

最新供热公司工作总结和下半年工作计划 公司上半年工作总结及下半年工作计划 (优秀6篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，让我们一起来学习写计划吧。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

供热公司工作总结和下半年工作计划篇一

20xx年上半年，在县委、县政府的坚强领导下，在各兄弟部门和社会各界的支持和关心下，在县城投公司全体干部职工“在岗、在线、在状态”的团结协作和“在前线、在一线、在火线”辛勤努力下，县城投公司紧紧围绕县委、县政府建设“创新开放、秀美富裕、文明幸福”新泰和的工作部署，牢牢把握“重振雄风、再创辉煌”的奋斗目标，主攻投融资、工程建设和国有资产运营三大重点领域，抓融资、建项目、扩资产，不断坚定信心，激发活力，瘦身健身，提质增效，公司各项工作取得良好有序发展，为实现20xx年度各项任务目标奠定了良好的基础。现将20xx年上半年工作总结和20xx年下半年工作计划综述如下：

(一)全方位、大力度开展项目融资工作□20xx年，随着国家金融信贷政策的调控，融资平台向银行贷款受到限制，形成融资瓶颈，融资工作面临较大困难。为此，县城投公司主动适应新的融资环境，全体干部职工凝心聚力、砥砺前行，克服种种不利因素，抢时间、抓机遇、促融资，及时了解掌握最新金融政策，进一步加大与银行、金融机构的协调对接力度，积极争取银行贷款。

1、县城投公司以泰和县龙江新区整体城镇化（一期）项目，

向赣州银行融资7亿元，贷款期限为10年，利率为5.88%。现正在总行审批过程中。

2、县城投公司以转债模式，向省国开行以易地扶贫搬迁贷款637万元，基金91万元，国债2x05万元，以泰和县污水管网建设贷款7300万元，已签订贷款转贷协议，易地扶贫项目贷款已到224万元，基金32万元，国债2x05万元，并已拨付86万元于财政局用于扶贫。污水管网项目正在申请配套资本金2793万元。

3、江西嘉禾投资开发有限公司以泰和县北郊城镇化（一期）项目，向农业银行融资2亿元，需项目总金额的2x%抵押物，贷款的期限为14年，利率为5.9%。省行现已批准2亿元。

4、江西嘉禾投资开发有限公司以农产品批发市场和西城郊交通枢纽项目，向九江银行贷款4亿元，贷款的期限为5年，利率为5.9%。目前已经放款1亿元。

5、江西嘉禾投资开发有限公司以泰和县工业园区路网建设项目，向建设银行融资3亿元，贷款的期限为15年，利率为5.39%。现已放款500万。

6、江西嘉禾投资开发有限公司以泰和县西城郊交通枢纽工程向北京银行贷款2.4亿元，贷款期限为5年，利率5.5%，目前在北京银行江西分行审批。

7、江西嘉禾投资开发有限公司以泰和县龙江路网（龙潭路）向浦发银行贷款0.9亿元，利率5.9%，年限滚动3年，目前，前期资料已完成。

8、江西西昌房地产开发有限公司以赣江支流改造工程（一期）项目，通过psl贷款方式，向县农发银行融资5.6亿元，贷款期限为2x年，利率为4.445%。目前省行已经批准通过。

上半年总共申请贷款约25.9亿元，已批准贷款约15.6亿元。其余未落实的贷款县城投公司正在加紧沟通协调，争取尽快落实到位。

（二）高强度、精质量推进项目建设。根据县委、县政府印发《泰和县20xx年重点项目建设攻坚年实施意见》（泰办字〔20xx〕48号）文件精神，县城投公司今年承担的重点工程项目有7个（其中：续建项目1个，新建项目4个，前期项目2个），今年公司的建设任务非常艰巨，项目数量多、投资大、工期紧、人数少、要求高，压力大。公司牢固树立“抓项目就是抓发展”的理念，始终坚持以建设优质工程、精品工程、样板工程为目标，不断创新工作机制，汇集各方力量，弘扬“工匠精神”和“进京赶考精神”，凝聚城市建设的“最大公约数”，激发前行的力量，奋力推进城建项目建设。

