# 最新加气站半年工作总结报告 加气站年度工作总结(5篇)

来源：网络 作者：星海浩瀚 更新时间：2025-05-28

*加气站半年工作总结报告 加气站年度工作总结一一、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16年，在师分公司提供数质量保证...*

**加气站半年工作总结报告 加气站年度工作总结一**

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16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78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。

今年是南湖路加油站和南湖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。

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。

16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、20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。

16年走了，带走了一些失落，带走一些遗憾。

17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全体员工不变的诺言。

**加气站半年工作总结报告 加气站年度工作总结二**

核算员是公司财政工作的根底，它既是公司财政工作的末梢神经，是公司领会各库站经营环境的载体，也是财\_\_理向出产经营过程的具体延长，在油站出产经营过程中阐扬着庞大的感化。然而跟着公司的成长，现行油站核算员核算本能机能的定位，以及核算员步队扶植机制呈现了一些问题，如核算员工作量大、职责不分、收入偏低、成长空间有限，人才流掉率较高档现象，应该引起我们的正视，有需要从头对核算员的治理和定位进行思虑，充实阐扬这个岗亭人员的能动性，为企业成长贮备人才、留住人才，使企业能又快、又好地成长，以顺应扶植一流发卖企业的时代要求。

一、今朝加油站核算员的工作近况

核算员是加油站的主要岗亭，不单要有较强的营业能力，并且还要有较高的道德素养。其首要工作有营业款的收存、发卖统计及各类报表及台账的填写、治理和开具\_\_、抄税、报税等涉税工作。同时，介入油品、便当店、油站日常事务的治理，工作攻略涉及到油站经营过程的各个方面，然而今朝核算员治理却遍及存在以下问题。

1、工作活动举办时间长，歇息、休假活动举办时间少

核算员日常工作，事务较多。今朝，核算员每日必填表格近x种以上，每月核算员按时或不按时要填写表格近x余种，还有报税等工作，所以使得核算员天天工作的活动举办时间较长，同时核算员的工作具有较强x性，没有颠末培训的人员，凡是环境是不克不及完成核算员的工作。油站属于营业窗口，需要24小时营业，如许就造成核算员歇息时，相关报表不克不及实时填写上报，所以今朝核算员歇息或休假较少。

2、职责不分、工作量大

一方面核算员日常要做的账表较多，对那些x销量大的油站说的核算员来说，白日的活动举办时间首要都用来\_\_，他们经常得\_\_纵晚上的活动举办时间来填写账表，即核算员自己天天事务就较多。另一方面，从今朝油站治理定位来看，加油站所有人员都以加油现场为主，然而公司各部分天天的通知、数据统计等各类要求良多且工作量很大，因为其他人员都在加油现场，这些工作也就全都落在核算员的身上，加上其他治理(如x治理等)台账很多本由站司理填写的资料，在大多环境也都是由核算员来填写，造成核算员的工作愈加忙碌。工作忙碌造成核算员疲于应付，工作质量、工作积极性受到影响。

3、后备核算员的贮备难度较大

因为此刻油站的岗亭中没有设立后备核算员(练习核算员)岗，各公司要培育后备核算员，就只能以加油员的名义选聘。然而，因各站人员定编有限，人员都不余裕，选拔的后备核算员到站后，因为天天要忙于倒班加油，没有活动举办时间用于进修核算员的相关工作，他们只能\_\_纵歇息活动举办时间来进修，但天天加油的工作量较大，使得后备核算员天天工作之后已没有精神再具体进修核算员营业。而要将一名员工培育成为一名及格的核算员到少需要三个月以上的活动举办时间。是以，核算员的贮备是核算员治理工作的一个主要问题。

4、x收入较低，且巨细站区别不大

今朝的x轨制，核算员的x首要是与销量挂钩，然而销量低，核算员的工作量纷歧定就小。或者同样的发卖量，核算员的营业量也不同较大。如定点加油站客户较多的油站，天天和客户对账、收款要用去核算员大量的工作活动举办时间，但在国道或省道的油站，或全数现金发卖的油站，核算员的工作量则相对较低，营业相对简单一些。还有便当店核算员的工作也很大，但此刻的\_\_轨制没有表现这些区别。

5、核算员上升渠道单一

按加油站治理规范可以将油站分为达标站、星级站，设立了响应分歧星级的油站司理以及更高的油站司理职位(如治理师及高级治理师)，同时，员工可以评为诸多能级员工，分歧星级的站司理和员工，对应分歧的能级\_\_。这对站司理和员工自身提高、前进起着十分主要的激励感化，对油站成长起到较好的促进感化。但对于核算员却没有这方面的激励机制，从轨制上来看油站核算员除了可以经由过程竞聘走上加油站司理岗亭外，在自己岗亭上没有更多的晋升机遇。然而，公司对加油站司理的需要老是有限的。是以，核算员的上升渠道单一。这既晦气于核算员的成长，也晦气于企业的久远成长。

