

最新管道公司工作报告(汇总6篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

管道公司工作报告篇一

年，是“十二五”时期开局之年。公司全体干部职工同心协力、锐意进取，坚决贯彻省、市公司决策部署，创新思维方式、创新工作方法，坚持以安全生产为中心、以标准化建设和作业组织专业化为重点，经营管理水平不断迈上新台阶，各项工作不断取得新进展、实现新突破，实现了“十二五”时期良好开局，保持了健康平稳发展的良好局面。

一、20xx年工作回顾

年，公司购电量 亿kwh[]完成年度任务（ 亿）的 %，同比增长 %（供电量 kwh[]比去年同期 亿kwh增长15.78%）；售电量 亿kwh,完成年度任务（ 亿）的 %，同比增长 %。综合线损率完成 %，同比下降 个百分点，高压线损率完成 %，同比下降 个百分点，低压线损率完成 %。供电可靠率达到 %（市局指标 %），综合电压合格率达到 %（市局指标 %）。应收电费 亿元，实收 亿元，同比增长 %，电费回收率 %。低维费收入 万元，支出 万元，同比增长 %。实现销售收入 亿元，同比增长 %，实现利润 万元，同比增长 %，上交税金 万元（应交 万元），同比增长 %。实现销售收入 万元，完成利 万元，上交税金 万元。未发生安全考核事故，截止到12月31日，累计实现安全生产 天，保持了安全生产长周期。

坚持“安全第一、预防为主、综合治理”的工作方针。强化

安全责任体系建设，逐级逐层签订安全责任状，全年签订承诺书、安全责任状、“三不伤害”保证书、不干私活不私自干活、不私自存放使用安全工器具保证书共计 份，安全压力得到层层传递，安全管理水平显著提升。

加强标准化作业现场安全管控。细化无违章现场创建办法，规范“三票一单”填写标准，关键岗位人员的安全意识和安全技能得到提升。全年共稽查作业现场 个。其中□35kv现场 个□10kv现场 个□0.4kv现场 个，稽查率100%（市局指标 ）。共查处违章 处，其中二级违章 处，三级违章 处，共处罚金 万元。全年累计创建无违章现场 个，奖励金额 万元。（无违章现场创建比率 %，市局指标 %）

扎实开展“安全事故隐患排查治理”、“两抓一建”安全风险管控、“查隐患、找根源、强管理、保安全”等专项活动，健全隐患排查治理长效机制。全年共排查设备隐患 处。其中□10kv设备隐患 处□0.4kv设备隐患 处。消除隐患 处，其中□10kv设备隐患 处□0.4kv设备隐患 处，电网设备健康水平得到进一步提升。认真开展农村安全用电宣传，加大电力设施保护力度。

结合安全生产月，深入农村、学校、社区扎实开展“三个一”宣传活动，发放宣传资料1.7万份，提升了广大公民安全用电和自觉保护电力设施的意识。线下“三违”治理成效显著，全年共去除树障 余棵，验收线下“三无”达标35kv线路 条□10kv线路 条，为电网的安全稳定运行打下坚实基础。

针对我县电网基础薄弱的现状，我们积极争取省、市公司支持□20xx年电网建设共完成投资 万元，其中：投资100万元，完成了农网完善调增工程；投资 万元，完成了农网完善改造升级工程；投资 万元，完成了县公司低维费折旧项目工程；投资 万元，完成了代管县电网建设工程；投资 万元，完成了低电压治理工作；投资 万元，完成了 个电气化乡、 个电气化

村的改造工程；投资 万元, 完成了农业排灌电网改造工程。通过不断加强电网建设, 进一步优化了电网结构, 提高了供电质量, 为新农村建设和 经济发展提供了可靠的电力保证。

公司采取有效措施, 针对高损台区、高损线路进行排查整改, 投资 万元, 全部完成了 (个) 超10%高损台区的治理任务; 投资 万元, 对 两条高损线路进行了改造, 两条线路线损分别由改造前的 , 下降为 和 。通过开展高损台区、线路治理工作, 公司降损工作取得了突破性进展, 为公司经济效益的提升打下了坚实基础。积极推广标准化变台建设, 在省公司的检查中, 代表市公司取得了第 名的好成绩。通过不断加强电网建设, 进一步优化了电网结构, 提高了电网质量, 为新农村建设和 的经济发展提供了可靠的电力保障。

加强财务审计管理。一是强化预算管理, 确保指标完成。按照市公司预算管理的要求和下达的预算指标, 结合公司的实际情况进行了层层分解和落实, 确保了预算指标的完成。二是按照“构建一个体系”(集中、统一、精益、高效的财务集约化管理体系), “统一五项标准”(统一会计政策、统一会计科目、统一报表格式、统一成本标准、统一业务流程)、“实现三项集中”(资金集中管理、资产集约管控、预算集约调控)为主线, 全面优化组织结构职能流程, 推进财务集约化管理。三是根据省市公司工作部署, 完成了公司资产上划和财务管控系统上线工作。四是采取内控与内审相结合的形式, 每月对财务日常工作、制度执行情况自查、自检。

管道公司工作报告篇二

安全生产是我们物流公司的永恒主题, 没有安全生产便没有一切。是新中国成立60周年, 政府部门安全检查力度进一步加大, 执法更加严格。针对这一情况, 我们公司严格执行“安全第一, 预防为主”的经营目标, 把安全生产作为公司的第一件重要大事切实抓紧抓好, 健全安全生产规章制度

