

# 工厂月份工作总结 月份工作总结(通用7篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 工厂月份工作总结 月份工作总结篇一

1，生鲜部水果区水果常有个别腐烂现象，厂家促销员有限，无法确保在每日开店营业前对所管区域内上架水果进行彻底检查，日常销售过程中也不能及时对腐烂水果进行下架处理，针对此类现象，质检部根据实际情况对相关责任人进行了“警告”“罚款”等处理，希望在提高卖场商品质量的同时能促进员工提高工作责任心。

2，生鲜部蔬菜区总体情况较好，但在检查过程中发现个别菜品有积压现象，新鲜程度时好时坏，质检部在日常工作中也经常协助蔬菜区域负责人对菜品进行挑捡处理，并建议厂家采取根据销量确定进货数量、降低不易存放类蔬菜的进货数量，增加进货频率等可行方法减少损耗，从而确保蔬菜且有较高的新鲜度。

3，五月十八日，食品部休闲组发现过期商品，根据《商品质量管理规定》相关条款，质检部对本次商品过期事件做出了相应处理，相关责任人受到经济处罚。罚款不是目的，处罚行为旨在提高员工的工作责任心，从而保证企业在广大顾客心目中的良好信誉。

4，食品部粮油组挂面、调料相继出现无生产日期现象，员工

在日常工作中并未对所负责区域的上架商品进行认真检查，针对此类情况，质检部已对相关区域负责人进行了罚款处理。商品日期是衡量商品质量的标准之一，也是企业在顾客心目中树立良好形象的重要标准，无生产日期类商品的出现，从侧面说明了我超市商品质量的检查工作还应加大力度，只有这样才能确保企业的生存发展命脉。

散货区域曾发现商品合格证使用不规范情况，如：合格证上有生产日期但没有商品保质期；商品合格证与商品实物不符。质检部已同厂家促销人员进行沟通，通知厂家对不符合标准的商品合格证进行调换。

对卖场商品进行不定期调研并取得一定成效，同品项商品价格均低（或等）于竞争店价格，切实达到了我超市经营服务理念中“价格最低”的标准，各部门也对质检部的市场调研工作给予了充分配合，对需要变价处理的商品皆能够及时调整。根据我超市商品品项数量的实际情况，营运各部门的市调工作已经由2次/周调整为1次/周，质检部的市调工作仍按照“日常工作”标准进行，在关注竞争店促销信息的同时对营运各部上交的市调表进行抽查审核，确保市调信息的准确性，及时掌握竞争店商品信息变化，为我超市经营销售提供一定参考依据。

五月十八日我超市盘点工作如期进行，质检部积极配合管理部进行盘点表发放以及盘点后的查找差异工作。各部门盘点表提前三天上交管理部且无法更改，因此卖场部分商品缺断货情况较严重，新到商品无法上架陈列，致使检查过程中屡屡发现台面商品不丰满，促销地笼、端头商品数量十分有限等情况，盘点后各柜组商品逐渐上架，商品陈列逐渐恢复正常。

本月服务台退换货情况较上月有所好转，希望各部门各柜组加强对商品质量的自检自查工作，减少我超市因商品质量问题而引起的退换货次数，树立企业的良好形象。

一 加大对卖场商品质量的检查力度，尤其是对生鲜部蔬菜、水果区域的检查工作。

二 规范卖场商品价签、合格证的使用，同时对员工健康证的佩戴情况进行不定期抽查。

三 继续开展市调工作，搜集各竞争店最具参考价值的商品信息，为提高我超市销售提出合理建议。

四 对卖场临期商品进行统计。

五 建立各部门各柜组报损商品登记表。

六 按照钻井一公司“开展质量基础年活动”的有关要求，制定企业质量方针及目标，逐步完善企业质量管理体系，制定有关质量管理内容的培训计划，组织员工进行质量管理相关知识的培训，提高员工质量服务意识，为满足顾客需要，实现企业可持续发展做出应有贡献。

