

企业廉洁风险防范措施方案(精选5篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

石油工作总结报告篇一

团结协作 奋力拼搏

为确保***片区持续稳定发展而努力奋斗

——在***片区职工大会暨***年工作会议上的报告 同志们：

我们召开这次年度工作总结会议的主要任务是：以党的十七大精神和科学发展观为指引，深入贯彻落实省、市公司二届一次职代会精神，全面总结***年工作成绩，认真分析当前面临形势，科学部署***年工作任务，动员和激励广大干部员工进一步统一思想，振奋精神，立足新起点，落实新要求，坚定信心，鼓足干劲，迎接挑战，为确保***片区持续稳定发展而努力奋斗。下面我代表***党政领导班子向大会做工作报告，请予审议。

响，全省销售形势异常严峻，***分公司整体销量全面下滑的情况下，全体员工能够与公司保持高度一致，干部、员工齐心协力，共渡难关，全面较好的完成了各项工作任务，保持了强劲有力的发展态势。展示了***人克难制胜、勇于进取的精神面貌；展示了***片区追求卓越，奋力争先的企业气质。现将***年工作情况总结如下：

（一）、任务指标完成情况

1、全年销售计划总量为***吨，其中零售***吨，批发***吨，

实际完成***吨，完成年度计划的***%。

2、全年零售计划为***吨，实际完成***吨，完成年度计划***%。

3、润滑油全年计划为***吨，实际完成***吨，完成年度计划的***%。

4、油品销售收入实现***万元，实现税金***万元。

5、非油品销售收入实现了***万元，完成年度计划的***%。

6、可控费用支出***万元，为年度计划的***%，比计划进度节约了***万元。全年预算费用为***万元，实际完成***万元。

（二）、具体工作情况

一、销售工作

2、由于去年春季气温较低，又连降了几场大雪，导致春耕柴油销售进度比较缓慢，但是片区班子和各位站经理不顾严寒，及时出击，深入到所辖区域村屯走访用户，了解需求，适时推出购油有礼等促销活动，取得了良好的效果，使广大用户进一步认可中油品牌，以温馨的服务、实在的回报，打动用户，吸引用户。使销量迅速回升，及时缓解了销售压力。

3、为了提高销量，***片区提供送油上门服务，即使是用量很小、路程很远的山里林场用户，也坚持送油到户。春耕秋收期间，累计送油十余车。***还密切关注周边新上马的工程，***公路***段工程开工伊始，***班子主动出击，与施工队签订了用油协议，此项工程每天的用油量至少***吨；五月份，***勘探钻井队工程迁出***境内，为了留住这一大客户，***班子积极与对方联系，并承诺送油上门服务。截至目前，这个钻井队已用油***多吨。

4、采取“四心”工作法，保证油非共赢。***片区在保证油品销售的同时，全力做好非油品的销售工作，在积累以往工作经验的基础上创新方法，全面发挥每个人的潜力，提出“工作用心、服务细心、用我们的真心换取顾客的信心”的“四心”工作法。特别是根据***县为农业县的情况，通过周密的市场调查后，经与上级公司沟通，决定大量引进化肥、尿素等农用产品。截至去年年底，***复合肥销售***吨，尿素销售***吨，实现销售额***万元，为非油品销售开辟了一条新的渠道。

5、在积极销售油品的同时，***片区还与各职能部门建立了良好的关系。为了履行中国石油的社会责任，让农民能够用上放心的油品，片区积极配合政府职能部门，严厉打击非法倒油商贩，保证了***成品油市场稳定有序。在各项缴费项目上，政府职能部门也给予最优惠的政策。在计量鉴定、防汛费、消防器材的采购等方面，节省了相当可观的费用，片区将这部分费用用在加油站的维修改造方面，改善了员工的工作环境和加油站形象。在今年的“挖潜增效”活动中，片区已节约资金***万元。

二、管理工作

1、结合分公司加油站管理工作有关精神，进一步落实《加油站管理规范》和***分公司《加油站管理百分考评及处罚细则》，由参加过省公司加油站经理培训班的同志为教员，于5月份和8月份，组织两期加油员培训班，参加人员达60余人次，使员工的业务能力及操作水平得到有效的提高。同时，在对待职业技能评定的问题上，片区高度重视，积极配合***分公司培训组开展工作，并自发组建自己的培训队伍，多次对员工进行理论和实际操作培训，取得了良好的效果，在今年的职业技能考核中，***片区员工的通过率达到了89%。

2、为加强员工队伍的建设，***片区组织有关部门重点对所属加油站的基础管理工作，进行逐条逐项的检查、指导、评

分，进一步促进了员工形象、主动服务、规范操作、工作纪律、便民服务等项目的提高，遏制和减少了各项违规现象的发生，取得了较好的效果，在职工中营造出一种工作务实，积极向上的良好氛围。

3、结合省市公司加油站资金大检查工作，对所属加油站的销售、记录、返款票据等涉及资金安全方面的各种资料进行大幅度的检查整理，对一些薄弱环节派专人进行指导整改，使其达到标准，到目前为止，所属加油站均达到了标准要求。

4、强化了储运安全工作，充分发挥安全生产委员会的作用，健全库、站消防安全组织，定期组织演练，签定安全生产责任状，建立隐患台帐及应急预案，做到事事有记载、件件有着落，特别是在***期间，在例行检查基础上，加大了安全检查力度，坚持每周检查不少于两次，夜间检查和临时检查相结合；尤其是节假日期间，领导亲自代班、值班，在长年坚持重要部位专人看护的基础上，勤于检查，多于督促，多年来没有发生任何安全事故。

个人工作总结

从2008年2月1日进入中石油抚州资溪分公司至今已有6年多之久，在此期间，我不断向同事学习，时刻遵守公司的章程，积极响应公司的行动号召，在工作岗位上力争向前，争取不断进步。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，现在静下心来总结多年工作中的得失、查找自己的不足，为未来的工作做好安排和计划。

作为一名加油员，我明白虽然我是在最基础的工作岗位，但是顾客朋友们却很容易从我们身上留下对中石油公司的第一印象，因此，我对每一位顾客保持微笑，为公司留下良好的形象。因为中国石油的标志“宝石花”需要我们每一个员工用心去爱护，只要我们的微笑能像呼吸那样自然，能像阳光那样灿烂，相信“宝石花”就一定能在大地光芒四射。

