

最新纸厂工作总结和工作计划 纸业公司 实习报告(大全7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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来看看吧。

纸厂工作总结和工作计划 纸业公司实习报告篇一

g□最后经过处理的净水排入河流。

这种工艺治理废水的优点是：用斜筛回收长纤维可直接回用车间，用微滤机去除细小纤维，降低生化处理负荷，且出水水质好，微滤机后加上悬挂链生物曝气塘以进一步去除剩余的cod和bod□悬挂链生物曝气技术为a/o法和延时曝气相结合工艺。采用交替好氧、厌氧循环曝气，有利于水中污染物去除，悬挂链生物曝气系统对池要求不高，各大部分节省基建费用，并且曝气效率高，有利于水中污染物去除，能耗低，节省大量的运行费用。

六、总结

为期一个月的生产实习结束了，在这一个月的实习中学到了看到了很多在课堂上根本接触不到的东西。

实习是每一位毕业生在踏入社会，进去工作岗位必不可少的，它使我们在实践中了解社会，打开了视野，长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，实习是我们把学到的理论知识应用在实践中的一次尝试。此次实习，使我了解到更新的设备，这是在学校不可能看到的。我们在学校里学到的很多都是过时的，在科学技术快速发展的今天，学校学习的理论不变但要想和现在的新型设备很好的结合在一起还

是有很大的差距，这就要求我们走出去，去到现场，去进一步的想工人师傅们在一线工作的工人们学习，并且要求我们进一步思考，把看到的学到的东西和自己在学校学到的理论知识相结合，这样才是生产实习的目的所在。这也是为什么我们必须真正进去工作岗位之前要做的事。

纸厂工作总结和工作计划 纸业公司实习报告篇二

今天，我们隆重召开中国大唐集团公司20__年工作会议。我代表集团公司向大会作工作报告。

今年是国家“____”规划的开局年，是集团公司发展战略第三阶段的起步年。我们站在一个新的起点上，向着更高的目标，开始新的征程。在这样一个重要时刻召开集团公司20__年工作会议，具有重要的战略意义。

会议的主要任务是：认真贯彻落实党的____届五中全会、中央经济工作会议和中央企业负责人会议精神，全面总结集团公司20__年工作，确定“____”发展总体要求，部署20__年工作，确保集团公司发展战略第三阶段开好局、起好步，为集团公司快速持续协调发展奠定坚实的基础。

一、20__年工作回顾

刚刚过去的一年，对于集团公司而言，是形势严峻、挑战巨大的一年，是艰苦奋斗、攻坚克难的一年。电煤价格高位运行并多次上涨，但上网电价未能同步调整，致使集团公司所属火电企业连年亏损，资产负债率持续攀升，经营风险日益加剧；西南地区春季遭遇了百年不遇特大干旱，盈利能力较强的水电企业未能发挥应有作用；入夏后极端恶劣天气频发，雷雨、洪涝、高温等异常因素对安全生产、迎峰度夏带来严峻挑战。

面对困难和挑战，集团公司新一届领导班子团结一心，毫不

动摇地坚持以科学发展观统领全局，坚定不移地贯彻执行党中央国务院的部署，围绕20__年工作会议确定的工作思路和“盈利年”的总体要求，率领系统十多万员工勇敢应对挑战，积极抢抓机遇，以经济效益为中心，以创先争优为动力，求真务实，着力化解阻碍可持续发展的主要矛盾，继续保持了平稳较快的发展态势；把握重点，着力解决影响经营安全的突出问题，各类风险得到了有效控制；突出关键，着力优化制约盈利能力的绩效指标，较好地完成了国资委下达的考核指标。

一年来，我们做了以下主要工作：

(一)“双增双节、盈利攻坚”活动深入开展，全年经营目标超额完成

面对严峻的经营形势和巨大的经营压力，集团公司开展了“双增双节、盈利攻坚”和“大干四个月，确保完成全年任务目标”活动。总部各部门、系统各企业自我加压，迎难而上，把责任落实到位，把压力传递到位，把各项部署贯彻落实到位，抢发电量、配煤掺烧、电费回收、争取电价等重点工作取得突破。发电量和营业收入快速增长，发电量同比增长21.22%，营业收入同比增长20.84%；配煤掺烧工作取得显著成效，有效地降低了燃料成本；由于电价规范执行，火电平均上网电价同比上升11.63元/兆瓦时，电热费回收周期平均为3568天。集团公司综合标煤单价同比上升89.3元/吨，但煤电联动没有启动的情况下，实现利润15.16亿元，超出国资委考核指标3.16亿元。

(二)发展工作取得突破，工程建设超额完成投产目标

全年核准电源项目62个，超额完成计划。集团公司还与新疆、西藏、天津、山西、山东等省区市签署了合作协议，成立了大唐西藏分公司。集团公司全年投产容量达到811.935万千瓦，新能源和可再生能源投产容量创历史最高水平；60万千瓦等级及以上火电机组投产7台，总台数达到70台，机组台数和所占

