

2023年经营单位工作总结 经营工作总结 (实用6篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

经营单位工作总结篇一

邯郸市万通食品有限公司位于邯郸市磁县南城乡，马峰路北线南侧，南临磁县林坦镇工业园区，东临马头工业城开发区。本公司是以肉鸡养殖、屠宰、加工、仓储销售一条龙式企业，生产线日屠宰、分割鸡3万只。项目预计总投资3亿多元，建立以肉鸡屠宰为核心的上游原料供应和下游产品深加工肉鸡产业化项目。公司于20xx年被邯郸市评为“市农业产业化龙头企业”。

公司自20xx年4月奠基建设，于20xx年3月19日建成投产运行，注册资金500万元。成立至今，先后带动养殖户500多户，养殖肉鸡1000多万只。20xx年1月1日-20xx年9月，公司扩大经营，建立肉鸡养殖园区3个，新签订合同养殖户近100户。同时，增加了一座分割车间以及分割流水线，使得我公司的生产能力又进一步得到了提高。

(一)、今年前8个月经营数据分析

公司20xx年前8个月仅生产环节共实现营业收入3200多万元，实现盈利280多万元。除此之外，养殖环节8个月公实现营业收入3000万元，实现盈利近500万元。养殖量和生产能力不断提升，为争取更大的规模效应奠定了基础。

（二）、社会效益

公司运作的社会效益与当地农业生产的发展有着直接关系，它无疑对增加农民的收入发家致富，对改变农村落后面貌，对农业生产力的发展会起到很大的推动作用。概括起来，公司目前带来的社会效益主要表现在以下几个方面：

- 1、解决部分人员就业问题：解决了20xx多人（包括养殖户）就业问题。
- 2、促进了养殖业发展：我公司年生产能力达2.3万吨，能解决养殖户1000万只肉鸡的销路问题，按每养1只肉鸡的利润为2—3元计算，则给农民带来20xx万元—3000万元的效益。
- 3、带动农业生产力发展：据估算1000万只肉鸡，约需消耗饲料1亿斤，其中玉米约0.7亿斤，豆粕约0.3亿斤，麦麸1000万斤，饲料粮的利用使农民的粮食得到有效的转化，给农民带来了实惠，又提高了他们种粮的积极性，有着明显的社会效益。
- 4、推动农业生产良性循环：消耗1亿斤饲料，可提供鲜鸡粪1.2亿斤，约合0.5亿斤高效有机复合肥，将其利用后促进了农业生产的发展，形成农业生态良性循环。
- 5、带动相关行业的发展：企业在生产加工、产品销售过程中，其他相关行业的配合是必要条件，同时带动了这些行业的发展。例如公司每年包装用纸箱约350万个，产值约1000万元；塑料包装制品每年需100多吨，在产品的流通过程中也拉动了运输业以及其他服务业的发展。
- 6、带动运输业的发展。公司毛鸡运输、产品运输车辆每月使用1000余辆次，带动周边运输车辆发展，增加副业收入。
- 7、带动农产副业的发展。公司的运作为周边鲢鱼养殖提供优

质的鸡肠原料，供鲶鱼使用。对周边农民副业发展起到了带动作用。

8、引导种植农作物的农民学习养殖技术，带动农户与我们合作，签订养殖回收合同。让农民在自家附近找到属于自己的事业同时，不影响自家农业的管理，直接带动农民增收致富。

（一）、肉鸡产业化前景

人民消费习惯的改变为家禽产业的发展提供了推动力，中国的经济以每年7%以上的速度递增，国民经济的良性发展，促进了人民消费水平的提高。城市市场消费从白条、西装鸡迅速升级为分割鸡、深加工调理食品。同时，快餐业的高速发展也为鸡肉业的发展拓宽了道路。

随着中国城市化进程的推进，城市居民的生活节奏加快，方便快捷成为居民选择食品的重要依据，城市消费性支出中用于在外就餐的支出逐步增加。调查显示，32.2%的禽肉是居民在外就餐时消费的，仅以北京地区快餐行业为例，肯德基、麦当劳两家以鸡肉主要原料的快餐企业在近5年始终保持了年增长20%左右的发展速度。鸡肉由于适合深加工、方便食用，受到消费者的青睐。原料肉鸡商品及肉制品的消费量以每年20%—30%的速度增长，油炸、烧烤、蒸煮制品已正在进入人们的家庭，而且将会随着人民生活水平的进一步提高，需求将大幅度增加。在发达国家，鸡肉制品的加工程度为30%，世界的鸡肉平均加工程度为20%，而中国的鸡肉制品加工程度只有5.8%，相比之下，我国的鸡肉类加工制品占鸡肉总量的比例很低，因此在鸡肉深加工方面存在巨大的发展潜力。

今后禽肉产品在中国国内市场发展前景也会比较看好。首先，中国人有爱吃鸡的传统和习惯，中国有句俗语“无鸡不成宴，无酒不成席”。禽肉在中国人的日常餐桌中占据重要的位置。其次，中国拥有超过13亿的人口，具有巨大的禽肉消费潜力。中国目前的禽肉消费量还比较低，每人每年的禽肉消费量只

有8.4千克（以20xx年为参照□20xx年是中国历史上鸡肉人均消费量最大的一年），低于世界人均11千克的平均水平。随着中国经济的快速增长，人民生活水平将不断提高，禽肉的消费潜能将进一步扩大。如果人均消费量达到世界平均水平11千克/人/年的话，鸡肉总消费量将达到1430万吨以上，每年将有338万吨以上的缺口。另外，中国人对禽肉的消费偏好不同于其它国家，内脏、爪、颈等副产品颇受中国老百姓的喜爱。这些产品在中国市场往往能以相当高的价格出售。

