

经营部年度工作总结

经营部年度工作总结 1

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

项目完成产值 x 万元，累计完成产值 x 万元，对上办理结算 x 万元，累计对上办理结算 $x0$ 万元。对下办理结算 0000 万元，上缴公司及分局管理费 x 万元，贡献率指标为完成 x ，费用上缴率指标完成 x 。其中分包成本 x 万元，自营成本 x 万元，项目部管理成本 x 万元，实现毛利 x 万元，毛利率： x 。

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（12 月 1 日～4 月 30 日）。

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。

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、经营工作重心

将是由大干阶段进入尾期工程的阶段，项目部特__将在的中旬完工，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。因此的工作重心为：

1. __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》。

经营部年度工作总结 2

在过去的几个月里。市场营销部在公司领导的积极带领下，根据公司的经营方针、经营战略，精诚团结、奋力开拓，克服了当今竞争激烈的市场经济给我们工作带来的各种压力，圆满完成了各项管理指标与开拓任务，为矿业工程公司在本年度经营工作的成功，作出自己应有的贡献。

现就半年度工作总结如下。

一、经营开拓

今年至6月底，共跟踪项目信息30多个，参与26个项目的投标、议标工作，签约了19个，中标率为73%。累计开拓工程项目9169.78万元，与去年同期相比又有所突破。完成全年计划开拓量18000万元的51%，此外有1000多万元的工程正在签订，预计到7、8月份可完成13000万元左右。

上半年我司的经营开拓有以下几个特点：

1、井建与尾矿库等优势领域继续保持了较强的竞争力。井建与尾矿库工程项目共参与投标、议标20个，开拓成功了16个项目，累计7972.02万元，占总开拓量的86.7%，井建与尾矿工程中标率为80%，高于平均中标率。

2、尾矿项目已由最初的零星状态发展为现在的优势项目，主要集中在陕西、四川一带，占据了矿业公司西北分公司半壁江山，此外在衡

阳颇具实力的远景钨业有限公司也成功开拓了 800 多万元尾矿库工程，进一步拓宽了开拓领域，尾矿项目共开拓成功 2820.70 万元，占总开拓量的 31%。

3、大部分开拓项目主要集中在武钢矿业公司、陕西大西沟矿业公司、陕西柞水县国宝矿业公司、衡阳远景钨业有限公司等较有实力的国有投资或股份为主体的大型单位。这些市场潜力巨大、招投标工作操作规范、与我公司的关系良好，为我司的稳定发展打下了良好的基础。

4、今年分别成立了安装分公司、桩基分公司两个独立的专业公司，为今后开拓潜力较大的新领域奠定了基础。至 6 月底，我司共承接了安装、土建、公路等施工任务近 1000 万元，在桩基方面，也有数百万元的工程拟签订合同。

5、在今年的经营开拓工作中，我司进一步转变思路，不仅仅追求开拓数量更注重实效，追求开拓质量及含金量。目前签约的项目绝大部分为自营开拓方式，含金量较往年明显提高。

6、开拓项目的专业分布、地域分布与去年相比，更加均匀化。

二、内务管理

本年度内，我司合同签订合格率 100%、合同评审率 100%、合同履约率 100%、满意度达到 85%以上。

与此同时，我部还按时保质完成了日常经营管理等工作，并配合公司领导签订项目内部责任书、分承包施工的承包协议、协助与指导项目部完成预结算工作等。

三、度下半年经营工作思路

度任务繁重，责任重大，为了拓宽市场，公司需探索和确定自己的经营战略思路即：融入五矿集团、提高综合实力，在中国五矿的新平台、大契机下，进一步提升经营理念、实施“大市场、大业主、大项目”经营战略，实施品牌经营战略、实施低风险、高效益战略，实施“走出去、大发展”战略，不断完善、超越自我，确保公司经营目标的实现。具体保证措施是：

第一，加大做强井巷工程主业，打造核心竞争优势。一方面以现有阵地为依托，树立品牌工程，将工程就地延伸并向周边范围拓展，下半年要继续盯紧重大工程信息的跟踪，如西北地质勘查局东塘子铅锌矿井建工程约万元、武钢集团公司许昌铁矿上亿元的矿业井巷工程及澳大利亚上亿元的井巷工程等。另一方面要加强与主要业主单位、矿山设计研究院等的联系及沟通，及时掌握矿山工程有关信息并紧密跟踪重大项目。此外，我们要利用现在竖井项目多的有利条件，在竖井施工上形成我们的技术优势，形成我们的核心竞争力，使之成为矿业公司的一大招牌，在条件成熟时进入深竖井施工领域。

