

最新加油站的总结和计划书 加油站工作计划(大全7篇)

人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，一起对今后的学习做个计划吧。通过制定计划，我们可以更好地实现我们的目标，提高工作效率，使我们的生活更加有序和有意义。下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

加油站的总结和计划书 加油站工作计划篇一

工作以来,在单位领导的精心培育和教导下,通过自身的不断努力,无论是思想上、学习上还是工作上,都取得了长足的发展和巨大的收获。思想上,坚持四项基本原则,拥护党的各项方针政策,自觉遵守各项法律法规及各项加油站规章制度,学习上认真学习管理规范、积极开展创新。

能吃苦耐劳、认真、负责、在同事的热心指导下提高对加油站工作的重要性的理解。加油站运行的正常和加油站各位同志工作是紧密联系在一起。不管遇到什么问题,不管出现了什么问题,我都需要虚心诚恳的请教随时总结随时反省,绝对不允许出现自欺欺人,让别人以为你是一个很聪明的人,加油站是不需要这样的聪明,在这个工种对自己不认真就是对生命不负责、对国家财产不负责。工作在不同的时间段要有不同的侧重点,这是必然的也是必需的。我不但要了解而且要积极的配合。我要抛弃个人的利益,把我的聪明运用到学习技术上,把我的能力以团队的形式发挥出来,不搞个人的表现主义,这样既损害公司,也伤害了自己。为了工作的顺利进行,我们的分工也明确了,不是意味着埋头苦干,恰是因为这样我们更加要互相帮助互相检查。公司需要有干劲的人,但一个人的力量永远是不够的。只要有能力,大家是有目共睹的,不但要发挥自己的特长,还要知道别人的特长。用行动证明自己,用成绩征服大家。

俗话说：“活到老，学到老”，本人一直在各方面严格要求自己，努力地提高自己，以便使自己更快地适应社会发展的形势。通过阅读大量的道德修养书籍，勇于解剖自己，分析自己，正视自己，提高自身素质为能保质保量地完成工作任务。总之，一年来取得了一定的成绩，但与上级的要求相比，仍存在一定的差距，我将在今后的工作中不断努力克服和改进。

加油站的总结和计划书 加油站工作计划篇二

因为我们的商品——煤油产品所具有的特别性(易燃、易爆等)决议了加油站的办理重点——安定办理。换句话说，消防安定是加油站办理中永久的主题，是加油站平常营运的根本包管。所以，在平常工作中就必须坚定“安定第一”的原则。

应当说，我们加油站的大部分员工都经过议定了岗前消防交易培训，在思维认识上有着消防安定的见解，但还必要从轨制办理上加以美满，在构造加油站安定活动时，可以联合差别期间或差别季候的特点，及时传达和贯彻上级带领和当局有关部分关于差别期间的安定指标、精神、内容，利用安定活动加强对职工毁灭练习和处理突发变乱预察练习练习，以进步员工毁灭初起火警和处理突发变乱的本领等。只有全部员工从思维意识上认识到做好加油站安定工作的紧张性，才华使轨制，办法落实到实处。要知道，加油站的安定并不是是一个点、一个面，并不是是某一段时候的安定及某一个人所能担当的，而是要靠全员、全天候、全方位、全进程的安定，要让每一名员工都知道“安定百日功，火烧一场空，安定保效益”的道理，总之，只有从根本上确保了加油站安定无变乱，才华增进加油站各项工作的顺利进行。

加油站作为一个企业的终端关键办事性窗口，它是直接面向社会，创设精神文明、精神文明的紧张前沿阵地。如何阐扬“窗口”的形象效用，做到安定第一，办事典范，办理有序，策划有方，是站长，也是每一名员工义不容辞的责任，因为在社会主义市场经济前提下，企业的糊口生涯和成长，

不但有赖于进步的科学技巧，当代化办理伎俩，并且，还在于企业全部员工工作潜能和创设技巧的富裕阐扬，以及与之相适应的思维见解、精神状况、文化本质和社会心理的连续更新。将来的市场竞争，毫不是纯真的产品格量、代价的竞争，更是企业品牌，企业形象等无形资产的竞争。因而可知，员工的综合本质就显得更加紧张了，如何进步员工的综合本质以及欢迎各种挑衅，是站长应思虑的紧张题目。

