

最新热力公司年终工作报告总结(大全10篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。通过报告,人们可以获取最新的信息,深入分析问题,并采取相应的行动。下面是小编带来的优秀报告范文,希望大家能够喜欢!

热力公司年终工作报告总结篇一

全年开发房屋建筑面积170000平方米,建成房屋面积150000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125000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10余万方，聚信广场建设规模从18万方增加到了21万方左右，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15万平方米(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，12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1.5亿元，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，12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。

热力公司年终工作报告总结篇二

我xx有限公司于xx年x月受xx物业委托，承包xx号院小区锅炉房运行、入户维修、收费等工作，我们坚持以“关心大众冷暖，营造舒适空间”为宗旨、暖社区四季如春的服务理念，

结合甲方工作的指导方针与海兴物业的服务宗旨，认真贯彻执行上级交予的供暖任务，保障供暖工作的正常运行。

通过x年的供暖工作，我们取得经验的同时也发现了存在的问题，针对以往的工作及今后工作的顺利进行，我们从以下几个方面进行了总结。

本小区锅炉房共x台x吨xx天燃气热水锅炉，负责的供暖面积xx平方米/建筑面积，其中住宅楼供热面积为xx平方米/建筑面积，从20xx年x月点火至xx年x月x日停暖共购进天然气xx万立方计xx万元，供暖总收入为xx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xx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x月份我公司出资x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xx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xx年x月x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x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xx—xx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x%以上(20xx年达标率x%)□

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x吨，如果按正常使用计算本小区的热消耗日用水应为x吨左右。

3、在临近停暖x#和x#锅炉先后出现漏水□x#锅炉经维修人员拆检发现锅炉炉片有爆裂现象□x#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xx年x月x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—xx采暖季供购气x万立方，每立方单价x计x万元，人工x万，水电x万，维修投入x万元，共计x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x%左右，居民和公建共收供暖费xx万元。

3、由于上述原因，我公司在对本小区加大维修、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x户未缴纳20xx—xx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x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x%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(x号楼除外)。

3、对x台锅炉进行维修和检查，今年正是特检所规定x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，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。

xx年—20xx年度的供暖工作是非常严峻的，但是我们充满的信心，我们要依托物业，居委会、还有各产权单位给予帮助、配合，我们将全力以赴的投入到供暖工作当中去，齐心协力，确保广大住户温暖过冬，为建设文明小区做出努力。

热力公司年终工作报告总结篇三

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，坐以只能待毙。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能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只，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年在上一年度的基础上增长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。

热力公司年终工作报告总结篇四

钻探工程公司物探队是集团公司的“甲级队”，现有员工142人，其中干部17人，工程师4人，政工师1人，助理工程师5人，局技能专家1人，技师10人；大专以上文化程度36人，中专9人、技校17人，高中67人；全体员工中45岁以下青年102名，占员工总人数的71.8%。近年来，物探队始终加强队伍建设，开展各类学习培训活动，有效提升队伍综合素质，全面完成物探生产任务，取得良好成绩。物探队司机组、仪器组获得全国“安康杯”荣誉称号，今年物探队获得工人先锋号。20xx年，物探队承担了岳101井区三维勘探项目，项目整体部署72束线，设计总炮次26239炮。目前我队测量、钻井工作已全面结束，采集工作已完成总工作量的71%，整个项目进展情况良好。今年在岳101井区三维勘探项目中，我队加强劳动保护检查，充分发挥劳动保护检查的作用，有效维护员工的身体健康和生命安全，促进了物探工作的安全生产，为全面完成勘探项目任务，打下了坚实的基础。

物探队认真学习《安全生产法》、《职业病防治法》、《工会劳动保护监督检查三个条例》等法律法规和钻探工程公司有关劳动保护检查的工作精神，提高对劳动保护检查重要意义的认识，切实把加强劳动保护检查工作提上日常议事日程，做到与其他生产经营工作同布置、同落实、同检查，为做好劳动保护检查工作提供坚强的思想和组织保证。

物探队十分重视劳动保护检查工作，根据上级部门与钻探工程公司的有关工作精神，结合本队项目实际情况，成立了劳动保护监督检查领导小组，由队主要领导同志任组长，各组负责人为组员，全面负责领导劳动保护检查工作。在各班组任命了劳动保护监督检查员，负责本班组的劳动保护检查工作，及时向队领导反映劳动保护检查工作。与此同时，物探队制定劳动保护检查制度，严格按制度规定做好劳动保护检查工作；制定劳动保护监督检查员的工作职责，要求劳动保护监督检查员严格按工作职责，加强劳动保护监督检查工作。

