

最新企业经营情况自查报告 公司经营自查报告(精选5篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

企业经营情况自查报告 公司经营自查报告篇一

加强民爆物品的安全管理是我公司的头等大事，一切的工作都要为安全生产让路，如果管理不善，将会严重危及公共安全和人民生命财产安全，因此，我公司制定了一整套的安全管理制度，用制度管人，并层层签订了安全管理责任状。真正做到了各各岗位有制度，人人头上有责任的完善机制。公司定期进行安全检查，对安全现状及安全设施设备进行安全隐患排查，对查出的隐患制定整改措施，安排专人负责，在规定的时间内整改到位，把一切安全隐患消灭在萌芽状态。公司领导认真履行上级部门要求的有关安全方面的工作，增强职工的安全意识。仓库工作人员严格执行《仓库安全管理制度》和《保卫值班制度》。组织全体干部职工观看《民爆事故警示录》的安全警示录像，采用案例再现的表现形式，使全体干部职工认识到违规违章就是走向事故，真正从思想深处懂得安全、重视安全、时时刻刻想着安全。

二、

提高安全的本质水平，就是要提高安全管理人员以及职工的安全意识和安全知识以及操作知识，今年我们对已获得安全从业资格的安全管理人员进行了复训，并对未获得从业资格的仓库安全员、押运员、装卸人员进行上岗安全培训，并取得从业资格证书。

我公司所租用的民爆物品仓库是我公司的重大危险防护区，保证仓库的安全是中心工作的重中之重。我公司与仓库属单位积极协商，为库区设置了技防、犬防、人防设施及人员配置，保障仓库的安全。

公司对使用的民爆器材运输车辆定期检查，对从事危险品运输的从业人员严格执行执证上岗制度，并会对民爆行业对危险品运输车辆的要求进行检查，确保符合相关要求。

公司制定了《安全生产奖惩制度》，并认真严格执行，从另一角度加强了员工的安全生产意识。

我公司根据国家、行业的相关要求，针对我公司实际情况，制定了《安全生产资金投入管理制度》，确保公司所需的安全生产投入的正常进行。

总之，我公司所有员工将继续坚持“安全第一、预防为主”的方针，发扬成绩、改正不足。在搞好安全生产的同时，加快民爆仓库及运输环节的安全环境建设。为公司稳定和发展打下坚实的基础，为我国民爆安全工作做出应有的贡献。

企业经营情况自查报告 公司经营自查报告篇二

观云村辖6个村民小组，1589户，共5109人左右，两委班子成员共12名。

作为一名村会计，我始终严格要求自我，不断学习，提高思想认识，认真领会党在农村的各项政策及措施，始终坚持清醒的头脑。我还主动学习其他多种知识及技能。目的是为了提高自己的业务专业知识，以便更好的干好本职工作。在工作中，自我按照发展要有新思路，改革要有新突破，开放要有新局面，各项工作要有新举措的要求，在工作中能够坚持原则、秉公办事、顾全大局，遵守财经纪律。认真履行会计岗位职责。

（一）严格按财务审批程序执行。村委员会严格执行财务审批制度，对于农民关心的土地补偿费的发放，工程项目的开支等根据规定都召开了相关的会议，进行民主决策。在清查过程中未发现除会计外的其他人代收款现象，团体资金管理趋于规范化、制度化。

（二）建立日常财务收支管理制度。重视日常财务收支管理，为了加强这一管理，我们建立健全了各项财务制度，这样财务日常工作就能做到有法可依，有章可循，实现管理的规范化、制度化。

（三）建立民主理财监督管理制度。以“民主日”活动为载体，切实加强村务、政务公开工作。村民对财务收支进行监督，由财务人员对发生的收支情景进行通报，解答群众提出的疑问，并将结果按时上墙公布，切实加强了村务、财务公开工作，做到了政务公开“一事一公开”，财务公开“一票一公开”。使“两公开”的资料完整，程序规范，格式明了清晰。

（四）做好村级财务结报工作。我能够立足岗位，认真完成好本职工作。村财务总是村民关注的焦点，我对村务公开一向很重视，每次民主理财结束后，我都将各项收支整理好，让村民监督。