作为一个销售企业，其最终目标是进步经济效益，追求最大利润，加强市场竞争力。在确保安定的前提下，作为销售企业的终端机构——加油站来讲，站长，负担着油品的营销和站内办理的两重担务，是营销和办理的第一责任人，它的成败不但直接感化到公司的集体形象和公司销售既定目标的兑现，同时，也感化着员工的切身长处。

加油站的总结和计划书 加油站工作计划篇三

20____年，由于主客观多种因素的结合，公司销售成绩难以让人满意，销售量创历年最低，财务亏损，人心涣散。由于国有石化的大举进攻和私营摊点的泛滥成灾，新的一年，成品油行业民营加油站将面临着更加激烈的竞争，中石油、中石化增加网络；中海油、延长壳牌进入我市，以大品牌、低价格吸引消费者；中石化汾孝大道、中石油340省道等多家加油站手续已经批复，有的在建，有的已经营业；多家民营加油站在溃败中放弃竞争，承租给了中石油、中石化、壳牌等企业，而小型无证民营加油站和私营摊点则降价促销，大打价格战。

一、 加强市场调研，降低采供成本，合理确定销售价格。

以“质量优、价格低、数量足”为总体销售思路，积极维护现有客户群，努力开发新客户，进一步提高销售量。

根据近几年市场具体情况，我们结合市场的淡旺季和其他因素，对20____年轻油销售总体任务做了分解。

具体措施：

- 1、参照20____年度《吨油销售分档计资办法》进行员工绩效考核，撤销采供部、销售部、一站、仓储部等部门，进行人员整合，提高工作效率，提高员工收入，提高公司经济利益，提高员工工作积极性和稳定性。
- 2、责成专人进行市场销售、客户维护。以底工资+营销费用+销售业绩计酬，下保底，上不封顶。
- 3、责成专人与老客户保持经常性联系，主动询问客户要求和建议，在客户方便的情况下，不定时对他们电话访问或约谈，用感情建立一条维护加油站与客户关系的纽带，并进行档案记录，作为业绩进行绩效考核。
- 4、开发采供新客户，增加进货渠道，降低采购成本。

近两年来，由于资金运作和销售业绩不善的原因，我们在采供方面失去了话语权，目前的形势下，如何与供货商打交道，如何降低采供成本，是我们02年要面对的大问题。

二、建立和完善各项规章制度，并付诸实施，大力进行库区改造，必须在____年将我站打造成标准化站。

根据吕梁市安监局的公告精神，标准化达标将成为危化企业工作的重大组成部分，危化品经营许可证的换证工作直接与标准化达标挂钩，20____年以前未取得标准化验收，将被撤销危化品经营许可证。

标准化软件工作基本成型，只需进一步加强即可，硬件主要问题在油库。由于多次整改，库区整体凌乱，油罐数量太多，且因油罐质量和时间问题，20____年出现两次漏油事故，造成很大损失。今年安评过程中，因库区问题，几被吕梁市安监局否决。标准化达标也是因库区问题太多而被推迟。由于

市区中心南移，不久，加油站的范围将划为近城区或城区，这些都将影响一级加油站的危化证焕发。几年来因安评整改，我们修修补补，进行了大量投资，到如今依然难过安评关。库区大整改迫在眉睫。

三、把安全管理工作列为重中之重，确保安全生产。

20____年油罐爆炸，至今令人心悸，所幸没有造成很大危害，但其警示作用应该我们深思，如何杜绝类似事故发生，如何防患于未然，安全投入和安全教育尤为重要。

- 1、三月份，进行一次全站安全排查，消除安全隐患。
- 2、对灭火器等消防设备进行检查和必要的维护，保证出现紧急情况时能够发挥最大作用。
- 3、加强安全教育培训，增强员工安全意识。
- 4、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。
- 5、加强实施、设备的管理，定期对加油站的实施、设备进行保养和维护。
- 6、购置防静电工作鞋服、防爆手电，更换卸油口铁门等。

周边环境的影响也许是短暂的，国家大形势的发展却无人可挡。由于世贸组织约定的能源市场保护已经到期，壳牌、美孚、道达尔、bp等国外油企大举进入国内。为确保国家能源战略，发改委今年要求中央直属油企，两年内必须拿下45%的民营加油站。总之，民营加油站的生存环境越来越小，对我们的考验将会越来越大。