## 工厂月份工作总结 月份工作总结篇二

一、日常性工作：

1、计划指标

设备完好率为99%；巡检抽查合格率为98.5%，设备故障停机一二系各为零故障。圆满完成了各项生产临时故障的修复工作。

二、重点工作总结

（一）、大中修及技改工作

1、更换地下室机侧执行机构，实现了3#炉机侧吸力的自动调节功能。

- 6、完成了配煤室新安装电子秤10月份的实物校正工作。
- 7、完成了样机更换轨道过程中出现的大车、小车不能自动使用的故障恢复。
- 8、完成了化验室各胶质层、马弗炉的日常修复工作。
- 9、安装化产车间一系硫铵压力变送器一台。
- 11、完成三期粗苯无法使用电伴热改蒸气伴热改造工程。

## 工厂月份工作总结 月份工作总结篇三

新区：

4、竖炉车间：设备运转率99.44%，设备作业率99.44%，设备停机252分钟，处理链板机掉道及换布料车皮带及顶轮。

老区：

3、烧结1#机：设备运转率89.22%，设备作业率98.47%，检修停烧4030分钟，无白灰停烧100分钟；设备影响停机683分钟。

5、竖炉车间：设备运转率89.37%，设备作业率99.83%，检修停机4744分钟；30日换布料车电动滚筒、顶轮、皮带停烧75分钟。

月初就开始准备老区的检修计划，人员的安排、分项的用时、检修方案、安全措施及时下发，需联系厂家项目统计好报公司设备处及供应处，为保证这次检修任务完成，检修急用件、氧气、乙炔、等项目也都与设备处结合好。炼铁厂老区设备已经连续运转4个月，很多设备存在不同程度的隐患，尤其2#高炉自中修投产后一直未进行检修，分厂借公司外网管道改造工

程碰口的机会向公司申请后决定检修40小时,5月7日分厂按公司检修安排,分别按顺序把竖炉、烧结、2#炉、1#炉所有设备陆续停下来开始检修,在公司的正确领导下,各职能处室大力配合及各外协单位的鼎力相助,分厂通过历时72小时48分钟的艰苦努力,克服重重困难,最终圆满完成了这次的检修任务。

新区烧结由于z5-1及ls-1皮带的使用情况临时决定21日进行检修,由于本次检修时间仓促,没有按原计划进行,需联系厂家的项目没有完成,主抽风机没有校平衡□ls-1皮带没有更好钢丝绳,但基本解决了设备隐患,检修中单齿辊蓖板老化磨损严重,检修计划之外的项目,这给检修带来了很大的困难,经过维修的努力,将蓖板掉向,解决了这项大的设备隐患,给顺利生产打下了坚实的基础。

1、5月1日关于安装除尘器需购买辅材及外协项目的报告,新老区安装单机布袋除尘器5台需打基础,及新区烧结铁料地坑安装5#炉西侧闲置的布袋除尘器需购买风机,电机;李处批示新增设备如固定资产,打基础找基建,管道安装等分厂负责。基础已和基建联系好,除尘器近期准备发货。

2、5月2日关于新区循环泵站加装高压柜的报告,王总批示同意;

3、5月5日关于炼铁厂关于烧结8月份大修计划的报告,主要是大型备件费用的问题。李处批示同意。

4、5月11日炼铁厂关于35吨锅炉的报告,李处批示材料及需厂家部分报供应处,需外协部分建议由炼铁厂负责;王总批示同意。

5、5月17日炼铁厂关于喷煤磨碗延伸环技改的报告,李处批示可以试一下,但经与厂家咨询其它单位未改过,延伸环可保用一年。采购处现已联系厂家。

6、5月19日炼铁厂关于输送带的报告，李处批示建议供应处联系厂家现场解决质量问题，尽量少用两家皮带；王总批示如质量问题属实，应停用。

大型设备泥炮打泥缸总成、主卷减速机、磨机减速机、单齿辊（2#烧结机）、新区空压机需返厂大修2台。王总批示设备处与炼铁厂逐项落实，能否自己修理。设备处落实后批示泥炮打泥缸总成、主卷减速机、新区空压机需返厂大修2台费用由分厂承担，分2-5个月摊入车间成本，磨机减速机、单齿辊走大修费用。外修设备现已返厂大修。