二、对加油站核算员治理的几点思虑

鉴于以上的近况，现对核算员的工作提一些设法：

1、公司对油站核算员的定位问题

核算员在油站的首要工作有做统计报表及台账等核算工作，然而这个岗亭却更多地具有管帐的本能机能如开具x、抄税、报税，如介入油品、便当店、油站日常事务的治理，涉及的工作攻略较多，核算工作仅核算员工作的一个方面，所以这个岗亭可以定名为核算管帐岗，更能表现它的首要工作攻略和职责。同时公司可以付与这个岗亭更多的治理本能机能。如监视本能机能，监视油站落实公司各项轨制。总之它是公司财政向出产经营的延长，是出产一线的管帐人员。

2、搭建科学的成长平台

公司应成立与油站规模相顺应的核算员步队，为核算员的成长供给更多的平台。为有用划分分歧能力的核算员，提高核算员的工作积极性，或者将这个岗亭分成几个条理，初级岗定名为核算员，中级岗为助理管帐，高级岗为管帐;或参照油站司理及一般员工设立星级核算员，使之和油站级次分类的相对应，分歧星级的核算员发给分歧级次的岗亭\_\_。星级站用星级核算员，万吨站也有响应级次的核算员，在油站财政步队中形成一种积极向上的空气，使油站核算员有一个上升的平台。也可以在这个根本上给更好的油站核算员成立起一个和分公司本部财政管帐岗亭交流的平台，促进分公司财政管帐的工作。

3、成立后备核算员的贮备轨制

各公司按照油站的数目，按必然的比例(如x%—x%)设立后备核算员，作为核算员步队的弥补，这些后备人员，日常平凡在大站、工作较为忙碌的油站协助核算员及站司理的工作(如：\_\_查对往来、收款等)，可以有用减轻这些站核算员的工作强度;同时，公司也可将其派到有核算员休假的油站代岗，使该站司理能全身心地投入到发卖经营工作之中;别的，也可据此成立起核算员的优胜劣汰轨制，对于工作欠好的核算员，实施优胜劣汰时公司能有后备人员实时弥补。

**加气站半年工作总结报告 加气站年度工作总结三**

春去秋来，转眼间一年的时间就毫无声息的流逝了。在过去的一年里我在公司、部门领导以及公司各兄弟部门的悉心关怀和大力支持、积极配合下，各方面都有了进一步的提高。

回顾过去的一年，虽然没有什么大的成果，但也经历了考验的磨砺，为了总结经验教训，克服不足，现将20\_\_年度的工作作如下的回顾总结：

一、作为公司部门之一的核算部，是公司的核心和关键，也是公司不可缺少的部门之一。它掌握着公司成本核算和利润收益的决定性一步。因此，工作的细致认真是关键的、无止境的，也是我们部门每个人无休止的追求。我个人认为：做事，就应该以细致、认真为首，只有端正自己的的思想、摆正位置，才能被社会、公司所接受。

二、进入工作的一年时间里，我主要是从事所有消防系统的算量、预算以及各月的进度款申报和一些杂项工作。半年来本人顶着各方面的压力，孤身一人深入第一现场，花费了近三分之二的时间走遍现场的每个角落，几次险些遇难，才将现场的\'实际施工情况全部体现在白图上，并绘制了电子版，为班组和甲方结算做好了准备。目前工程已接近尾声各班组也已陆续到公司来结算，我会秉诚实事求事的原则，认真对待此次结算，切实维护好公司的利益。

三、我以前也做过施工，从20\_\_年的x月份才到公司转为造价工作。但像这个工地的施工状况，在我过去的施工期间可以说是从未经历过也没见过，我想凡是在这个工地上呆过的公司管理人员恐怕也有同样的感触吧!进入施工现场给人的第一感觉就是乱，材料随处可见，浪费特别的严重。就拿我所管的地块来说，现场施工情况和设计图纸很多地方不相符，现场完成是施工方想怎么做就怎么做，可以任意的增减，有的甚至整个系统全部被改动，且不按规范要求执行。然而施工方的这种施工方案却没有一份甲方或设计院下发的变更通知或联系单，由此造成材料的大量浪费。

在结算过程中班组不能提供任何现场施工的情况图纸和依据，现场改动后的图纸完全由公司来提供，这等同于睁眼把自己兜里的钱向外掏却又无奈，公司所制定的结算流程完全就成了纸上谈兵，毫无半点意义和价值，更严重的是在公司里还出现肇事事件，使公司员工人人自危。就工地来看，本人认为公司完全是在做慈善家，我们在工地上驻扎了半年多的时间得到的劳动结果完全是在为施工方服务，对公司的得与失我已多次向公司领导反映过这个问题。如果象这样发展下去的话，将大大损害公司的声誉及加大公司的损失，那公司的威信何在、利润何在、发展前途何在!

