

最新合同法无法履行的情形 合同法第合同法(优质7篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

油库年度工作总结报告篇一

——油库安全工作计划(2018)本文从网络收集而来，上传到平台为了帮到更多的人，如果您需要使用本文档，请点击下载按钮下载本文档（有偿下载），另外祝您生活愉快，工作顺利，万事如意！

油库安全工作计划

为加强安全生产监督和管理，实现**油库2015年全年无任何安全生产责任事故的目标。根据**安监局和**物流配送中心要求，结合**油库实际，在2015年**油库的安全管理工作中，保持头脑清醒是很重要的，以hse安全管理系统作为指导，对隐患加大检查力度并整改，全面提高安全管理的水平。确保“六条禁令”的贯彻实施，力争实现全年无任何生产责任事故和职业病危害零的目标。消除火灾隐患，实现长期的安全生产。

一、总体思路

以“抓纪律、夯基础、重基层、严管理”为安全管理方针，主线是安全生产责任制的落实，加强职业健康安全体系的推进、重点是班组的建设，树立科学理念，落实各项措施，实现全年安全责任生产目标，为**油库生产经营创造一个安全、稳定的环境奠定基础。

二、重点工作与主要措施

1、强化安全生产责任和意识，建立安全生产长效机制；

首先，建立健全安全生产责任制和各项规章制度，不断完善的安全工作生产机制；二是落实安全生产目标责任制，油库与各生产班组签订安全生产责任状，缴纳安全风险抵押金。并按照油库要求，将安全生产指标分解到班组以及每一名职工。三是实施安全责任监控，重心下移，实现安全生产从面上指导向项目跟踪的转变，从事后检查向事前预防的转变，深入生产现场进行检查督促，及时发现问题、治理隐患、解决难题。四是油库各班组应认真履行各自的安全生产职责，形成一级抓一级、一级向一级负责，形成全方位的安全生产责任体系。五是坚持“四不放过”原则，对未遂事故以及发生事故的班组和有关责任人进行严肃处理，吸取教训、搞好安全生产。

2、扎实做好安全基础工作

班组是安全生产管理的基层组织，加强班组的安全基础工作的建设，是保证安全生产形势稳定的必要条件。

一是各班组必须严格执行安全检查表制度。使安全检查表真正起到发现和查明各种危险和隐患的作用。监督各项安全规章制度的实施，提醒职工遵章守纪，制止违章行为的作用。

二是强化安全培训教育，提高职工特别是班组长、生产骨干的安全意识及安全技能。加强对职工《新版操作规程》、《安全生产应急预案》、《六条禁令》等规章制度有计划做好培训工作，从而夯实班组安全管理基础。

三是明确职责，落实责任，完善班组规程、规章制度、标准及考核、评价情况，消除班组违章操作、违章指挥。四是选树典型，按照省公司制定的《中国石油黑龙江销售公司安全环保责任书考核标准》对班组进行考评，对优秀班组长给予表彰奖励，每季度组织一次班组长经验交流活动，充分发挥典型的示范带动作用，实现安全生产。

3、继续抓好消防安全演练工作

制定**油库全年演练计划，根据计划每月组织演练一次，并根据每次演练情况不断修订、完善应急救援预案。

4、是抓好关键作业的安全。加强安全措施及责任的的落实，细化过程管理，完善安全确认制度。

突出专业安全检查。实施三级安全检查制度，重点对**油库的电器、储油、输油设备、消防、工作纪律组织专业人员进行检查。对查出的隐患要及时通知相关班组进行落实整改，并负责跟踪对隐患整改情况。

强化日常安全检查。进行经常性、有针对性的定时或不定时的日常安全检查。安全检查要深入现场，坚决采取“边检查，边整改”的原则，对作业现场发现的违章行为，及时采取有效措施予以纠正，解决事故隐患，预防和减少各类事故的发生。同时，针对季节特点对安全工作的影响，开展各种安全检查。雨季应以防雷电、防汛、防触电为内容进行检查；冬季以防寒防冻、防煤气中毒为主要内容进行检查，确保安全生产。

