# 公司年度经营总结报告(5篇)

来源：网络 作者：独坐青楼 更新时间：2025-07-26

*公司年度经营总结报告一20\_年工作全面展开，预示着我们今年的工作仍将充满着挑战。为此，我们有必要对过去的工作认真总结，保持清醒认识，并着手准备应对20\_年我们将面对的新形势和新问题，下面我对经营部的工作进行总结、汇报并提出20\_年工作设想和...*

**公司年度经营总结报告一**

20\_年工作全面展开，预示着我们今年的工作仍将充满着挑战。为此，我们有必要对过去的工作认真总结，保持清醒认识，并着手准备应对20\_年我们将面对的新形势和新问题，下面我对经营部的工作进行总结、汇报并提出20\_年工作设想和要求，不妥之处，请大家指正。

一、20\_年的工作回顾及成绩

(一)经营部全面完成了公司下达的各项任务指标，在市场经济危机的情况下稳步实现增长，这个月时间完成近四万多方，回拢资金1000多万元。

(二)客户对我们比较满意，结交了一批忠诚客户，并能和施工项目相关人员保持良好的社会关系，让他们有困难时想到我们，公司的品牌效应进一步形成。相信有一天我们的品牌效应会达到良好的效果。

(三)与各有关部门配合较好，处理问题比较及时，迅速做出反应，绝大多数工作主动积极，经营部人员爱岗敬业，能与其他科室相互沟通、协调合作、对公司怀有深厚感情，希望公司做强做大，以公司为家，在工作中展现才华，体现人生的价值。

四)目前市场竞争异常激烈，利润空局很小，加强成本控制、严格执行规章制度。我们做的比较到位，每一个大小问题及时向公司领导汇报，没有发生任何事故。

二、不足之处

以上成绩的取得，是基于全体员工共同努力的结果，对个人而言也是有一定的进步，同时在一些方面还是存在许多不足，在今后工作中要加以改进。

(一)员工队伍素质跟不上企业发展要求，全面掌控能力不够，创造性工作办法不多，信息渠道不够畅通且滞后，从精细化管理要效益的格局还没有形成。

(二)加强员工考核、要做到让员工感受到做错的每一件事情都和自己的切身利益息息相关，做的好要受到奖赏，做错事必受罚，做到奖罚分明。不足之处还有很多，只有发现不足，才能着手改善，在成绩面前不沾沾自喜，同样在面临不足或缺点也不妥协，看到成绩是对自己工作的肯定并满怀信心，认清不足是希望做的更好。

三、20\_年工作思路

目前，混凝土行业的竞争趋于白热化，面临恶性竞争，市场压力对我们而言是个及其严峻的考验，在市场商砼价格基本一致的情况下，只有挖掘内部管理，提高生产效率，降低成本，才能为企业创造利润，才能使企业立于不败之地。

(一)加强生产调度上的安排。

(二)继续执行强化部门专业化管理。

(三)加强对搅拌生产线的计量管理。

(四)严格执行采购制度，加强材料入库管理。

(五)加大对现场文明的整治，评价一个企业的优劣，做好的办法是让客户做出客观的评论，客户对我们供应及时满意的同时，会看到我们的混凝土质量，员工的劳动积极性和形象、安全措施落实情况等等都会一一记在心里，这些都要求我们时刻要维护企业的形象。

“雄关慢道真如铁，而今迈步从头越”，从公司建立时的起步艰难，我们逐步走向成功，金融危机阻挡不了我们前进的步伐，相信在公司领导的代领下，我们有能力应对市场白热化的竞争，我相信最终胜利将是我们。

**公司年度经营总结报告二**

电力经营部个人技术总结报告我于\_年参加工作，曾从事表计校验、用电检查等工作，现任经营部副部长，负责线损管理、计量管理、用电检查等工作。在几年的实践工作中，我虚心学习、刻苦锻炼，将书本知识与实践工作相结合，专业技术水平有了明显提高，现将我个人总结

一、加强标准设备管理，确保量值传递的准确性。

我们常说计量表计是电力企业经营活动中的“秤杆子”，那末标准计量设备则是校准“秤杆子”的工具，对电力企业具有非同一般的重要性。我局共有标准设备19套，为保证这些设备稳定健康运行，我主持建立了标准计量设备台帐，明确专人管理，定期送检，避免超期服役。对性能不太稳定的便携式单相表校验台，我们每年由生产厂家维护一次，不定期与其它标准做比对，出现问题及时解决，以免造成严重后果。20\_\_年我们共送检标准设备12套，由于工作到位、措施得力，送检合格率达100%，深受电研所领导的好评。

