

最新经营工作报告 经营部工作报告(通用5篇)

在当下这个社会中，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

经营工作报告篇一

20xx年供应部认真执行公司部署的各项方针政策，团结配合公司各部门管理，尽心尽力、工作勤勤恳恳，把公司部署的各项工作逐一落实到位□20xx年供应部主要完成以下几个方面的工作：

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

不准时，影响了公司的整体运作。

今后，在公司统一部署下，以经济效益为中心，以公司利润最大化为目标，对外开拓市场，对内严格制定每一个相关步骤，保证质量，以市场为导向，面对市场经济越来越激烈的竞争挑战，抢抓机遇，团结拼搏，齐心协力完成好年度的销售工作计划任务。未来的工作在过去的经验上主要需要改善之处：

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。

3、加大资金回笼的力度，回避企业风险。在货款回笼方面，整个部门都形成共识，

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、发展市场

空间、挖掘潜在市场，未来，我们还需要更全面的利用我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

经营工作报告篇二

(一) 20xx年度经营情况

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

(1) 业扩高压工程完成c8户，预计金额为46c4.58元；

(2) 业扩低压工程完成c户，预计金额为7c9.63元；

(3) 自主维修工程，预计金额为7c00元；

(4) 营销一户一表改造工程，预计金额为x元。

二、xx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。

三、xx年的工作重点

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。

经营工作报告篇三

本人于201x年x月毕业于建设职业技术学院城镇规划专业；经过这几年的努力工作，在所从事的建筑设计、工程施工、技术业务实践方面取得了长足发展和进步，先后参与或负责完成了近十万平方米使用功能各异、不同结构形式的工程项目设计与建设，并在多个项目中担任负责人的职务。就这一阶段的专业技术工作作一小结：

一、思想和态度

任现职以来，我热爱祖国，拥护中国共产党的领导，坚持四项基本原则。遵纪守法，服从领导安排，忠于职守，团结同事。先学会做人才能学会做事。我抱着谦虚学习的态度，从

做好本职工作和日常工作入手，从小事做起。。我热爱自己本职工作，能够正确认真对待每一项工作，工作投入，按时出勤，有效利用工作时间，在设计任务紧的情况下，能放弃休息时间，加班加点，按时按质的完成各项任务，表现出设计人员的责任心，发扬了吃苦耐劳的精神。

二、钻研业务、解决施工技术难题方面

本人从事设计工作以来，不断学习各项施工规范、规定，接触新技术、新工艺，参加技术培训，不断积累经验，提高技术业务水平。工作过程中，本人尽职尽责，一方面做到采取措施，防止出现问题，另一方面做到发现问题积极提出处理方案和建议。现简单对自己的技术工作作一些介绍：

(一) 建筑结构计算部分：

1、确定合适的结构体系多、高层结构计算首先要根据具体建筑的高度和高宽比、抗震设防类别、抗震设防烈度、场地类别、结构材料和施工技术条件等因素考虑其适宜的结构体系。

2、确定合理的结构计算参数

1) 结构计算参数有时根据不同的建筑部位计算结果的需要进行选定。如在活荷载的折减选择上，在进行墙柱设计时：活荷载不折减；在进行基础设计时：传给基础的活荷载折减。

2) 结构计算参数有时根据结构体系的复杂程度进行选定。

在高层复杂不规则结构计算时，要考虑结构的偶然偏心与双向地震作用；在高层简单规则的结构计算时，可以不考虑结构的偶然偏心只考虑双向地震作用。

3、核查计算结果输出文件

结构计算完成以后，要对计算结果输出文件核查，特别是仔细核查周期、位移和内力输出文件。结构位移比越大，结构扭转越大，控制位移比就能控制结构扭转。所以要把位移比控制在规范的要求范围内。

所以在进行结构布置时，要想很好的控制结构的扭转效应，就要注意以下几个方面：

- 1、质量和刚度要均匀分布；在总体的刚度上□a.削弱;b.补弱；
- 2、抗侧力构件布置要求□a.平面均称性;b.加强外圈刚度。

(二)地基基础部分

1、确定合适的基础形式

应根据岩土工程勘察资料，综合考虑上部结构的类型及使用要求材料情况与施工条件等因素，精心设计，做到安全适用、技术先进、经济合理、确保质量、保护环境。进行选择合适的地基基础形式。

