

2023年热力公司员工年终总结 热力公司 工作总结(精选10篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

热力公司员工年终总结 热力公司工作总结篇一

设立用户意见簿、在用户供暖系统检修部门开通了热线服务电话，在公司和收费大厅设立了征求意见箱，面向用户印发50份意见表发放到用户的手中，深入了解了群众的意见，在主动接受群众意见监督的工作中，公司结合自身实际从自身内部加强对公司营销服务的监督，成立了公司营销稽查办公室，与营销部同设在一个服务大厅，将公司供热面积接入、用热手续报装、供热面积、热费收取核查等工作划归稽查办负责，从内部打破垄断，有效避免了不正之风和非法谋利事件的发生，在规章制度的建设上公司按照呼伦贝尔安泰热电公司行风建设统一要求，重新修订了服务承诺、服务用语、忌语和服务守则和业务范围、收费标准，同时根据营销人员工作岗位变动情况，更新了窗口工作人员的监督岗，并将以上内容全部做到上墙公布，方便了用户的监督。

在自查自纠工作中公司通过多种

一是对软环境建设认识程度不高，虽然我们开展行风建设多年，但是在个别的员工中还缺乏对此项工作的认识，致使这些员工不能主动的提高自身的服务质量。

二是存在供热质量不好的情况，由于近几年政府从改善环境质量的角度出发，取消了市内所有的供暖小锅炉房，老用户大量接入公司供热管网，部分老用户的供暖系统不符合集中

供暖参数的要求和部分用户供暖系统老化需要改造，致使这部分用户的供暖质量不好。

三是公司供暖系统维修服务质量不好，随着满洲里市住宅小区物业化管理，用户室内供暖系统应由物业公司来负责维护，但是部分物业公司由于检修人员和技术力量的原因，经常和公司发生供暖系统的责任推诿，致使用户供暖系统维修服务跟不上。

四是公司“窗口建设”还有待于进一步提高、窗口服务人员的服务行为还有待于进一步规范。

针对上述查找出的问题，公司在整改完善中突出重点，从以下几个方面进行了认真的整改。

等

热力公司员工年终总结 热力公司工作总结篇二

大家好！春回大地、万象更新。我们告别了成绩斐然的20__年，迎来了充满希望的20__年。首先，我向全体职工在2012—20__年度采暖期付出的辛勤耕耘和无私奉献致以深深的谢意。

一年来，公司在县委、县政府及城建局的正确领导下，全体职工勤奋工作，依托供热，奉献供热，以不懈的努力和务实的作风，圆满地完成了年初制定的各项生产经营指标。

本季实现供热面积__x万平方米，取暖费收入__x万元，比去年同期增收__x万元，收费率达100%。

一、20__—20__年度供热工作简要回顾

1、新区工程顺利竣工20__年是北部新区划归集中供热之年。

这一年，公司肩负着常规“三修”和新区拓展两项重任，面对困难与挑战，公司迎难而上，精心规划，高效施工，新建换热站x座，铺设管网_x米。历时_天，新增供热能力_万平方米。新区工程的全面竣工，不仅为新区冬季供热提供了保障，也为县区的“北扩”步伐打下了基础。

2、供热准备细致到位。上一采暖期结束后，公司开始研究部署20__年采暖期的各项准备工作，制定“三修”实施方案，并将节能增效列为工作重点来抓，多次对检修、储煤和收费情况进行督查。十月底，全县“三修”工作全面结束。开栓前夕，公司实行了统一试运行，提前解决了运行中存在的问题。

与此同时，严格实行煤炭质量检验制度，煤炭进场率100%，煤炭质量全部达到检验标准。在强化供热收费工作中，综合收费率达100%，创近年新高。

3、供热效果好于往年面对持续低温的严寒天气，为避免供热期间温度大起大落，设备故障导致温度偏低等问题出现，热源厂加强运行管理，实行定时、定点、定线路巡查制度。对汽温、汽压、循环水温、水压等实行动态在线监控。

完善各类应急处置预案，对突发和次生、衍生事故快速处理。

二次网方面，公司加大了对换热站的督查指导力度，及时化解区域内热点、难点问题。使换热站在加强运行管理、提高供热质量等方面有了本质性提高，确保了全县供热工作的质量。11月1日热源开栓率100%，冬季供热运行质量和服务水平明显好于往年，供热综合评比指标又创新高。

4、体系管理优势显著一年来，公司建立了统一的考核、奖惩、业绩体系，完善了以岗位工作职责为主要内容的公司行政管理体系与劳动作风十规定体系。

通过定岗定责，减员增效的方法，进一步地兼顾了公平与效率。形成了全员积极向上，乐于奉献的良好局面，保证了供热工作的平稳有序。

5、服务水平再次提升20__年，公司成立服务报修中心，24小时文明服务，为及时处理用户反映的问题提供了快捷、方便的平台。新建收费服务厅x个，全面升级收费管理系统。维修队伍坚守岗位，随时备战抢修，全力解决供热难题。稽查人员坚守公司利益，工作中遵纪守法，不吃、拿、卡、要。这些优质的服务不仅为企业树立了新的形象，也为服务水平的再次提升提供了动力。

6、行风建设保持稳定公司以“党员先锋岗”和“文明示范窗口”为工作切入点，狠抓行风建设。

结合生产、收费、稽查、服务报修中心等部门的工作特点，制定专项要求，全力提高窗口部门的工作效率和服务质量。积极履行社会责任，通过各种形式帮扶困难家庭。这些举措在树立企业新形象的同时，也为保持社会稳定做出了贡献。

