

加油站二月份工作总结 加油站工作总结(汇总7篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

加油站二月份工作总结篇一

今年师分公司加强加油站数质量管理，油品统一购进，密度统一执行。严把数质量关，给加油站的经营提供了良好的保证，同时也树立了兵团石油质优量足品牌形象。

进入xx年，在师分公司提供数质量保证的基础上，积极投身开拓市场中，千方百计挖掘潜力客户，拓展市场。“高法”有78辆车，一直在长行加油站加油。我站从就看上一这家客户，他们不仅量大，而且是事业单位，在应收款上没有风险。我站先后登门拜访20余次，但都没有谈下来。可我站并没有因此放弃，我站开始寻找认识“高法”的朋友帮忙，在方方面面的努力下，“高法”已有来我站加油的意思，但担心我站的油品质量，担心司机套取现金。于是我站把兵团石油的数质量管理，以及油品进站没有中转环节，在经营管理中我们会帮助用油单位管理司机，使用油单位节约成本的管理方式向“高法”作了详细地介绍。用我站细致的管理工作终于打动了该客户。通过一个月的试运行，“高法”对我站的油品质量、内部管理、员工的服务都非常满意。最让该客户高兴的是，在我站加油后，每月油款比以前降低了5000元。“高法”的车队队长对我说：“我就是喜欢和兵团人打交道，兵团人实在、讲诚信。”

当与客户签完协议，不过是表示完成销售的第一步，而真正的成功是保持住已有的客户。今年我站一方面积极开拓市场，另一方面建立健全客户档案，构建客户诉求，依托市场调研、电话联系、登门拜访等方式，做到客户的信息及时更新，客户的需求及时回应，客户的抱怨及时处理，形成紧密融洽的客户关系。在加油现场，我站员工熟记来我站加油的记账客户。在加油操作中我站一直坚持现场办公，司机加油、付款、开发票不用下车，坐在车里就可以全部完成，把最大的方便留给客户。我站就是凭着兵团人特有的吃苦耐劳的精神，赢得客户的信赖和赞扬。

一个加油站的管理水平不仅仅体现在销售量上，应该反映在多方面、多层次。因此，我站在20年，根据管理需要，进一步建立健全各项规章制度和奖惩管理办法，并坚持严格按制度办事，做到制度面前人人平等。以规范化管理为基础，以创新求发展为目的，在管理中牢记“管理创造效益，细节决定成败”的管理理念，全面理解规范管理的内涵，增强忧患意识。从细节入手，确实抓好加油站的规范运营。

今年是南湖路加油站和南湖北路加油加气站合并的第一年，而我站最大的困扰就是员工队伍不稳定。于是我站把充分调动广大员工的积极性、主动性和创造性作为出发点，建立完善的培训、学习、岗位练兵制度，提高员工的实际操作技能和综合素质，树立起“兵油人”的现代形象。我站每周选定一个项目进行岗位练兵，每月办一次综合性岗位练兵，培养员工自觉学业务、钻技术的良好风气，促使员工苦练基本功，真正提高操作技能水平和职业素质。树立“以站为家”的凝聚机制，“以站为校”的学习机制和“以站为荣”的激励机制。努力提高员工以加油站为大家庭的高度责任感，激发了员工的工作热忱。

是兵团石油公司在乌市建的第一座加油站，备受总公司领导和分公司领导的关注。今年兵团石油总公司的高层领导，中油集团的高层领导多次来参观指导工作，并亲切地询问加油

站的内部管理情况、销售量情况以及员工收入情况。高管领导在肯定工作成绩的同时，也指出了工作中的不足之处。就存在的问题进行整改，并增加绿化带。20年在坚持规范管理的同时，推行“以人为本”的管理方式，在生活上关心员工，想员工所想，急员工所急。大部分是年轻员工，有些员工家不在本地，为方便员工的日常生活，今年我站又添置了太阳能淋浴器和两个电暖气，解决了员工夏天洗澡和春秋季节营业室温度低的问题，让员工确实感受到兵团石油的亲情无处不在。

为提高员工的凝聚力，员工过生日，会给员工买生日蛋糕，集体会餐。在“春节”、“五一”、“十一”等节假日，举办各种文体活动、知识竞赛等活动。在丰富员工的文化生活的同时，也增强了员工之间的友谊之情。

