

煤矿业务科室季度工作总结报告(优质9篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。通过报告，人们可以获得最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

煤矿业务科室季度工作总结报告篇一

时光飞逝，岁月如梭。转眼一季度的工作已经落下帷幕，充满生机的二季度已近开始。为了更好的完成公司交付的各项任务，提升自己。现将一季度工作总结如下。

每一个人，每到一个新的环境，都需要一段时间去适应新的环境，调整和处理好理想与现实的落差，刚来到这里会有不适应，会有怀恋自己生活学习多年的地方，但这种状态只是短暂的，所有不愉快很快就被公司轻松的工作环境和同事间亲密友好的关系冲散了，心态的调整让我明白，不管在什么地方，什么职位都有发展才能，增长知识的机会，不论做任何事，务须竭尽全力，这种精神的有无可以决定一个人日后事业上的成功或失败。如果能以充分的热情去做每最平凡的工作，也能成为最精巧的工人；如果以冷淡的态度去做尚的工作，也不过是个平庸的工匠。

大部分人对待知识的态度是“方到用时才恨少”，但是机会往往都是转瞬即逝的，所以才会有“机会是留给有准备的人”的这一说法，人的一生本来就是一个不断学习的过程。在过去三个月的时间里，我从一个对海洋化学工业一无所知的愣头青，到现在对提钾提溴有了初步了解的准门卫汉以后，为了充实自己为公司做出应有的贡献，也要贯彻不断学习的目标不断前进。

1、认真完成领导交代的任务

2、参加第一次例会，在总经理的讲解下系统的了解本公司新岛化工（浓海水提钾示范工程）组建的意义和背景。

3、做好本职工作，团结同事总结这一季度的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。在新的新的季度里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新的天地。

煤矿业务科室季度工作总结报告篇二

一、一季度工作总结

（一）一季度做的主要工作

今年以来，我们按照集团公司工作会议及矿三届五次职代会的总体部署和要求，坚持把握“一个主题”，抓住“两个目标”，巩固提高“三个水平”，实现“四个突破”的总体工作思路，强化管理，狠抓落实，在生产、经营、安全、精神文明建设等方面都做了大量工作，取得了较好成效，矿井一季度经济运行平稳，完成了既定的目标任务，基本实现了首季开门红。

主要经济指标完成情况：

原煤产量计划21万吨，实际完成211572吨，超计划1572吨。进尺计划3650米，实际完成4251米，超计划601米。局考核成本计划260.38元/t，实际完成263.34元/t，比计划增加了2.96元/t，主要是因为一季度外委工程费用实际发生较多；另外，由于受1073、746、748工作面采动影响，征迁时共发

生了137万元的耕地占用税。

煤炭销售211008吨，其中入洗206100吨，实现收入5524万元，吨煤平均售价262元。利润计划亏损563万元，实际帐面亏损638万元，如剔除集团公司认帐的137万元的耕地占用税，实际减亏增盈62万元。

灰分计划29.5%，实际完成28.51%，提质增收近100万元。安全形势基本稳定，杜绝了死亡事故及重大非人身事故，一季度共发生工伤22人次，其中2起重伤事故。

职工收入稳中有升，今年一季度共发放工资1339万元，全矿月人均收入1641元，比去年同期人均增加468元；其中采煤工人均1886元，掘进工人均1640元，辅助工人均1397元。

一季度所做的主要工作：

一是适应形势发展需要，积极研究政策措施，并认真组织落实。进入今年以来，我们根据集团公司政策措施及考核办法的调整，以落实集团公司下达我矿的各项经营指标为目标，以保持政策的连续性和积极稳妥为原则，在广泛征求基层单位意见、建议的基础上，及时召开政策研讨会，集思广益，制定了安全1号文、采掘生产作业计划核定办法等政策，并制定了材料使用管理等多项配套政策。为加深基层单位对政策的理解和目标任务的认识，矿及时召开了三届五次职代会，并通过各种会议和广播、电视等宣传手段进行宣传解释说明，统一了全矿职工的思想。各单位都能根据矿上的要求，订计划、订措施、抓落实，以实际行动支持和推动全矿各项工作的开展。

