# 燃气开发市场工作总结(实用15篇)

来源：网络 作者：沉香触手 更新时间：2025-01-17

*燃气开发市场工作总结1转眼间，到万福燃气公司上班已经20天了，也学到了不少关于天然气的知识，现在这段时间的工作情况总结如下：以前自己对天然气这个行业基本上是一片空白，所以很多东西都要从头学起，我觉得这也是一个锻练自己的机会，我通过看资料以及...*

**燃气开发市场工作总结1**

转眼间，到万福燃气公司上班已经20天了，也学到了不少关于天然气的知识，现在这段时间的工作情况总结如下：

以前自己对天然气这个行业基本上是一片空白，所以很多东西都要从头学起，我觉得这也是一个锻练自己的机会，我通过看资料以及本部门不定期的培训让我学到了好多，同时我也通过网络浏览了相关的网页以及了解了相关的知识，一步一步积累行业知识，加强学习，以便自己能尽快地入行。

以下是这段时间所学到的一些知识：

1.掌握了天然气的基础知识：形成、分类、优点以及用途；

2.大概的了解了一下天然气的各个产地和大型接收站；

3.对整个园区各个厂的地点以及公司铺设的管网也差不多熟悉了；

4.了解了场站内天然气的工作原理；

5.熟悉了公司的合同（与客户的签约合同）；

体会：

1.天然气作为国家的新兴能源，它是一种清洁坏保的优质能源，有效的改善了空气质量，西气东输为环保立下了一功.

2.武宁工业的不断发展和居民生活质量的不断提高，为我们公司打下了攻围的基础，铺好了战场，只等我们去占领。

3.作为公司的一名员工，我得不断地加强学习，才能适应工作需要，才能成为一名合格的员工，争取最短时间内转正式员工。

**燃气开发市场工作总结2**

公司在各部门的正确\*\*和大力\*\*下，通过半年的时间，快速、优质、高效完成了项目立项、气站选址、建站敷管等工程事项，并于去年9月成功投产点火，让市民用\*\*清洁、价廉、安全的管道天然气，完成了\*多年来恢复使用管道气的夙愿，重新点燃百姓使用管道气的希望，办了一件顺民心、得民意的大好事，也为\*评报园林城市添\*\*浓墨重彩的一笔。

现通过一年的时间，已在城区敷设了中低压管网180余公里，签约用户30000余户，通气用户15000余户，创造了城市管道燃气发展史上的奇迹。奇迹的取得，得益于\*\*、市府及各部门的正确\*\*和大力\*\*，尤其是在座的部门和各位\*\*的\*\*和帮助。

燃气行业，安全是企业的生命线。在确保企业快速发展的同时，公司从创建伊始并始终如一地高标准、严要求抓好安全生产。借此次抢修应急演练的机会，我把公司的安全生产工作情况向大家做一个简短汇报。

一、建立、健全安全管理\*\*

为确保建立起来的\*\*能有效实施并执行到位，不致于停留在口头上，体现在文字中，或躺在柜子里，公司成立了安全生产委员会，由13人组成，设臵专职安全管理员1名，部门兼职安全管理员3名。设臵专职巡线员、专职抢修员和兼职宣传员。公司每年都与各部门负责人及各岗位人员签定安全管理目标责任书，严格执行各级安全生产责任制和安全事故责任追究的规定，切实将安全工作落实到岗位，落实到责任人，实行谁在岗，谁负责，谁操作，谁负责的首\*\*任制。要求每个员工做到有岗必有责、上岗必守则。

二、建立、健全安全管理\*\*体系

根据国家燃气安全相关法规，结合公司实际，公司先后建立并完善了“工程施工安全管理\*\*”、“安全运营管理\*\*”、“安全检查\*\*”、“安全例会\*\*”、“安全教育及培训\*\*”、“安全考核\*\*”、“气站安全管理\*\*”等全面的安全管理\*\*，使公司安全管理工作有法可依、有章可循，做到高起点、高标准、严要求，并使之规范化、科学化、系统化。

三、坚持执行安全检查\*\*

公司始终坚持“预防为主，防胜于消”的安全理念，在工作中“以检查促整改、以整改保安全”，保证重点部位、重点环节、重点时段的安全，结合公司情况及节假日、气候变化、季节交替等特点每年进行6次以上的全面安全大检查，对气站、管线、燃气设施、施工现场、燃气用户进行严格检查，每个月进行一次月度安全例行检查，每周进行班组安全检查并结合日常安全检查和安全突击检查。每年\*\*进行1－2次用户户内安全检查，对燃气用户调压装臵、表具、灶具、立管、胶管等燃气设施进行检查，发放燃气安全使用宣传资料，确保居民的用气安全。各类检查使用专用检查检查表，检查人员必须如实填写。对检查中发现的安全隐患及时进行整改，暂无法整改的上报安委会备案并加强巡视。

四、加大人力、物力、设备的投入

遵照\*和\*委员会的精神，根据市建设局的要求，我司加大安全管理的各项投入。今年二月公司成立安全运营部负责公司安全生产的全面管理，安全运营部下设巡线班、抢修班、运行班、专职安全员共13人，负责气站的运营、管线的巡查、燃气设备的维护保养、安全检查及隐患的发现整改、燃气事故的抢险抢修工作。

为了处理各类应急事故，公司购臵了专用抢修车辆，电焊机、PE管焊机、防爆电机、防爆工具、各种警戒设备等抢险、抢修工机具；按国家\*消防部门要求配备了齐全的消防设施和消防设备，能满足处理各种燃气突发事故的需要。

五、加强安全教育及安全培训

为加强员工的安全意识，熟练掌握安全技术操作规程。规定班组安全教育、活动每月不少于两次，部门不少于一次。根据年初制定的全年安全教育及培训计划，公司还采取“走出去，请进来”的培训方式，对各个相关岗位进行多种形式的培训，每年5－6次外派学习，分别参加市和总公司的消防、安全、防雷等相关安全知识学习和培训；\*\*对其他公司安全管理经验的学习。每年3－4次请相关专用安全管理人员和厂家技术人员上门授课。

公司建立三级安全教育\*\*，所有新入职、转岗员工必须进行公司、部门、班组三级安全教育培训，考试合格后方可上岗。特种作业人员按照国家有关规定进行安全作业培训并取得特种作业操作资格

证方能上岗。通过一系列系统的安全教育和培训，提高了职工的整体素质和日常维护的业务技能，增强了处理突发事故的能力。

六、安全生产活动的开展

公司采用多种形式传播安全用气常识，做到家喻户晓。通气前公司与用户签定《安全用气责任书》明确供用双方的责、权、义。每户发一册图文并茂的《天然气使用手册》，告知用户燃气抢险电话，提高服务意识加强燃气安全宣传，树立“安全第一，用户至上”的思想，节假期间在电视台播放提醒用户安全用气的温馨提示，使安全意识在广大群众中警钟长鸣全生产月”活动中，公司积极参加\*\*\*的各项宣传活动，制作宣传横幅，张贴各种宣传画，张贴宣传标语，制作宣传板报，上街发放安。针对冬季燃气用户易发安全事故，公司每年对用户进行1－2次入户安全检查，发放安全宣传单，向广大燃气用户宣传安全用气知识。在每年“全国安全用气、安全知识宣传单共万余份。使燃气安全知识深入用户。

七、建立、完善抢修应急预案

城市燃气做好充分的思想、设备、工具准备，及时采取果断处理措施，高效、有序、妥善地处臵燃气突发事故，公司建立了完整的燃气应急抢修预管网遍布大街小巷，与居民生活息息相关，由于各种客观原因、燃气设施不可避免地会发生故障或事故。为了保证员工随时案，并计划每年根据预案进行1－2次预案预演。

通过以上工作的开展，经过我们坚持不懈的努力，我们相信，只要我们遵循“安全第一，预防为主”的方针，坚持做好有关法规的宣传和贯彻，坚持安全工作的严格管理，不断完善安全管理\*\*并落实到位，坚持开展群众性的宣传活动，坚持做到事故隐患及时整改，安全工作本身就会取得经济效益、社会效益双丰收，同时也能为我公司的发展壮大，为市城市建设作出贡献。

**燃气开发市场工作总结3**

市场开发部是公司新成立的部门，作为新部门的新员工，尽管之前有5年的工作经验，但对环保领域了解甚少，开始开展工作时难度比较大，一切要从零做起。非常感谢也感激在这一个月中公司\*\*和同事们给予的关心、教导和帮助，经过三次方案的整改、两次副总的培训和脱硫设备现场的观摩学习，现已基本明确了本部门本岗位的工作职责和工作思路，也基本掌握了关于公司产品技术的相关业务知识。下面就我一个月的工作情况做一下工作总结，总结如下：

