

# 最新电力公司后勤部门年终总结 公司部门的年终总结(优质5篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

## 电力公司后勤部门年终总结篇一

在我部耐心的指引和公司的大力支持下，本人于20\_\_年度基本有效地完成了公司交予的工作任务，同时在这过程里本人接触和学习了不少东西，并应用于工作中，工作效益比去年增长了许多。但就本人因素和公司体制的不完善，工作效没有自己想要的结果。现就本年度重要工作情况总结如下：

1. 为了满足我们所需的库存，满足质管部要求，还要总结质量问题的因素，反馈给供货商，并与供货商达到共识，共同解决质量问题，做到及时退货。我发现要做好“质优价廉”是作为一个采购员的工作精髓，这个过程的操作与实践，是需要平时的细心积累才得到的经验。

20\_\_年里我主要从以下方面去做认真做好采购计划，做好内勤工作，多多与各部门的人员沟通，共同及的满足客户需求！

2. 报计划时要细心、多多了解各品种的信息变更、变更的信息要及时反馈给质管部、开票处、销售部、当有新品种引进时，要授集好信息，及时与销售部、质检部、开票处沟通还要多多了解供货商与厂家在各个时间段的优惠政策等。

3. 对于公司经营的产品，要注意看月销量，畅销品种要经常查看库存是否断货，要保证库存不缺货，如因天气原因或节假日要结合现实分析，针对不同品种做好备货准备。

4. 对于采购了的品种要及时跟踪货是否到库，在第二天早上查看是否入库，查清楚原因，以免做重复计划。以上的工作都是本着公司的经营理念。

自从进入公司以来，让我更明白做好自己本职工作的重要性。在这里，感谢领导这几个月来对我的工作指导，今后的我还需领导的支持与培养，请领导放心，我会继续努力学习、努力工作的，昨日的成绩已成过去，现在重要的是在新的一年里好好珍惜时间，珍惜机会发扬优点，改正缺点，改进工作的方式方法，全面提高综合素质，更完美地完成新一年的工作。

首先感谢领导对我的信任，让我在采购部这个重要的位置，给我个学习的机会，让我从中认识的人与事，接触的新鲜事物，学到了一些新知识，增长了见识!同时也明白，还有很多事要继续学习的，继续去完善的去提高的，在这一年里，我没有做出轰轰烈烈的事，但对每一件事我都会用心去想，用头脑去思考，用行动去做事。我每天按采购计划基本完成了所负责的剂型，值此辞旧迎新的时节对一年来的工作做一个总结，地便于自己以后的工作中总结找到更好的方式方法去迎接\_\_年的到来。

我们所购进药品的质优价廉，关系到采购成本的高低，直接影响到整体效益的快慢，起着至关重要的作用，我作为一名经验不足的采购员，经过一段时间的了解，深知做采购的，要了解各药品信息的重要性，为确保采购药品的质量好，价格低廉，今后我要做好每一项工作，要用敏锐的眼光看待事情的变化与发展，主动和个部门沟通!经过这几个月的采购，深知并不是单单做个计划表和打电话报计划，那么简单的事，公司开票处与销售部每个星期要有个总结，把客户所需的信息反馈给采购部、采购人员也要对公司畅销品种有个基本的了解，在采购大量数量的情况下，我们要与供货商业务员及时联系。

为了满足我们所需的库存，满足质管部要求，还要总结质量问题的因素，反馈给供货商，并与供货商达到共识，共同解决质量问题，做到及时退货。我发现要做好“质优价廉”是作为一个采购员的工作精髓，这个过程的操作与实践，是需要平时的细心积累才得到的经验。

## 2022年公司部门的年终总结范文5

对销售的各个品牌重新进行划分重新定位，刚刚过去的一年里。确立相应的客户市场。加大空白市场的开发力度，开发新客户20余家，今年的系统操作下，预计明年的市场将会有大幅度的提升。发货旺季时，用心联系车辆、发货，尽可能的保证客户的需求，不使市场出现断货的现象。搞好农化服务，抓好试验田，及时跟踪，为公司产品在山东市场的销售奠定良好的基础。

要把握好此刻和将来。以下方面的思考上，没有辉煌过去。这天我参加部门主任职位的竞争：

“梅花香自苦寒来”道理。不断培养吃苦耐劳、默默无闻的敬业精神。公司组织的学习争做优秀员工的活动中，深深懂得“宝剑锋从磨砺出。认真学习，体会精神的精髓。10月8日参加fst精神革新训练，进一步加深了爱岗敬业，用心主动的品质，养成能吃苦耐劳、团结奉献的良好品质。工作中踏踏实实，兢兢业业，一丝不苟，努力把工作做得最好。

平时爱读营销方面的书籍，拥有虚心好学、开拓进取的创新意识。热爱是最好的教师”热爱业务工作。也浏览了一些有关政治、经济方面的书籍。金大地工作后，系统学习了有关业务知识和各类公司精神，已经具备了一个业务人员所必需的业务知识。工作中，严格要求自己，勇于实践，用心开拓业务市场。还学到管理的知识，能够进行日常管理，各种数据报表的制作等。