同时，由于我们的工作性质，加油员这份工作也要求我们做事小心，切不可加错油。记得刚加入中石油期间，又一次我由于个人的疏忽，将柴油误以为#93汽油加错了，最后在同事的帮助下度过了这个难关。但是错误仍旧受到了站长的批评，我也牢记心中，在以后工作的这几年中，我时刻用这次失误来提醒自己，因为我明白万一加错了油，有可能会照成我难以想象的后果。在我当值期间，我总是提前一个小时到岗，打扫营业厅以及加油岛处卫生，现在我作为一名老员工，我也时常将自己的经验与新老同事交流，以期进一步提高自己。

当一名加油员，首先就必须遵守加油规范，即“加油十三步曲”。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。第九部，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。记得刚开始时候，我很难将这十三个动作做到位，后来在站长的帮助下，我通过不断练习，终于能够熟练掌握。

在生活中，我与同事们和谐共处，团结互助。我明白加油站工作的正常运行和加油站各位员工是紧密联系在一起的，不管遇到什么问题，不管出现了什么问题，我们都要实事求是及时反应，多方援助、灵活处理。此外，沟通交流也是也是非常重要的一个问题，因为我们不是一个人在工作，而是一个团队在工作，一个人工作不到位会影响整个团队情绪，顾客也要加强交流，不要理解错误、不要自以为是，一定要问清楚对方要什么、要多少，以免产生不必要的麻烦和损失。我知道我仍然存在许多需要改正的缺点，但在自我总结之后，我会努力改正，在以后的工作中我一定更加爱岗敬业，争取为公司奉献自己的一切光和热，为顾客服务，让中石油的“宝石花”绽放在每一个人的心中。

汇报人□xxx篇三：石油工人个人工作总结

石油工人个人工作总结 一年的时间就要过去了，回顾这一年来的工作成绩让人感到欣慰，在石油公司领导和同事的帮助下，我顺利的完成了自己的工作，他们在工作和学习中给了我很多的帮助，在这里我十分的感谢他们。在当今市场环境下，企业之间竞争激烈，因此企业在不断的进行改革，而做为企业的职工，我充分认识到，优胜劣汰，只有不断的加强学习，更新理念，才能在企业中不被淘汰，才能更好的为公司服务，所以在业余时间里，我都在提高自我的工作素质和业务水平，以适应新的形势的发展需要。今年我主要以出海井口作业服务为主，同时兼车间的bop保养维护，出海工作有bz25□1a平台□e平台和nb35□2a及b平台的井口安装，完井作业。今年我还参加了nb35□2b平台的修船，主要是储能器组的管线穿仓、调试、阻流管汇连接调试，经过此次的学习我对平台的储能器有了一定的了解，今后自己可以在海上独立作业，并且每次都能够在圆满的完成海上作业任务，并得到了公司领导的认可与肯定。

在车间主要的工作是球阀、单、双闸bop□环形bop的保养维护，但目前学习我个人需要学习的技术还有很多，我会在今后的日子里向车间内的师傅们请教、学习，争取早日掌握各项技能。

我今年充分做到不迟到、不早退，遵守国家法规与公司的劳动纪律，在安全方面加强防范意识，工作中穿戴好劳动保护用品，做好了安全生产，文明作业。

石油钻井工作总结 2011年转瞬即逝，回首过去这一年有辛酸、有成绩、有很多很多美好的回忆。在川庆整合的第二个年头随着我们大家相互信任、互相融合、和谐发展，在土库曼工作的这一年里面我学到了很多很多，在不断提升自我业务水平的同时还学到了很多关于土库曼斯坦的人文风情，进一步了解了土库曼这个民族。全年我队两开两完总进尺5928米，全年无一例事故，井身质量全优。现将全年的工作总结如下：

一、工作简介 2011年 12月29日开钻在ccdc-16队担任钻井工程师以111天建井周期完成完成了土库曼斯坦阿姆河右岸项目历史上第一口水平井sam35-1h井井深3333米最大井斜 92.04° 水平位移1210.60米填补了土库曼斯坦没有水平井的空白；接着调至ccdc-15队担任平台副经理兼钻井工程师完成了土库曼斯坦第一口大斜度井sam36-1d井该井吸取了sam35-1h井施工过程中的经验和不足完善了技术措施以106天安全快速优质的完成了该井3028米的井尺最大井斜 83.16° 水平位移926.52米；然后借调到ccdc-12队参了土库曼斯坦第二口水平井sam3-1h井三开增斜段寻找b点的复杂施工，该井三开施工中井下出现脱压憋泵增斜率不够等复杂情况我迅速结合井下情况组织开会重新修改制定应对和处理复杂的技术措施并上报，在第一时间消除了井下复杂情况重新修复了井眼满足了水平井钻井的要求，该井水平位移长达1412.39米是一口难度很大的水平井。水平井施工结束后我回到ccdc-15队开始承钻met23井，该井是直井设计2760米，我回到队上后做了分段的技术措施并且多次召开技术会议，认真的落实技术措施。最终met23井以42天18小时的好成绩完成了2900米的井尺，该井最大井斜 1.4° 井身质量100%固井质量100%安全快速优质的完成了该井的全井施工作业，刷新了土库曼斯坦最短钻完一口3000米左右天然气井的新纪录，为土库曼项目下一步提速施工奠定了基础。

二、安全管理

安全是保证生产的前提条件，我们从事的石油钻井又是高风险的户外行业。危险和隐患随时都有可能发生，为了降低安全风险、提高安全意识，我们必须从细节入手，通过设备的整改，环境的改变，属地化的推行，我们改变员工的工作环境，使每位员工都能在安全的工作环境里面安全的工作；通过职工培训，九项文件的学习，杜邦公司九项体系化推进，我们的员工从思想上改变了自己以前很多不安全行为和习惯性违章，使操作正规化，安全化，大大降低了隐患的发生杜

绝了事故；通过每周的安全例会，每月的安全总结我们大力推行“反违章树规范”的小型安全竞赛活动，大大鼓舞了员工的积极性，提高了职工的整体素质为安全营造了和谐发展的有效空间，使我们的安全工作走向了良性循环。

