# 工作总结经营指标分析(精选10篇)

来源：网友投稿 作者：红叶飘零 更新时间：2024-09-17

*工作总结经营指标分析1一、财务分析报告的内涵及特点财务分析报告是企业财务主管以实际的财务资料为依据，系统地研究分析企业财务运作的应用文书。随着商品流转的不断进行，企业的资金不断循环周转，构成了资金的筹集、运用、耗费和分配等方面的运动，这就是...*

**工作总结经营指标分析1**

一、财务分析报告的内涵及特点

财务分析报告是企业财务主管以实际的财务资料为依据，系统地研究分析企业财务运作的应用文书。随着商品流转的不断进行，企业的资金不断循环周转，构成了资金的筹集、运用、耗费和分配等方面的运动，这就是企业的财务活动。企业财务活动的结果，反映在资金来源、资金占用、流通费用、税金、利润等财务指标上，企业的财务分析报告就是对这些指标在一定时期内的完成情况用一定的方法进行综合性地计算和分析，并用书面文字加以阐述。

财务分析报告的作用主要有：通过检查企业在一定时期内的财务计划执行情况和对企业各项财务指标实绩的分析，总结企业经营管理中的经验及教训，并提出具体的工作建议，提出对资金运用、费用开支、利润完成状况的总评价，作为检查、考核企业财务管理优劣的重要依据。它是帮助领导决策、指导企业业务的重要手段。

财务分析报告可分为综合分析、专题分析、简易分析、典型分析、财务预测五种。

综合财务分析报告分为年度和上半年度两种，它全面反映企业的财务活动状况及其成果，并对资金、费用、利润等数据，对主要经济指标的完成状况进行综合分析，从而总结经验教训，对今后工作提出建议。

简易财务分析报告是在一个较短的时期内，通常是季度或月度，对企业财务活动及经营成果作简要的分析，以发现经营活动和财务资金方面可能存在的问题。

专题财务分析报告是企业在经营管理实践中发现某一财务状况对业务经营的开展有很大影响而作出的专门分析。如商品库存结构分析；资金分析；财经纪律状况分析等。

典型财务分析报告是分析与财务活动有关的、重大突出的、有普遍意义的典型事例所写的报告，多数是上级单位或同级财税，金融，工商管理部门编写，常用第三人称。

财务预测报告也称财务可行性预测，是企业在某一特定时期或对某一经营业务的财务成果进行预测时所写的报告，供领导作决策之用。

财务分析报告具有真实性、同比性、议论性等特点。

（一）真实性

财务分析报告的主要作用是供领导正确决策之用，作为企业健康有序发展之用，因而材料的真实性至关重要。任何虚假的材料都会导致判断的失真，进而导致决策的失误，导致工作的失败。

（二）同比性

财务状况的优劣，一定与某特定时期的背景分不开，一定与企业发展的一定阶段性分不开，所以，比较法是最为常见的分析方法，尤其是历史上的同比很有必要，这有助于帮助企业找到发展的坐标。

（三）议论性

财务分析报告的表现手法，侧重在议论，其他的记叙、说明都是为议论服务的，最后的结论也是建立在议论分析基础上的。所以应该不断地夹叙夹议。

>二、财务状况分析报告的主要分析指标

（一）经营指标分析

主要说明企业基本情况、本期企业生产经营业务的主要经济指标完成情况等，如产量、营业量、销售量等实际完成额及同比增减值。

计算反映企业发展能力状况的财力评价指标有：销售增长率，资本积累率，总资产增长率，三年资本平均增长率；三年销售平均增长率。

将这些指标与标准指标及上年同期值相比计算增减值，并从以下几方面分析生产经营中取得的业绩和存在的问题及原因：一是经营环境变化的影响，主要分析企业生产经营内、外部条件变化的影响；二是营业范围调整及影响；三是需披露的其他业务情况和事项的影响等。从中找出主要影响因素，并说明企业取得成绩的主要原因是什么，说明企业经营中出现问题与困难的原因是什么，使企业明确今后的发展方向。

（二）盈亏指标分析

1.对利润表所反映的本期实际利润数与计划数及上年同期实际数进行对比，分析利润实现情况及增减值。本期实现利润（亏损）总额是多少，比计划及上年同期数增减额及增减率；分析本期实际利润总额构成情况，其中：主营业务利润、其他业务利润、营业外收支等情况与计划数及上年同期数的增减额及增减率是多少。

2.计算净资产收益率、总资产报酬率、主营业利润率、成本费用利润率等盈利能力分析指标，并用标准值与上年同期值相比计算增减值。

3.根据分析与计算结果，分析评价企业盈利能力的强弱，并从主营业务收入同比增减额的影响、成本费用同比增减额影响、其他业务利润、营业收支净额等因素分析其对本期利润的影响程度，查找导致盈利能力增强（减弱）的原因。

（三）资金指标分析

1.通过资金结构比例分析，分析本期资产负债表、利润表等报表中各项目的构成比例，以行业比例和上年同期项目比例相比较，将增长分析与结构分析结合起来，判断各项目构成比例的合理性、科学性。

2.对企业资产的营运能力进行分析，评价企业资产管理效率情况。其评价的指标主要包括：总资产周转率、流动资产周转率、固定资产周转率、存货周转率、应收账款周转率。如通过对应收账款周转率的分析，可以得出企业应收账款变现速度的快慢及管理效率的高低。如果周转率高则表明：收账速度快，账龄较短，资产流动性强，短期偿债能力强，可以减少收账费用及坏账损失。同时借助应收账款周转期与企业信用期限的比较，还可以评价委托加工单位的信用程度，调整原订的信用条件，制定出相应的收账政策。对固定资产周转情况的分析，可以知道固定资产的利用率是否合理，固定资产结构是否恰当。

3.计算企业的偿债能力情况，其主要指标有：速动比率、流动比率、资产负债率、产权比率等。

4.指标变动差异分析，将本期各项指标计算结果与标准值及上年同期值比较，找出变动较大或不正常的指标作为重点分析对象，揭示运行中存在的问题及原因。

（四）国有资产保值增值指标分析

1.衡量国有资体保值增值情况指标是国有资本增值率，通过对该指标进行分析，能充分体现对国有资产的保护，能及时、有效发现侵蚀国有资产的现象，反映国家投入资本的保全性和增长性。

2.一般认为资本的保值增值率越高，表明企业的资本保全越好。当保值增值率达到100%时为保值，超过100%时为增值，若小于100%则表明国有资本减值，说明国有资产受到了侵蚀、流失、损失等，没有实现资本保全。

3.根据国有资本保值增值实现的程度，分析其原因，特别是对没有实现资本保值的要高度重视，查找漏洞，研究对策。

财务指标分析

财务指标分析什么是财务指标分析财务指标分析是指总结和评价企业财务状况与经营成果的分析指标，包括偿债能力指标、运营能力指标、盈利能力指标和发展能力指标。财务指标分析......

财务分析常用指标

财务分析常用指标1、变现能力比率变现能力是企业产生现金的能力，它取决于可以在近期转变为现金的流动资产的多少。（1）流动比率公式：流动比率=流动资产合计 / 流动负债合计企业设......

财务工作总结

财务工作总结本学期结束了，为了发扬优点，纠正不足，为了今后的工作做得更好。对本学期财务后勤工作做出总结。一、加强财务管理财务工作是学校工作的重要组成部分，是做好学校各项......

财务工作总结

\*\*\*局xx年财务工作总结（财务科 ）岁月如梭，紧张的xx年即将过去。财务科在局党组的正确领导和各科室大力支持下,以各项目标任务为统领,突出重点，注重实效,坚持依法......