在肯定成绩的同时，我们必须清醒地看到工作中存在的问题：一是还有部分管网老化严重。二是科学化管理水平有待提高，运行成本需进一步降低。三是技术力量薄弱，缺乏专业技术人员。四是岗位绩效模式尚不完善。五是队伍建设和行风建设还要加强。

二、20__年度供热工作的目标和任务

1、扎实做好20__年度供热准备工作准备工作的好与差，直接影响着冬季供热的质量。今年的准备工作要突“早”字，体现“细”字，狠抓“实”字。为此，一要实行供热“检修改造”备案制。热源厂、生产科及各换热站要根据上一个采暖期出现的问题，有的放矢的制定出今年的检修改造方案，并报公司备案存档。二要结合财力制定具体的储煤工作计划，

选好煤质，根据市场煤炭价格，适时采购储运。三要抓紧取暖费的收缴工作，组织收费人员诚信收费，依法收缴，确保应收尽收。

同时加大稽查测量力度，确保收费率达到100%。

2、提高企业科学化管理水平一要改革生产管理模式，着力提高经济生产水平和管理能力，进一步发挥现有人员和设备的生产潜力。二要增强节约意识，杜绝浪费现象。

3、完善班组学习制度职工的技术素质直接关系到企业的发展，职工除了自身的努力外，还需要班组有计划地组织开展经常性学习。各生产班组要结合本岗位的工作内容和工作时间，制定符合自身实际的学习制度，充分调动起职工的学习积极性。学习内容要贴近生产，学以致用。集中学习的时间可以根据生产、工作任务等情况灵活掌握，做到学习、工作两不误，真正地提高企业整体技术实力。

4、推行岗位管理模式强化岗位责任，实行绩效工资、岗位工资，不断完善岗位职责和绩效考核体系，从而更有效地调动职工积极性。

5、进一步抓好队伍建设和行风建设我们要把转变工作作风作为一项长期任务来抓，通过树立行风学习榜样，坚持深入基层、表彰实干精神等形式，教育广大干部职工爱岗敬业、廉洁自律，克己奉公，用实际行动打造出一支纪律严明，能打硬仗的队伍。

同时，要继续完善供热服务体系，提高报修、投诉等工作的处理效率和水平，努力实现从规范服务到优质服务的转变。积极做好供热服务方面先进典型的宣传推广，促进全公司行风水平的进一步提高。

20__年供热工作的目标已经明确，我们相信，有县、局两级

的正确领导，有公司各部门的同心协力，有广大干部职工的真抓实干，我们一定能够克服各种困难，全面完成今年供热工作的各项任务，向全县人民交上一份满意的答卷！

热力公司员工年终总结 热力公司工作总结篇三

客户服务在商业实践中一般会分为三类，即：售前服务、售中服务、售后服务。以下是作者小编为大家精心整理的保险公司客服人员工作总结，欢迎大家阅读，供您参考。更多内容请关注作者。

保险公司客服人员工作总结（一）

20xx年的工作已接近尾声，一年来，在公司经理室的正确领导下，各部门同仁齐心协力，共同努力，客服工作取得了一定的成绩。

今年以来，公司经理室继续以抓业务发展及内务管理并重，实现两手抓，齐抓共管的管理模式，带领客服全体员工，团结奋进，客服管理工作取得了一定的成绩，客服水平也有了一些根本的提高。公司通过开展集中、统一的客户服务活动，进一步整合服务资源，促进以保单为中心的服务向以客户为中心的服务转型，不断提升服务水平，创造客户价值，积极承担社会责任，为公司永续经营打下坚实的基础。客户服务部紧紧围绕公司总体发展目标，在做好本职工作的同时做好服务创新，体现在以下几个方面。

- 1、主要从“内强素质、外树形象”着手，通过狠抓公司各岗位人员素质，进一步提高客户满意度，树立公司良好的对外形象。

力度，以进一步提高客服人员综合素质。

针对我司部分柜员在柜面服务礼仪方面尚存在不规范现象的问题，我司客户服务部着力抓好全体客户服务人员的服务规范性，并从加强服务意识、强化服务执行标准等几方面对客户服务人员做了一些强化训练，加大了现场监督考核力度，现场检查，现场指导，并予以相应处罚。通过一系列的措施，使柜面人员加大了操作的规范性，服务礼仪的执行上也有了一个很大的提升，也为我司不断提高服务水平奠定了很好的基础作用。20xx年6月，总公司举行了全国柜面人员上岗资格考试，我部全体人员13人参加，合格9人，持证率达70%。此次全国系统的柜面人员考试，加强了客服人员对专业知识的学习，也提升了客户服务部的服务质量。

二、强化业务制度学习，树立执行理念，确保制度执行力全面有效开展

为进一步强化公司业务管理制度执行力建设，从制度上为业务发展提供坚强保障，客户服务部对于分公司筛选出部分需客服员工加强学习的文件和制度，进行了认真梳理及汇集，并制定了业务管理强化制度执行力工作及学习计划，按照学习计划，定期组织客服人员通过集中学习和自学的方式全面、系统地对相关业务管理进行了学习，要求所有参加人员认真做好学习笔记、进行测试并撰写学习心得；根据测试及检查情况，要求各相关岗位撰写整改报告。从自身出发，树立了强化风险意识，确保了此项工作的全面有效开展，切实提高了我司制度遵循和依法合规经营的自觉性。

