# 最新食品公司年终工作总结(七篇)

来源：网络 作者：梦醉花间 更新时间：2024-06-11

*当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢...*

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。优秀的总结都具备一些什么特点呢？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。

**食品公司年终工作总结篇一**

首先是自身管理方面，作为一名优秀的食品生产管理者，公司要求的规章制度自己必须带头做好，我充分认识到自己既是一个管理者，更是一个执行者。要想带好一个班组团队，除了熟悉流程外，还需要了解操作相关的工作及事务，要以身作则，充分发挥自己的工作积极性，这样才能保证在人员偏紧的情况下，大家都能够主动承担工作，共同努力。由于自己管理松懈，没有按计划组织培训、学习，发现问题没有及时开会强调，妥善处理，导致员工不自觉的养成了坏习惯，虽每天班前班后，包括班中巡查期间，对员工都是耳提面命，可效果依旧收之甚微。对此，以后自己会在这方面严格要求自己。在作风上，能团结同事、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，在生活中发扬勤俭耐劳、乐于助人的优良传统，在工作上，围绕公司的中心工作，对照相关标准，严以律己，较好的完成各项工作任务。

其次是员工管理方面，作为一个管理者，自己必须要了解自己的下属，包括他（她）的人品、性格、爱好、处事作风、工作能力等诸多方面，针对不同性格、不同年龄段、不同能力的人应该分别予以不同的管理方式、说话语气和工作任务，做到人尽其才，物尽其用。同时要懂得关心自己的员工，真诚的关心。当他们犯错的时候，除了批评还要多加鼓励、信任，让他体会到领导层的关心与器重，让他知道我们不但是上下级关系、同事关系，我们还是互相支持、关心的朋友关系。当然，作为管理者，同样要在员工面前树立自己的威信。这种威信不是靠恶语批评，更不是靠一味的做老好人树立起来的。一个优秀的管理者，是要让自己员工中的大部分人说你好，小部分说你坏，才能称之为优秀的管理者。因为管理者不是普通员工，只做好自己的分内事就行了，你需要的是一个团队的力量，你需要说你好的人的支持，你同样需要说你坏的人的执行。因为朋友和同事概念上的执行力度的效果迥然不同，好坏恰恰能做到互补。如煮制组的老员工的难以管理，因经验丰富，阅历老练，对管理的不屑与逃避重任，以及年轻员工的夜班随意离岗怠工和经验欠缺，委实给了我巨大的压力。

深感管理是一门很深的学问，是一种艺术。如何在这个浓缩的有着形形色色人物的小社会中把这个团体玩转起来，不光需要埋头苦干的精神，还需要胆识和魄力。对于不屑你的员工要让他认识到你的能力，无论是理论、实践、还是为人处事方面，你都要做到让他知道你比他强，至少在思想意识和工作态度上要有高度；对于年轻员工新员工，在积极培养锻炼的同时，要严格要求执行公司的规章制度，事不过三，再犯同样错误，绝不姑息；同时还要让大家了解到你一直在努力地想把这个团队带好，想让每个人都得到领导的肯定与认可，他们才会从心里愿意靠近你折服你，这样慢慢的这个团队就成型了。当然，由于自己社会阅历，经验方面还有所欠缺，对于员工心理等各个方面拿捏的还不是很好，对某些员工的想法没有深入的了解，从而导致班组偶尔的不和谐。如配送组员工因工作原因由口角演变到动手事件就是典型的例子，因员工的性格差异，社会经验等问题，工作效率难免不同，这就需要结合现有条件，很好的协调搭配，不断加强指导、锻炼，相互磨合，调整相对适合恰当的岗位，同时多组织培训学习、增进感情交流，丰富业余活动等，创造和谐融洽的工作氛围，事件虽及时制止处理，但事后深知不同员工，性格上的差异与岗位安排的重要性。以后自己会在这方面多加用心，争取做到每位员工都在一个好的心态下积极的工作。

最后，作为一个优秀的管理者，在下级面前要站在公司的立场说话，在上级面前要做到有责任，敢担当，全力辅助领导的工作，从而让整个食品生产秩序能在一个顺畅的环境下进行。

总之，感谢公司领导给我提供这个台，感谢领导给予我的支持与关心，感谢同事们给予的帮助和鼓励，通过这一年的摸打滚爬，我深刻体会到：细心、严谨是所应具备的素质，而融会贯通和不断创新是庸或优秀的关键因素。关键在于自己，要突破自我，敢于尝试，折腾是检验人才的唯一标准！

