# 工厂员工工作总结范文(实用8篇)

来源：网络 作者：落花无言 更新时间：2025-04-13

*工厂员工工作总结范文120\_\_年即将结束，在这一年里我收获很多。作为一名年轻员工，我非常感谢公司提供给我一个学习和成长的平台。回首这一年，我对自己做了如下的总结：一、在思想认识上我认为作为一名\_\_集团的员工，都应该做到热爱集体，团结同事，尊...*

**工厂员工工作总结范文1**

20\_\_年即将结束，在这一年里我收获很多。作为一名年轻员工，我非常感谢公司提供给我一个学习和成长的平台。回首这一年，我对自己做了如下的总结：

一、在思想认识上

我认为作为一名\_\_集团的员工，都应该做到热爱集体，团结同事，尊重领导，做事以大局出发，不搞特殊化，不以个人为中心，不做有害集体的事，不恶意诋毁企业，做一个堂堂正正的人，要饱含热情，积极向上的为企业奉献。我作为一个年轻员工，还存在许多不足之处，更应该谦虚好学，多向领导，长辈们请教，学习他丰富的工作经验和广泛全面知识，不断进步，努力向上，弥补自己的不足之处。

二、在工作方面

我遵守劳动记律，按时完成领导交给我的工作，对待工作一丝不苟，精益求精。我积极主动，遇到困难勇往直前，不推卸责任，不懂就问，团结同事，配合领导，创造条件去完成任务，争取做到令领导满意，令自己欣慰。这一年，我们对生产装置做了\_三查四定\_，从流程、安装、材料、质量等做了详细检查，我严格对照图纸，查找有无不符合图纸之处。同时结合自己的工作经验，查看是否有设计漏项，施工适量隐患，是否便于操作。

三、在学习方面

今年，我学习了工艺流程，装置操作规程，以及基本的知识等。我因公司需要，到\_\_化工有限公司学习装置的操作。在培训中，严格按规章制度办事，执行带队领导的命令，学习了正常操作，产品质量控制和调节，开停车，事故处理，设备检修与日常维护，DCS操作和现场手动操作，理论知识。在学习中，我积极向师傅请教，不懂就问，吸取师傅工作经验，总结每个师傅的长处，观察师傅独特的操作方式。

作为一名工厂工人，安全永远是最重要的，安全生产工作是对个人的负责，也是对工厂的负责。我加强个人的安全教育培训，提高个人安全意识，同时积极学习安全知识，争取做到\_三不伤害\_，以维护公司的财产。

作为员工，我明白，公司要发展，员工就要努力奋斗。公司只有依靠全体员工的共同努力，才能赢得利润，才能生存下来，只有每一个员工都创造出经济效益，员工自己才能获得应该得到的薪水，公司也才能运转下去。今天不努力工作，明天努力找工作。这是个最简单的道理，所以我竭尽全力，争取学习更多更好的技术，在将来给公司创造更大的利益，我的未来才会更加美好。

在新的一年里，我将会继续不断的完善自己，在思想上\_见贤思齐，见不贤而自省\_，不断地向先进、优秀的同事学习。在技术上，多学，多想，多观察，学习别人的长处，弥补自己短处。在工作上严格要求自己，精益求精，实事求是，不自满，不轻浮，做到一次比一次好。

我坚信我会做的更好!

**工厂员工工作总结范文2**

时间一晃而过，转眼间两个月的试用期已接近尾声。前段时间，我有幸来到公司工程部工作，在这短暂的两个月中，在公司领导的亲切关怀和指导下，在同事们的热情帮助下我很快的熟悉了公司环境，适应了新的工作岗位，现将我试用期的工作情况总结如下：

上班伊始，我认真学习了公司《员工手册》及各项管理制度，并严格遵守，做到了无迟到、早退、违规现象。首先从尽快熟悉大厦供配电系统和个单元及公共部分的电气设备配置情况，并去现场实地踩踏、巡查;其次，主动、虚心向主管、同事请教、学习，基本掌握了日常上班的工作内容，工作流程、工作方法。

