# 医院经营部工作总结（精选5篇）

来源：网络 作者：梦醉花间 更新时间：2025-04-30

*小编为大家整理了医院经营部工作总结(精选5篇)，仅供大家参考学习，希望对大家有所帮助!!!为大家提供工作总结范文，工作计划范文，优秀作文，合同范文等等范文学习平台，使学员可以在获取广泛信息的基础上做出更好的写作决定，帮助大家在学习上榜上有名...*

小编为大家整理了医院经营部工作总结(精选5篇)，仅供大家参考学习，希望对大家有所帮助!!!为大家提供工作总结范文，工作计划范文，优秀作文，合同范文等等范文学习平台，使学员可以在获取广泛信息的基础上做出更好的写作决定，帮助大家在学习上榜上有名!!!

医院经营部工作总结(精选5篇)由整理。

第1篇：医院经营部工作计划

201×年经营部工作计划

——201×年让我们共同用“干”来证明说!(计划主题)

20××年我院工作好的一面我们经营部就不在此多谈了，在此重点分析一下20××年我们在工作当中经常反复出现的问题，从问题上我们做出总结，总结到底是什么原因导致我们在20××年会出现如此多的问题?是什么原因让我们的中高层管理者们每次都反反复复的去处理这些问题?(有时还会有同样的问题反复出现)，就此我们的管理者经常辛勤的奔波在不断地去处理这些问题上!而我们员工工作起来又经常出现工作安排的不合理、与其他岗位衔接不畅等问题······? 我个人认为过去的20××年我们的中高层管理者虽然很辛苦，但要检讨和反思的问题应该更多一些(例如：员工提的问题时我们的管理者有没有给予及时落实解决?落实解决的怎么样我们有没有再次追踪此方案落实的好坏?为什么每次都是非得等事故发生时去调节，而没有提前把问题消灭在“萌芽”状态?)。

我想201×年我们决不能再反复的纠缠在以上我提到的几个问题上了，同样的问题、同样的错误避免重复再出现! 本来201×年经营部的工作计划本应该是这样做的：201×年第一季度要达到住院数多少、咨询到诊率要达到多少、到诊住院率要达到多少、平均住院天数要达多少········第二季度要达到住院数多少、咨询到诊率要达到多少··········需要做哪些相应的工作来支持这些数字等等。但是今天我不想做这样的计划。不想只是喊“口号”，说我们要计划怎么怎么样、我们要达到多少多少······我想我们201×年需要先重点做好和解决好以下几个方面。

1、完善各个部门及岗位的工作流程，形成标准;

我们在回顾20××年在工作岗位当中总结出现的问题，很多原因是我们各部门(岗位)没有形成规范的流程和标准，例如近一段时间出现的导诊分诊挂号与客服衔接问题;三楼手术室与二楼医生护士的衔接问题;还有近期复诊病人武贺奎因我们二楼医生给排片看效果后，而导致连带影响4名患者不做治疗而提前出院的事件等等;总之就是不“顺”!是什么原因呢?我个人认为这些问题除了执行问题和沟通问题，最为主要还是我们没有把工作流程理顺、没有形成一个标准：这个标准就是具体规定在什么时间、具体由谁来做、做什么事情、把事情做到什么程度、需要谁来配合等等。

而把流程建立起来，就是让相关的员工都知道什么情况下该怎么做、什么情况下该和谁沟通配合等等。说白了就是怎样能把活干的更好、更有效率、责任分工明确。以后出现问题也就知道该找谁找谁了，是谁出现的问题!

2、执行力(说白了就是“干”，就是从根本上解决问题)

提到执行力的问题我就想到董事长和院长生气时的样子了!就我们工作落实出现问题的时候，我现在知道董事长和我们院长目前最烦我们的几句话：第一句最烦我们说的话：这件事我都已经交代过好几遍了;第二句最烦的话：我告诉某某他们去做了;第三句最烦的话：我这两天因为某某事情，所以我还没有来得及怎样怎样呢······这些推责任、找借口的话我想我们201×年就别再说了!

20××年我们工作中的流程、标准、计划、还有会上讲过多次的解决问题措施，可是一到落实时总是迟迟没有解决，我看主要还是执行问题，这里不仅只是基层执行问题，最为主要的我个人看还有我们中高层的执行问题更严重(首先做一下自我批评检讨)，我认为不要光说，关键是要做、要跟、要盯、盯的过程要指出不足之处、最后再反馈总结。我们经营部以后落实工作的时候就把握这几点问题：这件事落实给谁主要负责?负责人能不能解决这个问题?能解决到什么程度?具体到哪一天能把这个问题解决?还需要谁来配合负责人解决此问题?这些问题问完后马上落实!

再好的流程、再好的计划、再好的培训如果都不去执行，或执行的时候不到位它都会有一个结果，但是这结果是我们都不愿意看到的。在201×年我们的执行力问题对“众安康”来说太重要了。

3、建立长期培训计划

说起培训我还是想回顾一下我院近几个月的培训工作，如果10分算满分的话，我不知道大家能给打多少分?但按我心中给的分数很难超过5分。可培训也有做过啊，而且客服这里我们都做了近半个月的培训呢?可我们今天一听他们接的咨询电话和回访的电话、我们去看看他们的档案记录、我们去感受一下我们团队的氛围······怎么还是不行呢?

以后新员工入院我们要有一份合理的培训计划和步骤排期表、课程安排要突出重点、要发挥老员工的“传、帮、带”、培训要随时发现问题随时纠正并记录、并在每天的晨会全员通报讲解、培训后要书面考核和实际工作业绩考核、之后发现问题再总结纠正建立到百问百答的标准里面形成标准(也就是说以后收废品的老大爷来到这里碰到这个问题他也能讲的出来)、也就是说不是培训完了10多天后说明他们就行了、就会了、就万事大吉了。

4、建立工作的好坏标准，为优秀的员工做出成长规划

我们各个岗位的工作流程标准年前必须要做出来，之后建立各个岗位的工作好坏标准，说白了就是要看谁的表现及业绩突出，谁表现的业绩不理想。我认为员工必须要分出个三六九等，在团队当中表现好的要重点奖励，以及这名员工以后在我院的成长规划，也就是说做的好的我们要给予奖励和升职，做的不好的要降职或淘汰掉(不好意思，我很不喜欢表现平平的员工，更别说是表现差的员工)。我深有体会的是如果不淘汰差员工，那么差员工就会反过来淘汰优秀员工，因为优秀的员工一般不太喜欢待在氛围不好的团队中、他们不喜欢待在干好干坏一个样的团队中、不喜欢待在看不到希望的团队中、不喜欢待在学不到东西、自己不能成长、赚不到钱的团队中······我们也避免员工与管理者像是在做交易一样，你先给我多少钱我再干多少活的局面。

以上是我的总结与计划：我今天讲的一些问题有点“太露骨”了，可能会刺痛很多人的心，也可能会有很多同仁们心理会质疑我：提出这些问题你们经营部有能力解决吗?那过去出现的这些问题你们经营部怎么都没有解决掉呢?你们经营部光解决这些问题医院的业绩就能上来吗?······?

我想至于这些大家都关心的问题我们经营部就不用“说”来解答了，201×年让我们共同用“干”来证明说吧!

谢谢!!!