物探队在成立劳动保护监督检查领导小组、制定劳动保护检查制度和劳动保护监督检查员工作职责的基础上，狠抓落实工作，确保劳动保护检查的成效，夯实安全生产基础，切实维护员工身体健康和生命安全，着重抓好三方面工作。一是注意日常工作监督检查。劳动保护监督检查领导小组成员和班组劳动保护监督检查员加强对日常工作的监督检查，对不符合劳动保护的现象，提出整改意见，确保所有日常工作必须符合劳动保护的要求。二是注意生产过程监督检查。物探队始终认为劳动保护检查的关键在于生产过程，大多安全事故与不符合劳动保护的情况都出现在生产过程。劳动保护监督检查领导小组成员深入生产过程与班组劳动保护监督检查员一起加强对生产过程的监督检查，确保员工在生产过程中的所有操作符合劳动保护的要求。在生产过程中，发现员工没有正确穿戴劳保用品的，第一次发现给予提醒、第二次发现给予警告、第三次发现给予惩罚。通过在生产过程中加强检查，有效增强了员工的劳动保护意识，切实维护自己的身体健康，不受到意外伤害。三是注意特殊工种监督检查。特殊工种由于工作的特殊性，容易受到劳动伤害。物探队始终加强对特殊工种的监督检查，确保特殊工种操作符合劳动保护的要求。

物探队坚持以人为本，始终关爱员工，切实做好劳动保护工作。由于涉及施工人员多，跨春、夏、秋三季度，物探队认真细致做好劳动用品发放工作，夏、秋装与劳保鞋、手套都

发放到位。夏季施工把雨衣、雨鞋发放到每一位施工人员，对炮班、下药组发放防爆头灯、防静电衣服。对民工野外作业，水壶、鞋子、药品（十滴水、藿香正气水）等发放到位，夏季给民工发放高温补贴，每人10元一天。还派队医到野外巡诊，切实做到有病早预防、早治疗。

物探队加强劳动保护检查，取得了实际成效，成绩良好。一是促进员工劳动保护自身素质提高。通过劳动保护检查，员工充分认识了劳动保护的重要意义，在生产操作中，按规定正确穿戴劳保用品，提高了劳动保护自身素质。二是促进生产安全顺利的发展。通过加强生产过程的劳动保护检查，提高员工的安全生产意识，切实做到“生产必须安全，安全为了生产”，使得全队生产安全顺利进行，没有发生安全生产事故，在今年炎热的夏季施工中，全队测量、钻井，共有700多人施工，仅发生一例中暑。三是队伍和谐，增强队伍凝聚力。通过劳动保护检查，提高了安全生产水平，没有发生安全生产事故，维护了员工的身体健康，增强了队伍凝聚力，使队伍更加和谐，促进项目建设又好又快发展。

物探队加强劳动保护检查工作，取得了较好的成绩，决心再接再厉，进一步做好劳动保护检查工作，为提高安全生产水平，促进全队又好又快发展，打下坚实的基础。

热力公司年终工作报告总结篇五

xx热电公司按照市委、政府2021年全市软环境和机关作风建设实施方案的工作要求，把x月至x月定为公司软环境和机关作风建设工作落实、巩固完善阶段，在此阶段公司从自查自纠和整改完善两个方面来认真开展了软环境及机关作风建设，同时公司还结合下半年在公司开展的党员先进性教育活动中采取自己深入查找、广泛征求了员工群众意见等多种行之有效的形式，面向社会、面向用户广泛听取和征求了各界群众的意见，同时将查找出的问题进行认真梳理和整改，提高了公司窗口服务人员的责任意识和优质服务水平，为公司的软

环境和机关作风建设打下了牢固的基础。

公司在此阶段软环境建设工作中结合自身实际，重点以解决阻碍公司经济发展和群众反映强烈的问题为突破口，采取了征求群众意见、自己深入查找等形式，围绕满洲里市委、政府提出的四项重点内容，从思想作风方面、工作作风方面、廉洁自律方面、组织纪律方面认真查找了自身存在的不足，在问题查找过程中为了做到广泛征求意见和主动接受群众监督。公司结合党员先进性教育活动的开展，面向用户广泛开展了征求意见活动，通过在公司窗口单位设立用户意见簿、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xx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，从新修订了服务承诺、服务用、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。

