

最新水泥厂总结报告(优秀7篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。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！

水泥厂总结报告篇一

1. 销量：1-12月份水泥销售数量2259386.99吨。年初制定水泥销售计划273万吨，完成销售计划的82.76%。与去年同期销量2332474.13吨相比减少销量73087.14吨，降幅3.13%。没有完成销售计划，欠计划销量470613吨，供大于销。

2. 品种结构销售情况：32.5等级水泥销量1726548.84吨，占总销量的76.42%。其中金牌水泥销量418067.9吨，占销量的18.5%。42.5等级水泥销量530314.36吨，占销量的23.47%。52.5等级水泥销量1587.25吨，占销量的0.07%。散装水泥销量430862.89吨，（其中32.5等级水泥销量92674.18吨。42.5等级水泥338188.71吨）占总销量的19.08%。纸袋包装占24.37%，编织袋包装占56.03%。符合袋包装占0.52%。

3. 运输情况：公路，铁路运输基本正常。主要是公路运输，4月14号受高速公路计重收费的影响，汽车核载量减少25-30吨，计重收费前运量75-90吨，计重收费后运量50-60吨，运输成本增加15元以上。（原来运温州市场运价58-65元，宁波48元。）

4. 市场行情及价格情况：由于我省水泥行业产能大，水泥市场供大于求较为突出，市场竞争十分残酷，上半年主要受阴雨天气较多的影响，4月16日高速计重收费后影响较大，特别是路程较远的温州、宁波、台州市场，由于核载量减少了，运输成本每吨增加15元以上。竞争难度大，工建项目工程动

工少。有的工建项目，打桩工程，粉刷水泥都是采用水泥价格较低的品牌，用户认为只要质检部门坚持合格就可以使用。多县市工建项目，打桩，甚至郊区的农户联建房都使用商品混凝土，包装水泥销量明显下降。42.5等级的散装水泥销售量明显提高，各县市都有商品混凝土公司，温州地区现有37家。温州市区就有17家，上半年温州市场42.5等级散装水泥销售价格较低。温州西、东站中转库出库价格在290元左右，出现亏本销售状况。包装水泥在农村市场有较好的信誉，市场反馈良好，水泥市场销售的价格较高。同一般粉磨厂家水泥相比要高50元/吨以上。下半年从7月份开始我省节能减排，停电，运量减少的情况下，协同提高水泥价格，效果较好。上半年水泥平均销售价格236元/吨，下半年水泥平均销售价格304元/吨。全年水泥平均销售价格276元/吨。

5. 应收货款回收情况：各区域每月按公司限额资金周转，基本控制在周转范围（除重点工程、搅拌站）今年没有出现赊账现象。计划应收款在春节前回收率达100%。

1. 销售部按照公司制定水泥销售计划，各区域制定好年月水泥销售计划，并细分市场客户。

2. 每月召开销售工作会议，各区域负责人对本月完成销售、工作情况，存在问题进行分析总结汇报，同时制定下月水泥销售工作计划。

3. 严格按照公司制定的水泥销售责任制考核办法，各区域每月完成销量，水泥销售平均价格，应收货款回收情况进行考核。

4. 水泥销售网络建设，扩大销售渠道，首先巩固好老市场，引导客户承接工建项目，开发新市场，今年开发新市场14户。温州（市区，洞头县）福建省（福州，南平）江西（铅山）台州（嵊州，三门，天台，仙居）丽水（碧湖镇）金华（义乌，永康，武义）。承接商品混凝土公司9家（温州1家，丽

水2家，金华2家，衢州1家，福建1家，江西1家）。积极参加重点工程项目招投标工作，今年中标龙庆高速工程4标段，京福铁路客专线1标段，杭长铁路客专线浙江段7标段。

5. 进一步加强与客户的沟通，每月安排出差，深入市场，调查市场行情、动态，经常性走访客户，征询顾客对产品质量和服务质量的意见及要求，技术将信息反馈给公司领导，提供可靠的决策依据。

6. 规范区域市场，保护好营销秘密，确保市场秩序的稳定，稳定市场水泥销售价格，维护好客户的利益，对区域相互串市场的客户，严格按照公司之规定进程罚款。

7. 做好水泥销售的售前、中、后服务工作，及时处理好顾客的投诉，得到顾客的理解和支持。

8. 准确宣传产品信誉，塑造品牌形象，做好产品的广告宣传工作。

9. 存在的问题。

（1）没有完成今年的水泥销售目标，欠销量470613吨。

（2）市场细分化管理工作还存在不足，空白市场工建项目工程开发较少。

（3）掌握市场信息方面工作做的不够到位，有的信息反馈不准确。

按照公司制定的20xx年水泥销售计划270万吨，要完成全年水泥销售计划，销售任务重，面临的销售压力大，特别是浙江水泥行业产能过大，供大于求较为突出，水泥市场竞争更加激烈。在新的一年里，销售部要进一步转变观念，在思想上要引起高度重视，要充分认识到销售工作的艰巨性，要有紧

迫感、危机感。作为销售工作，销量是第一位的，要自我加压，树立信心，去克服种种困难，多动脑筋、想办法，采取积极有效的措施和办法促销，千方百计、百计千方的寻找新的增长点，力争完成全年水泥销售任务。具体工作：

