# 石油送料的工作总结(精选45篇)

来源：网络 作者：风吟鸟唱 更新时间：2024-10-06

*石油送料的工作总结1本人从事配电线路运行、检修、故障抢修专业九年有余，之前是送电线路检修专业干了十四年，两个专业之间有相近之处，但也有很多的不同，配电运行专业增加了变压器、开关、刀闸、避雷器、无功补偿电容器等很多电气设备，而送电线路专业则接...*

**石油送料的工作总结1**

本人从事配电线路运行、检修、故障抢修专业九年有余，之前是送电线路检修专业干了十四年，两个专业之间有相近之处，但也有很多的不同，配电运行专业增加了变压器、开关、刀闸、避雷器、无功补偿电容器等很多电气设备，而送电线路专业则接触不到。要想把这些设备管理好并且安全可靠的运行，就必须熟练掌握相应的专业知识和技能，所以，我是一边工作、一边学习、实践，又借助高级工、技师培训的机会，来不断充实自己的配电运行专业知识，经过几年的刻苦学习和实践，现在工作起来还算是得心应手。

一、提高学习的自觉性，增强自身专业技术素质。

几年来，本人一直利用书本、向老师傅、并通过专业培训等努力学习配电专业知识，学习新设备的管理、运行和配电设备新技术。由于配电设备的日益更新，新产品、新技术层出不穷，只有不断的学习，掌握更多的新知识、新技术，才能掌握和管理好配电网络新设备。通过学习和实践，目前本人对新型变压器、10V柱上开关、10KV电缆分支箱、环网柜等有了一套比较成熟的管理和运行经验。对供电事故的分析和判断相对比较果断、准确，有效地减少了事故处理的时间，无论是公司领导或客户都能给予充分的肯定。

二、加强配网的设备管理

第一，针对沛城区配电线路陈旧、设备老化、故障常出的现象，积极工作、大胆探索、实践，制定了一系列的改造方案：

(1)，改造公用变压器接线桩的接线方式：由于公用变压器的性质所决定，负荷变化无常，变压器接线柱及螺栓式设备线夹受温度变化影响大，常造成设备线夹与导线连接松动，且设备线夹与变压器接线柱的接触面积也达不到运行规程要求，故经常出现故障。针对这种情况，就将所有公用变压器的出现导线采用液压式压接鼻，消除了设备线夹受温度影响大的缺陷，接线柱上采用了握手线夹，增大了接线柱的接触面积，有效的避免了变压器接线桩故障的发生。

(2)、经测试，城区公用变压器的的工作接地和保护接地桩因年久锈蚀，接地电阻值很多不符合规程要求，200X年将城区90余台变压器的接地桩进行了更换，为设备的健康运行提供了保障。

(3)、在三年的城网改造中，根据沛城区供用电特点，初期由本人为生技科提供了一套沛城区配电供电网络设想图，为城网改造的合理性、经济性提供了依据。其次是严把工程质量验收关，根据验收技术规程要求，对城网改造、业扩增容、用户工程等的中间及终结验收严格把关，确保新设备在接入电网运行前的施工质量全优。为新设备安全、可靠的运行奠定了基础。

第二，认真做好所属设备的巡视和消缺工作，结合配电设备早、晚峰负荷测量和电压测量，及时调整公变容量，使公变在额定输出电流的80%左右运行，03、20xx年沛城区没有发生一起因过负荷而烧坏公变的事故，同时结合一年中夏冬季节的高峰用电期，制定迎峰渡夏和迎峰渡冬的相应措施，增加夜巡和特巡次数，发现异常情况，及时处理，确保供电设备安全可靠运行。

第三，积极组织开展各季安全大检查，结合安全性评价工作，对所辖配电线路及设备认真巡视消缺，做到了充油设备无渗漏、一类设备完好率100%。

第四，加强配网结构的研究，制定并落实了每年各节假日、政府重要会议、各企事业单位重要活动等的紧急救援预案，确保了供电区域各种活动的正常开展。第

五、为防止三相四线制用户因零线线径篇小，三相负荷不对称而造成烧断零线，即而烧坏220V电器设备的故障，根据巡视中发现的薄弱环节、接头、接点缺陷，及时进行整改，增加重复接地、更换大规格零线，铜铝接头处严格采用过渡措施等，从精细处入手开展配网供电设备的运行维护和故障抢修工作。第六，认真建立和完善配电设备基础台帐，98年在市公司各兄弟单位中，率先实行了利用数码相机现场拍照的一杆一卡线路台帐，在市公司专业互查和评比中，赢得了好评。

第七，积极开展QC小组和技术革新活动，20xx年的QC课题《加强配电设备管理，降损节耗》，在本公司赢得了三等奖。针对城网改造中新增的10KV柱上开关无明显断开点的特点，本人要求在开关操作前后必须每相进行验电，验明开关操作分、合正常。但验电器的绝缘手柄都比较短，且在杆上来回传递比较麻烦，本人就将验电器进行改造，与绝缘操作棒进行配合使用，人员登杆时只需将验电器的头部装在工作服的口袋里，操作后将绝缘棒倒过来装上即可，这样即增加了绝缘棒的有效长度，又确保了人身与带电体的安全距离，实践证明，使用起来很方便，即节省了操作时间，又确保了操作验电的安全。

第八，严格遵守安全生产纪律，加大配电抢修和日常维护中现场的安全工作，杜绝违章行为，积极开展创建“无违章班组”、“无违章个人”活动，把安全措施落实到了实处，近几年本人带领的配电班均被本公司评为安全生产先进集体。

三、做好城区电力设施的保护工作。

近年来，我们城区出现了因汽车碰杆、风筝挂线、人为破坏城区配电箱等而引发的停电事故，因此我们配电运行人员利用一切机会，向社会、向用户宣传电力设施保护的重要意义，配合\_门开展打击破坏电力设施的专项整治活动，不断完善了电力设施保护的组织措施和技术防范措施，规范了各类安全标示，警示标志，特别是对施工工地附近、交通道口和居民区等处的电力杆塔、拉线、配电箱等设施采取积极保护措施，一定程度上保证了城区配电网的安全运行。四、优质服务

本着“人民电业为人民”的服务宗旨，认真贯彻“优质、方便、规范、真诚”的供电服务方针开展了优质服务工作。优质服务工作在配网专业占了很大比重，需要好多时间用在优质服务工作上，搞好这项工作也是企业经济效益、企业形象之所在。本人带领的配电抢修班多次在县、市公司得到嘉奖，自己也获得了“江苏省用户服务满意明星”、省公司“电力市场整顿和优质服务年活动”先进个人、省公司“优质服务十佳标兵”等称号。

**石油送料的工作总结2**

仓库内要保持清洁卫生、物品堆放合理，贵重原材料要特殊保管，严防失火、爆炸、失盗等事故发生，对保管的物品平时要做到勤检查、勤核对、保证做到帐、物相符，如有盘赢、盘亏要提出书面材料说明原因并进行相应处理，如属短缺及需要报废处理时，必须经领导核查批准后才可进行处理不得自行调整，发现物资失少或质量上的`问题（如受潮、过期）要如实上报，做好仓库盘店工作及时结出库存数。在新的一年里我将努力学习，增加电脑知识。总结经验、克服不足、再接再厉、一如既往的做好我的本职工作，努力使我在库管员的位置上有更大的起色，与同事劲往一出使、心往一出想，不计较得失，只希望把工作圆满完成，决不辜负领导对我的信任和期待。这份库管员的职业是我人生很大的财富，我真心地感谢那些曾指导和帮助过我的领导和同事们，谢谢您们。 今后我还要继续脚踏实地、勤勤恳恳、认认真真、努力完成各项工作。要自觉地做好每一项工作，就必须正视自己的工作，无论工作是繁重、繁忙还是清闲，都要适应这里的环境，要用积极的态度去完成领导交给的每一份工作，使自己在普通的岗位上发挥自己的光和热！

本人于1975年x月x日出生，20xx年11月30日入党，20xx年8月参加工作，20xx年3月任xxx镇环保（街政）助理，现任xxx镇环保助理、社区支部\*。

在镇党委和\*的帮助下，始终牢记党和人民的重托，很快融入到工作中，对工作认真、勤恳、对同事和蔼，以为百姓谋福利为重任，以党的\*及大精神为指导，按照科学执政、民主执政、依法执政的要求，认真学习和贯彻落实党的各项路线、方针、政策，身体力行“\*”，努力做到心为民所想，责为民所负，权为民所谋，积极稳妥地投入到农村工作中，为全镇百姓创造良好的生活环境。通过我的严格要求和努力工作，圆满完成上级部门和镇党委、\*交给的各项任务。

**石油送料的工作总结3**

一路走来，步履匆匆，在不知不觉间xxxx年已悄然向我们挥手作别，迎来了崭新的xxxx年。在璀璨的“宝石花”照耀下，回首一年来的加油工作和生活，感悟良多。平时忙忙碌碌，没有太多时间和机会坐下来好好总结自己做过的工作，年底了，静下心来总结一年工作中的得失、查找自己的不足，为来年的工作做好安排和计划，是很有必要的。因此，本人就这一年的工作小结

xxxx年对所有国人来说是不同意义的一年，有四川汶川地震悲痛和北京奥运会的无限骄傲，还有全球经济危机的巨大压力。但这个春天我非常有幸来到大连xx加油站工作，虽然工作只有短暂的大半年时间，但其中的乐趣只有亲身经历的人才有体会。更重要的是我从当初的“菜鸟”到砺渐的成熟，让我增长了不少知识，可谓受益匪浅。

大连xx加油站是一个中等规模的加油站。该站的主要成员有：站长，计量员，核算员，安全员和四名加油员。加油站的组建也相当简单。核心的部分由四大块组成：第一大块是加油区，第二大块是油罐区，第三大块是办公大厅。第四大块就是工作人员餐厅。

