# 最新供暖公司年终工作总结(6篇)

来源：网络 作者：静默星光 更新时间：2024-06-29

*总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？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。供暖公司年终工作总结篇一...*

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？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。

**供暖公司年终工作总结篇一**

我是20\_\_\_\_年9月来到热力公司，因为我是搞计算机的，所以对集中供热了解的不是很多，但自我第一天来到这个集体，就觉到热力人的热情与友好，班长和主任的悉心教导让我爱益不浅，使我很快的融入了这个大集体中，就像在家中一样温暖，在这里每一项工作对我来说，都是学习专业知识的机会，遇到不懂的问题，班长总是耐心的为我解答，使我掌握了不少有用的知识。

刚到二工区，对各站的地理位置，所管辖的小区，阀门位置不是很清楚，所以在初期我主要和班长熟悉这些基本的地方。后来自学了换热站的运行原理，软化水的操作和变频器的使用。公司举办的各种活动，我都会积极地参加。

进入11月份后，为了保证设备在试水和供热时正常运转，我们定期对各站进行维护保养工作，例如检查仪表，泵的磨合声音，固定螺丝的牢固等，有的换热站水箱不符要求，象县开发站，就重新订做了一个新水箱，班长和师傅们连续奋战了八个日日夜夜，才把以前水泥构成的老水箱砸平，并清理干净，现在新水箱己投入使用，丝毫没有影响集中供热，到了中旬，工区里开始对各站的试水工作，对所有的软化水设备检查了一遍，对有问题的设备做了统计，并及时联系了厂家售后人员，以防在供热时出现问题。对于后勤保障，我也根据领导的指示及时上报了计划，确保在运行前全部到位。

软化水在供热运行中，占据着得要位置，而检测软化水合格不合格的主要途径，就是化验药剂，所以我虚心向班长们学习药剂的配制方法，连夜就制出34份化验药剂，并及时地送到各站，看着合格的软化水，我心中的石头总算落了地。

在供热初期，我知道了工区与经营科的密切关系，开通阀门的种种情况，都是互相有联系的，所以开始我就负责通知开通阀门单子的工作，加班加点是在所难免的，但我们都没有怨言，因为我们的任务就是为居民取暖服务的。有一次在长征物业站，我工区的各班长，主任和公司领导，抢险队在站里清理换热器，一切都在有序的进行，终于在次日凌晨5点使居民正常供暖。还有一次在电视塔站，循环泵水封漏水，也是抢修了三个小时，只有多参与到实际情况中，才能增长知识提高素质。

后来等到各站运行正常后，我就参与到管理换热站的工作中来，这也是我学习的好机会，哪个站需开通阀门，维修设备，哪个小区居民楼不热或漏水，我都要奔赴现场取得第一手资料，有一次在消—防—队站，负责银都花苑的主管道和通讯营的主管道有多处漏点，到凌晨1点还是没找到，急得我不行，主任对我说凡事不要慌张，找到问题想办法，一步一步来，一项一项排除，事情就会好办许多。后来我就一截一截的管道测试，一个阀门一个阀门的检查，终于找到问题的根源，并让施工单位及时排除故障，正常供热。

经过这一段时间，我发现了我的不足之处：

一是有时不认真，有些工作做的不彻底。

二是专业知识欠缺，这就更需霜我努力学习。

三是遇到问题时缺乏解决困难的信心，慌了手脚。

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、虚心向班长学习专业知识，做到说一知二的镜界。

3、努力干好本职工作，积极完成上级交给的各项任务。

总之，我将发挥我全部的精力来干好热力工作，成为新一代的热力工作者！

**供暖公司年终工作总结篇二**

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

联系电话: 0755-25591xxx 联系人：赵主任

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。

在挑车的同时，挑选受捐者本身是一种文化和乐善好施的成就享受。另外，此次活动经前期筹备结束后，将召开新闻发布会举行

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！

**供暖公司年终工作总结篇三**

转眼20\_\_\_\_年将要过去，从我进入公司参与开发、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。

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，不断开拓先的热用户，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20\_\_\_\_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。