三、技术管理

四、职工培训

人是第一生产力，只有不断提高人的素质技能才能更好的完成生产任务，每一次取得的成绩都和我们辛勤的培训是分不开的，在土库曼工作的这一年我深深的体会到了这一点，我们面对的不仅仅是中国员工还有大部分是当地员工，当地石油工业发展很慢大部分工人都是放下羊鞭参加工作的，由于语言的不通给我们的工作带来了很多的困难。但是我们还是克服了困难走出了困境，首先在每次开钻前组织全队中土方员工通过翻译进行技术交底，让每个员工都熟知本井的施工难点和施工工艺流程。然后针对特殊工况进行细化交底，利用班前会对本班工作再次进行分段细化和风险评估。利用班中“传、帮、带”的模式通过翻译，随时纠正整改，不断的提高土方员工的职业技能。利用班后会进行系统的总结，点评，进一步巩固了土方员工的技能。形成了我队独特的“三交、一传、一总结”的培训模式。时间如流水般飞逝而去，通过一年丰富多彩的培训，在我们这里现在到处洋溢着喜庆，处处都体现出中土关系的和谐，诚实虚心的土方员工在不断的学习中工作，在工作中学习，逐步提高业务水平，打造出了铁的队伍钢的班子。中国人学俄语，土国人学汉语。通过语言的学习拉近来中土关系的融洽，我们还积极配合分公司培训中心的培训工作，将我队优秀员工报送培训中心集中系统的培训，全年共报送土籍员工4名都以优异的成绩毕业反队，现在已经是生产班的骨干了。中国人的培训也不容忽视，针对整合重组的新场面人员的年轻化和大学生的加入，我专门制定一套针对法培训材料，就近取材从身边发生的小事情讲起，新分来的钻工对三高气田不了解，我队就在三开前专

门开设了硫化氢防护知识问答讲座，大家再一起以沟通的形式各抒己见帮促提高，新分来的大学生对工艺流程不懂，我们便专门在各种施工前也搞一次座谈，在融洽的学习氛围里面新分来的大学生逐步成长，现在已经能够独立完成钻井助理工程师的基本工作了。利用茶余饭后闲谈交流也是我们队职工培训的一个亮点，我们专门在餐厅墙壁上粘贴一些生产知识问答，在吃饭的时候只要有一个人发问，大家就开始讨论，在讨论中大家互相进取，不断提高。

五、队伍建设 员工的健康和环境的保护以及中外文化的融合是现在我公司海外项目钻井队队伍建设的一个重点，在当地员工的管理上充分尊重当地员工深入了解他们的生活习惯，土库曼斯坦500多万人口里面就有 100多个民族，在工作中给我们带来了很多不便，为了消除当地员工在工作中消极怠工促进中土和谐，每隔一周我们通过营地经理和当地员工的代表坐下来进行座谈，每逢当地的节假日我们都拿出点生活物资去给当地员工改善伙食，进行生活上的沟通，改善营地的住房条件根据他们的生活习惯来进行生活调整，通过翻译关心他们的家人孩子，排除他们的后顾之忧。让他们深深的感觉到我们是一家人，营造了互信互爱的生活氛围。工作上我们认真的帮促他们，在发现违章和不安全行为的时候我们及时制止他们，并通过翻译耐心的告诉他们那样干的后果，从思想上纠正他们的不安全行为，建立了友好的工作感情。紧密配合平台经理搞好队伍班子建设，加强设备管理、材料管理，在两开两完的钻井施工中紧扣生产，超前组织，由于我们的设备是xx年宏华出厂的50d老式钻机，所以在使用过程中井场出现小故障，于是我们建立了设备区域化管理，从小班土方员工开始岗位按照规定的时间巡检，当班中方员工复查，大班定点抽检，干部分片负责。确保了我们的设备在土库曼全年正常运转了5390个小时未出现机械故障导致生产停工。钢班子带出铁队伍我们在平台经理的带领下完满的完成了上级交给我们的生产经营任务。

六、意见和建议 2011年过去了，全年的工作中我也暴露出了

很多不足，年轻的冲动在我身上依然还有，面对土方员工我有时表现出来不够冷静，冲他们发脾气；技术上考虑的也不是很成熟，在生产过程中海需要不断提高自己；语言方面我已经来土库曼一年多了，语言关我还一直没有突破这是我最遗憾的事情，再下一步的工作中我将不断努力改掉自身的坏习惯，认真学习专业知识的同时学好语言，配合好平台经理完成以后的每一项工作。

石油工作总结报告篇二

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 and 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。

1995年8月，因工作需要我被调到地质研究所任三次室副主任，主要从事三次采油技术推广与研究工作。由于聚合物驱是一项高新技术，采油厂正处于先导试验和扩大试验阶段，国内外可借鉴的现场试验不多，试验为常规井网污水注入，加之

孤岛油田处于特高含水后期开发，油稠、高温、高盐，聚合物试验的条件较苛刻，工作难度非常大，注入管理、开发规律的认识等等国内外更无可借鉴资料，一切工作从零开始，摸着石头过河，这是一项非常具有挑战性的工作。工作一上手，我注重从基础理论入手，认真学习和借鉴了国内外注聚方面的一些规律，查阅了大庆油田关于注聚驱增油方面的有关资料，同时结合孤岛油田注聚开发的实际，不断探索、不断总结，在学习中提高认识，在总结中积累经验，使采油厂的注聚开发效果逐年好转。为了增强注聚开发工作的针对性、眷属、和科学性，与石油大学合作进行了《孤岛油田中一区ng3-4油藏精细描述》工作，对有针对性地进行注聚单元整体调配和提出科学合理的措施方案提供了有力的依据。该项成果同时获得管理局科技进步成果一等奖。由于三次采油技术关系到孤岛的开发方向，关系到采油厂生存发展的出路，同时其又具有高投入、高风险、高回报的特点，因此，管理局和采油厂领导极为重视，采油厂每月召开一次三次例会，自己都针对注入动态，开发规律的认识及调整措施作重点发言汇报，并且在每季度一次的管理局三次例会上也作重点发言汇报。经过全厂上上下下注聚工作者的共同努力，注聚增油工作取得了明显的效果，受到国内外同等的青睐，总公司领导、全国其他油田同行前来考察、参观学习的络绎不绝，根据领导安排自己都向他们作一详细汇报，这样一年汇报次数约30余次，而每次汇报都需要加班加点，精雕细刻。通过一次次的汇报、分析和总结，使自己对注聚开发规律的认识不断提高，业务水平和分析问题、解决问题的能力明显增强，并用于指导实际生产，采油厂的注聚开发效果越来越显著。特别是xx年的注聚效果达到了历史最好水平，有效地缓解了采油厂产量接替不足的矛盾。每次汇报都有新的收获，尤其是在spe年会上宣读论文，在全国石油学会组织的提高采收率会议上的发言并获得优秀证书，在集团公司的三次采油发展战略研讨会和三次采油技术座谈会上的发言等，都受到有关领导和专家的一致好评。