抓好检修期间的安全工作。要求检修班组技术负责人提前制定切实可行的安全措施，报油库审核后，严格按照安全措施贯彻执行。

严格设备管理，杜绝重特大事故发生。**油库将按照国家设备管理办法，对设备的检维修工作严格进行监督管理，并及时完善隐患管理台账，实施全过程监督，确保收发储油设备年检率达到100%。

安全工作是一项长期的、全面的、系统的工作。我们要注重发挥各生产班组的优势和作用，使安全工作做到齐抓共管。油库各班组及全体员工要明确自己的安全职责和任务，切实履行好自己的职责，从而使安全管理工作渗透到各个环节，树立团队的合作精神，协调不同班组、不同工序、不同工种之间的合作关系，最终实现**油库2015年全年安全生产无任何责任事故的安全工作目标。

延伸阅读：油库安全生产承诺书

2、制订安全计划：制订年度安全工作目标。组织审定上报安全生产技改计划、事故隐患整改计划、设备检修计划、应急预案和年度安全奖惩方案等，经公司批准后实施。对油库进行封闭式和半军事管理，全面确保油库安全无事故。

3、完善hse制度：建立健全以岗位安全责任制为中心的各项hse管理制度、规程和实施细则。全面确保油库安全管理体系完备齐全、保障可靠。

4、建立安全网络：组织建立油库安全网络，配备或建议配备合格的安全管理和技术人员。利用经济、行政、思想政治等手段充分调动各部、班组安全人员的工作积极性。

5、召开安全例会：定期召开各种安全例会，研究、部署和解决安全生产方面的重大问题；做到安全生产“三讲六有”：即安全生产事事讲、处处讲、天天讲，安全工作有计划、有安排、有落实、有监督、有检查、有结果。

6、开展安全检查：组织落实油库“三级安全检查”，-----

—及时制止违章行为、及时发现和消除安全隐患。对一时无法消除或解决的隐患，要立即采取强有力措施，并立即报告公司解决。

7、限期整改隐患：各级检查中发现安全隐患，按三定原则进行整改。油库自身可以整改的，立即整改；自身无法整改的，报请公司迅速整改。要迅速全面消除事故隐患。

8、应急响应处置：当发生火警、火灾、油品泄漏等紧急情况时，要及时向消防和安全及公司报告，同时及时油库现有消防力量组织扑救，力争把损失降到最低。

9、事故调查处理：组织或参与事故的调查处理。按照“四不放过”的原则认真追查，严肃处理。对四级及以下事故，有权本着“三不放过”的原则，组织调查处理；对三级及以上事故，要参与调查，提出处理意见，报公司批准后执行。

10、做好劳动保护：积极改善劳动条件，防止职业病发生。组织好从事有毒有害、高温作业职工的健康检查。对有毒有害因素的作业，均须有劳动保护设施。安排好职工的劳动防护用品，保健食品及防暑降温用品等所需资金。坚持安全第一的方针。当生产、设备、效益与安全发生矛盾时，坚持安全为主。

11、抓好宣传培训：利用各种会议、活动和墙报，组织开展防火宣传、安全教育、操作训练、消防演习等，加强对油库职工的安全教育培训和考核工作，提高全员安全生产意识和安全操作技能。做到安全管理人员和危化品从业人员、特种设备操作人员全部持证上岗。全面执行员工“三不伤害”的安全承诺。全面执行班组“班前五分钟安全警示教育”、“下班前三分钟安全检查”活动，杜绝违章作业，防止事故发生。

12、搞好安全考核：安全生产目标重点纳入工作考核范围，安全工作的好坏与工资奖金全面挂钩。做好安全工作总结评比，定期向公司领导、上级主管部门报告安全生产工作情况，并广泛认真听取上级主管部门的意见和建议，接受职工监督。

本文从网络收集而来，上传到平台为了帮到更多的人，如果您需要使用本文档，请点击[下载按钮](#)下载本文档（有偿下载），另外祝您生活愉快，工作顺利，万事如意！

油库年度工作总结报告篇二

作为一位新员工，本人通过对此业务的接触，使我对公司的业务有了更好地了解，但距离还差得很远。这对于业务员来讲是一大缺陷，希望公司以后有时间能定期为新员工组织学习和培训，以便于工作起来更加得心顺手。

