

# 工作经营报告(汇总10篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 工作经营报告篇一

20xx年上半年，我部门在公司管理层的正确领导下，以抢抓机遇、提高经济效益为中心，奋力拼搏，强化业务管理，保障了上半年各项工作的顺利完成。

### 一、业务完成情况

1. 6月末我部门共参与投标28个，工程造价约9.5亿元。
2. 合计评标入围摇号10个，入围率35.71%。

### 二、主要工作措施

- 1、分析当前市场，做出明确方向。每月我部门都对市场信息进行分析，及时了解市场行情、状况，做好投标计划。
- 2、强化业务管理，确保业务稳健运行。首先加强业务学习和员工思想排查。上半年，我部加强了对招标文件、招投标程序、规范及法律法规的探讨和学习，使员工进一步增强招投标意识和标书制作意识，降低废标率。同时，针对实际运行中查找我部业务中存在的违规问题，提出相应的解决措施。

### 三、存在的主要问题

1、由于现在厦门工程招投标市场评标办法采用先评后抽法，客观上给业绩带来了一定的影响。

2、另外由于公司未评上信用等级，对公司业绩也还来了一定的影响。

#### 四、下步工作措施

1、更好的分析了解掌握市场状况，抓住机遇、抢抓市场，提高中标率。

2、加大部门管理，加强经营部全体人员的工作意识，使定标、制标、开标成为一套较为完整较为成熟的方案。提高工作效率，降低废标率，保证业务量的稳步提升。

总之，在下半年的工作中，我经营部全体人员会以饱满的热情，精诚合作，努力工作，确保20xx年公司制定的战略目标顺利完成。

## 工作经营报告篇二

时光荏苒，岁月如梭，紧张忙碌的20xx年已经结束。回顾20xx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20xx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

20xx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20xx年共参加投标个，中标工程个，中标率□20xx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方面

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、20xx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！

# 工作经营报告篇三

## （一）xx年度经营情况

1—11月份经营部实际完成工程收入约x万元。预计全年经营部完成工程收入x万元，主要工作如下：

- （1）业扩高压工程完成c8户，预计金额为46c4.58元；
- （2）业扩低压工程完成c户，预计金额为7c9.63元；
- （3）自主维修工程，预计金额为7c00元；

(4) 营销一户一表改造工程，预计金额为x元。

## 二、xx年度经营部工作情况

1、加强政治学习，提高思想素质，在搞好本职工作的同时，利用业余时间集中贯彻、学习各级领导的指示精神，严格按照“讲政治、讲学习、讲正气”的指示，努力提高员工的政治思想觉悟和道德情操，在思想和行动上始终与公司保持高度一致，营造和谐的工作氛围和环境。

## 三、xx年的工作重点

3、积极配合公司推行内部承包核算相关工作，完善成本控制相关办法；

4、加强班组管理，督促科室各项业务的顺利开展，随时了解科内各工作人员的思想状态、工作状态，积极沟通协调，对存在的不协调因素及时调整，争取使科室各项工作再上一个新台阶。

## 工作经营报告篇四

近几年，随着企业不断改革发展，按照公司提出争创一流企业，打造地方一流煤炭行业目标，他时刻立足本职、勇于担当、锐意创新，在生产经营管理工作中，积极为企业贡献智慧和创造价值。

西采区为材料物资加工、存放及发放场所，院内设有供应科、机电厂、通风区加工车间、运输区矿车厂、坑木场等多个单位。同时，因各单位分工不明确，存在着对材料派送、回收等过程管理不规范、工时利用不好等现象。在他的建议下，经请示矿领导同意后，成立了装卸队，工作内容包含整体西采区材料装卸及配送各环节，极大地提高了工作效率，日可节约10余工时，为企业年结余工时费支出20余万元。

因企业减员增效，提高工作效率，机电厂由原有职工86人精简至52人，并保证原有任务要保质保量完成。高显明及时采取措施，大胆创新、分工明确，按工作缓急程度分任务、抓主次、记工时等等多方举措，并在重点、难点工作上亲力亲为、率先垂范，极大地调动了职工生产积极性。现在，机电厂在完成原有维修任务的同时，新增设了单体支柱和风动工具维修，以及金属网自制，每年可为企业结余外委维修费和材料费近百万元。

建矿已有60余年，供水管网建设四十余年，出现管路老化、频繁爆管等情况。尤其在20xx年2月14日17时许，正值春节期间，山南至看守所段供水管路发生爆管，周边百余户居民面临节日期间无水可用的困境。得知此事后，及时带领综合科十余名员工克服零下20度的低温，通过查找漏点、挖掘土方、维修更换、回填土方等，于次日凌晨5时抢修完毕，确保了周边居民节日用水，得到了群众高度赞扬。居民饮用水工作是企业向政府移交一项重要工作，因种种原因鸡东煤矿此项工作暂未移交政府，针对居民反映水质差等情况，高显明多次组织综合科人员，对水源地水塔、水仓进行清理及净化水质工作，较为明显地提高了居民饮用水标准。

