

2023年纺织样品工作总结(精选7篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

纺织样品工作总结篇一

的公平性而存在的。企业要在市场中经营，管理体系应符合这些标准的要求，这是最起码的要求。ISO9000标准、ISO14000标准的普遍适用性就是为此服务的。获得“三标一体”的认证，就意味着获得了在世界范围内进行市场竞争的通行证。作为一名质量员确保三体系的实施和有效运行：

- 1、做好受控文件清单（程序文件、作业文件清单）
- 2、做好培训工作，职工能说出管理方针，管理目标，目标考核办法。（车间能提供培训计划、培训记录）
- 4、能提供出重要环境因素清单和重大危险源清单，知道本车间重要环境因素和重大危险源如何控制。
- 5、管理好本车间操作规程管理工作。（包括操作规程编写，审批，修改，妥善保管）
- 6、对车间环境卫生要进一步整理整顿。
- 7、车间制定工作标准，考核标准，并进行日常检查，保证过程控制程序符合标准要求及各项指标完成。自查形成记录，纳入考核，查处问题，要有纠正措施，并有预防措施。

- 8、做好本次在我车间氨泄漏应急演练记录。
- 9、车间的日报，对消耗的统计等进一步考虑规范。
- 10、要求操作工做好生产过程的监控记录，数据要真实。
- 11、明确工艺事故的调查和处理权限，跟踪验证预防措施，避免同类事故再次发生。

针对本次内审所暴露出的问题，根据公司办公会要求

车间一把手牵头，加大宣传、培训力度，定期抽查考核，把三标一体化体系贯标工作落到实处，具体要求如下。

- 1、各车间要不断提高认证贯标工作的重视程度，将认证贯标工作纳入到日常工作中的首要位置，所有工作要向贯标靠拢，各车间负责人、质量员要担当起宣传培训生力军作用。
- 2、加强培训，增强车间、职工之间的沟通能力。现在认证的目的、三个管理体系的要求和术语只有少数人知道，虽然我们经过了考试，标准的很多内容也已经上墙。但是很多人不管不问。似乎认证与自己无关，思想上不够重视，其行动就可想而知了。车间要求认真制定内部培训计划，并每天抽出一小时组织本车间员工进行培训，培训要有实效，车间要将考核培训结果张贴公示，并保留培训记录。这次培训的主要内容有：公司的管理方针、目标及本部门的目标。与本车间有关的法律法规、标准、三层次文件。对危险源和环境因素进一步辨识和理解。

纺织样品工作总结篇二

今年以来，面对棉花价格的下跌给棉纱销售带来的连锁反应，我们销售公司群策群力，紧紧团结在以董事长为首的董事会周围，在生产、供应及相关部门的支持、配合下，拓宽思路，

拓销总量，1—12月份预计销售各类棉纱吨，预计全年实现销售收入万元，资金回笼率达x%□产销率达x%□同比分别增长，实现销售区域向东南沿海地区延伸的同时，我们新开辟了个大客户，超额完成了全年的计划任务，回望一年来的工作，我们着力于抓好以下几个方面的工作：

在销售人员中广泛树立“制度就是厂长”的理念，相继在公司、上海、常州、南京等地召开办事处主任和销售人员会议次，灌输在一个声音、一个中心、一个方向的指导思想下行事的原则，并在年初以责任状的形式明确办事处领导者的责任心，分别和江阴、南通、张家港、盛泽、上海、宁波办事处签订了责任状，先后制定了从销售公司经理、办事处主任到销售员的工作职责和考核范围，使每个销售人员在既定的范围内创造创新，不超越界限，不形而上学。并首次明确计划销售，减少了人为的痕迹，从公司的利益出发，领导可以刚性调节，在这个统一思想的’前提下，各办事处取得了较好的成绩，1—11月份盛泽办事处取得了总销售第一名的好成绩，销售棉纱总量达吨，江阴办事处名列第二，销售各类棉纱总量达吨，第三名的是南通办，销售总量达吨，第四名是张家港办事处，销售总量达吨，第五名是常州办，销售总量达吨，第六名是宁波办，销售总量达吨，第七名是上海办，销售总量达吨。其中，取得个人第一名的是鲁红华，1—11月份销售吨，12月份销售吨，全年吨。第二名的是徐以如，1—11月份销售吨，12月份销售吨，全年销售吨。第三名的是蒯本生，1—11月份销售吨，12月份销售吨，全年销售吨。第四名的是刘训树，1—11月份销售吨，12月份销售吨，全年销售吨。第五名的是王卫东，1—11月份销售吨，12月份销售吨，全年销售吨。第六名的是周超，1—11月份销售吨，12月份销售吨，全年销售吨。第七名的是魏政，1—11月份销售吨，12月份销售吨，全年销售吨。第八名的是陈健，1—11月份销售吨，12月份销售吨，全年销售吨。第九名的是张孝元，1—11月份销售吨，12月份销售吨，全年销售吨。第十名的是刘建光，1—11月份销售吨，12月份销售吨，全年销售吨。接着是周正高、刘建光、王正梅、马志平、刘一飞、王正、洪立龙、