比重均居五大发电集团第一。吕四港发电公司“一季四投”，当年盈利2.68亿元；首个海外项目缅甸太平江水电站实现“年内四投”，实现了海外项目的突破；风电装机容量突破500万千瓦，国内首个海上风电项目上海东大桥风电项目全部投产发电，新能源东山风电场成为国内首家“电网友好型”风电场。

(三) 安全生产保持平稳态势，本质安全型企业建设快速推进

二、建议

在比去年更为严峻的经营形势下，确保完成今年的利润目标，任务极其艰巨。为此，我们要把“双增双节、盈利攻坚”活动作为一项常态工作，继续深入持久地开展好。

一是要进一步强化市场营销工作。要千方百计争取计划电量，努力增发有边际效益的电量，充分发挥大机组优势，积极开展代发电量和电量置换工作；巩固电价大检查成果，加大电价落实和电费回收力度，全力争取电热价政策，确保实现增收。

二是要进一步加强燃料管理工作。加强电煤市场分析，准确把握市场走势，优化储存结构；加大与政府、煤炭、铁路、港航、电网等部门的协调力度，构筑稳定的燃料供应链；加快完善燃料经营体系，提升燃料经营的盈利能力；理顺燃料管理体制，对燃料“收、存、耗”和“采、制、化”各环节进行优化配置，形成多头参与、分段控制、平衡制约的管理格局，严防企业利益流失；强化同类对标，对标到厂，降低燃料管理流程中的各种损耗，千方百计把燃料成本降下来；进一步推进配煤掺烧工作规范化、科学化管理，在保证安全和达标排放的前提下，加大掺烧力度，发挥平抑煤价、提高效益的重要作用。

三是要继续深化全面预算管理，进一步压缩可控费用，严格控制各项成本支出；全面预算管理体系要与“两全双挂”考核

体系全面对接，形成闭环管理；强化成本控制，加强预算目标的动态监控，确保完成集团公司全年经营目标。四是要进一步加强资金集中管理，积极开拓信托、基金、保险经纪等新的金融工具，努力培育新的利润增长点。

纸厂工作总结和工作计划 纸业公司实习报告篇三

一、财务制度健全，管理规范

20_年7月局新班子组建后，制订和完善了档案局财务管理制度，做到财务公开。档案局班子1正2副，财务管理两名副局长统管财务，副职同时审核，正职审批，将财务收支管理置身于阳光下；所有开支集体研究，大项支出选择政府定点采购单位，出具政府采购手续方可入账报销；三公经费情况：近三年三公经费零增长，取消公车后无公车消费费用，无接待费用，也没有会议费。

二、房屋出租、出借情况

档案局前身为孟县档案馆，自建馆以来，档案局为独立办公两层小楼，一层北一间为组织部干部档案室，其余为档案局办公用房，从建楼至今一直维持现状，不存在出租和收取租金现象。

三、资产情况

20_年以来，特别是局新班子组建以来，档案局新购置4列36节架密集架，电脑3台，电脑主机2台，新购置大型会议桌椅，会议室办公桌椅若干，购置8t服务器，空调4台，投影仪1台，笔记本电脑1台，购置集中办公桌椅若干等物品，所有购置物品基本都选择政府定点采购单位采购，同时都进行国有资产登记上报。20_年以来购置档案专用盒若干，为服务全市各单位档案用盒，20_年7月以来收回档案盒成本5000元，并全额上缴了市财政局，确保国有资产未流失，没有其他资产处理

情况。

纸厂工作总结和工作计划 纸业公司实习报告篇四

职场自有职场的规矩，新人难免受委屈，受委屈不要紧，就当做是对自己的磨练，在这种磨练中，把自己培养成为坚强的人。

我一直服务于小规模的企业，主要负责办公室内外沟通联络和协调。因为企业规模较小的原因，工作内容相应地比较繁杂，几乎辐射全部的业务内容。很庆幸我能适应得了这样的工作环境，并且长时间来得得心应手。应当说也积累了相当的工作经验，对于办公室文职(文员)的工作也有一些体会。

首先，我觉得不管在什么单位工作，头一条肯定是要认同企业理念和文化，并尽可能快的融入新的团队，团队合作精神是非常非常重要的。如果说新人不能在既定的策划时间内达到组织的预期目标，通常雇主会选择放弃。特别小企业基本不会预算薪酬以外的用人成本，所以在职带薪培训是不会有。但是新进员工入职前企业文化理念培训是绝对符合标准条款人力资源的要求，但也就仅仅局限于确认胜任相应工作岗位的能力。所以不管从事什么样的工作，首要审视自己是否能够胜任该项工作，这一点在私营小企业很容易凸显其重要性。

