# 石化企业群团工作总结范文(推荐15篇)

来源：网络 作者：醉人清风 更新时间：2024-07-25

*石化企业群团工作总结范文120xx年工 作 总 结XX期货XX部 编制人： XXX二Ｏ20xx年x月x日XX部（北京）20xx年工作总结暨20xx年工作计划20xx年，在公司新的领导班子的领导和支持下，20xx．9由原XX部XX部改编为XX...*

**石化企业群团工作总结范文1**

20xx年

工 作 总 结

XX期货XX部 编制人： XXX

二Ｏ20xx年x月x日

XX部（北京）

20xx年工作总结暨20xx年工作计划

20xx年，在公司新的领导班子的领导和支持下，20xx．9由原XX部XX部改编为XX部，成员XXX、XXX、XXX。

部门成立后，除日常个人自有资源的开发和服务工作外，在团队长的带领下，充分发挥团队内每一个成员的自身的业务优势，在xx、xx、xx、xxx等诸多方面精诚团结，通力协作，在提高客户服务质量的基础上，使得本部在保证金规模及利润两个方面均良好地完成了公司下达的营销任务，主要分项数据如下：

1. 总资金规模： X000万到X000万（含XX业务） 2. 净留存：XX万（含XX业务） 3. xxx务：规模从20xx年的XXX万大幅上升到XXXX万，平仓利润XXXX万，

成为本部的自有业务资金规模的重要基石，本部成员XXX为此作出了突出贡献；

4. 营销与服务：规模从20xx年XX万上升到X亿以上；

5. 开户数量： 自有资源XXX户， IB资源开发XXXX户； 6. 投资者教育： XXX次，XXXX人次

年权益变化图年净留存变化图

20xx年工作中存在的不足： 1. 团队管理与发展：； 2. xx业务推进速度： 3. 产品推广力度：。

20xx年的工作计划

20xx年公司无论人员、网点还是保证金的规模进一步扩大。根据公司长远期发展目标，针对20xx年的工作不足，本部研究制订了以下工作计划：

团队管理：

（1) 引进团队成员，主要负责xxxxxx，进一步完善部门xxx和xxx，将原有成

员的xxxx与新进成员的xxxx相结合，争取用xxx时间，打造一只特别能战斗的xx团队，无愧于xxxxxxxxx；

（2) 确保工作符合国家、行业、公司的相关法律、法规和管理制度的规范要

（3) 加强与其他部门/团队的工作协作。

营销服务：

（1) （2) （3) （4)

xxxxxx； xxxxx； xxxxx； xxxxxx。

市场营销活动：

（1) （2) xxxxx； xxxxxx。

营销目标：

20xx年本部营销的目标是力保总管理资金x亿，即在20xx年x千万基础上增长xx%。

xxx部

二〇20xx年x月x日

**石化企业群团工作总结范文2**

一、安全生产上下重视 措施有力 我站是XX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，XX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XX年三月到今，我们十个月完成汽柴油销售吨，超前完成了公司制定的营业额1807吨全年任务的吨。完成了在公司倡导的创建大站的XX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。                                                                                            加油站

**石化企业群团工作总结范文3**

大队按照上级统一部署，认真思考谋布局，突出细节抓基础，强化管理转作风，着力加强执法形象和法制工作队伍建设，提高依法行政能力和治理水平，更好地服务社会公众出行需求。现简要将大队“三基三化”建设情况汇报如下：

一、执法队伍职业化，提升管理水平。

大队依据11月成立。大队定编12人，现在岗14人，全部具有大专以上学历，其中党员4人。

大队所有路政人员在上岗前都进行了为期一个月左右的岗前集中学习和培训，全部通过了交通运输行政执法资格认证考试，持有交通运输行政执法证，全部具有执法资格。

合理设置岗位和明确职责，明确界定每个执法岗位的职权和责任，做到岗位职责明确详细清晰。同时明确岗位任职要求。根据岗位职责,合理确定执法人员配备要求。建立岗位轮换，施行执法人员在不同岗位之间的转换。鼓励和支持在岗执法人员参加自学考试、函授、职大等各种形式的继续学历教育。

坚持自学制度。为提高大队服务公众的能力，大队从“内、外”两方面入手，既要“面子”，也要“里子”。全体路政人员参加法律法规和规章制度的学习，每月不少于1次。并通过案卷互评、案件探讨，固化学习成果。积极参加技能

比武、岗位练兵等活动。通过一系列的培训学习，强化了队员的法律意识，对规范日常执法工作夯实了思想堡垒。

全体队员严格遵守交通运输部的“十条禁令”，按照《路政文明执法管理工作规范》要求，现场执法着装统一，执法行为规范，使用文明执法用语。

强化职业保障。结合实际建立以执法工作年限为基础、工作实绩为标准的考评制度，与执法人员的评先评优直接挂钩。严格执法流程和执法行为，做到文明执法，规范执法。

二、大队建设标准化，提升整体形象。

加强基础设施建设。大队办公用房设置了统一标准的路政执法标识，整体环境整洁有序，硬件设施完善。

经费有保障。大队的基本建设经费、工作经费，人员经费等全额纳入财政预算。严格执行“收支两条线”，杜绝“以收定支”经费保障模式，无任何经费、福利待遇与罚没收入挂钩现象的发生。

三、管理制度规范化，提升软实力。

规范案件办理制度。建立现场执法管理制度，以调查取证、办案程序、案件定性、自由裁量权行使、行政强制、文书制作等为重点，制定行为规则。建立案件办理、审核、监督制度，明确办案人员、审核人员、审批人员的责任。

规范内务管理制度。建立着装、仪容、举止管理制度、办公秩序与内务设置制度、考勤值班制度、会议制度、学习

制度、请销假制度、公车使用制度、装备管理制度等。规范执法监督制度。建立执法人员档案制度，把执法数量、执法质量、执法培训考试、日常考评、年终考评、执法奖惩等记入执法档案。建立执法信息公开和各类办事公开制度。落实行风监督员制度，定期沟通执法情况；畅通监督渠道，主动接受社会监督,始终保持了零有效投诉和零违法乱纪行为。同时拓宽思想，与检察等部门开展廉政共建活动。

四、存在的不足

（一）大队行政执法人员，没有经过系统的法律素质、文化素质和道德素质培训，导致在执法过程中有偏差、不严谨的现象时有发生。

（二）加大大队的硬件设施投入不足，宣传不够，未能提升大队的整体对外形象。

（三）少数制度在贯彻落实中存在偏差，导致在执行中变形走样，缺少执行力。

**石化企业群团工作总结范文4**

我叫xx，毕业于西安石油大学过程装备与控制工程专业，并于xx年7月进入锦西石化分公司工作，同年8月我被分到了重油催化车间。时光飞逝，转眼间我参加工作将近一年了。在这一年的时间里，我由一个刚刚跨出校门懵懂无知的学生，慢慢体会到了工作的乐趣与艰辛。一年的时间里，我得到了各级领导和师傅们的大力支持和帮助，使得我能够顺利完成实习任务，让我在实践中运用、验证相关的理论知识，提高了自己的实际工作能力与技术水平。

以下是我的实习期间汇报总结：

一、入厂教育

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，这仅仅是公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。

蒸馏车间学习

xx年8月，由于公司需要，我刚下车间之后就被借调到蒸馏车间进行工艺原理图的绘制工作，由于我学的是设备专业，对于工艺的了解是少之又少，这难得的机会使得我对于工艺的流程有了新的认识，尤其是蒸馏车间是催化车间生产的前一站，这更有利于我今后对于重油催化车间生产工艺流程的了解和认识。