财务工作总结

企业财务xx年工作总结 xx年财务工作亮点不多,批评不少，这有客观的原因，但总体上，计财处的职工还是本着洁身自好，恪尽职守，善用其财，无愧其禄的工作理念，踏踏实实工作，提高了服务......

**工作总结经营指标分析2**

XX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^v^时间过半，任务过半^v^，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

完成供电量亿kWh，同比增长，超出任务指标2515万kWh。

2、线损率

完成全部公用线损率，同比下降个百分点；35kV线损率，同比升高个百分点，比任务指标低个百分点；10kV线损率，同比下降个百分点，比任务指标低个百分点；线损率，同比下降个百分点，比任务指标低个百分点。

3、电费回收上半年应收电费万元，实收万元，电费回收率100%；其中冲减旧欠电费万元，占旧欠总额的23%；上交电费万元，实现毛收入万元。

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；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，比去年同期上升；10kV平均功率因数完成，比去年同期上升。

>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XX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^v^十佳^v^活动的工作思路，我部起草制定了《争创^v^十佳农电工^v^活动实施方案》，并于4月份开始实行。本次活动与以往的^v^评先创优^v^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^v^五小^v^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。

**工作总结经营指标分析3**

时光飞逝，时光飞逝。转眼间我上班已经半年多了。回顾上半年，不禁感慨良多。在领导的帮助和领导下，在同事们的共同奋斗下，在我的积极努力下，我成功地完成了我的工作，经历了一次不平凡的考验和磨炼。非常感谢企业给了我这个成长平台，让我在工作中学习进步，慢慢提升自己的素质和才能。以下是我上半年工作总结。

>一、工作态度和思想工作

本人热衷于自己的工作，对自己要求严格，遵守工厂的各项规章制度，对自己要求严格，把自己放在正确的位置上，始终保持“谦虚谨慎自律”的工作态度。在领导的关心和培养下，在同事的帮助下，我一直努力学习，积极上进，努力提高自己，一直努力工作，认真完成任务，履行工作职责，坚持理想，坚定信念，不断加强学习，加强工作。

>二、设备操作、工作理解

每个好的员工都应该对自己的工作有清晰的认识，熟悉并熟练自己的工作。勤奋、认真、踏实地完成自己的工作。反应简单，操作也需要严谨细致，这就要求我熟悉了解设备和操作流程，有很强的理论知识。不仅要了解机器的操作，还要有应对故障和完成领导交给的任务的能力。但由于能力有限，无法做到尽善尽美，所以在工作过程中也有很多缺点和不足，对机器的原理和工作技能也有一点欠缺，但这些都会让我更加努力，虚心谨慎地向别人学习，尽可能提高自己的工作能力，让自己在岗位上发挥作用，更快更高效地完成自己的工作。和其他同事的人际关系也很重要。因为一个人的能力是有限的，一切的成功都取决于集体智慧，所以团结同事是成功完成领导交给的任务的前提。这不仅是工作的问题，也是日常生活的问题，所以团结其他同事不仅是个人的事情，也是工作的职责！

>第三，回顾过去，展望未来

关于过去的得失，我会吸收有利因素加强工作能力，排除未来工作中的不利因素。我上半年的工作让我在成为一名合格员工的道路上不断前进。我相信通过与同事的努力合作和领导的指导，我会成为一名优秀的员工，充分发挥我的个人能力。也感谢领导给我一个合适的工作岗位，让我能为企业做出自己的贡献。虽然这半年我做的还不够，但是我相信我以后会继续努力的。我相信只要我在岗位上呆一天，我就会自己努力，用我所有的精力和能力去工作，相信我一定能做好！

**工作总结经营指标分析4**

一、工作业绩

1、顺利完成了公司的各项编标业务

(1) 圆满完成各项投标、资格预审文件编制

经营工作的系统性很强，从项目前期的跟踪、资格预审文件的编制，到标书的编制、递交，直至中标上场，每个环节都紧密联系、有机结合，需要付出大量的劳动，它既具有严格的时限性，又具有强烈的不确定性，任务超负荷、工作情况失衡的情况时有发生。

在本年度，经营中心在各级领导的大力支持下，在各兄弟部门的积极协助配合下，经过全体人员苦心奋战，相继完成了35个项目、54个标段投标项目和45个项目、65个标段的资格预审文件编制任务。在整个投标过程期间，经营人员经常不分昼夜、加班加点，不计个人得失，舍小家为大家，顺利完成了集团公司和公司本级安排的编标任务，为实现每个投标文件顺利递交，为公司的经营工作出应有的贡献。

(2) 实现了良好的经营业绩

在本年度，共有 11 个项目中标，累计实现承揽额 万元。具体情况如下：

一是从行业划分的角度分析，铁路项目中标4项，计 万元，占承揽任务总额的% ;路外项目中标7项，计万元 ，占承揽任务总额的 %;公路项目中标2项，计万元，占承揽任务总额的 %;地方铁路4项，计 万元，占承揽任务总额的 %;市政项目中标 项，计 万元，占承揽任务总额的 %。

二是从中标规模分析， 亿元以上项目 项，计 万元，占承揽任务总额的 %;1亿元以上项目 项，计 万元，占承揽任务总额的%;1亿元以下项目 项，计亿元，占承揽任务总额的;

三是承揽主体的角度分析，自揽7项，计 万元，占承揽任务总额的 %;集团公司调配 项，计 亿元，占承揽任务总额的 %;，

本年度的中标项目在降造幅度和收益上，基本杜绝了先天亏损的情况发生，保证了公司经营成果稳定发展。

2、积累了丰富的重大项目投标组织经验

本年度的投标项目分布很不均衡，年初年末投标项目少，中期投标项目过于集中，呈现两头小中间大的情形，曾一度有近二十个项目同时编制的情况出现，并且编标场所分散，人员分散在广州、太原、西安等地，给经营工作的组织协调造成了很大困难。经营中心人员在中心领导的带领下，克服了重重困难，科学安排、精心组织，确保了每个标书文件顺利递交，为同时编制大量标书文件的组织安排积累了经验。在本年度中，曾数次进行了大型铁路项目和公路项目的投标活动，整个工作中需要把项目部抽调人员、公司相关部门、集团公司相关部门及其他公司人员有机组织在一起，涉及的范围广，对工作要求标准高，尤其是正在编制的京沪铁路这项举世瞩目的工程，更极大地锻炼了经营人员的组织协调和业务能力。

3、增加了新血液，经营工作平稳过渡

本年度经营人员的工作调动相对频繁，其中有商务部两人、施组部两人、中心副主任一名先后因工作需要被安排到其他岗位，暂时造成了经营工作衔接紧张。为补充新生血液，增强经营力量，并适应公司在国际标方面的人才需求和未来海外市场的发展，经营中心从公司项目部精心选拔了三名优秀的技术干部到清华进行了英语和商务方面培训。三名学员在学业完成后，中心根据各自特长及工作需要，分别补充到了相应的部室，迅速投入到一线工作。在工作中，老同志充分发挥传、帮、带的作用，毫无保留地帮助新同志，使他们迅速适应当前工作，成为公司经营战线的一名尖兵，确保了经营工作的平稳过渡。

