# 经营工作上半年总结（精选7篇）

来源：网络 作者：尘埃落定 更新时间：2024-06-15

*小编为大家整理了经营工作上半年总结(精选7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...*

小编为大家整理了经营工作上半年总结(精选7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!!!

【导语】的会员“娃娃”为你整理了“经营工作上半年总结(精选7篇)”范文，希望对你的学习、工作有参考借鉴作用。

科室上半年工作总结 推荐度： 上半年工作总结开头 推荐度： 销售上半年工作总结 推荐度： 银行上半年工作总结 推荐度： 上半年工作总结 推荐度： 相关推荐 经营工作上半年总结1

一、造价管理

1、投标文件评审

20XX年上半年经营部参与组织了30个项目的投标文件评审，其中在多个项目的投标文件审核过程中发现重要错误，规避了出现废标的可能。比如消防局消防用房工程在标书封装时把施工组织设计中A3平面图和进度图切成两半，我部门在投标审核时发现，要求进行修改;石景山区业余大学考试中心装修工程施工组织设计未进行排版，设备计划使用时间出现20XX年，施工作业项目清单中没有，图表中的项目名称与招标工程名称不符等严重错误，达到废标条件，我部门在投标审核时发现，要求进行修改;孙村组团小市政项目在投标时未附安全生产许可证和项目经理安全B本，达到废标条件，要求其进行修改;维克多厂区改造项目在投标过程中投标函附录中三材指标填写明显错误，要求其进行修改，等等。投标文件评审我部门实际上主要起到把关的作用，由于时间紧迫，不可能审核的面面俱到，但我们一定会尽心尽责，认真做好投标文件审核工作。我们进行的成本管理测算工作已开始得到下属单位的关注，目前有个别投标单位邀请我们进行项目最低成本分析，协助其进行投标报价。

投标文件的备案：根据公司规定，所有投标文件电子版必须给经营部拷贝一份，这样做的目的是总结各种结构类型工程造价数据，计算工程造价指标，形成文件汇编，随着工程越来越多，我们的数据也会越来越丰富，就会积累一整套经验数据，为工程洽谈、投标报价提供基础性数据。但目前我部门投标文件收集比较困难，希望下属领导多给予支持。上半年我们编制了对已有造价预算的项目进行了造价指标的计算和汇总并准备在集团网站上发布。

2、竣工结算备案

上半年按照部门日常工作内容积极进行竣工结算备案，共有16个项目做了竣工结算备案登记。同时协助或协调下属公司进行结算。

3、配合合约部进行各类合同文件评审140多份，配合企管部内审，并积极参与新开项目的项目交底。

二、成本管理情况

上半年集团公司成本考核领导小组对19个项目进行了成本检查，每周一次。在成本检查过程中及时了解项目成本情况，发现问题及时指出，并推广其他项目好的管理手段。根据检查发现，我们大多项目部成本管理薄弱，项目部并不重视成本管理，各种数据不及时，数据片面。主要原因是分公司没有给项目经理的成本管理权，成本高低没有与项目经理的责权挂钩。还有部分领导认为项目成本是企业的秘密，并不想让项目经理掌握更多。这样减弱了项目经理的成本管理热情，导致成本管理水平薄弱。实际上项目经理是项目成本的最直接的管理者，应调动其积极性，开动脑筋，引进新技术新方法，努力减低项目施工成本，并制定确实可行的责权利制度、奖惩制度，这样才能从基础上降低项目施工成本。

我们在成本检查过程中进行了必要的成本交底，并进行了现场交流。利用多种方式进行先进的成本管理方法的推广，截止目前年初推广的两个经营管理成果已得到许多项目部的认可，并实施。由于结算结果的不确定，洽商变更和材料人工价格调整大多要等到竣工结算的时候才能确定，项目的利润情况到最后才能掌握，结论滞后。成本过程审核是集团公司新的管理要求，我们正在摸索中成熟，但此项工作做好后确实能提高我们集团公司的成本管理水平，为企业的健康发展奠定基础，希望下属公司领导能给与支持。材料出入库的信息化管理。