在未上岗前的培训，了解到了有关中国石油企业各方面的知识。中国石油就是中国石油天然气股份有限公司，是国内销售额最大的企业之一。它与中国石化是两个独立的企业，不能混为一谈。在XX的排名中，中国石油跻身于世界500强企业之前列，排名第52位，而中国石化排名63位。

中国石油是20\_年北京奥运会的合作伙伴，该企业的宗旨是“奉献能源，创造和谐”;企业精神：爱国，创业，求实，奉献。中国石油的核心经营管理理念：诚信，创新，业绩,和谐，安全。中国石油加油站服务宗旨：为客户提供全员，全面，全过程，全心全意地服务。加油站的服务承诺;质量达标，计量准确，环境整洁，健康安全，方便快捷。

来到大连xx加油站加油站里工作，x站长和x班长，安全员吴x向我强调最多的就是安全问题。加油区的四根大柱上都贴着各种标语：“不准吸烟”，“不准打手机”，“熄火加油”等。意在提醒进入加油站的每一个人员安全第一。这些安全的教育算是来到加油站后所上的第一堂“通识教育课”吧。

在加油站工作，首先就必须要学会加油。规范的加油操作被称为“加油十三步曲”。工作的第1天，x站长就派了x班长来教我。她先给我们示范，时不时给我们纠正错误。我也学得不亦乐乎。

所谓加油十三步曲：

第一步，站立迎候。

第二步，指引车辆。

第三步，开启车门。

第四步，微笑招呼。

第五步，热情询问。

第六部，开启油箱。

第七步，归零预置。

第八步，提枪加油。

第九步，收枪复位。

第十步，简易擦车。

第十一步，提示付款。

第十二步，礼貌送行。

第十三步，盘整清洁。

我要把这十三步的每一个动作做到位，做规范确实不是一件容易的事，也犯了一些错误：如加冒油，但最大的是一时疏忽被司机把加油机的计量器打碎幸运的是没有伤到人，没有造成重大事故，此事通过x站长的处理与司机的耐心交涉以基本解决!在这里我非常感谢她，我们尊敬的x站长!

在加油站里工作的第二事就是开发票。据我自己所体验到的，开发票就是要细心，特别是一些微小的地方，一定要注意到。稍不小心就会给一些思想动机不纯的人提供弄假账的机会。

总之，大概要注意这些方面：

一，填写金额时要区分大小写，不能涂改，否则作废。

二，在所填金额前要封顶。

三，注意所填单位和开发票的日期。开发票还需要讲究速度，要快要准。

在与司机朋友的服务中最初我有些不耐烦，甚至达到大大出手的地步，通过x站长的批评和耐心教育，我知道：生活不能缺少微笑，服务更离不开微笑。微笑很简单，因为每个人天生都会笑，但要时刻保持微笑，哪怕心情不好的时候也能微笑自如，那恐怕就不易了。中国石油的标志“宝石花”需要我们每一个员工用心去爱护。如果你不知道该怎么办，那就露出你的八颗牙齿，微笑一下吧!只要我们的微笑能像呼吸那样自然，能像阳光那样灿烂，“宝石花”就一定能在中国大地光芒四射。“奉献能源，创造和谐”。让我们一起用微笑告诉顾客，用微笑感动顾客，用微笑创造价值。

xxxx年在xx加油站的工作，或多或少学到了一些东西。无论从理论知识上还是从社会知识上，都有了不小的收获，也许有一天我会离开我心爱的加油站工作，但让我值得感谢的人，给我帮助和教育的人是在我人生中却无法把遗忘的!

xxxx年我将以崭新的姿态来对待我的工作，学习“铁人“王进喜的吃苦精神，遵守公司六大禁令

一、严禁特种作业无有效操作证人员上岗操作。

二、严禁违反操作规程操作。

三、严禁无票证从事危险作业。

四、严禁脱岗、睡岗和酒后上岗。

五、严禁违反规定运输民爆物品、放射源和危险化学品。

六、严禁违章指挥、强令他人违章作业。

爱岗敬业，微笑、热情、礼貌的为顾客服务，“以人为本”“从”心开始“听从x站长领导，服从x站长指挥!像一系列违规事件说”不“!希望阎站长和领导们看我是实际行动吧!

**石油送料的工作总结4**

按照县委、县国土资源局要求，我镇仁里村被确定为全省新农村建设试点村，我亲自到县国土资源局地籍股核实xx村合组并屯组的面积及需要在市场处建设新农村地块面积。为把新农村建设成长期型、舒适型、亮点型工程，我陪同县、镇领导到xx省xx市xx区xx镇xxx村实地掌握新农村建设情况，并把当地的好经验、好做法带回来，制定适合我镇的新农村建设方案。为把新农村建设工作做好，我到仁里村四个组去核实房屋面积、户数、宅基地面积，起早贪黑，经过两周时间终于将情况和面积核实好，由我把这些情况制成表格，能够一目了然掌握并组的实际情况，为县委、县\*、县发展委提供相关数据，使我镇在新农村建设的软件方面有据可查。

**石油送料的工作总结5**

如果把加油站比作公司的形象窗口，那么现场服务则是窗口中的“眼睛”。如何更好地为顾客提供优质服务，让这双“眼睛”更加明眸善睐，是加油站现场服务的重点。

首先，第一时间要有人接待，大家消费时都有这样的体会，当你到达消费场所，你希望能有人在第一时间接待你，这样你心里才会感觉舒服，加油的顾客同样如此。现在加油站竞争如此激烈，最重要的比拼就是顾客的满意度，所以一定要做好对顾客的第一时间的接待工作，尽量做到“加一看二照顾三”，正确及时地引导车辆进出加油站。员工脸色永远挂着微笑，及时加油过程中出现一些小失误，在舒畅的心情和融洽的氛围之下，顾客也会给与谅解，从

而避免纷争烦恼。 在这个快乐夹杂着忧愁的人生大舞台导上，众人努力地上演着各自的精彩。我所在的这个加油站通过重新修建面目焕然一新，宽敞明亮的落地玻璃，整齐、清洁、舒畅的营业室，精巧齐全的便利店。而最吸引人注目的是穿着整洁的服装，戴着宝石花小红帽穿梭于车辆之间的男生女生们，忙碌但却井然有序。我们在忙碌中牢记操作规程，把“加油十三步”和“收银六步”落实到位，热心服务于每一位顾客，使加油站的轻质油和好客商品销量大幅度的提高，还赢得了流动红旗。员工在站长的.带领下，在平凡的岗位上把平凡的工作做得更好。 面对着每天来来往往的车辆，一张张或熟悉或陌生的面孔，微笑可谓是一剂良药。油品紧张的时候加油站的车辆排起了长龙，看着满院子的车辆，我们加快了节奏，为了提高加油站的整体服务，平时工

作时的经验总结，多说一句，多看一眼，多帮一把，多跑一步，拉近与顾客的距离精细化，人性化和亲情化的服务。没有做不到的，只有想不到的，用真心服务顾客，用爱心为顾客排忧解难，细微小事展现服务品质，用心擦亮宝石花，是员工对企业忠诚的最好诠释。

勤是甘泉水，捡是聚宝盆，当前面对日趋激烈的市场竞争形式，面对经营成本上升的诸多压力，勤俭节约是我们实现可持续发展的必然选择和可靠保证。节约不仅是降本减费的有效措施，更是我们必须具备的企业文化和企业精神，也是我们员工必备的道德品质。在加油站的工作中我们认证开展“五比”劳动竞赛和“五型班组”创建活动，着力打造“节约型”班组，把每滴油，每度电，合理使用做到随手关灯，能省则省。让我们行动起来把，从小事做起，从身边做起，让“一粥一饭，当思来之不易；半丝半缕，恒念物力维艰”这句古老的治家格言成为我们的座右铭吧！

**石油送料的工作总结6**

一年以来，我不论在思想上还是工作方法上都有了很大的进步，在对待和处理问题上也逐步趋向全面化。根据组织的分工安排，我从事石油公司驾驶员工作，主要是石油运输。现将我的思想、工作总结如下：

一、加强学习，提高认识

一是认真学习\_理论和“三个代表”重要思想，坚决贯彻科学发展观，用正确的理论来指导、改造自己的世界观、人生观和价值观，增强自己的政治敏锐性和辨别是非的能力。

二是针对自己的工作实际，认真学习车辆管理、交通安全等方面的法律法规和有关政策、规定，增强自己对工作的适应能力，提高业务本领。

三是认真学习节能减排的有关文件、材料，正确处理做好本职工作和创效增收的关系，提高节能减排的责任感和使命感。

二、创新方法，节能减排

在工作中，坚持服从领导分工，不挑肥捡瘦，不拈轻怕重，不论领导安排什么工作，我都认真的去履行好。

一是重视节能减排，服从管理，安全用油，同时在驾驶中对轮压、油离配合、经济时速、刹车起步、空转等进行严格检查和控制，有效地控制了用油量，达到了节能减排的目的；二是服从调度，从未私自出过一次车；三是保持车容整洁，车况良好，对车辆的维修，小的毛病尽量自己处理，对大的问题及时向领导汇报，并到指定的修理厂进行维修，遵守交通法规，注重保养车辆，安全行车。

三、转变作风，务求实效

在具体工作中，一是严格遵守单位规章制度，用单位规章制度来规范好自己的行为，开展好批评与自我批评；二是在工作中勤勤恳恳，任劳任怨，扎扎实实地做好本职工作；三是做好与同事的团结，大事讲原则，小事讲风格；四是在工作中注重解放思想，实事求是，不断探索创新，积极实践，务求实效。

总之，一年来，我能在政治上、思想上、行动上与党保持一致，认真贯彻执行党的路线、方针、政策，贯彻落实，使所从事的工作一年一个台阶，不断向前发展，取得了一定的成绩。

今后，我将进一步加大工作力度，改进工作方法，更加努力地做好工作，为企业更快更好的发展做出更大的贡献。

**石油送料的工作总结7**

20xx年，配送中心共有车辆3辆、人员8名，其中5名职工，3名司机。我们的超市共有18家店，其中市区10家，外县市8家。配送中心的主要工作任务就是负责外县市8家超市各类商品配送和市区18家店团购业务。与配送工作任务相比，人员和车辆相对较少，配送中心工作任务相对较重，员工工作压力也比较大。为了较好地完成全年配送任务，在人员、车辆等资源有限的情况下，配送中心狠抓管理，向管理要质量，向管理要效益，不断整合各类资源，做到了人力资源和物力资源在完成配送任务工作中的最优化使用。

