# 公司年度工作总结与计划格式

来源：网络 作者：倾听心灵 更新时间：2025-01-05

*尊敬的公司领导、各位同仁：　　大家下午好!　　紧张忙碌的20xx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...*

尊敬的公司领导、各位同仁：

　　大家下午好!

　　紧张忙碌的20xx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20xx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、20xx年工作简报

　　为了完成20xx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。20xx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xxx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xx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%。

　　房建类项目主要包括xxxxxxxxxxxx安置房C地块工程，中标价为6223万元;xxxxxxxxxxxxxx楼及地下室工程，中标价为5619万元;xxxxxxxxxx工程，中标价20939万元;xxxxxxxxxxxxxx工程，中标价2345万元;xxxxxxxxxxxx安置房，xxxxxxxxx中标价为10000万元;xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx，中标价为19395万元;

　　市政、公路类项目主要包括xxxxxxxxxxx工程，中标价为3859.43万元;xxxxxxxx工程，中标价为1040.0041万元;xxxxxxxxxxxxxx工程，中标价为2377万元;xxxxxxxxxxxxx市政工程，中标价9000万元;省xxxxxxxxxxxx工程，中标价9985万元;中xxxxxx工程，中标价为7074万元;xxxxxxxx路改造工程，

　　中标价6758万元;xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx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xxxxxxxxxxx分公司的备案并参与了工程的投标、目前有xxxxxxxxxx正在组建，有xxxxxxxxx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20xx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，20xx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20xx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20xx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20xx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，20xx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!

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