

# 中国结大班教案反思(通用6篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 电力行业自查自纠报告 电力企业工作总结篇一

1. 坚持和完善了职工代表大会制度，有效地保证了职工的知情权、参与权、监督权，保护了职工当家作主的权利。今年1月份，组织召开了五届三次职工代表大会，共有62名职工代表出席了大会，46名职工列席大会，大会认真听取和审议了经理工作报告、财务工作报告和内部审计工作报告等6个工作报告，签订了20xx年《绩效合约》和工资集体协商协议书。征集职工代表提案3件，提案小组召开了专门评审会，经过提案小组初审并且讨论分类整理后交行政落实处理。通过对征集的3件提案进行认真审议，对涉及职工切身利益的职工工资、福利等等重大事项，提交职代会审议讨论，充分听取职工代表的诉求，分类落实处理征集的提案，企业与职工都比较满意。

2. 坚持贴近职工生活，不断拓宽沟通渠道，第一时间了解、反应、解决职工最关心、最直接、最现实的问题。始终把职工当家作主作为出发点和落脚点，切实保障职工的民主权利，维护和保障职工知情权、参与权和监督权。对公司一些重大决策，特别是关系到职工群众切身利益的大事和热点问题，通过职代会联席会议后在公司办公自动化、厂务公开栏进行公开，接受职工监督。今年公司工会在做好厂务公开日常工作的同时，重点围绕专业体系建设工作，针对政策宣贯、落实执行过程中涉及职工切身利益和企业发展的重大事项均及时进行了公开□20xx年制作有关职代会、中层干部民主评议、职工疗休养、绩效考核等内容公示共10期，公开内容及时、

全面、真实。同时，畅通沟通渠道，组织开展了全员、全方位提合理化建议活动，对经过评审小组审核通过后付诸实施的，根据所产生的经济效益给予奖励。今年共征集合理化建议100余条，目前正在评审过程之中。

职工是企业未来发展的基础，不断加大职工培训教育力度，积极引导职工树立国网公司核心价值观和文化理念，全面提升职工队伍的整体素质。

1. 抓好职工培训工作，提升职工综合素质。培训是职工最大的福利，今年以来，公司工会不断加大对全体职工的教育培训力度，着力提升整体队伍的业务素质和技能水平。

一是通过加强企业的内部培训，不断提升职工的整体素质。今年，我们正式启动工程现场培训活动，对在各基层供电所的青年职工进行现场实操技术的系统培训，力求提高他们工程现场的动手能力，培养一批技术骨干，从而有效缓解技能人才断层难题。同时，也加强了其它层面和岗位的人员培训工作。如，举办了营销系统培训；举办了通讯员及摄影培训班。在办好各项内部培训教育活动的过程中，公司工会注重保质保量地落实培训计划，力求内训有实效，做到课前实行考勤签到制，课中实行技能过关考核，课后进行培训效果评估，力求每一位学员学有所获，学以致用。

二是公司工会大力支持一线员工参加省、市公司举办的各类专业培训。今年组织参加了一般管理人员培训、输配电培训、公文写作、通讯员培训等多项专业培训，截止11月底，送培人数全年共计167人次。

2. 创新技术比武方式，企业职工获双赢。今年以来，公司工会鼓励各基层单位结合自身实际，广泛开展多种形式的岗位练兵、技能竞赛活动，引导和激励广大职工立足岗位，开拓进取、奋发有为，进一步提升了职工岗位技能水平。

公司工会结合公司生产经营实际和职工思想特征，创造性的开展工作。20xx年来公司工会结合传统节日和公司中心工作先后举办了庆祝三八节“三月伊人天，浓浓关爱情”为主题的妇女健康知识讲座，举办了“践行群众路线·传递国网正能量”主题新闻通讯员培训班。开展了营销专业、配电专业技术比武及驾驶员技能大赛。通过这样一个个充满激情的舞台，让公司的职工们在展现自我才华的同时，收获了一份成长、体会了一份开心、培育了一种能力、锻炼了一种思维，积极营造了钻研业务、提升素质的良好氛围，为公司塑造一支敬业奉献、以身作则、克己奉公、热心服务、心系客户的员工队伍起到了良好的促进作用。