在创建一流企业，提升标准化过程中，组织带领职工经常加班加点，先后硬化西采区提升井及选煤厂院内路面2700平方米，其中，提升井200平方米，选煤厂2500平方米；建设垃圾站3处，砌筑边沟329米，其中，洗煤厂至采掘楼路段294米，机电楼门前35米。同时，对边沟沿线进行种花、植树进行绿化，共计种植松树500余株，绿化面积1500余平，极大地美化了矿区环境，为地面标准化打下坚实基础。

## 工作经营报告篇五

20xx年供应部认真执行公司部署的各项方针政策，团结配合公司各部门管理，尽心尽力、工作勤勤恳恳，把公司部署的各项工作逐一落实到位□20xx年供应部主要完成以下几个方面

的工作：

2、对整个采购流程进行科学管理，将成本控制细化在采购活动的每一个环节，充分调查和了解相关情况，不断积累与分析构成产品成本方面的信息，合理运用各种采购方法，将采购成本的降低落到实处。

3、做好采购计划，制定常备库存材料明细，做到早发现，早通知，早入库。

目前我公司共有合格供应商27家均进行了评审，做到原材料进厂合格率百分之百。同时，供应部根据公司以销定产的规划，做到适价、适质、适时、适量、适地五原则，为公司采购效益最大化做出了努力，真正为公司做到了省一分钱，增一分利的效果。

1、适价。价格是公司采购过程中敏感的焦点。为此采购人员在与供应商的砍价上做足了功夫，明确了多渠道获得报价，比价，议价，定价等环节，为公司把握市场脉搏，寻找合适价格。

2、适质。在日常工作中，采购人员，安排了一部分时间去帮助供应商改善产品质量，稳定产品品质，因此，在现有供应商评价中，供应商都是合格优秀的供应商。

3、适时。根据生产部所做出的生产计划，促使供应商按预定的时间交货；一方面，协调生产计划，不造成库存积压过多，而积压大量采购资金，对企业来说，交货时机很重要。库存积压是企业很忌讳的事情。

了库存量的重大负担。

5、适地。在供应商的选择过程中，综合考量，选择了双方沟通方便，处理事务便捷，物流成本低的供应商，在过去的一



年中得到了实际操作经验。

一年来，我部门除了供应原材料保障工作，还积极为公司协调做好了各项售后服务工作。配合销售部门的售后质量问题处理及时解决，满足生产需求，从不耽误。

对于产品销售工作主要有以下几个方面的因素：

1、质量问题的存在众所周知，所以质量问题，是销售好与坏的一个非常重要的因素。这直接影响着商家对供应商产品的信任度和购买力度以及订购忠诚度。

2、竞争比较激烈，其他企业价格对比悬殊。在市场经济的大环境下，各企业的竞争已经越来越白热化。在产品普遍相同或类似的情况下，价格的竞争，也成为了销售渠道上的一个大关口。在产品质量普遍存在的前提下，同行的其他企业的产品价格压低很多，以致形成比较悬殊的价格对比。在品牌凸显性不强的局势下，这种悬殊的价格之差，同样造成了创利方面的压力。

3、应收款偏大普遍客户回款状况不好造成我们的回笼计划不准时，影响了公司的整体运作。

今后，在公司统一部署下，以经济效益为中心，以公司利润最大化为目标，对外开拓市场，对内严格制定每一个相关步骤，保证质量，以市场为导向，面对市场经济越来越激烈的竞争挑战，抢抓机遇，团结拼搏，齐心协力完成好年度的销售工作计划任务。未来的工作在过去的经验上主要需要改善之处：

1、质量的改善。在销售工作开展之前，对产品的质量要有更严格的把关，并在销售宣传中，把质量的优势尽可能最大的凸现出来，争取商家对我公司产品更多的信任和更大的购买力。

2、价格方面。在预算的价格尺度调动范围内，根据市场环境的形势和对市场竞争的科学合理性分析，调整适合的价格标准，使产品的销售既在预计范围内盈利，又使消费商家对价格方面减少挑剔。同时，可以适当的选择时机，开展系列的促销活动，从而是产品的品牌让更多商家熟知，是产品的质量在商家中形成一个良好的口碑。

3、加大资金回笼的力度，回避企业风险。在货款回笼方面，整个部门都形成共识，

将该项工作摆在重中之重的位置。拟定具有约束能力的销售合约，对于应收款的回收采取合理的时效性限制。吸取了以往的经验教训，我们严格履行销售成交的审批程序，从源头到最终成交都加以控制，时刻叮嘱业务员主动与客户沟通，想尽办法处理，取得了一定效果。

