

# 最新水泥厂技改后的工作报告 水泥厂工作总结(精选6篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 水泥厂技改后的工作报告 水泥厂工作总结篇一

时光飞逝转眼间20xx年上半年已经悄然结束，在这几个月中我们冒着酷暑坚韧不拔的站在生产第一线认认真真、一丝不苟的履行着自己的岗位职责，勤勤恳恳，兢兢业业，共同努力，基本完成了公司下达的各项生产任务指标；在此当中虽然取得了一些成绩但离领导的要求距离还差很远；产品和半成品质量的不稳定，工序成本的忽高忽低，管理的漏洞；面对20xx年建材市场冷淡的情况下，生产任务依然繁重高效的设备运转仍然是我们工作的主题，同样每天设备都处于超产工作造成设备隐患多，为此我作为部门负责人压力也很大，但我深知无论市场如何低迷我们的生产必须活跃起来，达到“以产促销”的生产经营方针，面对着种种困难我想只有不做事的人，没有做不了的事。在这上半年里更能体现我们的管理能力，更能发挥我本身的潜力，结合过去的实践经验对以后的工作也扎下了坚实的基础。

了一定的环境污染也给纸袋库造成了一定的安全隐患，经公司领导同意后我组织人员对垃圾进行了清理和搬迁，彻底解决了纸袋库杂乱差的现象。生产垃圾搬迁后为了能解决破损包装袋的合理堆放问题，我向公司领导申请在库房门口加盖一个简易的仓库彻底解决了破损包装袋的堆放问题，对熟料分厂根据公司相关规定我严格要求分厂对每月的生产任务指标进行逐项分解把生产任务细化到班组。在受气候条件的制约下宾川已经连续三年干旱，在一定程度上给公司的生产生

活造成了影响，由于干旱地下水位不断下降农作物灌溉用水量不断上升生产用水已经严重告急，但面对繁重的生产任务我们必须克服困难，于是我通过各种途径采用各种办法来确保生产生活用水需求，例如要求低位抽水岗位在确保生活用水的条件下早班尽量将生活用地下水抽入生产用水水池，来补充生产用水需求；其次是通过改造废水管网将职工洗澡废水和食堂废水重新利用于生产，通过各种手段已经基本解决了生产生活用水的需求。

大力支持和艰辛劳动，在这里我表示深深的感谢。

成本管理是企业管理的核心工作，节能工作又穿插在其中，更显得非常重要。在每次分厂会议上我都强调操作员一定要有节约每一粒煤的意识，因此我主张对内加大操作管理，督促中控室操作员时刻记住他们的每步操作都会影响窑系统顺利运行和生产成本，从而在窑系统压力、温度、喂料量、回转窑筒体温度，在生料系统喂料量、系统负压、生料的三个率值结合等等各方面都更加精益求精。对外主张做好公司参谋，针对原料变化和下料困难等因素我积极组织机修人员和岗位人员讨论对部分下料口进行改造，尽量做到到下料稳定提高单机台时产量，降低工序能耗。

在上半年的工作中也不是十全十美的，明确岗位制分工合作在实施过程中也遇到了一定的困难主要原因在于部分员工思想素质和觉悟不够高，班组长落实力度不强，最终以失败告终。在生产方面由于我生产工艺知识的缺乏导致了生产工艺过程控制问题没有及时得到解决和处理，导致熟料质量的波动大最终影响了混合材的掺加量，给公司带来了一定的经济损失，在今后的的工作中我一定要加强对生产工艺知识的学习和实践。

致很多员工思想情绪波动大，人员流动也是出现罕见的高峰，三番五次的折腾，最终自己的生活出了难题，给企业也带来了不必要的麻烦，这些现象我有不可推卸的责任没有做好

员工的思想工作。

为此今后，我将加强学习，提高思想觉悟、工作能力和管理水平特别是关于生产工艺的相关知识；我将与分厂所有班组长一起带领全体员工探讨生产技术，解决包括现场管理、操作技术提升等诸多不足切实解决好生产问题和职工切身利益在内的系列问题，促进分厂健康长远发展。

总结人□xxx

20xx年6月27日

## 水泥厂技改后的工作报告 水泥厂工作总结篇二

20\_\_年，我主要完成了以下工作：

3. 协助支部书记开展党支部日常工作；负责分部工会工作，协助领导组织了在三号线举行的运营总部劳动竞赛，按照领导的指示，组织了分部羽毛球赛、篮球赛，召开中秋分部员工大会等活动；负责分部宣传工作，基本完成分部年度宣传任务。

1. 工作上善欠缺主观性与积极性。工作任务越来越繁重，工作压力也越来越大，但是在任务重、压力大的情况下，工作态度还比较懒散，态度不端正，一定程度上影响了工作效率。

2. 业务上显得不成熟，还需加强学习。主要表现在：跟班作业时，对现场设备设施掌握不熟悉，对作业技能及方式方法不了解；开技术分析会时，每一个人都很有各自独特的见解，有理有据，而自己从经验、技能、知识上都显得捉襟见肘；在技能评估实操考试时，现场情况变化多端，应对及应变措施还达不到所要求。业务学习不仅要理论联系实际，同时经验及教训也十分重要，平时应多向老员工请教，多了解现场实际情况，多参与工班作业。

