

# 最新水泥厂总经理工作总结(通用7篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 水泥厂总经理工作总结篇一

二零\_\_年度，本人在公司领导的大力支持下，在公司各部门大力支持及同事的帮助和配合下完成了项目的施工及验收。

### (一)优化施工组织方案，提高项目管理水平。

在施工管理中，始终把科学管理，优化施工组织方案放在工程管理的首位，在不断的施工中研究和探讨适合工程管理，且可操作性强的施工方案，来不断满足工程需要和甲方需求。根据工程的特点、难点，进行多次论证，并运用实际可行性方案及科技技术含量。不断探索、研究、施方案实施中科学管理的方法。

### (二)严格质量管理，争创品牌形象工程

如：防水及高空作业工程。设专人把关，做好监控管理，保证安全及确保质量，发现问题及时解决。

3、严格规范，提高作业水平。在质量管理中动员大家要严格按规范去操作施工，把住每一道工序及流程，要把创优的标准落实到操作中，使参与施工及管理人员认知、了解优标准，使施工作业一次达到质量标准要求，不出现二次反工及维修。

4、层层管理，人人把关，始终坚持在项目上形成人人把关的质量管理氛围。质量管理不单是项目管理人的工作，而是项目中每个人都应该有的意识。要在层层管理上形成施工操作

人员对自己施工面负责，分包队要对承包区域负责。项目管理人员要对各自工程的施工工序、流程，工艺、质量、工期负责，项目经理要对全工程创优达标负责，从而使工程质量管理严格、紧密处于受控状态。人员排、质量标准、工艺、施工注意的事项对施工人员进行技术交底，确保质量达到创优标准。

### (三) 合理安排工序、工艺、流程、质量标准加快施工速度

做为一名项目施工管理人员，自己在注重工程施工方案、质保措施的同时，对生产、施工进度的落实从不放松。特别是施工管理中，不管遇到什么样的困难，从未因生产计划管理而延误工期。在工期管理上，一直坚持。

1、加强部位控制，落实计划安排，自己在日常的施工管理中，对施工部位做周密的计划，什么时间，完成到什么部位，做到心中有数。由此在项目施工管理上，我坚持用施工计划指导和严细现场的作业安排，严格控制施工管理节奏，确保施工进度，按照计划去落实。

2、加强施工组织计划，落实各工种人员到位。为确保项目施工顺利进行，对现场的材料、技术人员、劳动力等因素，做好调配，并根据工程进展情况，提前做好各工种人员的预测，合理的人员配置，保证了施工不间断，保证工期及质量。

3、加强工程插入度，落实施工工效。针对工程多工种作业。由其是抢竣工项目，各部位同步施工，统一协调，统一指挥、合理安排、见缝插针。

### (四) 严细成本管理，提高工程效益

效益是项目发展立足的根基，没有了效益，项目管理将毫无意义，工作中，首先做好成本管理及各岗位人员的选定，责任心强，服从管理，对工作认真负责。制定项目成本管理工

作流程，通过流程的制约作用规范要求施工队伍，施工中，每一单项施工前，项目管理人员要对施工方案反复研究，确保施工开展后施工材料浪费，严格加强及时的预算和实际用量的及时对比，及时发现问题，解决问题。

加强施工过程的结算工作。项目部设定专人管理变更和签证工作，以防变更传递过程的失误，又保证结算过程中无疏漏。

## (五)安全与现场文明施工管理

安全是企业的效益;安全是职工的生命!

违章操作造成损失的人员根据情况进行处理公示。项目部每月进行一次针对全体现场施工人员的安全教育;特殊情况进行专项安全教育。

安全及现场文明经济投入方面，在日常施工操作过程中，为保证安全生产、施工，确保施工人员的生命安全。

在公司的指导和帮助下，在公司各部门同事的协助配合下，各方面工作进展顺利，各项目保质、保量如期完成。

## 二、存在的问题与不足

1、岗位职责的不明确

2、现场执行力度欠缺

3、现场勘探，确定施工顺序及施工前期，设备、材料、人员等进场前的准备。

4、施工队伍的专业技术问题

5、人员的合理调配、各工种的施工进度安排

- 6、施工中没有按照施工进度进行，影响施工进度及质量标准
- 7、施工各部位材料的把控，质量不达标。
- 8、进度计划、质量标准、安全、材料成本控制
- 9、根据现场实际情况、在成本控制的前提下采用新工艺、新技术。

## 水泥厂总经理工作总结篇二

时间飞逝，光阴如梭，晃眼20xx年就过去了。在不知不觉中，新年也过完了。只放了7天假，太短太短，还没有休息够。年度总结都还没有开始写，新年就过完了。好了下面言归正传，总结一下20xx年，这个年我都做了些什么。

### 一、做了什么

20xx年11月加入新公司，同时也尝试着做全新的岗位：软件项目经理（纯管理型）。我以前主要从事技术管理工作，现在转而从事项目经理工作。20xx年底进入公司后，公司给了我一个小项目a（用java开发的mis系统），让我先适合，这个项目是一个内部项目，业务比较简单，也没用什么新技术，领导对我的指示就是让我放手用敏捷开发agile的方法去管理项目，就当是敏捷的试验田来做。有了这话我也就放开了，大刀阔斧的就干起来了。