8、5月23日炼铁厂关于新区120吨铁水包做探伤的报告，李处批示报供应处，尽快安排返厂换耳轴。

9、5月23日炼铁厂关于新区水冲渣采购新过滤器的报告，设备处批示同意购买，成本分2-5个月摊入分厂成本，王总批示同意。

11、5月16日炼铁厂老区关于烧结高压室断路器技改的报告，李处批示经与水电处、炼铁厂烧结结合，可以改造。

12、5月22日炼铁厂老区竖炉新加冷却风机的报告，王总批示同意。

13、5月25日炼铁厂老区关于烧结加装皮带机的技改报告，王总批示同意。

14、燃料破碎斗提机技改皮带的技改项目现已安装完毕，正在进行调试优化工艺，已具备上料条件，基础的浇筑已联系基建处，没有落实。

5月份设备科除重点催买备件外，设备科强化现场备件的管理，落实备品备件定置管理工作，备品备件的使用数量，现场存放数量，统计准确，摆放整齐。生产急需备件有重点与设备

处采购联系及时催买，到货后仔细核对备件质量数量，记录清楚。为了更好的控制制造费用，还对申报计划的价格评估，做为主要工作来抓。

为了确保安全生产，确保煤气快切阀的正确使用，设备科制定了《快切阀的操作及维护规程》。

设备科虽然在管理工作上总结了一些经验，但还存在很多的不足之处，设备科还要继续努力，发挥职能作用，即为生产服务，又要做好各项管理考核，紧跟公司的发展方向，做好公司及分厂交给的各项工作。

## 工厂月份工作总结 月份工作总结篇四

众所周知采购部是公司业务的龙头老大，是关系到公司整个销售利益的最重要环节，所以我很感谢公司和领导对我的信任，将我调到如此重要的岗位上，给我一个学习的机会，让我从原来对采购的一无所知到认识了更多的人和事，接触了更多新鲜的事物，学到一些新的知识，增长了更多见识！

在刘董事长的直接关注和公司各位领导的关心支持下，通过一年多的采购工作，使我懂得了许多道理，也积累了一些过去从来没有的经验，同时也明白了采购和优秀采购之间的分别和差距。了解到一个采购所具备的最基本素质就是要在具备良好的职业道德基础上，要保持对企业的忠诚；不带个人偏见，在考虑全部因素的基础上，从提供最佳价值的供应商处采购；坚持以诚信作为工作和行为的基础；规避一切可能危害商业交易的供应商，以及其他与自己有生意来往的对象；不断努力提高自己在采购工作的作业流程上的知识；在交易中采用和坚持良好的商业准则等，相信这些我都已经做到了。

在这里我想说作为一个采购，并不像常规所想的那样仅仅是打个电话，签个合同，发个货那样简单，这只是其中之一，也是最基本的。在领导的提醒下，今年我们及时调整好心态

和观念，不但改变了过去的错误意识——采购与销售无多大联系，而且在采购的同时充分利用供应商的网络关系主动销售，今年采购部销售额达到1900多万，毛利28万。凡是有关销售的一切事物，我们采购部都积极配合！，一切以销售为主，我们辅助。采购与销售是密不可分的！因为我们是一个整体，唱得是同一首歌，走得是同一条路，奔得是同一个目标！

在采购过程中我不仅要考虑到价格因素，更要最大限度的节约成本，做到货比三家；还要了解供应链各个环节的操作，明确采购在各个环节中的不同特点、作用及意义。只要能降低成本，不管是哪个环节，我们都会认真研究，商讨办法。真得很感谢董事长，在采购方法方面为我出谋划策。是她的严格要求，让我们不得不千方百计去降低成本，也是在她的英明领导下，我发货时遵循少量多次的原则，当然还要在不影响销售的前提下，尽可能充分利用供应商的信贷期，保证公司资金周转。

在发货方式上面，尽量以送货上门的方式从而降低公司的额外提货费用。在付款方面，逐渐将一部分供应商的付款方式从原来的电汇转变成承兑汇票，间接性地降低成本。在这里我还要对公司所有业务人员说声：“谢谢“！感谢他们及时将市场价格信息传递给我，让我与供应商谈判时做到了心中有数，从而成功降低了库存成本。截止今年12月底，共计降低成本、节约费用达69万元。别外，每月月底，因为销项税远远大于进项税，为了降低公司不必要的税收，我都积极主动向客户催要增值税票，包括所有通过银行托收的客户，经过协商，对方也将抵扣联寄予我公司，及时供财务认证！从而每月都能减免一些不必要的税收。

