

2023年一季度经营分析报告 公司一季度 财务分析报告(优秀6篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来看看吧。

一季度经营分析报告篇一

公司董事长、董事会及各股东：

公司于月14日注册成立，实收资本金为：200万人民币(折合：31.28万美元)。到11月14日止，昆明基本户头现金余额为158612.14元(折合：2.48万美元)，老挝库存余额1012.71美元，扣还分公司1万美元的借款后，实际公司还留余资本金：15853.69美元。按公司预算管理还能够维持正常运行2个月。

现就xx公司(老挝)截止2011月14日：

1、费用比例不合理，工作重心偏差□xx公司费用总额为23.53万美元，其中差旅费、招待费、职工工资为7.24万美元、1.79万美元、8.95万美元，分别占30.76%、7.61%、38.02%，是主要的开支来源。

原因：其中首先差旅费主要是公司人员往返机票360¥/人/往返费，按公司预算4000元/月远远不够，其次是招待费较大，主要是国内过来人员、考察人员、朋友、签订合同项目宴餐级别及次数较多，以后这部分费用应重点控制，以便减轻公司经济负担与员工工作以外的负担，把精力重点调到工作上来。最后职工工资为固定费用不可控费用，为公司必要开支，主要是年开始公司新增人员(3人)较多，人员增加所致，目前领取工资人数为11人(不含洗码与典当公司)。

2、资金费用开支不明确，重此轻彼。发生在吃、喝、住、行上的差旅费、招待费较大，而实际用于公司发展上的资金较少。而像公司装修、采购办公用品、办公用品、购固定资产等必要开支时手续繁多难以支付。

3、从xx公司成立以来，公司所有员工对各项目的资金使用情况进行进一步说明：

一是公司行政办公。用于本部行政办公费用为33632.14美元，其中主要开支为水电、电话通讯、生活费、物业、签证、办公费等，应有别墅a9办公室承担的开支部分。

二是公司的期间费用及未找到房屋租赁前的费用，公司花费了较大的人力成本，具体费用为：办公费、办证、会议及人员开支。

最后□xx公司截至11月14日库存现金余额为1012.71美元。资金的紧张给工作开展带来相当不便。请尽快调拨后续资金，以便支撑公司正常运转。

专此报告！

xx公司

一季度经营分析报告篇二

广东市场部第三季度大体经营状况是，销售收入是792657元，销售成本是168453元(销售盒数6239)，赠品费用是33561元(赠品盒数1243)，销售费用是440972.33元，经营利润是149670.67元，投入产出比是1：21。

对3个月报表的总结及平时累计的数据可以反映出以下几个问题：

一、8月、9月、10月的销售收入分别占季度总收入的39%、25%、36%，不难看出9月的销售收入比8、10两月的销售收入下降了10多个百分点。致使9月销售收入下降的原因是什么呢？除了客观原因比如学校开学之类的原因外，我想另外的一个重要原因是广告费的减少，从报表上看9月的广告费是63367元，8月的广告费是66328元，两个月的广告费仅相差大约3000元，而销售收入确相差了大约100000元。仅用两个月的数据进行比较，未免有些武断，再者也并不全是广告的原因，存在别的客观因素。但我始终认为9月销售收入少与广告费投入力度的不够是有一定联系的，我认为广东市场部应适当的加大广告投放力度，节约瘦身决不能瘦身于广告。

二、广东市场部第三季度的工资费用共发生95643.6元，占销售收入的12%。下面以表格的形式说明一下各办事处的工资费用的情况：

从表中可以看出中上办事处的人力资源利用的比较好，其他办事处的工作人员并没有发挥全部能力，是有潜力可挖的。提议各办事处主任想办法加强对员工的管理调动起员工的工作热情，使其释放出更多的能量。

三、广东市场部三季度咨询电话总数是1580个，咨询购买人数是251人，咨询购买盒数是1289盒，咨询人均购买量是5盒，从上可以看出每打来一个咨询电话，只能卖出0.8盒药，这说明客请的工作还不到位，所以必须对客请要做进一步较为细致工作能力的培养，对做的比较好的客请要有相应的鼓励与奖励，并让她总结出经验并且记录下来，做成手册发给其他经验不足的客请。再者要时不时的开个研讨会，让客请们讨论一下在工作中遇到的问题，怎样才能最好的解决问题，也相互传授一下工作上的心得与经验。总之要创造出良好的环境，让客请们主动的去相互学习，相互促进。

四、从平时累计的数据可以看出，刘院长每次到广东作活动都能为广东带来很大的销量，这决不是偶然的。除了刘院长

牌子亮、知名度高、客请准备工作做的`好外，和刘院长的无与伦比的敬业精神、积极的工作态度是分不开的。有时为给患者看病连饭都顾不上吃，甚至连水都难喝上一口，从早忙到晚。对每一个患者都是那么和蔼可亲、诚意待人、认真负责的给患者的家长讲解其病情从不消极怠慢，这样就会给患者的家长带来极大的信任感，很少有家长给孩子看完病后不买药的。在反观当地专家，活动次数作的不少但销量却不能让人满意。作了好几次活动的销量不如刘院长一次作活动的销量，甚至有些当地专家作了一天的活动一盒药也没买出去，咎其原因处了某些如到堂人数少等客观原因外，最重要的原因就是工作态度的消极。听客请反映某些当地专家在给患者看病时无精打采、草草了事，对患者的家长爱答不理。就这样的专家怎么会给患者的家长带来信任感，家长不相信你怎么会买药。所以我建议先是让客请与这些不负责的专家沟通，用一些婉转的语言指出其在工作中的不足，让他予以改正。如果效果不好那就让办事处主任或经理开门见山、直言不讳的与之谈判，如其还是不改那就坚决予以取剔决不姑息挽留。也建议各办事处主任在生活工作当中多留意、多找寻工作态度积极的专家，我相信一个好的专家也会为我们带来一个好的销量。

以上是我在第三季度工作中找出的几点问题及对问题的分析与解决建议，自知写的不好请领导见谅。

广东市场部财务人员 xx

20xx年11月17日

一季度经营分析报告篇三

广东市场部第三季度大体经营状况是，销售收入是792657元，销售成本是168453元(销售盒数6239)，赠品费用是33561元(赠品盒数1243)，销售费用是440972.33元，经营利润是149670.67元，投入产出比是1：21。

