# 困难时期经营工作总结(25篇)

来源：网络 作者：水墨画意 更新时间：2025-01-16

*困难时期经营工作总结1本人\*\*，于xx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。...*

**困难时期经营工作总结1**

本人\*\*，于xx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xx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。

**困难时期经营工作总结2**

xxxx年，XX分公司\*\*一班人紧紧围绕总公司的总体部署，以总公司改制重组为契机，不断锐意\*\*，按照总公司“创新管理体制机制”、“创新经营理念”等一系列指示精神，扎扎实实地开展各项工作，使本单位市场经营、工程质量、安全文明施工以及综合管理工作保持了良好发展的态势。

现将分公司xxxx年经营工作总结如下：

一、生产经营总体情况

1、一年来，分公司上下将经营工作纳入管理的核心要素，规范经营管理，以XX为依托，辐射全国，相继在XXXX、XXXX、XXXX、XXXX、XXXX等地跨区域承揽了一批较大施工项目。截至X月底，分公司全年中标工程XX项，实现承揽任务XXX万元，自主完成施工产值XXX万元，施工生产能力进一步增强。

2、在建工程项目工程质量、安全和施工进度均达到预期目标：

（1）所有工程项目质量均达到合格及以上标准，杜绝了重大质量事故，也未发生一般工程质量事故；

（2）项目安全文明施工成效显著，未发生任何安全生产责任事故，持续保持零伤亡率；

（3）诚信为本，未发生因自身原因造成的工期延误，能够按照合同期限要求完成工期目标，深得业主好评。

3、健全\*\*机构，完善分公司\*\*规范建设与人员配置，将具有一、二级注册建造师资质和中级以上专业技术职称的管理和技术人员担任分公司管理重要岗位，按照建设主管部门的要求配备专兼职安全员，同时在工程施工中不断培养、发展和充实了一批工种齐全、专业配套完整的劳务作业队伍。

4、分公司及所属各项目部均按照总公司相关规定完成了上交管理费及风险抵押金的要求，其中上交管理费XX万元，风险抵押金累计XX万元。

5、分公司自有资产、施工机械设备显著增值，目前固定净资产达到XXX万元，施工机械设备达到XX台套，分公司办公场所面积XXm2。

6、从维护企业和社会稳定大局的高度，重视农民工工资管理，一年来分公司未发生民工工资拖欠和\*事件，各项目部都能按照总公司、分公司的要求及时逐月按期发放民工工资，力求将民工工资发放矛盾化解在萌芽状态。

7、加强综合管理，规范企业运作：

（1）对出现的法律纠纷积极应对，妥善处理，并及时将有关情况上报总公司\*\*和职能部门，维护“\*X冶”品牌声誉；

（2）严格执行总公司印信、印章管理规定，建立审批和登记手续，未发生因印信、印章问题损害企业利益的事件；

（3）对分公司及所属项目部人员聘用实行劳动合同制并与之签订劳动合同，不拖欠员工和农民工工资，社保费用按时缴纳不拖欠，及时上报总公司人员工资报表；

（4）分公司、项目部两级均能按时上报产值、计划和各类报表，不拖欠应交税金，建立了较为规范的财务核算机制；

（5）协同项目部，\*\*相关人员及时收集、整理中标通知书、施工合同及工程竣工资料，并按规范要求及时归档；

（6）按照总公司要求，遵循“一体化管理”工作的内涵，实施“项目部分公司总公司”管理工作联动机制，为各有关人员配备电脑，建立电子网络，提高了工作效率；

（7）以XXXXXX项目等重点工程为示范，以“自强务实、敬业奉献、科学严谨、争创一流”企业文化建设为宗旨，创建文明工地，改善施工现场环境，为“\*X冶”树立了良好的品牌形象。

二、存在的问题

1、鉴于建筑市场不规范及XX本地市场的逐步萎缩，目前我们已经很难在XX寻找到合适的工程，在本地几乎处于全面退守的状态。好在我们审时度势，及时调整了分公司经营思路，大胆走出去，将承揽工程的重点逐步放在区域外，紧跟国家西部大开发、东北振兴的有利形势，接连承揽到多项工程任务，承揽任务量显著增加，迅速改变了前期经营工作一度被动的局面。

2、分公司点多线长，工程项目分布在多个省份，\*\*机构和人员配置因此有待加强，尤其是与工程相关的质量、安全、技术人员。

3、针对分包队伍与外聘人员的管理，有待进一步建立健全管理\*\*，规范运作。

三、20xx年经营初步工作计划与目标

20xx年，分公司在抓好工程安全质量工作的同时，应将进一步把经营管理工作作为项目管理的核心工作，继续以\*\*创新为主线，以总公司“一年作规范、两年上水\*、五年谋上市”的战略目标不断奋进，将分公司建设成为管理规范、运作科学、效益增长的经营实体，着力打造核心市场竞争力。

20xx年我们将重点做好如下几个方面的工作：1、加快人才队伍建设

（1）加快人才培养，要加快高新人才的引进、培养和使用。以工程项目为舞台，加快培养青年人才，让他们在施工第一线挂职锻炼；

（2）从现有的人员中发现人才、培养人才是企业人才获得的一个最重要的来源，通过大胆放到关键岗位使用激发其潜能；

（3）打造有战斗力的项目管理队伍，坚持以人为本，搞好青年人的培养工作，构建合理的项目管理人才梯队；

（4）搞好项目部管理机制的建设，使项目管理\*\*化、规范化。提高成本管理意识，研究成本挖潜的方法，提高管理工作的科技含量，向管理要效益，向技术要效益；

（5）实行荣誉激励\*\*，大力选树优秀典型，激励员工爱岗敬业的进取意识，让广大员工学习身边的先进典型，掀起比、学、赶、帮、超的竞争\*\*。

2、拓展经营开发领域

（1）进一步密切关注市场动态，认真分析市场趋向，根据市场需求，把\*\*\*更多地放在资金实力雄厚、回款能力好、社会影响大、利润高的项目上。通过适时转换经营格局，充分挖掘市场潜力，为分公司经营工作稳步提速、加快发展做好扎实的工作，力争年承揽任务突破XX万元，实现产值突破XX万元；

（2）深化全员经营意识，大力宣传经营理念，充分发挥企业每一名员工的积极性，以增强分公司在市场竞争中的整体实力。坚持诚信经营，靠优质的产品和优质的服务去赢得市场、赢得信誉、赢得效益。坚持换位思考，保证在施工程质量，为业主提供满意的服务，强化施工人员“每个在建项目都是新起点”的经营意识，发展和加大后续任务量，真正做到“干一项工程、树一座丰碑、交一方朋友”，得到一批新的经营信息；

（3）利用社会上一切可以利用的关系、渠道，进一步拓展、扩大经营市场。坚持利用一切可以利用的条件，大力宣传\*X冶整体优势和综合实力，开通信息渠道，扩大信息储备量，包括外埠人员、外单位人员在内，形成一支分公司的外围经营队伍，以此扩大企业的影响力和信息渠道，形成固定的经营渠道，争取自揽任务的比例调整至经营主导位置，在提高市场占有率的同时提高企业经济效益。

3、项目管理创新，实施精细核算

（1）创新项目考评\*\*，完善项目管理\*\*。将项目责任指标细化为进度、安全、文明施工、材料管理、劳动力管理、技术、质量、成本、结算管理等多项内容，并进行分解落实到每个岗位上，以此来规范项目各岗位的\*\*和责任范围；

（2）推进“诚信”工程建设，以双赢为目的，抓好项目整体建设。面对“多工种、高风险、快变化、严质量、短工期、低成本”的多数施工项目现状，分公司上下将转变观念，提高认识，为业主服好务，当好参谋和助手。要广泛汲取兄弟分公司项目管理经验，积极探索适应施工实际的项目建设思路和办法，克服市场因素和内部资金紧张等诸多困难，坚持不懈地从项目内部全责承包中创效创利，以此作为项目增收的新突破点，使经济运行质量逐步提高；

（3）实现对施工现场管理的过程\*\*。加强过程\*\*，抓好工程质量。在工程施工中严把质量关，\*\*和降低工程的质量成本，减少返修、废品、复检等不必要的损失。做好现场的签证工作，对施工过程中需要修改变动的部分，经甲方同意后，均应采用书面形式予以记录。合同、预算中未包括的工程项目和费用，应及时办理现场签证，避免事后补签而造成的结算困难。

