

# 2023年年度经营工作报告 经营年度工作总结(优秀5篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 年度经营工作报告 经营年度工作总结篇一

### 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。

在过去的一年里，经营部始终坚持以“积极参与、认真对待”为理念，以“确保不废标，力争多中标”为目的，在投标前期做好准备工作，认真细致地参与每次的投标工程，今年以来共参与投标项目458个，中标33个，中标总价115189万元，较去年同比上升93.75%。废标8个，较去年同比下降了38.46%。

从中标个数来看，33个中标工程中\_公司中标14个，占42.42%。其他中标19个，占57.58%。

从工程造价来看，33个中标工程中\_公司造价49450万元，

占42.93%。其他中标造价65739万元，占57.07%。

从工程类别来看，房建类14个造价约75383万元，占65.44%，市政公路19个，造价约39806万元，占34.56%。

市政、公路类项目主要包括\_工程，中标价为3859.43万元；\_工程，中标价为1040.0041万元；\_工程，中标价为2377万元；\_市政工程，中标价9000万元；省\_工程，中标价9985万元；中\_工程，中标价为7074万元；\_路改造工程，中标价6758万元；\_路市政工程，中标价为8557.9878万元。

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

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标投标工作的有关文件，招标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e\_cel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，我部门将在招标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

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“立足泉州，扎根福建，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。

## 年度经营工作报告 经营年度工作总结篇二

### 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。

在过去的一年里，经营部始终坚持以“积极参与、认真对待”为理念，以“确保不废标，力争多中标”为目的，在投标前期做好准备工作，认真细致地参与每次的投标工程，今年以来共参与投标项目458个，中标33个，中标总价115189万元，较去年同比上升93.75%。废标8个，较去年同比下降了38.46%。

从中标个数来看，33个中标工程中\_公司中标14个，占42.42%。其他中标19个，占57.58%。

从工程造价来看，33个中标工程中\_公司造价49450万元，占42.93%。其他中标造价65739万元，占57.07%。

从工程类别来看，房建类14个造价约75383万元，占65.44%，市政公路19个，造价约39806万元，占34.56%。

市政、公路类项目主要包括\_工程，中标价为3859.43万元；\_工程，中标价为1040.0041万元；\_工程，中标价为2377万元；\_市政工程，中标价9000万元；省\_工程，中标价9985万元；中\_工程，中标价为7074万元；\_路改造工程，中标价6758万元；\_路市政工程，中标价为8557.9878万元。

业务拓展范围方面，今年我们增设了\_分公司的备案并参与了工程的投标、目前有\_正在组建，有\_正在洽谈合同当中，我们要进一步拓展埠外的建筑市场，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。

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标投标工作的有关文件，招标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e\_cel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，我部门将在招标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

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“立足泉州，扎根福建，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。

最后，再次感谢公司领导对我及我部门的厚爱，并感谢公司各位同仁对我工作的理解、支持和包容。祝大家蛇年健康，财源广进，新年快乐！

## 年度经营工作报告 经营年度工作总结篇三

企业的发展，关键在于充分发挥职工的首创精神和生力军作用。在新的一年里自来水公司工会把坚持服务企业经济建设做为工作的指导思想，以市场为导向，以卓有成效地开展建功立业竞赛为重点，积极引导广大职工群众投身到振兴和发展企业中来。

### 1、强化学习培训，不断提高职工队伍的整体素质。

xx年自来水公司工会把提高职工素质作为一项重要工作纳入议事日程，充分发挥文化阵地优势，有针对性地加强职工的岗位技能和新技术的培训，引导职工不断增强历史使命感，主人翁责任感，时代紧迫感，牢固树立“科学技术是第一生产力”的观念，不断提高市场竞争意识，产品质量意识，诚实守信意识和终身学习意识，自觉地学习新知识，钻研新技术，努力培养一专多能的复合型人才和适应企业发展需要的知识型职工队伍。

### 2、强化竞争机制，卓有成效地开展竞赛活动。

今年，公司工作根据公司年度的总体目标，结合公司的实际，选准切入点，强化竞赛机制，围绕“提高水质，节能降耗，安全生产等方面，动员和组织职工开展”“劳动竞赛，合理化建议、岗位练兵、技术革新”等建功立业竞赛活动，力争