\_\_年里，如果能够竞聘成功。会一如既往的尊敬领导，团结同志，踏实工作，锐意进取，做好以下的工作：

做细市场。消灭空白市场，继续加大市场开发力度。进一步开拓市场。构建一个立体市场销售网络。抓好大客户，抓好渠道建设，建好客户档案并随时跟踪回访。

做好团队组织的假设。结合实际工作的经验，加强学习型组织的建立。不断学习提高，充实完善自己，促进各业务人员素质的提高。和大家一道努力把业务部建成团结合作、亲密无间、所向披靡的团队。

出发时要做工作安排，制定详细的工作计划。平日的工作中。制定一个详细的工作计划。把任务分解到每个季度、每个月份、每一天，做成表格，不断进行激励自我前进。

加强服务意识。深入一线为客户搞好服务，搞好农化服务。与客户同吃同住，为客户开拓市场、帮忙客户送货。加强对本企业的宣传，提高的知名度和美誉度，宣传产品形象，起到终端拉动的作用。做好农化服务，抓住真正消费者—农民。

完善客户档案。\_\_年里，加强客户关系。会把大部分的时间留在客户那里，帮忙客户宣传、铺货。深入到每一个乡镇、自然村，解市场、把握市场，做好农化服务。还要加强对客户档案的管理。将客户分类，区别对待，和客户持续良好的联系。

锐意进取。发扬“艰苦创业、努力拼搏”精神，扎实工作。和以往好的作风、好的传统，埋头苦干，扎实工作，与客户打成一片。注重在实践中摸索经验、探索路子。

会尽职尽责勤奋工作，相信我不会辜负大家的期望。与公司荣辱与共，和同事们共同缔造金正大辉煌灿烂的明天。

还需要实践的检验，以上是下一步工作的想法。还需要领导和同志们关心帮忙支持。如果我竞争不成功，将一如继往好好工作，并努力查找克服自己的不足，争取更大的进步。

2022年公司部门的年终总结范文

## 电力公司后勤部门年终总结篇二

我想这一年我们取得的成绩是令公司全体人员都很满意的，我也不例外，我觉得如果要为这一年的表现打分的话，我想是90分。如果要为这一年找几个关键词的话，我想应该是忙碌、收获和成长。现将我这些日子以来的工作总结与大家分享：

忙碌，时间是过得挺快的，还记得我们在莱茵华庭，还记得新办公室开始装修，现在在新办公室都半年多了。从20xx年年初签下上海移动的合同，许多合同就接二连三地来了，陆续签下杭州永善、上海琨珏、上海创昊、福豚福餐厅、随客餐厅，人手紧，事情多，时间急，所以常常没时间关注事情进展程度，只跟着客户的电话走。在大家的配合下，事情进展得还算顺利，虽然期间有一些令客户不满意的小插曲，但是大家最后都能理解。上半年的忙碌和个人的努力以及业务水平的提升有密不可分的关系，所以在总结上半年的经验基础上，下半年的成绩的也是水到渠成了，于是又相继签到了常州安费诺、吴江天利聚合物、上海大建、杭州新华纸业、夏普、衢州浦发银行，由于人手不够，专业人才缺乏，所以从和客户接触的第一刻开始，我都不得不承担所有与之相关工作，从报价，到现场勘查，再到设计图纸，只要是我自己能做的，我都从来不麻烦别人。由于我们的项目是一个周期长，参数易变更的工作，所以每一个客户都需要反复再三沟通，图纸也是一遍又一遍的更改，报价也得随之变化，时间总在不知不觉中溜走。

收获，有了业务的忙碌，必然带来了许多工作经历上的收获。从与签合同开始，就一路在学习，第一次做外贸相关的电梯，由于没有经验，在付款方式上未能给自己争取到的方式，也正是这样一次成交带给我记忆深刻的教训。从独自一个人去常州安费诺看现场，画图纸，签合同，让我在升降平台的整个业务流程上有了新的理解和突破，增强了自信心，也为以后诸多升降平台合同的成交打好了坚实的基础。接着又独自一个人完成了琨珏企业的固定式登车桥从报价到合同工作，这次经历使得以后的固定式登车桥项目都变得轻车熟路。衢州浦发银行是我签的第一台汽车电梯，从报价到图纸，再到合同的签署，付款，也是自己尝试着独立完成的，此次合同的成功，让我尝试了给客户无微不至的关怀就能获得应有的成果。基伊埃现场参数和要求的反复变动，我都从不抱怨，每次都按时给客户响应，由于时间紧张，连夜给客户做中英文的报价书，又以最快的时间给客户设计图纸，这些都给客户留下良好的印象，接下来的成交几乎就是顺理成章。20xx年完成的销售额几乎是我20xx年的十几倍，在这样的过程中，不仅收获到成交的喜悦，在个人收入方面也有了明显增加，日子不用过得像20xx年那样清贫。公司在业绩上升的同时也适时地改善了大家的办公环境，为新的前进目标提供了硬件支持。

