

产品部年终工作总结(汇总9篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

产品部年终工作总结篇一

一、成立县市、乡镇、村屯监管机构为更好加强农产品质量监管力度，切实掌握我市农产品质量安全状况，今年，农业局成立了县级监管机构农产品质量安全监督管理科，分管领导为特产总站站长申龙奎，下属人员2名；乡镇监管机构9个，分别是敬信镇、马川子乡、板石镇、英安镇、哈达门乡、密江乡、三家子乡、杨泡乡、春化镇；设立村级协管员112名。

二、制定并落实年度监管计划为全面贯彻落实中央农村工作会议和全国农业工作会议精神，进一步加强和规范农产品质量安全监管监测工作，结合《2020年吉林省农产品质量安全监测工作总体计划》相关要求，主要对我市农产品批发市场、农贸市场、超市和生产基地的农产品开展有毒有害物质监测。全年计划定量抽检500批次。其中：蔬菜260批次，水果200批次，其他40批次，可根据实际情况适当调整。目前，由于人员和专业技术问题，我市农产品质量安全监督检测中心只能检测有机磷和氨基甲酸酯类农药残留量。从2020年1月份起到12月份，检测中心有效化验蔬菜、水果600余份，按照gb/t 5009.199-2003要求，农药残留（有机磷和氨基甲酸酯类农药）总合格率达97%以上。取样范围主要在我市英安镇和三家子乡蔬菜水果生产基地以及市场和各大超市。

三、开展重要节日农产品抽检工作（1）中秋、国庆“两节”

期间配合省农产品检测中心对秋季菜抽检工作，抽检样品25份，抽检品种：白菜、萝卜、土豆、大葱等。市农产品质量检测中心共抽检蔬菜样品32份，主要来自哈达门，英安，三家子等蔬菜基地。化验样品主要有豆角、柿子、芹菜、白菜等，按照gb/t 5009.199-2003要求，农药残留（有机磷和氨基甲酸酯类农药）总合格率达100%。（2）元旦、春节“两节”期间检测蔬菜样品81份，主要来自哈达门，英安，三家子几个蔬菜大棚和秋储的菜。化验样品主要有芹菜、芽葱、小白菜、茼蒿、草莓、土豆、白菜、萝卜、毛葱等，按照gb/t 5009.199-2003要求，农药残留（有机磷和氨基甲酸酯类农药）总合格率达100%。

四、新增“三品一标”申报数量珲春市2020年新增“三品一标”申报数量共4例，其中有机产品2家，分别是松哲种植专业农场有机种植基地和珲春市曙光农产品加工厂；绿色食品2家，分别是东北长粒香和三疆河大米。

五、存在问题及今后工作（1）农产品质量安全相关立法有待进一步完善，尽快建立现场准入制度，加强对蔬菜农药残留的监控。（2）围绕《中华人民共和国农产品质量安全法》的实施，继续加强宣传学习，严格依法搞好各项工作，增强全社会农产品质量安全意识，把农产品质量安全工作作为一项长期重要的工作来抓。（3）加强农产品质量安全检测队伍建设，认真做好技术培训，建立健全各项规章制度，使农产品质量安全检测工作走向规范化、制度化。

产品部年终工作总结篇二

时光飞逝，转眼间我在公司工作已经一年了，在这一年的时间里，我在公司学到了很多也懂得了很多。让我从一个对采购一无所知到现在认识了许多新鲜的事物，学到一些新的知识，增长了更多见识。

众所周知，采购在每个公司中的作用可以说是举足轻重的作用，虽然采购不向销售那样为公司直接积累资金，但是销售的各个工作环节都需要采购部的积极配合。一个公司好的采购可以为公司节约成本，为整个公司在竞争激烈的社会上立足。通过这一年的采购工作让我懂得了许多道理，也积累了一些许多以前没有过的经验。作为采购对本身也必须有一定的要求，我们必须建立在良好职业道德的基础上，对公司对企业忠诚，只有坚持诚信的工作原则，我们才能和供应商之间建立相互信任的基础，才能建立威信，供应商才会积极配合我们的工作。尽他们最大的努力帮助我们。对我们以后的采购工作有百益而无一害，而且要不断提高自己有关采购工作的作业流程知识，以便自己的采购工作能顺利进行。

在这一年中，我主要负责电子元器件的采购，刚开始的几个月我主要是负责和客户做合同，其中合同的具体条款和内容都是领导和客户协商以后确定的，合同签过以后我负责跟踪该订单是否按时按量完成，虽然听起来很简单，但是其中的细节则需要我认真仔细的完成包括订单的金额是否正确，条款是否符合公司的要求，货物的到货时间是否能按照销售的订单完成等等。我要在平常的工作中统计每个供应商每个合同每个物料的执行情况，刚开始的时候我有点力不从心，但是在领导和同事的帮助下，我很快对工作能得心应手，把每个合同的执行情况通过表格的方式统计起来，以便以后查询。这也要感谢领导的关心和支持。在近期的采购工作中电子元器件的采购由我负责，刚开始的时候对电子元器件的封装，温度等等一无所知。到现在虽然对电子元器件的一些具体参数不是完全理解但是在对电子元器件的了解方面比以前已经有了很大程度的提高，在合同条款方面，和供应商尽量签订对我方有力的条款，这是作为采购员的基本要求也是最重要的准则。

作为采购并不单单是打个电话，发个传真这么简单，采购的最终目的是在保证产品质量的基础上降低采购成本，这是对采购的最终要求，要想减低采购成本就必须做到“货比三

家”的原则，要对供应商进行综合考虑，如从供应商的规模上能否满足我们以后大批量采购的供应要求，从供应商的技术上能否满足我们对电子元器件的要求等等，我们要从最有价值的供应商处采购我们需要的产品，这样产品的质量才能保证，才能满足我们的要求。在货物的帐期方面，能够充分利用供应商对我们的信任，争取帐期，保障公司的资金周转，合同的签订方面□xx年在公司领导的支持下把公司预计在xx-xx年常用的物料型号和供应商签订年度合同，一方面降低了采购成本，另一方面也缩短了采购原材料的周期。在产品出现问题时应第一时间和供应商联系，协商解决问题的办法，以免影响产品的销售货期。在这工作的一年的时间里，我虽然学到了很到也懂得了很多，但是作为一名采购我在很多方面需要学习，有更多的方面需要改进。

