

2023年油田工作总结报告(大全7篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

油田工作总结报告篇一

为进一步做好我公司的安全管理工作，切实加强我公司对安全管理工作的领导，企业法人把安全工作列入重要工作日程，由企业法人直接抓，办公室具体抓，各部门负责人具体分工组织实施，全面深入地开展了我公司的安全工作，形成了上有组织，下有管理的良好局面。

根据上级管理部门的要求，公司建立健全了安全生产管理体系，加强了领导管理，分工明确，办公室全面负责我公司的安全生产管理工作。我公司安全管理小组作为安全生产工作的职能部门，充分发挥了安全领导小组的作用，健全安全管理方面的规章制度，做好了安全工作的长效管理、日常管理，强化了安全生产责任制的落实，配合上级领导做好了行业的和谐与稳定工作。拟定了第二季度各部门的安全生产责任目标。

为确保20xx年春运期间车辆安全出行，我公司高度重视春运安全工作，多次召开春运安全工作，制定了较全面的春运安全工作管理办法和措施，一是将春运安全责任落实到车、人。二是春运前对公司参加春运所有客运车辆进行了一次全面的车辆技术状况检测，发放了“春运安全管理规定”提示卡。三是对驾驶员进行了考核，严把了驾驶员考核关。四是严格做好“三超一疲劳”的专项整治工作。五是加大了安全检查力度，坚持了由公司领导带队开展春运期间上路抽查。六是落实了gps监控平台的值班制度，春运期间对车辆进行动态监

控，同时对违规超速驾驶员进行电话及短信的警示。七是严处了春运期间超员20%以下违法行为的车辆1台，并对驾驶员进行了严厉的'通报批评、停业整顿和经济处罚。

20xx年第二季度我公司在安全管理工作方面虽取得了比较好的成绩，但在第一季度中我们有少许松懈，应更好的加强对驾驶员的安全教育培训，狠抓各项措施，加大“三超一疲劳”违法驾驶行为的宣传及落实，努力抓好安全生产管理工作的自查自纠，强化安全管理。

油田工作总结报告篇二

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。年初铁道部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。

甲醇作为新的增效产品，在销售上实行代理制和承运制相结合的方式，制定“送货到厂与区域代理相结合”的原则；分区域定价占领不同市场的定价原则。严格按销售原则、程序办事，通过直接与用货厂家发生业务，由此避免了中间投机贸易商的干扰。通过代理销售，公路销售形成以乌鲁木齐为中心，辐射全疆的销售网络，铁路销售重点发展了华南、华东两大高价市场；在下游市场也形成了稳固的终端用户，为甲醇销售增效和进一步发展奠定了基础。

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！

油田工作总结报告篇三

欢声辞旧岁，笑语迎新年。经过一年工作的忙碌，在收获的喜悦中，我们送走了20xx年，迎来崭新的20xx年。

通过一年努力，现已有运输车辆6辆，主要品牌为大运，欧曼，陕汽等。总资产注册资金200万元，员工15名。经营跨地市以上线路100余条，线路遍及江苏、安徽、河南、河北、湖南、湖北、山东、上海、浙江等省市，日运输负荷200吨以上，年营运额100多万元。除去支出，年利润10多万元。

安全是我们运输企业的生命，为此我司的安全工作始终坚持“安全第一、预防为主、综合治理”的方针，工作一丝不苟、一着不让，安全日常工作严谨有序：加强全员的安全培训，对全体员工进行了岗位再教育培训，开展形式多样的安全宣传及安全文化宣传；完善安全管理组织机构，健全安全组织网络，明确安全“一岗双责”职责，并层层分解安全目标，签订责任状；健全车辆一车一档档案；落实各类安全管理制度，包括驾驶员安全管理制度、长途驾驶员休息制度、安全例会制度、安全生产监督检查制度、安全生产奖惩制度等；行车前，停车后，车辆都要进行例行检查保养制度，发现车、件隐患及时排除解决，不开带病车、危险车、斗气车，确保安全无事故。

