# 成品油销售合同范文大全

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2024-06-07

*第一篇：成品油销售合同成品油是经过原油的生产加工而成的。对于成品油销售合同你了解多少呢?知道要注意什么吗?以下是小编为大家整理的成品油销售合同范文，感谢您的欣赏。成品油销售合同范文1甲方(买方)[单位]： 或 [自然人]：住所： 住所：工...*

**第一篇：成品油销售合同**

成品油是经过原油的生产加工而成的。对于成品油销售合同你了解多少呢?知道要注意什么吗?以下是小编为大家整理的成品油销售合同范文，感谢您的欣赏。

成品油销售合同范文1

甲方(买方)[单位]： 或 [自然人]：

住所： 住所：

工商注册号： 身份证号：

法定代表(负责)人：

乙方(卖方)：

住所：

工商注册号：

法定代表(负责)人：

根据《中华人民共和国合同法》及相关法律法规，本着平等互利、等价有偿的原则，经双方协商一致，订立本合同。标的物(下称“油品”)

油品名称：

汽油： 规格： 柴油： 规格：质量标准

本合同油品符合\_\_\_\_ \_\_标准，其质量指标见附件。数量

本合同汽油\_\_\_\_ \_\_吨，柴油\_\_\_\_ \_\_吨。价款

4.1汽油的单价\_\_\_\_\_\_元/吨(人民币，下同)，柴油的单价\_\_\_\_\_\_元/吨。

4.2油品总价款为\_\_\_\_\_\_\_\_元。

5.相关费用及其负担，按以下第\_\_\_\_\_\_\_\_款履行：

5.1 运杂费\_\_\_\_\_\_\_\_元，由甲方承担。该运杂费应在甲方支付油品价款时一并支付。

5.2 运杂费由乙方承担。

6.价款的支付

6.1价款的支付，按以下第\_\_\_\_\_\_款履行：

6.1.1 油品一次性交付的，甲方应在油品交付前\_\_\_\_\_日内(或本合同生效后 日内)，将油品总价款以\_\_\_\_\_\_方式，汇入乙方指定账户。

6.1.2 油品分批或分期交付的，甲方应在乙方每批油品交付前\_\_\_\_\_日内，将该批油品价款以\_\_\_\_\_方式，汇入乙方指定账户。

6.2 乙方收到货款后\_\_\_\_\_日以内，应当向甲方开具增值税发票并提供其他相关单据。该等单据

包括但不限于：

6.3 乙方或乙方指定收款人的开户行及账号：

收款人(乙方)开户行:

账号：

收款人(乙方)名称：

7.油品交付

7.1本合同选择以下第\_\_\_\_\_种方式交付:

第一种 甲方自行提货

甲方自派运输工具于本合同生效后\_\_\_\_日内到乙方指定的\_\_\_\_\_\_油库提货。

第二种 乙方送货

乙方应当在本合同生效后\_\_\_\_日内将油品送到甲方指定的\_\_\_\_\_\_\_\_油库(或地点)。第三种乙方分期交付

乙方按约定在\_\_\_\_\_\_内，分\_\_\_\_次交付油品，或按照甲、乙双方约定的时间、批次交付油品。甲方自行提货的，各次提货应由甲方自派运输工具到乙方指定的油库提货;乙方送货的，乙方各次交付应当将油品送到甲方指定的\_\_\_\_\_油库(或地点)。

7.2 具体交付点(数量、质量与风险转移的交付点不同)

7.2.1 甲方自行提货，根据计量交接方式不同确定为：

A、铁路罐车计量：以始发站铁路罐车封口为交付点;

B、油罐计量：以油罐到运输工具的管线出口为交付点;

C、流量计计量：以流量计出口为交付点。

7.2.2乙方送货，根据运输方式不同确定为：

A、铁路运输：以甲方指定地点(油库)的铁路罐车封口为交付点;

B、水上运输：以甲方指定地点(油库)的船舷为交付点。

7.2.3 在交付点之前油品的风险由乙方承担。

7.2.4 在交付点之后油品的风险由甲方承担。

8.计量及标准

8.1 甲方自行提货，在交付地点，由乙方进行计量操作，甲方进行监督;

乙方送货，在交付地点，甲方进行计量复核，如果油品数量不超过8.4规定的误差范围，执行

8.4的规定，如果油品数量超过8.4规定的误差范围，甲方应在24小时内通知乙方，乙方派人与甲方共同计量。所用计量器具必须经过有资质的计量技术机构检定合格，并在有效期内，计?a href=\'//www.feisuxs/yangsheng/kesou/\' target=\'\_blank\'>咳嗽背钟泄夜娑ǖ淖矢裰な樯细凇?/p>

8.2 甲方应保证油品接卸单位的卸油设备以及储存油品的油库具有合法的接卸、储存油品资格，并达到国家关于接卸、储存油品设备安全及数量、质量标准。

8.3 乙方送货的油品数量应包括国家规定的运输损耗，即：

8.4 对乙方送货的油品，乙方向甲方实际所交付的油品数量可以有±\_\_\_\_%的误差范围;在该

误差范围内，乙方均不承担违约责任;同时，甲乙双方也不互补差价。即：终到站油品数量与始发站油品数量之差不超过±\_\_\_\_%的误差范围，按始发站油品数量结算。

9验收

9.1甲方自行提货的，应在乙方交付油品时，双方按规定提取油品样品，共同封存油样，以备检验。

9.2乙方送货的，甲方须在乙方交货后二十四小时内(验收期)，对油品的数量和质量进行验收，但开启油罐的数量不得超过三个(包括三个)。如甲方对油品数量和质量提出异议，应在验收期内书面通知乙方。乙方未予答复前，甲方不得自行卸油，否则应视为乙方所交付的油品数量和质量完全符合合同约定。

9.3在验收期内，如乙方未接到甲方对油品数量和质量提出异议的书面通知，应视为乙方所交付的油品数量和质量完全符合合同约定。

9.4如甲方在验收期内，对油品数量和质量提出异议，甲方负有妥善保管油品的义务。如因甲方未履行妥善保管油品义务，致使油品数量和质量与乙方交付时不符，甲方因此丧失赔偿请求权。

9.5在验收期内，如甲方认为油品质量不符合合同约定，甲乙双方应选择一致同意的权威检验机构对共同封存的油样进行检验,并以该检验机构的检验结果作为确认油品质量的依据。如检验结果符合合同约定标准，检验费及相关费用由甲方承担。否则，检验费由乙方承担。

9.6 验收合格后，甲方应在\_\_\_\_日内及时接卸。超出规定日期而产生的费用，由甲方承担。10 合同变更与解除

10.1 双方协商一致可变更或解除本合同。合同变更或解除应采取书面形式。

10.2 有下列情形之一者，可单方解除合同：

10.2.1 因不可抗力，不能实现合同目的。

10.2.2 未经对方书面同意，将合同部分或全部权利义务转让给第三方。

10.3 合同解除后，原合同中的结算、清理和争议解决条款仍然有效。

10.4 解除合同方在解除合同时，应履行通知对方义务。违约责任

11.1 乙方交付的油品不符合合同约定，由双方协商解决。

11.2甲方未按期付款，每逾期一天，应向乙方支付迟延部分货款金额\_\_\_\_%的违约金。11.3货物到达后，甲方未及时组织接卸，给乙方造成损失的，甲方应承担赔偿责任。

11.4发生其它违约情形，违约方应赔偿由此给对方造成的损失。如属双方过错，应各自承担相应责任。不可抗力

12.1由于不可抗力，如火灾、地震、台风、洪水等自然灾害及其它不可预见、不可避免、不可克服的事件，导致不能完全或部分履行本合同义务，受不可抗力影响的一方或双方不承担违约责任，但应在不可抗力发生后48小时内通知对方，并在其后日内向对方提供有效证明文件。

12.2 受不可抗力影响的签约一方或双方有义务采取措施，将因不可抗力造成的损失降低到最低程度。争议解决

因本合同发生争议，双方应协商解决，协商不成，向乙方所在地人民法院提起诉讼。14 效力及其它

14.1本合同自双方签字并盖章之日起生效。

14.2 本合同未尽事宜，双方可签订补充协议。

14.3本合同的附件及补充协议是本合同组成部分，与本合同具有同等法律效力。附件与本合同内容不一致，以本合同为准，补充协议与本合同内容不一致，以补充协议为准。

14.4 本合同一式\_\_\_\_份，甲方执\_\_\_\_份，乙方执\_\_\_\_份。

甲方：

法定代表人或授权代表：

(盖章)

乙方：

法定代表人或授权代表：

(盖章)

签订日期：

成品油销售合同范文2

甲方(购货方)

工商注册号：

授权代表：

乙方(供货方)：

工商注册号：

授权代表：

根据《中华人民共和国合同法》及相关法律法规，本着平等互利、等价有偿的原则，经双方协商一致，订立本合同。合同标准

乙方向甲方供应符合国家标准的0#成品油。合同数量

乙方是甲方的油品供应商，甲方采购品种及数量：柴油。住所： 法定代表(负责)人： 住所： 法定代表(负责)人： 供应时间:从 年 月 日 至 年 月 3 相关费用油品运输所需运费由甲方承担。甲方委托乙方配送，应提前一天书面或者电话通知乙方。油品运输与验收

(1)乙方向甲方所供油品必须符合国家标准。合同期内，本合同所依据的国家质量标准如发生变化，合同双方应无条件地以新版本的国家质量标准为本合同的执行标准。

(2)发货数量以乙方提货单载明数据为准，油库付油计量误差在国家规定范围(按国家颁布的计量法规定不超过±3.5‰)之内，超出国家规定范围的部分，双方协商解决。(3)甲方应在提取油品时，甲方本人(或者书面委托一工作人员)对油品的数量和质量进行验收，甲乙双方可以按约定提取油品样品，共同封存油样。甲方对油品数量和质量有异议的，应在12小时内提出，否则应视为乙方所交付的油品数量和质量完全符合合同约定。

(4).甲方在验收期内对油品数量和质量提出异议的，甲方负有妥善保管油品的义务。甲方认为油品质量不符合合同约定的，甲乙双方应共同选择检验机构对油样进行检验,并以该检验机构的检验结果作为确认油品质量的依据。如检验结果符合合同约定标准，检验费及相关费用由甲方承担。否则，检验费由乙方承担。结算

原则上现款现货，款到乙方银行账户后甲方方可提油。第一车货款另行协商。供应价格依据当时中国石化\_x公司同类油品市场批发价格为基准，乙方保证供应油品价格不高于中石化\_x公司当期同类油品市场批发价格(不包含运费)，具体价格经双方协商后最终确定。

甲方用书面方式委托一名工作人员收发货物的，该委托人签收的单据等同于甲方本人签收。违约责任

本合同约定的不可抗力不能构成违约的原因。

因季节变换需更换油品品号(如0#与-10#的更替)，双方另行协商(但镇江区域范围内-10#的脱销或缺货而造应各自承担相应责任。合同变更与解除

双方协商一致可变更或解除本合同。合同变更或解除应采取书面形式。合同解除后，原合同中的结算、清理和争议解决条款仍然有效。不可抗力

由于不可抗力，如战争、火灾、地震、台风、洪水等自然灾害及其它不可预见、不可避免、不可克服的事件，导致不能履行本合同义务，受不可抗力影响的签约一方或双方有义务采取措施,将因不可抗力造成的损失降低到最低程度。并及时清算余款。本合同自双方签字并盖章之日起生效。本合同未尽事宜，双方可签订补充协议。甲方所签收单据均视为补充协议。本合同的附件及补充协议是本合同组成部分，与本合同具有同等法律效力。补充协议与本合同内容不一致的，以补充协议为准。本合同一式4份，甲方执2份，乙方执2份。

购货方(甲方)： 身份证

联系人:

电话:

供货方(乙方)： ： 身份证

联系人:

电话:

成品油销售合同范文3

甲方(供方)： 乙方(需方)：

甲、乙双方依据《中华人民共和国合同法》及其他相关法律法规，本着互惠互利的原则，经友好、充分、平等协商，就乙方购买甲方产品事宜协商一致签订本合同，以资双方共同信守，具体内容如下。