通过不断学习、虚心请教，总结积累，较好的完成了领导安排的各项工作任务。配合做好日常养护、开挖的巡视、检查，管理工作;参与起草xx占用(挖掘)城市道路修复管理办法;参与完成交叉口道路修复工程招、评标工作;积极主动的完成领导交办的其他任务。与同事之间和谐相处、加强沟通、团结协作，以尽快更好的融入团队。

由于在原单位主要是从事空调工作，对于公司电工工作内容及流程还需要进一步的了解与熟悉。我将在今后的工作中多向前辈请教，学习，以最短的时间熟悉公司理工作内容及流程，做到“眼勤、嘴勤、手勤、腿勤，在工作中不断磨练意志、增长才干。

总之，在短短的两个月时间里，虽然取得了一点成绩，但离领导的要求尚有很大差距。今后，我将进一步严格要求自己、加强学习，努力提高业务水平、充分发挥所长，积极、热情、细致的完成好每一项工作。

**工厂员工工作总结范文3**

各位领导、同志们大家好！今天厂部召开一年来的工作总结座谈会，让我们回顾小结近一年来的成绩和不足，并不断抓住机遇，完善工作，为新一年任务目标的出色完成打下坚实基础。本人今年根据厂部安排负责精纺生产方面的工作，在各位领导的关心和广大职工的支持下做了我义不容辞的一些工作，有一些成功之处，也存在很多不足和错误的地方。现简要汇报如下。

一、在思想上能高度统一，抓住中心工作不放松。在过去的一年中，精纺车间在厂部和丁工的领导下，本人能始终如一的以身作则，带好头，放好样，紧紧围绕“两纲一中心”，不管是酷暑炎炎，还是天寒地冻；不管是市场形势好还是差，都能时时不忘厂部的谆谆教导，不忘质量、安全两大纲，不忘我们的职责，并以此作为一条主线贯穿我们的整个工作，从思想上高度统一到集团这个大家庭的工作上来。但也仍然存在诸多思想麻痹和松懈的问题，这其中有质量上的、有安全上的，都有待于我们在今后工作中不断改进提高。

二、生产产量去年同期相比有突破，但潜力仍需挖掘，差距还很大。1—12月份精纺共生产各类纱支约4500吨左右，折合32支5290吨左右，剔除一些客观因素外，基本完成了每天折合15吨的要求，实际产量和去年相比约增长200吨，特别今年上半年实际入库产量与去年同期净增加20%，平均每天增加2吨多。下半年由于品种结构的调整实际产量较低，（这个成绩的取得与厂部年初的责任制的落实以及劳动竞赛息息相关，它从不同的层面和角度，加强了整个车间的责任心和对产量的重视程度，调动了广大职工的积极性。）我们很清楚，这个数据不能成为我们的骄傲，它与厂部的要求还较远，与以往历史年份相比，差距也很大，实际产量与08年比相差800吨，虽然现在产量与市场的品种有关，但还有潜力可挖，操作上的断头、空锭处理不及时，设备的故障停台都使运转效率下降，我们将努力向入库产量、折合产量都达到每天15吨以上进军。

三、产品质量基本满足客户要求，但稳定性不够，与相邻兄弟厂比还有较大差距。今年来，由于厂部的高瞻远瞩和英明决策，适时购进了价廉物美的过硬原料，解决了生产的基础问题，加之先进的设备硬件，产品质量基本保持平稳，1—6月份产品供不应求。七月份进入纺织淡季市场，库存增加到460多吨，在市场启动后，九月份短短的二十多天里全部实现了销售，并再次一度出现供不应求的大好局面，产品质量得到了客户的好评，但尽管如此，仍然收到了客户多种投诉38起，体现了质量稳定性不够，其中除常发的满天星、机械波外，还发生了多起我们完全可以避免的混支纱问题，给集团带来了巨大的名誉影响及一定的经济损失，这向我们精细的质量管理、完善的监督机制提出了更高的要求和质疑。我们今后将吸取教训，引以为戒，脚踏实地的把各项工作做细，持之以恒的把各项措施落到实处，为把我厂质量长期稳定争创一流而不懈努力。