杨立宁

201×-01-09晚

第2篇：经营部工作总结

2014年度经营管理部工作总结

一、2014年的工作已经接近尾声，一年来面对复杂的外部环境，

在公司领导的指导下，在部门员工的共同努力下，我们以企业效益为核心，形成互帮互学，共同进步的企业发展软环境，全年取得了一定的工作业绩，具体如下： 1、主要工作的完成情况

截止到11月底，全年已累计完成207项工程项目的投标报名、资

格预审、商务标的编制任务。 2014年度中标工程为 项(其中挂靠项目有 项)。其中市政工程 项、建筑工程 项、园林绿化工程 项、给排水工程 。 2014年度中标工程中标价合计总额为 元(其中自有中标工程 中标价合计总额为 元;挂靠项目工程中标价合计总额为 元)。陪标费 196500 元。 查找工程项目招标信息、牵头组织工程项目的报名、编制投标文

件资格预审、商务标、经济标及合同的审批、签订是投标部全年工作的主项。

在竞争日益激烈的大环境下，适者生存、锐意进取，是企业得以

持续发展的源动力，特别是既定工程项目的招投标，要求资格预审、商务标、经济标不能出现一点差错。

在编制资格预审、商务标、经济标的过程中，我部门成员认真阅

读招标文件，逐字逐条领会招标文件的要求，仔细编制、反复审核投标文件和投标书，将失误和偏差杜绝于未然。

2、今年招标方式的变化趋势和难点

为了实现工程招投标活动的公开、公平、公正和透明，今年市招

办和区招办均采取了一些招投标创新机制和电子投标等措施，一方面提高招投标的透明度和公信力，另一方面进一步加大了既有项目的投标难度和投标风险。

(1)投标项目建造师到场答辩已成常态化。

开标时，投标的建造师必须在开标时随身携带本人有效身份证明

和注册建造师证书到达开标现场陈述、答辩，这极大限制了各个投标单位在市交易中心和区交易中心投标时的随意性，只有鼓励公司自有员工，积极考取各级注册建造师，才能有效缓解投标高峰期时的投标需求。

(2)采用资格后审的电子投标方式。

这种方式网上报名截止时间即是工程项目的开标时间，所以究竟

有多少家单位参与竞标，究竟是哪几家单位，事先均一无所知。专家评标时，先对参与竞标的各个单位进行资格审查，除了企业需具备1～3项类似工程项目的施工业绩之外，参与投标的建造师需提供至少一项本人名义主持的类似工程项目的施工业绩，同时需提供相关证明原件(中标通知书、施工合同、五方竣工验收证明)，投标难度和风险成倍加大。同时，对项目部的资料管理和及早组织竣工交验、及时将工程竣工交验资料归档提出了更高的要求。

(3)标书制作摒弃纸质版标书，全面推行电子标书。 电子标书投标，将编制完成的商务标、技术标、经济标依次导入

制作电子标书的专业软件，由投标专用锁和企业ca锁、企业法定代表 人ca锁电子盖章和加密后，生成电子文件，刻录成光碟后用于投标。

标书制作软件升级后，只能用企业ca锁加密，唱标的同时必须用

企业ca锁现场解密，才能顺利开标。而且一家单位只能申领一把企业ca锁和企业法定代表人ca锁，这在投标高峰期和投标冲突时，带来的投标难度可想而知。

(4)投标保证金采用指定账户缴纳

配合电子投标，投标保证金的缴纳采用投标单位在招办备案的基 本户中汇入指定的第三方银行账户，这对公司的资金储备提出了更高的要求的同时，成倍加大了投标部和财务部的业务工作量。

后期市招办电子评标系统完善后，将采用电子标书网络上传，同

时追踪网络上传的ip地址，最终结果是彻底打破原有的投标模式和程序，使得公司现有的投标装备、相关科室的人员配备和投标流程要发生相应的转变后才能适应电子化投标的要求。

(5)各专项资质的专业化趋势明显

做为投标文件商务标中，项目管理人员的配备是必要的一项。目

前城市园林绿化、水利水电、公路工程都将实行质检员、安全员、施工员、造价员上岗证和公司三类人员的安全考核合格证的区别化，各自形成与专项资质相配套的项目管理人员岗位证制度，互不通用。

且此类证书通常3年一个继续教育周期，如此大量的证书管理和

相应的继续教育的续期、同时又要涉及建筑行业、园林绿化行业、水利水电行业、公路交通行业等协会部门的跟进，指派专人专项管理已刻不容缓。 3、投标保证金的回笼

为缓解公司资金的紧张状态，投标工作结束后，回笼投标保证金

就成为投标部的工作重点。截至到11月底，投标保证金回收工作已全部完成。

二、2015年工作思路及目标

(一)工作思路：认真贯彻落实公司2015年度工作会议精神，围

绕竣工结算、项目索赔、合同谈判、投标报价等重点工作，强化项目经营管理，强化经营人员队伍建设，努力降低经营风险，减亏增盈、降本增效，为圆满完成公司全年经营指标不懈努力。

(二)极力配合市场开发，搞好投标报价。为实现经营目标，我

们要做好以下工作：

1、要严格执行公司对市场开发的全面指导和统一协调，树立全局

一盘棋的思想，坚决服从项目协调和业务分配，提高中标项目的合同含金量，实现质的飞跃;

2、要加强单位工程造价资料的积累分析，加大标书编制的指导和

把关力度，以措施方案取胜、以核心技术取胜、以合理报价取胜，持续提升标书编制和投标报价水平。

3、完善内部定额，调整经营政策。

深入项目，积极收集现场第一手资料，加强上下沟通，不断补充

修订企业内部定额调整办法，尤其针对市政工程，绿化工程，要深入研究，加强对各项投入情况的统计与收集工作，为公司投标工作积累资料。 4、问题及建议

(1)、创新经营分析方式

目前经营活动分析，项目部主要是针对实际费用与对外中标费用

进行盈亏分析，内部核算单位主要是针对实际费用与内部指导价格进行盈亏分析。但图纸预算费用与实际费用的赢亏分析缺失，在目前这种大环境下，有些费用是确定亏损的，有些费用是通过精细管理可以扭亏为盈的。对于确定亏损的费用来说减少亏损也是一种值得学习的经验，对于本该多盈利却少盈利的也应引以为鉴。建议在以后的经营活动分析中增加此方面的内容。

(2)、改革现有的经营核算模式

就目前内部核算办法来说，由于现时外部市场价格巨幅波动，公 司对外投标中标价格与市场背道而驰。改革部分经营制度，如长期亏损项目，是否不适于现有核算和承包方式?是否应改革，改变其现有管理模式? (3)、与协作队伍保持一种良好互信的合作关系

协作队伍是我们干好工程的合作伙伴。对我公司的实力、声誉影

响不可小觑。内部招标中对于信誉好、质量高的协作队伍应优先考虑。 2015的工作会更加困难，越来越大的竞争压力有时候会给我们带

来极大的压力，但是化压力为动力，这才是我们一直以来不断进步的根本。在不断的进步中，我们得到了很大的发展，在进步中我们也有阵痛，但是这些都是暂时的，长远的发展才是我们一直想要的结果!相信在2015我们会做的更好! 经营管理部

2014年12月15日篇2：公司经营部年度工作总结

公司经营部年度工作总结 20\*\*年，在集团公司的正确领导和有关部室的大力支持配合下，经营部按照集团公司的总体工作思路，以确保各子公司完成年度经营指标为主线，在生产经营、安全、设备管理、合同管理、证券事务及工商事务等方面工作中，认真履行部门职责，较好的完成了全年各项工作任务。现将2009年工作总结如下：

