

经营管理工作总结(实用5篇)

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。那么，我们该怎么写总结呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

经营管理工作总结篇一

(一) 农村土地承包管理工作

1、农村土地承包经营权证换发情况。我县自xx年农村土地承包经营权证换证工作开展以来，严格按照上级精神，查漏补缺，发现问题及时纠正。到目前为此，全县已换发农村土地承包经营权证5.1万本，证书到户率达99%，证书的填写较为规范。尚有一小部分农村土地承包经营权证还未换发到户，其主要原因：一是土地即将被征用，所以暂停了权证的发放；二是有部分农户举家外出务工经商，导致权证滞留在村组干部手上。

2、农村土地承包合同签订情况。农村土地二轮延包工作开展以来，我县共续签补签合同5.1万份，合同到户率达99%，合同内容的填写比较规范完整。

3、农村土地承包关系稳定情况。自农村土地二轮延包工作明确土地承包期再延长30年不变后，我县“三年一小调、五年一大调”的现象已大为减少，但仍有个别村小组存在这种做法。截至到目前，我县不存在乡村组织强行收回农户承包地的情况。

4、农村土地流转情况。我县各乡（镇）土地流转严格坚持依法、自愿、有偿的原则，截止到xx年第三季度，我县实行家

庭承包经营的农户50761户，承包土地面积187413.96亩，全县农村土地流转面积36998亩，占承包土地总面积的19.7%；土地流出农户12306户，占承包总户数的24.2%；签订流转合同的农户1289户，其中规范签订流转合同的农户638户，分别占流转农户数的10.5%和5.2%；签订流转合同流转的土地5536.3亩，占流转土地总面积的15%；农户间自发流转土地面积35086亩，涉及农户11747户，分别占流转面积和流出农户数的94.8%和95.5%；乡村组织提供信息流转土地面积1912亩，涉及农户559户，分别占流转面积和流出农户数的5.2%和4.5%；土地流转形式主要以出租为主，占流转土地面积的78.6%，转包、互换、转让、入股和其他形式只分别占流转土地面积的6.5%、7.4%、3.9%、0.2%和3.4%。到目前为止，我县没有发现乡村组织包办、代替或截留土地流转收益的现象。

5、农村土地承包纠纷调处情况。近年来，农村土地承包纠纷信访案件呈上升趋势，引发案件的原因大多数是因为农村税费改革前由于农民承包土地需要缴纳的正常税费任务较高，种地利益少，部分农民不想要土地，就私下口头协商或者通过他人口头磋商，达成不收租金但划转税费任务的土地流转口头约定。随着农村税费改革的不断深入，上级惠农政策的不断落实，农村征地补偿价格和范围的不断提高、扩大，农民的珍地、惜地意识大大增强，纷纷开始要求收回承包地。这样一来，农村土地承包纠纷矛盾就加速激化，但因为只有口头协议没有书面协议，一方站得住理，一方依据于法，争执不断，矛盾升级。针对这些矛盾纠纷，我县高度重视，严格要求各乡（镇）做好解释调处工作，不得相互推诿，把矛盾处理在萌芽状态，解决在基层。我县各乡（镇）所接7件土地承包纠纷信访案件已基本调处到位。

（二）农民专业合作社建设工作

（1）按注册时间分类□xx年注册登记10个，占总数的27.8□□xx年注册登记14个，占总数的38.9□□xx年注册登

记12个，占总数的33.3%。

(2) 按产业类别划分：种植业14个（其中白莲4个、烟草2个、果业5个、花生1个、红薯1个、油茶1个），占总数的38.9%；养殖业18个（其中生猪养殖11个、蜂业3个、肉牛养殖2个、水产养殖2个），占总数的50%；农机服务业4个，占总数的11.1%。

(3) 各类农民专业合作社成员共计1001人，其中农民成员977人，占成员总数的97.6%。

(4) 各类农民专业合作社注册资金共计1497.85万元，其中现金1435.06万元，实物折款62.79万元（主要为4个农机专业合作社）。

(5) 在各类农民专业合作社中，目前经营收入达1000万元以上的合作社有1个，为华丰畜禽专业合作社，其他大多数合作社经营收入都在30万元左右。

(6) 在各类农民专业合作社中，实行了信息、培训、技术指导、农资供应、产品销售等综合服务的合作社有24个，占总数的66.7%；实行单一服务如加工或产品销售的合作社12个，占总数的33.3%。

(7) 各类农民专业合作社以合同制、合作制等方式带动7596户农户实现增产增效。

2、面向农民专业合作社收费、罚款情况。到目前为止，我县工商局、国税局、地税局等部门以及各乡（镇）人民政府均未对我县经县工商局注册登记成立的36家农民专业合作社收取过任何费用和罚款。

1、减轻农民负担工作“五项制度”执行情况。我县继续坚持和完善涉农收费文件“审核制”、涉农价格和收费“公示

制”、农村公费订阅报刊“限额制”、农民负担“监督卡制”、涉及农民负担案（事）件“责任追究制”，农民负担已经得到明显减轻，农村社会和谐稳定，涉及农民负担问题的群众信访件几乎为零。

2、“一事一议”筹资筹劳政策执行情况。近几年来，我县没有申报“一事一议”筹资筹劳项目，少数村修建村内道路时采取村民自愿捐资赞助的形式修建，不存在集资摊派或变相集资摊派的行为。