4、多面的销售渠道，发展更多的销售平台除了最原始的销售渠道之外，提高网络销售水平，建立良好信用的网络销售平台。销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。多年来，产品销售部坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场空间、挖掘潜在市场，未来，我们还需要更全面的利用我们公司越来越壮大的品牌影响带动产品销售，建成了以本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局；同时，可以与各传媒媒介等形成良好的合作关系，如多参加或举办业内或相关行业的系列活动，多方面的进行宣传销售，让本品牌的产品有更广大的拓展平台。

(1) 加强与客户的沟通联系，多想办法，建立起良好的合作关系；

(4) 做好售前、售中、售后服务。

在环境工作中，注意交通工具的管理，注意对供应商车辆安全，环保知识的宣传与监督，对于汽车围棋不合格坚决不上

路，至今未发生过一次交通事故，库房管理工作中对于易燃易爆物品做好防火防爆工作，至今未发生任何事故。

经营部：

20xx年10月31日

## 工作经营报告篇六

xx年对于xx公司来说，是充满大发展、大跨越、大挑战的一年。作为企业经营核心经营部来说，每一名成员正在切身感受着企业日新月异的变化。xx公司从储运贸易型企业已经发展成为集炼化、储运、贸易为一体的综合性石油企业。企业赋予业务部全新的使命和责任，在这个崭新的事业平台上，业务部全体人员在公司领导的正确决策下，在亲如一家的工作氛围中，业务部完成了公司赋予的各项工作指令，提升了自身的业务素质，实现了自己理想和公司经营愿景的良好融合，工作能力也有所提高。我代表公司经营部所有人员，向各位领导和同仁表示由衷的感谢！

现将xxxx公司的经营工作进行简要总结，并对年的经营工作提出几点看法，提请各位领导提出宝贵的建议。

1. 按照公司部署，承担企业的经营任务，联系上下游企业，抓原料，销产品，提升经营量，提高利润率。xx石化的品牌经过两年在石油石化市场的搏击，在山东、黑龙江、内蒙古、辽宁等地区初步建立了一定的品牌优势，同时贸易的数量、品类不断增加。按照公司创品牌和创效益同时进行的经营策略，经营部人员多次赴北京、大连、大庆、包头、内蒙古、威海、丹东、辽阳、锦州等地区进行业务洽谈，在原来成功合作的基础上，加深友谊，加大合作力度，实现油品贸易量的稳定增长。不仅如此，我们通过会展、厂商联谊、企业开业庆典等多种途径，广交石油化工行业的朋友，在信息上

能实现相互的及时沟通，在实质贸易上达成了初步的意向，为公司在更大程度上的发展储备客户、奠定经营基础。

2. 完成业务部日常运营工作，健全组织机构，推进业务流程、提升办事效能□xx年业务部组织机构进一步完善、业务人员的素质进一步提高、业务员的精神面貌良好，与计量、化验、财务的沟通从无序到按照公司的经营计划，我先后去山东、吉林、内蒙和省内多个城市，带着xx石化的一片诚心，与上下游单位进行业务对接，积极宣传企业。山东作为中国北方重要的船燃消耗省份，我通过将近一周的考察和拜访，与当地几家经营船舶燃料油的龙头企业负责人进行了商务拜访。通过考察，使我们进一步明晰了客户的需求，拉近了客户和xx公司的距离，更加深入的了解了船燃的经营模式，为公司开辟山东甚至南方的燃料油市场奠定了实战基础。截止目前，我曾经拜访过的部分企业与我们在业务信息上实现了共享，他们与史总在行业会议和xx公司公司实现了进一步的业务对接。我相信，年船燃业务肯定能取得突破性的成绩□xx公司的品牌肯定能在山东等沿海市场占有一席之地。监督物流车队送柴油去内蒙呼市，中途虽然经历了非常艰苦的磨练，但是最终不仅最终圆满完成了监督任务，我们还更加深入的考察了当地油品市场的特点，接触到几家从事油品贸易的企业，为年柴油业务发展做好铺垫工作。

3. 创建学习型业务部、信息化业务部。参与组织和策划企业内部组织分工和职责确定的整个过程。史总曾经要求我们说：公司每名员工，不仅是本职业务上的尖子，更应是一名多面手。从我入企之初，除了强化本职业务以外，更多的精力投入到了企业组织人事架构、人员和部门的工作职责、生产经营流程的搭建、企业文化建设、企业各项规章制度形成和完善等工作上来。按照史总的部署，结合公司的生产经营实际情况，不断从实践中总结经验，完善流程，使企业形成了管理正规、生产高效、组织完备、技术增强、产品定位明确的生产经营格局。整理资料、规范制度、针对公司目前的生产

