

燃气施工组织设计方案(通用9篇)

当面临一个复杂的问题时，我们需要制定一个详细的方案来分析问题的根源，并提出解决方案。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

燃气施工组织设计方案篇一

1、加强学习，提高职工的安全意识，确保安全生产。利用班前会学习，每周组织一次职工学习作业规程、煤矿安全规程，目的就是提高职工的安全意识和操作技能，防止事故的发生。

2、我队制定了各项管理办法与制度。提高职工的工作积极性和主动性。

3、健全各类台账管理。

4、坚持队务公开，每月的工资、工分分配情况都按时张贴上墙，保证了工作的透明度。

5、质量标准化工作，做为一切工作的重中之重，长期以来一直坚持做好，通过发挥跟班队长、班长、验收员的自身职能作用，实行严格的奖惩制度，促使职工把质量标准化工作干好。安排专人进行质量标准化工作，保证后身的干净、整洁。

6、队伍建设：

机电班长调入综掘三队，还有锚杆机手分别调入综掘三队，我队人员流动较大，对前期生产影响较大。

7、生产任务：

1、井下风、水、电不同程度的影响了生产的进行。

- 2、机械设备的损坏影响了生产。
- 3、施工至1335米处遇地质冲刷带，施工困难，掘进速度缓慢。
- 4、10月份安装105工作面，我队停产50天，配合采一队安装。
- 8、安全生产管理。

在20xx年的生产过程中，我队安全生产形势较好，主要通过以下几点：

- 1、通过学习培训，加大了对安全的认识，提高了自保、互保、联保的意识和能力。
 - 2、加大了隐患排查的力度，严格落实一班三检工作制度，及时处理各种隐患。
 - 3、加大跟班作业力度，发现问题，及时处理。
- 1、某些职工的安全生产意识仍然很薄弱，需进一步提高，个别员工的习惯性违章行为仍会发生，需进一步改正。
 - 2、我队的规章制度仍有与现实不相符的地方，需进一步完善。
 - 3、工程质量，个别地段的成型不好，影响整体的效果。
 - 4、质量标准化工作较差，因巷道煤层含水量较大，综掘机司机技术差。

针对以上的不足，决心在明年的工作中着重做好以下几项工作：

- 1、继续加大学习的力度，提高全队职工，特别是个别的后进

员工的素质，确保安全生产。

- 2、加强安全生产和班组建设，打造一流的队伍。
- 3、在工程质量上狠下功夫，把每项工作认真完成。
- 4、狠抓质量标准化工作，在新的一年里进一步提高。
- 5、严格落实上级的各项安全生产方针。

燃气施工组织设计方案篇二

一;对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二;在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

三;要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

四;今年对自己有以下要求

- 1: 每月要增加1个以上的新客户，还要有到个潜在客户。
- 2: 一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。
- 3: 见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备才有可能不会丢失这个客户。
- 4: 对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

5: 要不断加强业务方面的学习,多看书,上网查阅相关资料,与同行们交流,向他们学习更好的方式方法。

6: 对所有客户的工作态度都要一样,但不能太低三下气。给客户一好印象,为公司树立更好的形象。

7: 客户遇到问题,不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意,让客户相信我们的工作实力,才能更好的完成任务。

8: 自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的,你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9: 和公司其他员工要有良好的沟通,有团队意识,多交流,多探讨,才能不断增长业务技能。

10: 为了今年的销售任务我要努力完成5000台的任务额,为公司创造更多利润。

燃气施工组织设计方案篇三

??一、强化日常监管

我局要求燃气企业每天都要进行隐患排查并有日巡查记录,月底上报本月隐患排查及治理情况报表,没有上报的给予通报批评,再者给予处罚。建立燃气工作微信群及时传达上级文件精神,布置和解决临时出现的问题。