第一条 合同的标的1、产品的名称、规格、单价、数量及金额：

乙方从甲方处购买的产品名称、规格、数量、品种等详见本合同的附件

2、本合同确定的计量单位为件，规格见包装上的提示或甲方提供的报价表(见附件一)中的标注为准。

第二条 交货时间、地点及验收方式

1、甲方在本合同签订后3日内向甲方支付货款，甲方在收到乙方支付的货款后日内，按照附件一中约定的产品种类、数量等内容向乙方发货，并将货物送至乙方指定的交货地点，运费由甲方承担。

2、乙方指定的交货地点为：

3、乙方在甲方将货物交给承运人时，组织人员与承运人共同对货物进行验收。乙方验收后对有异议的产品应当当场向甲方提出异议。否则视为甲方已按照约定向乙方履行了交货义务，且所交付的货物无任何质量问题。

第三条 甲方的权利和义务

1、甲方应按照本合同约定及时向乙方交付货物。

2、甲方应保证所交付给乙方的货物不存在任何权利瑕疵。

3、甲方应保证交付给乙方的货物符合国家或行业的相关标准或规定。

4、甲方交付给乙方的货物按照出厂包装进行包装。

5、甲方应在发货前1日，将发货时间、地点书面通知给乙方，乙方应安排其工作人员在甲方通知的时间、地点进行货物的验收。

第四条 乙方的权利和义务

1、乙方应向甲方提供加盖乙方公章的有效的营业执照、卫生许可证、税务登记证及法定代表人身份证复印件作为本合同附件，并在签订本合同时提供原件与之核对。

2、乙方应按照本合同约定及时、足额的向甲方支付货款。

3、乙方的销售价格不得低于甲方提供的销售指导价格和跨区销售(详见本合同附件一)，否则甲方有权追究乙方的违约责任，因此给甲方造成的损失有权要求乙方赔偿。

4、乙方不得私自盗用甲方的QS，不得擅自使用甲方的资质，否则甲方有权追究乙方的责任。

5、乙方在接到甲方的验收通知后，应安排其工作人员在甲方通知的时间、地点进行货物的验收，并将货物交付给乙方负责人。

第五条 价款的结算与支付方式

1、本合同的价款为人民币)。

2、乙方在本合同签订后3日内，以银行转账方式向甲方支付货款。乙方不得将货款转交甲方的业务员或其他工作人员带回，否则由此引发的所有纠纷和损失由乙方全部承担。甲方的开户行： 户名：郭欣生 银行账号：

3、甲方在收到乙方支付的货款后，向乙方提供加盖甲方财务公章的收据。

第六条 违约责任

1、乙方应按照合同约定向甲方及时、足额支付货款，每迟延一天，按照合同价款的1%向甲方支付违约金，累计30天仍未付款的，甲方有权解除本合同。

2、乙方以低于甲方提供的价格销售区间的价格销售属于违约行为，一经发现，乙方应支付违约金5000元给甲方。

3、甲、乙双方在履行本合同中出现的其他违约情形，违约方应向守约方支付5000元的违约金，并赔偿因此给守约方造成的所有损失。

第七条 争议的解决方式

因履行本合同发生的争议，应通过友好协商解决，若协商不成，任何一方有权向甲方所在地人民法院起诉。

第八条 其他

1、本合同的附件是本合同的有效组成部分，与本合同具有同等法律效力;

2、甲、乙双方任何乙方不得擅自变更本合同内容，本合同任何条款的变更，必须书面为之;

3、货物的所有权和风险自甲方将货物交付给承运人后发生转移;

4、本合同一式两份，甲、乙双方各执一份，具有同等法律效力;

5、本合同未尽事宜双方应协商处理，亦可签订补充协议，补充协议与本合同具有同等法律效力;

6、补充条款;

7、本合同经甲、乙双方签字盖章后生效，双方的权利义务履行完毕后自行终止。

第九条 双方签章：

成品油销售合同范文3篇

**第二篇：成品油销售合同2**

成 品 油 销 售 合 同

甲方（买方）：宁夏瀛平化工有限公司

乙方（卖方）：中宁县德盛加油站

签订地点：宁夏中宁

签订时间：2024年6月10日

甲方（买方）:宁夏瀛平化工有限公司

住所 ：中宁瀛海工业园区

工商注册号：

乙方（卖方）：中宁县德盛加油站

住所 : 中宁县余丁乡石空村

工商注册号：64052130000139

5根据《中华人民共和国合同法》，及相关法律法规，本着诚实守信、平等互利的原则，经双方协商一致，订立本合同。标的物（下称“油品”）

油品名称：车用柴油、质量标准 本合同约定柴油符合国二标准。数量

甲方本次购买量为柴油 ：升。价格 金额

本次价格双方协商为元/升。共计金额：相关费用及其负担

5.1甲方对所需资源自己到乙方加油站油库提货。

5.2运输车辆有乙方负责，运费有乙方承担。价款的支付，发票的开具

6.1 价款的支付：甲方按照本合同最迟于2024年6月13日以现金或银行承兑汇票付清本次货款。乙方向甲方开具17%的增值税专用发票。

6.2乙方的开户行及账号：

收款人（乙方）：中宁县德盛加油站

开 户 行：中宁县农村信用联社营业部

账号：5008440800025油品的交付

具体交付点：以油库加油机流量表数为交付点，甲方现场确认。甲方现场确认后油品的数量、质量风险由甲方承担。验收

8.1在乙方油库验收时，乙方未接到甲方对油品数量和质量提出异议，应视为乙方所交付的油品数量和质量完全符合合同约定。

8.2如甲方认为油品质量不符合合同约定，甲乙双方应选择一致同意的权威机构对油品质量进行检验，并以该检验机构的检验结果作为确认油品质量的依据。如检验结果符合合同约定标准，检验费及相关费用由甲方承担。否则，检验费由乙方承担。双方权利义务合同变更与解除

10.1双方协商一致同意变更或解除本合同。合同变更或解除应采取书面形式。10.2因不可抗力，不能实现合同目的或未经对方书面同意将合同部分或全部

权利义务转让给第三方，任何一方可单方解除合同。

10.3 合同解除后，原合同中的结算、清理和争议解决条款仍然有效。10.4解除合同方在解除合同时，应书面通知对方。

10.5甲方未按约定的期限支付价款，乙方可单方面解除本合同。违约责任

11.1甲方如未按照合同规定的最迟期限付款，赔偿乙方本合同总货款20%的违约金。

11.2 发生其它违约情形，违约方应赔偿由此给对方造成的损失。如属双方过错，应各自承担相应责任。不可抗力

12.1 由于不可抗力，如战争、火灾、地震、台风、洪水等自然灾害及其它不可预见、不可避免、不可克服的事件，导致不能完全或部分履行本合同义务，受不可抗力影响的一方或双方不承担违约责任，但应在不可抗力发生后48小时内通知对方，并在7日内向对方提供有效证明文件。

12.2受不可抗力影响的签约一方或双方有义务采取措施，将因不可抗力造成的损失降到最低程度。争议解决

因本合同发生争议，双方应协商解决，协商不成向中宁县人民法院提起诉讼。14 效力及其它

14.1本合同自双方签字并盖章之日起生效。

14.2 日至年月10日。14.3本合同未尽事宜，由双方协商一致，并签订补充协议，补充协议与本合同具有相同的法律效力，补充协议是本合同不可分割的组成部分。

14.4 本合同一式二份，甲方执一份，乙方执一份。

甲方：（盖章）宁夏瀛平化工有限公司乙方（盖章）：中宁县德盛加油站

法 定 代 表 人：

（授权代表签字）：

年月日

法 定 代 表 人： 崔敏 ：年月日（授权代表人签字）

**第三篇：成品油销售合同 协议**

油品销售合同

合同签订地点：

合同编号： 甲方（供方）： 法定代表人：

地址：

电话： 乙方（需方）：

法定代表人：

根据《中华人民共和国合同法》和其他法律法规有关规定，在平等自愿、协商一致的基础上，订立本合同。

第一条

合同标的、数量、价格：

1、甲方销售给乙方0#普通柴油：供应时间为

\*\*\*\*年\*\*月\*\*日至

\*\*\*\*年\*\*月\*\*日，按乙方的实际需求情况配给。

2、油品价格以中石化贵州分公司规定成品油零售价基础上给予

元/升优惠。第二条

所有权及风险转移：

油品所有权和风险由甲方安全运送到乙方工地后转移给乙方。第三条

提油方式及期限：

乙方需在合同生效后30天（一般不超过10天）内凭提油单一次或分期提油。乙方超过规定时间提油，甲方有权选择解除合同或选择收取逾期提货的保管费继续履行合同，若甲方选择继续履行合同，以逾期提油当日和签订合同当日价格中高的为结算价格。

第四条

油品验收

1、验收时间必须在甲方运输工具离开工地前提出，否则甲方不承担任何责任。

2、验收方式：甲、乙双方委托一名相关人员对油品的质量共同验收，并在相关记录上签名确认。

3、有质量异议的油品由双方共同将油库封存的油样或甲乙双方封存的其它油样送往贵阳油品质量检验机构检验。

4、油品质量按照国家现行标准，若无国家标准的，则执行合同签订地地方标准。

5、检验费用：检验结果表明属甲方过错的，由甲方承担，甲方无过错的由乙方承担。

第五条

结算

1、结算内容：实际价格以当天正式发票和相关费用票据合计数为准结算。

2、结算方式：先款后货，乙方以现金方式、转账等甲方认可的方式付款。

3、结算价格：以当天中石化

分公司最低零售价为准。甲方账号： 开户行： 银行账号：

4、发票的开具：

乙方按照合同规定结算所有货款和相关费用后1个工作日内，甲方开出销售增值税发票。第六条

违约责任

1、经国家有关部门鉴定，因甲方行为造成供应油品质量不合格的，由甲方负责包换，乙方并追究其损失。

2、由于不可抗拒事故或承运人所致，使甲方不能如约发送货物，甲方必须在交货期限内以电话或传真通知乙方，但甲方不负违约责任。

3、有以下情况时，甲方有权终止或解除合同并不负违约责任。（1）乙方不能按时结算；

（2）有证据证明 乙方已失去偿债能力。

4、双方约定的其他违约条款。第七条

争议解决：

甲乙双方因履行本合同发生争议，应首先协商解决；协商不成时，任何一方可选择向贵阳市南明区人民法院提起上诉。

第八条

需要双方明确的其他事项

1、甲乙双方已相互提示就本合同各条款作全面、准确的理解，并应对方要求作了相应的说明，签约双方对本合同的认识已达成完全的一致。

2、为保障本合同的履行，如甲方要求乙方提供担保或第三方为乙方提供担保，则由甲方和乙方或第三方另行签订担保合同作为附件，对甲乙双方都具有约束力。

3、甲乙双方对在履行本合同过程中而知悉的对方的商业秘密，包括但不限于各自提前给对方的合同、文件、资料、数据等，或其他使用对方处于有利竞争地位的信息，负有保密义务。任何一方不得将对方商业秘密披露给任何第三方或不当使用，但经对方书面同意或按法律规定除外。

4、合同一方通信地址的变更，须以书面形式通知对方。合同一方按本合同规定向对方发出的通知或其它信函，以书面形式作出，并经专人，快递或传真按本合同中注明的注册地址向对方发出。

5、本合同所述不可抗力指不能预见、不能避免并不能克服的客观情况，包括但不限于：天灾、水灾、地震或其他灾难，战争或\*\*，以及其他在受影响的一方合同控制范围以外且经该方合同努力后也不能防止或避免的类似事件。此类事件当然包括合同双方所在地特别是甲方所在地区域成品油脱销致使甲方不能履行合同的情形。受不可抗力影响的一方应及时向对方通报不能履行或不能完全履行的理由，以减轻给对方造成的损失，在取得有关机构证明后，允许延期履行，部分履行或不履行合同，并根据情况可部分或全部免予承担违约责任。

