

# 最新燃气公司部门经理述职报告(汇总7篇)

每一次整改报告都是我们继续前行、不断进步的机会。看看下面这些辞职报告范文，可以启发我们在写作过程中的表达思路和技巧。

## 燃气公司部门经理述职报告篇一

、同事评议。

一年来，在公司

领导

和同事的帮助下，我认真履行自己的职责，突出技术是管理的龙头，安全生产是管理的关键，以提高员工素质、服务水平为重点，加强目标管理工作，基本上完成了20xx年初制定的工作目标。

作为管

网

运营及客服中心的分管经理，我始终坚持充实专业知识、提高服务质量、扎实努力求效的管理方针，对各项工作实际情况，深入地地进行了了解，做到不走过场，尽量掌握第一手资料，扎扎实实做工作；管理工作讲求办事按程序、说话讲依据、结果重实效。在今年的工作中制定出了《调压箱调试及恢复供气操作规程》、《阀门、阀井操作规程》、《流量计保养操作规程》、《燃气设施停气、降压、动火、通气规程》、《客服服务礼责》等操作规程及《管

网

运营部仓库管理规定》、《管

网

运营部车辆管理规定》、《管

网

运营部单据管理规定》、《管

网

运营部工具管理规定》、《燃气管线标志管理规定》、《居民用户入户安检管理制度》等部门管理制度。

在20xx年的工作是个挑战的一年，房地产行业不景气，导致各个行业经济低迷，我们燃气行业也不例外，所以我们公司的重点在下一年应向天然气销售方面倾斜，注重用气用户的发展。例如：

一、汽车用气客户的发展（柘城现有比较具有规模的驾校3所，每个驾校教练车达二三百辆，而柘城现在所有用气车辆仅二百辆左右）。

二、工业用户的发展（柘城虽然没有大型的锅炉工业用户，但小型锅炉工业用户、医院、学校、酒店也有二三十家，规模也是非常可观的，我公司现有工业用户1户，每天用气量在1000方左右，而现在整个柘城每天平均用气量仅有4000多方）。

三、居民用户老小区的开发（新房产项目受困于现在的经济，所以新小区的数量成为我们居民用户发展的一大障碍，所以

现有老小区也是个不错的选择，再说老校区安装后的使用率基本上能达百分之百，对我们公司售气量的增加能作出很大的贡献）。

在20xx年中我公司的用户及售气情况也是增长也是非常乐观的，具体情况如下：

一、完成协议签订3282户，比去年增长了34.1%；

四、工业用户协议签订及通气完成了零突破，发展工业用户一户，并完成通气，实现了安全稳定运行。

五、营业厅完成年度总收入622.6968万元，比去年增长了42.8%；

六、营业厅完成年度总售气量158.1205万方，比去年增长了48.6%。

的说教来提高员工的业务水平。

在这一年中我在作出各个操作规程的同时，也对一线员工进行了各个规程的专项培训，使他们能在平时工作中运用进去，同时也要求他们理论实际相结合，达到一个较高的专业水平。同时规定每个月照开月例会，并形成会议纪要。在会议上对部门存在的问题进行剖析并改进，还要对下一阶段的重点工作进行安排部署，使员工能在不同阶段明白不同的重心所在。

燃气行业是个高危行业，安全工作是所有工作的重中之重，所以在每个工作环节首先考虑的是安全。

第五步，我公司在接到有用户反映有漏气情况，我公司会立即派出维修人员上门检修。这样形成一个比较程序化的安全管理流程，一步步把关，确保燃气安全运营。

其中在20xx年中具体做出的工作成绩如下：

## 一、完成工商业入户安全检查及工商业抄表

2000

余户次，共计查出私接9次、漏气5次、其他安全隐患若干次，均已整改完成；

七、引进居民用户报警器厂家，并向用户宣讲，在两月内已完成安装近500套。

由于上半年公司人员流失，导致管

网

运营及客服人员严重不足。大胆启用新进大学生担当重任，在重压和适当的疏导中，短短几个月，已经可以独立完成本职工作。认真协调部门内部员工人员的关系，组建有活力、有干劲、团结向上的部门集体。