重油催化车间学习

xx年10月，借调的时间很快过去了，我又重新回到了重油催化车间开始了我新的学习征程。催化裂化是一项重要的炼油工艺，其加工能力位于各种转化工艺前茅，其技术复杂程度位居各类炼油工艺首位，又因为投资省、效益好，因而在炼油工业中占有举足轻重的地位。同时，重油催化车间工艺先进，设备种类齐全，在重油催化车间的学习，能够让我更好地把书本中学习到的知识与现实生产相结合，达到一个质的飞跃。

xx年11月，我很荣幸的被分到了重油催化车间省产五班进行实习学习，五班是一个团结的大家庭，在这里我跟各位师傅们学到了很多生活上和生产上的知识，这些知识将使我终身受益。下班组的第一个实习岗位就是反应岗位，反应岗位的操作是整个装置的核心，其操作参数多，变化快，互相影响和制约必须控制住物料、压力、热量三大平衡。这就要求操作员必须能够熟练掌握各种参数的影响因素和变化规律，能够准确地进行综合分析，而起必须拥有良好的心理素质和熟练的操作技术。作为一个设备专业的准技术人员，我必须学会对于各种设备的判断和理解，而反应岗位拥有的装置和各种特种阀是我们整个锦西石化、面的，这给了我很大的学习空间和学习内容。

反应-再生系统主要包括新鲜进料预热系统、反应部分、再生部分、催化剂储存和输送部分、主风和再生烟气部分以及其他辅助部分。在反应岗位实习期间，我从小事做起，开、关阀门、挂牌、巡检，这些日常必需的工作项目我都做得井井有条。对于设备的学习和认识，我是从阀门开始学习的，重点学习了双动滑阀、塞阀和蝶阀等特种阀的相关原理与日常维护、检查，特种阀的开启与切换，以及特种阀的油路系统。其次我对于反应系统的重点装置反再装置进行了一系列的了解和学习，重点学习了反在系统中产品流程和催化剂的循环有效使用，以及整个装置的内部构造和设备组成。

石化实习报告

实习时间2月20日——203月16日。

实习地点：中联石化配件有限公司

我所实习的这家企业是本家的工厂，主要做石化配件的生产与销售业务，从一开始我就挑明：‘只在这里实习一个月，多一天也不干。’这样的话，即使离开也是顺理成章。因为我清楚的知道：在这里实习，自己最多算个摆设，其他人也从来没想过让我干什么活。最多也就是干些收发传真、跟采购员去钢铁市场，去快运站接货之类的活。

学校里学的管理我认为是一门艺术的课程，而在这样的工厂生存要靠技术。如果管理工作真让我参与进来的话，这里会变的更乱。我连最起码钢铁型号都不懂，化验成分我也不懂，锻打、车床干不了，市场公关靠不了边。要想在这里搞管理的艺术，还得先学习业务技术。当然在这样一个实习的空中楼阁里，也不是没有学到什么。对自己所学专业结合实际我做了一点思考。

目前大多数私营企业也都面临这个问题。企业员工都是亲戚朋友，任人唯亲。在企业创办初期，亲戚朋友有很好的向心力，能把大家凝聚在一起。甚至可以不计报酬。但是企业走向正轨之后就会出现管理落后，没有严格的奖惩制度，即使有，实施起来又成了问题。容易出现居功自傲、抱残守缺，迈不开步子种.种问题。

在这一个月里，无聊之余，对上述问题的思考我也有了答案。企业走向正轨之后卸磨杀驴不够仁至义尽，但为了企业的发展，管理者“完全可以把驴拴起来，定时喂草。”这或许是我目前的认知程度所得到的的结论。这是我在此实习的一点收获。

实习时间年3月22日——20\_年4月28日。

实习地点：某档案管理办公室。

在这里实习，说起工作职责，正式员工都在那里闲着，我自然也不会有什么事情可做，每天也就是负责打扫一下卫生，整理一下档案。最多送个介绍信，连开水都不用打。虽然打扫卫生很寂寞，但是我告诉自己：“一屋不扫，何以扫天下?记得金庸武侠《\_》里谁的武功?不是乔峰，而是一个扫地僧。所以我要认真扫好我的地。”

别看我整天“扫地”，可是我觉得这是我实习期间最长见识的一段。在这种比较正式的单位，免不了勾心斗角，甚至会出现小团体主义。关于勾心斗角的事情我不做过多的评论，虽然这些也属于普遍存在的现象，但对我的整个人生处理人际关系是很重要的一课。我的心得如下：

第一，每个单位都有自己固有的秩序，初出茅庐不要张扬，想要处理好人际关系，要把察言观色放在第一位，把服从和执行作为自己做事的首要任务。做自己该做的事，不要做自己想做的事。即使自己有独特的想法，也要等自己站稳脚跟之后再去做。

第二，不要对其他任何人和任何事情做任何评价，哪怕是赞成。因为自己刚刚进入一个单位恐怕还没有过多的话语权，言多必失，少说为妙。

第三，不要把自己的职业规划当成了一个个的“五年计划”去实行。更不要把目标定的太远，踏实工作、稳步前进。就像电影中说的：“跑的太快，容易扯蛋!”

在这里的一个多月的时间里，虽然清闲无比，但是我看懂了单位或者职场的很多事情。我所学到的关于人际关系的处理的方法我相信在我不久的将来一定会受益匪浅，甚至会受益终生!

实习时间:20\_年5月1日——20\_年5月28日。

实习地点：建筑工地。

工作没有高低贵贱，但人的能力却有大小，家里人经常说我没吃过苦，上学的时候，也经常告诫我：“不好好学习，将来就去当小工。”我们当地，农民工就叫做“小工”。人们都说：“艰难困苦，玉汝于成。”为了对自己进行吃苦教育，我的第三个实习地点是工地，我做了一名农民工。当然说自己在工地干活是“卧薪尝胆”有点抬高自己，跟家里人叫板却有其事。我也真正想体会一下做个农民工的感觉，也许真的像家人说的那样，我过的太安逸了。

我的工作时间早7：00—午11：30、下午1：30——6：00.。上午、下午各有半个多小时的休息、喝水的时间。我的工友年龄稍微大一点的，也可以在这段时间，抽几支烟。聊一聊家长里短。我的工作很简单，整天跟混凝土，独轮车打交道。手也成了一双搬砖的手，手上磨起泡是常有的事情。我的“小白脸”也变成了梦寐以求的“古天乐般的古铜色”。一个月下来，我的身体更结实了，饭量大增，我成了一个“纯爷们”。

在这期间，很多人包括认识我的路人都问我：“你毕业了?怎么当起小工来了?”而且还不止一次的这样问过我。我不敢说他们是“燕雀安知鸿鹄之志，只是笑而不言。也许他们没有鄙视我的意思，但我不觉得大学毕业就不能当农民工。我只是要告诉自己，年轻人不能过的太安逸，像工地这么大的一个天然的健身房，我要好好利用，自己给自己制造困难、磨练自己。

说句实话，我真切体会到农民工的心酸，虽然家人问我：“累吧?还能受得了吗?”我会口是心非的告诉他们：“好着呢!比在教室里面舒服多了。”但是我还是想对自己说一句：“农民工的工作并非长久之计，认真踏实的做好毕业之后的工作。”我也相信在我成功之后，我的农民工经历会变成当地人的美谈。

我通过这一段时间的实习、虽然锻炼了不少，学到了很多，也认识了很多。却发现自己不知道的东西越来越多。再过一个多月就毕业了，实习只是刚刚开始接触这个社会，将来的路很长很坎坷，遇到困难不要抱怨，更不能对自我认识不清，要知道现在的大学已经从精英教育转化为了普及教育，大学毕业没什么了不起。

毕业后无论将来在哪里，干任何事情都不可能一蹴而就，记得《易经》中有个词叫“潜龙在渊”。“踏实工作、等待时机，”这样才能实现由“潜龙在渊”向“飞龙在天”的转变。

**石化企业群团工作总结范文5**

\*\*年度，我作为党群工作部现任团委书记，主要工作职责是：党建、工会、宣传以及团委等四方面工作，在领导的帮助和指导下，积极完成自己的本职工作以及领导交办的其他工作，现将主要工作情况汇报如下：

