

# 最新具体详细的工作总结 详细的银行工作总结(优秀5篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

## 具体详细的工作总结篇一

20\_\_年对\_\_支行来讲，是辛苦耕耘的一年，是适应变革的一年，是开辟立异的一年，也是理清思路、加快成长的一年。在全部员工的互助竭力下，\_\_路支行坚定年初订定的工作思路，克服重重坚苦，联合同等，勇于开辟，在坚定典范策划、防备风险的前提下，以成长为主线，以利润为目标，以高品格、专业化办事为伎俩，自动扩大市场、立异产品、培养客户，兑现了各项交易的周全、急剧增加。现将20\_\_年工作环境报告请教以下：

### 1、策划事迹

1、负债交易：中断11月底，我行全口径存款时点到达60978万元，较年初增加2358万元，此中对公存款余额达28614万元，较年初增加1525万元，储蓄存款时点余额32364万元，较年初增加833万元。中断11月底全年全口径日均存款余额为60625万元，较年初增加1020万元，此中对公存款日均已浮出水面，较年初正增加39万元，余额为27517万元；储蓄存款日均余额为33108万元，较年初新增981万元。

2、资财产务：中断11月底，我行贷款余额为40273万元，比年初新增万元。9月底，我行向\_\_项目告成营销4亿元贷款，

并别离于9月底投放2亿元、11月置换1亿元固定资产贷款，有效调整了我行的贷款布局，进步了利钱收益程度。同时，我行本年在房地产项目贷款营销上也获得了较好的成绩，别离营销\_\_、\_\_两家优良房地产企业贷款各5000万元，为我行房地产金融交易打下了精良的根本。全年累计收息到达634.26万元，资产质量精良。全年累计签发银行承兑汇票达13189万元，手续费收益到达6.6万元。

3、中间交易：本年我行对中间交易收益的认识有了较大的进步，并自动拓展中间交易收益的各种渠道，自动构造收益，进步收益程度。中断11月底，全年累计中间交易收益达172万元，比客岁增速到达215%。此中10月份我行收到第一笔财务顾问收益7.5万元，以及国际结售汇收益2800元，开辟了新的中间交易空间。代办发售国债1651万元，基金1300万元，信任280万元，各种保险25万元，理财产品中间交易收益到达\_\_万元。

4、国际交易：本年我行国际交易有了较大的进展。经过议定营销\_\_科技、\_\_等有出入\_易的贸易企业，我行仅10月和11月就结束对公企业国际结售汇82.59万元，国际结算量到达71.71万元。11月，经上级行承诺我行创办外汇储蓄交易后，我行自动举动，对前台员工进行屡次国际交易培训，吊挂宣扬条幅进行交易推介，并在较短的时候内入手下手办理交易，为我行今后国际交易和外汇理财交易的成长奠定了坚固的根本。

5、电子银行交易：为了给客户供给便利快捷的高科技办事，裁减前台压力，本年我行对电子银行交易的成长发起了较高的目标。中断11月底，我行共成长企业网银客户14户，个人网银273户□callcenter签约287户，网银结算量到达32393万元。

6、其他方面：20\_\_年\_\_路支行在结算办事、核算质量、安定出产等方面也获得了必定的成绩，兑现全年安定出产无变乱。同时也自动参加\_\_支行进行的各种活动，在行庆50周年合唱

比赛中，我行做为牵头行，自动筹办，构造有序，与交易部、黄河支行构成的参赛队一举获得第一名的好成绩。

## 2、紧张工作回顾

### 1、环绕加强代价创设本领，进步策划程度

在20\_\_年的工作中，\_\_路支行始终坚定以进步代价创设本领为目标，以增加收益、创设效益为工作结果的评价根据，对每一项产品、每个客户进行当真地梳理，开掘潜力客户和潜力产品，公道调配人员，到达进步策划程度的目标。本年，我行富裕认识到省行理财中间的潜力，经过议定与省分行个人客户部的屡次雷同，利用理财中间的美好环境，开通对公高端客户窗口，不但美满了理财中间的效用，也进步了对公高端客户对我行的如意度，兑现了对客户的差别化办事。此项办法对我行的办事程度是一个很大地提拔，收到了精良的结果。