作为采购，要最大限度的降低采购成本，要时时刻刻关注我们所需产品的价格趋势，要对产品有一定程度的了解，更要灵活运用各种采购技巧，我必须从这些方面不断的学习，不断的提高自己。

一、完成工作方面

1、完善制度，职责明确，按章办事。2018年通过组织学习《采购管理战略》和公司iso9000质量管理体系文件，通过换版之机完善了更具操作性的《材料、设备采购控制流程》、《采购及供方评价作业指导书》等采购管理制度。制度清楚，操作有据可查，为阳光采购奠定了理论基础。

制定采购预算与估计成本。制定采购预算是在具体实施项目采购行为之前对项目采购成本的一种估计和预测，是对整个项目资金的一种理性的规划。为节约资金，防止库存积压，坚持零库存管理方法，在采购量大，部分物资紧缺的情况下，千方百计，精心组织寻找货源，积极组织落实，始终把保障生产所需放在首要位置，一切工作围绕正常生产和科研开发这个中心来开展，圆满完成了工作任务。

2、与各供应商建立并保持良好关系，**年采供部进一步加强了对供应商管理，本着对每一位来访的供应商负责的态度，制定了《采购供应部供方信息表》，对每一位来访的供应商进行分类登记，确保了每一个供应商资料不会流失。同时也利于采供对供应商信息的掌握，从而进一步扩大了市场信息空间。建立了合格供方名录，在进行邀标报价之前，对商家进行评价和分析，合格者才能进入合格供方名录、才具有报价资格。

根据公司管理层的最新思维，公司新一代的供应商也应建立在真正的战略伙伴关系上来，甚至拿他们当自己公司的部门来看待。因为公司的成本核心竞争力的体现最主要的来自于公司所有供应商的支持力度，供应商对每家客户不同的政策特别给予我司的竞争对手的政策的好坏将直接影响到我司的成本核心竞争力的高低。

3、工作中团结同事，能正确处理好与领导同事之间的关系，保持沟通，充分发挥岗位职能，认真完成了各项工作任务，协助业务部的工作需要。按照技术质检部质量标准，及时与各供应商沟通协调，尽最大努力按照我司质量标准供应物料。

对采购工作的几点心得和体会总结如下：

1、加强对供应商的管理协调。对每一位来访的供应商进行分类登记，确保了每一个供应商资料不会流失。合作过程中，采购人员必须公正严明，杜绝徇私舞弊。最终为酒店选择最佳供应商战略伙伴关系。

2、围绕控制成本、采购性价比最优的产品等方面开展工作。采购人员在充分了解市场信息的基础上进行询比价，注重沟通技巧和谈判策略。

3、公开透明的按采购制度程序办事。在采购前、采购中、采购后的各个环节中都主动接受财务及其他部门监督。有问题

第一时间反馈给上级领导。

4、提高部门工作人员的业务素质和责任感。2018年采供部特别注重，除组织部门人员进行培训外，还注重在平时的每项具体工作和每个工作细节中不断的提高业务素质，同时反复强调采购人员的责任感，强调每个人对自己采购的材料设备负责到底，保证了对材料、设备有效的追踪。

5、逐步加强对材料、设备价格信息的管理。每一次材料设备的计划、询比价都进行了复印留底，保持了信息资料的完整，同时与办公文员配合把资料输入电脑保存，建立采供部材料、设备信息库，以备随时查阅、对比。

二、 工作不足方面：

在工作中计划性不强，没有充分了解市场行情，特别是正极材料市场价格变化情况，没有彻底贯彻何总指示的备货任务，对正极材料市场了解也不够深刻，没有深刻解读国家关于锂离子电池政策的力度，一直带着一种怀疑态度开展工作，直接导致了走的步伐不大，备货不充分。目前公司的供应商新建立，短期内无法形成真正意义的战略伙伴关系。部门与部门之间的沟通未能达到理想效果；特别是与生产部、技术部的沟通不到位。

三、 明年工作计划

1、建立完善的供应商体系。确保资材能够及时供应，随时关注市场变化，尽力利用多渠道来降低成本价格，控制质量。稳定现有供应商，开发培养有潜力的供应商。不断优化供应商体系。在工作中不断改进工作方法，不断积累经验。

2、极力配合质检部解决物料质量问题，与质检部讨论某些质量标准超过现有市场水平的解决方案。

3、完善制度，职责明确，按章办事。

千里之行，始于足下。回顾这一年，是学习的一年，采购工作经验、客户资料、社会交流等等一切都是从新开始；从无到有，从有到会，从会到稳。回顾这一年，是感恩的一年，真心感谢公司给我提供磨练自己的机会；更感谢公司领导一直以来对我的信任与栽培；同时也感谢公司全体同事们的支持与帮助。

首先，谈谈自己在富基工作心态的转变。坦白讲，如果说从到公司来就一直以火一般的热忱投入到工作中，那是虚伪的空话。可以说，这段时间工作的过程也是我自己心态不断调整、成熟的过程。最初觉得只要充分发挥自己的特长，那么不论所做的工作怎样，都不会觉得工作上的劳苦，但扪心自问，原来学的知识何以致用，你的特长在哪里，因为刚换行业，新的工作使我迷茫，不知自己的定位；是不是不适合做这个行业。

在工作中，从下单、询价、催货直到物料顺利到达工地，要把工作完成感觉是很容易的，可实际把工作做得出色、有创造性却是很不容易的。所以，调整好心态的我渐渐的明白了，在各个岗位都有发展才能、增长知识的机会。如果我们能以充分的热情去做最平凡的工作，也能成为最精巧的工人；如果以冷淡的态度去做最高尚的工作，也不过是个平庸的工匠。心态的调整使我更加明白，不论做任何事，必须竭尽全力，这种精神的有无可以决定一个人日后事业上的成功或失败。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中辛劳的方法，那么他也就掌握了达到成功的原理。倘若处处都能主动、努力，把工作当成事业来做，那么无论在怎样的岗位上都能成功。