下半年的工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的厂房推界、客户推广，我相信是我们厂房部最热火朝天的时间。我们部门会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我部的工作思路。争取把厂房工作业绩做到最大化！

做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

以上，是我对xxxx年的一些设想，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望xxxx年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的单，完善厂房部门的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接新的挑战。

油库年度工作总结报告篇三

为了加强我校学生的实践能力、应用能力和创造能力，实训学院在开发区领导的大力支持和关怀下，于xx年xx月xx日下午在北校区学生会办公室召开了由我校学生会为大家主办的“大学生实习报告会”。此次大会于xx年xx月xx日正式开始，在主要负责人的带领下，各系学生会和部分学生代表参加了本次报告会。

会议中，各系学生代表分别为各自各自的实习单位提出了许多建设性意见，他们提出许多需要进一步解决的问题，他们提出许多可以参与到活动中来的问题。

二、活动过程

此次活动共有11名学生参加。活动采取现场互动的形式，由各系学生会和本组学生会分别在各个教室进行了演讲比赛和颁奖仪式。本次活动在各个教室进行了一次有趣、丰富的学习。

本次活动旨在让学生在实践中体验到成功的快乐，培养学生的社会责任感，从而提高学生实际的动手能力和社会适应力。本次报告会的开场白由秘书处主持。主题是《让我们的校园充满活力》。

主持人介绍了本次活动的主要流程、主要内容及参与人员的准备。

本次报告会主要有三个环节：

第一环节是“大学生实习报告展评会”，主要负责人介绍本次报告会的流程、主要内容、评委的讲话和相关注意事项，并对报告会现场进行了指导和评委的讲话，以及活动相关注意事项进行介绍。第二环节是“实施大学生实习报告展评会”。主要负责人介绍本次报告会的开展，并对报告会现场进行的指导和评委的讲话做了简要评价。第三环节是“大学生实习报告展评会”，主要负责人介绍本次报告会的开展，并对报告会现场进行了指导和评委的讲话做了简明扼要的评价。第四环节是“大学生实习报告展评会”，主要对报告会现场进行了指导和评委的讲话，以及活动相关注意事项进行介绍。

本届报告会分为四个模块进行，分别是实践报告——“大学生实习报告展评会”和“大学生实习报告展评会”，其中“大学生实习报告展评会”分为三个模块，由秘书处主办。在本次报告会上，秘书处主要由秘书处主办，其它各系学生代表进行现场模拟。每位同学在模拟的过程中都充分发挥了自己的主动性和创新性。本次报告会的形式多样、内容丰富，内容丰富，参加人员也达到3000余人次。

三、活动总结

此次报告会由秘书处主要负责。在主要负责人的领导下，秘书处全体成员积极努力，积极准备，积极参与。通过本次报告会，不仅锻炼和提高了自己，也使自己在学生会中得到了锻炼，提高了自身能力。

油库年度工作总结报告篇四

年初以来，***支行把突出优化服务作为揽储的落脚点，抓早争先，责任到人，促进了各项存款快速增长。到10月底，该行各项存款余额达6357万元，比年初净增1064万元，同比多

增116万元，完成年度计划的。

一、用真情感动客户。年初该支行邀请该乡政府、医院、学校等主要领导及支行周边个体工商户30余人座谈会，进一步加强彼此联系和沟通，为支行组织存款、营销贷款打下了良好的感情基础。同时全体员工还利用节假日展开对存款大户、种烟、养殖等产业大户进行上门走访，2014年春节前为318名外出打工人员发出慰问信，强化感情交流，宣传农商行新业务。平时，该行员工还利用技能帮助客户解决电脑及法律方面问题，例如多次帮助左邻右舍，联通移动通信代办点，政府、医院、学校维修故障电脑，多次帮助溪口村、大寨村多位村民起草山地、宅基地使用权转让协议，获得了客户的一致好评。这样，既解决了客户实际问题，又交了朋友拉近了关系，客户的认同感增强。

对外经商人员情况进行登记造册，根据这些经商人员行业经营资金周转周期和需要，定期与其进行联系，动员经营户在***支行开立个人结算账户，同时抓住项目建设契机，吸收高速公路征地补偿款近百万元存款。