3、强农惠农政策落实情况。我县粮食直补、粮食综合补贴、良种补贴等发放给农民的各种财政性补贴资金全部及时、足额发放到位，不存在抵扣、截留、挪用等现象。

4、涉农收费情况。一是农村义务教育免收学杂费政策我县已经落实到位；二是我县国土局、建设局、各乡（镇）人民政府、各村民委员会对农民建房收费、罚款总体说来比较规范，除个别收费标准缺乏执行力度、有的乡（镇）收费票据填写不规范、有的收费或罚款项目执收执法单位错位、少数乡（镇）、村出现扩大范围或自立项目收费苗头外，不存在其他乱收费、乱罚款行为；三是未发现有其他方面的乱收费、乱罚款、乱摊派现象。

1、农村“三资”管理情况。我县农村集体资金、资产和资源管理已经建立健全了《××县村集体经济组织财务收支预决算制度》、《××县村集体经济组织货币资金管理制度》、《××县村集体经济组织财务收支票据使用管理办法》、《××县村级财务管理责任追究办法》等制度；印发了《××县村级集体财务“村账乡代理”操作指南》，各乡（镇）今年全面实施了村账乡代理工作，但签订代理合同还不够到位。

2、农村财务管理规范情况。我县各个乡（镇）根据各自管辖范围的大小分别设立了1—3个农村财务管理规范化试点示范

村，在示范带动下，各个村基本上能做到每季度公开一次村级财务；同时，每个村都建立了民主理财小组，但民主监督作用发挥得还不够充分。

3、农村财务审计监督情况。我县各乡（镇）对农民关心的热点和焦点问题经常性开展专项审计，发现问题严肃处理，给群众一个明白，还干部一个清白；县站则开展审计抽查，特别是对群众反映强烈的问题实施重点审计，切实维护群众的合法权益。

1、县领导重视农经各项工作。一是大力支持农经各项工作的开展；二是有力督促与农经各项工作相关的各职能部门搞好协作，推进农经工作；三是安排每年1.5万元的减负工作经费进入县级财政预算；四是每年能够根据农村土地承包管理、农民专业合作社建设、农村财务管理等项工作的进展情况适当解决工作经费，保障我站的正常运作。

2、局领导支持农经各项工作。一是将农村土地承包管理、农民专业合作社建设、农民负担管理、农村财务管理等工作纳入了全局工作的重要议事日程；二是不截留、挤占、挪用农经各项工作经费，确保专款专用；三是适度弥补农经工作经费的不足，确保我站的正常运转；四是全面支持农经各项工作的开展。

3、乡（镇）领导推进农经各项工作。我县大多数乡（镇）领导都非常重视、支持农经各项工作的开展，在日常工作中，能根据本乡（镇）的实际情况，对农经工作给予必要的政策、资金、人力、场地、环境等的支持与扶助，积极推进农经各项工作。

（二）职工同心。职工同心协作是做好工作的基础。我站现有职工4人，我们充分结合自身的优势和长处，将当前农村经营管理的四大重点工作以及其他各项工作逐一分工，明确各自做好本职工作的同时，要大力发扬协作精神，取长补短，

相互促进、相互提高，全面提升了农经工作质量；各乡（镇）尽管农经工作人员紧缺，但大都能根据全县农经工作的总体部署和安排，紧密结合本乡（镇）的实际情况，努力完成本职工作。

（三）编发简报。加强工作指导是提高工作质量的有效手段。县减负办和我站从xx年1月起联合编发《××农经》工作简报，借助于工作简报，为全县广大农经工作者提供了一个学习法律、宣传政策、增长业务、浏览信息、交流经验、激励先进、鞭策落后以及营造了一个百家争鸣的工作平台，截止到今年11月，已编印简报35期次，起到了很好的宣传指导作用。

（四）办班培训。举办业务培训班是增强工作能力的有效途径。我站每年至少举办一次二期农经工作业务培训班，借以促进和增强乡（镇）农经工作人员和村级财会人员的理论学习兴趣和业务操作能力，全面提升他们的工作实践能力。今年，我站已经举办了2次3期业务培训班，其中第1次2期为村集体经济组织暨农民专业合作社会计培训班，培训乡（镇）农村财会辅导员、村（居）报账员和农民专业合作社理事长、会计160余人；第2次1期为农村土地承包经营权流转服务培训班，培训乡（镇）、试点村农村土地流转服务站、室工作人员50余人。

（五）调查研究。开展各种调研活动是提升工作措施的针对性和成效性的校正仪。今年，我站围绕农经工作的重点：一是开展了农村土地承包经营权流转方式、流转面积、流转规模、流转期限、流转原因、流转手续、流转地用途、流转效果、流转纠纷情况、流转管理状况、流转潜力等的摸底调查，形成了《××县农业局关于农村土地流转情况的调查报告》，针对我县农村土地承包经营权流转存在的主要问题，提出了可操作性强的进一步规范和加快我县农村土地承包经营权流转的建议；二是开展了农民专业合作社专题调研活动，撰写了《××县生猪专业合作社发展情况的调查与启示》、《试验示范撑起一片蓝天》、《“九统”服务支撑合作社走过一个

个春夏秋冬》、《找准合作点推动合作社健康稳定发展》等近10篇调研报告，有力地推进了合作社的规范化建设与发展；三是开展了财务公开“难点村”难点情况调研活动，认真剖析和分析“难点村”当前存在的主要问题，有针对性地提出了治理工作措施，形成了《××县农业局关于财务公开“难点村”难点情况的调查报告》，为及时完成村务公开、民主管理“难点村”的专项治理工作夯实了坚实基础。

（六）搭建平台。搭建服务平台是抓好工作落实的重心和基石。我县建立了县、乡、村三级农村土地流转服务中心（站、室），进一步规范了农村土地流转秩序，加快了农村土地流转进程，消除了农村土地流转纠纷隐患。

