

# 油品公司半年工作总结(精选9篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 油品公司半年工作总结篇一

个人业务是我们的核心业务，是公司持续经营、稳健发展的基础。20xx年上半年已经过去，根据省、州公司各个时期的企划方案，我公司还根据自身实际情况制订了相应的激励措施，利用“产说会”、“客户答谢会”等多种销售模式，抓住“金彩明天”等新险种强势上市的有利契机，全体员工斗志昂扬、挥洒汗水，经过辛勤的耕耘，终于取得了丰硕的成果。

核心业务的迅猛发展，背后要有一支强有力的核心队伍作为支撑。公司一开始就加大了队伍建设力度，邀请全国销售精英进行技能提升培训、重金聘请\*\*专家进行增员指导，把展业和增员结合起来，通过增员来推动业务发展，通过业务发展带来的实惠来带动增员。我们各级主管也付出了大量辛勤的劳动，他们无时无刻不在关注着自己的属员，帮其解困、助其成长、让其心安，正是他们无私而伟大的博爱精神，让我们的员工感觉到了公司的温暖，做到了有爱留人。目前，全司员工已达115人，为历年之最，并且我们队伍仍然在继续发展壮大。

团体业务是公司经营成效体现的重要指标，也是产、寿险两类保险的交集市场，因此，竞争尤其激烈。在与多个竞争主体的交锋中，我司以全年团体业务共收取保险费\*\*\*万元。其中：短期意外险保费\*\*\*万元，短期健康险保费\*\*万元，团体

年金险保费\*\*万元，较之上年增长\*\*万元，占据了\*\*\*\*保险市场的2/3强，提前3个月完成了全年任务目标。四季度经营指标重新下达后，我司只用了一个月的时间就率先超额完成了任务目标。

一年来，我们除了维护好已有的渠道外，还积极寻找新的业务增长点，努力打破前期业务发展低迷的状况，同时积极加强与有关部门的沟通与协作，争取得到最大的支持和帮助，加大宣传力度，扩大影响面，以便获取更多的利益。

## 油品公司半年工作总结篇二

今年上半年，在支行党委正确领导下，我认真学习贯彻十六届六中全会精神，积极落实支行党委各项工作部署，思想上转变观念，工作中紧紧围绕股份制改造和双贯标工作要求，加强管理，开拓创新，认真推行规范化服务。

经过对支行党委各项工作部署的共同学习后，我部的负责同志统一了思想认识，明确了营业部20xx年的工作重点和工作计划。全部人员对于人员分工，岗位设置，工作目标，工作计划有了全面的了解，全体人员达成共识：营业部是支行重要的经营部门，作为营业部的一员，要把完成部门经营目标，提高服务层次作为今年的主要任务。

修订完善了多项制度、办法，制定了营业部内部的管理制度体系，包括考勤、卫生管理、服务标准，营业部经营任务分解考核细则、营业部绩效工资分配办法等，进一步完善了服务体系 and 业务考核体系，发挥考核机制的作用，充分调动员工的工作积极性。

在管理中，注重制度的落实，不使之流于形式，首先从自身做起，自觉带头遵守规章制度，对于违反制度的员工，严格按照制度进行处罚，做到纪律面前，人人平等。

1、近半年的工作，存款一直作为营业部工作的重点和难点，为此我会同有关副经理、客户经理进行过认真地研究、总结，也出台了很多激励、规范的措施，但一直效果不明显，究其原因，一是对客户经理的管理不到位，责权利没有充分体现，造成客户经理没有充分发挥作用，二是没有于重要客户建立一种互相信赖的银企关系，在走访客户是不能认真分析总结客户需求和经营情况。三是工作中存在畏难情绪。

为此，结合支行制定的客户经理考核办法，在营业部实行全员客户经理制，积极探索多层次业务管理模式：客户经理负责经常性上门服务，收集客户重要信息；业务主管负责定期走访；定期业务会议决定营销策略，及时向行领导、公司部反映营销情况。通过以上工作，四季度效果非常显著：开发了\*\*\*\*\*、\*\*\*\*\*、\*\*\*\*\*、\*\*\*\*\*等优质客户，稳定了\*\*\*\*\*、\*\*\*\*\*、\*\*\*\*\*等，盘活了\*\*\*\*\*、\*\*\*\*\*、\*\*\*\*\*存量客户。

2、注重创新，善于捕捉分析信息，充分利用我行的金融产品，为企业出谋划策，今年4月份，积极与\*\*\*\*\*联系，根据其资金紧张的实际情况，为其制定了融资方案，成功为其办理了总额为1亿三千五百万元的委托贷款，使其资金在我行沉淀一个多月，存款日均新增1100万元并为我行带来每年22万元的中间业务收入。

3、善于利用政策，寻求新的绩效增长点。根据今年票据市场特点，全年办理贴现2亿7千万元，实现贴现利息收入近四百万元，带了了可观的收益，同时建立了银行、企业的稳定业务往来。

