# 经营总结报告集合3篇

来源：网络 作者：琴心剑胆 更新时间：2024-04-05

*以下是为大家整理的关于经营总结报告的文章3篇 , 欢迎大家参考查阅！经营总结报告篇1　　各位领导、同事大家好：　　东简良经营部，是公司早期门市之一。公司领导比较重视，东简良搬家牵涉公司每个人的心。董事长亲临现场，对搬家工作进行指导，并对员工...*

以下是为大家整理的关于经营总结报告的文章3篇 , 欢迎大家参考查阅！

**经营总结报告篇1**

　　各位领导、同事大家好：

　　东简良经营部，是公司早期门市之一。公司领导比较重视，东简良搬家牵涉公司每个人的心。董事长亲临现场，对搬家工作进行指导，并对员工进行了慰问，鼓励全体员工再接再励、克服困难，做好本职工作。魏进强魏总亲自参与搬家工作，对门市的选址、吊罐提出宝贵意见。并经常打电话询问工作进展情况，十分重视搬家工作。要相民要总，魏雪其魏老师不辞劳苦来到门市，对财务工作进行审计，对门市各项工作进行指导，并提出建设性的意见。给予东简良经营部很大帮助，我们感到很温暖，同时也表示感谢。

　　请允许我代表东简良全体员工，向支持我们搬家工作的各级领导和各位同仁致于深深的谢意，感谢各位对我们的大力支持和帮助。我们一定不辜负各位领导的厚望，以自已的实际行动向公司交一份满意的答卷!

　　我现在简要汇报一下近期工作情况，

　　>一、经营部上半年经营情况

　　在董事会的正确领导下，依靠企业员工的智慧和力量，坚持求真务实，埋头苦干的工作作风，强化生产经营管理，发扬艰苦奋斗的创业精神，努力拓宽市场空间和市场占有率。在市场需求滞缓的情况下，上半年累计销售5250/t，同比增长9.6%。累计采购5305/t，同比增长9%。累计销售收入 3382万元，但经济效益不佳，同期相比有所下降。油脂行业发展总体形势比较严峻，市场总体需求疲软，前景不容乐观。竞争激烈，盈利能力下降。在这样的环境下，我们应该推进精细化管理，降低经营成本，加强风险防范，以客户为导向，以做强做大市场份额为目标，争取在下半年实现新的突破，销量、利润稳步增长。

　　>二、搬家情况简介

　　1，现实工作环境介绍

　　有于搬家工作比较仓促，时间紧、任务重。一些工作还没有完善，做起来很被动。生产车间、办公楼正在建设中，散油罐吊过来以后，中包装无法正常生产，设备没地方按装，地面是泥土，工作环境很差。为了不影响销量，把损失减少到最低，员工们都是露天工作。三伏天气骄阳似火，烈日曝晒着大地，地面温度高达 40度以上。员工们挥汗如雨，身上衣服都被汗水湿透了，也不肯停下手中的工作，衣服阴干以后会有一层白的盐渍。阳光晒到皮肤上都是灼热的，有轻微的红肿疼痛，皮肤晒的黝黑，也毫无怨言。下雨天就像沼泽地，泥泞不堪，稍不留神就会滑到。而员工们却戏称这是我们合益荣公司新时期的长征路，走过去就是灿烂的明天!

　　晴天一身汗，雨天一身泥，这是对我们工作环境的真实的写照。面对恶劣的工作环境，我们员工没有一名退缩，没有一位抱怨。而是积极的投入到工作当中去，想尽一切办法去克服困难，去解决问题，尽职尽责把工作做好。与公司同舟共济，共同渡过难关。充分发扬了主人翁精神和一名合益荣员工应有的品质。在这里我向东简良全体员工说一声：“你们辛苦了。”

　　2新厂区介绍

　　为了提升公司形象，满足市场需求，适应市场发展，突破自身发展瓶颈。把我们的车间建设成专业化、规模化、基础设施齐全的现代化车间。我们实地考察了多家企业，吸收了同行业的先进经验，并采纳了设备厂商的建议，结合自身的实际情况。设计了自已的多功能车间，集生产(中小包装、软包装、棕油袋)洗桶、仓库为一体。提高了空间利用率，使工艺流程更合理、更科学、更完善。同时也降低了投资成本。目前土建工程已完成，彩钢封顶正在施工中。集办公、住宿为一体的综合性为公楼主体工程已完工。加快基础设施建设，促进度，赶工期，力争早日投产!

　　>三、以优质服务促进品牌建设

　　在市场供需失衡的压力下，价格战此起彼伏。但价格竞争已无法拉开彼此的距离，服务已成为粮油行业脱颖而出的利器。卖产品更多是在卖品牌，而服务是铸就品牌信誉的基石。唯有强化服务意识，提高服务水准，倡导专业服务，周到服务。才能更好的得到市场的认可，得到客户的信赖。才能提高产品的美誉度，才能有利于品牌更好建设。

　　>四、东简良经营部的发展规划

　　新车间落成之后;对我们每个人都是一次新的考验，面对新形势、新工艺，我们都需要去学习去适应。我们要培养自已的学习能力，打造学习团队，提高自身水平，以适应公司较快发展。我们从以下五个方面来促进门市发展。

　　1、以散装油为一个业务单元，主要客户对象为食品厂和二级批发商。

　　2、中包装全面升级，内在品质和外观形象都有新的提升，在原有客户基础上，发展大型食堂和高档酒店，以提

　　升品牌形象。

　　3、灌装小包装，走进农贸市场和商超。完善自已的产品体系。

　　4、罐容扩建以后，争取为大厂商做中转业务，以增强自已的实力。

　　5、开发一些新品种，如一次中包装等，寻求新的利润增长点。做好产品的后继开发工作。

　　新门市落成之后，将为东简良经营部的发展注入新的活力。对东简良来说是一个转折点，也是一个新的起点。东简良将以新面貌、新形象屹立于石家庄市场。我们将一如既往的继承和发扬合益荣企业文化，以人为本，天道酬勤。我们将做新时代的开拓者，与时俱进、开拓创新、敢为人先、争创一流。用自已的实际行动为公司、为员工交上一份满意的答卷!

**经营总结报告篇2**

　　一.基本情况：

　　洛格灯饰是有湖北省恩施市工商行政管理局批准并于20xx年6月XX日在该局登记注册为私营个体户企业注册地址为：湖北恩市凤凰城限高线金家坝子1栋201室，经营范围为：以自有资金对灯具进行投资及策划(法律法规允许的项目)注册资金为人民币22万元，法定代表人：黄丽。

　　企业现有员工7人，平均年龄22以上岁，其中具有专科以上学历或中级以上技术职称的人员3人，不包括兼职电工及装饰公司设计师(数名)。

　　二.经营情况：

　　1、 主营业务：

　　主营业务为灯具项目投资与生产，包括以自有资金投资生产、收购二手灯具、销售主营家具灯，工程灯，商业灯等产品，企业现主要项目投资与经营，产品主要销售给恩施州8各县及XX1个乡镇以批发形式为主，目前有宣恩，利川，来风，及恩施市内业务员采用了二择一法在这其中找出最优秀的经销商合作、大小已供货42家，，装饰公司在恩施大小均为XX0多家，现有20家装饰公司与我们合作，预计20xx年发展到40家以上，另外我们还和建材有合作关系如：木材，地板，油漆。墙纸，等等。并由加工企业制造成终端产品包括：led水晶灯，羊皮灯，欧式灯，现代蜡烛灯，中国

　　风系列家具照明及led灯饰系列，可定做特殊灯具，大型工程灯。

　　2、 行业展望：

　　目前从国际市场看，灯具可供量相对稳定，贸易变化不大，但是随着世界范围内环保意识增强和可持续发展战略的实施，限制和禁止灯具出口过的国家日益增多，从长远看，国际灯饰市场供应会趋紧。

　　从国内产销现状看，灯具消费增长速度加快，供需矛盾日益尖锐。进入80---90年代后，灯具供应量呈下降趋势，但消费却增长很快，弥补市场缺口主要靠进口，且进口量逐年增大;从消费结构看，主要集中在建筑、装饰、家具制造、，约占需求总量的75%左右;从国内产销发展趋势看，随着经济发展和人们生活水平提高，以及加工产业、产业结构优化调整，灯具需求将不断增长，市场缺口会进一步扩大;从恩施市场随着房地产行业发展来看灯具市场目前至少还有十年可造性。

　　三.经营业绩介绍：

　　我司灯具产品主要销售给恩施8个县级XX1个乡镇，交割均采用两种交收方式：一货到付款,二，店面交易，截止20xx年XX月28日，我企业销售成熟灯具产品每个月约900盏，每个月销售收入约XX0000万元人民币，实现利润35300余万元。

　　未来三年内，我司灯具可销售的成熟灯具约近XX800盏，预计销售可达XX70400人民币，预计利润约28万元。 企业成立至今，资产结构一直稳健正常，均在合理的时间范围内，因此相对稳定。针对本年度企业经营管理中存在的问题，新年度拟加强内部管理，增加外部沟通，激励员工等具体措施来提高企业的经营业绩，扩大企业的业务范围。

　　总之在20xx年至20xx年企业以着王者风范，钻石品质的口碑，认真总结发展经验，进歩理清工作思路，调整工作重点，加强品牌的战略，技术创新，产业延伸，扩大企业规模，快速把企业做大做强。

**经营总结报告篇3**

　　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。

　　>一、主要经济指标完成情况

　　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。

　　>二、主要工作任务完成情况

　　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算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。

　　(5)采取多种措施，协助指导供电所开展查窃降损工作。年初，与生技、运行等部室共同完成了龙湾513、龙湾514、 110—522、110—518、110—516等线路的切改工作，10kV线损大幅降低。5月份，黄湾一水利台区0。4kV线损突高，经共同检查，发现水利低压线下有树障，清除后线损恢复正常。

　　(6)对温泉城物业公司用电负荷情况进行调查，为市局核定温泉城电价提供依据。

　　4、信息网络细化管理，促进企业办公现代化我局现有微机百余台，运行着10kVMIS系统、低压MIS系统、办公自动化系统、调度自动化系统、财务管理系统等多种软件程序，在日常生产、经营管理中起着不可或缺的作用。上半年共维修计算机25台次，打印机48台次，更换微机20台，并多次与华电、明邦等软件开发商商讨改进意见，有力的保证了网络软硬件的正常运行。与此同时，我部还做了以下几项工作：

　　(1)进一步加强信息中心班组建设，完成了信息中心机房、电教室的装修，对网络管理制度进行了完善，建立了计算机台帐，明确专人负责。

　　(2)加强对互联网的管理，对我局所用微机进行了逐台检查，清除了与工作无关的软件，并对瑞星杀毒软件进行了扩容升级，使每台微机都处于瑞星的保护范围之内。

　　(3)对现有10kV算费程序进行了更新，并按规定定期备份数据，确保数据安全。6月份，我局服务器发生故障，由于平时数据备份工作到位，没有丢失一个数据，服务器维修后迅速恢复了算费数据，投入正常运行。

　　(4)对供电所MIS系统进行了升级，到目前为止，电费电量、电能计量、业扩报装、优质服务、人员管理、综合查询等五个子系统均已开通运行。

　　(5)完成了江苏林杨、清华北方水利预付费软件和局服务中心、龙湾、双堂、大营等LED显示屏驱动程序及物业中心低压算费软件的安装调试工作。

　　(6)组织供电所业扩人员进行了低压预算软件的使用方法培训工作。

　　5、兑现服务承诺，提高营业窗口服务质量服务中心作为我局面向广大用电客户的窗口单位，上半年主要做了以下几项工作：

　　(1)日常业扩报装工作。上半年，共办理10kV业扩325起，总计容量29760KVA;其中新增配变239台，合计容量23355KVA;增容54台，净增容量3945kVA;移位26台，2160kVA;减容6台，300kVA。低压增容总计6571。25KW，其中农村3686。75KW，县城2884。5KW。共验收配变191台，合计容量18555kVA。

　　(2)24小时受理“168”和“95598”热线服务电话，上半年共受理咨询59次、举报2次、报修1次，均一一进行了认真处理，满意率非常高。6月中下旬，由于负荷紧张，限电严重，询问电话接连不断，有的客户言词颇为激烈，我部值班人员耐心解释、认真答复，避免了矛盾激化。

　　(3)4月23日，根据上级统一要求和部署，参与了我局组织的百人宣传活动，大力宣传国家电网员工服务“十个不准”、国家电网公司“三公”调度“十项措施”和国家电网公司供电服务“十项承诺”。

　　(4)组织专门会议，落实三个十条，做好迎接国网公司明察暗访的准备工作。每天下班后利用半小时时间，组织大厅人员学习三个十条和其他专业知识，提高为服务素质。

　　(5)协调市局办理了110—516、110—522、110—524、110—316等四条线路的CT增容业务。

　　6、计量管理不等不靠，为降损节能提供保障目前电力系统与技术监督系统关于计量权的纠纷趋于明朗，即由技术监督系统授权电力系统进行表计校验工作，但还未最后达成一致，矛盾则更加激化。5月中旬，市技术监督局稽查大队先后三次来到我局计量室及朱各庄供电所，声称我局未经授权非法检定，并对我局计量设备进行封存，此事解决需要上级政策支持，仍在处理之中。在如此不利的外部环境下，我部不等不靠，积极与市局计量室联系、通报情况，同时与技术监督部门往返周旋，不误工作。上半年共校验单相电能表1223块，三相电能表204块，互感器1502块，周检完成率100%;送检计量标准设备16套，检定合格率100%;维修供电所校表设备8台次。局计量室使用的全自动单相表校验装置等四套标准设备通过省电力试验研究院组织的复查认证，取得计量标准考核证书。

　　7、其他工作在完成以上主要工作的同时，我部还完成了局交办的其他工作，如整理同业对标数据，配合生技部对城网改造家属院进行勘测设计、图纸修改审核工作，与运行部一同做好迎峰度夏工作，起草上报夏季用电市场调查报告，黑色预警期间组织企业代表召开座谈会，落实停产让电措施等，不再详述。

　　>三、半年工作中的收获回想半年来的工作历程，之所以能够有条不紊的开展工作

　　全面完成局交办的工作任务，与以下两点密不可分：一是工作有计划性。我部在田局长的直接领导及王总的悉心指导下，从去年年底便开始酝酿20xx年的整体工作思路，未雨绸缪。根据整体工作思路，年初，制定了《20xx年主要工作计划安排》，将计划开展的34项主要工作一一排开，明确计划完成时间、负责人及预计投资金额。每周一召开一次工作例会暨安全例会，对上周工作予以总结，对本周工作予以计划安排，没有完成的工作要分析原因，制定整改措施。由于计划周密，总结及时，保证了上半年工作忙而不乱、步步为营。二是正副职分工明确。我部原有一正、两副三专责，经调整后成为一正三副两专责，小班子成员共6人，这6个人工作配合好坏直接影响到工作效率的高低。为此我部坚持明确个人分工，5名副职分别负责电费财务、电费结算、信息中心、用电检查、农电管理等工作。工作忙时有交叉、有配合，平时工作各有侧重，避免两个人管一件事，便于区分责任和调动积极性。总结半年来的工作，我部在局班子领导下，在各兄弟部室的支持协助下取得了点滴成绩，但也存在不少问题。如供电所规范化管理工作发展还不平衡，部室内部管理制度还有待进一步完善等等。下半年，我们将扬长避短，再接再厉，为我们局创造更好的经济和社会效益而做出我们更大的贡献!

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！