在本年的交易成长中，我即将对公客户进行了细分，有信贷交易的客户和存款余额较大的客户由客户经理进行保护，小额客户由前台经过议定优良办事进行保护，要求每天专人统计余额变动，大额出入环境，并查看分析因为，发起有针对性的为客户供给量身定体的办事方法。初步构成多层次的营销网，如前台柜员经过议定余额大小大略大额出入挑选出潜力客户保举给客户经理，客户经理当真上门访问保护，并由前台客户经理进行便利快捷的核算办事。本年以来客户经理保护的优良客户户数增加了42%，存款余额增加22%。

在本年3月份储蓄存款到达37000万元今后，我行对私存款新增不睬想。一度回落到年初32000万元摆布。如今经过议定建立对私前台客户经理，开辟vip客户专区，挑选金博大和世纪联华返款商户的前20名做为重点寻找雷同关联等伎俩，发觉并留下高端客户，从而增进对私交易向上增加。同时狠抓前台人员办事水温和工作效果，如今因为dcc上线、集约化策划

等身分流失的客户已渐渐入手下手回流。

## 2、自动践诺绩效办理，进步支行办理程度

年初伊始，我行率先推出《绩效办理履行方案》，为每一此中层干部量身定体，订定了绩效办理目标、绩效办理综合评估和响应的鼓励束厄狭隘方法，经过议定科学的推算，对每一名中层干部地点的岗亭差别，别离进行差别的设定，并由行里与中层干部的各自差别岗亭彼此进行认定。经过议定绩效办理的践诺，使中层当真人的责、权、利相配合，以鼓动中层当真人的工作热忱和主观能动性。经过议定半年多的运转，绩效办理的鼓励束厄狭隘结果已获得富裕的表现。部分部分也在本部分内部对员工进行了试运行。我行试行的绩效办理方法也获得了金水支行相干部分的存眷和承认，筹办在必定范畴内予以推行。

为了变动客户经理的自动性，5月份我行出台了客户经理办理方法和响应的考核方法，因为鼓励束厄狭隘有力，使客户经理富裕阐扬本身潜力，自动营销客户，自动负担行内大客户的保护工作，我行对公交易有了较大的进展。本年我行自行上报申请审批的项目扫数获得省分行承认并顺利经过议定，使\_\_科技、等信贷交易的投放为我行本年以及来岁的对公交易、国际交易成长奠定了根本。

## 3、从严把握核算质量，防备资金风险

本年，面对dcc上线、员产交易程度乱七八糟，过错率较高档环境，我行从严把关，要求员工进步核算质量，自动防备资金风险。经过议定强化培训、一对一老带新等方法，敏捷进步核算程度。对管帐主管的工作赐与有力的赞成，对核算过错出台了响应的惩罚办法，使员工的交易程度在短时候内到达了敏捷的提拔。同时，在人员相对紧急的环境下，将b级柜员岗亭后撤，做好全行背景考核工作，从严把关，使我行的核算质量有了较大的进步。

#### 4、强化培训，进步员产交易水温和综合本质。

本年，我行加大了培养优秀人才的力度，把内容繁多的进修培训多层次漫衍在立体培训网中，让全行员工获得精良的教诲，成为适应建行改革和社会竞争的所需人才。员工的培训紧张从以下几个路子展开：1)自动构造员工参加上级行培训，全年参训132人次，是力度最大的一年。特别是支行在人员欠缺、交易忙碌环境下，克服重重坚苦，让每个前台员工脱产11天用心进修。2)、支行自行构造对全部员工的强化培训。专项订定进修筹划，每周安排2个晚上培训。培训采纳多样化的进修式样，如每次由3名员工做讲师进行背课，使每个人既是门生又是讲师，收到了很好的结果。3)、加大对客户经理、中层当真人、交易骨干的提拔培训。构造读书活动，保举《细节决议成败》、《告成人士的七个风俗》等优秀书目，展开读后感触漫谈，使骨干人员获得有效的本质进步。

