# 石化优化服务工作总结(共28篇)

来源：网络 作者：诗酒琴音 更新时间：2024-06-11

*石化优化服务工作总结1能吃苦耐劳、认真、负责、在同事的热心指导下提高对加油站工作的重要性的理解。加油站运行的正常和加油站各位同志工作是紧密联系在一起的。不管遇到什么问题，不管出现了什么问题，我都需要虚心诚恳的请教随时总结随时反省，绝对不允许...*

**石化优化服务工作总结1**

能吃苦耐劳、认真、负责、在同事的热心指导下提高对加油站工作的重要性的理解。加油站运行的正常和加油站各位同志工作是紧密联系在一起的。不管遇到什么问题，不管出现了什么问题，我都需要虚心诚恳的请教随时总结随时反省，绝对不允许出现自欺欺人，让别人以为你是一个很聪明的人，加油站是不需要这样的聪明，在这个工种对自己不认真就是对生命不负责、对国家财产不负责。

工作在不同的时间段要有不同的侧重点，这是必然的也是必需的。我不但要了解而且要积极的配合。我要抛弃个人的利益，把我的聪明运用到学习技术上，把我的能力以团队的形式发挥出来，不搞个人的表现主义，这样既损害公司，也伤害了自己。

为了工作的顺利进行，我们的分工也明确了，不是意味着埋头苦干，恰是因为这样我们更加要互相帮助互相检查。公司需要有干劲的人，但一个人的力量永远是不够的。只要有能力，大家是有目共睹的，不但要发挥自己的特长，还要知道别人的特长。用行动证明自己，用成绩征服大家。

俗话说：“活到老，学到老”，本人一直在各方面严格要求自己，努力地提高自己，以便使自己更快地适应社会发展的形势。通过阅读大量的道德修养书籍，勇于解剖自己，分析自己，正视自己，提高自身素质为能保质保量地完成工作任务。

总之，一年来取得了一定的成绩，但与上级的要求相比，仍存在一定的差距，我将在今后的工作中不断努力克服和改进。

20xx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。

**石化优化服务工作总结2**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方在\*等、自愿的基础上，经友好协商，就甲方为乙方提供\_\_\_\_\_\_\_\_\_彩票优化服务相关事宜，一致同意如下条款，并签署书面合同，双方严格遵照执行。

第一条 总则

1．甲方根据乙方提供的彩票复式单，通过\_\_\_\_\_\_\_\_\_彩票客户端先进的数据处理方式，按照乙方所提供的复式投注进行处理，为乙方提供网络数字化过滤解决方案；

2．双方所有优化处理数据结果以甲方服务器所存储的备份为准；

3．具体服务项目内容请参见\_\_\_\_\_\_\_\_\_彩票优化服务介绍。

第二条 甲方\*\*及义务

1．甲方有权按照约定，要求乙方及时将应收取的服务费汇入甲方指定帐户或直接交纳给甲方指定的当地\*\*商、投注站；

2．甲方有权在合同有效期内根据市场情况对服务项目进行添加、更改和删除；

3．甲方有权根据实际技术要求暂停服务，以便进行\*\*数据库，通讯协议等技术设备的升级和调试。

4．如乙方违反本合同所规定的条款，甲方有权单方面中止对乙方提供服务；

5．甲方仅对自己提供的优化结果负责，乙方不得以奖金等与本协议无关的情况为由，向甲方提出其他要求。

6．因客观原因甲方未能按约定时间回复给乙方投注缩水结果的，甲方将在款到后的\_\_\_\_\_\_\_\_\_个作日内将服务费退还给乙方，不做其他赔偿。

第三条 乙方的\*\*及义务

1．乙方有权自行选择甲方提供的任意一种或几种规定的服务项目；

2．由于乙方原因，如投注打印错误等造成的投注不成功，由乙方自行承担其责任；

3．乙方自愿承担因所提供的复式投注单没有包含所应包含的号码，而导致甲方的缩水结果未有奖项的风险。

4．乙方自愿承担因投注金额过大，当期奖金过低的风险。

5．如果甲方提供的过滤结果没有达到合同约定的效果，乙方按甲方最新服务项目介绍中相关约定的理赔标准进行索赔。

6．因乙方未正确选择当期彩票期号而造成的优化失误，或者在当期彩票销售截至后继续使用当期方案而造成的优化失误。由乙方自行承担其责任，甲方不做赔偿。

第四条 关于赔偿事宜

1．彩票中奖结果\*\*家正式传媒公布后，甲方工作人员将对乙方的原复式与出奖结果进行详细核对。如果因甲方的原因而未达到双方约定的效果（如遇不可抗据因素而导致当期彩票发生变化，而造成甲方优化服务失败，甲方只退乙方全额服务费，不再做其它赔偿）；

2．甲方工作人员会主动与乙方取得联系退赔事宜，乙方需提供缴费或汇款凭证，甲方指定\*\*商或投注站将在\_\_\_\_\_\_\_\_\_个工作日内将退赔款项退归乙方。

第五条 其他条款

1．本协议生效后，甲乙双方全面切实履行各自的义务，任何一方都不得向对方提出与本协议约定范围以外的其他要求。

2．本协议一式两份，具有同等效力，甲、乙双方各持一份，本协议自双方签字盖章之日生效，未尽事宜由甲乙双方另行协商解决。协商不成时，按法律程序解决。

3．本协议传真件有效。

4．合同签定地：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

5．有效期：本合同一经签订长期有效，客户每期只需填写\_\_\_\_\_\_\_\_\_优化结果单，当期\_\_\_\_\_\_\_\_\_优化结果单是本合同有效的组成部分。

甲方（盖章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 乙方（签字）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\*\*人（签字）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ E-mail：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

E-mail：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日 \_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**石化优化服务工作总结3**

中石化报告

洛带气田位于成都市龙泉驿区，属川西坳陷东斜坡构造带上一个短轴鼻状背斜构造。洛带遂宁组气藏为新发现气藏，已提交天然气探明储量上百亿立方米。

洛带遂宁组沉积环境以季节性浅水湖为主，发育进积型三角洲前缘亚相沉积，有利的沉积微相是三角洲前缘水下分流河道、河口砂坝和席状砂。物源来自川西坳陷西侧的龙门山，其中坳陷东坡的新都—洛带地区处于中部的砂泥岩互层的三角洲相带，在斜坡带上形成了大型的遂宁组岩性圈闭。

洛带地区遂宁组具有多套储盖组合，又靠近下伏烃源岩，对天然气的富集和保存十分有利。通过合成记录的标定反演表明，遂宁组含气砂岩的地震响应模式为“强波谷、中—强波峰，低波阻抗”模式;砂泥互层型的地震响应是“强中弱”。

油气勘探开发面对的是深埋地下的复杂奥秘，只有持续的技术创新，才能获得不断的突破。中石化洛带油气田运用国际领先的多波多分量技术和大型加砂压裂工艺，严防安全、质量事故，对工程设计、深井钻井等技术难题进行攻关，在川渝地区打响了油气勘探进攻仗。

洛带气田遂宁组气藏压裂开发的巨大成功，使西南分公司在传统的\_非储层\_中成功找到了天然气富矿，将对重新认识川西地区遂宁组含气地层及其勘探评价产生深远影响，并为西南分公司在非常规储层中寻找油气资源富矿提供科学的经验。

洛带气田薄储层识别技术

长期以来川西地区上侏罗统遂宁组都被认作天然气藏的主要区域盖层，一般不会很发育。在20世纪80年代，川西坳陷中段的孝泉构造遂宁组的裂缝性气藏提交了探明储量×10m。，

由于储量规模小未全面展开勘探。近年在川西坳陷巾段东坡南部的洛带构造遂宁组上部发现储量规模上百亿立方米的气藏，这为川西地区遂宁组的勘探开发拓展了很大的空间。

川西地区的油气储层以低孔低渗居多，而在“盖层”中寻找薄储层的难度就更大，主要储层段为砂泥薄互层沉积，单个砂体厚度一般小于8m，多数在3m以下，常规地震方法对砂体和含气性识别难度异常大。基于此，工程师们从测井储层识别人手，研究了洛带遂宁组储层类型，再利用多井约束地震反演方法，探索了遂宁组气藏薄层储层的识别方法。

储层孔渗关系研究表明，洛带遂宁组储层整体上孔隙度与渗透率相关关系较好，相关系数为，渗透率的升降趋势与孔隙度大小的升降趋势相一致，表明砂岩的储、渗能力主要依赖于砂岩基质孔隙与喉道。但明显具有二分性：当孔隙度小于5时，孔渗相关性较差，相关系数仅，渗透率与孔隙度变化趋势不一致，出现低孔高渗砂岩，可能受微裂缝、粒缘缝发育影响;当孔隙度大于5时，孔渗关系好，相关系数达到，渗透率随孔隙度增大而增大的趋势更加明显。

由此可见，洛带遂宁组气藏储层主要为特低孔超低孔低渗储层，局部为裂缝孔隙型储层。

遂宁组储层的含气测井响应特征可以概括为“四低一高”，即低自然伽马、低声波、低中子、相对低密度、高电阻率。依据测井相解释结果，将遂宁组产气层分为两类：①箱状(块状)砂岩类，以L80井储层为代表;②砂泥岩互层中的薄层类，以LS2井储层为代表。两类产气层是遂宁组的主要产层类型，局部区域不同程度地发育微裂缝。储层均以孔隙作为主要的储集空间，相对较好的喉道和微裂缝起到了良好的沟通作用，改造后的储层均能获得比上覆蓬莱镇组更好的产能。