加油站的总结和计划书 加油站工作计划篇四

20____年，由于主客观多种因素的结合，公司销售成绩难以让人满意，销售量创历年最低，财务亏损，人心涣散。由于国有石化的大举进攻和私营摊点的泛滥成灾，新的一年，成品油__业民营加油站将面临着更加激烈的竞争，中石油、中石化增加网络；中海油、延长壳牌进入我市，以大品牌、低价格吸引消费者；中石化汾孝大道、中石油340省道等多家加油站手续已经批复，有的在建，有的已经营业；多家民营加油站在溃败中放弃竞争，承租给了中石油、中石化、壳牌等企业，而小型无证民营加油站和私营摊点则降价促销，大打价格战。

一、加强市场调研，降低采供成本，合理确定销售价格。

以“质量优、价格低、数量足”为总体销售思路，积极维护现有客户群，努力开发新客户，进一步提高销售量。

根据近几年市场具体情况，我们结合市场的淡旺季和其他因素，对20____年轻油销售总体任务做了分解。

具体措施：

1、参照20____年度《吨油销售分档计资办法》进行员工绩效考核，撤销采供部、销售部、一站、仓储部等部门，进行人员整合，提高工作效率，提高员工收入，提高公司经济利益，提高员工工作积极性和稳定性。

2、责成专人进行市场销售、客户维护。以底工资+营销费用+销售业绩计酬，下保底，上不封顶。

3、责成专人与老客户保持经常性联系，主动询问客户要求和建议，在客户方便的情况下，不定时对他们电话访问或约谈，用感情建立一条维护加油站与客户关系的纽带，并进行档案记录，作为业绩进行绩效考核。

4、开发采供新客户，增加进货渠道，降低采购成本。

近两年来，由于资金运作和销售业绩不善的原因，我们在采供方面失去了话语权，目前的形势下，如何与供货商打交道，如何降低采供成本，是我们02年要面对的大问题。

二、建立和完善各项规章制度，并付诸实施，大力进行库区改造，必须在____年将我站打造成标准化站。

根据吕梁市安监局的 notification 精神，标准化达标将成为危化企业工作的重大组成部分，危化品经营许可证的换证工作直接与标准化达标挂钩，20____年以前未取得标准化验收，将被撤销危化品经营许可证。

标准化软件工作基本成型，只需进一步加强即可，硬件主要问题在油库。由于多次整改，库区整体凌乱，油罐数量太多，且因油罐质量和时间问题，20____年出现两次漏油事故，造成很大损失。今年安评过程中，因库区问题，几被吕梁市安监局否决。标准化达标也是因库区问题太多而被推迟。由于市区中心南移，不久，加油站的范围将划为近城区或城区，这些都将影响一级加油站的危化证焕发。几年来因安评整改，我们修修补补，进行了大量投资，到如今依然难过安评关。库区大整改迫在眉睫。

三、把安全管理工作列为重中之重，确保安全生产。

20____年油罐__，至今令人心悸，所幸没有造成很大危害，但其警示作用应该我们深思，如何杜绝类似事故发生，如何防患于未然，安全投入和安全教育尤为重要。

1、三月份，进行一次全站安全排查，消除安全隐患。

2、对灭火器等消防设备进行检查和必要的维护，保证出现紧急情况时能够发挥最大作用。

3、加强安全教育培训，增强员工安全意识。

4、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。

5、加强实施、设备的管理，定期对加油站的实施、设备进行保养和维护。

6、购置防静电工作鞋服、防爆手电，更换卸油口铁门等。

周边环境的影响也许是短暂的，国家大形势的发展却无人可挡。由于世贸组织约定的能源市场保护已经到期，壳牌、美孚、道达尔、bp等国外油企大举进入国内。为确保国家能源战略，____今年要求直属油企，两年内必须拿下45%的民营加油站。总之，民营加油站的生存环境越来越小，对我们的考验将会越来越大。

加油站的总结和计划书 加油站工作计划篇五

由于我们的商品——石油产品所具有的特殊性（易燃、易爆等）决定了加油站的管理重点——安全管理。换句话说，消防安全是加油站管理中永恒的主题，是加油站正常营运的根本保证。所以，在日常工作中就必须坚持“安全第一”的原则。

