# 202\_经济分析工作总结(通用73篇)

来源：网络 作者：空谷幽兰 更新时间：2025-04-22

*20\_经济分析工作总结11、我严格按药店的管理规章制度，以员工的标准要求自己。自觉规范严格要求约束自己，虚心求教，利用可利用的时间来熟悉药品的成分功效以及禁忌症还有其陈列的位置，在工作中积极主动帮店长及药师做一些力所能及的事情，减轻了店长及...*

**20\_经济分析工作总结1**

1、我严格按药店的管理规章制度，以员工的标准要求自己。自觉规范严格要求约束自己，虚心求教，利用可利用的时间来熟悉药品的成分功效以及禁忌症还有其陈列的位置，在工作中积极主动帮店长及药师做一些力所能及的事情，减轻了店长及药师的工作量更重要的是给了自己一个可以锻炼的机会，让自己可以独立的去分析判断解决事情，不仅开阔了视野扩大了知识面也提高了实际操作应变能力。

2、不断提高自己的专业知识。专业知识才是最真的东西，最过硬的资本，有了它你可以很自信的去销售无论对什么样的顾客，因为你知道你知道的东西他们不知道，只有你才可以给他们答案，很羡慕那些资深的药师，俗话说的好：师傅领进门，修行在个人。我珍惜每一次公司安排的培训，在培训中认真的听讲记笔记回去积极的复习，还有就是多看多听，孔子说的好三人行必有我师焉，所以当其它门店需要人帮忙时我都会积极主动的去帮忙，为的就是从不同的人那里学到更多自己不懂的不知道的知识，取其精华去其糟粕，不断的\'来完善自己，让自己的专业知识更上一层楼。

3、掌握销售技巧的知识。我们每天都希望本店的营业额有个更高更好的飞跃，怎么样才能达到目的地呢，我个人认为专业知识语言技巧真诚微笑这些都决定着营业额。销售人员有了很强的专业知识，再有语言上的表达又是让你无可挑剔然后面带着微笑真诚的关心你的病情，我想任何人都不会拒绝真心关心自己的人，将心比心，人生病的时候是其最软弱的时候，你一句真诚的问候一句真心的嘱咐和叮咛会让他对你有了信任有了依赖，这时你就可以用你所学到的知识去帮助他人为他人服务，解决了顾客的问题同时也达到了自己的需求，岂不快哉!

4、对人际关系的理解。都说大学是进入社会的一个过度期，然而我却认为实习期才真正的是进入社会的一个过度期。大学里的感情其实还是很单纯的，没有那些明争暗斗没有利益上的冲突，而社会就截然不同了，为了一点点的利益原本关系很好的朋友顿然就成了敌人，恶言相向，刚刚从校园出来的自己很是困惑，想不明白为什么会变成这样呢?值得吗?现在的我似乎理解了一些，这就是社会，这就是现实。以前的我们一直沉迷在自己梦幻般的国度里，没有真正的去了解自己生活的这个社会，现在的我从自己的天地里慢慢地走出来了不会再天真的只活在自己的世界里无视其他的存在。

对一些自己接受不了改变不了的事情自己只有接受不再抱怨，对那些自己不欣赏不认同的人，在工作上合作生活上疏远，对那些和自己思想相左的人就是任何话语都是无用的。凡事做到自己心中有数就好了，也许是因为自己还很年轻还很幼稚还很天真有时在冲动的情况下还是会做错事情，也许正是这样自己得到了丰富的经验，才懂得如何完美的处理事情，随着时间的流逝自己在慢慢地成长着，也成熟了许多，人生就是这样，只有经历的多懂得的才会更多，人际关系的处理是一门很难学的课程，也许我学一辈子也不会学明白，要活到老学到老的。

总之在恒泰我经历了许多也学到了许多，绝不止以上几点，在这里我就不一一详诉了，有些东西只可意会不可言传的，在有些感情面前这些语言就微乎其微了，我真的很幸运遇到了很多好的人，真的很感谢他们，此时的感谢是如此的渺小，最真诚的祝福给他们，是他们教会了我很多的东西，教我怎么看待问题分析问题解决问题，这些都会成为我实习期最值得回忆的，我想有些事情会一直的影响着我，更会激励我更好的走下去，同时也会让我更坚强的面对人生道路上更多的荆棘的。

**20\_经济分析工作总结2**

参加工作以来，我立足本职岗位，踏实工作，努力学习业务知识，向有经验的同事请教，只有这样，才能确确实实干出能经得起时间考验的业绩。点点滴滴的小事让我深刻体会到，作为一名一线的员工，注定要平凡，因为他不能像冲锋陷阵的战士一样用满腔的热血堵枪口，炸碉堡，留下英雄美名供世人传扬，甚至不能像农民那样冬播夏收，夏种秋收，总有固定的收获。有的只是日复一日年复一年的重复那些诸如存款、取款，账务录入，收收放放，营销维护，迎来送往之类的枯燥运作和繁杂事务。在这平凡的岗位上，让我深刻体会到，伟大正寓于平凡之中，平凡的我们一样能够奉献，奉献我们的热情，奉献我们的真诚，奉献我们的青春。平凡的我们一样能够创造出一片精彩的天空，没有根基哪来高楼，没有平凡哪来伟大!人生的价值只有在平凡的奉献中才能得到升华和完善。

我始终坚持“想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧”，为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务，做到操作标准、服务规范、用语礼貌、举止得体，给客户留下了良好的印象，也赢得了客户的信任。实际办理业务时，在保证遵守我行各项规章制度的前提下，灵活掌握营销方式，为客户提供一定的方便，灵活、适度地为客户提供个性化、快捷的服务。

完美源于认真。在做好柜面优质服务的基础上，我们想方设法为客户提供更加周到的服务。因为，没有挑剔的客户，只有不完美的服务。在日常工作中，我积极刻苦钻研新知识，新业务，理论结合实践，熟练掌握各项服务技能。我从点滴小事做起，在办理业务时，尽量做到快捷、准确、高效，让客户少等、少跑、少问，给客户提供及时、准时、定时、随时的服务。

青年时期是人生最宝贵的时光，因为踌躇满志，精力充沛，因为敢闯敢干，活力四射，因为有太多的梦想和希望!但在我看来，青年的宝贵还在包括不懈的追求与团队的融合，崇高的道德修养，以及坚强的意志，更要耐得住平凡，立足于平凡,淡泊名利，勇于奉献!

今天，我们正把如火的青春献给平凡的岗位，正是在这青春的交替中，一步一步向前发展。在她清晰的年轮上，也将深深的烙下我们青春的印记。^v^有句名言：“推动你的事业，不要让你的事业来推动你”。今天我正是为推动我的事业而来，这源于我对人生价值的追求，对金融事业的一份热情。因为我知道作为一名成长中的青年，只有把个人理想与农行事业的发展有机结合起来，才能充分发挥自己的工作积极性、主动性和创造性，在开创农行美好明天的过程中实现自身的人生价值。

**20\_经济分析工作总结3**

记得刚到公司，人事部的吴部长就简单的介绍了公司的情况。然后把我们分配到景航新区，感觉自己很幸运，能在刚开始建设的新区和公司一起成长！来到公司上班，看到的同事都是同龄人，感受到了他们的活力和对工作的激情，对公司的发展前景更是看好！

9月，是我们炙诚公司值得纪念的！在试生产了多种产品后，终于得到了客户的认可，大家期盼已久的订单终于有了，我们开始投入生产了。在准备生产的过程中，万总和徐厂长总是给我们交代在生产过程中的注意事项，因为我们毕竟还没有成批量的生产，以前也没有相关锻造的工作经验，那么热的环境对我们这些人来说是个严峻的考验。在公司领导和我师父武工的安排下我们顺利的完成了第一批产品。交货的那一天我们的心情是无比的激动的，我们工作热情高涨！

随着时间的推移，我们的工作越来越顺利。缺少工作经验的我们也慢慢的麻痹，以为锻造就是简单的打铁，我们的工作就是把铁放上去再拿下来那么简单。锻件产品也慢慢的出现问题。每次问题的出现印象都是深刻的。

因为模具接触锻件时间长，模具温度也逐渐升高，导致模具倒角处塌陷，等到了第二天才发现锻件不合格，不能达到发货的要求，必须返修。那些锻件都要重新打磨掉缺陷再重新加热，花费大量的体力和增加了公司的成本。这次教训让我记忆犹新。明白在生产过程中，一定要仔细认真，及时的发现生产过程中存在的问题，及时解决，避免返修的事情发生。

杭州支架，生产那批产品的时候师父刚好出差去了，在试模的时候没有发现什么大问题。在锻造过程中，当生产完几十件锻件的时候，徐厂长发现锻件底部有折叠现象。经过检查，发现每个锻件都有同样的问题，迫使我们停止生产。去检查试模的锻件并没有发现这个问题。经过仔细检查，发现问题出现在预锻型腔，个人见解不同，师兄江部长和公司领导商量之后，决定改变毛坯的尺寸，按照工艺上的要求来锻打，还是出现那个原因。找不到出现问题的原因，师傅也就连夜赶回来。看到现场这些锻件，说把预锻型腔倒角改大点就可以。经过模具的改修，折叠现象也没有了。当师父说出来后，这看上去就是个简单的问题。书上明明有说那样的问题为什么自己当时就想不到，头就蒙了。为什么要等师父提出来大家才知道这是个简单的问题。这就是差距，是经验。我们在工作中更要细心观察，善于发现问题，更要善于思考和解决问题。由于我们经验不足，没有足够的勇气去怀疑设计。以后解决就要勇于创新，胆大设想，提出问题再一起探讨。

