

四不两直工作总结(模板8篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

四不两直工作总结篇一

一、加强基础设施建设。在山顶村基础设施滞后是制约贫困村经济发展的主要因素，也是群众关心的热点、难点问题。为增强包扶村经济发展的后劲，搞好精神文明建设，协调资金 万元，帮助里整修了进村道路 米，并对村内 米道路进行维修，整治好村容村貌。

二、着力提高村民致富能力。科学文化素质低是影响农民致富的重要原因，我们从加大科技扶贫力度着手，加强科学技术培训，大力开展技术推广和技术服务。充分利用文化大院中村民学校这一教育阵地，开展技术培训，截止目前共举办农业科技培训班 期，共培训村民 人次，占全村总人数 %。

抓住群众关心的问题，切实为群众办实事，办好事。驻村工作中，注意与群众交朋友，抓住群众关心的问题，切实为群众办实事，办好事。现已协助村民办好 件事，大大方便了村民的生产生活。强化了驻村机关干部服务农民的意识，进一步密切党群干群关系，赢得了村民欢迎。我们围绕发展经济和农民增收收入户到人，对全村村民的收入状况进行了摸底，确定了 户特困户作为帮扶对象，帮助他们认清发展潜力，明确发展思路。利用自己信息广优势，帮助村民找技术，上项目，争取早日走上小康路。

三、强化基层组织建设，提高了党员干部带领村民致富的能

力。经常对党员进行思想教育培训，建立健全了民主管理制度，实行村务公开，每月召开一次党员会，讨论学习好富民政策，学习致富技术，真正起到致富带头作用。

抓紧抓好理论学习工作，搞好“三个结合”，与实际问题联系起来，着力培养贴近群众、贴近生活的典型，通过党员身边的人和事来教育、感化、引导、激励他们，取得了显著成效。并要求驻村干部和每位村两委成员人人写出一篇切合实际的自查报告，广泛征求意见，使问题得以有的放矢的解决。

四、实施“文化大院”建设，提高村民自娱自乐的能力。在村两委和驻村工作组的努力下，建成了集培训与娱乐一体的多功能文化大院，充分发挥文化大院的作用，开展了丰富多彩的文体活动，使文化大院“活”起来，成为了村民劳作之余的好去处。

通过一年来的工作，驻村工作取得明显成效。一是减少了不稳定因素，有效解决了困难群众生活问题，为全村两个文明建设创造了良好的条件。二是密切了党群关系，通过帮助群众办几件看得见、摸得着的实事，送去党的温暖，密切了党群关系。三是改进了工作作风，驻村干部通过参与帮扶活动，亲身感受困难群众生活的艰辛，从中受到教育，鞭策我们更加勤奋工作，转变工作作风，增强党风廉政意识。

四不两直工作总结篇二

地 址： _____

邮 编： _____

电 话： _____

委托代理人：_____

乙 方：

地 址：

邮 编：

电 话：

法定代表人：

甲、乙双方在互惠互利的基础上，经过友好协商，根据《中华人民共和国民法通则》和《中华人民共和国合同法》的有关规定，就甲方委托乙方独家代理销售甲方拥有的房产事宜，达成以下协议，并承诺共同遵守。

第一条 合作方式和范围

甲方委托乙方独家代理销售甲方在_____市_____区_____拥有的房产(别墅、写字楼、公寓、住宅、厂房、店面)，产权号：_____，其他：_____，销售面积共计_____平方米(以下简称该房产)。

第二条 合作期限

1. 本合同代理期限为 个月，自____年____月____日至____年____月____日。在本合同到期前的____天内，如甲、乙双方均未提出反对意见，本合同代理期自动延长____个月，可循环延期。合同到期后，如甲方或乙方提出终止本合同，则按本合同中合同终止条款处理。

