# 加油站员工年度总结报告 加油站年度工作总结汇报(十五篇)

来源：网络 作者：静谧旋律 更新时间：2024-06-08

*在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。加油站员工年度总结报告 加油站...*

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**加油站员工年度总结报告 加油站年度工作总结汇报篇一**

一、安全生产，上下重视，措施有力

我站是2xx年3月开始营运的，在上级的要求和加油站的努力下，我们一开始就一步一步做好安全教育工作，切实加强对员工安全教育工作，油站把安全工作列入第一位，加油站站长直接抓，副站长具体抓，各带班长具体分工负责实施。我们制定了详细加油站的劳动纪律和岗位制度，针对加油站的具体情况和上级的要求规定了实际的操作规程，由于我们在工作中尽职尽责，2xx年我站没有发生一次事故苗头，员工没有任何违背安全操作的行为。

二、制度保证措施到位

1、建立安全生产领导责任制和责任追究制。由加油站站长负责，将安全生产工作列入各加油班的目标考核内容，和工资挂钩并进行严格考核，严格执行责任追究制度，对造成安全隐患苗头的，要严肃追究带班长及直接责任人的责任。

2.优质服务。加油站按照中石化规定的八部工作流程要求在岗职工，与各加油工签订责任书，明确各自的职责和义务。在工作中以老带新，对每一名到站工作的工人要求在第一时间了解八步流程的工作方法，在动作标准后方可以上岗操作。由于我们把工作做到了前面，优质的服务吸引了很多回头客，一位莆田来的客户这样说过：我从莆田到这里一路上很多加油站，我情愿多费点油也要到你们这里加，因为你们的服务让我开心。一位公司老总对我们的加油工说：在你们站加油，数量，质量我们的司机都满意，希望你们能坚持下去，保证油品的质量和数量，我们的业绩也有你们的功劳。听到客户这样的评价，我们的一个老职工这样说，值了，弯腰打车盖，听点难听话，受的委屈都扯平了。

三、生产量化，目标大站

由于我们在安全的前提下抓好了职工的工作态度，我站的工作量也取得了很大的成绩。从2xx年三月到今，我们十个月完成汽柴油销售1885.94吨，超前完成了公司制定的营业额187吨全年任务的14.82吨。完成了在公司倡导的创建大站的2计划中的百分之九十四点二九七吨。这些数据表明我们加油站还是有潜力可挖的，只要领导上在工作上给予更多的帮助和支持，在硬件上满足市场的需要，相信在我们全体员工的努力下，我们会更快的跨进大站的行列。

四、展望明天，更好发展

在新的一年我们会在公司和零售部的领导下，狠抓安全，让每个职工明白要确保安全，根本在于提高安全意识、自我防范和自护自救能力。抓好安全教育，会成为我站安全工作的基础。我们会以公司制定的安全规定为重点，经常性地对员工开展安全教育，特别是抓好防范意识及使用灭火器材等安全教育，做好防盗防抢得预防工作。在生产工作中，我们会继续发扬我站良好的优质服务强项，在成绩中找差距，圆满完成上级交给的各项工作任务。

今年以来，xx区认真贯彻落实《中华人民共和国农产品质量安全法》，把省、市农产品质量安全工作会议精神作为全年工作的指导思想，坚持以“预防为主，净化源头”的工作方略，按照“政府负总责，三级有机构，监管到村组，检测全覆盖”的商洛农产品监管模式，依据法律赋予的职责，在抓好农产品质量安全专项整治工作中紧紧围绕农业投入品、蔬菜、鲜活农产品等开展市场专项治理，重点监控种养、生产、流通三个环节的质量，加强农业投入品以及农贸市场、超市的农产品质量的监管力度，着力推进农产品标准化基地、质量安全监管体系和监管队伍建设，不断提升生产指导服务能力、品牌创建示范能力、全程综合监管能力，提高广大人民群众的满意率。

一、总体情况

开年来，我区紧紧围绕“完善监管体系，优化监管机制，强化依法监管能力”的总体要求，认真落实全程监管理念，以全区农资和农产品质量安全专项整治为载体，扎实开展“农资专项整治”活动，着力推进农业标准化体系、农产品检验检测体系和监管队伍体系建设，稳步推进农产品市场准入和质量安全追溯工作，全区农产品质量安全监管网络不断完善、监管队伍不断壮大、监管实力不断提升，农产品质量安全水平迈上了新的台阶。

（一）队伍建设稳步推进。根据上级有关文件要求，我们区农业局充分整合全区农资和农产品监管资源，明确行政执法责任，规范行政处罚权，组建农资专项整治工作领导小组；强化管理职能，充实监管人员，做到有机构、有人员、有制度、有手段；加强执法人员教育培训，提高综合素质，增强农产品质量安全意识，提升农产品安全事故的应急处置能力，规范执法程序，着力打造一支反应迅速，业务精通、作风过硬的执法监管队伍。目前，全区农产品质量安全执法监管人员达到6多人。

（二）检测体系不断完善。区农业局逐步整合全区检测资源，提升检测效能，为区农产品检验检测中心逐步建立了高效科学的农残检测室，配备5余台检测检验仪器设备、培训了4名业务精通的专业检测人员，可对蔬菜、水果农药残留指标进行检测。加快了农产品检验检测中心（站）的建设步伐，突出发挥现有检测设备作用，有针对性选派检测人员到省市检测机构深造学习，提高检测人员实践操作能力。日前，我区农产品质量安全检验检测中心各类农产品例行抽检工作稳步进行，全年共完成农产品抽检样品3多个，检测品种达5余种，半抽检合格率达1%。

（三）监管机制逐步健全。开通“商州农业信息网”，加强了农资和农产品监管信息队伍建设，及时收集、整理、发布农资和农产品质量安全信息，建立农资和农产品监管信息共享机制，完善农资和农产品监管信息平台，逐步形成“信息查询、信息发布、农资推介、工作交流”的网络化。充分发挥农业执法机构的职能作用，建立了我区农产品质量安全事故应急处置机构。规范了农产品突发事件信息报告制度，发生突发事件时，立即启动xx区农产品质量安全事故应急处置工作预案，相关工作人员准确、及时、科学地做出反应和研判。

（四）农业品牌发展迅猛。经过近年的不断努力，全区现已建立高标准设施蔬菜示范园五个，大棚蔬菜基地达17个3亩，完全按照无公害生产要求组织生产，农业标准化生产逐步推进，产业化进程不断加快，农民蔬菜专业合作社迅速成立，各蔬菜基地正在积极申报无公害农产品认证，农产品品牌意识已在基地（企业）逐步树立。

（五）标准化程度不断提高。我区按照建立长效化机制、规模化基地、标准化管理、产业化经营的要求，推进农业产业化、品牌化、现代化建设，为提升农产品档次、发展高效农业、加快农业产业化开辟崭新途径。农业标准化示范园区逐步发展形成；全区已发展无公害农产品基地17个，农产品生产加工企业正在建设之中，带动了全区农业产业的快速发展，种植、养殖专业大户不断涌现，形成了“公司＋基地＋农户”的标准化生产格局，促进了区域经济的快速发展。

（六）监管制度不断健全。逐步建立农产品市场准入制度，先从重点批发市场或大型农贸市场抓起，建立健全了抽查检测、索证索票和台账记录等制度，逐步落实产地准出制度。健全了农资和农产品监管责任体系，坚持属地管理原则，严格责任追究制度，对不履行职责或者履行职责不力的，按有关规定严肃追究责任。加强了横向配合和纵向联动，发挥各方面的积极性和创造性，形成工作合力。

二、工作特点

（一）领导高度重视，政府务实切入。20xx年，我们认真贯彻学习《农产品质量安全法》，区政府又专门下发了《关于进一步加强农产品质量安全监管的通知》，区农业局针对全区产业发展现状，积极发挥全区农产品质量安全监管体系网络的作用，形成部门参予，各级联动的监管工作机制，把农产品质量安全管理工作纳入全区经济和社会发展规划。同时，区政府成立了由农业、工商、质监、卫生等相关部门负责人为成员的农产品质量安全监管工作机构，并明确各部门工作职责，定期、不定期召开会议，研究部署农产品质量安全日常工作。

（二）开展农产品综合执法检查，落实监管责任。针对全区农资市场实际，区农业局多次召开专题工作会议，部署农资和农产品质量安全集中整治活动动员大会。抽调精兵强调组建农资专项整治工作队，明确工作任务，对辖区内农资经营市场及农产品经营销售情况进行专项检查治理，充分发挥监管车辆的作用，定期辖区内农资市场农药、化肥、饲料、禽蛋、果蔬、水产品样品等进抽检化验，共对市场1多个农产品进行检验抽查，抽检合格率达95%以上。区检测中心坚持每周一次和重大节日期间农产品例行抽检制度。杜绝生产、销售和使用甲胺磷等五种禁用高毒有机磷农药的行为；制售假冒伪劣农药重大案件查处率达到1％，假冒伪劣农药重大案件执法查处率1％，农药生产经营企业1％纳入监控范围；农药生产经营者的守法意识和农民群众的维权意识进一步增强；农药市场监管的执法水平和公共服务能力进一步提高；农药产品质量和标签合格率分别达到95%和9％以上。共出动监管车辆达5余次，开展农资专项检查整顿达5次，大型宣传活动8次，举办农产品质量安全培训班3次，受训人员达2余人；电视、广播宣传2期5次；发放农业专业书籍1本，印发各类宣传资料5余份。

（三）强化涉牧市场监管，确保畜产品质量安全。

随着人民生活水平的不断提高，人们对畜产品质量安全更加关注。近年来，发生的“瘦肉精”事件，为我们加强涉牧投入品市场监管、加大畜产品质量安全监管敲响了警钟。面对严峻形势，我们积极采取措施：一是抓行业整治。对全区兽药、饲料、饲料添加剂从业人员及经营条件依据《兽药经营管理规范》进行了审查，并对审查通过的55个经营门店发放了《兽药经营许可证》；二是夯实监管工作责任。为了进一步落实工作责任，层层签定目标责任书，确保监管目标任务落实到单位，职责落实到个人，按照工作要求，并将各乡镇（办）畜牧站具有执法资质人员以派驻的形式开展辖区内的畜产品安全监管工作，壮大了畜产品监管执法队伍；三是积极开展动物及动物产品检疫。目前，全区共设立动物检疫报检点25个，制作报检告知牌81个，依法报检制度得到规范，以产地检疫为基础，严格执行动物流通环节检疫，严防不安全事故发生，以城区和16个镇畜产品检疫监管为重点，联合招商服务局（定点办）先后对黑龙口镇、牧护关镇、北宽坪镇、黑山镇等地开展屠宰市场整顿，规范屠宰场（点）经营行为，并严格市场检疫监管，确保畜产品安全。四是强化市场监管。以“瘦肉精”专项整治活动为契机，对涉牧投入品监管开展集中整治，先后检查兽药及个体诊所73户，检查兽药248个品种3148盒（袋），饲料及饲料添加剂148种5826袋。查处不合格兽药17种141袋；饲料5袋，4公斤，均做无害化处理。