1. 今年一直执行管理人员带班制度，带班人员除了要打扫所属的卫生片区外，还要给员工做饭，加油高峰时帮助加油员加油，晚上遇到来油时卸油，并处理一些紧急情况。

2. 牢固树立“安全第一”思想，落实

3. 抓好员工的劳动纪律、消防安全、安全知识的教育。

4. 每周组织一次安全检查，落实隐患整改，确保加油站的安全。

5. 在日常工作中落实安全责任制，经营作业的安全管理、设施、设备的安全管理，安全检查。做到“以防为主，防消结合”。今年我站未发生一起安全事故。

1. 今年未完成分公司下达的销售指标，其主要原因是：

1). 开拓市场的力度不够。

2). 因应收款的问题，我站先后剔出了一批信誉差，回款不及时的客户。

2. 精细化管理工作做得不够好，各种文本填写不够及时和完整。

3. 员工队伍不稳定，给服务工作带来了一些负面影响。

4. 管理人员的服务意识还有待提高。

5. 设施、设备的维护和保养工作做的不到位。

1. 加强市场开发力度，积极开发新客户，努力提高销售量。

2. 增强管理服务能力。

3. 严格控制应收款，不再发展红字客户。加强帐务帐表管理，做到及时、准确、完整。

4. 加强员工的思想教育工作，制定完善的考核制度和岗位练兵活动。

5. 健全应对突发事件的管理机制，培养员工应对突发事件的能力。

6. 加强设施、设备的管理，定期对加油站的设施、设备进行保养和维护。

7. 在管理上推行5s管理方式和5s服务法，把管理工作做精做细。争取来年取得好成绩。

xx年走了，带走了一些失落，带走一些遗憾。

xx年来了，带着憧憬，迎着曙光，满怀着一个个美好的希望，

在这白雪皑皑的季节里，让新年的钟声传递每位员工心底最美好的祝愿吧——祝愿兵团石油公司的明天更美好。祝愿兵团石油农十二师分公司的各位领导和全体同仁们工作顺利，幸福安康。与大家在一起是我们全体员工不变的诺言。

加油站二月份工作总结篇二

今年，是内蒙古销售跨越式发展的重要一年。各位员工在公司领导的正确指引下，努力拼搏，重质，重量，在完成公司既定目标的同时，把服务放在首位，各项工作都取得了很大进步。

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“40+4学习制度和“8+1”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。

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，**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，组织编写了班组成员应知应会读本、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安全管理零事故目标打下了基础。

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。

一年来□xx分公司坚持以提高加油站综合管理水平、综合形象水平、综合服务水平，综合效益水平为工作目标，从细节抓起，使加油站管理更加制度化、规范化，服务工作更加特色化、亲情化、职业化。同时逐步建立以客户为中心的销售业务运行机制，建立客户档案，按照客户消费情况进行分类，对重点工程客户实行“关键客户管理责任制”，实施“点对点”竞争策略，销售有了新的突破，截至11月末□xx分公司共销售成品油33.2万吨，完成全年计划的120.55%，其中零售成品油30.6万吨，完成全年计划的123.93%。

xx公司连续多年注重企业文化建设，分公司把推进企业文化

建设与构建和谐发展结合起来，重点在学习力、沟通力、亲和力、凝聚力、管理力、执行力、活动力和创新力上下工夫。

分公司充分利用板报、网页和各种媒体不断拓宽教育阵地，积极开展不同主题、不同形式的企业文化活动，营造和烘托向先进典型学习的浓厚氛围，使先进典型的示范引导作用得到了有效的发挥。在理论学习的基础上，紧密结合实际，充分利用“劳动节”、“党的生日”、“国庆节”等特殊节日，先后组织开展了“展先锋风采、树模范形象”，“立足岗位做贡献、管理增效当先锋”等立功竞赛活动。*分公司通过开展各种活动吸引和鼓舞了越来越多的员工以更大的热情投身到工作中，凝聚了员工队伍，调动了各方面的积极性，构建了和谐发展的良好氛围。

加油站二月份工作总结篇三

在公司领导的亲切关怀和大力支持下，以强化内部管理铸造精品站为重点，以降本减费为中心，确保加油站安全生产无隐患为目的，二年来在我们全体员工的积极努力和紧密配合下，加油站在站容站貌，规范服务，以及员工素质都有了较大的改善，综合水平得到了全面提升。销量也大幅度提升，我现将一年的工作汇报如下。