应该说，我们加油站的大部分员工都经过了岗前消防业务培训，在思想认识上有着消防安全的概念，但还需要从制度管理上加以完善，在组织加油站安全活动时，可以结合不同时期或不同季节的特点，及时传达和贯彻上级领导和政党有关部门关于不同时期的安全指标、精神、内容，利用安全活动加强对职工扑灭训练和处理突发事件预察演练，以提高员工扑灭初起火灾和处理突发事件的能力等。只有全体员工从思想意识上认识到做好加油站安全工作的重要性，才能使制度，措施落实到实处。要知道，加油站的安全并非是一个点、一

个面，并非是某一段时间的安全及某一个人所能担负的，而是要靠全员、全天候、全方位、全过程的安全，要让每一位员工都知道“安全百日功，火烧一场空，安全保效益”的道理，总之，只有从根本上确保了加油站安全无事故，才能促进加油站各项工作的顺利进行。

加油站作为一个企业的终端环节服务性窗口，它是直接面向社会，创造精神文明、物质文明的重要前沿阵地。如何发挥“窗口”的形象作用，做到安全第一，服务规范，管理有序，经营有方，是站长，也是每一位员工义不容辞的责任，因为在社会主义市场经济条件下，企业的生存和发展，不仅有赖于先进的科学技术，现代化管理手段，而且，还在于企业全体员工劳动潜能和创造技能的充分发挥，以及与之相适应的思想观念、精神状态、文化素质和社会心理的不断更新。未来的市场竞争，绝不是单纯的产品质量、价格的竞争，更是企业品牌，企业形象等无形资产的竞争。由此可见，员工的综合素质就显得更为重要了，如何提高员工的综合素质以及迎接各种挑战，是站长应考虑的重要问题。

作为一个销售企业，其最终目标是提高经济效益，追求最大利润，增强市场竞争力。在确保安全的前提下，作为销售企业的终端机构——加油站来说，站长，肩负着油品的营销和站内管理的双重任务，是营销和管理的第一责任人，它的成败不仅直接影响到公司的整体形象和公司销售既定目标的实现，同时，也影响着员工的切身利益。

提高经济效益不仅依赖于销售量的增加，还有赖于各项管理工作的到位程度。作为站长首先要进行科学的、规范化的管理，只有通过规范化的管理创造优良环境，塑优良形象，提供优质服务，为顾客营造一个安全、舒适、整洁、温馨的购油环境。其次，因为加油站是服务于顾客的终端环节，也就是说，谁最终赢得顾客，谁就占有了市场；谁占有了市场，谁就有了经济效益。那么，如何去锁定老顾客，迎来新顾客？我想，只要工作以身作则，以诚相待每一位顾客（包括员

工)……换句话说,我会带领(下转第21页)(上接第24页)员工们学会用最短的时间给顾客最满意的服务。再次,在加油站的醒目位置,向社会做一些必要的承诺及一些便民的服务设施等,这也是赢得顾客的有效途径之一。

鉴于我公司几个站的'盘实情况来看,油品的亏空,是一个不容忽视的问题。作为一个商品经销单位,只要从它的商品——油品的收发源头上加强管理,那么,亏空将会减少到最低限度。要坚持对油罐车进行卸油前的计量,油品的核对,做到每天的计量、核算,同时结合实际情况,定期校对加油机的准确度(特别是我公司南门站,因它的主要用户是摩托车,残疾车,小三轮等)。在校对加油机的准确度时,必须要考虑到发油方法、数量、频率等因素。总之,加强计量管理,明确计量员职责,建立计量分析台帐,为公司确保油品的不亏空提供可靠的科学依据。

最后,我想:一个站便是一个集体,而站长只不过是其中的一员,能力毕竟是有限的,重要的是要依靠全体员工共同努力,共同开拓进取,才能完成最终的目标。

加油站的总结和计划书 加油站工作计划篇六

由于我们的商品——石油产品所具有的特殊性易燃、易爆等,决定了加油站的管理重点——安全管理。换句话说,消防安全是加油站管理当中永恒的主题,是加油站正常营运的根本保证。所以,在日常工作当中就必须坚持“安全第一”的原则。