1. 明确职责，要发扬团队精神，相互沟通市场信息，做到分区域负责销售不分家。
2. 做好市场精细化管理工作，进一步加大市场开发的力度，要多出差跑市场，深入市场，对区域市场没有增量的客户，要进行整合，寻找新客户。对空白市场，特别是农村乡、镇市场开发，要消灭空白市场。同时，要掌握好市场信息，竞争优势、竞争对手、市场占有率，并将准确信息反馈给公司领导，提供决策依据。
3. 加大重点工程、工建项目、混凝土搅拌站的开发力度，积极参加重点工程的招投标工作，要引导客户多承接工建项目。江山大老虎，江山虎金牌品牌，各区域市场要充分利用好。
4. 进一步加强与顾客的沟通，巩固好老市场，继续扶持客户做大做强，培育好月销量过万吨以上客户，关键要靠我们的服务，要进一步做售前、中、后的服务工作，对客户提出的问题要及时解决，不能拖，去赢得用户的信任。
5. 在销售策略上，要采取灵活多样的促销办法，规范好区域市场，稳定市场销售价格，维护好公司和客户的利益，对串市场的客户，要严格按照公司规定进行处罚。
6. 做好公路，铁路的运输工作，要及时掌握好运输信息动态。
7. 进一步做好应收货款回笼工作，建立与客户对账制度，严格开票前的审核制度，特别是新用户（工建项目）的货款，杜绝赊账行为的发生，力争应收货款回笼率100%。

8. 进一步加强自身建设，学习国家法律法规。学习业务知识，学习先进单位的管理经验，提高工作质量和服务质量，适应水泥销售工作的要求，做一名合格的销售员。

水泥厂总结报告篇二

同志们：

今天召开了一年一度的总结大会，为我们x年的工作画上了一个圆满的句号。田总裁总结了过去一年的工作，对这一年里涌现出来的先进集体和员工进行了表彰。纵观x年，行业宏观层面上依然延续了x年产能过剩、行业竞争日趋激烈的格局。尽管国家采取了很多措施化解产能过剩，但整体情况并没有得到好转。因此，我们能够取得总结报告中的成绩，离不开四千多名干部员工扎实努力的工作。虽然结果离我们的预期目标有一定差距，但是客观的评价，这些成绩来之不易。

x年，国家工信部将继续采取相关措施化解过剩产能。一是淘汰落后产能；二是限制新增产能；三是取消32.5水泥。这些措施将对严峻的局面起到缓解作用。另外，环保方面国家实行了更加严格的政策，加大了我们企业的成本，也对我们提出了新的挑战。

今年，我们要正确面对在x年暴露出的各种问题。一方面，去年大部分公司没有完成任务，都存在的问题不容忽视，但主流上比x年是进步的。另一方面，韩城公司高固气比技术的使用取得了实质性的进步。同时，汉中大区率先实施品牌战略，取得一定效果。

我们必须正视自身存在的诸多问题。市场是客观的，竞争是现实的。而我们自身管理上存在的问题才是对企业发展最大的牵制。主要正视和认清以下方面：

一是在经营管理、工艺管理方面还存在着严重的问题。

x年产品适应性的问题，直接影响企业的竞争力。除客观原因外，有很多是人为操作失误所造成的。因此x年10月，公司提出了实施品牌战略，把产品质量提高到公司发展战略的高度上认识对待。

二是在设备管理方面。

x年各单位都不同程度的受到设备问题的制约，技术力量跟不上，有些领导工作思路不清晰最终导致了生产销售进入恶性循环。鉴于此，集团决定组建检修公司，将公司现有的技术力量集中起来打歼灭战。同时大量引进优秀技术人才，建立长期系统的培训，彻底打破设备方面的瓶颈。

三是执行力下降的问题。

各分子公司在请示集团公司过程中迟迟不能得到回应，主要是机关职能部门的执行力下降，并不是员工不认真不负责，而是因为大家的经验欠缺，拿到上报问题不知如何处理。分公司也有执行力欠缺的问题，对公司下达的指示、规定不能够及时下达执行。

四是销售问题。

销售工作下放，虽有接近市场等优势，但也暴露出信息不对称、内部利益博弈等严重的问题。x年销售公司成立后，及时、对称的市场信息可供领导做出正确决策，当成本控制到一个极限的时候，我们只能转向市场要效益。

五是要实施品牌战略。

全集团打品牌的翻身仗，要使得尧柏品牌在某些区域市场成为强势品牌。

六是要加强人才管理，加强干部梯队建设。

x年，第一，扩大对干部的管理范围，从部长级别扩大到各车间主任，强化集团公司的管控作用。第二，是实行竞聘上岗，给每位同志公平展示自己的机会，确立真正公平公正的用人原则。建立一套能上能下的用人机制，成立干部评审委员会，并建立长期的干部培养机制。

水泥厂总结报告篇三

保卫科在公司党总支、公司行政以及上级业务部门的关怀指导下，始终坚持打防并举，标本兼治的工作方针，以加强企业文化建设为契机，充分发挥自身职能，全面落实各项防范措施，不断提高全公司社会治安综合防控能力，实现了全年无重大刑事案件、无重大治安案件、无重大治安灾害事故的三无目标，为我公司各项工作任务顺利完成打下良好的基础，回顾一年来的工作，我们主要做到了以下几点：