成长，这一年伴随业务量的成倍增加和个人经验的提升也是我个人成长最快的一年。xx年上半年由于刚刚涉足电梯行业，对业务颇有些生疏，加上公司实力也比较薄弱，所以xx年未能取得比较理想的成绩，但是恰恰是xx年半年一点一滴的积累和不断地学习才打下了xx年收获的基础，经过这一年的锻炼，基本能独立完成电梯、升降平台等从询价到成交的相关工作，我想在我们公司这样的背景下，正是这样的成长才能为公司节省成本，提高效率，完成业务目标。经过这一年，与客户的沟通变得更加灵活了，更加能掌握客户的心理，以及在业务进展阶段能不断地分析客户的喜好和想法，能随着客户的想法，不断地改变自己的策略，正是这样的成长，才

使项目进展的越来越顺利，成交得越来越快速。经过这一年，对客户的购买意愿有了更准确的把握，正是这样的成长，才使项目失误率越来越低，节省了自己的宝贵时间，提高了成交率。

xx年，对于公司，对于自己都是值得庆祝的一年，因为伴随着自己的付出得到了收获，因为伴随着个人的成长，公司正日益壮大，同时，公司的壮大又为大家的成长提供更大的舞台。xx年是大家辛苦忙碌的一年，也应是大家丰收的一年，所以希望大家能分享到一起努力换来的成果。快速的发展也提示我们当前还存在许多问题，产品的质量问题是首当其冲的，如果这个问题得不到妥善的解决，那么发展也许将会遇到新的瓶颈。

忙碌，时间是过得挺快的，还记得我们在莱茵华庭，还记得新办公室开始装修，现在在新办公室都一年了。从20xx年年初签下上海移动的合同，许多合同就接二连三地来了，陆续签下杭州永善、上海琨珏、上海创昊、福豚福餐厅、随客餐厅，人手紧，事情多，时间急，所以常常没时间关注事情进展程度，只跟着客户的电话走。在大家的配合下，事情进展得还算顺利，虽然期间有一些令客户不满意的小插曲，但是大家最后都能理解。

xx年的忙碌和个人的努力以及业务水平的提升有密不可分的关系，所以在总结xx年的经验基础上。xx年的成绩的也是水到渠成了，于是又相继签到了常州安费诺、吴江天利聚合物、上海大建、杭州新华纸业、夏普、衢州浦发银行，由于人手不够，专业人才缺乏，所以从和客户接触的第一刻开始，我都不得不承担所有与之相关工作，从报价，到现场勘查，再到设计图纸，只要是我自己能做的，我都从来不麻烦别人。由于我们的项目是一个周期长，参数易变更的工作，所以每一个客户都需要反复再三沟通，图纸也是一遍又一遍的更改，报价也得随之变化，时间总在不知不觉中溜走。收获，有了

业务的忙碌，必然带来了许多工作经历上的收获。从与杭州永善签合同开始，就一路在学习，第一次做外贸相关的电梯，由于没有经验，在付款方式上未能给自己争取到的方式，也正是这样一次成交带给我记忆深刻的教训。从独自一个人去常州安费诺看现场，画图纸，签合同，让我在升降平台的整个业务流程上有了新的理解和突破，增强了自信心，也为以后诸多升降平台合同的成交打好了坚实的基础。

接着又独自一个人完成了琨珏企业的固定式登车桥从报价到合同工作，这次经历使得以后的固定式登车桥项目都变得轻车熟路。衢州浦发银行是我签的第一台汽车电梯，从报价到图纸，再到合同的签署，付款，也是自己尝试着独立完成的，此次合同的成功，让我尝试了给客户无微不至的关怀就能获得应有的成果。基伊埃现场参数和要求的反复变动，我都从不抱怨，每次都按时给客户响应，由于时间紧张，连夜给客户做中英文的报价书，又以最快的时间给客户设计图纸，这些都给客户留下良好的印象，接下来的成交几乎就是顺理成章。20xx年完成的销售额几乎是我20xx年的十几倍，在这样的过程中，不仅收获到成交的喜悦，在个人收入方面也有了明显增加，日子不用过得像20xx年那样清贫。公司在业绩上升的同时也适时地改善了大家的办公环境，为新的前进目标提供了硬件支持。成长，这一年伴随业务量的成倍增加和个人经验的提升也是我个人成长最快的一年。

20xx年由于刚刚涉足电梯行业，对业务颇有些生疏，加上公司实力也比较薄弱，所以20xx年未能取得比较理想的成绩，但是恰恰是20xx年一点一滴的积累和不断地学习才打下了20xx年收获的基础，经过这一年的锻炼，基本能独立完成电梯、升降平台等从询价到成交的相关工作，我想在我们公司这样的背景下，正是这样的成长才能为公司节省成本，提高效率，完成业务目标。经过这一年，与客户的沟通变得更加灵活了，更加能掌握客户的心理，以及在业务进展阶段能不断地分析客户的喜好和想法，能随着客户的想法，不断地



改变自己的策略，正是这样的成长，才使项目进展的越来越顺利，成交得越来越快速。经过这一年，对客户的购买意愿有了更准确的把握，正是这样的成长，才使项目失误率越来越低，节省了自己的宝贵时间，提高了成交率。

## 电力公司后勤部门年终总结篇三

20\_\_年行政部在公司领导小组的领导下紧跟公司步伐，配合公司战略目标开展绩效考核工作。以公平、公正、公开、认真的原则做好公司后勤保障工作。20\_\_年我部调整内部管理机制，将行政工作合理分配和布置，以传、帮、带的形式培养新人，重点从杜绝浪费，节约日常开支抓起。使20\_\_年行政工作稳步开展。

行政部作为公司的一个综合性部门，担负着保障公司正常运转，协调公司各部门之间关系和完善公司制度的任务，以确保各部门正常高效运转。结合年初行政工作计划和公司一年来的发展目标开展各项工作。

我部根据公司绩效管理要求，在这一年里主要完成了以下几项主要的工作，并在行政管理、安全保卫、小车管理、现场管理、前台服务、后勤保障等六个方面取得了一定的成绩。在取得一定成绩的同时也存在着某些不足，我部正不断的努力和积极改正。对各项工作分别总结如下：

### 一、行政管理

1、响应公司号召，参与绩效考核，全年根据kpi要求提供考核资料；

8、协助人事部对新老员工进行安全培训、现场管理、\_\_培训等相关培训\_\_人次；

9、整理、修订各项对外工作台帐，迎接上级主管部门的检查考核，20\_\_年我部在《安全生产标准化》《综合治理》《创建平安企业》《人口与计划生育》《外口管理》等多方面取得了可喜的成绩，并多次受到政府的好评收获了多项先进企业的荣誉称号。

## 二、安全保卫工作

4、20\_\_年全年组织\_\_次抗台活动，为了公司财产免遭损失，我们提前储备自然灾害应急物资，编制突发事件、自然灾害等多个应急预案，提高抗自然灾害和突发事件的处置能力，将自然灾害的损失降低至最小。全年共安排救灾人员\_\_余人，增设防汛沙袋\_\_个，抽水泵\_\_台，消防带\_\_条，铁锹\_\_把，铁丝等防汛防台物资，为防汛防台工作做足了准备工作。

## 三、小车管理

1、合理调配车辆，最大程度的满足客户及公司领导的用车需要；

3、为公司车辆及时办理保险、年检、油卡等后勤保障工作。旧车转让等有关手续，全年车辆使用费用\_\_万元；其中全年用油\_\_万元；小车保险\_\_万元(共\_\_辆包括\_\_吨吊车)；车辆维修保养费\_\_万元；司机出差及小车过路费\_\_万元；车辆年检及车船使用税等费用\_\_万元。

## 四、现场管理

2、本年度我部对现场6s工作坚持开展了“现场文明施工”活动，对不符合要求的班组按照管理制度进行处罚，表现突出的班组进行先进评比，按照当月罚款总额的30%发放奖金。改善现场工作环境，效果显著。

## 五、前台服务工作

及时转接外来电话;及时做好信件、邮件、报刊杂志的登记收发工作;热情接待公司的客户。

## 六、后勤保障服务工作

2、20\_\_年全年饮用纯净水费用\_万元;

3、20\_\_全年生产生活用自来水水\_\_万元;

6、积极开展美化环境活动，对绿化区进行布置和修整，做到厂区环境的清洁和卫生，提高了公司的形象。

我部随着企业战略发展而积极响应，紧跟企业步伐。提高工作效率，把本职工作做的更好。在这一年里我部虽然取得了一些工作成绩，但离公司发展的要求还有差距，我部仍需在员工衣、食、住、行、安全保障生产运作等方面多下功夫，改正不足。我相信通过全体员工的共同努力，找出不足，不断克服困难，努力把各项工作做到更好。

## 电力公司后勤部门年终总结篇四

全面提升公司发展实力，实现公司“十二五”科学发展良好开局”的全新思路，引领全体干部员工确立新目标，明确新任务，凝神聚力搞建设，一心一意谋发展，使得公司安全基础进一步夯实，坚强电网优势凸显，供电能力进一步增强;创一流和标准化建设不断深入，举全局之力完成资产上划工作;营销改革、财务管理、培训工作亮点频现，经济效益全面好转，员工收入稳步提高。一年来，公司领导班子新的工作思路得到干部员工认同，工作方式得到干部员工拥护，各项工作基本达到预期目标。

今年以来，公司深入开展隐患排查治理和无违章现场创建活动，未发生生产(基建)、重大设备、人身伤亡事故，截至11月30日，实现安全生产7747天;完成电网建设投资1946万元;

公司综合电压合格率98.38%，同比提高0.37个百分点□35kv及10kv变电站功率因数分别完成0.96、0.93，供电可靠率完成99.75%；截至11月底，公司实现购电量4.26亿kis□营销mis系统顺利上线运行，资产上划工作圆满完成。