经营现状向公司领导表达自己的看法和建议，理顺产供销之间关系。在企业文化建设方面，我积极参与企业首批宣传册的编订工作，在含义上诠释了企业标识和企业经营理念。从，按照领导要求，对油品合同等业务文件等进行了整理和编订，规避风险，突出公司利益至上的工作主线。现在□xx公司公司不仅在公司硬件实力上让业界翘首，公司在软件管理体制上也日趋完善，一个欣欣向荣朝气蓬勃的石化产业体正逐渐融入于机会和挑战并存的石油化工行业。

1. 石油化工专业知识掌握的不够专业，需要强化学习。不通晓专业知识，就不能成为一个合格的业务人员，不仅我个人要加强业务知识和营销技巧的培训，整个业务部甚至公司全员都要强化学习之风。在此我代表业务部向公司领导保证，年业务人员对石油化工知识的掌握能力一定能达到公司要求，符合同业标准。

2. 营销经验欠缺，营销技巧有待提高。年公司生产经营工作应该是全面发展的一年，营销作为企业发展的一支尖兵队伍，其关键作用可想而知，但是公司目前情况，包括我在内的营销人员的业务能力还有待于进一步提升。我们不仅要确立公司产品的主打品牌，提升业务人员甚至全员的业务素质，千方百计挖掘同行有识之士加盟企业，使公司充满活力。要想不被市场淘汰，就必须按照行业运行的规律，扩大自己的业务半径。

3. 客户群的掌控能力弱，营销面单一。客户是企业的上帝，我们必须打破去年市场营销的局限性，加大对客户的沟通。在原料油品采购方面，我们要对以盘锦为中心的小炼厂、小化工厂、石化经贸企业，掌握他们的产品特点、供应能力，只要能为企业带来效益的油品我们就要找到源头，尽量避免中间商的参与。机动灵活开展销售工作，正如丁总咋述职报告提到的：我们要抓紧“船燃、柴油、催化料研发、生产、销售为主，继续做好航煤等石化产品的贸易，继续做好罐储租赁工作”这一经营主线，找渠道、找客户，为企业积极创

效。

xx石化属于我们大家，企业的发展与每名员工息息相关。在这个大家庭里，董事长审时度势、决策英明；总经理雷厉风行、开拓创新；整个运行团队勤奋务实、朝气蓬勃。年，油品行业充满着众多的变数，企业生产经营环境更加复杂，经营工作还会遇到众多的困难。我们一定会把以上的总结和不足深刻剖析，逐项落实到实际工作中，坚决执行公司经营策略，完成公司下达的经营任务。下面我将自己对年的经营部的工作要点向各位领导汇报如下，请予批评指正：

### 1. 扩大业务范围，加大盈利能力。

在xx年公司经营成果的基础上，年业务部要进一步细化市场，紧跟市场脉搏，努力实现产品原料采购的多渠道，经营产品多样化，客户市场继续细分，强调盈利是业务工作的主旋律。燃料油方面，我们不仅要继续发展船燃和船用柴油市场，确保公司在这一板块的市场占有率，还有适时推出陶瓷专用燃料油、180#、250#等重型船用燃料油，不仅要继续开发威海石岛市场，还要在长江口、辽宁沿海等地区建立自己的客户网络，实现客户和公司的双重盈利。在经营模式上，除了提供油品贸易给当地零售企业外，我们还考虑进行临港油罐租赁，利用资金、原料、技术等优势占领市场，在当地创xx石化的品牌，拉长产品线，扩大经营面，增强公司的盈利能力。在炼厂产品经营方面，我们着手建立自己的'客户档案，按照客户的资质能力和信用等级，以市场为导向，发挥船小好调头的优势，以利润最大化为原则，按照市场实际需求为导向，确立炼制加工方案。

我们不仅要继续保持既有原料市场，还要两手准备，如果条件允许可以涉足m100进口燃料油。特别是公司在xx年已经建成并投入生产的常减压装置基础上，又上马热裂化装置，为公司的原料采购又提出了新的课题，如何确保原料充足，如何确保盈利，如何确保产品质量，这些不仅是业务部要思考

的问题，同样是全公司上下都要思考的问题。我们希望公司进一步放开每个业务员的手脚，在正确引导的基础上，给予充分的自主权和激励机制，用规范合理的企业管理制度来约束和激励业务员的经营行为，为企业盈利是考察业务员是否胜任的基本标准，在业绩与收入挂钩、出差补助、出差就餐住宿、交通、通信补助等各个方面建立健全合理的管理办法，让业务员工作有劲头，与企业的发展相辅相成，这样公司的经营工作才能有创造性的突破。