的完成。尤其是采煤一区广大干群，积极响应矿上的号召，精心组织，合理安排，实现了一季度共出煤77782吨，超计划21%，占全矿井总产量的39.6%，为矿井产量的完成提供了有力保证。采煤二区、三区分别克服了路途远、人员少等

困难，抓住有利条件组织生产，在一定程度上促进了生产任务的完成。掘进单位认真贯彻落实矿生产准备会议精神，积极开展生产准备会战，全面动员广大职工出满勤、干满点，努力提高掘进系统的单进水平；尤其是掘进一区认真组织开展劳动竞赛，较好地完成了矿下达的进尺计划。机电科等辅助单位加强设备的日常维护，主动为生产一线服务，为矿井产量任务的完成奠定了基础。

三是吸取事故教训，强化管理，安全形势得到了保持。针对元月上旬发生的两起重伤事故，矿及时召开了“严肃吸取事故教训，坚决扭转安全被动局面”动员大会，强化安全管理，各单位认真贯彻落实会议精神，扭转了矿井的安全被动局面。面对我矿安全质量标准化工作落后的严峻形势，各单位能认真贯彻落实3月份工作会议精神，强化思想意识，强化管理，使矿井质量标准化工作有所改变，并通过了集团公司的验收。

营形势提供了保障。

五是深入开展了保持共产党员先进性教育活动，促进了矿井各项工作。通过学习教育，全矿党员干部及普通党员的精神面貌有了较大改观。特别是进入2月份以来，矿各级领导干部主动深入现场、深入群众，发现问题，解决问题。面对复杂多变的地质条件，广大党员充分发挥模范作用，带领职工群众克服种种困难，促进矿井各项任务的完成。

六是在精神文明建设方面，狠抓了工程建设。按期完成了工人村、单身宿舍楼闭路电视线的改造及安装工程；完成了工人村供水系统改造，延长了工人村生活用水的供水时间，方便了职工家属生活；新摩托车棚投入了使用，解决了职工摩托车存放难的问题，改变了以前工广存车杂乱的局面。

（二）一季度存在的问题：

一是安全形势不容乐观，工伤事故没有得到有效遏制。二是

质量标准化工作仍处于低水平达标阶段，影响了矿井的整体效益。三是“一通三防”、机电管理工作有待加强。四是在生产管理上，任务完成与奋斗目标还有一定的差距。

二、二季度工作目标及工作重点

（一）二季度工作目标：

产量：确保21万吨，力争23万吨；

进尺：确保完成计划，保证正常的生产接替；

矿井原煤成本：控制在257.51元/t以内；

利润：继续保持减亏势头，力争减亏增盈50万元；

安全：安全质量标准化水平得到进一步提高，迎头赶上兄弟矿水平，安全形势继续得到巩固和发展，确保实现安全生产4周年。

煤质：灰分控制在29.5%以内。

文明创建和企业安全文化建设初见成效，提高矿井整体文明程度。

（二）二季度的工作重点：

五是以开展先进性教育活动为契机，为职工多办实事好事

煤矿业务科室季度工作总结报告篇三

本季度在忙忙碌碌和不知不觉中走过，本季度，在院党委、院长的正确领导下，在科室全体同仁共同努力下，普外科基本完成院的各项任务，总收入近x万元。在这一季度里，无重

大医疗事故的发生，多项工作受到医院的好评，同志们在工作中，不怕困难，勇挑重担，顽强拼搏，敢于创新，在医疗、科研和教学方面取得了一定的成绩，当然也存在不足，在此对过去一季度的工作做一下总结，以便今后能更好的工作，请院党委及同志们给以指正。