## 1、安全生产形势平稳

全面贯彻落实“安全第一、预防为主、综合治理”的基本方针，坚持“以人为本”的原则，严格落实安全生产责任制，深入开展安全生产整顿，大力开展“查隐患、找根源、强管理、保安全”专项活动。建立健全各项应急预案，圆满完成防汛、迎峰度夏，正在积极开展迎峰度冬工作。深入开展标准化作业，认真开展班前班后会、加强危险点分析和预控，落实领导到岗到位制度，强化了各级各类现场安全监督以及规章制度的执行与考核。以铁的手腕、铁的处理反违章，出动稽查人员1396人次，稽查施工现场431个，发现违章33处，对相关责任人经济处罚8500元。深入开展无违章现场创建工作，创建无违章现场140个，按承诺落实奖励55350元。高度重视客户资产的安全监管，加强电力设施保护、消防和交通安全管理。站在讲政治的高度，积极配合政府完成重大节日、重要会议保电和节能减排工作任务。

## 2、以农网完善工程为契机，坚强电网优势进一步凸显

自有资金不足，筹集电网建设资金困难，是安国公司的实际情况。我们克服困难，找准对策，充分利用上级电网建设资金，科学规划，在电网建设上取得了新的成绩。一是根据安国经济发展的客观需求，从改造现有电网入手，新建与改造相结合，近期与远期相结合，及时滚动修编电网十二五规划，制定了项目储备，有效指导了电网建设方向，同时也为我们争取省公司电网建设资金提供了准确依据。二是充分利用上级资金，完成农网完善批复工程，新增配变66台，容量9700千伏安，新建10kv线路1.91公里。完成xx年农网改造升级批复工程，新增35kv主变2台，容量2万kva□新建10千伏线

路25.04公里，新建配电变压器142台，容量22425千伏安。辖区电能质量和供电可靠性显著提高，有利保障了电力负荷增长需求。三是为促进电网安全、稳定运行，公司对各类隐患合理安排，加强设备缺陷闭环管理。根据电网设备异常缺陷处理流程，做到“一般缺陷不过月，重大缺陷不过周，紧急缺陷不过天”，同时重点加强综自设备查缺力度，及时解决综自设备存在的缺陷，确保了供电可靠率。四是通过建立现场工作质量标准，健全安全生产责任追溯制度，规范作业指导卡的应用，开展对作业现场秩序的整顿，基本扭转了以往作业现场无序、混乱和安全隐患不能及时发现的被动局面，营造了工作有序、纪律严明、责任到人的作业环境和精神状态良好的文明施工氛围。

### 3、经营管理水平迈上新台阶

sg186营销业务系统应用做为公司一项重点工作，业扩变更、电能计量、抄表计费、账务管理、业务稽查等业务均在系统中实现流转，使营销业务流程更加标准化，实现了营销工作从粗放型向精益化的转变。

加强电费回收管理。一是对新增大客户采用预付费系统售电，对现有大工业用户、一般工商业客户装置逐步升级为预付费系统，对存在欠费风险客户签定购电协议，实行先交费后用电的管理模式，从源头上规避了电费回收风险。二是强化营业收费网点建设。购置了200台pos机，实现了pos交费村村通。同时，积极与邮政储蓄单位签定协议，开展电费代收网点20个，方便了客户，保障电费回收。

我们对全市客户档案进行了一次拉网式排查、清理，按线路、台区、表箱顺序建立客户档案，同步更新sg186营销系统信息，对新增及变更用电信息进行动态管理，实现了sg186资料和现场实际相符，使营销分析更加准确细致，整改措施更加有针对性。普查共发现电价执行不正确客户409户，追回、避免经济损失约25.61万元。

我们积极引导各岗位人员，牢固树立“依法治企、靠制度办事”的管理思想。一方面组织对公司管理制度的学习，对规章制度进行修订和完善，出台一系列新的规章制度和管理办法。为加强安全制度建设，用制度约束人的行为，对《班组安全活动管理制度》、《安全工器具管理制度》、《全员安全风险抵押金制度》、《施工作业现场违章稽查责任追究管理办法》等多项管理制度进行了修订完善。为规范物资采购、领用流程，降低管理成本，出台了《物资管理办法》。为规范车辆管理，保障公司车辆的安全有序使用，出台了《车辆管理办法》。另一方面，为强化制度执行力建设，对新出台的制度进行实时跟踪和全过程控制，明确责任，严格考核，确保了制度落实到位。

#### 4、工作思路进一步创新，各项工作典型引路，亮点凸显

一是为确保按期完成省公司提出的生产mis系统上线时限要求，借鉴营业普查先进经验，制定实施方案，精心部署，顺利完成人员培训及信息的采集、上传工作，农电生产mis系统正式上线运行。