**石油送料的工作总结8**

在生活中，我能自觉做到政治上、思想上、行动上与\*保持高度一致，\*时能够严格要求自己，注重日常生活作风的养成，坚决抵制了腐朽文化和各种错误思想观点对自己的侵蚀，做到了生活待遇上不攀比，要比就比贡献、比业绩;作风上艰苦奋斗，提倡艰苦朴素，勤俭节约，反对铺张浪费，杜绝腐败现象的滋生蔓延;纪律上遵纪守法，自觉接受监督，抵制腐朽思想的侵蚀。

丰碑无语，行胜于言，总结是为了更好的行动，实践是检验真理的唯一标准。请党组织继续监督和考验我，我将以坚刚耐苦、勤劳自励、朝气蓬勃、奋发有为的状态，牢记使命，不断超越，振奋精神，扎实工作，锐意进取，开拓创新，用实际行动为\*添彩、\*增色，做一名优秀的\*员。

在超市领导的正确指导下，配送中心全体职工以打造差异化、特色化、创新化、安全化物流服务为目标，紧密围绕市区和外县市超市商品供需要求，尽职尽责、任劳任怨、团结奋进、开拓创新，不断加强员工队伍管理建设，不断强化商品物流安全配送理念，在出色完成繁重配送工作任务的同时，做到了安全配送和效率配送，较好地完成了全年超市商品配送任务。现将一年来的工作总结如下：

**石油送料的工作总结9**

冀东油田钻井施工由钻井、录井、定向井、测井、固井等多家单位共同完成，虽然每一个单位都有自己的利益，但是最终目标是一致的即优质、快速向甲方交出合格井，因此彼此间的合作非常重要。钻井队承担的风险最大，付出的努力最多，也最辛苦，如果出现复杂或事故，钻井队的损失最大。在定向井施工时，我们在考虑保证中靶的前提下，站在钻井队的角度制定技术措施，在如何加快钻井速度、降低钻井成本、减少钻井风险、简化施工程序上下功夫。比如在造斜钻进时采用螺杆钻具加转盘钻进的复合钻进技术将井斜一次增到设计要求，可减少一次起下钻，节省一支钻头。当方位或井斜角因为地层原因发生漂移影响中靶必须扭方位时，根据轨迹预测情况，选择地层稳定、可钻性好的地层，防止卡钻、掉牙轮等复杂或事故的发生。在断层较多、倾角大的地层使用螺杆钻具将井斜和方位调整到设计要求后，用复合钻进方式钻进一段进尺，观察井斜、方位变化，掌握变化规律，预留提前量，以减少扭方位的次数。高62-31井设计井深3905米，最大井斜°，为三段制定向井。设计井深2928米定向，至3030米井斜°、方位°，稳斜至3886米。该井稳斜段长，井斜角小，方位易发生漂移。在定向井施工时，我们使用螺杆钻具在米定向,至3055米井斜13°方位°；采用复合钻进方式钻进至3250米，井斜米，方位356°。我们发现该井地层自然造斜规律是增井斜、减方位，使用螺杆钻具调整井斜方位预留提前量后起钻，保证了该井定向一次成功，减少了起下钻次数。

**石油送料的工作总结10**

近年来，xx销售分公司围绕创新管理信誉品牌服务入手夯实根基，以市场为导向，以体系管理为基础，以责任落实和现场管理为重点，在复杂的市场竞争中实现了销售总量零售量利润员工收入等方面的健康发展，先后荣获了省公司先进单位xx市文明单位xx市突出贡献单位等荣誉称号。

今年，是吉林销售跨越式发展的重要一年年初，省公司新一届领导班子提出了“干一流工作创一流企业做一流贡献”新的工作目标，力求在销量管理等方面实现新的突破xx分公司结合实际认真贯彻省公司这一新的工作思路，创造性地开展工作，取得了新的成绩，实现了公司在高起点上的新跨越。

抓基层，建设过硬员工队伍

过硬的员工队伍素质是企业高效运作的保障今年初，公司提出了工作规范管理力强执行力强创效力强的基层建设标准，开展以“工作创新奖”为主要内容的特色活动，按照省公司制定的“404”学习制度和“81”学习方式，自己动手编写宣传提纲，利用工作会议集训等多种形式培训员工，教育员工学以立德学以增智学以致用，着力打造过硬员工队伍同时，这个公司以“教育督导学习”为三个着力点，坚持“两看三查一提问”的工作方法，公司领导和有关部门经常深入销售一线，看职工思想情绪看现场文明规范；查安全措施查组织措施的落实查现场工作是否按规定动作执行；提问员工相关业务知识经过一个季度的强化，xx公司从机关到基层，从班组到员工呈现了浓厚的学习氛围，各个争当文明班组人人争做销售能手，员工队伍整体素质明显提升

9月份，在省公司举行的岗位技术比武中，公司夺得了团体第三名的好成绩。

抓管理，提升公司经营水平

分公司以财务信息系统为平台，财务会计为基础，预算管理为手段，资产效益管理为目标，资金管理为核心，内控建设为主线的财务管理体系，加强财务队伍建设，努力提高财务员工综合素质，提升财务管理水平实现了财务工作由记账算账型向管理分析型的转变，为管理决策提供了可靠依据。

到10月末，xx分公司完成了全年5436万元的考核利润指标同时，压缩费用挖潜增效吨油现金营销成本等全部控制在预算范围之内。

从制度管理向文化管理迈进，是xx分公司安全管理的一个特色在“安全环保年”活动中，这个公司以班组达标活动为载体，强化安全教育，积极营造安全文化氛围分公司结合传统有效的安全管理经验，强化岗位练兵，组织编写了班组员工应知应会读本班组达标标准汇编“三违”案例剖析等安全教育系列读本发给员工，使员工们全面掌握操作规程作业程序工艺流程岗位风险识别应急程序及安全技能知识等内容落实安全责任制，坚持安全管理监督检查，开展春防防汛秋防冬防全区安全环保大检查，规避安全风险，为实现XX年安全管理零事故目标打下了基础。

抓发展，力争销售创新突破

今年以来，xx分公司领导班子把发展作为第一要务，在销售上坚持提前谋划上下联动，科学分析市场，合理把握库存，严格按照市场规律办事。

春耕时节，分公司一方面核准春耕油品需求预期，提前制定春耕油品供应应急预案，并根据实际情况，提前进行油品调配，延长油品供应周期，有效控制了销售节奏；一方面充分利用媒体，宣传中国石油在支持地方经济建设中所履行的“三个责任”，广泛宣传中国石油品牌和服务承诺，保证了春耕油品供应平稳。

**石油送料的工作总结11**

提高工会整体工作水平

1、加强工会自身建设。一是，根据《工会法》和《中国工会章程》加强对工会干部培训，采用以会代训的形式，不失时机对工会干部进行培训，共进行2次，取得了良好的效果，二是按照地区教育工会的要求，中心工会与各学校（单位）工会签订了重点工作责任书，日常工作中检查指导，年终进行评比，从而促进工会整体工作上水平；三是，加强调查研究，倾听群众心声，解决了全体教职工的早餐问题，劳保问题等；四是，积极加强基层组织建设，根据办学结构的调整，随时补充和建立了工会组织。

2、不断加强女职工工作和工会财务工作。今年“三八”期间，中心工会女工组织为各学校下拨经费10000余元，各学校工会女工组织不同程度的自主开展了教学竞赛、书法比赛，跳绳比赛等各种文化体育活动，并号召中心全体女职工发扬自尊、自爱、自强、自立的四自精神，为中心教育教学工作献技献策。中心工会一贯严格认真执行工会财务制度，经费审查委员会每半年进行一次审查，充分发挥监督作用，工会经费上缴及时，会费收缴及时，依法收好、用好工会经费。

总结半期的工作，我们的主要体会是，在开展工会工作的过程中，要自觉的接受党的领导，找准工会工作与教学工作的切入点，转变观念，拓宽思路，紧密围绕教育教学这个大局，以各项活动为载体，把工作内容落到实处，依靠工会基层组织，做好协调工作，把着眼点放在培养有良好形象和高素质教职工队伍上来，工会工作就会开展的扎扎实实，稳妥有序。

油气销售科20XX年在事业部领导下，以完成销售指标为重心，着力强化实施事业部扁平化管理模式，在继续坚持良好的销售管理制度的基础上，通过创新销售模式，灵活调整销售策略，确保了销售任务按计划运行。

在管理上一方面坚持业绩考核到人和销售碰头会等扁平化管理制度，减少了管理层次，实现了产品销售、结算、市场开发、货款回收、价格信息统一管理。使销售任务指标和营销增效目标落实在每个人每日的销售工作中，切实做到了当天的任务当天完成，当天的事情当天总结，当天的问题当天整改，当天的效益当天收回；另一方面依托事业部运销软件，减少了信息传递渠道，加快了信息传递速度。提高了数据准确率。构筑了营销创效的有力平台，为完成销售任务，最终实现增收增效提供了管理技术保障。

在具体业务上，针对往年销售中反映出来的问题和固有难点，制定了计划跨月、按季度统筹安排方式；运输统一承运，甲醇代理销售等一系列创新的销售模式，并在具体运行中根据具体情况灵活调整策略，克服了制约销售的主要困难，保证了销售的顺畅进行。

