# 经营分析师工作总结(汇总36篇)

来源：网络 作者：青苔石径 更新时间：2024-08-12

*经营分析师工作总结1公司成立于1995年，注册资金2977万元，员工106人。公司设有三家化工厂和油田化学研发中心，是一家集石油产品的开发、生产、经营为一体的民营股份制企业。公司主要生产石油钻井化工助剂，降滤失剂、增粘剂、降粘剂、页岩^v^...*

**经营分析师工作总结1**

公司成立于1995年，注册资金2977万元，员工106人。公司设有三家化工厂和油田化学研发中心，是一家集石油产品的开发、生产、经营为一体的民营股份制企业。公司主要生产石油钻井化工助剂，降滤失剂、增粘剂、降粘剂、页岩^v^、堵漏剂、润滑剂和加重材料等三十几个品种，产品远销江汉、江苏、青海、山东、吐哈、塔里木、东北、华北、川庆等全国各大油田。

XXXXXX公司是中石化集团和中石油集团油田化学剂，钻探胶管资源市场成员厂家之一。现为高新技术企业，拥有省级研发中心和院士专家工作站。公司通过了ISO9001质量管理体系、ISO14001环境管理体系、OHSAS18001职业健康安全管理体系认证，获得了中石油集团《质量认可证》，并具有江汉油田、江苏油田、青海油田、塔里木油田等十余家单位颁发的市场准入证，并在各个油田享有极好的信誉。公司连续多年荣获“全省纳税信用A级纳税人”、“文明诚信私营企业”、“重合同守信用企业”等称号；

**经营分析师工作总结2**

1、积极走出去，努力开拓市场和新客户，完成公司下达的经营指标，促使公司效益最大化；

2、提高工作效率，按时完成工程施工预算，加强与相关科室的配合，以优质于民的理念，加快完成客户需求；

3、积极配合公司推行内部承包核算相关工作，完善成本控制相关办法；

4、加强班组管理，督促科室各项业务的顺利开展，随时了解科内各工作人员的思想状态、工作状态，积极沟通协调，对存在的不协调因素及时调整，争取使科室各项工作再上一个新台阶。

紧张忙碌的20xx年已经结束，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的大力支持和密切配合下，认真执行公司有关规定和决策，努力提高自身业务素质，促进部门内务管理规范化，全力配合公司导向决策，积极拓展各项业务管理工作，顺利完成了公司布置的20xx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：

**经营分析师工作总结3**

1)首先谢谢公司给了我一个这样的发展的平台，通过和大家一起工作的机会，让我从大家身上学了不少的销售技巧和谈判能力，有了这些经验做铺垫，相信在以后的工作当中我才能更顺利的在岗位中独立成长起来。感谢大家在工作中的给予帮助。这些都是我财富的积累。

2)自己工作中的不足。通过这么长时间的工作积累，整体上对自己的业绩是很不满意，主要表现在业务经验不够丰富，目标不够明确，业务技巧有待突破，市场开发能力还有待加强，希望能够尽快的提高自己的不足，发挥自己的优势，能更好的为自己以后的销售业务和开展打好基础，提高自己的自信心和业务销售技巧。

**经营分析师工作总结4**

截止到20xx年11月30日，公司实现担保费收入335、19万元，担保赔偿准备金548万元，短期责任准备82、8万元，实现未分配利润318万元。

根据预测XX年授信额度，累计担保余额，估计XX年业务量、业务收入、利润都将翻一番。

尊敬的董事长、监事长，各位董事、监事，各位股东：

20xx年，我们在组织建设、制度建设、业务发展、产品创新、团队建设、企业文化等方面取得了较为丰硕的成果。

崭新的XX年即将到来，让我们继续团结在以杨自川同志为核心的董事会的坚强领导下，坚定必胜信心，勇敢面对挑战，扎实工作，锐意进取，一如既往的坚持“互利共赢，服务中小企业”的宗旨，秉承“严谨、诚信、务实、共赢”的工作理念，我们坚信通过全体公司员工的共同努力，我们定能书写松银历史的新篇章！

谢谢！

随着工作的深入，我接触到了许多新的事物，也遇到了许多新的问题，而这些新的经历对于我来说都是一段新的磨练历程。回顾整个十一月，我学会了很多：在遇见困难时，我学会了从容不迫地去面对;在遇到挫折的时候，我学会了去坚强地抬头;在重复而又单调的工作背后，我学会了思考和总结;在公司形象受到破坏的时候，我学会了如何去维护;在被客户误解的时候，我学会了如何去沟通与交流。以上是我在工作方面取得略微突破的地方，但这种突破并不意味着我就能够做好工作，在接下来的工作中我会继续完善自己，在失败中不断总结经验和吸取教训;在和同事配合工作过程中学习他们先进的工作方法和理念;在沟通和交流过程中学会谅解他人。

现将十一月份工作总结作如下汇报：

一、工作方面：

1、做好基本资料的整理，及时向工厂反映客户的情况、向工厂反映客户的信息;2、是做好订单跟踪：在下订单后要确认工厂是否排单，了解订单产品的生产进程，确定产品是否能够按期发货，最后还要确定客户是否准时收到我司产品;3、是货款回笼，与客户确认对帐清单并确认回传，及时将开票资料寄到财务处，做好开票的事项，最后确认客户财务收到^v^并要求及时安排;4、维护老客户，保持经常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向。另外要向客户推出公司最新产品，确定客户是否有需要。

二、工作中存在的问题

1、货期协调能力不够强，一些货期比较急的货经常不能很好地满足客户的需求，货期一退再推，有些产品甚至要二十多天才能完成。这种情况导致了部分客户的抱怨。工作的条理性不够，在工作中经常会出现一些错误;对时间的分配和利用不够合理，使工作的效率大大地降低;不能很好地区分工作内容的主次性，从而影响了工作的整体进程。

2、由于自身产品知识的缺乏和业务水平的局限，在与客户的沟通交流过程中不能很好地说服客户。这一方面我还需要继续学习去完善自身的产品知识和提高业务水平。

3、产品质量问题在大货生产中是很难避免的，但是所有人都希望降低产品质量问题的发生率。据统计，上个月客户投诉我司产品存在质量问题的案例达十几起。举两个案例：邦威(盛丰)H0710136单撞钉，因为底钉在实际大货生产过程中不够锋利、穿透力不够强，导致客户在装钉过程中出现大量底钉打歪、打断、变形情况。这给客户带来了一定的损失，经过协调，客户要求我司尽快补回损耗的底钉1000粒;邦威(圣隆)H0710052单的工字扣,客户投诉我公司产品存在严重的质量问题,一个工字扣同时出现几种质量问题：掉漆、钮面变形、颜色不统一。这使我们和客户的沟通出现空前的尴尬场面。客户对我们的产品质量表示怀疑，也对我们的态度表示怀疑。他们觉得我们没有一点诚意。后来我们工厂采取了相应的措施解决了此次质量问题。但是之前糟糕的质量问题给客户带去了非常不好的影象对我们的信任度和满意度都大幅度降低。

对于产品质量问题我觉得它是客观存在的，如果要求工厂生产的大货不发生质量问题，那时不现实的也是一种幼稚的想法。容忍一定限度的质量问题是每个业务员所必须做到的，如果一味地去埋怨工厂，只会让事情变得更加糟糕。如果说有什么可以弥补质量问题，那就是我们的态度。一旦发生质量问题我们就应该及时有效地去挽回损失和客户对我们的信任，拿出我们的诚意寻找并承认自己的过失之处，这才是首先要做的事情。

三、自我剖析

在心态方面，我存在两个问题：一是急躁心理、二是责任分散。我还需要进一步去调整和改变。

在紧张的工作中会经常产生急躁的心理状态，我曾尝试着去缓解这种状态，但是效果并不好。心理学解释导致急躁的心理有许多因素：工作环境、自身素质、生活习惯、工作方法等等，而我认为调整急躁的心理状态还需要从自己的生活习惯和工作方法做起，因为工作环境是客观的，而提高自身素质特别是心理方面的素质更不是一朝一夕的事情，现在我能把握的就是调整自己的工作方法和自己的生活习惯。

