

# 2023年季度工作报告(汇总7篇)

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 季度工作报告篇一

望江县华阳镇人民政府、望江县房产局、新北社区领导，各位业主代表们：

今天的会议，感谢各位领导以及物业公司代表、业主代表的参与，这是业委会成立三个月来首次最大规模的会议，会议的主要议题是业委会向政府和社区领导汇报业委会成立三个月以来的工作开展情况，听取名冠物业公司名人苑物业管理团队的工作报告，认真剖析业委会内部和小区管理过程中存在的突出问题，听取各位领导、物业公司和业主代表的意见和建议，共同决策小区管理的下一步工作。下面，我代表业主委员会就前期工作向大家作一简要的工作汇报。

### 一、前段工作的简要回顾

名人苑业主委员会是在政府和社区领导大力支持下，于20xx年12月底正式成立的，其主要成员都是热心小区公益事业，经自我推荐后由全体业主民主选举产生的。业委会成立以后，十名委员、四名候补委员遵守承诺，为小区管理献言献策，积极参与和协助物业公司的各项管理工作，使小区环境和面貌得到改善，治安秩序和生活秩序得到好转，小区业委会和物业公司所做的工作，也受到大多数业主的认同和肯定。

1、选择并撤换名人苑小区物业管理队伍，完善小区物业管理工作。

业委会成立后，大家认为首要问题就是要解决小区物业管理问题，于是我们多次与开发商沟通协商，争取支持，选聘符合条件的物业管理团队进驻小区进行物业管理。名人苑小区业主入住多年，近年来由于多种原因，致使物业管理工作不尽如人意，存在问题很多，广大业主意见很大。业委会成立后，认真倾听广大业主呼声，决定尊重绝大多数业主意见，因势利导，撤换原有物业管理公司或人员。在经历多次约见开发商和前期物业公司负责人无果、双方对立情绪很大无法沟通、谈判多次陷入僵局的情况下，业委会主要成员锲而不舍，消除沟通障碍，缩小利益差距，终于取得开发商和前期物业管理公司的理解和支持，一致同意名人苑小区仍然由名冠物业服务公司继续承担对名人苑物业管理工作的责任，由业委会和名冠物业公司共同选聘项目投资人和负责人（商谈过三拨人选），具体负责对本小区物业的各项管理工作，三方并就前期应收未收的物业费收取问题及应修未修的公用设施维修等事项达成了初步协议。随后，业委会代表业主与名冠物业服务公司签订了物业服务合同，与新的物业管理团队签订了三方责任书，对小区物业管理服务工作提出了具体要求。之后，业委会又积极协调双方物业管理工作的移交和对接，化解矛盾，排除阻力，确保新的物业管理团队在商定的时间能正常工作。新的物业管理团队接手后，面对一个“烂摊子”，在一些人的撺掇下，一时有畏难情绪，甚至想违约甩手不干，业委会又积极与其沟通和磋商，主动承担相关责任，打消其顾虑，尽力协助其工作，为新的物业管理团队积极打开小区工作局面奠定了思想基础。

2. 着力改变小区环境，支持和协助新的物业管理团队极力改变小区环境和面貌。

今年春节前几天，新的物业管理团队及时接手物业管理工作。业委会为了让广大业主在一个较好的环境中度过新春佳节，让广大业主感受到小区的变化，积极与物业沟通，首先解决了公共道路、偏僻角落的卫生和垃圾清理问题，基本上解决了小区夜间亮化问题和小区安保值班和巡查问题；其次就是由

于小区地下管道年久失修，很多地方堵塞和塌陷，小区居民生活排污和自然排水困难，业委会及时跟物业联系处理，物业聘请专业管道疏通人员进行疏通，直至挖开管道进行修复，初步解决了排水排污的突出问题；然后就是根据业主的申报，及时处理屋面、外墙等公共部位的漏水渗水问题。现在业委会又促使和配合物业投入数十万元，对小区门禁系统进行更换和重新设置，选定并申报合适场地进行电瓶车充电桩的设置和安排，修复北区地下停车场，整治绿化带、消防通道停车和其他乱停乱放行为。

3、积极发挥群众自治组织的纠纷调解职能，多次调处业主之间的物业使用纠纷和违建处理纠纷。

业委会成立后，调处了大量物业纠纷。最具代表性的是名人苑南区一号楼住户之间因渗水引起的纠纷。该纠纷长达四年□20xx年八楼住户就向当时的物业公司反映九楼可能存在水管渗漏问题，导致其家庭室内几面墙体、卫生间都渗水、滴水，之后逐年严重，不断向下渗透，致使七楼、六楼室内墙体、天花板、和卫生间都出现不同程度的渗漏现象。在此过程中当时的物业曾经派人到九楼住户破拆地板砖做过检查，但是没有查出渗漏原因，事后也没有帮人家还原被破坏的装修，致使九楼之后数年间都有理由不配合检修□20xx年初，该楼业主看到小区张贴了成立业委会的公示，就电话联系了业委会主任，业委会指派周中发副主任前往调处。周主任多次上门与业主沟通，终于说服九楼同意配合检修，与陈华昀委员一起带仪器仔细检测，寻找渗漏点，又找来专业水电工拆除九楼部分装饰检查，终于找到九楼水管井进水管处的一处渗漏，维修好了之后，六、七、八楼业主自愿分担了所需修复费用5400元；不久，业主们又发现楼上还有别的渗漏，周主任又带人拆除九楼卫生间装修，找到渗漏处进行了处理，九楼业主对业委会的工作很是感动，要求自行承担了维修费用3500元。此后，原来见面经常为漏水问题吵架的邻居们，现在都能见面客客气气、和睦相处了。