5、《中二中ng3-4聚合物驱方案》、《孤岛油田中一区ng5-6及ng3剩余聚合物驱方案》等。同时，积极开展其他多种提高采收率方法的研究，96年与地质研究院合作编写了国家重点科研项目《孤岛油田西区复合驱先导试验方案》；98年编写了《孤岛油田南区渤19断块交联聚合物驱先导试验方案》；99年与石油大学合作编写了《孤岛油田中一区ng3lps深部调剖试验方案》，这些方案的实施均取得了较为理想的增油效果，先导试验项目对孤岛油田三次采油的发展起到了较大的指导作用。其中《孤岛油田中一区ng3注聚方案》已通过局级验收，被评为局优秀开发方案一等奖，《孤岛油田复合驱试验方案研究和实施》已通过部级验收。为进一步提高注聚增油效果，及时对注聚单元进行跟踪分析，合理进行注采调整。先后对中一区ng3聚合物区实施注采调整5次。针对西区注聚后效果一直不明显的现状，我发现隔层不发育对注聚效果影响较大，于98年编写了西区调整方案，对原注聚方案进行了重大调整，使开发效果明显改善。先后对中一区ng4注采调整3次，对中二南、中二中注聚区注采调整2次；与采油工艺研究院合作对不同注聚区先后6次编写了添加交联剂方案；98年还编写了《中一区ng4阴阳离子堵水方案》；编写了《孤岛油田西区、中一区ng4化学示踪剂室内实验研究及现场注入方案》。所有这些方案对注聚驱增油都发挥了一定的作用，取得了明显的增油效果。截止目前，采油厂的注聚驱三次采油已发展到一定规模，为全局最大的注聚区，聚合物累计增油已达206万吨，年产油量却占了采油厂的41%左右。我本人在97年获得管理局油田堵水调剖技术先进个人。

三次采油是一项多学科的高新前沿技术，既需要常规水驱分析的扎实功底，又需要最新物理、化学知识的掌握和地质、油藏工程的综合应用能力，同时还需要较高的外语水平，以利于掌握国内外的最新发展动态。从开始从事这项工作起自己就树立了永远当学生，把失败当成功之母，永立潮头的信念。经过几年的努力，在领导的亲切关怀和同志们的帮助下，在管理局召开的历次三采会议上的发言无论从深度和广度上

都表现出了较突出的优势，在参加的三次全国提高采收率会议上的发言也都名列前茅。这就更需要自己不断加强学习和研究，刻苦钻研、锐意进取，不断学习和吸收国内外先进的三次采油技术和经验，积极探索，勇于实践，在学习和探索中提高，在实践和应用中再认识、再提高，不断提高自身的攻关能力和综合素质，不断开拓孤岛油田三次采油工作的新途径、新领域，为采油厂可持续发展做出新的贡献。

总之，过去的工作中，在领导的关怀和同志们支持与帮助下，经过不断努力，取得了一定的成绩，个人评价业务水平已达到了高级工程师的标准。但我清楚地认识到，为适应油田开发生产的新形势，今后还需不断地加强理论学习，尤其是新技术、新理论的学习，勤奋工作，在实际工作中锻炼和成长，不断积累工作经验，提高业务能力和工作水平，为油田开发和建设做出自己新的、更大的贡献！

石油工作总结报告篇三

（一）、加强职业病防治意识公司在职业健康工作上认真执行《中华人民共和国职业病防治法》，坚持“以人为本、健康至上”的理念，以员工职业健康监护为重点，同时对作业场所进行监测，防治有危害员工健康的不良因素，努力做好企业职业病防治工作。中石油早在xx年就制定和印发了《中国石油天然气集团公司职业健康监护管理规范》和《中国石油天然气集团公司作业场所职业病危害因素检测规范》，所属企业按照《集团公司xx年职业健康工作指导意见》抓职业健康工作的落实，加大对施工作业一线和大型施工作业现场的职业健康管理，完成了全年职业健康监护和作业场所职业病危害因素监测任务，杜绝了急性职业病、放射性事故发生。

（二）、工作中主要做法和取得的成绩

xx年，公司对油气生产、炼油化工、钻井、物探、测井、井下作业、管道施工和物资装备等生产作业场所进行了职业病

危害因素普查，重点查清了作业场所职业病危害因素现状、危害种类、防护设施设备的配备使用情况，并针对危害因素采取了相应卫生防护措施。

一、针对公司基层和野外施工作业人员多的特点，将这部分员工的身心健康作为公司职业健康工作的重点，连续三年以“职业健康小分队”的独特形式开展“送健康到一线”活动。在对**名从事特殊岗位的员工进行了职业体检，体检率达95.9%。通过以上做法，我们的职业病防治工作取得了好的成绩，受到了广大员工的肯定。

二、公司深入贯彻《中华人民共和国职业病防治法》，严格执行员工健康体检和职业病定期检查制度，逐步落实一线员工的疗养制度。针对生产作业和工作场所涉及职业健康危害种类多、环境恶劣、流动性和劳动强度大的特点，加强员工职业健康监护和作业场所职业病危害因素监测，努力改善施工作业条件，突出职业病预防、控制，创造有利于员工健康的工作环境和条件。

三、公司加强了职业病危害源头控制，淘汰了一批落后工艺和技术，加大了资金投入，努力消除职业病危害影响因素。努力改善员工工作场所的条件和环境，为员工提供合格的防护用品及防护设施，减少有毒有害物质对人体的危害。