4、基础资料逐步规范

基础资料是企业的一笔无形财富，具有一定的继承性和发展性，经营工作的发展和完善在一定程度上也体现在基础资料的积累上。完善的基础资料能够确保在投标过程中发现问题有前瞻性，处理问题有参照性，解决问题有针对性。本年度经营中心一直着力加强基础资料的建设工作：商务部主要是加强资料库的建设，不断对人员、业绩、资信资料进行了补充、更新，确保在投标过程中使用;在具体办理各项外部事务上，办事流程更加合理，使出现的问题能迅速得到处理。报价部人员在提升个人业务水平的同时，不断对报价清单、开标记录及时归档整理，初步掌握了不同区域、不同类别工程项目的准确报价。施组部在对常规施工工艺进行归类总结的基础上，加强了客运专线、高速铁路、轻轨方面施工的积累，确保日常编标使用。

二、工作分析

工作中出现的不足，在经营成果上表现为路内路外项目发展不平衡，过分依赖铁路项目承揽，路外项目的承揽显得单薄，与其他兄弟单位相比有一定的差距。从我们经营工作自身分析这种差距，具体存在着以下几个方面的工作需要改进：

1、人员更替过快，削弱了工作连续性和继承性。

由于生产规模扩大，为充实施工一线，并尊重个人意愿，经营中心先后有五人进行了工作调动，分别为施组部两人，商务部两人及常务副主任一名，客观上为经营工作的进一步开展造成了一定的困难。经营工作的系统性很强，每个环节都有机联系在一起，人员的变动会使原有的平衡被打破，新的平衡状态尚未形成，在一定程度上削弱了经营工作的系统性。另外，经营工作的业务性和经验性比较强，合格的经营人员需要经过长期的积累和实践，刚接触经营工作的人员，还需要一段时间的来适应业务工作。在组织上一定注意人员变动的因素，加快新老人员的磨合，确保经营工作迅速进入快车道。

2集体凝聚力亟待进一步加强。

经营中心成员的素质相对较高，工作方面技术含量大、弹性强，所以对于核心领导的要求也比较高，不仅要业务精、思想好，还需要大局观念，能把个人的优秀品质和坚定意志带入到整个团队中来，统一大家的思想，统一大家的行动，把公司的整体目标认真落实到经营工作的每个环节，做好大家的旗手、领路人。各业务部室领导需要不断加强自我修养，自我提高，确切了解本部室中每个人的思想和行动，熟知每个人的优缺点，在工作中发挥优势、克服劣势，确保各项工作能够顺利完成。各成员能够紧密团结在一起，形成一个有战斗力的核心、一个有战斗力的团队。

3、明晰永续发展的战略目标

大思维决定大格局，大格局决定大成功。由于体制和历史原因，当前的经营格局并不十分理想，需要进一步调整和优化。具体表现是在一定程度上过分依赖集团公司及各大指挥部，缺乏了自己经营的主动性，造成的后果是，经营工作过程中受到束缚过多，对于项目的选择范围比较窄，得到信息的渠道相对较少，业务工作和项目跟踪缺乏有效沟通，出现扯皮现象在所难免。我们需要在力保集团公司铁路项目投标的情况下，充分培育和调动本公司的经营资源，确定本公司的经营重点，充分利用地处西安的地理优势，迅速拓宽在大西北的建筑市场，实现重点突破的目的。另外，项目的滚动发展方一直未能寻求到新的突破口，各施工项目部缺乏经营的紧迫性和使命感，只处于施工的单一效能，未能充分发挥施工过程中的各种关系，为后续发展提供有力保障。

4、加强学习，全面打造高素质的经营团队。

外在的建筑市场形式在变化，经营工作的竞争对手在壮大，这就需要经营人员更加注重学习和研究，全方位地打造高素质的经营团队。经营人员首先要加强业务学习，强化业务知识和业务技能，这是立根之本，也是我们经营工作更上一层楼的基础。并在现有知识和技能的基础上不断拓展和延伸，只有每个人都掌握了全面的投标知识和技能，才能够适应当前不断变化的工作要求。二是研究投标各环节的控制和优化，使投标组织工作更加合理，使各项工作的衔接更加精细，充分发挥组织效能。三是加强管理工作的深度和力度，对责、权、利进行更深入探讨和研究，充分调动员工的积极性和主动性，实现所有人员对待工作都置身于工作之内。

三、未来的工作打算。

未来，国家将实施从紧的货币政策，铁路、公路建设必然受到严重影响，我们的经营环境也将发生重大变化，经营形势不容乐观。在外部需求减少、供求关系明显不平衡的情况下，竞争将更加激烈，竞争对手也将会变得更加强大，对此我们应该有比较清醒的认识。另外，随着总公司整体上市方案逐步临近，在社会上筹集到的资金将可能用于拓宽经营渠道，开辟新的市场，经营情况并不十分明朗，所以我们也只有通过加强经营中心自身的建设，来适应变化莫测的外部形势。

所有的管理，落实到最后都是人的管理，所以20\_\_年的工作的主导思想，仍然将着力点放在人才的培养和训练上，在当前基础上，在各环节加强对员工的培训和教育，使每个人无论在工作上、思想上，还是行动上都训练有素，逐步向职业化的标准靠拢，满足各种经营形势的需要。基于对上年度各项工作的总结和分析，体现在具体工作中，在如下方面进一步改进和加强：

1、加强人才的培养和学习

建立健全人才的培养和选拔机制，不断吸收德才兼备的优秀人才充实到经营中来，增强经营中心的活力和战斗力。加强对现有员工的培训和教育，对现有的知识和技能不断更新，提高工作效率和技术水平，向学习型集体的目标迈进。经营中心各成员在加强业务水平的同时，一定要不断加强自身各方面修养，实现自我、超越自我;经营中心在筹划组织的发展同时，也考虑到各成员的发展，相互协调、共同促进，使组织和组织中的每个人共同进步。

2、加强组织过程中各环节的控制

经营工作的系统性很强，需要对各个工作环节有效控制。存在的问题都是以各种方式呈现出来的，这就需要有锐敏的洞察力，对呈现的各种情况迅速判断，找出出现问题的根源，在后续工作中加强控制，避免类似情况发生。以往的工作中，我们虽然已经积累了一套的行之有效的经验，但仍需要在下年度的工作中继续继承和发展：

(1) 继续强化换手复核制度，确保标书文件准确按时递交。

换手复核制度，是经过实践证实的行之有效的手段，能够最大限度地降低投标风险。它的作用并不是要进行责任分解或责任转移，而是要更好地发挥集体的组织职能，在组织中对各人员进行优势互补，减少个人失误对集体造成的损失。在投标工程中，业务人员通常加班加点，或者心态疲劳，容易疏忽一些事项，只有加强换手复核制度，多一道防范，才能最大限度地降低投标风险。

(2) 加强投标项目的跟踪反馈。

近年来投标工作过于频繁，在一定程度忽略了投标项目的跟踪和反馈，这项工作在二〇〇八年的工作中应给予充分重视。加强对投标项目的跟踪反馈，到对投标工作进行控制的一个重要环节。一方面可以了解我们在投标组织、投标业务方面的不足，听取到各方面的建议和批评，不断改进自己的工作。另一方面，由于项目的跟踪多数是集团公司各大指挥部进行操作，业务资料的编制和整理是在公司业务部室进行，经常会出现沟通不畅、信息脱节的\'情况，项目跟踪中得到的信息不能有效反馈给业务人员，业务人员遇到的问题也不能有效传递给项目跟踪人员，工作上缺乏目标性和方向性。只有加强投标项目的跟踪和反馈，才能使投标工作的系统性更加完善。