**食品公司年终工作总结篇二**

一年来，我们食品工业战线的广大职工，在市委和市政府的正确领导下，认真贯彻执行了调整国民经济的“八字”方针和解放思想、放宽政策、搞活经济、扬长避短、发挥优势、保护竟争、促进联合的要求，紧紧围绕搞好搞活市场这个中心问题，做了大量的工作，取得了比较满意的经济成果。

一、各项指标完成情况

今年，我们食品工业的各项经济技术指标都完成得很好，比去年都有不同程度的增长和提高。

1工业总产值;计划为x亿x千x百万元，完成\_\_千x百x十万元，提前二十一天超额完成了汁划。比去年增长了百分之十五点九。

2.产品的产量;在二十个主要产品中，有十甲个产品在十一月未就已完成了全年的产量计划。其他品种到年末也都超额完成了计划。其中超额百分之十以上的\_\_个产品、超额百分之五以上的有x个产品，其他产品都在超额百分之三以上。3.产品质量：今年比去年都有不同程度的提高。酱油、醋、各种酱达到了部顽标准。许多产品恢复到了历史上的最好水平。肉联厂的红肠被评为全国优质产品，获得了银质奖章;正阳楼的松仁小肚、酿造七厂的酱油、酿造一厂的味素、糕点一厂的乳白面包、糖果一厂的脆香搪等七个产品被评为省的优质产品;有三十三个品种被评为省食品工业系统的优质产品。

4.品种花样：今年以来，共试制成功并已投放市场的“四新”产品(新产品、新品种、新造型、新装磺)达一百多种，丰满了柜台，活跃了市场，满足了人民生活的需要。

5.劳动效率：今年比去年也有较大的提高.每个职工平均实现产值一万二千二百元，比去年增长百分之二十八;创利一千四百七十五元，比去年增加一倍多。6.各种消耗：今年各产品的消耗普遍下降。味素使用淀粉，去年每吨产品耗用三点六吨，今年降到三点一九吨;酱油的出品率，去年每斤混合料出二斤七两左右，今年达到二斤九两;醋的出品率，今年比去年提高百分之二十多。

7.资金占用：今年比去年减少百分之十一点三。

8.企业利润：全公司实现净利润一千三百二十万元，比去年翻了一番。

二、抓了几项主要工作

今年，我们对几项主要工作由于采取了一些改革措施，抓得细，抓得实，所以比较主动。

1.狠抓了产品销售，变以产定销为以销定产，变卖方市场为买方市场，促进了生产发展。工业企业在生产和销售两个问题上，究竟应该注重抓产品生产还是抓产品销售，这既是一个实际问题，也是一个理论问题。过去由于批判了“流通决定论”，强调按计划生产，使工厂的注意力集中在生产上，忽视了销售，把市场搞得很死，工厂生产也受到了很大影响。今年以来，我们通过总结经验教训，改变了方法，重视了抓产品销售，采取了五条措施：一是改变供货渠道，把原来工厂包地区的供货办法，改为工厂和商店自行挂勾的供货方式，既搞活了市场，又促进了生产。一二是增加了推销人员，仅糕点糖果两个行业就增加了二十多名推销员，他们带样品深入各商店和省内外大力推销产品。现在，他们生产的糖果已销到全国十五个省，二十多个大中城市，北京、天津、甚至西藏高原都卖他们的糖果，全年销往外地一百多万斤，这是历史上从末有过的。三是经常召开产销联席会，广泛征求意见，改进生产，增加品种，提高质量，扩大销量。四是成立产品试销部，据统计，全市有百分之八十以上的工厂已经建立起来，对掌握市场动

态，搞好产销，都起到了一定的作用‘五是贯彻了薄利多销的原则，增强了竞争能力。今年，对味精进行了两次调低售价，调减百分之三十，相应的扩大了销量百分之五十以上。糖果平均调低销价百分之十五，使水果糖的价格低于上海、天津、北京、沈阳等市，这就为我们外销创造了良好的条件。以上五方面的工作，说明工业企业贯彻以销定产，以销促产的方针是完全正确的。特别是在国民经济实行计划经济和市场调节相结合的方针，扩大竟争的情况下，重视和加强产品销售工作更有其现实意义。