今年公司严把数质量关，给我站经营提供了良好的保证，同时凭着中国石油质优量足的品牌形象，并在站领导细致的管理上，酒泉加油站打动来来往往的每一位顾客，并能及时处理顾客提出的力所能及的问题，从而形成了紧密融洽的客户关系，如“加油为什么不能打手机”，“为什么200升油箱能加240升油”等问题能为顾客科学的解答。赢得了八方顾客的信赖和赞扬。截止11月底共完成了成品油18000吨，完成年计划的。目前，我们正向前着更高的目标冲刺。

1、站长在保证安全生产的平时，对我们进行安全教育，强化我们的安全责任感，要求我们在做每一件事情前，先做到风

险识别，要求我们做好本职工作，把安全工作做的更主动更积极，发现隐患及时整改，避免事故的发生，要在员工的脑海中牢固树立“安全第一”的思想，坚决落实加油站的各项安全制度，时刻将安全知识教育贯穿到日常的工作中，在日常的工作中落实安全责任制，设施设备每天检查，人人做到“以防为主、防消结合”，每天安全员在***时要讲是否有安全隐患，哪些方面还存在不安全的因素等。

2、加强了加油站的预案演练，在演练中熟练自己的职责与分工，加强了同事之间的团结和配合。

从现场服务水平来看，我们加油的服务水平在不断提升，现场服务能三人以上，做到车到人到，服务以“微笑服务”、“三声服务”为主导，以“加油十三步”和“收银六步曲”为标准，在服务中与每一位司机拉近距离，让一路劳累的他们稍感一丝温暖，使他们在我们站加满油，也许在这不经意间多了一位回头客。我们要牢记“顾客就是上帝”是亲人、是朋友的理念，在服务中做实事感到顾客。

加油站二月份工作总结篇四

一路走来，步履匆匆，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，是很有必要的。因此，本人就这一年的工作总结：

xxxx年对所有国人来说是不同好处的一年，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。但这个春天我十分有幸来到大连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2004的排行中，中国石油跻身于世界500强企业之前列，排行第52位，而中国石化排行63位。中国石油是2008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：为客户带给全员，全面，全过程，全心全意地服务。加油站的服务；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，首先就务必学会加油。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。

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，此事透过x站长的处理与司机的耐心交涉以基本解决！在那里我十分感谢她，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，必须要注意到。稍不留意就会给一些思想动机不纯的人带给做假的机会。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，甚至到达大大出手的地步，透过x站长的批评和耐心教育，我明白：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，但要时刻持续微笑，哪怕情绪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。如果你不明白该怎样办，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”就必须能在中国大地光芒四射。“奉献能源，创造和谐”。让我们一齐用微笑告诉顾客，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，给我帮忙和教育的人是在我人生中却无法把遗忘的！

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“！

期望阎站长和领导们看我是实际行动吧！

加油站二月份工作总结篇五

1. 持续不断开展全员安全培训。依据年初制定的公司级、分公司级、加气站级培训计划，采取张贴宣传画及宣传标语、黑板报、编印安全专刊、班前班后会安全经验分享及温馨提示、安全主题活动日、安全生产会议、脱产培训、送外培训、典型案例事故教育、事故现场会、安全知识答辩会、安全知识竞赛、预案桌面演练及实战演练等方法，通过各项培训工作的持续开展，逐步提高员工安全知识水平，不断增强员工安全生产责任意识，切实提升公司安全管理工作水平。

2. 持续开展隐患排查和隐患治理。按照每天、每周、每月、每季的频率分别开展班组级、加气站级、分公司级和公司级隐患排查和隐患治理工作，以设备、安全设施方面及制度执行方面为隐患排查的重点，认真落实员工巡回检查，持之以恒的抓好员工“查找身边隐患”活动，对及时发现重大安全隐患的人员实行奖励，调动员工查找隐患的积极性。对查出的隐患采取定整改责任人、定整改时间和定整改措施，确保隐患整改彻底，避免同类问题重复发生。

4. 积极开展hse体系量化审核。根据加气站特点，按照职能分工，明确审核标准，确定重点审核内容，编制hse体系审核表，根据专业管理特点，组织各科室专业人员对加气站进行有侧重、全覆盖的体系审核，全面系统地开展自我诊断，真正作到审核一次推动一次、审核一次提高一次，从而实现qhse管理工作的持续改进。

5. 开展加气站hse标准化建设达标活动。组织基层管理人员，对公司发布的加气站hse建设标准进行培训，督促各加气站对照hse标准化建设标准，找准差距，强化管理，消除短板，持续改进，确保年底80%加气站达到“管理合规、操作规范、设