一是工程项目协调调度有力。继续坚持实行领导挂点项目制度，形成主要领导亲自抓，分管领导具体抓，项目经理驻点推动落实的良好工作格局；由公司总经理主持召开项目调度会5次，项目洽谈会10次，项目例会28次，为项目建设顺利推进提供了创新思路和有力措施。

二是安全生产工作落实有力。

（1）针对上半年雨季长、雨量大的不利影响，公司及时召开防汛度汛安全专题工作会议，认真研究部署在建项目汛期施工安全生产工作，进一步明确责任，出台相关措施，确保了各项目建设安全度汛。

（2）坚持对在建工程项目进行常态化检查，严格施工、监理单位“五大员”到岗考勤管理，及时发布检查情况通报，对检查考核存在的问题进行督办、落实。通过进一步完善项目质量安全督查机制，健全安全防范措施和应急救援预案，及时发现处理工程建设中出现的质量、安全问题。强化五方责任主体，做到有责任、有考核、有落实、有奖惩。

(3) 明确施工各个环节的安全措施和违反安全制度的处罚规定，严格控制建筑材料质量，无合格证明和专业检查结论的材料不能进场，同时，提出“抓安全、保质量、超进度”的工作口号，真抓实干，奋勇当先，打赢重点项目攻坚战！

三是工程建设质量保障有力。

(2) 成立质量督查小组，每月对项目进行全面检查，对存在的问题及时下发建设工程质量整改通知单。确保工程项目建设“资金安全、质量安全和人员安全”。

(3) 公司着力配齐配强城建力量，用最优的领导、最好的队伍、最强的力量，全天候、全方位、全过程、全身心投入到工程建设大会战中，用心抓工作、用情抓服务 用力抓落实，确保工程按计划建设，规定各重点施工期间，城投公司现场管理人员采取“5+2”、“白+黑”、“晴+雨”、苦干、实干加巧干的工作方法，增强责任感和紧迫感，强化效率意识、质量意识和安全意识，加快施工速度，提高工程质量，精心组织、科学施工、规划运作，坚持高标准、高质量、高要求，做到质量有保证、安全无隐患、工期不推迟，确保工程项目安全高效、井然有序推进，按期、保质、保量完成县委、县政府交办的建设任务。

供热公司工作总结和下半年工作计划篇二

从上半年的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。在河南市场上[x]产品品牌众多[x]天星由于比较早的进入河南市场[x]产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表：

1) 销售工作最基本的客户访问量太少。

市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有x个，加上没有记录的概括为x个，八个月x天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量x个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

2) 沟通不够深入。

销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

3) 工作没有一个明确的目标和详细的计划。

销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4) 新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

市场分析

现在x市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。

有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。

在区域，因为x市场首先从开始的，所以市场时竞争非常激烈的市场。鉴于我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对的来说要比小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。在xx市场可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

下半年工作计划

在下半年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1) 建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2) 完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3) 培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法

和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4) 在地区市建立销售，服务网点。（建议试行）

根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

5) 销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

供热公司工作总结和下半年工作计划篇三

光阴似箭，时光如梭，半年已经过去了，现在回想，在这过去的半年中，我都干了些什么呢？都有些什么成绩呢？屈指可数，感叹！懊悔！此时下决心在下半年中要根据公司的要求做好自己的每一项工作，在下半年工作中要做到突出、突出、再突出，工作上进、上进、再上进，在上级领导赐予的舞台上展现出自己的特色，自己的光芒。现就20xx年上半年工作总结、下半年工作计划向集团公司，向我的恩师前辈、领导们做一回顾、反省，做一计划、做一安排。

一、上半年工作总结

20xx年受资源整合风波影响，我集团公司全身心投入到基建开工手续的办理、停工安全监管的工作中，而我的任务就是跟随基建部部长，办理各公司开工所需的各项手续，时值年末，各政府部门的人员都在准备迎接，玉鼠年的到来，都在忙于年货的购置、关系的攀拢。而做为私营企业的我们正