为了确保销售收入最大化，在主要产品产量减少的情况下，主要将提高售价作为了今年营销增效的重点。销售事业部销售计划打破了以往的季、月固定计划，平均分配的原则，实行了创新的计划月度动态平衡统筹安排的销售方式，在保证年度、季度计划指标不变的情况下，以效益为轴心，在各产品库容安全的情况下实施油气产品的跨月动态调整，确保油气产品在一个季度价格最高时候销量最大，实现了价高多销少存，价低少销多村动态销售模式。

针对往年运输严重制约销售的难点，为了彻底改变铁路运力多用户争抢，车站车辆过多难以有效管理，产品外运难度大的局面，20XX年继甲醇统一承运后液化气也实行了创新的统一承运制，将运输商与终端客户分离，由两家运输商统一进行产品的铁路运输工作，终端客户不再参与运输过程。这不但避免了运输中的不安全因素，也克服了用户争抢运力，而且减少了车站空闲车辆，加快了车站周转速度，解决了铁路运输制约销售的瓶颈问题，掌握了销售的主动权。年初^v^开始清理整顿铁路运输，油田的这种统一承运制基本符合“四统一”的整顿工作的方向，未出现周边炼厂一样由于“四统一”的工作而导致销售严重受阻的局面。

为了更好的完成今年的任务指标，油气销售科组织广大员工，结合工作实际，与时俱进、开拓创新。在具体销售中适时根据具体情况进行销售策略的调整。液化气销售根据疆内、疆外市场的不同特点，公铁运输的差价，适时运用价格杠杆，保证了销售顺畅进行和销售收入最大化。根据各个客户的需求情况，动态调节销量，促进了客户的发运积极性。

在以后的销售工作中，困难与机遇并存，我们要精诚团结，坚定信心，继续发挥创新的优势，把市场做宽，把策略做实，把效益做大，提高服务质量，向全面完成20XX年销售目标迈进！

一晃我就到公司两年了，回首这年的工作，有与同事协同工作的喜悦，也有遇到困难和挫折时惆怅，时光过得飞快，不知不觉中，充满希望的一年就伴随着新年伊始即将临近，我的重要工作情况总结如下：

**石油送料的工作总结12**

离退休员工是##油田建设的奠基者和采气厂发展的功臣，关心照顾好离退休员工，是离退休办公室必须做好的光荣和首要的任务。随着我厂离退休员工的日趋高龄化，建立以人性化为核心的离退休管理服务体系，是20xx年离退休办公室的努力方向和工作要点。

（一）指导思想

认真贯彻落实上级部门关于离退休工作的指示精神，按照厂领导对离退休管理工作的具体要求，以组织开展创先争优活动、落实离退休员工的各项待遇、加强对离退休员工的管理、积极探索利用现有资源为离退休员工提供服务、加强部门作风建设为重点，全心全意做好离退休员工的各项服务性工作，努力构建以人性化为核心的离退休管理服务体系，将我厂20xx年的离退休管理工作做得更好、更扎实，为实现我厂321管理升级和123发展目标做出新的贡献。

（二）工作目标

1、 确保实现离退休员工队伍的持续和谐稳定。

2、 健全完善离退休员工管理系统。

3、 积极发挥离退休员工在油田建设中的主观能动性。

（三）具体措施

针对上级部门和厂领导关于离退休员工工作的指示以及离退休工工作的特殊性、重要性，离退办在20xx年重点开展以下三项工作，确保工作目标的顺利完成。

1、提供优质服务，确保员工队伍和谐稳定

（1）抓好日常服务稳定人心。确保离退休员工养老金、补助金的及时发放以及医疗费的定期报销，并定期公布个人账户余额。对行动不便的老同志上门服务。组织进行困难户排查工作，积极走访，深入了解困难户的生活情况，进行档案式统计和问题销项管理，通过与相关部门进行有效的协调沟通，为他们解决生活困难。

（2）抓好精神服务振奋人心。用党和国家的路线、方针、政策统一思想。通过有重点的宣传教育，使广大离退休员工深刻认识党的十八大报告中各项方针的重大意义，增强老同志晚年的安全感和归属感。用石油工业和##油田、采气厂的发展形势统一思想。在日常的教育过程中，学会运用石油工业的发展形势激励老同志，学会运用油田十二五发展蓝图以及采气厂发展过程中的新举措激励老同志。

自我进入协远物流，成为一名客服专员已经\_个月有余，在新年到来之际，在此对我的\_\_做个总结，希望可以在\_\_年里有更大的进步。

初进协远

因之前没有过任何物流方面的经验，很担心无法融入到客服的工作中，但是从我进入公司的第一天开始，公司一直强调的“齐心协力，志存高远”的企业文化、宽松融洽的工作氛围、以及施经理和客服部各位同事的耐心指导，使我在较短的时间内适应了公司的工作环境，也熟悉了公司的整个操作流程。在客服部的工作中，我一直严格要求自己，认真及时的做好领导布置的每一项任务，并虚心的向同事们学习，借鉴她们许多良好的工作习惯和在工作中积累的经验。公司注重时限和承诺，所以我们客服在受理、跟踪、查询和确认收货情况时，要本着公司的这种精神，言语得体，有礼有节，并且要非常的细心。我也会加强学习业务知识，不断提高和充实自己，希望能尽早独当一面，为公司做出更多的贡献。不过在工作中我也出现了一些错误，因此在处理各种问题时我会考虑得更全面，杜绝类似错误的发生。在此，我要非常感谢施经理和各位同事，感谢她们对我工作中出现的错误给予及时的提醒和改正。

转正之后

在成为协远的正式一分子后，我对客服的工作有了更深层次的认识，在处理问题和突发事件上有了相对的提高。首先，我认为客服工作中“细心”是最重要的，比如在受理时，要尽可能详尽的得到货物信息和客户的要求;在跟营运部门登记和查询时，更要尽可能详尽的了解到货物的在途和到货实况，并有能力根据这些信息推测和判断后续情况，在应对客户询问时能够简言答之，令客户满意。

在工作中发现问题，找出原因，找到解决问题的办法不断改进不断提高。所以说注意物流工作的细节是非常重要的。其次，不要主观。若出现和以往不一致等异常的情况，要冷静观察，不可盲目去处理，认真落实。不要强调“以自我为中心”，而应该强调“整体利益优先”，在工作中要发扬“有人负责我服从，无人负责我负责”的精神。如受理时、回复客户时、接到领导指示的工作等不可凭主观想像做事，按部就班，简单的事情更要认真对待。记得有句话这样说的“简单的事情重复做，当成功来临时挡也挡不住”。对于物流来说成功就是准时、无误、高效率。再次，勇于承担。工作是先做人后做事，性格决定命运，态度决定一切，沟通解决一切。出现问题要勇于承担，比如输单时出现错误，或者周末值班时事情没有处理好，说一句“不好意思，我输的”或者“我值班”这没什么，否则大家一起承担，这样也不好。出现问题不要推卸责任。讲讲当时的情况，说说出现的原因，大家一起来借鉴一下，以免下次犯同样的错误，说不定领导还会夸他诚实呢，是个好员工。这样也会保证部门之间的平和和团结。第四，不可情绪化。当在工作中出现什么“拦路虎”了，生活中出现什么不开心的事，不可情绪化，不能影响工作或别人。把同事、领导当成朋友说出自已的想法和建议。因为你将随时应对意料之外的事情，所以物流工作要有一颗平常心，与人为善的心，说出的话会不会伤害到人家，会不会产生矛盾等等，要增加集体荣誉感，增强集体凝聚力。最后，定期或不定期内外部培训。企来的战略在变，执行战略的能力要求也在变，所以对员工进行工作及生活的沟通，思想沟通、对员工进行业务培训(如师傅带徒弟)、全方面素质培训。如航空常识培训、内部经验交流、外部参观学习、物流管理培训等等。益处是公司有了高素质人才，适应了当前的发展变化，而员工更好的充实了自己、更好的完成工作、更多的付出。

把公司当成家，节省每一点能源。把同事当成朋友，增强团员合作精神与集体凝聚力。心往一处用，劲往一处使，我想我们的\_\_一定会更好!

屈指算来，到公司已近半年的光阴，颠末领导关切、同事们的赞助和本身的尽力和调剂，现在已基础上融入了公司这个人人庭。同时对公司的组织布局，工作流程等各个方面都有了一些初步了解。同时也有一些与想法，借此机谈判谈，鉴于此，现将这期间如下：

**石油送料的工作总结13**

（一）日常工作顺利完成

1.基地建设 上半年全区蔬菜种植面积达14万亩，占全年规划面积50%。其中，种植商品蔬菜10万亩、越冬蔬菜9万亩，建蔬菜标准化生产示范基地8万亩，其中核心示范片2万亩。

2.技术培训 完成技术培训20000人次，发放技术手册 5000本，推广蔬菜新品种15个，新技术5个。

3.病虫防治 上半年由于风调雨顺，总体病虫害源基数低，未形成大面积危害，蔬菜病虫害统防统治率达100%。

4.蔬菜信息检测 今年上半年蔬菜丰产又丰收 ，莴笋、白菜、萝卜、菠菜、马铃薯等产量、价格一路向好。前期莴笋出地价元每公斤，目前马铃薯均价在元每公斤，甚至高达2元每公斤。

6.项目推进 目前20\_年粮经复合项目正在努力推进，同时正在申报20\_年粮经复合项目。

（二）重点工作推进迅速

1.\*溪园区提升改造 包括基础设施建设和科技试验与推广两个方面，投资概算1080万元。目前两家施工方已开工建设，其中连栋温室大棚区已完成\*整场地，停车场已进入施工中期，预计10月份全面完工。

2.院地合作 年初，与省农科院园艺所签订了合作协议，落实了11个合作子项目，包括15个品种，5项新技术，目前正处于试验示范阶段。

3.冷链物流 该项目占地面积亩，总建筑面积约2100\*方米，投入资金459万元，现已建成600\*方米初选储存及加工车间、600\*方米冷藏库、围墙、场地等附属设施，正在加紧完成电力安装，确保下半年投入使用。