一、部门工作方案和管理办法的最终确立，是工作开展的基石

作为市场开发部的经理助理，配合协助好部门经理的所有工作是我的工作职责。新部门刚成立，第一要务是协助好王经理制定出本部门工作实施方案和管理办法，王经理和我对环保领域都几乎是完全陌生的，准确而又合理的全面制定方案，对我们来说难度很大。经过五天的努力第一次方案成功制定完毕，并在董事会上做了详细汇报，基本通过了\*\*们的审核，但工作思路上还是有很多地方不清晰。之后经过董事长和范贤\*总经理的两次指导和批改，在六月中旬大致确定了市场开发的工作实施方案和相关的管理办法。现把市场开发的工作职责进行汇报，主要职责如下：

1、负责发展公司规定区域内的外部大业务经理，\*\*本公司产品。

2、负责公司外部业务经理和经营部新职工的培训工作。

3、负责参加\*\*有关脱硫除尘工作会议。并做好会前准备、会\*\*传、会后总结等工作。

4、负责内外部业务员的协调工作，处理好业务\*\*与经营人员的关系。熟悉经营部业务经理工作布局和现实情况，及时而巧妙的\"回答业务\*\*信息是否有效。

5、负责公司客户接待工作。

董事长指出，市场开发部是经营部的桥梁和后盾，要为经营部做好客户接待，两个部门各负其责，又互为一体。通过以往的工作经历，按照董事长的要求我做出了符合本公司适用的接待流程和商务礼仪，通过培训让本部门的\'同事将理论尽快用到实际工作当中去，完成好公司交办的各种接待任务。

二、从“零”开始学起，全面学习业务知识和熟知企业文化

面对完全陌生的行业领域，在公司每一位同事都是我的老师，虚心学习使我更快的了解企业和融入到了企业。在这一个月中，总共参加了三次主要培训课程，两次范贤\*总经理的室内培训和一次现场的观摩培训。通过这三次培训，使自己业务知识得到了很大提高，并能在最近的客户接待中，做简单讲解。

经过现场观摩学习，再结合范总的知识讲解，理论联系了实际，使我对我公司的钢厂烧结机烟气脱硫装置、电厂锅炉烟气脱硫装置和深度净化装置的工艺流程和核心技术，有了更明确、更深入的认识。基本掌握了我公司脱硫工艺的流程和特点，以及和其他脱硫工艺对比的优势点。更好的为客户介绍公司产品提供了更专业的业务知识。

三、不断的提升自身综合素质素质，努力为企业创造更大价值

1、我要不断学习加强自身的业务知识，我公司的脱硫工艺和深度净化装置是属于高技术产业，在\*\*拥有多项专利技术，全面而又准确的了解我公司的专利技术和各个工艺流程的的特点，是宣传企业和推广技术产品的理论依据。

2、要不断强化自己的责任意识，切实履行好自己的岗位职责，认真执行\*\*交办的各种任务，思想与公司的方针、路线保持高度一致。以良好的精神状态，恪尽职守，爱岗敬业，切实履行好自己的岗位职责。

3、要有严谨的工作作风，做到接人待物要讲和气，为人处事人讲真诚，说话办事要三思而行，时时处处保持一颗\*常心，用自己的行为树立部门的良好形象，不断提高自身的人格品位。

时间飞逝，转眼间来企业已经一个月了，经过一个月与企业的磨合，在\*\*们和同事们的感召下，我已深深地融入到了国舜这个大家庭中来，为自己是国舜的一员而热血澎湃，因为我们肩负着为家乡，为祖国，为世界还原美丽生态造福子孙后代的光荣使命。为公司“敬天爱人、打造\*”这一伟大理想，我将付出自己的百分百努力，脚踏实地工作，为企业、为社会贡献自己的一份力量。

**燃气开发市场工作总结4**

年根据总公司下达的经济目标和安全目标任务，液化气公司结合自身的实际情况，在公司\*\*的正确\*\*下，发挥团队精神，克服重重困难，努力开拓市场，认真完成各项经济目标任务。同时，在上级部门的指导下，针对液化气抽、灌、贮、运、销的特点及易燃、易爆的特性，制定和完善各项安全管理\*\*，围绕着安全运行、安全供气和安全施工等狠抓安全管理基础工作，强化安全生产责任制，落实各项安全措施，为确保各重点要害部位的安全运行打下了坚实的基础。今年1-10月份，共发展管网用户2829户，完成工程施工任务2829户，施工埋地管米，施工\*\*管米，点火户数2210户，更换有问题的表具530块，购进液化气量3750吨，销售液化气量吨，回款资金710多万元，气差率有效\*\*在12%，110出警次数33次，共建调压箱254个。液化气公司根据全年工作情况，对照重新修订的安全生产考核表十项标准，认真做了自查、自评工作，现将自评情况汇报如下：

一、安全管理体系

按总公司规定，我公司成立了\*\*\*员会，由13人组成，设置专职安全员1名，部门兼职安全员3名，岗位兼职安全员7人，并上报总公司安全部。我公司安全机构健全，建立了安全管理网络，每月至少召开一次安全会议，研究布置安全工作，安全工作\*政记录分开，且脉络清晰，有布置、有检查、有落实，工作到位。

二、安全管理\*\*

建立健全安全管理\*\*，明确了公司各级安全责任人，签订了各部门安全管理目标责任书，并建立健全了相应的安全生产责任制，我公司认真开展总公司下达的各种节日前、季节性及日常性的安全检查，隐患整改及时，有台帐可查。管网设施有专人每日进行巡查，\*\*定期检查，对隐患坚决不放过，1-10月共发现隐患74起，及时整改率100%，及时上报率100%，从而确保76座气化站和管网的安全运行以及储备站抽、灌、贮、运、销的安全运行，同时还加强了施工现场安全、文明施工管理工作，改善了施工环境，提高了工程质量，我公司建立了安全奖惩\*\*，每月进行考评，有奖有罚，例如在今年9月25日防汛指挥部气化站切换周期变短，气化站管理人员谢正明发现后及时向公司报告，公司\*\*非常重视，连夜派人进行测压检漏，后发现登高引入管因散水下沉被拉断，当即进行抢修，在最短的时间内恢复正常供气，将安全隐患消灭在萌芽状态，扼制了一场重大事故的发生，根据安全奖惩\*\*，公司\*\*对相关人员给予了最高奖励；而在今年的8月1日，由于储备站的电机被盗，公司也按照奖惩条例按被盗设备价值的10%对相关人员进行了处罚。公司建立、健全岗位安全操作规程，各部门能严格执行并上墙。

三、安全管理人员素质

公司专职安全员积极参加业务培训，坚持每周参加安全部\*\*的安全例会，并及时传达和落实会议精神，\*\*职工进行安全技能培训，认真学习安全管理\*\*，岗位操作规程及法律、法规。安全管理人员工作责任心强，具有敬业精神，敢于大胆管理，使安全管理工作做得扎扎实实，成效显著。今年1-11月办理登高作业证2次，向总公司安全部报稿11篇，举办安全黑板报1次（期）。

四、安全技防措施

制定了安全技术措施经费使用规定。对安技措施立项专款专用。为确保储备站、各气化站及其管网的安全运行，确保运瓶车辆的安全运行，我公司在资金较困难的情况下，坚持“安全第一”的方针，投入16万余元对设备进行更换、维修和保养。对储备站压缩机检修3次，对百步亭压缩机检修4次，由于对安全工作的重视，今年对百步亭小区下沉的164根登高管开挖整改，并且已对26座气化站进行复压，对埋地管、\*\*管、立管测漏，情况均为正常，还有50座气化站正逐步按计划进行复压检查。今年我公司对51只钢瓶重新进行了检验，确保了钢瓶的安全使用率。由于重视安全预防措施，今年1-10月各重点部位未发生安全责任事故。

五、要害部位安全防范：

液化气公司制定了要害部位安全保卫、交\*\*\*\*，成立了治安、防火\*\*机构，开展防火治安检查，做到了\*\*上墙，贵重物品的保管人员与保卫部签订了责任书，公司与部门及各岗位签订了治安防火责任书，确保了重点部位的安全运行。