绞尽脑汁的忙于各公司开工手续的办理。食不能安，夜不能寝，在政府部门碰壁的灰心下让人振奋的是鑫峪沟集团有一批尽心尽责、以矿为家、不计图报的管理人员和业务人员，在领导的正确带领下，我们完成了集团公司交给的任务，拿回了鑫峪沟的开工批复，完善了南窑头的开工批复准备工作，我们过了一个踏实愉快的春节。

节后我被集团公司调到了通风部，在专家组领导的辅导、教育下受益匪浅，具体的就是明白了风机的选型步骤，加深了风阻，阻力效率等的计算办法，对质量标准化，有了新的认识，提高了专业素质，集团公司为了服务好各分公司，于四月份购置了绘图整套设备，在原先掌握绘图技术的基础上，在实际作业中得到了充分锻炼。在回到通风部后，先后对左则沟、南窑头井下掘进工作面进行了物探，对分公司的防治水工作做了预防性控制。

在集团总工程师的带领下，我们陆续出台了各项管理制度，公司的各专业、各部门的责任及义务，为集团公司的合理化、正规化管理做出了重大贡献。

在20xx年6月11日被集团公司调到山西介休鑫峪沟东沟煤业公司担任总经理助理，调到东沟煤业后，首先完善了对上级政府文件的上传下达，汇报总结，根据“安全生产月”活动的安排，于6月25日亲自组织搞了一次“透水事故”应急救援演练活动，出动人员40人，动用水泵两台，局部通风机两台，排水管80余米，风筒10节，皮卡车一辆及其他物资，通过这次演练，我公司认识到了事故发生时及时抢险的重要性和必要性，认识到了我们抢险队伍的不足、缺点。活动后，我们认真总结，完善了我公司的事故抢险机制。在6月30日，组织基建副总、安全副总、通防副总，在公司大会议室，对全体员工进行了安全教育培训，备课率达100%。组织会审了地面静压洒水池设计方案，根据现场勘探，把原11000mm直径3450mm高改为7000mm直径6900mm高，满足设计200m³要求。

二、下半年工作计划

根据公司的统一安排，下半年计划在提高员工的思想素质上多搞活动，多下功夫，组织和管理人员参加上级政府组织的正常培训外，公司内部要组织各专业提升教育活动，组织外聘专家，对我公司管理人员在正规化、标准化、程序化上面进行全方位的指导培训，使管理人员的技术水平、思想素质有一个质的飞跃，达到60万吨/年产能的需求，对我公司特种作业人员进行专业化培训，使其对自己的专业了如指掌，对自己的职责尽心尽力，对职工进行洗脑式教育，使其在作业中规章作业，力求我公司“三违”现象下降80%，达到现代化、标准化要求。

对我公司下一步建设工程严要求、高标准，出台一系列管理验收制度，上尺、上线去检查、验收，不合格，按要求进行整改，使工程质量达到国家标准要求。

协助总经理搞好企业内部人员协调问题，搞好地面土建，井下矿建、人员管理等各项问题，重点抓好上级政府部门检查软件，隐患整改问题配合各副总及专业部门搞好业务工作，使我东沟煤业公司在年底有一个新的突破。

供热公司工作总结和下半年工作计划篇四

xx年，区域建开发公司全面贯彻落实十八届四中全会及省、市、区全会精神，在区委、区政府的正确领导下，紧紧围绕年度工作目标，在公司组建同时，进一步团结一致、坚定信心、拉高标杆、加速推动。

一、上半年工作完成情况

（一）基本完成新公司组建

根据《□xx区区级建设单位实体化运作试点工作方案》精神，开发公司围绕公司实体化运作各项要求，搭建专门工作小组，开展各项新公司组建工作。

一是完成开发公司三定方案编制，拟定公司控制人数60人，设“六部一办”7个部门，即综合部、计财部、前期部、工程部、动迁部、资产管理部和总师办，现方案已上报区编委办审核中。二是对原开发办借调、事业编制、长病假人员进行分流，3名借调人员已完成工作交接，调回原单位工作；事业编制人员已明确保留事业身份的，由区人社局和区编委办牵头落实接收单位；长病假人员已多方咨询政策，并与当事人沟通协商。三是完成公司类型和法人变更，明确开发公司企业类型为国有独资公司。四是完成开发公司薪酬体系标准初稿拟定和职工意见征求，报区人社局审核备案。五是配合区审计局完成公司资产清算。六是完成人员招聘，因征迁“双清”工作需要，经与区编委办、人社局沟通，并报区领导同意，先行招聘征迁现场工作人员2名。七是开展房产过户手续办理，着手对新划转的37处房产进行核查登记，并开展房产过户产权办理。