2. 在本合同有效代理期内，除非甲方或乙方违约，双方不得单方面终止本合同。

3. 在本合同有效代理期内，甲方不得指定其他销售代理商。否则视同乙方代理销售。乙方有权获得合同中约定的中介费。

第三条 费用负担

- 1、推广费用由乙方负责。
- 2、具体销售工作人员的开支及日常支出由乙方负责。

第四条 委托价格

- 2、乙方可视市场销售情况，在甲方确认的销售价目基础上向上灵活浮动，但浮动幅度原则上控制在 %内。
- 3、甲方同意乙方视市场销售情况，在甲方确认的销售价目基础上向下灵活浮动 %内，超过该幅度时应征得甲方的认可。

第五条 中介费及代办产权过户手续费

- 1、乙方的中介费为成交额的 %，代办产权过户手续费每单元，乙方实际销售价格超出本合同规定的销售价格时，超出部分归乙方。
- 2、中介费及代办产权过户手续费由甲方以人民币形式支付。
- 3、甲方同意按下列方式支付中介费及代办产权过户手续费：

甲方与买方签订正式销售合同后，乙方即可获得本合同所规定的全部中介费及代办产权过户手续费。甲方在签订正式销售合同后应不迟于3天将中介费及代办产权过户手续费全部支付乙方，乙方在收取中介费及代办产权过户手续费后应开具收据。

第六条 甲方的责任

1. 甲方应向乙方提供以下文件和资料：

(1) 甲方的身份证复印件；

(2) 政府有关部门批准的国有土地使用权证、房屋所有权证，以及按揭合同、按揭保险单等。

(以上文件和资料，甲方应于本合同签订后2天内向乙方交付齐全。)

(4) 甲方保证若客户购买的房地产的实际情况与其提供的材料不符合或产权不清，所发生的任何纠纷均由甲方负责。

2. 甲方应积极配合乙方的销售。

3. 甲方应按时按本合同的规定向乙方支付有关费用。

第七条 乙方的责任

1. 在合同期内，乙方应做好以下工作：

(1) 根据市场，制定推广计划；

(3) 派送销售房产的有关宣传资料；

(5) 乙方不得超越甲方授权向客户作出任何承诺。

2. 乙方在销售过程中，应根据甲方提供的房产的特性和状况向客户作如实介绍，尽力促销，不得夸大、隐瞒或过度承诺。

3. 乙方应信守本合同所规定的销售价格与浮动幅度。非经甲方的授权，不得擅自给客户任何形式的折扣。在客户同意购买时，乙方应按甲、乙双方确定的付款方式向客户收款。若遇特殊情况，乙方应告知甲方，作个案协商处理。

4. 乙方收取客户所付款项后不得挪作他用，不得以甲方的名义从事本合同规定的代售房地产以外的任何其他活动。

第八条 合同的终止和变更

1. 在本合同到期时，双方若同意终止本合同，双方应通力协作作妥善处理终止合同后的有关事宜，结清与本合同有关的法律、经济等事宜。本合同一旦终止，双方的合同关系即告结束，甲、乙双方不再互相承担任何经济及法律责任，但甲方未按本合同的规定向乙方支付应付费用的除外。

2. 经双方同意可签订变更或补充合同，其条款与本合同具有同等法律效力。

第九条 其他事项

1. 本合同一式两份，甲、乙双方各执一份，经双方代表签字盖章后生效。

2. 在履约过程中发生的争议，双方可通过协商、诉讼方式解决。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

四不两直工作总结篇三

乙方：

第一条 产品名称、价格及数量

第二条 合同金额

货物总值： 631200元大写： 陆拾叁万壹仟贰佰元整

第三条：付款方式

第四条 交货地点及时间

- 1、地点：乙方负责把货物送到甲方指定地点，产生的费用由乙方负责。
- 2、时间：自本合同签订且乙方收到预付款后日内。

第五条 交货条件

如在交货过程中遇到问题，双方应本着互惠互利，精诚合作的态度协商解决。逾期交货：未经甲方允许逾期交货的，乙方逾期交货一天扣除乙方逾期产品货款总额5%的违约金；乙方逾期10天未交货的，甲方可以拒收，同时有权解除合同。并按预付款的两倍要求乙方支付违约金。逾期取货：如甲方暂缓要货，乙方将收取按暂缓要货金额1%的仓储费用。若甲方暂缓要货超过15天应事先以书面形式重复乙方同意。