责任分散是为了提高工作效率的一种重要手段，但是工作分散心理却有着它消极的一面，当一件事情的责任被多个人分担后，没有人认为这件事是自己的事情，久而久之便没有人会去刻意关注这件事，在我身边我能感受到它是存在的。我想克服这种心理的最佳方法就是培养和加强自身的团队合作精神。时刻都要把自己摆在一个团体的位置里，因为这里没有我只有我们。

四、下月规划

1、维护老客户：主要是订单跟踪，确保森马巴拉的大货能够准时出厂。做好森马巴拉秋季打样工作。

2、做好货款回笼，上个月我在这一方面做地不好，被人敷衍的感受实在不好受，从现在开始要多长一个心眼，俗话说：口说无凭，什么事情都要确认才行。

3、对于新客户，一定要完全按照合同上的规范行事。尽快地获得新客户对我们的信任和支持。

4、坚持学习产品知识和提高自身的业务水平，事物都是在时刻变化的，我需要不断补充新的知识来充实自己。坚持多出去走走，保持经常与客户的有效沟通和交流，真正了解客户需要什么产品。

以上是我十一月份工作总结，不足之处还请领导多多指点和批评。

经营部继续坚持以“高效工作、优质服务”的理念，为各分公司及局直属项目部作好经营服务工作。在这一年的共同努力、相互协作下，我部顺利的完成了经营性各项工作。现将本年度经营工作情况汇报如下：

**经营分析师工作总结5**

回首过去的20\_年，我的工作同样经历着不平凡。\_月份，带着朴实的心情回到了裕峰。开始了一段新环境的里程，工作内容包裹着熟悉的和未知的，鞭策着我需要付出更多的努力去学习和挑战。几个月一瞬间过去了，工作在有条不絮的进行着。岁末，每个人都应该梳理过去、筹划未来。此刻，就将自己一年来的工作总结如下：

一、物业服务工作

物业工作主要有新业主一切办理入住事宜、日常报修、投诉处理、收费、基本设施、设备维护，环境卫生、害虫的消杀;有学习培训、有上级部门检查等。

催缴管理费及小区公共设施设备问题项目的整改时管理处20\_年度的主要工作。结合实际，在进一步了解掌握服务费协议收缴方法的基础上，经过与物业公司各部门的同事通力合作下，一部分工作已经顺利完成。

二、办公室的工作

办公室工作对于我来说也是个工作领域，工作千头万绪，面对繁杂琐碎的大量事务性工作，需要自我强化工作意识，注意加快工作节奏;提高工作效率。主要做好以下两方面的工作：一是资料录入和文档编排工作。对管理处涉及的资料文档和有关会议记录，我认真搞好录入和编排打印，根据工作的需要，制作表格文档，草拟报表等。二十档案管理工作。到管理处后，对档案的系统化、规范化的管理是我的一项经常性工作，我采取平时维护和定期集中整理相结合的办法，将档案进行分类存档，并做好收发文登记处理。

三、细致做好管理处财务工作

耐心细致地做好财务工作。自接手财务管理工作以来，我认真核对财务账目，清理财务关系，严格财务制度，做好每一笔账目，确保了收支平衡的实现。一是做好每一笔进出帐，对每一比进出帐，我都能根据账务的分类规则，分门别类的记录在案，登记造册。同时认真核对账单，搞好细致记录。二是每月搞好例行对账。按照财务管理制度，我细化当月收支情况，定期编制财务报表，按公司要求及时进行对账，没有出现漏报、错报的情况。三是合理控制开支。合理控制开支是使实现盈利的重要环节，我坚持从公司的利益出发，积极协助管理处领导的当家理财。特别在经常性开支方面，严格把好采购关，消耗关和监督关，防止铺张浪费，同时提出了一些合理化建议。

四、认真负责抓好园区的绿化维护。

当前缺少绿化工人，正值冬季，园区绿化形势比较严峻，主要做到以下两方面的工作：一是搞好园区绿化及设施的日常维护;二是对路面和各个角落的及时清扫和积雪的消除，做好认真交接及验收。

五、主要经验及收获

工作的这段时间以来，完成了一些工作，取得了一些成绩，总结起来有以下几方面的经验和收获：

(一)只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本业务，才能一最快的速度把工作做好。

(二)只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才新的环节。

**经营分析师工作总结6**

办事处经营部是公司新成立的部门，虽然成立时间不长，但在公司领导的高度重视和正确领导下，在本部全体人员的共同努力下，完成了如下工作：

1、制定了部门工作职责，初步规划好了办事处经营部的工作内容。

2、制定好了部门的岗位工作职责，初步确定了本部全体人员的工作分工。

3、建立了投标项目信息台账，办事处信息台账以及办事处项目信息台账。

4、相继完成了娄底、湘潭、长沙县及望城等办事处的三一重工湖南区域小型配套工程年度合同、永顺县塔卧烈士陵园景观一分区工程、娄底经济开发区吉星安置基地基础工程第Ⅲ标段等八个项目标书（包括资格预审、商务标、技术标）的编审及与投标相关的各项工作。

5、配合各办事处完成经营投标过程中的相关工作，协调办事处与集团公司各部门的工作衔接。

6、完成领导交办的其他工作。

**经营分析师工作总结7**

1、更好的分析了解掌握市场状况，抓住机遇、抢抓市场，提高中标率。

2、加大部门管理，加强经营部全体人员的工作意识，使定标，制标、开标成为一套较为完整较为成熟的方案。提高工作效率，降低废标率，保证业务量的稳步提升。

总之，在下半年的工作中，我经营部全体人员会以饱满的热情，精诚合作，努力工作，确保20xx年公司制定的战略目标顺利完成。

我们的创业环保xx厂成立将近三个月了。在我的领导下三个月当中我们的固定员工从两人发展到七人，印刷发展到两条线，裁布方式又有新的改进，效率大增，订单数量不断上涨，大单比例成倍增加，纯利润也达到八十万六千多元。现对我厂生产经营情况做一下总结：

**经营分析师工作总结8**

1、坚决服从领导，认真执行公司的经营管理工作，并贯彻落实到岗位实际工作中，始终把维护公司利益放在第一位。

2、遵循公司的经营理念“效益第一，实现共赢”及服务理念“标准服务，真品真心”，以公司企业文化精神为中心，有意识培养员工的凝聚力和团队精神，让员工感受到公司的的集体荣誉。

3、以身作则，带头遵守公司的规章制度和劳动纪律，保持严谨自律的工作，给员工树立良好的榜样。

4、在工作中严格管理，处理问题公平、公正，有错就罚，大胆管理，树立威信。

5、主动关心员工的工作、生活和心理状况，加强沟通管理，赢得员工对我的信任。

6、不断要求上进，希望在思想认识和日常工作中都有不同程度的感悟和提升，并以此激发大家在工作中体现自身价值，感受人生乐趣。

以上是我一年中力争做到、做好的方面。纵观一年的工作，客观的自我剖析，自己还存在许多不足之处，工作经验和相关管理知识仍需进一步学习和积累，请领导批评指正，在以后的工作中，能够进一步加强和改正。

20xx年即将过去，迎来了满怀信心的20xx年，意味着新的机遇，新的挑战。

在这里，提一些个人意见，希望能够更好地为公司做出贡献，有以下几点建议：

1、个别文件管理，尽可能使用电脑化管理。这样可以减少纸张的浪费，又可以环保，资料又可以永久保存。

2、不断完善各种制度，资料能及时更新。

3、营造文化氛围，增强员工凝聚力，可以分部门组织。

4、公司会员管理，尽可能利用广大会员，做到反馈专柜促销信息，促进销售。

总而言之，总结这一年以来的工作，我是全心全意为公司服务，竭力做好本职工作。在20xx年，我将继续为公司的发展贡献自己一份微薄之力。

第三季度所做的事

1.学习公司产品的知识包括保险责任，承保规则，费用计算等一系列的基础知识

2.学习保单填写规则

3.学习个险与银保录入规则

4.学习录入个险银保的正式单

5.记录录单过程中遇到的机构填写问题

6.记录自己录单的过程中出现的错误

个人的收获与成长

回顾这一个季度来的工作，我在公司领导及各位同事的支持与帮助下，对公司整体框架有了大致的了解，对保险行业也有了新的认识。在来公司之间对打字速度很慢，现在打字的速度已经有所提高，但是还是需要加强练习。还有就是和同事们的相处很融洽，在遇到不懂的事时，同事们都很乐意帮助我。

