# 纺织企业年度安全工作总结(实用35篇)

来源：网络 作者：诗酒琴音 更新时间：2024-01-23

*纺织企业年度安全工作总结120xx年，工程二部工会在党委和上级工会的领导下，以“三个代表”重要思想和党的xx届三中全会精神为指导，全面贯彻落实全总十四大会议精神，紧紧围绕全年党委和行政工作目标，结合工会自身特点，充分调动职工的聪明才智，开拓...*

**纺织企业年度安全工作总结1**

20xx年，工程二部工会在党委和上级工会的领导下，以“三个代表”重要思想和党的xx届三中全会精神为指导，全面贯彻落实全总十四大会议精神，紧紧围绕全年党委和行政工作目标，结合工会自身特点，充分调动职工的聪明才智，开拓进取、与时俱进，强化自身建设，突出\*、参与、创新职能，推进企业\*管理、推进职工素质工程、推进企业文化建设、推进公司经济发展，增强企业凝聚力和战斗力，作出了应有贡献。

20xx年，我工会以

**纺织企业年度安全工作总结2**

20xx年第四个季度的工作已近尾声，现对我本人20xx年度的工作做一个总结，以达到总结经验，学习提高的目的。我的总结总共分为三个部分。

第一部分 对20xx年市场分析与展望

20xx年度是一个棉花市场复杂多变的年度，棉花期货价格从开年的27000多元，一路上扬到33000多元，之后便一路向下，直到跌倒19880元止。在这一年里，世界政治经济形势发生了前所未有的变化，从希腊债务危机衍生出来的欧债危机在欧洲接连爆发，直接打破了欧元区国家的经济平衡，美元汇率继续下跌，整个世界经济处于衰退的边缘。受到这些因素的影响，国内纺织产业链下游似乎已经处于崩溃的边缘，传统的订单生产遭受到严重的考验，服装市场的订单少得可怜，织布厂利润基本倒挂，纺织厂生产成本居高不下，纷纷取消了大量定购原料的传统合作方式。可以说，在这样的一个年度里做棉花，风险还是比较大的。此时的市场传出的论调也逐渐多了起来，担心纺织业走到尽头，中国棉花产业的冬天已经到来，纺织行业要退出中国市场等纷至沓来，面对复杂的市场环境，我觉得要保持我们清醒的头脑，对于具体的问题应进行具体的分析。在我看来，中国的棉花产业仍大有作为，而中棉集团在这种复杂的局面下仍可发挥优势，加速发展。

第一， 中国的纺织业并没有到山穷水尽的局面

这里要谈到2个层面的问题

一是市场层面。从市场来看，制约中国纺织行业的瓶颈主要有3个：1、订单需求数量和价格;2、棉花和密集人力资源成本;3、国家的相关的经济政策。这是传统的纺织行业特点所决定的，传统纺织业是密集劳动力生产行业，利润很薄，是靠增加劳动时间和劳动密度来实现好的利润的。而目前订单数量大减，沿海地区运输棉花和人力资源成本急剧上涨，国家政策不支持传统纺织行业发展等，正是招招点在死穴上。这样的情况下，这个行业又怎么会景气呢?

但是，我认为有多个因素决定了中国的纺织业暂时不会退出历史舞台。

第一， 中国的纺织业正从沿海向内地转移

目前很多大中型纺织厂，纷纷转移到河南、湖北、陕西、新疆、四川等人力资源相对较低的中、西部地区办厂，将原厂区土地转让。由于中国地域经济发展很不平衡，这部分地区的人收入较低，人力资源成本较低;当地政府也有相关的招商政策吸引相关的纺织行业进入、发展。在外单减少的情况下，很多服装厂正瞄准内地市场做自己的品牌，内需正逐步活跃，很多超市的货架上也出现了很多高档次的出口转内销的产品。由此可见，内需市场正逐步活跃。

由此看出，纺织厂向内地迁移，有效降低了人员的成本，而沿海土地的升值，又让很多纺企大赚了一笔，实力上并没有受到太大的损失。内需市场，又给了纺织厂新的空间，国内订单数量增加显示纺织业正逐步摆脱国外市场瓶颈。

第二， 纺织企业正通过推出技术含量高，引进新设备，提高产品的附加值，改善国际竞争性。

在传统纱线产品附加值低，成本投入高的情况下，越来越多的纺织企业更加注重从技术上对自己的产品进行改良，更注重提高产品的技术附加值，迎合消费者的需求，从而在激烈的竞争中提升利润率和市场占有率。

二是政策层面。从国家政策层面看，国家可以用经济杠杆来调节纺织行业的政策还有很大的余地。

第一，国家可以调低人民币汇率，国储可以直接购进外棉。

第二，国家的储备可根据市场情况抛储来降低纺织行业成本。

第三，可以增加纺织品出口退税，出口补贴。

第四，可以出台纺织品生产补贴政策。

第五， 可以减低纺织产品的增值税。

第六， 可以出台政府采购，纺织品专项补贴等政策。

以上经济杠杆除了第一点以外，政府都还没有运用。但是政府有能力在合适的时候用来拉动纺织板块。

所以，从以上2个层面看，中国的纺织行业不但暂时不会死亡，而且在中国还有较大的潜力和生存空间，很好的发展机会。

那么国内棉花产业能否继续发展，能否脱离纺织产业而存在呢?

我认为中国的棉花产业不是到了冬天，不是到了山穷水尽，正相反，中国的纺织业大有可为。

第一， 从美国棉花产业发展的经验来看，棉花产业可以脱离纺织体系独立存在。 以美国为例，美国国内没有纺织企业，其棉花产业规模和效益在全球依然保持了较高的占有率和很大的市场份额，并且经营稳健，利润可观，可见，通过国际化运作可以使棉花在国际范围内流动，从而避免了国内高成本等不利因素，使棉花产业可以脱离本国纺织而独立存在是可能的，而且是可以运作的。走国际化的道路是必须坚持的方向。

第二， 商业模式不是只有一种，涉棉企业可以通过转换商业模式或者通过采取多种商业模式而取得新的增长点。

中粮公司已经在这方面取得了很好的业绩，也是一个很好的例证。而中棉集团作为一个有一定实力的中央企业，借鉴和吸收中粮的发展思想，采用多元化发展的商业模式也是必由之路。

通过以上的分析可以看出，国内的棉花产业和纺织产业正在处于一种转型过渡时期，在这一过渡时期，国内纺织业取得订单也会变得更加困难。但是，困难只是暂时的，在国家政策和宏观调控的拉动下，在纺织布局完成向内陆转移之后，中国纺织产业整体依然会有一个维持增长的局面。在未来的5-10年内，应该暂时能保持稳定的发展，在以后这些地区经济上来之后，走出国门应该是中国纺织企业的必由之路。

第二部分 对新年度中棉集团工作的建议和设想

面对这样纷繁复杂的.市场局面，我认为中棉公司面临着前所未有的市场风险和市场机遇，针对20xx年的集团工作，我认为应该从三个方面来考虑

第一， 继续发挥棉花经营优势，扩大棉花经营量，拓宽销售渠道，掌控一手资源，深入推行一体化体制改革。

棉花经营是基础。离开了棉花，中棉公司也就成了无源之水，无本之木。必须立足于棉花产品传统的市场优势，发挥特长，发挥集团资源网络和销售网络的优势，首先把棉花贸易和棉花经营做的更加专业化，稳定客户资源，有稳定的收入和利润来源，才能更好的去发展壮大。

应继续推进新疆资源的掌控和棉花国际化的进程，继续加强同国际大棉商的资源共享和市场合作。发挥集团公司一体化经营的优势，合理掌握经营节奏，争取更大的业绩是可以实现的。

继续加强和战略合作客户的战略合作，发挥集团决策中心市场分析的优势，以销定购，期货锁定，以量取胜。

第二，利用央企多方面的优势，打造“中棉出品”。

众所周知，中粮制造风靡一时，那么，我们能不能加强和制造企业的深入战略合作，利用我们自己的优势，打造“中棉出品”。例如我们的棉花包装能否打上统一的“中棉出品”。我们自己建立自己的质量标准和物流标准。做规则的制定者，外商现在有利物浦条款，我们当然也可以提出中棉条款。又比如，山东孚日纺织的家纺和毛巾质量是过硬的，能否和孚日谈合作，利用其先进的纺织品优势，由中棉提供高品质棉花，出品高级毛巾和家纺，统一打上中棉出品的标识，共享中棉品牌的市场利润。又如我们自己的棉花，除了供应纺织以外，能否开辟棉浆造纸，被服生产等，也统一打上中棉出品的标识，在越来越注重品质和环保的今天，高品质的“中棉出品”应该会有很大的市场。再比如，我们和潍坊恒联集团也有很好的合作基础，我们可以通过开展棉副产品合作、原料产品合作的形式，向他们提供“中棉出品”的原料产品、原料产品，今年是这些原料的低谷年，如果操作，利润和回报将会很丰厚。第三， 合理争取国家政策，继续加强中棉物流体系项目建设。

