

最新经营分析汇报讲话 生产经营工作会 发言稿(汇总5篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

经营分析汇报讲话篇一

同志们：

经过校委会研究决定，今天召开本学期后勤工作会议。刚才，任主任就后勤工作讲了意见，过去的一年，后勤一班人克难奋进，为学校跨越式发展做出了贡献，当然，我们的后勤工作离人民群众的要求和上级主管部门的要求还有距离，还需要我们不断努力。

一、增强做好学校后勤工作的急迫感。

1、新的学期，卫生监督部门、教育部门肯定要开展食品卫生和疾病防控监督检查，过去的一年，我们在接受相关检查时，还存在一些问题，得分在全市相对靠后，需要引起我们的重视。

2□xx农村中小学食堂改造力度在加大，食堂食品加工和管理要求在增强。可以预见的将来，学校食堂实行营养配餐，按需消费必然成实现，这要求我们每个食堂从业人员必须加强学习，努力提升自身修养，不断适应教育和社会发展新形势。

3、人民群众对学校食堂要求在提高。营养、卫生、便宜、优质是广大家长和学生的诉求，是党和国家对未成年人健康成长的要求，我们必须充分认识到。

二、过去一年的工作回顾和今年工作要求。

同志们很辛苦，过去的一年，大家肩负起学校后勤管理和服务工作，成绩是有目共睹的。当然，也存在许多亟待解决的问题，这些问题都是发展中的问题，是经过努力可以解决的问题。

今年的工作我讲六点意见，请同志们深刻领会、认真执行。

- 1、明确职责。每个岗位都有自己明确的职责，请同志们为进一步明确，职责内的工作，要想方设法出色完成，职责外的事，能够协助做的工作，要积极主动。职责内的工作因失职造成损失，要严格追责。
- 2、规范操作。机械设备、锅炉等要按规范程序操作，这样就会减少或杜绝事故的发生，就会有安全保障；食品加工程序规范，初加工、浸泡、清洗、切削等均有规范的程序，要严格执行；食品入出库，严格执行监管规定，把好进出关口，既做到财、物管理清清楚楚，又做到食品安全卫生。
- 3、热心服务。对老师、学生态度热情，一视同仁。养成良好工作习惯，比如卫生习惯，规范穿戴衣帽、口罩、防护手套等。同事间讲团结、协作。
- 4、当家理财。严把采购关，大宗物品多人议质议价，完善索证手续，不购人情菜。理好账，日清月结，收支规范，审核严格，随时接受检查和质询。厉行节约，做到采购质优价廉，杜绝大手大脚，不贪占小便宜。食堂各项开支活动要能够接受教职工监督，经得起检验。
- 5、认真学习。学习大锅菜营养制作知识，学习新设备设施使用方法，学习政治理论和食堂管理知识。
- 6、改善环境。食堂清洁卫生要时刻保证，餐厅要定期托洗。

搞好食堂消杀灭工作，防毒防鼠防蝇防病菌。规范菜谱、营养配餐五员标志牌、食品卫生宣传栏。

看过学校后勤工作会发言稿的人还看了：

经营分析汇报讲话篇二

(一) 评选范围

在本市范围内从事生产经营的民营企业、个体工商户，积极参与创建活动，成效显著，经当地人力资源社会保障局、工商局、文明办、个体私营企业协会考察、推荐，均可参加评比。

(二) 表彰名额

此次表彰莱芜市文明诚信民营企业120家，从中择优评选10家文明诚信标兵；文明诚信个体工商户80户。

二、评选条件

(一) 文明诚信民营企业条件：

- 1、热爱祖国，拥护中国共产党的领导，拥护党的路线、方针和政策，维护国家利益和民族尊严。
- 2、积极参与法制教育，模范遵守国家的法律法规，守法经营，照章纳税，诚实守信，文明服务，守合同、重信用，社会信誉高，近三年内无行政处罚和违法、违章记录。
- 3、企业规模大、科技含量高、核心竞争力强、发展后劲足，对本行业具有典型、引导和示范作用。
- 4、管理科学规范，建立健全了生产管理、质量管理、财务管