对3个月报表的总结及平时累计的数据可以反映出以下几个问题：

一、8月、9月、10月的销售收入分别占季度总收入的39%、25%、36%，不难看出9月的销售收入比8、10两月的销售收入下降了10多个百分点。致使9月销售收入下降的原因是什么呢？除了客观原因比如学校开学之类的原因外，我想另外的一个重要原因是广告费的减少，从报表上看9月的广告费是63367元，8月的广告费是66328元，两个月的广告费仅相差大约3000元，而销售收入确相差了大约100000元。仅用两个月的数据进行比较，未免有些武断，再者也并不全是广告的原因，存在别的客观因素。但我始终认为9月销售收入少与广告费投入力度的不够是有一定联系的，我认为广东市场部应适当的加大广告投放力度，节约瘦身决不能瘦身于广告。

二、广东市场部第三季度的工资费用共发生95643.6元，占销售收入的12%。下面以表格的形式说明一下各办事处的工资费用的情况：

从表中可以看出中上办事处的人力资源利用的比较好，其他办事处的工作人员并没有发挥全部能力，是有潜力可挖的。提议各办事处主任想办法加强对员工的管理调动起员工的工作热情，使其释放出更多的能量。

三、广东市场部三季度咨询电话总数是1580个，咨询购买人数是251人，咨询购买盒数是1289盒，咨询人均购买量是5盒，从上可以看出每打来一个咨询电话，只能卖出0.8盒药，这说明客请的工作还不到位，所以必须对客请要做进一步较为细致工作能力的培养，对做的比较好的客请要有相应的鼓励与奖励，并让她总结出经验并且记录下来，做成手册发给其他经验不足的客请。再者要时不时的开个研讨会，让客请们讨论一下在工作中遇到的问题，怎样才能最好的解决问题，也相互传授一下工作上的心得与经验。总之要创造出良好的环境，让客请们主动的去相互学习，相互促进。

四、从平时累计的数据可以看出，刘院长每次到广东作活动都能为广东带来很大的销量，这决不是偶然的。除了刘院长牌子亮、知名度高、客请准备工作做的好外，和刘院长的无与伦比的敬业精神、积极的工作态度是分不开的。有时为给患者看病连饭都顾不上吃，甚至连水都难喝上一口，从早忙到晚。对每一个患者都是那么和蔼可亲、诚意待人、认真负责的给患者的家长讲解其病情从不消极怠慢，这样就会给患者的家长带来极大的信任感，很少有家长给孩子看完病后不买药的。在反观当地专家，活动次数作的不少但销量却不能让人满意。作了好几次活动的销量不如刘院长一次作活动的销量，甚至有些当地专家作了一天的活动一盒药也没买出去，咎其原因处了某些如到堂人数少等客观原因外，最重要的原因就是工作态度的消极。听客请反映某些当地专家在给患者看病时无精打采、草草了事，对患者的家长爱答不理。就这样的专家怎么会给患者的家长带来信任感，家长不相信你怎么会买药。所以我建议先是让客请与这些不负责的专家沟通，用一些婉转的语言指出其在工作中的不足，让他予以改正。如果效果不好那就让办事处主任或经理开门见山、直言不讳的与之谈判，如其还是不改那就坚决予以取剔决不姑息挽留。也建议各办事处主任在生活工作当中多留意、多找寻工作态度积极的专家，我相信一个好的专家也会为我们带来一个好的销量。

以上是我在第三季度工作中找出的几点问题及对问题的分析与解决建议，自知写的不好请领导见谅。

广东市场部财务人员xx

20xx年11月17日

一季度经营分析报告篇四

公司简介：

中国明洋电器有限公司是特大型电子信息产业公司，成立于1969年。目前注册资本493767819.00元，员工20034名，其中技术人员2000多名，员工中80%以上为本科学历，优良员工素质是明洋电器稳健发展的最根本保证。

明洋电器于1997年在上海交易所上市，主营电视制造业务，同时以电视业务为基础，向其他家电业务延伸。旗下的明样电器，明洋冰箱当选中国名牌，明洋电视被评为国家免检产品，并荣获国家出口免检资格。

明洋电器坚持“技术立企，稳健经营”的发展战略，以优化产业结构为基础，技术创新为动力，资产运营为杠杆，持续健康发展。进入21世纪，明洋电器以强大的研发实力为后盾，以优秀的国家化经营管理团队为支撑，加快了产业扩张的速度，已形成了以数字多媒体技术，现代通信技术和智能信息系统技术为支撑，涵盖多媒体，家电，通信，智能信息系统和现代地产与服务的产业格局。2008年明洋电器实现销售收入134亿元，在中国电子信息百强企业中名列前茅。

明洋电器是国家首批创新型企业，国家创新体系企业研发中心试点单位，中宣部，国务院国资委推举的全国十大国企典型，拥有国家级企业技术中心，国家级博士后科研工作站，国家863成果产业化基地，国家火炬计划软件产业基地，数字多媒体及时国家重点实验室。公司在北京，深圳，顺德，美国，比利时，荷兰等地建有研发中心，初步确立全球研发体系。科学高效的技术创新体系，使明洋电器的技术创新工作始终走在国内同行的前列。

公司产品及荣誉：

明洋电器主营业务是电视制造，2006年之前公司的产品以传统的背投电视为主，2006年背投电视的年销售收入达30亿元，占公司总收入的90%。但是随着科技的进步和健康生活的理念日益深入人心，新兴led液晶电视逐渐成为市场的主流产品。

公司审时度势，果断放弃背投电视的投入而全力发展新兴led液晶电视。目前公司已经申请30多项液晶电视专利技术，第一批液晶电视已经投入国内一线市场，消费者反响热烈。公司计划在未来继续加大对液晶电视的固定投入，抢占市场霸主地位。

公司在历年经历中，抓紧产品质量，注重科技创新，遵循环保理念，同时积极履行社会责任。获得良好社会声誉和许多荣誉称号。

生产及销售情况：

明洋电器拥有中国最先进生产线之一，年彩电产能1600万台。目前，明洋电器在南非、埃及、阿尔及利亚等地均建立了生产基地，在全球设有15个海外分支机构，产品远销130多个国家和地区。

