

# 最新水泥企业窑工作总结 水泥厂工作总结 (大全8篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。相信许多人会觉得总结很难写？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 水泥企业窑工作总结 水泥厂工作总结篇一

××××公司的×××年，是一个不平凡的一年，是痛苦后迎接新生的一年，是风雨后初见彩虹的一年。

回顾当初，××××年××月××日，××××公司正式购并原×××厂之时，企业是满目疮痍，百废待兴，内忧外患层出不穷，干部职工士气低落，设备设施破烂不堪。

但是，因为我们有纯朴勤劳的员工队伍，我们有总公司的经济、管理、技术的大力支持，我们有当地各级政府部门的大力支持，把企业从死亡的边缘拉了回来。

看今天的××××公司，经过全公司的干部职工的艰辛努力，克服重重困难，取得了综合节能环保技术改造已基本完成，员工素质明显提高，产品市场已全面打开，干部职工斗志昂扬的良好成绩，企业已具备现代立窑水泥企业各项条件。

我们相信在×××年，××××公司将有一个质飞跃，产量质量大幅度提高，能耗成本大幅度降低，职工收入明显增加，企业形象明显上升。

当然，要达到这个目标，还有许多事要做，有许多汗要流。

总结×××年得与失，从中找出问题所在，确定×××年努力方向，才能更好地实现总公司给我们下达的各项任务指标。

## 一、干群精诚团结，塑造华林丰碑

1、全年产销水泥 万吨，实现税利 万元，比上年同期分别提高 %， %，创历史最佳水平。

2、公司发出工资总额 万元，年末平均职工人数 人，职工年均收入 元，比上年的×××元上升 %，职工收入再攀新高。

3、能耗不断下降。

吨熟料实物煤耗实现 kg/吨，吨水泥综合电耗实现 kwh/吨，比去年同期分别下降 %， %，沉淀华林人汗水与辛劳。

4、聘请国家级水泥工艺专家和山东机立窑工艺技术人员来厂进行技术咨询，多次在水泥商情网、重庆人才市场招聘管理人才和技术人才，不断给企业补充新鲜血液。

企业工艺技术、立窑看火技术、机立窑管理得到了较大提高，吨熟料煤耗、吨水泥综合电耗等指标得到了较大幅度的降低。

5、公司顺利通过了iso9001:20xx质量管理体系和产品质量认证，顺利通过了iso14001:20xx环境认证，为提升企业形象奠定了良好基础。

6、以我公司为主要投资单位的小梨线平改立工程和原公路水泥路面硬化工程基本完工(公司投资×××余万元)，×××年×××月正式通车。

7、环保工作进一步稳定，受到市、区环保管理部门的肯定。

8、发生大小工伤事故×××例，较上年同期有很大的下降。

9、公司保持了“区级文明单位”和“先进基层党组织”称号；

组织干部职工×××余人次外出参观学习；

表彰优秀员工×××个，优秀班长×××名，标兵×××名。

## 二、冷静面对市场经济，走华林人自己的路

公司管委会认真分析市场形势，果断做出决策，主动多次组织片区同行企业统一思想思路，面对来至旋窑企业、交通运输、能源资源、产业政策等多方面的压力，在强手林立的市场中走出一条适合于立窑企业的生存之路，我公司隐然成为××××片区的领头企业。

公司外树形象，也不忘内强管理，着力打造企业文化。

从“借窝孵鸡”、“借鸡下蛋”、“养鸡赚钱”三个方面入手，取得了良好的效果。

“养鸡赚钱”就是公司在借助外界力量的同时，不断加强内部员工的技术培训、考核和鞭策，着力培养自己的管理、技术队伍，于是以×××等为代表的新一代管理人员和以×××为代表的新一代技术人员成长了起来，成为了华林公司的新生中坚力量。

加强员工培训，加大人才储备比重。

员工培训主要体现在两个方面：一是重视一线员工的培训；

二是重视管理人员的培训。

公司从今年开始十分重视员工的培训工作的，采取以会代训的

形式，重点是进行了员工素质、主机岗位操作技能、营销基本常识、企业管理基本知识等方面的培训。

通过培训，不仅培养了自己的管理、技术人员和操作能手，而且为公司储备了有用的人才资源。

### 三、加强管理、技术队伍建设，提升企业整体素质

制定“能者上，平者让，庸者下”干部管理机制并正确地实施，招聘外界成熟人才，融入原有管理队伍，形成良性的竞争机制，把管理队伍进一步提纯。

### 四、存在的问题是华林人今后努力的方向

我们清醒的看到：企业技术创新、管理创新能力严重不足；

技术工人的存量不够，一线后备力量短缺；

全体员工的思维观念跟不上企业发展的需要，团结与合力不足。

这是我们每一位华林人必须共同努力才能解决的关键问题。

### 五、×××年的生产经营任务和几点要求

1、产销水泥产量×××万吨。

这就要求生产生料×××万吨，熟料×××万吨，混合材必须大于××%。

同时要求年均吨水泥综合电耗小于×××度，吨熟料热耗小于×××千卡/千克。

环保工作达到重庆市规定标准，真正实现清洁文明生产；

安全管理必须加强，全年安全损失控制在××万元以内。

发展是企业增添活力的重要举措，一个企业寻求多点支撑，才能在市场的风浪中站稳脚跟。

3、为了进一步创造良好的经营效果，公司将进一步强化基础管理工作。

强化绩效考核的责任机制，使公司的各项指标分解落实到各部门、各岗位，实行目标管理、量化考核。

建立岗位工作标准，确保执行力畅通，强化公司的基础管理工作；

建立员工培训的有效机制，采取“走出去，请进来”的措施，有针对性的开展员工培训工作。

## 六、企业发展规划概述

1、进行综合节能环保改造。

2、投资新一条日产×××吨熟料的新型干法旋窑水泥生产线。

总之我们要清楚地认识到，成绩已成为过去，未来的任务决不轻松，科技创新是企业立足之本，质量环保是企业生存之本，科学管理是企业之本，优质服务是企业信誉之本，牢记“团结、敬业、诚信、创新”的企业精神，我们的企业才能一步一步地走向辉煌。

