

最新混凝土工作总结(大全10篇)

社会实践是学生将所学的知识与实际应用相结合的重要环节，对于培养学生的综合素质具有重要作用。在这里，我们为大家分享一些活动总结的佳句和写作技巧，希望对大家有所帮助。

混凝土工作总结篇一

根据xxxx发【20xxxx□xxxx号“关于开展xxxx高速公路混凝土质量通病治理专项活动的实施方案”的文件精神，我驻地办立即对相关监理人员及管理范围内的xxxx□xxxx□xxxx合同段进行传达，并在驻地办召开专题会议，组织相关监理人员讨论学习。在会议上驻地办领导针对文件提出的目标任务做了详细的工作安排，把任务落实的每一个人员身上。截止目前文件提出的四个阶段任务已有三个得到落实。现将混凝土质量通病治理总结报告上报如下：

针对此次专项整治活动治理范围广、要求高的特点。首先我们及时组织监理人员以及各标段领导和施工的技术人员，举行专题会议。认真传达xxxx“xxxx发【20xxxx□”文件的精神，并结合各标段施工的不同特点，召开专题讨论会。着重强调此次专项整治活动的重要性、必要性、紧迫性。在传达讨论学习中使大家提高了思想认识，明确此次专项整治活动是关系到整条xxxx高速工程质量的百年大计的事情；是关系到整条xxxx高速公路系统声誉影响的大事；是关系到子孙后代的福祉工程。其次，深入施工一线宣传教育施工队和每一位民工，使其都要认识到此次专项整治活动的重要意义。努力做到上下一心，不留死角。为此次专项治理动的开展打下良好的基础。

按照此次混凝土质量通病专项治理工作实施方案要求，我们驻地办、项目部、施工队上中下三级分别成立领导小组，指

导落实专项治理工作。首先在驻地办成立以驻地监理工程师为组长、副驻地监理工程师为副组长、结构工程师为组员的领导小组。负责监控管理三个合同段的混凝土质量通病专项治理工作。以各合同段项目经理部为单位，成立以项目经理为组长、项目总工和副经理为副组长、技术员为组员的领导小组。负责管理本合同段的专项整治工作。以各标段施工作业队为单位，成立以队长为组长、带班员和技术工人为组员的领导小组。负责各自作业队的专项治理工作。由于机构健全、责任分工明确，使专项治理活动的各项指标得到层层落实。为治理工作提供了可靠的保障。

活动开展期间，我们驻地办考虑到虽然本次是专项治理活动，但是从长远看来又不是孤立的。它是贯穿于整个施工过程。它不是单一的专项整治，而应该是常态化的动态管理。因此随着专项治理由浅入深的开展，考虑到治理的重要性、长期性。我们从规章制度上入手，制定了混凝土质量通病专项治理的实施细则。实施细则中明确了责、权、利奖罚分明的管理办法，制订了长期治理的细则、实施办法。规章制度的建立，使得专项治理活动有章可循，为彻底治理混凝土质量通病提供了依据。使专项治理活动贯穿于整个工程，自始至终的发挥着作用。

目前来看，提高混凝土质量要在以下几个方面入手：

- 1、严格控制原材料进场关。材料的好坏直接影响混凝土工程使用的`长期性、耐久性。因此我们加强对实验室的管理，坚决杜绝不合格材料进入施工现场。加强监测抽检力度，对不合格的材料做到坚决清退出场。

- 2、严把各个施工环节质量关。从模板、钢筋（钢绞线）、波纹管等一些部件的制作到安装；从混凝土搅拌出场到浇筑；从对构件浇筑完成到养护及整体质量的测评都要做到一丝不苟、严肃认真。监理和技术员在每道工序上坚持旁站，发现问题及时纠正。保证做到进入下一工序时上道工序是合格的，

不留安全质量隐患。

我驻地办在驻地监理工程师的领导下，认真落实了“专项治理活动”的各项内容，完成了文件中提到的治理目标。全面提高了混凝土结构物的耐久性、安全性和可靠性，保证其在设计年限内的有效使用。同时也增强了监理人员的业务水平和管理能力，对保证后续工程质量起到了很大的帮助作用。