做到全员参加，常抓不懈，使竞赛活动上层次，上水平，真正收到实效。

## 二、深入实施送温暖工程，大力扶持发展家庭经济，促进企业的稳定

稳定是企业发展的前提，是压倒一切的硬道理，做好困难职工的走访，解决他们的后顾之忧，是促进职工队伍稳定的有效途径，工会组织做为职工群众的生活第一知情人、第一协调人、第一报告人、在关心职工生活方面应着力做好以下工作。

- 1、坚持经常走访调查，随时了解掌握职工的生活状况，有针对性地做好扶贫解困工作。
- 2、坚持重大节日的走访慰问与日常扶贫解困工作，尽最大努力保证职工的基本生活。
- 3、做好低保工作。
- 4、认真落实各级领导的包保责任制定期走访，密切党、干群关系。
- 5、抓好家庭经济扶持工作，通过典型宣传，技术培训，提供信息促进家庭经济的发展。
- 6、做好职工安康保险和女工特殊疾病保险工作，把“好事”办好。

## 三、抓好职代会达标升级活动，促进民主管理工作再上新台阶

- 1、坚持完善职代会制度，充分发挥职代会的作用。

重点落实《亚光有限公司职工代表大会工作规范》，依法行

使职代会的各项职权，提升职代会质量，群策群力，促进企业健康发展。

2、坚持和完善厂(场)务公开工作制度，认真搞好厂(场)务公开。

3、认真做民主测评领导干部工作。

4、抓好职工代表的培训。

5、强化平等协商，集体合同机制推动企业各项式作进程。

平等协商和集体合同制度是工会参与调整劳动关系，维护职工合法权益的重要手段，是职工和企业协商解决劳动关系问题的有效途径，对促进企业发展具有十分重要的意义，因此及时签订集体合同，监督行政认真履行集合合同至关重要，集体合同要经过职代会集体讨论后签订，做到内容全面，针对性强，实事求是，生产生活兼顾，避免形成主义，使集体合同制度真正发挥作用，收到实效。

四、以提高职工素质和工会工作整体水平为目标，积极开展各项活动，增强工会组织的凝聚力和向心力。

1、继续深入开展巾帼建功十大状元竞赛活动，在20xx年扎扎实实地开展巾帼建功十大状元竞赛活动，收到了良好的效果的基础上，年，将此项活动继续深入开展下去。要及时发现典型、选树典型、宣传典型，召开总结表彰会，以点带面，推动活动向纵深发展，充分发挥女职工的“半边天”作用。

2、继续深入开展创建十星级文明家庭活动

深入贯彻《社会主义公民道德建设实施纲要》，在职工和家属中大力倡导遵守社会公德，做一个好公民；恪守职业道德，做一个好职工；弘扬家庭美德，做一个好家庭成员。努力营造

遵纪守法、文明从业、优质服务、竭诚奉献的良好风气。

3、继续抓好“创建学习型组织，争做知识型职工”工程。

xx年，公司工会将在全公司范围内进一步深入开展“创建学习型组织，争做知识型职工”工程。一是要再度兴起学习“三个代表重要思想□xx大精神、党的xx届三中全会精神和中国工会十四大精神”的新高潮。二是要进一步深入开展好群众性读书活动。要建立健全职工读书自学活动领导机构和网络，加强基地建设，做好相关书籍的推荐，引导职工加强对发展林产工业、林地经济、绿色食品等方面知识的学习。鼓励职工自学成材，岗位成材，及时选树典型，努力建设一支学习型、知识型和智能型的职工队伍。三是有针对性地搞好各种培训。公司工会计计划在年内举办法律知识培训班，工会劳动保护监督检查员培训班、工会建家基础工作培训班，工会劳动保护监督检查员培训班、工会建家基础工作培训班，提高职工的整体素质。

