# 燃气公司述职报告

来源：网络 作者：心上人间 更新时间：2025-01-14

*述职报告是任职者陈述自己任职情况，评议自己任职能力，接受上级领导考核和群众监督的一种应用文，具有汇报性、总结性和理论性的特点。本站今天为大家精心准备了燃气公司述职报告,希望对大家有所帮助!　　燃气公司述职报告　　燃气公司述职报告各位领导、同...*

述职报告是任职者陈述自己任职情况，评议自己任职能力，接受上级领导考核和群众监督的一种应用文，具有汇报性、总结性和理论性的特点。本站今天为大家精心准备了燃气公司述职报告,希望对大家有所帮助![\_TAG\_h2]　　燃气公司述职报告

　　燃气公司述职报告各位领导、同事：

　　大家好！

　　20××年已经过去，现在就本人一年来的学习、工作、管理等情况向大家做述职报告，请各位领导、同事评议。

　　一年来，在公司领导和同事的帮助下，我认真履行自己的职责，突出技术是管理的龙头，安全生产是管理的关键，以提高员工素质、服务水平为重点，加强目标管理工作，基本上完成了20××年初制定的工作目标。

>　　一、工作管理方面

　　作为管网运营及客服中心的分管经理，我始终坚持充实专业知识、提高服务质量、扎实努力求效的管理方针，对各项工作实际情况，深入实地地进行了解，做到不走过场，尽量掌握第一手资料，扎扎实实做工作；管理工作讲求办事按程序、说话讲依据、结果重实效。在今年的工作中制定出了《调压箱调试及恢复供气操作规程》、《阀门、阀井操作规程》、《流量计保养操作规程》、《燃气设施停气、降压、动火、通气规程》、《客服服务礼责》等操作规程及《管网运营部仓库管理规定》、《管网运营部车辆管理规定》、《管网运营部单据管理规定》、《管网运营部工具管理规定》、《燃气管线标志管理规定》、《居民用户入户安检管理制度》等部门管理制度。

　　>二、公司售气前景及现有用户和售气情况

　　在20××年的工作是个挑战的一年，房产行业不景气，导致各个行业经济低迷，我们燃气行业也不例外，所以我们公司的重点在下一年应向天然气销售方面倾斜，注重用气用户的发展。例如：

　　1、汽车用气客户的发展（柘城现有比较具有规模的驾校3所，每个驾校教练车达二三百辆，而柘城现在所有用气车辆仅二百辆左右）。

　　2、工业用户的发展（柘城虽然没有大型的锅炉工业用户，但小型锅炉工业用户、医院、学校、酒店也有二三十家，规模也是非常可观的，我公司现有工业用户1户，每天用气量在1000方左右，而现在整个柘城每天平均用气量仅有4000多方）。

　　3、居民用户老小区的开发（新房产项目受困于现在的经济，所以新小区的数量成为我们居民用户发展的一大障碍，所以现有老小区也是个不错的选择，再说老校区安装后的使用率基本上能达百分之百，对我们公司售气量的增加能作出很大的贡献）。

　　在20××年中我公司的用户及售气情况也是增长也是非常乐观的，具体情况如下：

　　1、完成协议签订3282户，比去年增长了34.1%；

　　2、完成通气点火3173户，比去年增长了33.3%，使柘城天然气用户达到7896户；

　　3、完成商业用户协议签订32户，比去年增长了113.4%，使柘城天然气商业用户达到了166户

　　4、工业用户协议签订及通气完成了零突破，发展工业用户一户，并完成通气，实现了安全稳定运行。

　　5、营业厅完成年度总收入622.6968万元，比去年增长了42.8%；

　　6、营业厅完成年度总售气量158.1205万方，比去年增长了48.6%。

　>　三、员工业务水平提高方面

　　一个部门工作做的好不好，与每个员工的自身素质是离不开的，这个素质不仅仅是指我们自己的道德修养，同时也是我们自身的专业水平及服务理念。所以在提高员工业务水平上，我时刻要求员工们一是要提高自我的修养，二是通过专业技能及客服礼仪的培训，三是团队协作精神的说教来提高员工的业务水平。

　　在这一年中我在作出各个操作规程的同时，也对一线员工进行了各个规程的专项培训，使他们能在平时工作中运用进去，同时也要求他们理论实际相结合，达到一个较高的专业水平。同时规定每个月照开月例会，并形成会议纪要。在会议上对部门存在的问题进行剖析并改进，还要对下一阶段的重点工作进行安排部署，使员工能在不同阶段明白不同的重心所在。