第一、加强村级资产管理，努力控制非生产性支出。

第二，及时报账，做到与镇政府政所及时、有效对接。

第三，进取做好富余劳动力转移工作，为农民增加收入，维护我村稳定。

在今后的工作中，我将更加努力勤奋工作，巩固已经取得的成绩，发扬我村制度建设等方面的优势，克服缺点和不足，以勤奋务实、开拓进取的工作态度，为我村的建设和发展贡

献自我的力量。

企业经营情况自查报告 公司经营自查报告篇三

1、累计投放各类贷款29987.50万元，同比增加16270万元，各项贷款余额86679.65万元。

2、累计收回各类贷款58800.50元，其中粮食政策性财务挂账贷款16825万元，准政策性贷款30880.50万元，产业化龙头企业贷款8800万元，县域城镇建设贷款1825万元，农业小企业贷款350万元，仓储设施贷款120万元。

3、日均存款15377万元，同比增加3027万元。

4、完成中间业务收入40.56万元，占全年计划76%。

5、贷款利息综合收回率94.5%。

6、实现账面赢利1258.25万元，占全年计划的70%。

7、清收不良贷款30万元。

8、上缴利税307万元。

我行现有员工19人，平均年龄41岁，党员12人，具有全日制大专以上学历9人，员工的学历结构、年龄层次和综合素质不断优化并持续向好。管理层由3位高级管理人员组成，均具有xx年以上经济、金融和管理工作经历，经营管理经验丰富。

农发行坚决服从和服务于国家宏观调控，全面落实国家各项强农惠农政策，把实现良好的社会效益作为最重要的价值追求。目前，形成了以支持国家粮棉油购销储业务为主体、以支持农业产业化经营和农业农村基础设施建设为两翼的业务发展格局，初步建立现代银行框架，经营业绩实现大发展，

有效发挥了在农村金融中的骨干和支柱作用。

自接到市分行和xx县文件关于民主评议政风行风工作以来，刚开始，我们对此认识不足，重视不够，存在一些问题，后来在县纪委领导和纠风办亲临的指导下，我行对行风建设工作十分重视，精心安排，认真组织，扎实推进行评各阶段的工作。从加强银行从业人员行为准则教育、转变工作作风、提高服务质量入手，坚持面向社会、面向客户开门评议，坚持行风建设与社会评议相结合，内部管理与社会监督相结合，突出制度建设，注重整改成效，促进本行建设与社会需求和諧一致，力求形成常态化工作机制和良好的工作作风。

为深入贯彻落实上级关于20xx年度民主评议政风行风工作的意见和实施办法，支部高度重视。为保证组织领导，成立了以行长为组长政风行风评评工作领导小组，确保行评工作的有效推进。

三是强调要严格遵守纪律，对违反规定的，要依照有关规定给予责任人严肃处理，并追究责任。

一是组织召开动员大会。在全行干部职工参加动员大会上，行长对行评工作进行了动员和部署。

二是对内对外公开服务承诺。以实际行动开展行风建设、接受社会监督、推行优质服务。

三是在全行广泛开展“优质服务年”活动、合规教育活动等，通过这些活动不断规范员工的职业操守，提高窗口服务水平和全行案件风险防控水平，深入推进行风建设。

通过多种渠道，我行广泛征集广大客户的意见，实行开门评议。一是通过各种宣传渠道公示投诉电话，通过电话渠道征集意见。二是在营业网点设立意见箱、意见簿，开展“客户满意度调查”，现场征集意见。三是召开客户座谈会，通过

面对面交流征求意见和建议。

一是强化服务理念，切实提高干部职工对行风建设的认识。倡导“至诚服务、有效发展、以人为本、构建和谐”的核心理念，并通过强化培训教育等方式，提高了广大干部员工对“服务是银行的生命”以及“服务立行”、“服务无小事”、“服务就是核心竞争力”等一系列优质服务理念的认识。

二是制定与实施规范的服务标准，全面提升全行的服务能力和水平。在加强行风建设工作中，我行组织制定了《员工行为规范》、《客户营销维护规范》、《营业窗口服务规范》等活动实施细则，并按照“规则统一、全员覆盖、注重实际操作、保持相对稳定”等四项原则，制发了xx县农发行从营业柜员、座班主任到全行客户经理、部室负责人等岗位服务标准，以及《文明规范服务标准》，并对上述工作制度汇编成册，发到全行干部员工，方便遵照执行。