#### 5、把安定防备溶入平常办理，防微杜渐，连续创设安定无变乱

安定是各项交易成长的根本，是第一要事。对外我行密切存眷社会式样，谨防不法分子的侵犯。从早接款晚送款，到出入通勤门，我行都订定了严厉的规章轨制，并鞭策每个员工遵循履行。做到大家熟悉防抢预案，按期练习。对内签订职工联保责任书，员工思维动态查看报告。建立专职考核员，对帐务全程监控，并订定核算过错惩罚方法，有效禁止了交易过错和违规违纪现象。本年惩罚相干责任人20多人，毁灭隐患30多起，有力包管了我行交易成长。

#### 6、工会把“故里文化”深切推行，团队凝集力愈来愈强。

本年工会注意“故里文化”构筑，给每一名过生日的员工当日奉上一份新鲜的蛋糕。同时构造员工参加了合唱、跳绳、乒乓球、篮球活动，充裕员产业余糊口生涯。特别是由支行带领带队的合唱团，经过议定细致排练，在20多家支行参加

的比赛中一举夺得第一名，使支行团队凝集力空前加强，员工积极参加团队活动。

### 三. 存在的题目

1、前台办事存在差距，客户投诉时有发生。本年我行产生一路有效投诉一路，紧张感化了我行的诺言。

2、客户经理步队有待于加大。现有客户经理只是保护了对公客户，如果加上对私客户保护，明显人力不敷。

3、对公、对私交易成长办法落实不到位，必要建立全员营销理念，以鞭策交易急剧成长。

4、网银、德律风银行签约推行力度不大，柜面客户列队的压力仍然很大。

### 4、20\_\_年工作筹划

20\_\_年成长思路：以进修《决议》为成长契机，环绕加强代价创设本领，深切开掘人员和交易潜力，自动构造各项交易成长，坚定走高端门路，立异策划，典范成长，防备风险。

1、指标筹划：对公日均新增3000万元，储蓄日均新增20\_\_万元，中间交易收益有更大冲破，兑现180万元；储蓄存款篡夺冲破4亿元。国际交易、电子银行、客户拓展指标篡夺结束金水支行下达的任务。

2、连续促成绩效办理，增进全行策划绩效的周全进步。

3、扩充策划人员步队，增设客户经理岗亭，从核算主导型向代价创设型转化。

4、管帐达标经过议定一级验收。

5、加大进修培训力度，使每个员工适应交易大综合的必要。

6、加大网银、德律风银行的营销力度，周全提拔我行办事伎俩，最大限度裁减柜面压力。

## 具体详细的工作总结篇二

在20\_\_-20\_\_年度第一学期，透视过去一年，工作的点点滴滴时时在眼前隐现，回眸望去过去的一幕幕，在不知不觉中充实眼睑。似乎初进学校的记忆依然就在心头展现!而匆匆的一个学期又将结束。

这一学期来，在学院老师和学生会各干部的领导下，我参与组织开展了一系列的工作和活动,从中我学了很多东西,现将这学期工作总结如下:

本学期，我在学生会宣传部继续担任干事，主要负责与记者团的沟通。当接到学院有相关活动需要摄影和通讯，我及时通知各记者团组长安排好人员。看似简单的工作，实际操作起来却会遇到很多人员安排上的问题，和稿件上传不及时等问题。如何与记者团沟通协调好，其间我学到了很多。

另外，在我院本学期开展的师范技能节中，我们部门主要负责“说课大赛”这一活动。配合两位部门负责人做好宣传.通知.现场安排等工作。在组织同学参赛的过程中，我在一定程度上提高了增强了个人素质，锻炼了自我能力，努力服务于同学，实现了自身的价值。

此外，院刊《团学快讯》的出刊，使全校师生都能从中了解我院团学工作的动态。我也参与了印刷.分发的工作。可是，遗憾的是由我负责编辑的《未来教师》由于稿件数量问题，本学期无法出刊。可能是宣传力度不够，无法调动大家写作的积极性，这也成了这学期充实的工作中一个较大的遗憾。由于这些主观的经验水平和客观的因素，也正促使我们在下

学期的工作中不断地努力和完善。同时，我想说，成功失败，这就好比一对孪生兄妹，与生俱来，浑然天成，他们地位等同。胜不骄，败不馁，也许人在较痛苦的时候，成长的更快，在生活和工作中做个有心人一切都将会好起来的。