（二）深入开展各区块开发建设

1□xx区块

加快区块征迁扫尾“清零”和重点地块出让，安置房建设有序推进，骨干路网基本成型。

（1）开展重点地块拆迁“清零”。一是抓农户清零，继续坚持“一户一策”、“多管齐下”工作思路，上半年完成兴隆社区2户农户司法强迁，剩余10户逐户进入司法强制程序，为依法依规实施强制执行工作打好基础。二是抓企业清零，充分发挥“四级联动”机制，成立专门谈判小组，对涉及兴建路、安置房及出让地块等重点地块上的剩余企业，加大谈判和综合施策力度，完成2家企业签约，实现9家已签企业腾空、拆

除。启动侨力大酒店等国有企业征迁。三是抓过渡房清零，在建华、红五月社区回迁安置的基础上，加紧催促腾空506套过渡用房，计划6月底前腾空。

(2) 重点抓好地块出让。今年计划出让5宗用地共213亩。为确保地块顺利出让，实现区块有序开发、资金滚动平衡，开发公司将地块出让工作作为年度重点工作来抓。一是明确重点地块，深入分析现有地块土地整理、周边配套建设情况，与招商局、彭埠街道对接，明确今年出让重点地块及出让时序。二是加快地块前期手续办理，其中普福c2—01地块□xxc6/c2—01和r21—18地块已具备出让条件，完成招商后即可出让□r21—05地块□c2—07地块已完成立项及选址报告，相关职能部门审核中。三是围绕重点实施地块清零□r21—05地块农户已全面完成，剩余2家企业（兴隆村委会、装饰市场）已签未腾□c2—07地块剩余建华村委会未签约。300亩商业核心区已签企业正在加快腾空拆除中。四是加大招商力度，在招商局大力支持下，主动对接意向公司，与实力国企就300亩商业核心区合作开发进行多次对接，目前已达成初步合作意向。

(3) 有序推进安置房建设进度。一是加快在建安置房项目进度，目前，建华r21—13安置房已进行室外景观施工，年前完成竣工验收。兴隆r21—01安置房已实现主体结顶，年前完成主体竣工验收。二是加快其他安置房项目前期，红五月r21—22□23安置房完成施工图编制，正在图审阶段，计划年底实现开工建设。兴隆r21—02安置房已完成施工图编制。

(4) 加快基础设施建设。强化基础设施建设，促框架成型。今年计划实施道路项目7个，目前，三官塘路、同协路、园区路、兴建路西段、五号港路已基本完成技术前期，进入施工招标，其中园区路完成招标，实现开工建设。计划实施河道建设项目4个，其中六号港实现开工建设，进行场地土方清运及苗木迁移；五号港、七号港、白石港正办理技术前期，明

年开工。同时加强与市区相关部门协调，及时跟踪协调沪杭甬高速抬升涉及备塘路改线，区块内兴建路、同协路衔接事宜。

（6）启动储气站迁建选址。随着xx新城整体开发建设的全面铺开，地块内燃气集团所属的液化气分公司搬迁问题已严重影响到区块的开发进度，新燃气储气站的选址搬迁工作迫在眉睫。根据区领导工作要求，在相关单位的配合下，我公司前期与燃气集团进行了多次对接，并踏勘了多处现场，着手编制了选址方案，共拟定了6处用地进行利弊分析和比选，初步选定了迁移地址。

（7）探索现场有效管理模式□xx区块已进入征迁清零扫尾及工程全面开展建设阶段，区块内遗留的建筑垃圾和偷倒土方较多，影响区块整体形象。根据xx市创建文明城市的有关规定及精神，对区块周围搭设管理围墙并进行墙体美化。对遗留的大量建筑垃圾清运及今后长效管理，多次与彭埠街道、社区、辖区派出所等协商，积极探索有效管理方式。

2、普福区块

加快配套建设、加快回迁安置、加快建管移交。

（1）加快安置房提升改造。完成安置房提升改造工程招标，优质高效实施样板房、阳台封闭、雨棚加装等工程，精心组织施工单位、街道、社区共同开展一房三验等工作，确保房源质量。

（2）实施基础设施建设。着重加快安置小区周边在建道路项目的扫尾和验收整改工作，确保安置小区的交通、环境和排水排污需求，力争验收移交工作能够与回迁安置同步完成。同时，加快实施临时排污泵站建设，启动永久性泵站选址。

（3）完善配套公建建设。2所幼儿园、1所小学已建成并投入

使用，配套邻里中心已完成扩初编制，计划年底开工建设□20xx年普福区块所有配套项目全面投入使用。

（4）着手回迁安置前期工作。回迁安置工作涉及面广、环节多、程序复杂，问题多样，涉及老百姓的切身利益，作为项目建设主体，为确保工作顺利开展，公司将提前谋划、主动对接，充分听取街道、社区意见，加强与部门的配合、形成合力，保障工作顺利推进。

3、九堡区块

道路工程扫尾，查漏补缺，涉及10条道路和2条河道尽快移交管理。

（1）道路移交管理方面。一是关于道路移交前空档期管理。涉及路面日常养护及应急抢修委托区市政养护所实施，涉及交通秩序整治与管理、局部道路垃圾清运、沿线未使用土地围墙施工等管理工作，委托九堡镇实施。二是加快道路整治提升，目前已完成道路整治施工招标，6月中旬进场施工。三是关于交警智能深化方案因市交警部门审批权下放，由区交警部门审批中。

（2）关于九乔路延伸段、横四港延伸段建设。目前已完成施工招投标，进行施工许可证办理，计划6月份实现开工建设。

4□xx广场区块

等待启动定海社区拆迁，加快支路和停车楼项目手续办理。

（1）关于停车楼拆迁问题。目前，已启动地块出让可研方案编制，因定海社区拆迁安置事宜涉及钱江新城，正在对接中。

（2）关于西子百大周边两条道路建设问题。配合西子百大项目竣工验收需要，计划年底前完成两条支路手续办理。

5、两个代建项目

(1) 配合文广新局做好九堡东城文体中心代建服务□xx年1月份完成项目设计—采购—施工总承包（以下简称“epc总承包”）招标。

(2) 加快检察院“两房”项目专项验收□xx年1月底，区检察院已正式搬入新大楼。目前，剩余规划、人防2项专项验收存在问题，进度缓慢，目前正配合检察院督促总包单位进行整改落实。

二、下半年工作思路及具体工作计划

下半年，我公司将根据6月3日滕勇区长专题调研工作会议精神，围绕年初工作计划，认真做好区块开发顶层设计，集中精力实现重点突破。全力以赴抓好下半年重点工作，突出抓好xx区块征迁“清零”、地块出让和普福区块回迁安置。实施安置房、道路、配套设施建设，抓好已建道路移交管理。

1、围绕重点项目抓好征迁扫尾“清零”

一是成立专门工作小组。我公司将根据问题分类成立若干征迁“清零”工作组，集体企业工作组以街道、开发公司、国土局、社区四位一体组成，国有企业工作组以街道、开发公司、动迁公司、社区四位一体组成。

二是建立一户一档、一企一案。对剩余10户农户做好相应方案，在专门谈判小组上门不断约谈的同时，做好两手准备，根据地块许可证性质分三批走行政裁决和司法强迁程序，计划20xx年上半年全面完成。进一步调查摸底未签约企业，了解情况，讨论、分析、研究解决方案，对重大问题通过征迁指挥部会议集体商议决策。

2、围绕地块出让加大招商力度

一是抓招商促出让。面对土地市场严峻形势现状，会同区招商局，利用各种招商平台，加大xx区块出让用地推荐力度，主动上门对接原合作开发商，招揽意向单位，进一步与万科、远洋、中铁、方兴等企业洽谈协商，力争年前完成普福c2—01地块□xxc2/c6—02地块□c2—07地块招商与挂牌出让工作。

二是抓拆迁扫尾促出让。会同彭埠镇及相关社区推动r21—05地块□c2—07地块、300亩核心地块剩余企业征迁及遗留问题扫尾工作，力争10月底前完成地块签约拆除工作，为下半年地块出让创造条件。

三是抓宣传促出让。为确保完成今年我公司的出让计划，将加大宣传推荐力度，计划在xx区块四周，特别是艮山东路沿线围墙上设置墙体广告，宣传区块优势、定位及未来发展蓝图，同时，在出让地块上设置大型广告牌，表明出让地块性质及各种技术指标，让意向单位一目了然。

3、围绕进度品质抓好安置房建设。

一是完成普福安置房整改提升。公司将充分借助行政审批权力下放的有利东风，早报建、早开工，早建设，树立精品意识，强化项目管理，与属地联动，精心建设品质农居。对于已具备回迁安置条件的普福安置房项目，公司充分听取民意，加快房源提升方面，7月底前完成样板房、阳台封闭、雨棚加装等提升改造工作。

二是加快在建安置房建设进度。建华农居三期计划6月份综合管线进场施工，年前实现主体竣工，兴隆r21—01地块计划8月份实施外架拆除，年底主体竣工。

三是做好新开工安置房项目准备。红五月安置房二、三期已完成扩初批复和施工图图审，正在进行代建招投标，待彭埠二小、蔬菜公司拆除后，实现开工建设。兴隆r21—02□03地

块完成施工图编制，地块内剩余农户及企业将在年内完成签约、拆除，为明年项目开工创造条件。

4、围绕区块成熟完善基础设施、配套设施建设

一是推进基础设施建设。基本建成道路4条□xx园区路、五号港路、五号港弄、九乔路延伸段计划6月底完成招投标，8月份进场施工，年底基本建成。开工建设3条，三官塘路北段计划8月份完成招投标，年内实现开工建设，同协路、兴建路西段计划9月份开工建设，年前完成雨污水管铺设。完成技术前期2条□xx广场2条支路年前完成技术前期。六号港年底前建成。

二是加快配套设施建设。配套设施建设总目标：普福“一幼一中心”全面建设□xx“一小一幼”全面建成，九堡文体中心开工建设。即：普福幼儿园计划6月份底完成竣工验收，普福邻里中心年底前完成技术前期，实现开工建设□xxr22—14小学计划7月份完成主体结构，9月份市政景观进场施工，年底竣工□r22—13幼儿园计划8月份完成中间结构验收，12月份完成主体竣工验收。九堡东城文体中心计划7月底实现开工建设，年底完成桩基及土方开挖。

5、围绕回迁安置抓缺口问题解决

一是科学制定方案。细化工作目标，倒排工作计划，落实主体责任，明确部门分工，合力推进。

三是灵活解决安置缺口问题。为确保8月底完成普福583户农户回迁安置，近期公司将围绕普福安置房缺口问题，继续加大与区农居建管中心、彭埠街道和普福社区工作对接，运用政策，突破常规房源安置思维，针对普福社区具体安置问题，大胆创新，积极探索安置方式的多样化，灵活运用实物安置、货币安置、指标回购和期房返租等形式，增强可操作性。

6、围绕核心地块出让实施规划调整

加大谈判协商力度，形成与有实力国企合作开发xx区块300亩核心区块可操作性初步框架，并及时上报区政府主要领导。如上述合作模式达成，规划技术可行，根据目前工作安排，我司初步拟定了商业核心区开发时序。在6月15日前完成核心区规划设计方案编制。6月30日前完成区各职能部分意见征询，并对规划设计方案予以完善。7月15日前完成经区主要领导确认的规划设计方案最终稿。7月底前签订框架协议，同时上报市规划局办理控规局部调整及选址论证报告。10月份上报市政府。11月份完成商业核心区内所有拆迁（兴隆安乐堂待12月22日冬至日后完成）。12月份完成场地平整及完成围墙搭建□20xx年1月份完成规划调整及规划条件批复。

7、围绕选址迁建做好沟通协调

加快xx储气站迁建工作，我公司将以拟选址地块为主攻方向，开展下步深化工作，初步计划安排为：6月中旬前完成初步方案编制，论证明确项目选址可行性；7月中旬前完成选址论证报告；7月底前启动规划调整程序，并上报市规划局审查；10月中旬前完成选址论证报告批复；10月底前启动基本建设程序□20xx年2月底前力争完成农转用上报手续，同时编制初步设计方案□20xx年9月底前完成初步设计批复□20xx年年底前完成征迁工作□20xx年6月底前完成施工许可证办理，实现开工。

供热公司工作总结和下半年工作计划篇五

半年来，我乡根据上级文件和会议精神，高度重视，狠抓落实，切实抓好我乡的食品安全监管工作，取得了明显的效果。20__年上半年我乡没有发生食品安全事故。现将我乡半年来的食品安全工作简单总结如下：

一、上半年工作总结

(一)领导重视，机构健全

我乡高度重视食品安全工作，乡专门调整了食品药品安全工作领导小组，领导小组由乡长担任组长，分管副乡长担任副组长，成员有党政办、综治办、经济发展、农办、文体站、卫生院等部门的负责人组成，切实加强对食品安全工作的领导。我乡经常召开乡安全生产领导小组成员会议，对全乡食品安全工作进行研究分析，并做出部署，并要求各有关部门按照部门职责，既分工，又合作，各司其职，深入到辖区内的食品生产加工经营单位进行食品安全大检查，从生产、销售、消费等渠道堵塞食品安全漏洞，确保我乡食品生产经营秩序良好，食品经济健康发展，食品质量和食品安全保障水平有较大提高，人民群众消费安全感进一步增强。

(二)广泛宣传，提高群众食品安全意识

我乡通过墙报、标语、宣传车、分发传单资料等手段广泛宣传食品安全知识，科学引导正确的消费观，提高人民群众自我保护能力。一年来共出动宣传车5次，张贴标语200多张，分发宣传资料500多份，形成了全社会重视食品安全的良好氛围。

(三)扎实开展食品安全检查工作

半年来，我乡定期不定期组织防保所、文体站、农办、卫生院等部门对辖区内的食品加工企业、销售摊点、商店、学校等重点区域进行深入细致的检查。

- 1、严厉打击无证生产和制售假冒食品的违法行为。防保所等部门针对全乡粮肉蔬菜、豆制品、酒等食品开展“八查”，要求生产作坊建立质量档案，从严审查生产条件，强化日常监督。

- 2、把好农产品生产安全关。按照农药管理条例以及危险化学品

品生产经营管理规定的有关规定，乡涉农的有关部门对辖区内的农药经营点进行整治。此外还经常对蔬菜种植情况进行农药残留检测，杜绝农药残留超标现象。我们还加强对菜农进行农药安全生产培训，提高其安全意识，保证了蔬菜安全。

3、开展包装食品重要农产品加工品等安全检查。乡生猪定点屠宰加大对生猪定点屠宰的检查力度。在检查市场的肉类和禽类产品时，要求出售的猪肉全部经过检疫，家禽类经免疫，凭证上市。在“五一”等节日前夕，我乡还加大对肉类等食品的安全检查力度，对食品加工点经营点进行彻底清查，有效净化了节日食品市场。

4、加强对农村小食店杂货店的整治。经常到各村小食店、杂货店的进行安全检查，确保群众的身体健康。

5、加强监管学校、企业食堂食品安全。我乡组织防保所等部门，经常性对各中小学、企业的食堂以及学校周边的杂货店进行安全检查，要求食堂保持整洁卫生，健全卫生管理制度，建立食品购销渠道登记，使用前对食品进行检测，确保学生健康。大力整治学校周边小食店环境，取缔一批“三无”产品，消除食品安全隐患。

二、存在问题

通过一年来的工作，我乡食品生产加工经营网点和消费的总体情况较好，生产经营比较规范，符合食品安全要求，但也存在如下问题：

1、存在证照不齐全现象。个别经营户未及时更换卫生许可证，部分加工企业和销售点未办理营业执照，存在超范围经营现象。

3、在乡一级的食品安全机构职责较为分散，难以组织协调；

4、乡一级的处罚权力有限，只能是对违规企业下发整改通知书，而不能对其进行处罚，在一定程度上增加了工作难度。

三、下半年工作思路

为切实加强乡食品安全监管，彻底消除食品安全隐患，在下半年的工作中，我乡将做好以下工作：

1、加强教育，通过广播、宣传标语等广泛宣传食品安全知识，科学引导正确的消费观，提高人民群众自我保护能力，形成全社会重视食品安全的良好氛围。

2、加强监管，对生产、加工、销售、消费等环节进行重点检查。尤其是加大力度，把工作重点放在监管肉类、农产品、蔬菜等群众日常必需品上来，加强对学校食堂、超市、农村杂货店等销售网点的检查，堵塞漏洞。

3、发动群众，实施超市放心工程，分段监管、分片负责，实现食品安全群控群防。

4积极配合有关部门建立完善食品安全的各项制度，建立健全食品安全应急预案、农产品质量安全例行监测制度、进销货台账制度、餐饮业学校食堂量化分级管理制度、食品放心工程综合评价食品安全监管信用档案等一系列制度，为食品安全提供制度保障。

供热公司工作总结和下半年工作计划篇六

20__年马上过半，本人来到_芜服务区已经有1个月的时间，在管理中心及有关领导的关心和支持下完成了服务区自交接以来的第一次改革。所有项目已经全面开展，每项工作都在有计划有步骤的实施：

一、20__年上半年工作情况

1、完成了餐厅的全面开业。

20__年初在管理中心和有关领导的不懈努力下，餐厅结束了试营业。餐厅全面对外开放，餐厅内增设了超市、零点，特色炒菜。满足了消费者的需求。在管理中心的关心和支持下，莱芜服务区餐厅及厨房合并，配套设施及人员、制度全面跟上，圆满了完成了领导交代的任务。

2、南北超市的开业

20__年四月二十二号，在领导的关心和支持下南北超市开业。我们本着更好的满足驾乘人员需求的心态，认真总结忠诚超市的经验及不足。以他无我有，他有我优的经营思路及张经理要求的每天至少巡逻六次，做到缺货必补，有货必新的管理理念为标准。加大对超市的管理及考核力度，尽力对满足客户的服务需求。

3、第三产业的开展.

20__年三月份，在公司领导的关心及帮助下，莱芜服务区以葛经理带头，以不浪费土地资源及合理开发土地的心态。开展了第三产业。相继种植了多种蔬菜并垒起了猪圈，为服务区新增设了一道亮丽的风景线。

二、存在的问题及不足

1、工作纪律散漫，自我约束能力差。

在来到服务区我多次违反公司8：30准时上岗的规章制度经常10点以前还在宿舍睡觉，严重破坏了山东高速管理人员的形象、破坏了制度面前人人平等，人人遵守制度的良好风气。给周围的同事带来了极坏的负面影响。有负领导对我的关心及信任。在此我非常悔恨，并向信任和关心我的领导道歉。没有工作纪律，就没有工作效率。在今后的工作中，我将时

时刻刻把纪律放在第一位，严格约束自我，痛改前非，时刻绷紧纪律第一，制度面前人人平等，人人遵守制度的这条弦。

2、细节管理及节约意识有待提高

超市及餐厅工作开展后我多次到餐厅超市巡视工作，却没有发现什么不合理的问题。直到张化峰经理来视察工作时，提出了餐厅超市在不影响照明的前提下摘除多余灯管、北区超市热水器更换位电水壶及货架物品摆放不丰满等多个要求。使我认识到了管理工作微小的细节和节约意识都需要增强。

三、下半年工作计划

20__年下半年，是服务区各种工作开展以后的过渡期。还会有各种没有见过没有想到的困难及问题等待面对。我将紧紧围绕公司的发展主题，坚持‘以人为本’、‘持续改进’和‘不断完善’的发展思路继续发扬人人奉献，不怕苦、不怕困难的工作作风。努力学习业务知识、理论知识及专业技术。争取把自己的专业知识和工作经验落实到实践，通过个人提高队员，提高自我。