上天或许喜欢给我们这些刚毕业的人一个玩笑，成长的过程是痛苦的。0x年1月13号，在我们生产主体的时候，或许是回家心切，模具和模卡没有对照清楚就开始生产，当发现毛坯料明显过大时我们竟然还没意识到，而是选择了去改料，没去对照模卡模具。当我们正准备庆祝09年圆满结束时，徐厂长去检查锻件，发现不对，说是左右错移，当师兄江部长来检查锻件时，才发现竟然对不上图纸尺寸。一个这么大的漏洞竟然在全公司几十人眼皮下存在这么久，这是对我们全体人员的挑衅，给我们每个人一个天大的教训。这对我也是一种莫大的耻辱，一个工艺员在班组没有发挥自己应有的作用，让这么严重的事情发生。这件事情的发生主要是因为模具到时没有对照模卡，以往的习惯总以为拉来的模具都是对的。还有就是锻件的首件三检一定要做到位，不能只走形式，只为了快那么几分钟而不去检查尺寸是否合格，锻件检查尺寸也要检查全面。

**20\_经济分析工作总结4**

参加工作多年，由于各级组织的培养教育，领导和同志们的提携帮助，加之个人不懈努力虚心学习，我的政治觉悟、思想品德、工作能力、业务水平都有了不断的提高，综合素质也有了长足的进步。并于20\_\_年11月通过全国统一考试，获得经济师专业技术资格，现将主要工作总结如下：

认真学习党的方针政策、路线纲领，不断提高思想政治素质和党性修养，与党组织保持高度一致，坚决拥护党的各项方针政策，始终以一名^v^员的标准严格要求自己，时刻不忘“与时俱进，开拓创新”的时代责任，立足本职工作，善于思考和总结，并在实践中综合运用，政治立场坚定。不断激励自己，立足干好本职工作，多一点谦虚，少一点盛气;多一点自励，少一点自负;多一点奉献，少一点报怨，有宠辱不惊的心理素质、百折不挠的坚强意志和乐观向上的精神状态。关心国内外政治时事，爱党、爱国、爱人民，爱企业。

一、专业理论方面

较全面系统的掌握了与所从事专业有关的基础理论知识，企业管理、经济学、财政学、统计学、会计学等与企业管理有关的基础理论知识，在工作中注重学习，能及时学习掌握新技术、新知识、新标准规范，以便在工作中加以应用，坚持根据工作需要学习，将学到的技术及时使用到实际工作中去，使自己的业务水平得到提高，具备较强的业务工作能力，能根据工作需要，服从领导的安排，从事多个岗位上的工作。

二、业务能力方面

办公室是一个综合性部门，工作涉及面广，日常事务琐碎，必须明确部门工作职能、岗位工作职责以及工作纪律和要求，强调部门内工作配合与协同，不断提高办公室的整体工作效率和服务水平。强调在做好本职工作的同时，必须围绕办公室部门工作的特殊性，搞好各项工作配合。

1、认真搞好后勤服务，切实做到保障有力

办公室切实把搞好后勤管理和服务工作做为部门的一项重要职能，全力保障服务部日常事务和各部门工作的正常运转。全力做好各项会议和重要活动的筹划、准备、布置和落实。

2、规范办文办会办事程序，不断提高工作质量和效率从某种意义上说，办公室是领导的参谋与助手，工作繁杂、琐碎，但归根结底要落实到办文、办会、办事上来。做到文件报送和下发及时。确保各项工作规范、有序、顺利开展。

3、加强员工培训，切实提高业务技能

企业的竞争，最终归于人才的竞争。目前员工综合素质普遍有待提高，服务部根据员工实际情况制定培训计划，有步骤的开展培训工作，并配合相关职能部门，做好关键岗位人员的上岗培训，新进企业人员的有关知识培训、技术特种作业人员的上岗培训，从真正意义上为员工带来帮助。4、认真贯彻落实国家政策，推进人口资源环境和谐发展认真贯彻人口资源环境的国策，紧密结合电水暖计生工作要求，从不同层面积极开展工作。广泛宣传计划生育和环境保护法律法规，加强监督检查，严格奖惩兑现，确保了管理目标的顺利完成。

学无止境，路在脚下延伸，我将一如既往继续在工作中尽心尽力，不断学习，努力进取，提高自身的业务素质，锻炼自己的工作能力，大胆探索工作新思路、新方法，促使工作再上一个新台阶，为中心的健康快速发展作出更大的贡献。

**20\_经济分析工作总结5**

参加工作多年，由于各级组织的培养教育，领导和同志们的提携帮助，加之个人不懈努力虚心学习，我的政治觉悟、思想品德、工作能力、业务水平都有了不断的提高，综合素质也有了长足的进步。并于20\_\_年11月通过全国统一考试，获得经济师专业技术资格，现将主要工作总结如下：

一、政治思想方面

认真学习党的方针政策、路线纲领，不断提高思想政治素质和党性修养，与党组织保持高度一致，坚决拥护党的各项方针政策，始终以一名\_员的标准严格要求自己，时刻不忘“与时俱进，开拓创新”的时代责任，立足本职工作，努力学习“三个代表”的重要思想，善于思考和总结，并在实践中综合运用，政治立场坚定。不断激励自己，立足干好本职工作，多一点谦虚，少一点盛气;多一点自励，少一点自负;多一点奉献，少一点报怨，有宠辱不惊的心理素质、百折不挠的坚强意志和乐观向上的精神状态。关心国内外政治时事，爱党、爱国、爱人民，爱企业。

专业理论方面较全面系统的掌握了与所从事专业有关的基础理论知识，企业管理、经济学、财政学、统计学、会计学等与企业管理有关的基础理论知识，在工作中注重学习，能及时学习掌握新技术、新知识、新标准规范，以便在工作中加以应用，坚持根据工作需要学习，将学到的技术及时使用到实际工作中去，使自己的业务水平得到提高，具备较强的业务工作能力，能根据工作需要，服从领导的安排，从事多个岗位上的工作。

二、业务能力方面

办公室是一个综合性部门，工作涉及面广，日常事务琐碎，必须明确部门工作职能、岗位工作职责以及工作纪律和要求，强调部门内工作配合与协同，不断提高办公室的整体工作效率和服务水平。强调在做好本职工作的同时，必须围绕办公室部门工作的特殊性，搞好各项工作配合。

1、认真搞好后勤服务，切实做到保障有力

办公室切实把搞好后勤管理和服务工作做为部门的一项重要职能，全力保障服务部日常事务和各部门工作的正常运转。全力做好各项会议和重要活动的筹划、准备、布置和落实。

2、规范办文办会办事程序，不断提高工作质量和效率从某种意义上说，办公室是领导的参谋与助手，工作繁杂、琐碎，但归根结底要落实到办文、办会、办事上来。做到文件报送和下发及时。确保各项工作规范、有序、顺利开展。

3、加强员工培训，切实提高业务技能

企业的竞争，最终归于人才的竞争。目前员工综合素质普遍有待提高，服务部根据员工实际情况制定培训计划，有步骤的开展培训工作，并配合相关职能部门，做好关键岗位人员的上岗培训，新进企业人员的有关知识培训、技术特种作业人员的上岗培训，从真正意义上为员工带来帮助。

4、认真贯彻落实国家政策，推进人口资源环境和谐发展认真贯彻人口资源环境的国策，紧密结合电水暖计生工作要求，从不同层面积极开展工作。广泛宣传计划生育和环境保\_律法规，加强监督检查，严格奖惩兑现，确保了管理目标的顺利完成。

学无止境，路在脚下延伸，我将一如既往继续在工作中尽心尽力，不断学习，努力进取，提高自身的业务素质，锻炼自己的工作能力，大胆探索工作新思路、新方法，促使工作再上一个新台阶，为中心的健康快速发展作出更大的贡献。

**20\_经济分析工作总结6**

今年以来，全镇上下认真贯彻落实县三级干部会议精神，紧紧围绕县委“双争”目标，按照“工业经济求突破、农业经济促发展、商贸经济保增长”的工作思路，进一步优化经济发展环境，全镇上半年经济保持良好的发展势头，实现工农业总产值亿元，同比增长10%；其中规模工业总产值亿元，同比增长20%；农业总产值亿元，同比减少46%。

>一、上半年经济运行情况及特点

（一）、工业经济稳中有升。上半年，镇委、镇政府优化投资环境，坚持“强攻外向抓招商、壮大内源抓民营、优化环境促发展”的基本方略,深入推进工业兴镇，积极开展全面创业行动，全力推进工业和农业企业经济健康发展。具体表现在：

1、生产销售形势较好。从今年乡镇工业运行情况看，今年受国家经济手段调控“紧运行”的影响是渐进的，对工业生产销售还没有构成大的影响。全镇现有工业企业38家，完成工业总产值亿元，比上年增长20%，实现销售亿元，产销率为98%，实现增加值2750万元，比上年增长22%。

2、技改投入力度较大。抓工业经济关键抓工业投入，抓工业投入关键抓项目实施。今年以来，把加大投入作为企业升级的重点，加大投入力度，提高投入质量，注重产品项目改造。上半年完成固定资产投入亿元，完成工业产品项目改造千万，有效的促进了工业经济效益的提升。

3、规模企业优势明显。诚信造纸、飞鹏米业有限公司、丰鑫金属等规模企业不但在技术创新、新产品开发、品牌建设等方面有较强的综合实力，而且在市场上有较强的竟争力，1至6月，3家规模企业完成工业总产值亿元，完成固定资产投入2100万元，比同期增长25%。

（二）农业经济喜忧参半。今年受自然灾害、市场价格等多种因素的影响，我镇上半年农业生产形势十分严峻。全镇万亩夏收作物呈整体减产趋势，其中：大、小麦面积万亩，总产量万吨，总产值万元，比去年减万元，同期减；油菜种植面积达到万亩，油菜总产量万吨，总产值5440万元，比去年减3624万元，同期减。经济作物和特色产业同期相比呈稳定增长趋势，其中：蔬菜播种面积万亩，西甜瓜面积万亩，总产值1800万元，同期增长；上半年全镇共出栏牲猪6万头，同比上升，水产养殖面积达10万亩，同比增长。

