# 经营部工作总结(优秀15篇)

来源：网络 作者：月落乌啼 更新时间：2024-06-19

*总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。相信许多人会觉得总结很难写？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。经营部工作总结篇一20...*

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。相信许多人会觉得总结很难写？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

**经营部工作总结篇一**

2024年经营部工作总结要如何写，以下由文书帮小编推荐这编2024年经营部工作总结阅读参考。

各位领导、同事大家好：

东简良经营部，是公司早期门市之一。公司领导比较重视，东简良搬家牵涉公司每个人的心。董事长亲临现场，对搬家工作进行指导，并对员工进行了慰问，鼓励全体员工再接再励、克服困难，做好本职工作。魏进强魏总亲自参与搬家工作，对门市的选址、吊罐提出宝贵意见。并经常打电话询问工作进展情况，十分重视搬家工作。要相民要总，魏雪其魏老师不辞劳苦来到门市，对财务工作进行审计，对门市各项工作进行指导，并提出建设性的意见。给予东简良经营部很大帮助，我们感到很温暖，同时也表示感谢。

请允许我代表东简良全体员工，向支持我们搬家工作的各级领导和各位同仁致于深深的谢意，感谢各位对我们的大力支持和帮助。我们一定不辜负各位领导的厚望，以自已的实际行动向公司交一份满意的答卷!

在董事会的正确领导下，依靠企业员工的.智慧和力量，坚持求真务实，埋头苦干的工作作风，强化生产经营管理，发扬艰苦奋斗的创业精神，努力拓宽市场空间和市场占有率。在市场需求滞缓的情况下，上半年累计销售5250/t，同比增长9.6%。累计采购5305/t，同比增长9%。累计销售收入3382万元，但经济效益不佳，同期相比有所下降。油脂行业发展总体形势比较严峻，市场总体需求疲软，前景不容乐观。竞争激烈，盈利能力下降。在这样的环境下，我们应该推进精细化管理，降低经营成本，加强风险防范，以客户为导向，以做强做大市场份额为目标，争取在下半年实现新的突破，销量、利润稳步增长。

有于搬家工作比较仓促，时间紧、任务重。一些工作还没有完善，做起来很被动。生产车间、办公楼正在建设中，散油罐吊过来以后，中包装无法正常生产，设备没地方按装，地面是泥土，工作环境很差。为了不影响销量，把损失减少到最低，员工们都是露天工作。三伏天气骄阳似火，烈日曝晒着大地，地面温度高达40度以上。员工们挥汗如雨，身上衣服都被汗水湿透了，也不肯停下手中的工作，衣服阴干以后会有一层白的盐渍。阳光晒到皮肤上都是灼热的，有轻微的红肿疼痛，皮肤晒的黝黑，也毫无怨言。下雨天就像沼泽地，泥泞不堪，稍不留神就会滑到。而员工们却戏称这是我们合益荣公司新时期的长征路，走过去就是灿烂的明天!

晴天一身汗，雨天一身泥，这是对我们工作环境的真实的写照。面对恶劣的工作环境，我们员工没有一名退缩，没有一位抱怨。而是积极的投入到工作当中去，想尽一切办法去克服困难，去解决问题，尽职尽责把工作做好。与公司同舟共济，共同渡过难关。充分发扬了主人翁精神和一名合益荣员工应有的品质。在这里我向东简良全体员工说一声：“你们辛苦了。”

为了提升公司形象，满足市场需求，适应市场发展，突破自身发展瓶颈。把我们的车间建设成专业化、规模化、基础设施齐全的现代化车间。我们实地考察了多家企业，吸收了同行业的先进经验，并采纳了设备厂商的建议，结合自身的实际情况。设计了自已的多功能车间，集生产(中小包装、软包装、棕油袋)洗桶、仓库为一体。提高了空间利用率，使工艺流程更合理、更科学、更完善。同时也降低了投资成本。目前土建工程已完成，彩钢封顶正在施工中。集办公、住宿为一体的综合性为公楼主体工程已完工。加快基础设施建设，促进度，赶工期，力争早日投产!

在市场供需失衡的压力下，价格战此起彼伏。但价格竞争已无法拉开彼此的距离，服务已成为粮油行业脱颖而出的利器。卖产品更多是在卖品牌，而服务是铸就品牌信誉的基石。唯有强化服务意识，提高服务水准，倡导专业服务，周到服务。才能更好的得到市场的认可，得到客户的信赖。才能提高产品的美誉度，才能有利于品牌更好建设。

新车间落成之后;对我们每个人都是一次新的考验，面对新形势、新工艺，我们都需要去学习去适应。我们要培养自已的学习能力，打造学习团队，提高自身水平，以适应公司较快发展。我们从以下五个方面来促进门市发展。

1、以散装油为一个业务单元，主要客户对象为食品厂和二级批发商。

2、中包装全面升级，内在品质和外观形象都有新的提升，在原有客户基础上，发展大型食堂和高档酒店，以提升品牌形象。

3、灌装小包装，走进农贸市场和商超。完善自已的产品体系。

4、罐容扩建以后，争取为大厂商做中转业务，以增强自已的实力。

5、开发一些新品种，如一次中包装等，寻求新的利润增长点。做好产品的后继开发工作。

新门市落成之后，将为东简良经营部的发展注入新的活力。对东简良来说是一个转折点，也是一个新的起点。东简良将以新面貌、新形象屹立于石家庄市场。我们将一如既往的继承和发扬合益荣企业文化，以人为本，天道酬勤。我们将做新时代的开拓者，与时俱进、开拓创新、敢为人先、争创一流。用自已的实际行动为公司、为员工交上一份满意的答卷!