备完好、场地整洁”的hse标准化建设达标目标，通过油田公司hse建设标准考核验收。

6. 开展全员hse履职能力评估。按照集团公司的要求，年底对领导干部hse履职能力进行测评，对员工在岗期间履行安全环保职责情况进行测评，对员工是否具备相应岗位所要求的安全环保能力进行评估，确保履职能力评估工作公平、公正。

7. 加强应急演练提高应急处置能力。做好加气站应急预案、应急处置卡的修订、评审，定期对应急预案和应急处置卡进行演练验证、评价、总结。开展安全经验及案例分享活动。

8. 做好防洪防汛工作。针对今年夏季以来极端天气出现频次较多的情况，积极应对做好防洪防汛工作，尤其要加强对敦煌、桥湾站的防控，制定有效的应急预案和应急处置措施。

加油站二月份工作总结篇六

珊瑚加油站位于泰兴市珊瑚镇八户庄车站。该工程由中石化江苏泰州分公司投资兴建，泰州海陵建筑设计院有限公司设计，泰兴金太建筑工程有限公司承建。受建设单位委托，由江苏南华工程监理咨询有限公司监理。珊瑚加油站改建工程竣工验收合格，现将监理工作总结如下：

珊瑚加油站位于泰兴市珊瑚镇八户庄车站，抗震设防烈度6度，合理使用年限50年，造价万元结构为框架结构。工程具体情况如下：

建筑面积开工日

185m220xx年11月

期竣工日期□20xx年5月

监理组织机构及监理人员岗位职责。

在监理工作过程中，监理组认真履行监理合同，以监理规范为准则，设计图纸、质量验收规范、工程建设法律法规、建设文件、监理合同以及其它工程建设合同为依据，由总监主持编写工程监理规划，相关人员编制监理细则和旁站方案，审查施工项目部的施工组织设计，各分部、分项工程施工方案和施工总进度计划，检查项目部的施工准备情况，并由总监及时签发了工程开工令。

我们紧紧围绕“三控制、两管理、一协调”开展监理工作，每月召开一次工地例会，解决施工安全、工程质量、进度和投资控制等问题。每次例会均形成会议纪要打印报业主和项目部。协助业主处理好与工程项目有关的事宜，协调解决业主与项目部、设计单位和项目部之间与工程有关的各种问题。围绕安全工期、质量与投资，全面开展监理工作。结合工程建设中发现的突出问题，及时召开专题会议，研究解决方法，监理组监督履行，事后由项目部报送处理结果。

在质量控制过程中，项目监理组始终把工程质量当作监理工作的核心内容来抓，主动控制与被动控制相结合，重点抓好主动控制。

我们从施工组织设计审查开始抓起，认真审查项目部的施工组织设计和施工方案。开工前检查施工项目部的劳动力准备情况，核验特种作业人员资格证、上岗证，检查建筑材料的准备情况，施工机械的工作性能等，进行事前综合控制，把好原材料、成品、半成品的质量关。项目监理组严格要求项目部按程序对原材料、构配件进行进场使用报验复检，按规范要求进行现场见证取样送检。无合格证不得进场，复试不合格的材料，监理人员现场监督退场。对各种级别的砼和砂浆，先取样送市质检中心进行试配，施工单位拿到试配报告后，项目部报监理组审查备案，施工中据此检查实施情况，在旁站中曾发现水泥缺少、砂过多的情况，立即制止并要求调整

好配合比。在监理工作中，我们重点控制钢筋的配备、连接与安装；结构砼强度及试件留置；梁柱的截面尺寸；模板支撑的稳定性和牢固度；砌体灰缝，砂浆饱满度，垂直度及拉接筋的布置等。对已完成的分部、分项工程按规范要求进行检查验收，特别是对隐蔽工程，要求项目部先报验收，检查合格后，方可进行下道工序施工。对影响工程质量的关键工序、关键部位如现浇梁板按照旁站方案实行旁站，做好旁站记录。对一般工序实行巡视、平行检查。督促项目部按设计图纸、规范、技术标准、施工方案施工，对项目部在施工过程中发生的质量问题召开专题例会，分析原因找出问题，提出整改方案，监理组进行督促检查，对工程质量实行有效的动态控制，确保工程施工质量和结构安全。各单位工程主体验收、装饰装修验收和竣工验收，监理组均认真编写质量评估报告，提交验收小组评估，报告详实、齐全。

