

2023年工会财务工作内容 企业个人财务 总结(优质5篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？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。

供热工作上半年工作总结篇一

著名幼儿教育家陶行知曾说过：游戏是幼儿认识世界的途径，是向幼儿进行教育的手段之一。幼儿是在不断的活动中学习的，他们在玩中学、动中学、动中求进步。区域游戏活动是幼儿园一日活动重要组成部分，是幼儿自我学习、自我探索、自我发现、自我完善的重要途径之一。如今我们选用的是由毛曙阳等教育专家主编的综合活动教材，如何将每一单元的主题活动融入渗透到区域游戏中，从而更好地培养幼儿生活自理能力、动手能力、实践能力等诸方面能力是非常值得我们这些一线教师思考、研究的，以下是我近几年的带班过程中总结几点经验：

一、活用主题内容，夯实游戏基础。

《纲要》中指出：“幼儿教育活动内容的选择要贴近幼儿的生活，选择幼儿感兴趣的事物和问题，应有助于拓展幼儿的经验和视野”。我们应该带着“学习（主题活动）与游戏是相互并存的”这一理念去全面正确深刻地把握好教材，备课时必须联系本班幼儿的实际发展水平选择主题活动的课程内容，预设幼儿的游戏内容，关注儿童的个性发展，挖掘幼儿潜能，培养幼儿健全的人格，在各项活动中扮演好引导者、合作者、支持者的角色。在教材中，每个主题的活动都

有“游戏活动建议”，我们可以根据建议里的内容选择性的开展与主题相关的区域游戏活动。我们还可以将主题的活动内容延伸到区域游戏中。如中班主题活动《我们身边的科学》中数学《相邻数》在集体活动中引导幼儿感知相邻两数之间的数量关系，并完成《幼儿画册》上的作业，课后我们可以在数学操作区中投放“相邻数接龙”、“数物接龙”、“扑克牌配对”等材料供幼儿操作练习。

二、收集主题材料，创设游戏环境。

新《纲要》指出，环境应充分发挥其教育价值，注意体现教育进程及幼儿发展状况。因此，在主题活动开展过程中，首先要相信孩子，让幼儿成为学习的主人，环境创设中要始终坚持“儿童参与”的原则，力求区域游戏与主题课程及班级环境有机整合。我们应放手让孩子们大胆地去参加区域游戏，去布置活动的场所，并且逐步把主题活动内容和区域游戏互相渗透，使他们在丰富多彩的集体活动、游戏活动中与老师同伴共同学习、共同操作、共同探索、共同发展、共同提高。另外我们应开动脑筋，采取多种形式，真正发挥区域游戏的实效性，让各区域都“活”起来。如在中班主题活动《我找到春天》中，春季放风筝是孩子最喜欢运动之一，根据教材内容、及本班幼儿实际发展水平，在班级主题环境创设中设立了一个版块“风筝博览会”，我和孩子们共同收集各种各样种类风格迥异的风筝及风筝的相关资料布置该版块，并鼓励孩子自由的去观察交流自己的发现。在此主题活动的第三周中我选用了教材中的美术活动《美丽的风筝》，同时我还在跟孩子们的交谈中发现孩子们有意愿亲手制作风筝，于是在区域游戏美工区中也开设“风筝制作坊”，引导鼓励孩子们运用印染、剪贴、绘画等多种方法制作风筝。

其次，《纲要》明确指出家园配合，使幼儿在园获得的学习经验能够在家庭中得到延续、巩固和发展；同时，使幼儿在家庭获得的经验能够在幼儿园的学习活动中得到应用。家长资源的有效利用在主题活动中正发挥越来越重要的作用。

如通常我们在开展新的主题活动之前都会向幼儿发放《主题调查表》，调查表是由幼儿和家长共同完成的，在班级环境创设中我们也会专门设立一块墙面张贴每一位幼儿的调查表，供孩子相互交流、学习。热心的家长们还帮助收集一些与主题相关的材料，帮助孩子积累新主题知识经验让孩子在新的主题活动及游戏中如鱼得水。如中班主题活动《我们居住的地方》中，就需要请家长利用双休日，有意识地带领幼儿参观自己居住的小区，游览家乡的风光名胜后共同填写调查表，并向幼儿介绍本地民间传说、土特产和近几年的变化。还需帮助班级搜集有关本地特色建筑及道路、风光名胜等的图片和照片丰富班级主题墙饰“可爱的家乡”。根据该主题墙饰，我班在表演区中开展了“开心旅行社”活动，在游戏活动中“小导游”向“游客们”介绍咱句容的名胜古迹、风土人情，进一步升华了幼儿爱家乡的情感。