汤胜昌、李庆华、孙志斌。

以赚钱、要效益为目的，纺赚钱品种，销赚钱品种，增强企业持续发展的能力，一纺部基本上由普梳转化为优品、精梳，并加大了针织纱生产、销售的力度，提高产品附加值，打开上海、宁波市常二纺部以气流纺为主，三纺部以21支为主，形成专纺系列，使优势互动，良性循环。

灵活营销机制，形成内部竞争的氛围。首次扩大成立七个办事处，变公司主体销售为办事处职能销售，以办事处为窗口，加大公司系列产品在市场的辐射力、占有率。灵活营销策略，完善公司内部竞争与公平机制，贯彻“车间门外是市场，销售人员是客户”的理念，由销售人员申报计划，办事处平衡汇总上报，销售公司调节、核算、统筹安排，计划提前制定，特别的微调，计划一经确定，需严格执行。提高销售人员的积极性，不同的品种，结算不同的业务费，提前有计划的品种，上浮1‰业务费，销售临时未报计划的品种，对计划品种、无计划品种和销售公司直接下派的品种，制定不同的业务费，明确计划完成和未完成所扣业务费的比例，在实施计划销售后，改变高价分成比例。层层制定了不同的考核标准和奖励细则，还根据不同时期的情况设立特别奖，充分调动销售一线人员开拓市场的积极性。每个销售人员交纳万元抵押金，签订风险抵押协议，增加销售人员的风险意识，同时，与销售人员定任务指标，定销售数量，包资金回笼，实行区域包干，包新品开发份额，包市场开拓区域，有力地增强了营销人员的责任。

以“结识新朋友，不忘老朋友，产品不认人，有情天亦老”

为原则，在内部评定优良客户，为客户服务，对客户科学分类，把资信高、价格高、操作顺的客户记录评选出来，在谁身上获得效益高的，谁就该得到回报，让一类客户、二类客户、三类客户不同地享受公司的资源，形成长久的关系户，稳定客户群，确保了一类客户需要的产品，包括单纺、量孝

专纺、让价、质量处理优先，二类客户采取正常供给，按规操作，三类客户作为控制性客户，进行适当淘汰，四类客户是危险性客户，以对方提供附加条件进行合作。同时，把握市场脉搏，强化了售后服务，及时掌握客户生产经营、销售信誉情况，及时解决客户提出的建议和要求，尤其是出现质量问题时，我们立即组织相关人员亲临现场解决问题，落实纠正措施，让客户满意而来，满意而归，做到了24小时处理事务到位制。

不足的地方：

- 1、因棉花的下跌，导致纱价大幅度降价，库存变量较大，最高时达到吨左右。
- 2、新手的加入，未能迅速入行，新手的销售未形成气候。
- 3、因市场的变化和人员对市场的估计性不同，导致计划未能正确执行。
- 4、办事处之间与个人之间销量落差大。

新的时期，新的征程，机遇与挑战并存，风险与利益同在，我们所有销售一线的人员，将立足自我，完善自我，认真学习业务知识，加强技能培训，充分发挥团队的作用，加大新品、新市尝新客户的开发力度，强化销售手段，确保资金回笼，紧跟公司发展的步伐，扎实开展工作，站在市场的前沿，为公司整个经济的发展作出销售人的贡献！

纺织样品工作总结篇三

1月14日，中国纺织工业协会xx年度工作总结大会在京召开。中国纺织工业协会领导，协会各部门、各分行业协会相关领导出席会议。会议由许坤元副会长主持。中国纺织工业协会会长杜钰洲对协会工作进行了全面深入的总结。

杜钰洲指出□xx年，为抵御金融危机对经济的影响，政府出台多项推动经济发展的政策措施。《纺织工业调整和振兴规划》将纺织工业定性为“国民经济的传统支柱产业、重要的民生产业、国际竞争优势明显的产业”，明确了纺织工业在国家宏观经济中的地位和作用。

“xx年，中国纺织工业在政府政策的推动下，在全行业企业的共同努力下，实现了行业经济运行的企稳回升。”杜钰洲用大量详尽的数据分析阐述了xx年纺织行业取得的成就，并对协会各部门、各分行业协会在过去一年中所做的工作给予了充分肯定。

“新的一年，是调整转变的一年，是增长的一年。”杜钰洲强调□xx年，协会要进一步发挥“联合舰队”作用，各部门、各分行业协会要更加密切合作、协同作战，继续加大行业调查工作，充分了解和掌握各地区行业企业的最新状况，全面做好对行业企业的服务工作，促进整个行业在科技进步、品牌建设、产业集群、市场开拓、节能减排等方面的工作。

杜钰洲指出，科技进步是创新驱动的第一要素。在新的一年里，协会重点要抓技术进步，把工程院的规划和行业的规划结合起来，明确行业科技的前沿，明确各分行业的技术重点，明确产品开发的重点。

要继续加强品牌建设。品牌建设是一个战略问题，其基础是技术创新。品牌建设要坚持走市场化的路子，只有得到消费者的认可，品牌才具备真正的生命力。政府、协会要为自主品牌的发展创造尽可能好的环境。协会要在品牌建设中做实事，研究和总结品牌特征要素以及成功经验，在行业企业中进行推广。