　>　四、安全管理方面

　　燃气行业是个高危行业，安全工作是所有工作的重中之重，所以在每个工作环节首先考虑的是安全。

　　我们部门在工作中对安全层层把关，首先第一步从工程接手开始，在验收中查看工程质量及现有的环境安全；

　　第二步，在用户签订《用气协议》时，我们的客服人员会给客户讲解安全用气常识及协议上的规范要求等，签订完成后我公司的客服人员会向客户发放我们的《安全用气手册》；

　　第三步，我公司通气人员在上门通气时，第一是要确定安全的燃气设施不漏气，然后通气完成后会向用户讲解安全用气常识及平时用气注意事项，最后在《通气派工单》上签字确认；

　　第四步，我公司针对居民用户每年进行一次入户安全检查（其中商业用户每月进行一次），在检查中对用户的用气情况、燃气设施情况、是否漏气、安全常识的了解情况等进行检查，查出问题立即整改或规定日期整改并下达整改通知单；

　　第五步，我公司在接到有用户反映有漏气情况，我公司会立即派出维修人员上门检修。这样形成一个比较程序化的安全管理流程，一步步把关，确保燃气安全运营。

　　其中在20××年中具体做出的工作成绩如下：

　　1、完成工商业入户安全检查及工商业抄表2000余户次，共计查出私接9次、漏气5次、其他安全隐患若干次，均已整改完成；

　　2、完成居民用户入户安全检查4850户，在检查中发现私接热水器的15户、燃气设施漏气的32户、软管老化的576户、偷气的1户、其他隐患若干，现已均对用户整改及处罚完成；

　　3、安全检查及抄表中发现燃气表中存在坏表情况（燃气表不过气、燃气表不走字、燃气表显示屏不显字、燃气表耗电量大等），其中商业16块、居民32块，现已更改及维修完成；

　　4、完成调压箱漏气维修5次、燃气表箱中管道及设施漏气4次、更换坏燃气表箱16个、完成管道漏气维修2次、阀门井维修5座；

　　5、针对小区内电线在我公司燃气设备上乱搭现象，作出警示标贴并在各个小区内燃气表箱及调压箱上张贴，张贴达2500张；

　　6、每月参加柘城电视台举办的政风行风栏目，其中在节目中对燃气用气安全常识及外部施工需要注意的事项等安全常识进行宣讲，完成宣讲2次；

　　7、引进居民用户报警器厂家，并向用户宣讲，在两月内已完成安装近500套。

>　　五、管理人员组织与协调方面

　　由于上半年公司人员流失，导致管网运营及客服人员人员严重不足。大胆启用新进大学生担当重任，在重压和适当的疏导中，短短几个月，已经可以独立完成本职工作。认真协调部门内部员工人员的关系，组建有活力、有干劲、团结向上的部门集体。

　>　六、工作不足及对自我要求方面

　　20××年已经过去，在这一年中虽然取得了一些成绩，但也存一些不足，比如，在工作中有时眼高手低，不能深入下去认真思考问题；还比如，有时做事容易冲动，情绪化。希望，同时我也坚信在公司领导及同事的帮助支持与自我的提高下一定能做得更好，改掉不足，更上一层楼。我有决心、也有信心做好本职工作，为公司的发展贡献自己的力量。

**燃气公司述职报告**

　　尊敬的各位领导、同仁：

　　大家好！

　　非常感谢公司领导对我的信任，任命我为燃气公司经理。在上级公司领导、同仁的帮助和关心下，我很快适应了新的工作岗位。

　　作为公司经理，我认为必须做好以下工作：制订好公司的经营目标、经营计划，分解到各部门并组织实施；制订并落实好公司的各项规章制度；合理设置本公司的组织机构；积极践行集团经营理念，创造良好的工作、生活环境，培养员工的归属感，提升企业的向心力、凝聚力、战斗力；处理好各部门相互之间的事务矛盾和问题；审核好公司的各项经营费用支出，努力提高公司的经济效益，在处理对外关系时，既要维护公司利益，又要树立公司良好的社会形象。