**经营部工作总结篇二**

毕业到现在已经半年了，工作了已经半年了。在这半年工作中，我感触很多，我完成了从学校走上社会的过渡了，我在新的公司环境中适应的很快，我可以说我是一个真正的社会工作人员了。我要在半年的工作中做一下我的总结。 屈指算来，到公司已近半年的时间，经过领导关心、同事们的帮助和自己的努力和调整，我顺利完成了一个学生到企业职工的转变，现在已基本上融入了公司这个大家庭。同时对公司的组织结构，工作流程等各个方面都有了一些初步了解。作为项目部的经营人员，应该做好以下工作：每月统计当月的实际施工产值及成本分析情况，及时参加成本分析会议，对项目部每月的盈亏情况做出分析报告；平时在工作中配合各个部门的工作，做好合同管理。参与一些分包合同的洽谈，分包合同签订后，对分包合同进行跟踪管理；向公司提交有关的报表;做好分包结算，项目竣工结算工作；负责投标算量、报价、成本分析工作。 我对半年来的工作做了一个小结。

我工作的很大一部分内容，就是投标工作，本来以为算量是一种比较枯燥的工作，其实，如果用心多思考一下，核量工作通过运用电脑和统筹的方法，并不是那么死板乏味。接触工作至今，我也慢慢形成自己独特的方法。当然，随着工作的深入，还有更多新的内容等待我去学习，去思索。

我甚至怀疑我不适合这份工作。后来我发现，时间是我的救星，通过自己不断的调整心态，虽然没有人说，但我自然而然的就知道了作为造价员该做一些什么事情，一些不懂的东西也迎刃而解了，顿时让我豁然开朗。如今只要有工作，我会以充分的热情来干好事情。心态的调整使我明白在各个岗位都有发展才能、增长知识的机会。如果我们能以充分的热情去做最平凡的工作，也能成为最精巧的职工；如果以冷淡的态度去做最高尚的工作，也不过是个平庸的工匠。拥有积极的心态，就会拥有一生的成功。

初到公司的我当务之急就是拼命的学习，整天的翻阅书本，为的是能尽快熟悉工作，有机会接触实践工作。结合学校里学的相关知识，我觉得需要进一步摸索和思考，活学活用，来解决实际的问题。

因为去工地的机会少，实地学习的机会也太少，学东西很慢；投标工作经常出错，还需要更多的锻炼机会；过于注重工作的进度对工作内容的全面性考虑不足；工作有时不够主动等。在接下来的工作中，我将本着对本职工作的认真和责任心，把工作做好做精。

另外，我对公司现行管理制度也有自己的看法。公司应注重提高员工工作效率，我认为无止尽的上班只会让人身心疲惫，而丧失工作热情，自然而然工作效率也下降，而正常的节假日能缓解员工压力，使之劳逸结合。我建议项目部也应该实行大小周末，同时我也考虑到项目部实行这个规定也存在一定困难，所以建议员工在双休日能轮流值班，这样更能体现公司关爱员工的人性化管理。

**经营部工作总结篇三**

1一11月份经营部实际完成工程收入约x万元。预计全年经营部完成工程收入x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x元。

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。

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。

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。

**经营部工作总结篇四**

我是20xx年9月1日来公司报道，截止目前已工作三个月，主要负责运营部的医疗质量管理和病源建设工作。目前工作正在按时间节点完善和执行中。我在公司领导的正确指导下，在同事的帮助下，使个人素质和工作能力有较大的提高。做为运营部经理，深感责任重大，有干好工作的强烈使命感，又深知能力有限，怕辜负领导和同事们的信任，借此机会，谈几点个人的认知和一些想法，与大家共勉，不当之处还请大家批评指正。

面临一个新的机构，有他独特的机构文化和战略定位，怎么能尽快融入到公司来，融入到大家庭中，接受公司新的理念和企业文化，是面临的首要问题，通过三个月和同事们的友好相处及各部门的相互配合，通过对公司的系统化调研，现在对公司及各机构已经有了一个充分的了解，认知，并能融入到各个工作环节，为今后工作顺利开展打下良好基础。

公司运营部也是一个新部门，在陈总的带领下，从无到有，从建立到正常运转，从基础工作到专项工作，按照公司业务规划已开始正常运转。因之前对运营部的整体工作经验不全面，通过公司领导的无私帮助，耐心指导，给我提供了好的工作平台和学习机会。同时也认识到自己的不足之处，通过自有经验基础和向领导的请教及阅读相关书籍，找到了学习的方法和技巧，相信今后通过自己不断的认真学习，虚心请教，一定能提升管理能力，更好的做好本职工作。

工作初期，面对全新的工作环境，对工作里不出头绪，抓不住重点，也曾经彷徨过，尤其是做公司对各医疗机构的综合大检查当中，我分管的是医技工作检查，之前对医技科室的了解不多，做为检查和发现问题的角色，责任深感重大，但是在公司的信任，领导的帮助，同事的理解下，是我充满信心，并熟悉和掌握了医技科室的具体工作状况，管理环节容易出现的漏洞，考核指标的重要依据，为医院整体运营管理打下良好基础。

通过领导的言传身教，逐渐对分管的医疗质量管理和病源建设工作有了快速的认知，因为医疗质量管理和服务是机构发展永恒的主题，更是运营工作的重点，通过坚持以患者为中心的服务理念，在公司领导的大力支持下，部门颁布了医疗质量管理条例，通过对管理条例的认真学习和认识，为下一步规范公司旗下各医院及社区服务中心质量管理打下了良好基础，通过以后对医疗质量管理条例在、各机构的落实，监督检查，持续改进等工作开展，全面提高各机构医疗质量管理。

病源建设工作：面临新的竞争局势，怎样增加各机构的`病人初诊量，采用哪些方法方式，怎么通过单病种技术经营打造传统营销模式，怎样让医疗通过互联网模式快速成长，也是我工作项目的一部分，通过近三个月的了解，对机构的病源建设工作有了一个初步认识，自己也有信心通过系统化管理，未来在病源建设方面发挥管理优势。目前病源建设还在初期梳理阶段，针对公司护理院的病源建设还在跟进落实中，通过病种定位，患者定为，目前护理院的病源在稳步提升中。

专项工作开展：因公司发展模式需求，医技科室和部分医疗科室处于模块化管理中，怎么提高模块化的复制能力，是模块化真正发挥价值，也是我工作开展的一个重点项目，通过对模块化目前的问题分析，找出管理瓶颈和解决办法，目前针对中医科，口腔科，大桥内科，社区全科进行了思路梳理，今后会针对具体专案做进一步的工作完善。

通过三个月的工作开展，也明显看到了自己的不足，之前对个体医院做具体工作，现在是对集团下属各医院做运营管理，两者虽有相同之处，确有更大管理差异，从定位，思路，工作方向都要有重新的认知，学习。深知自己在今后的管理工作中还需要不断学习，不断完善，适应市场经济体系下的民营医院发展。

努力学习，勤奋工作，以优异的工作业绩为公司运营发展增添一份微薄之力。

**经营部工作总结篇五**

1.项目投标介绍信开具113份;

2.完成报名和资审资料75份;

3.完成每月公司资质，人员证件、社保和业绩等资料的入库和更新;