六、消防工作：

今年初，公司制定了治安、防火年度工作计划，储备站、气化站及运瓶车上消防器材配置到位，并在失效期前及时更换，建立了消防器材台帐，1-10月更换失效到期的消防器材303具，并于6月3日、7日\*\*员工在保卫部和刘经理的指导下，进行储罐底部注水堵漏、演练和消防器材灭火演练及消防水带连接的操作，\*\*消防考试，强化了员工的消防安全意识，每月消防工作纳入安委会会议议程，工作有布置、有检查、有落实。。

七、安全生产活动的开展：

针对冬季燃气用户易发安全事故，我公司在元旦、春节前夕及冬供期间\*\*员工进户进行安全检查，发放安全宣传单。同时还\*\*员工在小区利用横幅、广播、宣传版画、安全宣传单等形式，向广大燃气用户宣传安全用气知识，发放安全宣传单二万多份，受到广大用户的好评。

在今年“全国安全生产月”活动中，我公司认真\*\*职工进行传达、学习、动员和布置，召开动员会5场，制作宣传横幅3条，张贴各种宣传画18张，张贴宣传标语90条，办黑板报3板，投安全征文3篇。同时还认真\*\*职工参加了总公司举办的安全知识笔试、演讲等各种活动，其中征文演讲获一等奖，板报获二等奖，另外由公司安全部遴选出我公司的安全征文一篇稿件选送到集团公司进行评比并获得一等奖。“百日安全无事故”竞赛活动也积极按时开展，做到有传达、有动员、有布置、有检查，于5月至6月\*\*员工69人认真学习《安全生产法》后进行考试并\*\*职工观看安全电视录相全面提高职工的安全法制意识和安全防范意识。今年11月，我们还\*\*开展了“燃气安全月活动”及“119消防日活动”，对全公司的安全部位进行了排查。

八、生产指标与事故处理：

我公司制定了安全生产指标，将安全生产指标落实到每位员工，虽然我公司站点点多面广，外聘人员流动性大，但我们坚持履行安全职责，以高度的责任感去完成全年安全生产目标任务。作为总公司的一个窗口服务单位，我公司对外服务热情、解决问题及时。施工现场始终保持文明施工，并按规定穿戴劳动防护用品进入施工区施工。运行后严格执行巡查\*\*、灶前压力抽查\*\*。户内安检率100%，车辆安全运行率100%，无交通责任事故。

九、\*\*\*\*：

我公司成立了\*\*安全\*\*机构，对储备站、气化站的设备、卫生及安全运行，施工现场的文明施工及规章\*\*的执行进行检查考核，杜绝了事故的发生。为改善职工操作和工作条件下，公司投入了大量资金为办公室及储备站、气化站配置了空调和防爆风扇，购置了冬季采暖及夏季防暑降温物资，并为每位员工办理意外伤害保险，例如今夏储备站防爆空调不能正常使用，公司一方面\*\*防爆空调的维修配件，一方面为储备站工作人员购置冰冻饮料防暑降温，公司还决定对储备站工作人员提高降温费用，确保了安全生产，保障了职工利益。真正起到了\*\*\*\*作用。

十、安全技术培训：

由于液化气公司外聘人员占70%，人员流动性大，给安全教育带来较大难度，但液化气公司安委会坚持认真贯彻执行三级安全教育\*\*，100%外聘人员上岗前均进行了三级安全教育，新工人\*\*、转岗工及岗位人员均进行了三级安全教育，并建立了三级安全教育台帐。液化气公司建立了特种作业人员培训档案，今年1名焊工，20名液化气运行操作人员进行了特种作业证复审培训，特种作业人员均持证上岗。

感谢各位\*\*及专家前来检查指导我们的工作，我们有很多不足之处，恳请大家多多指正，给予帮助。

管道液化气公司

**燃气开发市场工作总结5**

20xx年已经过去，设备管理工作在燃气集团专业化管理模式下，公司较全面完成了集团下达的各项任务指标。一年来，在集团公司新的战略发展目标指引下，全公司员工紧紧围绕“1144111”战略发展目标，快速地步入了燃气设备专业化管理道路，进一步加强了设备管理的\*\*化、标准化建设，强化了设备信息的基础管理、档案建设，切实开展节能减耗、降低成本促效益，设备管理工作\*\*新台阶。

一、20xx年工作成绩主要从“一完成”、“二接轨”、“三成果”来概括。

一完成：公司严格按照集团公司《20xx年设备管理工作计划及实施意见》（重气司[20xx]56号）的内容和要求，及时开展各项工作，通过全公司员工共同努力，设备管理完成了集团下达的各项指标。

1.全年主要生产设备完好率99%。2.特种设备完好率达到100%。

3.全年设备、管网设施动、静密封点泄露率\*\*在1‰以内。4.特种设备注册登记率100%。5.特种设备作业人员持证上岗率100%。6.设备中修完成率为100%（今年无设备大修）。7.重大设备事故为零。

8.设备新度系数为，大于去年的值。

9.按要求开展了设备普查和管网普查工作，并建立了设备管理台账和管网台账，设备固定资产台账较完整，设备技术参数录入较好，

帐、物、卡相符。

设备、管网设施固定资产原值为元和净值为元；

应用设备管理信息系统统计出设备总台数2465台，其中调压箱1834台，阀门221台。由于62台调压柜产权属于客户，所以还没有录入系统。

管网总长度数为公里，其中高中压管网长度为公里，低压管网长度为公里。

10.设备购置按程序和\*\*办事，全年未发生物计划购置或不符合审批流程开支情况。公司按时上报设备管理和能源消耗管理各类报表及资料。

二接轨：管理模式接轨和管理体系接轨。

通过20xx年和20xx年与集团磨合，在集团公司有力\*\*下，公司设备管理部门员工做了大量艰辛的工作，今年“二接轨”局面实来不易！

1.中梁山燃气公司自从1986年成立以来，一直按照煤炭行业粗矿式管理。20xx年开创了中梁山燃气公司发展历史的新\*\*，公司与集团快速磨合，打下了坚实基础，20xx年步入了燃气行业精细化管理，整个设备管理\*\*一个全新的台阶。

（1）采用了升级后的设备管理软件，使信息化管理和台帐管理更加先进，\*\*提高了管理效率。

（2）设备分类更加科学化，便于了公司今后设备管理。（3）设备编号、设备建卡更加精细化。（4）设备管理目标更加明确化。

（5）考核体系更加专业化。

2、公司未进入燃气集团以前，采用了煤炭行业粗矿式管理模式，也是一种几乎没有集中\*\*的\*\*结构类型。进入燃气集团后，设备管理体系也发生了根本性改变，年初对全年设备管理工作有计划、有安排，年中对工作有跟踪、有纠正，年终对安排有检查、有终结。公司\*\*对设备管理工作\*\*\*\*，进一步完善了管理部门、管理班组、管理员组成的设备管理体系，形成了台台设备、条条管线、个个阀门、块块仪表有专人负责的管理网络。重点加强重点设备、主要生产设备的运行管理，杜绝一切因巡查、维修、保养不当而引发的设备事故和安全事故。

公司每月至少有一次设备管理专题工作会，一季度有一次设备操作、维护、检修和新技术培训。

三成果：通过努力，设备管理从\*\*、安全运营、节能减排上都取得了可喜的成绩。

1、进一步完善了设备管理\*\*。中梁山燃气公司储配站运行模式不同集团公司其他气站，相对来说设备要复杂一些，多年来，公司设备管理重点也是在储配站，所以储配站里面设备管理\*\*、设备操作流程比较完善。进入集团后，设备管理定义更加明确，管理范围更加广泛，相应拿入设备管理范畴的设备管理\*\*不完善。公司\*\*提前到兄弟单位进行了学习，在集团设备管理办法的指引下，在较短时间内完成了设备管理\*\*、操作流程、设备管理员工作职责、台帐的建立以及资料的归档工作，实现了定人、定机、定职责，严格执行公司多年来交\*\*\*\*。

2、设备安全运行管理一直是公司的头等大事，坚持设备安全运

行管理工作常抓不懈。继续完善各项设备操作流程。继续实行重大设备责任事故（含重大交通事故）一票否决制。继续开展重大节假日、半年和年终的设备安全大检查，对发生的设备事故按照“四不放过”的原则处理。严格执行设备管理工作考核相关标准，考核到位，奖惩斗硬。