一、抓班子，带队伍，提高整体战斗力

xx年以来，我们坚持围绕提高企业经济效益这个中心，针对当前公司区面临的治安新形势，做到强班子聚合力、抓队伍树形象，强化保卫队伍的基础管理，促进全科工作朝良性方面快速发展。在抓班子建设方面，我们注重监督制约作用，通过开展自我批评与相互批评，落实整改措施，使班子成员之间做到了相互支持，相互理解，大事勤商量，小事勤通气，思想常沟通。在党风廉政建设方面，班子成员牢固树立了廉洁自律无小事，小事不止出大事的思想观念，认真履行廉政准则，在工作和生活中，始终坚持按原则办事、按制度办事、不搞特殊、不办人情案、不以权谋私，做到了靠正气、靠廉洁来树立班子的威信和形象，增强了班子的凝聚力。

二、强化军事训练，提高职工军政素质。

为保证训练质量，特地从凤凰大化肥聘请了一名教官进行强化训练。经过为期一周的集中轮训，增强了纪律观念，规范了军姿行为。

三、完善制度，强化管理。

在加强对出门证管理、值班管理、巡逻制度、等内部管理制度的基础上，对全公司各场所岗点，从整理、清洁、准时、标准化、素养、安全六个方面制定了管理规定一并推行。

四、落实干部职责，加强巡查力度。

班子成员明确分工，从职责、部位、岗点建立了巡查制度。为抓好落实，班子成员不定期的进行巡查，促进了各项工作规范落实到位。强有力的措施，规范化管理，增强了广大保卫职工素质，提高了整体战斗力。今年，伴随煤炭价格持续稳定上涨，一些煤贩子乘空车压磅妄图变相偷炭，保卫科加大对贩煤车辆的检查力度，严格交出门证管理制度，有力整治了这股歪风；针对今年我公司改建、扩建施工项目多，管理难度大，一些不法民工妄想浑水摸鱼，伺机盗窃公司用物资以求大发不义之财，保卫科加大对各施工地点的看护与守候。

一年来，广大护卫队员为维护公司山及职工群众的利益，积极采取各项防范措施，抓基础，上台阶，筑牢治安第一道防线。今年以来，我们按照打防并举、标本兼顾、重在防范、重在治本的方针，坚持以人为本，从人口信息，法制宣传教育，职工文明行为规范等方面着手，加强了治安基础管理。人口信息的准确掌握是有效预防和打击各类违反犯罪的有力保证。为多名大中专毕业生办理了落户手续，积极协助官桥派出所做好我公司职工二代居民身份证的更换工作，同时严格加强对流动人口的管理，对外来务工人员办理了暂住登记手续。同时对保卫人员加强了精、严、细、实管理理念的灌输教育，克服队员执纪过程中的好人主义，要求在稽查过程中对违规

人员，无论是谁，做到一视同仁，不留情面，使违纪人员其达到吸取教训，校正行为的目的。

通过落实各项管理工作，我公司矿容矿貌有了较大变化，全公司呈现出一派秩序井然，政通人和欣欣向荣的新气象。当然，我们的工作还存在着一些问题和不足，我们将在xx年以党的xx大会议精神为指导，紧密团结在公司领导班子周围，恪尽职守，努力做好本职工作，做好领导的参谋，为公司的进一步发展作出应有的贡献。

水泥厂总结报告篇四

1. 销量：1—12月份水泥销售数量2259386.99吨。年初制定水泥销售计划273万吨，完成销售计划的82.76%。与去年同期销量2332474.13吨相比减少销量73087.14吨，降幅3.13%。没有完成销售计划，欠计划销量470613吨，供大于销。

2. 品种结构销售情况：32.5等级水泥销量1726548.84吨，占总销量的76.42%。其中金牌水泥销量418067.9吨，占销量的18.5%。42.5等级水泥销量530314.36吨，占销量的23.47%。52.5等级水泥销量1587.25吨，占销量的0.07%。散装水泥销量430862.89吨，（其中32.5等级水泥销量92674.18吨。42.5等级水泥338188.71吨）占总销量的19.08%。纸袋包装占24.37%，编织袋包装占56.03%。符合袋包装占0.52%。

3. 运输情况：公路，铁路运输基本正常。主要是公路运输，4月14号受高速公路计重收费的影响，汽车核载量减少25—30吨，计重收费前运量75—90吨，计重收费后运量50—60吨，运输成本增加15元以上。（原来运温州市场运价58—65元，宁波48元。）

4. 市场行情及价格情况：由于我省水泥行业产能大，水泥市场供大于求较为突出，市场竞争十分残酷，上半年主要受阴雨天气较多的影响，4月16日高速计重收费后影响较大，特别

台州（嵊州，三门，天台，仙居）丽水（碧湖镇）金华（义乌，永康，武义）。承接商品混凝土公司9家（温州1家，丽水2家，金华2家，衢州1家，福建1家，江西1家）。积极参加重点工程项目招投标工作，今年中标龙庆高速工程4标段，京福铁路客专线1标段，杭长铁路客专线浙江段7标段。

