

2023年热电厂输煤先进个人总结(实用5篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。什么样的总结才是有效的呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

热电厂输煤先进个人总结篇一

寒意远去，春意来临。20__年的冬天过去，我们迎来了20__年的春天，在过去的一个供暖季里，鹏跃供暖公司全体员工在集团的正确带领下，发扬艰苦奋斗、踏实肯干的光荣传统，用勤勤恳恳的工作作风谱写着供暖人对供暖工作的无限热情。

20__年的冬天仿佛来的特别早。刚进11月门，由于气温骤降，要求供暖公司提前供暖。接到通知后，公司上下，通力合作，在供暖初期缺少技术主管的不利局面下，克服一切困难，在第一时间顺利启动供暖设备，保证了采暖用户的用热需求。

有关部门称20__年的冬天是北京近几十年以来最冷的一个冬天，持续的极端低温，给供暖工作带来了更大的压力。20__年1月份又降下了北京60年历史上最大的一场雪，雪后封路，煤炭运输不畅，雪后的低温让供暖公司上上下下更为紧张。

但公司领导临危不乱，在极端恶劣的天气下，合理安排工作，亲自前往供暖现场参与处理设备故障，保证供暖锅炉正常运转，同时，加大催煤力度，使得在如此条件下，燃煤仍能顺

利保持供应，使供暖工作的基本要素得以保障。

在紧张的供暖期里，公司领导合理安排收费工作，建立了相应的奖惩制度，将收费工作细化，做到了责任到人。因此收费工作在忙碌的供暖期内也有条不紊的进行着。在收费过程中，我们遇到了种种困难，但公司所有员工迎难而上，积极面对困难与挑战，顺利完成了公司制定的周期性计划收费任务。在遇到以往年度欠费情况时，公司领导安排专人进行入户走访，将收费工作合理化、人性化，通过入户去切身感受采暖户的实际困难，但同时也发现存在恶意欠费情况，公司领导果断作出决定，在小区醒目位置张贴收费通知，在反复告知无效的情况下，通过法律途径，维护了公司的合法权益。在供暖期内已开庭的三户中，已将所拖欠的以往年度采暖费全部收回，其中还不包括一件正在执行中的欠费案件。

20__年的冬天过去了，但并没有完全带走冬天的寒冷，倒春寒现象使初春的20__年依然寒意袭人，市政府作出了延长供暖一周的决定。公司领导立即协调调运煤炭，安排工作人员为延期供暖做好后勤保障。

在此期间，根据上级有关部门的通知，所有公户（非居民户）在延长供暖期内政府将不给予补贴，经理在第一时间作出了发放收取延长供暖期费用征求意见的决定，并将征求意见送达到所有公户负责人手中，同时派专人亲自到学校、饭店等地点与相关负责人沟通此事，延期供暖的收费问题得以顺利解决。同时，供暖季即将结束，公司又安排技术主管制定停暖后检修、保养计划，使供暖设备能够顺利过夏，也为新一轮的供暖提前做好准备工作。

20__—20__年度供暖季在有序平稳之中结束了。停暖后，公司领导立即安排对供暖设备进行维护保养，锅炉放水前首先对锅炉进行了煮炉等相关保养工作，以免停用期间被氧化腐蚀。此外，安排后勤人员催收住户所欠的采暖费，对顽固拒交的用户准备立案起诉材料，用法律武器来维护公司的利

益不受侵害。

供暖公司全体员工将紧紧围绕在集团周围，认真听从上级领导安排，一丝不苟的完成设备保养、采暖收费等其他相关工作，确保公司能够继续发展壮大。

热电厂输煤先进个人总结篇二

前言xx汽车自1999年在深圳市场投放以来，历经五年发展，深受广大用户认可，市场销量与日俱增，现在深圳市场保有量达到近8000台。深圳市xx投资发展有限公司在xx年7月正式代理销售xx品牌汽车。公司投资200万元兴建的标准xx4s店于xx年10月26日正式成立，其总占地面积为3000平方米，这是当时华南地区最大规模的一家xx4s店。经营一年以来，销量急剧攀升，稳稳占据了深圳市经济型轿车的市场份额。xx年元月xx汽车以月销8000台成为中国车市耀眼的经济型轿车之一，为取得更大突破，xx集团特推出系列促销政策。xx年我公司又获得xx汽车全系列深圳地区的独家经销权，更应力主从xx汽车品牌的整体形象出发作宣传。以车主名义捐赠希望工程，提升xx汽车、xx公司社会形象的同时促进深圳地区终端销量。