（1）节约成本

①对已损坏价格昂贵的部件进行分解修理，使修理工作细致到元器件，缩小故障范围，使用最低的维修成本修复设备，避免直接更换新的部件。

②减少设备维修次数，提前主动预防故障发生。

（2）降低事故发生率

①设备一旦有异常情况，维修人员及时分析原因，找出解决方案，从而避免事故的发生。

②进行保养管控，制定设备保养计划，并安排落实设备保养工作，通过变更保养频次保证设备使用性能，减少机台故障和停机时间，保证机台正常生产运行。

③加大主动巡查力度，提前消除隐患，减少故障发生率。

3、积极开展节能减排工作，并取得不错成绩。

①\*\*积极开展“五小”及合理化建议，部门员工积极开动脑筋，出现了百花齐放的局面。特别是储配站员工在20xx年3月将山水引入储配站，用于压缩机冷却水循环系统。每个月为公司节约工业用水1400吨左右，直接经济效益63700元。

矿井瓦斯气的利用，本身就是节能减排的例子，这里就不详加描述。

二、亮点与不足

1.亮点工作

①设备运行正常，未发生一起事故。

②设备和管网普查，争提前，抓主动，设备提前完成任务，管网普查超前超额完成任务。管网普查按集团步伐，需要三年时间完成任务，我公司只需两年时间完成任务。

③提倡全员行动，积极开展员工主动性，采纳合理化建议。储配站员工在20xx年3月将山水引入储配站，用于压缩机冷却水循环系统。每个月为公司节约63700元。这是最有力的说服力。

2.存在的不足

①本质性安全意识和理念没有完全到位，墨守成规，缺乏主动意识和创新意识；二是标准化的作业习惯未有效养成；三是对资料的建立、收集和归集不到位。

②、记录不够详细，台帐建立还不完善。

③用户产权调压柜管理权未移交，因此没有建立这部分调压柜的档案；对设备组件概念不清晰，存在设备组件没有维护等问题。

三、对20xx年度设备管理工作的建议

1、加大对基层单位设备管理体系的培训和多下基层单位对设备管理工作进行指导。

2.设备管理体系需完善。现在有了设备管理办法和设备管理软件，但缺少生产、办公等设备具体管理规定。

四、20xx年设备管理工作更上一层楼

20xx年已经过去，我们不会因为取得的成绩而沾沾自喜，也不会因为工作存在的不足而气馁。我们会抓提前，争主动，振奋精神，树雄心、立壮志，制定设备管理计划，克服困难，努力保证20xx年更上一个新的台阶。

**燃气开发市场工作总结6**

XX年本xxx天然气公司在县委县府及县建设局的关心\*\*和\*\*正确\*\*下，经过公司\*\*及全体员工的共同努力做了大量的工作，在生产经营和安全管理等方面取得了一定的成效，特总结如下：

一、生产经营取得了预期目标

1、今年以来公司上下紧密围绕XX年的目标任务主动出击，较好地完成了dd小区、dd花园、国税局、dd广场等小区的庭院管网、户室安装工程、全年共安装600户，已开通使用510户

2、完成了配气站到dd新区约2。5公里的主管dn159、pedn160管线安装工作，dd小区已对760余户进行了户室管网的部分安装工作。

3、完成了配气站至坝尾槽dn159主管，dd施工区外围管线的安装工程1公里及前期准备工作，即购回主管dn159无缝钢管约10千米，辅助材料20余万。并完成了坝尾槽新区庭院主管网约3公里的安装工作。截止10月份完成在建工程投资170万元。

4、完成电信住宅楼、\*住宅楼，农资公司住宅楼、食品公司住宅楼等部分改造（室内表改为户外表）工作，完成户内表改造80余户。

二、经营状况步入良性循环，并取得了一定的成效

1、实现销售税利，截止10月底累计实现经营销售收入673。5万元，主营业务税金及附加、增值税共计上交22。2万元。

2、新增固定资产155。5万元。

3、民用天然气费用回笼周期逐步缩短，欠费率由原来的40%—50%，下降到25%—30%。

三、抓重点强化内部管理、引入竞争激励机制

1、今年公司的重点放在已建成的盐丰小区、滨江花园、国税局高楼、财富广场的庭院的户室安装工作；对高滩、坝尾槽新区的主管及庭院管作为特事特办、按照县\*的工作部署和要求，抢时、抢进度与相应的基础设施同步进行，做到了按时、按量完成相应工作任务，为高滩、坝尾槽的基础设施的落实创造了条件。

2、凡对重点工程，公司都坚持“安全第一”的原则，认真做好工程安全工作，由负责安全的主管\*\*亲自抓、做到安全工作层层落实，具体到点、到人。从不放过任何安全隐患。对检查出隐患及时\*\*整改，做到有措施、有落实，把隐患消灭在萌芽状态中。特别是加强节假的安全巡查工作，确保安全\*稳供气。对赵云管线落实专人负责巡查，今年发现两处因本体锈蚀天然气泄漏，公司立即\*\*人员连夜抢修及时整改。对城区管网进行分片区专人负责每月一次安全大检查，同时配合冬季安全大检查，公司特购进并安装加臭装置一套，在9月、10月进行了两次加臭查漏大检查，为了广大用户配合公司特在县\*\*电视节目上连续两次一周时间进行宣传，从而增强了广大用户对安全使用天然气查漏、防漏的意识。

3、引入竞争激励机制，对所属辖区的安全责任人实行考核奖励，反之出现安全隐患未发现者则给予考核扣发。安全与工资奖金效益挂钩，极大地调动了全体员工的积极性和主动性。今年对城区检查出的几起人为事故即，盐丰小区两次因修房和修电力沟对天然

气管造成损坏，田坝新街、育才路等因其他施工造成天然气管损坏，至使天然气泄漏，一经发现及时\*\*人员抢修，快速恢复供气。XX年公司未发生任何安全责任事故，做到了安全生产。

4、完善各项规章\*\*，公开天然气安装费、气费价格标准设立公示牌，同时还设立了抢修、投诉和查询电话，增设了公司\*\*职工形象栏，实行首问制、承诺制和服务公约，建立用户电话报修登记，落实24小时内回复落实制。及时解决用户提出的问题。

四、存在的困难和问题

公司走过了十个春秋，经历了一个曲折发展的艰难历程，面对新的发展形势，将遇到新的困难和新的挑战。

1、按县委县府总体规划和部署，要建设高滩、坝尾槽新区，天然气管网和场站及cng加气站，公司将面临巨额投资压力，新建项目总投资至少在5000万元以上。

、坝尾槽新区建设主管网将穿越城区主街道和向家坝电站施工区，施工难度大，必须征得三峡总公司的同意，因此，还必须求得县\*及相关部门的鼎力相助和大力\*\*，否则工作无法推进。

3、高滩新区和坝尾槽新区的天然气管网建设，给公司管理增大了管理难度，分别与城区形成\*\*\*带的用户供气区域，对管理和维护提出了更高的要求。尤其是建坝尾槽主管线必须在较短时间内完成施工任务，一旦向家坝电站大坝截流，不允许在施工区内作业，将会对坝尾槽新区的天然气用气推延更长时间，难以满足新区\*\*群众迫切希望尽快用上天然气的愿望，因此，施工任务重，时间紧，给公司带来了前所未有的压力和困难。

4、老城区管网经过十年的运行，将面临大面积的维护改造，由于老城区房屋建设不成整体规模，参差不齐，维护改造难度相当大。尤其是部分用户又不能正确理解，不予以配合，给维护改造造成了较大的阻力，此项工作是一项持久而艰巨的任务，需要\*及相关部门给予大力\*\*和宣传引导。

五、XX年的工作计划和目标任务。

1、XX年公司将工作的重点放在高滩、坝尾槽新区的天然气安装和高滩cng高压加气站的建设上，实现两个新区新增天然气安装1500户左右。商业用气30户。

2、加大新区庭院管网及cng高压加气站投资力度，加快施工进度，力争完成cng加气站主体场站、基础房建、设施及配套工作，完成主体设备的选型定点采购任务；完成高滩和坝尾槽配气站的基础、房建工作。

3、对老城区具备改造条件的部分庭院管网及户内表改造100户。更换天然气庭院部分表箱和庭院管。

4、抓好各项工程的安全工作，始终坚持“安全第一”、“安全重于泰山”的理念，认真抓好安全工作的责任和措施的落实，对造成安全责任事故和责任人绝不放过，在安全这个问题上公司绝不手软。做到一手抓生产，一手抓安全。在抓好安全生产的同时，还要加强和注重职工队伍建设，使之成为一支能应对任何突发事件，作风过硬，技术过硬能打胜仗的队伍。