及同事的帮助支持与自我的提高下一定能做得更好，改掉不足，更上一层楼。我有决心、也有信心做好本职工作，为公司的发展贡献自己的力量。

## 燃气公司部门经理述职报告篇二

大家好！

非常感谢公司领导对我的信任，任命我为燃气公司经理。在上级公司领导、同仁的帮助和关心下，我很快适应了新的工作岗位。

作为公司经理，我认为必须做好以下工作：制订好公司的经营目标、经营计划，分解到各部门并组织实施；制订并落实好

公司的各项规章制度;合理设置本公司的. 组织机构;积极践行集团经营理念,创造良好的工作、生活环境,培养员工的归属感,提升企业的向心力、凝聚力、战斗力;处理好各部门相互之间的事务矛盾和问题;审核好公司的各项经营费用支出,努力提高公司的经济效益,在处理对外关系时,既要维护公司利益,又要树立公司良好的社会形象。

20\_\_年4月份,我结束了两个月实习经理的历练,被区域公司领导安排到指挥部负责\_\_段高压管线的施工开挖、指挥协调工作,期间创造了管线敷设速度的历史记录,得到了领导和同仁的一致认可。20\_\_年6月底,再次被区域领导委派到\_\_燃气公司担任副经理并主持公司的全面工作,带领公司员工较好地完成了公司的各项工作任务,完成城区、乡镇中压燃气管网80余公里;市场开发工作也取得了一定突破,签约居民用户4000余户,公服用户实现了零的突破;在冬季气源供应严重短缺的情况下想尽千方百计保证了日用气量为15000余立方工业用户的用气需求;同时与所有乡镇达成了配套安装管道天然气的合作意向,为公司的良性发展奠定了扎实的基础。20\_\_年2月2日,被区域公司正式任命为\_\_燃气公司经理。

以下是我个人的一点工作体会,愿与大家共同交流:

1、树立好“角色”意识,当好公司“舵手”。

作为公司的带头人,我始终严格按照区域领导的授权与经营管理范围,带领员工队伍围绕区域公司下达的年度工作计划指标,坚持以人为根本,以市场为导向,以规章为支撑,积极谋划公司的管理策略与发展蓝图,建立健全公司规章制度,并想方设法地开动脑筋,锐意进取,拓展市场,完善服务,开展了一系列卓有成效的经营管理工作,并较好地保持了与区域公司的沟通、汇报。

2、加强自身建设,贯彻“以德治企”的人本管理理念企业管理者是企业的一面旗帜,起着领头羊的指引作用。我本着以

人为本的思想，从严要求自己，坚持以企业经理人向出资人负责任的积极态度，矢志不渝加强自身素质建设，用积极、健康的心态和饱满的工作热情来管好班子、带好队伍。对公司一切事务我坚持做到大事讲原则，小事讲风格，平常讲人格，以此树立公平、公正、平等的管理氛围，让一切有用之人为公司所用。

二、以人为本，身体力行，致力培育团结、和谐、高素质的经营管理工作团队。

1、采取多种措施，营造良好的学习环境，着力提高员工素质。

“人”是企业发展的第一要素，员工素质的高低决定着企业管理和发展水平。按照区域公司创建学习型公司的要求，结合企业经营管理需要，积极倡导建设学习型组织，采取多种学习培训方式，使各岗位人员经过培训能够胜任本职工作要求，营造良好的学习氛围带动员工愿学乐学好学的学习热情，从而使企业整体文化水平与业务素质得到全面快速的提升。

2、坚持“以德为之、以情动之、以行导之”的管理原则，不断提升自身及班子的标杆作用。

在公司中，我积极寻求建立科学的人际工作关系和处事方法，要求管理层在对待员工时，要用“德”立身，用“情”沟通，用“行”示范，让员工们时时处处看得见，摸得着，想得通，从而有效及时地化解工作出现的矛盾与隔阂，并积极培育团结、和谐的工作氛围，增强企业的凝聚力，使员工团结一致地完成公司的计划与任务。

