

2023年企业经营工作总结(汇总8篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

企业经营工作总结篇一

兹证明_____系我单位正式（临时、合同）员工，并且该员工：

1、现担任职务：

2、职称：

3、最高学历：

4、已在我单位工作_____年

6、月均收入总计人民币_____元，其中工资收入为人民币____元，其他收入为人民币_____元。

人事劳资部门联系电话：

人事劳资部门联系人：

我单位保证上述填写内容是真实的。

单位公章或人事劳资部门章：

_____年_____月_____日

企业经营工作总结篇二

特别提示：

4. 承包经营期限一般为1-3年，最长不得超过5年；
5. 风险抵押金不得再另设担保，不得以在承包企业中的出资作抵押，风险抵押金或风险保证金保函数额均不得低于当年承包利润总额的百分之五十。
6. 承包合同应依照中国的有关法律订立，并应符合原合资、合作、独资合同的宗旨和原则，不得修改其中与承包经营有关的条款。

法定代表人：_____ 职务：_____

承包方：_____

法定代表人：_____ 职务：_____

双方根据_____，协商签订本合同。

_____年____月交_____元；

_____年____月交_____元；

_____年____月交_____元；

_____年____月交_____元；

_____年____月交_____元。

六. 企业留利部分

项目

生产发展基金%

福利基金%

奖励基金%

2. 承包期间固定资产应增值总额为_____万元，

其中_____年_____万元；_____年_____万元；

_____年_____万元；_____年_____万元；

_____年_____万元；_____年_____万元。

3. 企业资产的维护_____；

设备完好率达到_____%；固定资产净值率_____%。

4. 闲置资产的处理办法_____。

5. 新产品开发_____项，主要新产品是_____。

6. 承包期间技术改造技术投资总额_____元；

_____年为_____；_____年为_____元；

_____年为_____元；_____年为_____；_____年为_____

—。

企业的亏损和/ 或债务的处理：_____。

(一) 发包方：

高职工收入，打造适合市场经济发展需要的现代盐业企业平台。

通过改革，整合和重组所辖县(市、区)盐业公司(站)机构，理顺管理体制，实行食盐由市公司集中调入、分装配送、网络销售、资金结算、统一核算的一体化经营管理模式。将县(市、区)公司更改为龙盐绥化盐业有限公司分公司，变独立核算为二级报帐制单位，由市垂直管理，实现全市流通现代化和经营管理一体化。

(一)坚持因企施政的原则。按照国家、省、市的相关文件和政策要求，因企制宜，一企一策，成熟一个，改制一个，不搞一刀切。改制过程中要兼顾国家、集体和个人利益，确保稳定，不留后患。

(二)坚持资产保护原则。保证国有资产保值、增值，防止国有资产流失，维护国有权益。

(三)坚持以量定编原则。各县(市、区)盐业公司(站)要按照年销量300吨配备一人的标准(含事业编制和内退职工)核定人员编制，在上岗职工中择优选用。

(一)各县(市、区)盐业公司(站)上岗人员需控制在省定标准之内(即按年销量300吨配备一人)。

(二)除欠省公司盐款外，各县(市、区)盐业企业应没有债务、潜亏等包袱，或资债可以相抵。对符合实施一体化经营管理基本条件的县(市、区)盐业企业，采取合并或兼并等方式先行实施一体化经营管理。对不符合基本条件的，由该企业所在地粮食行政主管部门会同有关部门对所属盐业企业分别采取注销、关停、破产等形式进行改制，分流安置人员和消化债务。通过改制，达到实施一体化经营管理基本条件后，再由龙盐绥化盐业有限公司对其实施一体化经营管理。

(一)由龙盐绥化盐业有限公司(以下简称公司)承担各县(市、区)原盐业企业欠省公司的全部盐款。

(二)将各县(市、区)盐业公司的食盐批发许可证变更为公司批发许可证。各县(市、区)盐业公司更名为龙盐绥化盐业有限公司分公司(以下简称分公司)。

(三)实行报帐制,统一核算。公司根据各县(市、区)分公司实际,核定其年销售指标和企业管理指标,定期考核,奖优罚劣。分公司对公司报帐,由公司统一核算、纳税和计算盈亏。

(四)实行区域执法负责制。执法队伍由市盐务管理局直管,各县(市、区)粮食局协管,并会同当地政府有关部门,共同管理辖区内盐业市场,做好相关工作。

(五)各县(市、区)公司储存的国家储备盐由公司统一管理。

(一)进行清产核资、资产评估、土地评估和企业法人代表经济责任审计。清产核资、资产评估须由当地国有资产监管部门委托有资质的中介机构进行,土地评估须经土地管理部门核准备案。