应该说,我们加油站的大部分员工都经过了岗前消防业务培训,在思想认识上有着消防安全的概念,但是还需要从制度管理上加以完善,在组织加油站安全活动时,可以结合不同时期或不同季节的特点,及时传达和贯彻上级领导和政府有关部门关于不同时期的安全指标、精神、内容,利用安全活动加强对职工扑灭训练和处理突发事件预察演练,以提高员

工扑灭初起火灾和处理突发事件的能力等。只有全体员工从思想意识上认识到做好加油站安全工作的重要性，才能使制度，措施落实到实处。要知道，加油站的安全并非是一个点、一个面，并非是某一段时间的安全及某一个人所能担负的，而是要靠全员、全天候、全方位、全过程的安全，要让每一位员工都知道“安全百日功，火烧一场空，安全保效益”的道理，总之，只有从根本上确保了加油站安全无事故，才能促进加油站各项工作的顺利进行。

加油站作为一个企业的终端环节服务性窗口，它是直接面向社会，创造精神文明、物质文明的重要前沿阵地。如何发挥“窗口”的形象作用，做到安全第一，服务规范，管理有序，经营有方，是站长，也是每一位员工义不容辞的责任，因为在社会主义市场经济条件下，企业的生存和发展，不仅有赖于先进的科学技术，现代化管理手段，而且，还在于企业全体员工劳动潜能和创造技能的充分发挥，以及与之相适应的思想观念、精神状态、文化素质和社会心理的不断更新。未来的市场竞争，绝不是单纯的产品质量、价格的竞争，更是企业品牌，企业形象等无形资产的竞争。由此可见，员工的综合素质就显得更为重要了，如何提高员工的综合素质以及迎接各种挑战，是站长应考虑的重要问题。

作为一个销售企业，其最终目标是提高经济效益，追求最大利润，增强市场竞争力。在确保安全的前提下，作为销售企业的终端机构——加油站来说，站长，肩负着油品的营销和站内管理的双重任务，是营销和管理的第一责任人，它的成败不仅直接影响到公司的整体形象和公司销售既定目标的实现，同时，也影响着员工的切身利益。

提高经济效益不仅依赖于销售量的增加，还有赖于各项管理工作的到位程度。作为站长首先要进行科学的、规范化的管理，只有通过规范化的管理创造优良环境，塑优良形象，提供优质服务，为顾客营造一个安全、舒适、整洁、温馨的购油环境。其次，因为加油站是服务于顾客的终端环节，也就

是说，谁最终赢得顾客，谁就占有了市场；谁占有了市场，谁就有了经济效益。那么，如何去锁定老顾客，迎来新顾客？我想，只要工作以身作则，以诚相待每一位顾客包括员工、……换句话说，我会带领下转第21页、上接第24页、员工们学会用最短的时间给顾客最满意的服务。再次，在加油站的醒目位置，向社会做一些必要的承诺及一些便民的服务设施等，这也是赢得顾客的有效途径之一。

鉴于我公司几个站的盘实情况来看，油品的亏空，是一个不容忽视的问题。作为一个商品经销单位，只要从它的商品——油品的收发源头上加强管理，那么，亏空将会减少到最低限度。要坚持对油罐车进行卸油前的计量，油品的核对，做到每天的计量、核算，同时结合实际情况，定期校对加油机的准确度特别是我公司南门站，因它的主要用户是摩托车，残疾车，小三轮等、。在学校对加油机的准确度时，必须要考虑到发油方法、数量、频率等因素。总之，加强计量管理，明确计量员职责，建立计量分析台帐，为公司确保油品的不亏空提供可靠的科学依据。

加油站的总结和计划书 加油站工作计划篇七

我的加油站营销观

如何在竞争激烈、混乱无序的成品油零售市场突显自身的核心竞争力，开拓市场，留住客户？如何面对变化多端的市场及客户的偏好？如何进行新时期的加油站营销？我想对加油站的经营谈谈我个人的看法。

一、主油品营销

1、 加强市场细分，谋求专业效益。

加油站的市场细分主要有固定客户、零散客户两大类。两类

客户构成利润的主要来源。然而竞争的激烈使固定客户变得不固定，零散客户变得更零散。为保证加油站的利润，发掘客户变得日益重要。识别和确定自身的（所在地）目标市场，细分出客户后灵活定价，分类分品种定价。现阶段协和网络内的出租车位定价正是基于此。塘沽站前阶段由于道路修建及横跨桥施工，车流量减少，销售额下降，站经理及会计狠抓固定客户这一块，利用优惠、针对性的赊销等手段来挖掘客户，收效显著。

