

最新大学生思想品德考核个人总结 年度考核个人思想总结(通用6篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

热力公司年度工作总结篇一

一、20xx年主要工作情况：

全年开发房屋建筑面积x70000平方米，建成房屋面积x50000平方米，完成房地产建设投资20300万元，实现销售23500万元，销售面积x25000平方米。

经过一年的艰苦工作，聚信广场完成了项目的前期策划及产品功能定位；完成了一期用地范围内所有建筑物的拆迁、高压线路的搬迁手续及规划方案的设计和审批、地质勘探等大量前期工作，并已进入土石方施工。龙头寺项目完成了项目的可行性研究、前期策划、控规调整及产品功能定位；协调好了用地范围内五回高压线的搬迁事宜；完成了项目土地手续并取得了部份国土证；完成了项目用地范围内各种构建筑物的拆迁；完成了现场施工围墙的修建及活动棚屋的搭建；完成了方案设计并通过了方案的审批；完成了项目融资7000万元，并已开始售楼部施工。

但对照年初工作计划，两个项目总体推进进展相对缓慢。究其原因，主要有以下方面：一是国家实行宏观调控，公司领导从战略上考虑有意放慢进度；二是在高压线搬迁上，由于搬迁难度大，在实际运作中几经周折，影响了项目整体推进时

间;三是在项目产品策划和产品定位上反复推敲，花费了时间;四是在方案的报审上，由于难度大，困难多，致使报审的方案几经反复才通过方案评审。

尽管项目整体推进时间有所滞后，但对项目下步的运作还是利大于弊。首先，项目的产品和功能定位更加准确[]20xx年整个房地产形势好转，将更利于项目的建设和销售。其次是通过努力，增大了项目建设规模，龙头寺项目通过控规调整，建设规模由原来的22万平方米增加到了33万平方米，增加了x0余万方，聚信广场建设规模从x8万方增加到了2x万方左右，潜在经济效益可观。同时，龙头寺项目通过协调和利用政策还节省了土地成本。其三是基本扫清了前期主要大的工作障碍，为项目的下步运作奠定了坚实的基础。

在今年的工作中，我们对公司自成立以来在行政管理、机构设置、制度建设及运行机制等方面所存在的问题进行认真剖析，经过梳理，针对剖析出的主要问题及时采取措施加以整改。首先从理顺集团的薪酬体系入手，出台了适合公司发展并具有竞争力的薪酬分配方案，并及时制定和完善了员工绩效考核管理办法。同时，通过对公司现有的管理制度进行修改、补充和完善并及时组织全体员工集中学习，以及在工作中进一步加强了管理，对各种违规违纪行为严格按照制度进行认真处理，使企业管理水平有所提高。

经过公司全体同仁的共同努力，集团被授予“重庆市第二届五十佳诚信房地产开发企业，同时以其较强的综合实力和良好的社会效益再次荣膺“重庆市第四届房地产开发企业50强，并荣获市、区统计工作“先进集体。集团所属项目也在今年先后获得渝北区“优秀住宅小区、“园林示范小区，“江北区十佳建设项目，“渝北杯工程奖等荣誉称号。聚信地产品牌正逐渐被业界和广大消费者所接受和认同。

上述成绩的取得，是公司全体同仁共同努力的结果，同时，还涌现出了一批爱岗敬业、成绩突出的先进集体和先进个人。

(四) 存在的主要问题:

在客观总结成绩和经验的同时，我们也清醒地认识到，我们的工作中还存在许多问题和不足，主要是员工素质水平和业务技能参差不齐，团队整体创新意识不够，企业各项规章制度的贯彻执行力度不够。