（三）、招商引资有新突破。今年，我镇共落户项目4个，引资固定资产总投资6500万元，其中新建项目2个，扩建项目1个，改建项目1个，洽谈项目1个。目前已到帐资金4350万元。其中：万成祥服装有限公司计划投资800万元，已完成650万元；湖北中远置业有限公司投资6500万元新建永鑫民苑安居小区；东港粮油有限公司投资1650万元，新上一条150联合米机生产线，新建厂房5栋；顺园科技新型建筑材料厂投资1800万元用于改扩建工程。目前有洽谈项目1个，翾宏照明电器厂李华老板拟投资1500万元兴办高档生活照明电器厂。

（四）财贸税收稳步推进。半年来，全镇上下努力，积极转变工作方式，广挖税源，加大税控布点，工商税收征收力度进一步得到加强。一、二季度，工商税收完成万元，其中国税万元、地税万元，基本实现了时间过半、任务过半的要求。

>二、经济运行存在的主要问题

当前，全镇经济形势总体良好，但是制约我们当前和今后经济快速发展的因素还很多，通过深刻反思和剖析，主要有以下几个方面的问题：

1、企业发展资金短缺。主要表现在：一是企业资金运转困难。国家废旧税收政策改革后，国家实行对废旧行业先征后返，并征收一定比例税收，返还比例也较低，增加了铜制品加工企业生产经营成本，造成企业资金运转困难。二是企业融资困难。经过多年的发展，我镇的一些规模企业自主创新能力较强，但众多中小企业基本缺乏自主创新能力。虽然一方面是因为其长期以来主要依靠廉价劳动力、资源消耗和优惠政策赢得市场份额，创新意识不强，但更重要的是缺乏经济实力。众多中小企业虽然认识到科技创新的重要性，但往往是心有余而力不足，因为资金问题无能力加大规模、无法进行产品项目改造，提高产品质量档次和效益。

我镇三家金融单位，今年共完成储蓄亿元，发放贷款3800万，其中只有一家金融企业有企业贷款，总额偏低。三是企业利润空间逐渐缩小。随着能源等原材料价格不断攀升，许多企业的工业产品呈现“高进低出态势”，且涨差在继续扩大，加上劳动力成本提高，人民币升值，贷款利率升高等因素，生产成本全面上涨，企业收益逐渐降低。

2、农业抗风险能力不足。一是农业自然风险大。虽然近几年，我镇大力兴建农业基础设施，但是农业基础设施建设仍然滞后，农业“靠天收”的问题还相当突出。上半年，受天气影响，风灾、渍灾、病虫害等自然灾害频发，农作物受灾损失严重，严重影响农业增产、农民增收。二是受市场因素影响大。农业虽然是我镇的优势产业，但农业板块大而不优，农业产业粗而不精，农业企业多而不强，缺乏龙头企业和大型农业专合组织的支撑，农产品驾驭市场的能力不强，农资上涨、农产品价格降低等市场的波动对我镇农业经济影响甚大。

3、后续税源严重不足。受经济大环境的影响，我镇砖瓦行业整体下滑，基础建设投入大幅压缩，加工、打米、棉花收购等农副产品企业不景气，商贸产业档次不高，加之受上半年的风灾、雨灾的影响，农民普遍收入不高，抑制广大农民的购买能力，影响税源。

>三、后段工作打算

（一）强化服务，着力推进工业经济快速发展。一是做好银企互助文章。一方面理顺银企融资环境，突破银企发展瓶颈，积极开展信用企业评选活动，促进银企互帮互助、互惠互利。一方面简化企业融资手续，降低中小企业的信贷门槛，扩大信贷规模，实行企业融资“绿色通道”。二是积极培育工业园区。十二五期间，我镇将全力以赴，借助南平桥头交通优势和工业基础建设打造碾子沟工业园区，借助社区地理优势打造伍家场工业园区，借助区位优势打造镇江工业园区，利用斑南路、班胡路贯穿连接三个工业园区，形成“首、腰、尾”呼应的工业格局。三是盘活土地存量资产。积极规范土地市场秩序，按照“有序申报、管理规范、市场动作”的原则盘活土地存量资产，全面推进土地招、拍、挂动作模式，最大程度挖掘土地存量资产效益。积极打造政府土地财政，依法依规追缴土地资源流失各项规费，最大限度盘活国有、集体土地市场价值，全力促进镇级财政良性运行。

（二）精心谋划，全力保障农业经济稳定增长。一是抓当前农业生产。针对今年特殊灾害，我镇将围绕全年目标，坚持科技减灾增效，切实抓好病虫害防治，千方百计扩大秋播面积，做到种满种足，努力夺取全年农业丰收；针对今年牲猪产业市场疲软，我镇将坚定信心，充分认识和利用市场规律，从减少牲猪存栏量、加大牲猪种源建设等方面入手，将损失降低到最小。二是抓农业基础设施建设。大力加强农田水利设施建设，全面完成改观渠、沙排渠、革三渠、向阳渠、滚跃渠、沙河吴家铺段及西港河配套涵闸等工程建设，积极争取鹅支河水库立项和西港河治理工程。

**20\_经济分析工作总结7**

20\_年，在区委、区政府的正确领导下，以^v^理论和“三个代表”重要思想为指导，全面贯彻落实科学发展观，积极创建基层党建工作，深入推进实施“云岭先锋”工程，团结带领广大干部职工，按照区委提出的总体目标和发展思路，扎实工作，真抓实干，把服从服务于全区经济建设，全面推进新型工业化进程、强化管理、调整结构、促进发展和保持社会稳定的中心工作放在首位，开创基层党组织建设和企业改革发展的新局面。一年来，在基层党组织建设、政治理论学习教育、宣传思想政治工作、民主评议党员和^v^员发展、纪检监察和党风廉政建设、社会治安综合治理和创建平安单位、安全生产、工青妇群团组织、经济工作等方面做了大量工作，努力完成了各项工作任务，取得了一定成效。现总结如下：

一、二00九年党工委的主要工作

（一）加强党工委自身建设，充分发挥党工委的政治核心作用

根据区委《关于加强全区各级党政领导班子自身建设的意见》，为深入贯彻落实中央和省、市、区委关于加强领导班子自身建设的指示精神，切实加强各级党政领导班子的执政能力建设和先进性建设，更好地团结和带领广大干部职工加快企业改革发展的步伐，按照省委对加强领导班子自身建设提出的“政治上要坚强、认识上要统一，能力上要提高，作风上要过硬，团结上要加强，自律上要从严”的六条要求，一是联系每个党员领导干部的思想作风、学习作风、工作作风、领导作风和生活作风等方面开展理想信念，人生观、价值观的教育；二是围绕区委、区政府赋予的职能积极开展工作，认真分析和解决当前基层党组织建设、经济工作中存在的各种困难和问题，不断增强政治意识，责任意识和紧迫感；三是坚持党工委中心理论组的学习，不断提高自身素质，按照党的路线、方针、政策去组织、指导、协调、处理各项工作；四是结合党工委自身实际制定了《中心理论组学习计划》和《党工委民主生活会制度》及《党组织建设制度》，促进了党工委一班人的自身建设；五是按照区委的要求，对党员领导干部进行了廉政诫勉谈话，通过谈话进一步增加了信任，沟通了思想，交流了感情，达到了共同提高的目的。一年来，组织机关干部职工和企业党组织书记政治理论学习10余场次，党工委中心理论组以学习^v^精神和^v^^v^关于科学发展观的重要论述以及围绕开展解放思想大讨论活动为主要内容的集中学习讨论4次，由于党工委重视加强自身建设，注重对政治理论和法律法规的学习，从而使党工委班子成员团结一致，互相配合，互相支持，充分发挥了党工委的政治核心作用。

（二）认真组织学习“^v^”和“十七届三中全会”精神

把学习领会好、宣传掌握好，贯彻落实好“^v^”和“十七届三中全会”精神作为做好各项工作的首要任务。通过学习进一步把广大干部职工的思想统一到“^v^”和“十七届三中全会”精神上来，把干部职工的智慧和力量凝聚到实现“^v^”提出的各项任务上来。用发展的观点指导实践、推动工作，围绕^v^以来^v^提出的一系列加强党的建设的重大部署，进一步深刻领会党的理论创新成果所包含的新思想、新观点、新论断，并转化为坚定的信念、科学的方法和行为的准则，增强做好基层党建工作的责任感、紧迫感，不断提高党建工作的整体水平。

（三）积极开展解放思想大讨论活动

今年4月份以来，认真开展解放思想深化改革扩大开放科学发展大讨论活动，在开展大讨论活动中，深入学习^v^^v^关于科学发展观的重要论述，积极组织讨论，在学习讨论中围绕树立六个意识，一是树立开放意识，充分利用\*\*区位和资源优势，不断扩大对内对外开放水平，采取内引外联的发展思路，加大招商引资的力度，积极主动抓住机遇，寻求发展机遇；二是树立发展意识，发展才是硬道理，不发展没有前途，不发展就要落后，解决一切困难和问题靠发展；三是树立创新意识，要学习新知识、掌握新本领，更新观念，加强与外县和地区的学习交流，创新工作思路，改进工作方式，改革旧的经济管理模式；四是树立竞争意识，要与时俱进，要不断深化对区情认识，把企业的改革发展放在全省、全市及全区的大环境中去审视、去比较，认清形势，正视困难和差距，努力提高产业规模和质量，在竞争中寻出路、谋发展，把企业做大做强；五是树立法制意识，要不断适应经济法治化的形势，增强法治观念，坚持依法行政、依法办事，努力运用法律手段管理经济，不能为了眼前利益，影响整个发展环境；六是树立服务意识，要进一步转变机关作风和服务职能，围绕为市场主体服务这个重点，从被动应付向自觉思考、创造性地开展工作转变，真正把政府经济管理职能转移到为市场主体服务和创造良好的发展环境上来，不断提高服务水平和质量。