5.公司资质、新到人员证件和投标所需资料扫描和归类;

6.查询公司人员证件在建情况;

7.检察院办理无行贿犯罪证明45份，其中xx分公司39份，xx公司6份;

8.公证处开具公证书21份，其中xx分公司开具公证书18份，xx公司3份;

9.完成了领导交办的成都、重庆和佛山分公司部分备案资料准备等其他事项。

工作中发现的问题和解决方案：

1.保证金转退繁多不便查询，制作了保证金一览表分月进行统计;

2.为防止报名资料和招标文件混乱分月进行了归纳，方便查阅;

3.入库资质、业绩、人员、社保和在建情况不明了，整理并制作一览表;

5.个人工作事项多和杂，用便签纸记录第二天工作事项防止遗漏。工作中的一些建议：

目前投标过程中，对公司资质、人员证件、业绩、社保等要求越来越严，经营工作不仅仅是个别部门、个别人员的工作，不仅仅是投标作标书的工作，而是全体人员的任务，是做好每一件工作的任务。如资质证件的借用在办公室，保证金的办理需财务部配合等。部门间衔接要更加紧密。实现全员经营模式，充分发挥企业每一名员工的积极性，以增强公司在市场竞争中的整体实力。坚持诚信经营，靠优质的产品、优质的服务去赢得市场、赢得信誉、赢得效益。坚持换位思考，保证施工工程质量，为业主提供满意的服务，强化施工人员“每个在施项目都是新起点”的经营意识，发展和加大后续任务量，真正做到干一项工程立一座丰碑交一方朋友，得到一批新的经营信息。

经过了一年的忙碌和充实，我在工作上、思想上学到了很多，有了很大的进步。新的一年，完成好交易中心的入库，完善公司交易中心库里的资料及时更新。转退保证金时和财务室及时、准时衔接，第一时间通知项目经理保证金退还情况。介绍信和报名资料准备的更快更细，仔细检查谨防出错。积极留意投标网站信息更新，发现可报名参与项目及时通知领导。已参与项目跟进是否有答疑等。努力完成领导交付的各项职责任务，不拖拉、不推迟。未来的一年我会做得更好!雄新给了我们平台，我们当奋勇向前!

**经营部工作总结篇六**

本站发布2024年经营部工作总结，更多2024年经营部工作总结相关信息请访问本站工作总结频道。

这篇关于《2024年经营部工作总结》的文章，是本站特地为大家整理的，希望对大家有所帮助！

一、经营工作方面：

xxx开业不到一年，经营管理部的各项工作虽已步

入正轨，但如何盘活市场，拉动人气，是当务之急。我分管的鱼市和宠物市场开业时间晚，离车站也较远，许多人都不知道美居物流园还有鱼市和宠物市场，因此前来购物的人比较少。而我来到市场七部要做的第一件事，就是要让广大消费者知道并了解我们的鱼市和宠物市常我们原有的每周六的斗狗活动虽吸引了一些人气，但是鱼市没有举行过什么活动，而宠物市场的活动又过于单一，仅仅开展了斗狗这一活动是很不够的。

针对这一市场现状，经过反复酝酿和多方调查，九月我们成功策划并举办了“xxxxxx”活动。从竞赛活动方案的策划、商户的参与、广告的宣传，一直到人员的调配、组织，活动的举办等等，我虽然做了大量的工作，但同时也得到了领导和大家的支持与帮助，才使得此次活动能够得以顺利进行，而且后期广大消费者及商户的反映也是不错的。这次活动的成功举办在一定程度上提高了xxx的知名度，带动了人气，同时也达到我们预期的目的和期望值，也给自己带来了信心。

在成功策划并举办“xxxxxx”之后，“十一”国庆节黄金周我又策划举行了美居物流园水族大世界的首次促销活动——“买100元送10元”活动，宠物市场的“xxxxxx展评”活动。有了上一次的成功经验，这两次的活动也很成功。尤其是鱼市的“买100元送10元”活动得到了广大商户的认可，促进了鱼市十一黄金周销售额的上升和客流量的增加。活动前期鱼市一直比较低迷，商户也很焦急，许多商户由于不能接受“买100元送10元”活动中的10元费用由自己承担，有的则因为担心xxx从未举办过类似的活动，是否能做起来，而一直很犹豫。但为了做好这第一次的鱼市促销活动，我积极动员，多次找商户谈心，不断做工作说服他们，让商户将困难与担心一一摆出来，逐个解决，使他们终于认可了我的活动方案，并积极参与进来，大家拧成一股绳，共同努力办好了这次活动。活动结束后，大家的反映也是不错的，商户们纷纷表示：今后鱼市的促销活动要多多举办，而且要形式多样，他们大家一定会努力配合，积极参与的。

在做好以上几项促销活动的同时，我们还将宠物市场原有的斗狗比赛办成了系列比赛，每周六举办一次，每次到现场观看的观众有叁百人左右，已很具人气。

有了一个好的开端，我要更加积极努力，不断推陈出新，力求使市场七部的经营工作能再上一个台阶。

二、管理工作方面：

由于我到市场七部工作的时间不长，而且许多精力和时间

都花在了经营工作方面，因此对于管理工作一直都是在积极努力地协助、配合其他两位经理开展工作。

首先：我们建立健全了各项规章制度，以制度约束行为;

其次：加强了人员管理，限度的发挥员工的主观能动性。我认为一个企业的.成败关键在于人，人的因素决定其它方面，每个人都有自己的优缺点，只有做到知人善用，将其的优点化，缺点最小化，才能使其充分发挥自己的才能。同时我们还要为员工营造一个宽松的工作环境和氛围，将影响工作效率的外部客观因素降至最低，使员工感到在市场七部能够发挥自己的才智。

三、今后的：

1、经营工作方面：

鱼市在明年将举行大型的鱼展活动，吸引广大消费者到场参观;宠物市场将举办各类斗兽比赛，不单纯只是现在的斗狗比赛。我们要将比赛扩展开来，使各种比赛多样化，这样才能吸引人气，扩大宠物市场的知名度。

2、管理工作方面：

今后将要不断完善各项规章制度，加强人员管理，通过培训班的形式，对员工进行专业知识的培训，使他们成为专家里手，为广大顾客和商户提供更好的、优质的服务。同时还要实施商户例会制度，定期召开，及时了解商户的思想动态，了解市场的经营情况，以便及时发现问题，对症下药，解决问题。

