

2023年轨道车工作总结 保电工作总结 结(大全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。相信许多人会觉得总结很难写？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

轨道车工作总结 保电工作总结篇一

连日来，江苏xx发电公司毫不放松抓实抓好防疫保电工作，坚持做到守土有责、守土尽责，始终把职工生命安全和身体健康放在第一位，广泛凝聚战胜疫情的信心和决心，多措并举维护企业安全稳定局面。

结合全市疫情发展态势和企业实际，进一步细化完善公司疫情防控工作方案，学习借鉴兄弟电厂防疫经验做法，及时调整工作安排，提高防疫工作的主动性和针对性。驻厂值守的党委班子成员深入基层一线督导检查防疫保电工作，进一步压紧压实各级责任，帮助驻厂员工解决实际困难，确保发电供热正常运转和职工生命健康安全。

积极协调政府职能部门，申请到27张“新型冠状病毒感染肺炎疫情防控应急物资及人员运输车辆通行证”，确保物资运输通道畅通。自3月5日以来，共采购防护物资12个类别近3万件，公司煤炭库存按现有运行方式可满足32天用量。

在集中备勤期间，发电部门制定专项培训方案，运行人员采取“老带新、新帮老”的学习方式，进一步提升业务技能水平，保障#2机安全稳定运行。检修部门克服疫情影响，合理调配人员，积极开展设备整治工作，为公司103a修工作奠定坚实基础。

公司纪委坚持问题导向，聚焦重点领域、重点场所和关键环节，深入开展疫情防控再监督再检查工作。编制防疫再监督工作清单，明确4个方面17项再监督内容，采用电话联系、视频检查、现场督导等方式，每日分片开展再监督，将监督触角延伸到公司各个关键环节。针对检查中暴露出的问题，督促责任单位立行立改，健全完善管理措施，为公司打赢疫情防控阻击战提供坚强的纪律保障。

疫情发生以来，公司积极营造防疫保电浓厚氛围，深入做好宣传报道工作，拍摄制作企业抗疫保电短视频。先后挖掘了“抗疫夫妻”、后勤战线“姐妹花”、“两份入党申请书背后的感动”等先进人物和事迹。在省国资委、连云港发布、连云港党建云等平台传播战疫故事，展现企业良好形象，鼓舞提振职工士气，增强公司抗疫保电的凝聚力和向心力。

公司工会切实做好职工人文关怀工作，组织开展职工心理疏导，对疫情期间职工的思想动态做到“心中有数”。各基层工会纷纷行动起来，第一时间建立起驻厂、备勤、居家微信群，推送相关心理疏导方法文章，提供政府心理疏导热线。及时了解职工需求，帮助解决驻厂人员生活困难和后顾之忧，安排专人与黄码人员和集中隔离人员保持电话沟通。适时组织线上活动，开展“线上运动小视频”、“同心战疫、新电加油”锦句征集等活动，积极引导广大职工和家属保持良好心态，坚定战胜疫情的信心和决心，全力以赴战疫情、保发电。

公司20名居家党员干部职工积极响应党组织号召，加入到不同社区的防疫志愿者行列，在防疫服务中践行初心使命，冲锋在第一线，战斗在最前沿。他们本着“奉献、友爱、互助、进步”的志愿者精神，配合医务工作者进行上门核酸检测、接驳检测点医生、维护社区秩序、分发防疫物资及业主生活物资派送等工作，共同守护美丽家园，展现了新电人敢吃苦、打硬仗的风采。

党有号召、团有行动。公司18名青年员工主动请缨，积极加

入到公司疫情防控志愿服务队。防疫保电关键时刻，公司6名青年志愿者在疫情中坚持“逆行”，在做好自我防护的前提下，克服小区众多、路线复杂等困难，圆满完成公司60余名驻厂职工生活必需品、常备药品传递任务，展现了青年的责任与担当。

轨道车工作总结 保电工作总结篇二

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、印度等市网市场，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。

轨道车工作总结 保电工作总结篇三

一、员工队伍素质得到有效提升。

坚持每月对员工思想政治教育，组织员工学习党的政策方针及公司相关精神，通过和职工交心谈心，使全所员工凝成一股绳，提升全体员工的凝聚力和向心力。

坚持每周安全例会制度，以每周安全例会为载体，组织全体员工学习各种事故案例，分析我们工作中存在的实际问题；抓好规程学习，并且坚持结合实际，有重点、有计划地组织员工进行考试。通过学习提升了员工自身素质，工作中各种违章行为得到有效制止。