xxxx年即将过去，我来到中联水泥已经有九个多月的时间。

感谢中联水泥各位领导对我的关心和信任，感谢中联水泥为我提供了发展的平台，让我在工作和学习当中不断地成长、进步。

回顾过去的这九个月的时光，那是我人生中最重要的一个阶段，让我学到了很多在学校里不能学到的东西。

在此，我感谢四川运营管理区的各位领导，感谢安县中联、北川中联的各位领导，是您们的关心，才能让我在工作当中得心应手，学到我梦寐以求的真正本事。

我于xxxx年3月1日进入安县中联水泥有限公司，在这里，我主要负责协调矿山工作的各项事宜、进行前期的水泥市场调研工作、整理供应处的各项供应合同资料。

随后中联水泥四川运营管理区组建营销中心，我于xxxx年6月17日到达北川中联水泥有限公司，正式进入四川运营管理区。

根据公司安排，我被划分到德阳区域销售部，主要负责德阳片区安县袋装水泥市场的市场调研——市场开发——销售——售后服务的一系列工作，并且承担与安县中联生产基地协调的各项工作。

下面我就xxxx年6月17日至今这6个月的工作向领导作一个简要的汇报。

## 一、努力学习，全面提升个人素质。

作为一个应届毕业生，我深知欠缺工作经验和专业知识是我最大的软肋，并且“销售”这一岗位要求我必须具备专业的销售知识和良好的沟通协调能力。

为达到这一要求我十分注意重视学习，不仅学习应该所具备的'各项专业知识，还学习在市场上如何与客户进行沟通、报价、销售、服务。

由于我是直面市场，承担着公司与客户之间一种“中转”的

角色，我特别注意时刻树立自己的形象，提升自己的个人素质，展示中联水泥的良好形象。

在刚接触水泥销售的时候，我对水泥销售的渠道、价格、运输环节、合作方式不是太了解，对各类商品混凝土搅拌站的方量状况、垫资情况、运营情况一无所知，对各类农村网点袋装水泥市场的需求状况、经销商经营情况、布局情况、水泥的使用情况不甚了解，甚至对所销售的产品——水泥的各种指标(如三天强度、比表面积、静浆流动度、需水量等)知之甚少。

但经过这六个月的时间，我在工作和工作之余不断学习水泥新国标、销售渠道的了解和掌握、对经销商的控制、对商混站的彻底了解，可以基本胜任目前所做的一系列销售工作。

由于德阳区域销售部处于一个艰苦的销售环境，对我的销售技巧、销售能力有着更高、更严格的要求，所以我还需要不断地学习，以完全胜任德阳区域的销售工作。

二、努力工作，顺利完成各项任务。

xxxx年7月22日，德阳区域销售部正式划分了销售片区。

我被划分到安县和绵竹袋装水泥市场，开始一个人独立进行当地市场的销售工作。

在此，我感谢中联水泥领导对我这个销售片区的关心和信任。

正是有了您们的支持，我才有了充足的动力去做这片市场。

这六个月来，我所做的工作主要有：

- 1、进行了市场调研，熟悉了安县乡镇环境和大概的市场需求量。

- 2、进行了市场开发，走访了安县区域绝大部分的水泥经销商，并通过各种方式与这些水泥经销商进行了联系与沟通，掌握了大量的客户资料，在每个乡镇布好了网点。
- 3、进行了销售工作，在公司领导的正确决策下启动了安县袋装水泥市场，并取得了一定的销售成绩。
- 4、辅助市场部，进行了安县袋装水泥市场的墙体广告寻找工作，在当地树立了中联品牌的影响力。
- 5、做好了各类顾客的售后服务，多数客户对我抱有信心，基本未接到顾客的服务质量投诉。

目前安县袋装水泥市场在公司领导的正确决策和我的自身努力下，取得了一些成绩。

- 1、对安县区域竞争对手的价格变动未能做好充分的反应，在竞争上处于滞后状态，往往在销售工作上处于被动。
- 2、对于客户的控制及管理未能真正落实到位。

在几次价格变动后，丢失了少部分客户。

- 3、对于销售渠道的掌控和市场的规范还不是很到位，导致客户出现一些小小抱怨。
- 4、在工作中思想较为单纯，工作方法较为简单，看待问题有时比较片面，在处理一些问题上还不够冷静。

总之，细节决定成败，能力+知识+勤奋+心态=成功。

对公司要有责任心，对社会要有爱心，对工作要有恒心，对同事要有热心，对客户要有耐心，对自己要有信心!力争在中联水泥的销售岗位上做最好的自己!以上就是我对这六个多月的销售年终工作做一个总结，请领导批评指正，希望我能迅



速成长，明年能给公司作出更大的贡献！

- 1.水泥厂工作总结
- 2.水泥厂年度工作总结范文
- 3.水泥厂半年工作总结
- 4.水泥厂环保工作总结
- 5.水泥厂安全工作总结
- 6.水泥厂巡检工作总结
- 7.水泥厂车间工作总结
- 8.水泥厂员工工作总结

## 水泥企业窑工作总结 水泥厂工作总结篇二

时间如白驹过隙，一簇而过，转眼间一年的工作又要结束。2012科室的大力协助下，在车间全体员工的齐心努力、团结协作下，总体安全、平稳运行，在大量煅烧低碱熟料的情况下，熟料产量、质量稳定保持，生料、煤粉生产满足熟料生产需要。全年车间立足自身实际，以安全、质量为中心，以产量为目标，使整个车间的各项工作扎实有序地推进，提前78天完成全年34.1万吨熟料生产任务，主要经济指标完成情况良好，职工收入稳定保持。现就全年的工作作如下总结，以改善和提升车间的工作能力，优化和强化车间的各项管理。

