

2023年中国石油油库员工工作总结(模板5篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

中国石油油库员工工作总结篇一

在初学c语言的一个学期后，我们进行了c语言实训阶段，尝试自己编写一个比较复杂的程序系统。在为期两周的时间中，我们同组的同学共同的感受是:c语言实训和平时上课所接触的程序是有很大不同的，所经受的考验和克服的困难是平时所无法比拟的。好在同组的搭档们精诚合作，分工明确，有问题共同解决，攻克了c语言实训的复杂程序。在这里，我作为其中的参与者，自然感触良多。

刚开始接触到c的时候，我已经学过一些有关vb的内容，这个在算法和思维上稍微有点帮助。回想本学期的学习，首先，最基本的，是c的数据格式，让我们知道整数，浮点数以及字符常量在c中的运用。然后，在学会了数据转化，以及熟练的可以对各种数据处理之后，我开始进行有关数据结构，像数组，结构体等的学习，因为有的东西从现有的知识来看都是非常简单的，还没有联系到指针等等一些复杂的概念。可是，仅仅学会这些是远远不够的[]c语言中，还有很多更加经典、重要、实用的知识。

说说函数。虽说很多程序语言都有函数这一内容，但我觉得c语言的函数是最有魅力的了。学习函数的方法是比较简单的，只有两个字“牢记”，即:牢记函数的功能，牢记函数的用途

以及如何输入输出。函数从本质上讲是一段通用程序，用它可以帮助我们节约很多编程的时间，学习c语言的“高人”都说，一个聪明的编程者在编写程序前往往总是先找自己所编写的程序中有多少是可以函数来代替的。比如，大家可以作一个比较字符串的实验，用c语言中的strcmp()函数只要一句话，而自己编写的话，30句都很难实现，可想而知函数的实用和快捷。在我们c语言实训的代码中，函数更是得到了充分的应用，可以说，实训题目的复杂代码，就是用无数个函数的调用和嵌套积累出来的。

要注意的是，有的同学刚刚开始的时候，都是被一些大的程序激励的，所以当开始的时候看到繁琐的数据转化和简单的算法，都觉得很无聊，都想自己做几个自己满意的程序来看看，虽然这种想法很好，但是，我们说，没有基础，纯粹是搬照一些现成设计方法，是不足取的。要知道，程序设计讲究的是个人的思维的，假如刚开始就被一些现成的思想束缚住，以后就会觉得很无趣。

我们知道，指针其实是c语言的灵魂，许多的数据结构在我们学到这里之前都可以说是精通了。所以我们的任务就是，让数据结构在指针中运行。当然，刚刚开始接触到这些新的东西，是一件非常痛苦的事情，所以我们一定要用非常形象的思维去看待指针，不能太固化。所以，新的东西，比如结构体在指针中的表现方法，数组及多维数组在结构体中的运用，都一点一点的加了进来，同时丰满了对原来c的数据机构，数据表示的理解。当我们完成了这三步的学习，我们已经可以自豪的说，我们的基础都扎实了，可以进一步的学习有关算法，设计概念等等深层次的东西了。

但是，指针，结构体，这些太抽象的东西，在学习c语言的时候我们就有点“似懂非懂”，可是在眼下的c语言实训中，像这么重要的c语言知识，一定要达到能熟练掌握，实际运用的程度。在实训的大程序中，结构体在指针中的表现方法，数

组及在结构体中的运用等具体的技术环节，都得到了体现，不会指针，我们的工作是无法展开的。所以，在实训期间，大家在巩固基本知识的基础上，逐块攻克实训课题，克服了困难，自信心得到了提高。

最后，谈谈我们组的程序软件。商店商品管理系统，是一个比较利于应用，解决实际问题，方便实际管理的程序。设计代码比较复杂，结构比较严谨。在程序编写的1周左右的时间里，组员们遇到了上述的困难，包括程序设计构思，甚至是指针等某些知识点的欠缺，导致的工作中出现的困难。但是，当大家一起团结协作，解决了这些困难之后，发现自己也可以编写复杂的、应用性的程序了，更发现自己对c语言这门学科的兴趣也提高了。

当然，我们编写的商店商品管理系统，还存在很多疏漏和不合理之处。比如，程序复杂冗长，如果时间充裕，我们将在不改变程序运行结果的基础上，简化程序，使每一句更加精辟，总体上更加简化。另外，在程序的外观上，我们由于时间问题，没有做更多的修饰，运行起来显得比较死板、枯燥乏味。如果增添一些色彩和其他效果，我们的程序也许会更加完美。

中国石油油库员工工作总结篇二

我们眼下的社会，大家逐渐认识到报告的重要性，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。我们应当如何写报告呢？下面是小编收集整理中国石油公司的实习报告，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

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、中山是卖国三的，其他地区是卖国二的。

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，就近的加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!

中国石油油库员工工作总结篇三

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、中山是卖国三的，其他地区是卖国二的。

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。

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□qq大全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。

中国石油油库员工工作总结篇四

每个应届毕业生在学校毕业前都需要进行毕业实习，以下是由中国人才网提供一篇实习报告范文，提供给应届毕业生写报告时参考所用□/shixi/

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、中山是卖国三的，其他地区是卖国二的。

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，

中国石油油库员工工作总结篇五

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，就近的加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：“公司利润最大化，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！

热门阅读文章：

[监理顶岗实习报告](#)

[文员实习报告范文](#)

[大学生银行实习报告](#)