一、生产经营管理工作 1、认真分析考核各项经营指标。为全面掌握经营数据，跟踪各单位的指标完成情况，增强经营考核的科学合理性，经营部结合各子公司上报的经营周报和月报，对各子公司工作量及经营指标完成情况进行核实、统计、分析和考核。在对原有的生产经营月报细化调整的基础上，着重分析未完成经营指标单位的原因，查找经营中存在的问题，提出初步的解决方案。 根据上半年的经营指标完成情况并结合所服务市场形势，适时对部分子公司的经营指标进行了相应调整，确保了各公司生产经营的稳定有序进行。7月份，依据审计结果完成了对各子公司的半年经营考核，为完成全年任务奠定了坚实的基础。12月份，根据2009年指标完成情况及经营形势，对2010年的经营指标进行了详细测算，为明年各子公司生产运行工作制定了明确的目标。 2、编制上报结算日报，督促办理结算手续。通过对涉油服务企业进行调研，为提高结算速度，加快资金回笼，每天汇总上报涉油服务企业工程结算情况，协助处理结算过程中存在的困难，督促相关公司加快办理结算手续，从11月12日截止目前，已结算资金\*\*元。 3、组织生产运行例会，共同商讨经营对策。为全面了解各子公司的生产情况，协助解决经营中存在的问题，在集团公司分

管领导的主持下，按期组织召开月度及季度生产运行例会，针对各公司经营指标的完成情况，分析总结经营和管理中存在的不足，查找原因，商讨对策，确保了下一步工作的顺利推进。

4、协助子公司进行资质准入证书办理工作。为拓展各子公司生存发展空间，增强企业的市场竞争力，经营部协助督促各子公司进行各项资质取证及市场准入工作。目前，集团公司共取得的资质\*\*项，包括：《危险化学品经营许可证》、《成品油零售经营批准证书》、胜利油田钻井队伍准入证、胜利油田井下作业队伍准入证等;正在办理8项，包括：工程公司《海上安全生产许可证》、建设公司《压力管道安装资质》等;计划办理6项，包括：工程公司《胜利油田承包商安全施工资格证书》等。

二、安全生产管理工作 1、完成了集团公司安全生产许可证换证工作。当前，油田加大了对改制企业的监管力度，为增强企业竞争实力，积极扩大油田市场占有率，3-6月，经营部完成了《安全生产许可证》到期换证所需材料的搜集、汇总，接受了油田有关专家的资料审查和现场勘查，按要求进行了安全评估，对暴露出的问题及时进行了整改，顺利完成了《安全生产许可证》延期换证工作。

2、加大现场监管力度，强化隐患治理。从各子公司施工服务方向和站场分布来看，具有点多、面广、行业多、战线长的特点。2009年度集团公司认真贯彻落实xx市、中石化集团公司、胜利石油管理局下发的各类文件精神，以道路交通、危险化学品、工矿企业生产、公共场所及车间消防、建筑施工等为重点，强化安全监管，建立了以各子公司自查自改为主，经营部不定期检查通报为辅的安全检查模式，对各子公司的安全基础资料、劳保防护、设备、用电、消防、车辆等方面进行全面细致的检查，并做到了有检查、有记录、有整改，提高各子公司对安全生产重要性的认识，促进了公司安全形势的持续稳定发展。 在现场管理方面，我们坚持深入各子公司生产一线，对各子公司安全生产活动进行督导、检查，同时在xx市、管理局、鲁

明公司进行的各项安全检查活动中予以积极配合。此外，钻井、工程公司等涉油企业通过与鲁明公司签订安全施工协议书，让鲁明公司参与到对我方队伍施工过程的监管，通过双方共同努力，有效提升了我方施工队伍的安全作战能力，在油田组织的安全大检查以及承包商安全评审过程中，得到了上级主管部门的肯定和好评。 1-12月份，经营部共组织、参与各类安全检查\*次，查出安全隐患\*\*处，下发隐患整改通报\*份，各子公司已整改或已制定整改计划\*\*项。 3、安全教育常抓不懈，不断提高员工安全意识。为提高大家对安全生产重要性的认识，达到提高自我保护的能力，一直以来，经营部加大力度，通过多种方式开展安全教育工作：

(1)积极营造安全氛围。09年，在管理局组织的我要安全主题活动中，经营部积极响应油田号召，引导各单位广泛参与，开展了以安全法律法规、安全生产技术知识、井控技能等为主要内容的学习教育活动，运用培训讲座、通讯简报、知识竞赛、技能比武等多种方式予以具体落实实施。在我要安全活动后期总结学习阶段，组织各单位认真学习了《胜利油田安全生产禁令细化解释》等活动成果;下发了我要安全演讲比赛光盘，要求各单位组织基层员工学习。

(2)通过案例教学，以案释法。6月24日，xx集团公司召开了xx集团公司2006年以来的井喷事故(事件)通报视频会议，对近年来胜利油田发生的 6起井喷事故做了深刻的原因剖析。会议结束后，经营部立即对会议精神进行了传达落实，并将有关会议材料下发到各个基层队、站，让大家真正理解了条条规程血染成，不可再用血验证的含义，有效提高了员工安全生产的自觉性。针对发生的安全事故，集团公司多次组织召开安全专题会议，对事故原因进行总结剖析，并要求各子公司高度重视，深刻吸取事故经验教训，建立健全隐患排查整改工作长效机制，确保公司安全形势的和谐与稳定。 (3)继续加强安全培训取证工作。为适应当前复杂的安全形势和提高队伍的整体素质，根据《安全生产法》等法规、制度的相关要求，我们继续加强集团公司各个岗位的安全培训力度。2009年全年，共组织734人次参加了包括井控、hse管理、防h2s伤害、司钻、电工、锅炉、压力容器等在内的16个项目的安全取证、复审培训，人员取证率逾90%;其中，组织各子公司安全生产负责人及安全管理人员共计36人次参加了安全生产资格证书取证及复审培训。

4、设备运行动态管理，抓好设备管理基础工作。目前，各子公司设备配套时间尚短，设备新度较高，设备运行状况良好。在设备管理过程中，我们要求严格做好设备运转记录以及设备维修保养记录，通过合理生产组织、机械调配，提高机械设备的利用率和完好率。加强设备现场维修、保养工作，延长设备使用寿命，减少设备外出大修次数。同时，持续开展设备操作人员的岗位技能培训，不断提高设备操作的规范化、标准化，避免由于人的误操作造成设备的损坏。对重点、关键设备，严格做好检验检测工作，杜绝设备带病、带伤运行。 5、严格车辆管理，保障交通安全。目前，公司现有车辆(不计私家车)共计200余辆，具有资产不统一、车辆类型繁多、服务区域广等特点，管理难度相对较大，安全责任相对较重。为保证车辆的正常、安全运行，经营部通过不定期检查的方式，对集团公司车辆运行情况进行了阶段性掌握，督促各单位做好车辆检修、保养、防腐、除锈工作，杜绝车辆设备跑、冒、滴、漏的现象。

三、合同管理工作 1、建章立制。为加强和规范集团公司合同管理工作,依法维护集团公司的合法权益,通过征集意见，并与各部门进行充分讨论，5月份，正式下发了集团公司合同管理规定。 2、规范合同审批流程。在对东营地区各子公司合同管理执行情况调研的基础上，在集团公司分管领导的主持下，召开了合 同管理工作会议。通过这次会议及之后7个月的运行，集团公司合同管理执行力度得到了强化,合同管理迈上了新的台阶。 3、强化支出性合同签订的监督管理。在广泛征求各公司意见的基础上，起草并下发了各类支出性合同范文，进一步规范了合同条款，避免了可能出现的各类纠纷，减少了公司的经营风险。