## 2. 实现专事专责，规范业务流程。

xx年经营部继续推进业务流程的改革，目标是专事专责。就是一条线由一个业务员专门负责，避免多头管理，无序经营。其中有几大经营板块：一是涉港业务、船用油销售开展方面，一是炼厂产品销售开票工作，一是业务统计内勤管理方面，一是黄炼石化总厂原料采购方面，一是物流安全工作，一是油品仓储的管理，还有大庆、内蒙油品的专职业务人员，最后是市场信息调查、油品价格变动等经营信息工作。这八条经营支线组成了年公司经营工作的主线。年准备将这些经营支线落实到人，按照这些经营支线的特点制定业务流程，提升业务效率。在公司关键经营节点上，同样实现专人对接，财务、计量、生产、化验等部门沟通从常态化转变成规范化、制度化。彻底转变经营混乱格局，施行权限分级制度，强力推进经营链路的纸面化办公、各部门相互配合、分工明确、各负其责的良好格局。

## 3. 拓展信息渠道，建立决策系统。

信息是企业经营的眼睛。公司在仅有储运板块时就将市场信息的采集汇总作为经营工作的一项重点来抓，更不要提企业发展成石油炼制与油品调和储运齐头并进的现在。年我们要建立专门的信息组，对国际油价、国内油价、炼厂开工率、新装置立项建设情况，22日三地油品变动情况、石油化工新技术、新产品、新市场的开发和把控，以xx公司公司为圆心，

实现1500公司内信息的全覆盖。用信息充实经营工作，考信息指导经营工作，依靠准确及时的信息为领导的正确决策提供基础保证。

在经营决策上，摆脱现在模式，变领导的被动安排转化成业务员的主动出击，进出油品按照公司企业管理手册的要求，由公司领导、经营部、财务部、生产部、化验室等人员参与决策，群策群力，做到定价合理，决策系统完备高效。

强大的xx公司为每名员工实现自己的人生志愿提供了稳健的平台，发展的xx公司同样给每个业务人员的工作能力提出了全新的要求。员工的发展和企业的进步相得益彰和谐统一。全体业务人员相信，通过自身不断努力，在公司领导的正确决策下，一定能不辱使命，创造性的完成公司的各项业务指令，为实现xx公司更辉煌的成就贡献属于自己的绵薄之力，绝不辜负领导的殷切希望，请公司放心！

恭祝各位领导和同仁农历龙年春节阖家欢乐、安康和谐！谢谢大家。

## 工作经营报告篇七

现将本人一年来工作情况汇报如下：

按照业务管理部门需求，完成了20xx年新口径经营分析月报76张报表模板制作，完成1-12月经营分析报表提供工作，为公司管理、业务部门开展经营分析工作提供数据支撑。完成了20xx年1-12月省分mss□服务受理、数据域等信息化专业考核评价指标的分解、维护、督促工作。完成各单位日常数据需求110份，完成计费出账日数据和月数据稽核，并按时反馈。配合其他部门，梳理各单位kpi信息化侧数据提取口径，并完成20xx年1-12月份kpi考核数据支撑工作。



1、省公司考核口径与本地考核口径不一致，数据分析采用客户群口径，造成经营分析数据和各单位日常开展维系数据不一致问题。

2、对集团业务掌握不够，数据分析做得不深、不透彻，需要不断加强学习。

一是与上级部门加强沟通，学习用户划分和收入划分规则口径，力争本地口径与省分保持一致，只有口径一致，数据精准，才能更好为一线应收单位提供精准数据支撑。二是加强部门内部员工培训工作，提升业务管理水平，不断加强业务和专业系统学习和应用，为一线提供更好的服务和支撑。三是聚焦开展各类营销活动，做好数据支撑和营销成果分析，及时发现短板，为经营活动做好服务支撑。四是不断加强自身业务和政治学习，提升素质，为公司发展做出自己应有的贡献。

## 工作经营报告篇八

20xx年度在紧张忙碌中过去了，在这辞旧迎新之际，我作为生产经营部经理代表生产经营部部门将一年来生产质量各方面的工作作以简要总结，同时祝愿公司在新的年度里更上一层楼！

从x月份在生产系统工作开始，就目前生产经营部门的现状作了大量的制度改革和完善，使得车间管理不断合理化。主要表现在以下几个方面：

1、生产现场整理整顿：就当时的生产现场环境，通过开会和6s管理方面的知识培训，大家对生产现场的管理有了正确的认识，并积极配合，使生产现场比较以前更加清爽、整齐，各种产品，用具摆放规范有序。

2、开展质量管理培训：从销售部反馈到生产经营部的客户投

诉信息，生产经营部积极主动找原因和更好的改进方法。并召集生产全体员工进行pdca质量管理培训，让大家都有质量管理意识和责任感。通过多次的质量管理培训，员工们的质量细节控制和工作水平有了明显的提高。

3、成立专项工作日：为了确保公司产品质量满足客户要求，生产经营部门成立了质量管理日（每周二为公司的质量分析日）。针对质量分析会上大家提出来的问题，生产经理牵头负责在一周内给予解决或者上报技术部叶总来处理解决，并在下次质量会上向大家做出提出来问题的解决办法和处理结果。如此一来，公司产品方面有了全新的改进，客户的满意度不断提升。