(二)在清产核资、资产评估的基础上,根据企业的人员、资产、债务和所有者权益等情况确定实施一体化经营管理的改制方式。

(三)根据各县(市、区)盐业公司(站)的实际,分期分批地组织实施一体化经营管理。对符合实施一体化经营管理基本条件,可采取合并或兼并等方式直接实施一体化经营管理的,于今年年底之前完成。对不符合实施一体化经营管理基本条件的相关盐业企业,要在20xx年6月末前完成自身改制,达到实施一体化经营管理基本条件后,再由公司实施一体化经营管理。

(四)对实施一体化经营管理的企业重新进行工商登记，依法办理产权过户手续，并协调财政、税务等相关部门认定和变更相关事宜。

为加强对此项工作的领导，成立绥化市盐业企业实施一体化经营管理工作领导小组。组长由市政府主管副市长担任，副组长由市粮食局主要领导担任。成员由各县(市、区)人民政府，市国资办、财政、工商、税务、劳动、民政、人事、粮食等相关部门负责人组成。领导小组下设办公室，办公室主任由市盐业公司总经理姚立君同志担任。

各县(市、区)粮食主管部门是这次盐业企业实施一体化经营管理工作责任主体，要切实履行好职责，精心策划，周密安排，靠前指挥，要在当地政府的领导下加强与有关部门的协调，集中多方力量排忧解难，形成合力，确保我市盐业企业经营管理一体化如期实现。

企业经营工作总结篇四

总结报告是对一定时期内的工作加以总结，分析和研究，肯定成绩，找出问题，得出经验教训，下面就让小编带你去看看企业经营工作总结报告范文五篇，希望能帮助到大家!

一、公司概况：

本公司于2014年05月15日成立，并取得厦门市工商行政管理局第350298200021159号《企营业执照》；注册资本人民币伍佰零壹万元整；实收资本美元伍佰零壹万元整；法定代表人：王建钦；经营范围：工程和技术研究和试验发展；集成电路设计、信息技术咨询服务、软件开发、专业化设计服务；其他未列明专业技术服务业(不含需经许可审批的事项)；新材料技术推广服务；节能技术推广服务；科技中介服务；通信终端设备制造；半导体分立器件制造；集成电路制造；光电子器件以及其他

电子器件制造;电子元件以及组件制造;其他电子设备制造;经营各类商品和技术的进出口(部另附进出口商品目录),但国家限定公司经销或禁止进出口的商品以及技术除外。经营期限:30年。

二、 报告期内公司运营情况

1. 公司总体运营情况:

国家在保持宏观经济政策相对稳定的同时,我公司在国家政策的指导下,利用国内外社会资源,积极进行市场的选择、产品的前瞻性,研究、寻找市场空隙,支持有价值、有前瞻性、有潜力的产品以及技术的创造。加强产品技术实验、技术创新以及产品升级研发,保证产品的可持续发展性。

2、 报告期内公司运营情况

报告期内,公司发展态势稳定,资金利润情况良好。报

3、 公司未来几年主营业务发展思路

近几年,中国集成电路产业取得了飞速发展。尽管目前中国集成电路芯片制造工艺已经能够基本满足国内设计企业的需要,但是芯片代工企业设计服务团队力量薄弱,再加上目前中国ic设计服务也发展尚未成熟,这些都明显阻碍了中国集成电路设计也的发展。

20____年我们的企业目标是“打造高标准质量、高品质产品”,我司将积极进行市场的.选择,寻找市场空隙加强新产品的研发,抓住发展的契机,着力ip核技术,建立和推广完整的ip质量标准体系和质量评测体系,逐步扩展企业的业务的同时,从效益上保证产品的后续性和升级延续性,从而保证自身发展的延续性。

在国家政策的指导下，利用国内外社会资源，积极培养工程师、项目管理和技术管理人才以及复合人才。通过定期的行业、地区交流，技术、管理培训，为企业培养不同层次的人才，增强国内集成电路行业的技术水平。

一、工作业绩

1、顺利完成了公司的各项编标业务

(1) 圆满完成各项投标、资格预审文件编制

经营工作的系统性很强，从项目前期的跟踪、资格预审文件的编制，到标书的编制、递交，直至中标上场，每个环节都紧密联系、有机结合，需要付出大量的劳动，它既具有严格的时限性，又具有强烈的不确定性，任务超负荷、工作情况失衡的情况时有发生。