2.贯彻了“挖潜、革新、改造”的方针，千方百计扩大短线产品的生产能力，适应了市场的需要。我们食品工业经过多年的建设.生产有了很大的发展。但是，随着人民生活的不断提高，还有十几个产品，如面包、肉制品、饮料等的产量还远远满足不了市场的需要。为了尽快缩短产销差距，今年以来，我们把工作的重点一直放在挖、革、改上，充分发挥了现有企业的作用.为市场提供更多的食品。在这方面，我们主要抓了七件事：(略)从以上“挖、革、改”的整个工作来看，今年我们的工作方向是对头的，坚持了以挖掘现有企业潜力为主，争取国家投资为辅的原则，扩大生产能力，应该成为今后发展食品工业的指导，思想。

3.积极开展了创“四新”、“一提高”的活动，大大增强了我们食品工业产品的竟争能力。今年以来，由于进一步贯彻了调整国民经济的“八字”方针，解放了思想，放宽了政策，竟争形势越来越发展，市场经济越来越活跃”…因此，从年初起，我们在企业中全面开展了创“四新”、“一提高”活动。在这方面主要抓了四项工作：(略)从以上情况来看，想要使我们的产品在

市场上站得住脚，使我们的企业在不断扩大竞争的形势下，能够生存下去，就必须不断提高产品质量，增加品种花样，经常更新换代，这是一年来，我们体会极其深刻的一条重要经验.

4.充分发挥了我们的技术和原材料优势，努力扩大生产。(略)由此可见，想要搞好生产，经营的方式方法要活，要发扬自己的长处，扬长避短，来安排生产、组织生产，才能争得主动左又。

5.根据生产发展的需要，改革了基层管理体制，适当调整了领导班子。(略)

三、存在的主要问题

一年来，我们食品工业取得的成绩是很大的，经验也是比较丰富的，按“一分为二”的观点来看，也还存在一些问题，主要表现在：1.有些产品仍然产不足销，差距较大。〔举例略)2.某些产品的质量不稳定，忽高忽低。(举例略)

3.品种花样还不多，产品包装装满更新慢。(举例略)

4企业管理水平还比较落后，缺乏一套科学的管理办法，

适应不了四个现代化的需要。

问题在下面，根子在上头。存在以上这些问题的主要原因在于我们公司领导，思想落后于形势，识事迟，行动慢，指挥不力而造成的。在新的一年里，我们一定要发奋图强，进一步发扬优点，尽快克服缺点，加强领导，不懈地进行工作，千方百计把我们的生产搞上去，把经营管理切实抓起来，创造优良成绩，为党、为国家、为人民多作贡献。

**食品公司年终工作总结篇三**

在这一年的工作中，我得到了部门领导及周围同事的指导和帮助，基本完成了年初与公司签订的《目标责任书》上的各项工作任务，在业务素质和思想政治方面都有了更进一步的提高。现将20\_\_年来取得的成绩和存在的不足总结如下：

一、工作能力和具体业务方面

2、随部门领导赴山东、大连、辽宁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、调查收集整理了啤酒花产业、矿泉水行业、凉茶行业的行业规模、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“食品产业发展方向”、“集团十二五发展规划”、“食品产业园策划案”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5月申请参加“战略规划与产业政策前期研究、项目申报高级培训班”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。

以上是我这一年来的工作，虽然取得了一定的成绩，自身也有了一定的进步，但是还存在着不足：

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。

以上是我这一年的工作总结。

**食品公司年终工作总结篇四**

本人于\_\_年\_\_月加入\_\_公司\_\_部门，至今，已工作一年。在这一年的工作中，我得到了部门领导及周围同事的指导和帮助，基本完成了年初与公司签订的《目标责任书》上的各项工作任务，在业务素质和思想政治方面都有了更进一步的提高。现将\_\_年来取得的成绩和存在的不足总结如下：

一、工作能力和具体业务方面

1。完成了《\_\_公司20\_\_发展战略规划》的制定

在公司领导和部门负责人的指导和帮助下，依据《\_\_公司20\_\_发展战略征求意见稿》，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《\_\_公司20\_\_发展战略规划》，内容主要包括\_\_公司未来三年的战略定位、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，如：\_\_有限公司、\_\_有限公司、\_\_有限公司等。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、调查收集整理了啤酒花产业、矿泉水行业、凉茶行业的行业规模、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“中国\_\_食品产业发展方向”、“\_\_集团\_\_发展规划”、“\_\_食品产业园策划案”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\_\_年5月申请参加“战略规划与产业政策前期研究、项目申报高级培训班”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。