**供暖公司年终工作总结篇四**

为确保我公司的生产稳定和高效运行，20xx年上半年，公司根据企业实际运营情况，重点在安全管理、设备管理、经营管理、人力资源管理、企业文化建设五个方面开展工作，现将公司20xx年上半年工作总结汇报如下：

上半年，公司上下认真贯彻落实董事会精神，以经济效益为中心，抓管理、抓队伍、扎实工作，克服锅炉改造，设备老化等不利局面，上半年共完成发电量万kwh，供电量万kwh，实现供汽万吨，实现厂用电率%，实现总收入万元，实现利润万元。同时，创造了电厂投产以来月发电量历史最高纪录，圆满完成了公司上半年制定的生产任务。

（一）安全工作保持了较好的形式

1、今年以来我们始终坚持“安全第一，预防为主”方针。在抓好经济效益的同时，狠抓安全生产工作，开展了行之有效的安全管理工作。我们在借鉴学习“安全管理模式”的基础上，进一步完善我公司的安全管理制度，将安全生产责任制落实到位，逐级签订了《安全目标责任书》，落实了《安全生产奖惩考核制度》，并健立了厂、车间、班组三级安全网。同时，加大安全教育宣传力度。通过事故案例分析研讨会，反习惯性违章教育等形式，大力开展安全教育活动，提高防范意识，增强职工的安全和自我保护意识。

2、上半年安全考核统计情况

（1）整改通知共发出11份，整改项目都按要求完成；

（2）考核通报共计18份，其中：纸记录7份；锅炉车间8份；安全方面2份；电气车间1份。

（3）故考核通报共计17份，其中：电气车间一般生产事故一起，二类障碍一起；锅炉车间一类障碍一起，二类障碍九起，异常二起；汽化车间二类障碍三起。

（二）设备管理得到进一步加强

1、我们在继续作好运行管理的同时，重点加强了设备治理和技术改造。建立油质化验室，加强汽轮机及辅助设备润滑系统的日常监督。完善制度，制定下发了《润滑管理标准》、《汽轮机油油务管理标准》、《设备缺陷管理标准》等制度，使设备管理走向标准化、制度化、程序化。

同时，在管理中我们有针对性的在设备消缺率和检修工艺上加强管理，严格执行运行班一班三查，安监部一天一查设备状况，各专业技术负责人严把检修工艺关，明确验收质量标准，上半年公司主设备消缺率达到100%，辅助设备消缺率98%以上。

2、锅炉改造工程总体进展顺利。我们克服技术资料不全，专业技术人员不足，缺乏工作经验等困难，发动广大技术人员、管理人员和员工，依靠集体的智慧和力量共同协作，使锅炉改造项目从调研论证、项目批复、项目设计、合同签订均自行独立完成，目前工程正进入紧张的施工阶段。

在施工中，为避免雨季的到来影响施工质量，部分采用商品混凝土浇注，节约了宝贵时间，避开了雨季，经质检站工作人员的多次检验，合格率达100%。积极采用先进工艺，应用粉煤灰回填技术取代沙土回填，回填后，其承载力等技术指标均达到设计要求，并通过质检站等部门检验合格。此技术的应用，即综合利用了粉煤灰又节约沙土约立方米，直接产生经济效益约万元。目前，我们以成功完成了钢架、汽包的吊装，也预示着锅炉安装阶段的全面开工，预计年底将完成第一台锅炉的安装调试和验收，投入生产运行。

3、其它设备检修及技改完成情况。

（1）完成了对1#冷却塔配水系统进行了改造和主体加固，除解决了电厂安全运行的重大隐患外，系统改造后冷却塔出口水温降低了℃，经测试冷却塔热效率由原来的%提高到%，每年可节约资金万元。同时，与以往同期相比可少开一台循环泵，每年可节约厂用电万/kwh，约合万元。解决了中间水池长期泄漏问题，使中间水池和脱碳塔能够投入正常使用，降低了naoh的使用量，保证了除盐水合格。同时，安装了反渗透浓水回收系统，利用浓水来反冲洗高效过滤器、细砂过滤器、冲洗厕所，大大提高了废水的综合利用。

