

最新部队加油站半年工作总结(实用5篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。什么样的总结才是有效的呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

部队加油站半年工作总结篇一

尊敬的公司领导：

大家好！

光阴似箭，晃眼一瞬间上半年的工作已经过去了，在这里，我将××加油站上半年的工作情况做如下汇报：

1、加油站的销售情况：

××加油站××年×月—×月销售汽油××吨，柴油××吨，共计销售油品××吨，非油品上半年销售共计××元。润滑油销量为××kg□

2、销量的下降与上涨的原因分析：

××年初中石化才正式入驻××地区，由于××人民

对中石化的认识相对浅薄，故刚开业时每天的销量仅在×-×吨，随着时间的推移，人们对中石化逐渐了解并接受，到×月份时日销量达到×吨。因为我站所在村镇的半挂车比较多，这也是我站的一个优势。

5月底我公司内××加油站开业后，价格及位置的优势

使得我站一部分加油车辆分流。人际口碑的作用下，我站供

给附近的私人加油点，也纷纷去××站打油。将近一半车辆流失。

部队加油站半年工作总结篇二

光阴似箭，晃眼一瞬间上半年的工作已经过去了，在这里，我将××加油站上半年的工作情况做如下汇报：

××加油站××年×月一×月销售汽油××吨，柴油××吨，共计销售油品××吨，非油品上半年销售共计××元。润滑油销量为××kg□

××年初中石化才正式入驻××地区，由于××人民

对中石化的认识相对浅薄，故刚开业时每天的`销量仅在×-×吨，随着时间的推移，人们对中石化逐渐了解并接受，到×月份时日销量达到×吨。因为我站所在村镇的半挂车比较多，这也是我站的一个优势。

5月底我公司内××加油站开业后，价格及位置的优势

使得我站一部分加油车辆分流。人际口碑的作用下，我站供给附近的私人加油点，也纷纷去××站打油。将近一半车辆流失。为了提升销量，我也经常走访我站的老客户，不过收效甚微。

我站处于××高速××出口处，周边固定单位较少，

附近村镇的好几辆大车是我站忠实客户。下一步我们将紧抓老客户，创造新客户进一步提升销量。下半年公司铺开“中国石化加油卡”这一业务时，我会更是及时的给新老客户进行宣传，有了丰厚的优惠条件加上我们站全体员工的大力宣传，在公司领导的宏观调控下，相信凭借我站优质的服务态度，质优量足的油品，及丰富的便利店，会给我们带来的销

售量的不断看涨。

1，紧抓站内安全管理工作并在我们的站容站貌上狠下功夫的同时还要加强优质服务。

2，严抓安全生产管理，发现隐患及时的处理并上报公司，安全责任落实到个人，要定期的进行安全的培训及学习。

3，抓好站内管理工作，树立——汽油柴油润滑油滴滴品质油，亲情友情同事情浓浓石化情的理念。团结大家搞好日常经营工作。团结就是力量，步调一致才能得胜利。

4，努力完成公司下达的各项任务。

作为站长，我时刻铭记“兵熊熊一个，将熊熊一窝”的座右铭，不断加强学习，严于律己律人。我将带领我站员工憋足干劲力争将我站评为优质服务站，并努力将我站建设成为一个年销量上半万吨的星级油站。

部队加油站半年工作总结篇三

20xx年上半年，我站在公司及上级业务主管部门的正确领导下，以公司20xx年度工作会议精神为指导，紧紧围绕公司发展总体目标，立足本职，服务大局，齐心协力，锐意进取，以“保春运、抓服务、保安全”为中心，有力地促进了各项工作的稳步推进，现将有关情况总结如下：

一、成品油销售情况

20xx年1-6月销售情况表单位：吨

今年销售任务为39600吨，其中：汽油3384吨；柴油36216吨。直至6月30日止，共销售成品油18581.176吨，占全年任务的46.92%，其中：汽油销售1717.615吨，占全年销售任务

