# 2024年部门季度工作总结报告 部门季度工作总结简短(12篇)

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2024-07-03

*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。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟!部门季度工作总结报告 部门季度工作总结简短篇一1、...*

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。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟!

**部门季度工作总结报告 部门季度工作总结简短篇一**

1、储蓄存款业务指标增势明显。截止x月x日，我网点存款总额为x万元，较年初新增x万元，完成市分行下达人民币存款年度计划的x%。其中个人储蓄存款余额达到x万元，比年初新增x万元，完成市分行下达年度计划的x%。;对公存款余额达到x万元(不含理财产品)，比年初新新增x万元，完成市分行下达年度计划的x%.

2、中间业务收入x万元，完成年度计划的x%

3、一季度销售黄金xg，营销理财产品x万元。

4、一季度新增优质个人客户x户，新增对公客户x户，新增企业网银x户。

今年以来，我支行通过认真分析当前经济形势、网点周边情况，结合自身实际，通过优质的服务、诚信的态度、以及想客户之所想，急客户之所急的换位思考方式，加强了对客户资源的维系和拓展。有效保证了网点第一季度负债业务的稳步发展，中间业务也获得良好开端。几项指标均在分行名列前茅。

具体做法：

1、做好客户营销工作。首先，我们网点积极维系存量客户，深入挖掘现有客户价值，对现有优质客户进行全面筛选、梳理。很据客户规模、客户特点、客户需求对客户进行分类管理。在对客户营销、推介理财产品时做到更有针对性，从而增强了客户对我行服务的认同度和信任感。其次，全行员工在工作中时刻保持职业敏锐，主动出击，积极发现、主动推荐一切潜力客户。

2、做好客户分流工作。由于业务的不断发展、柜台服务压力越来越大，中小客户日益增加，现有柜台服务难以满足客户需求。今年以来，我网点除大堂工作人员在第一时间严格做好客户分流以外，高、低柜柜员也积极引导客户开通并使用自助银行设备。这一做法，不仅有效缓解了柜台压力，提高了服务质量，同时也带动了中间业务收入的提高。

3、做好员工培训工作。首先，经常对员工进行思想行为、和职业道德方面的再教育，切实提高员工的爱岗敬业精神。其次，认真组织员工学习相关政策指令，让员工及时领会上级行的政策导向，并明确员工工作重点、要点，引导员工将有限的人力投入到最能为农业银行创造价值的工作中。

4、做好安全经营工作。一方面，牢固树立“安全就是效益”的意识，以预防和惩治案件为着力点，深入开展规章制度教育和警示教育活动;另一方面，在工作中不断总结经验教训，逐步建立健全健全案防体系，不断加强内控基础管理工作，实现了安全、稳健运营。

总的来讲，我支行充分调动员工积极性，抓住市场需求，拓展新业务领域，在第一季度取得了实效性发展。

1、对公存款在第一季度下滑明显，比年初下降x万元，下降原因：x月末“某某单位”划走x万元款，网点对公存款对大客户的依耐性过强，需要进一步维护扩展优质对公客户。

2、业务发展不平衡，产品营销意识和营销能力有待进一步提高，中间业务发展缓慢。

3、面对某某银行的进驻，员工危机意识不够强、观念未能完成转变。

4、网点人手紧张，员工事假病假期间，网点运转困难，不能及时高效满足客户的金融服务需求。四、二季度的工作重点：巩固已取得成绩，做好以下工作：

1、抓好队伍建设，进一步增强员工的组织归属感和职业使命感。

2、进一步加大对公存款工作力度，在扩展优质对公客户的同时加大产品营销力度，为完成全年对公任务打好基础。

3、进一步强化内部管理，加强内控防范工作，落实安全制度，保障各项工作的健康合规运行。

4、作为网点主任，我将抽出更多的时间在网点指导工作，在大堂服务客户，以身作则，全面贯彻网点转型重要思想。

**部门季度工作总结报告 部门季度工作总结简短篇二**

进入xx年以来，工程管理部全体员工在公司领导和相关部门的大力支持、帮助下，按照公司“规范、精细、严格、创新”的企业经营管理理念，紧紧围绕基本建设工程质量、施工安全和施工进度管理三条工作思路，狠抓制度落实、抢抓工程建设机遇、统筹兼顾、创造性的开展工作，取得了基本建设工程质量、进度和基建工程安全管理双丰收的管理成效。

1、基本建设工程完成情况

(1)综合服务楼工程

xx年一季度，针对综合服务楼后期遗留的尾工，我们组织相关专业工种一一解决，现在该工程装饰、水、电、暖等相关配套设施已全部完成施工，目前已具备使用条件;预计四月上旬组织交接验收，为公司员工更好的工作及生活创造良好的条件。

(2)厂区地面硬化工程

进入xx年，根据公司领导安排及生产生活需要，我们组织新硬化地面约xx㎡，其中储焦场硬化约xx㎡，综合服务楼周围硬化约xx㎡，其他约xx㎡;

(3)其他工程

xx年一季度，为完成公司下发的相关联系单和隐患排查单，保障公司生产顺利进行，我们组织了施工人员对影响正常生产的各种隐患进行及时处理，一季度共计用零工约xx个。

回顾一季度，我们重点做了以下几项工作：

1、在工程建设过程中，我们从建立健全管理制度入手，不断补充完善原有的基本建设方面的规章制度，进一步规范岗位责任制和安全技术操作规程，加强现场管理人员工作水平，达到了提高施工质量和加快工程进度的效果;

2、我们始终坚持每周一次理论学习制度，利用部门内部理论学习时间，重点加强对员工进行建设法律、法规和建筑工程施工质量验收统一标准以及建筑工程施工方法等业务知识、技能培训，并且结合公司开展的管理人员管理技能学习的机会，不断提高自身素质和管理水平，使工程质量意识得到加强，现场管理能力得到提高，工程现场质量、安全及施工进度方面得到了很好的协调与统一。

3、为确保基本建设工程项目施工质量、安全、进度能够顺利开展，工程管理部对部门内部人员实行量化考核，进一步明确岗位职责，并将其工资待遇与其所监督、管理的工程项目质量、进度和现场安全指标挂钩，奖优罚劣、严格兑现奖惩，从而使现场工程管理人员的责任心得到加强，时时盯靠在施工现场，对每道工序、环节进行全过程控制，从而保证工程质量和施工进度。

4、工程成本结算情况

xx年一季度针对公司组织的一期工程结算项目，工程管理部积极配合，从施工资料、施工工期、成本控制、签证变更等方面层层把关控制，如实限定工程量，一期结算完成甲醇、化验控制楼、熄焦塔等工程已结算完成。

工程管理部虽然在基建等方面做了大量工作，取得了点成绩，但工作中仍然存在许多问题和不足。主要表现在：由于实行工资待遇与其监督、管理的工程项目质量、进度和现场安全指标挂钩政策，部分现场施工代表往往侧重于追求工程进度，疏于施工现场质量、安全措施和现场文明等方面管理，导致施工现场物料存放凌乱、安全隐患仍然存在。