四、我们公司从进入公司的x年时间里，是\_\_发展的三年。有大收获也有大支出，许多事情总是出现互相推诿，阳奉阴违，执行力度不够，对于各自应该承担的责任和义务不能勇于承担，这也是出现施工方滋事及做事难的一个原因之一。希望公司以后能加强管理，尤其是合同订立方面及施工班组的选择上深思熟虑，慎重订立及选择，不要再重蹈覆辙今年的事情。

今年，公司花巨资请来了名声显赫的管理公司，通过他们的各种制度改革，使公司的各项制度得到了实制性的改变，但还存在诸多问题需要完善。如：

(一)各项制度的订立来说，新制度的订立没有做到统一性、公开性、强制性、完整性;

(二)我们公司是属于施工企业而非销售企业，注重的是实际行动，而不能只是高谈阔论，纸上谈兵，却不付诸行动。作为公司来说，没有制度也不行，但一味只注重制度的改变而不接合实际行动，那公司能发展和状大吗?那纯粹是在拿公司开玩笑、做实验，长此以往公司的前途堪忧也。试问?有谁听说过一个企业只说而不做却能发展状大的，那岂不成为一大美谈，一件奇事也。

五、本人在工作的半年来感到身心疲惫、力不从心，觉得此次工作已远远超出了我的能力范围，为此曾向公司领导提交过辞职报告。在公司领导及同事的安慰和大力支持下，我坚持了下来。没有你们的支持和帮助我不可能坚持到今天，是你们给了我坚持下来的信心和动力。在此我想对曾帮助、支持过我的同事和领导说声“谢谢你们”。

目前，班组结算已接近尾声，然公司与甲方的结算工作到现在仍是个大问号，如结算图纸和签证等还是个悬而未决的问题，还需领导与甲方对接，尽快理出个合理合情的可行性方案，为明年的结算工作做好前提准备。否则，明年与甲方的结算将遥遥无期。此事望领导予于重视为感。

六、就核算部门工作而言，其本身性质是枯燥无味的，整天面对的均是电脑、数据、图纸等，大脑长期处于紧张状态，加之本部门人员相对少的客观事实上，加班加点的日子是常事。长时间的久坐，身心疲惫，对工作、身体等方面均有不同程度影响。为了能更好的完成公司交给的工作任务以及公司的发展前景，在此，本人提出以下几点意见和建议，供公司领导参考：

1、能否改善一下办公用品，以便更好地开展工作，如：桌、椅，尤其椅子。

2、能否一个星期之内本部门根据工作情况自由调节安排每个员工休息一天，或在一个季度或半年内考虑轮休假的设置，让员工在工作之余放松身心、蓄养精力，在缓解工作压力的同时也能享受下片刻的天伦之乐，以丰沛的精力更好地投入到工作之中，只有精神好才能更好的做好工作，提高工作成效。且机器也有休息的时刻，何乎人也，当机器或人超负荷时将会出现的症状我想我们每个人都很清楚。

3、能否制定一个完善的管理制度，一切皆按制度行事，如工资的按时发放，以及各种奖惩制度，不能只有罚或只有奖，应该奖罚并进，让每个员工心里有个踏实感、安慰感、心服感，才能让员工更加安心、静心、专心地为公司工作。公司和员工应该是相辅相成、风雨同舟的两个不同体。

**加气站半年工作总结报告 加气站年度工作总结四**

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，20\_\_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x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x升油箱能加x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x月底共完成了成品油x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。

**加气站半年工作总结报告 加气站年度工作总结五**

一。思想方面

自从20\_\_年进入中石化，在单位领导和站长的精心培育下，通过自身不断努力，无论思想上、学习上还是工作上，都取得较大的收获。思想上，坚持四项基本原则，拥护党的各项方针政策，自觉遵守各项法律法规及加油站相关规章制度，认真执行上级按排的工作和任务;学习上，认真学习，刻苦钻研，对油站各方面都深入了解，积极参加各种交流和培训，在此期间获得中级工证书和省计量证。

二。工作方面

围绕公司零管部的中心工作，对照相关标准，严以律己，较好的完成各项工作任务，总结以下三点经验：

1.认真负责：不管什么行业，什么职位，我认为做事做人都要认真负责，做加油员更要如此，加油员对自己不认真就是对公众生命的不负责、对国家财产不负责。

2.团结互助：加油站工作的正常运行和加油站各位员工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,都要实事求是及时反应，多方援助、灵活处理;不要不理不睬、置之不理。

3.沟通交流：员工与员工要加强沟通，因为员工不是一个人在工作，而是一个团队在工作，一个人工作不到位会影响整个团队情绪;员工与顾客也要加强交流，不要理解错误、不要自以为是，一定要问清楚对方要什么、要多少，以免产生不必要的麻烦和损失。

三。管理方面

自从当了主管以后，主要是分配和督促各员工的工作，其次就是以身作则从以下三方面带动员工积极展开工作：

1.吃苦耐劳、认真负责，积极带动员工做好油品销售，提高加油站各油品的销量;

2.热情服务、真诚对待每一位顾客，争取获得更多顾客对中石化品牌的认可;

3.组织员工学习、了解油站安全隐患，提高员工安全防范意识，做到促销量保安全;

一年来积累了一些小经验也取得了一定的成绩,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，争取尽快提升到另一级别。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！