二、开展燃气领域安全排查及治理工作

1. 2020年第一季度,燃气办下发了(太建字[2020]3号)即《关于开展2020年第一季度燃气行业安全检查的通知》,第

二季度《关于加强高温天气燃气生产安全工作的通知》，第三季度《关于开展全县燃气行业安全专项检查的通知》，其中第一季度共检查了13个燃气企业，其中液化气站10个、天然气企业3个，共排查安全隐患43项（其中企业自查隐患32项），下发安全监督检查整改通知书3份，目前已督促各企业全面完成安全隐患整改并回复。第二季度检查出安全隐患20项，发出隐患整改通知书4份，目前全部完成整改并回复。第三季度安全检查共检查了13个燃气企业，发现安全隐患7项，下发隐患整改通知书2份，目前都在整改中，计划10月底全部整改完毕。

2. 完成了《太和县县域燃气专项规划（2019--2030）年》，已在政府网上公示1个月，下步报政府审批。

完成城镇燃气“十四五”期间发展与建设规划上报工作。

4. 落实企业安全教育培训和应急演练工作，要求企业管理人员，在思想上重视安全生产教育培训工作的重要性，将安全生产教育培训工作落到实处，同时为增强员工安全生产意识，强化应急救援建设，积极开展应急演练，组织全县燃气企业在6月底开展应急演练工作，从源头上遏制安全事故发生。

5. 开展了“双随机，一公开”抽查工作，2020年共抽查了3个燃气企业，抽查事项6大项16小项，部分企业未建立隐患台账，反恐防范工作未常态化管理，应加强常态化管理工作。

6. 督促燃气企业加强内部管理，要求燃气经营企业及时对压力容器、安全阀、压力表、防雷防静电、计量装置等设备申请报检，对设备、电、气及时进行巡检，发现隐患及时维修。

7. 建立健全台账制度，凡是检查出的安全隐患，不论大小一样下达隐患整改通知书，并建立台账，详细记录隐患所在企业地址，隐患类别，整改责任人，限期整改，待限期整改完成后，企业进行回复，核验后进行销号。

8. 开展燃气安全生产专项整治三年行动工作，截止目前开展危险化学品安全整治活动，共排查隐患数68处，属一般隐患已全部完成整改任务，整改率100%，油气管道保护安全整治排查安全隐患62处，整改率100%。

三、存在问题

1. 个别燃气企业未办理《燃气经营许可证》擅自从事燃气经营活动

2. 部分燃气企业安全隐患排查工作落实不到位，隐患排查记录缺乏问题整改和整改回复，未形成闭环管理。

3. 部分液化气企业未能按照全年教育培训计划开展培训工作，真实培训内容与计划存在出入。

四、2020年第四季度计划

1. 加大执法检查力度。继续开展城镇燃气专项整治活动，落实隐患整改，压实责任到人，坚持安全隐患“零容忍”。

2. 加强企业安全组织管理机构建设。一是要求企业完善组织机构，任命专职安全员负责安全生产工作，严禁出现站长兼职安全员的现象。二是要求企业建立并落实各项规章制度。

3. 落实企业安全教育培训和应急演练，要求企业管理人员，在思想上认识到安全生产教育培训工作的重要性，将安全生产教育培训工作落到实处。增强员工安全生产意识，强化应急救援建设，积极开展应急演练，从源头上遏制安全事故发生。

4. 认真落实燃气专项整治活动，按太安办【2020】21号文件要求，7月9日县安委办召开相关职能部门会，会上住建局副局长付金夫解读了县安办【2020】21号文件精神，县安委办

公室主任阮传宇作了强调，并要求相关职能部门认真履行职责，完成好上级布置的专项整治任务，住建局于7月10日召开全县燃气企业安全生产工作会议，会上学习了省、市、县相关文件，布置燃气企业开展入户安检工作，建立用户信息档案，8月10日联合旧县镇政府清理取缔一家非法经营瓶装液化气的商户，没收15kg钢瓶22支□50kg钢瓶1支，10月13日，联合市场监管局取缔李兴镇幼儿园旁边一家非法经营瓶装液化气的商户，没收15kg钢瓶2支，截至到现在已对全县燃气企业进行了两轮全面安全检查，共检查出隐患和问题27项，下发整改通知书7份，目前已完成了20项整改，还有七项正在整改中。