继续深入开展“满意在车厢、文明在交通”主题实践活动，引导驾乘人员增强为民服务意识，以更加热情的态度对待客户，当好交通文明使者，文明经营，规范经营，对客户投诉

事件及时处理，及时回复，增强服务意识，敦促管理人员为一线生产提供良好的后勤服务保障。

油田工作总结报告篇四

年初，中心工会认真总结教培中心几年来教代会的成功经验；结合地区教育工会下发的，对教培中心所属四所学校及时下发了，并督促检查了各学校召开教代会情况；各学校根据实施细则，组织职工认真学习，加强领会明确教代会的性质、地位和作用，教工代表大会的质量有了质的提高，目前各学校教代会工作开展顺利；值得赞扬的是高级中学召开的一届二次教代会，会议质量较高，为中心基层单位树立了教职工参与民主管理的典范。中心工会为使教培中心第三届教工代表和学校教代会代表提高参政议政的能力，提高教代会质量和教工代表素质，5月初，从自治区工运干部管理学校聘请了讲师，对中心两级教代会代表进行了培训，通过培训教工代表深感自己肩负的责任重大，代表们纷纷表示要加强学习，提高自己的参政能力和主人翁责任感。为中心中心的发展和开好第三届二次教代会献技献策。

为切实加强教培中心民主管理建设和党风廉政建设，不断完善中心内部监督制约机制，中心党委出台了和中心工会在实行“校务公开”工作中，认真履行了日常工作机构的职责，采取了积极推进，逐步公开，加强宣传，全员参与的工作步骤，截止目前，各学校都已建立了“校务公开”栏，并为社会关注的学杂费收缴标准进行了公开。中心工会也采取多种形式积极推行“校务公开”的检查、监督、实施；各学校的招生录取工作和收费、教师奖金分配等学生、家长、教师关心的热点、难点、焦点做了及时公开，随时检查、监督，广大教职工称赞“校务公开”的方法是领导和群众的“连心桥”。由于“校务公开”使教职工能够及时了解中心各项管理举措，沟通了干群关系，因此大家都能够劲往一处使，心往一处想，齐心协力搞好教学，使我们尝到了实行“校务公开”的甜头。目前我们正在摸索这项工作经验，这项工作任重而道远，相

信通过我们的不懈努力，将会有有一个大的发展和好的运作。

中心工会依照，会同干部部门对中心4位领导一年来的工作业绩进行了民主评议，参加评议人数67人；各学校工会根据中心安排也对本单位领导进行了评议，参加评议人数300人，被测评科级干部33人；在开展这项工作时，中心工会要求教职工要清楚的认识民主评议干部，是教职工政治地位和民主权利的重要体现，是民主监督的有效形式，实事求是，正确利用权力，要以大局着想，以发展的眼光看问题，不可凭个人的好恶、盲目乱议，从而提高民主评议的质量。

按照全总十四大会议要求，积极开展“创建学习型组织、争当知识型职工”活动，中心工会紧密结合教育教学实际，以提高教职工的能力为重点，分别在四月初、五月底组织开展了二期教培中心教师技能竞赛；本次活动为了不影响学校的正常教育教学，策划时间长，准备时间长，而竞赛时间短；各学校接到通知后，选手积极准备，中心工会具体组织；利用一周的时间在三个赛点分别进行，最后参赛的选手经过激烈角逐，评委的辛勤工作，决出了小学英语、班会、思品、体育、美术、音乐三门学科的前6名，当场进行了表彰奖励，使本年度教培中心小学教师技能竞赛圆满的落下了帷幕。

不仅如此，各学校也不同程度的开展了教学竞赛，如外国语学校开展了“青蓝工程”师带徒活动，采用“老帮青”的方法，有30名年轻教师与老教师签订师徒合同，每年确定一个目标，达到了师徒共同进步的目的。高级中学开展了“高三教师公开课”和“教案展评活动”，近30名教师参加了活动；初级中学开展了“洋思教学实践示范课”有60余名教师参加了竞赛；石油小学开展了“每人一节公开课活动”。通过竞赛和评选活动的开展，激发和调动了教师的工作积极性，营造了浓郁的“学习型”氛围，为创建学习型组织打下了坚实的基础。

