

2023年公司经营总结报告 公司经营部工作总结(大全10篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。报告的格式和要求是什么样的呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

公司经营总结报告篇一

我于20xx年4月底应聘进入公司预算经营部，在将近一年的时间中，新的工作给我带来了很多的欢乐，使我收获了很多的知识，获取了更加丰富的经验。20xx年将要过去，20xx年即将到来，在这一年中有进步亦有不足，为了更好的干好明年的工作，使明年的工作更上一层楼，现将过去一年的工作总结和回顾如下，并找出自己不足，加以改正。

作为一名预算人员，我能按照公司及项目部的各项规章制度，认真地完成公司及项目部的各项工作。服从领导的安排，对工作认真负责，按时上下班，做到有事请假。在外能够维护公司的形象和声誉，在内团结公司同事，互相帮助。

本年度公司内部结算的主要工程是于赵社区·三和竹园14#、19#楼，牟庄社区14#、17#楼，平原军仓名邸b1-b4#楼，景慧佳园1#-7#楼，根据工程图纸、变更及签证等手续与施工队核对了工程的竣工结算，结算误差均控制在规定的范围内。

今年由预算科投标的工程有武城中医院门诊楼工程、德州市二屯安置项目楼第二标段和第三标段、武城宏图嘉苑安置楼工程、平原明君华苑工程、陵县陆海石油2#车间工程、德州市第二实验小学大门操场等附属工程、德州市运河开发区古运新城安置项目室外工程、华晨驾校业务大厅工程。在招投标报价编制的过程中均按规定进行编制、符合招标文件的要求。

求。

对外工程的结算主要有武城锦绣嘉园工程。于赵社区·三和竹园14#、19#楼工程结算正在准备中。

本年度公司内部工程材料工程量提取及现场核实工程量的工程有于赵社区·三和竹园14#、19#楼装修工程工程量，牟庄社区主体材料计划及现场施工材料用量核实，平原军仓名邸工程与施工现场和对工程量，公司自己开发的景慧佳园项目材料计划工程量及现场工程量核实。

本年度中能够利用间隙时间加强学习，今年9月份参加了定额站组织的预算员业务学习及培训，及时掌握了定额及预决算方面的新规定。

在今年的工作中，本人能够积极地完成领导安排的各项工作及参加公司组织的各项活动，通过公司组织的学习如何创立企业品牌、如何提高团队合作精神等内容，使我对自己的工作有了更深的认识，工作也更加认真细致了。因为预算员的工作就是跟数字打交道，所以我们对数字的要求应该更准确。在与工地技术员校核工程量的时候，就应做到每一笔工程量都能真实、清晰的反映工程的实际情况。在核对过程中，严格按照公司的规定，本着实事求是的原则，对每一笔工程量都进行仔细的对比，做到“二无”，一无重复，二无漏项。在审核施工单位的现场签证时，更要细致认真，严格把关，要做到这一点首先，要了解签证发生的原因；其次，要审查签证的内容与实际是否相符，是否是在定额包含的范围内，是否存在重复、虚报工程量等失实现象。再次，对那些内容不详细、手续不完备的签证要退回重做。总之，我会把经手的每一笔工程量都尽可能的做得准确无误。

今年的工作虽然都能按要求完成，没有影响到其它科室的正常工作，但还是存在着不足。

计划做得不是很到位，使我们的工作有不少都比较被动。

2. 学习的内容还不够全面，通过对外审计工作我发现自己掌握的东西仍然不够全面。

3. 与同事之间的交流还不够深，业务能力还不够强。今后，我会提前做好工作计划，变被动为主动，将各项工作做得更好。

1、积极遵守公司的各项管理制度，进一步加强工作责任感，更严格的要求自己。

2、做好每个月的工作计划安排，加强对在建工程的人工及材料的监控力度，提前分析出其定额用量。

3、利用工作之余认真学习相关的专业知识，使自己的工作能力不断提高，针对自己的不足，多向同事请教，对于工程中存在的一些重要问题，及时地向领导汇报，使问题能够及时有效的解决。平时多收集有关现行的定额资料文件，加强学习工程量计算的技巧、软件的使用等业务知识。

回顾过去，是不平凡一年，展望未来，任重而道远。在以后的工作中，继续完善、提高自己的专业知识、专业技术水平及认知能力。我深知：我的经验及实践水平还不够，还需要继续投入到公司这个大熔炉中去磨炼，还需要继续投身社会实践，不断的提高自己、强化内在素质，积极进取，以适应公司的发展。积极学习各种规范、规程、标准，高标准、严要求。认真领会学习公司的各种规章制度，争做一名“合格的企业员工”，端正自己的思想认识。在以后的工作中，继续发挥自己的所长，克己所短，不断总结自己的工作经验，找出得失提高自己的专业技术，使自己能够更加胜任预算工作，更好的为公司贡献自己的力量。

公司经营总结报告篇二

20xx年上半年，我部全体职工在局班子的正确领导下，以提高经济效益为中心，真抓实干，奋力拼搏，较圆满地完成了各项经济指标和工作任务，实现了‘时间过半，任务过半’，现将我部上半年的工作总结如下。

1、供电量

完成供电量2.218亿kwh□同比增长12.9%，超出任务指标2515万kwh□

2、线损率

完成全部公用线损率4.53%，同比下降0.12个百分点□35kv线损率0.95%，同比升高0.09个百分点，比任务指标低1.05个百分点□10kv线损率3.9%，同比下降0.8个百分点，比任务指标低1.1个百分点□0.4kv线损率6.24%，同比下降0.27个百分点，比任务指标低1.76个百分点。

3、电费回收

上半年应收电费12857.09万元，实收12876.87万元，电费回收率100%；其中冲减旧欠电费19.78万元，占旧欠总额的23%；上交电费8924.86万元，实现毛收入3932.23万元。

