# 浮法玻璃厂工作总结(精选19篇)

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2024-07-04

*浮法玻璃厂工作总结1即将过去的\_\_年，我的感受颇多。回顾这一年的工作历程作为\_\_迪的一名员工我深深感到\_\_之蓬勃发展的热气和\_\_人之拼搏的精神。作为企业的一个窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要...*

**浮法玻璃厂工作总结1**

即将过去的\_\_年，我的感受颇多。回顾这一年的工作历程作为\_\_迪的一名员工我深深感到\_\_之蓬勃发展的热气和\_\_人之拼搏的精神。作为企业的一个窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。

在上级领导的带领和各部门的大力配合下，\_\_年的销售额与去年相比取得了较好的成绩，在此我感谢各部门的大力配合与上级领导的支持!

\_\_年工作总结：

从开厂以来截止\_\_年12月31日，东南亚区域共有3个国家(\_\_、\_\_、\_\_)共\_\_个客人有合作往来，总销售额约\_\_：

：客户共\_\_个(\_\_年新客户x个，之前的老客户\_\_年未返单的共x个)，总销售额约\_\_rmb;

：客户共\_\_个(\_\_年新客户\_\_个，之前的老客户\_\_年未返单的共\_\_个)，总销售额约\_\_;

：客户共\_\_个(\_\_年新客户\_\_个，之前的老客户\_\_年未返单的共\_\_个)，总销售额约。

按以上数据，东南亚区域国家，\_\_市场较为稳定，且返单率较高(未返单的老客户多为无客人联系方式，使得我们无法主动与客人联系取得信息)，但市场单价竞争激烈，利润空间较小。\_\_和\_\_市场的返单率也较高，但订单订货量少，品种繁杂。不过也有个别现有客户较为理想，但还需不断与理想的新客户保持联系，以取得合作机会，提高销售额。

忙碌的\_\_年，由于个人工作经验不足等原因，工作中出现了不少大问题。

4月份，由于灯杯电镀厂的电镀材料问题，导致我司4-5月份出货给客人部分的直插筒灯灯杯有大量严重变色的异常情况发生;10月份，又因环电镀厂问题，导致客人投诉铁皮环易生锈的问题。但因公司及时查出导致产品出现各种质量异常的根本原因，及时向客人解释，重新将出现质量异常的产品赔偿给客人，并向客人承诺我们在今后会努力完善工作，以确保产品的质量不再出现的问题，从而使得老客户没有放弃与我们合作的关系。但第一次和我们合作的\_\_客人，由于我们出货给客人所有产品的灯杯全部严重变色，终造成了客人无法正常销售，虽然之后我们有全部赔偿新的灯杯给客人，但客户最终还是对我们的产品质量失去信赖，同时也使客人打消了与我们长期合作的念头，使得我们失去了一个理想的大客户。

10月份，\_\_客人，由于客人支付货款不及时，且多次沟通都无法取得好的结果，使我们对客人失去了信誉，从而不得不安排其客人订单暂停生产，同时造成其客户订单的产品库存，资金不能正常运作，给公司带来了严重损失。此问题至今还在紧密与客人沟通，直到问题得到解决为止。

对于\_\_年发生的种.种异常问题，使我认识到了自己各方面的不足，也使我从中深深吸取了教训，获得了宝贵的工作经验。在今后的工作中我将努力学习,以取得的工作经验，使得犯错的机率逐渐降低。

\_\_年工作计划及个人要求：

1. 对于老客户、固定客户和潜在客户，定期保持联系和沟通，稳定与客户关系，以取得更好的销售成绩;

2. 在拥有老客户的同时还要不断发掘高质量的新客户;

3. 发掘东南亚区域目前还没有合作关系往来的国家的新客户，使我们的产品销售得更为广泛;

4. 加强多方面知识学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，以提高业务水平，把销售工作与交流技能结合;

5. 熟悉公司产品，以便更好的向客人介绍;

6. 试着改变自己不好的处事方法以及不爱与别人沟通等问题。

**浮法玻璃厂工作总结2**

自从事本职工作以来，我一直在不断地加强自身修养，努力地提高思想道德水平，认真地进行各项文化和专业知识的深化学习，不断地探求新知，锐意进取，积极地开展智能范围内的各项工作，完整履行好一个技师的工作职责，起好模范带头作用。积极参与技术交流和科技创新活动，大地做好了传、帮、带的作用，并全面完成了上级下达的各项任务及指标，在玻璃厂的电工工作中发挥了应有的作用。现将本人任职以来的专业技术工作总结如下：

一、自觉加强理论学习，努力提高个人素质

没有坚定真确的政治方向，就不会有积极向上的指导思想。为了不断提高自己的政治思想素质，这几年来我一直非常关心国家大事，关注国内外形势，结合形势变化对企业的影响进行分析，并把这种思想付诸实际行动到生产过程中去，保证自己在思想和行动上始终与党和企业保持一致。同时，也把这种思想带入工作和学习中，不断追求自身进步。有人说：一个人要成才，必须得先做人，此话有理。这也就是说：一个人的事业要想得到成功，必须先要学会怎样做人!特别是干我们这项技术性很强的工作的，看事要用心、做事要专心、学习要虚心。容不得有半点马虎和出错。所有首先工作态度要端正，要有良好地职业素养，对工作要认真负责，服从领导安排，虚心听取别人的指点和建议，要团结同事、礼貌待人，服务热情。

二、端正工作态度，起好带头作用

自从进入玻璃厂参加工作开始，我就从事所有了所有的机电事务，包括所有基建时期的安全和质量的监督巡查。我深知机电管理工作在建设期间的重要性，特别是含有大部分隐形的电器基础设施与工程，要随时监督检查，发现问题就必须解决问题，决不能草草了事，否则后患无穷且再无法根除，这就摆机我们作机电管理的面前是一种考验和责任。作为我是一位机电班班长和一名电工技师，身上的责任和重担我义不容辞。因此，在平时的工作中，我不仅要求自己班组成员在监督巡查时，要认真仔细，做到一丝不苟，而且自己还深知打铁还须自身硬的道理。

我对我自己做出了这样一些严格要求：一要在遇到脏累苦险的工作时抢在工人前头干，而且要比工人干的多、下得力;二要在遇到技术性难题是挺身而出，尽自己的努力攻克技术难关;我始终坚持以尽我努力做好每件事，以玻璃厂利益为重。包括建成后的生产过程中，有时是抢时间争分夺秒地处理了大大小小的电气设备故障有几十起，为玻璃厂赢取了宝贵的生产时间，为玻璃厂的发展打下了坚实的基础，为玻璃厂创造经济利益和社会效益提供了坚强的后盾和强有力的保障。三是我要求自己能勇于承担责任;我认为既然自己是一名技师，那么在业务水平等诸多方面就要比一般工人要强一些。在玻璃厂分配任务时，在一般工人完成起来比较困难的任务时，自己要主动踊跃承担，更不能与工人推诿扯皮，要做出师者风范，勇挑重担。平时我不仅是这样要求自己的，在实践中，我也是按这些要求去做的。所以我的这些表现也深深受到了玻璃厂领导和职工的一致好评，发挥了我作为一名技师应有的作用，树立了一名技师应有的良好形象。

三、加强业务学习，提高技术水平

长到老，学不了这句话是我的座右铭。科学技术不断发展的今天，一天不学，就被落后。特别是电气自动化这一块，没有谁能百分百的什么都精通完了，它是不断地在开发在更新，就和电脑软件一样，天天在更新，时时在发展。说不定你昨天还认识它，过两天它就变了样了，就有更先进的东东装进去了。所以我平时只要有时间就多看看专业书籍。

**浮法玻璃厂工作总结3**

光阴如梭，XX年转眼即逝;银装素裹，喜迎XX年的降临。XX年对我来说是个不平凡的一年，也是我人生的一个重要的转折点——我从土建转到了幕墙。回首过去一年的工作，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时的惆怅，从中让我学到了很多。非常感谢xxxxxx幕墙装饰有限公司给我提供了一个成长的平台，让我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质和才能。在此我向公司尊敬的领导以及亲爱的同事们表示衷心的感谢，有你们的协助才能使我在工作中顺利进行;也因有你们的帮助，才能令我在公司的发展上一个台阶;真的是你们承托了我。可以说XX年是xxxxxx幕墙上海分公司拓展上海市场的起步阶段，很庆幸自己能在这样的环境下与之一起成长。下面我将这一年来的具体工作情况汇总如下：

一、主要工作

(一)20xx年5月—7月在xxxxxx幕墙装饰有限公司。

xxx兴都项目部。通过一个半月的实践与学习，我对幕墙这个行业有了概况性的了解和认识：清楚了建筑幕墙的定义，明白了常见几种幕墙的种类，懂得了幕墙施工的工艺流程，知道了常用于玻璃幕墙的一些材料和设备。学习的同时也协助这边项目部的管理人员一起检查幕墙安装的质量，测量与放线，和安全管理类工作。

公司加工车间。跟踪学习春申景城ALUK系统门窗的，工。在车间呆的20天左右的时间里，由于这批门窗加急，一部分时间被分配在做的工作是拆包装纸，当然这不是公司领导的希望和自己的由衷，但分配到一个岗位，我一定会忠于职守的。一部分时间是在看车间加工的工艺流程：从卸货→点数→入库→拆包装→穿隔热条→切割→洗槽，钻孔→组装→装车发货的一个过程。

(二)20xx年7月—9月，在上海春申景城项目部。前两个月的工作主要是学习阶段，通过这两个月的学习，让我对门窗幕墙有了一个初步的了解。来到这里，我也积极参与到项目管理的队伍中来。在这里主要负责做的工作有：

(1)进材料时数量清点，安排堆放的场地

(2)进场材料的质量检查(特别是玻璃，和同事盖铁仁总共检查出20xx片问题玻璃)