中棉物流，也应该是提出的概念之一。现代的物流配送已经不仅仅是一个简单的概念，而是一种包含生产、制造、储存、运输、营销的现代化商业模式的综合体现。

从某种意义上说，现代物流是市场化企业的综合实力的体现。中棉集团已经开始潍坊产业园、南通产业园、许昌产业园等物流产业园区的建设工作，前期进展顺利。物流项目的建设，为中棉集团争取了资金，创造了依托，有了前进和发展的基地。也为中棉集团进一步成长，奠定了坚实的基础。

在物流园区，依托港口和铁路专用线业务，我们可以开展进口加工业务，可以联系开展仓储业务，可以开展运输、保险业务，还可以涉足货代、报关等行业。可发挥产业园在当地吸收贷款的作用，从而迅速回笼资金，进行资本层面的联合、并购、转让项目，以达到从商品运营到资本运营的商业模式的增长模式的逐步过渡。

第四，进一步加强国际合作，开展跨国经营，推进中棉集团国际化进程。

在国内生产成本高涨的情况下，印度、巴基斯坦的纺纱业近年来发展很快，甚至出现了当地纺的纱线出口到中国，比中国的棉花还便宜的现象。

巴基斯坦与我国关系较好，很多华人企业也在巴开设了纺织厂，如果能与当地的纺织企业合作，进口巴基斯坦的纱线产品到内地的织布厂销售是一条较为可行的方案。如果进一步深入合作，从澳洲、美国采购高等级的棉花到纺纱成本相对较低的地区的纺织厂进行生产，然后再发到国内各大物流园区进行加工，之后再以初级产品甚至成品的形式返回到美国、日本等地，在海外建立避税港，我们的成本将进一步降低，利润将进一步增长。

第三部分 对20xx年度工作的总结

20xx年度，配合公司的整体战略，我主要做了以下几件工作：

1、 根据总经理的安排，负责中棉通泰经贸有限公司一部分战 略客户衔接、管理工作。 在年初，我发挥自己的优势，与和自己长年合作的湖北德永盛纺织有限公司、潍坊银龙纺织有限公司等有实力、信誉良好的纺织企业签署了战略合作协议，经过一年的紧密合作，向两个合作企业分别完成销售棉花19000吨和6000吨，圆满完成了集团规定的战略合作企业年销售3000吨的任务，得到领导和同志们的认可。

2、 重点客户的转口与回购工作，有力保证了通泰公司大宗业务的平稳过渡。

在日常经营工作中，我每天注意观察市场形势的变化，并根据市场情况和上级领导进行有效沟通，在集团分管领导的指导下，在同事们的配合下，积极建议总经理和客户根据市场情况将订购的11000吨已经执行的合同进行了有效的转口操作，既增加了公司的销售收入，又为公司增加了较为可观的利润，同时也让客户及时规避了市场风险，也一定程度上弥补了进口棉到货不足的缺口。

3、新年度棉花的销售工作，为通泰公司新年度任务的完成做出了自己的贡献。

在新年度抓住市场机会，利用合适的订货时机，联系销售巴西棉202\_吨，销售澳棉500余吨，销售美棉1000吨，售印度棉3500余吨，销售新疆棉1000余吨，共计完成销售新年度棉花8000余吨。

在本年度，累计销售棉花万余吨，完成销售额近8亿元。

4、20xx年度配额的吸收与衔接工作

在20xx年，通过各种合作方式，共吸收消化各地企业的棉花配额9000余吨，有力地支援了通泰公司的棉花贸易工作。

5、 积极参与集团的岗位竞聘，并成功当选通泰公司的副总经理

在感谢中棉集团领导的支持和培养的同时，也更加认识到自己要在工作中转变角色，做好分工的工作的同时，也要给领导当好参谋和助手，勤恳认真地办好领导交办的每一件工作。团结大家在集团公司经营中取得了好的成绩，充分体现了中棉通泰公司团队的整体风貌。 在工作中，我从一名销售人员转变为一名公司管理人员，在转型期，我认为要有效开展工作，就必须协助总经理把握好通泰公司团队的特点，发挥团队的力量，消除团队的短板。 在分管通泰销售工作的过程中，我注重与总经理的配合与分工，做到管理到位而不越位。在销售人员的管理上，作为通泰公司销售工作的分管副总，针对通泰公司的传统和销售工作的特点，配合总经理，推出了适合团队的管理理念和模式，执行总经理的部署，对购进和销售合同和其他公司文件的统一化、制度化，格式化。作为直接管理者，我不去干涉作为个体的销售员工的销售工作，而是以引导和服务为主，在自己做好表率做用的同时，努力引导每个销售人员根据市场情况开展销售工作，鼓励每个销售人员直接向总经理联系价格、汇报进度，从而发挥他们主观能动性，扩大销售面，从整体上提升整个销售团队的能力，努力消除短板。也同时要求每个销售人员负责的工作又要做到不撞车，不冲突，步调一致，符合规范。在大家的共同努力下，通泰公司今年复杂的市场形势下，取得了很好的销售业绩，通泰年销售额亿元，实现利润，实现利润亿元，这也一定程度体现了通泰销售管理工作的成功。

6、 积极参与组织筹划山东产业园的奠基仪式

在集团公司的统一安排下，参与了潍坊产业园的开工奠基仪式，积极勤奋地配合集团领导参与组织和协调工作，得到了集团领导的认可和好评。

7、 积极参加集团组织的各项培训和学习 我很珍惜集团提供的学习机会，并感觉通过培训，开拓了眼界和思路，增长了见识和能力。通过集团组织的学习，让我看到和听到了很多先进的营销知识、运营模式和管理模式。在工作中能够以更科学的角度和更理性的视角来分析问题，解决问题，感觉到处于一种学习型团队的乐趣。

8、 担任集团期货部的战略合作客户的信息员和集团公司企业安全员，定期向分管部门传送报表信息，并及时部署集团相关工作。为集团管理工作甘做基层的螺丝钉，得到集团部门的好评。

回顾过去的一年，我认真地总结，今年工作之所以能够出成绩，有三个因素离不开。第一，集团公司总体战略决策正确;第二，通泰公司分管领导和部门领导的眼光和能力优秀;第三，我所在的团队能够使人团结奋进，发挥出较高的水平。我的成绩的取得是跟各级领导的关怀和同志们的密切配合分不开的。只有在领导和同志们的关心和帮助下，个人充分发挥主观能动性，紧跟政策，团结同志，才能出色的完成工作任务。成绩是大家的，应该与大家分享。

在新年度到来之际，通过分析当前市场的形式，对通泰公司在新年度工作提几点小的建议：

1、20xx年度未执行完棉花合同的执行工作，20xx年度有很多合同是签订的20\_年度执行的棉花，这些合同价格高，风险大，应对部分合同进行专人专项跟进制，保证合同的履约，避免给公司造成不必要的损失。

2、进口棉交货的履约工作要进一步加强。在20xx年度，外商对某些合同采取不交货、迟交货等违约行为并没有做出令我们信服的解释和赔偿，所以我们有理由相信他们在新年度也一定会这样做，我们在签订万方订货合同时应注意违约条款的把握。

3、履约成本、库存成本的控制和费用的控制。有些合同是代理合同和为了拉客户而签订的，这部分合同利润很低，如果在操作上不注意细节，很容易出现亏损的情况。对于这部分合同的执行，要加强成本和费用的掌控。