其次，对我八个月的工作状况做一个小结。

1、对原则性问题把关不严，对于该交的材料，没有严格的要

求供应厂商按交货期交货，反而使得供应厂商一拖再拖，有时会影响工地的进度。

3、下单的不仔细，没能考虑周全，比如说有一次的电缆下单，我没能按照各施工单位的计划分开下单，而是放在了一起，从而给施工单位收获带来了麻烦。

在此，我真心表示深深的歉意！相对缺点，我的成绩微不足道，在公司各位领导的关心支持下，通过八个月的采购工作，使我懂得了许多道理，也积累了一些过去从来没有的经验。众所周知采购部是公司业务的后勤保障，是关系到公司整个施工、销售的最重要环节，所以我很感谢公司和领导对我的信任，将我放在如此重要的岗位上。让我了解到一个采购配送员所具备的最基本素质就是要在具备良好的职业道德基础上，要保持对公司的忠诚；不带个人偏见，在考虑全面因素的基础上，在保证交货期、保证质量的前提下；规范一切可能危害公司正常运转的供应厂商；不断提高自己在采购及配送工作的作业流程上的知识；在工作中采用和坚持良好的商业准则等。为了公司的正常运转，（）保证物料的及时到场，我保持24小时不关手机，不管是在工作时间，还是在休息的时候，都能够与供应厂商进行电话沟通，对物料随时跟踪。

一、加强与同事的沟通，营造团队协作氛围。这段时期让我深深体会到团队协作精神才是工作取胜的要害。办公室工作偶然会因同事之间缺乏沟通而导致工作出错或效率低。在以后的工作中，我一定会主动加强与领导、同事的交流与沟通，在确保工作顺利进行的'同时提高工作效率。

二、从改造自己入手，适应企业生存环境。我深知：德才兼备的人才是人才。进入公司的第一天，我就清楚地意识到自己已经是公司的一名员工，目前要做的，就是要通过努力工作来改造自己，以拓宽自身的知识结构，提高专业素质和道德修养。我相信，只要自己肯努力学，专心做，就一定不会辜负领导的期望！

三、从细微工作入手，积极调整个人心态。作为一名入司不久的员工，处事要低调，要在荣耀面前退一步，在困难面前进一步。要坚持踏踏实实做人，认认真真做事，坚信细节决定成败。

四、“业精于勤”。在以后的工作中要不断加强学习，要始终坚持多看、多听、多想、多问、多做的方针，不断提高自身的工作能力和工作效率。

五、锻炼胆识和毅力，提高解决实际问题的能力。工作中要敢想敢做，在做好本职工作的同时，努力加强各方面能力的锻炼，将自己融入到公司中，以达到共同进步和双赢的目的。

我愿和公司全体员工齐心协力，踏上新的征程，任重道远，我需要加倍努力。我会加强学习，努力充实自己，既拥有进取心，也保持平常心，快乐地去工作，在工作中寻求成就感！我要以更加饱满的热情和充沛的精力投入到工作中，决不辜负领导对我的信任和栽培，为公司的发展壮大贡献自己的力量，书写我人生中浓墨重彩的一页！祝愿我们的公司飞黄腾达！

一、完成工作方面

1、完善采购制度，降低成本。

把产品价格信息及时提供给技术工程部，为产品设计选材提供样品和成本估价。提高采购人员的自身素质和业务水平，保证货比三家，质优价廉的购买原产品，减少工程成本，提高采购效率，提高企业利润。

为降低成本，通过寻找第二供方或谈判使主要原产品价格有所降低□led546单红灯由原来的39/k元降低到35/k元同比下降10%□pcb有原来的12.5/pcs降低到现在的11.8/pcs同比下降5.6%，3528全彩由原来的250元/k组降到现在的190元/k组，

同比下降24%，346全彩由原来的420元/k组降到现在的380元/k组同比下降9.5%等一些主要原产品成本都有明显降低。坚持零库存管理方法，在采购量大，部分物资紧缺的情况下，千方百计，精心组织寻找货源，积极组织落实，始终把保障生产所需放在首要位置，一切工作围绕正常生产和研发来开展，较好的完成了工作任务。

2、与各供应商建立并保持良好关系。2018年8月份采购部进一步加强了对供应商管理，对每一位来访的供应商进行分析了解，确保了每个合适的供应商资料不会流失。同时也利于采购对供应商信息的掌握，从而进一步扩大大了市场信息空间。建立了合格供方名录，对商家进行评价和分析，合格者才能进入合格供方名录、才具有供应资格。

根据公司经营理念，供应商也应建立为真正的战略伙伴关系。因为公司的成本核心竞争力的体现最主要的来自于公司所有供应商的支持力度，供应商对每家客户不同的政策特别给予我司的竞争对手的政策的好坏将直接影响到我司的成本核心竞争力的高低。

3、工作中团结同事，能正确处理好与领导同事之间的关系，保持沟通，充分发挥岗位职能，认真完成了各项工作任务，协助业务部的工作需要。按照技术质检部质量标准，及时与各供应商沟通协调，尽最大努力按照我司质量标准供应物料。

对采购工作的几点心得和体会总结如下：

1、公开透明的按采购制度程序办事。在采购前、采购中、采购后的各个环节中都主动接受财务及其他部门监督。有问题第一时间反馈给上级领导。

2、围绕控制成本、采购性价比最优的产品等方面开展工作。采购人员在充分了解市场信息的基础上进行询比价，注重沟通技巧和谈判策略。

3、加强对供应商的管理协调。合作过程中，采购人员必须公正严明，杜绝徇私舞弊。最终为公司选择最优且具有战略伙伴关系的供应商。

4、逐步加强对产品、设备价格信息的管理。保证公司erp系统被采购信息资料的完整，以备随时查阅、对比。

5、提高部门工作员工的责任感。2018年采购部将特别注重采购人员的责任感，保证采购产品信息的有效追踪。在业务素质提高的同时，责任感很重要。做1个有责任感的采购，把好原产品质量。