今年，根据地区教育工会的总体要求，中心工会全面部署开

展了各种丰富多彩的文体活动。4月，组织四所学校12名选手参加了地区教育工会举办的工会法知识竞赛，获得二等奖和三等奖，中心工会对获奖选手分别荣立二等功和三等功，全员参加了地区工会组织的知识竞赛活动有20余名教师获奖，并获得优秀组织单位。

油田工作总结报告篇五

（一）、坚持党性修养，深化理论基础

在__年度，我积极参加各项由油田公司，采油厂党委所组织的各项学习培训与专题辅导活动，并充分利用自身的业余时间加强了自身的政治理论学习，深化了自身的党性建设，不断提升了自身的政治鉴别能力，牢固树立了正确的价值观、人生观和思想观念。坚定落实了党的政治理论方针，以实践党的——为基础，深化了自身的责任意识与发展意识，逐步提升了自身的政策自觉性。

（二）、坚定作风建设，树立廉洁风范

一年来，在坚持加强自身党性修养的同时，我还极为重视自身的作风建设。在工作生活中，我严格要求自己时刻保持廉洁自律的工作作风，认真遵守我油田公司有关于领导干部作风建设的各项制度和党风廉政建设责任制的相关要求。深入理解廉政廉风建设的重要性，进一步认识廉洁作风在我油田公司的形象建设中发挥的作用。牢固树立廉政思想，严反违法乱纪，严查自身存在的“四风”问题，及时贯彻结合党的“照镜子，正衣冠，洗洗澡”的作风要求，改善自身的作风问题，增强自身的拒腐廉政能力。

（三）、保持高度一致，持续民主路线

__年，为与我油田公司的上级阶层工作保持高度一致。我始终坚持认真贯彻落实有油田公司、采油厂党委所制定、下达

的各项政策决定。定期进行基层走访下方工作，认真听取各级同时意见，展开建议调查活动，剖析自身不足之处，结合集体意见整改。与此同时，我还深入展开分管工作调研，对于自身所分管的各项工作情况进行了切实的掌握和了解，实际分析差距和缺陷，及时制定改善措施，尽心回复反应问题。

二、主要工作绩效情况

（一）、企业管理工作

1、完善工作制度，巩固管理基础

为满足经营管理需要，在__年度及时制定出了《工效挂钩实施细则》等6项规章制度以及《广告宣传品申报、审批》等3项工作流程。并按照中央八项规定的要求，实施修订了《业务招待管理办法》等3个管理办法，进一步的规范和促进了全厂各项工作的有效开展。此外，为解决基层突出问题现象，牵头组织了进行了报表、台账统一的优化整合，规范了技术、生产、安全环保、设备管理、消防管理等专业填报要求，以改善解决填表，台账设置等繁杂性问题。

2、健全组织机构，调整部门职责

经过与上级部门进行沟通与协调，公司批准正式发文成立了罗庞塬采油队等5个科级、副科级组织机构。其他如供电大队等组织机构的调整，公司已形成初步方案，并将予以批复。在__年度我公司的组织机构正在逐步建立健全。

为实现管理的效率效能，在__年及时对采油队，油田建设科等6个部门的工作职责进行了部分调整，进一步加强了全厂油田建设管理、生产成本费用计划和注水考核等工作。

3、拟定目标责任书，力求严谨工作制度

为实现全年工作早计划、早安排、早行动的工作目标，拟订了各单位的`目标责任书，使得今年的目标责任书在考核指标和考核方法方面较上年有了进一步的改进和优化。使得我公司的各项工作制度，逐步向明确地责任化、严谨化和科学化迈进。

4、加强法律事务，完善资质年检

一年来，严格按照公司法律事务部门的统一安排开展了：全年口头解答各部门及工作人员的法律咨询178次，宣传普法教育共计471人次。并强化了合同的审查管理，通过网上签订办理各类合同817份（含油田公司8大类合同55份），涉及金额13.89亿元（不含据实结算合同）。此外，在__年4月份通过与县工商管理局、技术质量监督管理局多次沟通，顺利地完成了本年度采油厂工商营业执照、组织机构代码证的年检工作，有效地保证了采油厂生产经营的正常开展。

