# 纺织厂厂长年终总结

来源：网络 作者：月落乌啼 更新时间：2025-05-18

*纺织厂厂长年终总结（通用3篇）纺织厂厂长年终总结 篇1 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...*

纺织厂厂长年终总结（通用3篇）

纺织厂厂长年终总结 篇1

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 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

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，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《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。

同志们，发展要有新的思路，工作要有新的目标，20xx年已经来临，新的一年的工作已经逐步展开。20xx年我们将在村党委、集团公司的正确领导下，加快企业管理改革步伐，强化工作措施落实，维护安定团结局面，以新的目标为航向，以新的目标为动力，把企业的各项工作推上一个新的台阶。具体工作目标及工作规划布置

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定合同，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性产业。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以及设备科在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。

二、是严格控制应收款，应收款按谁发生谁负责的原则，每发一批货要求销售员签好 销售承诺书 发货，增强销售员的风险意识;

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、鼠年大发。

谢谢大家

纺织厂厂长年终总结 篇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5-20xx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20xx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3.5万余吨，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33.4亿元，实现利润，实现利润1.1亿元，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20xx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，作为一名共产党员，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。

纺织厂厂长年终总结 篇3

1. 有梭织机特点

以梭子为引纬器将纬纱引入梭口的 织机 。梭子引纬织机震动大，噪声大，机物料损耗多，不利于高产的缺点，因此，一般的有梭织机正在逐渐淘汰。为安全生产，通常有梭织机分为左右手车，开关手柄在机器右侧的称为右手车，反之，称为左手车。

2. 主要机构及辅助装置

2.1 主要机构

开口机构：使经纱作垂直方向上下移动，形成梭口;

投梭机构：把纬纱引入梭口;

打纬机构：把引入梭口的纬纱打向织口，形成织物;

卷取机构：把织好的布纵向移动，卷在木辊上。

送经机构：把织造过程中需要的经纱量及时送出。

2.2辅助机构及装置：

断经关车装置、断纬关车装置、经纱保护装置、边剪装置、传动刹车装置、飞梭保护装置、连续补给纬纱的诱导装置、自动换梭机构。有梭织机与喷气织机最大的不同就是这种织机上没有一个电子传感器，轧梭关车、断经关车、断纬关车、掉筘关车都是通过机械式的触发传递到停机轴拨动开关从而实现关车。

四、 不足之处与学习收获

由于学习时间紧迫，起初对各车间的环境、设备、产品、工艺流程比较陌生，加之在各车间的学习时间有限，因此不能完全的对各个车间的所有设备部件的作用完全掌握。但是通过3个月深入实际的学习使我对厂里各车间的设备的工作原理、性能、基本单元的构件有了更深的认识，为以后不断的加强设备的管理，保证设备完好工作打下良好的基础。

感谢厂领导给予的学习机会，让我在车间实践中学习，以后的工作中我将不断的提高自身的工作能力，工作水平，克服缺点，自我完善，将所学的知识运用到工作实际中去，根据公司的设备现状做好坚实的基础工作，以饱满的热情和充实的干劲为公司的发展添砖加瓦，为公司的设备管理竭尽全力。

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！