

2023年国企经营部门工作总结 经营部门工作总结(大全5篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。那么，我们该怎么写总结呢？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。

国企经营部门工作总结篇一

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，并对进行了慰问，鼓励全体员工再接再厉、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以深深的谢意，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，以自己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。

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，强化经营，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，争取在下一年实现新的突破，销量、利润稳步增长。

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。设计了自己的多功能车间，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办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。

各位领导，各位老师，各位同学：

大家好！

竞争不同情弱者，竞争不相信眼泪。竞争激发人的无限潜能。同学们，你们的发展也迫使老师发展更快。其实老师也是在你竞争学习、进步、发展。但是，双方都不能输掉这场比赛，对我们来说，没有尽头。毕竟发展才是硬道理。我们的老师发展是为了更好地胜任自己的工作，更好地指导你，不是给你知识，不只是让你上大学，而是去探索自己的知识，自己去创造。教师应该是引导者，是让学生梦想的人，是点燃学生激情的人，是激励学生创造的人，是鼓励学生永远进步的人，是用人格魅力塑造自己高雅品味的人。这是教师的崇高目标和神圣职责。我们会在这个神圣的教学场所尽自己最大的努力，用自己的良心和责任，真诚的面对学生的未来。

同学们，放下梦想，点燃激情，挥出青春的力量，过上青春的精彩生活。青春不服输，也不属于灰色。

如果在明天的社会里，所有从一中走出去的人，都能以自己出众的才华服务社会，创造财富，造福他人，以自己迷人的

人格和优雅的品味成为社会修身的准则，那将是一中的成功，是老师们的骄傲和幸福，是我们全力以赴去争取的目标！

三年发展规划描述的是我们近期应该达到的发展程度，省级文明单位是我们早就应该有的。把一中打造成全省示范高中甚至全国知名高中，一定会在我们手里实现。让我们一起梦想，一起创造，一起期待。时代在变，社会在变，观念在变，但奋斗不变，毅力不变，前途无限。

成绩属于过去，荣誉属于每个人，未来在于创造。让我们携起手来，把济源一中打造成所有为之奋斗，为之祝福的人心中永远的骄傲！

谢谢大家！

国企经营部门工作总结篇二

到20xx年，xxxx实现“xxxx”的xx目标，是中国海油持续发展的阶段性目标。这个目标的提出，是xx在近年来在高速、高效发展的基础上，基于科学的油气勘探发现、雄厚的技术实力的充分考量后提出的发展目标。对于将储量变为产量的xxxx_公司，作为xx_家庭成员的工程支柱[]xxxx公司对渤海实现xxxx的目标有着义不容辞的责任和义务[]20xx年，注定是挑战之年、忙碌之年。作为公司的员工，实现这个xx目标一是要提高执行力。工作要在指定时间内完成，不能在班内时间完成的，要加班加点完成；二是要注重团结。增强组织意识，加强组织观念；在上下级、同事之间注重团结，不说破坏团结的话、办破坏团结的事，顾全大局，讲求和谐，彼此尊重，彼此承让；三是注重工作质量。没有高质量的工作，就没有良好的工作业绩。在工作的每个环节严格要求自己，甚至是一句语言表述、一个词的使用、一个标点符号。

刚刚进入公司，经营部领导安排我跟随高师傅参与分包商合

同实施监管工作。在过去的三个多月中，不仅在每一次与分包商谈判的过程中学习了与人交谈的技巧也在书写会议纪要过程中锻炼及提升了书面表达能力。

运输车辆的申请工作包括：根据用车申请单了解车间及其他部门所申请车辆的具体用途；明确装货及卸货地点联系人及方式；与运输公司联系安排车辆，将安排好的车辆信息反馈给所申请的部门及车间；以及各阶段与运输公司的结算核对工作。车辆申请工作通常都是当天申请转天的车辆，具有一定的紧急性，因此，针对这一特点，接到申请单时就会第一时间去联系安排，以保证在用车当天车辆准时到达。

目前我所负责的设备设施维修工作均属于日常维修的申请单，也大多是属于紧急修理的申请。为了不耽误生产需求通常我都会根据申请单的日期第一时间通知相应分包商进行报价，然后根据报价及相应的预算定额，确定分包商进行施工。虽然这类工作没有一项工程那么大，但是我认为它同样重要，因为可以将它比作大项工程的后勤保障工作，只有后勤工作及机械设备正常运转才能保证工程项目顺利的进行。

虽然还处于实习期，但是在小组及部门领导的指导下，现在已经能够顺利跟踪整套分包手续流程。虽然在开始的时候也犯过错误，但是领导和同事都及时给我指正了出来并且教导我正确的方式及方法。分包工作会因为分包的对象不同，种类不同而具有其特有的独特性，因此从中要学习的东西也就更加多，更加深奥。20xx年，我想我会通过自己的努力及及时勤快的询问来提升自己的遇事判断，处理水平。

这期间由于恰逢年底，因此还负责了xxxx项目的变更费用核算工作以及xxxx项目的成本估算工作。

20xx年仅仅进入公司不到四个月的时间，部门的领导，同事对我都很照顾，虽然我做的还有很多的事情不够周到详细，在工作上面还有很多的地方需要改进加强。

20xx年即将来临，我将用我最饱满的热情投入到工作中，当然这一年自己还是需要不断的学习中进步，争取为部门，为公司贡献自己微薄的力量。

国企经营部门工作总结篇三

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。

国企经营部门工作总结篇四

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。经营部自20年月成立以来，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，经营部参与国际家居博览城钢结构工程、工业创意产业园钢结构光棚工程、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虹实业厂房土建工程、。四季花园综合楼外墙装饰工程等8个项目的招投标工作，其中中标项目为工业创意产业园钢结构光棚工程；入围标为。四季花园综合楼外墙装饰工程；暂未开标的项目有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，弃标项目有区科技工业园（穗香片）大福基片区填砂。在预（结）算方面完成会所土建工程□a1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，并完成了区中心血站容桂捐血点装修工程、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、中心外墙装饰工程结算、酒店外墙装饰工程等工程结算和酒店、实验中学顺德学校、博澳城、奥园别墅、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，完成了星座会所、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，城南新区a1平深路~a5售楼部、会所土建工程劳分包合同和劳务单价拟定约18份。并起草项目班组进度款、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12≠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，我们部门计划完成新区售楼部、剩余市政道路、栋别墅、商品楼等项目的预算和针对成本控制定一系列的有效措施，并建立健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。

国企经营部门工作总结篇五

尊敬的公司领导、各位同仁：

大家下午好！

紧张忙碌的20年已经结束，这一年来经营部在公司领导的高度重视和正确领导下，在我司各个职能部门和司属各单位的大力支持和密切配合下，认真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，全力配合公司导向决策，积极拓展各项业务管理工作，顺利完成了公司布置的20年十个亿的任务目标。下面我谨代表经营部作出本年度工作总结：

一、20年工作简报

为了完成20年十个亿的经营指标，春节刚过我们经营部就集思广益结合实际制定了详细具体的计划和分工，责任到人，各司其职，努力提高我们部门员工的业务水平及责任感，牢牢抓住以人为本这一基则发挥人的积极性和创造性，认真总结经验教训，定期进行分析交流，及时发现问题与不足，提出有效的调整方案。20年我们针对市场的变化，不断探索和改变摸球的顺序和报价技巧，同时我们还针对人员流动性大的特点，以变治变万变不离其中，也就是说围绕如何完成十个亿的指标动脑谋计用足气力。

业务拓展范围方面，今年我们增设了分公司的备案并参与了工程的投标、目前有正在组建，有在洽谈合同当中，我们要进一步拓展的建筑市场，特别是沿海一些省市建筑市场，当今市场的竞争日趋激烈，我们要从长远着想谋生存求发展，必须要提高公司的市场占有率。

虽然经营部20年顺利完成了公司下达的任务指标，但我们清醒的认识到经营部工作还是存在着明显的问题，因为我们的

种种原因，使得有些项目错失良机。如有些项目出现废标现象，使得没有中标或造成重大经济损失。在业绩上及公司效益上带来了损失。这些问题，我们必须深刻检讨，吸取教训，积累经验，不断提高经营部整体综合业务水平，避免再出现一些可控制的低级性错误。因此，20年我们部门将注重部门的团体建设，人才的培养，认真分析情况，总结经验提高自身的综合素质，加强与合作方的沟通与配合，从而更加切实提高竞标能力和完成对自身业务水平的提升。

二、合理规划，目标分解责任落实，提高效率，创新机制，完善制度，加强细化科学管理

经营部主要工作是参与建设项目的投标、投标项目成本的分析与控制，以及分公司本地备案、筹备及完成领导临时交办的任务等一系列工作内容。经营部是企业经营工作的龙头，是经营工作的首要环节，因此经营部成效直接影响着公司的效益，为了担当重任，我部根据工作实际与人力现状，采取了如下措施：

2、结合我们部门员工年轻和缺少实际经验的特点，要求员工在掌握好专业知识的同时认真学习国家有关法律法规、学习投标的典型案列，吸取经验和技巧，全面提高员工的业务能力水平。

3、标书检查方面：我们采取自检和互检，在标书装订之前大家逐一对每本标书实行相互检查发现问题及时纠正，确保投标的合格率。

4、近年来，国家相继出台了一系列关于规范招标投标工作的有关文件，招标投标工作日趋规范化，为此，我部门根据投标业务的特殊性并结合公司经营方式以及当前实际，以科学的方法制作了基于excel电子表格的“投标系统”、“保证金申退系统”、“工程信息跟踪系统”以及“预算分析系统”等，大大提高了工作效率。伴随着集团公司信息化平台的开始建

设，我部门将在招投标业务的科学管理上更上一层楼。

三、展望未来坚定信心，开拓进取，再创佳绩

新年伊始我们展望未来坚定信心，经过20年的打拼，实现并完成了10个亿中标工程的计划。在新的一年里，要继续做好拓展业务工作，力争完成公司下达业务指标，并对在20年完成20个亿中标工程的计划做好了充足的准备。具体如下：

1、加强部门管理，吸取20年经验教训，吃一堑长一智，提高员工综合素质及业务水平。

2、稳定部门员工，随时了解部门内各人员的思想状态、工作状态，积极沟通协调处理，因为部门的人员流动性大，会对其他人员及公司的整体形象受到影响，只有稳定的人才结构，才能对公司的长远发展有益。

3、加强团体协作精神，不可否认，经营部一年的成绩与公司各部门的协作分不开。

4、加强业务渠道，充分合理的运用公司的资源。关注和收集省内工程投资项目信息，同时积极拓展省外周边地区的工程投标渠道。

5、寻找好的，优秀的合作伙伴加盟。加强与合作方和兄弟单位的沟通与合作，及时收集业务信息。在稳定现有业务来源的基础上，培养自身的投标竞争力，多方面了解收集信息再提高中标率。

总之，20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。经营部将以“诚信履约、铸造精品、培养人才、广交挚友”的经营理念，以“立足，扎根，走向全国、滚动发展”的经营战略，继续加强沟通、团结合作，在多方共赢的基础上，持续开展公司业务，

切实抓好落实各项经营管理工作的内容、指标，加强工作主动性和责任心，倡导团结合作和工作奉献精神，确保公司各项工作任务指标顺利完成。