四、设备工作任重道远，维护保养与攻关需齐头并进。抓生产就要了解设备，没有一个好的设备状态生产就不能连续，质量就不能稳定，因此对于影响重大质量问题的地方我们都能做到心中有数，有计划的安排周期保养或提前维护，保证生产有序进行。为了提高质量，在今年细纱工段改造了16台同和罗拉，77台钢领，5台新型下肖，12台锡林针布、6台盖板针布，等等。精纺生产已经整

整7个年头了，设备的状态在发生较大的变化，除易损件外，一些主要的器材、不易损的进口轴承、齿轮及汽缸密封件、电磁阀等都开始出现问题，尽管坏车后我们不管什么时候都能及时抢修，但是，由于各种因素仍是影响了开台。我们将集思广益，把机、电、气的保养和攻关改造结合起来，能改则改，能代则代，能修则修，进一步降低费用和成本。细纱显示屏、梳棉变频器等老型号已经不再生产，都由我厂自己的.力量实施了更新换代。今年的机修费用约为280元/吨（折合产量）（不折330元）

五、安全工作未发生大问题，但美中不足，必须常抓不懈，防患于未然。今年车间未发生重大安全事故，但仍然发生了多起人为伤害事故和火警，向我们敲响了安全警钟，我们将不厌其烦的加强安全意识教育，加强安全措施的落实，加强安全隐患的排查整治，确保把各种操作、设备等的安全隐患消灭在萌芽状态之中。

六、现场管理、文明生产的理念要不断更新，我们精纺车间是集团的大车间，是对外的窗口车间，多次成功接待了各级领导和客户代表，受到了很多好评，展示了荣华的精神面貌和风采，我们感到很自豪，但我们知道，这是集团及集团的硬件起了根本作用，我们参观了一些兄弟企业相比之下，我们的内部管理尚需优化完善，不能做井底之蛙，夜郎自大。因为我们生产现场的地面上、设备上时有飞花堆积，容器车辆排放杂乱，卫生死角得不到根治，这些我们已高度重视，有了明确的完善分工。

七、发挥领导作用，提高整体素质，完善纪律制度。作为车间领导的我们必须树立形象，发挥榜样作用，一人顶多用，关键时刻要一马当先，养兵千日用兵一时，以带动广大职工提高整体素质，以不辜负领导对我们的培养和期望。现在用工难、招工难是一个社会现象，对于新进厂的工人要多加关心和生活的照顾，使尽快适应环境，融入角色。一直以来荣华人的形象也是众所周知的，但是却也出现了因管理工作松散，制度执行力度不够，考核不严肃不认真而造成的上下班作息时间不能执行提前下班、不能进行正常交接班的现象发生。纪律制度是我们最基本的行为规范之纲，没有一个铁的纪律的队伍是不能打胜仗的，蚁穴虽小，却能使千里大坝毁于一旦，我们将采取积极有效措施防微杜渐，变被动为主动，把各项制度不断完善。以此为鉴，加强教育，把思想素质提高到一个新水平。

今年的工作已经快要结束，我们将正视存在的问题，抓住机遇，紧紧团结在厂部领导周围，继续以“两纲一中心”为指针，自加压力，同心同德，心往一处想，劲往一处使，为来年的更新目标而努力奋斗！

**工厂员工工作总结范文4**

进入工厂工作，我成为了一名一线员工，从进入到陌生的城市开始，已经有了很大的改变，也有了全新的开始，对我来说唯一让我有归属感的之后我们工厂，经过了一年的工作已经成为了厂里的一员也愿意与我们厂共荣辱。

对于工作，我都坚守岗位，很少请教，就算有急事也都会尽量避免在上班的时候请假，全身心的投入到工作中去完成工作任务，做好工作，每天早早来到工厂做好准备，任何时候都牢记自己的责任，因为我们是一线人员就要做好一线的工作，随着科技的进展我们现在的工作也比较轻松，结合机器化生产，机器辅助生产，也加快了工作进度，让我们生产速度得到了提升，当然同样我在工作也没有丝毫的耽搁，一直都在全力的工作，因为清楚，工作需要做好就不必须要，认真，在流水线上，虽然速度快了，但同样也容易出问题，一旦出问题也非常麻烦，给工厂带来极大的损失，所以在工作的时候我们都非常仔细。

