

# 最新移动网格运营工作总结(通用8篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

## 移动网格运营工作总结篇一

\_\_年全体建二人紧紧围绕“差异化经营，提升品牌内涵”的经营战略以及“打造企业执行力”的管理战略这两条主线开展工作，并取得了突破性的进展。

一、经营业绩稳步上升，销售突破亿元大关。

实际销售完成年度考核计划的130%，同比增长15%，所实现的纯利同比增长381%。确立了武商建二在\_\_区域市场的领先市场地位。

经营调整成效凸显。全年引进新渠道1\_\_个，淘汰品牌123个，调整率达70%以上。全场七大品类均实现20%以上的增幅，最高和最低毛坪较去年增长26%和13%。

两个工程两手齐抓。“打造20个百万品牌”和“引进10个成熟品牌”的“两手抓”工程，有21个品牌实现了销售过百万的业绩，整体销售同比增长36%，占全场销售总额的27%。

扩销增利企划先行。突破常规，通过整合资源，把握热点，推出个性化的营销活动，在营销造势上始终保持区域领先优势。

二、服务体系不断完善，现场管理成效斐然

\_\_年建二狠抓现场管理，全面推行“亲情式服务”体系，在

一线员工中开展“服务意识”的大讨论。对商场硬件设施进行了全面维修和整改，使卖场形象焕然一新。

三、“执行”观念深入人心，人力资源不断挖潜。

以“打造企业执行力”为指导思想贯穿全年的培训工作。共进行了900多小时，万余人次的各类培训，真正实践了建立学习型组织，培养知识型人才的工作要求。进行了两次较大规模的轮岗，涉及岗位异动37人，在员工中形成了强烈的反响。

## 移动网格运营工作总结篇二

转眼间20\_\_年过去了，回顾这段时间，在公司领导和各位同事的支持与帮助下，较好的完成自己的本职工作。通过这段时间的工作和学习，工作方式有了较大转变，工作心态也逐渐成熟起来。与此同时，我在工作中时刻发现自己的不足，不断改善，以求完美。

现将本部门本年度各项成绩公布如下：

- 一、品质合格率总平均为99.50%；
- 二、“6s”评比总平均分数为97.50%；
- 三、生产效率总平均达成率为115%；
- 四、人员成本控制率为92%；

虽然20\_\_年取得了各种项目的好成绩，生产过程中一切也很顺利的完成任务，没有给公司带来任何损失，但仍然存在一些问题和不足，需要加强改善。

1、成本控制不到位

对此，我计划在明年的工作中加强管理及控制，生产成本方面，提高组长及员工思想素质，并要求她们要考虑到整体利益，其次就要硬性规定处理现场的时间，以保证工作的正常进行，提高产量，同时我部门在今后的工作中要进一步建立完善的管理制度，可以通过考核进行。

## 2、专业技术欠缺

如果员工的技术水平得到提高，那么本部门的产量一定会提高，生产的产品的成本一定会下降。对此，首先，我们每天召开早上产品技术培训，及时做出改善方案，把自己在以前生产过程中发现的问题和总结的方法都说出来，大家共同吸取，不断的提升。其次。加强新员工的岗前培训，及品质严格要求，不定期进行检查监督，让新员工在最短的时间内掌握专业技术，懂得品质要求。

## 3、现场规划不到位

没有真正的对所有的物品进行定量管理，只是临时决定一些物品的摆放，不能做到人走场地清，乱放的现象仍然存在，这一点我已规范物品摆放位置，以便在今后的工作中能够按照标准进行摆放。

## 4、个人存在问题

由于工作的繁杂，每天的工作中都是随意的进行安排。对此，我计划每天下班后，检查当天的任务是否按计划完成，并做好明天的生产计划，将新的工作责任落实到人，同时及时与相关部门进行沟通，以便调整工作计划。

另外，做好节能降耗，降低生产成本，并将各组消耗每月进行对比，作为年终考核依据。确保产品质量，加强质量管理，进一步完善生产工艺，认真落实公司下达的生产任务，合理安排、均衡生产、根据生产要求，合理下达生产任务，降低

生产成本。积极做好现场管理，责任到人，加强产品的防护措施，将所有的产品全部盖好，做到防雨防尘，加强“6s”管理，将“6s”管理制度化，规范及标准化。

综上所述，在新的一年里，我们在做好各项工作同时，积极配合公司搞好各项活动，全面完成公司交给的各项任务，同时向周围的领导学习，向同事学习，不断积累工作经验，注意与领导，同事间的交流，为公司带出一支能打硬仗，吃苦耐劳的员工队伍。

## 移动网格运营工作总结篇三

### 一、主要业绩指标完成情况

一年来，物流营运中心秉承“集思广益，多劳多得”的工作作风，克服了众多困难，广开营销渠道，严控内外成本，确保利润最大化，实现收入1214535、28元，同比增长50、99%，完成总进度的51、68%，实现利润2、1万元，完成利润目标的52、5%；圆满完成了xx公司下达的收入利润指标，实现“时间过半，收入过半，利润过半”的目标。

### 二、主要工作开展情况

#### 1、稳步发展现营业务

xx项目完成收入432076、9元，占总收入的35、58%。目前该项业务收入占比较大，在确保该业务稳步发展的同时积极拓展相应市场，目前分公司已和昭通市xx公司物流中心就至配送项目达成初步意向性协议。目前已完成线路勘测，零售点布局，配送线路设计等前期工作。