在本年度，经营中心在各级领导的大力支持下，在各兄弟部门的积极协助配合下，经过全体人员苦心奋战，相继完成了35个项目、54个标段投标项目和45个项目、65个标段的资格预审文件编制任务。在整个投标过程期间，经营人员经常不分昼夜、加班加点，不计个人得失，舍小家为大家，顺利完成了集团公司和公司本级安排的编标任务，为实现每个投标文件顺利递交，为公司的经营工作出应有的贡献。

(2) 实现了良好的经营业绩

在本年度，共有 11 个项目中标，累计实现承揽额 万元。具体情况如下：

一是从行业划分的角度分析，铁路项目中标4项，计 万元，占承揽任务总额的%；路外项目中标7项，计万元，占承揽任务总额的%；公路项目中标2项，计万元，占承揽任务总额的%；地方铁路4项，计 万元，占承揽任务总额的%；市政项目中

标项，计 万元，占承揽任务总额的 %。

本年度的中标项目在降造幅度和收益上，基本杜绝了先天亏损的情况发生，保证了公司经营成果稳定发展。

2、积累了丰富的重大项目投标组织经验

本年度的投标项目分布很不均衡，年初年末投标项目少，中期投标项目过于集中，呈现两头小中间大的情形，曾一度有近二十个项目同时编制的情况出现，并且编标场所分散，人员分散在广州、太原、西安等地，给经营工作的组织协调造成了很大困难。经营中心人员在中心领导的带领下，克服了重重困难，科学安排、精心组织，确保了每个标书文件顺利递交，为同时编制大量标书文件的组织安排积累了经验。在本年度中，曾数次进行了大型铁路项目和公路项目的投标活动，整个工作中需要把项目部抽调人员、公司相关部门、集团公司相关部门及其他公司人员有机组织在一起，涉及的范围广，对工作要求标准高，尤其是正在编制的京沪铁路这项举世瞩目的工程，更极大地锻炼了经营人员的组织协调和业务能力。

3、增加了新血液，经营工作平稳过渡

本年度经营人员的工作调动相对频繁，其中有商务部两人、施组部两人、中心副主任一名先后因工作需要被安排到其他岗位，暂时造成了经营工作衔接紧张。为补充新生血液，增强经营力量，并适应公司在国际标方面的人才需求和未来海外市场的发展，经营中心从公司项目部精心选拔了三名优秀的技术干部到清华进行了英语和商务方面培训。三名学员在学业完成后，中心根据各自特长及工作需要，分别补充到了相应的部室，迅速投入到一线工作。在工作中，老同志充分发挥传、帮、带的作用，毫无保留地帮助新同志，使他们迅速适应当前工作，成为公司经营战线的一名尖兵，确保了经营工作的平稳过渡。

4、基础资料逐步规范

基础资料是企业的一笔无形财富，具有一定的继承性和发展性，经营工作的发展和完善在一定程度上也体现在基础资料的积累上。完善的基础资料能够确保在投标过程中发现问题有前瞻性，处理问题有参照性，解决问题有针对性。本年度经营中心一直着力加强基础资料的建设工作：商务部主要是加强资料库的建设，不断对人员、业绩、资信资料进行了补充、更新，确保在投标过程中使用；在具体办理各项外部事务上，办事流程更加合理，使出现的问题能迅速得到处理。

工作中出现的不足，在经营成果上表现为路内路外项目发展不平衡，过分依赖铁路项目承揽，路外项目的承揽显得单薄，与其他兄弟单位相比有一定的差距。从我们经营工作自身分析这种差距，具体存在着以下几个方面的工作需要改进：

1、人员更替过快，削弱了工作连续性和继承性。

由于生产规模扩大，为充实施工一线，并尊重个人意愿，经营中心先后有五人进行了工作调动，分别为施组部两人，商务部两人及常务副主任一名，客观上为经营工作的进一步开展造成了一定的困难。经营工作的系统性很强，每个环节都有机联系在一起，人员的变动会使原有的平衡被打破，新的平衡状态尚未形成，在一定程度上削弱了经营工作的系统性。另外，经营工作的业务性和经验性比较强，合格的经营人员需要经过长期的积累和实践，刚接触经营工作的人员，还需要一段时间的来适应业务工作。在组织上一定注意人员变动的因素，加快新老人员的磨合，确保经营工作迅速进入快车道。