4、注意把握现货市场和期货市场的配合和互动，在套期保值和套利上做一些文章。比如在购进低成本印度棉的同时，可考虑在期货市场做空单套利。

5、目前在市场上，部分棉副产品、化纤、纱线类产品处于市场的低谷，是否可以衔接部分业务来补充棉花经营。

6、注意提高工作效率，利用好时间，多创佳绩。

总之， 20xx年是公司的第一个管理效益年，也是学习的一年，是成长的一年，是探索的一年，是耕耘的一年，是丰收的一年。我们说，好的领导是成功的一半，千里之行，始于足下。我认为，通泰公司之所以连年取得好的成绩，除了团队本身优秀之外，与集团各级领导的支持、帮助和关怀是分不开的。在客观分享成绩的同时，我们不能忘本，不能忘记培养我们的中棉集团和集团领导。应常怀感恩之心，常念知遇之人。我也常对自己说，作为一名\_员，工作要做到从大局出发，而不是从自己的私利出发，对待工作和同事要真诚，不要虚伪。要坦坦荡荡做人，扎扎实实做事。要客观公正，求真务实。要团结同事，但也要坚持原则。在新的年度到来之际，我要继续努力提高自己的工作水平，端正工作态度，更加严格地要求自己，时刻准备迎接挑战，把20XX年新的工作做的更好。

**纺织企业年度安全工作总结3**

纺织销售年度总结

201X年第四个季度的工作已近尾声，现对我本人201X年度的工作做一个总结，以达到总结经验，学习提高的目的。我的总结总共分为三个部分。

201X年度是一个棉花市场复杂多变的年度，棉花期货价格从开年的27000多元，一路上扬到33000多元，之后便一路向下，直到跌倒19880元止。在这一年里，世界政治经济形势发生了前所未有的变化，从希腊债务危机衍生出来的欧债危机在欧洲接连爆发，直接打破了欧元区国家的经济平衡，美元汇率继续下跌，整个世界经济处于衰退的边缘。受到这些因素的影响，国内纺织产业链下游似乎已经处于崩溃的边缘，传统的订单生产遭受到严重的考验，服装市场的订单少得可怜，织布厂利润基本倒挂，纺织厂生产成本居高不下，纷纷取消了大量定购原料的传统合作方式。可以说，在这样的一个年度里做棉花，风险还是比较大的。此时的市场传出的论调也逐渐多了起来，担心纺织业走到尽头，中国棉花产业的冬天已经到来，纺织行业要退出中国市场等纷至沓来，面对复杂的市场环境，我觉得要保持我们清醒的头脑，对于具体的问题应进行具体的分析。在我看来，中国的棉花产业仍大有作为，而中棉集团在这种复杂的局面下仍可发挥优势，加速发展。

第一， 中国的纺织业并没有到山穷水尽的局面

这里要谈到2个层面的问题

一是市场层面。从市场来看，制约中国纺织行业的瓶颈主要有3个：1、订单需求数量和价格;2、棉花和密集人力资源成本;3、国家的相关的经济政策。这是传统的纺织行业特点所决定的，传统纺织业是密集劳动力生产行业，利润很薄，是靠增加劳动时间和劳动密度来实现好的利润的。而目前订单数量大减，沿海地区运输棉花和人力资源成本急剧上涨，国家政策不支持传统纺织行业发展等，正是招招点在死穴上。这样的情况下，这个行业又怎么会景气呢

但是，我认为有多个因素决定了中国的纺织业暂时不会退出历史舞台。

第一， 中国的纺织业正从沿海向内地转移

目前很多大中型纺织厂，纷纷转移到河南、湖北、陕西、新疆、四川等人力资源相对较低的中、西部地区办厂，将原厂区土地转让。由于中国地域经济发展很不平衡，这部分地区的人收入较低，人力资源成本较低;当地政府也有相关的招商政策吸引相关的`纺织行业进入、发展。在外单减少的情况下，很多服装厂正瞄准内地市场做自己的品牌，内需正逐步活跃，很多超市的货架上也出现了很多高档次的出口转内销的产品。由此可见，内需市场正逐步活跃。

由此看出，纺织厂向内地迁移，有效降低了人员的成本，而沿海土地的升值，又让很多纺企大赚了一笔，实力上并没有受到太大的损失。内需市场，又给了纺织厂新的空间，国内订单数量增加显示纺织业正逐步摆脱国外市场瓶颈。

第二， 纺织企业正通过推出技术含量高，引进新设备，提高产品的附加值，改善国际竞争性。

在传统纱线产品附加值低，成本投入高的情况下，越来越多的纺织企业更加注重从技术上对自己的产品进行改良，更注重提高产品的技术附加值，迎合消费者的需求，从而在激烈的竞争中提升利润率和市场占有率。

二是政策层面。从国家政策层面看，国家可以用经济杠杆来调节纺织行业的政策还有很大的余地。

第一，国家可以调低人民币汇率，国储可以直接购进外棉。

第二，国家的储备可根据市场情况抛储来降低纺织行业成本。

第三，可以增加纺织品出口退税，出口补贴。

第四，可以出台纺织品生产补贴政策。

第五， 可以减低纺织产品的增值税。

第六， 可以出台政府采购，纺织品专项补贴等政策。

以上经济杠杆除了第一点以外，政府都还没有运用。但是政府有能力在合适的时候用来拉动纺织板块。

所以，从以上2个层面看，中国的纺织行业不但暂时不会死亡，而且在中国还有较大的潜力和生存空间，很好的发展机会。

那么国内棉花产业能否继续发展，能否脱离纺织产业而存在呢

我认为中国的棉花产业不是到了冬天，不是到了山穷水尽，正相反，中国的纺织业大有可为。

第一， 从美国棉花产业发展的经验来看，棉花产业可以脱离纺织体系独立存在。以美国为例，美国国内没有纺织企业，其棉花产业规模和效益在全球依然保持了较高的占有率和很大的市场份额，并且经营稳健，利润可观，可见，通过国际化运作可以使棉花在国际范围内流动，从而避免了国内高成本等不利因素，使棉花产业可以脱离本国纺织而独立存在是可能的，而且是可以运作的。走国际化的道路是必须坚持的方向。

第二， 商业模式不是只有一种，涉棉企业可以通过转换商业模式或者通过采取多种商业模式而取得新的增长点。

中粮公司已经在这方面取得了很好的业绩，也是一个很好的例证。而中棉集团作为一个有一定实力的中央企业，借鉴和吸收中粮的发展思想，采用多元化发展的商业模式也是必由之路。

通过以上的分析可以看出，国内的棉花产业和纺织产业正在处于一种转型过渡时期，在这一过渡时期，国内纺织业取得订单也会变得更加困难。但是，困难只是暂时的，在国家政策和宏观调控的拉动下，在纺织布局完成向内陆转移之后，中国纺织产业整体依然会有一个维持增长的局面。在未来的5—内，应该暂时能保持稳定的发展，在以后这些地区经济上来之后，走出国门应该是中国纺织企业的必由之路。

**纺织企业年度安全工作总结4**

各位领导，大家好！

欢迎您们到我公司来指导工作，现就我公司今年以来的安全工作向各位领导做如下汇报：

一、公司领导重视，分管领导长抓，员工人人参与，企业安全工作小结。

建司初期，公司没有专职人员抓安全工作，致使安全事故事件时有发生，公司领导经常忙于解决矛盾，弄得焦头乱额，耗费了许多本来用于管理生产的精力，公司老总看到这一问题后，认为公司管理，特别是对员工的\'管理，安全，消防，生产管理工作应当误之及去抓，老总去年请来了专职分管安全管理人员，重点抓安全工作，把公司安全管理工作放在重要日程上，完善了公司的安全制度，定期组织学习，制度上墙，使员工天天见到，时时刻刻遵守，使每个员工人人参与，安全规范管理。

二、完善和制定各项制度，重点抓落实工作。

1．公司对安全制度做了进一步完善，结合公司实际情况制定了一系列安全制度及安全操作规程。即：《消防安全管理制度》、《人生安全、生产安全管理制度》、《治安保卫管理制度》、《安全检查管理制度》、《责任事故处理规定》、《各车间机器安全操作规程》、《安全培训制度》等。认真组织学习安全制度和《安全生产法》等有关法律法规，进一步提高员工的安全意识及自我保护意识，公司还科学规划，合理布局，不断改善员工的劳动条件，为员工创造了一个舒适安全的工作环境。

2．确实加强了对职工的安全教育培训工作，未经教育培训不得上岗，落实好了公司内部安全生产责任，实施了全员安全宣传教育工作，全公司员工进行了三级安全教育合格后上岗，并建立了安全台帐，经常开展防火，防爆宣传，经常组织义务消防队员演习，建立健全了岗位目标责任制，把安全工作明确分工，责任到人，同厂长，车间主管，组长，员工都签定了安全责任书，奖罚措施配套到位，组织全员检查，隐患整改落实到人，安全检查工作做到了长抓不懈使之规范化，制度化，确保及时发现和消除隐患。对发生事故做到了举一反三严格按照四不放过原则进行处理，把安全事故责任制落实到了车间，班组，岗位，加强了车间安全、卫生承包管理，在全体员工中树立安全第一，预防为主的思想，让广大员工提高了安全思想意识和自我保护意识。

