# 企业经营工作总结6篇

来源：网络 作者：情深意重 更新时间：2024-02-13

*通过书写工作总结，我们可以发现自己在工作中的创造力和创新能力，通过工作总结，我们可以发现自己在工作中的沟通和协作问题，以便改进和加强，下面是小编为您分享的企业经营工作总结6篇，感谢您的参阅。企业经营工作总结篇1在过去的一周时间里，我们响应老...*

通过书写工作总结，我们可以发现自己在工作中的创造力和创新能力，通过工作总结，我们可以发现自己在工作中的沟通和协作问题，以便改进和加强，下面是小编为您分享的企业经营工作总结6篇，感谢您的参阅。

企业经营工作总结篇1

在过去的一周时间里，我们响应老师的组织，在沙盘实训室进行了一周的企业模拟经营。实训效果显著，同时，学生的热情也很高涨。顺利的完成了各项工作，虽然成绩不理想，但给我们的启发很多。下面我对我们小组的工作情况做一个总结。

第一年我们安装了两条全自动生产线，因节约开支没有购买原材料。在第二年第一个季度里，因我组成员对业务的不了解而使得第一年的经营状况不好。比如说投广告，在我们花巨资投广告所竞来的采购单中，我们没有注意自己的生产能力，一味的签些不符合我组生产力的单子。结果，我们在一个年度里没有采购原材料，生产不出更多的产品。以至于在第二年力只能签数量少，价格低的单子。所以导致了我们的应收账款比较少，到期后我们的现金又不能维持我们的正常运转，只能向银行借款来维持运转。

第二季度，我们因受生产线问题的困扰，我们没有完全考虑到生产线的安装问题和产品的研发速度，使得生产线安装速度不能与产品研发速度相匹配，导致我们接收的货单不能签收。产品无法产出，所有只有转换生产产品。生产线的转产，需要投入现金。所有第二季度我们的现金总是慢慢减少，在加上我们采购原材料的钱，我们有得向银行贷款，所有，第二季度我们不仅应收账款少，而且我们还背负着沉重的债务压力。到了第三季度，我们不仅要适当的采购原材料，而且还要精确的计量每一个环节所需要用掉的钱。最后，还要留出应还的到期贷款和利息。所有，第三季度，我们的情况变得更糟。同时为了有足够的现金支付贷款，我们又向银行短贷了20xx万。

第四季度，我们还了第一季度的4000万，但是现金还是不足，于是只有长贷。所有在第二年整个年度里，我们企业都受到贷款压力的影响，不敢扩大我们的.生产规模。主要的问题在于我们的决策没有长远的考虑市场的需求和竞争，忽略了一些问题才会导致这么多的债务危机。

第三年，我们吸取了上年的经验教训，利用有效的工具和资源，分析了市场的需求量和我们的供给能力。同时，我们做好分析工作，比较合理的在市场上投入广告，使得我们拿到了合理的订单，并使得产品完全销售出去，应收账款也在慢慢增加。但是，以为我们在日常的工作处理中需要用到很多的现金，而应收账款是有期限的。所有，我们在第三年中贷不了长期贷款。而短期贷款又不能完全地解决这些问题。于是，我们决定贴现，贴现时又有费用产生的，故我们又得有一些原本不需要支付的额外支出，我们在慢慢地向破产的边缘靠近。

第四年，我们收到了一些没有贴现的应收款，所有，我们决定研发新产品。但是，研发新产品需要耗费大量的研究费用，我们只能是在绝境中求生存，好在第四季度我们拥有的产品还有很多。因此，我们决定把全部的库存产品清仓来弥补我们现金不足的问题。同时，新产品的研发也在慢慢进行。

第五年，我们在细密大胆的研究后，决定用300万的广告投放市场，最后，我们成功了，不仅把库存产品全部售出，而且还用300万换回了7千多万的产品订单。可谓是用最少的钱，换取最大的收益。但是，人算不如天算，就在我们万分欣喜的时候，意外出现了，所接收的订单多了一个产品。我们在采购原材料时没有采足够，所以，我们只有紧急采购。

