

最新半年工作总结食品厂 公司员工五月份工作总结优秀

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。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

最新半年工作总结食品厂 公司员工五月份工作总结优秀篇一

草长莺飞，繁花似锦。进入激情似火的五月，我们的xx万吨矿井建设进入了最后的全面验收时期，也是任务最重，时间最紧的时期。也就是这样的时期，安全生产的形势也就益严峻，然而我机运队能够严格的执行上级领导安排，并很好的完成工作任务。

在本月，我队的建设工作是，完成了对主井口猴车检身处进行了打地铺砖，使主井口改掉了以往的脏乱差现象。在完成上面任务的同时，我队再次分组抽调人员，到风井进行了垒砌抽放管支撑台，总高度达xx米余，挖底xx米，总用砖达xx块，为了达到支撑效果稳固，我们才用梯形状，逐层垒砌，保证了其稳固的效果。为我矿井下的安全工程，质量标准化建设工作打好坚实的基础。再添一笔新成绩。

对于皮带运输方面的工作，我们对主皮带设备进行了全面的检修与维护，对主井皮带安装了断带抓捕器，使得主皮带的安全运行增添了新的保障，并对主井皮带的防护网进行了上漆，使其达到美观的效果。对井下一、二级皮带进行了换扣，

把皮带接口进行了重做，保证皮带运输的安全。在猴车运输方面，我们对猴车钢丝绳进行了一次全面检查。对所有电气设备进行了全面的检修，保证了xx车的安全运输。

在本月，我们的主要任务就是清理好个工作地点的卫生，为我矿的最后一次全面验收做好各项工作。功夫不负有心人，我矿通过了省市县的联合大验收，这也就意味着我们即将走向转产。

对于下个月的工作，我们将完全服从上级领导的各项工作安排，并积极的给予按时按量完成。竭尽全力，为我矿的转产做好最后的工作。

最新半年工作总结食品厂 公司员工五月份工作总结 优秀篇二

xx年度分厂自主产品研发主要围绕顺喜系列产品展开，开发了顺喜水饺4个口味和顺喜汤圆4个口味的产品，从xx年度6月份开始立项，完成了成本毛利核算、产品配方和口味设计、包装设计、商品条码和标签认可、产品型式检验等一系列工作，至9月份新品正式上市，完成了一个完整的新品开发流程，为以后的自主产品开发打下了良好的基础。其中使用土豆泥作为填充物添加到顺喜汤圆产品馅料中，解决了以前低档产品用淀粉作为填充物口感粗糙的弊病，并且大大降低了成本。

1、现有品种的改良工作主要包括以下几个项目：

5) 顺喜水饺改良项目，由于原材料价格飞涨，原研发的顺喜水饺需要降低成本，本次改良对原配方的结构进行了大的调整，同时将面皮改成了三全水饺面皮，口感得到了提升，同时成本和毛利达到了公司要求。

2、技术文件的制修订和管理工作

4) 各品种配方交由专人管理，严格执行配方保密的相关规定，并根据公司技术中心的要求，及时进行更新和换发工作，并及时将相关信息转达计划、采购等部门，保证配方正确。

3、日常生产的' 工艺维护

研发部在完成产品研发任务的同时，没有放松对生产车间的工艺维护指导工作，定期进行工艺培训、深入一线指导员工、生产管理人员、在线qc的工作，及时发现和制止违反工艺事件的发生，确保了生产的正常运行，在xx年度未发生重大质量事故和批量性顾客投诉问题。

同时我们针对车间发生的投入产出不准确等问题及时进行了跟踪和原因分析，及时采取措施解决次品问题，确保各项产品的成本处于正常水平。

1、原料验收和供应商管理方面

xx年度原料、包装材料和辅助材料共计进货9000多批次，其中退货处理60余批次，让步接受180余批次，填写原材料反馈表110余份，原料验收方面未出现大的责任事故。