5. 进一步加强与客户的沟通，每月安排出差，深入市场，调查市场行情、动态，经常性走访客户，征询顾客对产品质量和服务质量的意见及要求，技术将信息反馈给公司领导，提供可靠的决策依据。

6. 规范区域市场，保护好营销秘密，确保市场秩序的稳定，稳定市场水泥销售价格，维护好客户的利益，对区域相互串市场的客户，严格按照公司之规定进程罚款。

7. 做好水泥销售的售前、中、后服务工作，及时处理好顾客的投诉，得到顾客的理解和支持。

8. 准确宣传产品信誉，塑造品牌形象，做好产品的广告宣传工作。

9. 存在的问题。

（1）没有完成今年的水泥销售目标，欠销量470613吨。

（2）市场细分化管理工作还存在不足，空白市场工建项目工程开发较少。

（3）掌握市场信息方面工作做的不够到位，有的信息反馈不准确。

按照公司制定的20xx年水泥销售计划270万吨，要完成全年水泥销售计划，销售任务重，面临的销售压力大，特别是浙江水泥行业产能过大，供大于求较为突出，水泥市场竞争更加

激烈。在新的一年里，销售部要进一步转变观念，在思想上要引起高度重视，要充分认识到销售工作的艰巨性，要有紧迫感、危机感。作为销售工作，销量是第一位的，要自我加压，树立信心，去克服种种困难，多动脑筋、想办法，采取积极有效的措施和办法促销，千方百计、百计千方的寻找新的增长点，力争完成全年水泥销售任务。

具体工作：

1. 明确职责，要发扬团队精神，相互沟通市场信息，做到分区域负责销售不分家。
2. 做好市场精细化管理工作，进一步加大市场开发的力度，要多出差跑市场，深入市场，对区域市场没有增量的客户，要进行整合，寻找新客户。对空白市场，特别是农村乡、镇市场开发，要消灭空白市场。同时，要掌握好市场信息，竞争优势、竞争对手、市场占有率，并将准确信息反馈给公司领导，提供决策依据。
3. 加大重点工程、工建项目、混凝土搅拌站的开发力度，积极参加重点工程的招投标工作，要引导客户多承接工建项目。江山大老虎，江山虎金牌品牌，各区域市场要充分利用好。
4. 进一步加强与顾客的沟通，巩固好老市场，继续扶持客户做大做强，培育好月销量过万吨以上客户，关键要靠我们的服务，要进一步做售前、中、后的服务工作，对客户提出的问题要及时解决，不能拖，去赢得用户的信任。
5. 在销售策略上，要采取灵活多样的促销办法，规范好区域市场，稳定市场销售价格，维护好公司和客户的利益，对串市场的客户，要严格按照公司规定进行处罚。
6. 做好公路，铁路的运输工作，要及时掌握好运输信息动态。

7. 进一步做好应收货款回笼工作，建立与客户对账制度，严格开票前的审核制度，特别是新用户（工建项目）的货款，杜绝赊账行为的发生，力争应收货款回笼率100%。

8. 进一步加强自身建设，学习国家法律法规。学习业务知识，学习先进单位的管理经验，提高工作质量和服务质量，适应水泥销售工作的要求，做一名合格的销售员。

水泥厂总结报告篇五

水泥公司工作总结报告 下面就是有关水泥公司的工作总结了

一、加强政治思想学习，精神文明建设有所提高。首先，我们继续学习贯彻江总书记“三个代表”的重要思想，对广大党员、干部开展保持共产党员先进性教育，先进性的要求与我们的实际工作结合起来，不断推进我们的各项活动。切实加强党组织建设，提高职工的政治、思想素质。

二、提高职工队伍素质，加强职工队伍建设。

职工队伍素质的高低直接关系到社会效益和经济效益，公司支部从加强学习、提高职工文化素质和业务技能入手，开办了职业道德讲座和法制讲座和法制教育讲座培训班，通过业务知识的学习和实际运用，职工思想素质和业务素质有了很大的提高，服务意识、主人责任感得到了增强。针对职工业务素质低的现状，采取走出去，请进来的方式，聘请高校教师为职工培训。提高了职工的业务技能水平。

三、顺利完成二线建设

二线的安装建设是xx的重点工程也是形象工程，该项工程的良好建设将在全市范围内起到非常重要的作用，因此，新班子上任后深感责任的重大，就二线建设提出了“抓质量、抢进度、保安全、战酷暑”口号，确保二线建设如期完工。为

此，采取了以下几点措施一是倒排工期，进行量化考核，要求施工单位将每天、每周的计划和工程进展情况报于甲方，由我们会同相关人员综合考核。二是给施工方签订工期合同书，根据倒排工期。三是专门成立了二线建设工作组，工作组每周定期、不定期的召开两次以上的进展调度会，并且每天早晨8：00在施工现场组织安装、土建、监理以及公司有关处室主要负责人对前一天的工程进展情况、当天的工作计划以及现场需要解决的问题进行现场调度、检查、安排。四是为保证设备进厂不影响安装时间，我们专门抽调人员到厂方进行验货、催货。由于采取了以上各种有效措施，二线建设在10月30日顺利点火成功。

四、生产管理得到进一步跳高

以人为本 强抓机遇 迎头赶上 齐心推动萌生事业快速发展

董事长：张秉权

同志们：

今天我们在这里隆重召开2008年度工作总结暨表彰大会，目的依然是总结过去、谋划未来、表彰先进、激励斗志。前面公司各部门分管领导就今年的生产、经营、财务、质量、党、团、工、青、妇等方面的工作做了全面总结，又对下年的工作做了安排部署，同时我们对年终评选的先进集体、优秀厂级领导、优秀科室负责人以及在工作中做出突出贡献的先进工作者、先进生产者、岗位技能标兵一并进行了表彰奖励。在这里，我谨代表公司董事会、管委会、党支部对受表彰的部门和个人，表示崇高的敬意和热烈的祝贺！并希望你们在新的一年里再接再厉，起到先锋模范作用，取得更加美好的成绩，一如既往地为我们事业的飞速发展做出应有的贡献；也希望没有受到表彰的部门和同志，不要灰心、不要气馁、扎实工作、增强信心、迎头赶上，争取下年都能够榜上有名。同时，也对今天到会的，与我们合作筹建三期工程的合作伙

伴，浙江明峰投资有限公司的各位领导表示衷心的感谢和热烈的欢迎！2008年是不平凡的一年，我国发生了震惊世界的四川汶川大地震，灾区生命财产遭受了巨大的损失，国际出现金融危机，给我国经济发展造成极大影响，又是成功举办奥运会，全面贯彻党的十七大精神，落实科学发展观，夺取全面建设小康社会新胜利的关键一年，也是中央提出扩大内需促进经济增长政策落实的开局之年。一年来公司依旧紧紧围绕“以质量求生存、向生产要效益、保稳定、促发展”的工作思路，挖掘潜力，吸取经验。今年的产销任务完成的较好，这个成绩的取得，得益于公司的正确领导，归功于分管领导的大力支持，归功于全厂职工的拼搏奋进，我代表公司董事会、管委会向公司干部职工致以崇高的敬意和衷心的感谢。回顾一年来的奋斗历程，我们深深体会到，做好各项工作，必须坚持解放思想，科学发展，始终着眼于“好中求快”，才能借势扬帆，在新的征途上迈出坚实步伐；必须坚持争先创优，赶超发展，始终着眼于“干在实处”，才能不断攻坚克难，干出一番大事业；必须坚持与时俱进，创新发展，始终保持奋发有为的精神状态，敢于涉足前人没有干过的事业，才能不断破解发展难题；实现萌生又好又快发展。

一、实施挖潜增效，安全稳定生产

企业生产的根本目的在于获得效益，没有利润的生产是无效的生产。2008年从公司的总体目标出发，制定了各项生产管理目标任务，围绕这个目标，各车间、部门进行量化、细化。在生产组织上，通过加强日常管理和设备维护保养，提高周期运行质量，调动一切积极因素，挖潜增效，尤其在领用材料上切实提高了管理力度，节省了费用，大大降低了备品备件的采购率。

从小的措施抓起，将车间照明通通改为节能型照明，将原料车间减少开机时间，并岗减班，使员工充分发挥各自的潜能，改变了传统的生产管理模式，进一步提升了节能意识，同时加强了生产一线的协调工作，强化了安全管理，今年没有发

生一起大的安全事故，使公司的安全管理水平又上了一个新的台阶。

二、促进营销、争创名牌、确保质量体系有效运行

企业的生产经营成果，最终是靠有效的营销活动来实现，今年的销售成绩还是喜人的。对顾客信息的捕捉反馈做的比较细，继续推行“赊三不如现二”地销售政策，提高了货款的回收率，实施“抓大放小”的策略，追求经济效益最大化。抓机遇、抓热点，使水泥用量较大的长庆油田成为我们的牢固客户，今年夏季水泥一直供不应求，而且出厂价格也创历史以来的最高价，为明年良好的营销势头奠定了坚实的基础。

产品质量是企业生存的法宝，把不断提高产品质量作为巩固名牌产品、树立企业形象、增强市场占有率、竞争力的核心来抓，今年通过大家的努力，成功的将批量油井水泥打入市场，我们的产品已获得2008年宁夏名牌，化验分析大对比已获国家级荣誉，并在相关网络上发布。但是，今年在盐中高速公路所供的水泥出现了质量问题，唤起了技术、质检部门的重视，加强了质量意识，提升了质量观念，采取了纠正和预防措施，得到了有效的扼制，有了新的改观，而且前段时间，经各部门的努力，顺利的通过了iso质量管理体系认证的监督审查，进一步提升了产品的感召力。

三、全力以赴，打响三期工程全面启动攻坚战

“规模出效益”，这是萌生长足发展的必然规律，上项目是扩大经济总量，适应新形势产业群体发展，提高企业竞争力的有效载体，抓发展，首先要抓项目。公司规划的日产2500吨熟料水泥生产线工程在今年的三月份开始筹建，我除了目前老公司的经营策划外，今年主要抓了新项目上马的全面工作。只带领付岁荣厂长、王生忠、张秉柱几人风风火火奔波了近一年，去南京、走浙江，又是协调设计院相关设计事宜，跑资金、设备招标考察等无数次，总算看到了成绩。在九月份与浙江明峰投资有限公司达成共识，愿与我们并肩合作，联合共同组