三、突出硬件建设抓存款。该行内勤人员在内务管理和对外服务上突出三个“专”字，业务上“专”，即业务上严格要求自己，对待客户有问能答、有问必答，从不拖延、怠慢客户；服务上“专”，即严格规范自身服务，做到衣着得体、语言清晰、声调适中，做到客户来有应声走有送声；环境上“专”，即营业大厅一天一扫，两天一拖，防弹玻璃每两天擦一次，做到营业环境整洁舒适，办公物件摆放有序，走廊楼道干净整洁，员工宿舍整齐划一。

四、突出业务宣传抓存款。自2012年7月14日央行存款利率调整，湖南农信社一、二、三年期定期存款利率在央行基准存款利率基础上上浮10%以来，针对此政策该支行制订了详细宣传计划，利用农户回收土特产、商户回笼资金期间持续加强宣传，更新宣传方式。如及时更换滚动电子显示屏宣传内容、

进村入户发放宣传传单、逢亲朋好友口头宣传、街道赶集进行集中宣传等方式，进一步增强了该支行吸收存款。

虽然辛苦，但通过这些业务的开发和普及，支行的业务渗透能力更加强大，客户依赖度和忠诚度明显增强，客户结构有所改变，客户数量也逐步增加。新业务带来的存款占比目前虽然较低，但发展前景广阔。

六、提高办事效率抓存款

每年12月中旬后到次年2月底前是存款高峰期，客户经常在赶集期间支取养老金和办理一般其他业务，挤占存款通道，该支行根据业务变化需要采取措施保证存款户能及时办理业务，一方面实行存取款业务分流办理，减少柜员不断变换操作码增加出错机率；另一方面针对本系统跨省卡折、跨行卡折、跨行跨省卡折，授权业务特点，在操作上容易出问题的环节加强训练，提高操作效率，此举为客户节约了时间，赢得了客户们的一致好评。

油库年度工作总结报告篇五

十月份是需要计划和谋略的一个月，首先对于我们酒店行业来说，十月份是必定非常火爆的，国庆长假的到来，加上今年的旅游肯定十分非常热门的。因此对于这一点，我们也应该做好准备，迎接这一次突破业绩的机会。

对于今年国庆的分析，首先我们位于的是一座旅游城市，这就已经决定了我们销售业绩的走向，其次在十月份这个月份当中，我们所占有的机会是很多的。首先地理位置极佳，其次酒店新装修，环境已经升级，价格也稍微调整了一下。这些有利条件都是可以帮助我们提高酒店业绩的。作为一名酒店的前台，我想我也应该对自己的工作进行一番详细的计划了。

作为酒店的一名前台，首先我们的职业微笑是很重要的。领导对我的评价也还是可以的，我在待人待事方面处理的也是井井有条的，服务的客户也从未有过投诉我的情况。我对自己的外表比较满意，所以我在服务的同时，保持非常高度的自信，这让对方也感受到了我们企业的自信力，因此对我们也是非常的放心和安心的。一般在网络上订立的订单，绝大部分都是选择好评的，我也收获到了很多很高的评价，这也让我非常的骄傲和开心。未来一个月，我会继续保持，并且加以完善。

酒店前台是一个企业的初次形象，还记得酒店领导录用我的那一天跟我说，她相信我能够为我们酒店树立起一个非常标准的形象，也能够给其他的员工树立一个很好的榜样。后来我真的做到了，收获了很多的肯定。对于十月份的工作而言，我想我应该继续保持服务的态度，坚守职业礼仪，我不会辜负这一份份的期待和信任，我一定会做好本身的工作，继续发展自我。

前台工作和客户沟通的机会很多，有时候如若话一旦说错了一点，那么带来的影响就将会是非常大的。因此在接下来每一天的工作当中，我对表达以及处事方面，都应该保持认真和严谨，一步步去做好，以防出现任何一点小的失误，带来一些不好的影响。我会降低失误率的概率，从而增强自己的工作准确率和执行力。

十月份，我做好了准备去迎接这一场洪流，希望我可以顶住压力，拿下最好的战绩，鼓励自我，加强自我建设，快速成长。