今年是进步的一年，在公司各个部门的配合和采购部的多方努力下，我公司与供应商建立了非常良好的合作关系，尤其是合资企业，例如：北京费森尤斯，北京拜耳，赛诺菲，杭州默沙东，北京诺华，等等，有的已经直接向我公司发货，开始友好商业往来！



在引进新品种方面，我们从多个方面不断搜集信息，及时和纯销部与调拨部沟通，并快速备货。对于新进品种，采购部平均每十五天都会向业务人员提供新进品种目录表或在公司内部网上发布，以供他们学习之用。

关于退换货方面，近效或破损(包括终端医院换货)药品，积极主动与供方沟通，跟踪，以最快的速度及时调换。相比之下国产品种换货没合资品种那么坚难。如南阳医院咳喘宁19合失效，江苏先声已答应调换。对于部分合资企业，他们概不处理近效、失效或终端破损，在多方努力下，有的已协商解决。例如许瓦滋的异舒己(新乡一商业客户自身原因不慎破损)，诺华的善宁(安阳医院破损)，山地明针(库存破损)，雅培的思美泰，等等调换成功;特别是托毕西的东菱迪芙，蔡向阳、郭胜利共11支已失效，经过长时间的艰难协商，北京托毕西也已调换。我们的原则是不管是国产、进口或合资产品，尽量协商后让厂方调换。所以20xx年总的来说公司报损的品种并不多，大部分都是厂家调换。

一年来，我更加明白了总成本优先原则，和灵活运用各种采购技巧的重要性。对与价格影响因素要有敏锐的感觉，并且能够及时的做好预警及防范措施，切忌“从一而终”。一个优秀的采购比须拥有较强的沟通协调能力和采购经验，我知道自己距离一个优秀的采购还有很远的差距，因为采购经验是靠长期不断积累经验和自我启发，达到熟练程度后才能掌握的一种技术，要做到这一点是非常困难的，不过，我会更加努力的学习，不断地积累丰富采购经验，跟上公司的发展的脚步!

众所周知采购部是公司业务的龙头老大，是关系到公司整个销售利益的最重要环节，所以我很感谢公司和领导对我的信任，将我调到如此重要的岗位上，给我一个学习的机会，让我从原来对采购的一无所知到认识了更多的人和事，接触了更多新鲜的事物，学到一些新的知识，增长了更多见识!在刘董事长的直接关注和公司各位领导的关心支持下，通过一年

多的采购工作，使我懂得了许多道理，也积累了一些过去从来没有的经验，同时也明白了采购和优秀采购之间的分别和差距。

了解到一个采购所具备的最基本素质就是要在具备良好的职业道德基础上，要保持对企业的忠诚；不带个人偏见，在考虑全部因素的基础上，从提供最佳价值的供应商处采购；坚持以诚信作为工作和行为的基础；规避一切可能危害商业交易的供应商，以及其他与自己有生意来往的对象；不断努力提高自己在采购工作的作业流程上的知识；在交易中采用和坚持良好的商业准则等，相信这些我都已经做到了。

在这里我想说作为一个采购，并不像常规所想的那样仅仅是打个电话，签个合同，发个货那样简单，这只是其中之一，也是最基本的。在领导的提醒下，今年我们及时调整好心态和观念，不但改变了过去的错误意识——采购与销售无多大联系，而且在采购的同时充分利用供应商的网络关系主动销售，今年采购部销售额达到1900多万，毛利28万。凡是有关销售的一切事物，我们采购部都积极配合！，一切以销售为主，我们辅助。采购与销售是密不可分的！因为我们是一个整体，唱得是同一首歌，走得是同一条路，奔得是同一个目标！

在采购过程中我不仅要考虑到价格因素，更要最大限度的节约成本，做到货比三家；还要了解供应链各个环节的操作，明确采购在各个环节中的不同特点、作用及意义。只要能降低成本，不管是哪个环节，我们都会认真研究，商讨办法。真得很感谢董事长，在采购方法方面为我出谋划策。是她的严格要求，让我们不得不千方百计去降低成本，也是在她的英明领导下，我发货时遵循少量多次的原则，当然还要在不影响销售的前提下，尽可能充分利用供应商的信贷期，保证公司资金周转。在发货方式上面，尽量以送货上门的方式从而降低公司的额外提货费用。在付款方面，逐渐将一部分供应商的付款方式从原来的电汇转变成承兑汇票，间接性地降低成本。

在这里我还要对公司所有业务人员说声：“谢谢“!感谢他们及时将市场价格信息传递给我，让我与供应商谈判时做到了心中有数，从而成功降低了库存成本。截止今年12月底，共计降低成本、节约费用达69万元。别外，每月月底，因为销项税远远大于进项税，为了降低公司不必要的税收，我都积极主动向客户催要增值税票，包括所有通过银行托收的客户，经过协商，对方也将抵扣联寄予我公司，及时供财务认证!从而每月都能减免一些不必要的税收。

今年是进步的一年，在公司各个部门的配合和采购部的多方努力下，我公司与供应商建立了非常良好的合作关系，尤其是合资企业，例如：北京费森尤斯，北京拜耳，赛诺菲，杭州默沙东，北京诺华，等等，有的已经直接向我公司发货，开始友好商业往来!

在引进新品种方面，我们从多个方面不断搜集信息，及时和纯销部与调拨部沟通，并快速备货。对于新进品种，采购部平均每十五天都会向业务人员提供新进品种目录表或在公司内部网上发布，以供他们学习之用。

关于退换货方面，近效或破损(包括终端医院换货)药品，积极主动与供方沟通，跟踪，以最快的速度及时调换。相比之下国产品种换货没合资品种那么坚难。如南阳医院咳喘宁19合失效，江苏先声已答应调换。

对于部分合资企业，他们概不处理近效、失效或终端破损，在多方努力下，有的已协商解决。例如许瓦滋的异舒已(新乡一商业客户自身原因不慎破损)，诺华的善宁(安阳医院破损)，山地明针(库存破损)，雅培的思美泰，等等调换成功;特别是托毕西的东菱迪芙，蔡向阳、郭胜利共11支已失效，经过长时间的艰难协商，北京托毕西也已调换。我们的原则是不管是国产、进口或合资产品，尽量协商后让厂方调换。所以总的来说公司报损的品种并不多，大部分都是厂家调换。

一年来，我更加明白了总成本优先原则，和灵活运用各种采购技巧的重要性。对与价格影响因素要有敏锐的感觉，并且能够及时的做好预警及防范措施，切忌“从一而终”。一个优秀的采购比须拥有较强的沟通协调能力和采购经验，我知道自己距离一个优秀的采购还有很远的差距，因为采购经验是靠长期不断积累经验和自我启发，达到熟练程度后才能掌握的一种技术，要做到这一点是非常困难的，不过，我会更加努力的学习，不断地积累丰富采购经验，跟上公司的发展的脚步！

公司要求采购部每月降低费用将近8万，我会从以下几个方面着手：一、货比三家，直接降低药品价格。二、发货遵循少量多次的原则，充分利用供方信贷期。三、发货方式尽量以送货的上门为主，协商提货费用由供方负担。四、降低现金调货，寻找新的供货来源。五、破损药品集中邮寄，降低换货费用。六、向供应商争取培训费用或市场开发费。七、引进同类新品种。

最后，感谢公司所有领导和同事，我有今天的进步离不开大家的帮助和支持，是他们的协同和支持使我成功。总之□20xx年我会以一颗感恩的心，不断学习，努力工作。我要用全部的激情和智慧创造差异，让事业充满生机和活力!我保证以发自内心的真诚和体察入微服务对待客户，追求完美，创造卓越!和大家一起齐心协力，从新的起点开始，迈向成功!年公司要求采购部每月降低费用将近8万，我会从以下几个方面着手：一、货比三家，直接降低药品价格。二、发货遵循少量多次的原则，充分利用供方信贷期。三、发货方式尽量以送货的上门为主，协商提货费用由供方负担。四、降低现金调货，寻找新的供货来源。五、破损药品集中邮寄，降低换货费用。六、向供应商争取培训费用或市场开发费。七、引进同类新品种。

最后，感谢公司所有领导和同事，我有今天的进步离不开大家的帮助和支持，是他们的协同和支持使我成功。总之，在

新的一年我会以一颗感恩的心，不断学习，努力工作。我要用全部的激情和智慧创造差异，让事业充满生机和活力!我保证以发自内心的真诚和体察入微服务对待客户，追求完美，创造卓越!和大家一起齐心协力，从新的起点开始，迈向成功!

