

# 经营年度总结 5 篇

## 经营年度总结 篇 1

\_\_年，经营部在公司领导的正确指引下，紧紧围绕公司制定工作思路，充分发扬“团结、诚信、高效、创新”的企业精神，坚持以经济效益为中心，以安全生产为基础，以市场为导向，以改革促发展，以发展促效益，以效益促产业的指导思想，团结一心，艰苦创业，顺利完成了各项工作任务，取得了物质和精神文明的双丰收。现将经营部一年来运行的情况作如下汇报：

### 一、工作总结

#### （一）、\_\_年度经营情况

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

（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？元。

#### （二）、\_\_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。

2、加强制度建设，实行规范化、科学化管理；按照公司的要求，搞好经营部建章建制工作，参与

### 二、的工作重点

1、积极走出去，努力开拓市场和新客户，完成公司下达的经营指标，促使公司效益最大化；

2、提高工作效率，按时完成工程施工预算，加强与相关科室的配合，以优

质于民的理念，加快完成客户需求；

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。

## 经营年度总结 篇 2

为进一步加强成品油市场监督管理，规范成品油市场秩序，保护成品油市场经营者和消费者的合法权益，按照《成品油市场管理办法》和\_\_市商务局《\_\_市商务局关于开展度成品油零售企业经营资格年度检查工作的通知》（曲商[]26号）要求，我局成立了度成品油零售企业经营资格年度资格审核工作领导小组及办公室，下发了《\_\_区关于开展度成品油零售企业经营资格年度检查工作的通知》（区油清整办[]1号），做到统一计划，统一安排，按规定程序、要求完成了辖区内加油站（点）成品油零售企业经营资格年度检查工作。

### 一、基本情况

按照曲商[]26号文件要求，经过认真细致的检审核实，\_\_区辖区内共有加油站 55 座，其中按隶属关系划分：中石化曲靖分公司 20 座，中石油曲靖公司 6 座，中石化特许加盟 1 座，社会加油站 28 座，按区域划分：市区 21 座，高速公路 1 座，省、国道 10 座，县、乡道 17 座，乡（镇）6 座。共有 52 座加油站（点）参加年度检查，3 座加油站未参加。辖区内加油站（点）库容总量 5584 立方米，共有加油机数量 217 台。度零售总量 110338.6 吨（单站年销售量，社会加油站年销售量附后）。辖区内年度销售量最大的六座加油站分别是：中石化\_\_曲靖分公司环东加油站，中石化\_\_分公司黄泥堡加油站，中石油\_\_销售分公司曲靖东源加油站，中石油\_\_销售分公司曲靖乐维加油站，曲靖福运有限公司加油站，\_\_市\_\_区越州新发加油站。

### 二、主要工作

今年，在年度审核工作中，认真对照《成品油市场管理办法》和\_\_市商务局

《\_\_市商务局关于开展度成品油零售企业经营资格年度检查工作的通知》（曲商[]26号）要求，一是下发了《\_\_区关于开展度成品油零售企业经营资格年度检查工作的通知》（区油清整办〔〕1号），规定了年度检查的要求和内容；二是于2月26日至3月28日开展了\_\_区辖区55座加油站的年检材料收集，并认真检查核对，对材料不齐和装订不规范的，耐心指导加油站补齐或帮助整理装订成册，通过严格审核，提出了初审意见；三是3月28日经\_\_市商务局复审，全区55座加油站，47座加油站完全复审合格，其中\_\_区麒麟加油站、\_\_区鑫丰加油站、\_\_区东山新村加油站等八座建油站未通过复审，按照市商务局要求，就八座加油站提出了我局的初审意见。

### 三、存在问题

通过年度检查，我区辖区内各成品油零售经营企业依法经营，照章纳税，有序竞争，规范化操作较好，一年来未发生重大违规行为和安全事故，为本地区经济发展作出了积极贡献，但是，随着社会经济的不断发展，同时存在不足之处。

（一）由于公路交通事业迅猛发展，公路改扩建工程建设使部分加油站面临搬迁或拆除。

（二）部分加油站（点），从业人员素质参差不齐，安全责任意识不足，法律、法规、政策意识淡薄，业务素质有待进一步提高。

（三）由于公路改道，部分加油站经营受到影响，有少数加油站提出搬迁申请。

（四）部分社会成品油零售经营企业，供油渠道不稳定，在油源供应紧张的情况下，经营中明显处于弱势，难于确保正常经营。

（五）单一体制的成品油批发环节，使社会加油站油源供给不足，难于保证市场成品油需求，一旦市场波动，将直接影响成品油市场经营秩序。

（六）由于历史原因造成部分加油站（点）布局不合理。

### 四、整改措施

按照省商务厅、市商务局的统一部署和要求，我区石油、成品油清整办严加监管，积极协调，狠抓规范，做了大量的工作。

一是健全机构，落实人员，结合工作实际，根据机构和人员的变化，及时调整，补充成品油清整小组及办公室成员，切实加强对“清整”工作的领导。

二是克服成品油供应偏紧的困难，及时下发文件，制定措施，积极主动协调中石化、中石油加大成品油市场供应量，巩固近几年来整顿和规范成品油市场秩序取得的成果。

三是定期不定期的开展加油站（点）检查、整治工作，在石油成品油供应紧缺、油价上调的情况下，积极协调，确保生产用油，维护市场稳定。

四是对各加油站（点）的消防安全设施进行专项检查，区整顿办领导专门批示，办公室认真督办，对消防安全不合格的加油站（点），由消防大队下达限期整改通知书，通过检查，增强了加油站（点）人员的消防安全意识。