产业集群的蓬勃发展使得行业企业相互合作、竞争，为中国纺织服装行业提升了国际竞争力□xx年，协会要继续加强对各产业集群地的服务工作。同时，协会仍将积极开展春季、秋

季市场大行动，帮助行业企业开拓国内外市场。

纺织样品工作总结篇四

-----同志们，下午好！

旧岁已去，新年已经到来。在这辞旧迎新之际，我们在这里召开值班长以上干部会议暨20xx年工作总结20xx年经济责任承包签订大会。主要目的就是总结和思考过去，展望和规划未来。在过去的一年里，有许多值得我们在座的各位包括我自己去认真总结和思索的地方□20xx年，对于我们长江棉纺织有限公司来说，可以说是一个“失败之年”。古人有云：“败军之将，岂敢言勇”。我作为总经理，责任自然是不可推卸的。但痛定思痛，我们这一年中究竟在哪些方面出了问题呢？要想20xx年能有个好的开门红、能有更好的发展，我们就必须找出问题的所在，想出解决的办法。下面我就来给大家具体的汇报一下今年工作的开展情况。

20xx年我公司实现产值17506万元，与20xx年全年相比增加5559万元，增长率46.53%；实现销售收入17945万元，同比增长6607万元，增长率58.27%；完成纯收入1315万元，同比下降102万元，下降比例7.2%。

从上面的数据可以清楚的看出，我们的产值销售是在大幅的上升，但却并没有能够带动纯收入、净利润的同步上升。这究竟是什么因素造成的？道理很简单，产品的差价降低了。我们的百元销售创纯收入自然就下降了。形成这种趋势导致的结果就是让我们完成全年的计划任务很不理想。一些客观原因，不是在座的你我所能左右的。例如20xx年的春天美伊战争结束后，即四月份就出现了非典疫情，下半年的棉花及农副产品价格的大幅上升。这一系列的客观原因的出现，自然会令我们损失惨重。对于这方面，我们在座的各位不用抱怨、不用自责。因为客观原因，不会长期存在。我们要分析的是

我们企业内部存在的问题。只有扎实的练好“内功”，才有足够的力量去迎接那些所谓客观原因给我们带来的挑战!以下是我针对我们自身的不足归纳的几个方面：

一、质量方面

产量是生存之本、质量是发展之源、没有质量就没有市场、没有产量就没有了一切，一个企业没有质量也就无信誉可言更无效益可言。因为有了质量也就根本没有人会要我们的产品。在质量方面，我们公司在 20xx 年做的很不理想。今年全年的质量赔款达到近100多万元，每月一般情况下都要有5-6万左右氨纶纱赔款。其中的三次质量赔款就达到了70万，一次是50s的并线赔了17万、另外两次分别是40s的并线赔了32万、20万。

在今年的中秋节的那次会议上我记得我曾讲过：假如这笔不小的赔款金，用来增发我们职工的工资，用来增添新设备，这样会给我们的公司、给我们的员工带来多大的利益。现在我还要老生常谈，主要目的就是再次提醒大家，“同样的错误我们不能犯第二次”。

几万、几十万的钱赔给人家，我们得到了什么了?不但没得到任何利益，还给我们的客户留下很坏的印象。这对于以后的业务也是很不好的影响。我归纳了一下质量问题主要有以下四点：

一是质量的不稳定性，也就是说质量时好时坏，说不准在哪个批号的产品上就出现了问题。这也是由于我们员工的操作水平层次不一所造成的。对于这一解决的措施只有一条那就是提高挡车工的操作水平，加强刚进厂员工的操作培训。

二是纱支粗细不一，成筒有大有小，纱支条干不匀。这个问题解决方法只有依靠我们的员工在生产过程注意。

三、混批现象相当严重，全年发生的大小混批事故达到十五六起，造成的损失也将近十万元。归纳一下混批主要原因有四个方面(1)原料在生产进程中混批。(2)包装混批(3)筒管混批(4)纱子混批(5)并线混批。对于解决混批现象的办法。我想在座的各位可能比我更清楚!我唯一要讲的就是不管是挡车工、还是包装工在工作中一定要细心、再细心。

四、抓质量有放松现象，没有抓细抓实，没有落实到班组。从原料到成品，再到销售。一旦有不合格现象，销售出去的产品客户肯定会不满意，市场则难以打开。同志们!没有强硬的产品质量，就谈不上占领多大市场份额，反之只有过硬的产品质量，才能占领市场。

在此我希望我们的全体员工在这方面一定要重视起来。质量一定要抓好，这样我们才会拥有竞争的最起码资本。

二、销售方面

20xx年的销售额上不可谓不高，我们的销售员在业务拓展过程中也吃了不少苦，付出了不少的心血。我们的销售收入达到了17945万元，与去年相比增长6607万元。增长率达到58.27%。但是最大的缺憾，相信我们每个销售员都知道，也就是到目前为止我们的应收款比去年增加了471.34万元。