5. 完成燃气专项规划的报批工作。

2020年11月19日

燃气安全专项整治工作汇报

＊＊县燃气安全专项整治实施方案

专项整治工作总结

区燃气安全专项整治工作实施方案

市场监管领域燃气安全专项整治工作方案

燃气施工组织设计方案篇四

20xx年过去了，一年的工作感悟很大随着公司的发展越来越多的任务落在我们的肩上，我们的责任也越来越大，也让我们慢慢变得成熟起来，为了我们能把下一年的工作做到最好，在这里我做了20xx年的工作总结。

1月份正式开工，暖通空调工程项目有风系统和水系统，今年主要以安装风系统风道、水系统安装立管为主现已完工七层(具体工作可参考工作日志和工程进度)

目前为止甲方机房水泵已到现场每层机房风机已就位因甲方设备不全机房今年无法继续施工，地下二层平管已抛到位并焊接已做保温，每层水系统所有机房立管全部打压并经过甲方监理严格验收通过。

暖通空调的工程图纸设计也有一定的误差，按图纸无法施工给施工现场带来很大的麻烦主要表现在暖通水系统平管和消防水、线条架、防排烟、卷闸门，风系统每层标高和其它装修施工队经常发生冲突需要现场协调做变更。如果施工单位按设计院图纸施工而不进行深化设计，必然会导致安装空间过于狭窄甚至需要改变设备及风道尺寸对于暖通设备工程还包括一部分技改和设备更新的工程项目，很多工程为了省成本将一部分预留给施工方设计，代替工程主办方进行设计代理设计的厂家一般会根据自己设备的尺寸大小进行设计，忽略了整个工程。设计水平较差经常出现问题所以我们在施工中图纸和实地施工及和甲方沟通就能考验现场管理人员的施工技术和能力。

每个工程都必须把安全放在首位如;1. 高空作业，吊装作业，机房作业、电焊作业、和危险情况下作业，都必须有相应的安全措施和制度来保证。2. 现场施工安全;不同的施工环境就应该有不同的施工安全措施。3. 工程质量的保障;所有到场材料如;槽钢、角铁、吊丝、镀锌管、螺旋管、风管等等材料的选择和使用都必须符合国家质量规定、并需要报验材料和合格证，才能保证工程的质量。

首先要完成好公司交予自己的任务，在施工方面首先要保障工人安全、工程的质量和进度等，在工作中积极配合累计工作经验、不断提高自己，不仅仅在技术上要得到公司的认可，还应为公司扛起更重的担子，在公司不断的发展中提高自己

的能力。

我进本公司仅一年，虽然时间短暂但我在这里学到了很多别人学不到的东西，感谢公司给了我们足够大的平台、足够的机会来展示我们的才能，宽容的领导和睦的同事让我们一起为目标而奋斗为***而加油。

燃气施工组织设计方案篇五

在此新春佳节已宣告接近尾声，我奇雨公司迎来年轻朝气三岁生日喜庆之际，通过20xx年过去一年各项工作的紧张有序开展，及业务创收、市场拓展、市场细分定位、新老客户资源的维护与管理等各方面的经验总结，本部团队本着“既看出力，又看业绩”等客观综合评价考核的业务推广及执行理念，充分认识到作为文化传播行业新入者自身存在的不足。

20xx年是特殊又关键的一年，由于国外次贷危机骤然发生，相续国内各行业市场环境出现诸多不稳定性，使得本行业我部各项工作开展，在一定程度上也同样面临着各类客户下单量有所减少的严峻挑战。

总结过去，思考现在，把握将来。为更好，更有效配合我公司各环节、各部门，在新一年度创造出更辉煌更骄人的成绩，结合实际存在的问题缺陷，熟思后□20xx年第二季度，我准备做出并将修正性地实施如下计划。