第六年，紧急采购的原料到了。但是，货物无法向外发送。所以，被罚款，就因为我们不能按时按量发货。所以，我们无法用贴现的方法获取现金。贴现的金额无法偿还贷款。因此，我们宣告破产。

虽然我们破产了。但是，在现实生活中，我觉得我们应该可以做得更好。一个企业，在刚开始经营的时候，没有哪一个企业可以刚进入市场的时候就百分百盈利。企业就是要在社会这个大舞台上不断地磨练，不断地进步，才可能发展。发展是一个企业的根本核心，而要发展就少不了好的领导和决策。好的决策是使一个企业走上正轨的基石。

在企业经营活动过程中，少不了领导的带领，同时又不能少了领导的正确抉择和洞察一切市场的能力。同时，财务部门和生产部门的配合才能真正的把企业预算和生产完整的结合。有财务的分析和核算可以帮助企业很好的进行财务收入预算。提供给企业领导的财务使用情况，分配资金进行有关的生产活动。生产部门主要的工作也是必须很好的把生产所需的原材料进行有机的利用，避免不必要的浪费，为企业的利益多做有必要的事。

企业有不同的经营范围，同时也有全方面发展的企业。但是，所有的企业都有同一个目标，那就是利用有限的资源创造无限的价值。利益对于一个企业来说是最根本的追求。但是，要想一个企业完全地创造价值，那么企业的领导人必须要把企业各个部门完全地统筹起了，边要进行很严密的市场调查，充分了解市场的需求，适应市场的不同需求。

企业的领导者是掌握企业生死存亡的主要组织，而领导的管理和决策手段又是完成控制企业的主要核心。经营一个企业，必须统筹兼顾，全方面考虑，为长远，大局考虑。

企业经营工作总结篇2

为进一步加强成品油市场监督管理，规范成品油市场秩序，保护成品油市场经营者和消费者的合法权益，按照《成品油市场管理办法》和xx市商务局《xx市商务局关于开展20xx年度成品油零售企业经营资格年度检查工作的通知》（曲商[20xx]26号）要求，我局成立了20xx年度成品油零售企业经营年度资格审核工作领导小组及办公室，下发了《xx区关于开展20xx年度成品油零售企业经营资格年度检查工作的通知》（区油清整办[20xx]1号），做到统一计划，统一安排，按规定程序、要求完成了辖区内加油站（点）成品油零售企业经营资格年度检查工作。

一、基本情况

按照曲商[20xx]26号文件要求，经过认真细致的检审核实，xx区辖区内共有加油站55座，其中按隶属关系划分：中石化曲靖分公司20座，中石油曲靖公司6座，中石化特许加盟1座，社会加油站28座，按区域划分：市区21座，高速公路1座，省、国道10座，县、乡道17座，乡（镇）6座。 20xx年共有52座加油站（点）参加年度检查，3座加油站未参加。辖区内加油站（点）库容总量5584立方米，共有加油机数量217台。20xx年度零售总量110338.6吨（单站年销售量，社会加油站年销售量附后）。辖区内年度销售量最大的六座加油站分别是：中石化xx曲靖分公司环东加油站，中石化xx分公司黄泥堡加油站，中石油xx销售分公司曲靖东源加油站，中石油xx销售分公司曲靖乐维加油站，曲靖福运有限公司加油站，xx市xx区越州新发加油站。

二、主要工作

今年，在年度审核工作中，认真对照《成品油市场管理办法》和xx市商务局《xx市商务局关于开展20xx年度成品油零售企业经营资格年度检查工作的通知》（曲商[20xx]26号）要求，一是下发了《xx区关于开展20xx年度成品油零售企业经营资格年度检查工作的通知》（区油清整办〔20xx〕 1号），规定了年度检查的要求和内容；二是于20xx年2月26日至3月28日开展了xx区辖区55座加油站的年检材料收集，并认真检查核对，对材料不齐和装订不规范的，耐心指导加油站补齐或帮助整理装订成册，通过严格审核，提出了初审意见；三是3月28日经xx市商务局复审，全区55座加油站，47座加油站完全复审合格，其中xx区麒麟加油站、xx区鑫丰加油站、xx区东山新村加油站等八座建油站未通过复审，按照市商务局要求，就八座加油站提出了我局的初审意见。