一是加大员工培训力度，按照年初的培训计划，提高了员工学习的主动性，增强了员工的竞争意识。二是提高客户经理的业务素质和服务水平。三是制订岗位标准，给予不同待遇，实行动态管理，提高柜面人员服务和竞争意识。四是注重学习性团队建设，形成浓厚的学习氛围。

营业部作为一个30多人的大集体，如何提高凝聚力成为工作的重点之一，只有团结才有战斗力，工作才能出成绩。为此，营业部制定了晨训制度，每周例会制度，定期总结工作，制定工作计划，并积极开展一些有益的活动，使大家有集体荣誉感。充分发扬\*\*\*，每月每位员工对营业部的工作做出评价，对营业部的发展目标、工作计划提出自己的意见。

在工作中，我作为营业部经理首先对自己严格要求，业务素质要过硬，工作态度要端正，处处要起到表率的作用。工作中注意方式方法，多与员工交流思想，善于发现问题，制定有效的措施改进工作不足。

20 xx年，营业部各项工作有了全面发展，存款余额达到7.37亿元，中间业务收入实现303万元，贴现实现2.7亿元，实现利息收入600万元，贷款新增1.3亿元，为支行全面完成各项工作目标发挥了重要作用。同时营业部员工的绩效工资也位居支行经营部门的前列。

## 油品公司半年工作总结篇三

### 一、 工作收获

在这几个月，我作为质检员，认真学习公司质量管理控制流程，根据岗位职责的要求主要有以下几点收获：

1. 首件检验 我严格按照控制计划要求，做到不漏检，不少检。

3异常反馈 在生产中经常会因为设备或员工的原因，出现各种各样的异常，小则损坏单个组件，大则损坏成批的组件，出现异常，我会第一时间通知上级领导，及时的处理问题。

4、原辅料的取样存放工作 我严格按照公司管理要求，做到不漏取，不少取。学习各种原辅料的物理化学性质，合理存放。

5、样品检验 检验工作是一项精细的检验过程。“细节决定成败”，在试验的过程中我本着严谨的工作态度做每一项试验。目前我已掌握了所有原辅料的检验方法及步骤。这要感谢我的师傅及我的同事们，是你们教会我了这些。

6、数据处理 在记录数据时我本着“务实 求真”的原则对每一个实验数据进行记录、总结以及上报。做到无误报、谎报。

## 二 感想及体会

1、态度决定一切 工作时一定要一丝不苟，仔细认真。不能老是出错，有必要时检测一下自己的工作结果，以确定自己的工作万无一失。工作之余还要经常总结工作教训，不断提高工作效率，并从中总结工作经验。虽然工作中我会犯一些错误，受到领导的批评，但是我并不认为这是一件可耻的事，因为我认为这些错误和批评可以让我在以后的工作中避免类似错误，而且可以让我在工作中更快的成长起来。在和大家工作的这段时间里，他们严谨、认真的工作作风给我留下了深刻的印象，我也从他们身上学到了很多自己缺少的东西。

2、勤于思考 岗位的日常工作比较繁琐，这就需要我们一定要勤于思考，改进工作方法，提高工作效率，减少工作时间。

3、不断学习 要不断的丰富自己的专业知识和专业技能，这会使我的工作更加得心应手。一个人要在自己的职位上有所作为，就必须要对职位的专业知识熟知，并在不断的学习中拓宽自己的知识面。我就像一张白纸，刚进公司纸上一个字没有，到现在，纸上工整的写满了字迹。离开学校，单位是我的第二课堂。学无止境，工作是另一种学习方式。经过几个月在化验室的学习，现在我已达到了正式员工的工作水平。

## 三、自身的不足

己的全面素质再有一个新的提高，以适应公司的发展和社会的需要。要进一步强化敬业精神，增强责任意识，提高完成

工作的标准。

## 20xx年公司质检员年终工作总结

过去的20xx年，我在公司领导的关怀下，业务水平有了进一步提升，工作能力方面有了长足的进步。特别对出现的质量问题的处理，有了明显的进步，有一定的判断分析能力。以下我对一年来的工作进行总结：首先，工作时必须做到四个字：认真细心。因为我们所做的保质保量，关系到全公司生产工作的正常运转。如果所做的质量在某个地方出了差错，公司利益会受到影响，那么必将造成不小的危害。生产车间也会因为质量问题而停止生产；这样到了发货日期不能按时发货，必将引起客户抱怨，降低公司信誉，给公司造成不可估量的损失。所以我每天工作时都尽量保持清醒地头脑，确保每一份计划都能准确无误，把工作效率提高到最高点。其次，工作时必须要有坚定不移、不厌其烦的精神。有人说：看看差不多就行了，其实不然，要想成为一个合格的质检员，必须要有耐心、坚持的态度。但要经常到各个岗位查看这些产品是否合格。倘若已经出现质量问题，而其他操作人员没有发现或及时处理的情况下，就一定要督促他们认真负责，并与其保持良好的沟通，以保证生产计划能顺利进行。所以质检是非常重要的。最后，工作时必须要与各部门这间处理好人际关系。一个人的力量是有限的，但一个团队的力量却是巨大的。工作过程中，同事之间磕磕碰碰有时也在所难免，但我始终抱着一种平和的心态来对待这些问题，并找出问题关键所在，解除误会，化解矛盾，从而营造一个和谐的工作环境。只有心情好，才能在工作中发挥自己最大的潜能。一个团队，最重要的就是同心协力，只有做到这一点，公司的发展才能越来越好。

