

2023年金矿电工工作总结报告(模板5篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

金矿电工工作总结报告篇一

时光飞逝，从毕业后参加工作到现在已经有了20xx年的时间了。在20xx年的工作过程中我不仅加深了对原来学习的知识理解，而且对以前书本中没有接触或接触不深的知识有了进一步的熟悉。工作以来，在单位领导的精心培育和教导下，通过自身的不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获，现将上半年工作总结如下。

自参加工作以来我一直严格要求自己，认真对待自己的工作，自身很好的为自己定位，尽管来到了xx这块离家乡遥远的地方工作，条件很艰苦，但对我们年青人来说，也不失为一次锻炼自我，挑战自我的机遇。理论来源于生活高于生活更应该还原回到生活，在xx这样的地方，还有许多值得我们发现的好东西，值得我们来深究学习的地方。

工作中我时刻牢记要在工作中不断地学习，将理论与实际的工作很好的结合在一起。在工作中不断地改变自我，适时地对自己提出不同的要求，在工作中不断总结经验，提升自身工作能力的同时，在工作中不断地学习，也在工作中逐渐的成长。

工作中，在到达xx后第一个任务就是被安排到骨料工区现场，

跟随现场的工作人员一起工作，随后就被安排到电工班跟班锻炼。这期间一直兢兢业业地配合现场的电工师傅工作，服从电工师傅的安排，很好的帮助电工师傅完成了工作任务的同时，我也被正式安排到骨料工区当技术员。为了能在最短的时间内进入到技术员的状态以便在今后的工作中能更好的完成本职工作，在工作之余四处收集资料，并多方面向前辈们打听骨料工区的生产运作、机器设备情况。

从一开始被正式通知留在骨料工区当技术员开始，我就知道自己的担子很重，我时刻牢记这句话“要给别人一碗水，自己就要有一桶水”。因为我知道要想成为一名合格的技术员不是一件轻易的事，作为一名技术员不仅仅要能处理现场办公室的事情，更重要的是要能解决现场出现的问题，对现场的机器设备运行及维护要做到心中有数。

为了提高生产效率，我们就不得不过来做好机器设备的保养，而他的前提就是要把机器设备的问题提前处理好，把问题解决在无行中。这就要求技术员能很好的发现问题，从而及时地解决问题，以求达到机器设备的检修不影响到正常的生产任务。

目前，我所在的项目部应业主要求又在我所在的骨料工区补充了一个制石粉工段，目前正在紧张的施工阶段。我们工区作为负责石粉的生产和运作的直接参与者，正在积极的为制石粉设备的安装做好充分的筹备工作。作为工区的技术员来说我有责任和义务为设备的进场能顺利安装做好十足的预备。

为了能更好的完成设备的安装调试任务，我正积极的和设备的供给商一起努力，以求能顺利的、保质、保量的完成任务。设备的安装期间，让我深深的感到，一套生产设备能顺利地投入到生产的环节中，其所要做的前期工作是多么复杂，我有幸能参与其中真是我的荣幸，这期间我付出了很多，但我同样也收获不少，我乐在其中。

通过20xx年的工作时间，我对工区现场的运作越来越清楚，对机器设备也越来越熟悉，与工区的同事们也是越来越亲近，在20xx年的时间内已逐渐的与骨料工区融为一体。另外对工程建设当中的人工骨料生产环节有了整体的熟悉，在了解这套系统的同时，也在逐步的提高自身对这套设备及自动控制的熟悉，在xx工作的这段时间内我的个人工作能力有了一定的提高，这和领导的关心以及身边同事的帮助是分不开的，在今后的工作中我会继续努力，再接再厉，严格要求自己，不断求实创新，不断磨练自己，尽我所能把工作做好，争取取得更大的成绩。

日月如梭，踏入南京路灯工程责任有限公司工作这年的工作已经接近了尾声。在这将近一年的工作中，我既体会到了，刚刚踏上工作岗位的那种新鲜感；又感觉到了路灯工作的艰辛和劳累。在这一年中，我作为一名新员工，我严格要求自己，兢兢业业的协助师傅们工作。