和安全操作规程，提高员工的安全意识和安全行为，确保公司安全运行，以安全促发展，以安全增效益，努力构建公司安全生产环境，保持了全公司总体稳定的安全经营形势。

1、签订安全生产责任状，确保安全生产

我们公司抓安全生产的一个重要举措是签订全员安全生产责任状，通过以责任制的形式，把安全生产的责任分解到每个员工，使每个员工根据自己的岗位职责，落实安全生产任务，承担安全生产责任，确保安全生产。我们公司还在安全生产上实行“安全一票否决”制，凡是涉及安全生产的任何事，我们公司都要经过仔细分析、认真讨论，凡是有一票否决的，就不能通过，有效保证了安全生产。为提高员工安全生产意识，强化安全生产工作，杜绝一切安全生产事故，我们公司开展了“百日无事故”考核竞赛，通过制订考核竞赛方案，严格实施，认真考核，取得了良好成绩，基本达到了“百日无事故”考核竞赛的要求。我们公司还要求缴纳安全风险金，用经济的手段强化安全生产，实现安全生产的目的。

2、加强装备投入，增强安全生产系数

我们公司为进一步提高危运车辆的安全生产系数，加大了装备投入，共投入资金xx万元，为危运车辆购置专用服装（危险品）24套，危货运输安全卡。通过加强装备投入，我们公司危运车辆提高了运行安全系数，既确保运输任务的完成，又提高了我们公司的形象，起到了良好的作用。

3、新购置危险品车辆全部安装了gps卫星定位系统我们公司投入资金xx万元，为新购置危险品车辆全部安装了gps卫星定位系统，使公司随时掌握危险品车辆的运行方位，了解危险品车辆的运行情况，及时获得车辆行驶相关信息，督促驾驶员安全运输，切实提高了公司对危险品车辆的管理手段，提高了危险品车辆的运行效率，确保产品运输安全抵达客户手中。

4、加强安全培训学习，提高员工安全素质

我们公司始终树立安全生产观念，利用各种形式加强对员工的安全培训，从思想上防范安全事故的发生，从行动上防止安全事故的发生，增强员工做好安全工作的紧迫感和责任感，清醒地认识到做好安全工作的重要性，坚决克服麻痹思想和侥幸心理，树立“安全第一”思想，增强“安全重于泰山”责任意识，增强安全工作的预见性、主动性和针对性。在具体安全生产中，加强对司机、押运人员的安全培训，定期参加安全培训学习，加强安全生产工作的教育与检查，鼓励和安排司机、押运人员等安全生产有关人员参加市等上级单位举办的安全会议，学习培训，切实提高安全生产意识与安全生产工作技能，全公司所有危货运输驾驶员、押运员、装卸管理人员都取得了交通主管部门发放的从业资格证。

5、加强运输车辆的检查、维修和保养工作

我们公司切实加强运输车辆的检查、维修和保养工作，车管人员每月对车辆安全和技术状况进行一次检查，对动用的车辆做到出车前巡回检查，收车后督促保养，按制度规定做好维修和保养工作，确保车辆技术性能良好。同时要求驾驶员每天必须坚持出车前、行车中、收车后的自查，对检查的情况要详细记录在登记本上。

6、买足额保险，防范风险，避免损失

我们公司进一步提高安全生产保险系数，为防范安全生产风险，避免不必要的损失，买足额保险，增强了我们公司防范安全生产风险的能力，夯实了安全生产的基础。

随着国内油价的不断上涨、劳动力成本上升，人民币升值，运输量的减少，物流运输面临严峻挑战。为此，公司在困难面前，沉着应对，采取积极措施，加强管理，提高服务质量，扩展业务量。

1、继续巩固原有老客户的业务

受金融危机的影响，公司原有老客户都不同程度受到影响，为确保公司业务量，公司继续主动加强与世龙公司、高科（热电）公司、电化中达公司、乐安江化工公司、乐丰化工公司等企业的沟通和联系，动脑筋，想办法，合理调配车辆来降低运输成本。根据预先得到货物量多少安排运输车辆、合理规划运输线路，充分利用时间和空间，做到精细化配载，减少车辆空驶，从而提高运输效率，降低客户运输成本。

2、拓展新客户，扩大业务量

我们公司在保持稳固原有老客户的同时，主动出击，积极拓展新客户，扩大业务量，重点开发工业园在建新建企业及乐平周边县市万年、德兴等企业的业务。公司业务人员通过走访相关企业，了解他们的需求，介绍公司情况，以诚相待，积极主动争取货源。通过积极主动工作，公司新增了xxx□xxx等xx家企业。通过拓展新客户，既稳住了公司业务规模和市场占有率，又在货物运输市场竞争日益激烈的大环境下，取得了新的发展。

3、树立服务意识，提高物流服务水平

我们公司深刻认识到在货物运输市场竞争日益激烈的情况下，只有树立服务意识，提高物流服务水平，才能获得生存之地，才能有所发展。我们公司进一步加强与客户联系、沟通，通过提供实实在在优质服务，取得新老客户对我们公司的满意度和依存度，深化服务合作深度和广度。我们公司转变服务观念，真诚树立服务意识，牢记服务只有更好，没有最好，进一步提高服务质量。我们公司要求业务人员既要熟悉公司的业务流程，又要熟悉掌握客户的业务需求，了解产品性能，运输线路及运量，争取主动。认真对待客户提出的每一条意见和建议，尽量予以解决与落实，满足客户的要求，通过自己的真心实意获得的满意，用优质服务稳定现有客户，发展