2009年共计签订各类合同\*\*份，涉及标的额约\*\*元。

四、证券事务工作 2009年集团公司召开股东大会及临时股东大会2次、董事会1次、监事会1次。通过了《更换公司股权代表》、《更换公司董事》、《关于调整企业承担员工家属及子女相关费用》及《员工补助补偿金相关事宜》等4项议案。根据决议内容的要求，我们及时对相关股权代表及董事更换进行了工商变更。为进一步规范员工的退休管理，向公司13位董事发放《关于员工退休管理规定》征询意见函。

首页12尾页

五、工商事务工作 1、工商变更：为给企业营造造良好的经营环境，在集团公司的领导下积极协调相关职能部门，在最短的时间内为相关单位篇3：2014年经营部年度工作总结 2014年经营部年度工作总结 xx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、xx年工作总结

(一)、xx年度经营情况 1一11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，主要工作如下：

(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，参与

三、xx年的工作重点 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。篇4：分公司经营工作总结 xxx分公司2013年经营工作总结 在集团的正确领导下，在分公司各位员工的共同努力下，xxx分公司团结拼搏、克难攻坚，在进一步强化规范经营、提高服务质量、拓展经营渠道的基础上，实现了新一年工作的开门红，保持了良好的发展势头。

一、2013年经营工作总结 1、经营工作取得新的成绩 2013年xxx分公司预计将完成经营收入xxx万元，超额完成年度计划。今年的收入增长是在xxx服务和备件服务结费下调的情况下完成，按去年同期标准其增长幅度会更高。根据测算，今年税前利润将会有所下降，但却比去年同期利润有大幅增长。具体有四个方面的费用已被一一消化：一是在物价和人工费用、社会保险费用不断上调;二是新的服务产品开发费用的投入;三是经营场所搬迁、整修非正常费用增加xxx多万元;四是房屋租赁费用和物业管理费、水费、电费逐年大幅度上调增加费用xxx多万元。 2013年和上年同期同计算口径相比经营收入和经营利润全部实现较大幅度增长，和当期的预算或计划相比实现了超完成计划任务。 2、强化管理，规范经营取得新的进展

从规范管理向经营管理的广度和深度发展，是确保经济效益的不断增长的必经之路。2013年xxx分公司进一步建立完善各

种规章制度。首先公司根据目前相关的法律法规、集团的相关要求、自身的实际情况，制度了新的《xxx分公司日常管理办法》、《薪酬管理办法》、《员工福利管理方案》等，使内部管理走向科学化、系统化、规范化，做到公司管理有法可依、违章可究，保障各项工作有序进行。二是下达全年经营计划，收入和利润指标分解至各项目负责人，每月将各项目财务收支汇总并显示完成进度，9月末，根据计划的执行情况做出调整计划，致使计划可行，顺利完成全年度计划。三是财务报销制度完成了三次修改，每次针对执行中存在的问题修正并公布至个项目部。四是制定了pos机的管理办法，确保收入和资金的安全与完整。五是每年坚持10月份对固定资产和低值易耗品进行就地盘点，确保资产的安全与完整。六是坚持了对各网点财经纪律和经营收入的检查，堵漏保收。七是做好债权债务清理，每月核对，年末询证，无死账坏账。确保资金运用的安全、畅通、有效。对照内控制度不断找出不足或制定今后整改的措施，不断完善管理，确保了经济效益不断提高。 3、服务渠道得到取得新的拓展 2012年底，根据集团公司的决定，xxx分公司开展了xxx服务工作。2012年的各项服务工作起步较晚，到2013年因为人力成本的增加、房租水电等成本的增加，导致xxx服务工作一度出现下滑，影响了员工的积极性。随着分公司领导层的重视，分公司召开了专题经营分析会议，对xxx上门和送修服务工作进行 了调整，扭转了xxx服务全线下滑的局面，站稳了xxx服务的脚跟。目前，xxx分公司的老产品xxx服务带头领先做好表率成为第一梯队，2010年开发xxx备件服务进入成熟发展，成为第二梯队，后续xxx上门和送修进入开发阶段，成为第三梯队。产品的层次分明，主攻方向明确，服务产品的结构趋于合理，保障了分公司经营的持续发展。同时，面对各部门服务量的下降，保内结费的持续降低，增值业务的拓展显得尤为重要。分公司各服务部门利用多品牌的服务优势，大力提倡合作精神，大家团结协作，互相配合，互相支持，充分资源共享，促进了增值业务的大力开展。分公司内部则定期组织增值服务培训，提升员工的销售能力，并交流增值产品销售心得，各个部门的增值销售能力都得到不断提升，对保内的结费的不足给予了良好的及必要的补充。另外，分公司制定了相应的激励措施，促进了员工的积极性，使增值业务进入了一个良性的发展状态。 4、服务质量取得新的提升

改进效果进行认真评估，确保工作的有效性。对于工作计划做到有布臵，有检测，可实施，有落实。同时根据对原有的考核制度及运营方式进行不断优化，切实保障部门工作的有序化运转，确保服务质量的稳定性。二是各服务站点的服务质量得到了持续稳定提升。在集团的正确领导及相关部门的大力支持下，分公司的xxx服务站和xxx服务站以及xxx库房一直处于稳定运营发展之中。xxx服务站一直保持原有的良好发展趋势，作为服务公司的优秀服务站，一直坚持规范化管理，不断调整改进工作思路，保证监控常规化，确保业务的持续稳定的发展，在xxx每个季度的评比中，均能取得较好的成绩，并连续两个季度进入top10服务站，也被评为优秀大客户服务站。xxx送修及上门服务站作为公司新开展的业务部门，自成立以来，持续的积极地拓展客户资源，努力提升服务量，同时不断的规范流程及优化管理制度，各项业务指标持续稳定提升。在不断缩减人员的情况下，仍然保持了服务的稳定运作。一年来，在大家的团结合作、不断努力，并对每位客户做到认真负责、诚信服务的前提下，服务站的各项指标均能达到并超越规定的kpi要求，在2013年上半年，xxx送修站被xxx荣评为全国五星服务中心。xxx库房业务今年以来都保持了原有的良好运营势头，库存备件量不断增加，在加大了开源节流的情况下，仍然保证了每个月的运营指标均能名列前茅，持续获得质量考核的满分。