因为我们工厂生意不错，所以需要加班加点生产，为了配合公司的生产我们也都这样一直同从安排服从指导，努力做好工作，对于工厂领导的安排都是发自内心的尊重，因为清楚为了我们工厂发展这是必要的付出，并且厂里面所有的人都在努力作为厂里的一员同样愿意与大家一起努力，我们是依赖工厂生存，工厂需要我们的工作，为了互利互惠，也为了共同的发展，我都是全部精神投入到工作中，没有怠慢，没有放弃，总是在工作中努力做到达标。

为了防患未然这一年我们工厂也举行过几次安全生产指导，可以看出公司对我们员工的安全还是挺重视的，所以作为公司的成员我也都非常愿意一直为公司的成长发展努力愿意一直这样做下去，每天我都会把时间利用好，按照公司的安排生产，按照规范来生产，不能给我们的工厂添麻烦，作为基层员工就必须要做好服从名利，听领导的安排，不会擅自决定。

经过了一年的工作我也找到了自己的一些不足之处，在工作中我的工作速度效率不高，我需要提升的也是这方面，与同事和领导的沟通不够，还需要我继续坚持努力，在明年工作中我会改变自己的这些问题，在工作遇到阻碍，就会及时做好与同事沟通，不会在沉默，同事也会在保证工作的质量上做好提升效率，不忘记每天的工作。

收获了一年的工作经验，也为我下一年的开始工作有了新方向新准备，对我来说这是最好的，明年继续努力。

**工厂员工工作总结范文5**

>一、积极完成工作任务，绝不拖欠

不拖欠工作是我的原则，作为一个生产车间的普通员工，我们所做就是最基本的工作，每天都会分配最基本的工作量到每个人手上，由于我已经在这个车间干了两三年了，对自己的工作任务可以说是早就烂熟于心了，闭着眼睛也能完成，所以我的工作效率一直都是大家羡慕的对象，但是我也会存在不知自己能力的行为，经常主动的去揽不在自己分内的工作，就像想要在领导面前证明自己，但是一个人每天的每天的工作精力毕竟的有限的，所以说我也经常没能在下班之前吗，完成工作任务，但是我坚持当天的任务当天完成，所以我经常会迟一个小时下班，但是我认为这一切都是值得的，因为我的工作数量在这一年中每个月的成绩都远超车间内的其他同事，铁杵磨成针，我相信我总能从中提高自己的生产水平和工作质量的。

>二、加强沟通、增进同事之间的配合

作为生产车间的一员，各位同事之间以及生产车间的主管之间的沟通的协作特别的重要，在去年我就发现大家之前的协作好少，几乎都是为零。工作起来各自做各的，从来不会顾及到他人，但是我们这个生产方式确实却需要好几个人一起配合才能做出来一个成品的，在今年的年初我就跟主管说明了这个想法，然后就按计划实施了，效果比我想的还要显著，各同事之间很好的表达了自己的想法，可以清楚的告诉下一任加工方，自己做了多少件，有多少件是有瑕疵的，那里地方是需要注意的等等，工作效率将近翻了一倍。

>三、自我总结

本来我就是打算在今年尽可能的发挥出自己的个人价值，为我们成产车间做出卓越的贡献，但是今年我在工作中的表现并没有达到我心中的期望的那样，虽然说进步还是有的，但是距离升职加薪终究还是不够的，我觉得我用在工作上的时间、精力用错了方向，我会在来年多向车间的领导请教请教，让自己的个人价值得以体现。

**工厂员工工作总结范文6**

>一、今年主要工作做法：

1、抓住融资主线，不断出击：业务开拓是重点，而融资业务是本人工作的主线，通过不断出击，寻找业务突破点，在融资过程中结交企业界朋友、无论是担保公司工作，还是协会工作，还是创业投资管理，离不开融资这条主线、

2、不断创新，创新是生命、xx年是创新的一年，担保的创新，协会的创新，创业投资管理公司的创新，网站的创新，创新是xx年的主旋律、

3、广泛布点，形成业务网络：银行是融资业务的主战场，当前融资仍以银行融资为主；协会、典当行、担保公司是融资业务的重要来源；网络推广对树立品牌有很好作用、相当一部分业务来自于网络、

4、策划是关键，是制胜的法宝、我一直坚持策划为先，抓战略策划、融资策划、营销策划、网络策划，为客户提供一流的策划、

5、抓项目不放松、深化企业内部，深化调查，与项目负责人搞好关系；选择优质项目，推进项目策划，全方位营销、

>二、主要工作业绩：

1、担保公司：是我负责一家担保公司的\'组建及担保业务管理，制订担保公司的制度和业务流程，带领业务人员开拓担保市场，与多家银行进行合作，并与各行业协会、省企业家协会、省民营企业家协会等建立了协作关系，形成了广泛的业务网络，为担保公司的发展奠定了基础、创造性地开办赎楼和临时过桥贷款，为担保公司前期的收益做了贡献、

2、协会工作：培训工作人员，开通金融网站，想方设法开展业务，积极宣传协会，为会员提供投资咨询和融资顾问服务、全程主持“橄榄产业化经营”策划案，取得了较好的成绩、积极参与省金融博览会的会务组织、

3、创业投资管理公司：组建一家创业投资管理公司，并担任法人代表、在无资金、无品牌、市场低述的情况下，相继筹划省招商会展中心，开拓股权融资市场，开展土地转让交易中介业务，虽然尚没有显著业绩，但摸索出可贵的经验、

4、“融资宝”网站方案：探索融资网站新模式，筹划“融资宝”网站，网站模式和方案逐渐成形，为开拓融资工作闯出一条新路、以此为契机，推出系列行业或产品网络营销方案，为xx年的发展打下了坚实的基础、

>三、明年的工作计划：

1、做好“融资宝”的开发和运营、争取“融资宝”成为主要业务收入来源；

2、开发网络营销软件，作为新的利润来源；

3、项目融资抓重点，提高成功率；

4、拓展政府招商引资业务，为政府各方位招商引资，特别是将担保公司、基金作为招商引资的突破口；

5、抓策划，以培训促策划、开办“商业计划书策划与融资实战培训班”、

**工厂员工工作总结范文7**

紧张忙碌的\_\_\_\_年即将过去，充满希望的\_\_\_\_年已悄然而至。在过去的一年里，我依然抱着极端认真负责的态度展开各项工作，兢兢业业，勤勤恳恳，有得也有失，有成果也有不足。

一、\_\_\_\_年工作成果。

(一)狠抓安全、环保工作。

1、能够亲自落实各项安全防护措施，个人安全意识有所增强。

自从去年我工段发生安全事故之后，对我个人的震动很大，使我认识到自身工作中还存在的不足，本年度我要求自己不管任何检修项目，对其安全防护措施都亲自去抓，去落实，甚至去监护，确保检修中的安全，尤其是动火作业，从票证的办理到置换，各项防护措施的安排，都要做到心中有数，忙而不乱。事实也证明，回顾我工段全年的各项检修与动火作业，都能够安全高效地完成，无一例违反安全操作规程的作业。

2、对现场隐患的排查能够及早预警并协调配合消缺。

如果说对一个故障或者问题点的判断，结论下在盖棺定论之后，我觉的这一点都不足称道，只有能够在潜伏期及早地预警或者提出前瞻性的想法才是我们当前应该提倡的，哪怕这个预警是多余的，或者是有偏颇的都不为过。本年度我先后对北粗破机、小渣泵、回收泵等许多异常都能在第一时间内提出疑虑，并联系消缺隐患，确保装置的安全与满负荷生产。但令人遗憾的是也有许多问题，当你提出来之后，却如一缕轻风一样拂过，如北粗破机丝杠断的问题，只有等到断了10几根的时候才去解决，更换下槽铁，加弹簧，最终使问题得到彻底解决。还有小渣泵，我们早就提出不行了，依然是“可以用”的说辞，最终导致半夜2点钟的时候坏了，差点搞的降量。

3、在应急演练方面也有突破，并得到各级领导的好评。

本年度在应急演练方面，我积极地探索，首先从硬件上完善，对我工段的各个可能发生的问题点进行了统一的登记，最后编印成册《乙炔工段应急预案》共12篇，有封面、目录，令人一目了然。再利用周一安全活动的时间让工段员工去学习，最后才组织班组进行演练。在11--12月的分厂抽查中，我工段共有三次演练，得到了分厂领导的充分肯定，同时我首先用的“埋雷”形式也得到安全部领导的认可。

(二)班组建设已初见成效。

1、从硬件上完善班组建设所必备的条件。

本年度，我在分厂领导的指导下，首先从硬件上完善班组建设必备的一些条件，我先后参观烧碱分厂电解工段三次，与其工段长交流多次，请教关于班组建设与工段管理的一些好的做法与先进经验，并加以吸收借鉴，都得到了好的效果。如班组考评方面，员工激励机制方面，各类台帐管理方面都有所提高，同时我也把我工段周一安全学习活动开展，应急演练方面，现场文明生产责任制方面等做的比较优秀的也与他们进行了一个交流，也引起烧碱工段长们的极大兴趣，为工段对外树立了一个良好的形象。

2、工段管理逐步趋于科学化，制度化。

我一直认为，做为最基层的管理，尤其是每天做人的工作，涉及到安全、考勤、工艺质量、文明生产、设备管理、经济考核等诸多方面的工段长，其实就是一个“管家婆”，面对如此错综复杂的关系，管理一定要走制度化的路子，不能带有随意性，更不能讲人情，搞关系。因此，本年度，我工段在执行《聚氯乙烯乙炔工段管理标准》的时候上下一盘棋，始终坚持用一把尺子衡量每一件事情，时刻关注每一位员工的思想动态，如果处罚了某一个人，不光是罚完了钱就了事，还要掌握他的心理活动，如果有疙瘩还要帮他解决，既要教育他，还要让他高兴，把活干好，在管人的路子上我是不断探索，大胆尝试，积极谏言，努力配合刘段打理好工段和各项事务。尤其是班组考核方面，我工段铁面无私，奖罚分明;在工段帐务管理上，我工段实行专工管钱，副段长管帐，工段长审核，工段员工监督，班长评议的全公开化的管理模式。

3、本着不断发现问题，解决问题的积极态度开展各项工作，在“利”与“弊”的权衡下大胆尝试。 随着事物的发展规律与时间的推移，在我们的日常管理中会暴露出许多新问题，新矛盾，因此就要求我们要与时俱进，不断开拓。因此本年度，我工段共出台各类工段级文件37个，都是以乙炔形式的下发，进一步深化制度化管人的理念。同时，我工段在做管理尝试的时候，不固步自封、不缩手缩脚，而是用“利”与“弊”的原则进行权衡，如果是“利”大于“弊”，我们就会不折不扣地去执行。如对一、三班主控的调整，就是一个比较成功的例子，站在一班的利益上是有“弊”的，但是站在工段的利益上有“利”的，显而易见，“利”是大于“弊”的。

(三)各类台帐已趋于完善。

1、对于台帐的建立从思想意识里面有了一个转变。

之前建立台帐是为了“应付检查”而现在却是为了“查找方便”，这是一个思想意识里面的转变，如各类安全台帐、仪表台帐，特种设备台帐、各类防护用品台帐等。在这一块上，也确实付出了很多的心血，要做到“滴水不漏，无可挑剔”还真不是一件容易的事。但是做好了还真能起到事半功倍的效果，如消防器材配置台帐，能够做到帐面与现场统一就可以心中有数，库房备品备件台帐，也能够做到一查清楚，心中有数。