其次，工作的时候，要做到眼看四方，耳听八方，也就是要眼到手也到。工作的事情，要主动地去做，而做任何的事情，都要勤快。小企业由于资金实力的限制和发展规划的定位均处于摸索时期，有些并非走专业线路，而是在一定领域内相关的有利可图的业务都会涉猎，或者会以代理或分包方的形式依附其他规模较大的企业单位。故办公室人员尤其是接电话必须懂得如何灵活，迅速分辨各种状况和应对办法。我现在服务的单位是北京一家搞标准化机构的分包合作方，业务操作原则上必须严格按照北京方面的要求作业。但是出于成

本和实力的限制，往往分包方的工作未能按足要求进行作业。于是在应对各方面的确认和核查的沟通非常重要。

作为办公室的一个新人，在这个新的环境里，勤快一点总是没错的。论辈分，办公室的同事都是我们的长辈，论资历，我们又都只是初出茅庐，没有一点社会工作经验，出于对前辈们的尊重，也是为自己创造学习的机会，办公室的小事我们都要主动勤快地去做，不要认为自己主动多做一些事情就是自己吃亏，其实，事情做的比别人多并不一定就是自己吃亏了，有时候恰恰相反，我们做的愈多，我们得到的学习机会就愈多，便愈能锻炼我们自己。

我们的主动积极会给我们创造更好的环境和更多的机会，只有去做，去付出，才会有收获。

最后，营造良好的人际关系网，有助于你的工作顺利进行。

俗话说，朋友多了路好走。你对别人怎么样，别人也是同等地回应你的。你对别人好，只要是会感恩的人，都会记在心里的。

我们无论身处在怎样的环境里，我们都应该和身边的人搞好关系，不轻易交恶，但要真诚地待人。敌人是很容易树立的，朋友也是要诚心才能相交的。在工作中，我们会遇到很多的人，也许，某些人只是公司合作的来往伙伴，也许，某些人只是走走过场，但是，无论，我们面对什么样的人，微笑，真诚，是留给别人最好的印象。

而且，同在一个办公环境里，和同事相处得融洽，会让自己的工作发挥得更出色。

一个人的力量无论再怎么强大，终究还是有限的，然而一个团队的力量却可以无限量的大，在这个团队里，我们每个人都可以根据自己的主见，而能使这些主见变成现实的则是我们

的团体。凡是强大的团体，都是个体牺牲后能够得回报的团体。身为团队的一员，我们更要团结，互帮互助。

当我们拥有良好的人际关系网，那么，许多的事情处理起来会相对容易的多，即使是自己一个人的独立工作，也会有很多人愿意帮助你协助你，这会让我们的工作做得更加出色，同时也在这个团队里共同成长。

纸厂工作总结和工作计划 纸业公司实习报告篇五

今年以来，在集团公司正确领导下，供电公司着眼建设“一强三优”现代公司，围绕“三抓一创”工作思路，全面落实业绩考核责任书，各项工作取得新成绩。

各项经济指标再创新高。1-10月份，售电量完成31.32亿千瓦时，同比增长17.81；经营电量完成37.43亿千瓦时，同比增长28.67；线损率完成3.39，可比口径同比持平；平均电价完成372.91元/千千瓦时，比合同指标提高2.22元/千千瓦时；经营电量市场占有率完成91.30，同比提高3.31个百分点，超合同指标3.28个百分点；售电量市场占有率完成76.39，同比降低4.02个百分点，超合同指标0.50个百分点；小火电平均购电价完成298.99元/千千瓦时，比合同指标降低7.42元/千千瓦时。

安全生产保持稳定。全面贯彻“三个百分之百”要求，严格落实安全生产责任制，深化“无违章企业、个人”创建，大力开展了“安全生产月”、“三要六查”安全周和安全专项治理活动。全面落实防汛、迎峰度夏措施，圆满完成迎峰度夏任务。重视客户资产的安全监管，加强电力设施保护、消防和交通安全管理。荣获省“安康杯”竞赛优胜企业、公司“创建无违章企业工作先进单位”、市“安全生产示范企业”。截至月10日，实现连续安全生产天。

电网建设快速推进。集团公司与政府签署《会谈纪要》，

将“十一五”电网发展规划和城市电网规划，全面纳入市总体规划。加快推进“工程”建设，500千伏、220千伏站扩建、35千伏线提前竣工。完善农网“十一五”发展规划，开展建设电气化乡（镇）、村试点，县城电网建设改造通过集团公司检查验收。供电系统用户供电可靠率99.955，电网电压合格率99.715。