二是在营业普查过程中，公司创新影像留存技术，减小了普查人员工作量，提高了工作效率，做为典型经验受到市公司表彰，并向保定市21个县公司进行推广。

三是推行全员绩效管理，完善中层干部和员工岗位管理制度，逐步建立科学的激励约束机制，形成能上能下、能进能出的良性机制，切实提高执行力和管理效益。

四是根据省、市公司统一部署，深入开展突出矛盾排查治理工作，制定实施方案，对排查出的问题限期进行整改，并由分管领导亲自检查。截止目前，共排查出4大类5个问题，已全部整改完毕。

五是积极开展资产上划工作，成立工作小组进行清产核资，

创造性的解决了历史陈欠、产权界定等历史遗留问题，完成了相关资料的报送工作。同时，在上划过程中本着“产权划转是实质、职工安置是根本、企业发展是目的、和谐稳定是大局”的原则，从维护职工切身利益出发，严格执行有关法律法规和政策，认真履行民主程序，保证了公司职工队伍的稳定和正常的生产经营秩序。

六是随着电力体制改革的深入，改革推进过程中不断出现新问题，个别利益诉求不断产生，维稳工作面临新的压力。

回顾一年来的工作，我们因辛苦而充实，展望安国局下一步要走的历程，充满生机和活力，挑战和机遇并存，我们必须统一思想，坚定信心，寻找差距和不足，迎难而上。让我们在省市公司的坚强领导下，抢抓机遇，奋力拚搏，全面完成20\_\_年各项目标任务，确保“十二五”良好开局，努力实现公司各项工作新局面。

## 电力公司后勤部门年终总结篇五

今年是\_\_\_\_电网公司新一轮发展的起步之年，“保增长、抓建设、强基础”的各项任务十分艰巨。从上半年情况看，虽然我们面临很多的困难，但我们始终发扬抗灾精神，想尽办法去完成每一项任务，基本完成半年目标。

上半年是蓄势待发，下半年整个南方电网将进入大发展阶段，是我们有所作为的关键时期。我们要加快转变观念，适应在城市电网和农村电网改造中，工程量小、工程地理分布较散、工期紧迫的新特点，主动调整管理模式，适应电网建设的新形势和新要求。我们要实实在在把“千方百计保增长、全力以赴抓建设、立足长远强基础”的工作方针切实贯彻到具体工作中，全面指导今后的全盘工作。在此我对下半年的工作重点作一个发言。

目前我公司有70多个工程正在建设过程中，紧接着还将有一

批工程开工建设。我们将克服一切困难，务期必成。

## 1、顺应电网建设的需要，调整完善项目区域制管理。

今年公司承接的工程等级跨度非常大，生产任务艰巨，公司为了整合资源，适应施工需要，推行了区域项目管理。区域项目管理是我们企业面临新形势、承担新任务的情况下推出的创新管理模式。公司为职工干部搭建了展现自己的平台，要充分利用这次创新管理的机遇，开拓奋进，为公司的管理工作带来新气象。各区域之间有竞争，更强调团结协作，要形成合力，今后在实际工作中遇到的困难，我们大家共同研究解决。区域项目经理是区域第一责任人，对区域经营管理，要从合同管理着手，从根源解决成本管理的问题。区域项目经理、党支部书记要发挥主动性和创造性，充分激发广大职工的工作积极性，有效的组织和调配好有限的资源，确保安全、质量、工期和成本四大指标的圆满完成。区域项目领导班子要充分利用、创造各项有利条件，带领职工想方设法完成好各项施工任务。同时区域项目领导班子有责任，通过区域项目的运作，带出一支工作能力强、责任感强，具有强烈的主人翁意识的职工队伍，为公司的长远发展打下坚实的基础。

## 2、处理好工期、效益与安全、质量的关系。

我们要提高全局意识，全体员工务必处理好工期、效益与安全质量的关系，必须用安全质量保证工期。随着工期趋于合理化，公司生产要调整步伐，合理、周密、科学地安排各项工作，工程施工务必严格按施工组织设计，脚踏实地施工，确保工程质量的稳定性。要加强生产经营管理，提高企业经营效益。生产是经营工作的基础，必须高度重视加强生产管理。对工程进度要求：今年的投标项目对工程进度和时间要求非常严格，我们在工程进度上还需加快，而且加快工程进度对于公司降低成本，提高经济效益也是关键指标。公司要督促区域项目按公司进度要求来完成。对安全管理要求：公



司安全事故一定要下降。一方面要加强公司管理责任，一方面要加强民工管理责任，将民工队伍的内部管理责任，通过合同的方式来体现以降低安全事故。安全事故对潜在的品牌社会效益会造成影响，对企业的经济效益、发展都有非常重大的影响。对质量管理要求：务必提高工程质量水平。质量事故、质量返工都会给公司造成成本增加，而且施工的质量和工艺问题对于公司声誉也会造成很大影响。成本和质量的关系一定要处理好，达到降低成本，提高效益的目标。

### 3、解决好生产资源配置问题，确保每个工程顺利施工。

针对下半年施工工期集中和区域项目管理的特点，公司相关部门要提前做好人力、物力的资源配备，要尽快拿出具体方案，做好各种应对措施。目前在材料采购上有进一步降低成本的空间，对材料计划要有超前性、条理性，相关部门要多想些办法降低工程造价，要求机物公司保证机具、物资的完好率，工程管理部保证机具、物资的使用率。

