

# 食品公司年终总结(优质5篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 食品公司年终总结篇一

通过统计下面对20\_\_年的工作进行以下总结：

### 一、流程方面

#### 1、原料采购质量情况；

花生米的进货检验；20\_\_共采购花生米227.5吨，共检验样品39个，检验平均杂质为1.67%，最高杂质6.7%，最低杂质0.27%，检验合格率为30.77%其中杂质超标的扣重后，全部让步接收。

共原煤进货检验19车，平均水分9.14%已超出内控标准8.0%，最高水分15.62%，最底水分4.25%合格率为31.58%，其中水分超标，全部降级使用。

小包装包装物的检验(同上将各指标的平均值，最高，最底进行分析，同时也可采用表格的形式)

#### 2、生产过程控制质量

共检验车间生产花生饼4679吨(同上将各指标的平均值，最高，最底进行分析，同时也可采用表格的形式)。

共检验花生粕4364吨(同上将各指标的平均值，最高，最底进

行分析，同时也可采用表格的形式)。

清油车间二级油(同上将各指标的平均值，最高，最底进行分析，同时也可采用表格的形式)。

灌装车间质量控制共检验油品280吨(同上将各指标的平均值，最高，最底进行分析，同时也可采用表格的形式)。

### 3、出厂检验情况

共检验出厂油脚57吨，生产处理完皂脚后通知化验室取样化验皂脚无明油后出厂。

## 二、学习与能力方面

组织运行iso9000质量管理体系的实施与运行，在法规宣贯与实施方面，积极配合销售公司的计划，送检“\_\_\_”浓香花生油、调和油，取得合格检验报告避免了市场风险。

## 三、培训与提升方面

组织三名检验员参加市质检局的检验员培训，并分别取得了市质检局颁发的检验员资格证书。

组织参加电子监管质量培训，并取得了电子监管资格已取得电子监管密钥。

## 食品公司年终总结篇二

1. 完成了《\_\_\_》的制定，在公司领导和部门负责人的指导和帮助下，依据《\_\_\_》，结合国家产业政策、行业发展动态、资本市场等诸多方面，撰写了《\_\_\_》，内容主要包括\_\_\_公司未来\_年的战略定位、发展目标、竞争策略等。

2、随部门领导赴\_\_等省市考察调研当地部分食品企业的发展状况。通过参加企业座谈会及与行业专业分析员的沟通，使自身的业务能力有一定的提高。

3、调查收集整理了\_\_产业、\_\_行业的行业规模、市场行情、竞争态势的简要指标及行业主要企业的公司概况和相关财务数据。

4、收集整理了“\_\_”等方面的相关资料，已上报部门领导。

5、协助部门领导完成向\_\_项目申报的资料准备、部分地方政府函件往来及部门年度总结等文案工作。

6、参与整理完成了相关\_\_行业上市公司概况及主要财务数据库的建设。

7、整理完成了\_\_项目的前期考察资料收集工作及领导交办的其它工作任务。

## 二、工作态度及职业素养方面

1. 积极参加公司党支部组织的集体学习活动，认真学习规定的学习内容和篇目，并认真撰写心得体会和学习笔记，使自身思想政治素质有了一定提高。

2. 积极主动学习投资行业的专业知识，争取取长补短。于20\_\_年\_\_月申请参加“\_\_”的培训，提升自己的业务能力。

另外，本人严格遵守公司的规章制度、按时出勤;有效利用工作时间，保证工作能按时完成，工作态度较为端正，认真负责地对待每一项工作。

## 三、存在的不足

个人的工作敏感性不是很强，对领导交办的事不够敏感，对

全局工作情况掌握不细，还不能主动、提前为项目发展的谋思路、想办法，许多工作还只是处于被动指导的状态，个别时候导致工作效率不是很高。

#### 四、今后的工作打算

在今后的工作中，我将进一步强化投资行业专业知识的学习意识，在提高自身业务能力上下功夫。争取由被动完成领导交办的任务向主动性方向转变；同时，加强与同事之间的协同配合，理清工作思路，提高办事效率。全力做好本职工作。

### 2021年最新食品公司的年终总结范文

## 食品公司年终总结篇三

时间一晃而过，20\_\_已经过去，新的一年已经来临。在过去的\_个月里，我加入了食品安全监管这个光荣的队伍中，为解决人们的民生问题贡献出自己的力量。在这里，我首先要感谢上级领导对我的信任和关怀，以及同事的支持与帮助。这是我踏出学校步入社会的第一步，也是对我人生的第一次挑战。在日常工作中我深深看到了自己的不足，让我意识到工作不同于在校求学，它更需要的是全身心的投入，需要的是对工作热忱的态度。实践出真理，我会虚心学习踏实工作，好好弥补自己的不足，力争做好领导委交我的各项任务。现将我\_个月来的工作总结归纳如下：