### 一、生产任务完成情况

1、窑磨系统产量：截止11月结束，窑系统累计生产水泥熟料

万吨，其中包括低碱水泥熟料 万吨，超计划任务量 万吨；相应产生生料 万吨，磨制煤粉 万吨。依据生产现状，预计12月份生产水泥熟料 万吨，全年水泥熟料生产量应该不低于 万吨，完成年计划任务的 %。

2、各系统质量控制指标：本年度普通熟料3天强度平均达到  $\text{mpa}$  28天强度平均达到  $\text{mpa}$  f-ca合格率达到 %，立升重合格率达到 %；低碱熟料3天强度平均达到  $\text{mpa}$  28天强度平均达到  $\text{mpa}$  f-ca合格率达到 %，立升重合格率达到 %。从中可以看出，各种熟料各项质量指标均稳定保持。生料细度合格率达到 %，煤粉细度合格率达到 %，水份合格率达到 %，均能达到窑系统熟料煅烧的要求。

二、车间管理奉行“认真把事情做对、用心把事情做好”的思想，抓住重点，安全为先，节约为本，以强烈的事业心和责任感，追求高标准的工作效果，严格管理，狠抓落实，小事不马虎，大事有静气，在上级领导的关心、帮助和全体干部职工的努力下，车间各项工作有条不紊地展开。

1、安全生产关系到每个职工的生命和企业的财产不受损害，这是一件实打实的事，我们丝毫不敢懈怠。职工上岗前，车间除了严格进行车间和班组的两级安全教育外，我们主要是把员工安全管理的重心放在日常生产中，抓好三个关键点。第一、经常性进行观念引导：通过安全知识的宣讲和安全案例的警示教育，从认识的层面来分析影响安全意识的重要因素，倡导关爱生命，关注家庭幸福，参加安全月、三百天安全无事故、安全无小事、安康杯等活动，使每位职工知道安全对家庭、个人、企业的意义，让他们真正变“要我安全”为“我要安全”，进一步的增强安全意识，筑起安全思想防线。第二、严格安全规章制度落实，大力规范职工行为：通过加大违章查处力度，运用纪律、经济等方式和手段，坚决查处和杜绝违章事件，通过惩治手段来增强制度的约束力，促使每位职工严格遵守操作规程与安全规程，提高职工的日常安全工作行为，有效地避免各类事故的发生。第三、以各类活

动为契机，广泛开展安全检查，全员进行视频教育，大力整改隐患，完善各类防护设施，堵塞安全漏洞，把事故和隐患消灭在萌芽状态。就这样，依靠严格的制度、依靠强有力的监管，将防事故转化为防事件，是“安全第一”的理念完完全全深入人心，以班组为核心，通过评比创建“零事故”班组，在全车间形成一个“我想安全、我要安全、我能安全”的良好氛围和“不能违章、不敢违章、不想违章”的自我管理和自我约束机制，全年除谷天辉违章操作轻微烫外，再没出现任何人身伤害和设备责任型事故。

2、强化培训工作，大力提升职工技术素质。为了让新老员工能够尽快的适应和更好的服务于车间的生产和管理要求，掌握和提高岗位劳动技能和企业安全生产防护技能，车间在培训方面同样想了好多办法。第一、加强职业道德教育，强调我车间生产到目前的这种程度，用心能力，是车间职工的工作更有耐心。第二、了解职工的性格能力，因材施教，循序渐进，反复培训。第三、充分利用班前班后会的时间进行提问性培训和现身说法，同一问题有可能出现不同的情况做多方面的分析，以期举一反三的效果。第四、对于调岗人员的培训主要是进行班组培训，对他们限时间，压担子，很快就能独立上岗。同时对休假人员进行合理安排，让原岗位人员在本职工作空闲时间对这部分人进行一段时间的监护性巡检，起到了良好的培训效果。第五、对于主操的培训车间车间任然实行窑磨同操的思路，积极储备操作人员，在新老职工中挑选培训窑主操两名，对新员工中挑选培训的磨主操四名继续进行全面系统培训。第六、对于维修维护人员和班长的培训，采取的措施主要是放手让干，相信他们能干会干，并且干得好。同时为了进一步强化车间新老员工的安全意识、责任心和岗位技能，车间在七、八两个月利用班前班后会时间，全面进行各岗位各种规章制度的系统培训和考试，是新老员工相互学习，互助提高。

蔺志祥、张德天、吴进贤、张瑞、葛彩美等岗位的调整，黑志刚公司青工比武取得了第一的成绩，都说明了车间培训工

作的成功。

3、继续坚持tpm设备管理模式，力保设备运转率。车间在厂部一如既往的指导和支持下，充分运用tpm设备管理模式，严格设备管理“五定”方针，变巡检为点检，并且要求主操人员密切注意每台设备的运行参数，车间组织技术力量认真梳理缺陷，准备备品备件，积极开展预防性维修。继续坚持运行班钳工包片的做法，要求在当班期间对片内设备一一排查记录，对发现的问题要合理处置。这样就形成了主操监管、岗位人员点检、钳工排查、车间巡查的四级设备管理办法，有效遏制了突发性故障的发生。同时对更换下来的设备进行细致的维修备用，当该在用设备出现较大故障时，直接进行更换，为抢修赢得了时间。继续严格落实月计划检修和逢停必检制度，对辅机设备进行定期梳理消缺，力保设备运转率。