我们的人力、物力虽然有限，但一定要统筹安排，精心组织，科学调度。善待职工、民工，做好思想工作，保证队伍稳定，确保生产工期，保障通道畅通。另外对民工队伍的管理要尽快总结目前存在的问题，完善现行的管理办法，促进民工队伍技术性、稳定性和积极性的提高，确保工程务期必成。

### 4、器材厂按期、保质完成任务。

器材厂要深化实施精细化管理，从基础工作入手，夯实管理基础，认真做到安全、质量、工期三不误，高效、低耗、保质、保量地完成各项目标任务。下半年的任务很繁重，兵马未动粮草先行。器材厂要全力组织好工程铁塔、导线、变电钢构架、基础钢材、电杆的生产、供应及售后服务工作，确保施工需要。要加强与工程部的联系，提前做计划，从源头入手，做好事前、事中、事后的控制，做好资源储备，有效规避风险。

下半年器材厂需要切实提高产品的质量，强化售后服务，提高用户满意度。严格履行各项检验检测制度，增加奖、罚项目条款，把好质量检验关。要加强对放紧线机具、设备的维修、维护和保养工作，也要考虑一下必要设备的购置。下半年相关部门要重点研究、重点控制工具器计划的准确性、及时性，还要尽快明确区域项目部工器具配置的管理办法。对器材厂的搬迁工作也要做一些基础工作的准备。

工程多，任务重，安全工作是重中之重，安全生产的形势依然严峻，现场安全控制水平还有待提高。我们要以“三体系、一机制”建设为平台，用制度化、规范化确保实现安全目标。

我们要牢固树立“生产安全是企业的生命线”意识，确保电网的安全稳定运行，按照南方电网公司安全生产“一号令”的要求，加强安全生产基础管理及监督工作，健全完善安全生产保证体系和监督体系，切实做到安全生产的标准化、规范化管理。

下半年我公司仍然坚持“安全第一 预防为主”的方针，认真贯彻执行南方电网公司和\_\_\_电网公司的各项安全生产要求，以人为本，提高人员素质和管理水平，要抓细节管理。通过管理和科技创新，不断完善企业内部安全生产规章制度，落实安全生产责任制，通过科学制定和分解安全生产目标，使安全生产责任制落到实处，做到“目标明确、层次分明、责权到位、保障有效”。坚决完善应急预案体系，加强对安全生产责任传递机制的落实。把各级安全生产问责制，真正落实到基层、班组和个人，从各个界面确保电网安全稳定运行。要进一步推进安全性评价工作，提高风险预测和预控能力，采取积极、有效的措施并实施过程控制。

在质量管理方面，基建单位的工程质量就是生产单位的安全，是电网运行的安全。我们要进一步加强精细化管理，加强项目部的质量整体意识。进一步突出质量管理制度化、标准化，完善各级人员质量责任制，完善奖惩制度，确保工程质量管

理水平不断提高，质量台阶只能上不能下。严格工程实物质量三级验收检查制度，加强施工质量过程控制及检查力度。

根据新的工程施工特点，质量部门要调整管理方式方法，想方设法提高工程质量。下半年在几个工程，我们试行专业化分工，准备成立架线项目部等这样的分部工程的专业化队伍进行施工，从细节和分部入手，从每一项工艺上提高质量水平，确保工程整体质量水平的提高，也有利于成本的控制。在质量管理方面也要加强责任传递机制的落实，建立各级质量问责制，真正把质量意识和质量责任落实到基层、班组和个人，从各个层面确保施工质量。

运检公司的重大使命就是抓好电网安全稳定运行维护。仍然坚持“安全第一、预防为主、综合治理”的方针，围绕“规范化、指标化、体系化”的生产管理总体要求，以提高可靠率为根本，以风险管理体系为主线，进一步规范线路运行维护工作，着力提高设备健康水平和员工综合素质，确保设备和人身安全。下半年，继续从科技创新、技术创新、思想创新各方面全方位提升线路运行水平，加强安全管理，提高有效抵御电网突发事故的能力。务必完成“迎峰度夏”保电任务，确保主干电网安全稳定运行。运检公司要继续做强做大，重视队伍培养和人员素质的提高，用先进的管理手段提升综合实力，确保电网安全稳定运行的长治久安。

今年电网建设工作艰巨，我们更要提高认识，强化自我约束，加强监督，抓好廉政建设。既要做到工程质量优良，也要做到干部员工队伍优秀。牢固树立依法经营意识，坚持把依法经营作为保证公司健康发展的生命线，切实贯彻落实南方电网公司依法经营2号令。进一步加强内控机制建设，以源头治理和过程控制为核心，以防范风险和提高效率为重点，坚持着眼于影响公司发展的重大热点和难点等方面的问题。尤其面对20\_\_\_\_年大规模的建设任务、建设资金，要进一步强化内部监督，继续运用财务审计、效能监察等手段，形成党政齐抓共管、职能部门各司其职、职工群众共同参与的监督约