面对竞争激烈的销售市场，我们更应该切实地做好我们的服务工作，以服务作为生存的根本。只有真真切切的超值服务才能增强企业产品的美誉度，才能让产品通过“口”传播出去直到达成销售。xxxx4s店的成立，已让xx汽车用户享受到了标准的4s店优质服务，但这远远是不够的。

中国汽车市场已进入白热化激烈竞争局面，不同品牌、不同档次车型的众多商家不断展开铺天盖地的广告和促销活动争抢顾客的“眼”。

面对如此竞争，我们xx品牌应该推陈出新，抢抓顾客的“心”，多开展一些投入少、效果又好的公益性公关活动，争取一举多得。

xx年在中国车市创下辉煌战果的xx汽车，在xx年仍旧保持强劲增长，销量连破历史记录，二月销量再攀新高，突破10000辆大关。2月份深圳汽车市场总销量11438台，较1月份增长2326台（25.5%）。本公司xx汽车1月份终端销量78台，2月份增至151台，同比增长93.5%。同期竞争车型如长安羚羊（186-173=13台），增长7.5%，天汽夏利20.5%（41-34=7台）等，比较经济型轿车本月销量□xx汽车深圳市场销售走势良好。

我公司采用数据库检索，电话访谈，车主座谈等方式就资料库中182名xx车主，针对车型、车主性别、年龄、学历、职业、用途、是否具有广泛爱心等因素开展了xx用户调查活动。

调查结果经统计分析得出□xx汽车作为具有卓越性价比的国内经济型家庭轿车，其车主更多集中在家庭年收入为5-8万之间、25-45岁的男性消费群体；职业最多为中层管理人员，其次是私营业主和营销商务人员；用户购买xx汽车主要出于理性需求，代步成为主导，工作、业务需要处于其次。其中具有广泛爱心、经常施舍的车主占绝大多数，多数客户反映出在自己生活日渐富裕之后，早有资助贫困孩子上学的愿望，长期以来一直迫于身边没有奉献自己爱心的平台而未尽此善举，表明多数车主还是拥有爱心，乐善好施，热心于公益事业，关注社会发展的。

深圳xx为千百万个充满爱心的车主朋友搭建关爱之桥。从今年3月开始，凡购xx汽车者□xx公司均以车主名义出资三百元捐助一名失学儿童。

我公司以“助失学儿童，祈车主平安”为主题推出优惠购车活动。

儿童是祖国的未来，祖国的希望，特困品学兼优面临失学的儿童更需要社会的支持和关注，借此为主题策划活动，一方面在优惠车主购车满足个人物质需求的同时，更让其为社会奉献了自己的一份爱心，满足了其更高的社会需求，从马斯洛人性需求论的角度来讲更易社会接受，同时树立了汽车品牌、公司良好的社会形象。另一方面捐助贫困地区失学儿童，为社会教育事业贡献公司绵薄的力量。

春天购xx□xx带给您永远的春天。购xx车一台，失学儿童少一个□xx祝愿天下好人一生平安。

通过此次活动对xx品牌□xx集团□xx深圳地区独家代理公司——“xx”进行新闻公关炒作以达到提升xx品牌形象，扩大深圳xx公司知名度，提高其美誉度，最终促进市场推广及售后服务推广工作，从而创造丰富的社会价值和经济价值。

