

# 最新经营科季度工作总结 第一季度经营工作总结(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。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 经营科季度工作总结篇一

今天的会议既是季度经营分析会，又是双过半启动大会。因为时间关键，一季度打完，我们直接面对的就是双过半的压力。这已经是经营行业的共同命题。会议安排了一堂重要的培训课程，代表着公司发展的专业精神；听取了两个重要的报告，代表着公司对于二季度和双过半工作的意见；安排四个单位做了经验交流，代表着全系统在与时俱进的成长中积累的各专项工作的‘成功经验，董事长在会议最后就双过半工作做了重要指示，代表着总经理室的集体领导意志，希望大家领悟好。借此机会，想谈四个方面的意见：

本次会议精神就是贯彻落实年初工作会议精神。在开门红工作的基础上，趁热打铁，打赢双过半战役，为公司在xx年开创新格局实现新跨越打下基础。会议内容很多，关于双过半工作，关于效益经营，关于业务品质，关于项目开发，关于内控合规，但精神实质只有一个：就是全力以赴，达成双过半的各项目标任务！双过半的目标，财务部的报告做了很好的宣示，都是年初工作会议的既定目标：那就是营业收入要过半，实现？万，净利润要过半，实现？万。

本次会议的目的就是要统一大家对于双过半工作的思想认识，发扬我们在去年三季度的那种“认识高度一致，步调高度一

致，目标高度一致”的好传统。要求各业务单元在开完今天的大会后，再开自己的会议，通过会议统一思想，明确目标，提振士气。将全体员工的思想认识统一到双过半工作目标上来，将工作目标落实到具体的业务项目上。“抓项目增收增效益”是我们当前各分支机构求生存求发展的必由之路。一季度的湖北，新疆和公司业务部保持系统收入前三甲，其主要经验就是将收入目标铆在业务项目上，狠抓落实。进入二季度，各分支机构要以更大胆气，更快进度，开发项目，打通双过半的业务通道。

任务目标是由各项关键指标组成的。比如，净佣金指标，净佣金率指标，净利润指标，费用率指标，这些指标反映公司经营价值取向。这些指标不是空洞的，是各业务单元的考核指标。只有经营指标的改善才有经营绩效的改善，才能合理地反映各级机构班子和队伍的经营水平与实力。无视指标的经营已经不符合公司的发展要求，必须予以纠正。净佣金率指标的改善，必须以提升专业能力，强化合作关系，捍卫监管政策，保证业务品质为前提，这就需要在改善净佣金率指标上想办法，做文章。xx分公司对老业务项目的改造就是提升净佣金率指标的实实在在的办法，结果证明办法是行之有效的。

作为企业经营管理者，要对责任追究和责任追踪有很透彻的理解。一名睿智的经营管理者重责任追踪而不是重责任追究。只有重视工作过程中的责任追踪，才不会导致工作结果的责任追究。湖北分公司介绍的经验表明：责任追踪要依靠科学有效的工具：比如业务报表反映工作进度；会议督导反映工作反馈机制；专题会议，活动量管理，拜访日志等反映管理上主动的修复补偿功能。由于各分支机构发展水平各异，对工具开发与运用存在一定的差异。总公司业已开发的工具和同业使用的工具都可以借鉴使用，这就是它山之石可以攻玉的效应。

最后祝福大家双过半旗开得胜！

## 经营科季度工作总结篇二

公司自改制重组以来，在股份公司的正确领导下，经过全体干部职工的顽强拼搏，接受了经营生产和重组改革的双重考验，实现了重组整合和改革发展的双促进、双丰收。在工程项目管理过程中总结了一些经验和做法，现将我公司的项目管理情况汇报如下：