工作中存在的不足及改进的措施

1.对公司的产品还不是很了解，在工作方面不能熟练地运用 。改进措施：平时多看看公司的产品资料，增加知识。

2.在录单的过程中很不细心，经常会犯错，增加了其他同事的工作量，给其他同事增加麻烦 。改进措施：在以后的录单中要注意在容易犯错的地方录完之后要再检查一遍。确保正确率。

3.对电脑知识还很欠缺，降低了工作效率。改进措施：可以在下班回家加强对电脑的运用，达到熟能生巧的境界。

下一季度工作计划

1. 加强专业化的学习，拓宽知识面。

2. 加强电脑知识的学习，熟练运用电脑的基本功能，

3. 继续做好录单的工作，学会发现问题，记录录单过程中发现的问题

4. 学习查询保单的各个状态

5. 学习从最简单的团险开始录入，由浅入深掌握更多团险录入的规则

6. 学习新契约操作的工作流程

7. 认识问题件，学习追踪问题件。

一、 公司概况：

本公司于20\_\_年05月15日成立，并取得厦门市工商行政管理局第号《企营业执照》;注册资本人民币伍佰零壹万元整;实收资本美元伍佰零壹万元整;法定代表人：王建钦;经营范围：工程和技术研究和试验发展;集成电路设计、信息技术咨询服务、软件开发、专业化设计服务;其他未列明专业技术服务业(不含需经许可审批的事项);新材料技术推广服务;节能技术推广服务;科技中介服务;通信终端设备制造;半导体分立器件制造;集成电路制造;光电子器件以及其他电子器件制造;电子元件以及组件制造;其他电子设备制造;经营各类商品和技术的进出口(部另附进出口商品目录)，但国家限定公司经销或禁止进出口的商品以及技术除外。经营期限：30年。

二、 报告期内公司运营情况

1. 公司总体运营情况:

国家在保持宏观经济政策相对稳定的同时，我公司在国家政策的指导下，利用国内外社会资源，积极进行市场的选择、产品的前瞻性，研究、寻找市场空隙，支持有价值、有前瞻性、有潜力的产品以及技术的创造。加强产品技术实验、技术创新以及产品升级研发，保证产品的可持续发展性。

2、报告期内公司运营情况

报告期内，公司发展态势稳定，资金利润情况良好。报

告期内公司实现营业收入万元， 实现利润总额 万元，实现归属公司的净利润万元。现金以及现金等价物净增加额为万元，

3、公司未来几年主营业务发展思路

近几年，中国集成电路产业取得了飞速发展。尽管目前中国集成电路芯片制造工艺已经能够基本满足国内设计企业的需要，但是芯片代工企业设计服务团队力量薄弱，再加上目前中国IC设计服务也发展尚未成熟，这些都明显阻碍了中国集成电路设计也的发展。

20\_\_\_\_年我们的企业目标是“打造高标准质量、高品质产品”，我司将积极进行市场的.选择，寻找市场空隙加强新产品的研发，抓住发展的契机，着力IP核技术，建立和推广完整的IP质量标准体系和质量评测体系，逐步扩展企业的业务的同时，从效益上保证产品的后续性和升级延续性，从而保证自身发展的延续性。

在国家政策的指导下，利用国内外社会资源，积极培养工程师、项目管理和技术管理人才以及复合人才。通过定期的行业、地区交流，技术、管理培训，为企业培养不同层次的人才，增强国内集成电路行业的技术水平。

**经营分析师工作总结9**

通过认真分析和研讨了当前生产经营过程中存在的主要问题和改进措施。我们认为，我们存在的主要问题是：

1、是生产设备陈旧、老化，导致劳动力增加、设备维修和保养频繁从而生产成本难以降低。

2、是严重缺乏技术力量，缺乏研讨和开发新产品的能力，导致公司产品老化，没有创新产品，难以适应市场需求，导致销售前景不是那么看好。

3、是所需的周转资金过高，造成资金严重不足，压力过大。

**经营分析师工作总结10**

1、农电管理常抓不懈，供电所规范化管理水平明显提高 早在2024年，我局便确定了以供电所的工作为重点的工作思路，供电所工作的好坏直接影响到我局整体经济效益，经营部作为全局九个供电所的主管部室，上半年针对供电所规范化管理主要做了以下几项工作：

（1）制定发布了《供电所规范化管理考核办法》及考核细则，每季度第一个月对上季度各所规范化管理工作进行检查考核，考核结果作为年终评优的依据，促使各所把规范化管理工作纳入常态运行机制。4月份，会同生技、运行、安监等部室对供电所进行了第一季度规范化管理检查考核，检查促进效果明显。

（2）制定发布了《供电组建设标准》、《供电组规范管理考评办法》，每季度最末一个月对全局29个供电组进行检查考核，考核内容涉及经济指标、资料整理、设备管理、经营管理、环境卫生等诸多方面，总分前三名颁发流动红旗。上半年，先后于3月份和6月份进行了两次供电组季度考评工作，该项工作的开展，使我部管理的触角首次伸向供电所基层班组，消除了规范化管理的死角。

（3）针对供电所库房管理混乱的情况，对供电所库房管理进行了统一规范。以朱各庄所为试点，召开库房管理现场会，要求各所以朱各庄所为标准，建立健全库房管理岗位责任制和物资管理制度，统一出入库手续，清理现有库存物资，分类摆放，并使用库存数量卡，定期清库，真正做到帐、卡、物一致。在市局组织的供电所规范化管理复查中，我局供电所库房管理成为规范化管理工作中的一个亮点，深受到市局领导及兄弟县局同行的好评。

（4）为提高农电工队伍素质，利用15天时间分3批对全局180名农电工在容城武警培训基地进行了封闭式训练。军训期间我部和办公室负责人员与广大农电工同吃、同住、同学习，广泛的交流沟通，了解农电工的思想动态，灌输我局目前的农电管理思路。对其它农电工由于年龄偏大，用一天时间进行了专业培训和考核，没有进行军事训练。

（5）按照我局今年开展争创“十佳”活动的工作思路，我部起草制定了《争创“十佳农电工”活动实施方案》，并于4月份开始实行。本次活动与以往的“评先创优”等活动有所不同，这是一次学习、提高、考核、再学习、再提高的过程，我们下发了农电工自学教材和自学计划，每月考试一次，根据考试结果对争创对象进行动态管理，有进有出，最终选出文化基础好、专业素质高、工作完成出色的农电工，为我局参加上级组织的农电工专业竞赛、技术比武等活动储备人才。

（6）根据省公司下发的《供电所职工岗薪办法》，结合我局实际情况起草制定了《农电工岗薪工资管理办法（试行）》，于6月份开始落实，本办法贯彻按劳分配原则，工资分配合理拉开档次，并向技术要求高、责任重的岗位倾斜，极大的调动了广大农电工的工作积极性。

（7）在落实农电工待遇的同时，加大了农电工检查管理力度，上半年对板西村电工收电费打白条、刘家铺村农电工拖欠电费、西河营村农电工私立收费项目等三起案件进行了调查核实和严肃处理。

2、营销管理持之以恒，全力提高我局经济效益 营销管理日常工作居多，琐碎繁杂，一丝疏漏便会给全局造成经济损失，因此我部在营销管理方面小心谨慎，从大处着眼、从小处着手，精打细算，一切举措均以提高经济效益为出发点。上半年在正常的抄、核、收工作之外，还做了以下几项工作：

（1）修订《供电所经济指标考核办法》，重新核定供电量、线损率、售电单价等五项经济指标，使办法和指标更趋于科学、合理，真正起到调动供电所职工工作积极性的作用。

（2）购置抄表器20台，在城镇所安装了红外抄表电能表，在西柳516线路安装了大用户远程抄表系统，使抄表方式由原来单一的人工抄表变成现在的人工、远红外、GPRS三种，工作效率和抄表准确性大大提高。

（3）加强了电费核算管理，设置专人对用户电费通知单进行审核，无误后加盖电费核算专用章，力争把电费差错率降至最低。上半年，经审核纠正了多起因算费程序等原因出现的电费差错，避免经济损失5万余元。