今年，公司工会在之前工作的基础上，继续开展走访送慰问工作，给困难职工、离退休老同志送去了组织的温暖，有力的促进了企业的和谐稳定。

感受到了公司大家庭的温暖，增强了公司全体干部职工的凝聚力和向心力，极大地鼓舞了大家的工作热情和干劲。

二是积极组织广大职工开展“送温暖、献爱心”扶贫帮困活动。公司工会坚持以“温暖、关心、帮扶”为内容，有重点地开展工作。公司工会始终把出现紧急困难、特重大病困难的职工作为重点对象，建立了特困人员档案。对出现紧急困难、特重大病困难的职工，及时走访、慰问，积极出主意、想办法，帮助解决一些力所能及的困难，使职工感受到了组织的温暖。今年以来，工会坚持对疾病住院、离退休职工进行慰问，对职工婚丧嫁娶等红白事都提供一定的帮助。

## 电力行业自查自纠报告 电力企业工作总结篇二

### 电力企业营销的策略及途径

摘要：随着电力体制改革的不断深入，电力企业市场化的步伐不断加快，电力市场营销方面的问题愈来愈突出，对电力

企业的改革带来了严重的阻力。在当前的形势下，认真分析市场营销中存在的问题，从市场的实际需求出发，探索新的营销策略，对于树立企业的新形象、开拓新市场，创造新成绩，具有极其重要的意义。

关键词：电力营销；现状；营销策略；改善途径

电力企业市场化，使其去掉了行政的角色，作为一个公司来进行运营，而此时工作的重心也转移到了对投资的保值增值方面，使电力的营销成为电力企业管理的主要内容之一。为了适应市场发展规律，供电企业必须改变以往以卖方为主的供电模式，探索新的策略和途径，建立一个新的、充满活力的电力营销机制和体系。本文从我国当前电力营销的现状出发，对存在的问题进行归纳分析，对如何改善电力营销进行了深入的思考，在此基础上对我国电力营销的策略和途径提出了几点建议。

## 1. 电力企业营销的现状

### 1.1 缺乏竞争意识，市场营销意识淡薄

我国电力企业长期的垄断地位，是的很多供电单位缺乏竞争的意识。供电企业还没有完全认识到电力营销是电力企业的核心业务，而仅仅是作为电费回收的职能来进行定位，从而影响到整个企业的经营效果。在当前形势下，电力企业的生产经营活动必须服从和服务与市场营销的需求，完成从生产管理到市场营销为主的转变，将电流营销的发展方向转变到以市场需求为导向、以效益为中心的轨道上来。

### 1.2 营销体系缺乏一定的科学性

到目前为止，还没有形成完全面向市场的营销体系，主要表现在政府干预过多，责权利不明确。过去那种“统收统支、收支两条线”的管理模式还在许多供电企业存在，营业结构

的设路还基本按照行政区进行划分设路，造成经营单位过多，管理不到位，劳动效率低下，基本的管理工作混乱，甚至还有变相承包销售的现象。完善的电力市场营销体系还没完全建立起来，难以适应电力市场的快速变化。

### 1.3 电力营销手段有限

人们的生产和生活无时无刻不需要电，不少企业错误的认为只要有电就会有人来买，认为电力营销宣传和推销是没必要的，造成了在营销手段上的单一。致使用电企业的基本工作不扎实，对用户的信息不灵，如用电市场及用户的消费需求等，对用电潜力分析不够，对电力市场开发的深度和广度完全没有准确的把握。