#### 2、改变营销策略

收入777837、38元，占总收入的64、04%;营业部收入2896元;营业部收入1725元。度，物流营运中心认真执行公司领导的指导方针，即：由公司领导带领部门班子开发大客户市场，让驾驶员在运输配送过程中寻找客户;动员公司内部员工利用自己的信息源开发客户，“三管齐下”的营销策略。目前，由公司领导带领并成功攻克的有、等大客户。由公司内部员工发展的有、等客户。认真执行公司领导下达的奖励政策，动员广大员工的积极性，使公司的发展更上一个新的台阶。

### 3、积极发展新型物流业务

公司领导带领相关部门职员奔赴市场，亲力亲为，积极发展供应链金融业务，涉及钢材市场、矿产品市场、烟酒类市场等，目前已和钢材市场积极联系，客户有明确贷款意向，希望得到xx公司在业务上指导。

### 4、国际物流业务发展

公司领导经过多方努力在xx地区寻找发展到国外的的客户。目前公司领导正研讨，通过地理优势(接壤x[]x[]x)[]发展省外国外的双向运输中转专线，已发展的目标客户目前仅对外贸易。

## 三、下一步工作打算

认真贯彻xx公司“转型增效”的总体路线，明确发展思路，从传统物流向现代物流发展，精细化管理人员和设备，节约成本，积极营销。

针对这一发展思路，物流营运中心对今后发展有以下几点思考：

- 1、结合物流信息综合管理平台，精细化管理，节约成本扩大效益。

2、维护目前合作客户，提升部门各员工职业素质和职业道德，提倡“服务优质化、严惩不良化”。

3、继续从传统物流向现代物流的转变发展，开发相应现代物流项目，发展目标客户。

## 移动网格运营工作总结篇四

### 一、政治思想方面

我坚决拥护中国共产党的领导，以马列主义、毛泽东思想、邓小平理论、三个代表和科学发展观等重要思想为指导，不断提高自己的政治思想素质，加强素质教育理论学习，不断更新自己的观念，树立以人为本的思想。在工作中以“服从领导，团结同志、认真学习、扎实工作”为准则，认真完成了领导安排的各项工作任务。

### 二、认真学习，管理制度

通过日常巡查、走访，掌握各类信息及动态情况，做到及时妥善处理，并录入“平安能”和通过平安浙江app爆料。

我们的职责：

1、网格员按照“一个一格、综合履职”的要求，重点采集网格内重点特殊人员、重点事、重点物、重点场所等基础动态信息，并通过“平安通”录入和平安浙江app爆料到浙江省平安建设信息系统。当好社会信息采集员。

2、网格员在日常工作巡查中，开展平安综治、消防安全、安全生产、食品药品安全、环境保护、三改一拆、五水共治、科普、移风易俗等党的方针政策和国家法律法规宣传教育服务活动。当好政策法规宣传员。

3、收集社情民意。通过巡查、走访及时掌握网格内的社情民意，做到下情上传，上情下传。当好社情民意联络员。

4、深入网格排查各类矛盾纠纷和不稳定因素，并配合做好调处化解和消除稳控工作。当好矛盾纠纷调解员。

5、做好网格内重点特殊人员的帮教、帮扶、疏导、稳控等工作，对网格内新建住房进行巡查，发现违建及时上报。做好网格内的食品安全巡查，并及时录食安通app[]当好社会事务管理员。

6、积极做好网格内村民住房审批等相关材料完善，当好村民需求服务员。

通过学习网格员管理实施细则，我们更加明确了自己的工作职责和工作方向，更好的听党指挥服务于人民，更好的完成自己的工作。

### 三、业务知识和工作能力方面

我以正确、认真的态度对待各项工作任务。刚开始的时候，面对村里党建方面关于会议记录的问题经常手足无措，通过镇党务办领导和罗文玉书记悉心教导，逐渐积累了工作经，能够比较从容地处理日常工作中出现各类问题。我会积极参加镇里组织的各种业务培训，提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，也利用休息时间不断的学习，提升了自身素质。

### 四、工作内容

#### 1、信息采集

我所在的网格为黄山脚村，辖黄山、竹园脚、建山三个自然村，网格编号jy185[]全村410户共计1096人。

2、综治工作平台、市场监管平台、综合执法平台和便民服务平台（简称四个平台）

我们在网格区内巡查，将发现的各种；问题和村民反映的矛盾通过“平安通”和平安浙江app爆料上报到四个平台。

3、食品安全

我们在网格区按照食安通app的安成日常的巡常。200人以下聚餐村里备案，200人以上聚餐向镇里备案。

4、三改一拆

我们在网格区内巡查，如发现违建等情况，及时上报。协助村民做好新建住房审批资料的完善。

5、党建

认真对照10+88任务清单，完成上级领导交付的工作。

五、心得体会

通过大半年的工作，我对网格员有了一个全面的了解，网格内的小事在我们看来就只是一件小事，但对村民来说也许就是迫切要处理的、棘手的难事，为村民处理好每一件琐碎的小事、急事、难事，是我们作为网格员的工作出发点和落脚点。随着时间的推移，我怕的认识在改变，我的感觉在加深，我的工作能力也在增强，我越来越清楚的看到网格工作的重要性，以及做好网格工作的不易。通过大半年的工作，村领导及其他同事都给了我很多帮助和关怀，使我学到了不少知识。在以后的工作中，我将通过不懈的努力更好充实自己完善自己，通过不断的学习和积累，提高自己的工作能力，我相信，在未来的岁月中，我会伴随着黄山脚村共同成长。



黄山脚村专职网格员

黄国进

2018年1月8日

## 移动网格运营工作总结篇五

本人自加入到xx融为这个大集体以来，本着对服装品牌工作的充分热爱，用心做好每件事，做好运营管理工作，充分利用xx这一平台提升自身的组织协调能力，回顾历程，收获和感触颇多。

运营部工作最大的规律就是无规律，因此，我正确认识自身的工作和价值，坚持奉献、诚实敬业，细心学习他人长处，并能很好的虚心向领导、同事学习关于品牌文化，在不断学习中使自身的专业素质有所提高。

从进了公司这个大家庭以来，始终对自己严格要求，将耐得平淡、舍得付出作为自己的准则，在工作中，以制度、流程规范自己的一切言行，严格遵守各项规章制度，主动接受来自各方面的意见，积极维护公司良好形象。

工作中，注重团队建设等工作，在这短短一年里，都能和同事积极配合做好店铺及销售工作，不会计较干得多，干得少，只希望把工作圆满完成。

2、认真协助营运总监工作，落实每天的工作内容，发现违规及时纠正；

3、了解本组人员思想状况，排除不良倾向，即时汇报，研究予以解决；

4、严格落实本组员工遵守工作流程、工作要点和规章制度，

培养高度的责任感和工作热情。

6、不定时巡视各岗位，指导本组员工工作并督促完成；

8、组织市场调查，反映卖场存在的问题及顾客的真正需求，定期进行总结报告；在三季度完成主通道的招商工作，并对xx广场的空铺进行招商；以及对于明年公司品牌升级，对一些意向商户的储备。

11、组织并参与策划有利于商户销售及品牌推广的促销活动；

13、解决问题要有章可循，注重个人修养，给员工树立良好形象；

5、完成上级领导下达的其他工作任务；

公司领导让我担任经理，这不是权力的象征，而是赋予我一种责任。因此，这对我来说是一次非常难得的受教育过程。感谢领导对我的关心，我一定虚心学习，认真并加倍努力的工作。虽然实际工作中还困难重重，但我将始终严格要求自己，始终以高度的责任感，保持锐意进取、勇于创新、与时俱进的精神状态，挑战风险、迎难而上、勤奋敬业，为\*\*的未来，奉献自己的力量。

## 移动网格运营工作总结篇六

在上级行和联社领导班子的正确领导下，与时俱进，强化信贷基础管理，树立信贷营销理念，建立和完善管理制度，大力清收和盘活不良贷款，有效地促进了农村信用社信贷工作及各项业务的健康稳步发展。

20xx年度，我社在组织资金工作中树立起市场观念，增强竞争意识，拓展服务深度，完善考核机制，较好地把握了工作的主动权。截至今年x月末，全市农村信用社各项存款达x万

元，比年初净增加x万元，增长率达x%□新增存款占全市金融机构新增存款的x%□达到了历史较好水平。

我社认真贯彻落实上级有关做好信贷支农工作的要求，以发展地方经济为己任，牢固树立为“三农”服务的宗旨，坚持“以农为本，与农共兴”的经营战略，积极拓展信贷市场，充分发挥了农村信用社“农村金融主力军”的作用。截止x月末，全市农村信用社各项贷款余额为x万元，比年初增加x万元，其中“三农”贷款余额为x万元，比年初增加x万元，占各项贷款余额的x%□今年以来累计投放“三农”贷款x万元，基本满足了我市农民合理的资金需求，信贷支农水平显著提高，农民贷款难的问题基本得到了解决。

1、采取切实措施，完善工作制度，推动组织资金工作上新台阶。

一是及时掌握组织资金工作的主动权。我们在元月一日就以联社第x号文的形式下达了首季组织资金目标，三月下旬联社又下达了全年组织资金目标，各单位接通知后迅速行动起来抓住春节这个组织资金的黄金时机，取得了工作主动权，到一季度末各项存款就比年初净增加x万元，完成了首季目标任务的x%□二是及时落实存款目标任务，完善奖惩办法。实行了按旬考核、按季兑现的考核办法，今年，我们根据前三年工作量考核考评制度，进一步对《外勤工作量考核办法》进行了修改和完善，在原有对外勤人员信贷资产质量、基本账户开立、信贷基础管理等内容的考核基础上，增加了实行“存贷对应、分别奖惩”的办法，外勤人员年末存款超核定基数的，且超额完成收息任务的部分，按照不同档次分别给予奖励。考核办法的制定达到了提高服务的质量，拓展业务空间，占领农村市场，增加存款总量的目的，进一步激发了信贷员开展组织资金工作的主观能动性。三是开展首季组织资金工作“开门红”竞赛活动，充分调动了广大员工开展组织资金工作的积极性，通过开展此项工作达到了预期目的，

首季竞赛活动结束后，联社对完成任务优秀的单位和个人进行了表彰和奖励。四是开展帮扶工作，在第四季度我部每旬及时公布未按序时任务完成目标的信用社和员工的名单，同时与他们联系，帮助他们出谋划策，确保完成全年任务。

## 2、加大投放力度，积极支持“三农”发展。

今年以来，我们在增加信贷投入的同时，严格把握贷款投向和投量，控制“五大行业”的贷款，遵循区别对待、优化结构的信贷政策，以支持“三农”为重点，坚持把广大农户、个体私营经济、中小企业作为最基础客户，全面支持农村经济发展，推动了农村小康建设。

一是支持农村产业结构调整，培育和发展县域特色农业和区域主导产业，我们按照“一乡一品、几乡一品”的地方区域发展战略，并结合地方乡镇经济特点，用信贷资金的合理配置引导农民和农村经济部门因地制宜地开展产业化、规模化经营，重点支持了一批品质好、效益高，能发挥地方资源优势的特色农业基地的建设和发展。通过信贷资金的有效支持，到目前□x市以茶叶、菜鹅、蔬菜、奶牛、草席、经济林果、优质稻米等为特色的主导产业已初步形成，基地规模进一步扩大，并把支持农业龙头企业作为载体，既促进产业结构的调整也促进农民收入的增加，辖内x信用社根据草席生产商对传统生产工艺的改造，投放信贷资金，支持了一批个体草席大户生产蔸草席、榻榻米等高档草席产品，扩大种植席草x亩，带动了全镇草席生产户对产品结构的调整，使x镇已成为全国三大草席生产基地之一□x信用社在深入调查的基础上，向农民投放贷款x多万元，拓植茶园，经济林果，使该乡形成了“xx”的格局，也成为了“x之乡”□x的x饲养生猪，年出栏生猪x多头，形成了“自繁、自养、自宰”的特点，降低了成本，增加了经济效益，从而促进了农村经济得到进一步发展和提高。

二是优化信贷资金配置，积极支持地方经济建设。一是支持了政府招商引资项目的发展□x市x公司，落户在x镇x区，因流动资金用于固定资产投资，影响了企业的生产，信贷员得知情况主动上门服务，通过调查了解，及时发放了流动资金贷款，至今已发放贷款x万元，现企业的经济效益明显提高。今年累计支持招商引资项目贷款达x万元，有效促进了地方经济的发展。二是发放了x万元贷款，支持城市建设和开发。主要是支持了一批为万博房产公司、汽车工业园安置房等成片建设工程提供配套服务的私营个体户，目前为提供砂石等原材料的个体老板已有80%与我们发生了信贷关系，累计投入资金x万元。三是发放了x多万元的贷款，为沿江高等级公路和通村公路的建设添砖加瓦。随着工程的开工，一些乡镇充分利用当地的资源优势，为其提供沙石等原材料供应，我们主动与砂石矿业主和运输经营户联系，深入调查及时解决他们运营的流动资金，促进了工程的顺利施工。

三是集中信贷资金规模，积极支持个私经济发展。今年以来，我们牢固树立“得私营个体经济市场得天下”的理念，对我市私营个体经济呈现出的产业化、区域化生产模式因地制宜，合理调整投向，突出投放重点，支持了已形成一定规模、经营平稳的私营个体大户的发展。对科技含量高、附加值高、前景好的新科技项目，积极给予支持。今年以来，全市农村信用社累计发放个体私营经济贷款x亿元，私营业主x是x市乐荣玩具厂的老板，我们看到了他为人诚信，懂经营、善管理的特点，帮助他进行产品论证，给予资金支持，累计投入资金x万元，促使其上规模、上水平，目前其年产值已突破x万元，成为全市的玩具大户，也成了我们的“黄金客户”。重点支持了玩具加工业、服装加工业、化工制造业、船舶修造业、化纤贸易等私营个体经济的发展，极大调动了广大农民发展个私经济的积极性，为农民致富和农村经济繁荣发挥了积极作用。

四是创新金融产品，促进农民增收。我们积极响应和配合市

委、市政府“三争”活动的开展，把服务“三农”和支持“三争”紧密结合起来，在思想上进一步增强支持“三争”的光荣感，在经营上进一步增强支持“三争”的责任感，努力为辖区内广大农村党员干部和农民群众提供优质、高效的金融服务，大力扶持党员农户、专业大户、个私工商户的发展，培植发家致富能手，发展经济能人，带领农民走上脱贫致富奔小康的道路。20xx年x月末，x市x户党员农户中，有x户与我社发生了信贷关系，贷款余额达x元，大力支持党员干部率先致富。xx镇的xx宏达旅游用品有限公司法人代表、党支部书记x在信用社先后投入近千万元的大力扶持下，该公司得到了迅速发展，经济效益良好，不仅解决了周边地区xx名农村富余劳动力的就业问题，职工平均年收入超过x元，而且每年向国家上缴税款百万元。我社竭尽全力支持广大农村党员干部带头致富，带领群众共同富裕，为x全面建设小康社会做出了自己应有的贡献。和共青团xx市委联合举办了“信合杯”青年创业大赛，推出了“青年农民创业贷款”新品种，有效激发了农民创业热情，把全民创业推向了高潮。

### 3、加强信贷检查，严格考核奖惩，切实提高信贷管理质量。

一是完善部门资料管理，及时上报相关报表。首先，年初对基层上报信贷部门的报表进行了梳理，增加了贷款用途表，明确了填报责任人和上报时间，提高了报表的质量和效率，在短期内为领导决策提供了依据。第二，建立个体私企业档案，关注企业经营情况，目前已建立x万元以上的企业档案x户，通过建立企业档案，掌握了企业的资产、负债、利润等情况，降低了贷款的风险度，提高了信贷资金的安全性。第三，按时装订各类档案和报表，在每月初装订会办通过的调查报告、月报、季报，并及时移交档案室管理以便查阅。第四，及时上报人民银行、银监局、省联社的调查报告和相关报表，全年累计上报各类资料达x份。

二是完善信贷管理制度，信贷工作有法可依，有章可循。首

先，我们根据合并法人后新的管理体制和日常工作中遇到的新问题，重新修订了《x市农村信用社贷款管理办法》，系统地阐述了信贷工作中的操作步骤、应注意的问题、贷款审批的权限以及各种违规情况处置的处罚措施。第二，是出台了《支农工作意见》，要求信贷人员牢固树立为农服务意识，切实改进工作作风。第三是对《外勤业务量考核办法》进行了修改和完善，在原有对外勤人员信贷资产质量、基本账户开立、信贷基础管理等内容的考核基础上，增加了实行“存贷对应、分别奖惩”的办法，调动了信贷人员工作的积极性。

三是加大信贷检查力度、切实提高信贷基础管理水平。今年以来，我们对全辖网点进行了信贷检查，检查中我们通过翻阅贷款的借据、合同，信贷人员的经济档案、工作日志、贷后检查簿等基础资料，重点检查抵押贷款手续和公司担保贷款出具董事会决议的合法性，检查中发现的问题及时纠正，检查后并形成书面报告，要求被查网点限期整改，有效促进了信贷基础管理水平的提高。从今年三月份开始要求全辖农村信用社更换农贷账页，统一使用新的农贷账，切实提高信贷基础管理水平。

## 移动网格运营工作总结篇七

时间过得真快，转眼来到公司已经近一年了。我的工作岗位是电子商务运营经理。试用期间我学到了很多，积极协助配合部门其他同事完成日常的工作。在各位领导和同事的帮助下，我不断地学习和提升自己的工作能力，本着对工作认真负责精益求精的态度，认真地完成了自己所承担的各项任务，工作能力得到了提升，为今后更好的工作打下了基础，以下是对我个人工作的总结。

从x月x日开始进入公司上班，因为我是刚参加社会工作不久来到公司上班的，所以在来到公司的第一步就是在部门同事的指导下了解公司概况，完成公司下发的学习任务，掌握办

公所需的应知应会。通过学习系统里面的学习任务，对公司的发展及规划有了更加深入的了解。

第一次接触这个工作，公司所有的一切对于我来说，既新鲜也处处存在挑战。期间，工作体验并不轻松，前期感到手足无措，电商运营工作岗位上有些任务在实行的时候总会遇到一些问题，在工作过程也是边学习边实践，所以使得有些工作实行下来时间比较长、进度比较慢，这是我在工作中的主要不足之处，我会通过不断地请教和学习，尽快完成任务。

及时了解全区各分公司的销售进度，了解各公司、各品牌销售上升或下降的原因。

但是在工作中因为个人或是环境氛围的原因，除了主要工作的安排外与领导沟通的时间比较少，有时候工作实行也会受到影响，以后我会注意这方面的问题，增加相互的沟通。

从入职第一天起到公司已经有一年的时间了，对于现在的岗位处境还是比较满意。刚进入公司的之前对电子商务了解比较少，所以来这里之后是在不断地充实自己的知识。

这一年来对于运营水平有了一定的提高，能力得到进一步的提升。经过两个月自身的努力和同事们的帮助，我对工作有了较好的处理能力，熟悉各项工作的操作流程，希望能早日得到公司的认可；同时更加清楚自己工作的定位，公司环境和工作岗位适合我的职业规划方向。看到公司迅速发展，我深感自豪，也更加迫切地希望以一名正式员工的身份在这里工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来，为实现xx梦献上自己的一份绵薄之力。

## **移动网格运营工作总结篇八**

资金营运部以实践“三个代表”重要思想为指导，在联社的正确领导下，牢固树立科学的发展观，积极贯彻“富民强社、



加快发展”的经营理念，与时俱进，强化信贷基础管理，树立信贷营销理念，建立和完善管理制度，大力清收和盘活不良贷款，增加有效投入为业务工作主线，加强信贷管理，规范贷款操作流程，努力提高信贷管理的总体水平，各项工作均取得了一定的进展，有效地促进了农村信用社信贷工作及各项业务的健康稳步发展。

1、组织资金工作取得长足发展□20xx年度，我部在组织资金工作中按照联社的统一部署，树立起市场观念，增强竞争意识，拓展服务深度，完善考核机制，较好地把握了工作的主动权。截止到20xx年末，全县信用社各项存款余额万元，较年初增长万元，增幅为%，较去年同期多增加万元；其中储蓄存款余额和对公存款余额为万元和万元；分别较年初增长万元和万元，增幅为历年之最。各项存款增幅较大的信用社有：营业部较年初增加万元；魏庙信用社较年初增加万元；孟庄信用社较年初增加万元；向阳楼信用社较年初增加万元；湖西信用社较年初增加万元。

2、有效信贷投入不断增加。我部认真贯彻落实联社有关做好信贷支农工作的要求，以发展地方经济为己任，牢固树立为“三农”服务的宗旨，积极拓展信贷市场，充分发挥了农村信用社“农村金融主力军”的作用。截至20xx年末，全县信用社各项贷款余额万元，较年初增长万元。其中农业贷款余额万元，较年初增长万元，占当年新增贷款总额的%。农户小额信用贷款和农户联保贷款余额万元和万元，分别较年初增长万元和万元□20xx年累放发放各项贷款万元，累收万元。

3、经营效益不断提高□20xx年共实现利息收入万元，较去年同期多收入万元，经营状况好转，效益明显提高。

4、信用村(镇、户)创建工作成效显著，农村信用环境不断优化□20xx年末，全县创建信用镇2个，信用村101个，信用户户，建立农户经济档案户，建档面达%，发放贷款证本，发证面

达%，成立农户联保小组个。

5、积极推进贷款风险五级分类管理工作，建立稳健的信贷经营管理机制，促进了信贷业务的健康发展□20xx年认真组织开展贷款风险五级分类管理工作，通过初分贷款五级分类比贷款四级分类增加万元，不良占比比四级增加%，全面、真实、动态地反映了贷款质量的真实情况。

总结全年的工作，资金营运部主要抓了以下几个方面：

一、采取切实措施，完善工作制度，推动组织资金工作上新台阶。

为使全县组织资金工作有一个良好的开端，年初资金营运及时制订工作方案，使组织资金工作早部署、存款早动员、措施早落实，增强了工作的计划性，使组织资金工作取得了良好开局。

1、积极探索新的存款增长方式，努力扩大资金来源。为此，在全面总结去年组织资金工作的基本经验，详细考察存款市场的基础上，合理分解全年总体工作目标任务，改变经营理念，积极探索新的存款增长方式，进行政府攻关，争取地方政府的支持，经过努力□20xx年县政府共协调资金万元；同时要求各信用社、部将发放支农贷款与\*相结合，积极动员致富的农户将资金存入信用社，形成放贷\*的良性循环。

王庄信用社加大对传统经济农作物的信贷资金投入，支持开发新的西瓜、香瓜等品种，如：京新1号、京新王、四季先锋等的大批量种植，新品种投放市场深受欢迎，销量很好，信用社组织人员上门服务，加班加点整点零币，仅5月份就\*近500万元。作为全国育种基地，湖西信用社信贷全力支持地方特色农业的发展，使稻种等大丰收，销往全国各地，农民收大大提高，信用社及时上门、上村\*，仅十一月份就增加存款1000余万元。

2、灵活的机制促进了组织资金工作的开展。及时掌握组织资金工作的主动权。联社第1号文的形式下达了制订了首季“组织资金竞赛活动”考核办法，各单位接通知后迅速行动起来抓住春节这个组织资金的黄金时机，取得了工作主动权，年初联社重奖存款任务完成突出的单位，在奖励金额上拉开档次，不搞平均主义，充分调动了全体干部职工吸收存款的主动性和积极性，灵活的经营机制促进了组织资金工作主动性的提高，使存款有了大幅增长，提高了我社的资金实力，降低了经营风险。

3、细分存款市场，深挖储源，各项存款实现超常规增长。面对我县金融系统日益激烈的竞争，积极动员各信用社、部深入开展“存款立社”的教育活动，各信用社注重市场调研，大力推行个性化服务，根据社会不同客户的需要结合当地实际情况和工作需要增加业务品种，一方面，积极开办中行代签银行承兑汇票业务及信用社自签银行承兑汇票业务，一项，就为信用社增加定期存款万元，其中向阳楼信用社开办此项业务后，定期存款比年初增加了万元；另一方面，建立储源信息档案及时了解掌握储源信息，把登门服务与预约服务结合起来，加强对存款信息的分析工作，进一步使组织资金工作有形化、信息化、规范化，加大对黄金客户的系统集中公关，促进了各项存款工作的迅猛增长。向阳楼分社及时掌握黄金客户的生产、经营周期变化，利用自身优势吸引了大批客户到该社办理存款业务，由于工作到位，存款超额完成全年任务。

4、加强宣传与搞好服务并重，着力打造农信社服务品牌。牢固树立信用社良好的社会形象，重点宣传农村信用社的社会地位、资金实力、支农助农的服务功能等，把宣传工作延伸到千家万户；积极拓宽业务范围，积极开办信用卡业务，利用农村劳动力外出打工的机会上门宣传信用卡的相关知识，全面宣传信用社的业务范围，使更多农民愿意到信用社办理业务，截止年末共发卡多张，信用卡存款达到万元。

## 二、加大投放力度，积极支持“三农”发展。

今年以来，我们在增加信贷投入的同时，严格把握贷款投向和投量，遵循区别对待、优化结构的信贷政策，以支持“三农”为重点，坚持把广大农户、个体私营经济、中小企业作为最基础客户，全面支持农村经济发展，推动了农村小康建设。截止到20xx年末，全县信用社各项贷款余额万元，较年初净增贷款万元。其中：农户小额信用贷款余额万元，比年初净增万元，农户联保贷款余额万元，比年初增加万元，农村工商业贷款余额万元，比年初增加万元，农户贷款余额万元，比年初增加万元。

1、在思想上进一步增强支持“三农”经济发展的光荣感，在经营上进一步增强支持“三农”经济的责任感，努力为辖区内广大农村党员干部和农民群众提供优质、高效的金融服务，积极做好农户小额信用贷款和农户联保贷款的发放与管理，大力扶持党员农户、专业大户、个私工商户的发展，培植发家致富能手，发展经济能人，带领农民走上脱贫致富奔小康的道路。截止到20xx年底，我社农户小额信用贷款和农户联保贷款余额为万元，比年初增加万元，占新增贷款的%。

在20xx年8月份资金营运部在原联保贷款操作管理办法的基础上，重新整理和规范了农户联保贷款操作规程，按照“自愿联合、多户联保、分期还款、风险共担”的办法成立的联保小组，与每位成员签订联保协议，核定金额和期限，发放给贷款证，有效地解决生产经营正常的专业大户、个体工商户的资金需求。

2、确保创建质量，努力改善信用环境。创建信用户、信用村(镇)工作，资金营运部坚持创建与降低信贷风险相结合，坚持成熟一个发展一个，确保信用村(镇)创建工作质量，从根本上解决了农民贷款难问题，优化了农村信用环境，密切了社群，银政关系，促进了信用社自身发展，是一项“利国、利民、利社”的“民心工程”，广大农民从小额农贷中充分体会到了党的富民政策的温暖，推创工作的开展被广大农户

誉为看得见的“三个代表”。

3、积极做好国家助学贷款的发放与管理工作。农村信用社发放助学贷款是解决“三农”问题的组成部分，为确保不让辖区内一位大学生因家庭贫困而辍学，我部每年组织基层信用社信贷人员对所辖区内参加高考的和在校大学生进行全面摸底调查，建立健全学生家庭综合信息档案，对符合国家助学贷款条件的大学生，依据国家助学贷款实施管理办法积极办理，及时解决困难大学生的学费问题。截止到20xx年末，助学贷款余额为万元，比年初增加万元，累计发放国家助学贷款笔，金额万元。

4、集中信贷资金规模，积极支持个私经济发展。今年以来，我们牢固树立“得私营个体经济市场得天下”的理念，对我县私营个体经济呈现出的产业化、区域化生产模式因地制宜，合理调整投向，突出投放重点，支持了已形成一定规模、经营平稳的私营个体大户的发展。对农业龙头企业、科技含量高、附加值高、前景好的新科技项目，积极给予支持。20xx年，有针对性地在全县范围内，对产权明晰、资金实力强，企业发展前景好、信用好、管理好、符合国家产业政策的私营企业给予信贷支持，截止到年末，累计投放工商业贷款万元。

(二)创新工作思路，积极拓展新业务，不断培植信用社新的利润增长点

1、积极拓展票据贴现业务。为克服农村信用社中间业务经营范围狭窄的现状，我部积极与有关部室配合，在完善手续的前提下开办票据贴现业务，全年全县共有家信用社办理贴现业务，累计办理贴现万元，累计实现贴现收入万元，沛城信用社、杨屯信用社、向阳楼信用社、城镇信用社主动向客户推荐贴现业务，在最短的时间内使客户使用到资金，赢得了客户的好评，大大拓宽了信用社业务范围，增加了收入，也加快了工商企业短期融资的速度。

2、积极开办城区门面房抵押和质押贷款的业务。为进一步优化信贷结构，培植优良客户群体，抢占抵、质押贷款市场占有份额，降低信贷资金风险，对质押贷款凡属本系统存单在手续合规合法的前提下，贷款优先办理，贷款利率享受优惠；积极与房产、土管、司法等部门协调，对城区门面房抵押贷款申请，主动上门调查，对符合规定的积极予以办理，截止年末，我社门面房抵押贷款余额万元，比年初增加万元。

### (一)科学测算、分析，合理制定五级分类实施方案

根据上级文件精神，参照其它兄弟联社的经验做法，结合我社工作实际，组织相关人员经多次研究讨论，制定了《农村信用合作联社贷款风险五级分类实施细则》，并严格按照省联社规定大额企事业单位贷款余额不得少于企事业单位贷款总额的70%，小额自然人贷款余额不得超过自然人贷款总额的50%的规定，细分了我县大额企事业单位贷款和大额自然人贷款的余额。

(二)精心组织培训和学习，全面提高信贷人员的综合能力贷款五级分类工作，是一项技术性要求较高的工作□20xx年度贷款五级分类工作有了新的要求，为了增强全县信贷员对贷款五级分类工作有更新的了解和认识，提高工作的积极性，资金营运部于220xx年月日和月日先后组织了期贷款五级分类培训，邀请了我县资质较深的会计师对财务分析、非财务分析、担保分析和现金流量分析进行了讲解，我社法律顾问重点对担保分析进行了讲解，联社分管信贷主任带领参训人员，认真学习相关文件，要求各基层社组织自学，要学深、学透，吃透文件精神，掌握分类依据，把贷款按照五级分类工作要求分实、分细。

(三)做好督导检查工作，加强检查辅导力度。为保证基层社贷款五级分类工作的顺利开展，资金营运部成立了贷款五级分类工作督导组，负责对全县五级分类工作的检查和业务辅导，确保各信用社能按进度序时完成任务。

四、强化信贷基础管理，坚持贷款发放与管理并重，努力提高信贷管理的总体水平。

(一)加强对农户综合经营信息档案的管理。我部在组织开展贷款五级分类过程中，加大了对农户贷款需求调查力度，置换了新型的农户综合经营信息档案，要求基层社对大额农户贷款按户对贷款人、担保人资信、资产状况、经营前景进行了详细调查分析，对资产负债状况进行评定，通过对经济档案的规范性检查，各社都能按要求建立健全农户综合经营信息档案，并对经济档案编列号码；注重贷款调查，详细记录借款人和担保人的经济情况，及时登、销记借款人的借款、还款记录；通过对农户综合经营信息档案的规范性检查，确保了农户综合经营信息档案实用、整洁、规范。

(二)完善各项规章制度□20xx年，资金营运部对部分信贷规章制度进行了修改及完善，先后制定了《国家公职人员担保贷款实施管理办法》、《汽车贷款操作管理办法》、《信贷资产风险分类实施细则》、《信贷业务管理尽职指引》等。

(三)严格执行大额贷款审批制度□20xx年，资金营运部实行贷款大额审批制度，对上报的企业先通过财务分析、担保分析、非财务分析等方法进行分析、测算，然后到借款单位实地认真调查，客观真实评价贷款风险，并对大额贷款实行逐笔由联社审贷委员会成员共同审议、审批；20xx年各信用社、部共上报需审批贷款笔，金额万元，进行会办审批同意发放笔，金额万元，有效控制每笔贷款的风险。