之后接着就是我的“噩梦”了，公司新开发了一条产品线，是云计算方面的。领导找我谈话，让我结束手上所有的案子，以后全心投入云计算产品线中来。该产品线下面有很多的项目，当前正在运行的有四个项目，其中三个由我来负责，另外一个由我的一个同事负责。说是我的“噩梦”，其实也是对我的一个挑战，因为云计算的项目很偏技术，业务层面相对较少。所以对于我这个技术的门外汉来说是一个很大的挑

战。其次，云计算的技术也比较前沿，待解决/未解决的问题也特别的多，在开发的过程当中会碰到很多的防碍。再次，以前只带一个项目，现在同时带三个项目对于我来说也是一个挑战。但是我也很高兴能有这样的一个机会，接受挑战，没有挑战就不会有进步。

## 二、收获

1、完成了我人生中一次大的转型，从偏技术岗位成功转型到偏管理岗位上来了。

2、参加了pmp的考试，并，取得了pmp证书。（复习真的很辛苦）

3、学习了公司规范的项目管理流程，结合pmp的学习，对同事们也混熟了，结交了很多朋友，非常感谢他们给我的帮忙和支持。

## 三、不足

1、项目虽然都跌跌闯闯的完成了，结案了。但是总觉得有很多的不足，能够改进的地方。项目结束的太匆忙，没有太多时间去想，去总结经验和坚持下来，断断续续，总是说没有时间。

2、业余时间没有抓紧，太贪玩了。

3、来新公司1年多了，还没有加薪，有点失望。

本年度在公司领导的带领和关心下，在同事的协助和配合下，使我在项目经理的岗位上逐渐成长起来，并升职为工程部经理，过去的一年中通过在施工现场的实践及公司内部的培训课程，在专业技术上、现场管理方面、竞投标的策略方面以及与装饰单位在施工中的交接面配合上等方面的技能都有了

显著提升；并在公司领导的提携指导下对管理部门方面也有了一定的理解，我从项目经理转到工程部经理后，在公司领导的指导下，持续改进工作方法，提升工作效率，较好地完成了各项工作任务。

## 一、强化形象，提升自身素质。

为做好项目经理的工作，我坚持严格要求自己，注重以身作则，以诚待人，一是爱岗敬业讲奉献。工程部工作地特点就是“计划性”，所以，我准确理解自身的工作和价值，正确处理苦与乐，得与失、个人利益和集体利益的关系，坚持甘于奉献、诚实敬业，并阶段性的对部门项目经理实行有针对性的管理目标，如周工作计划、项目施工日志检查、部门例会制度等，以对工作需要在各个工地现场及材料分包等处跑动的项目经理实行管理。

## 二、强化职能，做好服务工作。

工作中，我注重把自己融入于部门员工中，作为一个基层干部除了要做好部门建设的工作及本职工作外，还是做好对员工的服务工作，在部门职员需要协助时要主动的协助其解决问题，以保证部门各项目的顺利实行。一是认真办文。公文是传达公司政策、意图的载体，公文的质量和水平直接影响司令的畅通，撰写了工程部作业指导书；工厂发货流程图及说明，细化到各个细部节点的分解流程；二是严格办会，工程部从无到有，从成立到部门制度初具雏形，到每周三固定的项目问题研讨会；每周六固定的部门例会制度，有效的落实了领导的安排部署，保证了工作的顺利实行。

一年来的工作虽然取得了一定的成绩，但还存有很多不足，主要是思想解放水准还不够，对待问题时站的高度还不够，距离做一个合格的部门主管还有一定距离，管理上严肃性还不足，部门建设工作的严密性还欠缺，在今后工作中，我一定认真总结经验，克服不足，努力把工作做得更好。

入门阶段：年初接手了绿洲仕格维项目的收尾工作，施工现场要与十三家装饰单位配合，作为一个刚刚入行的新手，还是有很大的思想压力的。但是本着公司领导：“火线入党，在实践中快速成长”的培养新人及用人不疑的策略鼓励下，在公司领导手把手的耳提面命下、在公司同事的协助和配合下，顺利的完成了收尾工作，并顺利的通过验收。通过在现场的实践积累了很多的经验。期间参与了“天山河畔”“新风城”等项目的竞标工作。

试炼阶段：

在领导的信任下，独立操作了新风城-银座公寓的橱柜项目，期间虽然因为施工经验及现场管理经验不足，遇到了种种困难，但是在生产部门、安装班组等公司同事的协助下，顺利地完成了项目，并收回项目款。在施工过程中与甲方代表保持了良好的合作关系。

成长阶段：

风度国际项目全程参与了招投标、方案确定、与甲方工程部材料确定、材料商筛选、与施工单位协调橱柜安装进度如何与装饰配合的时间节点及交接面收头处理方案，主持了项目准备会、材料准备会等施工前的准备工作。此项目中在领导的协调下通过总公司的资源平台顺利地解决了施工方无暇收头厨房进水管三角阀问题，保证了工程按期完成。与甲方项目部工作人员建立了良好的伙伴关系，在项目完成后与东苑公司也保留了畅通的沟通渠道，随时掌握是否有新的合作机会。

现正在操作两个楼盘的样板房工作。碧瑶项目配合开发人员与总包方及甲方设计师协商家具项目的图纸深化、材料样选定、材料商筛选、与总包方签订供货合同、工料分析、与总包方细化节点交界面施工方案及工期配合、外加工厂商加工工艺与我司施工要求配合的协调。华府天地家具配套项目的

工料分析、材料样确定、材料商筛选、现场施工协调、并配合完成签约前准备工作。

回顾一年的工作有成绩也有缺点，在下一个年度里我会秉承公司“务精、务实”的企业精神，学习专业知识，工作要做得更加细致，多思考多看书勤用脑，持续提升自己现场管理水平，并在工作中虚心请教，多了解装饰工程的知识，以便能够在工作中更好的与装饰单位配合好，将工作做得更好，顺利地完成每一个经手的项目，让自己成为一个符合公司形象的合格的项目经理。

20xx年我服从公司的安排，承接担任了由xxx集团开发的建筑面积达二十万余平方米、工程总造价七千余万元的“xx商住楼”工程项目的项目经理。资金上的压力，施工技术上的难度及项目部主要管理人员的组织等一系列难题亟待解决。任何一点出现差错将对工程项目的顺利完成带来不可估计的压力。“事以人为本”特别是主要工程施工管理人员的选择都是经过精心挑选，在技术上都能独当一面，而且具有相当丰富的现场施工管理经验。项目部主要管理人员的优化组合，是完成工程项目的有力保证。

任何一项项目工程都是由：人员、资金、物力三个方面组成，任何一方面的不足都将给工程的质量、安全、进度埋下隐患。“万事人为本”施工班组的选择是我重点考虑的问题，在各工种施工班组的组织过程中，班组长的专业技术素质、安全质量意识是关键，他们是各工种在施工过程中的领头“雁”，他们整体素质的好坏对整个工程起到中流砥柱的作用。

资金的投入量和资金的到位率是保证建筑产品质量、保证安全生产，如期完成的晴雨表，只有足量的资金投入才能保证质量，确保安全生产，才能按计划进度如期完工。但就当前的情况看，建筑行业已是一个微利行业，再加上有的建设方资金到位率低，这更加重了我们经济压力。但不管资金怎么紧张，我项目部民工及管理人员的工资还是按月到时发放，



从没有因资金紧张而克扣、拖欠民工工资现象发生。

“百年大计，质量第一”在日常施工中，我们严把质量关，为使每道工序质量得到保证，项目部配有专职质量员，对施工操作过程作全方位的跟踪，从不因资金困难而影响质量。工程总体质量受到业主及相关方面的好评和肯定。

安全是企业的效益；安全是职工的生命！这不是一句简单的口号。众所周知，建筑行业是安全事故的高发行业，工程的施工人员来自五湖四海、语言上的障碍、环境上的差异、文化素质低，安全生产意识的淡薄是安全生产事故频发的重要原因。针对这些实际问题，我项目部配备了专职安全员，对施工现场的每位施工人员实行安全生产技术交底，并签订安全生产协议书。在日常施工操作过程中，发现有违规、违章操作的实行即时纠正，并随时召开各工作班组长会议，对违规、违章危险的行为所造成的后果等原因实行分析，并用通告形式对违班组的违规、违章的事情即时处理办法实行公示。为保证安全生产，确保施工人员的生命安全，项目部在资金相当紧张的情况下，光安全生产用电方面，就投入了拾来万元资金，大到施工用电的总配电箱、电缆线，小到开关箱、操作箱等，基本上都按规范设置、全新配制，各主线电缆敷设均用砖砌电缆沟，上盖水泥预制板；为各工种施工安全用电得到了保障。日常的用电管理，项目部指派专业业务精，技术素质好的施工用电专职电工，不定期地对用电设备实行检查，发现隐患即时整改，杜绝安全用电事故的发生。

“安全与质量并举”，“信誉与效益并存”，这是我项目部的工程项目管理宗旨。工程项目管理宗旨是我们工程项目管理的追求、奋斗的目标。诚字为本，实字当头，是我一进入这个行业的誓言，都说誓言无声。所谓的诚，我觉得最重要而又最易忽略的一点，就是对于企业的忠诚。忠于企业，诚于企业，看重建设集团这块牌子，一直以来都是我最朴实的工作动力。诸安这块牌子，是多少前辈们举起来的？鼎力这块牌子，又是怎样的机遇，怎样的奋斗，怎样的凝聚。服务

于企业，然后获得回报，这是最简单的工作理由，双赢逻辑。要有回报，就要有付出，要付出热情，智慧，勇气，毅力。而真是热情，智慧，勇气，毅力，才让我真正地享受到工作的快乐。与业主的沟通过程中，没有这样先决的自我要求，很多私人化的情绪便会冒出来，热情让我战胜躁动，智慧让我领悟到团队的力量，勇气给了我探索的力量，毅力使我百折不挠。管理这个项目以来，的体会，也是我的改变，就是调和。易经中说：懂懂往来，朋从尔思。这个意思我半知半解。但我觉得围绕一个项目，接触到的方方面面人和事，都是有着合作的向往和共事的目标而来。合作的概念非常大，但工程管理又是一个必须细化的工作，因为负责，所以细化。与细化相比，严格是不值一提的，必须的。与总包的合作过程，既是一个强调配合的过程，放低自己的角色概念，多听多看多掌握，有的放矢。我要求我们的管理人员，先做好我们自己的工作，配合总包是必须的，但也决不是没有原则的，不设底线的。这个过程，就需要调和，调动一切因素去获得有益的结局。现在的建筑业，靠大量签证来谋求利润空间已经非常难以实现。所以成本控制就显得尤为突出。所有的成本中，材料成本是最重要的一环。材料管理中，我根据施工预算，组织制定了施工材料需用计划。同时针对本工程实际情况，我组织各个班组制定了材料使用计划和返还计划。材料使用中，我要求大家坚持限额领料制度，根据施工预算，安排项目管理人员即时统计各个班组的施工内容和数量，并且即时与预算量实行对比分析，控制各个分项工程的材料使用以及人工费的发放。各个班组使用的机具和材料，均要求由各个班组集中领用，耗损材料按照预算量实行考核，每层实行统计，发现浪费时即时纠正整改。周转材料使用完毕后由各个班组统一返还，数量不足则由各班组负责赔偿。