（四）加强生鲜牛奶整治，确保城区人民饮奶安全。

今年以来，我们高度重视城区生鲜牛奶源头治理工作。一是抓好技术指导。奶牛养殖环节是确保牛奶质量安全的前提，我区组织技术力量，深入养殖场户，在饲养管理方面进行技术指导的同时举办了xx区首次奶牛养殖技术及生鲜乳安全生产培训会，并印发《xx区生鲜乳监督管理制度》3余份，开展技术培训2期，培训8余人次，指导养殖户推行标准化科学饲养技术；二是强化日常监管。制发了包括养殖档案、防疫档案、投入品使用登记册、疫病诊治登记册、卫生消毒登记册、饲养人员健康检查登记表、牛奶销售登记册、动物及动物产品无害化处理登记册等9种档案表册，档案资料管理得到进一步规范；三是对全区奶牛饲养场户落实监管责任到人，监管到户，开展奶牛养殖投入品及鲜奶质量突击检查，确保奶品质量安全上市。

（五）完善检测网络体系，强化农产品质量安全工作。区农产品质量安全检验检测中心，是我区目前农产品质量安全检验检测的唯一机构。今年，我们按照省、市规划要求，改造和新建“设施完备、功能齐全”的区级农产品质检中心，在全区重点乡镇及大型农贸市场及生产基地建立农产品速测室，配置快速测定仪，配备专业检测技术人员。同时分期分批对全区3余名检测人员进行专业检测知识培训，培训合格后发证上岗，逐步形成了一支覆盖市、区、乡的农产品检测队伍，为提升全区综合检测能力奠定了基础，强化了综合检测排查能力，为全区人民营造一个“安全放心”的农产品消费环境。

（六）开展法律宣传，提高全民法律意识。结合新农村建设，积极开展“放心农资下乡进村”、“农产品质量安全法”等宣传活动，通过网络、报纸、电视、电台、宣传手册及举办农产品质量安全知识培训班等形式，向生产者、销售商和消费者普及有关法律知识，介绍农业“三品”的识别方法和生产规程，公告国家明令禁止生产、经营和使用的农药、兽药和饲料添加剂。积极邀请新闻媒体监督农产品质量安全监管工作，引导全社会共同参与农产品质量安全监管。

三、存在的问题及建议

尽管我区在贯彻执行农产品质量安全法，加强农产品质量安全监管中取得了明显的成效，但与法律的要求和广大民众的期望相比，还存在一些的差距。

（一）农业生产经营主体数量庞大、经营分散、环节又多，农产品质量安全工作责任重大，任务坚巨。

（二）农业检测体系还不够完善。由于县级财政紧张、投入不足，部分设备因为缺少经费、缺少试剂、缺少技术人员会操作而闲置，存在“检不了、检不出、检不准、检得慢”等问题。

（三）广大人民群众对农业执法范围、内容还不够了解，农业执法的机构队伍还有待健全，因而造成农产品质量安全的执法监管难度较大。

（四）由于工作经遇等问题，部分工作难以开展。

下一步，我们将结合我区工作实际，在现有条件基础上，认真实施《中华人民共和国农产品质量安全法》的各项规定，完善机制，强化措施，提升依法行政工作水平，确保全区群众农产品食用质量安全。

车辆安全生产工作必须管细、管实、管的住、管的好。几年来，我们紧紧围绕着“事故预防、损失控制、风险保障、综合治理”四大机制，牢牢绷紧安全工作这根铉，不断推出新举措，呈现出领导高度重视、员工认真努力、司机遵纪守法的良好氛围。一个网络健全、制度完善、举措适宜、保障有效的安全生产管理体系日趋成熟。

一、高度重视，全员努力。

安全第一，预防为主是我们永远遵循、一贯坚持的安全生产工作指导方针。总公司领导层在安排生产经营时首先布置安全管理，在日常工作检查中首先检查安全工作，在效益发展与安全发生矛盾时始终坚持安全优先。在安全管理中，总公司要求各经营单位、职能部门以宣传、教育、检查等预防工作为主，时时处处教育广大干部、职工、驾驶员牢固树立安全第一，预防为主的思想。从总公司到各经营单位都建立健全了安全生产管理机构，成立了以总经理为首的安全生产领导小组。形成了安全生产工作总经理亲自抓，分管副总具体抓，其他领导协助抓和职能部门、单位责任人责任管理制。

xx年新春伊始，总公司主要领导就以安全基础管理为切入点，带领十七家经营单位第一负责人、安全科长、安全内勤人员赴x公司学习安全基础管理，交流控亏、保障经验，促进安全基础管理工作更上台阶，推动预防、控亏、风险保障出成果。几年来，我们坚持以新举措为拉手，以安全生产为中心工作，时时处处讲安全。副总经理高新军分管安全基础工作，坚持安全工作早抓早安排，坚持例会制度及例会培训，强化了基础管理。副总经理于荣清认真抓预防，使违章率大幅下降，事故发生率持续降低。总公司领导的模范带头行动和先进理念，引导基层管理者和全体安全管理干部高度重视安全生产管理，真抓实管安全生产工作，是我们安全生产取得显著成绩的重要因素。

坚持安全发展观，坚持管理创新，坚持预防为主方针，是总公司决策层不懈努力追求的方向。近几年来，我们以“风险防范”提高驾驶队伍的责任意识；以质量目标促进安全管理队伍的能力素质；以清理整治“脱管车”工作为抓手，大力开展创树一流品牌活动，收效显著。体现了“一班人”的管理决心、能力，系列举措取得了管细、管实的目标。

发展与安全，投入与效益的关系是企业能否实现跨越式发展的焦点。总公司始终将安全摆在首位，理顺二大关系。在安全管理上我们不断加大投入，从xx年至今，添置了44台安全监理车，印发宣传资料100多万份，制作安全宣传展板860块，投入资金达600万元。企业管理层认为：只有舍、才能得，只有投入才有回报。我们在管理上的投入虽然使管理成本有所增加，但通过安全管理所取得回报却是丰厚的。xx年的事故损失为800万，xx年事故损失460万，xx年事故损失350万，xx年事故损失达240万，而xx年仅为90万元。事实胜于雄辩，领导重视了，安全管理加强了，安全投入增大了，安全状况就能保持平稳，安全产生的效益就更加显著。纠违章，查车况，反三超，绝隐患的措施越来越先进具体，建立健全了安全专管制度、责任倒查制度。一个以安全专管员为基础，安全管理干部为骨干，各级领导为主导的安全管理网络体系。一个重安全，保平安，促发展的良好氛围在湖北汽运越来越浓，二、全面落实规章制度，管的细、抓的紧。

牢牢管住车辆、细致入微管住人（司机），是湖北汽运全面落实安全生产规章制度的基点，是实现安全生产持续稳定的重要举措。多年来，我们始终坚持做到以下几点：

1、狠抓车辆安全技术状况：

车辆的安全技术性能决定车辆行驶的安全系数。为保证车辆技术状况良好、装备齐全。我们制订了安全机构月检、安全专管员旬查、稽查大队不定期检查和重大节日全面检查四级管理制度。规范了二级维护制度和维护标准，按计划进行维护，确保了车辆安全技术性能良好。xx年，我们为实现车辆安全技术检查标准化、制度化、科学化，投资二百多万兴建了华之捷机动车安全技术检测中心，日检能力达百台以上，为企业挂靠车辆进行全方位的安全技术检测，也为车辆安全运行提供了技术保证。既提高了车况，也消除了隐患，更保证了安全。

2、抓实驾驶员安全学习培训：

不断提高驾驶员的安全责任感、法律观念和操作技能水平是搞好安全生产的必然要求。我们一直坚持驾驶员安全学习培训制度；一是严格岗前培训：凡入籍湖北汽运所属单位的车主、驾驶员都必须参加岗前培训。学习内容以交通安全法律、法规、职业道德要求、驾驶技术、避险能力、维护技巧等为主。结业前进行学、术两科考核，不合格的一律不得上岗。二是分批次、不定期开办驾驶员学习班，以提高责任意识，强化技能水平和避险能力为主。三是有针对性地对“老违章，老肇事”的司机举办强制学习班，从法律、法规到事故案例，从隐患危害到驾驶员技术进行全方位回炉。四是定期举办安全学习月活动，即在每月的第四个周五召集驾驶员集中学习，月安全学习活动由单位专管员负责召集。学习以国家重要法规、季节变换注意事项、特殊典型案例为主要内容。安全学习培训的持续开展，在驾驶员队伍中逐渐形成了讲文明，树风范、要安全、不违章的良好风气。高水平的操作水平及紧急避险能力使驾驶员能做到有准备、有经验，避免了重大事故发生。

3、多层次安全宣传暖人心

安全宣传多层次、寓于服务之中，是我们的特色，也深受广大车主、驾驶员喜爱。企业《安全报》每月一期，各单位在发放时按照“手到手”“一个不能少”的要求，由安全专管员把《安全报》按时发放到每位驾驶员手中，对长期在外车辆则采取邮寄方式，做到领证（票据）发报（安全报），保证了“一个不能少”。

实现宣传信息化，亦是湖北汽运的一项创举。遇天气突然变化、重大法规颁布，各单位在各自建立的短信平台上及时发布信息，告知注意事项。各单位平均每月发布信息三至四次。要求驾驶员提前采取措施、避免危险因素、保证行车安全。短信告知，方便快捷，收看率高，成为我公司安全生产的重要宣传窗口。

把安全宣传送到车主、驾驶员家中，每季向驾驶员家属发放一次温馨告示，使家属知道哪些业余活动是违反《交通安全法》，哪些习惯是会酿成事故的不良毛病。用家属亲人的规劝、阻止来预防驾驶员违章、肇事。温馨告示暖人心，司机家属无不称道。他们纷纷要求，温馨告示要加频率、多内容，使其发挥安全规劝更大的功能和作用。

4、以安全竞赛为载体，提高驾驶员的安全责任意识

几年来，我们坚持在驾驶员中开展“百日竞赛活动”、“珍爱生命、珍惜家庭、争做文明驾驶员”、“行车不违章、车辆无故障、全年无事故”等多项安全竞赛活动。以竞赛活动为平台，要求全体车主、驾驶员积极参与其中。比安全、赛规范、拒绝违章；比技术、赛车况、提高操作技能，认真遵守《交通安全法》，以实际行动杜绝事故。安全竞赛活动有方案、有措施、有记载、有评比，形式多样、内容丰富的安全竞赛活动，锻炼了队伍、提高了素质，也涌现出一大批服务能手和安全标兵。几年的安全竞赛活动显示，违法行车的少了，文明行车的多了；开凑合车的少了，车容车貌美观了；消极观望竞赛的少了，积极主动自觉参与的多了。重大事故大幅下降了，优秀驾驶员越来越多了。

三、树立风险观念、建立保障体系：

一万余台车，有其规模巨大的优势，也有风险巨大的隐患。xx年，我们根据《国务院关于进一步加强安全生产工作的通知》精神，结合《道路安全法》实施所产生的新态势。经过慎重调研，在车主、驾驶员自愿参与下，建立了安全风险防范保障制度。安全风险防范保障制度以群体互助，风险共担为宗旨，以未雨绸缪、防患未然、预防事故、规避风险为目的。总公司筹集200万为保障基金，按不同类型车辆征收不等资金，作为安全风险防范保障资金，凡交缴了安全风险防范保障金的车主、驾驶员、在发生事故后，可以获得风险保障资助，其资助额达到所缴额的百倍左右。90%以上车主积极参与，一套完整的保障体系已经建成。两年来，58位车主获得资助，资助额280余万元，使车主避免了因重大事故而家破人困的窘境，成为企业和车主抵御风险的一道坚实屏障。