虽然遂宁组岩心中观察到的显裂缝极少，其中LS1井产层钻井、录井以及电测曲线具有明显的裂缝响应特征。但气藏不均匀地发育肉眼不易辨识的微裂缝、粒缘缝(或较粗的喉道)，这类微裂缝在砂层中的发育保障了遂宁组部分气井在射孔测试中就能达到工业产能。

微裂缝在测井曲线上具有两种识别标志：一是声波曲线出现明显尖刺跳波或有明显的幅度上升，如下图中JP3O井;二是当岩石微裂缝相对发育时，钻井液侵入较深，响应为骨架与钻井液的共同响应，测值远低于真实值。

洛带气田压裂工艺技

洛带气田属中低孔、低渗的非常规砂岩气藏，储层空间展布主要受河道砂体的控制，非均质性强烈，储层特征复杂：砂层多但单层薄、平面展布有限，含气丰度低，含水饱和度高，低孔低渗，水敏性强，地层压力、温度偏低。这使得绝大部分单井自然产能远低于工业气流的标准。

**石化优化服务工作总结4**

××石化以“争创安全高效、文明和谐集体”为主要内容，加强企业文化建设，创建安环型、效益型与和谐型企业，营造稳定和谐环境。该公司开展“深入群众促和谐，凝心聚力促发展”活动，各级领导干部主动关心职工群众，为边远车间配送药箱，成立“连万家志愿服务队”，帮助职工解决思想、工作、生活上的难题。职工群众将对企业和领导干部的感激之情转化为自觉工作、为企业多创效益的热情。职工吴惠在回家探亲途中发现输油管架下草坪着火，忙拨打火警电话，并积极协助消防人员灭火，避免了事态扩大。今年二月份以来，该公司职工及时发现和妥善处理了事故隐患180多起，确保了装置安全经济运行。公司内形成了“领导心中有职工、职工心中有企业”的良好局面。

一路走来，步履匆匆，不觉间年已悄然向我们挥手作别。回首一年来的工作和生活，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，是很有必要的本人就这一年的工作总结如下：

**石化优化服务工作总结5**

紧张忙碌的20xx年即将过去，充满希望的20xx年已悄然而至。在过去的一年里，在单位领导的精心培育和教导下，通过自身的不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获，但也有不足，现将工作总结如下：

>一、20xx年的工作成果

1、工作上，我一直严格要求自己，刻苦钻研业务，争当行家里手。就是凭着这样一种坚定的信念，为了尽快掌握催化裂化操作，我每天都风雨无阻，特别是冬天，冰天雪地，我常常要提前半个多小时上班，养成了早到单位的习惯，到了单位，先将劳保穿戴整齐，再认真检查各容器的液位和每一条伴热线，也是这个习惯，给了我充足的时间学习到更多的业务知识，为我的工作的顺利开展打下了良好的基础。我工作的岗位是反应外操，在日常工作上我尽心尽力，本着不断发现问题，解决问题的积极态度开展各项工作，十月份的一天夜里九点多钟，我忙碌了一天准备交班时，火炬被吹灭，这将导致酸性气体无法燃烧污染空气和危及人身安全。我和同事不顾一天的劳累又拿起管钳冲向火炬院，由于天黑风大很难点着火，但是我们没有放弃，不厌其烦，在采取了多种措施之后终于成功点燃火炬。

2、学习上，自从参加工作以来，我从没有放弃学习理论知识和业务知识。虽然我已取得大专学历，但我没有满足于现状，经常利用工作之余读书自学英语等知识。学习理论的同时，更加钻研业务，平时在工作中遇到不懂得问题，主动向老师傅请教，并详细做下记录以备以后参考，并把学到的知识融会到工作中去，通过日积月累使业务水平不断提高。在单位组织的各项活动中我也积极响应，经常参加单位组织的各项培训和竞赛，于今年五月份参加了压力容器培训并顺利取证；于九月份参加局工人技术比武，取得了优异的成绩，展示了自己，受到了单位的嘉奖。

3、落实各项安全防护措施，个人安全意识有所增强。催化裂化操作是一项危险系数较高的工作，需要高度的责任心和严格的操作规程。因此我不断强化自己保护意识，坚持把安全工作放在首位，做到天天讲安全，天天贯彻安全，天天检查安全，不管任何作业项目，对安全防护措施都落实到位，做到心中有数，忙而不乱，确保作业中的安全。回顾我全年的各项工作，都能够安全高效地完成，无一例违反安全操作规程的作业。

>二、工作中存在的问题

从事催化裂化工作以来，深深感受到工作的繁忙、责任的重大；大事、小事压在身上，往往重视了这头，却忽视了

那头，有点头轻脚重，没能全方位地进行系统地工作，主要表现在以下几个方面：

①、刚参加工作不久，没有足够的经验，对于大型设备的操作还不能熟练掌握。

②、关于理论知识掌握不够扎实，实践能力还需提高，理论与实践联系不够。

以上问题，虽然对工作的影响不是很大，但我总觉得没有尽到一个催化裂化操作工的职责，在今后工作中自己将努力做到更好。

>三、今后的工作打算

通过总结一年来的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在不足，没有创新性的工作思路，个别工作做得还不够完善。在今后的工作中，我将努力克服工作中的不足，同时还需要多看书，认真学习好规范规程及有关文件资料，掌握好专业知识，提高自己的工作能力，加强工作责任感，及时做好个人的各项工作。不断的总结与反省，不断地鞭策自己并充实能量，提高自身素质与业务水平，以适应时代和企业的发展，与企业共同进步、共同成长。

**石化优化服务工作总结6**

本学期根据学校教导处工作计划，结合本学期理化教研组的工作计划，本组教师认真完成学校、教导处的各项工作，贯彻执行学校有关理化生教育教学方面的要求指示，认真学习学校有关教学工作的要求，认真履行教研组长与教师的职责，加强学科的理论学习，使理化组成为团结和谐、勤奋互助、合作能力较强的教研组。

>一．教学常规方面

1.严格落实教学常规，提高教学效益。全组教师做到重点落实备课常规和课堂教学常规，提高备课和上课质量。注意教学常规管理中的各个细节和环节，并且尽量落实细节，养成学生良好规范的学习习惯，最终达到提高教学效益的目的。

2.加强作业管理。全组教师尽量控制作业量、规范作业批改，做到有发必收、有收必改、有改必评、有评必纠。

3.认真做好每次考试后的情况分析，根据成绩对教学作及时的调整，并拿出相应的措施和办法进行弥补。

4.加强实验教学、加强基础训练、加强过手训练。

>二．教研组活动开展情况

1．坚持开展“好教研组”活动。本学期理化生组各成员对照好教研组评比细则认真完成学校教导处布置的各项教学任务。

2.开展了以教坛新星为代表的新课程改革示范课、优质课等教学。

3．加强理论学习，更新教育观念。本学期，理化生组利用教研活动时间组织组内教师进行了专题学习，通过学习，教师逐步转变教学观念，确立了“以人为本”的教育教学理念，并在教学实践中能自觉运用所学的知识分析指导教学工作，使自身的教育教学能力不断提高。

4．组织好组内听课、评课活动，强化教学过程的相互学习、研讨。本学期按学校要求开设好公开课和组内听、评课活动。

5.组织本组成员虚心听取市教研室教研员关于理化生各科我校教育教学情况的点评，以及当前新课程改革的理念、趋势、方向、实施注意问题。会后各成员就新课程改革的实施方法作了讨论并交流自己的观念。

6．认真进行课题研究，使教师的教学科研能力得到提高。物理学科本学期开展了以青年骨干教师为核心的市级课题研究。

7.本学期理化生组成员中有许多教师通过教育教学、对新课程改革的实施过程撰写出多篇论文，获取市县等奖项。

>三．教研组建设的打算

今后，我们理化生教研组将继续加强理论学习，提高理论素养，加强教研工作；继续搞好课题研究，重视课题研究的过程管理，提高教师的教科研水平；继续鼓励教师撰写教育教学论文，对教育教学过程中的问题或经验进行及时的反思或总结。继续做好培养青年教师工作，使全组教师都成为教学骨干。进一步提高初中理化教研组活动的质量，尽量使教研组活动形式多样内容丰富。

**石化优化服务工作总结7**

时光荏苒，转眼又到年终，我从8月份入职以来，在沃时贷网贷公司工作了也接近半年了，回首即将逝去的20xx年，我感慨万千，第一次接触金融行业，从原先对该行业的无知，到现在的了解，“累并快乐着”是最好的总结。接下来我谈谈这半年来的工作。

一、半年以来自己的技术收获：

1．初步形成了自己的技术风格。从seo分析，撰写方案思维比之前更为清晰，时间能够较好地分配。

2．能够深入细致地想好方案的每一个细节。之前做seo方案存在很多变数，但现在学会了细分每一个细节，让进行过程中避免不好的现象发生，尽量按照目标来进行。

3.认真检查seo工作，对于效果的实施有了更深刻的检测标准。

4.效果的预见性变的更加明确，对于之前的seo处理所达到的效果预见性模糊，后期变得更清晰。

5.竞价的学习与操作。

二、工作取得的成绩

进入胜沃公司以来对于seo，首先根据行业针对性的做出方案，从而收录量提升不少，外链也在短期内有了明显的效果，对于竞争对手的超越也是达到预期目标。负责的3个网站的关键词排名也有了明显提升，网站的\*\*度变高。

三、存在的问题

1.目标意识、时间预见性还不够明确。seo方向还不够清晰，每一个环节的处理时间并没有完全的规划好，有些时候要适当地做好seo方案时间的合理分配。

方案管理还不够理想，操作内容抓得不够。高效的seo注重内容，这一点自己抓得太松，对于内容建设规范还得继续狠抓，采取高标准，高要求的态度。

3.百度竞价技巧不够，需要继续学习与总结。

四、今后工作的规划

1.以seo数据目标为操作基础，以高效管理为目标。半年来的工作让我明白自己不能一味的当一名seo，应有全局观，有时候的方法治标不治本。seo内外都得强调规范强化用户的行为习惯，培养良好的seo操作方法是非常重要的。