一、深入学习党的政治理论与业务知识，不断提高自身素质

（一）积极学习党的精神、新时代中国特色社会主义思想、系列讲话、党章党规、团的十八大精神等理论知识，提高自己的政治理论水平以及党性修养，于今年7月份成为一名光荣的中国\_预备党员。

二、党建工作方面

（一）在领导的指导帮助以及与部门同事的通力协作下，积极完成党群工作部的日常工作，做好与党支部联系对接工作，完成\*\*公司党建工作考核清单内容并整理资料完成考核。

（三）贯彻中心组学习、民主生活会、党建工作例会等党委会议安排，做好会议的通知、布置、记录以及资料整理等工作。

（四）按照\*\*公司“不忘初心、牢记使命”主题教育安排，制定\*\*方案，开展主题教育，并做好资料的记录、整理以及总结工作。

（五）完成党建方面其他日常工作。

三、宣传工作方面

及时对公司重要活动、经营动态以及施工生产等工作进行宣传报道，截止12月，\*\*在\*\*公司主办的“\*\*\*\*”微信平台中发表消息共30篇，对外宣传4篇。

四、工会工作方面

（一）贯彻公司各项竞赛活动安排，如“安全、干净”班组竞赛活动、中铝公司创新创意大赛等，做好跟进以及资料整理工作。

（二）通过开展座谈会、发放征集意见表、调研问卷等形式，完成职工合理化建议征集活动以及季度职工思想动态调研工作。

（三）组织各项文体活动比赛。开展“”妇女节、“五一”劳动节、“五四”青年节以及中秋节、国庆节等节日庆祝活动以及“不忘初心、牢记使命”主题活动，承办了\*\*公司乒乓球比赛、组织参加羽毛球比赛赛。

（四）完成困难职工帮扶工作，做好3名在职困难职工档案建立、申报以及慰问工作。

（五）完成职工健康体检工作，组织体检150余名。

（六）完成工会工作半年、年终总结性工作。

（七）其他工会日常工作。

五、团委工作方面

（一）与人力资源部协作完成新入职员工培训工作，开展“师带徒”活动，新签订师徒24对。

（二）完成20\_年度团员身份信息核定工作，建立完善网上“智慧团建”平台组织架构，在平台内完成组织建设、团干部以及团员信息录入工作。

（三）完成\*\*公司先进典型评报工作。

（四）完成团委其他日常工作

六、存在的问题与不足

（一）政治觉悟有待进一步提升，理论知识积累不足，学习不够深入，工作作风不够务实，对自己要求不够高，有时会出现畏难、拖拉现象。

（二）个人业务能力有待进一步加强。主要表现在：9月份部门领导退休以后，工作无计划性、不够系统，工作思路不清晰。对于写作方面有待加强，写作水平不高，速度不够快。

七、下一步的工作计划

（一）进一步学习党章党规、精神以及新时代中国特色社会主义思想等理论知识，不断提高个人思想政治素质，注意理论知识的理解与积累，真正学懂弄通做实。

（二）转变思想，明确工作思路，提高执行力。以更高标准要求自己，经常沉下心来进行思考，理清工作思路，提高工作效率，杜绝畏难、拖拉工作作风，积极提高自己的业务水，提升执行力。以更加饱满的工作热情、更加积极的工作态度、更高标准的工作能力投入到公司20\_年的工作中去，为公司的发展贡献自己的力量。

**石化企业群团工作总结范文6**

团队建设作为企业发展的基石和推动力，越来越被企业决策层重视，并纳入企业战略决策的核心组成部分。团队就是指一组个体成员为了实现一个共同的目标，按照一定的分工和工作程序协同工作而组成的有机整体，不仅强调个人的工作成果，更强调团队的整体业绩。团队的成功的充分必要条件：公平公正的竞争环境、一脉相承的企业文化、雷厉风行的执行能力、富于激情的学习氛围、行之有效的绩效考核、贴合实际的培训机制、敢于担当的责任意识、不断优化的工作流程和全体成员的通力协作。现就20\_\_年1月—9月团队建设工作总结及20\_\_年10月—20\_\_年3月团队建设思路并计划陈述如下：

1月—9月团队建设总结

面对20\_\_年以来国家经济形势的急剧变化和钢材市场的动荡不安，云南钢材市场延续20\_\_年的低迷与颓势，市场恶性竞争此起彼伏，导致企业的利润率大幅下滑。同时面临昆明城市规划的深入开展和大拆大迁的非理性操作，在此形势下，在集团公司的战略决策下，我们积极开拓昆钢供应链和服务链的业务植入，加大铁矿石、焦煤焦炭的供应，打造全新的钢企合作模式，使得公司的运行逐渐步入良性循环，积极应对拆迁危机，稳定公司团队和市场商户。

>1、公平公正的竞争环境

作为企业建立团队的最根本的理念：公平公正的竞争环境，公司加强以下几方面的制度建设和沟通机制：

A、尊重每个人的权利与义务;

B、学会互相欣赏与熟悉;

C、互敬互重，彼此包容，但不放纵;

D、建立互相信任的关系;

E、勤于沟通，有效沟通;

F、对所有人一视同仁，在制度下处理问题公平公正。

>2、一脉相承的企业文化

A、在每星期的全体员工例会和部门例会过程中，加大对于企业理念的宣传、讲解和讨论;

B、在实际工作当中，教导和培养员工对公司、对客户和对家人的责任心、诚信力;

C、通过日常例行的人资谈话和私下交流，对员工的疑问和难处予以解答和帮助;

D、加强员工对于集团和公司战略发展的了解认识，鼓励建言献策;

E、深化服务意识，加强客户服务管理，做到信守承诺、务实高效。

>3、雷厉风行的执行能力

A、从小事做起，开展“举手之劳，从我做起”的主题活动;

B、加强过程管理与监控，在过程中发现工作态度、工作能力和工作方法的问题;

C、通过针对性培训和面对面的交流，解决态度、能力和方法上的问题;

D、加强工作安排的合理性、过程监督的及时性、结果检查的常态化和事后分析的准确性，引入PDCA质量循环管理体系的学习与实操;

E、加大执行能力的绩效考核。

>4、富于激情的学习氛围

A、每周至少一次的全体员工的有针对性的培训学习;

B、每周部门内部至少一次进行业务学习;

C、每周部门之间至少一次集体交流学习;

D、建立长效的培训学习机制，保证学习内容切合实际，有针对性的解决员工面临的短期和中长期的实际问题;

E、加强遇到问题后的讨论分析活动，各抒己见，仁者见仁，智者见智;

F、定期进行管理理念、能力和思路的培训、学习和讨论;

G、根据实际情况，有针对性的提供外请或外派的培训机会;

H、规范培训机制的可实施性，加强培训学习与绩效考核的联系。

>5、行之有效的绩效考核

A、按照集团和公司的实际需求，逐步建立起切实可行的绩效考核机制;

B、根据公司和岗位的实际需求，在KPI的设计和评估方面倾向于贴近实际，可操作性强;

C、对于不同岗位的绩效考核内容和关键指标有所不同;

D、对于绩效考核的内容和关键指标，根据实际情况和员工完成状况，在指标和权重方面定期或不定期进行适度调整;

E、在绩效考核体系实施前、重大调整前和内容指标的微调前均提前告知员工，并开会详细解释、讨论，保证员工的知情权;

F、在绩效考核的过程中，做到公平公正，对于绩效考核的奖惩要有实据，已建立表格详细记录在案，以备核查;

G、接受员工的质疑，并建立绩效访谈机制，有针对性与员工进行绩效考核结果的访谈，倾听意见和建议;

H、严格绩效考核结果的准确性和公平性，对于绩效考核结果的调整改变已经做到完全公示，以备核查;

I、还原绩效考核的真实目的，根据绩效考核的结果，加强优劣势分析，总结经验教训，进行一对一的培训学习和经验交流。

>6、行之有效的培训机制

A、根据实际情况，已建立一周、一月和一季的培训计划;