潜在客户，使公司进一步发展业务量，创造良好经济效益。

管道公司工作报告篇三

现在，我向大会作行政工作报告，请予审议。

20xx年，我公司紧紧围绕处二届三次职代会确定的工作目标，把“提升企业核心竞争力，实现持续有效增长”作为总的指导思想，以提高企业核心竞争力实现持续有效增长为工作思路，经过全体干部职工的共同努力，在生产经营管理、基层建设工作以及党建思想政治工作等方面均取得了较好成绩，全面完成了处里下达的年度各项考核指标。公司连续第三年荣获处级安全生产、环境保护、质量管理先进单位荣誉称号。

各位代表[]20xx年我们大家一起经历和见证了公司成长和壮大的历程。一年来，面对诸多困难，我们的干部职工充分发扬了迎难而上、不屈不挠的拼搏精神，心系企业、甘作奉献的敬业精神，勇于探索、敢于实践的创新精神和奋发忘我的工作热情，克服了技术人员少、两部修井机老化严重，大修辅助设备配套不足，司钻、井架工等关键岗位操作人员短缺等不利因素，保证了公司安全高效有序发展。同时，组建了三支小修作业队和三支大修作业队，接收了一支大修作业队，公司综合实力得到提升，并保持了良好的发展势头。据统计[]20xx年公司共作业交井***口，比上年增加**口，大修作业**口，同比增加**口。全年实现收入6663万元，成本支出****万元，上缴利润***万元，超交利润**万元，完成年度计划指标的144.8.%。

在此，我代表公司领导班子，向全体代表和在过去的一年里为公司发展壮大付出辛勤劳动、做出积极贡献的广大干部职工，以及支持我们工作的家属，致以崇高的敬意和衷心的感谢！

公司从年初的五支小修队，两支大修队发展到了目前拥

有***名职工，八个小修作业队、六个大修作业队具有综合实力的作业公司，我们紧紧把握住了各项业务有效发展带来的发展机遇，扎实有效地开展工作，促使小修业务和大修业务均呈现出了较好的增长和发展势头，大修收入进一步增加，抵御风险的能力得到加强，顺利完成了由常规小修作业向措施作业、大修作业的重心转移，有效地提高了作业施工质量和生产时率，挤灰、找漏、水平井等措施作业量有了较大的提高。在处里的大力支持下，投资***元维修了办公楼，更新了办公设施，新建了*个作业库房，大大改善了办公环境和生产条件。

生产组织方面，公司严密组织，层次分明，秩序井然，信息通畅，指挥得力。做到施工井号随时到随时安排，尤其是处里安排上作业的重点井、大头井，我们都能够及时优选队伍，突击抢上，公司工程、质量、安全、监督、资产等生产人员每天坚持巡回跑现场，加大夜间检查力度，发现问题后，当场能整改的就当场整改，现场整改不了的，停工整改，与相关部门协调及时解决。各区队都能采取科学有效的组织方式，提高作业时效。另外是认真开好每天的生产会，各队在汇报生产进度的同时，把遇到的生产问题一并讲出来，这样，公司不仅能全面地了解 and 掌握具体情况，同时有针对性地安排第二天的工作，保证了生产组织的连续性。

今年以来，我公司紧紧围绕年度经营目标，实施精细化管理，强化经营手段，创新管理方式，向管理要效益。

首先，我们将处下达的利润指标和成本指标分解并承包到每个小队，同时把经营指标和管理目标纳入承包考核范围，突出效益指标考核，激发了全员创效的积极性。

其次，每月召开一次经营分析会，对各区队上个月完成利润的多少、成本节超情况以及存在的痼疾性问题进行综合评定和认真分析，逐项找原因、查不足、定措施，有针对性地制定出下个月的主攻方向和工作目标。

第三，严格控制各项费用支出，预算管理 with 经营过程紧密结合。对油料实行动态管理，对材料消耗实行量化管理，对修理费实行定额管理，将成本控制情况与效益工资挂钩，节奖超罚。

一年来，我们以扎实开展“精品工程、满意服务”活动为载体，从强化施工现场管理入手，带动公司整体工作上水平。

(一)在狠抓质量工作方面。公司按照质量管理体系要求，从强化工序质量的控制入手，明确施工中每道工序的质量标准和责任，以抓好每道工序质量为突破口，以落实相关制度为保证，扎实开展“精品工程、满意服务”活动。一是认真落实班组质量责任制和岗位质量责任制，把每道工序质量责任落实到班组和岗位。二是明确小队干部在质量管理工作中的职责，小队干部跟班作业，对每道工序进行把关。三是公司生产管理人员，坚持每天上井检查指导，使每道工序都处于全过程监控之中，对不按工序质量标准施工者从严处罚。通过实施上述质量工作保证措施，一年来作业质量四率指标均有不同程度的提高。

(二)在提高服务满意率方面。我公司始终坚持“优质服务、诚信为本、互利互惠、共同发展”的原则，经常保持与采油方面沟通，征求对方意见，有针对性地改进工作。生产当中，我们对每口井的施工方案都要进行认真的校对和分析，对具体施工中出现的异议和分歧，我们都是采取礼让三分、坚持标准、相互负责的方式，直至合理解决，得到了采油方的理解、支持和信赖，服务满意率始终在99%以上。