通过两年的实践，广大车主的安全风险观念基本树立。防范与保障成为保证安全的稳定基石，也体现了总公司以人为本的经营理念，提高了车主的安全意识，加强了车主的社会责任感，企业的经营风险也得到了有效的控制。

四、明确安全目标责任，控制事故损失，避免矛盾激化，构建和谐社会

事故的发生不但使受害人受到伤害，车主也将受到损失，还严重影响到企业的经济效益，也会产生负面社会影响。处置不及时，小事故会演变成大事故，小损失会加重为大损失；处置不得当，受害人精神受到伤害，还会波及正常的生活、工作秩序。基于预防事故、减少损失，维护社会稳定的工作思路，我们推出了事故损失控制管理办法。

事故损失控制管理办法一是在各单位、各负责人和职能部门间明确了安全责任目标，将总目标分解到各单位、各部门，使千斤重担人人挑、人人身上有指标；二是把预防事故作为安全管理的主要任务，把不出事故，少出事故作为控制损失的根本；三是处置有方案，调解有措施，整改有方向，开支有依据，操作有制度。xx年，企业各经营单位紧紧围绕年度安全责任目标积极认真开展工作，在发生的30余起控亏事故和伤人事故的处理中，从结案到处置，从现场勘察到责任划分；从调解到诉讼，都始终参与，安全管理职能部门全程监控。严防事故损失扩大，减少无理赔负，降低事故处理成本。去年，在十八家经营单位中，仅有一家突破安全责任目标，两家单位因预亏实行滚动考核，家单位控制在安全目标内，全年实际发生事故损失90万元，为目标的31%。五、齐抓共管，综合治理，推进安全文化建设。

企业文化是企业之魂，企业安全文化是企业安全之本。湖北汽运多年致力于企业文化，尤其是企业安全文化的建设，齐抓共管、各司其职、综合治理是我们企业安全文化的精髓。

安全预防、风险防范、劳动保护、法律援助、投保理赔、车辆技术、宣传教育、基础管理、事故处置均是安全生产中的重要环节。工会、安监、保险、法律、技术等部门负有主要责任。各部门都按照齐抓共管、各司其职、综合治理的要求，积极参与安全生产的管理，相互沟通、配合、协调，将安全责任目标落实到各职能部门、并实行考核。工会、共青团在创树企业品牌活动中，以安全生产为主要评比标准，认真营造安全发展大气候。保险服务中心以提高保险质量和提高投保率为主攻方向，努力规避风险，为安全生产保驾护航。法律室以《道路交通安全法》为指南，积极开展法律条文解释、宣传和法律援助，维护车主和企业的利益。保卫稽查部门以查车况、纠违章、督保险为重点，杜绝事故隐患，教育、监督驾驶员文明行车。

各部门的精诚团结、密切合作，营造出时时讲安全、事事先安全这种浓厚的安全生产管理氛围，为安全生产管理的工作创造了良好环境，为企业安全文化建设奠定了基础。

管细、抓紧、管实在、抓源头、创新管理、抓住实质是我们安全生产管理的要求和具体做法。遏制事故、减少损失是安全管理的根本目的。安全风险保障、网络管理、责任目标是构建和谐社会、平安交通的必要保证。虽然，几年来我们做了大量的工作，但仍然存在着一些不足，重大事故还时有发生，死亡率、伤人率和经济损失还徘徊在一个不低的水平上。少数单位依然存在麻痹、侥幸心理，放松安全管理。个别驾驶员盲目追求经济效益，忽视安全，开超限、超载、超速车。要彻底纠正上述现象，保证安全生产平稳局面，还需要我们进行艰苦的努力，需要我们在管理上不断创新。我们将在武汉交通控股公司的指导下，本着战战兢兢、如履薄冰的心理，坚持以人为本，科学发展、安全发展的心理。我们将以科学发展观、安全发展观统领全局，从细处着手、从实处抓起，扎扎实实抓安全管理，使我司在改制搬迁重大变数中能健康、快速发展，为构建和谐社会、平安交通而继续努力。

**加油站员工年度总结报告 加油站年度工作总结汇报篇二**

一.经营情况：

今年师分公司加强加油站数质量管理，油品统一购进，密度统一执行。严把数质量关，给加油站的经营提供了良好的保证，同时也树立了兵团石油质优量足品牌形象。 进入xx年，加油站在师分公司提供数质量保证的基础上，积极投身开拓市场中，千方百计挖掘潜力客户，拓展市场。高法有78辆车，一直在长行加油站加油。我站从xx年就看上一这家客户，他们不仅量大，而且是事业单位，在应收款上没有风险。我站先后登门拜访20余次，但都没有谈下来。可我站并没有因此放弃，我站开始寻找认识高法的朋友帮忙，在方方面面的努力下，高法已有来我站加油的意思，但担心我站的油品质量，担心司机套取现金。于是我站把兵团石油的数质量管理，以及油品进站没有中转环节，在经营管理中我们会帮助用油单位管理司机，使用油单位节约成本的管理方式向高法作了详细地介绍。用我站细致的管理工作终于打动了该客户。通过一个月的试运行，高法对我站的油品质量、内部管理、员工的服务都非常满意。最让该客户高兴的是，在我站加油后，每月油款比以前降低了5000元。高法的车队队长对我说：我就是喜欢和兵团人打交道，兵团人实在、讲诚信。

当与客户签完协议，不过是表示完成销售的第一步，而真正的成功是保持住已有的客户。今年我站一方面积极开拓市场，另一方面建立健全客户档案，构建客户诉求，依托市场调研、电话联系、登门拜访等方式，做到客户的信息及时更新，客户的需求及时回应，客户的抱怨及时处理，形成紧密融洽的客户关系。在加油现场，我站员工熟记来我站加油的记账客户。在加油操作中我站一直坚持现场办公，司机加油、付款、开发票不用下车，坐在车里就可以全部完成，把最大的方便留给客户。我站就是凭着兵团人特有的吃苦耐劳的精神，赢得客户的信赖和赞扬。

二.内部管理：

一个加油站的管理水平不仅仅体现在销售量上，应该反映在多方面、多层次。因此，我站在xx年，根据管理需要，进一步建立健全各项规章制度和奖惩管理办法，并坚持严格按制度办事，做到制度面前人人平等。以规范化管理为基础，以创新求发展为目的，在管理中牢记管理创造效益，细节决定成败的管理理念，全面理解规范管理的内涵，增强忧患意识。从细节入手，确实抓好加油站的规范运营。

今年是路加油站和北路加油加气站合并的第一年，而我站最大的困扰就是员工队伍不稳定。于是我站把充分调动广大员工的积极性、主动性和创造性作为出发点，建立完善的培训、学习、岗位练兵制度，提高员工的实际操作技能和综合素质，树立起兵油人的现代形象。我站每周选定一个项目进行岗位练兵，每月办一次综合性岗位练兵，培养员工自觉学业务、钻技术的良好风气，促使员工苦练基本功，真正提高操作技能水平和职业素质。树立以站为家的凝聚机制，以站为校的学习机制和以站为荣的激励机制。努力提高员工以加油站为大家庭的高度责任感，激发了员工的工作热忱。

加油站是兵团石油公司在乌市建的第一座加油站，备受总公司领导和分公司领导的关注。今年兵团石油总公司的高层领导，中油集团的高层领导多次来加油站参观指导工作，并亲切地询问加油站的内部管理情况、销售量情况以及员工收入情况。高管领导在肯定加油站工作成绩的同时，也指出了工作中的不足之处。加油站就存在的问题进行整改，并增加绿化带。

xx年加油站在坚持规范管理的同时，推行以人为本的管理方式,在生活上关心员工，想员工所想，急员工所急。加油站大部分是年轻员工，有些员工家不在本地，为方便员工的日常生活，今年我站又添置了太阳能淋浴器和两个电暖气，解决了员工夏天洗澡和春秋季节营业室温度低的问题，让员工确实感受到兵团石油的亲情无处不在。

为提高员工的凝聚力，加油站员工过生日，加油站会给员工买生日蛋糕，集体会餐。在春节、五一、十一等节假日，举办各种文体活动、知识竞赛等活动。在丰富员工的文化生活

的同时，也增强了员工之间的友谊之情。

三.安全管理：

1.今年加油站一直执行管理人员带班制度，带班人员除了要打扫所属的卫生片区外，还要给员工做饭，加油高峰时帮助加油员加油，晚上遇到来油时卸油，并处理一些紧急情况。

2.牢固树立安全第一思想，落实加油站的各项安全管理制度。

3.抓好员工的劳动纪律、消防安全、安全知识的教育。

4.每周组织一次安全检查，落实隐患整改，确保加油站的安全。

5.在日常工作中落实安全责任制，经营作业的安全管理、设施、设备的安全管理，安全检查。做到以防为主，防消结合。今年我站未发生一起安全事故。

四.工作中存在的不足之处：

1.今年加油站未完成分公司下达的销售指标，其主要原因是;

1).开拓市场的力度不够。

2).因应收款的问题，我站先后剔出了一批信誉差，回款不及时的客户。

2.精细化管理工作做得不够好，各种文本填写不够及时和完整。

3.员工队伍不稳定，给服务工作带来了一些负面影响。

4.管理人员的服务意识还有待提高。

5.设施、设备的维护和保养工作做的不到位。

年的工作思路：

1.加强市场开发力度，积极开发新客户，努力提高销售量。

2.增强管理服务能力。

3.严格控制应收款，不再发展红字客户。加强帐务帐表管理，做到及时、准确、完整。

4.加强员工的思想教育工作，制定完善的考核制度和岗位练兵活动。

5.健全应对突发事件的管理机制，培养员工应对突发事件的能力。

6.加强设施、设备的管理，定期对加油站的设施、设备进行保养和维护。

7.在管理上推行5s管理方式和5s服务法，把管理工作做精做细。争取来年取得好成绩。 xx年走了，带走了一些失落，带走一些遗憾。

xx年来了，带着憧憬，迎着曙光，满怀着一个个美好的希望，在这白雪皑皑的季节里，让新年的钟声传递加油站每位员工心底最美好的祝愿吧---祝愿兵团石油公司的明天更美好。祝愿兵团石油农十二师分公司的各位领导和全体同仁们工作顺利，幸福安康。与大家在一起是我们加油站全体员工不变的诺言

**加油站员工年度总结报告 加油站年度工作总结汇报篇三**

20--年在公司带领的亲切关怀和大力大举赞成下，以强化内部办理锻造佳构站为重点，以降本减费为中间，确保加油站安定出产无隐患为目标，二年来在我们全部员工的自动竭力和精密互助下，加油站在站容站貌，典范办事，以及员工本质都有了较大的改进，综合程度获得了周全提拔。销量也大幅度提拔，我现将一年的工作报告请教以下。