B、加强培训学习的纪律管理，已建立培训登记、笔记记录检查、培训考核的基本管理制度;

C、加强培训效果的评估系统的建立，目前仅限于通过访谈途径了解和业务实操结果进行判断;

D、建立定期提交工作实际问题的机制，大力鼓励部门和员工申请定向培训;

E、根据培训需求，进行筛选，分为集体共性的培训和一对一的培训;

F、培训内容更多的倾向于解决实际业务的问题、公司基本管理和风险控制需求等方面的围观培训，逐步加强战略、概念、思维拓展等方面的宏观培训;

>7、敢于担当的责任意识

A、严格划分岗位职责，明确职权范围和具体事务;

B、根据岗位职责，清晰准确的划分责任范围;

C、加强员工责任意识的教育培训，理顺“责、权、利”的关系，培养员工强烈的责任感;

D、正在着手建立责任划分承担管理机制，使得尽责必奖，违责必究的观念深入人心，并且具备可操作性;

E、对于严重不负责任或极力推诿责任的当事人，在绩效考核、公司评定、职位升迁等方面给予严重警告，甚至劝离;

>8、不断优化的工作流程

A、逐步优化公司的组织架构，使之更趋合理;

B、目前已对业务流程和客户服务流程进行了重新梳理和优化;

C、对于部门间的协作与交流的流程正在进行优化精简，以便提高工作效率和执行能力;

D、对于部门内部的工作流程，根据部门业务的实际情况和客户需求，也正在开展流程梳理、重组和精简。

**石化企业群团工作总结范文7**

二00五年\*\*\*\*\*\*公司在上级公司的正确领导和支持下，始终把安全工作放在首位，认真贯彻执行“安全第一，预防为主，全员动手，综合治理”的安全工作方针，狠抓落实，大力加强安全生产管理工作，全年没有发生一起安全等级事故，为济宁分公司及\*\*公司的持续、稳定、全面发展创造了安定的

生产经营环境。

二00五年，我们在安全上主要抓了以下几方面工作：

一、提高安全工作认识，狠抓安全工作落实

安全工作能否真正抓实、抓好，领导班子是关键。\*\*\*\*公司经理班子对安全工作极为重视，把安全当作事关企业生存发展的头等大事来抓，正确摆正安全与经营、安全与效益的关系，在全面落实宏泰公司下达的各项经营指标的同时，克服人手少、任务重、经费紧张等困难，紧紧抓住安全工作不放松，严格落实各项安全管理制度，真正做到了安全工作与经营及其他工作同时部署、同时落实、同时检查。

为统一安全工作领导，加大安全检查力度，促进各项安全工作真正落实到实处，公司成立了以经理为组长，各部室的负责人员为成员的安全领导小组及加油站督察组，全面负责油库及加油站的安全检查工作。安全领导小组每月组织一次全面检查，督察组每周组织加油站安全检查，各部门及加油站负责人每天进行日检查，针对检查的情况和存在的问题及时整改并记录在案，做到有检查、有落实、有整改、有复查，使各项安全工作层层有人管，事事有人抓，环环相扣，不出空档，不留死角，及时消除各种安全隐患，保证了全年油库、加油站的储运、接卸、销售、施工等各项工作的顺利开展。

二、强化安全教育，提高全员安全意识

为全面贯彻落实“安全第一，预防为主，全员动手，综合治理”的安全工作方针，今年我们重点强化了对职工的安全教育与培训的力度。4月份，油库、加油站全体员工集中接受了\*\*\*\*公司开展的安全教育讲座，并以观看电教片的形式，学习了油库、加油站安全操作规程、油库爆炸案例分析等安全知识，使大家了解油品收发、接卸、输转过程中的安全事项和操作要领，掌握油库、加油站各种突发事件的处理方法及消防器材的使用。5月份我们专门抽出警消队的两名同志到济南参加了为期一个月的消防培训，并且油库各部门及加油站负责人和其他员工也轮流参加了消防、安监等部门举办的各类安全培训班。通过上述安全教育与培训的不断深入、普及，大大提高了全员的消防意识和消防技能，增强了全体职工搞好安全生产的自觉性，从根本上保证了油库及加油站的安全运营。

三、建章立制，重在落实

没有规矩不成方圆，完善的制度是保证安全的.基础，因此我们花费了大量的精力按照宏泰公司要求的标准建立健全了各部门的安全制度和各类消防设备档案、资料，做好各种消防设备、设施的运转和保养记录，做到安全工作心中有数，确保油库的安全运营。建章立制，重在落实，在日常工作中我们特别注重各项制度的落实情况：查思想，看员工对安全教育和对安全工作重视程度；查设备，看有无漏油跑气、部件失灵、损坏现象；查电气运行，看各种防雷、防静电装置是否良好；查消防器材、设备，看齐全、有效情况；查交接班，看传递、登记手续是否完备；查训练，看操作是否熟练、迅速。由于我们的安全基础工作扎实有效，在历次省、市、县及上级公司组织的安全检查中获得好评。

四、确保油库施工安全，改造、更新安全设备

我公司油库由于运营时间较长，部分油罐及其他基础设施已到老化、维修期，经上级公司批准，今年我们对库区油罐及其他设施、设备进行了维修、更新。由于施工场所在油罐区，严格的安全监管是保证各项施工保质保量完成的关键。为此，公司领导与仓储、警消部门制订了详细安全监管计划并与施工方签订了施工安全协议书，对施工人员实行全程监管，各项工序严格按我们预定的流程分阶段、按步骤、科学施工，保证了安全施工不误经营。此外，我们下大力气对油库安全设施、设备进行了改造更新：改造了油罐全天候呼吸阀；对发油亭鹤管进行了加高改造，解决了喷溅式发油带来的安全隐患；安装了5台静电接地报警仪，使发油区的安全设施更趋完善、合理；对库区各处的消防拴、消防泵、灭火器进行了维修保养，购买了2吨消防泡沫液及其他消防器材；更换了油罐、发油亭、铁路栈桥等作业场所16处达不到标准的静电接地装置并对库区阀门重新安装了静电跨接线；更换了轻油泵房防爆照明灯及防爆电机电缆；安装配电室开关柜木框绝缘层等。通过对油库设施、设备的更新、维护，及时消除了各种安全隐患，为油库全年安全经营无事故提供了坚实的物质保障。

五、根据季节变化，积极开展安全专项工作

为切实保证油库及加油站的安全经营，我们根据一年中的季节的不同特点，在安全方面工作的侧重点也有所不同。春秋季节风大干燥，库区杂草、枯叶等易引发火灾，我们以清理库区杂草等易燃物带来的安全隐患为主。夏季气温较高，我们不仅要及时对油罐进行喷淋降温，还要提前做好库区及加油站罐区各种设施、设备的防雷及静电接地测试、疏通下水道、采取有效措施防止油罐漂浮等工作。进入冬季后，我们及时开展了

以防火、防冻、防煤气中毒等内容的安全教育，确保冬季安全经营。此外，我们根据当前治安事件频发的特点，及时调整了值班人员结构，重点加强了油库、加油站的营业室、收款室及油罐区等重要部位的夜间保卫力量，并与当地公安派出所加强联系。通过上述各项安全专项工作的开展，及时地消除了各种安全隐患，极大地提高了我们应对各种突发事件的能力，确保了加油站与油库的正常、安全经营。

六、开展消防练兵活动，增强应对突发事件能力

“养兵千日，用兵一时”，我们不仅平时加强安全教育和消防训练，而且还按照\*\*\*\*公司的要求进行了春、秋季两次消防实战演练。公司经理班子对消防演练极为重视，事前做了周密部署，并且按照消防预案和专业分工划分了灭火组、警卫组、后勤组、通讯组，分别由各部门负责同志担任组长，明确了各组人员的责任和岗位，以期达到消防演练的预期目标。通过两次消防演练，检验了油库的各种消防设施，锻炼了消防队伍，增强了我们应对各类安全及突发事件的信心和能力。