(3)1~4#楼的钢副框自检、发整改单、复查、组织监理和甲方进行验收

(4)1~4#楼的铝门、窗框自检、发整改单、复查、组织监理和甲方进行验收

(5)1~4#楼的成品保护检查

(6)组织监理进行1~4#楼的喷淋试验，及检修

(7)ALUK配件，覆膜厂提货

(8)画5,6#楼门窗加工图

(1)根据总包要求，排施工工期

(2)组织安装班组进场，签订合同

(3)协调落实车间加工，绍兴材料采购和上海本地采购等供货问题

(4)与业主、顾问、总包、分包、监理之间的沟通与协调

(5)收集相关材料的资料，报监理批复

(6)现场施工的管理(安装质量，工人安全)

二、经验和收获

通过在xxx幕墙工作这一年来，完成了一些工作，也取得了一定成绩，总结起来有以下几个方面的经验和收获：

(一)项目管理，(内部、外部)沟通协调很重要。

(二)做每项工作都要有目的、计划和步骤。

(三)不管大事小事，都要切切实实地去落实。

(四)摆正自己的位置，下功夫熟悉，才能更好适应工作岗位。

(五)只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持好的工作状态。

(六)要加强与工人之间的交流，要与工人做好沟通，解决员工工作上的情绪问题，要与工人多多进行思想交流。——管得好工人，才能真正管得好工程。

三、自身存在的不足与缺点

通过这一年工作，也让我从中看到了自身存在着不足的地方，主要表现在以下几个方面：

(一)缺乏人与人之间的沟通，协调能力。

(二)缺乏门窗、幕墙相关的专业知识，考虑问题不够周全。

(三)事多了，有时候会分不清事情的轻重。

(四)对新的事物，学习的用心程

度不够，工作上大胆创新精神不够。

(五)把生活中的一些琐事，带进到工作中来，影响工作心情和效率。

四、下步的打算

针对20xx年工作中存在的不足，为了做好新一年的工作，突出做好以下几个方面：

(一)加强与工人、同事、领导之间的沟通能力。

(二)业余时间多看些门窗、幕墙的规范，增长自己的理论知识，充实自己。

(三)做每一项工作前都制定明确的计划和步骤，做到行动有了方向，工作有了目标，那样办事心中才真正有底!

(四)通过不断深入的了解，慢慢培养起对本专业兴趣，从而提高主动性和积极性。

(五)合理安排好自己生活上的事情，做到公私分明。

当一个合格的项目经理是我永恒的目标!在明年的工作中，我会继续努力，自觉加强专业知识的学习，虚心求教，不断理清工作思路，总结工作方法，不断掌握方法积累经验。我注重以工作计划为牵引，通过观察、摸索、查阅资料和实践锻炼，努力的提高专业知识。及时地向领导汇报自己在工作中的思想、感受以及工程进展情况，及时纠正和弥补自身的不足和缺陷。我们的工作需要团结才有力量，需要合作才会成功，“鼠标加水泥”把我们的工作推向前进吧!

**浮法玻璃厂工作总结4**

20xx年玻璃现货市场整体走势超出预期，和其他建材产品一样，走出大幅上涨和盈利情况增加的趋势。作为周期性商品，和房地产市场的调整波动关联程度日益增强。国家供给侧改革以及相关政策的出台也对行业的发展起到了促进作用。对于20xx年行业发展，我们持谨慎乐观的态度。从产业周期看，经历了20xx年的快速发展之后，行业的供需情况有了一定的改善，由之前的弱平衡改变为矛盾略有增加的紧平衡状态。从资金情况看，20xx年生产企业的资金状况将会和20xx年相同，压力相对较小。一方面有助于缓解因生产成本上涨带来的资金压力，另一方面也将产能退出的时间延后，是一柄双刃剑。

具体数据来看，20xx年11月25日中国玻璃综合指数点，同比去年同期上涨点;中国玻璃价格指数点，同比去年同期上涨20xx66点;中国玻璃信心指数点，同比去年同期上涨点。全国白玻均价1476元，同比去年上涨276元。浮法玻璃产能利用率为%，同比去年上涨%。在产产能93234万重箱，同比去年增加6672万重箱。行业库存3138万重箱，同比去年增加-123万重箱。库存天数天，同比增加天。

20xx年宏观政策展望我们认为，短期内货币政策可能没有宽松的空间，鉴于真实利率已经在经济再通胀(尤其是房价上行)后明显下降。20xx年以来货币和财政宽松的累计效应足以使经济在短期内维持相对稳健的增长。另一方面，短期通胀的走势也不支持货币政策继续宽松——预计20xx四季度CPI将保持在2%左右，PPI将继续快速上升，并且目前房价同比涨幅依然较高。

1、房地产

我们认为，目前商业银行对个贷的支持热情或已达到上限，受政策影响很难继续提升，20xx年可能迎来按揭贷款利率的向上拐点。因此，明年商品房销售可能出现明显下降。不过，企业资产负债表健康，政策目标理性，我们相信20xx年并不会出现房价明显下降。此外，由于建安成本占房价比例低，我们认为20xx年开发投资增速仍能维持正增长。

我们注意到，当前商品房的金融属性越来越强。大量居民之所以大量配置不动产，而不是大量配置债券或者股票，其根本原因是房价持续上涨，且回撤很小，而不是因为他们那么迫切想要改善居住条件。金融属性的强化，使得短期影响居民购房行为的因素，从居民人均居住面积，区域土地供给水平等，逐渐转为资金成本，杠杆利用率等金融因素。房地产的金融属性增强，也使得房价变动预期对市场影响进一步放大，商品房销售的波动性增强。因此我们认为，20xx年商品房销售的变数很大。房地产市场的不确定性不仅来自于房屋销售本身的高波动性，也来自于20xx年之后政策的不确定性。当前，规范市场秩序的政策执行极为严厉，但经过几个月的市场调整后，这些政策的执行情况又将如何?在国际范围内，影响我国宏观经济变化的外部变数较多，我国的货币政策存在不确定性，资产价格管控的目标也有不确定性。假设当前的政策将会贯穿20xx年，则我们认为20xx年商品房销售将会出现明显的下降。

开发投资并不会随着市场降温而明显下行。在20xx年热销时，我们只看到了房价上涨，销售增长，却没有看到开发投资明显升温。20xx年四季度后市场进入了调整窗口，预计我们也看不到开发投资的明显降温。尽管最近一段时间土地购置面积负增长，但已出让、尚未开发的土地资源极为庞大。只要企业有开发意愿，从全国范围来看不存在无地可开发的可能性。

更重要的是，建安成本占房价比例很低。市场一旦进入滞销周期，企业在短期内减少工程量的可能性很低。当建安成本占房价的比例提高时，虽然销售不确定，但停工所可能节约的建安成本，和开工所可能带来的销售回款相比很少。尽管销售回款的不确定性很大，企业也很少会停工。因此我们判断，20xx年房地产开发投资增速并不会出现明显的下滑，预计仍能保持正增长。

2、汽车行业

20xx年回顾：行业景气度提升。1-9月，汽车行业总体销售1936万辆(+%)，其中，乘用车销售1675万辆(+%)，商用车销售261万辆(+%)。20xx年行业增速提升，主要受益于20xx年12月31日之前升及以下排量乘用车实施减半征收车辆购置税的优惠政策。今年1-9月，升以下乘用车年销量1204万辆，同比+%，占比%，较15年同期提高个百分点。

20xx年展望：行业维持高景气，全年销量有望增长%。我们对于20xx年销量持乐观态度，预计增速有望超越市场预期。主要由于：1)地产宏观调控之后，出于“稳增长”的考虑，预计汽车消费政策会比较友好。汽车产业是仅次于房地产的第二大产业，是增强消费、拉动内需的重要产业;2)基于当前市场中性假设，20xx年升及以下购置税减免退坡为七五折，20xx年完全退出，则20xx年下半年对20xx年仍有提前消费。

3、玻璃出口

20xx年9月份我国浮法玻璃出口吨，同比去年增加%，环比上月减少%;出口金额为32450975美元，同比去年减少%，环比上月减少%。20xx年1-9月份我国浮法玻璃出口总量吨，同比去年增加%;出口总金额273701086元，同比去年减少%。

从20xx年以后浮法玻璃原片出口有了比较大幅度的减少。一方面国家出口退税制度的调整;另一方面是国际市场需求增量有限，建筑施工的环比增长远小于国内市场需求。再者就是随着国内加工市场的逐渐成熟，玻璃出口的结构也发生了比较大的变化。玻璃加工制品的出口呈现逐年上升的趋势。经过多年的发展形成了广州、滕州、胜芳，以及现在沙河地区几个规模化的玻璃加工出口产业基地。出口的产品主要有家俱、家电、建材装饰装修，以及日用等各大系列的玻璃产品。

4、煤炭价格

自20xx年年初国家推行供给侧改革以来，中国煤炭行业出现了许多积极的变化，主要体现在一下方面：

1、价格的上涨，中国煤炭价格自20xx年4月以来开始恢复性上涨，动力煤、焦煤价格皆有着巨大涨幅，截止11月20日，环渤海动力煤指数报收604元/吨，吕梁主焦煤报1400元/吨，我们判断随着供给侧改革的持续推进，预计煤炭价格在未来一年将趋于平稳，我们判断20xx年环渤海动力煤均价将在550元/吨以上，焦煤均价将在1000元/吨以上，相比20xx年均价有着比较大的上涨。

2、煤炭产能有所下降，随着供给侧改革的推进，中国今年共关停了亿吨的产能，并将于未来三年继续关停约亿吨产能，从20xx年去产能的情况来看，各个省份去产能较为积极，部分省份已经提前完成任务，东部经济发达省份未来煤矿都趋向于关闭，预计未来几年中国煤炭产能将继续收缩，并于20xx年前后趋向稳定。

3、煤炭债务负担得到了有效缓解，随着煤价的回升，部分大型煤炭集团陆续恢复了自身的盈利能力，今年到期的公开市场债务违约量相当小，大部分煤企通过银行授信、发行新债、政府补贴等方式将到期债务成功兑付，随着煤企逐步关停亏损矿井，预计煤企将恢复自身造血功能，将逐步偿还存量债务。

4、煤炭从业人员逐步分流，随着供给侧改革的推进，部分煤企成功将三供一业部分移交地方政府，并在煤企内部实行转岗分流，预计今年煤炭从业人员将下降2-5%，成功减轻煤企负担。