一、业务开展工作流程：图例

主动联系下单型 信息收集与统计分析 客户类型定位

非主动联系下单型 信息反馈

二、客户资源管理及实施概要

1、 进行信息的收集与统计分析，根据接单类型的差异，完整精要地建立相关的客户资源管理档案，必要时包括中介商，各种各种供应商，以及同行业同类竞争者产品的相关详细资料。

2、 积极了解当前各行业各种竞争环境，包括经济环境以及公共环境，并不失时机地明了、掌握本行业及相关制约行业的发展规律和前景，通过自己独到的市场眼光和敏锐的商业嗅觉，洞悉其中万变的发展轨迹和发展势头。争取以尽可能高的命中率，即成功率，迅速抓住身边各种稍纵即逝的业务订单和相关信息。

3、 时刻注意跟进和完善客户的信息更新，建立客户的拜访，以及回访记录。

4、 根据客户的资金信用状况，经营规模，人员素质，及其自身内部运作管理能力，对客户进行等级划分，在根据公司产品、市场具体情况等因素前提下，决定近期内我们该要下大力气的目标客户。

5、 同客户所在的公司或单位相关部门，保持良好的通讯联系，建立数据库，对相关信息进行时段性跟踪分析，尽最大努力提高新老客户的回头率，乘势打造我们奇雨的新型全方位服务模式，和服务品牌。

三、业务团队的组织与带领、及行动计划的制定

(1) 专人专区负责，业务人员对地理物情等各种环境不陌生，有利于增强自信心，便于业务工作的有效开展。

(2) 服务专区内，新老客户对外派的业务人员，无论从心里还是从视觉印象上都比较容易接受，可在一定程度上增强我方人员在客户心中的可信任感。提高外访、洽谈的成功率。

(3) 俗话说“金杯银杯，不如老百姓口碑”，在如今科技和通讯等各种传播技术手段都相对发达的商品经济市场，对于各种技术和资金都尚欠成熟雄厚的中小企业，要想获得更丰更高的订单增量，其中潜在客户的市场开拓，实在缺少不了70%~80%新老顾客的言语推荐、及经验传授。而且采取这种方式具有颇强的“连带效应”。

(4) 有利于员工的能力、业绩等各项考核指标的量化跟踪，且从业务员自身职业规划等长远的角度来说，也具有相当重要而深远的意义。（各种具体落实方案，此暂不赘述）

2、 做为业务团队的业务员，身负完成公司业务指标的艰巨任务，本部对各个既定划分区域的业务员自身的业务技能和自我管理能力要求都相当高。不过我们会考虑实时给予一些相对强度的控制、沟通、协调和督导。

3、 在激烈的市场竞争中，更需要要求外线工作人员保持极其高频率和足够数量的联络次数，及拜访次数。以期用行业内相对稳定的成交额和连续的专业客户服务，令竞争对手于短期内极难打破和摧毁我们建立起来并拥有的区域客户群和局部市场。

4、 完成公司广告业务目标任务，及时反馈近期市场和客户信息，配合其它部门统筹开展工作。

5、 引领本部团队，主动开展各种实践经验，感悟，心得的全面相互学习，从一定程度上增强我们团队人员的业务技能，以及自身素质。并对相关外务运行成本费用等，采取一系列切实可行，行之有效的指导和控制措施进行管理和监督。

四、业务经理基本职能的陈述、及近期内战略性行动方案计划

(一) 基本职能的介绍与陈述

- 1、 策划、并组织有关的各种市场活动，管理、参与跟进有关的项目咨询，与相关的媒体保持良好的工作联系。
- 2、 建立数据库，进行跟踪分析，争取为公司提供真实可靠，既精确又有价值的市场信息。不失时机地洞察相关行业发展趋势。
- 3、 获得并千方百计争取保持公司方面要求的最低业务总利润。
- 4、 建立完善，科学切实可行的业务长远管理制度。在公司总经理的领导下积极开展各项工作，并积极争取为公司业务方面的管理提供专业的、可靠的、最新的参考依据。
- 5、 制定月度、季度等时间段的工作目标，以及撰写相关的季度工作总结。并负责本部门员工的工作分工，考勤，培训，带领业务部人员团结协作，有计划，有效率地组织和开展工作，完成公司规定的业绩指标。
- 6、 鼓励和引领本部门人员，积极开展各种学习，交流活动，介绍新思想，推广新经验提高整体业务人员的综合素质。
- 7、 完成公司领导临时分派的其他工作。