完成了电厂一期3#、4#给水泵及循环泵大修，以及二期循环泵大修及轴承室加油系统改造，提高了设备运行效率。

完成了3#机空冷器工业水系统改造及冷凝器排汽口加喷射装置的改造，进一步提高了机组热效率。大修了#1厂用变压器，重点更换三相高低压绕组，同时，对整台变压器进行全面试验。配合我们集团公司实验室对电厂所属高压设备全面进行了春季预防性实验，实验合格率达100%。

完成了对三台发电机所属空冷器消缺工作，同时对泄漏较为严重的#3发电机空冷器进行更换。

完善了#3机热工保护系统，对4#锅炉新增工业监控电视一台，解决了就地水位计不能随时监控的弊病，增强了锅炉运行安全性性。

完成了1#、2#、4#锅炉检修工作，为解决了水冷壁因磨损易泄漏的缺陷，采取易磨损部位采用喷涂工艺进行处理。大修后锅炉每小时总负荷量增加了近吨/小时，无故障运行周期从最长的天延长到天左右。

（10）完成了对现有煤泥系统调转方向，并增加两台煤泥输送系统，根据运行经验，增加了刮板输送机、搓和机、上料螺旋设备。煤泥系统改造完毕后，提高了煤泥燃烧量，降低了燃料成本，减少了锅炉磨损。

（11）为解决输煤系统烧料困难，将圆振动筛更换为滚动筛分机。振动筛改造完毕后，输煤效率得到了提高，免除了雨季燃料湿度、粘度大，上煤困难不及时，造成锅炉被迫降低负荷的不利局面，同时，员工的工作环境和劳动强度也得到了改善。

（三）企业经营管理水平不断提高

1、在企业管理上，今年公司积极引入了5s管理模式。通过5s管理模式的引入把员工和管理人员潜在的“惰性”最大限度的挖掘出来，直接面对，使其自动地克服“惰性”，自觉地发挥最大的能动性；让职工有这种意识：由原来的被动的工作变为主动的去完成，从而进一步提高了工作效率。同时，公司在职业健康安全管理、质量管理、环境管理的三位一体整合管理体系的建立和认证工作正有条不紊的开展工作。

2、在财务管理上，一是加强资金的运营管理，合理安排，统筹使用，提高资金的使用效率，把钱花在刀刃上；二是实行全面预算管理，合理安排，压缩不必要的或不急需的开支，做到全年的开支要有预算，有计划，确保的资金平衡。

3、在物资采购和材料费用使用上，我们严格按照公司《物资管理标准》有关文件精神，严格执行招标和采购程序，将大宗物资采购、重大设备购买等实行公开招标，既确保了物资供应质量，又降低了采购成本。同时，采取有效措施严格控制库存物资的增加，对库存物资重新进行了盘点，合理分类，综合调剂处理。截止六月份库存物资总金额为万元，比去年同期减少了万多元。

4、在燃料供应上，根据生产需要科学协调燃料品种供应，上半年燃料供应以粉煤为主，减少了十三层煤的燃用量，相比之下降低了燃料成本。1—6月消耗粉煤万吨，比去年同期万吨增加了万吨。

5、炉渣销售和工业垃圾处理上，上半年，公司较好的完成了炉渣销售和粉煤灰的处理，1—6月份共销售炉渣万吨，货款全部回收。同时，公司继续加强工业垃圾的焚烧力度，合理安排，精心调度，上半年共处理工业垃圾吨、

（四）人力资源管理与培训不断深入

1、我们始终把职工培训工作放在重要地位常抓不懈，本着“缺什么，学什么，少什么，补什么”，“理论联系实际”的培训原则，落实各项培训计划。全年共完成职工岗位培训200人次，培训率100%，合格率98%，通过强化培训，职工的整体业务素质明显提高。

2、公司在继续抓好培训的同时，重点加强了员工考勤管理，新上了指纹的考勤识别系统，该系统的使用提高了员工的出勤率（出勤合格率达到100%），杜绝了迟到早退等违纪现象的发生。

