

# 最新供电廉洁谈话记录内容 供电工作总结 (通用6篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

## 供电廉洁谈话记录内容篇一

今年是我公司体制改革关键性的一年，是公司建设供电企业关键性的一年，大的`压力带来了学习动力；对供电企业的管理水平、电网供电能力、配电系统供电可靠性以及设备装备水平提高了要求。今年，在公司党委、经理的领导下，经过全体科技人员的共同努力，圆满的完成了各项工作指标。

今年上半年我公司为了加大了科技进步工作力度，及时调整了公司科科学与技术进步工作领导小组的组成人员，成立了以公司经理为组长，公司党委书记、生产副经理、总工程师等领导为副组长，各部门负责人为成员的新一届科学与技术进步工作领导小组，加强了对该项工作的领导和重视。明确了在生产副经理直接领导下由总工程师具体负责各项工作的开展和落实。强化了生技科作为全公司科技进步职能管理部门的组织、指导、协调、监管等管理职能。信息中心作为全公司电脑、网络及xx管理部门，代表了未来供电企业科技发展的方向。

今年列入技改计划的工作主要有两项，一个是“调度自动化系统改造工程”□x月份开工□x月xx日成；另一个是“xx□xx变电站远方信号复位遥控技术改造”□x月x日开始改造□x月xx日改造结束。

科技创新类工程一共有三个，“呼叫中心建设工程”、“变电站主设备状态检测及诊断技术”和“光纤通讯工

程”。“呼叫中心建设工程”、“变电站主设备状态检测及诊断技术”于上半年已经完成；“光纤通讯工程”也于x月xx日完成。

今年在公司领导的大力支持下，xx及xx变电站遥视技术进展顺利，于x月底就已经完工。本项目由生技科负责实施，引进了xx有限公司的产品。该装置可以远程巡视现场各类设备，在各种恶劣、危险的环境中，再也无须人们涉险进行现场巡检；还能实时获得来自现场的报警信息——火警、非法入侵等，并将事故现场实况记录下来，为分析事故提供第一手资料。

所有变电站已经达到无人值班，现在，变电站留守人员除单项操作、事故处理外，其他操作均由操作队操作。这就大大减少误操作的几率。从而，降低了不必要的损失，提高了供电可靠性。

今年列入科技进步计划的x个项目，都已全部完成。为公司节约资金xx万元。取得的这些成绩都是在公司党委、经理的直接领导下、在全体科技人员的共同努力下取得的。下一年将在今年工作的基础上总结经验教训，努力工作，力争按时完成全年科技目标计划。请公司党委、经理监督。

## 供电廉洁谈话记录内容篇二

近日，本人有幸参加了一次以“供电公司实训”为主题的实践活动。通过这次实训，我深切体会到了供电公司运维工作的重要性和困难之处，并对自身的职业规划有了更加明确的认识。在这篇文章中，我将结合实际经历，分享我的心得体会。

首先，这次实训使我充分认识到供电公司运维工作的重要性和责任感。供电公司是现代社会运转的重要组成部分，负责

为人们提供电力资源。然而，电力运营不仅需要高质量的电力供应，更需要安全可靠的保障措施。在实训中，我们亲手接触到了电缆线的铺设、电表的安装等一系列工作。这些看似简单的工作背后，却隐藏着巨大的风险。一旦出现问题，不仅会造成停电，还可能引发火灾等事故。因此，作为一名供电公司的运维人员，我们应该时刻保持责任感，注重细节，确保每一个环节都符合标准，以保障电力运行的安全和可靠。

其次，实践活动让我对供电公司运维工作的困难和挑战有了更深刻的认识。在实训过程中，我们需要在恶劣的气候条件下工作，如在高温天气中承受酷热，或者在严寒的冬季中面对低温。此外，供电公司运维人员还需要面对高强度的工作压力和长期的值班工作。例如，当设备发生故障时，我们需要及时排除故障，恢复供电，以确保用户不受影响。整个过程需要运维人员具备高度的应变能力和技术水平。通过这次实训，我切身体会到了这些困难和挑战，也更加感慨供电公司运维人员的辛勤工作。

再次，实训活动让我对自身的职业规划有了更加明确的认识。通过与供电公司的工作人员互动，我了解到供电公司提供了丰富的培训机会和良好的职业发展空间。只要努力学习和锻炼，我有望成为一名优秀的供电公司运维人员。此外，供电公司运维工作与科技紧密结合，需要掌握先进的技术和知识。在实践中，我发现我的电力知识仍然有待提高，这让我意识到自身在电力领域的不足。因此，我决定在今后的学习中加强对电力知识的学习，提高自身的专业能力。我相信，只有通过不断学习和努力，才能适应未来供电公司运维工作的发展需求。