建了宁夏明峰萌城建材有限公司，正式签订了合作协议。目前，新公司工作运行正常，相关负责领导及工程技术人员进驻现场。安装队也陆续进入现场进行设备安装，一场大规模的攻坚战正式拉开帷幕。新项目投产后，年新增水泥150万吨，增加产值4亿元，两个公司年生产水泥总量近200万吨，为做大做强水泥企业奠定了基础，有力地推进地方经济发展。

四、找准差距、弥补不足，增强快速发展的紧迫感。纵观当前形势，我们必须保持清醒的思路，在肯定成绩的同时，更要找出我们的缺点与不足，既要看到前进中的困难和不利因素，又要看到发展中的潜在机遇和有利条件，变压力为动力，化不利因素为有利因素，深刻反省工作中存在的很多不足，主要表现在：

1、生产现场管理不到位，环保工作差

生产管理现状仍然是计划经济的运行体制，制度得不到充分的落实，缺乏系统操作性，管理传统，思想保守，一拨一转，不拨不转，观念落后，思路不清，缺乏良好的敬业精神。

2、用人机制不健全、不科学、人力资源管理无头绪、厂级厂规执行不严格。

虽然一直强调坚持以人为本，爱厂如家，能真正把企业当做自己的家，但一部分员工仍然思想消极，情绪低落，抱着“当一天和尚撞一天钟”的思想，经受不住诱惑、安不下心来工作，这山看着那山高，三番五次的折腾，有些同志甚至搞得妻离子散，财空物尽，最终给自己的生活出了难题，给企业也带来了不必要的麻烦，希望同志们静下心来，从自身的实际出发，同全体萌生人一并将事业发展到底。岗位用人随意性大，责任制执行不到位，厂纪厂规执行、落实没有力度，工作态度不够端正，无原则性，工作成效不明显。管理人员思想陈旧，在其位不谋其政、不求有功、但求无过，从车间到主管领导，有欺上瞒下的行为，无故请长假，假到

不归、留岗待业，很多工作总是停留在口头上，不按人事制度规定履行，导致人事部门无法正常履行职责，从而制约着生产经营的健康运行。

3、政令不通、协调不利、执行力欠缺、技能低下、学习培训走形式、部分工作环节脱节、整体工作推进不快。

三期工程的即将投产必然要求我们要改变现状，齐心协力，坚决抛弃影响工作质量的绊脚石，希望同志们能够认清形势、理清思路、找准位置、扬长避端、做萌生的主人，对以上问题，我们一定要高度重视，采取有力措施切实加以解决。

随着新年钟声的即将敲响，深知2009年是我们加快发展、腾飞发展的关键一年，是公司脱离困境，承接希望与收获的一年，是建材行业充满回报与生机的一年，总体思路是：“以加快发展为主体、着力推进企业管理，提高质量和效益上的新成效，坚定不移地实现萌生发展的第三步、四步曲，稳扎稳打，确保三期工程高质量、短时间建成投产，并建成一条区内的师范样板工程”。

为实现上述目标，我们下年着力做好以下工作：

一、理清思路、责任到位、做到清洁环保、安全生产、警钟长鸣

三、四月份将两线收尘系统全部改造完毕，确保清洁高效的生产。

二、进一步完善营销策略，优化、健全机制，加强产品质量管理

从多年的经营工作中我们也悟出一个道理，就是“人人围绕市场转、事事围着市场干”，营销成为拉动公司经营活动的“连轴器”。今年，销售成绩是喜人的，但是，在工作上

还有一些疲软，存在一些隐藏的矛盾，来年在现金水泥销售、装车运作上还要高度重视，进一步规范，加强销售公司内务管理，严肃销售工作人员的工作纪律，坚决打击利用职务之便损公利己的行为，必要的情况下，工作人员要做调整，大换班子。明年的销售市场肯定看好，而且根据今年的情况看销售价格也是可观的，希望营销部门加大管理力度，提升业务能力，科学决策，要有充分的准备，做好明年销售市场的预测，抓住新机遇，再创营销新格局。

品牌、质量是企业的生命线，技术、质检部门一定要重视，加强质量管理，按照公司的总体目标，层层考核抓落实，挖掘潜力、细心钻研、进一步提升业务技能、奖罚分明、严格内控，确保质量事故为零，使产品永久性的适应市场。

三、继续推行节能减排，逐步完善财务内控措施

“节俭”是中华民族的优良传统，几年来一直在公司推行，在企业生产经营成本上也真正能够体现，是提高经济效益的“牛鼻子”，是现代企业管理的核心。下年必须从生产到水泥销售的全过程，采取“卡两头、控中间”的办法，对原材料进厂，物资采购，生产过程，后勤办公设施用品及其它各部门的招待等费用支出，制定可行的办法严加控制。今年截止现在，后勤办公耗材32519元，较上年34017元下降了1492元，公务车辆（五十铃客货车）支出43896.59元，相对上年下降了1868元，针对这些，还要进一步加强和贯彻节能降耗的理念，部门出差用车统筹计划，综管办要严格把关，杜绝各种不必要的浪费。