第二，大力发展井下采矿及露天采矿产业，目前，我司在手采矿工程约二、三亿元，工期延续到五、六年以后。一方面理顺采矿管理机制，

加强劳务分包队伍监控措施，对基建、采矿、出矿、崩矿采取系统安全生产管理，以提高工程质量、进度。另一方面对本公司在采矿工程的设备、采矿工艺、施工技术水平等方面要加强改进，力争为建设方多出矿、出好矿，实现我司在工程效应和效益两方面双赢的目标。不断增强采矿优势、扩大采矿规模，真正形成本公司半壁江山。

第三，积极采取多种经营方式，努力培植新的经济增长点。一是利用五矿平台，加大引资、融资力度，寻求在资金、设备、生产技术等方面具有优势的单位进行联营，建立相互渗透、合伙经营的关系，以规避风险、共谋发展。二是拓宽经营理念，寻找各种契机购买或入股矿山资源，努力培植新的经济增长点。三是加大在公路隧道、地基基础等劣势领域的开拓力度，逐步扩大经营范围、升级公路、隧道资质，同时做好承接地铁工程项目资质申报相关工作。

与此同时，我们拟在如下几个方面进一步改善与规划经营计划部的管理工作：

1、加强对项目部的合同管理，逐步建立分包队伍档案。在有条件的情况下，编制企业内部施工定额，作为投标定价、确定分包价格、确定项目部成本等合同管理的重要参考。

2、增强矿业人力资源开发、配置、培训、考核等工作。

3、以质量体系文件为主线，完善市场经营部各项管理工作。

经营部年度工作总结 3

__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、__年工作总结

（一）、__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__户，预计金额为__元；

（2）业扩低压工程完成__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。

（二）、__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

二、__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。

经营部年度工作总结 4

，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

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、度经营情况

1—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_____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。

二、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、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。

5

岁月如梭，时光飞逝，转眼间在唐山凤凰新城项目经营部门工作已逾一年。在这一年的时间里，在各位领导深切的关怀与教诲下，在各位同事热情的帮助下，我们从凤凰新城项目的经营工作中获益良多。

在度里，我部门主要负责的工作是协助领导及同事开展凤凰新城项目的日常经营工作，包括项目工程量的初步核算、项目成本核算分析、月度工程验工、各分包方的招标与甄选、各施工合同的拟制、各分包结算预结算的编制、甲方所下发变更的报价与协商、管理信息平台经营模

下面我将分几个方面对这一年的工作进行一个简要的总结。

一、项目工程量的初步核算

在项目开工之初，我们即开始参照现有施工图纸进行 A 标段一期工程施工图预算的编制工作。由于前期经营人员匮乏、图纸仍未确定等原因，施工图预算的编制时间稍稍滞后。目前我们已完成凤凰新城项目 A 段一期工程的施工图预算编制，并正在开展二期工程的施工图预算。

通过在施工图预算编制过程中的工程量计算、套价计价等工作，进一步加深了对图纸的理解，并可为物资、工程部门提料提供参考。同时，将预算与合同清单进行对比，找出工程量盈余及亏损点，列出单价亏损的项目，为项目进行成本控制提供依据、奠定基础，以使项目能有针对性的进行成本控制。

二、项目成本核算分析

在施工图预算编制完成后，我们按既有工程量对本项目进行了第一次总体成本核算，将核算结果与合同清单详细对比，对盈利及亏损项进行标识，由经营部牵头及时组织项目各部门进行成本交底，让大家对项目初始成本情况有一个大致的了解，方便其开展日后工作。

在成本交底过程中，我们按照公司相关规定，经项目领导审批后，编制并组织项目成员签订了项目部岗位责任合同，与大家讨论并制定了相关成本控制措施及管理办法，加强了项目成员的成本控制意识。

三、月度工程验工

根据与甲方签订的总包合同内的约定，我们于每月 23 日前完成当月验工报审文件的编制工作，经领导审批后于 25 日前报送至甲方合约部并会同甲方进行现场进度核验。在甲方下发初步审批意见后根据双方签认的现场进度情况核实产值批复是否与进度相符，是否存在漏审或者少审的情况，通过与甲方的积极协商，将最终批复产值报领导审核后出具回复意见，并递交付款申请书。

截至 10 月底，我方上报工程完成产值为 A 段一期工程 11412.9 万元，A 段二期为 543.2 万元，甲方批复的完成产值 A 段一期为 10945 万元，A 段二期为 449.7 万元，已付款 10558.3 万元，付款比例为 92.66%，已达到总包合同约定的付款比例。预计至 12 月底，甲方批复的完成产值 A 段一期将达到 12445 万元，A 段二期将达到 1099.7 万元，预计全年累计付款值将达到 12643.3 万元。

四、各分包方的招标与甄选

在工程施工期间，我们组织了主体劳务、防水专业分包、二次结构等分包方的招标与甄选工作。按公司相关规定，拟制了正式的招标文件并组织公司及项目成员进行开标评审，选择价格合理、质量好、信誉度高的队伍，从而杜绝了“人情”队伍的出现，规避了可能因此遭受成本损失的'风险。

五、各施工合同的起草、评审、谈判与签订

在施工过程中，我部门对用于本项目的劳务分包、机械租赁、专业分包合同进行初步编制，按照集团公司下发的合同范本，参照类似项目的相应合同，再结合本项目实际情况进行合同条款的修改与补充，在经过领导审批后，由经营部组织项目书记、总工、生产副经理、工程部、物资部、安质部、水电部、办公室、财务部进行合同评审。合同评审主要评审合同内容、造价、工期、质量标准、付款、工程洽商约定、结算方式和时间等，对各部门提出的审核意见形成会议记录，发放到相关部门进行跟踪管理。在合同评审完成后，对有争议的条款，由经营经理牵头与分包方洽谈，经项目经理最终审核后，签订正式分包合同。

六、各分包方的结算与预结算编制

在施工过程中，对未完工的分包方按月进行完成产值统计，并编制分包预结算书，为工程进度款的支付提供参考；对已完工的分包方，在双方签订的合同约定的日期内，完成工程量、价款、变更签证单等得核对工作，及时出具工程结算书。

七、甲方所下发变更的报价与协商

截至目前，我们已及时编制文件对甲方下发的具有费用变更性质的文件以及可索赔事项进行报价，累计上报费用约 2500 万元，经多次协商，甲方已初步审批 950 万元，并已随工程进度款进行部分支付，且对甲方已审批的包括降板、看房通道及临时停车场、下沉花园主体结构、车库耐磨地面等在内的 20 项变更项目的工程量进行了核对并确认，变更价款因一直存在争议故仍在协商中。

八、管理信息平台经营模块的数据录入

对公司管理信息平台经营模块的数据录入工作，我们一直保持着“即时发生，即时录入”的原则，对施工生产中发生的成本、对内对外验工、分包方验工等进行及时准确的录入，并时常核查当月成本中心费用表，防止数据录入错误或与现场实际产生偏差等失误的产生。

九、日常资料的归档与整理

在日常工作中，我们按照公司下发的成本管理手册内的有关规定，分门别类对经营相关的原始资料进行了归档，并记录台账，做到能随时快速的查阅资料，并定期对照已归档的资料进行所发出的变更索赔等计价文件的整理工作，防止漏报情况的发生。

一年的时间弹指而逝，在这一年的时间里，虽然我们在各位领导及同事的帮助下完成了部分工作，但部门自身仍有许多地方存在不足，经验的积累、工作的细致、经营协商的技巧等多方面仍需要我们继续努力。因此，在接下来的工作中，我们既需要严谨务实的完成各项本职工作，又必须利用一切时间不断的自我反思，完成公司及项目交予我们的经营任务。

尊敬的公司领导、各位同仁：

大家下午好！

紧张忙碌的已经结束，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、工作简报

为了完成十个亿的经营指标，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，及时发现問題与不足，提出有效的调整方案。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____x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，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：

1、合理划分工作内容，并将各项工作严格落实到经营部每位员工，做到目标分解责任到人，

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

例，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照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，我部门将在招标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_____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，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。

经营部年度工作总结 7

__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、工作总结

（一）、__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

（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）、__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

二、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。

经营部年度工作总结 8

各位领导，各位老师，各位同学：

大家好！

在这个激动人心的时刻，我不敢激动，因为我看到的是领导热切的期待，老师无限的信任，学生热切的目光。面对所有的期待，我感到责任重大。济源一中是个响亮的名字。它有辉煌的过去，骄傲的现在，期待已久的未来。作为一个中国人，在被人仰望和羡慕的同时，注定要有更高的层次和责任。面对日新月异的社会发展，当今的知识经济，在终身教育时代到来的那一刻，注定是转眼间被时代淘汰的。与时俱进，终

身学习，敬业奉献，不断创新是必由之路。老师们，我们准备好了吗？

同学们，准备好了吗？

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。其实老师也是在和你竞争学习、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

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/895212244023011120>