最后，通过这次供电公司实训，我也收获了团队合作和沟通能力。在实训中，我深刻意识到供电公司运维工作需要密切协作和互相支持。每个环节都需要合理安排和分工合作，以确保任务的顺利完成。在与同伴合作的过程中，我学会了倾听和尊重他人的意见，以及灵活应对不同困难和挑战。这些

团队合作和沟通能力在我的职业生涯中将起到至关重要的作用。

综上所述，供电公司实训让我充分认识到供电公司运维工作的重要性 and 责任感，并意识到其中的困难和挑战。同时，我也对自身的职业规划有了更加明确的认识，并学到了团队合作和沟通能力。这次实训让我深入了解了供电公司的运维工作，为我的未来职业发展提供了更加清晰的方向和动力。我相信，只要我不断努力，我一定能够成为一名优秀的供电公司运维人员。

## 供电廉洁谈话记录内容篇三

古典文学中常见论文这个词，当代，论文常用来指进行各个学术领域的研究和描述学术研究成果的文章，简称为论文。以下就是由编为您提供的。

首先应当明确的是，电力营销必须采取市场导向的管理模式，把电力营销定位为供电企业的核心业务，电力的生产经营活动应服从和服务于电力营销的需要。

其次，电力营销的开展应立足于“电网是基础，技术是支撑，服务和管理是保障”的原则。应当充分利用目前“两网”改造的有利时机逐步解决供配电网的“瓶颈”，满足广大用户的用电需求，运用先进的通信、网络、计算机技术，为客户提供高效的、全方位的优质服务，以严格规范的管理对各项业务进行监控，才能实现企业的营销目标。

第三，基于买方市场的要求建立起新型电力营销理念。未来的电力营销市场是一个买方市场这是一个不争的事实。供电企业应当改变过去建立在卖方市场基础上的旧的供电管理模式，建立一个能适应市场需求，充满市场活力的市场营销体系和机制。

第四，进行商业化运营，法制化管理。政企分开后，电力企业仍然是一个接受政府监管的企业，因此，在实现商业化运作的同时，还要严格按照上级规定的市场营销政策和业务范围，从事电力市场的营销工作。

在电力经营体制的转变和电力供需矛盾缓和的新形势下，在国家关于可持续发展策略的引导下，可将电力营销总体策略定位为环保能源扩张策略，即：以国民经济可持续发展为依托，以环保、能源消费结构调整为契机，以市场需求为导向，以需求预测管理为手段，以优质服务为宗旨，以满足客户需求、引导客户消费为中心，以市政、商业、居民用电市场为主攻方向，以稳定工业市场用电为重点，积极开拓其他可替代能源市场，以提高电力在终端能源消费市场的比例为目标，实现社会效益和公司效益的同步提高。

以环保、调整能源消费结构为契机。电能是公认的最清洁、安全、高效的能源，大量煤炭直接燃烧造成了严重环境污染，它被替代已是必然趋势。依据我国现行的能源政策，调整并优化能源结构，提高电能在终端能源消费市场的占有率将成为一种必然，这为电力发展提供了很好的机遇。

以市场需求为导向。加强对市场需求预测的研究，搞好市场调查和市场预测，提高市场预测的及时性和准确性。做好市场变化的跟踪分析，开发并形成目标市场分析软件系统。努力开辟新的供电领域，积极引导广大用户对电力的消费，提高电力在能源消耗中的比例，提高电力企业的市场占有率，寻找电力企业新的效益增长点。

以需求侧管理为手段。大力开展需求侧管理工作，借助经济、媒体宣传等手段，引导客户合理用电，提高用电效率，提高负荷率。积极推广有利于环保、节能的技术和产品的应用，开拓电力市场。

以优质服务为宗旨。转变观念，增强电力企业职工的服务意

识，提高服务质量。为客户提供方便、快捷、优质的服务，来提高企业的信誉，增强企业的竞争力，进而扩大电力消费市场。同时通过加强电网建设，保障供电可靠性，提供优质电能。

以满足客户需求，引导客户消费为中心。不仅要根据客户的要求提供优质、可靠、价格合理的电力电量，还要做好全方位的服务。引导客户改变传统的用能观念，使用高效洁净的电能，提高生活水准。