以上是我这一年来的工作，虽然取得了一定的成绩，自身也有了一定的进步，但是还存在着不足：

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。

**食品公司年终工作总结篇五**

转眼间，将迎来我在工厂工作的第x个年头。回顾这一路走来，从基层员工慢慢做起，脚踏实地、兢兢业业、工作认真、负责，得到领导、同事的一致认可与赞赏。并慢慢从员工到车间主任，又从主任到主管，20\_\_年因工厂规模的日益壮大，调至品管部从事质量管理这一非常重要的岗位。我本人非常感谢各位领导给予我的充分信任与支持，故将努力以最好的工作业绩回报给我厂。下面是我这一年来主要的工作回顾：

我主要负责内包装生产过程中的质量管控工作，如：真空不良，封合不良，重量准确度，疤子、皮子、异物等的控制。同时还协助车间主任的工作，每天到快下班时帮看到工人不许乱抬盆，下班时的清洁卫生管理，以及车间主任请假协助带班等工作内容。近几年来，市场上出现了很多食品的‘质量门’事件，频繁发生的食品质量安全事件，已经让部门以及消费者对食品的安全问题越来越重视。

我本人深刻认识到食品安全问题是一个企业的命脉，尤其是食品企业。为了我厂的长远发展，同时也为了在消费者心目中树立一个诚信品牌、优质品牌的口碑，我本人这一年来紧抓食品安全问题，严格把控食品内包装的各个环节。使得我厂这一年来极少出现质量问题，使我们的品牌信誉得到了极好的保证，并提高了在顾客心中的诚信度，同时也赢来了更多的顾客与代理商。

在认真积极做好自己本职工作的同时，我也配合生产部的工作，每月积极参加培训学习，掌握了了袋子、标签的质量标准，纸箱的构成和变化，\_\_的《有效沟通》还有礼仪培训，非常感谢领导给予我们的学习机会，经过这些不间断的学习我自身得到了很大的提升。

今年x厂长制定了奖惩制度，恶性异物和一般异物的质量标准，实行挂牌数字监控。员工看了一目了然，明确知道自己每天的异物详情，做得好与不好互相有个比较，同时也给员工一个很好的激励，这样更有利于我们的质量管控工作。

x经理也经常下来走访、指导我们的工作，增强了我们的工作效益，也增强了员工意识。最初执行严格的奖惩制度时，很多员工不理解，甚至有时还会发生冲突，在这里感谢厂里的支持与配合才能使我们的工作顺利展开。当然厂里的罚款不是目的，主要还是以教育为主，以增强员工的品质意识，时与员工多沟通，当然还需要车间主任的配合和理解，因为品质不是靠管出来的，是要全员动员生产出来的，只靠查是查不完的。

在这里还是很感谢车间主任的配合和支持，使我能更好的把好质量关，杜绝不良品流出厂。

总的来讲质量今年比去年还是得到了很大的提升，但还是控制得不够彻底，还需要做大量的工作，在20\_\_年我将会更努力的做好质量管控工作，不断学习提升自己，要承担责任不推卸责任，要注意自己的工作方式方法，加强与领导、员工的沟通，不推诿，团结一致。争取在20\_\_年把工作做得更好。再次感谢各位领导对我的信任，感谢各位同事工作上的支持。希望20\_\_年里，我们一起努力，让我们的厂越来越好！

**食品公司年终工作总结篇六**

根据县“科特办”实施科技特派员创业行动的指导思想：围绕优势特色产业的形成和发展，坚持引进、消化、吸收、创新和产业化的方针，大面积推广先进实用技术，提升产业素质和市场竞争力，推动工业化、经济社会信息化、农业产业化和劳动力知识化，加快我县经济结构调整，提高生产力发展水平，促进经济社会协调发展。结合“\_\_食品有限责任公司”的实际情况，找到开展工作的突破口和找准参与企业发展的结合点：“十一·五”期间，壮大我县优势特色产业，建立和完善营销协会、专业协会、科技协会等合作经济组织，造就一批乡土人才和新型劳动者；通过科技特派员的努力工作，推动农业规模化、标准化、市场化生产，显著提高农产品质量和市场竞争力，促进农村经济结构调整，有效增加农民收入。现就自己作为\_\_食品公司科技特派员一年来的工作情况总结如下：

一、了解公司基本情况

\_\_县\_\_食品公司成立于20\_\_年4月，公司注册资金394万元，总资产565万元，是一家集开发、加工和销售大头菜系列产品于一体的民营企业。公司董事长、总经理陈中伟，系州人大代表，今年荣获全国劳动模范荣誉称号，20\_\_年8月当选为育红桥社区主任。