6、本合同所有附件是合同不可分割的一部份。

第九条

本协议一式四份，甲方贰份，乙方贰份，具有同等法律效力，经甲乙双方签字章后成立。第十条

本合同未尽事项，由甲、乙双方另行议定并签订补充协议。补充协议与本合同具有同等效力。谈判过程中形成的资料、意向与本合同不一致的一律以合同为准。

甲方（盖章）：

乙方（盖章）： 单位地址：

单位地址：

法定代表人或委托代理人：

法定代表人或委托代理人： 首谈人：

签约代表： 联系电话：

联系电话：

签约时间：

\*\*\*\*年\*\*月\*\*日

**第四篇：成品油销售工作总结**

篇一：文档成品油销售公司工作总结及计划

成品油销售公司工作总结及计划 20××年以来我们在沙运司党委、沙运司的正确领导下坚持以公司两会精神为指导以沙运司“133966”发展目标为纲领深入学习贯彻公司和沙运司“两会”精神和以开展“干部作风转变年”活动为载体以公司刘经理及沙运司孙经理讲话精神为契机精心部署科学安排紧紧围绕产品销售和安全生产两项重点工作坚持以生产为根本、市场为导向、效益为中心科学处理均衡销售和效益型销售的关系基础治理、成本控制、精神文明建设等各项工作均按照年初计划和安排稳步推进较好地完成了全年各项工作。今年成品油销售公司1-11月收入 万元其中天然气 万元成品油 万元上交 万元利润 万元。

一、以学习和贯彻公司和沙运司“两会”精神为主线开展形式多样的教育培训活动 一是我们每周二都组织党员干部学习每周三再组织全体员工认真学习领会把握公司、沙运司各项文件精神。在学习贯彻中我们采取了全面学习突出重点的方法学习公司和沙运司各工作会议精神重点把握公司总经理刘志同志的讲话和沙运司经理孙志远同志的讲话。今年是公司确立的“安全规范治理年”沙运司结合干部队伍建设的实际将今年确立为“干部作风转变年”这是实现战略发展目标进一步打造一流干部队伍的需要。二是除了按时参加沙运司组织的各种学习外我们还积极组织员工进行了业务技能安全知识的学习与培训。通过学习使加油站的服务质量进一步改善安全操作技能明显提高。三是按照沙运司的整体部署和安排开展了“干部作风转变年”、文章版权归文秘站作者所有转载请注明出处“八荣八耻”社会主义荣辱观教育、“质量月”、“质量环保安全万里行”等活动。自这些活动展开以来我们始终紧跟沙运司的步伐按照“学习组织超前、思想熟悉提高、学习纪律严明、学习内容全面、学习形式灵活、学习效果明显”的要求认认真真的进行了“学习动员、分析评议、整改提高”等一系列的活动真正做到了实效。四是加强了员工们的法制教育。成品油销售公司根据沙运司20××年综合治理等法律法规学习大纲合理安排法律法规的学习并以板报等方式进行广泛宣传。全年共组织员工参加法制教育25次出宣传板报3期。通过学习增强了员工的法制观念和守法意识。

二、加强领导、强化组织做好基础治理 加油加气站是我们成品油销售公司的对外服务的窗口也是我们成品油销售的主要渠道。因此我们把加油加气站的治理工作作为重中之重精心组织规范治理严格检查。从人员落实、岗位培训、制度建立、优质服务、人才培养、设备治理和安全生产等方面认真布置、并派专人负责。今年对加油加气站各重点部位做好设备保养维护各项规章制度和岗位职责进行了完善生产运行严格按照操作规程进行。抓好各重点要害部位的巡检保证安全。同时经常开展泄漏、着火等事故预案演练提高职工的应急能力和事故处理能力确保了加油站的安全、平稳、高效的运行为成品油销售公司的销售任务做出了贡献也为我们在社会上树立了良好的形象。

1、加强了安全治理工作。安全治理是企业治理的永恒主题我们认真贯彻公司和沙运司1号文件精神严格按照“重视安全就是讲政治抓好安全就是讲治理管好安全就是讲效益落实安全就是讲稳定实现安全就是讲发展”的要求始终把安全工作放在重中之重的位置。一是加强了安全教育我们每周召开一次安全专题会学习安全知识、规章制度和操作规程并进行了考试。全年针对不同岗位共组织安全考试5次成绩优秀的给予奖励成绩较差的点名批评并安排进行补考直至合格为止。共奖励2人次补考10人次。通过学习考试的过程使大家的一些习惯性违章得到有效纠正对各项规章制度有了更加清楚地熟悉。二是加强了典型事故案例的学习。主要挑选了加油加气站常见事故案例进行学习讨论通过学习讨论使大家进一步明确本岗位存在的安全风险和相应的应对措施预防类似事故在我们的身上发生。三是以公司“岗位责任制大检查活动”和“安全警示日活动”为契机组织全体员工分析讨论各岗位责任制的优缺点进一步完善各岗位职责制定工作标准规范行为。通过活动新建立岗位责任制3个修订2个使现有的岗位责任制更加通俗适用责任更加明确动作更加规范“三违”行为得到有效遏制。四是坚持了日检月查制度天天都要对各个部位进行认真的检查发现排除隐患有效地预防了事故的发生。

2、加强了设备治理工作。我们认真贯彻了公司、沙运司2号文件精神坚持“养护大于使用”的原则大力实施精细化治理、程序化操作确保所有设备的完整完好。一是加强了员工的培训提高正规化操作有效地降低了人为因素造成的机械故障。二是积极参加了沙运司组织的各项设备治理活动提高了员工爱护设备的意识。三是加强学习了设备维护保养的知识提高了设备维修和保养的水平。第一、对加油加气站的主要设备都拍照后制作成图片加上注解标明该设备的名称、工作原理、作用方法和注重事项等要求员工在工作时拿图片与实物对照学习有效地加快了员工对设备的熟悉进度有助于规范他们的操作动作及时有效地发现和解决问题。四是针对加气站设备多工艺流程复杂的特点分别制作了加气母站和子站工艺流程图悬挂上墙要求每位员工从基础的

工艺流程着手深入了解加气站的工作原理并将工艺流程与应急预案相结合对员工进行教育有效地规范了他们的操作。五是加大了设备的检查力度坚持每月对设备进行检查。检查内容包括设备的运转记录维修保养记录环境卫生等方面。通过严格细致的检查确保了设备的完好防止了事故的发生。

3、加强了财务治理。一是完善了财务治理制度强化了内控机制进一步强化了责任规范了治理。二是加大了成本控制采取了各种方法控制成本的增长尽最大的努力实现利润最大化。三是加强了清欠工作。一方面对以往一些欠款逐一整理清欠。另一方面加强了其他固定客户油料款的回收工作尽量做到按月收回有效地提高了资金周转率。

4、加强了优质服务治理。我们始终牢记刘志总经理提出的“站着做人跪着服务”的理念坚持人本治理、标准服务要求员工熟悉到优质服务的重要性要求员工从大局着眼、以企业为重使每一次服务都尽可能做到标准化。一是加强思想教育工作。为了提高员工积极主动的工作态度和主人翁的责任感专门购买了《加油员岗位培训教程》和立志类书籍《方法总比困难多》等采取集中学习和自学等方式要求员工认真学习并写出心得体会。二是我们建立了顾客监督台设立了意见箱同时对每一位员工对顾客的服务表现进行考核。通过优质服务我们受到了顾客的赞扬。市场份额不断扩大。

5、加强学习注重人才培养。随着沙运司的迅猛发展产业链进一步延长沙运司领导越来越关注成品油销售公司的发展不断加大成品油气销售方面的投资。我们更加意识到培养专业人才的重要性尤其是加气站的设备多工艺流程相对复杂在设备的维护和保养方面必须要有几个比较专业的人员。因此今年我们先后分两批共派5人赴四川等地专门学习加气站设备的维修与保养。并计划等他们学完回来后再由他们进行传、帮、带使整个机房的工作人员都能够熟练把握。

三、拓宽思路、拓展市场、提高销量 20××年是沙运司实现跨越发展的一年沙运司领导对各方面的工作都提出了更新、更高的要求。面对机遇与挑战我们牢固树立“市场是效益之源”的思想不失良机抢占市场抵御风险增强企业后劲。全体干部职工迎难而上顽强拼搏。在加油站方面一是非凡是今年成品油价格不断上涨市场供给一度出现紧张状况。我们紧紧抓住机遇不断加强信息搜集分析工作努力克服各种不利因素解决了提油难得问题。一方面积极加强与中油库尔勒销售分公司的联系做好、季度计划的编报工作争取最大配给另一方面我们积极与公司成品油销售公司联系争取专门的成品油配给计划。通过不懈努力我们克服了种种困难保障了各站点和沙运司前线的用油。二是想尽办法拓展市场。一方面我们加强加油加油站的治理给顾客以优质服务让他们切实感受到宾至如归的感觉增加了顾客的回头率另一方面积极与周边各用油单位和个人联系给他们提供送油上门的服务既增加了我们的市场又方便了客户。经过努力已经与周边50多家单位签订了供油协议。确保完成全年计划量并最大限度创造了销售效益。在加气站方面在刚建站时碰到了地方较大的阻力但是在以孙经理为首的沙运司党委的大力支持和帮助下克服了各种困难重铺天然气管道彻底解决了天然气气源的问题使昆仑加气站和昆泰加气站顺利开张营业但是开业后利捷公司看到我们效益很好又不遵照国家天然气计划价经营甚至采取降价、恶意造谣中伤等手段企图掀起恶性竞争阻挠我们正常经营。针对这种情况我们一是加强中国石油“奉献能源创造和谐”的经营理念和企业文化的宣传增强顾客对中国石油企业的信赖二是为常来我站加气的顾客办理会员享受实实在在的优惠三是规范员工的操作加强优质服务。使司机来我站加气时再不用自己动手而是所有操作均由我们的员工进行并且始终做到微笑服务。很多司机都反映“你们的服务态度太好了我们再也不去利捷加气”通过我们的努力使我们加气站的销量走出最初“时高时低”的不稳定状态持续攀升进入11月份两个加气站的销量保持在了平均日销售2.6万方左右基本达到设计的最大销量。

四、党建思想政治工作深入开展 成品油销售公司以沙运司20××年党政工作要点为指针从思路、领域、方式、载体方面不断加强和拓展精神文明建设工作积极为建设一流的销售队伍、构筑一流的销售体系、创造一流的销售效益服务。按照沙运司党委的要求及时组织党员和群众学习、收看规定内容。重点抓好××届四五中、六中全会、《中国共产党党内监督条例试行》、《中国共产党纪律处分条例》、《党章》和集团公司、公司和沙运司党委有关会议精神及领导重要讲话的学习引导员工提高熟悉明确责任自觉加压主动进取为各项工作的推进创造一个好的氛围。工会、共青团组织工作也按照沙运司的要求和安排逐步开展。

五、20××年工作安排 形势催人奋发、任务激人进取20××年油气销售工作的任务将更加繁重面临着更多的机遇和挑战。成品油销售公司20××年的总体工作思路是 全面贯彻党的××届六中全会精神认真落实沙运司党委的部署讲政治顾大局开拓创新地抓好成品油销售工作。推进安全生产、基础治理、精神文明建设等工作有序进行确保各项业绩指标完成。重点抓好以下几项工作

1、销售工作认真做好

信息收集工作制订科学的销售计划和方案分析市场、拓展市场根据市场变化及时调整销售量和价格不断优化量价组合创造良好的销售效益。勇于应对克难攻关抓住要害环节争取圆满完成成品油销售目标。

2、安全生产以“反三违”和重点安全隐患整改为核心夯实基础治理强化安全监督规范生产运行、设备设施操作和生产指挥行为进一步完善应急预案深化员工安全教育培训工作提高紧急情况处置能力和员工自救互救能力。确保站库、管线安全平稳运行确保员工生命安全。以高度的政治责任感治理好昆仑加油站运营工作。展局面。在今后我们将继续努力不断创新为公司和沙运司的大展发贡献自己的力量。汇报完毕谢谢大家 篇二：2024成品油销售工作总结