混凝土工作总结篇二

各位领导、同志们：

大家好，转眼间20xx年已经过去，我们满怀坚定的信心，即将迎来了最具挑20xx年,对于我们来说20xx年是学习的一年，是耕耘的一年,所以我们坚信20xx年也是收获的一年。

作为润豪搅拌站的一员我将全年来的工作完成情况回顾如下

20xx年度工作计划

- 1、镜坝市场节能照明产业园区。（预计2万方）
 - 2、龙华市场循环经济工业园跟踪服务好开源矿业厂房建设项目（预计2万方）
 - 3、唐江市场御景城项目的服务跟踪（预计2万方）
 - 4、南康市场南康市场我们相对比较薄弱在20xx年度需要重点跟踪（国际商贸物流园区8万方）
 - 5、三江市场大学城项目现处于征地拆迁阶段，这块市场也是公司的战略市场（预计1万方）
- 其他围绕本公司周边的农村市场（预计1万方）

同志们：冬天已经过去，春天就在眼前，让我们以百倍信心，在公司领导班子的带领下，攻坚克难，努力做好本职工作，与公司共进退，为公司、为社会创造更多的效益，也为我们自己创造更好的收入，让大家的钱袋子更鼓些吧！

混凝土工作总结篇三

自20xx年初到xx项目部工地试验室，任职实验员。在工期紧、任务重的情况下，圆满完成了工作任务，维护了集体荣誉，积极响应公司的号召，认真贯彻执行公司文件及会议精神。工作积极努力，任劳任怨，认真学习相关试验知识，不断充实完善自己。回顾这一年的工作，既是忙碌又是充实三年，在这三年里，有困难也有收获，认真工作的结果，完成了个人职责，也加强了自身能力。现将这一年工作简要总结如下：

我从做好本职工作和日常工作入手，从我做起，从现在做起，从身边小事做起并持之以恒，在任职工作中尽心尽力，孜孜不倦地做出成绩，我要不断的提高自己试验本领，努力精通本职的岗位知识，做本职工作的骨干和行家，脚踏实地的做好本职工作。

在工作的.同时我积极的学习试验检测规范知识，不断地提高自己的业务水平，通过理论学习与现场实际相结合，一点一滴的积累现场实践经验，全面掌握各项试验检测gb规范[]sl规范[]dl规范，熟悉检测规程，了解检测过程，踏实认真的做好每一项检测工作，保证工程质量，认真与xx师傅[]xxx师傅[]xxx师傅进行试验混凝土试验配比；砂石骨料级配；水泥各项性能；钢筋抗折抗拉；混凝土添加剂等各项学习。

在项目部试验室，我的主要职责是做好原材料资料的检验给予xx审批，如：水泥、粉煤灰、砂石骨料、工字钢、焊管、钢筋、等；进行对所有原材料取样检测，并对成品进行抽检如：混凝土、砂浆。施工过程中按领导每星期定时并与各部

门同事到洞内和洞外施工现场进行检测质量问题，如：钢筋间距根数、钢筋搭接长度、工字钢锁脚、混凝土厚度、锚杆拉拔试验检测、混凝土回弹强度试验检测等洞内检查，现场加工厂；工字钢、焊管、钢筋制作与焊接是否达到质量要求，洞外对砂石骨料含水率检测后对混凝土拌合楼试验配比进行调整与监督。每月定时给监理报送检测报告。并把试验相关的内容及时输入到电脑进行电子存档。

在工作过程中，我深深感到加强自身学习、提高自身素质的紧迫性，从规程到规范要求进行深入的学习，坚持每天写日记从回忆中把错误记录并反省将不在重犯。端正对错误的态度，改进方法，灵活变通，广泛汲取各种正确的“营养”；向周围的前辈、同事、师傅学习，工作中我始终保持谦虚谨慎、虚心求教的态度，学习他们任劳任怨、求真务实的工作作风和处理问题的方法；向“实践”学习，把所学的知识运用于实际工作中，在实践中检验所学知识，查找不足，提高自己，防止和克服浅尝辄止、一知半解的倾向。陆续的在试验室接触更多的项目检验，明确了工作程序，在具体工作中形成了一个比较清晰的工作思路，能够顺利的开展工作，并熟练圆满的完成本职工作。