2集体凝聚力亟待进一步加强。

经营中心成员的素质相对较高，工作方面技术含量高、弹性强，所以对于核心领导的要求也比较高，不仅要业务精、思

想好，还需要大局观念，能把个人的优秀品质和坚定意志带入到整个团队中来，统一大家的思想，统一大家的行动，把公司的整体目标认真落实到经营工作的每个环节，做好大家的旗手、领路人。各业务部室领导需要不断加强自我修养，自我提高，确切了解本部室中每个人的思想和行动，熟知每个人的优缺点，在工作中发挥优势、克服劣势，确保各项工作能够顺利完成。各成员能够紧密团结在一起，形成一个有战斗力的核心、一个有战斗力的团队。

3、明晰永续发展的战略目标

大思维决定大格局，大格局决定大成功。由于体制和历史原因，当前的经营格局并不十分理想，需要进一步调整和优化。具体表现是在一定程度上过分依赖集团公司及各大指挥部，缺乏了自己经营的主动性，造成的后果是，经营工作过程中受到束缚过多，对于项目的选择范围比较窄，得到信息的渠道相对较少，业务工作和项目跟踪缺乏有效沟通，出现扯皮现象在所难免。我们需要在力保集团公司铁路项目投标的情况下，充分培育和调动本公司的经营资源，确定本公司的经营重点，充分利用地处西安的地理优势，迅速拓宽在大西北的建筑市场，实现重点突破的目的。另外，项目的滚动发展方一直未能寻求到新的突破口，各施工项目部缺乏经营的紧迫性和使命感，只处于施工的单效能，未能充分发挥施工过程中的各种关系，为后续发展提供有力保障。

4、加强学习，全面打造高素质的经营团队。

外在的建筑市场形式在变化，经营工作的竞争对手在壮大，这就需要经营人员更加注重学习和研究，全方位地打造高素质的经营团队。经营人员首先要加强业务学习，强化业务知识和业务技能，这是立根之本，也是我们经营工作更上一层楼的基础。并在现有知识和技能的基础上不断拓展和延伸，只有每个人都掌握了全面的投标知识和技能，才能够适应当前不断变化的工作要求。二是研究投标各环节的控制和优化，

使投标组织工作更加合理，使各项工作的衔接更加精细，充分发挥组织效能。三是加强管理工作的深度和力度，对责、权、利进行更深入探讨和研究，充分调动员工的积极性和主动性，实现所有人员对待工作都置身于工作之内。

三、未来的工作打算。

未来，国家将实施从紧的货币政策，铁路、公路建设必然受到严重影响，我们的经营环境也将发生重大变化，经营形势不容乐观。在外部需求减少、供求关系明显不平衡的情况下，竞争将更加激烈，竞争对手也将会变得更加强大，对此我们应该有比较清醒的认识。另外，随着总公司整体上市方案逐步临近，在社会上筹集到的资金将可能用于拓宽经营渠道，开辟新的市场，经营情况并不十分明朗，所以我们也只有通过加强经营中心自身的建设，来适应变化莫测的外部形势。

所有的管理，落实到最后都是人的管理，所以2012年的工作的主导思想，仍然将着力点放在人才的培养和训练上，在当前基础上，在各环节加强对员工的培训和教育，使每个人无论在工作上、思想上，还是行动上都训练有素，逐步向职业化的标准靠拢，满足各种经营形势的需要。基于对上年度各项工作的总结和分析，体现在具体工作中，在如下方面进一步改进和加强：

1、加强人才的培养和学习

建立健全人才的培养和选拔机制，不断吸收德才兼备的优秀人才充实到经营中来，增强经营中心的活力和战斗力。加强对现有员工的培训和教育，对现有的知识和技能不断更新，提高工作效率和技术水平，向学习型集体的目标迈进。经营中心各成员在加强业务水平的同时，一定要不断加强自身各方面修养，实现自我、超越自我；经营中心在筹划组织的发展同时，也考虑到各成员的发展，相互协调、共同促进，使组织和组织中的每个人共同进步。

2、加强组织过程中各环节的控制

经营工作的系统性很强，需要对各个工作环节有效控制。存在的问题都是以各种方式呈现出来的，这就需要有敏锐的洞察力，对呈现的各种情况迅速判断，找出出现问题的根源，在后续工作中加强控制，避免类似情况发生。以往的工作中，我们虽然已经积累了一套的行之有效的经验，但仍需要在下年度的工作中继续继承和发展：

