

2023年食品品控年度工作总结(大全7篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

食品品控年度工作总结篇一

我叫毕x是肉制品车间的一名品管员，毕业于河北民族师范学院生物技术及应用专业!xx年2月份进入xx食品有限公司，3月份顺利通过竞聘进入品管部。一转眼一年已经过去，下面是我这及xx年的工作目标。

回顾xx年，这一年我认真勤奋工作，尽最大的努力做好领导与车间之间的信息传递员，以最快的速度将最准确的质量信息传递给车间主任、班长乃至每一位员工，及时和车间一起提前预防问题的产生；将车间的问题以数据的形式最快、最真实的反应给领导，致使其得到最有效的解决[]xx年我坚持以诚为本，坚持加大过程控制的理念，服务于车间，及时发现问题，解决问题，并且举一反三及时预防问题。

1. 更好的做好领导与车间之间质量信息传递员的工作，将质量信息全面的传递到车间，及时准确的向领导车间生产现状，认真做好上传下达的工作。
2. 做好每一位员工的质量知识培训，从根本上提高员工质量意识，从而达到人人懂标准而儿，个个按标准操作的效果，由我们每一位员工一起控制好产品质量!
3. 坚持由过程控制为主的思想，将问题扼杀在萌芽状态，避

免造成车间不必要的人力、物力、资源的浪费。

4. 重点做好杂质控制，从人员进车间开始，由原料上架开始，加大过程监督、抽查力度，帮助车间做好杂质控制，尽最大力度减少市场投诉。

5. 最后把好车间最后一道工序产品质量关。加大对产品包装质量抽查强度，做好贴标工序员工培训，尽最大努力将不合格品控制在车间内部。

食品品控年度工作总结篇二

根据领导安排，我于20xx年11月23日至12月2日去品控部就公司原料取样验质，生产环节的质量控制、产品检验等相关业务知识与技能学习了一周，在实习期间品控部的周经理与诸位同事给了我很多指导与帮助。下面就实习的心得体会作一番小结。

一、实习的主要内容

赴品控的一周中，周经理就对我的实习内容作出了详细的安排，诸位同事对检测实验的基本原理进行了讲解，并指导我做了一些简单的相关实验。主要以下几个部分：

1、油料的检验：

油料的取样检验工作（当前）包括码头大豆的取样检验与生产过程中筒仓入料的取样检验；

杂质的检测、近红外扫描对水分与蛋白的检测，以及菜籽、棉籽杂质检测。常用试验：

手工法的杂质检测

仲裁法水分检测（国标法）

粗脂肪检定（乙醚抽提）

2、油脂的检验：

油脂的取样检验，原料毛油与四级油av酸价、pov过氧化值、色泽的观察与检验；

常用试验：

杂质检测手工法（加入丙酮过滤烘干）；

油脂酸价av（加入1：1乙醇乙醚溶剂用koh滴定变色）

油脂过氧化值pov（硫代硫酸钠滴定变色）

3、产品的检验：

豆粕水分、尿酶、蛋白nir的检测；

常用试验：

尿酶（国标0.03-0.5%，我司生产标准0.03-0.3%），尿素粉红溶剂试验。粗蛋白与蛋白溶解度的检测（蛋白43%以上、蛋白溶解度国标75-90%，我司生产要求75-85%）。

灰分检验（马弗炉550摄氏度加热炭化）。

粗纤维检验（加碱加酸）。

4、质量管理体系：

质量管理体系的发展沿革、我司质量管理体系的目标方针及

相关作业文件的学习。

5、工作中对公司各类原料和产品指标的学习。

二、实习心得与体会

通过一周来的实习，学习了多项原料与产品的取样检验流程，对验杂验水的实操，对部分仪器学习使用，以及对原料产品外观观察比较，使我对质量控制各环节有了更直观的认识。在码头与车间取样过程中，边操作边听品控同事的讲解，加深了对工艺流程的了解，也理解到在取样验质过程中的操作重点。像分样器、各型去杂筛、计量天平的使用，对油罐多层的取样要求等，都是与原料日常工作息息相关，而油的酸价、过氧化值等试验、粕的水分、蛋白、蛋白溶解度、尿酶等检验实验，使我对公司产品质量控制工作有了更为全面的认识。