2.立足seo本身，加强实践，这样才能加强seo效果的预见性，提升最终目标。

3.提升seo技能。seo是网站的流量支柱，它可以潜移默化地影响网站的用户体验，带给他们不一样的感受。继续提升seo技术能力是以后的工作要点。

4.加强百度竞价技能的提升。

回首过去，忙碌中满载着收获，收获了自己的工作进步，收获了工作经验，同时也收获了同事的无私帮助，我相信，20xx年的总结将会是20xx年收获进步和辉煌的起点。相信自己会在20xx做的更好，从而让公司能获得最大的效益。

**石化优化服务工作总结8**

长期以来川西地区上侏罗统遂宁组都被认作天然气藏的主要区域盖层，一般不会很发育。在20世纪80年代，川西坳陷中段的孝泉构造遂宁组的裂缝性气藏提交了探明储量1．27×10m。，

由于储量规模小未全面展开勘探。近年在川西坳陷巾段东坡南部的洛带构造遂宁组上部发现储量规模上百亿立方米的气藏，这为川西地区遂宁组的勘探开发拓展了很大的空间。

川西地区的油气储层以低孔低渗居多，而在“盖层”中寻找薄储层的难度就更大，主要储层段为砂泥薄互层沉积，单个砂体厚度一般小于8m，多数在3m以下，常规地震方法对砂体和含气性识别难度异常大。基于此，工程师们从测井储层识别人手，研究了洛带遂宁组储层类型，再利用多井约束地震反演方法，探索了遂宁组气藏薄层储层的识别方法。

储层孔渗关系研究表明，洛带遂宁组储层整体上孔隙度与渗透率相关关系较好，相关系数为0．77，渗透率的升降趋势与孔隙度大小的升降趋势相一致，表明砂岩的储、渗能力主要依赖于砂岩基质孔隙与喉道。但明显具有二分性：当孔隙度小于5时，孔渗相关性较差，相关系数仅0．37，渗透率与孔隙度变化趋势不一致，出现低孔高渗砂岩，可能受微裂缝、粒缘缝发育影响；当孔隙度大于5时，孔渗关系好，相关系数达到0．91，渗透率随孔隙度增大而增大的趋势更加明显。

由此可见，洛带遂宁组气藏储层主要为特低孔超低孔低渗储层，局部为裂缝孔隙型储层。

遂宁组储层的含气测井响应特征可以概括为“四低一高”，即低自然伽马、低声波、低中子、相对低密度、高电阻率。依据测井相解释结果，将遂宁组产气层分为两类：①箱状（块状）砂岩类，以L80井储层为代表；②砂泥岩互层中的薄层类，以LS2井储层为代表。两类产气层是遂宁组的主要产层类型，局部区域不同程度地发育微裂缝。储层均以孔隙作为主要的储集空间，相对较好的喉道和微裂缝起到了良好的沟通作用，改造后的储层均能获得比上覆蓬莱镇组更好的产能。

虽然遂宁组岩心中观察到的显裂缝极少，其中LS1井产层钻井、录井以及电测曲线具有明显的裂缝响应特征。但气藏不均匀地发育肉眼不易辨识的微裂缝、粒缘缝（或较粗的喉道），这类微裂缝在砂层中的发育保障了遂宁组部分气井在射孔测试中就能达到工业产能。

微裂缝在测井曲线上具有两种识别标志：一是声波曲线出现明显尖刺跳波或有明显的幅度上升，如下图中JP3O井；二是当岩石微裂缝相对发育时，钻井液侵入较深，响应为骨架与钻井液的共同响应，测值远低于真实值。

**石化优化服务工作总结9**

1、努力推进价费公示进乡镇、企业园区工作。根据湘潭市物价局潭价字[20xx]36号文件，湘潭市人民\*办公室潭政办函[20xx]46号文件精神，为了进一步扩大我市价费公示成果，提高价费\*\*的透明度，促进企业生产经营和农民成员增收，我们开展了价费监管下基层，进园区（企业）的工作，我市主要选择了永义乡及港越、三旺、世源作为试点，重点开展了工作，这项工作的开展，是制止向企业和工业乱收费，切实减轻企业和工业园区负担的有效形式，是加强涉农价格和收费监管，促进农民增收，推进全市和农村经济发展的重要举措。

通过以上价格管理措施的实施，目前我市的`经济环境在乱收费等方面起到了很大的改善，涉及对企业乱收费的投诉案件今年为零。

2、做好价格监测与价格信息服务工作。拓宽价格监测与价格信息服务渠道，通过发布价格信息、市场价格走势分析和加强价格鉴证、价格评估咨询、成本\*\*、价格调节基金征收投放等服务\*\*，沟通\*与企业、市场往来，服务\*决策、企业经营和群众生活，促进市场物价基本\*稳运行。

3、开展“旅游价格诚信月”活动。配合省市搞好旅游价格诚信示范户和继续开展“旅游价格诚信月”活动及湘潭市价格下基层等各项活动，促进诚信经营，优化旅游环境。

4、办理好12358价格投诉案件。今年到目前我所共接到来访、来电、咨询等多种形式的投诉案件16件。对游客的投诉，不论金额大孝案件的难易程度，我们都及时地进行\*\*处理，答复率、满意率都达到了100%，做到公\*公正，维护了消费者和经营者的合法权益，共清退消费者2396元，创造了韶山优秀的旅游环境，树立了良好的韶山形象。

在整顿市场经济秩序、优化经济环境方面，我局虽然做了一些工作，但与上级主管部门及市\*的要求还有一定差距，在今后的工作中，我局将严格\*\*治价，进一步加大整治力度，巩固价费公示成果，解决价格热点难点问题，为韶山经济发展作好服务工作。

**石化优化服务工作总结10**

二是抓好中心组的理论学习。以厂党委学习中心组为龙头，发挥中心组在理论学习中的示范带头作用。坚持集中学习与自学相结合的原则，每月第一周的党政联席会议为固定集体学习日，集中学习前精选课题，精心准备，力求在有限的学习时间内达到最佳学习效果。今年学习内容侧重于十七届六中全会精神、省十二届党代会精神、—党史知识以及上级领导的重要讲话。年内已集中学习10次，每人完成调研报告1篇，个人自学达到相关要求。

三是抓好基层单位的理论学习。厂党委将党员学习纳入党建年终考核范畴。各单位党组织形成了每周一次的业务学习制度，学时政、学业务、开展学术研讨交流，学习氛围十分浓郁。质检科党支部将常规理论学习、政策辅导、警示教育作为提升全科室人员素质的重要途径，每周五下午的业务学习已坚持两年。电仪车间党支部采取由车间副主任轮流牵头组织的学习形式，形式新颖，内容广泛，受到大家欢迎。厂党办定期抽查读书笔记，定期开展交流研讨和文章讲评，机关个人结合本职工作的自学也蔚然成风。

四是抓好干部队伍的管理。我厂党委认真贯彻执行党的干部路线方针政策，建立健全了科学规范的延安石油化工厂中层领导干部选拔任用制度，形成富有生机和活力的选人用人机制。坚持公开、公平、民主、竞争、择优的`原则，推进了我厂干部队伍的年轻化、知识化、专业化，从管理为抓手，保证我厂生产建设优质高效的发展。我们在厂团委书记的岗位上实行了见习团委书记制度，为广大青工锻炼成才提供了平台。对全厂41个运行班组和2个服务班组全部进行了公推直选，真正把员工信任、大家拥护、工作能力强的优秀员工选拔到了班组长岗位，各单位带班技术干部也通过公开竞聘的方式上岗，随着干部和班组长竞聘上岗机制的全面推行和用人制度的不断完善，我厂对人才的选拔、培养、任用和激励机制将步入良性循环的轨道。

**石化优化服务工作总结11**

观，按照三好一满意工作的要求,以持续改进和提高医疗服务质量，优化服务流程，强化医疗服务质量管理，提高医疗机构诊疗技术和诊疗水\*，构建\*\*的医患关系，现将优化服务流程的惠民工作总结如下：

>一、合理安排门急诊服务工作，优化门急诊服务流程。

1、\*\*来，我院多渠道并举，在逐步提高医疗技术和质量的同时，坚持以人为本，以病人为中心的服务理念，采取了一系列便民措施，为患者提供了优美舒适的就医环境，不断提高了服务档次。如：在医院醒目处设科室分布示意图，就医导向标识牌和警示牌，户外活动区亭台喷泉花草树木四季常青，门诊输液大厅改造为宾馆式布局，提供宾馆式服务，空调、电视、电热水器、饮水机等一应俱全，妇科门诊、围保门诊重新装饰一新，实行个体就诊，保护隐私，营造了温馨舒适的就医环境。急诊科设置醒目标识牌，院内设急救车通道，方便病人就医。医务人员实行文明行医、礼貌行医，着装整洁，行为规范，继续实行病人选择医生\*\*，公示医务人员基本情况，供病人选择。

2、为进一步为病人提供优质服务，我们新建了婴儿洗浴间，透明的玻璃、舒适的室内环境，温馨的装饰，为婴幼儿提供了更加人性化的服务。扩建了孕产妇理疗室，加强了室内软环境的改善，使孕产妇能在更加舒适的环境中开展治疗。扩建了门诊孕妇候诊室，室内沙发、电视一应俱全，孕妇普遍反映，\*\*\*院的围产门诊最温馨。扩建了药库，增加药品品种，方便病人取药。