三、存在问题

通过年度检查，我区辖区内各成品油零售经营企业依法经营，照章纳税，有序竞争，规范化操作较好，一年来未发生重大违规行为和安全事故，为本地区经济发展作出了积极贡献，但是，随着社会经济的不断发展，同时存在不足之处。

（一）由于公路交通事业迅猛发展，公路改扩建工程建设使部分加油站面临搬迁或拆除。

（二）部分加油站（点），从业人员素质参差不齐，安全责任意识不足，法律、法规、政策意识淡薄，业务素质有待进一步提高。

（三）由于公路改道，部分加油站经营受到影响，有少数加油站提出搬迁申请。

（四）部分社会成品油零售经营企业，供油渠道不稳定，在油源供应紧张的情况下，经营中明显处于弱势，难于确保正常经营。

（五）单一体制的成品油批发环节，使社会加油站油源供给不足，难于保证市场成品油需求，一旦市场波动，将直接影响成品油市场经营秩序。

（六）由于历史原因造成部分加油站（点）布局不合理。

四、整改措施

按照省商务厅、市商务局的`统一部署和要求，我区石油、成品油清整办严加监管，积极协调，狠抓规范，做了大量的工作。

一是健全机构，落实人员，结合工作实际，根据机构和人员的变化，及时调整，补充成品油清整小组及办公室成员，切实加强对“清整”工作的领导。

二是克服成品油供应偏紧的困难，及时下发文件，制定措施，积极主动协调中石化、中石油加大成品油市场供应量，巩固近几年来整顿和规范成品油市场秩序取得的成果。

三是定期不定期的开展加油站（点）检查、整治工作，在石油成品油供应紧缺、油价上调的情况下，积极协调，确保生产用油，维护市场稳定。

四是对各加油站（点）的消防安全设施进行专项检查，区整顿办领导专门批示，办公室认真督办，对消防安全不合格的加油站（点），由消防大队下达限期整改通知书，通过检查，增强了加油站（点）人员的消防安全意识。

五、下步工作目标

（一）按照区委、区政府和上级的要求，加强领导，提高认识，进一步深化对成品油市场建设和经营管理工作的重要性、必要性、长期性的认识，坚持长抓不懈。

（二）按照区域属地管理的原则，认真做好各加油站（点）的规划、发展建设，严格按照成品油市场监管的相关法规、政策建立完善好加油站（点）的规范化、法制化的管理工作，做到依法管理，有章可循。

（三）及时申报办理因公路改扩建需要搬迁、拆除、重建加油站（点）的申报审批事宜。

（四）按区域属地管理的原则，认真编制调整区域内加油站（点）规划。

（五）加强对质量监督工作力度，做到定期检查与平时抽查相结合，对检查不合格的严格按照相关规定进行处罚，避免出现短斤少两、以次充好事件的发生。

（六）树立安全发展观，加强对各加油站（点）消防安全设施、制度和措施的检查，树立安全经营意识，责任意识，使安全经营与构建社会主义和谐社会相适应。

企业经营工作总结篇3

一、企业基本情况

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。

二、近期经营情况

（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。公司的运作为周边鲶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。

三、企业计划展望

（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，中国有句俗话“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稳的筹划和建设当中，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！

企业经营工作总结篇4

20xx年，经营部在公司领导的正确指引下，紧紧围绕公司制定工作思路，充分发扬“团结、诚信、高效、创新”的企业精神，坚持以经济效益为中心，以安全生产为基础，以市场为导向，以改革促发展，以发展促效益，以效益促产业的指导思想，团结一心，艰苦创业，顺利完成了各项工作任务，取得了物质和精神文明的双丰收。现将经营部一年来运行的情况作如下汇报：

