# 最新混凝土公司年终总结报告 混凝土公司年终总结(实用8篇)

来源：网络 作者：雪海孤独 更新时间：2024-08-22

*随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。混凝土公司年终总结报告篇一目前...*

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**混凝土公司年终总结报告篇一**

目前，混凝土行业的竞争趋于白热化，面临恶性竞争，市场压力对我们而言是个及其严峻的考验，在市场商砼价格基本一致的情况下，只有挖掘内部管理，提高生产效率，降低成本，才能为企业创造利润，才能使企业立于不败之地。

(一)加强生产调度上的安排。

(二)继续执行强化部门专业化管理。

(三)加强对搅拌生产线的计量管理。

(四)严格执行采购制度，加强材料入库管理。

(五)加大对现场文明的整治，评价一个企业的优劣，做好的办法是让客户做出客观的评论，客户对我们供应及时满意的同时，会看到我们的混凝土质量，员工的劳动积极性和形象、安全措施落实情况等等都会一一记在心里，这些都要求我们时刻要维护企业的形象。

(六)逐步建立员工考核制度，出主意、想办法搞好营销部。

(七)根据新的“劳动法“，结合实际情况，重新修订完善各项管理制度。

“雄关慢道真如铁，而今迈步从头越“，从公司建立时的起步艰难，我们逐步走向成功，金融危机阻挡不了我们前进的步伐，相信在公司领导的代领下，我们有能力应对市场白热化的竞争，我相信最终胜利将是我们。

**混凝土公司年终总结报告篇二**

20xx年是七公司接管砼站的开局之年，也是车队不平凡的一年，回顾一年来，在七公司的正确领导下，在各级领导的关心、支持下，和砼站各部门的团结协作、密切配合下，加上车队全体人员的共同努力，车队圆满的完成了年度运输任务，为了新年度工作奠定基础，在此对20xx年车队的整体工作做以总结。

好的方面：

车队按照公司和砼站的安全管理要求，切实按照“安全第一、预防为主”的工作方针，把安全工作作为各项工作的重中之重，常抓不懈；在抓好生产任务的完成同时，强化驾驶员的安全教育和管理；努力摆正生产与安全的关系，既要确保运输任务的顺利完成，又要防范事故的发生，努力降低事故发生率。为此车队做了如下工作：

1.坚持“教育为先、预防为主”的工作思路，定期在每月的1日和16日召开各班组的安全例会，及时分析车队近期发生的事故，吸取教训；并“举一反三”查找安全隐患，促进安全行车。

2.进一步建立健全《车队管理制度》、《车辆安全事故应急方案》等一系列安全制度，并和班长、驾驶员之间签订安全责任书，将责任层层落实，细化到责任人。

3.坚定“抓生产从安全入手，抓安全从思想出发”的工作理念，在厂区和车队休息室等明显位置悬挂安全标语、警示标志，在板报上写安全提示和安全谚语，使驾驶员的思想始终“警钟长鸣”。 4.结合生产的实际情况，利用各种时机不定期组织开展安全教育，通过观看安全警示宣传片，学习国家和地方的各种交通法规、条例；采取专题学习、以会代训、重点帮助的有效方式，切实将安全教育落到实处。

5.坚持定期对车辆安全进行内部自检，重点对制动系统、防护栏、反光镜、语音喇叭等安全硬件设施进行排查，及时发现问题，及时维修，确保车辆安全技术要求。

车队的管理工作面广、繁杂，同时人员多，新老交替，人员素质参差不齐，存在纪律松散的风气，并且大家工作积极性不高，为了一改旧貌，调动大家的工作热情，车队注重抓了以下几个方面：

1.结合车队的实际情况，制定并完善更为严格的管理制度，对违反各项制度的人员，根据情节，给予批评教育、通告处罚、坚决辞退等一系列强硬措施，使车队的作风纪律有了很大改观。

2.做好经常性谈心工作，通过和一些驾驶员的日常交谈，及时了解他们的思想、工作、生活情况。通过一些实际行动，尽量为他们排忧解难，加强了车队的凝聚力。

3.通过设立“配合奖”、“文明奖”项目，调动大家的工作积极性；并通过一些现实例子对比，以及耐心细致的情况说明，帮助部分人员澄清了一些模糊认识，进一步强化了爱岗敬业精神。

4.充分发挥好班长骨干模范带头作用，车队大胆放权，让班长积极参与日常管理，敢于担当、敢于带头，特别是在日常一些杂活、累活和抢修车辆等险、急工作中，班长敢于冲锋在前，突显出模范带头作用，为车队的整体工作夯实基础，同时也增强了各班组的团队意识。

车辆管理是车队整体工作的一个难点，节能降耗、提高车辆使用率，是形式所迫、企业发展所需，也是车队责任所在，为了严格控制车辆维修费用支出，同时提高车辆的使用率，车队采取了以下措施：

1.根据车辆的不同类型、新旧程度，技术状况，制定合理的保养计划，强制保养、维修，尽量保证车辆正常运转的技术要求。

2.加强对车辆的检查、评比力度，奖勤罚懒，促使驾驶员做好车辆的日常维护、保养，确保了车容车貌良好，延长了车辆的使用寿命。

3.在驾驶员缺少的情况下，因人而宜临时调配、合理安排，既调动了大家的积极性，又提高了车辆使用率。

4.结合工程任务实际的变化，积极协调交管部门，提前合理调整通行证的行车路线，以确保车辆的\'正常通行。

5.努力协调车管部门，在不影响生产的情况下，做好车辆的年审等细节工作；及时协调保险公司做好车辆事故的处理、理赔工作，尽可能的将工作向前赶，为后续的工作留出空间。

6.严把车辆费用的支出关，每台车辆的费用支出做到日清月结，月月有核算，年底有总核算；油耗费用有对比，维修费用有明细。

7.加强与修理厂的沟通和监督，特别是在一些大的维修、和紧急抢修的情况下，车队及时会同材料科与修理厂到配件市场及时将配件采购回来，这样既降低了维修成本，又确保了车辆维修时间和质量。

存在的问题：

在20xx年的工作中，我们车队取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，从以下几个案例可以看出出存在的问题：

11月2日79#车在和园工地侧翻的事故说明：

1.安全教育上：个别驾驶员安全意识淡薄，安全教育存在死角；

3.部门沟通上：车队与调度之间的沟通衔接有问题，没有准确掌握到工地的施工环境、路况等实际情况，及时提醒司机提高警惕。

11月13日52#车闷罐事件说明：

1.车辆维修上：部分车辆老化严重，尽管积极检修，但仍然排除不了突发的故障隐患；

2.应急预案上：缺乏实际演练，特别是应急设备的配备不足，导致抢修不能及时；

3.业务技能上：绝大多数驾驶员只会开车，缺乏维修知识和技能，不能及时对车辆故障做出初步判断。

四名驾驶员停职反省事件说明：

2.人员管理上：车队监管力度不够，存在人情关、面子关难过的问题。

在今后的工作中，我们将进一步完善各种管理制度，从细节做起，特别是在驾驶员的管理上，要加大监督、检查及培训力度，全面提高驾驶员的整体素质，通过教育、培训提高驾驶员的驾驶技能和维修水平，降低交通事故率；在抓队伍建设的同时，加强对车辆的管理，坚持预防为主和技术与经济相结合的原则，对运输车辆实行择优选配、正确使用、定期检测、强制维护、视情修理、合理改造、适时更新和淘汰，努力确保车队的整体保障能力；同时我们要继续发扬车队不怕苦、不怕累，敢打敢拼的长处，克服不足，着眼车队的工作全局，精心处理工作中的热点、难点问题，变压力为动力，积极主动开展工作，全面提升车队的整体水平，扎扎实实为砼站的长足发展做好保障。

虽然我们还面临一些这样那样的问题和困难，但相信在七公司和站领导的关心领导下，这些问题和困难将逐步得到解决；车队将不辜负各级领导的厚望，进一步开拓创新、求真务实、团结奋进，努力建设成为一个：作风优良、纪律严明、技术过硬、效益明显的团队，成为砼站的一面旗帜！

**混凝土公司年终总结报告篇三**

1、圆满完成20xx年初定的生产计划。

20xx年我们给自己定了九万方的生产计划，截至20xx年12月5日，我站共生产混凝土9。3万方，圆满完成我们初定九万方的任务;从20xx年开始我站相继接了东郡阳城花园六座住宅楼、第一社区五座住宅楼、梨乡嘉园、滨阳染化、金榜华庭、盛世瀚海、科宇能源阳信实验中学、无棣实验中学、公安局技术用房等大工程项目的混凝土供应，在供应过程中虽然有过机组出现毛病、工地供应不及时的问题，但是在我们的努力协调下都得到了很好的解决，并且取得了良好的供应效果。尤其是在东郡花园的供应过程中，我们采取加强过程检测、全程过程跟踪、中心统一协调的方式，充分展示了我们中心一体化经营的优势，并且都标号的完成了混凝土的供应任务。得到了工地的满意评价。相信通过以上大方量工程混凝土供应经验的积累，我们会赢得更多的客户和市场。