1、有效解决看病贵的问题：降低医疗费用及实行单病种收费及积极开展临床路径管理工作，大幅减少病人经济负担，合理用药是每一位医生应尽的责任和义务，通过加强科室管理，药品比例已大幅下降至x%以下，抗生素使用方面i类切口已如患者无其他特殊情况需使用或预防使用抗生素外已基本不使用抗生素，对于需使用抗生素的患者能严格按照抗生素使用的规范分级使用抗生素。在血液制品使用方面能严格按照临床用血规范进行使用积极避免无效输血等情况出现。在本院产生了较大影响，使病人切实得到实惠，减轻了病人经济负担。

2、强化以病人为中心、以质量为核心的服务理念努力做好“三好一满意”活动：在提高医疗技术水平和服务态度上下功夫，诚恳认真的工作方式、细致耐心的思想交流，与病人交朋友，用病人的口为我科的微创手术做宣传。采取病人信息反馈制度，及时与出院病人进行沟通，使慕名而来的病人逐渐增加。在当前医疗市场竞争日趋激烈的条件下，加强对科室成员的形势教育，增强职工的危机意识、竞争意识和责任意识，树立面向社会、面向患者，主动找市场、找病人的新观念。把一切以病人为中心的思想贯穿到科室的各项工作的全过程。激发科室成员积极向上的精神，增强科室的凝聚力。培育科室精神、树立医务工作者整体形象，即服务一流，技术精湛，爱岗敬业，文明服务的白衣天使形象。

3、合理用药、合理收费，切实减轻病人经济负担：合理用药不仅表现在对症用药，还表现在药物的合理应用方面。不仅要加强对药品各种知识的学习，特别是毒副作用的学习，还经常与药剂科医生进行沟通，真正做到合理用药。在不影响

病人治疗效果的前提下，精打细算，用最少的费用进行最好的医疗服务，这也是我们外科努力的方向。严格执行一日清制度，耐心细致的解释病人提出的问题，让病人明明白白看病，明明白白花费。

5、以全体科务会的形式，加强科室管理，用各种制度来管理科室，加强三级查房制度及手术分级制度的落实及专科专治，加强术前、术中、术后的查对及沟通，强化使用特殊药物和特殊检查前的沟通以确保患者的知情权及治疗的安全。

二、业务方面

我科急症多，周转快，病床使用率近x%[]较去年略升高，出院人数与去年相比，今年x人，较去年多x人，其原因与大家的共同努力是分不开的。业务收入比去年增多，毛收入今年近x万元，去年近x万元，较去年增长x%[]平均住院日x天，顺利完成医院下达的各项指标。积极开展业务学习，在三基培训考核中合格率达100%。科主任在医疗质量上加强管理，使入、出院符合率、手术前后诊断符合率、甲级病案率、基础护理合格率等均高于院下达的指标。杜绝医疗事故的发生，发生率为0、积极开展单病种质量与费用控制工作。积极开展新技术、新业务：新技术、新业务是科室发展的源泉，也是科室生存的根本所在。如腹腔镜在普外科的应用，取得了很大的进步，已成功开展腹腔镜直结肠癌根治手术x例，取得了很好的效果，得到了广大患者的好评。在常规治疗的基础上，积极探索更利于病人接受的美观手术，得到了病人好评。如小儿疝手术，采用经腹小切口疝离断及i类切口皮内缝合等。

三、出勤方面

一季度来，全科同志能出全勤，经常加班加点工作至深夜。有急重症病人时能随时出现在病人身旁，积极配合医院创“三甲”工作[]xx市创卫工作、少数民族运动会救护保障工

作。

四、不足之处

1、专科建设发展规划及季度工作计划不够细化。结合本专科的前沿动态，进一步制定详细且具有前瞻性的专科发展规划、目标。并对具体目标细化、分解，使微创手术治疗我科疾病的范围进一步扩大。