（4）积极与银行部门协调，确保电费回收渠道畅通。我局电费回收要经乡镇信用社、县联社、工商行、建行等多家金融机构，哪个环节出问题，都会影响电费如期如数到帐。从去年年底开始，龙湾所电费款中出现大量零币、残币，银行清点速度缓慢，严重影响电费回收速度。我部与财务部一起多次去工商行、建行协调解决办法，最终与建行签署了上门收款协议，零币问题迎刃而解。

（5）严格执行电价政策，配合市物价局完成了一年一度的电价检查，对“五小”电价执行情况进行了调查，为上级物价部门制定电价提供准确依据。5月份，按照省物价局冀价工字[20xx]25文件要求，对电价进行了调整，并做好了宣传解释工作，对一起因电价上涨引发的上访事件妥善进行了处理。

（6）重新考察选定了水利预付费电能表生产厂家，对各所会计针对预付费账目的建立、管理进行了培训，并对城关、龙湾、南所等三个所新旧程序交替过程中出现的电量纠纷进行了妥善处理，基本做到了客户满意、企业不吃亏。

（7）定期召开经营分析会，牵头起草完成了一、二季度经济活动分析报告，为领导经营决策提供参考。及时汇总上报各种经营报表，由于报表种类繁多，要求上报时间紧迫，加班加点已属平常。自从我局电力设备厂和物业中心开始算费以来，我部对报表格式进行了调整，力求反映真实经营情况。

3、用电检查力度加强，防止经营形势出现滑坡 用电检查是经营管理工作中查漏堵缺的有效手段，上半年在用电检查方面我部主要做了以下几项工作：

（1）对更改用电性质、更名过户、分户、销户等用电变更业务均坚持到现场调查，了解第一手真实资料，防止个别人弄虚作假。

（2）每月算费期间对一条10kV线路进行跟踪抄表，检查有无冒抄、漏抄、少抄行为。同时对审核存在问题的用户如三相不平衡、用电性质不符等及时进行调查，发现错误及时纠正。

（3）4月份对移动、联通、电信小灵通等发射塔用电情况进行了专项检查，发现个别供电所存在冒抄、估抄电量现象，责令相关供电所予以纠正。

（4）5月份，组织供电所对水利配变、水利小总表用电性质进行了专项检查，同时对全县223个村的水利用电管理情况进行了调查摸底，杜绝我局招聘的农电工参与村里水井收费从中牟利行为。

（5）采取多种措施，协助指导供电所开展查窃降损工作。年初，与生技、运行等部室共同完成了龙湾513、龙湾514、110-522、110-518、110-516等线路的切改工作，10kV线损大幅降低。5月份，黄湾一水利台区线损突高，经共同检查，发现水利低压线下有树障，清除后线损恢复正常。

（6）对温泉城物业公司用电负荷情况进行调查，为市局核定温泉城电价提供依据。

紧张而忙碌的一年马上就要结束了，回顾部门这一年的工作，有许多的收获和体会。为了明年部门的工作更上一层楼，总结一下今年工作中的得失很有必要。今年，客房部的工作自始至终紧紧围绕公寓的中心工作和管理方针，按照公寓的总体目标和要求，以队伍为主，严格管理，狠抓服务质量，特别是在经营指标这一方面，经过大家的努力客房的收入都有了较大的提高，超额完成了学校下达的经营指标，下面对部门的工作进行一下总结：

客房部做为一个服务性部门，做好清洁给客人提供一个清洁、安静、舒适、温馨的休息环境是我们的首要工作，但同时我们还担负着为企业创收、节支的责任。一年来，经过全体员工及部门管理人员的共同努力，有经营指标的部分都完成了学校在年初给我们下达的任务。截止到十月底，公寓完成325万元的收入，其中客房部完成收入：181万元，收入和去年相比都有了一定的提高。在努力创收的同时我们也不忘节约，部门全年把节约工作贯穿始终，在保证工作质量、不影响对客服务的前提下，尽最大的努力降低成本，我们深知节省下来的每一分钱都是公寓的利润。在这方面洗衣部做的比较突出，年初就制定了严格的提货及采购制度，领班、主管、经理层层把关，每月的提货量严格控制在最低的限度，厂房内不存多余的货物。在洗涤剂的使用上按照规定的用量使用，采取称重量、看刻度的方法，领班把关，这样一来在很大程度上避免了不必要的人为浪费，在物品的洗涤上采取集中洗涤的方法，将所有能放在一起洗涤的物品尽量的放在一起洗，这样就可以避免了在不满载的情况下启动机器，很大程度节约了大量的能源，同时员工的工作量也无形中增加了，因为我们承接了许多外活，往往是多家酒店的物品放在一起洗涤，员工在洗前要把不同酒店的物品分别做上不同的标记，洗后还要按照所做的不同标记将物品分开才能进行下一道工序的工作，工作之辛苦及繁琐是没有干过这项工作的人很难想象的，特别是夏天，天气炎热车间内的温度很高不要说是干活就是呆上一会儿也会浑身湿透但员工都没有丝毫的怨言，周而复始每天辛勤地工作着。节约一滴水、节省一度点的节约意识在洗衣部员工的意识中逐渐的形成。客房楼层在保证对客服务增加客房收入的同时，努力控制成本，在平时的工作中让每位员工树立约意识。

部门采取的几项措施：

1：客房逐步更换三和一，取代原来使用的洗发水、护发素、浴液等小瓶装客用品，大大地节约了开支，降低了成本。

2：客房内停止提供冷水、冰块的服务，只有在客人提出需要时在给客人补充，节约了水能源。

3：响应市政府关于环保方面的要求，一些客用品(如：牙膏、香皂、梳子)取消了原来的外包装，采用了再生纸包装，这样既达到了环保的要求，又在价格上有所下降，可谓是一举两得。

4：废物利用，将报废的床单该成内枕袋。

5：严格控制布草的投放和报损率，楼层和洗衣房建立了一对一的换洗制度，这样就大大降低了布草的丢失率和报损率。

6：关闭了七个楼层的热水七器，虽然给员工的工作带来了很多的不便，但把节电的工作落实到了实处。

今年客房还有一项重要的工作，十三、十四层的改造工作，在开荒期间为了使新改造的客房早一天投入使用，客房部的全体员工克服了重重困难，发扬不怕苦、不怕累的精神，每天在完成自己本职工作的基础上，加班加点、连续作战，利用了很短的时间就完成了房间物品的摆放和清洁工作，确保了客房的及时出租，为饭店增加收入做出了我们的贡献。在员工队伍的建设上，部门积极响应大厦管委会的号召，努力培部门的业务骨干，做好第二梯队的建设工作。今年，部门先后有四人次被中饭公司派往山西、包头从事酒店的管理工作，他们的工作也得到了当地业主、中饭领导和大厦领导的肯定和好评，同时，他们本人也在这次外派工作中得到了锻炼，无论是业务知识还是管理水平都有了长足的进步，他们表示通过这次外派活动受益非浅，学到的很多东西是在大厦根本学不到的。目前，客房部还有一名员工在天津从事着管理工作。在平时的工作中，部门也非常重视管理人员队伍的建设工作，我们深知：只有培养出一支思想水平和业务知识过硬的管理人员队伍，才能带领好这个部门。部门每周召开一次领班以上的管理人员会议，在会上就部门工作中存在的问题，大家一起讨论，畅所欲言群策群力，做到事事落实到人，件件有反馈。要求领班把每件事都要落实一抓到底。在员工的管理上，我们不是采取简单的程式化的管理方法，而是从实际情况出发，员工在工作中出现问题，我们不是采取简单的处罚了事，而是帮助员工分析发生问题的原因，找出解决问题的方法，避免类似问题的重复出现。做好员工的思想工作，也是部门今年工作的一个重点，只有员工心情舒畅才能把满腔热情投入到工作中去，才能给客人提供高质量的服务，今年大厦的一项重要工作就是进行员工工资体系的调整，这是一项很棘手，很复杂的工作，因为他牵扯到每个员工的切身利益，为了把工作做到位，避免不必要的人为动荡，我们做了深入细致的工作，采取一对一的方式，反复强调这次工资调整的目的、意义、实施方案，让员工彻底领会，工夫不负苦人经过反反复复，不厌其烦的工作，新的工资方案实施后，部门没有出现任何的不安定因素，尽管我们有很多员工工资涨幅很低，通过这件事，我们也深刻的体会到了，只要我们的工作做到位、做深、做细绝大多数的员工是会理解支持的。

