

# 混凝土搅拌站工作报告 混凝土评级工作总结(通用6篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面是小编为大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟!

## 混凝土搅拌站工作报告 混凝土评级工作总结篇一

在公司领导及全体员工的共同努力下，本年安全生产混凝土万立方，完成生产产值万元。在新的工作之前，我们制定了工作流程，以实验室搅拌操作人员为中心，控制砼的生产质量。从搅拌楼、泵车、铲车、搅拌车及后勤人员的安全教育开始;进行了搅拌站生产制度的制定，由于自建站新人多，经验严重不足，还有很多的工作及困难需要我们客服和改正，为此在20xx度要做以下几方面工作。

- 1、加强与介休指挥部各项目的沟通联系，增强砼的供应量，努力把自建站的效率尽可能的发挥，较好的完成生产目标。
- 3、加强对车辆用油的跟踪及控制，保证了公司生产运输的需要。
- 4、以实验为中心，加强不同标号砼强度的.试配次数，满足砼的质量技术要求，控制好进场原材的质量，以实验检测，材料员，门卫三方共同参与的进场材料收料制度，从源头控制砼的强度稳定及自建站的成本。
- 5、完善自建站的管理制度，修订建立各岗位职责，建立健全奖罚制度，依照集团公司节点绩效考核办法，制定适合可行的考核办法，激励员工积极性。
- 6、加强搅拌站的设备保养、日检工作保证设备正常运行，充

分发挥其效率。维修工定期检查机械使用情况，电工人员定期检查现场正常供电和电气设备运行安全。

7、加强源头治超工作力度，严格执行各项规章制度，积极响应政府“打非治违”要建立磅房及门卫的管理制度。

8、建立健全后勤管理制度，厨房制度，宿舍制度，食堂做好各项卫生工作。

二、 试验室在20xx年完成了从c10到c50的配合比的试配

生产工作，共生产普通砼、泵送砼、道路砼、膨胀砼、细石砼、早强砼、高强砼，混凝土合格率达到98%以上。

三、 总结经验，吸取教训：

过去一年自建站还存在很多不足：

1、 加强对自建站设备的检查保养，避免重大设备故障。

2、 积累数据经验，稳定砼质量，保证出厂砼质量的合格率。

3、 要控制原材料的进场成本，规范原材料的进场验收工作。

4、 严格执行各种安全规章制度，对车辆进行安全管理，只有以制度管人，才能使管理工作得以顺利开展。

5、 加大管理力度，勤上路和到工地检查，及时发现安全隐患，以便和有关项目及公司有关部门的沟通，完善应有的安全措施，保证按时完成生产任务。

我们总结过去，是为了更好的展望未来[]20xx年我们有公司领导  
的正确决策和全体员工的共同努力，让我们以百倍信心，  
在以赵总为首的公司领导班子的带领下，战胜一切困难，努

力做好本职工作，为公司、为介休工程指挥部创造更多的效益！

## 混凝土搅拌站工作报告 混凝土评级工作总结篇二

20xx年是紧张的一年，也是忙碌的一年，也取得了一定的收获。回顾这一年的经历，经历了公司从来没有的，也完成了不错的销售任务。让我对营销有了新的认识。回顾这一年的工作，我在公司领导和同事们的支持与帮助下，提高自己的工作要求，按照公司的要求，认真的去完成了自己的本职工作，一年转眼即将结束，现对一年的工作情况总结如下：最重要的是工作重心的转变，其次是自己心智的成熟。

今年的销售任务从年初的亿销售目标下达下来，就觉得确实是一个重担压了下来，为了去实现这一个目标，我全力以赴的去配合公司的每一个销售节点。我把自己的销售业绩放到了一边，重点放在了整个销售团队的销售业绩上面，感谢张总对我关怀和帮助，同事们也非常配合我的工作，我应该感谢他们。

20xx年的主要工作内容如下：

### 一、 销售部日常管理工作

销售部门是公司对外展示的形象窗口，代表的是一个公司外表，也是公司最赚钱的一个部门，是一个先锋部队。销售部工作也是最直接的，拿业绩说话。天天跟形形色色的人打交道也是最难的一件事情，特别有些客户不讲道理，死缠烂打。面对这些工作，为了完成任务目标，自我强化工作意识，提高工作效率，细化工作内容，冷静处理客户问题，力求达到客户的满意度，创造良好的客户口碑，力求各项工作准确，避免疏漏和差错，至今基本做的还是比较完善。

1、认真做好市场调研工作。对兰州市场的信息掌握，对竞争对手的产品细致分析，每周调研做好记录，及时和团队分享，给公司产品定价提供依据，做到知己知彼百战不殆。

2、做好客户问题的处理。客户多了什么样的情况都有，要、要、有对合同条款不满意的等等。在保证公司的利益不被侵犯的前提下，与客户周旋，洽谈，不但要完成签约，还需要客户满意，提高公司的美誉度。

3、做好与其他部门的工作协调。加强与公司各个部门的沟通，向行政部申请办公用具，车辆使用计划等；与调度室及时沟通，了解打灰情况，提高工作效率，掌握更全面的知识。

4、做好培训的学习工作。及时捕捉政策信息，专业知识，课外知识等信息给销售人员分享。新员工的培训学习安排，考核。

## 二、加强自我学习，提高自身素养

在20xx年里，经过不断地学习充电，不断地积累，我在日常的管理能力、问题客户的处理能力、销售案场的销售氛围营造能力等等，在这一年里又有了新的提高，保证了本部门各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极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，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

## 三、工作中存在的问题

在这一年来，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：第一，脾气太急躁，个人心理承受能力不是很好，对某些事情个人感观较浓，说话的尺度把握有所欠缺，办事的分寸掌握的不够完美。这中性格会造成本部门和其他部门的同事造成误解，亟待改之；第二，不细心，考虑问题

太少不够精细，该考虑的问题没考虑到，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位；第三，管理方式有些“粗犷”，不够细腻，管理制度的严密性与连续性没有监管到位。

#### 四、今后努力的方向

2、本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报；真正做好领导的助手；做好问题的解决者“拆弹专家”。