### 1.4 员工的服务意识有待提高

### 1.5 电费回收的方法有待提升

营销部门在增加客户用电量、开放新客户的同时，还有加强对电费的回收。尤其对效益不佳的企业，应及时进行电费的催缴、避免出现电费拖欠。目前追缴电费最常用的方法就是对欠费的顾客采取限电或停电的措施，然而在长期的实践中发现，这种做法效果并不是太理想，而且还会造成售电量的剧减。因此，如何做好电费的回收是一项非常严峻的任务。

## 2. 电力企业营销的策略

随着我国电力市场改革的不断深入，未来的电力市场必定是以买方为主，供电企业要想取得一席之地，并获得发展，首先就要具有科学营销策略。

### 2.1 以提升内部管理为基础

电力企业应努力提升其内部的营销管理，把营销管理作为工

作的重中之重。在整个公司内部统一思想，深刻认识到电力营销在电力企业经营中的重要意义，设路专门的管理部门，制定系统的管理制度，实行分级审核、分项签字、责任追究等制度；配备专业的技术人员，提高部门管理能力。只有夯实电力营销的内部硬件才有可能取得良好的销售效果。

## 2.2 以市场需求为导向

电力企业的营销要以市场的需求为导向，及时准确的做好销售市场的调查和预测工作，准确把握电力市场对电力的需求情况及需求特点。电力企业通过对电力市场变化的分析，还可以寻找、开辟出新的效益增长点和供电领域，并针对性的向用电客户宣传电能的优点，增加他们对电力的消费。如此，则不仅可以大大提升客户对电力的消耗量，而且还可以提升供电单位在电力市场上的占有率。比如对一些科技含量高、市场发展前景大的企业、营利空间大的企业要主动的给予扶持；随着城乡一体化进程的加快，农民生活用电的市场也十分巨大，应及时的给予开拓。

## 2.3 以需求侧管理为手段

所谓电力需求侧管理就是指通过提高终端用电效率和优化用电，在完成同样电功能的同时减少电量消耗和电力需求。供电企业应该把它作为一种营销手段，通过媒体宣传、供电公司的宣传、讲解等等达到客户对增强合理用电，提高用电效率的意识，引导客户使用清洁、环保的电能，不断扩大电力能源在市场上的占有率。

## 2.4 以提供优质的服务为宗旨

为用户提供优质的服务，首先就要求电力企业要积极地转变观念，把以“安全生产为中心”转移到“以客户服务为中心上来”，树立以服务求生存、求发展的营销理念，把提高职工的服务质量和意识作为一项重点工作来抓；其次，在工作

流程上也要进一步的简便、快捷、删减不必要的流程，同时尽可能的健全现代化的电力营销环节和社会服务体系，把为客户带来方便、优质的服务当成企业的宗旨，不果断提高企业的信誉，增强企业的竞争力；最后，在服务内容上，还要进一步的完善，在硬件上如加强电网建设，在软件上如做好安全用电知识讲座等。

### 3. 改善电力企业营销的途径

#### 3.1 更新观念，形成现代化的营销意识

电力企业要想在市场化的竞争中取得成功，首先需要更新的就是观念。

(1) 树立起电力是一种商品的观念。把电力作为一种商品来看待，客户使用电力就是购买我们的商品，作为经营者我们要做的就是更多、更快的推销自己的商品，同时做好电费的回收工作，维护好自身的权益。在销售商品时，最常见的问题就是“卡脖子”现象，为此，生产调度部门应采取调度经济运行，缩短检修、抢修的作业时间，实行带电作用等多种方式尽可能的增加电能。

(2) 树立起竞争的意识。煤炭、燃气、燃油、太阳能等制品与电力之间的竞争越来越激烈，如何在竞争过程中取得优势，只有通过低廉的价格、高品质的质量、良好的信誉和完善的服务来赢得市场。因此，应强化企业的营销意识，建立起一支精干的营销队伍，建立起主动向客户营销电能的竞争管理机制。

