

公司年度经营总结报告(模板9篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

公司年度经营总结报告篇一

20_年已成为辉煌，公司在总经理_、副总经理_的领导下，全体同仁本着“团结奋进、诚信为本、更进一步、欣欣向荣”为宗旨，锐意进取，不断创新为公司的发展凝聚和付出了极大的艰辛和汗水，取得了优异的成绩。

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篇二

xx年年是公司销量最高的一年，各项工作均得到了前所未有的长进，综合实力大大增强，这是全体员工和各级领导团结拼搏，全身心的投入，付出的心血和汗水的结果，更重要的是集团公司有一支求真务实，锐意进取，着力开拓的销售团队，对公司高速发展作出了不可磨灭的贡献。

通过半年的试用考察期，能正式成为销售公司大家庭的一员，喜悦之情难以表达。

回顾自己一年来的工作，工作积极性是高的，也能全身心的投入，工作也是尽心尽责的，和各级领导相处也是融洽的，临近内年终，自己有必要对工作做一下回顾，目的在于吸取教训，提高自己，以使把工作做得更好，自己也有信心和决心，在新的一年内把工作做得更出色。

一、销售情况总概：

截止xx年年12月31日我负责的客户共有28家。

下半年任务为xx吨，实际完成销量：_____吨，完成目标_____%。

全年销售金额：_____元(其中含运费：_____元)，回收资金：_____元，资金回收率达到_____%;降老款任务建德耀华李副总同意收回 70%，了结老帐，具体工作正在跟进中。

二、具体履行职责：

1、实习考察期[]xx年年1-6月

1)管理公司客户13家，每月发货量在150t-250t不等，在发货和客户沟通上，经过半年的培训和林经理的指导，自己完全能对应。

上半年处理了公司客户投诉4件，基本学会了退货、换货的程序，今后能独立操作和应对。

2)每月按时完成新客户开发统计报表和工作小结， 六月份执行每日汇报制。

3)开展crm系统进行初始化工作。

4)送样客户60家，并做到及时跟踪和反馈试用情况，但这些客户都较小，大部分是电话询问要样，有的联系半年才有少量订单(如双良、科亮)，可见开发比维系难度更大。

成功开发新客户40家，但点多量小，客户群采购也不稳定性。

5)合研发部新产品开发寻找市场[]gmt纱、中碱smc纱;对变压

器及卫生洁具市场展开调查。

2、任务承包期□xx年年7-12月

在寻找可能的新客户时，形成了自己的套路，主要利用网络工商企业目录、专业杂志广告、贸易展览等途径；在联系之前，应掌握该司的生产经营状况、现进货渠道、用量、结算方式、关键人物等，同时掌握各种能够保证有效推荐的信息；尽可能的接近买主，当面沟通；推荐产品的重要因素可信性，诚信促进成交。

下半年开发华东片新客户累计10余家，其中在短切毡方面成效显著：上海良机冷却设备(7吨)、上海金日冷却设备(累计发货近50吨)开发成功，明年将能保持稳持续定供货。

同时关注市场行情，对新产品绝缘子用环氧玻纤，摩擦材料用玻纤短切丝等市场进行深入了解，完成详细的调查报告并将信息反馈研发部，为其提供基本的市场需求信息。

到广州参加第十一届中国国际复材展，首次接触参展工作，圆满的完成了接待、洽谈、记录、信息收集、总结等任务参与公司第十一届国际玻纤年会客户筹备工作，协助完成发放客户邀请函、来宾统计、食宿安排等工作，并完成洽谈记录、年会总结等善后工作。

经过磨练，我显得更加成熟，业务更加熟练，信念更加坚定，我对自己从事的工作和公司充满了信心。

三、公司活动：

在完成本质工作之余，极参加公司组织的一些企业文化活动，即丰富了自己的业余生活，又在各个方面使自身得到提高。

(1) 热心关注团委工作，被评为xx年桐乡市市级优秀团员；(2)

有幸当选公司中秋晚会及公司第十一届年会晚会的主持人；(3)协助公司其它部门开展企业文化活动；(4)凭借个人对写作的爱好，担任销售公司《巨石报》《巨石通讯》的通讯员工作。

在今后的工作中，我一定认真完成好公司、团委交给的各项任务，为公司企业文化的发展尽一份力。

四、自我反省：

回顾自己xx年年的销售工作，与客户沟通，公司内部各部门协调都十分融洽，但由于自己刚迈进社会，仅凭着对销售工作的热爱，而缺乏经验和专业的营销知识，在工作中主动性欠缺，过于相信他人，造成货款回收的延期；在产品供应紧张的情况下对新客户开发显得不够重视，使客户开发进展相对缓慢。

1、为能在营销知识上有所提高，我在工作之余进行浙江大学国际贸易(本科)专业的学习，但在处理学习和工作的时间和心态上，未能分清工作的重心，没有将更多的精力投入到工作中。

2、在工作中认真、仔细的程度还有所欠缺，对文字性材料没有校对意识。

3、工作激情不足，还没有完全融入到工作的氛围中。

4、参加公司其它活动过多，分散销售工作注意力。

以上几点反思，仅仅是一部分，我工作上的不足还很多，今后会戒骄戒躁，保持一种谦虚谨慎的工作态度。

五、xx年年工作规划：

(1)加大新客户开发力度，集中精力在网上查找信息，整理汇总后按地区逐个搜索，只要有一线希望的，主动送样，及时到现场跟踪使用结果。

(2)由于我司生产的短切毡质量还存在问题，对绍兴等地的透明板材行业难以进入，望明年产品质量提高，成为明年工作的重点开发对象；而方格布有很大的市场，但我司定价太高，客户难以接收，据悉，泰山的方格布目前供不应求，价格为8200-8600元/吨，我司产品在质量上优于对方，但2500-3000元/吨的差价，距离实在太远。

而对于中碱方格布，市场需求量很大，加上这些用布客户大部分都采用我司纱，进入该市场较为容易，但价格问题是前提。

(3)随着明年十万吨无碱池窑的点火出丝，华东地区土工格栅市场，海宁天星、海利得、成如旦将是一个增长点。

(4)浙江德鑫明年将搬迁至桐乡，新增3台缠绕设备、部分转产中碱管道，所以对中碱纱需求量预计有所增加。

(5)对中碱网格布用纱□xx年采购点是山泉、金伟、大连新东方，但随着xx年价格上涨，估计上半年将没有销量。

(6)对于中碱管道市场，神州、华诚、三方电力会随价格的调整，预计降低采购量。

只能等下半年成都4万吨点火后才能正常运作。

根据以上分析□xx年年上半年我所负责的片区压力是非常大的，在严峻的形势下，若只是守住原有客户，那任务将远远难以完成，所以新客户开发是工作的重中之重。

但由于参加工作时间不长，经验和阅历都不够丰富，除自己

努力外，还希望能得到领导的支持和帮助。

年月，我有幸来到公司工作。

在这样一个优越舒适而又能充分发挥个人智慧能力的环境中，不觉已经工作了将近三个月的时间。

在这几个月的工作中我深切感受到的是领导无微不至的关怀、公司两级管理人员认真务实的工作作风、同事们团结奋发的干劲，体会到的是**人作为拓荒者的艰难和坚定，这对刚刚走上工作岗位的我来说，是受益匪浅的，同时也为我迈向正确的人生道路打下了良好的基础。

现在我将这三个月来的工作情况作一简单总结。

在思想上，我深刻地认识到，从其他行业转入物流行业，新环境、新领导、新同事、新岗位，对我来说是一个良好的发展机遇，也是一个很好的锻炼和提升自己各方面能力的机会。

在工作初期，我认真了解了公司的发展概况，学习了公司的规章制度，熟悉了办公室日常管理事务及物流行业的一些基础知识，同时，也从多方面努力摸索工作的方式、方法，积极锻炼自己的工作能力，力求尽快完成自身角色的转变，以崭新的姿态迎接新工作的挑战。