**部门季度工作总结报告 部门季度工作总结简短篇三**

自从这么久工作以下，我时时刻刻的注重自己的工作，我也深刻的体会到工作的艰辛，我身为一名管理人员，我就更加要坚定自己的立场，工作有目标的进行开展。在对控制安全的风险有一定的控制性。

铁路安全工作一直以来是最重要的工作，也是最难做好的工作。在血的经验教训面前，只有尊重铁路安全生产规律，树立安全风险意识，从根本上查找安全管理的薄弱环节，才能最大限度地减少或消除安全风险，从而实现运输安全的长治久安。

1、充分利用各专项整治活动的平台，合理评估在接发列车、调车作业、劳动安全、专用线管理等方面存在的的安全风险，确立值班干部日常检查、添乘及跟班作业检查的安全风险关键点。

2、严格落实接发重点列车、动车组、切割正线调车等特殊情况干部上岗卡控制度，利用“十五三”对规检查及时发现作业人员在执行作业标准过程中人员忽视的安全风险。

3、定期组织召开站区联劳会，协调组织工务、电务、接触网、公安对站区行车设备进行一次五位一体联合检查，排查设备隐患，同时将隐患及时纳入设备安全风险管理问题库。

安全风险管理，既是结合铁路安全工作实际，通过风险识别、风险研判和规避风险、转移风险、驾驭风险、监控风险等一系列活动来防范和消除风险。

1、对安全风险管理问题库中的问题，组织业务骨干成立专业小组，按照潜在损失或产生的风险后果分类为，然后映射到表格中进行分析。

2、对发生违线、严重违章问题的职工列为当月安全风险关键人，并由其所在班组的包班干部组织班组长、作业互控人及责任人进行问题分析。通过合理的安全风险评估，从而认识到工作中暴露的安全问题的根源。

3、利用职工日常业务学习、培训的时机，讲解全路的典型事故案例。从第三方的角度对案例进行分析讨论，引导职工对事故原因进行深入思考，把握安全风险点。

实现安全风险的预先控制、超前防范，从源头上化解和降低风险是安全风险管理的首要环节。根据风险的性质、成因、规模、时段、力度及影响大小制定风险防范卡控措施，是强化安全管理基础的关键。

1、加强安全风险管理宣传，树立安全风险意识。利用职工大会、宣讲会与职工进行座谈，通报铁路安全形势，并结合铁路发展状况大力宣传安全风险管理理念。同时将铁路近期事故通报等文件组织干部职工进行学习，使职工充分认识到风险管理对铁路安全的重要性，树立安全风险意识，提高落实作业标准化的自觉性。

2、加强业务理论知识学习，提高风险控制能力。定期组织干部职工进行业务培训，每月进行一次业务理论考试，每周进行一次实作演练。对接发列车、联控作业标准，线路车辆检查、专用线作业安全关键、装载加固要求、危险货物运输等作业的安全风险关键进行培训，提高现场作业的实际操作技能和安全风险控制能力。

3、加强安全风险关键卡控，落实风险管理要求。根据铁路局对安全风险管理的要求，对现场作业、劳动安全、基础管理、专用线管理等方面的安全风险关键逐一制定卡控措施，进一步完善和细化各项安全管理制度及措施。对安全风险级别较高的岗位、时间段和作业环节由值班干部进行重点卡控和检查，督促职工执行作业标准，确保各项制度落实到实处。

安全第一，在铁路工作这么段时间以来，我时刻重视安全的重要性，加强控制安全风险，使安全风险降到很低，大力促进安全生产的持续发展。

**部门季度工作总结报告 部门季度工作总结简短篇四**

时光荏苒，20\_年很快就要过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千……时间如梭，转眼间又将跨过一个年度之坎，回首望，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。财务工作十几年来，我们每个追求进步的人，免不了会在年终岁首对自己进行一番盘点。这也是对自己的一种鞭策吧。

作为公司的财务人员，对内财务管理水平的要求应不断提升，对外要应对税务、审计及财政等机关的各项检查、掌握税收政策及合理应用。在这一年里全体财务部员工任劳任怨、齐心协力把各项工作都扛下来了。财务部的综合工作能力相比去年又迈进了一步。回顾即将过去的这一年，在公司领导及部门经理的正确领导下，我们的工作着重于公司的经营方针、宗旨和效益目标上，紧紧围绕重点展开工作，紧跟公司各项工作部署。在核算、管理方面做了应尽的责任。为了总结经验，发扬成绩，克服不足，现将20\_年的工作做如下简要回顾和总结。

1、在原来的记账基础上，细化了成本费用的管理，加强了收入、成本及各类费用的监督和审核，统一核算口径，严格控制支出，使公司的收入支出核算尽量达到合理。在日常工作中，与银行、税务等相关单位及部门及时保持密切联系，并和他们相关部门建立了良好的工作关系，真正做到银企一家，税企一家。

2、在借款、费用报销、报销审核、收付款等环节中，我们坚持原则，严格遵照公司的财务管理制度，把一些不合理的借款和费用报销拒之门外。

3、在凭证审核环节中，我们认真审核每一张凭证，坚决杜绝不符合要求的票据，不把问题带到下一个环节。

4、每月核算员工工资与往来明细帐结转是财务部较为繁重的工作之一，除了计算发放工资外，还要为新员工说明工资的构成及公司相关规定，这就要求财务人员必须耐心细致，尽量做到少出差错或不出差错，经过努力公司每月基本上能准时发放工资。

5、按时完成公司营业执照网上年检、会计师事务所的年终审计，统计局的季度申报，与银行的账目核对及有借贷行所需财务报告和相关资料等工作。

6、加固定资产核算管理的同时，往来帐目的核对，款项催收和索要发票是财务部重要工作之一。由于受其他原因的影响，催收难度有所增加，虽然我们尽了很的努力，也取得了很的成效，但却不是很理想。

7、及时完成公司的纳税申报和各类财务报表，发票购买和管理台账登激作。在公司的常规审查中，积极配合，成功地完成了审核任务，并积极协助其他部门提供所需要的各类数据和资料，为公司领导决策起到了决定性作用。

时光飞逝，今年的工作转瞬即为历史。一年中，财务部有很多应做而未做、应做好而未做好的工作，比如在资产实物性管理上，在各项经营费用的控制上，在规范财务核算程序、统一财务管理上，在及时准确地向公司领导汇报财务数据，实施财务分析等方面都相当欠缺。在财务工作中我们也发现公司的基础管理工作比较薄弱，财务部的管理职能没有充分发挥;有关制度和规定执行力度不够;对公司存在的不合理现象，财务部没有提出合理化建议;也有部分财务人员综合素质和业务水平一般;财务人员应该提高自我、服务企业所要思考和改进的必修课。我确信公司是一个团结、高效的工作团体，希望每位财务人员都能够当一面，我有信心协同财务部全体人员与公司共同走向辉煌。