财务部门务必加强成本管理核算、帐务处理、将事后财务转变为事前预算财务。今年自王科长主管财务部门，我认为有了新的改进，下年更进一步完善财务内控措施，做到数据真实、及时，不虚报、不瞒报、账目日清月结、规范审核程序、严把结算关口，真正当好决策者的参谋、经营者的计算器，实现经济效益最大化。

四、全面深入做好人力资源培训教育工作，加强管理团队的综合素质培训，不断提升员工的工作、生活质量。

三、星期六派专人负责，开放集体舞会，丰富职工文化生活。扩大职工参加养老保险范围，今年又解决六十几名能靠得住，留得下的同志参加了养老保险，另外，将生产员工全部纳入了工伤保险。下年，重点解决现有职工的四金交纳问题，将未参加养老保险的职工尽快办理，完善养老、医疗、工伤、失业险的手续。加大力度改善职工生活、福利以及其它方面的待遇和条件，真正达到职工待遇和企业发展同步提升，和谐共进的目的。在春节之前，组织召开一次自1997年12月31日前进厂的老职工座谈会，听取跟我们共同打了十几年江山的萌生人，在公司历年来工作、生活等方面的真实感受，切实解决他们实际存在的困难。不断提升员工的工作、生活、环境质量。工会、党支部、综管办人力资源部在下年务必要下大力气抓好员工的思想教育，优化知识结构，提高全员素质培训，使他们能够有条不紊的在各自的岗位上安心工作，实际体现人本管理出效益，人本管理促发展的巨大动力。

五、立足当前，鼓足勇气，真抓实干，推进三期工程早日投产

我们一直讲萌生发展的三步曲，一期是我们的起步工程，二期是吃饭工程，三期就是我们快速发展，腾飞的工程，新公司的建设正在快马加鞭，明峰、萌生一家人精诚团结，携手并肩，目前合作还是非常成功。我们务必加强现场管理力度，冬季也不停工，加快设备安装进度，确保2009年8月8日正式点火投产，春节过后，组织招收300至350名工人入厂，进行岗前培训学习，并开始出台、健全新公司的各项规章制度。你们目前在各自的岗位上尽职尽责，扎实工作，就是对三期工程建设的最大支持。

当前国际金融危机，对国内造成不利因素正在凸现，面对这种经济形式，中央提出了扩大内需，促进经济平稳较快发展

的十大措施，并计划投资四万到五万亿元，扩大内需，这些举措提高了我们企业抵制风险，谋取发展的信心，国家重点基础设施建设如火如荼，这给水泥行业提供了一个千年不遇的发展机遇。公司决定实施萌生发展的第四步曲，就是在三期的大院里再上一条日产5000吨的熟料生产线，目前相关领导正在办理项目前期的可行性论证和审批事宜。

同志们，萌生的发展充满希望，老区的明天灿烂辉煌。让我们在董事会、管委会的坚强领导下，凝心聚力，迎难而上，以蓬勃向上的朝气，开拓进取的锐气，不畏艰险的勇气，奋力拼搏，争创一流，全力推进公司的生产经营又好又快发展。我相信饱含热情的浙江明峰任经理一行定能和萌生友好结伴，紧密团结，同甘共苦，和萌生人一道，为新公司早日投产鼓足勇气，为铸就明峰萌生的新辉煌作出更大的贡献。最后，祝大家在新的一年里，身体健康，工作顺利，家庭幸福，万事如意！

谢谢大家！

一、加强政治思想学习，精神文明建设有所提高。

首先，我们继续学习贯彻江总书记“三个代表”的重要思想，对广大党员、干部开展保持共产党员先进性教育，先进性的要求与我们的实际工作结合起来，不断推进我们的各项活动。切实加强党组织建设，提高职工的政治、思想素质。

二、提高职工队伍素质，加强职工队伍建设。

职工队伍素质的高低直接关系到社会效益和经济效益，公司支部从加强学习、提高职工文化素质和业务技能入手，开办了职业道德讲座和法制讲座和法制教育讲座培训班，通过业务知识的学习和实际运用，职工思想素质和业务素质有了很大的提高，服务意识、主人责任感得到了增强。针对职工业务素质低的现状，采取走出去，请进来的方式，聘请高校教

师为职工培训。提高了职工的业务技能水平。

三、顺利完成二线建设

二线的安装建设是xx的重点工程也是形象工程，该项工程的良好建设将在全市范围内起到非常重要的作用，因此，新班子上任后深感责任的重大，就二线建设提出了“抓质量、抢进度、保安全、战酷暑”口号，确保二线建设如期完工。为此，采取了以下几点措施一是倒排工期，进行量化考核，要求施工单位将每天、每周的计划和工程进展情况报于甲方，由我们会同相关人员综合考核。二是给施工方签订工期合同书，根据倒排工期。三是专门成立了二线建设工作组，工作组每周定期、不定期的召开两次以上的进展调度会，并且每天早晨8：00在施工现场组织安装、土建、监理以及公司有关处室主要负责人对前一天的工程进展情况、当天的工作计划以及现场需要解决的问题进行现场调度、检查、安排。四是为保证设备进厂不影响安装时间，我们专门抽调人员到厂方进行验货、催货。由于采取了以上各种有效措施，二线建设在10月30日顺利点火成功。