4、继续深入开展再创模范职工之家活动。

根据公司工会制定的《深入开展再创模范职工之家方案》的要求，结合公司实际认真制定建家规划、充实建家内容，提高建家活动的档次和水平。

5、继续抓好文化阵地和队伍建设，开展好丰富多彩的文体活动。

五、以促进劳动关系的和谐稳定为目的，认真履行好工会组织的基本职责

建立和谐稳定的劳动关系，是工会组织践行“三个代表”重要思想的具体体现。根据企业改革、改组、改制的具体实际，积极参与企业发展规划，重大改革方案、劳动、工资、社会保险等与职工切身利益密切相关政策的制定，积极提出工会

的建议和主张，认真做好职工的思想工作，及时与行政搞好沟通，加大劳动争议调节力度，维护好职工的利益。二是要切实加强工会劳动保护工作。要建立健全工会劳动保护监督检查网络，完善劳动保护安全检查制度，加强安全宣传教育，开展好“安康杯”系列活动，要积极配合行政搞好安全生产检查，督促企业改善职工劳动安全卫生条件，保证职工身心健康，为企业发展生产提供安全保障。

xx年，工会工作充满新的机遇和挑战。让我们以“三个代表”重要思想为指导，解放思想，更新观念、积极探索、求实创新、与时俱进地开创工会工作的崭新局面，为圆满完成公司年的奋斗目标和工作任务做出积极的贡献。

## 年度经营工作报告 经营年度工作总结篇四

岁月如梭，光阴似箭，转眼间入职\*\*\*酒店康乐部工作已快满一个月了，根据康体部总监的工作安排，主要负责康乐部各项对客娱乐设施的日常运作和部门的培训工作，现将本年度工作开展情况作总结汇报，并对20xx年工作打算作简要概述。

### 值得总结与发扬的经营管理措施及方法

签到制，并对日常考勤记录/加班记录进行检查、统计，对有迟到、早退和旷工的员工进行处罚，保证部门正常运转。

开一次部门员工周会，总结部门上周的工作和下周的工作计划，收集员工意见和客人信息；将酒店工作的计划和安排传达给每一位员工。各部门联络和协调有关工作开展，提高部门管理和工作的效率。实行岗位责任制，各岗位指定专人负责，完善工作流程。

酒店业先进经验并结合本酒店管理的需要，各部门对部份不适于管理的制度进行重新修订，并将具体事项落实到责任人，使管理制度得到了进一步的完善，为今后加强酒店管理和落

实责任奠定了良好的基础。

二、更新观念，运用一切积极有效的手段扩大销售，。制定和实施寻找有效的促销方法和广告宣传、争创品牌的手段，为酒店争取客源、扩大销售、塑造品牌树立良好的品牌形象。

1、对经常到酒店消费的客人办理vip(贵宾)卡，凡持卡到酒店消费的客人可享受优惠。

2、寻找合作代理商协助推广项目，增加项目使用率，增加部门收益。

并与县直各单位签订友好协议，争取更多的客源。

3、采取增设新的服务项目，推出具有特色的酒店产品，增加以儿童为主题的活动项目，吸引家庭消费。以活动带动项目，促进消费和宣传，以满足不同消费层次客人的需求和吸引回头客。

4、强化宣传，扩大知名度。先后在酒店网页、微博等媒体及各周边社区发布广告，对酒店产品进行宣传，提高酒店的知名度。

5、信息收集，定期收集客人和员工意见和建议，对每月部门经营状况进行分析讨论。改善服务质量，增加对客服务项目，提高客人满意度。

加强职工思想教育和员工认可。加强对职工的思想教育，使大家树立爱店敬业、以店为家的意识和良好的思想品质及职业道德。对员工加强沟通，收集员工建议意见。让员工参与制定与工作有关的工作计划，增加员工的认可和归属感。