4：对大堂的地面重新进行了打磨、翻新工作及对宴会厅及部分客房地毯重新进行彻底的清洗。重新进行彻底的清洗。

5：组织员工积极参加工会举办的乒乓球、扑客牌、拔河等项活动。

今年部门工作存在的不足：

5：部门每月定期举办业务知识的专项培训。

1：房间和公共区域的清洁卫生有待进一步的提高。

2：各个岗位的服务规范需要进一步加强。

3：管理人员的综合素质有待提高。

明年工作的展望：

明年将是一个机遇和挑战的一年，部门的工作紧紧围绕大厦的中心工作，努力完成管委会下达的经营指标的同时对

部门的工作有以下的设想：

1：重新规范部门各个岗位的服务规范，强化员工的服务意识。

2：每位员工建立部门内部个人档案，将每个人的表现纪录在案，以年终考评是有据可查，避免人为因素。

3：将部门每次的客用品和清洁剂的提货进行电脑化管理，严格控制成本在大厦的预算之下。

4：加强管理人员队伍的建设工作，对领班以上管理人员实行季度考评、年中评比、岁末评估制度，优胜劣汰。

4.开展技术大练兵，培养技术能手，切实提高客房人员的实操水平为了做好客房的卫生和服务工作，管家部从今年8月起利用淡季，对楼层员工开展技术大练兵活动，对员工打扫房间技能和查房技巧进行考核和评定从中发现员工的操作非常不规范、不科学，针对存在的问题，管区领班级以上人员专门召开会议，对存在的问题加以分析，对员工进行重新培训，纠正员工的不良操作习惯通过考核，取得了一定的成效，房间卫生质量提高了，查房超时现象少了

时光如梭，20xx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20xx年度工作、思想情况向上级领导汇报如下：

**经营分析师工作总结11**

20xx年工作告以段落，20xx年任务更多更繁重，面对新形势、新任务、新要求，我们要用科学发展观统领全年的工作，牢固确立发展意识、市场意识和大局意识，以饱满的精神状态和昂扬的精神风貌投入到新一年的工作中，确保圆满完成各项工作目标。

（一）按照区委区政府和上级机关指示精神，做好以改制为主线的各项工作顺利进行。

（二）基础管理工作要继续做深、做细，全面提高软、硬件管理水平。

1、对照四星级标准要求，建立健全各项管理制度。

2、建立更加科学合理的薪酬体系，合理定岗定编，降低人工成本，做到人尽其用。

3、建立合理的人才储备机制，做好升星后酒店开业前的经营定位、机构设置、人员招聘等工作。

4、建立合理的考核体系，重点在成本的控制、考核上下功夫。

（四）加快重点工程建设，为酒店升星及奥运场馆的验收工作做好充分准备。

1、做好健身中心、花园酒店的经营筹备的各项准备工作，积极推进争创绿色饭店工作。

2、完成中控室改造工程。

（五）继续做好软件工程“培训年”的各项培训工作，为酒店升星及接待奥运会打好基础。

1、继续加强英语强化培训，努力提高英语持证率。

2、继续深入做好奥运知识、文明礼仪等奥运相关知识的培训。

3、利用酒店全面改造之机，深入加强与同行业的横向交流学习与合作。

（六）做好xx经济型酒店开业前的各项准备工作，确保正常运营。

（七）大力开展企业文化建设，着力抓好企业精神的宣传、培育深化工作，在做好对外宣传工作的同时，加大企业内部的宣传工作，充分发挥企业文化的凝聚、规范、激励和导向作用。

我们的工作虽然取得了一定的成绩，但要更好地迎接下一个目标的挑战，还取决于我们加快发展的信心，取决于我们勇于创新的举措，取决于我们求真务实的行动。让我们团结一致，不畏艰难，奋发向上，以扎实的工作推动全年各项工作的超额完成，为企业持续、健康、快速发展奠定坚实的基础。

机遇与挑战并存，同志们，让我们牢牢把握奥运给我们带来的良好契机，齐心协力，为酒店顺利升星做出自己的贡献。

转眼1个月结束了，这半个月使我改变了很多，也学到了很多，初入社会更多遇到的问题和需要学的是人际交往的能力。

经朋友介绍，我按期来到x酒店工作，带着对第一份工作的热情，我走上了我人生的第一个工作岗位——前台接待，方圆快捷酒店共145间房，相对郑州来说客房间数还算不错的对于每个酒店来说都是一样的，前厅部是整个的酒店的核心，也应该是酒店的脸面，因此对于工作人员的要求比较高，尤其是前台接待，形象是一方面，另外个人素质也是很重要，个人素质包括语言能力和接人待物的应变能力，以及处理突发事件的态度，是整个酒店的信息中心，绝大部分的客人从这里获取酒店的信息，所以工作人员必须对酒店的信息有很好的了解。总结起来可以用以下五条来阐述：

1、礼貌、礼仪。包括：怎样微笑、如何为客人提供服务、在服务中对客语言方面等。

2、前台人员也因该的楼层人员共同合作、团结起来这样才有利于酒店的利益。

3、前台业务知识的培训。主要是日常工作流程，前台的日常工作很繁琐，大致分为三方面，即位客人办理入住登记在客人住店期间为客人提供的一系列服务包括行李寄存，问询，最后是为客人办理核对信息并与客人交流。

4、语言方面。在前台平时对客服务中禁止对客人使用本土方言，为什么呢?1、是对客人不尊重，2、是降低了个人素质和酒店带来了不好的影响，所以时刻运用普通话是工作中的基本要求，。

5、对于本地的相关景点及最新信息的收集及掌握。来酒店住宿的大部分客人都是来各个城市及国外的，这就要求我们不仅要对郑州旅游景点等有一定的掌握，还要我们对河南省多些景点的了解甚至各国各民族的一些风俗习惯有全面的了解，这些都是我们更好的为客人服务的前提。

前台接待看是一个很简单的工作，可是其中需要学习的东西还有很。我会用心去努力把自己的工作做好，只有这样才能不断完善和提高自己。另一方面就是人际关系方面，学校里同学之间的感情是真挚的，没有太大的利益关系，可是进入社会，你所说的每一句话，做的每一件事都需要考虑再三。当然，我时刻提醒自己以诚待人，同样大家也会以诚待你。喜欢忙忙碌碌的感觉，这样才能充实自己的人生，自己的人生价值才能得以体现。

20xx年是我司稳定发展重要的一年，公司全体同仁围绕企业的战略目标，按照“思想观念创新、经营思路创新、运营管理创新”的要求，努力拼搏，在各个职能部门和司属各单位的支持和信任下，视困难为考验，化挑战为机遇，在经营业绩、企业管理、品牌建设等方面均取得了一定的成绩。

**经营分析师工作总结12**

为了完成20xx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详细具体的计划和分工，责任到人，各司其职，努力提高我们部门员工的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积极性和创造性，认真总结经验教训，定期进行分析交流，及时发现问题与不足，提出有效的调整方案。20xx年我们针对市场的变化，不断探索和改变摸球的顺序和报价技巧，同时我们还针对人员流动性大的特点，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“积极参与、认真对待”为理念，以“确保不废标，力争多中标”为目的，在投标前期做好准备工作，认真细致地参与每次的投标工程，今年以来共参与投标项目458个，中标33个，中标总价115189万元，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x公司中标14个，占。其他中标19个，占。

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

从工程类别来看，房建类14个造价约75383万元，占，市政公路19个，造价约39806万元，占。

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

市政、公路类项目主要包括x工程，中标价为3859。43万元；x工程，中标价为1040。0041万元；x工程，中标价为2377万元；x市政工程，中标价9000万元；省x工程，中标价9985万元；中x工程，中标价为7074万元；x路改造工程，中标价6758万元；x路市政工程，中标价为万元。

业务拓展范围方面，今年我们增设了x分公司的备案并参与了工程的投标、目前有x正在组建，有x正在洽谈合同当中，我们要进一步拓展埠外的建筑市场，特别是沿海一些省市建筑市场，当今市场的竞争日趋激烈，我们要从长远着想谋生存求发展，必须要提高公司的市场占有率。

虽然经营部20xx年顺利完成了公司下达的任务指标，但我们清醒的认识到经营部工作还是存在着明显的问题，因为我们的种。种原因，使得有些项目错失良机。如有些项目出现废标现象，使得没有中标或造成重大经济损失。在业绩上及公司效益上带来了损失。这些问题，我们必须深刻检讨，吸取教训，积累经验，不断提高经营部整体综合业务水平，避免再出现一些可控制的低级性错误。因此，20xx年我们部门将注重部门的团体建设，人才的培养，认真分析情况，总结经验提高自身的综合素质，加强与合作方的沟通与配合，从而更加切实提高竞标能力和完成对自身业务水平的提升。

**经营分析师工作总结13**

20\_年编制袋厂在集团公司党、政、工的正确领导和各职能部门的大力支持下，通过全厂员工的共同努力，较好的完成了公司下达的生产任务和经营承包指标。为总结经验，找出差距，搞好明年工作，现总结汇报如下:

一：各项指标完成情况如下:

1、生产任务完成情况：1-12月编织袋实际完成1500万条，内袋实际完成700万条。

2、内部销售收入1-12月完成700万元。

3、利润1-12月完成300万元。

二：几点思路和作法：

我厂全年以抓好安全生产、提高产品质量、降低经营成本为重点，组织生产管理工作。年初，我们根据与集团公司签订的生产经营承包指标，结合我单位实际，领导班子作了认真的分析研究，制定了相应的内部考核办法和措施。认识到：第一、必须深挖内部潜力，搞好设备维护、节能降耗等工作，才能完成利润指标。第二、为适应市场竞争的需求，必须确保能生产多规格、高品质的包装袋，确保市场份额。第三、进一步转换员工观念，工效挂钩、奖惩兑现，加大分配制度的改革。第四、提高员工队伍整体素质，强化文化、业务技能培训工作。第五、加强对劳务工队伍的管理和政治思想教育工作，更多经典尽在稳定劳务工队伍,确保生产秩序的规范有序。

三、强化生产经营管理基础工作，建立完善各项考核管理制度，为推动我厂的深化改革夯实基础。

1、提高产品质量，维护企业形象。目前化肥市场竞争日趋激烈，各化肥厂家为确保销量、占领市场都更加注重内外质量，为维护公司形象，我们把质量管理工作作为今年工作的重点，在公司职能部门的支持配合下我们及时收集用户意见，积极适应市场要求调整包装袋颜色、规格，确保用户需求。在员工中牢固树立“质量是企业生命”的意识，加强对各生产工序的管理、考核和监督。厂部要求各生产工段切实加强“三检制”层层把关，特别是今年对外生产出口袋任务较重，工艺规格变动频繁，在易出质量事故的生产环节，7月至11月厂部多次召开“质量专题会”，会上要求操作人员对提高外包装袋的质量，确保版面清晰，杜绝质量事故作出，厂部把产品质量与员工个人经济效益挂钩，有效确保产品质量。使我厂产品合格率达到98%以上。

2、落实安全生产工作，强化安全法律意识。在生产中我们始终把安全生产放在首位，坚持“以人为本，安全第一”的原则。年初，厂部与各工段签订了《安全责任书》，明确了工段责任区和目标管理，使厂部对各工段的安全生产、设备管理、清洁文明的考核权责明确、层层落实。我们及时把集团公司安全会议的精神传达到每位员工，为增强员工的安全责任心和自觉性，我们坚持做好安全教育培训工作，对新入厂和分流来的员工及时进行“三级安全教育”。厂部每月组织两次安全卫生大检查，班组每周组织一次安全学习，并认真作好台帐记录。厂部还利用办黑板报专刊、张贴标语和版画、组织员工投写安全稿件等形式，宣传《安全生产法》的内容，贯彻“安全生产月”的精神，及时消除生产区域内的安全隐患，切实将安全工作落到实处，全年未发生安全事故。

3、加强设备维护管理，积极开展修旧利废工作，切实降低生产成本。一年来，我们根据工艺、设备运行情况，每月制定设备维护检修计划，及时对设备进行维护保养，让设备始终保持良好的运行状态。厂部鼓励各生产工段积极开展增收节支活动，对各类物资和备品备件的领用，特别是对各类低值易耗件的领用和发放都必须经过严格的审批，杜绝了不合理的浪费。我厂今年节约聚丙烯原料20多吨，价值16万元，回收修复旧轴承6000多个，圆织机主减速器输入轴28根，圆织机主轴3根，圆织机按钮500个，制袋机离合器3台，皮带轮42根，节约开支10多万元，对圆织机的润滑油在不影响质量、产量的前提下，进行了减少用量的摸索,从以前的每天用25kg减少到每3天用25kg，使生产成本得到较好的控制。

四、积极推进改制，做好员工思想观念转换工作。

为配合和推动我厂的改制工作，\_年3月16日我厂新的《劳动工资试行方案》经职代会讨论通过，正式实施。新方案通过对竞争上岗、工资计发办法、绩效考核等方面细则的重新修定，将员工的工作绩效与本人切身利益挂钩，极大的触动和转变了员工的思想观念。11月22日党支部在管理会议上要求各生产工段强化管理，落实考核细则，拿出具体方案，做好改制前期的推进工作。\_年随着公司许多相邻单位的改制，员工的思想比较活跃，我们及时将公司改革的各项方针政策作宣传，要求员工对即将到来的改制要有充分的思想准备和心理承受能力，党支部通过党员组织生活会的学习和展开讨论等形式，引导大家主动转换“计划经济”下的思想观念，适应改制的需要。对个别有思想情绪的员工支部还找其单独谈话，沟通和交流思想。在生产中注重发挥党员、团员先锋模范作用。经过多次耐心细致的宣传和动员工作，目前，我厂员工的观念有很大转变，对厂部深化改革的举措都表示积极参与和支持，增强了企业的凝聚力和向心力。

五、规范和加强劳务用工管理，稳定劳务工队伍。

\_年1月我厂在公司相关部门的支持下已经妥善解决了劳务工的养老保险问题，顺利完成了87名劳务工的整体转移工作。在按照公司要求采用劳务输入用工后，工作中我们及时与输出单位纳溪区三建司协调和联系，严格按照《劳动用工合同》搞好劳务工管理工作，\_年9月我厂组织了为患重病操作工王芳募捐的活动，关心、了解劳务工的思想动态，稳定了劳务工队伍，有效地确保生产秩序的正常运行。

随着集团公司改制的推进，我厂改制在即，明年除了积极配合改革改制等相关工作外，还应做好以下几方面工作：

1、强化内部管理，以改制为契机，进一步推进我厂的深化改革，抓好安全、优质、高产、低耗等工作，调整生产流程和布局，确保产品质量，积极开拓社会市场，更多经典尽在拓展市场空间。

2、根据企业改制后的性质和实际情况，制定出适合企业生产特点的劳动用工制度和劳资分配方案，建立健全各项管理制度。积极推进制度创新、管理创新。

3、稳定员工队伍，做好员工思想政治工作，加强对劳务工的管理。增强对员工竞争意识、危机意识的引导和教育，确保改制的顺利实施和进行。

4、加强对员工业务技能素质的培训，建立长期的培训考核制度。还应增强对年轻骨干队伍及管理人员的培养、锻炼，提高员工队伍整体素质。

**经营分析师工作总结14**

1、江苏松银担保投资有限公司成立于20xx年12月，注册资本9900万元，是江苏省信用再担保体系主办机构，20xx年中国人民银行资信评估机构评为“a-”级，中国工商银行信用等级评为“a+”级，在镇江市政府对企业评级中被评为“二星”级企业。是江苏省工商银行49家重点合作客户之一，公司遵循政府指导、市场运作，优化服务、便利融资，规范运作、防范风险等原则，主要为镇江市中小企业申请流动资金短期银行贷款提供融资担保服务。