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己的服务质量。

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。

1、抓好学习教育，端正服务思想。公司在软环境建设整改完善工作中从抓好员工的学习教育、端正服务思想意识方面入手，结合保持xx员先进性教育活动在公司的全面开展，把提高员工的服务水平和服务质量融入活动中，在以支部为单位开展的保持先进性教育活动中我们组织窗口服务员工，通过聘请市委讲师团授课和召开座谈会、演讲会等形式，有针对性地解决党员和窗口营销人员在软环境建设中存在的突出问题，在职业道德教育中我们组织员工学习《公民道德建设实施纲要》、《集团公司文化理念手册》xx同志《为人民服务》等

热力公司年终工作报告总结篇六

现在，我向大会作行政工作报告，请予审议。

20xx年，我公司紧紧围绕处二届三次职代会确定的工作目标，把“提升企业核心竞争力，实现持续有效增长”作为总的指导思想，以提高企业核心竞争力实现持续有效增长为工作思路，经过全体干部职工的共同努力，在生产经营管理、基层建设工作以及党建思想政治工作等方面均取得了较好成绩，全面完成了处里下达的年度各项考核指标。公司连续第三年荣获处级安全生产、环境保护、质量管理先进单位荣誉称号。

各位代表：20xx年我们大家一起经历和见证了公司成长和壮大的历程。一年来，面对诸多困难，我们的干部职工充分发扬了迎难而上、不屈不挠的拼搏精神，心系企业、甘作奉献的敬业精神，勇于探索、敢于实践的创新精神和奋发忘我的工作热情，克服了技术人员少、两部修井机老化严重，大修辅助设备配套不足，司钻、井架工等关键岗位操作人员短缺等不利因素，保证了公司安全高效有序发展。同时，组建了三支小修作业队和三支大修作业队，接收了一支大修作业队，公司综合实力得到提升，并保持了良好的发展势头。据统计20xx年公司共作业交井***口，比上年增加**口，大修作业**口，同比增加**口。全年实现收入6663万元，成本支出****万元，上缴利润***万元，超交利润**万元，完成年度计划指标的144.8.%。

在此，我代表公司领导班子，向全体代表和在过去的一年里为公司发展壮大付出辛勤劳动、做出积极贡献的广大干部职工，以及支持我们工作的家属，致以崇高的敬意和衷心的感谢！

公司从年初的五支小修队，两支大修队发展到了目前拥有***名职工，八个小修作业队、六个大修作业队具有综合实力的作业公司，我们紧紧把握住了各项业务有效发展带来的发展机遇，扎实有效地开展工作，促使小修业务和大修业务均呈现出了较好的增长和发展势头，大修收入进一步增加，抵御风险的能力得到加强，顺利完成了由常规小修作业向措施作业、大修作业的重心转移，有效地提高了作业施工质量和生产时率，挤灰、找漏、水平井等措施作业量有了较大的提高。在处里的大力支持下，投资***元维修了办公楼，更新了办公设施，新建了*个作业库房，大大改善了办公环境和生产条件。

生产组织方面，公司严密组织，层次分明，秩序井然，信息通畅，指挥得力。做到施工井号随时到随时安排，尤其是处里安排上作业的重点井、大头井，我们都能够及时优选队伍，

突击抢上，公司工程、质量、安全、监督、资产等生产人员每天坚持巡回跑现场，加大夜间检查力度，发现问题后，当场能整改的就当场整改，现场整改不了的，停工整改，与相关部门协调及时解决。各区队都能采取科学有效的组织方式，提高作业时效。另外是认真开好每天的生产会，各队在汇报生产进度的同时，把遇到的生产问题一并讲出来，这样，公司不仅能全面地了解和掌握具体情况，同时有针对性地安排第二天的工作，保证了生产组织的连续性。

今年以来，我公司紧紧围绕年度经营目标，实施精细化管理，强化经营手段，创新管理方式，向管理要效益。

首先，我们将处下达的利润指标和成本指标分解并承包到每个小队，同时把经营指标和管理目标纳入承包考核范围，突出效益指标考核，激发了全员创效的积极性。

其次，每月召开一次经营分析会，对各区队上个月完成利润的多少、成本节超情况以及存在的痼疾性问题进行综合评定和认真分析，逐项找原因、查不足、定措施，有针对性地制定出下个月的主攻方向和工作目标。

第三，严格控制各项费用支出，预算管理 with 经营过程紧密结合。对油料实行动态管理，对材料消耗实行量化管理，对修理费实行定额管理，将成本控制情况与效益工资挂钩，节奖超罚。

