

# 工作总结加工纺丝 机械加工工作总结 (优秀8篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

## 工作总结加工纺丝 机械加工工作总结篇一

年终岁末，机加工车间在公司领导及各部门的关心支持下，走过了20xx年，20xx年是机加工车间不平常的一年，机加工车间主要以机械装备制造企业为依托，从事补给机床厂零配件，内燃机厂配件及本公司产品配套配件，随着近年中国制造业低成本优势不复存在，中国大量制造企业生产增速减缓，危机重重。我机加工车间在行业竞争日趋白热化的今天，已经困难重重。

- 1、装备制造经济下滑明显，各协作单位企业生产计划全年大幅下调，甚至停用了量大的产品型号。
- 2、争取到的产品订单大多是产品结构复杂，工装设备不能满足加工要求，产品需求呈现多样化，且多品种、小批量，因而加工新产品的周期明显加大，生产成本费用难免提高。
- 3、车间员工技能水平单一，技术创新能力不足，加之文化水平偏低，接受技能知识较困难等多方面因素，给车间组织员工全面提升竞争技能，形成“战斗力”造成了很大难题。
- 4、随着原材料、人力及各种成本费用的快速增长，以及内部人才培养机制的欠缺，车间生产管理成本难以控低。
- 5、车间一线员工受市场经济影响，各岗位人员流动较大，对

岗位安排、生产进度的推进影响较大。困难的克服得到公司领导大力支持和车间员工的全力配合，回顾20xx年，我车间围绕年初公司制定的各项目标任务，积极应对挑战，克服了产品多元化、人员流动频繁等因素的影响，生产经营趋于稳定。

## 工作总结加工纺丝 机械加工工作总结篇二

沪昆客专自开工以来，得到了公司领导和上级业务部门的大力支持和帮助，我们中铁十五局集团沪昆客专江西段站前工程hkjx-1标段五分部物资设备部在各级领导的正确指导下，认真执行公司物资设备管理规定，严格按照公司物设部和局指下达的有关物资管理要求，对工程物资从计划、采购、验收、保管、发放、使用等环节严格控制，严格管理。对工程物资的每一个流通环节制定了相应的措施。在物资管理工作中不断探索，制定适合本项目部物资管理要求的制度，方法、使之更好的为施工生产服务。并最大限度的发挥其经济效益，通过近一年来的实践证明，我们的方法还是可取的，并得到了上级业务部门的肯定。总结经验是为了今后更加完善物资管理工作，把物资管理工作做得更好，下面我把物资设备部20xx的工作进行总结，请大家予以指正。

- 1、项目部领导对物资工作高度重视，多次开会讨论如何加强物资设备管理工作，并把做好物资管理工作纳入项目盈亏的关键来抓，在总结以往项目工程物资中存在的问题，下定决心要管好本项目的物资设备工作。物资设备部在局指的领导下，一方面抓紧时间熟悉地形地貌，市场行情、资源分布、交通运输、另一方面，迅速制订各项管理制度和办法其中包括管理机构与职责、物资计划管理、物资的采购供应管理和物资纪律等，设备制度中包括设备管理办法、运架设备管理细则、运架设备操作规程、运架设备安全操作规程、运梁车、架桥机维护保养计划等。这些制度和办法基本覆盖了物资设备部的全部职能，目前，从运行情况看，制度和办法已贯彻