二、安全管理形式良好

今年年初，和全所人员签定安全责任状，打牢安全阵脚。圆满完成公司各种保电任务。特别是在迎峰度夏期，由于前期工作准备到位，没有发生因人为原因造成的设备、线路损坏。加强了施工的全过程管理，对施工的生产设备、劳动安全和作业环境、危险点控制等进行分析，对存在的问题和安全隐患，积极组织认真的分析和总结，并进行消缺，明确安全职责。严格改造领导干部到岗到位制度，对施工进行了全过程的监督。加强农村安全用电宣传，利用营业厅收费期间、广播电视等渠道进行宣传，同时不定期组织员工到田间地头进行宣传指导正确用电方式。加强了设备巡视及漏保的巡视管理，确保台区漏保运行率达到100%。签定发放用户安全用电告知书8000份。认真开展了“安全第一、生命至上”的主题实践活。通过各种安全工作的开展，打牢全所各项安全基础。一年来，均川供电所没有发生任何人身设备事故。

三、全面完成各项经营指标

全所全年累计完成售电量 2878万kwh□比去年同期售电量2478万kwh上升了16.09 %，售电量收入完成1780万元比去年同期的 1525万元上升了16.69 %。售电均价完成 618.57元/kkwh比去年同期的615.35元/kkwh增加3.22元/kkwh□综合线损率完成7.28%，与年计划的9.8 %降低2.52个百分点。全年电费回收上缴率完成100%。

四、全面完成农网项目

今我所完成台区新建改造工程，新建10kv线路14 公里；新增配变 16 台，新建及改造低压线路10.5 公里，改造 6 个台区低压线路共8.6公里。通过电网建设改造，使均川农村配网结构更加合理，供电能力大大加强，线路质量明显改善。

五、供电所环境得到彻底整治。

今年来，对供电所环境进行了整治，配备了必要的就餐桌椅、饮水设施、电视、音响、空调、冰柜和消毒柜，实行就餐补贴制，让职工吃得舒心、吃得开心、吃得放心。对供电所外貌进行了改造，增设了体育器材，从而使员工在一个良好办公环境，一个优良的休息空间。

五、优质服务工作成效显著

领导接待日、社会监督员、24小时值班等制度，认真受理客户来信、来访、来电投诉，重点解决好窗口人员在服务素质、态度、质量等方面存在的问题。三是进一步贯彻落实“三个十条”，提高整体服务质量。四是规范报装服务流程，工作人员按规章制度流程办事，严禁向用户吃、拿、卡、要。五是印制了职工服务监督卡向用户发放，使我们与客户近了，与客户形成了心与心、手牵手的服务。

存在的问题

一、优质服务工作有待加强；主要是存在人员质量，服务质量及态度上。

二、农网升级工作力度加大，从目前了解到情况，大部分村组都有低电压现象。

三、配电台区老化严重，存在台区是配电室急需改造，部分配电

四、10kv线路急需改造，目前我所还存在25导线。

五、抗旱期间农网安全管理难度大

六、人员结构有待优化。

下一步有工作打算

一是加强职工教育。全面提升员工素质。

抓职工教育，走群众路线，一是讲究职工教育的灵活多变，

可在施工现场进行安全教育；可模拟案例进行分析，可进行会上讲解。二是抓职工教育笔记，三是抓职工考核，促进工作积极性。

总之，通过各种措施，让职工教育通俗易懂，让员工转变观念，从面形成合力，让大家心往一处想，劲往一处使，全面完成各项工作。

二是加强安全管理，提升安全意识

一是抓工作痕迹管理，让安全管理全年都有据可查，二是抓施工现场管理，改变职工的各种习惯性违章；三是抓重点工作完成，如迎峰度夏、迎峰度冬工作。四是抓抽水季节的农

村安全用电管理。

三是加强经营管理，确保各项经营指标完。

一是进一步完善营销基础资料。二是开展了走访客户活动。通过走访了解客户的用电需求。积极向客户宣讲电力有关的优惠政策，切实为客户排忧解难，鼓励他们多用电，为开拓电力市场，增供扩销起到了积极作用。三是规范报装管理，加强督办力度，促使用户早日投产用电。四是进一步加强电费回收。五是认真执行跟踪抄表制度，促使高损台区降损。