公司占地面积4183平方米，现有办公楼2栋，临街门面3个，厂房3000平方米，食品加工机械6台（套），年加工能力500吨，现有职工25人，中高级职称5人，大专及以上文化程度5人，食品专业技术人员3人。公司下设工会委员会、生产质检部、经营销售部、财务部、办公室。

公司20\_\_年被评为全县先进民营企业；20\_\_年5月在湖北武汉举办的农业博览会上，荣获最佳畅销产品奖；20\_\_年1月被州工商局授予消费者满意商品称号；20\_\_年4月，所加工的6个品种除“大头菜颗颗外”，其它5个已获准使用“绿色食品”标志。公司连续两年（20\_\_、20\_\_年）被评为县级文明单位。

二、积极为公司开展各项工作

1、狠折基地建设。公司实行“公司＋基地＋农户”的模式，对主要原料大头菜实行“订单”生产，公司提供种子和技术。20\_\_年，公司在大河镇白果树村建成了200亩新品种示范基地，还在翔凤镇、绿水、三胡、旧司、大河等乡镇建成了580亩大头菜生产基地。20\_\_年1月底，对780亩基地所产的大头菜按6成干0。52元/斤的价格全部收购，以平均亩产1500斤6成干大头菜算、亩可为农户增加毛收入750－800元。20\_\_年秋已落实大头菜基地400亩，其中三胡官坟山80亩，革勒桐麻村30亩，旧司红沙田90亩、大岩板10亩，大河镇白果树90亩、桐子园30亩，翔凤镇万家塘30亩，绿水大坪村20亩，百福镇荆竹20亩。截止10月20日移栽工作已接近尾声。

2、狠抓优良品种的繁育。大头菜采收前选992株生长健壮、无病虫害、个头直而光滑，单个重约0。8—1斤左右，茎基部留2—3寸茎叶，其余部分及主根一并减除，减少营养消耗，增加品种纯度。用农用链霉素、生根剂浸种，按20×30厘米的规格移栽制种田，栽后浇足定根水，利于种子成活。花期盖遮阳网，增加品种纯度。20\_\_年5月底，公司的制种基地收获“\_\_大花叶”及“\_\_小花叶”大头菜种37斤，按10克/亩的用种量算基本保证了20\_\_年秋1500亩基地的用种量。

3、狠抓加工环节。加工上，工作人员严格按照卫生要求规范操作，进入车间严格进行杀菌处理，加上公司拥有大头菜卤、腌（干）制的祖传秘方、独特的大头菜深加工工艺和丰富的生产加工经验与技术知识。目前，根据消费者的需求，已开发出卤大头菜个、卤大头菜丝（有50克装卤丝丝，500克装卤个个）和腌（干）制大头菜片、大头菜丝、大头菜颗、大头菜糟根（有250克装酸菜丝（分生、熟）、酸菜片、酸菜颗和糟根）等系列产品6个。20\_\_年共收6成干大头菜590吨，预计可加工成品280吨。

4、狠抓市场开拓。公司自成立以来，内强素质，外树形象，在武陵山区小有名气。短短三年时间，公司跳跃式发展，产品已销往武汉、长沙、东北、重庆、合肥、广州、深圳、宜昌等地，深受广大消费者青睐。特别是今年新开辟的深圳、广州市场，直接面对本地在外打工的人群，市场前景一路看好。20\_\_年，预计全年可实现销售收入300万元，比上年增长140万元，实现税收20万元，比上年同期增长7万元。

5、狠抓产品质量。公司自成立以来，一直重视科技对产品的贡献率，20\_\_年公司成立了恩施州土家风味食品研究所，与湖北民族学院生科院合作，解决了生产中的低酸低盐问题，在保持传统风味的前提下，延长了保鲜保质期。同时聘请专家担任公司技术顾问，进行质量标准监测。

6、狠抓硬件设施建设。在资金十分紧缺的情况下，建起了化验室，并购进了3万多元的先进检测仪器和设备，配备了专职化验员，并送到州质检部门进行了培训。

7、狠抓制度建设。公司按照现代企业制度的要求，建立健全了各项制度，并在去年的基础上完善了销售、财务、生产及内部管理等各项管理制度，实行制度管人、管事，通过各项制度的实施，规范了公司的经营活动，提高了工作效率。尤其重视食品卫生安全，严格推行食品卫生量化分级管理制度，增强企业自律意识，确保产品百分之百安全。