在工作上，我主要从事的是是办公室的日常工作。

办公室对我来说是一个全新的工作领域。

作为办公室的一员，我清醒地认识到，办公室是总经理室直接领导下的综合管理机构，是承上启下、沟通内外、协调左右、联系四面八方的枢纽，是推动各项工作朝着既定目标前进的中心。

办公室的工作千头万绪，有文书处理、档案管理、文件批转、会议安排、迎来送往等。

面对繁杂琐碎的大量事务性工作，我强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，冷静办理各项事务，力求周全、准确、适度，避免疏漏和差错。

在主管领导的帮助和支持下，我基本上做到了事事有着落、件件有落实。

三个月来，在主管领导的指导下，我基本上保证了办公室日常工作的有序运转，上级文件的处理、传阅，每月餐票、油票的发放，以及其他由办公室主办的一些事情都做到了及时、准确、无误。

三个月来，我参与起草了一些文件，如《关于禁止管理人员利用职务职权从事参与或变相参与公司所属业务项目的有关规定》等，起草撰写了一些工作材料，参与了公司两级机关一般管理人员年度业绩考核测评工作，同时，也积极主动地完成了上级领导交办的其他事情。

三个月的时间转瞬即逝，我虽然做了一些工作，但仍然存在不少问题，主要表现在：、初到公司，无论从业务能力，还是从思想上都存在许多的不足，感觉上是每天疲于应付工作。

尽管如此，但是我在很多方面得到了公司领导、部门领导的正确引导和帮助，所以我在较短的时间内适应了新的工作。

、缺乏创新精神。

不能积极主动地发挥自身聪明才智，而是被动消极地适应工作需要。

领导交办的事情基本上都能完成，但自己不会主动牵着工作

走，很被动。

缺乏认真钻研、开拓进取的精神，忙碌于日常小事，工作没有上升到一定高度。

、工作不很扎实，不能与时俱进。

作为一名刚刚踏入社会的大学生，身上缺乏青年人应有的朝气，学习新知识、掌握新东西不够。

自身也存在眼高手低、懒于动手的毛病，不能专注于工作学习，很多知识虽然了解但却不精。

在今后的工作中，我将努力改正自身缺点，以更大的热情投入到工作中去。

首先，加强学习，主动学习。

身处当今知识经济时代，必须时刻学习方能不落伍，所以我将把加强学习，提高政治思想素质和业务工作水平，树立良好的职业道德，作为一项日常工作来抓，以严肃的态度，饱满的热情，严格的纪律，全身心地投入学习，为我的工作积累必要的基础知识和基本技能。

其次，提高服务意识，改进工作作风。

作为办公室的一名工作人员，我将本着为人民服务的原则，热情、主动地做好自己的本职工作，为前来办事的人员提供满意的服务。

再次，提高工作能力，勇于创新。

虽然办公室的工作琐碎、繁杂，但是我将从小方面努力进一步提高自身的工作能力，以积极的心态面对每天的工作任务。

同时，我也将注重锻炼自己的应变能力、协调能力、组织能力以及创造能力，不断在工作中学习、进取、完善自己，以便更好地完成自己的本职工作。

以上是我对三个月来工作的总结，说的不太多。

但我认为用实际行动做出来更有说服力。

“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”，在今后工作中我将努力奋斗，克服自己的缺点，弥补不足，争取做的更好。

1.公司年度总结报告

2.子公司年度总结报告

3.新公司年度总结报告

4.公司年度总结报告范本

5.建筑公司年度总结报告

6.分公司年度总结报告

7.公司年度总结报告ppt

8.公司年度总结报告范文

公司年度经营总结报告篇三

公司各部门： 20** 年，是继20** 年后的又一个房地产“政策年”，也是历年来国家实施房地产宏观调控力度最大的一年。

为稳定房价，上半年，国家及地方接连不断地集中出台相关调控新政策（新老国八条及七部委意见等），房地产市场一度呈现持币观望，成交量大幅放缓的局面。

面对风云变幻、市场动荡不安的20**年，在集团公司董事会的正确领导和决策下，全体同仁通过进一步转变观念，认真分析当前的形势，努力克服各种不利因素，齐心协力，扎实工作，基本完成了年初工作目标计划。

现将公司一年来的工作总结如下：

一、20**年主要工作情况：

（一）经济指标完成情况：

全年开发房屋建筑面积170000平方米，建成房屋面积150000平方米，完成房地产建设投资20300万元，实现销售23500万元，销售面积125000平方米。

（二）项目推进方面：

经过一年的艰苦工作，聚信广场完成了项目的前期策划及产品功能定位；完成了一期用地范围内所有建筑物的拆迁、高压线路的搬迁手续及规划方案的设计和审批、地质勘探等大量前期工作，并已进入土石方施工。

龙头寺项目完成了项目的可行性研究、前期策划、控规调整及产品功能定位；协调好了用地范围内五回高压线的搬迁事宜；完成了项目土地手续并取得了部份国土证；完成了项目用地范围内各种构建筑物的拆迁；完成了现场施工围墙的修建及活动棚屋的搭建；完成了方案设计并通过了方案的审批；完成了项目融资7000万元，并已开始售楼部施工。

但对照年初工作计划，两个项目总体推进进展相对缓慢。

究其原因，主要有以下方面：一是国家实行宏观调控，公司领导从战略上考虑有意放慢进度；二是在高压线搬迁上，由于搬迁难度大，在实际运作中几经周折，影响了项目整体推进时间；三是在项目产品策划和产品定位上反复推敲，花费了时间；四是在方案的报审上，由于难度大，困难多，致使报审的方案几经反复才通过方案评审。

尽管项目整体推进时间有所滞后，但对项目下步的运作还是利大于弊。

首先，项目的产品和功能定位更加准确，20**年整个房地产形势好转，将更利于项目的建设和销售。

其次是通过努力，增大了项目建设规模，龙头寺项目通过控规调整，建设规模由原来的22万平方米增加到了33万平方米，增加了10余万方，聚信广场建设规模从18万方增加到了21万方左右，潜在经济效益可观。

同时，龙头寺项目通过协调和利用政策还节省了土地成本。

其三是基本扫清了前期主要大的工作障碍，为项目的下步运作奠定了坚实的基础。

（三）企业管理方面

在今年的工作中，我们对公司自成立以来在行政管理、机构设置、制度建设及运行机制等方面所存在的问题进行认真剖析，经过梳理，针对剖析出的主要问题及时采取措施加以整改。

首先从理顺集团的薪酬体系入手，出台了适合公司发展并具有竞争力的薪酬分配方案，并及时制定和完善了员工绩效考核管理办法。

同时，通过对公司现有的管理制度进行修改、补充和完善并及时组织全体员工集中学习，以及在工作中进一步加强了管理，对各种违规违纪行为严格按照制度进行认真处理，使企业管理水平有所提高。

经过公司全体同仁的共同努力，集团被授予“重庆市第二届五十佳诚信房地产开发企业，同时以其较强的综合实力和良好的社会效益再次荣膺“重庆市第四届房地产开发企业50强，并荣获市、区统计工作“先进集体。

集团所属项目也在今年先后获得渝北区“优秀住宅小区、“园林示范小区，“江北区十佳建设项目，“渝北杯工程奖等荣誉称号。

聚信地产品牌正逐渐被业界和广大消费者所接受和认同。

上述成绩的取得，是公司全体同仁共同努力的结果，同时，还涌现出了一批爱岗敬业、成绩突出的先进集体和先进个人。

（四）存在的主要问题：

在客观总结成绩和经验的同时，我们也清醒地认识到，我们的工作中还存在许多问题和不足，主要是员工素质水平和业务技能参差不齐，团队整体创新意识不够，企业各项规章制度的贯彻执行力度不够。

以上问题必须引起高度重视，并在今后的工作中切实加以改进，籍以推进集团公司的全面工作。

二、20** 年工作计划

20** 年1-10 月，全市整体房地产投资额340 亿元，比去年增长27.8% ， 施工面积6466 万平方米，比去年增长23.5% ， 新开工面积 1561.43 万平方米，比去年增长2.3% ， 竣工面