四是加强优质服务管理，打造品牌。

一是抓24小时值班制度，形成常态。二是抓作风建设，彰显窗口人员的服务形象。三是抓品牌建设，让“爱心红丝带服务”延伸。四是抓行风建设，有效杜绝各类投诉事件发生；五是规范员工服务质量。

五是加强农网升级改造，解决部分低电压突出问题

一是组织人员，对我所低电压情况按村进行摸底，了解实际情况，让项工资金真正用有刀刃上；二是加快施工进度，着实解决问题，三是加强沟通，争取项目上的倾斜。

轨道车工作总结 保电工作总结篇四

业务上求创新。比如：我们的考勤制度方法，中心站五位每天实行两次签到，其它两位实行在机房签到，同时还采取抽检制，每月不定时的电话抽查和实地抽查制。保证职工的正常出勤。严格按照台里请销假制度，今年全站职工请假54天，扣月奖4135元；安全生产管理制度方面，我站是结合工作例会，每次强调，高空作业、消防、车辆、机房安全播出等、对抢修人员，外出是严格配戴安全帽、保险带、手套、绝缘鞋等。对车辆方面：我站每次出车抢修时，登记好详细地址，

加油时必须打出电脑小票，并记录好行程公里数，做到耗油与行程基本相符；要求驾驶人员做到开车不喝酒、喝酒不开车，同时也要求外出抢修人员要做到喝酒不上岗，上岗不喝酒。这一系列要求的出台后，保证了全体职工高高兴兴来上班，安安全全回家去，全年无一事故发生。

理；小毛病个人排除，大问题联手解决，疑难杂症集体会诊上报。我站虽然地处城效，但有线电视用户非常分散，全区域站有163个光站，96个放大器，光缆线路全长388公里，工作人员常常利用下班时间和节假日进行维护抢修。全年共抢修492次，巡查319公里，开机72户，停机214户，移机107户，新发展用户203户，除星期六，星期日外，平均每天出车4-5次，加班加点的事更就习以为常了，为了能让用户看上清晰的电视，大家都无怨无悔，没有一个叫苦叫累的，同时在工作中推行微笑服务、感情服务、限时服务，带着感情去工作，以感情促进工作，以工作促进感情，建立、加深、巩固、改变与用户的关系，变表面上的收费关系为工作中的服务关系。

三、以效益为目标，狠抓收费进度。效益是工作的生命线。维护体现的是社会效益，收费体现的是经济效益。为了加快收费进度，按时按量完成局里下达的任务。我站采取抢修组和收费组，对管理收费进行了分工，划村包人，管理到户，责任到人。特别是抢修兼收费的同志在繁忙抢修中，为了做到抢修、收费两不误，我站人员常常利用晚上、阴雨天去收费，为了安全起见，自愿搭伴进行，可谓是披星戴月，对工作的热情深受用户的赞赏。我区域站共用户xxx户，其中低保、报停，免费等用户xx户，实收xx户，收取视听费xxx元，移机开机和新增用户的初装费等共xxx元。总收费为xxx元。完成收费任务的100.6%。

四、以服务主线，以“低保惠民工程”建设为重点，大力推进低保惠民工程事业建设。加快低工程建设完成率。全片区总共有低保户720户，其中09年续保用户481户，10年新增户239户，目前已安装465户，未安装255户（其中未联网156

户，移民未建房44户，长年外出49户，老人无电视机6户。到8月底已基本完成低保入户工作。

轨道车工作总结 保电工作总结篇五

自从进入公司参加工作开始，我就从事工程部弱电组所有职责范围内的维护、保养、维修工作，重点侧重了电梯的管理和维护。

1、在这一年多的时间里组织安装了塔楼一开通的8部日立电梯的所有到站灯、楼层显示屏和外呼板，做到了公司每次交楼时就能开通使用电梯。

2、对于公司遗留下来的8号电梯伍上年的年审资料的问题，在工程部领导的支持下，采用多方面沟通和协调的方法，顺利的使8号电梯通过了20xx的年检并拿到了年检合格证，保障了公司的经营活动的正常进行。

3、对维保单位的工作进行定期的安全质量的监督巡查。我深知电梯工作的重要性，特别是在运行和维保时期的安全要放在首位，对维保单位和弱电组的同事进行了三次安全教育培训，特别是针对深圳直梯夹死护士后，我组织维保单位和弱电组的人员进行了二次专题讨论。