20xx年的工作中，我负责的工程即使有一定的成绩，但是仍然存有很多不足，需要继续总结和完善。新的一年中，我要进一步重点作好3个方面的管理：一是人的管理。人是管理的组织者和执行者，项目管理人员不能松懈，只有全体管理人员密切配合，各负其责，才能作到施工各个环节环环相扣，

整体工作才能井然有序。二是物的管理。也就是材料的管理□20xx年，我将继续在项目管理中作好限额领料制度，并且进一步细化，定期与工程预算量实行对比分析，找出不足，制定对策。三是法的管理。也就是施工方法的研究和管理。在公司各项预防措施的基础上，结合工程实际特点，实行优化和改进，形成一套行之有效的施工方法，以便于指导施工和工人操作。

总之，在新的一年里，我将进一步提升自己，研究和改进项目管理办法，为公司的发展作出贡献。

## 水泥厂总经理工作总结篇三

20xx年，xxxx项目部面对严酷的竞争环境、繁重紧迫的施工任务，在公司领导的具体指导及各部门的大力支持下，年创产值xxxx万元，超额完成了公司下达的年度计划，安全生产和施工质量持续保持良好态势，顾客满意度为100%。

xxxx项目是一个公共市场，市场竞争非常激烈，这样，做好市场前期工作至关重要，我本着为甲方提供优质服务，真诚为甲方解决技术和其他难题的工作原则，积极与甲方业主进行接触和交流，取得了很好的市场效应。

一是加强生产组织管理，确保施工安全高效。在各个施工场点，我们都尽量选出业绩突出、服务质量优秀的施工队伍参与施工。每接到一项施工任务书，我都提前到达施工现场与项目监理接触沟通，了解相关的技术信息和技术要求，有针对性地组织生产。由于采取了必要的安全措施和技术保障，确保全年各项目的施工的安全、优质、高效，取得了非常好的市场效果。

二是搞好协调，为工作创造宽松的环境□xxx年7月，在执行xxx任务时，我们与xxxx公司合作时，出现了不和谐的尴尬

局面。我要求我方人员和对方共事要有理、有力、有节，要从公司发展的大局出发，真诚为对方提供超值的服务，建立起与他们之间的感情。通过良好的沟通和我们真诚的表现，现如今我们与甲方合作非常愉快。

一年来，业主、甲方对项目部信守合同，控制质量、安全、工期的能力，对公司派出人员出色的工作表现和较好的沟通能力以及对双方员工团结协作良好状态有了新的认识。使公司的市场品牌，不仅体现在工程的质量、安全、进度上，同时还展现在队伍讲诚信，纪律严，善合作等各个方面。

回顾总结一年来的工作，我再次体会到，办好有利于项目的一件事不容易，运作好一个项目更不容易。对外，要努力塑造和保持一个有实力的良好形象；对内要凝聚、发挥团队不畏困难、锐意进取的精神，适应市场管理惯例要求，进而拓展储气库、煤层气市场，从这一意义上讲，虽然做了一些工作，但离公司期望、要求比，仍有差距。这些差距就个人方面而言表现为：在xxx项目管理过程中，未雨绸缪，计划预见性不够，我将在06年具体工作过程中，努力做好甲方工作避免上述问题的发生，使公司总体经济指标不受影响。

随着国家对xxx建设和xxx开发的支持力度不断增加□xxxx项目工作量也在逐年递增，市场的竞争难度也随之不断增强，各家公司也都在积极地做这项工作□xxx年，要在目前市场占有率的基础上有所提升，还需要加大公关力度，为保障xx年主要工作与任务的顺利开展与优质完成，我也将一如既往，尽心尽职，努力工作，不负领导的重托，争取储气库、煤层气市场的持续发展。

## 水泥厂总经理工作总结篇四

20xx年已经过去,20xx年业已到来,本人作为中国金融大厦的项目经理,现将20xx年一年来的工作情况做以下总结和汇报。

20xx年受公司委派，本人作为项目经理，于20xx年1月至3月参建垃圾场进场道路施工□20xx年3月26日至6月20日在阜南路道路改造工程施工，同年5月23日至6月1日在三十里铺至朱寨沥青路面施工，6月2日至9月10日在三角州公园标主园路道路施工，7月4日至今在亳州市老子路道路工程施工。

1、垃圾场进场道路年后打板及边沟砌筑全部在责任成本内完成工程任务，累计完成产值288.9万元。

2、阜南路道路改造工程按合同工期要求全部在责任成本内完成施工任务，累计完成产值13873773元。工程开工以后，我们严格控制施工质量，从基础开始，一步一个脚印的进行达到业主所要求的工程质量，工程进度快速合理，努力做到质量高于一切，效率再创辉煌，受到业主的赞同和表扬。

3、朱三路沥青面层、胜利北路沥青面层在施工间隙顺利完成，施工中还通过及时与主要负责人沟通和协调，变更了计价方式，在保证工程质量和公司利益的双赢局势下，出色的完成了工程任务，累计完成产值达2810747元。

4、三角州公园i标主园道路在1个月内完成主体工程施工，由于各承包单位的附属工程进度不太一致，沥青面层施工不得不延迟两个月进行，为将工程按规定时限保质保量的完成，施工以来，制定了严格的项目管理目标和质量管理体系以及管理人员岗位责任制，在规定时限出色的完成施工任务，累计完成产值达195.5万元。