积1083 万平方米，比去年增长59.4% ，虽然受4 月房产新政影响，销售节奏一度明显放缓，成交量下滑，特别是4-7 月更是相对平缓，但进入8 月销售开始回升并呈逐步上升势头，销售均价保持稳中略升。

20** 年，宏观政策将继续调控房地产市场，政府亦将根据调控的效果适时推出跟进政策，以促进房地产市场健康、稳定的发展。

但同时我们也清楚认识到，市场的发展及消费者的日趋理性，已经催生了品质时代的来临，只有以“ 品质作为核心竞争力才能成为未来市场真正的赢家。

面对激烈的市场竞争，能否在新的一年里继续保持强盛的发展势头，实现公司跨越式的发展，工作再上新台阶，将是对我们工作的严峻考验。

为此，集团公司经慎重讨论，特提出20** 年工作计划如下：

（一）指导思想

以经济效益为中心，通过认真研究产品、研究技术进步、研究市场，加大创新力度，使项目品质具有前瞻性和差异性，使公司的经济效益和社会效益得到提升。

（二）目标计划

计划全年新开工房屋总建筑面积约15 万平方米（其中：聚信广场项目约8 万平方米，龙头寺项目约7 万平方米），计划实现销售2 亿元。

1 、聚信广场项目：

计划3 月基础开始施工，12 月底裙房部分竣工并交付使用，

塔楼主体结构基本封顶。

计划全年完成一期商业总面积80% 的招商量。

计划全年实现销售收入1.5 亿元，其中：商业部分完成一期可售单位70% 销售量，公寓部分完成可售面积50% 的销售量，c 栋住宅完成可售面积70% 的销售量。

2 、龙头寺项目：

计划3 月开始土石方施工，6 月开始土建基础施工，12 月底前完成因高压线影响而不能施工外的大部分土建并交验，市政道路及中央景观公园形成，完成住宅部分的规划设计，并积极争取协调好高压线拆迁实施方案。

20xx年是公司全体员工风雨兼程、齐心协力，不断创新的一年；是面对公司先后二次重大人事变革、人员调整、加快发展的一年；是公司管理目标、深化服务内容，紧跟形式发展步伐的一年。

全年来，在总公司各级的正确领导下，在全体成员的' 勤奋努力、恪尽职守、不断更新中，公司始终坚持“源于心诚、止于完美”的公司宗旨，在上传下达、内外业务办理、服务质量、内部管理、服务业主等方面取得了丰硕成果。

当你走进物业公司，看到由1栋错落有致、揉合欧陆元素的现代化建筑与整齐有序的服务人员相互衬映的情景时；当看到引领潮流的古罗马雕塑与欧式建筑风格的优雅环境交相辉映时；看到逐步完善的健身器材、儿童乐园、休闲会所、羽毛球场、休闲座椅、公示栏、果皮箱等公共设施整齐配置时。

你一定对独具匠心、灵动风情的环境所感染，一定对公司及公司全体成员的辛勤劳动所自豪，这一系列的成绩着实渗透着公司领导及全体成员的汗水与热血。

现将全年工作简要总结如下：

一、基本情况

按照公司组织架构及新领导班子调整，物业公司现总经理1人、副总经理2人、工程技工5人、绿化技工2人、保洁技工10人、秩序维护部经理12人，增设办公楼大堂经理1名、会所经理1名，共计xx人。

今年来，物业服务全体成员紧紧围绕为住户服务这一核心，扎扎实实、有声有色开展工作，针对xxxx花园服务特点、人文环境、居住人群、周边环境等不同特点，我们着重在解决新问题、抓落实上下功夫、求实效，全年来，共接待解决业主有效投诉8000余件、处理及时率达到100%，公共设施维修保养50余件， 维修及时率70%。

二、工作思路及方法

(一)承接对外工程、完善对内基础建设、取得明显成效

从年初以来，在大家的共同努力下，先后承接对外工程建设，加大公司创收，效果显著。

如□20xx年3月份至5月份公司安排人员集中精力完成了xx小区电路改装、插线板的安装工程以及对各楼层照明线路重新布置工程、安装日光灯、牛眼灯、射灯3000余盏，并完成了大厦首次保洁任务，为公司赢得荣誉;20xx年8月份至11月份完成了xxxx花园商务会所电路改造及安装工程，完成安装琉璃灯、日光灯、牛眼灯、射灯1000余盏。

对内协助开发商完善了xxxx花园基础设施建设，改造2、4、5、6、9号楼水表箱及水表168户。

尤其是自从新一届领导班子调整以来，进一步加大基础设施

建设完善工程，全方位提升了xxxx花园物业服务品质及品牌效应，解决了长期以来小区的共性问题及事关广大业主居住的问题，取得了明显成效。

如：先后对xxxx花园多层楼屋面防水工程进行整改，全面解决了19户业主入住屋面漏雨的问题，赢造了安居乐业的生活环境；加大了绿化养护不到位造成的大面积枯苗等问题，下大力植树、改造小区居住环境，利用一月时间补种、移植草坪约1万平方米，与此同时，调整绿化人员，加强管理，确保绿化浇水、修剪、施肥等环节到位，使部分干枯的草坪恢复了绿色，打造了优异的居住环境；在此基础上，还加大了小区配套设施建设，配置了健身器材、儿童乐园、休闲会所、羽毛球场地、休闲座椅、公示栏、果皮箱等公共设施；完善了欧陆会所设计、装修、器材配置等工程，实现了多年来业主的共同心愿；同时加大改造2、4、5、6、9号楼排水工程，全面解决了长期存在的排水不畅等问题；11月份，针对xxxx花园10号楼营业房内暖气片此前丢失未安装的问题，重新进行购置安装，达到了交房条件；并配合完成了高层楼天台门、地下室封闭、加锁、外墙补砖工程，一系列细致周到的整改，使环境有了明显改善，住户与物业之间的矛盾逐渐减小。

同时，物业公司在公司领导的言传身教中，不断深化服务质量、提升服务理念，变被动服务为主动上门服务，先后着力解决了多层住户室内墙面起包、裂缝等问题18户，安装分水器12户，细致的服务，赢得了广大业主的认可和欢迎，诚信服务取得了明显成效。

(二)积极主动工作、诚心诚意服务、打牢服务基础

全年来，公司在日常业务处理，深化客户关系、提高业主满意率上发生了重大变化，变被动服务为主动服务、变投诉解决为主动跟进进行处理。

如物业公司在入伙业主打压、试水、交房验收等方面做到了

不断联系提醒业主尽快收房工作，在业主收房过程中，手续办理、钥匙交接、费用收取、引领验房、办理装修等全套业务同期进展，达到了业主的满意。

从年初以来公司安排人员先后共办理业主入伙45户，安装可视对讲82台、冷热水管、地暖管打压23户，冬季冷热水管排水(含空置房)150户，三凌电梯公司在日常保养的基础上处理应急故障10次，解决楼上漏水引发的矛盾5户，弱电维修、可视对讲调试、对讲门铃无声音、无图像125次;电压测试、壁挂炉调试、插座安装86户;联系更换平开窗扇塑钢窗合页28户;电话有线无信号处理14户;壁挂炉挂架6户。

尤其是针对08年年初一场冷空气的侵袭，使室外环境温度降低到零下35度□xxxx花园面对带有地下室的楼层排水管全部封冻的情景，公司在公司领导的带领下，对所有地下室进行保温，加电热带、保温材料，在大家的共同的努力下，才使高层住户排水畅通、缓解了天气严寒给广大业主带来的不良影响，同时，针对xx公司尚未成立，户外管道井全部封冻的实际，又对小区水表、进户水管进行加保温、每单元添加珍珠盐等加强保温，在全体维修人员的长期坚持中，解决了井内冻结、水表防冻的困难，保障了广大业主的正常生活。

