三、 工作标准

1、认真贯彻“安全第一，预防为主、综合治理”的方针。在所长的领导下制定本所安全管理工作的年、季、月度计划，并做好相应工作总结，制订安全管理的组织措施、技术措施和宣传措施。

2、负责制定本所年、季度安全教育培训计划，并分解至全所月度工作计划中认真组织实施，确保每季至少组织对本所职工进行一次安全技术培训，每年至少组织对本所职工进行一次安全规程系统学习与考试。

3、协助所长每月召开安全例会，分析农电安全生产上存在的问题和薄弱环节，制定切实可行的对策，提出下阶段安全工作重点和意见。

4、负责督促指导班组开展好每周一次的安全日活动，每月对班组的安全工作进行一次检查与考核指导，将考核结果及时整理归档，作为年终考评的依据。

5、负责编制上报本所年、季度安全技术劳动保护措施计划并组织实施，负责反事故措施计划的制定和落实。

6、配合做好大修工程现场施工方案、措施的编制审定工作，对其安全措施的可行性负责，并具体组织落实。

7、在工作中，严格执行“两票”制度，按月审核、统计上报“两票”，两票合格率达100%。

8、按照公司《安全生产奖惩规定》和本所安全生产考核办法，严肃查处各类违章违纪人员，有效杜绝违章现象。

9、对发生的人身、设备事故按照《事故调查规程》，根据“四不放过”的原则，对责任人进行严肃处理，并将调查处理情况及时上报。

10、每月对本辖区内的供用电设备进行一次巡视检查，针对所发现的设备缺陷，分类汇总，制定整改计划，并协助所长组织实施。

11、负责辖区内剩余电流动作保护器的运行管理、定期检查、测试工作，确保安装率、投运率、动作率均达到上级考核要求。对剩余电流动作保护器的总保护每月至少测试一次。

12、协助所长组织开展好季节性安全大检查活动，结合阶段性安全生产特点，开展好有针对性的专项安全检查活动，安全检查活动要做到有计划、有布置、有总结，对查出的问题要制定整改措施，并督促落实。

13、负责做好本所劳动安全防护用品、安全工器具和施工工器具的管理，确保符合劳动保护和满足现场工作要求。

14、负责制定本所年、季度安全用电宣传教育计划，并认真组织实施，定期组织开展农村安全用电大检查活动，及时发现和消除农村安全用电隐患，不断提高农村安全用电意识。

15、负责搞好安全管理台帐，按时完成安全统计报表。积极参加政治学习、业务技术学习等。

16、完成上级交办的其它工作。