1. 短期偿债能力分析

营运资本分析

通过上面的分析可以看出，明洋电器08年末的短期偿债能力增强，从行业角度看，公司的偿债能力较强。

2. 长期偿债能力分析

资产负债率分析：

根据前面的计算，可以发现明洋电器08年年末的资产负债率比年初下降，这说明公司的长期偿债能力增强，从行业角度看，公司的资产负债率低于行业平均水平，这说明公司的长期偿债能力优于一般的同类公司。从企业经营的角度看，该比率不宜过高过低。权益乘数分析：

根据前面的计算，可以发现明洋电器08年年末的权益乘数比年初下降，这说明公司的长期偿债能力增强。从企业经营的角度看，该比率不宜过高过低。有形净值债务率分析：

根据前面的计算，可以发现明洋电器08年年末的有形净值债务率比年初下降，这说明公司的长期偿债能力增强。从企业经营的角度看，该比率不宜过高过低。已获利息倍数分析：

根据前面的计算可以看出，明洋电器的长期偿债能力(增强)，从行业角度看，公司的长期偿债能力(较强)。

3. 营运能力分析

应收账款周转率分析

根据前面的比率计算可以看出，与07年相比，08年明洋电器的营运能力(减弱)，从行业角度看，公司的营运能力(较高)。

4. 盈利能力分析

相关比率计算：请根据背景材料给出的信息计算衡量盈利能力的相关数据和比率，资产负债表项目均取本年数。(比率以百分比表示，结果均保留两位小数)

销售净利率分析

根据前面计算的比率可以看出，与07年相比，总体而言，08年明洋电器的盈利能力(增强)，从行业角度看，公司的盈利能力(较低)。

5. 杜邦财务分析

杜邦分析指标

杜邦体系公式：净资产收益率=资产净利率×权益乘数

资产净利率=销售净利率×总资产周转率

净资产收益率=销售净利率×总资产周转率×权益乘数

杜邦体系分析

请根据背景材料计算相关比率，简便起见，所有比率不用均值计算，皆采用端点值计算即可。由于保留两小数后的三个分解项乘积结果与roe实际值存在偏差，所以此处给出采用杜邦公式计算得的`roe值，只要求计算roe的各项分解值(roe=ros的结果以百分比的形式表示，em=at以数值形式表示，均保留两位小数)

因素替代分析

请根据背景材料以及前面计算的结果，按照“销售净利率-总资产周转率-权益乘数”这样的顺序进行roe的因素替代分析。(结果保留两位小数)。

6. 营运能力分析(成长性分析)

明洋电器管理存在的问题

建议：

6. 树立家电连锁企业财务经营理论

一季度经营分析报告篇五

在全县第一季度经济工作调度会议上的汇报提纲

今年以来，鲁桥镇党委、政府一班人，以崭新的精神面貌，带领全镇人民，认真贯彻落实党的十六大精神，按照“发展

要有新思路，改革要有新突破，开放要有新局面，各项工作要有新举措”的要求，审时度势，切实把加快发展作为第一要务，把建设经济强镇与全面建设小康社会的目标有机结合起来，与时俱进，开拓进取，采取一系列行之有效的措施，实施重点突破，确保国民经济持续、快速、健康发展。从一季度经济运行情况看，主要经济指标执行情况好于预期，为实现全年的奋斗目标奠定了基础。总体上看，今年一季度的经济运行情况，与上年相比，可以概括为“四句话，十二个字”，那就是“开局顺、速度快、质量好、效益高”。

“开局顺”就是一季度主要经济指标如国内生产总值、工业总产值、财政收入、固定资产投资等都有较快增长。“速度快”就是国内生产总值增幅高于前四年同期平均增幅1.2个百分点。“质量好”表现为，结构调整中，三次产业全面增长，第二、三产业成为国民经济快速增长的主要推动力量。“效益高”体现在，工业经济效益综合指数、规模工业实现利润总额、利税总额都有新的突破。

1、民营经济快速发展。积极实施“123”工程，继续实施全民招商，不断扩大对外贸易。第一季度，全镇共实施项目14个，其中新建项目8个，投资在1000万元以上的重点项目6个。在重点项目建设中，北京仕龙恒信科技发展有限公司投资6000万元的电子工业项目、黑龙江省集贤县的徐凯投资1150万元的冷藏加工厂，以及投资额为600万元的泗河港项目都已立项。总投资800万元的延峰湖产品加工厂、以及投资1500万元的中大饲料加工厂都已到位500万元、600万元。上海大江饲料公司投资1000万元的饲料加工项目已达成协议，并签订合同。到目前，全镇累计完成固定资产投资10438万元，合同利用外资17180万元，实际到位资金8515万元，民营经济个体工商户达到1600余家，从业人员5716人，民营经济营业收入10840万元。

2、地方财政收入突破性进展。进一步加大了依法治税力度，切实加强和改善税收征管，建立完善工作机制，挖掘税收潜

力，规范税收秩序。加强了对重点税源、重点行业 and 新兴产业税收的监控和征管，真正把应缴税款全部收上来。到目前，全镇地方财政收入达到169.75万元，同比增加2163.33%，占年计划的62%。

今年以来，我镇的经济工作全面进步，但也存在着一些不可忽视的问题：一是民营经济中工业企业项目较少，在建的产业项目不多，对经济的拉动作用有待加强。二是在民营企业建设中，用地审批工作难，部分重大建设项目不能按期实施，形成合同引资数额大，而实际到位资金少的现象。三是项目建设资金供应与投入需求矛盾突出，影响投资总量的进一步扩张。

在下一步的民营经济、招商引资工作中，我们将通过制订优惠政策，优化发展环境，改善基础设施条件等，努力在全镇上下营造“投资者是上帝，引资者是功臣”的浓厚社会氛围。紧紧依托我镇地处湖区、矿区的资源优势，历史文化底蕴深的人才优势，大力实施“做强镇、树强村、建强企”活动，引导群众大力发展机械制造业、加工业、服务业、运销业、商贸业、规模种植业和规模养殖业等，让全镇更多的群众从事民营经济，最大限度的扩大经商范围，形成全民经商的“铺天盖地”发展之势。年内新增民营工商户380户，总数达到1950户，新增固定资产投资50万元以上的企业36家，注册资本金增长100%以上，民营企业上缴税金增长50%以上，占全部上缴税金总额的83%以上。

