

2023年石油技师个人工作总结 石油工作总结 总结(优质8篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？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。

石油技师个人工作总结 石油工作总结篇一

团结协作 奋力拼搏

为确保***片区持续稳定发展而努力奋斗

——在***片区职工大会暨***年工作会议上的报告 同志们：

我们召开这次年度工作总结会议的主要任务是：以党的十七大精神和科学发展观为指引，深入贯彻落实省、市公司二届一次职代会精神，全面总结***年工作成绩，认真分析当前面临形势，科学部署***年工作任务，动员和激励广大干部员工进一步统一思想，振奋精神，立足新起点，落实新要求，坚定信心，鼓足干劲，迎接挑战，为确保***片区持续稳定发展而努力奋斗。下面我代表***党政领导班子向大会做工作报告，请予审议。

（一）、任务指标完成情况

1、全年销售计划总量为***吨，其中零售***吨，批发***吨，实际完成***吨，完成年度计划的***%。

2、全年零售计划为***吨，实际完成***吨，完成年度计

划***%。

3、润滑油全年计划为***吨，实际完成***吨，完成年度计划的***%。

4、油品销售收入实现***万元，实现税金***万元。

5、非油品销售收入实现了***万元，完成年度计划的***%。

6、可控费用支出***万元，为年度计划的***%，比计划进度节约了***万元。全年预算费用为***万元，实际完成***万元。

（二）、具体工作情况

一、销售工作

2、由于去年春季气温较低，又连降了几场大雪，导致春耕柴油销售进度比较缓慢，但是片区班子和各位站经理不顾严寒，及时出击，深入到所辖区域村屯走访用户，了解需求，适时推出购油有礼等促销活动，取得了良好的效果，使广大用户进一步认可中油品牌，以温馨的服务、实在的回报，打动用户，吸引用户。使销量迅速回升，及时缓解了销售压力。

3、为了提高销量，***片区提供送油上门服务，即使是用量很小、路程很远的山里林场用户，也坚持送油到户。春耕秋收期间，累计送油十余车。***还密切关注周边新上马的工程，***公路***段工程开工伊始，***班子主动出击，与施工队签订了用油协议，此项工程每天的用油量至少***吨；五月份，***勘探钻井队工程迁出***境内，为了留住这一大客户，***班子积极与对方联系，并承诺送油上门服务。截至目前，这个钻井队已用油***多吨。

4、采取“四心”工作法，保证油非共赢。***片区在保证油品销售的同时，全力做好非油品的销售工作，在积累以往工

作经验的基础上创新方法，全面发挥每个人的潜力，提出“工作用心、服务细心、用我们的真心换取顾客的信心”的“四心”工作法。特别是根据***县为农业县的情况，通过周密的市场调查后，经与上级公司沟通，决定大量引进化肥、尿素等农用产品。截至去年年底，***复合肥销售***吨，尿素销售***吨，实现销售额***万元，为非油品销售开辟了一条新的渠道。

5、在积极销售油品的同时，***片区还与各职能部门建立了良好的关系。为了履行中国石油的社会责任，让农民能够用上放心的油品，片区积极配合政府职能部门，严厉打击非法倒油商贩，保证了***成品油市场稳定有序。在各项缴费项目上，政府职能部门也给予最优惠的政策。在计量鉴定、防汛费、消防器材的采购等方面，节省了相当可观的费用，片区将这部分费用用在加油站的维修改造方面，改善了员工的工作环境和加油站形象。在今年的“挖潜增效”活动中，片区已节约资金***万元。

二、管理工作

1、结合分公司加油站管理工作有关精神，进一步落实《加油站管理规范》和***分公司《加油站管理百分考评及处罚细则》，由参加过省公司加油站经理培训班的同志为教员，于5月份和8月份，组织两期加油员培训班，参加人员达60余人次，使员工的业务能力及操作水平得到有效的提高。同时，在对待职业技能评定的问题上，片区高度重视，积极配合***分公司培训组开展工作，并自发组建自己的培训队伍，多次对员工进行理论和实际操作培训，取得了良好的效果，在今年的职业技能考核中，***片区员工的通过率达到了89%。

2、为加强员工队伍的建设，***片区组织有关部门重点对所属加油站的基础管理工作，进行逐条逐项的检查、指导、评分，进一步促进了员工形象、主动服务、规范操作、工作纪律、便民服务等项目的提高，遏制和减少了各项违规现象的

发生，取得了较好的效果，在职工中营造出一种工作务实，积极向上的良好氛围。

3、结合省市公司加油站资金大检查工作，对所属加油站的销售、记录、返款票据等涉及资金安全方面的各种资料进行大幅度的检查整理，对一些薄弱环节派专人进行指导整改，使其达到标准，到目前为止，所属加油站均达到了标准要求。

4、强化了储运安全工作，充分发挥安全生产委员会的作用，健全库、站消防安全组织，定期组织演练，签定安全生产责任状，建立隐患台帐及应急预案，做到事事有记载、件件有着落，特别是在***期间，在例行检查基础上，加大了安全检查力度，坚持每周检查不少于两次，夜间检查和临时检查相结合；尤其是节假日期间，领导亲自代班、值班，在长年坚持重要部位专人看护的基础上，勤于检查，多于督促，多年来没有发生任何安全事故。

一、经营管理指标完成情况 2011年，石油分公司共有103座在营加油站点，员工710人，单站平均销售量2429吨，环比增长191吨。辖区加油站汽柴比为1： 1.23，系统内站点数量是中油站点数量的9倍，是成品油市场当之无愧的主渠道、主供方，并将继续领跑市场。

1、实现轻油零售量25.75万吨，环比增幅8%，完成全年计划任务的104%。其中：柴油零售量14.22万吨，环比增幅6%，完成计划任务的111%；汽油零售量11.53万吨，环比增幅4%，完成计划任务的104%。汽柴油环比双增。

2、实现零售ic卡发卡2.4万张，环比增长1.35万张□ic卡充值额6.2亿元，环比增长1.94亿元□ic卡加油实现持卡消费量6.8万吨，环比增长1.2万吨。全年持卡比例26%。拥有卡站20座、充值点13座，在营ic卡站点82座□ic卡指标考核均位于全省先进水平，尤其是ic卡充值额方面，打破历史记录。

3、实现非油品业务销售额1622万元，环比增幅13%，完成年初计划的96%。新增便利店两座，现有便利店61座。办理《烟草专卖许可证》60张，环比增幅12张；润滑油销售额23.3万元。2011年我司非油任务重、摊子大，我们在努力开展加油站油非互动和全员营销活动的同时，加油站便利店网点建设也得到了进一步的拓展和延伸，便利店开业率达到57%。

4、受炼厂检修等各种内外部因素的影响，中油及社会站点间歇性停摆。自2011年九月底开始，地区进入了柴油市场保供阶段，经营工作压力激增。我们零售线条从上到下增强大局意识，团结一心，主动承担起成品油市场保供的重担，有利的促进了2011年当地的经济发展，在政府部门获得了良好口碑，做到了对市场负责任、对领导有交代。

1、创造条件，夯实培训兴站制度。今年是零管正式引入培训示范站机制的第二年，我部负责认真落实各项培训计划。站内培训共举办96期，设立开发区、一加、红光、怀宁新城、太湖油库、望江雷阳、宿松五里、潜山梅城、岳西城西9个培训示范站。根据培训内容，制定课程、制作课件，真正把零管培训示范站打造成硬件设施一流、软件资料一流、经营销售一流、员工素质一流、培训能力一流的“五个一”培训精品站。全年参培人员达1932人次，计划完成率100%。在培训工作中，我们着力突出“培训、示范”四个字，但在实际组织中，存在站多面广、高度分散、一线员工多、员工班时调整困难等不利因素，客观上制约了集中培训的开展，增加了培训的难度。面对困难，公司领导班子提出“以人为本，以点带面，以智兴站”的员工培训思路，培训并树立了一批如徐威、金春花、黄琴等加油站基层员工为代表的销售能手。

2、开展人性化管理，让员工感到被尊重。为落实“管理为一线服务，员工为客户服务”的理念，公司机关人员积极开展“当员工，作表率”活动，到加油站去当一天员工，体会一线员工的辛苦，切实树立起为基层服务的思想。实行管理人员值班制度，即要求站长和报账员每周都要值至少2个夜班□

me每月至少值1个夜班，零管部及分管经理每季度至少值1个夜班，替换员工回家休息。

3、建立优秀员工晋升奖励制度。为了使优秀员工能够得到晋升和提高的机会，使他们安心在中石化长期工作下去，在省公司对口指导下，我们建立了员工晋升制度，对表现优秀的员工评定相应的星级标准并对其进行培训深造，符合报帐员和站长资格的在竞聘时给予政策倾斜，符合党员标准及时吸收其加入党组织。通过努力，在零售系统建立了良好的工作风气，2011年员工流失率下降到10%以下，为提高管理服务水平奠定了坚实的基础。