2024成品油销售工作总结

总结一：成品油销售工作总结

一、以学习和贯彻公司和沙运司两会精神为主线，开展形式多样的教育培训活动 一是我们每周二都组织党员干部学习，每周三再组织全体员工认真学习领会，掌握公司、沙运司各项文件精神。在学习贯彻中，我们采取了全面学习，突出重点的方法学习公司和沙运司各工作会议精神，重点掌握公司总经理刘志同志的讲话和沙运司经理孙志远同志的讲话。今年是公司确立的安全规范管理年，沙运司结合干部队伍建设的实际，将今年确立为干部作风转变年，这是实现战略发展目标，进一步打造一流干部队伍的需要。二是除了按时参加沙运司组织的各种学习外，我们还积极组织员工进行了业务技能，安全知识的学习与培训。通过学习使加油站的服务质量进一步改善，安全操作技能明显提高。三是按照沙运司的整体部署和安排，开展了干部作风转变年、文章版权归网作者所有；转载请注明出处!八荣八耻社会主义荣辱观教育、质量月、质量环保安全万里行等活动。自这些活动展开以来，我们始终紧跟沙运司的步伐，按照学习组织超前、思想认识提高、学习纪律严明、学习内容全面、学习形式灵活、学习效果明显的要求，认认真真的进行了学习动员、分析评议、整改提高等一系列的活动，真正做到了实效。四是加强了员工们的法制教育。成品油销售公司根据沙运司2024年综合治理等法律法规学习大纲，合理安排法律法规的学习，并以板报等方式进行广泛宣传。全年共组织员工参加法制教育出宣传板报3期。通过学习增强了员工的法制观念和守法意识。

二、加强领导、强化组织，做好基础管理

加油加气站是我们成品油销售公司的对外服务的窗口，也是我们成品油销售的主要渠道。因此，我们把加油加气站的管理工作作为重中之重，精心组织，规范管理，严格检查。从人员落实、岗位培训、制度建立、优质服务、人才培养、设备管理和安全生产等方面认真布置、并派专人负责。今年对加油加气站各重点部位做好设备保养维护，各项规章制度和岗位职责进行了完善，生产运行严格按照操作规程进行。抓好各重点要害部位的巡检，保证安全。同时，经常开展泄漏、着火等事故预案演练，提高职工的应急能力和事故处理能力，确保了加油站的安全、平稳、高效的运行，为成品油销售公司的销售任务做出了贡献，也为我们在社会上树立了良好的形象。

1、加强了安全管理工作。安全管理是企业管理的永恒主题，我们认真贯彻公司和沙运司1号文件精神，严格按照重视安全就是讲政治，抓好安全就是讲管理，管好安全就是讲效益，落实安全就是讲稳定，实现安全就是讲发展的要求，始终把安全工作放在重中之重的位置。一是加强了安全教育，我们每周召开一次安全专题会学习安全知识、规章制度和操作规程，并进行了考试。全年针对不同岗位共组织安全考试，成绩优秀的给予奖励，成绩较差的点名批评，并安排进行补考直至合格为止。共奖励次，补考1次。通过学习考试的过程，使大家的一些习惯性违章得到有效纠正；对各项规章制度有了更加清晰地认识。二是加强了典型事故案例的学习。主要挑选了加油加气站常见事故案例进行学习讨论，通过学习讨论使大家进一步明确本岗位存在的安全风险和相应的应对措施，预防类似事故在我们的身上发生。三是以公司岗位责任制大检查活动和安全警示日活动为契机，组织全体员工分析讨论各岗位责任制的优缺点，进一步完善各岗位职责，制定工作标准，规范行为。通过活动新建立岗位责任制，修订，使现有的岗位责任制更加通俗适用，责任更加明确，动作更加规范，三违行为得到有效遏制。四是坚持了日检月查制度，每天都要对各个部位进行认真的检查，发现排除隐患，有效地预防了事故的发生。

2、加强了设备管理工作。我们认真贯彻了公司、沙运司2号文件精神，坚持养护大于

使用的原则，大力实施精细化管理、程序化操作，确保所有设备的完整完好。一是加强了员工的培训，提高正规化操作，有效地降低了人为因素造成的机械故障。二是积极参加了沙运司组织的各项设备管理活动，提高了员工爱护设备的意识。三是加强学习了设备维护保养的知识，提高了设备维修和保养的水平。第一、对加油加气站的主要设备都拍照后制作成图片，加上注解，标明该设备的名称、工作原理、作用方法和注意事项等，要求员工在工作时拿图片与实物对照学习，有效地加快了员工对设备的熟悉进度，有助于规范他们的操作动作，及时有效地发现和解决问题。四是针对加气站设备多，工艺流程复杂的特点，分别制作了加气母站和子站工艺流程图，悬挂上墙，要求每位员工从基础的工艺流程着手，深入了解加气站的工作原理，并将工艺流程与应急预案相结合对员工进行教育，有效地规范了他们的操作。五是加大了设备的检查力度，坚持每月对设备进行检查。检查内容包括设备的运转记录，维修保养记录，环境卫生等方面。通过严格细致的检查确保了设备的完好，防止了事故的发生。

3、加强了财务管理。一是完善了财务管理制度，强化了内控机制，进一步强化了责任，规范了管理。二是加大了成本控制，采取了各种方法控制成本的增长，尽最大的努力实现利润最大化。三是加强了清欠工作。一方面对以往一些欠款逐一整理，清欠。另一方面加强了其他固定客户油料款的回收工作，尽量做到按月收回，有效地提高了资金周转率。

4、加强了优质服务管理。我们始终牢记刘志总经理提出的站着做人，跪着服务的理念，坚持人本管理、标准服务，要求员工认识到优质服务的重要性，要求员工从大局着眼、以企业为重，使每一次服务都尽可能做到标准化。一是加强思想教育工作。为了提高员工积极主动的工作态度和主人翁的责任感，专门购买了《加油员岗位培训教程》和立志类书籍《方法总比困难多》等采取集中学习和自学等方式要求员工认真学习，并写出心得体会。二是我们建立了顾客监督台，设立了意见箱，同时对每一位员工对顾客的服务表现进行考核。通过优质服务，我们受到了顾客的赞扬。市场份额不断扩大。

5、加强学习，注重人才培养。随着沙运司的迅猛发展，产业链进一步延长，沙运司领导越来越关注成品油销售公司的发展，不断加大成品油气销售方面的投资。我们更加意识到培养专业人才的重要性，尤其是加气站的设备多，工艺流程相对复杂，在设备的维护和保养方面必须要有几个比较专业的人员。因此，今年，我们先后分两批共派赴四川等地专门学习加气站设备的维修与保养。并计划等他们学完回来后，再由他们进行传、帮、带，使整个机房的工作人员都能够熟练掌握。

总结二：成品油销售工作总结

20xx年以来，以公司刘经理及沙运司孙经理讲话精神为契机，精心部署，科学安排，紧紧围绕产品销售和安全生产两项重点工作，坚持以生产为根本、市场为导向、效益为中心，科学处理均衡销售和效益型销售的关系，基础管理、成本控制、精神文明建设等各项工作均按照年初计划和安排稳步推进，较好地完成了全年各项工作。

一、以学习和贯彻公司和沙运司两会精神为主线，开展形式多样的教育培训活动 一是我们每周二都组织党员干部学习，每周三再组织全体员工认真学习领会，掌握公司、沙运司各项文件精神。在学习贯彻中，我们采取了全面学习，突出重点的方法学习公司和沙运司各工作会议精神，重点掌握公司总经理刘志同志的讲话和沙运司经理孙志远同志的讲话。今年是公司确立的安全规范管理年，沙运司结合干部队伍建设的实际，将今年确立为干部作风转变年，这是实现战略发展目标，进一步打造一流干部队伍的需要。二是除了按时参加沙运司组织的各种学习外，我们还积极组织员工进行了业务技能，安全知识的学习与培训。通过学习使加油站的服务质量进一步改善，安全操作技能明显

提高。三是按照沙运司的整体部署和安排，开展了干部作风转变年、文章版权归网作者所有；转载请注明出处!八荣八耻社会主义荣辱观教育、质量月、质量环保安全万里行等活动。自这些活动展开以来，我们始终紧跟沙运司的步伐，按照学习组织超前、思想认识提高、学习纪律严明、学习内容全面、学习形式灵活、学习效果明显的要求，认认真真的进行了学习动员、分析评议、整改提高等一系列的活动，真正做到了实效。四是加强了员工们的法制教育。成品油销售公司根据沙运司2024年综合治理等法律法规学习大纲，合理安排法律法规的学习，并以板报等方式进行广泛宣传。全年共组织员工参加法制教育出宣传板报3期。通过学习增强了员工的法制观念和守法意识。

二、加强领导、强化组织，做好基础管理

加油加气站是我们成品油销售公司的对外服务的窗口，也是我们成品油销售的主要渠道。因此，我们把加油加气站的管理工作作为重中之重，精心组织，规范管理，严格检查。从人员落实、岗位培训、制度建立、优质服务、人才培养、设备管理和安全生产等方面认真布置、并派专人负责。今年对加油加气站各重点部位做好设备保养维护，各项规章制度和岗位职责进行了完善，生产运行严格按照操作规程进行。抓好各重点要害部位的巡检，保证安全。同时，经常开展泄漏、着火等事故预案演练，提高职工的应急能力和事故处理能力，确保了加油站的安全、平稳、高效的运行，为成品油销售公司的销售任务做出了贡献，也为我们在社会上树立了良好的形象。

1、加强了安全管理工作。安全管理是企业管理的永恒主题，我们认真贯彻公司和沙运司1号文件精神，严格按照重视安全就是讲政治，抓好安全就是讲管理，管好安全就是讲效益，落实安全就是讲稳定，实现安全就是讲发展的要求，始终把安全工作放在重中之重的位置。一是加强了安全教育，我们每周召开一次安全专题会学习安全知识、规章制度和操作规程，并进行了 考试。全年针对不同岗位共组织安全考试，成绩优秀的给予奖励，成绩较差的点名批评，并安排进行补考直至合格为止。共奖励次，补考1次。通过学习考试的过程，使大家的一些习惯性违章得到有效纠正；对各项规章制度有了更加清晰地认识。二是加强了典型事故案例的学习。主要挑选了加油加气站常见事故案例进行学习讨论，通过学习讨论使大家进一步明确本岗位存在的安全风险和相应的应对措施，预防类似事故在我们的身上发生。三是以公司岗位责任制大检查活动和安全警示日活动为契机，组织全体员工分析讨论各岗位责任制的优缺点，进一步完善各岗位职责，制定工作标准，规范行为。通过活动新建立岗位责任制，修订，使现有的岗位责任制更加通俗适用，责任更加明确，动作更加规范，三违行为得到有效遏制。四是坚持了日检月查制度，每天都要对各个部位进行认真的检查，发现排除隐患，有效地预防了事故的发生。

2、加强了设备管理工作。我们认真贯彻了公司、沙运司2号文件精神，坚持养护大于使用的原则，大力实施精细化管理、程序化操作，确保所有设备的完整完好。一是加强了员工的培训，提高正规化操作，有效地降低了人为因素造成的机械故障。二是积极参加了沙运司组织的各项设备管理活动，提高了员工爱护设备的意识。三是加强学习了设备维护保养的知识，提高了设备维修和保养的水平。第一、对加油加气站的主要设备都拍照后制作成图片，加上注解，标明该设备的名称、工作原理、作用方法和注意事项等，要求员工在工作时拿图片与实物对照学习，有效地加快了员工对设备的熟悉进度，有助于规范他们的操作动作，及时有效地发现和解决问题。四是针对加气站设备多，工艺流程复杂的特点，分别制作了加气母站和子站工艺流程图，悬挂上墙，要求每位员工从基础的工艺流程着手，深入了解加气站的工作原理，并将工艺流程与应急预案相结合对员工进行教育，有效地规范了他们的操作。五是加大了设备的检查力度，坚持每月对设备进行检查。检查内容包括设备的运转

记录，维修保养记录，环境卫生等方面。通过严格细致的检查确保了设备的完好，防止了事故的发生。

3、加强了财务管理。一是完善了财务管理制度，强化了内控机制，进一步强化了责任，规范了管理。二是加大了成本控制，采取了各种方法控制成本的增长，尽最大的努力实现利润最大化。三是加强了清欠工作。一方面对以往一些欠款逐一整理，清欠。另一方面加强了其他固定客户油料款的回收工作，尽量做到按月收回，有效地提高了资金周转率。