这一年当中虽然我也学习了很多知识，但相对于工地与公司里的优秀试验人员还相差甚远。所以在以后的工作中，我会更加努力，不断提高自己的专业技术水平，更好的完成领导安排的任务。拓宽思路，深化细化本职工作，积极为xxxxxxxxx公司的发展付出更大的贡献。

混凝土工作总结篇四

xx年上半年，混凝土公司在公司及公司各业务部门的领导支持下，按照公司制定的年度施工产值计划并结合各项目的施工生产任务，与各项目相互配合，通力合作，较好地完成了上半年各项目的混凝土拌合及运输施工任务，我公司运营情况良好，各项业务开展顺利，现就砼公司上半年各项工作的

开展情况总结如下：

截至xx年上半年，混凝土公司参与到吉琿项目（1#、2#拌合站）、宝应项目、张扁项目、无为项目、楚大项目5个项目拌合站的前期策划，设备调配、安装、混凝土加工、运输、泵送等工作。

截至到xx年上半年6月20日，砼公司累计完成混凝土生产84220.5方，累计完成产值550.56万元，宝应项目拌合站累计完成混凝土供应14229.5立方，完成产值90.9万元。

吉琿拌合站1#站累计完成混凝土供应9162立方，完成产值105.6万元。

吉琿拌合站2#站累计完成混凝土供应20xx立方，完成产值73.2万元。

张扁拌合站累计完成混凝土供应32962立方，完成产值217.63万元。

无为拌合站累计完成混凝土供应25829立方，完成产值63.23万元。

楚大拌合站内部拌合运输承包相关事宜正在接洽中。

1、人员组织构成。砼公司管理人员全部由公司职工担任，现场拌合站长及收料员（出纳）由砼公司经理向公司人力资源部、劳务中心推荐拟用人选。砼公司目前共有职员工70人，混凝土公司机关6人，宝应拌合站10人，吉琿拌合站1#站共有14人，吉琿拌合站2#站共有7人，无为站共有11人，张扁站21人，楚大站1人。

2、劳务人员管理。为规范劳务人员的管理，砼公司对所有劳务人员登记造册，并与各拌合站外聘劳务人员签订劳务用工

合同，进入施工现场的劳务人员（包括内部劳务和外部劳务）、出勤记录、工资发放表相符，并报公司人力资源部备案。

3、自有混凝土设备管理。

张扁站：因张扁项目年后进入大干施工阶段，砼公司安排业务人员将原滁淮项目福田37米汽车泵1台、原乌西乌北37米汽车泵1台、200kw发电机1台，原无为项目混凝土罐车4台，调运至张扁项目。

吉琿站：1#、2#拌合站2台罐车，因设备老化严重，底盘松散，罐体溶剂小，设备配件市场难以买到，无利用价值，维修使用不经济，现已折旧完，向公司物资设备部申请报废处理，报废审批已通过。

宝应站：柳工50装载机1台，设备使用年限长，老化严重，无维修价值，已不能满足工作需求，现已折旧完，向公司物资设备部申请报废处理，报废审批已通过。

无为站：1台罐车，因大梁断裂，设备使用年限长，老化严重，无维修价值，现已折旧完，需向公司物资设备部申请报废处理。

楚大站：根据楚大项目情况及要求，按照就近调配设备的原则，将原永广项目2套hzs90拌合机调运至楚大项目部，1台经安装调试后，已可以投入生产使用。

4、合同签订情况。上半年，混凝土公司完成签订合同16份，其中承揽合同1份（楚大拌合站拆装）；采购合同3份（购买泵车配件合同2份，购买拌合机配件合同1份）；运输合同2份（永广项目2套hzs90拌合机调运至楚大拌合站，乌西乌北项目1台37汽车泵调运至张扁拌合站）；租赁合同9份（张扁拌合站罐车租赁、泵车租赁、装载机租赁）；内部承包合同1份

