

# 2023年矿区经营工作总结汇报 经营工作总结 总结(优秀10篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。相信许多人会觉得总结很难写？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 矿区经营工作总结汇报 经营工作总结篇一

### 一、各项目完成情况汇总及下一年度工作计划

世纪综合楼项目按照20xx年公司制定的目标计划为办公楼主体封顶，公寓式酒店主体施工至26层，截至20xx年12月12日，办公楼主体施工至24层，公寓式酒店主体施工至22层，至春节前基本能够完成公司制定的全年工作计划。20xx年7月21日项目被青岛市建筑工程管理局评为“青岛市标准化示范工地”，8月3日中国建筑业协会“全国质量五星级工地”检查组检查工地并予以肯定，证书已发到中建八局。8月16日，通过山东省安全文明示范工地评审工作，12月8日全市在建工程质量通报会上，综合楼项目作为青岛市典型质量较好工程予以全市表彰，也是崂山区唯一一家受到通报表扬的项目。同时20xx年世纪综合楼项目在迎接全市创卫生文明城市，在全市、全区质量、安全拉网检查中都成绩优异，受到市、区各级领导的重视和肯定。

20xx年将是世纪综合楼项目最为紧张的一年，预计20xx年5月底完成公寓式酒店的主体封底，全面展开门窗、外墙、幕墙、电气、水暖、空调等大量土建、安装分部工程全面展开，结合室内精装修等也将全面展开施工。确保20xx年7月世纪综合楼项目竣工验收。

高新区综合服务中心项目按照20xx年公司制定的目标计划为施工全部完成，项目在公司领导的重视和帮助下，克服了典型园中区建设项目特点，开工施工手续滞后，边施工边出图，幕墙施工图纸和工序安排不畅通，部分材料组织不便和产地受限等原因，施工未能按计划完成。20xx年4月26日取得《建筑工程施工许可证》，9月10日完成a座主楼主体结构封顶也是完成了全部主体结构施工，截至20xx年12月12日a座主楼幕墙施工完成2、3层，独栋商务别墅b3c5幕墙施工基本完成c1c2c4幕墙玻璃完成，剩余石材安装中。独栋商务别墅b1c3室内精装修施工基本完成，其余独栋商务别墅基本完成。20xx年综合服务中心项目计划在节后全面展开施工，完成幕墙、装饰装修、电气、水暖、空调、室外景观、精装修等施工，计划于6月30日全部完工交付使用。

市南区延吉路“两改”项目，按照20xx年公司制定的目标计划为全面开始施工，无具体施工计划和施工安排。20xx年是本项目前期工作全面展开的阶段。2#、3#、4#地块规划方案审核完毕，请照图因土地转让合同事宜未能报审，土石方施工绿色通道完成市质监站的签字确认，因市安检站坚持认定高沿线不入地不便施工阻碍正式施工。施工图由于地下室车位不足及人防地下室人防设备机房等占用影响车位更加不够，新增物业用房占用网点多次调整，外墙保温占建筑面积比例的规划新规等影响，最终在年底才能完成。1#地块土地过户问题、2#地块内发现贯通的市政雨污水、暗渠，2#地块南侧市政供热的高温水管线不能迁移、电线杆影响临建搭设等受市南建设局影响，造成延吉路“两改”项目不能顺利开工。工程部本着协调各方力量积极推进项目进展，先后多次组织和市南区政府协调会，确认2#3#4#地块边坡支护设计方案，缴费领取边坡支护专家评审意见，办理临时水电接入，新式建筑施工围挡的更换，两台施工车辆冲洗机的安装，场地施工大门的设置，出入口的地面硬化，办理迁移2#地块电线杆和有线电视，研究1#地块单体设计和户型设计等工作，做好了施工准备。

20xx年延吉路“两改”项目实现全面动工，工程部将审核编制更为详细的地块的总控计划，便于指导施工，自开工之日起计划18个月完成此项目单体验收。解决好1#地块的遗留问题。

## 二、较好工作方式总结

### 1、工程部人员较好分配

工程部共11人(含资料员1名，借调装饰部1人)，老中青三代。综合楼项目配备6人(含资料员，庄工兼高新区水暖工程师)。高新区项目部配备5人(含庄工兼综合楼给排水工程师)。延吉路“两改”项目部配备1人。

### 2、坚持工程部例会制度

每周三上午8：15的工程部例会，将工程部全体人员集合在一起，对每个项目概况、施工进度等进行汇总，对工程中出现的问题进行探讨和总结。

### 3、建立完善的项目管理制度和工程简报制度

一个项目建设好坏与管理到位与否紧密联系。工程部针对综合楼项目制定了详细的制度和奖罚机制，细致到例会、质量检查、监理通知、停工令等出现的奖罚制度，对于工期延误不同时间段的处理意见等等都做了详细的规定，并严格执行每月对监理、总包单位管理人员的量化考评。各项制度的严格执行才能确保了项目质量安全进度的按计划完成。工程简报实施为工程部每月总结提供了较好平台，将每月工程进展汇报公司领导，抄送公司各相关部门，让公司各部门时时掌握公司各项目情况，通力合作，保证公司利益。

### 4、坚持每周质量、安全大检查制度

针对项目质量和安全重要性，项目部每周二上午9:00对施工现场、工人生活区、食堂等进行全面检查，汇总检查内容，责任相关单位整改，确保施工现场质量及安全。项目部还要求监理单位多组织现场协调会，现场质量会，技术协调会等，解决相关事宜，并针对多次出现的质量问题，安全问题，通报相关部门公司领导到现场统一思想，解决问题，达到了事半功倍的效果。

## 5、针对监理资料、施工单位资料及建筑实体的检查制度

针对监理规划、实施细则、监理月报、监理日志、旁站和检验批等检查，是否交圈等落实监理管理，强化监理职责和监理管理到位。针对施工单位检查施工组织设计、施工专项方案、施工交底、分包单位资料、检验批等资料，和施工现场的进场材料、试化验、试块留置、支拆模、塔吊施工电梯手续等等检查结合建筑实体，全面细致精细化管理。二次结构砌筑施工前，在主要通道实行实体样板领路，指导施工20xx年房地产公司工作总结工作总结。