三、零售销售管理竞赛情况

2、2011年，省公司安排在全省范围内实施大站培育计划，零管部高度重视，安排专人每天监控各重点加油站轻油销售量的完成情况并下发通报，以日监控、周分析、月总结、勤沟通的形式，利用一切可以利用的销售时机，联合站长做宣传拉客户，突击销量，并获得了良好的效果，大站培育共计获得奖金约9.8万元，全省排名第七。其中，枞阳二里岗、大龙山、岳西城西、潜山县城、集贤北路、开发区、合安路、望江雷阳、太湖路口、太湖老城，均顺利的完成了培育计划。

3、为深入贯彻落实省公司《关于深入开展“为民服务创先争优”活动实施方案》的总体部署，分公司精心安排、细化部署、统一指挥此项活动深入开展。并以此为契机，着力提升加油站管理服务水平，实现客户员工“双满意”。零管部以周简报的形式定期宣传报道各加油站在活动中出现的好人好事、优质服务标兵、好的管理和营销经验，在全公司形成昂扬向上的精神风貌。

活动开展以来，公司以“服务建设窗口、窗口建设形象”为抓手，以营造浓厚活动氛围为切入点，通过认真开展加油站物品定路、悬挂宣传横幅、客户和员工双调研、公开十项承

明确了6项立项制度修订工作。

作，加强各级人员对制度内容的理解和掌握。按照重点突出、管控到位、注重效果的原则，持续改进精细化管理大检查工作，不断完善检查形式、内容、方法和手段，改进检查程序；加大对制度执行情况检查督促力度，及时发现制度的设计问题、所属各单位执行情况等，通过不断完善制度执行过程中存在问题的信息反馈、收集，持续推进制度建设工作。对不严格执行制度流程、出现违规违纪问题的单位和个人严肃责任追究，切实维护制度的严肃性和权威性，强化广大干部员工的制度执行意识，确保各项业务规范、高效、受控运行，切实增强了管控能力。

二、制度流程化，规范基础管理。始终坚持向市场要效益、向管理要效益的思路，继续按照“ ” ” ” ” ”的具体要求和措施，结合自身实际，强化现场管理，组建稽查队伍，加强监督检查，增强服务意识，提升零售效益。营销管理注重加强市场研究，编制信息分析报告，提前预测市场变化，精心优化月度资源配置，合理把握进销存节奏，初步搭建了科学、高效的营销运行体系，资源创效能力进一步增强；认真研究、细分市场，将“ ” ” ”地区及周边市场分为中心市场、提量市场、新兴市场、竞争市场、挑战市场和潜力市场。积极开展“客户普查、市场调查”活动，整合油、卡、非客户资源，实施点、线、面相结合的组合营销策略，吸引固定客户，提高了市场反应速度和营销策略的有效性。网络开发借力大项目，建立与政府职能部门的定期联系、专题汇报机制，各级政府支持力度不断加大；深入研究开发模式，探索出了一条集团开发，走合作化道路，实现网络低成本快速扩张的有效途径。

创新体系审核方式，实施咨询式检查，同步开展业务培训；全面实现地罐交接，狠抓油品盘核管理，强化损耗分析考核，为公司整体损耗下降奠定了坚实基础。

基层建设初步建立了集中培训、到站培训示范站三级培训层面，提升了员工整体素质；大力推进创先争优和基层党建工作，加强理论学习及作风建设，加大机关管理人员责任追究，实施加油站挂点、蹲点和巡视工作；着力改善加油站环境和员工工作生活条件和帮扶工作，增强了队伍凝聚力。

三、流程表单化，推进精细管理。充分利用视频监控系统、管理信息系统，加强加油站业务运行监控，建立监控周报机制，使现场管理更加规范，业务运行更加受控。建立财务稽核机制，极大提升了财务基础工作。加强人事、网络开发等各类档案收集、整理工作，资料建档和完善情况有了明显提高。在测时写实的基础上，总结出了加油站班组优化排班方式，有效解决了员工超时劳动和高峰期人员不足的瓶颈问题；对加油站收、发、储操作流程进行认真分析，理顺业务流程8项，规范操作步骤11项，有效地提高了加油站作业效率。

四、表单信息化，推动管理升级。从加强信息化建设入手，创新信息化项目建设管理模式，启动集成平台建设和项目管理工作；加强系统应用，建立考核、分析机制，有效提升了基层信息系统应用水平；坚持便利店网点建设与网络开发同步开展，细化商品品类管理，加强销售数据分析，优化物流配送，确保送货及时率达到99%；建立成本模拟核算分析模式，把成本、费用和利润指标落实到站，实现升油成本控制，强化了分公司增量提效意识；深入开展加油站“量、本、利”分析，一站一策，制定减亏、扭亏和增效计划，逐站落实；全面考虑成本、利润差异因素，初步建立了公司、片区两级效益评价分析模式。

1、精神状态有待进一步提升。个别同志对困难和问题，显得信心不足，工作存在畏难情绪，一味强调客观原因，办法不够多、思路不开阔、措施不得力。

2、责任意识有待进一步加强。当前，少数干部员工缺乏责任意识，履职能力不够强，对待工作标准不够高。

一、工作简介 2011年 12月29日开钻在ccdc-16队担任钻井工程师以111天建井周期完成完成了土库曼斯坦阿姆河右岸项目历史上第一口水平井sam35-1h井井深3333米最大井斜92.04° 水平位移1210.60米填补了土库曼斯坦没有水平井的空白；接着调至ccdc-15队担任平台副经理兼钻井工程师完成了土库曼斯坦第一口大斜度井sam36-1d井该井吸取了sam35-1h井施工过程中的经验和不足完善了技术措施以106天安全快速优质的完成了该井3028米的井尺最大井斜83.16° 水平位移926.52米；然后借调到ccdc-12队参了土库曼斯坦第二口水平井sam3-1h井三开增斜段寻找b点的复杂施工，该井三开施工中井下出现脱压憋泵增斜率不够等复杂情况我迅速结合井下情况组织开会重新修改制定应对和处理复杂的技术措施并上报，在第一时间消除了井下复杂情况重新修复了井眼满足了水平井钻井的要求，该井水平位移长达1412.39米是一口难度很大的水平井。水平井施工结束后我回到ccdc-15队开始承钻met23井，该井是直井设计2760米，我回到队上后做了分段的技术措施并且多次召开技术会议，认真的落实技术措施。最终met23井以42天18小时的好成绩完成了2900米的井尺，该井最大井斜1.4° 井身质量100%固井质量100%安全快速优质的完成了该井的全井施工作业，刷新了土库曼斯坦最短钻完一口3000米左右天然气井的新纪录，为土库曼项目下一步提速施工奠定了基础。

二、安全管理

安全是保证生产的前提条件，我们从事的石油钻井又是高风险的户外行业。危险和隐患随时都有可能发生，为了降低安全风险、提高安全意识，我们必须从细节入手，通过设备的整改，环境的改变，属地化的推行，我们改变员工的工作环境，使每位员工都能在安全的工作环境里面安全的工作；通过职工培训，九项文件的学习，杜邦公司九项体系化推进，我们的员工从思想上改变了自己以前很多不安全行为和习惯性违章，使操作正规化，安全化，大大降低了隐患的发生杜

绝了事故；通过每周的安全例会，每月的安全总结我们大力推行“反违章树规范”的小型安全竞赛活动，大大鼓舞了员工的积极性，提高了职工的整体素质为安全营造了和谐发展的有效空间，使我们的安全工作走向了良性循环。

三、技术管理

能结合国内水平井施工和塔指钻遇岩膏层施工的成功经验，再不断的尝试和摸索过程中我们和各专业公司紧密配合最终以111天完成sam35-1h井的全井施工任务，填补了土库曼斯坦没有水平井的空白。随后承钻的sam36-1d井我们就成功的借鉴了sam35-1h井的施工经验特别是在滑动导向钻进方面运用的比较成熟井眼轨迹控制的非常好得到了甲方和分公司领导的高度好评。sam3-1h井的施工过程中就遇到了前两口井从未遇到的问题在三开寻找b点的时候出现了井下复杂，我们根据现场情况重新制定了相应的技术措施，破坏了井下出现的小台阶和砂床以及修复了欠井斜井段，使施工中的各项指标均达到了水平井施工的要求，克服了地质原因、工具原因、泥浆原因等多方面的外来不利因素，最终再我们和各专业公司的不懈努力下完成了这口特殊的水平井。水平井施工结束后我认真总结了施工过程中的优缺点，汇编出了土库曼斯坦萨曼杰佩区块定向井水平井施工技术报告，并在met23井的施工过程中将钻遇岩膏层技术措施运用于实践，该井最终仅仅用了42天就钻完了2900米进尺，又一次刷新了土库曼斯坦的钻进新指标。