三、完善游戏过程，丰富主题内容。

《纲要》指出：“教师要善于发现幼儿感兴趣的事物，游戏和偶发事件中所隐含的教育价值，把握时机，积极引导。”作为教师，除了要为幼儿创设安全、愉快、宽松的外部氛围，重视幼儿之间进行积极、充分的情感交流，还要在充分理解幼儿的基础上，对幼儿瞬间产生的思想予以肯定、支持和引导，并生成新的课程。特别是在我们的区域中，幼儿对于投放的新材料，经常表现出兴趣或者从中产生问题和困惑，这时候，作为老师，我们应该把这些疑问提出来，通过集体教学活动，引导和支持孩子们一起去探索 and 解决，或者传授给孩子们有价值的知识。如：在开展中班主题活动《热闹的夏天》中，我们在科学区中收集了不同材质和形状的扇子，布置“扇展”，供孩子相互欣赏和交流，在游戏中我发现孩子有对制作扇子有兴趣，有的孩子在家中用挂历纸折叠小纸扇。于是我们在主题活动内容中调机增添了一个美术活动《美丽的扇子》，在活动中孩子利用我提供的各种形状的扇面，筷子、吸管等辅材，制作出了一把把富有个性化的精美的扇子。

总之，主题活动和区域游戏间的关系是密切联系、互为补充、互为渗透、互为融合的，我们要科学的整合两者，围绕幼儿的学习特点、兴趣、需要，去设计、开展适合本班幼儿发展的主题活动和区域游戏，在活动中促进幼儿全面发展。

供热工作上半年工作总结篇二

20__年，在我校发展又好又快的一年，新区建设稳步推进，教学、科研、管理工作进一步提升，机关效能明显提高。在__中学一心一意谋发展这个大前提下，财务处全体员工服务于中学发展的大局，以科学的发展观为指导，以教学为中心，通过建立健全财务制度、科学配置学校资源、合理编制严格执行部门预算，降低了办学成本，向管理求效益，提高了资金使用效果，严格执行财经纪律，热情周到服务师生，确保了全校各项工作的顺利进行，具体工作实绩如下：

一、坚持政治学习和业务学习制度，改进提高工作作风。

____年，我处建立了学习制度，每周三下午，我们都组织全处员工进行政治学习。全面落实科学发展观，我处员工的政治思想觉悟大大提高，精神面貌焕然一新，工作主动性、积极性和服务意识大大增强，工作中能真正做到讲原则、讲奉献、讲服务、讲效率。在狠抓政治学习的同时，我处也要求全处职工加强业务学习，要求各位员工熟悉了解最新的会计准则、会计制度和会计基础工作规范，总结和相互交流会计实际工作经验，提升专业素质，避免工作差错。以建设“服务型、效能型、节约型、创新型”的机关为目标，“热心、耐心、诚心”地为教学服务，为系部服务，为师生员工服务，机关效能明显提高。

二、积极筹措资金，确保新校区工程和人才楼建设顺利进行。

20__年，新校区建设是学校各项工作的重中之重，围绕工作重点，首先，我处为新区建设积极组织资金供应，及时掌握

国家信贷政策变化，主动调整财务战略，无数次派员到各银行沟通。为了节约融资费用，项目可行性研究报告均由本部门组织人员撰写，本站内容翔实，论证充分。经过艰苦努力，从商业银行贷款5500万元，争取专项建设经费140万元。并多次到国土资源局磋商，收回南校区全部土地出让费。其次，我处能从大局出发，为新区建设提供必要的人力保证。新区指挥部提出从我处抽调一名会计到新区材料部协助组织材料供应和负责甲供材料会计核算工作。第三，在建设资金严重不足，施工单位众多，施工任务偏紧的情况下，处领导凭着丰富的工作经验，合理调度有限的资金，分别轻重缓急，在工程款不足支付的情况下，尽量做到让每一个施工单位满意，确保新区三期工程建设和人才楼建设顺利进行。