三是强化服务培训，有效提高全员的服务技能和工作能力。

四是履行服务承诺，切实增强全行行风建设的社会责任感。为切实加强行风建设，我行对承诺事项分别采取试行和检查督促执行、定期通报等措施，确保公开服务承诺得到履行，增强了全行上下为客户、为社会企业提供优质服务的社会责任感。

五是建立督促检查机制，确保行评工作取得实效。我行建立了工作督查制度、情况讲评制度、阶段工作通报制度、活动开展奖惩制度等一系列工作制度，并重点推行“双评双挂钩”的工作督查。为确保行评检查工作客观公正，真实有效，成立了检查组对全行进行了多次全面及专项检查，并将检查结果与各部室综合目标考核、负责人和员工个人的绩效考核挂钩，使行评活动得到切实推进，促进了行评工作不断深入和取得实效。六是加强全行作风建设，强化执行力，提高工作效率。为贯彻“为一线服务、为基层服务、为客户服务”

的经营理念，及时了解、督导和帮助员工解决实际问题。

通过自查自纠、广泛征集，我行共收集到社会各界的意见建议份，经对意见和建议进行梳理与归纳，我行在行风建设方面共存在7个方面的主要问题。

1、部分业务发展缓慢。我行信贷业务发展很快，但存款业务连年未完成任务，贷款占全县四分之一，存款只占百分之一。

2、营业厅服务设施和服务环境应进一步改善。我行与商业银行相比，我行网点服务设施不够先进，电子化应用程度也不够高。难以为来行办理业务的客户提供更多、更便捷的选择。窗口服务方面存在相对较多的问题。一是营业厅面积较小，二是窗口设置不科学，三是未实现功能分区。

3、窗口服务质量应进一步提高。少数员工仍然存在执行岗位职责不严谨、不到位的问题，窗口服务质量存在差异，整体服务质量需要进一步提高。还有小孩进入营业厅玩耍等问题。

4、结算服务功能应进一步完善。一方面，政策性银行的限制，我行目前结算、汇兑受一定条件限制。另一方面，目前我行科技还处于发展过程，诸如网上银行、手机银行等先进服务能力尚待建立。服务功能的相对不足，使我行在满足客户对银行的多种服务需求上形成了一定的障碍，这也是制约我行发展的一个关键因素。

5、全行服务品质应进一步提升。近年来我行狠抓服务质量的提升，取得了积极效果，但较之于先进同业、客户需求以及科学发展的要求，还存在一定的差距。对“客户服务”的内涵理解不深，手段不够新、措施不够多，效果还不明显。全行后台服务一线、管理服务营销、全行服务客户的理念和工作力度还需继续加强。

6、队伍建设尚未全面适应优质服务的需要。我行员工队伍整

体素质有等提升，但与科学发展和行风建设的要求相比，干部职工队伍在思想、能力、素质、作风等方面还存在一定差距，优质服务的竞争意识和能力需要进一步提高。

存在以上问题的主要原因，一是思想认识上需要进一步解放思想、更新观念，提高理论联系实际和解决实际问题的能力。二是工作作风上需要进一步加强干部队伍建设，改进工作作风，提高工作效率。三是创新服务、管理机制上需要进一步开拓进取，完善机制，推动创新。

针对上述问题，我行召开党支部会议进行了研究，也召开专题会议进行了分析，并按照查纠并举、边整边改的要求，对存在的问题予以分类处理，认真进行整改。

1、采取有力措施，加快存款业务发展，全面完成年度任务目标。今年以来，全行上下开拓进取，努力拼搏，千方百计抓营销，克难攻坚求发展，信贷业务呈现快速发展的态势，经营利润同步提高，但存款始终上不去，不良清收进展不大，后面要加大存款营销和不良清收力度，力争全面完成目标任务。

2、加强营业厅服务设施建设和环境改造。积极争取上级行支持，改造我行服务窗口设施和环境，力求实现更人性化、个性化的服务环境，促进客户舒适度和满意度的提高。

3、加强优质服务意识的培养，促进窗口服务质量的根本改善。意识和理念的培养是一项长期而艰巨的任务。我行会坚持树立和推行“服务立行”的理念，持之以恒地加强干部职工的服务培训。坚持完善和深化服务双考核双挂钩的办法，坚持不懈地加强一线服务的基础管理。努力发挥提高员工素质和检查监督机制并重的双重功效，帮助每一个员工逐步养成优质服务的良好工作习惯。