总之，在过去的一年里我们在安全方面作了大量的工作，保证了分公司各项经营工作的顺利开展，取得了一定的成效，但安全工作只有起点没有终点，在二00六的工作中我们要进一步强化员工安全意识，加强对员工的安全教育培训，提高全员的安全意识和安全防范能力。第二要加大安全检查力度，将各类安全隐患消灭在萌芽状态。第三狠抓安全制度落实，杜绝“三违”现象。第四提高警消队伍训练水平。第五做好春、秋季消防演练。通过上述措施的逐步实施，争取在新的一年里，\*\*\*\*\*分公司的安全工作能够取得新进展，再上新台阶。

**石化企业群团工作总结范文8**

20\_\_\_\_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。

2、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。

**石化企业群团工作总结范文9**

党的基层组织是党的全部工作和战斗力的基础。我党历来非常重视党的基层组织建设，并把工会、共青团、妇联等群团组织作为党联系群众的桥梁和纽带，通过群团组织去团结带领广大职工，为完成党在各个历史时期的重要任务而奋斗。当前改革发展正处在关键时期，社会利益关系尤为复杂，解决这些新矛盾、新问题必须依靠各级党组织并动员广大干部群众正视新情况，探索新措施，走出新路子。因此，在加强党的基层组织建设的同时，加强工会、共青团、妇联等组织的建设，显得尤为重要。我乡党委成立以来，在县委、县政府的直接领导下，做一些党组织建设的基础性工作，虽然取得较大成绩，但是工作还存在薄弱环节。工会、共青团、妇联组织不够健全，许多工作不能积极应对，党的政治优势还没有很好发挥，不同程度地影响着广大职工的积极性。对此，各基层党组织要从加强党的先进性建设、巩固党的执政地位和群众基础，提高党的执政能力，推动党的建设和经济社会发展的战略高度，充分认识搞好党建带三建工作的重要性和紧迫性。

一、为推进“三建”工作、构建和谐农村，乡党委经过与各村委员会、妇联、学校团委多次研究协商，达成一致共识：一定要针对各村自身实际情况，坚决按中央和省委关于加强领导班子建设的有关文件精神选配村两委、妇女干部，配齐配强领导班子。为此，乡党委要求各村组要建立好领导组织。有条件的党支部负责人可以通过组织职工大会;要进一步加大团干部的选配力度，严格执行团干部的初任和

转岗年龄的上限制度，及时做好到(超)龄团干部的转岗工作。大力培养、选拔优秀年轻干部和优秀女干部，要重视优秀青年、妇女后备队伍建设。原则上成熟一个建一个。与此同时，乡党委将加强党建带三建的宣传工作，强化舆论导向，充分发挥典型的示范、导向和辐射作用。深入基层党组织进行调查研究，发现典型，培植典型，以点上的经验推动面上的工作，从而全面提升工作水平和工作层次，推动我乡各项社会事业的精神文明和谐发展。

二、贯彻落实全国基层“党建带群建”工作座谈会精神，按照县委组织部的要求，结合我乡工作实际，制定并实施在农村基层群建中贯彻《关于加强新形势下基层“党建带群建”工作的意见》的具体方案，扎实推进我乡农村基层“党建带群建”工作。

三、进一步加强乡团委能力建设，强化乡团委在农村基层的核心作用。巩固对应基层党组织设置而设置基层团组织的`基本团建模式，创造性开展联合建团、依托建团等建团方式，切实整顿松散瘫痪的农村团支部。统筹协调农村基层团的各类组织资源，努力形成较为完善的区域性团建工作格局，最大限度地实现对区域内团员青年的有效覆盖。

四、构建以共青团为核心的农村基层青年工作网络。探索以青年中心为载体、依托各类青年社团协会来延伸团的工作手臂的有效途径，确定几家农村青年中心进行试点，总结提炼和推广一批成功经验。

建立流出地加强流动团员管理和服务的有效工作机制。掌握

农村外出务工团员青年的基本情况。通过开展技能培训、职业介绍等，引导团员青年有序流出，与外出务工团员青年建立有效联系。通过在本地外出务工团员相对集中的地方建立临时团组织等做法，与流入地团组织做好衔接工作，切实加强对外出务工团员青年的服务和管理。

五、进一步深化农村基层团建联系点工作和针对农村基层团组织的结对帮扶活动。扎实推进团的领导机关抓基层联系点工作，严格落实有关工作要求，加强对农村基层团组织的指导和帮扶。与青工部、学校部加强协调，整合团内优势资源，组织动员城市社区、企业和高校团组织大力开展针对农村基层团组织的结对帮扶活动，探索建立长期有效的结对帮扶工作机制。

总之，我乡党建带群建工作在上级领导的关心、指导下，不断深入实际，认真贯彻党的一切方针、政策，全乡党建带群建正朝着有序的、稳定的、良性的方向发展。

**石化企业群团工作总结范文10**

这是不寻常的一年。在公司领导的关心和关注下，在全体实验室员工的支持和合作下，实验室全体员工加强学习和锻炼，认真履行职责，全面提高思想理解、工作能力和综合素质，更好地完成目标和任务。虽然我在工作中经历了很多困难，但每一次都是整个实验室员工的良好锻炼，每一次都是进步和成熟的象征。随着公司减压装置的投入运行，公司测试部分为两个区域：装置测试分析部和储运测试分析部。各司其职，全面完整地保证了全公司各种油品生产、各种油品调制、各种油品出厂的质量。为此，公司每一位实验室工作人员都在自己的岗位上努力工作。现将实验室工作总结如下，并对主要工作提出一些想法，供领导参考。

>一、加强生产质量管理，做好油品进出、调配质量监测。

1.各种油品的生产质量控制放在首位。各种油品质量是公司生命的源泉，各种油品质量直接关系到单位的效益和信誉。因此，实验室坚持质量第一的方针。当生产任务与检验质量发生冲突时，实验室坚持质量第一。当各种油品检验质量控制波动时，质量人员总是不厌其烦地样品分析、保留样品分析，并与生产部门一起思考。检验质量是实验室的生命，所以实验室的所有工作都是围绕提高实验室检验的准确性，他们在质量管理上下了很大的功夫。质量控制员每月进行一次质量控制评估。组织人员参加质量控制学习和考试。通过质控考核，测试质控人员积累了一定的经验，有能力处理质量控制问题。

2.所有实验室成员都拧成绳子，遇到工作任务时从不推诿，而是匆匆忙忙。船用燃料油调制作为公司的主营业务之一，在公司大量引进辅料后，检验员总是科学分析辅料油的一整套指标，为公司的油品调配提供详细的指标依据。及时分析报告异常数据，为各种油品的高质量做出贡献。多次进油作业与业务人员一起，深入出油罐区，实际实验指标，为公司的油品质量保驾护航。

3、形成了实验室业务知识的帮助和氛围。新设备投入运行，公司实验室人员和实验室仪器也相应增加，人员能力水平不均衡，根据这种情况，结合各实验室人员的特点，科学分配工作职责，相互合作、相互学习、相互丰富，提高实验室人员`整体质量，提高测试的准确性。实验室形成了勤学苦练、孜孜不倦、精益求精、敬业的良好学风。

>二、加强理论学习，提高业务技术水平

1、定期对部门人员进行计量法规、计量知识、相关质量政策、法规、法规等业务知识的轮换培训。每年组织多项专业技术学习（包括质量控制、分析、物理检查等），派专业人员参加国家组织的相关学术交流会议，不断提高专业水平，定期评估各类人员的理论和实践技能。

2.带领本室人员加强计算机理论基础知识学习，熟悉计算机网络知识，利用计算机进行技术交流和质量交流。

3、加强政治理论学习，积极深入学习三个标准，使同事明确工作职责。贯彻三个标准，深入研究总部发布的法律、法规、政策文件，加强职工道德建设，成为新世纪理想、道德、文化、纪律的职工。

4.在我们室内实行奖励制度，对成绩突出、贡献重大的人员给予奖励，促进我们室人员的积极性，挖掘技术人员的潜力，让人尽力而为。

>三、工作计划：

1.继续做好公司领导安排的检测任务，提高检测速度和质量。

2.提高员工素质，培养实验室技术第一，提高对新技术、新设备、新油的敏感性，为公司油品调和提供技术指标，提出科学建议。

3、总之，在公司的正确领导下，实验室按照公司科学生产的总体原则，把握公司油品质量的关口，防止不合格油品进厂，防止不合格油品出厂，提高油品一次调和成功率，为公司降低能耗、提高效率做出贡献。

**石化企业群团工作总结范文11**

一、政治素养有了很大提高

近半年的工作历程，使我从一名学生转变为一名具有一定的政治素养和工作技能的中石化员工，在这个过程中通过参加省公司的集中培训，通过学习中石化员工守则，使我初步了解了作为一名合格的新时代中石化员工所应该具备的基本的政治素养和道德情操，知道了集团公司“发展企业、回报股东、奉献社会、造福员工”的企业目标。特别是耳闻目睹了许多优秀员工的先进思想先进事迹，给了我深刻的启发和教育。他们所表现出来的爱岗敬业精神，焕发出来的工作热情，都给我树立了榜样，使我更加珍惜中石化员工的光荣称号。增加了我忠诚石化事业，努力践行中石化核心价值理念的自觉性。

二、基本完成了领导赋予的各项工作任务

自调入零管部后，领导赋予我的主要工作是：零售经营分析、非油品经营分析、非油品销售报表、非油品月报、周报、简报以及神秘客户检查反馈问题的上报工作，销售竞赛评先上报和领导交办的其他工作事宜。在领导和同事们的指导和帮助下，通过个人的努力，我初步掌握了这些工作的\'基本技能，在工作中，我注意向老同志学习，做到不懂就问，虚心求教自担负工作以来我按时间、有质量的完成了任务，及时准确汇总上报各类分析和报表，注意收集资料，细心分析。在领导的安排下参加了许多对自己工作能力有帮助，能提高的活动，比如随同领导对公司辖区内各片区加油站夜查、巡查和督查工作。先后两次参加省公司有关非油品后台系统的培训和电子帐表的培训，使我的基本工作技能得到一定的拓展和提高。

三、几个需要努力的方面

半年来，虽然收获很大，同时也明显的感觉到自己还存在着许多需要改进和努力的方面：

1、要继续加强学习，不断的提高自己的政治素养和道德情操，学习是提高自身的根本途径，不仅在政治上要进一步加深对党的方针政策和集团公司经营理念的学习，增强爱岗敬业、无私奉献的自觉性，而且处处用新时代中石化员工的基本道德规范和思想情操约束自己的行为，使自己在政治上更加成熟。

2、要加强工作技能的学习，特别是在目前商业竞争日趋激烈的形势下，更需要我们有熟练符合市场要求的业务技能。就目前自己而言，参加工作的时间还很短，工作的熟练程度还有待提高，工作经验还需要不断的积累，工作质量还需要进一步加强。但是我相信有志者事竟成，在领导和同事们的指导和帮助下，我有决心有信心通过个人努力在业务技能方面百尺竿头，更进一步。

3、要注意虚心求教，我毕竟工作历程很短，经验不足，但是科里的所有同事都是我的良师益友，我恳切的希望领导和同事从政治上，在工作中和日常生活方面多多给予指教，以便能够加快自己成长的步伐；四是增强团结和协作观念，团结就是力量，协作就有活力，我们零管部是一个大家庭，是一个有机的整体，我虽然年轻是个新人，我应该自觉加强协作精神，主动配合同事完成工作任务。

回顾近半年的工作，我觉得有许多值得深思和总结的地方，但是由于自己工作经验较少，总结的还不够全面，请领导给与批评指正。

**石化企业群团工作总结范文12**

20xx年xxxxxx公司在上级公司的正确领导和支持下，始终把安全工作放在首位，认真贯彻执行“安全第一，预防为主，全员动手，综合治理”的安全工作方针，狠抓落实，大力加强安全生产管理工作，全年没有发生一起安全等级事故，为济宁分公司及xx公司的持续、稳定、全面发展创造了安定的生产经营环境。

20xx年，我们在安全上主要抓了以下几方面工作：

>一、提高安全工作认识，狠抓安全工作落实

安全工作能否真正抓实、抓好，领导班子是关键。xxxx公司经理班子对安全工作极为重视，把安全当作事关企业生存发展的头等大事来抓，正确摆正安全与经营、安全与效益的关系，在全面落实宏泰公司下达的各项经营指标的同时，克服人手少、任务重、经费紧张等困难，紧紧抓住安全工作不放松，严格落实各项安全管理制度，真正做到了安全工作与经营及其他工作同时部署、同时落实、同时检查。

为统一安全工作领导，加大安全检查力度，促进各项安全工作真正落实到实处，公司成立了以经理为组长，各部室的负责人员为成员的安全领导小组及加油站督察组，全面负责油库及加油站的安全检查工作。安全领导小组每月组织一次全面检查，督察组每周组织加油站安全检查，各部门及加油站负责人每天进行日检查，针对检查的情况和存在的\'问题及时整改并记录在案，做到有检查、有落实、有整改、有复查，使各项安全工作层层有人管，事事有人抓，环环相扣，不出空档，不留死角，及时消除各种安全隐患，保证了全年油库、加油站的储运、接卸、销售、施工等各项工作的顺利开展。

>二、强化安全教育，提高全员安全意识

为全面贯彻落实“安全第一，预防为主，全员动手，综合治理”的安全工作方针，今年我们重点强化了对职工的安全教育与培训的力度。4月份，油库、加油站全体员工集中接受了xxxx公司开展的安全教育讲座，并以观看电教片的形式，学习了油库、加油站安全操作规程、油库爆炸案例分析等安全知识，使大家了解油品收发、接卸、输转过程中的安全事项和操作要领，掌握油库、加油站各种突发事件的处理方法及消防器材的使用。5月份我们专门抽出警消队的两名同志到济南参加了为期一个月的消防培训，并且油库各部门及加油站负责人和其他员工也轮流参加了消防、安监等部门举办的各类安全培训班。通过上述安全教育与培训的不断深入、普及，大大提高了全员的消防意识和消防技能，增强了全体职工搞好安全生产的自觉性，从根本上保证了油库及加油站的安全运营。

>三、建章立制，重在落实

没有规矩不成方圆，完善的制度是保证安全的基础，因此我们花费了大量的精力按照宏泰公司要求的标准建立健全了各部门的安全制度和各类消防设备档案、资料，做好各种消防设备、设施的运转和保养记录，做到安全工作心中有数，确保油库的安全运营。建章立制，重在落实，在日常工作中我们特别注重各项制度的落实情况：查思想，看员工对安全教育和对安全工作重视程度；查设备，看有无漏油跑气、部件失灵、损坏现象；查电气运行，看各种防雷、防静电装置是否良好；查消防器材、设备，看齐全、有效情况；查交接班，看传递、登记手续是否完备；查训练，看操作是否熟练、迅速。由于我们的安全基础工作扎实有效，在历次省、市、县及上级公司组织的安全检查中获得好评。