因加油站行业的特殊性，应发挥行业优势，谋求专业效益。加油员如果懂得所售油品的各项理化指标，了解国内外的油价走势、油市资讯，将会给销售带来极大的便利。壳牌公司在新加坡拓展市场时，针对部分顾客群对油品动力和加油站服务要求较高，推出98#汽油添加剂、着色剂，冠以x0品牌，设立专用加油岛，形成了壳牌高档油品的独特识别系统，吸引了大批懂得油品知识的“专家型”顾客。壳牌公司在开拓匈牙利市场时，针对当地消费层次较高的顾客群追求质量品质、轻视价格变动的特点，保持价格坚挺不降，通过更为周到细致的服务，在油价远高于一般竞争对手的前提下，仍能获得顾客的认可青睐。

2、 重视品牌传播、塑造独特卖点。

沽站进行站容粉刷后将会突显出来。另一方面，应极力避免顾客感受的趋同化，在经营中应加强对顾客的宣传，始终强调协和超出一般的服务品质，传播协和服务理念，让顾客产生差异感，使之与中石化中石油相区分。

3、 精心雕琢服务，力求零缺陷

加油站在任何时候都不能低估消费者的素质，不应存有侥幸心理对顾客试图进行欺骗。在经营过程中，要将顾客视为上帝，为其提供方便、快捷的服务，使之放心、舒心，提高其满意度。具体到加油的服务中，要严格执行服务规范，使加

油服务程序化，做到站位、引导、开门、问候、开盖、加油、盖盖、结算、开票、送客无缺陷，全力打造完备的服务体系。

4、提升员工素质，谋求知识致胜。

加油站员工作为企业和顾客之间沟通和联系的桥梁，是否有足够的知识水平和随机应变的综合素质，为顾客解疑释惑，也关系到加油站的发展。在实际中，应致力于建立学习型组织，提高员工的文化素质和技能水平。如培养加油员的动手能力、创新能力，使之在进行加油工作的同时，做好加油设备的维护工作。在熟练掌握计量器具使用和计量检测的同时，掌握各类型汽车油箱和油罐车计量专业知识。加油员可直接解决计量纠纷，在掌握车用润滑油知识的同时，对润滑油产品的生产过程及特性进行了解。由于塘沽站大部分都是新员工，对润滑油知识的了解有限，我有针对性的对员工进行润滑油知识及促销技巧方面的讲解，此举对站内润滑油的销售促进较大。为配合网络润滑油促销活动，我正着手准备润滑油知识及销售教案，对员工进行系统全面的培训。

5、协调外部关系，追踪回访客户。

协和加油站外部关系涉及诸多政府部门，关系复杂，平时应多走访相关单位，运用多种手段理顺关系。对于固定客户，平时多收集意见和建议，定期或不定期地经常回访客户，了解客户的动向及意图，留住客户。

二、多种经营

在国外，多种经营销售额已占加油站营业额的相当大比重（德国占%70以上），它是一个很好的利润增长点。多种经营的范围可以涉及诸多方面，除加油站—便利店—快餐—洗车—休闲服务以外，国外甚至还出现把油品零售网络建成以加油站为基点的网上物流配送中心，还有在加油机上配备网络终端，提供有关娱乐、旅游、交通、商务信息服务。有些

是免费的。提供这些服务的目的是让顾客在停留在加油站的这段有效的营销时间内，促进非主油品的销售。

快餐等设施，目标顾客着眼于长途司机和过路乘客，商品价格定位于中低价格。塘沽站的多种经营偏向于城市站形式，所售小商品多为香烟饮料。考虑到油卡客户这一群体，适当选择一些偏向于家用日常的高档商品，比如微波炉、电饭煲等等，目标客户不光是司机，而是司机背后的家属了。