5、团队建设取得新的发展

员工队伍建设是公司业务规划和经营策略的重要保障。2013年公司新成立了xxx上门服务站，新增四十多名员工。公司希望将企业的发展与员工的个人职业规划，形成共同的发展，共同成长的“伙伴关系”，在这一年里不断摸索人员队伍的建设。一是重视“关键员工”的管理与参与。由于公司各部门分布散，难于集中管理，所以关键员工对于公司的日常工作起到重要作用。公司在制定目标，方案、规划时，提供尽可能多的机会让关键员工参与决策，取得他们的认同和理解，化企业的战略为个人发展目标。从而激发关键员工自发的，长久的奉献精神。二是充分发挥人才的作用，让员工在公司拥有长期自我展现的舞台。公司实现各部门人才资源共享，努力做到将人才放到最合适的位臵上去，释放个人才能，创造个人价值，努力降低员工的流失率，避免优秀员工的离职。并增强员工的成本意识，服务意识，实现员工与公司的共同发展。三是重视员工的素质开发，创造良好的学习氛围。一年来，公司各部门认真开展各项业务知识的学习，定期参加集团和厂商的各项考核，取得了较好的成绩。四是强化员工的培训学习。面对严峻的市场竞争环境，公司各部门都在稳定原业务拓展新兴业务的同时不断学习，努力提升自身能力。一方面，对总部及公司下达的相关文件和厂商提供的技术培训资料，服务站每周定期组织培训学习，让每位工作人员都能及时的了解并且掌握相关学习内容，并适时检验学习的质量。另一方面，我们努力提升站端人员的多元化服务能力，针对性的进行培训及学习，篇5：经营部年终个人总结 年 终 总 结 转眼忙碌而又充实2013年已经接近尾声，而我也在万基这个大家庭工作了半年。这半年来在领导的关心和支持下我的工作和学习都得到长足的进步，在同事们的帮扶下业务能力也得到了提高。

一、入职感想

今年四月份我有来到了万基这个大家庭，在这里我见到了和蔼可敬的领导、努力热情的同事。后来又加了红河谷拓展训练，在这次训练中我更深深的被我们这个集体中所表现出来的团结坚强、努力拼搏、积极进取的气息所感染。这一切使我迅速融入并爱上了这个集体。

二、主要工作回顾

进入公司后，我首先在技安科工作。在这期间李总和张科长对我的帮助很大，并使我感受到了我们公司对于工程质量、安全的重视。为了加强工程管理，我们采取科员派驻现场进行定点监管、副科长分区包片经行巡检、公司不定期巡检这三重手段对工程进行严密监控，防止事故发生，提升工地形象。

在技安科期间我主要和桂凯歌负责了莲韵雅苑工程。当时正值6月，骄阳似火我们冒着酷暑高温坚持对各个项目进行每周两

次以上的检查，不厌其烦的与各个项目负责人进行沟通，催促其加强安全防护提升工地形象，后来使莲韵雅苑工程得以顺利通过“许昌市季度标准化考核”。

随后的七月份我公司开展了竞聘上岗的活动，我怀着忐忑的心情参加了竞聘，并有幸的得到了公司领导的信任，通过了此次竞聘，以副科长的职位进入了经营部。

进入经营部后，通过和韩总的接触，我在他身上深深的感受到了对工作高度负责的态度和积极进取气魄，以及条理清晰、具有明确时间和目标的计划管理。后来更是在公司组织的学习大会上明白了集体与个人荣辱与共的关系，企业兴则个人兴，企业衰落则个人的事业也无从谈起。因此我决定向韩总学习，以高度的责任心、积极进取的态度投入工作，为公司的发展而奋斗。

三、经营部工作回顾 1、本地市场信息搜集

进入经营部后，我首先负责开始了本地市场的信息搜集工作。在李建豪的大力配合下，我们冒着炎炎烈日穿梭在许昌市的大街小巷，进行着市场信息搜集工作。我们主要通过许昌市国土资源局及城乡规划局等政府网站，获取土地交易及工程规划信息。然后，通过实地考察确定项目的进展状况。最后我们建立了，潜在工程追踪台账，并根据项目现状况进行跟踪，争取做到早发现、早联系、早介入，为后期的洽谈工作赢得先机。 2、清欠工作

进入九月份我开始接手清欠工作，清欠工作是关系到我公司根本利益的工作，其直接影响到我公司收入。在接手清欠工作后，从最初的摸排基本情况，到后来的电话催缴，再到后来的下发风险告知书及律师函，我们做了大量工作。截止目前为止清回欠款进10万元，经统计核实已交完管理费的有近50万元。虽然成绩不大但我们为之付出了努力。 3、分工公司管理工作

八月下旬，我们在郑州又开设了分公司，我开始负责郑州分公司的业务。郑州分公司由于刚刚成立，人员配备不齐业务水平不高，加之郑州建筑市场竞争激烈，签订合同额不大。十二月初由于我公司在湖北的工程开始，赵雨轩调往湖北，商丘分公司无人管理，我开始接手商丘分公司。由于商丘分公司已经营多年，人员齐备业务水平较高、管理成熟，仅半个月已签订合同0.95亿元。 4、科室管理 10月份，在韩总的指导下开始制定绩效工资考核方案。本着多劳多得，工作成果与工资挂钩的原则。我们通过对科室职责的细化明确了每个人的基本任务，制定出了考核内容并设立相应的奖励作为激励措施。绩效工资方案制定出来后经过全科室的讨论后开始实施。

三、总结过去发现不足

经过近半年的工作，在工作中发现了一些不足，简述如下： 1、与人沟通的能力欠佳。 2、本地市场开拓力度不大。 3、清欠任务急需新的方式、方法。

四、解决出现问题的方案及计划 1、对于个人沟通能力欠佳，我决心在新的一年里以韩总为榜样努力学习，提高自身素质。 2、清欠任务已经进入后期攻坚阶段，大部分已经交齐或者正在缴纳，剩余极个别赖账户对清欠工作极不配合甚至恶意拖欠。对此我们计划积极采取上门催讨的方式，以增加清欠力度。在上门催讨同时，了解对方的财产情况，保留催讨证据，以便为进一步采取法律措施奠定基础。

3、本地市场在搜集信息的同时要加强与建设单位的联系，建立新的关系网，从而打开现有的局面。

五、励志明天

2013年已经过去，新的一年即将开始。

第3篇：经营部工作总结

经营部年度工作总结

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XX.X%。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!

三、以优质服务促进品牌建设

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。

四、东简良经营部的发展规划

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!

第4篇：经营部工作总结

经 营 部

二0一0年上半年工作总结 二0一0年下半年工作计划

张家口通泰建设项目管理集团有限公司

2010年6月23日

2010年上半年，在通泰高速集团和建设项目管理集团的领导下，为确保集团公司既定年度目标和各项管理措施落实到位，在各分公司及集团其它部门的良好配合下，经营部全体人员按照切实、可行、优化、明晰、对等的原则下，努力做到人人肩上有担子、各人身上有责任，按照“求真务实，行之有效”的工作要求，从开拓市场、信息采集、资质管理、合作单位、标书制作、合同管理、资料整理、工作流程等各方面进行认真拓展、改进，在各项工作困难多、时间紧、压力大的情况下，团结协作，开拓创新、迎难而上、谋求发展，做了大量卓有成效的工作，有力地推进了各项工作的开展。

在工作开展的同时，我们也总结了一些宝贵的经验与教训，得失并存，还有很多不足的地方，现将2010年上半年工作总结与下半年工作计划如下：

一、思想政治方面

以\*\*\*理论和“三个代表”重要思想为指导，以科学发展观为统领，认真贯彻落实我市“三提升”活动精神，提高每个经营部人员的政治理论修养，以共产党员的标准严格要求自己，时刻告知每一个成员，要勇于批评与自我批评，认真学习与贯彻党的纪律，在思想、言论和行为上要做出榜样，以科学的发展观来指导自己日常的工作，为国家奉献自己的微薄之力。

二、工作方面

(1)规范管理：

年初，经营部明确了部门职责，认真总结了以往工作中的经验和不足，分析面临的形势，安排部署2010年主要工作任务。为了加强管理，我部研究制定了经营部工作管理制度，明确了岗位职责，5月底经营部对上半年的经营管理存在的问题与不足进行了工作整改措施，既让全部员工增添了工作压力，提高了执行力，又使各项工作的开展更加规范化、系统化、制度化。