(3) 树立优质服务的观念。电力是一种商品，显然客户就是上帝，因此，我们的电力营销应该是始于客户的需求、终于客户的满意。在服务过程中要尽可能的做到快速化、保障化、简便化和情趣化，不断创新和开拓服务功能，注重服务实效。对于售后服务更要不断完善，使每一个客户都成为我们的忠

实客户，不断壮大客户的群体。

(4) 制定品牌服务的战略。所谓品牌服务，则是对优质服务的进一步提升，从而形成自己的品牌服务。比如，在售前及时做好供电的业务质询、技术质询、协助用户选择最佳的供电方案；在售中，制定专人定时定期的电话或上门了解供电情况、存在的问题以及客户新的需求，知道用户如何安全用电、节约用电等；在售中，及时的帮助用户对设备进行检修和提供24小时的抢修服务，在缴费方面开通网上缴费或上门收取，尽可能的为客户提供方便。

供电企业要加强营销管理，就必须改革机构的设路，把以往的营销体制逐渐转化为新型的市场营销体制，建立全员营销的机制。成立专门的部门对整个电力营销体系进行统筹管理，以实现对市场需求的整体评价和销售总策略的制定，建立统一的多层次的营销营销活动，健全和完善电力营销的各种规章制度，有利于责任明确、考核严格、奖惩分明。营销部门的主要职能应该包括以下几个方面：电力的需求预测和管理，对客户的服务以及技术支持，电力营销的市场策划与开发，业务发展的方向机决策，公司品牌形象的设计及推销、电力的销售及合同的管理，新产品、新技术的开发及利用等等。根据其工作性质的不同，可以应进一步划分为主营销、支持营销和监督营销三个系统的营销体系，通过对职务的划分，提高其服务的专业化、职业化和品牌化。

3.3 加大对营销人员的培训力度。当前我国电力销售人员的整体素质不高已经成为了行业的共识，为了在竞争中博得优势，电力企业应该加大对职工的培训力度。首先应建立一支不断学习的销售团队，鼓励员工参加自修、函授等各种形式的学习，参加各种形式的相关培训，使员工的整体素质得到提升；在公司内部建立绩效考核机制，特别是营销服务人员，应高进行严格的挑选、考核不合格者严禁上岗，实行绩效考核，把考核结果与人事安排和工资相挂钩，形成一支高素质的营销队伍，把营销工作提升到一个新的高度和水平。

3.4 建立高效完备的技术支持。高效率的电力营销必须有着完善的技术支持来作为保证。因此，应进一步完善电力营销的管理信息系统、配电信息系统、呼叫中心系统及客户服务管理系统，为电力营销提供完善的技术支持和保证。

随着改革的不断深入，未来的电力市场是以客户为主的市场。供电企业必须建立完善的电力营销体系才能在激烈的竞争中生产、发展。因此，只要在电力生、产、小、用环节中发挥好营销的作用，就能促进电力的良性循环，并产生良好的社会效益。

参考文献：

37□48

## 电力行业自查自纠报告 电力企业工作总结篇三

一、稽查工作目的为强化公司系统营销工作的监督和检查，堵塞漏洞，强化约束机制，维护企业正当利益，保护用户用电的合法权益，减少营销过程中的各种不规范行为，防止企业经营效益流失，规范营销稽查行为。

### 二、稽查工作依据

《中华人民共和国电力法》、《中华人民共和国合同法》、《供电营业规则》、《用电检查管理办法》、《供用电监督管理办法》、《\*\*\*\*》和电力行业有关规章制度。

稽查领导小组办公室设在市场营销部，\*\*兼任办公室主任，\*\*\*为办公室副主任，\*\*、\*\*为成员。

领导小组负责稽查工作的组织安排、监督检查工作。领导小组办公室负责协调联系、具体实施稽查工作。

### 三、稽查工作职责

市供电分公司市场营销部管理所属县级公司的稽查工作，其主要职责：

- （一）贯彻落实集团公司稽查有关制度和文件。
- （二）制定稽查工作实施细则。
- （四）组织开展定期稽查和专项稽查。
- （五）按期完成集团公司规定的稽查目标任务。
- （六）指导、监督所属各县分公司开展稽查工作。
- （七）监督被稽查单位整改落实情况，并形成书面材料，再规定时限内上报集团公司审计稽查部。
- （八）完成上级交办的其他稽查任务。 各县级供电分公司稽查工作职责：