20\_\_年，是收获的一年，也是不完美的一年，生活中还有些许不平静，工作上还需要有长足的进步，思想上应该再沉稳周密点。工作中存在的问题，相信在以后的工作中我会弥补这些不足，努力的提高我的业务技能，完善我的工作方法，为公司的发展尽自己的绵薄之力！

## 水泥厂技改后的工作报告 水泥厂工作总结篇三

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运营管理区的各位领导，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6月x日到达xxxx水泥有限公司，正式进入xx运营管理区。根据工作安排，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!

## 水泥厂技改后的工作报告 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）今年没有出现坏账现象。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。

## 水泥厂技改后的工作报告 水泥厂工作总结篇五

我是装运车间巡检班长xxx,我自20xx年进入上峰水泥厂以来，一直在生产巡检岗位上工作至今，由于工作需要，我巡检的设备主要是装运系统的机械设备。

谈及装运机械设备，从表面上看可能过于简单，其实并不是表面所看到的那样，只有深入了巡检工这个角色后，你才有所感悟！

以下便是我个人在巡检岗位工作中的一点小结：

装运设备系统主要分为输送设备/除尘设备/发散设备/装卸设备等等.这就需要我们每一个巡检人员熟知所有设备运行的工艺流程，绝不发生由于不熟知工艺的设备事故的发生，要想成为一名合格的巡检工说难非难，但也并非一朝一夕就能做到做好的，要想在这平淡无奇的工作中有所作为，那你就必须在平时的工作中比别人多挥洒出一些辛勤的汗水，要具备一颗极强的责任心，并要在工作中参入更多的细心、疑心、留心。

装运是以输送为主的个性化设备为主体的部门，输送率便重中之重，输送量才是硬道理。

这就需要我们多了解设备的构造、性能、胶带的种类即分类，故障频发点的感知等。

因为不同的输送胶带的耐热、耐温、抗拉力和输送量的都不同，只有正确掌握了他的各项性能特点才能正确并正常的做好日常的发运工作，不同分类的胶带在发现问题及处理问题时也绝不相同、如熟料库底的耐热胶带，由于温度因素易造成带面烫伤、龟裂老化、处理时接头必须进行加热硫化，以增强接头在使用过程中的强度和寿命。

而煤厂蓄的堆煤机普通胶带可以直接使用冷接法。

这样既可以节省时间，又可以降低能耗，为正常的`生产多争取些时间。

巡检时我们要在枯燥的工作中树立起极强的责任心尤为重要。

只有有了这颗责任心，我们才能在工作中有所学习、有所掌握、有所发展；才能将自己与工作融为一体，共同快速成长。

列如：遵章守纪，开机前认真做好所属设备的检查工作，确保无设备隐患、无人安全隐患的情况下方可正常开机；停机后及时做好清洁清扫工作；发现问题是否能正确按章处理，处理不了的必须及时上报；是否认真做好了巡检记录，巡检记录所写数据必须真实可靠。

巡检过程中要利用触、摸、视、嗅、听等感觉器官，仔细检查各设备运行时有无异常(如异音、温升、振动、皮带跑偏漏料等)；减速机的油质、油温、油量是否异常等等；密切关注熟料库底熟料温度变化、及时更换下料口及更换输送带的更换工作。

巡检中要处处留心;如散装机、装船机的伸缩机构料筒的行程是多少米、钢丝绳是否有断丝现象,造成原因如何及时处理和预防;装船机大车的运行范围是 $33^{\circ}$  . 行车速度 $11.4\text{m}/\text{min}$ 不宜过快;装船机臂架伸缩机构行程为11米,操作时要谨慎。

侧式悬臂堆料机的倾角为 $14^{\circ}$  等,这些数据都要在平时的工作留心机积累。

留心是装备自己;成长自己的一个重要环节、留心是学习过程中锤炼自己的一种手段;留心能使生产过程中设备隐患最小化、设备故障率最低化。

由此可见留心是巡检工作中不可缺少的重要方法之一。

上峰装运车间作为上峰一个对外的重要窗口,我们巡检人员要严以律己树立良好的企业形象,这就需要我们共同努力的工作,做到及时的发运,以优质的服务赢取良好的口碑,树立起一面光彩夺目的售后服务大旗,为发展中的上峰贡献出我们应尽的职责。

这些年的巡检工作中,我虽做出了一点成绩,也得到了装运领导的好评,现虽然在生产巡检岗位上担任班长一职,本人也深知我必须努力提升自身的各项技能,扎扎实实的工作,并做好传、帮、带的工做,将新员工过渡成合格的老员工,坚决贯彻执行上级下达的各项任务和指示,全面积极的开展本班工作、把工作落到实处、、并计划组织好全班生产,及时解决处理生产过程中出现的难题,确保各项任务的顺利完成。