食品品控年度工作总结篇三

各乡镇政府，县直有关部门：

20xx年元旦将至，为切实加强元旦期间食品安全监管工作，维护节日期间食品市场秩序，确保人民群众身体健康和生命安全，严防重大食品安全事故发生，现就做好元旦期间食品安全工作通知如下：

元旦期间食品消费集中、需求旺盛、市场活跃，是食品安全事故易发、多发期，认真做好元旦期间食品安全工作，对于保障人民欢度节日，维护社会和谐稳定。各乡镇政府要进一步加强食品安全工作的组织领导，坚持“属地管理、分级负责”的原则，切实增强责任意识、政治意识、大局意识，将工作任务逐级分解、落实到每一个具体环节、每一个具体岗位和每一个具体工作人员，担负起维护本行政区域食品安全的重要职责。农牧、质监、工商、食药监、旅游商务、卫

生、公安、住建、城管及其他有关部门，要各司其职、密切配合，畅通信息、强化沟通，落实监管责任，提高监管效率，消除监管盲点，严防食品安全事故的发生，确保人民群众在节日期间买得放心、吃得安全。要严格落实食品生产经营者第一责任人的责任，督促食品生产经营企业和从业人员提高生产经营标准，规范生产经营行为，提高科学管理水平，确保食品质量安全。

各乡镇政府、各有关部门要结合20xx年食品安全重点工作安排和食品安全大检查行动，按照责任分工，紧紧抓住本辖区、本系统食品安全的薄弱环节，针对重点区域、重点环节、重点场所、重点品种，开展全覆盖、拉网式排查整治。一是突出重点区域。要以旅游景区景点周围、农村、城乡结合部、校园周边、食品生产集散地、节日食品及地方特产集中区域等为重点，深入开展食品安全风险隐患排查治理，重点清理、取缔制售有毒有害食品的“黑作坊”、“黑窝点”、“黑工厂”，严防不合格产品流入市场。切实加强农村群体性聚餐等活动的监督指导，防止食品安全事故的发生。二是突出重点环节。要结合“地沟油”、“瘦肉精”、“打非治滥”、酒类等十大专项整治行动，深入开展对食用农产品、食品生产加工、流通制售、餐饮服务等环节的监督检查，严肃查处掺杂掺假、以次充好、销售过期霉变、有毒有害等各类违法违规行，保持严厉打击食品安全违法犯罪的高压态势。三是突出重点场所。要组织相关部门对食品生产加工小作坊、冷冻仓库、流动食品摊点、小超市、小商店、小食店、小饭桌、小餐饮店，路边早点、烧烤点，尤其是宾馆、饭店等中小餐饮服务单位和学校、幼儿园、建筑工地及其他集体食堂等重点场所，开展联合督查，及时发现问题，采取果断措施，消除安全隐患。四是突出重点品种。要以节日期间消费量大的月饼、罐头、食用油、肉类、酒类及饮料、乳制品、水产品、儿童食品、保健食品、干鲜蔬菜、食用菌及制品等为重点，加大监督抽检和市场巡查力度，发现问题及时整改，切实维护节日期间食品市场秩序。各乡镇、各有关部门要将节日期间排查整治情况，于12月8日前报县政府食安办。

元旦期间，各乡镇、各有关部门要严格执行24小时值班和领导带班制度，保障联络畅通，加强协调沟通，确保群众举报和突发食品安全问题得到及时、有效处理。要进一步完善食品安全事故预防预警和应急响应机制，对突发事件做到快速反映、有效应对、果断处置。要严格落实食品安全工作信息报告制度，一旦发生重大食品安全事故，必须按程序及时报告，不得瞒报、漏报、迟报。对因监管不力、工作不到位而造成严重社会影响及后果的，要依法依规追究有关人员的责任。

各乡镇政府、县直有关部门要采取有效措施，通过多种形式，深入开展食品安全宣传教育活动，加强食品生产经营者的安全教育培训，增强主体责任意识，引导其守法经营、诚信经营。要密切与新闻媒体的联系，强化正面宣传，高效稳妥处理好新闻媒体发现的问题，防止出现炒作热点。要以节日食品和地方特色食品为重点，大力宣传优质食品、优良品牌和优秀企业，及时公布执法检查信息和不合格食品召回、下架销毁信息，普及食品安全消费常识，指导公众正确采购、储存食品和健康饮食，增强群众的食品安全意识，提高自我保护能力，努力营造良好的节日氛围。