一年来，我们以扎实开展“精品工程、满意服务”活动为载体，从强化施工现场管理入手，带动公司整体工作上水平。

(一)在狠抓质量工作方面。公司按照质量管理体系要求，从强化工序质量的控制入手，明确施工中每道工序的质量标准和责任，以抓好每道工序质量为突破口，以落实相关制度为保证，扎实开展“精品工程、满意服务”活动。一是认真落实班组质量责任制和岗位质量责任制，把每道工序质量责任

落实到班组和岗位。二是明确小队干部在质量管理工作中的职责，小队干部跟班作业，对每道工序进行把关。三是公司生产管理人员，坚持每天上井检查指导，使每道工序都处于全过程监控之中，对不按工序质量标准施工者从严处罚。通过实施上述质量工作保证措施，一年来作业质量四率指标均有不同程度的提高。

(二)在提高服务满意率方面。我公司始终坚持“优质服务、诚信为本、互利互惠、共同发展”的原则，经常保持与采油方面沟通，征求对方意见，有针对性地改进工作。生产当中，我们对每口井的施工方案都要进行认真的校对和分析，对具体施工中出现的异议和分歧，我们都是采取礼让三分、坚持标准、相互负责的方式，直至合理解决，得到了采油方的理解、支持和信赖，服务满意率始终在99%以上。

一是公司与各区队签定《安全环保承包责任书》，《井控安全生产责任状》，层层落实责任。二是以开展安全环保基础年、安全生产月及安全生产专项整治活动为契机，重点强化职工对hse作业现场管理标准、“两书一表”及各工序操作规程的了解和掌握，不断提高职工标准化施工水平和实际操作技能。三是坚持开展安全管理人员与现场工人手把手教练活动，开展岗位练兵活动，有效地提高了职工的实际操作水平。四是加大“反三违”力度，落实基层干部盯岗制度，hse现场检查组对作业施工现场进行不定时检查，重点对要害部位及危险点源的检查，每天生产会进行讲评，并对违章现象进行处罚。五是认真执行安全监督员制度，督促基层小队开展班前十分钟安全知识学习、风险识别、防范措施学习，定期开展防喷、消防预案演练。

20xx年，我们按照处里的安排部署，组建了三支大修队、接收了一支大修队，截至去年11月中旬，公司形成了六支大修队伍运行的规模化生产。鉴于此，公司在保证大修基础设施投入的同时，着力在区队班子配备、关键岗位培训、操作岗位轮训、各项制度建设、操作规程制定等方面狠下功夫，确

保了大修业务高标准起步和平稳健康运行。全年共实施套管修补、复杂打捞等大修作业**口，其中，在***井水平段套管修复中，采用了导向钻井技术，安全高速地完成了我处第一口水平井的大修施工，得到采油方的高度评价。

另外□20xx年我们已经实施完成了技术含量较高的挤灰、找漏、钻塞、防砂等措施井*口，在特油杜***井水平段冲砂、注灰施工中获得成功，在***井，用自主研发的特制铅印，在水平井段打印一次成功，得到了用户的认可，见到了较好的经济效益，基本形成了具有个性化技术服务的品牌优势和竞争能力。

思想建设方面。从认真做好一人一事的思想工作入手，通过扎实开展党内“创优”活动以及创建“四好班子”活动，增强了党员干部和职工群众争先创优的积极性，促进了支部战斗堡垒作用的发挥□20xx年度，大修二队被评为处基层样板队。另外，以形势任务教育为依托，在广大员工中深入开展了我处“五种精神”形势任务教育活动，增强了广大职工对干好本职工作和实现企业持续发展的信心和决心。

班子建设方面。首先是结合公司现领导班子组建时间短、工作经验少等实际，以听取职工意见、组织干部职工座谈、加强自觉学习、主动接受监督等方式，促进了班子整体的健康成长。尤其是在组建区队班子时，结合区队干部的经营管理水平、技术业务能力以及思想政治素质等方面，进行优选和优化组合，加强了基层班子的力量，增强了班子的整体效能。

业务素质方面。公司建立了素质培训多元化机制，从20xx年3月份开始，公司共组织自主培训43期，406课时，平均每天2课时20人，授课内容主要是安全环保知识、岗位技术操作规程、规范填写现场资料等内容，采取外聘教师和兼职教师授课、职工倒班学习的方式，参训员工达***人次。对大修关键岗位司钻、柴油机工、泥浆工、井架工进行了外委培训，共计**人。同时组织了***人参加了小修、大修井控管理培训，培