三、以服务为本，促进销售，把日常业务处理和服务工作相结合

我司按照上级公司文件精神，面向所有客户推出“1+n”服务计划。旨在通过举办客户服务活动，不断密切公司与客户的关系，进一步提高客户满意度，树立公司良好的对外形象。为切实有效的开展活动，公司成立领导小组和工作组，并加强了对此项工作的宣传力度，按照活动组织、宣传方案逐一落实并有效实施各相关工作。提升了服务品质、增强了客户忠诚度，进一步提升公司服务水平，充分维护了客户权

益，树立了公司良好社会形象。并通过上门送赔款等一系列的优质服务，为业务员的展业工作提供了很好的基础，也为加强我司与代理单位间的业务合作关系起到了很好的沟通作用。此活动的举办不仅增进了客户关系、提升了公司品牌知名度、也为巩固和带动业务增长注入了新的活力。

四、从服务的本身出发，"一切为了客户着想"，不断创新服务内容

1、积极配合分公司做好vip客户工作为了进一步构建公司vip客户服务体系，为vip客户提供附加值服务工作，分公司开展了面向全区vip客户提供特约商家优惠服务的活动，通过此项活动的开展，为树立公司良好社会形象起到了一个良好的作用，在一定程度上提升了公司的知名度。

2、公司理赔部把"上门送赔款"工作做细做新，积极为学生险业务拓展工作做铺垫，继续加强对一些在社会上较有影响力的案件的关注程度，真正体现公司人性化的理赔服务。

(一) 抓紧分公司下发的各类业管相关文件的落实及执行工作，继续做好客户服务部人员特别是新人的专业知识及技能的培训，提高服务人员的整体综合素质。

针对客户服务部今年以来人员调整的客观原因，客户服务部新入人员对专业知识及业务技能的缺乏□20xx年，我部将继续采取多种方式及途径，对所辖员工进行定期与不定期的培训，从本职工作做起，对于相关岗位技能进行专门培训，加强所辖人员的职业道德教育，有针对性地组织和开展业务知识及服务礼仪培训，对于分公司下发的业管文件及时进行传达及学习，真正领会其操作要领，将其运用到实际操作中。通过培训，推行公司综合柜员制，更好的为客户服务。

(二) 配合公司团险、中介、个险三支销售渠道各项业务竞赛活动的开展，更好地对业务发展提供强有力的业务支持及

后援保障积极配合公司团险、中介、个险三支销售渠道开展各项业务竞赛活动，全力促进公司业务持续、健康地发展。

1、配合分公司在全区范围内将要实行的银行、邮政转账收费、转账付费项目实施方案，保证此项目的顺利实施。

效整合客户资源，做好客户的二次开发，努力促进转保，为20xx年开门红奠定基础，以进一步提升公司服务品质，增强客户对公司的满意度。

3、进一步加强柜面管理工作，营造良好的学习氛围，组织培训与自我学习相结合，建立体系化的培训教程，鼓励员工不断提高自身综合素质。

总之，客户服务部明年的发展思路将以加强客服队伍建设为根本，以加强柜面服务质量考核为重点，以人员管理办法为后盾，以教育训练为基础，积极推进柜面职场标准化建设，不断创新服务方式，建立科学、完善、严格的品质管理办法和监督、考核机制，提高客户满意度，提升柜面运营能力，防范经营风险，树立xx保险热情、真诚的服务形象，使柜面真正承担起xx保险品牌载体的重任。

客户服务工作是一项长期的工作，如何在激烈的服务竞争中处于不败之地，真正把对客户的服务做"好"、做"永久"、做到"深入人心"，并非一个人一朝一夕能够完成的，而是公司每一个部门整体的工作，人人都是公司客户服务链的一个关键环节，我们只有把客户服务各项工作及活动的开展与日常业务处理和服务工作结合起来，全员服务，营造良好的服务氛围。"1+n"服务需要我们每一个客户服务人员去全面诠释，良好的客户关系需要我们每一个xx员工去共同增进，客户的满意度与xx品牌知名度及形象的提升将是我们每一个xx人的责任与骄傲！

记得有一位实战培训专家曾说过，"简单的事情重复做，你就是

专家；重复的事情快乐做，你就是赢家"。客户服务工作是一项长期的、较为复杂的综合性工作，我部将要求所辖人员在平凡的工作中，不断提高服务意识，营造全员为客户服务的氛围，将简单的工作做成不简单的事，达到客户、公司、自我的三赢。

保险公司客服人员工作总结（二）

xx县支公司在这种复杂多变、困难重重的环境下，在县委、政府和上级公司的正确领导下，在各职能部门的密切支持和配合下，我司牢固树立科学的发展观，努力实践xx重要思想，通过全体员工的奋力拼搏，开拓创新，勇于进取，公司业务取得了长足发展，业务规模创造了历史同期最高纪录。回顾一年的工作，既有成功的经验，也暴露了一些不足，为了总结经验，改进不足，现将全年工作总结如下。