2、以质量为前提，采用合理的配合比设计降低混凝土的单方成本。

20xx年我们阳信混凝土市场面临着材料供应紧张，价格普遍上涨，采购困难的局面，为配合采购部门随时更换原材料，解决资金压力的问题，我们站采取了加强原材料检测，加强对新原材料的配合比设计，满足了针对不同的原材料进行不同的配合比设计的.要求。尤其是在底板等大方量混凝土中，我们前期与工地进行沟通采取60天混凝土强度评定，即降低了混凝土单方中水泥的用量，也满足了大体积混凝土水化热的问题，得到了所供应工程的普遍认可。

3、重新梳理站内组织机构，对站内各个岗位进行定岗定编。

20xx年下半年，我们站以降低混凝土单方成本中的人工成本为目的，进行了组织机构改革。我站从生产一线的角度也对站内进行的岗位进行全面的梳理。首先我们从站内工作的需要上，制定或者合并岗位，对那些人浮于事的岗位进行合并处理。在制定岗位的同时，我们进行岗位职责的制定，最后根据岗位职责制定岗位编制和奖金分配。从下半年我站顶岗定编的试运行情况来看，员工积极主动的意识得到了加强，光出工不出力的现象明显改善;而且在20xx年中心新领导班子施行奖金每月执行，这一举措更能增加站内对员工的积极性的调动。通过20xx年组织机构的改革和奖金及时分配的施行，站内的工作形成了标准化的工作流程，让每个员工更加明白了自己的岗位工作。

4、加强安全生产管理，杜绝重大安全生产事故的发生。

安全生产是企业永恒的主题，在20xx年我们站加大对安全生产隐患的排查力度，加大对安全意识的宣传力度。通过组织安全生产检查小组，定期对安全生产中的隐患进行全面检查杜绝了重大安全事故的发生。特别是20xx年下半年，我站组织全站员工进行消防安全演练，对全体员工进行安全操作知识的培训，增强了员工的安全知识和安全操作的水平。现在正值冬季，天气越来越冷，已经进入了冬季施工。为了保证混凝土保质保量的供应我们公司制定了完善的冬季施工方案。我们公司采用锅炉烧水，混凝土运输车加盖棉被、提前沙石料囤积保温等措施，来保证混凝土出机最低温度不低于10°、入模最低温度不低于5°。以完成混凝土的冬季施工。所以在上级领导的正确领导下，和我们全体员工的努力下，我们站无一质量事故发生。

以上是我站对20xx年工作的总结，当然，工作中有好多的不足是需要我们继续探索改进的。相信通过我们的努力一定可以把我们的企业建成一个管理更加先进的企业。下面说说我站20xx年的工作计划。

20xx年工作计划：

1、加强对设备的检查保养，避免重大设备故障问题。

2、继续积累数据经验，稳定混凝土的生产质量，保证混凝土出厂质量的合格率。

3、深化岗位制度的制定，建立更加详细标准的工作流程。

4、重点配合结算部门加大对结算损失和剩退混凝土的过程控制，把结算损失和剩退灰率降到最低。

5、继续加强对员工的安全教育和对生产的安全检查，尤其是对新入厂员工的安全培训工作。

我相信20xx年是我们非常期待的一年，因为在这一年中有好多的梦想等着我们去实现，我也相信在上级的正确领导下，在我们混凝土有限公司的全体职工的努力下一定能完成20xx年的生产计划，创造出更加辉煌的成就来。谢谢大家!