以上问题必须引起高度重视，并在今后的工作中切实加以改进，籍以推进集团公司的全面工作。

以经济效益为中心，通过认真研究产品、研究技术进步、研究市场，加大创新力度，使项目品质具有前瞻性和差异性，使公司的经济效益和社会效益得到提升。

计划全年新开工房屋总建筑面积约x5万平方米(其中：聚信广场项目约8万平方米，龙头寺项目约7万平方米)，计划实现销售2亿元。

计划3月基础开始施工□x2月底裙房部分竣工并交付使用，塔楼主体结构基本封顶。

计划全年完成一期商业总面积80%的招商量。

计划全年实现销售收入x.5亿元，其中：商业部分完成一期可售单位70%销售量，公寓部分完成可售面积50%的销售量□c栋住宅完成可售面积70%的销售量。

计划3月开始土石方施工，6月开始土建基础施工□x2月底前完成因高压线影响而不能施工外的大部分土建并交验，市政道路及中央景观公园形成，完成住宅部分的规划设计，并积极争取协调好高压线拆迁实施方案。

热力公司年度工作总结篇二

20xx年上半年我公司认真贯彻落实市政府、公司20xx年工作会议精神，认真安排布置公司20xx年的各项工作。在公司各级领导的关心与指导下，在全体员工共同努力下，各项工作稳步推进。

1、积极努力、齐心协力，顺利完成供暖期供暖任务

围绕打造xx“暖心”品牌，每日对换热站设备运行情况、运行参数进行全面检查，并在次日晨会通报检查情况，确保换热站设备运行正常、参数调整科学合理。热煤是公司正常生产供热的重要资源，是确保民生的根本保障。我公司根据各供热中心的燃煤库存、实际耗用量以及锅炉特性，统筹安排资金、合理调配原煤的拉运，确保供暖用煤储备充足，为安全供热奠定牢固基础。践行了xx国企所肩负的经济、政治、社会三大责任，树立了良好的社会形象，赢得了“一市两县”居民和政府的信任。

2、精细管理，切实做好节能降耗工作

供暖期每日对各中心热源点及所有换热站的生产指标进行统计，并在第二天的晨会上对异常指标进行通报，分析并查找原因，对发现的问题及时采取措施进行处理；每月定期召开节能运行分析会，对各中心热源点及换热站指标进行细致全面的分析讨论，并制定整改措施降低各项指标。在煤炭供应紧张的情况下，为了节约燃料成本，公司调动运行人员挖掘设备潜力，提高运行经济性的同时，强化了生产成本测算工作，加大了运行方式的优化分析力度，积极推行了经济调度。利用循环流化床锅炉的优势，重点开展了煤炭掺配和灰渣掺烧工作□20xx—20xx采暖年度累计掺烧炉渣6000吨，极大地缓解了供煤压力，降低了运行成本。

3、不断完善安全管理机制，严格落实安全生产责任制

公司不断完善安全管理机制，进一步明确安全生产主要负责人、分管负责人、安全生产管理人员和各岗位安全生产职责，健全公司、部门、班组三级安全监督网络，按照签订的公司经营业绩责任书，逐级分解签订了公司《安全目标责任书》，安全生产责任制落实到位。根据公司春检工作文件要求，结合公司实际，制定详细的检查计划，明确检查项目、内容、时间和责任分工。做到思想到位、组织到位、责任到位、管理到位、措施到位，确保“春检”工作的全面完成。

4、认真开展停暖后检修工作，为下一供暖期打下坚实基础

为做好年度检修工作，我公司提前准备、周密部署，组织编写了锅炉房、换热站检修文件包，下发了检修全过程任务管理书以及检修计划，对检修前、修中及修后的工作进行了全过程的筹划。

安排专人对各中心锅炉、换热站、管网补偿器检修工艺、现场管理、检修进度检查监督、指导，对存在的问题现场要求整改并进行通报、考核。每周召开检修协调会，严格要求检修进度按计划开展。

截止6月30日：四个供热中心锅炉标准检修项目已全部完成；144座换热站检修已全部完成（城南52座，城西57座，疏附17座，疏勒18座）；计划更换补偿器17组（城南7组，城西9组，疏附1组），已更换补偿器13组（城南6组，城西6组，疏附1组），城南1组补偿器计划7月15日前完成，城西3组补偿器计划7月15日前完成；供热一网冬季抢修需要夏季更换的29处（城南10处，城西12处，疏附4处，疏勒3处），已完成23处，余6处计划7月15日前完成。