(1) 继续强化换手复核制度，确保标书文件准确按时递交。

换手复核制度，是经过实践证实的行之有效的手段，能够最大限度地降低投标风险。它的作用并不是要进行责任分解或责任转移，而是要更好地发挥集体的组织职能，在组织中对各人员进行优势互补，减少个人失误对集体造成的损失。在投标工程中，业务人员通常加班加点，或者心态疲劳，容易疏忽一些事项，只有加强换手复核制度，多一道防范，才能最大限度地降低投标风险。

(2) 加强投标项目的跟踪反馈。

近年来投标工作过于频繁，在一定程度忽略了投标项目的跟踪和反馈，这项工作在二〇〇八年的工作中应给予充分重视。加强对投标项目的跟踪反馈，到对投标工作进行控制的一个重要环节。一方面可以了解我们在投标组织、投标业务方面的不足，听取到各方面的建议和批评，不断改进自己的工作。另一方面，由于项目的跟踪多数是集团公司各大指挥部进行操作，业务资料的编制和整理是在公司业务部室进行，经常会出现沟通不畅、信息脱节的情况，项目跟踪中得到的信息不能有效反馈给业务人员，业务人员遇到的问题也不能有效传递给项目跟踪人员，工作上缺乏目标性和方向性。只有加强投标项目的跟踪和反馈，才能使投标工作的系统性更加完善。

(3) 各业务部室不断加强基础资料工作

商务部加强各项资料的更新整理。一是在工作中，进一步规范证书、证件的办理，投标期间投标信贷、保函办理、公证书的办理，公司和上级主管部门文件的收发、传阅等。二是加强完工项目及在建项目资料的收集，为后续投标工作和资质申请做好资料储备。三是关注关键岗位证件的办理，如试验证、安全证书等，将在很大程度上影响下年度的投标工作。商务部的工作比较繁杂，在下年度商务部的工作是进一步将日常工作条理化，清晰化，确保办理的各项事情规范、有序、高效，具有良好的追溯性。

施组部加强高新技术的学习和研究。当前，标书中施工组织方案的编制更加先进，施组编制人员需要定期到工地现场进行学习，对施工作业有所感知，要在工作中学习，在学习工作中，才能不断进步，如果闭门造车，势必不能长久。同时施组部加强先进工艺的学习和研究，由于建筑业作为一个产业，起步相对较晚，人员技术等方面发展相对较低，施组部人员更应加强自身学习，把先进的经验、工艺引入到公司的施工中来。

报价部加强投标决策研究。施工报价决定了未来工程效益的好坏，在标书编制中，报价人员需要更详细了解当地的施工状况，了解未来施工中存在哪些价格风险和收益渠道，为领导的决策做好基础工作。其次，做好各区域造价的研究工作，能够详细了解各地行情，在投标中准确回避风险，进行准确报价。三要加强和成本办、项目部联系，准确了解项目施工的实际情况，把理论和实际结合起来，提高报价水平。

3、注重经营工作的创新。

首先是经营理念的创新。建筑市场极其复杂，以往的经营手段面对当前的经营形势已显得捉襟见肘，经营工作者如果固步自封，循规蹈矩，势必不能适应瞬息万变的市场变化，把

企业带入万劫不复之路。在二〇〇八年的工作中，我们将不断去突破旧规则，尝试新思路，通过建立战略联盟以避免残酷竞争，或者另辟新市场拓宽经营渠道，以保证投标项目的收益率和中标率。其次，经营工作的创新是理论和实践的统一。如果只是一味思考问题，而不进行积极有效尝试，无疑只是一种探索，我们需要有目标地跟踪几个项目，从前期跟踪，资审编制、联盟成员筛选等都进行合理筹划，积极运作，以最大限度实现企业经济利益为目的，争取到几个收益好的项目。

4、其他方面工作

经营中心作为机关的一个重要职能部门，涉及到各种内外关系、各种部门，如资质证件的借用，合同文件的借用需要办公室协助，安全资格证书的办理需要安质部协助、机械设备配备需要咨询设备部、投标保证金的办理需要财务部、社保证明的开具需要社保部的协助，还有公证、信贷的办理需要借助集团公司相关部门的作用等。所以经营中心一方面需要强化自身业务，确保自身万无一失，另一方面是做好相关的服务工作，共同协调处理好各种事项，充分发挥经营中心职能。

20____年的时光转瞬即逝，一年来，在领导的关心、指导和同事的帮助、支持下，我严格要求自己，勤奋学习，积极进取，努力提高理论和实践水平，较好地完成了各项工作任务，自己素质能力也获得了全方位的提升。现将一年来工作情况总结如下：