通过半年的努力，目前已有6个分公司15个项目部在使用材料管理软件，但也仅是材料的出入库管理，还没有实现项目成本管理的信息化。但这主要是思想认识问题，项目部不大关心项目成本如何，推行难度较大。但经营部一直在努力推行，上半年组织软件的集体培训6次共80多人，到项目部培训和指导35次，经常下到工地，手把手指导。目前材料的出入库管理已基本掌握，已有部分分公司领导开始重视。为项目的信息化管理奠定基础。

材料管理软件使用更强大的功能是项目的过程成本分析，上半年我们部门在软件系统中编制了一分公司庞各庄厂房项目预算成本、三分公司东配套项目部目标成本，这样可以实现实际成本与预算成本的及时对比。目前我们正在软件系统中编制二分公司15号地项目和消防局项目的预算成本。

通过使用材料管理软件，我们能及时了解项目的各种材料成本情况，分析各项费用指标。从东配套几个项目来看，预算用量基本能满足实际采购量，钢筋用量有较大结余，从使用软件的三个项目来看，均在2.7%以上。说明项目部和分公司采购和入库控制较好。但由于资金的紧缺程度不同，采购价格相差较大，需要我们认真对待，并研究对策规避采购成本的增加。

为尽可能扩大材料采购信息，为下属企业和项目部提供采购便利，我部门在集团办公网络平台上按月发布造价信息中主要价格变化曲线以及实际材料采购信息。

20XX年下半年工作思路与要求：

1、项目利润如何，最根本的是项目的投标价格水平如何，因此成本管理应从根源抓起。在投标文件评审的过程中不仅要关注投标文件的编制水平如何，同时要关注报价是否低于项目成本价。虽然成本价的确定比较困难，但可以根据其人工材料价格水平、取费水平有个大致分析。下半年我们要把投标文件的评审做细做实，尽可能杜绝超低价承包工程，较少经营风险，防止在结算过程中与业主产生较大矛盾，影响集团公司的信誉。为此要求投标单位在投标文件盖章的时候必须向经营部报送投标文件电子版。

2、整理竣工项目的成本数据，并在适当场合发布。

3、加强项目成本考核，无特殊情况每周去一趟项目，并及时整理。

4、项目在投标盖章前一定将投标文件拷贝在经营部，经营部将计算编制各主要指标表格，及时发布，请下属领导交代下去，配合好我们此项工作。

5、继续努力推行材料软件的使用，加大培训力度，发挥软件的最大作用。

经营工作上半年总结2

20xx上半年在公司党政的正确领导下，在各科部室的支持下，森林经营处紧扣营林生产思路，围绕林管局霍学义局长在党委理论中心扩大会议上的讲话精神，坚持生态优先、经济并重的原则，认真贯彻“严管林、质为先”的工作方针，扎实开展营林工作。把握机遇，狠抓项目，依靠科技，坚持标准，圆满完成了上半年工作任务。现将营林工作开展及计划完成情况汇报如下：

一、工作任务完成情况

1、森林抚育补贴试点工作任务为7334.32公顷，644个小班，其中：中龄林抚育生长伐50xx.52公顷，417个小班。中龄林抚育割灌修枝1337.83公顷，95个小班。幼龄林抚育透光伐930.97公顷，132个小班。在9个林场安排了生产任务。目前生长伐已结束，透光伐和割灌修枝正在收尾阶段。

2、完成苗圃改土3公顷。

3、完成造林前割带911.02公顷。

4、春季更新造林完成总面积为2851.65公顷，其中择伐

补植2167.62公顷、珍稀树种补植133.33公顷、绿化大苗补植补造550.7公顷。

二、主要工作措施

按照州管局和公司营林管理工作的总体部署和要求，全处上下紧密地结合营林生产工作的实际，狠抓各项生产管理措施的落实，进一步强化营林生产各个有效环节的衔接，充分发挥营林生产指挥职能，恪尽职守履行职责，切实保证了公司营林生产各项经济技术指标的顺利完成。