3、完善公司员工业绩考核办法，根据绩效量化考核结果，上半年共有人次岗位变化，其中汽化车间主任，绩效量化考核为不合格被解除职务。

（五）企业文化建设得到加强

一是公司利用节假日举办了蓝球、跳绳等一系列比赛活动，组织员工开展了游蒙山登山活动，积极参加举办的各类文体活动，通过举办各种活动，丰富了职工的业余文化生活，陶冶了职工的情操。在宣传上，利用板报、宣传栏、诗歌朗诵、听专题讲座、写读后感等形式宣传党的方针、政策，宣传员工在生产、经营及各项活动中的典型事迹等，通过企业文化建设，增强了员工对时事的了解，提高了员工的政治素质，使员工的文明意识明显增强，思想观念明显改变。

二是公司在节约资源、降低能耗方面，积极开展了“创建节约型热电公司”活动。我们从宣传教育入手，利用会议、专题讲座、竞赛活动等形式开展工作，使员工从思想上认识到节约的必要性和迫切性。制定一系列节约资源、降低能耗的工作机制，从源头上把好节约关。如：在设备技改中，注重项目的技术含量和资源循环利用水平；整治维修生产设备，提高机组的使用效率；改善水循环系统，将工业废水处理后输回用水系统进行循环利用；完善电厂照明控制系统，采用节能灯照明，仅次一项每年可节约费用4万多元。

（一）安全生产基础工作尚需进一步完善，虽然上半年没有出现大的事故，但也发生了一些人为的安全事件，如：“一期循环泵管道逆止门破裂致使循环泵被淹，造成停机停产事故；出现了一起员工摔伤事故”。充分暴露出部分职工安全意识淡薄，执行制度不严，业务素质不高和应变能力不强的安全漏洞。

（二）设备管理还有相当大的差距，随着我厂运行周期的加长，许多老旧设备存在问题日益凸现，设备的内在质量、安装质量等问题都频频发生。

1、公司水处理原水为矿井水，水质变化较大，特别是20xx年春节后的几个月内，来水发黑，浊度非常高，而由于水力循环澄清池不起作用，随着—50—300两路水并，分时段供水，水质变化会更不稳定，严重影响了反渗透水处理设备的安全经济运行，下半年必须改造投用预处理系统。同时，随着的发展，对供热要求逐年加大，其电厂化水系统和制水量以不能满足矿区发展，须对整个化水系统进行技术改造改造。

2、部分锅炉设备需要更换或大修。20xx年上半年虽然对#4、#2炉进行了大修，1#炉进行了小修，下半年仍需要时间和资金进行修理或更换。

3、上半年对1#冷却塔进行了基础加固和布水系统改造，使其结构坚实、热效率提高近50%，冷凝器入口水温降了℃，据有关资料证实，冷却塔出水温度每降一度机组热效率可提高0.47%，由于全厂运行工况所限塔体未能进行全方位防腐处理，塔体渗水未能处理。同时，2#塔运行近年，外观看运行正常，但塔内壁防腐层、径向梁、环向次梁人字柱、回水管都出现不同程度的腐蚀现象，为接受1#塔的教训需及时进行防腐和修善。

4、针对一期循环泵房被淹事故，虽然存在维护和监督不及时等因素，但其主要原因仍然是老旧设备存在的日益凸现的隐患，事故发生后虽然采取了一定的防范措施，但只是防范并不能根治，为此，下半年必须将一些陈旧设备如：“一期循环泵逆止门、出口电动门等”进行更换或改造，才能解决根本问题。

总之，上半年我们虽然在各方面做了一些工作，但所暴露出的问题也非常突出，为此，我们丝毫不敢松懈，下半年任务还相当艰巨。我们只有继续加大力度，克服困难，开拓创新，用更加扎实的工作去迎接新的挑战，争取将公司20xx年的各项目标再创新的辉煌。

**供暖公司年终工作总结篇五**

按照局办调研的通知要求，现将我公司上半年的主要工作及下半年的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\*\*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。