　　20××年4月份，我结束了两个月实习经理的历练，被集团领导安排到指挥部负责xx段高压管线的施工开挖、指挥协调工作，期间创造了管线敷设速度的历史记录，得到了领导和同仁的一致认可。20××年6月底，再次被集团领导委派到燃气公司担任副经理并主持公司的全面工作，带领公司员工较好地完成了公司的各项工作任务，完成城区、乡镇中压燃气管网80余公里；市场开发工作也取得了一定突破，签约居民用户4000余户，公服用户实现了零的突破；在冬季气源供应严重短缺的情况下想尽千方百计保证了日用气量为15000余立方工业用户的用气需求；同时与所有乡镇达成了安装管道天然气的合作意向，为公司的良性发展奠定了扎实的基础。20××年2月2日，被区域公司正式任命为燃气公司经理。

　　以下是我个人的一点工作体会，愿与大家共同交流:

>　　一、不断更新思想观念，及时调整工作思路，适应目标责任制考核体制下企业经营管理的需要。

　　1、树立好角色意识，当好公司舵手。

　　作为公司的带头人，我始终严格按照集团领导的授权与经营管理范围，带领员工队伍围绕集团下达的年度工作计划指标，坚持以人为根本，以市场为导向，以规章为支撑，积极谋划公司的管理策略与发展蓝图，建立健全公司规章制度，并想方设法地开动脑筋，锐意进取，拓展市场，完善服务，开展了一系列卓有成效的经营管理工作，并较好地保持了与区域公司的沟通、汇报。

　　2、加强自身建设，贯彻以德治企的人本管理理念。

　　企业管理者是企业的一面旗帜，起着领头羊的指引作用。我本着以人为本的思想，从严要求自己，坚持以企业经理人向出资人负责任的积极态度，矢志不渝加强自身素质建设，用积极、健康的心态和饱满的工作热情来管好班子、带好队伍。对公司一切事务我坚持做到大事讲原则，小事讲风格，平常讲人格，以此树立公平、公正、平等的管理氛围，让一切有用之人为公司所用。

>　　二、以人为本，身体力行，致力培育团结、和谐、高素质的经营管理工作团队。

　　1、采取多种措施，营造良好的学习环境，着力提高员工素质。

　　人是企业发展的第一要素，员工素质的高低决定着企业管理和发展水平。按照集团创建学习型公司的要求，结合企业经营管理需要，积极倡导建设学习型组织，采取多种学习培训方式，使各岗位人员经过培训能够胜任本职工作要求，营造良好的学习氛围带动员工愿学乐学好学的学习热情，从而使企业整体文化水平与业务素质得到全面快速的提升。

　　2、坚持以德为之、以情动之、以行导之的管理原则，不断提升自身及班子的标竿作用。

　　在公司中，我积极寻求建立科学的人际工作关系和处事方法，要求管理层在对待员工时，要用德立身，用情沟通，用行示范，让员工们时时处处看得见，摸得着，想得通，从而有效及时地化解工作出现的矛盾与隔阂，并积极培育团结、和谐的工作氛围，增强企业的凝聚力，使员工团结一致地完成公司的计划与任务。

>　　三、严抓安全运营，认真落实安全措施，各项工作实现零事故。

　　1、健全了各项安全管理制度，明确了各部门及各岗位员工的安全目标及责任，公司与各部门、部门与各岗位分别签订了《安全目标责任书》，同时，为了保证车辆安全，公司还专门对兼职驾驶员进行了资格认定，并与认定合格的驾驶员签订了《机动车辆驾驶员安全责任书》。

　　2、利用工作例会、专门培训等形式，强化了干部员工的安全意识，对新进员工及时开展安全教育，干部员工的安全意识明显增强。

　　3、深入开展了各类安全活动。在县城重要路口悬挂了宣传条幅，在车站、书店、广场、商场、社区等地段组织人员进行安全知识宣传普及。在元旦、中秋节、国庆节等重大节日期间适时组织安全大检查。这些活动的开展，既增强了广大用户的安全用气意识，也加深了广大市民对管道天然气的认识，同时大大提高了燃气公司在当地的知名度和影响力。