以市政、商业、居民生活用电市场为主攻方向：现阶段开拓电力市场的对象应以潜力很大的市政、商业、居民为重点。建立电气化示范小区，组织各级部门参观电气化示范小区，通过现身说法的方式，增加可靠性，增强人们渴望生活电气化的欲望，推动生活电气化进程，进而推动电力消费。特别是随着农村生活城镇化的发展，在未来十年中农村居民生活用电量将有很大增长。

以稳定工业市场用电为重点，积极开拓其他可替代能源市场。工业用电比例近年虽有下降，但所占比例仍占一半左右，采用积极的措施来稳定这个市场是很重要的，能源替代重点在替代煤锅炉，目前燃煤锅炉很多，能源替代潜力很大，家用燃气热水器也是替代的一个方向。以提高电力在终端能源消费中的比重为目标，完成电力营销目标，以获取较大的社会效益和适当的经济效益。

总体策略具体化如下：

### (一) 环保能源的品牌宣传策略

清洁、高效、快捷是电能的优势，使用电能符合国家的环保能源政策，受到国家政策的支持，特别是在城区日益严重的环境污染使人们对清洁能源的应用越来越重视，以此为契机作为能源市场的切入口，在宣传和推广上打出环保能源的品

牌，并成为形象设计的主要特点。

## (二) 销售市场的扩张策略

一是营销地域的扩张，随着电力体制改革的深入，必定会要逐步放开电力销售市场，打破现有的专营体制，抓住机遇，立足本地，辐射周边，实行销售市场的扩张策略，通过完善地区的电网架构建设，主动出击，以提供各项供电服务为手段，扩大电力营销市场。二是能源市场的扩张，搞好以电代煤，以电代油，以电代气的工作。

## (三) 优质可靠的产品策略

通过改善电网结构，提高供电可靠性，改善电能的质量，来提高对客户的吸引力。产品质量是营销的基础保证，要加大城网和农网的改造力度，加快一户一表的改造步伐，改善电网结构，提高供电可靠性。

## (四) 全方位提供的优质服务策略

未来的供电企业在服务市场上赢得并捍卫自己的一席之地，意味着在多层面上与他人竞争。因此，必须把不断提高优质服务水平作为促进电力的市场营销的自觉行为，并体现在整个生产经营的全过程和各个环节，使每一个部门，每一个员工都为企业的社会形象负责，真正树立全员营销的观点，与客户建立并保持一种共同发展的新型供用电关系。

## (五) 激励用电的价格策略

积极推行新的电价政策，到2017年前逐步取消各类价外加价，处理好电度电价和基本电价的比例关系，在电价中考虑供配电工程贴费的因素，建立灵活弹性的电价体系。

## (六) 气电联合的能源互补策略

气电联合是在对热电联产、冷热电联产和微型分散电源的研究的基础上，主动进行气电联合的能源互补，以求得协调发展。

### (七) 规范到位的管理策略

跟踪国内外先进的管理模式，调整内部的管理，使之与市场的变化和客户的需要相适应。以在城区成立抄表公司为契机，逐步推广公变台区管理，规范营抄秩序，提高用电营抄人员的各方面素质。加快整章建制，出台规范各项管理制度，对外树立优质服务的企业形象。

### (八) 稳妥实用的技术推广策略

积极在营销系统推广新技术，提高营销的自动化水平，以达到减人增效和优质服务的目标。在推广的过程中要积极稳妥，以实用为准则。在近期要充分利用当前成熟的计算机和通信技术，建设和完善电力营销管理系统，做到决策科学化，缴费银行化，管理集中化和考核制度化，以新技术的应用带动管理水平的提高。

#### (一) 建立新型营销体制

近期首先实施向市场营销体制的转变。按市场需求设置营销机构，改“用电管理”机构为“电力营销”机构，其职能相应转变到市场策划与开发、需求预测与管理、业务发展与决策、客户服务与支持、电力销售与合同管理、公共关系与形象设计、新技术、产品的开发与用电咨询、电费电价等方面，全面开展电力的售前、售中、售后工作，形成以客户服务中心为核心的电力营销管理体制，它包含主营系统、支持系统、监督系统三部分设置。