我懂得作为一名普通的一线路灯工人，每个月除了维护自己责任片区的路灯与线路故障外，在有时间的时候也学习了一些专业知识，因为只有不断地持之以恒的学习，才不会在南京路灯淘汰，对得起我赖以生存的南京路灯工程责任有限公司。作为南京路灯的一名工作人员，为了将本年度的工作画上圆满的句号，总结如下：我有义务做到“严、勤、细、实”四点，下面我就粗略的总结一下自己一年多的工作感言和工作认知。

第一点“严”，就是要严肃认真，对待工作不能敷衍和马虎，特别是我们从事的路灯电力行业，不严格要求自己，危险随时都会出现，《安全工作规程》是用无数血的教训写出来的，只有认真地把书面的知识运用到实践中去，正所谓理论联系实际，一切安全事故都能避免，另外领导也要对下属严格要求，不能听之任之。

第二点“勤”，古人修身治人的方法离不了勤劳，胸怀宽广

的人，哪怕是奸雄，也离不开勤字。所以我们应该在每次出车时应该检查车辆的状况，以及维护所需要的材料要事先准备好，这样才不会耽误维护时间。

第三点“细”，主要是细心和细致，作为路灯电工维护工作，应细心地分析事故原因和细致地解决各种故障，吸取7.28事件教训。

在安全生产方面做到以下四点：

- 1、贯彻落实上级文件精神，提高职工安全用电意识，增强职工责任心。
- 2、落实完善路灯设施安全体系，健全安全管理规章制度。
- 3、加强班组对路灯设施维护管理，巩固安全基础。
- 4、一个确保，路灯照明设施安全和他人安全。

第四点“实”，我觉得对人要实在，不虚伪，对待工作，要实事求是，工作笔记不做假，是就是，不是就是不是，能办的事就办，不能办的就要说明原因，向领导与老师傅们多问问这样才不容易犯错，从而才能让设施安全。就像达芬奇说的一样“勤劳一日，可得一夜安眠；勤劳一生，可得幸福长眠”。

总之，我在路灯强大队伍的领导下，坚持做好路灯管理，做到工作不放松，保持高标准亮灯率等水平的要求。只有努力地工作，尽量的做到循规蹈矩，才能让路灯安全，让南京每一天的夜空都那么的有魅力。

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，坚持做好路灯管理，做到工作不放松，保持高标准

亮灯率等水平的要求。只有努力认真地工作，尽量的做到循规蹈矩，才能为集体的发展做出更大更多的贡献。

金矿电工工作总结报告篇二

时间一晃而过，转眼间我在xxx矿业集团xxx矿工作半年了，伴随着企业的发展，我也在不断地进步着，因为我知道只有不断地学习，不断地完善自己的技术水平，才能从中脱颖而出，才能成功的成为一名有技术的维修工。

回向已经过去的半年，工作中的风风雨雨时时在眼前隐现，但我却必须面对现实，不仅要埋下头忘我的工作，还能对工作中每一个细节检查核对，对工作经验进行总结分析，怎样节约时间如何提高效率，尽快使工作，程序化、系统化、管理化、流水化。从而在百尺竿头，更进一步，达到新层次，开创新篇章，为企业的安全生产做出应有的贡献。

经过这半年的工作、学习，对井下供电有了深刻的认识，煤矿井下供电有了深刻的认识，煤矿井下工作本身就是高危行业，工作环境差，工作时间长，工作任务重，但我们必须克服各种困难，才能脚踏实地得干好维修工作，提高维修技术，为生产做出自己应有的贡献，为集团的发展出一份力。

回顾这半年来，检查自身存在的问题：

- 1、在学习上，不用心吸取新知识，不深入思考新问题，往往流行于形式和表面化。
- 2、在工作要求上，工作标准不够高，积极性不强，缺乏创新意识，缺乏年轻的朝气蓬勃，斗志昂扬的工作热情。
- 3、在思想意识上，心太浮躁，有时看的负面影响太多，不能全面的客观的分析问题，看不到问题的发展变化。

在下半年里，我一定加强学习，提高自己的工作能力，争取在工作上取得进步！

金矿电工工作总结报告篇三

1、完成-980轨道暗斜井绞车安装及试运行工作。根据年度工程计划安排，一季度内完成-980轨道暗斜井绞车安装及调试运行。针对-980轨道暗斜井绞车的安装，制定施工方案，排好工期，专人盯靠，及时联系厂家技术人员现场指导，协调解决现场存在的问题，先后完成绞车机械设备，配电及电控系统设备、安全设施的安装，完善-980轨道暗斜井绞车6道挡车栏及信号系统；委托天安公司对绞车系统进行了安全性能测试，整改现场存在的问题；培训机电队维修操作人员人员24人次，实现绞车安全试运行。