总之，XX年公司将随着向家坝电站的建设和\*\*\*在滇东北地理区位优势及经济发展的大好形势，借\*\*\*经济发展的大好机遇，克服一切困难，为尽快解决\*\*\*城区居民都能用上用好天然气，为共创一个\*\*美好的社会，为\*\*\*县的经济发展建设贡献我们的一份力量。

**燃气开发市场工作总结7**

20xx年，市场开发部紧紧围绕公司战略开展工作，发展方向明确，\*\*能力进一步提升，主管业务逐渐做大做强，内部精细化管理得到深化，市场开发部以市场开发为中心，围绕新的责任目标，在公司\*\*的正确指导下，基本完成了公司下达的目标任务，现将部门主要工作完成情况汇报如下:

一、用户发展

截止20xx年6月30日，发展居民用户3015户(详见附表《20xx年天然气工程项目、费用汇总表》）于去年同期相比增长50%，商业1户。其中值得肯定的是，今年的市场开发在价格上突破了以往的思路，相比去年的价格增长了20%，我部门将继续努力下去，把市场开发做大、做强，为公司争取更多的利益。

二、款项回收

自元月一日至六月三十日，共计回收款7237584元，由于各开发企业的\*\*\*\*，导致我部门回收资金上收到了很大的影响，下一步我们将加大力度，希望公司\*\*给予配合与\*\*，把回收资金\*\*在我们手中，不给于支付工程款的坚决不予通气。

三、下半年重点工作安排：

1、完善市场调研，制定切实可行的市场发展计划，加大款项回收力度，使公司在市场开发的带动下稳步发展。

2、20xx年市场开发部将配合公司的发展战略，稳步发展居民用户，大力发展商业用户，重点开发工业用户，使市场开发工作取得进一步的发展，为公司的战略实施做出应有的贡献。

3、在开发客户的过程中，做好各项服务工作，提升公司形象，以此增加客户群。

4、合理化提高价格，增加企业效益。

继续开拓市场，加大款项回收力度，是下半年的重中之重，相信在公司\*\*的正确\*\*下，公司将进一步抢占市场，公司效益稳步提升。

**燃气开发市场工作总结8**

律回春晖渐，万象始更新。我们告别成绩斐然的20xx，迎来了充满希望的20xx。过去的一年，我们有付出也有收获;我们有欢笑也有泪水，回顾这一年的工作与体会，既有成功的经验也有失败的教训。我在公司领导和同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，较好的完成了自己的本职工作。我努力工作继续坚持“不学习不上进就会下岗失业、不吃苦不耐劳就会被淘汰”的理念努力的工作，不断的提升自己的工作水平和技术能力。

有一段时间我放松了对自己的要求，在公司领导的批评指导下我及时认识到了自己的错误并及时进行了改正。我也认识到自己的不足之处，理论知识水平还比较低，管理力度不够，需要学习的知识还很多。今后，我一定认真克服缺点，发扬成绩，刻苦学习、勤奋工作，在明年的工作中我要努力工作，深刻认识自己的问题与不足，努力改变自己，适应工作要求，为公司的发展贡献自己全部的力量。我想我应该努力做到：

1、努力学习更深一步的了解的施工工艺和国家规范，并落实到实际、使自己成为一个燃气行业专业的施工管理人员。

2、及时总结工作中的得与失并加强反思，找出工作中存在的问题，同时对新情况新问题进行调查研究，不断探索新途径、新方法，力争把工作做到最好。

3、不断充电，增强自己的实际管理能力努力提高自己的理论管理水平。

4、领导交办的每一项工作，分清轻重缓急，科学安排时间，按时、按质、按量完成任务。

5、在工作中对安全问题决不放松，始终坚持“安全第一、预防为主”的方针，积极投入到工作中，发现安全隐患及时处理，不等不靠，安全隐患不解除不放过。

6、“百年大计、质量第一”，我深知质量对一个企业来说多么的重要，所以我要熟悉图纸，熟悉规范，深入工地，进行质量检查，发现问题及时上报及时处理，把质量隐患消灭在施工过程之中。并继续对质量通病进行分析并预防，争取把质量通病问题降到最低。

7“文明施工”是一个企业的窗口，也是一面镜子，他代表着一个企业的形象，所以也要继续加强对文明施工的管理工作。

**燃气开发市场工作总结9**

时光飞逝，在过去的半年中，市场开发部在许昌公司\*\*\*\*悉心关怀指导下，面对极其严峻的市场形势，顶着压力，全体销售人员团结一心，克服重重困难，紧紧围绕市场开发和完成公司经营目标任务这一目标努力工作，通过本部门及公司各位同事的大力配合和不懈努力下，市场开发部在过去的半年里从思想上，经济效益上都取得了一定的成绩，现将过去的半年工作总结如下：

1、市场开发部是一个非常重要的部门，是公司盈利的主要部门，也是公司树立良好形象，搞好对外关系的主要部门。作为市场开发部的负责人，我深感肩上的担子非常沉重，我们必须抓紧时间，抓住机遇，提高工作效率。只有以提高效率为根本，在坚持原则的基础上有质量地完成工作，养成好的工作习惯和工作程序，才能少出错，不出错，才能使公司的发展之路走的更快更\*稳。

2、今年上半年是一个不\*凡的半年，市场开发部年初制定了全年工作计划，对许昌公司辖区内所有潜在用户进行了全面摸底\*\*，发放宣传资料并同主要人员进行洽谈安装和使用天然气的各项事宜。从天然气对比液化气、煤炭、电力等燃料的价格优势、环保优势、安全优势、发展优势等方面入手，对企业用户从各个方面宣传使用天然气的优势，让其认识到使用天然气对企业本身和自然环境是非常有好处的。但由于环保局等原因，市场开发不是很顺利，我部门在许昌公司\*\*\*\*的指导下，调整思路，在过去的半年里，我们共开发了迎新纸业、贝丽丝、梨园等一批工福业用户，壹号公馆等居民小区用户，保障了许昌公司经营目标任务的基本完成。

3、上半年，市场开发部在本部门及公司各位同事的大力配合和不懈努力下，共开发商业用户4户、工业用户5户、居民用户324户，签订合同金额90余万元，收回欠款94余万元，保障了许昌公司经营目标任务的基本完成。

以上是我对上半年工作的一些总结，当然，许昌公司经营目标任务没能完成主要责任在我，主要是由于我市场工作能力的不足和努力不够造成的。通过上半年的工作我们取得了一些经验教训，为我们做好今后的市场开发部工作积累了经验，同时上半年的工作也为下半年的市场开发工作进行了铺垫，打下了一定的基础。

为了弥补上半年工作的不足，完成全年的任务指标，下半年就要求我们要加倍的努力，争取将上半年的损失弥补回来，我们要做好目前正在洽谈中的项目工作，同时积极寻找新的项目，认真分析市场，规划市场发展，加强学习，提高自身市场营销能力。

燃气市场开发工作总结（扩展4）

——燃气公司工作总结

燃气公司工作总结

**燃气开发市场工作总结10**

一、个人情况简介

xx年9月xx年7月，在哈尔滨工业大学就读建筑环境与设备工程(建筑热能工程)专业;xx年7月xx年10月底，在武汉市燃气热力规划设计院从事燃气、热力方面的设计工作;xx年10月底至今，在公司工作。

xx年9月，参加并通过了xx年度全国注册公用设备工程师(动力)执业资格考试(基础科目);xx年9月，参加并通过了xx年度全国注册公用设备工程师(暖通空调)执业资格考试(基础科目)。

二、试用期间工作上的表现

1严格遵守公司各项规章\*\*。上班伊始，我认真学习了公司的考勤等各项规章\*\*，并将其牢记于心，时刻提醒自己要严格遵守公司的各项规章\*\*，维护公司形象。如坚持每天上班提早到公司，在跟业主交谈时，我时刻提醒自己我\*\*的是公司形象，时刻注意自己的言行。

2根据我所学的专业，我的工作是做动力、暖通空调方面的设计工作。根据\*\*安排，从我来上班那天起我就开始接触亚洲铝业这个项目，在张芳浩师傅的指导下我主要是做这个项目当中的动力方面的设计工作，主要有压缩空气、工业气体、蒸汽、天然气等气体的压力管道设计，在这之前，我从未接触过这样的项目，这个项目对我来说是个全新的，不但是知识方面不够，而且从形式上，做事的方法上也完全区别于我以前的工作，我突然感觉到全所未有的压力感紧迫感，在不打扰张芳浩工作的前提下，我尽可能的请教他，当然主要还要靠自己学习，在工作空隙我查阅各种资料，不断学习关于压缩空气和工业气体方面的知识，以便更好的做好工作。亚铝的这个项目从各个方面考验我的知识是否适应这项工作，包括语言方面的，因为业主提供的资料都是英文版的，这就使我不得不去提高我的英语水\*，工作时我通过查阅工具书来帮助我理解，下班后，我通过学习软件来加强我的英语学习，以便提高我的英语水\*。现在亚铝这个项目还在进行，到现在为止，我发现我已经适应了这种全新的工作方式，而且我也觉得我有能力继续把这个项目做下去，直到成功完成。