“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”。

就是以十六届五中全会精神为指针，坚持科学发展观，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。

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。

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。

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。

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。

上半年预计收入完成1075万元，预计完成亏损指标1075万元。预计全年收入3864万元，费用支出6776万元，完成亏损指标2911万元。

1、收入实际完成1209万元，比计划收入875万元多收入334万元，较去年同期的1783万元减少收入574万元。

2、成本实际完成3161万元，比计划3219万元少支出58万元，较去年同期成本2517万元多支出了644万元(原因是受供热面积增加因素的影响)。

3、实际完成亏损指标2298万元，比计划2344万元减亏46万元。

年初，鉴于\*\*锅炉厂处于停产的状况，我公司领导决定开拓经营，拟兼并该厂，充分利用该厂现有厂房、设备、生产技术和资质等有效资源，拓展发展空间。20xx年1月20日，\*\*集团公司将原\*\*锅炉厂于划归我公司管理。为扶植锅炉厂的生产经营，\*\*集团公司对锅炉修理、铸件、辅机实行定点生产，控制外委修理和购置锅炉辅机、铸件、修理等，并下发了相关文件。锅炉厂划归我公司后，我们改变了该厂劳务收入结构，即春、夏季修造锅炉及辅机，秋、冬季承担换热站、供热站的运行及维修工作，拓宽了该厂工人的劳务市场。

同时，我公司将按照省国资委主辅分离，辅业改制的要求，对其进行公司制改造，实现独立经营，自负盈亏，实现了“产、供、销、安、修”一条龙管理，壮大了企业发展实力。

一是供热系统运行汇报制度。各供热站、换热站定时向公司调度室汇报系统运行情况，做到及时发现问题及时解决。二是事故排查、检修制度。为确保冬季正常供热，公司出台了应急预案，各分公司成立了事故抢修小组，每周定时对所辖区域供热管网进行巡线检查，及早地排除不安全隐患，避免了供热事故的发生。三是检修工作专工负责制。为了更好地保证检修质量，确保供热系统安全稳定运行，公司抽调专业技术人员，设立了专责工程师，负责检修质量的检定，解决技术难题，并制定了相应的负责制度，收到了明显的效果。四是首问负责制、半小时回音制。为快速处理解决用户反映的问题，公司去年推出了“首问负责制”和“半小时回音制”。谁接待，就由谁处理，半小时内必须给用户一个满意的答复。五是竞赛评比制度。为强化成本管

理，节支降成，提高服务质量，公司将原有两个供热单位按区域的不同，划分为三个供热分公司。并在三个供热单位中开展供热竞赛，每月进行一次考评，与效益工资挂勾，按考评结果兑现当月竞赛奖金，掀起了比、学、赶、超的竞赛热潮，供热成本大大降低。六是经营考核制度。今年年初，公司与基层各单位分别进行了指标对接，层层分解，实行月份考核，按考核结果兑现

效益工资。七是便民服务制度。为加强与用户的沟通，公司与基层各单位在调度室均设立了热线服务电话，24小时值班，及时解决用户反馈的供热问题。

通过采取的一系列有效措施，供热质量得到了有力保障，逐步解决了供热系统局部不热的现象，做到安全运行无事故，树立了公司新形象。

**供暖公司年终工作总结篇六**

时光荏苒，转眼间20xx年就要过去了，回顾一年来的工作感受很多，成果颇丰。其中包含了公司各级领导的教育、培养、帮助和关心，也包涵了自己辛勤耕耘和不懈努力的辛酸。一年来，我始终坚持勤恳做事，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，从管网工程建设到供热运行管理，无论什么样的工作都坚持执行公司安排的任务。可以说20xx年对尹家沟煤矿和蓝煜热力公司以及我个人来说都是极不平凡的一年，是推进改革，拓展市场，持续发展的关键之年。现对过去一年的工作总结如下：