（一）、活动时间□xx年3月1日起

（二）、活动主题：“购xx汽车，助失学儿童”。

（三）、预计捐助对象人数： 1000人

（四）、主办单位：浙江xx控股集团汽车销售有限公司

承办单位：深圳市xx投资发展有限公司

合作单位：贵州省遵义市人民政府驻深圳办事处

协办单位：贵州省人民政府驻深圳办事处

活动组织机构及职能（详见附表）

（五）、参加捐助对象：活动期间在xx购车的所有车主

活动受捐助对象：遵义市贫困地区品学兼优的学生

（六）、捐助方法：

活动前期，以300元/台车的金额（xx集团与xx公司各承担50%）、在xx购车用户的名誉捐助贫困地区优秀失学儿童，由车主亲自挑选失学儿童资料，我公司将车主的资料、通信地址，包括捐赠的钱汇入指定学校，由学校通知受捐人写信联络捐赠者。活动后期，将促成xx车主与受助失学儿童一对一的社会捐助公益事业。本捐助活动一年以后，捐与不捐由车主自行决定。

正式的捐赠仪式。

此次活动结束后，我们将在后期组织以下活动继续跟踪报道：

- 1、今年六一儿童节，我公司将邀请受助失学儿童及校方代表欢聚深圳。
- 2、在深圳及受助当地各大主流媒体对受助学生的后期学习生活情况进行跟踪报道，有节奏、有计划的刊登标题醒目、立意新颖的软文。与政府及媒介建立良好的沟通机制，密切配合，紧密合作，争取以最低廉的投入在深圳及周边地区开展全方位的广告宣传。
- 3、后期还将就本次活动设立讨论主题，开展“献爱心”文稿征集活动，发倡议书在社会上掀起捐助高潮。
- 4、后期，促成xx汽车与受助学生一对一扶贫对子，帮助他们完成至初中或高中的学业。同时建立健全扶贫与捐赠对象的详细个人档案，以备后续跟进工作的开展。

深圳xx主题为“购xx汽车，助失学儿童，祈车主平安”的慈善优惠购车活动自今年2月份开展推广活动，3月份正式启动

以来，消费者积极参与，有效促成更多潜在用户的购车行为，得到xx车主的广泛认可，引起社会强烈反响，更有非车主前来捐赠多名失学儿童以及捐助其它物品出来的社会人士。

总之，此促销活动收效很高。2月份xx汽车深圳市场终端销量为151台，3月份有望突破月销量200台大关。在产生终端直接经济效益的同时也树立了xx汽车良好的社会品牌形象。

后 记

此活动的推广是为了扩大xx品牌宣传，树立xx汽车良好社会形象，在全国范围内形成更加深入的影响。相信这是xx集团与xx公司合作举办继“xx车主河源自驾游”之后又一次xx全品牌社会宣传，将有助于拉动xx汽车全国的销量。

请xx集团领导对此次活动所需相关费用给予大力支持为谢！

热电厂输煤先进个人总结篇三

各位领导、同事们：

大家好！我叫左铜枝，现为车间普通工人，常年从事机械工作，在本公司工作已经有一年多时间，有扎实而熟练的专业技术。我想竞选车间的班长。在此，我要感谢厂领导和厂为我们提供了这样一个展示自我的机会。

第一个方面、是要勤于学习。首先要学好技术。工艺、设备、指标、操作方法、生产过程中的注意事项等等，不懂的问题马上就问，及时向领导请教、向同事学习，使自己尽快成长为生产上的骨干和行家里手；其次是要学会管理，我认为第一步要当好“传声筒”，勤请示、勤汇报，正确领会领导的意图，科学分解任务目标；第二步要从当一般的“传声筒”转变为善于协调的人，尽量避免“命令式”的口吻，多

用“替代式”的语气，设身处地，耐心细致，心平气和地做好工作。最后一点是在自己学习进步的同时，配合好车间主任抓好职工队伍建设，引导和帮助职工共同学习、共同进步。在这里我建议厂子能否为大家印些工艺、技术和设备管理等方面的的小册子，使大家能够尽快的熟悉工艺、熟悉设备、熟悉业务，尽快地提高素质，尽快地进入工作角色，完成领导交给的工作任务。