**混凝土公司年终总结报告篇四**

20xx年是紧张的一年，也是忙碌的一年，也取得了一定的收获。回顾这一年的经历，经历了公司从来没有的xxxx，也完成了不错的销售任务。让我对营销有了新的认识。回顾这一年的工作，我在公司领导和同事们的支持与帮助下，提高自己的工作要求，按照公司的要求，认真的去完成了自己的本职工作，一年转眼即将结束，现对一年的工作情况总结如下：最重要的是工作重心的转变，其次是自己心智的成熟。

今年的销售任务从年初的xx亿销售目标下达下来，就觉得确实是一个重担压了下来，为了去实现这一个目标，我全力以赴的去配合公司的每一个销售节点。我把自己的销售业绩放到了一边，重点放在了整个销售团队的销售业绩上面，感谢张总对我关怀和帮助，同事们也非常配合我的工作，我应该感谢他们。

20xx年的主要工作内容如下：

销售部门是公司对外展示的形象窗口，代表的是一个公司外表，也是公司最赚钱的一个部门，是一个先锋部队。销售部工作也是最直接的，拿业绩说话。天天跟形形色色的人打交道也是最难的一件事情，特别有些客户不讲道理，死缠烂打。面对这些工作，为了完成任务目标，自我强化工作意识，提高工作效率，细化工作内容，冷静处理客户问题，力求达到客户的满意度，创造良好的客户口碑，力求各项工作准确，避免疏漏和差错，至今基本做的还是比较完善。

1、认真做好市场调研工作。对xx市场的信息掌握，对竞争对手的产品细致分析，每周调研做好记录，及时和团队分享，给公司产品定价提供依据，做到知己知彼百战不殆。

2、做好客户问题的处理。客户多了什么样的情况都有，要xxx的、要xxx的、有对合同条款不满意的等等。在保证公司的利益不被侵犯的前提下，与客户周旋，洽谈，不但要完成签约，还需要客户满意，提高公司的美誉度。

3、做好与其他部门的工作协调。加强与公司各个部门的沟通，向行政部申请办公用具，车辆使用计划等;与调度室及时沟通，了解打灰情况，提高工作效率，掌握更全面的知识。

4、做好培训的学习工作。及时捕捉政策信息，专业知识，课外知识等信息给销售人员分享。新员工的培训学习安排，考核。

在20xx年里，经过不断地学习充电，不断地积累，我在日常的管理能力、问题客户的处理能力、销售案场的销售氛围营造能力等等，在这一年里又有了新的提高，保证了本部门各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

在这一年来，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：第一，脾气太急躁，个人心理承受能力不是很好，对某些事情个人感观较浓，说话的尺度把握有所欠缺，办事的分寸掌握的不够完美。这中性格会造成本部门和其他部门的同事造成误解，亟待改之;第二，不细心，考虑问题太少不够精细，该考虑的问题没考虑到，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位;第三，管理方式有些“粗犷”，不够细腻，管理制度的严密性与连续性没有监管到位。

新的一年开始了，又是一个新的纪元，又是一个挑战，一个新的开始。自己决心认真提高业务、工作水平，为公司跨越式发展，贡献自己应该贡献的力量。我我应努力做到：

2、本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报;真正做好领导的助手;做好问题的解决者“拆弹专家”。

3、注重本部门的工作作风建设，加强管理，团结一致，勤奋工作，形成良好的部门工作氛围。

4、不断改进销售部团队成员工作积极性，团队凝聚力，做好部门任务分解，并全力以赴去完成年度任务指标。

5、遵守公司内部规章制度，维护公司利益，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

“人生伟业的建立，不在能知，乃在能行。”我也深信不疑，在此提出与大家共勉，共同进步!

**混凝土公司年终总结报告篇五**

“认真、务实、创新“这是今年给自己定下的岗位关键词，在20\_\_年的工作中，我时刻用具体的工作绩效来诠释这些词汇的真正内涵，用自已的实际行动证明自己能做的更好！

在\_\_年即将过去之际，回顾我在年初总结时“立的誓”，有一点点欣慰，也有一点点遗憾，当然随着整个公司的蓬勃发展，我更多看到的则是我所致力于的滨海个险未来的憧憬和希望。

不积跬步，无以成千里。在过去的一年中，由于工作经验的欠缺，我在实践中暴露出了一些问题，虽然因此碰了不少壁，但相应地，也得到了不少的磨砺机会，这些机会对我来说都是实际而有效的。

有了这些不可或缺的经验，和去年的业务水平比起来，现在的我工作起来明显会感觉较之以往更加的顺手，效率自然就高了。其实所谓事倍功半，所谓厚积薄发，就是每天都要尽可能地累积进步，哪怕只是几处“微不足道”的细节，天长日久下来也是一笔可以极大助力工作的财富，要知道专业和不专业的区别就在于那些看似无足轻重，事实上却非常关键的差别。

这是今年下半年以来，在工作中让我体会最深也受益的一点心得。今后的工作中，我将继续坚持自己一贯以来“宽以待人，严以律己”的工作格言，并将在不断完善细化自己工作的同时，通过理论与实践相结合的方式来进一步充实自己，从技术层面提高自己的业务能力。