## 6、针对施工进度的纠偏管理制度

要求监理单位对进度纠偏做预警，根据关键线路工期延误采取相关措施解决。超过10天提出警告，超过20天要求施工单位项目部书面提交措施追赶工期，超过30天约谈所在企业领导，提供切实可行的方案解决工期延误事宜。从而较好控制了施工进度。

## 7、设备选型和方案优化，节省投资确保建设方利益

综合楼高空大跨度模板支撑悬挑脚手架方案和高空超常规悬挑承重结构施工方案多次会同赵总工商讨，最终组织专家评审时部分专家由建设单位邀请，较好的控制好方案审核。高新区电力设计和智能化照明设计的优化，为公司节约几十万的建筑成本。

## 8、通畅的设计联系和技术洽商的讨论制度

## 9、针对项目发文公章统一管理

项目管理的指令畅通对项目建设非常重要。公司原定的招标采购中心、成本管理部均能单独发文项目部的的方式不便于项目管理，经汇报公司领导同意后改为统一使用项目管理章，借鉴“三权分立而又统一协调管理”方式，项目部根据施工特点，难以程度，施工经验等，能够把好最后一道关。

## 10、项目部启用“文件处理章”

文件处理章提示意见和时间，责任人和完成时间明确，提供工作效率。

## 11、积极配合其他部门工作

针对招投标标书的技术文件配合，针对签证复核及签证有争议的讨论，及时与成本部沟通完毕后下达指令签署意见等，都能对做到快速回复。还能够积极配合综合楼销售及售楼处工作。

## 矿区经营工作总结汇报 经营工作总结篇二

一转眼□20xx年已经过去。在这一年里，市场部门的全体同事尽心尽力，不辞劳苦，在工作中发扬了高度的主人公精神，体现了高度的责任感，保证了项目优质高效的进行。在过去3年的时间里，首先感谢公司给予我这样一个发展的平台，和用心培养；感谢经理给予工作上的鼓励和督促。让我学到了很多很多的业务谈判知识和商谈技巧，并顺利的为下一步的公司业务发展迈出了第一步。其次感谢这个业务团队，感谢同事们在工作上的相互鼓励和配合。他们所有人都有值得我去学习地方，我从他身上学到了不少知识，让自己更加的成熟。

2) 公司知识方面：深入了解本公司的设备情况及服务方式、发展前景等。

3) 客户需要方面：了解客户的购买心理、购买层次、及对产品的基本要求。

4) 市场知识方面：了解自动化系列产品的市场动向和变化、不同顾客的购买力情况，进行市场分析。

5) 专业知识方面：进一步了解与自动化有关的其他方面的工艺技术知识，方便能更好的和不同的客户达成共识和业务范畴的交流，以便更好的合作。

6) 服务知识方面：了解接待和会客的基本礼节，细心、认真、迅速地处理客户状况；有效地传递公司信息及获得信任。

1) 首先谢谢公司给了我一个这样的发展的平台，通过和大家一起工作的机会，让我从大家身上学了不少的销售技巧和谈判能力，有了这些经验做铺垫，相信在以后的工作当中我才能更顺利的在岗位中独立成长起来。感谢大家在工作中的给予帮助。这些都是我财富的积累。

2) 自己工作中的不足。通过这么长时间的工作积累，整体上对自己的业绩是很不满意，主要表现在业务经验不够丰富，目标不够明确，业务技巧有待突破，市场开发能力还有待加强，希望能够尽快的提高自己的不足，发挥自己的优势，能更好的为自己以后的销售业务和开展打好基础，提高自己的自信心和业务销售技巧。

20xx马上就要过去，虽然对自己的工作状况不是很满意，但人要往前看，一年之计在于春，在新的一年来临之际，要为自己播好种，做好规划，期待明年的年终会有更好的表现。

公司在发展过程中，我认为要成为一名优秀的销售经理，

首先要调整自己的理念，和公司统一思想、统一目标，明确公司的发展方向，才能充分溶入到公司的发展当中，才能更加有条不紊的开展工作。

第一，从理念上：我应该和公司保持一致的经营思想、经营理念，与公司高层统一目标和认识，协助公司促进企业文化方面的建设。

第二，意识上：无论在自动化产品的销售还是产品生产工作知识的学习上，用积极向上的心态，学习他人的长处，学会与上级、朋友、同事更加融洽的相处；最后我希望公司和及个人都有更大的发展空间。

第三，业务上：首先规划好自己的市场区域，了解本区域内客户的特性及目标。合理处理自己的业务时间，提高自己的工作效率。最后还要了解产品行业的未来发展趋势及要面临的问题。提前预测，为面临的机遇及挑战做好充足的准备，让自己永远都比别人快一步。

## 矿区经营工作总结汇报 经营工作总结篇三

大家好！

竞争不同情弱者，竞争不相信眼泪。竞争激发人的无限潜能。同学们，你们的发展也迫使老师发展更快。其实老师也是在你竞争学习、进步、发展。但是，双方都不能输掉这场比赛，对我们来说，没有尽头。毕竟发展才是硬道理。我们的老师发展是为了更好地胜任自己的工作，更好地指导你，不是给你知识，不只是让你上大学，而是去探索自己的知识，自己去创造。教师应该是引导者，是让学生梦想的人，是点燃学生激情的人，是激励学生创造的人，是鼓励学生永远进步的人，是用人格魅力塑造自己高雅品味的人。这是教师的崇高目标和神圣职责。我们会在这个神圣的教学场所尽自己最大的努力，用自己的良心和责任，真诚的面对学生的未来。

同学们，放下梦想，点燃激情，挥出青春的力量，过上青春的精彩生活。青春不服输，也不属于灰色。

如果在明天的社会里，所有从一中走出去的人，都能以自己出众的才华服务社会，创造财富，造福他人，以自己迷人的人格和优雅的品味成为社会修身的准则，那将是一中的成功，是老师们的骄傲和幸福，是我们全力以赴去争取的目标！

三年发展规划描述的是我们近期应该达到的发展程度，省级文明单位是我们早就应该有的。把一中打造成全省示范高中甚至全国知名高中，一定会在我们手里实现。让我们一起梦想，一起创造，一起期待。时代在变，社会在变，观念在变，但奋斗不变，毅力不变，前途无限。

成绩属于过去，荣誉属于每个人，未来在于创造。让我们携起手来，把济源一中打造成所有为之奋斗，为之祝福的人心中永远的骄傲！

谢谢大家！

## 矿区经营工作总结汇报 经营工作总结篇四

（一）完成了矿井主要生产系统的施工、安装、调试与生产

1、北翼三条大巷开拓了\_\_多米，在盘区变电所透窝，基本构成系统，变电所、水泵房已经投入使用，内水仓正在使用，水仓已经完成掘进，目前正在浇筑主体巷道。

2、首采工作面安全投入生产。\_\_工作面及其配套设备在8月完成了安装，并进行了联合试运转，\_\_年9月3日正式投产，截止到目前共生产原煤12万吨（9月3日~10月15日生产，\_\_日至今，由于因召开和其它种种原因影响，工作面处于停产状态）。



4、电力系统有序可靠供电。我矿35kv变电所的电源取自\_\_盘云界变电所，通过两台容量为\_\_的' 变压器为整个矿井供电，通风机房、主斜井驱动机房、副井绞车房、综采设备库等要害场所均采用双回路供电，各种机械设备用电情况良好，各种保护装置都使用到位。

5、矿井通风系统基本形成。全矿井采用2进1回（即主、副斜井进风，风井回风），\_\_工作面通风采用3进1回（运顺和两条措施巷进风，回顺回风）北翼回风大巷与盘区变电所安全、准确透窝以后，行成了完善的通风系统。

6、排水系统逐渐形成完整体系。6月前利用主斜井下口的临时水仓，利用2台d46型卧式多级离心泵，利用主井一趟4寸管路排水；9月，在主泵房的5台\_\_型离心泵先后安装完毕并投入使用，\_\_工作面及其上下两行都安装了排水管道，井下各主要巷道都有专门的排水管道，所有井下涌水都汇集到内水仓，\_\_米外水仓刚完成巷道掘进，12月1日开始浇筑，吸水小井已完成浇筑，预计\_\_月\_\_日能完成所有浇筑。

## （二）逐步建立健全煤矿安全“六大系统”

1、监测监控系统正常投入使用，地面控制站设在安全生产调度指挥中心，顶板动态监测、锚杆支护应力监测、综采支架工作阻力、煤岩钻孔应力监测等子系统在生产过程中，可以全天候动态跟踪井下要害场所的生产变化情况，有利于统一调度、统领全局、协调生产，起到了不可替代的作用，运行期间曾多次联系厂家，不断维护系统安全运行效果，加快技术吸收培养，为将我矿打造成高产高效现代化矿井提供了先进的硬件基础。

2、井下人员定位系统7月日完成安装，8月日正式投入使用，简化了入井考勤程序，实现了自动化，集考勤、定位、查询为一体，极大地方便了职工的管理。

3、通信联络系统永久联络系统采用华亨sh—3000调度通信系统，无线通讯部署38台无线通讯防爆分站，覆盖井下主要巷道和要害场所，9月日投入运行，目前运行状况良好。

4、压风自救管路铺设到位。分别在30101上下两巷各安装4套，三条大巷联络处安装3套，共计11套，下一步工作面开凿还需在掘进工作面安装此设备。

5、供水施救系统也相应建成，安装地点与压风自救装置相同，

6、紧急避险系统目前还在落实中，救生舱还没有订货。

\_\_年是柳巷煤矿承前启后的关键一年，坚持“安全第一，预防为主”的方针，坚持从基础工作做起，坚持不懈的抓现场安全管理，实现了全年安全形势总体良好，全年轻微伤\_\_人次，轻伤\_\_人次，查出“三违”44人次。

## 矿区经营工作总结汇报 经营工作总结篇五

原合同范文是针对总公司内部合同，对新进的工程队

就不能适应，在此基础上，经营部在总结原合同的基础上，查阅大量的合同范本，制定了新的合同范文。

上半年酒吧街项目还有室内外装饰、安装工程和室外

景观工程，在得到湘江风光带指挥部的通知，必须在“五一”开园完工。酒吧街项目是邻街项目，施工队伍多、场地狭小，工期紧、任务重。因此根据工程现场具体情况，在工程实施中采用科学组织合理计划显得至关重要，重新编制总体施工计划的同时。更要编制好每月施工计划，每旬施工计划。从而细化施工项目及工序。去科学合理的指导生产，统一调配人力及机械，合理筹措资金，保证工程材料到位。使工程施工正常运作。同时根据现场施工情况和外界因素及时

调整计划，把信息反馈给决策者。使工程施工计划有条不紊的进行，确保项目如期完工。

下半年在酒吧街项目还有大量的后期竣工验收、竣工

结算等工作时。公司办公室准备装修和华地项目前期准备工作。在我部门人手不够的时候，我部门加班加点克服一切困难，按决策者的要求，如期完成办公室装修工程和华地项目前期等工作。河东风光带项目和政协装修工程都有我部门的参与。

结算工作的前提，无论预结算工作的难度有多大，我部预算人员始终把准确性放在第一位。我部人员严格按照合同、法规图纸、签证单等依据结算，并复核签证单等的真实性和时效性，对于一些含混不清的问题与甲方代表施工员等沟通复核后才进入工程结算。所审核的办公室装饰工程审减额为3万多元，事实证明只要恪守职业道德，对结算中的一些水分是可以挤掉的。

2、预结算工作效率：在保证工作准确的前提下，我部

门力争努力提高工作效率。今年，我部门完成了人民北路结算与财评对审工作，在原来的结算基础上新增加了34万。

3、完成的预结算工作□20xx年我部门按照总公司要求

如期完成了河西风光带酒吧街工程结算2700万元编制工作。完成了99华地小区道路排水工程的287万元结算编制工作；同时对政协装修工程和河东风光带工程进行了初步预算。

1、加强现场管理人员的成本控制意识，规范和完善现场资料，有利于我部门结算和成本控制。结算时，依据通常为竣工图和设计变更、工程签证单。施工单位在报送结算资料时，往往仅报送对其有利的部分，工程造价减少部分资料只能依