以上的这个数据，不能不令我们销售部的每位销售员深思。这种形势是很逼人的。销售本来就是“企业的第一车间”。销售搞不好，我们的企业就失去了生存之本，我们的其它工作就不能正常开展。应收款一增加，相对来说也就是我们的流动资金就会欠缺，对企业的正常运作就带来了困难。基于这一点11月份的时候，我不得不制定了“承包销售协议”。意思也就是严格控制欠款销售。应收款严格按照“谁发生谁负责”的原则进行。对于一些低差价、欠款且数量小的订单，我们宁愿压单，甚至拒绝生产，也不能让应收款继续增加。

在销售方面，陆永其经理在以后的销售工作中，一定要严格抓上去，绝对不能放松，并要督促各销售员绝对要做到“货到付款”，最好是带款提货。还有我要提到的是我们销售人员的素质问题和销售质量问题，目前我们公司的销售人员的素质普遍有待提高。在以下几点能显示出来我们的业务水平：

第一、业务滞留在旧客户上，比较安于现状。

第二、在应收款的催收方面没有加强力度，对一些客户太照顾情面，办起事来拖泥带水。

第三、市场开发效果不太好，我公司的市场没有能完全打开，仅仅局限于原先开发几个区域市场。

第四、没有真正巩固发展到上2-3000吨的大客户。

三、安全方面

安全问题，这是每次开会必讲的问题，“安全第一”是生产的根本前提。可是在 20xx 年依然发生了 近20起 安全事故。其中工伤事故5 起，造成直接经济损失7万元。安全事故的赔款总额达到近10万元。这不仅仅给我们公司的经济带来损失，同时也严重损害了我们员工的身心。发生的几起事故中有的员工摔断了腿、有的在操作中被机器绞断了手指。同志们，这些都是血淋淋的事实啊！我们每个员工都希望健健康康的在外地打工挣点钱回家开开心心的过个年。可是摔断腿、少了手指，这年还能过的开心吗？归纳分析事故发生的原因主要有以下几点：

第一、有些员工没有按照操作规程办事，完全按照自己的想法胡乱操作。

第二、缺乏安全意识，在有些员工的思想概念当中，根本就从来没有重视过。

第三、我们公司的安全培训工作开展力度还是不够，没有深入到实际、没有给员工真正的树立起安全防范意识。

在此，我对大家要说的就是，一定要加强员工的安全意识，在新员工进厂时，一定严格对员工进行培训。一定要严格按照操作规程来操作。保证安全、才能保证生产，希望在新的一年里不会再有安全事故发生。

四、现场管理方面

对于现场管理方面，我主要讲的就是卫生方面，这也是我们公司的老大难问题。我在会议上也不知说过多少次。但究竟效果如何呢？我相信我在这里不用多加描述，大家心里也应该有数。通过本人亲自检查以及综合管理部每个月的抽查表明，卫生方面最差的主要就是三分厂和四分厂两大分厂，尤其是四分厂，作为一个新的车间，现场管理搞得如此差，而且被集团公司检查扣了分，我们的领导不能不去思考。希望在这方面姚厂长和杜厂长应当重视起来。

卫生问题是绝不容忽视的，你们要知道生产卫生问题，严重的影响着产品的质量。在今年几次的质量赔款中，有的就是因为在生产过程中，一点毫不起眼的小纤维落到纱上，就造成了产品的疵点。带疵点的产品卖给客户，客户自然会有意见。

我们的各大分厂在卫生方面，不要“三分钟热度”。一听要检查了就抓紧打扫一下，应付了事。在新的一年里，这项工作一定也严抓。肖副总这是你们综合管理部管辖范围内的事。希望你要督促到位，同时也希望我们各大分厂厂长能配合起来。一定要坚持把卫生搞好，绝对不能放松。

五、技改方面

我们厂是个老厂，设备有不少还是八十年代留下的，自然是

很陈旧、很落后，生产出来的产品也就很难符合客户方面的要求。我也曾想过一步到位的把落后的设备全部更新。但是各方各面的条件不允许，相信大家也能理解这一点。但我们必须要克服困难，而且必须通过我们自身的努力去克服。

在20xx年的技改上我们是有一定的成果，例如对梳棉车的改造、对清花车的改造都是很成功的，在此我还得再一次感谢参与技改的技术人员和科技人员。但是在总体的技改力度上还是不够大。我们要想利用自身有限的实力，去创造更大的财富，就必须要求我们加大技改力度，改进我们现有的设备，希望能进一步提高我们的产量、提高我们产品的质量，这就需要我们的科技人员不断的努力，争取这方面明年能有更大的发展。明年对在技改上发明有成效的工段或部门一律按所节约的资金30-50%结算奖励现金。

六、素质修养方面

我们的企业已经不再是当初八十年代的手工作坊式的，更不是那种小型的村办企业，我们公司已经逐步走向现代化。现代化的企业就必须要求我们在管理上现代化、技术设备上现代化、人的思想观念现代化。而我们在座的各位，可以说都是我们长江棉纺织有限公司的中坚力量，你们的工作质量好坏，素质修养的高低，决定着公司的兴衰成败，而在座的各位包括我自己文化水平都不是太高，虽说眼前通过自己的努力工作能应付自己的本职工作。但随着我们企业不断的进步、不断的发展，凭我们那点能耐肯定要被淘汰的。如果各位不加强学习，不提高自身素质修养，不用现代化意识来考虑解决问题的话，以后肯定不能适应时代的发展、社会的进步。在此我希望在座的各位包括我自己不管是在哪个部门、哪个岗位，不管是年纪大的，还是年纪轻的，都不能丢掉学习，一定要不断提高自身的素质修养，用知识来武装自己。