三、开展反商业贿赂专项工作。

根据校党委的布置，对全处工作人员进行了廉政宣传教育，对重点岗位、重点人员进行自查自纠，并配合校纪委对全校的有关方面进行协查，认真落实廉洁自律的有关规定，强化财务监督，进一步规范和完善校内各项财务制度，坚持原则，规范操作，搞好自身的队伍建设。进一步完善财务管理制度，从严控制一般性的行政支出，提高资金的使用效益。大兴廉政之风，净化校园的社会环境。

四、加强学生收费、奖贷学金的发放工作。

成立了收费管理科，配备了必要的人力。面对10000多学生的收费压力，又分居两校区，财务处克服人手少、办公设备落后的困难，早筹备、多方案、周密组织、群策群力，发扬“特别能吃苦、特别能战斗、特别能奉献”的精神，圆满地完成了收费任务，树立了良好的窗口形象。成立了价格服务咨询室，提供服务，接受监督；配合学生处各相关部门，主动与金融机构联系，完成了奖贷学金的申请与发放工作。所有的收费用项目均经过省市物价局的批准，严禁违规收费，通过了市物价局的专项审计。

五、全面执行____年预算并完成____预算编制工作。

__20__年初，在广泛征求全校各二级部门的意见的基础上，本着节约的原则，对全校各部门核定了年度用款额度，然后上报校党委审批，审批后的年度用款额度在年度内得到了很好的贯彻执行，进一步改变了过去先花钱后算帐的毛病，使学校各部门真正做到了少花钱，多办事，办好事、办实事。____年底，按照新的预算编制要求，结合中学的具体情况，经过“三上三下”的编制程序，完成了____年的预算编制工作。

六、负责组织实施新校区“校园一卡通”重建工作。

“校园一卡通”工程是我校新校区智能化的重要组成部分，我处与__市农业银行联合招标，由上海新中新华捷系统集成有限公司承担施工任务。该系统运行六个多月来，性能良好，对提高我校的教学科研和管理水平发挥了重要作用。

七、认真做好社会治安综合治理工作。

按照中学综治委的工作布置，对本处工作人员经常开展安全文明教育和法制教育，负责做好本处重点要害部位的安全保管和防范工作，确保了计算机网络、现金、重要票证和各项财物的安全完整。制度上墙、建立台账、日常管理与突击检查相结合，综治工作上了一个新台阶。

八、其他方面。

完成了工资户的转户工作；委派了一名同志到后勤集团工作，并受聘为财务部主任，有利于该集团加强财务管理、提高经济效益；参与、配合监审处正在进行新区工程建设二期的财务及工程决算审计工作；做好固定资产及基建投资的统计与报送工作；接收了工会财务、组织部党费收付业务。组织人力对历年会计档案进行了清理，并进行了归类保管，会计档案管

理工作上了一个新的台阶;继续做好专业技术人员的继续教育与培训工作。

一年来,在中学改革发展中,通过大家的共同努力,财务处在各项工作中取得了一些成绩,但也存在着很多不足之处。放眼____年,财务处全体员工决心不断进取、与时俱进,以勤奋工作创造新业绩,以优质服务树立新形象,以高效管理再上新台阶。

供热工作上半年工作总结篇三

到郑州已经两天了,昨天早上由于下雨火车晚点了将近一个小时,快7点才到郑州,安排好住宿,洗漱完就和这边的经理吴灵敏定好10点在北京华联店见面,区域经理工作总结。由于各店相距不是很远,很快又转了其他几个店,发现大上海这个店客流量很大,当时建议在这个店摆台搞活动,吴灵敏及时找到店内沟通,大概中午12点左右我们的促销台就摆好了,由于当时还没有接到赠品,我们决定暂时利用店内现有的赠品,由于是周末短促也在,店里的长短促两个人给我感觉都挺好的,又积极又踏实,当天销售比平时有明显增长,一周总业绩也有了很大的提升。