除此之外，我们还协助其他部门开展了一些活动，配合他们完成工作。我尝试了很多以前没有接触过的工作，对自己得到了很大的提高，也对学生会本站的工作有了更新的认识，更让我交了那么多好朋友。每一个成员都是一本使我受益的大书，在一次次的交流中，我在他们身上学到了很多。特别是两位部门负责人，亲切果断的工作作风，使我受益良多。在学生会里还有很多的经典语句，例如：高调做事，低调做人。虽是这些诙谐的语句，确是拉进了彼此的距离，同时也不失为一剂精神的良药。

工作无小事，事事都不能懈怠。我们干事更要不断地提高自身的素质才能把我们的工作做得更好，才能更好地服务同学。在过去的学期里，我脚踏实地做了一些工作，但由于自己的水平和经验不足，还存在着一定的问题。在新的一年里，我还必须继续努力，争取做得更好。

总之，因为有这样一个团队，使我在大学里不断的展示自我，提升自我，团结，和谐，默契。较后预祝下一年的招新工作顺利展开，我们将以全新的姿态迎接下一届新成员，争取取得更大的成绩。

## 具体详细的工作总结篇三

一、作为公司的内勤人员，自我认为就像是管家，一个服务于公司全体员工的人员，有求必应，有需必帮，我本着“把工作做的更好”这样一个目标，积极的完成了以下本职工作：

1、主要工作内容：负责公司日常办公用品及固定资产的采购、

保管、领用管理；

2、负责公司日常办公设备的维护、报修、定期检查；

3、协助财务部完成年终的固定资产盘查工作并制表汇总登记；

4、各下属公司上报集团的各类传真文件归档整理保管；

5、协助各部门经理及助理日常的文件资料整理或向各职能部门上报材料；

6、负责公司宿舍人员安排管理；

7、负责公司出差人员机票、车票、酒店等购买和预订；

8、前台接待工作

9、公司年报刊杂志的订阅

## 二、简述工作情况

1、前台接待工作。能够积极主动热情的对待每一位客人，并时刻提醒自己，微笑待人。在这期间，陪公司客户游玩，得到了他们的满意。同时也大大提高了我的人际交流水平；采购和设备维护方面：作到了货比三家的原则，大力响应领导的话-把公司当作自己的家一样对待。

2、丰富业务知识、提高工作能力。在工作期间，不断的给自己充电，积累业务文化知识。去年办理了公司的20\_\_年的工商年检，参与了公司的iso9001质量体系认证，为了搞好工作，我不怕麻烦，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力。

3、工作态度：能够正确认真的对待每一项工作，投入认真，

始终以公司为重，只要公司需要加班，绝无任何借口推辞，能够认真负责的完成领导指派的工作和任务。

### 三、工作职责

内勤工作是一项综合服务性的工作，内勤位轻责重，在完成自己分内工作的同时，既要完成领导及各部门经理临时交办的工作，又要协助主任处理日常程序化的工作。一个合格的内勤必须具有强烈的敬业心、高度的责任感和求真务实的工作态度，熟悉业务和内勤工作，具有较宽的知识面和一丝不苟的工作作风，任劳任怨的忘我精神。结合上述三年的内勤工作经历，谈谈自己的几点深刻认识：

#### 1、一切以公司利益为出发点、切实履行岗位职责

作为公司的内勤采购人员，要以节约成本为先，花最少的钱，买最好的东西，不吃回扣，不私自占用公款；为了避免虚报的申请，一定要在取得物资申购单的情况下，方可采购，或领导有特定交代除外。对所购买的固定资产和易耗品及时登记，编号，以保证公司财产的完整。对购入和领用的物品，通过填制入、出库单的形式制盘存表，进行仓库物品的盘存，不虚报，不漏报，不谎报，做到帐数相符，帐库一致。并做好月底与财务部人员校对核实的工作。每一季度与财务部人员共同进行一次全面的库存清点盘查。

#### 2、确保办公设备和设施的正常运行

爱护和保管好公司的财产，对日常的办公设备，如复印机、投影机、传真机等等办公耗材，力求作到定期检查，定期请专业的服务人员上门维护，已保障所有设备的正常使用和延长使用寿命。

#### 3、及时准确、认真负责、谨慎细致的文件管理

对本单位下属公司上传的审批文件实行安全有效管理，做到类别清楚、目录齐全、排列有序，便于提供文件查找和使用。应该在收到登记后，第一时间送达收件人，跟踪审批文件，及时询问了解文件的审批进度，并把情况尽可能的反馈给发件人。