一是公司与各区队签定《安全环保承包责任书》，《井控安全生产责任状》，层层落实责任。二是以开展安全环保基础年、安全生产月及安全生产专项整治活动为契机，重点强化职工对hse作业现场管理标准、“两书一表”及各工序操作规程的了解和掌握，不断提高职工标准化施工水平和实际操作技能。三是坚持开展安全管理人员与现场工人手把手教练活

动，开展岗位练兵活动，有效地提高了职工的实际操作水平。四是加大“反三违”力度，落实基层干部盯岗制度□hse现场检查组对作业施工现场进行不定时检查，重点对要害部位及危险点源的检查，每天生产会进行讲评，并对违章现象进行处罚。五是认真执行安全监督员制度，督促基层小队开展班前十分钟安全知识学习、风险识别、防范措施学习，定期开展防喷、消防预案演练。

20xx年，我们按照处里的安排部署，组建了三支大修队、接收了一支大修队，截至去年11月中旬，公司形成了六支大修队伍运行的规模化生产。鉴于此，公司在保证大修基础设施投入的同时，着力在区队班子配备、关键岗位培训、操作岗位轮训、各项制度建设、操作规程制定等方面狠下功夫，确保了大修业务高标准起步和平稳健康运行。全年共实施套管修补、复杂打捞等大修作业**口，其中，在***井水平段套管修复中，采用了导向钻井技术，安全高速地完成了我处第一口水平井的大修施工，得到采油方的高度评价。

另外□20xx年我们已经实施完成了技术含量较高的挤灰、找漏、钻塞、防砂等措施井*口，在特油杜***井水平段冲砂、注灰施工中获得成功，在***井，用自主研发的特制铅印，在水平井段打印一次成功，得到了用户的认可，见到了较好的经济效益，基本形成了具有个性化技术服务的品牌优势和竞争能力。

思想建设方面。从认真做好一人一事的思想工作入手，通过扎实开展党内“创优”活动以及创建“四好班子”活动，增强了党员干部和职工群众争先创优的积极性，促进了支部战斗堡垒作用的发挥□20xx年度，大修二队被评为处基层样板队。另外，以形势任务教育为依托，在广大员工中深入开展了我处“五种精神”形势任务教育活动，增强了广大职工对干好本职工作和实现企业持续发展的信心和决心。

班子建设方面。首先是结合公司现领导班子组建时间短、工

作经验少等实际，以听取职工意见、组织干部职工座谈、加强自觉学习、主动接受监督等方式，促进了班子整体的健康成长。尤其是在组建区队班子时，结合区队干部的经营管理水平、技术业务能力以及思想政治素质等方面，进行优选和优化组合，加强了基层班子的力量，增强了班子的整体效能。

业务素质方面。公司建立了素质培训多元化机制，从20xx年3月份开始，公司共组织自主培训43期，406课时，平均每天2课时20人，授课内容主要是安全环保知识、岗位技术操作规程、规范填写现场资料等内容，采取外聘教师和兼职教师授课、职工倒班学习的方式，参训员工达***人次。对大修关键岗位司钻、柴油机工、泥浆工、井架工进行了外委培训，共计**人。同时组织了***人参加了小修、大修井控管理培训，培训覆盖面达到100%。通过一系列培训，干部职工整体素质、业务技能、安全生产以及经营管理水平均有了较大幅度的长进与提升。

须下大力气，采取有效措施，努力加以解决。

展望新的一年，正如谢处长在处二届四次职代会所讲的那样□20xx年是巩固发展成果，落实各项措施，实现规模与效益同步增长的关键一年，认真分析我们所面临的内外部环境，对于我们进一步做好今年的各项工作，有着十分重要的意义。我们应该清楚地看到，新的一年我们仍将面临严峻的挑战和诸多困难，需要我们去面对、去克服。一是大修业务已经发展起来，部分大修配套设备不足、大修技术和各类技术人才欠缺，修井时率不是很高，大修赢利能力不强，增效空间小。二是队伍规模的扩大、业务范围的延伸使公司进入了快速成长期，但是我们的队伍素质、技术能力和管理控制能力上还没有达到同步提高，专业技术人才、复合型管理人才、关键岗位操作人员十分匮乏，尤其是大修安全操作规程和技术操作规范还不够完善，等等。如此诸多不利因素，都将影响公司进一步健康发展，安全生产的压力很大。三是各类增支因素仍将增加，今年人工成本一项就将较去年增加200多万

元。

20xx年公司将按照处里的要求，在处党政领导班子的领导下，把“加快企业发展，做大企业规模；深化精细管理，做强企业根基；创新企业经营，建设文明企业”作为总的指导思想，围绕处二届四次职代会确立的工作目标，继续深入开展“精品工程、满意服务”活动，大胆实践，精细管理，创新工作，做到小修、大修并驾齐驱，共同发展。工作量力争突破***口井，小修完成***口，创产值***万元，大修完成***口，创产值***万元，坚决完成处里下达的***万元的利润指标。重点做好以下“六个坚持、六个强化、六个提高”工作。