3、招商工作方面：

希望在现有的条件下，借助商户的影响力和资金投入进行招商引资。对市场的空置面积采用商户投资、商户受益的方式进行招商，以达到商户培养市场的目的。此作法可以避免不必要的浪费。宠物市场要借助商户的投资，在空置面积上搭建工棚，建设鸽子市场，由商户自行招商，给予一定的优惠政策，以达到互惠互利的目的。

4、自身素质方面：

今年我在提高自身素质方面虽然做了很大努力，但还是远远不够的。在今后的工作中，要虚心学习，结合自身实际多学习、多钻研。加强专业知识的学习，使自己精通业务知识，成为行家里手、业务内行;同时还要学习先进的经营管理经验，提高自身的思想、组织能力、协调能力和判断力，力求能够理论结合实际，适应时代的要求，不断提高自身素质，使自己成为一个努力的、学习型的管理者。

**经营部工作总结篇七**

在繁忙的工作中不知不觉20xx年上半年就过去了，回顾这半年的工作历程，作为赛迪重工的一名员工，我深深感到赛重的发展有了新的起色。赛重人在各自的工作岗位上逐步走向成熟，赛迪重工的发展有了新的希望。

作为经营部的一名普通员工，我于09年9月初次接触到销售这份工作，在新的岗位上和新的事物面前，我感到很陌生，有时甚至感到有点莫名的恐惧。后来在部门领导的\'指导及公司领导的关心下，我开始逐渐适应这个岗位，迎接挑战。

20xx年来，经过自身努力，克服各种困难，特别是在领导的大力支持下，这一年是有意义的、有价值的、有收获的。我顺利的完成了德钢连铸及轧钢项目的销售和采购工作，经历了整个项目从招标到采购并发货到现场的全过程；组织了敬业备件、天铁液压备件、达钢高炉干油润滑站、达钢高炉液压元件等项目销售及整体外委的采购工作。通过这些项目的管理，熟悉了公司的运作程序流程，掌握了公司erp系统的操作过程，这为今后的工作打下了一定的经验基础。

虽然20xx年有所收获，但是自身的不足之处也暴露无疑：

1、虽然年轻充满干劲，但是经验缺乏，在处理突发事件和一些新问题上存在着较大的欠缺。

2、跟不上客户在项目上的运作需求，还缺乏主动与他们的沟通和交流的积极性。与客户交流，言辞生硬，不善于有效的表达，感觉整个人放不开。这些个人因素直接影响到了工作的效果。

3、报价工作经验还不够，对外购件市场价格及数据收集不够，还有待与加强学习。

4、对于外委项目的生产进度状况不能掌控，造成拖期、延期想象比较常见。

销售员是企业的门面，企业的窗口，我们的一言一行同时代表了一个企业的形象。以上这些缺点和弱点都是致命的，所以在今后的工作和生活中，必须积极改正自身缺点，广泛汲取销售经验，努力提高业务素质，在高素质的基础上更要加强自己专业知识和专业技能的学习。并以高标准要求自己，不断学习，让自己能够成为一名合格的销售员。

**经营部工作总结篇八**

尊敬的公司领导、各位同仁：

首先非常感谢公司领导对我的信任，让我有幸成为xx这个大家庭的其中一员。也非常感谢公司各位同仁对我工作的大力支持，使我们部门的工作得以顺利开展。

我谨代表经营部作出本次的\'年度总结。经部营自20xx年x月成立以来，很荣幸我能被任命为本部门的经理。首先，在这里简单介绍一下经营部的主要职责：参与建设项目的招投标、投标项目成本的分析与控制、施工成本控制、项目预算编制、工程变更工程量的计算和变更单价的确定、项目结算、工程承包合同和劳务合同、劳务单价拟定，班组进度款和结算款的审核等一系列内容。

在过去的一段时间里，经营部参与xx国际家居博览城钢结构工程、xx工业创意产业园钢结构光棚工程、xx威鸿国际家私城天面加层及南立面钢结构造型工程、佛山市顺德区伦教街道xx虹实业厂房土建工程、xx。四季花园综合楼外墙装饰工程等8个项目的招投标工作，其中中标项目为xx工业创意产业园钢结构光棚工程;入围标为xx。四季花园综合楼外墙装饰工程;暂未开标的项目有xx威鸿国际家私城天面加层及南立面钢结构造型工程a和b标段，弃标项目有xx区科技工业园(穗香片)大福基片区填砂。在预(结)算方面完成xx会所土建工程、xxa1平深路~指挥部市政道路、钢构围墙、指挥部绿化恢复、酒店和电影院等项目预算，并完成了xx区中心血站容桂捐血点装修工程、xx实验中学顺德实验学校行政综合楼外墙装饰、教师宿舍花架、看台工程、室内体育馆舞台钢构工程、xx中心外墙装饰工程结算、xx酒店外墙装饰工程等工程结算和xx酒店、xx实验中学顺德学校、博澳城、奥园别墅、xx星座a、b、c座等项目的班组进度款或结算款审核。

在合同方面，完成了xx星座会所、xxxx酒店等专业施工承包合同7份，商品混凝土采购合同、混凝土排水管采购合同2份，混凝土梁和板加固工程专业分包合同1份，xxxx城南新区a1平深路~a5售楼部、xxxx会所土建工程劳分包合同和劳务单价拟定约18份。并起草xxx项目班组进度款、工程变更流程、项目结算等管理办法草案。

由于专业工作经验尚浅和专业知识的参差，工作存在一系列的问题。例如：在编制预(结)过程中没有健全的内部审核制度，造成1x2≠2的错误，正式文件背面为废纸、编制的合同逻辑性不强、没有针对性、存在错字、别字现象、错过意向竞标项目报名时间等等。

在未来的一年里，我们部门计划完成xxx新区售楼部、剩余市政道路、xxx栋别墅、xxx商品楼等项目的预算和针对xxx成本控制定一系列的有效措施，并建立建全建设工程预算编制和审核制度，努力提高部门职员建设工程招投标、拟定合同方面的专业知识和技能。

再次感谢公司领导对我及我部门的厚爱，感谢公司领导对我们的理解和大力支持，并感谢公司各位同仁的对我工作的理解、支持和包容。祝大家虎年健康，财源广进，新年快乐。

**经营部工作总结篇九**

各位领导、同事大家好：

东简良经营部，是公司早期门市之一。公司领导比较重视，东简良搬家牵涉公司每个人的心。董事长亲临现场，对搬家工作进行指导，并对员工进行了慰问，鼓励全体员工再接再励、克服困难，做好本职工作。魏进强魏总亲自参与搬家工作，对门市的选址、吊罐提出宝贵意见。并经常打电话询问工作进展情况，十分重视搬家工作。要相民要总，魏雪其魏老师不辞劳苦来到门市，对财务工作进行审计，对门市各项工作进行指导，并提出建设性的意见。给予东简良经营部很大帮助，我们感到很温暖，同时也表示感谢。