4、电价

完成10kv售电单价549元/千度，比去年同期增长22元/千度□0.4kv千度差价223元/千度，比去年同期增长28元/千度。

5、平均功率因数

35kv平均功率因数完成0.93，比去年同期上升0.01□10kv平

均功率因数完成0.92，比去年同期上升0.01。

1、农电管理常抓不懈，供电所规范化管理水平明显提高

早在20xx年，我局便确定了以供电所的工作为重点的工作思路，供电所工作的好坏直接影响到我局整体经济效益，经营部作为全局九个供电所的主管部室，上半年针对供电所规范化管理主要做了以下几项工作：

(1) 制定发布了《供电所规范化管理考核办法》及考核细则，每季度第一个月对上季度各所规范化管理工作进行检查考核，考核结果作为年终评优的依据，促使各所把规范化管理工作纳入常态运行机制。4月份，会同生技、运行、安监等部室对供电所进行了第一季度规范化管理检查考核，检查促进效果明显。

(2) 制定发布了《供电组建设标准》、《供电组规范管理考评办法》，每季度最末一个月对全局29个供电组进行检查考核，考核内容涉及经济指标、资料整理、设备管理、经营管理、环境卫生等诸多方面，总分前三名颁发流动红旗。上半年，先后于3月份和6月份进行了两次供电组季度考评工作，该项工作的开展，使我部管理的触角首次伸向供电所基层班组，消除了规范化管理的死角。

(3) 针对供电所库房管理混乱的情况，对供电所库房管理进行了统一规范。以朱各庄所为试点，召开库房管理现场会，要求各所以朱各庄所为标准，建立健全库房管理岗位责任制和物资管理制度，统一出入库手续，清理现有库存物资，分类摆放，并使用库存数量卡，定期清库，真正做到帐、卡、物一致。在市局组织的供电所规范化管理复查中，我局供电所库房管理成为规范化管理工作中的一个亮点，深受到市局领导及兄弟县局同行的好评。

(4) 为提高农电工队伍素质，利用15天时间分3批对全局180

名农电工在容城武警培训基地进行了封闭式训练。军训期间我部和办公室负责人员与广大农电工同吃、同住、同学习，广泛的交流沟通，了解农电工的思想动态，灌输我局目前的农电管理思路。对其它农电工由于年龄偏大，用一天时间进行了专业培训和考核，没有进行军事训练。

(5) 按照我局今年开展争创‘十佳’活动的工作思路，我部起草制定了《争创‘十佳农电工’活动实施方案》，并于4月份开始实行。本次活动与以往的评先创优’等活动有所不同，这是一次学习、提高、考核、再学习、再提高的过程，我们下发了农电工自学教材和自学计划，每月考试一次，根据考试结果对争创对象进行动态管理，有进有出，最终选出文化基础好、专业素质高、工作完成出色的农电工，为我局参加上级组织的农电工专业竞赛、技术比武等活动储备人才。

(6) 根据省公司下发的《供电所职工岗薪办法》，结合我局实际情况起草制定了《农电工岗薪工资管理办法（试行）》，于6月份开始落实，本办法贯彻按劳分配原则，工资分配合理拉开档次，并向技术要求高、责任重的岗位倾斜，极大的调动了广大农电工的工作积极性。

(7) 在落实农电工待遇的同时，加大了农电工检查管理力度，上半年对板西村电工收电费打白条、刘家铺村农电工拖欠电费、西河营村农电工私立收费项目等三起案件进行了调查核实和严肃处理。

2、营销管理持之以恒，全力提高我局经济效益

营销管理日常工作居多，琐碎繁杂，一丝疏漏便会给全局造成经济损失，因此我部在营销管理方面小心谨慎，从大处着眼、从小处着手，精打细算，一切举措均以提高经济效益为出发点。上半年在正常的抄、核、收工作之外，还做了以下几项工作：

(1) 修订《供电所经济指标考核办法》，重新核定供电量、线损率、售电单价等五项经济指标，使办法和指标更趋于科学、合理，真正起到调动供电所职工工作积极性的作用。

(2) 购置抄表器20台，在城镇所安装了红外抄表电能表，在西柳516线路安装了大用户远程抄表系统，使抄表方式由原来单一的人工抄表变成现在的人工、远红外□gprs三种，工作效率和抄表准确性大大提高。

(3) 加强了电费核算管理，设置专人对用户电费通知单进行审核，无误后加盖电费核算专用章，力争把电费差错率降至最低。上半年，经审核纠正了多起因计费程序等原因出现的电费差错，避免经济损失5万余元。

(4) 积极与银行部门协调，确保电费回收渠道畅通。我局电费回收要经乡镇信用社、县联社、工商行、建行等多家金融机构，哪个环节出问题，都会影响电费如期如数到帐。从去年年底开始，龙湾所电费款中出现大量零币、残币，银行清点速度缓慢，严重影响电费回收速度。我部与财务部一起多次去工商行、建行协调解决办法，最终与建行签署了上门收款协议，零币问题迎刃而解。

(5) 严格执行电价政策，配合市物价局完成了一年一度的电价检查，对‘五小’电价执行情况进行了调查，为上级物价部门制定电价提供准确依据。5月份，按照省物价局冀价工字[xx]25文件要求，对电价进行了调整，并做好了宣传解释工作，对一起因电价上涨引发的上访事件妥善进行了处理。

(6) 重新考察选定了水利预付费电能表生产厂家，对各所会计针对预付费账目的建立、管理进行了培训，并对城关、龙湾、南所等三个所新旧程序交替过程中出现的电量纠纷进行了妥善处理，基本做到了客户满意、企业不吃亏。