第六条 甲方责任

- 1、甲方通过款式，在合同生效及执行过程中不得擅自更改。
- 2、按此合同付款日期，按时付款。
- 3、及时验货，甲方应在收到货物10天内验货完毕。

第七条 乙方责任

- 1、乙方须保证产品质量，有质量问题的产品，乙方须负责更换或退货。
- 2、按此合同交货日期，按时交货。

第八条 本合同有效期自签订之日起生效，到全部货款结清之

日为止。

第九条 此合同经双方签字盖章后生效。如有一方在有效期内欲终止合同。本合同一式两份，双方各执一份。

四不两直工作总结篇四

乙方：

第一条：合作范围

甲方向乙方租用（详见附件）以作甲方所属项目 会务现场布置之用。

乙方同时配合甲方上述租用物之现场制作工程。

第二条：合作期限

合作期限自20xx年月xx日至____年____月____日，共天
第三条：收费标准、结算方式
1、收费标准：以上物品租用连制作等工程服务资料费用总额为人民币xx元（开票加收8%）

（一）甲方的权利和义务

- 1、负责供给活动场地，供给必要的活动协助。
- 2、双方签署合同之日起，甲方将其所属项目现场制作工程部分委托乙方代理。
- 3、负责维护活动的. 治安秩序及保障乙方工作人员的人身安全，财物保管。
- 4、甲方应按约定如期向乙方支付器材租用费用，愈期3天无故不支付，则按每一天5%的标准向乙方支付滞纳金。

（二）乙方的权利和义务

1、乙方管理及工作人员在甲方场所活动期间，应遵守国家的法律法规，自觉遵守甲方的规章制度，配合甲方管理人员的安排。

2、乙方必须根据甲方要求按时、按质、按量地完成相关作业。

3、甲方有权根据乙方活动资料及质量提出合理提议，乙方需进取与甲方进行协商，并根据协商结果作相应调整。

4、应在协议约定时光内供给合同资料中的租用器材及相关作业，如因天气原因及不可抗力因素阻碍活动进行，经甲方同意后可中止活动，已安排供给服务的活动项目费用需照常支付费用5、本次活动基本设施的验收日期为20xx年月？日

第五条：违约职责1、乙方未能按合同规定时光如期合同资料中的租用器材及相关作业，则均属违约，应给予甲方经济赔偿，赔偿金额按合同法有关规定执行2、若甲方未能够按期付款，则按合同法规定给乙方5%滞纳金3、本协议委托资料确定以及费用总额、委托变更、中止、解除和提前终止需双方书面确认。如任 何一方违约，违约方须赔偿对方第六条：其它1、本协议一式二份，甲乙双方各执一份。均具有同等法律效力2、本协议中未尽事宜，双方协商解决，并另行签定补充协议。

3、本协议自签定之日起生效。

甲方（盖章）：

乙方（盖章）：

____年____月____日

四不两直工作总结篇五

在这个学期里，本人能够遵守园内的各项规章制度，热爱群众，能坚守工作岗位，不迟到、不早退，无事不请假，对幼儿一视同仁，与同事相处融洽。服从领导的分配，乐意理解各项任务，并且尽力把它完成。班上出现问题，能够与班上的老师共同商量解决。同时创造新的好的办法传授给大家，用心认真的参加保育员及其他的各种学习，每次学习都认真的做好笔记，在工作中遇到有问题时，做到早发现早解决，主动听取保健医生的意见，做到不隐瞒自我的不足和错误；经常与保健医生交流。