在进度监控的过程中，监理组认真分析影响施工进度的各种因素，认真审查承包单位制订的施工总进度计划，核查现场投入的施工机械、劳动力、管理人员配备情况，审查项目部申报的月进度计划，并要求项目部制订实施措施，监理人员加强协调工作，以此保证工程顺利竣工。

投资监控工作中，监理组依据施工承包合同，进行了有效的造价控制，认真研究分析承包单位的投资预算的计划内容，对工程变更可能造成的费用变化提前报告业主，协调业主作好决策，对设计变更实际完成的工作量进行严格计算，报业主审查。对可能发生的索赔事件及时提醒业主，减少费用索赔和工期索赔。发生费用纠纷，我们按照施工承包合同的约定处理各类费用问题，公平、公正、合理地维护双方的利益。严格执行监理程序，在进行工程计量前，检查验收工程质量是否严格，对合格的工程予以计量，对不合格的工程责令项目部整改，整改合格后方可计量。对所有计量文件，监理组都经过严格审查后由总监审批。

在安全监控工作过程中，监理组始终坚持执行“安全第一、

预防为主”的原则，按照国家现行的安全生产法律法规、建设行政主管部门的安全生产规章和标准，督促施工项目部建立安全生产责任制，对建筑工人进行安全生产教育，要求项目部对部分分项工程的施工向工人进行安全技术交底。审查施工组织设计和施工方案及安全生产技术措施，检查并督促项目部按照建筑施工安全技术标准和规范要求，落实分部、分项工程关键工序、关键部位的安全防护措施，监督检查施工现场的消防工作、机械电器的安全性，对不符合要求的签发联系单限期整改。对冬季防寒、夏季防暑、施工现场的文明施工等各项工作定期组织安全生产、文明施工专项检查，发现安全隐患及时发出整改通知，责令项目部整改。小区建设的全过程中，未发生人员伤亡事故。

在业主和项目部的共同配合下，监理组经过努力工作，于20xx年5月通过竣工验收，综合质量等级评定为合格，达到合同约定的质量标准。监理组的监理工作得到了业主和质量监督站的肯定，在今后的监理工作中我们将更加努力，同时在监理力度上还要加强，只有这样才能得到业主的信任。

加油站二月份工作总结篇七

20xx年是个极不平凡的一年，国内成品油市场出现供大于求的局面。各加油站竞争激烈，特别是私营加油站灵活性大，使我们的加油站受到很大的影响。我站在公司的“狠抓任务，保控市场，发展客户，促销上量”的同时。确保了安全生产。这半年来，我站实现了“零事故、零伤害、零污染。”但在这半年的时间，我站面临的销售任务十分艰巨，因为从中面临着很大的困难，自从321国道修建以来，我站的销售量与去年09年相比有很大的下滑迹象。

今年销售任务为1613吨，其中：90#汽油：264吨。93#汽油：132吨。0#柴油：1219吨。直至5月31号，完成了564吨，欠243吨。在这当中90#汽油欠19吨，93#汽油增加7吨。0#柴油欠231吨。欠量的主要原因有以下几点：

1. 公司制定的目标偏高。根据闹“油荒”时的任务来定的。
2. 我站供应附近内就有三座私营加油站，一座本公司的加油站。竞争激烈□20xx年成品油供大于求，许多私人加油站又重新开业。促销手段有：降低价格、送水、送手套的、有送货上门的、有打折扣.有赊帐的等。

3. 受到321国道修建的影响，有些客户不跑车，太平到隆昌

这条路太烂了，许多车辆都不跑这条路线，很多牛佛、黄家客车都走柏油路那边，还有黄家到成都的客车也是如此，隆昌到内江的老路客车班次逐渐减少，纸厂的车也很少跑货了，这对我站的销售影响很大。

4. 我们对客户的开发没做好，虽然我们全站员工都在积极促销和开发客户，但还是流失了许多客户。这半年来我们与许多客户也建立了深厚的友谊，其中有天赋纸厂、利源纸厂、预制厂等。据了解，有许多私营加油站都想拉去两个纸厂的客户。但这两个纸厂的老总始终相信我们中石油，长期跟我们保持合作关系。下半年，我站全体员工将继续严格按照《加油站管理规范》的要求，高标准要求自己,多和客户联系把流失的客户联系回来.落实hse政策，确保安全和销量的双丰收。