

# 2023年热泵工作总结报告(优秀8篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 热泵工作总结报告篇一

自2012年6月节能惠民政策颁布以来，久旱的热泵热水器市场终于得到国家政策的甘霖，兴奋之情溢于言表。中标的企业磨刀霍霍，用实际行动打响了一场节能惠民补贴的“销售战”。而如今，节能惠民补贴已于5月31日正式结束，政策过去一年，它到底给空气能行业带来了什么？政策实施的最终效果又如何？未来政策又将朝什么样的方向发展？本刊重点关注。

热泵节能惠民政策，消费者得实惠，经销商得业绩，企业得市场，政府得民心，经济得发展，多项利好。2012年6月，在万众期盼和多方努力下，节能补贴政策顺利出台，中标企业奔走相告：行业将迎来大发展契机，企业将如鱼得水等等。经销商倾巢出动：认知度将迅速提升，销量将暴涨等等。豪言壮志、意气风发，预言变寓言，还是一语成真。

企业：积极实施 影响看综合面

热泵厂家对节能惠民政策的渴求，几乎大于所有白色家电企业。毕竟现阶段，热泵认知度、价格、推广、品牌、影响力等都需要政策砝码助力。无论厂家是出于节能、减排理想的实现实现，还是让更多用户使用到更好产品；无论是宣传厂家和品牌，还是促进销售，都始终扮演了一个积极的角色。

过1万台及格线寥寥无几

2012年6月份，第一批入围“节能产品惠民工程”的企业共

有31家，下半年工信部又公布了第二批入围名单，共32家企业。在两次节能产品惠民政策的工程中，共有58家企业。

空气能热水器能获国家惠民工程的补贴，对行业来说是个千载难逢的时机，但最终能都获得补贴，除需各项节能指标达到额定的参数外，对行业还特别规定，中标企业的准入门槛限制为年推广高效节能热泵热水器(机)数量不少于1万台。

以家用空气能热泵热水器出厂价每台4000元计算，1万台的标准意味着厂家的经营规模必须达到4000万元。而以目前的行业形势来看，将有超过半数的空气能热泵企业达不到这一标准。

此外，美的、格力、志高等家电背景企业也轻松完成相应的任务。但业内人士以及节能惠民办相关负责人也透露，截止到四五月，完成1万台及格线的企业，不超过四五家，从后面申请的企业数量来看，80%多都没有完成任务。

## 淘汰赛将白热化

制冷商情记者了解到，按照节能补贴资金的清算规则，财政每月都有补贴金发放到企业，但如果各月完成不了任务，补贴金将暂时不予发放，年底给予一次性兑现；如果提前将年推广任务完成，补贴金会提前发放，而完不成年推广任务，补贴金不予发放，已发放的月份还要追回。

没有完成任务，拿不到财政补贴的企业将面临，能力考验，生存考验，危机考验。志高制冷设备事业部总经理丁小江博士向制冷商情记者分析：节能补贴政策将成为空气能产业的一个分水岭，节能补贴预示着行业大洗牌即将开始。

基于节能补贴有几条入选底线，如能效等级、销售规模和服务网点，无疑是将一些空气能拒绝于“节能补贴”门外，从而目前一些投机或实力弱小的空气能企业必将被无情淘汰。

此外中标企业不能说是100%优质企业，起码算得上行业代表，将这么多优秀企业聚拢起来，参与节能补贴，完成与否成为见证企业实力的一道标准线。

## 探讨意义要全面

完成节能补贴要求的企业仅有个位数，哪节能补贴之于企业意义何在？拉动销售？显然有限。同益电器董事长唐璧奎指出，一些企业申报节能惠民工程，更多的目的是，告诉空气能热水器的经销商们，本品牌也是入围的品牌，至于最终是否拿到了补贴，另当别论。

同益电器董事长唐璧奎在谈及入选惠民工程后，企业的战略规划时指出，同益一方面是广设渠道多方发展，尤其是在打造电商渠道上，将大下力度投入建设；另一方面是加大科研力度的投入，以便更好地应对市场发展需求。比如，同益在完成空气能热水器产业布局的同时，余热余冷综合利用的热泵机组也已产业化生产，并已在日本的示范应用中得到了高度的好评，目前该项技术处于国际先进水平。在空气能量综合利用方面，同益也在着手于利用空气压差温差发电的研发工作。

## 看未来多数希望继续

家电市场，赫赫有名的家电节能补贴一度遭到很多业内人士的抗拒，甚至公开表明，希望国家尽量少出台一些补贴政策。大体原因是，这些刺激补贴政策，最终让市场竞争不够充分；要尽量靠市场的力量去推动，倒逼企业的转型。

采访中，热泵企业却几乎一边倒支持节能补贴政策继续。

首先，热泵诞生已超过一个半世纪，在国外发达国家的普及率已超过了70%，在国内也正呈现出蓬勃发展之势，但市场占有率和认知度仍不足与电热水器、太阳能热水器、燃气热水

器抗衡。

其次，空气能热水器因良好的发展前景吸引了众多企业的加入，但部分企业的规模、技术力量都较为薄弱。据了解，目前，国内空气能热水器热水器的生产企业除了一部分专门做空气能热水器起家，如同益、生能、纽恩泰、中广电器等，以及国产家电系，如美的、格力、志高等有标准厂房、实验室、技术研发人员、专业采购配置、网络渠道等外，很多还停留在作坊或者贴牌，以及发展初期。