3、注重本部门的工作作风建设，加强管理，团结一致，勤奋工作，形成良好的部门工作氛围。

4、不断改进销售部团队成员工作积极性，团队凝聚力，做好部门任务分解，并全力以赴去完成年度任务指标。

5、遵守公司内部规章制度，维护公司利益，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

“人生伟业的建立，不在能知，乃在能行。”我也深信不疑，在此提出与大家共勉，共同进步！

## 混凝土搅拌站工作报告 混凝土评级工作总结篇三

;

### 篇一：混凝土公司营销部工作总结

五岳广场，会展中心，东立能源开发有限公司，柳树村岩脚组新峰锰业，阳光御园，税务大厦共计25个合同，市场开拓取得了较好的成绩。本年共浇筑了混凝土近12万立方米，较过去有了较大的增长。

2. 本年度强化了内部管理。

特别注重客户档案的管理:每个客户的合同及补充协议。

对账清单, 情况说明书等各种相关资料一条龙规范管理。

对账清单更规范: 注明客户单位, 单价, 方量, 泵送费。

特殊添加剂, 应收款未收款, 供方签字认可需方签字认可等。

客户资金风险管理:针对钉子户和欠款大户, 为了降低资

金风险我们采取紧紧追款的同时, 要求客户写还款计划。

还款时间, 还款金额等。为以后万一发生经济纠纷准备资  
料和相应的法律依据。

规范合同: 合同明确各种标号单价的同时并明确泵送  
费。

p6□p8□水下砼, 细石, 运费等。签订合同的同时要求客  
户提供营业执照, 组织机构代码, 法人身份证复印件等规  
范了合同的管理。

的情况和困难, 正是因为这样, 不仅让我们与客户相互理解。  
携手并进, 并且让他们把我们当做了值得信赖的朋友, 感到  
我们真诚的服务和诚恳的态度, 为公司树立了良好的品牌形  
象, 最终创造了“双赢”的效果。在年末的反馈信息显示。

客户对我们的服务非常满意，这就是对我工作的最大的肯定。

解决，让各种问题“大事化小，小事化无”，甚至让一些问题

消失在萌芽状态。我部门人员爱岗敬业，注重与其他部门的相互沟通，努力协调各部门工作，让公司各部门工作得到更好的开展。我部门的工作信条“公司荣为我荣，公司耻为我耻”促进着我们在工作中施展才华，为公司的发展添砖加瓦。

## 二. 需改进的地方

况下，我们更应该加强成本控制，争取提高效益。

业管理，跟上时代信息，与其他企业互通有无，最终完善企业制度，填补漏洞。

## 三.20xx年工作目标

园二期，廊桥水岸二期，烟草公司，麻土新工地，五星级酒店二期，美食街，十字街等新工地。准备销售混凝土十五万立方米，回收20xx年遗留下来的未收款近一千八百万□20xx年资金四千万左右，预计回收资金六千万左右，我们会坚定不移的朝着这个目标前进。

“雄关漫道真如铁，而今迈步从头越”公司发展举步艰辛。

激烈竞争和强大的对手阻挡不了我们前进的步伐，相信在公司领导的带领下我们有信心面对市场的狂风暴雨，我们要步步为营取得最终的胜利。

20xx年12月28日

篇二：

公司20xx年工作总结及

20xx年工作打算

20xx年以来，在集团的正确领导下，紧密围绕集团党委、董事局的工作部署，以经营工作为中心，以安全和质量为两个基本点，强力推进了企业内部改革，经营管理水平不断提高。一年来，公司上下坚定信心、开拓进取，落实任务、努力工作、亮点突出、成效显著，公司经营业绩获得了较好的增长态势，各项承包经营指标和企业发展目标都达到了集团年初规划目标。

一□20xx年工作总结

一年来，在集团有关领导的大力支持下，公司克服了资金极度紧张、原材料价格持续上涨、政府限购、限贷步步惊心的调控政策等层层困难，紧紧围绕年初制订的方针目标，狠抓任务承揽、资金回收、增资融资、战略合作与规范管理，有效地推进了公司各项工作。经过一年来的精心运作，市场开拓有了新突破，产品开发有了新提高，管理水平有了新提升，企业文化有了新拓展，企业实力有了新加强，成本控制有了新成效。

（一）年度经济指标完成情况：

（二）完善机制开拓市场优化营销团队配置提高盈利水平和能力

在当前市场经济条件下，建筑企业要生存发展，根本出路就在于开拓市场和占领市场，尤其是今年以来，建筑市场竞争



更加激烈，各混凝土企业间的相互压价、让利愈演愈烈，这种无序和自相残杀的竞争使公司的生产经营形势面临严峻考验。

一是公司领导及销售部的业务精英们面对这种形势，审时度势，及时洞察了市场发展方向，积极寻找形势变化及发展给公司带来的机遇，努力争取建筑面积较大的规模建筑，市场任务的承接取得了可喜的成绩。

而今年销售工作中的一个亮点就是团签署了长期战略合作协议独家供应。这是我们所一直倡导的“大营销”迈出的坚实而又稳重的一部。由此，全公司的生产经营工作呈现出了一片勃勃生机。

二是密切跟踪研究房地产市场的发展动态，了解市场变化和发展趋势，为公司战略决策提供了有力的参考依据。三是进一步完善了《销售人员考核管理办法》，在销售人员中深入贯彻落实了经营责任，切实体现了“按劳分配”原则，使业务员适应了市场发展形势的需要，又大大提高了其营销能力及其工作的积极性和主动性。

四是今年对较大项目实行专人跟踪并积极参与投标，。

算、现场服务、资金回收等实行一条龙服务，项目完成的好坏以及快慢都直接与其个人的报酬挂钩。

（三）资金形势空前严峻，公司面临较为严峻的增长瓶颈。

20xx年我们在资金上面临的异常严峻的压力，突出表现在石子等骨料的采购上必须做到现金日结，这使得我们的资金及供应压力与日剧增，公司本来就非常脆弱的资金链已不堪重负、雪上加霜，可以说公司在整个20xx年资金都显得极度匮乏、资金形势极为严峻。若春节前资金状况没有明显缓解，势必影响公司下一步的正常生产及公司稳定，这也是我们当