4、加强了优质服务管理。我们始终牢记刘志总经理提出的站着做人，跪着服务的理念，坚持人本管理、标准服务，要求员工认识到优质服务的重要性，要求员工从大局着眼、以企业为重，使每一次服务都尽可能做到标准化。一是加强思想教育工作。为了提高员工积极主动的工作态度和主人翁的责任感，专门购买了《加油员岗位培训教程》和立志类书籍《方法总比困难多》等采取集中学习和自学等方式要求员工认真学习，并写出心得体会。二是我们建立了顾客监督台，设立了意见箱，同时对每一位员工对顾客的服务表现进行考核。通过优质服务，我们受到了顾客的赞扬。市场份额不断扩大。

5、加强学习，注重人才培养。随着沙运司的迅猛发展，产业链进一步延长，沙运司领导越来越关注成品油销售公司的发展，不断加大成品油气销售方面的投资。我们更加意识到培养专业人才的重要性，尤其是加气站的设备多，工艺流程相对复杂，在设备的维护和保养方面必须要有几个比较专业的人员。因此，今年，我们先后分两批共派赴四川等地专门学习加气站设备的维修与保养。并计划等他们学完回来后，再由他们进行传、帮、带，使整个机房的工作人员都能够熟练掌握。

三、拓宽思路、拓展市场、提高销量

20xx年是沙运司实现跨越发展的一年，沙运司领导对各方面的工作都提出了更新、更高的要求。面对机遇与挑战，我们牢固树立市场是效益之源的思想，不失良机，抢占市场，抵御风险，增强企业后劲。全体干部职工，迎难而上，顽强拼搏。

在加油站方面：一是特别是今年成品油价格不断上涨，市场供应一度出现紧张状况。我们紧紧抓住机遇，不断加强信息搜集分析工作，努力克服各种不利因素，解决了提油难得问题。一方面积极加强与中油库尔勒销售分公司的联系，做好、季度计划的编报工作，争取最大配给；另一方面，我们积极与公司成品油销售公司联系，争取专门的成品油配给计划。通过不懈努力，我们克服了种种困难，保障了各站点和沙运司前线的用油。二是想尽办法拓展市场。一方面我们加强加油加油站的管理，给顾客以优质服务，让他们切实感受到宾至如归的感觉，增加了顾客的回头率；另一方面，积极与周边各用油单位和个人联系，给他们提供送油上门的服务，既增加了我们的市场又方便了客户。经过努力已经与周边5家单位签订了供油协议。确保完成全年计划量，并最大限度创造了销售效益。

在加气站方面：在刚建站时，遇到了地方较大的阻力，但是在以孙经理为首的沙运司党委的大力支持和帮助下，克服了各种困难，重铺天然气管道，彻底解决了天然气气源的问题，使昆仑加气站和昆泰加气站顺利开张营业，但是开业后，利捷公司看到我们效益很好，又不遵照国家天然气计划价经营甚至采取降价、恶意造谣中伤等手段，企图掀起恶性竞争，阻挠我们正常经营。针对这种情况，我们一是加强中国石油奉献能源，创造和谐的经营理念和企业文化的宣传，增强顾客对中国石油企业的信赖；二是为常来我站加气的顾客办理会员享受实实在在的优惠；三是规范员工的操作，加强优质服务。使司机来我站加气时再不用自己动手，而是所有操作均由我们的员工进行，并且始终做到微笑服务。很多司机都反映：你们的服务态度太好了，我们再也不去利捷加气通过我们的努力，使我们加气站的销量走出最初时高时低的不稳定状态，持续攀升，进入

11月份，两个加气站的销量保持在了平均日销售2.方左右，基本达到设计的最大销量。

四、党建思想政治工作深入开展

成品油销售公司以沙运司20xx年党政工作要点为指针，从思路、领域、方式、载体方面不断加强和拓展精神文明建设工作，积极为建设一流的销售队伍、构筑一流的销售体系、创造一流的销售效益服务。按照沙运司党委的要求，及时组织党员和群众学习、收看规定内容。重点抓好十六届四五中、六中全会、《中国共产党党内监督条例(试行)》、《中国共产党纪律处分条例》、《党章》和集团公司、公司和沙运司党委有关会议精神及领导重要讲话的学习，引导员工提高认识，明确责任，自觉加压，主动进取，为各项工作的推进创造一个好的氛围。工会、共青团组织工作也按照沙运司的要求和安排逐步开展。

五、20xx年工作安排

形势催人奋发、任务激人进取，20xx年，油气销售工作的任务将更加繁重，面临着更多的机遇和挑战。成品油销售公司2024年的总体工作思路是：

全面贯彻党的十六届六中全会精神，认真落实沙运司党委的部署，讲政治，顾大局，开拓创新地抓好成品油销售工作。推进安全生产、基础管理、精神文明建设等工作有序进行，确保各项业绩指标完成。

重点抓好以下几项工作：

1、销售工作：认真做好信息收集工作，制订科学的销售计划和方案，分析市场、拓展市场，根据市场变化及时调整销售量和价格，不断优化量价组合，创造良好的销售效益。勇于应对，克难攻关，抓住关键环节，争取圆满完成成品油销售目标。

2、安全生产：以反三违和重点安全隐患整改为核心，夯实基础管理，强化安全监督，规范生产运行、设备设施操作和生产指挥行为；进一步完善应急预案；深化员工安全教育培训工作，提高紧急情况处置能力和员工自救互救能力。确保站库、管线安全平稳运行，确保员工生命安全。以高度的政治责任感，管理好昆仑加油站运营工作。

3、设备管理：在20xx年工作的基础上，继续规范设备管理制度，收集各种设备的基础资料，完善设备管理档案，加强设备的检查、维护和保养力度，确保设备的完好，真正做到管好设备，用好设备，让我单位的设备充分有效的发挥作用，不断推进企业的发展。

4、财务管理：加强理论学习，提高财务人员业务技能和素质修养。完善财务制度，建立监督体系，加强现金管理、固定资产管理、商品资金管理、发票的使用和管理等。加强成本控制，在沙运司的报销范围基础上，结合加油站实际情况，制定相应的报销制度力争降低成本，促使利润最大化。加强会计基础工作，健全内部考核制度。

5、人本管理：巩固沙运司系列教育活动的成果，重点抓好以社聘员工管理为重点的人本管理教育，制定完善社聘员工管理办法。积极组织培训，切实解决社聘员工管理和员工队伍素质对发展的制约。建立激励机制，树立员工的主人翁意识，激发社聘员工树立爱企业长期合作、爱设备奋发有为的意识，与单位融为一体、共同发展。

6、加强精神文明建设：在加强物质文明的同时不忘精神文明建设，经常开展学习牛玉儒等先锋模范的先进事迹活动，通过不断的学习，使大家建立起科学的世界观、人生观和价值观。加强法制教育和职业道德教育，预防职务犯罪和其他的违法犯罪活动，提倡真、善、美捍卫我们的美丽家园。20xx年，对于成品油销售公司来说是一个开拓之年！在这一年里，成品油销售公司及时调整发展战略以便跟上沙运司快速发展的步伐，形成一个良好的发展局面。在今后，我们将继续努力，不断创新，为公司和沙运司的大展发贡献自己的力量。

总结完毕，谢谢大家！

总结三：成品油销售工作总结

篇三：成品油工作总结

科右前旗商务局成品油工作作总结

在旗委、政府的正确领导下，在上级业务部门的精心指导下，我局认真贯彻成品油市场管理的有关政策、法规，不断提高依法行政水平，加大成品油市场监管力度，使我旗成品油市场健康有序发展，现将2024年主要工作总结如下：

一、成品油市场监管工作情况

1、合理布局，认真做好行业发展规划。年初我们对全旗现有加油站布点情况进行了摸底调查，结合我旗实际，科学论证，广泛征求意见，制订了科右前旗旗2024年—2024年加油站行业布点规划。

2、严把年审关，进一步规范成品油流通秩序。对存在消防安全隐患，经营油品不达标，短斤少两，不签订成品油供油协议，不按供油协议违规供油，防雷防静电检测不合格，年审资料不全的不予申报换发新证，并责令限期整改和整顿。

3、加强监管和整顿，严厉打击违法经营行为。为进一步推动我旗成品油市场健康有序发展，按照自治区、盟商务局关于开展成品油市场整治活动要求，我局2024年4月份利用一个月的时间对全旗52家加油站进行了一次全面检查，在检查过程中对重点不符合规划、不符合安全设计规范和土地、建设、环保等部门要求的加油站（点），坚决不予受理《成品油零售批准证书》年审及换发新证工作，对其中20家加油站下达了限期整改要求。

随着成品油市场的不断发展和市场的逐步放开，通过近几年的清理整顿，我旗成品油市场秩序明显好转。但是成品油市场的存在一些不容忽视的问题。

一是维持旗内成品油市场平衡运行的难度加大，成品油市场宏观控制压力大。二是成品油市场秩序尚需规范，仍有不少成品油零售企业经营不规范，存在短斤少两、掺杂作假，偷税漏税的现象，部分加油（点）进货渠道混乱，成品油市场仍存在着不良竞争的现象。有的无任何消防安全设施，安全隐患多、整治难度大。加上我旗商务局经费紧张，没有财力来支持整治工作，所以农村市场上成品油管理工作举步艰辛，同时也造成社会加油站的正常运行困难等等。

三、2024年成品油市场监管工作思路

1、完善长效监管机制，落实站点规划布局。认真落实加油站行业发展规划，严把市场准入关，确保新建、迁建站（点）布局合理，建设规范。

2、做好《成品油市场管理办法》和自治区、盟市各项成品油市场监管政策、法规的宣传工作。

3、加大成品油市场监管工作力度，认真贯彻落实《成品油市场管理办法》，加强日常监管，严厉查处不具备经营资格的单位和个人从事成品油流通业务，确保我旗成品油市场正常运行。

4、抓好成品油市场供应工作，建立成品油市场保障供应机制和市场监控制度，密切跟踪成品油市场动态，及时反映成品油

市场运行情况。加强市场的日常检查和监测，建立每月一报的成品油市场运行监测报表，及时了解和分析成品油市场价格动向和供求状况，为政府提供决策依据。

5、按照自治区、盟市业务主管部门要求，做好科右前旗加油站成品油经营资格证书年检工作。

科右前旗商务局

2024年2月28日 篇四：二○一一成品油经营资格成品油工作总结

麻阳苗族自治县商务局

二○一一成品油经营资格年检工作总结

根据《湖南省成品油市场管理实施办法》规定，以及怀化市商务局《关于做好2024成品油经营资格年检工作的通知》文件规定要求，我局高度重视、认真贯彻落实年检通知，切实按照成品油经营资格年检通知规定的年检时间、内容、材料等工作要求，坚持标准、依法审查。我县共有14家成品油零售企业参加年检，全部合格，其中中石化6家、1家管理公司；中石油2家；社会加油站5家，全年共销售成品油14646.08吨(其中汽油6844.59吨；柴油7801.41吨)，年检企业均按规定要求，及时提交年检材料，经过审查，核对原件与有关资料，符合年检材料规定要求，14家成品油零售企业年检合格。

在开展年检工作中，我们主要抓了以下几项工作：

一、提高思想认识，落实年检工作任务

成品油经营资格年检是依法加强成品油市场监督，实现成品油市场管理工作常态化、动态化、制度化的重要方式和有效手段，是维护成品油经营秩序的一项重要措施。为了做好2024年成品油零售企业年检工作，我局转发了怀化市商务局《关于做好2024成品油经营资格年检

工作的通知》下发至各成品油零售企业，为了切实抓好年检工作，并于3月26日召开全县成品油零售企业年检工作会议，参加会议的有各成品油加油站站长、县商务局主要领导及分管领导和内外贸易股。会议传达学习了怀化市商务局下发的2024年检通知，总结了2024成品油市场管理工作，并就年检工作有关规定作了具体安排，布臵了2024年成品油市场管理工作重点，为了进一步加强成品油市场监管，规范成品油市场秩序，我们制定了麻阳县“十二五”期间新建、迁建、扩建加油站及目前在经营但不达建设标准的加油站进行改造的实施意见。