2、完成-400扩容泵房及变电所设备安装，正式投入试运行。

400扩容泵房工程实施后，先后完成泵房内环形管路焊接及固定，安装md500-57×9型水泵3台；在-400回风暗斜井内敷设、安装主排水管道约900米并与主井排水管路合茬，完善泵房主排水泵远程监测监控系统，实现了排水系统远程集中控制。委托天安公司对整个扩容排水系统设备进行检测，各项技术参数达到设计要求，系统运行良好。完成-400扩容变电所21面高压柜安装工程。全面调试完成-400扩容变电所内的高压配电柜，重新调整供电系统保护装置整定值，更新了供电及排水系统图。

3、完成3303工作面综采设备安全撤出及3302面设备安装调试。

3303工作面回采结束后，及时组织撤出3303工作面综采设备，撤出液压支架18架、采煤机1部、刮板运输机1部，皮带机1部，转载机1部、移动变电站两台、组合开关及泵站等设备，撤出过程中做好设备清查登记及过程控制，实现全部设备安全无损撤出。

安装完成3302面液压支架28架，采煤机1部，前后溜各一部□40t溜子一部，移动变电站两台、组合开关2台，乳化泵及清水泵各2台，设备安装完成后，对系统设备进行了调试，确保正常运行。

4、完成新副井提升系统设备和大型材料招标工作。

在集团公司机电处的大力帮助下，二季度完成新副井建设的各项前期准备工作。提升系统主提升机、电控系统、闸控系统、操车设备、信号系统及井架、井筒装备等招标全部完成，并及时签订了技术协议书，所选设备和工艺做到了技术先进、性能可靠、经济合理；副井井架招标的各项准备工作已经完成。

5、全面按期完成雨季“三防”各项工程。

根据公司xx年雨季“三防”工作的要求，完成变电所春季预防性试验及35kv外线维护，架空线路走廊由施工单位处理线下树木22棵，检修完成-400中央泵房内3台主排水泵及井下高、低压开关电气设备；同时对其他雨季“三防”工程进行调度，5月底雨季三防工程全部按计划完成。

能源合同管理项目已与济南国海能源科技有限公司接洽，初步方案已经完成，主要项目包括：利用水源热泵系统提取矿井水及生活污水余热，解决职工洗浴、井筒防冻等热量需求。

2、规范机电设备管理。加强机电设备集中大修、综采综掘设备集中管理，实现设备大修专业化，提高设备使用效率，减少投入。按照专业化运作、集约化管理、市场化服务的'思路，在集团公司机电处综机管理中心指导下，全面实施设备生命周期管理，从设备的调研、规划、选型、购置、入库、发放、安装、调试、运行、维护、维修直至淘汰或报废进行设备全生命周期的信息化管理，提高设备的使用率。

加强机电设备集中大修、综采综掘设备集中管理，二季度公司外委维修mg150/375-w采煤机及ebj-132型综掘机泵站电机各一项，按照集团公司《机电设备管理规定》要求，严格按照招投标程序进行维修，整个维修过程济北综机管理中心全程参与，维修费用为430228元，比计划减少投入近17万元。

编制好机电专业人员培训计划，明确培训内容、参培人员、培训方式、考核办法等具体事项，采取多种形式对各机电岗位人员进行业务培训，积极开展岗位“双述”技能比武等练兵活动，提高机电作业人员的职业技能水平。

金矿电工工作总结报告篇四

郭玉霞

20xx年12月12日

20xx年12月6日—20xx年12月11日(共六天)