到各队，使各级物资设备管理人员能按办法行事，按制度要求，在准备阶段，物资设备做到有序可控。

2、我项目部今年的工作重点是900t箱梁架设，围绕这个重点我们物资设备部的重点就放在支座供货、砂浆料供货，油料保障和设备维护保养上来。因为我标段支座型号众多，共计两大类二十四小类，积极会同工程技术部门对支座型号进行确定统计，联系局指物资部门进行计划报批，因今年铁路建设大环境影响，建设资金不能及时保证，在此形势下积极联系厂家，开诚布公，和供应商交朋友，取得供应商的信任，使供应商不间断发货，截至目前已收到742孔箱梁支座占总用量的58%，保证架梁有支座可用，不因没有支座而停工。砂浆料是集团公司统一招标的，我部积极和生产厂家联系保供应，因该材料保质期限限制，加之我分部今年架梁工作因线下影响不能连续，砂浆料又不能进多以免过期损坏，造成不必要的损失，在此种局面下我们积极和厂家联系，取得厂家的谅解，做到小批量随时要货随时发到。截至目前已收到砂浆料66吨，占总需用量的。因为工程建设资金的紧张，局指油料供应站的停供，我部柴油供应异常困难。今年四季度因为柴油的降价，导致中石化柴油惜售，批零倒挂，造成柴油供应不上，我部不得不靠主动出击，积极联系供油商，用130货车拉上油桶到加油站，说尽好话把柴油拉回来保证架梁工作的正常运行。因我部主要工程量是900t箱梁架设和长轨铺设，设备可以说是我们的生命线，大型设备的保养管理是我们的重要工作，上半年的重点就是低位运梁车的拼装和运行、架桥机过隧道的改装及电器控制系统的大修，积极配合厂家技术人员做好设备的衔接，技术的交底，有管设备的副部长全程跟踪，做好的设备的管、修、养、护工作，建立健全了两套运架设备的技术档案，检查维护保养责任到人，是每一处部件设备有制度管理，有人管理，有人检查，使安全卡控点降到最低，物资设备部会同其他相关部门每月进行例行检查，发现问题及时处理，并形成资料装入设备技术档案，每月的保养检查资料归拢成册，做到有据可查，实行可朔性追查，对出现的保养维护问题进行问责制。

3、今年集团公司对全集团做了项目信息化推广，我们物资部门是推广的重点，对我们的基础工作提出了更高的要求，我部积极配合，高度重视，派专人进行录入，使现场的实际和项目管理系统的要求相匹配，和其他它部门配合做到各种数据的准确性及和产值相匹配。使我分部数据录入工作得到局指及公司的好评。

4、新学员的到来为项目输入了新鲜的血液，公司领导为了让新学员能迅速熟悉和胜任自己的岗位，组织了导师带徒活动，针对新手，工作经验不足的特点，物资设备部多次组织人员学习^v^和业主的有关文件、物资设备管理方法和制度，注重学习内容的提升。良好的学习习惯使所有物资人员统一了思想，从认识高铁和普通铁路的区别到正确认识物资供应在高铁的重要性，树立好从源头重视工程质量的意识。

5、我部就安排专门人员对各种物资进行及时点收、入库以及发放，做到帐、卡、物相符。随着架梁作业的进行，我部门建立并完善了各种记录及台帐：物资验收记录、支座及灌浆料可追溯性记录、油料的使用记录、物资收、发、存明细台帐、周转料台帐、主要物资核销表、合格供方评价、供方调查表、危化品清单等、并及时向上级主管部门上报甲供（控）物资需求计划、周转料动态信息表、季度材料出厂价格表、物资结算价格信息、半年主要物资统计报表、年度主要物资统计报表等。

6、在项目采购上尽量争取价格优惠和较长的账期，严格控制款项支付，因为应收款任务比较艰巨，所以应付款这块控制的比较严格，这对我们来说真是巨大的挑战和锻炼，通过我们和供应商的良好沟通和时间关系的积累，付款的控制做的比较好。在确保施工生产正常的进行前提下，我们实现节约材料，降低工程成本。例如，在零星采购上争取以最低价购买，燃料随要随买尽量不占库存，现场周转材料，施工机械，运输车辆及其他辅助设备总成件，根据生产、维修实际需要由现场管理人员提供采购清单，项目领导审核后做到随要随