首先,是订货问题,促销员反映公司规定只能每周三订货,每次大概需要4天时间,总是赶在周日或周一,比如本周三定的茉莉眼胶直到今天也没收到,可是店里从昨天就断货了,这样挺耽误销售的,能否协调一下可以随时订货。

再有,这两天有几个老顾客拿着空瓶过来的,要求减10元(因为她们知道沃尔玛店和曼哈顿店都可以,这两个店属直营店,尤其沃尔玛店离我们步行不到10分钟),知道我们不允许时就都走了,店员也反映最近有这种情况,挺影响销售的。还有就是宣传单页问题,这边几乎没有,只有一本台历,没有办法派发,另外我觉得象大上海这种店通过这两天的促销还是挺有潜力的能否考虑上两个促销员。

工作计划：接下来我和吴灵敏商量了一下，想利用周二客流较少的日子统一给大家培训一下产品知识和销售技巧。再有听说过两天直营那边也要在这边有一场大型培训会，建议是否可以考虑让这边促销员也能参加一下。

区域经理年终工作总结

供热工作上半年工作总结篇四

街道党工委把区域化党建工作纳入基层党建工作总体布局，制定了具体方案和措施。结合2020年社区党组织换届工作和社区党员实际情况，街道在翠鹏、翠湖、东乐三个社区成立综合党委，在大望、梧桐山、布心、金湖四个社区成立综合党总支，在金岭、金鹏两个社区成立党支部。同时，撤销布心片区党总支和梧桐山片区党总支，将8个“两新”党组织并入社区管理。

201x年，社区党组织换届选举工作涉及东湖辖区的9个社区，需要换届的社区党组织有34个，其中一级党组织有9个(含3个综合党委，4个综合党总支和2个党支部)，二级党组织共25个党支部，党员人数合计747人。根据工作方案，各社区综合党委(党总支)均设委员7名，其中书记1名，副书记1名，兼职委员2名。通过“三推一评双直选”的选举方式，在当选支委(含书记)的99名党员中，社区工作站工作人员为35人，约占35%。其中，工作站站长兼书记的9人(平均年龄43岁，大专以上学历8人)，社区及“两新”人员兼职党组织书记20人，兼职委员共14人，新一届的班子成员在性别比例、学历年龄等结构上均比上一届更为合理，学历明显提高。7个社区党组织配备的18名兼职委员，通过党工委委任和公推直选的方式产生，他们分别来自中小学校的校长、企业公司的负责人和街道机关的在职党员，在参与社区工作的研究、讨论和决策中发挥着积极的作用。

供热工作上半年工作总结篇五

首先，感谢公司提供这个平台，让我展示自我，挑战自我。某位前辈教导我：一位有理想的移动人，要亲临一线，要有敢于亮剑的勇气，要有善于亮剑的智慧。所以，今天，我怀着一分激动、两分忐忑，同时七分自信的心情，站在这个舞台上，参与竞聘xx分公司xx区域经理的职位。请允许我先作下自我介绍：

我叫xxx，xxxx年生人，xxxx年毕业于xx大学，并于同年x月加入xx移动分公司工作，先后担任xx分公司xxx、xx分公司xx及xx分公司xxxx。今天，我站在这里，竞聘xx区域经理一职，请允许我展示一下我对这个职位的浅显看法：

xx区域，下辖xx镇及xx乡两个乡镇，用户数及收入各占全县的x/x。其中，xx镇是xx县第x大乡镇，收入超过全县的x/x；xx乡长期保持市场占有率全州第x。我想，把xx区域定位为一方重镇不为过。如果我能够争取到这个机会，成为这方重镇的负责人，我准备从以下几个方面开展工作：

一、打造一支高战斗力的团队

xx区域中心担负着年收入xxxx万的重任，面向x大乡镇x万多用户提供服务，而xx区域中心仅有x位员工，其中还包括一个自办营业厅的营业人员。这样少的人员，要完成如此重的任务，必须有一支高战斗力的团队。