5、推进管理工作，建立标杆典范。

为了进一步提高我厂基础管理水平，__年在各采油队开展了标杆管理工作，设立了支撑“产量、安全、成本”三位一体的16项标杆管理指标。为了进一步深化标杆管理工作，组织编写了《标杆管理工作手册》，为员工在实际工作中提供一些指导和帮助。截止__年底，在全厂建立有8个标杆管理示范区队，有效地保证我厂标杆管理工作全面开展和持续推进。

（二）、审计工作

1、工程项目审计

全年共开展工程审计339项，总送审金额43410.96万元，审定金额32578.13万元，审减10832.83万元。其中权限内工程结算审计322项，总送审金额6185.66万元，审定金额4579.35元，审减1606.31元，审减率25.97%；开展樊学地面工程

等项目权限外工程初审17项，送审金额37225.3万元，初审金额27998.78万元，初审审减额9226.52万元，审减率24.79%。

2、审计监督

全年开展工程最高限价审核5项，总送审金额5174.42万元，审定金额4988.78万元，审减185.64万元。

3、节约采购成本

全年共出具审计建议价格50余项，涉及物资种类上万条。通过签订第三方询价机构与市场考察等多种渠道进行询价，全年共询价400余项，共计3000余条，有效降低了物资采购成本。

4. 规范费用标准

全年共对井下作业、运输、油建等费用进行调整、制定相关费用标准300余项。

5. 多领域参与

全年对合同的价款及结算方式的合理性、合法性进行审查，共参与签订合同700余份；对我厂油建、基建、安环、雨毁等工程，严格执行审计监督职能，全年共参与新推井场土方量计量250余场次。

（三）、油田建设工作

1、标准化井场建设。

全年共建设标准化井场375个。其中：建设2—4人驻井房61座；锅炉房25间；消防棚150间；长期缺罐台171座；临时罐台308组；污水池16325方；收水池4754方；煤池134个；收油池656个；垃圾池334个；旱厕120座；水窖977方；锅炉保温113台；

大门210付；铁艺围墙40314米；砖混围墙26580平方米；倒油槽8319米；倒水槽50942米；道路硬化4577平方米；修护坡125个井场。

2、小片集输。

全年共建设“小而全”集输点61座，集输井场239个、693口井。其中新建31座，向老区域集输30座。管输总长度271公里。

3、内部产建队工作。

全年共负责8个联合站、12个集输站的设备、管网更换和维修、维护工作，累计280余处。制作多井式总机关52套；各类换热器46套。加热盘管36片，井场维修76个。

5、内部管理制度。

全年共对18个施工队伍21个井场进行了处罚，罚款4.42万元。并实施功效挂钩，全年计划完成26712个工时，实际完成29069个工时，超额完成2357个工时。力求做好外部协调工作，确保正常施工。全年共协调300余次，最大限度维护了采油厂的利益。

三、自身存在不足

我应进一步加强各项分管工作力度，切实创新分管工作方式。正确处理好与各级各部门员工的沟通与协调，进一步增强自身学习的主动性和系统性。做到带头查“四风”，建作风，实际提升自身的业务素质和综合素质能力，加强科室文化建设，为我油田公司树立良好的企业和个人形象。与此同时，我还应，进一步加强自身对于各个分管工作情况的掌握与了解，以便于及时完善各项分管工作制度，强化分管工作力度。

油田工作总结报告篇六

一、建立健全安全管理机构全面落实安全生产责任

为了认真搞好全年安全工作，根据上级管理部门的指示精神，层层签订了安全生产责任书，安全生产责任制在我司得到了普遍落实，不仅如此，公司还与上级管理部门签订了安全生产责任书，安全生产工作真正做到了横向到边、纵向到底。

二、继续开展安全宣传教育，努力提高安全意识

安全教是安全管理工作的主要内容，今年公司大力响应各级主管部门的要求，加大了对道路交通安全法律、法规、岗位安全操作规程，应急处置能力的宣传教育力度，如今年发生在数起安全事故给我司安全管理工作又一次敲响了警钟，公司上下通过会议、发放简报、宣传资料、标语等多种形式向员工、旅客大力宣传《安全生产法》等安全生产法律法规。目前为止共召开安全生产会议6次，参会360余人次，悬挂标语2幅，发放安全资料200多余份。