（二）、企业优势

1、地理位置优势

公司地处邯郸市磁县，地理位置优越，交通条件便利。公司四周为晋、冀、鲁、豫四省，为产品的市场开拓提供了广阔空间。离107国道将近5公里，离京广电气化铁路、京深高速公路不到10公里，离邯郸飞机场不到5公里处。便利的交通为企业产品的集散提供了运输保障。

2、人力资源优势

我公司自成立以来，十分注重外来人才的引进和内部人才的培养和提升。先后从全国各大知名同类企业中（如大用集团、永达集团、六和集团）引进高级经营管理人员10多名，专业技术人员20多名。同时，先后出资40多万元派遣内部人员到全国各地同类大企业中锻炼和学习10多次、且经常参加自己举办的培训会、研讨会。公司在人力方面从不吝惜，花大力气，下大力度，从各个方面来保障公司人力资源的优势，使公司人才源源不断。

3、生产设备优势

好的产品需要好的生产设备，公司自成立之初就花巨资引进了比较先进的肉鸡屠宰分割线，并派遣专人到设备生产厂家

调研和培训□20xx年初又增加了具有目前先进生产模式的肉鸡分割生产线，扩大了和提高了遇冷机、打毛机等机器的容量和工作速度。为公司产品质量和效率的不断提升打下了坚实的设备基础。

4、产品质量优势

公司自建小区模式和农户合同模式的养殖肉鸡为公司生产提供了鸡源保障。同时，经过近两年的生产加工和公司的食品安全培训，公司规模不断扩大，员工的劳动熟练程度不断加大，公司产品质量不断提升，市场认可程度有了质的飞跃，市场占有率较去年翻了一番。总之，公司目前的产品质量不得不说是企业的又一巨大优势。

（三）、企业计划

20xx年11月新建饲料加工厂投产

20xx年12月底新建孵化厂投产

20xx年12月新建包装制品厂投产

20xx年12月新建种鸡厂投产

以上项目也正在有条不紊的筹划和建设当中，我们相信只要我们努力，只要有政府和领导的支持，我们的宏伟蓝图必将实现。我们的企业毕竟进一步推动磁县、邯郸市乃至全省的农业产业化的进一步发展和提高。

最后，感谢政府和领导对我们公司的支持，我们将励精图治，不断努力，争取更大的进步。同时，我们也将全力以赴的回报社会。这里，我们渴望通过此汇报材料，县、市相关部门及领导对我们肉鸡产业化项目给予更多的关注。当然，我们更渴望县、市相关部门及领导给予更大的支持！

经营单位工作总结篇二

1-5月份厂帐面收入291.94万元，成本支出272.83，创造利润19.11万元；实际1-5月份预计收入781.04万元，成本759.43万元，利润21.61万元。

我们厂只从成立以来，在公司领导和机关各部门的积极扶持下，我们厂的综合实力得到了显著提高。随着人员的增加、生产经营规模的不断扩大和钻机生产需求量的增多，我们厂的工作量极其饱满。我们的经营模式上去了，但生产组织不好，也很难实现规模发展。在这种情况下，如何抓好生产组织、如何有效利用现有的人力资源，是摆在我们面前的一个头等大事。也是我们亟待解决的问题，我们的具体做法是：

(1) 合理划分生产工段，变车间统一管理为工段长具体负责。

随着人员的增加，车间的笼统管理已不适应现有的生产模式，为了细化管理、责任到人，我们在原有的管理体系上进行了细化，把车间分成工段，由工段长负责其工段内的生产协调、人员的具体分工，车间领导负责车间内的正常管理和外部沟通。这样形成了一个忙而不乱、忙而有序的生产格局，这样的实行分块管理彻底解决了一人干大家看人负与事的局面，做到了人人有活干、人人有事做的生产氛围。

(2) 按项目进行各工段生产划分，按人员结构合理调配工作量。

由于人员技能的差异，通过考评对现有人员进行各工段划分，由此产生了钻机井架生产工段、底座生产工段、附件生产工段和现场配套工段，形成专业化生产。根据接受任务的内容分别下到相应的工段，这样形成了专业化生产，是工段长在组织段内生产中做到了心中有数，可大大提高生产效率。

(3) 生产计划、工艺安排做到超前运行、超前实施。

厂在接受任务后，首先对项目按内容进行划分，按加工情况安排前后顺序，并按明细列出加工顺序表，分别发给生产厂长、生产车间、生产工段，这样生产工段做到心中有数，根据用料、加工顺序合理组织生产，大大缩短了准备时间，避免误工情况。

（4）在保证质量的前提下，合理安排工序、尽量减少加工工序周转、是提高工效的重要保证。

综上所述，生产组织的顺利与否直接影响到生产工效的高低，在生产中我们有成功的硕果，也有失败的教训，如在苏丹项目——斜支架、立支架的生产过程中，我们没有对该项目引起重视，工序衔接不好，在组织时出现误工现象，造成工期延长。

一是调动职工积极性，充分利用有效的工作时间，提高劳动效率，以达到在单位时间内创造更多的经济效益。

二是通过合理调配有限的人力资源，制定严格的人员技能考核机制，来促进职工技能的提高，以达到提高每个人创造效益的能力。

三是加强工艺管理、严格工序控制，在组织生产时，为了减少单件产品的制造成本，我们在生产过程中，在下料工序做文章，按生产项目，把工件列成明细，再按工序明细表在型材下料过程中，把同规格的工件合在一起进行下料，坚持先大件后小件的原则进行合理下料；在板材下料工程中，坚持在微机上排料，以减少材料浪费，提高材料利用率。