如何提高团队战斗力？我认为，最需要做到的是：权、责、利对等。

首先说责：责，一个区域的责，不是某一个人的责，应该是人人都有责，只不过不同的人担负的责类型有不同、轻重有大小而已。一位合格的区域负责人，对工作有科学的安排，

对每个人有合理的分工，让每个人知道自己的责，敢于担这份责，更知道为什么要担这份责，以及如何多快好省的完成这份责——也就是“知其然，更知其所以然”。

再说权：有责必有权。一个区域营销中心，承担着巨大的责任，其负责人既要有争取应得权力的勇气，又要有下放部分权力的大气。我认为，只要不违反国家法律法规和公司规章制度，不偏离公司营销思路，只要对公司发展有利，每位员工，特别是亲临一线、“听到炮声”的员工，都应该有一定的权力做出决策。因为市场竞争变幻莫测，机会稍纵即逝，某些需要当机立断的事情，等公司内一套请示、流程走下来，机会已不在，空留余恨！

最后说利：“利”与每个人息息相关。一支团队和这支团队的每位成员，既要“特别能吃苦、特别能战斗”，也要“特别能挣钱”。一个团队的负责人，必须对团队的利益负责：有奖，应该从战斗在一线的员工开始奖；要罚，应该从这个团队的负责人开始罚。对上，不求争取到绝对公平的工作环境，但要争取相对公平的工作环境，让这个团队看得到希望、有奋斗目标、有充足的干劲，努力高效的完成各项任务，实现团队利益最大化；对下，制定合理的绩效考核办法，并支持、鼓励每位员工通过自己的努力，合理合法的争取自己应得的利益。我想，如果绩效杠杆运用得当，每位员工的应得利益得到保障，何愁战斗力不足，何愁执行力不够？！

我理想中，一支优秀的团队，“其疾如风，其徐如林，侵掠如火，不动如山，难知如阴，动如雷霆”，虽然这样的团队，建设之路漫漫，吾将上下而求索。

二、加强合作

xx区域中心也就区区x号人，仅靠这x号人来完成各项工作，近乎于天方夜谭，这就需要区域中心加强与合作伙伴的合作。

(一)加强与集团客户部的合作

xx区域拥有众多的事业单位、工矿企业、以及几个大的项目工程，这些都是公司重要的集团客户，但是，由于种种原因□xx区域的集团客户没有得到足够的重视。集团客户部的同事做集团工作更专业，得到的信息更多、更及时，如集团客户部能给xx区域的的客户经理更多的培训，并协助维系、发展xx集团市场，不仅仅对xx区域有利，也对集团客户部有利。

(二)加强与建维部、代维公司的合作

“网络是企业的生命线”，保证网络健康运行，是公司每个人的责任□xx区域远离城区，网络建设与维护，如完全依赖于建维部和代维公司，未做到“守土有责”；如完全靠自己的力量，未免自不量力。我本人有一定的网络维护、代维管理、市场营销经验，如能得到建维部的支持，加强与代维公司的合作，我想□xx区域能守好这片土，尽好这份责。

(三)加强与渠道的合作

“渠道是我们的合作伙伴，是我们的大客户，而不是我们的伙计”——这是我们与渠道合作的思想前提。

“深淘滩，低作堰”：挖掘内部潜力，理顺管理流程，降低准入门槛，为渠道提供更好的服务与支撑——这是我们与渠道合作的行动方针。

xx区域现有实体渠道22家，就实际情况来说，新增实体渠道空间有限，今后工作的重点将是限制对手渠道的扩张，保持实体渠道数量领先；xx区域有村级代办xx家，其中直管村代xx家，尚有x家村代非直管。实体渠道在当地一般都是很有办法，很有能量的，如支持他们做大、做强，想办法为他们创造更多的合理合法的生财之道，借助他们的力量来开拓新市场，

维系老用户，就能减少区域中心很多工作量；村代收归自管，既减少酬金中转次数，有利于提高其积极性，又方便指导、扶持其发展业务。渠道植根于当地，熟悉环境，组织村代扫村，其效果比公司员工扫村要好。

我们还有很多值得发展的合作伙伴，比如村组负责人、电力公司抄表员等等。我认为□xx区域还有一个值得深入合作的群体：其他商家。某些有远见的商家希望通过让利促销拉拢我们庞大的客户群，而这也可以是我们维系、发展用户的一大利器，我相信，如果精心策划、严格实施，将会是一套崭新的、有效的营销方式。