在开展年检工作中，我们始终贯穿“执政为民”的思想，为年检单位提供优质服务，提高年检效率，对提供手续齐全的企业力争做到“即来即检”。

二、严格标准，把好年检关

我们在开展年检该项工作中，要求办理年检的业务股室，要熟悉年检相关规定，对企业送交的年检材料，要依照年检通知规定，认真审查，原件与复印件是否一致、各种证照是否过期、是否办理年检，严把审核关，对材料不齐、不全、不合要求规定的，一律要求企业重新提交，在年检工作中，坚持“谁审查、谁签字、谁负责”的原则，确保年检工作保质保量、按时完成。

三、把年检工作与日常监管结合起来

开展成品油市场管理，维护成品油市场秩序，促进成品油流通体制规范化发展，是商务主管部门的目标任务，成品油市场管理是一项长期的、经常性的工作，为了有效开展成品油市场管理，必须建立长效管理机制，我们按照湖南省《成品油市场管理办法》规定要求重点监管的八项内容，认真做好日常监管，规范成品油加油站经营行为，依法经营。对在日常检查工作中发现的违规行为，及时下达整改通知书，要求企业按时整改到位，在每的年检工作中，再次进行重点检查，以确保年检标准，对达不到整改要求的，我们将依据相关管理规定进行处罚。

我们为每个加油站制作了一份档案袋，不仅将每的年检材料收集归档，而且将日常现场检查等有关资料，也及时归档，以便更好全面掌握每个加油站的基本资料和动态管理，促进加油站进一步加强管理、规范经营。不断提升我县加油站整体经营水平和良好的服务窗口形象。

二○一二年七月十日

篇五：石油工作零售工作总结

2024年分公司零售工作总结

2024年，石油分公司零管工作紧紧围绕省公司制定的发展战略，以破解发展难题、推进为民服务创先争优为中心，转观念、调结构、促销量、赢效益，零管工作取得了较大成绩。现将2024年零管工作总结汇报如下：

一、经营管理指标完成情况

2024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的主渠道、主供方，并将继续领跑市场。

本着规范求发展、管理出效益的经营原则，石油分公司2024年以 “见红旗就扛、有第一就争”竞赛活动贯穿始终，9月份更是以“为民服务创先争优”活动为载体，以全面提高加油站综合服务质量为根本，充分调动全体员工的销售工作积极性。由于公司上下齐心协力、同心同德，结成协作，2024年零售线条取得了良好的销售业绩：

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。2024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2024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2024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。

二、零售管理体制建设情况

2024年，按照省公司体制改革和专业中心垂直管理工作的要求，公司零管部在上级公司的统一安排和部署下，对零售管理体制进行了完善。重新成立了县公司，每县配经理、经理助理各一人，个别结构复杂的县公司配书记，县公司经理主要负责协调关系、网点建设、维稳等，经理助理负责加油站的日常管理工作。在队伍建设方面，我们不断加强在这方面的工作力度，采取种种措施，把人性化管理做实做细：

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。

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竟聘时给予政策倾斜，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，2024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

1、零管部积极响应号召，深入持久地开展“比学赶帮超”、“见红旗就扛、有第一就争”、“大站培育”和“为民服务创先争优”活动，四剑合璧，推动了分公司和谐高效持续发展，我们以“比销售、比管理”为主旨，成立零管部主要负责人为组长的零售全员销售竞赛活动领导小组，制定了活动实施细则，设臵了12面红旗，包括：零售量完成率先进红旗、便利店站非油品完成率先进红旗、ic卡充值额完成率先进红旗、润滑油完成率先进红旗、现场管理先进红旗、基础管理先进红旗以及相对应的进步红旗和奖惩措施。全年夺得净增在营站红旗1面。共评选销售能手96人，明星片区12个，明星加油站12座，共发放各级奖励近3万元。我们通过调整考核办法，拉开了先进与落后的差距，鼓励优秀的销售人才脱颖而出，打击了消极混日子的想法，形成了人人争当先进的良好氛围。2、2024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。

**第五篇：2024成品油销售工作总结**

2024成品油销售工作总结

总结一：成品油销售工作总结

一、以学习和贯彻公司和沙运司“两会”精神为主线，开展形式多样的教育培训活动 一是我们每周二都组织党员干部学习，每周三再组织全体员工认真学习领会，掌握公司、沙运司各项文件精神。在学习贯彻中，我们采取了全面学习，突出重点的方法学习公司和沙运司各工作会议精神，重点掌握公司总经理刘志同志的讲话和沙运司经理孙志远同志的讲话。今年是公司确立的“安全规范管理年”，沙运司结合干部队伍建设的实际，将今年确立为“干部作风转变年”，这是实现战略发展目标，进一步打造一流干部队伍的需要。二是除了按时参加沙运司组织的各种学习外，我们还积极组织员工进行了业务技能，安全知识的学习与培训。通过学习使加油站的服务质量进一步改善，安全操作技能明显提高。三是按照沙运司的整体部署和安排，开展了“干部作风转变年”、文章版权归网作者所有；转载请注明出处!“八荣八耻”社会主义荣辱观教育、“质量月”、“质量环保安全万里行”等活动。自这些活动展开以来，我们始终紧跟沙运司的步伐，按照“学习组织超前、思想认识提高、学习纪律严明、学习内容全面、学习形式灵活、学习效果明显”的要求，认认真真的进行了“学习动员、分析评议、整改提高”等一系列的活动，真正做到了实效。四是加强了员工们的法制教育。成品油销售公司根据沙运司2024年综合治理等法律法规学习大纲，合理安排法律法规的学习，并以板报等方式进行广泛宣传。全年共组织员工参加法制教育出宣传板报3期。通过学习增强了员工的法制观念和守法意识。

二、加强领导、强化组织，做好基础管理

加油加气站是我们成品油销售公司的对外服务的窗口，也是我们成品油销售的主要渠道。因此，我们把加油加气站的管理工作作为重中之重，精心组织，规范管理，严格检查。从人员落实、岗位培训、制度建立、优质服务、人才培养、设备管理和安全生产等方面认真布置、并派专人负责。今年对加油加气站各重点部位做好设备保养维护，各项规章制度和岗位职责进行了完善，生产运行严格按照操作规程进行。抓好各重点要害部位的巡检，保证安全。同时，经常开展泄漏、着火等事故预案演练，提高职工的应急能力和事故处理能力，确保了加油站的安全、平稳、高效的运行，为成品油销售公司的销售任务做出了贡献，也为我们在社会上树立了良好的形象。

1、加强了安全管理工作。安全管理是企业管理的永恒主题，我们认真贯彻公司和沙运司1号文件精神，严格按照“重视安全就是讲政治，抓好安全就是讲管理，管好安全就是讲效益，落实安全就是讲稳定，实现安全就是讲发展”的要求，始终把安全工作放在重中之重的位置。一是加强了安全教育，我们每周召开一次安全专题会学习安全知识、规章制度和操作规程，并进行了考试。全年针对不同岗位共组织安全考试，成绩优秀的给予奖励，成绩较差的点名批评，并安排进行补考直至合格为止。共奖励次，补考1次。通过学习考试的过程，使大家的一些习惯性违章得到有效纠正；对各项规章制度有了更加清晰地认识。二是加强了典型事故案例的学习。主要挑选了加油加气站常见事故案例进行学习讨论，通过学习讨论使大家进一步明确本岗位存在的安全风险和相应的应对措施，预防类似事故在我们的身上发生。三是以公司“岗位责任制大检查活动”和“安全警示日活动”为契机，组织全体员工分析讨论各岗位责任制的优缺点，进一步完善各岗位职责，制定工作标准，规范行为。通过活动新建立岗位责任制，修订，使现有的岗位责任制更加通俗适用，责任更加明确，动作更加规范，“三违”行为得到有效遏制。四是坚持了日检月查制度，每天都要对各个部位进行认真的检查，发现排除隐患，有效地预防了事故的发生。

2、加强了设备管理工作。我们认真贯彻了公司、沙运司2号文件精神，坚持“养护大于使用”的原则，大力实施精细化管理、程序化操作，确保所有设备的完整完好。一是加强了员工的培训，提高正规化操作，有效地降低了人为因素造成的机械故障。二是积极参加了沙运司组织的各项设备管理活动，提高了员工爱护设备的意识。三是加强学习了设备维护保养的知识，提高了设备维修和保养的水平。第一、对加油加气站的主要设备都拍照后制作成图片，加上注解，标明该设备的名称、工作原理、作用方法和注意事项等，要求员工在工作时拿图片与实物对照学习，有效地加快了员工对设备的熟悉进度，有助于规范他们的操作动作，及时有效地发现和解决问题。四是针对加气站设备多，工艺流程复杂的特点，分别制作了加气母站和子站工艺流程图，悬挂上墙，要求每位员工从基础的工艺流程着手，深入了解加气站的工作原理，并将工艺流程与应急预案相结合对员工进行教育，有效地规范了他们的操作。五是加大了设备的检查力度，坚持每月对设备进行检查。检查内容包括设备的运转记录，维修保养记录，环境卫生等方面。通过严格细致的检查确保了设备的完好，防止了事故的发生。

3、加强了财务管理。一是完善了财务管理制度，强化了内控机制，进一步强化了责任，规范了管理。二是加大了成本控制，采取了各种方法控制成本的增长，尽最大的努力实现利润最大化。三是加强了清欠工作。一方面对以往一些欠款逐一整理，清欠。另一方面加强了其他固定客户油料款的回收工作，尽量做到按月收回，有效地提高了资金周转率。

4、加强了优质服务管理。我们始终牢记刘志总经理提出的“站着做人，跪着服务”的理念，坚持人本管理、标准服务，要求员工认识到优质服务的重要性，要求员工从大局着眼、以企业为重，使每一次服务都尽可能做到标准化。一是加强思想教育工作。为了提高员工积极主动的工作态度和主人翁的责任感，专门购买了《加油员岗位培训教程》和立志类书籍《方法总比困难多》等采取集中学习和自学等方式要求员工认真学习，并写出心得体会。二是我们建立了顾客监督台，设立了意见箱，同时对每一位员工对顾客的服务表现进行考核。通过优质服务，我们受到了顾客的赞扬。市场份额不断扩大。

5、加强学习，注重人才培养。随着沙运司的迅猛发展，产业链进一步延长，沙运司领导越来越关注成品油销售公司的发展，不断加大成品油气销售方面的投资。我们更加意识到培养专业人才的重要性，尤其是加气站的设备多，工艺流程相对复杂，在设备的维护和保养方面必须要有几个比较专业的人员。因此，今年，我们先后分两批共派赴四川等地专门学习加气站设备的维修与保养。并计划等他们学完回来后，再由他们进行传、帮、带，使整个机房的工作人员都能够熟练掌握。总结二：成品油销售工作总结

20XX年以来，以公司刘经理及沙运司孙经理讲话精神为契机，精心部署，科学安排，紧紧围绕产品销售和安全生产两项重点工作，坚持以生产为根本、市场为导向、效益为中心，科学处理均衡销售和效益型销售的关系，基础管理、成本控制、精神文明建设等各项工作均按照年初计划和安排稳步推进，较好地完成了全年各项工作。

一、以学习和贯彻公司和沙运司“两会”精神为主线，开展形式多样的教育培训活动 一是我们每周二都组织党员干部学习，每周三再组织全体员工认真学习领会，掌握公司、沙运司各项文件精神。在学习贯彻中，我们采取了全面学习，突出重点的方法学习公司和沙运司各工作会议精神，重点掌握公司总经理刘志同志的讲话和沙运司经理孙志远同志的讲话。今年是公司确立的“安全规范管理年”，沙运司结合干部队伍建设的实际，将今年确立为“干部作风转变年”，这是实现战略发展目标，进一步打造一流干部队伍的需要。二是除了按时参加沙运司组织的各种学习外，我们还积极组织员工进行了业务技能，安全知识的学习与培训。通过学习使加油站的服务质量进一步改善，安全操作技能明显提高。三是按照沙运司的整体部署和安排，开展了“干部作风转变年”、文章版权归网作者所有；转载请注明出处!“八荣八耻”社会主义荣辱观教育、“质量月”、“质量环保安全万里行”等活动。自这些活动展开以来，我们始终紧跟沙运司的步伐，按照“学习组织超前、思想认识提高、学习纪律严明、学习内容全面、学习形式灵活、学习效果明显”的要求，认认真真的进行了“学习动员、分析评议、整改提高”等一系列的活动，真正做到了实效。四是加强了员工们的法制教育。成品油销售公司根据沙运司2024年综合治理等法律法规学习大纲，合理安排法律法规的学习，并以板报等方式进行广泛宣传。全年共组织员工参加法制教育出宣传板报3期。通过学习增强了员工的法制观念和守法意识。