的50.76%；柴油16863.899吨，占全年销售任务的46.56%，未达到时间过半任务未过半的目标，其主要原因有以下几点：

1、公司制定的目标偏高，今年的销售任务是根据“限量”时期的销量基础上来的，比20xx年增加50.17%。

2、同行业竞争激烈。临近许多加油站以降低价格、送水、送手套、打折扣等手段促销，许多司机被表面眼前利益套住，错失进我站加油的几率。

3、我站的销售量与20xx年同期相比虽有较大增长，但从上表中可以看出，从4月份开始销量逐次下滑。受到新高速通车的影响，北边许多货车逐渐走新高速，路程短，往返时间快，无论是经济上还是时间上都得到了很大的便利。现在几乎每日销量保持在10万升上下。下半年及以后的销售形势将会更加严峻，据说九江二桥通车，对我站的销售来说无疑是“雪上加霜”，困难重重，柴油销售将会不同日而喻。

二、夯实基础工作，助推管理水平提升

一是抓安全保春运。由于2月份春运车流的迅猛增长，我站提前做好应对措施，加强现场管理，管理员坚持到现场监督指导，做到人员调配及时，保障了现场成品油销售的安全及稳定。加强安全知识的学习，形式多样的开展“七想七不干”、查找身边“十大薄弱环节”等工作，有力地提高了员工的安全意识，使安全工作得以常态化监督。通过重新梳理修订各类应急预案，强化各类预案演练，半年来组织各项演练10次，月月有演练，全面提高了我站应急处置能力，为安全保驾护航，确保了我站半年来未发生安全、环保等级事故。

务”活动虽已结束，但服务没有停止，我们将继续巩固活动成果，使其内化为我们员工的自觉行为。不断充实、完善考评内容，杜绝管理盲点。日常考评以现场和调取录像方式，促使员工按照加油八步法进行规范操作，并从员工的发饰、

服装和举止礼仪等细微处进行严格规范，让最好的服务落到实处，以良好的服务吸引顾客。

四是抓数质量践承诺。我站以落实“质优量足，顾客满意”的质量目标为准则，加强进货验收，从源头把好油品数质量第一关，杜绝油品验收可能出现的一切问题，认真落实“卸油十步法”操作，施行《雨雪天气水高测量记录》、《液位仪手工比对记录》；每月组织人员对加油机进行自校，确保发油质量和精度，半年来未发生一起数质量恶性投诉事件，认真践行了“每一滴油都是承诺”的社会责任。

下半年，我站将紧紧围绕公司既定的各项任务目标，立足安全，积极扩销，巩固为民服务活动取得的成果，在上级部门的关心和指导下，树立信心和决心，以饱满的热情、务实的作风，迎难而上，定会开创出一片新的工作局面。

[加油站半年工作总结]

部队加油站半年工作总结篇四

20xx年上半年，我站在公司及上级业务主管部门的正确领导下，以公司20xx年度工作会议精神为指导，紧紧围绕公司发展总体目标，立足本职，服务大局，齐心协力，锐意进取，以“保春运、抓服务、保安全”为中心，有力地促进了各项工作的稳步推进，现将有关情况总结如下：

今年销售任务为39600吨，其中：汽油3384吨；柴油36216吨。直至6月30日止，共销售成品油18581.176吨，占全年任务的46.92%，其中：汽油销售1717.615吨，占全年销售任务的50.76%；柴油16863.899吨，占全年销售任务的46.56%，未达到时间过半任务未过半的目标，其主要原因有以下几点：

1、公司制定的目标偏高，今年的销售任务是根据“限量”时期的销量基础上来定的，比20xx年增加50.17%。

2、同行业竞争激烈。临近许多加油站以降低价格、送水、送手套、打折扣等手段促销，许多司机被表面眼前利益套住，错失进我站加油的几率。

3、我站的销售量与20xx年同期相比虽有较大增长，但从上表中可以看出，从4月份开始销量逐次下滑。受到新高速通车的影响，北边许多货车逐渐走新高速，路程短，往返时间快，无论是经济上还是时间上都得到了很大的便利。现在几乎每日销量保持在10万升上下。下半年及以后的销售形势将会更加严峻，据说20xx年九江二桥通车，对我站的销售来说无疑是“雪上加霜”，思想汇报专题困难重重，柴油销售将会不同日而喻。

一是抓安全保春运。由于2月份春运车流的迅猛增长，我站提前做好应对措施，加强现场管理，管理员坚持到现场监督指导，做到人员调配及时，保障了现场成品油销售的安全及稳定。加强安全知识的学习，形式多样的开展“七想七不干”、查找身边“十大薄弱环节”等工作，有力地提高了员工的安全意识，使安全工作得以常态化监督。通过重新梳理修订各类应急预案，强化各类预案演练，半年来组织各项演练10次，月月有演练，全面提高了我站应急处置能力，为安全保驾护航，确保了我站半年来未发生安全、环保等级事故。