前所面临的最大的问题。

一是在今年已连续召开不下数十次领导班子会议、业务人员会议，在会上通报了公司所面临的形势，部署资金回收以及任务承揽指标，听取了有关部门的意见和建议，鼓动大家群策群力，共同努力，务必采取各种措施加强任务承揽、强化资金回收。

缓解了资金压力。

三是加强了清欠回收工作的组织和领导，健全了清欠组织和人员，由分管经理统一领导，确立了回收目标，制定了回收方案；对部分欠款大户及态度恶劣的欠款户，不惜一切代价进行了社会力量的清欠，并取得了快速、良好的效果。

（四）加强财务管理，提升资金管理和运作水平，确保企业正常运转。

20xx年的财务工作面临了诸多的考验和压力，积极处理了历史遗留事宜、会计核算业务的变化、会计人员的调整、银行还贷压力、资金筹措压力、大量资金结算业务，繁杂的日常报销工作、日常财务、会计监督工作，外部税务、银行等工作的协调等等。

## 1、资金筹措方面

20xx年前十个月，央行多次上调存款准备金率和金融机构存款利率，无论从新增绝对规模还是同比增速来看，均较去年同期明显下降。而银行流动性趋紧无形中又增加了银行惜贷情绪，商业银行贷款利率大幅攀升，这又直接导致了民间融资成本快速抬高，上述原因成为加剧混凝土企业困难的主要因素。而对我们来讲，更是面临着劳动力成本提升、原材料价格上涨、融资成本上升等多重困难因素的严峻考验。

资本投入的效率，全面压缩、限制银行贷款；第二、公司不能提供银行贷款认可的担保单位和担保资产。第三、公司现有的财务收支情况也限制了转贷款和新增银行贷款；第四、由于公司日均银行存款余额较少，不能满足银行提出的存款与贷款的余额比例关系等等。

在银行贷款流动性趋紧的不利形势下，我们积极进行了多渠道融资，这其中包括公司职工内部集资、小额贷款公司合作、产权抵押、社会其他渠道融资等，但是通过与宜信、友信、银联、鲁信、国际信托等多家公司的前期洽谈来看，尽管效率高，但小额贷款所牵扯的精力、融资的成本等都较大，而且这种贷款实实在在的考验着我们的神经承受力。

尽管面临了前所未有的巨大困难和最为严峻的形势，但在公司积极有力的协调下，我们通过向银行和其他单位借款等形式积极偿还银行到期贷款，尽可能的缓解公司的资金压力，保证了公司正常生产经营工作的开展。

## 2、内外联系、协调方面：

局、国税局的协调，建立了良好的沟通渠道，为公司在如此严峻的形势下取得发展搭建比较好的平台。

## 3、以培训为动力，不断提高财会人员的业务水平。

公司一直把财务人员的培训视为企业发展，增强企业竞争力的突破口，财务管理工作同样迫切需要素质较高的会计从业人员，因此我们根据实际工作的要求，有步骤有目的的组织财务人员参加各类相关培训，今年共参加了五期有关部门组织的培训班，分别学习了《会计法》、《企业财务管理核算办法》等等。通过学习，进一步提高了财务人员的主动性与积极性。为更好的搞好会计基础工作，提高企业的经营管理水平打下坚实的基础。

#### 4、积极参与企业经营管理，搞好公司财产物资的清查与盘点

随着企业的不断发展，财务的管理职能日益显现。财务管理参与到企业管理的方方面面，从原材料采购、材料款支付等等，财务部门都参与其中，起到了其应有的作用。

提高了财产物资的利用效能。

#### 5、加强资金管理，减少资金占用，提高资金利用率

年初我公司资产负债率较高，为了切实降低资产负债率，从点滴做起，控制资金占用，提高资金使用效率。财务部门首先对欠款情况进行了分析，会同各业务部门积极回收货款；其次做好了现金预算的预算和编报，防止资金的积压；第三、严格执行集团有关管理规定，从严控制资金占用，从而降低了财务费用，提高了企业经济效益。

#### 6、财务会计监督方面

一是财务部门严格按照集团财务规定对每一笔收支票据的真实性、完整性进行认真审核，严格控制现金的支出，对超过现金限额的支出按集团相关规定严格控制现金的使用；二是加强财务印章的管理和使用，定期进行银企资金的核对。确保公司资金的安全、完整；三是进一步加强资产和财务票据的管理，采取专人负责，日常工作中做好各种财政、税务和内部印制的票据的领用、核销、库存等的台账登记工作，及时核销各种票据以确保所有收入及时进行账务处理；四是坚持财务“收支两条线”，严格实物资产的入库手续，从源头做好公司的财务监督工作。

#### （五）规范创新管理提升运营质量促进企业全面升级

公司在自进入20xx年以来，进一步加强了各项管理制

度的建设，特别是大力强化了各项制度的执行力度，大大提高了企业的执行能力；深化企业内部机构改革，整合了职能部门，合理设置了部门岗位和职数，真正形成了权责明确、运作有序、制衡有效的组织结构和管理体制。一是为了进一步规范管理行为，公司自3月底开展了“企业管理年”活动，对现有各项管理规章制度进行了全面梳理和完善。结合去年各部室规章制度的修订完善工作，进一步完善、规范了公司的请假管理制度、考勤管理制度、车辆设备管理制度等各项规章制度，促进了公司内部管理的规范化，逐步建立起了起规范化的制度体系。

二是为进一步加强劳动管理，严格劳动考勤纪律，公司于5月底购买并安装了指纹+面部识别考勤机，对公司全体人员进行严格考勤，坚决杜绝迟到、早退现象，切实加强了管理、提高了各岗位人员责任心和事业心。

三是在企业制度执行中，我们加大了对各部门的监督和检查力度，实行各部门主管负责制，确保责任落实到人，贯彻好各部门的团队执行力，严格推行企业绩效考核制度，进一步完善和深化企业的奖惩制度。