(7) 定期召开经营分析会，

牵头起草完成了

一、二季度经济活动分析报告，为领导经营决策提供参考。及时汇总上报各种经营报表，由于报表种类繁多，要求上报时间紧迫，加班加点已属平常。自从我局电力设备厂和物业中心开始算费以来，我部对报表格式进行了调整，力求反映真实经营情况。

3、用电检查力度加强，防止经营形势出现滑坡

用电检查是经营管理工作中查漏堵缺的有效手段，上半年在用电检查方面我部主要做了以下几项工作：

（1）对更改用电性质、更名过户、分户、销户等用电变更业务均坚持到现场调查，了解第一手真实资料，防止个别人弄虚作假。

（2）每月算费期间对一条10kv线路进行跟踪抄表，检查有无冒抄、漏抄、少抄行为。同时对审核存在问题的用户如三相不平衡、用电性质不符等及时进行调查，发现错误及时纠正。

（3）4月份对移动、联通、电信小灵通等发射塔用电情况进行了专项检查，发现个别供电所存在冒抄、估抄电量现象，责令相关供电所予以纠正。

（4）5月份，组织供电所对水利配变、水利小总表用电性质进行了专项检查，同时对全县223个村的水利用电管理情况进行了调查摸底，杜绝我局招聘的农电工参与村里水井收费从中牟利行为。

3、龙湾5

4□110-5

公司经营总结报告篇三

年是机遇和挑战并存的一年，股份公司在董事会的领导下，顺应时代给予民营企业前所未有的机遇，充分利用茉织华、日本、日本制纸的优势，围绕企业如何加快发展和提高效益这一中心，按照年初的工作计划，因势利导，进一步解放思想，深化改革，力抓经营和新项目投产，努力克服局限因素，上半年取得了显著的成绩。共分五个方面：

今年一月份生产及质量总体稳定，股份公司共完成纸板产量吨，超过计划，完成全年计划的；纸箱、板片产量完成万，高出上半年计划；有限公司由于设备安装原因，试生产产量完成上半年计划的，质量日趋稳定和优化。销售形势喜人，上半年累计完成板纸销售量吨，产销率达到，库存量减少吨，货款回收率达到，纸箱和板片销售万；销售收入有了明显的突破，股份公司和包装材料公司分别比计划增长和。

上半年技改项目取得了可喜的成绩，公司历时两年的十五万吨牛皮箱板纸项目安装调试顺利结束，已进入试生产阶段，一个全新的现代化的大型工厂呈现在我们每一个人的面前，标志着景兴的发展已由原来的小规模生产朝着现代化大型企业的目标迈进了一步，新机器的运转使得整个景兴股份有限公司的外在形象、操作水平、管理能力都上了一个很高的台阶。包装材料公司新的生产流水线，经过两个月的紧张筹备和设备安装也顺利投产，意味着包装材料公司在包装领域日渐规模化、高档化，将以更高品质、更大产量去应对激烈的市场竞争，夺取更大的市场份额。公司的三个技改项目也已全面铺开，机改产水松原纸，机改产白面牛卡，废纸脱墨生产线的改造也正在进行中。

通过技术改造，不断开发新产品，优化产业结构，拓宽占领新市场，获取更多更大的效益空间，实现利润的最大化，是企业立于不败之地的必然发展途径。随着市场行情的不断改变，今后公司仍将遵循着“生产不停、技改不断、产品更

新”的思路，不断开发新产品，引领企业朝着特种纸方向发展，使公司产品多样化、高附加值，使企业在市场中的抗风险能力进一步加强，争取到年，实现产量万吨大关。

一个企业要在激烈的市场上长期生存下去，关键是管理。管理的好坏将直接影响企业的生存和发展，所以年初公司领导班子人员调整后，立即从管理入手，全面开展工作：

第一，年初制订了一系列的工作计划，对组织系统进行了优化和重组，建立公司例会制度，组织对每月的销售、生产、原材料供应以及在企业正常运转时所发生的有关数据进行分析，逐步做到了及时发现问题，及时纠正。

第二，建立财务分析制度。由财务部从企业经营效率的角度，利用统计技术对公司的经营状况作全面的分析，使高层管理人员在工作中更全面地了解和发现问题，并及时调整工作方法，作出相对应果断决策。

第三，在精简人员的前提下，对干部员工的工资作了进一步调整，平均涨幅度达左右，有力地调动了全员的工作热情。

第四，全面应用统计技术，对生产过程中的成本控制每月进行统计分析，下发至各个部门，及时发现生产中存在的问题，同时对每台纸机的断头数进行统计，加以对比，以便尽快查找原因及处理，通过上述几种统计方法的应用，更加明确了工作的好坏，有利于有效控制。

第五，积极推进环境管理体系认证工作。经过各部门和推进小组的努力，仅个月时间就完成了策划、文件编制和培训工作，目前正处于紧张的试运行阶段，股份有望通过论证。

第六，股票上市工作正在稳步开展，上半年完成三次上市辅导讲座，为更好地筹划上市工作，公司还加强了与券商、政府有关部门的联系和沟通。下一阶段将于月份争取辅导验收

和股票发行及上市材料的申报，力争在明年月向中国证监会报送公开发行业股票的申报材料。

由于公司年初有明确的工作目标和任务。要做好这些工作，关键是人。以人为本，是企业大发展的必要基础，所以今年上半年公司按会议精神，在引进了多名大中专毕业生以外，还聘请了有经验的工程师和老师傅，以及国外知名企业的技术专家，来我们公司指导生产；同时，对内部干部职工采取“请进来，送出去”等多种手法进行了素质和技能的培训，极大地提高了操作员工的操作技能和领导人员的管理水平。