“百尺竿头，更进一步”。20\_\_年，我一定会以新的姿态、新的面貌，努力工作，绝不辜负各位领导和同事的期望，坚决打好开门红首战，为盐城太保的稳健、快速、高效发展做出应有的贡献。

**混凝土公司年终总结报告篇六**

一直走在学习的路上20xx年8月6日，我一生中难忘的一天。

连绵的阴雨，洗去了夏季的炎热，但却洗不去我心中的烦躁。在焦急的等待中，我终于接到了天元通知我报到的电话，心里很激动，我的秋天来到了，大学四年，终于到了收获的季节。在家的时候，亲朋好友问我在哪工作，我说在天元。在临沂，能在天元工作是一件很犀利的事，看着他们羡慕的眼光，我很庆幸，我选择了天元，但我更感谢，天元选择了我。

来到天元的第一天，我们学习了天元文化，天元在这50年来的成长过程。在这50年里，天元在全国各地，用自己过硬的技术，强烈的责任心，建筑了一座座在风雨中迄立不倒的高楼大厦，成就了天元的辉煌。我想，我们的到来就是将辉煌延续下去。

初到混凝土公司，映入眼帘的是几个高高的大罐，一辆辆停放整齐的罐车。这热闹非凡的环境给我既新鲜又陌生的感觉，然而，到了晚上，这种美妙的感觉却消失的无影无踪，取而代之的是无休无止的噪音带来难以入眠的烦恼。这时，我想起有人说过，如果不能改变环境，那就改变自己，使自己更快的适应环境，加速自己的成长，从而能够影响环境。对于我们年轻人，来到一个陌生的环境，许多事情都会迎面而来，往往会不知所措，从而出现很多问题。这就要求我们在工作中多学多做多问，发现问题，解决问题，避免眼高手低，心高气傲。不要大事不会做，小事不愿做。想着这些，我烦躁的心慢慢平静下来。

工作的第一天，我装满自信的心受到了前所未有的打击。在学校学习的知识竟然在实践中派不上用场，并且工作中很多知识都没有学习过。我茫然了，毕竟现实和理想存在着很大的差距。但是，我很快就清醒了，在大学学习的不仅仅是专业知识，还有学习的能力。现在，我要做的是将现实和理想之间的鸿沟填满。我开始拼命的学习基础知识，使自己能够在短时间内将它们应用于实践中;我开始拼命的做实验，在实践中能够更深刻的理解这些知识;我开始拼命的向老员工学习经验，使自己在拼搏中少走些弯路……渐渐的，我离天元“真正的员工”又近了一步。

作为天元的一名新人，我将秉承“自强，创新，诚信，奉献”的天元精神，发扬“唯实，争先”的天元作风，以“更新，更高，更好，更优，更强”的标准，认真学习，努力工作，使自己成为一名合格的天元人。

活到老，学到老。在学校，在天元，我一直走在学习的路上……

**混凝土公司年终总结报告篇七**

自从我20xx年加入公司以来也有一年的时间了。在这一年的工作中，我不断的挑战自我，对工作兢兢业业，严格遵守商场的规章制度，在实践中磨练了工作能力，使我的业务水平有了较大的提高。我深知工作中的进步与大家的帮助是分布开的，而且得到了商场领导的高度认可，在20xx年的x月让我担任柜长一职，这是对我工作的肯定。回首自己一年爱经历的风雨路程，我做出如下工作总结：

通过报纸，书籍，杂志的不断学习使自己爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，工作态度端正，认真负责，加强专业知识的学习，使自己不断的充电，这是销售珠宝信心的源泉。

保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，是自己的`工作业绩有了长足的提高。

销售是一门艺术，作为珠宝销售员，要讲求语言的技巧，让顾客买到满意的珠宝应该时刻考虑的几个方面;1认真的接待顾客做到3米问好，1米询问，微笑服务是关键，人为的制造一个轻松愉快的购物环境。2充分展示珠宝饰品，由于多数顾客对珠宝知识缺乏了解，因此对珠宝首饰的展示十分重要，顾客对珠宝首饰的了解越多购买后的满足感越强烈，常言道;“满意”是顾客的广告。3促进成交，由于珠宝首饰价值相对较高，因此，顾客在最后成交前压力重重，所以要营业员采取分心的方法减轻顾客的压力。4熟悉珠宝的佩戴，保养，使用，产地，质量。5售后服务，当顾客购买后营业员的工作并没有结束，应该详细介绍佩戴与保养知识，最后说一些祝福的话是顾客的心情愉悦。增进与顾客的感情，期待二次消费的发生。6抓住每一次销售的机会，以的精神状态等待顾客的到来，注重自己的外表，衣着要干净得体，每天坚持化妆。