2、专科服务质量待进一步提高。在下一季度我们要积极改善服务态度，优化专科服务流程，提高服务质量，进一步突出我科微创治疗的优势，并加大宣传专科微创手术特色，使门诊量、出院人数稳步提高。

3、诊疗方案不够完善。将对已制定的常见病种及重点病种的诊疗方案进行定期优化，完善。积极开展对疑难病种的诊疗方案的制定工作，发挥微创治疗的优势。

4、临床路径应用欠广泛、深入。我科室已制定常见病种的临床路径，但在临床中应用欠佳，特别是临床路径的初始开展阶段，由于对于政策及应用的掌握不够熟悉开展的数量不多，现已进行了临床路径的学习培训工作，并在临床工作中积极推广应用。

6、医生外出学习时间未达预定计划。由于上季度病房工作量明显加大医生工作量增加，医生外出学习机会较少，在本季度将按计划增加学习机会，以推广新技术的应用。

7、临床和科研工作结合不够。临床工作中对科研认识不够，未将科研工作很好和临床相结合，科内将组织学习进一步加强科研思维，增加科研成果及论文数量，提高医生科研水平。

煤矿业务科室季度工作总结报告篇四

一季度，在矿领导的坚强领导下，我矿全体干部职工团结协作，奋力进取，克服春节放假期间停产等困难，使各项工作有序推进，各项工作进展顺利，杜绝了轻伤及以上事故，生产任务完成计划的100%，取得了安全、生产双赢，为完成全年工作目标打下了坚实的基础。

一季度，我们重点抓了以下几项工作：

一、 强化安全生产管理。

1、严格落实安全生产责任制。进一步完善安全风险抵押金制，强化全员安全风险意识和服务意识。

动各级管理干部的工作积极主动性及自主管理能动性，更好地发挥各级安全管理职能。

作，落实好各种防冻和防“跑冒滴漏”措施，确保系统的正常运转；加强了井下支护用料管理及井下一通三防管理，及时消除了各种不安全因素，确保了冬季安全生产。

3、强化安全文化建设，提高全矿干部职工安全责任意识，规范安全操作行为。自2012年2月份开始，为进一步加大我矿安全知识教育力度，提高职工的安全素质和自主保安能力，从而全面保障矿井的安全健康发展，我矿开展了“一月一主题”安全培训教育活动。开展本次安全教育的目的不仅是让全矿职工学会如何按章作业、按规程施工，而且还要使受训人员把“安全”渗透至思想上，让职工在现场作业时铭记“必须抓好安全，否则砸掉的不仅是自己的饭碗，还是毕生的幸福”的安全生产观念。

4、加强“一通三防”管理工作，确保矿井实现安全生产。根

据新泰市煤炭工业管理局2012年2月10日来我矿安全检查出的问题，结合2012年2月3日四川省宜宾市筠连县钓鱼台煤矿发生的重大瓦斯爆炸事故，为认真吸取事故教训，加大“一通三防”安全管理，杜绝矿井“一通三防”安全事故。我矿按照上级文件文件的要求，强化了“一通三防”安全管理，提出了矿井“一通三防”的“落实在基层、落实在现场”的“两个落实”管理理念，并落实于现场管理中，努力构建了高效的通防安全管理体系，提高了我矿“一通三防”管理水平。

《红旗煤矿一季度工作总结及今后工作打算》全文内容当前网页未完全显示，剩余内容请访问下一页查看。

煤矿业务科室季度工作总结报告篇五

一季度，绿塘煤矿认真贯彻落实上级一系列安全指示精神，坚持“安全第一、预防为主”的安全生产方针，强化现场安全管理，加强安全教育培训；大力推进煤矿安全质量标准化建设；认真开展隐患排查治理；严厉打击“三违”现象，紧紧围绕年初制定的年度安全目标和安全工作总体安排，切实做好2017年各项安全生产工作，确保我矿安全、健康、稳定发展。

一、一季度安全生产工作开展情况

（一）制定年度工作目标，落实安全责任。我矿在年初及时召开年度安全办公会，总结了去年安全管理工作安排部署了今年的工作计划和年度工作目标，同时制定下发贯彻学习了《关于做好2017年安全生产工作的决定》“一号文件”，并按“一号文件”要求签订了煤矿与各区队（科室）、区队与班组、班组与个人的《安全生产责任状》，为切实做好2017年各项安全工作奠定了基础。

（三）完善修订了制度、规程措施，强化不安全行为管理。一是煤矿按照国家法律法规、标准、上级文件精神要求和煤矿实际，修改补充完善了安全管理制度，并落实执行；二是以开展“贯彻学习集中治理”活动为契机，组织对现有全部规程措施进行修订、完善工作，并强化了规程措施执行力度；三是按照文件等相关要求，严格持证上岗监督检查，强化“不安全行为”管理力度，对“三违”人员严格按照规定进行教育、处罚，从而规范安全操作的行为，进一步促进了安全生产。

（四）加强隐患排查治理工作。煤矿、科室、区队、班提高，从而增强了全员安全意识和安全操作技能。

（七）严格落实带、值班制度，强化现场管理。一是坚持矿领导及管理人员入井带、值班制度，带、值人员、安监员坚持与工人“同上、同下”，8小时井下监督、检查、指导及时解决生产中难点问题，及时检查和督办隐患问题整改；二是利用各级人员带班、值班、跟班检查和现场日常检查与安全大检查、专项检查相结合方式，及时查找和整改隐患问题，及时查处不安全行为。同时以7113工作面安装、调试，6中s204□6中s205等特殊施工时期为重点，根据现场实际，详细制定和审批了安全技术措施，相关管理人员现场指挥、指导，确保措施执行到位，强化了现场管理，保证了施工安全。

《绿塘煤矿一季度安全工作总结》全文内容当前网页未完全显示，剩余内容请访问下一页查看。

煤矿业务科室季度工作总结报告篇六

一、加强学习，提高自身素质

努力提升业务技能水平，强化自身风险管理意识。一季度来，

我能够认真学习各项金融法律法规，用心参加行里组织的各种学习活动，不断提高自己的理论素质和业务技能。几个月的学习对我行的. 业务知识有了循序渐进的了解，__知识宣传的同时进步深化了对我行的业务品种熟知，同时在这个过程中也自我认知业务知识不精通个性是信贷业务的掌控度不高，在以后的工作中还得加强这方面的业务学习，多看看制度汇编，用心向营业部请教业务技能诀窍，以便在应对客户时能够很好的显示出我们的业务水平。

二、加强客户营销，增加客户群体

只有不断开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效益。经过几个月的锻炼已经勇于把自己推销出去，由于客观上地域、人际条件的限制及主观上个人能动性不够高业绩一向不显著，深知我的业绩一向影响着整个部门的发展，自己的担子很重，而自己的技能、营销潜力和阅历与其客户经理业绩都有必须的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习总结，怎样才能够更好的做好银行工作，不断学习、不断积累，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，认真努力贯彻到实际工作中去。用心提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，职责心，增强自己的信心，努力提高工作效率和工作质量。

三、存在的问题和今后努力方向

在几个月的学习锻炼过程中，发现自己存在一些问题和不足，主要表此刻：

第一，业绩技能水平还不够熟练，有些很好的客户资源，原本有合作的可能性，但自己却不能很好的有针对性的为客户制定业务方案。

第二，现有的客户资源，没有能够很好的深挖细刨，对于自己有目标的客户群体也一向没有找到适宜的介入机会。

第三，有些工作做的不够过细，一些工作协调不是十分到位。

1、加强学习，提升技能，只有具备完善的业务技能水平，开展业务才能够得心应手，游刃有余。

2、在做好本职工作的同时，用心营销，更新观念，争取以良好的心态和职责心，做出较好的业绩回报招行。

3、细节决定成败，今后我将努力完善工作细节，扎实基本功，实实在在，用心做事，反复磨练自己，戒掉惰性，勤以思考学习，勤于去开拓新客户。

4、增强部门、同事、银企之间等合作意识，加强团结，不断改善，力争做好银行工作。

煤矿业务科室季度工作总结报告篇七

刚到公司，前两个月比较茫然，但我一心想着把工作做好，进入工作状态。初来乍到，学习是非常重要的，当然外贸部优秀的同事给了我不少帮助，从熟悉产品到开发新客户，一步步走来，过程虽然艰辛，但结果总是给人鼓舞。通过一系列的培训，产品知识，到电话营销，我知道了作为一个外贸业务员如何开始工作，进入状态，取得订单。开始的两个月，没有任何平台，这是公司对我的考验，也是我自己对自己的考验。就如野外拓展中的“空中抓杠“，只有克服自我，才能真正的成功。到第二个月，从网上大海捞针，到最后重点客户培养，最终出了样品单，虽然金额不多，但是却给了我信心。总结这一单，最重要的是客户积累，培养重点。这一点要得益于平时戴总让我们做客户档案，分析客户，并保持和客户联系的状态。只有这样才清楚自己目前客户的联系状态，进而掌握订单的状态。

2。从二月份拿到阿里账号，我工作上了一个新的台阶。这里

想感谢公司给我这样一个可利用的优质平台，让我客户资源很快上升，并学会如何处理询盘，跟踪客户，并达成订单。三月份太阳能热水器客户开始积累，并取得南非客户的样品单，目前对方还在测试阶段，订单大概要8月份才能确定。总结这一单，并没有什么诀窍可言，最重要的是跟紧客户。虽然只是几百美金的样品单，但是在这个客户身上花了很大心血，记得2月底至3月份每天晚上都会和客户聊天聊到很晚，一般是客户提醒我该休息了，我才下线。正因为如此，客户才如期参观工厂，并顺利下样品单。总而言之，跟客户的感情是需要长期培养，关系好了，机会自然就多了，工作总结《外贸业务员上半年工作总结及下半年工作计划[20xx版]》（//）。

solar也是这段时间培养出来的，时间虽然很长，但是最终我看准了这个客户，而且认定是优质客户，终于经过2个多月时间，定金顺利到账。总结这段时间我的付出，当然很多是不值得的，比如有些客户是考察市场，观望行情，这样的客户可以不用花太多的精力，这样的客户不仅难缠，而且很麻烦，问题一大堆，你要不停为他搜集信息，解答问题，到最后，他也不会下单，然后消失。像这样的客户要等他的订单，估计要一年或者两年时间。而美国客户，他问题也很多，根据我的判断，他有单，所以我会很耐心，很细致为他一一解答；因为他有单，我几乎每周都会打电话询问情况，并记录对方的进展，到最后的程度是，对方一接到我电话，听到我的声音，就知道我是浙江华锦的tracy[这个时候，我就肯定，这个客户下单，一定会下给我。当然结果也是这样的。

4. 6月份，询盘很少，新客户的开发也就比较少，有两三个客户可能会下样品单。同时，跟老客户保持着紧密联系，尤其是出过样品单的客户。可以说，经过半年，我工作进入状态了，老客户差不多积累起来了，只是需要维护好，让样品单客户尽快翻单。同时，客户订单下了之后，配合其他部门，将客户要求反馈给采购部，生产部，以确保订单准时并无差

错，赢得客户！

上半年的工作总结大致如综上所述，虽然上半年总的销售额并不理想，主要是因为客户资源有限，很多客户还处于培养阶段，而下单的客户也都是样品单，样品单金额一般都比较低，这就导致销售额比较低。对于下半年的工作我很有信心，也希望公司对我有信心。

