

最新工作总结要点分析 企业经营管理的 要点分析(优秀7篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

工作总结要点分析 企业经营管理的要点分析篇一

经营管理是指在企业内，为使生产、营业、劳动力、财务等各种业务，能按经营目的顺利地执行、有效地调整而所进行的系列管理、运营之活动。下面是小编分享的一些相关资料，供大家参考。

企业经营管理(operation and management of business)[]对企业整个生产经营活动进行决策，计划、组织、控制、协调，并对企业成员进行激励，以实现其任务和目标一系列工作的总称。经营管理的基本任务合理地组织生产力，使供、产、销各个环节相互衔接，密切配合，人、财、物各种要素合理结合，充分利用，以尽量少的活劳动消耗和物质消耗，生产出更多的符合社会需要的产品。

合理确定企业的经营形式和管理体制，设置管理机构，配备管理人员；搞好市场调查，掌握经济信息，进行经营预测和经营决策，确定经营方针、经营目标和生产结构；编制经营计划，签订经济合同；建立、健全经济责任制和各种管理制度；搞好劳动力资源的利用和管理，做好思想政治工作；加强土地与其他自然资源的开发、利用和管理；搞好机器设备管理、物资管理、生产管理、技术管理和质量管理；合理组织产品销售，搞

好销售管理;加强财务管理和成本管理，处理好收益和利润的分配;全面分析评价企业生产经营的经济效益，开展企业经营诊断等。

- 1. “经营”在“管理”的外延之中。通常按照企业管理工作的性质，将营销\生产称作“经营”，之外的管理内容称为“管理”。

通常对经营和管理可以这样理解，企业运营都会包括经营和管理这两个主要环节，经营是指企业进行市场活动的行为，而管理之企业理顺工作流程、发现问题的行为。

经营管理是相互渗透的，我们也经常把经营管理放在一起讲，实际情况也是经营中的科学决策过程便是管理的渗透，而管理中的经营意识可以讲是情商的体现。把经营和管理严格区分开来是误区，也是务虚的表现。

- 2. 经营是对外的，追求从企业外部获取资源和建立影响;管理是对内的，强调对内部资源的整合和建立秩序。经营追求的是效益，要开源，要赚钱;管理追求的是效率，要节流，要控制成本。经营是扩张性的，要积极进取，抓住机会，胆子要大;管理是收敛性的，要谨慎稳妥，要评估和控制风险。

经营与管理是密不可分的。经营与管理，好比企业中的阳与阴，“他”与“她”，必须共生共存，在相互矛盾中寻求相互统一：光明中必须有阴影，而阴影中必须有光明;经营与管理也相互依赖，密不可分。忽视管理的经营是不能长久，不能持续的，挣回来多少钱，又浪费掉多少钱，“竹篮打水一场空”，白辛苦。四川农村有一句土话：“外面有个箍箍，家里有个篓篓”，意思是男人在外面挣钱，女人在家里也要节省，小日子才能过得红火，说的是同样的道理。另一方面，忽视经营的’管理是没有活力的，是僵化的，为了管理而管理，为了控制而控制，只会把企业管死;企业发展必须有规则，有约束，但也必须有动力，有张力，否则就是一潭死水。

- 3. 经营是龙头，管理是基础，管理必须为经营服务。企业要做大作强，必须首先关注经营，研究市场和客户，并为目标客户提供有针对性的产品和服务；然后基础管理必须跟上。只有管理跟上了，经营才可能继续往前进，经营前进后，又会对管理水平提出更高的要求。所以，企业发展的规律就是：经营-管理-经营-管理交替前进，就象人的左脚与右脚。如果撇开管理光抓经营是行不通的，管理扯后腿，经营就前进不了。相反的，撇开经营，光抓管理，就会原地踏步甚至倒退。