四、职工培训

人是第一生产力，只有不断提高人的素质技能才能更好的完成生产任务，每一次取得的成绩都和我们辛勤的培训是分不开的，在土库曼工作的这一年我深深的体会到了这一点，我们面对的不仅仅是中国员工还有大部分是当地员工，当地石油工业发展很慢大部分工人都是放下羊鞭参加工作的，由于

语言的不通给我们的工作带来了很多的困难。但是我们还是克服了困难走出了困境，首先在每次开钻前组织全队中土方员工通过翻译进行技术交底，让每个员工都熟知本井的施工难点和施工工艺流程。然后针对特殊工况进行细化交底，利用班前会对本班工作再次进行分段细化和风险评估。利用班中“传、帮、带”的模式通过翻译，随时纠正整改，不断的提高土方员工的职业技能。利用班后会进行系统的总结，点评，进一步巩固了土方员工的技能。形成了我队独特的“三交、一传、一总结”的培训模式。时间如流水般飞逝而去，通过一年丰富多彩的培训，在我们这里现在到处洋溢着喜庆，处处都体现出中土关系的和谐，诚实虚心的土方员工在不断的学习中工作，在工作中学习，逐步提高业务水平，打造出了铁的队伍钢的班子。中国人学俄语，土国人学汉语。通过语言的学习拉近来中土关系的融洽，我们还积极配合分公司培训中心的培训工作，将我队优秀员工报送培训中心集中系统的培训，全年共报送土籍员工4名都以优异的成绩毕业反队，现在已经是生产班的骨干了。中国人的培训也不容忽视，针对整合重组的新场面人员的年轻化和大学生的加入，我专门制定一套针对法培训材料，就近取材从身边发生的小事情讲起，新分来的钻工对三高气田不了解，我队就在三开前专门开设了硫化氢防护知识问答讲座，大家再一起以沟通的形式各抒己见帮促提高，新分来的大学生对工艺流程不懂，我们便专门在各种施工前也搞一次座谈，在融洽的学习氛围里面新分来的大学生逐步成长，现在已经能够独立完成钻井助理工程师的基本工作了。利用茶余饭后闲谈交流也是我们队职工培训的一个亮点，我们专门在餐厅墙壁上粘贴一些生产知识问答，在吃饭的时候只要有一个人发问，大家就开始讨论，在讨论中大家互相进取，不断提高。

五、队伍建设

员工的健康和环境的保护以及中外文化的融合是现在我公司海外项目钻井队队伍建设的一个重点，在当地员工的管理上充分尊重当地员工深入了解他们的生活习惯，土库曼斯坦500

多万人口里面就有 100多个民族，在工作中给我们带来了很多不便，为了消除当地员工在工作中消极怠工促进中土和谐，每隔一周我们通过营地经理和当地员工的代表坐下来进行座谈，每逢当地的节假日我们都拿出点生活物资去给当地员工改善伙食，进行生活上的沟通，改善营地的住房条件根据他们的生活习惯来进行生活调整，通过翻译关心他们的家人孩子，排除他们的后顾之忧。让他们深深的感觉到我们是一家人，营造了互信互爱的生活氛围。工作上我们认真的帮促他们，在发现违章和不安全行为的时候我们及时制止他们，并通过翻译耐心的告诉他们那样干的后果，从思想上纠正他们的不安全行为，建立了友好的工作感情。紧密配合平台经理搞好队伍班子建设，加强设备管理、材料管理，在两开两完的钻井施工中紧扣生产，超前组织，由于我们的设备是xx年宏华出厂的50d老式钻机，所以在使用过程中井场出现小故障，于是我们建立了设备区域化管理，从小班土方员工开始岗位按照规定的时间巡检，当班中方员工复查，大班定点抽检，干部分片负责。确保了我们的设备在土库曼全年正常运转了5390个小时未出现机械故障导致生产停工。钢班子带出铁队伍我们在平台经理的带领下圆满的完成了上级交给我们的生产经营任务。

一、经营方面 2012全年（截止2012年12月13日）汽柴油销量26167吨，完成计划（26645吨）的98.20%，环比增加19.12%。汽油销量9966吨，完成计划（9125吨）的109.20%，环比增加33.13%。柴油销量16196吨完成计划（17520吨）的92.44%，环比增加8.87%。加油卡完成充值3936.65万元完成计划（8448万元）的46.60%，环比下降11.67%。非油品销售 370.18万元，完成计划（341万元）108.56%，环比增加7.57%。沉淀资金完成138.98万元，完成计划（432万元）的32.17%，环比下降3.05%。

二、管理方面

我公司加强零售员工队伍建设，对员工进行培训，加

证账目清楚精准。各种报销单据认真严格填写，领取发票要认真填写台帐。各站严格规范使用发票，客户未拿走的发票及时盖上作废章。

三、新建、改造加油站情况 我公司新建加油站两座，改造加油站一座。在新建加油站过程中，我公司积极与市公司、施工方联系保证施工进度正常。在手续上积极与地方政府各级部门联系协调确保施工能够正常进行。施工过程中严格按照操作规定进行操作。对所有施工作业人员进行了培训，要求所有进站施工作业人员考试合格后方可进入施工现场进行施工作业。现在两座新建加油站已经通过验收完成建设，一座改造站已经改造完成开始营业。两座新建站的建设，一座改造站的建设提升了我公司的销售能力，为我公司明年的销售工作提供了坚实的基础。

四、安全数质量方面

老化需要更换，下一步要逐步更换。对加油站房罩棚的避雷网进行了检查。对存在隐患的加油站已经上报市公司等待解决。

五、经理巡站检查情况：

片区经理巡站检查每月单站检查次数不少于4次。其中单站夜查次数每月不少于1次。检查采取明查与夜查相结合、定期与不定期相结合的方式进行。检查中没有站长酒后上岗等违规现象发生。在巡站检查中发现了一些问题，部分站长的着装不够规范没有佩戴臂章，已经现场指出要求立即佩戴好。部分站的环境卫生保持的不好，要求加强卫生打扫，保持好加油站环境卫生，为顾客提供一个干净想、整洁的消费环境。在检查中发现一些站的消防器材摆放不符合要求，现场指导员工摆放到合理的位置。一些加油站没有进出口标志，公司安排人员为没有进出站口标志的加油站制作安装了进出站标示。

六、开展的“油非互促”活动情况

力。

下半年1站、8站、15站开展了加注汽油送鼠标垫、苹果便签、香袋等活动。活动吸引了一定的车主提高加注数量，但是效果不十分明显。主要原因是赠送的东西实用性不强。建议赠送一些实用性强的小东西，列如纸巾、湿巾，提高活动吸引力。柴油站开展了赠送方便面矿泉水套餐活动，提高了进站车主的加满率。发卡网点开展了充值赠送礼品活动，促进了加油卡的使用，取得良好成效。

促销活动取得了一定的成效，但是促销活动的效果还有待进一步提高，在下一步的工作中各参加活动站要认真总结活动经验，在今后的活动将经验运用到实际工作中。

六、关爱员工生活方面

及时将员工的生活补贴、福利下发到员工手中。各站认真开展“五小建设”将提高员工生活质量放在第一位。夏季为员工发放了防暑用品，下发了花露水、藿香正气水、苍蝇拍等驱蚊防暑用品，保证员工安全健康的度过夏季。检查各站的空调电扇情况，损坏的及时修好，保证每位员工能够用上电风扇、空调。丰富员工业余生活，开展各种业余活动丰富员工生活。冬季及时将各站的电暖器维修检查，将棉鞋棉衣及时大发放到员工手中，让员工过一个温暖的冬天。

回顾这一年的工作取得成绩的同时，也暴露出了工作中存在的不足之处。

石油技师个人工作总结 石油工作总结篇二

1994年在采油一矿任地质组长。地质作为开发的龙头，我充分发挥自己的业务优势，积极组织开展了各项地质研究与生

产运行及各项开发指标的控制，采油一矿的各项地质工作水平一直保持在采油厂前列。同时，工作过程中非常注重运用新理论新工艺新方法，如94年与石油大学合作对西区开展了《非均质研究》工作，为西区各项上产措施的提出提供了可靠的依据。勤于动脑，善于动脑，为保证原油生产任务的圆满完成，狠打聪明措施，在深入调查的基础上，每月提出各类有效上产措施30余项。勤于总结，善于总结，在总结中寻找探索油田生产的规律，在总结中不断提高自己的业务素质 and 驾驭知识的能力。在95年采油厂春季和上半年采油厂开发技术座谈会上的发言均获得了2等奖的好成绩。94年6月至95年8月担任起了采油一矿生产办副主任的职务，在抓好地质工作的同时，不断强化协调运行好生产、狠抓生产管理。同时，充分利用业余时间先后系统地学习了油田生产、管理方面的理论知识，虚心向老师傅学习，深入现场施工一线，注重在实践中积累经验和吸收教训，很快就适应了工作，成为了领导指挥生产的先行官，在为一矿的原油上产中发挥了积极的作用。