四是有针对性地按照管理流程，对各岗位职责进行了重新划分，界定了业务边界，以此促进了岗位责任制的落实，改变了责任不清、推诿扯皮的现象，确保了整个公司的管理机制保持良好的运转状态。

五是在去年推行“八不准”并进行管理整顿工作的基础上，全力搞好了公司内部管理体系运行，更加严格的执行了“八不准”，督促公司全体员工时刻将自己置于“八不准”监督之下，以促成高效、严格管理执行体系的确立。

居安思危迎难而上管理创新厚积薄发

全面推进企业的可持续发展

## ——混凝土公司20xx年度工作汇报

20xx年度混凝土公司在股东会的正确领导下，并在以总经理负责制的企业管理模式下，以经营工作为中心，以安全和质量为两个基本点，强力推进了企业内部改革，优化企业内部管理结构；全面落实企业各项经营管理工作，促进企业经营管理水平不断提升。

### 一□20xx年工作总结

进入20xx年尤其是下半年以来，\*\*建筑市场严重萎缩，土地成交量基本为零，房地产市场受到沉重打击，在如此艰难的建筑市场环境，公司上下坚定信心、开拓进取，落实目标、扎实工作、加强服务、成效显著，使公司经营业绩取得了一定的增长态势，各项经营指标和企业发展目标基本达到了股东会要求的有关目标。

20xx年公司除了受国家房地产政策出台和国内经济不景气影响外，建筑市场竞争日益激烈，银行资金不断压缩，加之混凝土行业已经进入了微利时代，本地区已出现多家同行停产、歇业现象，整个行业面临着洗牌重组。

在面对企业生产资金紧张的情况下，公司通过调整营销思路，加强成本管理，强化货款收取力度，加大增效降本力度。同时紧紧围绕年初制订的方针目标，狠抓任务承揽、资金回收、规范成本管理等，有效地推进了公司各项工作。经过一年来的精心运作，产品营销有了新思路，产品质量有了新提高，管理水平有了新提升，企业文化有了新拓展，企业实力有了新加强，成本控制有了新成效，安全工作有了新高度。

#### （一）年度经济指标完成情况：

经济指标要求，电费超出考核指标5万余元，主要因20xx年度码头吊机开始投入使用，造成电费平均单耗较高；招待费

超考核指标10余万元。本部招待费元，单耗元/方，较20xx年度单耗同比降低个百分点。

20xx年公司整个管理团队经过不懈努力和团结拼搏，在年度安全管理、质量管理和综合目标管理等专项目标管理全部达到股东会考核要求，专项目标的达标，从侧面体现出公司内部管理有方，外部管理有序，整体管理有度，为公司今后的发展方向和方式打下了坚实的基础。

（二）加强财务管理，强化资金管理，确保企业正常运转。

20xx年在总经理办公室正确领导下，围绕年初制定的目标，财务部积极推进财务管理工作，适时根据资金运行情况进行编制相关报表，满足日常生产资金使用管理需求。

很重要，财务部在克服人手不足情况下，按时完成往来对账工作；每月按时完成税务申报、发票领购工作，并对送货单进行分类。

一年来，财务管理各项工作稳步推进，在货款管理上重点加大催款力度，避免呆坏账发生；对外加强协调力度，做好税务工商等部门沟通，营造良好外部财税环境；对内突出细节管理，要向成本要效益，加强成本核算，强化监督职能，对领料手续加以规范，各项费用报销，按公司规定严格把关；加强与公司内部部门横向联系，尤其是营销部门、核算部门联系沟通，对应收款核销及核减及时进行账务处理。在全年公司资金紧张的情况下，通过自身的财务运作和资金管理，始终确保生产资金、人员工资等相关费用及时发放支付，确保公司整个生产秩序稳定可靠。

（三）配置营销团队，开拓营销思路，稳定产品盈利能力。

土方，销售总额达元。回款金额达到元，全年回款率高达77%。

于销售业务的各项制度，营销内勤、核算按时完成工作，做到上传下达。做到每周一次例会，每周反馈市场行情，回款情况，严格控制垫资额度，不错不漏的完成销售、对账、收款任务。在供应的同时，也存在一些困难和问题，混凝土坍落度的掌控、还有因为种种原因不能及时按需方时间供货，我们营销人员都能在第一时间出现在现场，尽可能帮助协调和解决。

销售市场的拓展做的很有成效，从起初在\*\*区范围内的几家，已经辐射到清浦区，\*\*市经济开发区并且我们公司供应了\*\*好多个标志性工程，比如\*\*中南世纪城、\*\*区天鹅湾、\*\*区奥体国际星城、四川英祥承德公馆等等。

容忽视的问题。

#### （四）落实生产管理，突出管理重点，保障生产稳定有序。

一年来，生产部整体运营良好，基本完成各项指标，基本无较大的人员流动，各项工作运营基本良好，对外维护公司形象，提高服务质量□20xx年重点加强与施工单位的衔接和协调作为工作重点，加大内外协调力度。坚持“以人为本，管理为辅”的原则，不断加强调度对外窗口服务水平。通过加强对调度员有关车辆调度、文明用语、勘察作业现场等方式管理，认真履行岗位职责，积极树立良好窗口形象，全年在有效的管理和岗位责任落实下，对外窗口全年无重大投诉。加强对外服务岗位满意度调查。通过对合作单位和施工单位的问卷调查，全面覆盖公司对外岗位、产品质量情况、服务水平等关键问题，及时发现公司对外服务过程中出现的问题，并寻求解决协调处理方案。并定期召开相关联系协调会议，切实解决生产服务过程中出现的问题。定期定期召开生产部门例会，落实生产任务。生产纪律落实，确保生产管理目标得到落实执行。

#### （五）细化安全管理，落实安全责任，夯实企业发展基础。



想，坚持把强化安全生产管理放在各项管理的重中之重。

全年重大交通和安全事故为零的目标。公司建立了以安全设备部安全主管为安全责任人的安全保障体系，建立健全了较为全面的安全管理规范；积极主动沟通外部道路交通关系，全年外协罚款费万元，较去年下降12个百分点，外协管理工作显著。