(3) 各业务部室不断加强基础资料工作

商务部加强各项资料的更新整理。一是在工作中，进一步规范证书、证件的办理，投标期间投标信贷、保函办理、公证书的办理，公司和上级主管部门文件的收发、传阅等。二是加强完工项目及在建项目资料的收集，为后续投标工作和资质申请做好资料储备。三是关注关键岗位证件的办理，如试验证、安全证书等，将在很大程度上影响下年度的投标工作。商务部的工作比较繁杂，在下年度商务部的工作是进一步将日常工作条理化，清晰化，确保办理的各项事情规范、有序、高效，具有良好的追溯性。

施组部加强高新技术的学习和研究。当前，标书中施工组织方案的编制更加先进，施组编制人员需要定期到工地现场进行学习，对施工作业有所感知，要在工作中学习，在学习中工作，才能不断进步，如果闭门造车，势必不能长久。同时施组部加强先进工艺的学习和研究，由于建筑业作为一个产业，起步相对较晚，人员技术等方面发展相对较低，施组部人员更应加强自身学习，把先进的经验、工艺引入到我公司的施工中来。

报价部加强投标决策研究。施工报价决定了未来工程效益的好坏，在标书编制中，报价人员需要更详细了解当地的施工状况，了解未来施工中存在哪些价格风险和收益渠道，为领导的决策做好基础工作。其次，做好各区域造价的研究工作，能够详细了解各地行情，在投标中准确回避风险，进行准确报价。三要加强和成本办、项目部联系，准确了解项目施工的实际情况，把理论和实际结合起来，提高报价水平。

3、注重经营工作的创新。

**工作总结经营指标分析5**

本人xx，于20xx年2月26日入职xxxxxxx有限公司，是经营部的一名投标专员，在xx公司的近一年时间里，在领导和同事的关心和支持下，我学到了很多以前从未接触过的知识，开阔了视野，锻炼了能力，积累了经验，令我终身受益。基本上完成了一个学生到企业职工的转变，现在已完全融入了科建这个大家庭，同时对公司的组织结构、工作流程等各个方面也有了一些初步了解。

首先，作为公司经营部的一名工作人员，我对自己近一年的工作内容做出了以下简要总结：

1、配合领导完成xxxx钢结构项目、xxx项目、xxx项目、xx项目的投标工作，并与领导配合完成投标项目考察人员的接待及考察资料准备等工作。

2、配合协助xxx公司的陪标资料整理及陪标费用收取工作。

3、xxx公司的资质升级及增项工作。在即将过去的一年里，先后完成了房屋建筑施工总承包三升二、市政工程总承包三级增项、装饰装修工程专业承包增项的工作。

4、按时参加xxx市建委安排的资质动态核查工作。

5、完成了xxx公司人员职称证书、岗位证书、特种作业、xxx劳务特种作业岗位证的证件交接工作，建立公司人员证件管理数据库，全面负责公司人员证件的转入、借出、归还等工作，并及时做好证件的登记管理工作。

6、按期完成郑州市建筑企业每月月报的报送工作。

7、完成领导安排的其他工作任务。

其次，我在近一年的工作中也存在一些问题及不足：因为去工地的机会少，实地学习的机会也太少，学东西相对较慢；投标工作中偶

尔会出现错误，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。

在今后的工作中，我将用以下三条原则严格要求自己。

第一，态度决定一切，对于领导安排的工作我将以充分的热情来完成任务。我相信良好的心态在各个岗位都会有发展才能、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。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。初出校门的我当务之急就是拼命的学习，抓住每一个机会接触实践工作。结合学校里学的相关知识，活学活用，来解决实际的问题。另外，我还要努力提升自我，争取在20xx年顺利通过二级建造师考试。

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，在实践工作中我要时时总结，努力寻求更简单更有效的方法完成工作。

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领先技术，为公司的发展尽我绵薄之力。以上为本人一年来工作小结，请领导审阅。

**工作总结经营指标分析6**

财务分析主要指标

>一、偿债能力指标

（一）短期偿债能力指标

1、流动比率=流动资产÷流动负债

2、速动比率=（流动资产-存货-其他流动资产）÷流动负债

3、现金流动负债比率=经营现金净流量÷流动负债

（二）长期偿债能力指标

1、资产负债率（或负债比率）=负债总额÷资产总额

2、产权比率=负债总额÷所有者权益

3、已获利息倍数=息税前利润÷利息费用

4、长期资产适合率=（所有者权益+长期负债）÷非流动资产

>二、营运能力指标

（一）流动资产周转情况指标

1、应收账款

（1）应收账款周转率（次）=营业收入净额÷平均应收账款

（2）应收账款周转天数（平均应收账款回收期）=360÷应收账款周转率=（平均应收账款×360）÷营业收入净额

2、存货

（1）存货周转率（次）=营业成本÷平均存货

（2）存货周转天数=360÷存货周转率=（平均存货×360）÷营业成本

3、流动资产

（1）流动资产周转率（次）=营业收入净额÷平均流动资产

（2）流动资产周转天数=360÷流动资产周转率

=（平均流动资产×360）÷营业收入净额

（二）固定资产周转情况指标

1、固定资产周转率（次）=营业收入净额÷平均固定资产

（三）总资产周转情况指标

1、总资产周转率（次）=营业收入净额÷平均总资产

>三、盈利能力指标

（一）主营业务利润率=主营业务利润÷主营业务收入×100％

（二）成本费用利润率=利润总额÷企业成本费用总额×100％

（三）总资产报酬率=（利润总额＋利息支出）÷平均资产总额×100％

（四）净资产收益率=（净利润÷平均净资产）×100%

（五）社会贡献率=社会贡献总额÷平均资产总额×100%

其中：社会贡献总额包括工资、劳保退休统筹及其他社会福利支出、利息支出净额、应交或已交的各项税款；

（六）社会积累率=上交国家财政总额÷企业社会贡献总额×100%

>四、发展能力指标

（一）营业收入增长率=本年营业收入增长额÷上年营业收入总额×100%

（二）总资产增长率=（本期总资产增长额÷年初资产总额）×100%

（三）固定资产成新率=（平均固定资产净值÷平均固定资产原值）×100%

>五、杜邦财务分析体系

（一）净资产收益率（自有资金利润率）＝总资产净利率×权益乘数

（二）总资产净利率＝销售净利率×总资产周转率

（三）权益乘数＝1÷（1－资产负债率）

>六、上市公司的市场价值分析

（一）市盈率（倍数）

市盈率（倍数）＝每股市价／每股收益

每股收益＝净利润/年末普通股股数

（二）股利收益率

股利收益率＝每股股利／每股市价

每股股利＝股利总额/年末普通股股数

（三）市净率（倍数）

市净率（倍数）＝每股市价／每股净资产

每股净资产＝期末所有者权益/年末普通股股数

**工作总结经营指标分析7**

时光如梭，20\_\_年即将过去，回顾自己在这一年来的工作，收获和感触颇多。本人有幸得到公司的信任和认可，提升我为经营管理一部副班长一职，使我在工作中得到了锻炼和积累了管理经验。在领导的支持和指导及各位同事的协助下，凭着认真负责的工作态度，圆满完成了公司给予的各项工作。现就20\_\_年度工作、思想情况向上级领导汇报如下：

一、本年度主要工作

1、2月份，代表\_\_集团参加电视台表演《勇士》，得到领导一致好评。

2、2月14日情人节抽奖活动的宣传工作，促进了商场销售。

3、2月29日参与维稳综治计生签约大会。

4、3月1日——6月10日期间，调往物业部参与前后门改造监督工作，成立监督小组，主要由\_\_、\_\_和我负责。主要有4个防护工作，包括人流出入的安全、施工人员的防护、晚上施工安全、自然灾害。期间施工顺利进行，施工人员零违规。前后门改造工作圆满竣工。