十月份采购工作总结(三)

## 工厂月份工作总结 月份工作总结篇五

在刚刚逝去的一个月里，对我们部门来说是忙碌的一个月，在部门成员齐心协力下，我们基本上顺利完成了这个月相应的工作。虽然很累，但有收获，为同学们争取到了利益，还是让我们觉得欣慰。

1. 完成了新一期的换岗工作通过各大一班级的助教推荐，同学们提出申请，部门的调查，我院33名08-10级学生分别被安排在新切画室、图书馆以及院自设岗位进行勤工俭学。在岗前培训中成功地组织了在岗人员与校勤工那边的协议签定，让他们更加明确自己的职责，和在工作中应注意的一系列问题。
2. 在上个月月上旬通过学生会的面试和全面的了解，我部门招了一名副部和3名干事，为以后的工作注入了力量。
3. 建档工作截止上个月月底我们共整理了127份建档的材料，其中新建档112份，补档15份，并对所有的材料进行了审查与汇总。
4. 贷款工作今年我院共有87人贷款，由于各方面的原因有些资料不够完整，在部门成员的督促和大家的努力下我们于月底将所有的资料收集完整，并做好了汇总，保存了电子档的

所有信息。在上个月的最后一个星期我们将所有贷款的材料录入了系统，并提交给学校。我们尽力做好我们能做的，以便为我院更多的同学贷到款。

5. 部门例会合理分配各项工作让每个人都有事做，每个人都有自己的工作，而又团结互助，锻炼每个成员的能力的同时又提高整个部门的素质。

在刚开始的工作中因为自己盲目，很多工作做的不够细致，导致了花了时间又没很高的效率的现象，没有计划好所有的工作布局。有时缺乏耐心和细心导致了材料的大量返回，影响了我院工作的进度，尽管基本上完场了工作但是效率低是我们最大的缺点。这也让我明白了，部门的任何一项工作都不得疏忽，必须时刻保持认真耐心细心的态度，在以后的工作中我们将逐一改正并强化。由于上个月忙于贷款和建档的事，没太去关注在岗同学的思想动态检查卫生时和他们的交流也较少，导致了一些不必要的误会，我们将吸取教训，努力做到更好。

我们将保持不变的热情，秉承“朴诚，奋勉，求实，创新”的校训，遵循“服务同学，锻炼自我”的宗旨，我勤工助学部各成员将团结一致，不懈努力，在院团总支，学生会和校学生资助中心的指导和帮助下，把我院勤工工作将做得更好，为更多的贫困学子服务。

## 工厂月份工作总结 月份工作总结篇六

金秋十月，这是个收获的季节。我们在迎来了又新一批新鲜血液的同时，亦不忘日常工作的开展。在 团的组织工作上，我们企图摆脱例来的约束，大胆尝试，努力创新，在保持原先优良传统的同时，有所作为 ，与时俱进。

大学生艺术团十月份的主要工作：

## 一、新干事例会与艺术团各队队长会议

十月份，我们召开了几次理事机构成员的会议。会议中，我们系统地阐述了艺术团的基本工作，强调工作中我们应本的积极性与乐观心理。同时，我们艺术团注重培养新干事的自主独立性，鼓励新干事多做事，从每次工作中不断吸取经验，增长知识，从而更好地完善自己。会后，还给新干事布置了一个游戏，考验新干事间的团结与互助。

本月份，我们召开了一次艺术团各队队长会议，了解现各队新队员人数，开课情况及出勤等制度上的情况。会中，我们还认识了合唱队、礼仪队的新队长及刚并入艺术团的又一新团体——健美操队的队长。

二、十月份中旬，我们在大学生活动中心开展了一次大扫除，主要清扫办公室、古筝房、两个舞蹈房、合唱室、铜管乐队室及大厅。此次大扫除，主要由我们新干事完成，让他们逐步介入艺术团的各项事务。

四、院团委学生会新干事培训。十月中旬，院团委、学生会组织了为时两天的新干事培训会。培训让新干事们受益颇多，让他们更深层次的了解我们这个团体，也让他们跟进一步认识到自己的定位，更坚定自己的选择，更明确自己的定位。