买，尽量少备料。做到不过多占用资金。

2012年工作的重点则是：

- 1、在公司资金紧张的情况下，还要做好各个项目的物质供应工作，通过招标平台降低采购成本，提高经济效益。
- 2、在已建立好的物质信息库中，及时将新增的合格供应商资料录入，做到全员性、长期性、准确性、及时性、全面性要求，继续扩大对新材料、新设备、新标准的资源积累和知识储备。
- 3、大型机械设备的管理进一步细化，严格把关，杜绝不合格的机械进入施工现场，做好机械租用及使用台帐，做到机械故障零发生，发生故障可追述。
- 4、加强项目现场材料方面的现场管理，组织开展专职检修人员的培训；对操作人员的岗位技能培训；对设备检修人员、检修人员的资格确认工作；对物质管理人员进行相关业务知识的培训等。

## 工作总结加工纺丝 机械加工工作总结篇三

时间是箭，去来迅疾，一段时间的工作已经告一段落，回顾这段时间以来的工作成果，你有什么感悟呢？来为这一年的工作写一份工作总结吧。那么如何把工作总结写出新花样呢？下面是小编精心整理的机械加工上半年工作总结，欢迎阅读与收藏。

上半年机械分公司共完成销售272.72万元[]20xx年同期仅仅为8.013万元，较20xx年增加264.707万元，增长33余倍；货款回收759.96万元，去年同期为74.61万元，较去年同期增加685.35万元，增长9余倍；但同时相比生产与发货数量较去

年同期有所减少，去年同期生产产值为1304.61万元，今年只有292.24万；去年同期发货数量1361.1万元，今年为461.98万元，较去年降低77%。

1、和去年同比分析□20xx年1-6月份为了确保西飞655库交货周期，公司将大量精力放在655库托盘的生产制作上，市场投入精力少，几乎没有新签合同，造成了销售收入低，突击生产进度造成了生产产值高。而今年上半年加大了销售力度，共签订8个合同，订货额272.72万元，生产方面有序进行，全部按客户要求按时交货。

3、占年度比例分析□20xx年度总目标6000万，目前时间已过去一半，任务仅完成不足百分之五，造成后面压力非常大。

## 1、经营方面

### 1)、完善销售管理制度。

修订了公司销售管理政策，制定了明确的销售激励办法及货款回收细则要求，确保公司及业务人员的利益，与各销售人员签订全年目标责任书，并按月进行绩效考核。

### 2)、积极开拓市场，争取全年目标任务的实现

上半年除正常开展销售业务外，为实现全年的目标任务，当前紧紧跟踪的大项目有西飞公司3000多万的自动化立体库，已完成技术交流和招标文件；江西洪都4000万左右的自动化立体库及西安万隆制药900万货架项目；完成初步设计的重庆西源公司1000多万的自动化立体库及新疆500万左右的货架项目等。

后期初步交流的是西飞大件库及成都飞机工业集团初步交流立项工作，力争下半年实现2—3个项目，完成全年销售目标。

### 3)、立足现状，拓宽销售渠道

结合我公司的优势，立足现状，积极开发型材加工。上半年先后走访调研了省内六家、省外九家立体停车设备等企业，完成立体车库调研报告，开发了浪板及边梁型材的生产加工。目前已同宝鸡通运嘉航公司签订销售代理协议，并已交付部分样品；同河北衡水奇佳公司达成整体立体停车库生产的初步意向；同山西贝尔特公司共同开发了体育场馆建设用型材，已完成首批生产销售。