一、策划环境

本年公司严把数质量关，给我站策划供给了精良的包管，同时凭着中国煤油质优量足的品牌形象，并在站带领细致的办理上，酒泉加油站打动来来每每的每一名顾客，并能及时处理顾客发起的力所能及的题目，从而构成了精密和谐的客户干系，如“加油为甚么不能打手机”，“为甚么200升油箱能加240升油”等题目能为顾客科学的解答。博得了八方顾客的相信和称赞。中断11月底共结束了成品油18000吨，结束年筹划的。如今，我们正向前着更高的目标冲刺。

二、安定办理

1、站长在包管安定出产的平常，对我们进行安定教诲，强化我们的安定责任感，要求我们在做每一件事变前，先做到风险识别，要求我们做好本职工作，把安定工作做的更自动更自动，发觉隐患及时整改，禁止变乱的产生，要在员工的脑海中牢靠建立“安定第一”的思维，坚定落实加油站的各项安定轨制，时候将安定知识教诲穿贯到平常的工作中，在平常的工作中落实安定责任制，办法配置每天查抄，大家做到“以防为主、防消联合”，每天安定员在交班时要讲是不是有安定隐患，哪些方面还存在不安定的身分等。

2、加强了加油站的预案练习练习，在练习练习中谙练本身的职责与分工，加强了同事之间的联合和互助。

3、办事方面

从现场办事程度来看，我们加油的办事程度在连续提拔，现场办事能三人以上，做到车到人到，办事以“微笑办事”、“三声办事”为主导，以“加油十三步”和“收银六步曲”为标准，在办事中与每一名司机拉近间隔，让一路劳顿的他们稍感一丝暖和，使他们在我们站加满油，大略在这不经意间多了一名回头客。我们要紧记“顾客便是上帝”是亲人、是朋友的理念，在办事中做实事感触顾客。俗语说“有耕耘才会有成果”，为顾客供给救助、顾客必定给你回报。

企业成长不是一个人的事，只要我们齐心合力把公司的各项策划办理目标当真落实到位，我们的企业才华像种子一样在阳光下抽芽，茂盛成长，为兑现“海内一流”的企业，我们为此目标竭力，加油搏斗。

**加油站员工年度总结报告 加油站年度工作总结汇报篇四**

尊敬的x站长、x班长、各位同事

您们好!

一路走来，步履匆匆，不觉间x年已悄然向我们挥手作别，迎来了崭新的x年。在璀璨的“宝石花”照耀下，回首一年来的加油工作和生活，感悟良多。平时忙忙碌碌，没有太多时间和机会坐下来好好总结自己做过的工作，年底了，静下心来总结一年工作中的得失、查找自己的不足，为来年的工作做好安排和计划，是很有必要的。因此，本人就这一年的工作小结如下：

x年对所有国人来说是不同意义的一年，有四川汶川地震悲痛和北京奥运会的无限骄傲，还有全球经济危机的巨大压力。但这个春天我非常有幸来到大连加油站工作，虽然工作只有短暂的大半年时间，但其中的乐趣只有亲身经历的人才有体会。更重要的是我从当初的“菜鸟”到砺渐的成熟，让我增长了不少知识，可谓受益匪浅。

大连加油站是一个中等规模的加油站。该站的主要成员有：站长，计量员，核算员，安全员和四名加油员。加油站的组建也相当简单。核心的部分由四大块组成：第一大块是加油区，第二大块是油罐区，第三大块是办公大厅。第四大块就是工作人员餐厅。

在未上岗前的培训，了解到了有关中国石油企业各方面的知识。中国石油就是中国石油天然气股份有限公司，是国内销售额最大的企业之一。它与中国石化是两个独立的企业，不能混为一谈。在排名中，中国石油跻身于世界500强企业之前列，排名第52位，而中国石化排名63位。中国石油是xx年北京奥运会的合作伙伴，该企业的宗旨是“奉献能源，创造和谐”;企业精神：爱国，创业，求实，奉献。中国石油的核心经营管理理念：诚信，创新，业绩，和谐，安全。中国石油加油站服务宗旨：为客户提供全员，全面，全过程，全心全意地服务。加油站的服务承诺;质量达标，计量准确，环境整洁，健康安全，方便快捷。

来到大连加油站加油站里工作，x站长和x班长，安全员吴x强调最多的就是安全问题。加油区的四根大柱上都贴着各种标语：“不准吸烟”，“不准打手机”，“熄火加油”等。意在提醒进入加油站的每一个人员安全第一。这些安全的教育算是来到加油站后所上的第一堂“通识教育课”吧。

在加油站工作，首先就必须学会加油。规范的加油操作被称为“加油十三步曲”。工作的第1天，x站长就派了x班长来教我。她先给我们示范，时不时给我们纠正错误。我也学得不亦乐乎。所谓加油十三步曲：第一步，站立迎候。第二步，指引车辆。第三步，开启车门。第四步，微笑招呼。第五步，热情询问。第六部，开启油箱。第七步，归零预置。第八步，提枪加油。第九部，收枪复位。第十步，简易擦车。第十一步，提示付款。第十二步，礼貌送行。第十三步，盘整清洁。我要把这十三步的每一个动作做到位，做规范确实不是一件容易的事，也犯了一些错误：如加冒油，但最大的是一时疏忽被司机把加油机的计量器打碎幸运的是没有伤到人，没有造成重大事故，此事通过x站长的处理与司机的耐心交涉以基本解决!在这里我非常感谢她，我们尊敬的x站长!

在加油站里工作的第二事就是开发票。据我自己所体验到的，开发票就是要细心，特别是一些微小的地方，一定要注意到。稍不小心就会给一些思想动机不纯的人提供做了假账的机会。总之，大概要注意这些方面：一，填写金额时要区分大小写，不能涂改，否则作废。二，在所填金额前要封顶。三，注意所填单位和开发票的日期。开发票还需要讲究速度，要快要准。

在与司机朋友的服务中最初我有些不耐烦，甚至达到大大出手的地步，通过x站长的批评和耐心教育，我知道：生活不能缺少微笑，服务更离不开微笑。微笑很简单，因为每个人天生都会笑，但要时刻保持微笑，哪怕心情不好的时候也能微笑自如，那恐怕就不易了。中国石油的标志“宝石花”需要我们每一个员工用心去爱护。如果你不知道该怎么办，那就露出你的八颗牙齿，微笑一下吧!只要我们的微笑能像呼吸那样自然，能像阳光那样灿烂，“宝石花”就一定能在中国大地光芒四射。“奉献能源，创造和谐”。让我们一起用微笑告诉顾客，用微笑感动顾客，用微笑创造价值。

x年在加油站的工作，或多或少学到了一些东西。无论从理论知识上还是从社会知识上，都有了不小的收获，也许有一天我会离开我心爱的加油站工作，但让我值得感谢的人，给我帮助和教育的人是在我人生中却无法把遗忘的!

x年我将以崭新的姿态来对待我的工作，学习“铁人”王进喜的吃苦精神，遵守公司六大禁令一、严禁特种作业无有效操作证人员上岗操作。二、严禁违反操作规程操作。三、严禁无票证从事危险作业。四、严禁脱岗、睡岗和酒后上岗。五、严禁违反规定运输民爆物品、放射源和危险化学品。六、严禁违章指挥、强令他人违章作业。爱岗敬业，微笑、热情、礼貌的为顾客服务，“以人为本”“从”心开始“听从x站长领导，服从x站长指挥!像一系列违规事件说“不”!希望阎站长和领导们看我是实际行动吧!

**加油站员工年度总结报告 加油站年度工作总结汇报篇五**

光阴似箭，晃眼一瞬间上半年的工作已经过去了，在这里，我将\_\_加油站上半年的工作情况做如下汇报：

1、 加油站的销售情况：

\_\_加油站\_\_年\_月—\_月销售汽油\_\_吨，柴油\_\_吨，共计销售油品\_\_吨，非油品上半年销售共计\_\_元。润滑油销量为\_\_kg。

2、 销量的下降与上涨的原因分析：

\_\_年初中石化才正式入驻\_\_地区，由于\_\_人民

对中石化的认识相对浅薄，故刚开业时每天的销量仅在\_-\_吨，随着时间的推移，人们对中石化逐渐了解并接受，到\_月份时日销量达到\_吨。因为我站所在村镇的半挂车比较多，这也是我站的一个优势。

5月底我公司内\_\_加油站开业后，价格及位置的优势

使得我站一部分加油车辆分流。人际口碑的作用下，我站供给附近的私人加油点，也纷纷去\_\_站打油。将近一半车辆流失。为了提升销量，我也经常走访我站的老客户，不过收效甚微。

3、 对于客户的管理

我站处于\_\_高速\_\_出口处，周边固定单位较少，

附近村镇的好几辆大车是我站忠实客户。下一步我们将紧抓老客户，创造新客户进一步提升销量。下半年公司铺开“中国石化加油卡”这一业务时，我会更是及时的给新老客户进行宣传，有了丰厚的优惠条件加上我们站全体员工的大力宣传，在公司领导的宏观调控下，相信凭借我站优质的服务态度，质优量足的油品，及丰富的便利店，会给我们带来的销售量的不断看涨。

4、\_\_年下半年工作计划

1，紧抓站内安全管理工作并在我们的站容站貌上狠下功夫的同时还要加强优质服务。

2，严抓安全生产管理，发现隐患及时的处理并上报公司，安全责任落实到个人，要定期的进行安全的培训及学习。

3，抓好站内管理工作，树立——汽油柴油润滑油滴滴品质油，亲情友情同事情浓浓石化情的理念。团结大家搞好日常经营工作。团结就是力量，步调一致才能得胜利。

4，努力完成公司下达的各项任务。

作为站长，我时刻铭记“兵熊熊一个，将熊熊一窝”的座右铭，不断加强学习，严于律己律人。我将带领我站员工憋足干劲力争将我站评为优质服务站，并努力将我站建设成为一个年销量上半万吨的星级油站。

**加油站员工年度总结报告 加油站年度工作总结汇报篇六**

一、轻油销量和ic卡比例

回顾去年，经过我们全站人员的努力，加油站正在逐步走上正规、良性发展的道路。20\_\_年11月10日起，由于上海实现国四标准，加油站的销量有了较大增长，20\_\_年杭浦高速北站销售轻油16642吨，杭浦高速南站销售轻油9245吨，非油品各销售4.5万元。今年公司下达的指标为北站17000吨，南站为9300吨，非油品南北站指标均为5万元。

截止本月初北站销量为2607吨，完成年度指标的15.33%，南站销量为1567吨，完成指标的16.85%。今年的油气改造将对销量造成一定的影响，但按照南北站1月份的销量1500吨和900吨，如无特殊情况，预计到今年年底南北站均能顺利完成指标。

ic卡持卡消费比例

自20\_\_年1月1号至3月1号：

北站ic卡共消费64，222.61元，占总数(17504594.89)的30.39%，原因为北站销量绝大部分都是由柴油销量构成，而柴油车司机一般都为大额消费，消费多为现金，故ic卡持有率偏低。

南站ic卡共消费410，4119.02元，占总数(1350，4265.31)的30.39%，南站持卡比例相对较高原因为汽油车加油较多，且私家车客户ic卡持有量较大。