四是加强员工技能多样化培训，保证质量提高工效。

今年开始，厂分3批对在岗焊工进行了二氧化碳焊接强化培训，厂在这几次培训中虽耗费了一些材料和资金，但收到了很好的效果。培训后，厂首先在井架生产辅助工段强制使用，通

过培训和实际应用，使90%的在岗焊工掌握了其操作要领，并且通过焊评检测，现已在井架和底座生产中广泛应用，该技术的推广应用减少清渣、打磨的辅助生产时间，提高工效近1倍。

五是组织技术大比武，提高职工学技术、练本领的积极性。

厂组织的xx年度主要工种技术大比武，得到了全厂职工的积极响应，尤其是铆工、焊工两大技术工种，他们在业余时间进行练习，有很多技能底子薄的年轻人，通过自己刻苦训练，在实际技能上提高非常快，如：在公司比赛中取得较好成绩的焊工张继伟、王军、王勇、铆工宋伟等一批新秀。这也是创造效益的最宝贵的人力资源。

六是合理编制工艺，减少工艺加工浪费。

我们厂组建后技术力量薄弱，难以胜任生产的发展，为此，我们加速技术人员的成才速度，送车间下班组进行工艺验证，使其工艺不断完善，在保证质量的前提下，编制合理的工艺流程，减少工序周转和人力资源，是降低单件产品成本的途径之一。

七是实行厂内作息时间，提高工作效率，我们厂地处市区边缘，大部分职工都是通勤，为相对延长工作时间，采取了全厂中午在厂内吃工作餐的办法，这样上午下班时间不变，下午1点正式开始工作，净增加工作时间1小时，而且还减少了下班前和上班后的两次准备时间近1小时，同时职工还得到了充分的休息。

在安全上我们厂始终贯穿一个“严”字，把安全生产工作作为生产经营工作的重中之重来抓，实施“三标”管理措施，以及保质、保量的外雇工和新入厂工人的入厂“三级”安全教育培训。签订师徒合同并与经济效益挂钩，坚持每周一次的厂和车间两级安全生产例会，车间定期组织职工学习安全

法，消防法等相关法律法规知识。利用答卷的形式进行职工安全普及教育，经常组织有关人员不定期的安全检查，发现不安全因素及时提出、及时整改，有效地保证了厂子生产的正常运行。

厂进行质量宣传教育，使全体职工都充分认识到质量是企业的生命。在厂里通过api认证以来，对质量问题提出了严格要求，要求操作者要严格按图纸和工艺操作，干部和质检员对产品检验严格把关。为保证我们厂的产品制造质量，首先对人员进行技能考评。严把技能质量关。其具体做法是：

(1) 在外雇工方面，进行严格把关，对技能差一律不准录用。

(2) 对新调入人员，厂实行带级实习2个月，期满经考试合格后，方可顶岗，按有关标准实行计时工资，不合格的实行降一级工资延期实习的规定。

厂制定了劳动纪律考核细则和请假登记制度。严格考核，奖罚兑现，在制度面前人人平等，有效地提高了全厂干部职工遵章守制的自我约束能力。

在六月份里我们预计完成产值收入600万元，创利润50万元，其主要完成和开工的项目有。

1、在外协件不受影响的情况下，两套40db井架和底座能全部完成，第三套40db底座能基本完成。

2、2套瑞格井架的修复配套

3、第一套50db井架底座开始施工，同时完成其相配套的相关油罐、后台底座等配套附件。

上半年我们虽尽心尽力地去组织生产，但内在和外在的原因造成我们没有完成生产任务，但这也为我们总结了经验，为

下半年的工作奠定了基础，我们全厂职工会同心协力，战胜困难，全面完成公司下达的各项任务，预计完成。

1、两部50db井架、底座。

2、3套40db井架、底座和一套三期40db井架。

4、1套50db密闭罐；修复完善场地内旧密闭罐一套等在手工作量。

下半年我们将随着工艺的顺畅，技术的成熟，我们的制造速度一定会有更大的提高，请领导相信我们一定不会拖装备公司“造中国最好钻机目标”的后腿。

经营单位工作总结篇三

在集团的正确领导下，在分公司各位员工的共同努力下□xxx分公司团结拼搏、克难攻坚，在进一步强化规范经营、提高服务质量、拓展经营渠道的基础上，实现了新一年工作的开门红，保持了良好的发展势头。

1、经营工作取得新的成绩

20xx年xxx分公司预计将完成经营收入xxx万元，超额完成年度计划。今年的收入增长是在xxx服务和备件服务计费下调的情况下完成，按去年同期标准其增长幅度会更高。根据测算，今年税前利润将会有所下降，但却比去年同期利润有大幅增长。具体有四个方面的费用已被一一消化：一是在物价和人工费用、社会保险费用不断上调；二是新的服务产品开发费用的投入；三是经营场所搬迁、整修非正常费用增加xxx多万元；四是房屋租赁费用和物业管理费、水费、电费逐年大幅度上调增加费用xxx多万元。

20xx年和上年同期同计算口径相比经营收入和经营利润全部实现较大幅度增长，和当期的预算或计划相比实现了超完成计划任务。

2、强化管理，规范经营取得新的进展

从规范管理向经营管理的广度和深度发展，是确保经济效益的不断增长的必经之路。20xx年xxx分公司进一步建立完善各种规章制度。首先公司根据目前相关的法律法规、集团的相关要求、自身的实际情况，制定了新的《xxx分公司日常管理办法》、《薪酬管理办法》、《员工福利管理方案》等，使内部管理走向科学化、系统化、规范化，做到公司管理有法可依、违章可究，保障各项工作有序进行。二是下达全年经营计划，收入和利润指标分解至各项目负责人，每月将各项目财务收支汇总并显示完成进度，9月末，根据计划的执行情况做出调整计划，致使计划可行，顺利完成全年度计划。三是财务报销制度完成了三次修改，每次针对执行中存在的问题修正并公布至个项目部。四是制定了pos机的管理办法，确保收入和资金的安全与完整。五是每年坚持10月份对固定资产和低值易耗品进行就地盘点，确保资产的安全与完整。六是坚持了对各网点财经纪律和经营收入的检查，堵漏保收。七是做好债权债务清理，每月核对，年末询证，无死账坏账。确保资金运用的安全、畅通、有效。对照内控制度不断找出不足或制定今后整改的措施，不断完善管理，确保了经济效益不断提高。

3、服务渠道得到取得新的拓展

20xx年底，根据集团公司的决定xxx分公司开展了xxx服务工作。20xx年的各项服务工作起步较晚，到20xx年因为人力成本的增加、房租水电等成本的增加，导致xxx服务工作一度出现下滑，影响了员工的积极性。随着分公司领导层的重视，分公司召开了专题经营分析会议，对xxx上门和送修服务工作

进行了调整，扭转了xxx服务全线下滑的局面，站稳了xxx服务的脚跟。目前□xxx分公司的老产品xxx服务带头领先做好表率成为第一梯队□20xx年开发xxx备件服务进入成熟发展，成为第二梯队，后续xxx上门和送修进入开发阶段，成为第三梯队。产品的层次分明，主攻方向明确，服务产品的结构趋于合理，保障了分公司经营的持续发展。同时，面对各部门服务量的下降，保内结费的持续降低，增值业务的拓展显得尤为重要。分公司各服务部门利用多品牌的服务优势，大力提倡合作精神，大家团结协作，互相配合，互相支持，充分资源共享，促进了增值业务的大力开展。分公司内部则定期组织增值服务培训，提升员工的销售能力，并交流增值产品销售心得，各个部门的增值销售能力都得到不断提升，对保内的结费的不足给予了良好的及必要的补充。另外，分公司制定了相应的激励措施，促进了员工的积极性，使增值业务进入了一个良性的发展状态。

4、服务质量取得新的提升

20xx年，分公司各服务部门在今年pc市场业绩的严重下滑的情况下，克难攻坚，在夯实原有的服务基础上，以开源节流及开拓创新为目标，团结拼搏，较好的完成了年度工作任务。一是严格按照pdca法则开展服务。一年来，分公司努力增强部门工作的计划性，针对性和前瞻性，避免随意性和盲目性，有效地保证了各项工作落到实处。部门在每个月对上月的工作计划及指标完成情况进行检查，总结，并制定有效的改进措施，并对原有的改进效果进行认真评估，确保工作的有效性。对于工作计划做到有布置，有检测，可实施，有落实。同时根据对原有的考核制度及运营方式进行不断优化，切实保障部门工作的有序化运转，确保服务质量的稳定性。二是各服务站的服务质量得到了持续稳定提升。在集团的正确领导及相关部门的大力支持下，分公司的xxx服务站和xxx服务站以及xxx库房一直处于稳定运营发展之中□xxx服务站一直保持原有的良好发展趋势，作为服务公司的优秀服务站，一

直坚持规范化管理，不断调整改进工作思路，保证监控常规化，确保业务的持续稳定的发展，在xxx每个季度的评比中，均能取得较好的成绩，并连续两个季度进入top10服务站，也被评为优秀大客户服务站。xxx送修及上门服务站作为公司新开展的业务部门，自成立以来，持续的积极地拓展客户资源，努力提升服务量，同时不断的规范流程及优化管理制度，各项业务指标持续稳定提升。在不断缩减人员的情况下，仍然保持了服务的稳定运作。一年来，在大家的团结合作、不断努力，并对每位客户做到认真负责、诚信服务的前提下，服务站的各项指标均能达到并超越规定的kpi要求，在20xx年上半年xxx送修站被xxx荣评为全国五星服务中心。xxx库房业务今年以来都保持了原有的良好运营势头，库存备件量不断增加，在加大了开源节流的情况下，仍然保证了每个月的运营指标均能名列前茅，持续获得质量考核的满分。

5、团队建设取得新的发展

员工队伍建设是公司业务规划和经营策略的重要保障。20xx年公司新成立了xxx上门服务站，新增四十多名员工。公司将企业的发展与员工的个人职业规划，形成共同的发展，共同成长的“伙伴关系”，在这一年里不断摸索人员队伍的建设。一是重视“关键员工”的管理与参与。由于公司各部门分布散，难于集中管理，所以关键员工对于公司的日常工作起到重要作用。公司在制定目标，方案、规划时，提供尽可能多的机会让关键员工参与决策，取得他们的认同和理解，化企业的战略为个人发展目标。从而激发关键员工自发的，长久的奉献精神。二是充分发挥人才的作用，让员工在公司拥有长期自我展现的舞台。公司实现各部门人才资源共享，努力做到将人才放到最合适的位置上去，释放个人才能，创造个人价值，努力降低员工的流失率，避免优秀员工的离职。并增强员工的成本意识，服务意识，实现员工与公司的共同发展。三是重视员工的素质开发，创造良好的学习氛围。一年来，公司各部门认真开展各项业务知识的学习，定期参加

集团和厂商的各项考核，取得了较好的成绩。四是强化员工的培训学习。面对严峻的市场竞争环境，公司各部门都在稳定原业务拓展新兴业务的同时不断学习，努力提升自身能力。一方面，对总部及公司下达的相关文件和厂商提供的技术培训资料，服务站每周定期组织培训学习，让每位工作人员都能及时的了解并且掌握相关学习内容，并适时检验学习的质量。另一方面，我们努力提升站端人员的多元化服务能力，针对性的进行培训及学习，例如在销售能力方面，竞品类的产品学习及3c类相关产品的学习，为业务的多元化发展做好充分的准备。

6、员工福利得到进一步保障

稳定员工队伍的重要基础是企业与员工共同发展，让员工有就业的安全感与归属感，公司努力营造更人性化的企业氛围。20xx年公司根据自身的实际情况，更新了《员工福利管理方案》，为员工提供了更多的福利，并明确规范了这些福利待遇。上半年，公司为员工安排了一次健康疗养的机会，即放松了员工的身心，也增强了员工的凝聚力。下半年公司组织了企业拓展活动，在活动中促进了员工的协作和配合力，更增进了彼此的了解。同时，每逢重大节日，公司争取政策，在节日固定发放福利补贴，努力提高每位员工的收入水平。这些福利的提升，希望为大家创造和谐健康的企业氛围，实现公司与员工的共同发展！

经营单位工作总结篇四

1. 学习公司产品的知识包括保险责任，承保规则，费用计算等一系列的基础知识
2. 学习保单填写规则
3. 学习个险与银保录入规则

4. 学习录入个险银保的正式单
5. 记录录单过程中遇到的机构填写问题
6. 记录自己录单的过程中出现的错误

个人的收获与成长

回顾这一个季度来的工作，我在公司领导及各位同事的支持与帮助下，对公司整体框架有了大致的了解，对保险行业也有了新的认识。在来公司之前对打字速度很慢，现在打字的速度已经有所提高，但是还是需要加强练习。还有就是和同事们的相处很融洽，在遇到不懂的事时，同事们都很乐意帮助我。

工作中存在的不足及改进的措施

1. 对公司的产品还不是很了解，在工作方面不能熟练地运用。
改进措施：平时多看看公司的产品资料，增加知识。
2. 在录单的过程中很不细心，经常会犯错，增加了其他同事的工作量，给其他同事增加麻烦。改进措施：在以后的录单中要注意在容易犯错的地方录完之后要再检查一遍。确保正确率。
3. 对电脑知识还很欠缺，降低了工作效率。改进措施：可以在下班回家加强对电脑的运用，达到熟能生巧的境界。

下一季度工作计划

1. 加强专业化的学习，拓宽知识面。
2. 加强电脑知识的学习，熟练运用电脑的基本功能，
3. 继续做好录单的工作，学会发现问题，记录录单过程中发

现的问题

4. 学习查询保单的各个状态
5. 学习从最简单的团险开始录入，由浅入深掌握更多团险录入的规则
6. 学习新契约操作的工作流程
7. 认识问题件，学习追踪问题件。

经营单位工作总结篇五

上半年签订工程合同56项，合同总造价为113,382.86万元，完成年计划的78.72%。累计施工面积199,931m²平方米，其中20xx年结转工程施工面积98,931m²上半年新开工工程36项，造价22783万元；竣工工程32项，面积318,73m²验收工程7项，工程验收合格率为1%。未发生重大工伤事故。上半年完成产值298.97万元，完成年计划的56.9%，同比增长17.29%，其中：工程结算收入19,18.63万元，完成年计划57%，同比去年增长17.38%；上缴国家税金1288.24万元。物业租金收入558万元，出租率达95%。物业管理费收入426.57万元。公司为了改善员工的工资待遇，认真分析了上半年业务主要任务指标的完成情况，在保持上年浮动工资标准的基础上继续增长浮动工资，按照公司20xx年度生产经营计划的指标，即：员工工资总额在上一年度增长1%的基础上提高5%的目标，今年第一季度员工的月工资收入实际增加了5%，第二季度根据公司业务及生产经营情况又决定相应提高3%，即达到了在上一年度的基础上增加8%的幅度，使员工的工资收入有了明显的提高。公司上半年整体经营收支基本平衡。

业务拓展是企业的主线，公司领导高度重视，及时调整充实业务力量。××*部在××副总经理的直接领导下，在××经

理、××、*副经理的带领下，以蓬勃向上的工作热情，以无私奉献的工作精神，不辞辛苦，不分昼夜，经常加班加点，积极开展业务工作，取得了较好的工作成效，超额完成了上半年业务指标。特别是拓展沈阳、大连、烟台、石家庄、济南、等周边地区的业务，付出了很多辛勤的汗水和劳动，很不容易，这种工作态度值得大家学习。上半年开出承接工程及其他业务的资质证书共398份，资格预审文件256份。参加投标475项，其中公司上网公开招标133项，中标24项，总造价9,19.76万元，中标工程项目总造价占我公司上半年签订合同造价的37.51%；邀请投标28项，中标率为零。审核工程预算书164份，合计造价为7,152万元；审核工程结算书264份，合计造价为7,61万元。抓紧拓展拆迁新业务，以边学习、边摸索的方法，初见成效，也取得了拆迁业务零的突破，上半年拆迁任务量完成132m²□扩大了业务范围，增强了工作信心。