虽然景兴从小到大，发展到今天取得了一些成绩，但离现代化工业企业的要求还存在着差距，具体表现在：

第一规章制度比较健全，但监督执行的力度还很不够。

第二、对计划工作的重要性认识不足。

第三、呆帐的催还工作还有待加强。

第四、对出现的一些需及时整改的问题，反应迟钝。

所以针对上述出现的问题要求管理部和人力资源部及相关部门：一方面要对各个部门的负责人加大考核力度，全面客观公正地评价每一个部门的工作质量和业绩好坏，真正做活干部能上能下的机制，使我们的管理队伍素质更上一台阶，朝着符合现代化工业企业需要的人才迈进。二是针对管理工作中出现的漏洞要及时改进管理方法，尽快完善各项制度，今后在管理工作中要多向国外的技术专家学习管理经验和方法；转变思想观念，要多用图表和统计技术，真正体现每一个景兴人的工作质量和工作成绩。三是发现问题及时沟通，使干部员工心往一处想，劲往一处使，把我们的公司建设得更加美好。

目前我们公司的发展由原来的以牛皮箱板纸、瓦楞原纸为主转变为板纸、特种纸两大系列共同发展策略，除了现有的机生产水松纸外，公司还打算和有关企业联手，对我们现有的小机台进行改造生产特种纸，例如水松纸、半透明纸、医药瓶盖纸、图画纸等产品，同时对牛皮箱板纸、瓦楞原纸的生产朝大机台、大产量、规模化方向发展。所以公司设想明年上半年上市后筹集资金再上一台万吨的瓦楞纸机，到年争取实现年生产能力万吨的规模，要想达到如此大规模，还需扎扎实实加强基础管理工作和人力资源的培养工作。

总之，股份公司的未来规划灿烂而光明，但我们必须着眼于现在，群策群力，认真务实，脚踏实地，走好每一步。下半年，公司的工作目标艰巨而繁重，机遇与挑战同样并存。公司的特种纸开发，新项目产品的营销，整体管理素质的提升都是摆在我们眼前迫切需要完成的任务，下半年的各项工作完成好坏直接影响到股份公司全年的经营目标，直接关系到公司股票上市及今后的发展大局。尤其是万吨项目的稳定生产更是非常关键，目前试产成功仅是走出良好开端的第一步，因此完成下半年的各项工作任务至关重要，希望全体景兴人同舟共济，群策群力，再创佳绩！

公司经营总结报告篇四

在总公司的日常工作中，在x总支及总公司领导的正确领导下，在各相关部门的通力配合协助下、在公司全体职工的共同努力下，公司业务顺利展开，稳步发展，现就公司上半年的工作情况小结：

为规范管理，总公司结合实际，对相关的规章制度进行了充实完善，对原公司的管理实施细则进行了相应补充，并组织员工学习，对各岗位职责进行了明确分工，对设备使用，人员安排进行了相应的规定及调整，力求做到以人为本，按章办事，用制度来约束人，通过内部良好的运作机制来调动公司员工的积极性。

今年上半年□x举办了x技能培训班，领导非常重视，请经验丰富的业务能手及专业人员亲自授课，公司广大职工各极参加了培训。结合工作中的实际，重点就x等等对工作中出现的疑难问题进行了讲解和讨论，提高了认识，活跃了思维；组织开展了x比武，公司的x人员积极参加并取得了优异成绩，通过这次培训，提高了x技术水平。在全公司范围内营造学帮带、比赶超氛围，以先进为榜样，立足本职，干好本职，敬业爱岗，掀起学业技、强技能的决心。

安全就是企业的效益，安全工作是一项常抓不懈的工作，根据公司有关制度的规定，公司管理人员每月定期组织公司全体职工进行安全知识的学习，召开安全会议，对存在的隐患进行现场纠正，并督促整顿落实。

加强思想、形势、任务教育，积极做好职工的思想政治工作和思想转化工作，协助公司领导配合段总支大力开展爱岗敬业、作风整顿教育活动。活动以效益为中心，以发展为主线，以管理为保障，以服务为目标，把握形势，学习先进，查找不足，增强工作责任心。通过开展廉政教育、作风整顿活动，提高规章制度执行力，纠正工作作风，讲奉献，比业绩；实践陈刚毅精神，深入开展廉政教育，作风整顿的讨论；积极开展职工提合理化建议，发挥职工聪明才智，引导职工参与企业经营管理；把追求人生价值、人生目标落实到本职岗位上，在具体的工作和实际行动之中体现共产党员先进性，争做陈刚毅式的好党员、好干部、好员工。

年初，公司领导根据x下达的目标任务，领导班子带头主抓市场的发展走势和潜在市场的运行模式。不断地分析形势和研究对策，制定了行之有效的战略措施和战略方案，努力抢占市场份额，为全年产值总量的实现赢得了时间和机遇。加大企业管理力度，在管理模式上进一步创新创精，以多创市级以上优质工程为目标，全力实施品牌效应，以多创文明工地为目标，全力实施形象效应，以确保合同履约率为目标，全

力实施诚信效应。今年上半年公司通过质量、安全生产大检查，总体看来不管是现场管理还是软件资料都比较规范，说明公司的管理已经向规模化发展。另外，我公司财务管理制度，财务监控体系完善。坚持执行财务负责人把关制，分管经理审核制，现金流程表备忘登记制，季度财务公示制，良好的财务运行体系确保了费用成本降到最低限额，从而在单位工程费用跌落到低点时，尚能保证了正常运营，同时保证了工资的发放和税金的交纳。

我公司继续以扩大产值总量为目标，继续以拓市场，扩总量、重质量、树形象为下半年的努力方向，进一步加强工程质量安全管理，财务管理，多创精品工程和优质工程己任。总之，上半年公司各方面工作都达到了预期的目标，今后将一如既往继续努力完成各项工作目标任务。