#### 4、严格遵守宿舍管理制度

高度的安全防范意识, 爱惜宿舍个人及公共设施，热情服务于大家。以宿舍整体利益优先，以宿舍人员的生活安全为首要，以保持良好的宿舍环境为重点，以大家的团结和睦相处为目标。工作积极主动热情，为他人所想，做他人所需。

总结三年来的工作，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，个别业务工作做的还不够熟练，与领导之间的沟通交流还不够多，需要在以后的工作实践中不断完善自我，鞭策自己。在以后的工作中要求自己做到五勤：眼勤、手勤、嘴勤、腿勤、脑勤。为公司的发展贡献自己的微薄之力。

眼下，正值辞旧迎新之际，一年一度的“工作总结”又开始粉墨登场了。于是各单位各部门拿出“浑身解术”，通过“秀才”们的浓墨重彩，总结一年来所干的工作，这本无可厚非，实属正常。但认为，“年终总结”切勿脱离实际，唱高调，拣好听的说，必须有一说一，有二说二，客观地评说，总的来说，这“年终总结”一定要杜绝“三忌”。

一忌夸夸其谈，夸大其词。这一年来干了哪些工作，上级部门知晓，老百姓的心里也有数，自己也应如实汇报。干得好，群体心里有杆秤，自然能秤出其分量，干得好，要总结经验话得失。总之“有则改之，无则加勉”，切不要夸大政绩，欺上瞒下。

二忌避重就轻。一些部门、单位在年终总结时往往“好大喜

功”，对成绩大肆渲染，小事说成大事，芝麻说成了西瓜，摆功臣，讲苦功，好事说了一大堆，好话说了一大箩。而在总结过失和不足时，总是轻描淡写，几句话一带而过，有的甚至“大事化小，小事化了”，片面地多讲客观，而少讲主观。因此“年终总结”应多讲工作中的不足和存在的实际问题。

三忌长篇大作。一些部门单位在“年终总结”时认为，总结写得好，说明工作干得多、干得好，有“水平”，否则相反。于是一些单位的“年终总结”中废话、大话、瞎话和“牛头不对马嘴”的话充斥于总结中，令人有华而不实的感觉。同时内容空洞，东拼西凑的总结还严重地浪费了人力、物力和财力，助长了不正之风的滋生。

因此，“年终总结”应实事求是，少讲空话，切实转变工作作风。

## 具体详细的工作总结篇四

我能够更加积极主动地学习招行的各项操作规程和各种制度文件并及时掌握，各位同事的敬业与真诚都时刻感染着我。在工作期间，我能够虚心向同事们请教，学到了很多书本以外的专业知识与技能，也更加深刻地体会到团队精神、沟通与协调的重要性，同时为自己在今后的成长道路上积累了一笔不小的财富。在工作方面，我有强烈的事业心和责任感，我能够任劳任怨，不挑三拣四，认真落实领导分配的每一项工作与任务。日常我时时刻刻注意市场动态，在把握客观环境的前提下，研究客户，通过对客户的研究从而达到了解客户的业务需求，力争使每一位客户满意，通过自身的努力来维护好每一位客户。

### 技能方面

我个人也能够积极投入，训练自己，这一年中，我始终保持

着良好的工作状态，以一名合格的招行员工的标准严格的要求自己，立足本职工作，潜心钻研训练业务技能，使自己能在平凡的岗位上为招行事业发出一份光，一份热。

对我个人而言，点钞技能已经超额达标，但是加打传票和打字与熟练的同事相比还有一定的距离，因此，我利用一点一滴的时间加紧练习，因为我知道，作为储蓄岗位一线员工，我们更应该加强自己的业务技能水平，这样我们才能在工作中得心应手，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务。

## 日常工作生活

我能够及时地融入到招行这个大家庭中，积极面对工作，与大家团结协作，相互帮助。在实际工作中，无论从事哪个行业，哪个岗位，都离不开同事之间的配合，因为一滴水只有在大海中才能生存。只有不同部门之间、同事之间相互沟通、相互配合、团结一致，才能提高工作效率，创造出更多非凡的业绩。