4、开展质量活动月：通过质量管理月活动的开展，充分体现全面质量管理的重要性，全方位培养员工们对生产过程中细节的控制，提升员工们的质量意识和客户意识，从而向实现一起飞跃、鼎造精品的企业方针靠近！通过x月份对“一楼质量提升活动月”的开展，充分体现金加工全面质量管理的重要性，全方位培养员工们对生产过程中各细节的控制，提升员工们的质量意识和客户意识，实现从根本意义上的对一楼配件库存产品的质量改进！

5、过程方法和细节管理：生产系统的漏洞就是在工艺方面、流程方面、细节方面做的远远不够。如生产过程没有流程卡，没有图纸，没有记录，没有统计，导致生产效率无法统计，员工水平无法评定。面对这一现象，从x月份开始，车间执行主管下单流程卡到位法、统计工作法和员工生产日记法。这样一来，员工们的工作和质量都能清楚的表现在表格上，质量合格率也能在表格上看到。通过几个月的坚持，员工们自检产品行成了好的习惯，加工配件的质量明显提升。

6、成立质量管理领导小组：通过对生产车间的综合管理改进，生产经营部成立了质量管理小组，任用车间代表做为管理小组的组长，多人参与的模式，对生产过程、设备保养方面，

产品光洁度方面。产品的毛刺、铁屑处理等细节方面做出有效的控制手法。在遇到质量问题时采取三不放过原则。就是：质量问题原因不查明不放过、没有紧急处理措施不放过、没发长远对策不放过！并在生产早会上针对生产发现的问题进行有效分析，不能重复犯第二次同样的错误！如此几个月的坚持，使产品合格率明显提升。

1、爱心管理。通过感性认识阶段后，我和员工们之间的相处关系进入正常化，在车间管理上，选出了员工代表和管理层代表，如车间设财务监管（原是xx□现是xx□□对车间违反车间规定的员工给予小额罚款（我们车间叫献爱心）然后上交财务监管处，财务监管人员根据天气情况，拿出罚款来给大家买饮料或者冰条吃。通过几个月的综合管理，大家的质量意识和工作积极性形成了质的飞跃！

2、走动管理。从x月份开始，每天销售一下订单到车间，象是跟单员，从配件开始到装配现场，全过程都在跟踪。在跟踪订单的过程，也是我学习的时候，同时能第一时间了解员工们的工作状态和产品配件有没有存在问题。通过半年多的努力，现在员工们的质量意识明显增强，产品质量明显提升。

3、激励机制。从x月份开始，对车间表现好的员工采用适当激励，如叫上几位表现好的去外面吃饭，顺便了解他们对工作方面或者职位晋升方面有什么想法，对生产管理方面有什么好的建议等。或者月底叫整个生产系统人员去外面聚餐，唱歌等。通过这些活动，拉近了员工之间的距离，凝聚了团队的合作精神和整体战斗力！

对于销售部门的信息反馈，生产经营部在生产结构方面采取以下几方面的改进。

1、外协会议：针对销售反映生产经营部门发货不及时，产品质量存在问题，生产经营部组织了外协沟通会，把目前公司的外协客户召集到公司进行有效沟通，把公司目前产品方面

存在的发货不及时和产品质量客户的反馈信息向外协户做重要的说明，并提出了相互理解、相互促进的合作手法，同时规定了外协管理日，并由专人负责和外协的有关问题沟通和现场到外协处进行过程跟踪，通过几个月的实战，外协质量和供货期明显好转！

2、生产装配车间和加工车间进行有效整合。要求凡是生产前必须有生产经理下生产指令单，然后到技术部领取图纸并签上经理名字，生产经理把生产指令单交车间主任，并严格按生产单生产加工。装配车间员工凭领料单到一楼配件仓库领取配件时，要充当检验员的角色对所领的配件进行质量方面的初步检查，如果配件有问题，当场进行合理方式处理。另外要求装配人员在装配过程中必须站在客户角度考虑，产品的质量水平是否满足客户要求，如果装配现场有任何质量发现都第一时间上报生产经理进行合理改进！

3、配件仓库进行合理优化。针对配件仓库脏乱差、产品生锈、尺寸不对和质量不稳定、配件数量不清等问题上，通过生产经营部代表会议，决定对仓库进行彻底的整理整顿（当时用了句口号是：天翻地覆、完美体现！）。从x月5日开始，进行整理和细节处理，现在已初见成效。通过1个多月对一楼仓库的整理整顿，达到按区域、类别、标示固定存放，让人一目了然的效果！并且各类别产品配件全部采用塑料袋包装、涂油处理，确保入库后的产品的合理保存、使用时是都是合格品！整理完毕后，仓库执行了“先进先出”的原则（因为每种配件上有合格标签和入库日期，先进先出才有时可查），重新规定仓库各种产品配件的和最低的限量，利于生产合理计划和降低库存成本！