1、科学管理、合理安排，加强营林生产工作部署。

森林经营处继续坚持“以人为本，科学管理，创新务实，加速发展”为指导思想，合理利用森林资源，根据往年的经验，提早布置营林工作。要求各有关单位进一步提高认识，切实加强对营林工作的组织领导，采取有效措施确保营造林生产的进度、质量、和任务计划的完成。公司与林场签订了目标管理责任状，明确了作业质量要求，详细了各项指标，落实一把手负责制和生产责任制，改变了以往“以罚带管”的工作局面，改变管理方式，提高服务意识，加强防范措施，确保全年生产任务在保质保量的前提下，有条不紊的顺利进行。

2、建立制度，规范管理。

森林经营处在春季造林前出台了《和龙林业有限公司春季造林实施方案》、《和龙林业有限公司营林处生产作业管理及验收细责》等一系列制度，从制度上保证了营林工作的顺利开展。

3、加强检查指导，保证营林生产质量。

森林经营处以提高造林质量，加强检查指导为重点，从苗木、整地、栽植、管护各个环节都严格管理，按施工程序操作，按标准把关。在造林期间，营林处和检查验收总站抽出3人，深入到每个造林小班，现场指导、督促检查，发现问题，及时纠正。对幼林抚育和透光伐项目，严格按照验收标准进行验收，对不合格小班，采取责令返工，下达整改通知书、通报批评等方式，保证了营林生产作业质量。

4、加快林业科技推广，确保造林成效。

森林经营处从造林的每个技术环节开始，严格按照省州科技技术标准狠抓造林质量。首先，选用优质壮苗，严把苗木质量关，对达不到质量要求的苗木坚决不准上山;其次，在苗木运输和假值这一重要环节采取了科学管理费，推出了严格的管理制度，并做到随时掌握土壤墒情，适时顶浆造林;再次，就是加强了管护工作，对于牧畜毁坏造林地现象，一律给予严厉的经济制裁，从而巩固了造林成果。

5、加强技术培训，提高管理人员业务能力。

作业前森林经营处组织了各林场专业技术人员、现场管理人员，针对营造林技术规程，进行了统一培训。要求各林场在造林前对外委承包户进行产前技术培训，产中进行监督指导，确保营林工作保质保量完成。

6、特殊生产方式管理。

森林经营处将中幼龄林伐区管理纳入到年度考核指标中，要求各林场实行合同制管理，明确生产方式，作业标准，生产责任到人。并委派科室人员到各林场监督指导生产作业，切实做到事前指导、事中检查、事后验收确保了抚育试点工作达到预期目标。

三、20xx年下半年营林工作计划

1、做好中幼龄林抚育收尾工作和检查验收工作。

2、安排一、二遍幼林抚育作业并做好检查验收工作，完成造林前割带检查验收。

3、安排三年及多年幼林割灌作业并做好检查验收工作。

4、做好当年成活率和三年保存率的自检工作。

5、迎接国家局、省、州中幼林抚育检查，省、州造林成活率、三年保存率检查。

6、安排2024年度中幼龄林抚育透光伐、割灌修枝作业。

7、安排苗圃2公顷改土任务。

8、组织林场副场长、营林技术员进行营林生产业务培训。下半年，我处将按照既定的目标，将局下达的计划任务分解落实，明确营造林工程建设重点，加强营造林质量的监管，严格按“质为先”要求，加强营林生产的技术指导和检查督促工作，实行营林生产的全面质量监督。进一步创新机制，健全完善营林质量监管体系，建立奖惩机制，加强宏观调控，实行营林生产质量检查验收和责任追究制度，把营林生产质量提高到一个新水平。

经营工作上半年总结3

在xx年上半年，随着小区入住率日渐上升，同xx年经营状况相比较，在收益、成本控制等各方面都创下了新高，总结以往，就工作中的不足及市场展望做认真分析，并摸索出新的经营思路及工作计划。