一、20____年工作回顾

(一)积极参与完成集团年、季、月度工作总结、计划相关工作。配合完成各公司、部门20____年度工作总结、20____年度工作计划的整理、初稿汇编、报审；完成20____年4-11月工作计划汇编、报审；完成20____年第三季度工作总结汇编、报

审;配合完成20____年度《企管通报》共3期的汇编;协助编写领导年终讲话初稿;完成20____年度评优活动相关工作。

(二)积极做好公司会议组织管理。截止11月,完成20____年1-11月共22次总经理办公会及月度工作例会的组织工作,完成会议通知、签到,拟写会议纪要;协助完成部门组织的其他各项会议(管理咨询会、月度考评会等);协助完成集团、业瑞、华姿建司、华姿装饰、华宇物业20____年职工代表大会的筹备及实施等各项工作。

(三)认真配合做好质量管理体系工作。参与20____年集团开发公司龙湾项目、上院项目、天宫花城项目、锦绣花城项目、金沙东岸项目、研发中心和营销中心的质量管理体系内审;参与并协助完成20____年集团、华姿建司、华姿装饰、华宇物业监督审核及换证审核工作;完成质量体系文件的更新,发放;完成开发公司各部门年度质量计划及月度质量完成情况统计汇总;督促问题点及不符合项的整改;配合完成98名员工的内审员资格取证培训,办理相关手续。

(四)积极参与公司管理制度建设。协助完成《部门工作手册》修改;完成《总经理办公会制度》、《媒体信息监控管理办法》编制;协助完成《管理目标责任书》的签订及档案管理。

(五)做好外报材料的文案工作。完成四届一次政协提案《进一步提高建设项目审批效率的建议》及提案办理征询意见的办理;完成《关于支持民营经济转型升级创新发展的建议》征求意见反馈;协助完成《民营经济1+3配套文件完成情况》材料的拟写;完成申报优秀企业家材料的拟写;完成地产新思维《新形势下房地产企业文化建设的思考》论文稿。

(六)圆满做好计划管理及绩效考核工作。完成10-11月月度计划的汇编、报审;完成项目工作进度完成情况检查共11次,汇总检查结果并上报;完成4-10月个人绩效考核汇总计算;完成10月部门绩效考核统计计算。

(七)圆满完成领导交办的各项工作任务。完成管理咨询公司的资料收集及前期联系，配合做好咨询过程中的相关工作。

二、收获及存在的不足

一年的学习和实践，个人取得了全方位的成长，更加深刻认识到：

(一)思想是做好工作的基础。20____年通过在日常工作中的磨砺，我在思想上已经形成了一种稳定的状态，在工作中不断提醒自己谨记“解放思想，转变观念”八个字，形成一种不自觉的行为意识，从不同的角度去思考问题，开展工作，适应企业大局。

(二)效率是取得胜利的利刃。与组织一样，高效地个人工作往往会获得更多的产出。高效率是最佳工作激情、好的工作方法、适合的工具共同作用的结果，因此，在定下效率目标的时候，会促进个人的工作激情、促使个人去寻找合适的工作方法，运用合适的工具，最终促进自己的成长。

(三)创新是不断前进的动力。对个人来说，不断的创新工作，有利于提高工作效率，提升工作激情。要善于在工作中去打破陈旧，去糟取精，对现有的绩效考核，计划运营都应有新思考。

(四)踏实才能顺利实现目标。无论多么远大的理想，都需要有脚踏实地的工作，才能逐步实现。

(五)目标合理前进方向才对。个人的学习、工作必须量体裁衣，不妄想，不瞎想，只有适合的目标才会指导你走向正确的方向。

一年里，有成绩，亦存在诸多的不足：工作的主动性还需要进一步提升，未能实现对自己主办工作优化改变；对项目技术

知识掌握有待进一步的加强，要进一步熟悉新的计划管理，全局性观念需要进一步加强；未能全面完成个人的目标，在来年的工作中，我将加强学习、创新工作，不断改进以上不足。

三、20____年工作规划

20____年是集团实现“四五”规划的最后一年，公司扩大规模发展的一年，也是新管控模式全面落地之年，各种矛盾将愈发突出，工作中也将面临更多更复杂的问题和困难。因此，我将在新的部门领导带领下，与新的同事一道，严格履行职责，较好地完成各项工作任务，进一步提升自己。2016年的个人规划如下：

(一)认真学习计划运营管理知识，做好重庆区域公司计划管理。要结合管理咨询成果，建立新的工作计划模板及考评模板，提高计划管理有效性。进一步学习工程项目知识，深入一线，了解、监督及反馈计划执行情况，配合领导做好相关协调工作。