二、 工作不足方面：

由于目前公司以订单来安排生产，所以在订单的原产品采购交期方面仍旧做的不是很好，工作计划性不强，明年继续改善，目前公司有的供应商新建立，短期内无法形成真正意义的战略伙伴关系。部门与部门之间的沟通未能达到理想效果；特别是与生产部、技术部和品质部的沟通还不到位。

三、 明年工作计划

1、完善供应商体系，开发新供方，特别是重要原产品的供方要达到3-6家。确保原产品能够及时供应，随时关注市场变化，尽力利用多渠道来降低成本价格，控制质量。稳定现有供应商，开发培养有潜力的供应商。不断优化供应商体系。在工作中不断改进工作方法，不断积累经验。

2、随着公司发展和市场因素的影响，以短期销售订单来安排采购，生产已经无法使流程正常运转□20xx年将把采购模式由零星订单采购往定量采购模式靠拢。以减缓采购周期压力，同时能应对2018年，由于供应商生产成本上涨提出的涨价要求。

3、配合技术部完成产品开发、送样过程。

4、配合质检部解决物料质量问题，与质检部讨论某些质量标准超过现有市场水平的解决方案。

5、采购物资进行分类，制定分类物资采购制度。比如，设备和设备部件因制定采购计划，不能混同到生产原料采购模式，因为由于设备和备件的特殊性，无法短期内完成采购，势必会影响到生产的展开。

6、配合仓库，掌握仓库库存情况，使采购工作不处于被动状态。

7、采购员的业务素质通过培训和相互学习，使业务水平得到提高，同时培养新员工，使之尽快熟悉业务。

在2018年的工作中，我仍会认真工作，不断提高自身的业务素质和管理水平。增强责任意识，提高完成工作的标准。同时我们会选择性得采纳公司其他部门提出关于下降成本和提高效率的方法，并不断的大胆尝试，取其精华、修改弊端。为公司在新年度的中更上一层楼贡献出力量。

20xx年已经过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，得到很多收获，已到年中，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。我对一年的工作进行简要的总结。

1、熟悉采购的流程。

让自己从下单到收料，每个细节都经手，让自己熟悉每个供应商及供货方式。在收料单的录入中，每个物料到料情况都由自己经手，让自己在第一时间了解生产的物料到货情况。下单的传真及确认。让我学了很多东西，能了解自己物料的实际

际到料情况及存在那些问题，需要注意些什么事项，不明确的地方跟供应商沟通，了解并熟悉此物料，且跟供应商有更进一步的沟通及联系。方便以后的调货事宜。明年一定把这份工作做到更细致，让每次的确认订单做到万无一失，坚持确认再确认，不在发生没有收到订单事宜。负责一些物料的调货事宜，尤其是远程的物料。学会计划自己的物料到货会不会造成满仓，造成很多的库存量，能否影响生产的进度，自己请款资金会不会影响公司的资金流动，明年会把远程物料计划更详细，让自己了解所有物料的进度。明确计划对于生产来说是重要的。有计划的生活及工作才是最好的。

2、参与单价的录入及整理。

真正介入到单价里面，也可以说进入采购的一个大门，才知道自己真的只是学了一点的毛皮，了解在不影响生产进度，能让供应商准时到货并不是好的采购，好的采购是在供应商能准时听自己的调度还得提供最好的服务态度及质量。且要把最好的产品以最低的价格给自己，那才是真正好的采购。货比三家。通过不同的厂家给出不同的价位，在以理想的价位压自己心中最愿意最好的供应商，得到自己想到的结果。希望以后自己进入这个采购的大门里面。

3、参与erp的工作录入及整理。

最想说的话，这个erp系统的引入是我们今年最大的帮助了，通过erp让自己学到每个车种的配置，自己的采购物料的到货情况，仓库的库存等。让所有的物料都明白化，及精确化。所有物料有依可询，有据可依。

4、参与盘点工作. 让自己在实践中了解所有的零件。

了解仓库的库存量. 通过盘点工作了解零件物料在哪方面造成库存。那些为死库存, 为何会造成这些库存量. 怎么才能消化库存, 让仓库成为零库存, 让我们的供应商成为我们的仓库。

自己对产品的不了解，有点盲目的调货，对自己所调的物料不能跟踪到底，没有做到位，做事不够细心，考虑不周全。物料跟催不紧，不清楚物料的紧迫性，处理问题没有力度，不够果断。明年努力清楚工作的重要性，努力学习了解自行车的配置及为何要如何配置。

20xx年是收获的一年，也将是充实的一年，和大家一起工作更是一件很愉快的事。通过这半年的工作和学习，使我在采购上积累了很多知识和经验，并在各个方面上都得到充分的锻炼。身为公司的员工，公司的兴衰与我有着直接的联系。所以我愿意和公司一起向着更高的目标前进为我们的公司奉献一份力量！

1.采购工作总结

2.采购部员工作总结-采购工作总结

5.采购部员工工作总结,采购员工作总结

6.采购员工作总结-采购工作总结

7.公司业务采购员工作总结-采购工作总结

8.产品生产质量工作总结

产品部年终工作总结篇三

半年来，果业服务中心按照“完善监管体系，优化监管机制，强化依法监管能力”的总体要求，认真落实全程监管理念，以全县农资和农产品质量安全专项整治为载体，扎实开展“农资专项整治”活动，着力推进果业标准化体系、果品检验检测体系和监管队伍体系建设，稳步推进果品市场准入和质量安全追溯工作，使全县农产品质量安全监管网络不断

完善、监管队伍不断壮大、监管实力不断提升，农产品质量安全水平迈上了新的台阶。

（一）队伍建设稳步推进。根据上级有关文件要求，我们县果业中心充分整合全县农资和农产品监管资源，明确行政执法责任，规范行政处罚权，组建农资专项整治工作领导小组；强化管理职能，加强执法人员教育培训，提高综合素质，增强农产品质量安全意识，提升农产品安全事故的应急处置能力，规范执法程序，着力打造一支反应迅速，业务精通、作风过硬的执法监管队伍。

（二）检测体系不断完善。果业中心逐步整合全县检测资源，提升检测效能，为县果品检验检测中心逐步建立了高效科学的农残检测室，配备2台检测检验仪器设备、培训了2名业务精通的专业检测人员，水果农药残留指标进行检测。选派检测人员到省市检测机构深造学习，提高检测人员实践操作能力。