3、急诊留观病人24小时内均能收治入院，检验科设置符合标准，检查项目急诊20余种，2小时内均能作出报告，\*诊约200余项，大部分能在24小时内作出报告。

4、坚持首诊负责，导诊、分诊\*\*，对门诊重点科室如儿科门诊、妇科门诊、影像科等安排专门人员进行分诊，合理安排病人，做好导医导诊，为老、弱、残等患者提供全程服务，实施门诊医师调配\*\*及门诊弹性工作\*\*，在高峰时段合理安排医务人员，有效消除“三长一短”现象。

5、急诊坚持“三先三后”，开通绿色通道，抢救病人率达100%，就诊过程征求、尊重患者意愿。

>二、改善出入院服务工作情况

1、修订患者转院、转科工作\*\*，修订入院、出院服务管理\*\*和标准，改善入院、出院服务流程，方便患者。

2、为患者办理入院、出院手续提供个性化服务和帮助。做好入院、出院患者的`指示、引导工作，入、出院事项实行门诊交代或床边交代。急诊入院患者实行病人由急诊科诊疗过渡入院或直接进入科室抢救与办理入院同步方式。

3、加强转诊、转科患者的交接，及时传递患者相关信息，为患者提供连续医疗服务。对于转科病员要做到内部精细化管理。

4、对转院、住院诊疗提供预约，逐步实现转院诊疗服务从床边到床边，从社区到床边的标准化连续服务。做好入出院手续办理及结算时间预约安排，避免病人等候。

5、加强出院患者健康教育和重要患者随访预约管理，提高患者健康知识水\*和对出院后医疗、护理及康复措施的知晓度。

6、投入十万余元改造洗衣房，新添置了洗衣机、甩干机、烘干机、烫\*机等设备，改善了病人的住院条件，改变了人们对妇、产、儿科病房脏、乱、差的印象，宾馆化的服务受到患者热烈欢迎，每个科室每间病房及咨询台设置了饮水机，保证病人24小时的饮用水；

>三、为患者提供方便快捷检查结果查询服务情况

医院辅助检查科室24小时值班制，随时为病人提供方便快捷的各项检查及检查结果。病区按时发送“一日清单”，患者知情率达100%，随时接受病人\*\*，人性化的诚信服务切实让患者感受到了本院的温馨、舒适、便捷。同时我院还采取缩短\*均住院日等途径减少医疗费用，确保患者花钱少、看好病，受到广大患者的普遍欢迎。

优化服务流程工作总结3篇扩展阅读

优化服务流程工作总结3篇（扩展1）

——机房维护、运维服务、网络优化等个人工作总结3篇

**石化优化服务工作总结12**

时光流逝，岁月如梭。来到加油站工作已有十年多了，我通过自己不断地学习以及经过公司多次的培训不断的成长，从最基本的加油员做起到记账员、计量员、站长。通过这些年我在加油站的各个岗位上工作对加油站业务及管理应用积累了一些经验，就如何做一个称职的站长，我也有自己的感悟、体会。

还记得在一次培训中，省公司的一位处长说过：加油站虽小，但五脏俱全，资产规模大，诸位切不可掉以轻心。确实如此，自上任站长以来我一直在思考怎么做才能最大限度的调动员工的积极性，怎么做才能超过竞争对手，怎么做才能拉近加油站与客户的关系。总之如何使我站最佳运营我总结为三个“如何”。

一、如何把员工真正凝聚到一起发挥出最大能量。

比尔·盖茨说“团队合作是企业成功的保证”。的确在这个满大路都是加油站的竞争时代，仅凭个人能力要想取得胜利是不可能的。而我作为站长就是如何带领好这个团队。在工作生活方面，我们之间虽有职位上的差异，但人格上却都是平等的。在员工面前，只是一个领头带班而已，没有什么了不得的荣耀和得意之处。在平时与员工们多沟通交流，因为员工们的积极性发挥得愈好，工作就会完成得愈出色，也让你自己获得了更多的尊重，树立了开明的形象。而聆听员工提出的建议更能体味到每个人的心境和了解工作中的`情况，为准确反馈信息、调整管理方式提供了详实的依据。在布置工作任务时就会游刃有余，使各项工作更好的落实。

二、如何提升加油站销量。销售量是一个企业的命脉。

而加油站作为中石化的窗口单位，销量的好坏直接影响着我们企业的兴衰。所以我们必须想方设法来提高我站的销量。

1、保证环境、卫生和服务质量。建立卫生责任制，设立明确的标准和赏罚制度。建立三级检查机制：责任员工自查，带班长逐项检查，站长进行抽查。对主要部位、易出问题部位、或强调过的部位重点检查，抽查可以随机进行。建立员工服务测分制，与顾客互动起来，由带班长执行站长监督。

2、建立客户档案。开展客户调查，深入研究本地油品市场客户特点，对市场做出理性分析。稳固已有客户，善于发现新客户、大客户。和客户群经常进行沟通交流，增进了解、促进友情、巩固合作。根据客户的需要不断的调整销售方向。例如：中铁十二局的一支施工队用油量相当大，由于我经常与其队长交流沟通，得知施工队提前需要-20号柴油，可对于其他客户来说还用不着-20号柴油。由于其用量还没有达到专门为其调油量，我给队长提议让他带其他施工队的也来我站加油，我们就可专门为他们一个罐提前变为-20号。最终协议达成，使我站销量增加百分之二十。

3、充分发挥中国石化的品牌优势。积极发展非油品业务，由加油员向顾客推销非油品，以我站的油品业务来带动客户来便利店消费。

三、如何做好加油站的安全管理工作。

建立健全安全组织，加强班组安全管理。各个班组要设立安全员，负责督促、检查站内的安全管理措施，要建立严格的安全岗位责任制。做好消防安全设施的日常维护保养工作，并完成安全方面的日常记录，建立完善安全台帐。在规范加油站安全防范措施并抓好落实基础上，要加强加油站安全管理措施的宣传，严禁在加油站内从事可能产生火花的作业。要经常开展各种形式的安全检查，并对查出的问题要分类排队，落实责任，限期整改。

作为加油站的一名管理人员我想自己还有好多地方需要不断的学习和完善。在工作上我数十年如一日，早已把加油站的明天作为自己的事业来做，为我们企业明日的辉煌而努力。

**石化优化服务工作总结13**

200x年，我乡优化经济发展环境工作按照县委、县\*和县优化办的\*\*安排与部署，根据我乡的实际情况，努力改善经济发展环境，打击各类地痞恶霸行为，积极调处各类矛盾，为我乡的经济发展工作做出了应有的贡献，实现了经济发展环境的全面优化。

>一、主要做法

>1、加强\*\*促优化。

环境是区域经济发展的“生命线”，是市场经济条件下生产力的一个重要构成要素。转变\*职能、优化经济发展环境工作是一件事关全局的大事，是一项复杂的系统工程，因此，乡\*委\*站在讲\*\*、讲大局的高度，专门成立了优化发展环境工作\*\*小组，\*、乡长分别任政委和组长。并建立了严格的规章\*\*，明确分工，层层落实，切实把优化环境工作抓紧、抓好。

>2、强化服务促优化。

一是定期开展企业走访调研活动、召开企业座谈会、向企业发放联系卡，开辟\*与企业的绿色通道，听取企业呼声，解决企业困难，使服务经常化、\*\*化。二是实行\*\*分包项目制。对引进的项目实行\*\*分包，做到出现问题就地协调，现场解决。遇到特殊困难，乡\*委\*、乡长都亲自参与解决。三是快速、及时、高效解决企业投诉的热点、难点问题。对待企业投诉的热点、难点问题，做到及时协调、快速解决。今年1月份，由于冰冻灾害生产受损，大多企业一时拿不出租地抬产费资金，导致企业和群众矛盾激化。我乡一边做群众思想工作，一边从财政挤出资金帮企业垫付了近2万元的抬产费，为企业自救、恢复生产排除了干扰，受到了企业的赞誉。

>3、教育整顿促优化。

一是开展\*员\*\*作风整顿。压滤机滤布通过学习教育、集中整顿、完善\*\*等措施加大\*员\*\*思想教育和作风整顿力度。达到了规范\*员\*\*行为，强化服务意识，转变工作作风的目的。

二是严厉打击各类违法\*\*、干扰企业经营的行为。5月份，全乡开展了集中整治活动，针对扰乱社会治安、影响大局稳定、破坏经济秩序的违法\*\*行为和横行乡里、强买强卖、堵路断电的“四霸”分子进行了集中整治。

>二、主要成效

>1、营造了氛围，树立了形象。

通过一系列优化经济展环境的举措，全乡\*员群众思想观念明显转变，“环境是生产力、环境是第一竞争点”和“人人都是投资环境、事事关系鹅公形象”的理念正在树立；\*\*队伍中谋发展、抓项目、优环境的劲头在加大，\*\*作风明显好转，发展环境进一步优化，地区形象明显改善。

>2、加快了项目建设。

优良的发展环境加快了项目建设速度。一是生猪养殖项目落户我乡。今年上半年，万头生猪养殖项目在大团村落户，联丰村年出栏5000余头的生猪养殖场已全面完成栏舍建设，下半年即可进栏。二是饮\*\*程项目争得立项。滤布人畜安全饮\*\*程项目通过与县水务局协调，已争取立项，目前，我乡正积极为自来水厂建设项目搞好服务协调工作。

>三、存在问题：

一是对环境的认识还不到位，服务意识还不够强。部分\*\*群众对环境的认识还不够全面，层次还比较低，对优化环境的认识还停留在不偷、不抢，不到企业滋事，不干扰企业生产经营的层次上。招商引资工作中存在的重招商，轻服务相象还有待于进一步改善，对企业落地以后的服务工作还有缺陷。