目前已完成完成沟槽开挖34km，焊接各种规格的主、枝干管70km，安装阀门、补偿器200余个，强度试验70km，焊口探伤、保温1万余个，回填土方120万m，恢复路面5.2万m，恢复草坪砖1万m，砌筑75个井室，其中阀门井60个，补偿器井15个。完成二网建设65km，新建换热站5座，旧锅炉改造为换热站16座，成功实现与祥煜热力公司8座换热站对接，供热面积达到152万m。

阳城县县城集中供热项目是是20xx年县委、县政府确定的重要民生工程。为把这项工程抓好，把好事办实，使群众真正达到温暖，供热管道施工质量的好坏就显得优为重要。在质量控制方面我主要从两个大的方面入手，其一就是原材料质量的控制；其二就是施工工艺水平的质量控制。

首先，在工程开工前确定材料供应单位，应当选择生产选择生产能力强，制作工艺水平先进，产品质量合格的企业作为我们招标材料供应合作伙伴，要求双方共同承担供热管道施工质量的责任；通过公开招标确定材料供应厂家；其次，对于进入现场的管材、补偿器、阀门、弯头、三通、保温、防腐、焊条等材料必须严格按照标准进行检查。比如，对于管材。我们要求现场材料员重点检查壁厚、焊缝及内、外壁锈蚀情况，钢管的材质和壁厚偏差应符合国家现行钢管制造技术标准（gb/t9711—20xx），且具有制造厂的产品证书，证书中所缺项目应作补充检验；对于补偿器、阀门、弯头、三通、焊条等必须有制造厂的产品合格证和工程所在地的补偿器、阀门检验部门的检验合格证明，经检验不合格的材料不得使用。以此来确保工程材料的质量也就做好了供热管道工程质量控制的第一关。

要求后才能允许进行下道工序施工，施工中如遇到建筑物须避让时，要求监理单位和设计单位共同协商，在适当的位臵增设弯头，必要时以防集气，在高点加装放气阀，低点设臵泄水阀。同时，要严格按照设计图纸控制管道的高程，每道工序如验槽、填基础砂垫层、安装管道等都必须进行高程的控制测量，确保施工质量。

在沟槽开挖前，要根据现场土壤类别、土质情况确定适当的放坡坡度。确定合理的开槽断面和槽底宽度，在确定开挖断面时，要考虑工程安全和质量，做到开槽断面合理。另外，今年入夏以来雨水较往年偏多，在施工时，为防止槽底泡水，在沟槽四周叠筑闭合的土埂，有时还要在地沟外开挖排水沟、集水井，用水泵进行抽水，沟槽见底后应随机进行下一道工序。在沟槽开挖过程中随时对槽底高程进行测量检验，防止超挖。

槽底砂垫层的质量控制，首先要控制砂的质量，砂料应干湿度适中，粒径均匀，不含淤泥结块，其次，严格控制砂垫层回填的厚度和高程，在回填前要复核槽底的密实度和槽底标高，当确认无误后，方可允许回填。砂垫层应该回填夯实。

管道胸腔砂层的质量控制，胸腔回填时，要两侧同时回填，以防止管道中心线偏移，回填要求分层夯实，人工夯实每层200至250毫米，机械夯实每层250至300毫米，回填密实度要符合设计规定。

严格控制回填土土质。回填土中不得含有碎砖、石块、混凝土碎块及大于100毫米的硬土块，填土含水量以接近含水量为宜。还土前，应对所还土壤进行轻型标准击实试验，测出其含水量和干密度。回填时槽内应无积水，不得回填淤泥、腐殖土、冻土及有机物。

在下管前应对砂垫层的压实度及高程进行复检，当符合设计要求后，方可按照上述的吊装方法将管道吊入沟槽内，稳起稳放，严禁将保温管直接推入沟内，接口时，管口要找正，保持同心。在直管段设臵补偿器的距离和补偿器弯头的弯曲半径应符合设计要求，在靠近补偿器的两端，至少应各设有一个导向支座，当安装时的环境温度低于补偿零点时，应对补偿器进行预拉伸，拉伸的具体数值应符合设计文件的规定，在安装波形补偿器或填料式补偿器时，其内套有焊缝的一端或有插管的一端当水平安装时应迎介质流向安装，当垂直安装时应臵于上部，补偿器在安装时要与管道的坡度相一致，波形补偿器或填料式补偿器前50米范围内管道轴线应与补偿器轴线相吻合，不得有偏斜，补偿器的临时固定装臵在管道安装、试压、保温完毕后，应将紧固件松开，保证在使用中可以自由伸缩。阀门安装时，法兰面要与管道轴线垂直，紧固螺丝时应对称施紧，以防压力不平，影响安装质量，对于蝶阀安装，为防止阀门底部积存杂物影响关闭严密性，要求阀杆应倾斜安装，倾角应避开死区，左右不小于30度。