一是完善制度，强化考核。为保证生产工作科学有序、有条不紊地开展，首先要以抓好管理体系及各项管理制度的整合为契机，进一步完善各项生产管理制度，使干部职工明确岗位责任，掌握工作标准。其次是狠抓严管，从严考核，奖罚分明，激发员工的工作积极性和主动性。

二是充分发挥生产调度部门的职能作用。坚持“有令则行，有禁则止，分工明确，相互协作”的生产组织原则，实施“一定八到位”生产组织管理法，即：作业井号提前确定，施工方案、井场条件、搬前组织、各类计划、车辆安排、技术交底、安全监督及信息反馈全部到位，为作业施工的有效运行提供有力的保证。

三是实施生产运行到位考核制。就是在每天生产会上将各小队24小时内的工作，敲定出生产运行进度，第二天生产会汇报到位情况，对人为原因没有到位者，按照运行考核办法对责任人进行处罚，力求生产管理无死角。

以纵深推进“安全环保基础年”活动为载体，首先是不折不扣地贯彻安全环保管理体系，认真落实处安全生产、环境保护、质量管理工作会议精神，严格执行《hse作业现场检查标准和处罚细则》，重点加强对要害部位及危险点源的检查。

其次是搞好季节性安全生产的同时，实施“一教育、二健全、三检查、四负责”安全工作管理法，扎实做好日常安全生产管理，做到日检查、日讲评、月评比、月兑现。第三是采取召开安全例会、倒班轮训、班前讲话、岗位练兵、手把手教练等方式，着重搞好岗位工人安全操作技能、应知应会知识、增强识别和削减风险隐患能力的教育和培训，促使安全意识植根于每名员工的内心，并能够做到“想安全、懂安全、会安全、能安全”，杜绝施工现场“三违”行为。

另外，结合大修作业生产特点，以及我们作业施工区域地质特点的实际，公司将把井控管理作为今年安全生产工作的重中之重。为此，我们要从加强井控培训和井控设施管理台账入手，对岗位人员培训取证和在用井控设施检测情况实行动态管理，实时跟踪，牢固树立“四个理念”坚持“三个必须”。着重抓好防喷器和简易抢喷装置的检查、维护、保养工作，严格按照标准安装防喷器及井控管线，认真开展各种工况防喷预案演练，如实填写现场井控管理综合记录本每个班组设立专人负责，坚决杜绝井喷事故的发生。确保本年度安全环保工作无任何事故。

20xx年我们将坚持深入实施质量管理体系，认真执行企业标准，扩大实施“精品工程、满意服务”的范围，扎实开展争创精品示范队活动，努力提升队伍的竞争能力。具体工作中，我们将把生产组织的过程当作控制质量的过程，从生产的各个环节体现质量的要求。一是认真落实质量管理责任制，把工序质量责任落实到每一个岗位，加强班组质量监督员的自我监控作用，实行“捆绑式”管理和“连带式”奖罚。二是生产管理人员坚持现场检查指导，使每道工序均处于全过程监控之中，对不按工序质量标准施工者从严处罚。三是尽量满足用户提出的合理要求，正确对待和处理双方出现的分歧和摩擦，做到服务零抱怨。通过提高精品井次，杜绝工序返工和工程质量事故的发生，努力提高优质服务水平。

20xx年，我们将着重从以下六方面着手开展深化精细管理工

作，向经营管理要效益。

一是完善管理流程。为保证各项管理制度真正落到实处，使其能够长期发挥促进生产经营和公司发展的保证作用，公司将修订完善包括生产组织、安全管理、设备修理、对内结算、对外结算、物资采购、物资领用、职教培训、在内的八个管理流程，这些流程的建立和运行，不仅使每一项制度都能“对号入座”，便于操作，而且对公司的规范经营、细化管理、防范风险也将起到良好的推进作用，让精细化管理贯穿到每一个环节、每一道工序、每一项工作。

二是从强化机关职能部门和小队第一责任人管理入手，对材料、油料、修理、节能等支出情况实行成本定额管理制度，按各岗位控制费用的使用情况与个人绩效与效益工资挂钩，采取月度分析、月度考核等办法，实行各项费用节奖超罚、年底总考核。

三是把住材料使用关。实行材料量化管理，采取月度定额、单井定量的方式，严把材料审批、领用关的同时，各小队均建立领、用料台账和单井核算台账，领用料台账中要将领进的材料用在哪口作业井上一一记录清楚，月底对账，月度考核，严防流失。每标准井次材料消耗要比上年下降3个百分点。

四是把住油料消耗关。施工用柴油方面，我们将继续采取“建四本、三对账、双签字、一考核”的控制方式；车辆用柴油方面，采取车队内部实行单车消耗考核，公司用总量考核车队的方式，对油料严加管理，控制消耗，堵塞漏洞，降本增效。每标准井次油料消耗要比上年下降2个百分点。

五是把住特车使用关。调度长负责把关，周密安排特车，要求小队用几个小时就签几个小时，用完后及时将使用情况反馈调度室，提高特车利用率。

六是进一步强化单井成本核算工作。在以往工作的基础上，

积极采用处里推行的单井核算电算化管理信息系统，要求各區队在微机中建立单井核算台账，将每口井发生的所有作业费用以及盈利情况均输入其中，努力实现单井成本核算网络化办公。

我们将在稳固地区市场的同时，坚持走科研、生产、实用、服务“一体化”之路，运用自己研发或引进的新工艺解决生产中的技术难题，发挥我们的大修施工优势，提供满意服务，提升市场信誉度，追求效益最大化。