训覆盖面达到100%。通过一系列培训，干部职工整体素质、业务技能、安全生产以及经营管理水平均有了较大幅度的长进与提升。

须下大力气，采取有效措施，努力加以解决。

展望新的一年，正如谢处长在处二届四次职代会所讲的那样□20xx年是巩固发展成果，落实各项措施，实现规模与效益同步增长的关键一年，认真分析我们所面临的内外部环境，对于我们进一步做好今年的各项工作，有着十分重要的意义。我们应该清楚地看到，新的一年我们仍将面临严峻的挑战和诸多困难，需要我们去面对、去克服。一是大修业务已经发展起来，部分大修配套设备不足、大修技术和各类技术人才欠缺，修井时率不是很高，大修赢利能力不强，增效空间小。二是队伍规模的扩大、业务范围的延伸使公司进入了快速成长期，但是我们的队伍素质、技术能力和管理控制能力上还没有达到同步提高，专业技术人才、复合型管理人才、关键岗位操作人员十分匮乏，尤其是大修安全操作规程和技术操作规范还不够完善，等等。如此诸多不利因素，都将影响公司进一步健康发展，安全生产的压力很大。三是各类增支因素仍将增加，今年人工成本一项就将较去年增加200多万元。

20xx年公司将按照处里的要求，在处党政领导班子的领导下，把“加快企业发展，做大企业规模；深化精细管理，做强企业根基；创新企业经营，建设文明企业”作为总的指导思想，围绕处二届四次职代会确立的工作目标，继续深入开展“精品工程、满意服务”活动，大胆实践，精细管理，创新工作，做到小修、大修并驾齐驱，共同发展。工作量力争突破***口井，小修完成***口，创产值***万元，大修完成***口，创产值***万元，坚决完成处里下达的***万元的利润指标。重点做好以下“六个坚持、六个强化、六个提高”工作。

一是完善制度，强化考核。为保证生产工作科学有序、有条

不紊地开展，首先要以抓好管理体系及各项管理制度的整合为契机，进一步完善各项生产管理制度，使干部职工明确岗位责任，掌握工作标准。其次是狠抓严管，从严考核，奖罚分明，激发员工的工作积极性和主动性。

二是充分发挥生产调度部门的职能作用。坚持“有令则行，有禁则止，分工明确，相互协作”的生产组织原则，实施“一定八到位”生产组织管理法，即：作业井号提前确定，施工方案、井场条件、搬前组织、各类计划、车辆安排、技术交底、安全监督及信息反馈全部到位，为作业施工的有效运行提供有力的保证。

三是实施生产运行到位考核制。就是在每天生产会上将各小队24小时内的工作，敲定出生产运行进度，第二天生产会汇报到位情况，对人为原因没有到位者，按照运行考核办法对责任人进行处罚，力求生产管理无死角。

以纵深推进“安全环保基础年”活动为载体，首先是不折不扣地贯彻安全环保管理体系，认真落实处安全生产、环境保护、质量管理工作会议精神，严格执行《hse作业现场检查标准和处罚细则》，重点加强对要害部位及危险点源的检查。其次是搞好季节性安全生产的同时，实施“一教育、二健全、三检查、四负责”安全工作管理法，扎实做好日常安全生产管理，做到日检查、日讲评、月评比、月兑现。第三是采取召开安全例会、倒班轮训、班前讲话、岗位练兵、手把手教练等方式，着重搞好岗位工人安全操作技能、应知应会知识、增强识别和削减风险隐患能力的教育和培训，促使安全意识植根于每名员工的内心，并能够做到“想安全、懂安全、会安全、能安全”，杜绝施工现场“三违”行为。

另外，结合大修作业生产特点，以及我们作业施工区域地质特点的实际，公司将把井控管理作为今年安全生产工作的重中之重。为此，我们要从加强井控培训和井控设施管理台账入手，对岗位人员培训取证和在用井控设施检测情况实行动

态管理，实时跟踪，牢固树立“四个理念”坚持“三个必须”。着重抓好防喷器和简易抢喷装置的检查、维护、保养工作，严格按照标准安装防喷器及井控管线，认真开展各种工况防喷预案演练，如实填写现场井控管理综合记录本每个班组设立专人负责，坚决杜绝井喷事故的发生。确保本年度安全环保工作无任何事故。