5、经营管理和合同管理能力不断提高。

为保证公司20xx年度经营目标顺利完成□20xx年综合计划明确了年度“效益、安全、发展”等业绩指标，并按年度计划将生产经营指标进行月度分解预测；考虑到热费资金回笼的实际状况，做好现金流管理，年度综合计划中针对年度资金情况进行月度明细预测，通盘考量、平衡后基本可以保证当年生产经营资金需求，并对下年资金适度预留；为加强综合计划执行刚性，截止3月末，各项费用发生均可控在控，预计年底可顺利完成新疆公司下达的经营利润指标。物资采购、外委服务等各项合同签订，严格履行公司制度，未发生因合同签订或物资到货进度影响公司利益和安全生产的事件。合同签订合规合法，合同法律把关率100%，合同上系统率100%。

6、工程建设改造工作有序开展

老城区改造提升实施的dn1000管网工程已接近尾声，吐曼路dn900管网工程已施工结束，完成了供养中心换热站、西二环至农三师师部、电信换热站分支管线设计工作，二网改造选点和设计工作已完成，供热公司实施的供热智能化改造系统静态调试已完毕。

7、提前筹划为本年度热计量改造工作做准备。

热费回收是历年的重点和难点工作，为切实解决这个难题，安装热计量表是最有效的解决办法。我公司对xx市所有民用住宅小区热费回收率进行了排名统计，并从中挑选出历年热费回收率低、收费困难的20个小区，为后期联系政府部门实施热计量改造工程做好准备工作，并积极与政府协调争取对更多的片区进行热计量改造。

1、热费回收率较低，据公司目标值差距较大。

热费回收依然不够理想。截止20xx年6月xx一市两县新费回收17262万元，回收率为76.74%□20xx—20xx年度热费累计回收13680.21万元，回收率为95.33%□20xx—20xx年度热费累

计回收15510.98万元，回收率为83.64%□20xx—20xx年度热费累计回收17534.24万元，回收率为83.73%。

原因分析为：去年二网改造工程滞后，部分未及时改造完工小区用户以供暖期没有暖气为由要求减免暖气费或拒交暖气费；管网切网频繁，影响供热质量；部分换热站本年度二网漏水频繁，管网分支阀门关不严或锈蚀严重，二网漏水就导致停站，严重影响供热质量，用户要求减免暖气费或拒交暖气费；及往年暖气不热，要求解决往年热费问题后再缴纳暖气费□20xx年、20xx年政府新建大量廉租房、公租房、保障性住房、拆迁安置房等，此部分用户由于经济贫困，缴费意识薄弱造片区收费率较低，等等都导致热费收缴率较低。

针对以上问题，公司加大热费清缴力度和采取有效催交措施。组织公司全体员工分组收费和强制停暖，制定清缴、停暖方案，明确目标 and 责任。对拒交热费用户及单位下发停暖通知书，在规定时间内任未缴纳热费的采取强制停暖措施；加快法院开展起诉工作进度，强调法律震慑力。

2、部分指标未完成年度计划。

本年度较计划值完成不好的指标有单位供热量煤耗、单位面积电耗。单位供热量煤耗较计划值升高1.81%，升高原因一是今年所购进燃煤煤质较同期有所下降（本期燃煤入厂热值22.1mj□同期燃煤入厂热值23.1 mj□同比降低1 mj□□二是今年硫化床锅炉掺渣量同比降低70%。是因为今年购进地矿煤热值低，不易燃烧，且煤种繁多，锅炉燃烧不稳定，参烧比例降低，影响单位供热量煤耗升高。单位面积电耗较计划值升高4.43%，主要原因是今年为提高供热质量，换热站均增大设备运行负荷（部分换热站今年2台泵运行，而同期1台泵运行），影响单位面积电耗升高。降低指标采取的措施：一是严把燃煤质量关，根据供热锅炉实际炉型及往年燃烧情况，吸取经验，选择合适煤种和做好参烧试验，及时调整参烧比例。二是严格按照运行曲线进行换热站设备调整，在保证供