为了做好“手足口病”的预防工作，本人十分注重教室的通风，搞好教室内外卫生，保证环境清洁整齐。做好晨间各项准备工作。持续卫生区地面干净、无污物、无积水、墙饰整洁、画框无尘土；盥洗室地面洁净干燥、无积水、水池及墙壁无污物，每一天勤擦，消毒盆每次用完清洗、盆内无浸泡物；盥洗室地面坚持每2—3周一次大的清刷，为保证幼儿的身心健康，减少污染没采用任何酸性物刷地，而是采用清水刷洗地面；每一天下班后清洗毛巾，为毛巾消毒，保证毛巾洁白有淡淡的消毒液味；每一天清洗水杯、消毒水杯，保证水杯体外明亮无污物、水杯内无事物残留；不把当天的活留到第二天再做；厕所持续无异味、地面干燥洁净、清洁用具挂放整齐、不堆放垃圾；厕所坚持每次上完后冲洗墩地，发现有异味及时用淡洁厕灵浸泡一会墩干，做到每一天消毒不少于三次，经常用坛香去味，做到勤冲勤刷；墩地用的墩布严禁分开使用，做到经常消毒；活动室地面洁净干燥，物品摆放整齐，教具、玩具洁净无尘土，室内空气清新无异味；幼儿被褥叠放整齐，经常凉晒；认真做好班中每个角落的卫生，把每一天的都当作卫生大检查来对待；严格执行一日卫生消毒，坚持每一天三餐的卫生消毒。在这学期工作过程中我自我创新的擦桌法得到园保健大夫的认可，并推广应用到本园所有的班级中；各种资料记录清晰，时光准确，按时上

交。

本人能够热爱幼儿、关心、耐心、细心、热心地对待每个幼儿。能用心搞好本班的清洁卫生工作，做好幼儿用具的消毒工作，能够细心照顾幼儿的生活，根据天气的变化，及时为幼儿穿衣服。注意护理体弱多病的幼儿，仔细观察有不适宜的幼儿全天的状况，及时与家长沟通。午睡时，注意巡视，做到及时发现问题及时处理。户外活时对幼儿进行安全教育，能有秩的上下楼以及玩各种大、小型玩具，防止意外事故的发生；为幼儿擦汗、擦拭鼻涕；引导明白玩累了休息；配合教师培养幼儿的一日生活常规。

本人能够用心配合，任劳任怨。在活动前能根据教师的教学计划，为老师准备好教具、学具和布置好场地等等。用心的参与一些简单玩具的制作。配合好教师耐心的照顾每一名幼儿，做好接园、离园的工作；并做好家长工作。

以上几个方面是我在本学期工作中的总结。但是，本人还存在着许多不足之处，今后必须会更加努力，把保育工作做得更好！

四不两直工作总结篇六

尊敬的合作伙伴及业界同仁：

北京景鸿浩天电子商务有限公司隶属于景鸿投资集团，是专注于服务企业客户的商旅管理公司。公司依托中国旅游业和互联网的发展，利用高效的互联网技术和先进的电子资讯手段，以“弘景商旅网”为服务平台，大量整合机票、酒店及其他商旅产品资源，同时倾力打造国内首创的“商旅管家”erp专业系统，为企业客户提供最专业、便捷、经济的商

旅管理服务。

针对分销业务，本公司已具备分销服务要素的众多优势，如下：

1、特性，公司以“弘景商旅网”为服务平台，倾力打造国内独家首创的“商旅管家”erp专业系统，首次实现商旅管理一键化。可实现简化出差审批管理流程、商旅实时查询预订监控、完整数据轻松统计分析。帮助企业更加便捷、高效的开展商旅管理工作。

2、市场覆盖：我公司在商旅领域拥有众多丰富的资源，机票合作伙伴、酒店合作伙伴覆盖全国各地，为分销业务的顺利开展提供了广阔的空间。

3、资金：本公司拥有强大的资金优势，对于许多企业拥有优质的商旅项目，但无力为客户提供月结资金保障，无法使项目得到进一步开发，而本公司为贵公司客户所提供的无限额无息月结算垫付服务，恰恰为企业解决了困扰，为企业从根本上解决了资金问题。

4、服务团队：本公司不仅提供垫资服务，为企业解决资金问题，更可以提供专业的服务团队，实现24小时全天候服务支持，更可提供客户专员，专职负责为客户处理商旅合作中的各种事项。