1、农村土地承包经营权流转示范村17个，分别是：高田镇的田心村、湖坑村，丰山乡的上坑村，木兰乡的新河村，小松镇的罗源村、罗溪村，琴江镇的古樟村、小别村、湖下村，屏山镇的长溪村、河东村，大由乡的河斜村，龙岗乡的水庙村，横江镇的姑溪村、洋地村、洋和村，珠坑乡的塘台村。

2、农民专业合作社县级示范点5个，分别是：××县华丰畜禽专业合作社、××县复兴蜂业专业合作社、××县蜂农专业合作社、××县珠坑乡富民红薯淀粉专业合作社、××县龙岗乡鲜莲产销专业合作社。

3、村级财务管理规范化建设县级示范村10个，分别是：高田镇的桂竹村、丰山乡的上坑村、木兰乡的木兰村、小松镇的小松村、琴江镇的旱坑村、屏山镇的亨田村、大由乡的大由村、龙岗乡的水庙村、横江镇的小姑村、珠坑乡的竹溪村。

（八）专项治理。实施专项治理是规范工作流程、方式、方法等的有力武器。我县今年重点抓了“农民建房和农民专业合作社乱收费乱罚款问题”和“财务公开与民主监督‘难点村’难点问题”的专项治理工作，有效地推动了面向农民建房和农民专业合作社收费与罚款的规范，促进了农村财务公

开的及时、全面、真实、准确，发挥了民主监督的实效性。

（九）督促落实。监督检查是促进工作落实的有效方式。我站经常采取检查督促、现场督导、随机抽查、暗访核实、审计监督等方式督促各乡（镇）把农经各项工作落到实处，取得了比较明显的效果。

（十）属地管理。属地管理责任的落实是及时、有效、妥善解决涉及农村土地承包纠纷、农民负担问题、农村财务管理混乱等群众信访件的有力保障。我县严抓属地管理责任的落实，严格责任追究，有力地促进了涉及农经工作范畴的各类群众来信来访件的及时、有效解决，维护了群众的合法权益，保障了农村社会的和谐稳定。近年来，我县涉及农经工作的农民越级上访案件呈明显下降趋势。

（十一）总结提高。善于总结，才能不断提高。我站经常性开展工作小结、工作对比、工作研讨、意见征询等活动，以便及时总结经验予以推广，发现问题加以整改，不断更新工作观念、改进工作方式、提高工作质量、扩大工作成效。

（一）乡（镇）农经工作机构与其他农业事业机构一同合并为乡（镇）农业服务中心，条块管理不顺。一是农经工作部门具有行政管理、行政监督、行政执法职能，作为事业性质的乡（镇）农业服务中心难以履行上述行政职能；二是已经合并的乡（镇）农经工作机构人、财、物归乡（镇）管理，并全部兼职乡（镇）其他中心工作，且由于福利待遇的联结造成工作上的本末倒置，本职工作能够认真应付就算很不错了，同时加重了我站条条管理与协调的难度，工作推进阻力较大；三是乡（镇）农经工作人员非常紧缺。截止到目前，我县10个乡（镇）农经工作人员不足20人，90%的乡（镇）只有2名以下农经工作人员，其中只有1名农经工作人员的乡（镇）4个，有2名农经工作人员的乡（镇）5个。而由于条条管理的不顺，我站又无法在全县范围内进行适当调整和补充，严重阻碍了我县农经各项工作的全面铺开和推进。

（二）农经工作经费严重不足。我站的工作经费只能确保正常运转，难以组织工作创新，一定程度上束缚了工作效能的发挥；各乡（镇）没有安排农经专项工作经费，好的乡（镇）基本上能够做到实报实销，差的乡（镇）则有报销次数和金额的限制，这在很大程度上束缚了农经各项工作的推开。

（三）有的乡（镇）领导对农经工作重视不够，认为只要不出问题就行，不太支持各项基础性工作的铺开。

（四）农村土地承包管理问题。

1、农村税费改革前土地流转手续的不规范（只有口头协议），埋下了一些农村土地承包纠纷隐患，且调解起来难度较大。

2、受世界金融危机的影响，我县农民工大量回流，加上人多地少的现实矛盾，农村土地在一定时期内难以形成集中、规模流转，适度规模经营效益较难显现。

3、有的乡、村干部对贯彻执行《农村土地承包法》及其相关政策存有抵触情绪，认为法律、政策规定与现实情况不太相符，要予以修订。

（五）各乡（镇）和各县级农民专业合作社都不同程度地存在农民专业合作社统计监测数据上报不够及时、真实、完整的现象。每当每季度规定的上报农民专业合作社有关数据时间前，都要通过县站的三催四促才能勉强收齐相关资料，透过这种现象我们可以看出：一是有关统计工作人员责任心不强；二是各农民专业合作社发展不平衡、不规范，统计数据难以及时、完整收集和真实反映。

（六）少数农村基层领导、干部开始放松对减负工作重要性的认识，已经出现麻痹松懈思想。这些思想的存在，不利于减负惠农政策的贯彻落实，很有可能因工作上的松弛出现农民负担反弹的苗头。

（七）农村财务管理问题。

- 1、村级报刊征订存在隐形压力，大多数村都突破了限额。
- 2、村级招待费用较难控制。去年我县村级平均招待费用达到0.5万元以上，部分村已突破万元大关，个别村甚至超出了2万元。
- 3、村级白条列支现象严重，占支出票据的90%以上，不利于实施有效的财务监督。

（一）加快农经机构改革进程。一是单独设立乡（镇）农村经营管理站，将乡（镇）农经部门从乡（镇）农业服务中心中分离出来，确保农经干部的专职专用；二是提高农经部门行政级别，乡（镇）农经部门应由“正股级”提升为“副科级”单位；三是把县、乡（镇）农经部门列入依照公务员管理范畴；四是赋予农经部门行政管理、行政监督、行政执法职能；五是乡（镇）农经部门人、财、物实行垂直管理。

（二）适当增加乡（镇）农经工作人员编制，根据乡镇管辖范围大小按3—5个名额配齐乡（镇）农经工作人员，确保农经工作的正常开展。

（三）将开展农经工作必要的业务工作经费、人员培训经费等足额列入每年各级财政预算，确保农经工作的正常运转和农经干部培训的经常化、制度化。

（一）针对农经各项工作中存在的问题加强工作调研，积极探索出解决相关问题的有效方式、方法，规范工作流程，落实目标管理，加强监督检查，严格责任追究，促进我县农业、农村经济健康稳定发展。

（二）本着“走出去、引进来”的基本原则，积极学习兄弟县（市）的好经验、好办法、好做法，并切合本县实际加以改

进创新，推动我县农经各项工作更进一步。

（三）加大农经工作的宣传引导作用，转变部分农村基层领导、干部的思想观念，使他们由不关心、不支持、不重视农经工作逐步变为关心、支持、重视农经工作，加速推进我县农经各项工作的发展；引导广大农民群众自觉学习相关法律、法规、政策，维护自身合法权益不受侵犯，积极参与民主管理和行使民主监督权力，自愿、主动加入或创建各类农民专业合作社，创造出的个人财富和社会财富，加快我县农业、农村经济的发展。

（四）以规范、促进农村土地承包经营权流转为重心，进一步健全、完善农村土地承包管理监督机制，积极消除农村土地承包纠纷隐患，切实维护农民的合法土地承包权益。

（五）以引导、规范、提升农民专业合作社的发展质量为目标，进一步加强农民专业合作社的建设与扶持，努力增强农民专业合作社的自我发展、自我壮大能力，带动周边农户实现增产增效。

（六）以开展涉农收费监督检查为抓手，进一步规范涉农收费行为，打压农民负担反弹苗头，保障农村社会和谐稳定。

（七）以“村务公开、民主管理”难点村专项治理工作为契机，进一步推进农村财务管理规范化建设工作，建立预防机制，从源头上防止冒出新的“难点村”，落实农村基层党风廉政建设。

经营管理工作总结篇二

20xx年，经营管理部认真落实公司各项决策部署，围绕经营管理的重点工作，积极想办法、拿措施、出政策，抓协调，抓落实，较好的完成了公司安排的各项工作任务。

1、着力做好投标项目报价工作。重点关注投标项目，积极参加投标项目工作会议，按照投标工作计划要求，督促采购部门多渠道询价，努力降低外购件预算成本，认真进行投标产品成本测算并结合对标价格与销售部门、相关公司领导共同商议合理确定投标价格，促进中标率提高□20xx年完成国内投标报价20份，完成国外投标报价12份，对重点大型投标项目，经营管理部报价人员参与相关会议5-6次，成本测算及报价时间10-15个工作日□20xx年1-11月份国内设备中标率为52%，国外设备中标率为50%。

3、及时制定设备销售价格，召开销售收入协调会议，促进设备订单获取及设备销售收入实现。经营管理部除重点关注投标项目外，按照销售部门提出的报价需求，及时制作非投标设备报价，平均每月完成非投标设备报价近40份；对于已排产设备，经营管理部积极配合销售部门与用户进行设备价格商谈，加快设备销售合同签订，全年安排专人参与相关产品销售价格商谈会议近30次；及时督促销售部门及时完成已交货设备的验收、开票和挂帐手续，定期召开产品销售收入专题会议，确保销售计划顺利实现。

1、结合现有订单、公司库存资源情况及市场信息，精细制定一级排产计划。面对产品交期短的市场新特点，与销售部门紧密结合，及时掌握市场信息，提前做好关键件储备，加强月度作业计划执行沟通，坚持每季调整一级生产计划并严格考核。针对生产组织各环节存在的矛盾和问题，及时组织召开各种形式的专题会协调解决，充分发挥好内部产能，缩短自制件生产周期，促进产品及时交付。

1、继续提高浮动绩效工资占比。按照机械公司进一步提高浮动工资占比的要求，继续执行每人每月从基本薪酬中拿出500元纳入公司整体绩效考核。

2、进一步优化完善考核指标体系。一是按照可衡量、易统计、整体关联大、科学原则设定指标，突出工作量、成本、订货、

效益等关键指标。二是规并整合部分常态化工作指标，去除“一专多能占比提升率”等个别不易统计的“虚”指标；三是针对不同单位的性质增加特定考核内容，对压控设备厂增加新产品研制计划的考核；对机电控制成套厂增加总装配合工作量的考核；对物流中心增加服务满意度的考核；对物资供应管理中心增加易派客采购率的考核。

3、考核更加关注当期重难点问题及管理短板。一是突出效益和成本指标的考核，各厂单位成本节约额指标继续保留40%权重；技术中心增加设备目标成本达成率指标；销售公司加大对设备及配件毛利率的考核权重，加大对配件收入的激励力度，提高自制件费用计提标准。二是突出交付指标的考核，将总装标台完成情况和生产、技术、采购、质量等关键部门联动挂钩，设置20%-30%权重作为经济指标季度考核。三是鼓励新业务发展，加大集团外订货及回款的费用计提标准，新增设备租赁收入考核指标及相应的计提标准。

4、严肃各单位考核工作量的统计确认。一是严格总装完工标台统计，设备完工、配套齐全、取得合格证书，交物流点收入库才可视为完成任务；二是严肃各单位完成考核产值及产量的统计，剔除分包外协作产值；三是通过设置年终动态调整系数鼓励各厂单位完成公司下达工作量的同时，利用富余能力和资源积极内、外揽活增收创效。

5、继续强化实施月、季、年累计滚动考核和绩效兑现逐级联动机制。一是继续强调和实施月、季、年累计滚动考核，各单位根据当期工作量指标及完成情况就可以预计出当月、当季以及当年本单位绩效工资情况，能否完成或超额完成考核指标任务对本单位全年绩效的影响更加清晰，更加促进各单位找活干、要活干、干出活，奋力拼搏完成全年目标任务；同时单位内部为了完成全年目标任务也更加趋于将绩效分配进一步向辛苦岗位、关键岗位倾斜，让员工切实体会到“干多干少不一样，干好干坏不一样”。二是取消技术、销售、质量、生产、采购、机关及后辅各单位的年度固定绩效基数，

通过部门系数，各板块绩效基数水平全部和分厂单位人平绩效水平挂钩，密切联动起来，既规范了各层级分配关系，又逐级传递了压力、明确任务、压实责任，有效促进了各层级工作积极性。

6、对锻造工序出台特殊时期特殊绩效激励政策。为尽量减少锻造搬迁对生产的影响，鼓励锻造工段如果5-9月5个月能提前完成剩余8个月620吨产量，则提前发放5-12月预算绩效工资，每完成1吨产量人平兑现绩效27.32元，鼓励工人多干活、多拿钱。5-11月锻造工序完成产量平均每月都在100吨以上，月产能同比提高40%。

7、加强对公司各项重难点工作的专项考核激励。围绕无动态库存零部件改代利用、无用户库存设备转售、合同履约率的完成、促进设备及配件及时交付、设计降本、采购降本、应收账款清收等重点工作，及时制修订相应专项考核办法进行考核激励，促进公司重难点工作的完成。

根据公司经理办公会指示精神，经营管理部牵头持续推进契约式经营，同时结合四家契约式经营单位20xx年改革经历和20xx年实际现状，有针对性的调整改革思路，引入提升指标、优化管控模式、改善考核方法，重新签订契约式经营协议，助力契约式经营单位形成契约式经营单位标志性成果，实现机械公司增利目标。截至11月底，高压流体管汇厂新增订货较去年增长12%，其收入和利润均有所增长；江深维修服务部新增订货、收入比去年同期增长30%以上，利润增长20%以上；派创公司新增订货同比增长49%，销售收入增长20%；泵业设备厂在内部管理上亦有长足的改善。

围绕公司扭亏脱困经营目标和重点工作，从市场开拓、挖潜增效、服务转型、增收保效四个方面分解制定了11大项，48小项，95子项重点工作计划，明确责任、细化措施，每月跟踪落实。除年末存货数超控制指标外，其他各项重点工作全部完成公司要求的目标。

1、推行风险管理。按照机械公司部署，推行全面风险管理，经营管理部牵头组织公司有关职能部门针对公司目前面临的29类风险进行梳理识别，并按照一般、重要和重大进行归类，共梳理出一般风险4xx项，重要风险13项，重大风险0项，并制定应对措施，为日后深化内控管理工作做铺垫。

2、强化内控管理。按照机械公司要求，经营管理部负责重新梳理机械公司20xx版《内控手册》39个流程共759控制点，结合公司现状，完成内控测试系统搭建，以及62个测试员和复核人的内控权限的设置，完成内控“点对点”培训40余人/次，已顺利完成20xx年前三季度内控测试，目前正在推进进行四季度测试，深度参与内控管理和erp融合方案讨论，同时牵头负责“强规范、明责任、重执行、增效益”管理提升专项行动，确保公司合规经营。

3、加强制度建设，持续完善制度体系。一是继续抓好制度梳理诊断与制修订工作，在20xx年规章制度诊断及制修订的基础上，经营管理部牵头各部门对公司已发布xx1项规章制度进行梳理与诊断，诊断结果在用82项，废止69项，修订40项，新增xx项，根据诊断结果已下发《农机公司20xx年规章制度诊断结果及制修订计划》。1-11月，公司各单位累计完成制度制修订37项（按已行文发布项统计），制度制修订完成情况将作为20xx年机关季度考核中制度建设打分的重要依据。二是强化对制度接口衔接关系的审核，确保制度体系形成闭环，克服制度之间的重叠与矛盾，保障公司各项制度成为一个相互关联、相互支撑的有机整体，切实优化、补齐制度，明确责任追究，做到有业务就有标准，有标准就有制度，有制度就有流程。

4、加强经济活动分析，不断提高经济活动分析的水平和质量。对外，月度、季度机械公司经营分析会上，展示公司季度生产经营工作的亮点，围绕抓市场、提质量、保效益、挖潜增效，剖析存在的问题，分析原因、提出应对措施。对内，坚

持做好月度及季度生产经营会经济活动分析，丰富ppt内容和形式，分析以问题为导向，提出问题、分析原因、明确措施，做到有问题，有安排，有措施，有落实，促进公司每月生产经营中突出问题的解决。1-11月围绕公司经营指标的完成情况，重点工作的完成情况、生产经营中存在的问题、保障措施及建议，组织撰写ppt经营分析报告10余份，为公司经营决策较好的提供了参考。

5、重点关注、分析和想方设法促进公司各项主要经营指标的完成。对新增订货指标，每月对各销售主体按照年度下达的分解指标，统计对标并在月度生产经营会上通报完成情况，对完成较好或差距较大的订货及时提醒。对销售收入指标，每月初配合财务组织召开资金收入计划会，及时盘点收入资源情况及各销售主体收入对标完成情况，每月通报考核，确保销售收入踏上机械公司考核指标。对于存货指标，每月向机械公司上报存货报表及存货分析报告，及时对标完成情况；重点关注积压存货现状及处置利用，每月通报利用奖励情况，1-11月累计改代利用无动态库存零部件5503万元；实现积压库存设备转销售xx台，货值10636万元，其中，转售给国内市场11台5391万元；其中，转售给国际市场8台5245万元。

紧密围绕公司生产经营中心工作，坚持立足现场抓好班组建设育环境，持续培养人才发力降本创效促提升，坚定不移重实效抓好方针管理、划小核算□tpm管理、示范班组等精益模块的深化与拓展，努力促改善课题、改善提案的质与量，为公司经营目标的达成提供支撑和保障。

1、坚持每日开展精益巡视，1-11月份共提出巡视建议项4956条，全部按时完成了整改。巡视过程中，各单位积极展示亮点916项。为了有效防范类似问题再发生，各单位建立内部巡查制度，将巡视问题按类分解至相应的安全员、质管员、成本员等专员对口专项解决。同时xx年在各单位打造一个示范班组促该单位整体提升。通过狠抓现场5s管理，每月开展班

组审计与复查工作，不断培育各单位优秀示范班组。

2、大力推动全员改善，实现全员参与，紧密围绕降库利库做文章。1-11月共完成11128条合格改善提案，生产单位人均达到0.95条/人/月。组织各单位领导在物流中心逐一开展库房巡查，进一步在现场感受存货物资，想方设法利用无动态存货。公司上下共同努力，员工的降本创效意识明显增强，逐步由原来的被动参与向主动参与转变。1-11月挖潜增效5325万元。

3、深化模块导入，持续融合发力□tpm管理试点单位成果继续巩固，并全面向非试点单位推广，由经验丰富的试点单位设备员进行结对帮扶，以特种设备为突破口，编制《设备保全台账》，全面实施保全记录电子化、表格化登记，1-11月设备维修费用共计460万元，较去年同期下降10%，故障率为1.92%，较去年同期下降22%。

方针管理坚持以“创效”为总目标，从市场开拓和经营成本两个方面确定7项成本课题，确定了创新破题、固化标准、下一年度可复制的课题执行方向。明确三个公司级焦点课题，明确思路，将课题划小，分解至各相关生产单位及设计部门，用一个个子课题来支撑，牵引解决大问题。坚持每月组织点检，每季考评成效，督促各项课题按“八步法”执行，确保改善课题出成果。

以泵业设备厂为试点，建立示范标杆，全面启动划小核算，每月组织点检，建立划小工作群，实时沟通；建立划小看板，对原单位数据进行公示各生产单位成立划小项目组，多次开展内部辅导。

4、搭建成长平台，培育精益人才。通过初选、理论授课、现场实践、作业练习、授课训练等方式，培养培训学员25人。通过理论测试、现场试讲、专家评审三个阶段，从培训学员、推行员、设备员、成本员中严选培训讲师，并从5s□tpm□成

本三个方面搭建培训师团队，共确定xx人，建立了精益人才库。

2、以产品外协及工序外协招标价格为基础，经营管理部及时制定产品及工序外协指导价格，对确需调价的外协产品价格及时调价，努力保证外协工作进行顺利；及时维护自制件标准价格，为生产单位产值统计及公司成本核算服务。

1、做好合同法律审查和合同风险防控工作。全年共审查合同近4000份，提出审查意见近200余次；经营管理部多次安排人员参与重要项目合同谈判、专项讨论并提出法律意见；为业务部门提供专项法律意见50余次，指导业务部门进行合同系统操作。

2、认真完成授权委托管理相关工作。根据公司授权委托管理制度规定，完成公司年度授权和一事一办授权工作。20xx年年度授权106人，统一签发了年度授权委托书；共办理一事一办授权62项，做到严格审批，统一制发，及时存档。

3、积极开展应收账款法律清收和合同纠纷处理相关工作。通过起诉促使吉林国泰主动来厂协商，在法院主持下达成了调解协议，预计清收470万元，已到位150万元；专人前往吉林信达、盘锦江汉处理应收账款清收并取得了付款承诺，完成吉林信达清收1300万元，向盘锦江汉清收600万元；全程参与延安胜云、江汉视博融资租赁项目的纠纷处理，提供法律意见和制定应对方案，派专人多次前往武汉、延安、上海处理相关事宜，最后促使延安胜云还清了全部租金，江汉视博纠纷达成了和解，相关诉讼均以对方撤诉了结；处理了湖北五洲、四川乐聚、巨鲸传动三家供应商法院要求协助执行事项。

1、总结20xx年承包经验，进一步扩大承包经营范围，探索和破解企业在经营机制和分配机制上的瓶颈问题，激发公司活力。

2、加强计划管理，加大项目管理和精益管理培训，在减少浪费、降低成本的基础上深入推进精益管理，加强中基层骨干人员培训，在快速交付上熟练运用先进工具、方法加强精准编制和进度控制、确保重点订单项目按时交付。推行方针管理，解决生产运行过程中的突出问题，改善生产运营质量。

4、进一步完善绩效考核实施细则。针对20xx年绩效考核出现的问题和不足，进一步完善优化各版块指标的设定和考核方式以及工作量单价的测算方式，细化和完善职能部门及中层领导干部挂钩考核模式，发挥绩效考核指挥棒的引导和激励作用。

5、重点加强存货管理和降库利库，进一步分解细化存货控制目标及责任，加大存货考核力度和专项激励力度。

6、加强规章制度建设，结合新erp上线，配合完善出台相应规章制度，保证生产经营平稳运行；进一步完善制度管控体系，加强制度宣贯和执行监督。

7、继续夯实内控管理，重新搭建测试平台内控测试组织架构，对有关测试员开展有针对性的培训，保障测试样本的符合性，根据新版内控权限指引，将相关权限进行延伸，提升公司营运效率。

经营管理工作总结篇三

本站发布2019经营管理工作总结，更多2019经营管理工作总结相关信息请访问本站工作总结频道。

以下是本站为大家整理的关于《2019经营管理工作总结》的文章，供大家学习参考！

现就本人所管理的片区杭州市场及大区后勤从2019年年初至

今工作进展情况，所存在问题，及下一步工作开展向公司做以汇报。

一、杭州市场部经营情况

2019年初至今，在公司效益经营方针指导下，我部根据片区网点实际经营情况，对片区亏损网点进行调整，撤场等大力度处理，已经裁撤了八家网点，在撤场同时，又有效开发了五家网点。新开网点遵循了公司效益，谨慎、详细调整，准确判断和预估的指导要求，力争把经营风险在前期控制在最低，因此新开店基本都略有赢利。现杭州市场实际经营网点为46家，销售额从5月份以前的35万左右递增到现在的月产出55万左右，递增率为57%左右，市场的实际经营效益也在逐步改善和提高。

二、杭州市场部管理现状

片区管理分工明确，各片区业务能针对片区经营情况对工作主次分明，有条不紊地开展，在回款、客情维护、促销员管理、促销活动开展等基本能执行到位，业务开展有分工，有协作。我本人除了加强网络管理，把工作重点放在信息收集和新网点开发上。

三、大区后勤管理情况

1、仓库

经过一段时间的消化和调整，大区仓库包场淘汰品牌所沉淀的库存，公司主动淘汰品牌所形成库存。品牌质量不稳定所形成的库存。在公司协调下，兄弟市场上海，台州的帮助下，大区内部嘉兴。湖州共同努力下，已经消化了前期沉淀的大部分库存和即期品。仓库库存额由年初的将近200万控制在120万左右。

2、品牌梳理

经过调整和消化，开始逐渐形成适合本区域销售的品牌架构

3、司机、财务等其它后勤人员基本尽职尽责，各司其职，完成本职工作和公司交办的事项。

四、存在问题及分析

1、大客户大包袱，2019年12月份包场的连锁超市禹倡供销经营至今，平均投入产出比60%多，费用占整个市场40%多，成了市场效益经营的大包袱。

原因有以下几个方面□a□金融危机有一点点b□禹倡有一家店周边菜场搬迁造成下滑c□迪彩、大宝、牙博士等在该系统畅销的单品不能持续有效跟进d□品牌调整导致部分顾客流失e促销员心态和积极性。整改措施，由于我们签的`是两年的包场合同，已经进行了有效沟通，客户已答应第二年合作不受原合同约定，可以重新谈，今年的合作因为是门店承包制，利润和费用已分配下去，因此费用调整空间没有，但是销售提高因素在a迪彩、牙博士重新导入b该系统每年下半年都是传统旺季c促销活动跟进。

2、其它几个亏损小网点已积极沟通，用撤货来终止亏损。

3、多品牌调整负担重，给货源管理和市场销售工作带来很大工作量和压力，由于品牌引进和淘汰频繁，造成品牌顾客忠诚度降低及促销工作积极性受到影响，因此建议公司，梳理形成稳定的品牌架构、制定品牌淘汰和引入的机制。

4、即期品存在和处理，即期品存在已久，已经成为影响公司效益的一个因素，即期品形成原因□a□不合理要货b一线促销人员和业务人员重视不够c季节性产品要货不合理d质量不稳定品牌e仓库人员没有培训和可以依据的一般操作手册和标准，

因此, 建议公司在仓库的陈列, 货品的发放和管理, 季节性产品的备货, 即期品管理和处理, 产品报损处理制订一套操作手册, 让每一位仓管有可遵循基本依据, 而不是每人按自己想法管理。

5、市场竞争现状, 由于杭州日化终端供应商20多家, 竞争白热化, 对费用收取更多地倾向于部分现付和全部现付, 导致我们在竞争中虽然最早获取信息, 但最终因为费用支付问题流失很多店, 并在市场开发中举步维艰, 最终我们只有靠客情、靠信息和速度、靠品牌实力赢取部分网点。

下一步工作开展

3、亏损网点争取在2019年12月份以前调整完毕

5、坚持持续有效地开发, 保证不断地提升。

经营管理工作总结篇四

现就本人所管理的片区杭州市场及大区后勤从20xx年年初至今工作进展情况, 所存在问题, 及下一步工作开展向公司做以汇报。

20xx年初至今, 在公司效益经营方针指导下, 我部根据片区网点实际经营情况, 对片区亏损网点进行调整, 撤场等大力度处理, 已经裁撤了八家网点, 在撤场同时, 又有效开发了五家网点。新开网点遵循了公司效益, 谨慎、详细调整, 准确判断和预估的指导要求, 力争把经营风险在前期控制在最低, 因此新开店基本都略有赢利。现杭州市场实际经营网点为46家, 销售额从5月份以前的35万左右递增到现在的月产出55万左右, 递增率为57%左右, 市场的实际经营效益也在逐步改善和提高。

片区管理分工明确，各片区业务能针对片区经营情况对工作主次分明，有条不紊地开展，在回款、客情维护、促销员管理、促销活动开展等基本能执行到位，业务开展有分工，有协作。我本人除了加强网络管理，把工作重点放在信息收集和新网点开发上。

1、仓库

经过一段时间的消化和调整，大区仓库包场淘汰品牌所沉淀的库存，公司主动淘汰品牌所形成库存。品牌质量不稳定所形成的库存。在公司协调下，兄弟市场上海，台州的帮助下，大区内部嘉兴。湖州共同努力下，已经消化了前期沉淀的大部分库存和即期品。仓库库存额由年初的将近200万控制在120万左右。

2、品牌梳理

经过调整和消化，开始逐渐形成适合本区域销售的品牌架构

3、司机、财务等其它后勤人员基本尽职尽责，各司其职，完成本职工作和公司交办的事项。

1、大客户大包袱□20xx年12月份包场的连锁超市禹倡供销经营至今，平均投入产出比60%多，费用占整个市场40%多，成了市场效益经营的大包袱。

原因有以下几个方面：

a□金融危机有一点点。

b□禹倡有一家店周边菜场搬迁造成下滑。

c□迪彩、大宝、牙博士等在该系统畅销的单品不能持续有效跟进。

d□品牌调整导致部分顾客流失。

e促销员心态和积极性。

整改措施，由于我们签的是两年的包场合同，已经进行了有效沟通，客户已答应第二年合作不受原合同约定，可以重新谈，今年的合作因为是门店承包制，利润和费用已分配下去，因此费用调整空间没有，但是销售提高因素在a迪彩、牙博士重新导入b该系统每年下半年都是传统旺季c促销活动跟进。

经营管理工作总结篇五

20xx年10月份参加了北京西至通州及黄土店至古北口开行市郊列车国铁设施适应性改造工程（s1□s5线工程）的施工。电务公司根据施工情况安排分工，由北京通号项目部为主体项目部，北京电力项目部为参建项目部，统管电务公司s1线工程；由太原通号项目部为主体项目部，信息化分公司为参建项目部，统管电务公司s5线工程。

s5线工程是利用北京市内既有铁路开行市郊列车，起点为东北环线的黄土店站经由东北环线、沙昌三线、京通线，终点到京通线的古北口站，线路经过昌平、怀柔、密云三个区，线路全长136公里。全线共经过17个车站，市郊列车停靠6个车站。北京市政投资的市郊铁路，是城际铁路网和轨道交通路网的有益补充，可提高雁西湖区域运能、优化和强化路网。有效盘活既有铁路资源，充分利用新增资源，实现铁路和城市双赢。还能加强北京地区的生态建设、强化能源和资源节约，构建低碳绿色的综合运输体系，大力发展市郊铁路也是世界大城市发展的普遍规律与必然趋势。正因如此□s5线工程要求的工期特别紧，计划工期20xx年9月15日开工□20xx年12月15日竣工，总工期92天。

s5线工程的重难点工程包括：

1、站场内施工，本工程站台改造施工时，拆除站台墙、新建站台墙、吊装雨棚、人行天桥均需紧靠既有铁路线施工，机械、人员、物料在施工过程中需注意防止侵限，采取必要的防护措施，确保铁路运营安全的同时高质量完成施工任务，确保铁路运营安全为本工程重点。

2、地下管线保护，本工程站内施工，地下通信、信号、电力等管线众多，在拆除站台及土方开挖施工前，需探明地下光缆，并做好相应保护措施，为本工程重点。本工程主要涉及通信、信号、电力的三电拆改，对房建专业的站房工程和线路专业的站台抬高和雨棚的施工进行配合。和新建站房通信信息设备的安装调试。古北口涉及站场的过渡改造。

3、换梁工程，涉及换梁桥梁2处，分别为官高中桥、怀沙河大桥，共计更换t梁7孔。换梁施工受场地条件、跨数多等因素的影响，施工难度较大，需对施工方案反复比选，需综合考虑各方因素，进行严密的组织，以确保铁路运营安全、对铁路运营影响时间短为原则，确保铁路运营安全的同时高质量完成施工任务。

s5线工程是一边设计投标，一边施工的工程。作为主体项目部项目经营主管，充分发挥协调沟通能力，与设计进行对接，联系建设单位，拿到第一手施工图概算，为投标工作做好了准备。工期紧，重难点工程还多，在前期站台拆迁工程中，施工现场人员密集，到处都是人工开挖光电缆进行迁改，打探沟做防护，原设计拆迁所列工费严重不足，为了更好的控制工程成本，提高工程效益，通过与现场监理员、设计、业主、架子队领工员等人员的沟通，通过拍摄施工照片等，现场核对数量，明确迁改方法等，及时牵头签订五方协议，为后续的验工计价及索赔工作打下坚实的基础。

在对内经营管理工作中，为了更好的控制工程成本，提高工程效益，通过与项目经理、项目总工、材料、安检等人员的沟通，收集现场数据，调查周边物料情况，编制了项目部责

任成本，签订了施工劳务合同，涉及通信、信号及电力专业的的项目，将工程成本夯实做精，很好的控制了项目部成本的支出与收益，完成年度验工计价5556万元，圆满完成年度经营任务，为公司赢得了最大化的效益。

在20xx年的经营管理工作中，体会到项目经营工作的重要一点心得就是要认真细心，深挖合同条款，如在津秦客专线工程，重要的过渡工程自购设备前期居然忽略了没有形成计价，在清概阶段才发现问题，后期再找过程中的资料就非常困难了，所以一定要细心，不放过每一个计价，才能保证公司的收入。另一心得就是要统筹管理，站位要高，在s5线工程中，要从工程的角度、物资的角度、经营的角度统筹考虑经营工作的开展，积极联系设计、监理、甲方，确保项目盈利最大化。