5、在施工期间，利用施工间隙对商厦交口、颍州公安分局道路进行了面层摊铺，工程完成顺利，质量良好，得到业主的认可。累计完成产值达109万元。

6、自7月份进驻亳州市老子路道路工程施工场地，我部门积极配合业主征地拆迁，努力让前绪拆迁工作安全，按时，顺利的完成，施工以来，在保证施工质量的前提下，我按照公

司要求的工期，组织制定了施工进度计划，并且根据施工进度要求，与各个施工班组签定了质量、进度、安全控制协议书。各施工班组按照公司要求保证了施工质量与进度，在合同工期内基本完成全部施工任务，项目部也克服了异地施工工作环境不熟悉、工程造价低廉的困难。在工程质量、进度及安全等各方面都得到业主的大力赞扬和奖励。不仅完成了任务，而且还赢得了市场的一致认可，更是为公司获取了利润。累计完成产值达20xx万元。全年累计完成直管项目7个，累计完成产值4321万元，协助完成太利路修补沥青料生产，阜谢路水稳料、沥青料生产，沙河路桥水稳料、沥青料生产。生产产值达74.5万元。为公司上缴管理费及税金累计达950万元，毛利率为21.6%。

## 1、把握项目本质的措施

项目，是为创造独特的产品、服务或结果而进行的暂时性努力。为此，在每个工程项目开始阶段，我重点的工作内容是熟悉招标文件、图纸、现场条件、项目部人员配备情况及与业主商在工程方面达成一致，签订合同。由于每个工程不尽相同，只有把握好该工程的主要特点，才能在开展工作的時候分清主次，规划整体，做到心中有数。例如阜南路项目的特点之一就是工期紧，我采取在施工时交叉作业、流水施工；老子路项目的特点之一是设计标准高、工程造价低，那么在控制上就要重点把握，节省非关键费用开支，力求做到完美。

## 2、项目计划

控制项目计划分为时间计划和成本计划。时间计划就要按照整体工程量找出节点项目，定出节点工期，通过制定日计划和周计划，去落实，去实施，以达到对整个工程生产进行严格控管。成本计划牵涉到工料机的各方面管理，用工方面全部采用完成工程量计价方式，一来可以防治消极怠工，提高生产效率，二来可以适度降低项目部风险，管理程序也相对简单。例如老子路雨污水管道铺设工程，通过筛选比较，选

择了长期与建工集团合作的专业劳务队伍，优点不仅是劳务分包单价低于以往类似工程，而且队伍整体施工能力强，自身风险认识管理能力强，在2个月时间内完成4958米的管道铺设、191座检查井的砌筑和7万余方的回填土，这个效率是无可比拟的。材料管理方面采用消耗指标与完成工程量对应的方式进行控制，进场统计根据施工方案统计出项目部需采购材料的品种及数量，按计划提前进场，按日统计，落实有权领料人制度，当日或单个工序进行单独核算，整体控制不得超方，例如产生合同外变更增加，则及时统计索赔。机械管理主要是油料的管理和生产效率的提高，按单机工作耗油量登记加油，记录工作时间，改善操作人员的工作条件，合理延长作业时间，提高单机工作效率。例如老子路对机械操作手加强关心关怀，在两节期间不仅提高伙食标准，还从节点绩效中提取每台机械200元的标准设奖，激励了操作人员的工作热情，并要求主动加班加点。挖掘机实际完成工程量接近每天2个台班，在不增加机械租金的情况下给项目带来更多的收益。

### 3、公司管理规章制度、行业规范标准的执行

作为项目经理，理解执行力对一个团队管理来讲是非常重要的。我要求项目部的每一个动作都要严格执行公司的管理制度和行业规范。无论在劳务用工、机械租赁、材料采购等方面，必须在公司制度规定的框架内进行。工程质量标准更要在规范值内进行施工。从宏观上来说，全国统一质量标准应该是行业的最低标准，我们必须百分之百做到质量达标。在实际施工中，一些环节还是因为各种原因出现大小不一，程度不等的问题，特别是灰土养生、水稳碎石材料级配方面，给施工带来一些难题，不论在施工条件如何，我们首先要重视施工过程中的每一个环节，争取量化，细化。要让工程质量为企业树品牌，创效益。

### 4、项目整体控制的' 应变

项目整体控制的应变是项目经理时刻都要考虑的客观问题。做项目要与建委、质监站、设计、监理、勘察、检测站、建委二级管理机构、指挥部、市政工程管理处、定额站、分包单位以及公司工程部、经营部、财务部等各方面协调，俗话说：魔鬼藏在细节之中。每一个环节、每一个细节都有可能决定项目的成与败。要做好工程必须要考虑、平衡、处理各方的要求，特别是与外部及时沟通与协调。在保证工程成本最小化，公司利益最大化，工程质量超标的前提下。通过诚实守信、按时保质保量的施工实力、能力的展现下，为公司赢得市场的认可与赞扬，获取最大效益，是对公司，对员工最好的交代与回报。

## 1、市政工程项目合同清单的风险责任主体

目前市政工程招投标分为固定总价合同和清单报价两种。采用固定总价合同需要公司经营部对照图纸计算出对应工程量按照定额来进行计价，那么投标的清单工程量是否与现场相符或者有无漏项，就会对公司下达的责任成本和项目部现场成本管理造成较大影响，与公路工程综合单价计价管理模式相比，这种方式会大大增加项目部在现场与业主签认工程量、索赔漏项等相关工作量，对最终责任成本认定增加了一定的难度，争取到了少数，漏掉了多数，这些将会转化成项目部内容管理风险之中，公司不予认定此种做法。目前采用清单报价的项目，业主提供清单的准确与否，本来风险是应由业主承担，可现在多数业主又会在招标文件中约定投标人必须在答疑时限内指正，如不能及时指正就被认为投标人默认并且今后不予增补变更。那么在有限的时间内公司经营部能否指出错误，并且代理机构能否及时受理给予补遗调整，都成为一系列不稳定因素，影响工程进度。如果全部问题都留在施工中发现解决，协调工作难度非同一般，对现场成本管理工作 and 责任成本认定又增加了巨大的工作量。也就是说，在目前市政建设的市场环境下，无论采用哪种计价模式，清单管理风险最终都会转嫁到现场项目部层面上来，如能在此方面改进，则对公司及项目部非常有利，如不能，结果可想而



知。

## 2、工程技术人员工作心态的控制

目前公司工程技术人员的心态把握难度最大，由于新的用人机制刚刚建立，原有的人事管理体制同时存在与并行，牵涉到现场工程技术人员的业务发展、个人的薪酬待遇以及社会保障等各方面问题。加上小型内部专业分包过多，造成现场工程技术人员不注重内修素质的培养和专业技术的学习进步，普遍心态浮躁。技术人员专业技术不过硬，现场把关不严，造成现场反复出现质量问题甚至返工，这些因素给公司带来的利益损失非常巨大。

### 3、项目类别划分的建议

目前公司对市政项目、桥梁项目、公路道路项目仅按合同额划分工程类别对市政项目影响较大。一是市政项目合同额中一般不包含10%的暂定金额；二是市政项目往往工期较短，但综合月产值较高，劳动强度较大、工作时间冗长。

## 水泥厂总经理工作总结篇五

20xx年业已结束，我部门在公司的正确领导下，认真执行公司制定的各项制度，努力改进工作中存在的不足，并取得了一定进步。20xx年我部门总体工作特点是工程规模较小且几个工程同时进行，工作分散、繁琐，现就我部门的各项工作进行一下简要总结。

1、上半年生产任务较少，根据公司要求集中进行内部整顿，以及对以前工作进行收尾、结算，多数为用户工程、业扩工程，各负责人在现有条件基础上，统筹安排，有条不紊的完成公司规定的任务指标，没有因生产任务繁多而出现混乱。

2、下半年各个主要工程项目陆续开工，同时部门内部各人员职责基本清晰，各负其责，整个部门运行基本踏入正轨，方案、预算、合同、资料、结算程序运行良好，同时项目现场人员能认真负责的执行公司的各项规定，掌握现场第一手资

料，完成公司交办的各项任务。

3、本年度中部门与部门间、员工与员工间，都在工作中不断的磨合，发现问题、解决问题，各项工作并没有因此而停滞不前，经过一年时间的不断改进，对内公司各项工作渐渐运转自如，对外也赢得了相关单位的认可，一切正朝着令人欣喜的方向前进。但是总结去年的工作，还有一些问题存在，有些工作有待改进。

1、材料管理在20xx年做得并不好，没有做到所有项目开工前，对生产所用材料按照要求提出实际用料计划，导致在进行过程中，无法对材料进行有效控制，在今后工作中要着重加强监督，坚持开工前执行用料计划制度。针对材料需求和材料使用制定相应的领用制度，奖罚分明，做到“谁提料，谁负责”，坚持限额领料制度。

2、加强材料现场使用的管理力度，对送达现场的材料，及时准确地进行核实，发现问题及时上报，不能再延续事不关己高高挂起的工作态度，精打细算，减少材料二次搬运过程中的浪费。

1、一个项目，工期决定经济效益。

在保证质量和安全的前提下，尽可能地压缩工期。原则：对同时开展施工的各项目，合理调配人力、物力资源，统筹安排，因地制宜，在尽可能短的时间内完成更多的工作，做到利润最大化。优化施工方案，通过集体讨论，优先采用能够保证一定质量要求，方案可行而成本支出较小的施工方案，目的是减少项目成本的支出，同时加强现场管理，合理调配有限资源，减少施工浪费。

2、现场施工人员和后勤人员要勤于沟通，有变化及时通报，做到双方心中有数，避免因沟通不及时而出现停工待料等问题。

3、工期管理需加强，要确保工期必须紧抓现场管理，公司确定施工队伍时，广泛听取意见，确定最合适的施工队伍，加强对项目经理的培训和考核，杜绝不负责任的现象，针对每个项目制定切实可行的工期目标，制定可靠措施给现场管理人员以有力支持。

1、资料作为工程项目的书面表达至关重要，项目再成功资料反映不出来，经济、社会效益会大打折扣，因此20xx年初就着手进行资料管理的整顿和改革，通过整个年度来看，效果显著，在年初时发生了多次报价错误、型号错误，以及交出去的图在电脑上找不到等情况，针对发生的问题，我部门听取各方意见，通过调整工作方式，改变工作方法进行调整，现在转交的初始资料，外报的资料得到了很好的保存，资料的统一性得到了较好的执行，资料运转、流通渠道变的流畅，资料管理呈现良好循环态势。

2、通过对几个招标项目和较大的业户工程的结算和审计，对工程竣工资料有了更深的了解，不再只注重现场施工而忽视资料整理，并且结合审计经验，进一步加强了对工程竣工资料的认识，虽然还有不足，但可以预见，随着经验的积累认识的加深，竣工资料整理会越来越完善、正规。

纵观整个20xx年，在机械管理方面，使我部门的一个弱项，还是延续以前的工作方法，总结原因，是一个综合性的问题，一直以来没有相应的制度来进行规范，项目经理作为公司在现场的唯一代表，对机械进行管理、考核，无法做到面面俱到，一个项目应该用多少机械，可以用多少机械，没有专人管理考核，没有制度约束，导致机械使用过程中，出现无序、浪费等问题，针对机械管理我提议，制定合理的考核制度，机械调度、管理、结算分别由专人负责，其他项目相关人从旁监督，保证机械使用合理有序。

预结算工作自20xx年初才纳入我部门工作范围的，但之前的工作一直也是由我部门的人员在作，预结算工作总体来说

还是不错的，但是存在工作不及时、拖拉的现象，在今后的工作中，将着重针对工作效率问题进行改进，由负责人员制定工作计划，合理搭配人员，按时对计划执行情况进行检查，督促预决算工作及时进行。

1、我们公司作为工程企业，安全应该作为重中之重，出现安全问题，则对公司的声誉产生不可挽回的损害，在社会上造成不可弥补的影响，严重损害公司在业主心目中的口碑和形象，在安全管理方面，我们坚持安全第一的原则，将安全管理作为日常管理的重点，将确保职工的生命安全作为第一要务。

2、针对公司的安全管理现状，在今后确定工程分包队伍时，要求具有劳务分包资质的队伍，签订合同和安全责任书，对管理人员和施工人员加强安全教育，平时重点灌输搞好安全工作的重要性，使所有管理人员都清醒地认识到，安全的作业环境是干好一切事情的前提和保障，而且也是能否完成其他各项指标的前提和保证，杜绝违章指挥，杜绝违章作业，发现安全隐患及时纠正和消除。

我部门员工充满了朝气和活力，在过去的一年中，都取得了较大进步，有了一定的成绩和工作经验，各项工作执行良好，并对新的工作充满渴望，在20xx年我们将继续坚定执行公司制度，坚持群策群力的团队合作精神，发扬认真细致，力求完美的工作作风，及时、准确、坚定地执行各项工作，力争在新的一年里以全新的工作面貌，创造更大的成绩。

## 水泥厂总经理工作总结篇六

### 本文目录

1. 水泥企业工作总结
2. 水泥企业年度工作总结范文

水泥有限公司在市委、市政府的亲切关怀下，在董事会及上级有关部门的正确领导，全厂职工同心同德、团结一致、创造性的开展工作，在一线的生产取得了丰硕成果的同时，克服人员少、时间紧、任务重等困难，奋勇拼搏，顺利实现了二线的安装调试：本年度累计生产熟料55.3万吨，实现销售收入7831.5万元，各项工作都取得不错的业绩。

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。

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。

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。

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。

一是在职工队伍中下发了“征求职工意见和建议”书，对大家反映的问题逐一研究落实，及时给予答复；对于大家反映的热、难问题，进行重点解决，先后对食堂进行了多次改造，并对质量、价格进行了规范。二是整顿职工宿舍，安排专人管理，就室内供电进行了整改，并安装了风扇、纱窗。三是就用水问题，先后在厂内打了四眼临时水井，在现有条件允许的情况下安装了太阳能。四是对于产品出入进行了多次现场突查，制定了相关的制度，如“采物管理规定”、“关于原材料、水泥熟料进出厂的管理规定”等。由于采取了以上措施，领导班子的工作逐步得到了职工的理解和支持，在全厂范围内形成了干部、员工人心思干、团结向上的氛围。

新班子调整后深感水泥企业的规章制度的缺乏，靠得是制度规范人，用政策激励人，因此，我们将建章立制作为企业管理的核心构成，先后制定了“会议制度”、“领导班子职责划分”、“相关处室职责划分”、“劳动纪律管理规定”、“质量管理规定”和“技术创新管理规定”等规范。

一是经营管理水平有待于进一步提高：由于受到各种主、客观条件的制约，水泥公司在经营管理上，有待于进一步提高，各种管理制度有待于进一步完善，企业内部定岗定员有待于

进一步完善，各种经济分析不规范，在分析的深度和细化程度不全面。

二是企业的经营管理有待于进一步规范：在经营管理方面，公司制体制还不健全，企业的经营管理还存在不足，在合同管理，原材料的采购，产品的销售的环节，还存在漏洞，公司的各种管理制度还有待于进一步完善。依法经营的理念还没有完全建立，公司的各种证件还不具备。

一是进一步完善内部承包制度，全面执行倒逼成本工资考核办法，将企业利润同个人收入有机结合起来，提高内部挖潜、全员节约的能力。建立原燃料的技术标准，货比三家，优化进货渠道，签定购销合同，实行计划管理和招邀标制度。提高产、质量，减少跑、冒、滴、漏。加强财务管理，精打细算，实行倒推成本管理。。

二是定期开展经济分析活动，及时分析公司面临的形式和问题，发现公司存在的问题和不足，提出措施，改进工作方法，为公司的决策提供依据。

三是不断开拓外部市场，提高市场占有率，加大对周边市场的开发力度，重点围绕南水北调工程、高速公路建设工地、经济开发区建设等项目，充实完善榴园本地销售网络。

四是严格各项费用开支和成本控制，优化进货渠道，制定物资储备定额，保证合理库存，适时调整营销策略，细分市场，建立收入与经营指标挂钩的制度，确保完成全年销售收入和利润任务。

五是进一步更新观念，创新制度，提高公司管理水平和竞争力，建立“管理提效”的发展战略，增强企业凝聚力和抗风险能力。

二、提高职工队伍素质，加强职工队伍建设。

三、顺利完成二线建设

四、生产管理得到进一步跳高

五、认真解决职工关心的热难点问题

建立、健全各项规章制度。

新班子调整后深感水泥企业的规章制度的缺乏，

狠抓安全不放松

五是进一步更新观念，创新制度，提高公司管理水平和竞争力，建立“管理 提效”的发展战略，增强企业凝聚力和抗风险能力。

## 水泥厂总经理工作总结篇七

进入xx公司已有3年的时间，回首往事，几多紧张、几多无奈，几多的恢。在xx公司我经历了从业务代表到办公室到业务部经理的转变，感谢公司对我的培养和信任。现将工作中出现的情况及明年的工作打算总结如下，以期能有指导日后工作推进之意义。

### 1)、个人工作方面

(1) 在20xx年x月我被任命为业务部经理，在个人工作方面由于事务性工作和与部门之间协调性工作量的加，日常下小区的次数有所下降，对小区的实际真实情况没有认真了解，对小区的情况馈没有掌握真实性，导致回传信息失真。



(2) 另外一个体现就是在一些具体的个人业务养成方面，对新接待客户的回深度剖析和老客户的维护上面做得不够精细。对竞争对手的产品分析不够深入，对市场情况的了解不够主动不够认真。

## 2)、业务部内部管理上的疏漏

(1) 业务部人员专业培训和课外知识不到位。

虽然在前期，对到岗的业务代表进行了系统的培训，但在后续的专业培训跟进方面没有做到位，导致业务代表你说什么他都知道（因为培训过），你说什么他又不知道（因为他忘了），所以持续的、不间断的学习和培训将是后期工作的一重点。加力度搭建专业人才培养、考核。

(2) 业务信息渠道狭窄，市场拓展能力不足。

我们的业务量没有的发展，体现我们业务拓展的不足：信息范围局限，渠道单一狭窄，缺乏规范管理；信息甄别随意，跟踪手段简单，缺乏系统策划；市场拓展思路不宽广、手段不丰富，单兵作战能力不强，综合技能有待提升。

(3) 工作细节控制不足，导致综合效益不高。

通过十多年的品牌沉淀，企业治理日益完善，企业文化不断积累。但是今天的xx人，还没有专业操守和责任心，没有工作热情和拼搏精神，虽然到处都是他们忙碌的身影，也拉来了客户，但是由于我们的工作精细度不够高，细节控制尚有不足，导致综合效益不理想。比如：拉来业务单子，但是前期品牌导入意识和脱节的现场配合；交了定金等出图，但是图纸的理念和方案又打动不了客户等。

## 3)、客服中心

(1) 前台接待对客户不够认真，导致客户第一印象不深入。

前台礼仪接待不够专业，没有对公司企业文化进行深入了解，对客户的前期引导不到位，导致客户对公司品牌不够了解，没有品牌信任度和品牌附加值。比如：对公司的成立时间、公司所获得的荣誉、公司的实力、公司在目前市场的认知度及竞争品牌的不了解、不熟知等。

(2) 老客户维护工作滞后，导致老客户推介率下降。

培养一个老客户的忠诚度，是一个企业长久发展的法宝，开发一个新客户的难度和成本于维护老客户的复购买力和推介率。而往往我们疏忽了这一点，而导致客户的推介率的降低。施工过程中严把着质量关，售后维修要积极妥善。日常对老客户要做好维护，比如：日常的祝福短信、天气提醒、节日的祝福贺卡等一些细节营销，维系老客户与公司关系，也可以第一时间得到老客户样板房的提供。

1)、注重企业人才建设，增强企业竞争力。

业务部拟建立健全绩效考核体系，拟编制完善《业务部员工手册》，初步形成业务部激励机制，努力形成“公平公正、广纳群贤、人尽其才、能上能下、充满活力”的用人机制。xx年公司共吸引各类人才数余名，初步实现“吸引人才、留住人才”的人才战略，逐步增加企业竞争力。业务部人员需采用浪淘沙制度，金子都留下来为我所用制定完善的公司品牌文化说辞，加强前台接待和业务部全体人员的学习，使公司品牌价值充分体现在日常的接待中。首先培养员工对企业的忠诚度，再用他们的激情和对公司的热爱来培养客户的忠诚度。

2)、合理利用经营资源，加强经营配套服务意识。

为了更好地服务客户，提高客户签单率，客服中心拟制定

《客户管理制度》，针对新老客户的实际情况和工程的特点，和设计部从不同风格设计师安排、设计方案、项目经理安排等方面给予专业的建议和相应的服务，做好每一个细节使客户充分满意。

3)、以经营为核心，整合资源，推行全面营销模式。

根据公司及xx总xx“xx战略“的定位，我们应采取更加灵活有效、更加务实的措施、更科学的运营管理、更优质的服务，转换经营机制，优化工作流程，强化服务意识，拓宽视野，使双套餐产品在市场上能够打响。

4)、落实教育培训工作。

在补充建章立制后，利用早班会、培训课等各种方式狠抓教育培训工作通过教育培训，使员工按制度办事、遵纪守法的观念要有质的提高。从而实现了全体员工接到任务后都能满腔热忱、任劳任怨的努力完成。