做为财务人员，我们决心在以后的工作中不断地总结、省、鞭策自己，加强学习，提高自身的综合素质，把学到的知识真正有效的运用到具体的工作中去，以适应时代和企业的发展。在未来，我们一定要与时俱进，求真务实，胆实践探索，稳中求进，将与社会同进步，与公司同发展，增强公司的公信力，为公司迈上一个更高的台阶，做出应有的贡献。

**部门季度工作总结报告 部门季度工作总结简短篇五**

财务工作是一个公司最为重要的环节，公司的一切事务都要围绕财务工作进行，如何做这份工作，关系到公司的运营。下面，小编为大家提供xx第一季度财务工作总结，欢迎大家阅读。

时光飞逝，xx年第一季度的工作转瞬又将成为历史。然而，近阶段的工作检查与仓库管理员的理论考试的结果，让我切切实实看到了财务管理的许多薄弱之处，作为财务部的主要责任领导，我负有不可推卸的责任。“务实、求实、抓落实”，对照公司的精益管理高标准严要求，唯有先调整自己的理念，彻底转变观念，从全新的角度审视和重整自身工作，才能让各项工作真正落实到实处，本季度发现了如下问题：

1、年初至今，财务部整个条线人员一直没有得到过稳定，大事小事，压在身上，往往重视了这头却忽视了那头，有点头轻脚重没能全方位地进行管理。

2、人员的不够稳定使工作进入疲劳状态，恶性循环，导致工作思路不清晰，忽略了管理员的业务培训。

3、主观上思想有过动摇，未给自己加压，没有真正进入角色。

4、忽略了团队管理，与各级领导、各个部门之间缺乏沟通。

5、工作思路上没有创新意识，比如目标管理思路上不清晰，绩效管理上力度不够，出现问题后处理力度不够。

以上几点是我部门职员存在的最主要的问题，财务部门作为公司的一个主要职能监督部门，“当好家、理好财，更好地服务企业”是我财务部门应尽的职责。在公司加强管理、规范经济行为、提高企业竞争力等等方面我们负有很大的义务与责任。只有不断的反省与总结，管理工作才能得到提高!

“查找不足赶先进，立足根本争先进”，时值润发集团提出“树标兵、学先进、促发展、争效益”活动、润发机械又一度成为整个集团的标兵企业，“鑫宏企业与本公司进行对口红旗竞赛”的今天，作为个人我们要实现体现自已的人身价值，企业的兴衰直接关系到个人的荣辱，作为财务管理部门，为公司实现共同的目标我们要添砖加瓦，学习润机的六种精神：艰苦创业精神、改革创新精神、拓展市场精神、精益管理精神、永不满足精神、顾全大局精神。我们要把这六种精神贯穿于具体的工作中中去，下半年工作作为财务部的主要责任领导，对于“如何提高自我，服务于企业”这门必修课，我将不断地加强学习，完善自我，把“学习先进、赶超先进、争当先进”融入到工作中去，重点将放在加强仓库管理与财务分析这二块，现确定工作思路：

一、完善公司内部管理制度。部门责任领导明确分工的职责，加强责任考核。

内部管理制度通过将近一年多来的实施，仍然有许多不合理的地方，为使企业的管理制度更趋于完善，财务部将结合集团管理的要求，与有关部门进行修正。

部门责任领导之间明确分工职责, 按照年初签定的责任合同,组织落实强化到位,领导之间相互信任,遇事不推诿, 搞好通力协助,对分管内容加强责任考核力度,做到奖罚分明。

二、针对此次突击检查与仓库管理员的业务理论考试，合理调整组合人力资源，继续加强培训力度与仓库管理检查监督力度。

今年以来,人事方面至今一直未得到稳定,财务部门的力量相对比较薄弱,通过近期突击检查工作与仓库管理员的突击考试,我们将根据库房各位管理人员的特点,一方面将对人员重新组合搭配, 进行高效有序的组织，另一方面继续加强培训,让每一位仓库管理人员都要做到对各库的业务熟悉,真正做到驾熟就轻,文化素质与业务管理理水平都要有质的提高,今年3月电脑真正联网,管理员的电脑操作水平还有待于进一步提高,我们将在这方面加强培训,使每一位管理人员都能熟悉电脑、掌握电脑操作，扎扎实实提高每个管理员的业务管理水平，会议之后我们将严格对仓库管理员实施目标管理与绩效管理，确定目标，达成目标，加强考核监督力度，与工资挂勾，真正做到奖罚分明。

三、加强团队建设，充分发挥财务职能部门的作用。

作为财务部的责任领导，既是一名财务工作人员，也是财务管理制度的组织者，要有严谨、廉洁的工作作风和认真细致的工作态度，对条线人员要积极引导，做到上行下效，帮助条线人员解决问题，充分发挥团队的合作精神，学先进、赶先进、超先进，在条线中展开竞赛活动，发挥团队的力量，拧成一股绳，劲往一处使。在坚持原则的同时，我们坚持“三个满意二个放心”，三个满意是“让客户满意、让员工满意、让各部门主管领导满意”，二个放心是“让集团公司领导放心，让公司的老总与各级领导放心”。

四、加大各项费用控制力度，充分发挥财务的核算与监督职能。

今年是精益管理年、效益满意年、科技创新年，我们将继续加强各项费用的控制，行使财务监督职能，审核控制好各项开支，在财务核算工作中尽心尽职，认真处理审核每一笔业务。

五、搞好财务分析，为领导提供有效的参考依据。

我知道合理高效的财务分析思路与方法，是企业管理和决策水平提高的重要途径，并将使我们的工作事半功倍，在企业成本分析上向沈科学习、向车间的老师傅学习、向书本学习，为企业的生产经营销售，做好保本点与规模效益、销售定价分析等等，量化分析具体的财务数据，并结合企业总体战略，为企业决策和管理提供有力的财务信息支持。

六、加强应收款催收管理力度，控制好库存材料与产品，提高资金的运行质量,合理控制资金的使用。

公司发展至今，生产资金的筹集，一直是个头痛的问题，大家都知道资金就跟人体的血液一样重要，我们公司的主要特点是物资采购量大、生产批量大、销售批量大，筹集资金是财务的一个主要职能，良好的银企关系，是企业融资的一根纽带，目前我们只能在应收款管理与库存管理上进行控制，压缩库存，合理生产，控制资金的流向,使库存原辅材料在保证生产的同时控制到最底线，在资金尤为紧张的情况下,财务部将从采购材料与产成品这一块有效地跟踪好资金的运作。

七、继续做好各部门工资奖金的核算工作。

今年公司对各部门都签订了责任合同，我财务部将继续严谨细致而认真地按照责任合同严格审核结算工资，并组织资金确保工资的发放。

以上工作是我财务部第一季度的主要工作，还有与集团搞好过渡衔接、废品的管理、规范财务核算程序等一系列工作都是我财务的一些本职工作，“查找不足赶先进，立足根本争先进”，这不是句空话，号角之声响起我们就要付诸与行动，利用团队精神集思广益，财务条线所有人员重点思考如何在管理上创新，如何在实施成本控制上做文章!总之，今后的工作中，还是年初责任领导会议上的那句话：我将不断地总结与反省，不断地鞭策自己并充实能量，提高自身素质与业务水平，以适应时代和企业的发展，与各位共同进步，与公司共同成长。