(二)配合做好组织绩效考评。在新的绩效考核模式下，配合做好区域公司的月度、季度及年度绩效考核工作，充分发挥绩效管理的作用，提升组织和个人绩效。

(三)配合做好区域公司制度建设和质量管理体系工作。在新的管控模式下，完善区域公司的制度及宣贯，做好2016年质量管理体系工作。

(四)做好会议组织管理。按照咨询成果中的会议管理制度要求，组织做好区域公司的各项会议工作。

(五)工作更加积极主动，勇于担责，圆满完成领导交办的各项工作任务，与部门领导、同事共同做好办公室工作。

(六)加强自我学习，提升自我修养，争做工作及生活上的表

率。树立工作大局观，能够在工作中独当一面，为华宇事业添砖加瓦；力争取得经济师资格，获得职级晋升。

企业经营工作总结篇五

兹证明_____先生(女士)是我单位职工，工作年限_____年，在我单位工作年限_____年，职务为_____，岗位为_____，职称
为_____。

身份证号码为：_____。

平均月收入为人民币(大写)_____元。

此证明仅供该职工申请_____贷款或该职工为其他个人申请_____贷款作第三方保证时使用。

单位(盖章)：

_____年____月____日

企业经营工作总结篇六

为深化企业改革，探索搞活商业企业的新路子，调动经营者和职工的积极性，和平商场实行“百元利润计酬”的企业经营责任制。

沈阳商业管理局（以下简称甲方）决定聘任xxx□以下简称乙方）经营沈阳市和平商场。为明确甲乙双方的责任，特制订本合同。

一、甲方将沈阳市和平商场委托给乙方经营，经营期为4年。

自 1987年1月1日起至1990年12月31日止。

二、自合同生效之日起，乙方为沈阳市和平商场经营者，是企业的法人代表，拥有充分的企业经营、机构设置、人事安排的自主权；自有资金支配权；企业内部收入分配形式和办法决定权；在保证企业资产的完整和增值的前提下，有对闲置资产的出租和处理权，但必须报甲方备案。

三、乙方在经营期间，必须完成本合同的各项目标（略）。

四、乙方在经营期间，在保证实现合同规定的逐年增长的上交利润指标的前提下，实行取消工资、奖金、企业按利润、商品部按毛利、职工按销售额定计酬率的“百元利润计酬”分配办法。

1. 在经营期间，企业实现基期利润国家按现行税率征所得税55%，增长利润的所得税减为35%，其余65%部分留给企业，原则上用于发展生产和集体福利。

2. 由于奖金在税前列支，将原核定的调节税率24%调整为31.1%；二步利改税核定的利润基数和超基数利润的调节税仍按3:7 分成的办法不变。

3. 实行工资总额同利润挂钩，基期利润部分按24.56%，超基期利润部分按17.19%的定率（即1:0.7）作为职工计酬额提取。

4. 乙方完成或超过利润目标，按不同档次发给个人收入。

（略）五、经营者在经营期间内完不成合同目标，按下列规定处罚：

1当年完不成合同利润目标，扣罚经营者全年个人收入的50%

2完成当年合同利润目标，其他三项指标每少完成一项，扣罚经营者个人收入的1/4。

3经营者连续两年完不成合同利润目标，扣罚其第二年的全部个人收入，发给基本生活费每月50元。甲方有权中止合同，并撤销委托经营证书，另行安排工作。

4乙方在经营期间，由于重大决策失误，或重大过失，给企业和国家造成重大损失，要承担经济法律责任。

六、由于国家政策发生重大变化或发生人力不可抗拒的因素，确需变更合同时，双方可协商修订合同或作出补充规定，经公证后，具有法律效力。

七、乙方由于意外原因，不能继续经营本企业，提出申请后，经甲方会同财政等有关部门检查确认后方可终止合同。

八、经营期满，由甲方对乙方的经营进行评价，审核企业的资产增值，评审结果作为对乙方的考核依据。

九、自合同生效之日起，双方均不得随意变更、中止或解除合同。如甲方随意变更或中止合同，造成乙方不能继续经营，由企业按乙方的基本工资发至合同期满。如乙方随意变更或中止合同，甲方有权扣回乙方经营期间内得到的全部个人收入。