（三）监管机制逐步健全。加强农资和果品监管信息队伍建设，及时收集、整理、发布农资和果品质量安全信息，建立农资和果品监管信息共享机制，完善农资和果品监管信息平台，逐步形成“信息查询、信息发布、果品推介、工作交流”的网络化。充分发挥农业执法机构的职能作用。

（四）果业品牌发展迅猛。经过多年的不断努力果业标准化生产逐步推进，产业化进程不断加快，果业专业合作社迅速成立，果品基地正在积极申报无公害农产品认证，果品品牌意识已在基地（企业）逐步树立。

（五）标准化程度不断提高。我中心按照建立长效化机制、规模化基地、标准化管理、产业化经营的要求，推进果业产业化、品牌化、现代化建设，为提升果品产品档次、发展高效果业、加快果业产业化开辟崭新途径。果业标准化示范园县逐步发展形成，促进了县域经济的快速发展。

（一）领导高度重视，政府务实切入□20xx年，我们认真贯彻落实《农产品质量安全法》，政府又专门下发了《关于进一步加强农产品质量安全监管的通知》，针对全县果业发展现状，积极发挥全县农产品质量安全监管体系网络的作用，形成部门参与，各级联动的监管工作机制，把果品质量安全管理工作纳入全县经济和社会发展规划。同时，县政府成立了由农业、果业、工商、质监、卫生等相关部门负责人为成员的农产品质量安全监管工作机构，并明确各部门工作职责，定期、不定期召开会议，研究部署农产品质量安全日常工作。

（二）开展农产品综合执法检查，落实监管责任。针对全县农资市场实际，我们抽调精兵强将组建农资专项整治工作队，明确工作任务，对辖县内农资经营市场及农产品经营销售情况进行专项检查治理，定期辖县内农资市场农药、化肥、果袋样品等进抽检化验，抽检合格率达95%以上。检查生产经营企业160家；检测无公害果品生产基地5个，抽检44次，合格率95%以上；制售假冒伪劣农药重大案件查处率达到100%，假冒伪劣农药重大案件执法查处率98%；农药生产经营者的守法意识和农民群众的维权意识进一步增强；农药市场监管的执法水平和公共服务能力进一步提高；农药产品质量和标签合格率分别达到95%和90%以上。共出动执法人员150人次，开展农资专项检查整顿达5次，举办农产品质量安全培训班16次，参训人员达1250余人；电视、广播宣传6期34次；发放农业专业书籍450本，印发各类宣传资料1200余份。

（三）开展法律宣传，提高全民法律意识。通过网络、报纸、电视、电台、宣传手册及举办农产品质量安全知识培训班等形式，向生产者、销售商和消费者普及有关法律常识，介绍农业“三品”的识别方法和生产规程，公告国家明令禁止生产、经营和使用的农药、化肥、果袋。积极邀请新闻媒体监督果品质量安全监管工作，引导全社会共同参与果品质量安全监管。

尽管我中心在贯彻执行农产品质量安全法，加强农产品质量

安全监管中取得了明显的成效，但与法律的要求和广大民众的期望相比，还存在一些差距。

（一）果业生产经营主体数量庞大、经营分散、环节又多，果品质量安全工作责任重大，任务艰巨。

（二）农残检测体系还不够完善。由于县级财政紧张、投入不足，缺少经费、缺少试剂、缺少技术人员，存在“检不了、检不出、检不准、检得慢”等问题。

（三）广大人民群众对农产品质量安全执法范围、内容还不够了解，果业执法的职能不明确，机构队伍不健全，因而造成农产品（果品）质量安全的执法监管难度较大。

下一步，我们将结合我县工作实际，在现有条件基础上，认真实施《中华人民共和国农产品质量安全法》的各项规定，完善机制，强化措施，提升依法行政工作水平，确保全县群众农产品食用质量安全。

产品部年终工作总结篇四

20xx年10月进入东莞盛和化工有限公司以来，我始终拥护公司的工作方针，严格维护公司的生产经营工作，思想上、行动上与组织保持一致。模范执行各项规章制度，工作上能勇敢挑重担，服从组织分配，工作勤奋，任劳任怨，作风民主，以身作则，工作大胆，富有创新和进取精神。x年被推荐为积极分子。

20xx年8月至20xx年8月，我担任车间主任助理期间，认真做好生产装置投产准备工作，起草编制工艺及安全操作规程。对全体员工进行生产工艺及流程的系统培训，模拟操作等工作。在新员工的思想教育方面，我把感情管理融入全部管理的全过程。结合化工生产的“安全第一，预防为主”的指导方针。让员工自我约束，认真执行工艺操作规程，严格控制

工艺参数，确保生产的安全有序。通过以上周密策划，精心安排确保装置一次开车成功。自20xx年8月23日投料试生产，在安全、产品质量、流程的稳定等方面取得令人满意的效果，得到公司的嘉奖。

积极做好职工的思想工作，化解消极因素，营造良好的工作氛围，增强集体的凝聚力和战斗力。企业的稳定发展，离不开高素质（既有思想素质又有业务素质）的员工。在化工生产中，培养一名专业，敬业的职工不是一蹴而就的事。留住人才是企业长期可持续发展和具备竞争力的前提条件。因此建立学习型、创新型的职工是车间工作的重点。培养既有能力又有上进心的员工作为人才储备，同时制定公平、公开与公正的选拔机制，让有能力的员工有施展才华的舞台。

努力提高管理水平，确保装置安全、稳定、优质、低耗、长周期、高负荷运转□20xx年至20xx年由于公司建立不久，品牌知名度不高，市场份额不多，装置基本在设计产能（30000吨/年）状态下运行。随着公司经营壮大，企业认知度的提高。

一方面加强员工技能的培训，同时让员工认识到“责任、权利、义务”之间的关系。让员工与企业心连心充分发扬主人翁的责任感，增强职工对企业的凝聚力，极大地鼓舞、调动员工生产积极性、主动性和创造性，形成心齐、气顺、劲足的工作热情。从而在生产过程中，做到准确无误的操作，消除误工、怠工的现象，减少了非生产时间，提高了产能。