4、防患于未然。，要随时监督检查，发现问题就必须解决问题，决不能草草了事，电梯管理工作的一种考验和责任。

5、公司提升我做弱电组的领班，身上的责任和重担我义不容辞。因此，在平时的工作中，我不仅要求自己班组成员在监督巡查时，要认真仔细，做到一丝不苟，而且自己还深知打铁还须自身硬的道理。

6、我对我自己做出了这样一些严格要求：一要在遇到脏累苦险的工作时抢在前头干。

7、积极支持公司和部门做出的工作安排和新的制度的执行，积极回应和回复业务部门的安排和指令，使得工程部的指令在弱电组是令行禁止。

在科学技术不断发展的今天，我们要经常学习和提高先进的物业管理和维修管理的水平。特别是在电梯特种设备这一块，要完善它的技术档案和维保记录的管理。我在工程部领导的指导下，将我们名盛广场的58部手扶梯和19部直梯的技术维修档案进行了电子录入归档，根据国家对特种设备的使用要求的《特种设备技术规范》编写了14册档案资料，满足广州市技术质量监督局对我司电梯年检和日常抽检的要求。在这项工作中使我的确受益匪浅！不仅拓宽了我的知识面，还在很大程度上提高了我的技术水平，也使我对更高层次的理论及技术知识的学习有了迫切的需要。

1、首先我自己的工作态度要更加端正，要有良好地职业素养，团队精神，对工作要认真负责，坚决服从领导安排，虚心听取同事们的指点和建议，要团结同事、礼貌待人，热情的服务于客户。。

3、加强对维保单位的安全培训和监督，巡查、考勤。督促检查他们每日的工作。要使得我们公司的设备安全运行，做到让客户满意和使用放心。

4、针对目前的恐怖事件和火灾事件频发的现象，每月要对员工和维保单位进行安全培训和教育。确保我们负责范围的安全施工和设备安全运行。

5、自己要主动勇于承担责任，对于自己的不足和缺点勇于接受批评，并努力去改正。马上行动，提高执行力。勇挑重担。在实践工作中，发挥了我作为一名老员工应有的作用，也要为公司树立了树立了电工应有的良好形象物业水电工年终工作总结范文。

轨道车工作总结 保电工作总结篇六

在炽热的去年夏天，怀着对生活期待，揣着事业的梦想。我悄然走进银海，成为银海大家庭一员。岁月年轮不停运转促使我走向成熟，我相信有汗水流过的地方就有所收获。因为年轻不足之处很了然，也因为年轻所以我没有气馁，没有灰心叹气，也不会敷衍塞责，迎难而上，全身心投入到新的工作环境中来，挑战自我，挑战新环境，挑战新的工作岗位。银海，你是我们人生指路明灯，引领我们行程的方向。

回顾xx年我心有余悸，是我平凡的一年，也是我收获的一年。首先感谢公司领导提供一个这么的大人生舞台，使我得到学习和发展机会！同时也感谢车间领导和老师傅们对我的培育之恩，教我做人，传授技能和宝贵工作经验！使我在安全、健康、和谐的土壤里吸收最宝贵的养分。现在我把这一年工作情况进行全面的总结和以今后对自己工作上需要提高提出几点要求。

备不得靠近避雷器和避雷针，穿戴劳保品的要求等等，电业安全基础知识是电工必备的。做为运行电工，巡视工作非常重要，巡视可以发现设备运行中出现在主控室无法监视得到的问题，是在现场发现设备运行是否正常重要途径，是保证设备正常运行关键性的工作。我们运行人员在这项工作中不可走马观花、草率应付、掉以轻心去完成。在这一年工作里，我主要熟悉供电运行系统图，全厂的电气设备名称和编号、状态、位置。在日常工作中，开、结工作票，倒闸操作，识别信号报警，监盘，事故处理，这些工作内容我都做到熟悉和掌握。经历了一年，我觉得自己还存在一些不足，对突发事故处理经验不足，电气设备工作原理，二次保护，运行设备维护，这些知识没有更深的理解。车间每周五进行技能和安全教育培训，事故处理经验的总结，这些有利我工作技能提升和丰富经验。今后在学习和工作过程中，我要做到，多发现问题，多问问题，多考虑问题，多讨论和解决问题。遇上难题，多向老师傅、技术员及车间领导学习，团结合作，相互学习，

共同进步。遵守公司、车间劳动纪律，我会始终保持着饱满的工作热情，对待工作认真负责，任劳任怨，认真完成车间及班组所交任务。争取做个有素质、有技术、有创新、有思想合格供电运行人员。