三、狠抓安全责任制的落实，继续推行安全目标责任管理

公司为了鼓励全年安全工作中作出成绩的员工按年初与各部门、各岗位签订的安全责任书进行了考核，并完成了与各部门、各岗位签订20__年的各项安全责任书。各岗位责任人按签订的责任书内容、岗位的工作职责认真履行好应尽的安全管理义务。

四、狠抓春运和节假日的安全管理工作

为了认真抓好今年春运和“五一”、黄金周等重要节假日的各项安全工作，确保旅客高峰期出行的万无一失，公司于元月23日、4月23日、5月20日召开了黄金周安全教育培训专题会，并邀请了运管局、交警领导现场参会，传达了上级对黄

金周安全工作的指示及要求，根据上级要求的精神，组织了安全检查领导小组，对公司各重点：乡村所经营的线路车辆进行了拉网式的严格检查。整改隐患2次，安全大检查11次，安全巡查56次，出动检查车20台次，检查车辆257余台次，检查出隐患车2台次，整改2台次。

公司利用gps平台监控车辆有效的遏制和降低了驾驶员的违章违规违法行为，大大的促进了驾驶员的安全行车。

五、狠抓安全源头管理

1、公司继续坚持客运驾驶员每月安全定期会和出车前的趟次安全座谈教育，中短距离坚持每月召开一次对驾驶员的安全教育培训，对经营业主每季度召开一次安全教育会。

2、严把驾驶员的准入关，根据公司“驾驶员招聘录用制度”凡来我司应聘的驾驶员必须由经营业主写出推荐申请，驾驶员提供交警部门及前单位工作时的个人行车信息资料，经公司领导审查后，由运管部门进行资格审查和实际操作考核合格后，相关手续，方准驾驶我司车辆。

3、行车小组长继续坚持每天对早班车发班的驾驶员进行四项监控及每月2次与驾驶员面对面的安全谈话活动，使公司每时每刻对驾驶员的日常、休息、技术、心理状况都在掌握之中，为驾驶员日常安全行车起到了促进作用。

4、要求对规范全公司车辆的二级维护作业，严格督促车辆按时审验和综合性能检测。

5、积极配合车站搞好“三不进站”和“五不出站”及“三品”的检查管理，严格杜绝不进站报班营运的违规行为。

六、狠抓安全基础工作，强化企业内部管理

1、为规范安全管理的基础工作，今年公司对档案进行了进一步的规范，拿出资金对档案进行了更新，并对各种安全纪录的规范、详细、准确、及时进一步进行了完善，改变了过去归档不规范、乱、杂、差的旧习。

2、今年公司继续实行专人对车辆的严格监督管理，未出现不按公司的保险制度投保，漏保的情况发生。

3、在每月的安全培训教育会上还强调了春、夏、秋、冬季节性行车的安全的重点、要求，教育驾驶员不冒险行车，并于今年对全司员工进行了防火、防汛、重特大交通事故的抢险处置救援演练，通过演练技能培训提高了每个员工应对突发生事故的应急作战能力，并将学到的抢险技能落实到了工作中。

下一阶段的工作重点

(一)进一步加强对驾驶员的安全教育和技能培训，确保全年不出现重大事故和全年目标任务的完成，维护社会稳定。

(二)进一步强化安全管于是，狠抓责任的落实，严把安全源头关，搞好动态监控管理，加大对违法、违章、违规行为和处罚力度，狠抓各项制度的落实和目标责任的考核逗硬。

以上是我司在全年安全管理上做的一些工作，有些工作还做的不够，离安全管理的要求还有差距，我司决心在明年的工作中，不断进取，认真分析新情况、新问题、以适应新形势安全工作需要，力争我司在明年的安全工作上取得好成绩。

油田工作总结报告篇七

油气销售科2004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。

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、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，价低少销多存动态销售模式。

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，2004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。年初铁道部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。

齐为中心，辐射全疆的销售网络，铁路销售重点发展了华南、华东两大高价市场；在下游市场也形成了稳固的终端用户，为甲醇销售增效和进一步发展奠定了基础。

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2004年销售目标迈进！