(三)发挥服务特色、提升物业品牌。

优良的服务方式是提升品牌的有效途径之一。

全年来，物业公司在提高服务质量、建立和谐关系、创造优质服务氛围中加大工作力度，完善工作程序，先后协调解决了封闭式自行车棚外包、家政保洁服务外包、地上停车场办证、为小区结婚业主订购送鲜花等事宜，完成了元旦、春节小区节日装饰工作，08年3月份物业办组织银川新闻快报频道记者对小区进行了宣传报道;中房物业、西城物业及建校学生先后进入小区进行参观，进一步提升了品牌宣传。

同时，为响应物业办号召，先后由公司抽调人员组成了篮球队参加了全市物业行业健身活动，荣获了“迎奥运、庆大庆”篮球比赛优秀组织奖；8月份，公司在参加物业服务技能大练兵活动中荣获集体三等奖、现主任xx荣获物业服务岗位技能大练兵理论竞赛优秀奖，《银川物业》优秀通讯员等称号，为公司赢得了荣誉，提高了物业服务对外业务联系和品牌推介。

同时，为融洽业主与物业关系，创建和谐花园小区，公司在正月十五举办了业主“猜谜活动”，参加竞猜的业主达50余人，活动的开展有效促进了服务内容的深化。

三、加强内部管理，充分发挥团队作用

公司主要下设客服、维修、绿化、秩序维护部、保洁部五个主要职能部门及车场、会所、大厦、地上停车场等管理人员等特别部门与岗位。

在服务中，我们注重发挥团队精神，大力倡导服务理念，提升服务水平，全年工作中显现出了出色的执行能力。

(一)客服部：客服部各项工作是公司的主线，面对广大业主服务、对外业务联系、对上工作安排、对下业务落实等全面工作，主要通过客服人员进行协调、解决。

全年来，面对人员流动较大，岗位安排调整大的实际，公司加大内部管理，完善内部机制，对日常业务以区域为标准划分责任，在每片区装修巡检、空置房检查、业务处理、费用催缴上做到了责任到人；对内又进行业务联系，如：共同收取费用、共同处理投诉、报修，共同解决当天问题等，使工作效率明显提升。

如：公司经过新班子调整后，在人员管理、业务管理、欠费催缴、塑钢门窗报修、维修、壁挂炉调试、屋面维修统计，

室内起包住户解决等方面做出了积极努力，收到良好效果，在为期三个月工作中共催缴物业服务费约26万余元，解决长期欠费户25户，催缴营业房欠费达10余户。

(二)工程维修部：维修部是公司工作的重点，各项工作贯穿于小区的方方面面。

全年来，维修部在对外业务承揽、对内工程维修、住户室内维修、公共设施维护等方面创出了骄人的业绩，尤其是在维修业务量大、任务重的前提下，全体人员加班加点，扎扎实实完成各项任务，为做好服务工作奠定了良好基础。

如：在2、4、5、6、9水表安装改造中维修人员一身泥、一身汗，短短几分中，整个人被浮灰盖满全身；在大厦电路改装过程中，为了赶工期，维修人员加班加点，全月无休息，表现出了较高的觉悟和敬业精神；在改装多层排水工程中，面对高空作业难、险的特点，全体维修人员毫不犹豫想方设法进行改装，按时完成了工期，较强的团队精神表现出了较好业绩，为公司发展打下了良好基础。

(三)秩序维护部：秩序维护部是公司发展的窗口，人员形象及工作责任心彰显服务的特色。

全年来，秩序维护部先后三次大范围调整人员，在思路转变，人员调整中发挥了较好的工作场面，确保了工作秩序的正常运转。

全年工作中也表现出了一些好的个人及积极工作者。

如：秩序维护部班长杨富军，先后在xxxx执勤中帮助业主扑灭燃气灶起火一起；在xxxx花园值勤中捡到手机一包达30余部，上交公司后及时归还失主；10月份在执勤中捡到学生书包一个，并交还失主；班长李成广在工作中积极主动、热情周到、协调全班女秩序维护员安心本职、做好工作，一系列的新办法提

升了公司外树形象的动力。

(四)保洁部：保洁部是公司的名片。

每天重复进行的工作彰显服务质量与服务能力。

全年来，本部分人员团结互助，积极肯干，不怕苦、不怕累、不怕脏，显出了较强的吃苦精神和服务意识。

在主管坚强有力带领下及全体人员的努力中，在圆满完成本职工作的同时，做了大量的集体劳动工作。

如：1月份，面对天气连降大雪，为了创造安全的出行环境，本部人员在加班加点干好本职工作的同时连续清扫积雪一个月之余；2至4月份先后参加公司组织的清扫地下车库、清洁10号楼营业房内垃圾、清运地下室瓷砖、清除自行车棚杂物□xxxx加班加点清洗小区水箱等，集体劳动中显示出了团队的凝聚力、向心力；5月份公司又组织保洁部集体劳动，参加植树，浇水、美化家园工作；6月份先后集体保洁xx大厦20余天、清洁小区空置房卫生13套；7-12月份又先后组织参加公司搬迁办公室工作，参加清洁会所、清洁西餐厅卫生，移植小区草坪等工作，全年的积极配合和努力工作，为保洁部赢得荣誉，体现了较强的团队精神。

(五)绿化部：绿化部工作是公司全面工作的重中之重，是提升小区环境的重点。

全年来，绿化部工作也做了相应调整，在全年的草坪、树木、浇水、施肥、防治病虫害等工作中作出了积极努力，尤其是在公司领导班子调整后，绿化人员也进行了调整，在加大绿化养护工作中收到了显著成效。

(六)公司：公司各项工作在公司领导的亲临指导下，在耐心细致的工作安排中，先后在组织框架、人员调整、各部门管

理，对内对外业务链接中发挥了重要作用。

尤其是全年来，在各部门的衔接与任务安排中、在业务联系沟通处理中、对内业务梳理中，发挥了桥梁作用，在对物业服务区域重要事务处理、整体与建设中发挥了一定的作用。

与此同时，对大厦服务的日常管理，会所日常管理、自行车棚监管中取得了一定的成绩，发挥了工作人员的主观能动性。

全年来，完成了日常业务处理及上级交办的各项任务，制定书写了《家政保洁协议》《自行车看管协议》以及各种上传下达文件资料；规范了公司管理规程并实施检查落实；及时参与解决长期欠费户的沟通交流与问题的解决工作，安排做好了冬季设施保温等工作，繁杂琐碎的工作显示出了较强的工作执行能力。

回顾公司的发展历程，我们深切的感到，我们每取得一点成绩是与公司领导的精心培养分不开的，每一点进步却浸透着公司及全体员工的心血和汗水，融入了团队拼搏精神与实干精神。