另一方面进行单元操作的改造。

（1）产品脱醇改造：按设计工艺此单元操作为“真空蒸馏”提醇，这不仅需要极高的真空度和温度（185℃以上），而且需要足够停留时间（一般3-4小时）。经过分析及查找资料，找到解决脱醇的简捷方法，就是利用水和醇在99℃-104℃，在真空条件下形成低沸物的特点，大胆使用“无离子水冲醇”的途径代替“真空蒸馏”操作。从而降低脱醇温度和时间，

只需50分钟就可达到工艺要求，这样大大缩短了生产周期。到目前为止，装置已经达到年产60000吨/年，实现了实际产能比设计产能翻一翻的目标。快速提供足量质优的产品满足市场需求，同时降低市场风险，降低了单位成本。

(2) 中和单元操作的改造：在中和阶段，经常出现乳化和皂化的现象。这不仅延误了生产，也造成原料的浪费，（因为皂化是不可逆反应）。针对这一现象，在实验室经过6天6夜的反复模拟操作，终于找到解决方案，优化了搅拌转速，中和温度及停搅拌时间，调整中和剂的浓度，使发生皂化的机率降低，加快了生产进度。

产品部年终工作总结篇五

首先，在日常设计工作中的思想有问题。由于在平时工作中，受不纯正目的驱使，干工作的性质也就发生了变化。一旦没有得到荣誉或赞誉，就有情绪，消极怠工，使自己受缚于功利之中，难以解脱，万分苦恼。某夜，月明星稀，豁然开朗。人的一生固然希望自己多姿多彩，光芒四射。然而，淡泊名利，只求永恒光辉，遥挂天边的群星却更是绚丽。天边的北极星虽然没有月亮般地娇美，但却鲜明地向人们指点方向，不求任何回报。顿时，我为自己如此丑陋的人性感到羞愧，对那些生性淡泊的朋友和同事，油然而生一股敬佩之意。干工作如果以虚荣为动力，即使取得了辉煌的成就，也犹如粪土，不堪入目。幸好，我已开始纠正自己了。

其次，我在设计工作中形式主义的作风严重，花大量的时间，而做无用的事。不求实际结果怎么样，只向别人证明我干了。这种不求实际的工作做法是很不可取的。_同志说：“‘实事求是’是马克思主义的精髓。”也就是说，一切要以遵循客观实际为原则，不能陷入形式主义，教条主义的怪圈。就连恩格斯也说过：“马克思主义不是教条，而是方法。”制订的工作原则，都必须结合实际情况加以应用，这样才能取得良好的效果。

也许我们会笑那个楚国人，可我们在日常设计创新生活中，不也常犯和那个楚国人同样愚蠢的错误吗？一方面，在实际设计创新工作中，要培养敏锐的洞察力，对世界万物给予持久的注视，培养强烈的好奇心。威廉·莎士比亚说：“天地间未知事物之多，远超出我们的哲思冥想。”亚历山大·贝尔将其新发明物——电话，热情洋溢地向马克·吐温说明，并邀请他参与投资。马克·吐温说：“用一根电线和几里外的朋友说话，这未免太不可思议了吧。我或许是个傻瓜，但绝不是大傻瓜。”马克·吐温用他的笔为他赚了数百万美元。然而，他却失去了他一生中最大的一次机会。这是作为一个创意工作者，必须具体的工作态度。另一方面，在理论上也要不断地学习。世界万物是不断变化发展的，世界是运动的，静止只是相对的。所以，我们必须用变化发展的眼光看问题。任何事物，理论都具有时空性。比如，封建思想在两千五百年前是进步的，促进了社会的进步和时代的发展，对人类社会起到了积极的作用。可两千五百年后，封建思想就落伍了，阻碍了社会的进步和时代的发展，对人类社会起了消极的作用。因此，不断的学习，才能避免被扔进历史的垃圾堆。这是作为一个创意工作者工作灵魂。

另外，在平时的设计创新生活中，应注意谦虚，防止骄傲自满。元末，谋士朱升向朱元璋提出了“高筑墙，广积粮，缓称王”的战略，从而使朱元璋一匡天下，建立了近三百年的明王朝。那么，我们在平时的创新学习中也应当如此，应多注意丰富自己的创新知识，而不是向别人显示自己的才华。唐代政治家，文学家魏征曾说过：“求木之长者，必固其根本；欲流之远者，必浚其泉源；思国之安者，必积其德义。”古希腊著名哲学家苏格拉底也说过：“我只知道一件事，那就是我什么都不知道。”伟大的哲人尚且如此，我想我们就更应多读些书来丰富自己。读书是一种文化底蕴的培养，他能使人类的尊严感，同情心，怜悯心，互助精神，牺牲精神等人类一切美好的品格复活起来。当我们翻开第一页书时，我想我们的人生才真正从这里开始。

下面，我想谈谈对待批评应采取的态度。每个人都喜欢听到赞颂的话，但赞颂的话只能使人飘飘欲仙，从而找不到自己真正的灵魂。我每天都照镜子，头发乱了，我会用梳子把它梳理整齐，脸上有污点，我会马上用毛巾把它擦拭干净。可当别人象镜子一样告诉我，头发乱了，或是脸上有污点，我就会很不痛快。我即使相信，也不会承认我的缺陷，甚至对镜子式的人物进行反击，心想：“丫怎么这操性呀。”人们把镜子摔得粉碎，是因为镜子让他们看到了自己的丑陋。

镜子真实的反映了我们的客观，而我们的心态是不是更应该平和呢？我认为对待批评首先要有一个宽广的胸怀，容人的气度。宽广的胸怀，不是靠天天锻炼胸肌练就出来的。只要我们认为它是真正的美，就完全可以获得这种美德。大庭广众之下暴跳如雷，好象是让大家闲暇之余看的一道无聊的风景。动不动就火冒三丈不是正直，而是缺乏涵养，缺少风度的表现。其实有的时候，总想当面检讨，可也许是因为嘴小的缘故，好多话从嘴里挤不出来。今后，凡事应冷静，推己及人，客观地看问题。就象打官司，听被告讲时，就要站在被告的立场上。听原告讲时，就要站在原告的立场上，这才是哲学意义上的客观。如果遇到批评，能冷静地分析自己错在哪里，并勇敢地承认自己的错误，那么这种伟大的人格魅力将是一笔旷日持久的财富。