遇到的主要问题或困难

1. 酒店设施设备老化，更新维护不到位需要制定相应的计划安排和实施。

需要酒店重新进行制作宣传资料，周边环境局限性较强，市场定位较为模糊。

人消费。

道路车辆安全管理和区域限制。增加酒店内的电瓶车投入使用，减少机动车辆量，保障酒店内安全无事故的环境。

人才较少。培训力度跟不上，员工认可不够，无法达到服务标准。

6. 物价上涨，员工福利、工资待遇和消费不成正比，造成员工流失率增加。

在充分研究外部环境及正视经营管理现状的基础上提出下一步经营管理策略

并监督实施，保障部门各项娱乐设施及各项管理工作的协调发展运转

计划安排，完成预算指标。

人员的贯彻实施状况，随时分析存在的问题，及时提出改进措施，不断提高服务质量。

收费标准等管理方案。配合酒店销售活动，配合有关部门组织食品/物品销售、团队拓展等销售活动，适应客人消费需求变化，提高设施利用率和销售水平。

做好巡视检查，保证康乐部各设施项目管理和服务工作的协调发展。

建立员工激励制度。根据业务需要，合理组织和调配人员提高工作效率。

理中带倾向性的问题，适时提出改进措施。

8. 做好康乐部和酒店各部门的协调配合沟通工作。

经理：\*\*\*

20xx年x月x日

## 年度经营工作报告 经营年度工作总结篇五

\_\_镇油库以今年初与经营部签订“安全管理目标责任书”为目标依照7月份集团公司安全生产电视讲话为指导，油库各项工作有条不紊的开展，并且我们认真贯彻执行集团公司安全生产会议精神严格执行各项安全方针制度，加大隐患治理力度，全年安全无大小事故，事故率为零，确保了无一升不合格的油品出库。

安全管理工作是油库管理的重中之重，也是油库各项工作的前提，安全工作抓不好其他各项工作在好也等于零，所以我们将安全管理工作放在首位。油库肩负着接卸储存输转发货的重任，可谓是经营部的核心部位，油库的安全生产是油库全部活动的和整个石化企业生存与发展的基础，因此安全工作只能加强不能淡化，由于去年油库现在十名职工都按上级要求转化身份，职工的思想波动较大，有思想情绪，这给油库的安全管理工作和安全生产增加了难度。这些不安全状况对油库的安全生产造成了很大影响，为此我们经常组织员工学习加强思想教育进行安全第一，预防为主，全员动手综合治理和十项禁令的学习，教育员工按各岗位规章制度规范操作，用典型的事故案例分析事故原因增强职工的安全感和责任感，使员工了解这些规章制度都是别人血的教训和长期实践总结出来的。石油产品易燃易爆，一旦发生事故后果不堪

设想而且直接受害者是我们自己，违章作业等于自我伤害，违章指挥是间接伤害别人。通过这些思想教育和工作相结合的办法使员工深刻认识安全的重要性，同时对新招工人进行三级教育，对全体员工定期举办消防.防汛.防震防事故等十套预案模拟演练，使每个员工掌握消防器材的使用和灭火要领，为三基工作中的基本功训练奠定了良好的基础。

质量是企业的生命，\_\_镇油库虽然\_\_年接卸量较少，但我们数质量工作始终按照[中华人民共和国产品质量法]、《中石化数质量管理办法》认真执行，我们在实际工作中坚持质量第一，效益至上的方针。油库今年以来全部是南京炼厂直接到货，油品的质量虽然能够得到保障，但我们仍不放过每一车，每一列，每次槽车到库以后，首先核对车号，品名，吨位，按组进行理化指标的检测化验，并对油样打上封条备查，合格后方可入库，对于公司发放的油品清洁剂，我们严格按照比例添加，保障了油品的质量。在接卸输转的过程中我们坚定不移的做到专泵，专罐，专管。油品数量不够不入库，质量不合格不入库，以保证石化企业的信誉和企业良好的形象，维护企业和用户的利益。

油库的设备都使用十年有余，大部分设备都有不同程度的故障，渗漏，异音等现象，设备的好坏也是直接影响油库的安全生产的重要因素，如果设备出现了故障不能及时发现和处理那就等于埋藏了一个不定时的炸弹，随时随地都可能发生事故，为了保证设备的完好，我们今年初重新调整了设备领导小组的成员，制定相关规章制度，设备全部承包到每个员工，责任到人，做到‘四定’：定目标，定岗位，定责任，定措施。今年组织相关人员对油库三台油泵一台真空泵及深井泵，清水泵，泡沫泵，12组接发油鹤管和近200个阀门，法兰进行全面的维修和保养，更换石棉垫大小约300个，并且建立起所有设备档案，为‘三基’工作中的基础工作奠定了良好基础。