一是通过科技立项、技术攻关、延伸实施范围等方式，进一步提高公司整体技术能力。我们计划确立“侧钻井技术研究与应用”以及“复合堵漏工艺技术的研究与应用”等两个科技项目，进一步拓展我们的施工业务。

二是sagd技术在**块已经试验成功，现已转入正式生产阶段。采油厂和特油双方明年都将大力实施该项目(采油厂17口、特油20口)，而且数量在今后几年内还要大幅上涨。我们将按照处理的部署，积极培养2支sagd技术施工队伍，全面掌握该项施工技术，迅速形成生产能力。

一方面是组建大修技术攻关小组，从机关和区队中精选5~6名经验丰富、技术过硬、责任心强的人员组成攻关小组，小组人员以本岗位工作为主、兼职技术攻关开展工作。每口大修井在搬上之前，或者遇有疑难工序时，技术攻关小组均要结合施工方案、修井情况，进行充分的论证，及时确定科学合理的修井方案，提高大修工序的成功率和生产时率。

另一方面，采取外聘、委培等方式，确定一人专门负责全公司修井液的实时跟踪以及调配工作，重点解决由于泥浆失水、地层漏失、性能变化等因素导致施工不畅的问题，确保大修作业的连续性和时效性。

第三方面是通过完善、扩充公司修井工具库房，充实维修班

的修理和改进力量，不仅要保证井下工具的数量，还要保证井下工具的性能和强度，进而增强大修后勤保障能力。此外，从中长期考虑，公司已经确立了“高效磨铣配套工具研发”项目。组织技术攻关小组，结合所在油区地层情况，博采众家之长，吸纳领先技术理论，坚持实用性与主导性相结合的原则，研发符合实际需要的高效磨铣配套工具，促使自身大修施工水平提升到一个新的档次，不断增强我公司优势技术的创效能力。大修这一块在现有**支队伍的情况下，今年努力实现产值***万元。

20xx年，公司将继续以十六届六中全会精神为指针，以处党委的总体安排为指导，以局、处基层建设指导意见为准绳，深入开展基层建设和党建思想政治工作，不断提升公司的向心力、凝聚力和战斗力。

(一)加强基层班子建设。在企业发展中，领导班子的核心作用及其影响力是毋庸置疑的，能不能带出好的职工队伍，领导班子是关键。首先，我们将从强化公司领导班子自身建设做起，扩大公司中心组学习范围，在组织好集中学习、外委培训的同时，鼓励两级班子成员，进行业务理论自主学习，在生产实践中摸索学习，向职工群众虚心学习，班子成员间互相学习，取长补短，共同进步。其次，通过推行新的用人机制、落实干部聘用制度、定期进行民主评议、实施绩效考核办法等有效措施，努力建设“四好班子”，增强干部的责任心、紧迫感以及班子带队伍、创效益的整体效能。

(二)加强职工队伍建设。公司发展的目标最终要靠全体职工的共同努力来实现，尽快提高职工队伍的整体素质，适应企业快速发展的需要，是我们的当务之急。主要办法是，以打造学习型、技术型队伍为指导，建立和完善职工培训体系，提高全员业务素质和学历层次，主要采取参加处里统一轮训、利用倒班时间自主培训、“现场一事一训”、组织技术比赛等方式，提高干部职工的业务理论水平以及实际操作能力。特别是要进一步做好大修队司钻、泵工、架子工、锅炉工等

关键操作岗位人员的培训，做到时间、人员、效果“三落实”。同时有针对性地培养一批过硬的大修管理人员、技术人员，促进大修施工上层次、上水平，在努力实现和达到大修业务健康发展的同时，为我处开发国外市场，储备人才，积累经验，在人力上、技术上奠定良好的基础。此外，还要提高员工的法制意识和诚信意识，不断提高全员职业道德水平。

(三)加强队伍内部管理。坚持诚信经营理念，推行民主管理，认真执行队务公开制度，不断夯实基础工作，通过不折不扣地落实处里创建文明企业实施办法以及基层建设指导意见，促使我们每支作业队伍的现场施工标准、精细化管理水平、安全文化建设、职工精神面貌乃至公司上下的整体执行力均有一个较大幅度的提升，形成全员抓管理、降成本、保安全、创效益、促发展的良好氛围。年度创建基层建设局处级样板队目标是4~5个。

为加大大修队伍管理，公司将在大修队中实施干部驻井制度，由以往的干部跟班上井转变为现在的干部驻井一周的方式，这样，大修作业至少保证有2名干部和1名大班司机在施工现场，既能保证工艺措施跟进、安全全程监控、设备实时完好，又有助于强化岗位责任的落实，进而逐步提高大修施工时率。

管道公司工作报告篇四

通读了xx公司20xx年工作报告后。感受着企业的精神和企业价值观，激发了我对企业的跨越和发展充满了信心，深化了我对企业的发展方向和立足本职岗位的工作认识。我也总结一下我自己。

20xx年已悄然离去，在过去的一年，在部门领导的带领下取得了一些小的成绩，个人能力也得到了实质性的提升[]20xx是一个忙碌而充实的一年，因为这一年又让我学到了许多宝贵的工作经验，也有了许多不一样的感悟。