一、上半年销售业绩分析

二、经营情况

1、康体方面：

a.我们推出年卡、月卡、次卡，我们的售卡收入为￥xx元。

b.成本控制方面，每月定时采购，组织市场核价，财务、收银当面监控，做到透明化管理。

c.高尔夫练习场经营模式的转变，有效控制高尔夫球数量的损耗，服务水平进一步得到提升。

d.对各康体设施的价格全面调查并做出相应调整，增加服务内容，在低投入高收益方面有了显著成果。

2、中餐方面

a.中餐厅积极配合季节、时令、风俗不断推出新的菜式，并取得良好效益，如成功举办新年套餐、东南亚水果美食节、五.一黄金周逢十送一促销活动等。

b.中餐厅厨房食品原材料的信息统计及毛利率表，做到日日更新汇总，为今后中餐厅步入正轨扩大经营奠定了良好基础，并同时在成本控制方面有针对性、合理性的做出调整;

3、员工培训方面

经营部推行岗位技能现场培训，原创：部门内换岗培训，令员工的实际工作能力大大提高，在人力资源有限的情况下，做到人人都是多面手，员工的服务实操技能达到一个新台阶。

三、工作中所出现的问题及解决方法

a)经营部在经营上，由于康体涉及项目多，受项目设施条件(如设施年久老化、面积小、各项目间距离远、配套功能区不齐全等)限制，(例：如高尔夫安全围网、在围网已过保养期的情况下，一方面要提高使用率，同时又要保障安全，我们及时限定针对性经营。如高尔夫球练习场，限制球杆的使用，即时发现、引导、补救，大大减少事故发生。

b)因会所是小区内配套型设施，不同于公开对外性经营场所，小区入住率偏低，而一切项目都是围绕小区内业主开放，在管理上不能做到工资结构同会所营业业绩相结合，因此很多方面影响了服务人员素质问题，(因会所利工资结构单)员工的自身服务意识较薄弱，服务心态在高标准的要求下，难以到位。对此情况，我们积极开拓营业推广，广开经营思路，鼓励、培训、定立目标，使到经营与员工自身素质要求同步提升。

c)康体设施在以往售楼初期实行低收费或免费方式，现正式经营实行有偿服务，我们根据现状对收费标准做了新调整及变动，因为触及到业户的利益问题，引起业主部分冲突，我们预测到此种后果，在宣传初期作了大量工作，如增加服务内容(如泳池、高尔夫提供免费沐浴用品，保证全天供应热水，提供免费泳具，单次泳票随票赠送饮品等)，使得提价顺利完成，今后的收费、服务标准更有了新平台。

四、工作经验体会心得

a)会所是一个时尚、紧贴时代脉搏、与时俱进的高品位文明创新服务场所，它需要一个灵活的机制，经营方式不断推陈出新，在经营过程中要始终贯穿、宣传引导、策略营销。首先是从住户的需求出发，以服务为根本，创造和谐健康生活为理念，引导消费，达到增大设施使用率的目的。

b)随着经营目标不断上升，为了实现高水准、高服务平台同步提升、创新服务产品，并在同行(会所管理)中有竞争力，我们应加强学习、培训，定期对员工做计划性培训调查等，除岗位实操外，诸如心态、人格、社交等全面细致培训，让员工在工作中体会工作乐趣，树立良好精神面貌，发挥应有团队精神，提高经营效力。

五、下半年工作思路及工作计划

随着业主的不断入住，社区日渐成熟，原创：业主对居住氛围的要求也逐步提高，会所已经从起初的售楼阶段对业主的承诺过渡到配合物业对历史遗留问题的处理。经营部要营造和谐文化社区、同时做到营业创收，为此我们对后半年的工作计划如下：