水流量的情况下，尽量单台泵运行。

1、加强热费回收，缓解经营压力。由于热费收缴不理想，导致公司资金链运作紧张，使公司经营压力进一步加大。一方面与政府沟通，督促政府召开热费清缴协调会，一方面大范围对恶意欠费用户实施停暖。

2、安排专人监督借夏乡七村供热管网改造工作，在工程结束前完成面积核实和热费清缴工作。

3、积极开展技改工作，提高供热质量。完成年初为提高供热质量制定的三项技改工作，即一网加装阻断阀和换热站更换分支阀、每台板换加装排污阀、水箱加装吸泥器。供热智能化改造工作全部结束，系统投入运行，实现换热站无人值守功能。

4、对老旧、新建管网进行打压试验，以满足热电联产集中供热运行压力、温度。计划在标准检修项目结束后组织人员对老旧、新建管网以阻断阀为界限逐段打压，发现问题及时解决，以满足热电联产集中供热运行要求，确保采暖期安全稳定供热。

5、完成供热工程建设和改造工作。完成供养中心换热站、西二环至农三师师部、电信换热站分支管线施工工作，完成35个片区二网改造工作，经济开发区供热区域完成换热站和分支管线建设工作，供暖期投入运行。供热公司实施的供热智能化改造系统投入运行，实现换热站无人值守功能。

随着城市化建设进程的不断加快，城市人口、城镇规模都会不断增加、扩大，集中供热的任务也将随之增大，供热公司全体职工要继续坚持科学严谨的工作态度、周密细致的管理方法、全心全意的服务精神，发扬“艰苦奋斗、勇于开拓、顾全大局、无私奉献、勇挑重担”的工作作风，团结奋斗、顽强拼搏，以奋力开拓的锐气、争创一流的志气投入到各项

工作中，为企业建立持久的竞争优势，创造良好的经济效益和社会效益而努力工作。

热力公司年度工作总结篇三

在这一年里我完成了很多的工作，但也犯了很多的错误。在这一年的工作结束之时，回顾自己这一年的工作历程，有很多的收获，同时也有很多的遗憾。现在回头看发现当初自己觉得很难的事情在现在看来都变得简单了，也觉得之前的很多工作如果现在再做的话也能够做得更好，这就代表着我是有进步的。但这一年的工作也已经要结束了，我能够做的就是尽力的去把自己下一年的工作做得更好，让自己在明年的工作中不留遗憾。

这一年自己是学到了很多的东西的，尽管在这一年的工作开始的时候自己也觉得已经把工作做得很好了，但自己也还是学到了很多的东西的。我觉得不管自己的工作做成了什么样子，不管是做的优秀还是差劲，都应该要继续的学习，因为我是还没有做完美的，既然没有做到最好那就应该要努力的去让自己把工作完成到接近最好。就算在工作中有了一些小成就也不能骄傲，因为还是有进步的空间的。自己在工作的过程中也学到了很多新的知识，能够帮助我更好的完成自己的工作，我相信之后我一定能够把工作完成得更好的。

我觉得自己这一年的表现还是很不错的，能够很好的完成自己的工作，虽然还是会有很多的瑕疵，但是从总体上看还是比较的不错的。自己这一年也出现了很多的错误，但在犯错之后都会努力的去改正，让自己之后能够把犯错的地方做得更好，不要再出现一样的错误。这一年自己也一直都遵守着公司的规章制度，没有犯过一次纪律上的错误。这一年我都坚持着每天早十分钟到公司，这样不管出现什么样的意外情况我都是不会迟到的。

新一年的工作马上就要开始了，新的一年自己也是会努力的

工作的，在明年的工作中我一定会改掉自己在今年的工作中发现的自己身上的一些缺点，和我做得不好的一些地方，我相信自己是一定能够在新一年的工作中有更大的进步的。在新的一年里自己也会遇到很多困难，但我已经做好了准备去迎接这些困难，我相信当我能够解决了这些困难之后，我是会有更大的进步的，我的工作能力也会变得更好的。