三、严抓安全运营，认真落实安全措施，各项工作实现零事故。

1、健全了各项安全管理制度，明确了各部门及各岗位员工的安全目标及责任，公司与各部门、部门与各岗位分别签订了

《安全目标责任书》，同时，为了保证车辆安全，公司还专门对兼职驾驶员进行了资格认定，并与认定合格的驾驶员签订了《机动车辆驾驶员安全责任书》。

2、利用工作例会、专门培训等形式，强化了干部员工的安全意识，对新进员工及时开展安全教育，干部员工的安全意识明显增强。

3、深入开展了各类安全活动。在县城重要路口悬挂了宣传条幅，在车站、书店、广场、商场、社区等地段组织人员进行安全知识宣传普及。在元旦、中秋节、国庆节等重大节日期间适时组织安全大检查。这些活动的开展，既增强了广大用户的安全用气意识，也加深了广大市民对管道天然气的认识，同时大大提高了奥德燃气在梁山的知名度和影响力。

#### 四、积极协调与政府各职能部门的关系

积极协调与县政府、乡镇政府、建设系统、技术监督系统、工商税务系统的关系，使公司处于一个良好的发展环境，为企业持续快速发展奠定了基础。

#### 五、工程建设、开发市场与证照办理，多管齐下、同步进行

根据集团、区域要求，并结合公司所在地经济发展现状，公司按照以“工业园区、城区燃气管网建设为中心，向县城周边乡镇敷设”的布局敷设燃气管网。公司在积极进行城区、乡镇燃气管网建设的同时，狠抓了市场开发工作和公司各类证照的办理工作。燃气管网及场站建设是安全通气运营的基础和前提；发展燃气用户、实现经济效益和社会效益的双丰收是公司追求的目标；办理并健全公司的各类证照是实现公司合法经营的依据和保障。三者是一个有机整体，不可偏废，理应同步并举。

#### 六、自身不足与今后工作打算

尽管在公司领导和同仁的帮助下我很快适应了新岗位的工作，但是仍然存在着不足。因为一贯秉持快速高效的工作作风，在实际工作中往往忽略一些必要的程式，容易急躁冒进。针对这项不足，下一步要多向区域公司、兄弟公司领导学习，以便能更好地提高自己的管理水平。接下来的工作，我首先要解放思想、实事求是，摆正自己的位置，根据工作中存在的不足，积极向领导、同仁学习，不断改进工作方法，努力做好工作中的每一件事情，以促进公司健康长远的发展。

## 燃气公司部门经理述职报告篇三

20\_\_年是新公司成立后开局的重要一年，经过公司全体员工齐心协力，团结一致，克服困难，积极开拓，并一切按照现代企业制度的要求，积极科学化民主化市场化的运作，采取了精心革新，细致调整，转机建制等一系列得力的举措，赢得了新公司开门红，顺利进行了新旧交接平稳过渡与快速发展的良好局面。在新公司按照全新体制下运行的开局关键之年，我有幸亲历并承蒙董事会的信任，受聘为新公司的总经理，现就一年来的个人履职情况报告如下：

一、及时调整思想，更新观念，适应新体制下企业经营管理需要

1、树立好“角色”意识，当好上级“配角”、演好公司“主角”。作为公司的总经理，严格按照董事会的授权与经营管理范围，带领员工队伍围绕总公司下达的年度工作计划指标和企业发展的实际需要，始终坚持以人为本，以市场为导向，以规章为支撑，积极谋划公司的营销策略与发展蓝图，建立健全公司规章制度与奖惩机制，并想方设法地开动脑筋，锐意进取，拓展市场，完善服务，开展了一系列卓有成效的经营管理工作，并积极向董事会报告与负责。