1、完善服务。

a、完善基础服务。包括硬件设施的完善和对服务素质的提升

b、创建社区文化氛围。提高业主之间的文化交流，建立良好的和谐文化。感受高档社区氛围。吸引、提高入住率。

具体步骤：引进师资力量(策划、推广、核算收费标准);积极引进新项目，创建社区文化;组织交流(aa制)建立良好的平台。如组织社区运动会、高尔夫友谊赛等。

2、大力开展各种兴趣班，提高部门收入同时更显示出小区文化气氛。

具体步骤：开设半年瑜珈班，半年网球班，游泳兴趣班等。

3、岗位员工的培训。

经营工作上半年总结4

在xx年上半年，随着小区入住率日渐上升，同xx年经营状况相比较，在收益、成本控制等各方面都创下了新高，总结以往，就工作中的不足及市场展望做认真分析，并摸索出新的经营思路及工作计划。

一、20xx年上半年销售业绩分析

二、经营情况

1、康体方面：

a、我们推出年卡、月卡、次卡，我们的售卡收入为￥xx元。

b、成本控制方面，每月定时采购，组织市场核价，财务、收银当面监控，做到透明化管理。

c、高尔夫练习场经营模式的转变，有效控制高尔夫球数量的损耗，办公写作网服务水平进一步得到提升。

d、对各康体设施的价格全面调查并做出相应调整，增加服务内容，在低投入高收益方面有了显著成果。

2、中餐方面

a、中餐厅积极配合季节、时令、风俗不断推出新的菜式，并取得良好效益，如成功举办新年套餐、东南亚水果美食节、五、一黄金周逢十送一促销活动等。

b、中餐厅厨房食品原材料的信息统计及毛利率表，做到日日更新汇总，为今后中餐厅步入正轨扩大经营奠定了良好基础，并同时在成本控制方面有针对性、合理性的做出调整;

3、员工培训方面

经营部推行岗位技能现场培训，部门内换岗培训，令员工的实际工作能力大大提高，在人力资源有限的情况下，做到人人都是多面手，员工的服务实操技能达到一个新台阶。

三、工作中所出现的问题及解决方法

a)经营部在经营上，由于康体涉及项目多，受项目设施条件(如设施年久老化、面积小、各项目间距离远、配套功能区不齐全等)限制，(例：如高尔夫安全围网、在围网已过保养期的情况下，一方面要提高使用率，同时又要保障安全，我们及时限定针对性经营。如高尔夫球练习场，限制球杆的使用，即时发现、引导、补救，大大减少事故发生。

b)因会所是小区内配套型设施，不同于公开对外性经营场所，小区入住率偏低，而一切项目都是围绕小区内业主开放，在管理上不能做到工资结构同会所营业业绩相结合，因此很多方面影响了服务人员素质问题，(因会所利工资结构单)员工的自身服务意识较薄弱，服务心态在高标准的要求下，难以到位。对此情况，我们积极开拓营业推广，广开经营思路，鼓励、培训、定立目标，使到经营与员工自身素质要求同步提升。

c)康体设施在以往售楼初期实行低收费或免费方式，现正式经营实行有偿服务，我们根据现状对收费标准做了新调整及变动，因为触及到业户的利益问题，引起业主部分冲突，我们预测到此种后果，在宣传初期作了大量工作，如增加服务内容(如泳池、高尔夫提供免费沐浴用品，保证全天供应热水，提供免费泳具，单次泳票随票赠送饮品等)，使得提价顺利完成，今后的收费、服务标准更有了新平台。

四、工作经验体会心得

a)会所是一个时尚、紧贴时代脉搏、与时俱进的高品位文明创新服务场所，它需要一个灵活的机制，经营方式不断推陈出新，在经营过程中要始终贯穿、宣传引导、策略营销。首先是从住户的需求出发，以服务为根本，创造和谐健康生活为理念，引导消费，达到增大设施使用率的目的。

b)随着经营目标不断上升，为了实现高水准、高服务平台同步提升、创新服务产品，并在同行(会所管理)中有竞争力，我们应加强学习、培训，定期对员工做计划性培训调查等，除岗位实操外，诸如心态、人格、社交等全面细致培训，让员工在工作中体会工作乐趣，树立良好精神面貌，发挥应有团队精神，提高经营效力。

五、下半年工作思路及工作计划

随着业主的不断入住，社区日渐成熟，业主对居住氛围的要求也逐步提高，会所已经从起初的售楼阶段对业主的承诺过渡到配合物业对历史遗留问题的处理。经营部要营造和谐文化社区、同时做到营业创收，为此我们对后半年的工作计划如下：

1、完善服务。

A、完善基础服务。包括硬件设施的完善和对服务素质的提升

B、创建社区文化氛围。提高业主之间的文化交流，建立良好的.和谐文化。感受高档社区氛围。吸引、提高入住率。

具体步骤：引进师资力量(策划、推广、核算收费标准);积极引进新项目，创建社区文化;组织交流(AA制)建立良好的平台。如组织社区运动会、高尔夫友谊赛等。

2、大力开展各种兴趣班，提高部门收入同时更显示出小区文化气氛。

具体步骤：开设半年瑜珈班，半年网球班，游泳兴趣班等。

3、岗位员工的培训

经营工作上半年总结5

7月12日，集团公司召开工作大会，总结分析上半年经营工作，对下半年各项工作进行部署，上半年经营工作总结。大会指出，上半年，集团公司保持良好势头，各项工作进展顺利，各项任务完成良好，经营收入、净利润和上缴税收三项指标，基本达到了“时间过半，任务过半”，业绩与去年同比有较大幅度增长，再创历史新高。这为下半年工作的更有效开展，确保全年总体目标的完成，打下了坚实基础。

会上，许淑清董事长总结指出，上半年，集团各项重点项目得到积极有效的开展，制药基地三期项目、基地北侧项目、物流产业园项目、钦州房地产项目、中草药种植以及各项环评项目，都根据计划得到了顺利推进，取得了较好成效。同时其他各项工作也取得了不错业绩。公司通过持续积极参与社会公益，为社会xxx承担起了更大责任，提升了责任形象;通过做好对各级领导、嘉宾、专家学者等3000多人以及旅游团1.5万人的考察参观接待，宣传了中恒产品，提升了中恒形象;通过加强人才和智力引进，聘请陈可冀院士等尖端人才担当顾问，提高了科研创新实力，在产品研发、技术指导、人才培养等方面与广西中医药大学、北京中医药大学、天津中医药大学、广州中医药大学等专业高等院校的合作，取得了初步成效。通过加强人力资源管理，开展各种培训，提升了员工素质。并根据生产经营需要，招聘了各类管理和专业技术人员45人，生产及其他人员220多人。从1月份和7月份起，分别给生产一线员工以及管理人员、专业技术人员提薪，使员工真正分享到企业发展的成果。通过加强财务管理，促进了成本的控制，为各重点项目的推进提供了资金保障。此外，还通过大力开展安全生产、党委和工会、企业文化等工作，促进了xxx稳定。

许淑清董事长在总结分析各二级公司工作开展情况时指出，制药公司与山东步长营销合作发展势头良好，推动了血栓通同比大幅增长，普药市场稳中有升，制药销售收入再上新台阶。对生产大力推行现代化管理，重新制订新的工艺规程，加强与相关部门联动，引进新技术新设备，促进了节能降耗，提升了产品收率和产能，确保了产品的市场供应。通过加强质量管理，使得产品检验合格率达到100%。并根据新版GMP要求，全力做好所有剂型按“新版GMP”通过再认证的各种准备。在技术研上，多个化学药研究项目取得了较大进展，完成了两项国家级科技项目和两项省级科技项目的申报，五项省级科技项目和两项市级科技项目的验收，17项外观设计专利的申请，血栓通发明专利获国家专利优秀奖。房地产公司通过加强项目建设和销售，实现了良好的销售额和资金回收。通过加强对各个在建项目实施监督管理和审计核算，确保了施工的安全、质量和进度，核减了费用，有效控制了工程成本。双钱公司通过提升整体经营质量，加强双钱品牌建设，调整销售战略，抢抓市场订单和销售旺季有利时机，带动了产销的快速增长。加盟店业务的大力拓展，新增了加盟店20多家。新产品开发成效显著，得到消费者认可。混凝土公司通过加强内部管理，改进设备，提高产能，全力推动销售，取得了新好业绩，刷新了公司月度产量纪录，销售方量及销售金额均列行业之首。同时，集团总部各部门，也全力为各板块创造佳绩提供各种指导、协调和服务，使集团上半年业绩创造新高得到了有力保障。

许淑清强调，上半年的工作亮点主要有两方面：一是制药公司产销关系调协处理，产销两旺。血栓通等产品的收率得到再提升，增加了产出，降低了耗损。生产与质量部门，改进了三七提取工艺的参数和流程，不仅使三七总皂甙的总收率再提升，而且生产出成分完全不同于其他同类产品的、高纯度的三七总皂甙几百多批，并取得了国家药典委员会的认定，允许公司单独制定“血栓通产品标准”，列入国家药典。二是龟苓膏生产部门充分利用现代化的新生产线，做到一边生产，一边改进设备，提高产能，合理调配人力，科学安排生产，确保了市场的供应。同时通过强化现场管理，将质量控制在生产每一环节，提升了产品质量，较大幅度地降低了废品率。

许淑清董事长还对上半年工作中存在的问题作了总结和指出，要求各板块必须采取切实有效的措施，进一步落实责任，确保问题切实解决。

经营工作上半年总结6

20xx年上半年，经营部全体员工在物业公司的领导下，加强政治理论学习和业务知识学习，不断创新，努力完成各项任务，现将主要完成的工作、经验体会及今后工作打算汇报一下：

一、主要完成的工作：

1、完成了东部新城xxx国道供水管道的pe管的投标工作，该工程是济南市第一次大批量使用pe管的工程，影响力巨大。经过两个月的努力，该工程已基本竣工，并得到监理和甲方的认可，为伟星pe管道在济南市场推广打下了坚实的基础。

2、完成了经一路供水管道改造工程的pe管的投标工作，该工程中标价为xx.x万元，目前合同正在履行中。因为经一路地处市区，在开挖和与驻地单位协调配合上比较困难，所以工程进度缓慢，可能会影响我们的结算。

3、完成了山大新校供水管道管的投标工作，工程中标价xx万元，已履约xx万元，该工程地处南外环，是市里的重点工程，目前已经打压实验，验收合格，只差一点后来增加的收尾工程。

4、完成了资产评估物业公司的仓库清点工作。

二、工作中出现的问题及解决办法：

1、在年初工作中，因为自身业务水平较低、经验不足，在刚开始的招投标工作中摸不到头绪，屡次失败。问题究竟出在哪里?面对多次失败的教训，我们查找自身原因、分析工程标书、对比竞争对手，找出了自己的不足。在今后的工作中我们要不断加强业务学习，提高自身能力，增强企业市场竞争力，在今后的招投标工作中使公司处于不败之地。

2、不能正确的处理市场信息，具体表现在：

①缺乏把握市场信息的能力，在信息高度发达的现代社会，信息一纵而过，有很多有效的信息在我们身边流过，但是我们却没有抓住;

②缺少处理市场信息的能力，有效的信息是靠把握、分析、处理、提交的，及时掌握了信息，我们又往往缺乏如何判断信息的正确性;

③缺乏信息交流，使很多有效信息白白流失。在今后的工作中，应采取有效措施，发挥信息的作用，加强处理信息的能力，加强沟通交流，能够正确判断信息的准确性。

3、缺乏计划，缺少保障措施。具体表现在山大新校工程中，因为对工程进度缺乏了解，没有分清轻重缓急，在安排生产上对计划的先后没有做好正确的排序，导致供货缓慢;在设备维护方面又没有保障措施，机器坏了没有配件，影响正常施工，造成不良影响。在今后的工作中，应该加强与业主的沟通，帮助业主分析图纸，了解工程进度，提前做出规划，在管件上做出余量计划。对焊接设备加强维护保养，发现问题及时处理，不留隐患。对于经常损坏的配件，提前做好储备，要在第一时间维护设备。

三、今后的工作打算：

1、培养市场，加大广告宣传，树立品牌意识

济南目前正在大搞城市建设，东部新城、西部大学城、市内大面积的管网改造以及分支供水的实施改造都给我们带来了无限商机。我们要做好市场调查，总结上半年三个工程的经验教训，做好客户的回访工作，利用伟星管材良好的性能特点，适当的投入一定的广告宣传，提高企业知名度，加大营销力度，进一步的进行推广。

2、做好售后服务方面的工作，特别是抢修工作

现在市场竞争最激烈的还是服务方面的竞争，一个好的产品的推广不光是良好的质量，还要有全面的售后服务。很多新兴的管材，刚开始打入市场时轰轰烈烈，但是为什么没过多久就消声隐迹了呢?。就是因为保障措施不到位，服务水平达不到。我们要在维修方面下工夫，对人员进行系统的培训，购买抢修专用工具，备齐维修管件，真正做到使客户无后顾之忧。

3、分析竞争对手，加强与竞争对手的沟通，实施合作竞争

目前，我们最强大的竞争对手是‘四川森普管业’，该公司的销售网络覆盖整个山东市场，有着庞大的人际关系网络，在济南的销售业绩仅次于我们。现在，我们两家为了争夺市场份额，都采取了降低价格这一策略，这样下去只会损失双方更多的利润，两败具伤。在下半年的工作中，应加强双方的联系，互相完善、互相补充、互相利用、共同促进、联合竞争、利益循环、共享市场。

4、加强部门间的沟通合作

作为经营部门，应该多向兄弟部门学习，加强联系，共同合作，做好服务工作。为了物业公司共同的目标，各部门应该紧密合作，减少内耗，充分发挥团队精神，利用集体的力量提高物业公司整体作战能力。

5、加强学习和内部管理，加强培训，规范各项管理制度，提高人员素质

不断的学习专业知识，提高业务水平。不断完善和规范各项管理制度，为各项工作的开展打下良好的基础。

6、做好安全方面的工作

安全是企业永恒的主题坚持预防为主、防治结合、加强教育、群防群治的原则，通过安全教育，不断增强员工的安全意识和自我防护能力，为员工创造一个安全、舒适的工作环境。

经营工作上半年总结7

IS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。

一、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。

二、、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，我部值班人员耐心解释、认真答复，避免了矛盾激化。

(3)4月23日，根据上级统一要求和部署，参与了我局组织的百人宣传活动，大力宣传国家电网员工服务“十个不准”、国家电网公司“三公”调度“十项措施”和国家电网公司供电服务“十项承诺”。

(4)组织专门会议，落实三个十条，做好迎接国网公司明察暗访的准备工作。每天下班后利用半小时时间，组织大厅人员学习三个十条和其他专业知识，提高为服务素质。

(5)协调市局办理了110-516、110-522、110-524、110-316等四条线路的CT增容业务。

三、计量管理不等不靠，为降损节能提供保障

目前电力系统与技术监督系统关于计量权的纠纷趋于明朗，即由技术监督系统授权电力系统进行表计校验工作，但还未最后达成一致，矛盾则更加激化。5月中旬，市技术监督局稽查大队先后三次来到我局计量室及朱各庄供电所，声称我局未经授权非法检定，并对我局计量设备进行封存，此事解决需要上级政策支持，仍在处理之中。

在如此不利的外部环境下，我部不等不靠，积极与市局计量室联系、通报情况，同时与技术监督部门往返周旋，不误工作。上半年共校验单相电能表1223块，三相电能表204块，互感器1502块，周检完成率100%;送检计量标准设备16套，检定合格率100%;维修供电所校表设备8台次。局计量室使用的全自动单相表校验装置等四套标准设备通过省电力试验研究院组织的复查认证，取得计量标准考核证书。

四、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，尽在网络。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。

五、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20xx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《20xx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!

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找