#### 一、思想学习方面

在工作之余，我坚持不懈以学习新的知识来充实自己，通过理论学习，不断提高自己的理论水平和思想觉悟，并做到学以致用。每周\_，还进行各种文件、资料的学习，进一步提高自身的专业能力。

#### 二、工作方面

## (1) 工作职责以及工作完成情况

- 1、积极参加有关食品安全监督工作会议和食品安全知识培训。在\_月份，我参加了为期\_周的\_\_岗前培训，认真学习了各项关于食品安全方面的知识，了解到作为一名食品安全协管员的职责和义务，为以后的工作奠定了基础。
- 2、建立协管区域食品企业档案，及时掌握食品企业数量、企业名称、执照情况、企业法人、生产条件、产品种类、生产规模等变动情况。在\_月份，我街道食安办对街道所有企业进行登记，重点对企业的证照情况进行核实，并督促无证经营企业及时办理好。同时对街道\_个社区的食品企业统计，并按餐饮、流通、生产加工、种植畜牧、小作坊详细划分归类，建立完善档案。
- 3、负责对辖区内食品生产企业的日常巡查，督促企业建立健全质量管理安全制度、台帐和记录，发现隐患及时制止并向有关部门报告。每周都坚持完成不少于\_次的出行，及时掌握辖区内食品企业的具体情况和变更，对有问题的企业进行重点监督检查，督促企业完善台账制度，及时发现并解决隐患。
- 4、深化食品安全专项整治。今年\_月份，我食安办组织“\_\_”和“\_\_”的专项整治。活动中，我们以拉网式对辖区各家食品企业进行检查，询问了解食用油的来源以及处理方式，确保从源头解决“\_\_”的问题。

## 食品公司年终总结篇四

- 1、配送工作量：20\_\_年1月至\_\_月，配送中心包装配送蔬菜类农产品872万斤，大米、黄豆、花生等其它农产品约6万斤，合计总配送量878万斤。至今有固定配送网点共68家，其中超市专柜44家、加盟店\_\_家、自营店2家、酒店客户8家、机关食堂1家、企业食堂1家。

2、人工成本方面：1月至\_\_月，配送中心总花费人工成本\_\_6.7万元。其中配送管理人工成本29.4万元，占比\_\_.6%；包装人工成本95万元，占比53.8%；搬运人工成本52.3万，占比29.6%。20\_\_年蔬菜配送均摊成本为0.203元/斤，最高时3月到达0.319元/斤，最低时\_\_月达到0.\_\_3元/斤。

## 二、20\_\_年配送中心工作进展情况汇报

1、20\_\_年\_\_月底至20\_\_年1月初，配送中心跟着公司的的发展脚步成功从原淡水古屋配送中心搬迁至平潭新配送中心。在公司领导的指导下以及相关部门的协助，从新布局配送中心，低温操作间1间，预冷设备1套、大中小冷库各1间，简易真空包装机械1部。2、1月至2月，由于年关将至，新配送中心面临着菜量多，招工难，并且还需配合公司完成菜心节蔬菜包装配送工作，以及50吨稻谷的晾晒的工作。因此，配送中心从新完善了《配送中心岗位工资结构表》，迅速招工，通过绩效考核激励，全体员工全力以赴，通过长时间加班，高效率工作，并且大部分员工为了工作而没回家过年，最终完成了所有配送工作。顺利度过年关。

3、3月至4月，配送中心调整完善《配送管理人员岗位责任制》，分工明确，责任到岗，让配送各管理人员明确自己该做什么，该承担那些责任，不但会安排自己的工作，还要安排并带动自己下属高效率工作。由于3月平潭农场人员紧缺，配送中心临时成立了\_\_至30人的生产小组，到平潭农场协助生产，收菜工作一个月左右。

4、5月至7月，配送中心再次规划收菜区、包装区、配菜区，并开设多一个出货区的大门，配送开始执行5s管理，要求各区域无论是工作中还是非工作中整洁有序，产品、包装材料、工具、机械按要求分区摆放，并在各个区域制作显眼的标识。每日下班前对配送车间进行全面的清洁整理。

5、8月至\_\_月期间，配送中心重新完善《配送中心员工管理

制度》、《配送中心绩效考核制度》、以及改进了农产品包装配送流程。并按公司要求，部门管理人员每周要求集中开一次例会，对上周的工作情况进行总结，并协商去找解决、改进的工作方法。8月中旬配送会议上明确了9月之后的均摊成本控制目标在0. \_\_元/斤以下，并在之后在管理岗位中裁减了2名审核员工作，将该工作增加到配送主管、2名助理、1名文员的工作范围内。工人方面，每日给包装工、搬运工制定每日包装蔬菜数量任务，不达标者不但得不到奖金，还会受到相应的罚款，相对，超标完成包装任务的超出部分，给予更高的绩效奖励。配送中心通过不断的给员工施压与激励，成本控制虽然在8月至\_\_月未能按照0. \_\_元/斤达标，但对比上半年成本控制工作有明显的提升，并在\_\_月以0. \_\_3元/斤的均摊成本超额完成了当初拟订的目标。

### 三、20\_\_年配送中心工作方法及配送流程管理总结

在20\_\_年7月左右，整治配送中心时，张总在开例会时，曾经说过一句话：“公司的60%的收入来源于深圳区，各区不管好坏，我只看数据说话”。从这句话中我们总结到一种更好的管理方式，数据管理。以前管理方式，一但出现问题，只是单纯的改变操作方式，并没有考虑到为此而造成的成本数据增加。后勤人员是花钱的，奖金就应该与成本挂钩，由于企业的利润最大化来源于成本控制，所以我们现在采取的管理方式是：“操作方式”与“成本数据”双管齐下相结合的管理方式。

因此我们针对配送的绩效管理，又从新做了一次调整。

a□设置每天最低绩效数量的要求“电网”：

就是要对每一份工作岗位，每天做最低的绩效要求!把每一份工作岗位都设立电网，碰到电网就受处罚或被淘汰!

包装工设置了包装绩效数量最低要求500斤/人，超出部分以

每\_\_斤1.5元给予奖励，不足500斤的无绩效奖，低于500斤且排名最后三名的，就触动电网必须扣除当天绩效奖1-3元。

b□设置月绩效“排行榜”：每个月针对末位员工进行一次排行榜，前八位分别给予\_\_-50元奖励，后三名且未达到标准数量的分别扣除\_\_元、20元、30元。

c□数据透明化、对比化管理：配送中心员工个人绩效，实行的是：天天公布、天天对照、天天得比。天天公布---每天都把绩效公布在光荣榜上。绩效数量越高排名就越前，荣誉感就越强，绩效奖励金额就越多。天天对照---今天对比昨天，明天对比今天。天天有对比才会有进步，才会有动力。

## 食品公司年终总结篇五

从\_\_年1月起，主要做了如下几个方面的工作：

### 二、市场存在问题及竞争对手分析

\_\_2个重点和样板市场问题较多和销售上不去，没有时间和差旅费用去关注该区域的客户！主要竞品为：

高端：瑞可来、隆泰、花帝、

中端：抚顺独凤轩、港阳、捷成、深圳唐正

低端：阳江、威龙、维娜斯、深圳金自然

b□\_\_市场：（低端、高端为主）

#### 1、市场特点：

1)消费者偏向粉剂和膏状，油剂产品主要是外地知名品牌的高价位产品(200-300以上价格)直接串货过来，本地经销商很



少进货;粉剂产品2个极端,要么是接受零售30元/kg(博邦、阳江、威龙、维娜斯)的低价产品,要么是接受物美价高的产品;膏状产品在汤料和卤水中使用最多,零售价在80-90间的产品销售最好;汤料市场最大、卤水次之。

## 2、竞争对手:

高端:瑞可来、隆泰、花帝、味正、汇香源、顶味、春发、正味(8)

中端:抚顺独凤轩、港阳、捷成、深圳唐正、一品、天惠、亿腾、太行(8)

## 3、存在问题:

3)前期未找准当地市场的脉搏及用户的需求,品种太多,未找准重点产品和重点目标用户!(应把重点集中在汤料、卤水、鸡类上,让客户认可我们高价位的卤菜香精、骨髓浸膏、肉精膏、肉精油、和低价位的肉类添加剂和猪、牛、鸡香精)

4)未找到\_\_市场那样得力的厨师做服务和推广(以服务和技术指导带动产品的销售)

c□\_\_市场(低端、中端为主):

## 2、竞争对手:

高端:瑞可来、顶味、春发、

中端:抚顺独凤轩、港阳、捷成、深圳唐正、一品、太行(8)

## 3、问题和措施:

1)基本同上,低价产品价格不够低没有上量;高价位产品强推

出去后无回头客

2) 的调味品渠道未得到利用：急需公司把一些认知程度高的添加剂(脆肉剂、肉脆磷等)和低价的鸡、牛、猪香精在调味品渠道上铺市(目前存在问题是价格和包装规格未调整到位)

### 三、下半年市场目标和措施

前提：1)骨髓浸膏、高倍肉精膏、老汤、上汤系列的价格略有调整

2)低价位的烧卤系列和猪牛鸡肉产品的新配方获得客户认可

3)筹办技术交流会议(免费培训班烧烤、卤菜、汤料)

4)把一些认知程度高的添加剂(脆肉素、肉脆磷、增白剂、肉类增香剂、富丽磷等)和低价的鸡、牛、猪香精在调味品渠道上铺市(把价格和包装规格调整到位，用这些产品来薄利多销冲击竞争对手)