二、搞好表计管理，维护供用电双方的合法权益。

通过营业性普查，我们建立了表计台帐，将计量表计纳入规范化管理。我们确定了电表校验工作流程，由专人对台帐实行动态管理，以保证台帐与实际相一致。表计在校验前先核对台帐，登记工作记录，校验中由微机自动记录误差资料，校验后由专人更改表计台帐;若需换表则出据《计量装置更换记录》，并根据实际情况出据《计量装置退补电量报告书》。这样做的后果，有效的遏制了个别人通过电表做文章、为个人谋私利的不良行为。为保证电表校验质量，我们实行电表校验终身负责制，电表只要被确定为人为调整不合格误差，不论时间多久，都要追究校验人的责任，决不姑息。20\_\_年，我们共校验电表4741块，电流互感器4814块，超出计划任务56.7%，为全局降损节能提供了技术支持。

三、狠抓母线平衡管理，消除线损管理的.盲区。

一般说，线损由高压线损和低压线损构成，这两级线损均有严格的考核制度，受到普遍的重视;介于高低压线损之间的母线平衡则很容易被忽略。而实际上，母线平衡是不允许被忽略的，如我局20\_\_年全年完成供电量2.997亿kwh，若全局母线平衡率由0.5%上升到1%，全局全年择要多损失电量149万kwh。母线平衡率的高低，主要取决于计量装置的准确性。为保证站内计量装置的准确性，20\_\_年7月份，我们将站内计量电表全部更换为多功能电子表，并按照计量规程的规定每季度现场校验一次，确保表计稳定运行。通过此项工作，母线平衡率大大降低，米北、板东两站平衡率由原来的1.5%以上降到0.5%以内，效果尤为明显。为及时准确了解站内平衡情况，我们设专人每天都关注各站的平衡情况并每周核算一次，只要发现某个站连续两天平衡率超过0.5%，便立即赶赴现场查找原因;对各站上报的计量故障，我们保证在12小时内人员到位，以最快的速度解决问题。20\_\_年，我们共换表46块，现场校验146块次，处理站内计量故障3起，确保全局全年母线平衡率在0.5%以内。为完成供电量指针，确保经济效益，更换电子表的工作我们凌晨即出发，尽量在用电低谷期工作，首开我局“零点工程”先河。

四、重视现场管理，全力配合降损工作。

现场管理包括定位、验收及多种形式的现场调查等方面的工作。每一次定位或验收，我都要求班组成员认真负责，不能局限于做记录，而要真正参与进去，该把关的严格把关。20\_\_年9月份，在对四宝革塑有限公司1000kva增容工程进行验收时，我们仔细检查接线，发现了厂家的计量接线错误，防止了一起严重计量事故的发生。对其他现场工作，无论是用电普查、还是重点调查某些线路、台区，还是调查公用配变的负荷情况，我都坚持实事求是、力争将真实的第一手资料调查清楚，为领导的决策提供可靠的依据。此外，我还将现场调查作为自己深入基层、接触第一线的难得机会，通过现场调查，为供电所的同志们解决实际问题，同时也丰富自己的阅历，补充缺少的知识。20\_\_年，我们共调查线路30条，台区8个，纠正错误接线11处。

五、优化无功配置，为降损工作提供技术保障。

无功管理是线损管理中的一个重要环节，对于无功管理，我不满足于供电所报几张表、填几个数字，而是全身心的投入到这项工作中去。我一方面深入实际、多次到北沙、东阳、大步村等地，从改正无功表接线入手，帮助供电所人员测量用户的无功状况、为用户确定无功补偿方案、检察无功补偿效果;另一方面查阅相关数据、了解无功补偿最新动态，不断补充自己的头脑，为我局无功补偿工作寻求切实可行的工作方法。通过不懈努力，供电所的同志们及不少用电户对该项工作的认识不断提高，去年共增无功补偿量近10000kvar。

六、完成的其它工作。

一年来，我除完成以上几项工作外，还配和其它科室完成了农电工考核、汛期扬水机站设备检查等其它工作，不再详述。以上便是我一年来的工作情况，虽然取得了点滴成绩，但不足之处显而易见，今后我将全力改正缺点，认真学习专业技术知识、提高个人素质，为圆满完成所承担的各项工作打下良好基础。

**公司年度经营总结报告三**

20\_年工作全面展开，预示着我们今年的工作仍将充满着挑战。为此，我们有必要对过去的工作认真总结，保持清醒认识，并着手准备应对20\_年我们将面对的.新形势和新问题，下面我对经营部的工作进行总结、汇报并提出20\_年工作设想和要求，不妥之处，请大家指正。

一、\_年的工作回顾及成绩

(一)经营部全面完成了公司下达的各项任务指标，在市场经济危机的情况下稳步实现增长，这个月时间完成近四万多方，回拢资金1000多万元。

(二)客户对我们比较满意，结交了一批忠诚客户，并能和施工项目相关人员保持良好的社会关系，让他们有困难时想到我们，公司的品牌效应进一步形成。相信有一天我们的品牌效应会达到良好的效果。

(三)与各有关部门配合较好，处理问题比较及时，迅速做出反应，绝大多数工作主动积极，经营部人员爱岗敬业，能与其他科室相互沟通、协调合作、对公司怀有深厚感情，希望公司做强做大，以公司为家，在工作中展现才华，体现人生的价值。

(四)目前市场竞争异常激烈，利润空局很小，加强成本控制、严格执行规章制度。我们做的比较到位，每一个大小问题及时向公司领导汇报，没有发生任何事故。

二、不足之处

以上成绩的取得，是基于全体员工共同努力的结果，对个人而言也是有一定的进步，同时在一些方面还是存在许多不足，在今后工作中要加以改进。

(一)员工队伍素质跟不上企业发展要求，全面掌控能力不够，创造性工作办法不多，信息渠道不够畅通且滞后，从精细化管理要效益的格局还没有形成。

(二)加强员工考核、要做到让员工感受到做错的每一件事情都和自己的切身利益息息相关，做的好要受到奖赏，做错事必受罚，做到奖罚分明。不足之处还有很多，只有发现不足，才能着手改善，在成绩面前不沾沾自喜，同样在面临不足或缺点也不妥协，看到成绩是对自己工作的肯定并满怀信心，认清不足是希望做的更好。

三、20\_年工作思路

目前，混凝土行业的竞争趋于白热化，面临恶性竞争，市场压力对我们而言是个及其严峻的考验，在市场商砼价格基本一致的情况下，只有挖掘内部管理，提高生产效率，降低成本，才能为企业创造利润，才能使企业立于不败之地。

(一)加强生产调度上的安排。

(二)继续执行强化部门专业化管理。

(三)加强对搅拌生产线的计量管理。

(四)严格执行采购制度，加强材料入库管理。

(五)加大对现场文明的整治，评价一个企业的优劣，做好的办法是让客户做出客观的评论，客户对我们供应及时满意的同时，会看到我们的混凝土质量，员工的劳动积极性和形象、安全措施落实情况等等都会一一记在心里，这些都要求我们时刻要维护企业的形象。

“雄关慢道真如铁，而今迈步从头越”，从公司建立时的起步艰难，我们逐步走向成功，金融危机阻挡不了我们前进的步伐，相信在公司领导的代领下，我们有能力应对市场白热化的竞争，我相信最终胜利将是我们。

**公司年度经营总结报告四**

尊敬的公司领导、各位同仁：

大家下午好!

紧张忙碌的20\_年已经结束，这一年来经营部在公司领导的高度重视和正确领导下，在我司各个职能部门和司属各单位的的大力支持和密切配合下，认真执行公司有关规定和决策，努力提高自身业务素质，促进部门内务管理规范化，全力配合公司导向决策，积极拓展各项业务管理工作，顺利完成了公司布置的20\_年十个亿的任务目标。下面我谨代表经营部作出本年度工作总结：

一、20\_年工作简报

为了完成20\_年十个亿的经营指标，春节刚过我们经营部就集思广益结合实际制定了详细具体的计划和分工，责任到人，各司其职，努力提高我们部门员工的的业务水平及责任感，牢牢抓住以人为本这一基则发挥人的积极性和创造性，认真总结经验教训，定期进行分析交流，及时发现问题与不足，提出有效的调整方案。20\_年我们针对市场的变化，不断探索和改变摸球的顺序和报价技巧，同时我们还针对人员流动性大的特点，以变治变万变不离其中，也就是说围绕如何完成十个亿的指标动脑谋计用足气力。