（三）、今后工做发展

在今后工作中，我们还要在《职业病防治法》上加大宣传工作，积极维护企业员工的健康。

准备组织召开一次《职业病防治法》学习座谈会，通过多媒体讲座的形式，着重宣讲职业病防治有关知识及个人健康自我保护知识；开展一次《职业病防治法》全员知识答题活动；各基层单位都要制作宣传标语，编写宣传板报，悬挂《职业病防治法》宣传图。为提高宣传效果，我们也可以在员工食

堂发放宣传资料，进行现场咨询，进一步增强了员工防护意识。

同时我们还要加强对员工的安全卫生工作：关注并指导员工开展施工作业卫生与健康工作，突出做好员工的饮食、饮水卫生、防暑降温、预防传染病和员工突发意外伤病的救治，注重员工生产、生活和基本卫生设施改善等，把为基层职业健康服务同健康监护、健康知识普及教育结合起来。为野外施工作业员工进行职业健康体检，对作业场所危害进行检测和评价，为员工进行义诊、健康指导和心理咨询，公司还准备购置健康体检车，我们希望通过这些措施更好的为生产一线员工的职业健康防治工作提供良好的保障。

石油工作总结报告篇四

团结协作 奋力拼搏

为确保***片区持续稳定发展而努力奋斗

——在***片区职工大会暨***年工作会议上的报告 同志们：

我们召开这次工作总结会议的主要任务是：以党的十七大精神和科学发展观为指引，深入贯彻落实省、市公司二届一次职代会精神，全面总结***年工作成绩，认真分析当前面临形势，科学部署***年工作任务，动员和激励广大干部员工进一步统一思想，振奋精神，立足新起点，落实新要求，坚定信心，鼓足干劲，迎接挑战，为确保***片区持续稳定发展而努力奋斗。下面我代表***党政领导班子向大会做工作报告，请予审议。

响，全省销售形势异常严峻，***分公司整体销量全面下滑的情况下，全体员工能够与公司保持高度一致，干部、员工齐心协力，共渡难关，全面较好的完成了各项工作任务，保持了强劲有力的发展态势。展示了***人克难制胜、勇于进取的

精神面貌；展示了***片区追求卓越，奋力争先的企业气质。现将***年工作情况总结如下：

（一）、任务指标完成情况

- 1、全年销售计划总量为***吨，其中零售***吨，批发***吨，实际完成***吨，完成计划的***%。
- 2、全年零售计划为***吨，实际完成***吨，完成计划***%。
- 3、润滑油全年计划为***吨，实际完成***吨，完成计划的***%。
- 4、油品销售收入实现***万元，实现税金***万元。
- 5、非油品销售收入实现了***万元，完成计划的***%。
- 6、可控费用支出***万元，为计划的***%，比计划进度节约了***万元。全年预算费用为***万元，实际完成***万元。

（二）、具体工作情况

一、销售工作

- 2、由于去年春季气温较低，又连降了几场大雪，导致春耕柴油销售进度比较缓慢，但是片区班子和各位站经理不顾严寒，及时出击，深入到所辖区域村屯走访用户，了解需求，适时推出购油有礼等促销活动，取得了良好的效果，使广大用户进一步认可中油品牌，以温馨的服务、实在的回报，打动用户，吸引用户。使销量迅速回升，及时缓解了销售压力。
- 3、为了提高销量，***片区提供送油上门服务，即使是用量很小、路程很远的山里林场用户，也坚持送油到户。春耕秋收期间，累计送油十余车。***还密切关注周边新上马的工程，***公路***段工程开工伊始，***班子主动出击，与施工队签

订了用油协议，此项工程每天的用油量至少***吨；五月份，***勘探钻井队工程迁出***境内，为了留住这一大客户，***班子积极与对方联系，并承诺送油上门服务。截至目前，这个钻井队已用油***多吨。

4、采取“四心”工作法，保证油非共赢。***片区在保证油品销售的同时，全力做好非油品的销售工作，在积累以往工作经验的基础上创新方法，全面发挥每个人的潜力，提出“工作用心、服务细心、用我们的真心换取顾客的信心”的“四心”工作法。特别是根据***县为农业县的情况，通过周密的市场调查后，经与上级公司沟通，决定大量引进化肥、尿素等农用产品。截至去年年底，***复合肥销售***吨，尿素销售***吨，实现销售额***万元，为非油品销售开辟了一条新的渠道。

5、在积极销售油品的同时，***片区还与各职能部门建立了良好的关系。为了履行中国石油的社会责任，让农民能够用上放心的油品，片区积极配合政府职能部门，严厉打击非法倒油商贩，保证了***成品油市场稳定有序。在各项缴费项目上，政府职能部门也给予最优惠的政策。在计量鉴定、防汛费、消防器材的采购等方面，节省了相当可观的费用，片区将这部分费用用在加油站的维修改造方面，改善了员工的工作环境和加油站形象。在今年的“挖潜增效”活动中，片区已节约资金***万元。

二、管理工作

1、结合分公司加油站管理工作有关精神，进一步落实《加油站管理规范》和***分公司《加油站管理百分考评及处罚细则》，由参加过省公司加油站经理培训班的同志为教员，于5月份和8月份，组织两期加油员培训班，参加人员达60余人次，使员工的业务能力及操作水平得到有效的提高。同时，在对待职业技能评定的问题上，片区高度重视，积极配合***分公司培训组开展工作，并自发组建自己的培训队伍，多次对员

工进行理论和实际操作培训，取得了良好的效果，在今年的职业技能考核中，***片区员工的通过率达到了89%。

2、为加强员工队伍的建设，***片区组织有关部门重点对所属加油站的基础管理工作，进行逐条逐项的检查、指导、评分，进一步促进了员工形象、主动服务、规范操作、工作纪律、便民服务等项目的提高，遏制和减少了各项违规现象的发生，取得了较好的效果，在职工中营造出一种工作务实，积极向上的良好氛围。

3、结合省市公司加油站资金大检查工作，对所属加油站的销售、记录、返款票据等涉及资金安全方面的各种资料进行大幅度的检查整理，对一些薄弱环节派专人进行指导整改，使其达到标准，到目前为止，所属加油站均达到了标准要求。