灾，我们银海人组织起来尽自己所能捐钱捐物，为灾区送真情送温暖。做为银海一员难道不为他们这样的慷慨无私而感动吗？公司的政策落实深入人心，在火热的季节，发放高温补贴；在深夜宁静的夜晚，员工上夜班备受睡眠的煎熬，发放夜班津贴；由于环境和条件的原因为，员工上班离厂比较远，也发放了交通补贴，这些举措都是公司关心员工，体贴员工，提高各种待遇，处处为员工着想，这就是管理人性化的体现啊。公司管理也更规范化了，上、下班的员工排好队整齐进出厂，从这点上展现员工的精神风貌，同时也体现我们公司向更精神、更文明迈出更重要的一步。

然而经历了经济危机风暴后，在市场经济动荡冲击下，铝价回升缓慢起伏不定，电价却提高。做为用铝大户，我们要减低成本，没有退路。古人有句话，变则通，通则久。管理创新，技术创新，只有创新，只有求变我们才能发展，公司在管理也做出些变革，执行绩效工资，提出加强执行力，由于企业发展历史、人员、环境等各种因素影响下，在转变、执行、完善过程是极其艰辛和漫长。银海人应胸怀坦荡，海纳百川，敢于承认新事物诞生，消除对新事物不良抵触心理，迎接对新事物的挑战。相信在公司领导的英明领导下，银海未来发展会变得更好。军人有句话，“服从命令为天子”，我们做为银海人应该遵守纪律，服从管理，听从指挥，为我们公司管理工作中更上一台阶出自己一份微薄之力。因而我们员工思想上要转变，自觉不断充电，提高自身知识和技能，提高自身修养，调整个人来适应公司发展需要。公司提出节能减排，技术改造，而这些或许一个人贡献是微不足道，需要我们大家行动起来，来银海工作当做像在自己家一样，用每度电、每张纸、每个零件、使用工具等要学会心疼、学会爱惜。比如以一台5p空调功率4000瓦时大概计算，

每小时消耗4度电，一天消耗96度，一年就消耗35040度电，如果多台使用那数字更庞大了，假如我们一年不使用，或少使用，那节省的钱将是不少数目。所以我们每个员工在日常工作中从细节上，从身边小事做起，我们应当在自身上挖掘潜力，在工作岗位上找到自己的用武之地，发挥出自己最大能量，为企业长远发展目标而不断努力和奋斗。

所以做为生产一线员工的我们，要时刻牢记“尊重、诚信、创新、团队”的理念。我们保持有一颗‘滴水之恩，泉涌相报’感恩的心，珍惜现在工作岗位，带着主人翁责任感去工作，加倍努力，认真学习，提高技能，加强自身文化素质和提高生活素养。尊重领导，服从管理，把我们心拧成一团，把我们的手紧紧握在一起，团结一致，劲往一处使，努力构建和谐、健康的银海，使银海铝业发展越来越壮大，越走越远，成为铝业强林中楷模！

由于知识浅薄，总结上不足之处或不对地方敬请公司领导给予指点和原谅！在此真心的祝福银海铝业员工们，生活如啃甘蔗一样一节比一节甜；事业如登山一样一步比一步高！

轨道车工作总结 保电工作总结篇七

1. 电房设备检修保养2次；
 3. 协助电梯保养24次；
 4. 消防水泵设备保养12次，警铃保养12次；
 5. 办公楼楼顶生活水池及花园水池进行多次清洗；
 6. 厨房排烟管更改，直饮水检测和 设备维护12次
1. 厨房燃气管管理安装工程；

2. 移动公司及传媒公司在电梯井道安装直放系统；
3. 办公楼楼顶查缺补漏及大堂立柱返新。

对办公楼的阳台、花园的凉亭、花架、木地板及空调水管全部刷漆返新，另在百花路办事处安装班台、灯具、及布拉电话、网线。又往盐田工地安装办公台、维修水电、热水器、及布拉网线，维修灯具等。

1. 办公楼春节晚会场景布置，花园节日布置；
2. 春节水电班值班安排
3. 花园花架、凉亭、木地板等刷油漆；
4. 办公楼防护栏、空调水塔水管刷油漆；
5. 中央空调、分体空调的保养；
6. 电房电器设备的维修保养；
7. 办公楼楼层的照明灯检修；
8. 消防水泵保养；
9. 直饮水检测。