经营管理不断强化。坚持精细化管理，实施集约化经营，规范地方电厂管理，加大市场开拓力度，经营电量增幅保持全省第一。加快“一系统四中心”建设，营销技术支持系统单轨运行，电能计量中心建成使用。严格执行电价调整政策，认真抓好营业操作，确保了电费及时足额回收。开展营业普查和用电稽查工作，组织防窃电技术改造。强化财务管理和审计监督，加强全面预算管理，深化“三清理一规范”工作，迎接了省审计厅电力财务专项审计检查和省物价局电价执行情况检查20xx年 供电公司年终工作总结20xx年 供电公司年终工作总结。坚持依法治企，规范招投标、合同、职工福利和社保资金管理，荣获省“四五”普法依法治理先进单位。加强农电管理，稳步推进供电所专业化改革，开展了直供区域农村电力资产接收工作。

创一流同业对标深入开展。加强制度化、规范化建设，健全完善管理体系和指标体系，基本形成按计划进行、靠制度规范的全过程控制和常态运行机制。荣获“奖”。公司4项课题分别荣获行业协会课题调研一、二等奖。5项典型经验入选集团公司典型经验库，入选数量位居集团公司地市供电企业第位。

绩效管理扎实推进。建立完善绩效管理体系，制定绩效管理体系文件，确定公司年度kpi指标。全面梳理和完善业务流程和工作标准，编制部门职能、岗位说明书和绩效合同，严格工作日志和主管点评制度，细化量化业绩评价和考核。组织中层主管进行中期述职。绩效管理信息系统运行稳定。迎接了集团公司阶段性评估验收。

多种产业健康发展。坚持依法经营、规范管理，加强企业产权制度研究，规范和完善股权结构。加强资本运作，深化银企合作，拓展融资渠道。巩固发展房产、电气产业链，壮大、等非核心优势产业，提高了市场竞争力和赢利能力。1-10月份，多种产业实现收入4.2亿元、利润3179万元，分别同比增长13和15。

优质服务不断深化。坚持“四个服务”，贯彻“三个十条”，深化“诚信彩虹”服务文化。严格执行“三不指定”政策，规范业扩报装服务管理，统一收费标准，实行工程概预算集中管理。圆满完成全市重大政治、经贸等重要活动保电工作，确保了全市电力供应。市行风建设工作督查组来公司视察并给予高度评价。“”服务品牌参加全省服务名牌公示。“”服务文化被国家电网公司推荐在国资委召开的中央企业企业文化建设推进会议上作典型经验交流。

党建精神文明建设进一步加强。学习贯彻十六届六中全会精神，加强党群工作，开展创建“四好班子”、“五好”党员、“实践、创新在支部”、党员“政治生日”等活动，举办党群工作者特训营，实行分组上党课。全面落实党风廉政建设责任制，深入开展查处“嫌疑腐败”预防职务犯罪、治理商业贿赂专项活动，进行不正当交易行为自查自纠，逐级开展廉政勤政谈话。公司荣获“市先进基层党组织”。加强队伍建设，强化全员教育培训，先后举办班组长、招投标管理等各类培训班82期20xx年 供电公司年终工作总结工作总结。严格落实稳定工作责任制，公司保持和谐稳定。

公司选手代表集团公司参加华北电网公司演讲比赛荣获等奖。

一是安全工作离可控、在控、能控还有差距，安全管理基础薄弱，规章制度执行不严，个别员工安全意识淡薄，技能素质不高，违章现象没有根本杜绝，外力破坏电力设施问题时有发生。二是电网发展任务艰巨，工程施工环境不宽松，赔偿要求越来越高，个别群众甚至无理阻挠，民事协调任务繁

重。三是公司经营形势不容乐观，新电价政策对公司电费回收、市场开拓、优质服务等工作带来新的挑战，抢占电力市场与配网建设资金短缺矛盾突出，地方小火电、特别是企业自备电厂发展势头迅猛，挤压了电网效益空间。

（一）工作思路

坚持以“一强三优”战略统揽全局，以科学规划引领工作，推进电网发展方式和公司发展方式两个转变，坚持做到“六个坚定不移”：坚定不移地抓好安全生产，确保电网安全稳定；坚定不移地抓好电网建设，推动电网发展提速；坚定不移地加强经营管理，提高企业效益；坚定不移地开发人力资源，培育政治坚定、作风过硬、技术精湛的职工队伍；坚定不移地搞好优质服务，深化“诚信彩虹”，加强内质外形建设、和谐企业建设；坚定不移地贯彻落实集团公司各项工作部署，确保全面和超额完成各项目标任务。

（二）重点工作

第一，坚持居安思危，强化安全生产管理。贯彻“三个百分之百”要求，层层落实安全生产责任制。深化硬指标查禁违章，开展反事故斗争和“无违章企业”创建活动。加强电力需求侧管理，完善迎峰度夏、度冬措施，做好各类预案，确保全市电力供应。加强客户资产安全监管，完善电力设施保护三级网络，加强多产、消防、交通安全管理，确保全年安全生产无事故。