我们预测明年动力煤价格将呈现前高后低的态势，但是因为有长协价的稳定作用在，我们判断明年动力煤平均价格将超过550元/吨，相比今年提高约60-70元/吨，明年焦煤价格波动将比动力煤稍大，但均价也将在1000元/吨以上，相比今年高出100-20xx/吨，

5、纯碱价格

20xx全球的纯碱产能在6595万吨，消费量在5700万吨左右，中国纯碱产能2970万吨，占了全球产能的45%。北美纯碱产能在1500万吨，美国绿河天然碱矿资源丰富，ANSAC是全球最大的天然碱出口商，年出口量在400万吨左右。

10月份之后国内纯碱价格上涨驶入快车道，轻碱价格上涨50-100元/吨，重碱价格上涨100-150元/吨。11月份国内纯碱价格接连大涨，在货源持续紧张的情况下，纯碱厂家2-3度涨价，纯碱涨幅远远超过预期。11月份国内轻碱价格上涨300-400元/吨，涨幅在%，重碱价格上涨20xx300元/吨，涨幅在%。纯碱价格能够连续上涨的原因前面已经详细介绍过，而本月轻碱价格出现暴涨的局面，主要原因在于：

首先，平板玻璃对重碱用量大幅增加，重碱货源紧张。1-10月份国内重碱产量在万吨，同比增长%，而轻碱1-10月份轻碱产量同比下降%。今年下半年以来，重碱货源持续紧张，纯碱厂家长期处于欠单状态，在这种情况下，纯碱厂家压缩轻碱产量，将重碱产能释放到最大值，导致轻碱产量骤降。本月华昌化工轻碱日产量仅有400吨，中海华邦轻碱日产量20xx左右。

其次，青海、内蒙厂家发运不畅，纯碱厂家联合推涨。因火车皮紧张，汽车运费偏高，加上雨雪天气影响运输，近期内蒙、青海地区纯碱厂家发运不畅。价格是调节供需的一个重要手段，在货源持续紧张的情况下，纯碱厂家多次采取封单、控制接单的措施，主要维持老客户。本月华东地区纯碱厂家领涨轻碱价格，目前当地轻碱高端出厂价格已经到达1850元/吨。

再次，“买涨不买跌”，市场炒涨因素推波助澜。在货源紧张，价格大涨的情况下，市场恐慌情绪蔓延，纯碱厂家积极推涨，下游用户拿货积极性提高。听闻也有个别贸易商出现囤货的情况，但因为拿货困难，贸易商尚不具备大幅囤货炒作的可能。

沿海地区玻璃厂家积极接触美国天然碱，11月份已有3万吨左右美国天然碱到广东港，据悉后期仍有7万吨左右的美国碱将陆续到港，将在一定程度上缓解重碱货源紧张局面。

轻碱下游用户反映不一，对高价纯碱多有抵触。日用玻璃用户全年订单平稳，生产也比较稳定。部分下游用户产品价格得以顺利传导，如泡花碱、无水硫酸钠，成本最终转嫁给产业链下游用户，这部分下游工厂首要任务仍是保证原料供应，维持正常生产，价格再高也只能无奈接收。但部分下游产品价格向下传到不畅，生产成本大幅增加，有小客户表示待产品订单交付完之后，若持续亏损则要提前停产放假。

在实体经济低迷的情况下，原料价格大涨，导致中间制成品厂家生存环境进一步恶化。此外，纯碱厂家盈利情况明显好转，近期厂家开工负荷不断提升，货源供应量逐步增多。节前纯碱市场将维持强势上涨的态势，但在价格持续大涨的情况下，节后市场承受的下行压力也在增加。

6、产能增减

20xx年下半年以来的市场恢复和转好，造成生产企业复产积极性增加。由于目前在建新生产线数量并不多，产能增加的因素主要来自冷修生产线复产。截止到11月27日，全国共有浮法玻璃生产线353条，年产能达到亿重箱。其中在产生产线238条，在产产能亿重箱，产能利用率为%，同比去年上涨%。剔除停产、搬迁以及近几年无法恢复的僵尸企业后，目前全国共有浮法玻璃生产线273条，总产能约为亿重箱，调整后的产能利用率为%，同比增加%。

今年以来新建生产线点火7条，新增年生产能力亿重箱;冷修停产生产线14条，减少年产能亿重箱;冷修复产生产线21条，恢复年产能亿重箱。增减相抵后，今年以来年生产能力增加亿重箱，在产产能增加幅度为%。

对于20xx年浮法玻璃生产线的增减变化，我们进行了统计和预估。由于近年来大部分新建生产线已经基本投产，后期新增生产线的压力不大，部分在建或者拟建生产线由于企业资金状况或者发展运营的需要，点火的意愿不强。再者国家环保监管力度的增加也是产能增减变化的主要影响因素之一。

据了解20xx年具备冷修条件的生产线有47条生产线，年产能亿重箱;具备冷修复产能力的生产线15条，年生产能力亿重箱;新建生产线计划点火7条，年生产能力亿重箱。

生产线是否冷修除了考虑熔窑寿命，还要考虑市场价格和生产线的资金状况等其他因素，综合做出决定。如果20xx年市场价格表现较好，生产企业的资金状况没有恶化到相当的程度，以及国家环保政策没有更加严格，生产企业都愿意尽量延迟生产线的使用寿命。因此我们认为停产冷修的生产线将会比较少。

7、产业政策

20xx年5月18日，\_办公厅发布了《关于促进建材工业稳增长调结构增效益的指导意见》(国办发[20xx]34号)，指出计划到20xx年，再压减一批水泥熟料、平板玻璃产能，产能利用率回到合理区间;水泥熟料、平板玻璃产量排名前10家企业的生产集中度达60%左右等。

第一，《指导意见》是在国家实施供给侧结构改革大的背景下，贯彻落实\_、\_关于推进供给侧结构性改革、促进工业稳增长和建设制造强国的决策部署，为推动建材工业转型升级、健康发展而制定的。

第二，提出严控新增产能要求，比以前政策更加严格，从源头上杜绝过剩行业中的新增产能，这也是未来行业健康的基础。

第三，在部分地区试点成功经验的基础上，拓宽了错峰生产措施的时间和空间，在季节性和区域性上对控制产能的作用更加明显了。

第四，提出了在供给端改善产品结构，如:提升水泥制品，停止生产等级复合硅酸盐水泥，重点生产及以上等级产品;发展高端玻璃:提高建筑节能标准，推广应用低辐射镀膜(Low-E)玻璃板材、真(中)空玻璃、安全玻璃、个性化幕墙、光伏光热一体化玻璃制品，以及适应既有建筑节能改造需要的节能门窗等产品。对于兼并重组，20xx年并不会有更多的进展。我们认为产业集中度的提高，还需要一定的时间。

国家环保政策在20xx年还将贯穿始终。无论是钢铁、煤炭，还是水泥和玻璃行业的环保成本都将是生产企业所必须支付的。我们认为在短期内对于生产企业来讲，环保成本只能增加，不会减少。这也是制约未来玻璃产能增加的一个重要因素。

8、价格趋势

20xx年以来玻璃现货的价格走势出乎年初大家的意料，上涨幅度和持续时间创近年来的新高，大大增强了玻璃生产企业的盈利能力和增加产能的信心。20xx年11月25日中国玻璃综合指数点，同比去年同期上涨点;中国玻璃价格指数点，同比去年同期上涨20xx66点;中国玻璃信心指数点，同比去年同期上涨点。11月25日全国白玻均价1476元，同比去年同期上涨276元，上涨幅度为23%。

元月份现货市场处于销售淡季，整体呈现南强北弱的传统格局态势，现货价格波动幅度比较大，市场信心回落。受到气候影响，北方地区不适宜房地产建筑装饰装修施工，终端市场有效订单减少;南方市场相对需求稳定，部分企业趁机增加销售回款，价格小幅上扬。临近月末，深加工企业停工放假，贸易商适量存货，整体看生产企业库存上涨较快。作为现货市场风向标的沙河地区本月价格波动明显，目前现货价格和周边市场的价格差异明显缩小，销售半径快速扩大。

二月份现货市场需求主要是受到春节假期影响，减少的比较多，但这也是传统市场的表现。节前大部分生产企业都采取了一定的促销手段，以吸引贸易商补库存，效果一般。另外山东海化纯碱生产企业由于事故而停产造成华东、华北等纯碱企业价格上涨，因此生产企业降价意愿比较低。春节过后大部分生产企业纷纷提涨价格，营造良好的市场气氛，整体看效果一般。值得注意的是，华东或者华中等地区新建生产线或者冷修复产生产线投产的欲望比较强烈，对后期现货价格稳定或者上涨有一定的不利因素。

三月份整体市场震荡上行，生产企业报价略有上涨，但从区域看稍显分化。虽然整体上行，区域上华中地区价格下行已经影响到了华南、华东和沙河地区市场价格的走势。从供给的角度看，部分生产线冷修停产和新建生产线的增加频频，表明当前生产企业并非市场信心脆弱，而是要通过增加自身生产规模摧毁竞争对手。虽然当前生产企业和贸易商的整体库存略少于去年同期水平，但从贸易商市场心态看，相对比较脆弱，不愿意增加社会库存，以减少经营效益损失。

四月份现货市场整体运行呈现北强南弱的趋势，北方市场受到季节性气候影响，房地产装饰装修对玻璃等产品的需求环比增加，深加工企业订单较好;南方市场阴雨天气较多，深加工企业订单一般，而华中和华南等市场的冷修生产线点火复产数量增加造成了本区域内供给矛盾增加，市场价格下行加速。作为建筑玻璃风向标的沙河地区，本月价格表现抢眼，累计上涨幅度达到60元左右，并且生产企业和贸易商的库存稳定下降，呈现产销两旺的局面。主要原因是本地区深加工企业订单数量增加。

五月份现货市场出乎月初的预测，整体呈现价涨量增的趋势，价格呈现普涨行情，生产企业库存也有一定幅度的下降。价格上涨的主要原因在于进入五月份以后房地产建筑装饰装修行业对玻璃及其制品的市场需求环比增加。值得注意的是，本月在现货价格大幅度上涨的背景下，新建生产线投产和冷修生产线幅度的速度也在加快。