再次，据了解，2012年我国有500多家空气能热水器厂家；据预测，到了2030年，空气能将有有500亿规模。如此多的企业，如此大的潜力，独缺少了绝对的领头羊。

让空气能进入普通万家，提升占有率，改善技术和品质，确立大企业地位，虽然不能只依靠政策，但却需要政策。

经销商：困扰颇多 期盼人性化

相对厂家对政策的热情和殷切，热泵经销商，尤其是中小型个体户则表现相对冷静和克制。因为他们上接厂家，下连用户，是政策直接经手者，自然会遇到各种细节问题。虽然经销商都表示节能补贴是好事，但细节决定整体，一些细小困扰多了，难免影响经销商的持续执行力。

促业绩 有的受益多有的不明显

任何政策首要目的就是促进交易以及经济发展，热泵也不例外。

节能补贴实施以来，大部分经销商反映销售有增加，但增加多少，还要看当地热泵发展的情况，以及经销商的能力。怀化作为湖南热泵发展的先锋城市，用户认知度、购买力非常强悍。中广欧特斯怀化经销商沈旭华本身实力超群，业绩也

数一数二，2012年家用机销售600台，取得节能补贴30多万，政策给他打开了销售新思路。

江西赣州纽恩泰空气能热水器总代理易淑群属于实战型百万经销商。“政策拉动了销量，也得到了消费者认可。”随后，易淑群感叹，政策实施头一年，大家还处于摸索期，需要时间磨合。去年热泵市场受房地产的影响，整体表现不是特别好。如果没有节能补贴，一定会是艰难的一年！

此外，个体户、实力弱，或者认为政策有问题的经销商，80%表示拉动作用不明显。

### 补贴力度有限 难解高价问题

国家对空气能热水器的补贴为300——600元不等，其中cop达到4.4w/w及以上、额定制热量大于4500的一次加热式和循环加热式空气源热泵热水器补贴为600元。由于热泵涉及压缩机、换热器、保温水箱等核心部件，制造成本比传统热水器明显高，而且空气能热水仍处于发展期，很多企业的渠道尚未成熟，需要花大量资源投入到产品宣传、渠道开发中，因此补贴资金相对传统家电要高一些。

较高额的数字吸引了不少用户关注。“政策一确定，我们就加进了宣传，很多用户打算原价购买，没想到一下子少了几百元，感到又意外，又实惠。这样一传十十传百，来卖场询问的顾客也多了。”长沙万家丽家居市场美的空气能专卖店胡老板告诉制冷商情记者。

江西赣州纽恩泰空气能热水器总代理易淑群也指出，热泵属于中高端消费品，迟迟不能广泛推广就是价高[150]产品价格一般都在四五千，三四百的补贴相对没有很大的实际意义。

### 先行垫付压力大 程序复杂盼简化

关于财政补贴的发放，本次节能产品惠民工程的实施方法是：需要各推广企业先行垫付补贴资金，及时在节能产品惠民工程信息管理系统录入完善的销售、安装和用户信息，并按月度提交推广情况及补贴资金申请报告，相关政府通过核查后再按月拨付补贴资金。

企业参与推广后，需要投入一笔不小的宣传费用，垫付补贴经费，以及增加开票成本。“若不能完成最低推广规模的要求，将如数追回”，对力量还比较小的企业来说，不得不权衡这中间的风险和利弊。

经销商也是如此，参与政策后，要先支付补贴资金，还要有正规的发票，压力与程序问题让经销商困扰颇多，尤其是个体户对此表示难以接受。

秦华清是志高在张家界的总代，目前经营志高、美的等品牌，他更是直言不讳指出：“节能补贴手续繁琐，提供税票、费时费事。当然有公司会好点，因为他们有发票。而个体户则要另行交税。目前来看，热泵经销商85%—90%都是个体户。如果成立公司，那经营成本就会加大，需要专职的财务、管理人员等。”秦总告诉记者，家电下乡虽然程序也复杂，但白色家电一般都在卖场销售，卖场背靠大公司，而个体经销商则要面临人力、财力、时间、管理等资源消耗，这就是为什么一些经销商甚至不愿意去推节能惠民产品。

### 越卖越亏 多数经销商犯难

“如果推行补贴政策，每卖一台，都要登记、报税，根据营业额扣税之后，每台热水器需要扣的税费与补贴的钱差不多，所以吸引力不够大。其次，如果真的推广了节能惠民政策，对于消费者来讲，买空气能热水器的价格低了，我的销量会增长，这样我报到税务局的营业额也高了，当节能补贴政策到期，我的税该怎么降下来？这是一个很大的问题，而且到时候，空气能热水器的价格要恢复原来的价格也很难。”秦华

清颇有些无奈。

采访中，各品牌经销都有类似反馈，很多人表明，目前还继续参与是因为前期的宣传已经投入不少，不能打了水漂，可继续参与下去，又是微利甚至亏本，不知如何是好。

## 产品质量与服务 专业大品牌放心

采访中，很多经销商和用户担心，热泵节能补贴中标产品，会不会出现家电下乡中以“翻新家电”冒充，或者某些中标产品原材料、压缩机、配件都达不到标准等不法行为，以及购买中标产品，售后服务有什么差异。

“五匹机的能效只有正规品牌三匹机的高，但是价格便宜。最后吃亏的还是用户，出了问题找人都找不到。”美的经销商陈勇向记者反映，这种现情况多出现在一些小品牌身上。

纽恩泰易淑群则认为这类问题目前比较少，毕竟中标的多是一些正规厂家专业品牌，以及有家电背景的企业。而且，需要企业先行垫付资金，很多企业不敢有闪失，因而加强产品质量把关。