第二个方面、是要勇于负责。积极主动地完成领导交办的各项工作任务，不论是日常生产，还是设备管理，还是制度建设，都要承担起相应的责任，确保厂各项目标顺利完成。当好车间主任的参谋与助手，推功揽过，多做补台方面的工作，不做拆台的事情，团结一心，齐心协力地抓好车间管理及各项工作任务。将同事们正确的合理的要求和工作建议，及时向厂领导反馈，作同事们的贴心代表，做领导的现场代言人，在兄弟姐妹和厂子之间架起一座信任的桥梁，形成工作的合力和队伍的凝聚力。

第三个方面、是要注重细节。俗话说，细节决定成败。要特别注重细节上的管理，形成良好的工作习惯和标准化的作业氛围。我觉得重点要注意以下几个方面，一是要加强设备维护，积极摸索设备的运行规律，定期进行设备的保养与维护，组织职工加强设备的巡回检查，及时发现问题，及时反映问题，及时解决问题，保证设备安全和正常运转；二是要注意人身安全。教育和帮助职工时刻注意安全，处处防范安全，增强自我保安意识，防止发生磕手碰脚的事情，减少和避免流血事故发生。三是要注意产品质量。产品的质量是企业的生命。要牢牢抓住与产品质量有关的各个环节上管理和控制，特别是各项生产技术指标更要严肃对待，严格按标准作业，按操作规程作业，不充许发生任何偏差，避免质量事故，保证产品质量合格。四是要注意环境整洁，及时对工作现场进行清理、清扫和整顿，保持干净整洁的作业场所，营造舒心的工作环境；工具要坚持定置摆放，减少无效劳动和一到用时就慌张忙乱现象，提高工作效率。总之，我要 第四个方面、

是要培养生产骨干。如果我当选，第一件事就是要在厂子的支持下，配合好车间主任，搭建起车间的组织机构，确定好班组长等生产骨干的人选。要象厂子一样，坚持公开、公平、公正的原则，公开招聘班组长，选贤任能，在职工中发现人才，培养人才，打造一支有能力、有作为、有凝聚力、有战斗力的高效率职工队伍。

尊敬的各位领导，我用满腔的热情来参加这次竞选，用言语表达自己的思想，用思想去支配行动，请相信我，我说到就能做到。当然，企业的管理千头万绪，不仅仅是我上述表达的几点，许多工作思路要在日常实践中挖掘和表现，许多工作方法要在日常的管理中创立和完善。希望领导能给我一个机会，让我用自己的聪明才智为大家做点事情，为公司的发展做做点贡献。以上是我的竞选报告，如有不当之处敬请各位领导和同事批评指正，我一定虚心受教。

热电厂输煤先进个人总结篇四

富*三秦-王国百货工程是我进入茂华监理公司任职的第3个工程，这么多年通过在工程实体中的磨练、在规范图纸中的学习、在人际交往中的碰撞，使我逐渐走向成熟，毛利毛躁的个性、经验不足的缺陷、知识欠缺的弊端也使我懂得了更多。在此我很感谢一直支持、帮助、激励、甚至鞭策我的领导、同事和朋友们。以下我将本年度的个人工作情况做以汇报。

富*三秦-王国百货工程处于富*县最繁华的中心路段，车站大街以南、秦西路以东。共计建筑面积约18000，地下一层、地上五层、屋面附加办公室约300，主体为框架结构，地下室为超市，一到四层为商场，五层为小吃城。本年度我主要的监理工作范围是土建工程、外幕墙工程、室外工程等。

本工程位于富*商业街最繁华路段，施工场地极其狭小有限，周边楼位距离较近，东面、南面紧邻住宅楼，北面、西面紧邻主街道，给施工安全造成很大影响。为确保三秦工程顺利

施工，我建议监理部根据现场实际情况，充分考虑现场施工安全各项因素。汇同监理部、建设单位、施工单位共同对三秦工程安全管理进行细化，由我牵头制定编制各项安全管理实施细则、安全管理制度及执行办法、安全管理台账等，并定期召开各项安全检查、安全专项检查、不定期抽查、监理人员不间断巡视检查等措施来强化现场安全控制，更是结合安全管理办法及细则做到责任划分、体系分工明确、方案齐全有效，密切对施工现场进行全面安全监控。