（四）积极开展基层党建工作

（五）加强两新组织建设

按照“两新”组织建设要求，努力做到有职工的地方就有党员，有党员的地方就有党组织，有党组织的地方就有正常的活动和坚强的战斗力。去年7月，省委组织部连续下发了3个关于加强非公有制企业党组织组建工作的通知，要求在实现规模以上非公有制企业全部建立党组织。为切实做好规模以上非公有制企业建立党组织工作，局党工委专门召开会议研究，对未建立党组织的非公有制企业在今年底明年初进行一次调研，对有条件的尽快建立党组织，对已建立党组织的要指派领导班子成员挂钩联系，进一步扩大党的工作覆盖面，增强党的工作影响力，促进“两新”组织健康发展。为切实做好“两新”组织党建工作，党工委向\*\*新华肥皂有限责任公司和\*\*金马中运有限责任公司党支部等8个“两新”组织指派6名领导班子成员挂钩联系。同时，做好扶贫挂钩和新农村工作20\_年与杨柳乡马鞍村结对帮扶贫困户40户，170余人，干部职工捐资5000多元，捐衣物160多件（套），单位投入资金XX0余元，帮助马鞍村村民改善了道路交通和其它基础设施建设，帮助马鞍村村民基本走出困境。并积极配合区新农办开展“百企联百村，共建新农村”的行动，引导和帮助指导企业反哺“三农”。在原4个试点企业与农村结对的基础上，今年又新增了6户企业与农村结对，累计为10户试点企业，结对村11个，共有村民6422户，20892人，企业为结对村吸纳村民1574人就业，上岗前培训1813人。两年来，企业为11个结对村捐资助学30多万元，共投入新农村建设多万元。

（六）认真做好民主评议党员和^v^员发展工作

**20\_经济分析工作总结8**

  男，现年岁，人，大专学历，^v^党员，经济师，现任股份公司常务副总经理。我于年进入工作至今，一直从事经济工作，曾任经营办公室副主任，植物蛋白公司经理兼集团进出口处处长，销售部部长，股份公司常务副总等职务。在思想政治上，我始终严格要求自己，不断加强新时期各种政治理论的学习，不断提高自己的政治修养和觉悟，处处以一个^v^员的标准严格要求自己。在工作上，本人本着求真务实，科学发展的理念，不断加强专业知识的学习，理论联系实际，创新管理方法，重视新技术新产品的开发应用，扎实推进各项工作，使自己的工作能力、业务水平和综合能力有了不断的提高，工作上取得了较为明显的成效，多次受到集团公司的表彰。现将自己的工作总结如下：

>  一、从事经济工作的基本情况：

  我于1982年参加工作以来，一直从事经济工作。1992年任集团公司经营办副主任，协助经营厂长协调各经营部门间以及经营与生产部门的联动工作。1997年被任命为集团进出口处处长，主要负责集团公司所需原料、设备的进口以及主要产品--的海外业务拓展工作，同时兼顾集团与相关外事部门间的协调联络等。被评为市经贸委系统“优秀管理者”荣誉称号。随着集团公司的不断发展和壮大及产业链的延伸，集团公司开发了新产品--。我在兼任集团进出口处处长的同时，任职植物蛋白公司经理，负责的生产和销售工作。作为全新工艺的全新产品，在当时农产品价格低迷的形势下，销售局面不容乐观。针对这种情况，我仔细分析后，制定了两手抓的方针，即：一手抓产品质量，一手抓产品的销售。因为是全新的工艺，产品质量不稳定，产品质量事故时有发生，客户投诉率较高。针对这种状况，一方面加强设备的改造，不断完善工艺。首先对原料输送系统进行了改造，增加了操作的安全系数，杜绝了原料事故的发生，使每年的运行费用降低300万元，降低了生产成本。其次对包装工序进行了改造和完善，杜绝了包装环节的产品质量事故，同时也提高了包装效率。再次对湿面筋脱水系统进行改造，增强了脱水效果，大大降低了干燥能耗和设备故障率，每年可以降低成本1000万。另一方面，在夯实硬件的同时，我积极引进先进的管理理念，对车间进行了haccp认证，并顺利通过。同时主持编写了一系列植物蛋白公司管理制度，规范了内部管理，车间生产运行步入正规，自后，没有发生过一起质量事故。在产品销售上，采取了一系列行之有效的措施，增加了客户对的信任，扭转了产品销售的困境，销售价格稳步抬升，平均每年提高20%，每年多创汇1000多万美元。我被评为市五一劳动模范。植物蛋白公司自至连续被集团评为先进单位。在抓好生产销售的同时，我自学专业知识，参加全国经济师考试，并顺利通过。调任集团销售部部长，主管集团副产品的销售工作。当时产品种类多，受产品产量和品质不稳定的制约，销售工作面临诸多问题。针对这种情况，在管理上，制定一系列的规章制度，对销售工作的流程、环节以及员工的职业道德加以规范，同时建立了针对销售人员业务技能的培训体系，提高业务人员的专业素质。市场方面，重新定位各产品的销售理念，对客户群体重新解构，拓宽销售渠道;建立适合产品特性的定价机制，产品价格稳中有升;通过调整，理顺了产品的销售思路，扭转了不利局面。在任职期间，销售收入持续增长，圆满完成了集团公司下达的各项销售指标。

>  二、在经济岗位上的成果：

  通过的技术改造和升级，产品质量更加稳定，产品消耗大大降低，获得了4项专利，其中实用新型1项，外观3项，当年还被市总工会授予“五一劳动奖章”。成功的加入了世界协会，这是目前中国唯一一家加入协会的生产企业。这不但提高在国际上的知名度，同时也为在行业获得更多的行业动态提供了良好条件，有利于朝着更高更远的方向发展。一项技术专利影响的只是一个或若干个企业，而一种标准影响的却是一个产业，甚至是一个国家的竞争力。三流的企业卖产品，二流的企业卖技术，一流的企业卖专利，超一流的企业卖标准，这种说法符合企业现实情况和发展趋势。因在我国是一个新兴的产业，为了规范该产业的健康良性发展，我代表参与国家标准的制定，大大提高了国内产业的国际竞争力。国家标准的制定，使国内产品在对外贸易中可以得到保护，为行业创造了更多的经济效益和社会效益，对于突破一些国家设置的技术壁垒有着重要的现实意义。当今在市场经济竞争激烈的条件下，产品的寿命是有限的，新产品的开发是刻不容缓的事。本人牵头对的后续产品进行了市场调研，并提出了开发水溶性蛋白的可行性调研报告。集团领导高度重视，并采纳了该建议，成立了科研攻关小组，该项目于获得成功。我提出将制成的建议，得到领导采纳并成立了项目研制组，于取得成功，自行设计上马一条年产万吨生产线，实现规模化生产，并获得了国家发明专利。目前该技术只有欧洲一家掌握，国内也只有一家。该产品每年可创造近3000万元的经济效益。在全国职工建工xx技术创新活动中，被评为“河南省百项职工优秀技术创新成果”奖。

>  三、论文撰写情况：

  好的产品要有好的技术支撑，在做好生产和销售的同时，我还关注本行业的发展和技术的进展。在中国质量报发表了一篇《品质铸就辉煌信誉赢得天下上》，论述了的发展以及将来的发展前景，做好行业带头人。在粮食加工杂志上发表了一篇《haccp在生产中的应用》的文章，详细地介绍国际通用食品安全管理体系haccp在生产中的应用，旨在给同行提供一种好的管理理念和平台。11月，在粮油加工杂志上发表了一篇《性质的研究》文章。7月在中国商贸杂志上发表了一篇《论加强》，并在商业时代杂志上发表了一篇《探讨》。通过在岗20多年的积累和不断学习进步，我以为本人已具备了高级经济师应有的素质要求，特申报评聘，使自己能更好地在激烈的市场竞争中为企业的发展壮大尽职尽责尽力。

**20\_经济分析工作总结9**

今年以来，秀洲区农业围绕区委区政府中心大局，以学习实践科学发展观活动为契机，积极实施“6+1”农业产业提升战略，巩固产业基础，优化要素组合，同时强化农业管理，创新体制机制，提高农业服务效能，加快农业经济转型步伐，全面推进农业经济又好又快发展。全区农业总产值亿元，可比增长；农业增加值亿元，可比增长；农民人均现金纯收入12531元，同比增加。

一、农业经济形势分析

（一）六大产业稳步发展，提质扩量

全区粮食播种面积万亩,比上年增加，粮食总产万吨,比去年增长,其中晚稻面积万亩，单产创历史新高,达568公斤；生猪价格逐步回升，养殖效益有所好转，家禽养殖呈发展上升态势，禽蛋价格涨幅增大，生产效益回暖，草食及特种动物养殖保持平稳发展态势，养殖效益稳中有增；全区水产养殖面积稳定在10万亩以上，其中名特优水产品养殖面积万亩，预计全年水产品总量可达万吨，渔业产值突破4亿元；全区桑园面积4万亩左右，共饲养蚕种张，总产蚕茧吨，共计茧款万元；全年新增绿化造林面积4022亩，完成市下达3000亩任务的，森林覆盖率达18%，新增桃、梨等果树面积1190亩，新增葡萄面积320多亩，全区水果总面积达25658亩，苗木总面积达16700亩，分别比去年上升了6%和8%；全区种植西瓜、甜瓜等瓜类面积19800亩，比去年增加1450亩，全年蔬菜种植面积万亩，制定《秀洲区蔬菜产业提升建设规划》，新建4个设施蔬菜基地，面积1160亩。

（二）农产品价格有升有降，总体平稳

总体看，大宗农产品价格有不同程度下滑，品牌农产品价格基本稳定：大麦、油菜单产与去年基本持平，但价格大幅下跌幅度达30%以上，春粮与油菜收入明显减少；生猪价格前期下跌，养殖风险较大，后期缓缓回升，效益趋于平稳；常规鱼价格比去年同期有所上涨，生态鳖、青虾等特种水产品价格保持稳定；茧价略有回升，蚕农养蚕积极性有所提高；冬春蔬菜价格提高，效益较好；水果价格整体保持稳定；苗木行情逐步回暖，5公分规格的香樟等品种价格比去年同期高10-15%。

二、主要工作及取得的成效

（一）推进农业产业转型提升

一是大力实施“6+1”农业产业提升战略。制定粮油、畜牧、渔业、蚕桑、林果、瓜菜六大产业和精品农业“6+1”农业产业提升发展规划，通过调优结构、提升传统产业、发展新兴产业、做大做强优势产业，推进产业集聚。