>　　四、积极协调与政府各职能部门的关系

　　积极协调与当地政府、建设部门、技术监督部门、工商税务部门的关系，使公司处于一个良好的发展环境，为企业持续快速发展奠定了基础。

>　　五、工程建设、开发市场与证照办理，多管齐下、同步进行

　　根据集团要求，并结合公司所在地经济发展现状，公司按照以工业园区、城区燃气管网建设为中心，向县城周边乡镇敷设的布局敷设燃气管网。公司在积极进行城区、乡镇燃气管网建设的同时，狠抓了市场开发工作和公司各类证照的办理工作。燃气管网及场站建设是安全通气运营的基础和前提；发展燃气用户、实现经济效益和社会效益的双丰收是公司追求的目标；办理并健全公司的各类证照是实现公司合法经营的依据和保障。三者是一个有机整体，不可偏废，理应同步并举。

>　　六、自身不足与今后工作打算

　　尽管在公司领导和同仁的帮助下我很快适应了新岗位的工作，但是仍然存在着不足。因为一贯秉持快速高效的工作作风，在实际工作中往往忽略一些必要的程序，容易急躁冒进。针对这项不足，下一步要多向集团兄弟公司领导学习，以便能更好地提高自己的管理水平。接下来的工作，我首先要解放思想、实事求是，摆正自己的位置，根据工作中存在的不足，积极向领导、同仁学习，不断改进工作方法，努力做好工作中的每一件事情，以促进公司健康长远的发展。下一步的工作重点如下：

　　1、加快公司未完善证照的办理，使公司合法经营。

　　2、进一步理顺企业外部关系，努力营造满足企业经营发展需要的良好环境。

　　3、加强自身建设，进一步提高自身素质，以适应企业工作需要。

　　4、完善健全企业经营管理机制，培育企业文化，推动企业健康、有序、持续发展。以上是我的述职报告，请领导、同仁批评指正。

**燃气公司述职报告**

　　20××年，是公司充满希望的一年，也是机遇与挑战并存的一年，这一年来，我在集团公司的正确领导下，在县各级单位的大力支持帮助下，依靠公司全体员工的智慧和力量，坚持求真务实、埋头苦干的作风，强化生产经营管理，打牢生存根基，努力营造团结向上、奋发有为的企业环境；我们发扬艰苦奋斗的创业精神，努力拓宽市场空间，积极培育有利于企业持续发展的市场体系。一年来，各项工作齐头并进，得到了蓬勃的发展。下面，就我任职期间的工作情况做以下简要汇报，请予评议：

>　　一、加强学习，不断提高素质和能力

　　本人于年月日聘任出任公司经理，时至今日已有余，作为公司经理，我深感自身肩负的责任重大，因此我在工作和生活中特别注重加强自身建设，加强政治理论和业务知识学习，不断提高素质，同时工作作风严谨踏实，把求真务实的作风落实到每一项工作、每一个环节，深入下属各单位，熟悉各项业务和各个环节，扎扎实实做好自己分管的各项工作，自觉遵守规章，廉洁自律，起到了模范带头作用。

>　　二、紧抓实干，认真履行岗位职责

　　(一)加强市场开发。

　　今年，为了加大市场开发力度，我们一是明确市场开发目标。针对城区新建楼群分工包片、责任到人，集中力量，签定合同，落实市场开发任务到人。

　　二是加大宣传力度。通过文艺演出和发放宣传资料，让人们充分了解使用天然气的好处，促进市场的开发。

　　三是全员参与市场开发。挖掘每个员工的潜力，每个人都将市场开发作为一项份内任务，共同开发。

　　(二)强化工程建设。

　　一是加强对现场管理员的培训。组织施工管理人员学习《城镇燃气设计规范》、《施工管理手册》、《业务流程》等内容，使员工明晰职责权限，懂得岗位技能要点，熟悉操作流程，了解工作内容和控制过程，能够独立制定本岗位的工作计划及时总结成绩和不足。

　　二是加强对施工队伍的管理。加大了对施工过程全方位的监督，是每个程序都到位，着手培养了管理人员的质量安全意识，强化了对管理人员的质量安全教育，严把工程质量关。

　　三是加强工程管理责任体系建设。实行了工程管理例会制和项目经理负责制，每周召开一次工程调度分析会，及时总结工程施工中经验及存在的问题，分析原因，制定对策，合理的解决各种矛盾与难点。

　　20××年，根据市场开发和用户实际情况，在保证工程质量的同时，工程建设得到了较快进展。全年外网铺设中压管线长度约5.6公里，完成工程总投资358万元，完成内部办公楼及给排水、电、道路、围墙等工程，完成投资约148万元，完成新建项目餐厅、洗浴间、锅炉房等附属主体工程，完成投资约20万元。