#### (二) 拓展市场份额



## 1. 运用灵活的电价政策，争取市场份额

根据市场需求的价格弹性，可把整个用电市场细分为价格刚性市场、价格弹性市场和价格敏感市场。运用“价格”扩大营销的目标市场是价格敏感型市场，如高能耗工业用户等。为此需要调整现行的用电政策，主要措施：对大工业客户实行超基数优惠电价、丰水期季节折扣电价，稳定工业用电市场；拉大分时电价差。利用价格杠杆启动分时用电市场。对居民生活用电实行两时段电价，引导居民的合理用电；对冰蓄冷空调、蓄热电锅炉及其它蓄能设备实行分时段优惠电价；遵循市场细分原则，对不同用电性质的客户采取差别定价策略，如负荷率电价、节假日电价、可停电电价等；通过同网同价，直供到农户，占领农村市场。

## 2. 推广用电，增加电能的使用

城市对环境质量的要求越来越高，供电企业应当联合政府部门和用电设备制造商，适时加强宣传力度，鼓励使用蓄热电锅炉、电空调、电炊具，引导消费，力争以电的消费逐步取代燃煤和燃气，增加电力在能源消费中的占有率。

## 3. 细分市场，重点突破

根据不同时期的市场需求，实施重点市场开拓，在今后的五到十年内重点在居民生活用电和大型的能源消费市场，在居民生活方面重点促销烹调、热水、空调、暖气、干衣等电气设备，大型的能源消费市场主要是电锅炉。同时加强对农村电力市场的研究，改善农村电力质量，占领农村用电市场。

### (三) 完善技术支持系统

1. 电网支撑；

2. 提高营销在线监控和营销信息自动采集水平；

3. 建立客户服务计算机管理系统；
4. 建立需求侧管理支持系统，加强对市场的分析和预测工作。

电力营销是供电企业核心业务，电力营销工作的质量关系到公司自身的生存和发展，决定着公司的市场竞争力。电力营销的开展应立足于“电网是基础，技术是支撑，服务和管理是保障”的原则。在电力经营体制的转变和电力供需矛盾缓和的新形势下，在国家关于可持续发展策略的指示下，可将电力营销管理总体策略定位为环保能源扩张策略。总体策略的实施规划包括首先建立新型营销体制，实施向市场营销体制的转变。其次运用灵活的电价政策、推广用电、增加电能的使用、实施重点市场等措施扩大市场份额。第三要完善技术支持系统。

## 供电廉洁谈话记录内容篇四

### 一、实训背景

供电公司实训是为了让学生更加深入了解供电系统运行机制和 workflow，提高学生的实际操作能力，从而更好地适应未来就业岗位的要求。在这次实训中，我有幸得到了实践机会，亲身体验了这个行业的工作环境和工作内容。下面我将分享我在供电公司实训中的心得体会。

### 二、实训内容

在供电公司实训中，我主要参与了线路巡视和故障排除两个方面的工作。线路巡视是指按照规定的路线和时间，对供电系统的设备和线路进行巡视检查，确保其正常运行。而故障排除则是处理电力系统中的各类故障，保障供电的持续稳定。在实践中，我了解了巡视和排除故障的具体步骤和操作要点，并在导师的指导下，亲自参与操作。

### 三、实践收获

通过这次实训，我深刻认识到了供电公司工作的重要性和复杂性。首先，供电是现代社会正常运转的基石，一旦出现故障，就会对人们的生活和生产造成巨大的影响。其次，在实践中，我需要面对各种各样的场景和问题，并作出及时有效的反应。这要求我具备快速决策的能力和高度责任心。通过这些实践，我不仅增加了实际操作的经验，也培养了处理突发事件和紧急情况的能力。

### 四、团队合作

在供电公司实训过程中，我深刻认识到了团队合作的重要性。在线路巡视和故障排除的过程中，我与同学们共同分工合作，互相支持和帮助。我们互相之间有明确的分工和配合，以保证工作的高效完成。而在面对突发故障时，我们需要迅速协作，共同研究处理方案，并及时采取措施纠正。通过团队合作，我学会了倾听与沟通，培养了团队意识和合作精神。

### 五、展望未来

这次供电公司实训给我带来的不仅是实际操作的经验，更是全方位的提升。我相信，通过这次实训，我已经为将来的就业做好了准备。在未来的工作中，我将以更加积极负责的态度，履行好自己的岗位职责，为供电系统的稳定运行做出自己的贡献。同时，我也会继续学习和进修，不断提升自己的专业水平，适应时代的发展和技术的更新。

### 总结：

通过这次供电公司实训，我不仅了解了供电系统的工作原理和操作技能，更培养了工作的责任心和团队合作的精神。这次实践让我更加明确了自己的职业目标和追求，为将来的就业打下了坚实的基础。我相信，只要不断努力和学习的，将来