1.粮油产业。建立水稻综合高产技术示范方50个，面积万亩；培育500个综合高产示范户，面积万亩以上；建设省部级万亩水稻高产示范方2个，建设千亩水稻高产示范方(粮食生产功能区)1个；建立省级测土配方示范方一个。高照街道高家桥村春粮优质高产示范方经现场测产验收，大麦平均单产达公斤，田块单产达公斤,产量水平位居全市第一；水稻高产创建单产759公斤/亩，晚稻平均单产达568公斤。

2.畜牧产业。控制养殖总量，发展规模养殖，突出污染物治理。建成3个标准化规模养猪场；生猪存栏50-99头养殖户畜禽排泄物治理工程全面完成，生猪规模饲养水平达到60%。

3.渔业产业。完成标准鱼塘改造面积亩，其中一般渔塘改造亩，高标准鱼塘改造202\_亩；新建罗氏沼虾和中华鳖苗种场2个，四大家鱼原种场和秀源南美白对虾育苗场相继进行了扩建；继续推行鱼鳖、鱼虾等生态健康养殖模式和底部增氧等技术，推广生态高效养殖面积20300亩，底部增氧面积5090亩，创建了五个产值超万元效益超五千的高效生态养殖基地，渔业生产力得到有效提升；建设青鱼标准化示范区1个，面积8000亩；水产品加工业得到提升，品牌整合取得实效，成功打出“王江泾”青鱼干品牌；结合北部湿地农业开发，初步完成万亩现代渔业园区规划。

4.蚕桑产业。通过桑园综合开发利用，增加桑园产出，全区有桑园套种青菜、油菜苗、毛豆、芝麻等面积5000亩左右；桑园养鸡1000多亩，年产优质鸡30万羽；发展果桑面积200亩；利用桑枝条种植木耳30万棒，可产干木耳7500公斤。通过成立蚕桑专业合作社，蚕桑产业组织化程度显著提高，养蚕效益明显增加，已组建蚕业合作组织6家，通过“公司+合作社+蚕农”的生产销售模式，强化技术指导，提高茧质，实现优质优价，蚕农得益,今年春茧每担价格比面上高90多元。省农业厅孙景淼厅长对我区破解蚕桑产业难题的做法作了重要批示，要求厅各部门予以支持。

5.林果产业。成功创建市级绿化示范村7个;新塍镇申报创建省级森林城镇，已通过省里的初检;王店镇创建省级兴林富民示范村镇和绿化示范村镇;今年申报创建省级兴林富民示范村2个,省级绿化示范村4个。出台《秀洲区建立农田防护林林权到户管护机制实施意见》，农村绿化“林权到户”管护模式成功推行，成效显著，得到省林业厅认同，并在全省转发了秀洲区林权到户办法，要求在平原地区推广该做法。在稳步扩大葡萄、蜜梨生产规模的基础上，制定槜梨、油桃等特色小水果开发规划，逐步推进，取得了一些成效。

6.瓜菜产业。着重发展精品西瓜、甜薯、南湖菱及建设城郊型韭菜、本芹等蔬菜生产基地，建成王店聚宝湾、高照金悦皇朝等蔬菜基地。北部湿地水生蔬菜开发初具成效：王江泾、油车港两个镇莲藕种植面积1200亩，南湖菱等菱角种植面积5000亩，茭白1800亩，共计8000亩。祝亚伟书记对《开发北部湿地农业规划》做了重要批示。

7.精品农业。在提升六大产业的基础上，从种质资源的保护与开发入手，优化品种与品质，加大对产品的宣传力度，打造精品农业品牌，形成产业布局区域化、产品生产标准化、产品形态精品化、生产经营产业化、农业装备设施化的精品农业格局。今年已建优质粮油、精品三园鸡、高档苗木水果、优质螺狮青、有机鳖、特色瓜蔬、高效蚕桑、食用菌等精品农业核心示范基地21个。

二是政策扶持推动产业提升。第一，制定政策。出台了《关于发展生态高效都市型农业的若干政策意见》、《秀洲区精品农业实施方案》、《关于进一步推进农业产业金融服务工作的指导意见》等一系列政策方案，拟定了《关于支持农业产业化用地的若干实施意见》、《秀洲区湿地农业开发规划》等。与浙江禾城农村合作银行和农行一起推行“合作社联户担保”、“惠农卡小额贷款”等模式，已授信574户，2870万元，发放贷款万元，预计到年底贷款总额达到3600万元，张明超区长对破解农村融资难题的做法作了批示，要求区级其它部门借鉴农经局破难创新的做法。第二，稳步推进政策性农业保险工作。出台了《20xx年关于推进政策性农业保险工作的通知》、《嘉兴市秀洲区20xx年政策性农业保险工作目标考核办法》，全区水稻参保户数706户，面积万亩；油菜9362户，面积万亩；奶牛1户，147头；生猪45户，万头；蛋鸡4户，万羽；能繁母猪8876户，万头，总保费363万元，其中农户自筹保费49万元，申报国家、省、市、区四级财政补贴314万元。第三，实行各种补助政策。今年全区农机购机中央补贴资金达625万元，省市区三级补贴资金达863万元，保持全市第一；已下达种粮大户和地方良种补贴万元,植保统防统治补贴万元；扶持发展林业生产补贴万元。

**20\_经济分析工作总结10**

一、以“勤恳务实、勇于创新”为信条，加强学习，提高自身素质。

我能够认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自己的理论素质和业务技能。利用业余时间，通过自学考试获得山东经济学院金融专业专科学历和助师资格。在抓好自身业务理论学习的同时，我能够立足本职工作，苦练出纳基本功，并取得较好的成绩。先后获得省行级单指单张、机器点钞能手称号、总行级机器点钞能手称号，在省分行第三届业务技术比赛中，获得出纳专业机器点钞第一名的好成绩，20--年4月被推荐到省分行干部治理学校参加出纳机器维修和--培训学习，为今后工作夯实了理论基础。20--年10月，在竞争上岗中，我竞聘到第二储蓄所。到岗后，在部室领导和主任的帮助下，我立即扑下身子学习储蓄各项规章和专业知识，在短时间内能够独立对外办理业务。当时，储蓄专业正面临储蓄综合业务上机，时间紧、任务重。我珍惜每一次外出学习和上机实践机会，多问、多学、多练，不分昼夜地加班、加点，结合自己在会计业务系统上机中学到的知识和摸索出的经验，很快熟悉了储蓄专业系统上机的各项工作。在20--年11月4日上机中，我所在的储蓄所做到了不压单、不压人，很好的完成了上机后的第一天工作。

二、以“立足本职、扎实工作”为理念，勤奋务实，为工行事业发展尽责尽职。

我先后从事过管库员、出纳员、储蓄员等不同的岗位，无论在哪一个岗位工作，我都能够立足本职、敬业爱岗、无私奉献为工行事业发展鞠躬尽瘁。20--年8月，在我行内退人员离岗后，出纳科人员缺口较大，我主动承担起大量的工作。清点现金是一项要求严、任务重的工作，我时时刻刻严格要求自己，按规章操作，快捷高效的办好每一笔业务。在三、四季度，我天天收款量月均在300万元以上，占我行月均收付量的40%左右。在出纳科期间，我同时兼任管库员工作。大家知道，管库员是一早、一晚，两头必须准时的工作。工作中，我认真学习管库员守则和库房治理的各规定，严格遵守库房钥匙的治理规定，协助科领导共同做好现金清点、上缴人民银行等业务，及时、准确地使储蓄专业库包出库、入库，保障了一线的工作需要。在从事所内业务主办时，我积极协同所主任搞好各项所内工件利用自己所学把握的知识，做好所内机具的保养和维修，保障业务的正常进行，营业前全面打扫所内卫生。营业终了，逐项检查好各项安全措施，关好水电等再离所。

三、以“客户满足、业务发展”为目标，搞好服务，树立热忱服务的良好窗口形象。

在出门收款中，每到一处，我们的一言一行，能代表我们工行的形象。所以，我对自己高标准、严要求，不该说的话不说，不该做的事不做，积极为客户着想，在规章范围内，积极为客户办理残损币兑换、代捎回单等，极大的方便了客户。同时，向客户宣传我行的各项新技术，新业务，新政策，扩大我行的知名度。把了解到的企业现金量、重大投资、款项专移等情况及时向信贷部门汇报，为我行对企业的全面了解和信贷工作提供及时有用的信息。在许多季节性的大额现金收款中，我都认真对待每一次大额现金收款任务，期间的工作也得到了信贷、公存等科室领导和同事们的认可。

我到二所工作后，由于所里发财政工资较多，牵挂到的各单位事情也比较多。在各种代机款，代交费，以及单位与银行的业务来中。我想客户所想，急客户所急，协同所主任共同搞好服务。获得了各单位会计人员的信任和支持。在离退休职工换取工资时，提前兑换好大小票，积极主动、热情服务，尽努力为老年人提供方便，让他们兴奋而来、满足而去。一次，东关批发市场一农资经营户送来三麻袋零、残、破币，要求兑换，我们加班加点，仅用一周时间就把三万余元兑换好的现金送到储户手中。此后，这位储户陆续把自己的资金转移到我所来，成为我们的黄金储户。这样的例子还有许多。由于工作认真勤奋，在20--年度考评中，我被评为良好。

**20\_经济分析工作总结11**

一、本人概况

--年6月毕业于上海对外贸易学院国际经济与贸易专业，并于同年7月参加工作。--年7月至--年8月在-行--支行担任储蓄。--年9月至--年7月在-行国际业务部先后担任国际结算岗和客户经理。--年8月至今在信贷管理部担任科员和经理助理。从事工作以来，始终坚持党的四项基本原则，认真执行国家统一的各项金融制度、准则，无违反财经纪律的行为，具有良好的职业道德和敬业精神。