培植壮大民营工业。力争在1-2年内培植成为全镇乃至全县、全市民营经济的支柱或龙头企业6家。重点扶持铸钢厂、恒信仕龙科技有限公司、延峰湖产品加工厂、通达、广会航运公司等六大骨干企业。年内实现新增规模以上企业4家，总数达到7家。完善园区建设。按照“优化资源、相对集中、配套完善”的方针，进一步完善“镇驻地工业园区”和“仲浅民营企业园区”的相关配套建设，使两大工业企业园区真正成为我镇招商引资的平台，经济发展的隆起带。

全力抓好招商引资和外经外贸。一是继续实施招商引资责任制与考核奖惩制，把招商引资的任务分解到部门，落实到各级领导干部身上，进一步加大考核力度，把招商引资任务完成情况直接与工资、晋升，评先树优挂钩，奖优罚劣，严格落实奖惩措施。二是扩大外商投资领域，寻求有效利用外资的载体，加快我镇现代农业、高新技术产业，工业精密产品、旅游服务业等领域利用外资的步伐，增强引进外资的针对性、实效性，提高招商引资的项目签约率、开工率和竣工率。三是进一步更新招商观念，改善投资环境，改进招商方式。大力实施亲情招商、代理招商、专业招商和企业招商等，发挥企业在招商引资中的主体作用，把企业推向招商引资第一线，形成政府推动，市场运作，企业为主的招商机制，提高招商成功率。年内利用市外资金达到2亿元，固定资产投资达到2.6亿元，营业收入达到7亿元，增加值达到1.45亿元，合同利用国外资金500万美元，实际利用外资200万美元。成立自营进出口公司，年内实现外贸自营出口额100万美元。

继续抓好增收节支工作，实现财政税收翻两翻的目标。加强对重点税源、重点行业 and 新兴产业税收的监控和征管，确保财政预算目标实现。一要培育财源。振兴工业经济，培育骨干财源；积极发展乡镇企业，培育新兴财源；规范市场管理，发展第三产业，培育基础财源。二要严格税收征管，做到依法征收，应收尽收。三要厉行节约，优化支出结构，强化预算管理，严格控制支出。

2005年3月25日

一季度经营分析报告篇六

分析报告：比较常用的文体分析报告：化学术语以下是小编整理的银行一季度安保分析报告六篇，仅供参考，希望能够帮助到大家。

元，同比多增4615万元。各项贷款较年初增加20149万元，余额达到160047万元，完成市分行下达一季度净投放计划的%。实现银行卡手续费收入140万元，多比多收42万元。

市行针对年末岁首市场现金流量增加及金融同业竞争异常激烈的现状，先人一步，快人一拍，按照总、分行要求，迅速在全行拉开了“伴你成长金钥匙春天行动”营销宣传活动。一是抓好媒体宣传。市分行通过**电视台点播电视连续剧，在市委机关报《**日报》专版刊登全省农行各项存款超3000亿元宣传活动，加深了市民对农业银行的良好影响。各县支行通过当地电视台等媒体点播电视剧、滚动播出新年祝辞、慰问信，在城区繁华地带设置业务宣传咨询点等方式全方位立体宣传农行产品，掀起了营销宣传热潮。宕昌、两当、文县三个县支行还与当地移动、联通公司协商为客户订制了动听悦耳复修改、调整优化，已形成了较为全面、较为成熟、较为系统的最终版本，并已进入紧锣密鼓的前期演练，为中心机房的顺利搬迁奠定坚实基础。

文化深植取得明显成效

1、员工凝聚力进一步增强，人心思齐共谋发展。

大力开展“文化深植年”各项活动，在加强核心文化理念和企业愿景宣导同时，结合我部工作实际，一方面通过各种内部新闻载体，广泛宣讲改革核心思想、新型机制办法等内容，大力促成改革理念广为接受，企业愿景深入人心的良好局面；另一方面，通过高规格承办省行客户答谢会，举办本部新春团拜会和有益文娱活动等方式，展示全新企业形象，丰富员工业余生活，极大增强员工自豪感和自信心，并极大提升团队凝聚力，切实营造出勤奋工作，快乐生活的工作氛围。

2、班子战斗力进一步改善，求真务实率先垂范。

新一届党委班子高度重视工作作风建设，通过一系列行之有

效的机制办法，以身作则大力推动从严治行，亲身示范强力推动精细管理、身先士卒倾力推动务实经营，“营销在一线，调研在基层、办公在大堂”，极大鼓舞全行士气，有效提振员工精神。

3、干部执行力进一步提升，令行禁止指挥得力。

经过工作磨合和全新干部管理机制的推行，新一届党委班子对领导干部“高标准、严要求、求实效”的工作要求已得到包括中层骨干在内的全行上下基本认同，各级领导干部对党委战略意图的领会、思路理念的共识和政策措施的拥护已成为一种自觉行动，工作布置重传导到位，工作过程有情况反馈，中层干部带头依法合规、落实经营转型、注重工作督办、践行服务基层的理念得到初步贯彻，干部执行力水平跃上一个全新台阶。

1、有效理顺营销体系，实施源头性客户营销，大力拓展目标客户，全力推动对公业务全面发力。

一是严格落实省行“八个到位”管理要求，加快对公营销转型。加快理顺

等企业信息，并要求各支行因地制宜，选取辖内纳税或销售额前50强等重点企业，作为各支完善行发展的目标客户范围，有针对性地开展客户拓展工作。各项营销机制，有效开展对公产品推广竞赛。制定了客户基础建设、客户经理管理和绩效考核、对公营销突出贡献奖励等一系列对公业务管理办法、并组织实施对公客户基础建设项目；制定并实施实施代理保险、第三方存管、国际业务等多项对公产品推广竞赛活动方案。

网上银行、代发工资、公务卡代理国库集中支付、水电费代收等产品的综合营销，为客户提供全方位、多元化服务，有效锁定集团性、系统性客户并带动上全面推动同业存款营销。

在继续重点营下游公司的存款增长；销湘财、方正、财富等3家本地券商和金信、德盛、方正、大有等4家期货公司的基础上，大力营销其他非银行类同业存款资金，并积极组织中国银行、农发行、信用社等本地银行类同业存款资金。