至于售后服务，厂家与经销商皆表示热泵中标产品与没有中标产品无差异。当然，这也更考验企业储存的实力和平时的渠道建设。

## 改进方能增加支持

2013年5月底，为期一年的热泵节能惠民政策就要结束了，99%经销商指出，如果政策继续就必须改进，否则还是难得大规模支持。

纽恩泰易淑群表示，虽然今年热泵市场情况有所好转，但补贴取消，肯定会影响销量，更会让原本不稳定的行业雪上加

霜。“行业还需要多方呵护和培育，这样才能健康快速成长。我呼吁更多的人参与进来，也希望厂家和经销商多花一点精力，共同做好市场。”易淑群建议，如果来年还有节能补贴，希望金额下放速度提升，企业在源头上多把关。

生能经销商则表示，国家有关部门监督人性化，而不是一刀切。至于程序复杂，可以让厂家完成发票、税收等程序，至于避税、套补等行为，则可根据经销商提供电话，由国家有关部门和企业同时回访。

志高秦华清指出，政策首先应该考虑操作性，空气能经销商大都是个体，可以学习空调安装卡的操作方法。因为空调安装时凭安装卡结算安装工资，一机一卡，而且每一台机子都有编码，就和身份证一样，想作假都难。

## 热泵工作总结报告篇二

又是一年岁尾年初，时光如白驹过隙。过去的一年，对于xx部来讲，是不平凡的一年，是与时俱进、开拓创新的一年！对于我个人来讲，是成长的一年，是忙碌的一年，是收获的一年，更是难忘的一年！

综合岗与组训岗的工作主要是围绕晨夕会组织、培训、日常报表统计、文件内容传达、职场布置、协助经理室及分公司各部门安排的工作等等；工作较为杂乱、繁琐、耗时。刚开始接触此岗位时，经常感觉时间不够用，工作做不完，常常要靠加班才能完成，也降低了工作效率，成为自己非常苦恼的问题。通过经理室领导正确的指导和帮助下，我学会了合理的安排时间，合理的安排工作事物，工作效率也得到了明显的提升。

作为组训工作中重要的环节，刚开始的晨会没有计划性内容很空泛也不能很好的发挥业务推动和激励的工作，基于这种情况在领导的支持和参加公司组织的专业培训下，我们进行

了调整，按照总公司指定的晨会经营模块和基本运作，从现阶段业务伙伴的需求出发，明确晨会经营的原则和程序后，力争做到了晨会有四声，歌声、笑声、掌声、欢呼声。为此我们还采取了晨会经营轮流上台的形式让每位伙伴轮流主持。晨会活动开展以来晨会出勤率提高了，业务员积极性调动起来了，每个人的主观能动性也发挥出来了。但如何保证早会的高质量，内容的丰富精彩，并让业务伙伴感到每次开早会都有收获，从中受益，这是让我大费苦心的一件事也是每个组训都在研究中的问题。

一年当中也多次组织了业务推动会、夕会、代理人资格考试、新人岗前培训、内勤人员礼仪培训班等衔接教育，从而逐渐提高了新人的留存率和转正率。重点是提高业务员学习意识和打造培训风气，把业务员拧成一股绳。

天下之大事做于细，天下之难事做于易，要耐得住磨练，踏踏实实从身边的小事做起。通过努力，去赢得团队伙伴们的认可和支持。这句话一直深刻的印记在我心中，鼓励着我不断的提升自己，从小事慢慢的做起。一开始，大家还不是很接受我，必经工作经验不足，处理能力也不强，为能更快的融入这个团队中，我从小事做起，严格要求自己，把每件事做精做细、热情帮助每位伙伴、礼貌待人，慢慢的大家都认可了我，工作也得到了配合。通过与伙伴们朝夕相处的日子里，能够更多的了解伙伴的心声，了解营销展业的艰辛，也逐渐建立了与大家的深厚感情。很多时候，能够第一时间感觉到大家的所思、所想，能够掌握前沿动态，帮助公司及时发现问题并快速解决问题。

20xx年里，在分公司领导、经理室的推荐下，多次荣幸参加了总公司组织的培训班，有了更多与其它兄弟公司交流学习的机会。每次培训都让我受益匪浅，学到了平时工作和生活中都学习不到的知识，也解决了日常工作中出现的问题。在业务方面，自己也利用身边可用资源，大力发展属于自己的客户小天地，依靠个人的努力也做出了小小的成绩。

回顾20xx年的工作，我抱着用心负责、帮助他人、谦虚谨慎、学习成长的原则，不怕吃苦耐劳的工作态度，认真做好每一天的工作，受到领导及外勤伙伴的认可。但总结一年中的工作还存在很多不足和欠缺的地方，例如在工作效率方面、沟通方面、专业知识领域等。

一是急躁情绪严重，工作中有急于求成现象。面对新的环境看到困难和现状心急如焚，于是在工作中时常表现出急躁情绪，有时讲究方式方法不够，有时要求过高、强调过甚、操之过急。