赖于工程现场的资料登记和记录，希望现场工程管理人员对这样的变更或签证能给予重点关注并给予我部提示。

2、完善工程施工协议，减少施工过程中材料、工程项目定价时扯皮。因为公司新开工项目比较多，且大多数为按实结算项目，如果这方面不明确，则给结算的进度和准确都带来了影响。

3、逐步完善公司数据库，为公司的建设和决策提供依据。随着公司各类项目的竣工和结算，我公司已有一些工程项目的经验数据可供新开工项目参考，我部已认识到这些数据的珍贵，明年我部将抽出时间对已完成项目的结算数据进行整理，建立我司的经济指标和消耗量指标数据库。

## 矿区经营工作总结汇报 经营工作总结篇六

### 一、20xx年工作总结

1、制定完善企业的各项管理制度，为建设组织机构完整、管理制度健全的知名国有企业尽一份力。

在20xx年的工作当中，继续建设完善公司的各项规章制度，让员工能够明确各自的工作职责，在日常工作中有章可循、照章办事，用公司的各项规章制度来规范自己的日常工作行为。争取能够通过公司各项规章制度的规定使员工成长为真正的企业人，为企业的发展而努力，进一步增强员工的企业荣誉感。

短暂的几个月时间里，经营管理部(企管)基本制定完成了《公司绩效考核实施细则(草稿)》、《招标比价采购管理办法(草稿)》、《合同管理办法(草稿)》等相关制度。公司各部门管理制度、各部门职责制度、各种相关工作流程等正在紧锣密鼓的制定进行当中，预计2013年元旦前能够完成定稿。

鉴于公司目前的现状，各种公司制度的建设工作难度大、任务重，但是我们坚信我们会坚决贯彻特别能吃苦、特别能奉献、特别能战斗的企业精神，争取圆满完成这项艰巨而光荣的任务。

## 2、规范招标比价程序，严格招标比价工作管理

自从接手招标比价工作开始，我们秉承继承与发展的工作态度，在严格遵照上级公司关于招标比价采购规定的前提下，又进一步的规范了招标比价工作程序，同时经过一段时间的业务了解，我们制定了本公司的《招标比价采购管理办法(草稿)》，进一步规范了公司的招标比价采购工作，确保招标比价工作能够公开、公平、公正、有序的进行。

每次的招标比价工作开始前都要进行充分的准备，了解相关市场情况，争取能够在招标比价工作中做到优质优价。

在20xx年7月下旬至今的工作当中共进行了86次招标比价会，进行了15次商务谈判的会议，编写完成了121份会议纪要。每次会后都要将会议纪要进行登记归档，防止公司相关档案的遗失。通过招标比价工作，我们尽最大可能的为公司节约生产生活成本，支持了公司的各项工程建设。

## 3、规范合同管理工作，加强合同档案的登记造册

合同管理，我们本着档案归档，规范有序，查有依据的原则，将所有送交我们保管的合同副本都进行登记台账，并且对合同台账的登记进行了细化加强，使得合同台账更加的清楚明确。每一份合同的审查工作，我们都字句斟酌，争取将合同的失误率降到零。此外，我们将往年的一些整理比较混乱的合同文件全部进行了整理并登记造册，以方便公司以后的合同管理工作。

## 二、20xx年工作中发现的问题

## 1、招标比价工作中存在的问题

公司的招标比价工作应始终秉承公开、公平、公正、规范有序、为公司发展节约成本的宗旨进行。而公司目前的招标比价工作缺乏强有力的规范及严格的程序，没有稳定的招标比价工作小组，容易使得招标比价工作效率低下、流于形式而起不到其应有的作用。

这方面我们已经制定完成了公司《招标比价采购管理办法(草稿)》，并将进一步建议公司成立招标比价工作小组，加强小组成员的业务能力，使得公司招标比价工作能够真正起到其应有的作用。

## 2、合同管理工作中存在的问题

公司之前的'合同管理工作基本出于空白状态，没有专门的档案室来对合同等公司重要档案资料进行归档，这种情况容易造成公司重要档案资料的遗失，给公司造成损失。

针对这方面的问题，我们现在已经基本制定完成了公司《合同管理办法(草稿)》，通过规范的公司制度使得公司的合同管理工作能够得到进一步的加强。

尊敬的董事长、监事长，各位董事、监事：

我代表江苏松银投资担保有限公司，向大会作20nn年度公司经营情况报告，并请大会审议。

### 一、基本情况

1、江苏松银担保投资有限公司成立于20nn年12月，注册资本9900万元，是江苏省信用再担保体系主办机构□20nn年中国人民银行资信评估机构评为“a-”级，中国工商银行信用等级评为“a+”级，在镇江市政府对企业评级中被评为“二星”级

企业。是江苏省工商银行49家重点合作客户之一，公司遵循政府指导、市场运作，优化服务、便利融资，规范运作、防范风险等原则，主要为镇江市中小企业申请流动资金短期银行贷款提供融资担保服务。

2、公司目前已与工商银行、镇江农村商业银行签订合作协议，并与中国银行、江苏银行等多家金融机构建立合作关系，本着稳健的原则20nn年共为76户中小企业提供了融资担保贷款2.66亿元。

3□20nn年是机遇与挑战并存，江苏省为规范担保公司行业的行为，进行了有序的清理整顿，极大的改善了中小企业的融资环境。于此同时，由于国家宏观调控、央行财政政策、货币政策的调整，以及镇江地区银行在钢贸行业信贷风险的过度集中，鉴于控制风险、分散风险的考虑，各大银行纷纷暂停对钢贸行业的授信、放贷，甚至停止了与钢贸企业有关联担保公司的合作。针对宏观调控政策下钢贸行业的严峻形势，公司积极果断调整应对措施，全力保持公司业务平稳发展，开辟了区别于传统业务范畴的新业务，这里包括业务品种创新、产品结构创新，加大关注商业担保、制造业担保、特别是对非钢贸企业的担保业务，通过各大资源平台培养并形成自己的优质客户群，现有的资源平台包括江苏依林木业工业园区、镇江铭基商贸城、镇江惠龙港物流园等。

## 二、经营与管理情况

1、公司的全部资本金均存在协议银行，没有从事短期投资、发放贷款等监管部门规定不得从事的业务。公司严格按照规定计提各项准备金，已按照当年保费收入的50%提取未到期责任准备金，并按不超过当年年末担保责任余额的1%提取担保赔偿准备金。

2、三年来公司累计办理担保业务231笔，对外担保总金额12.1亿元□20nn年公司对外担保金额2.66亿元，目前公司

在保责任余额1.67亿元。担保收费为年费率1.68%。

### 3、公司治理情况

(1) 建立健全组织机构，逐步形成董事会领导下的总经理负责制的长效机制，下设业务部、风险部、财务部、办公室等部门。拥有一批会计师、经济师、律师等专业人才，并通过广纳贤能，致力于组建高素质高效率的专业融资担保团队。

(2) 今年公司根据江苏省融资性担保公司多个工作指引，建立并健全公司治理结构，完善议事规则、决策程序和内审制度，保持公司治理的有效性。公司建立了以安全性、流动性、合法性、收益性为准则，市场化运作的可持续谨慎经营模式，成立了担保项目评审委员会，规范业务操作程序，专门制定了《评审会制度》、《风险金及责任追究制度》、《关于风险责任承担协议》等一系列关于公司业务发展地方化、多元化的治理制度。

(3) 开启了“业务培训，员工自学、互学”的新模式，公司管理人员先后参加了江苏省融资性担保公司高管学习班、镇江市助理信用管理师学习班、上海复旦大学继续教育。公司业务培训班开班以来，已先后筹划了《计算机基础应用及财务核算基础知识》、《关于银票担保业务的品种介绍与业务流程》、《关于流贷担保业务的品种介绍与业务流程》、《风险评估办法的运用》、《关于个贷担保业务的品种介绍与业务流程》等课程，我们正朝着学习型、团队型公司阔步迈进。

### 三、存在的问题和建议

1、一些钢贸企业客户经营力度不够，市场推荐企业质量有待提高，贷后管理工作还显薄弱。

2、由于银行人员精干，人手少，任务重，银行续贷项目上报审批的时间较长，整体效率还有待提高。



- 3、由于融资担保各个环节的原因，客户融资成本仍相对偏高。
- 4、银行贷款期限和品种单一，不能满足客户多样化需求。

#### 四、丰硕成果交答卷、再创新高在明年

截止到20nn年11月30日，公司实现担保费收入335.19万元，担保赔偿准备金548万元，短期责任准备82.8万元，实现未分配利润318万元。

根据预测xx年授信额度，累计担保余额，估计xx年业务量、业务收入、利润都将翻一番。

尊敬的董事长、监事长，各位董事、监事，各位股东：

20nn年，我们在组织建设、制度建设、业务发展、产品创新、团队建设、企业文化等方面取得了较为丰硕的成果。

崭新的xx年即将到来，让我们继续团结在以杨自川同志为核心的董事会的坚强领导下，坚定必胜信心，勇敢面对挑战，扎实工作，锐意进取，一如既往的坚持“互利共赢，服务中小企业”的宗旨，秉承“严谨、诚信、务实、共赢”的工作理念，我们坚信通过全体公司员工的共同努力，我们定能书写松银历史的新篇章！

谢谢！

- 1.经营部工作总结范文
- 2.经营工作总结范文模板大全
- 3.公司经营方案范文
- 4.合伙经营合同范文

5.特许经营合同范文

6.经营学简历范文

7.经营部工作总结

8.店铺合伙经营合同范文

## 矿区经营工作总结汇报 经营工作总结篇七

我叫xxxx□现年40岁，大专文化，承蒙组织的关心和工作的需要，今年10月2日起，我从安监局调到xxx县罗卜安煤矿主持工作。任职以来，我把罗卜安煤矿当作建功立业的一个新起点，与班子其他成员精诚团结，齐心共事，带领全矿干部职工，正视企业面临的重重困难，以安全整治为重点，以改善安全条件为手段，以实现扭亏为盈为目标，使罗卜安煤矿的各项工作出现了新的转机。

任职两个多月来，按照县委提出的“又稳又快又好”的总体要求，首先加强了以人为本的劳动管理，做到因岗定人，大胆的使用一批靠得住、想干事、会干事、好共事的中层骨干，打破以前那种干和不干一个样，干好与干坏一个样的散乱思想，这样既增加了职工的收入，同时又提高了职工群众的工作积极性。

任职以来，我不断地加强对党的理论知识的学习，深入贯彻落实党的十六大精神和“三个代表”重要思想，还充分利用业余时间，学管理、学业务，用先进的理论指导实践，用科学的知识武装生产。通过理论与实践的反复结合，使自己的管理水平和驾驭全局的能力得到了较大的提高。牢固树立了正确的人生观、价值观、权力观、地位观，不断地增强了自己的免疫力，在职工群众中树立了良好的形象和威信。

为确保我矿安全、生产、经营正常顺利进行，我们制定了相应的有关廉政建设制度，要求领导班子带头执行，率先垂范，比如《差旅费管理制度》、《公务接待制度》、《小车管理制度》、《计时工及加班工资审批制度》、《工程验收制度》等制度。为了节约招待费用，按县委、县政府《关于规定公务接待不许奢侈行为实施意见》落实执行。并在全矿中层以上干部会议上重点强调，凡有关业务往来人员餐费一律不准超标，不饮用瓶装酒，严格控制陪客人数，对各类招待费用实行先由办公室把关审查，再报县纪委和主管局审批。由于制度的完善和落实，我矿现在没有发现用公款大吃大喝或者到各种营业性娱乐场所公款高消费的行为。在电话费管理上，我矿领导班子成员无一人报账，概由个人负责。在差旅费管理上，按国家有关规定，并实行差旅费包干制，改变了过去实报实销奢侈浪费的现象。在小车管理上，我们制定了《小车加油和修理制度》强化了监督机制。对于公车私用、借用名义公车到风景区旅游的现象已杜绝。没有违规现象。在财务管理方面，重申了财务管理制度、财务监督机制，坚持财务核实的原则，实行了公开办事制度。在煤炭销售方面，煤价必须通过矿长办公会或销售工作会议，决定外出收款和签订煤炭购销合同必须由主管领导、供销科、财务科各抽调1名科长或副科长共同负责。在廉政建设方面我把党风廉政建设和反腐败工作视为促进企业的发展，增强领导班子的形象工程来抓。