8、狠抓人才工作。公司十分重视人才工作，利用国家支援西部的政策引进了一名食品加工专业的大学毕业生，并为其提供良好的工作、科研条件。同时，接收了5名行政事业单位干部到公司挂职锻炼，为企业的发展壮大提供了人才保证。

三、找准公司存在的问题

公司经过几年的努力，虽然取得一些成绩，但也存在着许多不足：一是市场开拓力度不够，产品销售还没有进入武汉等大型超市；二是资金组织力度不够，致使资金周转不够理想，影响了企业的发展；三是产品科技含量不够高；四是包装档次还有待于进一步提高；五是生产、加工的地方标准准未制定。

四、共商公司未来发展大计

公司将加大基地建设力度，保证优质原料的供应；不断加大科技投入，提高产品的科技含量，增强产品市场竞争力；进一步拓展市场，扩大产品市场份额，创建\_\_品牌；逐步完善“公司＋基地＋农户”经营模式，走集团化规模之路，不断把企业做大做强，力争三年内，产值达到3000万元，销售收入2500万元，税金150万元。

主要规划：

1、征土地40亩，建一栋800平方米的清洗车间，一栋500平方米的配料车间，一栋400平方米的包装车间，一栋1500平方米的原料仓库，一栋900平方米的成品仓库。

2、新建一条产品包装线，计划购置氟立昂制冷设备系统、立式拌料机、卸料离心机和一台微波炉杀菌设备等，总投资250万元。

3、继续抓好大头菜基地建设。

4、继续开拓外部市场，除现有的销售网点外，新开辟东北、河南、广东、上海等销售网络。预计完成销售收入300万元，税金20万元。

主要措施：

1、加大融资力度，力争扶贫专项贴息贷款。

2、加大管理力度，在人员、财务等方面，强化科学调配和规范管理，力争费用水平在20\_\_年的基础上降低10％。

3、加大营销队伍建设力度，在武汉、长沙等地招聘代理商，使公司的产品首先进入两大城市的主要超市。

4、加大绿色食品的申报力度，以期全部产品取得食品准入证；加快大头菜无公害绿色食品地方生产标准和加工标准的制定，抓紧与农业部门、技术监督局联系，起草《\_\_县大头菜无公害绿色食品地方生产标准》，争取早日获得省定。

我国加入ｗｔｏ后，市场进一步开放，同时也提供了更广阔的国际市场空间，公司将以人为本，确保食品安全，内强素质，外树形象，进一步提高科技对企业的贡献率，走规模经营之路，不断壮大\_\_公司实力。在县委县政府、各乡镇党委政府及县直各有关部门的继续关心和帮助下，以扎实的工作作风和脚踏实地的敬业精神，尽快把大头菜产业做大做强，加快我县农业产业化进程，为\_\_经济腾飞作出贡献。

五、几点体会

1、作为特派员必须加强学习，提高自身的综合素质，增强为企业服务的能力。

2、有偿服务，双向选择。企业必须承诺给特派员补齐财政工资的差额部分，企业和特派员之间必须明确责任目标，实行双向选择。

3、主管、组织人事部门在对科技特派员的管理上，一定要与在职在岗人员一同对待，拿入年终考核。

**食品公司年终工作总结篇七**

本人于20\_\_年\_\_月加入\_\_公司\_\_部门，至今，已工作一年。在这一年的工作中，我得到了部门领导及周围同事的指导和帮助，基本完成了年初与公司签订的《目标责任书》上的各项工作任务，在业务素质和思想政治方面都有了更进一步的提高。现将20\_\_年来取得的成绩和存在的不足总结如下：

一、工作能力和具体业务方面

1。完成了《\_\_公司20\_\_发展战略规划》的制定

在公司领导和部门负责人的指导和帮助下，依据《\_\_公司20\_\_发展战略征求意见稿》，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《\_\_公司20\_\_发展战略规划》，内容主要包括\_\_公司未来三年的战略定位、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，如：\_\_有限公司、\_\_有限公司、\_\_有限公司等。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、调查收集整理了啤酒花产业、矿泉水行业、凉茶行业的行业规模、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“\_\_食品产业发展方向”、“\_\_集团\_\_发展规划”、“\_\_食品产业园策划案”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5月参加“战略规划与产业政策前期研究、项目申报高级培训班”的培训，提升自己的业务能力。

另外，本人严格遵守公司的、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。

以上是我这一年来的工作，虽然取得了一定的成绩，自身也有了一定的进步，但是还存在着不足：

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，理清思路，提高办事效率。全力做好本职工作。

推荐访问:

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