## 20xx-20xx年度工作总结及工作计划

### 篇三：混凝土销售计划总结

## 20xx-20xx年度工作总结及工作计划

来说20xx年是学习的一年，是耕耘的一年，所以我们坚信20xx年也是收获的一年。

## 20xx年度工作计划

1镜坝市场节能照明产业园区。（预计2万方）

2 龙华市场循环经济工业园跟踪服务好开源矿业厂房建设项目（预计2万方） 3唐江市场御景城项目的服务跟踪（预计2万方）

4南康市场南康市场我们相对比较薄弱在14年度需要

重点跟踪（国际商贸物流园区8万方）

5三江市场大学城项目现处于征地拆迁阶段，这块市场也是公司的战略市场（预计1万方）

其他围绕本公司周边的农村市场（预计1万方）

同志们：冬天已经过去，春天就在眼前，让我们以百倍信心，在公司领导班子的带领下，攻坚克难，努力做好本职工作，与公司共进退，为公司、为社会创造更多的效益，也为我们自己创造更好的收入，让大家的钱袋子更鼓些吧！

预祝大家新春快乐！全家幸福！

润豪混凝土有限公司

龙家福

20xx 12 22

居安思危迎难而上管理创新厚积薄发

全面推进企业的可持续发展

——混凝土公司20xx年度工作汇报

20xx年度混凝土公司在股东会的正确领导下，并在以总经理负责制的企业管理模式下，以经营工作为中心，以安全和质量为两个基本点，强力推进了企业内部改革，优化企业内部管理结构；全面落实企业各项经营管理工作，促进企业经营管理水平不断提升。

回顾和总结20xx年度，汇总分析工作中存在的问题，

梳理公司发展方向和思路，调整公司市场营销策略，明确公司年度发展目标，全面部署落实20xx年工作，全面打造\*\*品牌新高度。

现将20xx年度工作总结和20xx年度有关工作计划作如下汇报：

一□20xx年工作总结

进入20xx年尤其是下半年以来，\*\*建筑市场严重萎缩，土地成交量基本为零，房地产市场受到沉重打击，在如此艰难的建筑市场环境下，公司上下坚定信心、开拓进取，落实目标、扎实工作、加强服务、成效显著，使公司经营业绩取得了一定的增长态势，各项经营指标和企业发展目标基本达到了股东会要求的有关目标。

20xx年公司除了受国家房地产政策出台和国内经济不景气影响外，建筑市场竞争日益激烈，银行资金不断压缩，加之混凝土行业已经进入了微利时代，本地区已出现多家同行停产、歇业现象，整个行业面临着洗牌重组。

升，企业文化有了新拓展，企业实力有了新加强，成本控制有了新成效，安全工作有了新高度。

#### （一）年度经济指标完成情况：

全年生产混凝土方，净利润971万元，全年超额完成年度考核目标。几大经济指标完成情况良好，其中修理费、柴油润滑油耗用、行政办公费和业务费等全部满足股东会年度经济指标要求，电费超出考核指标5万余元，主要因20xx年度码头吊机开始投入使用，造成电费平均单耗较高；招待费超考核指标10余万元。本部招待费元，单耗元/方，较20xx年度单耗同比降低个百分点。

20xx年公司整个管理团队经过不懈努力和团结拼搏，在年度安全管理、质量管理和综合目标管理等专项目标管理全部达到股东会考核要求，专项目标的达标，从侧面体现出公司内部管理有方，外部管理有序，整体管理有度，为公司今后的发展方向和方式打下了坚实的基础。

#### （二）加强财务管理，强化资金管理，确保企业正常运转。

20xx年在总经理办公室正确领导下，围绕年初制定的目标，

财务部积极推进财务管理工作，适时根据资金运行情况进行编制相关报表，满足日常生产资金使用管理需求。

万方分别编制了利润预测表及资金测算表，为领导决策提供参考依据；健全财务管理制度，规范报销流程；审核客户结算单，每月做好应收账款、应付账款对账工作。由于往来客户较多，仅应收账款就达三百余家，很容易发生窜户，往来对账工作显得很重要，财务部在克服人手不足情况下，按时完成往来对账工作；每月按时完成税务申报、发票领购工作，并对送货单进行分类。

一年来，财务管理各项工作稳步推进，在货款管理上重点加大催款力度，避免呆坏账发生；对外加强协调力度，做好税务工商等部门沟通，营造良好外部财税环境；对内突出细节管理，要向成本要效益，加强成本核算，强化监督职能，对领料手续加以规范，各项费用报销，按公司规定严格把关；加强与公司内部部门横向联系，尤其是营销部门、核算部门联系沟通，对应收款核销及核减及时进行账务处理。在全年公司资金紧张的情况下，通过自身的财务运作和资金管理，始终确保生产资金、人员工资等相关费用及时发放支付，确保公司整个生产秩序稳定可靠。

（三）配置营销团队，开拓营销思路，稳定产品盈利能力。

20xx年度营销部门在公司总经理的正确领导以及生产

技术部门的支持配合下，累计销售混凝土方，销售总额达元。回款金额达到元，全年回款率高达77%。

我们公司已经建立了一支熟悉业务而且相对稳定的销售队伍，公司销售签订的大部分业务量是由业务员接洽，跟踪，结算。各业务员与营销部门上下团结，严格遵守公司关于销售业务的各项制度，营销内勤、核算按时完成工作，做到上传下达。做到每周一次例会，每周反馈市场行情，回款情况。

严格控制垫资额度，不错不漏的完成销售、对账、收款任务。在供应的同时，也存在一些困难和问题，混凝土坍落度的掌控、还有因为种种原因不能及时按需方时间供货，我们营销人员都能在第一时间出现在现场，尽可能帮助协调和解决。