20xx年12月底，南区九号楼业主反映有两个饮食店的油烟机被安置在小区居民窗外不远处，油烟和噪音让人不堪忍受，且其中一个店主还私自向小区内打开了一道后门，并在小区内建造水池洗刷，还安放了多个泡沫箱种菜。业委会接到投诉后，指派九楼的候补委员陈华昀与业主代表一起跟店主多次磋商，两个店主非常重视，表示不能因自己小店的营业影响邻居们的生活，重新购置、安装了符合环保要求的油烟机，自行拆除了水池和菜箱，封闭了后门。

20xx年3月初，有业主反映北区g6号楼有物业使用人擅自在外墙开窗，业委会几个委员立即配合物业公司进行劝阻，但是没有效果，自开窗户从一个开到五个，店主以开发商同意开窗为由拒不停止违建。业委会立即召开临时主任会议，决定克服困难，排除阻力，依照法律所规定的程序进行处理。业委会办公室檀忠主任与物业的曹经理一起，及时向县房地产管理报告情况，房产局领导经查阅规划，认定该店主涉嫌违建，于是向望江县城市管理综合执法局出具书面告知函，要求其依照相关规定进行查处。县城管局介入后，向店主发出限期整改的通知。之后，业委会汪松庆副主任等人和物业不断跟进，直至该店主自行封闭了其擅自破开的五扇窗户。

4、加强学习，自练内功，制定业委会组织纪律，着力打造一支敢战善战的专业化队伍。

业委会成立后，组织召开了3次全体委员和候补委员会议，学习贯彻《业主大会和业主委员会指导规则》，树立依法依规开展各项工作的管理理念，理清工作思路，每次会议都是对前段时间工作的总结，又是对下一步工作的计划安排，使业委会工作逐步规范化、程序化。

我们业委会成员各自的工作或许也是各行业的佼佼者，但是对于物业管理还几乎都是生手。为熟悉业委会工作，吸取他人管理经验，我们周中发主任、檀忠主任自费到龙湖花园社区，向曾担任业委会主任8年的朱小华老师取经学习，又

与负责宏利步行街小区物业管理工作的名臣物业管理公司经理沈何明联系，初步了解业委会工作和物业管理工作规程和标准，为引进和选聘新的物业管理团队做了一定的知识储备。

由于业委会成员层次参差不齐，为加强领导，统一行动，形成战斗力，业委会与2121年1月16日研究制定了《名人苑业主委员会工作纪律》，并人手一份，要求大家自觉学习和遵守。现在大多数业委会成员都能自觉遵守工作纪律，工作热情持续高涨。

各位领导和业主代表们，名人苑小区是一个拥有1900多户的大型居民小区，成立业委会之后，我们小区管理取得了一定的成效，期间也得到了开发建设单位给予的支持，也凝聚着物业服务公司和全体业主朋友们的. 辛勤劳动和无私奉献。虽然百废待兴，物业问题层出不穷，但是有目共睹的是，小区面貌正在日新月异，各项问题正在逐渐解决，业主们的幸福感进一步增强。在此，我谨代表业委会全体成员，向关心、支持我们工作的各位领导表示真诚的谢意，向默默奉献、为小区服务尽职尽责的新物业管理团队及其工作人员致以崇高的敬意，向无私支持我们工作的业主代表和全体业主朋友们表示由衷的感谢！

## 二、当前业委会工作和小区管理中存在的突出问题

1、小区道路破损、绿化若有若无、下水道这里修好那里堵塞、消防系统瘫痪、屋面和外墙渗漏等等问题严重，积重难返，修复责任单位不明，全部维修好，初步估算需要资金五、六百万元，物业根本无力承受也不愿意承受如此巨额的费用。但是这些问题不解决，将使小区持续存在巨大安全隐患，新的物业将面临巨额罚款，业委会和物业都要面临广大业主的质疑，给下一步物业费的收取工作将带来巨大阻力。

2、业委会由于成立时间短，大家工作磨合还不顺，成员内部存在不讲组织原则现象，有人人前人后态度不一，会上不说，

会后乱说，业委会形成决议时没有发表任何不同意见，但在别人艰苦执行决议时，却有人背后唱反调；未受主任委托指派，私自召开会议，说一些与其身份不符的话，做一些与其身份不符的事，给业委会工作带来较大阻力，在业主中给业委会声誉带来负面影响。

3、物业管理团队也还需要改进工作，要解决物业管理队伍年龄结构老化、员工主观能动性和责任心不强、物业管理计划和工作宣传不到位、不透明等问题。物业管理团队投资的一百万元启动资金，在几个大项目投资之后就所剩无几，后续维修资金和运行资金问题更急需得到解决。