4.农超对接 与市区农产品批发市场，永隆、810等超市，蜀门市场、东城市场等建立了合作关系，设立了固定蔬菜摊位，并协助金田公司正在抓紧建立蔬菜鲜销直销门店。

5.农发项目规划申报 成功申报省级财政500万元的农发项目，目前正处于规划实施阶段。

6.供澳蔬菜基地落实 6月份以来已经落实50个供澳蔬菜基地，目前正在进行环境测评和经营主体资质申报。

（三）特色产业有亮点

1.魔芋产业 上半年在汪家、小安、文安发展魔芋10000亩，在小安打造了5000亩核桃魔芋套作示范基地。

2.山葵产业 在曾家、李家新增山葵种植面积2024亩，川葵在朝天已初具规模。

**石油送料的工作总结14**

观念是影响定向井施工成败的关键因素之一。定向井工程师是定向井施工的主体，他的行为靠观念支配，是否树立了质量意识、为甲方服务的意识是影响定向井施工成败的关键因素。我们知道在冀东油田服务的有大庆油田、大港油田、华北油田、^v^、辽河油田的钻井队伍，有华北、中原等多家定向井施工队伍，各个油田对定向井的要求和验收标准也不一样。在有些油田，定向井施工如果遇到方位、井斜角漂移较大影响中靶或已经脱靶而脱靶较少时，可以通过其它手段（比如修改靶点、修改测量数据）中靶。冀东油田严格有效的管理制度和严密科学的管理程序堵住了这种经济但影响企业发展生命的不良手段，因此，必须树立质量是企业立足并占稳冀东市场的基础的观念。

**石油送料的工作总结15**

毕业实习工作已经划上了句号，但留在心中的回忆与感受却是久久难以忘怀。

在这五个多月中我紧张过，努力过，开心过，醒悟过，自信过。这些从未有过的经历让我进步了，成长了，学到了一些在学校未学过的东西。

在xx年11月底我来到广东省石油公司零配中心实习，作为一名应届毕业生，目的是明确的就是获取工作经验，将理论与实际工作相结合，所以第一天我就下定决心要好好干。走进省公司的那一时刻，我就感受到那种很强烈的的工作氛围，无论是从墙上张贴的图片和标语以及各种报表和数据，都给我很大的新意，我想这也许就是我想要的生活，一种不断挑战自我，实现自我的工作。

刚到零配部门，我就跟着袁野组长和曾进办事员学习各种做计划的系统，每日的流程如下：首先零配中心在每天早上分别对每个地区进行油库库存的查询，接着数据的获取导入二期系统优化整合，中心通过配送管理系统把加油站物流数据从业务导入retail库进行dqm数据校验。dqm的接受可以从每天的进销存报表来选择好。当dqm完成后，计划员就开始优化晚班和次日的白班。计划的安排就是按照每天的车况和就近油库的资源来合理安排计划，虽然有时候资源缺乏要通过较远的油库来调配，但为了防止油站脱销，保证全省成品油的供应稳定，中石化各油站有油可加，这样做是必须的。最后计划完成后零配部的计划员就要把优化结果生成移库单，下发计划给车队，没问题的话就可以审核，车队就按照我们的计划来提油。

由于刚刚从学校来到公司，作为一名新人，尽快熟悉业务流程是十分必要的，在这里我感受到自己的不足。因为学校学的可以说是书本的知识，只是停留在理论上，但通过平时的工作，理论有时候是用不上的，所以处理好这样的转变是关键。解决的办法有：

1.我认为到企业里锻炼是学以致用的唯一途径，理论与实践的结合才是硬道理。业务的熟悉首先要自己明确每天的任务，运力和资源的`合理调配，每个油站的的库存状况。

2.是要虚心向同事们学习，同事们每天都在做任务，我就在一旁耐心的学习，观察和发问是要常常做的，有时候会不理解计划员出的任务，因为不同的同事做计划有自己的一套，所以要尽量慢慢熟悉不同的片区，虽然核心部分还没真正的接手，但我有信心有能力上手。

在此总结一下我的付出与收获：

1.在办公室里我用的最多就是psgl二期系统，目的就是加单和转站，每天同事们都会派加单的任务给我，加单是特别要注意的是加的油是国三还是国二，例如广州、东莞、珠海、中山是\_三的，其他地区是\_二的。

的创建、修改、显示预留号我已熟练，另外值夜班的任务也参与了，虽然值班要整天在单位，但是为了防止油站脱销还是值得的，同时值班时也学会接发传真。

3.我也出差了，特别是清远和韶关的实地测运距，更新了部分新的运距，缩短了运距意味着物流运输成本的减少，物流成本一向都是企业成本的重要组成部分，如何合理降低成本是我学习的重点。

这些工作经验对我以后的工作有很大的帮助，有助于在石化行业里发展，同时与同事平时的工作和生活交流，令我收获了一份友谊。

成功不单单是某个人的努力，而是靠一个团体的合作，一个成功的团体是通过集体活动来互相沟通，互相合作来形成的。记得1月份参加了中石化的联欢晚会，首次感受到中石化的文艺活动是如此的精彩，中石化的员工是多么的出色;2月的部门聚餐，我也成为其中一分子，同事们对工作都各抒己见，令我深深感受到“想尽快优秀，就要到优秀的团体里锻炼”这句话的含义;3月的篮球赛，在大家的努力下零配中心捷捷胜利，高奏凯歌。

另一方面我提出几点意见，希望单位可以接受。

1.建议集团提供更多实习的岗位，让应届毕业生提早适应工作，对每个实习生提出明确的目标和发展规划。在此基础上实习生可以很好的明确自己的方向和计划，提前进入自己的工作岗位，真正有助于自己以后工作的开展。

2.对于零配中心来说，电子封签问题的确是棘手的，每次值班车队总要我们来远程释解封，其实问题出在系统的不稳定，我认为在试运行的阶段就应该处理好系统的问题，因为系统是要经过一段时间才能兼容适应的。所以与开发商等协调好，在全面运行前让技术人员尽快解决才是关键，因为治标必须先治本。

3.在资源合理和运力充足的情况下，应该要遵守合理流向的运输，尽可能整车运输，迂回运输和重复运输是增加物流成本的，就近的油站要到就近的油库提油，尽量安排车辆避开运输高峰期来提油，因为油罐车属于危险品的运输，时刻要注意安全问题。

在这里非常感谢我的领导邓处长以及张助理，还有袁野、曾进等同事。在实习期间，无论是从工作上还是生活上都对我有很大的帮助和照顾，非常关心我的实习和成长，给我很多的指导和建议，是我以后工作学习的榜样。

此外中石化的企业文化很适合我。

1.该企业宗旨：“公司利润量大化，股东回报最大化”两个“最大化”的经营宗旨与企业职工的利益是一致的，为此企业必须不断深化改革，转换经营机制，必须不断推进科技进步，加强科学管理，大力拓展外部市场，强化企业的盈利能力;同时千方百计降低成本、减少费用开支，不断提高企业的盈利水平，以公司利润的最大化保证股东权益得到最大限度的回报，保证企业职工的利益得到不断提高。

2.面对全球金融风暴，国际油价持续下滑，受珠江三角洲企业外迁或倒闭以及客户消费持观望态度等因素的影响，成品油需求增速明显放缓，市场态势疲软，销售企业压力增大。然而，广东石油公司采取了紧贴市场、三油并举、稳价扩销等策略防范经营风险。在此我衷心希望成功地加入广东石油，共同为广东石油创建一流企业成为油品销售行业的领军者尽一份力，同时，也希望能在广东石油找到适合并热爱的工作，充分实现个人的职业愿景。

此次实习也暴露出自己的很多缺点和不足，我想这对我以后的工作和发展都是有很大的限制的。应当尽快作好从校园走向社会的转变，尽快让自己成熟和成长起来，做事情考虑问题也要全面起来。再就是和人打交道这方面，也要注意很多细节和礼仪。调整心态，踏实勤奋的进入自己的工作角色，并把工作做好，做好自己的职业规划，树立远大的理想，并为之努力的奋斗，做好每一件小事!

**石油送料的工作总结16**

去年可以说是和尚放屁————不同凡响的一年。在全国人民不再到自动提款机、而是到股市里面取钱的大背景下，本人自入公司第一天起就面临着严峻的形势考验。但是本人始终坚持着“不怕辱骂”“不知羞耻”“不求上进”的“三不”原则，本着“绿化股市、套牢股民”的指导思想，高举“狂跌不知疲，天天创新低”的大旗，很好地完成了自己的本职工作。下面就本人在去年取得的一些成绩作一下总结。

1成功地帮助市场限制了流动资金过剩的不良现象。本人加入公司仅仅一周的`时间，就套牢市场资金逾千亿，套牢股民近200万。这一骄人业绩，放眼全球，可以说是前无古人、后无来者。当然，这也招到了很多人的红眼妒嫉，就说原绿化办主任工行那小子，在短短的一个月时间里竟然面向社会连写两封公开信诋毁我，辱骂我。殊不知他这样做正是无能的表现。我不会理睬他的，但丁曾经有句格言说得好：走别人的路，让别人无路可走。不对不对，纠正一下，是：走自己的路，穿别人的鞋，让他们去找吧。

2对外积极引进人才，对内慧眼提拔骨干。一位忧郁的诗人曾经写下了这样一句美丽的诗：黑夜给了我黑色的眼睛，我决不能用它来翻白眼。慧眼识英雄，去年，我们绿化办荣幸地聘请到美国、乃至全球闻名的花旗先生来担任我办的名誉顾问；并对我公司职员中国平安同志圈钱行为予以表彰，提拔其为绿化办业务骨干组的小组长，配备组员中国人寿、中国太保、中国石化等人协助工作。