销售市场的拓展做的很有成效，从起初在\*\*区范围内的几家，已经辐射到清浦区，\*\*市经济开发区并且我们公司供应了\*\*好多个标志性工程，比如\*\*中南世纪城、\*\*区天鹅湾、\*\*区奥体国际星城、四川英祥承德公馆等等。

当然营销工作在20xx年度依然也一定的问题，诸如：合同工地回款不及时，部分业务员缺乏主动性。不能做到穷追不舍；公司由于报价，调度发货不及时等原因导致竞争力下滑，市场混乱导致业务不能顺利谈拢；沟通不够深入，会发生不能及时发现工地违约，临时用其他公司的混凝土。这些确实存在的问题都将是今后营销部门日常管理中不容忽视的问题。

#### （四）落实生产管理，突出管理重点，保障生产稳定有序。

切实解决生产服务过程中出现的问题。定期定期召开生产部门例会，落实生产任务。生产纪律落实，确保生产管理目标得到落实执行。

#### （五）细化安全管理，落实安全责任，夯实企业发展基础。

安全是一切工作的基础，一年来，我们高度重视了企业的安全工作，始终坚持了“安全第一，从严治本”的指导思想，坚持把强化安全生产管理放在各项管理的重中之重。

全年重大交通和安全事故为零的目标。公司建立了以安全设备部安全主管为安全责任人的安全保障体系，建立健全了较为全面的安全管理规范；积极主动沟通外部道路交通关系，全年外协罚款费万元，较去年下降12个百分点，外协管理工

作显著。

居安思危迎难而上管理创新厚积薄发

全面推进企业的可持续发展

——混凝土公司20xx年度工作汇报

20xx年度混凝土公司在股东会的正确领导下，并在以总经理负责制的企业管理模式下，以经营工作为中心，以安全和质量为两个基本点，强力推进了企业内部改革，优化企业内部管理结构；全面落实企业各项经营管理工作，促进企业经营管理水平不断提升。

一□20xx年工作总结

进入20xx年尤其是下半年以来，\*\*建筑市场严重萎缩，土地成交量基本为零，房地产市场受到沉重打击，在如此艰难的建筑市场环境，公司上下坚定信心、开拓进取，落实目标、扎实工作、加强服务、成效显著，使公司经营业绩取得了一定的增长态势，各项经营指标和企业发展目标基本达到了股东会要求的有关目标。

20xx年公司除了受国家房地产政策出台和国内经济不

景气影响外，建筑市场竞争日益激烈，银行资金不断压缩，加之混凝土行业已经进入了微利时代，本地区已出现多家同行停产、歇业现象，整个行业面临着洗牌重组。

在面对企业生产资金紧张的情况下，公司通过调整营销思路，加强成本管理，强化货款收取力度，加大增效降本力度。同时紧紧围绕年初制订的方针目标，狠抓任务承揽、资金回收、规范成本管理等，有效地推进了公司各项工作。经过一年来的精心运作，产品营销有了新思路，产品质量有了新提高，

管理水平有了新提升，企业文化有了新拓展，企业实力有了新加强，成本控制有了新成效，安全工作有了新高度。

（一）年度经济指标完成情况：

20xx年公司整个管理团队经过不懈努力和团结拼搏，在年度安全管理、质量管理和综合目标管理等专项目标管理全部达到股东会考核要求，专项目标的达标，从侧面体现出公司内部管理有方，外部管理有序，整体管理有度，为公司今后的发展方向和方式打下了坚实的基础。

（二）加强财务管理，强化资金管理，确保企业正常运转。

20xx年在总经理办公室正确领导下，围绕年初制定的目标，财务部积极推进财务管理工作，适时根据资金运行情况进行编制相关报表，满足日常生产资金使用管理需求。

准确做好砵款收取以及资金支付工作，并按时编制资金日报表，使各级领导及时把握资金动态，对公司各项经济业务进行准确核算，及时完成成本利润分析表编制工作□20xx年5月会同营销部，按月销3万方、4万方、5万方分别编制了利润预测表及资金测算表，为领导决策提供参考依据；健全财务管理制度，规范报销流程；审核客户结算单，每月做好应收账款、应付账款对账工作。由于往来客户较多，仅应收账款就达三百余家，很容易发生窜户，往来对账工作显得很重要，财务部在克服人手不足情况下，按时完成往来对账工作；每月按时完成税务申报、发票领购工作，并对送货单进行分类。

一年来，财务管理各项工作稳步推进，在货款管理上重点加大催款力度，避免呆坏账发生；对外加强协调力度，做好税务工商等部门沟通，营造良好外部财税环境；对内突出细节管理，要向成本要效益，加强成本核算，强化监督职能，对领料手续加以规范，各项费用报销，按公司规定严格把关；加强与公司内部部门横向联系，尤其是营销部门、核算部门

联系沟通，对应收款核销及核减及时进行账务处理。在全年  
公司资金紧张的情况下，通过自身的财务运作和资金管理，  
始终确保生产资金、人员工资等相关费用及时发放支付，确  
保公司整个生产秩序稳定可靠。

（三）配置营销团队，开拓营销思路，稳定产品盈利能  
力。

20xx年度营销部门在公司总经理的正确领导以及生产技术部  
门的支持配合下，累计销售混凝土方，销售总额达元。回款  
金额达到元，全年回款率高达77%。

我们公司已经建立了一支熟悉业务而且相对稳定的销售队伍，  
公司销售签订的大部分业务量是由业务员接洽，跟踪，结算。  
各业务员与营销部门上下团结，严格遵守公司关于销售业务  
的各项制度，营销内勤、核算按时完成工作，做到上传下达。  
做到每周一次例会，每周反馈市场行情，回款情况，严格控  
制垫资额度，不错不漏的完成销售、对账、收款任务。在供  
应的同时，也存在一些困难和问题，混凝土坍落度的掌控、  
还有因为种种原因不能及时按需方时间供货，我们营销人员  
都能在第一时间出现在现场，尽可能帮助协调和解决。