会上我也给自己定了目标，这个目标是要用行动去实现的，而不是空谈。下半年总目标是12万美金。很难细化，每个月能做多少，但是我相信，如果样品单客户维护好，继续翻单，这个任务并不难，甚至可以做得更好。

煤矿业务科室季度工作总结报告篇八

在部门业务方面，新增放款xx万元，目前存量客户xx户，贷款余额xx万元。存量的贷款产品构成以抵押为主。

在渠道方面，由于年后为贷款淡季，渠道的推单力度和积极性有所下降，导致渠道推单量减少，部分渠道推单客户资质较差，抵押率较高，是我司新增贷款业务的不利因素之一。

在存量客户催收问题方面，目前有两位借款人贷款逾期，目前正在处理借款人的转单事宜。其余客户付息较为正常，但对于个别具有潜在风险的客户也尽早要求自行转单或出售抵押物归还我司贷款，保障我司贷款资金安全性。

1、在进行业务流程当中，有时会因为个人疏忽，在业务上报审批填报的内容上出现小错误，导致自身工作量加大，有时会影响工作的完成效率。

2、在对于紧急情况的问题处理上有些操之过急，特别是对于需要尽快签约的客户，需要尽快在规定时间内整理材料，加上其他需要帮客户处理的事情，因此在面临诸多此类问题时，

容易犯错。

3、对于特殊情况事情的处理，考虑不够周全。对于一些从未遇见的客户情况，可能会没有考虑到将会出现不利情形的发生。

对于以上问题的解决方式：

1、在业务填报的过程中，细心检查，反复核对内容，避免错误发生。

2、在遇到紧急事项时，首先需要学会沉着冷静，将事情的优先级顺序思考清楚，其次再按部就班，在保证准确率的情况下高效完成任务。

3、如遇到特殊情况，需要勤加思考，剖析事情的利害关系，和遇到情况的最坏打算，建立属于自己独立的思维模式。再将自己的想法告诉领导，确认特殊情况的处理方式是否得当，以免错误的发生。

1、做好基础业务，加强客户付息催收工作，保持与渠道的沟通，保障我司新增贷款稳健增长。

2、保持与有贷款逾期的存量客户沟通，跟进客户经营和收入情况，遇到有经营和付息困难的客户，及时联系客户转单，控制我司风险。

3、避免工作中时常遇到的错误，学会每一次出错后的反思，避免以后再犯。

煤矿业务科室季度工作总结报告篇九

一、 一季度工作总结

（一）一季度做的主要工作

今年以来，我们按照集团公司工作会议及矿三届五次职代会的总体部署和要求，坚持把握“一个主题”，抓住“两个目标”，巩固提高“三个水平”，实现“四个突破”的总体工作思路，强化管理，狠抓落实，在生产、经营、安全、精神文明建设等方面都做了大量工作，取得了较好成效，矿井一季度经济运行平稳，完成了既定的目标任务，基本实现了首季开门红。

主要经济指标完成情况：

原煤产量计划21万吨，实际完成211572吨，超计划1572吨。进尺计划3650米，实际完成4251米，超计划601米。局考核成本计划260.38元/t，实际完成263.34元/t，比计划增加了2.96元/t，主要是因为一季度外委工程费用实际发生较多；另外，由于受1073、746、748工作面采动影响，征迁时共发生了137万元的耕地占用税。

煤炭销售211008吨，其中入洗206100吨，实现收入5524万元，吨煤平均售价262元。利润计划亏损563万元，实际帐面亏损638万元，如剔除集团公司认帐的137万元的耕地占用税，实际减亏增盈62万元。

灰分计划29.5%，实际完成28.51%，提质增收近100万元。安全形势基本稳定，杜绝了死亡事故及重大非人身事故，一季度共发生工伤22人次，其中2起重伤事故。

职工收入稳中有升，今年一季度共发放工资1339万元，全矿月人均收入1641元，比去年同期人均增加468元；其中采煤工人均1886元，掘进工人均1640元，辅助工人均1397元。