**部门季度工作总结报告 部门季度工作总结简短篇六**

（一）工作流程

1、综合部下属人事、采购、后勤、仓库、门卫、食堂、保洁、保卫，各所属部门的一切事宜需经综合部办理，未经许可，不得擅自处理，否则后果自负。

2、公司所有的采购、供应的事宜，由供应部负责。

3、各部门、各岗位在无人的情况下，必须指定或委托他人负责。

4、任何部门的应酬事宜，必须向公司总经理申报；总经理不在时，向副总经理申报。

5、完善及档案的存档。

（二）招聘流程

1、普通员工：部门申请→综合部招聘→面试→公司规章制度学习→工作岗位的培训→上岗

2、管理级：综合部招聘→总经理面试→公司规章制度学习→工作岗位的培训→上岗

（三）离职流程

1、普通员工：辞职报告→部门主管签字→总经理或董事长签字→报综合部→工作交接→财务核算→离职

2、管理级：辞职报告→总经理或董事长签字→报

综合部→工作交接→财务核算→离职

（四）请假、调岗、变动工作流程

1、综合部、财务部、企划部、销售部、售后部：书面报告→部门主管签字→综合部主管签字→分管副总经理签字→总经理或董事长签字→综合部存档

2、生产部：书面报告→班组长签字→车间主任（工段长）签字→生产部经理审批→总经理或董事长签字→综合部存档

（五）报领、采购流程

各部门填写报领及采购申请单→各部门经理签字→综合部审核签字→总经理或董事长签字→综合部联系供应单位→采购部采购→供应单位供货→综合部验收清点→各部门报领→财务部核算结账

（六）用餐接待流程

各部门来客登记→接待人填写申请单→部门经理签字→综合部审核签字→董事长或总经理签字→财务审核支钱→报销或财务核算结账。

（七）付款流程

采购部采购→开付款通知单→申请部门主管签字→综合部审核签字→总经理或董事长签字→财务部核算结账

（八）费用报销流程

报销人填写报销凭证→部门主管签字→总经理或董事长签字→财务部审核签字后付款

(九）借款流程借款人申请→部门主管签字→总经理签字→财务部付款

1、生产安排：由销售部报生产计划→供应采购→生产部安排生产

2、生产的执行情况必须采取书面形式，所有生产的变动执行由生产部负责

3、各部门在领用和采购时都要完善手续：开领料单→部门主管签字→领料开采购申请单→部门主管审批→供应部执行→入库验收→凭入库单到财务部结算

以上各项财务部门负责监督、检查、寻价，董事长或总经理不在时，由指定副总经理签字，或事后补签，但应事先电话报董事长或总经理。

**部门季度工作总结报告 部门季度工作总结简短篇七**

各位领导：

第四季度来，在公司领导的亲切关怀和指导下，我在审计部经理的岗位上，带领审计部的全体同仁严格按照年初制定的审计计划，紧紧围绕公司提出的\"加大核查、审核、监管力度，确保各项制度深入落实\"这一工作目标，积极主动地在公司内部开展了审计工作，部门年终工作总结报告。经过全体同志们的共同努力，取得了一定成绩，主要表现在：1、从公司内审工作的开展上实现了由原来的浅层次、窄领域的简单审计向多方位、宽领域的综合审计的转变，实现了从创建到各项工作得以健康发展的良性过渡。2、从个人的工作能力发面，实现了从最初的不了解、不熟悉，工作过分谨慎小心，甚至有些领域不敢介入，到现在能大胆的、全面的开展工作的转变。可以说经过一年的努力，我现在已经全部融入到了这个充满活力、朝气的大家庭中，但这与领导对我的期望和要求还存有较大的差距。不过我相信有公司领导的信任，有在座的各位部门经理的大力支持，再加上我们全体审计人员的勤奋工作，公司的内审工作一定能一年会比一年有起色。同时也会能得到公司领导和同志们的认可及欢迎。下面我从三个方面汇报工作：

审计部是一个新设部室，领导寄予我们厚望，同志们也关注着我们的发展，我深知责任重大。为了使内部审计工作在公司管理中得以顺利开展，审计部在成立后的第一次全体会议上，就根据制定的年度工作计划，并结合内部人员的具体业务能力，本着既要明确各自岗位职责，还要坚持分工不分家的原则，进行了内部分工。并从工作纪律、工作作风、工作态度、工作形象和工作结果等五个方面提出了具体的要求。这些基础工作的进行，为我们全年工作的顺利展开打下了扎实的基矗

临沂狮玛公司是我公司至今唯一一家对外独立开展经营业务的驻外分公司，年生产各种复合肥近40000吨，加上销售总公司的肥料，xx年销售收入已经突破了一亿元，公司的资产总额也达到了1000多万元。但是由于种种原因，该公司一直没有建立起完整、严密的内部核算管理制度，从而使会计信息的反映带有很大的不真实性，也给总公司的财务管理带来了一定的风险性。根据公司领导的要求，我们在对其会计核算进行检查审核的同时，先后分两个阶段对该公司的财务管理进行规范、核查。第一阶段是参照总公司的相关制度，帮助该公司制定其内部的财务管理制度，建立健全仓库管理的工作流程，健全会计核算的账簿体系，规范会计核算程序，建立严格的、定期的会计报告制度，年终工作总结《部门年终工作总结报告》。第二阶段，对规范后的会计核算制度，实施正常的审计检查，通过这一系列工作，规范了该公司核算制度的同时，也教育了会计人员，增强了他们做好工作的责任心，起到了很好的效果。

今年是我公司各种费用报销新规定出台的第一年，旧的报销程序和标准对审计工作影响很大，突出反映在人们的认识上。审计是执行各种规章制度的前沿，审计人员就是把这个关口的，将不符合规定的支出堵在这个关口之外，是我们审计人员的责任。我们从一开始的单纯的业务费用审核逐步扩大到后勤的费用审核、生产车间工资的审核、装卸费的审核、车间修理费的审核等，基本上包括了所有的支出。为了保证这一工作的质量，我们利用可利用的一切时间，组织学习公司出台发布的新规定，新同志为了尽快提高自己的技能，主动请教老同志，并对要点及时做好笔记，所作的这一切都为做好这项工作打下了良好的基矗一年以来，尽管我们对费用的审核量上不断增大，但基本上没有出现有问题的审核，从而有效的配合了公司的财务管理工作。

根据公司领导的安排，今年，我先后到河南和省内的几个市常针对市场反映出的问题，进行了核查，并结合核查进行了市场调研，这也是审计部\*\*\*x年工作计划的一项基本内容。核查中，我们昼夜兼程，为了把问题核查清楚，把市场调研准确，每到一处都积极地与客户沟通，多方收集市场信息资料，这一切都为我们后期报告的撰写积累了丰富的第一手资料。先后两次的市场走访，形成了近万字的报告，把问题找准了，建议提对了，得到了公司领导的肯定和客户、业务人员的好评。