#### 五、下步工作目标

（一）按照区委、区政府和上级的要求，加强领导，提高认识，进一步深化对成品油市场建设和经营管理工作的重要性、必要性、长期性的认识，坚持长抓不懈。

（二）按照区域属地管理的原则，认真做好各加油站（点）的规划、发展建设，严格按照成品油市场监管的相关法规、政策建立完善好加油站（点）的规范化、法制化的管理工作，做到依法管理，有章可循。

（三）及时申报办理因公路改扩建需要搬迁、拆除、重建加油站（点）的申报审批事宜。

（四）按区域属地管理的原则，认真编制调整区域内加油站（点）规划。

（五）加强对质量监督工作力度，做到定期检查与平时抽查相结合，对检查不合格的严格按照相关规定进行处罚，避免出现短斤少两、以次充好事件的发生。

（六）树立安全发展观，加强对各加油站（点）消防安全设施、制度和措施的检查，树立安全经营意识，责任意识，使安全经营与构建社会主义和谐社会相适应。

08年是不平凡的一年 在回顾工作的种种经历，一切让我百感交集。在过去的一年中，我的成长和成绩是建立在与广大同仁的团结、努力、奋斗的基础上的，因此是与大家一起团结、努力、奋斗的一年！

自李总发表《共建诚信，共铸和谐》的讲话以后，烟台分公司全体同仁发扬李总讲话精神，积极贯彻落实讲话内容，公司全体上下一心，齐力共进，决心在“大干四个月，争创销售佳绩”的最后冲刺中取得优异成绩。与此同时，涌现出不少的能手标兵，他们兢兢业业奋战在公司经营的最前沿，走在诚信经营的最前列，堪称“共建诚信，共创和谐”的典范。在这大好气氛的感染下，我深感自己肩上的重担和压力，我知道我要更高地要求自己。

自8月加入联通公司，已有整整4个年头了。在这四年中，我深爱这个集体，深爱这个岗位，与广大同仁共事的每一天都是我学习的时刻，在此感谢在座各位。在这四年中，从未满足，我不断努力，我知道我不是最优秀的，但是我强烈愿望我是最优秀的，在公司领导的指点下，我发现了自己的不足，不断向前辈请教，这才有我今天微薄的成绩。 我的工作渠道经营，我的工作目标是巩固既有客户，发展新客户。因此，常常我得去走访合作经营者，与他们协商，发展成为联通的新客户。我深知，我这个工作是公司业务的一部分，但是关系到公司的“源头”，因此我决不能懈怠，失败了继续努力，成功了继续发展。 渠道外勤工作，的确不是一件轻松的工作，虽然不敢说艰苦，但是在拜访的阶段还是会遇到预想不到的挫败感。对于自己本职的工作，即使再累再苦，当然都应该义无反顾前进，不能有半点抱怨。

我负责的区域，很多是市区的大卖场、合作厅、骨干专营店，这些重要的代理商时常给工作带来很大的压力，我知道只有代理商完全理解我们的政策，我们的工作才能顺利进行，因此我十分注重和代理商及时沟通公司政策，公司许多新政策，新规定，我都尽量第一时间传达到每一个代理商，如果哪个代理商对政策不明确，我可以上门进行讲解。 我这个工作，沟通非常重要，尤其和代理商的沟通更要耐心和细心。

当然，和代理商沟通，光有耐心和细心是不够的，我们还得坚守自己的原则。

有一次，我发现一家代理商在经营联通业务的同时还兼营其他通信运营商的产品。这种情况，公司规定是坚决不允许的。我知道这个问题不能马虎，在与代理商交涉时，他的态度非常不配合，咄咄逼人，百般刁难，还说：“我也不是光明正大的卖，你就假装没看见不就行了么？不都是为了多赚点钱么，都是好兄弟咱以后来日方长，多多关照嘛！”。我知道讲道理他肯定是听不进去的，对于他们来说，目标就是为了盈利，只要让他们感觉到利益所在，工作才能更好的做下去。因此向代理商讲解公司规定的同时，保证把他的合作厅纳入自己的重点维护用户中，在不违反公司规定的前提下尽可能多的为其提供便利条件。经过一下午的说服工作，最后这位代理商终于保证今后不再经营联通以外的业务了。在以后的走访中，我为其服务解决了一些问题，逐渐的建立起了良好的关系。

在中，在各位的同仁支持下，我发展了 6 家卖场，3 家合作厅和 12 家专营店，其中移动密集的重点区域有青年路世界风手机卖场、中星合作厅、海港路合作厅、西大街光发专营店。我希望在通过我的努力，取得更大的成绩。

如果说我的种种努力得到了肯定，那肯定离不开公司的这个大家庭氛围，更离不开领导耐心的指导，以及广大同仁朋友的无私支持和帮助，如果没有这些，我将一事无成，我取得的成绩也是空中楼阁。因此，我觉得我拚搏努力的，也是公司不断腾飞的一年，我们深信，通过大家互助协作，新的一年，我们会取得更辉煌的成绩。愿烟台联通公司更加兴旺！谢谢！

#### 经营年度总结 篇 4

二〇\_\_年，工程经营中心各项工作开展顺利、发展平稳，相继克服了公司搬迁、人员调动等不利因素的影响，实现了平稳过渡。工作环境得到了根本改善，办公设备得到了全面更新，经营实力进一步提升，为下一步的投标工作奠定了坚实的物质基础和良好的人才保障。

##### 一、二〇\_\_年的工作业绩

##### 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 6.81%；

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、二〇\_\_年度的工作分析

二〇\_\_年度工作中出现的不足,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,工作方面技术含量高、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

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、二〇\_\_年的工作打算。

二〇\_\_年，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

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/058121040133006034>