弘景通过与政府机关、国有企业、大型企业、上市公司等众多客户群体开展合作，详细分析商旅市场行业规律，掌握业内最新动态，充分利用自身优势以及对市场资源的有力把控，广泛开展分销业务。并通过电话拜访行销、推介会营销、参加服务投标等多种模式，进一步加强市场渗透，并与企业紧密合作、交流业务经验、协同工作和管理，增强分销服务意识，明确企业在市场中的主导地位及影响作用，实现互惠互利、共同发展的目的。

北京景鸿浩天电子商务有限公司

尊敬的客户：

您好！

感谢您一直以来对中国航信工作的支持。贵公司作为中国航信尊贵的客户和合作伙伴，我们非常荣幸地邀请您参加由中国航信和国际航协合作开展的**bsp**渠道分销管理培训。

目前，随着中国航空分销市场的开放，互联网技术的发展，中国航空分销领域面临新的变革与挑战，航空公司正在加大直销渠道营销力度，通过直销渠道提供更加丰富、更具个性化的产品与服务，分销渠道变得更加多样化，传统的代理人的市场空间被压缩，分销商面临着战略转型，客源流失，渠道整合等多方面的压力。中国航信作为中国市场主导的航空旅游信息技术供应商，将与国际航协合作，举办**bsp**渠道分销管理培训，从而进一步提升中国航信**bsp**代理人客户的竞争力，掌握国际分销市场变化，跟进国际标准，在市场竞争中立于不败之地。

本次培训是中国航信首次携手*iata*并邀请行业资深专家，针对中国**bsp**以及中国旅游分销市场特点和现状，为各位尊贵的客户量身打造的。这些课程通过各种经典案例学习和借鉴外国同行的管理和经验，在学习和研讨中获取国际上的先进理念，同时探讨行业内大家共同关心的问题，在知识，理论和观念层面进行提高，以应对新环境下的竞争格局。

《大客户管理-代理人》

《航空市场营销与附加服务》

《旅游分销及电子商务》

本次课程主要面向从事旅游分销行业5年以上的分销企业中高层管理人员。业务方向包括战略与业务发展；市场营销、通信和分销；产出与收益；信息技术；财务和审计工作。

完成上述培训后，参训学员将会：

分析市场发展动态，及未来发展方向；

学习关键客户管理理念及方法，服务关键客户；

学习航空公司产品及营销方法，熟悉低成本航空分销平台；

面向竞争市场，制定企业战略，最终实现最大收益；

从而成为一名优秀的企业营销和管理人员。

获得国际航空运输协会颁发的相关证书。

中国航信支付本次培训的组织、课程、师资、资料等费用。

机票食宿费用自理。

随着计算机网络的发展，电子商务发展迅速。直至今日，网络购物已经不是一件稀奇事。据数据显示，2012年我国网络购物人数达1.93亿，2015年将发展得更加迅猛。中国有13亿人口，网络购物市场还有很大的提升空间。所以，现在选择电子商务，时机已经成熟！

加入我们，有什么优势？

1、不用压货源，只管做好您的网店。我们为您提供充足的货源，保证您的'店铺正常营运。

2、不用担心发货问题。我们与多家快递公司建立良好的合作关系，无论速度还是价格，我们都有优势。为了让大家能够

赚到更多钱，我们会优先选择价格便宜的快递公司。

3、不用担心品牌的问题。我们供应给大家的产品中不乏中国专利的产品，并且有些已经上过cctv专题报道，为社会大众所认知。

4、不用担心产品的质量。我们的产品由深圳、澄海大厂生产，质量经过严格的把关，完全符合国家标准。

5、不用担心价格竞争问题。

有些网络分销商很郁闷，因为极大部分供货商不顾分销商死活，无法规定玩具的市场价格，导致一些不良分销商恶性竞争，将价格压得极低，让其他分销商无钱可赚。甚至一些不良的批发商，一边批发一边做淘宝，以大欺小，以超低的的价格压死分销商，独占市场。