三、公司成立了安全综合治理领导小组。

对公司整个安全做了一次全员综合治理整顿，分三阶段：1、宣传自查阶段。2、整治阶段。3、维持阶段。通过治理取得了良好的效果，公司还召开了全员参加安全生产工作会议，认真分析以往现场事故的原因，吸取事故教训，每月定期还不定期对全厂各部门安全卫生进行大检查，消除各种存在的不安全隐患，对公司电工，机修，锅炉工等特殊工作进行了专门安全培训，配备了企业专职安全员，得到了上岗证，健全了企业负责人，车间主任，安全员，班组长，岗位工人等各级人员的安全生产制度，建立健全了各岗位安全生产操作规程，安全警示标志，对安全检查教育培训等都建立了台帐，特别是完善安全隐患自查，整改和复查验收等情况都有书面记录。

四、对年度工作计划加以落实。

1．主要工作是进行新员工进厂三级安全培训教育工作，车间、班组负责培训新员工掌握基本的安全操作技能和安全操作规程，厂部负责安全知识教育。由各车间、班组地3月份月底前完成。由厂部、企管部负责考核，工作总结《企业安全工作小结》。列入各部门工作绩效考核成绩。

2．主要进行设备安全检查工作，由设备、生产、技术等部门联合检查，主要检查全厂地生产中的设备存在的安全隐患和不安全因素，对检查出的问题，由相关部门列出检查报告，由责任部门进行检查整改，技术、设备部门负责协助整改，生产部门负责进行检查督促。主要工作在6月底前完成。由厂部、企管部负责考核。列入部门工作绩效考核成绩。

3．主要进行夏季防暑降温、安全生产工作，主要由企管部、生产部负责，各生产车间协助配合工作，安排进行定期和不定期的安全生产检查和安全教育工作，对检查中发现的问题和不安全行为，进行安全教育和安全培训，本季度着重安排员工安全再教育工作。对检查中存在的问题由企管部考核到相关部门，并列入部门工作绩效考核成绩。

4．主要进行安全防火教育和年终安全总结考核工作。对各部门存在的防火隐患进行全面的检查，对检查中存在的问题进行整改，对整改不及时，不到位的应及时进行考核。进行一次全面的防火演习，以锻炼员工的火灾急救能力，由企管部全面负责组织进行。并对工作业绩进行考核，将考核成绩列入部门工作绩效考核成绩。

以上汇报是我公司在加强安全工作管理中的基本做法，这其中也得到了金东经济开发区领导对我们工作的大力支持和帮助，我们虽然做了不少工作，但与要求仍有一定差距，工作中还有许多不足，需要我们不断的改进，提高，完善，我相信我们航艇公司一定会把安全工作做的更实、更好。

一、报告的概念

报告适用于向上级机关汇报工作、反映情况、提出意见或者建议，答复上级机关的询问。报告属上行文，一般产生于事后和事情过程中。

二、报告的种类 综合性报告。

是将全面工作或一个阶段许多方面的工作综合起来写成的报告。它在内容上具有综合性、广泛性，写作难度较大，要求较高。 专题性报告。是针对某项工作、某一问题、某一事件或某一活动写成的报告，在内容上具有专一性。 回复报告。是根据上级机关或领导人的查询、提问作出的报告。

三、报告的写作格式

（一）综合性报告的写法标题 事由加文种，如《关于20xx年上半年工作情况的报告》；报告单位、事由加文种，如《东北师范大学教务处关于20xx年度工作情况的报告》。

正文 把握三点：（1）开头，概括说明全文主旨，开门见山，起名立意。将一定时间内各方面工作的总情况，如依据、目的，对整个工作的估计、评价等作概述，以点明主旨。（2）主体，内容要丰富充实。作为正文的核心，将工作的主要情况、主要做法，取得的经验、效果等，分段加以表述，要以数据和材料说话，内容力求既翔实又概括。（3）结尾，要具体切实。写工作上存在的问题，提出下步工作具体意见。最后可写“请审阅”或“特此报告”等语作结。

（二）专题报告的写法 标题 由事由、文种组成，如《关于招商工作有关政策的报告》。有的报告标题也可标明发文机关。标题要明显反映报告专题事由，突出其专一性。 正文 可采用“三段式”结构法。以反映情况为主的专题工作报告主要写情况、存在的问题、今后的打算和意见；以总结经验为主的专题工作报告主要写情况、经验，有的还可略写不足之处和改进措施；因工作失误向上级写的检查报告主要写错误的事实、产生错误的主客观原因、造成错误的责任、处理意见及改进措施等。结尾通常以“请审核”、“请审示”等语作结。

（三）回复报告的写法 标题 与前两种报告大体相同 正文 根据上级机关或领导的查询、提问，有针对性作出报告，要突出专一性、时效性。

四、报告的写作要求

（一）写综合报告应注意抓住重点，突出主要矛盾和矛盾的主要方面。在此基础上列出若干观点，分层次阐述。说明观点的材料要详略得当，以观点统领材料。 （二）专题报告，要一事一报，体现其专一性，切忌在同一专题报告中反映几件各不相干的事项和问题。 （三）切忌将报告提出的建议或意见当作请示，要求上级指示或批准。

**纺织企业年度安全工作总结5**

尊敬的北关区委、常委、\_部长、尊敬的公安、消防、彰北办参会负责人，尊敬的各位来宾，今天我们在这里隆重集会，对领导和上级有关部门，和全体商会会员参加会议表示热烈的欢迎和衷心的感谢。

20xx年是中国发展历史上重要的一年，以xx为核心的\_，以人民的需求就是我们党的奋斗目标的誓言，加强党的群众路线教育实践，整顿四风形成常态化，大小老虎不断被打，税制改革，农业实行第二次生产方式改革，养老金并轨建立法制国家，加大扶持小微企业力度，创业、就业、扶持政策持续出台。

中国特色的大国外交形象展示于世界。国家的兴盛与我们每个人的切身利益息息相关，结合我们这一块，各位在座的老板都有切身的.体会和感受。特别在办营业证、税收、贷款等方面都得到了受益。从商会和管理园区这个角度，我是有很深的体会，下面我向大家汇报一下20xx年度的主要工作。因管理公司是商会会长单位，商会和管理公司的工作都融合一起，所以也一并向大家汇报。

一、20xx年工作回顾

1、20xx年我们纺织园区被评为省级创业园区，安阳市就我们一家，同时被评为河南省先进就业单位。同志们该问了，评这个荣誉有什么好处和利益呢？首先，评上省区创业园区，省、市区都要给扶持政策，已有10户给予了租房补贴，这可是真金白银。再则，各家银行都在关注我们，给予贷款扶持力度加大了，优惠也更大了。提高我

们园区的知名度，领导来园区指导的次数也多了，电视，报纸宣传我们也多了，你说这不是利益吗。

2、融资担保方面

一提到融资，大家都会想到前几年非法融资，我们这可不一样，这是银行方面的贷款融资，是正当的合法的业务。

20xx年为29户会员企业在中国银行贷款累计超过1138余万元，邮储银行贷款30户，累计金额700万元，从市人社局贴息贷款共三批，计170户，累计发放贷款1129余万元。商会为园区接三层商户向农村信用社提供担保，累计金额约1千万元。在市工商银行、邮储银行提供贷记消费卡，担保金额约3千万元。其中工行办卡37户商家获得了720余万元的原材料采购资金，全年贷款3687万元，担保总额6987万元，解决了商户在原材料采购中的资金需求。

3、加盖三层工作厂房，解决商户的场地不足

从起到20xx年3月份，我们召开了9次就二期发展和加盖三层的论证、研讨会。在座的许多同志都参加了，大家提了许多好的建议，特别是二期发展方面建议，例举了全国许多例子。大家献计献策，我们集大家的智慧指导园区加盖三层工作，此次共加盖房子44栋，面积21168平方米，总投入资金约1500万元。在此次加盖施工中园区办公室严密组织，精心安排，在不影响生产的前提下，整个园区人员与车辆比较安全。在近2万人的园区工作环境中，没有扎伤一个人，一辆车，没有给商户造成损失。不足的是施工队在施工过程\_发生4起小的事故，管理无处不在，管理工作无小事，管理出效益，大家想想是不是。