二是抓服务树形象。我站紧紧围绕“打造一流高速公路成品油销售企业”为目标，以“创先争优为民服务”活动为载体，结合“日常考评”为抓手，不断强化员工的服务意识和技能。员工的精神面貌得到大幅提升，文明用语的使用，双手递发票、找零钱，礼貌送客等服务景象随处可见，活动效果显著。“为民服务”活动虽已结束，但服务没有停止，我们将继续巩固活动成果，使其内化为我们员工的自觉行为。不断充实、完善考评内容，杜绝管理盲点。日常考评以现场和调取录像方式，促使员工按照加油八步法进行规范操作，并从员工的发饰、服装和举止礼仪等细微处进行严格规范，让最好的服务落到实处，以良好的服务吸引顾客。

三是抓数质量践承诺。我站以落实“质优量足，顾客满意”的质量目标为准则，加强进货验收，从源头把好油品数质量第一关，杜绝油品验收可能出现的一切问题，认真落实“卸油十步法”操作，施行《雨雪天气水高测量记录》、《液位仪手工比对记录》；每月组织人员对加油机进行自校，确保发油质量和精度，半年来未发生一起数质量恶性投诉事件，认真践行了“每一滴油都是承诺”的社会责任。

下半年，我站将紧紧围绕公司既定的各项任务目标，立足安全，积极扩销，巩固为民服务活动取得的成果，在上级部门的关心和指导下，树立信心和决心，以饱满的热情、务实的作风，迎难而上，定会开创出一片新的工作局面。

部队加油站半年工作总结篇五

公司20xx年工作安排，确立了“一二三四”的发展思路，即围绕“一个中心”，突出“两大主题”，完成“三项任务”，实现“四个一流”。我部门在1-6月份紧密结合公司整体工作思路和相关工作要求，切实运用“五有工作法”，着重在加油站基础管理、加油站人员技能培训、管理稽查、管理创新增效等方面开展了卓有成效的工作，同时对部门的日常职能管理工作毫不放松，促使各项管理工作有序开展，保障了公司加油站平稳运行。

1、强化加油站基础管理工作，提升基础管理水平为进一步精细化、规范化、标准化加油站基础管理工作，我部门于今年1月份初开始，组织部门人员历时一个半月，制作了加油站基础工作管理指导手册，将内控实施证据、站务管理、hse管理、财务管理、设施设备管理、营销管理、员工管理等加油站基础管理工作涉及的各种常用和必用的100余种工作表单统一分类装订成册，对每一种表单的使用、填写格式及要求、保存方式都一一详细说明。将装订成册的表单下发到各加油站，使之成为加油站基础管理的工具箱，方便查询使用，也简化了管理。在加油站基础工作管理手册的制作过程中，我部门

对涉及的管理制度和表单工具，逐一进行了核对和校正，并利用加油站日常管理稽查的机会到加油站进行了实地调研，与加油站的实际工作进行一一对照，同时充分尊重、听取了加油站基层管理人员的使用意见。在加油站基础管理指导手册正式发布之前，我们还在公司内网上开辟了专项讨论区，广泛听取了各片区及加油站的意见，同时，将该指导手册初稿发送到公司相关职能部门，充分征集和听取了各专业管理职能部门的意见。通过以上多渠道、多方式、多层次的意见征集和论证，公司加油站基础管理指导手册得以正式应用，得到了公司加油站的应用好评，对于公司加油站基础管理工作的规范化、精细化收到了明显的成效。

2、狠抓加油站技能培训，提升业务能力

1) 坚持定期组织设备维护技能培训，提高设备养护能力根据我公司各片区及加油站专、兼职设备维护人员技能水平普遍偏低的现状，加油站管理科作为业务主管部门，制定了定期联系设备厂家举行维护技能培训的计划。今年1月份，我们通过长吉加油机厂家协调，由该厂家派出培训工程师到我公司免费组织了一期加油机维护技能培训班。培训班分为理论课堂和现场操作课堂两部分，理论课堂由各片区及加油站专、兼职人员全体参训，主要讲解加油机日常维护保养的基本知识，使加油站人员掌握最基本的加油机保养技能；现场操作课堂主要针对公司及片区设备维修人员，主要针对日常维修中的常见问题、疑难问题进行现场交流和演练。