（与无为项目签订）。

5、安全文明施工□xx年上半年，砼先后对无为拌合站、张扁拌合站的安全生产情况进行了检查，对站内的.标准化、程序化、规范化、文明施工情况，站内卫生，各项安全措施布置到位，安全标识齐全，施工材料堆码有序，机具摆放整齐混凝土设备的使用情况进行了排查。

6、财务及资金管理。围绕产值目标，砼公司财务人员，对公司各项业务进行准确核算，适时根据资金运行情况进行编制相关报表，满足日常生产资金使用管理需求，并积极做好混凝土生产相关款项的收取及资金支付工作，健全财务管理制度，规范报销流程，每月做好应收账款、应付账款对账工作。

1、存在不同程度计价拖延情况。无为项目、宝应项目对砼公司计价较及时，张扁项目、吉琿项目对砼公司计价较为滞后，影响砼公司相关业务进行。

2、混凝土公司缺少混凝土供应及运输经验，项目进场前期对拌合及运输单价测算不够精准。对于隧道、桥梁、预制梁等不同工作内容的混凝土拌合及运输，所发生的成本差异较大；另外测算拌合及运输指导价时，建议与项目总工期和混凝土总方量结合起来，制定合理的单价。

3、四公司成立的混凝土公司为公司内部的管理机构，主要目的是为了对公司自有设备的有效、经济的利用，降低项目的相关设备费用，有部分项目管理人员对混凝土公司的定位理解不到位，尤其是在混凝土运输、泵送过程中出现问题后，不积极沟通解决，有推诿扯皮现象。

1、加强对在建工程管控，确保完成年度生产目标。根据xx年公司下达的年度施工计划，结合各项目施工生产任务需要，努力完成好混凝土生产服务工作，保质保量的完成各项目下达的混凝土生产计划，吉琿1#站2.4万方，吉琿2#站1万方，

宝应站1万方，张扁站4万方，无为站5万方。

2、建立精细管理机制，确保降本增效落实到位。做到在技术、现场操作、成本控制等方面精益求精，精准管理。在今后的施工生产过程有计划地组织操作人员进行操作规程、应知应会等培训，提高现场作业人员的操作能力，同时对设备的使用定机定人，开展单机单车核算，逐步实现定机定员，督促操作人员做好设备使用、消耗、维护保养等原始数据的记录，收集整理原始资料，为核算工作打好基础，综合利用现有场地，最大限度合理的堆放原材料，减少原材料二次运输费用，降低成本投入，增加投资效益。

3、做好新建项目拌合站的建站和生产工作。做到对现场人员落实、设备落实、组织机构落实、资金投入落实，保证做好建站的筹备和投产施工的各项工作。

4、混凝土设备养护及保养。鉴于公司混凝土设备陈旧、老化严重，逐步更新现有设备，并对设备情况进行跟踪维护，以保质保量完成混凝土生产任务。

混凝土工作总结篇五

××年工作总结：

从××年4月建站以来我站相继为李庄北、辛庄西、牛头李西南跨渠公路桥，辛庄南、李庄东、凹照西、代洼西跨渠生产桥，牛头李沟、代洼沟、孤石滩二支、孤石滩干渠凹照倒虹吸，李庄北沟排水涵洞提供了各种标号的混凝土，在供应过程中虽然有过机组出现小毛病、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。

2、以质量为前提，采用合理的配合比设计提高混凝土质量。

××年全国各地的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，为配合物资部门随时更换原材料，解决原材料供应不及时的压力问题，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28天混凝土强度评定，既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顶岗定编。

××年，以降低混凝土单方成本中的人工成本为目的，进行了一人多职的改革。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，我们把站内人员进行一岗多职的培训，让每位职员做好自己本职工作的基础上，能随意调换岗位，也能随心应手的把工作做好，有助于人员紧缺分配不当的问题，同时也能让员工提高自己的业务本领，从而也解决了每位员工天天对一份工作的烦恼，能更好的增加站内对员工的积极性的调动，有助于我们的工作安排调换更合理。

