

天然气场站工作总结报告 天然气销售工作总结(优秀5篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

天然气场站工作总结报告篇一

制定了《鄯善1#、2#、3#配气站及天然气管网风险识别及控制措施》，加大对风险点源的监控力度，根据风险点源的危害程度及发生事故的概率，把风险点源划分为a□b□c三类进行管理□a类风险源有：人员密集区的阀井、废弃闲置阀井、管线压盖处、管线探测点、泄漏点、配气站，对a类风险源实行挂牌管理制度，每日必须巡检，并在风险点所挂的牌上进行记录，严密进行a类风险点的监控，及早发现隐患及早进行处理□b类风险源有：林带道路穿越区、施工点、3#配气站6#线、3#线管线腐蚀严重的部位、离建筑物达不到安全距离的管线，对b类风险源，每周必须进行巡检。其它风险源纳入c类进行管理□c类风险源至少15天巡检一次。从而保证了天然气管网的安全运行。

天然气场站工作总结报告篇二

20年本天然气公司在县委县府及县建设局的关心支持和领导正确领导下，经过公司领导及全体员工的共同努力做了大量的工作，在生产经营和安全管理等方面取得了一定的成效，特总结如下：

4、完成电信住宅楼、*住宅楼，农资公司住宅楼、食品公司住宅楼等部分改造（室内表改为户外表）工作，完成户内表

改造80余户。

实现销售税利，截止10月底累计实现经营销售收入673万元，主营业务税金及附加、增值税共计上交22万元。

2、新增固定资产155万元。

3、民用天然气费用回笼周期逐步缩短，欠费率由原来的40%—50%，下降到25%—30%。

1、今年公司的重点放在已建成的盐丰小区、滨江花园、国税局高楼、财富广场的庭院的户室安装工作；对高滩、坝尾槽新区的主管及庭院管作为特事特办、按照县*的工作部署和要求，抢时、抢进度与相应的基础设施同步进行，做到了按时、按量完成相应工作任务，为高滩、坝尾槽的基础设施的落实创造了条件。

天然气场站工作总结报告篇三

天然气项目从筹备、接受移交到安全平稳运行，能源公司领导高度重视，公司经理严文年在天然气项目接收时，就提出了“安全要保证，管理要创新，项目要有效益”的要求，并在人员、资金、车辆等方面给予了保证，公司张副经理作为项目经理，精心部署天然气项目运行工作，现场查看、资料整理、运行方案的制定都亲力亲为，给其他员工作了很好的表率作用，从而使项目工作达到起点高、速度快、运行好的目标。目前，天然气销售部建立健全了各项管理制度，消除密闭泄漏点45处，天然气管网安全运行，完成油田公司及物业公司20个食堂项维修工作，天然气计量交接准确率100%，气款回收率100%，员工持证上岗率100%，员工精神面貌好，工作积极主动。

天然气场站工作总结报告篇四

为实现我市“一年一大步，三年大变样”的目标，减轻市区大气污染，全面改善城市人居环境，进一步提高市民生活质量，在市政府的直接领导下，在集团、控股公司的大力支持下，经过公司领导的周密组织、协调及调度，通过公司员工的共同努力，历时148天，公司按照计划提前2周圆满完成民用用户近30万户、公福户345户，工业用户15户的天然气置换任务。置换中公司全体干部员工各负其责、尽心尽力、上下一心、空前团结，艰苦努力，奋力拼搏，不畏酷暑，克服了重重困难，表现出了良好的精神风貌和职业情操，同时，对外也展示了福州华润燃气公司良好的服务形象，安全、平稳、顺利完成了置换任务，使我市燃气用户彻底告别了“煤气时代”，圆满地完成了市政府赋予我们的光荣使命。

随着置换时间的倒推，工作目标的明晰，置换方案的出台，公司置换领导小组真正感到了肩上的压力和重担，如何变压力为动力，如何组织员工打赢这场“攻坚战”和“持久战”，即是考验，更是挑战，但我们坚信——方法总比问题多！

为了保证置换工作的顺利进行，我司成立了专门置换领导小组，并抽调公司精干力量成立天然气置换办公室、技术安全组、协调组、信息组、宣传组、灶具服务组、工程组、管网组等各专业组织机构，各负其责，协同参与。

根据公司总体方案，各部门制订了后勤保障方案、安全保障方案、无人户管理方案等各专项方案，并明确了各专业小组分工和 workflows，倒推出各项工作的劳动负荷和完成时间，为置换工作顺利开展提供了制度和组织保障，有效地提高了置换工作的效率。

为有效落实各部门在整个置换工作中的职责，公司将部门置换工作完成情况纳入月度绩效考核，由置换办发布置换通报，对存在工作失误的部门进行处罚。同时，为调动公司员工的

工作积极性，公司对个领导还亲临现场为员工助阵指导。

技术为置换提供保障，数据为置换提供依据。在置换工作的前期准备过程中，安全技术组从各单位、部门抽调专业人员对全市管网分布、阀门、调压器及附属设施进行了一次全面、细致的摸底排查。一是全市庭院管线的走向、管径、连接方式等情况进行了详细登记和普查，二是组织调压维修人员对全市区域及用户调压器生产厂家、型号、已投运年限等基础信息进行了统计，确定了调压器大修和更换明细。三是按照公司天然气转换方案划定的置换区域，确定了管网节点，对节点阀门密闭程度、型号、大小等信息进行了统计。四是加强宣传引导，我们在整个置换开始前召开置换新闻发布会，在报刊、电视台报道置换消息。并在每片区置换前三天张贴置换公告和置换指南。将置换须知发放给用户。

本次转换时间紧、任务重，公司结合置换的实际情况，为保证置换工作的顺利实施，确定除生产一线倒班员工以外，公司全体员工都参与置换工作。公司领导也经常深入置换现场，及时协调解决置换中遇到的困难。由于，本次参与转换的人员来自不同的工作岗位，许多机关工作人员没有接触过置换工作，为了让每一名参加天然气置换的工作人员均掌握有关天然气的基础知识，熟悉天然气置换的政策，熟知天然气置换的工作流程和安全规程，以及具备天然气置换所需知识和技能，明确各自的任务和职责，公司在置换工作开展前组织了4次专业知识培训，使参加天然气置换的人员成为熟练天然气置换的操作员、天然气置换政策的解释员、天然气安全使用知识的讲解员。为天然气置换工作打下了坚实的基础。

天然气场站工作总结报告篇五

大家好!xx年马上就要过去了，回顾这一年的工作，有成绩，也有不足，我们在肯定工作成绩的同时针对问题提出改进措施，在明年加大市场开拓力度，加强工作作风，提高工作效率和管理质量，为完成公司明年总体战略目标作出市场部应

有的贡献。现在我将市场部今年的工作做一个简要的总结，请公司领导和同事们审核。

截止xx年12月20日签订合同138份，合同总额万元，完成全年任务2500万元的93%，其中：

1、环评项目113个，合同额415万元，与去年同期相比增加45万元。环评项目中报告书18个，合同额万元，报告表(登记表)95个，合同额万元，与去年同期相比分别减少4个□xx年获取项目信息149个，有效跟踪141个，签订合同138个，签约率为92%。

2、截止xx年12月20日合同履约率为82%，项目逾期率为18%，与去年同期相比降低了30个百分点。在项目启动后，因项目资料不全或其他客户方面原因收到项目暂停回复函(延期回复函)8份。

作为市场部，立足本职工作，把市场开拓工作放在首位是我们应尽的责任，在领导和各部门对市场部的支持和关怀下，市场部的人员在成长、在壮大、在更替，我们有凝聚力，我们脚踏实地积极开拓新市场、维护老市场。虽然拟定的工作任务没能超额完成，但是市场部的努力大家是看得见的。

1□xx年4月新疆天地源环保科技发展有限公司和田分公司和奎屯分公司在领导的支持下成立，分公司的成立在一定程度上节省了项目成本，拉近了与分公司地区xx相关部门的'距离，有利于分公司地区市场开拓。