4、强化了储运安全工作，充分发挥安全生产委员会的作用，健全库、站消防安全组织，定期组织演练，签定安全生产责任状，建立隐患台帐及应急预案，做到事事有记载、件件有着落，特别是在***期间，在例行检查基础上，加大了安全检查力度，坚持每周检查不少于两次，夜间检查和临时检查相结合；尤其是节假日期间，领导亲自代班、值班，在长年坚持重要部位专人看护的基础上，勤于检查，多于督促，多年来没有发生任何安全事故。

个人工作总结

从2008年2月1日进入中石油抚州资溪分公司至今已有6年多之久，在此期间，我不断向同事学习，时刻遵守公司的章程，积极响应公司的行动号召，在工作岗位上力争向前，争取不断进步。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，现在静下心来总结多年工作中的得失、查找自己的不足，为未来的工作做好安排和计划。

作为一名加油员，我明白虽然我是在最基础的工作岗位，但

是顾客朋友们却很容易从我们身上留下对中石油公司的第一印象，因此，我对每一位顾客保持微笑，为公司留下良好的形象。因为中国石油的标志“宝石花”需要我们每一个员工用心去爱护，只要我们的微笑能像呼吸那样自然，能像阳光那样灿烂，相信“宝石花”就一定能在大地光芒四射。同时，由于我们的工作性质，加油员这份工作也要求我们做事小心，切不可加错油。记得刚加入中石油期间，又一次我由于个人的疏忽，将柴油误以为#93汽油加错了，最后在同事的帮助下度过了这个难关。但是错误仍旧受到了站长的批评，我也牢记心中，在以后工作的这几年中，我时刻用这次失误来提醒自己，因为我明白万一加错了油，有可能会造成我难以想象的后果。在我当值期间，我总是提前一个小时到岗，打扫营业厅以及加油岛处卫生，现在我作为一名老员工，我也时常将自己的经验与新老同事交流，以期进一步提高自己。

当一名加油员，首先就必须遵守加油规范，即“加油十三步曲”。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。第六步，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。记得刚开始时候，我很难将这十三个动作做到位，后来在站长的帮助下，我通过不断练习，终于能够熟练掌握。

在生活中，我与同事们和谐共处，团结互助。我明白加油站工作的正常运行和加油站各位员工是紧密联系在一起的，不管遇到什么问题，不管出现了什么问题，我们都要实事求是及时反应，多方援助、灵活处理。此外，沟通交流也是非常重要的一个问题，因为我们不是一个人在工作，而是一个团队在工作，一个人工作不到位会影响整个团队情绪，顾客也要加强交流，不要理解错误、不要自以为是，一定要问清楚对方要什么、要多少，以免产生不必要的麻烦和损失。我知道我仍然存在许多需要改正的缺点，但在自我总结之后，我会努力改正，在以后的工作中我一定更加爱岗敬业，争取

为公司奉献自己的一切光和热，为顾客服务，让中石油的“宝石花”绽放在每一个人的心中。

汇报人□xxx篇三：石油工人个人工作总结

石油工人个人工作总结 一年的时间就要过去了，回顾这一年来的工作成绩让人感到欣慰，在石油公司领导和同事的帮助下，我顺利的完成了自己的工作，他们在工作和学习中给了我很多的帮助，在这里我十分的感谢他们。在当今市场环境下，企业之间竞争激烈，因此企业在不断的进行改革，而做为企业的职工，我充分认识到，优胜劣汰，只有不断的加强学习，更新理念，才能在企业中不被淘汰，才能更好的为公司服务，所以在业余时间里，我都在提高自我的工作素质和业务水平，以适应新的形势的发展需要。今年我主要以出海井口作业服务为主，同时兼车间的bop保养维护，出海工作有bz25□1a平台□e平台和nb35□2a及b平台的井口安装，完井作业。今年我还参加了nb35□2b平台的修船，主要是储能器组的管线穿仓、调试、阻流管汇连接调试，经过此次的学习我对平台的储能器有了一定的了解，今后自己可以在海上独立作业，并且每次都能够在圆满的完成海上作业任务，并得到了公司领导的认可与肯定。

在车间主要的工作是球阀、单、双闸bop□环形bop的保养维护，但目前学习我个人需要学习的技术还有很多，我会在今后的日子里向车间内的师傅们请教、学习，争取早日掌握各项技能。

我今年充分做到不迟到、不早退，遵守国家法规与公司的劳动纪律，在安全方面加强防范意识，工作中穿戴好劳动保护用品，做好了安全生产，文明作业。

石油钻井工作总结 2011年转瞬即逝，回首过去这一年有辛酸、有成绩、有很多很多美好的回忆。在川庆整合的第二个年头随着我们大家相互信任、互相融合、和谐发展，在土库曼工

作的这一年里面我学到了很多很多，在不断提升自我业务水平的同时还学到了很多关于土库曼斯坦的人文风情，进一步了解了土库曼这个民族。全年我队两开两完总进尺5928米，全年无一例事故，井身质量全优。现将全年的工作总结如下：

一、工作简介 2011年 12月29日开钻在ccdc-16队担任钻井工程师以111天建井周期完成完成了土库曼斯坦阿姆河右岸项目历史上第一口水平井sam35-1h井井深3333米最大井斜 92.04° 水平位移1210.60米填补了土库曼斯坦没有水平井的空白；接着调至ccdc-15队担任平台副经理兼钻井工程师完成了土库曼斯坦第一口大斜度井sam36-1d井该井吸取了sam35-1h井施工过程中的经验和不足完善了技术措施以106天安全快速优质的完成了该井3028米的井尺最大井斜 83.16° 水平位移926.52米；然后借调到ccdc-12队参了土库曼斯坦第二口水平井sam3-1h井三开增斜段寻找b点的复杂施工，该井三开施工中井下出现脱压憋泵增斜率不够等复杂情况我迅速结合井下情况组织开会重新修改制定应对和处理复杂的技术措施并上报，在第一时间消除了井下复杂情况重新修复了井眼满足了水平井钻井的要求，该井水平位移长达1412.39米是一口难度很大的水平井。水平井施工结束后我回到ccdc-15队开始承钻met23井，该井是直井设计2760米，我回到队上后做了分段的技术措施并且多次召开技术会议，认真的落实技术措施。最终met23井以42天18小时的好成绩完成了2900米的井尺，该井最大井斜 1.4° 井身质量100%固井质量100%安全快速优质的完成了该井的全井施工作业，刷新了土库曼斯坦最短钻完一口3000米左右天然气井的新纪录，为土库曼项目下一步提速施工奠定了基础。