根据工作计划，并经公司领导批准后，组织了对工业园区建设项目施工单位报价的核对及园区设备计价等工作。园区项目建设跨度长、项目多、投资大、施工单位多、资料零散，我们通过努力一一克服了这些困难，截止到10月底这项工作已基本结束。此项工作的顺利开展，既较好的维护了我们金正大公司的对外形象，也为公司取得了可观的经济效益。

按照工作计划，组织了应收账款的回收工作。为了使这项工作做得扎实有效

**部门季度工作总结报告 部门季度工作总结简短篇八**

20xx年面对严峻的资源形势和节能减排的双重压力，为确保企业效益和员工收益，公司领导英明决策，施行技术改造和加大处理量等一系列生产措施。这使得生产设备面临更加严峻的考验，也为机动供销部的工作带来很大的难度。然而面对这份艰巨的任务，机动供销部的领导迎难而上，勇于承担，亲历亲为。在采购上，认真审核采购计划，对于采购批的商品严格把关;设备管理上不分昼夜深入一线，既是技术指导者又是难关攻坚者，有时又是一名实际操作者。在这种气氛感染下，机动供销部的每一名员工都积极投身于各自岗位当中，认真工作、团结配合的完成每一项任务。现将第三季度主要完成工作做以下总结。

1. 对公司购进物资进行货比三家，对不合格物资及更换，保证生产需要。

2. 对外维修设备的费用严格把关，电机、水泵、风机等维修费用总共为公司节约资金1000元左右。

3. 坚持每周工作小结会议，总结上周工作，安排下周工作及传达公司有关工作要求。

4. 为加强公司管理，我部门编制本部门定置图及工作流程图制作。

5. 清查公司固定资产，建立健全公司固定资产台帐，并向集团公司上报。

6. 保证为生产一线技术服务和指导总体要求。

7. 及时统计公司各生产单位用电报表，前河公司通过20xx年12底对供电系统改造完善后，xx年第三季度用电量比去年同期减少534413度。(xx年增设项目用电量除外)。

8. 公司节能减排报表统计核算，并按时向集团公司上报。

9. 认真贯彻执行集团公司下发的企业达标管理活动，于8月x日起执行。

1. 对一区、二区、选矿厂废旧材料处理废钢5.87吨×3500元=20545元，锰钢8.77吨×4500元=39465元，合计60010元。

2. 组织一区、二区、选矿厂学自动化学生去源创、中信公司，对卷扬机、球磨机进行自动化控制原理及现场培训。

3. 聘请華东交通大学教授，组织公司各生产单位机电管理人员、机电维修人员进行节能理论基础知识培训。

4. 制定一区至炸药总库照明线路实施方案，用一周时间使该线路投入供电运行。

5. 为加强提高公司各生产单位设备管理意识，编写设备检修管理办法补充规定，和机械设备责任事故处理细则。

1. 新增一区购买备用电源75千瓦发电机组与厂家协商后节约1200元、二区450千瓦发电机组节约25000合计26200元。两台发电机组均安装、调试投入生产运行。

2. 二区大修备用电源120千瓦发电机组一台，维修费节约11000元。其安装、调试投入生产运行。

3. 购买设备节约700元，配件节约11830元，合计12530元。

4. 协助公司及相关部室处理选矿厂回收铁粉销售工作。

5. 节能减排工作对一区、二区井下实施36伏节能灯1000个，并投入生产运行。

6. 对20xx年9-10月购进不合格井下使用300毫米通风带和矿用胶鞋50双进行处理，并与供货商协商解决，由供货方进行赔偿3409元。

7. 制订二区罗茨鼓风机修理实施方案，并安装、调试及投入生产运行。

8. 制订一区、二区凿岩机修理实施方案，部分修理凿岩机投入生产运行。

9. 认真部室人员每月对各生产单位生产设备进行安全大检查，参加人员部室领导及部室专业技术。

10. 对选矿工艺使用购进白灰沉淀物，及时与供应厂方协商解决，由供应厂方赔偿6吨。

11. 对一区、二区生产工艺使用导爆管质量问题，及时与供应厂方协商解决，由供应厂方赔偿15000发。

12. 对选矿厂重选工艺设备恢复，及时与厂家联系选购备件，及技术服务人员到现场指导修复。

13. 制定各生产单位生产主要生产设备润滑规范。

14. 对公司35千伏、10千伏高压线路检查和线路附近障碍物清理。

15. 对各生产单位生产设备部室定时、定期，定由专业技术人员检查。

16. 二区刘坪20立方空压机确定维修方案及实施。保证生产运行。

17. 在7-8月供电系统压负荷期间，生产运行供压负荷电时间114小时，本部室通过与市和县供电局多次协调，在此期间实际保证生产运行保供电时间88小时。

1. 选矿厂污水处理改造设备选型、市场调查及选购全过程，总费用节约10000元。

2. 选矿厂旋流器改造设备选型、市场调查及选购全过程，总费用节约6000元。

3. 选矿厂尾矿坝无动力回水改造实施方案，并投入生产运行，此次改造无成本费用。。

4. 公司办公楼、职工住宅、选矿厂供暖系统改造改造实施方案，及设备选型、市场调查及选购全过程，购买锅炉节约3000元。

5. 选矿厂破碎设备除尘设施改造实施方案，并投入生产运行。

**部门季度工作总结报告 部门季度工作总结简短篇九**

韶光似箭，光阴似箭。转眼间，一个季度的时候又飞逝而过。回顾20××年首个工作阶段，是在忙碌的工作和沉重的压力下一路走来的。最明显的感触便是在公司渡过了很多加班的夜晚，当料理一天的工作，看着窗外风景带中英俊的灯火如珠串般镶嵌在湘江两岸，都会中闪烁的五彩霓虹，另有芙蓉路上络绎连续的华盖云集时，心中总有一种惋惜之感。走进社区的林荫小道，寂静的夜晚让我领会到一种吵闹的糊口生涯中可贵的安静与清爽，偶尔可以闻到漫溢在氛围里淡淡的花香，踩着本身的身影，不受任何干扰，任思维信马由缰，解放奔驰，一身的疲乏和紧绷的压力在这寂静的夜晚消失无形，剩下安定温和的心情。这可以算是本身一点点急促压力的小方法吧。

新年伊始，在公司召开的年度策动大会上，便已订定和明了了各部分、各项目标年度工作筹划，下面我将别离就市场部分和宁远恒盛项目一季度的工作做出以下总结。最终从市场部辩白起，市场部分是个工作量大，事变噜苏的部分，除了平常的市场周报、市场月报建造、地产博客保护、地皮库资料料理这些老例工作外，我们另有很多临时性的工作任务，比如互助公司新项目进行前期市场调研工作，汇集市场资料，追踪行业动态等工作。一季度期间也有很多的复活力力参加到市场部的工作，大浪淘沙，留下来的仍然是宾琴和我两个人。