4、看板管理。看板管理是生产经营部面对目前管理混乱的重要举措。看板的使用，给大家一种警觉，大家都明白了什么是自己要做的，什么时候去做，什么时候完成任务等。如销售生产管理看板、装配生产缺料综合管理看板、成品库综合管理看板、配件仓库综合管理看板、生产质量综合管理看板、

仓库缺料综合管理看板。通过看板的使用，生产节奏清爽了、配件加工及时了，各项工作是均衡有序！

xx年，生产经营部门的各项工作在全体员工的积极参与下，和上级领导的明确指导下，生产质量综合方面正向着良性方面发展。过去的一年来，虽然生产质量各方面取得一些成绩，但同时也存在很多问题。主要表现在以下几个方面：

1、生产现场管理还比较混乱：虽然半年多来一直强化现场管理，但由于员工素质不同，个别区域还有待进一步规范。员工综合素质教育和培训还要不断加强！

2、技术部门和生产经营部门配合的。不够深入。从多次的技术生产综合会议上，针对目前的产品结构和加工精度要求，都与生产实际严重脱节。导致图纸根本指导不了生产，希望在新的年度里，生产经营部门有权力来对图纸进行合理的有效的修改（配一工程师在生产经营部，适时对产品的改进和质量提升有直接效果）。

3、人员管理方面：由于公司人员的文化水平不同，分工不同，在对公司大的发展方针理解不到位，导致整体战斗力还有待提升。希望在新的年度里，加大员工素质教育和技能培训。

4、产品质量和细节管理方面：目前公司产品常出现质量问题而退货，一方面是员工装配或者包装时细节注意不到位，如机台装的表和夹具垂直度不够，装表的螺丝长度不合适，螺丝的强度不够，螺丝生锈，机台表面有划伤缺料等现象，正是这些细节管理不到位导致客户退货现象的发生！另一方面是我们的技术方面有缺陷。希望在新的年度里各方面都能全员参与、持续改进！

面对xx年新的起跑线。我们生产经营部将会严格按质按量完成新年度的目标和生产质量系统中的各项任务，上一年度好的方面继续坚持，如看板管理的使用，仓库配件入库和出库

的管理，外协质量管理的.长抓不懈，质量管理的持续改进，工艺流程的合理改进等诸多方面，同时祝愿xx公司在新的年度里大展宏图，更进一步！

## 工作经营报告篇九

### 一、本部门经营情况分析：

根据数据到时做简要分析

### 二、部门管理工作情况：

1、安全工作：已建立自用和所管理库区的《库区安全管理办法》，每日对自用库区、所管理区域、及办公区域进行至少一次的安全巡检。特别针对客户使用库区，加强了巡检力度，如遇无法解决的问题，会直接进入通知安监部进行处理的程序。

2、整洁工作：已建立自用和所管理库区的《库区整洁管理办法》，每日对自用库区、所管理库区及办公区域进行检查，对客户库区整洁状况进行监督，力争创造一个好的工作环境，让客户产生归属感。3、客户维系工作：已建立《客户管理办法》，定期与仓储部产生联系的客户沟通交流，贴近客户需求。通过《客户满意度调查表》解决客户发现的问题。

4、日常收发工作：涉及收发工作的制度建设已基本完成，剩余《收货验收标准》在完善当中。收发货当中产生问题的处理方式、流程已进行规范。

5、账务工作：保证高效的账务水平，每月月底能按时统算出仓储部所产生费用，给财务科提供足够充裕的审核空间，保证搬运人员能在合同约定期限内计费。盘点工作已按计划执行，每两周进行一次。

6、培训工作：对部门员工分阶段、分时段的进行意识、行为指导，学会通过现象看本质的思维方式，养成注重细节，做事力求完美的习惯。针对不熟悉叉车工作的员工，安排组织了仓储部内部的叉车培训、练习，并制作了属于本部门的《叉车手册》，内容涵盖叉车基本知识、叉车使用规范、叉车培训计划、叉车保养方法、叉车考核、奖惩等。

7、包装工作：已提供具体酒规格，安排设备供应商进行全封闭式包装的实验。

三、下一个月工作计划：

1、安全工作方面：按照制定的《安全管理办法》及《巡检表》对安全进行检查，根据实际检查情况不断完善。

2、生产经营工作方面：旺季来到，根据车辆来往情况，进行排班制度的调整，对公司的押运工作进行支撑。对包装后的效果进行跟踪，了解客户反映。寻找客户资源，出租剩余仓储空间。培养仓管员对货物属性、时间的敏感性。

3、部门管理工作方面：劳务合同将于9月到期，届时将联系外包单位，规避劳务风险。按照现代化仓储的目标，规划货架位置。对日常所涉及工作，建立工作流程图及操作规范。

四、其他：

长期培养员工换位思考，建立客户快速反应的机制。

## 工作经营报告篇十

尊敬的领导：

你好！

紧张忙碌的20xx年即将过去了。回顾20xx年度，经营部在公司领导的高度重视和正确领导下，在各部门的大力支持和密切配合下，认真贯彻围绕公司制定的经营目标和工作任务，积极拓展外协业务，各项工作有计划有步骤进行，呈现出较强的发展局面，并取得了一定的成效，现将经营部20xx年度的主要工作汇报如下：

自公司荣升一级资质以来，经营部主要工作是参与建设项目的投标、投标项目成本的分析与控制，以及分公司本地备案、筹备及完成领导临时交办的任务等一系列工作内容。经全体人员的努力下，取得了一定的经营成果，完成了公司年度经营工作目标。经营部经过20xx年一系列事件锻炼及磨合，员工空前团结、默契配合，业务能力、解决投标中突发事件的能力得到了进一步的提升；各项管理制度不断完善，实现了经营部各项工作积极有序地发展，逐渐走向成熟，保证了我公司的经营能力逐步提高。

经营部全面完成了公司下达的各项任务指标，在公司初进入市场的情况下稳步实现增长。20xx年全年总共完成项目合同签订项，后续还有多个项目正在进行中。并在业内取得了较好的口碑，树立了公司的良好形象，为公司走向市场奠定了坚实的基础。

与我们接触过的客户对我们是比较满意的，同时结交了一批优质客户，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。

## 1、团结协作，确保各项投标工作的顺利完成

20xx年经营部在公司领导的大力支持下、在各兄弟部门协助配合下，经过全体人员苦心奋战，相继完成了多个较有影响项目的资格预审文件编制任务。在整个投标过程期间，相关人员经常加班加点，有时通宵，不计个人得失，顺利完成了



编标任务，为实现重点项目的投标文件顺利递交尽心尽力，为实现公司的经营目标做出了应有的贡献。

## 2、创造机会，锻炼新人

今年公司成立之初，经营部人员调配比较薄弱，为增强经营力量并适应当前经营形式的发展，目前引进了优秀人才及新同志充实进来。他们经过各领导的悉心指导，迅速投入到一线工作，并在短期锻炼后独挡一面。经营部门老同志在工作中充分发挥传、帮、带的作用，毫无保留地帮助新同志，为公司经营人才的培养做出了应有的贡献。

## 3、加强基础资料建设，进一步提高工作效率

基础资料是投标的基石，完整的基础资料对标书的编制起着事半功倍的作用。20xx年度经营部逐渐对资料进行了系统的分类整理。对于平时做标书所需用的资料进行了整理，将在公司注册人员合理的分编，并全部扫描制作成电子版，确保了投标过程的顺利使用；在各项外部事务上，办事流程更加合理，出现的问题能迅速得到处理。三是对施工组织设计的常规施工工艺进行归类总结的基础上，加强土建、钢构、市政工程等方面施工技术的积累，确保了日常编标使用。

## 4、提高标书制作质量

在日益激烈的市场竞争中，经过一系的洗理，我部门一直致力于努力提高标书制作质量，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。

## 5、以人为本，提高集体凝聚力

经营部充分体现了以人为本的思想，想尽办法创造宽松和谐的工作环境，目前集体凝聚力高涨，大家积极配合，密切合

作，共同完成了多个重点项目的投标工作。如武汉大学医学部工程、江汉平原等项目工程，大家加班加点、任劳任怨，按时、保质地完成了的任务，确保了项目的中标，充分发挥了集体的智慧和力量。

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路。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，为公司经营工作稳步提速，加快发展做好扎实的工作。

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路，在提高市场占有率的同时，提高企业经济效益。

1□20xx年经营部管理及人员存在着问题，如因为我们的种种原因，使得如有些项目出现废标现象，造成没有中标或造成重大经济损失。在业绩上及公司效益上带来了损失。这些问题，我们必须深刻检讨，吸取教训，积累经验，不断提高经营部整体综合业务水平，避免再出现一些可控制的低级性错

误。

2、公司相关资质及人员资料有待完善。目前投标过程中，业主对资质、人员、业绩等要求越来越严，对于项目部人员也提出了更高的要求，像职称、学历等资料我们都有所欠缺，在以后的工作中会重点的做好这项工作，完善这些最基础的资料。

3、信息的收集与跟踪。市场工作离不开信息，及时准确的获取有价值的信息是经营工作的保证，不能坐等客户找上门，应加强与兄弟单位的联系，交流行业最新信息，以保证自己的业务与发展。

4、工程与合同的管理。在与一些外协项目签订协议后，没有很好的做好跟踪（如项目），对于工程质量等都不了解，有可能会产生不好的影响。以后会在这一点上多做工作，以保证公司声誉。

5、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。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。

述职人□xxx

20xx年xx月xx日