## 油品公司半年工作总结篇四

xx月xx日上午，集团公司在本部召开了上半年工作总结大会，公司领导xxxx□xxxx及各子公司、各项目、各部门负责人参加

了会议□xxxx总裁就上半年工作进行了总结，并对下半年工作进行了安排部署，总裁办xxxx主任通报了第二季度绩效考核情况。

xxxxxx二期：在各有关部门的积极协作下，项目全体人员努力克服困难保质量、抢工期，基本实现了公司对该项目的总体进度要求□xx月xx日已开始正式向业主交房。

酒店二期土建和设备安装部分：上半年土建部分狠抓施工管理，注重各工序之间的协调，在确保质量的前提下，完成了大堂采光顶及东西玻璃幕墙、庀殿主体□abcd段室外装修和室内土建改造等预定任务，开始进入弱电、设备安装阶段，为内装工程奠定了良好的基础。

酒店二期内装部分：为实现xx月xx日完成内装，开始试营业的总体要求，深挖内部潜力，克服各种困难，加班加点，基本保证了工期的按计划进行。

xxxx宾馆□xxxx宾馆在强化酒店管理，完善规章制度，注重队伍建设的同时，将集团下达的各项经营指标细化分解落实到人，实行全员销售模式，对酒店全面完成上半年的生产经营任务起到了积极的促进作用。

xxxx会所：为消化因市场疲软带来的不利影响□xxxx通过抓管理、抓服务、抓细节、抓出品、降成本等办法来完善经营机制，提高经营业绩。

xxxx公司□xxxx公司负责管理的学生公寓，上半年实现无安全事故、设备事故、食品事故、责任事故，员工队伍稳定，总体运营情况良好。

三个经营性子公司各项主要经济指标均超额完成任务。

欠款回收：按调整后的计划全部收回。

今年上半年，受整体经济形势和尾房销售等实际困难的影响，销售工作形势严峻。除销售费用控制较好外，其它各项销售指标均有较大缺口。

## (一)管理内容

1. 继续推进综合配套改革，不断强化制度管理和专业化管理。坚持贯彻执行生产进度周报、月报、工作例会和专题会议制度，为理顺工作关系，畅通管理渠道发挥了很好的作用。员工遵章守纪、按规行事的意识得到了加强，工作作风更加务实，工作效率有所提升。

2. 认真负责的做好各项工程管理工作。公司上半年在建项目和收尾工程的工作量仍然很大，工程招标、材料供应等各项工作十分繁杂，并且担负着西市项目的大量工作。工程部深入一线，正确把握招标原则，想方设法降低成本，堵塞可能出现的管理漏洞，及时完成了各项目的工程招标和日常工程质量督查工作。预算部积极参与工程设备招投标及材料认质认价工作，妥善处理合同纠纷和各种矛盾，严格控制工程造价。材料供应部根据项目进度，在确保材料设备质量前提下，注意了解市场信息，注重沟通技巧和谈判策略，努力降低供应成本，及时供货，保证了工程的顺利进行。报建部积极配合各项目工程，在手续报批、处理历史遗留问题等方面为公司排忧解难，做了大量的工作。

3. 加强财务管理，积极筹措资金，保证经营建设资金需求。财务部一方面为保证销售回款的顺利进行，严格审查售房合同，进行价格审批，定期协调按揭房款和收款进度，及时回收资金。一方面定期召开集团财务工作会议，对各子公司的财务工作进行部署检查和调整，严格执行公司的各项财务制度，基本保证了集团安全正常的资金周转。融资部最大限度的拓宽融资渠道，及时完成集团各公司的新增贷款、贷款展



期和还贷工作以及企业分类和信用等级的评定工作，保证了集团的资金需求。

4. 对经营性公司实施有效的监督管理服务。为保障各经营性公司的正常运转和健康发展，资产管理部经常深入一线了解情况，协助解决经营管理中遇到的实际问题。同时，对各子公司每个月的指标完成情况和采购、维修计划进行及时的跟踪检查，严格把关，既有效控制了费用的支出，又保证了经营工作的正常开展。

## (二) 不足之处

xx总指出，上半年我们在工作中还存在一些问题：

一是对出现的问题缺乏深入的研究讨论，解决处理问题时缺乏前瞻性和预判性，头疼医头，脚疼医脚，忙于应付。

二是部门之间、领导之间沟通协调不及时，使得本来能够在短期内解决的问题一拖就是好长时间，直接造成了工作的延误。

三是有些人责任心不强，工作拖沓，上边催一下动一下，不催就不动，缺乏主动意识。

四是有的人员工作能力欠缺，不注重学习提高，不能很好的履行职责。

这些问题的存在，直接影响到工作进程和绩效的提高，要引起高度重视，努力加以改进，做好下半年的重点工作。

1. 继续抓好目标责任制的落实。各部门、各项目、各子公司要认真对照年度目标任务，找出影响目标实现的具体因素，提出切实可行的方法和措施，加强沟通协作，以认真负责的态度，保证目标责任的落实。