对于部分品牌玩具，我们想把它做成一个为人熟知的品牌，需要有长远目光，所以我们不会采取低价战术。我们有一个严格的市场最低零售价，任何低于市场最低零售价出售我们产品的分销商或批发商，我们都会停止对其供货。另外，我们有网络稽查员在淘宝拍拍等各大平台巡查价格，一旦发现产品价格低于我们所给的市场价格，公司将停止对其供货。

6、不用担心要发货时没人响应或没货却没事前通知的问题。

1) 我们的客服工作时间

是9:00-12:00, 14:00-17:30, 20:00-22:30, 在这段时间里，分销商的问题，我们都会积极回答。我们周一至周日均有人值班，不会出现星期天不见人的情况。如果你们真有急事，也可以拨打我们网络负责人的电话。

2) 遇到缺货的情况，我们会第一时间通知。

3) 发货时间，统一在下午4点-5点发货。

看着这些年来电子商务的发展，我们深知只有通过电子商务平台，才能把企业做大做强。因此，我们诚招全国各地网络分销商。希望您能成为我们的一份子，合作共赢，一起开创电子商务新时代，共建美好未来！

鑫火玩具

2015.5.28

四不两直工作总结篇七

联系方式：

地址：

乙方（分销商）：

联系方式：

地址：

一、委托关系

1、鉴于甲方享有如下产品的代理权，现委托乙方作为该产品在_____地区的分销商。

1、品种：_____。

2、生产厂家：_____。

3、规格：_____。

4、数量：_____。

5、供货价：_____。

注：甲方有权依据生产厂家的供货价对该产品的价格进行调整，但乙方不能低于甲方的供货价销售。

三、甲乙双方货款结算方式：以甲乙双方签订的销售合同约定为准。

四、返利政策

1、返利标准：乙方年度销售任务：？_____件/年。

双方协商采用下列第_____种返利方式。

(1) 乙方完成最低销售任务的，按_____%返利。（即：返利金额=全年购货量_____元/盒_____%）

(2) 乙方在完成最低销售任务的，进货量达到_____件，返利_____%。

2、返利时间：年终进行统计，当年兑现。

五、双方权利、义务

1、甲方的权利、义务

(1) 甲方有权依据生产厂家的供货价对该产品的价格进行调整。

(2) 甲方应协助乙方开展产品的推广宣传工作。

(3) 甲方应保证所提_____品的质量符合国家及行业标准。

(4) 甲方应保证所提供的产品拥有合法的知识产权或者得到相关权利人的许可。

2、乙方的权利、义务

(1) 乙方承诺：在同类品种中应重点推广甲方提供的产品，分销期内完成双方约定的销售任务，并不得低于甲方制定的价格销售。

(2) 乙方有义务对该产品进行宣传、质量监督、信息反馈以及提供相关的市场分析。

(4) 乙方不得向所属区域外窜货及接受窜货，若窜货或接受窜货的，所得归甲方所有。

(5) 若未经甲方书面同意，乙方不得将分销权转让给第三方，否则视为无效，甲方有权予以撤销。

六、本协议有效期自_____年_____月_____日起至_____年_____月_____日止。

七、协议的补充与变更

1、本协议执行过程中的未尽事宜，可由双方协商，签订补充协议，与本协议具有同等法律效力。

2、在本协议执行过程中，遇有客观情况发生变化而需要修改本协议有关条款时，应经双方协商以书面形式予以变更。

八、协议的解除

出现下列情况之一的，可以解除本协议：

1、双方协商终止本协议。

2、不可抗力使本协议无法履行或履行无必要。

3、乙方有下列行为之一的，甲方有权单方面取消乙方分销商资格及返利兑现政策：未按协议约定支付货款；未按进度完成全年销售任务；未按协议约定时间及要求提供进销存明细；违反协议约定，低于甲方开票价销售或向其他分销商恶意低价窜货的。