请允许我代表东简良全体员工，向支持我们搬家工作的各级领导和各位同仁致于深深的谢意，感谢各位对我们的大力支持和帮助。我们一定不辜负各位领导的厚望，以自已的实际行动向公司交一份满意的答卷！

我现在简要汇报一下近期工作情况，

一、经营部上半年经营情况

在董事会的正确领导下，依靠企业员工的智慧和力量，坚持求真务实，埋头苦干的工作作风，强化生产经营管理，发扬艰苦奋斗的创业精神，努力拓宽市场空间和市场占有率。在市场需求滞缓的情况下，上半年累计销售5250/t，同比增长9.6%。累计采购5305/t，同比增长9%。累计销售收入3382万元，但经济效益不佳，同期相比有所下降。油脂行业发展总体形势比较严峻，市场总体需求疲软，前景不容乐观。竞争激烈，盈利能力下降。在这样的环境下，我们应该推进精细化管理，降低经营成本，加强风险防范，以客户为导向，以做强做大市场份额为目标，争取在下半年实现新的突破，销量、利润稳步增长。

二、搬家情况简介

1，现实工作环境介绍

有于搬家工作比较仓促，时间紧、任务重。一些工作还没有完善，做起来很被动。生产车间、办公楼正在建设中，散油罐吊过来以后，中包装无法正常生产，设备没地方按装，地面是泥土，工作环境很差。为了不影响销量，把损失减少到最低，员工们都是露天工作。三伏天气骄阳似火，烈日曝晒着大地，地面温度高达40度以上。员工们挥汗如雨，身上衣服都被汗水湿透了，也不肯停下手中的工作，衣服阴干以后会有一层白的盐渍。阳光晒到皮肤上都是灼热的，有轻微的红肿疼痛，皮肤晒的黝黑，也毫无怨言。下雨天就像沼泽地，泥泞不堪，稍不留神就会滑到。而员工们却戏称这是我们合益荣公司新时期的长征路，走过去就是灿烂的明天！

晴天一身汗，雨天一身泥，这是对我们工作环境的真实的写照。面对恶劣的工作环境，我们员工没有一名退缩，没有一位抱怨。而是积极的投入到工作当中去，想尽一切办法去克服困难，去解决问题，尽职尽责把工作做好。与公司同舟共济，共同渡过难关。充分发扬了主人翁精神和一名合益荣员工应有的品质。在这里我向东简良全体员工说一声：“你们辛苦了。”

2新厂区介绍

为了提升公司形象，满足市场需求，适应市场发展，突破自身发展瓶颈。把我们的车间建设成专业化、规模化、基础设施齐全的现代化车间。我们实地考察了多家企业，吸收了同行业的先进经验，并采纳了设备厂商的建议，结合自身的实际情况。设计了自已的多功能车间，集生产（中小包装、软包装、棕油袋）洗桶、仓库为一体。提高了空间利用率，使工艺流程更合理、更科学、更完善。同时也降低了投资成本。目前土建工程已完成，彩钢封顶正在施工中。集办公、住宿为一体的综合性为公楼主体工程已完工。加快基础设施建设，促进度，赶工期，力争早日投产！

**经营部工作总结篇十**

20xx年上半年，我部全体职工在局班子的正确领导下，以提高经济效益为中心，真抓实干，奋力拼搏，较圆满地完成了各项经济指标和工作任务，实现了“时间过半，任务过半”，现将我部上半年的工作总结如下，电力局经营部20xx年上半年工作总结。

一、主要经济指标完成情况

1、供电量 完成供电量2.218亿kwh，同比增长12.9%，超出任务指标2515万kwh。

2、线损率 完成全部公用线损率4.53%，同比下降0.12个百分点；35kv线损率0.95%，同比升高0.09个百分点，比任务指标低1.05个百分点；10kv线损率3.9%，同比下降0.8个百分点，比任务指标低1.1个百分点；0.4kv线损率6.24%，同比下降0.27个百分点，比任务指标低1.76个百分点。

3、电费回收 上半年应收电费12857、09万元，实收12876.87万元，电费回收率100%；其中冲减旧欠电费19.78万元，占旧欠总额的23%；上交电费8924.86万元，实现毛收入3932.23万元。

4、电价 完成10kv售电单价549元/千度，比去年同期增长22元/千度；0.4kv千度差价223元/千度，比去年同期增长28元/千度。

5、平均功率因数 35kv平均功率因数完成0.93，比去年同期上升0.01；10kv平均功率因数完成0.92，比去年同期上升0.01。

二、主要工作任务完成情况

1、农电管理常抓不懈，供电所规范化管理水平明显提高 早在20xx年，我局便确定了以供电所的工作为重点的工作思路，供电所工作的好坏直接影响到我局整体经济效益，经营部作为全局九个供电所的主管部室，上半年针对供电所规范化管理主要做了以下几项工作：

（1）制定发布了《供电所规范化管理考核办法》及考核细则，每季度第一个月对上季度各所规范化管理工作进行检查考核，考核结果作为年终评优的依据，促使各所把规范化管理工作纳入常态运行机制。4月份，会同生技、运行、安监等部室对供电所进行了第一季度规范化管理检查考核，检查促进效果明显。

（2）制定发布了《供电组建设标准》、《供电组规范管理考评办法》，每季度最末一个月对全局29个供电组进行检查考核，考核内容涉及经济指标、资料整理、设备管理、经营管理、环境卫生等诸多方面，总分前三名颁发流动红旗。上半年，先后于3月份和6月份进行了两次供电组季度考评工作，该项工作的开展，使我部管理的触角首次伸向供电所基层班组，消除了规范化管理的死角。

（3）针对供电所库房管理混乱的情况，对供电所库房管理进行了统一规范。以朱各庄所为试点，召开库房管理现场会，要求各所以朱各庄所为标准，建立健全库房管理岗位责任制和物资管理制度，统一出入库手续，清理现有库存物资，分类摆放，并使用库存数量卡，定期清库，真正做到帐、卡、物一致。在市局组织的供电所规范化管理复查中，我局供电所库房管理成为规范化管理工作中的一个亮点，深受到市局领导及兄弟县局同行的好评。

（4）为提高农电工队伍素质，利用15天时间分3批对全局180名农电工在容城武警培训基地进行了封闭式训练。军训期间我部和办公室负责人员与广大农电工同吃、同住、同学习，广泛的交流沟通，了解农电工的思想动态，灌输我局目前的农电管理思路。对其它农电工由于年龄偏大，用一天时间进行了专业培训和考核，没有进行军事训练。

（5）按照我局今年开展争创“十佳”活动的工作思路，我部起草制定了《争创“十佳农电工”活动实施方案》，并于4月份开始实行。本次活动与以往的“评先创优”等活动有所不同，这是一次学习、提高、考核、再学习、再提高的过程，我们下发了农电工自学教材和自学计划，每月考试一次，根据考试结果对争创对象进行动态管理，有进有出，最终选出文化基础好、专业素质高、工作完成出色的农电工，为我局参加上级组织的农电工专业竞赛、技术比武等活动储备人才。

（6）根据省公司下发的《供电所职工岗薪办法》，结合我局实际情况起草制定了《农电工岗薪工资管理办法（试行）》，于6月份开始落实，本办法贯彻按劳分配原则，工资分配合理拉开档次，并向技术要求高、责任重的岗位倾斜，极大的调动了广大农电工的工作积极性。 （7）在落实农电工待遇的同时，加大了农电工检查管理力度，上半年对板西村电工收电费打白条、刘家铺村农电工拖欠电费、西河营村农电工私立收费项目等三起案件进行了调查核实和严肃处理，工作总结《电力局经营部20xx年上半年工作总结》。

2、营销管理持之以恒，全力提高我局经济效益 营销管理日常工作居多，琐碎繁杂，一丝疏漏便会给全局造成经济损失，因此我部在营销管理方面小心谨慎，从大处着眼、从小处着手，精打细算，一切举措均以提高经济效益为出发点。上半年在正常的抄、核、收工作之外，还做了以下几项工作：

（1）修订《供电所经济指标考核办法》，重新核定供电量、线损率、售电单价等五项经济指标，使办法和指标更趋于科学、合理，真正起到调动供电所职工工作积极性的作用。 （2）购置抄表器20台，在城镇所安装了红外抄表电能表，在西柳516线路安装了大用户远程抄表系统，使抄表方式由原来单一的人工抄表变成现在的人工、远红外、gprs三种，工作效率和抄表准确性大大提高。

（3）加强了电费核算管理，设置专人对用户电费通知单进行审核，无误后加盖电费核算专用章，力争把电费差错率降至最低。上半年，经审核纠正了多起因算费程序等原因出现的电费差错，避免经济损失5万余元。

（4）积极与银行部门协调，确保电费回收渠道畅通。我局电费回收要经乡镇信用社、县联社、工商行、建行等多家金融机构，哪个环节出问题，都会影响电费如期如数到帐。从去年年底开始，龙湾所电费款中出现大量零币、残币，银行清点速度缓慢，严重影响电费回收速度。我部与财务部一起多次去工商行、建行协调解决办法，最终与建行签署了上门收款协议，零币问题迎刃而解。

（5）严格执行电价政策，配合市物价局完成了一年一度的电价检查，对“五小”电价执行情况进行了调查，为上级物价部门制定电价提供准确依据。5月份，按照省物价局冀价工字[20xx]25文件要求，对电价进行了调整，并做好了宣传解释工作，对一起因电价上涨引发的上访事件妥善进行了处理。

（6）重新考察选定了水利预付费电能表生产厂家，对各所会计针对预付费账目的建立、管理进行了培训，并对城关、龙湾、南所等三个所新旧程序交替过程中出现的电量纠纷进行了妥善处理，基本做到了客户满意、企业不吃亏。

（7）定期召开经营分析会，牵头起草完成了一、二季度经济活动分析报告，为领导经营决策提供参考。及时汇总上报各种经营报表，由于报表种类繁多，要求上报时间紧迫，加班加点已属平常。自从我局电力设备厂和物业中心开始算费以来，我部对报表格式进行了调整，力求反映真实经营情况。

3、用电检查力度加强，防止经营形势出现滑坡 用电检查是经营管理工作中查漏堵缺的有效手段，上半年在用电检查方面我部主要做了以下几项工作：

（1）对更改用电性质、更名过户、分户、销户等用电变更业务均坚持到现场调查，了解第一手真实资料，防止个别人弄虚作假。

（2）每月算费期间对一条10kv线路进行跟踪抄表，检查有无冒抄、漏抄、少抄行为。同时对审核存在问题的用户如三相不平衡、用电性质不符等及时进行调查，发现错误及时纠正。 （3）4月份对移动、联通、电信小灵通等发射塔用电情况进行了专项检查，发现个别供电所存在冒抄、估抄电量现象，责令相关供电所予以纠正。

（4）5月份，组织供电所对水利配变、水利小总表用电性质进行了专项检查，同时对全县223个村的水利用电管理情况进行了调查摸底，杜绝我局招聘的农电工参与村里水井收费从中牟利行为。

（5）采取多种措施，协助指导供电所开展查窃降损工作。年初，与生技、运行等部室共同完成了龙湾513、龙湾514、110-522、110-518、110-516等线路的切改工作，10kv线损大幅降低。5月份，黄湾一水利台区0.4kv线损突高，经共同检查，发现水利低压线下有树障，清除后线损恢复正常。

（6）对温泉城物业公司用电负荷情况进行调查，为市局核定温泉城电价提供依据。

4、信息网络细化管理，促进企业办公现代化 我局现有微机百余台，运行着10kv mis系统、低压mis系统、办公自动化系统、调度自动化系统、财务管理系统等多种软件程序，在日常生产、经营管理中起着不可或缺的作用。上半年共维修计算机25台次，打印机48台次，更换微机20台，并多次与华电、明邦等软件开发商商讨改进意见，有力的保证了网络软硬件的正常运行。与此同时，我部还做了以下几项工作：

（1）进一步加强信息中心班组建设，完成了信息中心机房、电教室的装修，对网络管理制度进行了完善，建立了计算机台帐，明确专人负责。

（2）加强对互联网的管理，对我局所用微机进行了逐台检查，清除了与工作无关的软件，并对瑞星杀毒软件进行了扩容升级，使每台微机都处于瑞星的保护范围之内。

（3）对现有10kv算费程序进行了更新，并按规定定期备份数据，确保数据安全。6月份，我局服务器发生故障，由于平时数据备份工作到位，没有丢失一个数据，服务器维修后迅速恢复了算费数据，投入正常运行。