新的一年是机遇跟挑战都存在的，自己一定要做好准备，让自己的工作能力在明年的工作中进步更多。

热力公司年度工作总结篇四

转眼间20xx年已成为历史，但我们仍然记得去年激烈的竞争。天气虽不是特别的严寒，但大街上四处飘飘的招聘条幅足以让人体会到20xx年阀门行业将会又是一个大较场，竞争将更加白热化。市场总监、销售经理、区域经理，大大小小上百家企业都在抢人才，抢市场，大家已经真的地感受到市场的残酷，坐以待毙。总结是为了来年扬长避短，对自己有个全面的认识。

今年实际完成销售量为5000万，其中一车间球阀x万，蝶阀1200万，其他1800万，基本完成年初既定目标。

球阀常规产品比去年有所下降，偏心半球增长较快，锻钢球阀相比去年有少量增长；但蝶阀销售不够理想（计划是在1500万左右），大口径蝶阀（dn1000以上）销售量很少，软密封蝶阀有少量增幅。

总的说来是销售量正常，oem增长较快，但公司自身产品增长不够理想，“双达”品牌增长也不理想。

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

1、质量状况：质量不稳定，退、换货情况较多。如xx客户的球阀□xx客户的蝶阀等，发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。

2、细节注意不够：如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜色出错，发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。

3、交货不及时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

4、运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如xx□xx□xx等人都说比别人的要贵，而且同样的货，同样的运输工具，今天和昨天不一样的价。

5、技术支持问题：客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解□xx□xx等人均有提到这类问题。问题不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不和谐。

6、报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

经过近两年的磨合，销售部已经融合成一支精干、团结、上进的队伍。团队有分工，有合作，人员之间沟通顺利，相处融洽；销售人员已掌握了一定的销售技巧，并增强了为客户服务的思想；业务比较熟练，都能独当一面，而且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法□xx在这方面做得尤其突出。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和支持。好的方面需要再接再厉，发扬光大，但问题方面也不少。

1、人员工作热情不高，自主性不强。上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。究其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不平衡。

2、组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种情况存在公司各个部门，公司应该有适当的考勤制度，有不良现象发生时不应该仅有部门领导管理，而且公司领导要出面制止。

3、发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。其实细节上的用心更让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

4、统计工作不到位，没有成品或半成品统计报表，每一次销售部都需要向车间询问货物库存状况，这样一来可能造成销售机会丢失，造成劳动浪费，而且客户也怀疑公司的办事效率。成品仓库和半成品仓库应定时提供报表，告知库存状况以便及时准备货品和告知客户具体生产周期。

5、销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱责任，互相指责。

6、技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。

7、部门责任不清，本末倒置，导致销售部人员没有时间主动争取客户。

以上问题只是诸多问题中的一小部分，也是销售过程中时有发生的问题，虽不致于影响公司的根本，但不加以重视，最终可能给公司的未来发展带来重大的损失。

我们双达公司经过这两年的发展，已拥有先进的硬件设施，完善的组织结构，生产管理也进步明显，在温州乃至阀门行业都小有名气。应该说，只要我们战略得当，战术得当，用人得当，前景将是非常美好的。

“管理出效益”，这个准则大家都知道，但要管理好企业却不是件容易的事。我感觉公司比较注重感情管理，制度化管
理不够。严格说来公司应该以制度化管
理为基础，兼顾情感管理，这样才能取得管理成果的最大化。就拿考勤来说，卡天天打，可是迟到、早退的没有处罚，加班的也没有奖励，那么打不打卡有什么区别？不如不打。又如员工工作怠慢没人批评指正，即使有人提起最后也是不了了之，这是姑息、纵容，长此以往，公司利益必然受损。