各乡镇、县直有关部门要将节日期间值班人员、值班电话和带班领导的姓名、职务、联系电话，于12月25日前报县政府食安办。

食品品控年度工作总结篇四

毕业后，我有幸来到了江苏天宇机械有限公司工作，公司主要是从事碳钢、不锈钢压力容器的设计与制造，产品广泛应用于食品、化工行业，企业的效益发展前景很好，同时注重发展企业文化，公司为我提供了一个良好的发展平台，通过这段时间的学习，让我感受到一个人的工作态度决定一项工作的成败。我感谢公司提供给我一个工作与学习同时进步的机会。

我在公司从事的工作岗位是会计成本核算，首先成本核算需要对企业生产经营流程以及生产流程中所发生的费用要分析清楚，所以公司在我从事成本会计工作前先安排我到品控部学习一段时间，我知道品控部存在的意义是保证产品的质量，监控生产的流程。所以必须要对公司的产品、零部件、工序、流程了解熟悉，刚开始的时候我对一切都很陌生，整理资料也没有头绪。但是通过自己的努力，在两个星期的学习中我才慢慢的熟悉了很多的工作要点，把握工作的技巧，从中学会了很多，真是受益匪浅。

一、熟悉一些产品的组成及制造用的主要材料：

1. 压力容器组成：一般由筒体、封头、法兰、密封元件、开孔和接管、支座等六大部分组成。
2. 筒体一般由不锈钢、碳素结构钢板材踩头卷制而成。
3. 封头有时候是直接买进，有时候是外协，我们公司封头外协的比较多，对于外协的我们一般都是下好料然后运给外协的厂家加工的。

而单单知道这些还是不够的，我还大体了解了经常用到的不锈钢、碳素结构钢的牌号，封头的不同种类，比如不锈钢的牌号有0cr18ni9(sus304)00cr17ni14mo2(316l)等；碳素结构钢的牌号有q235bq245rq345r等；封头有球形、椭圆形(eha)碟形(dhbdha)球冠形(psh)锥形(chachbchc)和平盖(平板)等。

二、对企业的生产等流程要熟悉：

生产流程：材料采购、材料检验、材料入库、产品生产、成品检验、成品入库、出货检验等。

品控体系应该包括设计流程(设计输入、设计输出、设计评审

等), 采购流程(原材料采购、材料进厂检验、材料保存、领料管理等), 生产流程(零件、半成品自检等), 检查流程(工艺纪律检查、零件检验、半成品检验、外协件检验、出厂检验等), 最后还应该有三包服务等。

当然知道这些是远远不够的, 所以我借着每天去检查板材的时间也观察其他的生产环节, 有时候我还会和车间人员进行交流, 不懂的就向他们请教, 当然这还要多跟技术人员交流, 这个可以帮助我发现问题, 解决问题, 同时达到减低成本的要求。

三、发现的问题、解决办法及建议:

1. 板材的质保书没有及时跟随板材一起到来, 不能及时交检, 这样就需要通知负责采购的物流部担当与供应商进行确认和制定的解决方案。同意入库时要及时编上厂编号, 板材上注明牌号规格(常压容器板材只需在板材上注明‘常压’), 标记及时移植, 并做好进、出库台账。建议质保书与板材一起到来, 这样也便于交检做资料。

另外, 我在品控部的两个星期里, 我们公司共有5次板材抵达, 其中有三三次板材的质保书没有跟随板材一起到来, 另外两次有板材质保书的有一次质保书上显示的某种规格的p□s含量不合格。从这些问题中我觉得公司需要三个月进行一次采购(物流部)与品控部去审核我们的供应商, 对供应商进行评分, 并确认是否符合公司及客户要求, 然后来决定是否继续使用此供应商提供的材料。(我建议板材的采购不应该只注重价钱, 忽视板材的质量, 而更多的是把板材的质量放在第一位, 这样对我们产品的客户和企业的长远发展都有好处。)

2. 压力容器封头监检证书不能随产品到来, 同种产品多只一起出去, 可能分批回来, 监检证书的竣工时间是最后一批回来时间, 会导致我们竣工之前就已经使用该产品, 所以同样需要让相关负责人员向供应商或外协商催要质检证书, 便于