重工”、“中建五局”等优质客户的贷款需求，月度、季度规模严格做到规模不超额、不节余，同时有明确战略性客户名单，实施效改善信贷结构和综合回报收益。倾斜性营销方案。根据现有资产客户情况，筛选出对我部对公业务贡献较大、发展空间较大的战略性客户，从客户经理管理、信贷资源配置等方面，加强营销管理，优先计划安排。目前已明确的战略努力改善行业和客户结构，做性客户包括xx在内，共计xx户。好新客户调查授信工作。重点对长沙银行综合授信20亿元、对恒盛集团综合授信6000万元、浏阳河酒业特别授信1.2亿元、芙蓉国集团增量授信1亿元、新奥燃气综合授信1亿元、未名生物综合授信1亿元、湘锰电表综合授信2014万元、辣妹子固定资产项目贷款3000万元以及先导区土地储备项目3.8亿元等。

“厂商银”、“多户联保”“工程机械设备按揭贷款”等同业同质类中小企业融资产品，抢占市场客户，提高市场份额。同时提高中小企业贷款审批效率，完善财产抵押制度和贷款抵押物认定办法，采取动产、应收账款、仓单、股权和知识产权质押等多种抵押担保方式，缓解中小企业贷款抵质押不足的矛盾，建立和完善中小企业金融服务体系，提高同业竞争力。

“三农”客户，逐支行逐客户上门营销，落实目标任务；继续加强保险代理营销，努力提高财产险代理业绩，增强保险代理网点经营创利能力；加大重点外汇业务产品推介宣传工作，促动支行有效营销。

2、精心部署春天行动，深入推动网点转型，强化个人高端客户营销，不断掀起零售业务营销热潮。

为一季度综合营销奠定客户基础。开展多项专题营销活动，不断掀起营销热潮。一季度，营业部在全辖统一组织了“农行送福到万家”宣传营销活动并分阶段筹备了丰厚礼品。春节前，集中开展送“福字”、送“春联”的营销造势；春节后，大力实施“存款有礼”营销活动；各支行、各网点还根据自身特点，大力开展营销“进市场、进社区、进学校、进机关”等四进活动，掀起一波又一波营销高潮。

标，着力提速硬件改造升级，狠抓网点服务能力和服务水平大力提升。为确保网点转型各项工作落到实处，发布网点转型建设基础工程一号指令，从落实网点人员编制、客户经理配备、持证理财人员到位、标杆网点建设、贵宾客户分层维护责任落实等方面推动全辖网点转型加速进行。

户等级提升的“三包”责任，全面提升个人中在客户维护上有效分解营销责任。从支高端客户的管户水平。行行长、前台部门总经理，到支行副行长、前台部门副总经理，直在营到客户经理，均明确了相应层级的客户维护目标和职责。销策略上灵活高效。对个人高端客户以加强关系维护、定期走访、在机制产品渗透、资讯服务、关怀答谢等多种方式开展营销。建设上，要专项配置资源、严格考核兑现。3月末，我部10万元以上优质客户净增3372户，完成省分行春天行动任务的98，在全省排名第三。特别是500万元以上客户净增7户，列全省第一，中高端客户维护和拓展工作初见成效，客户认可度逐步提升。

力，促进个贷业务从数量的不断理顺业务流程，切实提高工作效率扩张向质量的提升转变。率。充分发挥个贷集中经营对基层行营销的服务、保障作用，每个环节均严守操作流程和时限，每笔业务均完成所有环节；同时积极响应支行工作要求，联动营销、上门服务，以高效标准的服务促进逐户建个贷业务又好又快发展，一季度实现新增个贷xx亿元。账、定期催收，切实做好贷后管理，严密防范风险。

3、大力实施培训先行，积极创新营销模式，着力开展重点突破，实现零售中间收入有效突破。

显著成效。至季末，各项信用卡、电子银行指标；同时重点抓好大型市场专题营销活动，向专业市场优质客户重点推介以转账电话为主体的电子银行产品组合，并开展扫门店等营销宣传活动，取得了明显的实效。仅3月2日雨花区支行在长沙高桥大市场家电百货城举办“‘e市场赢轻松’电子银行产品走进专业市场”大型营销活动中，就办理转账电话40台，为300多名客户办理了网上银行、短信通、手机银行等电子银行业务，发放宣传资料3000余份，赠送小礼品1000余份。

4、切实加强市场研究，重点支持优势产业，全面强化综合营销，大力推进“三农”业务。

推广“三农”和县域特色产品，增强产品体系对六项计划的支撑能力。加强上下联动，深入研究特色金融需求和同业产品创新情况，大力研发区域性金融产品。当前正在重点研发县域贸易融资贷款、县域油茶林贷款，积极试点我行县域特色小企业联保贷款，加大对“金益农”品牌及项下“三农”和县域金融产品的宣传与推广力度，确立在县域金融市场的高端和领先形象，提高品牌的知名度和美誉度。

今年以来，我们把增强员工的防范意识放在十分突出的地位，重点围绕防抢、防盗、防诈骗的应知应会等资料对网点员工进行预案教育和防范技能演练，收到了较好的效果。

预案演练，就是对员工进行案例的教育，组织员工熟悉“四防预案”，增强防范意识，提高防范潜力。针对近年来银行案件日趋频繁的严峻局面，我们及时收集整理转发相关案例，认真组织员工学习上级行下发的各种文件、通报、通知、案例剖析等30余次，组织员工各类应急演练40余次，并针对我行自身的防范工作进行分析查找隐患，完善防范措施。对前台网点的防范技能教育，主要侧重学习相关规章制度和基本

防范技能，掌握正确的操作规范和程序以及发生紧急状况的应急处置措施分工、动作要领，各种自卫武器、报警监控装置的操作使用，并使员工较熟练地掌握了突发性事件及遇险的应急方法，有效地提高了全员安全防范的潜力。

安全防护设施建设对抵御盗窃、抢劫等不法侵害案件的发生和预防起着无法替代的作用。因此，我行在注重抓全员防范意识教育培训的同时，十分注重抓好防护设施建设，保证所有营业场所有灵敏可靠、严密完善的技防、物防设施。

1、加强对网点技防设施的建设，在支行的大力支持下，投资46万多资金对3个营业网点的监控设备进行了更新升级，保证了监控录像图像的清晰和正常运转。

2、加强对消防器材的管理，今年在国庆节前花费2.1万元检修灭火器160具，并克服困难对办公大楼消防设施进行改造，个性是在施工过程中，为了施工队能够按时，按标准完成改造，作为现场实施职责人我们经常去施工现场对施工方案，所用材料进行严格审查，严格按照“消防法”规定的标准进行施工，严把质量，不能花了钱买下安全隐患，坚决杜绝粗制滥造、偷工减料、以次充好等现象，确保改造质量上乘、安全可靠。保证其完全贴合“消防法”的标准，基本构成了人防、物防、技防相结合的防护体系，为保护全行员工生命和国家财产，奠定了坚实的基础。