尤其是新一届领导班子的调整，给予了公司发展的良机和空间，我们要抓住机遇，安心本职工作，使20xx年全面工作在上一个台阶。

(一)、公共设施。

1、对公共设施的检查维修不到位、不及时，部分维修项目专业人员缺少。

主要是公共路面设施、楼道墙面面砖粘贴、门窗玻璃的维修更换以及中控室设备运行维护、对讲门、可视对讲系统的安装检查维护等方面还需要培养专业人员。

2、多层复式住户屋面漏雨问题尚未得到全面解决，目前，仍有以多层住户为主的15户屋防水工程需要解决处理。

同时，24569住户室内起包问题未得到全面解决，还仍有部分业主室内陆续出现起包现象。

3、塑钢门窗变形裂缝及玻璃漏气户数较多，尤其是新更换的玻璃在短期内又出现漏气问题，加上有偿更换速度较慢，带来了服务不及时的影响。

4、绿化养护还存在一定的差距，主要是2、4、10号楼以南草坪斑秃较多，花草树木覆盖率较低，使环境整体效益难以体现。

(二)、内部管理

1、企业文化建设尚未完善，对员工的培训、规章制度教育、活动组织、外出交流学习等机制不完善，有待完善实施办法和细则。

2、公司内部奖罚机制不完善，人员与部门、部门与部门、部门与各项工作的协调还存在一些差距，尤其是员工加班补助及承诺兑现上还存在一些问题。

3、物业管理常识与小区宣传不到位，使部分业主出现了不良维权较多。

4、有偿服务收费制度及实施办法尚未建立，由此引发保修与否之间的误解较多。

5、物品采购及申报时差较大，造成服务项目落实速度较慢。

五、20xx年度主要工作

1、针对4月份开始业主室内装修不断增多的实际，公司加大装修管理、电梯设备维护管理及公共设施管理力度，营造良好环境。

2、有针对性地组织各部门人员进行培训与交流学习，进一步提升服务质量、服务理念、服务意识的形成。

3、加强内部专业人员培训，提高对公共设施的维修与养护

4、加大对屋面防水与室内起包户的维修与监管，创造良好的生活环境。

5、加大绿化整改力度，维护小区良好的环境。

6、继续加大对长期欠费户的沟通与协调工作，力争在本年度提升费用收缴率到80%以上。

7、制订实施有偿服务细则及办法，提高服务意识与能力。

8、制定各部门岗位竞争、奖罚机制，进一步提高员工的工作主动性。

9、加大对空置房、装修户、公共设施的巡查力度以及对业主室内玻璃更换、平开窗合页更换工作，减少安全隐患。

10全面做好停车场、营业房管理工作，保障业主顺利营业与收房。

经过一年来的艰苦实践，我们走过了公司转型的起步阶段，在新的一年里，公司全体成员主要以解决存在的问题为工作出发点和落脚点，继续努力、克服困难、团结拼搏、开拓创新，为争创20xx年xx市星级物业服务而共同努力奋斗。

1.分公司年度总结报告范文

- 2.年度公司总结报告
- 3.公司年度总结报告
- 4.子公司年度总结报告
- 5.新公司年度总结报告
- 6.公司年度总结报告范本
- 7.建筑公司年度总结报告
- 8.分公司年度总结报告

公司年度经营总结报告篇四

在认真审视公司经营的优势和劣势、强项和弱项〔swot〕的基础上，公司发展战略中心对当前行业的竞争形势和趋势作出基本研判，将xxxx年的经营方针确定为：灵活策略赢市场，扩大规模增实力，加强管理保利润。

经营方针是公司阶段性经营的指导思想；各单位、各部门和各级干部的各项经营、管理活动，包括政策制订、制度设计、日常管理，都必须始终不渝地围绕经营方针展开、贯彻和执行。

（一）核心经营目标

年度销售收入2600万元，增长率%，保底销售收入万元；年度税后利润万元，增长率%，税后利润率%，资产回报率%，保底利润万元。

在核心经营目标中，利润是能够反映公司经营质量的唯一指

标，也是评价和考核经营团队的“核心之核”。

（二）销售目标细分

（一）市场策略

- 1、全公司必须以市场为导向，以销售为龙头开展经营和管理活动。公司制订相关政策，鼓励全体员工参与营销工作。
- 2、销售部必须整合各项资源，在xxxx年，采取一切措施，集中精力做好客户和国内经销商的开发、签约工作。
- 3、国内市场应以“强势推进、快速占领”的策略，争取把全国著名的塔机厂家发展成永久客户，大力发展偶合器渠道经销商，应以“稳步发展、适度调整”的策略发展直营市场。
- 4、制定修改更加合理完善的销售激励措施、奖惩制度。

（二）产品策略

- 1、开发连带产品，如塔机起升机构□ptk加长变幅□jh08□jh02等。
- 2、加快大功率高转速偶合器的研发，尽快出样机、出产品，占领市场先机。
- 3、加速风电用减速机的研发试制。

（三）品牌与招商策略

- 2、加强网络建设，细分产品市场，争取让更多的经销商、用户了解“禹成”品牌、选择“禹成”品牌、信赖“禹成”品牌。

（一）生产资源保障

1、理顺生产流程，提高外协单位加工能力。

因去年生产组织产能不足，我们进行生产流程改造，将生产计划前置，提前向毛坯厂家下达计划并及时落实到货时间；另外加大外协单位的产能，提前确认每个加工单位每周产能，最后根据公司及外协单位的产量确定每月的生产计划，并监督实施。

2、生产作为二线部门，理应成为销售的坚强后盾，必须始终围绕客户要求而非生产要求运转，必须按照一线部门的产品策略规划和实际定单需求，组织设计开发、物料采购、产品生产和品质控制等各项生产管理活动。加强生产组织的优化，通过生产与销售及仓库有效的紧密衔接，使销售与生产的流程顺畅、仓库与生产的账目做到每日同步、清洗，为形成简洁、快速、有序的生产继续努力。

3、按时交付合格产品，始终是生产管理的不容置疑的核心任务。生产部应订立适宜的品质目标，采取适宜的控制措施，以适宜的品质成本，为销售一线准时提供合格产品。提高质量意识，生产部每天早会着重强调生产质量意识，质量是靠做的，不是靠检的，这是我们经常提到的一句话。对新员工实行质检全程监督，不允许废品出现。对于质量问题做到“凡是有人负责，凡事有章可循，凡事有人监督，凡事有据可查”。

4、生产成本特别是材料成本的控制，将是考验生产部各级干部的关键所在，必须列入各级干部的首要议事日程，必须以非常手段克服和消化各类涨价因素，以降低材料采购成本为突破口，以提升生产速度、提升单位时间产量、采用计件计酬方式为基本点，带动人工成本、能耗成本等在内的各项产品成本的降低，使主营业务的材料成本控制在%以内。

5、提高员工安全意识。加强设备监管，定期做好起重机械等特种设备的检验、巡查。越是在生产任务重的情况下，越要加强安全教育和安全监督。每天向员工灌输安全生产理念。截止5月底未发生大的安全事故，但是5月份2次小事故也引起我们极大的重视，加强操作规程的培训，提高员工的安全意识。

（二）人力资源保障

1、加快人才引进：以《□xxxx年人力配置标准计划》为基础，加快新增人员中的关键职位的引进和流失人力的补充，确保一、二线用人需求；建立人员淘汰和人才储备机制和计划，在xxxx年2月3日前将应淘汰人员全部淘汰完毕，将储备人才全部引进到位。

2、加强教育训练：建立培训体系，以素质培训为核心，对公司员工和渠道经销商进行系统的培训，提升员工和合作伙伴的职业和经营素质。

3、建立合理的分配体系：建立起对外具有竞争性、对内具有公平性、对员工具有激励性的、包括员工薪资、福利、红利在内的分配体系；并在施行中不断地加以检讨和完善。

4、建立合理的绩效管理体系：按照“有计划、分步骤、可量化、可持续”的原则，由人力资源总监牵头，以目标管理为基础，建立起工作绩效管理体系，按照分级管理、分层考核的原则□xxxx年3月5起，总经理对公司经营团队实施考核；至迟于xxxx年12月3日起，各中心对中层干部（部门）和基层干部（作业组）施行考核；绩效管理必须与分配体系联动推行，以确保目标管理切实落实。

（三）综合管理保障

市场竞争的加剧，必然在技术壁垒上体现，客户必将更加关

注体系认证等技术性措施；公司将xxxx年定义成为未来3—5年的经营发展奠定基础的“管理基础年”，高效顺畅的管理是公司核心竞争力的一个核心。

1、由综合部主导，集合内外资源，自xxxx年3月5日起，公司推展“建构管理体系，增强公司体质”活动，用6个月时间，建立起包括营销管理、生产管理、技术管理、品质管理、经济管理等在内的顺畅的、高效的管理体系。

管理体系的建构，必须以“理顺脉络、提升效率”为目标，注重先进性与实战性、阶段性与前瞻性的有机结合，为必要时的体系认证打好基础。

2、按照分权管理的原则，由经营团队成员负责，大力推进管理团队建设、骨干队伍建设、经营目标落实检讨等工作。

（四）财务资源保障

1、主导成本降低活动：在设定成本降低目标的基础上，财务人员必须更多地“走出去”，直接参与市场调研，或组织各类专项活动，协助、指导相关部门降低成本。

2、健全财务监测体系：财务部必须积极参与“建构管理体系，增强管理体质”活动，理顺、健全财务监测体系。

（五）组织管理保障

1、由董事长（总经理）负责，与经营团队签定《目标经营责任书》，明确各责任中心的目标、责任和相应的权利。

2、由各责任中心总监（厂长）负责，年月日前，对各项目标进行层层分解，并与各级干部签定《目标管理责任书》，逐级明确目标、责任、奖惩等。各级干部的《目标管理责任书》统一汇集于人力资源中心，实施归口管理。

3、由财务经理负责，年月日前，出台《财务预算和成本责任控制办法》，明确各类责任人的成本控制项目、目标、责任和奖惩事项，并每月组织检讨和通报等工作。

4、由人力资源总监负责□xxxx年月日前，以董事长（总经理）为授权方，与各责任中心总监（经理）签定《安全生产责任书》，明确年度安全生产特别是工伤预防的目标和责任等，确保年度重大事故控制为零。

5、由营销总监负责，组织每月/季“经营目标达成检讨会”，总结成果，检讨差距，研拟对策，跟进结果。

（六）技术、质量管理保障

1、严格执行公司质量、环境、职业健康安全管理体系。

2、配合销售做好与用户（主机厂、用户、设计院）的技术交流工作，设计最佳方案，达到双方满意的效果。做好为销售部业务技术支持，制定投标文件及技术方案，编制技术协议、大修协议。及时地为用户和业务员提供各类技术支持工作。配合售后服务做好售后的技术支持工作。根据销售部的市场信心，开发设计满足用户要求的各类型产品。积极做好生产过程技术指导、售后质量问题的分析与判定。

3、加强对质检人员的管理与指导，建立并不断完善产品的检查质量要求。经常在车间查看各车间的质量情况，对发现的问题要及时找到有关人员纠正解决。

4、建立月度技术质量座谈例会制度，开展专题质量讨论会，征求各单位意见，改进工作方法，提高管理和服务水平。

如每月初组织召开质量专题会议，对上月发生的质量问题：从原材料、毛坯、铆焊、机加工、装配车间、售后服务发现的质量问题进行通报、总结，对出现的质量问题进行分析，

采取预防措施，防止类似的质量问题再次发生。

公司高层清醒地认识到□xxxx年的经营目标，是在全面权衡和全面分析的基础上制定的，是一个充满机遇和机会的计划，也是一个具有挑战和风险的计划；要将这一理想变为现实，需要全体员工的共同努力。

（一）更新观念，创新管理

公司认为，要达成xxxx年的经营目标，首先要更新观念，各级干部和全体员工必须彻底摒弃“因循守旧、得过且过、小步前进、作坊经营”的思想观念，以宏观的立场，树立“产业洗牌、不进则退”的危机意识和“发展公司，分享成果”的捆绑意识，在生产管理的流水作业、产品开发的结构系列、采购管理的成本降低、订单评审的菜单管理、后勤保障的服务品质、财务监测的深入一线等等各方面，创新经营思维、创新管理模式，为公司经营从作坊工厂向现代企业的彻底转型奠定良好的基础。

（二）切实负责，重在行动

行动，是一切计划得以实现的首要；执行，是一切目标得以达成的关键。没有行动和执行，一切都是空谈。

公司要求，各级干部和全体员工以“负责任”的态度做好各项工作，特别是经营团队和中层干部，必须以“责任”主管的立场开展各项工作，不得仍有“功在我责在他”的遇事推委的恶习和恶行。

公司强调：干部和员工的价值在于行动和执行，公司将以行动力和执行力考察所有干部，对于那些纸上谈兵、不尚作为的干部和员工，将列入员工淘汰计划的首选，首先予以淘汰。

（三）业绩优先，奖惩落实

追求利润最大化，永远是企业经营的灵魂；任何企业的首要社会责任，都是赢得市场，扩大经营，收获利润。

利润是xxxx年公司经营指标的“核心之核”，销售是实现利润的载体性指标。在这一思想指导下，“业绩定酬，指标量化，逐级捆绑，分层考核”是公司的基本政策取向，也就是，经营团队以利润为核心指标与公司实施紧密捆绑，中/基层干部和员工以工作业绩指标与上级主管实施紧密捆绑，采用自上而下逐级考核的办法，充分调动全体员工的工作积极性。同时，对于不能胜任本职的干部（包括团队成员）和员工，采取主动让贤、组织调整、公司劝退、末位淘汰等措施，增强造血功能，提升管理体质。

总之，公司希望并要求：所有禹成从业人员，必须以全新的观念、全新的面貌、全新的行动，投身“打造高效禹成，实现业绩大增”的伟大征程中，为公司的跳跃发展作出更大的贡献！

公司年度经营总结报告篇五

一、工作总结

在日常工程合同方面我们参与各种与工程有关合同的起草、洽商、签订、会签与监督合同条款的执行，复核相关部门经办合同的合理性、规范性。日常工程合同方面涉及工程施工合同、桩基合同、咨询合同、施工用电合同、景观绿化合同、试验检测合同、委托协议以及其他合同等，我们对每一份已签署完成的所有资料都及时分类登记整理，做到底数清、情况明。

对于施工合同管理，主要依据《__集团有限工程施工分包管理办法》__号。

二、成本管理

成本是管理是指项目在履约过程中，管理者对各项可控成本，采取组织、技术、经济等手段，通过事前合理预测、过程实时控制、期中期末及时考核等办法，完成预期成本控制目标，最大限度地实现成本结余的管理活动。

成本核算遵循的原则：

(1) 真实性原则：实际成本归集应完整、准确、真实，严禁弄虚作假、虚列或漏列成本费用。

(2) 一致性原则：核算收入与成本支出的核算对象、核算周期、核算方式要对应一致，要采用建造合同准则。

(3) 及时性原则：按规定的核算周期，在规定的时间内完成并及时上报。

三、劳务管理

1、劳务分包管理的原则：必须依法合规，合法分包；从严审查，择优录用；强化管理，共树信誉；量价可控，成本最低。

2、劳务分包队伍的选定。

(1) 劳务分包队伍必须已在集团或注册登记公布的合格分包方名录内，信誉良好，必须具备承担施工工程相应的施工技术能力，具有满足工程项目要求的专业技术人员和管理人员。

(2) 施工人员必须经过岗前培训，属国家规定的技术工种应有职业资格证书，特殊工种作业人员必须经过劳动安全卫生培训，取得特殊工种作业操作证。

(3) 劳务分包队伍进场后，必须提报营业执照、资质证书等资质资料，项目部及架子队分别备案，施工过程中劳务分包队伍应及时对营业执照、资质证书等资质资料进行年检并报项

目部工经部备案。

3、劳务分包队伍招标。

(1)施工前，由项目部提出分包队伍的类型和规模以及施工数量要求，报，项目部成立劳务队伍选用评审组，根据批准的方案，组织编制招议标文件，由项目部工经部测算分包价格，填写拟参与招标劳务队伍名册和拟选用劳务队伍名册，报劳务管理中心审批。

(2)项目部组织在规定的时间内进行集中统一报价。各劳务队伍报价完毕后，招议标小组组织进行评标，围绕标底价格、资源配置与意向的劳务队伍谈判，力争使其接受标底价格，满足施工要求。经劳务队伍认可的单价，将作为签订正式合同的依据，按招标合同样本及标底价确定劳务合同。