4、人社局小额贷款中心加大对小微企业扶持

20xx年省人社厅领导莅临园区指导工作三次，市人社局郜局长和市就业中心刘主任多次来园区具体指导。业务部门有时还加班加点，都体现了对园区商户的关心关怀。在就业、创业培训方面帮助指导。从今年起开始对符合条件租房户给予房屋补贴，首期10家商户已通过验收，得到了房补，这些都是具体的体现党和政府关心失地、失业和大学生创业，使我们大家名利双收。

5、定期召开外地来园区经营商户座谈会

常言道，在家千百好，出家事事难，穷家富路，都是比喻出门办事难。我是有多年体会的，所以也要求园区办公室所有人员，要按规章制度办事，对商户特别是外地来园区经营商户，要热情接待，耐心听取建议和意见。真诚帮每个客户解决问题，有些解决不了的事及时上报，研究解决办法，坚决克服门难进，人难找，脸难看，话难听，事难办的现象。俗话说自己说自己好不算好，人家说自己好才算好。几年来，公司办公室定期召开外地商户座谈会。他们许多都来自经济发达地区，信息灵、有资金，有许多好的建设，思路比较超前，对园区发展都有益处，安阳童装布匹市场的形成就得益他们的支持。20xx年公司建设了6块公交车站候车停牌，这是外地商户提出来，我们当年给予了裝建。

6.诚信经营、守诚信、处处受益，不诚信寸步难行。

讲诚信守信用，条条都是光明大道，时时都有朋友帮助，这些都是实践反复证明的，中国有着五千年文明发展史，中华民族最看重诚信，不管是学校的教育，家长的言传身教，都要求守信用、讲诚信。

我坚信这条信念，公司成立来，不管遇到多少困难，都是讲信用换来了今天的成就。这些年来，公司担保累计五、六个亿的款项，包括人社局贴息、银行贷的，没有一笔坏账、死账。同时我们商会也要求会员要诚信经营，老百姓常说的，要说理，颠倒比，将心比心。园区办公室有条规定在纠纷处理上、先外地商户，后本地商户，去年我们处理洛阳一个商户的事，20xx年又处理南方布业商户请求，都使外地商户较满意。

7、安阳唯一的童装布业市场的形成。

短短三年不到的时间，在园区107国道约750米长范围内，集聚了60家布匹批发商户，这些商户来自广州、江苏、浙江、福建、河北等省市，产品都是最先进的设计和生产工艺，能在这么短的时间内形成这么大的集聚规模，出乎我的估计。所以公司管理层每年2次召开座谈会，听取他们的经验介绍，了解新产品方面知识，探索未来行业发展，解决他们所提出的问题，目前的布业市场规模河南第一，因为咱这里有以柏庄为中心，经过了32年发展的产业基础。

8、消防安全警钟常鸣、责任重于泰山。

20xx年上级消防部门，彰北办事处共来园区检查4次。园区办公室按片区进行了10多次检查，并要求商户在检查表上签字。常言道，火灾不留情，每年全国都发生多起重大火灾，伤亡损失特大，园区办公室特别注重安全防火工作，《园区管理制度》“消防预案”专职消防人员配置，定期不定期检查制度，责任落实到人制度，都是我们经常担心的事，大家一定要提高警惕，严格用电用火管理，我们园区也发生了火灾苗头，在这块上要特别细心，一是出了人亡人伤

制度，会让你赔的倾家荡产，有些人还要负刑事责任。园区定期排查重大火灾隐患，并在会上研究解决。

9、有关党建、工会、外出考察市场、招商等项工作。

由于时间的关系，上述问题就不展开来讲了。

党建工作，支部工作在省个私协党务工作会上，作为安阳代表进行交流，20xx年培养党员发展对象两名。

工会工作，按上级的工作布置，每年对有困难的商户给予照顾。20xx年外出考察市场4次，不断学习先进市场的经验，完善我们的园区建设和管理。

20xx年陪同区里领导去北京、广东、福建、上海等地招商，北京电商在程方内衣城落户经营。

10、工作中存在的问题。

①20xx年火灾重大苗头，这是重大的教训，我们要加强防火预案的演练。今天上午在园区做了防火灾演练，以后要定期举行，切实做好这项工作，公司例会上每周都要讲这个问题，火灾一旦出事，特别是人亡、伤事故，就得有人顶罪坐牢，人命关天，大家千万操心。

②电子商务网络建设

公司注册有安阳纺织网，大家有需要发放的产品信息可以提出申请定期上传图片信息，有许多商户老板都较年轻，在电子商务方面都做的很好，有许多好的经验。

③加大服务支持力度、克服服务中的不足。

服务管理永无止境、办公室要严格上下班制度，全方位做好服务，今天发的评价表希望大家认真填写，讲真话、实话、难听的话，鞭策。

**纺织企业年度安全工作总结6**

时间过得真快，20xx年已将成为过去，新的一年已经到来。回顾20xx年的工作，我倍感欣慰。我们生产车间在公司领导正确领导下，全体员工共同努力下，在产量，质量上较过去都有了很大一步的提升。优秀的企业需要优秀的团队，作为这团队的一份子，为这个团队的成长贡献自己微薄的力量是我们每位员工义不容辞的责任。现在我代表生产车间将20xx年的工作做一总结汇报，希望大家多提宝贵意见。

>一、生产情况：

20xx年全年生产钒氮合金吨。消耗吨，总电耗24824703度，吨产品耗电度/吨，碳粉消耗吨。液氨单耗平均吨。所有指标与前几年生产情况相比有了一个很大的提升，产量提高，各项消耗指标普遍下降，生产成本明显降低。其原因主要体现在以下几个方面：

1、新增7#，8#生产线的投运为全年产量的提高提供了可靠的保障。生产车间协同设备厂家完成了整体生产线的系统配套工程。新备料车间的安装调试；高位水塔，循环水水塔的制作及全厂供水管线的连接布局与施工；全厂供配电设施的调整与安装任务；收尘烟气处理系统管线连接与调试；9#—11#生产线建设的前期准备工作。在保证生产正常运行的情况下，通过反复调整，反复论证，改进，改造自主创新，使得生产运行，环境污染治理都达到了一个理想化状态。在这里要特别感谢来自兄弟单位双河钒矿和鸿源公司来支援我们的管理人员和技术人员。他们能吃苦在前，以身作则，紧密配合保质保量的完成了公司下达的各项任务。

2、生产运行过程中，通过全年15次对炉窑的抢修，对出现的问题进行综合分析，在公司领导班子的带领下通过技术改造，改变炉窑的内部结构，增加烟气排放量，减少了窑内烟气结块时间，延长了炉窑使用寿命。通过改进将原来的园坩埚，改为方坩埚，使得产量大幅度提升。降低了吨产品的电耗，对降低成本消耗起到极大作用。

3、在公司总经理的领导下，完成了高压供电线路的改造。全公司上下一心，积极配合施工单位，顺利完成了这次改造任务，与8月13号顺利通电正常运行。为企业今后的发展打下了基础。

20xx年所取得的成绩大家是有目共睹的，这与我们全体员工的共同努力是分不开的。在这里我由衷的向大家说一声“同志们辛苦了”。

>二、生产管理方面：

1、在班组建设与管理上得到进一步加强。通过车间班前会，周例会等多种形式，将公司的会议精神及时传达通报，使员工真正领会到公司的发展要求，提高员工爱岗敬业，团结互助，以厂为家的良好道德风尚。

2、加强员工的技能培训工作，组织多次培训活动，通过理论考试，实操考试，使员工能够了解设备性能和工作原理，做到懂操作、会保养，减少了设备故障率，从而提高设备运转率。

3、车间各工段根据各自的工作岗位制定了现场管理制度，巡检路线，要求大家严格抓好各工序的工艺指标，严把质量关提高产品质量，通过巡查及时发现运行中存在的问题，防微杜渐，将事故处理在萌芽状态。对生产起到了积极地推动作用。

4、实行了工段长带班制，对设备分片包干责任到人。及时处理运行中存在的问题，为设备的维护保养提供了可靠地保障。不断提高设备的运转率和完好率。同时对劳动纪律和制度管理的落实起到了极大的推动作用。通过对少数违纪员工的处理，是大家的工作态度和责任心有一个新的提高和认识。

5、提倡厉行节约，反对浪费。抓好产品物料的回收工作，降低损耗，加强清理、清洁、整顿，物料归类，废旧材料回收利用。通过对修窑材料的整理回收利用，如2#窑修理，大部分利用旧材料修复。为企业节约一大笔材料消耗费用。