3、在技防设施的管理上，支行明确各网点负责人对物防、技防设施的管理负总责，制订了监控设施管理制度，并每一天进行回放检查、定期保养，确保了技防设施的正常运行。

加强检查监督作为落实各项规章制度，及时发现问题，堵塞漏洞，防范各类案件和事故发生的最基本的手段。

1、支行坚持每月对所属网点进行全面检查，分五个层次落实检查工作，即行长亲自查；分管行长定期查；保卫人员每周

查，每周对所有网点进行安全制度和防范设施检查；网点负责人和安全员坚持做到每日营业前后检查；行领导会同风险、业务等部门进行阶段性综合检查。

2、支行建立了节假日、双休日行领导值班岗，公布了值班电话。在平时工作中，突出抓好了对“重点部位、重点人员、重点岗位”和“早、中、晚”三个时段的安全检查，针对网点营业期间员工安防制度是否落实、柜员是否坚守岗位，柜员因故临时离岗是否能做到“两清一退”（即印章、现金清理入柜上锁、微机终端退出操作程序），中午和节假日是否确保一名网点负责人带班、两人以上当班等容易出现的问题和隐患薄弱的环节进行突击和回放录像等方法进行检查；对在安全检查中发现的问题，做到绝不放过、不迁就、重整改、严处罚。

3、加强了网点日常的自查工作。明确网点负责人是安全防范工作的第一责任人。在安全管理方面推行“一把手”工程，实行一票否决。把“谁主管、谁负责”当作安全保卫工作的最高责任制。目前，全行所有网点都设有安全员协助网点负责人进行安全检查，网点每日进行安全检查，并作详细记录。检查资料包括业务方面的章、证、押是否入箱上锁，水、电、气阀是否关掉；门、窗是否上锁；110报警设备是否就位等等。

4、建立健全规章制度以及开展不间断的检查工作，及时发现了薄弱环节，使一些潜在的事故苗头得到整改，消除了隐患，促进了员工防范意识的加强和各项规章制度的落实，有效地避免了案件和事故发生。

我支行现有职工20人，配有兼职保卫人员、消防员1人，营业网点2个，其中：地处城区的营业网点2个。

（一）完善组织领导，落实安全责任。

根据“谁主管，谁负责”的安全工作原则，我支行成立了以

文琦为组长和主办信贷、主办会计、二级支行负责人为成员的“_____安全保卫工作领导小组”，负责对我支行安全保卫工作的部署、安排、检查、总结等工作。同时配备了兼职保卫人员，落实了《_____安全保卫工作领导小组及工作职责》，对全支行和各分支行安全保卫工作进行了分工，落实了主任、支行负责人、兼职保卫人员、各岗位职工的安全保卫工作职责。年初与各支行以及每位职工签订了《经济、刑事、治安案件、责任事故防范责任书》将安全保卫工作分解到各营业网点，细化到岗位人头，形成了齐抓共管、分工协作、全员参与的安全工作格局。

(二)加强教学习教育，增强安全防范意识。今年，我支行从讲政治、讲安全、讲效益、讲发展的角度出发，正确看待安全与经营之间的关系，树立了“安全出效益，安全促发展”的经营思路，同时清醒地认识到案件防范的严峻形势，努力消除职工中普遍存在的侥幸、麻痹以及与己无关的心理，力争做好案件防范的主动性。结合“执行年活动”重要思想我支行每月组织职工召开了不少于两次的安全学习，重点学习了各项基本规章制度和金融系统发生的典型案例。在学习时立足于通过对全支行职工的政治思想教育、法律法纪教育、职业道德教育、规章制度教育，使全支行职工树立正确的世界观、人生观、价值观。通过学习我支行员工提高了遵章守纪的自觉性，增强了安全责任感和安全警惕性，防范意识有了较大的提高。突出表现在发现可疑情况和异常情况能积极主动地向上级有关部门反映等。

(三)组织防暴演练，提高防范能力。

今年，我支行根据各营业网点人员变动情况重新落实了防暴预案相关责任人，定期组织职工开展了预案演练，对营业期间，守库期间，押运期间的预案各环节进行了分工，明确了处置措施。制订了各种案件防范预案，对义务消防员进行了消防知识教育，定期组织操作技能训练。向每位职工详细讲解了各种安全器具和设施的保养及使用，进一步提高了全支

行员工防止经济案件和灾害事故的能力。

(四)加大设施投入，提高物防能力。

我支行长期把落实安全防范经费，按安全设施达标要求配齐安全设施、灭火器具作为确保安全的重要手段。遵循安全牢固，经济美观和超前防范相互兼顾的原则。

(五)完善安全制度，规范操作程序。

我支行认识到完善内控机制是衡量企业经营水平的重要指标，支行内控机制贯穿于业务经营和管理的全过程，任何一个环节的疏漏都有可能给支行的经营带来隐患或损失。因此，我支行根据上级行的有关规章制度制订了切合我支行实际的部分安全管理办法，通过制订和修改内部管理办法，明确了岗位职责，严格了操作规程，强化了岗位制约机制，使我支行业务操作各环节更具体、细致、规范。

(六)签订联防协议，增强群防群治水平。

抓安全工作，我支行始终立足于“预防为主，群防群治，突出重点，保障安全”的工作方针。年初，我支行就及时的与区域内的各派出所联系，达成共识，签订了联防协议。协议规定支行作为要害部门，派出所将按月对支行的安全保卫工作进行业务上的指导，有权对支行的安全工作进行检查，如发生针对支行的侵害行为，派出所应优先出警。同时我支行还积极与各住段民警联系，通过沟通与协调，取得了各住段民警对我支行安全保卫工作的大力支持。各营业网点还与友邻单位、友邻住户签订了联防协议，如发现可疑人员和可以情况各友邻单位和住户将通报和协助支行作好防止工作。通过与各方签订的联防协议，我支行多层次，多方位地加强了群防群治水平。