## 服务方面

银行做为服务行业，除了出售自己的有形产品外，更重要是出售其无形产品——服务，银行的各项经营目标需要通过提供优质的服务来实现，由此可见，服务是银行最基本的问题。做好银行服务工作、保护金融消费者利益，不仅是银行业金融机构的法定义务，也是培育客户忠诚度、提升银行声誉、增强综合竞争实力的需要。

每一天我都被同事们的微笑所感染，被同事们的满腔热情所打动，招行的服务处处体现着“客户第一”的理念。在招行工作过程中，逐渐地，我也明白了“以客户为中心”，是一切服务工作的本质要求，更是银行服务的宗旨，是经过激烈竞争洗礼后的理性选择，更是追求与客户共生共赢境界的现

实要求。银行就像生活，偶然发生的小插曲，客户轻轻的一声“谢谢”，燃起了心中的激情；客户不解的`抱怨，需要的是耐心的讲解。激情让我对工作充满热情，耐心让我细心地对待工作，力求做好每一个小细节，精益求精，激情与耐心互补促进，才能碰撞出最美丽的火花，工作才能做到最好。

## 服务工作

做好银行服务工作、取得客户的信任，很多人认为良好的职业操守和过硬的专业素质是基础；细心、耐心、热心是关键。我认为，真正做到“以客户为中心”，仅有上述条件还不够，银行服务贵在“深入人心”，既要将服务的理念牢固树立在自己的内心深处，又要深入到客户内心世界中，真正把握客户的需求，而不是仅做表面文章。

我们经常提出要“用心服务”，讲的就是我们要贴近客户的思想，正确地理解客户的需求，客户没想到的我们要提前想到，用真心实意换取客户长期的理解和信任。现在社会日益进步，人们对银行服务形式上的提高不再满足，多摆几把椅子、增加一些糖果、微笑加站立服务，这些形式上的举措已被社会视为理所当然的事情，而从根本上扭转服务意识，切实为不同的客户提供最有效、最优质、最需要的服务才是让“上帝”动心的关键。

### “深入人心”

一方面要求我们内心牢固树立服务意识，而不能被动、机械地应付客户，要时刻把客户放在内心，要经常站在客户的角度来思考自身的表现。还要求我们及时、准确把握客户的内心真实需要，要能急客户之所急，想客户之所想。不同的客户需求心理不同，要深度挖掘、动态跟踪。

我们要区分客户、细分市场：对于普通客户形式上的服务提升就可能获得他们极大的认可，比如大堂经理的进门招呼，

柜台人员的微笑和礼貌用语;对于vip客人，则更多的要考虑如何为其缩短等待时间、节约交易成本和个性化服务及增值服务问题。为客户服务除了及时、准确、到位之外，还要能激发客户需求。

## 具体详细的工作总结篇五

20\_\_年，是我来到国华公司的第一个年头，在公司各级领导的亲切关怀和正确领导之下，我圆满完成了实习队安排的各项任务，现就自己一年来的工作和学习，做一个总结，便于梳理，有助于自己在下一步学习过程中，改正缺点，继续进步。

### 一、20\_\_年主要工作回顾：

#### 1、完成主要工作

20\_\_年我参加了港电组织的两次深入电厂的专业培训，通过自己的努力学习，我抓住重点，找出与原来机组不同之处，进行重点攻关，达到了公司的各项培训要求。20\_\_年2月23日到达国华沧东电厂4月7日结束，为期43天的沧东电厂就地实习，实习期间我们一行20个人，分到热工专业车间炉控和机控两个班组，跟踪了沧电二期机组的调试，期间正赶上沧电一期机组的各种临修和小修。在这43天的时间里，我首先广泛收集沧东电厂热工专业的资料，包括就地热控设备的说明书和集控控制系统的各种文字记录。20\_\_年4月9日到达华电望亭电厂5月27日结束，为期48天的望亭电厂就地实习。

#### 2、总结经验

在望亭电厂参加调试期间，我和设备厂家通过交流，广泛收集厂家的资料。通过这些资料的收集和研究，我逐渐对上汽的汽轮机控制有了总体的认识，就在日常的巡检当中我认真观察发现了许多与原先机组的不同之处。1、送风机入口无暖