六月份现货价格走势趋于稳定，环比五月份有一定的差距。一方面是端午节前后农忙麦收对加工企业订单有一定的减缓作用;另一方面南方雨季汛期也不利于玻璃产品的仓储和运输，造成生产企业急于出库;再者五月份华北和华东地区产能增速过快也造成了贸易商和加工企业采购趋于谨慎。

七月份的市场走势稳中有升，生产企业销售情况要好于预期，呈现价涨量增的局面，生产企业库存减少。本月行业走势的特点是南方地区七月中旬以后，在南北差异过大和汛期即将过去等因素作用线，市场价格快速拉升。华中地区的市场价格在长江船运恢复正常之后，也出现了一定幅度的反弹，改变了之前僵持的局面。北方地区价格小幅上涨，市场需求较好，期间由于暴雨影响一段时间内影响了公里运输。整体看七月份市场走势好于预期，在淡季市场需求的背景下，价格涨幅较大。

八月份现货市场整体走势远超之前的预期，呈现价涨量增的良好态势，生产企业库存也有明显的下降。现货价格大幅度上涨的主要原因在于生产企业的主动上涨和贸易商补库存的积极，以及旺季市场需求的预期等等。和以往传统旺季价格自北向南上涨的不同，今年价格上涨的源头在于华南市场的率先大幅度上涨，华中的快速跟进。中旬华东会议之后，华东和华北地区价格也加快了跟进的步伐，对华南高企的价格有一定的支撑作用。本月中下旬之后全国价格形成良性循环价格上涨。

相比起八月份现货的狂热，九月份原本旺季的表现并不尽如人意。行情的透支和加工企业承接订单能力不足，让本月的行情大打折扣。华南地区生产企业价格猛涨之后，给外埠玻璃进入华南市场提供了很长时间的机会，有搬起石头砸自己的脚的情况发生。而华南地区大幅度降价，则对华中和华东等地区市场的价格产生不利影响。再加之下旬实施的公路运输新政，对原本脆弱的现货市场，产生了不利的影响。生产企业库存上涨，现货价格大幅度回调，让原本火热的现货生产企业始料不及。

十月份生产企业产销情况同比去年有一定幅度的变化。市场价格同比增加幅度比较大，但生产企业库存环比九月份有比较大幅度的增加，之前点火的生产线基本都已经正常生产。无论是国家\_公布的1-9月份玻璃产量还是我们统计的在产产能增量都是比较多的。对于后期市场走势，震荡下行是主要趋势。从区域看北方地区受到天气影响，下行速度要快于南方市场。玻璃生产成本也会由于纯碱价格上涨和煤炭价格上涨而有一定的增加。值得注意的是部分地区房地产装饰装修赶工也将增加一定的玻璃消耗量。

9、观点总结

回顾20xx年以来现货市场走势，“价涨量增、成本提高、效益转好、复产较快”是整体行业的概况。之所以形成这样的走势，我们认为是和20xx年下半年以来的需求端改善以及供给端的调整密切相关的。20xx年下半年以来，财政政策和货币政策的调整，房地产行业的变化，以及人民币汇率的调整，造成商品市场的预期和需求发生了比较大的变化。

20xx年以来，在去产能和需求增加等因素双重影响下，钢铁、煤炭等产品价格变化，超出了大部分业内人士的预期。玻璃价格也有良好的表现。

对于20xx年市场的走势，我们持谨慎乐观的态度。从产业周期看，经历了20xx年的快速发展之后，行业的供需情况有了一定的改善，由之前的弱平衡改变为矛盾略有增加。

国家对房地产政策的调整，对明年市场需求的持续有一定的制约作用，因此我们预计20xx年房地产市场对玻璃的需求量将会有所减少。受到基数比较大和二三线城市需求平稳等因素的影响，减少的数量并不会过多，整体呈现小幅平稳减少的过程。同时20xx年以后房地产销售情况的好转，对后期装饰装修市场的玻璃需求有一定的促进作用。汽车行业和玻璃加工出口等在20xx年将会呈现弱势整理的态势，增量并不明显。一方面是国外需求存在一定的变化，另一方面是近期以来人民币汇率的调整，也将对玻璃及其制品出口产生一定的影响。因此我们认为20xx年整体市场需求将会有一定幅度的减少。

从供给端的角度看，20xx年的整体产量将略有减少，幅度不会多。一方面新建生产线将会控制在一定的数量，在建产能增量有限;产能的增加主要来自冷修生产线的恢复;另一方面大部分20xx年左右投产的生产线已经具备冷修条件，市场价格的调整将会对产能有一个挤出的作用。不过产能增减变化的主要动力，还是来自市场价格的变化和生产企业资金状况的改善。

从成本端看，20xx年玻璃行业生产成本将会有一定幅度的增加，呈现先高后低的趋势。四季度以来纯碱和燃料成本的增加，对玻璃生产企业经济效益有比较大的压力。我们认为在明年上半年纯碱和燃料的价还将维持在高位，下半年将会有所改善。

从价格看，20xx年整体价格将高于今年的水平，呈现窄幅震荡的格局。一方面供需矛盾呈现弱平衡状态，另一方面生产成本的增加和经营状况的好转，以及资金情况的改善，都将对现货价格有一定的支撑作用。随着市场竞争的成熟，生产企业对减产增效的认知程度有所提高。

从国家产业政策看，对于去产能和提高产业集中度将会有一定的具体政策出台，或者产生。有助于增强行业的竞争能力。同时环保政策在20xx年将会更加严厉，也有助于产能的控制或者出清。

从资金情况看，20xx年生产企业的资金状况将会和20xx年相同，压力相对较小。一方面有助于缓解因生产成本上涨带来的资金压力，另一方面也将产能退出的时间延后，是一柄双刃剑。

20xx年玻璃市场的风险来自于国际市场大宗商品价格的快速调整，国家货币政策的调整，对房地产政策的的严厉，以及区域产能的增加幅度过快等等。

**浮法玻璃厂工作总结5**

20xx年玻璃现货市场整体走势超出预期，和其他建材产品一样，走出大幅上涨和盈利情况增加的趋势。作为周期性商品，和房地产市场的调整波动关联程度日益增强。国家供给侧改革以及相关政策的出台也对行业的发展起到了促进作用。对于20xx年行业发展，我们持谨慎乐观的态度。从产业周期看，经历了20xx年的快速发展之后，行业的供需情况有了一定的改善，由之前的弱平衡改变为矛盾略有增加的紧平衡状态。从资金情况看，20xx年生产企业的资金状况将会和20xx年相同，压力相对较小。一方面有助于缓解因生产成本上涨带来的资金压力，另一方面也将产能退出的时间延后，是一柄双刃剑。

具体数据来看，20xx年11月25日中国玻璃综合指数点，同比去年同期上涨点;中国玻璃价格指数点，同比去年同期上涨20xx66点;中国玻璃信心指数点，同比去年同期上涨点。全国白玻均价1476元，同比去年上涨276元。浮法玻璃产能利用率为，同比去年上涨。在产产能93234万重箱，同比去年增加6672万重箱。行业库存3138万重箱，同比去年增加-123万重箱。库存天数天，同比增加天。

20xx年宏观政策展望我们认为，短期内货币政策可能没有宽松的空间，鉴于真实利率已经在经济再通胀(尤其是房价上行)后明显下降。20xx年以来货币和财政宽松的累计效应足以使经济在短期内维持相对稳健的增长。另一方面，短期通胀的走势也不支持货币政策继续宽松——预计20xx四季度CPI将保持在2%左右，PPI将继续快速上升，并且目前房价同比涨幅依然较高。

1、房地产

我们认为，目前商业银行对个贷的支持热情或已达到上限，受政策影响很难继续提升，20xx年可能迎来按揭贷款利率的向上拐点。因此，明年商品房销售可能出现明显下降。不过，企业资产负债表健康，政策目标理性，我们相信20xx年并不会出现房价明显下降。此外，由于建安成本占房价比例低，我们认为20xx年开发投资增速仍能维持正增长。

我们注意到，当前商品房的金融属性越来越强。大量居民之所以大量配置不动产，而不是大量配置债券或者股票，其根本原因是房价持续上涨，且回撤很小，而不是因为他们那么迫切想要改善居住条件。金融属性的强化，使得短期影响居民购房行为的因素，从居民人均居住面积，区域土地供给水平等，逐渐转为资金成本，杠杆利用率等金融因素。房地产的金融属性增强，也使得房价变动预期对市场影响进一步放大，商品房销售的波动性增强。因此我们认为，20xx年商品房销售的变数很大。房地产市场的不确定性不仅来自于房屋销售本身的高波动性，也来自于20xx年之后政策的不确定性。当前，规范市场秩序的政策执行极为严厉，但经过几个月的市场调整后，这些政策的执行情况又将如何?在国际范围内，影响我国宏观经济变化的外部变数较多，我国的货币政策存在不确定性，资产价格管控的目标也有不确定性。假设当前的政策将会贯穿20xx年，则我们认为20xx年商品房销售将会出现明显的下降。

开发投资并不会随着市场降温而明显下行。在20xx年热销时，我们只看到了房价上涨，销售增长，却没有看到开发投资明显升温。20xx年四季度后市场进入了调整窗口，预计我们也看不到开发投资的明显降温。尽管最近一段时间土地购置面积负增长，但已出让、尚未开发的土地资源极为庞大。只要企业有开发意愿，从全国范围来看不存在无地可开发的可能性。

更重要的是，建安成本占房价比例很低。市场一旦进入滞销周期，企业在短期内减少工程量的可能性很低。当建安成本占房价的比例提高时，虽然销售不确定，但停工所可能节约的建安成本，和开工所可能带来的销售回款相比很少。尽管销售回款的不确定性很大，企业也很少会停工。因此我们判断，20xx年房地产开发投资增速并不会出现明显的下滑，预计仍能保持正增长。