公司经营总结报告篇五

x年已成为辉煌，公司在总经理x[]副总经理x的领导下，全体同仁本着“团结奋进、诚信为本、更进一步、欣欣向荣”为宗旨，锐意进取，不断创新为公司的发展凝聚和付出了极大的艰辛和汗水，取得了优异的成绩。

20xx年工作全面展开，预示着我们今年的工作仍将充满着挑战。为此，我们有必要对过去的工作认真总结，保持清醒认识，并着手准备应对20xx年我们将面对的新形势和新问题，下面我对经营部的工作进行总结、汇报并提出20xx年工作设想和要求，不妥之处，请大家指正。

(一)经营部全面完成了公司下达的各项任务指标，在市场经济危机的情况下稳步实现增长，这个月时间完成近四万多方，回拢资金1000多万元。

(二)客户对我们比较满意，结交了一批忠诚客户，并能和施工项目相关人员保持良好的社会关系，让他们有困难时想到

我们，公司的品牌效应进一步形成。相信有一天我们的品牌效应会达到良好的效果。

(三)与各有关部门配合较好，处理问题比较及时，迅速做出反应，绝大多数工作主动积极，经营部人员爱岗敬业，能与其他科室相互沟通、协调合作、对公司怀有深厚感情，希望公司做强做大，以公司为家，在工作中展现才华，体现人生的价值。

四)目前市场竞争异常激烈，利润空局很小，加强成本控制、严格执行规章制度。我们做的比较到位，每一个大小问题及时向公司领导汇报，没有发生任何事故。

以上成绩的取得，是基于全体员工共同努力的结果，对个人而言也是有一定的进步，同时在一些方面还是存在许多不足，在今后工作中要加以改进。

(一)员工队伍素质跟不上企业发展要求，全面掌控能力不够，创造性工作办法不多，信息渠道不够畅通且滞后，从精细化管理要效益的格局还没有形成。

(二)加强员工考核、要做到让员工感受到做错的每一件事情都和自己的切身利益息息相关，做的好要受到奖赏，做错事必受罚，做到奖罚分明。不足之处还有很多，只有发现不足，才能着手改善，在成绩面前不沾沾自喜，同样在面临不足或缺点也不妥协，看到成绩是对自己工作的肯定并满怀信心，认清不足是希望做的更好。

目前，混凝土行业的竞争趋于白热化，面临恶性竞争，市场压力对我们而言是个及其严峻的考验，在市场商砼价格基本一致的情况下，只有挖掘内部管理，提高生产效率，降低成本，才能为企业创造利润，才能使企业立于不败之地。

(一)加强生产调度上的安排。

(二)继续执行强化部门专业化管理。

(三)加强对搅拌生产线的计量管理。

(四)严格执行采购制度，加强材料入库管理。

(五)加大对现场文明的整治，评价一个企业的优劣，做好的办法是让客户做出客观的评论，客户对我们供应及时满意的同时，会看到我们的混凝土质量，员工的劳动积极性和形象、安全措施落实情况等等都会一一记在心里，这些都要求我们时刻要维护企业的形象。

“雄关慢道真如铁，而今迈步从头越”，从公司建立时的起步艰难，我们逐步走向成功，金融危机阻挡不了我们前进的步伐，相信在公司领导的代领下，我们有能力应对市场白热化的竞争，我相信最终胜利将是我们。

公司经营总结报告篇六

20xx年xx月，我有幸来到公司工作。在这样一个优越舒适而又能充分发挥个人智慧能力的环境中，不觉已经工作了将近一年的时间。在这几个月的工作中我深切感受到的是领导无微不至的关怀、公司两级管理人员认真务实的工作作风、同事们团结奋发的干劲，体会到的是xx人作为拓荒者的艰难和坚定，这对刚刚走上工作岗位的我来说，是受益匪浅的，同时也为我迈向正确的人生道路打下了良好的基础。现在我将这一年来工作情况作一简单总结。

在思想上，我深刻地认识到，从其他行业转入物流行业，新环境、新领导、新同事、新岗位，对我来说是一个良好的发展机遇，也是一个很好的锻炼和提升自己各方面能力的机会。在工作初期，我认真了解了公司的发展概况，学习了公司的规章制度，熟悉了办公室日常管理事务及物流行业的一些基础知识，同时，也从多方面努力摸索工作的方式、方法，积

极锻炼自己的工作能力，力求尽快完成自身角色的转变，以崭新的姿态迎接新工作的挑战。

在工作上，我主要从事的是办公室的日常工作。办公室对我来说是一个全新的工作领域。作为办公室的一员，我清醒地认识到，办公室是总经理室直接领导下的综合管理机构，是承上启下、沟通内外、协调左右、联系四面八方的枢纽，是推动各项工作朝着既定目标前进的中心。办公室的工作千头万绪，有文书处理、档案管理、文件批转、会议安排、迎来送往等。面对繁杂琐碎的大量事务性工作，我强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，冷静办理各项事务，力求周全、准确、适度，避免疏漏和差错。在主管领导的帮助和支持下，我基本上做到了事事有着落、件件有落实。

一年来，在主管领导的指导下，我基本上保证了办公室日常工作的有序运转，上级文件的处理、传阅，每月餐票、油票的发放，以及其他由办公室主办的一些事情都做到了及时、准确、无误。一年来，我参与起草了一些文件，如《关于禁止管理人员利用职务职权从事参与或变相参与公司所属业务项目的有关规定》等，起草撰写了一些工作材料，参与了公司两级机关一般管理人员年度业绩考核测评工作，同时，也积极主动地完成了上级领导交办的其他事情。