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，相信××年对我们全国人民来说都是一个记忆深刻的一年，上海特大火灾事故的惨痛教训对我们的企业来说是更是一个深刻的教训。在××年我们站加大对安全生产隐患的排查力度，通过工前交代、工中检查、工后总结，组织安全检查小组，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，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。

5、对结算工作进行初步的探讨。

混凝土企业的结算损失问题是一个重大难题，在我们所签订的合同中部分工程都是按照图纸结算，这种结算方式的一个弊端就是把结算损失这个烫手的山芋踢给了我们的企业，而且造成工地对混凝土过程的控制不闻不问，这对于我们企业来说是一个很大的成本消耗。那么如何才能更好地进行结算控制，如何才能把结算损失控制在2%的范围内呢？在××年我们配合物资部门进行了初步的讨论。既然这个烫手的山芋在我们手中，我们怎么做才能让这个烫手的山芋不烫伤我们自己的手成了问题的关键。通过初步的探讨形成了，我们把砂子收方、石子过磅。相信在将要来临的××年通过物资部门与搅拌站时刻沟通控制，一定能查处结算问题的所在，把结算损失控制在2.0%范围内。

以上是我站对××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××年的工作计划。

××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、继续加强一体化管理，保证混凝土的供应，完成中心下达的××年生产任务。
- 3、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。
- 4、深化岗位制度的制定，建立更加详细标准的工作流程。
- 5、重点配合物资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。
- 6、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××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，我也相信在中心的领导下，在我们××县二标站全体职工的努力下一定能完成2××年的生产计划，以水利精神做目标为××县二标创造出更加辉煌的成就来。

十几天的实习生活结束了。

在这短短的十几天的实习时间里面，我感觉学到了很多的东西。还包括一些非专业知识性的东西。

在开始的几天里面，我们并没有进行专业实验，而是看国标。由于，我们刚刚去的时候，正值三公司混凝土分公司迎接检查之时，所以，我们开始帮着实验室整理资料，完善检查项目。

在之后的日子里面，我们才开始做试验，做试验是一项需要耐心和细心地事情，每天和混凝土打交道难免是乏味，但是，混凝土的质量关乎到一个工程的质量安全，由不得意思的懈怠。

随着混凝土的商品化，在长沙地区已经有不少的搅拌站，这给混凝土公司带来了机遇与挑战。我所在的开福区苏家台，由于临近捞刀河，在此聚集了8、9家的搅拌站，一眼望去，俨然成为一条独特的风景线，不过，再过三四年，这些搅拌站可能就要搬走了，撤到三环以外。这也许就是混凝土搅拌站的一个特点吧，其“寿命”不是很长，家不是很固定。一般服役20年就算是很长的了。

在说说实验室吧。

实验室有7人，没有一个是女的。清一色男性。

因为是国企吧，所以，管理并不是很严格，实验室的各位呢，可以上网看看新闻、关注一下股市发展、欣赏电视剧、看球赛。当然，前提是完成了自己的工作之后吧。毅哥、勇哥、波哥该是老股民了吧。尤以勇哥为甚，一边看一和家家在新浪的博客，一边对着k线图目不转睛。我觉得胖胖的他此时的样子确实蛮搞笑的。毅哥是我们这个专业的校友了，我们基本上是由他照顾着，他结婚了，准备买房，长沙的房价还是令一般的工薪阶层感到郁闷。波哥属于那种绝种好男人那种类型，低调、细心、沉稳，这是他叫我们做实验时留给我的感觉，对了，还有伟哥，这个胖子，是来自东南大学的高材生，因为他的专业知识过硬一些，所以，主任安排他作为教我们实习的主要负责人。

在实习期间我也收获到了一种感动，在搅拌站有个打工的大伯，他是属于那种什么事情都要做个，将近六十岁了，但是，他还有一个女儿在上大学，所以不得不过来这里做“劳力活|”，他很关心我们，教导我们很多道理，在最后我们离开的时候，还写了一封信给我们，真的，我在大伯身上看到了一种责任感，中国的父母真的是相当的不容易。