>四、确保油库施工安全，改造、更新安全设备

我公司油库由于运营时间较长，部分油罐及其他基础设施已到老化、维修期，经上级公司批准，今年我们对库区油罐及其他设施、设备进行了维修、更新。由于施工场所在油罐区，严格的安全监管是保证各项施工保质保量完成的关键。为此，公司领导与仓储、警消部门制订了详细安全监管计划并与施工方签订了施工安全协议书，对施工人员实行全程监管，各项工序严格按我们预定的流程分阶段、按步骤、科学施工，保证了安全施工不误经营。此外，我们下大力气对油库安全设施、设备进行了改造更新：改造了油罐全天候呼吸阀；对发油亭鹤管进行了加高改造，解决了喷溅式发油带来的安全隐患；安装了5台静电接地报警仪，使发油区的安全设施更趋完善、合理；对库区各处的消防拴、消防泵、灭火器进行了维修保养，购买了2吨消防泡沫液及其他消防器材；更换了油罐、发油亭、铁路栈桥等作业场所16处达不到标准的静电接地装置并对库区阀门重新安装了静电跨接线；更换了轻油泵房防爆照明灯及防爆电机电缆；安装配电室开关柜木框绝缘层等。通过对油库设施、设备的更新、维护，及时消除了各种安全隐患，为油库全年安全经营无事故提供了坚实的物质保障。

>五、根据季节变化，积极开展安全专项工作

为切实保证油库及加油站的安全经营，我们根据一年中的季节的不同特点，在安全方面工作的侧重点也有所不同。春秋季节风大干燥，库区杂草、枯叶等易引发火灾，我们以清理库区杂草等易燃物带来的安全隐患为主。夏季气温较高，我们不仅要及时对油罐进行喷淋降温，还要提前做好库区及加油站罐区各种设施、设备的防雷及静电接地测试、疏通下水道、采取有效措施防止油罐漂浮等工作。进入冬季后，我们及时开展了以防火、防冻、防煤气中毒等内容的安全教育，确保冬季安全经营。此外，我们根据当前治安事件频发的特点，及时调整了值班人员结构，重点加强了油库、加油站的营业室、收款室及油罐区等重要部位的夜间保卫力量，并与当地公安派出所加强联系。通过上述各项安全专项工作的`开展，及时地消除了各种安全隐患，极大地提高了我们应对各种突发事件的能力，确保了加油站与油库的正常、安全经营。

>六、开展消防练兵活动，增强应对突发事件能力

“养兵千日，用兵一时”，我们不仅平时加强安全教育和消防训练，而且还按照xxxx公司的要求进行了春、秋季两次消防实战演练。公司经理班子对消防演练极为重视，事前做了周密部署，并且按照消防预案和专业分工划分了灭火组、警卫组、后勤组、通讯组，分别由各部门负责同志担任组长，明确了各组人员的责任和岗位，以期达到消防演练的预期目标。通过两次消防演练，检验了油库的各种消防设施，锻炼了消防队伍，增强了我们应对各类安全及突发事件的信心和能力。

总之，在过去的一年里我们在安全方面作了大量的工作，保证了分公司各项经营工作的顺利开展，取得了一定的成效，但安全工作只有起点没有终点，在20xx的工作中我们要进一步强化员工安全意识，加强对员工的安全教育培训，提高全员的安全意识和安全防范能力。第二要加大安全检查力度，将各类安全隐患消灭在萌芽状态。第三狠抓安全制度落实，杜绝“三违”现象。第四提高警消队伍训练水平。第五做好春、秋季消防演练。通过上述措施的逐步实施，争取在新的一年里，xxxx分公司的安全工作能够取得新进展，再上新台阶。

**石化企业群团工作总结范文13**

俗话说：“火车跑得快，全靠车头带。”三力公司之所以创造了奇迹，首先就是有一个优秀的领导团队。这个团队由刘爱民，李志华，刘冬三人组成，他们每个人都有非常突出的优秀品质，三人凝成一股绳，形成合力，产生了巨大的能量。那么这个团队的主要特征是什么呢？

（一）人品好，心底善良。“小胜靠智，大胜靠德”，一个人没有优良的品德是不可能取得成功的，一个领导团队同样如此。这个团队的每个成员都有一颗金子般的心：心底善良，以诚待人，关心下属。没有高高在上、盛气凌人的态度，有话说在当面，从来不会背后整人、打黑Q、穿小鞋，领导和员工除了上下级关系，还有一种亲情在里边，这种亲情在其他企业里是很难见到的。您现在阅览的是工作总结网谢谢您的支持和鼓励！

（二）有敏锐的经营头脑，抓住机遇，不断进取。塑料行业属于成本高、利润低的行业，每吨的成本从19xx年的六、七千元到现在20xx年的一万两三千元，而利润只有几十元到上百元，而且新乡市经营塑料的公司有十多家，竞争残酷，那么三力公司是如何在激烈的竞争中脱颖而出，站稳脚跟，并且越做越大呢？――主要是经营有方。具体来说主要包括以下几个方面：

1选择了主导产品聚丙烯。

新乡市以聚丙烯为主导产品的只有两家，一家是以粉料为主，我们是以颗粒料为主。其他的都是以聚乙烯或工程塑料为主的。选择了主导产品等于减少了竞争对手。

2与时俱进，不断革新。

①xx年到20xx年6月，具有洛阳聚丙烯厂豫北地区销售总代理资格，享受厂家的多项优惠政策。三力公司成立后就靠总经理刘爱民的信誉取得了洛阳石化聚丙烯有限责任公司豫北地区销售总代理的资格，总代理的金字招牌为公司带来了丰厚的利润。

②加工丙烯，实现利润最大化。由于塑料产品供不应求，聚丙烯厂原材料购进不足，直接影响了产品的销量。通过和厂家协调，我公司直接从丙烯生产厂家进货，委托聚丙烯厂加工。委托加工商品的利润是购进厂家产成品利润的数倍。这再次促使了三力公司的腾飞。

③当普通料F401利润非常小时，公司就果断地放弃了改产品，以经营专用料J－600和J－820G为主，专用料的利润是F401的数倍，而且是我公司的垄断产品。有时果断地放弃也是一种智慧。

③20xx年中石化进行改革，将全国石化行业的.销售权都收到了北京总公司统管，6月总代理资格自动失效了，优势也就没有了，又和其他经销商处在同一起跑线上。此时，公司除了从中石化进货，又及时多方了解信息，得知延安石化炼油厂的产品质量好、价格低，但销路不畅。于是我们又抢先占领了先机，兵贵神速，及时从延炼进货，使我们在一个阶段内赚取了可观的利润。

④创建了4S店。随着形势的发展，经营聚丙烯越来越困难，而且以聚丙烯为原料的生产厂家多是“白色污染”的发源地发展前景不妙；纳税成本也在不断提高，价调金、印花税、税负等等都是按销售额计算的，我们在同行业中税负一直是最高的，负担很重的。税收成本增加增加，物价在上涨，费用在增加，利润在减少。刘经理几年前就已敏锐觉察到了经营的困难，于是就下手调整经营目标，多方寻找新的利润增长点。经过多方考察论证，最终在众多的投资项目中选定了汽车4S店这个朝阳行业。我坚信天众公司一定会继承三力公司的优良传统，与时俱进，开拓进取，成为这个行业的佼佼者！

**石化企业群团工作总结范文14**

某石化公司新职员工作总结

首先感谢领导给我到公司实习的机会。经过一年多的实习锻炼，我从一个刚毕业的大学生成为公司的一名技术员。现在就以下几个方面总结一下我在这一年中的工作。

一、首先谈谈我对社会的认识

大学时对社会的认识是朦胧的，一心想只要在学校里专心学好书本的理论知识，以后工作就能如鱼得水。但是经过这一年的实习，才发现社会远比我们想象的复杂，只有理论知识是远远不够的，只有通过实际操作，才能使书本上的知识得到应用，并在实践中充实。实习期间对个人意志考验也是一个考验，大学毕业后带着自己的理想参加工作，当我被分配到小班干场地工时，曾经有很大的心理落差，干活很累，一天下来就会筋疲力尽。而且在一起干活的都是农民工，没有共同的语言。当时自己很苦恼，本以为自己上了大学就能够做轻松和体面的工作，而真正工作时自己面对的却是荒无人烟的海滩和一台台“磕头虫”。我曾经也想一走了之，但是仔细想想父母和老师的教导，自己还是咬咬牙挺住了，逃跑的士兵不是好士兵。社会真是磨练一个人的地方，幸好我经历过了社会对我的“第一场”磨练。您现在阅览的是工作总结网谢谢您的支持和鼓励！！！