2、加强自身建设，贯彻“以德治企”的人本管理理念。做好人，才能做好做强企业。企业管理者是企业的一面旗帜，起

着领头羊的指引作用。一年来，我们本着以人为本的思想，从严要求自己，坚持以企业“经理人”向出资人负责任的积极态度，矢志不渝加强自身素质建设，努力培养正确的世界观、人生观与价值观，用积极、健康、饱满的热情与工作态度来引领管好班子、带好队伍。对公司一起事务我们坚持做到大事讲原则，小事讲风格，平常讲人格，以此树立公平、公正，平等的管理氛围，让一切有用人为公司所用，为公司奋斗。

## 二、以人为本，身体力行，致力培育团结、和谐、高素质的经营管理工作团队

1、采取多种措施，营造良好的学习环境，着力提高员工素质。“人”是企业发展的第一要素，员工素质的高低决定着企业管理和发展水平。按照创建学习型社会的要求，结合企业经营管理需要，积极倡导建设学习型单位，采取“请进来、走出去”多种形式的学习教育培训方式，使在岗位人员经过培训人人持证上岗，以良好的学习氛围带动员工愿学乐学好学的学习热情，从而使企业整体文化水平与业务素质得到全面的快速的提升，为企业发展奠定坚实的文化基础。

2、坚持“以德为之，以情动之，以行导之”的管理原则，不断提升自身及班子的标竿作用。在企业中，我们积极寻求建立科学的人际工作关系和处事方法，要求管理层在对待员工时，要用“德”立身，用“情”沟通，用“行”示范，让员工们时时处处看得见，摸得着，想得通，从而有效及时地化解工作出现的矛盾与隔阂，并积极培育团结、和谐的工作氛围，纯洁员工队伍的思想，增强企业的凝聚力，合力地完成公司的计划与任务。

## 三、务实创新，科学规划，着力构建适应企业经营管理需要的新机制

1、按照“简捷、高效、适用”的原则，科学设置管理层次和

职能，完善逐级责任管理建制，明确各自的分工和职责，强化的部门职能作用。

2、采取用多种方式，重视人才，发挥能人作用。根据工作需要设置部门岗位(职务)职数，对每一个岗位(职务)都制定了相应的岗位条件、工作标准和工作要求，基本完善了部门负责人、职工在新体制下的“双向选择”聘(任)用机制，月度、年终考核，优胜劣汰。

3、完善考核办法及薪酬制度。根据全年的目标任务进行层层分解、人人细化，按照“多劳多得、按劳取酬”的原则，制定合理的薪酬分配方案，按照技术含量、劳逸程度、责任大小、工作贡献等系数指标适当地拉开岗位(职务)分配差距，绩效工资细化考核到每一个岗位。同时强化考核体系，加大考核力度，奖勤罚懒，激发企业内在活力，调动职工工作的主动性、积极性与创造性。

四、明确目标，合理安排，整合企业各项工作，做到全面协调的发展

1、加速企业标准化、正规化建设，提高市场竞争能力。公司多年来一直没有相应的独立的燃气资质，今年根据国家现行有关规定，积极申报完善企业燃气资质及区域确定，并按照《四川省燃气管理条例》的要求，对公司企业燃气资质注册登记手续，使其合法化，为公司今后的可持续发展奠定了基础。

2、加强供气区域管理，调整发展思路，规范农村燃气安装工程。为规范燃气市场秩序，保障人民生命财产和公共安全，明确燃气供应范围，按照四川省建设厅《关于城镇燃气企业管理的指导意见》(川建发〔〕200号)文件精神，以及《四川省燃气管理条例》规定，公司根据现已建成的燃气管网敷设现状和城市燃气发展规划，特申请新市、观鱼、孝德乡镇的供气区域，保障了公司的合法利益。

## 五、目前存在的问题和今后努力的方向

- 1、进一步理顺企业外部关系，努力营造满足企业经营发展需要的好外部环境。
- 2、加强自身建设，进一步提高自身素质，以适应企业工作需要。
- 3、科学、合理、完善健全企业经营管理机制，培育独特的企业文化，逐步建立现代企业制度，推动企业健康、有序、持续发展。