在这三个月中，除了亚铝这个项目外，我相继完成了以下几个项目：中成大厦职工食堂燃气工程、长兴(广州)电子新增空压机房、制冷机房空调项目、广钢南沙气体工程(竣工)、艾派模具新增厂房初步设计。通过完成上述工作，使我更全面的认识到我的工作内容，更使我认识到作为中冶南方一位工程师应当在具备扎实的专业基础下、熟悉的设计软件操作能力的同时，还要具备良好的学习态度和学习方法，并且要敢于多提出自己的想法和方案，敢于创新!当然，良好的语言表达能力是和\*\*及同事之间的沟通和提出自己想法的必不可少的。

三、工作中的不足及今后努力的方向

三个月来，虽然完成了一些任务，取得了一点成绩，但离\*\*的要求尚有一定差距，我也深知存在一些不足：比如刚来工作时，由于自己的感情问题没处理好，使得不能静下心来专心工作;另外工作主动性发挥的还不够，对工作的后续安排的预见性不够，离\*\*的要求还有一定的距离;在实际工作上，有时感觉专业知识和经验匮乏，力不从心。但这些缺点与不足，在以后的工作中，我都会注意并加以改正的，主要会做以下几个方面的努力：

1.加强专业知识学习，学习新规范、新技术，不但向书本学习，更要向其他同事学习。

2.加强英语的学习，努力提高口语方面的能力，使自己能尽快能使用英语和业主交谈。

3.尽快的学会使用三维cad设计软件，提高自己的业务能力4.加强其他方面知识的学习，拓宽自己的知识面，了解更多的新知识,象管理、法律、营销等等。

在此，我想借此机会，正式向公司\*\*提出转正申请，希望公司\*\*能对我的工作态度、能力与表现，以正式员工的要求做一个全面的考量。同时也非常感谢公司\*\*对我信任，给予我这次工作的机会，今后，我将进一步加强学习，扎实工作，充分发挥个人所长，为公司再创佳绩作出应有的贡献。

**燃气开发市场工作总结11**

20xx年，我在公司总经理、\*委\*的正确\*\*下、在同志们的\*\*帮助下，在抢抓机遇中乘势而上，在攻坚克难中砥砺前行，尽职尽责地完成了本职工作。在\*\*完善、招标竞标、合同管理、大客户维护及市场开发等工作方面寻找突破、力争创新，努力拼搏，并加大分管科室内部管理。现将20xx年工作总结如下。

一、20xx年工作开展情况

今年以来，共参与省内外多个地区投标项目，共收集工程信息132个，投议标95个，中标28个（包括议标项目，待宣布项目）签订合同21个，待签3个，我公司20xx全年预计完成经营任务万元，其中自营项目万元（占%），联营项目万元（占），预计截止20xx年12月底上报公司合同额万元。完成了集团公司下达亿元的经营任务指标。总体完成情况较好，取得良好效益。本人在20xx年主要做了以下工作：

1、完善\*\*建设，基础管理工作不断夯实

按照集团公司文件要求，根据公司自身的特点，完善修订了一系列的管理\*\*和管理办法，包括《合作项目管理办法》、《经营管理办法》、《企业品牌维护奖惩办法》等\*\*内容；结合当前施工班组承包的实际情况及项目部的意见等现状重新编制并细化了《作业层劳务分包及专业分包管理实施细则》，从\*\*上规范了派往合作项目管理人员的工作权限及约束机制，提升了经营管理水\*，增强了自营项目的管理流程和管理\*\*，加大了公司精细化管理模式，提高了工作积极性。

2、制定并完善了员工手册

使科室的各项工作流程化，细化了工作各阶段的流程及完成时间，并进行绩效考核，使科室的工作更加标准化、精细化，促进了科室的管理水\*更上一个台阶。

3、合同更具规范化管理

规范了合同的评审流程，基本使合同评审不在流于形式；强化了劳务分包、专业分包的线上招标程序，使招标公开、公正。

4、客户关系持续跟进

20xx年始终坚持服务老客户、不断发展新客户的原则，努力扩展资源、扩大业务量，不断积累与新老客户长期合作的经验，稳步推进经营管理工作。积极维护好\*金茂、华为、阳光城集团、保利地产、大唐电力等老客户的关系，加大了新客户开发力度，努力开拓新业务。新开发了龙湖地产、万达集团、世茂集团、旬邑工业园区管委会、西北大学、绿地集团等客多家客户，通过积极考察谈判、深入营销策划，我们已经入围了这些房地产企业，进入他们合格供应商的名录，为以后的合作奠定坚实的基础。金茂上海区域战略落地，对以后的经营工作起到重大战略意义。以后金茂上海区域的项目只评技术标，商务标按照战略的综合单价为依据，不但简化投标流程和缩短了清标的时间，也使整个投标竞争过程更加透明公正，同时也减少了并避免了同行业恶意竞争的现象，\*\*降低了低价中标的风险。金茂上海战略的成功部署也为将来在其他区域及与其他合作伙伴达成新的区域战略共识开了个好头。

5、投标工作不断优化，助推成本降低

20xx年，加大对投标报价成本的核实工作优化，不断降低成本。坚持与市场价格、有实力的大单位的投标价格对比，在日趋激烈的市场竞争下，聚焦价格成本分析，不断调整了定额中的安装综合单价，使其与我单位自身实际施工水\*相契合，切实核实、调整每次投标后的设备安装费，从而增强了投标价的竞争力。切实抓好每次投标报价和劳务分包的招标过程中价格波动，通过不断反复复核、调整，总结经验，制定出符合公司综合水\*的企业定额，并不断应用到新的投标项目中。

投标过程中项目团队的全程参与，对材料采购成本的再次核实，真正解决了投标成本落到了实处，贴合企业实际水\*。团队面试的提前策划，面试前做充分的演练准备，面试团队的服装\*\*，极佳的精神面貌给业主留下了深刻的印象，中标后拟派项目团队基本都能到场，又为业主对我单位能干好项目增添了不少的信心，赢得了企业品牌和荣誉。

6、加强学习，提高素质能力

在工作中，始终坚持学习，不仅加强了业务知识学习，也在思想认识方面不断强化。一是努力提高思想认识，按照上级部署和要求，认真学习了报告，准确把握报告的精神实质，深刻领会了其中的新思想、新论断、新提法、新举措，牢固树立“\*”，坚定“\*”，始终在思想上\*\*上行动上与\*保持高度一致。二是坚持扩大知识面。通过\*\*、网络等方式，坚持关注时事\*\*、关注建筑行业动态等信息的积累，不断充实自己的知识面，并应用到日常的工作中。三是不断学习业务知识。按照公司读书计划的要求，学习经营管理类书籍十余本，并取其精华，撰写了读后感和体会，通过学习《经营管理者》、《当代陕西》等杂志，不断提升自己的业务能力和管理水\*，切实提高自己的专业素养。

二、存在问题和不足

1、市场开发和经营有待加强。目前的市场开发和运营管理力度有待加强，市场关注度和敏锐度不够，经营管理有待完善提高，日常经营信息收集、分析能力需要强化。在开发新客户方面还不够。

2、管理执行力度不够。缺乏管理理念创新，面对工作中的问题总是按部就班，工作细致程度不够，另外，督促检查力度有待强化，在科室管理中，检查考核和落实不够严格，存在老好人现象。

3、业务能力有待提高。作为公司一名经营管理者，必须时刻谨记自己的工作职责，牢固树立\*\*意识、大局意识，坚持不断学习新的业务知识，充实自己，但存在忙于日常琐事和工作，往往对于系统的、全面的学习有所忽略的现象。自己还需要加强系统的、全面的知识学习，不断激发潜能，在工作中充分发挥作用。

4、合同审核不够认真仔细，各个科室在合同评审的过程中对合同的条款没有仔细研究，对合同中部分条款还不熟悉，学习不够，以至于有些合同评审流于形式，没有认真审核。

5、投标过程中对材料询价的成本核实力度不够，拟派的项目团队有时忙于项目的事情，对投标项目的参与度还不够，项目经理没有认真反复核实材料成本，导致投标的价格偏高，材料的成本不实也是流标的原因之一。