第二，立足科学发展，建设坚强电网。以科学规划指导电网发展，认真贯彻落实《会谈纪要》精神，进一步完善“十一五”电网发展规划。严格“五制”要求，统筹安全、质量、工期和效益，推行典型设计，加强工程管理，确保建设项目全部达标投运。加快220千伏**、110千伏**、**工程建设，确保按期竣工投产。加快10千伏配网项目建设，优化电网供电格局，满足负荷快速增长需要。加快农村电气化建设，积

极培植电气化乡(镇)、村。

第三，加强经营管理，提高经济效益。落实“精细化管理”要求，进一步规范和完善营销“四中心”建设，抓好电量、电价、线损、电费等指标的管理，全面提升运营水平。坚持依法经营，强化财务管理和审计监督，严格执行资产管理、成本管理、招投标管理、薪酬管理等各项制度，强化预算管理，巩固“三清理一规范”成果。坚持堵疏并举，规范自备电厂有偿并网管理，杜绝自备电厂对外转供电和形成新的“网中网”。加快实施“新农村、新电力、新服务”农电发展战略，深化供电所专业化改革，规范农村低压电力资产管理。

第四，深化创一流同业对标，提升基础管理水平。健全对标工作机制，完善指标体系、评价和考核体系，拓宽对标范围，深化对标内涵，优化业务流程，强化指标诊断分析，突出抓好权重大、对公司绩效影响大的重点指标、关键指标、潜力指标的落实，持续改进，努力促进管理创新。进一步加强对公司创一流同业对标工作的指导、检查和考核。

第五，坚持以人为本，推进绩效管理常态运行。坚持以目标管理为核心，以过程控制为重点，以提高效率和效益为目的，加强制度体系、指标体系和运作体系建设，优化完善绩效管理系统。强化绩效评价和沟通，提高工作效率和组织绩效。加强绩效管理的指导、检查和考核，理顺管理程序，将绩效管理全面融入企业日常管理。

第六，深化服务文化建设，提升优质服务水平。坚持“以客户为中心”，深化服务文化建设，做亮、做精“**”服务品牌。严格“三不指定”，进一步规范业扩报装服务管理。加强规范化服务窗口建设，提高95598服务热线运行管理质量，完善大客户经理制、重要客户vip客户、社区客户供电服务办法。高度重视客户投诉举报处理工作，主动接受政府监管和社会监督，全面兑现服务承诺。

第七，坚持规范发展，提升多产效益水平。规范多产管理，明晰产权关系，优化产业结构调整，注重质量和效益，规避风险，稳健发展。加强政策研究，拓展融资渠道。加强财务集约化管理，规范企业往来帐清理。加强电气产业链建设，提高市场占有率。坚持房地产资源开发与储备并重，实现可持续发展。加强热电管理，开拓供热市场，注重内部挖潜增效，提升效益水平。

第八，坚持人才强企，强化队伍建设。加强职工、农电工、外聘工“三支队伍”和经营管理人才、专业技术人才和操作技能人才“三支人才队伍”建设。以建设学习型企业为目标，以培养学习能力、实践能力、创新能力为重点，强化全员教育培训，组织专业技术比武竞赛活动，增强素质，提高技能。

第九，加强党建精神文明建设，确保企业和谐稳定。加强党群工作“十个建设”，强化核心、服务中心、拓展功能、发挥作用。落实党风廉政建设责任制，健全完善教育、制度、监督并重的惩治和预防****体系，加强反****和反“嫌疑****”工作。加强思想政治工作，确保队伍和谐稳定。加强信访、值班、治安保卫工作，重视危机管理，强化新闻宣传和公共关系工作，为企业创造宽松有利的发展环境。深入推进“爱心活动”、实施“平安工程”，建设和谐企业。

(一)电网建设方面。建议集团公司尽可能加大投入，解决新的供电矛盾和供电“卡脖子”现象，满足电网可持续发展需要。

(二)农电管理方面。农网建设维护资金短缺，农村低压电力资产移交后，运营成本压力加大。建议争取政府出台农网可持续发展政策，解决农网维护费用不足的问题。

纸厂工作总结和工作计划 纸业公司实习报告篇六

(一)加大资金投入、提升公司经营平台，打造良好环境 为

进一步提升内部工作环境，优化部门工作职能。一是资金投入；上半年，公司投入**万元对太阳能大厅、接待大厅进行装修；下半年，对工程投入**余万元购进工程设备、兴建工程部和办公设施。二是经营范围增加；为优化经营平台，下半年修改了和增加经营范围，引进了***太阳能名优产品。三是办公环境改善；投入**万余元购进办公设备，有效提升了公司内（外）部工作和生活环境。