推荐文章：

房产销售工作总结
行政部经理工作总结
物流部主管工作总结
银行大堂经理工作总结

供热工作上半年工作总结篇六

张经理今年刚从业务代表被提升为区域经理，为了回报公司赏识提拔，老张一门心思的扑在了市场开发上，半年下来收成不错，回款任务完成130%。

上半销售会议期间领导让张经理做年度工作汇报，张经理如同上台领奖般激动——“上半年xx市场回款任务200万，在公司领导的指导下，在经销商的大力配合下，在xx市场业务团队的共同努力下我们超额完成任务30%，实现回款260万。下半年xx市场努力冲刺350万，以更高的成绩回报公司领导关怀！”

在一片掌声中张经理就直接走下了演讲台，销售总监一脸错愕的叫住他：“你干什么！”

张经理：“还有事吗？李总。”

李总：“你讲完了？”

张经理：“完了！”

李总——无语！

会后李总把老张叫过去一顿臭骂——你这哪叫工作总结，简直就是获奖感言！你怎么不学学“鸭蛋”长江后浪推前浪，把“我”拍死在沙滩上！

销售经理都明白一个道理——用业绩说话！可是每当到了年终汇报工作的时候都在抓耳挠腮，就像上面老张一般，不是业绩做的不好，而是工作总结不知道怎么做！

工作总结不能因为销量好洋洋得意歌功颂德，更不能由于销量差而灰心丧气自我批评检讨。

撰写年度工作总结不应该是被动、被指使，而应该是主动地、积极地，在全面统计分析年度市场管理运营情况，深刻自省，挖掘存在的问题，提炼工作中的亮点，然后有的放矢地提出新年度的营销工作规划，只有这样才可能保障市场工作稳健可持续性发展。

下面笔者浅析一下区域经理工作总结应包含哪些内容，及一些写作注意事项（限于篇幅“次年营销计划”方面就不再赘述）。

编者注：因为文中图表繁多，欲读全文，还请读者到以下地址下载阅读：

区域经理如何做年终工作总结！

供热工作上半年工作总结篇七

一是健全党建工作机构。街道党工委设置办公室，负责区域党工委日常工作的开展和联络。由党工委副书记负责区域党建工作的开展。同时，积极对接市委和区委组织部，选派挂职干部，主要负责党建工作的开展和居民群众的服务工作。

二是完善党建工作机制。定期召开党工委会议或联席会议。实行重大事项双向通报和双向评议制度，及时将社区建设和发展的重大任务，辖区单位工作中事关社区建设和民生建设的重点工作进行通报，结合街道社区党组织书记考评，按照自评、点评、测评的方式，激励社区党组织和辖区单位更好地发挥作用，为区域成员单位搭建互相交流学习的平台。

三是创新党建活动载体。街道党工委以“我们的节日”为载体，在每个节日组织成员单位与社区共同开展共建活动。在“学雷锋日”活动中，各社区组织开展了“学习雷锋精神、志愿服务践行”活动；在“劳动节”，青20#社区与包钢实验二小师生共同举办了“我文明、我行动、我快乐”清理小区环境卫生活动。在辖区八大商场和社区党组织共同组建了8支便民服务队和8个党员志愿者队伍，不定期举办专项志愿活动50余次。

供热工作上半年工作总结篇八

为了更好的推动20xx年的工作进展、总结经验、找准问题，实施无人值守热力站运行模式，现将20xx年度冬季供热的工作情况总结如下：

通过去xx电通自动化设备承建商处，对其设计的自动化系统、自控设备编程、调试的了解学习，及调度指挥中心建设、调试时的参与，学习了相关的知识，做好了知识储备。

与此同时学习其他企业自建站的电气控制中好的地方，然后

将其好的地方总结到一起，再进行系统性的学习，为以后热力站实现无人值守、公司自己设计安装热力站、做到热力行业领先水平打好了基础。

工作期间去南区污水处理厂、金岛、文昇、市政大厦、中恒科技、新水岸等和各企业自建热力站进行了细致的统计摸底工作，将现有自控及电气情况与预定的自控方案做了比对，查看了相关的电器控制原理图纸与自控思路。为热力站正常运行打好了坚实的基础。