6、对磨粉，压球，包装岗位实行了记件承包制，充分体现了多劳多得的分配政策，调动了员工的工作积极性。改变了以前出勤不出力的不良局面。

>三、安全文明生产：

通过安全培训，技能培训和各项劳动管理制度的学习，使得广大员工的生产安全意识都有所提高。对重点易发生不安全事故的部位，定期检查，排查，将事故隐患消灭在萌芽状态。确保设备安全和人身安全。今年安装技改项目较多任务繁重，总体来讲全年未发生重、特大不安全事故。但还是出现了一些不该法生的小事故。5月16号备料车间上料机架由于操作失误引起的塌架事故；违章操作电葫芦引起的伤手事故；开叉车疯跑引起的撞坏设备、大门等事故。这一系列问题都给我们敲响了警钟，安全无小事，必须按章操作，用心操作，才会减少事故的发生。

在20xx年的工作中，涌现了一大批优秀的管理干部和优秀员工，他们能够一身作则，服从安排，吃苦肯干，责任心强，能急企业所急，将企业的事放在首位。他们是我们这个团队中坚力量。但还有少数管理干部和部分员工工作不负责任，斤斤计较。今年车间工作成绩大家是有目共睹的，但存在的问题也较多，主要体现在以下几个方面：

1、劳动管理制度的执行力度不够，检查、督查处理不及时，同样的错误一犯再犯，不能够有效遏制。

2、由于设备的不断老化，设备保养维护跟不上，没有健全的设备维修保养计划记录，只当坐诊医生。

3、工作主动性不高，机械的做事，工作拖拖拉拉。

4、上下工序配合不到位，各行其事。

5、员工的操作技能较差，还需进一步加强培训。

6、劳动保护意识淡薄，安全环保意识较差。

新的一年要有新的气象，保留发扬以前好的工作作风，改正不足之处。20xx年车间工作目标是：

1、进一步加强纪律、制度的落实。实行督查考核制。

2、全面实行产量，质量，安全挂钩的承包制。

3、加大培训力度，提高全员操作技能和思想素质。

4、强化细节管理，控制好各项指标，不断提高产品质量。

5、加大设备维护保养力度。建立健全设备维修保养计划、记录。

6、加快新生产线的建设，完善系统配套工程建设。

火车跑得快，全靠车头带。在新的一年理，我们生产车间全体员工，会在公司领导的正确带领下，各部门领导的共同协作下，去迎接各项挑战。我们要用全部的热情和智慧为企业创造更高的效益。在工作中不断学习、总结，提升个人素质，为企业不断发展壮大贡献力量。

**纺织企业年度安全工作总结7**

纺织企业的口号45条

1、提高产品质量必须提高人品质量。

2、为人类的幸福和发展做出技术贡献。

3、索尼公司：体验发展技术造福大众的快乐。

4、快愉悦乐上班来平平安安回家去。

5、树精品意识，创优质工程。

6、建设形象工程，提升企业品牌。

7、对食品安全多一点关心，为有限的生命多一份责任。

8、美丽港城我的家，食品安全靠大家。

9、相信自己打造一个世界。

10、有您的自觉贡献，才有公司的辉煌。

11、道德标准要珍视，环境保护要共识。

12、提高原始创新、集成创新、引进消化吸收再创新的能力！

13、超值的享受，一流的体验。

14、技高一筹，品质前所未有。

15、增员如同开连锁店，愈开愈多。

16、全面开展食品安全整顿，提高食品安全水平。

17、民以食为天，食以安为先，安以质为本，质以诚为根。

18、食品安全，和谐万家。

19、主动即自由，创新就幸福。

20、梦想不是一句话，我们与您同在。

21、坚持与时俱进，实现决策法制化。

22、百舸争中流，霜天竞自由。

23、乘风破浪来，雨后山更青。

24、精神打出来，好运跟着来。

25、没有高不可攀的大山，没有停滞不前的新奥人。

26、追求客户满意，提供人性化服务。

27、专业细致、热情周到、诚信服务、一切以客户为中心。

28、今朝新思路，来年开门红。

29、责任关系发展，发展重于泰山。

30、盛世飞扬，视觉飞扬。

31、质量上乘服务周到地方清洁物有所值。 ――麦当劳金科玉律

32、勇攀高峰，创造辉煌！

33、今日的\'付出，明天的回报。

34、华风猎动，拓我新生――华拓集团。

35、立足华夏，天下拓达。

36、沃地苗青，肥土根开。

37、让生活更阳光，让女人更完美。

38、天行健，君子以自强不息；地势坤，君子以厚。

39、只有不断创新，才能获得突破的力量，才能成。

40、对手不是敌人，他们让我们更强！比赛不是战斗，只有兄弟的胜负，没有敌我的伤亡。让我们鼓足勇气，团结一致，争取胜利，为团队争光！

41、复原的历史，传承的辉煌。

42、肩担诚信，筑造精品。

43、因为（砖筑）专注，所以放心。

44、和衷共济，诚赢未来。

45、质立根本，信筑未来。

**纺织企业年度安全工作总结8**

时光似箭、岁月如梭。伴着元旦节日的欢乐气氛，我们迎来了新的一年。在过去的一年中，注塑车间在各部门的领导和注塑车间全体员工的共同努力下顺利的完成了公司下达的各项任务。在此，我对注塑车间一年来的工作做以下总结：

>一、工作回顾

1、在20xx年，我们的外壳产量为10759056个，导光柱为423020个，灯柱为90000个。DC线产量为2587650根。车间在过去的一年里还算是比较顺畅，品质质量也比较稳定，没有出现过大批量不良，但还是出现不少小的问题，如插脚反插，上下壳混装，缺料等小批量不良，不良比例都在千分之五一内。还有DC线的漏铜，毛刺，不通等等。对于这些问题我们各个工序都在做出改善，如我们的品质，我们不定时的给予员工做出培训，宣导员工的品质意识，并做出培训记录。

2、在模具方面。我们针对模具做出规定，每生产4小时对模具进行模面清洗、打油保养，并做出相应的记录。

3、机器方面。我们针对机器也有相应的规定，每天的早班都要对机器进行点检，包括机器的温度，烘料筒的温度，格林柱打油，机器的安全信号和机器的卫生等等，并做好相应的记录。但由于我们的机器比较老，很多机台都有不同程度的轻微漏油，对于我们的5S影响很大，每周都要用锯末打扫几遍。希望领导们能给予解决。

4、车间5S方面。针对车间5S我们也做出了相应的措施，生产的机台不允许放生产无关的东西，如包，手机等。员工上下班卫生交接，班长监督并占有责任。另对模具摆放进行了统一的规划，在8、9月份的时候在王振峰经理的带动下，对模具进行了全面的清理。清理后我又对模具进行了统计和定位放置。对于地面我们每周对地面进行1到2次的拖地清理。下一不我已经提出申请给车间的不同位置贴不同的安全生产质量标语，让员工能够时刻把安全生产和质量放在心中。我相信只要我们不断的努力和创新，我们的车间在20xx年又回换一个新貌。

5、人员方面也有了比较好的开端，xx年的时候注塑车间人员很紧张，严重缺人，很多产品外发生产，xx年对于人员的稳定，我们给予培训，讲解。使人员的有了更好的提升，对于自己的工位有了更好的认识。订单方面不是很稳定，时多时少，多的时候非常紧张，少的时候员工又放休，非常的不稳定。如果订单可以均衡的话，就会缓解这种现象。

>二、机器模具维修

在机器维修方面我们很多地方做的还不够：

一，时间回复不明，因不知道配件什么时候到，或因没有及时的买到而影响我们的生产。

二，因我们是24小时制班制，但晚班是没有维修人员的，如有些设备坏或需要更换电器配件的就只有停机等待。模具的维修也是个很头疼的问题，因没有专门的维修人员，模具需要拉出去维修，修复的时间也不能给及时的提供。

建议：

1、公司配备专门的修模人员，给修模提供及时的维修不影响生产。

2、机器配备备用件，坏了能够得到及时的维修更换。

3、计划必须给注塑车间十天以上的生产计划。

20xx年我们要做到的：

1、按时完成计划下达的生产任务，做到保质保量。

2、配合所有部门让生产更顺畅，做到不因自己部门原因而影响生产。

3、做到安全生产。

4、车间的5S管理加强控制，要切实做到。要求当天的事当天做好。

5、物料的管控加强，杜绝因自身原因造成超领。

6、机器及模具保养做到位，要求不是光做文件而是要切实认真的做。

**纺织企业年度安全工作总结9**

20xx年第四个季度的工作已近尾声，现对我本人20xx年度的工作做一个总结，以达到总结经验，学习提高的目的。我的总结总共分为三个部分。

20xx年度是一个棉花市场复杂多变的年度，棉花期货价格从开年的27000多元，一路上扬到33000多元，之后便一路向下，直到跌倒19880元止。在这一年里，世界\*经济形势发生了前所未有的变化，从希腊债务危机衍生出来的欧债危机在欧洲接连爆发，直接打破了欧元区国家的经济平衡，美元汇率继续下跌，整个世界经济处于衰退的边缘。受到这些因素的影响，国内纺织产业链下游似乎已

