# 龙湖集团开发工作总结(汇总12篇)

来源：网友投稿 作者：静水流深 更新时间：2024-07-04

*龙湖集团开发工作总结120xx年是\*针对房地产为主的第二次治理，限价、限购、限贷成为\*不断加压的筹码，放弃GDP考核的计量，放弃单一土地财政的依赖，治理地产绝不放松。面对如此环境，工程管理部在公司各级领导的关心和帮助下，在同级部门的协同照顾...*

**龙湖集团开发工作总结1**

20xx年是\*针对房地产为主的第二次治理，限价、限购、限贷成为\*不断加压的筹码，放弃GDP考核的计量，放弃单一土地财政的依赖，治理地产绝不放松。面对如此环境，工程管理部在公司各级领导的关心和帮助下，在同级部门的协同照顾下，在工程管理部全体同事的艰辛努力和付出下，取得了些许成绩，完成了局部既定目标，同时也暴露出工作的一些问题，取得一些珍贵经验，在此我代表工程管理部做如下工作汇报：

>一、各工程完成情况汇总及下一年度工作方案

20xx年将是xx世纪综合楼工程最为紧张的一年，预计20xx年5月底完成公寓式酒店的主体封底，全面展开门窗、外墙、幕墙、电气、水暖、空调等大量土建、安装分部工程全面展开，结合室内精装修等也将全面展开施工。确保20xx年7月xx世纪综合楼工程竣工验收。

高新区综合效劳中心工程按照20xx年公司制定的目标方案为施工全部完成，工程在公司领导的重视和帮助下，客服了典型园中区建设工程特点，开工施工手续滞后，边施工边出图，幕墙施工图纸和工序安排不通畅，局部材料组织不便和产地受限等原因，施工未能按方案完成。20xx年4月26日取得《建筑工程施工许可证》，9月10日完成A座主楼主体结构封顶也是完成了全部主体结构施工，截至20xx年12月12日，A座主楼幕墙施工完成2、3层，独栋商务别墅B、C3、C5幕墙施工根本完成，C1、C2、C4幕墙玻璃完成，剩余石材安装中。独栋商务别墅B、C1、C3室内精装修施工根本完成，其余独栋商务别墅根本完成至70%。

20xx年综合效劳中心工程方案在节后全面展开施工，完成幕墙、装饰装修、电气、水暖、空调、室外景观、精装修等施工，方案于6月30日全部完工交付使用。

20xx年延吉路“两改〞工程实现全面开工，工程部将审核编制更为详细的2#3#4#地块的总控方案，便于指导施工，自开工之日起方案18个月完成此工程单体验收。解决好1#地块的遗留问题。

其他内容，住宅楼的售后维修、技术支持;南京路热力设施移交;优通地块设计方案听取汇报等等;

>二、较好工作方式总结

1、工程部人员较好分配

工程部共11人(含资料员1名，借调装饰部1人)，老中青三代。综合楼工程配备6人(含资料员，庄工兼高新区水暖工程师)。高新区工程部配备5人(含庄工兼综合楼给排水工程师)。延吉路“两改〞工程部配备1人。

2、坚持工程部例会制度

每周三上午8：15的工程部例会，将工程部全体人员集合在一起，对每个工程概况、施工进度等进行汇总，对工程中出现的问题进行探讨和总结。

3、建立完善的工程管理制度和工程简报制度

一个工程建设好坏与管理到位与否紧密联系。工程部针对综合楼工程制定了详细的制度和奖罚机制，细致到例会、质量检查、监理通知、停工令等出现的奖罚制度，对于工期延误不同时间段的处理意见等等都做了详细的规定，并严格执行每月对监理、总包单位管理人员的量化考评。各项制度的严格执行才能确保了工程质量\*安进度的按方案完成。工程简报实施为工程部每月总结提供了较好\*台，将每月工程进展汇报公司领导，抄送公司各相关部门，让公司各部门时时掌握公司各工程情况，通力合作，保证公司利益。

4、坚持每周质量、\*安大检查制度

针对工程质量和\*安重要性，工程部每周二上午9：00对施工现场、工人生活区、食堂等进行全面检查，汇总检查内容，责任相关单位整改，确保施工现场质量及\*安。工程部还要求监理单位多组织现场协调会，现场质量会，技术协调会等，解决相关事宜，并针对屡次出现的质量问题，\*安问题，通报相关部门公司领导到现场统一思想，解决问题，到达了事半功倍的效果。

5、针对监理资料、施工单位资料及建筑实体的检查制度

针对监理规划、实施细那么、监理月报、监理日志、旁站和检验批等检查，是否交圈等落实监理管理，强化监理职责和监理管理到位。针对施工单位检查施工组织设计、施工专项方案、施工交底、分包单位资料、检验批等资料，和施工现场的进场材料、试化验、试块留置、支拆模、塔吊施工电梯手续等等检查结合建筑实体，全面细致精细化管理。二次结构砌筑施工前，在主要通道实行实体样板领路，指导施工。

6、针对施工进度的纠偏管理制度

要求监理单位对进度纠偏做预警，根据关键线路工期延误采取相关措施解决。超过10天提出警告，超过20天要求施工单位工程部书面提交措施追赶工期，超过30天约谈所在企业领导，提供切实可行的方案解决工期延误事宜。从而较好控制了施工进度。

7、设备选型和方案优化，节省投资确保建设方利益

综合楼高空大跨度模板支撑悬挑脚手架方案和高空超常规悬挑承重结构施工方案屡次会同赵总工商讨，最终组织专家评审时局部专家由建设单位邀请，较好的控制好方案审核。高新区电力设计和智能化照明设计的优化，为公司节约几十万的建筑本钱。

8、通畅的设计联系和技术洽商的讨论制度

随着施工展开，相关的技术洽商、设计变更不断增加，工程部有严格的提交技术洽商时间和流程，快速的审核制度和与设计联系方式，电子版代替正式文件先行指导施工的方式，防止发生因变更增加的费用支出。技术洽商和设计方案是否可行，商讨更为可行的方式，也是工程部积极做为的表现。

9、针对工程发文公章统一管理

工程管理的指令畅通对工程建设非常重要。公司原定的招标采购中心、本钱管理部均能单独发文工程部的方式不便于工程管理，经汇报公司领导同意后改为统一使用工程管理章，借鉴“三权分立而又统一协调管理〞方式，工程部根据施工特点，难以程度，施工经验等，能够把好最后一道关。

10、工程部启用“文件处理章〞

文件处理章提示意见和时间，责任人和完成时间明确，提供工作效率。

11、积极配合其他部门工作

针对招投标标书的技术文件配合，针对签证复核及签证有争议的讨论，及时与本钱部沟通完毕后下达指令签署意见等，都能对做到快速回复。还能够积极配合综合楼销售及售楼处工作。