束机制，进一步加大对重点工作、重点岗位、重点环节等方面的监督力度，形成监督强大合力，强化权力运行制约。

机关工作重点在服务，服务要规范化、制度化，重心前移。机关管理干部对项目部工作绝不能拖沓、推诿，要全心全意协助指导项目一线完成施工任务。如何考核机关职能部门服务质量，我们要引入连带责任制，把项目一线的经济利益和机关部门的经济利益挂钩。在考核项目部的同时也要考核机关职能部室是否尽到管理指导协助的责任。是否协助项目部生产经营工作顺利实施，是否为项目部一线出谋划策共同克服困难，解决问题，完成安全、质量、成本、工期等指标。对项目部各项任务是否做到了事前交底，事中指导协作，事后的监督和查办。这是对机关管理干部极大的考验。机关干部要不断改进、提高自己的管理水平，在德行和能力上都要起到带头作用，组织好部门工作，提高应对困难的处理能力、协调能力。公司职能部门要想方设法走出办公室，走到一线，真正做到主动服务，“急一线所急，想一线所想”，了解一线生产施工的实际困难和问题，给予及时服务和帮助。机关职能部门要紧密地和每一个工程项目部联系在一起，团结在一起，真正发挥管理职能，确保每一项施工任务的顺利进行。

企业的所有工作都需要员工来做，企业的每一个进步都是因为每个员工努力工作的结果。所以我们不能等，不能靠，每个员工都必须行动起来，主动工作，团结协作，企业才会不断健康发展进步。机关管理人员要强化“没有做不到，只有想不到”的服务观念。项目部职工要进一步强化“干一处、名一方、开一片市场！”的品牌思想和“市场在我手中产生”的思想，全体员工要把自己的工作态度、工作质量，以及个人的职业生涯与企业的命运紧密联系在一起。

在今后几年内我公司的工程量都将保持在一个较高的水平。建立一支规模适当、结构合理、素质优良的企业管理人才队伍和一支熟练掌握专业技术及在施工生产中能解决实际问题的技能人才队伍，是工程顺利完成的保障。人力资源开发应

以提高公司员工综合素质和工作效率，适应施工生产管理需要为目标，以岗位技能提高为手段，重点培养一批经营管理人员和一线工程技术人员。密切结合生产、经营、管理和第一线的实际情况，及时调整学习、培训重点，不断更新培训内容，加强员工观念更新、管理能力和动手操作技能等不同层次需要的培养。区域项目领导班子也要承担起员工培训的责任，支持员工培训，同时员工也应珍惜培训的机会。公司将拓宽选拔人才的渠道，制定相应奖励办法，对技术能手，业务能力突出的员工给予奖励。

对干部队伍要提出更高的要求，要提升四个能力。要提升学习能力：要充分领会公司相关规章制度、新的管理理念，同时要加强专业知识的学习，要对变电工程和输电工程都能够熟练掌握。要提升科学的组织能力：要在现有的资源上进行合理的、有效的调配，科学的组织，把工程任务圆满的完成。要提升协调能力：要加强内部外部的沟通协调，合理有效借助内部外部的有利条件，以保证工程施工顺利进行，加快电网建设步伐。要有创新能力：区域管理依然存在许多不足，管理干部要主动用创新的思维去解决面临的实际问题，完善制度建设。我们要在电网大建设的浪潮中，锤炼出一支思想作风过硬，综合能力强，业务水平精的干部队伍。

20\_\_年下半年，继续落实科学发展观活动第三阶段内容。整改落实是学习实践活动的最后一个阶段，也是前两个阶段工作成果的体现和进一步转化。整改落实阶段是集中精力解决问题、完善制度、确保学习实践活动出成果的关键阶段，我们坚持目标不变、思想不松、标准不降、力度不减，确保学习实践活动各项任务按期圆满完成。党建、精神文明建设仍然紧紧围绕企业中心任务，进一步融入中心做工作，进入管理起作用。发挥工会、共青团组织优势和新闻宣传的舆论导向作用，努力为公司新一轮发展营造和谐的氛围。

下一步我们一定要按既定的方针政策去做，去贯彻执行，要把这个执行的力度和责任的落实传递下去。我们要充分体现

“想尽办法去完成每一项任务”的行为理念和“责任服从”的执行力。要按照“快、实、细”的要求，做到工作行动快、见效快，要做到对所干的工作心中有数，认清担负的职责，摆正自己的位置，主动提高责任意识，增强服务意识。我们要不折不扣的贯彻落实好南方电网公司、\_\_\_\_电网公司各项指示和要求，刚性的执行，完成好交办的每一项任务。

20\_\_\_\_年下半年我们务必要抓住关键、突出重点，逐项梳理，全面落实。我们将进一步深入贯彻落实科学发展观，以南网方略为统揽，在\_\_\_\_电网公司的领导下，深入解放思想、抢抓机遇，扎实工作，完成20\_\_\_\_年各项目标，为\_\_\_\_电网新一轮的发展做出更大的贡献！