1995年8月，因工作需要我被调到地质研究所任三次室副主任，主要从事三次采油技术推广与研究。由于聚合物驱是一项高新技术，采油厂正处于先导试验和扩大试验阶段，国内外可借鉴的现场试验不多，试验为常规井网污水注入，加之孤岛油田处于特高含水后期开发，油稠、高温、高盐，聚合物试验的条件较苛刻，工作难度非常大，注入管理、开发规律的认识等等国内外更无可借鉴资料，一切工作从零开始，摸着石头过河，这是一项非常具有挑战性的工作。工作一上手，我注重从基础理论入手，认真学习和借鉴了国内外注聚方面的一些规律，查阅了大庆油田关于注聚驱增油方面的有关资料，同时结合孤岛油田注聚开发的实际，不断探索、不断总结，在学习中提高认识，在总结中积累经验，使采油厂的注聚开发效果逐年好转。为了增强注聚开发工作的针对性、眷属、和科学性，与石油大学合作进行了《孤岛油田中一区ng3-4油藏精细描述》工作，对有针对性地进行注聚单元整体调配和提出科学合理的措施方案提供了有力的依据。该项

成果同时获得管理局科技进步成果一等奖。由于三次采油技术关系到孤岛的开发方向，关系到采油厂生存发展的出路，同时其又具有高投入、高风险、高回报的特点，因此，管理局和采油厂领导极为重视，采油厂每月召开一次三次例会，自己都针对注入动态，开发规律的认识及调整措施作重点发言汇报，并且在每季度一次的管理局三次例会上也作重点发言汇报。经过全厂上上下下注聚工作者的共同努力，注聚增油工作取得了明显的效果，受到国内外同等的青睐，总公司领导、全国其他油田同行前来考察、参观学习的络绎不绝，根据领导安排自己都向他们作一详细汇报，这样一年汇报次数约30余次，而每次汇报都需要加班加点，精雕细刻。通过一次次的汇报、分析和总结，使自己对注聚开发规律的认识不断提高，业务水平和分析问题、解决问题的能力明显增强，并用于指导实际生产，采油厂的注聚开发效果越来越显著。特别是xx年的注聚效果达到了历史最好水平，有效地缓解了采油厂产量接替不足的矛盾。每次汇报都有新的收获，尤其是在spe年会上宣读论文，在全国石油学会组织的提高采收率会议上的发言并获得优秀证书，在集团公司的“三次采油发展战略研讨会”和“三次采油技术座谈会”上的发言等，都受到有关领导和专家的一致好评。

随着先导试验和扩大试验的进一步推进，注聚开发工作取得比较理想的效果。采油厂开始大面积工业化推广聚合物驱技术。96—99年，我与地质研究院合作，先后编写了《孤岛油田中一区ng4聚合物驱方案》、《孤岛油田西区ng4□6聚合物驱方案》、《孤岛油田中二南ng3-5□中二中ng3-4聚合物驱方案》、《孤岛油田中一区ng5-6及ng3剩余聚合物驱方案》等。同时，积极开展其他多种提高采收率方法的研究，96年与地质研究院合作编写了国家重点科研项目《孤岛油田西区复合驱先导试验方案》；98年编写了《孤岛油田南区渤19断块交联聚合物驱先导试验方案》；99年与石油大学合作编写了《孤岛油田中一区ng3lps深部调剖试验方案》，这些方案的实施均取得了较为理想的增油效果，先导试验项目对孤岛油

田三次采油的发展起到了较大的指导作用。其中《孤岛油田中一区ng3注聚方案》已通过局级验收，被评为局优秀开发方案一等奖，《孤岛油田复合驱试验方案研究和实施》已通过部级验收。为进一步提高注聚增油效果，及时对注聚单元进行跟踪分析，合理进行注采调整。先后对中一区ng3聚合物区实施注采调整5次。针对西区注聚后效果一直不明显的现状，我发现隔层不发育对注聚效果影响较大，于98年编写了西区调整方案，对原注聚方案进行了重大调整，使开发效果明显改善。先后对中一区ng4注采调整3次，对中二南、中二中注聚区注采调整2次；与采油工艺研究院合作对不同注聚区先后6次编写了添加交联剂方案；98年还编写了《中一区ng4阴阳离子堵水方案》；编写了《孤岛油田西区、中一区ng4化学示踪剂室内实验研究及现场注入方案》。所有这些方案对注聚驱增油都发挥了一定的作用，取得了明显的增油效果。截止目前，采油厂的注聚驱三次采油已发展到一定规模，为全局最大的注聚区，聚合物累计增油已达206万吨，年产油量却占了采油厂的41%左右。我本人在97年获得管理局“油田堵水调剖技术”先进个人。

三次采油是一项多学科的高新前沿技术，既需要常规水驱分析的扎实功底，又需要最新物理、化学知识的掌握和地质、油藏工程的综合应用能力，同时还需要较高的外语水平，以利于掌握国内外的最新发展动态。从开始从事这项工作起自己就树立了永远当学生，把失败当成功之母，永立潮头的信念。经过几年的努力，在领导的亲切关怀和同志们的帮助下，在管理局召开的历次三采会议上的发言无论从深度和广度上都表现出了较突出的优势，在参加的三次全国提高采收率会议上的发言也都名列前茅。这就更需要自己不断加强学习和研究，刻苦钻研、锐意进取，不断学习和吸收国内外先进的三次采油技术和经验，积极探索，勇于实践，在学习和探索中提高，在实践和应用中再认识、再提高，不断提高自身的攻关能力和综合素质，不断开拓孤岛油田三次采油工作的新途径、新领域，为采油厂可持续发展做出新的贡献。

总之，过去的工作中，在领导的关怀和同志们支持与帮助下，经过不断努力，取得了一定的成绩，个人评价业务水平已达到了高级工程师的标准。但我清楚地认识到，为适应油田开发生产的新形势，今后还需不断地加强理论学习，尤其是新技术、新理论的学习，勤奋工作，在实际工作中锻炼和成长，不断积累工作经验，提高业务能力和工作水平，为油田开发和建设做出自己新的、更大的贡献！

石油技师个人工作总结 石油工作总结篇三

在公司领导的正确领导和部门领导的帮助培养下，我立足本职、爱岗敬业、吃苦耐劳、勤于学习、求实干、重实效，用高度的责任心和奉献精神，圆满地完成了各项工作任务。为此向各位领导表示衷心感谢。

下面，我将过去的一年中的工作，就以下三个方面向各位领导汇报：

由于现场作业的复杂性和不确定性，经常会遇到海上临时出现一些紧急问题，所以不管是节日、友人聚会时，还是深夜甜美睡梦中，不管是烈日炎炎，还是风雨大雪，只要接到海上电话，我都会尽快联系服务商，在最短的时间内准备好器材，同时要第一时间到达现场进行仔细检查确认后，协调交通工具送到最近的码头出海。这中间需要联系库房、总调、物流配送，码头装船，等各个单位。所以我经常因为协调物料上的问题而连续四五个小时电话不断。然而由于渤海湾船舶紧张，有时码头没有合适的船舶出海，这时我就要开始动脑筋，想办法。比如主动地与生产部作业准备联系，了解有没有附近平台的钻井船搭船送料，或是了解有没有顺路车送往兴城、绥中、葫芦岛等地装船。这种方法还可以节约项目费用；每当此时我只能用电话与当地的调度沟通，为了确认急需的工具是否装上船，我经常要等到深夜落实工具已经装上船后才放心的休息。且有时会加班至深夜，克服了种种困难和阻力，做好了海上的后勤作业准备工作。

2、根据一线生产需求，服从单位安排，出海作业，完成现场作业工作。在这一年，本人不仅负责陆地后勤物料配送工作，还及时根据单位一线生产的要求，进入到现场出海作业，9月至11月目前累计出海40多天，先后在金县1—1a□金县1—1b□锦州25—1和锦州9—3e四个完成作业5井次井筒热洗作业。在现场，本人遵守作业平台安全生产纪律，服从作业领队工作安排，针对海返陆物料进行逐一清点，并对设备进行了安全大检查，尽心尽力的完成了工作任务。3、学习石油开采知识不放松，提高个人技术技能。

除了完成一线后勤支持工作和出海作业工作外，为满足工作需要，本人利用业余时间及工作空闲时间坚持学习井下作业知识，对海上常用的洗压井作业程序进行熟悉和巩固，对管柱内井控工具进行了深入研究，并对井筒清洗常见的问题进行了总结，针对渤海油田常见的井下生产管柱和采油方式进行了了解，针对井筒堵塞的机理和热清洗防蜡工艺方面的资料进行了多次熟悉和巩固，对热清洗设备进行了一线的实践和操作，围绕高效清洗井筒作业专业知识进行了多次深入的学习和思考。