通过亲自对自动化设备的调试与维护，排除了一些设备故障，对容易

出现的问题、设计不合理及不便操作的地方，做了详细的记录并整理出整改意见，上交给了直属领导，避免了供热运行中存在隐患。在仪表的监督检查工作中，做到了定期巡检、每月对各个热力站的站内仪表都检查、校对四次以上，确保了仪表的准确、可靠连续运行，保证了公司站内值班人员对供热运行参数的统计与检测操作。

经过这一采暖季的工作，我发现了自己的不足之处，一是有时不认真、有些工作做的不彻底，二是对于供暖运行方面知识的欠缺、这就更需要我努力学习，三是遇到问题时缺乏解决困难的信心。在以后的工作中我一定要充分发挥自己的优势，加倍努力学习更多的知识来充实自己。我的成长之路还很长，需要学习的东西还很多，但我有信心，可以完成领导交给的任务，胜任自己的工作。在今年的工作中，我决心做到以下几点：

- 1、严格要求自己，把工作做细做精。
- 2、虚心学习供热专业知识，做到说一知二的境界。
- 3、努力干好本职工作，积极完成领导交给的各项任务。总之，

我将发挥出我全部的精神来干好热力工作，成为新一代的热力工作者。

供热工作上半年工作总结篇九

这半年来不断的加强员工的思想教育、提高员工的安全意识、培养员工的个人素质及高尚情操。在工作中的安全生产、节能降耗、经营分析、管理制度健全等方面作一总结。

（1--3月）为供热站生产季节。为了安全生产供热站实行四班三倒制，要求司炉人员严格遵守操作规程和劳动纪律，认真执行公司六条禁令和十二条强力措施。再生产中司炉人员根据天气变化及室内外温度调节锅炉煤层厚度和炉排转速达到锅炉经济运行。

xx年上半年运行成本，供热站耗煤6984吨，耗水35149方，耗电34.2万度。耗盐60吨合计34165.2元。耗柴油2327.28公斤。材料费20509.68元。锅炉清焦剂19800元。同xx年上半年相比生产耗煤有所增加。主要原因是xx年同期天气温度有所下降，外网失水有所增加。造成xx年上半年成本增加。为解决这一问题，在夏季外网维修中，主要针对边角末梢管网立项，对腐蚀严重的管网进行更换。在夏季管网维修保养中，我们对所有阀门进行保养确保阀门漏水开关灵活，对损坏严重的阀门进行更换，杜绝跑冒现象。使锅炉在以后运行中成本降低。

xx年供热站的安全工作做了很多。再三月份对供热站现场进行整理整顿，清除现场空间物品，整顿现场次序状态，再清理的基础上合理规划现场的空间和场所，并对领导提出的问题进行整改。在六月消防安全月中悬挂横幅两个，《使用培训不合格的员工成本最高》《开展消防安全宣传教育加强公共消防设施建设》。安全月进行《中华人民共和国消防法》《新疆维吾尔自治区消防条例》《家庭常见火灾知识》《火场逃生自救常识》《中华人民共和国消防法---释义》学习。通过学习消防法并针对现场进行消防方案制作。建立灭火器

台帐、灭火器日常保养实施细则等工作。

实施班组安全教育，提高员工的自我保护能力。

一、每天的班前会，交代当天的工作任务，告知作业环境的情况，正确督促班组成员正确穿戴和使用劳动防护用品。

二、安全隐患管理。以隐患作为安全管理的基本对象，每周对隐患进行辨识，把识别的安全隐患分类、分级进行建档，并以报表形式报中心。

发现工作中的不足之处，做一补充，解决问题，更换思想、加强管理、节约能源、减少污染、控制成本、提高效率、促进生产、增强服务意识。把来年的工作做的更好，更扎实，更完善，更有利于服务于广大群众。

这是xx年上半年的工作总结，在工作中还存在着许多问题和不足之初，还需进一步的完善。加强学习，提高技能水平，促进安全生产，降低成本，提高效率，施行技术创新，完善不足之处，争取向好的方向发展，为下的半年工作打下坚实的一步。