总之，一年来，总结过去，在上级的坚强领导下，经全体员工的辛勤工作，顺利地完成了各项任务，成绩是可喜的。展望未来，在其位谋其政，我当尽心尽职，勤勉工作，为公司下一年度的宏伟发展，早谋划早打算早运筹。在新的一年里，我将加强各项工作的学习，与董事会成员一起，带领公司全体员工们积极深化企业改革，以促进公司健康长远的发展。

述职人：\_\_\_\_

\_\_\_\_年\_\_月\_\_日

最新燃气公司总经理述职报告篇3

## 燃气公司部门经理述职报告篇四

各位同志：

20\_\_年，我担任公司总经理一职。回首一年来的工作，在董事会的正确领导下，带领公司全体同事，比较圆满的完成了既定的生产建设各项目标。下面是我的述职报告：

## 一、履行职责情况。

根据董事会年初提出的规划，公司管理目标定位为建设生产准备年。经过全体同事的共同努力，在产品结构调整、建章立制、工程建设管理、生产管理、经营管理等方面取得了一定的成绩。

1. 认清形势、理清思路，积极探索，建立了健康的公司发展机制。在企业建立、完善的过程中，对企业未来的发展道路和方向，进行了分析和思考。成为一个高水准、特色化、科技型的风电配套设备生产制造企业，是公司的目标。

### 2. 建立健全内部管理制度。

为适应公司发展的需要，公司设立了相对合理的组织结构，建立了有效的管理体制，先后拟定并颁行关于生产管理控制、日常行政及目标责任管理等制度和办法共三十余项，逐步纳入规范化、标准化和制度化的管理轨道。建立了企业法人治理结构。并在企业运营的过程中，进一步的调整和完善。

通过不定期组织召开总经理办公会议及定期每周二组织召开总经理例会，严格执行“三重一大”决策机制，充分发扬民主决策。体现了公司和谐团结和群策群力的工作作风。

为提高企业形象、增强市场竞争实力。在软件上：企业通过统一服装，塑造良好的办公环境，加强区域卫生等日常管理。在硬件上，通过对厂区合理规划，划分生产、办公、生活区域，各区域相对独立，形成一个现代化企业面貌。

### 3. 建立生产管理、质保体系。

对于生产及质量管理，我们从管理五要素：人、机、料、法、环出发，通过不断的完善生产各要素，逐步形成生产能力。

在包头地区技术工人、专业技术人员紧缺的情况下。通过前期招聘时技术人员的储备，引进了不少年轻有干劲的技术人员。经过多方考察，公司引进了三个劳务分包队伍，从生产管理模式上我们也因地制宜作了调整，采用生产任务承包的方式，通过优胜劣汰，培养技术过关的队伍。

#### 4. 积极拓展市场，打造优质服务平台。

对于市场开发，我们从来不等不靠，从未因公司处于生产准备年而放松对市场的重视。我们积极与客户取得联系，协助马教授进行技术讲座，向客户作详细介绍和推广工作，使客户对我们的新型反向平衡法兰产品由不了解到熟悉、到信任，进而采用我们的产品。

#### 5. 改善外部经营环境，营造良好的经营氛围。

公司面临着巨大挑战。除了通过企业内部加强管理以外，力求取得当地政府部门的支持，从可持续经营发展的角度，也是我们努力的重点。通过与财税等各相关政府主管部门的联络沟通，打造良好的人际关系，顺利解决辽宁调兵山风电塔筒项目税务问题。为企业的发展创造了良好的环境。

#### 6. 人力资源状况

公司拥有同事79人(临时工8人)，其中40%以上具有大专以上学历，中、高级技术人员占12.17%。为26%的同事交纳三险(高管、未转正人员、退休返聘人员未参保)。公司本着“选贤任能、惟才是用”的人才观，努力塑造一支素质一流、稳固高效的团队。