一、基本经营情况

截止至20xx年12月31日□xx县支公司共实现总保费1956万元（预），其中：首年期缴保费296万元（预），短期险保费266万元，团体年金保费54万元，中介业务保费733万元（预），续期保费607万元（预）。共支付各类赔款、满期（生存）保险金658万元（预），其中：短期意外险赔款20万元（预），简单赔付率为20%（预）；短期健康险赔款100万元（预），简单赔付率为84%（预），短期险综合简单赔付率为39%（预）。

二、团结一心，个人业务取得突破性发展

自身实际情况制订了相应的激励措施，利用“产说会”、“客户答谢会”等多种销售模式，抓住“金彩明天”

等新险种强势上市的有利契机，全体员工斗志昂扬、挥洒汗水，经过辛勤的耕耘，终于取得了丰硕的成果。

20xx全年我司共实现首年期缴保费296万元（预），完成州分公司下达全年任务的101%（预），圆满完成预定的保费任务目标。首年期缴保费规模达到历史最高峰。

核心业务的迅猛发展，背后要有一支强有力的核心队伍作为支撑。公司一开始就加大了队伍建设力度，邀请全国销售精英进行技能提升培训、重金聘请北京专家进行增员指导，把展业和增员结合起来，通过增员来推动业务发展，通过业务发展带来的实惠来带动增员。我们各级主管也付出了大量辛勤的劳动，他们无时无刻不在关注着自己的属员，帮其解困、助其成长、让其心安，正是他们无私而伟大的博爱精神，让我们的员工感觉到了公司的温暖，做到了有爱留人。目前，全司员工已达115人，为历年之最，并且我们队伍仍然在继续发展壮大。

三、奋勇拼搏，团体业务稳中有升

团体业务是公司经营成效体现的重要指标，也是产、寿险两类保险的交集市场，因此，竞争尤其激烈。在与多个竞争主体的交锋中，我司以全年团体业务共收取保险费266万元。四季度经营指标重新下达后，我司只用了一个月的时间就率先超额完成了任务目标。

一年来，我们除了维护好已有的渠道外，还积极寻找新的业务增

长点，努力打破前期业务发展低迷的状况，同时积极加强与有关部门的沟通与协作，争取得到最大的支持和帮助，加大宣传力度，扩大影响面，从而赢得市场。

四、雄踞市场主导，再创xx辉煌

今年上半年，省公司发出xx全年目标上半年完成的号召，面对巨大的挑战，我们并没有退缩，按照省、州公司的统一部署和安排，我们积极联系各代理机构和网点，加强业务指导和促成。在认真为网点做好服务工作的同时，我们还发动全司员工共同努力，全司一心，加大自营业务规模，做到不等、不靠。通过全司员工和各代理机构的共同努力，我司上半年共实现保费452万元，虽然这一成绩同州公司下达的任务目标还有一定的差距，但这一成绩已经创造出xx公司中介业务历史新高，半年的业务规模是20xx年全年的3倍多。这大大稳固了xx的市场占有率，体现了xx保险领军市场的主导地位。

保险公司客服人员工作总结（三）

在回顾这半年工作之前，我首先要感谢xx财险，感谢xx财险给我的机会，感谢xx财险xx分公司和xx支公司各级领导对我工作的支持和生活上的关照，也很感谢人保财险同事们对我的支持和帮助。

自xx年7月8日，我和中大的两个同事坐福哥的车来到江门，下午就和xx支公司车险部经理李刚来到xx支公司。

作，这可不是一般的“打杂”的工作，这可是让我知道了很多工作中必须了解，必须知道，必须清楚的东西，因为这些工作的处理好坏，直接影响到我们对客户服务的质量。而且，意外险部经理xx在工作中也给予了我很大的关心和支持，也给了我很多去一线承保，查勘，定损等学习的机会。

转眼间三个月过去了□xx年10月1日后，我被安排到非车险部学习，一直到现在。在非车险主要也是了解整个部门工作的程序，各种内务工作的操作，并也进行了一些简单的操作：承保，续保，理赔等。得到了部门同事和非车险经理xx经理的大力支持和帮助。而且，得到了很多去一线学习查勘，定损，理赔，承保等的学习机会，让我受益很多，得到很多锻

炼的机会。并且得到李继雄经理一些工作中的指导和处理事情的方法，尤其是工作中我做的不足时，李经理的严肃指导，使我真正体会到自己懂得的东西太少了，有待提高的东西太多了。也正是在平常工作中得到了这么多人的关心和帮助，逐渐地让我有了一个更加全面的视野，更加专业的为客户服务的方式。

以前，我总以为自己对保险很了解，很懂，但经过这半年在意外险和非车险的学习，让我更加理解到“保险”这两个字的内涵。感觉到做个真正的“保险人”真的很不容易，因为他要求我们具备各方面的知识，要有敏锐的市场洞察力，要有一颗敢于面对失败挫折的心，而且要有坚持学习提升自己的能力等等。

点力量。再次感谢xx财险各级领导对我工作的支持和帮助，感谢身边同事的支持——因为是你让我更成熟，更专业。

热力公司员工年终总结 热力公司工作总结篇四

本小区锅炉房共4台2吨德国布德鲁斯天燃气热水锅炉，负责的供暖面积71152平方米/建筑面积，其中住宅楼供热面积为66152平方米/建筑面积，从20xx年11月点火至20xx年3月15日停暖共购进天然气70万立方计159.6万元，供暖总收入为6.8万元，整体上属于亏损。