五、院团委新干事联谊晚会。10月28号晚上，在我校学院舞厅举行了07届新干事联谊会，此次联谊晚会主要由我部门负责操办。虽然只是一场小型的联欢会，但是我们一点也不草率，认真仔细地作好每一件事，部门人员分工合作，团结互助，圆满成功地完成了这次的晚会。这次晚会所有的事项我都没有去插手，每一件事都是由大二的老干事和新加入的大一新干事一起完成，筹备、策划、购买物品、借搬凳子、彩排及晚会现场的管理等等。

五、院迎新晚会。十月29号是义乌工商学院的迎新晚会，我

部门干事主要安排在音控与节目的衔接、催场上，我们认真、一丝不苟，为晚会的顺利召开，坚守岗位，做好本职工作。艺术团团员们则给我们带来了耳目一新的感觉。

- 一、 艺术团各个队的联系不密切；
- 二、 各个队的卫生打扫问题；
- 三、 理事机构成员工作积极性高，但工作效率有待提高；
- 四、 整个艺术团分散，部门与各队联系缺少；

今后的努力：

- 一、 我们应着重抓好理事机构的工作；
- 二、 应与理事机构成员多联系沟通，从她们中去了解些新想法、新观念；
- 三、 重视活动中心的卫生打扫；

吸取经验，努力创新，与时俱进。

## 工厂月份工作总结 月份工作总结篇七

十月份，狠抓工掘队组的巷道成型和工程质量，我科质检人员在各工作面的工程质量动态抽查。综采方面的支架压力、超前支护和工掘队组支护质量有很大的提高，这就显示出“一质量入手抓安全，从工序质量管理抓质量，从工序质量保工程质量，从工程质量保安全生产”这是本月的具体体现，尤其是机一两个组，支护质量有了大的提高，即减轻工人的劳动强度又提高了支护质量，确保了安全生产。

本月迎接集团公司精品工作面综采二队（8935面）和机一2组



(5207)巷的验收，以高质量、高管理赢得集团公司领导的好评，并推广了风动扳手和小溜子与皮带跌煤点搭接装置。

十月份，深入工作现场查问题，三定处理时间，跟踪复查直至把所有问题得以解决。全月我科共查出标准化现场与资料方面的问题328条，其中上会问题62条，全面检查评分2次，动态抽查评分18次，标准化资料检查2次。验收系统一个（东二14-3#层2307系统、风桥和溜道），验收巷道一条（东二14-3#层5305巷），验收通风工程13项，标准化集体罚款元，个人罚款2800元，井下质量标准化现场管理稳步提升。

十月份，由徐矿长带领各职能部门检查三次；由赵矿长带领各单位区队长，赴燕子山矿互检并参观学习，区队长和职能部门站在集团检查的高度，对东二、西二、东三盘区及工作面现场检查、现场打分，使得区队长及管理部门人员在各自的业务水平上有了很大提高，这样的活动有助于业务水平等，职能部门人员提高了服务意识，客观的从实际出发，很好的为区队解决了挡手困难。如：机一2组缺探水水泵，当即打电话落实，二班已入井，使集团公司来矿检查正常通过，这样体现了职能部门现场监管、落实、服务全到位，使区队干部员工对职能部门有一种认知的态度。显示出矿领导对安全质量标准化工作的重视，建设、发展、创新的体现。

- 1、准备区在东二盘区8305面稳装期间所下物料基本能够按要求在盘区大巷和自己工作面码放整齐，处处按标准操作。
- 2、工程五队、机三2组给各队组跨盘区运物料，能比较标准、规范的码放物料，比以往有了明显的提高。
- 3、综一8105面水患，能积极主动人为控制水，效果比较明显。
- 4、综采二队8935面尾巷发生冲击地压，员工爱队如家克服很大的困难，迎接多次上级的检查受到高度的评价，这种奉献精神值得全矿每位干部员工学习。

5、运二区安装东二800米往里的灯管线，完成清理东

6、防尘区一边组织人力接西一管路，一边清洗巷口、刷白了猴车及901盘区230米大巷。

十一月份工作安排：

6、两个外委队组从干部到员工应该提高认识，不能像以前那样标准化工作“随心所欲”想怎么干就怎么干，好的队组就在你的眼前，进去看看，我想对自己思想认识有很大改观，请试一下。