阳城县城市集中供热工程管道材质采用q235b螺旋焊管，根据工程实际情况，焊接采用手工氩焊弧打底，电弧焊照面，焊条采用e4315，单面焊双面成型工艺。焊工上岗前进行现场考试，合格后持证上岗。为防止焊接时飞溅的焊渣烧坏保温管，须用苫布或胶皮覆盖工作点两侧各500毫米的保温管，安装过程中必须保持管端保温层始终处于干燥状态，做好防水保护，严禁保温层受潮。施工间断时，管口应用堵板封闭，雨季用的堵板尚应具有防止泥浆进入管腔的功能，管道穿过墙壁处，应安装套管。

供热管道的强度和严密性试验是供热管道施工过程中检验工程质量好坏的最关键步骤。首先应明确供热管道功能性试验应有业主、施工单位、监理单位、以及有关部门联合进行，试验合格才能进行回填土。试验前应在试验管段高端装好放气阀，低端装好排水阀，安装好压力表，检查沿线焊缝外观质量，为防止补偿器试压时受力变形，应在试压前安装好临时紧固装臵，之后方可充水。当水充满后，首先进行强度试验，用压力泵将管内水压打至设计压力的1。5倍，在试验压力下稳压10分钟，检查无渗漏、无压力降后降至设计压力，在设计压力下稳压30分钟检查无渗漏、无异常声响、无压力降为合格；其次，进行严密性试验，严密性试验压力为设计压力的1。25倍且不小于0。6mpa，压力升至试验压力并趋于稳定后，在规定的稳压时间内压力降不超过规定值为合格。

1、测量放射线：有放线没监管，尽管放线也经过监理、甲方、设计院、乙方的确认。但我觉得只是确定了管道的走向，没有对高程进行测量复合。导致管道在安装过程中垂直方向上的折角过大，况且我们现在是分段施工，如果安装过程中口对不上，势必要切口施工，造成折角应力集中，很可能在热运行中产生管道折断泄漏的严重隐患。如下图：

2、沟槽施工不规范①障碍物未探明；②支护不到位；③积水；④不设工作坑；⑤不设垫层或垫层不符合要求产生后果：水、电、气、热及通讯设施中断；塌方；安全事故；管道受损；地面沉降。

3、回填密实度不够，回填土未按规范要求分层夯实；回填土不过筛等。产生后果：保温管及接头部位缺陷不能完全排除；管道局部受损影响使用寿命；密实度达不到要求；回填部位塌陷造成危险。

4、保温管运输、吊装、存放不符合要求

5、已安装的保温管不封口或封口不严；端口封堵方式不当。产生后果：钢管受潮生锈；泥土、石块、雨水、泥浆或小动物进入管道影响后期使用。目前供热运行过程中确实存在水质硬度偏大，要求是小于等于6mg/l，但是目前实际大于6mg/l，电厂正在补充软化新水。

6、没有严格按照设计图纸施工，具体表现有几个方面，一是由于工期紧张，施工现场条件限制，有的阀门井没有按图纸要求增加附井，可能导致供热管道出现问题时泄不了水；二是在分支管路上没有设臵阀门井，不利于调节控制和维修。例如；20xx年11月13日晚上试运行阶段陶瓷厂门外，突然发生供热主管道漏水，及时关断不了供热主管网，事故导致供热停运13个小时。这就是由于施工期间该支管路当时地里条件所限，没有增设阀门井的例子。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找