1、密切关注气候变化，遇到极端寒冷天气时加大供暖力度，以确保供热质量。

2、在20xx供暖季报修或室温不达标的用户，在采暖季及时进行了维修处理，在供暖期无法维修的用户详细登记维修记录，停暖后我公司及时联系各住户进行维修，在为住户服务时详细记录室温不够的原因，为今后提高供暖工作质量掌握了第一手材料。

3□20xx年度停暖后，9月份我公司出资5000元对小区主管道出回水主阀门进行了更换或研磨修复，防止了像去年主管道腐蚀严重导致的跑水，以及各栋楼主阀门老化无法正常使用，导致跑水都需要将供热系统全部热水排放掉才能进行维修的经济损失。

4、由于20xx年申请的主辅管线大修工程没有实施，我公司决定在20xx年采暖季前对本锅炉房提前试水及高压试水，将不能保证冬季供暖运行压力的主辅管线打漏，确定多处漏水点后，泄水对漏水点逐一进行了更换或维修，维修后在20xx年3月8日还是发生了一次主管线爆裂停暖现象。

5、在去年的前期的维修和住户报修中发现本小区约800户的卫生间、厨房多年都不热的现象，发现主要原因有全部断开，导致厨房、卫生间没有暖气，我公司在20xx—20xx两年夏季期间逐渐维修和更换，使现在的供暖室温达标率达到85%以上（20xx年达标率50%）。

三、运行中的问题

1、由于年久主辅管道外岩棉保温全部脱落，地沟污水以及自来水长期往供暖管线地沟跑冒，部分供热主管道长期在污水里浸泡，导致主管道在地沟中散温严重。

2、我们在进行入户维修和测温中发现小区内有多家住户将水龙头接在供热管线上，由于住户的不配合无法拆除。

以及主管道腐蚀严重造成的多处跑滴漏，导致锅炉房每天的日平均补水量达30吨，如果按正常使用计算本小区的热消耗日用水应为1吨左右。

3、在临近停暖1#和4#锅炉先后出现漏水，1#锅炉经维修人员拆检发现锅炉炉片有爆裂现象，4#锅炉在打压过程中发现炉片连接处出现漏水，收费过程中第一年就遇到了收费政策的

改变，市政府出台的供热管理办法于20xx年4月1日实施，办法的规定，谁用热、谁交费、谁供热、谁收费德原则，但在本小区住户以往多年的收费形式已在心中形成了很难改变的观念，新政策的执行大部分住户都无法一下转变过来，我们在小区内多次贴通知和供热管理办法的文件进行宣传，但效果都不是很理想。为了保证小区居民能够温暖过冬，前期我们投入了大量人力、物力，克服了时间紧，工作量大，难度大，入户维修不配合等困难。

1、支出□20xx—20xx采暖季供购气70万立方，每立方单价2.28计159.6万元，人工9万，水电11.5万，维修投入3万元，共计183.1万元2、收入，因本小区住户观念没有转变，因不热拒交，自费拒交，本小区高龄人较多，由于年纪大行动不便，单位必须本人去，本人去不了等多种原因本小区收费率在70%左右，居民和公建共收供暖费6.8万元。

3、由于上述原因，我公司在□20xx—20xx采暖季）对本小区加大维修、供暖力度，四台锅炉全负荷运转还是有部分住户室温不达标，造成运行成本大幅增加，供暖收费困难。

到现在仍有300户未缴纳20xx—20xx年供暖费，造成我公司收支不平衡，严重亏损，两个采暖季就亏损80万元。

1、在采暖季前更换腐蚀的主管道，所有主管道阀门，每栋楼的总阀门，楼内底层住户和顶层住户出回水的阀门以及改造前期安装设计不合理的出水主管道。

2、所有更换了的管道和不更换的主、辅管道必须做聚氨酯保温，本小区30%住户卫生间，楼上与楼下之间的楼板内腐蚀漏水，需更换立管（1号楼除外）

3、对4台锅炉进行维修和检查，今年正是特检所规定六年一次的水压试验，为保证供暖的正常运行及水压试验，在采暖季开始之前必须修理完毕。

1、供暖结束后，我公司一直在张贴供热报修通知，我们投入人力资金对小区报修住户维修和更换阀门。对管网进行全面检查，确保维修后管网运行正常。

2、随着寒冬脚步的临近，根据去年冬季供热过程中存在的问题，我们加大了人力、物力的投入，重新组建了一支由李艳军组成的抢修抢险队伍，随时应对突发事件的发生，现我们已开始投入到维修工作当中。

3、积极做好收费工作，加大宣传力度，能让更多的住户理解并支持我们的工作。

4、完善服务，我公司继续发扬“质量第一，服务至上”的工作态度，赢得了广大住户的信任和支持。

热力公司员工年终总结 热力公司工作总结篇五

201×年，我公司在行业主管部门和集团公司的领导下，在集团公司其它兄弟部门的大力支持下，经过公司广大干部职工的共同努力，克服了时间紧、任务重、压力大等诸多困难，圆满完成了各项工作任务，确保了供暖质量，受到广大市民的好评。

一、抢时间、抓重点、克难题，全面完成201×工作任务
201×年对滨海热力公司来说是极不平凡的一年，是我们热力公司的二次创业年。这一年我们克服了重重困难，紧紧抓住建设调峰锅炉这一重点，抢时间、争速度，全年完成投资1.6亿，再次创造了同行业的奇迹。