一是设立了投标项目审批表，即一项工程如果有投标意向，必须填写项目投标审批表，并且由分公司董事长、分管副总、集团总监理逐一审批，对其进行可行性分析预测，审批同意后，方可运行，有效减小了风险投资的可能性;二是严格履行资质登记使用手续，对各分公司资质等级证书、企业营业执照的借用过程详细记录，进一步加强了集团对各分公司日常工作的掌握。三是建立了经营部投标工作台帐，对每一项投标工程的工程概况、工期、中标价等信息及时进行登记，每季度一次汇总台帐，根据项目中标情况，落实项目中标合同，使集团能随时掌握各分公司生产经营情况;四是对所投标项目的招标文件统一编码，进行归档，使集团重要文件便于查找，提高了工作效率，标书处理也做到有章可循，有据可依。五是每一项投标工程完成后，都要做出相应的费用汇总，以方便控制投标费用成本。

(2)业务开展情况：

过去的半年，随着国家交通建设的大力发展，作为交通人，经营部的工作量也大了很多。作为公司经营部的成员们，主要任

务就是最好每一个监理项目的投标工作，争取中标。2010年上半年，我们一共参加公路项目投标活动16次及制作投标文件44套。由于工作量的加大，为了取得更多的中标项目，经营部人员不得不放弃每个周末的休息时间，更多时候晚上还要加班加点，奋战在自己的工作岗位上。

付出总有回报，我们的付出也换来的可喜的成绩， 2010年上半年，经营部完成工程监理投标工作16项，创造产值约2900万元(不包含委托合同)，是去年同期的2.57倍。下面所列为上半年的中标项目：

1、张家口机场军民合用改造工程机场路监理， 中标价为360514元;

2、张石高速公路康保连接线二级公路(新)改建工程施工监理，中标价为2204000元;

3、张家口市洋河新区开发建设管理处张家口市洋河滨河北路建设工程路面及桥梁施工监理，中标价为2402022元;

4、张家口通泰商务写字楼房建工程监理，中标价为1337000元;

5、张家口洋河新区开发建设管理处张家口市清水河上游段水环境治理工程孤石村至口外东窑村段监理，中标价为631453元;

6、京张汽车专用线(G110)养护工程施工，中标价为

882887元;

7、国道109线化稍营至西城段二级公路养护改造工程施工监理，中标价为1956456元;

8、土木至胶泥湾高速公路机电工程监理;中标价为1180000.01元;

9、张家口市洋河综合治理工程监理，中标价为14426800元;

(3)资质方面：

自09年集团经营部由各分公司重新整合资质统一管理后，现有两个公路工程监理甲级资质(交通部);房屋建筑工程监理乙级资质;市政公用工程监理乙级资质;水利水电工程监理乙级资质;公路工程监理乙级资质(建设部);矿山工程监理乙级资质;设备监理乙级资质;公路工程综合乙级房建检测资质;各资质证书都由经营部统一设专人管理，以防错借、丢失等情况发生。

1、今年年初，帮助路桥监理公司准备资质复查各项资料，顺利通过公路水运工程监理企业资质定期检验和复查;

2、协助完成了国家质检总局专家对通泰建设监理公司实地审核工作，并成功申请设备监理乙级资质;

3、整理搜集资料，帮助太保监理公司完成公路工程甲级资质的申报工作;

4、协助建设工程监理公司完成了所属挂证人员的初始注册、继续再教育、人员变更等工作;

(4)业务往来方面：

至09年经营部整合后，根据业务需要，主动与没有合作过的单位进行联系，并与多家信誉良好、合作愉快的监理单位建立了长期友好的合作关系，本着及时沟通、及时反馈、诚信合作、互惠互利、长期往来的原则，为日后更好地开展工作打下良好的基础。合作单位具体如下：

1、北京泰克华诚技术信息咨询有限公司; 2、北京兴通交通工程监理有限责任公司; 3、北京港通路桥工程监理有限公司; 4、北京中交桥梁工程监理有限公司; 5、北京华路捷公路工程技术咨询有限公司; 6、廊坊市交通技术咨询监理公司;

7、唐山交通建设工程监理咨询有限责任公司; 8、秦皇岛保神交通建设监理有限公司; 9、张家口正元工程项目管理有限公司; 10、张家口卓正工程建设监理有限公司; 11、张家口建苑建设监理有限公司; 12、张家口市北隆工程建设监理有限公司;

三、下半年工作计划

2010年上半年经营部经过全体人员的共同努力，虽然取得了一定的成绩，但与集团公司的要求，与经营部年初制定的目标还有很大差距。下半年经营部将针对工作中存在的问题和不足，

结合自身实际，进一步动员全体人员振奋精神、坚定信心、解放思想，积极进取，确保圆满完成全年工作任务目标，努力实现项目管理集团又好又快地总体发展目标。

(1)强化理论学习，不断提高自身综合素质

在高质量高效率完成好我们的工作的同时，还应该在业余时间加强我们的理论学习。科学是第一生产力，工作不是闭门造车，我们必须不断地吸取新的知识，开拓自己的眼界，以更加充实的理论来指导自己的实践。

一是加强专业知识的学习，通过专业书籍、网络、参加招投标培训等各种渠道和方式学习，以便以后更好的指导大家的工作;二是学习实践科学发展观和作风建设年两项活动的开展，为我们提供政治思想保障。通过学习使科室人员的责任心、事业心得到进一步增强，能够以高度责任感和饱满的工作热情投入到本职岗位中，发扬不怕苦不叫累、无私奉献和连续作战的精神，保障各项任务的圆满完成。

(2)制度健全，管理严格

一是不断完善各项管理制度，制定切实有效的措施，强化精细管理，才是我们完成目标任务的基础。进一步细化工作目标和分工，严格按照工作流程办事，做到工作责任到人，落实到位，限时办结。只有这样，才能提高经营部整体的遵章守纪自觉性，从而激发了工作热情，为目标任务的完成奠定了良好思想和组织

基础。

二是发扬团队精神，每个人带头营造一个和谐活泼积极向上的工作氛围，是我们完成目标任务的保证。在每一个项目投标工作中，在任务重、时间紧的情况下，各项准备工作做严做细，紧紧围绕一个目标运转，密切配合，显示了团结一致的巨大力量，为完成目标任务提供了强有力的保证。

(3)积极开拓市场，沟通信息渠道

随着集团的不断发展，观念的更新，也推进了经营部工作的顺利开展，加强信息管理，及时掌握市场动态，通过网络等渠道建立信息台帐，以便更系统的进行招投标工作。

(4)提高标书制作质量，逐步完善监理大纲

随着市场竞争的日益激烈，改变过去制作投标文件一成不变的做法，实行每一本标书自查、互查，再设专人检查，最后由集团总工监督审查，做到层层把关，全面提高标书制作质量。对监理大纲进行规范化的整理，并针对每项工程的特点，如写字楼、住宅楼、高速公路工程、改建公路工程、养护工程、大中修工程等，提出控制要点，在监理大纲的编写上分头把关，内容不断地充实完善。标书外观质量也应有大的改观，体现公司的特点及风格，在形象宣传上有好的效果。

