

# 水泥厂工作总结 水泥厂个人工作总结 (实用8篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？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。

## 水泥厂工作总结篇一

我于9月进公司到现在4个月了，逐步熟悉厂里的设备、工艺流程、到质量管理系列工作，从熟悉到熟练。特别是10月份任质量总工以来，在总经理的直接领导下，在生产副总的协助下，根据公司质量管理体系及公司考核考评的规定要求，为了确保出厂水泥产品合格率达到100%，出厂水泥富裕强度合格率达到100%，出厂水泥袋重合格率达到100%，实现优质、高产、低耗的目的，针对公司员工的实际情况，结合公司年初的各项计划和安排，对质量管理工作进行了系统的跟进，密切配合质量部和生产工艺技术部完善了改进措施，现将工作情况总结如下：

1. 认真学习了公司《员工手册》、各种规章制度。对公司的发展和壮大充满了深深的敬意，立志誓死效忠企业，忠诚于企业，热爱自己的岗位。不迟到、不早退，严格遵守各种规章制度，作为一个老水泥人，深深懂得遵守职业道德和社会公德的重要性。“今天工作不努力，明天努力找工作”。
2. 本人从事水泥工作30年，水泥工艺科班出身，具有工程师专业技术职称，人力资源专业中级管理师管理能力，财会专业出身的成本管理能力和丰富的生产、安全、质量、现场管理经验，完全具有与岗位匹配的专业管理能力。

3. 加强员工内部学习培训，提升员工的整体素质。质量管理工作与产、供、销紧密相连，产品质量的稳定与提升，生产过程的控制与化验室员工的技能、素质水平密切相关，提高员工的质量管理专业知识和技能，对员工进行专业知识和技能的培训是质量管理的必须手段，几个月来对员工进行专业知识和技能的培训4次，学习会议5次。通过培训学习，让员工提高了思想意识、工作技能和综合素质。

#### 4. 加强了样品的质量管理工作

加强了对样品的管理，对样品的取样、检测流程作了更详细的规定，规范了样品的管理，特别是煤和出厂水泥，对样品的检测状态(已检、待检、留样)进行了区域划分，对不同状态的样品进行分类存放，有效避免了因样品的混淆而造成的错检、漏检或样品不具有代表性。

#### 5. 完善了检测方法，提升了工作技能，确保了检测结果的准确性

对检测方法进行了完善，减少测试过程的不必要误差。在原有操作规程基础上，更进一步完善了检测方法。如煤的检测，从取样方法、取样数量、制样方法、分样方法、留样等进行了完善，并对员工进行了专项培训，检测结果准确性大大提高，进厂煤热量与煤磨煤粉热量误差在100大卡以内。出厂水泥425散装，存在误差大，样品没有代表性，安装了自动取样器，对每班的取样留样进行确认，并与物检相互确认、相互监督，解决了几年来的老大难问题，保证了出厂水泥的稳定。

#### 6. 加强试验研究工作，节能降耗增效益

积极进行试验探索，通过查阅大量的历史数据和技术资料，对水泥配方进行工艺技术优化，根据熟料质量情况灵活机动的采取跟踪措施，优化工艺参数。11月325r水泥熟料掺量54.71%□425r水泥熟料掺量77.45%，在同行中也是说的起

话的，也是我厂几年来的最好水平。12月对混合材进行优化搭配，425r水泥灰石掺量由4%提高到5%，每吨水泥可降低成本0.5元以上，每年增加利润50万元以上。

7. 在熟料质量管理方面从源头抓起，对各种原燃材料进厂质量进行每天监管，与生产工艺技术部和质控部密切配合，共同研究，讨论配料方案，优化窑、磨工艺技术参数，使本厂窑磨达到优质、高产、低消耗的良性状态。

8. 在出厂水泥售后服务方面，水泥销售难免有这样或那样的不符合用户的要求，偶尔也会出现一些质量上的纠纷，又往往是用户的操作不当，当然用户是上帝，我们必须耐心地给用户作技术上的指导和解释，使用户用的放心，心中满意，达到长期合作的目的。

## 9. 加强仪器、设备的管理

对化验室的仪器、设备进行了系统的维护和管理，仪器、设备责任到人，做好仪器、设备标识(责任人、仪器设备编号、仪器设备名称、状态)，并由责任人定期进行检查维护，加强仪器设备的管理意识，减少消耗品的消耗量，提高仪器设备使用率，对煤质分析仪、热量仪、定硫仪、荧光仪等仪器设备进行期间核查、校正，减少由设备引起的误差。

在总经理和公司各位领导的关怀重视下，在全体同仁的支持配合努力下，工作取得了一定的成绩，但还有一定的差距。准备在明年从完善质量管理的细节入手，做好仪器设备、化学试剂的各类数据的各类工作，做好质量信息统计管理工作，加强内部培训，提升全员素质，打造出专业素质过关，技术素质过硬，业务素质超强的分析检验团队。为保证原燃材料、生产过程、产品质量，严格要求，严谨工作，严把质量关，为公司的发展壮大做出自己更大的贡献，为实现中国梦、企业梦而努力奋斗。

## 水泥厂工作总结篇二

不知不觉在化验室里工作了近两个月了，在这两个月里，学到了很多专业方面的经验，同时也得到了不少的教训。现将两个月的工作做一个工作总结。

从工作的第一天开始，就感到工厂和学校的不同，化验室不像学校的实验室，如果是在学校实验室里是战前练兵，那在化验室里就是真刀真枪的实战了。为了保证打样的质量和数量，我必须每天12个小时的工作时间都紧绷一根弦，不让自己因为大意而出错。但是，光是仔细是不够的。过去在学校学的都是理论上的知识，现在要使之系统化并融会贯通，需要不断的实践。通过两个月的工作，我的化验专业水平提高到了一个新的起点。有了新的起点，下一步就是通过不断的实践累积经验，利用自己所掌握的知识，钻研业务，高标准要求自己，从而能更好的在化验室尽职尽责。

化验室的工作是极其重要的，如果不能严格按照客户的要求仿出他们需要的样，不仅会有或多或少的经济上的损失，更重要是会影响到公司声誉。所以化验室的工作态度要严谨、过程要有科学依据、结果经得起推敲和考验。要在这个岗位上尽职尽责，不仅要有过硬的理论知识，而且治学态度一定要谨慎、仔细。更要规范实验流程，确保打样结果的准确性。同时还要承担起这份责任，不辜负领导的信任与期望。

没有最强的个人，只有最强的团队。只要团结，工作才能形成合力。遇事和大家商量，虚心真诚听取他人意见，严于律己，诚恳待人，努力创造宽松、和谐、愉快的工作环境，以及相互信任、相互帮助、心情舒畅的工作氛围。

常言道：安全高于生命，责任重于泰山。化验室中有大量的染料和助剂，其中不乏有毒有强烈腐蚀性的药品，还有一些高温高压设备，只有严格按照实验规范，才能确保安全。

说实话，化验室的工作和厂里车间里的工作比起来，相对轻松很多很多，但是一天工作12个小时，换做是谁，都是能难吃的消的。而且，日复一日，月复一月的同样的工作，单调性可想而知。但是，这就是社会，只有付出耕耘，才会得到收获。苦不苦，想想红军两万五；累不累，想想革命老前辈。只有吃的了苦，耐得住寂寞，才能更好的在这个岗位上很好的工作和发展。公司把平台为我们准备好了，心有多大，舞台就有多大，功夫不负有心人，相信只要付出努力，一定能和公司共享丰盛。

### 水泥厂工作总结篇三

时间过得真快，转眼\_\_年即将过去，新的一年又要来临了，在新的一年里即将来临之际，提前祝福红狮全体同仁们：新年快乐！万事如意！幸福安康！

\_\_年6月1日起，我从浙江建德红狮千里迢迢的来到四川江油红狮，已有半年了，在这半年里目睹了江油红狮领导及全体员工为建设江油红狮，所做的努力和他们的奋斗史，不由为之震撼，敬佩他们那份不怕困难，勇于开拓创新，佩服那些奋战在第一线的领导及员工，他们才是我们红狮人的形象，咱们红狮人的精神——敬业奉献！追求卓越！