中国有句古话：“有心为善，其善不赏；无心为恶，其恶不罚。”对于不知道自己是犯错误的，应向他们指点迷津，达到思想上的沟通，这样才有利于改正错误。而对于有意犯错的，则应当头棒喝。尧是普通人时，连他的邻居也不听他的。而南面称王后，则令行禁止，号令天下。如此看来，还必须恩威并施，才能达到更好的效果。

产品部年终工作总结篇六

一、完成工作方面

1、完善制度，职责明确，按章办事。2017年通过组织学习《采购管理战略》和公司iso9000质量管理体系文件，通过换版之机完善了更具操作性的《材料、设备采购控制流程》、《采购及供方评价作业指导书》等采购管理制度。制度清楚，操作有据可查，为阳光采购奠定了理论基础。

制定采购预算与估计成本。制定采购预算是在具体实施项目采购行为之前对项目采购成本的一种估计和预测，是对整个项目资金的一种理性的规划。为节约资金，防止库存积压，坚持零库存管理方法，在采购量大，部分物资紧缺的情况下，千方百计，精心组织寻找货源，积极组织落实，始终把保障生产所需放在首要位置，一切工作围绕正常生产和科研开发这个中心来开展，圆满完成了工作任务。

2、与各供应商建立并保持良好关系，**年采供部进一步加强了对供应商管理，本着对每一位来访的供应商负责的态度，制定了《采购供应部供方信息表》，对每一位来访的供应商进行分类登记，确保了每一个供应商资料不会流失。同时也利于采供对供应商信息的掌握，从而进一步扩大了市场信息空间。建立了合格供方名录，在进行邀标报价之前，对商家进行评价和分析，合格者才能进入合格供方名录、才具有报价资格。

根据企业管理层的最新思维，公司新一代的供应商也应建立在真正的战略伙伴关系上来，甚至拿他们当自己公司的部门来看待。因为公司的成本核心竞争力的体现最主要的来自于公司所有供应商的支持力度，供应商对每家客户不同的政策特别给予我司的竞争对手的政策的好坏将直接影响到我司的成本核心竞争力的高低。

3、工作中团结同事，能正确处理好与领导同事之间的关系，保持沟通，充分发挥岗位职能，认真完成了各项工作任务，协助业务部的工作需要。按照技术质检部质量标准，及时与各供应商沟通协调，尽最大努力按照我司质量标准供应物料。

对采购工作的几点心得和体会总结如下：

1、加强对供应商的管理协调。对每一位来访的供应商进行分类登记，确保了每一个供应商资料不会流失。合作过程中，采购人员必须公正严明，杜绝徇私舞弊。最终为酒店选择最佳供应商战略伙伴关系。

2、围绕控制成本、采购性价比最优的产品等方面开展工作。采购人员在充分了解市场信息的基础上进行询比价，注重沟通技巧和谈判策略。

3、公开透明的按采购制度程序办事。在采购前、采购中、采购后的各个环节中都主动接受财务及其他部门监督。有问题第一时间反馈给上级领导。

4、提高部门工作员工的业务素质和责任感。2017年采供部特别注重，除组织部门人员进行培训外，还注重在平时的每项具体工作和每个工作细节中不断的提高业务素质，同时反复强调采购人员的责任感，强调每个人对自己采购的材料设备负责到底，保证了对材料、设备有效的追踪。

5、逐步加强对材料、设备价格信息的管理。每一次材料设备的计划、询比价都进行了复印留底，保持了信息资料的完整，同时与办公文员配合把资料输入电脑保存，建立采供部材料、设备信息库，以备随时查阅、对比。

二、 工作不足方面：

在工作中计划性不强，没有充分了解市场行情，特别是正极材料市场价格变化情况，没有彻底贯彻何总指示的备货任务，对正极材料市场了解也不够深刻，没有深刻解读国家关于锂离子电池政策的力度，一直带着一种怀疑态度开展工作，直接导致了走的步伐不大，备货不充分。目前公司的供应商新建立，短期内无法形成真正意义的战略伙伴关系。部门与部

门之间的沟通未能达到理想效果;特别是与生产部、技术部的沟通不到位。

三、 明年工作计划

1、 建立完善的供应商体系。确保资材能够及时供应，随时关注市场变化，尽力利用多渠道来降低成本价格，控制质量。稳定现有供应商，开发培养有潜力的供应商。不断优化供应商体系。在工作中不断改进工作方法，不断积累经验。

2、 极力配合质检部解决物料质量问题，与质检部讨论某些质量标准超过现有市场水平的解决方案。

3、 完善制度，职责明确，按章办事。

产品部年终工作总结篇七

为保证农产品质量安全监管工作顺利开展，由局长亲自挂帅，有关各站积极配合，成立领导小组，制订完善的管理、考核和责任追究制度，明确分工、统一管理、依法行政，确保此项工作顺利完成。

多方位开展“农产品质量安全”和“食品安全”知识宣传，形成户户关心、人人参与的良好社会氛围，通过广播、电视、科技下乡等形式，印发宣传资料、让人们真正认识到“农药残留”对人体的危害性和农产品安全的重要性。

□

农产品“三品一标”认证（无公害农产品、绿色食品、有机食品）和地理标志认定工作非常重要，它不但保证和提高了产品质量，同时通过提高产品的知名度来提升农产品价值，一个有名望的地理标志也可以扩大产品的知名度，进而加快农产品的推广应用。我县有规模、有特色的农产品基地不多，

目前获得“无公害农产品”认证的只有“顿岗大米”，该产品正在申报“绿色食品”认证，其它各基地产品未获得国家认证，我站正积极与各生产基地联系、宣传“认证”的好处，培训“认证”的程序，力争加快我县农产品“三品一标”认证工作。