(5)加强合同管理，严格合同履约

在每次中标后，在合同及协议的签订上应特别慎重考虑一些重要条款的落实。如:监理的范围和内容、工期要求、延期的计

算及取费、造价的增加按实际结算、奖罚措施等。

(6)强化资质管理，保障资质利益

资质证书由经营部设专人保管，对资质升级及所属挂证人员的初始注册、继续再教育、人员变更等具体事务经营部会会同分公司协调、完善的完成。

(7)总结经验，积极改正

对各项工作及时进行总结，吸取经验，查找问题，剖析原因，对查出的问题挖掘根源，立查立改，立改立行，促进各项工作顺利开展。

总之，在客观总结成绩的同时，我们也清醒地认识到，我们在工作中还存在着问题和不足，经营部在过去半年里取得的成绩是鞭策其每个人奋进的准绳，存在的问题是激励我们发展的动力。我们会进一步坚定信心，解放思想，谋划创新，营造团队的凝聚力和向心力，继续发挥凝聚实干的工作作风，困难面前，经营部全体人员做到事不避难，勇于担当，以百倍的热情，千倍的认真，万倍的执着投入到工作中。为集团公司又好又快发展作出新的更大的贡献!

第5篇：经营部工作总结

篇一：2014 经营部工作总结 2014年度经营管理部工作总结

一、2014年的工作已经接近尾声，一年来面对复杂的外部环境，

在公司领导的指导下，在部门员工的共同努力下，我们以企业效益为核心，形成互帮互学，共同进步的企业发展软环境，全年取得了一定的工作业绩，具体如下：

1、主要工作的完成情况

截止到11月底，全年已累计完成207项工程项目的投标报名、资 格预审、商务标的编制任务。

2014年度中标工程为 项(其中挂靠项目有 项)。其中市政工程 项、建筑工程项、园林绿化工程项、给排水工程。

2014年度中标工程中标价合计总额为 元(其中自有中标工程 中标价合计总额为 元;挂靠项目工程中标价合计总额为 元)。陪标费 196500 元。 查找工程项目招标信息、牵头组织工程项目的报名、编制投标文

件资格预审、商务标、经济标及合同的审批、签订是投标部全年工作的主项。 在竞争日益激烈的大环境下，适者生存、锐意进取，是企业得以

持续发展的源动力，特别是既定工程项目的招投标，要求资格预审、商务标、经济标不能出现一点差错。

在编制资格预审、商务标、经济标的过程中，我部门成员认真阅

读招标文件，逐字逐条领会招标文件的要求，仔细编制、反复审核投标文件和投标书，将失误和偏差杜绝于未然。

2、今年招标方式的变化趋势和难点为了实现工程招投标活动的公开、公平、公正和透明，今年市招

办和区招办均采取了一些招投标创新机制和电子投标等措施，一方面提高招投标的透明度和公信力，另一方面进一步加大了既有项目的投标难度和投标风险。 (1)投标项目建造师到场答辩已成常态化。

开标时，投标的建造师必须在开标时随身携带本人有效身份证明

和注册建造师证书到达开标现场陈述、答辩，这极大限制了各个投标单位在市交易中心和区交易中心投标时的随意性，只有鼓励公司自有员工，积极考取各级注册建造师，才能有效缓解投标高峰期时的投标需求。

(2)采用资格后审的电子投标方式。

这种方式网上报名截止时间即是工程项目的开标时间，所以究竟

有多少家单位参与竞标，究竟是哪几家单位，事先均一无所知。专家评标时，先对参与竞标的各个单位进行资格审查，除了企业需具备1～3项类似工程项目的施工业绩之外，参与投标的建造师需提供至少一项本人名义主持的类似工程项目的施工业绩，同时需提供相关证明原件(中标通知书、施工合同、五方竣工验收证明)，投标难度和风险成倍加大。同时，对项目部的资料管理和及早组织竣工交验、及时将工程竣工交验资料归档提出了更高的要求。 (3)标书制作摒弃纸质版标书，全面推行电子标书。

电子标书投标，将编制完成的商务标、技术标、经济标依次导入

制作电子标书的专业软件，由投标专用锁和企业ca锁、企业法定代表人ca锁电子盖章和加密后，生成电子文件，刻录成光碟后用于投标。

标书制作软件升级后，只能用企业ca锁加密，唱标的同时必须用

企业ca锁现场解密，才能顺利开标。而且一家单位只能申领一把企业ca锁和企业法定代表人ca锁，这在投标高峰期和投标冲突时，带来的投标难度可想而知。 (4)投标保证金采用指定账户缴纳 配合电子投标，投标保证金的缴纳采用投标单位在招办备案的基

本户中汇入指定的第三方银行账户，这对公司的资金储备提出了更高的要求的同时，成倍加大了投标部和财务部的业务工作量。

后期市招办电子评标系统完善后，将采用电子标书网络上传，同 时追踪网络上传的ip地址，最终结果是彻底打破原有的投标模式和程序，使得公司现有的投标装备、相关科室的人员配备和投标流程要发生相应的转变后才能适应电子化投标的要求。 (5)各专项资质的专业化趋势明显

做为投标文件商务标中，项目管理人员的配备是必要的一项。目

前城市园林绿化、水利水电、公路工程都将实行质检员、安全员、施工员、造价员上岗证和公司三类人员的安全考核合格证的区别化，各自形成与专项资质相配套的项目管理人员岗位证制度，互不通用。

且此类证书通常3年一个继续教育周期，如此大量的证书管理和

相应的继续教育的续期、同时又要涉及建筑行业、园林绿化行业、水利水电行业、公路交通行业等协会部门的跟进，指派专人专项管理已刻不容缓。

3、投标保证金的回笼 为缓解公司资金的紧张状态，投标工作结束后，回笼投标保证金

就成为投标部的工作重点。截至到11月底，投标保证金回收工作已全部完成。

二、2015年工作思路及目标

(一)工作思路：认真贯彻落实公司2015年度工作会议精神，围

绕竣工结算、项目索赔、合同谈判、投标报价等重点工作，强化项目经营管理，强化经营人员队伍建设，努力降低经营风险，减亏增盈、降本增效，为圆满完成公司全年经营指标不懈努力。

(二)极力配合市场开发，搞好投标报价。为实现经营目标，我 们要做好以下工作：

1、要严格执行公司对市场开发的全面指导和统一协调，树立全局 一盘棋的思想，坚决服从项目协调和业务分配，提高中标项目的合同含金量，实现质的飞跃;

2、要加强单位工程造价资料的积累分析，加大标书编制的指导和

把关力度，以措施方案取胜、以核心技术取胜、以合理报价取胜，持续提升标书编制和投标报价水平。

3、完善内部定额，调整经营政策。

深入项目，积极收集现场第一手资料，加强上下沟通，不断补充

修订企业内部定额调整办法，尤其针对市政工程，绿化工程，要深入研究，加强对各项投入情况的统计与收集工作，为公司投标工作积累资料。

4、问题及建议 (1)、创新经营分析方式目前经营活动分析，项目部主要是针对实际费用与对外中标费用 进行盈亏分析，内部核算单位主要是针对实际费用与内部指导价格进行盈亏分析。但图纸预算费用与实际费用的赢亏分析缺失，在目前这种大环境下，有些费用是确定亏损的，有些费用是通过精细管理可以扭亏为盈的。对于确定亏损的费用来说减少亏损也是一种值得学习的经验，对于本该多盈利却少盈利的也应引以为鉴。建议在以后的经营活动分析中增加此方面的内容。 (2)、改革现有的经营核算模式