供应商管理方面采取分类区别对待的方式进行，对于一类即公司集团采购的供应商以索证和产品检验结果为主要工作，提供数据给采购部作为供应商业绩评估的依据；对于二类即地采大宗类供应商（肉类、油类、白糖、包装袋、纸箱等）我们只选择名牌和大厂的产品，此类供应商一般仅作首次现场考察，后续的管理工作以索证和到货检验结果为主；对于三类（如芝麻、花生等）小供应商采取定期现场检查辅导的方式，积极为供方设备和工艺改良提供技术支持。

在大宗粉类和菜类原料进货检验过程中，对理化检验水分含量和出菜率方面毫厘必争，以检验结果为依据，多次向供应商提出了相关扣点和索赔要求，维护了公司利益。

在处理xx年11月份供应商成都华侨新苑供我公司500g简易装汤圆袋的烂袋事件中，紧跟公司领导的思路，多次进行技术方面的探讨和研究，在公司总部尚无类似先例的情况下，促使供应商赔偿3万余元，为公司挽回了经济损失。

2、库存质量控制方面

库存质量控制依照公司相关的作业指导书为依据，定期进行现场检查、原料成品复检、库存条件监控等工作，严格紧急放行流程□xx年度未出现大的质量事故。

3、现场控制方面

生产现场质量控制按照相关工艺作业指导书控制点和控制参数的要求，对人员工作进行了合理分工，明确职责，对各岗位的重点难点进行了培训，注意保持和生产管理人员的密切联系和良好沟通，保证了产品质量和工作的顺利进行□xx年度全年西南分厂仅发生客诉3起。

最新半年工作总结食品厂 公司员工五月份工作总结 优秀篇三

比如__手续的办理，公司证照的变更、年检、办理，与各大厂商的业务资料等及临时交办的各项事宜，但由于事务烦多，往往重视了这头却忽视了那头，没能全方位地进行管理，虽然事务能完成，但总体上未能及时给总经办带来有用的可支配的各种信息，使得总经办的抉择总是迟后于发生的现实问题。

通过积极参加银行、财政、税务等各大部门举办的纳税、会计教育培训以及查阅税务资料，探索税收稽核的重点等，顺利通过了20__年增值税缴纳工作。通过学习培训，提高了每月纳税申报工作的质量。

分公司日常经营活动通过分公司上传的日报表进行分析控制，日常费用开支趋于正常，各项费用开支均能先核批后支付。分公司财务活动在大的方向有序地进行，分公司财务人员也能积极配合财务工作，但在分公司的控制上没有实地进行过内审，下一步的工作中将安排定期到分公司进行全面账务审查。

在实际工作过程中，我们部门时时与销售部进行沟通，销售部门都完全配合做好当中存在的问题，财务也完全配合了销售部做好了财务部门应做和不应做的，使两部门之前的衔接越来越紧密。销售部门，特别是销售员在开具销售单上出现了好几次严重错误，将销售价款少写，后来查账时财务部出纳已将全款收回，未给企业带来损失。在_的认真学习下，使装饰部财务核算及财务管理正常地开展，装饰部的众多小商品核算也能清晰、明确，各往来业务，成本费用均能准确核算，但在今后的实际工作中还有待加强财务部与装饰部的沟通，使工作更能有序地开展。

够熟练，都是初涉或非专业人员，另外就是本身的事务烦多，这无疑是对加强全面财务管理工作的弊端。

2、对日常办公应用软件各功能不掌握。

3、专业胜任力不强。

4、但能积极配合处理各方面财务工作及财务部其他事项。

5、对于公司债权债务的清理催收力度不够大。

6、未及时进行财务核算，不能及时提供公司经营成果及财务状况，未定期或不定期组织对公司经营活动业绩进行的分析评价会议，未深入开展公司财务的分析评价、发现经营活动过程中的弊端。