十、本合同经甲乙双方签字，经沈阳市财政局会签和履行公证手续后生效。

甲方： 乙方：

日期： 日期：

企业经营工作总结篇七

_____先生(女士)，身份证号码_____，
系我单位（正式/聘用）职工，因购买住房向贵中心申请住房

公积金贷款，特证明其工资收入情况如下：

该职工月工资收入(实发)为：万 仟 百 拾 元 (小写 元)。
至今日止，该职工参加住房公积金制度的情况为下列第 种情况：

- 1、在我单位已参加住房公积金制度，个人住房公积金帐号为：
- 2、在我单位暂未参加住房公积金制度。

特此证明

本单位谨此承诺：上述薪资是真实的，如该职工无实际还款能力，导致不能归还贵行借款本息，本单位不承担连带赔偿责任。

单位工资主管部门(签章)

年 月 日

单位地址：

工资主管部门联系人：

联系电话：

企业经营工作总结篇八

1、对产品线把握准确，适时开发与退出经营伊始，我们就大力投资开发新产品，开拓新市场。这是以一种发展的眼光来看问题。并且时刻把握市场动态，当发现p1和p2市场在萎缩时，我们及时地将生产线转产，并适时退出p2市场，主营p3□这也是注重市场细分的体现。

2、后两年广告方面做得好，按季度来计算产量后两年，严格把握成本，开源节流。将产量的计算控制在最精确的程度。严格把握资金的回流，减少资金的浪费。

3、眼光长远，适宜长期发展，我们具体研究了8年市场产品需求表，了解到到最后两年才有p4的需求要，而了解到我们的资金不足，同时如果再买生产线材料等□p4不如p3□所以我们组放弃了p4的研究，主攻p2□p3□

1、凡事预则立，不预则废

经营的起始阶段，我们没有统筹规划企业的发展方向，没有进行合理的战略分析，无形中抱着走一步算一步的心态。殊不知，现实中的一切不可以重来，所以，作为企业的领导者，一定要高瞻远瞩，有长远的战略眼光。

2、职能分工不明确

经营的前期，由于分工不明确，营销总监没有发挥作用，没有做好自己本职工作；成员间也存在越权的现象，局面比较混乱，严重影响了企业的战略分析与企业发展。

3、与他人合作不够谨慎

由于经验不够丰富，当一些新的元素加入时，局面就会变得混乱。对市场没有敏锐的洞察力，对企业经营的理解不够透彻，在没有全面分析好一切利弊因素的情况下，贸然与他人合作。决策的失误，使企业陷入困境，大伤元气，并花费企业数年时间来走出困境、挽回损失。

4、生产能力没跟上销售需求

由于资金不足，我们竟单时严重地被生产能力束缚了。可是，这也是现实制约的，当我们顾不上眼前的开支的时候，就更

顾不上更新生产线了。当然，这应该都归咎于没有统筹规划，使得资金紧缺。

5、规则不够熟悉

由于对游戏规则认识不够，使得经营过程中多提了折旧费用与维护费，这也直接影响了企业资金的流失。可谓在企业困难时期，雪上加霜。

1、广告投入要适度。在经营的期间里我们常常是要么投的太多浪费资金，要么投入资金太少而没有足够订单。同时像区域这些小市场我们直接忽略掉了。

2、要认真分析各小组的情况，那就是企业的账目情况，揣测竞争对手的心理。例如，有些市场自己认为自己不是市场老大，就投很少的广告费或不投广告费，放弃这个市场，可是有些时候，上年的市场老大也会应该自己的企业状况，或者其他原因放弃这个市场，这些因素应该合理地考虑进来，做出最正确的决策。

3、在有资金的情况下，现金太多并不是理智的，这说明没有充分实现资金的价值，进行合理的投资。

4、在融资过程中，充分考虑融资成本。例如借短期贷款比长期贷款利息便宜的情况，就应该先贷短期贷款。

5、必须有长远眼光。长贷要贷足，只有有钱了我们才能更新设备，加大生产以至于可以拿到更多订单。

通过这门课程，我最深刻的感受是凡事预则立，不预则废。未曾画竹，而已成竹在胸！其次是，把握时机，抢占先机。通过这次直观的企业经营沙盘，模拟企业实际运行状况，在我们企业遇到危机时，当我们企业与企业间竞争时，都让我们联想到了现实企业的种种，熟悉了现代企业经营的过程，

树立现代化企业经营管理的理念。

总而言之，通过这次模拟经营，我们把平时课堂上学习到的知识与理念运用到实战中，发展了思维，得到了锻炼，为自己将来就业增加了一个法码，感觉面对社会上的企业更多了一份信心。同时让我学习到了以前从未接触的新事物，让我认识到自己的渺小，让我更好地审视自我。