二、安全管理

安全是保证生产的前提条件，我们从事的石油钻井又是高风险的户外行业。危险和隐患随时都有可能发生，为了降低安全风险、提高安全意识，我们必须从细节入手，通过设

备的整改，环境的改变，属地化的推行，我们改变员工的工作环境，使每位员工都能在安全的工作环境中安全的工作；通过职工培训，九项文件的学习，杜邦公司九项体系化推进，我们的员工从思想上改变了自己以前很多不安全行为和习惯性违章，使操作正规化，安全化，大大降低了隐患的发生杜绝了事故；通过每周的安全例会，每月的安全总结我们大力推行“反违章树规范”的小型安全竞赛活动，大大鼓舞了员工的积极性，提高了职工的整体素质为安全营造了和谐发展的有效空间，使我们的安全工作走向了良性循环。

三、技术管理

四、职工培训

人是第一生产力，只有不断提高人的素质技能才能更好的完成生产任务，每一次取得的成绩都和我们辛勤的培训是分不开的，在土库曼工作的这一年我深深的体会到了这一点，我们面对的不仅仅是中国员工还有大部分是当地员工，当地石油工业发展很慢大部分工人都是放下羊鞭参加工作的，由于语言的不通给我们的工作带来了很多的困难。但是我们还是克服了困难走出了困境，首先在每次开钻前组织全队中土方员工通过翻译进行技术交底，让每个员工都熟知本井的施工难点和施工工艺流程。然后针对特殊工况进行细化交底，利用班前会对本班工作再次进行分段细化和风险评估。利用班中“传、帮、带”的模式通过翻译，随时纠正整改，不断的提高土方员工的职业技能。利用班后会进行系统的总结，点评，进一步巩固了土方员工的技能。形成了我队独特的“三交、一传、一总结”的培训模式。时间如流水般飞逝而去，通过一年丰富多彩的培训，在我们这里现在到处洋溢着喜庆，处处都体现出中土关系的和谐，诚实虚心的土方员工在不断的学习中工作，在工作中学习，逐步提高业务水平，打造出了铁的队伍钢的班子。中国人学俄语，土国人学汉语。通过语言的学习拉近了中土关系的融洽，我们还积极配合分公司培训中心的培训工作，将我队优秀员工报送培训中心集中系统

的培训，全年共报送土籍员工4名都以优异的成绩毕业反队，现在已经是**队生产班的骨干了。中国人的培训也不容忽视，针对整合重组的新场面人员的年轻化和大学生的加入，我专门制定一套针对法培训材料，就近取材从身边发生的小事情讲起，新分来的钻工对三高气田不了解，**队就在三开前专门开设了硫化氢防护知识问答讲座，大家再一起以沟通的形式各抒己见帮促提高，新分来的大学生对工艺流程不懂，我们便专门在各种施工前也搞一次座谈，在融洽的学习氛围里面新分来的大学生逐步成长，现在已经能够独立完成钻井助理工程师的基本工作了。利用茶余饭后闲谈交流也是我们队职工培训的一个亮点，我们专门在餐厅墙壁上粘贴一些生产知识问答，在吃饭的时候只要有一个人发问，大家就开始讨论，在讨论中大家互相进取，不断提高。

五、队伍建设 员工的健康和环境的保护以及中外文化的融合是现在我公司海外项目钻井队队伍建设的一个重点，在当地员工的管理上充分尊重当地员工深入了解他们的生活习惯，土库曼斯坦500多万人口里面就有 100多个民族，在工作中给我们带来了许多不便，为了消除当地员工在工作中消极怠工促进中土和谐，每隔一周我们通过营地经理和当地员工的代表坐下来进行座谈，每逢当地的节假日我们都拿出点生活物资去给当地员工改善伙食，进行生活上的沟通，改善营地的住房条件根据他们的生活习惯来进行生活调整，通过翻译关心他们的家人孩子，排除他们的后顾之忧。让他们深深的感觉到我们是一家人，营造了互信互爱的生活氛围。工作上我们认真的帮促他们，在发现违章和不安全行为的时候我们及时制止他们，并通过翻译耐心的告诉他们那样干的后果，从思想上纠正他们的不安全行为，建立了友好的工作感情。紧密配合平台经理搞好队伍班子建设，加强设备管理、材料管理，在两开两完的钻井施工中紧扣生产，超前组织，由于我们的设备是xx年宏华出厂的50d老式钻机，所以在使用过程中井场出现小故障，于是我们建立了设备区域化管理，从小班土方员工开始岗位按照规定的时间巡检，当班中方员工复查，大班定点抽检，干部分片负责。确保了我们的设备在土库曼

全年正常运转了5390个小时未出现机械故障导致生产停工。钢班子带出铁队伍我们在平台经理的带领下完满的完成了上级交给我们的生产经营任务。

六、意见和建议 2011年过去了，全年的工作中我也暴露出了很多不足，年轻的冲动在我身上依然还有，面对土方员工我有时表现出来不够冷静，冲他们发脾气；技术上考虑的也不是很成熟，在生产过程中海需要不断提高自己；语言方面我已经来土库曼一年多了，语言关我还一直没有突破这是我最遗憾的事情，再下一步的工作中我将不断努力改掉自身的坏习惯，认真学习专业知识的同时学好语言，配合好平台经理完成以后的每一项工作。

石油工作总结报告篇五

一、2011年工作的评价：

2011年，在市公司的正确领导和各职能部门的帮助和支持下，根据市公司整体工作部署，按年初市公司焦经理工作报告要求，结合县公司实际，面对落后的困难局面，认真分析，积极应对，查找制约工作进展的问题和矛盾，梳理相互关系，围绕经营管理，沟通协调两大工作主线，制定工作措施，通过努力和实践，经营环境得到了局部改善，同相关执能部门达成基本谅解，员工思想基本统一，初步营造了心往一处想，劲往一处使，树正气的干事氛围。