部财务和工程财务管理、审批和结算办法。二是进一步完善管理职能和责任区分，确保了各项工作有序开展。三是完善内部管理制度，狠抓薄弱环节，突出责任制的落实。

（三）关心员工生活、建立福利保障制度，不断增强事业心
20xx年，在***的关心和支持下，根据公司业务发展的需要，一是相继出台了《员工薪金调整》、《员工考勤与惩处》、《卫生管理与惩处》、《员工带薪年休假》、《员工年度健康体检》等保障性措施，部分老员工购买了养老和医疗保险；二是对员工生日庆贺、重大节日聚会、年终奖金发放都作了明确规定。三是这一系列保障措施和人性化政策的出台，解决了老员工的后顾之忧，激发了工作热情，让年轻的员工看到了未来与希望。

（四）加强教育引导、着眼工作质量落实，提高工作自觉性
为提升员工“大事我能干、小事我愿干”的自觉性。一是对有潜力的员工给任务、压担子，进行目标培养。二是落实教育培训制度，加强从业人员职业道德和业务知识的学习，提高职员履职尽责的自觉性。二是从“大处着眼、从小处入手”配合董事长加强对员工教育与引导，有效提升了员工责任意识。三是加强对个别员工的谈心和帮助，主动了解员工的工作和生活情况，有针对性的做好思想服务和引导工作。

（五）强化保障服务水平，确保工程和日常工作的圆满完成
一是组织有特长的员工进行接待知识和礼仪的培训。二是对接待组织、接待设施及场所进行综合整治，净化了接待环境。

三是加强员工业务知识的学习。四是鼓励员工加强其它业务技能的学习，不断增强综合素质。五是加强爱岗敬业的职业道德教育，增强了保障服务的自觉性，为工程建设和经营活动提供了良好保障。

（六）存在不足和需要改进的几个问题 一是个别人员学习意识不强、担当意识不够、奋发精神不足。二是工作责任心不够强，履职尽责不够好，与公司管理要求还有一些差距。三是工作拈轻怕重、得过且过，勇于担当的自信心不足。四是以公司为家的主人翁精神不强，节约意识淡薄，浪费现象还在个别地方存在。五是财务报销手续不清或久拖不报，不按财务管理要求填制报销清单，通过财务审核还存在着错报、多报的现象。

20xx年开局良好，但经营形势不容乐观、经营环境越来越艰难，企业之间竞争欲加激烈。要实现“一个目标、就必须搞好两个服务”，要“实现三个转变、就必须坚持四个不放松”，才能达到“内挖潜力、外增效益”的双赢目标。

（一）实现一个目标：就是“安全稳步、创企业”。实现“公司财物管理、工程施工、员工人身安全和内外双赢”的经营目标。

（二）搞好两个服务：就是“做好工程保障服务、做好来宾接待服务”。为工程管理人员和来宾营造一个“管理规范、卫生洁净、优美和谐、温暖健康”的工作环境，不管在外历经多少风雨和艰险，公司总部永远是各位同仁温暖的家。

（三）实现三个转变：就是实现“工作我主动、责任我担当、行动我自愿”。一个企业员工能把“简单的事做细、就是不简单，能把一件平凡的事做好，就是不平凡”作为积极工作的目标，把“放眼全局、从大处着眼、从小事入手”作为工作自律要求，逐步实现“大事我能干、小事我愿干、份外之事主动干”的工作氛围。

（四）坚持四个不放松：就是“坚持管理、工作标准、厉行节约、奖惩并举”不放松。

1、坚持管理工作不放松。人员的管理和物资管理是管理工作的难点和重点，要始终保持管理工作持续性和连续性。一是减少工作决策性失误，突出抓工作质量的提高和工作效能的提升，不断筑牢企业发展根基。二是抓责任制落实，确保工作落到实处。三是继续加大公司卫生管理，确保卫生管理不走样。四是筑牢服务保障意识，不断提高工作责任心。

2、坚持工作标准不放松。工作标准高不高是一个单位管理水平和员工基本素质的综合体现，是工作落实过程和完成任务质量的最终反应，要做好来宾接待与服务保障。一是抓好人才培养和引导，突出抓好“大事我能干、小事我愿干”的思想转变，努力增强员工事业心和责任感。二是树立以公司为主人的主人翁思想，做务实不务虚的先行者，整体推进员工敬业精神的提高，着力体现到自觉的行动中来。三是坚持工作态度、工作业绩与平时奖惩、年终奖励挂钩制，高标准完成各项任务，确保工作标准不降低。

3、坚持奖惩并举不放松□20xx年，公司将全面落实《员工带薪年休假》、《员工年度健康体检》等规定；积极推行骨干培养与使用、年终奖励绩效制等管理办法的逐步实施，不断完善员工福利制度。对绩优效高的员工给予增资奖励，对“出工不出力、大事干不了、小事不愿干”的降级留用，实行能上能下的骨干培养机制。通过绩效考评与考核，逐步实行年终奖励与年内工作表现全面挂勾。