四、工作计划及目标

(1)通过铁路工程投资控制系统和铁路定额认真学习单项概算和综合概算的编制方法，达到能的完成一个项目的概算编制工作。

(2)研究红线成本内容、费用组成等，做到能完成一个项目的红线成本编制工作。

(3)预算编制过程中需多考虑各种材料、运输、施工工艺等可变动部分的价格，积极关注、认真考察市场行情，以最合理的价格编制各项预算。

总之，在经营方针上坚持最高的收入，最低的支出。及时、准确、实事求是、把握住定额，控制量。有时遇到一些工作困难，主动思考、积极解决、及时汇报，为争取最大的利润。

公司年度经营总结报告篇六

我在广告公司工作过程中对于广告的一些琐碎思考，在这里将广告公司工作总结记录下来，以期看到自己的进步，在广告创意，人文素质等方面。

广告并不是一个容易的行业，其实广告人是孤独而被遗忘的。

在针对哈佛大学生所做的实验录像带中我们可以发现，其实我们所做的广告，有75%的人是忽略的，所以如何运用技巧唤醒人们对广告的关注，是广告人必须要注意的。

广告有基本必须的元素

1. 由美术构成并且有一定的水准。
2. 文字方面朗朗上口，简洁有利。
3. 必须要能表达出来，并在恰好的时间点上。

要做一个最好的salesman,ad绝对不是一个艺术，它是一门生意，只是用比较美术的方式呈现。

而这其中也包含了：要有策略；要有系统结构；要有风格。

而这也是令广告人最兴奋的地方。

像nike的风格相当强烈而吸引人；目前手机广告风格只能说是一个简单的销售讯息。

可口可乐案例

1. 可口可乐在1960年该做的广告都做了，然后开始进行推广通路：如何让每一个地方，想喝可乐时就有可乐喝。

2. 可口可乐根据不同的渠道去调整配送方法。

当渠道都有了，该如何去做和消费者有意义的相关广告活动或节目。

像是在圣诞节时，可口可乐把圣诞老公公的衣服从原来的黄色，转变成大家熟悉的红色，这才是品牌创意在生活上所带来的意义。

之前奥美作飞利浦刮胡刀的广告，便将刮胡刀和父亲节联想在一起，以至于现在的父亲节便和刮胡刀结合在一起。

所以作广告时，不是在说明其产品的特性，而是在做一个策略，并赋予一个style,也就是品牌在生活上的感觉。

1. 最重要的是获得注意。

否则，75%的广告没有人会去注意。

而且，这也是广告最原始的意义。

2. 邀请阅听人进入广告世界。

在现今多媒体发达，网络发展快速，需要更多手法。

例如送赠品等。

3. 要有结构内容，否则无法成立。

投入广告，它所带来的超乎你的想象。

广告并非独立于创意边缘，它是客户重要的行销伙伴。

广告在为一个目的工作，讯息要引人入胜，内容要可信。

当然，品牌为基本考量。

广告的目标

1. 消费者：解决消费者问题
2. 产品本身：消费者记的是消费经验，使用的好处和坏处，它是否改变了生活的某部分。
3. 竞争对手：在市场上的同类竞争。

要多和消费者沟通和调查，做好广告工作计划，了解市场状况，广告是个问题产业，要解决问题建知名度、个性、价格、通路…等。

人是广告最重要的'因素，分析问题、原因，针对问题并且响应，要做一个广告。

广告要说服谁(目标消费群)，产品将给你什么好处，赋予style,而作广告，最难的便是赋予brandstyle.在广告影片中我们发现，杀虫剂广告都有小孩在旁边以显示产品的安全性，而在卫生纸广告方面，则以小狗的形象讨好观众。

而日本帮提卫生纸广告则是以一个男人为主轴，在妻子离开身边后的七支一系列广告，说卫生纸和男人间细腻的关系，显示商品特色，一方面也增加使用时机及用量等。

如何让商品有感情的呈现是相当重要的，这来自于如何找到和消费者相关的地方。

在kgi银行的广告里，我们看到了不同以往的表现风貌。

泰国广告多专业，其创意也较受肯定，亚洲广告就属新加坡及泰国最具潜力，天真、幽默而且毫无禁忌。

相较之下，大陆的广告则受到许多限制，担心及顾忌太多，不该用现在的观念，去限制广告未来的发展。

广告是在反映人生，而许多不可能的现象，在以后回头来看，都是非常巧妙创意。

一个好的创意去激发人对环境的热情与幽默，一个产品所带来的广告，绝对超越你的想象。

在国外作公益广告是要强调效果的，要让更多人拿出钱来支持此公益事业，这才是重要的。

因此主讲人表示，它不愿在大陆作公益广告，因为有太多道德观的束缚若是在表现创意，或是达不到真正实质的广告效益，则浪费了纳税人做公益广告的钱。

20xx年x月x日，xx集团控股有限公司董事会的任命，我担任盈众传媒总经理一职。

这一年里，在集团董事会及公司下属的全力支持下，各项工作开展顺利。

经过公司全体成员的共同努力，我们在企业管理、投标揽活、项目管理、文化建设、稳定发展等方面都取得了可喜成绩，企业综合实力增强，社会信誉提高。

回顾一年个月来工作，主要有以下几方面：

一、组织建设

设立部门，明确部门工作职责并配齐人员：营销总监李涌、运营总监郑非、财务总监黄慧娟。

由于我们团队只有4个人，缺少行政总监一职，所以行政总监

一职暂时由我和财务总监黄慧娟共同担任，行政总监的工作暂时由我和财务总监黄慧娟来完成。

二、文化建设

注重企业文化建设，提炼盈众传媒的文化“合众共赢、激情创新”，既强调与集团的关系又突出公司传媒性质的特征。

秉承“诚信立足社会，服务创造未来”的经营理念，秉持“卓越服务、快乐生活”的企业使命，坚持以客户为中心，主张“热心、贴心、省心、放心、开心”的五心服务通过不断营销创新、积极进取，取得了良好成绩，得到了社会各界的认可和鼓励。

三、团队建设

通过组织一系列活动来建设盈众传媒的大团队：组织盈众传媒高管赴南安参加摩尔拓展训练，培养盈众传媒团队的团结合作能力；组织高管参加职业素养及商务礼仪的培训，提高职业涵养；组织高管参加《企业文化：让企业拥有生命》的课程培训，使高管更清晰地认同公司文化。

同时，在各项活动的开展过程中，我注意到给不同的同仁们创造不同的又适合他们个人的机会，让他们有机会表现自己，锻炼自己。

四、业绩建设

在短短的半个月里，由于团队的协力合作，业绩取得了骄人的成效。

最后，传媒与海上海国际酒店签署了合作协议，实现与实体公司的首次合作；同时，截至报告时，盈众传媒正与厦门佰翔酒店恒品茶艺馆等几家公司进行项目洽谈中。

xx传媒取得了如此的成绩与集团董事的支持和公司成员的共同协作是分不开的，但盈众传媒仅仅成立一年，显性的问题比较明显，隐性的问题仍然存在。

我将会和我的团队共同努力，开创更好的局面，取得更优异的成绩。

- 1.年度公司总结报告
- 2.子公司年度总结报告
- 3.新公司年度总结报告
- 4.公司年度总结报告范本
- 5.建筑公司年度总结报告
- 6.分公司年度总结报告
- 7.公司年度总结报告ppt
- 8.公司年度总结报告范文

公司年度经营总结报告篇七

_年对于__而言是一个冲满机遇与挑战并存的一年，更是公司收获的一年。在_年度，公司领导层在设计院的正确领导和支持下，紧紧围绕发展经济这一目标，抓机遇、求发展，全体员工齐心协力，顽强进取，各方面的工作都取得了必须的成绩。在过去的一年里，公司全员团结拼搏、务实创新，始终坚持“创新从心开始”的经营理念，同心同德、真抓实干，切实完成了设计院下达的生产指标。下应对公司本年度的各项工作予以总结汇报。

一、狠抓生产，经营业绩不断提高

_年，公司继续围绕“争创勘察设计之精品”的经营目标，坚持“创造从心开始”的经营理念，把发展经济作为公司发展的第一要务。一年来，公司在工程设计与施工、多媒体制作与演示、网络监控及软件开发等方面均取得了必须的成绩。