理、人事管理、合同管理等规章制度。

5、具有开拓进取意识，善于改革创新，产品质量高、经济社会效益好，近三年无亏损、无不良贷款。

6、党、团、工会等组织健全，作用发挥好，自觉维护职工合法权益，积极参与和谐社区、文明社区建设，节约资源、保护环境。

7、反对封建迷信，自觉抵制“黄、赌、毒”和邪教组织等违法活动，积极参加健康向上的文体娱乐活动。

8、致富思源，富而思进，热心社会公益事业。

9、带头参加各级、各部门组织的各项活动，热心个体私营企业协会工作，按时缴纳会费，热心为会员服务。

11、无其它违法违纪行为，无违法犯罪记录。

(二)文明诚信个体工商户条件：

1、热爱祖国，拥护中国共产党的领导，拥护党的路线、方针和政策，维护国家利益和民族尊严。

2、积极参与法制教育，模范遵守国家的法律法规，守法经营，照章纳税，诚实守信，文明服务，服从管理，无违法违章记录。

3、坚持以诚为本，注重商业信誉，保证商品质量，信守服务承诺。自觉抵制假冒伪劣商品，努力维护消费者的合法权益。

4、文明经营，礼貌待客，公平竞争，优质服务，遵守经营活动规范，维护经营场所秩序，具备良好的经营形象。

5、具有开拓进取意识，善于改革创新，生产经营规模逐步扩

大，经济效益和社会效益显著。

6、带头维护从业人员和消费者的合法权益，带头规范会员的经营行为。

7、反对封建迷信，自觉抵制“黄、赌、毒”和邪教组织等违法活动，积极参加健康向上的文体娱乐活动。

8、集体和睦，邻里团结，积极参与和谐社区、文明社区建设，节约资源、保护环境。

9、致富思源，富而思进，热心社会公益事业。

10、带头参加各级、各部门组织的各项活动，热心个体私营企业协会工作，按时缴纳会费，热心为会员服务。

11、无其它违法违规违纪行为，无违法犯罪记录。

经营分析汇报讲话篇三

各位同志们，按照会议安排，我对会议进行简要总结，并就会议精神的传达贯彻落实讲三点意见。

一、这次会议的主要特点

这次会议归纳起来，主要有以下三个特点：

一是意义重大。今年国内建筑市场，特别是铁路市场发生重大变化，海外市场环境也纷繁复杂，企业生产经营面临巨大压力，给企业刚刚起步的“十二五”发展带来了严峻的考验，全公司上下对企业当前和今后一个时期如何应对形势的变化，也不同程度地存在着一些模糊认识和畏难情绪，迫切需要统一思想、坚定信心，明确目标、拿出措施。同时，我们即将迎来中国共产党建党90周年，承担着维护企业发展和稳定的

重大责任，在这样的背景下召开经营工作会议，客观分析新形势、新情况和新问题，积极调整和优化企业经营工作思路，制定举措，协调和解决企业存在的一些突出问题，对于我们确保企业“十二五”开好局起好步，推动企业在新的历史起点上又好又快发展具有十分重要的意义。

论了李董事长、白总裁两位主要领导的讲话。为了提高全公司对经营工作的认识，构建大经营格局，这次不仅各单位的主要领导、分管经营工作的领导、负责经营开发的部门负责人参加了会议，总部三总师副职、部门负责人、外派专职董监事全部参加会议。会议规模大、层次高，充分体现了经营工作在企业的龙头地位，充分体现了股份公司领导对经营工作的高度重视，对全公司经营工作是一个很大的激励和支持，必将对全公司今后的经营工作产生重大影响，起到积极的推动作用。

三是效果明显。昨天下午大家听取了李长进董事长、白中仁总裁的讲话，今天上午在分组讨论中，大家畅所欲言，深入交流，刚才10家单位代表又做了认真务实的发言。大家认为，这次会议认真总结了企业近年来经营工作的经验教训，辩证分析了企业经营工作面临的新形势、新情况和新问题，提出了经营工作的新思路、新举措和新要求，既是一个统筹全局、统一思想的务虚会，也是一个谋划大局、明确目标的部署会，同时也是一个坚定信心、迎难而上的动员会。李董事长的讲话把握大局，思路清晰，鼓舞人心。白总裁的讲话目标明确，重点突出，措施得力，两位领导的讲话都具有较强的指导性和操作性，使大家进一步明确了方向，理清了思路，增强了信心。