2) 以技能比武为契机，组织各片区广泛开展岗位技能大练兵今年3月份公司启动了三年一届的岗位技能比武大练兵活动，旨在促进公司开展全员岗位技能大练兵，提升各工种岗位技能，选拔优秀员工参加省公司组织的岗位技能竞赛，进而在全公司范围内形成学技能，用技能的学习氛围。我部门结合公司技能比武大练兵方案要求，以基础技能为重点，狠抓加油站操作人员岗位技能的培训工作。

我部门通过对各片区加油站人员基础操作技能的摸底调查、往年技能比武的重点分析，并结合公司新增业务技能要求，形成了详细的，重点突出的加油站人员操作技能培训总体方案，促进了公司、片区、加油站三级联动协作的培训机制运行。组织制定了便利店操作、卸油操作、加油“十三步”、发电机操作等培训资料，并在公司内网上发布，供各片区及加油站相关人员进行学习，同时组织人员到加油站将便利店操作、卸油操作、加油“十三步”的规范操作拍摄成视频，并通过配音和解说字幕，制作成了音像学习资料，使得学习资料更加生动实用；组织人员依次到各片区进行了现场巡回规范操作演示和培训，参训人员达130余人次；组织各片区推荐的岗位技能操作尖兵和培训师28人，到孟家加油站进行有针对性的强化和细节培训，重点对技能比武竞赛的操作细节、重点以及培训练习方法进行了讲解和传授，使各片区技能尖兵和培训师对技能操作的重点和练习方法有了更深的理解和领会，对进一步的技能提高起到了良好的促进作用。

3、积极开展加油站环境综合整治

为进一步贯彻落实集团公司和省委、省政府关于“城乡环境综合治理”工作的要求，省公司开展了加油站环境综合治理活动。我部门结合公司加油站实际情况牵头组织相关部门和片区制定了适合我公司实际的加油站环境综合整治方案。重点是狠抓加油站现场环境和客户服务工作，保持加油站现场环境整洁有序，强化员工服务意思和良好习惯养成成为常态，增强员工危机意识提高应急处置能力，创建营销、形象、服务和管理精品，推动加油站服务质量和水平再上新台阶。

整治活动分宣传动员、综合治理、总结提高、验收评比四个阶段逐步开展和深入。截止到目前已经完成第一阶段，整治活动初见成效。通过日常稽查和专项检查的情况来看，加油站现场环境有了一定程度的改观，现场服务水平以及员工精神面貌总体上得到了改善。

4、优化加油机配置，确保加管系统全面上线

受省公司加油机配置计划的限制，我公司仍然有10台长空加油机无法更换，导致无法实现公司加油机全面上线的目标，我部门组织相关人员对公司加油机使用情况进行全面普查，根据加油站实际需要制定了加油机优化配置方案，从其它加油站调剂出闲置和富余加油机对长空加油机进行了更换，保障了公司加油站加管系统全面上线目标的顺利实现。

5、及时跟进重建、技改站标识标牌制作安装

我部门及时根据重建、技改加油站的施工进度和验收情况，主动了解加油站在标识标牌需求情况，第一时间组织完成了秋月、绵竹城南、土堂、回龙、齐福等加油站的标识标牌制作安装工作。

6、坚持加油站稽查、指导工作不放松

今年上半年我部门对加油站的现场检查、监督方式以及对检查结果的处理上更加人性化和科学化。结合公司加油站管理实际情况，以达到发现问题，整改问题，提高基层管理水平为主要目的，实行稽查立项消项制度，对于重复发现相同问题未整改的加油站仍然要给予扣分处罚。对于发现问题，并经过现场指导后认真整改的加油站不再扣分，通过这种更加人性化的稽查管理方式，对加油站的基础管理改善起到了更好的效果。同时，我们在稽查方式上也发生了重大改变，我们充分利用公司加油站已经建成的视频监控系统，通过监控平台来观察加油站现场服务和现场环境，并且建立了视频监控系统检查台帐每周进行汇总，实现了远程检查，检查结果更具客观性和实效性，同时视频监控系统本身的使用也对加油站日常基础管理工作起到了良好的监督作用。1—6月份我部门共稽查加油站467余座次，夜间检查加油站36座次，电话抽查加油站89座次，视频监控系统检查加油站256座次。发现各类问题331个，现场指导加油站整改123个，限期整改208个。