7、公司财务管理的首位是加强对公司资产的管理，特别是流动性最强的货币资金，但在过去一年里没有对公司的资产进行严格的管理，没有专门的制度进行约束，形成了一种随意性的做法，但商品车辆财务部门指定全面进行管理，监督公司商品车收发数量的完整性、完好性，另外公司应指定专门人员对公司的商品车负责。

8、公司各种档案未能健全地进行管理。

思路决定出路，行动决定结果。今后财务部开展工作的思路是：以发展的理念进行工作，根据公司的具体情况及公司领导将公司在整个市场中的定位变化，不断学习、不断更新思路、不断创新思维来适应工作需要及开展财务部工作。

最新半年工作总结食品厂 公司员工五月份工作总结 优秀篇四

1、五月份工作计划_项。完成_项，未完成_项。未完成的原因：《__管理办法》领导未给指示；__新开业的分店的固定资产还不齐全，需要增加较多；各分公司未递交报废申请(已通知到各保障经理，信息无延误)；不定期巡查未做，主观认识不到位，不知巡查目的。

2、间接成果。通过固定资产总账核对数量和发现不足；各店利用固定资产明细表复核，保证盘点结果准确。

3、阶段性成果。完成《__》、总务权限层级图的拟制；实地盘点并形成公司五月固定资产明细表；建立了固定资产总账。

不足：未能甄别出本岗最具价值的岗责；拟制《__预案》《__预案》用时较长；现有固定资产编号办法不易辨别；固定资产盘点仅仅是数量的核对；确定固定资产使用年限的办法和标准；有的固定资产无购进时间和价格，查原资料也无记录；去__地最好与同事搭车，以节约费用；外出不知有无餐补；自

身表现不到位，迟迟未能转正。

5、改进工作的方法。向各保障经理征求对《__汇编》的意见和建议，整理后报领导审批；本月巡查将固定资产闲置和需求作为重点，便于充分利用现有资源。

6、工作建议。

6.1使用我的固定资产编号办法，见备注。

6.2严格手续中的签字顺序。

6.3统一办公，便于沟通和监督。

6.4固定资产编号时，品牌电脑编号一式两份，分贴主机和显示器；组装电脑的主机与显示器单独编号，分贴主机和显示器。

6.5明确日常工作每一环节所需最大工作时限，以提高效率，为考核提供依据。例，审批工作。

6.6请__总尽快审批《__图》，最好在_月_日之前。

最新半年工作总结食品厂 公司员工五月份工作总结 优秀篇五

主要工作内容本月上半月主要是了解公司和产品，寻找有价值的客户资源。并去————成功开发代理商_家，当月代理商就在————跟进__会的场管项目。另在拜访客户的前期，有些资源客户一但开工，__基本上已由甲方指定好，即成交率较底。另关于商住楼的项目，因受金融危机的影响，很多地产公司被迫停工，故关于商住楼的项目跟进时受到一定影响。

下半月主要是跟进关于__会的市政必建项目，其中大多数已

开工，但有些定于__份开工，如：__外交服务管理大楼项目、__审计厅、__技术监督局办公大楼工程等等，年底先建立关系，在上半月拜访客户前遇到最大的难题是：有些客户如已动工，不是很难接受公司的付款方式就是基本已定好，甲方认为风管是假冒产品就不能用，而是价格问题和安装方面，因此__月份会将经历放在__会前必建的项目上。

另在__会的场管项目上已确人找到甲方代建局_局长，在跟进中，预计在__年初可成单，年底在配合代理商做大量攻关。

本月最大的问题是：工程信息方面会出现变化，临时变固的占大多数，虽不影响信心，但会影响效率。因此需改进与提高的.地方是：与跑设计院的同事共同分享工程信息，在确定工期前业务员马上跟进，因此可提高工程跟进的质量。因在很多建筑方面，很多工程的甲方需指定，故甲方只会相信设计院的推荐，如少数是因甲方个人问题和资金等方面问题才会自己选择风管。