二、加强领导、强化组织，做好基础管理

加油加气站是我们成品油销售公司的对外服务的窗口，也是我们成品油销售的主要渠道。因此，我们把加油加气站的管理工作作为重中之重，精心组织，规范管理，严格检查。从人员落实、岗位培训、制度建立、优质服务、人才培养、设备管理和安全生产等方面认真布置、并派专人负责。今年对加油加气站各重点部位做好设备保养维护，各项规章制度和岗位职责进行了完善，生产运行严格按照操作规程进行。抓好各重点要害部位的巡检，保证安全。同时，经常开展泄漏、着火等事故预案演练，提高职工的应急能力和事故处理能力，确保了加油站的安全、平稳、高效的运行，为成品油销售公司的销售任务做出了贡献，也为我们在社会上树立了良好的形象。

1、加强了安全管理工作。安全管理是企业管理的永恒主题，我们认真贯彻公司和沙运司1号文件精神，严格按照“重视安全就是讲政治，抓好安全就是讲管理，管好安全就是讲效益，落实安全就是讲稳定，实现安全就是讲发展”的要求，始终把安全工作放在重中之重的位置。一是加强了安全教育，我们每周召开一次安全专题会学习安全知识、规章制度和操作规程，并进行了 考试。全年针对不同岗位共组织安全考试，成绩优秀的给予奖励，成绩较差的点名批评，并安排进行补考直至合格为止。共奖励次，补考1次。通过学习考试的过程，使大家的一些习惯性违章得到有效纠正；对各项规章制度有了更加清晰地认识。二是加强了典型事故案例的学习。主要挑选了加油加气站常见事故案例进行学习讨论，通过学习讨论使大家进一步明确本岗位存在的安全风险和相应的应对措施，预防类似事故在我们的身上发生。三是以公司“岗位责任制大检查活动”和“安全警示日活动”为契机，组织全体员工分析讨论各岗位责任制的优缺点，进一步完善各岗位职责，制定工作标准，规范行为。通过活动新建立岗位责任制，修订，使现有的岗位责任制更加通俗适用，责任更加明确，动作更加规范，“三违”行为得到有效遏制。四是坚持了日检月查制度，每天都要对各个部位进行认真的检查，发现排除隐患，有效地预防了事故的发生。

2、加强了设备管理工作。我们认真贯彻了公司、沙运司2号文件精神，坚持“养护大于使用”的原则，大力实施精细化管理、程序化操作，确保所有设备的完整完好。一是加强了员工的培训，提高正规化操作，有效地降低了人为因素造成的机械故障。二是积极参加了沙运司组织的各项设备管理活动，提高了员工爱护设备的意识。三是加强学习了设备维护保养的知识，提高了设备维修和保养的水平。第一、对加油加气站的主要设备都拍照后制作成图片，加上注解，标明该设备的名称、工作原理、作用方法和注意事项等，要求员工在工作时拿图片与实物对照学习，有效地加快了员工对设备的熟悉进度，有助于规范他们的操作动作，及时有效地发现和解决问题。四是针对加气站设备多，工艺流程复杂的特点，分别制作了加气母站和子站工艺流程图，悬挂上墙，要求每位员工从基础的工艺流程着手，深入了解加气站的工作原理，并将工艺流程与应急预案相结合对员工进行教育，有效地规范了他们的操作。五是加大了设备的检查力度，坚持每月对设备进行检查。检查内容包括设备的运转记录，维修保养记录，环境卫生等方面。通过严格细致的检查确保了设备的完好，防止了事故的发生。

3、加强了财务管理。一是完善了财务管理制度，强化了内控机制，进一步强化了责任，规范了管理。二是加大了成本控制，采取了各种方法控制成本的增长，尽最大的努力实现利润最大化。三是加强了清欠工作。一方面对以往一些欠款逐一整理，清欠。另一方面加强了其他固定客户油料款的回收工作，尽量做到按月收回，有效地提高了资金周转率。

4、加强了优质服务管理。我们始终牢记刘志总经理提出的“站着做人，跪着服务”的理念，坚持人本管理、标准服务，要求员工认识到优质服务的重要性，要求员工从大局着眼、以企业为重，使每一次服务都尽可能做到标准化。一是加强思想教育工作。为了提高员工积极主动的工作态度和主人翁的责任感，专门购买了《加油员岗位培训教程》和立志类书籍《方法总比困难多》等采取集中学习和自学等方式要求员工认真学习，并写出心得体会。二是我们建立了顾客监督台，设立了意见箱，同时对每一位员工对顾客的服务表现进行考核。通过优质服务，我们受到了顾客的赞扬。市场份额不断扩大。

5、加强学习，注重人才培养。随着沙运司的迅猛发展，产业链进一步延长，沙运司领导越来越关注成品油销售公司的发展，不断加大成品油气销售方面的投资。我们更加意识到培养专业人才的重要性，尤其是加气站的设备多，工艺流程相对复杂，在设备的维护和保养方面必须要有几个比较专业的人员。因此，今年，我们先后分两批共派赴四川等地专门学习加气站设备的维修与保养。并计划等他们学完回来后，再由他们进行传、帮、带，使整个机房的工作人员都能够熟练掌握。

三、拓宽思路、拓展市场、提高销量 20XX年是沙运司实现跨越发展的一年，沙运司领导对各方面的工作都提出了更新、更高的要求。面对机遇与挑战，我们牢固树立“市场是效益之源”的思想，不失良机，抢占市场，抵御风险，增强企业后劲。全体干部职工，迎难而上，顽强拼搏。

在加油站方面：一是特别是今年成品油价格不断上涨，市场供应一度出现紧张状况。我们紧紧抓住机遇，不断加强信息搜集分析工作，努力克服各种不利因素，解决了提油难得问题。一方面积极加强与中油库尔勒销售分公司的联系，做好、季度计划的编报工作，争取最大配给；另一方面，我们积极与公司成品油销售公司联系，争取专门的成品油配给计划。通过不懈努力，我们克服了种种困难，保障了各站点和沙运司前线的用油。二是想尽办法拓展市场。一方面我们加强加油加油站的管理，给顾客以优质服务，让他们切实感受到宾至如归的感觉，增加了顾客的回头率；另一方面，积极与周边各用油单位和个人联系，给他们提供送油上门的服务，既增加了我们的市场又方便了客户。经过努力已经与周边5家单位签订了供油协议。确保完成全年计划量，并最大限度创造了销售效益。

在加气站方面：在刚建站时，遇到了地方较大的阻力，但是在以孙经理为首的沙运司党委的大力支持和帮助下，克服了各种困难，重铺天然气管道，彻底解决了天然气气源的问题，使昆仑加气站和昆泰加气站顺利开张营业，但是开业后，利捷公司看到我们效益很好，又不遵照国家天然气计划价经营甚至采取降价、恶意造谣中伤等手段，企图掀起恶性竞争，阻挠我们正常经营。针对这种情况，我们一是加强中国石油“奉献能源，创造和谐”的经营理念和企业文化的宣传，增强顾客对中国石油企业的信赖；二是为常来我站加气的顾客办理会员享受实实在在的优惠；三是规范员工的操作，加强优质服务。使司机来我站加气时再不用自己动手，而是所有操作均由我们的员工进行，并且始终做到微笑服务。很多司机都反映：“你们的服务态度太好了，我们再也不去利捷加气”通过我们的努力，使我们加气站的销量走出最初“时高时低”的不稳定状态，持续攀升，进入11月份，两个加气站的销量保持在了平均日销售2.方左右，基本达到设计的最大销量。

四、党建思想政治工作深入开展

成品油销售公司以沙运司20XX年党政工作要点为指针，从思路、领域、方式、载体方面不断加强和拓展精神文明建设工作，积极为建设一流的销售队伍、构筑一流的销售体系、创造一流的销售效益服务。按照沙运司党委的要求，及时组织党员和群众学习、收看规定内容。重点抓好十六届四五中、六中全会、《中国共产党党内监督条例(试行)》、《中国共产党纪律处分条例》、《党章》和集团公司、公司和沙运司党委有关会议精神及领导重要讲话的学习，引导员工提高认识，明确责任，自觉加压，主动进取，为各项工作的推进创造一个好的氛围。工会、共青团组织工作也按照沙运司的要求和安排逐步开展。

五、20XX年工作安排

形势催人奋发、任务激人进取，20XX年，油气销售工作的任务将更加繁重，面临着更多的机遇和挑战。成品油销售公司2024年的总体工作思路是：

全面贯彻党的十六届六中全会精神，认真落实沙运司党委的部署，讲政治，顾大局，开拓创新地抓好成品油销售工作。推进安全生产、基础管理、精神文明建设等工作有序进行，确保各项业绩指标完成。重点抓好以下几项工作：

1、销售工作：认真做好信息收集工作，制订科学的销售计划和方案，分析市场、拓展市场，根据市场变化及时调整销售量和价格，不断优化量价组合，创造良好的销售效益。勇于应对，克难攻关，抓住关键环节，争取圆满完成成品油销售目标。

2、安全生产：以“反三违”和重点安全隐患整改为核心，夯实基础管理，强化安全监督，规范生产运行、设备设施操作和生产指挥行为；进一步完善应急预案；深化员工安全教育培训工作，提高紧急情况处置能力和员工自救互救能力。确保站库、管线安全平稳运行，确保员工生命安全。以高度的政治责任感，管理好昆仑加油站运营工作。

3、设备管理：在20XX年工作的基础上，继续规范设备管理制度，收集各种设备的基础资料，完善设备管理档案，加强设备的检查、维护和保养力度，确保设备的完好，真正做到管好设备，用好设备，让我单位的设备充分有效的发挥作用，不断推进企业的发展。

4、财务管理：加强理论学习，提高财务人员业务技能和素质修养。完善财务制度，建立监督体系，加强现金管理、固定资产管理、商品资金管理、发票的使用和管理等。加强成本控制，在沙运司的报销范围基础上，结合加油站实际情况，制定相应的报销制度力争降低成本，促使利润最大化。加强会计基础工作，健全内部考核制度。

5、人本管理：巩固“沙运司系列教育”活动的成果，重点抓好以社聘员工管理为重点的人本管理教育，制定完善社聘员工管理办法。积极组织培训，切实解决社聘员工管理和员工队伍素质对发展的制约。建立激励机制，树立员工的主人翁意识，激发社聘员工树立“爱企业长期合作、爱设备奋发有为”的意识，与单位融为一体、共同发展。

6、加强精神文明建设：在加强物质文明的同时不忘精神文明建设，经常开展学习牛玉儒等先锋模范的先进事迹活动，通过不断的学习，使大家建立起科学的世界观、人生观和价值观。加强法制教育和职业道德教育，预防职务犯罪和其他的违法犯罪活动，提倡“真、善、美”捍卫我们的美丽家园。

20XX年，对于成品油销售公司来说是一个开拓之年！在这一年里，成品油销售公司及时调整发展战略以便跟上沙运司快速发展的步伐，形成一个良好的发展局面。在今后，我们将继续努力，不断创新，为公司和沙运司的大展发贡献自己的力量。总结完毕，谢谢大家！

总结三：成品油销售工作总结 20XX年我市成品油管理工作，在上级领导的重视和支持下，重点放在对成品油市场监督管理，规范经营秩序，维护成品油经营者和消费者的合法权益的工作上，在与市各职能部门紧密配合下，我市全年总的态势良好。现将主要工作情况和明年的工作思路汇报如下。