提高持卡消费比率，主要可以从以下几方面进行：

1、一定要做好ic卡的宣传工作，张贴海报，发放传单等措施。让用户了解使用加油卡不仅能够在全国储值加油，而且具有限油量加油、限品种加油、限车号加油等众多功能，加油卡就等于一个不要工资的车辆管理员2、希望公司在开展加油卡办理业务，并开展办卡送礼品的营销活动，进一步促进加油卡持卡率。

3、放大加油卡的作用，提高加油卡利用率，例如可以使用ic卡购买润滑油，交纳交通违章罚款等等。

二、非油品指标

高速站的非油品销售主要取决于燃油宝，今年公司的指标为北站汽油600瓶，柴油500瓶;汽油1000瓶，柴油300瓶，平均每月北站汽油50瓶，柴油42瓶。南站汽油83瓶，柴油25瓶。

今年1-2月北站燃油宝销量为柴油53瓶，汽油116瓶。南站销量为柴油18瓶，汽油157瓶。从以上数据看，汽油燃油宝南北站均能顺利完成，但柴油燃油宝离指标仍有一定的差距，今年将针对柴油燃油宝进行重点推销，做到每辆车都能技巧化推销，大力宣传燃油宝的作用。高速站目前的毛利率为50.41%，继续加大力度销售燃油宝，从而提高的毛利率。

三、硬件问题

由于站内设备使用率较高，设备容易发生故障，特别是南站，站内新装加油机已多次发生故障。南北站加油机多个计量器有一定程度的渗漏。以上设备均已及时和维修方取得联系，等待近期维修。

南站餐桌损坏，北站卸油区移动门也有一定的损坏，南北站雨后地面积水较严重希望公司给予维修。

四、内部管理

今年本站根据管理需要，按照最新中石化加油站规范化管理标准，以提升强化加油站服务管理细则为依据，结合神秘顾客访查制度的需要，并借鉴其他加油站的先进经验，进一步完善站内的考核制度。

存在问题：卫生细节做的不够到位，上月南站考核，发现有卫生死角。台帐记录项有遗漏等。员工安全意识有待提高。

针对以上问题：本站将细化加油站卫生管理制度，明确责任对象，做好奖惩工作，细心对待台帐的遗漏问题，做好站内台帐的复核工作。加强站内员工的安全培训和应急预案的演练。从而提高加油站的管理水平。

五、神秘客户检查

去年南北站的神秘顾客检查都较好，今年本站1月份，2月份都顺利通过了神秘顾客的检查，为本站开了个好头。今年的目标：继续保持现有的水平，并努力提高。

**加油站员工年度总结报告 加油站年度工作总结汇报篇七**

我在加油站担任实习加油员，已经三个月时间了，对我来说这是场真真正正的考验，在挑战自我的同时也在鞭策自己，我定要岗位上多学习，勤奋工作，不辜负组织和领导对我信任，在我心里也默默的叮嘱自己，这还是我第一次接触，工作起来找不到头绪，不知从哪里起步，要不是公司领导对我的鼓励与支持，站长对我的关怀指导，各位同事的细心帮助，我是不可能这么快就熟悉这项工作的。我听从领导指挥、严格要求自己，采取灵活的工作思路和措施，较好地完成了工作任务。

安全工作对于加油站来讲，重要性不言而喻，因此，我站始终把安全工作作为第一要务，突出表现在下述方面：

一是从思想上，努力提高全安全意识，逢会便讲、时刻注意互相提醒、互相监督，切实提高人员的安全意识和技能;

二是从制度上，严格落实上级下发的各项安全管理制度规定，严格安全的制度管理，如：禁止向塑料桶加油、禁止雷雨闪电时加油等;

三是从检查上，勤检查、重整改、杜绝隐患，我们坚持每天进行检查安全，坚持站员交接班时检查安全，发现加油枪、加油机内部或计量孔等部位有渗漏情况时及时处理，杜绝了各种隐患;

四是从设备设施的维护保养上，重保养、重维护、重防范，做好各项安全工作，着重做好了防火、防冻、防抢等安全工作。

在卫生方面，站上卫生我们每天都会进行打扫、一天中又不定时地清扫垃圾等保持了站内整洁。为了不发生散、乱、摊的现象，我们从站上物品摆放、内务管理、环境卫生、账务及各项记录等方面进行了规范要求、细致要求，促进了各项管理的进一步规范，站容站貌的改善。

在我们加油站，我们抓优质服务，努力争取客户，对进站的每一位客户我们做到了“来有迎声、走有送声”、热情周到;对有困难的客户及时给予力所能及的帮助，以努力实现“以客户发展客户”的目的;对客户提出的建议认真采纳，当客户遇到疑问时，我们会进行细致、耐心的讲解，得到了客户的理解和支持。

在今后的工作中，我会总结经验，寻找差距，克服不足，在工作上更上一层楼。我要一步一步的踏踏实实的走好未来的路，不辜负领导与同志们对我的期望。

**加油站员工年度总结报告 加油站年度工作总结汇报篇八**

从一名普通的加油员到一个站的站长，在这短短的一个多月时间里，在领导的关心指导和同事的支持下，我顺利实现了角色的转换，以更大的热情全身心投入到工作当中。我想，是中石化给了我这个尽情发挥自己潜力的平台;是中石化给了我这个充分体现自己人生价值的空间。

虽然只是短暂的一个月，但通过这段日子的历练，对于如何做一个称职的站长，我也有了自己的一些感悟：作为一站之长，除了提高自身素质，加强学习之外，还要有三心二意。我这里所说的三心是指责任心、细心、虚心、爱心?，二意为意志、诚意。

责任二字重于泰山。没有责任心的领导不是合格的领导，没有责任心的员工不是优秀的员工，工作就意味着责任。在这个世界上，没有不需承担责任的工作，而且你的职位越高，权利越大，你所肩负的责任就越重，责任意识也会让我们表现更加卓越。站长的工作平凡而琐碎，但对于整个油站的运作却又起着至关重要的作用，只有以高度的责任心，从根本上树立爱站如家的观念，同时努力提高员工以公司为大家庭的高度责任感，才能促使每一位员工爱岗敬业，奉献企业，才能让每一位员工永保激情，投身企业。

当然，仅仅有责任心还是不够的，工作中还必须有足够的细心。做好每一个细节，就能取得胜利。从成功到灾难，只有一步之差。在每一次危机中，一些细节往往决定全局，这是约翰列侬说的话。作为一名站长，琐碎的工作要求更注重细节。比如日常的安全检查中，哪怕只看到手指大的油花、一颗松动的螺钉也不能粗心大意。正如海尔集团总裁张瑞敏所言：把每一件简单的事情做好就是不简单，把每一件平凡的事做好就是不平凡。要把一点一滴的小事做好，把一分一秒的时间抓牢，于细微之处见真知。

骄傲使人落后，虚心使人进步，在工作中，虚心永远是我们必备的基本素质。满招损，谦得益，学无止境，保持低调的态度，向周围的领导、同事学习。牛顿说过：我不知道人家怎样看我，但是在我自己看来，我就像一个海滩上的小孩子，偶尔拾到较为光滑的圆石，而真理的大海我并未发现。谦虚的胸怀，正是牛顿取得不朽成就的基础。当然，谦虚不是万事盲从，别人说什么就什么，谦虚是一种尊重的行为，是一种智慧，一种人生境界。我们要善听别人的意见，集众人智慧于一身，更要善于思考，善于判断，善于总结，善于创新。

此外，对工作有爱心，才能投以更大的热情;对员工有爱心，才能创造一个和谐的家园。要每一位员工爱站如家，作为管理者，首先必须要让油站有家的感觉，关爱员工，要把员工当作自己的亲人，把在一起工作看成是一种缘分，用心去关怀关心下属。一个热情的问候，一句关心的话语，一个微笑，一个点头，一些充满爱心的叮嘱，对领导来讲是不经意或极为平常的，但对下属的员工来说则是一个极大的鼓舞，都会在工作中起到对下属的激励作用。关爱员工，就是要有宽人之心，容人之量。要有讲诚信的美德，要有敢于承认错误的勇气，还要有不以权力压人的势态，更要有不分亲疏厚薄的仁爱。

除了以上所说的三心，站长还要有两意：意志和诚意。说到意志，墨子有言：志不强者智不达。古往今来，欲成大事者，必是意志坚定的人。因为意志坚定的人对工作有坚定的信仰，他相信能够从事眼前的工作，他相信能够应付眼前的阻碍，他相信能够改变眼前的困境。他具备随时坚定进行的能力，随时坚定进行的决心，这使他轻视障碍，使他嘲笑困难，使他增强了成功的力量。做好一件事就像冲咖啡一样，而意志就像水，没有水就冲不了咖啡，没有坚强的意志，也就没有成功。

21世纪是一个团队至上的时代，所有事业都将是团队事业，只有拥有一支具有很强向心力、凝聚力、战斗力的团队，拥有一批彼此间互相鼓励、支持、学习、合作的员工，企业才能不断前进，壮大。百涓之水，汇成江海，个人的力量是有限的，此时，员工的管理和团结显得尤为重要。在员工的管理方面，我认为站长应该以诚意二字贯穿始终。不管是从历史的角度，还是从人际交往的角度，管理者都应该常怀诚意之心来对待下属和同事，将心比心多进行换位思考，站在下属的立场多想一想。以诚意面对下属，以诚意尊重下属，以诚意感动下属。惟有诚意，才能进行有效的沟通;惟有诚意，合作关系才能持久;惟有诚意，企业才会有真正意义上的团结和凝聚力。

天空因蔚蓝而美丽，工作因执着而伟大，企业因团结而发展。朋友们，让我们携起手来，带着这三心二意，为中石化的发展而努力!

**加油站员工年度总结报告 加油站年度工作总结汇报篇九**

一路走来，步履匆匆，不觉间x年已悄然向我们挥手作别，迎来了崭新的x年。在璀璨的“宝石花”照耀下，回首一年来的加油工作和生活，感悟良多。平时忙忙碌碌，没有太多时间和机会坐下来好好总结自己做过的工作，年底了，静下心来总结一年工作中的得失、查找自己的不足，为来年的工作做好安排和，是很有必要的。因此，本人就这一年的工作小结

x年对所有国人来说是不同好处的一年，有四川汶川地震悲痛和北京奥运会的无限骄傲，还有全球经济危机的巨大压力。但这个春天我十分有幸来到大连加油站工作，虽然工作只有短暂的大半年时间，但其中的乐趣只有亲身经历的人才有体会。更重要的是我从当初的“菜鸟”到砺渐的成熟，让我增长了不少知识，可谓受益匪浅。

大连加油站是一个中等规模的加油站。该站的主要成员有：站长，计量员，核算员，安全员和四名加油员。加油站的组建也相当简单。核心的部分由四大块组成：第一大块是加油区，第二大块是油罐区，第三大块是办公大厅。第四大块就是工作人员餐厅。

在未上岗前的培训，了解到了有关中国石油企业各方面的知识。中国石油就是中国石油天然气股份有限公司，是国内销售额的企业之一。它与中国石化是两个独立的企业，不能混为一谈。在20xx的排行中，中国石油跻身于世界500强企业之前列，排行第52位，而中国石化排行63位。中国石油是20xx年北京奥运会的合作伙伴，该企业的宗旨是“奉献能源，创造和谐”;企业精神：爱国，创业，求实，奉献。中国石油的核心经营管理理念：诚信，创新，业绩，和谐，安全。中国石油加油站服务宗旨：为客户带给全员，全面，全过程，全心全意地服务。加油站的服务承诺;质量达标，计量准确，环境整洁，健康安全，方便快捷。

来到大连加油站加油站里工作，x站长和x班长，安全员吴x强调最多的就是安全问题。加油区的四根大柱上都贴着各种标语：“不准吸烟”，“不准打手机”，“熄火加油”等。意在提醒进入加油站的每一个人员安全第一。这些安全的教育算是来到加油站后所上的第一堂“通识教育课”吧。

在加油站工作，首先就务必学会加油。规范的加油操作被称为“加油十三步曲”。工作的第1天，x站长就派了x班长来教我。她先给我们示范，时不时给我们纠正错误。我也学得不亦乐乎。所谓加油十三步曲：第一步，站立迎候。第二步，指引车辆。第三步，开启车门。第四步，微笑招呼。第五步，热情询问。第六部，开启油箱。第七步，归零预置。第八步，提枪加油。第九部，收枪复位。第十步，简易擦车。第十一步，提示付款。第十二步，礼貌送行。第十三步，盘整清洁。我要把这十三步的每一个动作做到位，做规范确实不是一件容易的事，也犯了一些错误：如加冒油，但的是一时疏忽被司机把加油机的计量器打碎幸运的是没有伤到人，没有造成重大事故，此事透过x站长的处理与司机的耐心交涉以基本解决!在那里我十分感谢她，我们尊敬的x站长!