宾琴在来公司之前是异国地产从业经历的应届毕业生，她的工作是从最入手下手最大略的房地产根本知识学起的，一步一步缓缓的向前走，在工作中连续进修连续成长。这几个月来我也欣喜的看到了她的变化，固然她还保存着内向和害臊的性情，但她任劳任怨、勤奋的工作立场在全公司都是有目共睹的。我盼望她能连续发扬这类务实的风格，竭力进修，进步效果，成为市场部不可或缺的人才！对付市场部一季度的工作，在周总的教导下，获得了不错的结果，自连续展开的公司地产博客，一贯保存着较高的点击率和市场好评，内容较之客岁公司建立初期时也更显深度和专业。所以我们公司在长沙搜房网上博客点击率的总排名已经超出了很多业内著名望的大公司老总，位居第五，点击率到达12万多人次。这让市场部和公司同仁深感自大和骄傲。同时我也汇集了一些业内同行建造的市场报告，在多方鉴戒和综合的根本上，上传的市场周报内容模样几经改版和调整，在原本的根本上增加了宏观筹划、全国楼市动态集锦、政策评论等更周全的内容。所以给同行的感触是我们的市场周报在宏观和信息的周全性方面已经到达必定水准。

其次一季度市场部还结束了两个较大的工作任务：最新版的长沙大市场概述、长沙市各地区代表楼盘档案库。这是4月份市场部辛苦工作的结果，要从跨度几年的地产项目、不计其数个数据中得出房价走势结论及如今的行业数据，实在不是件简单的事变。而楼盘档案库则汇集了长沙楼市近30个各地区代表性在售楼盘的细致资料，多达400页的报告以详实的数据、筹划、图片、笔墨逐频频现了各楼盘的环境。将成为市场部一份紧张的资料存档。但整体而言，市场部因为人手等各方面的因为，在专题探讨和培训资料上做出的成绩还比较欠缺。篡夺鄙人季度及本年度的工作中，一方面连续维系好前期的工作结果，做好专题探讨和相干行业知识的培训课件。另外一方面将市场部构筑成为一个专业的、宏观的数据探讨部分，别的，恒盛项目标工作在本年一季度有三个紧张的节点，

第一是在年初对全部年度的工作筹划在做了全新的调整，从头梳理了项目标营销进度。

第二便是4月23日进行的项目开工典礼典礼，已经美满结束，并获得了广泛的市场回声，保持了市场存眷热度。

第三，招商工作经过议定前期近半年的参议，已经获得了本色性的进展，与心连心已经进入最终的会商阶段，篡夺在5月能够签下互助前提，如许将有益于后续贸易推行的展开。

在恒盛项目标集体的筹谋进程中，因为本人经验的欠缺，对项目标把控不敷，在年初对集体工作产生了必定的耽搁和感化。在2月下旬，我和郑经理驻恒盛广场销售现场呆了一段时候，对项目销售工作进行了全新梳理，将销售说辞系统进行了精简和提炼，以便于销售员把握重点凸起、简洁简要的说辞篇章，在谈客的时候有的放矢，一语破的。3月和4月的工作重点紧张是对项目贸易裙楼的集体定位、根本代价订定、及肯定投资回报率等工作，另有筹办4月下旬进行的开工典礼。在全部操纵恒盛广场的项目中，个人总结出以下三点心得：

第一，磨刀不误砍柴功。在正式收筹前必要两三个月较为充实的市场培养期，如许才华真正构成拉闸放水的效应，包管收筹工作获得开门红。

第二，操盘模式市场教诲本钱较大。在全部房地产市场成长尚不成熟的三线都会，沿袭长沙的操盘模式，作为第一个吃螃蟹的人，市场教诲本钱较大。客户对付先收筹后选房的模式存在必定的心理抗拒，觉得交了钱但内心没底，在必定程度上感化收筹。这也是公司筹谋部分扫数同事都必要思虑和摸索的题目。在今后操纵三线市场的地产项目中，是不是可以思虑把如今的操盘模式联合本地市场行情进行优化整合？取长补短，兑现急剧告成的销售。

第三，筹谋系统的任何笔墨都应简洁简要，直指中间。在客岁12月下旬写的销售部十大篇章说辞系统中，因为受固化的筹谋脑筋感化，销售员应把握的十大篇章写了足有15000字，固然内容很系统和周全，但异国思虑到销售员在实际谈客进程中的操纵题目。所以在2月份对说辞系统都做了精简和提炼，更简单让销售员把握应用。以上几点，便是我在操纵恒盛项目进程中本身的一点感悟。

接下来的工作中，恒盛项目最终将在5月底6月上旬进行已认筹室第客户的解筹工作，要脱手进行一系列的筹办工作。然后项目进入贸易推行工作，为后续的贸易收筹和销售做铺垫。综上所述，一季度扫数的工作都已 告一段落。在这短短的几个月里，对我而言是难过的进修和成长的进程，第一次实行做贸易地产分析，肯定投资回报率，第一次筹办大型营销活动，这些宝贵的经历将保存在我的记忆中，以供鉴戒。

我诚意的盼望在工作中能更登台阶，特此发起提拔申请。在20××年接下来的工作中，我将连续美满本身，把本职工作做得更有广度和深度，感谢大家！

**部门季度工作总结报告 部门季度工作总结简短篇十**

应对过去的第xx季度，我部将市场运作情景进行分析总结后，上呈公司领导：

销售目标xx万元，实际回款xx万元，负计划目标xx万元。销售库存合计约xx万元，实际销售xx万元。与去年同期增长xx%左右。

（一）、今年我们销售部门根据年初制定的总体目标以及在年中分阶段制定的时段性目标，根据既定的销售策略和任务，按照常年的习惯，进行人员细分，并根据市场供求关系，组织我部门工作人员，以销售业绩为衡量标准，进行针对市场的销售任务。期间，我部门工作人员也制定了自我的目标计划和销售计划，充分发挥自主性、创新性，顺利完成各自预定的销售任务，并及时总结经验的可取之处和不足，加以改善。

（二）、今年是公司的创利年，但事实上创利没有想象的那么好。主要有以下几个方面的因素：

1.质量问题偏多。

玻瓶的破损偏高，xx出现必须沉淀。

2.竞争比较激烈，其他企业价格比较差异。

在市场经济的大环境下，各企业的竞争已经越来越白热化。在产品普遍相同或类似的情景下，价格的竞争，也成为了销售渠道上的一个大关口。在产品质量普遍存在的前提下，同行的其他企业的产品价格为了占有市场，异常是xx二个经销商之间的打响的价格战，把市场同价产品压低很多，以致构成比较悬殊的价格比较。在品牌凸显性不强的局势下，这种悬殊的价格之差，同样造成了我司创利方面的压力。

3.内部资金运作紧张，产品供应出现较长时间断货。

（三）根据市场的变化，及需求，公司领导调整了经销商策略，采用“分兵突进”的战述，按产品品项新招二名经销商，经销商之间构成必须竞争的格局。根据新余市场的情景，已完成部份产品的重新定价，将市场操作权取回公司手中，更利操作市场。计划将全品项进行价格调控，目标使公司有资源可用，尽力创造有效产值，扭转产品出库就生产亏损的局面。