2、汽车行业

20xx年回顾：行业景气度提升。1-9月，汽车行业总体销售1936万辆(+)，其中，乘用车销售1675万辆(+)，商用车销售261万辆(+)。20xx年行业增速提升，主要受益于20xx年12月31日之前升及以下排量乘用车实施减半征收车辆购置税的优惠政策。今年1-9月，升以下乘用车年销量1204万辆，同比+，占比，较15年同期提高个百分点。

20xx年展望：行业维持高景气，全年销量有望增长。我们对于20xx年销量持乐观态度，预计增速有望超越市场预期。主要由于：1)地产宏观调控之后，出于“稳增长”的考虑，预计汽车消费政策会比较友好。汽车产业是仅次于房地产的第二大产业，是增强消费、拉动内需的重要产业;2)基于当前市场中性假设，20xx年升及以下购置税减免退坡为七五折，20xx年完全退出，则20xx年下半年对20xx年仍有提前消费。

3、玻璃出口

20xx年9月份我国浮法玻璃出口吨，同比去年增加，环比上月减少;出口金额为32450975美元，同比去年减少，环比上月减少。20xx年1-9月份我国浮法玻璃出口总量吨，同比去年增加;出口总金额273701086元，同比去年减少。

从20xx年以后浮法玻璃原片出口有了比较大幅度的减少。一方面国家出口退税制度的调整;另一方面是国际市场需求增量有限，建筑施工的环比增长远小于国内市场需求。再者就是随着国内加工市场的逐渐成熟，玻璃出口的结构也发生了比较大的变化。玻璃加工制品的出口呈现逐年上升的趋势。经过多年的发展形成了广州、滕州、胜芳，以及现在沙河地区几个规模化的玻璃加工出口产业基地。出口的产品主要有家俱、家电、建材装饰装修，以及日用等各大系列的玻璃产品。

4、煤炭价格

自20xx年年初国家推行供给侧改革以来，中国煤炭行业出现了许多积极的变化，主要体现在一下方面：

1、价格的上涨，中国煤炭价格自20xx年4月以来开始恢复性上涨，动力煤、焦煤价格皆有着巨大涨幅，截止11月20日，环渤海动力煤指数报收604元/吨，吕梁主焦煤报1400元/吨，我们判断随着供给侧改革的持续推进，预计煤炭价格在未来一年将趋于平稳，我们判断20xx年环渤海动力煤均价将在550元/吨以上，焦煤均价将在1000元/吨以上，相比20xx年均价有着比较大的上涨。

2、煤炭产能有所下降，随着供给侧改革的推进，中国今年共关停了亿吨的产能，并将于未来三年继续关停约亿吨产能，从20xx年去产能的情况来看，各个省份去产能较为积极，部分省份已经提前完成任务，东部经济发达省份未来煤矿都趋向于关闭，预计未来几年中国煤炭产能将继续收缩，并于20\_年前后趋向稳定。

3、煤炭债务负担得到了有效缓解，随着煤价的回升，部分大型煤炭集团陆续恢复了自身的盈利能力，今年到期的公开市场债务违约量相当小，大部分煤企通过银行授信、发行新债、政府补贴等方式将到期债务成功兑付，随着煤企逐步关停亏损矿井，预计煤企将恢复自身造血功能，将逐步偿还存量债务。

4、煤炭从业人员逐步分流，随着供给侧改革的推进，部分煤企成功将三供一业部分移交地方政府，并在煤企内部实行转岗分流，预计今年煤炭从业人员将下降2-5%，成功减轻煤企负担。

我们预测明年动力煤价格将呈现前高后低的态势，但是因为有长协价的稳定作用在，我们判断明年动力煤平均价格将超过550元/吨，相比今年提高约60-70元/吨，明年焦煤价格波动将比动力煤稍大，但均价也将在1000元/吨以上，相比今年高出100-20xx/吨，

5、纯碱价格

20xx全球的纯碱产能在6595万吨，消费量在5700万吨左右，中国纯碱产能2970万吨，占了全球产能的45%。北美纯碱产能在1500万吨，美国绿河天然碱矿资源丰富，ANSAC是全球最大的天然碱出口商，年出口量在400万吨左右。

10月份之后国内纯碱价格上涨驶入快车道，轻碱价格上涨50-100元/吨，重碱价格上涨100-150元/吨。11月份国内纯碱价格接连大涨，在货源持续紧张的情况下，纯碱厂家2-3度涨价，纯碱涨幅远远超过预期。11月份国内轻碱价格上涨300-400元/吨，涨幅在，重碱价格上涨20xx300元/吨，涨幅在。纯碱价格能够连续上涨的原因前面已经详细介绍过，而本月轻碱价格出现暴涨的局面，主要原因在于：

首先，平板玻璃对重碱用量大幅增加，重碱货源紧张。1-10月份国内重碱产量在万吨，同比增长，而轻碱1-10月份轻碱产量同比下降。今年下半年以来，重碱货源持续紧张，纯碱厂家长期处于欠单状态，在这种情况下，纯碱厂家压缩轻碱产量，将重碱产能释放到最大值，导致轻碱产量骤降。本月华昌化工轻碱日产量仅有400吨，中海华邦轻碱日产量20xx左右。

其次，青海、内蒙厂家发运不畅，纯碱厂家联合推涨。因火车皮紧张，汽车运费偏高，加上雨雪天气影响运输，近期内蒙、青海地区纯碱厂家发运不畅。价格是调节供需的一个重要手段，在货源持续紧张的情况下，纯碱厂家多次采取封单、控制接单的措施，主要维持老客户。本月华东地区纯碱厂家领涨轻碱价格，目前当地轻碱高端出厂价格已经到达1850元/吨。

再次，“买涨不买跌”，市场炒涨因素推波助澜。在货源紧张，价格大涨的情况下，市场恐慌情绪蔓延，纯碱厂家积极推涨，下游用户拿货积极性提高。听闻也有个别贸易商出现囤货的情况，但因为拿货困难，贸易商尚不具备大幅囤货炒作的可能。

沿海地区玻璃厂家积极接触美国天然碱，11月份已有3万吨左右美国天然碱到广东港，据悉后期仍有7万吨左右的美国碱将陆续到港，将在一定程度上缓解重碱货源紧张局面。

轻碱下游用户反映不一，对高价纯碱多有抵触。日用玻璃用户全年订单平稳，生产也比较稳定。部分下游用户产品价格得以顺利传导，如泡花碱、无水硫酸钠，成本最终转嫁给产业链下游用户，这部分下游工厂首要任务仍是保证原料供应，维持正常生产，价格再高也只能无奈接收。但部分下游产品价格向下传到不畅，生产成本大幅增加，有小客户表示待产品订单交付完之后，若持续亏损则要提前停产放假。

在实体经济低迷的情况下，原料价格大涨，导致中间制成品厂家生存环境进一步恶化。此外，纯碱厂家盈利情况明显好转，近期厂家开工负荷不断提升，货源供应量逐步增多。节前纯碱市场将维持强势上涨的态势，但在价格持续大涨的情况下，节后市场承受的下行压力也在增加。

6、产能增减

20xx年下半年以来的市场恢复和转好，造成生产企业复产积极性增加。由于目前在建新生产线数量并不多，产能增加的因素主要来自冷修生产线复产。截止到11月27日，全国共有浮法玻璃生产线353条，年产能达到亿重箱。其中在产生产线238条，在产产能亿重箱，产能利用率为，同比去年上涨。剔除停产、搬迁以及近几年无法恢复的僵尸企业后，目前全国共有浮法玻璃生产线273条，总产能约为亿重箱，调整后的产能利用率为，同比增加。

今年以来新建生产线点火7条，新增年生产能力亿重箱;冷修停产生产线14条，减少年产能亿重箱;冷修复产生产线21条，恢复年产能亿重箱。增减相抵后，今年以来年生产能力增加亿重箱，在产产能增加幅度为。

对于20xx年浮法玻璃生产线的增减变化，我们进行了统计和预估。由于近年来大部分新建生产线已经基本投产，后期新增生产线的压力不大，部分在建或者拟建生产线由于企业资金状况或者发展运营的需要，点火的意愿不强。再者国家环保监管力度的增加也是产能增减变化的主要影响因素之一。

据了解20xx年具备冷修条件的生产线有47条生产线，年产能亿重箱;具备冷修复产能力的生产线15条，年生产能力亿重箱;新建生产线计划点火7条，年生产能力亿重箱。

生产线是否冷修除了考虑熔窑寿命，还要考虑市场价格和生产线的资金状况等其他因素，综合做出决定。如果20xx年市场价格表现较好，生产企业的资金状况没有恶化到相当的程度，以及国家环保政策没有更加严格，生产企业都愿意尽量延迟生产线的使用寿命。因此我们认为停产冷修的生产线将会比较少。

7、产业政策

20xx年5月18日，\_办公厅发布了《关于促进建材工业稳增长调结构增效益的指导意见》(国办发[20xx]34号)，指出计划到20\_年，再压减一批水泥熟料、平板玻璃产能，产能利用率回到合理区间;水泥熟料、平板玻璃产量排名前10家企业的生产集中度达60%左右等。

第一，《指导意见》是在国家实施供给侧结构改革大的背景下，贯彻落实\_、\_关于推进供给侧结构性改革、促进工业稳增长和建设制造强国的决策部署，为推动建材工业转型升级、健康发展而制定的。

第二，提出严控新增产能要求，比以前政策更加严格，从源头上杜绝过剩行业中的新增产能，这也是未来行业健康的基础。

第三，在部分地区试点成功经验的基础上，拓宽了错峰生产措施的时间和空间，在季节性和区域性上对控制产能的作用更加明显了。

第四，提出了在供给端改善产品结构，如:提升水泥制品，停止生产等级复合硅酸盐水泥，重点生产及以上等级产品;发展高端玻璃:提高建筑节能标准，推广应用低辐射镀膜(Low-E)玻璃板材、真(中)空玻璃、安全玻璃、个性化幕墙、光伏光热一体化玻璃制品，以及适应既有建筑节能改造需要的节能门窗等产品。对于兼并重组，20xx年并不会有更多的进展。我们认为产业集中度的提高，还需要一定的时间。

国家环保政策在20xx年还将贯穿始终。无论是钢铁、煤炭，还是水泥和玻璃行业的环保成本都将是生产企业所必须支付的。我们认为在短期内对于生产企业来讲，环保成本只能增加，不会减少。这也是制约未来玻璃产能增加的一个重要因素。

8、价格趋势

20xx年以来玻璃现货的价格走势出乎年初大家的意料，上涨幅度和持续时间创近年来的新高，大大增强了玻璃生产企业的盈利能力和增加产能的信心。20xx年11月25日中国玻璃综合指数点，同比去年同期上涨点;中国玻璃价格指数点，同比去年同期上涨20xx66点;中国玻璃信心指数点，同比去年同期上涨点。11月25日全国白玻均价1476元，同比去年同期上涨276元，上涨幅度为23%。

元月份现货市场处于销售淡季，整体呈现南强北弱的传统格局态势，现货价格波动幅度比较大，市场信心回落。受到气候影响，北方地区不适宜房地产建筑装饰装修施工，终端市场有效订单减少;南方市场相对需求稳定，部分企业趁机增加销售回款，价格小幅上扬。临近月末，深加工企业停工放假，贸易商适量存货，整体看生产企业库存上涨较快。作为现货市场风向标的\'沙河地区本月价格波动明显，目前现货价格和周边市场的价格差异明显缩小，销售半径快速扩大。

二月份现货市场需求主要是受到春节假期影响，减少的比较多，但这也是传统市场的表现。节前大部分生产企业都采取了一定的促销手段，以吸引贸易商补库存，效果一般。另外山东海化纯碱生产企业由于事故而停产造成华东、华北等纯碱企业价格上涨，因此生产企业降价意愿比较低。春节过后大部分生产企业纷纷提涨价格，营造良好的市场气氛，整体看效果一般。值得注意的是，华东或者华中等地区新建生产线或者冷修复产生产线投产的欲望比较强烈，对后期现货价格稳定或者上涨有一定的不利因素。

三月份整体市场震荡上行，生产企业报价略有上涨，但从区域看稍显分化。虽然整体上行，区域上华中地区价格下行已经影响到了华南、华东和沙河地区市场价格的走势。从供给的角度看，部分生产线冷修停产和新建生产线的增加频频，表明当前生产企业并非市场信心脆弱，而是要通过增加自身生产规模摧毁竞争对手。虽然当前生产企业和贸易商的整体库存略少于去年同期水平，但从贸易商市场心态看，相对比较脆弱，不愿意增加社会库存，以减少经营效益损失。

四月份现货市场整体运行呈现北强南弱的趋势，北方市场受到季节性气候影响，房地产装饰装修对玻璃等产品的需求环比增加，深加工企业订单较好;南方市场阴雨天气较多，深加工企业订单一般，而华中和华南等市场的冷修生产线点火复产数量增加造成了本区域内供给矛盾增加，市场价格下行加速。作为建筑玻璃风向标的沙河地区，本月价格表现抢眼，累计上涨幅度达到60元左右，并且生产企业和贸易商的库存稳定下降，呈现产销两旺的局面。主要原因是本地区深加工企业订单数量增加。

五月份现货市场出乎月初的预测，整体呈现价涨量增的趋势，价格呈现普涨行情，生产企业库存也有一定幅度的下降。价格上涨的主要原因在于进入五月份以后房地产建筑装饰装修行业对玻璃及其制品的市场需求环比增加。值得注意的是，本月在现货价格大幅度上涨的背景下，新建生产线投产和冷修生产线幅度的速度也在加快。

六月份现货价格走势趋于稳定，环比五月份有一定的差距。一方面是端午节前后农忙麦收对加工企业订单有一定的减缓作用;另一方面南方雨季汛期也不利于玻璃产品的仓储和运输，造成生产企业急于出库;再者五月份华北和华东地区产能增速过快也造成了贸易商和加工企业采购趋于谨慎。

七月份的市场走势稳中有升，生产企业销售情况要好于预期，呈现价涨量增的局面，生产企业库存减少。本月行业走势的特点是南方地区七月中旬以后，在南北差异过大和汛期即将过去等因素作用线，市场价格快速拉升。华中地区的市场价格在长江船运恢复正常之后，也出现了一定幅度的反弹，改变了之前僵持的局面。北方地区价格小幅上涨，市场需求较好，期间由于暴雨影响一段时间内影响了公里运输。整体看七月份市场走势好于预期，在淡季市场需求的背景下，价格涨幅较大。

八月份现货市场整体走势远超之前的预期，呈现价涨量增的良好态势，生产企业库存也有明显的下降。现货价格大幅度上涨的主要原因在于生产企业的主动上涨和贸易商补库存的积极，以及旺季市场需求的预期等等。和以往传统旺季价格自北向南上涨的不同，今年价格上涨的源头在于华南市场的率先大幅度上涨，华中的快速跟进。中旬华东会议之后，华东和华北地区价格也加快了跟进的步伐，对华南高企的价格有一定的支撑作用。本月中下旬之后全国价格形成良性循环价格上涨。

相比起八月份现货的狂热，九月份原本旺季的表现并不尽如人意。行情的透支和加工企业承接订单能力不足，让本月的行情大打折扣。华南地区生产企业价格猛涨之后，给外埠玻璃进入华南市场提供了很长时间的机会，有搬起石头砸自己的脚的情况发生。而华南地区大幅度降价，则对华中和华东等地区市场的价格产生不利影响。再加之下旬实施的公路运输新政，对原本脆弱的现货市场，产生了不利的影响。生产企业库存上涨，现货价格大幅度回调，让原本火热的现货生产企业始料不及。

十月份生产企业产销情况同比去年有一定幅度的变化。市场价格同比增加幅度比较大，但生产企业库存环比九月份有比较大幅度的增加，之前点火的生产线基本都已经正常生产。无论是国家\_公布的1-9月份玻璃产量还是我们统计的在产产能增量都是比较多的。对于后期市场走势，震荡下行是主要趋势。从区域看北方地区受到天气影响，下行速度要快于南方市场。玻璃生产成本也会由于纯碱价格上涨和煤炭价格上涨而有一定的增加。值得注意的是部分地区房地产装饰装修赶工也将增加一定的玻璃消耗量。

9、观点总结

回顾20xx年以来现货市场走势，“价涨量增、成本提高、效益转好、复产较快”是整体行业的概况。之所以形成这样的走势，我们认为是和20xx年下半年以来的需求端改善以及供给端的调整密切相关的。20xx年下半年以来，财政政策和货币政策的调整，房地产行业的变化，以及人民币汇率的调整，造成商品市场的预期和需求发生了比较大的变化。

20xx年以来，在去产能和需求增加等因素双重影响下，钢铁、煤炭等产品价格变化，超出了大部分业内人士的预期。玻璃价格也有良好的表现。

对于20xx年市场的走势，我们持谨慎乐观的态度。从产业周期看，经历了20xx年的快速发展之后，行业的供需情况有了一定的改善，由之前的弱平衡改变为矛盾略有增加。

国家对房地产政策的调整，对明年市场需求的持续有一定的制约作用，因此我们预计20xx年房地产市场对玻璃的需求量将会有所减少。受到基数比较大和二三线城市需求平稳等因素的影响，减少的数量并不会过多，整体呈现小幅平稳减少的过程。同时20xx年以后房地产销售情况的好转，对后期装饰装修市场的玻璃需求有一定的促进作用。汽车行业和玻璃加工出口等在20xx年将会呈现弱势整理的态势，增量并不明显。一方面是国外需求存在一定的变化，另一方面是近期以来人民币汇率的调整，也将对玻璃及其制品出口产生一定的影响。因此我们认为20xx年整体市场需求将会有一定幅度的减少。

从供给端的角度看，20xx年的整体产量将略有减少，幅度不会多。一方面新建生产线将会控制在一定的数量，在建产能增量有限;产能的增加主要来自冷修生产线的恢复;另一方面大部分20xx年左右投产的生产线已经具备冷修条件，市场价格的调整将会对产能有一个挤出的作用。不过产能增减变化的主要动力，还是来自市场价格的变化和生产企业资金状况的改善。

从成本端看，20xx年玻璃行业生产成本将会有一定幅度的增加，呈现先高后低的趋势。四季度以来纯碱和燃料成本的增加，对玻璃生产企业经济效益有比较大的压力。我们认为在明年上半年纯碱和燃料的价还将维持在高位，下半年将会有所改善。

从价格看，20xx年整体价格将高于今年的水平，呈现窄幅震荡的格局。一方面供需矛盾呈现弱平衡状态，另一方面生产成本的增加和经营状况的好转，以及资金情况的改善，都将对现货价格有一定的支撑作用。随着市场竞争的成熟，生产企业对减产增效的认知程度有所提高。

从国家产业政策看，对于去产能和提高产业集中度将会有一定的具体政策出台，或者产生。有助于增强行业的竞争能力。同时环保政策在20xx年将会更加严厉，也有助于产能的控制或者出清。

从资金情况看，20xx年生产企业的资金状况将会和20xx年相同，压力相对较小。一方面有助于缓解因生产成本上涨带来的资金压力，另一方面也将产能退出的时间延后，是一柄双刃剑。

20xx年玻璃市场的风险来自于国际市场大宗商品价格的快速调整，国家货币政策的调整，对房地产政策的的严厉，以及区域产能的增加幅度过快等等。

**浮法玻璃厂工作总结6**

20XX年即将过去，新的一年即将开始，在这辞旧迎新之际，回顾一年来的工作历程，总结一年来工作中的经验、教训，有利于在以后的工作中扬长避短，更好的做好技术工作，下面分几个方面对一年来的工作进行一下总结：

一、今年的主要工作

作为玻璃厂安装处的技术员、预算员，我按照玻璃厂及安装处的各项规章制度，按时按质地完成施工处的各项经营管理工作。

技术管理

在过去的一年中，共参加6幢新建工程的图纸会审工作，并及时将会审内容通知施工人员。图纸会审后及时编制施工组织设计及技术交底，并下发至施工人员手中。在施工过程中，多幢新建工程及在建工程又多次按甲方要求对水电暖工程进行了协商变更，由于设计图纸对于满足使用功能上的欠缺，在施工过程中经常发生甲方临时的变更，对于能够在施工前签证的变更，都做到了及时准确，而部分不能在施工前签证的，在施工完成后，立即进行了签证。

资料管理

对于在建、新建工程均按照工程的形象进度，及时、准确的收集材料合格证、进行材料试验、隐蔽工程验收、检验批质量验收、分部分项工程质量验收，并且及时找甲方驻土地工程师、监理工程师签字盖章，从而做到了施工资料各检验批、分项分部、隐蔽验收、材料试验的日期能够与实际施工日期相吻合，满足资料编制的要求。

预决算编制

今年共编制预决算xx份，预算造价xxx元，共审定工程xx幢，决算造价xxx元，累计审掉xxx元。

二、具体的工作情况

今年的技术管理、资料编制、预决算工作主要有以下特点：

工作量大：承担了17幢工程的技术管理及资料编制工作，并及时提供各工程的材料供应计划。

工地位置分散，面广干线长：今年xx共有2幢住宅楼，x西到钢帘线，东至技校，北到橡胶厂，各工地之间相距较远。

工程涉及建设单位、监理单位较多，各工程变、监理例会频繁。

与多家建筑玻璃厂施工同一小区：在技校学生公寓、盐业住宅楼c#、d#、钢帘线车间，均与多家建筑玻璃厂相邻施工，工作的好坏，不只是个人问题，直接影响到玻璃厂的声誉。

在这种情况下，如何做好技术管理及资料编制工作，保证工程施工质量，既让甲方、监理方满意，为玻璃厂赢得荣誉，同时又能保证预决算的编审、材料数量的提供，这个问题就摆在了我的面前。

针对这种情况，合理安排好自己的工作，分清主次、抓住重点、兼顾其他。

首先，以橡胶高层、xx高层为工作重点把大量时间安排在两幢高层住宅工地，并利用两幢高层住宅施工至标准层之际，编审其他工程的预决算及资料编制工作，同时大量翻阅规范、工艺规程，根据自己掌握的水电暖施工的质量通病情况，每个工序施工前在技术交底中将具体的施工要求、注意事项、规范要求进行详细的编制，及时下发给现场施工人员，做好质量预控工作，最大限度的避免出现质量问题;在具体施工过程中，经常进行检查，发现问题及时通过施工队长责令施工人员进行整改。

在管理、指导好两幢高层住宅楼施工的同时，安排好其它工地的资料编制工作，对催要资料的工程，经常加班、加点的进行编制，从而保证能够按期上交资料。对于工程变更，现场施工人员比较熟悉情况，在施工人员未撤离工地时及时整理，对甲方要求需绘制平面图、系统图的工程，多次利用晚上电脑闲置时进行电脑绘图，以便于更改;xx中心给排水工程变更较大，需要绘制施工图，在工人马上要撤离的情况下，与小魏连续加班多个晚上进行绘制。

最后一晚，甚至加班至天亮，方在工人撤离当天，完成变更平面图、系统图，与施工人员、甲方共同进行现场签证。

由于最近两年小工程较多，而自己去年刚接手安装工程预决算，对于工作内容、程序不是很熟悉，加上之前遗留未做决算的工程较多，从而在年初仍有大量完工工程的决算未能及时编制，仅仅依靠上班时间远远不能按时按质的完成工作任务。因此，年初即将部分已完工程图纸留于家中，充分利用晚上的时间编制预决算;其中，xx苑住宅楼3#、x诊所办公楼、xx小区h#等多幢工程的决算均是利用晚上时间编制完成的，从而保证了能够按时保质的完成决算编制工作。

对甲方确定的审理工程决算时间，保证随叫随到，不计较路途远近，天气凉热及道路是否结冰，保证了决算工程能够及时进行最终定案。

三、工作成效

在去年的工作及日常生活中，发现水电暖施工中存在的一些质量通病，具体有以下几个方面：

卫生间漏水封高度不足，标高相差较大;

卫生间脸盆下与排水管连接处不密封;

给水管道管卡间距过大且安装不牢固;

电线分色不清;

开关、插座安装标高相差较大;

避雷箱内断接卡有锈蚀现象;

这些问题不仅是违反了施工质量验收规范的规定，而且直接影响到人们的生活问题，厨房、卫生间返臭味，住户却无法进行处理。针对这些问题，在每个工地开工初期都向施工队长及班组长提出具体要求，特别强调此问题的严重性，并耐心地向他们讲清规范中的要求及对人们生活的危害，在今年的已完工程中，基本上杜绝了此类问题的发生。

四、工作中尚存问题

从事安装处资料编制、预决算工作两年来，深深感受到工作的繁忙、责任的重大;大事、小事压在身上，往往重视了这头，却忽视了那头，有点头轻脚重，没能全方位地进行系统地工作，主要表现在以下几个方面：

①缺乏相应地经验，在8月份，玻璃厂检查所有工程资料时，对检验批质量验收中检查点的设置理解不清;

②部分工程的监理盖章滞后，个别工程进场材料未做到及时向监理方报验。

③由于工程多、工作任务重使得个别工程资料不能与工程同步。

④个别工程出于防盗方面的考虑，暖气片、开关插座等均在门窗安装完成后施工，导致迟迟不能进行工程变更签证，从而影响了决算的编制工作。

以上问题，虽不能影响工程质量及工程验收，但把“查找不足赶先进，立足根本争先进”作为工作方针的自己，总觉得没有尽到一个技术员、预算员的职责，在今后工作中自己将努力做到更好。

五、今后的工作打算

通过总结一年来的工作，找出工作中的不足，以便在以后的工作中加以克服，同时还需要多看书，认真学习好规范规程及有关文件资料，掌握好专业知识，提高自己的工作能力，加强工作责任感，及时做好个人的各项工作。

**浮法玻璃厂工作总结7**

时光如梭，转眼间在玻璃厂车间的日子已一年有余。一年里，我学到了很多，从前的少不经事，而今成长成了一个有理想有壮志的青年。在车间的日子里，我真切地体会到了玻璃厂领导坚持“以人为本，关爱员工”的理念，也耳濡目染了玻璃厂领导“千磨万击还坚劲”的气魄。在对你们肃然起敬的同时，我相信一年里我所有的艰辛和汗水都是值得的，我为能成为你们团队中的一员而骄傲。

刚进入玻璃厂的时候，我什么也不懂，很多技术上的东西也不是很熟练，是玻璃厂的领导和同事在生活和工作上给予了我很多的鼓励和帮助，我才能做到如今的成绩。在工作的同时，我利用闲暇时间自主学习，像我的前辈白尚志师父那样将学习到的知识运用到工作中去，努力进取，试图在专业技术上取得更加优异的成效。科技的进步与创新不仅仅是为玻璃厂做贡献，更是在位社会和国家做贡献，尽管现在还没有取得较为显著的成绩，但是我相信，只要我坚持不懈，一定能在工作上取得进步，为车间做出更大的贡献。

在工作期间，我自主完成领导布置安排的任务，积极参加玻璃厂组织的培训和活动，加强和同事的合作。从机车到机组，从人多到人少。我都努力保证的完成任务，不仅提高卷烟产量，更要保证烟支质量，争取在有限的时间内完成超高的效率。在努力工作的同时，我仍然不断完善自己，汲取知识，在参加的今年设备维修技能竞赛中取得了三等奖的成绩，虽然这个成绩并不是很优秀，但是足以表明我的技能水平已经有了很大的提升。干一行，爱一行，我对卷烟机这份工作的热爱和执着会激励着我向着更好更高的目标发展。

在我如今的成绩面前，除了我个人辛勤劳作的汗水外，也离不开车间的领导对我的大力栽培。玻璃厂提供给我们与玻璃厂发展目标一致的培训与发展机会，提升了我们的竞争能力。领导们“不经历风雨，怎能见彩虹”的气魄，一个个优秀劳模的个人事迹，一项项国际水平的工作技术，无时无刻不在激励着我向前进。车间的良好学习竞争氛围，也成了我奋进的力量源泉。在工作上，你们是我学习的榜样;在生活中，你们是我贴心的朋友。

我已经暗暗积蓄力量，希望在以后里，再接再厉，开拓进取，努力提升自身素质和职业素养，弥补自己的不足。争取像xx师父那样在平凡的职业上，依然可以做出不平凡的事迹。我给自己定制了新一年的工作计划如下：

1、学无止镜，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种相关知识，并用于实践。

2、在以后的工作中不断锻炼自己的胆识和毅力，不断学习专业知识，通过多看、多学、多练来不断提高自己的操作水平和维修技能。提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地的对待每一项工作。

**浮法玻璃厂工作总结8**

我先前应聘汽车销售助理工作，此刻一个月试用期结束了。回顾这一个月的工作，我成功的完成了经理给我的工作，本事有进一步的提高，那我这个月的试用期工作总结如下：

我这一个月已经能够融入进这个团体了，跟着经理把工作做好，思想也变得更成熟了，熟悉了汽车行业的一些事物，学习的本事也有所提高，更多是对自我销售本事的锻炼，已经到了能够独立处理工德邦一步了，成长如此之快，这大概是我没有想到的。作为销售助理，我对销售的技巧是学到不少。工作也是认真的，态度严谨遇到问题就向同事们、领导们请教，谦虚有礼貌，所以得到他们的认可了。

我的工作就是负责收集、整理、归;纳汽车在市场的行情，把报告分析做出来;协调各部门工作与合作;建立销售客户的资料和销售档案的保管工作;制作、填写销售报表以及统计销售业绩;协助销售人员对上门客户的各项接待和来访电话等服务工作，并做好记录再就是完成销售经理交办的工作。这些大概就是我在试用期间做的工作了。看着这些工作，我觉得还不是异常难，在这个月里能够把这些事情办好，协助经理的工作，助理本职。

平时与客户沟通好关于汽车的动态，对客户负责，让客户买到满意的汽车，也是我必须要做到的。我还要提醒客户来保养汽车，维持汽车的寿命。做好我每一天的工作计划，把每一天的工作做到位，让经理对我感到满意，才有更多机会留下来，所以工作是一点也马虎不得，我是恨不得不休息了，也要做好助理工作。