1) 工作报告相关人员和部门定期或不定期向总经理或相关负责人汇报工作，报告进展状况，领导也抽出时间主动了解进展状况，给予工作上指导。

4) 公平激励建立一只和谐的团队，调动员工的积极性、主动性都需要有一个公平的激励机制。否则会造成员工之间产生矛盾，工作之间不配合，上班没有积极性。就我的个人看法，我认为销售部的工资偏低，大环境比较行业内各个阀门厂销售人员的待遇，小环境比较公司内各部门的待遇。虽然销售部各员工做得都很敬业，实际上大家内心都有一些意见。如果公司认为销售部是一个重要的部门，认可销售部员工的辛苦，希望能留住那些能给公司带来利润的销售人员，那么我建议工资还是要有相应调整，毕竟失去一位员工的损失太大了。

另外一个方面就是公司管理结构和用人问题。由于公司自身结构的特殊性，人事管理上容易出现越级管理、多头管理和过度管理等现象。越级管理容易造成部门经理威信丧失，积极性丧失，最后是部门内领导与员工不融洽，遇事没人担当责任；多头管理则容易让员工工作无法适从，担心工作失误；过度管理可能造成员工失去创造性，员工对自己不自信，难以培养出独当一面的人才。

以上只是个人之见，不一定都对，但我是真心实意想公司未来的发展，一心一意想把销售部搞好，为公司也为自己争

些体面，请各位老总们斟酌。

销售目标：

初步设想20xx年在上一年的基础上增长40%左右，其中一车间蝶阀为1700万左右，球阀2800万左右，其他2500万左右。这一具体目标的制定希望公司老板能结合实际，综合各方面条件和意见制定，并在销售人员中大张旗鼓的提出。为什么要明确的提出销售任务呢？因为明确的销售目标既是公司的阶段性奋斗方向，且又能给销售人员增加压力产生动力。

热力公司年度工作总结篇五

按照局办调研的通知要求，现将公司的主要工作及的工作打算向各位领导做以汇报。

一、工作总结

二个继续、一个确保”的奋斗目标。即：增加供热面积_万平方米；增加供水销量_万吨；增加营业收入_万元。继续创建省级文明单位；继续创建省级物业小区；确保员工收入增长_。

工作思路：“贯穿一条主线、完成两大任务、推进三个转变、实现四个突破、夯实四项基础”。

完成两大任务：一是完成集团公司20__年经营业绩考核指标；二是完成省级文明单位创建任务。

推进三个转变：一是进一步转变员工思想观念，适应市场经济的要求，解放思想，奋发图强；二是进一步转变经济增长方式，实现快速发展、科学发展，提高效益；三是进一步转变经营机制，以人为本，增强活力。实现“三个转变”互动，促进全年各项工作。

实现四个突破：一是经营成果突破_万元以上；二是公司外延发展供热面积突破_万平方米、日供水量突破_万吨；三是公司内部改制重组的突破，力争建立供热第三分公司；四是管理水平的突破，通过质量管理体系认证和完善信息化，使公司实力和经营业绩有长足发展。

夯实四项基础：一是夯实党建工作的基础；二是夯实队伍建设的基础；三是夯实企业管理基础；四是夯实安全生产和质量标准化基础。20__年，要通过打牢以上四个基础，为做强企业强身健体。

上半年，我们本着“科技为先导，质量为基础，人才是根本，管理是保证”的指导思想，以加快公司硬件建设，全力保障供热供水，努力提升服务质量，增强企业核心竞争力，向现代化企业迈进为指导方针，团结协作，努力拼搏，各项工作都取得了一定的进步，保持了良好的发展势头。通过“七抓七实现”，实现了生产时间过半，经营指标完成过半。