我部门xx季度的工作，在公司统一部署下，以经济效益为中心，以公司利润最大化为目标，对外开拓市场，对内严格制定每一个相关步骤，以市场为导向，应对市场经济越来越激烈的竞争挑战，抢抓机遇，团结拼搏，齐心协力完成好x季度的销售工作计划任务。

（一）、总体销售目标xx万。

未来一季，我们销售部销售目标到达xx万，这是xx年度最困难的一个季度。

（二）、未来的工作在过去的经验上主要需要改善之处。

1、质量的改善。

在销售工作开展之前，对产品的质量要有更严格的把关，并在销售宣传中，把质量的优势尽可能最大的凸现出来，争取商家对我公司产品更多的信任和更大的购买力。

2、价格方面。

由于产品价位调控的布署，能够在预算的价格尺度调动范围内，根据市场环境的形势和对市场竞争的科学合理性分析，推出系列消费者拉动促销活动，使产品的销售既在预计范围内盈利，又使消费商家对价格方面减少挑剔。让产品的品牌让更多商家熟知，使产品的质量在商家中构成一个良好的口碑。

3、资金回扰。

针对无利不起早的“老板”心态，公司应尽快全面完成新的价格调控，使之有相对的盈余针对经销商也开展系列优惠活动（例如：在限定期定完成打款并销售xx万奖xx等等）。

4、多面的销售渠道，发展更多的销售平台。

除了最原始的销售渠道之外，提高酒店销售水平，建立良好信用的酒店和团购销售平台。销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。多年来，产品销售部坚持巩固老客户、培育新客户、发展市场空间、挖掘潜在市场，未来，我们还需要更全面的利用我公司越来越壮大的品牌影响带动产品销售，建成了以本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局；同时，能够与各传媒媒介等构成良好的合作关系，如多参加或举办业内或相关行业的系列活动，多方面的进行宣传销售，让本品牌的产品有更广大的拓展平台。

5、随时关注业内动态，掌握更多的市场信息。

随着行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部在今后的工作中更应密切关注市场动态，把握商机，认真做好市场调研和信息的收集、分析、整理工作。使得销售部经过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立起更加稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势；建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集。

6、提高销售部人员自身的工作素质。

提高业务员的服务质量和业务本事，使一批老客户的业务能巩固并发展起来。在未来的工作中，我们要求销售部人员要更加提高自我的工作本事和专业素质：

（1）加强与客户的沟通联系，多想办法，建立起良好的合作关系；

（2）不断总结自身的工作，改善自身的工作方法，加强工作中所涉及到的专业知识的学习，及时了解客户的生产运作情景和竞争对手的情景，发现问题及时处理；

（3）及时将客户的要求及产品质量情景反馈给有关部门，并加强与横向部门的沟通协作，使我们的产品质量和服务能满足客户的需要；

（4）做好售前、售中、售后服务。

过去一季，我们走过了展望计划、艰辛起步到共创成功的历程，我们也体会到了这一过程带来的欢乐。今日，新的一季，我们站在一个新的起点，应对未来更严峻的挑战和更期待的机遇。依靠我们公司领导的信任和指导，依靠优秀产品，先进的营销理念，良好的服务意识，团结的协作氛围，优秀的员工队伍，我们整装待发。也许，未来的路也是充满曲折的，甚至比过去所要承受的压力更大，但我们坚信，这条路注定是充满机遇、充满挑战、充满期望的。

我们深信，在公司的正确领导下，只要我们销售部门全体干部、员工坚定信念，奋发进取，团结协作，以小目标实现大目标，以大目标实现长远目标，一步一个脚印，必须能出色完成任务，让xx年成为名副其实的创利年！

**部门季度工作总结报告 部门季度工作总结简短篇十一**

时间过的真快，转眼之间本年度已经接近尾声，我是6月30来到白象春华求是学校，承蒙领导不嫌弃我是一个初出茅庐什么都不懂的混小子，并接纳了我在单位工作，这是我走出“幼稚圆”的第一份工作，当然也少不了我在这里工作的头衔——市场专员，大专我学的是机电一体化专业，对于单位给我安排的市场营销工作，刚开始我对于这份来之不易的工作真是有心拿的起，无心做的好，因为我没有接触过市场营销这一块专业，我都不知道做一些什么，做起来就相当吃力。在我不解与困惑的同时，仅凭对市场工作的热情，单位的领导对我的成长倍感厚望，曾很多次找我谈心，提供我在工作精神上结实的信心和动力，伏案沉思这半年，我做一下简单的季度。

归纳以下几点：

1、一切从零开始，积极学习市场运作有关方面的专业知识，努力做到专业知识程度向市场这方面发展；

2、积极完成领导安排的有关工作，做到工作上有问题及时向领导寻求解决问题的方案，不懂就问，努力把工作做好；

3、工作于实际相符合，调研市场前景，并做好相应的市场部年度工作计划；

4、分析市场需求，寻求招生市场关键在于哪，对市场的认识也有一个比较透明的掌握，并做好市场月报表；

5、在不断的学习知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高；

6、在每个月里设计好当月招生广告，如：广告纸、调幅、写真广告等，并积极的投入到市场的运作；

7、对于市场活动，如讲座、校外设点宣传，能很好的做好市场活动的策划，并执行；

8、“知彼知己，百战不殆”调研当地其他培训同行的有关动态，分析效果，可行性时加以模仿；

二、部门

xx年6月30日，白象春华求是学校市场部门成立了，在将近半年时间内，逐步开展市场工作，从什么都没有的市场部，渐渐的在单位中成长，做到“市场工作先调查，其次汇报，接着计划，再执行，最后是总结提炼，”现在所需的资料都可以拿出，迎接总部考核。

在单位业绩上可以知道我们市场部门是做的不好的，因为今年的招生业绩基本是和去年持平，对于当地的一些小型电脑培训机构来说，地理环境优势、学校师资都在我们之下，对手只有在项目学费上往下调，这给我们的市场带来一定的冲击。我们稳站当地市场那是一个必然性。

下面我对我们部门的工作做一下归纳

1、部门建设：部门刚刚启动，市场体系还不是很完整，可是开展市场工作人员严重不足；

2、部门人员培训：经过大半年的打磨，并参加总部安排的有关市场业务规范及市场运作规范的培训已经有很多次，已基本上掌握了市场招生工作，但业务技能及专业精神方面仍需加强。由于部门人员少、任务重，故专业技能培训不够。

3、部门工作数据分析：在工作上对于市场数据分析是非常不足的，因为市场招生就是我们的工作，如果学生来报名了，可是我们还不知道他是怎么知道我校有相关的培训项目；

4、部门工作情况：工作没有一个很明确的目标和详细的计划，市场人远没有养成一个写个人和个人工作计划的习惯；

5、部门创新性：新业务的开拓不够，业务增长小，业务能力还有待提高；

6、整顿单位内部市场品牌资料，迎接总部考核；

7、以上工作得到了单位同事的大力支持与携手帮忙才能完成目标，为此我对他们表示由衷的感谢。

**部门季度工作总结报告 部门季度工作总结简短篇十二**

三季度，我矿技术部门紧密围绕“技术服务生产、技术保障安全、技术创造效益”的原则开展各项技术工作，

（一） 采掘方面

1、三季度计划生产原煤6万吨，4月20xx吨，5月28000吨，6月计划32000吨，到6月19日已完成产量 21222 吨，;掘进5月份完成259。5米其中700回风巷182。3米，风井扩修77。2米，到6月19日已完成进尺189米。