二、关于会议的主要收获

这次会议概括起来主要有三个方面的收获：

一是明确了形势。通过这次会议，大家充分认识到，虽然企

业外部环境发生了重大变化，企业经营工作还存在与企业发展要求不相适应的问题，但这种困难局面是暂时的。我们依然面对的是“机遇与挑战并存、机遇大于挑战”的局面，这种暂时的困难也是我们加快转变企业发展方式的动力和机遇。因此，我们只要认真遵循企业经营工作规律，坚定信心，审时度势，化“危”为“机”，以“大视野、宽胸怀、高姿态”从容应对当前的挑战，全面加强企业经营工作，加快转变发展方式，切实提高发展能力，就一定能开创经营工作新局面，推动企业持续健康发展。

二是形成了思路。会议在认真分析当前经营形势、客观总结企业经营工作的基础上，将企业经营目标与企业发展的战略目标有机结合起来，进一步理清了经营工作的发展思路，对经营工作进行了全面部署，并提出了具体措施。会议明确了生产经营上要坚持做到“三个不动摇”，经营理念上要实现“八个转变”，企业结构上要推进“四大调整”，经营工作要把握“五个必须”，并对经营工作的总体思路、各业务板块的基本要求，加强经营工作的主要举措，解决企业运行中的重难点问题的措施都进行了全面谋划和部署，使大家进一步明确经营工作的方向、思路和措施。

没有办法解决好前进中的困难，这才是考验一个领导班子和领导干部能力素质的关键时刻。大家认为，只要全公司上下坚定信心，迎难而上，攻坚克难，就一定能确保全公司生产经营目标的实现，推动企业在“十二五”期间又好又快发展。

三、关于经营工作需要强调的几个问题

1、优化经营结构，在拓展经营领域上下功夫。合理的经营结构和布局是企业实现快速、稳定、持续发展的基础。从股份公司通过调研掌握的情况来看，目前，部分经营工作暂时滞后的单位普遍存在“经营结构和经营布局不合理，经营网络

不完善，经营信息局限在单一领域”的问题，有的企业经营过度依赖铁路市场，形成了“铁路市场一枝独大、上中下游产业结构严重失衡”的局面，致使企业缺乏扩大经营规模的基础。存在此类问题的企业，一是要结合企业自身实际，在经济较为发达、基建市场相对稳定的经营真空区域，有计划、有选择的设立机构，加大区域经营开发的力度，以点带面，推动经营工作的开展；二是要发挥传统专业优势，逐步扩大市场领域，完善经营布局，构建经营网络，加强信息追踪，尤其要突出公路、城市轨道交通、市政工程和房屋建筑等市场，做到“重点区域无盲区、重点领域全覆盖”；三是要在充分调研论证的基础上，统筹兼顾，适时进入房地产、水利水电、机场航道、保障性住房、环境保护等领域，全方位拓展市场，优化产品结构，扩大市场份额，提高企业发展质量，争取在企业新签合同额上取得更大突破，推动企业持续健康发展。

2、搞好信誉评价，在提高经营质量上下功夫。目前，企业

经营工作还存在一些不好的现象。有的单位经营工作不深入、不扎实，招投标工作简单粗糙，经营质量很低；有的单位缺乏“全过程经营”的理念，项目管理混乱，履约水平低下，导致企业效益不高，市场信誉受损，更谈不上滚动开发；有的单位还存在系统内部恶性竞争、相互拆台等行为，严重损毁企业形象。这些情况都对企业经营工作的开展带来了不利影响。因此，各单位要重点抓好三项工作。一是加强项目管控，搞好信誉评价。国内市场营销工作的重中之重是维护市场信誉。大家都知道，信誉评价a级企业在铁路和公路市场竞争中的优势是非常明显的。有限的社会市场资源将会向信誉度高、市场形象和口碑良好的企业倾斜，形成市场主动找企业的局面，这样的企业经营业绩自然就好。因此，各单位一定要高度重视在建工程的管理，注重维护企业形象，真正做到干一项工程，拓展一方市场。二是要超前谋划，有效经营。随着铁路市场份额的逐步减少，社会市场已经成为我们下一步经营工作的重点，充分发挥三级公司的经营主体作用，将经营