一做好本职工作，态度要端正

在工作的时，我的领导就一直和我强调想要做好你的本职工作，首先你要端正你的工作态度。我就自己反思我对工作的态度，最后得到了领导和同事的认同。态度决定一切，不能用正确的态度对待工作，就不能再工作中尽职尽责。只有热爱自己的本职工作，才能把工作做好，最重要的是保持一种积极的态度，对工作积极、认真、负责的态度，才能做好自己的本职工作。

二团队意识，互相帮助

客桥操作很重要的一部分需要团队的配合。我的小团队里有8人，主要负责18个桥位进出港工作，有的人需要盯住2个桥位的进出港，有的人需要盯住3个桥位的进出港。在有人忙不开的时候就需要互相协助，互相配合。工作才能顺利的进行。仅靠个人的力量是不够的，我们所处的工作就需要大家心往一处想，劲往一处使，不计较个人得失，这样才能把航班保障好。

我在客桥工作中还有很多不足，今后我将完善自己专业技能。加强自我克制和容忍，加强团队意识，理智的处理问题，培养大局意识。加强沟通，有效沟通可以消除误会，增进了解融洽关系，保证工作质量，提高工作效率。加强自身学习，提高自身素质。

管道公司工作报告篇五

今天，我们隆重召开中国大唐集团公司20__年工作会议。我代表集团公司向大会作工作报告。

今年是国家“____”规划的开局年，是集团公司发展战略第三阶段的起步年。我们站在一个新的起点上，向着更高的目标，开始新的征程。在这样一个重要时刻召开集团公司20__

年工作会议，具有重要的战略意义。

会议的主要任务是：认真贯彻落实党的____届五中全会、中央经济工作会议和中央企业负责人会议精神，全面总结集团公司20__年工作，确定“____”发展总体要求，部署20__年工作，确保集团公司发展战略第三阶段开好局、起好步，为集团公司快速持续协调发展奠定坚实的基础。

一、20__年工作回顾

刚刚过去的一年，对于集团公司而言，是形势严峻、挑战巨大的一年，是艰苦奋斗、攻坚克难的一年。电煤价格高位运行并多次上涨，但上网电价未能同步调整，致使集团公司所属火电企业连年亏损，资产负债率持续攀升，经营风险日益加剧；西南地区春季遭遇了百年不遇特大干旱，盈利能力较强的水电企业未能发挥应有作用；入夏后极端恶劣天气频发，雷雨、洪涝、高温等异常因素对安全生产、迎峰度夏带来严峻挑战。

面对困难和挑战，集团公司新一届领导班子团结一心，毫不动摇地坚持以科学发展观统领全局，坚定不移地贯彻执行党中央国务院的部署，围绕20__年工作会议确定的工作思路和“盈利年”的总体要求，率领系统十万员工勇敢应对挑战，积极抢抓机遇，以经济效益为中心，以创先争优为动力，求真务实，着力化解阻碍可持续发展的主要矛盾，继续保持了平稳较快的发展态势；把握重点，着力解决影响经营安全的突出问题，各类风险得到了有效控制；突出关键，着力优化制约盈利能力的绩效指标，较好地完成了国资委下达的考核指标。

一年来，我们做了以下主要工作：

(一)“双增双节、盈利攻坚”活动深入开展，全年经营目标超额完成

面对严峻的经营形势和巨大的经营压力，集团公司开展了“双增双节、盈利攻坚”和“大干四个月，确保完成全年任务目标”活动。总部各部门、系统各企业自我加压，迎难而上，把责任落实到位，把压力传递到位，把各项部署贯彻落实到位，抢发电量、配煤掺烧、电费回收、争取电价等重点工作取得突破。发电量和营业收入快速增长，发电量同比增长21.22%，营业收入同比增长20.84%；配煤掺烧工作取得显著成效，有效地降低了燃料成本；由于电价规范执行，火电平均上网电价同比上升11.63元/兆瓦时，电热费回收周期平均为3568天。集团公司在综合标煤单价同比上升89.3元/吨，但煤电联动没有启动的情况下，实现利润15.16亿元，超出国资委考核指标3.16亿元。

(二) 发展工作取得突破，工程建设超额完成投产目标

全年核准电源项目62个，超额完成计划。集团公司还与新疆、西藏、天津、山西、山东等省区市签署了合作协议，成立了大唐西藏分公司。集团公司全年投产容量达到811.935万千瓦，新能源和可再生能源投产容量创历史最高水平；60万千瓦等级及以上火电机组投产7台，总台数达到70台，机组台数和所占比重均居五大发电集团第一。吕四港发电公司“一季四投”，当年盈利2.68亿元；首个海外项目缅甸太平江水电站实现“年内四投”，实现了海外项目的突破；风电装机容量突破500万千瓦，国内首个海上风电项目上海东大桥风电项目全部投产发电，新能源东山风电场成为国内首家“电网友好型”风电场。

(三) 安全生产保持平稳态势，本质安全型企业建设快速推进

二、建议

为实现全年奋斗目标，必须努力做好以下重点工作：

在比去年更为严峻的经营形势下，确保完成今年的利润目标，

任务极其艰巨。为此，我们要把“双增双节、盈利攻坚”活动作为一项常态工作，继续深入持久地开展好。

一是要进一步强化市场营销工作。要千方百计争取计划电量，努力增发有边际效益的电量，充分发挥大机组优势，积极开展代发电量和电量置换工作；巩固电价大检查成果，加大电价落实和电费回收力度，全力争取电热价政策，确保实现增收。