一、20XX年成品油市场管理工作

（一）加强市场监管，确保市场供应

今年是“12.5”规划开局之年。一年来，我市成品油市场运行态势较以前有明显的进步。一是市场监管依法有序，管理制度不断健全。今年，按商务行政和商务执法工作的需要，重新审视了各项管理制度，修订了《湘潭市成品油零售经营许可制度》、制定了《湘潭市商务局新建加油站行政许可初审会议工作程序》、规范了《网上政务服务和电子监察系统》，做到有法可依，按程序办事，从而有效保证了各项工作的客观、公正、公平和规范；二是成品油市场供需平稳，销售稳步增长。随着经济社会及城乡道路建设的快速发展，我市机动车保有量接近40万辆，今年成品油全年供应量达到60万吨，同比增长了13%。石油是资源性产品，国际价格一直高位运行，对成品油市场形成了高压态势。今年10月底和12月上旬柴油供应偏紧就突出反映我们保市场供需的压力。为此，我们加强市场监测，积极支持成品油经营企业的发展，为企业提供良好的发展环境，对中石化湘潭分公司、中石油湘潭销售分公司增加支持力度，加强油源偏紧时期对两大公司的调控及合理调度，确保市场供应；三是更加注重安全生产。在加强市区加油站例行安全措施检查的同时，今年安全工作的重点，放在雨湖区姜畲、响水和响塘3个乡镇22个管理基础工作较为薄弱的加油站上，以行政交接和《成品油经营批准证书》年检为切入点，在消防设施的配置及安全生产措施和管理制度上提出具体要求，实现了全年无责任事故；四是投诉事件少，个案处理及时。从全年统计情况看，今年我市成品油管理科室没有接到一例消费者投诉事件，对湖南红网和湖南经视台报道了我市锰矿加油站扩建和长潭高速公路加油站柴油油品事件，我们闻风而动，实地调查，查清事实，消除误会和影响，妥善处理；五是新闻媒体关注度提高，市民满意度上升。成品油消费与广大市民息息相关，民生是新闻媒介的重点，今年我们4次接受市电视台、湘潭日报和湘潭晚报针对成品油供应的采访报道，由于我们实事求是的工作作风和正确的政策宣传，均取得了良好的效果。

（二）完善、启动行业发展规划

依法完善《湘潭市“十二.五”加油站行业发展规划》并上报省商务厅批准实施，关系到我市加油站行业的发展和战略部署。在市政府的领导下，我局严格按照省商务厅今年的工作部署和要求，针对2024年规划编制中加油站（点）设置的不足，与市规划、国土部门加强规划调整和程序衔接，于今年8月30日按时上报了省商务厅。同时，在年内启动了我市成品油加油站（点）申报初审工作。全年共受理了中国石化湘潭分公司、中国石油湘潭销售分公司新建19个成品油加油站的申报，遵照“规范管理，集体决策，理顺关系，稳妥推进”的原则，经局“成品油加油站初审会议”审查同意，上报省商务厅后获得批准。为促进我市新农村的建设，建立和规范我市柴油零售市场基础设施及管理，按《湘潭市农村柴油零售网点行业发展规划（2024-2024年）》亦受理并经上报批准了3个农村柴油加油站。

（三）做好企业经营资格年检工作

根据湖南省商务厅对2024成品油批发、仓储和零售企业经营批准证书检查的要求，我局以潭商发[2024]14号发出了《关于做好全市成品油经营批准证书年检工作的通知》。我市城区应参加年检的成品油经营企业和加油站（点）共83个，其中：批发企业3个；仓储企业6个；加油站74个。鉴于成品油经营的特殊性，国家商务部对年检内容有严格规定，工作量大。今年，在市工商、市安监和技监等职能部门的密切配合下，我们对上述成品油经营企业和加油站申报的年检资料严格审查。对资料不按时报送的，责令及时申报；对申报资料不完整的，坚决要求补报；对申报的资料不清楚的，坚持查验原件。由于年检工作扎实、细致，83个成品油经营企业和加油站全部年检合格，我局及时将今年成品油经营企业的年检情况通报市工商部门，配合做好成品油企业的工商年检。同时，将2024年全市成品油经营企业的年检情况及时在商务网站上公布，有效地提高了成品油经营企业的基础管理工作水平。

（四）规范经营秩序，整治非法运营行为

我市一些不法人员，违反《成品油市场管理办法》规定，无证经营、非法经营和擅自新建、改扩建的情况不少，且禁而不止，查而又犯，严重挠乱了成品油市场经营秩序。为此，我们有重点开展整治：一是与市商务执法支队全面开展日常整治行动。经商务执法支队统计，全年出动成品油市场专项检查1100余人次，取缔非法加油站4个，责令关停加油站（点）3个，查处非法流动车6辆，查处成品油违法案件14起，罚款总金额32000元；二是联合市技术监督局对全市各加油站的加油机，尤其是对因行政区域调整，今年才纳入市区管辖的22个加油站的全部加油机进行全面检查，并在8月份前，全部按规定安装了加油机“防欺骗功能器”，切实保护了消费者的权益；三是重点对雨湖区3个新增乡镇区域内的非法加油点进行排查和打击取缔，指导和配合我市雨湖区商务局对查出的14个非法加油点，全部按规定予以关闭，其中行政拘留2人，处罚3人，取得了很好的效果。为加强我市成品油监管建立长效整治机制打下了坚实的基础。

（五）增强服务理念，依法办理证照事务

我局是成品油行业的行政主管部门，依法行政，依程序办事，最为重要。首先，在今年2月份，我们遵照湖南省人民政府省长第249号令，即时做好了湘潭市区与湘潭县、湘乡市和韶山市的成品油管理职责调整、衔接工作，将成品油行业规划，加油站新建初审，成品油经营批准证书年检及加油站迁建、改建、扩建的行政审批职权移交给县（市）商务局。其次，为雨湖区姜畲镇、响塘和响水乡3个乡镇的22个成品油加油站，按《成品油市场管理办法》的规定办理了加油站名称、地址和部份法人代表的变更。三是加强与基层的工作联系，协调和处理成品油市场管理中出现的情况和矛盾。如：处理昭山示范区和九华经济开发区“12.5”成品油规划加油站（点）的衔接、增设，湘乡市棋梓成品油仓储网点的申报调研和审批，中石化湘潭分公司反映的加油站建设遗留问题等。四是按程序向省商务厅申报加油站19个（21座），农村柴油加油站3个；为 42 个成品油经营企业办理了迁建、改建和企业名称、法人代表、营业地址的变更；为4个新建成的加油站验收发证。在上述行政事务管理工作中，我局依法行政，注重增强为基层服务的理念，做到认真审核申报资料，按规定申报资料，对前来办理申报事务，但对行政程序不了解的企业和个人，耐心宣传和解释，个别复杂的申报业务，侧以文字注明办理申报所需资料的具体要求，最大限度地减少企业来局办理事务的次数。同时，事前、事中紧密与省厅衔接，及时办结申报事务，得到了申办企业的一致好评。

二、成品油管理中存在的不足和问题

新批加油站建设进度滞后 除今年新批加油站点以外，2024年12月份之前，市区共有经省商务厅批准同意，但尚未开工建设的加油站16个（17座）。这部分已批待建的加油站，中国石化湘潭分公司 7 个，占 43 %，中国石油湘潭销售分公司 3个，占 19 %，其他国有和民营企业6 个，占 38 %。但今年市区只有中石化湘潭分公司1 个新建站竣工验收发证。我市待建加油站较多，待建时间久，如“湘潭市葩金加油站”，还是2024年9月获批待建的，因征拆问题至今尚未开工，现在大部份已批待建站在规划、国土等部门办理相关手续还只是开了一个头，个别加油站的建设实际上是陷入了困境。原因是多方面的，然而，已影响到我市成品油市场体系的建设和成品油市场供需的保障。

打击非法加油点的工作没有常态化 因经营成品油利润的影响，非法加油车、非法加油船和非法加油点屡禁不止。这些非法经营成品油的企业和个人，有的是不懂法，有的是不依法，还有的是明知故犯。严重危害了我市成品油市场的经营秩序，增加了危害成品油经营安全的重大因素。我们虽然加强管理和监控，与商务执法支队及县（市）、区商务主管部门加大打击力度，也取得了阶段性成果，但强行关闭一段时间后又死灰复燃，不能做到彻底关闭，职能管理部门协调不力 《湘潭市“12.5”成品油加油站行业规划》实施以来，经省商务厅批准新建加油站19个，加上我市“11.5”规划期间批准新建的加油站，总计达到了 35个（37座）。然而多数建设单位在办理规划红线、用地审批手续上遇到了部门职能的制约，突现加强协作和服务方式的矛盾，有待各职能部门以促进我市经济社会发展为前提，加强工作协调和改进。

三、20XX年成品油市场管理工作思路

全年工作目标：进一步加强市场监督，规范经营行为，维护市场秩序，加快网点建设，确保安全生产，促进消费增长，保障全市人民生活和工农业生产以及重点建设的需求。

（一）确保供应促进消费 我市机动车近40万辆，成品油年销售量达到了60万吨（不含长潭高速加油站年销售17万吨），由此测算的年营业额在40亿元以上，巨大的市场营销增量，对市场保供促销提出了更高的要求。明年在这方面主要落实好的工作：一是督促中国石化湘潭分公司、中国石油湘潭销售分公司加强市场监测，预测市场的发展情况，科学制定2024年的成品油营销计划，按我市成品油销售增量与省公司衔接，积极争取资源配置，在计划上不留缺口。确保不出现因计划缺口造成2024年下半年93#汽油、O#柴油供应紧张的状况；二是油源偏紧时期加强对两大国有石油经营公司的调控，两大公司要有措施加大成品油配送力度，做好成品油出库协调工作，确保我市成品油市场供应工作紧张有序，能保证客运、水运、公交、重点工程、重点单位的成品油供应；三是按2024年商务部的文件精神，督促中石化、中石油两大公司在我市的分公司，严格执行国家的价格政策，规范经营行为，促进与民营企业的合作。

（二）加强市场监管维护市场秩序

主要做好以下工作；一是在国庆、春节重大节假日对全市加油站进行一次全面的市场安全和供应检查；二是在7月份组织有工商、安监、公安等部门参加的全市联合打击取缔非法加油点的专项行动；三是切实关注新闻报导和消费者投诉，及时处理不当事件。

（三）加快成品油基础设施建设

我市成品油基础设施突出需要解决二个方面的问题，一是要加快成品油仓储设施的建设。我市仓储量虽达到13.65万吨，但由于种种原因，实际运营的总储量只有4.95万吨，要保障我市成品油的供应，必须加快建设仓储设施。2024年要做好细致的工作，加快“中石化湘潭（管输）油库”的建设，力争在下半年建成投入运营；二是采取有效措施，促进市区“已批待建”35个加油站建设进度，在专项调研的基础上，结合建设单位的实际情况，制定奖惩措施，力争全年新建成加油站10座以上。

（四）完善农村柴油加油站和撬装加油站的审批

2024年要根据新农村社会经济发展和道路交通运输的实际情况，先是重新核定《湘潭市农村柴油网点规划》近期建设的站（点），积极申报建设；再是根据市雨湖区、市岳塘区的实际情况和要求，适当调整农村柴油网点的布局和规划，解决因取缔非法加油点后造成的该地区成品油供应不方便的情况；三是加大和完善对农村地区撬装式加油站（点）的审批，对农村成品油市场供应进行充实。

（五）建立成品油管理信息沟通协调机制

1、拟建立局成品油主管科室、局综治科和局商务执法支队对成品油市场定期或不定期的信息沟通机制，做到行政管理和行政执法有机配合，不偏离政策法规的约束，真正做到维护成品油经营者和消费者的合法权益，促进我市成品油市场的健康发展。

2、建立与中石化湘潭分公司、中石油湘潭销售分公司两大石油公司的工作协调机制，拟确立定期的工作汇报和调研机制，充分沟通各方面的工作情况和要求，协助企业解决经营中遇到的困难和问题。，甚至可以参考两大石油公司与省、市政府签订战略合作框架的模式，与两家石油公司签订“目标管理责任书”，率先在全省建立全新的管理模式。

3、加强与省商务厅主管处室的工作汇报和联络，有效争取省厅全方位的支持。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找