4、重视现场环境管理，杜绝“漏点油、跑点气、冒点灰”无关紧要的不良思想，将“7s+ch”工作进行到底。我们不容忽视，好的现场环境会给职工带来愉快的心情，这有助于激发他们的工作热情，提高工作积极性；好的现场环境使危险源和危险因素一目了然，有助于我们防范安全事故的发生。7s+ch管理法正使我们在改善环境的同时提升自身素质，达到人与物的和谐，做到清洁、文明、安全生产。为此，我车间将此工作定为一项系统工程，要求干部党员带头做表率，并且坚持将此项工作常抓不懈、进行到底。车间持之以恒地坚持周二自查、周四协查、日常工作中抽查的形式查找问题，全车间职工在各岗位想方设法处理漏、跑、冒的问题，钳工通过设备精修和收尘器维护、主操严格控制各项参数，群策群力清洁化和规范化生产现场。功夫不负有心人，我车间生料磨现场全年几乎没有各级检查的整改项，清洁化常年保持；废气、煤磨岗位多次被厂评为清洁文明生产明星岗；就连全车间清洁工作最难做的岗位——篦冷机系统也被厂评定过清洁文明生产明星岗。

一、安全生产方面（用安全保证生产，以安全创造效益。）班组作为中心生产任务的最终实施者，班组安全的稳定是确保整体安全的基础。一年来，班组坚持“关爱生命、以人为本”的原则，切实抓好人身安全控制，组织职工认真学习各种规章制度和安全业务知识，认真落实安全责任、严惩违章违纪行为。并在施工现场中严格执行，把安全生产置于可控制状态，从而有力地保证了安全生产。

为确保人身安全，我们建立健全了安全保障体系，以班长、安全员为中心，全员参与，班组坚持开展安全学习日活动，不定期的召开安全分析会，对每次施工作业中出现的不安全因素和上级下发的事故通报召开分析会，及时总结施工中的不安全因素和教训，结合我们班的具体情况制定整改措施。例如：“安全为天”、“安全大于一切”、“安全是职工最好的福利”等安全理念在我们班组职工心中时常在回响。特别是在春、秋检修工作中，我们时刻牢牢绷紧安全这根弦，制定了一系列的活动计划、措施、方案，做到了人员、时间、内容、记录，便于查阅。

为把设备管好，用好，充分发挥好产能，班组以提高工作质量、稳定运行为首要目标，结合生产实际和设备运行状况，按照设备管理要求，认真梳理设备现状，根据设备运转周期，合理制定检修计划，并按计划逐项落实。为有效监控主机设备运行，班组定期对设备进行综合检查，对设备检查的整改项目逐一整改落实。同时十分重视主机设备的巡检工作，对设备进行积极有效管理，以确保设备的安全运行。为了防止机械设备故障的反复出现，生料丙班制定了定人、定点、定时、定质、定量的“五定”检修制度，并坚决贯彻“谁检修、谁负责”的原则，进行事故责任处理，从而整体提高了生产运作的效率和质量，解决了检修不停机的重大难题，为超额完成全年生料生产任务提供了可靠保证。

班组全体员工都在以蓬勃向上，布满活力的精神面貌对待工作的每一天，以饱满的热情和兢兢业业的态度来投入工作中，

这与班组强化思想和理念的教育是分不开的。深刻体会到有了“大家”的暖和才有“小家”的幸福，这样干起工作来不盲目而且信心倍增。

二、培训方面（加强学习，认清形势，适应工作岗位新要求。）生料车间丙班，在新的形势下，迫使我们在日常工作中更加注重职工的学习教育工作。利用早班下班时间进行安全学习、学习各级会议精神、学习理论知识，学习岗位操作技能，努力提高自己的思想政治觉悟，理论文化水平，及业务操作技能。

加强员工的业务技能培训是摆在班组提高的首要任务。在实际工作中，生料丙班在业务技能方面掀起了比、学、赶、帮、超的浪潮。班长根据具体情况适时的安排业务技能好的员工去带动业务技能稍差的员工，增强了班组成员的优势发挥、优势互补；使传、帮、带的学习氛围在这个班组中真正得以体现。

我们班每月对班组成员进行计划性安全和车间的工艺培训，通过理论和操作技能相结合的培训，实现了工作的量化和具体化，使大家懂得做什么为什么这样做，从而将理论和技能得以提升，真正实现技能的优化。

### 三、产品质量方面

我们生料丙班严格控制每次操作，认真完成每次巡检，严格按照操作规程办事，力争做到防微杜渐，防患于未然。生料丙班每个人都把质量意识常放心中。在工作中严格要求自己，苦练基本功。我们清楚的知道任何一个岗位的疏忽和轻视都会对企业的整体质量造成不同程度的影响。生料丙班cao合格率、 $\text{Fe}_2\text{O}_3$ 合格率、细度合格率，全年据车间首位，我们都为之欣喜。

### 四、活动方面

1、为了做好车间的绿化，生料丙班组织员工对绿化带树木进行修理，对绿化带进行除草，割苜蓿等公益性活动。

2、为了迎接集团团委组织的职工宿舍卫生大检查，生料丙班住在17号小区公寓楼的员工，认真清理房间，积极配合，起到了良好的带头作用，并取得了优异的成绩。

3、为丰富公司广大团员青年的业余生活，构建文明、健康、和谐的交友平台，营造良好的人际关系，由水泥产业团委和化工中发团委联合举办的“缘分天空，与你为伴”单身联谊交友会在别样年华ktv如期举行。生料丙班单身员工积极参加，通过此次青年交友联谊会的成功举办，不仅丰富了大家的业余生活，促进产业间员工之间的沟通与交流，更彰显出天业水泥产业与化工中发广大青年员工的青春风采和个人魅力。

4、“在中秋佳节到来之际，生料丙班派出代表，向敬老院的同志们表示节日的祝福和问候。”并送去了我们对敬老院同胞的深切关怀。

5、天业水泥产业为深入开展质量生产月活动，让员工们重视质量，在员工中牢固树立“高质量生产，人人有责”的生产理念，产业举办了“质量在我心中”演讲比赛，在此次演讲比赛中生料丙班李凯福参加了比赛，他的演讲紧扣主题，内容丰富，声音洪亮，博的听众的阵阵掌声，获得比赛第一名。