二是发挥团队整体作用不够。在工作中临事事必躬亲多，调动大家力量少，特别是发挥外勤伙伴层次的作用不到位。

一是加强学习锻炼全面提高，作为“一流组训”的能力素质，进一步增强各方面技能，求把的工作做得更好、更细。

二是加强组织协调克服急躁情绪，注意和学会用正确有效的工作方法发挥好各个层次、各个岗位的积极性和创造性，形成合力干工作、搞建设、求发展。

三是加强干事成事的能力和执行力，多为人保的发展做贡献。必须加大发展力度、加快发展步伐，既要有干事的决心，更要有成事的能力，力求多干事、干成事、干成大事。

四是加强自我监督严格自律，特别是要多向领导汇报，积极争取各个方面的重视、支持使自己的工作再上新台阶、再做新贡献。

20xx年我将在工作中不断学习，努力钻研专业知识，用心做好自己得本职，工作不断创新磨练自己，使自己快速成长起来，为xx20xx年的发展贡献出自己的力量。“捧着一颗心来不带半根草去”陶行知先生的真知灼言，成绩属于过去，未来才属于自己。作为一名人保人，我知道我的工作才刚刚开

始，我惟有勇于进取、不断创新，才能取得更大的成绩。我感谢人保让我有了一种信仰，感谢公司领导给我的关心和帮助、给我教育和培训的机会，让我感到了公司的温暖。我坚信20xx年xx部在公司的领导和支持下、在全体内外勤人员的共同努力下20xx年一定会是“直挂云帆济沧海”。

总结人：

20xx年12月5日

## 热泵工作总结报告篇三

为确保剖析查摆阶段工作健康有序开展，就如何开展剖析查摆阶段工作进行了认真研究。根据上级要求，结合本职工作的实际情况，制定了带领分管同志推进作风建设专项活动剖析查摆阶段实施方案和日程安排，并明确了工作目标、具体步骤和要求。

一是带头学习。搞好理论基础，是开展好专项活动的首要任务，我在学习活动期间带头学习，不断丰富学习内容，拓展学平台，为全站干部职工做好学习表率。

二是带头写心得。把自己科学的学习计划、合理的学习内容、端正的学习态度与同志们分享，充分发挥带头作用。

三是带头查摆。通过自我剖析、同志查找的形式，从思想观念、从政行为、工作作风等方面，以“三个代表”重要思想为镜子，对照廉洁自律和转变工作作风进行带头查摆。

对自身在工作作风、纪律、能力等方面存在的问题和不足，进行了深刻剖析，主要表现在三方面。

一是自我批评求真求实不够。在自我批评时，都能结合自身实际情况，把自身存在的问题全盘托出，不回避问题，不掩

饰矛盾，但对认真分析产生问题的主、客观原因还不够深入和具体。

二是互相批评坦诚互助不够。在互相批评中，大家本着开诚布公、互相帮助的原则，既提不足和问题，又帮助批评对象对问题进行分析理解，但一些分管同志对相互的批评还不足，没有更加全面和深刻的认识。

三是虚心接受端正态度不够。对每位领导干部的批评和建议没有全部进行虚心接受，自认为别人还不如自己，不承认自身存在的工作还有不断提高，作风还有待转变，服务有待提升的空间。

一是进一步加大学习力度。剖析查摆阶段的工作涉及到的突出问题，要将下一阶段内容开展好、组织好。加大学习力度，制定好切实可行的学习计划，进一步增强广学习、活动的主动性，通过有效的学习来促进各项工作的开展。

二是进一步制定整改方案。要把剖析查摆出现的问题具体化，认真制定好整改方案，使整改工作有章可循。整改方案要突出重点，求真务实，便于操作。要明确整改落实项目，按照问题的轻重缓急和解决问题的难易程度，既要有近期目标，又要有中长期安排，逐项分析研究需要整改落实的问题。要建立健全的整改落实责任制，将任务分解细化，把责任落实到人。对重要事项作出公开承诺，及时通报情况，接受监督。

三是与自身工作紧密结合。开展活动要与当前工作紧密结合起来，与推动各项分管道路客运建设有机结合起来，做到一手抓学习，一手抓具体工作，用工作的实效来衡量和检验开展机关纪律作风活动的成果。要对活动进行一次“回头看”，认真检查各阶段各环节工作，对学习不够扎实、活动开展不够深入、参与不够广泛的方面要及时进行“补课”，确保整改提高阶段的各项工作与业务工作实现双促进和双丰收。

## 热泵工作总结报告篇四

xxxx年工作开展的主要做法：

目标为我们确定了前进的方向，是工作的动力。年初以来，我厂即对目标细化分解，层层落实到班组，个人，做到人人清楚和紧盯目标，人人头上有任务，个个肩上有压力，全力向目标冲刺，结合目标任务，出台了相应的制度与管理考核办法，加大管理力度，及时查找目标运行过程中的不足和纠偏，使目标运行走在良性循环的发展轨道。

我厂处处本着“以人为本，精细管理，确保各项工作顺利完成”的目的，全年狠抓人员稳定管理，一是健全相应的管理制度和规章制度，从人员出勤，规范操作，劳动效率上着手，细化责任，量化考核，达到制度管理人，用制度约束人的目的；二是搞好各种培训，提高员工素质，以提高培养员工的大局观念，质量意识，培养岗位操作技能，并做好对人员的培育吸纳和储备工作，以增强员工的稳定性，三是在全厂职工中营造良好的企业文化氛围，向员工宣传灌输企业文化理念和精神，提高员工的责任感，使命感和主人翁意识，全力打造出一支技术娴熟，操作过硬，勇于拼搏，敢于胜利的员工队伍。

质量是我们赢得市场的最终保证，为此，在xxxx年内，我厂在质量管理上毫不放松，在积极主动的查找不足，针对市场反馈及时调整，并加大对生产过程的全方位控制力度，加强对各质量控制点的监控，明确生产加工过程中各环节的质量责任，加大对质量标准体系文件的学习，增强质量规范意识，提高过程操作严肃性，以标准指导人的操作，以考核约束的行为，确保产品质量稳定提高。

一是加强基础管理人员的管理，防止基层管理人员的管理方法简单粗暴。二是充分发挥基层班组人员的模范带头作用，确保员工身先士卒，率先垂范。三是对人员合理调配，量方

定岗施其专长，促进现场管理正常有序，四是加强现场的监察力度，从员工着装等细节入手，规范和强化现场管理力度，增强员工参与现场管理的自觉意识和责任感，提高现场管理水平。五是加强现场维护与考核力度，指定专人负责生产现场的清理与维护工作，对生产过程中的不符合项进行及时的完善与整改。

一是加强设备基础监查，尤其是抓好水、电、汽等成本资源的管理和超耗控制，做节奖超罚，使节约部门在工资上得到体现，齐抓管理，形成合力。二是抓好设备安全管理的基础上，加强员工的安全培训，有效维护和保养设备，认真开展设备安全、现场自查、互查、监查、推动日常检查、监督的有效实施。三是依托科技创新推动整体工作，以有效的科技创新来拉动整体工作的逐步上升。

年初以来，我厂就一方面全年坚持不懈进行全员参与，集思广益的科技创新活动，积极鼓励和支持车间班组个人发明、创造、为工厂创效益，另一方面实现产品的效转化，合理控制机物料耗费，加强了废弃物品的回收利用，防止产品流失，控制废品率。同时以目标管理为动力，找准原材料生产加工各环节的效益挖潜点，以规范管理为切入点，树立成本意识，加强对成品质量的出品合格率及出成率的把关控制，实现效益。

## 热泵工作总结报告篇五

20xx年在忙碌和充实中度过，总的来说，一年来，我分管协管的工作比较多、工作范围广、任务重、责任大。正是由于我正确理解领导的工作部署，较好地履行了作为行政职务和作为专业技术职务的职责，发挥了领导管理和组织协调能力，充分调动员工的工作积极性，较好地完成了全年分管和协管的工作任务。

现简要回顾总结如下：

## 一、 抓好后勤管理工作，大力提升服务水平

后勤管理工作涉及面广、杂，一年来我们以加强监督管理。不断提升服务水平为指导，从多方面着手，努力做好后勤工作。

我主要负责的是办公用品仓库管理和生活后勤保障工作，能做到有计划及时地申购办公所需用品，做到不浪费，无过多存货等情况的发生。为各科室做好服务，能及时、保质保量送去各科室所需办公物品。月月盘点，对库内物品熟悉、清楚。

办公仪器和日常生活方面出现故障和问题时能及时处理，处理不了时请专业人士来处理，做到不担误正常工作的运行。在后勤工作中得到了同事的支持和配合。通过我们的努力配合，圆满地完成了20xx年的后勤和仓管工作。

## 二、 车辆管理及维护

今年我们改革了用车制度，统一调度管理，做到出车有申请，归车有记录等工作流程；同时，车辆用油方面也制定出相关监督流程，排除了公车私用等情况的发生。

在车辆安全运行方面我们与司机签了出车安全责任书，保证出车安全，遵守交通规则。在保证工作正常运行的情况下，加强车辆管理，做好车辆的正常保养及维修，为我院工作的开展提供了较好的服务。

## 三、 做好全院卫生工作 创造优美环境 做好安全保卫工作

对两位卫生员进行深刻、人性化的思想培训和具体工作细节及责任的培训与指导。制定相关卫生责任制度，要求每天多转、常扫、勤擦，随时发现隐患及时处理。每周一大扫，周周有检查。

对医院里的床单被罩等医用品及员工的工作服做好及时、分类、干净的清洗、晾晒、发放等工作。

对医院保卫人员，进行了安全防卫、防电、防火、防水培训，强化安全意识，做到时时提醒和经常检查。

#### 四、 协助办公，尽心尽责

在办公室主要是配合办公室主任完成院内日常工作，做好文员统计工作，较好地完成了领导办公室的卫生及接待工作。在院内配合开展丰富多彩的活动，活跃员工文化生活，营造健康\*\*的企业人文环境，推进企业文化、精明文明建议，展示我院积极向上的精神面貌。

#### 五、 平面设计 网络推广

由于我学习过一些相关的知识技能，所以在单位暂缺平面设计人员和网络工程师时，我努力学习相关专业知 识，用心把这方面工作做的更好。我相信经过我们办公室成员的共同努力学习，一定会在这些方面有所进步和做出成绩。

#### 六、 加强市场宣传力度与管理

今年的广告宣传形式有多种，电台、报纸、电视、网络和地面营销。地面营销有体检、杂志、挂历和下乡挂宣传牌。

体检主要是在3-8月份做的，效果还不错，但由于整个大环境等方面影响，体检活动到9月份就暂停了。

乡村挂宣传牌，幅射面比较广，效果也不错，通过了解，有一些患者是通过看到村里的宣传牌后打电话咨询来的[]20xx年共挂了1266块牌，我们在挂牌时考虑到患者的来源情况，对市区和四县分出了重侧区；我们在选择位置时尽量考虑到宣传牌寿命的长期性和醒目性，所以要求挂牌人员有责任心地对