3加强政治思想工作教育，严格遵守公司管理条例，端正工作态度。作为公司的一名员工，首先要严格遵守公司制定的各项工作制度。尤其是下面两条规则—————规则一：领导所说的、所做的一切都是正确的；规则二：如果你发现领导说错了、做错了什么，那么请看规则一。这两条规则是我们必须遵守的铁的纪律。去年，一些员工，尤其是原绿化办主任工行领导时的一些员工，工作时作风散漫，我行我素。有些人竟然打着“见红，身体不适”的借口跟绿化工作唱反调。什么人啊，一个月几乎天天见红！最可恨的是，一些衣着不整、成天带着st帽子上班的男同志，竟然也跟着天天见红。

4工作方式不拘一格，大胆创新。以往我们的工作是属于那种“守株待兔，等人上门”的方式，从去年11月开始，我们进行了一些改革，强调“托搭台，我唱戏”，利用现代社会的先进技术手段，报纸、电视、网络、名博等等，由一些名人机构进行搭台，对广大群众的投资进行劝诱，要主动出击，采取“走出去，拉进来”的手段。当然，有部分工作人员认为该方式过于简单，容易识破，这一点完全没有必要担心。当年公司聘我来绿化办做负责人的时候，给我发了一封e—mail，上面只写了六个字：钱多，人傻，快来。

5工作层次上循序渐进、由浅入深。一些有经验的领导往往对自己的工作全方面要求：横向到边，纵向到底，纵横交错，不留死角。由于我们绿化办工作性质的特殊性，要求我们做到：“横向望无边，纵向到深渊”，这一点我们在去年就做得很好，做得很到位，我们把这十个字也作为了今年工作的指导方针。

6取之于民，回馈社会。众所周知，去年猪年年尾，我带领工作人员南下的部分地区遭受了严重的低暴雪灾害，看到许多人过年都回不了家、看到许多人在冰冻严寒里与灾难抗争，俺哭了，俺痛哭流油，于是俺号召全体工作人员每人捐款人民币100元，俺作为负责人，特捐款一元。

当然，本人在去年还取得了很多很多的成绩，看得见的成绩、看不见的成绩都有。这些成绩令我自豪，但是我不会自满，在未来的一年里，我会更加努力，让市场四季常春，让市场活跃在一片绿色的海洋里。谢谢大家！

**石油送料的工作总结17**

一、立足于理论与实践的有机结合，充分发挥业务优势，为保持采油一矿原油超产稳产做出了积极的贡献。

1994年在采油一矿任地质组长。地质作为开发的龙头，我充分发挥自己的业务优势，积极组织开展了各项地质研究与生产运行及各项开发指标的控制，采油一矿的各项地质工作水平一直保持在采油厂前列。同时，工作过程中非常注重运用新理论新工艺新方法，如94年与石油大学合作对西区开展了《非均质研究》工作，为西区各项上产措施的提出提供了可靠的依据。勤于动脑，善于动脑，为保证原油生产任务的圆满完成，狠打聪明措施，在深入调查的基础上，每月提出各类有效上产措施30余项。勤于总结，善于总结，在总结中寻找探索油田生产的规律，在总结中不断提高自己的业务素质和驾驭知识的能力。在95年采油厂春季和上半年采油厂开发技术座谈会上的发言均获得了2等奖的好成绩。94年6月至95年8月担任起了采油一矿生产办副主任的职务，在抓好地质工作的同时，不断强化协调运行好生产、狠抓生产管理。同时，充分利用业余时间先后系统地学习了油田生产、管理方面的理论知识，虚心向老师傅学习，深入现场施工一线，注重在实践中积累经验和吸收教训，很快就适应了工作，成为了领导指挥生产的先行官，在为一矿的原油上产中发挥了积极的作用。

二、立足于增加可采储量和提高采收率，大力推广应用注聚驱三次采油技术，为采油厂持续稳定发展做出了积极的贡献

**石油送料的工作总结18**

20\_年是沙运司机遇和挑战并存的一年。随着西气东输建成投产，塔里木油气当量突破千万吨大关和东西长200公里、南北宽约20公里的塔中坡折带勘探领域的突破，塔里木油田逐年加大了勘探开发的投资力度，为沙运司的沙漠运输、油田服务等产业提供了难得的机遇和广阔的市场。面对良好的发展形势和巨大的工作压力，沙运司客观分析了市场环境、发展机遇和自身优势，确立了立足塔里木、谋求大发展的工作思路，制定了“六大产业”和“四大发展战略”，提出了“”发展工程，用战略管理和工作计划引领沙运司的发展。“”即实现“311”发展目标，牢固树立精细管理、高效执行、廉洁为民三种意识，力争“产业结构调整、人才战略储备、收入总量和质量”三大突破，持续推进九个转变，发展六大产业，争创“六个一流”。同时，针对塔里木油田市场的变化，对环保、小车服务等各个产业进行了准确的市场定位，形成了沙运司20\_年清晰的工作思路、明确的奋斗目标和具体的工作措施。一年来，围绕着年度经营指标和工作任务，我们加强思想动员和宣传教育，使大家深刻理解了公司近几年发展的大好形势和面临的机遇，深刻理解了公司为沙运司的发展所提供的宽松的创业条件和广阔的市场空间，将广大员工的力量凝聚到完成各项工作任务上来，为全年任务的完成奠定了思想基础和群众基础。同时，结合沙运司实际，将任务指标按年、季、月层层分解到基层单位及车头人头，层层抓落实，级级抓考核，用经济标尺衡量个人的业绩，也有效促进了全年各项目标任务的顺利完成。

**石油送料的工作总结19**

配送中心工作看似简单，实则异常繁杂、琐碎，若要准确、及时的完成配送任务，员工不但要有较高的工作积极性、创造性，还要有娴熟的业务本领。为此，配送中心不断加强员工教育培训工作，通过日常学习，引导员工要严格遵守员工手册规定，按时上下班，不迟到早退、不旷工；工作时间不擅自离岗，串岗，聊天，打瞌睡，打牌，酗酒，抽烟，吃零食，干私活，写私人信件，不能私自外出；工作时间认真负责，严守操作流程和作业标准，减少损耗，提高品质，增加生产；上班提前到岗，打扫卫生，做好当日各项准备工作；同事和部门之间互相合作，互相理解，团结为重。同时，配送中心不断培训员工，引导员工积极学习配送业务知识，熟练掌握超市商品的各种分类和配送常识。在长期的教育培训中，员工们的工作纪律性、积极性、创造性显着增强，配送效率显着提高，为顺利完成全年配送工作打下了坚实的人才基础。

**石油送料的工作总结20**

1、安全：就是做好人身、资金、车辆、货物等安全，确保卷烟能及时安全的送到客户手中。在送货过程中，经常遇到一些特殊情况，不能将车停放在客户店面门口。在这种情况下，送货员再送货的同时，驾驶员必须下车关好门窗，看好货箱里的卷烟，避免被盗。

2、及时：送货速度要快，只有熟练掌握了本辖区的基本情况，才能根据实际情况更好地开展配送工作，才能在较短的时间内完成送货工作，然而提高工作效率。

3、准确：首先驾驶员要将车辆准确的停放在客户店面门口，送货员再下货时，应先核对卷烟的数量、名字等重要信息。由于X娇子没有分拣到包装中，所以应特别注意客户是否定购。然后准确的将卷烟送到客户手中，并当面和客户清点实物，确认卷烟的数量、品种，查看是否有破损，最后核对订单。实行电子结算的，待客户确认无误后，要求客户在扣款签字单上签字。对没有扣款成功的客户，应告诉客户需要多少现金，待客户确认无误后，收取现金，放入车载保险箱。

**石油送料的工作总结21**

（一）确保了离退休员工队伍整体和谐稳定

1、认真落实好离退休员工的各种待遇

一是坚持电话联系、家访、慰问制度，建立了离退休员工QQ群，勤沟通、勤了解他们的健康情况、生活情况、心理动态，共为他们办好事、办难事、办实事77件。对高龄、长期患病、生活困难的不定期上门慰问59次，给他们以精神安慰和心理安慰，帮助他们解决实际困难16件；二是做好离退休员工养老金、补助金的发放和医药费报销，没有出现落下一人或延时现象；三是及时发放上级部门发的各种慰问金，如元旦、春节、重阳节、国庆节等向老同志发放的慰问金；四是较好完成了春节慰问工作，春节前后配合相关部门对离退休员工进行了走访慰问，将慰问金亲自送到离退休员工手中，让他们感受到了组织的温暖和爱护。

2、结合实际，开展丰富多彩，健康向上的文体娱乐活动

全力配合离退休管理处，组织并参与完成了各项文体活动。包括3月份的油田公司离退休员工“文明杯”台球比赛，4月份的离退休员工门球爱好者活动日，5月份的离退休员工“友谊杯”乒乓球比赛，正月的千人秧歌汇演。尤其是6月份庆祝建党91周年的活动，组织得力，效果良好，受到上级部门的好评，也进一步推动了离退休员工队伍的和谐与稳定。

3、认真做好离退休员工信访工作

我们充分认识到做好离退休员工信访工作的重要性，对老同志的来信、来访认真对待，共接待来信9封、来访59次，都圆满解答或解决了前来员工的问题或困难，用真诚的工作态度和热情周到的服务赢得了老同志的信任，干群关系非常融洽。

（二）实现了两个“100%”和一个“零”

两个“100%”即离退休员工养老金、退养员工工资发放及时准确率100%；热心为离退休员工办实事、解难事，服务满意率100%。一个“零”即离退休员工队伍稳定，零上访。我们坚持把抓好离退休员工思想建设和队伍建设作为根本任务，增强离退休员工为企业的发展献计献策的自觉性和坚定性。按照上级各部门的工作要求，结合我厂离退休员工的实际情况，认真抓好政治理论的学习，引导他们学习党的各项会议精神以及企业重大决策和部署。全年共组织离退休员工学习4次，尤其注重离退休员工中党员的学习，并充分发挥离退休员工中党员的先锋模范作用，逐步建立健全和完善了学习制度，在离退休员工中形成了一种自觉学习的氛围。