就目前内部核算办法来说，由于现时外部市场价格巨幅波动，公

司对外投标中标价格与市场背道而驰。改革部分经营制度，如长期亏损项目，是否不适于现有核算和承包方式?是否应改革，改变其现有管理模式? (3)、与协作队伍保持一种良好互信的合作关系 协作队伍是我们干好工程的合作伙伴。对我公司的实力、声誉影

响不可小觑。内部招标中对于信誉好、质量高的协作队伍应优先考虑。 2015的工作会更加困难，越来越大的竞争压力有时候会给我们带 来极大的压力，但是化压力为动力，这才是我们一直以来不断进步的根本。在不断的进步中，我们得到了很大的发展，在进步中我们也有阵痛，但是这些都是暂时的，长远的发展才是我们一直想要的结果!相信在2015我们会做的更好! 经营管理部

2014年12月15日篇二：经营部员工工作总结 年度工作总结

本人\*\*，于2011年2月26日入职\*\*\*\*\*\*\*有限公司，是经营部的一名投标专员，在\*\*公司的近一年时间里，在领导和同事的关心和支持下，我学到了很多以前从未接触过的知识，开阔了视野，锻炼了能力，积累了经验，令我终身受益。基本上完成了一个学生到企业职工的转变，现在已完全融入了科建这个大家庭，同时对公司的组织结构、工作流程等各个方面也有了一些初步了解。 首先，作为公司经营部的一名工作人员，我对自己近一年的工作内容做出了以下简要总结：

1、配合领导完成\*\*\*\*钢结构项目、\*\*\*项目、\*\*\*项目、\*\*项目的投标工作，并与领导配合完成投标项目考察人员的接待及考察资料准备等工作。

2、配合协助\*\*\*公司的陪标资料整理及陪标费用收取工作。

3、\*\*\*公司的资质升级及增项工作。在即将过去的一年里，先后完成了房屋建筑施工总承包三升

二、市政工程总承包三级增项、装饰装修工程专业承包增项的工作。

4、按时参加\*\*\*市建委安排的资质动态核查工作。

5、完成了\*\*\*公司人员职称证书、岗位证书、特种作业、\*\*\*劳务特种作业岗位证的证件交接工作，建立公司人员证件管理数据库，全面负责公司人员证件的转入、借出、归还等工作，并及时做好证件的登记管理工作。

6、按期完成郑州市建筑企业每月月报的报送工作。

7、完成领导安排的其他工作任务。

其次，我在近一年的工作中也存在一些问题及不足：因为去工地的机会少，实地学习的机会也太少，学东西相对较慢;投标工作中偶尔会出现错误，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。

在今后的工作中，我将用以下三条原则严格要求自己。第一，态度决定一切，对于领导安排的工作我将以充分的热情来完成任务。我相信良好的心态在各个岗位都会有发展才能、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。拥有积极的心态，就会拥有一生的成功。第二，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。初出校门的我当务之急就是拼命的学习，抓住每一个机会接触实践工作。结合学校里学的相关知识，活学活用，来解决实际的问题。另外，我还要努力提升自我，争取在2012年顺利通过二级建造师考试。第三，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，在实践工作中我要时时总结，努力寻求更简单更有效的方法完成工作。 总之，我将以公司的经营理念为坐标，将自己所学知识和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛、接受能力强的优势努力学习业务知识和领先技术，为公司的发展尽我绵薄之力。以上为本人一年来工作小结，请领导审阅。 总结人：\*\*\*\* 日 期：2011.12.26篇三：2014年经营部工作总结 2014年\*\*\*\*\*项目经营部工作总结

2014年我部紧密围绕项目部大干中心任务，认真落实部门职责及目标，坚持团结拼搏、求真务实、开拓创新。以前辈们的先进管理经验为基础，不断探索发展新路线，努力创建具有高铁特色的经营管理模式，为分局开拓铁路市场打下夯实的基础。在过去的一年中紧跟公司建设发展的步伐，积极响应分局发展目标，扎扎实实的开展项目经营工作，以分局利益发展为前提，项目发展为主导，积极响应公司及分局分包管理办法，主抓成本控制，细化合同管理，协调队伍稳定等工作，为项目部发展奠定夯实基础，今年工作总结如下：

一、项目部各项指标及完成情况

2014年项目完成产值00000万元，累计完成产值00000万元，2014年对上办理结算00000万元，累计对上办理结算000000万元。2014年对下办理结算0000万元， 2014年上缴公司及分局管理费00000万元，贡献率指标为完成00000，费用上缴率指标完成00000。其中2014年分包成本00000万元，自营成本00000万元，项目部管理成本00000万元，实现毛利00000万元，毛利率：00000。

二、项目概况及完成的主要经营工作

项目概况：\*\*\*\*\*专线xczq-\*\*标段，正线全长31.8km，桩号为dk152+500～dgk184+300,施工地点在\*\*\*\*\*\*\*\*内。中标施工单位为\*\*\*\*\*\*\*8，中标金额为\*\*\*\*亿元，合同总工期为48个月。我公司作为切块分包单位承担合同额21%左右的施工内容，主要包括两座桥梁及两座隧道线下土建工程施工，切包合同价款4.68亿元，施工工期41个月(2012年12月1日～2016年4月30日)。

2014年经营部日常主要完成：对上结算按季度办理5次，对下结算按月办理12次，完成1次《建造合同》的调整，完成4次《经济活动分析报告》，变更立项22项，累计变更立项44项，完善了综合管理系统及经营子系统的信息录入工作，按时按质完成了项目领导安排的其他日常工作。

2014年经营部其他完成：1.完成了\*\*\*\*\*亏损报告的处理及\*\*\*\*施工成本的测算工作。2.完成了\*\*\*\*甲供材料供应单价的测算工作。

3.针对\*\*\*\*施工亏损情况并以报告形式上报分局，得分局批复后按分局批复文件处理\*\*\*\*\*\*\*亏损报告并签订补充协议。4.完成了\*\*\*\*桩基亏损报告的处理及桥梁桩基施工成本测算工作。5.完成了节段预制拼装梁的成本测算工作。6.完成了\*\*\*ⅱa变更的概预算工作及与设计、业主协调ⅱa变更工作。

三、经营管理中存在的问题及措施

项目经营管理中存在的问题：1.项目部经营人员匮乏，全面的施工成本掌控较少，项目管理人员经营意识淡薄，施工成本记录资料欠缺，造成对架子队现场施工成本的难以掌控，对后期竣工结算工作影响较大。2.项目部组织的经营培训学习时间较少，经营人员能力提升缓慢且全面性较差，造成遇大事将会捉襟见肘。

项目经营管理对存在问题的措施：1.加强项目经营人员的培养工作，将培养经营人才建设放在首要任务。2.加强项目管理人员经营意识，增加全体职工使命感。端正工作态度，实事求是，统一思想，将项目发展放在工作首位。

四、2015年经营工作重心

2015年将是\*\*\*\*由大干阶段进入尾期工程的阶段，项目部\*\*\*特\*\*\*\*8将在2015年的中旬完工，经营部也将面临又一大考验，能否渡过此次考验将决定项目部的成败与否。因此2015年的工作重心为：

1.\*\*\*\*8\*\*的施工成本测算工作及与竣工结算工作。

2.解决分包商上报的亏损补偿报告及索赔报告。

3.根据实际情况调整《建造合同》。

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