5、4月15日参与商场纪律教育会议，内容包括：中层管理人员的培训内容，为什么要解放思想，坚持四个一致，反对自由主义。

6、4月22日，副班长以上管理人员和行政人员发表了对《解放思想，反对自由主义》的心得体会。总结出解放思想，反对自由主义，在日常管理，要有创新管理，提出日常文件与实际结合起来，与信息管理结合，提高工作效率。

7、5月7日，提出公司指导书《商品质量管理规定》和《退换货管理实施规定》的修改工作，主要由\_\_、\_\_和我负责。

8、6月1日起，我商场禁止使用塑料袋，只能使用环保胶袋，认真做好监督工作。

9、6月30日参与长城信用卡在我商场进行积分消费的培训工作。

10、7月份，提出关于提高\_\_专柜销售的建议，但因期间下雨天较多，推广活动效果不明显，且促销让利不多，价格偏低，令销售提升不大。

11、9月份\_\_期间的维稳工作，做好安全防范。

12、9月份协助撤场专柜和装修工作，配合物业部场地调整。由于装修期间噪音和灰尘的影响，做好对旁边柜台的解说工作。

13、10月8、9日参与公司举办的“\_\_金秋欢乐夜”，是其中一名舞蹈演员。整个晚会的表演非常成功。

14、10月10日参与集团公司举办的“趣味运动会”。主题是：我参与，我快乐。

15、11月份，副主任以下人员年度考核，通过合理评价，更好推动公司发展。

16、每月中旬做好综合大检查，内容包括员工的仪容仪表、经营范围、有无中文标示、仓库摆放要求等。

17、每月3期组织新入职员工的岗前培训，总共培训9期，共80余人。

18、每月下旬，由梁文毅和我负责消防器材和应急灯的检查。

19、每天负责早会，传达公司文件和精神。

二、本年度的思想情况

1、坚决服从领导，认真执行公司的经营管理工作，并贯彻落实到岗位实际工作中，始终把维护公司利益放在第一位。

2、遵循公司的经营理念“效益第一，实现共赢”及服务理念“标准服务，真品真心”，以公司企业文化精神为中心，有意识培养员工的凝聚力和团队精神，让员工感受到公司的的集体荣誉。

3、以身作则，带头遵守公司的规章制度和劳动纪律，保持严谨自律的工作，给员工树立良好的榜样。

4、在工作中严格管理，处理问题公平、公正，有错就罚，大胆管理，树立威信。

5、主动关心员工的工作、生活和心理状况，加强沟通管理，赢得员工对我的信任。

6、不断要求上进，希望在思想认识和日常工作中都有不同程度的感悟和提升，并以此激发大家在工作中体现自身价值，感受人生乐趣。

以上是我一年中力争做到、做好的方面。纵观一年的工作，客观的自我剖析，自己还存在许多不足之处，工作经验和相关管理知识仍需进一步学习和积累，请领导批评指正，在以后的工作中，能够进一步加强和改正。

20\_\_年即将过去，迎来了满怀信心的20\_\_年，意味着新的机遇，新的挑战。

在这里，提一些个人意见，希望能够更好地为公司做出贡献，有以下几点建议：

1、个别文件管理，尽可能使用电脑化管理。这样可以减少纸张的浪费，又可以环保，资料又可以永久保存。

2、不断完善各种制度，资料能及时更新。

3、营造文化氛围，增强员工凝聚力，可以分部门组织。

4、公司会员管理，尽可能利用广大会员，做到反馈专柜促销信息，促进销售。

总而言之，总结这一年以来的工作，我是全心全意为公司服务，竭力做好本职工作。在20\_\_年，我将继续为公司的发展贡献自己一份微薄之力。

**工作总结经营指标分析8**

XX年上半年，某某公司认真贯彻落实总部年初的工作会议精神和具体要求，继续发扬创业时的艰苦奋斗精神，强化队伍建设、抓好市场营销、确保安全质量，开源节流、增收节支、大胆开拓，勇于创新，取得了较好的成绩。现将XX年上半年工作作如下汇报：

一、上半年工作回顾:

公司经过三年多的打拼开拓，已经在厦门的某某市场牢牢地站稳了脚跟。但对手今年通过捆绑式的营销模式，采取一切手段对我们进行疯狂的反扑。面对如此恶劣的市场环境，我们每前进一步都很难。

但我们并没有失去信心，而是将压力转化为动力，在总部的关怀和指导下，在公司领导班子的带领下，在全体员工的齐心协力下，按照年初确立的“以人为本，打造队伍、完善管理、和谐发展”的工作方针，公司积极采取有效措施，对内加强管理，为发展打好基础，对外大力加强市场营销，以发展促巩固。上半年，公司针对市场形势和公司的实际情况，及时出台相关的制度，调整营销策略，为公司今年工作目标和经营指标的完成奠定了基础。

(一)生产经营情况。

今年1-6月份完成集装箱理货业务 万标箱，比去年同期增长 ;件杂货完成 万吨，比去年同期增长 ;装拆箱理货完成 万标箱，比去年同期增长 %。

今年上半年财务收入共计 万元，比去年同期增长 。利润 元，成本利润率 。

现有员工队伍100人，员工平均工资达3500元/月。

(二)主要完成的工作。

1、以人为本、搭建平台、构建和谐企业。

“以人为本”是企业永恒的经营之道。员工是企业的财富，只有真正的关心员工，充分保障员工的利益，才能让员工努力工作，积极发挥主观能力性，为企业创造财富。

今年上半年，公司继续坚持“以人为本”的经营理念，按照年初提出的“以人为本、构建和谐环境，促进公司可持续发展”的工作指导思想，以改善和提高员工的福利待遇，将员工打造成为对公司对社会有用的人作为自己的使命，一方面大力发展经济，提高物质基础，今年员工的福利待遇有了明显增长，员工的工资已由去年的二千多增长到现在的三千多，公司还为员工订做了西服及运动服和运动鞋。一方面加强思想教育，增加精神食粮，充分利用公司的各种平台，努力营造和谐的企业环境。

加强党组织建设，发挥党员干部的模范带头作用。按照公司党委今年的工作计划，公司党委成立了中心学习组，将各部门长、党支部书纳入学习组，每月组织党员干部进行党课学习，由党委成员亲自主讲。通过政治理论学习，党员干部的思想认识和管理水平有了明显的提高，在实际工作中他们以身作则，从现在做起、从部门做起、从点滴做起，处处起到表率作用。

充分发挥团组织、工会的作用。团组织和工会是公司党委的得力助手，是公司与员工之间的纽带和桥梁。今年以来，公司团组织和工会在党委的领导下，组织了多项有益员工身心健康的活动。如“新年文艺汇演”、“第一届友谊杯篮球比赛”、“万人献爱心活动”等等。

各部门还针对部门员工多数是青年团员的特点，根据部门实际情况，在工作之余，组织许多年青人喜欢的活动，有学雷锋，做好事活动，台球赛，羽毛球赛活动;也有郊游，烧烤活动，极大地丰富了员工的业余文化生活，既煅炼了身体，陶冶了情操。又加强了交流，加深了感情，促进了团结，提高了队伍的凝聚力，营造了一个健康和谐的企业环境。

发挥舆论宣传作用，正面引导员工奋发向上。厦门某某从XX年开始创办企业内刊《某某某某之声》至今已有三十三期了，为领导与员工、干部与员工、员工与员工搭建了一个很好的沟通桥梁和交流平台。

通过内刊传达了公司政策精神、指示要求。员工们通过这一平台，交流工作、学习、生活的经验与感受，对公司经营管理提出意见，参与公司的民主管理，不仅丰富了员工的文化生活，提高了员工的文化修养，还调动了员工参与管理的积极性。今年以来，为了更好地发挥舆论导向作用，公司加大了好人好事的宣传力度，每期都设有好人好事专栏来表扬在工作中乐于奉献，爱岗敬业，有突出表现的员工。

今年二月公司对《某某某某之声》进行全面改版，由原先的两版扩充到现在的九版，并结合公司的实际，增加具有导向性的文章，极大地丰富了简报的内容，提高了简报的可视性和可读性，充分发挥其导向作用。另外，各现场操作部门都创办了宣传栏，根据部门的具体情况，创办各种主题的栏目，对部门的好人好事进行宣传和表扬，对工作的特殊情况，注意事项进行宣讲。从而促进了部门的生产管理，又调动了部门员工的工作积极性。2、加强队伍建设，提升公司竞争力。

队伍建设是企业经营管理的重中之重，公司自成立至今，已经培养出一批志同道合、真抓实干、敢于管理、擅于管理的干部队伍，和一批爱岗敬业、不畏辛苦、任劳任怨、积极向上的员工队伍，正是在这些干部员工的努力拼搏下，公司得到了健康快速的发展。今年上半年，公司继续加强队伍建设，努力提高干部员工的思想水平和综合素质，提升公司的竞争力。

加强干部员工的思想素质教育，引导员工从大局出发，向前看，向远看，树立正确的人生观、价值观和世界观。尤其是提高中层骨干的业务技能和管理能力，使他们成为公司发展的中坚力量。上半年，公司多次组织助理以上骨干进行各种培训。各部门还组织了学习小组，学习业务知识和理货英语。今年6月公司推荐某某x、某某x二位同志参加总部举办的中层干部培训。通过培训教授和自主学习，干部员工的综合能力和业务水平有了很大的提高，为公司进一步的发展打下了坚实的基础。

继续实行干部员工动态管理，最大限度地激发干部员工的奋发向上，让干部有危机意识而更加努力地工作，让普通员工有“盼头”而更加努力地去学习，去提高自己的业务技能和综合能力。上半年有二名同志被聘任为部门长，有三名理货员提升了见习助理，对多名员工的工作岗位进行了调动。通过这种能者上，庸者让的竞争机制和干部调动机制，公司呈现比学赶超的局面，很好地满足了各个岗位的需要，促进了公司的发展。

3、完善规章制度，严抓贯彻落实。

规章制度是企业健康发展的保证，几年来公司结合工作实际和市场形势相继出台了一系列的规章制度和政策，确保了公司的健康发展和业务的顺利展开。但随着竞争的加剧，市场对我们提出了更高的要求，尤其在安全质量方面。

上半年，公司针对一些内部差错反复出现的问题，修订了《贡献奖暂行办法》和《综合管理奖考核办法》将和部门的利益与安全质量挂钩，对差错进行严格的控制，内部差错按个计算，一旦出现内部差错即取消评比个人贡献奖资格，干部出现内部差错，扣比率扣除安全质量奖;进一步明确对外差错的界定，即只要错误送达、传达外部单位，不管有没造成影响，都视为对外差错。只要出现一个对外差错即取消部门综合管理奖和个人贡献奖的评比。

通过这一系列的措施加强了干部员工的责任感和紧迫感，使工作差错急剧的下降，确保了安全质量，受到客户的好评，为进一步扩展市场创造了条件。

今年以来，公司严抓规章制度的贯彻落实，出台了《干部的职责与权限》等规定，进一步明确了职责，使员工在贯彻落实规章制度上有人抓、有人管，而不是当作废纸一张，同时加大对责任人的考核力度，对不遵守公司规章制度的员工给予严肃处理。

7月份，现场部门有位员工无视公司的劳动纪律，无故旷工，公司给予通报开除处理，并要求其承担相应的违约责任。公司还加大了现场操作部的检查力度，出台了《现场部门月度检查内容》，对各部门规章制度的落实情况和安全生产进行检查。

通过采取上述措施，公司规章制度的执行力度明显加强，保证了公司的政令畅通，令行禁止，高质量、高效率地完成了公司布置的各项任务，从而提高公司在市场上的整体竞争力。4、开源节流，创造效益。

根据总公司年初的工作会议精神和要求，厦门分公司积极采取有效措施，做好开源节流工作。一方面全力拓展市场，争取业务，拓宽营收渠道，一方面加强内部成本控制，节省开支，取得了很好的效果。首先，加强人工成本控制。各现场操作分部实行岗位相对固定，人员统筹安排的用人机制，解决了周末作业高峰期人手不足的困难，减少各部门人员的编制。其次，实行部门成本核算。

公司各部门的经营、管理、质量和成本纳入部门月度考核，教育员工从自身做起，从点滴做起，提高主人翁精神和节约意识，努力降低成本。其次在管理费上严格控制，尽量压缩机关人员的配置。机关人员多是身兼数职，办公室人事管理员某某兼任党办秘书，在财务部会计请假回家生产后又暂时兼任公司会计。在业务招待费上，本着花小钱、办大事、办好事、办实事的原则，采取一切措施，避免不必要的开支。

上半年，我司本着审计出效益、审计防风险、审计强管理、审计促发展的原则，积极配合总部和股东对公司的审计工作。通过上述一系列的有效措施，公司成本支出得到了很好的控制，收入成本率有了明显的降低。

5、大力加强市场营销工作。

今年随着国家相关政策的出台和厦门港的自身情况，厦门港的某某市场总量没有增加，反而出现下降的趋势。而港务集团给某某定了较高的利润指标，这势必让某某加大市场营销力度，采取一切办法，甚至不入流的手段对我们进行反扑。公司及时采取相应的对策，巩固了现有的市场份额。

如今，对手很难从我们的手中夺去业务，但我们每争取一块业务也要付出很大的代价，这就是市场的相对“相持”阶段。在这“相持”阶段，谁顶得住压力，先打开突破口，谁就掌握了市场的主动权，所以，市场营销工作是公司今年一切工作的重中之重。

今年公司为了加强市场营销工作，在继续发挥营销小组作用的同时，将某某x、某某x二位同志借调到商务部协助进行市场营销工作，同时依然负责本部门的经营管理，充实了商务部的营销力量。公司还根据各客户的具体要求和各船东的不同特点，为客户提供众多的增值服务，包括为客户做一些力所能及的事，想客户之所想，急客户之所急，受到了客户的肯定与表扬，从而加深了和客户及相关方的关系。

公司针对今年上半年厦门港班轮航线变动不大的特点，及时调整策略，采取行之有效的营销办法，对班轮继续跟踪，保持关系，重点攻关内支线以及一些近洋的航线。

今年上半年在巩固原有航线的基础上，通过积极营销，相继争到某某地中海线;某某的一条内支线和某某线;某某和某某合开的东南亚线;某某的一条船。虽然今年因为几家船公司撤线和拆线，导致公司理货箱量的流失，但由于我们争取到了一些业务，从而补足了箱量，巩固了市场份额。