20xx年我们将坚持深入实施质量管理体系，认真执行企业标准，扩大实施“精品工程、满意服务”的范围，扎实开展争创精品示范队活动，努力提升队伍的竞争能力。具体工作中，我们将把生产组织的过程当作控制质量的过程，从生产的各个环节体现质量的要求。一是认真落实质量管理责任制，把工序质量责任落实到每一个岗位，加强班组质量监督员的自我监控作用，实行“捆绑式”管理和“连带式”奖罚。二是生产管理人员坚持现场检查指导，使每道工序均处于全过程监控之中，对不按工序质量标准施工者从严处罚。三是尽量满足用户提出的合理要求，正确对待和处理双方出现的分歧和摩擦，做到服务零抱怨。通过提高精品井次，杜绝工序返工和工程质量事故的发生，努力提高优质服务水平。

20xx年，我们将着重从以下六方面着手开展深化精细管理工作，向经营管理要效益。

一是完善管理流程。为保证各项管理制度真正落到实处，使其能够长期发挥促进生产经营和公司发展的保证作用，公司将修订完善包括生产组织、安全管理、设备修理、对内结算、对外结算、物资采购、物资领用、职教培训、在内的八个管理流程，这些流程的建立和运行，不仅使每一项制度都能“对号入座”，便于操作，而且对公司的规范经营、细化管理、防范风险也将起到良好的推进作用，让精细管理贯穿到每一个环节、每一道工序、每一项工作。

二是从强化机关职能部门和小队第一责任人管理入手，对材料、油料、修理、节能等支出情况实行成本定额管理制度，

按各岗位控制费用的使用情况与个人绩效与效益工资挂钩，采取月度分析、月度考核等办法，实行各项费用节奖超罚、年底总考核。

三是把住材料使用关。实行材料量化管理，采取月度定额、单井定量的方式，严把材料审批、领用关的同时，各小队均建立领、用料台账和单井核算台账，领用料台账中要将领进的材料用在哪口作业井上一一记录清楚，月底对账，月度考核，严防流失。每标准井次材料消耗要比上年下降3个百分点。

四是把住油料消耗关。施工用柴油方面，我们将继续采取“建四本、三对账、双签字、一考核”的控制方式；车辆用柴油方面，采取车队内部实行单车消耗考核，公司用总量考核车队的方式，对油料严加管理，控制消耗，堵塞漏洞，降本增效。每标准井次油料消耗要比上年下降2个百分点。

五是把住特车使用关。调度长负责把关，周密安排特车，要求小队用几个小时就签几个小时，用完后及时将使用情况反馈调度室，提高特车利用率。

六是进一步强化单井成本核算工作。在以往工作的基础上，积极采用处里推行的单井核算电算化管理信息系统，要求各区队在微机中建立单井核算台账，将每口井发生的所有作业费用以及盈利情况均输入其中，努力实现单井成本核算网络化办公。

我们将在稳固地区市场的同时，坚持走科研、生产、实用、服务“一体化”之路，运用自己研发或引进的新工艺解决生产中的技术难题，发挥我们的大修施工优势，提供满意服务，提升市场信誉度，追求效益最大化。

一是通过科技立项、技术攻关、延伸实施范围等方式，进一步提高公司整体技术能力。我们计划确立“侧钻井技术研究与应用”以及“复合堵漏工艺技术的研究与应用”等两个科

技项目，进一步拓展我们的施工业务。

二是sagd技术在**块已经试验成功，现已转入正式生产阶段。采油厂和特油双方明年都将大力实施该项目(采油厂17口、特油20口)，而且数量在今后几年内还要大幅上涨。我们将按照处理的部署，积极培养2支sagd技术施工队伍，全面掌握该项施工技术，迅速形成生产能力。

一方面是组建大修技术攻关小组，从机关和区队中精选5~6名经验丰富、技术过硬、责任心强的人员组成攻关小组，小组人员以本岗位工作为主、兼职技术攻关开展工作。每口大修井在搬上之前，或者遇有疑难工序时，技术攻关小组均要结合施工方案、修井情况，进行充分的论证，及时确定科学合理的修井方案，提高大修工序的成功率和生产时率。

另一方面，采取外聘、委培等方式，确定一人专门负责全公司修井液的实时跟踪以及调配工作，重点解决由于泥浆失水、地层漏失、性能变化等因素导致施工不畅的问题，确保大修作业的连续性和时效性。

第三方面是通过完善、扩充公司修井工具库房，充实维修班的修理和改进力量，不仅要保证井下工具的数量，还要保证井下工具的性能和强度，进而增强大修后勤保障能力。此外，从中长期考虑，公司已经确立了“高效磨铣配套工具研发”项目。组织技术攻关小组，结合所在油区地层情况，博采众家之长，吸纳领先技术理论，坚持实用性与主导性相结合的原则，研发符合实际需要的高效磨铣配套工具，促使自身大修施工水平提升到一个新的档次，不断增强我公司优势技术的创效能力。大修这一块在现有**支队伍的情况下，今年努力实现产值***万元。