二是要进一步加强燃料管理工作。加强电煤市场分析，准确把握市场走势，优化储存结构；加大与政府、煤炭、铁路、港航、电网等部门的协调力度，构筑稳定的燃料供应链；加快完善燃料经营体系，提升燃料经营的盈利能力；理顺燃料管理体制，对燃料“收、存、耗”和“采、制、化”各环节进行优化配置，形成多头参与、分段控制、平衡制约的管理格局，严防企业利益流失；强化同类对标，对标到厂，降低燃料管理流程中的各种损耗，千方百计把燃料成本降下来；进一步推进配煤掺烧工作规范化、科学化管理，在保证安全和达标排放的前提下，加大掺烧力度，发挥平抑煤价、提高效益的重要作用。

三是要继续深化全面预算管理，进一步压缩可控费用，严格控制各项成本支出；全面预算管理体系要与“两全双挂”考核体系全面对接，形成闭环管理；强化成本控制，加强预算目标的动态监控，确保完成集团公司全年经营目标。四是要进一步加强资金集中管理，积极开拓信托、基金、保险经纪等新的金融工具，努力培育新的利润增长点。

管道公司工作报告篇六

这次会议是大元公司深入贯彻党的十八大和十八届三中、四中全会精神，以实现集团公司总体发展战略为目标，站在新的历史起点上召开的一次十分重要的会议。这次会议的主要任务是：总结20xx年工作，分析当前及今后一个时期的形势和任务，部署20xx年工作，动员广大干部职工抓住机遇、奋发

图强，主动把握和积极适应新常态，不断提高发展质量和效益，进一步坚定信念、开拓进取，为推动大元公司战略调整快速发展而努力奋斗。

20xx年，面对错综复杂、跌宕起伏、较为艰难的经营形势，大元公司在燃气板块的正确领导下，在董事会的科学决策和监督指导下，坚持以管理为核心，牢牢把握发展机遇，及时抢抓市场先机，适时调整经营策略，努力改善经营局面，在全省lng行业中努力打造公司自有的核心竞争力。

作规程、安全操作技能和特种作业操作等方面的培训教育，努力提高全员安全素质。组织20人次参加省安监局举办的危化品经营安全资格证培训，全部通过考试并取得相关证件，为依法规范安全生产管理，促进公司安全有序稳定发展起到了保障作用。

截止20xx年12月31日，大元公司资产总额4188.61万元，同比减少389.52万元，减幅为8.51%；负债总额676.23万元，同比增加495.59万元，增幅为274.34%。营业收入1839.80万元，同比增加1305.18万元，增幅为244.13%；营业成本1,680.83万元，同比增加1418.86万元，增幅为541.62%；利润总额-647.38万元。

销售情况，公司已投产加气站5座，累计销售气量3962.35吨，14年累计销售气量3402.77吨，其中：忻州保德lng加气站销售气量1817.83吨；阳泉荫营lng加气站销售气量920吨；平定lng加气站销售气量536.93吨；五台石咀lng加气站销售气量51.36吨；太旧高速lng加气站销售气量76.65吨。贸易工作，累计完成贸易量374.28吨。

局了有利的建站位置，推动了阳泉、吕梁、清徐等地的站点建设工作。

公司在建加气站2座，分别为阳泉太旧lng加气站、清徐清源lng加气站。现都已取得前期工作函等前期手续，正进行“三通一平”工程，设计单位、施工单位、设备厂家都已招标完毕。同时，在确保工程进度、保证工程质量的前提下，完成了保德桥头lng加气站附属工程建设。

建章立制。公司先后出台了《工程管理责任制》等九个工程管理制度，规范了加气站建设管理。对各站设备进行了定期维护保养，联系设备厂家对阳泉两座加气站储罐进行真空度测量，将不达标储罐重新抽真空处理，及时购买、更换、维修站上损坏设施，确保各加气站安全正常运营。组织相关人员参加省住建局举办的lng加气站培训和中国燃气协会举办的新版《汽车加油加气站设计与施工规范》条文讲解学习，取得了相关证件，增强了员工的业务知识和专业技术水平。

辰洁净能源有限公司又签署了新的合作协议。

价格是采购活动的敏感焦点。公司根据既定采购计划，多渠道获取报价，实时把握市场脉搏，通过比价、议价等形式确定采购价格。坚持“适价、适质、适时、适量、适地”原则，合理采购气源，进而降低运营成本，以提高经营质量。

做好了前期工作 为给大元公司加气站运营提供充足的气源保证，最大程度降低气源采购成本，同时为配合燃气板块公司打造晋能燃气集团lng全产业链。大元公司通过对lng市场调查研究后，于20xx年4月1日在阳泉市设立子公司，专项开展lng物流配送业务，同年10月取得危险品货物运输许可证。公司已购置、上户lng运输槽车5辆，相关组织机构、部门设置、业务流程设计、人员选聘等工作也已全部落实到位，为开展lng物流配送业务做好了充分的准备。

针对自有加气站较少的现状，大元公司积极开展市场营销工作，大范围争取外围客户，吸引过路车辆加气。根据客户情

况，实施市场细分策略，对关键用户重点攻关、集中突破，实施“捆绑战略”和“定点加气”方案□20xx年公司分别与山西三元昌贸易有限公司等13家公司签署了合作协议。