三、20xx年的工作计划与设想

1、聚焦客户维护，强化市场开拓力度

①.瞄准重点项目，确保新项目落地。加强对重点项目的经营力度，集中优势资源，促进对大型的市政公用项目和大型的商业综合体开发商等重点项目开发。

②.推进客户维护，强化大客户培育力度。持续做好客户培育、维护工作，重点做好\*金茂各个区域公司、华为、民航机场、绿地集团、阳光城集团、等大客户的的关系，强化经营力度和策划，做好跟踪、关注和沟通工作，确保各项目进展顺利，促进施工品质提升，积极做好各方面投标准备工作。

③.重视陕建总的项目，拓展全国项目。傍住陕建总公司，积极响应配合陕建总的项目投标工作，和陕建旗下的兄弟单位诶加强紧密合作，充分利用陕建总在省内的影响力与庞大资源的关系，以优秀的施工质量确保合作关系长期进行(如正在跟进的西安奥体中心项目)，努力实现双方快速共同发展的目的，在陕建的心中树立有影响力的专业安装公司品牌。

④强化经营力度，提升竞争力。积极拓展与全国各大地产开发商的经营力度，积极做好诚信体系建设，做到定期项目回访检查，新项目持续持续跟踪，确保经营工作的万无一失。

2、积极创新，强化基础管理

不断创新管理方式，加强内部管理。一是抓\*\*建设，健全完善工作\*\*，强化\*\*检查力度，切实提高人员工作积极性，对于日常工作做好工作计划和方案，提高针对性和有效性，科学合理安排各项工作落实。二是抓流程建设。严格各项工作流程管理和\*\*，注重投标各环节节点管控，加大项目团队建设。三是抓重点工作，对于工作中的重点工作要提前策划，做到有序、\*稳运行，进一步加大重点工作推进力度，确保全面完成各项重点工作任务。四是抓工作总结。对于在大型、重要的投标项目工作要做好总结，定期召开标后分析会，针对投标过程中出现的问题及纰漏及时总结，及时整改落实，不断提高投标报价的准确度，切实提升中标成功率。

3、聚焦人才，注重人才培养

要注重加强队伍建设，提升队伍向心力，不断提高经营人员工作能力。一是通过大项目、大业主项目经营，进一步强化锻炼队伍，提高人员素质，培育想干事、能干事、干成事的经营团队；二是要对经营系统人员加强考核，提高奖惩力度，增强经营人员积极性，切实优化经营人员结构。三是创新人才引进方式，提供人才资源支撑。不断完善招聘、社会招聘模式，确保人才引进顺畅。

4、刻苦学习，强化知识体系提升。

一是个人学习与提升自身业务水\*，钻研业务知识，积极参加培训，坚持学以致用，注重融会贯通，理论联系实际，用新的知识、新的思维和新的启示，巩固和丰富综合知识，使自身综合能力不断得到提高。不断强化市场意识，增强市场敏锐度，不断提高管理能力、决策能力。二是带动团队学习，打造全方位，多面手的团队成员，制定短期与长期学习计划并进行到期考核，真正把学习进步精神落到实处，从业务能力，自身素质修养等各方对科室人员提出更高的要求。三是策划科室培训，根据当前形势及未来发展趋势等因素，\*\*相关科室人员进行办公软件学习，礼仪培训等学习内容，并执导科室人员依据自身实际情况根据需要提出相关学习要求。

各位\*\*，同志们，工作靠抓，事业靠干；机遇靠闯，成功靠拼。20xx年，我将不忘初心、不负重托，真抓实干，全力推动科室管理、经营投标等各项工作再上新台阶，坚定不移地为拓展新的业务继续努力。

**燃气开发市场工作总结12**

根据油田公司“安全生产月”活动安排，为进一步推动“安全生产基础年”活动深入开展，天然气公司于6月份开展了以“遵章守法，关爱生命”为主题的“安全生产月”活动，取得了一些成效。回顾总结一个月来的活动，主要有以下三个方面的特点：

一、精心策划、详细部署

今年是“安全生产基础年”，我公司把“安全生产月”活动作为“基础年”活动的一个亮点而给予\*\*\*\*。从5月份开始，我们就着手准备“安全生产月”活动。在收到油田公司“关于开展09年‘安全生产月’活动的通知”文件后，成立了“安全生产月”活动\*\*小组，由公司主管安全的副经理吕金光担任组长，活动\*\*小组下设办公室，负责活动的\*\*、实施和指导工作，办公室\*\*由质量安全环保科高级主管潘国政担任，保证各项活动的顺利开展。

5月17日，公司下发了《关于开展20xx年安全生产月活动的通知》，文件按照油田公司的要求结合公司安全生产实际状况，明确了活动的主题和目标，安排了活动的主要内容，并对各单位提出了要求：各单位\*\*必须\*\*\*\*，结合本单位的实际扎实有效地开展活动，分工负责，排出运行计划，确保活动取得实效。

二、营造氛围、积极实施

我们紧紧抓住活动主题，从5月份下旬开始，迅速掀起了“安全生产月”活动学习、宣传和教育的热潮，大力营造“安全生产月”的\*\*氛围。公司制定了活动方案，并按照计划\*\*实施。

1、在公司各基层单位醒目的地方悬挂了“遵章守法、关爱生命”“关注生命、\*\*是服”的横幅，张贴“安全月”宣传画，在公司范围内营造“安全生产月”活动的良好氛围。

2、\*\*公司员工上网观看油田公司网站和天然气公司网站播出的安全生产宣传片。

3、\*\*公司员工参加“安全生产普法教育”知识答卷活动，有374人参加，通过普法教育答卷，使员工深入了解安全生产知识，提高了员工安全意识。

4、参加大港区\*举办的“安全生产月”活动日，协助上级部门共同营造大范围的“安全生产月”氛围。

5、全公司范围内开展事故案例分析活动，\*\*员工开展以“三违”带来的危害为主题，以发生在身边的典型事故或未遂事故案例分析活动，深刻分析原因，大讲“三违”带来的恶果，提出预防和纠正措施。通过评审，评出事故案例稿件3篇，公司将给予适当奖励。

7、\*\*天然气管理站、天然气处理站、cng管理站分别开展应急演练活动。

(1)6月16日，天然气处理站\*\*全站人员进行了球罐底部法兰泄漏应急预案的演练，通过演练，广大职工熟悉了抢险工具的使用方法，增强了职工的应急抢险能力，同时也暴露了一些问题，如各车间人员之间配合不默契，抢险过程不流畅，有些人员对流程不熟悉，今后还要多加训练。

(2)6月26日，cng管理站在母站开展了一场应急演练，内容为加气接头“o”型刺裂，气体大量泄露，启动三级a类预案，要求员工穿好防火服，消除静电，关闭压缩机和撬车内所有闸门，同时相关人员手持\*\*\*待命，模拟拨打消防电话。通过这次演练，提高了员工熟练、快速处理具体情况的能力，以应付生产中可能出现的应急情况。

**燃气开发市场工作总结13**

律回春晖渐，万象始更新。我们告别成绩斐然的，迎来了充满希望的20xx。过去的一年，我们有付出也有收获；我们有欢笑也有泪水，回顾这一年的工作与体会，既有成功的经验也有失败的教训。我在公司\*\*和同事的\*\*与帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，较好的完成了自己的本职工作。我努力工作继续坚持“不学习不上进就会下岗失业、不吃苦不耐劳就会被淘汰”的理念努力的工作，不断的提升自己的工作水\*和技术能力。

进入xx集团的大家庭里，体会到一线工作人员是艰辛而伟大的职业，在工作时间上，白天到黑夜忙碌的影子穿梭在每个小区里，进入客户家，如何有效的和客户进行沟通，耐心的解释客户的疑问，争取抓住进户率，完成公司\*\*下达的任务，从一名抄表员到现在安检员的工作，更多的责任感和使命感，工作总结在进户后从而进行排查燃气管道，管道环境，炉具热水器安全隐患等，如有隐患及时上报，最终完成安全事故0隐患，同时感谢董班长以及\*\*工作种给予帮助，在明年，改正自己的不足，发扬成绩，刻苦学习、勤奋工作，在明年的工作中我要努力工作，深刻认识自己的问题与不足，努力改变自己，适应工作要求，为公司的发展贡献自己全部的力量。我想我应该努力继续奋斗，就以一年来的工作情况做以总结：