工作做深做实，已经成为我们必须高度重视的问题。各单位要认真研究如何强化三级公司的经营开发能力、充分发挥主体作用的问题。三是集团作战，联合经营。股份公司进一步将加大协调力度，上下联动运作，严肃经营纪律。各单位要切实增强执行力，积极服从股份公司的统一安排和协调，加强合作经营，有效提高企业经营质量。

3、重视过程经营，在挖掘经营深度上下功夫。搞好过程经

营是提高工程项目收益的重要途径。长期以来，股份公司领导高度重视项目管理和过程经营工作，多次在会上强调加强过程经营工作的重要性，经营开发部也先后召开座谈会、举办培训班，有些单位还将授课老师请回公司，扩大范围，单独培训，取得了良好的效果。可以说，项目成本管理和过程经营工作已经引起了各单位的高度重视。过程经营为我们带来的是实实在在的效益。因此，各单位要挖掘经营潜力，加大对在建工程的经营力度，向精细化管理要效益。要以施工现场实际变更为基础，抓好资料整理和变更设计索赔工作，特别是要做好铁路工程项目的概算清理工作，重点关注已完工和即将完工的项目，争取年内取得突破。

4、注重人才培养，强化经营力量，在提升经营工作水平上下功夫。注重经营人才的培养，打造一支高素质的经营人才队伍，提升经营工作水平，是企业经营工作胜负的关键。特别在当前这种经营形势下，经营力量只能加强不能削弱。因此，各单位一定要重视和加强经营开发人才队伍的建设，要选拔一批政治素质好、作风过硬的优秀人才充实到经营开发部门；要结合企业实际，有计划、有重点的强化培训，不断提高经营开发人员的整体素质；要强化经营开发工作激励机制，营造良好的成长环境，让有才干、有业绩的青年人脱颖而出，充分调动经营开发人员的工作积极性和主动性，不断提高企业经营开发工作水平。

四、贯彻落实会议精神的要求

一是抓好传达。各单位要高度重视这次会议的学习传达工

作。会后，各单位领导班子要进行集中学习，准确把握全公司经营工作的新形势、新任务、新目标，要深刻领会两位主要领导的讲话精神，将会议精神向公司本部、三级公司和项目部做好传达，并做好本单位干部职工的宣传动员工作，将企业面临的经营形势给干部职工说清楚、讲明白，号召大家要坚定信心，鼓足干劲，迎难而上，勇担重任，不断开创全公司经营工作新局面。

二是抓好贯彻。这次会议提出了经营工作和企业发展的新思路、新理念和新要求，具有很强的思想性和指导性。各单位要认真结合本单位实际，将会议精神贯彻到经营工作中去，把本单位的经营工作谋划好、推进好。会后，各单位要对当前生产经营情况进行一次系统的摸底调查，对照会议提出的目标和要求，认真查找问题和不足，制定整改措施，拿出具体方案，并将贯彻会议精神的情况在7月中旬上报股份公司。

三是抓好落实。当前，股份公司经营工作的思路已经清晰，目标已经明确，关键在落实。各单位要迅速采取行动，强化保证措施，明确工作责任，一级抓一级，层层抓落实，把各项措施和办法落实到具体项目上，做到工作落实上有新举措，经营手段上有新加强，经营领域上有新拓展，经营质量上有新提高，确保今年经营工作目标的完成，为实现股份公司“推进两大转变，实现二次创业”的战略目标做出新的更大的贡献！