1、调峰锅炉建设

滨海热力公司自201×年开始向城区集中供热，至今已经四个采暖期了。前三年的供热情况让我们更加清楚地认识到，由于蓬莱市东海热电公司供热能力严重不足，并且设备老旧严

重，故障频繁，严重影响蓬莱市集中供热的安全可靠性。此外，东海热电不能及时实施二期工程建设，导致无法满足我公司供暖需求，经多次交涉无果，多年来的供暖工作配合也不顺利。

为提高我市集中供热能力，改善居民供热效果，保障冬季供热的稳定性，我公司多次向主管部门及市政府反映，引起了市领导的高度重视。在与市政府的主要领导作了多次汇报后，201×年1月19日，由建设管理局领导带队，到济南市邀请省内专家对建设调峰锅炉从理论上、技术上进行了论证，并取得了一致意见。

为了保证我市调峰锅炉项目建成一个精品工程，我公司的相关领导在建设局领导的带领下，对项目设计、锅炉本体、脱尘除硫等十几个主要关键项目和设备进行了前期考察。先后到过天津、唐山、无锡、上海等三十多个城市，对五十多个厂家企业及其业绩进行考察，可以最大限度地减少失误。经过考察，公司按规定对调峰锅炉工程的设计单位、监理单位、土建施工单位等进行招投标近30项，6月底几乎所有招标工作全部完成。

自201×年4月8日工程开工以来，为保证调峰锅炉项目在10月中旬建成调试，在集团公司各兄弟单位的大力协助下，各项工程均顺利、有序地开展。蓬建公司组织最好的工程队、最大的人力、最优的物力投入到土建施工中，保证施工进度；集团公司供应处全力保证调峰锅炉工地的原材物料；其它兄弟单位更是能帮就帮，随叫随到。此外，我公司也积极与监理部门搞好工程建设工作。201×年5月13日，热力公司召开公司技术骨干以及监理等重要部门负责人的奋战动员大会。7月8日，公司又组织召开集中供热调峰锅炉工程百日会战动员会议，全面调动每一位参战人员的积极性和主动性。会议明确指出各部门、各单位要团结一心，奋战到最后，坚决拿下调峰锅炉工程，为蓬莱人民再谋福利，为蓬建集团再创业绩。在临近工程结束还有最后的60天的时候，公司组织各工程负

责人天天调度，倒排工期，以确保工程的按期完成。

201×年9月开始，我公司从济南请供暖方面专家来提前指导调试运行。10月15日，第一台炉进行烘炉；11月12日，调峰锅炉正式启动运行。同样规模的工程同行业里需要三年才能完工，最快也得两年，而我公司自项目开工至启动运行历时不足7个月的时间，在保证工程质量的同时，顺利实现当年供暖，这在同行业里堪称奇迹。

2、管网及二级换热站的建设

在换热站的建设工作中：201×年，新建了7个二级换热站，包括海市学校、幸福一区等，投资约450万元。11月12日新建换热站全部完工，开始调试运行。为保证各换热站正常运转，自9月24日起，公司从首站对城区供热主管网进行了5次冲刷。自10月16日，城区各二级换热站开始陆续进行注水试压。

此外，由于今年新上调峰锅炉项目，公司新增一次管网7700米，完成二次管网12700米。

3、旧网改造

在老旧小区供热管网改造方面：通过3个采暖期的运行，我市老旧小区供热管网存在的问题逐渐暴露出来，201×201×年度采暖期问题尤为严重，包括幸福一、二、三区等城区部分老旧小区，供热管网老化严重，采暖期内管道漏水、爆裂等情况时有发生，严重影响居民正常用热，也由此引发了很多纠纷。为彻底解决问题，公司多次向上级主管部门汇报情况，积极争取到政府的大力支持，在资金不到位的情况下，想办法自筹资金保证供暖前将管网改造工作完成。截至201×年度采暖期前，已有幸福一、二、三区、福乐园小区等11个管网问题较严重的小区完成了改造工作，共投入改造资金1000多万元，改造管网供13500米。

热力公司员工年终总结 热力公司工作总结篇六

为了保证本年度供暖安全|、保质、保量，我所于20xx年4月中旬即开始安排夏季检修工作，力求早部署，早落实。抽调业务骨干组成检修队，检修保养各站内外供暖设备及管网，重点对上季度供暖期间发生故障的设备进行检查维修，对每台设备做到心中有数，力求不留隐患，为今冬高效优质的供暖打下良好的基础。

短时间内恢复供热。本年度供热期间，我所先后发生供热管网爆管、跑水、漏水等事件二十余起，因及时启动应急预案，应急抢修队反应迅速，协同得力，均在最短时间内恢复了供热，将影响降到最小，得到了辖区用户的好评。

我所高度重视安全生产工作。为加强员工安全生产意识，保证人员及供暖设施的安全，我所狠抓全体员工的安全生产教育，加强安全检查，及时发现、消除各供热站的供热安全隐患，全力保障安全平稳供热。与此同时，通过在办公场所悬挂安全标语，定期举办安全生产黑板报等形式多样的安全主题活动，牢固树立员工“安全第一，预防为主”的安全生产意识。在供热设备操作过程中，严格执行相应的行业安全规则，相关人员必须持证上岗，规范操作，严禁酒后上岗。通过各方面对安全生产的重视和积极工作，本年度供热期内，我所未发生一起安全生产事故及人员受伤情况。