（4）对供电所mis系统进行了升级，到目前为止，电费电量、电能计量、业扩报装、优质服务、人员管理、综合查询等五个子系统均已开通运行。

（5）完成了江苏林杨、清华北方水利预付费软件和局服务中心、龙湾、双堂、大营等led显示屏驱动程序及物业中心低压算费软件的安装调试工作。

（6）组织供电所业扩人员进行了低压预算软件的使用方法培训工作。

5、兑现服务承诺，提高营业窗口服务质量 服务中心作为我局面向广大用电客户的窗口单位,上半年主要做了以下几项工作:

（1）日常业扩报装工作。上半年，共办理10kv业扩325起，总计容量29760kva；其中新增配变239台，合计容量23355kva；增容54台，净增容量3945kva；移位26台，2160kva；减容6台，300kva。低压增容总计6571.25kw，其中农村3686.75kw，县城2884.5kw。共验收配变191台，合计容量18555kva。

（2）24小时受理“168”和“95598”热线服务电话，上半年共受理咨询59次、举报2次、报修1次，均一一进行了认真处理，满意率非常高。6月中下旬，由于负荷紧张，限电严重，询问电话接连不断，有的客户言词颇为激烈。

**经营部工作总结篇十一**

（一）、xx年度经营情况

（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）、xx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。

三、xx年的工作重点

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。

文档为doc格式

**经营部工作总结篇十二**

回顾20xx工作的种种经历，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20xx年是与大家一起团结、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20xx年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。我的工作是渠道经营，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，我这个工作虽然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，在不违反公司规定得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20xx年中，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20xx年通过我的努力，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，我觉得我拼搏努力的20xx年，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！

毕业到现在已经半年了，工作了已经半年了。在这半年工作中，我感触很多，我完成了从学校走上社会的过渡了，我在新的公司环境中适应的很快，我可以说我是一个真正的社会工作人员了。我要在半年的工作中做一下我的总结。屈指算来，到公司已近半年的时间，经过领导关心、同事们的帮助和自己的努力和调整，我顺利完成了一个学生到企业职工的转变，现在已基本上融入了公司这个大家庭。同时对公司的组织结构，工作流程等各个方面都有了一些初步了解。作为项目部的经营人员，应该做好以下工作：每月统计当月的实际施工产值及成本分析情况，及时参加成本分析会议，对项目部每月的盈亏情况做出分析报告；平时在工作中配合各个部门的工作，做好合同管理。参与一些分包合同的洽谈，分包合同签订后，对分包合同进行跟踪管理；向公司提交有关的报表；做好分包结算，项目竣工结算工作；负责投标算量、报价、成本分析工作。我对半年来的工作做了一个小结。

一、即使是最基础的工作，也需要不断地创新求进，以提高工作效率。

我工作的很大一部分内容，就是投标工作，本来以为算量是一种比较枯燥的工作，其实，如果用心多思考一下，核量工作通过运用电脑和统筹的方法，并不是那么死板乏味。接触工作至今，我也慢慢形成自己独特的方法。当然，随着工作的深入，还有更多新的内容等待我去学习，去思索。

二、态度决定一切，可以说，这段时间工作的过程也是我自己心态不断调整、成熟的过程。

因为造价不是我的专业，刚来到公司，我有太多的茫然。整天看书好像还是无济于事，而莫名而来的烦琐的投标算量更是让我抓狂。刚开始，我甚至怀疑我不适合这份工作。后来我发现，时间是我的救星，通过自己不断的调整心态，虽然没有人说，但我自然而然的就知道了作为造价员该做一些什么事情，一些不懂的东西也迎刃而解了，顿时让我豁然开朗。如今只要有工作，我会以充分的热情来干好事情。心态的调整使我明白在各个岗位都有发展才能、增长知识的机会。如果我们能以充分的热情去做最平凡的工作，也能成为最精巧的职工；如果以冷淡的态度去做最高尚的工作，也不过是个平庸的工匠。拥有积极的心态，就会拥有一生的成功。

三、学习无止境，职业生涯只是学生生涯的一种延续，重要的是将学校里学的理论知识运用到工作中，并进一步提高、升华。

初到公司的我当务之急就是拼命的学习，整天的翻阅书本，为的是能尽快熟悉工作，有机会接触实践工作。结合学校里学的相关知识，我觉得需要进一步摸索和思考，活学活用，来解决实际的问题。

四、我也存在着一些不足之处：

因为去工地的机会少，实地学习的机会也太少，学东西很慢；投标工作经常出错，还需要更多的锻炼机会；过于注重工作的进度对工作内容的全面性考虑不足；工作有时不够主动等。在接下来的工作中，我将本着对本职工作的认真和责任心，把工作做好做精。

另外，我对公司现行管理制度也有自己的看法。公司应注重提高员工工作效率，我认为无止尽的上班只会让人身心疲惫，而丧失工作热情，自然而然工作效率也下降，而正常的节假日能缓解员工压力，使之劳逸结合。我建议项目部也应该实行大小周末，同时我也考虑到项目部实行这个规定也存在一定困难，所以建议员工在双休日能轮流值班，这样更能体现公司关爱员工的人性化管理。

**经营部工作总结篇十三**

20xx年度，在公司的统一领导和各部门的协作支持下，使经营部门的各项工作得以顺利开展。具体情况如下：

20xx年南宁调度所项目准备清概工作，因铁道部工程工期都比较紧的大前提下，施工图跟不上预算工作，造成了一点经营工作时间上的耽搁，但是我们并没有找借口，利用手上现有的工程资料，把清概工作推进下去。

对于已完工的南宁铁路局职工住宅小区工程、柳州污水处理厂（二期）工程，在各部门的配合下，及时、准确的\'作好结算工作。

从20xx年以来，经营部大力开展工程量清单的学习。使公司能很快适应新的计价模式，有利于当前和今后经营工作的开展。

一是南宁调度所竣工图的完善工作，目前装修竣工图与实际现场有些出入，不能很好的反应实际情况，造成清概工作进展缓慢，铁路局有钱却拿不会来的局面。

二是没有建立本公司的造价信息库，和逐步建立本

公司的企业定额。这对于将来的经营工作不利。

20xx年在作好常规的预决算工作的前提下，用一定的时间把一下几点工作建立起来：

1、建立本公司造价信息库，完善工程材料信息、人工费信息、管理费及综合费用信息，并按月进行动态调整。

2、建立本公司企业定额，用一到两年时间完善定额的基本内容，并每年进行动态调整。

3、购买新的正版预算软件，目前广联达出版了审核软件，这款软件在结算审核的过程中，可以把我们的工程文件与审计工程文件做对比，找出工程量有出入的地方，从而加快审计结算工作。