区环保局在“机关干部下基层,服务群众促发展”活动中,安排在洞井镇\*\*村联系工作。

3月13日,区委召开动员大会以后,区环保局党组立即进行了认真研究。

提出了“立即行动，认真执行，扎实推进，务求实效”的工作思路。

## 一、摸清家底，掌握动态

3月15日，工作队人员在区委副书记\*\*\*，副调研员\*\*\*的带领下，对\*\*村的基本情况进行了认真的调查，听取了村支两委的工作汇报，了解了实情，掌握了动态。

\*\*村地处长沙南部新城中心地带，毗邻省人民政府，省国际农博中心，湘府路穿村而过，地理位置得天独厚。

该村总面积1.5平方公里，共有7个村民小组，住户300户，总人口960人。

该村村支两委奋力拼搏，团结干事，抢抓机遇，大干快上，真正实现了又好又快，率先发展的目标。

20xx年村集体收入850万元，上缴各项税费3200余万元，村级固定资产达2760万元，村民年人平均收入达1.1万元。

## 二、开展调查，了解民情

为了协助村支两委进一步理清思路，加快发展，区环保局工作队村上设立了办公室，挂牌办公和接待。

工作队4人分成两组，对村支两委成员，物业公司负责人，部分家庭和住户以及男、女、老、中、青不同层次的村民进行了上门专访和调查，听取了村民和群众的意见。

一是村支两委班子团结干事，近几年的发展有目共睹，村民对班子成员的工作成效和办事作风都十分赞赏并认同。

三是村级领导班子对后续发展有创意，集中群众智慧，先民

主、后集中、有远见，村民对未来的生活充满信心和希望。

四是在开发过程中，由于用地时间不同，拆迁时间也不同，导致补偿不一，差距较大，据村民反映，该村60~70%的村民拆迁补偿在15~25万元左右。

而2009年拆迁补偿达30~40万元，相差一倍左右。

五是村民现都住进了安置小区，有地变成了无地，村民逐步转为市民，有部分村民还没有妥善安置，小区内滋生了赌博风气，存在不稳定的因素。

六是村安置小区在物业管理上缺乏经验，存在用人不合理的现象，建议民主推荐，公平竞争，择优录用。

### 三、主动协调，规范管理

三是加强小区内精神文明建设工作，引导村民开展健康向上的文娱活动，提高村民的素质，禁止赌博等不文明的行为。

### 四、工作创新，前景可观

工作组及时开展调查，并主动参与村支两委的工作研究，共同探讨\*\*今后的发展和前景。

目前，该村发展势头喜人，工作又有创新，具体思路是：

一是召开全村党员，组长和村民代表大会，宣传党的方针，政策和中央一号文件精神。

四是加强两个文明建设，进一步做好宣传和思想工作，真正把\*\*村建成“生产发展，生活宽裕，乡风文明，村容整洁，管理民主”的社会主义新农村。

机关干部下基层，服务群众促发展的工作目前告一段落，但

我局工作组的工作离区委的要求还有差距，但我们还将一如既往的关心\*\*村的发展，继续保持联系，积极做好协调服务工作，真正推进\*\*村各项工作又好又快发展，迈上新的台阶。

## 水泥厂技改后的工作报告 水泥厂工作总结篇六

20××年即将结束，工段在熟料分厂领导的带领下，在“安全第一，预防为主”的思想指导下。使工段的工作顺利完成月度、季度的生产指标。

- 1、对工段员工进行生产责任制的教育和宣传各项安全生产管理制度，并在工作中存在的安全隐患及时整改、把工作安全风险降到最低，有效的防止防范事故发生。对进入工作中的工作人员进行教育，使员工的安全思想意识提高，预防在工作中发生事故，经常与工段人员进行沟通，使工段人员在工作中注意易发生事故的要点，降低安全事故发生的风险系数。
- 2、深入对设备的检查工作，对设备进行检查，对检查出来有隐患的设备及时报修、整改。做到不带隐患出工的原则，确保生产安全进行。
- 3、7到8月份高温天气作时，防止有人中暑，工段领到分厂发下的防暑降温药品，并下发给每位员工，同时合理安排员工休息时间，防止有中暑事件出现。
- 4、进入秋季对员工进行宣传教育防火安全意识，重点检查灭火器是否正常，对灭火器有异常情况的进行更换，却保防火工作做到万无一失。
- 5、工段在公司的要求下，及时合理的根据安全标准化，进行软件和硬件的建设，取得了一定的成效，并在安全标准化的验收中，圆满完成。

- 1、根据冬季特点，对员工做好安全防护教育。工段班组利用班前会，部室利用周工作会做好防滑跌、防坠落、防触电、防机械伤害（卷刮）等教育。不准穿大衣和肥大衣服及高跟鞋上岗，不准酒后上班，严禁乱拉乱接电源线和擅自使用大功率灯具、电器（除空调）取暖及烘烤衣物。
- 2、加强现场的检查和监管，严禁“三违”行为的发生。
- 3、提前做好设备设施的过冬防冻保护工作，确保设备安全运行。