2、对于台帐从消极抵触到主动建立的一个转变。

提到这一条，还真要感谢领导的英明之举，给工段配了电脑。现在有了电脑，好多台帐可以做成电子版，既方便保存，又方便查询。现在我工段会主动地建立好多台帐，有利于各项工作的开展，如无定河渣浆输送管与上清液管的维护保养台帐，皮带更换台帐，减速机维护保养台帐，员工绩效台帐，班组考评台帐等等。

(四)经济活动分析会走向正规化。

在经济活动分析会这一块上，我在老早就请教过专工，应该怎样入手，同时与烧碱的工段长进行过一个交流，听取别人的建议，结合自己工段的实际情况把工段的各项工作进行了一个分类，然后根据分类的情况，查找每日的《工作日志》进行填充具体的内容，有血有肉，有纲有领，有重点也有概括。另外当工段一级的经济活动分析会走上渠道之后，然后在分厂领导的大力扶持与指导下，又着手开展班组级的经济活动分析会，让他们要言之有物，言之中的，并把这一项工作纳入日常例行的工作中去，已收到了良好的效果。

(五)对岗位员工的培训积极探索。

这个工作主要是前半年，我对岗位员工的培训可以说是一手抓，亲自抓，不松懈。内容涉及到安全、工艺、设备、应急处理、事故预想等多个领域，苦口婆心、言传身教、教学相长。怎样来提高大家的现场操作水平，增强其安全意识，我是动过一些脑筋的，搜集资料、亲自命题、亲自判卷，也曾经把我的员工拉到一楼食堂进行过比较正规的闭卷考试，想方设法地让我工段的员工培训工作能落到实处，能上一个台阶而做出了许多的努力。

(六)个人学习紧锣密鼓，一腔热血付诸东流。

关于个人学习，我从来都没有放弃过，无论是聚氯乙烯工艺还是设备基础知识，操作工等资料，尤其是报名工艺助理以来，对化工原理，化工基础的学习更是紧锣密鼓、起早贪黑、废寝忘食，没想到一纸文凭却让满腔的热血付诸东流，为此我很灰心，付出与回报的心理杠杆严重的失衡。也因此在自己的博客上写下了《哀莫大于心死》的悲叹，后来我在众多博友的鼓励下很快调整了自己的心态，其实这一切都是“欲望”惹的祸，现在我反倒感觉轻松多了。“无欲则钢”，“与人无争，与世无争”的日子过的无比的平静与快乐。心境平和的时候工作起来反倒更有条理，更有章法，效率反而高了。

二、\_\_\_\_年工作不足。

1、工作的时候过于迂腐。

其实关于这一点我给领导当面也提过，就是对于任何缺陷得不到及时的消除是深恶痛绝的，是一个纯粹的完善主义者。比如在电石库为了制止司机的抽烟，受到围攻，最终不得向安环部请求援手的困境;比如为了肃清民工的劳动纪律遭受集体罢工的困境;比如为了扣电石灰与物资部人员争执的困境等等，充分暴露出我在工作的时候过于迂腐，太过较真的缺点。

2、工作的时候过于激进。

人无论干任何事件，积极是好事，但是积极过度了就叫“激进”。比如身为副段长的我有时候想把工作做好，于是就犯了“激进”的错误。本来是工艺上的事情，我多虑了;本来是设备上的事情，我多嘴了;本来是“一把手”的事情，我越权了。说明自己在日常的工作中还缺少历练，缺少老成，有思想不成熟的缺点。

3、工作的时候有点浮躁。

人有一个好的心情，工作效率是最高的，适宜的宽松环境也能激发出人的聪明才智，提高工作效率，如果有顾虑工作起来难免有浮躁。本年度，我在工作的某些时候还是有一点浮躁，现场巡检也有点粗糙，可能会留下一个半个的死角查不到，如对乙炔气柜取样口漏气的问题，签工作票与调度时间矛盾的问题都与我有关，可见我的工作作风还是有不严谨，不细致的缺点。

**工厂员工工作总结范文8**

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？要想新的一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；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、没有质量就没有市尝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：

1、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。

2、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。

3、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。

4、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，才能占领市常

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。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。

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！