4、加快推进业务功能完善。农发行总行已意识到这类问题，

正在逐步加以解决结算功能问题。

5、大力开展“优质服务年”活动，提升服务品质。全行以“践行优质服务，铸造金字招牌”为主题，以“服务理念进一步增强、服务流程进一步优化，服务行为进一步规范，服务效率进一步提高，服务环境进一步完善，服务形象进一步提升，把xx县农发行打造成口碑好、有价值的良好银行，争创市民满意银行”为目标，广泛开展“优质服务年”活动，使服务内涵不断延伸，服务意识不断增强，服务作风不断改进。

6、深化队伍建设，打造战斗力过硬的优良团队。一是加强干部职工队伍建设。建立健全干部职工考核评价体系，落实员工培养、晋升办法，确保干部“能上能下”、“能进能出”机制的有效运行。二是抓好干部员工培训。通过推行引进来、走出去、分层次、分专业等培训形式，完善推广网络培训方式，充分利用周六、周日时间开展培训，实施培训积分制和培训计划完成率考核等，加强干部员工的知识技能培训，不断增强干部员工队伍的优质服务能力。

一是全力组织存款业务。深入发掘合作伙伴的客户和业务资源，拓展新的对公客户群体；积极拓展优质大客户，以贷促存模式，增加存款业务增长能力。

二是积极拓展信贷业务。信贷要在新农村建设和农田水利建设方面有所突破，促进业务快速增长。

二是深入推进“优质服务年”活动。继续加大“优质服务年”的宣传推广力度，借助各类媒体广泛宣传，提升社会各界对我行的监督力度；推行客户经理优质服务承诺、服务质量反馈及建立客户经理优质服务档案等工作制度，努力使我行的服务水平上一个新台阶。

一是完善学习教育机制。以建设学习型银行为抓手，加大学

习培训力度，加强政治与业务素质建设，着力培养一支素质高、能力强、作风好的干部队伍。

二是完善工作监督机制。践行公开服务承诺，对公开承诺落实情况加强检查督办。

三是完善双评双挂钩机制，严格执行责任考评和责任追究制度，持续推进优质服务。

一是干部职工的精神面貌有新变化，工作作风有新提高；

二是营业厅服务环境有新改观；

三是服务承诺得到履行，社会美誉度提高；四是服务质量有新改进，形象有新提升，在建设企业和群众满意银行的道路上迈出了扎实的步伐。今年7月，我行员工王少峰荣获“总行优秀共产党员称号”。

“雄关漫道真如铁，而今迈步从头越。”下一步，我行将按照上级行和xx县的部署安排，现场集中测评大会的要求和行评代表的意见，以求真务实的作风，进一步抓好整改工作，构建长效机制，巩固行评成果，不断推进政风行风建设上水平、科学发展上台阶，为全县经济社会发展作出更大的贡献！

企业经营情况自查报告 公司经营自查报告篇四

2、对整个采购流程进行科学管理，将成本控制细化在采购活动的每一个环节，充分调查和了解相关情况，不断积累与分析构成产品成本方面的信息，合理运用各种采购方法，将采购成本的降低落到实处。

3、做好采购计划，制定常备库存材料明细，做到早发现，早通知，早入库。

目前我公司共有合格供应商27家均进行了评审，做到原材料进厂合格率百分之百。同时，供应部根据公司以销定产的规划，做到适价、适质、适时、适量、适地五原则，为公司采购效益最大化做出了努力，真正为公司做到了省一分钱，增一分利的效果。

1、适价。价格是公司采购过程中敏感的焦点。为此采购人员在与供应商的砍价上做足了功夫，明确了多渠道获得报价，比价，议价，定价等环节，为公司把握市场脉搏，寻找合适价格。

2、适质。在日常工作中，采购人员，安排了一部分时间去帮助供应商改善产品质量，稳定产品品质，因此，在现有供应商评价中，供应商都是合格优秀的供应商。

3、适时。根据生产部所做出的生产计划，促使供应商按预定的时间交货；一方面，协调生产计划，不造成库存积压过多，而积压大量采购资金，对企业来说，交货时机很重要。库存积压是企业很忌讳的事情。