### 三、下一步工作打算和要求

1、我们将尽力团结业委会成员，心往一处想，劲往一处使，要求大家摒弃偏见，排除阻力，增强凝聚力，将名人苑业委会建成为一个团结的整体，一个有战斗力的整体。我们要坚决执行业委会工作纪律，对于下一步的工作要分工明确，责任到人，能者上庸者下，我们不是靠喊几句口号来博取眼球，我们要做好每一件事关业主切身利益的实事才对得起自己当初的诺言。小区业主来自四面八方，想法不一，素质不一，但业主代表是经全体业主选举产生、深受业主朋友信任的，我们在小区管理上要统一思想认识，多做宣传和鼓动工作，让全体业主统一到小区管理决策中来，形成合力，减少小区管理难度。作为业委会成员，首先是我们作为业主代表要以身作则，做好表率，自觉遵守小区业主管理规约，以自身行动教育人、影响人、感染人；其次是我们发挥好宣传员和传声筒的作用，向身边亲朋好友和熟悉的业主宣传小区管理的大政方针，引导他们做文明人，说文明话，做文明事，努力提升小区业主素质，提升小区档次。

2、研究落实小区物业更新维修的责任主体，依法应由开发商、建筑商承担的维修责任，我们要协商落实；依法应由前物业管理公司承担的维护责任，我们可以通过按比例追收陈欠的

物业费予以处理，不足部分争取政府拨付公维基金予以解决；依法应由现任物业管理团队承担的维修维护责任，则监督现任团队予以执行。以上任何责任主体，在多次协商不成后，业委会均可代表广大业主向人民法院起诉，由司法机关依法依规解决名人苑小区维修维护责任问题。

各位领导，业主代表，名人苑小区是望江县最大的居民小区，是望江的名片，建设文明、整洁、安全的小区、给业主提供一个良好的宜居环境是我们共同的愿望。我们认识到，小区要修复好、管理好还需要一个长期复杂的过程，这个过程需要业委会全体成员和广大业主的共同努力和无私奉献，我们一定会树立信心，振奋精神，排除妨碍，为打造我们和谐幸福的家园而不懈努力！

谢谢大家！

## 季度工作报告篇二

我叫\*\*\*，汉族□20xx年x月毕业于河南理工大学安全学院安全工程专业□20xx年xx月xx日从义煤公司\*\*\*\*借调至\*\*\*\*工作，目前在\*\*\*\*通风科担任技术员。

在刚到到\*\*\*\*通风科参加工作的第一个月，我积极深入现场，了解井下工作巷道布置情况，对照\*\*\*\*通风系统图了解真个矿井的通风系统，并尽量做到井下每个地点都去过，了解通风系统中存在的薄弱环节，各个采区的`通风状况等，不能做到烂熟于心，但必须做到心中有数。在熟悉井下的同时，对\*\*\*\*井下一通三防方面的各项工作开展情况进行了解，并逐步接触义络矿一通三防相关工作，积极配合领导完成相关工作。

在通风科，我主要负责双基方面工作及措施的编制等，能够及时发现并下发一通三防方面的隐患，并严格落实，做到防患于未然，并严格要求区队按照措施、设计进行施工，经常

性的到现场监督指导。针对井下一通三防存在的薄弱环节和重大隐患，始终密切关注，例如：34061工作面瓦斯涌出量较大；东三风井改造巷工程；矿井突出危险性鉴定工作进展等\*\*\*\*一通三防方面的重大隐患。及时向领导汇报近期隐患整改情况及34061工作面瓦斯情况。

本季度的主要工作成果为：一通三防全部隐患的整理、下发、闭合等；一通三防重大隐患周报表；月度工作计划和总结、会议纪要等；34061工作面穿层钻孔采空区抽放设计；矿井瓦斯抽采效果再评价消突报告；36采区-100集中巷揭煤设计。

本季度论文发表情况：8月第一作者在煤炭技术发表《\*\*\*\*》在下一季度的工作中，一定要精益求精，妥善安排好各项工作，在完成本职工作的同时，不断学习，努力提升自己，更好的为\*\*\*\*服务。

## 季度工作报告篇三

尊敬的尤总：

首先，我代表安塞县供电分公司领导班子和全体干部职工对尤总在百忙之中莅临安塞分公司检查指导工作表示热烈欢迎和衷心的感谢！下面，我就安塞分公司工作汇报如下。

xx年，安塞分公司认真领会党的十八届三中、四中全会和省市公司工作会议精神，以集团公司和延安分公司“适应新常态、谋划新发展、实现新跨越”战略为指导，制定全年重点工作任务63项，逐条逐件予以落实。

(一)以安全生产标准化为契机，全面提升公司安全生产水平

按照延安分公司安全生产标准化达标工作要求，加强公司电网设备和资料的完善工作，顺利通过省市公司安全生产标准化达标验收工作；认真开展xx年安全生产月活动和春秋两季安



全生产大检查工作，实现安全生产全过程的痕迹化管理；在完成安全性评价工作的同时，实施设备管理考核工作；认真落实“两措计划”，开展各项安全专题工作；同时制定公司安全生产奖罚制度，严肃查处倒杆断线烧配变的领导责任，加大奖罚力度，强化公司施工人员的安全培训教育工作，严防各类安全生产事故的发生，最终形成县公司安全监督管理部门由主要负责人主管的工作机制；不断加大打击盗窃电能、电力设施等违法行为的查处力度，加强公司消防安全管理和安保工作，搞好几个法律法规集中宣传日，坚持党政同责，一岗双责，各司其职，协同配合，齐抓共管的工作格局，确保各项法规制度落实到位。

(二)坚持精准投资的原则，推进城乡电网基础设施建设续建完成110千伏贯华线和兰龙线输电线路工程，加快电源接入工程。投资2029.59万元，实施xx年农网升级工程，新建10千伏线路41.4千米，0.4千伏线路173.04千米。10千伏线路全部移交由公司电网运行维护队管理和维护，加强配网基础管理工作□xx年作为国家支持农村电网改造的最后一年，按照集团公司“精准投资”的工作思路，对公司供电区域内的线路设备进行彻底完善，满足城乡经济社会快速发展的需求，提高公司电网建设水平的同时，使公司的供电质量在xx年得到明显提高。针对延安分公司变电站无人值守改造工程验收提出的问题，生产技术部利用春季变电站预防性试验停电机会，完成高桥、东营、镰刀湾等变电站服务器、直流屏等设备的消缺工作，结合公司变电站无人值守改制实施方案，尽快实现公司所属35千伏变电站无人值守。不断推进县城周边区域配网建设能力，加快建设10千伏环网供电，优化配网结构，使县城整体供电能力得到进一步提升。

(三)规范公司经营基础管理工作，保证公司发展质量针对营销管理基础薄弱的现状□xx年公司以“营业管理年”活动为契机，由公司市场营销部牵头，电力警务室配合，协同执法部门成立专项用电稽查工作小组，定期开展用户电价、计量以

及抄核收为主要内容的专项检查，制定电能表轮换轮校计划，加强计量送检和和高压计量现场检测工作。坚持每季度召开经济活动分析会，树立标杆馈路、台区，对高损馈路和高损台区进行重点监控和治理。深刻领会延安分公司标准化供电与服务台区建设试点经验，继续扩大公司标准化供电与服务台区建设规模，结合xx年农网升级工程，每个供电所建成2个标准化供电与服务台区，同时不断加强标准化供电与服务台区管理工作，规范供电所基础资料达标工作，公司年终对已建成的标准化供电与服务台区进行一次评选，形成安塞电力的新名片。按照根据省市公司加快供电所管理模式改革的要求□xx年公司将稳步推进规范化供电所改制工作。根据集团公司计量工作规划，推广远程集抄技术的运用。努力提升公司优质服务工作，做好新上项目、重大项目以及政府重点项目的跟踪服务工作，超前介入，培育新的用电增长点。

#### (四) 规范内控工作机制，提升公司管理水平

进一步提高公司oa系统、财务系统、营销系统等软件的运行速度使用效率，根据集团公司管理信息网建设要求，由办公室负责实施公司管理信息网建设和投运工作，规范公司网络资源的使用，管理信息网建成后公司将逐渐退出电信网络等其他运营商。同时加强公司教育培训和绩效考核工作，积极贯彻执行“三重一大”决策制度，制定教育培训计划，拓宽学习培训渠道，增强领导人员岗位履职能力和农电工队伍建设，利用“长板”，补齐“短板”。实施同业对标活动，保证“走出去”的质量；同时积极开展资产清查、财务审核、财务核算、财务预算、财务决算、纳税申报、财务分析、工程核算、财务对标学习、财务税务审计、会计档案管理以及辅业公司财务会计基础规范化达标工作，确保公司管理水平再上新台阶。

#### (五) 发挥党群工团主体作用，持续推进作风建设

进一步强化基层党建工作，加强十八届三中、四中全会精神

的宣贯，扎实开展党的群众路线教育实践活动回头看工作，巩固和扩大活动成果。有序推进作风建设，形成公司党建和精神文明建设新常态。创新标准化党支部建设工作，完成标准化党支部创建工作；充分发挥党群工团的主体作用，开展各类体育文化活动，丰富离退休职工生活。加强新闻宣传报道工作，提升公司新闻报道的数量和质量，号召员工弘扬企业正能量。构建公司党风廉政建设新机制，实现沿河湾供电所市级廉洁文化示范基地创建目标，牢固树立作风建设没有终点的思想，保持八项规定“抓紧”、“抓严”的高压态势，彻底根除“四风”问题，防止各类腐朽案件的发生。

### (一) 主要指标完成情况

售电量完成6679.12万千瓦时；

售电单价完成600.39元/千千瓦时；

购电单价完成389.26元/千千瓦时；

购售价差完成211.13元/千千瓦时；

综合线损率完成19.09%；

销售收入完成3427.44万元；

利润完成605.67万元。

### (二) 一季度工作开展情况

一是扎实有效开展安全生产月活动。根据省市公司xx年“安全生产月”活动安排，安塞分公司以“电网坚强智能、设备稳定可靠、全员安全高效”为活动主题，采取领导班子包片的方式，组织公司各部门、站所认真学习省市公司安全生产月动员大会上的讲话精神，通过反复学习培训，要求广大职

工指出身边的习惯性违章行为，做出安全承诺，书写心得体会，明确安全责任，使公司全体职工的安全意识得到进一步提高。同时，修改和制定了公司《安全生产奖惩规定》、《安全生产工作要点》、《安全目标》等，使职工工作有章可循，考核有据可查。

二是春季安全生产大检查工作稳步推进。根据省市公司

xx年安全工作部署和延安分公司xx年春季安全生产大检查有关要求，从3月份开始，安塞分公司先后成立以公司经理为组长的春季安全生产大检查工作领导小组，要求主管副经理、主任工、部门主任、站所长采取包片、分阶段的方式，以开展春季冻融期地质灾害排查防治工作、变电站预防性试验和防雷试验工作为契机，分别对公司所属变电站设备、10千伏、0.4千伏线路和台区配变的运行情况进行全面排查，为线路、设备建立缺陷档案。同时书面通知辖区内的重要客户、专用变电站客户、专线客户和接入公司电网的各类用户同步开展安全检查。在完成线路设备隐患缺陷统计建档工作的基础上，截至目前，公司已基本完成春季安全生产大检查所要求的全部消缺工作。

三是在公司完成所属35千伏变电站无人值守改造的基础上，制定了变电站无人值守实施方案，经过公司党政联席会议和各部门会议多次讨论论证，目前公司变电站无人值守实施方案已正式通过。

四是对公司标准化台区进行全面完善。根据延安分公司深入推进标准化供电与服务台区管理的相关要求，公司一方面对已建成的石茆子、仙人桥c区标准化供电与服务台区进行认真总结，实现标准化供电与服务台区管理的常态化。另一方面要求各供电所结合xx年农网升级工程计划，尽快完成一个供电所建成一个标准化供电与服务台区的任务。

五是加强省市县公司工作会报告的宣贯。为了深入贯彻落实

省市公司工作会议精神，为公司xx年各项工作稳步推进指明方向，在省市县公司工作会议分别召开以后，公司紧接着组织公司全体职工进行学习贯彻。并就集团公司领导干部会议讲话组织职工进行了专门学习，确保公司全体职工对省市县公司工作会议精神入心入脑。同时成立公司“三重一大”工作领导小组，制定“三重一大”事项监督管理办法。

六是完成公司管理信息网二期工程的建设工作。在延安分公司和众慧运营商的指导配合下，经过公司全力施工，截至目前，公司机关、站所管理信息网络实现全部覆盖，并经测试全部连接畅通，现已具备正式投运条件。

七是启动公司新“杆号牌”更换工作。为确保公司10千伏线路安全稳定运行，防止检修人员因误登杆塔、误挂接地线造成安全事故。公司结合电网运行维护队对辖区杆塔的编号重新整理情况，3月初，公司启动新“杆号牌”更换工作，共计涉及111安龙等18条馈路，主线路长度285.094千米，电杆总数10886基，分支线416条，线路总长度1126.534千米，预计5月底前全部完成更换工作。

八是不断提升公司农电工队伍素质。为了进一步适应集团公司xx年工作报告里面提出的供电所管理模式改革的“新常态”。3月份，公司组织22名基层供电所农电工赴陕西省农电技校进行为期20天的学习培训，在增强农电工胜任岗位工作能力的同时，为顺利完成供电所管理模式改革打下坚实的基础。

九是召开公司xx年工作会议。3月19日，安塞分公司召开xx年工作会议。会议回顾总结了安塞分公司2014年的主要工作，安排部署了xx年的奋斗目标和重点工作。在《扎实工作，精细管理，为全面提升安塞分公司管理和服务水平新常态而努力奋斗》工作报告的指导下，公司各项工作有序推进，实现了第一季度的开门红。

xx年，全面提升安塞分公司管理和服务水平的新常态，广大职工责任重大，任务艰巨。我们将在省市公司的正确领导下，把握形势，锐意进取，扎实工作，精细管理。把思想和行动统一到省市公司适应新常态的发展思路上来，在更好服务地方经济的同时，为实现公司“十二五”规划圆满收官而努力奋斗！

销售季度工作报告

季度内部审计工作报告-审计报告

季度审计报告范文

季度财务分析报告范文

季度财务分析报告范文

月工作报告范文

工作报告范文大全

关于季度财务分析报告范文

2016季度财务分析报告范文

公司季度财务分析报告范文

## 季度工作报告篇四

转眼之间□20xx年的工作已经结束了一半了，在这半年之中，我们信用联社的工作进行的十分顺利，在前两个季度中，我们的工作都在不断的进步，第二季度的工作较第一季度是稳中有升，显示了我县经济的良好增长态势。

## （一）主要工作完成指标

### 1、业务指标完成情况

### 2、管理指标完成情况

20xx年，我社严格按照上级联社和我社制定的全年工作要点展开工作，确保了各项业务稳健运行，积极推行省联社开展的“五讲五树五跨越”学习教育活动，员工素质进一步提高，深入贯彻省联社信贷管理专业会议提出的“三千三百惠农工程”精神，认真组织辖内信用村镇及信用市场的摸底评定工作，营造了良好的内外部环境，为各项目标的顺利实现奠定了良好的基础。

## （二）主要工作完成情况及措施

4、公开岗位竞聘，规范用人制度。为了更好的服务辖内企业客户，我县联社组建了客户部，主要负责全县企业客户的信贷服务工作。在客户部主任人选的确定上，我们采取了公开竞聘，择优录用的方法，于2月18日召开竞聘大会，采取现场演讲，民主投票，公开计票的方法，选举产生了客户部主任一名，副主任二名，同时产生了因人员调整和末位淘汰空缺的季庄、南庄信用社主任和联社业务科科长。

5、实行双重考核，按季分解任务□20xx年，我们采取了按年度和季度双百分考核的办法，将各项任务指标按季下发到各社，并每月从每位员工档案工资中提取300元，从全年效益工资中预支300元，共600元作为工效挂钩考核基金。根据各社季度业务经营指标完成情况进行百分考核，其余效益工资参加年度百分考核。通过实施双百分考核的办法，将全年任务按季分解，逐步改变我县“淡季无事干，旺季连夜干”的局面，既可减轻贷户的还款压力，又可降低年终时的工作强度，还可加快资金周转，增加效益，一举三得。

7、加大资金投放，支持地方经济。为有效支持地方经济的发展，我社出台了《××县农村信用社支持中小企业及地方经济发展方案》，对辖内优质客户进行大力扶持，并专设了客户部服务企业客户。截至目前，共发放企业贷款 万元，有力地支持了中小企业和地方经济的发展，为我县社会主义新农村建设做出了应有的贡献。

8、强化学习教育，提高人员素质。为了全面提升员工素质，我们根据省联社下发的“‘五讲五树五跨越’学习教育活动实施方案”，在全县信用社系统展开轰轰烈烈的学习活动，并根据我社实际，制定了下半年进行“五讲五树五跨越”的后续活动，即，以“学习法律法规，规范经营行为；学习内控制度，规范操作行为；学习职业道德，规范服务行为”为主要内容的“三学三规范”活动，制定严格的考核措施，并计划于20xx年10月进行考试，将考试成绩与效益工资和职务挂钩，确保学教活动取得实效。

20xx年第一第二季度的工作都已经结束了，在之前两个季度的工作中，我们信用联社的工作稳中有升，这是一个非常好的信号，说明我们县的经济在金融危机的打击下，开始慢慢的恢复了之前的发展态势。在接下来的工作中，我们信用联社的工作还要继续努力，帮助我们县的经济快速有效的发展，相信我们县的经济会在一段时间内恢复到历史最高水平！

## 季度工作报告篇五

20xx年季度工作总结及四季度工作打算三季度，在集团公司和实业公司的正确领导和大力支持下，公司各级组织坚定跨越发展信心，抢抓机遇，开拓创新，攻坚克难，全力开拓市场空间，积极规范内部管理，狠抓安全生产，公司保持了持续、健康、稳定发展的良好局面。

（一）三季度经济指标预计完成情况表 单位：万元



## （二）主要经济指标分析

1、收入完成情况：1-9月份累计实现销售收入1.8亿元，比去年同期10794万元增加7206万元，增幅为67%。比考核指标1.36亿元增加4400万元，增幅为32%，比奋斗目标1.43亿元增加3700万元，增幅为26%，比力争指标1.5亿元增加3000万元，增幅为20%。其中集团内部收入1.1亿元，集团外部收入7000万元，外部市场比重占39%。

2、利润完成情况：1-9月份累计盈利90万元，比去年同期-99万元增盈189万元。比考核指标12万元增盈78万元，增幅为650%，比奋斗指标26万元增盈64万元，增幅为246%，比力争指标50万元增盈40万元，增幅为80%。

3、应收款项完成情况：9月末应收款项余额控制在9500万元以内，完成考核指标。

4、存货完成情况：9月末存货期末余额控制在4500万元以内，完成考核指标。

5、顺利实现安全生产。

确了各单位产业发展方向和产品、市场定位，为公司做大、做强提供了有力保障。

座谈会上，公司总经理发出了“奋战三季度，提前一季度完成全年主要经济指标”的倡议，各基层单位和部室负责人积极响应倡议，分别写下保证书，在公司分配的指标基础上自我加压，勇挑重担，以饱满的工作热情积极作为，以高度的责任心、使命感打好三季度攻坚战，为公司实现“十二五”良好起步积极贡献力量。

（二）深入实施“两个走出去”战略，市场开拓成绩斐然 三季度以来，公司正确处理内、外部市场之间的关系，规范完

善营销机制，逐步建立完善营销体系，深入实施“两个走出去”的发展战略，形成了分工明确、合力攻关的良好格局，内外部市场开拓取得优异成绩。

一是定思路，调策略，转变市场开拓模式。面对严峻的市场竞争，竞争对手都在实行让利不让市场，导致竞相压价，利润趋薄。为此我们振奋精神，坚定信心，顺应形势，理清公司在“逆境”之中的发展思路，坚持向营销人员要市场，实行营销月度例会制度，并根据产品、产业现状和营销工作实际，转变营销模式，实行两级管理，充分发挥基层营销团队的营销优势和积极性。焊接材料厂以“增量老市场，培育新市场，储备潜在市场”的思路进行市场开拓。采掘配件厂积极与天津、曲阜、济宁等地采煤机生产厂家沟通交流，将我们的矿用配件产品与其采煤机进行配套销售，形成周全的服务体系，强强联合的营销模式。

三季度，机械制造厂陆续承接了东滩煤矿80辆矿车、南屯洗煤厂皮带机改造工程等工作任务，完成了赵楼矿32m转载机的改型工作。同时，随着国际焦化改造工程的整体推进，具体的改造项目已逐渐进入实质性阶段，我们抢抓机遇、积极跟进，承揽了国焦溜槽、导料槽、沉降池刮板机等改造工程项目，预计订单总额在600万元左右。在新市场开拓方面，公司主导产品成功打入内蒙煤炭市场，准格尔旗山贵煤炭有限责任公司、内蒙古尔林兔煤矿现已使用公司接链环、截齿等产品，为今后产品在内蒙煤炭市场的推广打开了新局面。

二是创模式，激活力，强化营销队伍建设。我们以实业公司“营销团队”搭建试点单位为契机，积极吸纳先进理念，认真思考和探索营销团队建设的新思维、新方法。根据公司实际，科学设计营销人员晋升阶梯，注重培养年轻营销人员，不断壮大营销队伍，设计激励强劲、约束有力的考核体系，在调动营销人员的积极性，激发其营销热情的同时，最大程度地保障公司利益。我们在公司内部公开招聘、培养年轻的销售人员时，更加注重培养销售人员忠于职守、甘于奉献的

敬业精神，通过“以老带新”的培训模式，使年轻的营销人员尽快转变角色，独立开展工作，逐步培养一支能力强、素质高、理念新、服务优的营销团队，为公司跨越发展贡献力量。

态势，制定市场开拓新方案及时解决阻碍市场发展的突出问题。技术、管理等人员也积极转变心态，打破经验主义，积极向专家、向市场请教学习，主动到生产一线、市场前沿调研，做到“贴近生产、贴近市场、贴近客户、贴近同行”，了解最新的行业技术发展趋势，制定针对性的营销策略，了解市场反馈的产品相关问题，及时围绕问题提出整改措施，确保产品持续改进。

8月中旬，由兖矿贵州能化有限公司相关人员组成的考察团，在集团公司生产部部长、煤业公司副总工程师王富奇的带领下，实业公司梁总等领导的陪同下，对我公司进行了实地考察。考察团一行对我公司生产能力和产品质量给予了充分的肯定，表示今后将积极与我公司合作，形成“共谋发展，跨越腾飞”的互利互惠良好局面。

### （三）深化“强严树创”工程，经营管理上台阶

今年以来，公司以跨越发展为主题，以两级班子建设、技术提升和产品调整为重点，坚持“把强项做强、优势做优、产业做长、总量做大”的发展理念，强化管理、勇于创新，深化“强严树创”工程建设，努力提高经济运行质量，全力寻求发展新突破，实现跨越新发展。

## 季度工作报告篇六

为了贯彻落实今年工作报告，实现全年工作总目标，同时更好地完成下一季度的销售任务，特召开了xx年一季度销售总结会议。根据销售部提交的工作报告，我们公司在1-3月底的销售业绩为193万元，其中业务员占36%，公司销售占64%，收

款率为90%。虽然这只是个开端，但仍要承认销售部在一线奔波辛苦。今年销售部在市场定位、队伍建设、客户开发、网点建设等方面下了大力，确保老市场的基本巩固和新市场的突破。然而，仍有一些片区和一些业务员的表现尚不尽如人意，这次会议提出警告和批评，希望在下一季度取得更好的成绩。基于目前的销售市场和一季度的销售业绩，公司对销售部提出以下建议：

1. 在完成公司年销售指标方面要狠抓销售工作。
2. 树立销售信心。销售部在一季度取得了一定的成绩，这说明我们的'产品具有市场竞争力。大家要看正面，增强发展信心。目前，我们的企业正处于“成熟过渡”阶段。尽管出现了一些问题，我们相信公司将为销售部提供优秀的平台。
3. 加强业务实力。我们拥有一些外贸订单，但有时候会有一些问题，给客户留下不好的印象。因此，我们必须认识到我们在这方面存在的薄弱环节，加强业务人才和知识。
4. 经常分享成功经验和总结失败教训。通过市场销售和回款的实际案例，鼓励每个人提出建议和行动计划，促进学习和分享销售和回款的成功案例，分析成功的原因；对于某些失败的案例，要进行讨论和交流，找出真正的原因。这将有助于打下下一季度更好的销售任务基础。
5. 根据公司的销售制度和管理条例进行销售，优化内部制度。

本次会议旨在为销售部门提供指导和支持，推动销售和公司的共同发展，实现今年销售总目标。

企业管理应该遵循严谨的业务流程，以客户为中心的前提下满足客户的合理需求。尤其是外部销售点，以往公司管理不够严格，缺乏有效监管。今后，我们应当以事实为依据，加强对那些业绩不佳的销售点的管理，必要时需进行人员调整

或撤销。

## 季度工作报告篇七

前三季度，全县工业经济小幅增长，累计实现工业总产值13.57亿元，同比增长3.8%。由于受到出口疲软、资金不足等影响，下一阶段发展仍不容乐观，要顺利完成全年目标，有一定困难。

1、重点行业四增二减。水产加工、机械制造、船舶修理、水泥制品制造、电力供应和石材开采六大主要行业上半年实现工业总产值10.42亿元，同比增长1.1%，其增量对全县工业产值增长的贡献率达22.8%，拉动全县工业总产值增长0.9个百分点。其中，船舶工业、水泥制品制造、机械制造和电力供应业实现正增长，同比分别增长15.2%、14.2%、9.8%和6.3%；石材开采和水产加工业出现负增长，同比分别下降2.9%和2.0%。船舶工业快速增长主要得益于海水养殖业用船的增加使行业发展良好；石材开采和水产加工业分别由于内河船舶禁运政策制约和上年库存较多，致使产值下降。

2、个私工业进一步壮大。前三季度，全县个私工业完成产值10.53亿元，同比增长16.5%，增速高于全部工业12.7个百分点，拉动全县工业增长11.4个百分点。其中，个体工业实现产值7.37亿元，同比增长5.5%，对全县工业的贡献率为76.9%，拉动全县工业增长2.9个百分点；私营企业实现产值3.16亿元，同比增长53.7%，占全县工业总产值的比重由上年同期的22.8%上升至30.0%，拉动全县工业增长8.5个百分点。

3、规模以下工业发展平稳。前三季度，我县规下工业企业共实现工业总产值9.25亿元，同比增长6.5%，增速高于全市平均0.1个百分点且位居四个县区第二，总量占全部工业总产值的68.2%。根据抽样调查，一至三季度规模以下工业增加值增速分别为9.7%、9.2%、9.0%，显示了良好的运营状况；市级样本累计实现主营业务收入1807万元，同比增长13.8%。

1、工业企业规模偏小.前三季度，从工业总产值看，全市共实现工业总产值1482.70亿元，我县工业总产值仅占全市的0.91%；从规模以上工业总产值看，全市规模以上工业企业共实现工业总产值1188.92亿元，我县仅占全市的0.36%；从规模以上工业企业家数看，全市工业规模以上工业企业379家，我县仅占全市的3.5%。

2、规模以上工业产值效益同步下滑.前三季度，规模以上工业产值今年首次出现负增长，实现产值4.31亿元，同比下降1.5%，增幅分别比二季度回落1.9个和4.9个百分点.企业效益下滑明显，前三季度，规上工业企业累计实现主营业务收入2.59亿元，同比下降4.8%；实现利润总额764万元，同比下降22.5%；亏损企业面达75.0%，亏损企业亏损额达530万元，同比增长57.8%。

3、出口形势严峻.由于受到外贸出口形势持续不景气和上年水产品库存较多的影响，前三季度，全县共实现工业出口交货值2607万元，同比下降23.6%，降幅比二季度扩大3.2个百分点，其中规上工业企业实现工业出口交货值1507万元，同比下降22.7%，降幅比二季度扩大17.8个百分点。

4、企业融资难度进一步增加.前三季度，全县规上工业企业负债总额3.14亿元，同比增长11.1%，其中银行贷款余额为1.03亿元，同比下降0.5%，因此一部分企业转向民间融资，使资产负债率高达71.2%，比上年同期上升2.2个百分点，企业融资难度进一步增加。

1、扩大企业规模，增加工业经济总量.一是确立“个转企”重点培育对象，建立“个转企”培育后备库，切实完成县“个转企”、“小升规”年度目标.二是对规模以上企业逐一诊断把脉，指导企业结合自身实际，科学制定战略发展规划，通过技术改造、招商引资、技术并购等方式，上项目、扩规模、提产能，实现做大做强.三是引进具有发展潜力的工业企业，加大政策扶持力度，并借此带动本地企业发展，增

加经济总量。

2、出台配套优惠政策，提升企业经济效益。一是根据企业、行业所需，制定出台更多的优惠帮扶政策，以财政补贴原材料上涨差价、加强物价监管等方式缓解企业因原材料上涨带来的冲击，激励企业生产发展。二是对战略性新兴产业等实行生产奖励制度，给企业适当补助，提高企业生产积极性，提升企业经营效益。三是加大对政策的宣传力度，并简化操作流程，使得企业能够方便、快捷地获得支持，让政策真正落到实处。

3、加快调整出口结构，积极接轨国际标准。一是调整出口地区品种结构，逐步走向市场多元化，跟踪研究水产品和仪器市场动态，及时了解国际市场需求。二是继续帮助传统水产企业和仪器制造企业开拓市场，积极参与各类产品展销会，扩展销售渠道，打开知名度。三是严格按照发达国家质量要求，加强国外标准和检测方法研究，尽快建立系统科学的质量标准制定和评价体系。

4、改善融资环境，破解融资难题。一是深入企业、深入项目，帮助企业解决经营中实际遇到的融资难题，指导企业用活、用好、用足当前各项政策。二要帮助经营特别困难或面临资金链断裂的企业，尤其是贻贝库存积压较多的水产加工企业，一手保发展，一手保稳定。三是积极构建银企信息的互动平台，简化企业贷款手续，进一步加强供需双方的沟通和联系。