由于三秦工程施工单位较多，目前施工单位已达13家，安全管理更是难上加难，各项目部责任相互推诿、互相掐架、放任自留将是本工程安全管理最大的弊病。我通过对各施工单位的安全人员资质审核，确保各项目部每位安全人员都具备上岗资格，审核各项目部上报的安全专项方案是否有效可行。再通过监理部的勤检查、勤沟通、勤要求让各项目部提前做好分内的事，落实完善自我范围内的安全责任问题，从根本上现解决现场安全管理问题。

三秦工程自施工至今，工程已完成工程量95%。目前我单位接到建设单位关于工程变更的工作联系单达80多份，变更图纸15套，分包施工队伍13家（其中不包括零散的队伍），分包队伍大多由富*县本地小单位组建而成，更多队伍就是本地小包工头临时组建的施工队伍。总体施工技术力量太差、质量管理概念不强，土办法、土管理、野蛮性质较多，给工程质量管理中带来较大影响。

三秦工程质量控制基本由我全部控制，我通过制定各项质量管理台账、质量旁站台账、材料进场控制台账等等细化质量控制要点，首先落实各工序总监交底工作，做到每个工序我们监理人员都心中有数，要求每位监理人员要多观察、多检查、多跑路、多问多想来增加自身的素质能力。工程中出现的的质量问题，我要第一时间对质量问题的大小做到心中有数、怎样处理能够最快的解决问题，达到问题不在我手里压、手里放，并确保跟踪检查落实。对质量问题较大的部分能够第

一时间上报，并组织召开相应的质量专题会议，针对质量问题专项解决，落实到位。

自我3月12日进场监理，从土方开挖、基坑支护、主体施工、后期装饰装修到室外工程，共计目前下发监理通知58份、质量整改通知15份。由我给建设单位上报的工作联系单、工程质量报告、质量问题分析、各项函件共达10份之多。通过我们的努力工程质量已达到合格标准，向建设单位已基本交工。

三秦-王国百货工程20xx年3月动土开挖、7月初上主体、9月底主体封顶，10月初装饰队伍进场、12月中旬各单位基本施工完成，将于20xx年元月1日正式开业。本工程由于时间紧、工序多、任务重。我要求各单位在进场施工前必须认真编写施工总进度计划，并对对照总进度计划上报月、周进度计划，每周例会按照进度对比进行原因分析、落实补救措施，完善工程进度中出现的缺陷，现已基本按期完成三秦工程所有工序。

三秦工程由于施工单位较多，本地施工队伍整体技术力量、管理体系极不完善，甚至几个单位没有专职的预算员、资料员、检验员，给我监理部资料收集整理带来极大难度。我根据现场实际情况要求我们监理员更加熟悉资料上报及整编的程序及流程，为能更好的对现场资料控制到位，我对所有资料进行统一编排，设专项台账，要求相关人员对所收集、下发、回收的资料进行编排记录，做到资料同步有效。

本工程建设单位是商业性的企业，整体管理理念同其他开发商有所不同，招投标的施工单位都是由自己分包进行管理，并且队伍较多，导致工程投资管理难度也较大。各施工单位签订的施工合同各有不同，付款方式也不一样。为确保建设单位每笔进度款、每份材料款及结算事宜不出差错，我通过认真对各施工合同的查阅及清单对照，确保每一笔款都符合合同约定，更是通过对付款的情况做详细的台账记录，确保每一笔款都清清楚楚，到目前没有任何一笔款出现问题。本

工程由于队伍较多、工程变更内容也较多，各施工单位各项工作联系单、施工签证单等也很多，我通过会议中对各单位要求，上报的各项签证、索赔等事宜均证据齐全有效，做到不推迟、有证有据进行签证的原则进行签证事宜处理，现已对本工程中较多变更部分签证处理完成。