（二）近期战略性行动方案

1、 制定月度、季度等的工作计划

（1） 在季度工作开展第一期，以市场的铺垫以及对市场进行热身推动为主，充分利用现有各种资源，尽最大努力和最大限度开拓广告市场，打响奇雨于漳州各区县，区域市场知名度。

（2） 而在3月份，由于经过1月、2月很多单位各种迎新宣传

计划的大量进行，3月份一般将极有可能沉浸在一个不长不短比较低迷的广告时期。我们将会充分利用好这段时间，积极补充各种相关知识，加紧联络客户感情，以及通过各种渠道、方式千方百计，提前准确地做好下一轮广告业务市场再次活跃的工作开展准备。

(3) 在4月份的时候，由于要迎来“5·1劳动节，农历的端午节等节庆的缘故，各种媒体，通讯单位，旅游，食品，服装鞋帽，酒店餐饮，甚至行政事业单位等，通常都会有一定的节假日惯性宣传行动。而此，我们广告业务市场一般同时也将迎来一个小小的高峰期。并且，随着夏季气候不断转热，各种季节性饮品，沐浴、清洗用品，防晒，蚊虫用品等的广告也会相继下单投放。

2、制定相关的，个人及团队的学习计划

(1) 做市场拓展，相关从业人员需要根据不停变化的市场形势、局面，不断调整工作方法，经营思路。学习，对于做业务这一块的人员来说显得非常重要，因为其直接影响到相关业务人员与时俱进的思维，和将来业务方面表现出来的生命力。

(2) 我们将会适时的根据需要调整我的学习的强度和方向，以期补充新的能量。如：产品知识、营销知识、投放策略、数据、媒体运作管理等相关广告的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆。

3、加强自身思想、精神文化建设

(1) 增强全局意识，增强责任感以及团队意识。

(2) 争取以全新的精神面貌，和十分的饱满的工作热情，积极主动把职责内各项工作落到实处，以期尽可能大的减轻公司各方，领导等的管理压力。

燃气施工组织设计方案篇六

对于刚刚结束大学生活的我们，犹如一张白纸，还没经历社会的五彩缤纷，做事易冲动，很少能够考虑到问题的严重性，也从内心深处没有集体意识，对集体利益的认识不够到位。而如今我们已经不是幼稚的大学生，而是隧道公司这个大家庭中的一员，培养集体意识，无论是对企业的开拓还是发展，或者是个人的思想进步都尤为重要。“家和万事兴”，只有我们的“家庭”发展了，稳定了，我们这些在这个家中生活的这些人毫不保留的奉献自我。在思想认识这方面，几个月下来，我觉得最重要的是集体意识，以前的我比较自我，对集体概认识不是很到位，所以我现在要做的是从心底里培养这种集体意识，为我们这个大家庭发展与建设贡献出自己的一份力量。

刚刚分到项目部时，说实话，真的不知道自己该干嘛，在工作现场无所适从。幸好有领导的指导和关心，让我慢慢适应了工作状态。尤其是第一次接触土地平整，看似简单的工作，让我收益颇丰。比如怎么计算压实度，用环刀怎么算，用灌砂怎么算，什么是开挖线，什么是坡脚线，如何去开挖，每层回填多少公分，压路机与平地机，旋耕机之间如何配合使用效果最佳，最重要的是如何洒水，若是达不到最佳含水率要求，后面碾压工序始终无法达到设计所要求的压实度。例如压路机的碾压工艺，如何使压路机的碾压效果最优：从第一遍碾压开始，每一车轮碾压要从上一车轮印的四分之一处开始碾压，第一遍静压，第二遍静压，第三遍强震，第四遍静压收光，每一道工序重复两到三次。尤其是刚来的时候，老是觉得土方回填，就是把山填到沟就可以了，在慢慢地认识学习之中，才觉得“学无止境”，有些知识和经验不是在学校，在课堂，就可以学到的，这四个月学到了很多，我相信以后我在接触公路桥梁，房屋等建设，我能收获的更多。现在的我无论是在经验还是工作能力，还很欠缺，所以在以后的工作生活中，我还是要认真学习，向老员工虚心求教，来改正和弥补自身的缺点与不足。