九、如发生争议和纠纷，由双方友好协商解决，协商不成由_____人民法院诉讼解决。

十、其他约定

本协议一式两份，双方各执一份具有同等法律效力，由双方签字、盖章后生效。

甲方（签章）：

负责人（签字）：

签订日期：_____年_____月_____日

乙方（签章）：

负责人（签字）：

签订日期：_____年_____月_____日

四不两直工作总结篇八

（一）确定工作目标，责任到位到人

项目将安全生产指标自上而下、分层次进行了全员、全面的分解承包，责任到位、到人。项目开工前公司经理与项目部

的第一责任者签订职业安全健康与环境保护承包责任书、安全生产协议书，项目经理与辽河一建参建职工签订了全员个人职业安全健康与环境保护合同书。通过签订责任状和合同书，明晰各级管理者、各个岗位安全生产责任，增强各级管理者，各个岗位安全生产责任感，增强全员参与安全管理的使命感。项目经理、项目部部室负责人实行重点要害部位、施工机组的安全生产管理责任承包，定期到承包联系点进行检查指导，督促开展安全生产工作，及时解决工作中存在的问题，通过扎实有效的开展领导联系点活动、为项目安全生产工作的有效开展，搭建了良好平台。

（二）强化安全生产培训教育工作，提高全员安全生产意识

lng生产工艺小结

作为lng工厂的工艺操作员工，我们的任务就是生产出优质清洁的lng产品，其关键技术就是天然气的液化技术，而天然气作为液化装置的原料气，首先必须对其进行预处理。预处理的目的是脱除有害杂质和液化深冷过程中可能结晶的物质，即天然气中的硫化氢、二氧化碳、水、汞、重烃等，这样就可避免低温下水与烃类组分冻结而堵塞设备和管道，提高天然气的热值，满足气体质量标准，保证天然气在深冷条件下液化装置能正常运行，还可以避免腐蚀性杂质腐蚀管道及设备。我厂的天然气预处理单元分为过滤增压、脱酸、脱水脱汞。过滤增压单元：主要监测入厂压力及原料气压缩机的各项性能功能参数指标。

3、压缩机进出口压力、振动、油位、油压、电流等都是重点监测的参数。

脱酸单元：

4、要控制好解析塔塔顶温度、回流罐的回流量，保证解析效果；

6、胺浓度不可低于40，尽量不给贫氨罐补水，浓度高则可补水，运行过程中要注意贫氨罐的液位，排污后要记得关阀，否则造成贫氨罐液位低，使贫氨增压泵抽空引发全厂停车。

脱水脱汞单元：

2、脱水单元超过一小时没投用，启动后须联系化验测露点。

2、带液：冷剂压缩机压缩的介质为混合烃，过程中有相变，所以严禁液体进入设备，操作过程中要控制冷机压缩机入口分离器液位不可过高，入口温度一般控制在20℃以上，保证热线投用。

冷箱：

空压机、制氮机、液氮罐

2、提供仪表风，保证全场阀门正常工作□pi8103控制大于5公斤；

4、现工厂用制氮机出口氮气提供隔离气，要严密监测pi8102在3公斤以上。

循环水

1、循环水停运后长时间不开，要将系统中水排尽，以防冻堵；

2、再次开启循环水后要进行高点排水。

一、lng行业背景

天然气是一种多组分的混合气体，主要成分是烷烃，其中甲烷占绝大多数，另有少量的乙烷、丙烷和丁烷，此外一般还含有硫化氢、二氧化碳、氮和水气，以及微量的惰性气体，

如氦和氩等。在标准状况下，甲烷至丁烷以气体状态存在，戊烷以上为液体。

液化天然气[liquefied natural gas,简称lng]技术主要包括天然气预处理、液化、储存、运输、利用五个系统。一般生产工艺过程是：天然气经过净化处理（脱水、脱重烃、脱二氧化碳气体）后，采用节流、膨胀或制冷剂循环制冷工艺，使甲烷变成液体。液化后的天然气具有如下特点：（1）液化天然气的体积约为同量气态天然气体积的1/600，大大方便储存和运输。