待每一块牌子，做到家家愿意让我院挂牌并能做好保护工作。

挂到高处易看到，不易被破坏的地方，多为村民的屋山头，做好长期的维护和更换工作。同时我们在挂牌时，也在做与人面对面的宣传工作，所到之处，都能使周围的村民对我们留下好的印象，做到村村有我院广告牌和宣传。

20xx年杂志印刷了三期，共8万本□20xx年挂历共做3000本，根据客户群的不同，都做到了有效的发放。

新的一年我为自己制定了新的目标，那就是要不断学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新年的挑战，有责任心地踏踏实实工作，不能只限于自身周围的小圈子，要着眼大局，着眼今后的发展。向其他同事学习，取长补短，相互交流好工作经验，共同进步。

新的一年，我会围绕着医院的中心工作，明确个人职责做好本质工作，搞好协调、当好参谋、搞好服务，密切配合，希望能圆满地完成了20xx年的各项工作任务，为医院发展起到积极作用。

## 热泵工作总结报告篇六

- 1、北国风光水准点高程的测量；
- 2、福元路导墙中心线及分幅线的放样工作；
- 3、福元路站导墙顶标高测量；
- 4、福元路站导墙尺寸控制；
- 5、汽车北站站临建设施的基础放线及基础的标高控制；
- 6、汽车北站水准点和监测点的布设以及高程测量；

7、汽车北站站泥浆池及洗车槽的放样；8、参与福元路站西面围挡工作；

9、福元路管线改移线路和地铁车站出入口的放样；

11、完成地下连续墙施工交底单[w01-w28]

正式开展工作的一个月里，对工作内容逐渐熟悉，已逐渐可以独立完成基本的测量任务，通过帮带老师的指导，每天工作后及时总结、消化工作中出现的问题和得到的教训，工作也逐渐变得顺利。在接下来的工作中，我需要更多的熟悉现场，不局限于测量作业，多主动学习各种工作技能，期待更快地成长起来。

## 热泵工作总结报告篇七

进入公司已经有将近半年的时间，在公司领导的强有力的领导以及关心支持下，个人在20xx年度取得了不小的进步。

本人在工作过程中，较好地完成了20xx年年度工作目标。

现将有关20xx年度个人工作情况作如下总结：

一、年度工作情况：

1、熟悉了解公司各项规章制度

我于20xx年9月进入公司，为了更快更好地融入公司这个团队，为以后的工作打好铺垫，我加紧对公司的各项规章制度的了解，熟悉公司的企业文化。

通过了解和熟悉，我为能进入公司这个团队感到自豪，同时也感到自身的压力。

在以后的工作中，我将以公司的各项规章制度为准则，严格要求自己，廉洁自律，在坚持原则的情况下敢于创新，更快更好地完成工作任务。

## 2、熟悉项工程的结构，现场情况

作为土建工程师，熟悉和了解现场对以后的工作是相当有利的。

为了以后能更好地开展工作，我多次深入现场，对现场的布置做更深层次的了解。

在掌握第一手现场资料之后，我查阅相关技术资料，对工程的结构情况进行研究，对以后施工重难点进行分析，对项目的基础形式进行分析，通过研究和分析，我对项目施工管理的实际情况做较为客观的预测，为下一步方案的编制提供了可靠的依据。

## 3、参加工程部管理制度的修改

为了便于以后工程部管理，我结合公司的要求以及工程部的实际情况，并参考博爱以及其它比较知名的地产企业的相关制度，编制修改了工程部工程管理的各项规章制度，制度的编制有利于明确各个岗位的职责，为工程管理提供保障。

通过这次编制，我对项目开发其它专业有了进一步的了解，也使自己下一步工作更加明确。

## 4、分析20xx年天气情况

为了完成20xx年公司的项目开发任务，并做出科学而且符合实际的20xx年工程部的工作内容以及项目施工进度计划，我对20xx年全年的天气情况进行分析，结合武陟县的常年的天气状况，对20xx年的天气进行了预测，同时将天气情况和工

程进度互相结合，对工程进度进行合理的调整，抓紧施工良好季节，避开雨季大规模施工，并做好雨季以及高温季节的施工以及安全保护措施。

## 二、存在的不足以及改进措施

### 1、缺乏沟通，不能充分利用资源

在工作的过程中，由于对其他专业比较陌生，又碍于面子，不积极向其他同事求教，造成工作效率降低甚至出现错误，不能达到优势资源充分利用。

俗话说的好“三人行必有我师”，在以后的工作中，我要主动加强和其他部门同事的沟通，通过公司这个平台达到资源共享，从而提高自己的业务水平。

### 2、缺乏计划性

在工作过程中，特别是项目开发的施工阶段，由于缺乏计划性，工作目的不够明确，主次矛盾不清，常常达到事倍功半的效果，领导不满意不说，自己还一肚子委屈。

在以后的工作过程中，我要认真制订工作计划，做事加强目的认识，分清主次矛盾，争取能达到事半功倍的效果。

### 3、专业面狭窄

作为一个现代化人才，他应该是一专多能的，这样的人才才符合时代以及公司的需求。

自己的专业面狭窄，对房地产其它专业认识不够，特别是营销策划以及法律法规，这都限制了自身的发展。

在以后的工作过程中，我将加强其他专业的学习，充分利用公司资源，提高主观能动性，争取能成为一名一专多能的复合型

人才。

### 三、完成20xx年目标计划的措施以及建议

为了公司项目的顺利开展，也为了公司的可持续性发展，我在工程管理方面以及其它方面做以下建议。

#### 1、合同管理

合同在项目管理中的地位非同小可，离开他，项目管理就无从谈起，合同是项目管理的依据。

熟悉合同。

并对合同进行深入细致的研究，对合同的关键条款、存在的漏洞及可能产生变化并引起纠纷的地方做到心中有数。

树立强烈的合同意识。

在合同面前，业主和承包商的地位是平等的。

一方面，项目管理人员不以势压人，逼迫承包商接受合同外的条件；另一方面，也要警惕承包商在项目实施过程中埋设陷阱。

当承包商提出各种各样的建议时，首先想到要遵守合同，对采纳建议可能带来的经济问题要有充分估计。

#### 2、质量控制

工程项目实施阶段，工程部要开展多方面的工作，对工程项目的质量进行控制和监督，概括地说有审查确认承包商的`质量保证体系，进场材料、设备的质量控制，监理规划、监理实施细则的审查以及对监理工程师日常监理工作的监督和检

查等几个方面。

承包商质量保证体系的审查确认。

着重检查承包商是否已建立质量保证体系，质量保证体系是否经认证单位认证，是否制定了明确的质量目标和计划以及质量保证体系是否行之有效等。

工程材料的质量控制。

检查承包商是否根据设计图纸的规定和合同的要求制定了材料检验和检查制度并在实际工作中严格对材料的采购订货、材料的进场和材料的使用进行质量控制。

监理规划和监理工作实施细则的审查。

业主的意志要通过监理工程师来实现。

监理工作的好坏与监理规划和监理工作实施细则的优劣有直接关系。

经常深入工地了解情况，同时对监理工程师的日常监理工作进行监督检查。

特别强调带着问题下工地进行调查研究。

### 3、进度控制

进度控制是项目成功与否的关键因素之一，工程部要做的就是编制项目管理规划，研究项目的总进度、施工布置、重大施工技术和施工难题，对项目实施过程中可能出现的问题做好预案。

制定一整套制度来规范管理以提高工作效率。

#### 4、加强全员经营意识

许多人错误认为项目开发只是工程部和销售部的事情，与自己部门关系并不是很大。

其实项目开发相当复杂，他综合了各个部门的智慧和汗水，并不是单纯的开发和销售如此简单。

所以作为公司的员工，我们要牢牢树立全员经营的意识，以主人翁的精神投入到工作中去。

20xx年已过去，虽然项目还没有正式完工，但收获也不少。

特别是公司几位领导塌实的工作作风以及认真负责的工作态度给我们员工树立了榜样。

总结过去，展望未来□20xx年工作多，任务重，对于我来说也是一种挑战。

新环境，新机遇，新挑战，如何优质、高效、低耗、按期、安全、文明地建好该项工程，是作为土建工程师该思考的课题。

在以后的工作中，作为项目开发的排头兵，我将认真执行公司的相关规定，充分发挥个人主观能动性，以铁的纪律来约束自己，不断学习新技术新经验，善于总结，也希望公司的领导能给我更多的理解和更大的支持，争取为项目的开展贡献自己的力量。

本人于20xx年6月毕业某某大学电气工程及其自动化专业，并于20xx年7月进入某公司工作□20xx年7月转调入华能某电厂工作。

从工作至今，我参加了从入厂教育、军训到运维部实习，并

参加某电厂设备安装跟踪工作。

在这个过程中我学到了很多，很多方面都有了较大的收获和进步，已经从一名在校大学生转变成为一名合格的国有大型企业员工，并且对现在的工作也有了很深刻的认识。

现将过去一年专业技术情况总结如下：

## 一 安全方面

防止事故发生，保证人身安全是电力部门首要的工作。

我在跟随师傅对设备进行的多次操作及维护工作中，始终坚持贯彻执行“安全第一，预防为主，综合治理”的方针，严格执行电力安全工作规程，认真分析安全工作中各类难点，针对各个工作任务的特点，有意识、有目标、有重点地做好各项安全措施。

除此之外，还认真学习班组组织的日常安全学习，细心体会，并认真讨论分析安全事故案例，从中吸取经验教训，防止安全责任事故的再次发生。

## 二、学习工作方面

### 1、基础理论的提高

在大学里面，我们所学习的更多的是理论上的东西，而对现实的实物、实例了解较少。

理论联系实际方面做的不够，理论与实际相脱节，这对深入学习是不利的，是所谓的闭门造车，没有实践的指导，理论不会得到很高提升。

而来到景洪电厂之后，以前理论的东西得到了实物的指导，使原本模糊的概念变得清晰。

突出表现在对发电机转子、定子、水轮机，励磁系统、调速系统、水工建筑等的结构有很深感性认识。

## 2、专业技能的提高

在运行期间，我跟随班组师傅首先从如何巡检设备开始学习，在巡检过程中要注意哪些事项及如何使用巡检仪，在师傅们的带领下，我们慢慢地开始学习监盘及一些简单的操作，在监盘过程中需要重点监视的对象、设备的正常运行状态及如何判断机组故障及故障处理，在每次运行值守期间，师兄都要对我们提出问题，争取在每个八小时中学会一项简单的操作。

值班期间，一定要做好事故预想，一定要掌握当前全厂设备的状况，对存在缺陷的设备要加强监视。

在on-call期间，我们主要学习了如何写操作票、如何办理各种工作票，在机组检修时候，随同师傅做好检修机组的安全措施，在检修工作结束后，学习如何恢复安全措施。

这些工作，无一不需要我们认真对待、仔细检查，只有这样，才能保证机组的安全稳定运行。

运行期间我多次参加了机组的开、停机操作，对开停机的流程及需要检查注意的事项有了一定程度的认识。

在维护期间，在师傅的指导下我学会了看电气二次图，了解了励磁系统和调速器的基本工作原理，学习了一些电气控制器与plc基本原理及应用。

在5号机组检修期间，我主要跟随师傅学习仪表方面的知识，掌握了功率变送器、频率变送器、压力表、数字显示表等测量元件的工作原理和校验方法；并且掌握了我厂主要油温、油压、油位、瓦温等非电量测量点的布置情况及其整定值。

同时掌握了一些实验设备的使用方法。

在热工仪表方面，了解了其它传感器的工作原理及其作用。

除此之外，我还参加了5号机组调速器的检修工作，通过现场学习，我对调速器系统有了更深的认识，对图纸上的东西也有了系统的理解。

在检修工作任务外，我们经常随同师傅去进行消缺，对有异常的设备进行故障处理。

在工作中师傅经常让我们假定自己是工作负责人面对问题应该如何处理，调动我们面对问题独自解决的积极性，给了我们很大的思考空间。

通过师傅的谆谆教诲，我总结了在处理设备故障时应注意的事项：首先，我们要对设备的结构、原理以及其在系统中的作用很熟悉；然后，我们才可能认识到故障应该出在哪，如何去处理，以及在处理过程中可能会牵涉到其它哪些设备；这样，我们才可以判断应该做哪些安全措施避免伤害到自己，伤害到设备。

### 三、培训学习

自从进入电厂以来，公司通过各种途径提供给我们良好的学习环境。

从一开始的入职培训到每周班组安排的专业知识培训、每月部门考试培训，在厂家代表来协助工作时候，领导们也是抓住机会，邀请厂家技术人员给我们讲各个专业的知识，如plc基础知识及应用的培训，调速器基础知识的培训，在09年4月份的时候，电厂还派我们参加“水轮发电机组运行高级值班员”的培训。

在不断的培训过程中，我们每个人都收获到不少东西。

我除了参加集体组织的各种培训外，还利用业余时间看一些有关电厂运行维护的书籍，如《水电厂自动装置》、《水电站运行值班plc原理及应用》以及《电力系统继电保护》等，以此充实自己的专业知识。

#### 四、存在的不足和今后的努力方向

1. 对电厂生产环节的理论知识学习的深度不够，因为是“运维合一”，相对以前老的生产模式来说，我们知道的稍微广了一点，但是在专业知识学习方面还不够深入，以后在学习中，要不断加强某一方面专业知识的学习，争取早日达到“一专多能”的要求。

提高自己的综合能力，以跟上电厂的发展需要。

2. 在平时的工作中，虽然参与了很多的具体工作，但是鉴于检修期间每个人的分工不同，对整个系统的认识基本还在停留在理论层面，并且对系统的学习还比较零散，缺乏整体的明晰的认识，还不能够独立的负责重要复杂设备的故障诊断和检修任务。

这方面的能力的提高也是我在以后的工作学习中的主要任务。

3. 对系统的认识还没有达到精细化的要求，因此还缺乏系统的设计和改造能力。

而具备较强的系统设计和改造能力，是我们对系统认识程度，专业能力的重要标志。

在以后的工作中还要对系统的宏观及微观方面的强化学习，提高自己对系统的整体认识，加强考虑问题的全面性。

4. 在对社会科技信息的关注不够，了解不多，要尽可能的多渠道了解行业信息，跟上当今电力行业科技的更新速度。

为我们解决当前的问题尽可能多的方法和技术支持。

5. “前车之辙，后车之鉴”在工作中，坚持与同事和师傅之间的工作交流，吸取他们的工作经验，加快自己的进步。

尽管在师傅、领导的关心，同事的帮助下，通过自己的努力，我取得了不小的进步，但还存在着很多的问题和不足，在以后的工作学习中，我要不断加强专业知识的学习，以提高自身素质和工作能力；在从理论到实践的过程中要以一丝不苟的态度来对待，踏踏实实，拒绝似懂非懂；多与师傅、同事们交流，积极吸取他们丰富的实际经验，及时的发现总结存在的问题，并立刻改正；勤勤肯肯，态度端正，真正从思想上做到“静、悟、实”，严格要求自己，以饱满的热情全身心地投入到今后的学习和工作中去，努力做一名优秀的电力工人。

## 热泵工作总结报告篇八

### 1、范围

适用范围：大中型商场电器销售场所

### 2、购物补贴流程：

在顾客确认购买“节能惠民工程”入围产品后，由销售人员带领顾客交款，交款后，顾客持发票回家，等待送货，送货后在产品的外包装箱体上有产品唯一条形码，自行取下携带发票原件及身份证原件，同时复印顾客身份证信息（正反面）、销售发票复印件，到购买商场办理补贴手续。

### 3、商场专人为顾客填写节能补贴确认函，如下：

## “节能产品惠民工程”补贴确认函

联系电话：（本人手机或固定电话），地址：（精确到门牌号码，若与身份证地址一致可不填），购买产品型号为：，享受国家节能补贴金额： 元，产品唯一编码： 粘贴唯一编码条码。

本人承诺以上信息真实有效，自愿提供购买发票复印件、身份证（正、反面）复印件，且配合国家开展的“节能产品惠民工程”相关专项核查。

客户签名：（全名）（手签）（销售公司名称）（盖销售公司公章）

日期：年月日日期： 年月日