三秦-王国商厦监理部由张德明总监、张水利水暖工程师、张杰监理员及我组成，在此监理部每位同事都怀有一颗仁慈博爱的心，每位同事都能想他人所想，将事情提前做，绝不互相推诿、相互攻击，能够团结一心、相互学习、互相尊重，这也是本监理部最让人暖心的地方。我认为不论作为那个职位、那个监理部、那个工程，只要对所有的人、事、物都能够上心去观察、去学、去问，拿下自己的架子，站对一个相对的*台，你就能够成长。而作为一个领导如果你想让部下成长，你就要严格要求增加压力，逼迫他成长，低要求、低目标，只会让他的贪婪、无知和懒惰占据自己。同样在一个工程中制度永远是绝情的、管理是无情的、执行是合情的，管理就是要盯，个人素质就是要练，办法要去去想才能更好地发展下去。

富*三秦-王国百货工程现已基本完工，通过本工程给我的感受真是很多，以前多是那种比较正规的建设方和施工单位，就我们监理部人员也从来没有现在这样辛苦和付出过。不过通过这个工程也更加的使我们素质得到一个提升，总的来说很值得。而敢于负责任、才能担重任，更是让我信心满满。最后再次感谢关心我的领导、同事和朋友们，更祝愿西安茂华工程建设监理有限公司：同创佳景、共谋蓝图、事业顺利、步步高升。谢谢！

热电厂输煤先进个人总结篇五

即将过去的2012年是充实忙碌而又快乐的一年。在这岁末年初之际，回首过去，展望未来！过去的一年里，在公司的指引下，在部门领导的关心帮助及同事之间的友好合作下，我

的工作学习得到了不少的进步。

前台是展示公司的形象、服务的起点。对于客户来说，前台是他们接触我们公司的第一步，是对公司的第一印象，是非常重要的。所以前台在一定程度上代表了公司的形象。同时，公司对客户的服务，从前台迎客开始，好的开始是成功的一半。有了对其重要性的认识，所以我一定要认真做好本职工作。

一，努力提高服务质量。认真接听每一个电话，并且熟记每个部门的分机号，严格按照公司的指引给予电话转接同时做好保密工作。客户参观时我将时刻注重保持良好的服务态度，将热情的接待。在合适的环境下向客户宣传公司文化，巧妙回答客户提出的问题。做到笑脸相迎、耐心细致、温馨提示等。在业余时间我将加强学习一些关于电话技巧和礼仪知识。不断的为自己充电，以适应公司的快速发展。二，注意前台的卫生和形象，按时提醒卫生人员打扫，清洁。对自己责任范围内的茶水间将会保持室内的洁清和饮水机的消毒工作，每月最少消毒一次。按时更换打印机的硒鼓和维护前台的办公用品。

三，做好文具采购工作，学习一些采购技巧。了解所采购文具的市场价格，对现有的供应商将和他们进一步的沟通，希望将原采购的价格再降低点。并且多找些优质的文具供应商。从中挑选物美价廉，服务周到的供应商。为公司节约每一分钱。保持有两家以上的固定的供应商。

四，做好仓库管理。按时盘点仓库，做好物品归类。严格按照公司制度，做到每件物品进出都有登记。及时查看物品的完好情况，对缺少或损坏的物品及时上报相关部门。

五，以大局为重，不计较个人得失。不管是工作时间还是休假时间，如果公司有临时任务分配，我将服从安排，积极去配合，不找理由推脱。作为京信的一员，我将奉献自己的一

份力量为公司效命。平时积极参加公司组织的活动，加强同事之间的感情和部门之间的沟通。并且多了解公司的基本情况和经营内容。为了往后能更好的工作不断的打下基础。虽然前台的工作有时是比较的琐碎，但大小事都是要认真才能做好。所以我都会用心的去做每一件事。感谢部门领导的教诲和公司给予我的机会，在以后的日子里我将加强学习，努力工作！