二是社会治安还有待进一步改善。特别是偷盗现象还时有发生。

三是是一些人小生产意识和陋习有待克服。强装强卸、揽工揽活现象还时有发生。

总之，通过优化发展环境活动，我乡广大\*员\*\*提高了学习自觉性和遵法守纪意识，强化了大局观念和宗旨意识，增强了驾驭复杂局面的.能力。在明年的工作中，我乡将坚持不懈地把优化发展环境引向深入，促进我乡经济社会全面健康协调发展。

**石化优化服务工作总结14**

>一、火锅店服务员工作流程-欢迎顾客

欢迎顾客的服务态度能够在消费者心中留下非常深刻的印象，所以在欢迎顾客方面要做到完美无缺。首先是站姿，双手相握放于小腹处,侧身45度角目光对顾客说“欢迎光临!”，说欢迎光临的时候要充满感情，不能只是一句话而已。还应招呼并热情搀扶老人和对待小孩。

再把消费者引导就坐的位置之后，手指向座位的方向,同时向顾客说道“请这边就座!”为顾客倒茶或者是开水，并提供菜单。

>二、火锅店服务员工作流程-点餐

点餐也是非常重要的一部分。服务员应该拿上点菜单询问消费者是否可以点菜并询问和向顾客建议用餐锅底，同时为消费者提供一些建议，建议顺序：

1、主餐；

2、酒水；

3、主食。

服务员应该注意要重复建议同一品相菜品。同时，服务员还应该按照一定的建议原则为消费者提供建议,按照建议的顺序向顾客优先建议当前正在促销的产品、利润高的产品。建议是应明确到品名、规格、数量。

当顾客点餐完毕，服务员应按照顾客所点选的餐点清晰的重复一遍给顾客已确认点餐内容的正确性，在确认没有错误后，让消费者稍等片刻。注意检查顾客的茶水是否需要添加，如需要请先给顾客把茶水添足后再交点菜单。

>三、火锅店服务员工作流程-上菜

在上菜的时候注意提醒顾客注意安全，动作要轻拿轻放，避免油、水、食物溅落到顾客身上，同时不能从顾客的头上、肩上，不能从老人、小孩和正在交谈的`客人身边上菜。当所有菜品上齐后，服务员应确认顾客所点菜品，告之顾客，并祝顾客用餐愉快。在顾客用餐过程中时刻准备为顾客提供服务，注意火锅的汤是否需要添加，尽量不要让消费者自己要求添加。

>四、火锅店服务员工作流程-结帐

在顾客示意结帐的时，服务员应及时到收银查看账单是否准确。付款；当顾害付钱时，一定要畅收畅付。找零：清楚的告之顾客找零的金额,并双手递上并再次对顾客表示感谢。

>五、火锅店服务员工作流程-送客：

当顾客就餐结束后，面带微笑的送客离店,并提醒顾客：“请带好您的随身物品,并感谢顾客和欢迎顾客再次光临，随后整理餐桌上的食物残余和垃圾，回收餐具。

**石化优化服务工作总结15**

安全生产意识得到加强安全生产一直是石油企业的重点工作之一，早在上学的时候就有所了解，以前到炼厂实习，第一项活动就是安全生产知识的学习。上班实习的第一件事也是对安全生产知识的学习，经过考试通过之后才能够进入车间，这仅仅诗司层的安全知识培训，我到了重油催化车间之后又进行了车间级、班组级的安全生产学习，原来石油系统一直有一个传统制度，新进员工必须经历公司、车间、班组三级安全生产知识培训才能上岗工作。这让我们深刻体会到了我们企业对安全生产的重视程度，安全生产的意识也得到了加强。

**石化优化服务工作总结16**

20\_\_年在上级公司正确领导下和大力支持下，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，一年来在我们全体员工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。完成上级下达汽柴油。滑油小包装。非油等销售任务。大幅提升加油站管理水平，完成上级交给的各项任务。我现将一年的工作汇报如下。

一、经营情况

我站在销售上多联系顾客，比如说：我站张宇鹏，王守成两位同志都能主动与顾客联系处销，我站占地面积较大。凡是来我站停车检修的车辆或是临时休息的顾客他们都能主动上前打招呼，在这加油吧，我们不收你停车费，可以帮我们多销售点油品，你哪都加油。再说我站里有便利店，我们为你免费泡面提供免费开水。短短几句话打动顾客。听到这里很愉快接受我们的想法。有时不缺油也要少补点让我们理解他们。我们还主动联系线上大客车，托关系找门路，请人家吃饭，经我们耐心工作先后有6台大客车在我站加油，他们都是黑龙江。吉林的客户。扩大我们市场占有率。年每台车加油20多吨，我站还利用油源紧缺时抓住时机扩大销售，尽量保证不断档，拉住顾客，即使没有油时也要告诉顾客把电话留下，来油我们就马上给你打电话。及时与客户沟通及时掌握信息。及时宣传。做好市场营销工作。机会不等人，抓住机会就抓住市场，我个人认为人品和品牌是一样的重要。信誉是无价的，抓住市场首先要住顾客的心。把思路要搞清楚。在非油销售上，我们没有向员工摊派，是利用现有资源，那就是走出去请进来，我站每天早上7、30时交接班，正好是客车来我们站加油时间，我们员工就把备好的商品搬到客车上去卖，就这样一瓶水。一包烟。一个肠叫卖，功夫不愧有心人，到年底我们圆满完成公司交给我们非油任务。在滑油销售上。我们利用春耕季节大力宣传销售，确保这项工作顺利完成。全年我们完成汽柴油销售1900吨。非油销售完成2、3万元。滑油小包装完成840公斤，按计划指标完成100%。这些成绩取得与公司正确领导和各科室配合及全体员工努力分不开的。

二、安全管理

1、我站在保证安全生产同时，对员工进行安全思想教育，强化员工安全责任感，安全是第一，第一就是要安全，加强员工安全培训。做到员工懂安全，学安全。再到我要安全，落实岗位责任制，加强岗位练兵，做到强化管理。熟知岗位六大禁令，杜绝各类事故发生，加强各种预案演练，做到来之能战，战无必胜，把一切不安全隐患处理在萌芽之中。让安全为企业发展保驾护航。

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，现场服务能做到车到人到，服务以“微笑服务。温馨服务。快捷服务为载体。严格使用“加油十三步”和“收银六步曲”。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，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。在服务中做实事感动每一位顾客。俗话说“有耕耘就有收获”，为顾客提供帮助、想用户之所想。急用户之所急。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，实现“国内一流”企业不断添砖加瓦。为我们目标努力而奋斗。

四、抓站容站貌管理。降低费用。做好员工思想工作

环境卫生是一个常抓不懈一项工作。我站做法是每天早上交接班前对卫生进行交接，由接班人员对卫生进行巡视检查验收，发现问题就地解决。清扫积雪是个难题，站里占地面积8000平方米。场地较大。光靠员工清扫是远远不够的。公司要求下雪必须打扫干净。看着白皑皑大雪。我心里犯难。如果找铲车清扫一次大雪就要一千元以上。站里没有费用。又不能找公司帮助。到现在为止先后下了三场大雪，每次找铲车推雪都达两个小时以上。却没有花一分钱。大大降低费用。抓好员工思想工作，我觉得首先要从关心员工入手。他有难处你就要问一下，需要我帮助吗?这时你帮他一下。他会特别感激你的，比如说“我站员工营业时不慎跑车。漏收。假币等”。我们都帮助认真查找分析原因，确实实际情况。站里都伸出援助之手，因为我们的员工不容易，辛辛苦苦上班。家庭条件又不怎么好，帮助他们是我们的责任。执行力我觉得首先要有说服力。才有号召力。

五、20\_\_年工作规划和工作安排

20\_\_年销售上我们重点抓好几个大客户。1、混泥土搅拌厂，2、沙场，3、客车和大货车，确保全年销售任务顺利完成。非油销售。滑油小包装我们做到早下手。早安排。早落实。抓住机遇。扩大宣传，保证完成任务。抓好站容站貌。环境卫生。安全是我们明年工作重重之重。教育员工学好用好消防知识。做好防盗防抢。灭火。等各种预案演练，确实把问题解决萌芽之中，让安全为企业增效保驾护航。20\_\_年即将过去，新的一年脚步离我们越来越近。让我们展望未来，劈荆斩浪。扬帆远航。在公司正确领导下完成各项工作任务。为石油事业作出我们的贡献。

**石化优化服务工作总结17**

“xx”是xx市的一家私营化工企业。近年来，“xx”与xx橡胶制品研究所及中科院化学所建立了紧密型合作关系，成为两家科研所的新产品试验基地，“xx牌”被评为xx省著名商标，“xx牌”被评为泰州市知名商标。一个只有不足60人的小企业，却拥有四五十件，还买断了两家杂志4年的版面，生

产经营进入良性循环。现将工作总结如下：

国内胶粘剂行业整体科技含量并不高，目前国外知名化工企业一旦大举瓜分国内市场。而这些大企业通常采取

购并国内优势企业的做法，购并不成则通过抢注商标，挤压国内优势品牌。因此，这次我们新申请的8件商标就是与‘xx’、‘老熊’名称、图形、文字相似的防御性商标。买断广告版面，同样是想暂时遏制同行广告攻势，为自己争取时间。”

的确，作为一个独立的市场主体，“xx”在面向市场的同时也就选择了竞争，而眼下的市场竞争不仅仅是过去相对单一的质量或价格竞争，更包括了服务、品牌、管理、科技水平等许多方面的内容，更趋向于企业整体素质的竞争。特别是wto已对中国敞开了大门，竞争激烈的程度将有增无减。俗话说，“防人之心不可无”，见事早一点，行动快一点，可以降低竞争风险，为自己赢得时间。这是“xx”给我们的启示之一。