>三、工作中缺乏

1、工程部工作管理还不能成为常态机制

工程部局部工作还呈现较为急躁态势，责任心不强，图纸审查不够，不能较好的针对本专业的性质，做更为细致的技术论证、施工管理、可行性分析等工作，不能较好的协调相关专业碰头会，商讨会，不能较好的提供合理化建议和可行性分析。对于工程管理还不能较好的把握，处理问题呆板，不能及时制止某些质量和有违标准的时间发生，造成返工、变更等工程量增加，造成质量检查后的整改工作加大等，不利于工程进展。

2、工程部工作方式还有待调整和提升

工作方式不同可能影响到最终的建筑质量和建筑品质。工作的拖拉和滞后，对于时间点关键点的把控不严格，对于发现问题解决问题的能力较弱，造成工作的被动和解决问题的缓慢，或者工作方式的和恰当性，技术确认或工作确认时间过长，都将导致施工被动。

3、工程部内部交流和沟通还不是很顺畅

工程部集合了老中青三代，每个人的工作方式和工作方法都非常珍贵的经验，但是工程内部的交流还不多，施工过程中遇到的问题交流少，存在的问题和解决方式也不沟通，一人做事一人当，很多工作做到了一个人手里，很多工作都在摸索中前行，造成了后续工作被动。

4、签证量多显示控制力缺乏

签证的发生是前期问题发现缺乏，指令不及时。提前检查设计文件，及时洽商及沟通，仔细研究施工做法，都可以预控后期变更增加签证发生。

5、工程部制定的制度还不能较好贯彻执行

工程部在20xx年制订了大量的管理制度，针对总包、监理人员的考核机制，针对工作流程，合同会签，意见审核审批，对外文件审批、签字流程审核等进行了约定，在20xx年实际运作效果不理想，屡次出现越级会签，越级审核等等问题。

6、工程部不能成为一个仅仅对工程质量管理

由于分工不明确，施工合同不经过工程部，割算审核等不通知工程部，致使专业工程师在很多不明确的情况下，仅仅成为工程质量管理，但是一个管理到位的工程管理是一个统筹安排管理，对人员、材料、机械、物品等都要精心组织、调配、合理利用，不是要直接管理而是要知道和提前把控预管理的全面问题。

7、工程部对工程预算、工程招投标配合模式还有待提升

一个方案的审核，一个设备的优化，往往在建筑本钱和后期的运行本钱上差距较大，工程部不能成为设计单位和施工单位的传话筒。应结合技术特点，可行性分析，费用的多少来优化方案，提出自己的观点，把握关键点的控制，到达相同的投资额做更为品质好的工程。

>四、工作中合理化建议

1、招标技术配合讨论制度

工程招投标的设备存在选型和设备匹配度的问题，特别是xx世纪综合楼在20xx年设计根本完成，对于地源热泵系统的把握远没有目前的技术成熟，所以在设备选型上需要下大量功夫，特别是综合楼涵盖地源热泵+可回收新风机组+顶棚辐射、风机盘管、地暖等较为复杂的空调系统，为后期调试成功奠定较好根底。设备招投标前的碰头会极为重要。

2、合同会签走专业工程师审核制度

很多施工合同牵扯到技术问题、施工顺序问题、施工配合问题，然而合同会签避开工程部，工程很多施工合同不经工程部会签造成施工分配不便掌握，进出场时间和实际施工要求不能有效贯穿，造成工程在管理过程中施工界限约定不能有效划分，施工签证不能较好把握，合同工期不能实际控制的不利局面。同样工程款拨付由专业工程师会同本钱管理部共同运作，完成存档交圈，确保工程款拨付及时和准确。

3、严格各部门工作职责、工作流程、工作接口

“责权利〞的分配是提供工作效率，便于查找问题原因，落实责任的较好管理方式，公司已经从单一的工程管理部变为招标、预算、工程等各负其责的分管部门，然而在合同会签、工程款申请、施工单位遴选，设备筛选等各种工作中，谁后期配合，谁主导谁辅助等，谁签字谁审核等都没有很好的理顺，多头指令多头回复，不能较好统一，使工作相互推诿扯皮增加，工作缓慢。招标采购中心的分包单位确认应及时通报工程部，并做施工交接，由工程部发施工进场通知单，并严格按合同质量约定和合同工期执行，并要求进场单位遵从工程部奖罚规定。

4、认真履行工程部管理制度

工程部制定了严格的奖罚制度和施工进出场制度，正在完善分包单位进场\*安文明施工制度。工程部要求建设单位发包单位进场缴纳文明管理费用，严格遵守工程部、总包、监理的管理制度，强化自身管理意识，服从质量管理，严格报验收制度，为工程管理更加有序做好根本工作。

5、工程部试推行内部评优考核制度

对于工作中任劳任怨，对于工作安排能够及时完成，对于工作中能够发现问题解决问题的人，不能通过公司人力资源的绩效考评评定，公司绩效考评全部以“A〞的方式评分，工程部尝试实行内部评优机制，作为年底呈报公司作为奖金分配的可借鉴资料，也尝试实行内部检查奖罚机制，对检查中好和较坏行为予以工程部内部通报，抄送公司总经理办公室，对屡次出现问题或性质严重的行为进行经济处分，提请人力资源部在当月奖金中予以扣除。

竖立良好的行为准那么，建立良好的工程管理队伍，对于公司开展极为有力。

**龙湖集团开发工作总结2**

今年各景区全年共接待游客万人次，门票收入940万元，创社会效益亿元，与去年同期相比，分别增长了10%、12%和12%具体情况总结如下：

（一）打造旅游线路(完成全年的考核)

按照“抓住一个契机，突出两个重点，打造四个园区”的框架，以国家地质公园建设为契机，以紫金山、奇峡群景区旅游建设项目为重点，采取了“每月一小调度，每季度一现场督查”的办法，持续推进了四个园区重点项目建设，截止目前，全县旅游景区共完成投资12036万元，取得重大进展。全年共硬化停车场18500m，修建旅游公路1\*公里、步游路改造2\*公里、景观桥两座、水面景观17600 m、改造景观60余处，新建浆水新合作宾馆、天梯山宾馆、张果老山宾馆三座，完成野河山庄别墅建设，天河山宾馆竣工开业，规范景区标牌、警示牌600余处.方便游客旅游，又以国家级奇峡群地质公园为中心，向四周延伸邢和路、邢左路、邢昔路、景区特点为板块推出两日游和三日游。

（二）主动突击拓展市场（完成全年的考核）

三是搞好旅游节庆活动（完成全年的考核并超出了今年考核计划）年内成功举办了办了九龙峡桃花节、云梦山泼水节、邢台地质公园的开幕式活动，配合市局举办了首届“\*邢台·首届太行山文化节”等旅游活动。

四是上报和发表文章(完成全年的考核)《邢台牛报》发表3篇，打造最佳线路一篇（天津经济晚刊），县信息一篇。撰写“首届太行文化论坛征文”3----5篇，河北《散文风》一篇。

五是编制《邢台旅游报》（没有完成今年考核计划只完成今年考核的1/3）编制了一期《邢台旅游报》印制发放一万份以上活动都大大提升了我县旅游知名度，并受到很好的效益。

（三）认真学习积极转变作风(完成全年的考核)

一是认真开展科学发展观学习，扎实推进工作作风建设年活动，积极转变作风，职工主动放弃节假日，全力以赴全方位搞好服务。

二是转变职能，提高办事效率。进行工作分工，具体工作落实到人。

**龙湖集团开发工作总结3**

从事市场部开发的工作对一个刚刚毕业的大学生是一个巨大挑战，作为一个工程开发人员首先要具有优秀的气质，灵活的思维，良好的沟通与社交能力。你代表的不仅仅是你个人的形象而是一个企业的形象，我们的背后肩负着企业的使命，你代表的是一个六十年风雨兼程，六十载岁月如歌的二化建，你要具备良好的综合素质：

第一、你要有一个良好的心态，我从一个书生气息的学生到企业员工，从美好的校园到残酷的社会，从理想到骨感的现实。在这一年多的时间里我学会了如何生活，如何更好的做事，如何更好的做人，我也懂得了许多道理，这个社会本来就是不公\*的，有些人一出生嘴里就含着一把金钥匙，有些人出生连父母都没有，但是我们不能抱怨这个社会，更不能抱怨我们的父母不如别人的父母，我们能够做的就是靠自己，靠自己的努力抒写一个厚积薄发的故事，这个故事是关于独立，关于梦想，关于坚持，它不是一个水到渠成的童话没有一点点的人生疾苦，所以我们要坚强起来，付出和回报总是成正比的。虽然工作当中遇到很大困难，我从来没有放弃过，我能做的就是尽我自己最大的努力，把该做的事情做好，如果你没有一个积极乐观的心态，也许会知难而退，对工作没有信心，影响了你工作的效率而且最终的结果不尽人意，我们在工作中会碰到许多问题，多和领导交流，有些问题就迎刃而解了，不要轻言放弃，也许你的努力最终没有好的结果会有很多挫败感，但是你不努力是不会有结果的，有志者事竟成，破釜沉舟，百二秦关终属楚，苦心人天不负，卧薪尝胆，三千越甲可吞吴，我们还有什么困难不能战胜的？

第二、你要对工作的各个环节有严谨负责的态度，一个工程项目投资大到几十亿，小到几千万，丢掉一个项目对我们也是巨大的损失，我们必须把工作做到位，落实到各个环节，及时搜集各区域项目的信息并且筛选整理，做好项目招投标管理模块的备案工作，计划定期拜访客户，这是工作当中最重要的环节。

首先拜访业主前对企业要有一个初步的了解，企业的主要涉足的领域，企业的性质，企业的经营状况以及规模，对跟踪项目内容规模以及工艺，做好相关项目业绩资料；尽量按时完成计划，详细记录项目进展情况，项目的进展有四个阶段：立项规划选址、建设用地审批、项目规划设计、监理施工招标阶段。其中立项规划选址阶段就包括很多手续包括：建设项目选址意见、项目申请报告、可行性研究报告、环保部门环评报告、水利地震部门等支持性文件，一般大型的化工项目需要很长的审批时间，流程相对复杂，这对业主也是一个大的考验，对我们市场部人员来说也是一个很漫长的过程，所以我们需要有耐心。

其次搞清楚项目的招标流程是公开招标还是邀请招标，根据不同的流程安排后面的工作思路；摸清企业领导层结构，具体到项目负责人，包括：招投标管理人员，土建安装分管领导，项目总负责人，决策层重要领导等，做好相关领导的协调工作；更深入了解项目的资金状况，付款比例，工程预付款，质保金等相关信息，对项目的可行性进行初步判断，及时向领导汇报项目情况，为下一步工作做好准备。最关键的投标工作一个错误不能有，投标文件的编制要响应招标文件的格式要求，按照规定装封投标文件，做好投标所需资料的准备，按时把标书送到现场，现场开标，答疑以及最后的中标确认。

第三、要严格要求自己不断提高自身综合能力。工作的性质决定了我们要面对各种各样的客户，面对不同层次不同专业的领导，你要熟悉公司的工程项目业绩，施工的优势，各种专业资质，工艺技术，了解施工的具体流程：前期的岩土勘察、地基处理、土建，设备安装、电器仪表、检验试验、防腐保温等专业知识，也要对经营造价有所了解，对合同的形式要熟悉是固定单价合同还是固定总价合同、是报费率还是清单计价的模式、含不含主材、标段的划分等等相关专业问题。从实践中发现问题认识到自己的短处，不断从书本学习专业知识完善自我，学海无涯苦作舟，如果一个人停止了学习他就会被社会淘汰。不要好高骛远，做好资格预审申请文件，商务标工作，有些事情看似简单做起来难，只有做好身边的工作才能不断积累提高自己的能力，不积跬步，无以至千里，不积小流，无以成江海。

工作一年当中先后参与了中安联合煤业化工煤化一体化项目一期煤制170万吨/年甲醇项目的投保工作并最后成功中标：协调完成了四川永祥四氯化硅冷氢化节能降耗技改项目的投标工作和前期沟通准备工作最后顺利中标，尽最大努力去完成了领导给我的每一个任务，项目的中标是对我最大的鼓励，也是我以后努力奋斗的动力，也给我很大的成就感，我能为企业的发展做出贡献我感到自豪与骄傲。

面对今年全国经济发展速度放缓，化工行业产能过剩，市场货币紧缩，这样的形式对我们施工企业是一个巨大的挑战，市场部开发的工作困难重重，但是我们有信心也有能力做好市场拓展的工作，抓住重点项目，拓展新的市场领域，不放弃任何一个机会，最后我要感谢企业给我这份工作，这个发展的\*台，同时感谢领导对我的关心、帮助和信任，我会一如既往的努力工作，争取为企业的发展尽自己的微薄之力。

**龙湖集团开发工作总结4**

尊敬的各位领导，各位同事：

大家好。

转眼产品开发部已经成立一年。这一年伴随着产品开发部从无到有，中心员工给予了我很多的支持和帮助，使我能够很快的融入经营中心这个大家庭，让我能在工作中不断的学习和进步，不断修正自己的不足。

产品开发部主要承担着公司纪念品开发、经营项目策划及长恨歌纪念品销售等工作。由于纪念品开发在国内景点尚处于起步阶段，没有成功的案例可以参考；面对着宽广的市场前景，如何开发出具有景区文化内涵而且畅销的产品，成为产品开发部成员共同探讨的课题。为全面了解游客消费偏好及购买因素，我和产品开发部员工一起在景区内进行为期二周的游客消费属性调研，并根据调研结果确定了公司纪念品开发主题，制定了20\_年纪念品开发方案，最终通过了羯鼓、步尧贵妃醉酒摆件等十一种产品设计方案。方案的确定只是纪念品开发的开始，由于调研不够深入和资源的匮乏，产品设计方案不适合生产、产品工艺复杂无厂家生产、产品质量不高等问题一一出现，我们在不断修改方案的同时，多处找生产厂家，截止目前已经完成了7种产品的样品制作，其他4种样品也即将完成。

在进行产品开发的同时，我也对公司非门票经营产业结构进行了全面而深刻的剖析。产业结构单一，竞争中不能形成绝对优势，消费形不成规模等等问题是制约华清池非门票经营的一道壁垒。在公司确定以“项目发展带动经营创收”的基本思路，在中心主任的帮助下，我和产品开发部成员一起，积极策划梨园、龙石舫等闲置场所的利用方案，一是经过多处实地查看、沟通，将梨园定位为集梨园文化展览、旅游纪念品消费和高端商务会所与一体的综合性消费场所；二是组织完成了梨园设计招投标工作；三是完成了梨园内部装饰拆卸和基础改造咨询、手续办理等工作；

在龙石舫等其他闲置场所利用方面，一是通过在龙石舫一周调研，了解龙石舫消费人群构成，最终确定以散客目标人群，并确定改造为休憩、观光为一体的西式饮品消费场所，目前基础改造正在进行，内部装修方案正在进行方案修改。二是通过总结经营实践中问题和与多次沟通、了解，确定将西配殿定位为长恨歌纪念品专营店，目前西配殿改造方案正在进行二稿修改。三是拟定了白莲榭、龙吟榭、长生殿等场所的\'经营概念性思路策划方案草拟稿。四是完成了华清池非门票经营三年规划，为公司非门票经营提供了思路。

由于景区非门票经营的地域限制，决定了非门票经营的坐店销售模式，坐店销售决定了我们不能选择客户，这个时候我们就要在产品上下功夫。市场是产品的试金石，只有将产品优势转化为市场优势，才能显示出它的价值和生命力。为能够开发出适合景区特色且具有市场优势的产品，我们在每晚长恨歌纪念品的销售过程中，积极和游客沟通，了解游客需求。并在纪念品销售小组去全体成员的共同努力下，演出季纪念品销售共计收入————万元，较目标任务增长————万元，较挑战任务增长————万元。

思考这段历程，最欣慰的是能把规范的产品开发制度、规范产品开发模式、规范的开发管理模式一步一步的去建立起来，并且形成了符合自身现状的开发思路，使得产品开发工作越来越步入正规。但是，这段历程也让我感到了许多的不足。

1、自身组织管理能力较弱。由于以前所在部室人员较少，人员管理相对容易，初到经营中心，面对近80名员工，突然有点不知所措，在日常工作管理上，不够大胆，在人员的组织方面经验欠缺，能力较差，不能很好的胜任管理工作。

2、工作中深入研究不够，没有追求卓越的精神。特别是在梨园项目的推进方面，总是以自己没有不懂项目为借口，过分依赖设计公司，工作很被动，梨园项目推进缓慢。

3、工作重心不能很好把握，将过多的精力投注与纪念品销售和日常内务管理中，加之产品开发本身有难度，自己总是不自觉的回避产品开发工作，有时会有任务领导不过问就万事大吉的心理。

4、工作中有时有急躁情绪，工作方式方法有时不细，特别是在一些经营思路、方案的策划过程中，遇到困难容易放弃，没有持之以恒的精神和锲而不舍的勇气。

把一个设计方案投入生产，最终成为商品，是一个操作复杂、布满荆棘的产业化过程。在这样一条艰难但是却充满希望的发展之路，很荣幸我能够参与其中，谨愿尊敬的领导和同事们，能够在我奋进的历程上，指导我、激励我、批评我、督促我。谢谢大家。

**龙湖集团开发工作总结5**

20xx年4月，到黄山龙恒置业有限公司任开发部文员，单位收发文的转发与登记；单位公章的管理；档案管理；文字材料的打印和复印；完成单位领导交办的其它临时性工作。三个月来，在领导与同事的支持和帮助下，较好地履行了工作职责，完成了工作任务，现将工作情况作以简要汇报。

>一、加强学习，努力提高自身素质

>二、恪尽职守，认真做好本职工作

三个月来，认真履行岗位职责，较好地完成了各项工作任务。一是坚持完成领导办公室的卫生清洁和物品管理工作。一如既往，坚持不懈，除极特殊原因外（时间变更、气候原因），基本完成了工作任务，尽量做到让领导满意。二是协助主任做好办公室的日常事务、工作。完成领导每天布置的工作并努力做好，如文件的打印和复印，有关人员的来访，集体活动的安排和布置等。三是档案的管理。完成了档案的整理工作并归档。工作的同时，也发现了自己的不足，如打字速度慢、做事过于拘谨等，我已经努力克服并已初见效果，希望领导和同志们审查。

>三、严于律己，不断加强作风建设

总之，三个月来，我做了一定的工作，也取得了一些成绩，但距领导和同志们的要求还有不少差距，工作经验尚浅。在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，本着对工作对事业高度负责的态度，脚踏实地，尽职尽责地做好各项工作，不辜负领导和同志们对我的期望。

一是进一步起强化学习意识。在提高能力上下功夫，把学习作为武装和提高自己的首要任务，树立与时俱进的学习理念，养成勤于学习，勤于思考的良好习惯。在工作中善于总结，不断进步。根据形势的发展和工作的需要，完善自己，展现自己。遇到困难不低头，不逞一时之勇，用行动证明自己的信心和能力，要知道：天下事有难易乎？为之，则难者亦易矣；不为，则易者亦难矣。

二是进一步强化职责意识。在争创一流业绩上下功夫，树立正确的人生观和价值观，增强事业心和责任感，认真做好职责范围内和领导交办的工作任务，不好高骛远，也不庸人自扰，

三是进一步端正工作态度。保持乐观的态度，不以物喜，不以己悲，不因一时得意而忘乎所以，也不因一时失意而妄自菲薄，保持一颗\*常的心，微笑面对每一天；胸装谨慎的意识，外饰积极的作风，工作生活乐观谨慎，行为举止大方有礼，待人待事热情诚恳。谨记：态度决定一切。

言必行，在今后的工作中，我一定加倍努力，争取创造佳绩。三个月的工作生活，我已经基本适应了这里的一切，并且深深地爱上这份工作，希望领导布置新的任务，我一定不负众望，如有差错，望领导和同志们批评指正。

我仍然想说那句话：一是感谢领导对我的赏识，二是感谢领导对我的栽培，希望领导和同志们给予更多的机会，当然，我不会错过任何一个，更要争取每一个。谢谢。

**龙湖集团开发工作总结6**

>、加快高能级城市布局，销售排名稳步上升

销售稳步推进，长三角占比提升。20\_-20\_ 年，公司的合同销售金额 CAGR 为 ，合同销售面积 CAGR 为 ，均保持稳定增长；20\_ 年合同销售金额为 2901 亿元、同比提升 ，合同销售面积为 1709 万方、 同比提升 ，均创历史新高；20\_ 年销售均价为 16975 元/平米，同比提升 。公司拥有长三角、西部、 环渤海、华中、华南五大销售区域，其中长三角、西部、环渤海为公司的传统优势区域，三者近年来的销售金 额占比持续维持在 75%以上；20\_ 年公司在环渤海、华中区域加大销售力度，20\_ 年其销售金额占比分别为 、，分别较上年提升 个百分点和 个百分点。20\_ 年上半年受市场下行影响，公司销售金额为 亿元，同比下降 ；热度更高的长三角销售金额占比进一步提升至 。

近年来加快高能级城市布局，助力销售排名稳步上升。20\_ 年以前，公司销售聚焦于长三角、西部、环渤 海的高能级城市，贡献销售的城市数量保持稳定，20\_ 年为 25 个，较 20\_ 年持平；而 20\_ 年及之后，公司 把握都市圈发展机遇，积极在二线、环都市圈卫星城拓展布局，20\_-20\_ 年贡献销售的城市数量分别达到 37 个、49 个、59 个、67 个，布局城市数在四年间增长超过一倍；20\_ 年的单城销售金额为 亿元，较 20\_ 年的 亿元有所下降。同时，公司坚持深耕的核心城市持续为公司销售基本盘提供稳定支撑，20\_ 年销售金 额前三的城市占公司总销售金额的 、前五的城市占比为 。20\_ 年公司销售前五的城市分别为重庆、 杭州、北京、成都、武汉，分别在当地的备案数排名为第一、第六、第九、第三、第五。

公司不选择粗放的盲目扩张，也增厚了行业下行期销售的安全垫。除了一二线的热点城市之外，公司也在 环都市圈的卫星城寻找投资机会，发掘较高热度市场的客群需求。20\_ 年，包含一线&中国香港、领先二线、 其他二线、环都市圈卫星城在内的高能级城市共为公司贡献了 97%的销售金额。公司不仅在 20\_ 年下半年以来 的行业下行期中得以安全运营，而且也凭借稳健经营持续提升销售排名，20\_ 年公司全口径销售额排名行业第 10、民营房企第 5，相较 20\_ 年分别上升一位；20\_ 年上半年销售排名则进一步提升至行业第 9。

>、前期拿地保持较高强度，投资更加聚焦核心城市

前期拿地维持较高强度，地货比维持在合理水平。公司近年来拿地维持维持较高强度，20\_ 年公司以金额 衡量的拿地强度高达 ，20\_ 年下降至 ，20\_ 年回升至 50%以上；20\_ 年拿地总金额为 1527 亿元， 拿地强度为 ，在规模房企中领先。公司以面积计算的拿地权益比维持在 55%-75%左右，20\_ 年为 ， 较上年下降 个百分点；20\_ 年公司加强对拿地成本的控制，当年以权益拿地均价/销售均价计算的地货比 为 ，较上年大幅压降 个百分点，而 20\_ 年该比例为 ，虽较上年提升 个百分点，但仍维持在 合理区间；20\_ 年上半年公司拿地更加聚焦核心城市，地价成本有所上升，地货比上升至 。

行业下行期拿地力度下降，投资更加聚焦核心城市。20\_ 年全年公司共拿地 122 块，总建面为 2355 万方； 20\_ 年上半年行业整体销售仍处于同比下行态势，公司以收定支、减小拿地力度，上半年拿地强度下降至 ， 拿地 17 块，总建面约 226 万方。与平均水平相比，一线及部分强二线城市市场热度得到更快回升，公司今年以 来的投资也更加聚焦于区域核心城市，上半年布局力度较大的城市包括杭州、合肥、北京、成都等，均拥有较 高的市场热度，其中合肥、成都在 5 月以来的销售同比增速优于全国平均水平。

产品线划分细致，优秀产品力获市场认可。龙湖的住宅产品线划分较为细致，大体可分为别墅、洋房、高 层/超高层三大产品线，每条产品线中又拥有更细致的条线划分。公司住宅产品在占据优势区位的基础上，凭借 自身过硬的产品设计规划及建造实力，获得比周边产品更高的溢价。以近期长沙的热门项目龙湖·春江天曜（二 期）为例，其位于长沙省府北板块，为板块少有的住宅大平层社区；龙湖凭借自身长久积淀的社区景观设计经 验，为项目打造森林式社区。项目开盘均价为 17500 元/平方米，凭借着优秀的产品力获得相较于周边产品的更 高溢价，首开当日去化率高达 89%，深受购房者认可。

土储面积充沛，且基本位于高能级城市。截至 20\_ 年年底，公司的土储建面共 7354 万方。由于公司未单 独披露物业开发的土储建面，根据公司物业开发与投资物业的业务开展情况，假设总土储中的 85%将用于物业 开发销售，则开发销售土储建面约 6250 万方，按当年销售面积计算出的保障倍数为 ，充沛的土储可保障未 来 3 年以上的销售。从土储结构上看，环渤海、西部、长三角、华中、华南（含香港）的土储建面占比分别为 ，包含一二线城市、香港、环都市圈卫星城在内的高能级城市土储建面占比则 高达 96%、货值占比高达 94%，土储整体优质、符合公司的销售结构。

**龙湖集团开发工作总结7**

多年的工作经历，我的专业技术得到了迅速提高，积累的丰富的专业技术知识，对自动化技术有了全新的认识，研发成果得到了应用实践，并给公司创造了丰厚的利润。

当今是一个协作的社会，很难再有爱因斯坦式的个人英雄人物，要想有所成就，必须依靠一个团队。因此，在公司领导的安排下，如何做好一个团队的领导，如何做好业务管理，如何建设一支高效率团队，也是我的工作重点之一。在管理上，我制作了一套日志系统软件，方便了同事之间的协同工作，大大提高了工作效率，提高了管理水\*；我还设计开发了一套员工出差管理系统，详细记录了员工的差旅费和任务情况，有效的控制了差旅费，使得差旅费之间的有了可比性；有效的记录了项目或产品的施工、维护信息，方便了信息查询以及日后的跟踪维护。另外，本系统是完全按照ISO9000的标准表格设计的，方便生成9000记录文档。

总之，多年的工作，让我掌握了不少专业技术知识，也发现了很多未知技术，我会继续努力，提高自己的专业技术水\*，为现代化和谐社会贡献力量。现对几年来的专业技术工作总结如下：

一>、嵌入式SCADA系统在油库罐区上的应用。

UKSE20xx是在嵌入式控制器硬件\*台（PAC）基础上，结合我国先进仪器仪表公司对油库SCADA系统的深刻理解及多年来积累的经验，自行研制开发的一套嵌入式SCADA系统。该系统基于嵌入式硬件、操作系统，实现了油库监控管理、加油站监控管理功能，系统具有安装、使用方便、性能稳定、可靠的特点。UKSE20xx是一套开放系统，在油库可以接入液位、温度、高报、燃气浓度检测、手动报警、泵阀工艺控制、流量信号等。在加油站可以接入液位信号、加油机工作状态信号等。信号的种类可以是：AI、AO、DI、DO、PI等等，而且均可扩展，类似PLC的I/O结构方式，支持现场数据采集、控制方案组态，支持梯形图编程、高级语言编程。

系统可以选配触摸屏，也可以按照用户的喜好任意配置显示器、键盘、鼠标。

功能特点：高稳定可靠性能。符合工业标准的嵌入式硬件\*台、微软公司的实时性多任务操作系统WinCE4。

二>、功能专用的应用软件保证了系统的稳定可靠性能，远远优于工业控制计算机（IPC）、组态软件组合系统的性能。稳定可靠性是UKSE20xx设计的第一要素。

（一）优越的实时性能：Strong Arm 206MHzCPU、实时性多任务操作系统WinCE4。

（二）、保证了任务调度的实时性能，满足工业自动化控制实时性要求。

（三）开放的I/O结构：类似于PLC的I/O结构模式，可以满足各种类型信号的采集、处理、控制。

（四）强大的可编程功能：数据采集、处理与控制方案可以编程、组态，以满足不同的应用方案需求；支持梯形图编程、高级语言编程。

（五）强大的数据库功能：支持本地SQL CE数据存储，数据容量可以通过USB口扩展存储空间，能够保存各种历史数据、日志文件；能够连接到指定的SQL SERVER20xx数据库服务器，并将数据提交到该服务器，实现了与高端管理系统的数据连接，比如ERP系统。

（六）支持MODBUS功能：提供MODUBUS SLAVE功能，方便与各种MODBUS MASTER进行数据通讯，例如：各种组态软件系统，方便系统的二次开发。

**龙湖集团开发工作总结8**

随着时针和秒针交替运行的滴答声，转眼20xx年已悄然走过，即将迎来20xx年，回顾过去的一年，产品研发部在公司领导的正确指导下，在兄弟部门的密切配合下，在部门同仁的共同努力下，顺利完成了公司制定的各项前期筹备任务。现将20xx年工作总结如下：

>一、详细学\*规，了解经营核心

入职后，公司领导先行组织认真对项目文字版策划总规学习。并通过不定时的学习中讨论，讨论中学习的方式，加深对整体项目策划的理解。使我们全面了解项目位于xx市xx乡与xx镇交界处，距xx市区约4公里，总投资亿元，属全省第37次重大调度项目。公司重点利用xx特有的“盐、药、道、酒”四大核心旅游资源，以国教养生文化为底蕴，以盐泉为核心支柱，整合酒都、药都、盐都等养生资源;\*首创盐泉养生旅游新概念，让游客在愉悦的旅程中养身、养神、养心、养性，将给人们创造天堂般美丽、舒适的养生旅游度假环境，打造全国第一个复合型养生旅游项目，国际一流的养生旅游度假基地。同时围绕以“盐”为核心，深度盐开发，做足盐文化，打造出\*特色的盐泉养生旅游度假区，成为xx旅游的新地标。

>二、依据项目总规，细化产品设计

在充分理解总规前期文案策划的基础上，根据公司对项目分期分批建设的原则，在相关领导的指导下，对一期营业配套项目进行局部方案量化。依据总规对一期涉及的经营项目，进行梳理性的整理和完善，使产品更具竞争性和实用性。并在相关部门通力配合下，顺利完成一期(一阶段)东方死海养生区、游客餐饮中心、游客住宿中心、后勤服务楼等，营业配套项目的工程设计任务书及最低运营人力编制需求方案工作。

>三、外出考察学习，完善产品设计

为了使产品在国内更具有独特性和超前性，参与公司多次组织的与相关部门联合外出考察学习。先后对浙江、湖南、湖北、四川、重庆、贵州、广东、山西等盐泉和温泉资源企业考察，重点对自贡的盐文化旅游资源和经营特色进行相应的详细了解。在借鉴同业的成功经验的基础上，并根据本项目的客源市场定位，以及区域资源优势，对产品设计和产品特色作出有机的调整。以死海沐浴养生为主，水上娱乐互动作夏季补充，温泉养生作冬季补充，使产品形成季节的优势互补。在产品设计满足客源市场需求的同时，融入温泉的服务理念打造东方死海旅游新品牌。

>四、接待各级领导，筹备项目开基

项目自立项以来，受到省内各级单位及相关领导的关注，并在政策上给予了极大的支持。期间现场接待了xx省级\*副\*xx、省国土厅厅长xx、xx市委副\*xxx等省市领导的检查指导，在听取公司对项目规划及筹备进展后，纷纷给予了高度的评价。同时也就项目在筹备过程需\*协调的问题，认真听取汇报并记录备案，会后逐项及时排解和回复，对加快项目的进度起到积极的作用。在各级\*共同关注及支持下，在集团公司领导的正确指导及鼎力配合下，顺利完成xxx《xx首创盐温泉养生度假旅游区开基大典》前期策划和现场接待方案。开基大典的圆满成功，在受到参会嘉宾赞扬的同时，也在xx爆发较大的社会影响力，为项目快速推进奠定良好的基础。

>五、采集产品资料，做好信息收集

>六、收集人才信息，做好人力储备

旅业是一个劳动密集的产业，业务科目繁多，需要不同类别的专业人才加入。针对一期(一阶段)项目岗位及人才需求，为应对部分岗位急需、特殊人才招聘难的问题，采用了意向性超前约聘办法。提前对核心岗位人才电话约聘，将部分符合岗位需求标准，有意向加入公司工作的人员简历收集储备。再根据项目的实时进度情况，合理安排适时的阶段加入公司服务。经过供需双方充分的了解及认知，使所需人才做到“召之即来，来之能战，战则必胜”人才使用关。

>七、协助一期修规，完成方案评审

依据集团项目开发原则：一期集中开发大众型、人气旺、投资省的项目，二期开发个性化、投资大的项目，二期开发时要能不影响一期正常经营的工作要求。部门积极参与协助一期东方死海配套项目前期的规划设计跟进工作。在集团公司领导的鼎力支持及设计公司的通力配合下，顺利完成一期营业配套项目修建性详规的报批，并通过项目相关专家评审通过。

>八、积极参与活动，营造和谐氛围

高效有序的的工作效率，离不开公司各部门的相互协作，更需要一个快乐工作及生活的和谐氛围。为了营造良好的工作氛围，部门积极参与公司组织的各项文娱活动，如：五四青年节的卡拉OK比赛、中秋节的邀月晚会、光棍节的美食派对、指挥部绿地\*整等相关活动。不但增进了部门岗位之间的认识，拉近部门之间伙伴关系，同时也提升了整个团队的集体荣誉感和企业使命感。

>九、认真回顾、分析过去的一年，部门也存在以下不足：

1、策划思路保守，产品缺少创新：前期协助一期项目文案策划过程中墨守陈规，产品设计方案依照传统温泉规划布局，没有突出盐泉本身独有的特色。后经集团领导及团队成员的思路不断碰撞，通过实地观摩考察和学习国外书籍资料，在汇总同业项目经营特点的基础上，使部门成员的产品思路豁然开朗，共同达成“东方死海”项目新的设计共识。

2、缺少资源共享，缺乏沟通理解：在项目日常推进及重大活动中，没有很好的借助集团公司内部的优势资源共享，部门之间缺少沟通，导致部分工作很努力，但工作成绩不是很明显。如在开基大典的过程中，集团公司委派精兵强将前来协助，大家在前期工作推进中各司其事，没有针对大典进度认真有效的沟通。期间双方交叉点的工作经常扯皮，既影响了大家的工作情绪，有影响了工作的进度。

总结过去的一年，是为新的一年工作顺利展开打下坚实的基础。20xx年是产品研发部项目产品研发完善年，骨干团队成立组建年，筹备专项实施推进年。同时也肩负着集团公司樟树项目的品牌推广和品牌塑造重任。

**龙湖集团开发工作总结9**

尊敬的xx经理：

我自XX年x月进入公司到现在已近3年了，也是在这里我完成了从一个学生到社会人的转变，非常荣幸能够成为你们中的一员，对此我一直心怀感激。这三年来在总经理的信任和同事们的帮助下我获得了许多锻炼和学习的.机会，开阔了视野增长了知识，我对公司给予的关怀和照顾表示衷心的感谢。同时，由于我能力上的不足和性格上的粗糙也给公司带来了不少大大小小的损失，为此我也深感抱歉。

近来由于一些个人问题我越来越感觉难以继续目前的工作，所以我决定辞职，我计划履职到XX年x月xx日，请您理解和支持，也期望我的离开能让公司尽早发现更有能力的人为产品的开发注入新的活力。

很遗憾不能为公司辉煌的明天继续贡献力量了，我衷心祝愿公司事业蒸蒸日上!祝愿各位领导和同事身体健康工作顺利!

敬礼！

申请人：xxx

20xx年xx月xx日

——市场开发工作总结

市场开发工作总结

**龙湖集团开发工作总结10**

龙湖集团于 1993 年在重庆创建，并逐步迈向全国化发展道路，是中国优质民营房企的代表。凭借长期的稳 健运营、对财务杠杆的谨慎使用，公司在行业下行期保持较强的经营韧性，业务持续健康发展。目前公司业务 涵盖地产开发、商业投资、租赁住房、物管服务等领域，开展范围覆盖全国超过 100 个城市、地产开发业务形 成五大区域。

>、房地产领域深耕近30年，多元业务稳健发展

起步重庆，多元布局（1993 年-20\_ 年）：1993 年，龙湖集团的前身重庆佳辰经济文化促进有限公司成立。 1997 年，公司开发首个住宅项目——重庆龙湖花园南苑，是重庆首批真正意义上的商品房之一，也获得了“国 家小康住宅示范小区”称号。1998 年，公司旗下的物业管理部成立，标志着业务正式进入物业服务领域。20\_ 年，公司开发首个独立别墅项目——重庆香樟林，涉足高端住宅业态。20\_ 年，公司商业运营部成立，标志业 务进入商业地产领域。20\_ 年，龙湖的首个商业项目——重庆龙湖北城天街购物中心开业。20\_ 年，公司启动 “仕官生”校园招聘，全国化人才招聘发展体系建立。

进军全国，成功上市（20\_ 年-20\_ 年）：20\_ 年，公司业务进入北京，正式开启全国化布局。20\_ 年， 公司于香港联交所主板挂牌上市，同年发布“天街”、“星悦荟”、“家悦荟”三大商业业态品牌。20\_ 年，公司 被成功纳入摩根士丹利中国指数成份股。20\_ 年，龙湖领导力发展中心落成，进一步夯实人才基础。

稳健经营，业务多点开花（20\_ 年至今）：20\_ 年，公司旗下长租公寓品牌“冠寓”成立，标志公司业务 进入租赁住房领域，开启全国化布局；同年公司业务进入香港，粤港澳大湾区城市群布局进一步深化。20\_ 年， 公司空间即服务（SaaS）战略发布，并由龙湖地产更名龙湖集团、发布全新品牌标识；同年“龙湖物业”升级 为“龙湖智慧服务”，椿山万树养老品牌正式发布。

>、股权结构稳定，激励机制焕发发展活力

创始人掌舵，股权结构稳定。公司的第一大股东为 Charm Talent，持股 ，其由 XTH 信托全资持有； XTH 信托由公司创始人吴亚军之女蔡馨仪女士创办，并按照吴亚军女士的指示行使投票权。创始人掌舵公司发 展方向，稳定的股权结构也将帮助公司进一步行稳致远。

管理层经验丰富，股权激励计划激发奋斗活力。公司董事会的四位执行董事均在公司拥有超过 10 年的工作 经验；公司广纳人才，高级管理层的主要成员均在地产开发、商业地产、企业管理等领域拥有丰富的工作经验， 将在未来进一步为公司各业务的协调发展赋能。20\_ 年 8 月，公司推出限制性股份激励计划，通过设立信托的 形式，以不超过总股本 5%的股份作为对雇员的激励；截至 20\_ 年年末，已有约 的股份通过该计划归属 于公司雇员，并有 的股份待员工达成归属条件后进行归属。力度较强的激励机制有效激发员工的工作热 情、提振奋斗活力。

>、业绩保持较快增长，盈利能力改善

行业下行期公司业绩继续较快增长。20\_-20\_ 年，公司营收的 CAGR 达 ，核心净利润的 CAGR 达 。20\_ 年下半年行业基本面下行，我们统计的 93 家港股房企整体归母净利润同比下降 ，而公司业 绩继续保持稳定增长态势，20\_ 年营收 2233 亿元，同比增长 ；核心净利润为 224 亿元，同比增长 ， 增速较上年仅微降 个百分点，营收与核心净利润均创历史新高。

费用率有所上升，盈利水平保持稳定。20\_ 年受前期拿地价格抬升的影响，公司毛利率为 ，较上年 下降 个百分点；合同销售口径的三费率为 ，较上年上升 个百分点；其中销售费用率为 、较上 年持平，管理费用率为 ，较上年上升 个百分点；财务费用率为 ，较上年上升 个百分点。而 20\_ 年应占联合营公司损益占营收比例为 ，较上年提升 个百分点，抵消了部分费用率上升的影响。20\_ 年 公司核心净利率为 ，较上年微降 个百分点，整体仍保持稳定。

多航道业务发展态势良好。从分业务占比上看，物业开发仍贡献主要营收，20\_ 年占比为 ；而公司 多航道业务发展势头较为强劲，物业投资、物业管理及其他服务的收入占比持续提升，20\_ 年分别为 、， 较上年均分别提升 个百分点。资产周转率提升，助力盈利能力改善。公司平均 ROE 在经历两年下行后回升，20\_ 年公司平均 ROE 达到 峰值 ，随后下行至 20\_ 年的 ，20\_ 年回升至 。ROE 的回升主要因为资产周转率的提升，20\_ 年公司资产周转率为 ，较上年提升 ；而公司 20\_ 年的归母净利率为 ，较上年下降 个百分点； 20\_ 年的权益乘数为 ，较上年持平。

>、租金收入保障债务偿还，优质信用持续获市场认可

今年偿债高峰期已过，投资物业租金收入提供有力偿还保障。我们统计了公司包括公司债券、中期票据、 海外债、ABS、ABN 等在内的债券到期信息，7-8 月为 20\_ 年的债券到期高峰时段，到期本金近 85 亿元，公 司已按期偿还；9 至 12 月共需偿还约 22 亿元的债券本金及利息，20\_ 年全年约为 152 亿元。 20\_年公司的投资物业租金收入共亿元，根据公司的购物中心开业规划及存量商场的经营效率提升， 我们预计 20\_ 年公司投资物业收入约 138 亿元，为偿债提供有力支撑；公司物业销售虽受市场整体下行影响， 上半年的权益销售金额仍达到 亿元，公司披露 20\_ 年销售回款率超过 90%，今年回款有望继续保持高水 平。在下半年市场销售有望见底回升的背景下，每月持续的销售回款与租金收入将共同保障公司债务偿还。

稳居三道红线绿档，财务高度自律。截至 20\_ 年年底，公司的扣预资产负债率为 67%，净负债率为 47%， 现金短债比为 ，剔除预售监管资金及受限资金后的现金短债比为 ，债务的安全边际高。多年来公司一 直保持稳健运营，三道红线指标长期满足监管要求，“绿档”属性稳定。公司的账期长期以来维持在 6 年左右， 20\_ 年平均账期为 年，截至 20\_ 年年底一年以内的短债占比为 8%，债务期限结构安全。作为稳健的民营 房企，公司管理层表示龙湖不做高息融资，没有使用过前融、非标、资管计划、影子银行等融资方式，公司高 度的财务自律也持续获得资本市场青睐。

融资动作持续，优质信用持续获得市场认可。20\_-20\_ 年公司的平均融资成本处于下降通道，自 20\_ 年 的 持续下降至 20\_ 年的 。公司的融资成本在行业内也极具优势，在规模房企中排名第五低，在民 营性质的房企中仅次于万科。同时，公司的境内外评级为全投资级，优质信用持续得到市场认可；20\_ 年以来 在公开市场共发行 7 次、共 11 只公司债和中期票据，累计发行金额达 150 亿元、加权平均发行利率为 ， 融资成本持续保持低位，融资渠道通畅。

**龙湖集团开发工作总结11**

时光飞逝，在过去的半年中，市场开发部在许昌公司领导班子悉心关怀指导下，面对极其严峻的市场形势，顶着压力，全体销售人员团结一心，克服重重困难，紧紧围绕市场开发和完成公司经营目标任务这一目标努力工作，通过本部门及公司各位同事的大力配合和不懈努力下，市场开发部在过去的半年里从思想上，经济效益上都取得了一定的成绩，现将过去的半年工作总结如下：

1、市场开发部是一个非常重要的部门，是公司盈利的主要部门，也是公司树立良好形象，搞好对外关系的主要部门。作为市场开发部的负责人，我深感肩上的担子非常沉重，我们必须抓紧时间，抓住机遇，提高工作效率。只有以提高效率为根本，在坚持原则的基础上有质量地完成工作，养成好的工作习惯和工作程序，才能少出错，不出错，才能使公司的发展之路走的更快更\*稳。

2、今年上半年是一个不\*凡的半年，市场开发部年初制定了全年工作计划，对许昌公司辖区内所有潜在用户进行了全面摸底调查，发放宣传资料并同主要人员进行洽谈安装和使用天然气的各项事宜。从天然气对比液化气、煤炭、电力等燃料的价格优势、环保优势、安全优势、发展优势等方面入手，对企业用户从各个方面宣传使用天然气的优势，让其认识到使用天然气对企业本身和自然环境是非常有好处的。但由于环保局等原因，市场开发不是很顺利，我部门在许昌公司领导班子的指导下，调整思路，在过去的半年里，我们共开发了迎新纸业、贝丽丝、梨园等一批工福业用户，壹号公馆等居民小区用户，保障了许昌公司经营目标任务的基本完成。

3、上半年，市场开发部在本部门及公司各位同事的大力配合和不懈努力下，共开发商业用户4户、工业用户5户、居民用户324户，签订合同金额90余万元，收回欠款94余万元，保障了许昌公司经营目标任务的基本完成。

以上是我对上半年工作的一些总结，当然，许昌公司经营目标任务没能完成主要责任在我，主要是由于我市场工作能力的不足和努力不够造成的。通过上半年的工作我们取得了一些经验教训，为我们做好今后的市场开发部工作积累了经验，同时上半年的工作也为下半年的市场开发工作进行了铺垫，打下了一定的基础。

为了弥补上半年工作的不足，完成全年的任务指标，下半年就要求我们要加倍的努力，争取将上半年的损失弥补回来，我们要做好目前正在洽谈中的项目工作，同时积极寻找新的项目，认真分析市场，规划市场发展，加强学习，提高自身市场营销能力。

许昌五洲天然气有限公司

**龙湖集团开发工作总结12**

20xx年上半年市场开发部在市办及县联社的正确领导下，在全县信合员工的共同努力下，主抓了银行卡业务工作并取得了一定成绩，确保了全县各项业务工作稳健有效地运行。现将上半年度的工作汇报如下：

一、业务指标完成情况

截至20xx年6月底，xxx农村信用社累计发行“金燕卡”50426张；卡存余额34068万元，完成市分计划的；短信签约率、完成市分计划的；新增POS终端57台，完成市分计划的；实现卡业务收入185820元，完成市分计划20万的93%。

二、主要工作重点及采取措施

2、建立严格的管理体系和激励考核制度。年初为了确保我县农信社银行卡业务各项目标任务顺利实现，提高卡业务管理水\*，强化服务质量，增加业务收益，依据省联社《关于印发xxx农村信用社县级行社经、基建、招标）。每项工程盘点签证都比较繁琐，签证大到几百万，小到几十元，程序不论价款大小都要经过各部门的认可签字。

合同管理。合同的管理是提高企业经营管理水\*，推进企业技术创新和管理创新不可缺少的一部分。要想做好合同管理工作就必须懂得合同法及相关的专业法和其它法律，没有这些知识就无法做好合同的管理工作。我们在签订每一份较大合同时，都要充分了解顾客的需求，合理安排资源，在双方的权力和义务上不放过任何一个异点，拿出基本可行的合同草本请公司领导决策。在合同的执行中，经常同项目部的经理联系，发现问题及时纠正。同时也建立了比较科学的合同台帐，已完合同及时归档。

11年招投标工作是市场开发部的另一项任务。开发部从11年1月份截止11月底共参与招标工作17项，中标9项，中标金额6151万元。

另外，我部门能深入各项目部，配合公司领导对项目部的结算及施工管理进行现场指导，最终审定结算值进行工程资料的装订，工作量非常大。我部门没有因为工作量大造成管理混乱。相反，所有的工程资料、结算资料及合同管理整齐有序。全年部门职工考勤完善，无脱岗、离岗现象，能够认真完成领导交予的各项工作。

成绩将属于过去，今后部门全体员工以公司各项现行的规章制度和预算的职业道德为准则加强工作责任感，及时做好部门的各项工作。\*时注意收集布置现行的定额资料文件，并加强学习工程量计算的技巧等业务知识，提高自己的工作效率。及时做好部门的各项工作，为企业做好部门力所能及的工作。

市场开发部

二一一年十二月十九日

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