2、公司目前已与工商银行、镇江农村商业银行签订合作协议，并与中国银行、江苏银行等多家金融机构建立合作关系，本着稳健的原则20xx年共为76户中小企业提供了融资担保贷款2、66亿元。

3、20xx年是机遇与挑战并存，江苏省为规范担保公司行业的行为，进行了有序的清理整顿，极大的改善了中小企业的融资环境。于此同时，由于国家宏观调控、央行财政政策、货币政策的调整，以及镇江地区银行在钢贸行业信贷风险的过度集中，鉴于控制风险、分散风险的考虑，各大银行纷纷暂停对钢贸行业的授信、放贷，甚至停止了与钢贸企业有关联担保公司的合作。针对宏观调控政策下钢贸行业的严峻形势，公司积极果断调整应对措施，全力保持公司业务平稳发展，开辟了区别于传统业务范畴的新业务，这里包括业务品种创新、产品结构创新，加大关注商业担保、制造业担保、特别是对非钢贸企业的担保业务，通过各大资源平台培养并形成自己的优质客户群，现有的资源平台包括江苏依林木业工业园区、镇江铭基商贸城、镇江惠龙港物流园等。

**经营分析师工作总结15**

市委、市政府对我们企业一贯以来都非常关注和关爱，没有市委、市政府对我们的无比关爱，我们的企业也无法走到今天，也无法发展到今天这个规模。我们对市委、市政府的建议，就是要一如既往地为我们多做实事，多为我们解决一些实际问题。当前，我们企业要求市委、市政府帮助我们解决的具体问题我提以下几点：

一、运用积极的财政政策，搞好金融服务，解决好资金周转难的问题，帮助企业更

稳定发展。适当提高对企业贷款不良率的容忍度,并建立和完善企业融资担保体系。尝试设立小微企业信用担保基金，通过各级财政拨款、会员企业风险金、社会入股等方式、积极吸纳资本，并在完善担保机构运作办法、创新担保方式上做出努力，以提高担保公司支持企业融资的能力。

二、采取多种形式积极为中小型企业提供各类扶持。如对于企业建设项目，在审批、建设用地方面给予大力支持；为企业多提供国家、省市科研、技改等申报项目，并为企业的项目申报提供帮助支持。

三、相关部门应根据企业实际经营状况，加大对企业各类费用的优惠力度或适当减免。

四、由市委、市政府派出专人代表市委、市政府，参与和指导我们与长江大学的校企合作，以达到我们的合作目标，促使我们的技术力量得到充实，促使我们的研发水平得到提高，促使我们的产品得到更新，能够满足市场需求。

以上汇报如有不妥，请各位领导批评指正！我相信，我们的市委、市政府一定会将我们公司的相关问题提到议事日程，也相信我们所期盼市委、市政府帮助解决的问题能够得到解决。

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;

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，工作方面技术含量大、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同时，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，这就需要有锐敏的洞察力，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。

9月份，我正式在沈阳经济技术开发区细河十北街项目部工作，进行计划员的工作。经过将近两个月的学习和工作，我对我所担任的计划工作已经有了许多的了解。我对工作态度认真，勤奋学习，以良好的职业道德和较强的责任心认真细致的进行工作，现在就9月份的计划工作情况和体会做下总结。

在9月之初，我对施工现场还不是很熟悉，我作为计划员的工作的任务量大，而且比较繁琐，要整体把握施工现场的工程进度。由于我身为一个女孩子，在进行施工现场工作量核实的时候，遇到了一些困难。面对困难我并未退缩，知难而进，在实际工作中，积极主动接近施工人员与他们沟通，协调各种关系，以便尽快地开展计划工作，并抓紧时间熟悉施工图纸及有关设计说明资料，在最短的时间内了解工地状况及施工队伍的情况，很快的进入了现场计划的角色。

我在进入状态之后，我对计划工作有了深入的了解，计划主要是对工程量的计算和工程成本的预算、结算。首先，根据图纸核对工程量，然后，做施工预算成本，提材料计划，做工程预算。并且还要配合项目经理排工程进度计划表，下月工程计划报表，材料设备进场情况等，这些都是进场前得准备工作。我是需要学习和了解，虽然我现在还没有正式接触到。

在正式进场之后，作为计划员的我，需要进行日报、台账的记录，并且还要进行施工现场人员的考勤。还要向上级部门进行进度和成本的汇报。每月22日要进行外用工、外租机械的结算和考勤、补助费

用的结算。每月25日要向财务进行报表，和月产值的报表。而且还要向业主汇报工程量清单的支付报表。在工程结束的时候，要进行成本分析，以及图纸装订归档。

虽然我在这一个月的工作中，有很多计划的工作还没有接触到，但是我也已经有了初步了解。在我已经接触到我的工作，我会认真学习，仔细去做的。

这个月里我还是有不少的收获。首先，通过这个月的工作，通过实践，使我学到了很多实践知识。所谓实践是检验真理的唯一标准，通过工作，使我近距离的了解了整个工程过程，学到了很多很适用的具体的施工知识，这些知识是我以前很少接触，很少注意的，但又是十分重要、十分基础的知识。在工作中，了解具体施工方法的，同时还对许多具体施工细节以及管理过程有了更真实更进一步的了解。施工项目是施工企业对一个产品的施工过程和成果，也就是施工企业的生产对象，可能是一个建设项目的施工，也可能是其中的一个单项工程或单位工程的施工。

我会在接下来的工作中，认真想各位同事学习，学习他们的优点，不断地提高自己，并且改正自己不足，更好地是自己投入到工作中去，给公司创造更多的效益。

一年来，本人在支行党组的领导下，按照党员领导干部的标准严格要求自己，坚定政治信念，加强政治理论、法律法规、金融知识学习，转变工作理念，改进工作作风，坚持廉洁自律，自觉遵纪守法，认真履行职责，以实际行动实践“三个代表”。

一、在德的方面：继续深入学习、贯彻落实“三个代表”重要思想，保持^v^员的先进性，树立科学的发展观和正确的政绩纲，法纪、政纪、组织观念强，在大是大非问题上与^v^保持一致。认真贯彻执行民主集中制，顾全大局，服从分工，勇挑重担。尊重一把手，团结领导班子成员和广大干部职工，思想作风端正，工作作风踏实，敢于坚持原则，求精务实，开拓进取，切实履行岗位职责，坚持依法行政，认真负责分管和协管工作，大力支持一把手的工作，促进支行三个文明建设的顺利开展。

二、在能的方面：熟悉和掌握国家的金融方针政策、金融法律法规，能较好地结合实际情况加以贯彻执行;较好地协调各方面的关系，充分调动员工的工作积极性，共同完成复杂的工作任务;有较强的文字表达能力，写作水平较高，口头表达能力较强;文化知识水平较高，专业理论水平较强，具有本职工作所需的基本技能;能通过调研发现问题，总结经验，提出建议，具有独立处理和解决问题的能力;工作经验较丰富，知识面较宽。

一年来，本人先后主持召开辖区金融机构反^v^工作会议、外汇管理工作座谈会、经济金融运行情况分析会，协调县政府召开国库工作座谈会。在上述会议上，分别组织学习有关金融方针政策，把“一个规定两个办法”、外汇管理政策、金融宏观调控措施、帐户管理、现金管理、国库管理规定等传导到辖区金融机构和各有关部门，并通报相关的工作情况，分析存在问题，提出改进意见，较好地发挥了基层人民银行的货币政策传导作用和窗口指导作用。

20xx年初，本人组织支行中层干部学习“四法”，并进行考试。通过组织学习和考试，提高了中层干部金融法律法规水平和依法行政的能力。

根据分管工作和协管工作的职责、范围和上级行的要求，一年来，本人先后组织开展现金管理情况检查，《信贷登记咨询系统管理办法》执行情况检查，《假币收缴、鉴定管理办法》执行情况检查，并协调中心支局检查科对辖区外汇指定银行开展外汇业务检查和对辖区外贸公司开展出口收汇核销检查。通过检查，及时发现和纠正了有关问题，促进了辖区金融机构和外贸公司依法依规经营和管理，较好地协调了各有关方面的关系。