在件杂货方面，公司加大营销力度，一有信息，及时跟进，不放过任何的机会，今年公司件杂货的理货份额有明显增长，有几个月还超过了50%。在装拆箱理货方面，加大与堆场和货主的联系，扩大合作，上半年，增加了某某物流的一块业务，特殊理货的业务量也有所增加。

公司还和相关码头加强合作，上半年公司与码头签定了合作协议，其船边、闸口、验关台的相关理货业务已全部委托我司操作。这证明了我司的营销工作取得了成功，并且有了码头这一有力的支持者，为公司经后的发展打下了基础。6、某某分公司正式开展某某业务。

根据总部的要求，某某分公司的经营管理由厦门分公司负责，去年公司对某某市场进行了调研，并做好相关开业的准备工作，今年公司加大了营销力度，积极推进某某分公司各项工作的进行。今年上半年某某分公司已按照既定的计划，顺利开业了，并已经多次进行了理货作业。某某x作为某某分公司具体负责人，对某某分公司的开业经营作了大量的工作。

二、存在的不足:

(一)员工的思想水平和综合素质有待提高。

公司成立三年来，经过公司的引导和教育，员工的思想水平和综合素质比刚进公司时有了很大的提高，但随着竞争的加剧，客户我们的员工提出了更高的要求。

(二)干部的管理水平和业务技能有待加强。

有一批能抓管理，会拓市场的干部队伍是公司保持持续发展的关键，近三年来，公司涌现出一大批年青的干部，他们在实践中边学边干、边干边学，工作能力、管理水平和个人修养都得到了很大的提升，为公司的快速发展做出了不少贡献，但他们毕竟还年青，无论是工作经验、业务能力、管理管理水平及对外沟通能力都和公司持续发展的需要还存在一定的差距。

(三)规章制度的落实还不够全面到位。

三年来，公司各项规章制度都已建立，并在实践中逐步地健全和完善，可是有了好的制度，还要去全面的贯彻落实。今年，公司在管理上出现一些漏洞，在安全质量上，没有很好地杜绝差错，就是由于规章制度没有完全落实到位，员工没有严格依照规章制度和操作流程作业。

(九)市场营销手段还要进一步创新。

上半年在市场营销上虽然取得了一些成绩，但没能取得更大的突破。今年市场竞争的残酷性在加剧，只有及时解决市场营销的创新和有效手段问题才能更进一步的扩展业务，掌握市场的主动权。

**工作总结经营指标分析9**

今年以来，我站认真贯彻落实全省农村和农林工作会议，按照厅党组的统一部署，在分管厅长的关心支持下，按照20xx年农业和农村经营管理工作任务分解表的要求，求真务实、开拓创新、自加压力、扎实工作，进一步规范全省农村集体财务与资产管理，积极探索农村社区股份制改革，指导各地开展基层民主制度建设，因地制宜搞好农经一站式“窗口”服务，基本完成了全年工作任务。现将我站20xx年的主要工作及20xx年工作安排简要汇报如下：

>一、20xx年主要工作情况

（一）推进农经一站式“窗口”服务建设，健全农村社会化服务体系。今年以来，我站积极指导各地认真贯彻去年泰兴农经服务工作现场会，在开展试点的基础上，因地制宜地开展农经一站式“窗口”服务工作。今年5月份，根据厅领导要求和年初计划安排，在东海县召开了全省农经一站式“窗口”服务工作会议，各市及部分县农办主任约70名代表参加了会议，东海县委农工办、金湖县委农工办等7家单位作了典型发言，祝保平副厅长参加会议并讲话。会议肯定了上半年成绩，总结了成功经验，并指出下一步努力方向，要求各地本着实事求是、因地制宜的原则，进一步完善已有服务、拓宽服务领域、改善服务手段、加强人员培训，全面推进一站式“窗口”服务工作。经过两年多的实践，我省农经部门在全国率先开展的农经服务工作，其服务理念进一步清晰，服务制度逐步健全，服务内容更加务实，服务成效不断显现。为加快推进农经一站式“窗口”服务，我们与省委先进性教育办公室、省委农工办密切配合，及时下发了《关于在全省乡镇机关先进性教育活动中加快推进农经一站式“窗口”服务的通知》（苏先组办[20xx]49号），要求乡镇结合先进性教育活动，抓好农经一站式服务“窗口”建设，建立健全服务制度，拓展服务领域。到目前为止，全省已有532个乡镇开展了农经一站式“窗口”服务，其中有76个乡镇农经站的一站式“窗口”服务达到了规范化的标准，有效地促进了农民增收和农村社会的和谐发展。

（二）以贯彻新会计制度为契机，进一步规范农村集体财务管理。一是转发文件，加强学习和指导。去年底，农业部、财政部针对农村税费改后村集体经济组织会计核算内容的变化，对原农村会计制度进行了修订，新《村集体经济组织会计制度》已于20xx年1月1日正式实施。2月份，我站以厅办公室名义对有关文件进行转发（苏农办经[20xx]1号），要求各地及时学习掌握新制度，指导工作开展。二是组织基层同志学习考察。年初，我站组织部分市县同志参加了农业部经管总站在广西北海举办的新会计制度培训班，并学习考察了当地农村集体财务管理的经验做法。9月底，组织部分市、县经管站负责同志到吉林等地考察学习，通过召开座谈会、参观现场等形式，对兄弟省市好的经验做法进一步加深了了解。三是加强基层业务干部培训。按照苏农经[20xx]8号文件关于加强农村财会人员培训的要求，结合新会计制度贯彻落实，我站组织系统内业务骨干，编写了培训教材《农村财务工作指南》，并于3月份，在泰州举办了新《村集体经济组织会计制度》师资培训班，各市、县农工办近150名同志参加了培训，培训的主要内容包括：会计基础知识、会计实务操作、新旧制度衔接、会计电算化、村务公开民主管理等。目前，各市县正在有计划、有步骤地对乡村会计人员开展以新会计制度为主要内容的业务培训。四是起草文件，加强村级财务规范化管理。根据省有关领导的指示，在充分调研的基础上，起草了《关于加强村级财务规范化管理的意见》，已上报省政府，近期将以省“两办”文件下发各地执行。

（三）稳步推进农村社区股份制改革，创新农村集体资产运营机制。为进一步规范我省农村社区股份合作制改革，推动农村经济快速健康发展，按照省领导的批示和厅领导的要求，上半年我站多次专门组织力量，先后到苏南、苏中和苏北的部分地区进行了调研，通过实地考察、召开座谈会等形式，广泛征求基层及相关部门意见，总结成功经验，指导基层开展工作。在此基础上，我站起草了《关于积极推进农村社区股份合作制改革的意见》，并于9月份以省委、省政府文件下发各地贯彻执行。到目前为止，全省已有160个行政村开展了农村社区股份合作制改革，41%的乡镇建立了各种形式的集体资产经营组织，28%的乡镇建立资产经营公司，21%的乡镇进行工商登记，注册集体资本56亿元，全省农村集体净资产总额1223亿元，其中经营性净资产727亿元，当年净收益20亿元，基本实现农村集体资产保值增值的目标。

（四）着力探索工作新途径，不断加大控减村级不良债务力度。一是开展化解债务工作试点。根据去年全省农村税费改革工作会议，经过与省税改办等有关部门协商并报有关领导同意，确立睢宁、通州、泰兴、泗洪四县为化解乡村债务试点单位。4月6日，省财政厅、省农林厅、省税改办在泰州联合召开了全省化解乡村债务试点工作会议，会上有关单位及负责人作了典型发言和大会交流，省委副秘书长胥爱贵同志到会并讲话，省财政厅副厅长、省税改办副主任李小平同志对试点工作作了具体部署并提出了明确要求，省农林厅副厅长、省税改办副主任祝保平同志主持会议并作了总结。11月初，在兴化召开了全省控制与化解村级债务试点工作座谈会，^v^税改办、省税改办及省有关部门

的同志应邀参加了会议，睢宁等7个试点县（市、区）的农工班主任在会上发了言，祝保平副厅长出席会议并讲话，对下一步试点工作进行了部署。二是起草汇报材料。按照有关领导要求，根据去年由陈宝田省长助理带队进行的乡村债务化解专题调查了解掌握的有关情况，结合有关统计数据，我站起草了《我省村级债务情况的汇报》，并由刘立仁厅长在5月下旬的省委常委会上作了汇报。三是参与起草工作意见。6月上旬，我站与省税改办共同起草了《化解乡村债务试点工作指导意见》，并于9月份以省委办公厅、省政府办公厅文件下发各地执行。据统计，20xx年度全省共化解村级债务67亿元，当年债务化解率为，年末债务余额205亿元。

（五）配合相关部门认真做好省委、省政府和厅交办工作。一是抓好村级三项资金专户管理工作。5月中旬，我站专门组织人员参加了省税改办、农林厅组成的检查组，采取追踪资金走向、逐级核查账簿和凭证、召开座谈会、走访干部群众等方法，对徐州、连云港、淮安、扬州、镇江、泰州6市12个县（市、区）20xx－20xx年村级三项资金专户管理制度执行情况进行了专项检查，有关情况已向厅分管领导做了书面汇报，对检查中发现的问题及时反馈给了有关市，并提出了整改意见。二是配合省委办公厅做好乡村财务检查工作。根据省委办公厅“传发227号”通知，6月18日—21日，我站有关同志参加了由省委办公厅组织的乡村两级财务管理状况调查组，分别赴灌云、沛县2地采取“听介绍、问情况、查账册、看实地、访农户”等方式，就20xx-20xx年乡村两级财务管理情况，尤其是乡村两级招待费开支情况进行了重点调查，调查结果已形成书面材料向省委有关领导作了汇报。

>二、20xx年工作安排

20xx年，我站将继续围绕厅中心工作，加大创业、创新、创优工作力度，除认真做好农村集体财务与资产管理、基层民主建设指导、农经五项服务和化解村级不良债务等常规工作外，重点围绕以下几个方面开展工作：

（一）拓宽服务领域，提升农经一站式“窗口”服务水平。明年，我们将指导各地按照有关文件要求，主动适应建设社会主义新农村的需要，结合自身实际，针对农民群众生产、生活的实际需要，积极拓展服务领域，抓好制度建设，进一步提升农经一站式“窗口”服务水平。

（二）进一步强化农村集体财务规范化建设。我们将按照农业部等四部委出台的文件以及省委、省政府即将出台的《关于加强村级集体财务规范化管理的意见》，进一步完善村账乡镇代理制度，规范财务公开，强化农村民主管理，加强人员培训，强化农村会计队伍建设，进一步提高全省村级财务管理规范化水平。

（三）认真贯彻落实有关文件，大力推进农村社区股份合作制改革。我们将在进一步调研、总结和归纳各地农村社区股份合作制改革的成功经验和做法的基础上，认真贯彻落实《省委办公厅、省政府办公厅关于积极推进农村社区股份合作制改革的意见》，大力推进农村社区股份合作制改革，为保护村集体及其成员的合法权益，增加农民收入，维护农村稳定，建设和谐的社会主义新农村作贡献。

（四）继续抓好两个试点，及时总结经验在面上推广。一是抓好化解村级债务试点工作。根据4月份泰州工作会议，指导试点单位按照“控制新债、摸清底数、明确责任、分类处理、逐年消化”的工作要求，定期组织专门力量，对试点单位的乡村债务情况开展“推磨式”检查验收，不断探索和总结控制新债、化解老债的有效途径，为在全省面上工作积累经验。二是继续抓好农业部的农村集体财务规范化建设试点工作。20xx年6月份农业部确立我省苏州市木渎镇西跨塘村等6个村为全国农村集体财务规范化建设试点村以来，我站按照试点方案的要求，加强了对试点村在财务制度建设、账务处理程序、民主管理机制、财会人员培训、审计监督渠道等方面的指导、检查和监督，并于8月份的完成了验收及分析汇报工作。明年。我们将以农业部试点工作为契机，认真总结试点经验，扩大试点范围，全面推进村级财务管理的经常化、规范化、制度化。

（五）争取出台加强农村集体经济审计工作的意见。20xx年，我们将与审计厅等有关部门加强联系，共同研究农村集体经济审计问题，争取早日出台加强农村集体经济审计工作的意见，并在全省普遍开展农村内部审计工作，进一步明确农村集体经济组织内部审计的审计原则、审计范围、审计程序以及其他相关要求，树立农经部门权威，帮助农村集体经济组织发现存在问题，明确村干部经济责任，挖掘自身潜力，改善经营管理状况，提高经济效益，逐步增强集体经济实力，做到用好集体资产、管好集体财务，预防各类违规违纪行为的发生。

**工作总结经营指标分析10**

转眼1个月结束了，这半个月使我改变了很多，也学到了很多，初入社会更多遇到的问题和需要学的是人际交往的能力。

经朋友介绍，我按期来到x酒店工作，带着对第一份工作的热情，我走上了我人生的第一个工作岗位——前台接待，方圆快捷酒店共145间房，相对郑州来说客房间数还算不错的对于每个酒店来说都是一样的，前厅部是整个的酒店的核心，也应该是酒店的脸面，因此对于工作人员的要求比较高，尤其是前台接待，形象是一方面，另外个人素质也是很重要，个人素质包括语言能力和接人待物的应变能力，以及处理突发事件的态度，是整个酒店的信息中心，绝大部分的客人从这里获取酒店的信息，所以工作人员必须对酒店的信息有很好的了解。总结起来可以用以下五条来阐述：

1、礼貌、礼仪。包括：怎样微笑、如何为客人提供服务、在服务中对客语言方面等。

2、前台人员也因该的楼层人员共同合作、团结起来这样才有利于酒店的利益。

3、前台业务知识的培训。主要是日常工作流程，前台的日常工作很繁琐，大致分为三方面，即位客人办理入住登记在客人住店期间为客人提供的一系列服务包括行李寄存，问询，最后是为客人办理核对信息并与客人交流。

4、语言方面。在前台平时对客服务中禁止对客人使用本土方言，为什么呢?1、是对客人不尊重，2、是降低了个人素质和酒店带来了不好的影响，所以时刻运用普通话是工作中的基本要求，。

5、对于本地的相关景点及最新信息的收集及掌握。来酒店住宿的大部分客人都是来各个城市及国外的，这就要求我们不仅要对郑州旅游景点等有一定的掌握，还要我们对河南省多些景点的了解甚至各国各民族的一些风俗习惯有全面的了解，这些都是我们更好的为客人服务的前提。

前台接待看是一个很简单的工作，可是其中需要学习的东西还有很。我会用心去努力把自己的工作做好，只有这样才能不断完善和提高自己。另一方面就是人际关系方面，学校里同学之间的感情是真挚的，没有太大的利益关系，可是进入社会，你所说的每一句话，做的每一件事都需要考虑再三。当然，我时刻提醒自己以诚待人，同样大家也会以诚待你。喜欢忙忙碌碌的感觉，这样才能充实自己的人生，自己的人生价值才能得以体现。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找