***加油站

2012年工作计划

2011年，由于主客观多种因素的结合，公司销售成绩难以让人满意，销售量创历年最低，财务亏损，人心涣散。由于国有石化的大举进攻和私营摊点的泛滥成灾，新的一年，成品油行业民营加油站将面临着更加激烈的竞争，中石油、中石化增加网络；中海油、延长壳牌进入我市，以大品牌、低价格吸引消费者；中石化汾孝大道、中石油340省道等多家加油站手续已经批复，有的在建，有的已经营业；多家民营加油站在溃败中放弃竞争，承租给了中石油、中石化、壳牌等企业，而小型无证民营加油站和私营摊点则降价促销，大打价格战。

一、加强市场调研，降低采供成本，合理确定销售价格。以“质量优、价格低、数量足”为总体销售思路，积极维护现有客户群，努力开发新客户，进一步提高销售量。

根据近几年市场具体情况，我们结合市场的淡旺季和其他因素，对2012年轻油销售总体任务做了分解。

具体措施：

1、参照2015年度《吨油销售分档计资办法》进行员工绩效考核，撤销采供部、销售部、一站、仓储部等部门，进行人员

整合，提高工作效率，提高员工收入，提高公司经济利益，提高员工工作积极性和稳定性。

2、责成专人进行市场销售、客户维护。以底工资+营销费用+销售业绩计酬，下保底，上不封顶。

户关系的纽带，并进行档案记录，作为业绩进行绩效考核。

4、开发采供新客户，增加进货渠道，降低采购成本。

近两年来，由于资金运作和销售业绩不善的原因，我们在采供方面失去了话语权，目前的形势下，如何与供货商打交道，如何降低采供成本，是我们02年要面对的大问题。

二、建立和完善各项规章制度，并付诸实施，大力进行库区改造，必须在02年将我站打造成标准化站。

根据吕梁市安监局的公告精神，标准化达标将成为危化企业工作的重大组成部分，危化品经营许可证的换证工作直接与标准化达标挂钩，2015年以前未取得标准化验收，将被撤销危化品经营许可证。

标准化软件工作基本成型，只需进一步加强即可，硬件主要问题在油库。由于多次整改，库区整体凌乱，油罐数量太多，且因油罐质量和时间问题，2011年出现两次漏油事故，造成很大损失。今年安评过程中，因库区问题，几被吕梁市安监局否决。标准化达标也是因库区问题太多而被推迟。由于市区中心南移，不久，加油站的范围将划为近城区或城区，这些都将影响一级加油站的危化证焕发。几年来因安评整改，我们修修补补，进行了大量投资，到如今依然难过安评关。库区大整改迫在眉睫。

三、把安全管理工作列为重中之重，确保安全生产。

2011年油罐爆炸，至今令人心悸，所幸没有造成很大危害，但其警示作用应该我们深思，如何杜绝类似事故发生，如何防患于未然，安全投入和安全教育尤为重要。

- 1、三月份，进行一次全站安全排查，消除安全隐患。
- 2、对灭火器等消防设备进行检查和必要的维护，保证出现紧急情况时能够发挥最大作用。
- 3、加强安全教育培训，增强员工安全意识。
- 4、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。
- 5、加强实施、设备的管理，定期对加油站的实施、设备进行保养和维护。
- 6、购置防静电工作鞋服、防爆手电，更换卸油口铁门等。

周边环境的影响也许是短暂的，国家大形势的发展却无人可挡。由于世贸组织约定的能源市场保护已经到期，壳牌、美孚、道达尔、bp等国外油企大举进入国内。为确保国家能源战略，发改委今年要求中央直属油企，两年内必须拿下45%的民营加油站。总之，民营加油站的生存环境越来越小，对我们的考验将会越来越大。

2012.12.28

由于我们的商品——石油产品所具有的特殊性(易燃、易爆等)决定了加油站的管理重点——安全管理。换句话说，消防安全是加油站管理中永恒的主题，是加油站正常营运的根本保证。所以，在日常工作中就必须坚持“安全第一”的原则。

应该说，我们加油站的大部分员工都经过了岗前消防业务培

训，在思想认识上有着消防安全的概念，但还需要从制度管理上加以完善，在组织加油站安全活动时，可以结合不同时期或不同季节的特点，及时传达和贯彻上级领导和政府有关部门关于不同时期的安全指标、精神、内容，利用安全活动加强对职工扑灭训练和处理突发事件预察演练，以提高员工扑灭初起火灾和处理突发事件的能力等。只有全体员工从思想意识上认识到做好加油站安全工作的重要性，才能使制度，措施落实到实处。要知道，加油站的安全并非是一个点、一个面，并非是某一段时间的安全及某一个人所能担负的，而是要靠全员、全天候、全方位、全过程的安全，要让每一位员工都知道“安全百日功，火烧一场空，安全保效益”的道理，总之，只有从根本上确保了加油站安全无事故，才能促进加油站各项工作的顺利进行。