在加油站里工作的第二事就是开发票。据我自己所体验到的，开发票就是要细心，个性是一些微小的地方，必须要注意到。稍不留意就会给一些思想动机不纯的人带给做假账的机会。总之，大概要注意这些方面：一，填写金额时要区分大小写，不能涂改，否则作废。二，在所填金额前要封顶。三，注意所填单位和开发票的日期。开发票还需要讲究速度，要快要准。

在与司机朋友的服务中最初我有些不耐烦，甚至到达大大出手的地步，透过x站长的批评和耐心教育，我明白：生活不能缺少微笑，服务更离不开微笑。微笑很简单，因为每个人天生都会笑，但要时刻持续微笑，哪怕情绪不好的时候也能微笑自如，那恐怕就不易了。中国石油的标志“宝石花”需要我们每一个员工用心去爱护。如果你不明白该怎样办，那就露出你的八颗牙齿，微笑一下吧!只要我们的微笑能像呼吸那样自然，能像阳光那样灿烂，“宝石花”就必须能在中国大地光芒四射。“奉献能源，创造和谐”。让我们一齐用微笑告诉顾客，用微笑感动顾客，用微笑创造价值。

x年在加油站的工作，或多或少学到了一些东西。无论从理论知识上还是从社会知识上，都有了不小的收获，也许有一天我会离开我心爱的加油站工作，但让我值得感谢的人，给我帮忙和教育的人是在我人生中却无法把遗忘的!

x年我将以崭新的姿态来对待我的工作，学习“铁人“王进喜的吃苦精神，遵守公司六大禁令一、严禁特种作业无有效操作证人员上岗操作。二、严禁违反操作规程操作。三、严禁无票证从事危险作业。四、严禁脱岗、睡岗和酒后上岗。五、严禁违反规定运输民爆物品、放射源和危险化学品。六、严禁违章指挥、强令他人违章作业。爱岗敬业，微笑、热情、礼貌的为顾客服务，“以人为本”“从”心开始“听从x站长领导，服从x站长指挥!像一系列违规事件说”不“!期望阎站长和领导们看我是实际行动吧!

**加油站员工年度总结报告 加油站年度工作总结汇报篇十**

xx年在公司的亲切关怀和大力支持下，以强化内部铸造精品站为重点，以降本减费为中心，确保加油站生产无隐患为目的，二年来在我们全体员工的积极努力和紧密配合下，加油站在站容站貌，规范服务，以及员工素质都有了较大的改善，综合平得到了全面提升。销量也大幅度提升，我现将一年的工作如下。

一、经营

今年公司严把数质量关，给我站经营提供了良好的保证，同时凭着石油质优量足的形象，并在站领导细致的管理上，酒泉加油站打动来来往往的每一位顾客，并能及时处理顾客提出的力所能及的问题，从而形成了紧密融洽的客户关系，如“加油为什么不能打手机”，“为什么200升油箱能加240升油”等问题能为顾客科学的解答。赢得了八方顾客的信赖和赞扬。截止11月底共完成了成品油18000吨，完成年的 。目前，我们正向前着更高的目标冲刺。

二、安全管理

1、站长在保证安全生产的平时，对我们进行安全教育，强化我们的安全感，要求我们在做每一件事情前，先做到风险识别，要求我们做好本职工作，把安全工作做的更主动更积极，发现隐患及时，避免事故的发生，要在员工的脑海中牢固树立“安全第一”的，坚决落实加油站的各项安全制度，时刻将安全知识教育穿贯到日常的工作中，在日常的工作中落实安全责任制，设施设备每天检查，人人做到“以防为主、防消结合”，每天安全员在交班时要讲是否有安全隐患，哪些方面还存在不安全的因素等。

2、加强了加油站的预案演练，在演练中熟练自己的职责与分工，加强了同事之间的和配合。

三、服务方面

1、从现场服务水平来看，我们加油的服务水平在不断提升，现场服务能 三人以上，做到车到人到，服务以“服务”、“三声服务”为主导，以“加油十三步”和“收银六步曲”为标准，在服务中与每一位司机拉近距离，让一劳累的他们稍感一丝，使他们在我们站加满油，也许在这不经意间多了一位回头客。我们要牢记“顾客就是上帝”是、是的理念，在服务中做实事感到顾客。俗话说“有耕耘才会有收获”，为顾客提供帮助、顾客必然给你回报。

企业发展不是一的事，只要我们齐心协力把公司的各项经营管理方针认真落实到位，我们的企业才能像种子一样在下发芽，茁壮，为实现“国内一流”的企业，我们为此目标努力，加油奋斗。

**加油站员工年度总结报告 加油站年度工作总结汇报篇十一**

? 一路走来，步履匆匆，不觉间x年已悄然向我们挥手作别，迎来了崭新的x年。在璀璨的“宝石花”照耀下，回首一年来的加油工作和生活，感悟良多。平时忙忙碌碌，没有太多时间和机会坐下来好好总结自己做过的工作，年底了，静下心来总结一年工作中的得失、查找自己的不足，为来年的工作做好安排和计划，是很有必要的。因此，本人就这一年的工作小结如下：

? x年对所有国人来说是不同意义的一年，有四川汶川地震悲痛和北京奥运会的无限骄傲，还有全球经济危机的巨大压力。但这个春天我非常有幸来到大连加油站工作，虽然工作只有短暂的大半年时间，但其中的乐趣只有亲身经历的人才有体会。更重要的是我从当初的“菜鸟”到砺渐的成熟，让我增长了不少知识，可谓受益匪浅。

? 大连加油站是一个中等规模的加油站。该站的主要成员有：站长，计量员，核算员，安全员和四名加油员。加油站的组建也相当简单。核心的部分由四大块组成：第一大块是加油区，第二大块是油罐区，第三大块是办公大厅。第四大块就是工作人员餐厅。

? 在未上岗前的培训，了解到了有关中国石油企业各方面的知识。中国石油就是中国石油天然气股份有限公司，是国内销售额最大的企业之一。它与中国石化是两个独立的企业，不能混为一谈。在排名中，中国石油跻身于世界500强企业之前列，排名第52位，而中国石化排名63位。中国石油是xx年北京奥运会的合作伙伴，该企业的宗旨是“奉献能源，创造和谐”;企业精神：爱国，创业，求实，奉献。中国石油的核心经营管理理念：诚信，创新，业绩,和谐，安全。中国石油加油站服务宗旨：为客户提供全员，全面，全过程，全心全意地服务。加油站的服务承诺;质量达标，计量准确，环境整洁，健康安全，方便快捷。

? 来到大连加油站加油站里工作，x站长和x班长，安全员吴x强调最多的就是安全问题。加油区的四根大柱上都贴着各种标语：“不准吸烟”，“不准打手机”，“熄火加油”等。意在提醒进入加油站的每一个人员安全第一。这些安全的教育算是来到加油站后所上的第一堂“通识教育课”吧。

? 在加油站工作，首先就必须学会加油。规范的加油操作被称为“加油十三步曲”。工作的第1天，x站长就派了x班长来教我。她先给我们示范，时不时给我们纠正错误。我也学得不亦乐乎。所谓加油十三步曲：第一步，站立迎候。第二步，指引车辆。第三步，开启车门。第四步，微笑招呼。第五步，热情询问。第六部，开启油箱。第七步，归零预置。第八步，提枪加油。第九部，收枪复位。第十步，简易擦车。第十一步，提示付款。第十二步，礼貌送行。第十三步，盘整清洁。我要把这十三步的每一个动作做到位，做规范确实不是一件容易的事，也犯了一些错误：如加冒油，但最大的是一时疏忽被司机把加油机的计量器打碎幸运的是没有伤到人，没有造成重大事故，此事通过x站长的处理与司机的耐心交涉以基本解决!在这里我非常感谢她，我们尊敬的x站长!

? 在加油站里工作的第二事就是开发票。据我自己所体验到的，开发票就是要细心，特别是一些微小的地方，一定要注意到。稍不小心就会给一些思想动机不纯的人提供做假账的机会。总之，大概要注意这些方面：一，填写金额时要区分大小写，不能涂改，否则作废。二，在所填金额前要封顶。三，注意所填单位和开发票的日期。开发票还需要讲究速度，要快要准。

? 在与司机朋友的服务中最初我有些不耐烦，甚至达到大大出手的地步，通过x站长的批评和耐心教育，我知道：生活不能缺少微笑，服务更离不开微笑。微笑很简单，因为每个人天生都会笑，但要时刻保持微笑，哪怕心情不好的时候也能微笑自如，那恐怕就不易了。中国石油的标志“宝石花”需要我们每一个员工用心去爱护。如果你不知道该怎么办，那就露出你的八颗牙齿，微笑一下吧!只要我们的微笑能像呼吸那样自然，能像阳光那样灿烂，“宝石花”就一定能在中国大地光芒四射。“奉献能源，创造和谐”。让我们一起用微笑告诉顾客，用微笑感动顾客，用微笑创造价值。

? x年在加油站的工作，或多或少学到了一些东西。无论从理论知识上还是从社会知识上，都有了不小的收获，也许有一天我会离开我心爱的加油站工作，但让我值得感谢的人，给我帮助和教育的人是在我人生中却无法把遗忘的!

? x年我将以崭新的姿态来对待我的工作，学习“铁人“王进喜的吃苦精神，遵守公司六大禁令一、严禁特种作业无有效操作证人员上岗操作。二、严禁违反操作规程操作。三、严禁无票证从事危险作业。四、严禁脱岗、睡岗和酒后上岗。五、严禁违反规定运输民爆物品、放射源和危险化学品。六、严禁违章指挥、强令他人违章作业。爱岗敬业，微笑、热情、礼貌的为顾客服务，“以人为本”“从”心开始”听从x站长领导，服从x站长指挥!像一系列违规事件说”不“!希望阎站长和领导们看我是实际行动吧~~!