一年的时间转瞬即逝，我虽然做了一些工作，但仍然存在不少问题，主要表现在：

- 1、初到公司，无论从业务能力，还是从思想上都存在许多的不足，感觉上是每天疲于应付工作。尽管如此，但是我在很多方面得到了公司领导、部门领导的正确引导和帮助，所以我在较短的时间内适应了新的工作。

- 2、缺乏创新精神。不能积极主动地发挥自身聪明才智，而是被动消极地适应工作需要。领导交办的事情基本上都能完成，但自己不会主动牵着工作走，很被动。缺乏认真钻研、开拓

进取的精神，忙碌于日常小事，工作没有上升到一定高度。

3、工作不很扎实，不能与时俱进。作为一名刚刚踏入社会的大学生，身上缺乏青年人应有的朝气，学习新知识、掌握新东西不够。自身也存在眼高手低、懒于动手的毛病，不能专注于工作学习，很多知识虽然了解但却不精。

在今后的工作中，我将努力改正自身缺点，以更大的热情投入到工作中去。首先，加强学习，主动学习。身处当今知识经济时代，必须时刻学习方能不落伍，所以我将把加强学习，提高政治思想素质和业务工作水平，树立良好的职业道德，作为一项日常工作来抓，以严肃的态度，饱满的热情，严格的纪律，全身心地投入学习，为我的工作积累必要的基础知识和基本技能。其次，提高服务意识，改进工作作风。作为办公室的一名工作人员，我将本着为人民服务的原则，热情、主动地做好自己的本职工作，为前来办事的人员提供满意的服务。再次，提高工作能力，勇于创新。虽然办公室的工作琐碎、繁杂，但是我将从小方面努力进一步提高自身的工作能力，以积极的心态面对每天的工作任务。同时，我也将注重锻炼自己的应变能力、协调能力、组织能力以及创造能力，不断在工作中学习、进取、完善自己，以便更好地完成自己的本职工作。

以上是我对一年来工作的总结，说的不太多。但我认为用实际行动做出来更有说服力。“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”，在今后工作中我将努力奋斗，克服自己的缺点，弥补不足，争取做的更好。

公司经营总结报告篇七

希望本文对您有所帮助！

公司主管工作总结

时光荏苒，转眼间我做主管已经快1年了…

这段时间里，在领导的关心支持下，按照所在岗位职责要求，以饱满的热情投入到工作中去，以谦虚的态度虚心向领导学习，向同事学习，开拓创新，扎实工作，转变思想，积极投入到实践中去，较好地完成了各项工作。现将这一段时间的工作总结如下：

我在和同事接触的过程中使我的思想觉悟有了一定的提高，与之前相比跨入了一个新阶段。在此过程中我感到了公司是个温暖的大家庭，我工作生活在这个温暖的大家庭中，这使我对工作及工作态度有了新的认识。使我懂得在思想上要求积极上进。

在公司领导的热心指导和帮助下我很快熟悉了岗位的基本情况，并很快掌握了岗位职责和了解了其基本运行原理，为以后的工作打下了良好的基础。使我的知识面得到了拓宽，能力得到了锻炼，综合素质得到较大提高，同时也学到了一定的工作经验，适应了这个工作岗位。

希望本文对您有所帮助！

灰色的，生活之树常青”，只有将理论付诸于实践才能实现理论的价值，也只有将理论付诸于实践才能得到检验。只有去现场看一下才能知道车间的实际情况和存在的一些问题。同样，只有通过实践才能锻炼人的品质，体现人的意志。

经过这段时间的工作，发现了一些存在的问题：工作中还有很多东西需要学习，需要不断的充实自己、完善自己，不断进步。有时候看问题看的不够透彻，容易把问题理想化，容易导致和实际情况产生一些偏差。在今后的工作和学习中我会时刻注意自身的不足，努力克服不足，改正缺点，虚心请教，加强自身综合素质的修养，不断提高自身工作能力，圆满地完成本部门以及公司其他的各项任务。

××是一个有凝聚力的企业，是一个优秀的团队，年轻、有激情、有创造力

公司经营总结报告篇八

20xx年上半年已经过去，回首半年，在全体员工共同努力下，基本完成公司底制定的上半年工作计划和经营目标，现将上半年工作总结如下：

一、经营状况方面

20xx年以来，受金融危机的影响，国内原材料价格仍然在向上增长，公司属于劳动密集型企业，在所有的经营收入中，有绝大部分要支付员工的劳动报酬，还有相当部分用于支付管理费用、纳税以及日常的维修保养费用，为了保住公司原有胜利果实，实现公司顺利运行，在保证按时发放员工工资、缴纳社保福利、各职能部门正常运行，各设施设备正常运转的情况下，公司经营班子与全体员工共同克服资金紧张、能源涨价的现实问题，开源节流，努力在上半年的工作中完成了董事会交付的任务。

二、人力资源管理方面

三、财务管理

1严格合同审核程序，采取使用合同的部门逐级审核合同，确保合同的公平、公正、合法、安全。

2严格报账审核程序，完善财务手续

3开展月资金计划会，做到开源节流、合理运用资源配置。

4、严格出入库管理，预防维保公司偷工减料行为

四、抓好制度建设。在经营管理中，及时总结经验教训，进一步完善公司原有制度。

四、公司人员流动情况

五、培训工作方面

1)为了加强公司的综合竞争力，提高公司的整体管理水平，适应社会经济的发展趋势，提高公司从业人员的专业知识技能，公司选派了部分员工参加建设厅举行的行业外派培训。使受训人员在物业管理专业上有了一定的提高，并将培训成果运用到了工作中。（个别员工在外派培训上思想不重视，如没有顺利拿到上岗证书，公司不承担培训费用）

学习是需要不断积累的过程，公司将尽力引导全体职工热爱学习、将学习形成生活、工作中的一种习惯，将我们的企业建设成学习型的企业。

七、对管理处的支持协助

3、原由管理处与通信公司签订的场地使用合同均为免费合同，09年以来，公司着手清理，目前，移动公司、联通公司、电信公司因使用大厦弱电井及公共场地部分，公司已经签订合同并收取场地管理费；网通公司的合同还在协调之中。这样，既便于管理处有序的进行管理，为客户提供了工作的便捷，同时为公司也增加了收入。

4、协助管理处对大厦、商场、酒楼进行防火排查工作

5、协助xx制定药厂新的秩序维护管理办法及停车管理办法

八、企业文化建设方面

1工会组织职工春游活动，增强员工的凝聚力、陶冶员工的情

操、促进发扬员工之间团结互助的友爱精神。

2倡导人文关怀，公司在三八妇女节、端午节、六一等节日给员工给予了亲切的问候和关怀，并发放了过节费；为康复中的员工安排适合员工康复的工作岗位等等。

3、民主评选季度服务明星，选拔、树立榜样

6、在酷暑来临之际，给员工发放防暑降温药品。

九、劳动关系方面

社会保险依照新的国家标准调整，在公司领导的亲自关怀与过问下，最大程度地保障了员工的利益，极大地鼓舞了员工士气。

公司经营总结报告篇九

时光荏苒，岁月如梭，紧张忙碌的20__年已经结束。回顾20__年度，经营部在公司领导高度重视和正确领导下，在公司各职能部门的大力支持和密切配合下，认真贯彻执行公司有关规定和制度，坚持提高自身业务素质，积极拓展各项业务，取得了一定成效，现将经营部20__年主要工作汇报如下，请公司领导审阅：

一、主要经济指标完成情况

20__年共签订合同及协议份，建筑面积平方米，合同标的万元。在一年的时间里，参加资格预审项，资格预审全部通过。参加投标工程项，中标项，中标率19%，中标工程万元。我部门积极配合投标部的各项工作，为该投标部出谋划策，审核把关，该投标部20__年共参加投标个，中标工程个，中标率。20__年我部门编制投标文件共收取费用元（其中：造价科万元），为公司降低了成本，创造了效益。

二、积极开拓市场，沟通信息渠道

随着公司的不断发展，观念的不断更新，也推动了经营部工作的顺利开展。公司领导非常重视、支持经营部的工作，经营部和人力资源部一起，不但开通了四川省建设网上的网上报名系统，还开通了成都周边县市的网上报名系统，通过上网查询报名信息，进行网上点击报名，提高了工作效率。

三、提高标书制作质量

在日益激烈的市场竞争中，我部门一直致力于提高标书制作质量，并在不断努力中逐步形成了投标标书的编制、审核、复审、封标的整体工作流程，并致力于不断提高该流程的严谨性及高效性。

四、工作中需要积极学习的地方

1、保持积极的工作态度，养成良好的职业道德。

2、积极的多接触、多看专业类型的书籍，尽量去施工现场了解施工现场的实际施工问题，积极的参加洽商变更的编写并去了解洽商变更的内容。

3、要有相互协作的团队精神。五、工作中的经验及教训

1、坚持以求真务实的态度，冷静地分析市场，确定企业自身的实力和在市场中的位置。进一步密切关注市场动态，认真分析市场趋向，根据市场需求，把注意力更多地放在资金实力雄厚、回款能力好、社会影响大、利润高的项目上。通过适时转换经营格局，充分挖掘市场潜力，为分公司经营工作稳步提速，加快发展做好扎实的工作。

2、深化全员经营意识，大力宣传经营理念。使得全体员工明白经营工作不仅仅是个别部门、个别人员的工作，不仅仅是

投标作标书的工作，而是全体员工的任务，是做好每一件工作的任务。实现全员经营模式，充分发挥企业每一名员工的积极性，以增强分公司在市场竞争中的整体实力。坚持诚信经营，靠优质的产品、优质的服务去赢得市场、赢得信誉、赢得效益。坚持换位思考，保证在施工程质量，为业主提供满意的服务，强化施工人员“每个在施项目都是新起点”的经营意识，发展和加大后续任务量，真正做到干一项工程立一座丰碑交一方朋友，得到一批新的经营信息。

3、利用社会一切可利用的关系、渠道，进一步拓展、扩大市场。坚持利用一切可以利用的条件，大力宣传公司整体优势和综合实力，开通信息渠道，扩大信息储备量。包括外埠人员、外单位人员在内，形成一支分公司的外围经营队伍，以此，扩大企业的影响力和信息渠道，形成固定的经营渠道，争取自揽任务的比率调整至主导位置，在提高市场占有率的同时，提高企业经济效益。

六、合理化建设

1、为了提高项目部创优、创杯的积极性，能否考虑对评了杯的项目部给予新工程减少管理费的奖励。

2、可以定做一些环保袋，印上我公司名称及基本信息，在业务往来中使用，在无形中提升我公司的知名度。

七、20__年工作重点

1、工作核心

坚持以提高生产经营效益为工作核心，在公司领导的指导下，发挥经营部的特长，创造优质、高效的工作成果。

2、工作理念

坚持全面工作争第一、细节服务创效益的工作理念

3、工作标准

工作标准做到使业主监理满意、上级领导满意、广大员工满意。

4、工作态度

落实为上，必须具有务实的作风，把上级的规章制度，领导的决心意图，业主监理的要求指令，及时高效地落到实处。

在新的一年里，我们将争分夺秒，马不停蹄，不断巩固现有成果，在工作中力求创新，加快资本积累，加大经营范围。争取在公司领导的指导下，在其它部门的共同努力下，再创辉煌！

公司经营总结报告篇十

上半年，我们按照总公司的工作部署和公司年初确定的工作目标，坚持以效益为中心，全面加强经营管理，努力提高管理水平，较好地完成了各项经营任务，在五个方面取得了良好成绩。

（一）经营指标创历史最好水平。克服市场竞争激烈、原材料大幅度涨价等困难，一方面大力开拓市场增收，一方面努力挖潜节支，主要生产经营指标同比有了较大幅度地增长。全公司完成生产经营总值**万元，完成年度预算指标的**%，同比多完成***万元，增长***%。其中，母公司完成生产经营总值***万元，完成年度预算指标的***%，同比多完成***万元，增长***%；子公司完成生产经营总值***万元，完成年度

预算指标的***%，同比多完成***万元，增长***%。全公司实现收入***万元，完成年度预算指标的***%，同比多完成***万元，增长***%。其中，母公司实现收入***万元，完成年度预算指标的***%，同比多完成***万元，增长***%；子公司实现收入***万元，完成年度预算指标的***%，同比多完成***万元，增长0.5%。全公司实现利润***万元。其中，母公司实现利润***万元，同比增加***万元，增长***%。子公司实现利润***万元，同比少完成***万元。

（二）预算管理做到了以收定支，量入为出。围绕年度经营目标，进一步强化预算管理，加大预算执行力度，将各项经营指标层层分解落实到各基层单位，明确责任人员，并细化量化到每个月。坚持每月召开一次财务例会，总结月度预算执行情况，对下一个月预算收支做出安排，做到了以年度预算控制月度预算，以月度预算确保年度预算的实现。与此同时，根据月度预算安排，严格资金的收支管理，做到了以收定支，量入为出。

（三）各项成本费用得到有效控制和降低。针对今年原材料、能源涨价等成本上升情况，积极采取应对措施，加强经营管理，控制费用支出。一是加大了生产成本控制力度。强化生产组织，优化资源配置，提高了生产效率，人均产值达到***万元，同比增长16%；强化了人工成本控制，将后勤15名富余人员调整充实到生产一线；严格了采购成本控制，不断规范招标采购程序，上半年招标采购金额达到***余万元，节约资金***万元。二是通过开展“挖潜增效”活动降低各项费用支出。将全年挖潜***万元的指标层层分解落实到各单位，制订了9项16条挖潜增效的具体措施，并对水、电、油、煤等自用资源分别确定了定额使用标准。活动中，各单位不仅坚持从改进产品设计、更新配方、改造技术、优化流程等大的方面着眼进行深入挖潜，而且还从节约一滴水、一度电、一斤钢等细节入手节约降耗，取得了明显成效。截止6月底，公司每万元产值耗用电、油、煤与去年同期相比分别下降了26%、11%和34%。上半年通过挖潜，减少各项费用支出***万元。三

是实行了经营考核预警制度。坚持每月对各单位经营情况进行严考核，硬兑现，对8个亏损单位实行预警，在费用支出上进行严格控制。与此同时，帮助亏损单位分析亏损原因，制定扭亏措施，有效地遏制了亏损额扩大的势头。

（四）资金管理和清欠工作力度不断加大。在继续严格执行货币资金月度收支计划审批、费用报销两级审核等规章制度的基础上，为减少各单位资金占用，实行了流动资金定额管理制度，对超定额占用资金的单位，按银行同期利率收取资金占用费，并限制其资金的使用，促进了各单位加强流动资金管理，减少了资金占用额度。与此同时，狠抓贷款回笼和清欠工作，印发了《关于清理回收长期应收款项的通知》，制定了5项清欠办法和激励措施，坚持每月对发出商品和到期应收账款进行分析、清理，落实专人负责清欠，取得了较好成绩。上半年回收货款***万元，应收账款比年初数下降了***万元，降幅达到***%。

（五）市场开发继续保持良好的增长势头。面对复杂的市场竞争形势，及时收集市场信息，针对不同市场特点，采取灵活有效的攻关策略，巩固和扩大市场份额。上半年累计承揽工作量***亿元，同比多承揽工作量***多万元，增长***%。其中，***等机械类产品销量实现较快增长，承揽工作量达到***多万元，同比增长***%。与***公司达成了***项目协议，总金额***多万元。***产品销量实现较快增长，上半年承揽工作量达到***多万元，已经提前完成了全年销售任务。新研制开发的***系统，开辟了新的市场空间。目前，已经签订了***作合同，总金额*万元。这些工作量的揽取为完成生产经营任务打下了良好的基础。

二、面临的形势和存在的问题

上半年，我们努力克服各种不利因素，较好地完成了各项生产经营任务，但面临的经营形势依然比较严峻。主要表现在：

一是成本控制不深入，经济效益不理想。今年在原材料、能源等价格不断上涨，成本压力增大的情况下，各单位没有紧张起来，成本控制意识不强，措施不够具体、完善，工作不够主动、深入，特别是在生产环节成本控制方面力度还不够大，导致公司整体经济效益不太理想。

二是资金管理存在薄弱环节。部分单位对资金管理不够重视，只管支不管收，没有考虑资金使用、占用的情况，导致部分单位占用资金数额过大。同时，公司职能部门在对发出商品的管理和到期货款催收上还不够主动，强调客观因素多，缺少主观能动性，进而造成发出商品不能及时挂帐，到期应收账款得不到及时回收，长期欠款无人主动催要。

三是基础工作有待进一步加强。在产成品、原材料、库存物资管理上，还没有建立起有效运行的模式，在执行制度上还有不到位的地方，基础管理有待进一步完善和加强。对于存在的问题，我们必须正确看待与理解，采取有效措施加以解决，变不利因素为有利因素，确保全年各项生产经营任务的完成。

三、下半年经营管理工作安排