四、生产管理得到进一步跳高 为进一步的理顺生产，降低成本，对领导班子及各处室、车间的职责进行了明确的界定，理顺工作关系，规范工作秩序，集中精力抓好成本，采取了以下几点具体措施 一是对原、燃材料进行了“比价采购”，如煤、铁矿石、砂岩，在原来的基础上都有了很大的降价，其中煤连续两次降价，平均每月节约60万元。二是严格生产过程中的管理，对于一切影响生产和质量的重大故事，一律采取一事一分析，对责任单位和责任人不放过，三是对销售环节加强管理，针对销售人员的“散”、“乱”现象，公司采取了每周定时、不定时的销售调度会，听取销售人员对销售进展情况的汇报和销售意见，了解销售动态，采取了切实有效的措施：如公司领导亲自带队对客户进行回访，要求销售队伍进行人员优化组合，分片外出跑市场协调客户。在六、七月份，市场非常低潮的情况下，我们避免了因销售不畅而

造成积停产压现象。四是为进一步抓好成本控制，我们将对煤耗、电耗进一步采取措施，对全厂的成本控制正在研究制定“劳动定额”，将工人的收入与成品、质量、产量、安全、成本等进行分析，最终将以制度规范约束提高，抓好成本的制度。

水泥厂总结报告篇六

（本文档仅供参考用途，所载资料皆来自整理，欢迎大家分享交流）

水泥磨中控操作员岗位职责一、目的：

水泥磨粉磨系统的长期、安全、稳定、优质、低能耗、高运转率运行，在水泥磨系统范围内，在公司、部门规章制度指引下，负责水泥磨系统设备开、停机及安全运行。二、职责：

1、生产任务的控制：按水泥磨操作规程操作，确保设备在最佳状况下运转，与巡检工配合，全面完成当班作业计划。

2、质量控制：为了所在水泥磨系统的质量达到公司预定目标，在相关技术人员的指导下，不断优化系统参数，提高产品的合格率，使水泥质量满足市场的要求。

3、磨机运转率的控制：为了水泥磨系统的电耗达到公司预定目标，根据磨机电流、辊压机电流、出磨负压等参数合理调整各种工艺参数，在质量合格的前提下提高磨机产量，使水泥磨优质高产运转，生产过程中必须密切监控操作画面上各种操作参数，出现异常情况的及时分析判断处理，使磨机长期、稳定、安全运转；为稳定成品质量，使磨机稳定正常运转，必须严格按照《中控操作规程》进行操作，严禁大幅度调节各种操作参数，严禁恶意交班，以达到磨机稳定、质量稳定的目标。

4、安全生产：为使磨机安全生产，严格按照各种《操作规程》开停机，发现人生事故隐患或发现设备隐患时及时采取措施，避免事故的进一步扩大。

5、卫生：为使中控室有一个干净、整洁的工作环境，操作员要爱惜公物，做好交接班卫生工作。

水泥厂总结报告篇七

正直本身的工作态度，按时上放工，积极参加各类运动，同时赓续增强本身世界看和人生看的改造，进步本身的思想觉悟，扎实本身的工作风格。

屈服组织的支配，在水泥厂一车间矿粉班工作，首先熟悉整条生产线，分手在配料、中控巡检、、放散的岗位上工作，现已能自力完成各岗位上的工作，并认真填写工作记录，写下本身的工作体会和总结，富厚本身的经验。通过这几个岗位的工作，使我对整条生产线的操作流程以及设备有了更深的控制，对操作磨机必要注意条件有了必然控制，例如温度、压差、磨振、等条件已经控制得很好，还有磨机的开停机次序都已经控制，现已能自力完成开机生产。另外，做好生产工作的同时，我还要注意平安，平安与质量是分不开的。平安第一，预防为主，要在生产中发明隐患，从而打消隐患，毫不给本身和他人带来伤害。严格遵循四个才能，三不伤害和三不违反原则。

：在生活中，赓续增强企业文化的学习，加强本身的企业荣誉感，在工作中，结合自身的实际，向师傅跟同事客气请教，积极通过查询材料，富厚本身生产线设备方面的知识，以及关于水泥方面的知识。重点控制设备方面的知识，以便更好的控制设备的操作，防止误动设备，造成经济损失及人身伤害。学习了6s治理以后，我更对本身的工作要求加倍严格，在工作中一一依照6s执行，学习了平安标准化扶植，让我在工作中加倍规范的操作，同时也加深了本身对平安紧张性的

认知，使我得到了许多新的知识。

在生活中，列位师傅以及列位领导对我异常关切，他们不仅是我的同事，更像我的亲人。每当我在公作中遇到艰苦，他们都不辞辛劳赞助我办理艰苦；在生活上遇到不舒心的时候，都是他们第一个劝导我让我打高兴结。在此我对公司的领导和同事表示最真挚的感谢！

回首这六个月的工作，我可以或许纯熟控制和完成各岗位的工作，这些都离不开领导的指导和同事们的赞助，在此我真挚的表示感谢！在未来的工作中我希望还能获得人人的指导和赞助，我将以更大的热情投入到工作中和人人一道为xx水泥厂的美好来日诰日而奋斗不止。