**加油站员工年度总结报告 加油站年度工作总结汇报篇十二**

xx年在公司领导的亲切关怀和大力支持下，以强化内部管理铸造精品站为重点，以降本减费为中心，确保加油站安全生产无隐患为目的，二年来在我们全体员工的积极努力和紧密配合下，加油站在站容站貌，规范服务，以及员工素质都有了较大的改善，综合水平得到了全面提升。销量也大幅度提升，我现将一年的工作汇报如下。

一、经营情况

今年公司严把数质量关，给我站经营提供了良好的保证，同时凭着中国石油质优量足的品牌形象，并在站领导细致的管理上，酒泉加油站打动来来往往的每一位顾客，并能及时处理顾客提出的力所能及的问题，从而形成了紧密融洽的客户关系，如“加油为什么不能打手机”，“为什么200升油箱能加240升油”等问题能为顾客科学的解答。赢得了八方顾客的信赖和赞扬。截止11月底共完成了成品油18000吨，完成年计划的 。目前，我们正向前着更高的目标冲刺。

二、安全管理

1、站长在保证安全生产的平时，对我们进行安全教育，强化我们的安全责任感，要求我们在做每一件事情前，先做到风险识别，要求我们做好本职工作，把安全工作做的更主动更积极，发现隐患及时整改，避免事故的发生，要在员工的脑海中牢固树立“安全第一”的思想，坚决落实加油站的各项安全制度，时刻将安全知识教育穿贯到日常的工作中，在日常的工作中落实安全责任制，设施设备每天检查，人人做到“以防为主、防消结合”，每天安全员在交班时要讲是否有安全隐患，哪些方面还存在不安全的因素等。

2、加强了加油站的预案演练，在演练中熟练自己的职责与分工，加强了同事之间的团结和配合。

三、服务方面

1、从现场服务水平来看，我们加油的服务水平在不断提升，现场服务能 三人以上，做到车到人到，服务以“微笑服务”、“三声服务”为主导，以“加油十三步”和“收银六步曲”为标准，在服务中与每一位司机拉近距离，让一路劳累的他们稍感一丝温暖，使他们在我们站加满油，也许在这不经意间多了一位回头客。我们要牢记“顾客就是上帝”是亲人、是朋友的理念，在服务中做实事感到顾客。俗话说“有耕耘才会有收获”，为顾客提供帮助、顾客必然给你回报。

企业发展不是一个人的事，只要我们齐心协力把公司的各项经营管理方针认真落实到位，我们的企业才能像种子一样在阳光下发芽，茁壮成长，为实现“国内一流”的企业，我们为此目标努力，加油奋斗。

**加油站员工年度总结报告 加油站年度工作总结汇报篇十三**

--年，我公司按照集团公司、销售公司的.部署和要求进行了经营管理体制改革，取消了原有的1----区县公司，对整体经营管理体制进行了重组，同时也形成了零售经营管理工作的一个新生事物，即片区经理，又称me。改革前，我担任原延庆公司办公室主任，对加油站的经营管理工作并不真正了解。体制改革撤消了原有的区县公司机构，作为中年人，何去何从，今后如何发展?这是我在人生道路上遇到的一个绕不开也躲不过的难题。将近半个月的时间，我彷徨、犹豫，甚至茶饭不思。经过冷静思考，最终我理清了思路：改革是大势所趋，对石化销售企业来说，只有深化改革才能把企业做强做大，才能在应对入世挑战的竞争中立于不败之地，不改革就没有出路!而作为一名共产党员，面对时代的发展要求，只有站在勇于推动改革、实践改革的前列，才能充分体现共产党员的先进性，发挥共产党员的先锋模范作用。思想通了，包袱也减轻了，于是我在去年7月底勇敢地报名参加了片区经理的竞聘，通过考核，以优异的成绩走上了新的岗位。俗话说：“有志者，事竞成。经过近半年的认真学习和大胆实践，我已经基本胜任了现在的工作岗位，顺利地由一名机关管理人员转变为加油站的一线管理者，这其中的酸甜苦辣，现在回想起来真是别有一番滋味在心头。

在走上片区经理岗位之前，我知道自己对加油站的经营管理还只是局限在表面，停留在浅层次上，只有通过不断学习，才能尽快弥补自己在加油站经营管理经验上的先天不足，才能使自己尽快地熟悉情况并进入新的角色。虽然已经有了一定的心理准备，可真正工作起来，我才知道困难远远超出我的想象。

记得刚被任命为延庆片区经理时，我召集所管理的站长开了一次见面会，会前站长们就在私下议论，“给我们选了这么一个带头人，她一天加油站的实际工作都没干过，还能领导我们，看来我们这个片区是没希望了。开会时，一些站长就当面向我发问：“我站过往的绝大多数是柴油车，司机要求有加水服务,我们站没有设备怎么办?、“我站商品总帐是否要重新分罐填写……有关销售、安全、设备、帐册的问题一个接一个，一时间听得我头都大了——我所管理的加油站怎么会有这么多的问题，如何答复?面对站长们疑惑、不信任的眼神，我强迫自己冷静下来，先把站长的问题一个一个地记了下来，并诚恳地向大家表示：“我对加油站的工作是不太熟悉，今天你们提出的问题，请给我一个月的时间，一月内我一定会给大家一个满意的答复。

为了掌握第一手情况，全面了解加油站的各项工作，在随后一个月的时间里，我抓紧一切可以利用的时间，白天积极配合公司做好加油站各项交接工作，利用晚上时间辗转奔波于自己管辖的1----加油站熟悉情况，对每个站的地理位置、站容站貌、日均出库量、人员配备、设备安全、代管户等情况一一进行了解，向站长咨询周边地区的市场竞争情况，向结帐员学习帐表册单的填写和管理。深入基层有时充满了艰辛，一次我去京西加油站了解情况，下午开车出发，由于该站位于110国道北京市与河北省交界处，经常被来往的大货车堵得水泄不通，等我到达该站并解决完问题后，辗转回到家时已是凌晨1点多钟，因山区手机信号不好,一时联系不上，急得家里人团团转。

为了使自己在加油站管理中不说“外行话、不办外行事，我还利用业余时间系统地学习《加油站经营与管理》、《成品油市场营销》、《石油成品油计量》等专业书籍。

就这样，通过我的不懈努力，在不到一个月的时间内，我就把站长会上提出的问题和在检查中发现的问题逐一加以解决，站长们再看到我时，眼神也逐渐由“疑惑转为“认可。

我担任me之时，恰逢中石化销售系统加油站规范化管理百日竞赛活动在北京公司红红火火展开之际。我清醒地认识到，这次百日竞赛对促进加油站经营管理是一个极好的机会，同时对自己如何定位me的工作，如何提高自身工作水平也是一个难得的机遇，一定要紧紧抓住。

我从抓制度建设入手，在所管辖的加油站中建立了站长周例会制度，每次例会都尽可能地把公司关于百日竞赛各阶段的工作安排和各项要求进行详细布置，尽可能地帮助站长解决实际问题。由于片区所属1----加油站分布在方圆20----平方公里内，为了不占用站长们更多的工作时间，我就尽量减少片区会议，而为了保证每次会议的效果，自己经常会后逐站去抓落实，常常忙到深夜才回家。

去年11月初，为了再次对照百日竞赛中帐表单评分77项检查标准抓好整改，我就逐站去同记帐员对照检查，对不规范的地方写出书面整改意见。我所管辖的片区有两座山区站，其位置与延庆县城形成三角区，到这两座站转一圈将近200公里，需要一天时间。有一次到古海城加油站检查帐表册，还没看完就已到下午四点钟了。为了赶在天黑之前出山，我就把该站当年全部表单带回家，按照表单之间的相互平衡关系，一项一项地核对，将查出的错误点逐项记录下来，并写出整改意见，直到凌晨3点才全部检查完毕。第二天开站长会时，我把整改单交给站长，他感动地说：“领导多次在会上要求各站检查帐表册，我都没重视起来，这次你给我纠正了不少不规范的地方，我回去后一定认真改正，要不就真对不起你了。

我深知制度、服务归根到底都是为了增量增效做保证，增量增效才是检验加油站经营管理工作的最终标准。在抓好百日竞赛的基础上，我丝毫没有放松抓加油站的增量增效。随着天气转冷，柴油的需求量逐渐增加，我要求加油站抓住这一有利时机增加出库量，为完成全年任务赢得保障。

我们片区的延柏加油站，硬件设施不是很好，且向北2公里处有----社会加油站，向南5公里处有我公司的----加油站，该站被紧紧地夹在其中，而附近又没有大的工厂或建筑工地，以往日销量只有1.5吨，在这样的环境下，不经过超常的努力，要想增量谈何容易?上任伊始，我就与站长共同想办法。通过多次调研，我们发现到该站加油的车辆大多来自赤城、沽源等地，因为站长的老家也在赤城，我们便利用这一关系进行沟通，联络感情。过往的拉煤车普遍存在超载现象，从黑口梁下来，梁大坡陡，刹车过热，容易发生事故，我就与站长想方设法通过各种关系为加油站搞来加水设备。这下可好了，大货车终于可以免费加水、冲车了。有了这些便民服务措施，该站的销售量直线上升，平均日出库达到了8吨左右。

**加油站员工年度总结报告 加油站年度工作总结汇报篇十四**

我叫，现任，管理着1加油站。今天我发言的题目是《投身改革,积极转型,实现人生的第二次飞跃》。

xx年，我公司按照集团公司、销售公司的部署和要求进行了经营管理体制改革，取消了原有的1x区县公司，对整体经营管理体制进行了重组，同时也形成了零售经营管理工作的一个新生事物，即片区经理，又称me。 改革前，我担任原延庆公司办公室主任，对加油站的经营管理工作并不真正了解。体制改革撤消了原有的区县公司机构，作为中年人，何去何从，今后如何发展?这是我在人生道路上遇到的一个绕不开也躲不过的难题。将近半个月的时间，我彷徨、犹豫，甚至茶饭不思。经过冷静思考，最终我理清了思路：改革是大势所趋，对石化销售企业来说，只有深化改革才能把企业做强做大，才能在应对入世挑战的竞争中立于不败之地，不改革就没有出路!而作为一名共产党员，面对时代的发展要求，只有站在勇于推动改革、实践改革的前列，才能充分体现共产党员的先进性，发挥共产党员的先锋模范作用。思想通了，包袱也减轻了，于是我在去年7月底勇敢地报名参加了片区经理的竞聘，通过考核，以优异的成绩走上了新的岗位。俗话说：“有志者，事竞成。经过近半年的认真学习和大胆实践，我已经基本胜任了现在的工作岗位，顺利地由一名机关管理人员转变为加油站的一线管理者，这其中的酸甜苦辣，现在回想起来真是别有一番滋味在心头。

在走上片区经理岗位之前，我知道自己对加油站的经营管理还只是局限在表面，停留在浅层次上，只有通过不断学习，才能尽快弥补自己在加油站经营管理经验上的先天不足，才能使自己尽快地熟悉情况并进入新的角色。虽然已经有了一定的心理准备，可真正工作起来，我才知道困难远远超出我的想象。