做资料。

四、感想：

在品控部门学习的期间我一有不懂的问题会虚心请教，也经历了许多充实的工作。虽然很多看起来是小事，微不足道，但从中可以学到的东西不是三言两语可以说得清的。“纸上得来终觉浅，投身实践览真知”，我不懂的还有很多，在以后的工作实践中我相信我能怀着一颗谦虚的心带着一种认真的态度努力学习更多的知识，为自己今后的工作奠定良好的基础。

最后感谢在品控部的学习中，侯主任和夏姐处处给予我指导和关心，感谢公司对我的培养。

食品品控年度工作总结篇五

和二般情况下是不说脏话的，但现在是三般情况。

还好，几天班的大同学都

了这实习的生活，休息之余会到各个宿舍去串门儿，然后打打扑克，嗑个瓜子儿，再说说当天的新鲜事，或者是八卦谁。

总之在学校各忙各的，来实习也没事，大多情况和同学之间调侃。

食品品控年度工作总结篇六

根据县委、县政府xx县食安办的工作要求和部署，为切实维护广大群众的身体和社会稳定，确保食品安全工作任务的顺利完成，我镇始终把食品安全监管作为镇一项重要工作来抓，以制度为抓手，以措施为保障，营造人民群众安全放心的食品消费环境和全社会关心、支持、监督食品安全工作

的良好氛围。

（一）加强领导，落实责任。一是成立工作小组。镇领导高度重视食品安全监管工作，由何大为副镇长担任分管领导，落实分管领导责任，组织食品安全监管工作小组。以镇办公室，镇食安办为食品安全专项治理工作小组，迅速对食品安全监管工作进行研究分析，并作出部署，狠抓落实。积极配合县食安委深入到食品生产、加工、经营场所和餐饮单位、广泛宣传食品安全法律法规和相关知识、食品非法添加滥用食品添加剂的危害以及相应的惩处规定、将宣传活动覆盖食品生产经营和餐饮的各个领域和环节。二是召开专题会议。我镇多次召开专题会议，全面传达贯彻省、市、县食品药品安全工作会议精神，明确了我镇20xx年食品安全工作目标任务，提出了20xx年食品安全工作的重点和措施，为全年城区食品摊贩食品安全监管工作奠定了基础。

（二）加强宣传，强化意识。为提高广大市民群众对食品安全的意识，我镇通过多种形式，加大宣传力度。一是对经营户宣传。对食品经营户定期组织进行食品安全教育，增强经营户对食品安全重要性的认识，进一步提高他们的行业自律意识。二是对群众宣传。结合工作实际，采取发放宣传资料12000余份，广播等多种形式，强化食品安全宣传工作，增强群众食品安全防范意识。除了加强对普通群众的宣传教育，对中小学生的宣传教育也不能放松。向中小學生发放宣传资料，教导远离无证摊点，拒绝不洁食品，并公开投诉举报电话，以便及时查处、取缔流动食品摊点。三是主动上门宣传。通过发放宣传资料、现场讲解等方式，对食品摊贩加强食品安全宣传教育，与群众沟通，提高其防范和自我保护意识。

（三）加大整治，明确目标。一是加强对场镇流动经营的流动摊贩用户的摸排统计。督促食品小吃摊业主完善跟经营项目的各相关部门的合法经营手续，并按照食品安全标准进行经营，排除食品安全隐患。为确保整治成果，杜绝回潮现象的产生，我镇进一步完善长效管理，坚持严打严控，毫不放

松。加强对学校周边、场镇市场等重点区域流动摊贩的管理，采取错时管理、督岗管理，加大巡查频率和力度，对流动摊贩、占道经营坚决予以取缔。我镇还突出对中小学周边食品安全监管，采取“错时执法”的工作模式，在学生放学时间，对校园周边加大巡查力度，严格查处无证照经营。二是围绕严厉打击非法添加和滥用食品添加剂的工作主线，配合好卫生、质监、工商、食药所等单位进行食品安全整治的各环节执法，并提供各小吃摊贩、游动经营摊贩、小食品加工坊的相关统计信息，严厉打击违法行为。三是强化农村自办宴席管理。各村（社区）每月坚持上报宴席次数、聚餐人数等资料，并交由食安办存档。全年我镇自办宴席120余起，无任何事故，全镇安全形势良好。