以上就是我个人在20xx年的基本工作总结，本人在平凡的工作岗位上兢兢业业的完成了工作任务，也通过自己的独立学习提高了个人的作业技能，很开心在公司这个大集体里面成长，在今后的工作中，我将继续按照领导的要求积极上进，努力工作，圆满完成工作任务，并努力学习满足公司业务日益发展壮大需要。同时我也深信，公司在领导带领下，明天会更美好、更辉煌。

加强职业病防治意识公司在职业健康工作上认真执行《* 职业病防治法》，坚持“以人为本、健康至上”的理念，以员工职业健康监护为重点，同时对作业场所进行监测，防治有危害员工健康的不良因素，努力做好企业职业病防治工作。

中石油早在xx年就制定和印发了《中国石油天然气集团公司

职业健康监护管理规范》和《中国石油天然气集团公司作业场所职业病危害因素检测规范》，所属企业按照《集团公司xx年职业健康工作指导意见》抓职业健康工作的落实，加大对施工作业一线和大型施工作业现场的职业健康管理，完成了全年职业健康监护和作业场所职业病危害因素监测任务，杜绝了急性职业病、放射性事故发生。

工作中主要做法和取得的成绩

xx年，公司对油气生产、炼油化工、钻井、物探、测井、井下作业、管道施工和物资装备等生产作业场所进行了职业病危害因素普查，重点查清了作业场所职业病危害因素现状、危害种类、防护设施设备的配备使用情况，并针对危害因素采取了相应卫生防护措施。

一、针对公司基层和野外施工作业人员多的特点，将这部分员工的身心健康作为公司职业健康工作的重点，连续三年以“职业健康小分队”的独特形式开展“送健康到一线”活动。在对**名从事特殊岗位的员工进行了职业体检，体检率达95.9%。通过以上做法，我们的职业病防治工作取得了好的成绩，受到了广大员工的肯定。

二、公司深入贯彻《*职业病防治法》，严格执行员工健康体检和职业病定期检查制度，逐步落实一线员工的疗养制度。针对生产作业和工作场所涉及职业健康危害种类多、环境恶劣、流动性和劳动强度大的特点，加强员工职业健康监护和作业场所职业病危害因素监测，努力改善施工作业条件，突出职业病预防、控制，创造有利于员工健康的工作环境和条件。

三、公司加强了职业病危害源头控制，淘汰了一批落后工艺和技术，加大了资金投入，努力消除职业病危害影响因素。努力改善员工工作场所的条件和环境，为员工提供合格的防护用品及防护设施，减少有毒有害物质对人体的危害。

今后工作发展

在今后工作中，我们还要在《职业病防治法》上加大*，积极维护企业员工的健康。

准备组织召开一次《职业病防治法》学习座谈会，通过多媒体讲座的形式，着重宣讲职业病防治有关知识及个人健康自我保护知识；开展一次《职业病防治法》全员知识答题活动；各基层单位都要制作宣传标语，编写宣传板报，悬挂《职业病防治法》宣传图。为提高宣传效果，我们也可以在员工食堂发放宣传资料，进行现场咨询，进一步增强了员工防护意识。同时我们还要加强对员工的安全卫生工作：关注并指导员工开展施工作业卫生与健康工作，突出做好员工的饮食、饮水卫生、防暑降温、预防传染病和员工突发意外伤病的救治，注重员工生产、生活和基本卫生设施改善等，把为基层职业健康服务同健康监护、健康知识普及教育结合起来。

为野外施工作业员工进行职业健康体检，对作业场所危害进行检测和评价，为员工进行义诊、健康指导和心理咨询，公司还准备购置健康体检车，我们希望通过这些措施更好的为生产一线员工的职业健康防治工作提供良好的保障。

一用心学习，提高业务水平

上山的第一天，我被分到白六增。一排排阀门，一台台设备，显得那么陌生。在师傅耐心的教导下，我用心学习，反复操作，三天就掌握了站内流程和设备操作，半个多月的积累让我对增压站有了更加深入的认识。驻井员工对抽油机有着特殊的感情。我在师傅的带领下，从起、停抽油机到憋压、投球、碰泵，熟悉一项项基本操作及注意事项，了解抽油机的工作原理。一线工作经历让我在业务方面不断提高。

参与基层管理的机会是很难得的。我阅读了大量的党政资料和管理书籍，把其中关于员工管理、支部建设的先进经验运

用到平日的工作中，要求党员干部拔高思想高度，重品行，树典范；对一线员工，则待若亲友，解其难，排其忧。只有真诚的交流，务实的服务员工，才能建立良好的群众基础，减少管理工作的阻力。短短两月，我积累了不少基层管理经验。

二认真组织“三会一课”，提高党员政治觉悟

我们井区认真落实“三会一课”制度，定期召开“党支部大会”、“党支部委员会”、“党小组会议”和党课培训。组织学习讨论上级组织下发的文件，教育支部党员以身作则，争先创优，服务群众，加强党性修养，加快自身综合素质的提高。

在“三千万吨在握，五千万吨在望，你们准备好了吗？”大型讨论活动中，我们支部积极引导党员和员工从实际出发，广泛讨论“为了尽快实现五千万吨而奋斗，我们应该怎样做，应该做什么？”。变讨论为行动，从自身做起，把工作做好。

思想的高度决定着工作的态度。我们坚持开展“三会一课”，就是要让党员干部思想上升华到新的高度，把“执政为民，服务员工”的信念铭刻在内心深处，“俯首甘为孺子牛”，为员工多办好事，多做实事；积极做好本职工作，顺利完成生产任务。

三为员工多办实事，建立良好的群众基础 群众工作要以心换心，只有把员工的事情当做自己的事来做才会得到大家的认可。李师傅风寒发热，我夜里十一点赶去送感冒药；连降大雨，我亲自背菜走了十几里山路送到师傅们手中；阴雨湿滑，我们走到白豹，赶往华池给陈师傅买来生日蛋糕，共享欢乐；风雨之中，我们一起啃方便面，喝矿泉水，保路拉油。只有一起奋斗过，一起分享过，彼此感动过，才会心往一处挤，力往一处使，良好的群众基础有利于我们各项工作的顺利开展。

四开展党支部“六个一”创建活动，建设团结和谐团队

井区支部以“提高党员干部综合素质，打造团结和谐团队，共建美好幸福家园。”为主题，制订了“六个一”活动实施方案，要求党员干部勤奋进取，树立典范；用心服务群众，真诚团结员工，共建幸福和谐家园。

党员“一带二”活动顺利开展。以“铁人精神”、“红色革命精神”、“*精神”为基础的企业文化宣传让大家了解了长庆文化的根源，意识到肩上责任的重大；技能培训、安全教育保证员工顺利完成各项生产任务；团队精神的培养让大家意识到集体团结，气力无穷。我们制定了月度帮带计划，实行党员分区责任制，确保帮带活动顺利有效地开展。

创建党支部“六个一”，我们组织的特色活动内容丰富，受到了员工的一致好评。定期召开的“牢骚会”让我们听到了员工的心声，使得班组管理更加民主，能够更好的为大家服务；精彩的体育比赛充实了大家的业余生活；难忘的佳节聚会总会让人心暖如归；美好的生日晚会留给我们一串串珍贵的回忆。各项特色活动的开展，加快了我们的建设团结和谐大家庭的步伐。

一加强学习，提高自身修养。

熟练的专业技能需要用心的学习和长期的积累，在工作方面我会向师傅们好好学习，点滴积累，提高技术水平；在开展支部工作的同时，加强理论学习，反省改进，提高自身修养。

二丰富“三会一课”的内容和形式，增强会议实效

“三会一课”是提高党员干部思想觉悟、制定各项工作方案的主要阵地。将党政方针、企业文化、工作方案融入其中，采用小演讲、大讨论、主题活动等方式，做好落实和监督，才会增强会议的实效。

三积极开展党员“一带二”活动，以点带面，促进整体提高

定期开展党员“一带二”活动，落实责任，逐步推进，让党员带动员工从思想觉悟、工作技能方面不断提高，互相学习，共同进步，促进整个井区员工综合素质的提高。

四做好员工后勤保障工作，让大家生活无忧，工作投入身处荒山，一线员工的生活单调艰辛。作为井区干部，我定会做好信息反馈工作，及时帮助员工解决生活和工作中的困难，夏季做好防暑，冬季做好保暖，平时做好菜米油盐的配送，让大家生活无后顾之忧，全身心投入工作。

五坚持不懈抓好综合治理工作，确保生产、财产安全。综合治理是原油生产单位的重要工作。我要建立广泛的监督体系，坚持组织好巡夜、排查、守蹲等工作，严抓综合治理工作，确保生产、设备和各种财产的安全。

希望各位领导对我这样一名新兵多提宝贵建议。

内容仅供参考

石油技师个人工作总结 石油工作总结篇四

误导的工作头衔也会使你看起来像是个失败者。请参考下列“事业模式”：现任工作：营销经理前任工作：营销总经理前前任工作：营销经理为什么你会从“营销总经理”调回原职“营销经理”呢？对此你有或许充足的理由，可并不适宜在求职信上详细说明，但是你不该去管它，别人自然会误以为你是能力不足才被“贬回原职”。事实上，同样的工作头衔在不同的公司便代表不同的意义，如果你觉得以前的工作头衔可能给人错误的印象，不要犹豫，把它改换成别的名称，必要时，再在面谈时解释这么做的理由。

老板将知道你目前的薪水比他们愿意付的高

即使你可能自愿降薪，但是你也不会有面谈表达意愿的机会，

因为老板通常不愿雇用这种薪水愈赚愈少的人，他们会觉得你是在利用他们“填补空缺”。或者他们会认为给你面谈机会只是浪费你的时间而已。

老板将会知道你目前的薪水远比他们愿意付出的低

你可能有了面谈的机会，但是你薪金的筹码大大削弱了。如果薪水可以讨价还价，他们会用你目前的薪水为起薪。反过来说，他们也可能根本不给你面谈的机会，因为他们会觉得你太“微不足道”而无法胜任这项工作。

你可能提供非常误导的信息

你目前的薪水不能精确反应这项工作对你的价值，你或许还有很多其他福利，如配备医疗保险、退休金、免费午餐等——所有这些福利都有要加进你的“总报酬额”才对。目前你的薪水或许比另一家老板付的薪水高，但是另一家提供的“总报酬额”可能更高。相反，你现在的薪水或许看起来低很多。老板在登广告时，通常不会说明他们愿意付的总报酬额是多少，但是他们会要求你说出你的总报酬额，你和目前的老板如何商议待遇，是你们之间的私人事情，如果你说了你的薪水是多少，那么把它写在应聘信上——千万不要扯进简历中。

常常会见到这样有趣的现象，求职者在简历上无心写上的一些字句，如“婚姻状况：离婚”等(甚至写在简历开头)，导致即便是个合适人选也得不到面试机会的应聘结果。个中原因是求职者在简历上留下了失败的印象。这是个求职过程中容易被忽视的地方。不论你如何看待离婚一事，把它放在简历中，就立即使你贴上失败者的标记。如果你结婚了，就实说无妨；如果你离婚了，就说你还“单身”；如果你正处于分居时期，仍然说你“已婚”。

假设老板聘任员工都是为了达成某项结果，那么，在简历上

标明你的失败，自然对你极为不利。受挫的记录，几乎人人都有，所以失败并不足为奇，只是程度大小和是否能平衡的问题而已。例如，考试失败并不表示世界末日，只要你卷土重来再通过考试，说不定你还能从中获益良多。但简历不合适表达这些观点，面谈时说或许更合适些。

石油技师个人工作总结 石油工作总结篇五

一年来，不断加强自身世界观、人生观和价值观的改造，提高自身的政治理论水*和业务能力。坚持自觉参加机关组织的学习，认真学习党和国家的方针政策。深刻领会上级文件精神，在实际工作中加以贯彻。通过扎实的思想政理论学习，使自己能够树立大局意识，比较客观、全面、准确地看待问题，分析和解决问题。在工作中学习，在学习中工作，精益求精，不断探索，使自己更加胜任本职工作。

用满腔热情积极、认真地完成好每一项任务，认真履行岗位职责。在现场管理上，严格按照规章制度及标准化操作规程，对油、水井及时*整井场，修整井口，基本做到井场无油污，无杂草，无垃圾。做好日常的巡回检查，认真、严肃的对巡井中发现的油、水井的不安全因素进行及时处理和整改，确保油井的产量。在设备管理上，我在做到定期对设备维护保养的基础上，坚持做到“六不”，即：不脏、不松、不渗、不漏、不缺、不锈。保证设备完好，防治跑、冒、滴、漏等现象的发生，消除安全隐患。在资料的管理上，为了保证量油数据的准确性，我加大了量油的密度，通过不同时间多次的测量来保证数据的准确性。同时，细致资料录取的过程，及时进行资料的填写与整理，使其能如实的反应问题，确保资料的“齐、全、准”。

从工作的实际需要出发，本着缺什么、补什么的原则，以xxx和技术操作标准为学习重点认真学习业务理论知识。在班组工作比较繁忙的情况下，正确处理工学矛盾，在做好日常工作的前提下，充分利用业余时间，系统学习了采油工程有关

法律法规和理论知识。在工作期间，我不错过，不浪费每一次锻炼的机会，加速自身知识的不断更新和自身素质的提高。同时，利用闲余时间向队领导及同事请教有关地质及采油方面的知识。通过多看、多问、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

- 1、勇于创新，不断进取，使工作更进一步。
- 2、努力学习，提高综合素质，提高操作实践能力。

石油技师个人工作总结 石油工作总结篇六

一、“全国农化服务中心”体系成员继续增加，农化服务网络初具规模

农化服务办公室继续在全国范围内对农化服务开展比较好的单位进行考核，得到了全国农资生产和流通企业的积极回应。经过各单位申请，专家评定，农化办审核通过，2015年共授予22家“全国农化服务中心”挂牌单位。加上第一批授牌的23家企业，“全国农化服务中心”挂牌单位已经达到了45家，全国农化服务体系已经初具规模。

为了让企业能更好的开展农化服务工作，农化服务办公室领导和专家多次深入到云南、山东、北京等地的农化服务企业（山东红日、云南云叶、昆明劲勋、玉溪源天、云南祥丰、大理大维肥业、楚雄龙润丰、双赢集团、山东农大肥业、北京绿得利化工、金土地复合肥以及烟台众德等）考察，进行现场交流和工作指导，帮助解决企业的各种需求。同时还参与一些优秀企业举行的“全国农化服务中心”现场挂牌仪式，并在媒体上分别进行了业绩与经验的宣传报道，在行业内产生了一定的反响。

农化服务办公室领导和专家还多次带队深入到企业生产现场，

与企业负责人、一线员工以及管理人员直接交流，了解企业生产经营情况以及管理技术和经营上的难点热点问题，并提出了相应的建议和意见，很受企业欢迎。农化服务办公室还汇集农业部、科技部、中国农大与原化工部的多位国家级专家，建立农化办专家委员会，为工作的开展提供权威技术保障。

随着工作的进一步开展，工作任务和工作量也进一步增大，农化服务办公室依托东方化肥公司充实工作力量，解决农化服务工作操作层面人员少的困难。

2015年9月“第二届全国农化服务工作年会暨2015年农化服务高层论坛”在昆明成功召开。此次会议由农化服务办公室、中国农资传媒、云南省化工行业协会、中国化工企业管理协会联合主办，云天化国际化工股份有限公司、云南云叶化肥股份有限公司、中农国优（北京）科技推广中心、中农国化（北京）农业技术推广服务中心、云南华卿亿安生物工程有限公司等单位协办。

此次会议上，来自不同区域、不同领域的与会代表结合各自的实际情况，以农化服务市场化模式的创新发展为核心议题，围绕更新农化服务理念、开展农化服务的真正目的、探索农化服务的最佳商业模式等问题进行交流，为今后农化服务的进一步深化提出了一些新的思路。

会上，中国石油和化学工业联合会、中国农资传媒、云南省化工行业协会、中国化工企业管理协会、北京中化联合认证有限公司、云南省土壤肥料工作工作站和国内著名农资生产与流通单位的一些领导和专家分别作了主题报告。会议还围绕“农化服务市场化模式的创新发展”分别从“企业开展农化服务的现状”、“我国肥料应用发展趋势”、“生产与流通企业寻求农化服务合作商业模式”、“农化服务可持续发展”等方面进行互动交流，反应热烈。

会议期间，50位来自不同企业、在农化服务领域表现出色的同志被授予“2015年全国农化服务先进个人”的称号，并且有三位“全国农化服务先进个人”的工作业绩与成功经验在大会上被推介；42篇论文获评“第二届农化服务工作年会优秀论文”，并被收入《第二届全国农化服务工作年会》论文集；其中，一等奖9篇，二等奖11篇，三等奖22篇。

会议期间，各与会代表对云南云天化、云南华卿亿安等知名公司进行了现场考察和学习，并参观了这些企业的生产装置，增加了知识和经验。

三、加强交流与合作

2015年，农化办开展了一些合作活动，发挥自己的职能：

1、以全国农化服务办公室的名义参与了农业口的相关活动。继春季中国农化信息交流暨农化产品（设备）交易订货会（简称农化交易会）之后，八月份，农化服务办公室作为合办方，参加了国家农业部、吉林省政府等单位在长春共同组织的国际农博会和第二届“中国农村合作组织发展研究高层论坛与农民文化节”活动。以“把脉农民合作经济，促进文化融合创新”为主题，开展和吸引农村合作组织的发展研究，进行全国百强农化服务企业评选的前期工作以及相关成果展示，对促进农业增效、农民增收和农村繁荣发挥了积极作用。

2、与北京中化联合认证有限公司合作，重点开展国家认监委批准的环保生态肥料产品认证工作。共同开展强制性产品认证、中化产品认证（品质、环保、安全、节能、环保生态）、质量管理体系认证、环境管理体系认证、职业健康安全管理体系认证、能源管理体系认证（试点机构）等认证工作。同时，农化服务办公室的领导作为专家也全程参与被认证企业的检查审核工作，如作为行业专家参与了贵州西洋肥业有限公司的环保生态肥料产品认证工作。

3、积极参与行业会议，了解最新行业动态，并与与会企业参会代表进行多种形式的交流，拓展农化服务办公室的影响力，如参加中国农资总裁圆桌会议论坛、中国化工企业500强发布会、中国农资产业媒企发展研讨会、第十五届全国化肥市场（阿波罗）研讨会、首届中国国际新型肥料发展论坛、第三届国际缓施肥料产业发展（汉枫）论坛等。

4、吸纳中化化肥有限公司、双赢集团有限公司为农化服务办公室副主任单位。

四、配合相关部门开展多方面的工作

1、探讨并配合实验将农村经济合作组织的建立与肥料的合理施用相结合，响应社会主义新农村建设的大方向，得到了吉林省政府与国家工商总局的充分肯定。

2、农化服务办公室与国家质检总局、磷肥协会等单位合作，开展全国范围农资打假国家行动，已初见成效，对维护广大农民权益，支持“三农”建设将起到一定的效果。

3、积极参与中国农业科技下乡专家团及中国生态农业千县万亩示范基地工程优选产品科技下乡活动，给农民最实在的帮助。

五、推动国家生物有机肥产业的科研与应用

2015年，农化服务办公室成功与上海科凯实业有限公司合作，成立“中国石油和化学工业联合会农化服务办公室（上海）生物有机肥研发中心”及相关实验室，合作开发推广生物有机肥项目，联合打造中国第一生态肥料品牌。研发中心的技术总监由留美李远丰博士担任，首个农业示范基地设在上海崇明岛。目前，第一批适合农业需求并具有国内领先水平的生物有机肥产品正在通过国家认证，确定两个批次共6个产品的研发，在2011年完成研发和商业生产。

六、加强与媒体单位的合作

农化服务办公室与中华合作时报社（中国农资传媒）两次签订《合作备忘录》，建立战略合作伙伴关系，利用中国农资传媒的周报、月刊、手机报和中国农资在线等多元媒体的优势，共同搭建农化服务平台，共同开展农资流通领域的“全国农化服务中心”挂牌工作，加快建设全国农化服务网络。

在“第二届全国农化服务工作年会暨2015年农化服务高层论坛”召开期间，中国农资传媒、中国化肥信息中心、中化新闻网、中国资讯网、中国化肥信息网、中国化工报、中国质量报、农资导报等媒体全程参与，并在会后对本次会议进行了全方位的报道。除此之外，农化服务办公室还积极通过一些其他媒体对各地全国农化服务中心和农化服务较好的单位的重点工作进行报道。通过这些媒体单位，农化服务办公室扩大了自身的影响力，也扩大了全国农化服务中心的影响力。

七、与咨询公司开展交流，为咨询工作的开展做好准备

2015年，农化服务办公室为咨询工作的开展做了大量的前期准备工作，与北京智元时代企业管理有限公司、北京三人众品牌策划有限公司、北京迪智成企业管理咨询公司等农资生产和流通领域有丰富实战经验的咨询公司进行洽谈，交流经验，并寻求合作机会。

同时，农化服务办公室还主动与一些国外的咨询机构和认证机构联系，争取一些项目在国内的首创性合作。

八、加强国际交流

2015年6月上旬，农化服务办公室通过西班牙瓦伦西亚外贸局邀请五家西班牙企业[morera][tarazona][agroserna][codiagro][morera]来京进行考察访问。到访代表团成员包括企业高管、技术研发主管、市场营销主管等。这五家企业在

液态肥料、固态肥料、农药等方面均有比较先进的生产技术和经验，尤其是在叶面肥、氨基酸、抗倒伏肥等液态肥料方面。通过交流沟通，加深了我们对相关产品的认识，也增加了合作机会。

2015年，农化服务办公室做了大量工作，在各级领导的关怀和带领以及各合作单位的支持下，较好的完成了全年的工作任务，取得了一些成绩。但是，农化服务办公室的工作还有很大的发展空间，很多工作需要更深入和广泛的开展，并在今后的工作中加以改进和提高。

2011年是十二五规划的开局之年，也是实施经济结构转型的关键一年，农化服务办公室要认真贯彻十七届五中全会精神，乘“十二五”东风，将工作推上一个新的台阶。除了要进一步做好“全国农化服务中心”授牌、继续召开“农化服务工作年会”的工作外，还要开展咨询服务、开办培训班等工作。初步计划做好以下工作。

1、进一步发挥行业协会的桥梁作用，搭建农化服务交流平台

农化服务办公室要通过构建“全国农化服务中心”网络，充分发挥行业协会的桥梁作用，同时打造网上即时交流平台、农化服务信息资料数据库等，与农化服务中心实现信息共享。通过农化服务办公室这一平台，今后企业与企业之间交流会更加广泛，政府与企业之间声音的传递会更加快捷。

2011年，农化服务办公室要继续发挥在农资生产和流通企业与政府之间、企业与企业之间、发挥地方区域经济和农资行业的发展以及农民生产的需求之间的桥梁作用，积极与大专院校、科研院所等开展多方面的合作。同时，利用自身优势汇集行业数据、信息、资料等，构建农化服务信息资料数据库，为企业提供相关服务。

2011年，农化服务办公室要与“全国农化服务中心”企业共

同探讨农化服务理念更新，使企业从当前的农化服务实为售后服务与产品推介的初级概念中走出来，进入建立农化服务的市场化运作模式阶段，成为引领消费与创造企业与社会效益的农化服务，成为企业对农民双赢的农化服务。

在2015年工作的基础上，农化服务办公室要进一步开展第三批“全国农化服务中心”授牌工作，扩大农化服务中心网络体系，完善全国布局，高质量建好“农化服务中心”国家队，加速形成农化服务网络，着力建设农化服务新体系，实施培育、考核、评定、挂牌、跟踪、提高一条龙，全方位开创农化服务工作新局面。通过宣传和推介，使其他农化服务开展好的非授牌单位积极参与到农化服务中心这个大家庭中来。

2011年是十二五规划的第一年，相关产业的政策布局将加快。对于化肥行业，整合重组将成为重头戏，有竞争力的产能比重大幅度提高。在此背景下，农化服务对企业竞争力的提升将起到非常重要的作用，而农化服务工作年会则会为企业提供一个很好的交流平台。

2011年，农化办要在“第二届全国农化服务工作年会”成功举办的基础上继续召开“第三届全国农化服务工作年会”，将农化服务工作年会、全国农化服务先进个人表彰和论文交流制度化、年度化，加强农化服务先进个人、优秀论文的评选，将“农化服务工作年会”打造成成熟的品牌活动，进一步扩大农化服务办公室的影响力。同时，还要组织一些优秀的企业家介绍成功经验，并力争将企业家经验的推介也制度化、常态化。并且，在年会期间还要加强对农化服务新成果进行奖励。

4、四位一体，搭建农化服务平台

农化服务办公室将加强并扩大与媒体的合作，进一步融合科技、农业、工业、流通四位一体，实现研发——生产——使用——培训全链条协作互动，建立多领域、多元化、立体的

服务平台，并将之经常化、制度化，打造一个贯穿农化服务全过程的非政府国家队，推动我国复混肥行业的结构转型与产品优化升级。

5、引导复混肥行业产品的更新换代，积极推广新型肥料

农化办要以“全国农化服务中心”的网络为依托，对行业，通过以推广生物有机肥理念与产品为切入点，引导复合（混）肥行业产品的更新换代，切实为我国低碳经济的开展与节能减排提供出路；对政府，建立建设性通道，能够及时反映行业的诉求。

同时，着手复混肥行业产品的结构转型与优化升级的工作，从以下方面着手：一、提倡平衡施肥，平衡作物营养，重在提高农产品的品质。二、提倡合理控制施肥量，减少土地富营养化。三、提倡配方数量的减少，提倡肥料的功能组合。四、提倡bb肥，提倡bb肥功能化，减少生产中无效能源消耗。五、提倡有机质还田，提倡有益生物制剂的应用。

除了推广生物有机肥的理念，农化服务办公室还要积极推广农化办上海研发中心研发的两个批次六个品种的生物有机功能性肥料配方，推荐结合中心企业选择产品更新换代。同时，争取在国家立项，得到国家发展生物有机肥的政策和资金的支持。