2. 销售工作要把工作重点放在存量资产的销售、欠款回收和产证办理上，突出重点，突破难点，力争完成全年的销售目标。同时要认真做好xxxx二期等项目的交房工作，进一步加强同相关部门的沟通，处理好历史遗留问题，避免矛盾的累积和激化。

3. 酒店二期项目装修要周密安排工程进度，做到安全生产，保质保量，按期完工。

二期项目要抓紧各项收尾工作的进展，力争10月底之前完成综合验收备案工作，不留尾巴。

5. 经营性公司要继续努力提高经营水平，向管理要效益。各级领导干部要身先士卒，以身作则，真正起到表率作用，充分调动广大员工的积极性，保证全年各项经营指标的完成。xxxx宾馆要根据酒店二期工程的进展情况，拿出二期营业的具体方案，提前做好各项准备工作。

6. 会展国际等项目的遗留问题要统筹解决，尽快办理。

针对下半年的重点工作，xx总强调，要进一步确立全新的发展理念，不断加强学习更新知识，提升业务水平和工作技能；要切实改进工作作风，实事求是，及时沟通解决问题；要加强服务营销管理、创新营销模式，细分市场情况，扩展市场宽度；加快管理水平的提升步伐，科学管理，量化考核，确保公司运行管控严格按行业标准执行。下半年，我们面临的形势仍很严峻，工作任务仍很繁重，希望全体干部员工积极奉献爱心，振奋精神，从严责任，扎实工作，在公司发展的关键时刻，顽强拼搏，为全面完成年度经营管理目标而继续努力！

## 油品公司半年工作总结篇五

1、随岳南高速伸缩缝安装，在我们100多人的大团队共同努力下，经过3个月的时间，于\_\_年底圆满顺利完工，这也是我

们伸缩缝安装首次取得效益。谈起个人在随岳南我也学会了  
很多，学会了基本交工资料的编写，还学会了计量资料的编  
写。美中不足的是，随岳南回款的力度不行，年前回款400  
万，至今还有欠款800多万，因为业主批复的增加工程量的文  
件刚刚下来，致使第二次计量还没有完成。

2、现在头疼的就是宜巴高速，初次去的时候，我们是以一个  
团队的形式准备参与。之前商量好的是，志建负责前面几个  
标段，我负责中间标段，老马负责后面标段，三个人互相协  
助，尽量争取多签利润高的合同。但后面事态的发展跟想象  
的相差甚远，其他小单位在指挥部的关系大力度的对施工单  
位进行推荐，致使有部分施工单位拒绝上报中铁建资料，理  
由是公司太大，价格肯定很高。形势对我们一直很看好的恒  
力通也造成威胁，老马不辞辛苦的奔波于31个标段，跟每个  
施工单位都建立了很好关系。但因为亿力，桥闸的介入，施  
工单位在上级领导业主的推荐下，不得不放弃与恒力通的合作。

看到势头不对，我跟办事处领导(宋振旺，宋振辉)汇报并建  
议，我们是不是应该改变策略，如此下去我们签不了多少合  
同，而且价格肯定不会太高，这样下去连我们的投入都收不  
回来。在领导们再三权衡之下，决定力推中铁建，以中铁建  
规模大、质量好、信誉优为由，不让小单位进入。在办事处  
领导的力挺下，我开始和业主部分领导进行沟通说服，在以  
质量第一的条件下，业主基本接纳了我的建议，要求施工单  
位进行公开招标，把往日以最低价中标的模式转换为综合评  
标模式，价格从从前的70分转为30分，就算中铁建价格跟小  
单位相差一半，我们的价格分也能拿到15分，但我们的设备，  
人员，业绩，信誉，售后都是领导公认的，这方面的分我们  
应该可以拿满分，这样下来对中铁建的优势就很大。但这给  
辛苦工作将近一年的老马和志健带来不小的打击，我也感到  
很不安，这也是没有办法的办法，希望能理解。

下一步还是打算继续往这方面发展，想尽一切办法让中铁建

在第一次公开开标时能拿下第一份合同，这样下面的工作就好做了。签合同的第一个原则，绝对不会以降低价格为条件，签订无利可图的合同，争取利润最大化。

3、对办事处团队的想法：我一直以工作和生活在这样的一个团体而感到幸福，幸福的同时也有些遗憾。不管出于什么原因或者说是目的，今天能走到一起真的是一种很大的缘分(尤其是我)，但因为个人的利益，总是会发生一些矛盾，这是不能避免的，但应该思考的是，怎么把矛盾愉快的解决掉。常言说：“大事化小”。为什么我们总是把“小事变大”呢?其实很多时间是缺少沟通，希望以后能多沟通。

## 一·销售与回款

阜新市场经过一年的建设，酒店终端渠道基本健全，现有酒店网点536家，其中：阜新市区216家，县城（彰武县，阜蒙县，新丘等）320家。这些网点大多是中低档小店，基本上都是金红顶在送啤酒啤酒时带进去的。消费档次不高，主要销售乳白口子酒，真藏实窖口子酒等。市区高档酒店虽然货都铺进去了，但白酒消费两极分化非常明显，高档消费群集中在茅台五粮液泸州老窖等名酒，低端主要是地产酒三沟和金蒙贞。经过厂商不断努力，口子在阜新取得一部分消费者认可，由于当地经济水平很低，口子窖及口子酒在酒店的整体销量依然不大。

## 油品公司半年工作总结篇六

xx中燃在新一届领导班子的带领下，狠抓安全管理制度落实，从基础管理着手，不断完善管理制度，总结经验教训，以隐患专项整治为主线，加大班组和公司标准化建设，力争11财年创造全新的安全管理景象。下面就上半年的安全工作以及下半财年的工作计划汇报如下：

1、制定完善安全规章制度《有限空间作业安全生产规定》；

收集整理《企业安全生产标准基本规范》、《国务院安委会关于深入开展企业安全生产标准化建设指导意见》；下发了《关于开展安全隐患专项整治工作的通知》、《关于加强安全管理工作的通知》等有关文件。

2、5月6日，安委会组织召开安全生产专题会，会议总结了10财年安全生产工作，对10财年发生的事故进行了深刻反省，指出了11财年工作目标和方向，并签定20xx财年安全生产责任书；会上还对10财年安全先进集体和个人进行了表彰。

3、为进一步加强安全生产工作，强化安全防范措施，控制一般事故、遏制重大事故、杜绝特大事故的发生，确保本财年安全生产目标任务的顺利实现，营造全新的安全工作氛围，以良好的安全生产环境迎接公司安全管理工作美好的未来，公司下发了《xx市燃气有限公司二0一一财年安全隐患专项整治工作方案与计划》，决定利用一个财年的时间在全公司范围内开展安全生产隐患排查治理专项活动。目前，隐患上报分类工作已完成，安委会召开专题讨论会，按轻重缓急定责任人、定责任期限进行整改，确保安全运营。

4、为了深入贯彻《国务院关于进一步加强安全生产工

作的通知》精神以及包安委会[20xx]8号通知要求，并通过企业标准化建设全面推进公司安全生产管理水平，进一步规范公司安全生产行为，改善安全生产条件，强化安全基础管理，有效规范和坚决遏制重特大事故发生，公司安委会决定从20xx财年8月起，在全公司范围内开展企业安全生产标准化达标创建活动。为真正做好达标工作，公司先期选派两名干部参加了相关培训班，并召开了班组长以上人员参加的专题动员培训会，要求公司全员参与，争取20xx年达到二级标准。

5、为进一步贯彻落实公司安委会安全生产方针，强化生产经营活动中安全工作的领导和管理，尽可能克服一切不安全因素，层层落实安全生产责任制，提高基层一线员工在安全管

理工作中的安全防范意识、责任心和使命感，杜绝各类安全事故的发生，消除安全隐患等不安全因素，确保公司安全管理工作上一个新台阶，我公司特为34名一线兼职安全员发放聘任书，并启动专项安全资金为兼职安全员发放特殊岗位津贴。

财年初，公司制定了全年安全工作计划，并分解细化到周，使全年安全工作有条不紊按计划进行。

1、根据国家和总部安全月宣传工作部署，结合公司11财年安全工作安排，积极开展了“安全生产月”各项活动。达到了营造浓厚的学习、探索安全生产管理知识和安全文化氛围的目的，有效地提高了各部门工作人员的素质和技能，强化了广大干部员工的安全生产意识。公司制作了大量横幅、安全旗，发放安全活动宣传资料、学习资料、挂图400余套。6月10日，在公司二楼会议室召开高层管理干部参加的《如何落实企业安全主体责任暨标准化建设》为主体的专项安全管理知识培训班。经过培训，与会人员基本了解了国家安全生产总体形势及未来发展前景、作为企业安全生产主体，如何理解主体责任、根据国家标准和要求，如何做好自身安全生产工作等相关内容。6月28日，公司成功举办了以“安全在我心中”为主题的演讲比赛。来自公司各部门的18名选手在演讲中，紧扣主题贴近实际，联系生活中、岗位上的所见所闻和切身感受，从不同的角度，不同的侧面，紧紧围绕安全月主题，用生动、精练的语言阐述了安全是企业的生命线、安全责任重于泰山的安全精神。

2、为确保公司所属输配系统正常运营，公司加强对各运营系统的检查，尤其是节日、季度以及专项安全检查，均制定检查计划和安排，有组织、有计划、有步骤的进行，上半财年共进行节日检查2次，专项检查3次，季度检查1次，不定期安全检查、抽查、夜查46余次，并针对安全检查中发现的安全隐患督促整改，跟踪复查，并根据检查情况及时汇总。

3、六月份，公司组织一次室内外燃气泄漏无预案演练活动。此次演练，本着事先无预案、无时间安排、无演练内容随机进行，达到了热线接警、应急程序启动、应急人员到场，应急处置程序操作、工器具使用等演练程序的基本检验，从中发现问题，总结分析，为下半财年有预案应急演练打下基础。

4、上半财年，根据总部工作安排，共办理各类安全员资格证、消防证、上岗证73个，更换到期报废灭火器74具，组织各类安全管理知识、消防知识、安全生产标准化建设等培训380余人次，为加强基层班组消防基础知识和防火能力，公司选送十六名基层班组骨干参加我市举办的全封闭消防知识培训。

5、为加强用户安全宣传。公司于6月19日在万达广场组织了一次以“安全责任、重在落实”为主题的大型公益宣传活动。本次活动的开展是为了响应20xx年国务院提出的“全国安全生产年”文件精神，同时做好20xx年3月1日国家颁发《城镇燃气管理条例》的宣传，普及燃气使用安全常识，降低天然气使用事故发生率等诸项工作。市安监局、建委、公司个部门领导和员工参见了活动，市电视台、日报社等新闻媒体参加并报道此次活动，此次宣传活动辅助于文艺表演，中间穿插了对燃气安全知识的有奖问答，观众踊跃回答问题，现场气氛非常热烈。当天共发放安全宣传资料1000多份，现场解答问题数百次。上半财年，公司有组织的在老小区用户群开展两次安全宣传进社区活动，分别对乌兰小区、钢11#街坊、迎宾小区老用户进行入户安检、普查、现场维修以及安全宣传活动。在活动中，共普查用户3672户；现场维修475户；发现并处理阶段性居住户主立管漏气2户；发放宣传单2900余份；现场受理业务咨询人数260 余人次。

6、全国中学生运动会于7月16日在我市举行，为确保中运会的顺利召开，避免安全用气无责和有责事故的发生，公司要求客户服务部、生产运营部和稽查大队分别于6月、7月两次对比赛场馆和运动员下榻酒店燃气设施进行安检及宣传工作，此次检查共发现漏气3处，安全隐患4处，及时进行了整改。

1、公司目前发展速度快，经营区域逐年扩大，安全管

理模式也应相应进行转变，作为中燃集团特有的个例，希望集团公司不但在管理模式予以支持，在相关申请报批程序上予以大力支持，并给予一定政策，如：安全资金投入、改造项目批复、安全管理硬件投入等等。

2、根据上半财年室内维修数量来看，用户室内漏气维修数量较大，并多集中在天然气置换前老用户群中，其中设施漏气点多为表前旋塞阀、表后考克、过期服役表、活接垫等，因此，如何改造老用户群室内设施，从根本上解决安全隐患，是我公司面临的安全工作当务之急。

1、按照《开展安全生产标准化达标工作的实施方案》做好前期准备工作，拟定xx燃气公司达标工作考核细则，并进行全员培训。

2、依据《安全隐患专项整治工作方案与计划》开展全面隐患治理工作，并把隐患治理当做长效工作来抓，发现一项解决一项。

3、开展一次有预案应急事件处置联合演练，目前，演练方案、演练地点、联合演练合作单位均已落实到位，时间拟在10月上旬进行。

4、分批次进行全员安全、消防知识培训，并进行考试。总之，我公司将在集团公司的正确领导下，不遗余力的抓好安全管理工作，真正做到警钟长鸣，我们有信心、有能力使公司安全管理工作走进集团公司先进行列。

## 油品公司半年工作总结篇七

尊敬的各位公司领导：20\_年上半年的工作已经接近尾声，回顾半年来的工作情况，20\_年上半年是中国联通\_\_分公司平稳



快速发展的半年，半年中，\_\_经营部在各级领导关心支持下，于3月份完成了部门调整，重新捋顺了工作关系。在市分公司的正确领导下，结合当地实际情况，因地制宜的开展工作，使移动通信、数据业务及其它方面齐头并进，全面发展，在容城竞争激烈的通讯市场上占有相当大的份额，并取得了一定的成绩。现将具体工作汇报如下：

(一)齐抓共管，深入市场移动通信市场—c网前期增长减缓，后期有所增长;g网稳定增长。以下是我经营部1—5月份各项任务的完成情况。06年1—5月份任务完成情况发展用户数开帐用户数开帐金额与05年同期开帐相比完成全年任务比例g网\_\_\_\_万增长\_\_万\_c网\_\_\_\_万下降\_\_万\_数据\_\_万增长\_\_万\_\_截止到5月份我经营部总开帐收入\_\_万元，完成全年任务数的\_\_，与去年同期相比增长了\_\_万。在我县代理市场稳步发展的情况下，我经营部紧密部署，以农村包围县城，更深的拓宽\_\_农村市场。下半年在市公司的领导下我们将继续坚持以g□c两网为中心，数据业务齐头并进，充分发挥公司综合业务的优势，把移动、数据、互联网进行有效的结合，细分市场，因地制宜的开展工作，坚决完成我经营部的各项经营任务。目前，从我经营部总体市场的运作来看，渠道的建设制约了公司业务的发展，市场占有率低，实际只占到了\_\_，业务渗透率占\_\_，同时对现有代理的服务与管理不够完善，有些地方建立起来就消失了，更谈不上管理，只是开发，没有起到真正的意义。

一、首先，建立好我们的组织，提高团队素质，加强管理，制定奖罚制度和激励方案。此项工作不分淡旺季节时时主抓。根据公司下达的年销任务，月销任务，进行每月、每周具体分解到每个区域和部门，并且在完成任务的基础上提高销售业绩。

二、代理商的管理和维护，针对现有代理商和正在开发的代理商进行有效的管理和关系维护，了解他的销售情况和实力，

定期拜访和沟通建立良好的关系。根据公司\_\_年的销售目标，渠道网点普及还会大量增加，要求业务部门积极开展。

三、活动落实，对于公司推出的销售活动要严格执行业务推广和品牌宣传，根据市场情况和竞争对手的销售活动灵活策划一些销售促进活动，主攻其劣势同时对代理店员进行专业知识和促销技巧的培训。四、公司发展存在问题解决方案1、加大铺货与铺货量，保证货源充足，拉动市场，提升销量。2、对活动内容作到环环相扣，责权分明，责任到人。3、选好、选对作好活动的代理4、强化前台服务，克服死板，防止客户流失。5、重点考核区域加大开发力度，有效的发展用户，提升设备的使用率。全体员工充分发挥团队精神，主抓销售，所有工作重心向提高销售倾斜，全面启动市场，全力完成销售任务。

1)做到每月电话回访或短信拜访一次(根据用户的要求)，回访要有内容，有落实，最大可能的方便用户。

2)话费监控。根据用户的需要，对用户进行缴费提醒。

3)生日祝福、节日祝福(针对不同用户，要有实用的东西)。

4)挖掘高端用户消费潜力，做好存量市场的二次及多次开发。

5)亲情服务。(根据不同用户的需求，为用户提供帮助)

6)定期的上门走访。四、活动：公司有新活动尤其是回馈用户的活动应短信告知用户，重点用户电话告知。建立一支高素质的客服队伍是当前工作的重要保证，为此公司在全员范围内开展了技术大练兵活动。我们从“立足岗位、注重实效”出发，依照“干什么、练什么、缺什么、补什么”的要求，针对当前客服现状，明确客服经理的职责，明确分工，强化约束机制，突出考核力度，切实落实首问负责制，全面提高客服人员的素质与工作效率，切实做到“内强素质、外

树形象”。结合结对子工作，做好星级制度考核，减少与市分客服口的差距。做好客户经营与维系，加大对客户服务的连续性及延续性以服务在我心征文及星级营业厅申报为契机强化员工整体服务意识，真正做到用心服务。

## 油品公司半年工作总结篇八

上半年，公司全体员工紧紧围绕20\_年度生产经营目标，发扬“忠诚、勤谨、敬业、创新”的企业精神，坚持以经济效益为中心，有力地组织并做好各项工作，生产经营稳步发展，内部改革成效显著，企业管理规范科学，实现了企业物质文明、精神文明双提高，较好地完成了上半年各项工作任务。上半年，企业上交税金626万元，同比增长19%，实现销售收入2315万元、实现利润211万元，同比略有增长。

### 一、克难奋进，强化生产管理，实现稳产高产

上半年，生产部门面对卤水、原煤质量下降、生产用水不足等生产不利因素，克难攻坚，不断探索优质高产低耗新路子，精心组织，合理调度，完成了公司下达的生产任务。六月份，生产原盐11526吨，上半年共生产原盐7.5万吨，同比增长7.1%。

1、狠抓安全管理，强化安全素养。在工作中，认真落实“安全生产，预防第一”的工作方针。新年伊始，公司层层签订了安全生产责任状，确定了安全生产的重要性。积极编制相关安全制度，元月份顺序通过了襄樊市第一批安全质量标准达标企业验收。根据总公司要求，在公司内适时开展了安全生产教育活动，增强全体员工的安全责任意识。坚持每周安全生产调例会制度及周六安全文明卫生检查制度、生产干部值班制度，对查出的问题及时下发整改通知书，限期整改。注重安全设施建设，对采区地质进行了安全监测，封堵了老井，加固了部分盐井，防止了地质灾害的发生。

2、平衡生产，合理调度，确保生产正常进行。上半年卤水质量持续恶化，芒硝含量急剧上升，加之生产周期长等因素，致使卤水供应紧张，能耗居高不下。生产部门针对实际情况，积极组织相关单位协调用电、平衡用水、节约用卤，研究新方法，制定新举措，确保了生产的正常进行。

3、挖潜增效，积极筹划工艺技术改造。今年以来，面对激烈的市场竞争，公司围绕“增收节支，挖潜增效”这一课题，努力降低生产成本，积极创造竞争优势。在公司上下的共同努力下，取得了综合能耗同比下降的成果。为了解决生产中存在的一系列问题，降低生产成本，提高经济效益，公司计划实施工艺技术改造。生产部门及早部署，多方考察论证、广泛征求意见，拟定了技改方案。本次工艺技术改造将彻底解决当前冷却塔冷却效果差、冷却水量孝末效负压低、排盐温度高、洗盐兑卤量大等一系列问题，实现规模、效益双提高。

## 二、迎接市场挑战，销售再创新高

上半年，运销部门紧随市场变化，围绕公司下达的销售任务，克难奋进，努力攻克销售难关。通过各种渠道，想尽一切办法，及时回笼货款，确保公司正常有序的生产经营活动。面对激烈的市场竞争，审时度势，对不同销区实行差异化营销。分析客户需求及行业动态，解决客户实际问题，全面提升营销服务质量，树立了良好的企业形象。通过自身努力，发挥集团和区域优势，增强了产品市场占有率。面对两碱工业盐市场不景气，价格逐渐下滑的局面，公司运销部门果断采取措施，及时调整营销策略，稳定老客户；利用良好的信誉及区位优势，积极开拓新销区，寻求新的合作伙伴。在积极开拓主营产品市场的同时，公司加大了掺和料的销售力度，稳定了省内销售市场，使其得到了又好又快发展。上半年共销售原盐7.3万吨，同比增长5.8%，产品销售再创新高。在铁路运输紧张的情况下，公司积极协调铁路部门和两站关系，签订运输协议，提高了发运质量，有效的缓解了运输压力。

## 油品公司半年工作总结篇九

转眼间，一年又过半了，回顾这半年来的工作，我在各位同事的支持与帮助下，按照公司和个人的年度计划，较好地完成了自己的本职工作。通过半年来的学习与工作，我对本职工作有了新的认识，而且个人工作能力也得到较大的提高。现将半年来的工作情况总结如下：

20xx年根据集团知识管理积分办法，结合公司实际，调整了公司原有的km推进考核评价方案，新的积分卡更加注重考核结果量化、过程导向化、知识创新化。通过近半年的施行，达到了较好的效果。

数据回顾：

### (1) 20xx年集团知识管理考核积分卡(截止5月)

说明：截止5月，集团平均分为87分，90分以上的有25家；80分以上的有34家，最低分为57分；并列100分的有14家(包含集团职能部门)，黄石公司集团并列第一，华南第一。去年同期排名43名。

### (2) 20xx年集团知识管理考核——个人积分

说明：员工平均积分年累计为18.85分，排名前列。

### (3) 20xx年集团知识管理考核——频道点击

#### 1、培训覆盖面力求100%

20xx年，集团调整了考核要求，形成了以cko频道为核心的考核机制，重点关注各工厂的频道点击、员工积分，同时也调整了cko积分办法。对此，公司也作出了相应的调整，并在3月至5月对各部门进行相关培训。通过培训，使员工明白怎样

可以提高积分、怎样推荐、怎样点评、怎样使用审批流程等。各部门通过培训□km推进氛围较好，员工自觉使用km工具并达到可喜成果。

## 2、组织成立项目小组

3月成立qc小组，主要围绕“如何提高km积分卡在集团的排名”展开项目攻关。4月召开项目启动会议，明确责任人及活动分工。每月回顾总结，遵循pdca原则达到预期目标。通过项目攻关，我们规范了推进要求，解决了每月存在的不同问题。

## 3、迎接集团km现场审计

3月底，集团企划总部刘曾、张宇童两位老师来我司现场查核知识管理推进工作，高度赞扬了我司的km推进工作，认为我司亮点很多，值得兄弟工厂借鉴，特别是流程规范、流程效率高。本次查核我司成绩为99分，为第一批查核单位。

## 4、参加知识管理年会，黄石公司大放光彩。

4月28日，青岛啤酒第二届知识管理精英论坛与qc成果发布会在上海松江隆重召开，姜宏副总裁等公司领导及来自各业务单位及各职能部门知识管理和qc工作者200余人共同参加了此次盛会。

在本次大会上，黄石公司集体或个人共荣获4项荣誉，着实给力。

### (3)、个人荣获集团“知识管理专员”荣誉称号。

本次年会上，集团高度评价我司的km推进工作，通过交流学习，其他兄弟工厂也纷纷表示赞同我司的考核思路和推进思路，对我们的工作给予了充分的肯定。

数据回顾：

20xx年，通过与部门班组的沟通，发现很多员工对6s推进有抵触情绪，认为“面积越大，做得事情越多，错就越多，考核就越严重。”这种情况无形中打消了员工的积极性，特别是生产部门员工认为与优秀无缘，索性放弃。针对这种情况□20xx年公司调整考核思路，引导员工“有做必有果”，班组培训、班组自查、按时整改、完成会议决议等等要求纷纷纳入考核项目，改变以往只以检查结果作为考核依据的形式，让员工真正认识到“做得多、做得对就可以得分高”。

按照20xx年制定的推进思路，各部门积极开展部门或班组自查，周自查已经成为部门的习惯。各部门均形成以部门部长和部门6s推进员为核心的自查小组，按期查核一周内部门不合格事项并督办上周整改事项。各部门或班组6s推进氛围较好，例如综合部小车班成员主动开展季度现场管理回顾工作；生产部成品库较去年改观较大，现场面貌焕然一新；工程部制冷班、配电班、财务部收发中心等区域现场有条不紊，被评为“现场管理红旗班组”；班组会议学习现场管理推进技巧，回顾现场管理存在的问题。