6、生料丙班全体参加了石河子市“职工书屋”启动仪式。

7、生料丙班全体观看了天业集团庆十一大型文艺演出。

## 五、班组特色

1、一个年轻而充满干劲的班组

2、一个学习型班组

成功,是百分之十的天赋,加上百分之九十的努力。显然一个优秀的班组,不一定独具天赋,但一定是善于学习的班组。对于班组来说,形成良好的学习氛围,这或许是班组建设最重要的环节之一。为此班组十分注意每一个员工的学习教育工作,制定了详细的教育培训计划,利用班前会后、以及各种班后的集体活动等,挤出时间交流学习。加强员工的业务技能培训是摆在班组面前的重要任务。在实际工作中,我们班在业务技能方面掀起了比、学、赶、帮、超的浪潮。班长根据具体情况适时的安排业务技能好的员工去带动业务技能稍差的员工,增强了班组成员的优势发挥、优势互补。使传、帮、带的学习氛围在这个班组中真正得以体现。

### 3、一个乐于助人的班组

一个乐于助人的班组生料丙班在做好做完本班工作的同时,并没有个人自扫门前雪,而是兼顾他人瓦上霜。曾多次帮助生料乙班、烧成车间加班加点抢修重点设备。一花独放不是春,百花齐放春满园。生料丙班愿与其他车间及班组通力合作,积极做好我们天业天辰水泥公司的生产一条龙。一切从实际出发,努力服务于生产。

#### 一、基本汇报:

1. 产量: 完成熟料产量353万吨, 其中3-5线280.2万吨, 6#线72.8万吨, 水泥产量240.6211万吨, 同比去年持平, 发电量1.0085亿度, 突破发电亿度大关。2. 质量: 出厂水泥合格率始终保持100%, 熟料3天强度平均30.6mpa□同比去年的平均30.2mpa提高0.4mpa□六线28.9mpa□28天强度平均61mpa□六线58.6mpa□合格率平均为75.8%, 比去年的平均74.9%略有提升。

3. 工艺消耗: 熟料综合电耗76.4度, 六线66.4度, 原煤消耗157kg/t熟料, 六线153157kg/t熟料, 水泥综合电耗153度。



4. 全年出库费用2512.6万元，同比去年3013.4万减少500.8万元，六线出库费用523.678万元（这个具体数字我不清楚，请自行修改）。

1. 雨水频繁，物料水份大，给生产带来了很多意料之中的麻烦：涌堵、止料、被迫降低台时产量，同时也给质量带来诸多不利影响。2. 设备的老化和原燃材料上涨幅度过大的现状，特别是钢材、钢球的价格每吨同比去年上涨了1750元/吨，大型耗材设备的维修与更换（如提升、衬板等）给全厂材料消耗带来了很大的压力。

3. 省水泥行业协会组织了四次停产保价活动，给生料、熟料、水泥等部门生产带来了巨大的困难和压力。

4. 雨水频繁，原料供应出现前所未有的困难，品位波动大，给本厂相关生产部门带来质量控制上的客观条件制约。

5. 六线从动工到初始投产运营总历时6个月，新设备、新工艺、新员工，从工艺管理到员工培训都存在一定程度的仓促性和局限性，给生产产量、质量、运行管理均带来了一定困难和压力。

虽然存在一定的客观条件制约，但在各级部门领导的关怀下，我们全体员工齐心协力、顽强进取，充分发扬了“艰苦奋斗、团结拼搏、苦干实干、争创一流”的孟电精神，同心同德、真抓实干，努力克服生产中的诸多不利因素，成功完成了年度生产经营计划。

## 二、节能降耗与修旧利废：

1. 脱硫石膏的全面应用：脱硫石膏为电厂废弃排放物，我们水泥公司北厂

在厂领导的策划与指导下，成功地将脱硫石膏从工艺到质量

全面应用到成品水泥生产上来。2011年全年共使用脱硫石膏149247吨，按平均50元吨计算比用天然石膏（122元/吨）预计节约1074.6万元。

2. 由于山西煤供应紧张且价格居高不下，在保证熟质量的前提下，将神木 与内蒙的烟煤与山西的优质煤1：1搭配使用，熟料3天强度由原来的30mpa提高到31-32mpa□另由于烟煤比山西煤价格低30-50元，全厂3-6线用煤5512760吨，搭配烟煤264427.4吨，每年可节约1027.7万元。

由原来的80吨提高到90吨、把4.2米磨一仓衬板更换为新式镶嵌式衬板使衬板使用寿命由原来的8个月提高到2年半，不仅每年节约资金24万余元，而且彻底避免了筒体漏灰的问题。生料车间对5#生料磨中卸罩密封进行技改不仅降低了漏风系数且使磨排风机每小时节约电量90kwh等。

4. 各车间努力合理利用上交仓库的废弃板材、钢球等，自行设计加工备品

备件、维修材料等，进行循环综合利用。如成品车间始终坚持用仓库堆放的磨损过的老钢球等作为研磨体再次利用，仅此一项每年为厂部节约近50万元。

且水泥台时比原来提高了6.8吨/小时，水泥电耗与去年同比降低了2.3度/吨。各车间节能降耗、修旧利废及工艺改造工作做的很细很多，给厂部、给集团节约了大批资金，带来了巨大的经济效益。

### 三、安全生产管理：

开安全会议，并随时去车间进行安全检查，及时发现存在的设备及人身安全隐患，及时排除安全隐患。

2. 加强安全学习培训，每月初下发安全学习题，通过学习考

试，让职工深入了解与掌握必要的安全知识，培养良好的人身安全、设备安全意识。3. 水泥企业标准化建设验收工作的全面执行，根据范总、程总指示，全面动员各车间员工，全面调查各车间安全隐患，及时进行监督性整改，规范了全厂的安全标语、消防用具、特种设备管理、安全职责条文规范上墙等，使全厂安全工作取得了实质性的进展。

四、党的组织建设（发展党员、民主生活会、义务劳动、孟电之光,,,这个需要补充）

五、注重企业文化建设，推动文明健康发展。（这个需要补充）

企业的文化建设是企业发展的催化剂，更是企业健康发展的基础。2011年，我们将企业文化建设定格在增强企业的凝聚力和感召力上，把企业精神作为员工的精神力量，紧紧围绕生产经营目标任务的完成，提倡员工喜闻乐见、寓教于乐的文化、体育、娱乐活动。分别组织,..文艺演出、,,,体育比赛, ,,慰问（老党员）等。通过这些活动，对外树立了良好的企业形象，对内极大地增强了员工对企业的凝聚力，同时极大地鼓舞和调动了员工生产（工作）积极性、主动性和创造性，在公司形成了心齐、气顺、劲足的良好氛围。

电做起，加大现场管理的监督力度，严格管理，精打细算，要有效的控制材料消耗，减少原材料浪费和资金流失。

3. 制定各项生产管理目标任务，围绕这个目标，各车间、各部门进行量化、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。

## 水泥企业窑工作总结 水泥厂工作总结篇三

20××年即将过去，我来到中联水泥已经有九个多月的时间。

感谢中联水泥各位领导对我的关心和信任，感谢中联水泥为我提供了发展的平台，让我在工作和学习当中不断地成长、进步。回顾过去的这九个月的时间，那是我人生中最重要的一段阶段，让我学到了很多在学校里不能学到的东西。在此，我感谢四川运营管理区的各位领导，感谢安县中联、北川中联的各位领导，是您们的关心，才能让我在工作当中得心应手，学到我梦寐以求的真正本事。

我于20××年3月1日进入安县中联水泥有限公司，在这里，我主要负责协调矿山工作的各项事宜、进行前期的水泥市场调研工作、整理供应处的各项供应合同资料。随后中联水泥四川运营管理区组建营销中心，我于20××年6月17日到达北川中联水泥有限公司，正式进入四川运营管理区。根据公司安排，我被划分到德阳区域销售部，主要负责德阳片区安县袋装水泥市场的市场调研——市场开发——销售——售后服务的一系列工作，并且承担与安县中联生产基地协调的各项工作。下面我就20××年6月17日至今这6个月的工作向领导作一个简要的汇报。

- 1、进行了市场调研，熟悉了安县乡镇环境和大概的市场需求量。
- 2、进行了市场开发，走访了安县区域绝大部分的水泥经销商，并通过各种方式与这些水泥经销商进行了联系与沟通，掌握了大量的客户资料，在每个乡镇布好了网点。
- 3、进行了销售工作，在公司领导的正确决策下启动了安县袋装水泥市场，并取得了一定的销售成绩。
- 4、辅助市场部，进行了安县袋装水泥市场的墙体广告寻找工作，在当地树立了中联品牌的影响力。
- 5、做好了各类顾客的售后服务，多数客户对我抱有信心，基本未接到顾客的服务质量投诉。

- 1、对安县区域竞争对手的价格变动未能做好充分的反应，在竞争上处于滞后状态，往往在销售工作上处于被动。
- 2、对于客户的控制及管理未能真正落实到位。在几次价格变动后，丢失了少部分客户。
- 3、对于销售渠道的掌控和市场的规范还不是很到位，导致客户出现一些小小抱怨。
- 4、在工作中思想较为单纯，工作方法较为简单，看待问题有时比较片面，在处理一些问题上还不够冷静。

## 水泥企业窑工作总结 水泥厂工作总结篇四

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、结果经的起推敲和考验。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。

## 水泥企业窑工作总结 水泥厂工作总结篇五

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



## 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

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。

## 水泥企业窑工作总结 水泥厂工作总结篇六

本水泥公司有1000t/d新型干法熟料水泥生产线两条□2500t/d新型干法熟料水泥生产线一条，总资产4亿元，占地600余亩，职工1200人，其中工程技术人员300人，公司主导产品被评为\*\*省名牌产品，…商标连续四届被评为\*\*省著名商标。是\*\*省建材行业骨干企业和全省规模最大乡镇建材企业，跨入了全国500家重点建材企业，\*\*省工业企业实现利税50强，\*\*省发展乡镇企业10强，\*\*市20户重点工业企业□20xx年跻身中国建材500强,名列\*\*市工业百强66位。

明确职责、落实责任，进一步理顺了各部门职责分工，明确了各项工作目标和任务。为进一步推进能效对标工作的落实，我公司在年初工作会议上通过并下发了《关于下发水泥一、二、三厂各项主要经济技术指标及相关考核办法的通知》，明确了能效对标工作目标和责任，确定了20xx年全年各生产线能耗指标，将各生产线能耗和主要用能设备能耗标准等具体工作目标任务做了详细规定。

我公司经多方面论证和环保评估□20xx年8月，投资2.38亿元建设了日产2500吨新型干法熟料生产线一条，该生产线采用五级预热及预分解系统，热量损耗小，单位产品能耗低，可以有效缓解能源紧张的压力，该生产线今年6月份投产以来，项目采用国内先进成熟新型干法生产技术，具备的安全可靠，

环保节能等优势得到充分发挥，已助我公司在节能降耗方面取得了较好的成绩。

能源审计能够摸清企业能耗现状，从而查找出差距和潜力，进而能够有针对性的采取有效措施，降低产品能耗。我公司遵照省、市有关文件精神，积极配合有关部门对我公司能源利用情况进行了核查，对在核查中发现的问题，我公司及时制定整改方案、落实机构人员、有效推进方案落实，在十一月份市节能监察中心对我公司的能源核查中，各项能耗指标均达到国家标准。

公司上下大力开展节能降耗宣传活动，通过加强教育宣传工作，营造“人人讲节约，事事讲节约，时时讲节约”的良好氛围。号召全体职工厉行节约，开展四个一（节约每一吨煤、每一度电、每一升油、每一滴水）提合理化建议、与节能挂钩，落实奖罚制度，使节能工作力度得到大力提升。