的掌握了各小区的供暖情况。对室内温度不达标的原因，测温人员认真听取用户意见，并向用户进行耐心细致的分析解释，取得用户理解。通过大量的室内测温统计，所长组织业务骨干分析用户不热原因，相应调节各个小区的供回水流量，尽量争取使得各小区供暖温度平衡，保证群众的供暖质量。通过实实在在为用户服务，赢得了广大用户的信任与支持，树立了公司良好形象。

本年度结合分公司提出的节能降耗指示，我所对各站实行能

耗指标量化管理，将各供热站的水、电消耗量按供热面积平均分摊，建立了每平方米供热面积所需消耗水、电量的范围，将各站能耗指标具体化。每天晨会，所长认真查看分析各供热站前一天的能耗数据，对能耗异常的供热站做出相应的措施处理。在平时的供暖工作中，参照室外温度的变化情况，积极调节各供热站一网二网供回水流量，在保证用户供暖质量的前提下，降低供热能耗成本。

一分公司二所

热力公司员工年终总结 热力公司工作总结篇七

xxxx年5月9日，通过公司为我搭建的*台，在所领导和同志们的信任下，我走上了xx站站长的岗位。带着一份眷恋、一份期盼，迎来了充满希望与挑战的xxxx年责任年□xxxx年我站项目建设昼夜兼程，维修改造披星戴月，优质服务品牌升级，手册修编激情澎湃。正是这些工作的付出，才使我站每个人都心存感动、心存自豪、更心存感恩。

缅怀逝去的xxxx年，心中无限感慨。我从一名默默无闻的“小兵”走到了站长的岗位并比较圆满的完成了公司及所领导交办的各项工作任务，在这里我要首先感谢所领导对我的信任、支持、教导、关怀、爱护以及帮助，使我能够快速成长起来，更要感谢我站的全体员工，正是因为有了他们的支持和帮助才使我站渡过了一个又一个艰难时期。

在这里我对所有曾经支持和帮助过我站的.领导及员工致以深深的谢意，感谢你们不吝赐教；感谢你们敬业、忠诚的精神；感谢你们的细心呵护让我能够快速成才。

随着老板关于“创新管理、快乐富有”的理念出台，热力行业的改革就势在必得不可更改。结合老板“人人身上有合同，人人身上有指标”的指导思想，公司相继出台了一系列创新举措，而我就是其中的一个受益者。

回想我刚走上站长岗位时，心中忐忑不安。深怕哪个关系或者工作处理不好而影响站内工作的开展，我上任后的最初一段时间，对工作摸不到头绪，不能合理安排时间和工作量。幸好领导及时的对我进行提点才让我找到了工作的方向和重心，在最初恢复路面和阀门井保温工作中，我不怕脏、不怕累，时刻对自己进行高标准的要求。

功夫不负有心人，通过近一个半月的历练，我终于摆脱了自己以前那种事不关己高高挂起的心态，终于能为了让南北区站成为公司境内的站而踏实的工作了。

为了不让领导失望，为了不给师父丢脸我竭尽所能忘我的工作着，在我最艰难的时期一个身影的出现为我屏蔽了流言蜚语、遮挡了风霜雪雨，这个人就是我的老班长xx□

正是他不断的鼓励我、教导我，才让我渡过了难关并成功的走到了今天。在领导和员工的帮助下，更使我迅速的走出了阴影，为实现自身的价值而投入到紧张忙碌的工作中。

在我从最初忐忑不安的心态下蜕变成一名合格的员工期间，正是因为有领导不断的对我灌输正确的人生观、价值观并结合华生优秀的企业文化理念，才让我从一个懵懂少年成长成了一名懂得奉献、懂得感恩的华生人。

回想当初的我，只知道索取却忘记了自己所应该承担的责任，我记得有一次领导教育我们说：“要想当一名合格的站长，就不能计较个人得失，只有认真做好自己的本质工作，才能击垮所有人对你们的不信任、不支持”。

是的，正是因为我选择了相信领导的谆谆教导，所以我才能快速、茁壮、健康、快乐的成长着。为了能尽快掌握我站辖区内的情况，我选择了放弃年假，利用一切时间来学习业务知识和管理经验。

在xxxx年9月中旬我站接到了天然酒店改造工程，当时我站只有我和韩雁冰两人在处理站内拆连户工作。但为了不影响工作进度，我曾先后多次和所领导及技术安全员到现场实地测量、考察。

当我站人员齐整的时候已经是10月6号了，可是当时天然酒店楼内没有一组合格的暖气片，通过和燃气高部长的多次沟通，终于在10月15日完成了暖气片的安装，可距离10月25日供热只有10天的时间了，为了不影响工作进度，我站全体人员充分发挥了敢打敢拼、永不言弃的精神，用了7天的时间完成了此项工作，而且站内其他工作都得到了全面的开展，没有一项工作未完成。

在交付使用的头天下午高部长却突然提出一楼也要供热，并且明天就要使用。当时我站已经开栓供热了，供热初期的忙碌使我站员工都已经筋疲力尽了，为了不影响第二天的工作，不得已我独自一人于10月25日晚20点45分到天然酒店对其一楼进行分户改造，至次日凌晨4点15分收工。当我回到站内收拾好工具的时候，才感觉自己已经体力透支了。