难以将我在实习期间的感受完整表达出来，可以肯定的是，我收获了，知识，还有感动！

我加强与客户的沟通与联系，掌握客户的生产情况，努力把公司混凝土产品销给客户。我认真听取客户的意见和建议，帮助客户解决使用公司混凝土产品遇到问题，提高公司混凝土产品的市场竞争力。我在节假日期间及时打电话和发短信，向客户表示问候，增进自己和客户的关系，培养良好的个人感情关系，为今后扩大混凝土产品销售打下坚实基础，使客户需要混凝土产品时，能够首先与我联系。

在走访客户时，对客户的生产 and 需要混凝土产品情况了解不够细致，对客户到底需要多少混凝土产品数量，没有完全做到掌握，以致影响了我们公司的混凝土产品销售。同时，对

客户使用我们公司混凝土产品遇到的质量问题向公司生产部门反馈情况不够及时，对提高公司混凝土产品质量造成一定不利影响。

我一是要加强学习，提高自己的营销业务技能，以便进一步做好工作，扩大我们公司混凝土产品销量，为公司创造更好的经济效益。二是要提高服务水平，努力服务好客户，让客户满意我们公司混凝土产品。三是加强对客户的维护，在稳固老客户的基础上，努力扩大新客户，促进我们公司混凝土产品销售。

混凝土工作总结篇六

各位领导、同志们 大家好，转眼间20xx年已经过去，我们满怀坚定的信心，即将迎来了最具挑20xx年,对于我们来说20xx年是学习的一年，是耕耘的一年,所以我们坚信20xx年也是收获的一年。

作为润豪搅拌站的一员我将全年来的工作完成情况回顾如下

20xx年度工作计划

1镜坝市场节能照明产业园区。（预计2万方）

2 龙华市场循环经济工业园 跟踪服务好开源矿业厂房建设项目（预计2万方） 3唐江市场御景城项目的服务跟踪（预计2万方）

4南康市场南康市场我们相对比较薄弱在20xx年度需要重点跟踪（国际商贸物流园区8万方）

5三江市场大学城项目现处于征地拆迁阶段，这块市场也是公司的战略市场(预计1万方)

其他 围绕本公司周边的农村市场(预计1万方)

同志们：冬天已经过去，春天就在眼前，让我们以百倍信心，在公司领导班子的带领下，攻坚克难，努力做好本职工作，与公司共进退，为公司、为社会创造更多的效益，也为我们自己创造更好的收入，让大家的钱袋子更鼓些吧！

混凝土工作总结篇七

xx年上半年，混凝土公司在公司及公司各业务部门的领导支持下，按照公司制定的年度施工产值计划并结合各项目的施工生产任务，与各项目相互配合，通力合作，较好地完成了上半年各项目的混凝土拌合及运输施工任务，我公司运营情况良好，各项业务开展顺利，现就砼公司上半年各项工作的开展情况总结如下：

截至xx年上半年，混凝土公司参与到吉琿项目（1#、2#拌合站）、宝应项目、张扁项目、无为项目、楚大项目5个项目拌合站的前期策划，设备调配、安装、混凝土加工、运输、泵送等工作。

宝应项目拌合站累计完成混凝土供应14229.5立方，完成产值90.9万元。

吉琿拌合站1#站累计完成混凝土供应9162立方，完成产值105.6万元。

吉琿拌合站2#站累计完成混凝土供应20xx立方，完成产值73.2万元。

张扁拌合站累计完成混凝土供应32962立方，完成产值217.63万元。

无为拌合站累计完成混凝土供应25829立方，完成产值63.23万元。

楚大拌合站内部拌合运输承包相关事宜正在接洽中。

1、人员组织构成。砼公司管理人员全部由公司职工担任，现场拌合站长及收料员（出纳）由砼公司经理向公司人力资源部、劳务中心推荐拟用人选。砼公司目前共有职员工70人，混凝土公司机关6人，宝应拌合站10人，吉琿拌合站1#站共有14人，吉琿拌合站2#站共有7人，无为站共有11人，张扁站21人，楚大站1人。

2、劳务人员管理。为规范劳务人员的管理，砼公司对所有劳务人员登记造册，并与各拌合站外聘劳务人员签订劳务用工合同，进入施工现场的劳务人员（包括内部劳务和外部劳务）、出勤记录、工资发放表相符，并报公司人力资源部备案。

3、自有混凝土设备管理。

张扁站：因张扁项目年后进入大干施工阶段，砼公司安排业务人员将原滁淮项目福田37米汽车泵1台、原乌西乌北37米汽车泵1台、200kw发电机1台，原无为项目混凝土罐车4台，调运至张扁项目。

吉琿站：1#、2#拌合站2台罐车，因设备老化严重，底盘松散，罐体溶剂小，设备配件市场难以买到，无利用价值，维修使用不经济，现已折旧完，向公司物资设备部申请报废处理，报废审批已通过。

宝应站：柳工50装载机1台，设备使用年限长，老化严重，无维修价值，已不能满足工作需求，现已折旧完，向公司物资设备部申请报废处理，报废审批已通过。

无为站：1台罐车，因大梁断裂，设备使用年限长，老化严重，无维修价值，现已折旧完，需向公司物资设备部申请报废处理。

楚大站：根据楚大项目情况及要求，按照就近调配设备的原则，将原永广项目2套hzs90拌合机调运至楚大项目部，1台经安装调试后，已可以投入生产使用。

4、合同签订情况。上半年，混凝土公司完成签订合同16份，其中承揽合同1份（楚大拌合站拆装）；采购合同3份（购买泵车配件合同2份，购买拌合机配件合同1份）；运输合同2份（永广项目2套hzs90拌合机调运至楚大拌合站，乌西乌北项目1台37汽车泵调运至张扁拌合站）；租赁合同9份（张扁拌合站罐车租赁、泵车租赁、装载机租赁）；内部承包合同1份（与无为项目签订）。

5、安全文明施工□xx年上半年，砼先后对无为拌合站、张扁拌合站的.安全生产情况进行了检查，对站内的标准化、程序化、规范化、文明施工情况，站内卫生，各项安全措施布置到位，安全标识齐全，施工材料堆码有序，机具摆放整齐混凝土设备的使用情况进行了排查。

6、财务及资金管理。围绕产值目标，砼公司财务人员，对公司各项业务进行准确核算，适时根据资金运行情况进行编制相关报表，满足日常生产资金使用管理需求，并积极做好混凝土生产相关款项的收取及资金支付工作，健全财务管理制度，规范报销流程，每月做好应收账款、应付账款对账工作。

1、存在不同程度计价拖延情况。无为项目、宝应项目对砼公司计价较及时，张扁项目、吉琿项目对砼公司计价较为滞后，影响砼公司相关业务进行。

2、混凝土公司缺少混凝土供应及运输经验，项目进场前期对拌合及运输单价测算不够精准。对于隧道、桥梁、预制梁等不同工作内容的混凝土拌合及运输，所发生的成本差异较大；另外测算拌合及运输指导价时，建议与项目总工期和混凝土总方量结合起来，制定合理的单价。

3、四公司成立的混凝土公司为公司内部的管理机构，主要目的是为了对公司自有设备的有效、经济的利用，降低项目的相关设备费用，有部分项目管理人员对混凝土公司的定位理解不到位，尤其是在混凝土运输、泵送过程中出现问题后，不积极沟通解决，有推诿扯皮现象。

1、加强对在建工程管控，确保完成年度生产目标。根据xx年公司下达的年度施工计划，结合各项目施工生产任务需要，努力完成好混凝土生产服务工作，保质保量的完成各项目下达的混凝土生产计划，吉琿1#站2.4万方，吉琿2#站1万方，宝应站1万方，张扁站4万方，无为站5万方。

2、建立精细管理机制，确保降本增效落实到位。做到在技术、现场操作、成本控制等方面精益求精，精准管理。在今后的施工生产过程有计划地组织操作人员进行操作规程、应知应会等培训，提高现场作业人员的操作能力，同时对设备的使用定机定人，开展单机单车核算，逐步实现定机定员，督促操作人员做好设备使用、消耗、维护保养等原始数据的记录，收集整理原始资料，为核算工作打好基础，综合利用现有场地，最大限度合理的堆放原材料，减少原材料二次运输费用，降低成本投入，增加投资效益。

3、做好新建项目拌合站的建站和生产工作。做到对现场人员落实、设备落实、组织机构落实、资金投入落实，保证做好建站的筹备和投产施工的各项工工作。

4、混凝土设备养护及保养。鉴于公司混凝土设备陈旧、老化严重，逐步更新现有设备，并对设备情况进行跟踪维护，以保质保量完成混凝土生产任务。

中铁十五局集团第四工程有限公司

混凝土工作总结篇八

20xx年是我们xx混凝土有限公司取得进步的一年。这一年在县质监站领导的正确引导和指导下、在我们新的领导班子的带领下，我们公司从原材料、质量、组织机构改革等方面入手，进行细化流程、节约成本、提高质量等举措取得了明显的成效。我们坤达搅拌站紧密配合市县质检的各项决策，在努力保质保量的完成生产任务的同时，也配合上级的指示进行各项改革。下面对我站在20xx年的工作做一个总结，并对20xx年的工作进行一个年初的计划。

20xx年工作总结：

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！

混凝土工作总结篇九

不知不觉中□20xx年已经接近尾声，加入公司已有些时间，这

这段时间的工作中，我学习并积累了很多知识和经验，锻炼和提高了业务能力，更让自己的人生多了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的是增加了一份人生阅历。可以说，在建华的这段时间中，收获颇多、感触颇多。在这里，非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导，现在已能独立完成本职工作，现将今年工作做以下几个方面总结。

学习，永无止境，来到公司的时候，对于新的环境，新的事物都比较陌生，在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质和操盘模式，通过努力的学习明白了销售经理的真正内涵以及职责，并且深深的喜欢了这份工作，同时也意识到自己的选择是对的。

刚进公司的时候□x项目没有进场，觉得有点无聊甚至枯燥，但12月进入x之后，回头再看，感觉在公司中每时每刻都会学到东西，主要在于自己有没有去发现、去学习。在公司领导的耐心指导帮助下，我渐渐了解心态决定一切的道理，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对生活和工作，随之心境也是越来越平静，更加趋于成熟。

1□x共计销售x套，销售面积xx平米，销售额xxx元，回款额xxx元；

2、修改和重申了案场制度，制度更加细化。

3、制定早、晚会签字制度，分析市场、客户以及销售中遇到的问题，提升团队士气。

1、对业务监督执行力度不够

2、对项目整体把控有待于提高。

3、需要进一步增加管理方面的经验。

4、与甲方缺乏有效沟通。

在学习公司完善的操盘经验，发掘自己工作中的不足的同时，计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

1、进一步提高自己的管理水平；

2、及时完成领导交给的各项任务；

3、与甲方及时有效地沟通，保证销售工作的正常化；

4、不断改进工作中所存在的问题，及时调整策略，保证明年销售任务的顺利完成；

5、同时努力学习策划推广方面的技能，给项目销售提供更好的可行性方案。

6、加大工作的检查力度和计划的可执行性，努力增强团队的执行力。

7、制定月可行的销售计划分级管理，执行目标确立到个人，分工和责任明确，使销售工作系统化和正规化，提高团队工作效率。

8、工作从细致性出发，做到掌握销售上的一切相关事务。

20xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的一年，虽然我来x公司时间不长，但是在这里真正体会到了团结协作，互帮互助，共同创业的一种精神，同时感谢各各领导、同事对我工作方面的支持和帮助，我相信公司在每一名员工的努力下，在新的一年里将会有新的突破，更好的发展，项目在公司的领导下，会以更好的业绩回报公司。

预祝□x公司明天更加辉煌！

混凝土工作总结篇十

（二）加强员工考核、要做到让员工感受到做错的每一件事情都和自己的切身利益息息相关，做的好要受到奖赏，做错事必受罚，做到奖罚分明。

不足之处还有很多，只有发现不足，才能着手改善，在成绩面前不沾沾自喜，同样在面临不足或缺点也不妥协，看到成绩是对自己工作的肯定并满怀信心，认清不足是希望做的更好。

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。