20xx年，公司将继续以十六届六中全会精神为指针，以处党委的总体安排为指导，以局、处基层建设指导意见为准绳，深入开展基层建设和党建思想政治工作，不断提升公司的向

心力、凝聚力和战斗力。

(一)加强基层班子建设。在企业发展中，领导班子的核心作用及其影响力是毋庸置疑的，能不能带出好的职工队伍，领导班子是关键。首先，我们将从强化公司领导班子自身建设做起，扩大公司中心组学习范围，在组织好集中学习、外委培训的同时，鼓励两级班子成员，进行业务理论自主学习，在生产实践中摸索学习，向职工群众虚心学习，班子成员间互相学习，取长补短，共同进步。其次，通过推行新的用人机制、落实干部聘用制度、定期进行民主评议、实施绩效考核办法等有效措施，努力建设“四好班子”，增强干部的责任心、紧迫感以及班子带队伍、创效益的整体效能。

(二)加强职工队伍建设。公司发展的目标最终要靠全体职工的努力来实现，尽快提高职工队伍的整体素质，适应企业快速发展的需要，是我们的当务之急。主要办法是，以打造学习型、技术型队伍为指导，建立和完善职工培训体系，提高全员业务素质 and 学历层次，主要采取参加处里统一轮训、利用倒班时间自主培训、“现场一事一训”、组织技术比赛等方式，提高干部职工的业务理论水平以及实际操作能力。特别是要进一步做好大修队司钻、泵工、架子工、锅炉工等关键操作岗位人员的培训，做到时间、人员、效果“三落实”。同时有针对性地培养一批过硬的大修管理人员、技术人员，促进大修施工上层次、上水平，在努力实现和达到大修业务健康发展的同时，为我处开发国外市场，储备人才，积累经验，在人力上、技术上奠定良好的基础。此外，还要提高员工的法制意识和诚信意识，不断提高全员职业道德水平。

(三)加强队伍内部管理。坚持诚信经营理念，推行民主管理，认真执行队务公开制度，不断夯实基础工作，通过不折不扣地落实处里创建文明企业实施办法以及基层建设指导意见，促使我们每支作业队伍的现场施工标准、精细化管理水平、安全文化建设、职工精神面貌乃至公司上下的整体执行力均

有一个较大幅度的提升，形成全员抓管理、降成本、保安全、创效益、促发展的良好氛围。年度创建基层建设局处级样板队目标是4~5个。

为加强大修队伍管理，公司将在大修队中实施干部驻井制度，由以往的干部跟班上井转变为现在的干部驻井一周的方式，这样，大修作业至少保证有2名干部和1名大班司机在施工现场，既能保证工艺措施跟进、安全全程监控、设备实时完好，又有助于强化岗位责任的落实，进而逐步提高大修施工时率。

热力公司年终工作报告总结篇七

时光荏苒，转眼2021年即将过去了，回顾一年的工作感受很多，收获很多。其中也包含了各级领导的培养，教育和同事的帮助，关心，也包涵了自己的辛勤耕耘和不懈努力的辛酸。一年来，自己始终坚持勤恳做事，诚恳做人的原则，坚持做事不贪大，得失不计小，认真履行自己的本职工作。从外网管理站到工程项目部，无论做什么样的工作都坚持执行公司安排的任务，可以说2021年是公司推进改革，拓展市场，持续发展的关键年。现对过去一年的工作总结如下：在2021年里，我自觉加强学习，虚心求教，不断理清工作思路，总结工作方法。一方面，干中学，学中干。不断掌握方法积累经验。我注重以工作动力为牵引，依托工作岗位，学习提高，通过观察，摸索，查阅资料和实践锻炼，较快地完成任务。另一方面问书本，问同事，不断进步逐渐摸清工作中的基本情况，找到切入点，把握住工作重点和难点。x月份我在第一管理站工作，负责对苑等xx多万平方米的供热任务，我们全站人员不负领导期望，圆满完成2021的供热任务和各项经济指标，并积极配合收费人员收费，收费率达到xx%以上。

x月份我调入工程项目部工作，项目部刚开展工作时，在边经理、李经理的带领下我们十四个员工团结一心，在集团公司领导的精心指导下。我们既是一个团队又有各自的分工，我

的职责主要是负责换热站的建设，换热站x座，安装台换热机组，离子交换器x组，供热面积可达到xx万平方米。工程部所有员工顶酷暑，站雨夜，坚守工作一线每天工作十多个小时。勤勤恳恳、任劳任怨，没有任何怨言。由于我们的供热工程工序比较复杂，繁琐，地下障碍物比较多。经常加班加点，比如;医专新小区二级网比较复杂，在供暖开始是发现供回水管道接反，为了不影响供热时间，我带领等四名民工奋战xx小时，我们的眼睛被电焊光刺激的通红，眼睛无法睁开，但还是坚决完成任务，及时给用户送去温暖。这样的工作还有很多，很多。回顾过去的一年，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经验和收获。

(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，才能把分内的工作做好。

(四)要加强与员工的交流，要与员工做好沟通，解决员工工作上的情绪问题，要与员工进行思想交流。经过这样紧张有序的一年，我感觉自己工作技能上了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底!基本做到了忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，从根本上摆脱了只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。就这样，我从无限繁忙中走进这一年，又从无限轻松中走出这一年，还有，在工作的同时，我还明白了为人处事的道理，也明白了，一个良好的心态、一份对工作的热诚及其相形之下的责任心是如何重要。总结下来:在这一年的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。在日常的工作中，我时刻要

求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质 and 道德素质双提高。兼听下面员工的意见，敢于荐举贤才，总结工作成绩与问题，及时采取对策!总的来看，还存在不足的地方，还存在一些亟待我们解决的问题，主要表现在以下几个方面:对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。

(一)积极搞好与员工的协调，进一步理顺关系;

(二)加强管理知识的学习提高，创新工作方法，提高工作效益;

(三)加强基础工作建设，强化管理的创新实践，促进管理水平的提升。

在今后的工作中要不断创新，及时与员工进行沟通，向广大员工宣传公司管理的相关规定，提高员工们的安全意识，同时在安全管理方面要严格要求自己，为广大公司员工做好模范带头作用。在明年的工作中，我会继续努力，多向领导汇报自己在工作中的思想和感受，及时纠正和弥补自身的不足和缺陷。我们的工作要团结才有力量，要合作才会成功，才能把我们的工作推向前进!我相信:在城投集团公司的正确领导下，公司发展的会更美好!

热力公司年终工作报告总结篇八

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，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。

热力公司年终工作报告总结篇九

春秋迭易，岁月轮回。

我们送走了满载收获的20xx年，又迎来了充满希望的20xx年。刚刚过去的一年，对我司来讲，是极不平凡的一年。一年来，全司员工在老板的带领下团结奋进，积极进取，公司取得了历史以来最辉煌的业绩。

今天，我能够站在这里，成为我们优秀的、团结的、富有激情的年轻集体的一员，和大家一起分享此时幸福的时刻，我感到非常激动。我要感谢我们的魏总、王总、罗总，是你们

接纳了我;我还要感谢谭杰老师，是你推荐了我;我更要感谢所有的同事，我的每一点成绩离不开你们的大力支持，是你们的帮助，使我能够很快融入到集体中来。

总之，我要感谢所有帮助了我的人，有魏总、罗总、王总、谭老师、梁总、杨总，还有我们的合作伙伴，还有我们的所有同事。我没有什么好报答你们的，我唯以饱满的工作热情，积极的工作态度，为公司的发展忘我地工作，来回报公司的期望，回报所有帮助过我的人。

时光荏苒，日月如梭，我来到公司转眼已过219天。同事们，我们来自五湖四海，为了我们共同的神圣目标——rfid事业，我们走到一起来了。

情人啊，你知道吗?我们为了你，不管遇到多大的困难，我们毫不退缩，那怕再来一次长征也不皱一下眉头，我们一定紧紧团结在你的身边，甘愿为你驱使，呵护你的子子孙孙在世界各地生根发芽，直到你的子子孙孙长大，一直不断地繁衍下去……同事们，你们说是不是啊!有没有决心啊!

20xx年，是我司任务更加繁重的一年，是全面开展rfid事业、努力夺取rfid产业链制高点的关键之年。

同事们，历年公司的发展离不开你们的支持，明年的灿烂更需各位的厚爱。来，让我们共同举杯，为了在座诸位的健康，为了庆祝公司年终总结会的圆满成功，为了公司来年走向更辉煌，为了我们大家新年快乐，幸福吉祥，为了我们的老板，干杯!

热力公司年终工作报告总结篇十

转眼20**年将要过去，从我9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。

(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。

(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2015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。