目前公司组织架构、生产、经营、质保体系已经建立，具备了批量生产能力。

## 二、工作中存在的问题。

虽然取得了一些成绩，但是也清醒地认识到工作中还存在着很多问题，这些都有待于在今后的工作中加以解决和克服，具体有以下几个方面：

1. 公司的思想和认识在同事内部还没有真正统一起来，观念没有真正转变过来。同事的责任心和主观能动性不够强。下一步着重解决企业团队精神和思想作风建设，创建一个健康、和谐、团结向上、有所作为的企业团队。
2. 基础管理工作起点不高，这方面要建立健全三级文件，把基础管理定在较高的基准之上，做到与现代企业形象同步。
3. 优秀的管理、技术人才比较匮乏，这是当前公司面临的、也是亟待解决的一个重大问题，要拓宽思路，做到能者上，无作为者下。
4. 在市场开拓方面，目前还只能依赖金风科技。这方面，还要拓宽思路、注重技巧和办法，利用一切有利于市场开拓的资源 and 条件，突破瓶颈。
5. 在融资方面，由于没有灵活运用企业的资源，到目前为止，只能依赖大股东的借款。融资工作得不到落实，不能建立企业信用等级，无法享受政府贴息的优惠政策，给公司带来了经济上的损失。

### 三、下一年的工作初步打算。

新的一年又将是一个充满挑战的一年，前进的路上依然是困难重重，但我有信心在董事会的领导下，组成一个有凝聚力的团队，一起勇挑重担，带领公司同事渡过难关，走向辉煌。

1. 调整公司的领导班子和管理人员，做到知人善用，发挥每一个人的特长，组建一支高效的管理队伍。实行目标责任管理，裁短管理链条，缩减管理层次，降低管理成本，提高管

理效率。迎接新的挑战。

2. 加强市场开拓的力度。20\_\_年作为市场开拓年，力争全面把新型反向平衡法兰产品推向市场，利用网络、杂志、展览等各种媒体媒介，宣传我们的新产品和企业，提高企业的知名度。与潜在的客户进行接洽，使他们了解我们的产品，接纳我们的产品。

3. 加大奖惩力度，在公司内部形成一个激励的机制，在外部营造一个良好的产品销售环境。

企业应该适应市场和社会环境的变化，不突破，企业难以发展。作为个人，也应该继续提升各方面素质，加强技术学习，提高思想觉悟、工作能力和管理水平，与公司领导班子一起带领全体同事解决目前存在的包括生产管理、经营开发在内的一系列问题，促进企业健康长远发展。

我有信心同公司全体同事一道，以更高的目标，更严格的要求，更饱满的工作热情和更加勤奋的工作精神，求真务实、开拓创新，为公司夺取新的成绩，为投资者创造满意的经济效益和社会效益！

最后，谨借此机会，对董事长及各位股东、监事、董事的关心与支持，表示衷心的感谢，并期待诸位今后继续给予支持。

最新燃气公司总经理述职报告篇2

## 燃气公司部门经理述职报告篇五

大家上午好！今天\_\_区域公司领导深入我公司对我们的工作进行指导、评议。在此，我代表\_\_公司向各位领导表示热烈的欢迎和衷心的感谢！上半年，在\_\_区域公司领导的正确领导下，

我公司以目标责任制管理为指导，紧紧围绕年初区域公司制定的目标任务，大力开发燃气用户市场；狠抓燃气工程建设；加快公司证照的办理；不断强化企业内控制度的建设，在区域领导的大力支持下和全体员工的共同努力下，上半年公司的工作有了整体的提高，但离区域公司的任务要求也有一定的差距。下面我把上半年的主要工作综合汇报如下，请各位领导和同仁给予评价。

## 一、突出重点，全力抓好目标责任制管理。

一是明确目标任务，层层分解，认真落实区域公司制定的目标任务，公司召开目标责任制专题会议，对公司全年的任务向各部室分解。

## 二、加强安全管理，保证了公司安全生产运营。

公司建立安全管理机制，实行了安全责任制管理，层层签订了安全责任书，成立了安全领导小组、特种设备安全管理小组、社会安全群管小组，通过不断完善安全管理机制，公司的场站安全、输配安全、用户安全、以及车辆安全、设备安全、仓库安全等得到了有效的保障。