2、对井下原有的工程方案，我们以地质资料为依据重新进行了方案可行性论证，对680车场工程方案进行了更进一步的调整和修改，是工程设计更科学、更合理、更实用、更具经济效益。原设计210米岩巷改为230米煤巷修改后不仅工期缩短2个月，而且多出230米的掘进煤近3500吨。

3、根据深孔预裂效果重新修改审定了深孔预裂方案和安全技术措施，要求放炮超前距不低于30米，钻孔间距由2米调整到3米、同时装药量减小，在保证预裂效果的情况下功效提高、材料降低。

4、710综采面超前支护由原来的23米改为35米距煤壁线15米范围内有双排支柱改为三排，有效避免了超前预裂放炮导致回风巷冒顶的事故。

5、组织编排了四季度采掘滚动计划

（二） 一通三防

1、组织开展了瓦斯治理示范矿井建设活动、瓦斯治理能力评估的验收工作并通过了市、州、自治区的验收。

2、对710工作面瓦斯治理的重点部位上隅角落实埋管抽放措施，进入夏季以来大气压变化导致综采面老塘瓦斯异常溢出，通过组织现场会、专题会的形势集思广益，确定合理的治理和管理方案（利用720措施巷孔钻对架后采空区进行抽放），确保工作面安全生产。 3、针对瓦检员力量不足的实际，经领导同意，对瓦检员进行了补充。并利用班前会对瓦检员进行教育，要求瓦检员的现场交接班，提高了瓦检员的业务素质和责任心。

4、对主要通风系统735回风石门清理淤泥断面扩大近三分之一、对井下主要通风系统的通风设施进回风之间的小风门、风盖、挡风墙、巷道缝隙等进行维修堵漏，减少漏风量300立方左右。

5、650水平水沟、水仓、巷道底板瓦斯涌出量一直很高，采取了水沟砂浆封底、水仓口老钻孔封堵等措施

6、防灭火工作综采面架后70米常规灌浆、注氮，重点对100—160处高温火区在对应720措施巷进行灌浆，第三季度防灭火钻孔700m，累计灌浆20xx余m3，注氮累计40万m3。

7、矿井顺利完成2次通风系统调整。地面主扇切换主扇3次（每月25日进行切换主扇）。

8、第三季度矿井瓦斯抽采量为110万m3。瓦斯抽放打钻第三季度瓦斯抽放钻孔打钻进尺1。7万m。

9、+700m回风巷、+700m运输巷掘进工作面防突区域验证18次。+710m综采工作面防突区域验证6次。

10、联合昌吉州救护队启封+710m采面2道密闭。

11、对主要巷道冲尘洒水270余次。

12、综采工作面放炮监护150余次。

13、井下气体采样100次。

（三）防治水

主要对采掘工作面上部黄泥灌浆脱水的探放，掘进工作面严格执行“有疑（掘）必探，先探后掘”的防治水原则，落实防、堵、疏、排、截综合防治措 施，700回风巷对顶板进行了探放。探放水钻孔累计860余m。

（一）、技术管理方面存在的主要问题

1、采掘衔接依然紧张，致使部分工作面施工组织不规范工程质量不高。

2、技术力量依然比较薄弱。缺乏专门的规划设计人员，防治水专业人员业务还有待提高。专业技术人员专业素质有待进一步提高。

3、技术工作超前性不够。基础技术工作比较薄弱。体现在日常技术工作不规范;工作面设计内容程序不够规范;作业规程的针对性、可操作性不强;基础技术资料收集、整理不全面、不及时，图纸管理不规范;超前指导性不够。

4、技术及通防管理仍然比较粗糙，不够精细。

5、技术管理制度有待进行一步健全和完善。

6、公司缺乏针对年轻工程技术人员的中长期培养和发展规划，技术人员配置和待遇缺乏层次性和配置梯度。

7、对新技术、新科技运用上存在不足，不能很好运用现在的科技手段服务于技术工作。

总的思路是：在继续加强采掘技术、瓦斯抽放、一通三防管理工作，杜绝重大事故的发生的基础上，强化技术管理基础工作，推动矿井技术进步。力争做到夯实基础、规范管理、提高档次。

（一）采掘技术、瓦斯抽放和一通三防 1、采掘技术管理方面重点：

1）、做好技术服务，确保四季度采煤工作面正常接替;

2）、四季度完成风井扩巷喷浆浆（280m）、并入回风系统砌碹工程，解决650瓦斯抽放巷开工配风问题（计划配风量600—800立方）

2、通防方面

1）、严格落实650水平的两个四位一体防突措施，确保650瓦斯抽放巷掘进安全施工。

2）、推进650以上的区域瓦斯抽放工作，以确保20xx年综采工作面衔接。

3）、防灭火工作的重点仍是735火区100—160米处，采用注氮、灌黄泥浆的方法（防火材料凝胶仍没到货）

4）、完善相关管理制度，健全通防管理和瓦斯管理责任制，加大管理力度，规范井下点火作业、瓦斯以及安全监控管理。

5）、进一步提高通防管理水平，提高通防管理的精细度。提高瓦斯治理示范矿井水平。

6）、组织进行通防管理特别是瓦斯抽放（封孔）技术和防灭火方面的专题培训，改进抽放钻孔的封孔技术或工艺多措并举提高瓦斯抽采率。

（二）、加强技术管理基础工作

1）、组织谋划制定3年滚动规划，借助外部力量编制矿井中长期规划，研究探索矿井中长期发展方向。

2）、继续完善技术管理体制和责任制，健全技术管理职能。提高技术管理的规范性。

3）、组织技术业务培训，不断提高技术人员业务素质。

4）、组织开展按“规范设计、按设计施工、按标准检查”活动，提高工程技术管理的规范性。

5）、完善技术部门和基层生产单位的技术力量配置，加强技术管理的同时，有针对性地开展技术培训，不断提高技术队伍素质，为公司发展积蓄后备力量。

（三）、加强青年技术人员的培养，确保公司技术队伍的稳定和有序接替

1、为每名业务人员指明发展方向，让每个人感觉到自己有目标。

2、为每名业务人员规定专业水平进度时间表，要求每名业务人员在规定时间内达到相应的业务水平。

3、学习提高主攻专业业务能力的同时，要求每个人了解熟悉其它相关专业的知识，培养综合性业务人才。

4、每个专业设1人以上的培养对象，保证人员变动后的专业技术人员正常接替。

（四）、推动技术进步

针对我矿实际，探索研究适合我矿实际的急倾斜煤层开采工艺、技术和设备，引进先进技术，提高急倾斜煤层生产效率技术改造。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找