## 2、技术质量方面

1)、在全体技术人员的努力下，完成立体车库项目的调研及车库型材边梁、浪板的设计、研发、试制及生产工艺、质量检验等，为后续的批量生产打下了坚实的基础。

2)、完成了体育场馆型材的开发、技术工艺、质量全过程的控制，确保产品交付。

3)、顺利完成北自所-西开及库尔勒项目的生产技术文件及生产工艺。检验员现场跟踪并全检，验收产品，整理验收资料，受到用户好评。

4)、完成秦川、西航动力等合同的技术资料以及延长橡胶、延长石油、西安林业、优耐特、杨凌万隆制药、西安新飞等单位的方案设计 & 报价等工作。

## 3、生产方面

1)、圆满完成了各合同的生产及发货工作，如北自所西开合同、北自所新疆合同、北自所航二院合同的小托盘；体育型材的加工和发货；北京凌昆压条的生产发货；完成自动化立体车库型材的生产、试制工作。

2)、现场管理逐步走上正轨：

a)完成了公司钣金车间的设备搬迁工作；

d)完成了车间照明的改造工作；

e)进行了全公司外墙玻璃的清洁；车间墙体的粉刷；垃圾的清理；设立专职清洁工等，使现场管理面貌一新。

#### 4、加强基础管理工作

1)、全员通过春训活动，确定了正确的思路，要以解放思想，转变观念，改进作风，提高效能，指导实践、推动工作为出发点和落脚点，提高落实公司年度方针目标的能力。

3)、完善了公司生产费用的定价机制及公司生产计件办法并得以落实；

4)、设立了公司生产半成品库，规范生产过程中半成品的工序管理控制。

5)、完善各种管理制度，成立了自动化立体车库项目研究小组、安全管理委员会，先后制定了“物资采购及外协控制程序与管理制度”、“车间现场及设备管理制度”、“安全生产管理制度”、“销售管理办法”、“考勤管理制度”、“公务用车管理办法”“自然灾害安全事故应急预案”等。

6)、完成了公司方菱商标注册及蜂窝式立体库实用技术专利申请的资料准备。

7)、狠抓质量，上半年我们通过了质量、环境、健康安全体系认证，并以此为契机，抓好产品质量，产品合格率均在99%以上，得到用户好评。

8)、完成渭南临渭区分局消防大队给公司下达的整改内容并予以回执；配合渭南临渭区站南安检站对公司的安检检查工作，并制作机械分公司设备安全操作规程悬挂于各设备，现场、大厅张贴标语等；完成车间办公楼应急照明设备及应急标志等。

1、销售订单严重不足，导致生产任务不饱满。

2、销售信息量不足，宣传力度不够。

3、销售人员工作积极性不高，缺乏主动性。工作没有一个明确的目标和详细计划，销售人员没有养成计划的习惯，销售工作处于守株待兔的状态。

4、销售人员业务知识不高。销售人员工作责任心和工作计划性不强，业务能力和素质等方面有待提高。

5、技术、生产能力有待提高。比如工艺、工装焊接存在不科学问题，不能提前预测，只能临时抱佛脚纠正。

6、立体车库方面，型材数量偏少，在日常加工基础上还缺少解决问题的最佳方法。

7、现场管理仍不到位，亟待加强。

1、经营目标：

a)跟踪落实洪都立库项目，预计8月份完成洪都项目招标工作。

b)下半年预计货款回收1500万。

c)跟踪落实西安万隆药业自动化立体库(九月份确定)。

d)跟踪落实西安信号厂自动化立体库项目。

e)力争促成西飞大件库项目年内招标。

f)与通运嘉航、西安吉亨立体车库企业签订立体车库型材供应合同(已达成意向，待型材轧制验收认可后即可签订供货合同)。

g)加强外协合同的签订。

## 2、管理目标：

1)、优化销售队伍，建立高素质、高效率的销售团队。一切销售业绩都要通过好的销售人员来实现，建立一支有战斗力、高素质的销售队伍是当务之急，下半年把此作为主要关注点来抓，优胜劣汰，优化销售队伍。

2)、进一步完善各种管理制度，建立明确的管理办法，提高业务人员工作积极性，目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度责任心，加大对制度的落实、执行力度，完善工作汇报制度，加强周报、月总结的制度落实。