本人具有较强的指导、管理、协调能力。在指导工作中，总是先认真领会有关文件精神，深思熟虑，拟定一套工作方案;然后征求各方面的意见，集思广益，把文件精神与实际情况结合起来，把个人的智慧与集体的智慧结合起来。在工作过程中，坚持靠前指挥，找准工作重点、难点，抓住主要矛盾，有的放矢地解决问题，化解矛盾，牢牢把握工作的主动权。在管理工作中，坚持每月初主持召开一次分管、协管部门负责人会议，听取上月工作情况汇报，研究当月工作安排计划;坚持每月对营业室、外管股进行一次内控制度执行情况检查，加强管理，督促内控制度的落实。在协调工作中，坚持以人为本，充分发挥人的主观能动性和团队精神，共同完成复杂、繁重的工作任务。

本人注重理论联系实际，加强调查研究。一年来，下基层50多次，30多天。在调查研究的基础上，解决了许多日常工作中的问题，同时，撰写了多篇理论研究和调查研究文章。其中：《以科学发展观指导金融工作》一文，分析了惠东历史上曾经出现的违背科学发展观盲目搞开发区给经济、金融造成严重损失的问题，阐述了“明确金融限制发展的领域和支持发展的重点，科学把握信贷投放力度，实现信贷投放平稳较快增长，人民银行要搞好金融服务”的观点。《坚持用好的作用选人，选作风好的人》一文，分析了近几年来，党和国家惩治腐败的数据和腐败分子从量变到质变的过程，得出了选人用人的问题至关紧要的结论。明确指出：“首先，在选人时要有好的作风。一是要坚持任人唯贤;二是要坚持走群众路线;三是要坚持党委集体讨论。第二，要选作风好的人。一是要坚持以德量人;二是要坚持以能用人;三是要坚持以勤识人;四是要坚持以绩取人;五是要坚持以廉择人”的观点。《关于当前外汇管理政策的若干思考》一文，从基层外汇管理工作的实际出发，对当前外汇管理政策涉及的五个方面的问题进行认真的思考，并提出了改进外汇管理的有关建议。《关于促进县域经济与金融协调发展的思考》一文，分析了惠东经济与金融发展不协调的表现及其原因，提出了促进县域经济与金融协调发展的六点建议。

三、在勤的方面：本人事业心、责任心强，奋发进取，一心扑在工作上;工作认真，态度积极，雷厉风行，勇挑重担，敢于负责，不计较个人得失;工作勤勉，兢兢业业，任劳任怨;无故不迟到、不早退。一年来，本人基本无休工龄假，节假日较常值班和加班，坚持每个月底参加营业室的加班，协调有关工作，审核有关报表。由于本人工作较忙，因而多次放弃了应邀参加全国性学术交流和赴外考察活动的机会。

四、在绩的方面：本人工作思路清晰，计划性、前瞻性、前导性强;开拓进取，经常提出合理化建议并获采纳，完成较重的本职工作任务和领导交办的其他工作;讲究工作方法，效率较高;能按时或提前完成领导交办的工作，工作成绩比较突出，效果良好。

在外汇管理方面，20xx年上半年，本人在调查研究的基础上，分析了我县外贸公司增加较多，领用出口收汇核销单大幅度增长，出口额大，收汇额小，核销率较低，存在一定风险隐患的问题，在支局局务会上提出了加强核销单管理，从源头上防范出口收汇核销风险的意见，获得局务会的采纳。随即，本人制定了《关于对外贸进出口企业出口收汇核销单管理的有关规定》，采取区别对待、分类管理、有保有压的措施，加强核销单管理。并组织开展对部分外贸企业外汇需求情况的问卷调查，制定了《关于进一步支持外贸出口的指导意见》，对辖区外汇指定银行提出了六条窗口指导意见。此外，还组织对部分私营企业运作情况的调查，分析其运作存在的问题，提出了加强私营外贸企业出口收汇核销管理的措施。从而，促进了我县外贸企业领单、出口、收汇、核销的良性循环。

在支行制定中层干部选拔任用方案的过程中，本人提出要坚持公开、平等、竞争、择优的原则，坚持用好的作风选人，选作风好的人，主张选拔任用中层干部的方式要由“相马”改为“赛马”，让人才的本领得以施展，在年龄的条件上不宜定得过低。本人的主张最终被支行党组采纳。

五、在廉的方面：

1.严格执行和维护党的“四大纪律八项要求”，自觉遵守《廉洁从政准则》，自觉做到遵守党的纪律不动摇，执行党的纪律不走样。增强接受监督的意识，主动接受党组织、党员和群众的监督。一年来，本人严格遵守党的政治纪律、组织纪律、经济工作纪律和群众工作纪律。自觉做到同^v^保持高度一致，不阳奉阴违、自行其是;遵守民主集中制，不独断专行、软弱放任;依法行使权力，不滥用职权、玩忽职守;廉洁奉公，不接受任何影响公正执行公务的利益;管好配偶、子女和身边工作人员，不允许他们利用本人的影响谋取私利;公道正派用人，不任人唯亲、营私舞弊;艰苦奋斗，不奢侈浪费、贪图享受;务实为民，不弄虚作假、与民争利。

2.在干部选拔任用工作中，认真贯彻落实《党政领导干部选拔任用工作条例》和《行员管理暂行办法》的有关规定，坚持公开、平等、竞争、择优的原则，推动支行用人机制的改革，并逐步走向法治化的轨道。

3.严格执行各项规章制度，坚决纠正行业不正之风。本人以身作则，严格要求，坚持以制度用人，以制度管人，并引导、教育员工自觉执行支行各项规章制度，树立爱行如家、爱岗敬业的良好风尚。

4.密切联系群众，努力实现、维护、发展人民群众的根本利益。本人牢固树立正确的权力观、地位观、利益观，树立为人民服务的思想，把群众满意不满意、拥护不拥护、赞成不赞成作为工作的出发点和落脚点，努力为群众办实事、办好事。

5.按规定执行个人重大事项报告制度、个人收入申报制度。

总的来说，一年来，本人分管、协管的股室较多，工作范围广、任务重、责任大，由于本人正确理解上级的工作部署，坚定执行党和国家的金融方针政策，严格执行支行的规章制度，较好地履行了作为行政职务和作为专业技术职务的职责，发挥了领导管理和组织协调能力，充分调动广大员工的工作积极性，较好地完成了分管和协管股室全年的工作任务。

xx年，西电公司以六届七次职代会精神为指导，在总部领导的关怀下，树立一切以市场为中心的经营理念，全体员工共同努力，强化内部管理，各项工作取得了一定成绩。下面将西电公司一年来的生产经营状况作以回顾：

一、 各项经济指标完成情况

1、工业总产值万元，较05年万元减少万元，减产率。

2、销售产值万元，较05年万元下降万元，下降

3、销售收入万元,较05年万元下降万元，下降率。

4、利润总额实现175万元,较上年的万元增长万元，增长率

二、 生产、销售工作

1、xx年各系列产品产销完成情况：

2、根据上年度对供应商的考察评价，确定了05年度合格供应商，签定了供货合同，对部分材料降低了采购单价，并缩短了原材料供货周期，提高了供货质量，满足了正常生产需求。

3、进一步修改完善了员工《薪酬管理制度》，制定了绩效考核办法，规范了管理，激发了工人的工作热情，提高了工作效率，加快了反应速度；为满足销售需求，对畅销产品库存储备量做了适当调整，从而提高了产品交货的及时性和准确性。

4、积极配合GSB1Z、GSM8-32、GSA6等新产品的试制工作，并顺利完成了新产品从OEM生产方式到散件组装生产方式的过渡，特别是新产品由小批试制转到车间投入正常生产以后对操作人员进行了反复培训，通过严把过程质量控制关，保证了新产品的质量和批量供货。

5、 05年我公司加大了产品的推广宣传力度，先后参加了销售公司产品 推广宣传会12次，对南京、上海、广州、深圳、北京、武汉、成都、青岛等近10个销售公司的营销人员进行了本公司产品知识的系统培训，通过参会增加了客户对本公司产品的了解，通过对营销人员的培训提高了营销人员的业务能力，另外，通过与客户及营销人员接触交流，使我们感受到了市场竞争的激烈，掌握了市场产品需求信息，强化了市场服务理念，提高了员工的质量保证意识和合同执行的快速反应能力。

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