二、学识水平

1、学习情况

金融工作需要边工作边学习，我一直也是这样做的。在工作过程中，我不断积极参加分支行组织的各项岗位考试使自己的业务水平有了较大提升。同时我不断进行具有针对性的学习并参加各类专业培训，学习与工作的相互促进，使我不断提升自己的专业能力。总之，从学习情况看，已经较系统地掌握了金融专业知识和理论，具备了应有的职业判断能力，具有了履行中级经济师职务的学识水平。

2、对金融专业知识的运用情况

作为客户经理时，我利用自身专业金融知识结合我行现有产品，一是积极维护原有老客户，挖掘客户潜能，扩大业务合作范围，有2家企业开始办理远期结汇业务、有3家企业开始办理贸易融资业务。二是努力拓展新客户，通过电话联系、实地拜访等多种方式对企业进行营销。

自调整岗位至信贷管理部后，主要负责资产负债、经济资本和信贷系统管理三方面。一是负责各类信贷系统平稳运行，顺利完成我行今年年终结算。二是动态监控我行资产负债运行情况，监测我行大额资金变动，撰写了ftp变动分析报告、各季度资产负债分析报告、业务经营分析报告。三是肩负起--支行经济资本分析、监测、运用等各方面工作。撰写各季度经济资本分析报告、并对我行的经济资本管理提出加大不良清收、调整信贷结构等有针对性的建议。四是积极参与风险分类、信用评级、档案管理等工作。

三、今后努力的方向

一是进一步加强金融专业知识的学习，提高自己在信贷管理、系统管理、资产负债及经济资本管理的专业水平。二是利用自身专业水平知识积极帮助我行员工快速成才，提高员工专业知识水平。三是利用自身专业水平知识为我行发展提供专业的分析、勤出分析报告、勤献计献策。四是吸取自身以往工作中的经验和教训，学习他人先进经验，提高自身的专业水准。

**20\_经济分析工作总结12**

  转眼来到吕良信用社已过大半年，回顾过去十个月中的工作，有进步也有不足，从中也学到了许多知识。主要方面总结成以下几点：

>  一、与时俱进，不断增强个人素质

  通过学习，使我对联社的基本规章制度方有了充分的认识认识，进一步领会到为三农服务的重要性。学习也使我认识到：工作岗位没有高低之分，一定要好好工作，不认真工作就不能体现自己的人生价值。作为信用社基层一线的一名普通员工在工作常中要充分发挥“主人翁”精神，在日工作中从一点一滴做起。

>  二、立足本岗位，努力学习来提高服务质量

>  三、工作积极主动，团结同志，互相帮助

  作为一名普通员工，我在日常工作中抱着一种态度，那就是遇到不懂的业务就虚心向老同志请教。同时随时在日常工作中向身边的同事和领导学习联社的各项规章制度。

  通过这段时间的实习，我对自己的专业有了更为详尽而深刻的了解，也是对这几年大学里所学知识的巩固与运用从这次实习中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，并且需要进一步的再学习。虽然这次实习的业务多集中于比较简单的前台业务，但是，这帮助我更深层次地理解银行业务的流程，使我在银行的基础业务方面，不在局限于书本，而是有了一个比较全面的了解。俗话说，千里之行始于足下，这些最基本的业务往往是不能在书本上彻底理解的，所以基础的实务尤其显得重要。如果将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，用实践来检验真理，使一个初进银行的从业人员具备较强的处理基本实务的能力与比较系统的专业知识。

  在以后的工作生活中，我将在做好本职工作的同时，要从本单位的利益出发，办理好手中的每一笔业务，为吕良信用社的效益能够迈上更高一级台阶贡献自己的微薄之力。

**20\_经济分析工作总结13**

根据市政府20XX年国民经济和社会发展计划安排，我局今年负责实施的计划主要是农村闸站建设、圩堤加修、完成幸福河整治工程、开建川东港整治工程和完善城市防洪工程等五项工作，现将上半年有关工程完成情况和下半年工作打算汇报如下：

>一、农村闸站新建维修改造工程。

今年全市计划新建圩口闸45座、排涝站45座，维修改造圩口闸100座、排涝站50座。其中，新建圩口闸45座、排涝站45座为小农水重点县工程项，主要分布在大营、新垛、老圩、钓鱼、西郊等五个乡镇，目前，工程招标工作已完成，由于汛期水位较高无法施工，待汛期一过立即组织施工，保证在年底前全部完成；维修改造圩口闸100座、排涝站50座主要分有在全市面上。目前已完成维修圩口闸96座，排涝站49座，还有4座圩口闸和1座排涝站计划在下半年完成。

>二、圩堤加修工程。

今年市政府继续安排300万元资金，专项用于圩堤除险加固以奖代补，计划加修圩堤土方100万方。上半年已完成加修土方万方，占计划数的，其余正在抓紧实施，确保10月底前全部完成计划任务。

>三、幸福河整治工程。

幸福河位于兴化市东部，北起车路河，南至泰东河，流经陶庄、张郭、戴南三乡镇，全长。其实心段被列入省泰东河工程已全部完工，其余列入中小河流治理项目。工程概算总额万元，主要用于工程实体建设，征地拆迁补偿费用由我市自行筹资解决，需征地拆迁资金2252万元。

工程主要内容包括河道整治疏浚、驳岸墙，河道堤防加固；配套建筑物包括拆建排涝站1座、拆建圩口闸5座、拆建跨河桥梁10座等。工程于去年7月份启动拆迁工作，河道疏浚工程已于去年10月底开工，目前工程总体形象进度约为。计划于20XX年底全面完工。

>四、川东港整治工程。

川东港工程是淮河流域重点平原洼地治理工程中开辟入海第五大港项目，工程全长公里，总投资亿元，其中兴化境内投资近6个亿。兴化主要整治车路河从雄港河至川场河段，长度，涉及戴窑、陶庄两乡镇。兴化段工程量在东台、大丰等三个县市中最小，但工程建成后，受益最大的是我们兴化。

工程实施后，可将车路河建成4级航道，下泄能力提高到200立方米/秒以上，同时，对提高通航能力、改善水源水质、保障饮水安全、促进戴窑集镇建设和地区经济社会发展也将发挥十分重要的作用。整个工程建设周期为3年，今年先期实施的青龙桥工程，目前周边相关拆迁工作已完成，施工单位已进场，正在组织桩基扎筋，计划于7月16日开始第一根桩基开钻。

>五、城市防洪完善工程。

今年原计划实施红星美凯龙南新开河道125米，建设新城区中心河排涝排污站，改造中心河悬搁门防洪闸。后根据市领导要求，增加长安路北桥项目。目前，长安北桥已完成下部结构及桥板预制，形象进度为75％；中心河防洪闸悬搁门改造已完成图纸设计及招投标等前期工作。红星美凯龙南新开河道125米和新城区中心河排涝排污站两项目尚未批复。

**20\_经济分析工作总结14**

我自参加工作以来，学习市场经济理论知识，积极参加政治学习和各项业务知识培训学习，不断提高自己的政治素养和业务能力。

在工作中，能将理论知识与实践有机结合起来，不断提高自己的实际工作水平，同时在实践中不断发展理论。经过多年施工实践的锻炼，掌握了较丰富的施工技术与管理经验，熟练掌握本行业的规范性技术文件，获贰级项目经理资质，具备独立负责项目施工技术与管理的能力，能及时解决施工中遇到的技术难题，确保工程项目顺利完成。在施工中，能大胆推广和应用新材料、新技术、新工艺、新设备，取得了良好的效果，不仅提高了工效，还大大提高了经济效益和社会效益。

1996年以来，我先后参加、主持和独立负责承建了多项建设工程项目的施工技术与管理，并均取得了较高的质量等级，受到了有关部门的好评和表彰。

20\_\_年我任天津分公司经理以来，连续多年被江苏省建设厅评为江苏省进津优秀项目经理，所管理的项部连续多年被江苏省建设厅评为江苏省进津施工优秀项目部。

20\_\_年，我在公司的正确领导和大力支持下，围绕“以大经营做大市场、以大投入做大建筑、以大管理做大品牌”的经营方针，进一步解放思想，转变观念，深化公司内部改革，积极开拓市场，公司在确保稳定的前提下，较好地完成了年初制定的工作计划和各项经济指标。截止12月底我司共组织外出施工人数近10000人，在建工程50多项，总建筑面积近130万平方米，工程总造价近13多亿元，盐城市入库税收699万元，各项指标较往年同期均有大幅上升。

今年来，我主要做了以下几方面工作：

1、抓好建章立制工作。为了进一步完善各项规章，公司从实际工作需要出发，经多次讨论、酝酿，针对实际情况，我制定并完善了一套适合本公司长远发展的管理制度。如《公司审计管理制度》、《公司财务管理制度》、《公司行政管理制度》和《公司员工绩效考核制度》等一系列规章制度，同时我们还严格按照《安全生产法》的相关规定，制定了一套切实可行的《质量保证体系》、《安全生产保证体系》、《文明施工管理规定》和《施工现场安全教育》及内部运行管理制度。

2、狠抓机关作风建设。由于长期以来，企业职工受吃大锅饭思想的影响，存在着政令不畅，职责不明，人浮干事的机关作风，企业改制后，这些旧风气已严重制约了公司的良性发展，为解决这一问题，我着力从狠抓机关作风建设入手，从根本上来改变这一现状。一方面通过加强学习、使职工认清形势。公司机关在每周五下午组织职工参加定期学习，通过分析当前社会发展和市场经济形势，进行宣传发动，明确职工主人翁意识，强化职工责任感、事业心，现已彻底改变了过去的精神面貌，绝大部分职工已能够心往一处想、劲往一处使，基本树立了争干工作、多干工作、干好工作的创业正气，营造了健康向上的企业风貌，为公司今后工作打下了良好思想基础。另一方面制定一系列相关的公司规章制度，来规范机关作风建设，通过一系列的规章制度的执行，在公司机关基本杜绝了上班迟到早退，上班时间闲聊玩游戏等不良机关作风。通过一年来的强化管理，机关作风较以前有了根本转变，每个员工都能表现出积极向上的精神风貌，整个机关也充满着朝气。

3、企业改制工作进一步深化。随着产权制度改革的到位，各项配套的内部改革接踵而来，我积极理清思路，调整经营战略后，确定了用三至五年的时间建成特级资质企业的总体目标，并实行以大经营做大市场，以大投入做大建筑、以大管理做大品牌，同时深化内部改革过程中我司将严格按照经职工会讨论通过并经区政府批复的改制方案行事，本着对职工、对企业、对事业负责的态度对待内部系列配套改革，努力做到发展有新思路、改革有新突破、各项工作有新举措。今年我们将继续紧扣目标，强化市场巩固和开拓，谋求公司新的发展。经过多年的艰苦创业，江苏天虹建设集团有限公司由小到大，由弱到强，20\_\_年初改制为集团公司，这必将掀开新的辉煌篇章，20\_\_年全年实现销售收入176014万元，利税1676万元，预计20\_\_年将实现销售收入190000万元，利税2500万元，员工收入达3万元以上。这么多年来我所做的一切，得到了公司领导的肯定和员工的好评。

本人将以此为契机，荣誉只代表过去，在将来的工作中带领身边人，勤奋工作，为公司发展、地方经济进步再作新的贡献。

**20\_经济分析工作总结15**

自20--年12月被聘任为经济师以来，我充分运用现代科学经济管理知识积极投身到我局的经济活动中，为我县及本单位的经济建设作出了应有的努力。现汇报如下：

一、高效有序处理好行政事务

我在任职期间分别担任里石门水库大坝管理站站长及里石门水库管理局、水务集团办公室主任。工作中身先士卒，时时处处起带头模范作用，我所在单位团结和谐、政令畅通、工作高效，得到上级通缉的高度肯定，本人于20--年被评为县优秀^v^员。

二、及时提出天台县城乡供水一体化方案并付诸实施

结合我县实际，我于20--年1月份向县领导提出了天台县城乡供水一体化的建议，此建议得到县主要领导的高度肯定，随后我进一步做了深入细致的调研，以正式行文上报县政府《关于天台县城乡供水一体化调研报告》，县党委会研究后一致通过该方案，县人代会也及时跟进以20--年人代会一号议案提出。该工程现已通过省级立项，拟列入20--年度省级重点工程。

该工程总投资亿元。项目的成功实施能有效解决我县区域性供水矛盾、城乡供水保障能力差、水资源统筹规划滞后等一系列问题。在原水管线没建成前，城关水厂已提前由里石水库通过北干渠提供源水，给里石门水库管理局带来300万元的年收益。

我现主要负责建设资金的筹措工作，正同钱江水利、中国水电等上市公司洽谈，基本形成合作框架，有望在20--年7月份签订合作协议。

三、主持完成天台水务集团的组建工作

为明确城乡供水一体化项目实施主体，搭建融资平台，我就命于水务集团组建工作。水务集团组建主要是对我县涉水单位进行公司制改造后重组而成，期间涉及单位、部门之间的利益搏奕，我会同班子成员对相关单位及有关县领导做好细致的沟通工作，最终达成一致意见。

从20--年9月份对相关单位进行清产核资到11月28日公司制改造完成后注册成立，共用3个月时间。天台水务集团有限公司，注册资本2亿元，下属五家子公司总资产约亿元，是县政府直属并实行公司化、市场化运作的经营性公司，代行县政府供水一体化建设主体职责，是我县第一家国有独资集团公司。

四、优化水电站经济运行方案

合溪水电站发电用水来自里石水库北干渠，因北干渠水位不稳定，长期导致机组出力不足。为此，我带领电站技术骨干，实施技术改造及改变运行方式。一是在压力前池增设二台节制闸，通过节制闸来抬高及稳定水位;二是通过节制闸调节，改变运行方式，多发峰电少发谷电。通过以上二项措施，合溪水电站及后来投产的渡槽电站共增年发电量20万度，加上峰谷电差收入，共年增收10多万元。

五、参与水利、水电工程项目争取及工程建设管理

任职期间我共参与争取到项目资金亿元，其中国家农业综合开发里石门水库灌区节水配套改造项目一期总投资2480万元，二期工程总投资2650万元，期间农业综合开发项目二次落户天台，为全省首例，该项目实现当年申报、当年立项、当年正式开工建设，该项目已全面竣工;浙江省“千万亩十亿方”里石门水库灌区节水配套改造项目一期工程总投资1680万元，三期工程总投资1800万元，已全面完成施工项目;大坝除险加固改造工程总投资3210万元，已完成工程建设内容，正在做竣工验收准备工作;里石门水电站报废重建项目总投资万元，共争取到上级补助资金1000万左右，现项目顺利完工并通过验收;城乡供水一体化项目总投资亿元，有望争取到上级30%补助资金。

任职期间我虽然取得了一些成绩，但距离上级要求、和兄弟单位的工作相比，在全面发展上，在争先创优上，都还存在一定差距。在今后的工作中，我要认真履行岗位职责，开拓创新，把我们的工作提高到一个新的水平。新形势赋予经济管理者的历史重任，我愿与行业内同行一起奋力拼搏，锐意进取，与时俱进，通过不懈的努力为我局的经济建设和水务集团的快速发展增砖添瓦。

**20\_经济分析工作总结16**

本人认真履行岗位职责，自担任咨询公司副总经济师以来。严格要求自己，按照主要分管职工教育培训、预算审核编制及业务技能指导等服务工作，加强学习，努力专研，扎实工作。公司领导刘总和郭书记的教育和指引下、公司全体员工的努力下，圆满完成了集团公司下达的各项指标及培训计划。在此，表示由衷的感谢!现简要述职如下：

一、学习情况

积极参加电建公司业余党校201X年第一期党员教育培训班。实践党风廉政建设、依法治企活动。重点认真学习《中国特色社会主义理论体系》社会主义核心价值体系基本内容》和《^v^章程》等必学内容，坚持学习。通读、精读、记笔记、撰写心得体会，要求自己更加坚定理想信念、提高政治素养、锤炼道德操守、提升思想境界。思想方面，能始终与^v^保持高度一致，始终以一名党员干部要求自己。工作上，本着为业主提供满意的咨询服务，协助领导处理工程项目的相关事宜，力求做到主动沟通、主动服务、加强协调，灵活兼顾，搞好咨询服务、组织培训工作。廉政方面，能加强学习党纪国法以及上级和公司的各项廉政规定，积极参加党的组织生活，按时足额交纳党费，自觉接受党组织和群众的监督;及时与职工群众多沟通多交流，做到反腐倡廉长抓不懈，拒腐防变警钟长鸣”从思想上高度警惕，行动上严格守纪，既努力干事，又干净做人。

二、工作情况

关爱员工才能赢得同心，

2、及时提醒、积极配合员工的职称评定。今年的取证人员新增2名;初级职称上报2名;深入细致地掌握了广联达预算软件的应用并积累了相关经验;

3、负责编制院内36住宅楼民用建筑的施工图预算。

4、完成了灞桥电厂材料核销的核对的收口工作;及后期全过程跟踪服务。

5、完成略阳电厂的水处理系统、站区地下设施、废水贮存池、灞桥电厂档案楼;彬长电厂的卸煤沟系统的01转运站等工业项目的施工图预算的编制。

毫无保留地将我个人所掌握的经验和技巧告诉他如主动讲解了建筑工程小安装编制理论、水、电、暖、通施工图纸的识别;以及如何省时省力地利用专业软件计算工程量。为员工成长搭建平台，

6、针对咨询公司年轻人较多、经验少的特点。为公司提升核心竞争力打造软实力。

三、存在问题和不足

主要存在以下几个问题：总结一年来的工作。

努力在运用的过程中提高读书水平;要锲而不舍、持之以恒，学以致用方面需要进一步加强。发扬挤劲、钻劲、韧劲，先易后难、由浅入深，循序渐进、水滴石穿的精神，提高管理和业务水平。主动联系市场开发项目不足。

四、下一步的打算

将在继续加强自身学习、做好廉洁自律的同时，xx年。重点做好以下工作：强化自身所学管理理论的运用，

1、加强参谋助手作用的发挥。从项目开发信息搜集、工程资料整理，为公司生产经营、项目管理、员工查询提供更优的服务。

2、专业知识、应用软件使用等方面进一步提高水平。要继续保持谨慎、客观，

3、献策上。为公司决策提供实客观的依据。践行服务承诺，

4、进一步搞好协调服务。改进服务方式，提高服务效率，加强员工培训深度、广度，促进公司整体的高效运转，为公司提升甲级咨询单位做贡献。

**20\_经济分析工作总结17**

一、统一思想，提高认识，保障落实

接市经委文件后，××县盐务管理局认真学习文件精神，组织全部管理人员学习文件精神和有关盐业市场方面的政策、法律法规、业务方面的其他知识，成立由局长××为组长的整治领导小组，按期全面进入整治工作。

二、实施进程

11月10日拟定了本辖区专项整治实施方案，11月30日前分别对重点地区××镇足法村民委员会区域、××镇者黑村委会区域，重点市场主要运输通道两侧，农副产品加工专业集中地区，小商品批发市场、食盐市场、农村集贸市场（如××镇街、××街）、城乡结合批发市场进行了大范围普查，重点对象学校学生食堂××一中、二中、三中等中学进行检查。检查中未发现违法加工、生产的企业和个人，无证擅自运输食用盐的单位和个人；无不合格碘盐用于食品加工、餐饮服务的经营者。

三、加强宣传教育

联系电视台进行宣传，发放资料进行宣传，用政务公开信息、管理公告公布举报电话，宣传国家有关盐业管理的法律法规，宣传非食用盐、非碘盐和不合格碘盐给人民群众的生命财产健康带来的危害，对举报人实行举报有奖制度，增强人民群众食用合格碘盐的意识。

四、实施工作情况

到各乡镇排查中，首先与当地党委政府联系请其支持宣传排查落实，各乡镇都派员参加，各村委会领导亲自参与落实。

全县各乡镇都设有一至二个加碘食盐配送站，做到有登记、有宣传、有暗查人员。

与工商部门联系与排查，在此期间，协商处理原转存的××、××、××涉非碘盐案件。

五、排查中遇到存在的问题

1、大部分食盐经营户没有食盐专营许可证，小部分有食盐专营许可证，但有效期为两年早已过期，没有实行年检和换发新证。

2、××镇、××镇与红河州泸西县相邻，××者黑片区大部分经营户经营部分红河合格碘盐，食用户也就习惯食用红河碘盐，因地理环境和气候相差不大，没有危害后果。其原因是交通方便和价格略低，红河加碘食盐比曲靖的碘食盐价格略低是自治州的经营政策所至，这就是市场，同标准的合格碘盐，要买价贵的食用者只怕只有我们管理盐务的人员。

3、少部分群众不识字不能识别加碘食盐。

4、原有的食盐专营许可证与工商、税务、烟草的“证”不称相配太小，就象盐务管理局一样太小，自己把自己的档次降低，盐业管理机构的形象大大降低。

5、盐务管理局领导虽有独立决策处置权，但因是经济局副局长兼任，大部分忙于其他事务，因是兼职故决策权和改革胆量就小于主职。

六、建议

1、尽快与上级盐务机构联系新制与工商、税务、烟草等尺寸一致的食盐专营许可证，以体现盐务管理局的独立性与执法权，与体现盐务管理局对被管理者的影响力。

2、盐务管理局人员少，经费不独立，执法难度大，与盐业经营部门在一起执法有时会处于两难境地。被管理者都认为是一家人，执法有失法律尊严。

3、盐务管理局应当独立，依法决策、依法行事。

4、合格食盐应与周边地区价格一致，使专营批、零者无价格高低之争，宣传查处难度减小，群众购买者也不会购外地合格盐，商贩也没空子可钻。

××县盐务管理局

**20\_经济分析工作总结18**

今年上半年，市科技局组织市工商局、市质监局等业务主管部门通力合作，在全市范围内树立了品牌就是效益、就是竞争力的意识，开发品牌、整合品牌、宣传品牌，在全市范围内打造品牌经济，取得了显著的效果。

>1.组织召开了年度品牌培育工作会议。

分别与市工商局、市质监局联合组织召开了“商标兴企、品牌强市战略会议”和“培育百家企业名牌产品动员大会”，对20xx年的名牌培育工作进行了部署和安排。并对大庆萨尔图区北岛冷饮厂，大庆油田力神泵业有限公司，大庆龙华实业总公司等21家企业进行了表彰，并按照《大庆市百个重点品牌培育实施方案》规定的奖励标准，给予以上企业总额122万元的奖励。

>2.组织企业申报各级名牌产品和商标。

同时，我们先后深入大庆华科股份有限公司等企业，上门宣传争创驰名商标的重要意义，指导企业实施商标战略，帮助企业联系省内权威商标代理机构，着手企业申报中国驰名商标的准备工作。目前华科公司已与商标代理机构意向性签订代理合同，大庆北岛食品有限公司也与商标代理机构签订了代理司法认定中国驰名商标的协议，并开始准备诉讼材料。

>3.加强宣传，提高我市品牌知名度。

我们在大庆日报上开辟了“品牌之星”专栏，对龙华新实业总公司的“雅科德”等16个商标和名牌产品进行了连续报道。为我市品牌培育工作创造了良好氛围。同时我们配合市委宣传部开展了“三百行动金牌示范工程”选树宣传活动，共组织230多家企业参加了活动，其中“雪鸟牌亚麻纱”、“昆仑牌化肥”、“油龙牌水泥”等10个品牌受到表彰，并通过电视台和报纸进行了专题报道。通过这些活动提高了我市企业品牌、商标的知名度，提高了企业的参与意识。

>4.名优特产品展示厅建设。

为了推动名牌战略的实施，促进地方经济蓬勃发展，展示地方名牌特色产品，各县区根据市局的统一部署和安排，对本地区名牌产品、特色产品进行了展示活动。此次展出有近100家生产企业的近300余种产品参展，展示面积达250平米。我市共布置展板4块，展板内容以图为主，内容包括各县的地域风貌、各县级展厅全貌及当地领导参观、产品图片等。同时，展板还配以内容丰富的文字说明，反应各县经济社会概况、产业结构、产品特色等，各县还制作了配音讲解影像光盘，详细介绍本地区情况、发展历程及长远目标。

>5.开展专项整治行动，建立健全品牌保护机制。

按照有关法律法规及国家政策的规定，加大整顿和规范市场经济秩序的力度。全市商标监管系统在红盾护农、保护注册商标专用权、维护食品安全等为重点的保护知识产权专项执法行动中，对大庆市的农资市场、食品经营场所、电子市场等进行了专项整治，深入贯彻“查源头、铲窝点，延伸监管触角求深度，尽职责，主动查，发挥职能维权保增长”的办案理念，重拳出击，严查了一批大案要案，有力打击了各种商标侵权行为，使区域性制假售假行为得到有效遏制。全市上半年查处商标违法案件37起，严厉打击了各种造假、售假等侵权行为，加大了对现有商标和名牌保护力度，创造了良好的品牌培育环境。

>5.筹备组织“品牌培育高峰论坛”。

按照工作计划，我们组织市工商、质监等部门与对口的省、国家商标和名牌推进机构进行沟通，拟邀请中华商标协会专家委员会专家郭修申博士、联想集团品牌部部长严安等知名学者和企业家5人来我市宣讲品牌创建的程序、意义以及品牌为企业发展带来的巨大效益。目前这项工作正在进行中，预计论坛将在七月份召开。

**20\_经济分析工作总结19**

  时光飞逝，进入农行工作已经一个年头了，在这短短的一年中，我的人生经历了巨大的变化，无论是工作上，学习上，还是思想上都逐渐成熟起来。在城北支行，我从事着一份最平凡的工作柜员。也许有人会说，普通的柜员何谈事业，不，柜台上一样可以干出一番辉煌的事业。

  卓越始于平凡，完美源于认真。我热爱这份工作，把它作为我事业的一个起点。作为一名农行员工，特别是一线员工，我深切感受到自己肩负的重任。柜台服务是展示城北支行系统良好服务的文明窗口，所以我每天都以饱满的热情，用心服务，真诚服务，以自己积极的工作态度羸得顾客的信任。

  是的，在银行所有员工中，柜员是直接面对客户的群体，柜台是展示农行形象的窗口，柜员的日常工作也许是繁忙而单调的，然而面对各类客户，柜员要熟练操作、热忱服务，日复一日，用点点滴滴的周到服务让客户真正体会到农行人的真诚，感受到在农行办业务的温馨，这样的工作就是不平凡的，我为自己的岗位而自豪！为此，我要求自己做到：

  一是掌握过硬的业务本领、时刻不放松业务学习;

  二是保持良好的职业操守，遵守国家的法律、法规;

  三是培养和谐的人际关系，与同事之间和睦相处;

  四是清醒的认识自我、胜不骄、败不馁。参加工作以来，我立足本职岗位，踏实工作，努力学习业务知识，向有经验的同事请教，只有这样，才能确确实实干出能经得起时间考验的业绩。

**20\_经济分析工作总结20**

20\_年，全市经济运行的特点突出表现为“总体稳定恢复、波动中趋缓”。

经济运行缓慢恢复，但基础不牢固。20\_年，一至三季度gdp累计增速分别为、、，全年gdp下降，较前三季度回落个百分点，经济增速波动中下行，经济稳步增长的基础仍不牢固。gdp增速下降主要是由于建筑业产值及商品房销售面积四季度基数尾翘导致全年增速大幅下滑。20\_年，全市资质以上建筑业总产值同比下降，若按零增长测算，下拉gdp增速个百分点；商品房销售面积下降，若按零增长测算，下拉gdp增速个百分点。

农业稳产保供得到保障，涉水产业发展壮大。20\_年全市实现农业总产值亿元，按可比价计算，比上年增长。一是粮食再获丰收。全年粮食总产亿斤，比去年同期增长。其中，夏粮总产亿斤，增长，秋粮总产亿斤，增长。二是生猪生产持续较快恢复。为保障全市生猪生产供应，市里成立专门领导小组，在用地、^v^、上市等方面支持重点企业扩大生猪生产。初步预计，全年生猪存栏、能繁殖母猪存栏比上年末分别增长、11%。三是大力发展涉水产业。我市充分利用南水北调6亿方水资源优势，发展稻鱼混养、稻虾混养、鱼虾精养等生产模式，助推涉水产业发展，实现农业增产增效。

工业生产持续恢复，经营效益逐步改善。去年底以来，受新冠肺炎疫情的严重冲击，工业生产遭受重大挫折，但随着减税降费、减租降息、电费补贴等利好政策的实施，全市工业生产逐步回暖，5月底以来实现逆势正增长，表现好于全国、全省平均水平。年底受环保限产的影响，增速有所放缓，20\_年全市规上工业增加值同比增长。在多项复工复产利好政策的实施下，企业经营效益出现好转，盈利能力增强。分行业看，汽车零部件及配件营业利润同比下降，低于收入降幅个百分点，其中凯达汽车受益于政策利好，利润增长27%。农副产品加工利润增长，高于收入增速个百分点。纺织服装业利润扭亏为盈。

投资增速大幅回落，工业投资增长乏力。20\_年，全市固定资产投资同比下降，较去年同期回落个百分点。其中，工业投资同比下降。20\_年投资增速放缓，主要是受疫情影响，投资前景不明朗，市场需求疲软，以及大气污染防治力度加大等诸多因素影响，使投资者信心不足导致项目少、规模小且进展缓慢。20\_年，全市新开工项目仅81个，较上年同期减少32个。新开工项目中，计划总投资超亿元的仅27个，超5亿元的仅7个。

居民收入稳步提高，消费市场逐步好转。初步预计，20\_年全市城乡居民人均可支配收入实现23121元，同比增长，高出全市gdp增速个百分点。受新冠肺炎疫情的影响，全年消费市场各月较去年同期均呈下降趋势，但降幅逐

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！