另一方面，“入世”后，相对于绝大多数中小企业而言，市场竞争会呈现“猴子与恐龙较劲”的格局。不管我们是不是愿意，也不管我们是不是有足够的实力，

都不可避免地与“经济恐龙”对话甚至“抢座位”。商标抢注、广告轰炸、专利垄断、域名注册以及大规模购并企业等，是国外大企业、大公司的“拿手好戏”，而这些，往往也正是我们许多企业最容易忽略的环节，如果没有足够的自己保护，一不小心就会在竞争中“出局”。因此，在商标、域名、专利乃至企业名称等无形资产领域花一点功夫，扎紧篱笆，绝不是“小题大做”。

“xx”有了大手笔，其他厂家不妨也快动作起来。

江苏xx粘合剂厂于本月18日一次性向国家商标局提出8件商标的注册申请，而在此之前的4年间，该厂已拿到了46件商标的注册证。

与此同时，“xx”投巨资买断了国内胶粘剂行业权威杂志《粘接》、《中国胶粘剂》20xx年之前全部封面的广告版面。

**石化优化服务工作总结18**

林业局注重优化林业经济发展法治环境，打造便民兴林的“绿色通道”，具体做了以下工作：

>一、树立窗口形象，热情为民服务。

今年春节收假之后的第一次全体机关\*\*大会上，林业局就重申了“改进机关工作作风，优化经济发展法治环境”的纪律，指出全局\*\*职工都是林业局形象的“窗口”，对外来办事人员要有一张笑脸、一颗热心、一份真情，该办的事情立即办，不该办的耐心合理解释，切实做到“门好进、脸好看、事好办”。从前三个季度情况看，各部门各科室都做得比较好，以全局今年的工作来看，各部门及局办共接待来访群众27起，群众来访电话33起，没有发生一起对工作人员态度不满的事例。局办事大厅（9月撤并到县政务中心）为创建“透明工程”，将各类收费项目、标准和依据公布上墙，接受社会\*\*。为创建“便民工程”\*\*人员不但上班时间不离岗，而且节假日轮流值班，随叫随到，有时晚上加班。林政科、森林\*局、局办、林木管护纠察大队等行政执法科室耐心细致的接受\*群众，解答群众的问询及呼声，以最大的热情，尽最大的努力为涉林企业提供宽松的经营环境，其他科室工作人员，在服务方面也是热情、热心、尽职尽责。

>二、强化公正执法，扭转不正之风。

为确保行政执法公\*公正，我们一方面建章立制，建立了“执法人员文明执法\*\*”、“执法全过程记录\*\*”、“举报投诉\*\*”、“涉企行政执法回访\*\*”、“涉企服务行政执法过错责任追究\*\*”、“行政执法公开公示\*\*”以及“行政执法回访\*\*”等。在对企业进行行政执法检查过程中，事先公开检查范围、检查项目、执法程序、执法依据、检查人员姓名、举报电话，若有索贿受贿、故意刁难、吃拿卡要等\*\*行为，一经发现或企业投诉严格责任追究。另一方面严格加强\*\*。林业局制定了“行政\*\*管理规定”，主要\*\*执法科室和执法人员\*\*正确行使职权，防止和纠正违法或不当的具体行政行为，维护林业经济秩序和林区社会稳定。

>三、下步打算

为进一步转变机关工作作风，优化经济环境，规范和\*\*执法人员\*\*行政，我们在今后的工作中，一是有计划的安排\*\*组深入到全县各乡镇及涉林企业\*\*执法人员\*\*行政问题，发现问题及时处理及时改正。二是在全局系统开展创建“文明窗口”活动，以点带面促进林业部门全面加强法制建设，提高\*\*行政水\*，树立良好的执法形象。三是对执法不公、执法不严等行为进行清理整顿，切实维护涉林企业和个人的合法权益。

**石化优化服务工作总结19**

转眼间，20xx年已经接近尾声，从20xx年2月份到现在我来到一乔大家庭也近整整一年的时间了。20xx年是我毕业的第一年，也是我全身心投入工作的第一年。在一乔的工作是我之前一直向往的，虽然不是一直期待的那种“高大上”的“程序猿”，但是也是和我之前的职业规划相近的了。这一点上，让我对现在的工作很满意。这一年的时间里，我学到了很多，主要是SEO和SEM两方面，让我对于之后的职业规划之路也有了明确的认识。当然，还是有很多东西需要学习和改进。下面我对本年度工作总结如下：

一、对于一乔大家庭的认知与评价

我觉得要想让一个员工长期的在一个企业中不断的努力奋斗，积极踏实的工作下去的话，首先应该让他对这个企业的文化要高度认可。在进入公司后的第一次月会上，程总详细地为我们讲解了公司的企业文化，其中很多让我感到我为公司的.付出是值得的。

比如，公司是使命是：让员工从\*凡到不\*凡，永远比客户期待的要好和创造极致节能、高可靠、高性价比的产品，为社会节能环保做贡献。这些不仅让员工工作有激情有干劲，而且将企业定位在了为社会坐贡献的层面上，从长远出发顺势而行才能有更好更快的发展。

公司的核心价值观是：正直、向善、崇学、诚信；积极、主动、自省、顺势。我个人对这些的理解是，正直：每个人无论在工作中还是在生活中都应该做一个正直的人，不能没有原则和立场。向善：做一个善良的人，在没有能力帮助更多人的时候要做好自己，懂规矩守法律；在自己有能力的时候，要多多的回报社会。崇学：三人行必有我师，要不断的学习，取其精华去其糟粕。诚信：人以信而立，做一个诚实守信的人。积极、主动：做事情要积极主动，投入100%的激情和热情，认真负责的去完成它。自省：吾日三省吾身，下班前反省一下今天的工作完成了吗？\*\*交代的任务按时按质的完成了吗？自己有哪些地方做的不好的要及时的改正。顺势：就是抓住机会，顺风而行，才能走的更远。

另外，公司提出以客户为中心，以奋斗者为本的理念和以爱为入口，以敬畏规则为出口的管理理念也是深入人心。突破了以员工为本，而是以奋斗者为本的积极思想；不能一味的用爱去保护大家，更重要的是让我们守规则，去敬畏规则，才能使企业更加健康的发展下去。这些让我觉得管理更加的灵活更加的有合理性和人性。

二、对20xx年的工作总结

记得刚进公司的时候，我的岗位是SEO，那时候对于SEO没有明确的理解，做事情没有一套完整方案，导致一段时间内只是一名“IT民工”。随着工作的继续，不断的学习，加上在公司提供的培训和朋友的帮助下，逐渐掌握了一些技巧，可以有针对性去优化一个网站了，当然也是取得了一定成效的。

再接下来的工作中，队长又将百度竞价的工作交给了我一部分，竞价是“烧钱”的事情，每个月都固定要支出五六千块。刚接触竞价时也是茫然无措，自己只能去网上找教材、看教程和去参加培训，很幸运的是在这段时间里也有好朋友的帮助，我开始从对账户的陌生到熟悉，现在每天对账户进行优化，以便达到更大的转化。

20xx年主要的工作有：

1、关键词的选取、标题的设定。参照竞争对手的网站，根据公司产品和主营业务来提取核心关键词。对于其他的词，我采取的是用内页做长尾词的方法；

2、网站内容的撰写。根据关网站键词、长尾词和公司主要业务，定期撰写相关软文，并进行关键词优化，保持网站的定期更新；

3、外链推广。选后注册了十数个B2B网站、博客和行业论坛等帐号，将产品信息或相关技术文章

发布在这些\*台上。充分利用百度的相关产品做排名，比如百度知道、百度文库和百度贴吧等，以上方法均起到站外引流的作用；

**石化优化服务工作总结20**

今年以来，我们紧紧围绕生产管理等中心工作，以“争先创优”活动为契机，以政治思想建设为重点，加强组织建设和制度建设，完善惩治和预防腐败体系，着力改善工作作风，以改革创新精神推进学习型组织建设，强化领导班子和干部队伍建设，打造强有力的基层党组织战斗集体，全面推进精神文明建设及群团工作，充分发挥党组织政治核心地位、党支部战斗堡垒、党员先锋模范作用，调动全体职工的工作热情，较好的完成了各项工作任务，为推进我厂持续快速健康发展提供了坚强的思想保证、政治保证和组织保证。总的特点是：围绕中心、全面推进、工作活跃、成效明显。

一、以实施党建目标管理为导向，从严要求，加强党建基础工作水平。

一是制定党建工作计划，加强党建基础工作水平。年初，厂党委制定下发了党建工作目标考核方案，并定期召开党群工作例会，针对方案框架，了解工作进度，研究讨论工作难点，部署今后工作。各单位党组织认真执行和改进“三会一课”制度，开展正常的支部活动。坚持和完善民主评议党员制度，进一步贯彻落实了党员领导干部双重组织生活会制度，认真开展批评和自我批评。厂领导班子成员和各单位党组织负责人还多次带头给党员上党课，结合行业特点作形势报告和理论教育。

二是加强了基层党组织建设。我们紧密结合我厂的实际，以工作创新为目标，以“创先争优”活动为契机，落实到每个党员的行动中去，使党的基层组织和广大党员都能充分发挥战斗堡垒作用和先锋模范作用。我们开展了党员责任区活动，以引领党员干部“讲党性、重品行、做表率”为目标，以激励全厂\_员积极发挥模范带头作用为要求，通过开展“党员责任区”争创活动，树立党员群体形象，充分调动和激发党员干部的积极性和创造性，推进了我厂“质量效益年”活动的开展，提升了我厂党建工作的科学化水平，为把我厂建设成为“四个一流”的现代化企业提供强大的精神动力和思想保证，我厂党委被评为集团公司优秀党组织。