七、管理不规范，人员分工职责不明确。

管理上随意性太大，人员分配上部分人该干什么，不该干什么自己都不清楚。根本没有做到“各负其责、分工明确”的原则。我在车间主任会议上曾听过我们的班长反映过，我们的挡车工让机修工去检修一下机器，居然还有叫不动的现象，这说明他们对自己的职责很模糊，今年初把这个工作好好抓一下，分工不清就意味着我们的工作不能做好，出了问题就会互相推脱。

在《20xx年企业经营管理改革方案》中把各科室、部门、各管理人员、科室成员的分工定得一清二楚，希望大家明确自己的职责，该做什么不该做什么心里一定要有个底，考核方面我们将按标准严格把关，绝不手软。

八、劳动纪律

俗话说：“无规矩不成方圆”。我们一些新员工由于进厂没有经过专门的质量、操作规程、厂纪厂规等教育，所以他们缺乏纪律观念。有时甚至无视厂纪厂规，迟到、早退、打架、旷工等现象仍然存在。那么明年在职工管理上一定要做好工作，想方设法提高员工整体素质。加强他们对法律法规、厂纪厂规的认识。

以上几点是我对我们公司20xx年的工作之中存中的问题，做出的总结。开头我讲过□20xx年我们是“败军”，但相信大家能明白这个道理：再怎么样的“败军”之中，依然会有勇往直前的士兵□20xx年我们共评出了3个先进班组，65名先进工作者。王建国、赵国兴、姚惠芹、杜叶明、胡瑞建、卢明、等根据平常工作表现获得特等奖。对于他们的先进事迹我想在座都是有目共睹的。在此我只举几个例子，一、棉纺包装组的组长陈国芬相信大家都认识。夏天的时候，气温高达38℃-39℃。每袋纱净重都在25公斤，对于一个女同胞来说，在这种环境下经常这样包装、成袋，确实很辛苦的。每次都是全身被汗水浸透，可以说她流的汗比我们任何一个人都要多。二、我们的老先进赵国兴同志，我在每年的总结大会上

都会提到，他的工作大家也是知道，不管是刮风还是下雨，不管是上班时间还是下班时间，不管是白天不是晚上，他都要带着装卸工去装货去卸货。三、棉纺三分厂甲班的吕亚勤，她的两大管理方针就是“从严治班”加上“热情如火”，在实际管理工作中实施的很好，在20xx年她对班里的质量、产量方面做了大量的工作。四、陶国妹同志是我公司棉纺一分厂乙班班长，该同志以吃苦耐劳，工作思路清晰，工作措施得力而见长，每次统计产量，她都是遥遥领先。五、长山分厂乙班的班长朱勤娣，她在自己的岗位上，任劳任怨、勤勤恳恳把班里的一点点琐都事做的干净利落。六、一二分厂甲班的值班长——张秀琴，吊着绷带进车间的值班长，她的事迹我也早有耳闻。七、并线分厂的郁良芬同志，是一位热爱本职工作，有强烈的事业心和责任感的值班长。八、一分厂梳棉工段的工段长——秦兴峰同志，在我公司已经扎扎实实的干了整整十四年，今年他又在对梳棉车改造上作出了很大的成绩。还有像我们各大车间的主任，他们的工作也都很辛苦。对于这些先进们的先进事迹，都是值得我们大家去学习的，因为他们并没有在逆境中倒退，他们依然在不断的努力工作，在自己的岗位上发光发热。我们长江棉纺织有限公司需要更多这样的先进。希望他们在新的一年里继续发扬这种精神、努力工作。同时也希望其它同志，能以先进为榜样，充分发挥出自己的能量，争当先进。

以上是结合20xx年企业的各项工作运作情况，总结出来的七大具体问题，希望20xx年我们能趋利避害，在质量管理、安全卫生、销售管理、人员素质等方面彻底解决20xx年存在的问题。

同志们，不管失败还是成功，都属于过去。面向未来、期待明天，才是目前我们应该做的。虽说明天困难依然存在、形势依然不容乐观、市场竞争日益激烈、利润不断降低、市场行情依然相当严峻。但我们大家只要鼓足干劲，时刻保持清醒的头脑去迎接新的挑战，相信成功依然属于我们。

一、20xx年各项指标：

1、 实现工业产值1.85亿元，争取突破 2亿元；其中一分厂5500万元、二分厂产值2700万元、三分厂1900万元、四分厂20xx万元、五分厂1800万元、其外发并线30万元。

2、 实现销售收入1.85亿元， 争取突破 2 亿元；

3、 实现纯收入 1800 万元， 争取突破20xx万元；其中一分厂580万元、二分厂200万元、三分厂200万元四分厂200万元、五分厂300万元、外发加工100万元。

4、 技改投入 4000万元

5□ 20xx年度应收款回收率达98%

6、 开发新产品3项

7、 完成技术改造 2-3 项，引进大专以上学历人才10名。

8、 创一流工厂，重振“棉老大”雄风，继续当好排头兵。

二、为了实现以上目标，具体有以下措施：

1、改革企业运作机制

在20xx年改革的基础上□20xx年我们将进一步改革运作机制，原棉纺一二三车间、长山车间、并线车间及新建宿豫分厂改制为五大分厂。完全实行经济责任承包，生产的产品与总厂实行严格的买卖，强化分厂厂长的职责，对他们的工资则按照：1)实际完成纯收入部份的10%，2)实际完成净利润部门的5.7%，3)实现产值、安全生产、精神文明三达标得 1 万元来结算。希望通过这样措施能促使分厂厂长自加压力，提高产量、产品质量，自觉降本节支，自主、自力开展各项工作，

完成公司下达的指标。

另外各分厂挡车工、值班长、机电工都由各分厂分别与他们签订合同，他们工资也都参照合同规定的发放。挡车工按操作等级工资+产量工资+质量工资的方式结算。值班长工资则要看班里的产量、质量然后按基本工资+产量工资+质量工资+精神文明工资+卫生工资结算，在合同还要规定出质量问题后各责任人所承担的金额。

2、加大宿豫棉纺厂的建设步伐

目前，宿豫棉纺厂土建工程及辅助设施已基本全部完工，年初设备进厂安装，打算今年5月份前开出6000锭；年底前开足15000锭，目前正按计划有步骤地开展各项工作。

3、提高产品质量

质检科挑大梁，加强对各工序，各分厂的质量指导，检查从原材料的检验到半成品、成品的检验测试，层层把好关，道道把好关，以于出现的质量问题，质检科要承担一定责任，希望质检部门要拿出具体有效果措施，强化公司质量管理，将iso9001落实到行动上，落实到工作中，在20xx年将我们的产品质量提升到一个新的层次。

4、严格抓好管理环节、控制生产流程

抓好管理上的产、供、销各个环节。特别是对生产流程中的，清花、梳棉、并条、粗纱、细纱、槽筒每个流程不能有脱节现象，因为有每一个环节脱节直接影响到全盘的生产，只有做到每个生产环节配合得当、就象书法当中的“一气呵成”，那样才能成大气候。希望各分厂、各部门狠抓内部管理，将管理抓到每一个细节、每一个步骤、每一个人员、抓出成效、抓出效益，彻底改变以往相互扯皮，有人没事做，有事没人做的局面。

5、推行严格的部门负责制

20xx年在建立五大分厂的基础上，明年我们将成立生技科、质检科、设备科三大科室，加强对各大分厂的作业指导，强化三大部门的职责，谁出问题谁负责，一定要做到分工明确、各负其责、责任到人。同时成立综合管理部，对安全生产方面、卫生方面以及产品的产量、质量等方面进行考核。发挥群体作用，通过评分考核来调动全体干部员工的积极性和创造性，理顺各分厂的关系，强化质量。评分直接与各大部门的工资挂勾，上到分管领导班子，下到每一位员工，每一个科室成员都要承担一定的岗位责任，谁没有守好岗位，谁的工资就没能保障。预计此项措施将使我们长江棉纺织有限公司的管理能进一步走向规范化，使制度执行更为得力、有效。

6、“降本节支”发扬艰苦奋斗的优良传统

“节约”一直以来都是我们中华民族的优良传统，而“降本节支”一直以来就是我们公司所提倡的提高经济效益的方式之一。在20xx年我们一定要继续严抓制成率和各项机物料、纸管等一切杂项开支的节约。

另外在用工方面，更要节约。我们棉纺类企业属于劳动密集型产业。需要用工的人数比较多，正因为这一点我们更不能盲目的招人。一定要有计划的招工、合理的用工，俗话说：“一个和尚挑水吃、两个和尚抬水吃、三个和尚没水吃。”一个人能干的事情，我们决不安排两个人去做。这对提高我们每个人的工作效率也是一种促动。希望综合管理及各大分厂严把招工关，把工作重心放在稳定现有人员和提高人员素质上，不要一缺人就招工。

7、加大技改力度

计划明年将有重点地对一分厂老车间的部分设备进行改造，有必要的情况下淘汰部分设备，再购进5000锭全新一流精梳

设备生产精梳纱。并且将部分槽筒车换成自动络筒车装置，这样有助于提升产品质量，同时对机修人员参照五大分厂的运作机制，打破大锅饭，完全分到各个分厂，由分厂统一管理，对他们的工资采用效益、技能相结合的办法进行结算。这样激励机修人员为各大分厂的发展，作出一份努力，避免吃大锅饭。

生技科要加大新品开发力度，开发出适应市场要求，技术含量高、附加值高的新品打市场，同时一二三分厂的技术指导工艺设定、生产计划安排由生技科研成果统一进行，发挥好科室与分厂的作用，充分配置资源。

8、机械设备完好率提高

没有好的设备，就生产不出好的产品。这个简单的道理相信大家都能理解。在生产过程由于机械设备的不完好，有时不得不停车检修。浪费了很多宝贵时间，这就大大影响了我们的产量和质量。针对这个问题，我们的各大分厂机修人员及设备科在20xx年的工作当中一定要做到对机械设备的定期检查。不要等到设备不能转动了，才去修。我们大家都要有一点的超前意识，这样才能预先做好自己的工作。我曾经听我们的机修人员反映，说我们的揩车质量只达到了标准的确良1/5，平车谈不上质量，对于这个问题，我不去判断这句话的正确性，但至少说明，我们揩平车工作没有做到家，希望设备科把好揩平车这一关。要强调的是□20xx年一二三分厂揩平车计划由设备科统一制订，统一检查，统一考核，对揩平车质量不过关，不按计划落实的分厂进行处罚。

9、销售方面

一、是走外贸与内销双轨道路，使两块市场相互补充；尤其是外贸方面要做大做强。

三、是优先安排差价高，数量大，效益好(无欠款)的订单生

产，并相应提高高质量订单的回报率，对于低差价、欠款且数量小的订单可以进行压单，甚至拒绝生产。

四、发展新客户，开发大客户，接大单常单，培养招收一批特别能吃苦，特别能攻关，特别能奉献，特别能打硬仗的营销员，确保公司市场开拓和各项经济指标有新的突破。

五、20xx年销售的主导产品，我今天在这里提议为腈棉、腈粘、涤粘纱。销售方向也应该向这些单子发展，目标是销售5000吨这样的产品，销售额达到8000万左右。

10、加强管理层以及员工的素质教育

20xx年，继续组织管理层人员参加钟山学院的大专班学习，并且我们将对公司全体管理人员进行系统地培训。培训内容以管理实务为主，以领导艺术、法律常识、计算机、英语等内容为辅，全方位提高管理人员的综合素质和管理水平。使我们的企业逐步走向现代化的管理模式。

20xx年，继续组织员工学习大地脊梁的精神，要进一步加强员工的安全方面和操作方面培训，让我们员工能有机会多看操作录像，学到规范、标准的操作动作。

11、人才战略要进一步实施

一、是要加快人才引进步伐[]20xx年引进5名大学生，目前都已经在公司的生产、营销等岗位上发挥作一定的作用，在20xx年我们将继续引进10名大学生，3-4名安排在生产一线上，6-7名安排在销售岗位上。希望能进一步提高企业核心竞争力，提高企业管理水平。

二、引进有技术、有经验、有文化的技术人才20名重点充实到宿豫分厂中去，并有计划的从棉纺总厂抽调一部分技术骨干力量到宿豫去，加强宿豫分厂的技术力量。

三、是加强人才的培养，对招进来的大学生，应当充分给他们发挥的空间。在20xx年里这一方面我们还是做的比较好的。对新招进的大学生们安排了三个月的实习期，让他们在生产第一线去实践。并给他们制定了实习计划，安排了专人负责、专人指导，从目前看来效果还是不错的。在20xx年里我们将继续在人才的培养方面下功夫。

12、继续执行五年规划的思想

围绕集团公司提出的五年再建一个新长江的目标，虽然20xx年对于我们棉纺织有限公司来说，是前进途中的一个低谷，但这绝不会阻挡我们前进的步伐。我公司将在五年之内实现全面翻番的目标也将始终不移。在20xx年我们将会进一步引导企业走上规范化、制度化、科学化的道路，管理思想上要紧跟时代步伐，与时俱进，管理方式上要适合企业发展。五年之内一定要把公司建成一个具有3万锭普梳、3万锭精梳、3万锭并线、1万锭外发加工的生产能力，具有雄厚经济实力的规模型企业，办成一个档次高、技术领先、以产品经营为主，资本经营为辅的，在国内同行业具有相当影响、在国际市场中具有一定竞争力的现代型企业。

同志们，通过今天这个会议，我希望我们在座的管理人员能进一步解放思想，发现问题并解决问题。加强学习先进的管理方式，先进的管理模式，先进的管理理念，在工作中能以更加扎实有效的措施，更加合理高效的方法，把企业管理工作推上一个新台阶。如何完成目标主要靠我们大家层层落实，以与时俱进的勇气，从头抓起，千斤担子大家挑，严格考核目标，各分厂必须把各项目标真正的落实到实处，签订的责任状是虽然是一种量化，但必须要在落实上下功夫。我在这里希望大家切实维护合同的严肃性。调动一切可以调动的积极性来提高企业的效益，来搞好企业的发展，这需要我们大家共同去努力、需要我们付出辛勤的劳动、需要我们用我们自己的智慧去共同创造。我希望在座的各位都能认清形势，

明确目标，争做企业的强者。

20xx年春节即将来临，在此向大家拜一个早年，祝大家新年愉快、身体健康、合家欢乐、猪年大发。

谢谢大家

纺织样品工作总结篇五

不少，主要体现在思想上不够重视，岗位职责及认证目的不明确。公司认证的目的及作用

的公平性而存在的。企业要在市场中经营，管理体系应符合这些标准的要求，这是最起码的要求□iso9000标

准□iso1as18000标准的普遍适用性就是为此服务的。获得“三标一体”的.认证，就意味着获得了在世界范围内进行市场竞争的通行证。作为一名质量员确保三体系的实施和有效运行：

- 1、做好受控文件清单（程序文件、作业文件清单）
- 2、做好培训工作，职工能说出管理方针，管理目标，目标考核办法。（车间能提供培训计划、培训记录）
- 4、能提供出重要环境因素清单和重大危险源清单，知道本车间重要环境因素和重大危险源如何控制。
- 5、管理好本车间操作规程管理工作。（包括操作规程编写，审批，修改，妥善保管）
- 6、对车间环境卫生要进一步整理整顿。
- 7、车间制定工作标准，考核标准，并进行日常检查，保证过程控制程序符合标准要求及各项目标指标完成。自查形成记

录，纳入考核，查处问题，要有纠正措施，并有预防措施。

8、做好本次在我车间氨泄漏应急演练记录。

9、车间的日报，对消耗的统计等进一步考虑规范。

10、要求操作工做好生产过程的监控记录，数据要真实。

11、明确工艺事故的调查和处理权限，跟踪验证预防措施，避免同类事故再次发生。

针对本次内审所暴露出的问题，根据公司办公会要求

车间一把手牵头，加大宣传、培训力度，定期抽查考核，把三标一体化体系贯标工作落到实处，具体要求如下。

1、各车间要不断提高认证贯标工作的重视程度，将认证贯标工作纳入到日常工作中的首要位置，所有工作要向贯标靠拢，各车间负责人、质量员要担当起宣传培训生力军作用。

2、加强培训，增强车间、职工之间的沟通能力。现在认证的目地、三个管理体系的要求和术语只有少数人知道，虽然我们经过了考试，标准的很多内容也已经上墙。但是很多人不管不问。似乎认证与自己无关，思想上不够重视，其行动就可想而知了。车间要求认真制定内部培训计划，并每天抽出一小时组织本车间员工进行培训，培训要有实效，车间要将考核培训结果张贴公示，并保留培训记录。这次培训的主要内容有：公司的管理方针、目标及本部门的目标。与本车间有关的法律法规、标准、三层次文件。对危险源和环境因素进一步辨识和理解。

纺织样品工作总结篇六

纺织厂员工辞职报告（一）尊敬的领导：

我于20xx年x月到xxx纺织厂上班，经过这段时间的工作，我觉得和我原来设想的个人职业规划相差太大，因此我不得不向公司提出辞职申请，并希望能与x月x日正式离职。

对于由此为公司造成的不便，我深感抱歉。但同时也希望公司能体恤我的个人实际，对我的申请予以考虑并批准为盼。

申请人□xxx

20xx年x月x日

纺织厂员工辞职报告（二）尊敬的各位领导：

我来到xr纺织厂参加工作已经有半年了。

在这半年的时间里，我深深感到xr纺织厂是一个实力强大，有着广阔市场和发展前景的工厂。在这里，我得到了各位领导和同事的大力帮助和指导，收获良多。然而，随着时间的推移，我逐渐感到，由于个人方面的原因，我并不能真正融入到xr纺织厂这个大家庭中。我本人对工厂安排给我的工作内容缺乏热情，也不适应工厂的工作环境和氛围。在这种情况下，如果我继续留在工厂工作，对工厂和我本人的发展都不是一件好事。因此，经过慎重考虑，我决定提出辞职，请批准。

尽管我不能继续为xr纺织厂服务，但我仍然祝愿日鑫纺织厂在未来更加发展壮大，获得更大的成功。在此，特向几位领导表示感谢，他们都曾给予我亲切关怀和指导。对于辞职可能给工厂带来的不利影响，深表歉意。另外，由于我们签订过劳动合同，因此希望与工厂协商解决工资等事宜。

此致 敬礼！

纺织厂员工辞职报告.....

纺织样品工作总结篇七

人员的指导下，本人勤奋工作，圆满完成了领导安排的各项工作任务，为公司的发展壮大及枣阳经济的发展做出了应有的贡献。现将本人这些年来的主要工作成绩总结如下：

首先，与人和睦相处是我们工作的基础。工作中，本人善于团结同志，做到大事讲原则，小事讲团结，与同事关系融洽，因此工作也得到了大家的支持，确保自己能年年圆满完成领导交给的各项任务。

其次，工作认真负责。多年来，我能坚持做到能服从组织领导，认真履行岗位职责，坚决遵守单位劳动纪律，认真执行社会主义劳动政策。坚持做到按时上下班，不脱岗，不串岗，严格操作规程，多年来未出现一次违纪现象。能够做到一心为公，干一行，爱一行。

第三，工作精益求精。我就一直虚心向同事学习，向有关技术人员请求，工作中细心操作，凭着踏实的作风和认真负责的态度，出色地完成了各项工作任务。在单位无论份内份外工作都积极抢着干，有力地促进了本单位事业的发展。工作中自费购买专业书籍，精研细读，并做下了大量读书笔记，从而提高了个人业务能力。能够将所学知识运用于实践工作，从而大大提高了本人工作能力。工作上精益求精，完成任务不打折扣。从事工作多年，从未出现过一例差错。

正是凭着对事业的执着热情和克难奋进的精神，我出色地完成了领导交给的各项工作任务，工作成绩也得到了领导和同志们的一致肯定，连续多年被评为单位先进工作者。在今后的工作中，我仍会一如既往地认真学习工作，为促进化学工业的发展作出更大的贡献。