设备运转不正常，起停频繁，造成回转窑因升温空转而加大了煤耗和电耗，使水泥制造成本增大，经济效益明显降低。煤磨系统故障多，制备的煤粉细度较粗，喷煤管喷煤不均匀，使窑内燃烧不充分，影\*\*泥熟料强度。设备空载运行现象严重，耗能但没有产出。

我公司原材料水分含量较高，进厂原煤水分含量达百分之八左右，水分含量高，易磨性差，电耗增加，且使原煤实际使用数量和计量值之间出入较大。

基础台帐和相关资料的整理欠规范，信息渠道不畅通。基础台帐与相关资料记录反映了经营管理的实际状况，是在生产实践中不断提炼并形成的信息资源，是指导生产经营和实施精细化管理不可缺少的部分。信息传递渠道的不通畅，影响了部门之间的相互沟通和工作的深入开展。

加强车间管理，彻底杜绝设备空载现象。杜绝喷煤管喷煤不

均匀,而造成窑内燃烧不充分,影\*\*泥熟料强度。

各级部门要牢固树立成本意识、效率意识,严格控制各分厂能源消耗,做好人员培训,做到统计数据及时、准确。

要相互学习,取长补短,充分运用统计方法进行数据的直观对比,从数据中查找差距,从比较中制定追赶目标。在对标活动分析中突出重点,根据不同阶段的实际情况进行不同的分析,采取及时、有效的保证措施,确保对标指标的全面完成。

为采用先进技术和实现企业可持续发展,真正实现节能降耗和经济效益双赢,保护环境,经多方面论证和环保评估□20xx年8月,投资2.38亿元建设日产2500吨新型干法熟料生产线,该项目采用国内先进成熟新型干法生产技术,安全可靠,并具备环保节能等优势,有利于推进公司产品结构的进一步优化升级。该生产线采用五级预热及预分解系统,热量损耗小,单位产品能耗低,可以有效缓解能源紧张的压力,必将成为可持续发展的绿色工业。项目自20xx年8月份开工建设以来,已于20xx年6月份投入生产,经过试运行以后,该项目的节能效果良好,项目建成以来改善了我公司及周边地区环境空气质量,充分论证了科技降耗的可行性,我公司将一如既往的加快环保科技创新,加大节能降耗项目的投资力度,实现企业的可持续发展。

多年来,我公司对该项工作高度重视,坚持资源综合利用与企业发展、节能降耗相结合,经济效益与环境效益、社会效益相统一的原则,从企业实际出发,积极推进资源节约和综合利用工作,致力于在水泥生产中掺加火电、冶炼等企业排放的固体废料的技术研发工作,在确保水泥产品质量完全符合国家标准的前提下,使粉煤灰、氟石膏、采矿废石、硫酸渣等固体废料年利用量达到35万吨,既提高了资源利用率,增加了企业经济效益,也减轻了固废材料排放企业的压力,减少了环境污染。今后,我公司还将一如既往地开展资源综合利用工作,在

这方面多下功夫，找出路，开发新产品，增强企业竞争实力。

（四）继续深入开展宣传教育，在企业内部营造节能降耗的良好氛围。节能降耗、节能减排是全社会的共同责任，需要动员社会各方面力量积极参与，大力宣传环境保护、节能降耗的重要性，学习宣传国家节能降耗的政策法规和一系列重大措施，宣传节能的先进典型，厉行节约，制止浪费资源、污染环境的不当行为，倡导有利于节能降耗的生产、生活方式，进一步增强广大干部职工的能源忧患意识、节约意识和环境保护意识。今年以来，我们结合环保、能源方面法律法规，通过标语、板报、宣传栏等多种形式的宣传和举办环保、节能培训班的方法动员和引导广大干部职工从我做起，从一点一滴做起，杜绝设备的“跑.冒.滴.漏”，以及“长流水”、“长明灯”等现象。使节约能源、减少污染物排放与环境友好相处成为全体职工的自觉行动，从而有力地推动节能减排降耗工作的开展。

节能降耗，功在当代，利在千秋。今后，我们继续在上级能源管理部门的大力支持和帮助下，把节能降耗工作摆在更加突出的位置，以对子孙后代高度负责的精神，重视和加强节能降耗工作，倍加珍惜资源，为把我公司建设成为节能、环保、高效的企业作出新的贡献。

## 水泥企业窑工作总结 水泥厂工作总结篇七

20xx年即将过去，我来到xx水泥已经有九个多月的时间。感谢xx水泥各位领导对我的关心和信任，感谢xx水泥为我提供了发展的平台，让我在工作和学习当中不断地成长、进步。回顾过去的这九个月的时间，那是我人生中最重要的一段经历，让我学到了很多在学校里不能学到的东西。在此，我感谢xx运营区的各位领导，感谢xx[]xx的各位领导，是您们的关心，才能让我在工作当中得心应手，学到我梦寐以求的真正本事。

我于20xx年x月x日进入xx县xx水泥有限公司，在这里，我主要负责协调矿山工作的各项事宜、进行前期的水泥市场调研工作、整理供应处的各项供应合同资料。随后xx水泥xx运营管理区组建营销中心，我于20xx年6x月x日到达xxxx水泥有限公司，正式进入xx运营管理区。根据公司安排，我被划分到xx区域销售部，主要负责xx片区xx县袋装水泥市场的市场调研——市场开发——销售——售后服务的一系列工作，并且承担与xx县xx生产基地协调的各项工作。下面我就20xx年x月x日至今这6个月的工作向领导作一个简要的汇报。