施工管理部、总工室在一副总经理直接领导下，在××经理、××××副经理、××主任带领下，公司施工管理逐步提高，其表现为：认真贯彻落实工程建设标准强制性条文和安全生产的各项法律法规，按照iso91标准，加强施工安全生产管理。一是安全生产工作比较落实。坚持落实各项安全生产制度和安全生产工作责任制，明确了各工地安全生产第一责任人和防火责任人，积极开展“安全生产月”活动，促进安全工作的落实。组织了第一、二季度安全生产大检查，下发检查通报，针对存在的问题，加大了整改的力度，保证了公司生产平稳的推进，跟踪整改效果，消除安全隐患，确保了生产安全。及时派技术人员现场指导，加强施工管理。按照市建委要求，申报了建筑施工企业安全生产许可证，并取得了证书。安排了23人参加建筑施工企业管理人员安全生产考核，提高业务素质。二是抓好工程质量管理。强化对施工技术的管理和指导工作，审核施工组织设计方案及专项施工方案38份，审核验收资料24份，到工地现场检查技术和安全资料，及时掌握并完善工程资料的整理。指导工程处（队）执行iso标准，规

范和提高工程项目现场技术管理水平。根据各单位工程进度需要，给予技术支持和服务，促进施工质量提高。

经营领导班子团结协作，工作步骤一致，与董事会、监事会、党支部、工会关系协调；各部门领导尽职尽责，带头努力工作，倡导团结协作和奉献精神，为员工营造了一个团结、积极向上的工作氛围，增加了企业凝聚力，员工的人心稳定，精神面貌、工作热情、工作态度都有了进一步提高，办公秩序井然，推动了企业内部管理的实施，具体反映如下：

一、是加强印章、证照管理，完善制度，守法经营，保护公司合法权益。严格执行印章审批制度，形成了较规范的工作秩序；及时办理了营业执照延期、变更注册地址审批手续；4-6月几个部门联合摸查了解2年改制以来各工程处（队）的工程量和工程处印章使用情况，并针对发现的问题及时采取处理措施；抓紧处理××实业公司遗留的经济纠纷问题，已办理工商注销手续；落实iso体系管理制度，3-4月完成iso91内部审核和管理评审工作，并通过了北京××中心的复审换证审核，取得了新证书。

二、是加强财务管理，管好财，力争增加公司收益。不断完善公司财务管理制度；根据今年政府税务政策的变化，调整管理方法，加强材料发票的管理，提高财务自身管理的能力；向银行申请贷款13万元，基本满足公司运作及业务拓展需要；已完成公司及属下物业公司20xx年年终结算、财务审计工作；完成了公司资产评估工作；完成了公司及物业公司报税、代扣代交税金工作；按要求分别到济南、烟台、顺义等各工程所在地办理缴交税款、税务转移及注销等有关手续；做好与××建筑公司的分包税务转移工作；完成了××实业公司财务清算工作；办理了支付××××*地块补偿款、收回发票等手续；及时提供工程投标、质量保函，配合招投标工作。

三、是以人为本，做好人力资源管理，改善员工的福利待遇。调整、聘任班组长以上管理人员2人，调整专业技术职务1人，

调整工作岗位3人，充分调动员工的潜能和工作积极性，提高了工作效率。6月份根据公司的实际，大幅度地调增了员工的住房公积金缴存工资基数标准，员工受益明显体现。重视员工的健康状况，定期组织体育活动6月份安排了身体全面检查，受到员工的好评。

四、是加强后勤保障和安全管理。认真抓好办公区的环境卫生和绿化管理，保持清洁、舒适、美观的工作环境；严格执行食品卫生制度，不断改善食堂伙食；组织安排防火教育学习，提高安全意识；及时做好车辆维修和保养工作，抓好安全行车管理，未发生交通事故。积极采取措施，维修、保养办公区空调等电器设备，保证安全用电需要。

五、是抓好物业出租管理，提高经济效益。学习物业管理条例，提高管理素质，认真抓好安全工作，落实消防工作制度，保证物业的消防安全和良好的治安环境；做好物业区清洁卫生工作，加强物业的使用和维修，力争提高出租率，空置面积由年初的28多平方米减少到现在的1324平方米，出租率由年初的8%提高到现在的95%；了解客户需求，不断改善服务态度，提高服务质量，减少租户的投诉。

六、是积极组织员工参加社会公益活动，培养员工良好的公共道德。上半年组织员工区参加××*民政局扶贫、救灾捐赠活动3次，捐款21175元，捐物298件。

协助董事会完成有关工作。如：

1、配合董事会做好20xx年度董事会工作总结；

2、给全体股东下发了《公司××*实施方案》（讨论稿），广泛征求意见；

3、想方设法推进××地块问题处理，争取得到政府的支持和理解，协调与××*公司的关系，取得了一定的成效。

上半年经过全体员工的努力，取得了较好的工作业绩，值得高兴和欣慰。但也要看到工作存在的不足：

（一）业务开拓方面，大的工程项目较少，需要认真分析情况，总结经验，加强与工程处（队）的沟通与合作，从而切实提高竞争能力；拆迁业务工作开展还不够理想。

（二）××地块问题。够，做得总结经验教训善服务态度，提高服务质量，减少租户的投诉。仍未解决。上半年虽有了明显的成效，但要想彻底解决，还有很多困难，难度挺大。

（三）追收和退付公司的应收应退的工程款项的工作进展不大。

（四）在文明施工管理上管理力度不够，存在薄弱环节。

（五）公司资质、业绩、*级项目经理人数不多状况有待加强改进。

（一）要继续做好拓展业务工作，努力完成今年的业务指标。关注和收集××*区工程投资项目信息，同时积极拓展周边地区的工程招（投）标渠道，加强与工程队的沟通与合作，及时收集业务信息。在稳定现有业务来源的基础上，培养自身的投标竞争力，提高中标率。抓紧了解拆迁业务信息和政策规定，加速推进拆迁业务进展，制定配套的拆迁管理制度。

（二）继续抓紧配合完成××*建筑企业××设立办事处的审批工作，力争为公司引进××基础。力争为公司增加园林绿化工程资质，引进必要条件，以便拓展绿化资质和绿化工程业务，提高公司业务竞争能力。

（三）加强专业技术人员的业务学习，掌握新规范标准、新技术，提高业务素质；抓好公司有关人员的一级、二级建造师的考评（培训报考工作），安排好第三、四季度安全生产

大检查，加大力度整治薄弱环节，切实抓好工程质量、安全生产管理、文明施工管理，确保生产安全。

（四）加强财务管理工作。继续落实债权的追缴和工程款的追收工作，以便解决公司所欠××*施工队等款项。

（五）配合公司董事会积极抓紧解决××地块问题。继续争取××的支持，力争减免所欠××××款项。

（六）9-1月份安排在职职工外出参观学习活动中。

（七）配合董事会做好换届选举工作。

（八）根据实际，进一步完善规章制度。继续做好印章、证照管理，妥善处理有关经济纠纷案件，尽可能减少公司损失。

（九）积极弘扬正气，倡导团结协作和工作奉献精神，提高员工执行制度的自觉性，年底做好专业技术人员年度考核和员工年终岗位职责考核（评分）工作，奖勤罚懒，调动职工的工作积极性。

（十）做好经营班子、本部门年终总结工作。

经营单位工作总结篇六

根据国务院《无证无照经营查处取缔办法》（国务院令第370号）文件精神要求，我局自7月中旬开始，开展了为期四个月的取缔无证无照经营专项整治活动。现将专项整治活动开展情况总结如下：

我局高度重视无证无照经营清理工作，按照县政府的工作部署，采取强有力措施，积极、稳妥的组织开展查处取缔无证无照经营专项整治工作：

1、加强组织领导，成立领导小组。为全面贯彻、落实县政府工作部署，扎实开展无证无照经营清理工作，我局专门成立了无证无照经营专项整治工作领导小组，局长亲自担任组长，分管副局长任副组长，统一协调、组织开展清理取缔无证无照经营工作。

2、明确责任分工，确保责任落实。我局制定了整治工作的实施方案，明确整治时间、步骤和要求，强化了监管责任。并于20xx年7月16日召开专题会议进一步细划职责分工和责任分解，坚持责任到岗、到人。

3、明确工作重点，强化宣传引导。我局坚持“综合治理、标本兼治”的原则，以“零无证无照、全亮照”为工作目标，把城乡街道商贸集散区、学校周边区域和城乡结合部等区域为工作重点，加大无证无照经营清理工作的舆论宣传，积极引导无证无照经营户申办执照，合法经营；同时，与有关部门加强协调沟通，争取政府和有关部门的支持配合，为清理工作创造良好的舆论氛围和执法环境。

4、全面排查，扎实清理。一是本着“先易后难，先整治无前置条件后整治有前置条件，先本单位组织取缔，后各职能部门联合取缔”的原则，结合个体工商户验照、企业年检、日常巡查、专项整治等工作，组织力量对全县经营单位进行集中调查摸底，全面掌握无证无照经营动态，分步骤整治；二是抓热点、攻难点。近期全县信息业处快速发展时期，网吧、游戏厅、手机店不断增加。我局和工商等多家执法部门密切配合，开展联合执法行动，依法对全县信息业经营单位进行全面检查，强制关闭1家，查处2家，下达限期办理通知的5家。震慑了无证无照违法经营，维护了社会经济秩序；三是开展维修资质评定工作，对已建移动电话机售后服务网点加以规范，督促其提高维修能力和素质，规范其经营行为；四是进一步加强对移动电话入网企业的管理，做好移动电话机售后服务网点的报备等工作。以确保清理无证无照经营的'成效。

为了贯彻落实xx市发展和改革委员会□xx市工商行政管理局《关于开展移动电话售后服务市场专项检查的通知》（台发改信产[20xx]119号）精神，由县发改局牵头，县工商局参与，在全县范围内开展移动电话机售后服务专项检查工作。此次专项检查目的：通过专项检查，促进移动电话生产企业履行售后服务义务，落实三包责任；提高从业人员素质，优化经营主体，规范移动电话机维修企业行为；打击销售假冒、“黑”移动电话机和走私移动电话机违法行为，净化移动电话机市场，维护消费者合法权益；建立长效管理机制，促进移动电话机售后服务市场健康有序发展。检查主要内容和工作重点：检查移动电话机生产企业、销售企业、维修企业落实三包规定的情况；查处销售“黑”移动电话机违法行为；规范移动电话机售后服务网点行为；加大移动电话机三包规定宣传力度；维护移动电话生产、销售和维修企业的市场公平竞争秩序。专项检查工作从4月份开始，至今年11月份结束。

按照查处取缔黑网吧专项行动的要求，我局共出动人员20人次，检查网吧54家，根据省市整治行动要求，组织人员全力以赴，对辖区内的54家从事网吧上网服务的单位全面进行检查，发现部题及时纠正，对网吧比较集中的城关地区，分街道、地块明确任务、责任到人，使该地区的网吧经营活动得到了有效的监管和规范。检查中共发现不规范网吧一家，擅自改变经营地址和超范围经营各一家，都分别作出了行政指导和责令改正，对有违法行为的网吧当场责令改正并交办职能部门处理，此次专项整治工作在各单位的共同努力下取得了阶段性的成果，得到了当地群众的好评。同时加强与县综治办、公安、文化、电信等部门工作联系，适时采取联合行动的方式，营造查处取缔黑网吧的高压态势。

3、监管工作开展情况：一是领导高度重视。做到三到位，即：组织领导到位、责任分解到位、工作落实到位；二是全面开展清理排查工作。按照证、照齐全的总体要求，对辖区内网吧经营户逐一进行清理排查，做到逐户登记、逐户造册，分

类监管，确保不留死角，主要核查《网络文化经营许可证》、《互联网安全审核意见书》、《消防建议书》和《营业执照》等许可证件是否齐全，是否在有效期内；三是充分发挥群众监督力量，加大宣传力度，开通网络、电话、举报箱等监督渠道，发动群众参与“黑网吧”的整治。会同文化、公安、消防等部门对网吧开展联合执法检查，实行齐抓共管，同时，建立信息互通渠道，对专项整治中清查出的“黑网吧”，我局及时将信息通报给电信部门，依法终止其互联网上网接入服务。

1、存在问题。一是无证无照经营的存在有其复杂性和社会性，清理整治需方方面面的支持，实行综合治理。尤其是地方政府的支持，单靠工商部门一家很难以根本上加以解决。二是很多无证无照经营项目都涉及前置许可，有的前置许可审批繁琐，且费用很高，使一些经营户不愿办理，涉及前置审批的部门既不发证，也不履行主管职责，形成工商部门无法办证又取缔不了的局面。三是由于城市拆迁和城镇改造，地方政府划定部分区域不允许发放营业执照，造成无证无照经营在某些区域无法控制；四是取缔工作难度大，无证无照经营难以根治。

2、下一步工作：一是继续完善属地监管措施，加大检查力度，探索无证无照经营长效监管机制；二是按照标准，继续搞好规范经营；三是争取地方政府支持，寻求相关部门支持与配合，以形成齐抓共管的执法局面；四是继续搞好专项整治工作。

20xx年上半年，切实履行部门职责，在生猪屠宰、成品油经营、酒类流通等工作领域中积极开展查处无证无照经营行为工作，取得了一定成效，但也存在一些问题，现将工作情况总结如下：

一、工作的基本情况

截止到20xx年9月底，我局在查处取缔无证经营工作中共出动执法人员463人次，执法车辆148辆次，检查定点屠宰、酒类经营、成品油销售等经营户117户，查出无证经营22户，下发责令改正通知书28份，发入宣传材料132份，引导规范办证1户，依法取缔5户，立案查处5户，罚没款2.2万元。通过查处整顿，进一步规范了生猪屠宰、成品油经营主体资格及经营行为，促进了全市成品油销售市场和城区生猪屠宰、肉品销售市场规范守法经营，维护了广大经营者和消费者的合法权益，打击了违法违规经营行为，促进了市场繁荣稳定。

二、具体做法

（一）健全机构，加强领导。成立了商务系统查处取缔无证无照综合治理领导小组，由刘红敏同志任组长，钟九云同志任副组长，商务执法大队一科、二科、局内贸科工作人员为成员，切实加强对查处取缔无证无照经营工作的组织领导实施工作。

（二）强化宣传，营造氛围。在查处取缔无证无照经营工作中，我局始终坚持柔性执法，充分利用电视、报纸、发放宣传单、张贴标语，召开座谈会，面对面宣讲等多种形式，向广大肉品、酒类、成品油经营者和消费者宣传《生猪屠宰管理条例》、《酒类流通管理办法》、《成品油市场管理办法》、《无证无照查处取缔办法》，让他们知法懂法，从而增强经营者自律意识，消费者维权意识，提高全社会对取缔无证无照经营工作的认识，营造了抵制、打击无证无照经营、违法经营活动的良好氛围。

（三）突出重点，狠抓落实。半年来，我局紧紧围绕生猪屠宰、酒类流通、成品油经营这三项工作，切实开展查无工作。一是强化日常巡查，建立平时每周一次，节假日每天一次的巡查工作机制，执法大队巡查人员不管是晴天雨天，白天黑夜，酷暑严寒，坚持下乡、进场、入户巡查，及时掌握经营者持证合法经营情况，发现私屠滥宰、无证加油站、酒类经

营不备案、不使用随附单等违法违规行为，坚决予以查处取缔。二是联合执法，集中整治。在加强平时巡查的同时，面对一些藐视法规，屡教不改的无证经营户，我们联合相关部门，积极开展集中整治，重点打击。半年来，我局联合工商、公安、农粮、安监、商务执法大队、乡镇等部门开展了6次联合执法，查处3个肉品经营户，取缔了2个无证非法加油站点，有效地打击了无证经营行为，净化了市场。三是改进作风，热情服务。在对无证经营坚决取缔、严厉打击的同时，我局另一方面又不断增强服务意识，积极引导帮助符合办证条件的经营户完善各项条件，申领证照，并为他们创造宽松的准入环境，推行便民措施，为酒类经营者备案，成品油经营者办证提供方便，从而尽量降低无证无照经营率，优化市场经营行为。

三、存在的问题及下步打算

（一）存在的问题：一是乡镇加油站点持证经营率低，且布局不规范；二是商务执法经费短缺，执法力量薄弱。

（二）下步打算：一是加强商务执法队伍建设，提高工作水平；二是严厉打击私屠滥宰，杜绝病害肉上市；三是开展成品油经营市场整治，坚决查处取缔无证加油站点，优化乡镇加油站布局。