一、20xx年度经营情况

1一11月份经营部实际完成工程收入约xx万元。预计全年经营部完成工程收入xx万元，主要工作如下：

1、业扩高压工程完成c8户，预计金额为xx元;

2、业扩低压工程完成c户，预计金额为xx元;

3、自主维修工程，预计金额为xx元;

4、营销一户一表改造工程，预计金额为xx元。

二、20xx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。

2、加强制度建设，实行规范化、科学化管理;按照公司的要求，搞好经营部建章建制工作参与。

三、20xx年的工作重点

1、积极走出去，努力开拓市场和新客户，完成公司下达的经营指标，促使公司效益化;

2、提高工作效率，按时完成工程施工预算，加强与相关科室的配合，以优质于民的`理念，加快完成客户需求;

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。

企业经营工作总结篇5

通过强化安全管理职责，加强安全教育培训、规范安全例会、落实安全隐患排查治理及危险源点的监控，努力提高厂、车间、班组安全管理水平，贯彻落实安全管理标准化。以安全生产责任制为中心，使各项安全管理制度得到有效落实，以安全生产管理为主线，隐患排查治理为目的，专职安全管理人员为参谋助手的安全层次管理模式已经形成。营造全员自我约束、自我负责、主动参与安全管理的长效机制。

一、落实安全整改，消除安全隐患

积极落实安全专家到我厂提出安全整改项目，厂部从上到下高度重视，召开安全整改专题会议，落实整改项目分工，要求按时保质保量完成整改.

1、氧气管道法兰连接处应已采用多股铜线或铜小辫跨接。（此项早已实施并定期做检验）

2、球罐处安全标志牌放置醒目位置。（已整改）

3、水泵房应急灯设置门口上方。（已整改）

厂内设备、设施需要公司整改项目4项：

1、车间外3套直爬梯加设护笼（8、29日公司安全会议决定，地面以上3米直爬梯割除，不加设护笼。8、30上午已整改。）

2、两侧配电柜中间隔墙通道应设双向门及易燃易爆场所门应向外开。（外开门已整改，双向门需公司组织进行安装）。3、球罐发散处无消音器(已于8、29日前已整改。)4、氧、氮气放散管应向上弯折并设置消音器。(已于8、29日前已整改)。

二、落实各种安全教育培训，提高员工安全意识、操作技能

在公司厂部大力倡导“安全管理、以人为本”的人文教育思想指导下，赵厂对安全培训工作给予高度重视。安环科着力提高员工的安全意识，工作态度和安全培训，分别开展有针对性适时的各种安全教育培训。

三、落实现场文明生产工作

为确保生产稳定运行，为员工创造一个安全舒适的工作环境，在公司大力倡导现场文明生产工作中，安环科把现场管理，文明生产作为一项重要日常工作来抓。

四、落实安全生产管理制度，人人有责

为保证完成三季度安全生产目标，根据安全生产有关规定，结合各级安全生产管理人员的安全生产职责，我厂各级安全管理人员，工作中严格执行落实安全生产职责，充分发挥职能作用。并在厂长的带领指导下，认真执行国家安全生产方针、政策、法律法规、及公司安委会的决定要求。对公司下发的安全管理文件做到了亲自批阅，并认真做好各项安全管理工作安排。

1、认真落实本部门的各级安全生产责任制，将责任状责任指标进行了有效分解，层层承包，逐级落实。

2、安全生产目标分解到车间、班组，并签订安全目标责任状。

3、为提高广大员工的安全防范意识，增强维护安全的自觉性，我厂于8.16日-8.18日组织了视频安全培训，每一次的培训，做到了有针对性，并本着内容丰富，有案例、有分析、通过每一次的安全培训、有效的提高了我厂整体员工安全意识，为今后的安全发展起到了很好的推动作用。季度厂级安全培训3次，车间级安全培训9次。

4、对公司转发和下发的`文件，厂长亲自进行批阅，要求传达到每位员工。

5、监督每一周的安全联合检查，根据本厂实际情况组织了秋季大检查2次，特种设备及电气方面的专项检查各2次，消防专项检查2次，设备接地专项监测、检查各1次。要求整改后以书面形式反馈到安环科，并把相应的整改措施进行了有效的落实。

6、落实安全会议制度，我厂每月听取专职管理人员的工作汇报，及时解决有关安全生产中的问题，每月安全例会对阶段性工作进行总结、安排、部署。8.8日组织下发车间、班组安全会议实施细则。三季度我厂共召开厂级安全例会3次，周五车间安全例会12次。

五、各类安全生产制度，执行情况

针对每一项安全制度，我们都严格执行落实。并做到有记录、有措施、有整改，保证了各项安全管理制度有序的实施。

1、安全例会：班组、工段、车间、厂级安全例会，逐级实施例会细则，按着规范要求开展安全例会。此项工作我们均按时落实，落实率100%。

2、作业票执行任务：本季度我厂共开具相关作业票5张，动火作业5次，作业票执行率100%，并保证安全。

3、安全培训教育制度：培训内容结合各岗位实际情况进行；班长每星期一次。车间每半旬一次。安环科每月组织一次安全教育培训，培训内容符合性强，有针对性，有利于我厂的安全管理。本季度我厂安全培训教育工作达到了100%，全员培训100%。

4、安全挂牌制度：在各类检维修中，我厂严格执行挂牌制度，根据现场实际情况又增补警示牌8块，在挂牌作业期间安排专人监护并实施操作牌交接制度，有效提高了检修安全系数。安全挂牌执行率100%。

5、安全检查制度：安全检查实行专项、综合、季节性、临时性安全检查，并进行走动式检查，检查登记情况并进行现场核实。通过各种形式的安全检查，对存在的不足给予建议性的指导，为下一步安全检查管理工作奠定了良好的安全管理基础。

六、存在的问题不足

1、员工应急处置能力不足，

改进措施：加强应急措施的学习，组织安全培训教育，加强桌面应急模拟演练，适时的组织现场实际应急演练。

2、应急救援救护器材使用未覆盖全员。改进措施；逐级组织学习及使用救援器材，不定时检查。

3、员工习惯性违章。改进措施；加强安全知识、技能学习、适时的组织安全培训教育，加大安全检查考核力度。

七、安全工作安排

1、危险化学品安全管理条例、制度培训工作（全员）。

2、开展特种设备专项检查工作。

3、开展机械设备转动部位，消防设施检查治理工作。

4、加强两节期间安全管理工作。

5、组织一次现场消防水带实际演练。

6、督导各车间组织学习氧气安全规程。

7、开展全员“查身边隐患、落实现场整改”安全活动。

8、专业工种安全知识培训学习。

企业经营工作总结篇6

本人对贵司董事及公司领导给予良好的工作平台及合作机会表示十分的感谢!对各部门经理骨干及广大员工的积极配合表示崇高的敬意!回顾将近一年以来的工作。大体上能有效地按计划实施各项工作任务，为今后在业务开拓中更好地扬长避短，现将有关事项总结如下：

一、管理成效

1、细心领会\_\_公司企业文化，迅速融入公司管理团体。

2、具有较敏锐的管理触觉和职业经理人的工作境界，战略思维明确清晰，工作态度及生活作风严谨，在团队中能起到“领头羊”的作用。

3、能按公司董事及各级领导的指导和意图统领物业公司全局工作，在一手抓管理、一手抓经营的同时，利用《\_\_资讯》沟通宣传平台和举办各种活动的契机，全力配合宣导\_\_企业文化，营造良好的文化氛围。

4、深入调研各小区管理现状，科学分析公司的管理机制，客观诊断各种问题，熟悉和掌握公司整体运作，寻找改善和提升管理服务质量的可行办法，运筹和整合公司发展战略规划，紧密围绕“创造优质生活空间”经营理念，在全局工作中，全力推行产业化管理模式(特点：标准化、程序化、科学化)。通过将近一年以来的努力和实施，各小区的管理基本能在原有基础上步入正轨，并达到良性循环。

5、根据工作调研综合报告，建立物管服务新牌子，合理调整物业公司组织架构，通过合法手续途径，将“\_\_市\_\_居物业管理有限公司”改为“\_\_市\_\_物业管理服务有限公司”，在公司旗下各个楼盘中，实行标准、规范、统一的经营管理模式，对外展示统一形象，为企业的全面升级启动了新的动力。

6、规范了公司的物业管理文本，密切配合营销工作。根据国家和地方的物业管理政策法规，并结合本公司各楼盘实际情况，会同营销部商讨和编制了《前期物业管理服务协议》、《管理公约》、《装修手册》等文本。从\_\_年9月份开始，按业务流程要求，在\_\_华庭和\_\_花园中正常颁发和执行，弥补了既往在操作上存在的各种欠缺，为今后的管理避免了各种被动。

7、建立和完善了部分的管理规章和作业流程，在贯彻实施中认真监督。\_\_物业公司从统一管理以来，先后制定的管理制度(规定)共8份，操作规程(流程)共23份。在操作上，有章可循、步调一致。

8、按iso操作指导原则，建立了\_\_物业管理服务有限公司《服务质量管理体系》，根据各板块工作情况设定明确工作指标，对体系的内容组成和操作要求于\_\_年12月底对领班级以上的人员实行了专题培训，为\_\_年的质量管理铺好工作基础。

9、高度重视员工培训，努力提高员工业务水平。根据公司发展要求，先后编写了《管理与服务》、《物管政策法规》、《礼仪常识》、《\_\_礼仪》等培训讲义，并与营销部门联合举办了相应的培训活动，在一定程度上收到了良好效果。尤其在20xx年12月份，为提高管理人员的消防意识和管理能力，公司还派出了物业公司管理人员共6人到市消防局进行了为期3天的业务培训，并通过考核考试，各获取《消防安全资格证书》。

10、强化各小区清洁卫生管理，对各楼盘、各区域工作范围合理分工，明确工作时段安排和作业标准，将具体工作落到实处，责任到人，加强了各管理处现场跟进检查验证工作，维护了大局环境的整洁达标。

11、在绿化管理方面，配置了部分较先进的操作机械，实行统一管理和调配使用，对三个楼盘绿化植物、草坪修剪和养护工作，要求\_\_于每月5日前提交完整的工作计划，通过审核后，分发到各管理处负责人跟进督导完成相应工作。在机械操作方面，指定专人须经过严格的现场培训后，方可操作，明确了工作责任人，克服了过去多人随意操作，机械屡修屡坏的现象，在人力物力上，实现了资源共享目的，在工作效率上，得到了一定的提高。

12、在保安管理上，实行统一招聘、培训和调配。20xx年度，\_\_的治安环境较为严峻，尤其是\_\_地段的治安环境较为复杂，但在我们公司旗下的三个小区内，没有发生过一宗典型的治安刑事或消防火灾事故，维护了各小区良好的治安局面。

13、在设备设施维护方面，没有任何一宗人为事故现象，各项主要设施运行正常有序。

14、在10月底，将三个楼盘的业主房屋档案资料实行统一管理，设立了物业公司档案资料室，对各种资料进行分门别类管理，建立了规范的文件标识，存放整齐。

15、在10月份中，督导完成\_\_花园7、8幢验收接管及交楼工作，协调做好该区域的汽车位建设共19个，现已分配使用了15个。

16、督导\_\_华庭管理处完成了二期车位的划分划线工作，跟进完成了地面铁栏工程(铁栏总长度392米，露天小车位29个，露天摩托车位23个)，在10月份已正常执行收费。

17、在12月份中，督导\_\_华庭管理处完成了26--29幢验收按管及交楼工作。

18、将三个楼盘日常工作的“会议类”、“计划总结类”、“物业例检类”列入公司《议事日程》，强化现场工作管理，截止20xx年12月底，在三个楼盘中，基本清理解决了各楼梯底、楼梯通道、天台顶各种各杂物乱堆乱放现象。尤其是对\_\_居的整治中，工作效果较为显著。

19、根据董事办指引和要求，组织\_\_居业主委员会主要成员召开业务工作座谈会议，听取业委会各种宝贵意见，为公司上级领导提供各种可靠的参考信息，加深了公司与业委会的感情联略，在某种程度上，促进了业务工作的正常开展。

20、在招聘用工方面，密切配合行政人事部工作，对面试考核严格把关，确保人事作业和岗位工作正常运作。

21、强化员工工作纪律，果断地处理了个别不称职的管理人员及个别员工，加强了巡岗检查工作制度，降低了员工违规机率，维护正常工作秩序。经统计显示和对比，9--10月份，对违规员工处罚处理共44宗(扣罚金额共625元)，奖励1宗(奖金25元);11--12月份，对违规员处罚处理共19宗(扣罚金额共445元);奖励2宗(奖金60元)。

23、理清\_\_居各种欠费乱帐，加大费用追缴力度，在追收费用方面取得较好成效。公司调任\_\_负责\_\_居经理工作以来，从20xx年\_\_月\_\_日实施追收，通过各方面努力，至20xx年\_\_月底，将\_\_元的欠款老帐追回了\_\_元。截止20xx年\_\_月\_\_日，经清盘统计显示，三个月以上的住宅类欠款为\_\_元;商铺类欠款为\_\_元;20xx年11--12月份欠款部分为\_\_元;三项欠款总金额为\_\_元。

24、在\_\_华庭和\_\_花园停车收费管理方面，规范了《停车租赁协议书》，明确了“停车场管理规定”，杜绝了各种管理漏洞。

二、不足之处

1、因前期阶段侧重于务实性工作拓展，在团队形象建设中抓管和重视不够理想，尽管在也操作上作了一定的努力，从表象上看，改观进度似乎缓慢，加上原有队伍的朝气较为低落，在人们感觉和印象中很一般，所以，人们对整体形象和感观评价方面还打了一定的折扣(如：保安衣装视觉形象较差、服务前台衣装没有统一标准等因素尚未改善)。

2、管理层人员虽有一定的进步，但工作意识及步伐尚未跟上公司的发展要求，尤其在执行力、监督力方面还是比较软弱，勇于承担责任的人不多。

3、前台信息管理及设备配置不够完善，至今的物业管理软件尚未配置到位。针对现有三大楼，在资料管理、收费管费、房屋管理、车场车位管理、设备管理等方面，还是运用手工操作，信息反馈比较缓慢。

4、业务公关及外联工作有些做得不够，业务信息、管理信息等行业动态不够灵通。例如：上级对保安人头管理费的征收问题，应是典型的例子，以本人经验浅见，如果我司平时注重与公安机关的主管领导或关键领导有密切沟通，那么其属下的保安公司应不敢过多的干预。再者，\_\_物业公司每年度被市建设局或市房协通知参加的研讨会议太少，在上级主管部门印象中不够深刻，所以，对我司的重视和业务指导显然不够。

三、今后展望

1、按公司董事指导思想，根据20xx年度经营管理工作计划开展全方位的管理服务，实现预定管理目标。

2、抓好软、硬件管理，内强素质、外塑形象。

3、持以之恒地抓好“服务质量管理体系”运行与管理，优化服务质量，树立业主良好口碑。

4、加强管理层人员服务意识和成本意识，充分发挥集体聪明才智，勇于开拓创新，为缔造\_\_企业品牌出谋献策，为企业的全面升级共同努力。

以上绩效，离不开公司董事及各级领导支持关怀和正确指导，更离不开广大同仁的努力拼搏和积极配合。在新的一年里，\_\_物业管理服务有限公司的全盘工作，在原有的资源基础上，有着得力的公司领导核心支持指导下，有着广大员工的共同努力和密切配合下，我相信，公司的整体业绩一定获得更繁荣昌盛!

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！