总结，上半年的工作，虽然取得了一点小小的成绩，但是离区域公司制定的目标任务该有很大的差距，还有诸多工作问题需要亟待解决。

1、目标责任任务还需进一步加强落实，特别是公司的回款任务需要尽快解决。

2、沟通需要加强，班子领导之间的沟通、公司部门之间的沟通、员工之间的沟通、用户之间的沟通等，缺乏沟通，减少了信任、增加了摩擦。

3、加强执行力度与工作任务的落实、加强公司的监督与过程

控制，保证目标责任制任务的完成。

组织部门每天召开各部门班前班后会议、组织部门召开周工作会议、组织公司每月召开月工作总结会议及安全会议，定期召开班子会议，分析研究工作存在的问题，制定措施，落实责任；其次，公司每月下达各部室工作任务，督促推动各部门公司的工作进程，有计划的进行工作的开展；三是制定《各部门月工作完成检查表》、《各部门月安全检查表》加强检查监督力度，保证执行力和工作的落实。

下半年，对\_\_公司来说时间紧迫工作任务依然艰巨，诸多问题还需要亟待解决，为此，我将与各部门负责携手全体员工，进一步加强学习，提高思想认识，明确工作目标，强化工作措施，深入贯彻区域公司的管理精神，争取完成\_\_公司全年目标任务，为公司的发展贡献自己的力量。

## 燃气公司部门经理述职报告篇六

大家好！

20\_年已经过去，现在就本人一年来的学习、工作、管理等情况向大家做述职报告，请各位领导、同事评议。

一年来，在公司领导和同事的帮助下，我认真履行自己的职责，突出技术是管理的龙头，安全生产是管理的关键，以提高员工素质、服务水平为重点，加强目标管理工作，基本上完成了20\_年初制定的工作目标。

### 一、工作管理方面

作为管网运营及客服中心的分管经理，我始终坚持充实专业知识、提高服务质量、扎实努力求效的管理方针，对各项工作实际情况，深入地进行了了解，做到不走过场，尽量掌握第一手资料，扎扎实实做工作；管理工作讲求办事按程序、

说话讲依据、结果重实效。在今年的工作中制定出了《调压箱调试及恢复供气操作规程》、《阀门、阀井操作规程》、《流量计保养操作规程》、《燃气设施停气、降压、动火、通气规程》、《客服服务礼责》等操作规程及《管网运营部仓库管理规定》、《管网运营部车辆管理规定》、《管网运营部单据管理规定》、《管网运营部工具管理规定》、《燃气管线标志管理规定》、《居民用户入户安检管理制度》等部门管理制度。

## 二、公司售气前景及现有用户和售气情况

在20\_年的工作是个挑战的一年，房地产行业不景气，导致各个行业经济低迷，我们燃气行业也不例外，所以我们公司的重点在下一年应向天然气销售方面倾斜，注重用气用户的发展。例如：

1、汽车用气客户的发展(柘城现有比较具有规模的驾校3所，每个驾校教练车达二三百辆，而柘城现在所有用气车辆仅二百辆左右)。

2、工业用户的发展(柘城虽然没有大型的锅炉工业用户，但小型锅炉工业用户、医院、学校、酒店也有二三十家，规模也是非常可观的，我公司现有工业用户1户，每天用气量在1000方左右，而现在整个柘城每天平均用气量仅有4000多方)。

3、居民用户老小区的开发(新房产项目受困于现在的经济，所以新小区的数量成为我们居民用户发展的一大障碍，所以现有老小区也是个不错的选择，再说老校区安装后的使用率基本上能达百分之百，对我们公司售气量的增加能作出很大的贡献)。

在20\_年中我公司的用户及售气情况也是增长也是非常乐观的，具体情况如下：

- 1、 完成协议签订3282户，比去年增长了34.1%;
- 4、 工业用户协议签订及通气完成了零突破，发展工业用户一户，并完成通气，实现了安全稳定运行。
- 5、 营业厅完成年度总收入622.6968万元，比去年增长了42.8%;
- 6、 营业厅完成年度总售气量158.1205万方，比去年增长了48.6%。

### 三、 员工业务水平提高方面

一个部门工作做的好不好，与每个员工的自身素质是离不开的，这个素质不仅仅是指我们自己的道德修养，同时也是我们自身的专业水平及服务理念。所以在提高员工业务水平上，我时刻要求员工们一是要提高自我的修养，二是通过专业技能及客服礼仪的培训，三是团队协作精神的说教来提高员工的业务水平。

在这一年中我在作出各个操作规程的同时，也对一线员工进行了各个规程的专项培训，使他们能在平时工作中运用进去，同时也要求他们理论实际相结合，达到一个较高的专业水平。同时规定每个月照开月例会，并形成会议纪要。在会议上对部门存在的问题进行剖析并改进，还要对下一阶段的重点工作进行安排部署，使员工能在不同阶段明白不同的重心所在。

### 四、 安全管理方面

燃气行业是个高危行业，安全工作是所有工作的重中之重，所以在每个工作环节首先考虑的是安全。

第五步，我公司在接到有用户反映有漏气情况，我公司会立即派出维修人员上门检修。这样形成一个比较程序化的安全

管理流程，一步步把关，确保燃气安全运营。

其中在20\_年中具体做出的工作成绩如下：

7、 引进居民用户报警器厂家，并向用户宣讲，在两月内已完成安装近500套。

## 五、 管理人员组织与协调方面

由于上半年公司人员流失，导致管网运营及客服人员人员严重不足。大胆启用新进大学生担当重任，在重压和适当的疏导中，短短几个月，已经可以独立完成本职工作。认真协调部门内部员工人员的关系，组建有活力、有干劲、团结向上的部门集体。

## 六、 工作不足及对自我要求方面

20\_年已经过去，在这一年中虽然取得了一些成绩，但也存一些不足，比如，在工作中有时眼高手低，不能深入下去认真思考问题；还比如，有时做事容易冲动，情绪化。希望，同时我也坚信在公司领导及同事的帮助支持与自我的提高下一定能做得更好，改掉不足，更上一层楼。我有决心、也有信心做好本职工作，为公司的发展贡献自己的力量。

## 燃气公司部门经理述职报告篇七

现在居民们的生活都离不开天然气，而天然气一旦出现事故会酿成很严重的后果，网为您带来一篇燃气检查总结，全文如下：

1、 强化责任，严格监管。深入开展安全隐患排查，对检查中发现问题形成了检查记录，责令企业采取措施，限期整改。对存在重大安全隐患的液化气站，责令其整改，整改合格后以书面形式报送我股复查，共下达整改意见书6份。全县燃气

行业无一起人员伤亡的重大安全事故。

2、开展打击超期未检钢瓶充装的违法经营活动，实行超期未检钢瓶的强检制度。

3、完成了燃气规划编制并通过了人大审议。

4、管道天然气工程已取得土地使用权，储气站正在施工建设中，部分管网正在铺设。

5、完成了部分液化气站经营许可证的换发。

1、由于瓶装液化气供应站的设置标准要求较高，在规划布点的工作过程中，难度较大，空瓶收集服务点还将继续保留较长的时间作为过渡。

2、非法销售煤气窝点和残渣倒气现象仍比较严重，给管理工作带来诸多不方便。

1、积极配合市建设局燃气办，加快燃气经营许可证的换发证工作，不符合条件的`一律不予签证。加大宣传力度，认真开展事后监督管理工作，依法行政，坚决打击无证经营和违反燃气法规的行为。

2、进一步加强监管，杜绝超期未检钢瓶的充装使用。

3、继续开展安全隐患排查治理工作，完成安全生产目标考核的各项指标。

4、对非法销售灌装煤气窝点和倒气现象进行检查清理，确保消费者得到保护。

5、秉公执法，依法办事，做好全县燃气安全管理工作，为群众提供一个安全有序的生产生活环境。