一季度所做的主要工作：

一是适应形势发展需要，积极研究政策措施，并认真组织落实。进入今年以来，我们根据集团公司政策措施及考核办法的调整，以落实集团公司下达我矿的各项经营指标为目标，以保持政策的连续性和积极稳妥为原则，在广泛征求基层单位意见、建议的基础上，及时召开政策研讨会，集思广益，制定了安全1号文、采掘生产作业计划核定办法等政策，并制定了材料使用管理等多项配套政策。为加深基层单位对政策的理解和目标任务的认识，矿及时召开了三届五次职代会，并通过各种会议和广播、电视等宣传手段进行宣传解释说明，统一了全矿职工的思想。各单位都能根据矿上的要求，订计划、订措施、抓落实，以实际行动支持和推动全矿各项工作的开展。

的完成。尤其是采煤一区广大干群，积极响应矿上的号召，精心组织，合理安排，实现了一季度共出煤77782吨，超计划21%，占全矿井总产量的39.6%，为矿井产量的完成提供了有力保证。采煤二区、三区分别克服了路途远、人员少等困难，抓住有利条件组织生产，在一定程度上促进了生产任务的完成。掘进单位认真贯彻落实矿生产准备会议精神，积极开展生产准备会战，全面动员广大职工出满勤、干满点，努力提高掘进系统的单进水平；尤其是掘进一区认真开展劳动竞赛，较好地完成了矿下达的进尺计划。机电科等辅助单位加强设备的日常维护，主动为生产一线服务，为矿井产量任务的完成奠定了基础。

三是吸取事故教训，强化管理，安全形势得到了保持。针对元月上旬发生的两起重伤事故，矿及时召开了“严肃吸取事故教训，坚决扭转安全被动局面”动员大会，强化安全管理，各单位认真贯彻落实会议精神，扭转了矿井的安全被动局面。面对我矿安全质量标准化工作落后的严峻形势，各单位能认真贯彻落实3月份工作会议精神，强化思想意识，强化管理，使矿井质量标准化工作有所改变，并通过了集团公司的验收。

营形势提供了保障。

五是深入开展了保持共产党员先进性教育活动，促进了矿井各项工作。通过学习教育，全矿党员干部及普通党员的精神面貌有了较大改观。特别是进入2月份以来，矿各级领导干部主动深入现场、深入群众，发现问题，解决问题。面对复杂多变的地质条件，广大党员充分发挥模范作用，带领职工群众克服种种困难，促进矿井各项任务的完成。

六是在精神文明建设方面，狠抓了工程建设。按期完成了工人村、单身宿舍楼闭路电视线的改造及安装工作；完成了工人村供水系统改造，延长了工人村生活用水的供水时间，方便了职工家属生活；新摩托车棚投入了使用，解决了职工摩托车存放难的问题，改变了以前工广存车杂乱的局面。

（二）一季度存在的问题：

一是安全形势不容乐观，工伤事故没有得到有效遏制。二是质量标准化工作仍处于低水平达标阶段，影响了矿井的整体效益。三是“一通三防”、机电管理工作有待加强。四是在生产管理上，任务完成与奋斗目标还有一定的差距。

二、二季度工作目标及工作重点

（一）二季度工作目标：

产量：确保21万吨，力争23万吨；

进尺：确保完成计划，保证正常的生产接替；

矿井原煤成本：控制在257.51元/t以内；

利润：继续保持减亏势头，力争减亏增盈50万元；

安全：安全质量标准化水平得到进一步提高，迎头赶上兄弟矿水平，安全形势继续得到巩固和发展，确保实现安全生产4

周年。

煤质：灰分控制在29.5%以内。

文明创建和企业安全文化建设初见成效，提高矿井整体文明程度。

（二）第二季度的工作重点：

五是以开展先进性教育活动为契机，为职工多办实事好事