二、完善制度，管理水平不断提高

制度建设是企业发展的重要保证。公司发展至今，一是靠正确的领导和政策，二是靠广大员工的支持和严格的管理。_年，公司结合经营管理实际，对管理制度进行了第四次修订，并制订《兰州朗青交通科技有限公司管理制度汇编》，资料涉及人事、财务、薪金、奖惩、采购、报销、质量追究、内部控制等21项，基本到达了按制度和规定办事的管理理念，公司管理逐步进入了科学管理的轨道，管理水平不断提高，同时也有效促进了劳动生产率和工作效率的提高。

三、注重培训，员工综合素质不断提高

一向以来，公司始终给予员工培训工作极大的重视。采取公司外派深造、个人主动学习、聘请专家授课等多种形式进行培训，同时保证每月至少两次的学习时间；在学习资料上，不仅仅注重在思想政治方面的学习，同时对于专业知识方面的学习也相当重视。资料主要包括：现代企业管理知识、专业基础知识、各门类的技术培训等，对于成绩突出者给予必须的奖励，并由公司报销相应费用。

通过学习培训，有效地提高了广大员工学习的用心性，使员工的整体素质得到了全面的提升。_年，公司先后组织员工培训10人次。目前公司正在开展“创新标兵、技术能手和科研小组活动”，对于在活动中涌现出的先进个人和部门公司将给予必须的物质奖励，这项活动我们也将长期坚持下去，而这样做的目的既鼓励了先进，鞭策了后进，员工的群众荣誉

感得到了加强，同时，朗青的形象也得到了弘扬，各项工作都得到了促进。

四、注重企业文化建设，推动朗青健康发展。

企业的文化建设是企业发展的催化剂，更是企业健康发展的基础。_年，在董事会的正确领导下，公司全员紧紧围绕生产经营目标任务的完成，继续深入、持久地在全公司范围内广泛开展了争创礼貌部室等活动，工会利用双休日、节假日开展多种形式的文娱活动，诸如：组建朗青自行车队、举办朗青篮球友谊赛等等。通过这些员工喜闻乐见的活动形式，极大地增强了企业的凝聚力，同时也极大地鼓舞和调动了员工工作的用心性、主动性和创造性，在公司构成了心齐、气顺、劲足的良好氛围。

_年我们虽然做了超多的工作，取得了些许的成绩，但在工作中仍然存在着必须的问题。其一，部分员工思想观念依然陈旧，工作主动性不强，缺乏进取精神和竞争意识；其二，由于公司成立时间短，资金积累少，加之部分项目资金未能及时到位，致使公司资金周转困难。

公司年度经营总结报告篇八

大家好!非常高兴在这团圆、喜庆的场合与大家欢聚一堂，共贺新春。在此我谨代表公司董事会、各领导层向一年来努力工作，拼搏进取的所有职员表示由衷的感谢并致以崇高的敬意。

过去的一年是公司发展至关重要的一年。这一年我们不断利用资本运作和产业发展平台，完善管理机制，并以“打造品质、成就品牌”为宗旨不断要求自己，提升服务质量，全体员工更是本着“把客人当朋友，把员工当家人”的理念通力合作。我们在为客户打造一个健康、便捷、舒适住宿服务的同时，也将温暖播种到了每一个清沐会员的心中!

过去的这一年也是公司发展极为不平凡的一年。我们清沐连锁酒店管理集团从创业至今，历经了十年的成长，投资管理了近100家连锁酒店，遍布长三角地区近20座主要城市，客房总数逾10000余间，并分别在合肥、马鞍山、巢湖、常州、苏州、泰州、扬州、淮安、南通等城市创立了分公司。为了满足不同顾客的核心需求，我们在旗下建立了“商务酒店”“快捷酒店”“假日酒店”“精品酒店”四大品牌系列。成功探索出一条极具特色的自主经营企业发展之路。

现在我可以自豪的跟大家说：这十年的发展和进步让我们已经成为了海内外宾客最喜爱的经济型连锁酒店品牌之一。

我知道，这十年来，公司的每一次进步，每一次辉煌都离不开客户对我们的支持，离不开所有分公司和近百家连锁酒店的支持和配合，更离不开全体员工辛勤的劳动和努力。

我也知道，我们有过艰辛、有过疲惫、有过困苦、有过心酸，但是也正因为彼此间的信任和努力让我们收获了成功和快乐。

在这里，我再一次向大家表示由衷的感谢。但是近年来，随着酒店服务业的急剧膨胀和市场竞争的不断扩大，我们还必须清醒的认识到公司未来的发展仍然面临巨大的挑战。往后的一年，我们要做的工作还有很多。新的一年，新的起点。我希望公司各部门上下一心，在继续做大做强产业的同时，合理优化资源配置，增强企业团队的凝聚力，强化企业员工的向心力，使得硬件配套设施更加齐全，服务更加细致贴心，争取在未来两到三年内占领华东地区各主要城市，门店突破100家，进而辐射全中国。很多时候我也常问自己一个企业长足发展的动力是什么？答案是：以人为本、团结创新。其实这一直是我们不变的追求，是我们清沐连锁酒店管理集团取得成功的基础，更是我们企业文化的精髓和灵魂。

我始终相信，人生的价值也在于揣着理想，带着信念，朝着自己的目标不断努力。只是在这其中有很多人气馁了、放弃

了，最后只得留在原地徘徊，感叹时间都去哪了。今天我可以负责的告诉大家酒店服务仍是一个具有远大前景和潜力的一个产业，也是国家大力支持的一个产业，所以前途是光明的，道路是曲折的！

值此公司十周年庆典之际，让我们一起展望未来，迎接新年，迎接新的挑战。我在此与大家共勉！

最后，祝各位嘉宾、同仁，在未来的20_年工作顺利，健康快乐！

公司年度经营总结报告篇九

一、工作总结

- 1、严格按照公司的管理制度进行资金的把关，杜绝浪费及不正常的开支。
- 2、按规定认真收取营业款，核对无误后除备留日常费用开支款和自采款外，余款在每一天上午十点以前存入公司指定账户，同时与总部出纳进行核实。
- 3、严格保证现金的安全，及时收回公司各项收入，防止收付差错。对收入和付出的现金及支票都会双重复核，以确保准确无误开出收据，及时收回现金存入银行。
- 4、严格执行借款手续，按时催收各专柜的租金和水电费及其他有关费用及时按时与借款人结算借款金额，按相关规定和流程结清前一天的借款，并掌管保险柜、保管有关印章和空白收据及发票。
- 5、坚持以财务的规章制度为准，严格审核(凭证上必须有经手人及相关领导的签字才能给予支付)，对不符手续的凭证不

付款。

6、根据总部会计供给的依据，确认无误后井然有序地完成了职工工资和其它应发放的经费发放工作。

7、坚持每日进行库存现金盘点，严格保证现金的安全，防止收付差错及时登记现金和银行存款日记账，做到日清月结。每一天核对现金日记账与总账。

8、配合主管会计做好各种账务处理，保守公司秘密，每一天下班终前向主管会计报送现金日记账和相关附表的报表。

9、做好凭证、账簿和有关业务记录的保管与移交工作。

二、2023年的工作计划

1、吸取20_遗憾与不足及收获的经验，来进一步完善自我的工作。

2、严格执行本职岗位工作制度，发挥财务控制、监督的作用。

3、学习、了解和掌握政策法规和公司制度，不断提高自我的业务水平和知识技能。

4、加强与上级领导沟通，把分内的工作做好。

5、完成领导临时交办的其他工作。

以上是我工作以来的一些体会和认识，也是我不断在工作中将所学的知识与实践相结合的一个过程。在以后的工作和学习中我还将不懈的努力和拼搏，我的2023将在充实、喜悦、收获中度过。

在此，我要异常感激公司领导和各位同仁在工作和生活中给予我的支持和关心，这是对我工作的肯定和鼓舞，我真诚的

表示感激!