**困难时期经营工作总结3**

20xx年，面对民爆行业“两个放开”的严峻形势，双牌分公司紧跟集团与股份公司发展步伐，理清思路、抢抓机遇，以抓好安全生产求生存，以抓好人力资源谋发展，以抓好市场营销保收入，以抓好成本管理增收益，以抓好质量管理促服务，以抓好\*群建设保稳定，科学制定各项工作计划措施，扎实有效地推进落实，严格务实地考核奖罚。通过全体员工的共同努力，生产经营等各项工作均取得了较好的成绩。

一、 20xx年生产经营总体情况回顾

㈠ 经营指标的完成情况

1、20xx年销售XX万吨，比上年减少XX吨，减少，完成营业收入亿元，比上年减少。实现销售收入XXX万元。

2、销售成本为XXX万元，销售成本率XX%，比上年上升XX%。

3、三项费用。管理费用XX万元，\*\*在预算范围内；销售费用XX万元，超预算XX万元。

4、利润总额。实现营业利润总额XX万元。比预算减少XX万元。

㈡20xx年重点工作开展情况

1、狠抓安全管理，为公司发展筑牢安全屏障。

安全生产是公司赖以生存发展的基石，为落实年度安全目标责任制，我们坚持“安全第一、预防为主，以人为本、安全发展，全员参与综合治理”的安全工作方针，夯实基础，细化责任，强化现场\*\*管理，深化隐患排查治理，以规范化、系统化的方式推进安全生产管理。

⑴一是建立考核机制，落实安全责任。把安全生产目标责任落实到职能部门、班组、岗位，将安全承诺签订到每一位在岗职工，形成了生产现场\*\*\*\*、单位全面负责、职工广泛参与的共同责任网络；做到了\*\*强化，任务细化，措施硬化，工作深化，促进了各级安全生产责任的落实。

⑵完善安全管理\*\*体系，\*\*规范安全生产管理。对现有的安全生产规章\*\*进行全面梳理、评审、依据新的法律法规，修订了《安全管理\*\*》，进一步完善了66个安全管理\*\*，形成了完整、规范、科学、有效的安全管理规章\*\*体系，实现了全面\*\*管理。

⑶深化全员安全评价，注重安全教育培训。我们把基础管理、作业现场、体系运行、安全文化建设、教育培训、创新管理、危险源辨识、双确认等作为安全评价的内容，预知预控，提高了安全评价的系统性和有效性，使全体员工的自主参与程度，安全管理水\*得到了明显提升。开展了安全管理人员取证、特种操作人员职业技能鉴定、法律法规普及、

安全知识学习、安全技能教育等一系列培训工作，培训率达100%。通过深化全员安全评价和开展多种形式培训，提高了\*\*的安全责任意识，专业人员的安全管理水\*，作业人员的安全文化素质。

⑷推进专业管理力度，狠抓隐患排查治理。按照《湖南\*\*\*集团关于立即开展安全生产大检查的通知》及《李建华董事长在向红公司主要负责人调整宣布大会上的即席讲话》的要求，我们从系统安全、本质化安全入手，大力加强专业管理，积极推进军事化、安全标准化，严格\*\*检查，落实管理责任。共排查安全生产隐患182处，并全部进行了整改，全年安全隐患整改措施完成率为100%。且分公司在20xx年3月还获得省科工局颁发的企业安全生产标准化二级企业授牌。

⑸强化环境保护主体责任，生产环保两不误。分公司在清洁生产评审通过的前提下，积极开展企业环境信用评价达标工作，努力践行环境信用工作，\*\*依规处理了一起环境纠纷，适时完善了环境事故应急预案，通过技术改造努力减少废气排放，并向使用清洁能源方向发展。

2、狠抓人力资源管理，为公司可持续发展提供人才支撑。

⑴加快人员分流进度，鼓励劳务输出。截止20xx年底，分公司共办理内部退养XX人（已有16人办理正式退休）、息岗XX人，停薪留职XX人。预计XX线技改完成后将存在富余员工

XX人。根据集团对人员分流工作的指导意见，结合分公司实际情况，下发了《XXXX分公司20xx年人员分流安置工作计划》，主要分流形式为：一是辞退劳务派遣人员，分流32人；二是将内部退养或待岗，分流37人；三是通过转岗区域一体化\*台，向各区域子公司输送对口人才，分流10-20人。

⑵狠抓绩效考核管理。一是修订完善考勤\*\*。为规范分公司的考勤管理，严肃劳动纪律，维护工作秩序，提高工作效率,人力资源部结合分公司实际情况制定了考勤管理\*\*，采用指纹打卡上下班；在加强考勤管理的同时，为\*\*分公司各部门员工身份识别标志，分公司施行了全员佩戴工作牌上岗\*\*，对树立公司良好的整体形象，宣扬企业文化，展现员工的精神风貌，增强员工荣誉感与约束力起到了有力作用。二是落实绩效考核。在分公司绩效考评小组的正确\*\*下，各部门及生产厂的积极配合下，20xx年绩效考核按照《XX公司员工绩效考核方案》及《XX公司绩效考核办法》，1-12月份绩效考核考评出：优良 XX 人次、称职XXXX人 次、基本称职XXX人次。

⑶加强员工培训。根据《XX公司20xx年员工教育培训计划》的要求，20xx年在员工培训方面着重建立完善了员工的个人培训档案，各项培训开展有条不紊，一年来共举办安全、质量、消防、法律法规等各类培训30余次，其中内部培训23次，外派培训7次，培训合格率达100%，持证上岗率100%。

⑷加大人才引进培养力度。一是利用校园招聘不断引进、储备相关人才。今年我分公司到贵州大学、淮南理工大学、邵阳学院等五所大学院校进行了招聘，确定意向大学生6-8人；二是外培技术人才。将公司内部技术过硬的技术工人送至专业机构进行系统培训（如自动化\*\*、PLC编程、新设备的维护保养等），进一步提高分公司技术人员专业水\*；三是留住人才。企业培养一个人才不容易，可如何留住人才就成了我们分公司的一大难题。20xx年分公司对引进的大学生，采取了住房补贴、水电补贴、协议工资、\*\*关心等措施，让来我公司的大学生暖心、安心，融入公司大集体。

⑸规范劳动用工管理。为避免劳资纠纷，进一步规范用工管理，人力资源部做到员工劳动合同签订率达100%，对劳务合同的备案情况、劳务费支出、劳动合同的签订、三级安全教育、月人员流动情况申报，以及员工工资的发放等情况进行认真细致的排查。

3、狠抓成本费用\*\*，提升公司经营业绩。

⑴加强生产成本核算管理。一是严把材料入库、储存、出库、耗用关，做到材料采购有计划，质量有保证，储存有办法，消耗有定额。材料消耗严格执行内部消耗定额，对超出定额的一定要查明原因，分清责任，进行奖罚。据统计，全年由于工业\*\*产量同比下降较大，致使工资、五险一金、制造费用分摊比例增加，导致产品单位生产成本增加，其中XX产品同比增加元/吨，YY产品同比增加元、

**困难时期经营工作总结4**

今年在集团\*委和总经理的正确\*\*下，按照年初总公司制定的经营计划指标及各项工作部署，围绕重点展开工作。半年来，在集团\*委和公司总经理的帮助下，我公司全体成员积极配合，工作有了明显的进步并取得了一定业绩，现将20\_年上半年工作完成情况汇报如下：

>一、上半年沈阳公司运营计划完成情况

（一）、经营管理指标完成情况

上半年公司紧紧围绕年初总公司制定的20\_年度经营计划指标开展各项工作，努力克服各种不利因素，齐心协力，扎实工作，基本完成了上半年工作目标计划。

1、项目工程实现竣工面积\*方米（1楼\*方米、2\*方米、3\*方米、4\*方米、5\*方米、10\*方米、11\*方米、12\*方米、13\*方米、17\*方米、18\*方米、19\*方米、20\*方米），完成上半年计划的72%。

2、圆满完成了1、2、3、4、5楼的交房工作（17楼计划6月21日交房、19楼计划6月18日交房、20计划6月20日交房），截至6月11日共计交付350套。

（二）、项目销售完成情况

上半年（截止6月8日）商品房销售共计26套（其中住宅25套，商铺1套）；完成销售面积2272\*方米（其中住宅销售202\_\*方米，商铺销售193\*方米）；实现销售收入1283万元（其中住宅实现销售收入1110万元，商铺实现销售收入173万元）；完成上半年计划的33%。

上半年公司在销售中\*\*了多次有成效、有特色的的宣传活动，为促进销售打下了坚实的基础：筹备参与了沈阳市房管局主办的“沈阳市夏季房交会”活动，联系参与了沈北看房团活动。各项活动的\*\*都取得了较好的经济效益和社会效益，从不同程度上提高了项目的知名度和美誉度；同时公司还加强了商品房售后管理工作，售后工作不仅解决了业主的维修困惑，同时又树立了公司的正面形象，提升了公司美誉度，上半年共接报修户226户，维修质量合格率达100%，维护了公司的良好信誉和社会形象。

（三）、项目工程施工节点完成情况

项目开发建设工程。在各位\*\*的大力\*\*下，沈阳公司集中精力，先后在现场召开多次工程协调会，全力以赴抓工程建设，保证了按期交房。截至上半年项目工程主要完成了以下工作：

1、1～5楼工程收尾完成，已竣工交付业主；

2、6～9、14楼已于交付使用，上半年工程维保工作正常进行；

3、10～14楼已于通过竣工初验，上半年主要进行了初验问题整改，计划6月25日整改完成，达到竣工交付条件；

4、15、16楼室内刮大白、室内零星修补、室外散水、台阶、坡道等项目施工已完成，目前剩余不锈钢栏杆制安、正压送风百叶制安、外墙（上料口）涂料修补等分项工程正在施工中，计划6月25日施工完成，达到竣工验收条件；

5、17、18、19、20楼于20\_年5月底通过竣工初验，目前正在进行初验问题整改工作，计划6月18日达到竣工交付条件；

7、会所外墙面砖、屋面瓦、室内抹灰基本完成，计划6月30日达到竣工验收条件；

8、给水、消防、燃气、暖气、雨水、污水\*\*均已施工完成；

9、弱电\*\*\*\*正在施工，目前已完成管路及线路敷设，计划6月25日施工完成；

10、强电\*\*正在施工，目前已完成管路敷设、箱变基础浇筑，计划7月5日完成自维部分电缆敷设及高低压设备安装；

11、有线电视及宽带\*\*施工均已完成，计划6月30日信号接入户内；

12、园区沥青道路路槽、山皮石底基层已完成，水泥稳定层完成60%，计划6月25日沥青砼面层铺装完成；

13、园区景观绿化工程：西立面围墙砌筑、抹灰、铁艺完成，会所以西多层、洋房及1～5楼南侧区域种植土换填完成，景观小品完成30%，主入口大门主体结构完成，计划6月30日完成草皮种植，园区景观绿化基本到位。

（四）、存在的问题及解决措施

1、营销方面存在的问题：

沈阳项目与售楼中心门前因市\*造，面对着交通管制、封路、造成客户到销售现场以及客户到项目现场难以通行的影响，\*\*降低了对客户的吸引力。导致到访、成交量的萎靡。因面对项目延期交房、交付房屋质量问题、项目未达到交付条件等原因，导致在市场上我项目口碑被\*\*破坏，意向客户的购买欲望\*\*降低。

2、采取解决措施：

在已交房楼宇中，积极沟通施工维修及物业，协调好已交房客户对我项目存在的问题的消除、售后维修保证的工作。争取在收房的客户中得到一定的认可和谅解。密切关注项目手续的推进，当项目手续达到法律要求的竣工状态后，积极做好宣传、引导工作，排除掉前期因交房带来与客户冲突的重大隐患，使得项目口碑在市场上有一定的回升。随着项目整体形象的不断完善，通过对园区最新的面貌宣传，尽可能的吸引意向客户。引导客户对之前印象的消除，最终达到成交目的。积极与各个\*\*进行沟通，在重塑品牌形象、产品优点上做足工作。

3、项目工程目前存在的问题

（1）、地下室剩余工程量还较大，主要为地下室顶板及墙板漏水情况严重，造成室内大白大面积污染；地下室通风系统、排污系统设备电源及配电箱未到位，人防系统配电箱及备用电源（柴油发电机组）未到位等。

（2）、会所施工处于停滞状态，剩余工程较多，主要为室内地热系统、楼地面、大白、外墙涂料等项目均未施工，消防\*\*室设备未到位，各相关系统联动调试无法进行。

（3）、施工总包方竣工资料不齐备，造成15、16楼、会所、地下室及各单体楼商业网点暂无法\*\*竣工报验。

（4）、园林绿化用水设计存在漏项，各绿地未设计取水点，现工程部正积极沟通自来水公司增加取水点，目前初步方案已确定，并报送园林设计院最终核定出图。

（5）、因黄河北大街高架桥建设需要，6月15日将全面封闭售楼部门前市政道路，届时销售工作及机关办公将无法正常进行，针对此问题，公司\*\*果断决策，将公司各机关及销售部搬迁至项目现场，计划6月底前搬迁完成，达到正常办公、销售条件。

（6）、监理费、设计费存在资金缺口，造成上述单位工作配合态度消极，影响竣工验收相关手续办理；

4、采取解决的措施

（1）、统计剩余工程量，制订合理的施工计划，明确相关责任单位、责任人，督促各参建单位调整施工作业力量，加快剩余工程施工进度，抢工期；

（2）、积极协调相关责任单位，统筹竣工验收\*\*管理。

>二、管理费用、销售费用、财务费用支出情况

（一）管理费用、销售费用、财务费用支出表

（二）项目回款情况

截至20xx年6月11日共计完成回款亿元。

>三、下半年经营管理工作计划

（一）、经营管理工作计划

1、营销管理方面

1、针对前期延迟交房、房屋质量问题、违约金问题以及园区问题等带来的口碑问题，随着整盘项目工程的完善得以弥补。从营销宣传上，针对之前问题，做特别宣传，使项目口碑逐渐恢复。

2、房屋顺利交付后，实施推出老客户带新客户等相关活动。

3、针对项目已经为现房销售，突出现房特点-即买即住。

4、根据售楼处修路情况决定在项目现场设置售楼处，近距离接近客户。

2、财务管理方面

沟通联系贷款合作银行，确保销售回款及时，严格\*\*成本，做好项目清盘结算工作。

3、行政管理方面

继续加强规范化管理工作，保证项目收尾工作顺利完成；同时，深入开展企业文化建设，树立敬业诚信的行为准则。

（二）、工程施工节点计划

1、继续做好已交付楼号的工程维保工作，不断提升服务质量；

2、地下车库、地下室收尾工程施工，计划7月15日完成；

3、园区景观乔木种植，计划9月25日完成；

4、工程竣工结算,计划10月25日完成；

5、园区综合工程竣工验收、备案，计划12月25日完成

**困难时期经营工作总结5**

20xx年，经营部在公司\*\*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\*\*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、20xx年度经营情况

1一11月份经营部实际完成工程收入约xxx万元。预计全年经营部完成工程收入xxx万元，主要工作如下：

（1）业扩高压工程完成c8户，预计金额为xxxx元；

（2）业扩低压工程完成c户，预计金额为xxxx元；

（3）自主维修工程，预计金额为xxxx元；

（4）营销一户一表改造工程，预计金额为xxxx元。

二、20xx年度经营部工作情况

1.加强\*\*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\*\*的指示精神，严格按照“讲\*\*、讲学习、讲正气”的指示，努力提高员工的\*\*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\*\*的工作氛围和环境。

2.加\*\*\*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、20xx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\*\*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。

**困难时期经营工作总结6**

二〇xx年，工程经营中心各项工作开展顺利、发展平稳，相继克服了公司搬迁、人员调动等不利因素的影响，实现了平稳过渡。工作环境得到了根本改善，办公设备得到了全面更新，经营实力进一步提升，为下一步的投标工作奠定了坚实的物质基础和良好的人才保障。

>一、二〇xx年的工作业绩

1、顺利完成了公司的各项编标业务

（1）圆满完成各项投标、资格预审文件编制

经营工作的系统性很强，从项目前期的跟踪、资格预审文件的编制，到标书的编制、递交，直至中标上场，每个环节都紧密联系、有机结合，需要付出大量的劳动，它既具有严格的时限性，又具有强烈的不确定性，任务超负荷、工作情况失衡的情况时有发生。

在本年度，经营中心在各级领导的大力支持下，在各兄弟部门的积极协助配合下，经过全体人员苦心奋战，相继完成了35个项目、54个标段投标项目和45个项目、65个标段的资格预审文件编制任务。在整个投标过程期间，经营人员经常不分昼夜、加班加点，不计个人得失，舍小家为大家，顺利完成了集团公司和公司本级安排的编标任务，为实现每个投标文件顺利递交，为公司的经营工作出应有的贡献。

（2）实现了良好的经营业绩

在本年度，共有11个项目中标，累计实现承揽额万元。具体情况如下：

一是从行业划分的角度分析，铁路项目中标4项，计1万元，占承揽任务总额的1%；路外项目中标7项，计1万元，占承揽任务总额的%；公路项目中标2项，计1万元，占承揽任务总额的1%；地方铁路4项，计1万元，占承揽任务总额的%；市政项目中标项，计万元，占承揽任务总额的%。

二是从中标规模分析，亿元以上项目项，计1万元，占承揽任务总额的%；1亿元以上项目项，计1万元，占承揽任务总额的1%；1亿元以下项目项，计亿元，占承揽任务总额的61%；

三是承揽主体的角度分析，自揽7项，计万元，占承揽任务总额的1%；集团公司调配项，计7亿元，占承揽任务总额的1%；

本年度的中标项目在降造幅度和收益上，基本杜绝了先天亏损的情况发生，保证了公司经营成果稳定发展。

2、积累了丰富的重大项目投标组织经验

本年度的投标项目分布很不均衡，年初年末投标项目少，中期投标项目过于集中，呈现两头小中间大的情形，曾一度有近二十个项目同时编制的情况出现，并且编标场所分散，人员分散在广州、太原、西安等地，给经营工作的组织协调造成了很大困难。经营中心人员在中心领导的带领下，克服了重重困难，科学安排、精心组织，确保了每个标书文件顺利递交，为同时编制大量标书文件的组织安排积累了经验。在本年度中，曾数次进行了大型铁路项目和公路项目的投标活动，整个工作中需要把项目部抽调人员、公司相关部门、集团公司相关部门及其他公司人员有机组织在一起，涉及的范围广，对工作要求标准高，尤其是正在编制的京沪铁路这项举世瞩目的工程，更极大地锻炼了经营人员的组织协调和业务能力。

3、增加了新血液，经营工作平稳过渡

本年度经营人员的工作调动相对频繁，其中有商务部两人、施组部两人、中心副主任一名先后因工作需要被安排到其他岗位，暂时造成了经营工作衔接紧张。为补充新生血液，增强经营力量，并适应公司在国际标方面的人才需求和未来海外市场的发展，经营中心从公司项目部精心选拔了三名优秀的技术干部到清华进行了英语和商务方面培训。三名学员在学业完成后，中心根据各自特长及工作需要，分别补充到了相应的部室，迅速投入到一线工作。在工作中，老同志充分发挥传、帮、带的作用，毫无保留地帮助新同志，使他们迅速适应当前工作，成为公司经营战线的一名尖兵，确保了经营工作的平稳过渡。

4、基础资料逐步规范

基础资料是企业的一笔无形财富，具有一定的继承性和发展性，经营工作的发展和完善在一定程度上也体现在基础资料的积累上。完善的基础资料能够确保在投标过程中发现问题有前瞻性，处理问题有参照性，解决问题有针对性。本年度经营中心一直着力加强基础资料的建设工作：商务部主要是加强资料库的建设，不断对人员、业绩、资信资料进行了补充、更新，确保在投标过程中使用；在具体办理各项外部事务上，办事流程更加合理，使出现的问题能迅速得到处理。报价部人员在提升个人业务水平的同时，不断对报价清单、开标记录及时归档整理，初步掌握了不同区域、不同类别工程项目的准确报价。施组部在对常规施工工艺进行归类总结的基础上，加强了客运专线、高速铁路、轻轨方面施工的积累，确保日常编标使用。

>二、二〇xx年度的工作分析

二〇xx年度工作中出现的不足，在经营成果上表现为路内路外项目发展不平衡，过分依赖铁路项目承揽，路外项目的承揽显得单薄，与其他兄弟单位相比有一定的差距。从我们经营工作自身分析这种差距，具体存在着以下几个方面的工作需要改进：

1、人员更替过快，削弱了工作连续性和继承性。由于生产规模扩大，为充实施工一线，并尊重个人意愿，经营中心先后有五人进行了工作调动，分别为施组部两人，商务部两人及常务副主任一名，客观上为经营工作的进一步开展造成了一定的困难。经营工作的系统性很强，每个环节都有机联系在一起，人员的变动会使原有的平衡被打破，新的平衡状态尚未形成，在一定程度上削弱了经营工作的系统性。另外，经营工作的业务性和经验性比较强，合格的经营人员需要经过长期的积累和实践，刚接触经营工作的人员，还需要一段时间的来适应业务工作。在组织上一定注意人员变动的因素，加快新老人员的磨合，确保经营工作迅速进入快车道。

2、集体凝聚力亟待进一步加强。

经营中心成员的素质相对较高，工作方面技术含量大、弹性强，所以对于核心领导的要求也比较高，不仅要业务精、思想好，还需要大局观念，能把个人的优秀品质和坚定意志带入到整个团队中来，统一大家的思想，统一大家的行动，把公司的整体目标认真落实到经营工作的每个环节，做好大家的旗手、领路人。各业务部室领导需要不断加强自己修养，自己提高，确切了解本部室中每个人的思想和行动，熟知每个人的优缺点，在工作中发挥优势、克服劣势，确保各项工作能够顺利完成。各成员能够紧密团结在一起，形成一个有战斗力的核心、一个有战斗力的团队。

3、明晰永续发展的战略目标

大思维决定大格局，大格局决定大成功。由于体制和历史原因，当前的经营格局并不十分理想，需要进一步调整和优化。具体表现是在一定程度上过分依赖集团公司及各大指挥部，缺乏了自己经营的主动性，造成的后果是，经营工作过程中受到束缚过多，对于项目的选择范围比较窄，得到信息的渠道相对较少，业务工作和项目跟踪缺乏有效沟通，出现扯皮现象在所难免。我们需要在力保集团公司铁路项目投标的情况下，充分培育和调动本公司的经营资源，确定本公司的经营重点，充分利用地处西安的地理优势，迅速拓宽在大西北的建筑市场，实现重点突破的目的。另外，项目的滚动发展方一直未能寻求到新的突破口，各施工项目部缺乏经营的紧迫性和使命感，只处于施工的单一效能，未能充分发挥施工过程中的各种关系，为后续发展提供有力保障。

4、加强学习，全面打造高素质的经营团队。

外在的建筑市场形式在变化，经营工作的竞争对手在壮大，这就需要经营人员更加注重学习和研究，全方位地打造高素质的经营团队。经营人员首先要加强业务学习，强化业务知识和业务技能，这是立根之本，也是我们经营工作更上一层楼的基础。并在现有知识和技能的基础上不断拓展和延伸，只有每个人都掌握了全面的投标知识和技能，才能够适应当前不断变化的工作要求。二是研究投标各环节的控制和优化，使投标组织工作更加合理，使各项工作的衔接更加精细，充分发挥组织效能。三是加强管理工作的深度和力度，对责、权、利进行更深入探讨和研究，充分调动员工的积极性和主动性，实现所有人员对待工作都置身于工作之内。

>三、二〇xx年的工作打算。

二〇xx年，国家将实施从紧的货币政策，铁路、公路建设必然受到严重影响，我们的经营环境也将发生重大变化，经营形势不容乐观。在外部需求减少、供求关系明显不平衡的情况下，竞争将更加激烈，竞争对手也将会变得更加强大，对此我们应该有比较清醒的认识。另外，随着总公司整体上市方案逐步临近，在社会上筹集到的资金将可能用于拓宽经营渠道，开辟新的市场，经营情况并不十分明朗，所以我们也只有通过加强经营中心自身的建设，来适应变化莫测的外部形势。

所有的管理，落实到最后都是人的管理，所以20xx年的工作的主导思想，仍然将着力点放在人才的培养和训练上，在当前基础上，在各环节加强对员工的培训和教育，使每个人无论在工作上、思想上，还是行动上都训练有素，逐步向职业化的标准靠拢，满足各种经营形势的需要。基于对上年度各项工作的总结和分析，体现在具体工作中，在如下方面进一步改进和加强：

1、加强人才的培养和学习

建立健全人才的培养和选拔机制，不断吸收德才兼备的优秀人才充实到经营中来，增强经营中心的活力和战斗力。加强对现有员工的培训和教育，对现有的知识和技能不断更新，提高工作效率和技术水平，向学习型集体的目标迈进。经营中心各成员在加强业务水平的同时，一定要不断加强自身各方面修养，实现自己、超越自己；经营中心在筹划组织的发展同时，也考虑到各成员的发展，相互协调、共同促进，使组织和组织中的每个人共同进步。

2、加强组织过程中各环节的控制

经营工作的系统性很强，需要对各个工作环节有效控制。存在的问题都是以各种方式呈现出来的，这就需要有锐敏的洞察力，对呈现的各种情况迅速判断，找出出现问题的根源，在后续工作中加强控制，避免类似情况发生。以往的工作中，我们虽然已经积累了一套的行之有效的经验，但仍需要在下年度的工作中继续继承和发展：

（1）继续强化换手复核制度，确保标书文件准确按时递交。

换手复核制度，是经过实践证实的行之有效的手段，能够限度地降低投标风险。它的作用并不是要进行责任分解或责任转移，而是要更好地发挥集体的组织职能，在组织中对各人员进行优势互补，减少个人失误对集体造成的损失。在投标工程中，业务人员通常加班加点，或者心态疲劳，容易疏忽一些事项，只有加强换手复核制度，多一道防范，才能限度地降低投标风险。

（2）加强投标项目的跟踪反馈。

近年来投标工作过于频繁，在一定程度忽略了投标项目的跟踪和反馈，这项工作在二〇xx年的工作中应给予充分重视。加强对投标项目的跟踪反馈，到对投标工作进行控制的一个重要环节。一方面可以了解我们在投标组织、投标业务方面的不足，听取到各方面的建议和批评，不断改进自己的工作。另一方面，由于项目的跟踪多数是集团公司各大指挥部进行操作，业务资料的编制和整理是在公司业务部室进行，经常会出现沟通不畅、信息脱节的情况，项目跟踪中得到的信息不能有效反馈给业务人员，业务人员遇到的问题也不能有效传递给项目跟踪人员，工作上缺乏目标性和方向性。只有加强投标项目的跟踪和反馈，才能使投标工作的系统性更加完善。

（3）各业务部室不断加强基础资料工作

商务部加强各项资料的更新整理。一是在工作中，进一步规范证书、证件的办理，投标期间投标信贷、保函办理、公证书的办理，公司和上级主管部门文件的收发、传阅等。二是加强完工项目及在建项目资料的收集，为后续投标工作和资质申请做好资料储备。三是关注关键岗位证件的办理，如试验证、安全证书等，将在很大程度上影响下年度的投标工作。商务部的工作比较繁杂，在下年度商务部的工作是进一步将日常工作条理化，清晰化，确保办理的各项事情规范、有序、高效，具有良好的追溯性。

施组部加强高新技术的学习和研究。当前，标书中施工组织方案的编制更加先进，施组编制人员需要定期到工地现场进行学习，对施工作业有所感知，要在工作中学习，在学习中工作，才能不断进步，如果闭门造车，势必不能长久。同时施组部加强先进工艺的学习和研究，由于建筑业作为一个产业，起步相对较晚，人员技术等方面发展相对较低，施组部人员更应加强自身学习，把先进的经验、工艺引入到我公司的施工中来。

报价部加强投标决策研究。施工报价决定了未来工程效益的好坏，在标书编制中，报价人员需要更详细了解当地的施工状况，了解未来施工中存在哪些价格风险和收益渠道，为领导的决策做好基础工作。其次，做好各区域造价的研究工作，能够详细了解各地行情，在投标中准确回避风险，进行准确报价。三要加强和成本办、项目部联系，准确了解项目施工的实际情况，把理论和实际结合起来，提高报价水平。

**困难时期经营工作总结7**

xx年，XX分公司领导一班人紧紧围绕总公司的总体部署，以总公司改制重组为契机，不断锐意改革，按照总公司“创新管理体制机制”、“创新经营理念”等一系列指示精神，扎扎实实地开展各项工作，使本单位市场经营、工程质量、安全文明施工以及综合管理工作保持了良好发展的态势。

现将分公司xx年经营工作总结如下：

>一、生产经营总体情况

1、一年来，分公司上下将经营工作纳入管理的核心要素，规范经营管理，以XX为依托，辐射全国，相继在xx、xx、xx、xx、xx等地跨区域承揽了一批较大施工项目。截至X月底，分公司全年中标工程XX项，实现承揽任务XXX万元，自主完成施工产值XXX万元，施工生产能力进一步增强。

2、在建工程项目工程质量、安全和施工进度均达到预期目标：

（1）所有工程项目质量均达到合格及以上标准，杜绝了重大质量事故，也未发生一般工程质量事故；

（2）项目安全文明施工成效显著，未发生任何安全生产责任事故，持续保持零伤亡率；

（3）诚信为本，未发生因自身原因造成的工期延误，能够按照合同期限要求完成工期目标，深得业主好评。

3、健全组织机构，完善分公司制度规范建设与人员配置，将具有一、二级注册建造师资质和中级以上专业技术职称的管理和技术人员担任分公司管理重要岗位，按照建设主管部门的要求配备专兼职安全员，同时在工程施工中不断培养、发展和充实了一批工种齐全、专业配套完整的劳务作业队伍。

4、分公司及所属各项目部均按照总公司相关规定完成了上交管理费及风险抵押金的要求，其中上交管理费XX万元，风险抵押金累计XX万元。

5、分公司自有资产、施工机械设备显著增值，目前固定净资产达到XXX万元，施工机械设备达到XX台套，分公司办公场所面积XXm2。

6、从维护企业和社会稳定大局的高度，重视农民工工资管理，一年来分公司未发生民工工资拖欠和上访事件，各项目部都能按照总公司、分公司的要求及时逐月按期发放民工工资，力求将民工工资发放矛盾化解在萌芽状态。

7、加强综合管理，规范企业运作：

（1）对出现的法律纠纷积极应对，妥善处理，并及时将有关情况上报总公司领导和职能部门，维护“中国X冶”品牌声誉；

（2）严格执行总公司印信、印章管理规定，建立审批和登记手续，未发生因印信、印章问题损害企业利益的事件；

（3）对分公司及所属项目部人员聘用实行劳动合同制并与之签订劳动合同，不拖欠员工和农民工工资，社保费用按时缴纳不拖欠，及时上报总公司人员工资报表；

（4）分公司、项目部两级均能按时上报产值、计划和各类报表，不拖欠应交税金，建立了较为规范的财务核算机制；

（5）协同项目部，组织相关人员及时收集、整理中标通知书、施工合同及工程竣工资料，并按规范要求及时归档；

（6）按照总公司要求，遵循“一体化管理”工作的内涵，实施“项目部分公司总公司”管理工作联动机制，为各有关人员配备电脑，建立电子网络，提高了工作效率；

（7）以xx项目等重点工程为示范，以“自强务实、敬业奉献、科学严谨、争创一流”企业文化建设为宗旨，创建文明工地，改善施工现场环境，为“中国X冶”树立了良好的品牌形象。

>二、存在的问题

1、鉴于建筑市场不规范及XX本地市场的逐步萎缩，目前我们已经很难在XX寻找到合适的工程，在本地几乎处于全面退守的状态。好在我们审时度势，及时调整了分公司经营思路，大胆走出去，将承揽工程的重点逐步放在区域外，紧跟国家西部大开发、东北振兴的有利形势，接连承揽到多项工程任务，承揽任务量显著增加，迅速改变了前期经营工作一度被动的局面。

2、分公司点多线长，工程项目分布在多个省份，组织机构和人员配置因此有待加强，尤其是与工程相关的质量、安全、技术人员。

3、针对分包队伍与外聘人员的管理，有待进一步建立健全管理制度，规范运作。

>三、20xx年经营初步工作计划与目标

20xx年，分公司在抓好工程安全质量工作的同时，应将进一步把经营管理工作作为项目管理的核心工作，继续以改革创新为主线，以总公司“一年作规范、两年上水平、五年谋上市”的战略目标不断奋进，将分公司建设成为管理规范、运作科学、效益增长的经营实体，着力打造核心市场竞争力。

20xx年我们将重点做好如下几个方面的工作：

1、加快人才队伍建设

（1）加快人才培养，要加快高新人才的引进、培养和使用。以工程项目为舞台，加快培养青年人才，让他们在施工第一线挂职锻炼；

（2）从现有的人员中发现人才、培养人才是企业人才获得的一个最重要的来源，通过大胆放到关键岗位使用激发其潜能；

（3）打造有战斗力的项目管理队伍，坚持以人为本，搞好青年人的培养工作，构建合理的项目管理人才梯队；

（4）搞好项目部管理机制的建设，使项目管理制度化、规范化。提高成本管理意识，研究成本挖潜的方法，提高管理工作的科技含量，向管理要效益，向技术要效益；

（5）实行荣誉激励制度，大力选树优秀典型，激励员工爱岗敬业的进取意识，让广大员工学习身边的先进典型，掀起比、学、赶、帮、超的竞争高潮。

2、拓展经营开发领域

（1）进一步密切关注市场动态，认真分析市场趋向，根据市场需求，把注意力更多地放在资金实力雄厚、回款能力好、社会影响大、利润高的项目上。通过适时转换经营格局，充分挖掘市场潜力，为分公司经营工作稳步提速、加快发展做好扎实的工作，力争年承揽任务突破XX万元，实现产值突破XX万元；

（2）深化全员经营意识，大力宣传经营理念，充分发挥企业每一名员工的积极性，以增强分公司在市场竞争中的整体实力。坚持诚信经营，靠优质的产品和优质的服务去赢得市场、赢得信誉、赢得效益。坚持换位思考，保证在施工程质量，为业主提供满意的服务，强化施工人员“每个在建项目都是新起点”的经营意识，发展和加大后续任务量，真正做到“干一项工程、树一座丰碑、交一方朋友”，得到一批新的经营信息；

（3）利用社会上一切可以利用的关系、渠道，进一步拓展、扩大经营市场。坚持利用一切可以利用的条件，大力宣传中国X冶整体优势和综合实力，开通信息渠道，扩大信息储备量，包括外埠人员、外单位人员在内，形成一支分公司的外围经营队伍，以此扩大企业的影响力和信息渠道，形成固定的经营渠道，争取自揽任务的比例调整至经营主导位置，在提高市场占有率的同时提高企业经济效益。

3、项目管理创新，实施精细核算

（1）创新项目考评制度，完善项目管理制度。将项目责任指标细化为进度、安全、文明施工、材料管理、劳动力管理、技术、质量、成本、结算管理等多项内容，并进行分解落实到每个岗位上，以此来规范项目各岗位的权利和责任范围；

（2）推进“诚信”工程建设，以双赢为目的，抓好项目整体建设。面对“多工种、高风险、快变化、严质量、短工期、低成本”的多数施工项目现状，分公司上下将转变观念，提高认识，为业主服好务，当好参谋和助手。要广泛汲取兄弟分公司项目管理经验，积极探索适应施工实际的项目建设思路和办法，克服市场因素和内部资金紧张等诸多困难，坚持不懈地从项目内部全责承包中创效创利，以此作为项目增收的新突破点，使经济运行质量逐步提高；

（3）实现对施工现场管理的过程控制。加强过程控制，抓好工程质量。在工程施工中严把质量关，控制和降低工程的质量成本，减少返修、废品、复检等不必要的损失。做好现场的签证工作，对施工过程中需要修改变动的部分，经甲方同意后，均应采用书面形式予以记录。合同、预算中未包括的工程项目和费用，应及时办理现场签证，避免事后补签而造成的结算困难。

**困难时期经营工作总结8**

1、健全了各项安全管理制度，明确了各部门及各岗位员工的安全目标及责任，公司与各部门、部门与各岗位分别签订了《安全目标责任书》，同时，为了保证车辆安全，公司还专门对兼职驾驶员进行了资格认定，并与认定合格的驾驶员签订了《机动车辆驾驶员安全责任书》。

2、利用工作例会、专门培训等形式，强化了干部员工的安全意识，对新进员工及时开展安全教育，干部员工的安全意识明显增强。

3、深入开展了各类安全活动。在县城重要路口悬挂了宣传条幅，在车站、书店、广场、商场、社区等地段组织人员进行安全知识宣传普及。在元旦、中秋节、国庆节等重大节日期间适时组织安全大检查。这些活动的开展，既增强了广大用户的安全用气意识，也加深了广大市民对管道天然气的认识，同时大大提高了燃气公司在当地的知名度和影响力。

**困难时期经营工作总结9**

经营部继续坚持以“高效工作、优质服务”的理念，为各分公司及局直属项目部作好经营服务工作。在这一年的共同努力、相互协作下，我部顺利的完成了经营性各项工作。现将本年度经营工作情况汇报如下：

>一、经营情况汇报

1、我局20xx年共承接工程量45亿元，同比20\_年增长—6、25%，其中省内项目3、57亿，占年产值的7、94%，南方区域项目41、13亿，占年产值的91、41%，过亿项目12个总产值38、09亿，占年产值的84、64%，自营项目6、98亿，占年产值的15、5%。

2、广东省承接项25、13亿，占总量的55、84%；广西省承接项目1、19亿，占总量的2、64%；云南省承接项目8亿，占总量的17。78%；海南省承接项目4、42亿，占总量的9、82%；区域外承接项目0、49亿，占总量的0、49%；湖南省承接项目5、77亿，占总量的12、82%

3、房建项目35、24亿，占总量的78、33%；市政项目8、18亿，占总量的18、18%；其他项目1、58亿，占总量的3、5%。

>二、经营工作总结

1、继续经营大项目，与大业主合作

南方局在20xx年度继续与大业主保持紧密、友好、深度的合作，在坚守合作底线的基础上，继续保持与绿景地产、碧桂园集团、万科集团等大业主之间良性的战略合作关系。进一步提升大项目的经营质量，服务好大业主，形成具有影响力的品牌效应，建立新的业务\*台。

2、紧跟市场形势，把握市场风向

20xx年建筑市场处于新的历史时期，在新环境、新常态的背景下，传统的建筑施工业务大幅减少，市场竞争更加激烈，\*引领的PPP项目急剧加温。PPP模式即将成为基础设施建筑业的新常态，其推广运用将为建筑业发展带来前所未有的机遇与挑战。为此，我们勇于探路、坚定转型，先后与宁乡城投集团、衡阳市中医正骨医院，湖南农大，江西赣州城投集团，郴州永新城\*司，中山中山市交通发展集团等业主洽谈PPP项目的合作，目前由中山中山市交通发展集团有限公司的中山\*江路PPP项目已尽心商务谈判阶段。PPP模式项目的对接标志着南方局在开阔经营思路，改变经营模式，提升经营质量上取得的重大突破，将由传统单一施工总承包向PPP等多种经营模式的转变积累经验，同时为公司拓展经营市场、树立品牌效应起到了积极的促进作用。

3、加强业务管理，提高服务水准

针对目前总公司业务程序较多，各项审批复杂，办事效率不高的现状，经营部为了提高合同审批、投标审批等手续的效率，办事专员自行建立业务台站，及时记录各项事务的审批过程，并在每周一召开内部沟通会及时反馈信息，掌握动态、及时协调，做好分公司与总公司之间的沟通桥梁，努力提高服务质量。

4、增强业务能力，吸收新的知识

局经营部积极应对当前\*\*的调整市场发展趋势，多次参

加各项ppp\*\*和PPP项目实例分析的学习和培训。新的形势，要求我们具备新的知识，PPP项目不仅是涉及到施工，还涉及到资金成本、运营管理，这就要求我们去了解、熟悉各项工作的程序，以实例为基础、以理论为指导，不断增强业务能力。

5、推行诚信合规，提升竞争能力

**困难时期经营工作总结10**

首先我要感谢公司能给我一个展示自己的舞台，突破自己的机会，这也是人生中的一个转折点，让我人生了许许多多不同的事情，等等一些事物，从一个不懂得我，内向，怕失败的我，到现在什么都不怕的我，也不那么内向了，什么都敢面对的我，从而让我走\*\*不怕失败，不怕累，有了勇敢追求的我，让我更加自信的去做完每天的事情。

这是我第一次踏上销售的道路，从此我也喜欢\*\*它，慢慢产生的感情，它让我改变了很多，从整个人都改变了，更加的成熟了，有了一丝经验，说话也不会那么吞吞吐吐了，不会那么谦虚了些。

记得我第一次去拜访客户时，看到采购不知道从哪里说起，当时心里特别的紧张，全身都在颤抖，不知道怎么沟通，也让自己见识了什么是销售，所以人的一生谁都有第一次去尝试，去找到不足的地方，当时在想不管是成功还是失败，都没关系，只要勇敢去面对，去追求，总有突破自己的时候，总会有成功的那一天。相信自己，每天做的都是给自己以后有个好的铺垫，因为每天做的事情都不一样，发生的事情也不同，所以我每天都在想自己不足的地方，给自己打气，给自己加油，晚上睡觉也想，给自己施加压力，回忆每天跑下来的客户，哪个客户每有预约到，下一次一定要拜访到，不惜一切代价完成它。

有时候看到身边销售，哥哥，姐姐们那么有能力哪那么高的提成，心里好妒忌他们，时不常的会自言自语说自己好没用，心里很憔悴，甚至好落寞，有时候跟客户聊天没搭上话，心里面好不是滋味，心里都会留泪花。

在我的内心深处我是个爱想的小伙子，什么时候都会从都到尾想一遍，特别是对自己这份工作，给了我很大鼓励，在从小我是一个比较好强的人，有上进心，喜欢做些有挑战的事情，时时尝到了苦果，现在不一样了，自从做了销售就改变我的想法，我的看法，让失败的魔咒慢慢的消失，也慢慢积累一些经验，克服了种种的困难。

让我记忆最深刻的是，去拜访一位客户，他是老板，那时我也刚刚起步不久，面对他的时候，也让我丑目不看，我说的每一句话都让他知道，甚至他知道我是个刚刚来到这个行业，他问我很多东西我都答不上，让我打击很大，同时让我在工作种有了新的认识，新的变化。

其实发现自己有很多不足之处，不如跟客户交谈的时候，说着说着，就不知道说什么了，社会经验还没达到一定的程度，有时候还是会表入出紧张的情绪，说话不够沉稳，不会转弯，大脑的思维没转起来，有点粗心敢，相信自己以后慢慢会好起来。

在做销售中，时常会遇到困难是很正常，而每次都要准备好失败的总结，它也会带许许多多的乐趣，财富等等，也会给你带来竞争的对手，所以我们要好好珍惜身边，没点每滴，不要让自己后悔，相信自己总会有突破，每天给自己一点自信，你会成功的。

**困难时期经营工作总结11**

经营部，是公司早期门市之一。公司领导比较重视，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。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。x总，x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xxx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xxx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！我现在简要总结一下工作情况。

>一、经营部上年经营情况

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，上年累计销售5250/t，同比增长.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

由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xxx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xxx员工应有的品质。在这里我向xxx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。

**困难时期经营工作总结12**

20xx年，经营部在公司\*\*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\*\*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、20xx年度经营情况

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，主要工作如下：

（1）业扩高压工程完成c8户，预计金额为x元；

（2）业扩低压工程完成c户，预计金额为x元；

（3）自主维修工程，预计金额为x元；

（4）营销一户一表改造工程，预计金额为x元。

二、20xx年度经营部工作情况

1、加强\*\*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\*\*的指示精神，严格按照“讲\*\*、讲学习、讲正气”的指示，努力提高员工的\*\*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\*\*的工作氛围和环境。

2、加\*\*\*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、20xx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\*\*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。

**困难时期经营工作总结13**

为维护市场经济秩序，保护消费者和经营者合法权利，根据区查无联办查处无证无照经营有关精神，重点对成品油市场、典当行业和再生资源市场进行了检查，取得了较为满意的效果。现将我局开展查处无证无照经营活动的有关工作汇报如下：

>一、加强领导，精心组织

为确保查处无证无照经营工作取得实效，我局高度重视成品油、再生资源市场等的无证无照经营清理整治工作，召开了专题会议，成立了由局长任组长，分管副局长任副组长，内资处主要负责人为成员的“查处无证无照”工作领导小组，制定了实施方案。并根据实施方案清理整治商务领域无证无照经营行为。

>二、强化宣传，营造氛围

按照清理整治无证无照经营工作的部署，我局结合自身工作，积极开展清理整治无证无照经营宣传活动，积极宣传《成品油市场管理办法》、《典当行业管理办法》以及国家查处取缔无照经营的法律法规以及无证无照经营的危害性。通过宣传，提高企业业主的法制意识，有效减少了无证无照经营行为的发生。为清理整治无证无照经营专项工作开展营造了良好的舆论氛围。

>三、突出重点，加大执法力度

（一）加强成品油市场经营秩序检查

今年，我局于9月、11月分别对区内加油站（点）进行了检查。其中：中石油2家，民营4家（1家歇业改建）；这次整治活动主要是对4家民营加油站进行了重点检查，通过检查，中石油和中石化两公司的加油站管理比较规范，基本符合安全生产要求。而私营企业加油站的管理制度有待加强，部分加油站制度不健全，安全操作不规范，个别企业管理规章制度没有上墙，缺少日常检查记录，有的加油站存在消防器材老化未及时更新的现象，还有个别加油站对进入加油站的人员不安全行为缺少防范措施等。对检查中存在问题的检查组已责令其限期整改到位。

（二）对典当行业进行了监督检查

11月4日，在市商务局领导的带领下，检查组一行对江典当有限公司、典当有限公司2家典当行进行了实地现场检查。并约谈了企业有关负责人，要求严格按照有关规定，依法、合规开展经营活动，杜绝违法违规典当活动。

**困难时期经营工作总结14**

经营部，是公司早期门市之一。公司\*\*比较重视，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。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。x总，x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xxx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\*\*xxx全体员工，向\*\*我们搬家工作的各级\*\*和各位同仁致于深深的谢意，感谢各位对我们的大力\*\*和帮助。我们一定不辜负各位\*\*的厚望，以自已的实际行动向公司交一份满意的答卷！我现在简要总结一下工作情况。

一、经营部上年经营情况

在董事会的正确\*\*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，上年累计销售5250/t，同比增长.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

由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xxx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\*\*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xxx员工应有的品质。在这里我向xxx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\*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。

**困难时期经营工作总结15**

xx年是总公司寻求改革的一年，也是总公司快速发展的一年。这一年来，物管中心按照总公司年初提出的“质量、改革、发展”的工作目标要求，在总公司领导的关怀下，全体员工团结一心，艰苦奋斗，扎实工作，不断创新，进一步提升了物管中心的管理和服务质量，取得了一定的成绩，现将xx年的工作总结如下

>一、品牌建设

物管中心始终把提高物业管理服务的质量作为中心运行的首选目标，坚持总公司“敬业报校，诚信服务，保障有力，追求卓越”的宗旨。今年年初开始，中心便着手打造物管中心“第一时间，第一服务”的品牌效应，提高物管中心的运作效率和竞争力。

>(一)贯彻iso质量管理体系

物管中心始终贯彻iso9000质量管理体系，贯彻总公司“质量年”的要求，坚持每月1-2次物业质量交叉检查，通报，实施改进的工作，制定并实施了《优质服务方案》、《平安红五月服务方案》。另外还按照iso质量管理要求，对管理体系文件进行了部分修改。

>(二)形成以客户满意为中心的质量体系

“服务为本，客户至上”，在今年的工作中，物管中心注重加强与业主和使用人的沟通联系，主要做了以下工作

1、积极与各教学楼、办公楼办公单位联系，做好日常物业管理工作以及其他各项临时交代的突击任务，保障了各大楼、办公楼正常的教学、办公秩序。如协助教务处做好学生各项考试工作以及全国英语四六级等级考试工作，配合国资处和研究生部对明德楼五、六楼教室的1000套桌椅的搬运工作，配合学校职能部门举行茅以升基金颁奖大会、迎新场地、红歌会场布置及周边环境布置工作等。

2、遇到紧急重要情况，及时张贴温馨提示，坚持在家属区及时张贴板报、黑板报;如元旦、春节、劳动节、60周年大庆等专题板报及抗击甲流黑板报等。

>二、内部日常管理工作

>(一)人员素质方面

为了提高物管中心的运作效率和核心竞争力，今年年初，物管中心便制定了一系列培训计划，积极开展各项知识培训，努力提高员工的综合素质和服务质量。培训分为两大类，一是普通员工的培训，二是管理干部的培训。员工培训包括：利用每周各部门的早会，分别对员工进行素质、礼仪、技能及质量要求进行培训，培训内容主要包括企业文化培训，专业技术培训等;对管理干部的培训则主要围绕新版的《XX市物业管理条例》以及新版的《gb/t19001--xx》质量管理标准展开。通过培训，提高了员工的综合素质，改善了员工的工作态度，激发员工团结合作，大大提高了服务质量。

>(二)保安方面

xx年，在总公司领导的正确领导下，保安部全体队员坚持为学校正常的教学科研秩序和广大师生员工生命财产安全服务为宗旨，加强对学校园区进行综合治理，利用各种宣传教育手段、现有的物业管理条例、总公司内部保卫工作条例及物权法，充分发挥了保安的“人防、技防、群防”的有利条件，全面维护了校区内的人、车、物的安全，具体工作1、根据总公司提出的“安全、质量、发展”的思路为切入点，结合保安部具体工作为实际重点，加强对校区的人、车、物管理。

2、制定门岗管理制度，来人来访、物品出入登记，车辆实行“一车一杆一证”的放行制度。

3、加强整个区域的巡逻范围，白天队员实行交叉巡逻，不定时对各区域设岗布控。晚上实行分时间段进行巡逻，以季节变化为准。队员分批进行巡逻，做到防患于未然。

4、加强对校区内所有消防设施设备的安全检查。做到“预防为主，防消结合，隐患险于明火，责任重于泰山”的高度责任感。

>(三)保洁及环境卫生方面

1、始终按照iso质量管理体系要求，坚持以《清扫质量检查月报表》逐项对各责任区进行了严格考核，基本上完成了总公司交给的各项任务。

2、严格执行清洁工作规程，全天候清扫各教学大楼、办公大楼、卫生间、走廊等;全天候清擦垃圾箱、扶手、门等，及时清理垃圾，为广大师生员工创造了一个干净、舒适的的生活、办公环境。

3、对家属区主干道及家属区楼前后影响住户的树木进行了适当修枝，对绿地杂草，按每个清洁工以责任区的形式分片包干负责。

>(四)维修方面

1、在公共设施、设备的管理方面，制定了完备的维护、保养计划和应急方案，及时定期对各种设施进行保养、检查，做到日常检查有登记、小型维护有记录，发现问题及时维修，及时处理，做好电梯、消防设备的维保工作。

2、利用假期配合维修部门对第二教学楼各楼层爆裂地板砖约1000多平方的地板砖进行了维修、更换。

3、部分家属楼房顶漏水、自来水管锈坏，许多住户水电气方面问题的出现，使维修任务重，难度大，物管中心积极与住户进行协调，配合能源中心、工程队，使能源中心、工程队对家属区水电气、土木的维修工作得以顺利进行。

4、为节约经费，对于一些损坏程度较低的设施设备自行进行维护，修缮，如维修第一、四教学楼的桌椅200多套，门窗100多扇。

**困难时期经营工作总结16**

在总公司的日常工作中，在x总支及总公司\*\*的正确\*\*下，在各相关部门的通力配合协助下、在公司全体职工的共同努力下，公司业务顺利展开，稳步发展，现就公司上半年的工作情况小结：

>一、规范管理，完善公司各项规章\*\*。

为规范管理，总公司结合实际，对相关的规章\*\*进行了充实完善，对原公司的管理实施细则进行了相应补充，并\*\*员工学习，对各岗位职责进行了明确分工，对设备使用，人员安排进行了相应的规定及调整，力求做到以人为本，按章办事，用\*\*来约束人，通过内部良好的运作机制来调动公司员工的积极性。

>二、加强业务技能培训，提高职工素质。

今年上半年，x举办了x技能培训班，\*\*非常重视，请经验丰富的业务能手及专业人员亲自授课，公司广大职工各极参加了培训。结合工作中的实际，重点就x等等对工作中出现的疑难问题进行了讲解和讨论，提高了认识，活跃了思维;\*\*开展了x比武，公司的x人员积极参加并取得了优异成绩，通过这次培训，提高了x技术水\*。在全公司范围内营造学帮带、比赶超氛围，以先进为榜样，立足本职，干好本职，敬业爱岗，掀起学业技、强技能的决心。

>三、加强安全管理，杜绝安全隐患，提高员工安全意识。

安全就是企业的效益，安全工作是一项常抓不懈的工作，根据公司有关\*\*的规定，公司管理人员每月定期\*\*公司全体职工进行安全知识的学习，召开安全会议，对存在的隐患进行现场纠正，并督促整顿落实。

>四、对职工进行爱岗敬业的思想教育。

加强思想、形势、任务教育，积极做好职工的思想\*\*工作和思想转化工作，协助公司\*\*配合段总支大力开展爱岗敬业、作风整顿教育活动。活动以效益为中心，以发展为主线，以管理为保障，以服务为目标，把握形势，学习先进，查找不足，增强工作责任心。通过开展廉政教育、作风整顿活动，提高规章\*\*执行力，纠正工作作风，讲奉献，比业绩;实践\*\*毅精神，深入开展廉政教育，作风整顿的讨论;积极\*\*开展职工提合理化建议，发挥职工聪明才智，引导职工参与企业经营管理;把追求人生价值、人生目标落实到本职岗位上，在具体的工作和实际行动之中体现\*员\*\*\*，争做\*\*毅式的好\*员、好\*\*、好员工。

>五、加大市场开拓力度，加大企业管理力度。

年初，公司\*\*根据x下达的目标任务，\*\*\*\*带头主抓市场的发展走势和潜在市场的运行模式。不断地分析形势和研究对策，制定了行之有效的战略措施和战略方案，努力抢占市场份额，为全年产值总量的实现赢得了时间和机遇。加大企业管理力度，在管理模式上进一步创新创精，以多创市级以上优质工程为目标，全力实施品牌效应，以多创文明工地为目标，全力实施形象效应，以确保合同履约率为目标，全力实施诚信效应。今年上半年公司通过质量、安全生产大检查，总体看来不管是现场管理还是软件资料都比较规范，说明公司的管理已经向规模化发展。

另外，我公司财务管理\*\*，财务\*\*体系完善。坚持执行财务负责人把关制，分管经理审核制，现金流程表备忘登记制，季度财务公示制，良好的财务运行体系确保了费用成本降到最低限额，从而在单位工程费用跌落到低点时，尚能保证了正常运营，同时保证了工资的发放和税金的交纳。

下半年的工作打算：我公司继续以扩大产值总量为目标，继续以拓市场，扩总量、重质量、树形象为下半年的努力方向，进一步加强工程质量安全管理，财务管理，多创\*\*工程和优质工程己任。总之，上半年公司各方面工作都达到了预期的目标，今后将一如既往继续努力完成各项工作目标任务。

——公司经营工作计划3篇

**困难时期经营工作总结17**

时间如梭，新年的钟声即将敲响。20xx年将告别它的光辉，20xx年从容而至。在这个辞旧迎新之际，第一次尝试把自己在

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！