(一)、经济指标完成情况

上半年预计收入完成_万元，预计完成亏损指标_万元。预计全年收入_万元，费用支出_万元，完成亏损指标_万元。

_月份指标完成情况：

1、收入实际完成_万元，比计划收入_万元多收入_万元，较去年同期的_万元减少收入_万元。

2、成本实际完成_万元，比计划_万元少支出_万元，较去年同期成本_万元多支出了_万元(原因是受供热面积增加因素的影响)。

3、实际完成亏损指标_万元，比计划_万元减亏_万元。

(二) 抓开拓经营，实现产供销一条龙

年初，鉴于__锅炉厂处于停产的状况，我公司领导决定开拓经营，拟兼并该厂，充分利用该厂现有厂房、设备、生产技术和资质等有效资源，拓展发展空间。20__年__月__日，__集团公司将原__锅炉厂划归我公司管理。为__锅炉厂的生产经营，__集团公司对锅炉修理、铸件、辅机实行定点生产，控制外委修理和购置锅炉辅机、铸件、修理等，并下发了相关文件。锅炉厂划归我公司后，我们改变了该厂劳务收入结构，即春、夏季修造锅炉及辅机，秋、冬季承担换热站、供热站的运行及维修工作，拓宽了该厂工人的劳务市场。

同时，我公司将按照省国资委主辅分离，辅业改制的要求，对其进行公司制改造，实现独立经营，自负盈亏，实现了“产、供、销、安、修”一条龙管理，壮大了企业发展实力。

(三) 抓制度落实，实现热网稳定运行

为确保供热系统安全稳定运行，我们加大工作力度，制定了七项管理制度：

一是供热系统运行汇报制度。各供热站、换热站定时向公司调度室汇报系统运行情况，做到及时发现问题及时解决。

二是事故排查、检修制度。为确保冬季正常供热，公司出台了应急预案，各分公司成立了事故抢修小组，每周定时对所辖区域供热管网进行巡线检查，及早地排除安全隐患，避免了供热事故的发生。

三是检修工作专工负责制。为了更好地保证检修质量，确保供热系统安全稳定运行，公司抽调专业技术人员，设立了专责工程师，负责检修质量的检定，解决技术难题，并制定了相应的负责制度，收到了明显的效果。

四是首问负责制、半小时回音制。为快速处理解决用户反映的问题，公司去年推出了“首问负责制”和“半小时回音制”。谁接待，就由谁处理，半小时内必须给用户一个满意的答复。

五是竞赛评比制度。为强化成本管理，节支降成，提高服务质量，公司将原有两个供热单位按区域的不同，划分为三个供热分公司。并在三个供热单位中开展供热竞赛，每月进行一次考评，与效益工资挂钩，按考评结果兑现当月竞赛奖金，掀起了比、学、赶、超的竞赛热潮，供热成本大大降低。

六是经营考核制度。今年，公司与基层各单位分别进行了指标对接，层层分解，实行月份考核，按考核结果兑现效益工资。

七是便民服务制度。为加强与用户的沟通，公司与基层各单位在调度室均设立了热线服务电话，24小时值班，及时解决用户反馈的供热问题。

通过采取的一系列有效措施，供热质量得到了有力保障，逐步解决了供热系统局部不热的现象，做到安全运行无事故，树立了公司新形象。

热力公司年度工作总结篇六

俗话说：“成绩不说没不了，问题不说不得了”。在XXXX年的工作中我还存在着诸多的问题与不足。

总结过去的一年，因我刚涉及管理，经验严重不足，面对突发事件时，缺乏决策力害怕承担责任，内外协调及工作主动性不够，缺乏全局意识；对发生的问题缺乏前瞻性，缺乏学习能力及创新能力。

根据上一年度所发生的问题，我对自身缺乏执行力和监督力的问题深有感触。比如说：年度总结表彰会时，我因个人私利而未听从领导指挥，擅自上台表演节目。此种举动严重的干扰了大会的正常进行，并使大会因此延误了15分钟，造成了极其恶劣的影响，我对此深感悔恨。

再如：外网施工安全防护问题、沟内作业安全帽问题、劳动纪律问题等，虽然问题的责任人都及时的受到了惩处，但是违反制度的现象依然屡禁不止。所以我还要继续加大监督及查处力度，形成一种互相监督的管理模式。

回首xxxx年，我在苦中感受为用户送去温暖的快乐，我在累中体会自身价值的意义。酷暑中有我施工的身影，冰雪中留下了我抢险的足迹，我用真诚来丈量无数个夜晚的漫长，在亲人的期待里，我把自己奉献给了一个个需要我帮助用户。

展望20xx年我一定会认真践行“责任”二字，把董事长的“四十字”方略牢记心中，把闫总关于“责任”的定义落实到各项工作中，改正自身存在的问题，逐渐形成符合公司要求的管理模式，打造良好的自身素质，不断提升服务意识和业务技能，为热力事业的蓬勃发展付出自己的一份努力，为保证集团久远、安全的发展贡献出自己的全部力量。

热力公司年度工作总结篇七

xxx 供暖季工作总结寒意远去，春意来临□20xx 年的冬天过去，我们迎来了 20xx 年 的春天，在过去的一个供暖季里，鹏跃供暖公司全体员工在集团的正确带领下，发扬艰苦奋斗、踏实肯干的光荣传统，用勤勤恳恳的工作作风谱写着供暖人对供暖工作的无限热情。

20xx 年的冬天仿佛来的特别早。刚进 11 月门，由于气温骤降， 要求供暖公司提前供暖。接到通知后，公司上下，通力

合作，在供暖初期缺少技术主管的不利局面下，克服一切困难，在第一时间顺利启动供暖设备，保证了采暖用户的用热需求。

有关部门称 20xx 年的冬天是北京近几十年以来最冷的一个冬天，持续的极端低温，给供暖工作带来了更大的压力。20xx 年 1 月份又降下了北京 60 年历史上最大的一场雪，雪后封路，煤炭运输不畅，雪后的低温让供暖公司上上下下更为紧张。

但公司领导临危不乱，在极端恶劣的天气下，合理安排工作，亲自前往供暖现场参与处理设备故障，保证供暖锅炉正常运转，同时，加大催煤力度，使得在如此条件下，燃煤仍能顺利保持供应，使供暖工作的基本要素得以保障。

在紧张的供暖期里，公司领导合理安排收费工作，建立了相应的奖惩制度，将收费工作细化，做到了责任到人。因此收费工作在忙碌的供暖期内也有条不紊的进行着。在收费过程中，我们遇到了种种困难，但公司所有员工迎难而上，积极面对困难与挑战，顺利完成了公司制定的周期性计划收费任务。在遇到以往年度欠费情况时，公司领导安排专人进行入户走访，将收费工作合理化、人性化，通过入户去切身感受采暖用户的实际困难，但同时也发现存在恶意欠费情况，公司领导果断作出决定，在小区醒目位置张贴收费通知，在反复告知无效的情况下，通过法律途径，维护了公司的合法权益。在供暖期内已开庭的三户中，已将所拖欠的以往年度采暖费全部收回，其中还不包括一件正在执行中的欠费案件。

20xx 年的冬天过去了，但并没有完全带走冬天的寒冷，倒春寒现象使初春的 20xx 年依然寒意袭人，市政府作出了延长供暖一周的决定。公司领导立即协调调运煤炭，安排工作人员为延期供暖做好后勤保障。

在此期间，根据上级有关部门的通知，所有公户（非居民

户) 在延长供暖期内政府将不给予补贴， 经理在第一时间作出了发放收取 延长供暖期费用征求意见的决定， 并将征求意见送达到所有公户负责人手中， 同时派专人亲自到学校、 饭店等地点与相关负责人沟通此事， 延期供暖的收费问题得以顺利解决。同时， 供暖季即将结束， 公司又 安排技术主管制定停暖后检修、 保养计划， 使供暖设备能够顺利过夏， 也为新一轮的供暖提前做好准备工作。

20xx—20xx 年度供暖季在有序平稳之中结束了。停暖后， 公司领导立即安排对供暖设备进行维护保养， 锅炉放水前首先对锅炉进行了煮炉等相关保养工作， 以免停用期间被氧化腐蚀。此外， 安排后勤 人员催收住户所欠的采暖费， 对顽固拒交的用户准备立案起诉材料， 用法律武器来维护公司的利益不受侵害。

供暖公司全体员工将紧紧围 绕在集团周围， 认真听从上级领导安排， 一丝不苟的完成设备保养、 采暖收费等其他相关工作， 确保公司能够继续发展壮大。

北京鹏跃供暖有限责任公司