我一定能在供电行业取得更大的成就。

## 供电廉洁谈话记录内容篇五

近期，我参加了一次供电公司的实训活动，通过一周的学习和实践，我深刻感受到了供电工作的重要性和挑战性。在这段时间里，我经历了团队合作、技术培训、设备操作等一系列环节，对供电公司的工作内容和工作方式有了更深入的了解。以下是我对此次实训经历的体会和心得。

首先，实训过程中最让我留下深刻印象的是团队合作的重要性。供电公司需要各个环节的人员紧密配合，从技术人员到操作人员再到领导者，每个角色都不可或缺。在一次次的实训任务中，我们需要同伴之间展开有效沟通，协调工作节奏，确保任务的顺利完成。每个人扮演着不同的角色，各尽其职，互相支持，才能顺利完成每一个实训任务。这让我深刻认识到团队力量的重要性，也增强了我在未来工作中的合作意识和能力。

其次，技术培训也是实训中的重要环节。供电公司的工作涉及到大量的技术要求，需要不断更新和学习。在实训期间，我们接受了各种技术培训，学习了供电设备的基本知识和操作方法。在实践操作中，我们逐渐熟悉了各种设备的使用和维护，也学会了如何应对常见故障和问题。技术培训不仅提升了我们的专业水平，还培养了我们解决问题的能力 and 反应速度。这对于未来从事供电工作的我们来说，具有重要的意义。

另外，我还深刻认识到供电工作的重要性。供电是现代社会的运转的基础，是各项工业生产、交通运输、生活居住等活动的保障。实训期间，我们亲身参与了电力传输和供应的各个环节，了解了供电工作的复杂性和繁重性。每一次任务都需要我们高度集中注意力，严谨细致地操作，确保线路的稳定和人民的安全。在这个过程中，我们体会到了供电工作的紧

迫和压力，也感受到了为人民提供稳定电力的重要性。这次实训使我对供电工作有了更加真实的认识，增强了我对于供电行业的热爱和责任感。

最后，设备操作是实训的一个重要环节。通过实践操作，我们学到了很多操作设备和使用工具的技巧。从简单的工具使用到复杂的设备操作，我们通过练习不断提高自己的操作能力。每一次实训任务都是一次锻炼和检验，我们必须准确、高效地完成任务。通过这样的实践，我们的操作技能得到了很大提升，也增强了我们在面对突发情况时的应变能力。

总结起来，供电公司实训是一次难得的学习和锻炼机会。通过这次实训经历，我深刻认识到了团队合作、技术培训、设备操作和供电工作的重要性。这对我未来从事相关工作具有重要的参考价值。同时，这次实训也增强了我对供电行业的热爱和责任感。我希望通过不断学习和实践，能够成为一名合格的供电工作者，为社会发展和人民生活做出自己的贡献。

## 供电廉洁谈话记录内容篇六

认真贯彻国网公司、省、市公司决策部署，全面落实深化改革、强化创新新要求，以安全稳定和优质服务为基础，以同业对标为统领，坚持依法从严治企，全面强化管理提升，务实求真，竞位争先，为实现“争排头、创一流”目标而努力奋斗。

### (二) 主要目标

安全生产目标：实现三个百日周期，圆满实现安全年目标。(八不发生)不发生五级及以上人身事件；不发生六级及以上电网、设备、质量事件；不发生一般及以上火灾事故；不发生七级及以上信息系统事件；不发生本单位负同等及以上责任的重大交通事故；不发生其他对公司和社会造成重大影响的事件；不发生人员责任的优质服务事件；不发生市公司查处严重

违章和省公司查处一般违章事件。

企业经营目标：售电量28.8亿千瓦时，售电均价(含税)705.29元/千千瓦时，电费回收率100%，线损率6.20%，边际贡献完成市公司下达目标。

电网建设目标：如期完成上级下达的主网、农网投资建设项目。

优质服务目标：固化“大服务”理念，服务调度体系和服务支撑体系形成常态运行机制。基本实现客户投诉零属实率，供电服务“十项承诺”兑现率达到100%，政风、行风、社会满意率在市直单位排名中保持先进行列。

同业对标目标：综合排名力争进入省公司前三名，重要指标争创全省一流。

供电质量目标：城市综合电压合格率达到99.993%，城市、农网供电可靠率完成市公司下达的年度考核目标。

党风廉政建设：机关及科级以上领导干部不发生违纪违法问题；不发生瞒案不报、压案不查或责任追究不到位的情况；不发生违反中央八项规定等影响和损害公司形象的党风廉政事件；行风评议实现“保三争一”。

供电工作计划范文