风器使用的是从大风箱引出的再循环管路2、送风机和一次风机风机电机无油站，根据机务专业人员的解释是因为其使用的是滚动轴承而不是滑动轴承。

3、上汽无调节级，因此协调的逻辑没有使用调节级压力计算出来的能量需求，同时上汽机组也就无蒸汽流量的参数进行监视。

4、直流锅炉无汽包，但是有启动分离器，在湿态运行的时候就是亚临界的控制手段，一旦转换为干态运行就完全与汽包炉不同的控制手段。

5、我认真研究了微油与等离子区别，我个人认为等离子更有效和节能。

6、上汽的机组设置了低加疏冷器，七号和八号低加疏水直接进入低加疏冷器。

7、上锅和上汽的机组设置低加疏水泵和储水箱疏水泵打至凝汽器，与我以前亚临界机组区别挺大。

8、上汽总计九个油动机，主要区别在于增加了补汽阀，更利于机组的一次调频和机组调压的稳定性。

9、上汽的汽轮机设置了凝汽器立管和高低压扩容器，并且和凝汽器分体安装。

10、上汽的deh范围广，因为西门子要实现一键启动，在整个顺控过程中运行参与的操作只有两步[]deh将整个顺控操作涉及的步序都进行组态在相同的控制器中实现了数据的快速采集，如果deh只进行调门的控制与逻辑组态，而其它涉及的子组都通过与dcs进行通讯从而获取数据的话，实现全程自动就比较困难。

- 11、望亭的吹灰程序采用与主机系统进行分别独立，减轻了dcs的测点负担，只与dcs进行通讯，而且省煤器采用压缩空气声波吹灰，与激波吹灰和空气炮有比较大的区别。
- 12、炉膛火焰电视不是对称布置炉左中部有一个，炉右下部有一个，这种非对称布置的结构。我还是第一次见到。上汽热力机组的除氧器布置在汽机平台以上。
- 13、望亭机组大小机tsi采用韦伯公司生产的vm600监测系统和阿尔斯通的s8000振动分析系统。
- 14、上汽66万超超临界汽轮机有背包减温，相当于低旁二级减温。
- 15、上汽机组没有opc超速电磁阀，而是使用电子超速保护系统，无机械超速和危急遮断电磁阀。
- 16、望亭机组未设胀差测点，而是在#5轴承处设置低压缸缸胀。同时也没有设置偏心测点，偏心靠计算得出。
- 17、汽轮机组无主油泵，采用的是交直流油泵一直处于运行状态。
- 18、望亭汽轮机组盘车是液压盘车，手动盘车在#3轴承处。
- 20、望亭汽轮机组高中压分缸无bdv□以前我们采取高中压缸合缸，中间设置了紧急泄放阀。
- 21、高排逆止阀有两个，不同也以前机组采用一个高排逆止阀。
- 22、望亭机组采用变频凝结水泵控制，有利于机组的经济性。
- 23、望亭汽轮机组大小机eh油站分别独立，有效地减少了系

统之间由于相互交叉引起的不安全因素。

24、望亭锅炉在燃尽风挡板处设有燃尽风水平摆角，更有利于燃尽风的控制和燃烧充分性。

25、干式捞渣机的使用，使我认识到不仅仅是采用水封的捞渣机才能满足生产的需要。

26望亭锅炉在省煤器后还有落灰斗，在进脱硝之前先初步输灰，利于脱硝的充分反映。不仅仅是上面提到几点，还有跟踪厂家就地处理问题，调试设备等等，总之通过自己的努力，和公司提供的机会，我进一步充实了自己，一定将自己的所学应用于港电如火如荼的建设当中去。

### 3、存在不足

从上述总结的经验中，我深深的感到了热工专业发展的快速性，感到了自己知识的缺乏，一旦自己松懈，放松自己，那就如同逆水行舟，只有不断地学习，不断地充实自己，才能在激烈的竞争中立于不败之地。

### 二、20\_\_年工作谋划：

1、积极响应公司号召，完成上级领导安排的各项工

2、继续深入开展生产准备工作。

### 三、建议

1、建议热工专业内部提前进行所属设备分工，便于以后学习和维护。

2、建议热工专业继续加强自身培训，提高自身业务水平。