纸厂工作总结和工作计划 纸业公司实习报告篇七

鉴于国家节能环保标准逐年提高的现状，未来几年空冷设备领域将面临良好的市场发展前景。在此背景下，我对国内空冷设备龙头企业哈尔滨空调股份有限公司进行了实地调查，通过对公司的历史沿革、经营范围、盈利能力、经营现状、

发展潜力等方面的深入了解，并在综合外部因素分析后认为，哈空调管理规范、业绩稳定，并且后续发展动力强劲，盈利能力有望稳步提升。哈空调能够为价值型投资者带来长期、稳定的收益，具有较好的长期投资价值。

由于国家的节能环保标准逐年提高，未来几年空冷设备领域将面临良好的市场发展前景，鉴于哈尔滨空调股份有限公司在该领域的国内领先地位，我于20xx年5月6日深入该公司进行了实地调查，对公司的历史沿革、经营范围、盈利能力、经营现状、发展潜力等方面进行了深入了解。

刚过来那几天，老板就让我做海报，为温州土地资源局做的公益海报，要发表的日报上的，听到这个有点兴奋，可以上报了，全市发行的哦！其实也没什么，只不过对一个刚实习的学生来说却是很兴奋的事情，第一次嘛，别个做设计久了，随便做个什么都可以印刷的出来的人就没有感觉了。其实做这个也是很不容易的，就像以前上招贴设计的课程一样，前期总是很痛苦的在那想啊想的，后最后才逼出效果来的。我看了那些国务院发行的文件有点头晕。什么招标、挂牌，拍卖的，被弄的乱七八糟的。经过很长一段时间的修改，终于还是过关了，反正主题表达出来了，但自己感觉没特别好。发表出来那天，从来不买报纸的我，还是买了一份收藏呢！纪念一下！

哈尔滨空调股份有限公司(简称“哈空调”)系经哈尔滨市股份制协调领导小组办公室哈股领办字(1993)7号文件批复，由哈尔滨空气调节机厂整体改制、以定向募集方式设立的股份有限公司。在1999年4月26日经中国证券监督管理委员会证监发行字[1999]44号批准，向社会公开发行股票，并于1999年6月3日在上海证券交易所挂牌上市交易。

哈空调是我国最大的空冷机组生产和出口基地，生产规模和效益居行业领先地位。哈空调原主要从事空气冷却设备、空气调节设备、节能换热设备的开发、生产和销售，是国内空

冷、空调制造行业中唯一具有为电站、冶金等行业提供空冷器和空调器整机配套能力企业。目前，哈空调还积极推进百万千瓦超超临界机组空冷系统和500kv电力变压器项目的建设，积极拓展新的利润来源。

哈空调充分利用国内石化工业和电力工业快速发展的机遇，创新机制，开拓进取，努力经营□20xx年实现营业收入122,946.34万元，同比增长44.99%，其中主营业务收入121,499.49万元，同比增长44.61%；主营业务利润29,231.36万元，同比增长37.72%；净利润23,558.16万元，同比增长118.98%。

其中公司下属三家全资子公司经营情况良好，对母公司的业绩贡献较大，分别为哈尔滨天功金属结构工程有限公司，主营高速公路防撞护栏、彩色压型板、钢结构制造、销售及售后服务等业务，实现销售收入321,002,250.80元，贡献净利润58,935,851.02元；上海天勃能源设备有限公司，主营空气冷却冷凝设备、高中低压换热器、制冷空调设备制造安装，实现销售收入157,471,112.57元，贡献净利润1,400,442.48元；哈尔滨天洋设备安装有限责任公司，主营机电安装及空调安装、维修，实现销售收入743,732.8元，贡献净利润11,363.65元。

哈空调计划20xx年营业收入达到15亿元，并将通过加强管理和提高工艺技术水平进一步降低成本、费用率，达到年净利润增长率高于收入增长率的目标。

双行标题。正题下加一个副题，正题概括文章的主要内容，主题思想，副题补充说明调查对象和调查内容。如《感情越拉越近——对江苏省“三下乡”活动的调查》。

从制单到记帐的整个过程基本上了解了个大概后，就要认真结合书本的知识总结一下手工做帐到底是怎么一回事。长辈很要耐心的跟我讲解每一种银行帐单的样式和填写方式以及什么时候才使用这种帐单，有了个基本认识以后学习起来就

会更得心应手了。

由于精力有限，在各主干道上我们只访问了很少的路人及环卫工人，所以，我们调查的人群结构相对单一，所调查的一些问题及征求的建议也只能代表极个别观点，但这并不影响所做调查的整体方向，它能对德州市的环境卫生作出一定的反应，因此有一定的借鉴性和改进性。