在这工作，我对自我有更深的了解，我明白自我有优点也有缺点。优点是能够快速把经理交给我事情办好，操作本事很强，思维缜密。缺点就是总结程度不够，创新本事缺乏，遇到新的事物，理解本事不是很高，容易被外界事情影响。所以我就要把这些缺点改正，把优点继承下去。

在今后工作，我必须能够做的比此刻好，把身心投入工作中，让经理对我工作更加的满意，相信自我必须不辜负经理的期待，我也会一向前进的，绝不轻易退缩，并且完善自我，热情迎接转正后的工作，只会更优秀。

**浮法玻璃厂工作总结9**

电子厂新员工工作总结模板

20xx电子厂新员工工作总结(一)在过去的20xx年中，在电子厂领导的帮助带领下，经过了工人同事的共同奋斗，和经过了自己的积极努力，作为新员工的我顺利的完成了自己的工作。在岁末之际，我应该就一年以来的工作做一下认真的总结。总结自己在过去一年的得与失，总结一年以来的酸甜苦辣，总结自己明年该如何去做的更好。以下便是我对自己今年的工作总结：

一、工作态度，思想工作

我热衷于本职工作，严以律己，遵守各项厂规制度，严格要球自己，摆正工作位置，时刻保持“谦虚，谨慎，律己”的工作态度，在领导的关心培养和同事们的帮助下，始终勤奋学习，积极进取，努力提高自我，始终勤奋工作，认真完成任务，履行好岗位的职责。坚持理想，坚定信念。不断加强学习，牢固自己的工作技术!二、设备操作，工作领悟

每一个好的员工都应对自己的工作认识清晰，熟悉和熟练自己的工作。要有对机器工作操作的了解，也要有对发生故障的应变能力，完成领导给予的各项任务。但由于自己的能力有限，不能做到一丝不差，所以自己在工作过程中也有许多不足和缺点，对机器的原理和工作技巧还稍欠缺，但这些会让我更加努力的工作，谦虚谨慎的向别人学习，尽可能提高自己的工作能力，使自己在自己的岗位上发挥到最大的作用，更快更效率的完成自己的本职工作，也能使公司获得做大的效益，这样我的做的和收获的也能达到一个平衡，使我更加有动力，更有自信的工作。

和其他同事的人际关系也很重要，因为一个人的能力有限，每件事的成功都是靠集体的智慧，所以和同事们团结在一起才是成功完成领导交给的工作任务的前提，这一点不仅仅事工作，平时的生活中也事如此，所以团结其他同事不仅是个人的事也是一种工作的义务!我会履行我的义务，锻炼培养自己的交际能力。

三、回顾过去，展望未来

对于过去的得与失，我会汲取有利的因素强化自己的工作能力，把不利的因素在自己以后的工作中排除，一年的工作让我在成为一名合格的职工道路上不断前进，我相信通过我的努力和同事的合作，以及领导们的指导，我会成为一名优秀的员工，充分发挥我的社会能力，也感谢领导给我这一个合适的工作位置，让我能为社会做出自己该有的贡献。

一年来，我做的已经是最好了，我相信在今后的工作中，我还是会继续不断的努力下去。虽然一年以来，我的工作还是有所瑕疵，不过这是无法避免的，因为谁也不是圣人，出错是在所难免的，所以我不会过多的苛求自己。不过我相信，只要我在岗位上一天，我就会做出自己最大的努力，将自己所有的精力和能力用在工作上，相信自己一定能够做好!20xx电子厂新员工工作总结(二)20xx这一年来，在工厂领导的正确领导下，在同事们的热情帮助与支持下，通过自身的不懈努力，自己的思想水平和工作能力都有了很大的进步，专业技术水平也有了很大的提高，也为公司全年安全生产目标与生产任务的顺利完成做出了一定的工作，主要有以下几个方面：

一、思想方面 1、为使自己的思想更好地适应新形势下对管理工作的要求，一年来自己积极参加公司组织的各类学习活动，努力钻研本专业的安全与技术业务，深切领会上级领导的指示精神，针对上级领导提出的各项意见和要求认真查找自己的不足，使自己的思想和公司领导工作的指导方向保持一致。

2、在严格管理的同时，工作中严于律己，率先垂范，时刻不忘自己是一名新员工。

3、为更好地做好全车间的安全生产工作，日常工作中自己能够认真听取职工所反映的各类意见、建议和要求，团结周围的同志。

4、为充分抓好机械化作业线在安全生产中的优势，在自己的思想和业务水平不断提高的同时，把积极抓好职工的安全思想教育，也作为自己的一项重要任务，一年来，自己总是利用好班前会，在布置工作任务的同时，结合以往的设备事故和公司下发的各种事故案例牢固树立“安全第一”的思想，提高互保、自保意识，较好的保证了车间安全生产工作的顺利进行。

二、安全生产方面

1、树立安全生产责任意识。把安全工作真正放在了首位，放在了心里，把过去嘴上讲安全变成了现在心中想安全。

2、切实做好班中巡回检查工作，对生产设备的运转情况，对生产设备各系统进行巡回检查，以便及时发现异常情况，采取措施消除隐患，排除故障，防止事故的发生。

3、严格执行交接班制度，要求交接班人员必须口对口、手拉手，你不来我不走的原则将生产、安全等情况交接清楚，做到不清楚就不交班，不接班，防止因交接班不清楚而危机生产安全。 4、定期对设备进行维护保养，随时检查设备的运行情况及润滑情况。5、严格要求上班期间穿戴劳动保护用品，保护自身的安全健康。通过我们的努力，车间无发生轻伤、重伤事故，确保了全年安全生产。

6、坚持加强现场安全管理，发现隐患、及时消除;坚持制止各种违章行为;坚持加强安全、消防知识培训，并且组织开展“安全生产月”活动，提高安全意识。

三、存在的缺点和不足

一年来，自己在工作中虽然取得了一定的成绩，同时也感到离领导和生产的要求还有很大差距，具体表现在：

1、思想上有时跟不上形势的要求，观念老旧，锐意进取的思想差。今后必须加强学习，以适应企业深化改革的需要。

2，技能还需进一步提高，提升业务水平。四、明年的工作方向

1、继续深入学习贯彻集团和公司的各项方针政策和工作要求，努力完成好公司领导交给的各项工作任务，加强自身思想建设，积极为员工起模范带头作用。

2、重点做好技术培训、岗位练兵工作，成为技术过硬、思想过硬的高素质员工。

3、抓好员工思想教育、安全教育、安全技能培训等工作。 4、抓好节能降耗、成本核算和设备检查保养工作。5、加强与领导沟通和请示汇报工作。

总之，工作成绩和不足都已成为过去，在下一步的工作中，自己要认认真真的学习、踏踏实实的工作，完成好公司交给的各项工作任务。为公司的发展壮大、为构建和谐班组、和谐车间、和谐企业贡献自己的全部力量。

20xx电子厂新员工工作总结(三)光阴如梭，一年的工作转瞬又将成为历史，20xx年即将过去，下一年即将来临。新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战、“决心再接再厉，更上一层楼”，一定努力打开一个工作新局面。在新的一年，更好地完成工作，扬长避短，现总结如下：

一、学习

这一年来，我认真完成工作，努力学习，积极思考，个人能力逐步提高。把自己的所有精力都投入到了质检工作的学习当中。基本功，苦练，基本知识，恶补。所以，我在实际工作中，时时严格要求自己，做到谨小慎微，有疑则问。

此外，火车跑的快还靠车头带，由于刚参加工作不久，无论从业务能力，还是从思想上都存在许多的不足。在这些方面我都得到了部门领导和当班班长的正确引导。

二、工作

今年我先后在xx公司、xx公司的安全文化推进会、安全交流会上担任解说工作;参加了部门的安全定级工作;为部门的目视化工作献计献策，积累了很多宝贵的经验。

作为xx部的一名新员工，可以担任部门解说这一重要的工作，无疑是对我能力的一种肯定和提高。在这次工作当中，我不光是收获了一份参与感和自我实现感，更重要的是在过程中学习到了所有书本上没有的知识。提高了与人交往的能力，强化了我在工作当中的安全意识。

安全定级工作，从筹备到迎审，我都参与其中。准备期间需要记忆的知识无形当中又成了一次充电的好机会，我就想吸水的海绵一样，吸收着知识的养分。

日子在弹指一挥间就毫无声息的流逝，就在此时需要回头总结之际才猛然间意识到日子的匆匆。今年xx月，我来到xx部工作已经一年，在领导及同事们的支持和帮助下成熟了很多，退去了些许焦躁和青涩，但也清醒地认识到自己的不足之处：

1.在行业学习上远远不足。学而时习之，要想把工作做得好，就必须要在业务学习上再下苦工。

2.对于20xx年，我充满了信心和期待，回顾这一年的工作，我在思想上、学习上、工作上都取得了很大的进步，成长了不少。

20xx电子厂新员工工作总结(四)自入职电子厂以来，一直从事电工工作，20xx一年来，我严格要求自己，兢兢业业。主要从以下几个方面来总结：

一、思想政治学习及民主方面

我认真学习各类精神指导生产实践。积极参加各种民主活动，参与民主管理，以厂为家，努力工作，做好一名生产一线员工应做的职责。

二、生产方面

1、贯彻落实上级文件精神，提高职工安全用电意识，增强职工责任心。 2、落实完善安全用电组织体系，健全安全管理规章制度。3、加强班组用电安全管理，巩固安全基础。4、一个确保，用电者要确保自身安全和他人安全。三、培训学习方面

多年来，我积极参加各种学习和培训，努力学习电工知识基本知训，系统知识，线路装置，照明装置，接地装置，变压器的运行和维护，电动机维修和维护，机床电气控制线路，plc控制等有关知识体系。每次学习，我都学到一些新的理论，并用来指导工作实践，运用到工作中来，对工厂的供电系统，控制系统进行改进，受到一致的好评。

四、在降耗方面

在节能方面，我积极运用已学的知识，为工厂的节能降耗方面做了不少贡献。如对工厂线路改造方面，为工厂每年节约电能xx万度。同时又对工厂的老的设备，进行电

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找