二、主要工作完成及费用情况

主要经营指标完成情况：截止到12月19日，完成销售总量21333吨吨，完成全年目标23000吨的103%□ic卡充值3780万元，非油品销售110万元，费用开支基本和年初预算同步。

三、工作开展情况

1、采取多种形式，做好学习培训。加强学习制度的落实，与每月开展的主题活动以及学习、培训、营销沟通技巧和技能竞赛相结合，把学习教育和日常管理、经营管理、收入情况紧密挂钩，最终促进素质提高，服务技能改进，在学习中发现人才、培养人才、用好人才。做好员工宣传发动，积极投身到“比学赶帮超”活动，发扬“亮剑”精神，扛红旗，争第一。

2、加油站管理结合“岗位练兵优质服务”、“全员营销”、“油中感谢”、“我要安全”、营销竞赛技能比武、“优质服务月”、“安全生产月”、“比学赶帮超”、“质优量足支援三夏保丰收，贴心服务惠农支农铸品牌”、“争先创优”、“群众满意加油站”等活动的开展，对员工进一步加强了要求，使优质化服务、规范化服务在员工日常工作中成为自觉意识，变被动服务为主动服务，站容站貌、仪容仪表得到显著改善，取得了良好效果；同时结合技能比武、比学赶帮超、营销竞赛、争先创优的开展，在加油站掀起了一股学习的高潮，在加油站员工中形成了“比、学、赶、帮、超”的良好氛围，带动了加油站其他工作的开展，员工的职业技术知识、服务意识得到了明显提高，安全意识明显改善，自救能力进一步得到加强，营销技巧明显提高，加油站现场管理水平明显提高，促进了加油站各项工作开展和销售的进一步提高。

3、消防安全、计划生育、普法、综合治理、廉政工作、社保金交纳：

防为主、防消结合”的方针，落实了“谁主管、谁负责”的原则，要求各站制定了消防预案，并进行日常学习及演练。日常工作通过检查与自查相结合，确保了安全经营及稳定，社保金交纳关系到员工的切身利益，在资金紧张的情况下，首先保证了养老金、失业金、医保金、工伤保险金的按时交纳，取得了员工的满意。

4、“三夏”“三秋”期间，通许石油分公司从讲政治，顾大局的高度出发，结合通许县公司情况，在“三夏”“三秋”工作开展中严格按照市公司“三夏”“三秋”工作总体部署，采取多种措施，保障了全县农业用油，切实履行好了“三夏”“三秋”期间的农用油品供应工作职责，确保了通许县境内各种农用机械及农业用油的供应，有效支援了通许县农业生产，较好的完成了“三夏”“三秋”工作计划，取得了较好的社会效益及经济效益。

5、提升协调职能，优化企业经营环境。提高对稳定工作的认识，作好内部职工以及协解、离退休人员和劳务工的思想政治工作，及时了解思想动态，为企业提供一个稳定的内部环境。加强地方政府以及各职能部门的沟通，为企业创造一个良好的外部经营环境。

加油站掀起了“比管理，上水平；比服务，提素质；比销量，讲奉献；比廉洁，守法纪”的“创建”热潮。

四、存在的问题

1、学习工作重视不够，氛围不浓，落实不彻底，造成营销技巧差，技能不熟练，基本功不扎实，战斗力不强，影响实际工作顺利开展。

2、加油站基础管理薄弱环节仍需加强。

3. 员工自学能力有待提高。

4、由于对“客户”含意没有充分理解，造成客户档案不健全，对客户的开发和维护留于形式，没有自己的稳定的客户群，形不成一个较高的常量，经营形势发生变化，销量起伏不定。

5、企业的内外部经营环境有待进一步净化，不稳定因素仍然存在。

五、2012年工作计划

- 1、加强员工的学习教育活动，提高员工综合素质、服务技能、营销技巧。采取多种形式，组织站长和员工进行学习和培训，建立完善的学习制度，把学习培训经营管理和工资收入紧密挂钩，树立样板站，标兵班组，标兵员工，发挥先进效应，以点代面，光扬放大，整体提高，形成学习氛围，增强学习积极性和主动性，并长期坚持，最终促进素质的提高和服务技能营销技巧的改进。
- 2、通过抓制度落实，强化内部管理。树立令行禁止，快捷有效，协调一致，执行有力的工作作风，对各项工作尽快地不折不扣地贯彻落实。
- 3、作好任务的分解，制定计划和措施，保证任务按时完成，首选要把任务分解到每个站点，每个岗位、每个员工，让每个人都要有压力，能够全身心的投入到工作中去。其次要加强考核工作，按日、按周、按月对任务完成情况进行考核评比，表扬先进，督促后进，形成激烈的内部竞争局面。要执行优胜劣汰机制，对完成好的给予精神和物质奖励，对完成差的要坚决淘汰，形成良性的用人机制，促进任务完成。
- 4、继续做好零售市场细分，充分掌握市场情况，加强销售的针对性和目的性。首选要做好市场调查，对用户的基本情况，用油数量等进行全面细致的掌握，登记好用户台帐，健全用户的档案，做到对用户的情况心中有数，使销售工作能够有的放矢。其次是根据用户的不同情况进行差别化营销，结合用户的特点采取不同的营销手段来吸引用户，真正走出去，把户请进来，扩大销量。第三要做好用户的服务和维护工作，培养忠实的固定客户群体，形成成熟稳固的销售基础和销售渠道。
- 5、提高对非油品和润滑油的认识，加大非油品营销力度，掌握销售技巧，为以后非油品在考核中比重提高提前打下基础。

6、强化企业内部管理，提高执行力，建立起有效快捷、协调一致、执行有力的员工队伍。加强内控管理，维护制度的严肃性，堵塞经营漏洞，防范企业经营危险，增强安全意识，确保全年安全无事故。

2011年即将过去，展望2012年的工作，机遇和困难同在，希望和挑战并存，虽然面临的形式还十分复杂，肩负的任务仍然十分艰巨，相信在县委、县政府和市公司的正确领导下，我们携起手来，团结一致，奋力拼搏，踏实工作，全面完成12年的各项目标任务。