3)、提高销售人员的素质和业务能力。

通过培训学习等提高销售人员的业务能力，让每个销售人员都走出去，及时掌握市场信息和竞争对手等情况，主动性的开展工作，工作到位培养销售人员发现问题，总结原因并提出建议，提高业务水平，促进销售业绩。

4)、建立多种销售渠道，结合自身优势，通过同行业内优秀企业合作，通过配套加工等方式，实现销售业绩，以物美价廉的配套产品提升公司的竞争力，扩大公司知名度。

6)、制定可行的检验手段，解决日常检验周期过长问题。

## 工作总结加工纺丝 机械加工工作总结篇四

个别职工对培训有抵触情绪，自认为感觉良好，态度不端正，目的不明确，参加活动不积极。对这一实际情况，我队采取专项措施，加强重点教育，进行专项培训，把培训工作放在一切行动之首。

1、财富广场c4栋项目部管理人员均已经到齐，新工人进场，陆续分批组织进行三级安全教育。

2、提高认识，落实责任。安全设备科为进一步落实安全生产责任制，层层分解，建立进场作业人员的花名册，做好新进场作业人员的三级安全教育和考核，建立合格作业人员档案的准备工作。

3、项目部着重对施工现场重点部位和关键环节的检查，确保各项安全措施落实到位。

4、首先是对现场塔机、钢筋加工机具等施工设备机具的检查，为确保机械设备电气装置及安全防护装置的完好、工作机构安全运行，确保万无一失打好基础。

6、要求各班组负责人加强工人的素质教育，克服节后麻痹思想，注意宿舍安全防火，严禁宿舍开小灶，严禁使用劣质电器及插排、插座。谨防电线负荷过大引起火灾，确保从源头上减少安全隐患。

我矿按照上级文件精神要求，积极对我矿职工组织安全培训。截至20xx年十月底共开展如下工作。

## 工作总结加工纺丝 机械加工工作总结篇五

3个月来，本人认真遵守劳动纪律，按时出勤，有效利用工作时间；坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工

作能按时完成。认真学习知识；具有强烈的责任感。积极主动学习专业知识，工作态度端正，认真负责地对待每一项工作。

我的工作岗位是一名质检员、一个把握产品质量的重要岗位。我深知我的重要性，所以本着“把工作做的更好”的目标，扎扎实实干好本职工作，并且在工作之余我努力的学习专业知识充实自己，虽然在工作上会遇到很多挫折但是我相信我自己。有句话说得好“从哪里跌倒、就从哪里爬起来”我还很年轻秉着笨鸟先飞的思想，我相信只要我付出的比别人多肯定能弥补我在专业知识上的不足。

虽然取得了一点的成绩，自身也有了很大的进步，但是还存在着以下不足：

- 1、有时工作方面与领导的要求还有一定差距。一方面，由于个人能力和素质不够高，一方面就是工作量多、和时间比较紧时，工作效率不高。工作时责任心不强、有点小马虎。
- 2、有时工作敏感性还不是很强。对领导交办的事不够敏感，有时工作没有提前，上报情况不够及时。
- 3、在工作岗位上发挥不够明显。对全局工作情况掌握不细，还不能主动、提前想办法，许多工作还只能算是一般般。
- 4、在社交方面我还纯在很大的不足，有时心里面有的表达不出来，有些话不是太敢说出来没有胆气不够阳刚，在处理有些事情时还需要领导的帮助。
- 5、就是在质量检查方面不够细致、专业知识不够充足，有好多东西明知道是错的却说不出来的为什莫。因为检测之前没有做好充分的准备，在检查过程中有点手忙脚乱，往往重视了这头，却又忽视了那头，有点头重脚轻，没能全方位的进行系统的工作。

1、我将进一步发扬优点，改进不足，全力做好本职工作。要保持良好的精神状态，发扬吃苦耐劳、知难而进、精益求精、严谨细致、积极进取、“敢打敢上”的拼搏精神。理清工作思路，提高办事效率。

2、在检验之前，我首先要了解需要检验的项目，检测方法及技术的要求等才能在检查检测工作中做好事前的准备工作。并且在检查前应该做好事前准备，检查时认真监督。

3、在检查过程中做好监督工作，及时发现并纠正检验过程中存在的问题。对质量要求较高的加工工序的加工工艺的生产、全过程跟踪检查确保每道工序合格。对生产出的工件严把质量关，以免工件出现质量问题。

我非常珍惜这份工作，这半年来我学到了很多，感悟了很多；看到公司的迅速发展，我深深地感到骄傲和自豪，也更加迫切的希望以一名正式员工的身份在这里工作，实现自己的奋斗目标，体现自己的人生价值，和公司一起成长。在此我提出转正申请，恳请领导给我继续锻炼自己、实现理想的机会。我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来！

## 工作总结加工纺丝 机械加工工作总结篇六

2016年，廊坊市长征农业开发有限公司继续秉承“放眼长远、立足当前、追求品质、注重实效”的工作思路，在董事长的正确领导下，在驾校领导和各部门的大力支持下，公司全体员工同心协力、攻坚克难，各项工作取得了新的进展。现将一年来的工作情况总结如下。

### 一、2016年主要工作完成情况

（一）项目前期准备有了新突破。年内完成了长征现代农业创意产业园项目的安全评价报告和环境影响评价报告，进一

步完善了项目申报的硬性条件。

（二）流转农业用地有了新扩展。2016年，进一步做好土地流转工作，签订土地流转协议90份，新增流转土地177亩，完成了新增流转土地的合同签订、地上物补偿、土地平整。截至2016年底，累计流转农业用地744亩，为扩大园区建设规模奠定了基础。

（三）园区一期建设取得了较大进展。2016年，园区建设新增投资约5000万元，22栋共2万平方米高标准日光温室大棚年底前全部竣工，达到了种植生产条件；新建5栋智能化玻璃温室已全部封顶，加上沁园，玻璃温室建筑面积达到50000平方米；建设完成8000平方米的儿童乐园和30000平方米的室外游乐场；建设完成3744平方米的生态餐厅；完成了景区内游客中心、超市、儿童教育基地、旅游厕所等基础设施建设；建成农耕体验区的休闲公园；自来水管道路、下水管道、电缆、暖气、路灯、停车场及道路等基础设施建设基本完成。

（四）各类项目申报工作取得可喜成绩

1、向广阳区旅游局分别申报了《2016年度市级旅游项目建设资金补助》、《2016年度河北省旅游发展专项资金项目资料》和《申请2016年国家旅游发展基金补助的报告》，省、市两级项目补贴款万元已拨补到位，国家级补助资金也即将拨补到位。

向广阳区旅游局申报了《申请乡村旅游建设资金补助的报告》，获批乡村旅游节庆活动补助资金5万元。

向广阳区旅游局申报了a级旅游景区的申请，顺利通过了区旅游局初审和市旅游局组织的评审，我园区被市旅游局评定为国家aa级旅游景区，市旅游局于2016年9月14日予以公告。

通过向旅游局申报乡村旅游园区，长征现代农业创意产业园

项目被录入《2016年全国优选旅游项目名录》。

## 工作总结加工纺丝 机械加工工作总结篇七

对于刚进入生产部的我，对调度员的了解比较片面，岗位职责及业务水\*都处于萌芽状态。但为了做一名合格的调度员，利用每天交接班时间虚心的请教两位调度班长，明白了调度员每天都要做什么工作、什么事该做、什么事不该做、遇到问题后该怎样处理.....等等，在半个月内我熟悉了调度员所要具备的能力与责任；在车间遇到不明白的问题后，不碍于面子，向员工学习各种设备的操作和工艺执行情况，掌握生产一手资料，便于更好的监督车间、服务车间；我想，只有精通岗位业务，才能做到对生产的有效监管！

调度员最基本的职责就是执行力要强，面对领导下达的任务，将不折不扣的完成，每天开会我都会将领导将的重点记到本子上，进入车间后一条一条的进行落实，把生产中重要的问题传达给车间主任或者班长，并监督其执行情况。遇到客观性不能解决的问题时，先汇报给领导，待领导裁决后在进行执行，绝不改变领导的想法和安排；执行安排时，雷厉风行，能当班做完的不推到下一班，能3分钟做完的，不5份中作完。保证工作质量，将车间生产执行好、落实好、监督好、服务好！

调度员本身的目的就是保证生产计划的顺利完成，更改计划，不利于产品销售，导致有的产品缺货，有的产品胀库。自下发六日计划后，每天都要对车间计划执行情况进行跟踪，凡发现私自更改计划的，就要下通报处理。如果是因为人员少或是没有包装物需要改计划，优先保证市场需求量大、利润高的产品，然后分析改计划后，生产流程是否顺畅合理，并与调度班长进行结合，避免某中产品超标受考核。

产品质量是决定企业命运的根本，作为一名调度员更要在质量方面下功夫，做到勤检查、严监督、多整改。工作中加大

对杂质隐患的排查，建立每日排查报表，经常的进行复查，发现不整改的要进行考核处理，并使之成为习惯；加强工艺执行的时间链、温度链的排查力度。紧盯工艺执行情况，杜绝工艺不严谨，造成批量性的次品。遇到不清楚的，就拿出工艺本进行对照，保证工艺的正确性和安全性；包装质量是我厂最弱的一项，在全国倒数第二。要提升包装质量，就必须优先保证设备的性能完好，8月份，我制定了《唐山双汇拉伸膜包装机保养方案》，9月份我又制订了《拉伸膜包装机参数规范》，从而减少了产品的漏气率与进水率，然后又规范了无菌站机人员的操作，杜绝摆放产品时横七竖八，保证产品的外观形象美观好看。最后一关就是监督人员装箱质量，杜绝进水、漏气、无日期、计量不足、带杂质的产品入箱。勤翻箱、勤提醒，对于只抢劳效不顾质量的员工加倍处罚并给予严厉批评！

一个公司想要取得更多的利润，唯一就是降低成本。而作为食品行业，从原材料减低质量，提高成本，是行不通的，只有我们加强内部管理，杜绝浪费，才能不让太过投入。工作方面，我所做到的就是每班对各工序的水管、气阀、吃饭时电灯、垃圾、次品、操作所造成的浪费进行排查，禁止有跑冒滴漏不管不问、垃圾次品内有正常产品、剪节质量较差、落地肉馅拖入下水道等情况，发现一次，考核一次，讲解教育后，让员工提高节约意识！

粘的工器具，遵照5s的标准执行打扫。最重要的就是人员个人卫生，洗手消毒的制度在车间内一直执行很差，针对这种情况，每当点铃响了之后，我都会从车间前道检查到后道，发现没有及时消毒的，就会通知班长或消毒员进行通知，发现消毒不彻底或仍不执行的，就会对其班长进行考核，只有班长有了执行力，制度才可以持久执行！

安全危及人员生命危险，在这个问题上，我更不敢松懈。要求职工正确操作设备，不得出现野蛮操作、违规操作。但是在生产上还是发现不少安全隐患，例如；1、绞肉机手站在提

升机上按肉。2、推车人员推车不用手扶，用力过猛。3、消毒员刷下水道无任何防范措施。4、……等等一些不规范的问题。针对这些情况，我所做的就是对员工进行讲解如此操作的危险性，提高人员的安全意识，并警告不得再次出现，避免出现重大的安全事故。