总结一年来的工作，尽管有不小的进步，但还是有很多改进与不足的地方。比如，对珠宝首饰的了解还不够，还要加强学习，自己的销售技巧还应该提高，也需要学习这方面的知识，借鉴他人成功的经验很重要。有时候销售不好思想就消极，这是要不得地，消极思想是销售的敌人。对销售失败后的总结不够，每一次销售失败都有它的原因，比如对顾客推荐的珠宝是否符合顾客的需要，对顾客的态度是否生硬造成顾客的不满意。对顾客是否充分的展示了珠宝首饰?等等这些都需要想一想。

作为一个柜长，就像一个带兵打仗的班长，冲在第一线影响，感染成员很重要，作为柜长首先要起到表率，模范带头作用，一个柜台就是一个集体，充分的团结才能释放能量。互相学习，互相进步。

总之，在这一年里我工作并快乐着。

**混凝土公司年终总结报告篇八**

各位领导：

转眼间，20xx年即将过去，在公司领导、项目领导及各部门的大力支持和配合下，我们满怀坚定的信心，迎来了最具挑战的20xx年，过去的一年里：我们付出了辛苦，也感受到了收获。我对20xx年来的工作情况总结如下：

一、安全及生产方面：在公司领导及全体员工的共同努力下，本年安全生产混凝土8万立方，完成生产产值xxx万元。在新的工作之前，我们制定了工作流程，以实验室搅拌操作人员为中心，控制砼的生产质量。从搅拌楼、泵车、铲车、搅拌车及后勤人员的安全教育开始；进行了搅拌站生产制度的制定，由于自建站新人多，经验严重不足，还有很多的工作及困难需要我们客服和改正，为此在20xx度要做以下几方面工作。

1、加强与介休指挥部各项目的沟通联系，增强砼的供应量，努力把自建站的效率尽可能的发挥，较好的完成生产目标。

2、重点安排好自建站的安全工作，时刻警钟常鸣，加强司机的安全意识，严格执行交通安全，按照操作规程安全驾驶.

3、加强对车辆用油的跟踪及控制，保证了公司生产运输的需要。

4、以实验为中心，加强不同标号砼强度的试配次数，满足砼的质量技术要求，控制好进场原材的质量，以实验检测，材料员，门卫三方共同参与的进场材料收料制度，从源头控制砼的强度稳定及自建站的成本。

5、完善自建站的管理制度，修订建立各岗位职责，建立健全奖罚制度，依照集团公司节点绩效考核办法，制定适合可行的考核办法，激励员工积极性。

6、加强搅拌站的设备保养、日检工作保证设备正常运行，充分发挥其效率。维修工定期检查机械使用情况，电工人员定期检查现场正常供电和电气设备运行安全。

7、加强源头治超工作力度，严格执行各项规章制度，积极响应政府“打非治违”要建立磅房及门卫的管理制度。

8、建立健全后勤管理制度，厨房制度，宿舍制度，食堂做好各项卫生工作。

二、试验室在20xx年完成了从c20到c50的配合比的试配生产工作，共生产普通砼、泵送砼、道路砼、膨胀砼、细石砼、早强砼、高强砼，混凝土合格率达到98%以上。

三、总结经验，吸取教训：过去一年自建站还存在很多不足

1、加强对自建站设备的检查保养，避免重大设备故障。

2、积累数据经验，稳定砼质量，保证出厂砼质量的合格率。

3、要控制原材料的进场成本，规范原材料的进场验收工作。

4、严格执行各种安全规章制度，对车辆进行安全管理，只有以制度管人，才能使管理工作得以顺利开展。

5、加大管理力度，勤上路和到工地检查，及时发现安全隐患，以便和有关项目及公司有关部门的沟通，完善应有的安全措施，保证按时完成生产任务。

我们总结过去，是为了更好的展望未来，20xx年我们有公司领导的正确决策和全体员工的共同努力，让我们以百倍信心，在以公司领导班子的带领下，战胜一切困难，努力做好本职工作，为公司、为xx工程部创造更多的效益！

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn