

最新经营部工作总结 经营部年度工作总结 (大全9篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

经营部工作总结篇一

本站发布经营部20xx年年度工作总结，更多经营部20xx年年度工作总结相关信息请访问本站工作总结频道。

20xx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、20xx年工作总结

（一）20xx年度经营情况

1—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) 20xx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。

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；

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。

经营部工作总结篇二

xx年上半年，我公司在董事会的正确领导下，在各个职能部门的支持下，解放思想，与时俱进，不断调整战略目标，改善运行质态，围绕“全面提升经营、施工能力；切实解理念、人才、资金、装配等发展难题；强势打造执行力文化；加速加速公司又好又快发展进程”的工作思路，进一步创新工作思路和工作举措，积极开展工作，并取得了一定的成绩。现将xx年上半年工作总结如下：

经营是龙头，只有全员的经营龙头意识的进一步加强，千方百计地多承接施工任务，加之有效的管理，企业才能有效益。半年来，我们加大了经营工作的力度，取得了一定的成效。一是分析经营形势，层层分解公司下达的经营指标；二是前移业务跟踪接洽的切入点，抢占市场先机。利用一切关系网络，在项目的前期筹划阶段就与建设方取得联系，密切注意着工程发展动向，力争在前期就取得主动，在20xx年，除了已经中标工程项目外，我们先后跟踪了*****等诸多项目，为下半年的经营业务的完成打下了前期基础；三是转变观念，加强与*****项目报价的合作。在短短的半年中，协作投标了总额数十亿的工程项目。四是引进经验丰富的预算人员，壮大了经营队伍。经过半年的工作，现在已经完全融入我公司，充实经营管理部力量。

上半年经营管理部共参加投标项目 项，中标 项，中标总造价 万元，建筑面积 平方米，有效跟踪项目 项。

全公司上半年经营状况是：截至目前共完成经营产值3.6864亿元，占全年目标(6亿元)的61.44%，同比增长191%。除内蒙古外，仅完成16864万元，比去年同期增长33%。其中土建32659.68万元、市政2937.25万元，钢结构658万元，装饰609.65万；分析截至目前的经营状况，除内蒙古分公司外，完成情况良好的是高港项目部和西安分公司。

施工能力的公司加快发展需要提升的重要能力之一□20xx年上半年我们根据公司工作报告要求，重点抓好以下几方面工作。

- 1、克服困难坚持创优走品牌战略之路。部分部室在基础资料十分匮乏的情况下，紧紧咬定主要考核指标开展工作，符合条件的泰州梅兰东路已申报市外琼花杯工程。第一批优质结构已申报四项，有两项式法已通过省级专家组的鉴定，目前正在委托有权单位进行“查新”□qc活动成果已经发布。

- 2、丰富内容加大基础管理深度。上半年我们以提高施工能力

作为工程序列管理的总要求，进一步加强现场管理力度。我们强化了网络申报、月度检查、项目评估、队伍建设、重点项目巡查；另外，安全方面，采取了网上监控管理，对脚手架搭设质量进行了验收，召开了安全知识竞赛和演讲比赛。工程管理方面，拉开了成本管理的序幕。已分别对市政分公司直营项目及中铁宝桥试点项目进行现场辅导，并制订了成本核算办法，正在指导并参与内蒙古分公司的核算。

经过大家的努力，qc活动中，我公司荣获市一等奖两项，二等奖一项，三等奖三项，省级优秀奖两项。获省文明工地两项，市文明工地四项。贯标工作内审结束，顺利完成安全许可证复检。

提高管理水平是公司不断发展壮大的必然要求，今年上半年公司推出了一系列新的管理措施。职责清晰、权责明确是管理工作的基本准则，我们为明确各自岗位职责、有效地对员工进行目标管理，向细节管理要效益，在人力资源部的组织下，各部室对所有员工的日常工作和岗位职责进行分析，形成了一整套我公司工作现状的工作清单。其次实行了工作计划管理。填写工作计划能够让我们自觉地对工作进行整体的统筹安排，经常对工作进行盘点，能够把我们的工作“化无形为有形”，不但在无形中提高工作效率，还能增加工作的透明度，成为上下级沟通的一种重要手段。我们从四月份开始实施计划填报以来，已经形成相对完整的计划填写制度，各部室基本养成了计划习惯。第三是尝试与薪酬挂钩的绩效考核。经过一个多月的讨论，各部室确定了各项考核指标。通过五月份的第一次考核，一方面督促了各部室自主开展工作，也查找到公司管理中的不少漏洞。第四，完善各项工作流程，继续推进工作的表格化和流程化。第五、完成了新旧会计准则转换，全面实施nc财务管理。网银和财务nc的同步管理，初步构建集团资金管理平台。第六、人力资源工作面持续拓宽。上半年不仅引进一级建筑师8人，二级建筑师2人，已申报国家级高工2人，还举办了两次执行力培训，组织了绩效考核，调整了薪酬结构。

另外，在原有的网络运行基础上加以改进，根据nc软件运行的要求，将铁通光纤上网更改为电信光纤上网，大大提高了网络运行速度，且有效保证了外部地区对公司nc服务器的访问成功率；并对机房作了合理的改造，新增加了不间断电源，避免了网络数据丢失的风险。企业文化方面加大了对工程现场企业文化部分的监督检查力度，时时跟踪，月月检查，现已基本形成施工现场布置的固定模式；对公司机关各部室进行企业文化专项考核，与绩效工资挂钩，改变员工对企业文化意识上的淡薄状况。

在接下来的工作中，我们会做好下半年工作计划，争取将各项工作做得更好。

经营部工作总结篇三

光阴荏苒，岁月如梭，紧张忙碌的20xx年已经快要结束了。回首刚刚走过的20xx年，经营部在公司领导的高度重视和正确领导下，在各个部门和各合作单位的大力支持和密切配合下，认真贯彻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，积极拓展各项业务，也取得了一定成效。为了进一步提高经营部业务水平，以便在20xx年，把新的工作做的更好，我们对这一年来的工作进行如下总结：

1、总体思路

20xx年年后上班，经营部就制定了详细具体的计划，责任分工到人，我们认为只有这样才能提高我们部门的业务水平，提高部门人员的主人翁精神和责任感，才能发现问题与不足，及时的调整方案。力争最大几率的中标，为公司创造效益。同时，努力提高业务水平，多总结经验教训，定期进行交流，将困难和经验与同仁分享。

2、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。

3、工作重点

(2) 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。

4、主要经验和收获

(1) 只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本业务，才能更好适应工作岗位。

(2) 只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持好的工作状态。

(3) 只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

3、总结及延伸

(1) 信息面及渠道相对比较狭小，缺少自主性。

因为我们的信息面及信息渠道狭小，使得很多资源白白的流失。没有了和其他单位竞争的先决条件，使得单打单，中标

几率大大的降低。

网上投标是今后建筑市场的总体趋势，为了顺应潮流的发展，也为了打好这场变革的战役，我们必须做好充分的准备。首先，要畅通信息渠道，随时更新最新资料；其次，主动联系市场信息科和技术科相关工作人员，完善招投标的操作规范。具体如下：

(1) 加强业务渠道，提高业务水平。

(2) 拓宽业务面，到不同地区去投标。

经过这样紧张有序的一年，我感觉自己工作技能上了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底！基本做到了忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，从根本上摆脱了刚参加工作时只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。就这样，我从无限繁忙中走进这一年，又从无限轻松中走出这一年，还有，在工作的同时，我还明白了为人处事的道理，也明白了，一个良好的心态、一份对工作的热诚及其相形之下的责任心是如何重要，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：日期：

经营部工作总结篇四

2x年7月我从x调到市场经营管理七部至今已有三个多月了，在这几个月的工作中，我虚心向同事请教，从熟悉人员、熟悉商户、熟悉业务知识做起，从一点一滴做起，使自己能够很快被员工和商户接受并认可，从而很快进入角色，担负起自己的责任，配合经营部经理做好经营管理工作。现就自己这几个月的工作做一小结：

一、经营工作方面□x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场。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“x”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x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“x”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1元送1元”活动，宠物市场的“x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1元送1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1元送1元”活动中的1元费用由自己承担，有的则因为担心x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、今后的工作计划：

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。

经营部工作总结篇五

尊敬的各位领导，亲爱的同事们：

大家好！辞旧迎新又一年，站在20xx年新征程的期待上，我们每个人都十分期待能在20xx年做出更好的成绩，达成我们的目标与理想，但想要成功的雄心需要以扎实的基础和成熟的经验来依托。接下来就由我来向大家汇报经营部20xx的工作完成情况，诚希望你我在以往之工作中明自身，累经验，找不足，寻突破，谋发展！

在过去的20xx年，我们部门圆满完成了各项工作。在去年，总合同金额约xxx多万元，合同总额较上年增长xxx%[]总中标项目数量xxx余个、总签订合同数量xxx余个、，全年回款金额约xxx多万元。更值得一提的是我们总的经营片区数量多达十余个，在20xx年努力下新增了xxx个经营片区，这也极大的鼓励了我们。我们决心继续奋进，争取在20xx年将这些片区里的潜力挖掘的更大，继续巩固核心片区，多片区同发展。

在完成这些工作时，并不是从一开始就顺风顺水的，而我作为五月份才加入公司大家庭的新人，自是遇到了很多困难与挑战。令我感恩与自豪的是，领导给予我足够的信任，我身

边的同事也给予了我十足的帮助。在充满合作精神与实干氛围的经营部，寒来暑往，我和同事们一起找新方法，开新出路，以专业实力与人文情怀与每一位业主对接，完成了一个个极富挑战性的任务。我们更是从那些一个个任务中积累了工作经验，那就是，永远重视学习的重要性，永远不轻言放弃。去年，部门内部自行开展小范围的学习培训，学习招投标等政策性文件等，吸收各类经验，提升中标率，最重要的是，我们在一次次地学习、尝试、钻研中丰富了工作思维，甚至坚实了我们在工作中的综合能力。

当然，回顾过去并不能一味只看好的地方，我也十分明白我们存在着诸多不足，需要我们在将来一步步改进。对于经营部部门的工作来说，工作中细致程度有待提高，阶段性复盘工作的活动频率需要提高，有时候处理问题思路不够清晰，使得工作开展起来比较被动。最重要的是，对待专业技术方面的工作内容，应加大学习力度，不断补充专业知识，扎实专业技能来提高工作效率以及任务成功率。

悟以往之不谏，知来者之可追。人还是要向前看，走好当下的路□20xx年已成序章，在20xx年，我们有新的目标等着我们去实现。我相信，只要经营部大家庭的每一份子继续努力，弥补自身不足，不断开拓创新，心系整个公司的发展，我们一定可以在明年的这个时候向公司交出一份更出色的答卷！

经营部工作总结篇六

在20xx年下半年，伴随着二期收楼及小区的居住率不断上升，经营部在配合销售、开展各项服务及经营活动的同时，各岗位的服务质量进一步提升，经营管理逐步进入正轨，得到稳步发展。我部的发展离不开公司领导的关心和支持，更离不开部门全体工作人员的积极配合。我部分别就工作业绩、存在不足、心得体会、市场展望这四方面做了分析，并对20xx年度的工作有了新的思路及定位。现归纳如下：

1、营业收入不断提升，超额完成年度营业计划

对比20xx年上半年，我部营业额一直呈上升趋势，下半年(7月~12月)营业总额为65万元，其中现金收入为28万元，签单收入为37万元。尤其十月份创我部营业新高，营业额达到14.7万元，在“十一”黄金周七天就有2.9万元的现金收入。

2、完善餐饮策划和宣传

总结上半年的经验，以服务、出品、培训为基本点，把各项工作做得更深更细，并保持原来的粤菜风格，不断推陈出新的食品，加大了出品的稳定性，也进一步强化了出品卫生；并逐步做好个性化的服务，针对客户的喜好对菜式进行相应的调整，进一步完善跟踪服务措施。于05年下半年，我部成功举办了烧烤自助餐、节日优惠套餐、夜间风暴6.8折销售、家宴送餐服务、贴心家庭套餐及餐饮赠券等系列推广促销活动，得到了广大业主的认可，为会所世家轩餐厅的进一步发展奠定了基础。

3、对比20xx年上半年，康体设施得到进一步的推广

2)开展康体年卡、月卡的限量销售，提高康体设施的使用率和服务质量，积极向外拓展了会所康体项目。

4、提高设施、进行会所装修；

会所于七月份进行全方位的装修。在此期间，我部完成对物品、财产做妥善安排和管理的工作。会所装修后，不仅促进了房产的销售工作，也为我部提供了更加完善的设施设备，更加有利于我部的经营工作。

5、完成小区内部新挖渔塘的开发工作

首先对渔塘养鱼进行全面策划，再展开一系列前期采购、围

网、湖间隔断、鱼苗投入、后期观察工作，确保渔塘的开发工作顺利进行。

6、完善员工培训

通过年中举办的中西餐服务技能比赛及多项实操培训，达到了理论和实操同步，深入地了解员工的特点和工作能力，并对其进行合理分工，实行专人专项责任制，充分发挥员工的潜力，调动了员工的工作积极性，提高了工作效率，令我部的服务人员面貌一新，服务技能也上到一个新的台阶。

1、康体经营力度还需加强

在会所装修完成后，康体设施设备逐步配备完善，但对康体经营的宣传力度还欠缺，像健身房、棋牌室的使用率相对偏少，经营效益不高。为增强康体经营力度，我们推出了“一篮子”培训班，并且开展了康体年卡、月卡的限量销售及部分项目五折优惠活动，提高了康体设施的使用率，积极向外拓展了会所康体项目。

2、宴席服务需加强

下半年，世家轩餐厅接待了几场大型的宴席，在实际操作过程中，餐厅的服务仍存在不足，传菜不够利落到位。针对此种现状，我部开始对员工进行宴会接待程序的培训及红酒的基本知道及开酒程序、斟酒程序的培训，并加强对传菜划单人员的培训，为新年期间的宴席服务更加周到完善做好准备。

1、经营方式不断创新，把握时机促进营销。

我部经营方式推陈出新，成功的推出各种特色美食套餐，例如：家宴送餐服务、贴心家庭套餐、新年前夕特惠套餐及餐饮赠券、新年套餐等活动。并通过各种节庆，推出节庆相应的经营活动；把握目前二期业主年底入伙的大好时机，大力推

广入伙酒的套餐服务，制作入伙酒套餐的宣传资料，在二期小区内宣传推广并接受二期业主们预订。

2、有效控制成本，节约费用开支。

我部提前考虑到在农历新年期间，食品原材料价格都会比平时高30%左右，为避开采购高峰期，决定提前在20xx年10月采购了2万元的食物干货原材料和200瓶红酒，节省了约30%的采购成本。

3、团结共进，加强工作协调力。

作为同一个部门员工，应该互相学习，加强联系，共同合作，做好服务工作。为了部门整体发展这个共同目标，各员工应该紧密合作，减少内耗，充分发挥团队精神，利用集体的力量提高经营部的整体作战能力。

利用20xx年上半年的各个节日的到来，积极开展适时的经营项目。如新年套、元宵灯迷夜、南亚水果美食节、“六一”儿童兴趣比赛活动等。经营方式多样化、人性化，并逐步考虑把服务推广到小区以外，配合康体设施的配套服务，努力创造经济效益。力求把饮食、娱乐做为文化的推广，把会所朝着高层次经营、优质服务水平的方向推进，把江南世家营造成为一个拥有丰富文化底蕴的居住小区。

经营部工作总结篇七

时光飞逝，在公司上班已经将近一年了，我是在20xx年1月份进入公司的。在业务经营部工作，很快适应了工作环境及工作方式，在业务和商务谈判方面，我还需要多学习，多深入研究，多跟领导和其他员工交流。这一年的经历是值得铭记的，一下是这一年来的总结：

下面谈谈我主要负责的工作以及完成情况，目前我主要负责

记录周边码头生产装卸数据，并列入表格，以及进行相应的市场调查；统计油库自营船舶数据；合同报批和整理归档；同时也及时地完成了领导交办的其他任务。工作态度、思想工作方面，我热衷于本职工作，严于律己，遵守各项规定制度，严格要求自己，摆正工作位置，时刻保持“谦虚、谨慎、律己”的工作态度，在领导和同事的指导帮助下，没有遇到特别难处理的工作，虽然有时会遇到难题，但在吸取教训后，或是在帮助后，都很好的完成了手上的工作。在接下来的工作中，我也会始终勤奋学习，积极进取，努力提高自我，始终勤奋工作，认真完成工作，履行好岗位职责，不断加强学习，提高自己业务水平。每一位好的员工都应对自己的工作有清晰的认识，熟悉和熟练自己的工作，勤勤恳恳，尽职尽责，踏踏实实的做好本职工作。通过公司的“走进现场”活动，令我对现有的工作有更深刻的体会，使我充分了解一线员工的工作压力和辛劳，没有工作在码头一线的生产人员的日夜奋斗，也就没有公司稳定的业绩，他们对工作的热情也激励着我在工作上更进一步。

“日日行不怕千万里，常常做不怕千万事”，一年的工作让我在成为一名合格职工道路上不断前进，我相信通过我努力和同事的合作，以及领导们指导，我会成为一名优秀的员工，充分发挥我个人的能力。也感谢领导给我这个合适的工作位置，让我能为公司做出自己应有的贡献。一年来我做的虽然不够满分，但我相信在今后工作中，我还会继续努力下去，我相信，只要我在岗位上一天，我就会做出自己最大的努力，将自己所有经历和能力用在工作上，相信自己一定能够做好。

经营部工作总结篇八

20xx年的工作已经接近尾声，一年来，经营部在公司领导的正确领导和帮助下、在兄弟部门、兄弟单位的大力支持下，精诚团结、切实履行部门工作职能、合理整合、配置各种资源，着力建设管理制度、着力提高员工综合素质、着力拓展经营范围、着力拓展业务合作伙伴，不断强化管理、统筹兼

顾、合理安排，紧紧围绕公司总体工作思路，狠抓落实、注重实效，本着诚实守信、双方共赢、互惠互利的经营理念，较好的完成了20xx年度的工作，为公司打开了良好的经营局面，现将主要工作总结如下：

经营部现有工作人员9人，其中部长1人、驻电厂2人、统计1人、装车负责1人、过磅员2人、煤化验室1人、司机1人。因业务需要，现大部分工作人员在海流素集装站办公。

其它岗位工作心中有数。在具体工作中，团结同事、坚守岗位、集中思想、严格操作、认真负责。

（二）经营部认真执行公司的各项规章制度，严格执行公司的考勤管理制度、严格执行公司的车辆管理制度、严格遵守集装站的生活和作业管理制度、严格遵守内蒙古东乌铁路有限责任公司海勒斯壕货场的各项管理制度。同时经营部制定了《经营部员工管理制度》、《经营部员工宿舍管理制度》、《经营部车辆管理制度》、《经营部磅房管理制度》、《经营部煤场管理制度》、《经营部安全管理制度》。认真执行各项管理制度，时刻强化安全教育、注重实效，奖罚分明，保障经营部的各项业务正常进行。

（三）日常办公中，遵循节约、高效的原则积极投入工作中。日常办公用品、生活材料、生产材料严格执行出入库制度、分类存放、分类管理、精简节约、高效利用，绝不浪费，为公司节约了成本。目前经营部文件流转基本实现信息化办公，各项资料尽量保存有电子版，方便调阅。纸质档案、相关文件、票据进行了分类整理、存档。

经营部积极协调轨枕厂、东乌铁路公司、三新铁路公司、大古铁路公司，及时掌握轨枕生产信息、及时掌握国铁、东乌自备平板车车流情况、及时反馈装卸车情况。较好的完成了20xx年火车发运轨枕的工作。

20xx年3月31日至9月18日，经营部共完成发运轨枕546车、95394根、计费重量29660吨。其中三新铁路2车、272根、计费重量80吨，大古铁路544车、95122根、计费重量29580吨。

（一）煤源的把握环节：在合作伙伴鄂尔多斯市锦泰伦煤炭运销有限责任公司的大力配合下，煤炭采购工作有条不紊的进行。锦泰伦煤炭公司拥有丰富的煤炭运销经验，从源头抓起，严格抓好、把握好煤源、煤质工作。煤炭运营过程中，经营部与锦泰伦公司对周边煤矿做了大量的考察、调研、采购工作。在自然环境恶劣、饮食条件差的情况下，驻矿人员加班加点、较好的完成了煤源信息掌握、煤量把握、车流量把握、煤质把握、煤矿对账工作。至12月14日共完成了400937.12吨煤炭的采购工作。

（二）煤炭的汽运环节：经营部与锦泰伦公司利用现有的人脉、积极挖掘关系网。尽力寻找运价低廉、车辆有保障的车队。至12月14日，共有8家有实力的车队为我公司的煤炭汽运环节做出了重要贡献。共完成400937.12吨煤炭的汽运工作。

（三）煤炭过磅环节：经营部过磅人员在海勒斯壕站区过磅人员的配合下，严格维护车辆过磅秩序、严查提煤单、严查煤矿磅单、严查煤管票，认真填写煤炭日运输统计表，较好地完成了汽车的过衡工作。

（四）煤炭的卸货环节：煤场管理人员认真执行货场各项管理制度。严格维护货场汽车秩序，本着安全、卸货分布合理的原则组织车辆卸货。同时煤场管理人员认真检验煤质，及时与驻矿人员联系，杜绝煤炭的装车、运输环节中出现的偷煤、换煤等各种漏洞。在货物的整理环节，煤场管理人员合理指挥装载机作业，尽量保证车辆的正常卸货。

（五）煤炭的破碎环节：为了节约成本，采购了部分原煤，在公司的大力支持下，采购、安装了煤炭破碎机，于11月25日正式开始煤炭的破碎工作。存在的不足：由于缺乏煤炭破

碎的相关经验，在破碎机安装过程中延误了工期，造成有原煤不能破碎，火车等煤的局面。

（六）煤炭化验室的建立：在公司领导的大力支持下，于11月上旬投资建立了煤炭化验室。煤化验室的建立为电厂要求的每列化验、为煤质的及时掌握，奠定了一定的基础。但因为化验人员都是新手、人员紧缺，化验室未能高效利用。

（七）煤量、煤款、运费的统计结算工作：煤炭统计人员本着认真负责的态度按日上报日进煤量、发运量、存煤情况，按日兑票将磅房人员交回的提煤单（回联）、磅单、煤管票及时核对并录入电脑。按日期、煤矿、煤种、车队、合理存放票据，高效利用电脑分类整理数据并出具煤款、运费结算单，为财务的结算提供准确的统计数据。

（一）寻找购煤单位的环节：在公司领导及东乌铁路的大力支持下，经营部领导不辞劳苦、奔走四方，调研电厂购煤情况，先后与灵武电厂、大唐国际大坝电厂、宁夏大坝电厂、水洞沟电厂、鸳鸯湖电厂五家电厂建立了煤炭的供销关系。至12月14日共发运煤炭94列339837.18吨。同时完成了20xx年冬季东乌铁路管内各站合计4201.66吨生活用煤的发运工作。

（二）车皮调运环节：在公司领导及东乌铁路的大力支持下，积极与宁煤集团协商，本着双方互惠互利的原则，争取到了c62□c64□18dk□km70等车皮。

（三）火车的装车环节：在兄弟部门海流素集装站的大力配合下、在海勒斯壕车站运转、货运的协助下，装车负责人员对积极协调，较好的完成了装车工作。

（四）煤炭到电厂的卸货、化验环节：驻电厂人员积极与电厂相关工作人员联系，及时掌握、回馈了煤炭到场信息。积极与相关人员联系将电厂结果与我方结果进行比较，为公司的下一步经营方向决策提供了准确、有力的信息。

（五）煤款的结算工作，我方统计人员与宁煤集团统计人员、电厂统计人员及时兑票、及时核对统计数据。月底由电厂出具结算单予以结算。

（一）受金融大环境的影响，煤矿煤源的掌握、购煤单位的需求情况把握不是很准确。

（二）由于从今年4月23日我部门才开始大量经营煤炭，对煤炭的经营经验有限，对煤炭的供销环节出现的问题缺乏经验。

（三）人员理论知识、业务水平有待提高。随着车流量的增大，对人员的素质和业务水平要求越来越高，我们只有不断的提高自身综合素质、规范化管理、规范化作业才能完成今后的煤炭发运工作。

（四）人员管理、物资材料的管理有待加强。随着煤炭发运的正常运营，对人员、对安全的高标准要求是保障运营的法宝。物资材料规范化管理有待进一步提高。

（五）由于我们的煤炭运营涉及东乌铁路、三新铁路、宁东铁路、宁煤集团、购煤电厂等单位。涉及单位多、涉及到的问题多，需要我们经营部充分发挥协调的作用。

20xx年经营部为公司的运营生产做了大量的工作，在公司领导、兄弟部门、兄弟单位的大力支持下，经营部较为圆满的完成了20xx年的工作，为公司的经营打开了良好的局面，为东乌铁路运输任务的完成做出了自己的贡献。同时我们还要重视工作中存在的不足之处，在下一年度的工作中，着重解决影响经营的问题，经营部全体人员将以满腔的热情与更为细致的工作，以公司的利益为本，发挥团队精神，注重工作的前瞻性和时效性，把工作做到实处，为公司创造收益。

经营部工作总结篇九

20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：

1—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，预计金额为元；
- (2) 业扩低压工程完成c户，预计金额为元；
- (3) 自主维修工程，预计金额为元；
- (4) 营销一户一表改造工程，预计金额为元。

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。

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；

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。