业务拓展范围方面，今年我们增设了\_x分公司的备案并参与了工程的投标、目前有\_\_正在组建，有\_\_在洽谈合同当中，我们要进一步拓展\_的建筑市场，特别是沿海一些省市建筑市场，当今市场的竞争日趋激烈，我们要从长远着想谋生存求发展，必须要提高公司的市场占有率。

虽然经营部20\_年顺利完成了公司下达的任务指标，但我们清醒的认识到经营部工作还是存在着明显的问题，因为我们的种种原因，使得有些项目错失良机。如有些项目出现废标现象，使得没有中标或造成重大经济损失。在业绩上及公司效益上带来了损失。这些问题，我们必须深刻检讨，吸取教训，积累经验，不断提高经营部整体综合业务水平，避免再出现一些可控制的低级性错误。因此，20\_年我们部门将注重部门的团体建设，人才的培养，认真分析情况，总结经验提高自身的综合素质，加强与合作方的沟通与配合，从而更加切实提高竞标能力和完成对自身业务水平的提升。

二、合理规划，目标分解责任落实，提高效率，创新机制，完善制度，加强细化科学管理

经营部主要工作是参与建设项目的投标、投标项目成本的分析与控制，以及分公司本地备案、筹备及完成领导临时交办的任务等一系列工作内容。经营部是企业经营工作的龙头，是经营工作的首要环节，因此经营部成效直接影响着公司的效益，为了担当重任，我部根据工作实际与人力现状，采取了如下措施：

1、合理划分工作内容，并将各项工作严格落实到经营部每位员工，做到目标分解责任到人，

2、结合我们部门员工年轻和缺少实际经验的特点，要求员工在掌握好专业知识的同时认真学习国家有关法律法规、学习投标的典型案例，吸取经验和技巧，全面提高员工的业务能力水平。

3、标书检查方面：我们采取自检和互检，在标书装订之前大家逐一对每本标书实行相互检查发现问题及时纠正，确保投标的合格率。

4、近年来，国家相继出台了一系列关于规范招投标工作的有关文件，招投标工作日趋规范化，为此，我部门根据投标业务的特殊性并结合公司经营方式以及当前实际，以科学的方法制作了基于excel电子表格的“投标系统”、“保证金申退系统”、“工程信息跟踪系统”以及“预算分析系统”等，大大提高了工作效率。伴随着集团公司信息化平台的开始建设，我部门将在招投标业务的科学管理上更上一层楼。

三、展望未来坚定信心，开拓进取，再创佳绩

新年尹始我们展望未来坚定信心，经过20\_年的打拼，实现并完成了10个亿中标工程的计划。在新的一年里，要继续做好拓展业务工作，力争完成公司下达业务指标，并对在20\_年完成20个亿中标工程的计划做好了充足的准备。具体如下：

1、加强部门管理，吸取20\_年经验教训，吃一堑长一智，提高员工综合素质及业务水平。

2、稳定部门员工，随时了解部门内各人员的思想状态、工作状态，积极沟通协调处理，因为部门的人员流动性大，会对其他人员及公司的整体形象受到影响，只有稳定的人才结构，才能对公司的长远发展有益。

3、加强团体协作精神，不可否认，经营部一年的成绩与公司各部门的协作分不开。

4、加强业务渠道，充分合理的运用公司的资源。关注和收集省内工程投资项目信息，同时积极拓展省外周边地区的工程投标渠道。

5、寻找好的，优秀的合作伙伴加盟。加强与合作方和兄弟单位的沟通与合作，及时收集业务信息。在稳定现有业务来源的基础上，培养自身的投标竞争力，多方面了解收集信息再提高中标率。

总之，20\_年我们经营部要以身作则，做好公司排头兵，尽全力为公司的发展繁荣贡献自己的力量。经营部将以“诚信履约、铸造精品、培养人才、广交挚友”的经营理念，以“立足\_，扎根\_，走向全国、滚动发展”的经营战略，继续加强沟通、团结合作，在多方共赢的基础上，持续开展公司业务，切实抓好落实各项经营管理工作的内容、指标，加强工作主动性和责任心，倡导团结合作和工作奉献精神，确保公司各项工作任务指标顺利完成。

**公司年度经营总结报告五**

一、20\_年度工作总结

办事处经营部是公司新成立的部门，虽然成立时间不长，但在公司领导的高度重视和正确领导下，在本部全体人员的共同努力下，完成了如下工作：

1、制定了部门工作职责，初步规划好了办事处经营部的工作内容。

2、制定好了部门的岗位工作职责，初步确定了本部全体人员的工作分工。

3、建立了投标项目信息台账，办事处信息台账以及办事处项目信息台账。

4、相继完成了娄底、湘潭、长沙县及望城等办事处的三一重工湖南区域小型配套工程年度合同、永顺县塔卧烈士陵园景观一分区工程、娄底经济开发区吉星安置基地基础工程第ⅲ标段等八个项目标书(包括资格预审、商务标、技术标)的编审及与投标相关的各项工作。

5、配合各办事处完成经营投标过程中的相关工作，协调办事处与集团公司各部门的工作衔接。

6、完成领导交办的其他工作。

二、20\_年度工作计划

20\_年度，办事处经营部要不断加强自身的建设，来适应变化莫测的外部环境。20\_年度工作的主导思想将着重于对内加强管理，对外开拓市场，提高承揽任务质量，加强人才培养，提高编标能力，进一步完善办事处经营部的制度建设。

1、对内加强管理

①、在今后的工作中逐步完善本部门的各项工作管理制度，制定好本部门的员工手册，为提高工作效率打下良好基础。

②、完善办事处和办事处项目等基本信息台账，做好各办事处的服务工作，加强各办事处与集团公司的信息交流与沟通，以使集团公司及时了解各办事处的发展动态。

③、加强员工的培养和学习，办事处经营部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。

一是提高工作效率和技术水平，使每个人在工作上、思想上、行动上都训练有素，向职业化标准化靠拢;

二是各成员在加强业务水平的同时，不断加强自身各方面修养，实现自我、超越自我;

三是本部也应充分考虑个人的发展，相互协调、共同促进，使部门和个人共同进步。

2、对外拓展市场

经营是企业管理的先导，是创效的起点，在投标过程中，办事处经营部要研究市场、讲究技巧、灵活应对，为创效打下良好基础。

①、切实研究投标技巧，为创效打下基础

⑴、做好项目的选择。施工环境、项目结构直接影响项目的收益，本部在投标前期，就应做好标段选择工作。通过与业主和招投标代理机构的接触，提前了解项目所处环境、单价高低等情况，有选择有目的进行投标。

⑵、从源头上把好创效关。本部首先要避免先天性亏损项目的承接，其次要适应市场变化，超前谋划，精心应对，采取有效措施，在源头上把好创效关。

⑶、合理进行投标报价决策，为项目创效创造条件。本部应加强对市场的研究，了解各地区的价格行情，认真研究招标文件，详细踏勘现场，合理编制施工组织设计，准确核实工程量，为报价决策、为项目创效创造有利的条件。

②、加强信息的搜集筛选追踪。工程信息的收集是本部工作具体实施的起点，通过各种渠道尽早掌握工程信息，并对其进行分析判断，将有价值的符合公司经营开发主导思想的相关信息进行归类，早追踪，早介入，早联系，力求掌握主动。筛选上必须做到有重点、有侧重、讲策略，具体问题具体分析，这样可以在第一时间掌握工程信息，对后续经营工作起到关键的作用，并有的放矢地开展投标工作。

③、探索经营模式创新

在20\_年度的工作中，本部将通过积极寻求外部资源，与兄弟单位建立战略同盟，以便取得良好的经营业绩，从而保证投标项目的收益率和中标率。但这种合作方式也存在着巨大的经营风险，稍有不慎，将会造成竹篮打水一场空的情形。针对此情况，本部将积极探索这种操作模式的规律性和可控性，避免盲目合作，减少经营风险。并在现有的基础上寻求思路上的突破，争取经营工作稳定持续健康发展。

办事处经营部作为公司的一个重要职能部门之一，涉及到各种内外关系、各个职能部门，如资质证件、合同原件的借用，开具介绍信及保证金的办理等。所以本部一方面需要强化自身业务技能，确保自身工作万无一失;另一方面是做好相关的服务工作，协调处理好各种事项，充分发挥本部的职能。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找