在新的一年里，水电班将全力把公司交给我们的工作做得更好，做到勤走、勤看、勤检查；保障办公楼设备设施及水电正常运转。

轨道车工作总结 保电工作总结篇八

就积极投入到新的工作岗位中去，积极向各位老师傅们学习业务技术，学习大量调度业务技术书籍及有关规章制度。调

度班张班长是位能干、热情、细致的女班长。她十分重视对对新进调度员的业务培养工作。为我三个月后的调度副值业务考试以及以后业务技术发展，制定了详细周全、循序渐进地学习计划。六月份，我顺利通过调度副值考试，并正式担任调度副值。

我在跟班学习的同时，尽己所能，完成所领导交与的调度所内联网建设等工作；根据所及班组工作计划、创一流工作计划及工作动态，及时完成上级布置的工作。积极配合班长完成班组部份管理工作，起草了监控岗位责任制，监控交接班制度、监控值班等制度，完成一些资料整理工作。进入调度所工作时，正值局创一流供电企业活动最后攻坚阶段。我积极主动参与，完成班、所布置的无论份内或份外的工作。特别是在局mis系统“调度管理”模块及“监控”模块的修改和建立，我做了大量工作：搭建模型，调试改进，等等。整理和规范了班组台账资料，制作了统一的台账标签。在日常工作中，我及时根据设备变更情况，完成相应的资料登记整理工作。

在进调度所工作后不久，调度所为了加强对电网的调度管理，加强对无人值班变电所设备的监控，理顺关系，确保电网的安全经济运行，成立了监控站。根据工作安排，我被安排于监控站工作。监控站成立前，电压及功率因数两市局对我局的考核指标完成情况很不尽如人意。从20xx年3月份，我局a类电压合格率及功率因数呈现逐月上升的好趋势，其中电压合格率5月份达到99.26%，创历史最好记录。其中包含了调度班全体人员的辛勤劳动。我也为摸索10kv电压变化规律，多次后半夜起床监控电压变化情况，为电压的调节控制积累了很好的经验。我的工作也受到了许局长的点名表扬。

“科学技术是第一生产力”，作为生产一线的一名电力工人，深知业务技术的重要性。只有扎实过硬的业务技术，在企业、部门中立足。社会生产不断发展进步，需要人们掌握更新更好的技术，满足社会生产发展的需要。当代社会，已进入高

速发展的信息时代，新技术，新科技不断出现，电力行业也不例外。如我目前所从事的工作，可以说，绝大部份是在电脑上完成。作为监控的重要工作之一：电压和无功调节、负荷控制，就是在调度自动化系统上完成；另外，值班的日常工作都在mis中进行。掌握先进的生产、管理工具是适应现代化企业需要的必备素质。作为一名普通工人，我坚持立足本岗，努力学习，刻苦专研专业技术，努力提高业务技能；积极学习先进科学文化知识，不断学习，不断进步，以适合日益发展的电力事业需要。

随着临安经济的发展和和社会用电量的不断提高，临安电网结线也日趋复杂与庞大。作为一名调度员，就必须时刻集中精力，了解和掌握电网的最新情况，分析电网运行情况，分析系统负荷、潮流、电压、无功，分析其可能存在的问题、隐患。只有对电网运行高度掌握的情况下，才能发现其可能存在的问题、隐患，并早作打算，未雨绸缪，有备无患；才能在突发事故中快速、安全、高效地处理事故、故障，才能减少客户停电时间，真正贯彻落实李局长在行风建设和优质服务大会上所提出的：“始于客户需求，终于客户满意”，“客户至上”的要求！没有扎实过硬的业务本领，一切都是空谈，“客户至上”也成了空中楼阁。始终要求自己保持高度责任心，对待每天的停电检修，事故处理，合理安排运行方式。

为进一步提高调度人员的业务素质，今年11月份，调度所领导又安排我到杭州电力学校进行为期17天的调度业务培训。我也十分珍惜这次机会。经过半个多月的培训，我感触颇深。深感这次培训的及时性和重要作用。此次培训涵盖了电力企业发、供、变、配等电力生产销售的全部过程，包括发电厂的锅炉、汽机、电气，供电中的输电线路，继电保护dts仿真机培训；还对《电力法》，《电力供应和使用条例》等电力法律法规进行了系统的学习。通过这次培训不但使我的业务水平有了较大的提高，也从学校老师哪里了解到了世界电力未来的发展趋势；电力技术发展的前沿科学；认识到信息

技术对电业技术发展的非凡影响。