我镇在加强食品安全监管等方面做了大量工作，取得了一定成效，但还存在着不足和问题，其主要表现在：

（一）宣传工作不够深。宣传形式单一，力度不大，普法的广度和深度还有待加强。致使部分群众缺乏自我保护意识，为隐患食品销售提供了市场。今后应进一步加强对群众食品安全知识的宣传教育，自觉抵制游摊游贩销售存在安全隐患的食品，切实提高自我保护意识，从消费源头上断绝流动摊贩的经营市场。

（二）执法力度不够深。街上的人流量比较大，无照流动经营食品摊贩众多人员且流动性大，加上辖区范围广，队伍力量不足，装备滞后，在一定程度上制约了执法工作的开展。

（三）长效机制不够健全。对隐患排查治理工作总结分析研究还不深，抓安全生产的新办法、新措施不多，事故应急救援、重大危险源监控等工作尚处于起步阶段，需进一步加强。

针对目前比较严峻的食品安全形式，我镇将进一步加强城市管理和食品安全监管工作，提高城市管理和食品安全监管水平。20xx年应着重做好以下几个方面的工作：

（一）加大执法巡查力度。严厉整治街头无照销售食品违法行为；严格规范食品经营单位违规露天经营食品行为，充分发挥联合执法机制的作用，积极配合有关部门参与食品卫生安全工作，全面加强城市环境和社会秩序综合治理。

（二）加强思想教育工作。要进一步做好宣传发动，努力在全社会营造“食品安全共同监督，健康和谐人人受益”的浓厚氛围。向经营户宣传食品卫生知识，并指导食品经营户进行规范的食品运输储藏、烹调配餐和餐具消毒，确保食品卫生合格、安全可靠。坚持疏堵结合的规范管理，加大市场建设投入，建立健全管理制度，做到管理与扶助并举，在做好沟通工作的同时，提供其他的服服务，在公众心中真正树立起管理者为人民服务、为人民负责的形象，提高摊贩的自觉性，把城市管理推上新的台阶。

（三）加深监督机制。在食品安全专项整治工作中设立投诉电话（0826-5522007），畅通举报途径，发挥社会监督机制。建立整治信息沟通机制，及时向食安办报送专项治理行动情况、社情民意和舆论反映，圆满完成专项整治任务。

食品品控年度工作总结篇七

工作计划网发布食品季度工作计划模板，更多食品季度工作计划模板相关信息请访问工作计划网工作计划频道。

一、市场网络建设：

目的：建立一支能与公司“同甘苦、共患难”的经销商队伍。据公司300公里内市场，实现无空白市场。

1、对已经开发市场的进行盘点，对于客户进行筛选。对公司忠诚度高，能积极配合公司的客户重点扶持。对公司忠诚度差，配合差的.客户，进行调整。

3、其他新市场，选择诚信、实力强的客户作为我们的经销商。
(以老客户介绍、朋友介绍等方式快速确定意向客户)

二、销量目标的达成：

目的：提升销量，确定客户五、六、七月份的销售方向和销售重点。完成销量160万。(五月份50万、六月份60万、七月份50万)

2、拓展销售渠道，引导客户开发新的销售网点，增加新的销售增长点，并且要全渠道运作。(学校、网吧、社区店等)

3、提高铺货率，使消费者方便购买，又可以起到网点广告宣传的效果。要使市场铺货率达到60%以上。

三、团队管理：

2、针对本大区团队主动性和执行力较差的现状，从自己做起加强自我管理，以身作则，加强本大区团队管理。要调动区域经理的积极性，同时强化团队执行力，打造铁的纪律。

3、提高整个团队素质，加强团队培训，购买图书、光盘等培训资料(包括如何做人、做事、提高市场操作技能等)。

4、本大区的销售团队同时还包括经销商和经销商的销售团队，提高经销商和经销商销售队伍的素质和销售技能，到每一个市场，要对经销商销售团队进行业务技能培训。

四、市场调研及新产品提报：

1、做市场调研，做好竞品信息收集、整理、分析工作，根据竞品信息，结合我们自身资源，调整销售方法，使之更适合市场、更有效。

2、把分析整理的竞品信息上报公司，对市场需要的产品进行

提报，供公司高层参考。在五、六、七月做到“淡季不淡、销量稳增”，同时为全年销售目标完成做出销量和打下基础。