1、努力学习更深一步的了解的施工工艺和国家规范，并落实到实际、使自己成为一个燃气行业专业的安检人员。

2、及时总结工作中的得与失并加强反思，找出工作中存在的问题，同时对新情况新问题进行\*\*研究，不断探索新途径、新方法，力争把工作做到最好。

3、不断充电，增强自己的实际管理能力努力提高自己的理论管理水\*。

4、\*\*交办的每一项工作，分清轻重缓急，合理安排时间，按时、按质、按量完成任务。

5、在工作中对安全问题决不放松，始终坚持“安全第一、预防为主”的方针，积极投入到工作中，发现安全隐患及时处理，不等不靠，安全隐患不\*\*不放过。

希望在崭新的20xx年中，我们能够继续拼搏向上，奋发图强，同时也希望在xx这个大家庭能够蒸蒸日上。

**燃气开发市场工作总结14**

在区委、区\*正确\*\*下，在市建委燃气处指导、\*\*下，我局坚持“安全工作，预防为主”的方针，狠抓全区燃气行业管理工作，取得了显著成绩，现总结如下：

一、\*\*重视，责任明确

根据温府办发[20xx]号文件精神，我局负责全区燃气行业职能管理工作。局主要\*\*\*组\*、\*\*蒋兴元亲自抓，分管副\*\*柴建国具体抓，局燃气管理科具体负责承办。在执法队伍配置上，形成了以我局牵头，安监、消防、质检、工商、执法

为一体的联动执法机制，\*\*提高了行业管理力度。在行业管理中建立健全了管理\*\*，行业管理有管理专用车，管理经费全年落实了6万元。

1、液化石油气管理方面。我们在燃气管理中重点针对液化石油气行业进行检查，每月一次大检查，每周有抽查，每重大节假日有联合大检查\*\*。通过检查，整顿规范无证经营户8家等问题，规范了行业经营。其中，5月份对行业从业人员进行了安全培训，培训人数达56人，使从业人员懂\*\*法规、提高了安全意识。要求企业对配送点实行规范化管理，逐月定期召开安全会议，\*\*经营情况和安全隐患检查情况，不断改进安全工作的会议\*\*。同时，对液化石油气充装单位和配送点进行考核评比，做到了企业\*\*健全，管理规范有效，极大地减少了安全隐患，全区液化气全年无安全事故。“前进配送点”被评为“安全、诚信配送点”。

2、天然气管理方面。天然气管理我们采取检查和评比的方式实施管理。根据检查和群众中\*\*反应情况，我们制定了天然气（含1家CNG加气站共5家企业）安全生产先进企业和诚信服务明星企业的评比办法，就安全和服务在企业中进行评比，要求企业作好检查维修记录，上门宣传服务登记\*\*等。树立企业抓安全和创优质服务的标杆，切实抓好安全管理规范化、行业服务优质化。成都市凯能燃气有限公司、温江区兴能燃气有限公司被评为“安全生产先进企业”，成都市台商区天然气开发有限公司被评为“安全诚信明星企业”。

3、CNG加气站管理方面。就我区目前天然气供气紧张的问题，我们积极寻求解决办法，首先从9月份开始实施24小时供气\*\*，考虑场地等因素实行分车道和分时段加气的办法，清理整改加气服务质量和提高安全保障，确保车辆加气供应经营。

二、统筹规划，立足长远

根据我区经济发展现状和总体规划，协助区规划局、经济局与燃气企业共同研究燃气规划。遵循我区城市总体规划和消防专项规划的要求，完成了《温江区燃气规划》，计划分期实施，按照市场经济规律，合理确定了用气发展指标、供气比例及燃气价格，使规划具有较强的指导性和良好的操作性，尽可能地满足有条件的公共建筑、商业用户用气。

三、\*\*行政、严格执法

我们在燃气检查、处罚过程中，严格按照《成都市燃气管理条例》等法规，查处\*\*8件（次），对企业管道被\*\*占压等情况下达限期整改通知达6次，拆迁\*\*建筑2处。全年召开安全工作会议6次，\*\*安全大检查12次，暂扣、转移液化气钢瓶68只，消除了安全隐患。确保了供气和用气的安全。

四、认真落实条例、文件精神，狠抓工作落实市燃气处下发的各项文件，我局\*\*都\*\*\*\*、认真学习、狠抓落实。

1、对市建委及燃气处文件及时落实转发18份，清理整合液化气配送点17家，达到全区液化气集中配送，门市无重瓶，运输采用自行车（含符合要求的电瓶车）和具有危险品资质的车辆

实行配送，降低了运营成本，规范了运输和经营。

2、转发成建委发[20xx]17号，要求企业对西安天洁向阳气瓶有限公司气瓶和其他过期气瓶禁止充装。转发成办发[20xx]18号做好天然气管道保护和隐患整治工作，改造工作分期进行，其中对老城区管网进行改造达20xx米，保障了供气安全。转发成建委发[20xx]547号、569号、579号按照要求\*\*企业抓好用气宣传、年审工作和保障今冬明春燃气供应工作，通过集中、分片区安全宣传，向群众发放安全资料、图册等达4万份，做到宣传有实效、供应有保障、年审及时等。

3、根据市建设委员会下发的考核意见，查漏补缺，建立健全燃气行业行政许可受理窗口、工作流程和规范化服务体系，按照规定期限受理企业申请、上报审批。

五、健全应急措施，保障信息畅通

**燃气开发市场工作总结15**

现在，我就我入职以来的工作，向\*\*汇报如下：

一、对公司及部门工作的认识：

首先，我们公司是一个危化企业，安全第一，自进公司以来，先后观摩学习了公司\*\*的生产技术比武，事故应急演练，也亲自参加了天然气安全宣传进社区活动，切身体会到公司\*\*对安全的重视程度，而我们客服部，也是公司安全运营这条链锁上重要的一环，用户信息记录和传达的及时性、准确性，直接影响公司其他部门后续工作的开展;其次，我们公司是一个服务行业，服务于社会，服务于居民，而我们部门则是兰星的窗口，是最先对住户产生影响并做出服务的部门，我们客服人员的服务质量将直接影响公司在用户心中的形象。

二、个人的成长和提高：

1、\*\*完成前厅收费工作。在\_\*\*、\_\*\*及其他部门同事的帮助下，我逐渐掌握了前厅的收费工作，包括票据填写、信息录入、现金收缴、刷卡收缴、账款核对等工作。在收银的过程中，虽然在收据的填写上出现过几次错误，但尚未收错过款项。经过一段时间的锻炼，也养成了自己严谨、仔细的工作态度，相信在今后的前提收费工作上，自己会越来越专业。

2、\*\*完成电话催费工作。电话催费，看似简单的一项工作，其实里面有很大的学问。礼貌的问候和敬语，是友好通话的开始;恰当简短的开场，要确保能够向用户表明身份和打电话的意图;流利的语言，适中的语速，能够确保用户能够挺清楚自己传达的信息;严谨的语言\*\*能够让用户理解自己表达的内容。这些在影响电话催费工作速度的同时，也会影响催费工作的成功率。

3、参与缴费通知单的张贴工作和小区安全宣传工作。在这两项工作中，对公司的部门小区及小区内的各种天然气设施有了基本的认识。特别是各小区的安全

宣传工作，从我们的宣传资料上，从同事和用户的交流上，学到了很多东西。

三、今后自己努力的方向：

1、学习天然气知识，了解公司各部门工作内容和流程。作为客服人员，解答用户的疑问是最主要的工作，而这就需要自己要掌握专业的业务知识;

2、和同事交流;

3、客服工作需要具备良好的心理素质。客户服务职员直接接触用户，为其提供咨询服务、接受用户投诉等等，特殊的工作性质决定了客户工作职员要有一定的忍耐性，宽容对待用户的不满，能够承受压力，具备良好的心理素质。在之前的工作中，也遇到过部分刁蛮的用户让自己无从下手，虽然在同事的帮助下予以解决，但也影响了自己后续工作的心态。不过慢慢的经过同事的开导，特别是在自己帮用户缴纳完天然气费后，或者是解答完用户的问题过后，听到用户的那句谢谢，自己就感觉特别欣慰。

4、提高自己的沟通及应变能力。客服工作相比其他岗位工作在沟通及应变能力上对我们提出了更高的要求。客服职员在接受用户投诉时需要运用一定的沟通技巧，积极应变，化解矛盾争端，解决冲突与对抗。而这些，也正是作为新员工的我最欠缺的，在今后的工作中我要多听、多看、多想、多问，责任感，积累各种问题情况的处理经验。

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！