\*\*区奥体国际星城、四川英祥承德公馆等等。

当然营销工作在20xx年度依然也一定的问题，诸如：合  
同工地回款不及时，部分业务员缺乏主动性。不能做到穷追  
不舍；公司由于报价，调度发货不及时等原因导致竞争力下  
滑，市场混乱导致业务不能顺利谈拢；沟通不够深入，会发  
生不能及时发现工地违约，临时用其他公司的混凝土。这些  
确实存在的问题都将是今后营销部门日常管理中不容忽视的  
问题。

（四）落实生产管理，突出管理重点，保障生产稳定有序。



协调会议，切实解决生产服务过程中出现的问题。定期定期召开生产部门例会，落实生产任务。生产纪律落实，确保生产管理目标得到落实执行。

（五）细化安全管理，落实安全责任，夯实企业发展基础。

安全是一切工作的基础，一年来，我们高度重视了企业的安全工作，始终坚持了“安全第一，从严治本”的指导思想，坚持把强化安全生产管理放在各项管理的重中之重。

全年重大交通和安全事故为零的目标。公司建立了以安全设备部安全主管为安全责任人的安全保障体系，建立健全了较为全面的安全管理规范；积极主动沟通外部道路交通关系，全年外协罚款费万元，较去年下降12个百分点，外协管理工作显著。

公司20xx年工作总结及

20xx年工作打算

20xx年以来，在集团的正确领导下，紧密围绕集团党委、董事局的工作部署，以经营工作为中心，以安全和质量为两个基本点，强力推进了企业内部改革，经营管理水平不断提高。一年来，公司上下坚定信心、开拓进取，落实任务、努力工作、亮点突出、成效显著，公司经营业绩获得了较好的增长态势，各项承包经营指标和企业发展目标都达到了集团年初规划目标。

一□20xx年工作总结

一年来，在集团有关领导的大力支持下，公司克服了资金极度紧张、原材料价格持续上涨、政府限购、限贷步步惊心的调控政策等层层困难，紧紧围绕年初制订的方针目标，狠抓任务承揽、资金回收、增资融资、战略合作与规范管理，有

效地推进了公司各项工作。经过一年来的精心运作，市场开拓有了新突破，产品开发有了新提高，管理水平有了新提升，企业文化有了新拓展，企业实力有了新加强，成本控制有了新成效。

（一）年度经济指标完成情况：

（二）完善机制开拓市场优化营销团队配置提高盈利水平和能力

在当前市场经济条件下，建筑企业要生存发展，根本出

路就在于开拓市场和占领市场，尤其是今年以来，建筑市场竞争更加激烈，各混凝土企业间的相互压价、让利愈演愈烈，这种无序和自相残杀的竞争使公司的生产经营形势面临严峻考验。

一是公司领导及销售部的业务精英们面对这种形势，审时度势，及时洞察了市场发展方向，积极寻找形势变化及发展给公司带来的机遇，努力争取建筑面积较大的规模建筑，市场任务的承接取得了可喜的成绩。

而今年销售工作中的一个亮点就是团签署了长期战略合作协议独家供应。这是我们所一直倡导的“大营销”迈出的坚实而又稳重的一部。由此，全公司的生产经营工作呈现出了一片勃勃生机。

二是密切跟踪研究房地产市场的发展动态，了解市场变化和发展趋势，为公司战略决策提供了有力的参考依据。三是进一步完善了《销售人员考核管理办法》，在销售人员中深入落实了经营责任，切实体现了“按劳分配”原则，使业务员适应了市场发展形势的需要，又大大提高了其营销能力及其工作的积极性和主动性。

四是今年对较大项目实行专人跟踪并积极参与投标，。

坏以及快慢都直接与其个人的报酬挂钩。

（三）资金形势空前严峻，公司面临较为严峻的增长瓶颈。

20xx年我们在资金上面临的异常严峻的压力，突出表现在石子等骨料的采购上必须做到现金日结，这使得我们的资金及供应压力与日剧增，公司本来就非常脆弱的资金链已不堪重负、雪上加霜，可以说公司在整个20xx年资金都显得极度匮乏、资金形势极为严峻。若春节前资金状况没有明显缓解，势必影响公司下一步的正常生产及公司稳定，这也是我们当前所面临的最大的问题。

一是在今年已连续召开不下数十次领导班子会议、业务人员会议，在会上通报了公司所面临的形势，部署资金回收以及任务承揽指标，听取了有关部门的意见和建议，鼓动大家群策群力，共同努力，务必采取各种措施加强任务承揽、强化资金回收。

二是在巨大资金压力影响下，公司领导会同材料科有关部门想尽千方百计采购石子、水泥等紧缺材料，尽全力确保济南市公安局等重点工程顺利施工，而不至于对公司

## **混凝土搅拌站工作报告 混凝土评级工作总结篇四**

一、提高自身业务能力。

在上级部门的正确领导下，勤奋学习，扎实工作，继续加强学习。同时认真钻研业务知识，虚心向身边的同事学习，不断充实和丰富自己的会计业务知识。要立足单位发展变化的新情况，多动脑筋、想办法、出主意，增强工作的主动性、预见性、创造性，为领导出谋划策，提出可行建议和工作预案，发挥参谋和助手作用，不断提高参与和决策能力。

## 二、及时完成各项财务工作。

财务工作的时效性很强，对于职责内的工作一定要抓紧抓好，并且做到做一件成一件，件件有交代，项项有落实，对于领导交办的其它工作，也要义不容辞的承担起来，保证各项工作的全面推进。

## 三、主要工作：

1. 严格执行现金管理和结算制度，每月认真核对现金与日记账账目。发现现金金额不符，做到及时查询和处理，每月按时与银行做好对账工作。
2. 及时收回公司的各项收入，开出收据并及时收回现金存入银行。
3. 根据会计提供的依据，经领导批准签字后及时发放职工的工资和其它发放经费。
4. 坚持财务手续，严格审核算（发票上必须有经手人、验收人、审核人签字后方可报账）对不符手续的发票不予报销。
5. 根据公司领导的安排和规定，对\_\_矿业有限公司、矿山、选厂等部门发生的采购、加工、保管、销售等环节按制度严格执行。
6. 认真执行公司领导规定的申购制度，做到部门领导先填写申购单，报财务，由主管领导批示后方可采购。