7、积极申报管理创新课题，为公司发展贡献智慧

今年年初我部门在公司杨莉副总经理以及省公司加管处的指导下，对公司加油站环节人员的技能和培训现状进行了详细调研，认识到公司加油站层面存在员工队伍素质不高、执行能力欠缺、公司目前的培训方式与基层员工需求不匹配等现象，已经对加油站员工素质进一步提高，基层学习氛围的形成产生了严重的阻碍作用。鉴于以上现状，我们提出了建立加油站在岗培训体系的创新课题，以期改善公司的培训和学习模式，从而促使加油站环节环节人员队伍素质持续提高，为公司形成强有力的人力资源竞争力持续优势打下良好的基础。目前该课题已经被省公司列为四川销售系统的重点立项课题，我部门正组织相关人员在信息科的配合下对该体系的信息化框架进行研讨和搭建。

(一)工作难点：

1、在我部门督促落实加油站管理规范和公司相关管理制度的过程中最大的工作难点是公司、片区、加油站经理三级管理机构未达到有机结合，在思想和工作方法上都存在一定分歧，致使一些工作要求不能落到实处或工作成效不明显。

2、当前各加油站员工编制较紧，员工连续劳动时间长、劳动强度大，加管系统上线后更加剧了这种困局，也是加油站现场管理水平始终难以得到根本提升的重要原因之一。

(二)存在问题

1、公司维修技术力量极度薄弱，维修组织机构已经无法适应维修工作的需要，无法做到及时、准确排除故障和设备的精细保养。特别是加油站管理系统上线后公司各种设备的信息化联系程度更加紧密，故障的诊断、排除和处理更具有综合性，难度更大，同时这种设备信息化集成的发展趋势会越来越明显。鉴于以上情况，组建专门设施设备管理机构，形成

具备快速反应能力的. 维修队伍具有重要意义。

2、在日常与公司片区、加油站的管理互动中，信息传递不够及时准确、执行不到为的情况始终存在，导致管理效率大大降低，从而在深层次上影响到了片区及加油站管理人员的行为模式和工作作风。

1、根据公司加油站环境综合整治要求，继续深入推进加油站环境综合治理工作。

2、继续狠抓公司加油站岗位技能比武培训，选拔出优秀的选手代表我公司参加省公司技能比武竞赛，争取实现公司确立的“保三争二”的目标。

3、继续深入宣贯对08版《加油站管理规范》和《加油站细节管理手册》，以培训、现场指导和考核等方式促进加油站环节的每位员工自觉学习规范。在具体工作中，抓好新规范的落实，重点解决加油站管理中工作起点不高、有标准执行不严等问题。力争在一季度之前，新版规范和细节管理手册的有关要求普及到加油站员工。

4、积极开展加油站“达标创星”和示范站建设工作，着力打造一批精品站。原本定于20xx年的达标创星考评工作因故推迟□20xx年我们将把加油站达标创星作为加油站管理水平上台阶的头等大事来抓。在做好现有星级站保星的基础上，重点做好三星级以上加油站的创建。力争新增5星级站2座(八角服务区、交通)，4星级站1座(天元)，3星级站9座(秦密、珠江、兰新、黄河、龙泉、新丰、连山、金马、土堂)。深化公司示范站建设工程，在完成首批示范加油站建设基础上，新增示范站座数达营运站总数的10%，力争20%。

5、完善加油站资产实物管理制度，联合财务等相关部门建立加油站资产管理系统。

6、全面推行加油站设施设备三级维护管理制度，组织好加油站兼职维修人员的培训，联系加油机等设备厂商对技术尖子进行专业培训，确保加油站设备的正常运行。

7、继续加强对加油站的稽查指导，完善检查激励机制。通过定期对稽查情况进行通报和考评与薪酬挂钩激励加油站自觉执行规范。并严格执行检查责任追究制度，对发现的问题跟踪整改过程，做到发现问题并解决问题。对每期综合排名靠后的加油站进行重点帮扶。同时，完善加油站环节不在状态人员的再培训机制，提升加油站员工队伍素质。

8、加强先进加油站和个人典型的选树，积极向上级公司推荐展示公司形象，同时在公司内部加大宣传力度，带动员工热爱本职工作、立足岗位成才的热情。

9、深入调研，结合实际继续完善和落实省公司立项的重点管理创新课题。

10、强化部门管理，定期开展业务培训提升部门业务能力，完善岗位考核机制，对各岗位工作进行量化考评，强化执行力建设。