**纺织企业年度安全工作总结10**

一、个人工作定位：

作为一个生产主管，要负起应有的责任，在这个岗位上我要不负重任、把好方向、坚定信心、持之以恒、认真学习、研究、实践、总结。面对当前冷峻的纺织行势，要怀着一颗感恩的心、迈着坚定的步伐跟紧领导决策、在生产管理这个岗位上兢兢业业，克已奉公，对于领导分配的工作要无条件的完成，只有企业发展了才会有个人的发展。

二、发展计划：

从他人的成功和错误中学习，把企业的发展和个人的成功联系起来，使自己工作目标超越财富和地位之上。结和实际工作制定以下20\_年工作计划：

（1）质量方面：满足用户要求，优一等品率不低于98%

（2）产量方面：用最少的能耗费用生产出适可销售行情的量。

（3）安全生产：安全生产是纺织企业得以生存发展的先决条件，因此要定期给员工讲安全生产应知应会\*作要领，安全演习等，\*钟常鸣、防患于未然。

（4）节能降耗：合理用工、合理配棉、严格控制机配件、物料、电耗、跑、冒、滴、漏等。

（5）稳定员工：管理中制度是必不可少的权威，但制度的力量是有限的，制度只能使部分人怕犯错误，要想员工有凝聚力、与企业同心同德、还要靠情感、用执着和人品换取人心。

（6）执行力：我做为生产主管要做到严格执行和组织实施。做到执行和决策方案相匹配，带动员工把企业战略规划转变成效益。

三、工作思路：

在公司领导引导我们、不可闭门造车，要认真分析国内\*行势，做好行业调研，掌握行情动态，对行业做好预测，为明年做好规划的理念下，我们务必练好内功，等待纺织春天的到来。

**纺织企业年度安全工作总结11**

一、实习目的及意义

时光飞逝，四年的大学生活很快就要结束了，我们即将走入社会，融入这个大家庭，读了四年大学，老师们总是跟我们讲“学以致用”、“理论联系实际”，我想在这毕业之际，我们终于能够把大学四年所学的专业知识运用到我们的日常生活和工作当中了。为了让同学们更好的适应以后的生活，学校在我们正式进入社会之前安排了这次毕业实习。

实习是一种实践，是理论联系实际、应用和巩固所学专业的一项重要环节，是培养我们能力和技能的一个重要手段。毕业实习对于培养我们的能力有很大的意义，同时也可以使我们了解现代机械制造技术。毕业实习跟是我们走向工作岗位的必要前提，通过实习，我们可以更广泛的直接接触社会，了解社会需要，加深对社会的认识，增强对社会的适应性，培养自己的实践能力，为我们毕业后社会角色的转变打下坚实的基础。

二、实习任务

此次实习使我们大学四年里面的第一次实习，也是我们最为重要的一次实习。在大一到大三之间我们没有实习过，参观实习等，而这些都只是学期之间的最基本的实习而已，和这次的实习有很大区别的。这次实习是目的性很强、对我们帮助最大的一次。我们是满怀热情，对于这次实习同学们都是很激动的，完成这些任务将能使我们能够顺利的离开学校而进入社会、适应社会。无论是毕业实习也好还是学期之间的金工实习也好，它们的目的都是一样，都是让我们能够通过实习把所学的知识融会贯通，真正的理解课本上的知识，把所学的运用到实践中去，才是真正的学以致用，理论联系实际。在进入企业实习的时候，我们一定会遇到许多以前在学校和课本上没有学到过的知识和没有见过的问题，当我们遇到这些难题的时候，我们要充分利用自己所学的知识和以往积累的实习经验，努力解决这些问题并且把它都牢记在心，这样我们才能真正的做到学以致用、理论联系实际。在企业实习的时候，不仅要认真学习企业的管理理念和企业的文化，企业文化是一个企业的灵魂，我们不仅要学习认识，还要有自己独特的理解，发

挥自己的特长，为以后的路打下基础，培养分析和解决问题的能力。

三、实习时间

20\_年12月

四、实习地点

福建凤竹纺织有限公司

五、实习企业概况

福建凤竹纺织科技股份有限公司创立于1991年，是一家以针织染整加工和针织成品布、筒子色纱生产及环保设施运营为主营业务的上市公司。公司坚持以客户为中心，以市场为导向，以成本低、品种新、质量高、服务优、交期准为专业要求，致力成为全球高档针织面料领导品牌。

凤竹纺织注册资本亿元，拥有织造、染纱、漂染、污水处理厂及棉纺子公司，主要产品为针织坯布、针织面料、针织用纱、筒子色纱和服装等，在行业内率 先通过ISO9001管理体系和ISO14001环境管理体系认证，国际生态纺织品Oeko-Tex Standard 100认证，Intertek生态产品Ⅰ类认证。凤竹牌针织成品面料荣获“福建省名牌产品”、“中国名牌产品”、“国家免检产品”称号。

公司是福建省百家重点工业企业、全国大型工业企业和国家火炬计划重点高新技术企业。20\_年凤竹技术中心被国家发改委、科技部等五部认定为“国家级企业 技术中心”，20\_年列入“第二批国家循环经济试点单位”，连续七年名列“中国针织行业竞争力10强企业”。

六、实习内容

(一)实习的具体内容

(一)染纱厂

1.车间目的 将原棉或各种短纤维加工成纱需经过一系列纺纱过程，开清棉工序是纺纱工艺过程的第一道工艺。本工序的开清联合机完成下列任务：开清棉工艺流程：(1)开松：通过开清棉联合机各单机中的角钉、打手的撕扯、打击作

用，将棉包中压紧的块状纤维松解成～重的小棉束,为除杂和混和创造条件，为分离成单纤维作准备。开松过程中尽量减少杂质碎裂和纤维损伤。 (2)除杂：在开松的同时，去除原棉中50%～60%的杂质，尤其是棉籽、籽棉、不孕籽、砂土等大杂。应减少可纺纤维的下落，节约用棉。(3)混和：将各种原料按配棉比例充分混和，原棉开松好，混和也愈均匀。(4)均匀成卷：制成一定重量、一定长度且均匀的棉卷，供下道工序使用。当采用清梳联时，则输出棉流到梳棉工序各台梳棉机的储棉箱中。

2.机械设备该车间机器设备比较多，有抓棉机、凝棉器、混棉机、开棉机、给棉机、成卷机和一个大型的除尘设备，耗电量较大，所以每天工作的时间不多，上班的班次也较少，因为机器比较多，所以工人比较少。

3.工艺流程 原棉→A002D型圆盘式抓棉机→A045B型凝棉器→A035B型混开棉机→A045B型凝棉器→FA106B型豪猪式开棉机→A045B型凝棉器→FA046A型振动给棉机→ A076E型单打手成卷机→棉卷

4.车间产量 一个标准的棉卷有65个卷，重斤，合，除去棉卷中间的轴(重)，一个棉卷的质量为，一台机器每出来一个产品，1个小时18个，共有4台工作的成卷机，所以一个车间的产量为.