(七)坚持经常性检查，促进规章制度落实。根据上级行的有

关要求，我支行在对各营业网点的安全检查中不摆花架子，不做表面文章，注重在事前、事中、事后加大检查监督的力度。重点检查了在营业、守库期间基本制度的执行情况，安全设施到位和使用情况，就安全检查中发现的问题我支行进行了及时的纠正和处理，使安全隐患消除在了萌芽状态，取保了规章制度的贯彻和落实。

近年来，我支行的安全保卫工作较以前有了较大的改进，但在检查中发现还存在一些不容忽视的问题。表现在：部分员工安全意识不强；不按基本制度和操作规程办理业务等。造成这些问题的原因：一是对职工的教育和帮助不够，对职工违规事件分析思想和实质不深刻。二是部分职工安全警惕性不高，防范意识不强，过于相信同事，存在侥幸心理，认为各类经济案件离自己还很远，思想上没有足够的重视。三是我支行女职工较多，部分营业网点人员搭配不合理，造成客观上的安全隐患。

今年，我支行虽未发生各类经济案件和治安案件但从检查中发现的问题引起了我支行的高度重视，拟从以下几方面来加强管理。一是加强对职工的思想教育；通过法律法规、职业道德、警示、典型案例学习，使职工养成自觉抵制腐朽思想和不良生活方式的侵蚀，构筑牢固的思想防线。二是加强规章制度学习；以后将有计划、有针对性的组织职工认真学习各项规章制度和业务操作规程，在熟悉和掌握的基础上使职工真正认识到执行制度是保证各项业务安全运行的基础，也是消除隐患的前提，从而提高贯彻执行制度的自觉性，进一步加强员工的防范意识和自我保护能力，严守监督制约机制。三是关心职工的工作和生活；对支行职工工作时间内和八小时外多关心，多了解。对有问题的职工要经常了解其思想动态，多帮助和教育，使其正确认识自己的缺点和错误，促使其思想转化。四是狠抓制度落实，严格监督检查；规章制度是确保防止各类案件发生的有效保障，我支行将继续执行上级行保卫科提出的“制度贵在落实、贵在坚持、贵在执行”的指导思想，按期组织经常性的监督检查，对认真执行规章制度的

员工继续根据内部管理办法进行表彰和奖励，对有章不循和违规操作的人员按照上级规定严肃处理。

安全保卫工作是一项长期而艰巨的工作，以后我支行将以前瞻性的眼光，以预防为主做到早计划、早安排、早落实。通过加强学习，坚持经常性检查，逗硬奖惩来发现和解决问题，监督和促进各项基本制度的落实，确保我支行安全的经营和健康的发展。

为确保此次自查工作顺利进行，我局成立了以纪检书记为组长的自查自纠清查小组，积极开展自查自纠工作，银行安保自查报告。

成立清查小组，局领导要求认真学习文件精神，对照自查内容进行自查。做到不走过场不留死角，及时发现和解决存在的问题。

按照《绵竹市财政局关于开展全市财政资金安全检查工作的通知》的要求，我局对本单位内部控制制度、财务管理制度和财政资金的管理情况进行了自查。

1、建立健全行政事业单位内部控制制度。我局严格按照收支“两条线”原则，所有的业务收入都全额缴入财政国库，并按时间、单位、票据票号、金额做好每笔收入台账，每月末按时与财政国库科对账；每一笔业务支出都严格按照经办人——部门负责人——财务审核——分管领导审核——领导审批的审批程序执行财务报销制度。

2、财政票据指派专人专管，建立了票据领用、核销台账，年底按财政票据管理要求进行清零并注销。

3、我局财务印章管理原则是：分开存放保管，监督审批使用。财务专用章由会计负责保管，法人印章由出纳保管。财务印章保存在安全地方，并且经常检查，非保管人员不得使用，

非经单位负责人同意，不得携章外出。禁止非财务事项加盖财务印章，严禁财务印章外借。

4、财务科的职能职责明确，下设会计和出纳两个岗位，各自职责分工明确，会计与出纳之间，相互协调配合，并相互制约。月末出纳的现金、银行日记账与会计的账务相核对，会计的账务必须与银行和财政的相核对，确认无误后方可结账。会计并定期与不定期的对出纳的库存现金进行抽查。

5、我局财务核算基本按照行政事业单位会计制度进行核算与管理，但还不够完善，下步应按照要求进一步完善会计核算。

6、无违规开设银行账户，现有账户按照要求管理使用，对账制度每月末认真落实。

7、财政资金按相关规定进行管理与使用，财政资金拨付流程科学规范，财政资金审核及时到位，无财政资金未纳入国库集中支付。

这次自查自纠，是促使我局财务工作自我完善的一次切实可行的行动，使我们及时发现问题，并针对存在的问题及时加以整改，从而使我局财务工作更加完善有效。

为贯彻落实市联社案件专项治理工作，本人认真学习和领会了《关于落实案件专项治理采取有效措施防范银行案件风险的通知》（银监通6号）、《关于加大防范操作风险工作力度的通知》（银监发17号）和《商业银行和农村信用社案件专项治理工作》方案（银监办发77号）精神以及省协会《关于防范操作风险做好案件专项治理工作的实施意见》等文件。通过学习讨论，充分了解了本次专项治理工作的重要意义，明确了执行规章制度和操作规程的重要性、必要性，进一步认识违反规章制度和操作规程的危害性，并根据自身情况展开自查，整改报告《银行安保自查报告》。现将自查情况汇报如下：

一、牢固思想防线。本人能够自觉主动地学习国家的各项金融政策法规与联社下发的文件精神，加强政治理论学习，牢固思想防线。

一是提高政治意识。能够深入学习“三个代表”重要思想，树立正确的政治方向和坚定的政治立场，时刻保持清醒的头脑，在大是大非面前站稳脚跟，经受得起大风大浪的考验。二是能够顾全大局，不为眼前利益所动，站在单位的角度去想问题、做工作，坚决不说不利于全局的话，不做不利于全局的事，坚决完成社里安排的工作任务。三是不计较个人得失，当个人利益和集体利益发生矛盾时，以集体为重，个人利益要无条件地服从。四是能够加强自身爱岗敬业意识的培养，进一步增强服务意识，做到“干一行、爱一行、专一行”，自觉接受广大客户监督，定期开展批评与自我批评，做一名合格的信合人。