总之，20xx年经营部虽然做了大量的预决算工作，但还有很多必要的工作都没有时间去做，争取在来年能够完善起来。把经营工作做在时代的前头，为公司的奋起撑起风帆！

**经营部工作总结篇十四**

上半年，我部全体职工在局班子的正确领导下，以提高经济效益为中心，真抓实干，奋力拼搏，较圆满地完成了各项经济指标和工作任务，实现了“时间过半，任务过半”，现将我部上半年的工作总结如下。

1、供电量完成供电量2．218亿kwh，同比增长12．9%，超出任务指标2515万kwh。

2、线损率完成全部公用线损率4．53%，同比下降0．12个百分点；35kv线损率0．95%，同比升高0．09个百分点，比任务指标低1．05个百分点；10kv线损率3．9%，同比下降0．8个百分点，比任务指标低1．1个百分点；0．4kv线损率6．24%，同比下降0．27个百分点，比任务指标低1．76个百分点。

3、电费回收上半年应收电费12857、09万元，实收12876．87万元，电费回收率100%；其中冲减旧欠电费19．78万元，占旧欠总额的23%；上交电费8924．86万元，实现毛收入3932．23万元。

4、电价完成10kv售电单价549元/千度，比去年同期增长22元/千度；0．4kv千度差价223元/千度，比去年同期增长28元/千度。

5、平均功率因数35kv平均功率因数完成0．93，比去年同期上升0．01；10kv平均功率因数完成0．92，比去年同期上升0．01。

1、农电管理常抓不懈，供电所规范化管理水平明显提高早在xx年，我局便确定了以供电所的工作为重点的工作思路，供电所工作的好坏直接影响到我局整体经济效益，经营部作为全局九个供电所的主管部室，上半年针对供电所规范化管理主要做了以下几项工作：

（1）制定发布了《供电所规范化管理考核办法》及考核细则，每季度第一个月对上季度各所规范化管理工作进行检查考核，考核结果作为年终评优的依据，促使各所把规范化管理工作纳入常态运行机制。4月份，会同生技、运行、安监等部室对供电所进行了第一季度规范化管理检查考核，检查促进效果明显。

（2）制定发布了《供电组建设标准》、《供电组规范管理考评办法》，每季度最末一个月对全局29个供电组进行检查考核，考核内容涉及经济指标、资料整理、设备管理、经营管理、环境卫生等诸多方面，总分前三名颁发流动红旗。上半年，先后于3月份和6月份进行了两次供电组季度考评工作，该项工作的开展，使我部管理的触角首次伸向供电所基层班组，消除了规范化管理的死角。

（3）针对供电所库房管理混乱的情况，对供电所库房管理进行了统一规范。以朱各庄所为试点，召开库房管理现场会，要求各所以朱各庄所为标准，建立健全库房管理岗位责任制和物资管理制度，统一出入库手续，清理现有库存物资，分类摆放，并使用库存数量卡，定期清库，真正做到帐、卡、物一致。在市局组织的供电所规范化管理复查中，我局供电所库房管理成为规范化管理工作中的一个亮点，深受到市局领导及兄弟县局同行的好评。

（4）为提高农电工队伍素质，利用15天时间分3批对全局180名农电工在容城武警培训基地进行了封闭式训练。军训期间我部和办公室负责人员与广大农电工同吃、同住、同学习，广泛的交流沟通，了解农电工的思想动态，灌输我局目前的农电管理思路。对其它农电工由于年龄偏大，用一天时间进行了专业培训和考核，没有进行军事训练。

（5）按照我局今年开展争创“十佳”活动的工作思路，我部起草制定了《争创“十佳农电工”活动实施方案》，并于4月份开始实行。本次活动与以往的“评先创优”等活动有所不同，这是一次学习、提高、考核、再学习、再提高的过程，我们下发了农电工自学教材和自学计划，每月考试一次，根据考试结果对争创对象进行动态管理，有进有出，最终选出文化基础好、专业素质高、工作完成出色的农电工，为我局参加上级组织的农电工专业竞赛、技术比武等活动储备人才。

7、其他工作在完成以上主要工作的同时，我部还完成了局交办的其他工作，如整理同业对标数据，配合生技部对城网改造家属院进行勘测设计、图纸修改审核工作，与运行部一同做好迎峰度夏工作，起草上报夏季用电市场调查报告，黑色预警期间组织企业代表召开座谈会，落实停产让电措施等，不再详述。三、半年工作中的收获回想半年来的工作历程，之所以能够有条不紊的开展工作，全面完成局交办的工作任务，与以下两点密不可分：一是工作有计划性。我部在田局长的直接领导及王总的悉心指导下，从去年年底便开始酝酿年的整体工作思路，未雨绸缪。根据整体工作思路，年初，制定了《年主要工作计划安排》，将计划开展的34项主要工作一一排开，明确计划完成时间、负责人及预计投资金额。每周一召开一次工作例会暨安全例会，对上周工作予以总结，对本周工作予以计划安排，没有完成的工作要分析原因，制定整改措施。由于计划周密，总结及时，保证了上半年工作忙而不乱、步步为营。二是正副职分工明确。我部原有一正、两副三专责，经调整后成为一正三副两专责，小班子成员共6人，这6个人工作配合好坏直接影响到工作效率的高低。为此我部坚持明确个人分工，5名副职分别负责电费财务、电费结算、信息中心、用电检查、农电管理等工作。工作忙时有交叉、有配合，平时工作各有侧重，避免两个人管一件事，便于区分责任和调动积极性。总结半年来的工作，我部在局班子领导下，在各兄弟部室的支持协助下取得了点滴成绩，但也存在不少问题。如供电所规范化管理工作发展还不平衡，部室内部管理制度还有待进一步完善等等。下半年，我们将扬长避短，再接再厉，为我们局创造更好的经济和社会效益而做出我们更大的贡献！

**经营部工作总结篇十五**

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。20xx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。20xx年，我们共调查线路30条，台区8个，纠正错误接线11处。

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。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn