

# 2023年纺织个人工作总结 纺织厂个人工作总结(大全8篇)

通过写保险工作总结，可以反思工作中的得失和经验教训，为之后的工作提供参考与指导。小编精心收集了一些精彩的月工作总结范文，希望对大家在写作时有所帮助。

## 纺织个人工作总结篇一

第四个季度的工作已近尾声，现对我本人的工作做一个总结，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20市场分析与展望

20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

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。

## 第二部分对新年度中棉集团工作的建议和设想

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2020年度工作的总结

2020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、2020年度配额的吸收与衔接工作

在2020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成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、2020年度未执行完棉花合同的执行工作，2020年度有很多合同是签订的执行的棉花，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2020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，2020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，把新的工作做得更好。

## 纺织个人工作总结篇二

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)成条制成必须规格和质量要求的均匀棉条并有规律地圈放在棉条筒中。

### (三)并条、粗纱

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，可把熟条加工成不一样支数和不一样捻度的粗纱，以供细纱工序使用。

### (二)实习中资料的收集和总结(伤感的句子)

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能够描述完的，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透过一个简单的实习就能够明白的。

这次的毕业实习对我的帮忙很大，我遇到了许多自己无法解决的问题，但是透过大家一齐发奋，最终还是克服了重重困难，圆满完成任务。也使我认识到务必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决定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。透过这次毕业实习我深刻的体会到，虽然此刻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。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

## 纺织个人工作总结篇三

通过学习，我对细纱机、喷气织机、有梭织机的基本状况及工作原理有了更深的认识，现将学习情况总结如下：

7月4日—7月18日，我在后纺车间保养、保全、皮辊房学习。在此学习期间正值炎热的夏季，车间里更是像火炉一般，每次跟着师傅在车间换钢丝圈、敲锭子、改车时总是汗流浹背，师傅们更是异常辛苦。在此环境下各位师傅依然耐心的给我讲解细纱机的主要机构、工作原理。同时在自己认真的学习下，我对后纺车间设备整体情况、细纱机的主要机构、工作原理、工艺知识有了深刻的认识。

### 1、后纺车间现有设备状况：

178台细纱机、6台德国赐福来自动络筒机、5台日本村田自动络筒机、13台络筒机、蒸纱机2台、皮辊加油机1台、气动套皮辊机1台、磨皮辊机4台。

### 2、主要机构

#### （1）喂入机构

喂入机构主要由粗纱架、导纱杆、横动装置组成主要作用是支撑粗纱，将粗纱顺利的喂入牵伸机构，减少粗纱的意外牵伸，同时保护胶圈胶辊。

#### （2）牵伸机构

将喂入的粗纱进一步均匀地抽长拉细到成纱所需要的线密度。牵伸的机构主要零部件包括：牵伸罗拉、胶辊、胶圈、销子集合器。

### （3）加捻卷绕机构

加捻和卷绕，以及升降和成形，几乎是同时进行的。这部分的机构包括叶子板、导纱钩、隔纱板、纲领板、纲领、钢丝圈、筒管、锭子、滚盘、锭带盘等主要零部件，以及纲领板与叶子板的升降装置和成形传动机构等。

## 3、细纱机的工艺过程：

（1）牵伸：粗纱从吊锭上的粗纱管上退绕出来，经导纱杆穿入横动导纱喇叭口，喂入牵伸装置，主要靠三对罗拉表面速度的差异，将喂入的粗纱均匀的牵伸、伸长、拉细到符合要求的，纤维相互平行的须条。这个过程称为“牵伸”。

（2）加捻：经过牵伸的须条从前罗拉吐出，经导纱钩，穿过钢丝圈，钢丝圈在纲领上做高速回转，每转一圈，就给须条加上一个捻回，这个过程就是“加捻”。

（3）卷绕：经加捻后的成纱，便可具有一定的强力，弹性和光泽。须条加捻成纱后，还要绕到筒管上。筒管套在锭子上，随锭子高速同步回转，一方面张紧的纱条带动钢丝圈高速回转，产生加捻作用，另一方面将前罗拉连续输出并经过加捻后纺成的纱条，有秩序地卷绕到筒管上。这个作用是由于钢丝圈的回转速度落后于筒管的回转速度而形成的。钢丝圈是借纱条张力带动而回转的。钢丝圈在纲领上高速滑行时，由于与纲领轨道的摩擦及受空气阻力的作用，其转速实际上比锭速低，速度差异就形成了卷绕速度，其大小与前罗拉的输出速度相适应。这一随着加捻过程同时完成的动作称为“卷绕”。