谢谢大家！

今天的会议既是季度经营分析会，又是双过半启动大会。因为时间关键，一季度打完，我们直接面对的就是双过半的压力。这已经是经营行业的共同命题。会议安排了一堂重要的培训课程，代表着公司发展的专业精神；听取了两个重要的报告，代表着公司对于二季度和双过半工作的意见；安排四

个单位做了经验交流，代表着全系统在与时俱进的成长中积累的各专项工作的成功经验，董事长在会议最后就双过半工作做了重要指示，代表着总经理室的集体领导意志，希望大家领悟好。借此机会，想谈四个方面的意见：

一，领会精神抓实质，实质落实在目标上。本次会议精神就是贯彻落实年初工作会议精神。在开门红工作的基础上，趁热打铁，打赢双过半战役，为公司在xx年开创新格局实现新跨越打下基础。会议内容很多，关于双过半工作，关于效益经营，关于业务品质，关于项目开发，关于内控合规，但精神实质只有一个：就是全力以赴，达成双过半的各项目标任务！双过半的目标，财务部的报告做了很好的宣示，都是年初工作会议的既定目标：那就是营业收入要过半，实现？万，净利润要过半，实现？万。

上来，将工作目标落实到具体的业务项目上。“抓项目增收增收增效”是我们当前各分支机构求生存求发展的必由之路。一季度的湖北，新疆和公司业务部保持系统收入前三甲，其主要经验就是将收入目标铆在业务项目上，狠抓落实。进入二季度，各分支机构要以更大胆气，更快进度，开发项目，打通双过半的业务通道。

三，围绕任务抓指标，指标落实在办法上。任务目标是由各项关键指标组成的。比如，净佣金指标，净佣金率指标，净利润指标，费用率指标，这些指标反映公司经营价值取向。这些指标不是空洞的，是各业务单元的考核指标。只有经营指标的改善才有经营绩效的改善，才能合理地反映各级机构班子和队伍的经营水平与实力。无视指标的经营已经不符合公司的发展要求，必须予以纠正。净佣金率指标的改善，必须以提升专业能力，强化合作关系，捍卫监管政策，保证业务品质为前提，这就需要在改善净佣金率指标上想办法，做文章□xx分公司对老业务项目的改造就是提升净佣金率指标的实实在在的办法，结果证明办法是行之有效的。

的修复补偿功能。由于各分支机构发展水平各异，对工具开发与运用存在一定的差异。总公司业已开发的工具和同业使用的工具都可以借鉴使用，这就是它山之石可以攻玉的效应
杭州螺杆空气压缩机 a335p22合金管 a335p22合金管 铜棒
价格 北京至上海物流专线。 最后祝福大家双过半旗开得胜！

各位领导、各位同志们：

大家好！

我们分公司成立到现在六年多，面临着建筑市场竞争日趋激烈，我们既要搞好目前在工程的生产经营，又要进一步开拓大同市及大同市周围的建筑市场，以确保我们分公司在大同建筑市场上的持续、稳定、和谐地成长。因此搞好全年生产经营工作具有十分重要的意义。

今年我们分公司生产经营总的思路是：以一个办法，两个制度，三级核算，落实制度，改革创新”为指导思想，以科学发展观统领全局，坚持以合同管理为龙头，优化资源配置，强化内部管理，使我们分公司以传统的施工作业型，转化为强强联合型和施工管理型，动员全体管理人员，为全面完成二0一三年各项经济指标而奋斗。

一、二0一三年的奋斗目标是：

- 1、施工产值：1.4亿元，承揽任务突破1.5亿。
- 2、竣工面积：141792m²。
- 3、实现利费总额：300万元。
- 4、完成大同大学会所、永和5a商务写字楼、日盛晋蒙国际大酒店项目的全部结算工作。

5、凯旋城2015年底完工；大同大学煤炭工程学院实训楼7月底完工。

6、当年结算签认率不低于50%，历年结算签认率不低于60%。

7、环境管理目标与指标达到公司规定标准。

8、在施和新开工程项目均实行“项目责任股份制”管理模式，覆盖率达到100%。

二、围绕上述思想和生产经营目标，今年应重点抓好以下几个方面的工作：

1、加强合同管理、提高合同履行管理水平

分公司生产经营科是合同履行过程中合同管理的日常机构，分管经理负责监督、检查合同的履行，并接受上级合同管理部门的监督、检查、指导，每月要定期向主管部门领导反映，在建工程的合同履行情况，存在的问题和相应的对策，及时组织项目做好合同的学习、交底、评审和合同索赔工作。