把农产品批发市场、大型超市和无公害农产品生产基地纳入监管范围，以蔬菜、水果为重点开展农产品的抽检工作，每逢节假日，加大市场检查力度，增加抽检次数。今年8、9、10月份三次60样（每次20个样）抽检，合格率100%。

进一步加强对无公害农产品基地的管理，从标准化生产技术规程，生产记录制度入手，对已认定的无公害基地严加监管。对未认证的农产品的基地，逐步要求按照标准化生产技术规程，实行标准化生产，建立健全农业投入品使用登记制度，完善生产记录，严格执行农药安全间隔期规定，定期抽查，防止不合格产品上市。

今后要进一步做好农产品质量安全监管工作，建立全程监控和长效机制，推动农产品市场准入、准出制度，加强超市及农贸市场的日常监督抽查，有效预防农产品质量安全事故发生，保障全县人民身心健康。

xx农业局农产品质量安全检测站

20xx年12月5日

产品部年终工作总结篇八

本次行动共检查蔬菜生产基地64家，其中包括4家龙头企业、5家休闲观光农庄、2家正在筹建中、21家规模小或停止生产，检查内容主要为农产品生产记录情况、农业投入品使用情况、农产品质量安全检测情况、农产品包装和标识以及产品质量标志使用情况，整体情况如下。

1、目前我县蔬菜基地除汇龙蔬菜专业合作社有加工环节外，其他都为“生产-销售”模式。产品大多未经过包装直接上市，故不存在标签标识违规、使用“三剂”和冒用质量标识的现象。

2、目前申请了商标的单位有**蔬菜专业合作社的“**”、湖南***生态农业开发有限公司的“**”、湖南***现代农业科技有限公司的“**”、湖南**农业科技发展有限公司的“**”、湖南***食用菌专业合作社的“**”，正在申请中的有**农业科技有限公司的“**”、**果蔬专业合作社的“**”，此外湖南**农业投资综合开发有限公司、**现代农庄**农业有限公司都在正进行自己的商标申请。

3、有检测设备的单位有16家，没有设备但进行委托检测的有6家。

4、销售方式上，进行定点销售的单位有8家。

5、农业投入品使用方面，肥料多使用有机肥，基本上未发现使用蔬菜禁用农药。

6、本次检查共对未建立农产品生产记录或记录非常不规范的单位15家下达了责令改正通知书。

1、生产记录普遍不规范。

大多数单位生产记录不规范。主要体现在：1、农药使用上标注的商品名而没有标注农药有效成份及含量，没有记录防治作物及对象，没有记录用法用量及安全间隔期；2、肥料标注的是类型而没有标注有效成份及含量；3、没有记录农产品收获日期。

2、生产管理不规范。

大多数单位生产面积比较大，但没有分片进行管理，因而在生产档案中看不清农业投入品田间具体使用情况，无从分辨农药是否执行了安全间隔期。

3、检测环节薄弱。

大多数基地没有配备检测设备，也没有委托相关机构进行检测，进行了自检的单位也没有将检测结果记录入档。

1、建议相关部门制定统一的农产品生产记录范本发放给每个生产基地。

2、建议各生产企业对基地分片管理。分片进行农产品的生产记录，严格执行农药的安全间隔期，以方便安全事故的溯源。

3、建议相关部门加强对已经获得的商标及认证产品的管理。

4、建议相关部门加强对全县各生产基地人员的培训工作。

5、建议各生产企业加强检测环节的建设。

产品部年终工作总结篇九

20xx年1-11月份实现销售收入xxx万元，利润xxx万元，预计全年可实现销售收入xxx万元。主要生产销售的产品包括xxx□

1、问题：质检员授权书的质检员名字要打印。

整改措施：重新打印授权书并签字盖章进行审批，已整改。

2、问题：原材料检验需有组长或厂长等负责人签字。整改措施：今后加强完善原材料验收手续，增加负责人审批签字，已整改。

3、问题：劳保服装供货缺少供方名录。

整改措施：加强供货商管理，规范合格供方名录，把现在合格布料供货商名录加入，已整改。

xxx十分重视产品质量，售后服务工作，全年认真贯彻落实安全生产方针，严格开展产品质量标准化工作，严格执行多经局产品质量管理规定、产品质量标准，全年未发生一起产品质量投诉，客户服务随叫随到，能够满足矿山用户需求，并得到了用户认可。

1、根据上级要求试点实行了契约化管理，发挥出了生产销售的主动性、灵活性，通过向各队组科室、各矿区跑活、揽活，巩固了现有市场，并打开了新的市场，产值销售同保持稳定马兰市场，增加了经济收入。

2、加强资质证照管理，营业执照、内部生产许可证、安标证书均在有效期。

3、12月份详细准备了产品资料并装订成册，组织人员参加了供应处招标，。

4、在产品质量管理方面严格管理，所有产品在生产过程中严格控制工艺，严格按照质量标准进行检验，绝不允许一件不合格品出厂，确保了全部产品合格优良。质检人员严格检验，所有产品出具自检报告。原材料进厂严格进货验收，产品出厂按照质量标准检验，核对质量、数量，配备检验合格证明，每个环节、程序层层把关，做好记录。

5、不断加强产品质量资料的规范管理，进行补充完善，生产过程、产品跟踪记录准确，专人管理。定期组织质检员、各工种人员培训学习，确保工人遵章作业。严格库房管理，做到了物品摆放整齐、标识清楚，保存安全良好，帐、卡、物相符。

6、始终坚持优良的售后服务，记录用户信息台帐，主动到使用单位进行回访，听取用户意见，加强信息反馈，对用户提出的意见虚心接受，及时整改，有问题确保在第一时间解决。

7、坚持抓好安全管理，坚持“不安全不生产”的原则，加强干部值班、跟班管理，严格排查车间安全生产隐患。对照多经局《地面单位“三基”建设考核办法》逐项完善提高福利厂的安全管理。开展冬季三防，认真安排布置了防火、防爆安全重点。定期检修保养全部设备，降低工人劳动强度，提升作业安全和效率。

四季度在产品方面开展了大量工作，实现了全季度零产品零投诉的管理目标，但是还有不足之处，今后我们要总结经验，弥补不足，把产品质量工作做的更好，让上级领导放心，让矿山用户满意。