三是坚持党建标准化管理，深入开展创先争优活动。根据上级党委部署，积极组织开展以争创“四强”党组织、争做“四优”\_员为主要内容的“创先争优”活动，规范了党建工作制度和组织活动程序。我们充实党员信息库和支部活动信息库，充分发挥网络优势，加强党建门户网的管理，最大限度地联络、影响和教育全体党员。根据我厂实际，用去年编制的《党建手册》指导党建工作，同时细化了管理，首先根据我厂党建工作实际，将党群工作细分党务工作、干部组织、党员管理、宣传工作、精神文明、思想政治等门类，并根据此将人员合理安排，建立起各门类的台帐信息动态管理机制。

四是深入开展“三问三解”活动。我们紧密联系实际工作把“三问三解”活动作为深化创先争优的有效载体，厂领导班子成员以分管工作为重点，各基层单位提升以业务技能为着力点，结合日常工作一并开展。各单位领导走基层、进车间、访家庭、帮职工，融入到职工群众中，努力解决我厂发展中的重大和突出问题，切实解决一批群众关心、关注的热点难点问题16件，上报炼化公司拟解决问题7件。同时，建立健全了《困难职工档案》，对困难职工李石头、李世舵、李增利和困难党员郭杰、张丽进行了慰问，为14户困难职工家庭送去了总计56000元及米、面、油等生活用品，帮助他们解决生活中的实际困难。厂工会进一步密切与职工的感情，激发工会工作活力，实现了职工队伍状况在一线掌握、工会维权帮扶在一线实施、构建和谐劳动关系在一线推进、工会工作任务在一线落实。

五是入党积极分子队伍不断扩大，培养考察发展工作稳步有序。20\_年，我们创新教育管理，严格发展程序。通过座谈会、谈心活动、思想交流、定期汇报、党课等形式、多层次全方位地推进党员队伍教育管理。在党员发展上，我们严格落实发展预审制、公示制、票决制、集体审批制，保证了发展党员的质量。今年我厂转正党员22名，纳\_员20名，目前，现有党员336名，占职工总数的32%。

二、以学习型党组织建设为平台，创新举措，提升党员干部综合素质。

一是抓好党员干部的理论学习。在年初的党委会上，针对我厂去年各项工作存在中的问题，举一反三，认真查找在服务基层、服务一线、服务建设单位方面存在的差距。厂党委认真制定全年计划和上半年学习安排并下发各支部，采取多种形式组织党员干部认真学习，及时为党员干部购买《基层组织建设》、《基层党支部工作手册》等书籍，在党建网开设“党员学习”、“党员必读”、“理论探索”等栏目，为大家深入学习提供了多种渠道。组织党员干部赴省委党校学习，观看延长石油大讲堂四期，开拓了视野、丰富了知识、启迪了思维，提升党员干部的思想境界。

二是抓好中心组的理论学习。以厂党委学习中心组为龙头，发挥中心组在理论学习中的示范带头作用。坚持集中学习与自学相结合的原则，每月第一周的党政联席会议为固定集体学习日，集中学习前精选课题，精心准备，力求在有限的学习时间内达到最佳学习效果。今年学习内容侧重于十七届六\_\_精神、省十二届党代会精神、—\_\_知识以及上级领导的重要讲话。年内已集中学习10次，每人完成调研报告1篇，个人自学达到相关要求。

三是抓好基层单位的理论学习。厂党委将党员学习纳入党建年终考核范畴。各单位党组织形成了每周一次的业务学习制度，学时政、学业务、开展学术研讨交流，学习氛围十分浓郁。质检科党支部将常规理论学习、政策辅导、警示教育作为提升全科室人员素质的重要途径，每周五下午的业务学习已坚持两年。电仪车间党支部采取由车间副主任轮流牵头组织的学习形式，形式新颖，内容广泛，受到大家欢迎。厂党办定期抽查读书笔记，定期开展交流研讨和文章讲评，机关个人结合本职工作的自学也蔚然成风。

四是抓好干部队伍的管理。我厂党委认真贯彻执行党的干部路线方针政策，建立健全了科学规范的延安石油化工厂中层领导干部选拔任用制度，形成富有生机和活力的选人用人机制。坚持公开、公平、民主、竞争、择优的`原则，推进了我厂干部队伍的年轻化、知识化、专业化，从管理为抓手，保证我厂生产建设优质高效的发展。我们在厂团委书记的岗位上实行了见习团委书记制度，为广大青工锻炼成才提供了平台。对全厂41个运行班组和2个服务班组全部进行了公推直选，真正把员工信任、大家拥护、工作能力强的优秀员工选拔到了班组长岗位，各单位带班技术干部也通过公开竞聘的方式上岗，随着干部和班组长竞聘上岗机制的全面推行和用人制度的不断完善，我厂对人才的选拔、培养、任用和激励机制将步入良性循环的轨道。

三、以宣传鼓劲为目标，创新思维，扩大我厂的对外知名度。

一是加强与各级新闻单位的联系，加大对外宣传力度。我们加强了与延安市委宣传部及驻陕30余家媒体及网络媒体的联系，建立起对外稿件审核制度，各单位通讯员及宣传科工作人员采写的新闻稿件经宣传科审批后，统一外发，对外发表的稿件不仅计入本单位宣传稿件完成任务量，在月度考核中给予兑现。截至目前，我厂在各类媒体上刊发稿件350多篇，在《延长石油报》稿件刊登月度公示中，我厂基本上位列前三名，极大地提高了我厂的对外知名度，我厂也获得全国石油和化学工业联合会新闻宣传单位称号。

二是创新宣传平台，营造良好舆论氛围。我们建设投用了广播电视中心，编撰了《延化党建工作丛书第二辑》新闻通讯集。依托现有条件，先后开办了延化新闻广播，局域网新闻动态频道、延化企业新闻频道、延化视频新闻频道、《延化简报》，利用办公楼大屏循环播放集团、炼化和我厂电视新闻，利用延化党建网刊发我厂新闻消息，目前一站一台一网一报一刊的“五个一”宣传平台已经健全。

**石化优化服务工作总结21**

今年4月份，我镇团委在团县委的统一安排下，集中开展了“团建月”活动，力争石化企业团建工作做到提高认识再聚合力，调查研究再明实情，点面共进再强基础，完善机制再促规范，提炼典型再扩影响。在石化企业团组织中广泛开展“青年文明号”、“青年岗位能手”活动，以及青工技术比武等，如远春石化企业有限公司团总支通过技术比武和星级评定开展的争创“五星级员工”活动，提高了团总支的自我运转能力，增强了团组织的发展后劲，带动了企业文化的发展。通过以上这些活动，宣传了石化企业团组织的形象和作用，在社会上树立了良好的形象。

回顾过去的一年，我们镇团委工作坚持求真、务实、抓实的方针，积极完成了石化企业团建工作任务，取得了一定成效。今后，我们将继续努力，带领石化企业团员、青年为下各镇实现现代化工业小城镇贡献青春。

--石化公司年安全工作总结

\*\*石化公司年安全工作总结

篇1：

企业201X年安全工作总结 企业201X年安全工作总结 企业201X年安全工作总结 本人很辛运接到广州总公司的任命，来到了武汉青山船厂担任安全主管一职，自担任安全主管这个重任以来，我始终保持清醒的头脑，勤勤恳恳，踏踏实实的态度来对待我的工作，在青山船厂任职半年以来，严格要求自己，全面贯彻安全 在厂安技部和车间安全员的领导下，近半年来我司未发生重大安全事故，并且做好了新进员工的安全教育和传，帮，带，工作，并作好了台帐。二：

存在不足 在这半年来虽然取得了一定的成绩，但也存在一些不足的地方，主要是员工的安全意识淡薄，经常性的违章很多，例如下图：

从以上图来看，我司9-12月份中违章趋势一直在上升，我司的员工对安全管理的有所松懈，其主要原因有

1，我们的员工受教育不高，安全意识淡薄。

2，刚来到青山船厂对厂里的管理模式一时还没有适应过来。3，我们的管理人员极度散漫，对自己的工作态度要求不严。4，由于公司新到青山船厂来，有些管理制度还不是很健全和完善。企业201X年安全工作总结 尊敬的各位领导：

大家好！

欢迎您们到我公司来指导工作，现就我公司今年以来的安全工作向各位领导做如下汇报：

一、公司领导重视，分管领导长抓，员工人人参与。 建司初期，公司没有专职人员抓安全工作，致使安全事故事件时有发生，公司领导经常忙于解决矛盾，弄得焦头乱额，耗费了许多本来用于管理生产的精力，公司老总看到这一问题后，认为公司管理，特别是对员工的管理，安全，消防，生产管理工作应当误之及去抓，老总去年请来了专职分管安全管理人员，重点抓安全工作，把公司安全管理工作放在重要日程上，完善了公司的安全制度，定期组织学习，制度上

墙，使员工天天见到，时时刻刻遵守，使每个员工人人参与，安全规范管理。

二、完善和制定各项制度，重点抓落实工作。

1．公司对安全制度做了进一步完善，结合公司实际情况制定了一系列安全制度及安全操作规程。即：

《消防安全管理制度》、《人生安全、生产安全管理制度》、《治安保卫管理制度》、《安全检查管理制度》、《责任事故处理规定》、《各车间机器安全操作规程》、《安全培训制度》等。认真组织学习安全制度和《安全生产法》等有关法律法规，进一步提高员工的安全意识及自我保护意识，公司还科学规划，合理布局，不断改善员工的劳动条件，为员工创造了一个舒适安全的工作环境。