项目经理为项目承包的第一负责人，也是分包合同签订的第一负责人，在选择分包队伍时，项目经理应及时组织有关人员与分包队伍洽商合同条款（必要时生产经营科参与）上报生产经营科和主管经理审核，经理批准。及时编制施工进度计划，做到工、料、机月月有进度，天天有计划，及时做好分包工程的结算，夯实成本管理。

2、加强人工和机械的管理，确保生产的顺利进行

开支，强化质量管理，控制工期，精简项目结构，合理配置项目部成员。选配一专多能的复合型人才，降低管理人员的费用。同时，项目部要加强对农民工现场管理，合理安排工序搭接，做到均衡施工，流水施工，连续施工，提高劳动效

率，使作业面没有空闲。

机械配置要根据工程质量、进度和设备能力的要求，合同调配机械，尽可能地减少设备维修养护人员的数量和设备零星配件的费用，外租设备要从降低成本的角度考虑，尽量发挥其使用效率，用完后及时退还，降低机械租赁费。机械管理方面，提高施工操作人员素质，降低维修费用。

3、加强材料的采购、租赁、收发、管、养工作，降低材料成本，确保生产施工的顺利进行，材料流程的各个环节必须本着经营赚钱，降低支出的观念，及时组织到位。材料的采购要严格按照工程标后预算和月度材料需用量计划采购，通过“货比三家，择优选用”的原则，坚决将采购成本降到4%以上，满足施工生产的需要，同时，通过认真执行分公司、公司的各项材料管理制度，并做好制度创新工作，严格材料收、发、管、养各个环节的工作，如材料的验收制度，领用制度等。要求项目认真开展“双增双节”活动，杜绝不合格材料进场、杜绝库存积压、杜绝变质、浪费现象的发生，将材料的综合年成本降低率达到8%以上，同时做好材料成本的年中、年底核实评比工作，奖罚分明。

4、加强现场签证及设计变更管理

工程签证是降低项目成本的一个有效途径。项目部一旦发生费用或工期增加，在规定的时间内要及时进行签证。项目发生设计变更时，要先签证后施工。特别是学校、政府、国有厂、矿企业，要不惜代价多签证，争取利益最大化。

三、加强成本管理，项目与分公司严格划清费用界限

1、施工项目进度报量还存在不规范、随意性大等现象。直接影响成本核算的真实性，按照公司有关规定统一项目标后预算，统计报量和财务核算工作。严格划分项目与分公司的费用界限，项目上不得占用分公司的费用，项目标后现场造价，

是经过分公司与项目进行竞标或议标确定的，标后现场造价是项目部的预算收入，分公司与项目部要严格按标后现场造价签订《项目责任股份制合同》。项目部要严格按照三级管理，三级核算的原则，严格进行统计报量，对建设单位，要严格按大合同约定的计价方式和计价范围进行统计报量。

2、项目部每月要对项目成本进行核算，确定项目收入和支出，弄清盈亏原因，并做出详细的说明。再和财务进行核对，确认成本准确无误后，作为当月项目成本会议资料。使每个项目部成员都知道项目上的成本，便于下一步工作的开展。

最后，让我们携起手来，振奋精神，同心协力，认真落实工作会议安排，为全面完成2015年各项经济指标而努力奋斗！谢谢大家！

2015年3月4日

经营分析汇报讲话篇四

同志们：

大家好！

我行在银监部门的悉心指引和帮助下，大家紧密团结以党委为领导核心班子周围，认真贯彻省、市行行长会议精神，工作会议精神，从带队伍、抓管理夯基础、抓业务促发展入手，推动各项工作稳健扎实开展，取得了较好的工作成绩。现在就一年来我行各项经营指标完成情况分析报告如下。