- （一）贯彻落实集团公司及市供电分公司稽查有关制度和文件。

- （二）制定本单位稽查工作实施细则。

- （三）按照上级要求，制定稽查工作计划，并按时组织实施日常稽查工作。

- （四）按期完成市供电分公司规定的稽查目标任务，并形成书面材料按时上报市公司市场营销部。

- （五）完成上级交办的其他稽查任务。

### 四、稽查工作内容

（一）电费稽查：电费的抄、核、收及上解情况。监督落实电费回收管理责任制，重点跟踪大宗工业用户电费回收，季节性、临时性用户电费回收情况，以及电费回收过程中的弄虚作假等行为。

（二）电价稽查：对电价分类是否准确；基本电费和力调电费收取情况；维管费提取情况；各种基金及附加费征收情况；小水电、伴生气发电上网电价和过网费的收取标准情况；趸售电价、协议电价、差别电价、优待电价的执行情况；自用电电价执行情况等。

（三）线损稽查：线损资料的完整性和准确性；线损统计的准确性和真实性。

（四）计量管理稽查：关口电能表计量情况，售电关口电能计量装置的安装、周期检定、轮换和故障处理，电能表周检计划及其完成情况，计量装置封表率是否达到100%等。

（五）合同稽查：供用电合同的签订、合同形式与条款、签订程序、履行、变更及档案管理情况的稽查。

（六）客户管理稽查。客户经理负责制的实施情况；整套服务和其他增值服务开展情况；授牌客户档案建立管理情况。

（七）客户服务稽查：营销服务流程和整套服务方案的建立实施完善情况；营业窗口环境、营销服务流程各环节人员的服务行为，服务时限、96789客户服务系统的稽查；有偿服务收费项目落实及超标准收费现象的稽查。

（八）电力市场管理有关指标稽查。检查市场占有率、报装接电率、人均用电量、客户满意率及客户丢失率等。

（九）对电监局转办、领导交办、集团公司委托、客户投诉事项进行稽查。

## 五、稽查工作形式与要求

（一）稽查主要分为日常稽查、专项稽查。以日常稽查为主，专项稽查为辅。

（二）日常稽查实行计划管理，采取定期稽查方式，随机抽查的方法进行。每年年初，按照集团公司稽查工作的计划要求，制定实施计划；各县级供电分公司的稽查年度计划中明确县级定期稽查的供电所名单（要求对未被省、市两级稽查的所有供电所进行稽查）。

（三）专项稽查根据营销重点工作需要或日常稽查中发现的薄弱环节不定期组织开展。每年至少组织一次专项稽查。专项稽查结束后，应及时统计、分析、总结、对存在的问题提出整改建议，形成专项稽查报告。

（四）稽查结果的使用。稽查结果要体现在如何为领导决策提供有价值的建议上，做到稽查建议的提出充分考虑实际情况，具有可操作性和借鉴性，保证稽查发现的问题和形成的成果性报告能切实推动相关单位完善制度、规范管理、规避风险、提高效益。

（五）各县分公司根据稽查开展情况，每月月底前将本月稽查月度报表上报市分公司市场营销部，每年6月10日，12月1日前将半年、全年稽查工作总结上报市分公司市场营销部。