到项目上后我被分为施工员，当时还不懂施工员的具体职责，在五个月的工作学习中，逐渐找到了自己的位置，和对自我的要求。作为一个现场呢施工管理人员，要时刻的对现场情况，施工流程加以监督，指导，以确保工程质量，给业主交一份满意放心的工程。

上学时候当过班干或参加过学生会的对管理方面或多或少比我们这些沉默寡言的人要强。当初的我们被班干管着，被学生会管着，现在摇身一变成了管理人员，干了这个才知道，人与人之间打交道真的很锻炼人。不仅增强了自身的交际能力，也提高自己的管理水平，也能很好的磨练我们的性子。

刚来的时候性子急，易冲动。经常会和人吵架，到头来活也不一定能干出来。经过领导和同事们的指点，现在的我已经逐渐摆脱当初那个冲动的我，慢慢走向成熟。在管理方面还有很多的不足，在未来的日子里，多学习，多交流，争取早日可以独当一面，为领导们分忧，也为充实自身而努力。

在这五个月的工作学习中，我发现了自身的几个严重问题，首先是集体意识不够。然后是为人处世还需要多多锻炼，还有也是最重要的就是自身不够强大。在未来的日子里，我要慢慢培养集体意识。在平时里的施工管理，或是与人来往，多磨练自身，多交流，取人长处，补己短处，在接下来的工作与生活中，多看，多学，多做。充实强大自身，为我们隧道公司这个大家庭献上自己的一份力。不论是平时生活中，还是在工作中，调整自己的心态，摆正自身的位置。在未来的日子里，也希望领导和同事们能给予我更多的帮助，在不懂得问题上能为我耐心指点。也希望可以给我更多的机会，磨练自己，成长自己，在这个大家庭中成为让你们骄傲的下属和同事。

燃气施工组织设计方案篇七

把握政策脉搏，控制运营风险；

主动应对挑战，加快市场发展；
做好协调规划，确保气源供应；
创新管理模式，保障安全服务；
完善岗薪体系，提升组织能力；
深化区域一体，实现管理目标；
加强党群建设，服务公司发展。

燃气施工组织设计方案篇八

在某某年里，我工区某某广场站已经相继完成连续墙、冠梁、支撑梁、铺盖体系、端头加固、多次交通导改等诸多工序。在某某年新的一年里将会迎来基坑开挖、钢支撑架设、综合接地、主体结构施工、临时铺盖板拆除、附属结构施工等新的工序。无论对于工区还是个人而言都将面临新的压力和挑战!对此，我订立了某某年个人工作计划，以便使我个人能在在新的一年里有更大的进步和成绩。

一、工序管理

1、人员安排：由于新的工序开始及增加，技术人员需要加强，以保证整个工区各种工作能够安全高效兼管到位(包括库管员、电工、普工等各个岗位工作人员)。

2、某某年2月至5月基坑开挖阶段，目前是基坑初开挖期人员、机械设备、应急物资都基本到位，按照基坑开挖方案有条不紊进行施工中。这个阶段至关重要，前期基坑的开挖位置、开挖方向决定了后续的施工，我工区严格按照方案执行，并及时向领导汇报现场的各种情况。接下来在基坑开挖施工高

潮阶段，多台挖机相互配合，我们将努力保证各个开挖面的安全、快速的前进，并及时架设钢支撑、处理鼓包和侵线的连续墙。在基坑开挖见底后，做好首段验收工作，以保证主体施工前的准备工作。

3、某某年6月至10月主体结构施工，本阶段是本年的重点，更是整个车站施工的重中之重，前期的各个工作都是为了主体结构施工而展开的，所以在这个阶段我工区更需要加强各个环节的管理，例如综合接地、大队伍的管理(人数多)、多处大范围的预留孔洞、大方量砼浇筑、大面积钢筋绑扎、大范围脚手架和模板的搭设，以及多层次高频率的吊装作业，特别是在铺盖区的施工，这就需要我们技术人员要把各个工作面盯住、盯死，学习梁溪大桥站的各种成功经验，把梁溪大桥站的各种失误之处引以为戒，并对半铺盖区和全铺盖区的施工积极进行创新，以保证某某广场站主体结构施工的安全、快速、高质量的完成。把某某广场站铸造成精品工程。

4、某某年10月至12月为车站回填土、盖板拆除、附属结构施工阶段。本阶段主要是完善整个车站的施工，并对道路进行恢复，主要难点就是交通导改，场地的合理规划，安全、高效的控制。

二、技术管理

1、认真审核图纸，确保基坑开挖的深度、砼围檩的位置、钢支撑的间距、格构柱的加固，组织大家学习研究车站的主体结构施工图、建筑图，认真的进行核量，并指定专人进行专项管理(钢筋、砼)。

3、认真开好现场交班会，对当天的工作进行总结、对明天的工作进行安排，确保各个工作面的衔接。要求技术人员和协作队工班长必须参加交班会，要求他们在和下一班组交班时必须要在现场进行交接，并对工作面的各种不稳定因素要特别说明。

三、现场管理

1、工程质量、安全控制：按施工规范和设计要求检查各开挖面的标高、钢支撑间距、钢筋绑扎、模板的安拆、砼成型养护、脚手架搭设等情况，都要落实到人，各工序、工作面都有技术人员盯看。在现场检查中发现质量、安全隐患，要及时了其解施工过程，分析产生隐患的根源，协调施工人员处理问题，待处理完毕后，再进行检查验收，最终达到消除质量安全隐患。

2、工程进度控制：抓紧基坑开挖，促使各开挖面向前施工，保证材料设备的供应，想方设法使挖掘机等设备发挥其最大功效，积极联系出土单位，让其保证出土量，尽快早日完成基坑的开挖，为车站主体结构施工创造良好局面。

3、文明施工：响应项目部领导的号召，努力将某某广场站打造成无锡文明工地，在去年这方面我工区做的不够，今年将两个场地分成若干个块，由每名技术人员责任一块，对有场地达不到要求的，就对其负责人进行处罚。并加强对门卫的管理。

4、人员管理：由于我工区增加一些新人，缺乏工作经验，所以在接下来各种工作展开的同时，将会以我为首的对资料和规范的学习，工作上有不懂的地方及时向梁溪大桥站和领导请教学习。

四、工程成本方面的控制

1、油料控制：目前现场已有多台挖机在工作，首先在加油方面就要进行三检制(库管员、技术员、司机)，从源头杜绝浪费。让每台挖机发挥其最大功效，缩短运输距离和倒运次数。

2、钢筋、砼等原材料：涉及钢筋半成品的加工，要求技术人员反复对图纸进行核实，确保半成品的准确性、必要性和实

用性，保证对钢筋原料的合理利用，确保不报废、不浪费。涉及砼使用时，要求技术员报一份计划使用量，工队报一份计划使用量，采取双控制，留有余量不够再补，从而使砼用量能够得到有效控制。

3、收方工作：仔细查看合同，确定收方部位和内容，会同工程部领导、计合部共同收方并确认。做好收方资料的整理，并及时向工程部领导汇报收方结果。做到收方的及时性、真实性和准确性。

五、个人想法

1、现场文明施工加强管理：21世纪国家提倡和谐、文明，无锡市政府要求我们“一模、两化”，项目部领导要求我们高标准文明施工，我工区坚决响应号召，加强文明施工管理，增强文明施工力量，对门位进行高标准培训，严格执行其岗位职责。对协作队伍进行整训，让协作队伍必须达到“一模、两化”标准。

2、对协作队伍的管理：技术交底和安全技术交底必须对其交底到位，坚决杜绝反工工作的出现。促使协作队伍能安全、快速、高质的完成各种任务。对其在工作中产生的违规行为必须严厉打击。

3、个人工作改进：由于个人工作经验及知识的欠缺，导致之前在工作上出现不少错误，所以需要改进和学习的地方还有很多，首先要起到表彰作用，第一、多学习，要时常学习方案、改进方案，以避免不必要的损失。第二、多学习，要时常学习主体施工图、建筑图等，以方便在工作出现困难时能想出好的办法解决问题。第三、多学习，要时常学习各种工程案例、工程资料等，提高处理意外事件的能力，对于突发事件能够及时有效的解决。第四、多学习，要时常学习演讲资料，要时常看些娱乐节目，从而加强自己的沟通能力，提高与业主、监理、领导的沟通能力，使工作能高效的完成。

明确自己的发展方向，正确认识自己，纠正自己的缺点。认真听取他人忠恳意见。更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，充分发挥自己的能力，让自己真正走上管理道路。我也会向其它同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步。征取更好的工作成绩。

以上是我的某某年工作计划与发展方向，希望通过自己的努力及他人的协助能够成功的达成计划并突破，某某年取得更好的成绩，全面提高自己。

燃气施工组织设计方案篇九

(一)工作思路

- 1、协助领导工作，努力完成金融物流任务指标。
- 2、保证金融物流持续发展的同时，带动基础物流业务。
- 3、加强团队建设，为业务发展做好准备。
- 4、做好行业分析，实现业务的安全稳步运营。

(二)具体措施

- 1、梳理现有非车业务，保证现有业务的继续运营。

梳理现有非车业务，针对新国标及非车业务相关规定思考业务方保持及未来业务开发方式。与企业及银行加强沟通，通过开展监控类业务或建立监管库开展监管类业务的方式，保证现有业务稳步运营及持续开展。同时，以金融物流业务带动基础物流仓储及运输业务，实现金融物流与基础物流的联动发展，达成业务安全运营及增加项目利润的目的。

- 2、加强商品车业务的区域分析，提升业务覆盖面及集中度。

针对街道及4s园进行商品车集中区域开发，提升业务集中度，节省人员开支，增加收益。同时，寻找适宜时机建立车类监管库。对于商品车业务量较少的区域，加大开发力度，增强业务覆盖面，实现雪铁龙业务均有作业点可配点，以节约雪铁龙项目建点成本。

3、稳步推进团队建设，加强人员管理及培养，实现管理提升。

通过实践验证现有组织机构的合理性，必要时做出适当调整；加强人员管理，对编制及时调整，达到控制人员成本的目的；进一步加强人员队伍建设，通过金融、基础的协同开发的方式，锻炼开发人员队伍，将现有的开发人员升级为供应链业务开发人员；细化管理，通过鼓励带动、职责细化等方式提升人员积极型，提高工作效率；与现有人员进行充分沟通，对于积极肯干的人员给予有方向性的培养及具体工作上适当的授权。

4、加强市场分析，支持业务的安全运营及不断拓展。

目前，不管是业务运营管理，还是业务开发方面，都是需要持续深入的阶段。首先，现阶段南分监管业务客户中钢材企业较多，而钢材精市场行情未见好转，钢企风险依然较大。下一步将在风险排查及业务持续跟进的同时，加大市场分析及行业研究的力度，通过多部门联合评估的方式，对企业做好评判工作，以保证业务的安全运营。其次，针对目前业务涉及行业较为单一的问题，需要通过自身区域调研及与其他分公司沟通的方式，开拓思路，研究方法，寻求业务的创新发展。以上是本人对于20xx年工作的总结及20xx年的工作计划。进入20xx年，本人将继续不断积累业务知识、管理经验，以更加专业的姿态做好业务开发及人员管理等方面的工作。再日后的工作中，将继续以身作则，拿真诚换真诚，与员工、公司共同成长！