人员流失率高与职能部门人员也是息息相关的，以前在车间工作期间，深有体会，所以现在能在车间与职工多换位思考，出现偶尔或者客观性问题，多教育、少考核，以最好的办法解决问题。不滥用职权，不欺压职工，做到公\*、公正。但遇到原则性的问题，还是要追究的，不管是任何人，该考核，就要考核，不包庇车间干部和领导。

- 1、工作不够积极主动，常有迟到的情况，员工作做到的，而自己没有做到。
- 2、业务水\*未达到精湛，导致问题不能及时处理和分析。
- 3、信息不能很好的传达，导致安排的任务不能及时完成。
- 4、工作总做到问题出现之后，而不是在事发之前做到很好的控制。
- 5、遭到批评后，就会心灰意冷，工作情绪低下。
- 6、遇到较难的问题就请示，没有自己好好的思考思考。

## **工作总结加工纺丝 机械加工工作总结篇八**

- 1、为保证清机加钞服务质量，加强人员管理，提升员工素质要求，特制定本办法。
- 2、清机加钞人员指本部门为银行提供清机加钞服务的人员。

## 入职管理

- 1、所有人员入职前需经过人力资源部门及用人部门考核，2、所有人员入职前需接受人力资源部门的心理状态测试（指生活态度，世界观的测试）及保卫部门的犯罪行为调查。
- 3、所有人员入职前需要接受公司家庭情况调查，入职后不定期接受家访。
- 4、所有人员入职前需签订《员工诚信承诺书》。（指承诺本人所有信息真实，工作中诚实汇报）

## 人员管理

- 1、各地办事处必须详细建立清机加钞人员档案。
- 2、各地办事处必须制定标准的作业流程及评分细则，要求各地人员严格按照标准作业流程完成工作。
- 3、所有人员必须严格遵守公司的各项规章制度。
- 4、所有人员必须严格遵守国家及当地的法律法规和制度，恪守道德标准。
- 5、所有人员必须严格遵守办事处的作业及管理制度。
- 6、所有人员定时填写家庭情况调查表，认真如实反映家庭生活情况。
- 7、公司不定时进行电话家访和实地家庭调查。
- 8、根据家访及调查情况，不定期对人员岗位进行调整，必须服务公司岗位安排。

## 考核及奖惩

- 1、清机加钞人员采用评分制考核。（评分办法另附）
- 2、采用连续考核制度，考核周期分为：月、季、年三个周期
- 3、具体奖励标准按评分办法计算。 五

## 离职管理

- 1、离职人员需签订保密协议，严格遵守保密要求。
- 2、离职人员需签订从业保护协议，离职后一年内不得从事与原工作内容相同或者相信似的工作。
- 3、离职人员需要完全按交接程序进行工作交接后方能办理离职手续。
- 4、离职人员需要接受离职调查审核。

## 清机加钞人员评分考核及奖惩办法

### 一 总则

- 1、所有被考评人员基础分为80分。
- 3、考评分数分别按月、季、年进行奖惩，分数直接和绩效工资挂钩。

### 二 加分

- 2、发现风险隐患并提出有效解决办法，加1-5分
- 3、及时正确处理作业中出现的异常状况，视情况加1-5分
- 4、连续两个季度无扣分，加5分

5、连续两年内无扣分，加10分

### 三扣分

1、不按作业流程作业, 视违规环节, 每步扣1分

2、违反风险控制要求的, 每次扣5分

3、触犯风险管控制度的, 每次扣10分

4、不服从管理制度的, 视情况扣3-10分

5、连续两次触犯风险管控制度的, 扣80分

6、连续两次违反风险控制要求的, 扣20分

### 四 奖惩方法

1、每个月的绩效工资发放标准为： $实发工资 = 绩效工资 * (1 + ((当月分数 - 80) / 10))$

2、设置季度奖和年度奖。

4、分数低于60分者，调离工作岗位，并且扣发一个月绩效工资

5、分数低于50分者，交人力资源部考评是否继续聘用。