2、公司在上半年签订了液化空气工业气体环评项目，法国液化空气集团在华全资子公司液化空气(xx)投资有限公司与乌鲁木齐经济技术开发区(头屯河区)和伊泰集团正式签约，在甘泉堡工业区投资建设大型工业气体生产装置，此次合作成为推动开发区(头屯河区)发展的重要里程碑，该项目的职业病危害预评价和控制效果评价工作由我公司承担完成，总合同

额万元，是我公司职评业务领域的标志xx项目。

3、完成了阿克苏地区、哈密地区、阿勒泰地区、巴州安监局和兵团安监局的职评备案，在自治区安监局及乌鲁木齐市高新区、开发区(头区)安监局成为安全标准化工作职评推荐单位。

4、完成了塔石化、中石油新疆销售公司、吐哈石油的入围年检，完成了克拉玛依新疆油田公司的环评和职评入围，延续办理了hse准入和单项准入。

5、在公司oa系统发起项目流程164个，同时完善项目预xx制度，提高工作效率和项目履约率，对资料不全及其他原因造成暂停(延期)的项目实施客户回函的制度，(例如吐哈石油配液站项目，因项目资料不全客户发了暂停回复函，为刘总和客户申辩时提供有力依据)加强了与客户的沟通，提升项目负责人对责任的认知度，在项目逾期问题得到改善的同时也提升公司在市场中的信誉，为尾款回收打好基础。

6、在和田分公司和市场部的共同努力下，在公司领导的大力支持下，签订了和田xx工业园的规划环评项目，在公司环评业务领域有一定突破。

7、在新疆农科院居民棚户区改造项目建设安置区房屋建设招标工作中，市场部协同房估部参加招标会并且中标。在新疆新捷燃气新捷股份年度项目招标中标，签订了框架协议，赢得新捷燃气加气站的项目优先权。

8、市场部是公司的龙头部门，在公司领导和各部门同事对市场部的支持和关怀下，市场部的人员在成长、在壮大，市场部团队建设方面取得一定成绩，我们采取记工作日志、自定市场开拓计划(批准后执行)的管理形式，逐步提高个人业务能力的同时加强团队协作，市场部人员遇到问题解决问题的能力得到提高。

市场部在这半年来也出现不少问题，有客观的，也有主观的。

1、半年的经济指标没有完成，这是市场部的责任。在xx年要制定切实可行的市场开拓计划，增加市场开发投入，加大市场开拓力度，脚踏实地积极维护老市场、开拓新市场。

2、环评项目减少，在公司总合同额里份额降低，同时环评报告书项目减少，大部分环评项目为低额的报告表项目，缺少高额的报告书项目，缺乏标志xx项目。职评行业现处于启动阶段，在公司总合同额里的份额上升，这是个好的趋势，但是折xx出市场部开展工作不均衡，在市场开拓时要注意细分环评市场，进xx高端环评市场，做市场的深度，尤其是中石油、兵团等大客户市场。而针对职评市场特点，我们下阶段应做市场的广度，扩大职评市场覆盖面，抓紧时间到未进入的地区安监局做备案，在备案过的地区加大客户拜访的频率和市场调查、项目跟踪，同时还要兼顾能评和房估测绘市场。

3、有些老市场丢失，例如广汇市场，因为工作做得不细致导致大客户丢失，在招标工作中出现失误，对此要总结经验教训，认真对待每一次大客户的招标工作，认真研究招标文件、编制投标书，分析竞标同业的情况。对丢失的市场寻找时机和资源，承认错误，作出补救措施。

4、市场部人员还存在责任心不强、没有把精力扑在工作上的问题，公司的业务范围在增加，但市场部人员的xx技术水平没有跟上要求，特别是普遍存在执行力差的问题：领导安排的工作进行的不及时，汇报的不及时不到位，自己解决不了的困难搁置下来，没有完全依靠团队的力量，下阶段要加大市场部的考核力度，划分市场片区负责人，引进市场开发人才、引入市场奖励和竞争机制，完善责权利的分配，加快分公司的建立，树立[找项目是职责”的职业操守。不断地给市场部人员心理压力和工作危机感，从而使得市场部人员工作学习的主动xx不断增强。天道酬勤的心理利于工作能动xx和工作

实效的提升。