2．确实加强了对职工的安全教育培训工作，未经教育培训不得上岗，落实好了公司内部安全生产责任，实施了全员安全宣传教育工作，全公司员工进行了三级安全教育合格后上岗，并建立了安全台帐，经常开展防火，防爆宣传，经常组织义务消防队员演习，建立健全了岗位目标责任制，把安全工作明确分工，责任到人，同厂长，车间主管，组长，员工都签定了安全责任书，奖罚措施配套到位，组织全员检查，隐患整改落实到人，安全检查工作做到了长抓不懈使之规范化，制度化，确保及时发现和消除隐患。对发生事故做到了举一反三严格按照四不放过原则进行处理，把安全事故责任制落实到了车间，班组，岗位，加强了车间安全、卫生承包管理，在全体员工中树立安全 三、公司7月份成立了安全综合治理领导小组，对公司整个安全做了一次全员综合治理整顿，分三阶段：

1、宣传自查阶段。 2、整治阶段。

3、维持阶段。通过治理取得了良好的效果，公司还召开了全员参加安全生产工作会议，认真分析以往现场事故的原因，吸取事故教训，每月定期还不定期对全厂各部门安全卫生进行大检查，消除各种存在的不安全隐患，对公司电工，机修，锅炉工等特殊工作进行了专门安全培训，配备了企业专职安全员，得到了上岗证，健全了企业负责人，车间主任，安全员，班组长，岗位工人等各级人员的安全生产制度，建立健全了各岗位安全生产操作规程，安全警示标志，对安全检查教育培训等都建立了台帐，特别是完善安全隐患自查，整改和复查验收等情况都有书面记录。

四、对年度工作计划加以落实

1．主要工作是进行新员工进厂三级安全培训教育工作，车间、班组负责培训新员工掌握基本的安全操作技能和安全操作规程，厂部负责安全知识教育。由各车间、班组地3月份月底前完成。企业201X年安全工作总结企业201X年安全工作总结。由厂部、企管部负责考核。列入各部门工作绩效考核成绩。

2．主要进行设备安全检查工作，由设备、生产、技术等部门联合检查，主要检查全厂地生产中的设备存在的安全隐患和不安全因素，对检查出的问题，由相关部门列出检查报告，由责任部门进行检查整改，技术、设备部门负责协助整改，生产部门负责进行检查督促。主

要工作在6月底前完成。由厂部、企管部负责考核。列入部门工作绩效考核成绩。

3．主要进行夏季防暑降温、安全生产工作，主要由企管部、生产部负责，各生产车间协助配合工作，安排进行定期和不定期的安全生产检查和安全教育工作，对检查中发现的问题和不安全行为，进行安全教育和安全培训，本季度着重安排员工安全再教育工作。对检查中存在的问题由企管部考核到相关部门，并列入部门工作绩效考核成绩。

4．主要进行安全防火教育和年终安全总结考核工作。对各部门存在的防火隐患进行全面的检查，对检查中存在的问题进行整改，对整改不及时，不到位的应及时进行考核。进行一次全面的防火演习，以锻炼员工的火灾急救能力，由企管部全面负责组织进行。并对工作业绩进行考核，将考核成绩列入部门工作绩效考核成绩。以上汇报是我公司在加强安全工作管理中的基本做法，这其中也得到了金东经济开发区领导对我们工作的大力支持和帮助，我们虽然做了不少工作，但与要求仍有一定差距，工作中还有许多不足，需要我们不断的改进，提高，完善，我相信我们航艇公司一定会把安全工作做的更实、更好。企业201X年安全工作总结 林业局在县委、县政府的正确领导下，认真贯彻落实盛市、县安全生产工作相关文件精神，结合星级平安单位创建，以开展安全生产年活动为契机，切实加强领导，明确责任，及早部署，创新措施，圆满完成林业安全生产各项任务。为发扬成绩，找出不足，克服缺点，现将安全生产工作总结如下：

一、安全生产工作情况

（一）森林防火圆满完成。贯彻落实预防为主，积极消灭的森林防火工作方针，战胜持续高温干旱天气，全年未发生重大森林火灾和人员伤亡事故。全县共发生森林火灾12起，其中一般森林火灾3起、（201X中学后勤工作总结）较大森林火灾9起。火场总面积15 88公顷，受害森林面积7 公顷，受害率为;，控制率为 公顷次，损失林木1025 立方米，火案查处率为9 ，发现卫星热点12个（境外卫星热点2个）。#from 企业201X年安全工作总结来自 end#（二）工程建设、林改外业勘界无安全事故。在林业工程建设及林改中，把安全措施落实到具体项目，并明确责任人，杜绝了安全事故的发生，确保完成了油茶栽植1000亩，杉木为主速生商品林建设10万亩，沼气建设257口，天保工程森林管护19 万亩、人工造林3万亩、封山育林8万亩，巩固退耕还林成果造林5000亩。特别是农村沼气池建设，成立了农村能源服务中心，在四个乡镇建设了4个服务点，健全了服务体系，确保了全年沼气池建设与使用无重大安全事故。

（三）林业职工安全得到保障。林业局一直强调林业干部职工在出差、下乡等工作中，坚持以人为本，安全 人员、参加森林火灾扑救等各项林业工作中，均坚持安全（二）本社区安全生产消防工作在上级部门的直接指导和社区党委的领导下，按照上级有关文件精神，结合本社区实际情况扎实地开展工作，贯彻落实安全 灭火器。经过演习与消防知识演练，在场人员获益良多，达到了预期效果！

一晃而过，弹指之间，\_年已接近尾声，在这一年同事们的悉心关怀下，自身的不懈努力，生活和工作也发生了诸多变化。回顾一年，在大的国际环境下，\_经济市场不尽人意，车间在公司的决策下，一直处于停工阶段，但每一位\_员工没有放弃自我修养的提高，在工作上，不断的提升自我，现将工作总结如下：

一、深入学习政治，不断提高自身综合素质

一年来，本人在思想上按党员标准严格要求自己，热爱祖国，热爱中国xxx，热爱社会主义认真贯彻执行党的路线、方针、政策，为加快社会主义建设事业认真做好本职工作在工作上勤勤恳恳、任劳任怨，在作风上艰苦朴素、务真求实。为早日加入中国xxx而努力。在平凡的工作岗位上作出力所能及的事情。

二、重视加强业务学习，提高工作能力

为了更好地适应\_操作的岗位要求，为\_今年的顺利开工贡献了自己一份力量。自己不断充实自己认真学习操作规程，结合日常操作进行学习，使自己在头脑中对阀位和操作有一个更深刻的了解。通过倒流程，发现现场的问题及时上报，，为\_安全生产奠定坚实基础。通过吹扫气密工作，使自己对\_装置有了更深刻的理解，使自己有了进一步的提高，每天严格进行对装置区的巡检，发现问题及时向上级领导汇报。看自己那一部分还有疏漏及时弥补，积累理论经验。为以后可能有的应紧急事件争取到了宝贵的时间。在工作之余单位还组织了丰富多彩的文体活动，使我们在工作之余既放松了自己的精神，丰富了员工的生活，又增强了集体荣誉感，为以后的工作中的顺利合作奠定了坚实基础、

三、重如泰山，铭记在心

一年来，针对\_装置开展本岗位作业危害分析和工艺危害分析，安全、环境风险识别，确定其自身活动可能发生的危害和后果，从而采取有效的防范手段和控制措施防止其发生，以便减少可能引起的人员伤害、财产损失和环境污染。并通过多角度宣传，灵活采取知识竞赛、黑板报、等多种形式深入基层现场宣贯，使得安全环保管理和hse文化理念深入人心，最大限度地在以后的工作中提高遵章守纪的能动性和自觉性。

四、忠于职守，吃苦耐劳，努力做好各项工作

一年来，本人以高度的责任感和事业心，发扬艰苦奋斗、吃苦耐劳的精神，自觉服从组织和领导的安排。

1、按时上下班，劳保佩戴齐全。

2、认真做好日常对装置的巡检，并认真填写巡检记录。发现问题及时像班组长报告。

3、对设备定期盘车，认真做好本班组所负责的卫生区卫生。

新的一年里我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接内操工作的挑战。我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在工作中站稳脚步，踏踏实实，多向其他同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步，争取更好的工作成绩，为\_平稳安全生产贡献出自己一份力量。脚踏实地谱写出青春赞歌。

去年，石化公司销售部产品销售工作取得了很大成绩，亮点多多。

亮点一：全面完成各种产品销售计划。成品油销量达xx万吨，达到计划的xx%；自销产品销量达xx万吨（含出口石蜡、沥青），达到计划的xx%；集中买断化工产品总销售量达xx万吨，达到计划的xx%。沥青、基础油等统销产品100%完成销售计划。

亮点二：市场预测准确率迅速提高。炼油产品总体销售均价由20xx年五大炼化企业的第四名跃升到20xx年的第二名。炼油自销产品销售均价由20xx年在五大炼化企业中排名第四跨越到20xx年的排名第一。

亮点三：开辟了两种产品来料加工复出口新业务，拓展了国际新市场。根据市场形势的变化，销售部全力配合计划部门，开辟了沥青、化工两种产品来料加工复出口新业务，提高了中国石化产品在国际市场的知名度。

亮点四：优化运输管理，有效降本减费。轻油罐车装载率由20xx年的87%提高到92。2%，全年节省运输费用20xx多万元。

销售部营销人员说，这些成绩的取得，是他冕彻“贴近市场、灵活经营，细分市场、细分客户”“以销定产、以产促销”等科学管理理念、精细化管理的结果。

**石化优化服务工作总结22**

>一、准备工作

1、项目背景信息：工程项目合同（配置信息）、办事处及客户接口人信息、工期、工程界面、KPI指标要求等；

2、前期规划文档：《工程参数总表》、《无线网络规划报告》、《站点参数配置表》、《无线侧参数配置表》等；

3、对于扩容或搬迁网络，需要收集：扩容或搬迁前的网络信息，并对原网络进行网络性能评估；

4、工具准备：包括：测

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