**石油送料的工作总结22**

配送中心工作看似简单，实则异常繁杂、琐碎，若要准确、及时的完成配送任务，员工不但要有较高的工作积极性、创造性，还要有娴熟的业务本领。为此，配送中心不断加强员工教育培训工作，通过日常学习，引导员工要严格遵守员工手册规定，按时上下班，不迟到早退、不旷工；工作时间不擅自离岗，串岗，聊天，打瞌睡，打牌，酗酒，抽烟，吃零食，干私活，写私人信件，不能私自外出；工作时间认真负责，严守操作流程和作业标准，减少损耗，提高品质，增加生产；上班提前到岗，打扫卫生，做好当日各项准备工作；同事和部门之间互相合作，互相理解，团结为重。同时，配送中心不断培训员工，引导员工积极学习配送业务知识，熟练掌握超市商品的各种分类和配送常识。在长期的教育培训中，员工们的工作纪律性、积极性、创造性显着增强，配送效率显着提高，为顺利完成全年配送工作打下了坚实的人才基础。

配送员工作总结5篇（扩展2）

——卷烟配送工作总结3篇

20xx年，我部认真贯彻和落实党和国家的三农方针，政策，严格执行金融法律，法规相关规定，依法合规经营，制定和完善了内控制度建设，强化成本意识，积极拓宽经营渠道，压缩费用开支，提高了会计核算水\*和经营效益。在联社党委的领导下，努力完成联社主任室下达的工作任务，密切配合其他部门的各项工作，把主要工作放在服务于基层上，较好地完成了本年度的各项工作，现将本年工作总结汇报如下：

**石油送料的工作总结23**

1、整合社会资源，引导、支持社区文体团队建设。当前是构建和谐社会的关键时期，建设社区文体团队，不仅是和谐社会的标志，也是建设小康社会的必然途径。街镇党政领导要坚持与时俱进、不断创新的理念，把团队建设放在重要的工作位置，正确引领社区文体团队开展弘扬主旋律，积极健康向上的文体活动，为社区文体团队建设发展提供有力的支持。通过街镇的有力调控，整合社区资源，构建社会支持系统，为文体团队提供活动空间。同时，多方筹措资金，给社区文体团队一定的经费支持。

2、提高服务水\*，完善工作措施。社区文体团队有松散性、动态性、不稳定性的特点和自发、自觉、自愿的特征，党和\*不能因其松散而放任自流，关键是要提高服务水\*，在方法上加强引导，工作上不断创新。要及时总结和宣传推广来自基层的经验和方法，在领导社区文体团队的思路和方法上要注意其特殊性，正确处理好领导与引导的关系，把加强社区文体团队建设作为坚持党的群众路线，加强和改进新形势下群众工作的重要抓手。

3、发挥示范作用，积极培育品牌文体团队。我区开展的“一街一品”群文品牌队伍建设对群文团队建设起到了引领示范作用，产生了良好的社会效果。培育一批有影响、有特色的品牌文体团队，让这些品牌团队走出普陀，走出上海，甚至走出国门，对宣传普陀、宣传街镇都将产生积极效果，同时有这批品牌队伍的引领，对全区各文体团队品质的提升也将起到示范鼓舞作用。实践证明，品牌团队对发挥文体团队凝聚人心、提高市民文明素质的作用更有效，更持久。

4、采取多种形式，提高群众文体干部的业务水\*。我区群众文体干部年龄普遍老化，40岁以下凤毛麟角，50岁以上比比皆是，虽说都在文体战线苦干多年，却很少接受过正规的业务培训。其中，一些人没有事业编制，经济收入相对较少，影响了队伍的稳定性。在团队建设上，人的因素是第一位的，建立群众文体干部的培训机制，培养和引进有号召力、有特长的骨干后备力量，已是刻不容缓之事。此外，还要挖掘社区内各方面的人才资源，建立志愿者队伍，有效调动他们的积极性，动员他们为社会施展才能和技艺。社区之间还可优势互补，人才资源互相支援，做到人才资源的效益最大化。

5、建立激励机制，表彰品牌团队和有突出贡献的人才。社区文体团队建设需要把握规律，我区文体团队建设已具有一定的规模，普及性较高，在街镇和区的层面上建立激励机制，适时开展表彰活动，让品牌团队有光荣感，为社区团队建设树立榜样，将对团队建设起到很大的推动作用，也将对今后团队的发展起到导向作用。对有突出贡献的人才授予群众文化体育工作先进称号，增强他们的光荣感，将对从事这方面工作的同志产生鼓舞鞭策作用，为我区的文体团队建设工作营造更好的社会氛围。

社区文体团队的健康成长和发展是现代社会物质文明、政治文明、精神文明全面进步的重要标志，我们要站在贯彻落实科学发展观，构建社会主义和谐社会的高度，按照“积极发展，加强管理，有序推进，利国利民”的原则，使社区文体团队健康稳定地发展，从一个侧面增强基层\*的影响力、凝聚力，促进社会的长治久安。

20xx年XX油库在集团公司的正确领导下，认真贯彻跟执行集团公司及部门的各项工作部署，以科学发展为统领，紧紧围绕油库软、硬件建设方面，夯实油库基础建设，通过全体员工共同努力，XX铁路油库在油库建设完善方面及验收后运营的准备工作取得了一定的成绩，同时也存在不足。现将20xx年的全年工作总结如下：

**石油送料的工作总结24**

年，配送中心共有车辆3辆、人员8名，其中5名职工，3名司机。我们的超市共有18家店，其中市区10家，外县市8家。配送中心的主要工作任务就是负责外县市8家超市各类商品配送和市区18家店团购业务。与配送工作任务相比，人员和车辆相对较少，配送中心工作任务相对较重，员工工作压力也比较大。为了较好地完成全年配送任务，在人员、车辆等资源有限的情况下，配送中心狠抓管理，向管理要质量，向管理要效益，不断整合各类资源，做到了人力资源和物力资源在完成配送任务工作中的最优化使用。

**石油送料的工作总结25**

1、 详细论述油气田开发的方针和原则，以及编写油气田开发方案

涉及到的各个方面的内容。

答：油田开发方针和基本方针

我国油田勘探开发应遵循胡方针是：少投入、多产出、确保完成国家原油产量总目标

具体遵循的原则是：

1、在详探胡基础上尽快找出原油富集规律，确定开发的主要油层，对此必须实施稀井广探，稀井高产和稀井优质的方针，尽快探明和建设含油有利地层，增加后备储量和动用储量。

2、必须实施勘探、开发、建设和投产并举的方针，即边勘探、边建设、边生产的方针。

3、应用在稀井高产的原则下，实行早期内部强化注水，强化采油，并且向油层展开进攻性措施，使油田长期高产稳产

在编制开发方案时，应对以下几方面的问题作出具体规定

1、确定采油和稳定期限

2、规定开采方式和注水方式

3、确定开发层系

4、确定开发步骤

D、确定合理的采油工艺技术和增注措施

2、论述如何建立油气田开发方案综合模型。

答：常规地质模型的建立技术流程为三级两步建模：

三级：单井地质模型（平面、剖面）

二维地质模型（平面、剖面）

三维地质模型

两步：储层骨架模型的简历

属性模型的建立

（一）单井地质模型

单井模型：用来研究井剖面上砂体的厚度、韵律特征、特性变化及其剖面非均质性。

单井地质模型分以下几个步骤来完成：

1、标识砂层在剖面上的深度及砂层厚度---测井。

2、在砂体内部按物性进行细分段

A同一小段内部物性基本一致或差别很小

B相邻小段的物性有较明显的差别

C分段不能太薄或太厚

二维地质模型是表示两度空间的非均质模型，包括平面模型和剖面模型两种类型

1、平面二维模型（层模型）

2、剖面模型

（三）三维地质模型

（1）储层骨架模型的建立

（2）属性模型的建立

在工作初始阶段，部分工作中出现的缺憾或不完善的方面，在公司领导的指导及同仁的协助下，基本得到了改善并起到了较好的工作效果。我个人的工作能力，也在不断完善的工作中得到了很大程度的提高。这个岗位上两个多月的工作经历，使我清楚的\'看到了公司基层员工在与客户接触的实际工作情况，为我转岗后的工作，打下了坚实的基础。

两个多月后，承蒙公司领导对我能力的肯定与信任，将我由a部调至b部。我于\*年\*月\*日正式开始了客户建议投诉的接待处理工作。

在投诉受理的工作过程中，我深深体会到了公司将a项目从起步推向稳定发展的不易。一个新事物在一个城市中获得接受和支持，需要一个较长的磨合期和完善的服务系统。在磨合期中，客户群必然会将各种各样的问题及矛盾反应到客户服务工作中，其中一部分的矛盾能否化解，在于受理投诉岗位人员的接待处理工作做的好坏。如果这个岗位做的好，就可以减轻公司所承受的一部分压力，使公司的精力能更多的投入到项目的巩固、扩展工作中;反之，如果这个岗位做的不理想，不仅会在与客户的交流中破坏公司的形象及声誉，也会浪费许多人力物力，分散攻坚力量，对公司a项目的顺利发展造成本可避免的延缓。

由于深知这项工作的重要性，所以我努力争取更为完善的解决处理好工作中受理的每一项投诉或建议。在工作初期，我与其他相关部门的同事，协商拟定并逐步完善了投诉处理流程，不同的建议或投诉，均有了相应的处理流程及登记入档程序。新的受理流程，不仅方便了客户，同样也使工作趋向规范化。在日常工作中，我严守公司制度规定，按时到岗，并对每一起建议投诉，都按类型分类并进行了详细登记记录在案。对受理中反映的各类问题，在我职权内能解决的，我都尽力用所知、所学的相关政策、知识及应对技巧，给予客户满意的解答，以期省去公司一部分不必要的人、物力支出。对于反应问题中涉及到公司其他部门或个人的，为了避免今后出现类似投诉，在报公司领导后，我均能按批示认真督促相关部门或人员对客户反映的问题给予解决、落实。在实际工作中，我也存在着许多缺点和不足，比如处理投诉的经验有限，解决问题时有时缺乏果断，偶尔也会被小的挫折影响工作信心。认识到不足的同时，我始终坚信，自省是改进提高的前提。在今后的工作中，我将努力弥补不足，用自己尽心的工作，为公司a项目的顺利开展，尽一名员工所能做的最大努力。时光流转间，我已到公司工作三个多月。非常感谢公司领导对我的信任，给予了我体现自我、提高自我的机会。这三个多月的试用期工作经历，使我的工作能力得到了由校园步入社会后最大幅度的提高。

在此，在对试用期的工作情况及心得体会做一汇报后，我想借此机会，正式向公司领导提出转正请求。希望公司领导能对我的工作态度、工作能力和表现，以正式员工的要求做一个全面考量。能否转正，期盼回复。对我个人来说，如果能被批准，必然是件好事，表示我试用期的工作表现得到了公司的肯定。同样，如果不能被批准，说明我工作中仍有许多方面需要改进和完善，也是一个提高自我能力的机会。但不管能否转正，我都会以同样炙热的工作热情继续投入到今后的工作当中，以自己踏实努力的工作，报公司知遇之恩!篇二：试用期工作总结和今后工作计划试用期工作总结

今后工作计划

**石油送料的工作总结26**

1、认真贯彻执行国家计量法律、法规和上级有关规定，对公司的计量进行监督管理。负责或监控内部测量设备的计量工作，负责校准测量设备和外部检定的工作。保证仪器仪表强检率和非强检率。

2、制订计量技术、工作标准及管理制度，编制计量发展规划及年度工作计划，统一管理公司的各种计量器具。需要时编制或指导相关部门制定测量设备的内部校准方案。确保ISO计量管理体系的有效运行。

3、对测量设备的发放、维修、贮存、标识进行管理，建立测量设备管理台帐。使仪器仪表台账做到帐、物、卡一致。

4、ISO9001:20\_《测量管理体系：测量过程和测量设备的要求》规定了测量过程和测量设备计量确认管理的详细要求，开展计量二级仓库的管理工作，满足公司“5S”的日常要求。

**石油送料的工作总结27**

我工作的很大一部分内容，与信息档案的收集、整理有关，原来以为这是一种对照死板的工作，其实，如果有心多思考一下，档案治理也会更赋于人性化。打仗工作至今，我发明必要保存的材料类目繁多、信息凉垠。于是，我在按老例进行整理的同时对一些材料从地区、级别等方面进行横向对照，当然，随着工作的深入，还有更多新的内容期待我去学习，去思索。

当然，我在工作中还存在着一些不够之处，如过于注重工作的进度对工作内容的全面性斟酌不够等。在接下来的工作中，我将本着对本职工作的认真和责任心，把工作做好做精。总之，我将以公司的经营理念为坐标，做好个人工作计划，将本身的知识配景和公司的具体情况相互交融，应用本身精力充实、接收才能强的优势尽力学习业务知识和技巧，为公司的成长尽我绵薄之力。

为进一步加强社会管理综合治理，深入推进依法治理非法宗教活动打击宗教极端违法犯罪工作成果，调动社区各族群众共同参与依法治理非法宗教活动打击宗教极端违法犯罪活动中、维护社会稳定的积极性，形成良好宗教、\*舆论氛围，为群众营造和谐、文明、稳定的社会环境。社区开展对非法宗教活动打击宗教极端违法犯罪宣讲活动，取得了较好的社会效果，达到了开展此项活动预期的目的，现将此次开展活动的情况总结如下：

**石油送料的工作总结28**

在公司领导的正确领导和部门领导的帮助培养下，我立足本职、爱岗敬业、吃苦耐劳、勤于学习、求实干、重实效，用高度的责任心和奉献精神，圆满地完成了各项工作任务。

为此向各位领导表示衷心感谢。

下面，我将过去的一年中的工作，就以下三个方面向各位领导汇报：

>1、后勤物料配送支持工作不分昼夜，按照现场一线要求，按时按质按量送达作业平台。

由于现场作业的复杂性和不确定性，经常会遇到海上临时出现一些紧急问题，所以不管是节日、友人聚会时，还是深夜甜美睡梦中，不管是烈日炎炎，还是风雨大雪，只要接到海上电话，我都会尽快联系服务商，在最短的时间内准备好器材，同时要第一时间到达现场进行仔细检查确认后，协调交通工具送到最近的码头出海。

这中间需要联系库房、总调、物流配送，码头装船，等各个单位。

所以我经常因为协调物料上的问题而连续四五个小时电话不断。

然而由于渤海湾船舶紧张，有时码头没有合适的船舶出海，这时我就要开始动脑筋，想办法。

比如主动地与生产部作业准备联系，了解有没有附近的平台的钻井船搭船送料，或是了解有没有顺路车送往兴城、绥中、葫芦岛等地装船。

这种方法还可以节约项目费用；每当此时我只能用电话与当地的调度沟通，为了确认急需的工具是否装上船，我经常要等到深夜落实工具已经装上船后才放心的休息。

且有时会加班至深夜，克服了种种困难和阻力，做好了海上的后勤作业准备工作。

>2、根据一线生产需求，服从单位安排，出海作业，完成现场作业工作。

在这一年，本人不仅负责陆地后勤物料配送工作，还及时根据单位一线生产的要求，进入到现场出海作业，9月至11月目前累计出海40多天，先后在金县1—1a、金县1—1b、锦州25—1和锦州9—3e四个完成作业5井次井筒热洗作业。

在现场，本人遵守作业平台安全生产纪律，服从作业领队工作安排，针对海返陆物料进行逐一清点，并对设备进行了安全大检查，尽心尽力的高效完成了工作任务。

>3、学习石油开采知识不放松，提高个人技术技能。

除了完成一线后勤支持工作和出海作业工作外，为满足工作需要，本人利用业余时间及工作空闲时间坚持学习井下作业知识，对海上常用的洗压井作业程序进行熟悉和巩固，对管柱内井控工具进行了深入研究，并对井筒清洗常见的问题进行了总结，针对渤海油田常见的井下生产管柱和采油方式进行了了解，针对井筒堵塞的机理和热清洗防蜡工艺方面的资料进行了多次熟悉和巩固，对热清洗设备进行了一线的实践和操作，围绕高效清洗井筒作业专业知识进行了多次深入的学习和思考。

以上就是我个人在20XX年的基本工作总结，本人在平凡的工作岗位上兢兢业业的完成了工作任务，也通过自己的独立学习提高了个人的作业技能，很开心在公司这个大集体里面成长，在今后的工作中，我将继续按照领导的要求积极上进，努力工作，圆满完成工作任务，并努力学习满足公司业务日益发展壮大的需要。

同时我也深信，公司在领导带领下，明天会更美好、更辉煌。

**石油送料的工作总结29**

ISO质量管理体系工作在公司的成熟运作，程序文件和自校规范也需要不断的进行完善和修改，开始签用的一些记录，在以后的工作中会逐渐发现存在一定的缺陷，为了得到更适合计量工作发展的程序文件、自校规程和记录，我经常到质管部仪器操作负责人及自校员进行交流、沟通，尤其对有些存在异议的技术问题多次进行讨论和实践，今年以来我们多次对程序文件和自校规程进行修改，以便更好的指导和服务生产。

组织实施量传渠道，做好强制检定、外送检定/校准测量设备的工作，并监督外送检定/校准工作的质量，做好企业的计量检定工作是计量的中心工作。

根据《测量设备A、B、C分类管理办法》，将公司的计量设备分为三类，在每一类中又分为两类，我把A类设备列为强检类，A设备列为外送类，并建立A类设备检定计划表，使强检和外送类设备得到及时检定，迟检的现象得到有效控制。自校的设备有B、C，对于自校类设备，必须按台账所规定的自校周期进行校验，并定期进行监督检查，对自校的及时性和有效性进行验证，对发现的问题进行及时纠正和追溯。其它C类是没有方法校准的，经过一年的努力我公司的计量检定和自校工作已经有清晰的道路，为计量溯源工作提供了有力保障。

**石油送料的工作总结30**

（一）聚力精细管理，油田开发形势持续向好。

坚持以老区稳产上产为核心，把握精细注汽开发关键，不断深化精细挖潜、创新生产运行管理，顺利实现重上XX万吨目标，并具备超XX万吨运行能力。

滚动增储持续深入。深入开展油藏地质研究和滚动勘探部署，全年开展油藏评价、滚动勘探研究XX个层块，实现圈闭储备XX个，完成老井恢复试油XX井XX层、试采XX井XX层，新增探明储量X万吨，完成公司探明储量任务的XX%。坚持统筹兼顾，优化实施顺序，确保新井产能到位率。全年完钻新井XX口，新建产能XX万吨，进尺XX万米，投产新井XX口，产油水平均XX吨/天，投产跨年新井XX口，产油水平均XX吨/天，有力推动了稳产目标的顺利实现。

生产运行主动有序。强化“平稳生产可以提升全系统效益”的理念，探索建立生产运行评价体系，加强重要管线温度、压力等关键参数的监控管理，提升平稳运行评价与管控能力；加强蒸汽质量管理，建立产汽质量协调会制度，高效协调解决存在问题，公司月度停炉小时降幅XX%；继续推广运用抽油机自动启抽装置XX台，进一步增强应对极端天气及外界故障停电的能力。

（二）聚力严管严控，HSE管理基础不断夯实。

强化属地管理，促进责任归位。开展班组HSE管理现状评估，编制《员工属地安全工作手册》，提高员工属地管理能力；按照“XX”属地责任分解原则，对于现场违规违章问题按照“属地责任人承担XX%、相关责任人承担XX%”方式进行分解处罚，实行责任科室部门连带考核，促进了责任归位。

完善体系建设、严格监督考核。扎实推进HSE体系建设，全年制、修订安全生产管理制度XX项；全面梳理各直线部门业务流程，编制完成公司领导及各直线部门、岗位HSE职责，为规范管理奠定了基础；严抓《公司健康、安全与环境（HSE）考核细则》监督执行，坚持严考核、

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