二、恪守规章制度。一是能够按照国家金融法令，有关法规制度和现金管理条例，具体办理现金、有价单证的收付和调拨工作，正确办理残破币的兑换，严格库存限额，及时调拨和上解现金。二是能够自觉加强柜面监督，严格审查凭证要素，做好反假工作，准确及时编制各种现金报表、调拨计划。三是能够坚持轧帐制度，正确使用有关登记簿，做到帐、簿、款相符；严格按照规定处理长、短款，发现差错能及时汇报。四是能够加强库房管理，坚持钥匙分管，明确分工，同进同出，做到“六无”标准；遵守钱帐分管和“四双”制度，按要求做好库房的管理工作。五是能够严格按照福建省农村信用社综合业务系统柜员权限卡管理办法的有关规定，妥善保管好柜员卡和密码，做到保管严密，操作合规。六是能够不断增强防范意识，落实“三防一保”；认真熟记防盗防抢防暴预案，熟练掌握、使用好各种防范器械，时刻保持清醒的头脑，保护信用社的财产安全。

三、严谨工作、生活作风。

在工作作风上，主要做到了以下四点：一是突出一个“实”字。工作不搞形式主义，不作表面文章；上报数字以实为本，不搞凭空捏造，无中生有；汇报工作敢说真话实话，不夸夸其谈，弄虚作假，做到说话让人相信，办事让人放心。二是牢记一个“细”字。细心做好大小票币、损伤币的兑换整理工作，做到点准、墩齐、挑净、捆紧，及时上解；严格按照金库保管制度，细心做好库房的保管工作，确保工作无疏漏。三是做到一个“快”。完成任务不拖泥带水，办理业务快而不急，在保证质量的前提下，提高工作效率。四是做到一个“严”。严格执行各项规章制度，对违反纪律的事情敢于纠正，自觉维护单位利益。

生活作风上，能够牢记“自重、自省、自警、自励”的教导，用工作纪律严格约束自己，在思想上筑起拒腐防变的坚固防线。反对拜金主义、享乐主义和极端个人主义，牢固树立“平凡”意识，忠于“平凡”岗位，保持“平静”心态，甘于“平淡”生活，勤勤恳恳办事，堂堂正正做人。

四、存在问题。一是学习不够深入，如政治理论学习只侧重单位里组织的学习，对许多政策、法律、法规只知其表，不知内含；业务上只注重钻研出纳工作，对其它的经济知识学习不够主动，不愿意去学。二是工作还不够积极主动，有时候只求过得去，不求过得硬。除出纳工作较为重视，对其它工作不愿主动插手。三是工作缺乏创新，按部就班；许多工作只是照着别人学，不去钻研，不去研究，不去归纳，办事凭经验，凭主观。四是内控制度的落实存在薄弱环节，同事间相互信任，“四双”制度落实不够全面等。

五、今后的努力方向。一是始终坚持抓学习，不断为自己“充电”，重点加强政治理论学习，在思想上筑起拒腐防变的坚固防线，警惕各种腐败思想的侵蚀。二是要加强对金融机构诈骗、盗窃、抢劫、涉枪等案件案例深入分析，汲取经验教训，时刻为自己敲响警钟，进一步提高安全防范意识和自我防范能力。三是要进一步深化对福建省农村信用社工

作人员违反规章制度处理实施细则的学习，真正把内控制度落到实处。

根据安保部相关规定，我支行对营业网点营业室、监控、电源线路、消防栓、电动门、联动门、报警系统等进行了自查，现将我支行的消防、安保自查情况如下汇报：

一、建立健全组织，明确工作职责消防安全是金融机构工作的重要内容，是关系银行财产安全和员工生命安全的头等大事。对此，我支行成立以支行长为组长，其余员工为直接责任人的消防安全工作小组，全面负责日常的消防安全工作。本着对我行财产和员工生命负责的精神，把做好消防安全工作放在重要的位置。

二、加强宣传教育，增强消防安全意识我部高度重视，全体员工通过集中学习和分散学习相结合的方式，积极学习消防安全相关知识，切实提高了全员的消防安全意识，树立了“人人都是消防员，消防工作人人有责”的观念，并时刻牢记消防安全工作的重要性。

三、认真开展消防安全自查，排查消除火灾隐患，检查结果如下：

1、消火栓

室外共有二个消火栓，内部设备外观完好无损。

2、灭火器

室内共有4个手提式干粉灭火器，外观完好无损，压力表指针均指向绿色区域，不需要充气。

3、其它消防设备

烟感探测器外观完好无损，功能正常。

安全通道标志外观完好无损，指示正确。

消防电话插孔外观完好无损，功能无法测试。

消防应急照明灯外观完好无损，功能正常，断电后可自动启动。

今后我部将继续加强对全体员工的消防安全知识培训，确保每名员工都能熟练地使用消防器材，具备初起火灾扑救及逃生自救常识，切实把消防安全工作落实到日常管理中。

总之，消防安全工作是一项长期而重要的任务，事关我行财产与员工生命安全。我们决心加强日常消防工作管理，提高全员消防意识，切实做到防患于未然。

****中心坚持“安全第一，预防为主”的方针，切实做好安全保卫工作，加大消防安全排查整治力度，及时消除事故隐患。现将自查情况汇报如下：**

中心安保工作始终坚持贯彻“谁主管，谁负责”的原则，按照明确责任、强化责任、落实责任的要求，做到了目标明确，措施得力，责任具体。同时，加强了对安全工作的监管力度。实行安全工作一票否决制度，凡是安全工作不落实而发生安全事故的部门，取消当年评选先进和领导干部评先晋级的资格。

按照上级部门要求，中心统一组织，全面部署。对可能存在火灾隐患和安全弊端的办公场所进行了全面、细致的检查，将排查整治工作落到了实处。

此次排查的重点是：应急疏散通道是否通畅，疏散指示标志张贴是否全面，应急救援装置是否完备、可用，安全警示系

统是否完好等方面。

对重点时期进行严管严控。节日期间，中心领导亲自带

领消防安全责任人，对中心的重大火灾隐患、人员密集场所开展安全检查，坚决确保安全。

同时，中心严格执行24小时值班制度，认真落实节日期间的领导带班制度和值班工作，遇有紧急、重要事项或重大突发事件，立即请示报告，及时妥善处理，做好信息报送等工作。

加强安保宣传工作。利用会议、培训、宣传海报等形式，中心对全体职工进行安全教育，有效增强了职工的自我防范意识、自我防范能力和自救能力。全面防控，确保不出重特大安全事故。