记得刚被任命为延庆片区经理时，我召集所管理的站长开了一次见面会，会前站长们就在私下议论，“给我们选了这么一个带头人，她一天加油站的实际工作都没干过，还能领导我们，看来我们这个片区是没希望了。开会时，一些站长就当面向我发问：“我站过往的绝大多数是柴油车，司机要求有加水服务,我们站没有设备怎么办?、“我站商品总帐是否要重新分罐填写… …有关销售、安全、设备、帐册的问题一个接一个，一时间听得我头都大了——我所管理的加油站怎么会有这么多的问题，如何答复?面对站长们疑惑、不信任的眼神，我强迫自己冷静下来，先把站长的问题一个一个地记了下来，并诚恳地向大家表示：“我对加油站的工作是不太熟悉，今天你们提出的问题，请给我一个月的时间，一月内我一定会给大家一个满意的答复。

为了掌握第一手情况，全面了解加油站的各项工作，在随后一个月的时间里，我抓紧一切可以利用的时间，白天积极配合公司做好加油站各项交接工作，利用晚上时间辗转奔波于自己管辖的1加油站熟悉情况，对每个站的地理位置、站容站貌、日均出库量、人员配备、设备安全、代管户等情况一一进行了解，向站长咨询周边地区的市场竞争情况，向结帐员学习帐表册单的填写和管理。深入基层有时充满了艰辛，一次我去京西加油站了解情况，下午开车出发，由于该站位于110国道北京市与河北省交界处，经常被来往的大货车堵得水泄不通，等我到达该站并解决完问题后，辗转回到家时已是凌晨1点多钟，因山区手机信号不好,一时联系不上，急得家里人团团转。

为了使自己在加油站管理中不说“外行话、不办外行事，我还利用业余时间系统地学习《加油站经营与管理》、《成品油市场营销》、《石油成品油计量》等专业书籍。

就这样，通过我的不懈努力，在不到一个月的时间内，我就把站长会上提出的问题和在检查中发现的问题逐一加以解决，站长们再看到我时，眼神也逐渐由“疑惑转为“认可。

我担任me之时，恰逢中石化销售系统加油站规范化管理百日竞赛活动在北京公司红红火火展开之际。我清醒地认识到，这次百日竞赛对促进加油站经营管理是一个极好的机会，同时对自己如何定位me的工作，如何提高自身工作水平也是一个难得的机遇，一定要紧紧抓住。

我从抓制度建设入手，在所管辖的加油站中建立了站长周例会制度，每次例会都尽可能地把公司关于百日竞赛各阶段的工作安排和各项要求进行详细布置，尽可能地帮助站长解决实际问题。由于片区所属1加油站分布在方圆20xxxx平方公里内，为了不占用站长们更多的工作时间，我就尽量减少片区会议，而为了保证每次会议的效果，自己经常会后逐站去抓落实，常常忙到深夜才回家。

去年11月初，为了再次对照百日竞赛中帐表单评分77项检查标准抓好整改，我就逐站去同记帐员对照检查，对不规范的地方写出书面整改意见。我所管辖的片区有两座山区站，其位置与延庆县城形成三角区，到这两座站转一圈将近200公里，需要一天时间。有一次到古海城加油站检查帐表册，还没看完就已到下午四点钟了。为了赶在天黑之前出山，我就把该站当年全部表单带回家，按照表单之间的相互平衡关系，一项一项地核对，将查出的错误点逐项记录下来，并写出整改意见，直到凌晨3点才全部检查完毕。第二天开站长会时，我把整改单交给站长，他感动地说：“领导多次在会上要求各站检查帐表册，我都没重视起来，这次你给我纠正了不少不规范的地方，我回去后一定认真改正，要不就真对不起你了。

我深知制度、服务归根到底都是为了增量增效做保证，增量增效才是检验加油站经营管理工作的最终标准。在抓好百日竞赛的基础上，我丝毫没有放松抓加油站的增量增效。随着天气转冷，柴油的需求量逐渐增加，我要求加油站抓住这一有利时机增加出库量，为完成全年任务赢得保障。

我们片区的延柏加油站，硬件设施不是很好，且向北2公里处有社会加油站，向南5公里处有我公司的加油站，该站被紧紧地夹在其中，而附近又没有大的工厂或建筑工地，以往日销量只有1.5吨，在这样的环境下，不经过超常的努力，要想增量谈何容易?上任伊始，我就与站长共同想办法。通过多次调研，我们发现到该站加油的车辆大多来自赤城、沽源等地，因为站长的老家也在赤城，我们便利用这一关系进行沟通，联络感情。过往的拉煤车普遍存在超载现象，从黑口梁下来，梁大坡陡，刹车过热，容易发生事故，我就与站长想方设法通过各种关系为加油站搞来加水设备。这下可好了，大货车终于可以免费加水、冲车了。有了这些便民服务措施，该站的销售量直线上升，平均日出库达到了8吨左右。

**加油站员工年度总结报告 加油站年度工作总结汇报篇十五**

一年来在分公司各位同仁的帮助下，在全体员工的积极配合下，在站容站貌、规范服务、以及员工素质都有了较大改善，内部管理水平得到全面提高。今年的主要工作有以下几点：

一、经营情况

进入20x年，在师分公司提供数质量保证的基础上，积极投身开拓市场中，千方百计挖掘潜力客户，拓展市场。“高法”有\_\_辆车，一直在长行加油站加油。我站从就看上一这家客户，他们不仅量大，而且是事业单位，在应收款上没有风险。我站先后登门拜访20余次，但都没有谈下来。可我站并没有因此放弃，我站开始寻找认识“高法”的朋友帮忙，在方方面面的努力下，“高法”已有来我站加油的意思，但担心我站的油品质量，担心司机套取现金。于是我站把\_\_石油的数质量管理，以及油品进站没有中转环节，在经营管理中我们会帮助用油单位管理司机，使用油单位节约成本的管理方式向“高法”作了详细地介绍。用我站细致的管理工作终于打动了该客户。通过一个月的试运行，“高法”对我站的油品质量、内部管理、员工的服务都非常满意。最让该客户高兴的是，在我站加油后，每月油款比以前降低\_\_\_元。“高法”的车队队长对我说：“我就是喜欢和兵团人打交道，兵团人实在、讲诚信。”

当与客户签完协议，不过是表示完成销售的第一步，而真正的成功是保持住已有的客户。20x年我站一方面积极开拓市场，另一方面建立健全客户档案，构建客户诉求，依托市场调研、电话联系、登门拜访等方式，做到客户的信息及时更新，客户的需求及时回应，客户的抱怨及时处理，形成紧密融洽的.客户关系。在加油现场，我站员工熟记来我站加油的记账客户。在加油操作中我站一直坚持现场办公，司机加油、付款、开发票不用下车，坐在车里就可以全部完成，把的方便留给客户。我站就是凭着兵团人特有的吃苦耐劳的精神，赢得客户的信赖和赞扬。

二、内部管理

一个加油站的管理水平不仅仅体现在销售量上，应该反映在多方面、多层次。因此，我站在20\_\_年，根据管理需要，进一步建立健全各项规章制度和奖惩管理办法，并坚持严格按制度办事，做到制度面前人人平等。以规范化管理为基础，以创新求发展为目的，在管理中牢记“管理创造效益，细节决定成败”的管理理念，全面理解规范管理的内涵，增强忧患意识。从细节入手，确实抓好加油站的规范运营。

今年是\_\_\_加油站和南湖北路加油加气站合并的第一年，而我站的困扰就是员工队伍不稳定。于是我站把充分调动广大员工的积极性、主动性和创造性作为出发点，建立完善的培训、学习、岗位练兵制度，提高员工的实际操作技能和综合素质，树立起“兵油人”的现代形象。我站每周选定一个项目进行岗位练兵，每月办一次综合性岗位练兵，培养员工自觉学业务、钻技术的良好风气，促使员工苦练基本功，真正提高操作技能水平和职业素质。树立“以站为家”的凝聚机制，“以站为校”的学习机制和“以站为荣”的激励机制。努力提高员工以加油站为大家庭的高度责任感，激发了员工的工作热忱。

是\_\_石油公司在\_\_\_的第一座加油站，备受总公司领导和分公司领导的关注。今年兵团石油总公司的高层领导，中油集团的高层领导多次来参观指导工作，并亲切地询问加油站的内部管理情况、销售量情况以及员工收入情况。高管领导在肯定工作成绩的同时，也指出了工作中的不足之处。就存在的问题进行整改，并增加绿化带。

20x年在坚持规范管理的同时，推行“以人为本”的管理方式，在生活上关心员工，想员工所想，急员工所急。大部分是年轻员工，有些员工家不在本地，为方便员工的日常生活，今年我站又添置了太阳能淋浴器和两个电暖气，解决了员工夏天洗澡和春秋季节营业室温度低的问题，让员工确实感受到兵团石油的亲情无处不在。

为提高员工的凝聚力，员工过生日，会给员工买生日蛋糕，集体会餐。在“春节”、“五一”、“十一”等节假日，举办各种文体活动、知识竞赛等活动。在丰富员工的文化生活的同时，也增强了员工之间的友谊之情。

三、安全管理

1、今年一直执行管理人员带班制度，带班人员除了要打扫所属的卫生片区外，还要给员工做饭，加油高峰时帮助加油员加油，晚上遇到来油时卸油，并处理一些紧急情况。

2、牢固树立“安全第一”思想，落实加油站的各项安全管理制度。

3、抓好员工的劳动纪律、消防安全、安全知识的教育。

4、每周组织一次安全检查，落实隐患整改，确保加油站的安全。

5、在日常工作中落实安全责任制，经营作业的安全管理、设施、设备的安全管理，安全检查。做到“以防为主，防消结合”。今年我站未发生一起安全事故。

四、工作中存在的不足之处

1、今年未完成分公司下达的销售指标，其主要原因是;

1)、开拓市场的力度不够。

2)、因应收款的问题，我站先后剔出了一批信誉差，回款不及时的客户。

2、精细化管理工作做得不够好，各种文本填写不够及时和完整。

3、员工队伍不稳定，给服务工作带来了一些负面影响。

4、管理人员的服务意识还有待提高。

5、设施、设备的维护和保养工作做的不到位。

五、20x年的工作思路

1、加强市场开发力度，积极开发新客户，努力提高销售量。

2、增强管理服务能力。

3、严格控制应收款，不再发展红字客户。加强帐务帐表管理，做到及时、准确、完整。

4、加强员工的思想教育工作，制定完善的考核制度和岗位练兵活动。

5、健全应对突发事件的管理机制，培养员工应对突发事件的能力。

6、加强设施、设备的管理，定期对加油站的设施、设备进行保养和维护。

7、在管理上推行5s管理方式和5s服务法，把管理工作做精做细。争取来年取得好成绩。

20x年走了，带走了一些失落，带走一些遗憾。

20x年来了，带着憧憬，迎着曙光，满怀着一个个美好的希望，在这白雪皑皑的季节里，让新年的钟声传递每位员工心底最美好的祝愿吧---祝愿\_\_石油公司的明天更美好。祝愿\_\_\_\_分公司的各位领导和全体同仁们工作顺利，幸福安康。与大家在一起是我们全体员工不变的诺言。

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