刚来到这里，只看到一个中控楼才是一个完整的建设，其它的都还在建设当中，不管是晴天都是穿着高筒雨鞋，受着晴天一身灰，雨天一身泥的日子。

由于\_\_年那次地震过后，这里的土地很松弛，稍有下雨就有泥石流，到处都是坑坑洼洼的，给施工带来很多的不便，平时还有那小小的余震，总和我们闹，有好多工程做了，被那小小的地震一闹又得重做。老总杨志清每天都起早摸黑的穿着一双高筒雨鞋，头戴安全帽在指挥着现场，有时还一只裤管高一裤管低的，活脱脱的一个赵本山农民形象。

工程部的腾工(腾永兵)，矮矮的个子，瘦瘦的身材，可干起事来特有劲，就感觉他有股使不完的劲，每天都是全身泥巴的在忙这忙那，还经常看他都过了午饭时间才想起自己应该吃饭的人，但他从未说过一声苦和累。

还有设备科的徐伟刚，电气科的朱小寅，安保科的陈跃斌，化验室的林利宏等他们都在默默的为江油红狮不分昼夜的奋战着，生料车间的郭雪彬还有烧成的潘文华等等他们是困了就找个地方打个盹，为的是能争取早一天投入运行而不断的努力。

功夫不负有心人，公司终于在8月18日点火成功，9月8日开始生料磨试产成功，9月11日晚17：30时出熟料，一切运行正常。

由于我们的产品质量好，所以赢得了很多客户的好评，每天来我们公司买熟料和水泥的车都排成长长的队伍，可谓是车水马龙，一片欣欣向荣的好景象!但愿我们红狮的明天更加美好!

从我被分到生产调度中心做生产统计工作以来，设备的运行状况和台时产量还有电耗，在不断的一天比一天的好转，现在正常运行中，生料的运转率76.60%。台时产量444□67t/h□窑运转率：99.73%。台时产量□234□06t/h□熟料强度也不不断的在增加。水泥磨台时产量现已经到达117t/h□电耗也在不断的降低。

以上这些都是章晓明副总及其他领导的正确带领之下，也是我们全体红狮员工辛勤劳动的成果。

在即将步入\_\_年，我们的江油红狮会在不断进取中取得更加可喜的成绩。

## 水泥厂工作总结篇四

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%。

## 二、主要工作

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。

### 三、20xx年水泥销售工作计划

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。

# 水泥厂工作总结篇五

## 水泥销售员工作总结

\*\*\*x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，水泥销售员工作总结。

根据工作需要□\*\*\*x水泥公司于5月初对水泥班子进行了调整，班子上任后，深感压力和责任的重，在业务不熟、工作头绪较多的情况下，不断地深入群众、深入现场、认真听取职工的意见和建议，不苟一格的学习业务知识。根据目前工作实际，认真地开展了一系列工作，即内抓管理、外抓协调、产品抓质量、销售抓市场、建设抓二线、生产抓成本、管理抓制度、群众抓热难，并以最快的速度理顺了处室、车间的工作关系，明确了班子成员及各处室的分工和职责范围，坚持了严、细、实的科学管理，对于“跑、冒、滴、漏”现象采取了及时有效的遏制，并建立了行之有效的防范措施，如制订建立了“财、物管理规定”和“关于原材料、水泥熟料进出厂的管理规定”等，现将具体情况如下：

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\*\*\*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，工作总结《水泥销售员工作总结》。

### 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。

## 五、认真解决职工关心的热难点问题

目前职工反映较强烈的问题为住房、食堂、澡堂、生活用水、交通以及管理中的“跑、冒、滴、漏”现象等，为此公司及时解决，采取了一系列有效措施：

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、难点问题，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。

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，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。

狠抓安全不放松：

尽管\*\*\*x年度在生产、经营管理各个方面取得了不错的成绩，但我们无法回避企业面临的问题和不足主要表现在：

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，xx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。

面对公司当前存在的问题和不足，我们公司全体员工将团结一致，奋勇拼搏，采取措施，完善当前经营管理中的漏洞，不断开拓市场，争取在下一年度取得更好的业绩，为此，我们在2006年，将主要做好如下工作：

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。

## 水泥厂工作总结篇六

时间过得真快，转眼20xx年即将过去，新的一年又要来临了，在新的一年里即将来临之际，提前祝福红狮全体同仁们：新年快乐！万事如意！幸福安康！

20xx年6月1日起，我从浙江建德红狮千里迢迢的来到四川江油红狮，已有半年了，在这半年里目睹了江油红狮领导及全体员工为建设江油红狮，所做的努力和他们的奋斗史，不由为之震撼，敬佩他们那份不怕困难，勇于开拓创新，佩服那些奋战在第一线的领导及员工，他们才是我们红狮人的形象，咱们红狮人的精神——敬业奉献！追求卓越！

刚来到这里，只看到一个中控楼才是一个完整的建设，其它的都还在建设当中，不管是晴雨天都是穿着高筒雨鞋，受着晴天一身灰，雨天一身泥的日子。由于20xx年那次地震过后，

这里的土地很松弛，稍一下雨就有泥石流，到处都是坑坑洼洼的，给施工带来很多的不便，平时还有那小小的余震，总和我们闹，有好多工程做了，被那小小的地震一闹又得重做。老总杨志清每天都起早摸黑的穿着一双高筒雨鞋，头戴安全帽在指挥着现场，有时还一只裤管高一裤管低的，活脱脱的一个赵本山农民形象。

工程部的腾工（腾永兵），矮矮的个子，瘦瘦的身材，可干起事来特有劲，就感觉他有股使不完的劲，每天都是全身泥巴的在忙这忙那，还经常看他都过了午饭时间才想起自己应该吃饭的人，但他从未说过一声苦和累。还有设备科的徐伟刚，电气科的朱小寅，安保科的陈跃斌，化验室的林利宏等他们都在默默的。为江油红狮不分昼夜的奋战着，生料车间的郭雪彬还有烧成的潘文华等等他们是困了就找个地方打个盹，为的是能争取早一天投入运行而不断的努力。

功夫不负有心人，公司终于在8月18日点火成功，9月8日开始生料磨试产成功，9月11日晚17：30时出熟料，一切运行正常。

由于我们的产品质量好，所以赢得了很多客户的好评，每天来我们公司买熟料和水泥的车都排成长长的队伍，可谓是车水马龙，一片欣欣向荣的好景象！但愿我们红狮的明天更加美好！从我被分到生产调度中心做生产统计工作以来，设备的运行状况和台时产量还有电耗，在不断的一天比一天的好转，现在正常运行中，生料的运转率76.60%。台时产量444.67t/h□窑运转率：99.73%。台时产量□234.06t/h□熟料强度也不不断的在增加。水泥磨台时产量现已经到达117t/h□电耗也在不断的降低。

以上这些都是章晓明副总及其他领导的正确带领之下，也是我们全体红狮员工辛勤劳动的成果。

在即将步入20xx年，我们的江油红狮会在不断进取中取得更加可喜的成绩。



## 水泥厂工作总结篇七

xxxx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。

根据工作需要□xxxx水泥公司于5月初对水泥班子进行了调整，班子上任后，深感压力和责任的重大的，在业务不熟、工作头绪较多的情况下，不断地深入群众、深入现场、认真听取职工的意见和建议，不苟一格的学习业务知识。根据目前工作实际，认真地开展了一系列工作，即内抓管理、外抓协调、产品抓质量、销售抓市场、建设抓二线、生产抓成本、管理抓制度、群众抓热难，并以最快的速度理顺了处室、车间的工作关系，明确了班子成员及各处室的分工和职责范围，坚持了严、细、实的科学管理，对于“跑、冒、滴、漏”现象采取了及时有效的遏制，并建立了行之有效的防范措施，如制订建立了“财、物管理规定”和“关于原材料、水泥熟料进出厂的管理规定”等，现将具体情况总结如下：

首先，我们继续学习贯彻“三个代表”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。

## 水泥厂工作总结篇八

我于20xx年1月13日进入xx团体水泥厂一车间超细微粉班工作，在工作的六个月里，在领导的关切和培养下，在车间同事的赞助和支持下，我已适应了这里的工作以及生活情况，回顾曩昔六个月的工作，我学到了许多器械，现将各方面的环境总结：

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。

同时，我也清醒的认识到，我还存在很大不够，比如经验不如，对磨机知识控制还不到位，这些方面都有待我更进一步的学习，在将来的日子里，我会加倍积极的学习，戒骄戒躁、谦虚谨慎、继承勤奋工作，千锤百炼，争取做出更大的贡献。

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。