（一）存款工作

人民币存款的年度计划任务万元，完成万元，超额完成了任务%，比去年增长了%；外币存款的年度计划任务万美元，完

成万美元，超额完成了任务%，比去年增长了%。大家都非常重存款工作，才有这么好的成绩；特别是公司银行部，个人存款、对公存款、外币存款都超额完成任务，分别是计划任务的103%，104%，130%；其它各单位的实绩也比去年同期有所增长。

（二）国际业务工作

有国际业务工作的各单位都超额完成了年初定下的. 计划任务。桂圆支行年初计划8,000万美元，年末实际完成了8,083万美元，完成全年计划的101%；分行营业部年初计划12,000万美元，年末实际完成了18,148万美元，完成全年计划的151%；桂城支行年初计划2,500万美元，年末实际完成了3,970万美元，完成全年计划的159%；公司银行部年初计划80,000万美元，年末实际完成了94,016万美元，完成全年计划的118%；分行(含桂城支行)年初计划102,500万美元，年末实际完成了124,217万美元，完成全年计划的121%。

（三）效益指标

各个单位的效益指标的人均利润，1-4季累计都超过了100万元。特别是分行(含桂城支行)达到了236.4万元；分行营业部达到了180万元。

（四）个人业务

1、个人储蓄存款计划任务完成情况，除了公司银行部的不能按计划完成外，其它各单位都按计划数超额完成。

2、有年度新增标准保费的单位，都不能按计划完成，这方面的工作有待加强。

（五）银行卡业务

有银行卡业务的各单位，对此项工作整体上完成得比较好。特别是季度白金卡超额完成得比较好。

（六）票据业务、个贷业务、电子银行业务

这几项工作完成得不够理解，有该业务的单位要加努力，分析原因，改进方法。

希望我行全体干部职工精诚团结，脚踏实地，扎实工作，凝心聚力干事业，以确保的各项经营目标的实现，为我行的发展做出新的贡献。

经营分析汇报讲话篇五

×××，男，汉族，初中文化，现年45岁，××镇××村人。该同志十几年如一日文明经营、照章纳税、热心公益事业、奉献社会，得到了周围群众的一致好评。

一、艰苦创业、开拓进取

1995年，他投资1万元，在××街西头开办了一了烟酒日杂店，并办理工商执照和税务登记证。他不怕辛苦，白天经营拉业务，晚上还要到县城进货。由于他为人诚实，经营有方，店里的生意一直都不错□xx年，他又扩大的业务，搞起了百货商品经营，实现了创业中的第一次飞跃。他善于把握商机，抓做机遇，扩充业务，滚动发展。经过十几年的发展和积累，现已发展成为一个固定资产50多万元的经营大户，拥有5间门面。

二、诚信经营、童叟无欺

从事经营活动以来，×××同志始终坚持两条经营之道。一是注重商品质量，绝不经营假冒伪劣过期失效商品，保证所售货物货真价实；二是诚信经营、礼貌待人，从不坑蒙、欺骗

顾客，做到了童叟无欺。由于他经营有方，服务态度好，且他的商品货真价实，他的生意总是顾客盈门，十分红火。

三、致富思源、不忘国家

从事个体经营的第一天起，他就牢固树立了合法经营、照章纳税的意识，十余年来，他始终坚持诚信经营、依法纳税，从未借故不缴或少缴税款，更未弄虚作假，偷逃税款，成为了广大纳税人学习的楷模。目前，他的经营规模不断发展壮大，但他致富思源，不忘国家，不但带头缴纳税款，而且还协助税务部门义务宣传国家的`税收法规和政策，在广大纳税人心中树立起了较高的威信。

四、热心公益、反哺社会

×××自己富了，但他始终惦记着那些需要帮助的人，自始至终帮助着周围的人。xx年3月，街上75岁的困难户陆王氏春节生活没有着落，他得知情况后，二话没说，就主动为她送去500元，留她过年，平常还常去看看她。凡是镇、村有什么公益捐款什么的，他都识大体、顾大局，带头响应。抗震救灾捐款中，他个人捐助了600元帮助尽快恢复生产，重建家园，同时还捐出了部分衣物等生活用品。