随着这一年的工作，我也积累了丰富的社会经验。现代社会是一个充满竞争的社会,同时也是一个更加需要合作的社会。不论是一个企业还是一个人,只有学会与别人合作,才能取得更大的.成功。企业要以人为本，简单的说就是尊重人才，重用人才，才能在同行业中领先。在工作中我们也应该有以人为本的意识，去尊重他人，每个人都有他人值得学习之处。同时要有一种超前的意识，把问题想在别人的前面，做事做到别人的前面，才能够在竞争中抢占先机。

二、其次谈谈对我们公司的认识

经过第一个月的实习后，我就发现公司的发展空间很大。

首先公司正处于一个发展初期，技术力量薄弱，文化水平偏低，迫切需要一批我们具有专业知识的大学生给公司注入新的血液，增强发展的活力，提高公司的综合力量。

其次是公司的硬件比较好，设备齐全先进；特别是安全防护方面，让我在井上作业有安全感。我公司小修通井机6135型33台、修井机250型3台，大修修井机650型2台、修井机450型1台相关配套工具都很齐全；

再次我公司作业区块多，有济北、潍北、滨东、滨北、天然气、滨海、沾化、高青，八个作业区块各区块的作业情况都不一样，给我创造了一个很广的平台，让我学习更多的作业技术和经验；

而且，公司领导尊重人才、重视人才，具备丰富的管理经验，给了我很大的发展动力。

总之，这些深深的吸引着我加入这个了集体。我会踏踏实实的工作，认真学习新的技术，遇到不懂得问题就请教队长和师傅们，学到过硬的技术，为公司的发展奉献自己的一份力量。

三、经过一年的学习和锻炼，我收获颇多。坚忍不拔的意志，积极进取的心态，团结协作的作风，让我在学习工作中迅速成长起来。

[1] [2] [3] 下一页

**石化企业群团工作总结范文15**

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 万吨，达到计划的 ；自销产品销量达 万吨（含出口石蜡、沥青），达到计划的 ；集中买断化工产品总销售量达 万吨，达到计划的 。

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 ，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，是他们贯彻“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。

>精心捕捉市场信息赢得先机

去年，销售部在捕捉市场信息、预测市场变化上下功夫。部商务信息科每名职工分工负责几个产品的市场信息采集，利用一切可以利用的资源，每天了解市场行情，全面掌握周边兄弟企业、资源状况、需求情况；每天进行重要产品市场变化通报；每周进行市场预测分析，为产品销售决策提供参考。他们每到一个地方出差都想方设法结识行内人士、建立信息联络网，得到每一个信息都用心分析。部领导干部出差入住宾馆后第一件事是上网了解产品市场行情，然后走访当地客户，走到哪都不忘用手机、短信了解公司产品最新销售情况。

由于用心捕捉，能够快速了解掌握市场变化、产品价格走势，因而为正确决策、灵活营销赢得先机。当市场需求有增加趋势、产品可能供不应求时，在其他兄弟企业之前率先推价，通过打提价时间差、多卖高价产品，提高产品均价；市场需求有下降趋势、产品可能供过于求时，主动出击，联系客户，推销产品，稳价降库，通过打降价时间差、多卖高价产品，提高产品均价；对一些在淡季实在难以卖出好价格网的产品，进行移库，等市场好转后再销，既保证了生产后路畅通，又保住了产品价格，增加了效益。春节前后是产品销售淡季，客户大多观望等待厂家降价。对此，销售部及早筹划，提前做好每个产品的销售计划和相关应对措施，派出营销人员四处联系，主动做工作，打破客户的观望心理，在产品市场疲软的时候保证提货进度，稳价降库。

>准确把握销售节奏赢得效益

销售部的营销人员总结出一条经验，就是“把握好市场运行规律，抓住有利时机，大胆推价稳价”。他们每时每刻盯住产品市场价格，以先进企业的出厂价作为基准价，考虑国家政策调整、公司各产品的产销存情况、兄弟企业的产量及库存情况等因素，在基准价的基础上进行合理的调整，形成清晰的定价体系。在确保炼化生产后路畅通的前提下平衡好量价的互动关系。在区域市场发生变化时，根据实际情况制定价格，不盲目比价，确保了产品的全产全销。在市场价格的指导下，根据市场的网变化，积极配合计划、生产等部门努力做大沥青的销售量，减少重油的销售。与前年同比，增加沥青销量 万吨，减少重油的销量 万吨，使公司实现合理增效 亿元。根据榨季客户对食品级硫磺的需求，主动建议公司生产、销售食品级硫磺，拓展市场新路子，满足客户需求，全年增加销售效益约 600 万元。

销售部实施差异化价格策略，在不同时期运用不同的目标市场定价，强化销售措施，努力提高产品销售效益。根据国家消费税调整、成品油价格波动等因素引起的市场变化，测算成品油与自销产品的销售效益，及时提出使公司效益最大化的产品结构生产建议；在旺季时价格随行就市，努力提高均价；淡季时采取批量优惠手段促销，将自销产品卖出了当期的最好价格。去年，在总部考核的 5 类产品中，公司产品均价达到或者超过了总部的比价指标，自销产品销售均价达 3189 元 / 吨，由 20xx 年五大炼化企业中排位第四上升到第一。 20xx 年与先进单位相比，自销产品销售均价低 173 元 / 吨， 20xx 年与先进单位比相比低 100 元 / 吨，缩小差距 73 元 / 吨，剔除消费税和产品结构的影响，反超 44 元 / 吨，进步 217 元 / 吨。石蜡、白油、工燃、船燃销价在系统内排名第一，其它同牌号同品种自销产品销售价格达到了“数一数二”的好水平。

>抓住时机拓展市场赢得空间

去年，销售部抓住国内需求逐步回暖的有利时机，紧紧围绕做大产品总量、提高经济效益的目标，及时调整经营工作思路，坚持眼睛盯住市场，功夫下在现场，在优化细化上做好文章，抓好化工产品销售。

和外运的协调工作，协助化工分部做好新产品开发及生产工作，想方设法提高产品总量，充分发挥百万吨乙烯的规模优势，最大限度降低库存，为公司创造效益。 9 月份，受国际原油价格下跌及国内市场需求疲软的`影响，化工产品价格不断下滑，特别是塑料产品价格大幅下降 700 ～ 1500 元 / 吨。为把产品转变成商品，降低库存、减少跌价风险，增加效益，在聚丙烯产品少交库 2500 吨的情况下，积极主动督促化工销售华南分公司多销售塑料产品 3468 吨， 9 月将塑料库存降到 9000 吨的最低水平，多销 17000 吨，减少跌价损失 1020 万元。全年实现化工商品总量 万吨，同比提高 万吨，创百万吨乙烯扩建工程投产以来的最好水平。与此同时，开展来料加工业务，积极开拓海外市场，完成了来料加工 2303 吨化工产品的销售工作，为公司拓展海外市场迈出了重要的一步。

在化工新产品开发、市场推广上，销售部根据了解掌握的市场需求信息，加强与生产、计划部门协调，及时提出优化化工产品结构的建议，使公司多产、多销高附加值产品。在 20xx 年已开发的 20 多个新产品中找出最具市场潜力的几个产品，协助化工销售华南公司制定市场推广计划，共同推广，做大新产品销量，实现了向新产品开发要效益的目标。 20xx 年总部下达新产品开发计划和专用料生产计划分别为 万吨和 万吨，公司全年共开发新产品 7 个，分别生产销售 万吨和 万吨，完成总部下达计划的 137% 及 114% 。 精细管理赢得市场厚爱

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