5.运转生产部分 (1)由于该车间机器较多，都是自动运行的，所以看管的工人数很少，一般白天2人，晚上3人，负责管理和维护工作。(2)机器工作时，机器内部2小时清洁一次，机器外部每班一次，工作量大时，机器内清洁力度加大。

(二)织造厂

梳棉是利用梳棉机，借助针面运动，把小棉束梳理为单纤维状态，进一步去除杂质和不可纺的短纤维，使纤维平行伸直，最后制成棉条盘入条筒中。经过开清棉联合机加工后，棉卷或散棉中纤维多呈松散棉块、棉束状态，并含有40%~50%的杂质，其中多数为细小的、粘附性较强的纤维性杂质(如带纤维破籽、籽屑、软籽表皮、棉结等)，所以必需将纤维束彻底分解成单根纤维，清除残留在其中的细小杂质，使各配棉成份纤维在单纤维状态下充分混和，制成均匀的棉条以满足后道工序的要求。

梳棉工序的任务是(1)分梳在尽可能少损伤纤维的前提下,对喂入棉层进行

细致而彻底的分梳,使束纤维分离成单纤维状态。(2)除杂在纤维充分分离的基础上，彻底清除残留的杂质疵点。(3)均匀混和使纤维在单纤维状态下充分混和并分布均匀。(4)成条制成一定规格和质量要求的匀均棉条并有规律地圈放在棉条筒中。

(三)染整厂

a.并条：梳棉机生产的生条，纤维经过初步定向、伸直具备纱条的初步形态。但是梳棉生条不匀率很大，且生条内纤维排列紊乱，大部分纤维成弯钩状态，如果直接把这种生条纺成细纱，细纱质量差。因此，在进一步纺纱之前需将梳棉生条并合，改善条干均匀度及纤维状态，这道工序叫做并条。并条工序的主要任务是：(1)并合：将6-8根棉条并合喂入并条机，制成一根棉条，由于各根棉条的粗段、细段有机会相互重合，改善条子长片段不匀率。生条的重量不匀率约为4%左右，经过并合后熟条的重量不匀率应降到1%以下。(2)牵伸：即将条子抽长拉细到原来的程度，同时经过牵伸改善纤维的状态，使弯钩及卷曲纤维得以进一步伸直平行，使小棉束进一步分离为单纤维。经过改变牵伸倍数，有效的控制熟条的定量，以保证纺出细纱的重量偏差和重量不匀率符合国家标准。(3)混合：用反复并合的方法进一步实现单纤维的混合，保证条子的混棉成分均匀，稳定成纱质量。由于各种纤维的染色性能不同，采用不同纤维制成的条子，在并条机上并合，可以使 各种纤维充分混合，这是保证成纱横截面上纤维数量获得较均匀混合，防止染色后产生色差的有效手段，尤其是在化纤与棉混纺时尤为重要。(4)成条：将并条机制成的棉条有规则的圈放在棉条筒内，以便搬运存放，供下道工序使用。

b.粗纱：粗纱是纺织的一道工序，可把熟条加工成不同支数和不同捻度的粗纱，以供细纱工序使用。

(四)污水厂

(二)实习中资料的收集和总结

经过此次实习，对我个人来说有一个很大的提升和认识。一个社会的复杂程度不是书本就可以描写完的，只有亲身经历过才能够真正感受到其中的内涵，而一个企业的文化也不是我们通过一个简单的实习就能够理解的。

这次的毕业实习对我的帮助很大，我遇到了许多自己无法解决的问题，但是

通过大家一起努力，最终还是克服了重重困难，圆满完成任务。也使我认识到必须加强专业知识与实践的结合，以使自己尽快适应社会。

七、实习感想

在信息化高速发展的现代社会中，掌握最先进的技术以及对行业发展正确的判断都是在激烈的竞争中立于不败之地所具备的必要条件。在这次毕业实习中，我对纺织企业以及纺织行业有了一个系统的了解。整个纺织行业将朝着绿色环保以及节能的大方向发展，再者就是高自动化，降低劳动力以及劳动密度。

随着科技的进步，新型纤维、新型材料以及新型制造技术将成为各企业追捧的热点以及竞争的工具。或许在未来几年内，纺织业将逐渐品牌化。而新型技术以及新型产品将成为纺织产品新型化的有力工具。通过这次毕业实习我深刻的体会到，虽然现在纺织业是劳动密集型企业，但其对高素质人才的需求并不多。在纺织行业的发展中缺乏的将是能从宏观掌控全程的人，也是纺织行业变革所需要的人才!此次实习不仅使我们体验了纺织厂工作的环境以及工作强度，更使我们从心理上得到了调整，使我们踏入社会后能更快的进入工作当中。

**纺织企业年度安全工作总结12**

在研发部工作已经四个月,在这四个月中,我按照领导制订培训模式,从打样开始，到协助配合老师傅，再到独立完成的操作，在这个循序渐进的过程中，不但使我的工艺水平得到了进一步的提升，而且工作主动性和积极性也有了明显的提高!

>一，打样间实习

打样间的实习我不仅熟悉了解了打样操作的整个流程，而且亲手参与几个主要环节的操作，掌握了打样技巧的重点和难点，积累了宝贵的实际生产经验。使我的工艺的思维不再仅局限于客户需求，而能够考虑到实际生产。使自己的工艺更具合理性。

>二，配合阶段

在这个阶段，我在领导的安排下和同事的帮助下，开始熟悉参与研发部的各项工作的操作流程，认识了研发部的工作重点。

1，在老师傅的协助下了解了各条线的工作流程和工作重点。

2，针对以前工艺水平比较薄弱，采取强化工艺知识水平的训练，分析一些有难度的原样，提升自己的工艺水平

3，配合老师傅进行S样的资料整理，参与并操作S样从客户原始资料转化为规范清晰的放样单传递到生产部的整个流程。

>三，了解磨合阶段

针对自己的主要客户了解其主要特性，于其慢慢磨合

1.苏州正雄：一般以棉粘涤有光丝弹力布居多，其组织也相对比较复杂提花为主，但对颜色和品质要要求较别的客户而言相对低一点，手样重打率较低。主要存在问题是准期率比较低，因为其原料复杂，本厂不具备一些原料的染色能力，而外发染色周期长，导致延误交期。

2.辉泰：一般以粗支纱弹力布为主，其组织以简单的斜纹和平纹为主。开发性的品种经常资料指令不完整，中途改动多，需要我们参与设计，但对这些开发样以确认组织格型为主，对颜色的颜色品质要求不高，一旦确认这些开发样， 会以改配色的方式下一大套样，且对颜色和品质的要求都比较高，重打率不低。因为量大，影响整个计划安排，所以其整期率也不是很高。

3.显豪：一般以颜色较多的格子条子为主，其工艺比较简单，但客人对颜色品质要求特别高，重打几率较大，因此自己首先要把好颜色关!尽量减少白打样现象。但因为一般都是全棉品种，准期率还过的去!

4.其他客户如KD,富棋等现在手样不是很多，我相信在以后的工作对它们了解也会不断深入。

>四：独立操作阶段

经过前3个月的科学培训，我开始三条线完全独立操作起来，在这个过程中，犯一些粗心大意，遗漏信息的错误，幸亏领导及时发现，给予批评指正，减少了一些不必要的麻烦出现。鉴此，我在以后的操作中严格按照研发部制定的操作制度进行操作，做到不怕烦，不会乱，争取不出错!

>五.存在的不足及改进

在这段时间里我感觉自己有些方面存在不足，也犯了一些的错误

1有些指令传达不及时和计划安排不合理，影响了手样的交期，

2客户资料不完整，没做到及时反馈，影响手样正确性等。

3对纱样不及时，导致有的颜色相差打的也打成了手样。

4资料传递过程中有疑问及信息遗漏，。

针对以上方面，我会虚心向老师傅讨教取经，汲取他们的经验，来提升自己的工作能力，我也会以后的工作中更加投入，认真，细心，同时也会分清工作主次点，争取早日成为研发部的合格的一员。

在研发部的四个月中我要感谢部长、还有我的同事们，谢谢他们在这段时间里对我的关怀，批评和指导，正是由于你们关怀，我才能这么快的适应研发部的工作环境;正是你们的批评指正，才让我认识自己的不足，把更多的精力投入到工作中去，努力完善自己。正是由于你们的指导，使我的工作能力不断提升，向合格的金陵人又迈进了一步。

**纺织企业年度安全工作总结13**

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20\_年工作总结20\_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。20\_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20\_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。

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

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。这究竟是什么原因造成的?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20\_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。对干这方面，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。因为没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 20\_ 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5-6万左右的氨纶纱赔款。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，说不准在哪一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，全年发生的大大小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

20\_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 。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 20\_ 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的力度还是不够，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20\_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，直接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，不提高自身的素质修养，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《20\_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。

**纺织企业年度安全工作总结14**

20xx年是公司推进改革。扩大生产，加强科学化管理的一年，也是公司逐步良性化发展的一年，公司在全年运营中，加大设施设备的更新，加工能力也大幅度提升，生产任务较为繁重。公司发展的同时也给安全工作增加了管理的难度，安全工作面临新的考验。为确保公司各项工作顺利进行，公司在安全生产方面采取加大管理力度，增加安全生产方面的投入，努力改善职工作业条件，提高劳动保护等级，逐步完善安全生产规章制度等多方面措施，有效保障公司顺利发展，在公司全员共同努力下，出色的完成了20xx年安全工作管理目标，全年未发生各类事故。现就20xx年安全工作做如下总结：

一、 公司重视

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！