(二)发挥“窗口”作用，完善企业形象

加油站作为一个企业的终端环节服务性窗口，它是直接面向社会，创造精神文明、物质文明的重要前沿阵地。如何发挥“窗口”的形象作用，做到安全第一，服务规范，管理有序，经营有方，是站长，也是每一位员工义不容辞的责任，因为在社会主义市场经济条件下，企业的生存和发展，不仅有赖于先进的科学技术，现代化管理手段，而且，还在于企业全体员工劳动潜能和创造技能的充分发挥，以及与之相适应的思想观念、精神状态、文化素质和社会心理的不断更新。未来的市场竞争，绝不是单纯的产品质量、价格的竞争，更是企业品牌，企业形象等无形资产的竞争。由此可见，员工的综合素质就显得更为重要了，如何提高员工的综合素质以及迎接各种挑战，是站长应考虑的重要问题。

(三)加强规范化管理，提供优质服务，提高经济效益

作为一个销售企业，其最终目标是提高经济效益，追求最大利润，增强市场竞争力。在确保安全的前提下，作为销售企业的终端机构——加油站来说，站长，肩负着油品的营销和

站内管理的双重任务，是营销和管理的第一责任人，它的成败不仅直接影响到公司的整体形象和公司销售既定目标的实现，同时，也影响着员工的切身利益。

xx年，认真按照以上内容强化加油站的各项管理。为加油站的壮大献上一份力量。

由于我们的商品——石油产品所具有的特殊性(易燃、易爆等)决定了加油站的管理重点——安全管理。换句话说，消防安全是加油站管理中永恒的主题，是加油站正常营运的根本保证。所以，在日常工作中就必须坚持“安全第一”的原则。

应该说，我们加油站的大部分员工都经过了岗前消防业务培训，在思想认识上有着消防安全的概念，但还需要从制度管理上加以完善，在组织加油站安全活动时，可以结合不同时期或不同季节的特点，及时传达和贯彻上级领导和政府有关部门关于不同时期的安全指标、精神、内容，利用安全活动加强对职工扑灭训练和处理突发事件预察演练，以提高员工扑灭初起火灾和处理突发事件的能力等。只有全体员工从思想意识上认识到做好加油站安全工作的重要性，才能使制度、措施落实到实处。要知道，加油站的安全并非是一个点、一个面，并非是某一段时间的安全及某一个人所能担负的，而是要靠全员、全天候、全方位、全过程的安全，要让每一位员工都知道“安全百日功，火烧一场空，安全保效益”的道理，总之，只有从根本上确保了加油站安全无事故，才能促进加油站各项工作的顺利进行。

(二)发挥“窗口”作用，完善企业形象

加油站作为一个企业的终端环节服务性窗口，它是直接面向社会，创造精神文明、物质文明的重要前沿阵地。如何发挥“窗口”的形象作用，做到安全第一，服务规范，管理有序，经营有方，是站长，也是每一位员工义不容辞的责任，因为在社会主义市场经济条件下，企业的生存和发展，不仅

有赖于先进的科学技术，现代化管理手段，而且，还在于企业全体员工劳动潜能和创造技能的充分发挥，以及与之相适应的思想观念、精神状态、文化素质和社会心理的不断更新。未来的市场竞争，绝不是单纯的产品质量、价格的竞争，更是企业品牌，企业形象等无形资产的竞争。由此可见，员工的综合素质就显得更为重要了，如何提高员工的综合素质以及迎接各种挑战，是站长应考虑的重要问题。

(三)加强规范化管理，提供优质服务，提高经济效益

作为一个销售企业，其最终目标是提高经济效益，追求最大利润，增强市场竞争力。在确保安全的前提下，作为销售企业的终端机构——加油站来说，站长，肩负着油品的营销和站内管理的双重任务，是营销和管理的第一责任人，它的成败不仅直接影响到公司的整体形象和公司销售既定目标的实现，同时，也影响着员工的切身利益。