　　(三)强化安全生产管理

　　1、及时抢修维修。运行管网抢修及时率达100%，维修及时率100%，管道压力合格率100%、灶前压力合格率100%，无投诉责任事故和安全事故发生。

　　2、加强检查力度。我公司针对两座首站及三条气源21公里管网，24个凝水缸，42个阀门井以及7个小区调压箱庭院管网等不间断的巡视排查、定期检查供气设备，定期保养维护，随时保障良好的工作生产状态，并按时做好检查记录，每日24小时值班，为在最短时间内处理事故提高了可靠保障，特别是在“迎国庆保安全”“安全生产月”“奋战六十天”重点时段加强了检查，巡视保卫力度和密度，明确分工、责任落实到位，严格治理安全生产工作，确保了“国庆六十周年”“一会一论”坛稳定供气。

　　3、优质安全服务。针对生产部人员素质和管理的现状，从加大对职工安全教育入手，制定内部措施和管理制度,对职工进行量化评分，并把其作为职工月度考核的依据;规范完善维修置换等工作记录，对出现的客户投诉事件做到及时处理，及时反馈;先后进行了四次拉网式安全大检查，查找问题排除隐患。加大岗位技能培训力度，共有10余人次派往调压器厂进行培训调压器的一般原理和知识,组织业务学习，提高了维修操作技能。

　　4、狠抓质量工程。

　　一是狠抓质量指标。安全无事故率100%，运行调压合格率100%，整体工程合格率100%，维修及时率100%，经营无气损率100%（我们对公司经营的三条管道气源，每天进行输出气量上下游核对，及时发现问题及时解决，杜绝了经营中气损的发生，从经营以来没有因气损造成经营损失）。

　　二是狠抓安全指标。全年安全运行、车辆交通无事故。

　　三是抓好质量安全管理。

　　首先是加强组织领导。为了明确责任，组织成立了安全委员会，对公司的安全问题全面指导监督公司制定周安全生产例会，随时处理解决安全生产中所发生的各种问题，尤其是今年迎“国庆”保曹妃甸论坛期间，要求公司每位职工从思想上都要以政治的高度来认识、重视，在此期间未出现任何不安定的因素和安全事故。

　　其次是普及了用户的天然气安全知识。加大对用户正确使用燃气及安全管理规定的宣传，先后共发放《用户安全使用手册》2000余份，避免了人为的安全事故。再次是大力开展安全教育和培训工作。组织全体员工学习安全知识，提高全员的安全意识及安全技能，并进行了考核。九月份中旬，分别对三种气源举行了抢险预案演习，增加了员工的实战经验和在紧急情况下处理事故的快速反应能力，加强了全体职工政治思想及普法教育，提高了认识，全年没有一起违法犯罪现象发生。

　　(五)规范公司内部建设。

　　一是健全规章制度。组织全体职工学习，为公司的规范化管理奠定了基础。

　　二是加强宣传工作。搞好对内对外宣传，利用宣传栏张贴公司的重要文件，各种管理制度，好人好事等，积极向集团投稿，发表各类稿件及时报道了公司内部发生的好人好事、市场开发、工程建设、运营管理、后勤服务等内容。公司综合办、发展部、生产营部共同组织策划了“走进小区”发放宣传材料2000余份，扩大公司的社会知名度。

　　三是提高服务质量。今年在不断完善服务工作程序的基础上，开展了一系列的服务培训，组织开展服务工作大讨论，提高了服务质量，为用户维修、灶具近千次，受到了居民的一致好评和认可，树立了公司的服务品牌。

>　　三、存在的不足

　　20××年，我带领公司上下齐心，攻坚克难，全年管道天然气共发展民用户1308户，工福户4户，销售液化气532.5吨，销售天然气367万立方米，销售焦炉煤气590.1万立方米。总经营收入1600万元，全年实现主营利润110万元，工程利润55万元，取得了较好成绩，但也存在这不足和差距：

　　一是根据公司目前发展经营的需要在市场开发方面还存在着薄弱环节，尤其是工商户的开发，还需要继续做好深入的调研开发工作。

　　二是公司内部管理中还存在着劳动纪律松懈，执行规章制度不严等。

　　三是各专业岗位的职工技能普遍存在能力偏低，需进一步提升岗位技能的培训。在今后的工作中组织定期或不定期的专业培训。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn