

经营年终工作总结（23 篇）

经营年终工作总结（通用 23 篇）

经营年终工作总结 篇 1

从 20__年 2 月 28 日开始进入公司，担任计划部成本控制一职已有近一年的时间，由于工作充实，感觉这一年的时间过得很快，此时回顾一下工作、反思一下不足、思考一下打算，是非常及时且有必要的。我总结这一年的点点滴滴，心中感触良多。此时的年度工作总结与其说是一篇制式化的文章，不如说是对过往一年工作的一次总的检视和思考。这一年以来，在上级领导的指导和同事的支持帮助下，本人有了很大的进步，也在工作上做出了一点微薄的成绩，同时需要改进学习和值得引起注意的地方同样很多。我司成本控制室成立于 20__年 2 月中旬，秉承着推动企业经营管理；通过成本控制达到节约生产耗费、降低成本、提高经济效益的宗旨，在各级领导的支持下、各部门的配合下，如今已历时近一年的运行。在这一年的运行期间里，成本控制工作由初步“进入角色”到臻于成熟，已卓见成效，并逐渐趋向更加完善。现对 20__年成本控制室本人工作总结如下：

一、年度工作总结：

（一）、本年度所完成的工作

1、控制工程项目成本，提高经济效益是施工企业经营最终追求目标，也是企业生存与发展的根本追求。成本控制室成立之后即融入到公司管理流程当中，并对相应环节进行审批。以各工程已出具的二次目标成本预算为依据，全面展开成本控制审批工程，根据本年度北京巩华城工程 a、b 区地块及解放军第 202 医院、太原万达等六个新开展工程预算进行合理计算结合原材料成本，对预算进行分析、对比、总结，编制二次目标成本分析表，制定各部门分解目标，依该成本对设计提料、供应采购、工程施工安装等环节进行审核控制。审核设计部下发的材料提料、定额及细目，比照二次目标成本控制相关材料的发生数量。审核供应部入库及材料付款，比照二次目标成本控制相关材料的发生单价金额并统计工程材料成本。结合二次目标成本、安装合同审核工程部人工费(安装费)、措施费等。控制各项费用合理有效的支出。对工程用款即将出现的超定额现象做出及时预警报告。

2、各工程增补项目，为公司重要产值之一，我成本控制室认真对待每个增补项目，认真理解工程联系单，配合各项目部，为增补项目出具精确的成本造价单，合理的增补报价，以创造增补项目收益。依据大连琥珀湾、北京京客隆、太原万达工程等十一个工程项目业主方增补要求对各工程需增补处做增补报价及增补报价利润分析表共计二十八份。

3、成控室成立之初，首要工作是了解各在建工程、收尾工程，已进入决算工程的总体信息，了解各工程合同，掌握各工程进度以及回款情况，并将有效信息汇总开成工程施工状态总表熟读合同，整理增补项目，审核竣工图纸，确保准确无误地出具工程竣工结算书。本年度对竣工的北京京客隆、沈阳联创大厦等七个工程依据原工程招投标文件及报价制作工程决算书。

4、每月5日对计划回款工程下发工程回款提示单。每月25日收集、整理并校核本月各工程实际直接费用支出及未来三个月资金使用计划。28日主持召开月资金平衡会，分析各工程资金使用状态，向各部门提供预期资金使用参考信息。对存在资金缺口或有潜在风险的工程作出预警。次月5日前对上月计划回款未回的项目部下发工程回款催告单并跟踪回款进度。每月召开一次工程回款会议，制定回款计划。对老工程陈欠款制定催要目标，跟踪问题处理进度，使得公司资金得以有效周转。

5、回顾这一年的工作，在看到成绩和进步的同时，成本审批工作也暴露出一些工作流程上不完善之处：

(1)工程资料保管不完善问题，以及人员流动时工作交接不完整问题。

(2)在审批供应采购单时出现未按提料规格采买、报检问题，如：光伏用焊条，提料上规格为 $\Phi 4.2$ 采购却为 $\Phi 4.0$ ，而入库报检时规格实为 $\Phi 3.2$ ；光伏用pe垫片，实际采购为pvc板。

(3) 部分采购有超定额现象，审批过程中已要求供应部出具超定额原因说明，并由主管领导签字。

(4) 超成本问题，如 202 医院工程原成本单开门为 477.28 元/套，对开门为 717.33 元/套，调整后对开门单价为 877.36 元/套，单开门为 628.99 元/套，总共超出目标成本 5189.47 元，经成控室审批发现后，以书面说明形式呈报给工程事业部总监，由工程事业部总监批准办理超成本审批单后，再运转到下一流程。

上述问题，我成控制室在审批中能够做到及时发现、及时与相关部门进行有效的'沟通，促使相关部门能够更加认真地执行工作流程，提高工作效率，保证成本目标实现。

(二)、20__年工作目标。

加强成本预警机制，关于发现问题每月成本回顾及审批，及时提醒—动态成本超过目标时，提出预警措施—动态成本超过即定预警值(目标成本总值的 2%)时，强化控制手段动态成本超过目标成本总值的 5%时，成本管理系统停止付款审批，必须调整并建立新的目标成本。

整理完善本部门相关数据，以便更好开展成本控制工作。

二、取得的进步和体会：

通过一个月的融入和磨合，我基本上适应了公司的工作环境和氛围。在这个适应过程中，我得到了长足的进步和一些感悟：

(一)、工作能力得到锻炼。在领导的指导和同事们的支持和帮助下，我的工作能力和进步。除了可以独立编制二次目标分解，完成月资金使用计划和各项增补报价之外，组织、协调、写作能力也得到了锻炼。

(二)、对工作职责更深的理解和思考。通过领导的耐心指导和一个月的认真工作，我对成本核算工作有了更深入的了解和思考。成本核算不仅仅是计算、测量的过程，更要从整体上思考和分析问题，在做好本职工作之余更重要的是实地了解物料、关心原物料的市场价格走向。

经营年终工作总结 篇2

一、工作业绩

1、顺利完成了公司的各项编标业务

(1) 圆满完成各项投标、资格预审文件编制

经营工作的系统性很强，从项目前期的跟踪、资格预审文件的编制，到标书的编制、递交，直至中标上场，每个环节都紧密联系、有机结合，需要付出大量的劳动，它既具有严格的时限性，又具有强烈的不确定性，任务超负荷、工作情况失衡的情况时有发生。

在本年度，经营中心在各级领导的大力支持下，在各兄弟部门的积极协助配合下，经过全体人员苦心奋战，相继完成了 35 个项目、54 个标段投标项目和 45 个项目、65 个标段的资格预审文件编制任务。在整个投标过程期间，经营人员经常不分昼夜、加班加点，不计个人得失，舍小家为大家，顺利完成了集团公司和公司本级安排的编标任务，为实现每个投标文件顺利递交，为公司的经营工作出应有的贡献。

(2) 实现了良好的经营业绩

在本年度，共有 11 个项目中标，累计实现承揽额 万元。具体情况如下：

一是从行业划分的角度分析，铁路项目中标 4 项，计 万元，占承揽任务总额的%；路外项目中标 7 项，计万元，占承揽任务总额的%；公路项目中标 2 项，计 万元，占承揽任务总额的%；地方铁路 4 项，计 万元，占承揽任务总额的%；市政项目中标 项，计 万元，占承揽任务总额的%。

二是从中标规模分析，亿元以上项目 项，计 万元，占承揽任务总额的%；1 亿元以上项目 项，计 万元，占承揽任务总额的%；1 亿元以下项目 项，计 亿元，占承揽任务总额的 6.81%；

三是承揽主体的角度分析，自揽 7 项，计 万元，占承揽任务总额的%；集团公司调配 项，计 亿元，占承揽任务总额的%；，

本年度的中标项目在降造幅度和收益上，基本杜绝了先天亏损的情况发生，保证了公司经营成果稳定发展。

2、积累了丰富的重大项目投标组织经验

本年度的投标项目分布很不均衡，年初年末投标项目少，中期投标项目过于集中，呈现两头小中间大的情形，曾一度有近二十个项目同时编制的情况出现，并且编标场所分散，人员分散在广州、太原、西安等地，给经营工作的组织协调造成了很大困难。经营中心人员在中心领导的带领下，克服了重重困难，科学安排、精心组织，确保了每个标书文件顺利递交，为同时编制大量标书文件的组织安排积累了经验。在本年度中，曾数次进行了大型铁路项目和公路项目的投标活动，整个工作中需要把项目部抽调人员、公司相关部门、集团公司相关部门及其他公司人员有机组织在一起，涉及的范围广，对工作要求标准高，尤其是正在编制的京沪铁路这项举世瞩目的工程，更极大地锻炼了经营人员的组织协调和业务能力。

3、增加了新血液，经营工作平稳过渡

本年度经营人员的工作调动相对频繁，其中有商务部两人、施组部两人、中心副主任一名先后因工作需要被安排到其他岗位，暂时造成了经营工作衔接紧张。为补充新生血液，增强经营力量，并适应公司在国际标方面的人才需求和未来海外市场的发展，经营中心从公司项目部精心选拔了三名优秀的技术干部到清华进行了英语和商务方面培训。三名学员在学业完成后，中心根据各自特长及工作需要，分别补充到了相应的部室，迅速投入到一线工作。在工作中，老同志充分发挥传、帮、带的作用，毫无保留地帮助新同志，使他们迅速适应当前工作，成为公司经营战线的一名尖兵，确保了经营工作的平稳过渡。

4、基础资料逐步规范

基础资料是企业的一笔无形财富，具有一定的继承性和发展性，经营工作的发展和完善在一定程度上也体现在基础资料的积累上。完善的基础资料能够确保在投标过程中发现问题有前瞻性，处理问题有参照性，解决问题有针对性。本年度经营中心一直着力加强基础资料的建设工作：商务部主要是加强资料库的建设，不断对人员、业绩、资信资料进行了补充、更新，确保在投标过程中使用；在具体办理各项外部事务上，办事流程更加合理，使出现的问题能迅速得到处理。报价部人员在提升个人业务水平的同时，不断对报价清单、开标记录及时归档整理，初步掌握了不同区域、不同类别工程项目的准确报价。施组部在对常规施工工艺进行归类总结的基础上，加

强了客运专线、高速铁路、轻轨方面施工的积累，确保日常编标使用。

二、工作分析

工作中出现的不足，在经营成果上表现为路内路外项目发展不平衡，过分依赖铁路项目承揽，路外项目的承揽显得单薄，与其他兄弟单位相比有一定的差距。从我们经营工作自身分析这种差距，具体存在着以下几个方面的工作需要改进：

1、人员更替过快，削弱了工作连续性和继承性。

由于生产规模扩大，为充实施工一线，并尊重个人意愿，经营中心先后有五人进行了工作调动，分别为施组部两人，商务部两人及常务副主任一名，客观上为经营工作的进一步开展造成了一定的困难。经营工作的系统性很强，每个环节都有机联系在一起，人员的变动会使原有的平衡被打破，新的平衡状态尚未形成，在一定程度上削弱了经营工作的系统性。另外，经营工作的业务性和经验性比较强，合格的经营人员需要经过长期的积累和实践，刚接触经营工作的人员，还需要一段时间的来适应业务工作。在组织上一定注意人员变动的因素，加快新老人员的磨合，确保经营工作迅速进入快车道。

2、集体凝聚力亟待进一步加强。

经营中心成员的素质相对较高，工作方面技术含量高、弹性强，所以对于核心领导的要求也比较高，不仅要业务精、思想好，还需要大局观念，能把个人的优秀品质和坚定意志带入到整个团队中来，统一大家的思想，统一大家的行动，把公司的整体目标认真落实到经营工作的每个环节，做好大家的旗手、领路人。各业务部室领导需要不断加强自我修养，自我提高，确切了解本部室中每个人的思想和行动，熟知每个人的优缺点，在工作中发挥优势、克服劣势，确保各项工作能够顺利完成。各成员能够紧密团结在一起，形成一个有战斗力的核心、一个有战斗力的团队。

3、明晰永续发展的战略目标

大思维决定大格局，大格局决定大成功。由于体制和历史原因，当前的经营格局并不十分理想，需要进一步调整和优化。具体表现是在一定程度上过分依赖集团公司及各大指挥部，缺乏了自己经营的主动性，造成的后果是，经营工作过程中受到束缚过多，对于项目的选择范围比较窄，得到信息的渠道相对较少，业务工作和项目跟踪缺乏有效沟通，出现扯皮现象在所难免。我们需要在力保集团公司铁路项目投标的情况下，充分培育和调动本公司的经营资源，确定本公司的经营重点，充分利用地处西安的地理优势，迅速拓宽在大西北的建筑市场，实现重点突破的目的。另外，项目的滚动发展方一直未能寻求到新的突破口，各施工项目部缺乏经营的紧迫性和使命感，只处于施工的单一效能，未能充分发挥施工过程中的各种关系，为后续发展提供有力保障。

4、加强学习，全面打造高素质的经营团队。

外在的建筑市场形式在变化，经营工作的竞争对手在壮大，这就需要经营人员更加注重学习和研究，全方位地打造高素质的经营团队。经营人员首先要加强业务学习，强化业务知识和业务技能，这是立根之本，也是我们经营工作更上一层楼的基础。并在现有知识和技能的基础上不断拓展和延伸，只有每个人都掌握了全面的投标知识和技能，才能够适应当前不断变化的工作要求。二是研究投标各环节的控制和优化，使投标组织工作更加合理，使各项工作的衔接更加精细，充分发挥组织效能。三是加强管理工作的深度和力度，对责、权、利进行更深入探讨和研究，充分调动员工的积极性和主动性，实现所有人员对待工作都置身于工作之内。

三、未来的工作打算。

未来，国家将实施从紧的货币政策，铁路、公路建设必然受到严重影响，我们的经营环境也将发生重大变化，经营形势不容乐观。在外部需求减少、供求关系明显不平衡的情况下，竞争将更加激烈，竞争对手也将会变得更加强大，对此我们应该有比较清醒的认识。另外，随着总公司整体上市方案逐步临近，在社会上筹集到的资金将可能用于拓宽经营渠道，开辟新的市场，经营情况并不十分明朗，所以我们也只有通过加强经营中心自身的建设，来适应变化莫测的外部形势。

所有的管理，落实到最后都是人的管理，所以 20__年的工作的主导思想，仍然将着力点放在人才的培养和训练上，在当前基础上，

在各环节加强对员工的培训和教育，使每个人无论在工作上、思想上，还是行动上都训练有素，逐步向职业化的标准靠拢，满足各种经营形势的需要。基于对上年度各项工作的总结和分析，体现在具体工作中，在如下方面进一步改进和加强：

- 1、加强人才的培养和学习

建立健全人才的培养和选拔机制，不断吸收德才兼备的优秀人才充实到经营中来，增强经营中心的活力和战斗力。加强对现有员工的培训和教育，对现有的知识和技能不断更新，提高工作效率和技术水平，向学习型集体的目标迈进。经营中心各成员在加强业务水平的时候，一定要不断加强自身各方面修养，实现自我、超越自我；经营中心在筹划组织的发展同时，也考虑到各成员的发展，相互协调、共同促进，使组织和组织中的每个人共同进步。

2、加强组织过程中各环节的控制

经营工作的系统性很强，需要对各个工作环节有效控制。存在的问题都是以各种方式呈现出来的，这就需要有敏锐的洞察力，对呈现的各种情况迅速判断，找出出现问题的根源，在后续工作中加强控制，避免类似情况发生。以往的工作中，我们虽然已经积累了一套的行之有效的经验，但仍需要在下年度的工作中继续继承和发展：

(1) 继续强化换手复核制度，确保标书文件准确按时递交。

换手复核制度，是经过实践证实的行之有效的手段，能够最大限度地降低投标风险。它的作用并不是要进行责任分解或责任转移，而是要更好地发挥集体的组织职能，在组织中对各人员进行优势互补，减少个人失误对集体造成的损失。在投标工程中，业务人员通常加班加点，或者心态疲劳，容易疏忽一些事项，只有加强换手复核制度，多一道防范，才能最大限度地降低投标风险。

(2) 加强投标项目的跟踪反馈。

近年来投标工作过于频繁，在一定程度上忽略了投标项目的跟踪和反馈，这项工作在二〇〇八年的工作中应给予充分重视。加强对投标项目的跟踪反馈，到对投标工作进行控制的一个重要环节。一方面可以了解我们在投标组织、投标业务方面的不足，听取到各方面的建议和批评，不断改进自己的工作。另一方面，由于项目的跟踪多数是集团公司各大指挥部进行操作，业务资料的编制和整理是在公司业务部室进行，经常会出现沟通不畅、信息脱节的情况，项目跟踪中得到的信息不能有效反馈给业务人员，业务人员遇到的问题也不能有效传递给项目跟踪人员，工作上缺乏目标性和方向性。只有加强投标项目的跟踪和反馈，才能使投标工作的系统性更加完善。

(3) 各业务部室不断加强基础资料工作

商务部加强各项资料的更新整理。一是在工作中，进一步规范证书、证件的办理，投标期间投标信贷、保函办理、公证书的办理，公司和上级主管部门文件的收发、传阅等。二是加强完工项目及在建项目资料的收集，为后续投标工作和资质申请做好资料储备。三是关注关键岗位证件的办理，如试验证、安全证书等，将在很大程度上影响下年度的投标工作。商务部的工作比较繁杂，在下年度商务部的工作是进一步将日常工作条理化，清晰化，确保办理的各项事情规范、有序、高效，具有良好的追溯性。

施组部加强高新技术的学习和研究。当前，标书中施工组织方案的编制更加先进，施组编制人员需要定期到工地现场进行学习，对施工作业有所感知，要在工作中学习，在学习中工作，才能不断进步，如果闭门造车，势必不能长久。同时施组部加强先进工艺的学习和研究，由于建筑业作为一个产业，起步相对较晚，人员技术等方面发展相对较低，施组部人员更应加强自身学习，把先进的经验、工艺引入到我公司的施工中来。

报价部加强投标决策研究。施工报价决定了未来工程效益的好坏，在标书编制中，报价人员需要更详细了解当地的施工状况，了解未来施工中存在哪些价格风险和收益渠道，为领导的决策做好基础工作。其次，做好各区域造价的研究工作，能够详细了解各地行情，在投标中准确回避风险，进行准确报价。三要加强和成本办、项目部联系，准确了解项目施工的实际情况，把理论和实际结合起来，提高报价水平。

3、注重经营工作的创新。

首先是经营理念的创新。建筑市场极其复杂，以往的经营手段面对当前的经营形势已显得捉襟见肘，经营工作者如果固步自封，循规蹈矩，势必不能适应瞬息万变的市场变化，把企业带入万劫不复之路。在二〇〇八年的工作中，我们将不断去突破旧规则，尝试新思路，通过建立战略联盟以避免残酷竞争，或者另辟新市场拓宽经营渠道，以保证投标项目的收益率和中标率。其次，经营工作的创新是理论和实践的统一。如果只是一味思考问题，而不进行积极有效尝试，无疑只是一种探索，我们需要有目标地跟踪几个项目，从前期跟踪，资审编制、联盟成员筛选等都进行合理筹划，积极运作，以最大限度实现企业经济利益为目的，争取到几个收益好的项目。

4、其他方面工作

经营中心作为机关的一个重要职能部门，涉及到各种内外关系、各种部门，如资质证件的借用，合同文件的借用需要办公室协助，安全资格证书的办理需要安质部协助、机械设备配备需要咨询设备部、投标保证金的办理需要财务部、社保证明的开具需要社保部的协助，还有公证、信贷的办理需要借助集团公司相关部室的作用等。所以经营中心一方面需要强化自身业务，确保自身万无一失，另一方面是做好相关的服务工作，共同协调处理好各种事项，充分发挥经营中心职能。

回顾过去，工作中有喜有忧，需要以理智的目光进行审视和反思，展望未来，我们满怀信心，将全力以辉煌的成绩做出满意的答卷。

经营年终工作总结 篇3

20__年，我公司在董事会的正确领导下，在各个职能部门的支持下，解放思想，与时俱进，不断调整战略目标，改善运行质态，围绕全面提升经营、施工能力；切实解理念、人才、资金、装配等发展难题；强势打造执行力文化；加速加速公司又好又快发展进程的工作思路，进一步创新工作思路和工作举措，积极开展工作，并取得了一定的成绩。现将20__年工作总结如下：

一、做好个人工作计划，加强经营工作力度

经营是龙头，只有全员的经营龙头意识的进一步加强，千方百计地多承接施工任务，加之有效的管理，企业才能有效益。半年来，我们加大了经营工作的力度，取得了一定的成效。

一是分析经营形势，层层分解公司下达的经营指标；

二是前移业务跟踪接洽的切入点，抢占市场先机。利用一切关系网络，在项目的'前期筹划阶段就与建设方取得联系，密切注意着工程发展动向，力争在前期就取得主动，在20__年，除了已经中标工程项目外，我们先后跟踪了等诸多项目，为明年的经营业务的完成打下了前期基础；

三是转变观念，加强与__项目报价的合作。在短短的一年中，协作投标了总额数十亿的工程项目。

四是引进经验丰富的预算人员，壮大了经营队伍。经过一年的工作，现在已经完全融入我公司，充实经营管理部力量。上半年经

营管理部共参加投标项目_项，中标_项，中标总造价_万元，建筑面积_平方米，有效跟踪项目_项。

全公司 20__年经营状况是：截至目前共完成经营产值_亿元，占全年目标（_亿元）的_%，同比增长_%。除外，仅完成_万元，比去年同期增长_%。其中土建_万元、市政_万元，钢结构_万元，装饰_万；分析截至目前的经营状况，除_公司外，完成情况良好的是_项目部和_公司。

二、完善工程管理体系，提高施工能力

施工能力的公司加快发展需要提升的重要能力之一，20__年上半年我们根据公司工作报告要求，重点抓好以下几方面工作。

1、克服困难坚持创优走品牌战略之路。

部分部室在基础资料十分匮乏的情况下，紧紧咬定主要考核指标开展工作，符合条件的路已申报市外琼花杯工程。第一批优质结构已申报四项，有两项式法已通过省级专家组的鉴定，目前正委托有权单位进行查新，Qc 活动成果已经发布。

2、丰富内容加大基础管理深度。

20__年我们以提高施工能力作为工程序列管理的总要求，进一步加强现场管理力度。我们强化了网络申报、月度检查、项目评估、队伍建设、重点项目巡查；另外，安全方面，采取了网上监控管理，对脚手架搭设质量进行了验收，召开了安全知识竞赛和演讲比赛。

工程管理方面，拉开了成本管理的序幕。已分别对_公司直营项目及_项目进行现场辅导，并制订了成本核算办法，正在指导并参与_公司的核算。经过大家的努力，Qc活动中，我公司荣获市一等奖两项，二等奖一项，三等奖三项，省级优秀奖两项。获省文明工地两项，市文明工地四项。贯标工作内审结束，顺利完成安全许可证复检。

三、内抓管理提素质

提高管理水平是公司不断发展壮大的必然要求，今年公司推出了一系列新的管理措施。职责清晰、权责明确是管理工作的基本准则，我们为明确各自岗位职责、有效地对员工进行目标管理，向细节管理要效益，在人力资源部的组织下，各部室对所有员工的日常工作 and 岗位职责进行分析，形成了一整套我公司工作现状的工作清单。

其次实行了工作计划管理。填写工作计划能够让我们自觉地对工作进行整体的统筹安排，经常对工作进行盘点，能够把我们的工作化无形为有形，不但在无形中提高工作效率，还能增加工作的透明度，成为上下级沟通的一种重要手段。我们从_月份开始实施计划填报以来，已经形成相对完整的计划填写制度，各部室基本养成了计划习惯。

第三是尝试与薪酬挂钩的绩效考核。经过一个多月的讨论，各部室确定了各项考核指标。通过五月份的第一次考核，一方面督促了各部室自主开展工作，也查找到公司管理中的不少漏洞。

第四，完善各项工作流程，继续推进工作的表格化和流程化。

第五、完成了新旧会计准则转换，全面实施 nc 财务管理。网银和财务 nc 的同步管理，初步构建集团资金管理平台。

第六、人力资源工作面持续拓宽。20__年不仅引进一级建造师__人，二级建造师 2 人，已申报国家级高工__人，还举办了两次执行力培训，组织了绩效考核，调整了薪酬结构。

另外，在原有的网络运行基础上加以改进，根据 nc 软件运行的要求，将铁通光纤上网更改为电信光纤上网，大大提高了网络运行速度，且有效保证了外部地区对公司 nc 服务器的访问成功率；并对机房作了合理的改造，新增加了不间断电源，避免了网络数据丢失的风险。

企业文化方面加大了对工程现场企业文化部分的监督检查力度，时时跟踪，月月检查，现已基本形成施工现场布置的固定模式；对公司机关各部室进行企业文化专项考核，与绩效工资挂钩，改变员工对企业文化意识上的淡薄状况。在接下来的工作中，我们会做好下半年工作计划，争取将各项工作做得更好。

经营年终工作总结 篇 4

20__年7月我从调到市场经营管理七部至今已有三个多月了，在这几个月的工作中，我虚心向同事请教，从熟悉人员、熟悉商户、熟悉业务知识做起，从一点一滴做起，使自己能够很快被员工和商户接受并认可，从而很快进入角色，担负起自己的责任，配合经营部经理做好经营管理工作。现就自己这几个月的工作做一小结：

一、经营工作方面：

开业不到一年，经营管理部的各项工作虽已步入正轨，但如何盘活市场，拉动人气，是当务之急。我分管的鱼市和宠物市场开业时间晚，离车站也较远，许多人都不知道美居物流园还有鱼市和宠物市场，因此前来购物的人比较少。而我来到市场七部要做的第一件事，就是要让广大消费者知道并了解我们的鱼市和宠物市场。我们原有的每周六的斗狗活动虽吸引了一些人气，但是鱼市没有举行过什么活动，而宠物市场的活动又过于单一，仅仅开展了斗狗这一活动是很不够的。针对这一市场现状，经过反复酝酿和多方调查，九月我们成功策划并举办了活动。从竞赛活动方案的策划、商户的参与、广告的宣传，一直到人员的调配、组织，活动的举办等等，我虽然做了大量的工作，但同时也得到了领导和大家的支持与帮助，才使得此次活动能够得以顺利进行，而且后期广大消费者及商户的反映也是不错的。这次活动的成功举办在一定程度上提高了知名度，带动了人气，同时也达到我们预期的目的和期望值，也给自己带来了信心。在成功策划并举办之后，“十一”国庆节黄金周我又策划

举行了美居物流园水族大世界的首次促销活动“买1元送1元”活动，宠物市场的“展评”活动。

有了上一次的成功经验，这两次的活动也很成功。尤其是鱼市的“买1元送1元”活动得到了广大商户的认可，促进了鱼市十一黄金周销售额的上升和客流量的增加。活动前期鱼市一直比较低迷，商户也很焦急，许多商户由于不能接受“买1元送1元”活动中的1元费用由自己承担，有的则因为担心从未举办过类似的活动，是否能做起来，而一直很犹豫。但为了做好这第一次的鱼市促销活动，我积极动员，多次找商户谈心，不断做工作说服他们，让商户将困难与担心一一摆出来，逐个解决，使他们终于认可了我的活动方案，并积极参与进来，大家拧成一股绳，共同努力办好了这次活动。活动结束后，大家的反映也是不错的，商户们纷纷表示：今后鱼市的促销活动要多多举办，而且要形式多样，他们大家一定会努力配合，积极参与的。在做好以上几项促销活动的同时，我们还将宠物市场原有的斗狗比赛办成了系列比赛，每周六举办一次，每次到现场观看的观众有叁百人左右，已很具人气。有了一个好的开端，我要更加积极努力，不断推陈出新，力求使市场七部的经营工作能再上一个台阶。

二、管理工作方面：

由于我到市场七部工作的时间不长，而且许多精力和时间都花在了经营工作方面，因此对于管理工作一直都是在积极努力地协助、配合其他两位经理开展工作。首先：我们建立健全了各项规章制度，以制度约束行为；其次：加强了人员管理，限度的发挥员工的主观能动性。我认为一个企业的成败关键在于人，人的因素决定其它方面，每个人都有自己的优缺点，只有做到知人善用，将其的优点化，缺点最小化，才能使其充分发挥自己的才能。同时我们还要为员工营造一个宽松的工作环境和氛围，将影响工作效率的外部客观因素降至最低，使员工感到在市场七部能够发挥自己的才智。

三、今后的工作计划：

1、经营工作方面：鱼市在明年将举行大型的鱼展活动，吸引广大消费者到场参观；宠物市场将举办各类斗兽比赛，不单纯只是现在的斗狗比赛。我们要将比赛扩展开来，使各种比赛多样化，这样才能吸引人气，扩大宠物市场的知名度。

2、管理工作方面：今后将要不断完善各项规章制度，加强人员管理，通过培训班的形式，对员工进行专业知识的培训，使他们成为专家里手，为广大顾客和商户提供更好的、优质的服务。同时还要实施商户例会制度，定期召开，及时了解商户的思想动态，了解市场的经营情况，以便及时发现问题，对症下药，解决问题。

3、招商工作方面：希望在现有的条件下，借助商户的影响力和资金投入进行招商引资。对市场的空置面积采用商户投资、商户受

益的方式进行招商，以达到商户培养市场的目的。此作法可以避免不必要的浪费。宠物市场要借助商户的投资，在空置面积上搭建工棚，建设鸽子市场，由商户自行招商，给予一定的优惠政策，以达到互惠互利的目的。

4、自身素质方面：今年我在提高自身素质方面虽然做了很大努力，但还是远远不够的。在今后的工作中，要虚心学习，结合自身实际多学习、多钻研。加强专业知识的学习，使自己精通业务知识，成为行家里手、业务内行；同时还要学习先进的经营管理经验，提高自身的思想、组织能力、协调能力和判断力，力求能够理论结合实际，适应时代的要求，不断提高自身素质，使自己成为一个努力的、学习型的管理者。

经营年终工作总结 篇5

20__年度，经营部正式成立。在公司的统一领导和各部门的协作支持下。经营部完成年度所承包的合同管理、预结算工作、材料采购和工程项目现场管理等工作。使部门的各项工作得以顺利开展。具体情况如下：

一、合同的修定

原合同范文是针对总公司内部合同，对新进的工程队就不能适应，在此基础上，经营部在总结原合同的基础上，查阅大量的合同范本，制定了新的合同范文。

二、工程计划、完成情况

上半年酒吧街项目还有室内外装饰、安装工程和室外景观工程，在得到湘江风光带指挥部的通知，必须在“五一”开园完工。酒吧街项目是邻街项目，施工队伍多、场地狭小，工期紧、任务重。因此根据工程现场具体情况，在工程实施中采用科学组织合理计划显得至关重要，重新编制总体施工计划的同时。更要编制好每月施工计划，每旬施工计划。从而细化施工项目及工序。去科学合理的指导生产，统一调配人力及机械，合理筹措资金，保证工程材料到位。使工程施工正常运作。同时根据现场施工情况和外界因素及时调整计划，把信息反馈给决策者。使工程施工计划有条不紊的进行，确保项目如期完工。

下半年在酒吧街项目还有大量的后期竣工验收、竣工结算等工作时。公司办公室准备装修和华地项目前期准备工作。在我部门人手不够的时候，我部门加班加点克服一切困难，按决策者的'要求，如期完成办公室装修工程和华地项目前期等工作。河东风光带项目和政协装修工程都有我部门的参与。

三、预结算工程

1、预结算工作的准确性：保证预结算工作的准确是预结算工作的前提，无论预结算工作的难度有多大，我部预算人员始终把准确性放在第一位。我部人员严格按照合同、法规图纸、签证单等依据结算，并复核签证单等的真实性和时效性，对于一些含混不清的问题与甲方代表施工员等沟通复核后才进入工程结算。所审核的办公

室装饰工程审减额为 3 万多元，事实证明只要恪守职业道德，对结算中的一些水分是可以挤掉的。

2、预结算工作效率：在保证工作准确的前提下，我部门力争努力提高工作效率。今年，我部门完成了人民北路结算与财评对审工作，在原来的结算基础上新增加了 34 万。

3、完成的预结算工作：20__年我部门按照总公司要求如期完成了河西风光带酒吧街工程结算 2700 万元编制工作。完成了 99 华地小区道路排水工程的 287 万元结算编制工作；同时对政协装修工程和河东风光带工程进行了初步预算。

四、对今后工作的建议

2、完善工程施工协议，减少施工过程中材料、工程项目定价时扯皮。因为公司新开工项目比较多，且大多数为按实结算项目，如果这方面不明确，则给结算的进度和准确都带来了影响。

3、逐步完善公司数据库，为公司的建设和决策提供依据。随着公司各类项目的竣工和结算，我公司已有一些工程项目的经验数据可供新开工项目参考，我部已认识到这些数据的珍贵，明年我部将抽出时间对已完成项目的结算数据进行整理，建立我司的经济指标和消耗量指标数据库。

时光如梭，20__年即将过去，回顾自己在这一年来的工作，收获和感触颇多。本人有幸得到公司的信任和认可，提升我为经营管理一部副班长一职，使我在工作中得到了锻炼和积累了管理经验。在领导的支持和指导及各位同事的协助下，凭着认真负责的工作态度，圆满完成了公司给予的各项工作。现就 09 年度工作、思想情况向上级领导汇报如下：

1、2 月份，代表免税集团参加电视台表演《勇士》，得到领导一致好评。

2、2 月 14 日情人节抽奖活动的宣传工作，促进了商场销售。

3、2 月 29 日参与维稳综治计生签约大会。

4、3 月 1 日---6 月 10 日期间，调往物业部参与前后门改造监督工作，成立监督小组，主要由周开云、佘志明和我负责。主要有 4 个防护工作，包括人流出入的安全、施工人员的防护、晚上施工安全、自然灾害。期间施工顺利进行，施工人员零违规。前后门改造工作圆满竣工。

5、4 月 15 日参与商场纪律教育会议，内容包括：中层管理人员的培训内容，为什么要解放思想，坚持四个一致，反对自由主义。

6、4 月 22 日，副班长以上管理人员和行政人员发表了对《解放思想，反对自由主义》的心得体会。总结出解放思想，反对自由

主义，在日常管理，要有创新管理，提出日常文件与实际结合起来，与信息结合，提高工作效率。

7、5月7日，提出公司指导书《商品质量管理规定》和《退换货管理实施规定》的修改工作，主要由柳融佳、唐素芬和我负责。

8、6月1日起，我商场禁止使用塑料袋，只能使用环保胶袋，认真做好监督工作。

9、6月30日参与长城信用卡在我商场进行积分消费的培训工作。

10、7月份，提出关于提高曼奴专柜销售的建议，但因期间下雨天较多，推广活动效果不明显，且促销让利不多，价格偏低，令销售提升不大。

11、9月份残奥期间的维稳工作，做好安全防范。

12、9月份协助撤场专柜和装修工作，配合物业部场地调整。由于装修期间噪音和灰尘的影响，做好对旁边柜台的解说工作。

13、10月8、9日参与公司举办的“免税金秋欢乐夜”，是其中一名舞蹈演员。整个晚会的表演非常成功。

14、10月10日参与集团公司举办的“趣味运动会”。主题是：我参与，我快乐。

一、20__年度业绩指标完成情况汇总

1、成功说服政府对地块北侧高压电缆进行无偿搬迁，给公司省下100万左右的费用

2、完成日照、指标、消防、防雷、交通、绿化、人防、环评、地名、门牌和扩初的报批任务，各专业均有不同程度的计划提前

4、完成《市政规划许可证》、《建设工程规划许可证》、《施工许可证》和《预售许可证》的报批工作（均有不同程度的提前，努力保证一级计划的有力执行）

5、解决了东御项目容积率面积和测绘面积之间差异性的问题，并成功得到政府的认可，对北立面进行了调整和修改。

6、完成前期报批报建所有资料的汇编，为日后工作的连续性提供了保障

7、协助工程和营销部做好政府协调工作，积极维护公司与政府沟通的沟通，加强了金地公司和政府间合作互助关系，提升金地品牌和影响力。4月份圆满完成邀请高新区政府领导参观上海公司项目的接待和保障工作。

8、完成员工满意度调查和分析总结，并针对情况组织了多次员工活动（实弹射击、拓展培训等）

9、整理了物业客服操作流程和要领并实施，并把监督检查贯穿到日常工作中，收效良好，客户满意度得到明显提升成功组织金地业主“世博行”、“中秋系列活动”、“游泳培训”、“业主生日贺”等提高客户满意度的活动

10、完成国际花园的工程维修和交接工作

11、成功处理并解决了国际花园4-1501的投诉（重大问题投诉）

- 12、顺利完成国际花园幼儿园与首南街道的交接工作
- 13、完成客服部客户维修满意度回访
- 14、各级配合完成慈溪项目公司的注册和关系建立
- 15、配合并完成东御项目物业公司的招投标工作
- 16、积极与政府部门接触，着手准备宁波公司的土地计划
- 17、服从领导，积极配合，完成了公司领导交给的其他所有任务。

二、自评 20__年工作总体表现

在公司领导的正确领导和支持下，在各部门同事的全力配合下，把前期报批报建工作做得有声有色，截止《预售许可证》取得之日，个人认为非常完美地完成了前期报批报建工作；在此工作之外，本人还能在行政人事、客户服务和后勤保障工作积极与各同事做好沟通协作，把经营管理部的工作做得井然有序，把各项工作落到实处，使后勤保障工作基本得到同事们的认可；在这一年中，通过不懈的努力，客户满意度有了长足的进步和提高。这些成绩的取得是全体同事的努力成果。从个人角度，认为在金地公司工作是尽心尽力的，对工作计划是全力以赴的，一切工作重心以项目和经营指标为主导，20__年，是个人及经营管理部成就感较为明显的一年，进步明显，成绩明显。

三、存在问题和不足的原因，以及提升措施存在问题：

1、为完成计划，投入到前期报批工作的精力过大，有忽视员工满意度建设、企业文化建设的现象，对后勤保障工作有不重视并落入陈规的问题存在。

2、对客户口的工作有重视，但阶段性太强，盖洛普调查结束，有思想懒惰现象和歇口气的想法。

3、人员招聘工作没有突出表现，甚至陷于困境

以上问题的解决和提升措施还是提高个人工作责任心，想办法创造性地开展工作。

四、20__年度重点工作计划及推进思路

1、继续做好政府部门的关系维护，加强企业和政府的合作，提升金地品牌效应

2、关注土地信息，在公司资金计划允许的情况下争取获取 50W 平方的土地储备

3、进一步提高客服口的工作专业度，采取请进来走出去的办法，加强自我培训，开阔眼界，将客户关系建设放在工作的重点位置

4、对东御项目进行有效跟踪，配合其他部门做好外围工作协调，对预验收工作进行关系梳理，把准备工作做在前面，使收尾工作立于不败之地。

5、加强部门内部培训，在上海公司的领导下加强企业文化建设，多开展员工活动，提升员工自主服务保障意识，提高员工满意度和凝聚力。

6、加强人才物色和后备人才的储备，对人才采取多形式、多方位的

五、20__年重要工作保障措施

1、土地储备：与政府和企业加强交流，加强第一手信息和资料的获取，把土地研判工作做细，并积极与上海公司、集团保持积极有效的沟通。

2、品牌效应：主动积极与企业、政府和业主做好沟通交流，宣传金地文化。

3、人才储备：通过网站、猎头公司、人才招聘和与行业内企业交流，物色人才；并做好公司内部后备人才的培养。

4、东御项目：关注建设和营销各个阶段，积极做好信息交流，与各部门做到互通有无，保证项目的健康进行。

总结：20__年是我个人成就感特强的一年，是我个人打工史上最成功的一年，是加入金地集团后取得成绩最明显的并得到全体同志和领导首肯的一年。

在繁忙的工作中不知不觉 20__年上半年就过去了，回忆这半年的工作历程，作为赛迪重工的一名员工，我深深感到赛重的进展有了新的起色。赛重人在各自的工作岗位上逐步走向成熟，赛迪重工的进展有了新的盼望。

作为经营部的一名一般员工，我于__年9月初次接触到销售这份工作，在新的岗位上和新的事物面前，我感到很生疏，有时甚至感到有点莫名的恐惊。后来在部门领导的指导及公司领导的关怀下，我开头渐渐适应这个岗位，迎接挑战。

20__年来，经过自身努力，克制各种困难，特殊是在领导的大力支持下，这一年是有意义的、有价值的、有收获的。我顺当的完成了德钢连铸及轧钢工程的销售和选购工作，经受了整个工程从招标到选购并发货到现场的全过程；组织了敬业备件、天铁液压备件、达钢高炉干油润滑站、达钢高炉液压元件等工程销售及整体外委的选购工作。通过这些工程的治理，熟识了公司的运作程序流程，把握了公司 erp 系统的操作过程，这为今后的工作打下了肯定的阅历根底。

虽然 20__年有所收获，但是自身的缺乏之处也暴露无疑：

1. 虽然年轻布满干劲，但是阅历缺乏，在处理突发大事和一些新问题上存在着较大的欠缺。

2. 跟不上客户在工程上的运作需求，还缺乏主动与他们的沟通和沟通的乐观性。与客户沟通，言辞生硬，不擅长有效的表达，感觉整个人放不开。这些个人因素直接影响到了工作的效果。

3. 报价工作阅历还不够，对外购件市场价格及数据收集不够，还有待与加强学习。

4. 对于外委工程的生产进度状况不能掌控，造成拖期、延期现象比拟常见。

销售员是企业的门面，企业的窗口，我们的一言一行同时代表了一个企业的形象。以上这些缺点和弱点都是致命的，所以在今后的工作和生活中，必需乐观改正自身缺点，广泛吸取销售阅历，努力提高业务素养，在高素养的根底上更要加强自己专业学问和专业技能的学习。并以高标准要求自己，不断学习，让自己能够成为一名合格的销售员。

20__年下半年是布满期盼的一年。在上半年完成公司销售指标的根底上，下半年是一个新的起点。对于我们新建的经营部门，作为其中的一员有义务、有责任、有目标、有抱负地去做好部门的工作，做好自己工作范围的事情。为了取得更好的成绩，对我们新成立的经营部门有几点建立性的建议和一些个人看法，不知妥否？请领导思索定夺！盼望我们部门最快的完善各种工作需求，力争下半年在销售及部门的各项工作上取得优异的成绩。

1. 经营部的工作应当做好职责分工，明确工作内容及责任范围。工作做得不好，不是任务重、不是员工不努力、更不是领导没有用好人。往往是工作分工没有明确，工作责任没有落实到实处所造成。有些事情落在无人去做的区域，可以说哪个人都可以去做，然而也可以说不是哪个人的事，事情不多的时候哪个员工都可以捡起来做，但是一旦事情多起来了就没有人情愿去管。最可怕的是，当你处于好心去做不是自己的事，做好了大家相关无事，假如一旦消失什么问题或是麻烦，全部的问题就得你来去处理。

经营年终工作总结 篇8

珠街街道经营管理站在街道党工委、办事处的正确领导下，在上级业务主管部门关心指导下，按照加强学习、提高技能、严格监管、服务农村的要求认真履行职能，顶住了人少事多，工作任务繁重的巨大压力，不断完善村集体资金、资产、资源委托代理工作，健全三资管理制度，全面开展组级财务审计，稳步推进公共资源交易，切实改进工作作风，不断提高农经服务质量，全面推进各项工作。20__年，在全站工作人员的共同努力下，圆满完成了各项工作任务，成效明显。现将相关工作总结如下：

一、主要成绩和做法

（一）全面加强村集体资金资产资源管理工作

1、村级财务会计委托代理服务不断加强

20__年，我站继续巩固和完善三资监管网络体系，各村组全面完成了资金账务、资产资源和经济合同数据录入工作，实现了三资监管网络化，为进一步规范三资管理工作打下了坚实基础。经过多年的不懈努力，村组两级财务电算率达100%，实现了会计电算化全覆盖，用电脑作账代替手工作账，提高了工作效率。同时，加强财务公开监管力度，在街道纪工委的带领下，多次对街道11个村（社区）、66个村（居）民小组、40个原生产小队的财务公开工作进行了全面检查，针对检查中发现的问题，及时纠正处理，对加强农村基层党风廉政建设，推进民主管理发挥了重要作用，使我街道农村集体财务走上了规范化、制度化的轨道。

2、扎实开展组级财务审计

按照街道党工委的统一决策部署，在街道纪工委的带领下，成立了审计工作组，于20__年3月至5月对街道66个村（居）民小组、40个原生产小队20__年1月1日至20__年2月28日的财务状况进行了全面审计。审计的重点是财务管理制度的执行情况；现金收支两条线的执行情况；专项资金的管理和使用情况；民主决策程序、资产资源的发包及处置情况；工程项目建设和工程款项的支付情况，国家征占土地补偿费的管理和兑付情况，以及群众反映的、其他需要审计的问题。通过抽调相关工作人员，下发审计通知书，查阅核实相关财务报表、会计凭证和其他会计档案，整理审计记录和审计工作底稿，反馈意见和督促整改，达到了预期目标，累计审计金额19831.58万元，其中：收入10828.16万元、支出9003.42万元。

3、村组财务人员业务知识培训继续强化

通过以会代训，加强的`村级代理会计的业务培训，全年累计培训269人次，主要讲解三资管理办法规定、会计核算业务、财经纪律等内容。通过培训，提高了村组财务人员的业务技能和财经法纪意识，对促进我街道农村集体财务规范化管理起到了积极作用。

4、稳步推进资产资源交易

村（社区）组涉及土地、渔塘、山林以及房产处置时，上一定规模（10亩以上）的，经民主决策，审核审批后，到街道公共资源交易中心统一进行公开竞价发包，今年上半年，累计完成竞价交易

10 件，中标年总金额 199.25 万元，累计提高资产资源价值 122.47 万元，通过公开竞价，盘活了集体资产，提高了资产资源收益。

（二）认真抓好农民负担监督管理工作

农民负担问题历来是党和政府关注的重大问题，20__年，按照中央、省、市、区有关文件要求，认真落实各项减负政策，巩固并深化农村税费改革，推行农村收费价格公示制度，加强对生产性费用的管理，对共同性生产费用实行预决算制度，严格控制上限，防止农民负担反弹。进一步规范村内“一事一议财政奖补”筹资、投劳制度，实行每年人均不能超过90元标准，严格控制。同时，认真检查中央各项支农、惠农政策的落实情况，确保支农资金足额发放到农户手中，真正做到村村减负，户户受益。

珠街街道经营管理站在街道党工委、办事处的正确领导下，在上级业务主管部门关心指导下，按照加强学习、提高技能、严格监管、服务农村的要求认真履行职能，顶住了人少事多，工作任务繁重的巨大压力，不断完善村集体资金、资产、资源委托代理工作，健全三资管理制度，全面开展组级财务审计，稳步推进公共资源交易，切实改进工作作风，不断提高农经服务质量，全面推进各项工作。20__年，在全站工作人员共同努力下，圆满完成了各项工作任务，成效明显。现将相关工作总结如下：

一、主要成绩和做法

（一）全面加强村集体资金资产资源管理工作

1、村级财务会计委托代理服务不断加强

20__年，我站继续巩固和完善三资监管网络体系，各村组全面完成了资金账务、资产资源和经济合同数据录入工作，实现了三资监管网络化，为进一步规范三资管理工作打下了坚实基础。经过多年的不懈努力，村组两级财务电算率达100%，实现了会计电算化全覆盖，用电脑作账代替手工作账，提高了工作效率。同时，加强财务公开监管力度，在街道纪工委的带领下，多次对街道11个村（社区）、66个村（居）民小组、40个原生产小队的财务公开工作进行了全面检查，针对检查中发现的问题，及时纠正处理，对加强农村基层党风廉政建设，推进民主管理发挥了重要作用，使我街道农村集体财务走上了规范化、制度化的轨道。

2、扎实开展组级财务审计

按照街道党工委的统一决策部署，在街道纪工委的带领下，成立了审计工作组，于20__年3月至5月对街道66个村（居）民小组、40个原生产小队20__年1月1日至20__年2月28日的财务状况进行了全面审计。审计的重点是财务管理制度的执行情况；现金收支两条线的执行情况；专项资金的管理和使用情况；民主决策程序、资产资源的发包及处置情况；工程项目建设和工程款项的支付情况，国家征占土地补偿费的管理和兑付情况，以及群众反映的、其他需要审计的问题。通过抽调相关工作人员，下发审计通知书，查阅核实相关财务报表、会计凭证和其他会计档案，整理审计记录和审计工作底稿，反馈意见和督促整改，达到了预期目标，累计审

计金额 19831.58 万元，其中：收入 10828.16 万元、支出 9003.42 万元。

3、村组财务人员业务知识培训继续强化

通过以会代训，加强的村级代理会计的业务培训，全年累计培训 269 人次，主要讲解三资管理办法规定、会计核算业务、财经纪律等内容。通过培训，提高了村组财务人员的业务技能和财经法纪意识，对促进我街道农村集体财务规范化管理起到了积极作用。

4、稳步推进资产资源交易

村（社区）组涉及土地、渔塘、山林以及房产处置时，上一规定规模（10亩以上）的，经民主决策，审核审批后，到街道公共资源交易中心统一进行公开竞价发包，今年上半年，累计完成竞价交易10件，中标年总金额199.25万元，累计提高资产资源价值122.47万元，通过公开竞价，盘活了集体资产，提高了资产资源收益。

（二）认真抓好农民负担监督管理工作

农民负担问题历来是党和政府关注的重大问题，20__年，按照中央、省、市、区有关文件要求，认真落实各项减负政策，巩固并深化农村税费改革，推行农村收费价格公示制度，加强对生产性费用的管理，对共同性生产费用实行预决算制度，严格控制上限，防止农民负担反弹。进一步规范村内“一事一议财政奖补”筹资、投劳制度，实行每年人均不能超过90元标准，严格控制。同时，认真检查中央各项支农、惠农政策的落实情况，确保支农资金足额发放到农户手中，真正做到村村减负，户户受益。

（三）继续做好农村劳务产业工作

组织召开信息员工作会议、务工带头人座谈会及省外务工人员欢送会，选择涌泉村委会申报市级劳务输出示范村、墩子申报区级劳务输出示范村。组织好春季农村劳动力转移输出工作，超额完成了区劳务产业办下达的转移输出任务及各项指标任务。20__年，预计实现转移输出农村剩余劳动力 14768 人，其中：区内转移 10903 人、区外输出 3865 人，全年新增转移就业 708 人，实现劳务产业经济总收入增 15%以上，农民人均工资性收入增加 300 元以上，全面完成了区劳务产业办下达的任务。进一步发挥村级信息联络员的信息沟通作用，组织召开信息员工作会议，随时掌握各村务工信息，要求各村信息员做好各类用工企业的招工信息宣传，宣传组织本地务工人员外出务工。

（四）继续加强农村土地承包合同管理工作

实行农村土地有序流转,是稳定完善农村土地承包关系的重要环节,是促进农业结构调整,提高土地使用效益的有效手段,也是农业现代化的必由之路。结合街道实际,在加强以土地为主体的各项承包合同管理工作,认真贯彻执行土地承包政策,依托农民专业合作社,实现土地适度规模经营,引导农户规范有序流转承包地,统计上报土地撂荒情况,制止和纠正土地撂荒现象,正确处理好家庭承包与农业产业化化的关系,及时调处各种土地纠纷,确保农村土地承包关系长期稳定。

（五）做细农村经济统计工作

农村经济统计工作是反映区域内农村经济发展的综合工作，我站一直严格按照《统计法》的要求，从实际出发，按时按质按量完成各项农村经济报表统计上报工作，认真做好入户调查、基点调查和成本调查工作。通过如实反映农村经济发展现状，对农村经济社会中存在的问题和建议进行及时反馈，为各级政府和领导提供决策依据。20__年，我乡预计实现农村经济总收入.8万元，比上年增长9381.1万元，增10%，农民人均纯收入10951元，比上年增长1428元，增15%。

（六） 加强农经项目管理工作

20__年，根据区经管站的要求，按时上报项目储备工作，指导珠街社区成功申报了农产品深加工项目，争取到了省级财务扶持壮大集体经济组织项目资金10万元。对项目进行跟踪问效，确保项目资金真正用在项目建设上，最大限度地发挥项目的预期效益。

（七） 认真开展数字乡村建设工作

截至20__年6月30日，我站按照__区数字乡村办的要求，经过全站职工共同努力，已完成了全乡各行政村、自然村的数据更新和文字信息更新工作，进一步加快了我乡的农村信息化建设步伐。

（八） 积极引导发展农民专业合作社

20__年，我站引导发展农民专业合作社，新登记注册成立2家农民专业合作社，累计达13家，经区级部门验收9家。加强对农民

专业合作社的业务指导，积极引导创建示范社，现已创建了7家示范社，其中：国家级1家、省级2家、市级3家、区级1家。引导示范社逐步规范运行和发展壮大，使合作社成为推进农业产业化，带动农民增收致富的强大动力。

二、存在的问题和不足

在肯定成绩的同时，我们也清醒地看到，在 20__年的工作中，我站仍然存在一些缺点和不足，主要表现为：农经服务意识还不够高，服务的主动性还不够强，工作的方式方法还需改进，管理工作仅限于业务指导层面，监督力度不够，事前控制工作机制还不够健全。此外，农经管理工作涉及农村工作的方方面面，我站工作人员少，人力不足，工作量大，工作任务繁重，被动应付的多，主动研究的少，整体工作难以面面俱到。

经营年终工作总结 篇 9

紧急劳碌的 20__年已经完毕，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亲密协作下，仔细执行公司有关规定和决策，努力提高自身业务素养，促进部门内务治理标准化，全力协作公司导向决策，乐观拓展各项业务治理工作，顺当完成了公司布置的 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具体详细的打算和分工，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乐观性和制造性，仔细总结阅历教训，定期进展分析沟通，准时发觉问题与缺乏，提出有效的调整方案。20__年我们针对市场的变化，不断探究和转变摸球的挨次和报价技巧，同时我们还针对人员流淌性大的特点，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。

在过去的一年里，经营部始终坚持以“乐观参加、仔细对待”为理念，以“确保不废标，力争多中标”为目的，在投标前期做好预备工作，仔细细致地参加每次的投标工程，今年以来共参加投标工程 458 个，中标 33 个，中标总价万元，较去年同比上升 93.75%。废标 8 个，较去年同比下降了 38.46%。

从中标个数来看，33 个中标工程中_公司中标 14 个，占 42.42%。其他中标 19 个，占 57.58%。

从工程造价来看，33 个中标工程中_公司造价 49450 万元，占 42.93%。其他中标造价 65739 万元，占 57.07%。

从工程类别来看，房建类 14 个造价约 75383 万元，占 65.44%，市政大路 19 个，造价约 39806 万元，占 34.56%。

房建类工程主要包括_安置房 C 地块工程，中标价为 6223 万元；_楼及地下室工程，中标价为 5619 万元；_工程，中标价 20939 万元；_工程，中标价 2345 万元；_安置房，_中标价为 10000 万元；_，中标价为 19395 万元；

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/595241343341012012>