管理是企业的根本，管理出效益。上任后，我首先是保劳力、夯基础，稳人心。一是在安全生产管理上极力推行了“摆位置、重方针、守规程”的管理模式，即，无论任务怎么压头，首先摆正安全与生产的位置不能错；不管采掘技术如何先进，务必重视“安全第一、预防为主”的八字方针不动摇；无论从事何种作业、何种管理，人人严守三大规程的意识不能弱。既重视生产计划的严肃性，又重视生产技术的指导性，更强调安全生产的持续性，做到计划、布置、执行、检查、落实、整改、考核，环环相扣。二是狠抓了以效益为中心的财务管理。在资金管理上严格执行计划、审批、监控程序，严堵车

辆费、业务费、电话费、办公费、管理费等方面的漏洞，并以原来出现的经济违纪案例为反面教材，在党员干部中广泛开展了警示教育，增强了自身和班子的思想道德防线。同时，在重大项目建设和重点物资采购上，严格按照集体决策、共同研究、统一方案之后，再予施行，减少了决策上的失误。三是加强了成本管理，变以往以进尺结算工程的方式为以吨煤结算，推行了各种原材料的回收。。

任职2个月来，我矿开展了各种丰富多彩的文化娱乐活动，陶冶了职工情操，活跃了矿山气氛，通过职工文艺活动的举办、文明标兵单位和文明卫生矿山的创建等一系列举措，走出了一条以企业文化促进经济发展的新路子。目前，全矿干部职工安居乐业，职工队伍不断壮大，拼搏激情不断高涨，更加增强干部职工忠于煤炭、发展矿山经济的信心和决心。

总之，承蒙各级领导的关心和指导及全矿干部职工的支持，两个月来，我在学习、生活、工作上都在不断完善和提高自己的。我有信心、有能力与同志们携手共进，为加速罗卜安煤矿经济能持续发展做出更大的贡献。

以上述职，敬请领导批评指正。

## **矿区经营工作总结汇报 经营工作总结篇八**

今年，根据公司推行精细化管理的管理模式，我们从方方面面入手，加强内部管理，充分调动和激发职工的工作积极性，从一点一滴做起，节约能源，降低消耗。管理上台阶。

（一）搞好设备检修工作、确保冬季供热正常进行。

搞好夏季检修工作是保证正常供热的前提，因此，今年我们规范了检修工作程序，从检修计划的制定到实施层层把关，层层落实责任。检修计划先由各所各岗位人员向所长提供，经所里集体讨论，于3月1日前上报到生产科，生产科组织各

所所长进行了集体讨论，经主管经理及总工审核，最后上报到公司进行了讨论。于4月5日将详细的检修计划报送到主管局。

在具体检修工作中，按照“谁检修，谁负责”的原则检修签单，任务包干，责任到人。同时要求各所将检修任务量化到周、月。每周定期召开检修例会，由各站、所负责人向主管经理汇报检修工作情况，并会上讨论解决实际工作存在的问题。各领导每天带队检查监督各站、所检修情况，并提出整改要求，并及时进行整改。由生产科组织，会同主管经理、总工等相关人员对各所的检修工作进行验收，监督工作进度和质量，确保按期完成检修任务。

1、热网运行所：截止目前，清洗2#、4#、6#、8#、9#、10#、11#、12#、14#、15#、18#11个水箱及站内刷漆除锈，安装更换水箱及集分水器泄水阀门27个；清洗更换除污器4台。更换软连接8个，更换各类其它阀门12个，拆除一次网增压泵2台。

2、抢修所：截止目前，供热期：查找失水32次，开关阀门18次，入户维修54次，测温8次，一、二次网管网抢修15次，调整平衡7次，检修期：检修各类阀门30台，安装更换阀门32台，更换管道4次（12米），修防盗井盖35套。

（二）加强供热运行管理，确保供热高效，经济运行。

为了全面完成公司下达各项目标任务，保证设备高效经济运行，逐步实现扭亏为盈的目标。今年，根据公司“供热十项标准”的要求，我们在管理上下功夫，推行精细化管理。要求各所按时报送日、周、月报表，及时了解生产运行情便于发现问题，填补漏洞。热量根据气象部门的天气情况预测，每周报送用热计划，做到看天气供热，杜绝热量的浪费。同时，建立健全管网巡查机制，划片包干，责任到人。东关热网各供热区域一、二级网的巡查工作从5月份开始巡查至今，未发现重大安全隐患。

在检修工作中，每个工作日安排领导对各站所班组的检修、考勤、安全等进行监督检查，在检修开始后领导共检查35次，检查出问题11件，均属检修问题。对检查出的问题在生产例会中都已解决。

供热期遇到管网事故及换热站事故时，我科积极组织人员，下发各类告用户通知书40份，用户管网整改通知73份。

收费工作一直是我们工作的重中之重，因此，我们非常重视收费工作。严格把关，不缴费不予供热。主要采取了以下几种收费措施，确保热费足额回收。

二是在各个小区继续设点收费，采取单元控制；

三是对“钉子户”坚决不予供热。

四是对一次性交费确有困难的单位，签订还款协议，在供热期内分批缴清，未履行协议的坚决予以停供。

五是停供后对欠费单位，派出三、五人每天进行集中蹲点，个个击破。

(4) 市场沟供热面积166977.42 m,全年应收热费3118565.66元，截止20xx年622222月底实收热费2662687.84元，占应收的85.38%。

安全发展，安全才能谈得上发展，因此，我们把安全生产工作摆在了重要议事日程，使安全生产工作与其他业务工和同安排，同部署，同落实。开会不忘议安全，生产不忘强调全。年初与各所及所里每位职工层层签订了安全生产目标责任书，将具体运行设备及管网的安全运行划分到人，使设备日常维护管理到岗，到人。

其次，加强防汛安全工作。进入主汛期，对热网低洼易涝站，

按照责任区划分，谁的站谁负责。

第三，加强安全检查力度。检查采取各所自查与生产科组织检查相结合的方法，各站、所坚持每周自查，科里半月查，查出隐患限期整改，彻底将不安全隐患处理在萌芽状态。半年来安全检查12次，查出各类大小安全隐患8处，并及时下发整改通知督促其整改。其中重点安全隐患11#站渗水问题已经上报至主管局。

职工队伍素质的高低，是关乎企业生存与发展的重要因素。因此，我们把抓好职工的教育学习，提高政治业务素质作为工作的一个重点，抓紧抓好。学习采取多种形式，力求实效。

一是因地制宜分摊组织学习传达上级各种文件精神。

二是组织职工集体外出学习，提高职工整体素质。我科于20年6月初组织各站软水化验人员赴西安学习银河水处理设备有限责任公司进行软水化验培训。在学习结束后实行考试检验，学习人员全部通过，优秀率100%。

户沟通的桥梁，对于用户的来人来访，即使工作再忙，也能按照主管局“两心换两心”的要求热情接待每一位用户的来访，认真对待每一位用户的来函咨询，对用户反应的问题做到个个有回音，件件有落实。受到了用户的好评。检修人员检修时做到不吃、拿、卡、要。对热线通知的抢修任务，不推、不托，严格按照规定及时赶赴现场进行抢修，对今冬供热工作起到了积极的促进作用。

在抓好上述各项工作的同时，不放松计生、综治及精神文明建设各项工作。计生工作，重点抓了育龄妇女的“三查”工作，确保无一人漏查。综治工作，经常强调，注重教育、引导，督查，消除隐患。在精神文明建设中，我们加强对《两个条例》的贯彻学习，并配合公司进行文明单位评选，积极参加公司组织的文体活动，陶冶良好的道德情操。

- 1、赶9月15日前完成检修任务，并经调试验收，赶9月底检修工作全部就绪。
- 2、热网一次网从10月中旬开始注水，同时二级网进行打压试水，赶10月底具备供热条件，确保11月1日正常供热。
- 3、10月中旬利用一星期时间进行供热前期宣传。
- 4、8月份利用一星期对各生产岗位进行业务培训。
- 5、8月初进行消防演练及岗位技能比武活动。

## 矿区经营工作总结汇报 经营工作总结篇九

屈指算来，到公司已近半年的时间，经过领导关心、同事们的帮助和自己的努力和调整，我顺利完成了从一个学生到企业职工的转变，现在已基本融入了公司这个大家庭。

同时对公司的组织结构，工作流程等各个方面都有了一些初步了解。作为项目部的经营人员，应该做好以下工作：每月统计当月的实际施工产值及成本分析情况，及时参加成本分析会议，对项目部每月的盈亏情况做出分析报告；平时在工作中配合各个部门的工作，做好合同管理。参与一些分包合同的洽谈，分包合同签订后，对分包合同进行跟踪管理；向公司提交有关的报表；做好分包结算，项目竣工结算工作；负责投标算量、报价、成本分析等工作。

其次，我对半年来的工作做了一个小结。

第一，态度决定一切，可以说，这段时间工作的过程也是我自己心态不断调整、成熟的过程。因为造价不是我的专业，刚来到公司，我有太多的茫然。整天看书好像还是无济于事，而莫名其妙的烦琐的投标算量更是让我抓狂。刚开始，我甚至怀疑我不适合这份工作。后来我发现，时间是我的救星，



通过自己不断的调整心态，虽然没有人说，但我自然而然的就知道了作为造价员该做些什么事情，一些不懂的东西也迎刃而解了，顿时让我豁然开朗。如今只要有工作，我会以充分的热情来干好事情。

心态的调整使我明白在各个岗位都有发展才能、增长知识的机会。如果我们能以充分的热情去做最平凡的工作，也能成为最精巧的职工；如果以冷淡的态度去做尚的工作，也不过是个平庸的工匠。拥有积极的心态，就会拥有一生的成功。

第二，学习无止境，职业生涯只是学生生涯的一种延续，重要的是将学校里学的理论知识运用到工作中，并进一步提高、升华。初到公司的我当务之急就是拼命的学习，整天的翻阅书本，为的是能尽快熟悉工作，有机会接触实践工作。结合学校里学的相关知识，我觉得需要进一步摸索和思考，活学活用，来解决实际的问题。

第三，即使是最基础的工作，也需要不断地创新求进，以提高工作效率。我工作的很大一部分内容，就是投标工作，本来以为算量是一种比较枯燥的工作，其实，如果用心多思考一下，核量工作通过运用电脑和统筹的方法，并不是那么死板乏味。接触工作至今，我也慢慢形成自己独特的方法。当然，随着工作的深入，还有更多新的内容等待我去学习，去思索。当然，我也存在着一些不足之处：因为去工地的机会少，实地学习的机会也太少，学东西很慢；投标工作经常出错，还需要更多的锻炼机会；过于注重工作的进度对工作内容的全面性考虑不足；工作有时不够主动等。在接下来的工作中，我将本着对本职工作的认真和责任心，把工作做好做精。

另外，我对公司现行管理制度也有自己的看法。公司应注重提高员工工作效率，我认为无止尽的上班只会让人身心疲惫，而丧失工作热情，自然而然工作效率也下降，而正常的节假日能缓解员工压力，使之劳逸结合。我建议项目部也应该实行大小周末，同时我也考虑到项目部实行这个规定也存在一

定困难，所以建议员工在双休日能轮流值班，这样更能体现公司关爱员工的人性化管理。

总之，我将以公司的经营理念为坐标，将自己所学知识和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛、接受能力强的优势努力学习业务知识和技术，为公司的发展尽我绵薄之力。以上为本人半年来粗略的工作小结，请领导审阅，如有不到之处，请领导不吝指出，以便本人及时改正，从而能更好地工作。

xx年已成为辉煌，公司在总经理xx[]副总经理xx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、xx年的工作回顾及成绩