作为一个应届毕业生，我深知欠缺工作经验和专业知识是我最大的软肋，并且“销售”这一岗位要求我必须具备专业的销售知识和良好的沟通协调能力。为达到这一要求我十分注意重视学习，不仅学习应该所具备的各项专业知识，还学习在市场上如何与客户进行沟通、报价、销售、服务。由于我是直面市场，承担着公司与客户之间一种“中转”的角色，我特别注意时刻树立自己的形象，提升自己的个人素质，展示xx水泥的良好形象。在刚接触水泥销售的时候，我对水泥销售的渠道、价格、运输环节、合作方式不是太了解，对各类商品混凝土搅拌站的方量状况、垫资情况、运营情况一无所知，对各类农村网点袋装水泥市场的需求状况、经销商经营情况、布局情况、水泥的使用情况不甚了解，甚至对所销售的产品——水泥的各种指标(如三天强度、比表面积、静浆流动度、需水量等)知之甚少。但经过这六个月的时间，我在工作和工作之余不断学习水泥新国标、销售渠道的了解和掌握、对经销商的控制、对商混站的彻底了解，可以基本胜任目前所做的一系列销售工作。由于xx区域销售部处于一个艰苦的销售环境，对我的销售技巧、销售能力有着更高、更严格的要求，所以我还需要不断地学习，以完全胜任xx区域的销售工作。

- 1、进行了市场调研，熟悉了xx县乡镇环境和大概的市场需求量。

2、进行了市场开发，走访了xx县区域绝大部分的水泥经销商，并通过各种方式与这些水泥经销商进行了联系与沟通，掌握了大量的客户资料，在每个乡镇布好了网点。

3、进行了销售工作，在公司领导的正确决策下启动了xx县袋装水泥市场，并取得了一定的销售成绩。

4、辅助市场部，进行了xx县袋装水泥市场的墙体广告寻找工作，在当地树立了xx品牌的影响力。

5、做好了各类顾客的售后服务，多数客户对我抱有信心，基本未接到顾客的服务质量投诉。

1、对xx县区域竞争对手的价格变动未能做好充分的反应，在竞争上处于滞后状态，往往在销售工作上处于被动。

2、对于客户的控制及管理未能真正落实到位。在几次价格变动后，丢失了少部分客户。

3、对于销售渠道的掌控和市场的规范还不是很到位，导致客户出现一些小小抱怨。

4、在工作中思想较为单纯，工作方法较为简单，看待问题有时比较片面，在处理一些问题上还不够冷静。

总之，细节决定成败，能力+知识+勤奋+心态=成功。对公司要有责任心，对社会要有爱心，对工作要有恒心，对同事要有热心，对客户要有耐心，对自己要有信心!力争在xx水泥的销售岗位上做最好的自己!以上就是我对这六个多月的销售年终工作做一个总结，请领导批评指正，希望我能迅速成长，明年能给公司作出更大的贡献!

## 水泥企业窑工作总结 水泥厂工作总结篇八

1、以“做一名合格的安全员”作为自己工作的动力，协助分管领导认真落实安全生产责任制，加强有关安全生产法规法规宣传及传达，扎实作好安全培训工作，坚定地履行《安全目标责任书》承诺，确保顺利实现热电厂安全生产目标。在管理中敬业爱岗，严谨安全意识和职业道德，对安全意识淡薄、经验不足、怕麻烦、惰性思想作祟的苗头，通过安全日活动、安全例会进行分析并扼杀在萌芽状态。

2、在分管领导的正确领导下，认真履行安全职能监督，在计划、布置、检查、总结、考核安全生产工作中，杜绝习惯性违章行为，坚决狠抓无证作业，坚决惩治其他安全违规行为，使自己能够掌握威胁安全生产的重大隐患与薄弱环节。

3、通过每日安全巡视及时了解安全生产情况。积极主动牵头做好“春季”、“夏季”、“秋季”“冬季”安全大检查活动，做好应急预案编制及演练工作，做好每年的安全月活动，在这些活动中以严、细、实的要求认真扎实开展，取得良好的效果，受到上级的表扬。

4、认真履行职责，在落实“安全评价”“安全标准化建设”工作中严把安全关，组织相关人员切实做好查评工作，严格执行制度，进一步提高了安全管理水平，改善了热电厂的安全生产局面。

5、20xx年的安全工作围绕“安全标准化”这一管理体系，主要从职业健康、安全、环保三大方面开展。经常深入生产一线，与生产一线的职工多多沟通，广泛吸取各方经验，及时发现问题。

6、正确处理好人际关系。在日常的工作中，同上级、机关同事、施工人员的交流比较多，在日常工作过程中就有可能存在这样或那样的问题，难免出现摩擦。我能摆正态度，积极



避免此类问题的发生。

7、做好外协队伍资质审查和监管工作。外协队伍是我单位施工过程中不可或缺的协作单位，其作业人员普遍存在学历偏低、安全意识淡薄、不服从管理等诸多问题，所以做好外协人员的三级安全教育是监管工作的重点。在工作中，我积极组织新进人员进行三级安全教育培训，切实将安全知识带给每位施工人员。

8、积极开展隐患排查工作，切实做到安全事务心中有数。指导车间、班组建立、完善隐患排查治理制度并认真开展隐患排查登记工作，切实对治理过程进行监控和指导。认真听取、收集班组的合理化安全建议和意见，向上级切实反映职工的安全心声。

20xx年由于对安全生产工作的高度重视，加上热电厂各级领导和全厂干部职工的共同努力，热电厂的安全生产工作取得了一些成绩，未发生一起安全事故，为热电厂的经济发展和人员稳定作出了贡献。在肯定成绩的同时，我也清醒地认识到安全生产治理工作仍存在一些不足：第一点是少数职工安全生产意识不强，安全生产观念还比较淡薄，存有侥幸心理；第二点是少数外协队安全隐患整改不及时、不到位，存在无证上岗问题；第三点是安全生产宣传教育需要持久深入开展。我将在总结成绩的基础上，继续寻找差距、寻找薄弱点、理清努力方向，力争把我的安全工作推上更高水平。