了库存量的重大负担。

5、适地。在供应商的选择过程中，综合考量，选择了双方沟通方便，处理事务便捷，物流成本低的供应商，在过去的一年中得到了实际操作经验。

一年来，我部门除了供应原材料保障工作，还积极为公司协调做好了各项售后服务工作。配合销售部门的售后质量问题处理及时解决，满足生产需求，从不耽误。

对于产品销售工作主要有以下几个方面的因素：

1、质量问题的存在众所周知，所以质量问题，是销售好与坏的一个非常重要的因素。这直接影响着商家对供应商产品

的信任度和购买力度以及订购忠诚度。

2、 竞争比较激烈，其他企业价格对比悬殊。在市场经济的大环境下，各企业的竞争已经越来越白热化。在产品普遍相同或类似的情况下，价格的竞争，也成为了销售渠道上的一个大关口。在产品质量普遍存在的前提下，同行的其他企业的产品价格压低很多，以致形成比较悬殊的价格对比。在品牌凸显性不强的局势下，这种悬殊的价格之差，同样造成了创利方面的压力。

3、 应收款偏大普遍客户回款状况不好造成我们的回笼计划不按时，影响了公司的整体运作。

1、质量的改善。在销售工作开展之前，对产品的质量要有更严格的把关，并在销售宣传中，把质量的优势尽可能最大的凸现出来，争取商家对我公司产品更多的信任和更大的购买力。

2、价格方面。在预算的价格尺度调动范围内，根据市场环境的形势和对市场竞争的科学合理性分析，调整适合的价格标准，使产品的销售既在预计范围内盈利，又使消费商家对价格方面减少挑剔。同时，可以适当的选择时机，开展系列的促销活动，从而是产品的品牌让更多商家熟知，是产品的质量在商家中形成一个良好的口碑。

将该项工作摆在重中之重的位置。拟定具有约束能力的销售合约，对于应收款的回收采取合理的时效性限制。吸取了以往的经验教训，我们严格履行销售成交的审批程序，从源头到最终成交都加以控制，时刻叮嘱业务员主动与客户沟通，想尽办法处理，取得了一定效果。

4、 多面的销售渠道，发展更多的销售平台除了最原始的销售渠道之外，提高网络销售水平，建立良好信用的网络销售平台。销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。多

年来，产品销售部坚持巩固老市场、培育新市场、发展空间、挖掘潜在市场，未来，我们还需要更全面的利用我们公司越来越壮大的品牌影响带动产品销售，建成了以本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局；同时，可以与各传媒媒介等形成良好的合作关系，如多参加或举办业内或相关行业的系列活动，多方面的进行宣传销售，让本品牌的产品有更广大的拓展平台。

(1) 加强与客户的沟通联系，多想办法，建立起良好的合作关系；

(4) 做好售前、售中、售后服务。

在环境工作中，注意交通工具的管理，注意对供应商车辆安全，环保知识的宣传与监督，对于汽车围棋不合格坚决不上路，至今未发生过一次交通事故，库房管理工作中对于易燃易爆物品做好防火防爆工作，至今未发生任何事故。

经营部：

20xx年10月31日

企业经营情况自查报告 公司经营自查报告篇五

20xx年上半年，我部门在公司管理层的正确领导下，以抢抓机遇、提高经济效益为中心，奋力拼搏，强化业务管理，保障了上半年各项工作的顺利完成。

一、业务完成情况

1. 6月末我部门共参与投标28个，工程造价约9.5亿元。

2. 合计评标入围摇号10个，入围率35.71%。

二、主要工作措施

1、分析当前市场，做出明确方向。每月我部门都对市场信息进行分析，及时了解市场行情、状况，做好投标计划。

2、强化业务管理，确保业务稳健运行。首先加强业务学习和员工思想排查。上半年，我部加强了对招标文件、招投标程序、规范及法律法规的探讨和学习，使员工进一步增强招投标意识和标书制作意识，降低废标率。同时，针对实际运行中查找我部业务中存在的违规问题，提出相应的解决措施。

三、存在的主要问题

1、由于现在厦门工程招投标市场评标办法采用先评后抽法，客观上给业绩带来了一定的影响。

2、另外由于公司未评上信用等级，对公司业绩也还来了一定的影响。

四、下步工作措施

1、更好的分析了解掌握市场状况，抓住机遇、抢抓市场，提高中标率。

2、加大部门管理，加强经营部全体人员的工作意识，使定标、制标、开标成为一套较为完整较为成熟的方案。提高工作效率，降低废标率，保证业务量的稳步提升。

总之，在下半年的工作中，我经营部全体人员会以饱满的热情，精诚合作，努力工作，确保20xx年公司制定的战略目标顺利完成。