2、在岩溶发育地区的桩基础要特别注意超前钻资料

1)冲孔桩桩长的确定

对冲孔桩进行一桩一孔的超前钻探，根据超前钻资料进行桩长的计算，对于可能性出现溶沟的复杂地质情况或出现地质情况异常的地方要补勘超前钻，再确定桩长。

2)冲孔桩桩身配筋率

3、画桩位图时，应将轴力图放在一起，并且永久保留，以便日后校核。

4、桩的种类(直径)不宜过多，无论是预制桩还是钻孔桩，否则给施工和设计都带来很大的麻烦。相对来讲，钻孔桩可以各类多些，预制桩不宜超过两种。

(三) 上部结构部分

1、设计坡屋顶时，梁配筋后，必须自校梁底标高，算出其净高，看是否满足要求，特别是楼梯等入口处。

2、写字楼、商场等8m跨梁，取300×800的梁不好，应取350×700，对于一些大跨度的建筑物，梁宽应适当加大，应取300以上，最好取350、400，因为：

a.梁宽加宽，抗剪有利，符合“强剪弱弯”的原则；

b.350宽的梁，用四肢箍可以使箍筋直径减小；

c.主梁加宽，有利于次梁钢筋的锚固。

3、对于高层建筑，顶层板考虑到刚度突变很大，宜加厚到150mm□应充分分析计算结果，判断结构类型。

4、梁配筋时，应注意腰筋的设置，单侧腰筋应大于 $0.1\%bh_w$ □

5、柱配筋时，应同时满足配筋率、箍筋、主筋、角筋、最小体积配筋率的要求。

6、当框支梁上的弯矩和剪力很大时，宜在框支梁下加腋处理。

7、在写字楼、商场等存在大量大跨度梁的结构平面上，梁纵筋的强度等级宜采用hrb400□可以适当降低建筑成本。

三、困难和挑战

取得的业绩和成果是建立在所经历的困难和挑战上的。##自治区统战部市场运作住宅项目是我设计的第一个高层建筑设计项目，此项目总层数为28层，一层架空，二层、三层停车库，其中设置转换层位于三层。这对我来说是个巨大的挑战。因为学校学的专业知识都是最基础的，而到了实际工作中又是另一个层次，它所要求的有很大的不同。首先，我从熟悉各种设计规范和法律法规入手，以确保设计的产品在质量安全方面得到最大的保障。接着，我虚心向单位里资深的前辈请教学习，做到不耻下问，把心中的疑难问题一一解决。通过学习他人的设计构思，仔细研究揣摩，取长补短。最后，才根据项目的要求、实际情况。一步一步地将自己的设计理念和思路在作图中体现出来。这个过程是漫长而曲折的，同时，它也为以后的设计工作迈出了坚实的一步。

在完成新项目设计工作的同时，我还要开展许多设计的后续工作。比如要对审图公司的审查意见逐一答复；对于施工队伍在项目施工过程中遇到的各种实际问题，及时处理，以保证项目的建设顺利进行。整个项目设计过程中面临着巨大的挑战和压力。为了不影响正常运转，我不畏困难，不断提高自己的工作效率，意和同事加强沟通、协调，合理安排工作时间，制定出项目的出图时间表，按时按质地完成了各项设计任务，得到了领导、同事以及建设单位的赞扬和肯定。

四、学习和创新

战胜困难和接受挑战的勇气和决心来自于不断地学习。在学习方面，我相信收获与付出是成正比的，所以我一直注重业务专业知识的学习，坚持把学习作为自我完善和提高的重要途径，通过理论与实践相结合，使业务水平得到进一步的提高。

建筑行业是一个高速发展的行业，建筑材料技术更是日新月异的发展。因此，为了适应社会的发展，时代的进步，我一直都在不断加强理论学习，拓展知识领域，进行知识更新。

通过几年来的学习和实践，不仅专业知识得到了一定的拓展，而且利用专业知识解决实际问题的能力也得到了进一步的提高。我将在今后的工作中加强理论学习，不断充实及加固自己专业技术知识，更充分了解和掌握多元化的专业理论，丰富了自己的知识面。

经营工作报告篇四

时光荏苒，岁月如梭，紧张忙碌的20xx年已经结束。回顾20xx年度，经营部在公司领导高度重视和正确领导下，在公司各职能部门的大力支持和密切配合下，认真贯彻执行公司有关规定和制度，坚持提高自身业务素质，积极拓展各项业务，取得了一定成效，现将经营部20xx年主要工作汇报如下，请公司领导审阅：

一、主要经济指标完成情况

20xx年共签订合同及协议份，建筑面积平方米，合同标的万元。在一年的时间里，参加资格预审项，资格预审全部通过。参加投标工程项，中标项，中标率19%，中标工程万元。我部门积极配合投标部的各项工作，为该投标部出谋划策，审核把关，该投标部20xx年共参加投标个，中标工程个，中标率□20xx年我部门编制投标文件共收取费用元（其中：造价科万元），为公司降低了成本，创造了效益。

二、积极开拓市场，沟通信息渠道

随着公司的不断发展，观念的不断更新，也推动了经营部工作的顺利开展。公司领导非常重视、支持经营部的工作，经营部和人力资源部一起，不但开通了四川省建设网上的网上报名系统，还开通了成都周边县市的网上报名系统，通过上网查询报名信息，进行网上点击报名，提高了工作效率。

三、提高标书制作质量

在日益激烈的市场竞争中，我部门一直致力于提高标书制作质量，并在不断努力中逐步形成了投标标书的编制、审核、复审、封标的整体工作流程，并致力于不断提高该流程的严谨性及高效性。

四、工作中需要积极学习的地方

1、保持积极的工作态度，养成良好的职业道德。

2、积极的多接触、多看专业类型的书籍，尽量去施工现场了解施工现场的实际施工问题，积极的参加洽商变更的编写并去了解洽商变更的内容。

3、要有相互协作的团队精神。五、工作中的经验及教训

1、坚持以求真务实的态度，冷静地分析市场，确定企业自身的实力和在市场中的位置。进一步密切关注市场动态，认真分析市场趋向，根据市场需求，把注意力更多地放在资金实力雄厚、回款能力好、社会影响大、利润高的项目上。通过适时转换经营格局，充分挖掘市场潜力，为分公司经营工作稳步提速，加快发展做好扎实的工作。

2、深化全员经营意识，大力宣传经营理念。使得全体员工明白经营工作不仅仅是个别部门、个别人员的工作，不仅仅是投标作标书的工作，而是全体员工的任务，是做好每一件工作的任务。实现全员经营模式，充分发挥企业每一名员工的积极性，以增强分公司在市场竞争中的整体实力。坚持诚信经营，靠优质的产品、优质的服务去赢得市场、赢得信誉、赢得效益。坚持换位思考，保证在施工程质量，为业主提供满意的服务，强化施工人员“每个在施项目都是新起点”的经营意识，发展和加大后续任务量，真正做到干一项工程立一座丰碑交一方朋友，得到一批新的经营信息。

3、利用社会一切可利用的关系、渠道，进一步拓展、扩大市场。坚持利用一切可以利用的条件，大力宣传公司整体优势和综合实力，开通信息渠道，扩大信息储备量。包括外埠人员、外单位人员在内，形成一支分公司的外围经营队伍，以此，扩大企业的影响力和信息渠道，形成固定的经营渠道，争取自揽任务的比率调整至主导位置，在提高市场占有率的同时，提高企业经济效益。

六、合理化建设

1、为了提高项目部创优、创杯的积极性，能否考虑对评了杯的项目部给予新工

程减少管理费的奖励。

2、可以定做一些环保袋，印上我公司名称及基本信息，在业务往来中使用，在无形中提升我公司的知名度。

七、20xx年工作重点

1、工作核心

坚持以提高生产经营效益为工作核心，在公司领导的指导下，发挥经营部的特长，创造优质、高效的工作成果。

2、工作理念

坚持全面工作争第一、细节服务创效益的工作理念

3、工作标准

工作标准做到使业主监理满意、上级领导满意、广大员工满意。

4、工作态度

落实为上，必须具有务实的作风，把上级的规章制度，领导的决心意图，业主监理的要求指令，及时高效地落到实处。

在新的一年里，我们将争分夺秒，马不停蹄，不断巩固现有成果，在工作中力求创新，加快资本积累，加大经营范围。争取在公司领导的指导下，在其它部门的共同努力下，再创辉煌！

经营工作报告篇五

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。