目管理标准化建设、方案优化和二次经营、项目资源管理、项目过程控制、项目绩效考核“十个关键环节”的宣贯，推进项目规范管理。

20xx年8月26日至28日，我公司在山西长治市成功举办了现场项目管理推进会，各子、分公司总经理、党委书记、主管生产副总经理、总工程师、主管经济管理工作的副总经理（总会计师），工程管理、安全质量、经济管理、物资设备等部门负责人及项目经理代表，协作队伍负责人代表等166人参加了会议，通过对我公司承建的太原南站项目和山西中南部通道项目的现场观摩与经验交流，与会人员反映强烈，取得了较好的效果，进一步宣贯了公司工程项目系列管理办法，加快推动办法运行的进程，有助于进一步提升我公司项目管理的整体水平。

通过这些做法，在各级领导干部中树立并强化了“项目管理能力是建筑施工企业的核心竞争力”的理念，并且形成了我公司全体员工的价值取向。

年进行一次综合考核评比工作。先是由各子、分公司的各项目经理部对照项目综合考核评分表进行自评，于当年4月10日前和当年10月10日前将自评结果上报子、分公司；再由各子、分公司分管项目管理的副总经理组织对项目经理部上报的自评结果进行审核，经子、分公司总经理签认后，于当年5月10日前和当年10月30日前上报集团公司；集团公司组成由公司领导带队、11个相关部门和区域指挥部参加的检查组，根据

各子、分公司上报的项目考评结果，自较好和较差的项目中各随机抽查一个进行现场综合检查、考评；最后公司对项目的抽查考评结果，与各子、分公司上报的该项目考评结果进行对比，同比例调整公司未抽查项目的考评结果。如公司抽查结果于子、分公司考评结果存在较大偏差，公司将加大抽查比例，且对子、分公司项目管理基本得分进行一定分数的处罚。检查考核后按得分多少确定项目综合评比名次，对公司所有在建项目和各子、分公司的项目管理得分每半年进行一次排名公示。

足60分的项目经理部，公司与所属子、分公司一起对该项目进行调查、审计，对问题较多且严重的单位，公司将对项目经理部主要领导进行适当调整或给予降、免职等行政处理。同时项目考评结果与子、分公司领导的年薪挂钩。

通过对在建项目的综合考评，一是实现了对项目检查、指导、服务、考评作用；二是通过综合考评检查，实现了对公司出台的项目系列管理办法的宣贯、推动；三是通过综合考评检查，实现了规范各单位项目管理，提升各子、分公司自身对项目管理的综合能力，使项目管理受控。

体目标要求和措施，使项目管理团队在管理活动过程中做到心中有数。

我公司在安全质量方面切实落实三级稽查制度和安质长效机制。在公司的推动下，三级安全质量稽查体系搭建完成，通过安全质量稽查活动的开展，各子、分公司及项目部安全质量管理制度逐步完善，重大安全质量隐患得到了有效控制。

公司对各子、分公司及项目部安全总监、安质机构人员配路做了明确而具体的规定，明确项目部安全总监必须进领导班子。目的是全面提高项目安全质量管控能力，构筑“体系健全、政令畅通、覆盖面广、监管有力”的企业内部安全质量监督管理网络。各子、分公司安质部每季度第一个月15日之

前，上报新中标和在建项目清单，由公司稽查大队汇总，并编制年度、季度稽查计划，稽查计划根据施工任务实行动态管理。公司安全质量稽查大队综合性稽查每季度组织一次，并实现每季度对重难点及高风险在建项目全面覆盖的目标，按照年度稽查计划，完成对当年在建项目的'全面覆盖稽查；各子、分公司每季度对所属重难点及高风险在建项目进行不少于二次的专项稽查，并对其他在建项目进行不少于一次的全面覆盖式的定期稽查；项目部每周由项目经理带队，进行一次具有针对性的安全质量大检查。

## 经营科季度工作总结篇三

“长安何处是？只在马蹄下。”一季度的旺季营销工作业已结束，我行在各项重大指标上取得了骄人的战绩，但辉煌已属过去，机遇与挑战依旧持续。为此，4月12日晚，万行长主持召开潢川支行班子成员会议。会议中万行长对一季度的工作作了全面的总结，同时也传达了市分行党委在“经济形势分析会”中的讲话精神。万行长在会上强调：目前，随着金融市场竞争日趋激烈，金融机构之间设备日趋同性化，服务不断同质化。潢川支行虽然一直来保持着总体良好的发展势头，但我行一方面面临着同业竞争的巨大压力，同时也面临着业务发展不平衡，基础管理仍需不断提高的重要问题。为此，如何保持潢川建行又好又好的发展成为当前我行面临的重要主题。会议中，万行长对外部营销工作进行的部署和安排，指出，未来我行业务发展的重点仍旧是存款，加快存款营销力度，抢占市场份额是当前各项工作的重中之重。同时，万行长对我行的服务工作进行的指导，对员工综合素质的提高作了动员，对产品营销过程中出现的短缺提出了针对性的建议。相信，在以万行长为代表的潢川支行领导班子的带领下，潢川建行的业务发展将如芝麻开花，节节高升！

4月12日晚，万行长主持召开潢川支行班子成员会议。会议中万行长对一季度的工作作了全面的总结，同时也传达了市分行党委在“经济形势分析会”中的讲话精神。万行长在会

上强调：目前，随着金融市场竞争日趋激烈，金融机构之间设备日趋同性化，服务不断同质化。潢川支行虽然一直来保持着总体良好的发展势头，但我行一方面面临着同业竞争的巨大压力，同时也面临着业务发展不平衡，基础管理仍需不断提高的重要问题。为此，如何保持潢川建行又好又好的发展成为当前我行面临的重要主题。

一、要继续组织宣传外部营销，把潢川建行的品牌深入到潢川的每个居民。会议中万行长对王行长组织的外部营销工作作出了肯定，对庞行长身先士卒的率队营销给予了高度评价，同时鼓励其它外出营销小组成员充分发挥自己的聪明才智，积思广益，众志成城，让潢川人把潢川建行当成自己的银行。增强客户对潢川支行的认同感和亲切感。

二、要加强对客户存款的营销力度。存款是银行的血液，没有存款，银行业务的发展就是无源之水，无本之木。万行长在会议上对银行的存款的重要性作了深刻的阐述和说明，同时要求员工要高度重视我行现在面临的金融环境，保持对市场的高度敏感性，把个人存款纳入到员工的绩效考核中去，提高员工的积极性和主动性，把潢川支行的存款业务做大做强。从而带动我行其它相关业务的展开。

三、加强对服务的监督和管理，提高客户对我行的认同感。一季席，我行服务暗访成绩波动很大，说明我行员工的服务流程尚不牢固，优质服务意识模糊，业务分工不明，是我们需要大力改进的地方。为此，我们要保持集体荣誉感，精诚团结，敬业爱岗，把我们的服务工作落实到实处。

四、加强业务学习，保持与时俱进。针对我行服务效率持续较低，会计稽核问题依旧存在的现象进行了动员。号召全行员工在行内形成一种学习氛围，不断提高个人业务技能，加强对新业务，新知识的总结和学习，全面提高员工个人素质。为潢川建行基础业务的持续健康发展贡献自己的力量。

建设责任制，重点围绕行为排查，行为规范，制度监督，努力营造风清气正的领导干部队伍。

为把组织工作会议精神落到实处，万行长要求全体潢川建行干部团结一致，凝聚实干，以饱满的精神状态，求真务实的工作作风，把全行2012年度的工作提升到一个新水平。

## 经营科季度工作总结篇四

\*\*支行按照\*\*的部署与要求，认真贯彻\*\*行长在年初工作报告中提出的“坚持高标准，确保实现新发展”的工作指导思想，迎难而上，奋力开拓，200\*年一季度，各项业务稳步增长，各项存款总额\*万元；存贷比为\*%，经营利润\*万元，经营状况良好，为完成全年任务打下了较好基础。

根据\*\*的通知，现将\*\*支行一季度经营状况汇报如下：

### 一、各项指标完成情况

按\*\*年初下达的各项工作计划，\*\*支行制定了\*\*的工资绩效考核制度，各部门狠抓落实，积极开拓，共同努力，完成如下：

1、存款目标：一季度末。\*\*支行各项存款总额\*万元，较年初增加\*万元，完成本年任务\*万元\*，未完成本年度计划。其中对公存款\*万元，较年初\*万元，全年计划增长\*万元，未完成季度计划。储蓄存款\*万元，较年初年初增加\*万元，完成全年计划增长\*万元\*。

2、新增贷款目标：\*行各项贷款总额\*万元，较年初净增加\*万元，其中存量贷款下降\*万元，新增贷款\*万。

4、抵贷资产管理，一季度\*\*支行加强了抵贷资产的处置力度，全年计划处置\*万元，季度计划处置\*万元，年初即向总部申

请处置抵贷资产\*笔金额\*万元。共清收\*万元，完成全年计划\*万元\*，未完成计划指标。

5、收息目标：一季度实收利息\*万元，每季收息按年末存量贷款计算计划为\*万元，完成\*。其中存量贷款收息\*万元，季度计划\*万元，全年计划\*万元；不良贷款收息\*万元，完成季度计划\*万元\*，完成全年计划\*万元\*；新增贷款收息\*万元，完成全年计划\*万元\*。

6、利润目标：一季度我行共实现收入\*万元，总计支出\*万元，本年度计划实现利润\*万元，一季度计划实现\*万元，实际完成\*万元。其中一季度计提定期存款应付未付利息\*万元；应计提拆借总部资金利息\*万元未收，应付总部临时借款利息\*万元未付，实完成利润\*万元。

## 二、经营状况分析

通过以上数据分析，\*\*支行各项业务发展基本达到了预期的目标，呈现出以下几个特点：

一是存款总额有所增长，其中储蓄存款增幅超过对公存款增幅，且以储蓄存款为主。从我支行各项存款所占的比重来看，发展极不均衡。对公存款中活期存款占存款总额的\*，较年初\*万元，与去年同比\*万元；定期存款占存款总额的\*，较年初增加\*万元，比重持平，与去年同比\*万元，定期存款占对公存款的\*，较年初比重增加\*。活期储蓄占存款总额的\*，较年初增加\*万元，比重下降\*，与去年同比\*万元；定期储蓄占存款总额的\*，较年初增加\*万元，比重增加\*，与去年同比多增\*万元；定期储蓄存款占储蓄存款总额的\*，比重较年初增加\*。

从以上数据我们分析，对公存款增势不好，受存款大户影响，下降幅度较大。对公存款下降主要是我单位存款大户\*\*运用造成存款下降，虽然年初以来，我们加大了对企业存款的营销力度，走访了镜内的大小企业，宣传\*\*行支持企业的态度，

在取得企业的信任的同时也扩大了\*\*行的知名度。同时受本地区经济资源和客户资源的限制，虽然我们做了一些工作，但收效甚微。一季度\*\*支行新增存款帐户\*\*户，其中基本帐户\*\*户，一般帐户\*户，但新增存款余额不大，不足以弥补大额存款的下降。

从以上数据我们分析，储蓄存款始终保持良好增势，一是目前\*\*是主因，二是\*\*支行加强对储蓄存款的\*\*也促进了增长。从年初伊始，\*\*支行就制定了本年工作计划，把存款放在首位，并制定了相应的规则，\*\*岗位员工思想负担减少，工作态度转变，工作积极性增高，并通过加强和提高优质文明服务，积极稳定老客户，发展新储源。\*\*岗位员工也通过各自的社会关系，努力挖掘储源。

3 / 7

从以上同比数据我们分析，\*\*存款同比增势绝对值基本持平，一方面反映出我单位\*\*存款总体增势的稳定；另一方面也反映出我们在\*\*上缺少优质客户。

与本行其他支行相比我们\*\*存款增幅较小，排位靠后，一方面受地域和客户群体行为的限制，我们在本地区\*\*为中心进行了一次各金融机构\*\*存款市场份额的调查，全城共有\*\*个储蓄营业机构，储蓄存款总额\*亿，平均每个储蓄机构分摊标准余额为\*万元，我们三个储蓄营业机构按平均值计算为\*万元，低于标准余额。共有人口全口径约\*万人，按人均分摊占有标准余额为\*万元，\*\*支行现共有开户\*万户，按平均值计算人均占有\*万元，低于标准余额。

二是贷款适度投放，加强信贷管理。一季度末，\*\*行各项贷款总额\*万元，较年初净增加\*万元，增幅\*%。贷款总额中，个人消费贷款余额为\*万元，比年初下降\*万元，增幅为\*。短期保证贷款余额为\*亿元，比年初增加\*万元，增幅\*%。短期抵押质押贷款余额为\*万元，比年初增加\*万元，增幅\*%。中

长期贷款余额为\*万元，与年初持平。年初以来，结合\*\*对\*\*支行下达的信贷任务，信贷管理部门对我支行现存贷款进行了全面细致的调查，并针对贷款即将到期的及时进行通知，要求借款人按期偿还贷款，确保我支行无新生逾期贷款。

三是资产质量保持良好水平。年初\*\*支行根据现存的不良贷款实际情况，\*\*科便制定了清收工作计划，理清了工作思路，积极对逾期贷款进行清收，明确了工作重点，加强建档建帐档案化管理。一季度末，\*\*行逾期贷款总额\*万元，不良资产率为\*，较年初下降\*万元，不良率下降\*%。不良资产清收同比多收\*万元，完成全年工作的\*，不良贷款利息清收\*万元，完成全年任务的\*，按五级分类口径\*\*支行认定数为正常类贷款\*万元，关注类贷款\*万元，次级类贷款\*万元，可疑类贷款\*万元。不良贷款余额\*万元，不良贷款率\*%，比年初下降\*个百分点。

四是业务收入增势平稳。一季度末，\*\*支行共实现各项收入\*万元，同比增\*万元，其中：1、贷款利息收入\*万元，同比增\*万元，其中收回存量贷款利息\*万元，新增贷款利息\*万元。正常贷款收息率达100；2、金融机构往来收入\*万元，同比下降\*万元；3、其他收入同比多收\*万元。各项支出\*万元，同比增\*万元；其中1、利息支出\*万元，同比增\*万元，其中计提储蓄应付未付利息\*万元，全部提足；2、营业费用\*万元，同比下降\*万元，其中职工福利费、教育经费、工会经费全部提足，同时未计提固定资产折旧。

五是机构建设进一步加快。初步完成了\*所、\*所升级支行的各项准备工作。

5 / 7 集体”、“\*三个文明建设先进单位”、等殊荣。

三、在经营中出现的问题与困难及解决方案

一季度，\*\*支行在经营中出现的问题与困难主要有：一方面，\*\*支行对公存款增速\*\*，储蓄存款上一是活期、定期储蓄存款比例\*\*，\*\*受到一定影响。另一方面，\*\*支行办公楼对外形象欠佳，也\*\*了本行的扩展速度。针对以上问题，本行将着重做好以下几项工作：

1、提高资产负债管理水平保持良好、稳定的\*\*净收入水平，积极调整资产负债结构，合理扩张规模及有效调配信贷资源，发展低风险的资产业务，降低资产风险程度。

2、稳步发展公司业务，加快面向中小企业的产品和服务创新；扩大业务的服务范围，改变观念，从\*\*做起，\*\*发展。

3、提高风险控制水平，从制度建设、责任追究和惩戒以手段上下功夫，加强内控，强化管理，建立和完善操作风险等在内的风险管理体系，有效地识别、监测、控制风险。加大对陈欠不良贷款的清收，加大与法院的工作联系，加强依法强制执行的力度。

4、加强职工的思想道德教育，加强团队建设，提高员工的敬业意识、服务意识、竞争意识，提高职工的责任感。

## 经营科季度工作总结篇五

大唐彬长发电厂鸭儿沟水源工程位于长武县冉店乡上孟村，西距长武县15km<sup>2</sup>是以工业供水为主的小(1)型水利枢纽工程，水库大坝为碾压式均质土坝，总库容为750万m<sup>3</sup>枢纽由调蓄水库、泄洪洞、入库管路、泵站、引水低坝等建筑物组成。项目部主要承担水库大坝、出入库管路、泄洪洞及放水塔的施工任务。

水库大坝为碾压式均质土坝，坝顶高程926.00m<sup>2</sup>最大坝高66m<sup>2</sup>坝顶长181m<sup>2</sup>宽6m<sup>2</sup>

泄洪洞布置在大坝右岸，全长约571m，由进口控制段、放水塔段、洞身段、出口挑流段组成。进口段设放水塔，塔内设事故检修闸门和弧形工作门各一扇。进口闸底板高程893.426m，塔顶高程为941m，塔后接钢筋砼无压洞，洞身为城门洞型，长度为520m，底坡 $i=0.05125$ ，衬砌厚度0.5/0.6m，衬砌后断面为4.0×5.273m（宽×高）。

该工程中标合同价格为4055万元（不含引水低坝工程）。合同签订工期为20xx年10月17日至20xx年12月31日。

合同主要工程量有土方开挖15.36万 $m^3$ ，石方开挖11.42万 $m^3$ ，坝体填筑82.28万 $m^3$ ，砼浇筑1.8万 $m^3$ ，帷幕灌浆4057 $m$ ，其中包含充填灌浆450 $m$ ，固结灌浆3030 $m$ ，回填灌浆3448 $m^2$ ，钢筋制安723.8t。

合同主要阶段性工期为：20xx年5月30日具备供水条件，20xx年12月31日工程竣工。

元，累计上缴管理费201万元，设备租赁费已足额上缴。截止目前，职工、民工工资发放至11月份，四金已足额上交，分包工程项目结算至10月底，做到了不拖欠分包工队工程款。

## 1. 施工进度及主要阶段目标完成情况

年初项目部紧紧围绕业主“五月底达到供水条件”这一要求，精心组织、科学施工，顺利于2月25日实现上游围堰截流，导流排水管于3月13日顺利试水成功投入使用，为大坝主体施工创造了良好的条件。整个3月份捷报频传：

3月1日大坝上游基础通过业主、设计、监理联合验收；

3月8日大坝土方填筑开始施工；

3月17日结合槽第一块砼开仓浇筑；

3月20日坝基帷幕灌浆开始施工；

3月27日大坝下游坝基通过联合验收，反滤料填筑施工开始进行。在坝体填筑及泄洪泄洪洞施工过程中，项目部不断地加大管理力度，紧密结合工程实际情况，加强职工思想教育，充分调动党员干部及广大职工的积极性，增强集体凝聚力和战斗力，在工地上掀起了两个阶段“劳动竞赛”大干热潮。在各方的支持和关怀下，泄洪洞于4月14日仅用105天全线贯通，渡汛断面填筑于5月25日提前6天达到计划895m高程，坝体填筑在11月10日提前5天实现大坝封顶目标。

## 2. 施工管理情况

面对紧张而繁重的施工任务，项目部主要从四个方面加大管理力度，确保节点施工任务完成。

### 1、不断优化施工方案，科学合理安排施工

人员通过勘查现场地形，收集流域水文资料，大胆提出了对原设计坝基砼涵管导流方案进行调整，改为临时导流管两期抽排方案，并多次邀请局、公司专家赶赴现场指导、论证，导流抽水系统经过20余天的紧张施工，于3月13日顺利实现了通水并投入使用，为大坝主体施工创造了良好的条件。

在泄洪洞洞身砼衬砌施工中，为了确保衬砌施工做到优质、高效、业主满意，项目部对原计划的施工方案进行了大调整，将原来钢木组合拼装支模方案和钢模台车施工方案进行了对比，从工效、安全、质量、经济性和工期要求各方面进行综合比较后果断决策，立即联系模板生产厂专业人员在工地现场组织加工了两套钢模台车，迅速投入到洞身衬砌施工中，大大提高了衬砌施工工效，平均每天完成一段（10米）洞身砼衬砌，侧墙及顶拱砼浇筑仅用了60天就全部完成，同时，

洞身砼衬砌外观质量也做到了光洁、美观，得到了监理和业主方的一致好评。

## 2、精心编制施工进度计划，科学组织人力资源，确保生产任务顺利完成

为确保完成年度任务目标，项目部立足项目从社会上外聘部分人员增强现场施工管理人员、技术力量；为了完成高强度的施工任务，项目部工程技术和管理人员通过不断的学习、总结，精心编制施工进度计划，细化施工任务到各部门、各工作面，落实责任到人；合理组织人力、设备，明确奖罚措施，高效、快速组织施工。每周通过召开生产例会，加强对各项生产任务目标的检查、督促、落实和协调，对未完成计划任务的作业及时分析原因，提出解决办法予以补救。特别是加强现场管理力度和沟通工作，做好各项施工的准备工作的，加强现场管理，灵活安排劳力、机械，及时解决施工中出现的的问题，避免出现返工和窝工现象。

## 3、积极及时开展劳动竞赛活动，确保阶段施工任务按期完成

项目部围绕业主“五月底达到供水条件”这一要求，积极开展劳动竞赛，针对本工程工期紧、工程量大的实际情况，为按期保质保量完成施工任务，项目部从20xx年12月1日起成功开展了“大干五十天，确保3月1日开始筑坝”为主题的第一阶段劳动竞赛活动；并在20xx年4月1日开始在全工地又开展了以“大干六十天，确保5月底达到供水条件”为主题的第二阶段劳动竞赛活动，两次活动充分调动全体干部职工的生产积极性，大大增强了团体的凝聚力和战斗力，在工地掀起了大干热潮，特别是在大坝填筑施工中，全体职工以极大的热情投入到生产中，斗严寒，战酷暑，经过249天的顽强拼搏，大坝填筑施工于11月11日提前5天顺利实现封顶目标，坝体土方填筑最高月强度达到了17.88万m<sup>3</sup>，最高日填筑强度达8200m<sup>3</sup>，创造了均质土坝填筑新纪录。

#### 4、实行项目部领导负责制度，进一步强现场施工管理

实行以项目部领导及各部门负责人分片区负责值班的制度，及时解决施工中出现的的问题，加强现场管理，灵活安排劳力、机械，加强沟通，做好各项施工的准备工作，有力地促进了生产。

### （二）合同经营管理

#### 1、分包合同的管理情况

时对分包队伍进行结算；对每个协作队伍建有合同及结算资料档案，在工程施工过程中按照合同条款要求进行管理，并定期进行评审，保证合同的履约情况，对不能满足工程要求的队伍及时进行清理。分包单位总体上能够按照合同的规定，认真履行其职责，并能满足工程进度、质量、安全、文明施工的要求，所有项目分包队伍均在现场建立了办公场所，并能够遵守项目部制定的各项管理制度组织施工。截至目前所有分包队伍结算办理至10月底，工程款做到按月支付，绝不影响现场施工。

#### 2、工程结算情况

按照业主的经营管理办法，各施工单位每月上报工程进度月报表，业主根据月度产值完成情况支付进度款，工程结算在竣工前统一办理，因此截至目前项目部未与业主办理工程结算。

#### 3、成本管理情况

项目部在开工初就根据本工程实际情况对所有价号进行分析，编制了计划成本，并在引进外协队伍过程中，完全按照计划成本进行承包，目前对下承包价号共计24个，其中坝基础喷护由于预算砼配合比与实际配合比存在差异，导致承包价比

现成本价高；大坝浆砌石施工，由于原材料（片石、砂子、水泥）及人工费的上涨，导致对外分包单价高于原投标价，项目部根据实际市场价格调查后对浆砌石单价进行了调整。

#### 4. 设备管理情况

项目部设立专管人员，健全岗位责任制，坚决执行持证上岗制度，加强对机械设备的日常保养、例行保养、定期强制保养及维修工作检查。建立设备台帐、履历书，认真填写每台设备运行记录，加强对新上岗人员的岗位培训，健全机械使用制度，制定了《机械设备管理规定》，各类机械使用按章执行，推动机械设备管理工作走向正规化。