(一)加大信贷检查力度、切实提高信贷基础管理水平。今年以来，我们每星期不少于3天时间深入全辖网点进行辅导检查，检查中我们通过翻阅贷款的借据、合同，信贷人员的经济档案、工作日志、贷后检查簿等基础资料，重点检查抵押贷款手续和公司担保贷款出具董事会决议的合法性，检查中发现的问题及时纠正，检查后并形成书面报告，要求被查网点限期整改，有效促进了信贷基础管理水平的提高。

(二)坚持以人为本，加强队伍建设，不断提高信贷服务水平。首先，强化信贷队伍建设，优化人员组合。一支什么样的信贷队伍，也就决定着什么样的信贷资产质量，我们坚持“以人为本”，优化人员组合，今年共有个信贷人员进行了岗位交流，同时强化从业人员职业道德，用市场营销理念推动服务水平的提高，要求信贷人员发扬传统的背包下乡、密切联系群众的精神，主动帮助客户解决一些难题，以情感人，营造一个较为宽松的业务空间；其次为做好信贷管理系统的上线工作，今年举办培训期，参加人员达人次，编写信贷知识资料，邀请电大高级教师作专题讲座，及时补充和学习新知识、新技能，着力提高从业人员素质。第三，积极推行贷款操作“阳光工程”，在全辖发放信贷服务“便民卡”，真实了解信贷服务质量、信贷服务存在问题，并采纳有关调查问卷中的合理化建议，避免“暗箱操作”，方便群众了解信贷政策。

## 六、大力清收不良贷款，切实防范和化解金融风险

(一)结合实际，合理下达任务，实行奖励办法。年初，我们根据基层信用社不良贷款的现状，走访了大部分信用社，对已形成的不良贷款逐笔过堂和摸底，切实了解不良贷款形成的原因，根据实际情况确定了不良贷款收回的金额和期限，科学合理下达了全年不良贷款清收任务，让基层信用社在清收不良贷款工作中，做到有目标、有计划、有压力。为调动辖内员工清收不良贷的积极性，强化清收不良贷款力度，联社实行奖励办法，凡收回超额完成任务的呆账贷款给予%比例的奖励、已核销呆账贷款给予比例的奖励。

(二)抓好新增贷款的源头管理，防范新的不良贷款的形成。对新增贷款，我们全面推行科学、适度的授权授信制度，进一步强化贷款程序和制约机制。一是本着“区别对待、分别权限”的原则，科学合理确定基层社贷款授权额度，不搞一刀切。二是全面考虑贷款企业的规模、财务状况、发展前景和信誉状况，对企业进行综合授信。三是授权管理制度全面



推开后，我们进一步强化了贷款的发放、管理和收回等各个环节工作。严格执行信贷管理规章制度，加强贷款的“三查”，实行“三岗”运作，突出贷后检查，对大额贷款严格审批程序，有效杜绝了贷款“一枝笔、一口清”现象的发生，提高了信贷资金的安全性。

(四)完善清收不良贷款的办法和制度，增强清收盘活工作的紧迫感和责任心。我们一是重点针对少数社对岗位清收贷款存在着责任心不强、工作不力等现象，加强了对岗位清收不良贷款的管理，督促信用社主任亲自抓，落实岗位清收不良贷款责任人，并实行严格考核。对信用社内部职工自己贷款、亲属贷款、介绍担保贷款形成不良的以及违规违纪贷款，采取处罚性、强制性措施，限期收回。我们除实行“挂钩考核”外，还实行签订了不良贷款压降责任书，对不良贷款的压降起了积极的作用。

(五)针对全县农村信用社正常贷款科目中存在逾期贷款较多的现象，为确保信贷资金安全，资金营运部建立了贷款管理台帐，专人负责；对逾期贷款增幅较大的信用社，建立了不良贷款压降按旬调度工作制度，对不良贷款增加较多的信用社或责任人，及时召开调度会，分析形成原因，明确责任，分清情况，采取起诉、依法清收、担保人偿还等措施；同时对跨区、垒大户、冒名、代签字发放的贷款，无论是否到期，坚决限期收回，并与责任人签订清收责任书；20xx年，对19家新增逾期贷款较多的信用社下发了预警通知书，切实做好不良贷款的压降工作。

总结20xx年的工作，资金营运部仍然存在以下几个方面的不足：

一是存款在稳步增长的同时，地区间存在着明显的不平衡性，有家单位超额完成全年任务，但有家未完成序时任务，并且差距较大。

二是不良贷款不断上升，资产质量有待提高，我们围绕防范和化解信贷风险，尽管做了很多工作，下了很大力气，但由于历史积累包袱较重，“三项治理”工作的不断深入，不良贷款逐步暴露。

三是信贷管理工作有待进一步加强，管理制度和考核奖惩机制虽逐步完善，但部分员工不能及时、准确、完整的贯彻执行各项制度，使得管理的效能未能得到充分发挥，在经常性的信贷工作检查中，仍发现了不少违规违章现象。对基层社信贷工作检查、指导的广度和深度还不够，完成上级管理部门的调查报告，内容不够全面、具体。

鉴于以上总结□20xx年度资金营运工作将本着市场需求和自身能力，以扩大资金规模抢占市场份额为主线，完善信贷工作量考核机制，切实改进金融服务，加大支农力度，防范和化解金融风险，努力提高自身经营效益。