(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。

## 二、不足之处

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。

## 三、20xx年工作思路

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。

一、经营工作方面□xxx开业不到一年，经营管理部的各项工作虽已步入正轨，但如何盘活市场，拉动人气，是当务之急。

我分管的鱼市和宠物市场开业时间晚，离车站也较远，许多人都不知道美居物流园还有鱼市和宠物市场，因此前来购物的人比较少。而我来到市场七部要做的第一件事，就是要让广大消费者知道并了解我们的鱼市和宠物市场。我们原有的每周六的斗狗活动虽吸引了一些人气，但是鱼市没有举行过什么活动，而宠物市场的活动又过于单一，仅仅开展了斗狗这一活动是很不够的。针对这一市场现状，经过反复酝酿和多方调查，九月我们成功策划并举办了“xxxxxx”活动。从竞赛活动方案的策划、商户的参与、广告的宣传，一直到人员的调配、组织，活动的举办等等，我虽然做了大量的工作，但同时也得到了领导和大家的支持与帮助，才使得此次活动能够得以顺利进行，而且后期广大消费者及商户的反映也是不错的。这次活动的成功举办在一定程度上提高了xxx的知名度，带动了人气，同时也达到我们预期的目的和期望值，也

给自己带来了信心。在成功策划并举办“xxxxxx”之后，“十一”国庆节黄金周我又策划举行了美居物流园水族大世界的首次促销活动——“买1元送1元”活动，宠物市场的“xxxxxx展评”活动。有了上一次的成功经验，这两次的活动也很成功。尤其是鱼市的“买1元送1元”活动得到了广大商户的认可，促进了鱼市十一黄金周销售额的上升和客流量的增加。活动前期鱼市一直比较低迷，商户也很焦急，许多商户由于不能接受“买1元送1元”活动中的1元费用由自己承担，有的则因为担心xxx从未举办过类似的活动，是否能做起来，而一直很犹豫。但为了做好这第一次的鱼市促销活动，我积极动员，多次找商户谈心，不断做工作说服他们，让商户将困难与担心一一摆出来，逐个解决，使他们终于认可了我的活动方案，并积极参与进来，大家拧成一股绳，共同努力办好了这次活动。活动结束后，大家的反映也是不错的，商户们纷纷表示：今后鱼市的促销活动要多多举办，而且要形式多样，他们大家一定会努力配合，积极参与的。在做好以上几项促销活动的同时，我们还将宠物市场原有的斗狗比赛办成了系列比赛，每周六举办一次，每次到现场观看的观众有叁百人左右，已很具人气。有了一个好的开端，我要更加积极努力，不断推陈出新，力求使市场七部的经营工作能再上一个台阶。

二、管理工作方面：由于我到市场七部工作的时间不长，而且许多精力和时间都花在了经营工作方面，因此对于管理工作一直都是在积极努力地协助、配合其他两位经理开展工作。

首先：我们建立健全了各项规章制度，以制度约束行为；其次：加强了人员管理，限度的发挥员工的主观能动性。我认为一个企业的成败关键在于人，人的因素决定其它方面，每个人都有自己的优缺点，只有做到知人善用，将其的优点化，缺点最小化，才能使其充分发挥自己的才能。同时我们还要为员工营造一个宽松的工作环境和氛围，将影响工作效率的外部客观因素降至最低，使员工感到在市场七部能够发挥自己的才智。

### 三、今后的工作计划：

1、经营工作方面：鱼市在明年将举行大型的鱼展活动，吸引广大消费者到场参观；宠物市场将举办各类斗兽比赛，不单纯只是现在的斗狗比赛。我们要将比赛扩展开来，使各种比赛多样化，这样才能吸引人气，扩大宠物市场的知名度。

2、管理工作方面：今后将要不断完善各项规章制度，加强人员管理，通过培训班的形式，对员工进行专业知识的培训，使他们成为专家里手，为广大顾客和商户提供更好的、优质的服务。同时还要实施商户例会制度，定期召开，及时了解商户的思想动态，了解市场的经营情况，以便及时发现问题，对症下药，解决问题。

3、招商工作方面：希望在现有的条件下，借助商户的影响力和资金投入进行招商引资。对市场的空置面积采用商户投资、商户受益的方式进行招商，以达到商户培养市场的目的。此作法可以避免不必要的浪费。宠物市场要借助商户的投资，在空置面积上搭建工棚，建设鸽子市场，由商户自行招商，给予一定的优惠政策，以达到互惠互利的目的。

4、自身素质方面：今年我在提高自身素质方面虽然做了很大努力，但还是远远不够的。在今后的工作中，要虚心学习，结合自身实际多学习、多钻研。加强专业知识的学习，使自己精通业务知识，成为行家里手、业务内行；同时还要学习先进的经营管理经验，提高自身的思想、组织能力、协调能力和判断力，力求能够理论结合实际，适应时代的要求，不断提高自身素质，使自己成为一个努力的、学习型的管理者。

## 矿区经营工作总结汇报 经营工作总结篇十

尊敬的各位领导、亲爱的同事们：

从事公司经营岗位的一年里，积极响应领导的要求及配合同

事的工作，总共投了六十余个标，中了七个，总营业额达3423万有余。

在过去的一年里我在工作的过程中偶尔情绪出现急躁，工作方法简单，从而造成一些不应出现的错误，导致废标，在此过程中我也认识到自己工作的不足，今后会把工作做的更细，以避免公司的损失。

在新的一年里工作中，要时刻关注建筑工程交易信息，只要我公司符合相应资质的，尽力联系，仔细认真的把业主和代理要求读懂，以避免在资料上面出现遗漏。优化工作程序，建立简洁高效的工作模式。所有工作安排与临时任务下达均以书面形式体现，抓落实、抓反馈，所有管理人员要建立备忘录，先急后缓，逐一解决问题，以形成良好的传统，并不断延续。同时，加大与兄弟部门以及上级部门沟通协调力度，杜绝信息慢缺的现象出现，消除工作中的被动，确保日常工作的顺畅。

我相信，只要我们团结一致，一心扑在工作上，诚恳做人，扎实做事，恪尽职守，以强烈的事业心与责任感去迎接和克服困难，我们的各项工作就会有持续的进步，也一定会为朝晖的腾飞不断做出新的贡献。

王秋成2011年12月19日