说实话在我独自一人干活的时候，我也有过不甘、有过气愤、有过流泪、有过心酸，却惟独没有想要放弃，因为我知道领导对我的信任是多么难得，因为我知道我能得到成功就必须面对苦难，因为我知道在我背后有华生文化这个强大的信念在支撑着我、鼓励着我，因为我知道如果我想尽快成长，这就是必经的历程。

热力公司员工年终总结 热力公司工作总结篇八

转眼20xx年将要过去，从我xx月份进入公司参与开发、宣传到现在供暖一个月以来接电话等，无论做什么样的工作都坚持执行公司安排的任务。虽是短短的三个月，但是工作感受很多，收获很多。其中包含了各级领导的培养，教育和同事的帮助，关心，也包含了自己的辛勤耕耘和不懈努力，自己

始终坚持勤恳做事，诚恳做人的原则，认真履行自己的本职工作。

今年是公司拓展市场，持续发展的关键年，虽然取得了一定的成绩，但是在工作中也存在着好多的问题和不足。只有善于从主观方面分析原因，勇于改进，才能够拾遗补缺，持续进步。

供热工作存在的主要问题

（一）、开发热用户不合理，平房用户普遍存在。没有统一合理的布局与规划，散热量大、保温设施不好，后续供热温度若不达标将会导致公司名誉受损。

（二）、供热管理方面。打击盗热行为的力度还不够，检查涉及到居民难度更大，特别是私接现象，供暖设施在其居室内，不好查处。

（三）、与物业合作方面。各小区物业与其业主沟通密切，物业对业主的情况掌握比较详细，而我们毕竟人少，直接与各小区业主联系工作量与工作难度相对较大，比如张贴通知被物业清洁人员撕掉等还需各物业配合。依托物业，与物业之间的合作还需进一步加强。

回顾这三个月，完成了一些工作，取得了一些成绩，总结下来有以下几方面的收获。

（一）只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本业务，才能更好适应工作岗位。

（二）只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持好的工作状态。

（三）只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作

作做好。

（四）要加强与同事的交流，要与同事做好沟通，解决同事工作上的情绪问题，要与同事进行思想交流。

关于下一年的工作计划和目标：利用电视台、报社、广告媒体等宣传媒介和组织相关人员深入小区等方式搞好供热宣传，不断开拓新的热用户，提高供热量，降低供热损耗。今年的冬季供暖在公司全体干部员工的拼搏奋斗中稳步进行，新年度的开发工作充满了新的机遇和挑战。虽然在上级领导的关心支持和广大员工的辛勤努力下，我们在一定程度上取得了一些成绩，但是供暖工作面临的形势将依然严峻。面对新的任务，我们充满了坚定的信念和必胜的决心，我们将全力以赴地投入到20xx年度的供暖开发工作中去，齐力协力、艰苦创业，为企业的发展做出积极的贡献。

热力公司员工年终总结 热力公司工作总结篇九

按照局办调研的通知要求，现将我公司上半年的主要工作打算向各位领导做以汇报，如有不当之处，请予指正。

今年年初，我们紧紧围绕xx集团公司“六个协调发展”的工作思路，制定了适合我公司发展的“三个增加、二个继续、一个确保”的奋斗目标。即：增加供热面积30万平方米；增加供水销量90万吨；增加营业收入1000万元。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15%。

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”。

贯穿一条主线：抓住发展机遇，做强两项主业，提升服务标准，创建和谐型企业为主线统领各项工作。

完成两大任务：一是完成集团公司20xx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5500万元以上；二是公司外延发展供热面积突破250万平方米、日供水量突破1.5万吨；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iso9000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。20xx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。

热力公司员工年终总结 热力公司工作总结篇十

一、高质量完成供暖前的各项准备工作

二、制定突发事件应急处理预案

三、加强安全生产教育及管理

我所高度重视安全生产工作。为加强员工安全生产意识，保*人员及供暖设施的安全，我所*抓全体员工的安全生产教育，加强安全检查，及时发现、消除各供热站的供热安全隐患，全力保障安全平稳供热。与此同时，通过在办公场所悬挂安全标语，定期举办安全生产黑板报等形式多样的安全主题活动，牢固树立员工“安全第一，预防为主”的安全生产意识。在供热设备*作过程中，严格执行相应的行业安全规则，相关人员必须持*上岗，规范*作，严禁酒后上岗。通过各方面对安全生产的重视和积极工作，本年度供热期内，我所未发生一起安全生产事故及人员受伤情况。

四、强化服务质量，及时解决群众合理诉求

为保*市民投诉渠道畅通，及时解决用户反应的问题，客服维修人员坚持24小时轮流值班。对于各站接到的投诉，所领导必须第一时间带领维修人员上门，摸清用户暖气不热情况，供热站能调节的及时在站内调节，如若是物业公司责任，则联系物业负责人，现场协商解决。建立用户投诉反馈回访机制，不定期的对投诉用户进行电话回访，了解客服投诉处理效果，改进客服服务质量。根据分公司相关指示，本年度供暖期间，我所加强了入户测温的频率与数量，全面准确的掌握了各小区的供暖情况。对室内温度不达标的原因，测温人员认真听取用户意见，并向用户进行耐心细致的分析解释，取得用户理解。通过大量的室内测温统计，所长组织业务骨干分析用户不热原因，相应调节各个小区的供回水流量，尽量争取使得各小区供暖温度平衡，保*群众的供暖质量。通过实实在在为用户服务，赢得了广大用户的信任与支持，树立了公司良好形象。

五、积极推进节能降耗