6、开展培训及咨询工作

2011年，农化服务办公室将会针对农化企业领导人员或具体工作人员组织一期农化服务综合能力提高班，为农化服务培训积累经验，并努力将培训工作制度化、规范化，树立农化服务培训品牌，协助企业建立长效培训机制。通过农化服务培训，为企业培养职业化、高素质的农化服务综合人才，提高企业农化服务综合能力，推动企业农化服务水平的发展和提高。培训班将为合格学员颁发农化服务职业经理人资格证

书。另外，服务办公室也会在中国农大开展肥料配方师的培训与认证。

同时，农化服务办公室要开发和拓展咨询服务工作，争取实现咨询领域的突破，打造1-2家样板案例，扩大影响，为今后农化服务办公室的咨询工作奠定基础。

7、继续加强交流与合作

首先，进一步加深与北京中化联合认证有限公司合作，除重点开展国家认监委批准的环保生态肥料产品认证工作外，还要争取对认证企业和产品写明农化服务办公室作为技术支持单位，或以其他名义署名，增大农化服务办公室的影响力。同时，继续参与被认证企业的检查审核工作，以增强企业对农化服务办公室的认识。

其次、积极参与行业会议，与会企业进行积极的沟通，将农化服务办公室最新的动向和信息传递到企业，争取与农资生产和流通企业能开展更多的合作。

8、进一步强化与媒体单位的合作，开拓与金融机构的合作模式

2011年，农化服务办公室要在目前媒体合作的基础上继续加强宣传与合作，合作的媒体种类和覆盖面争取进一步扩大。通过媒体合作，及时收集农资资料和信息，为农资生产和流通企业提供最好的农资信息，跟踪、分析、研究国内外化肥行业发展动态及市场变化。

除了常规合作，农化服务办公室还要开拓新的合作方式。农化服务办公室计划与国家石油和化工网合作开展网上交易平台，通过互联网和手机平台将农化服务直接推广到农民身边，提供及时、贴近的服务和指导。

农化服务办公室计划在未来的工作中开拓与金融机构的合作模式，加强与机构投资者及上市公司的沟通，为争取分仓与新财富上榜创造有利条件。化肥行业符合上市条件的公司比较多，而资本运营将是中国未来30年经济发展的强大引擎。并且，资源整合能力将是对企业家的一个考验，企业家在资源整合的过程面邻如何依托金融机构的强大实力进行有效的投资和融资，如何引入全新的营销模式实现跨越式发展等多方面、多层次的问题。农化服务办公室将通过与金融机构的合作，寻找合适的合作模式，为解决企业资源整合等方面的问题提供合理化建议。

2011年，农化服务办公室将认真履行自己行业协会的工作职能，加强行业内部联系，建立行业与政府的对话机制，推进化肥行业健康发展，提升化肥行业战略能力。从战略高度和产业层面建言献策，为中国化肥产业的长远发展做出贡献和努力。

石油技师个人工作总结 石油工作总结篇七

坦白讲，如果说从到公司来就一直以火一般的热忱投入到工作中，那是虚伪的空话。可以说，这段时间工作的过程也是我自己心态不断调整、成熟的过程。最初觉得只要充分发挥自己的特长，那么不论所做的工作怎样，都不会觉得工作上的劳苦，但扪心自问，原来学的知识何以致用，你的特长在哪里，刚参加工作的我便迷茫的不知自己的定位。没有一丝的心理准备，公司安排我做的工作，乍看起来似乎枯燥乏味、平淡无奇，要把工作完成是很容易的，但把工作做得出色、有创造性却是很不容易的。所以，调整好心态的我渐渐的明白了，在各个岗位都有发展才能、增长知识的机会。如果我们能以充分的热情去做最平凡的工作，也能成为最精巧的工人；如果以冷淡的态度去做最高尚的工作，也不过是个平庸的工匠。

心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务须竭尽全力，这种精神的有无可以决定一个人日后事业上的成功或失败。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他也就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动、努力的精神来工作，那么无论在怎样的岗位上都能丰富他人生的经历。拥有积极的心态，就会拥有一生的成功。

(一)学习无止境，职业生涯只是学生生涯的一种延续，重要的是将学校里学的理论知识运用到工作中，并进一步提高、升华。

(二)即使是最基础的工作，也需要不断地创新求进，以提高工作效率。

在石化总厂，随处可以见到安全提示，每个事关安全的角落都配有灭火器、灭火枪等，每个目击之处都有醒目的安全标语，每个员工都有强烈的安全意识，每种工作都突出安全的重要性。我想，正是由于在这样一种耳濡目染的环境下，石油人的安全意识才这样强，也突显了安全理念落实得多么到位。

在生产一线，领导对我们都非常友善，感觉跟他们在一起交流时没有任何距离感。我体会到企业文化核心就是：安全、人本、诚信、责任、创新以及合作。也许正是大庆石油这种以人为本的企业文化，才能促进集团及旗下石油公司在经营管理中的人文关怀，在基层工作细节中的和谐团结，从而在业绩上做到精益求精。

一个人有了一种精神就会无往不胜，一个企业有了一种精神就会长盛不衰。大庆人就拥有这样的精神——大庆精神、铁人精神。50年来，大庆精神、铁人精神薪火相传。从“宁可少活二十年，拼命也要拿下大油田”的王进喜，到“宁可把心血熬干，也要让油田高产再稳产”的“新时期铁人”王启民。半个世纪以来，大庆油田英雄辈出。多年来，大庆油田

每一届班子都把传承大庆精神、铁人精神作为历史使命和政治责任，一届一届传下来，一代一代接上去。大庆精神、铁人精神已成为大庆之魂。

一个铁人前面走，千万个铁人跟上来。在大庆精神、铁人精神的感召下，大庆油田英雄辈出，处处有铁人。我们班组的各位师傅，他们几十年如一日的坚守在自己的工作岗位上，这是一种铁人精神的体现。我想，各位师傅已经为我们做好了榜样，做好了表率，我相信在以后的工作和生活中，我和我的同事，我们一定能后继承和发扬这种精神，总之，我将以公司的经营理念为坐标，将自己的知识背景和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛、接受能力强的优势努力学习业务知识和领先技术，为公司的发展尽我绵薄之力。为我们昆仑燃气黑龙江分公司做出我们的贡献。

石油技师个人工作总结 石油工作总结篇八

1、备课

开学初，根据学校要求，认真写好教学计划，提前备好课，写好教案。平时做到周前备课。备课时认真钻研教材，学习好《小学信息技术课程指导纲要》，虚心向其他教师学习、请教。力求吃透教材，找准重点、难点。

2、上课

上好课的前提是做好课前准备，不打无准备之仗，尤其本学科主要课程都要上机完成，因此每节课前都要认真做好上机备课，检查机器状态，有无“不可用机器”。上课时认真讲课，力求抓住重点，突破难点，精讲精练，充分调动学生的学习用心性，使学生真正成为“主体”，在学习过程中充分发挥学生个人的想象力和创造力，在掌握基础知识的前提下，使学生能做出有创新、有创意的作品。透过一节课的教学使学生既掌握知识又掌握技巧，使他们有成就感，学生上了每

一节课都有收获。在学生完成上机任务时，在各台计算机前巡视，注意对后进生进行手把手的辅导，课后及时找出不足。

对于课程改革环境下的教师，光有一桶水是不够的，教师务必拥有自来水。为此在工作中，我抓住一切机会认真学习，在不断学习、不断实践中提高自己的教育教学水平。虚心、主动地向其他信息技术教师和教学经验丰富的教师学习，丰富教学手段，抓住学校安排外出听课的机会，不耻下问，及时消化，吸取别人的好的教学方法，在自己的教学中不断实践，不断总结，不断提高。

本学期，我还分管阶梯教室、主控室等功能室的管理工作。要保证各种活动的顺利开展，让教师、学生在愉悦的氛围中学习，务必有一个良好的环境，因此我尽职尽责，持续各功能室有一个清新、卫生的环境，保证各功能室各种机器的正常使用，无故障产生。同时，还在主任的领导下，用心完成文印工作。

- 1、加强自身基本功的训练，课堂上做到精讲精练，注重对学生潜力的培养，知识上做到课课清、段段清。

- 2、对差生多些关心，多点爱心，再多一些耐心，使他们在对计算机的认识上有更大进步。

- 3、加强机房纪律和机器使用道德方面的教育，使学生不仅仅在班级集中注意力学习，在机房上机时也要按规定严格约束自己。

- 4、利用各种方法，训练学生提高、集中注意力。

教育工作，是一项常做常新、永无止境的工作。社会在发展，时代在前进，学生的特点和问题也在发生着不断的变化。作为有职责感的教育工作者，务必以高度的敏感性和自觉性，及时发现、研究和解决学生教育和管理工作中的新状况、新

问题，掌握其特点、发现其规律，尽职尽责地做好工作，以完成我们肩负的神圣历史使命。