电子1032

郭玉霞奎学梅

本班上课教室、应用电子实训室、媒体教室

一、电力供电系统简介

二、电工安全基础知识

三、电工常用工具使用

四、焊接基础训练

五、电工接线基础训练

六、电工常用仪器仪表使用

七、电工配电板布线与安装实例观看

八、日光灯照明电路安装与参数测试

本次课程设计，学生3人一组，互相配合，取长补短，基本完成了课程设计计划中的实训内容，达到了预期的实训目的。

本次实训通告媒体课件讲解电力系统结构、安全用电与急救基础；通过实际应用操作电工工具；训练手工焊接基本技能与焊接质量检验；实际电路接线练习；综合练习电工仪器仪表；观摩电工配电板安装技术；日光灯连接与其电路参数测试、功率因数提高的方法等，使学生对电力供电系统、用电安全基础等进一步了解；电工工具及线路安装有一定的感性认识和理性认识；对电工技术等方面的专业知识做进一步的理解；培养和锻炼学生的实际动手能力，理论知识与实践充分地结合应用的能力。

本次实训，电子1032班路洋同学因病请假2天(他回来后，加班补习缺课时的知识)，其他同学从始到终，认真完成实训教学任务。班级中王福勇、王大鹏王彦博等同学手工焊接较好；赫永锋同学实践技能较强，对功率因数提高实验结果非常明显，并在理论上做了分析。

学生在实训总结中如实的写出了自己在本次实训过程中的收获与不足，同时也提出了宝贵的意见与建议，这将是以后安排类似实训的改进方向。

金矿电工工作总结报告篇五

国贸集团机电工程有限公司（以下简称机电）是一家外贸流通企业，自组建以来，始终坚持走专业化经营道路，认真贯彻“以专业寻找出路，以服务争取领先”的经营方针，解放思

想，勇于创新，积极探索传统国际贸易经营方式和盈利模式的转变，在激烈竞争的国际市场中，走出了一条符合企业实际、具有明显特色的发展之路。公司经营规模逐年扩大，经济效益稳步提高，公司实现销售收入22471万元，出口毛利率达到23.19%，利润总额3022万元，同比增长124%，公司人均创利约137万元，机电产品工程承包“项目数量、项目利润、人均创利”等主要经济指标在国内同行业中处于领先地位，提高了机电在行业内的知名度。

国际水电市场竞争激烈，强手林立，而机电公司成立时间短，规模小，底子薄，人员只有20多人。公司核心层审时度势，认真研究国际水电市场的分工格局，从产业转移和参与国际分工的角度深度分析了海外承包市场的现状，客观审视自身的资源优势 and 竞争条件，抓住是中国中小型水电设备生产强省，国内市场日趋饱和，各生产厂家纷纷寻求海外商机这些得天独厚的有利因素，确立了以竞争程度相对较低、国产设备有优势、公司又比较熟悉的中、小型水电工程承包为公司主攻方向，找准市场定位，发挥自身优势，对接国际市场。

机电公司自成立以来，始终以机电产品工程承包、特别是水电工程承包作为公司的核心业务，坚持走专业化经营的道路，着力在中小型水电项目网上做精、做强、做大，赢得有利的商机。在短短的几年时间里，公司在水电项目的开拓和实施过程中，不畏艰难，敢打硬仗，不断提高自身的专业化水平，逐渐形成了一套自己独有的项目开发和项目管理的经验，培养了一支懂网技术、会管理的工程承包队伍。

国际水电市场竞争激烈，特别是大型水电项目竞争已达到恶性的程度，即使拿到项目，经济效益也不理想。公司经过审慎的市场调查分析后，确定避开国内大公司高度竞争的传统市场，把重点放在土耳其水电承包市场，集中公司有限的财力、物力、人力，以小水电工程承包项目为突破口，频繁出访土耳其，拜访业主，了解业主的实际需求，提供项目建议，并邀请业主来华参观水电设备制造厂商，提高了业主对公司

专业能力的信任度，逐步打开了土耳其的水电市场。

经过几年锲而不舍的努力，公司不仅在土耳其水电承包市场一举成名，树立了机电的品牌，而且通过市场的培育，从小到大，项目的数量和规模不断提升，既巩固了土耳其市场份额，又成功地开拓了缅甸、印度等市网场，赢得了客户，壮大了自己的实力，提高了机电在行业内的知名度和行业地位，为公司持续稳定发展奠定了基础。

一是突出公司确立的经营方针。

公司自成立以来，始终把提高市场开拓能力作为营销的重点，及时发现市场需求、创造市场需求、最大限度地满足市场需求。在项目选择时，首先考虑客户的融资能力、信用等级以及项目本身的效益和成功后的区域影响力，针对不同项目，制定投标、议标各阶段的工作方案，提高项目中标的成功率；针对不同客户，采取多样化和差异化的竞争策略，对有实力的客户，公司主动让业主分包一部份在当地采购具有优势的设备以降低工程造价，公司提供全程的技术支撑，赢得了业主赞扬，同时也赢得了项目的承建合同，通过几年的努力，公司已逐步建立起自己的销售网络和专有的渠道。

在项目实施过程中，公司注重为业主提供及时迅速的交货和方便周到的售后服务，有选择地与五家设备制造厂商签订独家合作协议，建立战略合作伙伴关系，提高了公司市场竞争能力和专业化水平，有力地保障了合同的履约和售后服务，在业主心目中获得了良好的声誉和口碑。

二是加强与国内企业的合作。

公司遵循合作共赢的原则，在巩固原有市场的前提下，积极开展与国内企业联合承包项目，开拓国际新市场，提升竞争优势。公司通过与中国电工设备总公司合作建设缅甸坎塘电站主机项目，既集合各自的优势，提高投标的成功率，又在

项目实施中优势互补，提高施工的水平和质量。目前，公司正与电气组建联合体参与苏丹红海燃煤电厂项目的投标。

一是努力打造公司品牌形象。

公司始终坚持“工程项目只有冠军，没有亚军”的理念，力争把每个项目都建成精品工程。从项目设计开始，到项目施工和竣工，以及售后服务，每项工作、每个环节、每个细节都投入精兵强将，认真组织实施，力求达到完美无缺。通过几年的努力，机电水电工程的品牌赢得了市场的认可、业主的好评，众多土耳其潜在业主通过对机电公司实施项目的了解，主动上门希望公司承建项目，即使工程造价比其他公司高，也愿意与机电公司合作，有土耳其业主戏称“正是由于机电，土耳其人才知道杭州，才了解中国”。

二是积极推进管理模式创新。

根据国际市场竞争的需要，公司结合自身实际，将有限的人力资源进行了合理的配置，设立了三个工程项目管理部室，分别负责对外项目开拓、技术与生产过程的协调、现场服务与售后服务，部门之间分工不分家，实行团队合作，互为主配角，提高了办事效率，培育了“目标一致，共同发展；彼此信任，相互尊重；团结互助，协作共赢”的团队精神。

三是建立健全各项管理制度。

建立一套行之有效的业务管理制度，是公司实施项目管理的基础和保障。公司从控制经营风险、规范业务流程入手，从项目跟踪、合同签订到货物出运及质保金收回等制定了一套严密的制度，建立了项目评审和风险评估机制，项目审批程序和项目执行监管机制，项目付款方式和财务监督等机制。迄今为止，公司已成功投运的20多个水电站项目，从未出现过逾期未收，业主索赔、罚款和扣减质保金的现象，专业水平获得业主一致肯定。

公司自成立之日起，就确立了“不参与市场竞争激烈、利润薄、投入精力较大的单机进出口产品和公司控制力弱的进出口代理业务”的经营原则，公司集中所有人力物力专注对外工程承包项目，以中小型水电工程承包项目为切入点，紧紧抓住产业链“微笑曲线”的两端——研发设计和品牌销售，以工程承包与开发带动水利发电成套设备的出口，由原来的以贸易差价的单点盈利模式向提供贸易产业链集成服务的多点盈利模式转型，公司目前销售收入和利润总额与公司初创时相比超过10倍。

按照公司制定的发展战略规划，为加强及设备制造厂商的战略合作，延伸水电工程承包业务的产业链，推进企业可持续发展，公司与杭州力源发电设备有限公司在长期业务合作的基础上，受让了力源公司39%股权（其中中国贸集团9%），通过相对控股，机电公司拥有了自己的设备制造基地，可以充分利用力源公司门类齐全的专业技术力量，提高公司的专业化水平，提升公司在水电承包领域的核心竞争力。

推进创业创新提升竞争优势努力实现企业可持续发展机电公司正是由于高度重视专业化、差异化、精细化的经营模式，大胆实践，不断创新，才赢得了市场和业主的高度信任，呈现突飞猛进的发展势头。迄今为止，机电公司已成功履约20多个项目，目前在手水电合同项目57个，金额逾1.5亿美元，为公司今后可持续发展奠定了良好的基础。