哈空调的电站空冷节水效果明显，常规的火电湿冷机组，循环水损失约占耗水量的80%，而空冷电站不论是间接空冷方式还是直接空冷方式，都没有循环水的损失，只需锅炉补水和其他用水，电站耗水量明显减少，是我国北部干旱地区、严重缺水地区新建和扩建火电厂的推荐机组。目前价格比湿冷机组高出20%，如果考虑到多耗出的电力与水，综合成本基本持平，但空冷机组符合国家节能减排的政策方向。

现已建成投产的华能铜川电厂一期工程60万千瓦空冷机组是国家发改委确定的空冷机组国产化依托项目。其中，直接空冷设备由哈空调自主研发生产制造，该机组年耗水量仅为常规湿冷机组的14.3%，是目前国内同类型机组耗水指标最低的电厂，在国际上也处于领先水平。该机组的投产标志着我国已成功掌握了世界先进的大型空冷火力发电技术，也进一步确立了哈空调的市场领先地位。

根据相关资料显示，国家规定20xx年以后的新建电厂中的坑口比例在大幅提高，预计将达到60%~70%，在缺水地区，电站的空冷比例达到了90%，预计坑口电厂的空冷比例平均将达到了80%以上，折算的火电综合空冷比例在50%~60%。按照6000万火电规模计算，年空冷容量在3000~3500万千瓦左右，市场价值在50~60亿，哈空调的电站空冷设备将具有广阔的市场空间。

火电在总量上虽然存在周期性压力，但电站空冷设备行业的景气度主要取决于新增火电机组规模和空冷比例，未来电站

空冷比例将从目前的25%左右逐步提升到50%左右，电站空冷比例逐年增加将有效地弥补此不足。

相对于电站空冷而言，石化空冷的技术含量要低一些，产品的价值也相对低。近年来，随着电站空冷设备市场的快速发展，石化空冷设备对哈空调的利润贡献要弱于电站空冷。产品所处细分行业的发展主要与石化工业的发展密切相关，在宏观经济景气的背景下，哈空调的石化空冷产品仍将延续稳定增长格局，预计年均增长20%左右。

20xx年哈空调还依托中石油大连石化分公司、中石化青岛炼油化工有限责任公司等千万吨级炼油项目，进行了复合板管箱焊接试制、管与管板深孔焊工艺研究等项目的研发工作，取得了良好的效果，解决了生产瓶颈问题；哈空调还依托上海卡博特石化公司项目，在高粘度流体换热器的研究上取得了很大的进展；哈空调石化产品、工艺技术的自主研发能力正逐步提高，石化空冷设备产品的国际竞争力日趋增强。

(一)中学生的学习心理现状分析教育价值观调查显示，大部分中学生具有较为明确的教育价值观。74%的学生认为学习的作用是提高自身素质，10%的学生认为学习的作用是为了考大学，16%的中学生没有考虑。

到专业实习时间了，整整八周，我在那实习已经不止八周了，拿他工资的人，不能自己想走就走了，也要负起正式员工的责任。

哈空调的成本构成中，以钢、单面铝为代表的原材料占有较大比重，大致为80%左右。另外，各细分产品存在一定差异。其中，电站空冷产品的钢和单面铝的比例大致为40%：60%。单面铝属于附加值较高的材料，哈空调主要从国外进口，自己加工成管材，这种材料国际上可以生产的企业不多，国内在短期实现突破的可能性不大。哈空调作为国际上的大客户，与原材料供应商建立了良好的关系，在价格上有较大的选择

权，一般在签定空冷产品的销售合同时就基本同步确立材料采购合同，保证了毛利率的稳定。

香港拥有高度发展及复杂的交通网路。公共运输的主要组成部分包括铁路、巴士(公共汽车)、小巴(公共小型巴士)、的士(计程车)及渡轮等。其中，铁路是香港最主要公共运/输工具，每日载客约412总人次;其次是专营巴士，每日载客约394总人次。值得一提的是，香港是全球第一个广泛使用电子货币于公共运输的地区。名为八达通的电子车票兼货币系统在xx年的总流通量达1240万张。

哈空调的产品客观上决定了面对的均为大客户，特点是每年销售订单、销售客户的总数不多，但是每笔订单金额较大。目前，哈空调销售额前五名的客户平均订单金额接近1 亿元人民币，由于项目建设周期长，且具有一定的延续性，所以客户关系相对稳定。

(1)从买白酒的用途来看，约52.84%的消费者用来自己消费，约27.84%的消费者用来送礼，其余的是随机性很大的消费者。

哈空调正积极推进500kv电力变压器项目和百万千瓦超超临界机组空冷系统项目的建设。

注重实用。老年人与其他群体消费的最大区别在于实用，他们购买商品不再以追求时髦、追赶时尚为主，而是注重实用、能用、好用，往往相信自己的购买经验，购买的商品不是用来收藏，或未来若干时期才使用，当前使用不上的商品往往很难购买。