从7月19日—8月19日期间，我在喷气保养、改车组学习，保养主要负责车的检修维护，保全主要负责大坏车与工艺改车工作。通过学习我对喷气车间及喷气织机各个零部件的作用、在平时工作中怎么保养维护织机、主要工艺知识有了一定的了解。喷气车间的产品已是成品，平时开关车检修车时要重视安全的同时特别注意不要造成疵布、油布的产生。

## 1、喷气车间设备状况

喷气车间现有日本津田驹、咸阳纺机和陕西普声织机共计374台，日本津田驹的织机综合性能明显优于国产织机，在生产中很少出现故障，因此平时检修以国产机为重点对象。

## 2、喷气织机特点

喷气织机是利用空气作为引纬介质，以喷射出的压缩气流对纬纱产生摩擦牵引力进行牵引，将纬纱带过梭口，通过喷气产生的射流来达到引纬的目的。具有车速高、效率高的优点，但能耗大，需要大量的压缩空气，压缩空气中不可避免的经常含有一定量的水分，如不能及时过滤清除，会对产品质量造成一定的影响。

## 3、喷气织机技术

喷气织机在传统织机机械的基础上综合运用了电子计算机技术、传感技术、变频调速技术、射流技术。电子检测装置将检测到的信号实时传输给计算机，计算机经过分析计算对全机的运动进行控制，并将数据传递给触摸荧屏显示各类生产数据，操作者又可以根据需要在触摸屏上设置参数从而实现人机对话。计算机可以根据不同故障发出相应的指令控制塔灯，从而使值车工根据塔灯的颜色很快的判断出问题，简化了操作，提高了工作效率。

## 4、喷气织机的主要机构

开口运动机构、引纬运动机构、打纬运动机构、送经运动机构、卷取运动机构、织边装置、断纬自停装置、断经自停装置、传动装置。

## 5、主要工艺项目

开口时间、引纬时间、上机张力、经位置线、后梁高度及前后位置、停经架的高低及前后位置、综框高度、箱号、车速、幅宽、落布长度。改车组负责根据工艺员下发的工艺单参数更改车转速、后梁高度、综框高度、摆放凸轮、调整I值、调整边剪等。

从8月20日到9月30日，我主要在有梭保养、保全、梭子房、加油房学习。保养主要负责修理、维护运动中的活车。保全主要负责平车，相对难度小于保养。梭子房负责把梭子打磨光滑使其不挂纱、梭子的校正使纱管处于最佳位置、坏梭子的修复。加油房负责对有梭1013台车加油润滑，有梭车不同于喷气车没有集中供油，车上存在快油眼、中油眼、慢油眼，需要大量的人力来加油，以维持机器正常的运行。

### 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。

主要机构及辅助装置：

#### (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）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、掉箱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。

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。

## 纺织个人工作总结篇四

在单位经理的.领导下，在技术人员的指导下，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。

良好的工作环境是顺利开展生产活动的重要因素，现场环境的整理工作也放在我们工作的重要位置，因为，整浆并车间的特殊生产环境，生产中易发生意外伤害事件，如车间整经的上下梯子，盘头的滚动和放置，高温的蒸汽管道，高速运转的设备罗拉，行吊等，稍不留神，极易造成工伤，所以，要求员工时刻保持清醒的头脑，愉悦的心情对减少发生工伤事故很重要，然后这些和良好的环境密不可分，因此，我们要求员工每天做到地面、机台保持干净整洁，劳动工具摆放规范，让整个车间井然有序，同时制定了相关的处罚措施，并纳入工资考核，实施以来，车间现场得到很大改观。另外，车间会定期举办卫生评比活动，例如五一节，中秋节，国庆节举办的卫生评比活动，都取得了较大成效。

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，工作成绩成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。

## 纺织个人工作总结篇五

从今年3月初入职到现在快有一个年头了，虽然总以农历年为一单位，在外浪迹那么多年终要习惯阳历年和阴历年的说法□20xx年转眼即逝，由衷感到又长大一岁的苦恼，而我怎么还像个长不大的孩子，长的娃娃脸这个不说，只是说话快言快语，大大咧咧从来不会考虑后果的严重性，这个直肠子是不经大脑的一根神经，很厉害，我想这是我最大的毛病，也是我一直想改而改不掉的毛病。

工作是一个随时反省，随时更新修改的过程，平日里日复一日，重复不停地机械工作，说不烦那是假的。工作总是不能规律一致，或许跟我性格有很多关联，相信一起工作的同事都知道，我就是拥有南方人的模样，北方人的性子。因为归属感情中人一类，所以在做事方面很多都欠妥。虽然经常回头看，做总结，但还是难免因当时想的不周而引发的病根。

说话是一门学问，更是一门艺术。有时同样从我口中说出的一句话得到的效果往往适得其反。很多时候即使说的真言也未必会得到认可，很伤心。中国人都有以年为计量单位，我也是。我希望在来年改掉所有孩子气，说话方面底气一点，给人感觉信任一点，办事方面更牢靠一点。

像我的工作接触面就比较广，面对不同的人群，不同的性格，要做好内外衔接这个工作确实不易，有时好不容易安抚好客户，公司内部又来个面红耳赤，或者内部平息而客户又起争端，这内忧可治，外患也可疗，而内忧+外患就会是战争的开端。所以有时会冒出一些生气的火花在所难免，其实事后都觉得真没那必要。有这么一句话我准备做为我的座右铭：再

烦，也别忘了微笑；再急，也要注意语气。战争从来都是甲方和乙方的厮打，如果一方握手力求和平，谁又还会唯恐天下不乱呢？我想微笑是最好的战争武器。

我是一个对自己要求完美的人，做事比较雷厉风行，工作的每一步力求精细化，在平时的工作中不管大小都能全力以赴，能够积极自信地行动起来，每件事总要做到让自己满意为止。

记得在我刚入职那会客户的所有信息几乎全厂无人不晓，在这个信息时代，特别是国内这块大市场，不管肥瘦大家都敝帚自珍地保护好自己的一亩三分田，中间的利益关系就复杂的开。我开始按地域区分建立起客户信息，还有下达生产指令单全部四联式针式打印出效果来，现在大家都在熟悉操作着工作流程，证明改革是可行的，从土八路时代已经跨步到共产主义时代，我们是进步的。

其实工作可以做的更细一点。尽管内部方案已经敲定，可是对外应对我却失有一手，因为考虑到资料的保密性，所以将客户传真件直接入电脑后直接销毁，孰不知待到查询时方恨不保存。我会记住苏州工程的那次教训：传真件没了，连发样产品也没人承认，口说无凭，我们说的点对有多对口，可客人完全失口否认，即使在法庭也得讲证据，没有证据就得败诉。当时真急了，就像过去的清政府一样割地赔款的心情一样。或许真理都在大家心中，但是结果已经很明了，社会主义社会毋需舞刀弄剑，钱能解决一切纠纷，最后赔款了事。

## 纺织个人工作总结篇六

李\_\_，女，现年35岁，高中文化，市棉织厂职工。自参加工作以来，本人工作积极努力，任劳任怨，圆满完成了领导交给的各项工作任务，个人思想、业务等方面都得到了较大的发展，现将主要情况总结如下。

一、认真学习，不断强化基本知识。作为检验工，本人不断

学习相关业务知识，了解各种检测标准及应用，不断充实完善自己。时刻了解新检验标准，保证自己能熟练应用种类检验器具，以搞好本职工作打下坚实的基础。

二、在工作中认真贯彻国家有关标准化，质量管理体系，产品质量监督检验以及研究开发的方针政策；确实执行本岗位负责监督检测的有关标准、试验方法及有关规定，做到所做每项检验都有法可依。由于检验项目多，项目检验时间不一，提前将工作做到位，避免技术人员不了解工程检验要求及技术指标而延误单，影响进度。

三、工作勤奋，态度认真。热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，全身心地投入工作，认真遵守公司的各项规章制度。有效利用工作时间，坚守岗位，保证工作能按时完成。

四、讲究质量，工作成绩突出。在开展工作的同时做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，达到预期的效果，保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作水平有了长足的进步，开创了工作的新局面，为公司工作做出了应有的贡献。

尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。在今后的的工作中，我将进一步强化学习，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，用更务实的精神和过硬的技术为单位的发展做出积极贡献。

## 纺织个人工作总结篇七

2020年第四个季度的工作已近尾声，现对我本人2020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2020年市场分析与展望

2020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

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

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2020年度工作的总结

2020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2000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、2020年度配额的吸收与衔接工作

在2020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、2020年度未执行完棉花合同的执行工作，2020年度有很多合同是签订的2015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2020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，2020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2015年新的工作做的更好。

# 纺织个人工作总结篇八

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、掉箔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。