- 经营是剑管理是柄

- 管理是基础

管理始终贯穿与整个经营的过程，没有管理，就谈不上经营。

- 管理的结果最终在经营上体现出来，经营结果代表管理水平。

- 管理思想有一个相对稳定的体系，但企业的经营方法却要随着市场供应和需求因时因地而变化，但它又是靠管理思想来束缚。反过来，管理思想又要跟着经营、环境、时代、市场而调整。经营是人与事的互动，管理则是企业内人与人的互动。

- “经营大于管理”

实际上，中国企业现阶段的管理水平还是很差的，这一点需要注意。

2.企业中的经营管理分析

3.企业采购审计要点分析

4.企业资产经营管理效能分析

5.搞好企业财务分析的要点

6.企业经营管理现状分析

7.企业文化管理要点分析

8.企业物流成本控制要点分析

工作总结要点分析 企业经营管理的要点分析篇二

1、随着教学改革，自己越来越感到跟不上教学新理念的要求。这一年来，自己加强了对教育理论和教育理念的学习，真正明确了以课堂为突破，深入全面地推进素质教育。以人为本，丰富学生生活，少讲多学，改变了原有的旧理念。一年来做了1万多字的学习笔记和心得体会。加强了自己的理论水平和业务水平。

2、优化课堂结构，提高课堂组织和课堂水平

一年来自己始终抓住了课堂这一主渠道，向课堂40分钟要质量。首先从备课入手，精心设计每一节课的教学思路，研究教学内容，吃透教材，驾驭教材。并做到备教材、备学生、备教法、备学法、备学生活动。做到了无备课不进课堂。其二，注重了课堂教学的研究，突出了学生的主体地位和教师的主导作用，把培养学生自主学习、主动探究、合作交流的意识、习惯作为重中之重，培养了学生能力。自己所担任的五年级数学科在期末期中三次测试中都在前2名。这与课堂教学有直接的关系。

3、重视对特殊生的培养

为发展学生特长，自己把优生优培工作贯彻在始终。学期开始在摸底的基础上找资料进行辅导和自学，并把星号题、思

考题让他们钻研，教师加以指导。

为抓好后进生的辅导工作，建立了后进生档案，分析每一位后进的原因，制定了辅导计划及措施。并落实到实际教学中，采用“一帮一”，教师从后进生的心理、学习习惯、学习方法等方面入手，持续不断帮扶，逐渐缩小了差距。

4、单元过关考试是进行查漏补缺的一种好方法。这一年来，每上完一个单元都进行测试，发现问题及时补救，并进行针对性练习，杜绝了漏洞。对每次测试进行质量分析，平日教学从课堂教学、总体评价、改进思路每周进行一次反思。有利于扬长避短。

本学年，虽然做了一些工作，但离学校的要求还差的远，教改的力度还不够，学法指导还是今后的一个重点。在今后的工作中扬长避短，努力工作，把教育教学工作做的更好。

工作总结要点分析 企业经营管理的要点分析篇三

导语：财务比率可以评价某项投资在各年之间收益的变化，也可以在某一时点比较某一行业的不同企业。财务比率分析可以消除规模的影响，用来比较不同企业的收益与风险，从而帮助投资者和债权人作出理智的决策。

1. 流动性比率是用来衡量企业的短期偿债能力的比率，旨在分析短期内企业在不致使财务状况恶化的前提下，利用手中持有的流动资产偿还短期负债的能力大小，重点关注的. 是企业的流动资产和流动负债。

2. 企业的流动资产主要包括现金及现金等价物、应收票据、应收账款和存货等几项资产，它们能够在短期内快速变现，因而流动性很强。流动负债是指企业要在一年或一个营业周期内偿付的各类短期债务，包括短期借款、应付票据、应付

账款等。流动资产和流动负债的一个共同特征是由于存续期较短，它们的市场价值与账面价值通常较接近。

常用的流动性比率主要有流动比率和速动比率两种。（考试的考法灵活，需要熟记公式）

本质是流动资产对流动负债的覆盖率。流动比率大于1，意味着企业可以运用流动资产的变现来足额偿付其短期债务。对于短期债权人来说，流动比率越高越好，因为越高意味着他们收回债款的风险越低；但对于企业来说并不是这样。需要从多个角度辩证的看这个问题。

存货的流动性较差，变现需要通过销售来实现，速动比率总是不会大于流动比率的，相对于流动比率来说，速动比率对于短期偿债能力的衡量更加直观可信。一般来说，速动比率大于2时，企业才能维持较好的短期偿债能力和财务稳定状况。

流动资产的内部转换不会改变流动比率，但是会改变速动比率。

与流动性比率一样，财务杠杆比率同样是分析企业偿债能力的风险指标。财务杠杆比率衡量的是企业长期偿债能力。也称为财务杠杆比率。常用的财务杠杆比率有下面几种。

资产负债率是负债总额(包括短期负债和长期负债)占总资产的比例。资产负债率是使用频率最高的债务比率。但资产负债率多大最为合适，是难以精确计算决定的。资产负债率在同行业企业的比较中有较大的参考价值。

2. 权益乘数=资产/所有者权益=1/(1-资产负债率)，权益乘数又称为杠杆比率。

负债权益比=负债/所有者权益=资产负债率/(1-资产负债率)

资产负债率、权益乘数和负债权益比三个比率其实是同一意思，都是数值越大代表财务杠杆比率越高，负债越重。

对于债权人来说，利息倍数越高越安全。对于举债经营的企业来说，为了维持正常的偿债能力，利息倍数至少应该为1，并且越高越好。若利息倍数过低，企业将面临亏损、偿债的稳定性与安全性下降的风险。

工作总结要点分析 企业经营管理的要点分析篇四

科目二考试普遍学员都会认为难度有点高，下面小编为大家分享科目二考试要点分析，希望对大家有帮助！

1、 开车从准备区进入倒库场地时，尽量靠近左上方方框处，倒车时注意方向盘不要数圈数打方向盘，边倒车边慢慢打方向。不要大幅度的调整方向盘。

2、 进入库前，尽量转大弯，控制车速，可以适当靠近主侧转弯边，保护另外一边，防止车身出线，严控车速。

3、 倒入库中，缓慢调正车身。完全倒车入库后，将离合器踩到底，踩刹车，等待广播提示，然后出库。

4、 出库两轮胎与黄线平行，打死方向，等待车身摆正，打直方向，注意控制车速，控制车辆不要压线。

4. 起步前，挂1档、打左转向灯、按一下喇叭；

5. 慢抬离合，手握手刹柄随时准备起步；当车身有抖动感觉时或发出齿轮磨合声音时，放手刹，车即向前行进；(在这里，有的`教练会采用慢抬离合配合踩油门起步的技术，在场地路考时结果一样)

1、进入该区域，尽量使用一档，转弯和s弯路出不要踩油门。

2□s弯路方向幅度不要过大，中途不要踩油门，控制离合控制车速。

1. 沿停车位慢速平行前进，当车后窗内出现1号杆时停车；

2. 挂倒档、按一下喇叭、打左转向灯，准备倒车入位；

4. 左侧后视镜内出现4号杆后，方向向左到底，再看车头；

6. 踩离合、挂入1档、打右转向灯、按一下喇叭，准备出车位；

8. 当车头正时，方向向左回1圈，继续前行。

直角弯路注意使用一档靠右侧感应线30公分进入，当左侧到后视镜与左边直角弯平行时，方向向左打完。

全程注意，前方无车辆时，无明确提示不要停车。全程不要将身体探出车辆观望，恰当使用到后视镜。驾考10快9挂，宁停3分不抢一秒。全程控制离合器，保持低速行驶，谨慎注意。

工作总结要点分析 企业经营管理的要点分析篇五

通过一年的语文教学，让我愈加清醒地认识到语文学科的广博和深刻，而教语文的难度与挑战可能也恰在于此。字词积累、名著导读、语法修辞、文言诗文的阅读与背诵、现代诗文的阅读与鉴赏、写作、综合性学习这些内容仅是从语文知识的角度归纳而来的，而学生良好学习习惯的养成、思想的成熟、价值观与人生观的形成这些深层次的目标可能离语文教学的真谛更加近切。

所以，我一直在想，要把语文教好，教师个人的思考是必不可少的。这种思考应至少包括：对教材的研究、对教法和学法的研究、对考试的研究、对语文学科的认识等等。

下面我就结合我校学生的答题情况，针对上学期八年级期末语文试卷谈一些我个人的思考的看法。恳请大家批评指正。

1. 贴近中考实际，设题水平高。

八年级下学期的语文学习，表现出一种知识上的逐渐深入的特点。学生即将升入九年级，面临中考的挑战。因此我认为，八年级下学期的期末考试，应体现出一定的中考意识。

可以说，这学期的这份试卷较好地体现出了这一特点。整份试卷在结构形式、试题构成、设题角度等方面具有较强的对接中考意识。很多题的设题水平都是较高的。如名篇导读、说明文、记叙文阅读题。

2. 考查内容全面，覆盖范围广。

整份试卷出题范围较广，基础知识部分涵盖了古诗文积累、字音、字形、句段的衔接与连贯、文言文字词句段的理解等，现代文阅读则包含了课外说明文和记叙文，出题范围有提取并加工文章中的有用信息、辨识文章写作中的常用技法、概括文章的主要内容、分析句段的写法和作用、揣摩人物心理、分析文章主题思想等。

3. 重知识重能力，重双基考查。

在试题构成上，知识考查与能力养成并重。既重视学生语文基础知识的掌握，如古诗文的背诵默写、字音字形、文言字词等。同时高度重视学生语文能力的形成。如说明方法的辨识、描写方法的赏析、概括段落内容、分析句段作用、揣摩人物思想感情、理解作品主旨等。

4. 引领初三教学，导向性良好。

我们说考试是指挥棒，其实就是在强调考试题对课堂教学的导向作用。好的试题能将教学领向更加开放，更加务实的境地，让课堂教学成为更有生机的舞台。而不好的试题会对教学产生恶劣导向，甚至会扼杀学生的学习兴趣。近几十年来的语文教学所产生的诸多弊病，语文教学所遭受的众多非议可以说考试是不无责任的。本套试题从客观上来说，对初三年级语文教学的导向基本上可以说是积极的。重基础，强能力，有创意，重发展。这些对学生的学习而言，也是一个良好的导向。

1. 分数段分析，本次考试共57人参加，及格25人，均分80.14分，最高分112分。优秀率为百分之四十以上。

2. 典型错误分析，学生在第一题名句没写失分较多，文言文题中填表题失分较多，现代文阅读中对题型把握不够，有些同学对作文的主题理解有失偏颇，这些都提醒我在今后的教学中要注意。

3. 教学分析及改进教学的措施，针对本次考试出现的问题，今后教学应注意：平时应注重语言的积累和品味。

结合新教材的特点和学生的生活实际，进一步强化“口语交际”和“综合性学习”的实践教学，不能流于形式或走过场。

进一步强化文言文的阅读训练。注重诵读、识记、归纳和整理，培养文言文语感，提高文言文阅读能力。

工作总结要点分析 企业经营管理的要点分析篇六

在数据分析岗位工作三个月以来，在公司领导的正确领导下，深入学习关于淘宝网店的的相关知识，我已经从一个网店的门外汉成长为对网店有一定了解和认知的人。现向公司领导简

单汇报一下我三个月以来的工作情况。

作为一个食品专业出身的人，刚进公司时，对网店方面的专业知识及网店运营几乎一无所知，曾经努力学习掌握的数据分析技能在这里根本就用不到，我也曾怀疑过自己的选择，怀疑自己对踏出校门的第一份工作的选择是不是冲动的。但是，公司为我提供了宽松的学习环境和专业的指导，在不断的学习过程中，我慢慢喜欢上自己所选择的行业和工作。一方面，虚心学习每一个与网店相关的数据名词，提高自己在数据分析和处理方面的能力，坚定做好本职工作的信心和决心。另一方面，向周围的同事学习业务知识和工作方法，取人之长，补己之短，加深了与同事之间的感情。

1. 汇总公司的产品信息日报表，并完成信息日报表的每日更新，为产品追单提供可靠依据。
2. 协同仓库工作人员盘点库存，汇总库存报表，每天不定时清查入库货品，为各部门的同事提供最可靠的库存数据。
3. 完成店铺经营月报表、店铺经营日报表。
4. 完成每日客服接待顾客量的统计、客服工作效果及工作转化率的查询。
5. 每日两次对店铺里出售的宝贝进行逐个排查，保证每款宝贝的架上数的及时更新，防止出售中的宝贝无故下架。
6. 配合领导和其他岗位的同事做好各种数据的查询、统计、分析、汇总等工作。做好数据的核实和上报工作，并确保数据的准确性和及时性。
7. 完成领导交代的其它各项工作，认真对待、及时办理、不拖延、不误事、不敷衍，尽量做到让领导放心和满意。

三个月来，在公司领导和同事们的指导和配合下，自己虽然做了一些力所能及

的工作，但还存在很多的不足，主要是阅历浅，经验少，有时遇到相对棘手的问题考虑欠周密，视角不够灵活，缺乏应变能力；理论和专业知识不够丰富，导致工作有时处于被动等等。另外，由于语言不通的问题，在与周围的同事沟通时，存在一定的障碍。

针对以上不足，在今后的工作中，自己要加强学习、深入实践、继续坚持正直、谦虚、朴实的工作作风，摆正自己的位置，尊重领导，团结同事，把网店的数据分析工作做细做好。

1. 对公司人员状况的分析

要想管好一个企业，首先要管好这个企业的人，要想管好一个企业的人，首先要对这个企业人员的基本情况有个比较全面的、细致的、科学的正确的了解。

目前公司成员大部分为90后，是一个年轻化的团队。他们大部分在长辈们的宠爱中长大，心理素质不怎么成熟，没有自信心，没有目标，责任心不强，不怎么能吃苦耐劳，心理承受能力较弱，不爱学习，不明白工作的真正意义。不过也有一部分比较懂事，做事比较踏实、勤奋、性格也比较好。

因此，我们在招聘的时候，要招那些肯学习、善于学习、领悟力学习力强的人。不过，这部分人一般都比较现实，对待遇、公正公平、发展空间比较看重。

其实，我们要想打造一流的企业，培养一流的员工，一流的管理人员并不是难事。最重要的是要有一颗真正的，持之以恒的做事业的心。

2. 对员工工作状态的 analysis

目前，部分岗位存在分工不明确的现象，出现问题时，同事之前相互推诿，不愿意承担责任，这也是部分员工责任心不强的最直接反映。部分员工没有团队合作意识，这就可能导致工作在某个环节衔接不上，进而有可能出现重大问题。

因此，明确分工和加强员工的团队合作意识也是公司目前需要解决的问题。

企业文化，对我本人来讲，是一个管理学里面比较专业的词，我怕自己讲不好它。但我却可以深刻的体会到，这个无形的东西就在我的周围，在我们的骨髓里。因为我觉得它重要，所以，还是想讲它，而且觉得非讲不可。

在我所走到的企业里，旺旺集团的企业文化给我留下的印象最深。他们有自己的经营理念、经营目标、公司训、公司口号、企业标识、公司社歌和独立的传媒机构。他们的企业文化具有很强的感染力和凝聚力。

但是，很长一段时间以来，我们的公司一直处在“黎明前的黑暗”之中，为什么公司领导的那种不到山顶不罢休的气势、决心和信心，并没有感染所有的员工，那种不到山顶不罢休的气势、决心和信心并没有很好的变成我们的企业文化。没有被突出出来，没有在公司发展的日日夜夜中，张扬的体现给我们企业所有的员工们看。甚至是没有被人感觉到。

所以，加强健康向上的企业文化的建设工作，也就成为一种必要。十分的必要。也该引起足够的重视。把目前创业阶段的决心和信心力量、企业和员工相互之间的理解、信任、支持和默契融入到我们的企业文化中去。从而感染和吸引更多的优秀人才到我们中来，共同开创我们企业的未来。

工作总结要点分析 企业经营管理的要点分析篇七

由于工作时间不长，我对农村信用社的各种规章制度和法律

法规包括业务上的一些方法都不是很熟悉，为了能尽早的适应工作需要，我每天除了处理日常的业务外，还积极的学习了农村信用社的各种规章制度和有关法规。在业务方面遇到不能解决的问题就马上虚心向同事们求教。为了提高自己的思想觉悟，我认真参加了“三讲”，“三观”等一系列的党政学习，深知要提高自身素质，最关键的是必须要用知识来武装自己，所以20xx年我积极参加了全国的成人本科教育，争取在将来的两到三年内使自己的知识水平再迈一个新台阶。

记帐会计处于临柜的第一线，每天接触的都是和农村信用社有往来的客户，是农村信用社的“形象窗口”。我深知自己的一言一行不仅仅要代表我个人，而且还代表了整个农村信用社，如果因为自己的一时失职，影响的可能是整个集体。在平时的工作中我不敢有丝毫的马虎，对待每一个客户：不管是存钱还是取钱，不论是贷款还是还款都以笑脸相迎，以温语相送；遇到有些不方便写字的顾客还主动帮他们填写传票，对客户提出的每一个要求都尽量的满足他们，自己不能解决的马上找到领导反映。通过自己和同事们的不断努力，农村信用社在人们心目中的地位日益提升□20xx年在我社开户存款的数量不论是单位还是个人都多出了不少，去年年底圆满的完成了农村信用社下达的存款任务。

能正确熟练的处理好每一笔业务是一个记帐会计必须具备的素质，我深知自己笔下的每一个数字不仅是代表一元两元一百两百那么简单，也许因自己的一个笔误或敲错一下键盘，可能会给自己或单位会导致成千上万甚至不计其数的损失，由于我刚参加工作不久，对有些业务的处理还不太熟悉，每当我遇到不懂的地方就虚心的向主管会计请教，直到弄懂弄通了为止。以这种认真负责的态度对待工作，一年下来，会计帐务上没有出现任何差错。

近年来农村信用社不断的发展壮大加之中间业务的拓展，存贷款规模都比以前高了不少，每天所发生的业务也都在一两百笔左右，但我始终都坚持会计记帐的原则，认真的填制、

审核每一张传票的会计要素，直到完全符合会计记帐规则才递交给出纳处理。白天业务比较繁忙，我除了要当好记帐会计外还要处理电子汇兑业务，每天早上按时接来帐，下午发送往帐，接到的来帐要准确快捷的存入到客户帐上，并及时通知客户。对客户汇出的每一笔汇款更是要快速的汇到指定的帐号，丝毫不能有任何的偏差。通过近年来不断的宣传和广大农民自己的深切体会，我社的电子汇兑业务渐渐在广大农民群众间有了一定的影响，去年通过此项业务我社也吸收了一定规模的定期存款，使我社在与同行的竞争中立于不败之地。

由于白天上班的时候我要处理外面的业务，根本抽不开身来处理传票的装订、编号等一系列的工作，这些细致的工作我通常都只能选择在下班后进行。每个月我社还代发各单位和学校的工资，这些工资户加起来大概有一千多名，为了使他们能尽早拿到工资，我通常都是在拿到花名册的当天就要立即存入到他们的帐户，但因为工作量实在太大，每个月的这几天我都要加班到晚上十一二点钟。第二天白天还要照常上班，每当看到顾客能及时取到工资脸上洋溢着那种满意的微笑时，我觉得自己的工作再辛苦也是值得的。

总的来说□20xx年是艰辛与收获并存的一年，这一年中我付出了许多心血和汗水，但为此我却更多的是收获到了宝贵的工作经验和业务技能。当然，通过这一年的工作我也看到了自己身上的许多不足，改正的地方较多，如字写的比较潦草，每月与单位户对帐不及时等。在今后的的工作中我将扬长避短，不断努力。