## 混凝土搅拌站工作报告 混凝土评级工作总结篇五

时间荏苒，岁月穿梭[]20xx转眼间已接近尾声，回顾这一年的工作和生活，作为公司的一名检测员，有很多进步，但是也

存在一些不足之处。

检验工作是一个特殊的岗位，它要求我们要不断的学习专业知识和提高技能，为达到这一要求，所以我们必须要注重学习，同时了解行业动态，同时也要提高学历，丰富自己。

这一年是公司重要的一年。我积极完成了实验室的检测任务，有幸参与了公司的cma资质申请工作，并且成功取得了cma证书。另外负责实验室的安全，进行设备的日常维护、维修和保养。八月份给实验室所有窗户安装防盗网，保证实验室的安全，并规划隔墙玻璃安装位置。今年主要实验任务是xx公司的试验和xx公司的铸件试验，试验前后半年时间，试验箱在试验过程中经过多次维修，顺利的完成了任务；铸件的试验我们很好的完成了试验任务；同时客户都比较满意。

14年，我自觉遵守公司的规章制度，有事主动请假，尊重领导，团结同事，待人真诚，任劳任怨，努力成为一名称职的检测员。在工作中与同事们相互理解，相互帮助，真诚相待，建立了友谊，也从他们身上学到了很多。

回顾检查自身存在的问题，虽能敬业爱岗，取得了一些成绩，但仍然有许多需要不断的改进和完善的地方。在平时的工作生活中主动性不够，虽然完成了领导交付的任务，但是缺少举一反三的精神。在工作中由于专业知识较少，对待一些问题的解决方法过于单纯，工作方法过于简单；看待问题有时比较片面，以点盖面，在一些问题的、处理上显得还不够冷静。对于汽车零部件检测这一方面的专业知识和检测经验都很欠缺，在完成领导交办的任务的基础上，发挥自身优势，继续加强专业知识的学习，进一步提高各项检验技能。

20xx年将是公司快速发展的一年，在新的一年里，我决心认真提高业专业技能、工作水平，贡献自己应该贡献的力量。在下一步的工作中，我会虚心向其他同行和同事学习经验，借鉴好的工作方法；同时在业余时间努力学习检测理论知识，

不断提高自身的专业素质和水平，使自己的全面素质再有一个新的提高，以适应公司的发展。进一步增强责任意识，提高完成工作的标准。

我会努力做到：

第一，根据领导要求，加强学习，技术掌握成熟；

第二，在检测工作中认真执行规章制度，确保检测数据的真实可靠；

第六，热爱本职工作，继续学习有关检测知识。

以上是我今年的履职情况、所存在问题以及今后的工作计划，在以后的工作中我将更加努力工作，多多学习，提高自己的各方面素质，跟上检测的发展步伐，为公司的发展贡献自己的力量。

## **混凝土搅拌站工作报告 混凝土评级工作总结篇六**

紧张忙碌的20xx年已成为辉煌□xx公司在xx董事长和xx总的领导下，全体同仁、团结一致、同心同德、相互协作，顽强拼搏，为公司的发展凝聚和付出了极大的艰辛和汗水，取得了优异的成绩。

（一）营销部全面完成了公司下达的各项任务指标，在市场经济危机的’情况下稳步实现增长，后两个月时间完成近两万余方，回拢资金xx余万元。

（二）客户对我们比较满意，结交了一批忠诚客户，并能和施工项目相关人员保持良好的社会关系，让他们有困难时想到我们，公司的品牌效应进一步形成。相信有一天我们的品牌效应会达到良好的效果。

（三）与各有关部门配合较好，处理问题比较及时，迅速做出反应，绝大多数工作主动积极，营销部人员爱岗敬业，能与其他科室相互沟通、协调合作、对公司怀有深厚感情，希望公司做强做大，以公司为家，在工作中展现才华，体现人生的价值。

（四）目前市场竞争异常激烈，利润空局很小，加强成本控制、严格执行规章制度。我们做的比较到位，每一个大小问题及时向公司领导汇报，没有发生任何事故。

以上成绩的取得，是基于全体员工共同努力的结果，对个人而言也是有一定的进步，同时在一些方面还是存在许多不足，在今后工作中要加以改进。

（一）员工队伍素质跟不上企业发展要求，全面掌控能力不够，创造性工作办法不多，信息渠道不够畅通且滞后，从精细化管理要效益的格局还没有形成。

（二）加强员工考核、要做到让员工感受到做错的每一件事情都和自己的切身利益息息相关，做的好要受到奖赏，做错事必受罚，做到奖罚分明。

不足之处还有很多，只有发现不足，才能着手改善，在成绩面前不沾沾自喜，同样在面临不足或缺点也不妥协，看到成绩是对自己工作的肯定并满怀信心，认清不足是希望做的更好。

目前，混凝土行业的竞争趋于白热化，面临恶性竞争，市场压力对我们而言是个及其严峻的考验，在市场商砼价格基本一致的情况下，只有挖掘内部管理，提高生产效率，降低成本，才能为企业创造利润，才能使企业立于不败之地。

（一）加强生产调度上的安排。

（二）继续执行强化部门专业化管理。

（三）加强对搅拌生产线的计量管理。

（四）严格执行采购制度，加强材料入库管理。

（五）加大对现场文明的整治，评价一个企业的优劣，做好的办法是让客户做出客观的评论，客户对我们供应及时满意的同时，会看到我们的混凝土质量，员工的劳动积极性和形象、安全措施落实情况等等都会一一记在心里，这些都要求我们时刻要维护企业的形象。

（六）逐步建立员工考核制度，出主意、想办法搞好营销部。

（七）根据新的“劳动法”，结合实际情况，重新修订完善各项管理制度。

“雄关慢道真如铁，而今迈步从头越”，从公司建立时的起步艰难，我们逐步走向成功，金融危机阻挡不了我们前进的步伐，相信在公司领导的带领下，我们有能力应对市场白热化的竞争，我相信最终胜利将是我们。