## 六、稽查工作纪律

（一）稽查人员必须实行持证上岗制度。在实施现场稽查时，稽查人员应出示《稽查证》和相关稽查文件资料。

（二）稽查中发现的问题，稽查人员不得直接进行纠正。

（三）遵守被稽查单位保卫、保密规定。

（四）不得直接代替他人操作电气设备，不得干预被查单位的正常生产经营工作。

（五）必须遵纪守法，依法办事，廉洁奉公，不徇私舞弊，不以权谋私。

（六）稽查人员不得接受被查单位的宴请。

（七）被查单位及有关人员应积极配合，并根据稽查人员要求，如实提供相关资料，回答有关询问，协助稽查人员工作。

（八）被稽查单位负责安排好稽查人员的食宿，费用由稽查单位承担。

## 七、监督及考核

（一）各单位要加强对稽查工作的监督和考核，并制定相关制度。

（二）各单位要建立和完善本单位稽查统计和报表制度，每季度再本单位内通报稽查工作开展情况和问题整改情况。

（三）各单位可建立相应的激励机制，对发现和防止重大营业差错，防止违章用电中有突出贡献的个人给予一定奖励，提高稽查人员工作积极性。

二〇一一年六月二十一日

## 电力行业自查自纠报告 电力企业工作总结篇四

为了保证供电服务效能监察自查自纠工作有序开展，公司按照统一组织、分级实施的原则，首先开展调查研究，了解供电服务现状，制定效能监察实施方案，明确监督内容和责任分工。2月10日，公司领导小组召开专题会议，围绕优化服务

环境，维护群众利益和民主评议行风等18个具体内容，逐条进行自查，对每一条应该怎样做，应该由谁负责，制定了具体落实措施。其次召开效能监察工作动员会。动员部署，落实责任，组织学习相关文件和规定，培训业务知识，使大家充分认识到开展供电服务效能监察工作的重要意义，提高做好工作的自觉性和责任感。

## 二、走出去，主动征求各方意见，加强明查暗访

2月21日至24日，公司经理带队，综合办主任，财务科长等一行，分别前往林子、兴隆、理合等各乡镇人民政府，主动征求行评建议和意见，汇报行风建设情况，经理对各乡镇领导表示，各乡镇供电所必须接受当地党委政府的管理，特别是行业作风和安全管理上，要严格要求，有不好的苗头，要及时批评，公司决不护短、决不说情。公司领导所到之处，还对各乡镇供电营业所进行明查暗访，督导检查，和乡镇所员工谈心，提要求，了解他们的困难。强调公司对安全生产和行风建设管理工作的延伸，也对乡镇所的员工提出了更高的要求，从设备管理、安全运行到营销服务，必须按照行评的要求，从提高整体素质入手，牢固树立“人民电业为人民”的服务宗旨，为新农村建设服好务。

## 三、紧抓重点，深入自查

围绕供电服务的“焦点”、“难点”问题和薄弱环节，联合营销、农电、客服等部门，及时总结分析供电服务工作现状，跟进项目进展，掌握工作动态，督促各级各类人员履职尽责，推进供电服务自查自纠高质、高效、规范有序进行，以自查促整改、以整改促管理、以管理促服务，以服务树形象，全面提升行风建设和优质服务工作水平，为建设更强更大的现代公司奠定坚实的基础。在自查阶段，一是要求各单位要结合本单位实际，深入开展自查自纠，同时把自查问题、纠偏整改、加强监管、完善制度有机衔接起来，协调推进，形成闭环的科学工作模式，既能解决当前存在的突出问题，又着

重修订、完善并建立规范管理的长效机制，确保监察工作取得实效。二是针对发现的问题和隐患，要分析研究问题和隐患产生的根源，提出改进措施和办法，明确整改时限和责任要求，增强效能监察工作的预见性、针对性和实效性。

四、通过自查，发现存在的主要问题 1、集镇负荷增加快、电压质量较差，部分地方空调不能正常使用，边远地区故障抢修因交通等因素不能够及时到达。

2、窗口建设有待于进一步加强，规范化服务还需进一步完善。有的员工工作责任心不够强，工作效率不够高，综合业务素质不能完全适应高质量工作的要求。

3、加强与用户沟通不足。要通过改善服务态度，提高服务质量，多征求用户意见来加强沟通。

4、职工队伍建设有待进一步加强。要加强技能、职业道德培训，增强职工紧迫感，进一步提高职工的整体素质。

5、宣传力度不够。特别是对电力法律、法规的宣传力度和电力形象的宣传不够，群众依法用电、安全用电和电力设施保护意识不强，对电力企业的真实状况、困难和所做的工作了解不够。

## **电力行业自查自纠报告 电力企业工作总结篇五**

### 汇报提纲

#### 一、2013年总体工作描述：

2013年，我们经历公司经营的低谷，在这一年中，公司经历了很多大事，如公司搬进新厂、公司一些骨干精英的相继离职…等等。

2013年是曲折的一年，是调整方向的一年，是规范管理的一年，是自我反省的一年，也是我们揪心的一年！

在这一年中，我们看到了自己的不足，也看到了自己曾经的冲动带来的不良后果，也是在这种环境下迫使我们放缓脚步，重新认识自己，从新定位，了解成功道路的曲折，才让我们深知自己肩上的重任，深知公司的发展和自己的未来是紧密的联系在一起的，公司没有发展，自己谈何未来，只有公司足够强大了，我们才会有一个展示我们才华的平台，才会有一个创业的机会，一个美好的未来。也让我们认识到公司不是某个人的公司，是大家的公司。

二、本岗位的主要工作职责：

- a.负责公司所有订单的分配及技术图纸、材料编制审核
- c.负责向售前技术提供精确优秀的技术方案和其他技术支持
- d.负责对公司生产中存在的技术问题解析答疑，及完善设计思路
- e.配合其他部门完成公司的其他任务
- f.贯彻执行公司各项规章制度
- g.领导并配合设计室完成上述工作
- h.及时完成领导安排的各项工作任务

做为技术部这个团队的负责人，我一直希望我的团队是出色的团队，也想让我的团队成为大家学习的榜样，更好的为大家提供技术支持，这也是我们努力的方向！

三、回顾过去的一年，我们技术部主要完成了以下工作

a.销售订单图纸设计、清单的下发项目共完成106批次；

e.整理标准了公司常用的原理图和接线图绘制修改及材料表的标准模板；

#### 四、设计部工作不足点评及改进建议措施

a.长城学院三箱订单中出现的元器件数量不准，仪表门开孔错误

b.沧州临港高压电流互感器数量缺少两只

c.订单中技术沟通时间过长，影响产品的后期制作及交货

等等问题，以上也反映出了我们设计存在遗漏，考虑不够全面，针对这类问题，我们已经做了专题培训，并规范标准了常用的技术文件，如图纸、清单、技术要求等；对于设计原因引起的我们公司已经建立了相应的考核制度，会迫使我们的技术人员认真仔细的去完成手中的任务，迫使每个员工对自己的工作有强大的责任感，并对自己的作业负责，并在每个员工的意识里认识到，认真仔细的付出，终会得到丰厚的回报。

对于新产品研发试制来说，也不是公司的强项，因为加工制造需要很多成套的机加设备，这也是我们公司面临的困难，重资产投入是在足够的订单的保障下进行的，我们可以利用现有的优势，和兄弟企业强强联手，共同研制，做到优势互补，互利共赢。

#### 五、2014年工作计划：

c.\*\*系列产品4种产品专利的编写及研发试制

d.\*\*\*\*系列产品的市场调查和研发试制，适用于公司工程施工

## 服务

2013年过去了，2014年，我们一定要实实在在的做出点什么，否则，就对不起自己，也对不起公司，更对不起家人，只有公司有展了，我们才可以让家人生活的更好，才会觉得我们的付出是有意义的，所以明年，我们必须拼一把，只有这样，才有机会成功，才会有累积知识、累积财富的机会，才会有让家人欣慰的时候。

\*\*电力科技服务有限公司技术部 张国兴

2013.12.12