# 202\_年第一季度工作情况总结开头结尾

来源：网络 作者：空山新雨 更新时间：2024-07-08

*20\_年第一季度工作情况总结开头结尾7篇第一季度工作情况总结开头结尾大家是怎么写的呢？回想起这段时间的工作，一定取得了很多的成绩，想必我们需要写好工作总结了。以下是小编精心收集整理的20\_年第一季度工作情况总结开头结尾，下面小编就和大家分享...*

20\_年第一季度工作情况总结开头结尾7篇

第一季度工作情况总结开头结尾大家是怎么写的呢？回想起这段时间的工作，一定取得了很多的成绩，想必我们需要写好工作总结了。以下是小编精心收集整理的20\_年第一季度工作情况总结开头结尾，下面小编就和大家分享，来欣赏一下吧。

**20\_年第一季度工作情况总结开头结尾篇1**

今年省局下达我市费收任务计划为\_\_亿元。为确保目标任务完成，当前我们主要做了以下几项工作：

（一）强化了目标责任。提前谋划，及早动手，争取主动，避免出现前松后紧的情况。1月份前市处将任务计划下达到县段和各收费站，各站也已全部按班组、按月进行了分解，落实责任到个人。同时完善奖惩激励机制，以站为单位进行考评，与征管经费挂钩，按季兑现。截止3月25日，全市共完成通行费收入\_\_。\_\_万元，占年度计划的\_\_。\_\_%，比上年同期增长\_\_。\_\_%。完成任务与时间比略有超前，增收势头较好。

（二）安排收费秩序整治。将\_\_和\_\_两个站作为今年整治工作的重点，责成当地公路段局协调公安机关，于一季度开展集中整治。目前两站的整治工作已全面启动。同时要求全市收费站协调公安机关，保持高压态势，加强拦截，巩固整治成果，堵漏增收。

（三）抗冰除雪保畅通，保安全。自元月12日开始，全市收费站启动紧急预案，采取得力措施，全力除雪保畅通。一是各站成立应急专班，打开所有通道，确保在车辆通过高峰时期做到不堵车。二是组织收费人员全天候清除收费站前后200米的积雪及薄冰，收费区域内保持无积雪、无冰冻路面，确保安全通行。三是备足防滑料和工业盐，随时向结冰路面铺撒，车辆不打滑，不出事故。同时在站区两端设置安全警示牌24块，提醒过往车辆减速慢行，注意行车安全。四是开展为司乘人员送温暖活动，完善便民服务，24小时提供开水、交通指南、通讯和修车工具等服务。据统计，全市组织收费人员\_\_人次，购买除雪工具\_\_套，破冰除雪\_\_平方米，撒布融雪盐\_\_吨、防滑料\_\_立方，为过往车辆提供方便上防滑链\_\_次，全市收费站未发生一起因积雪结冰而造成的安全事故。

（四）落实免费通行政策。在“绿色通道”车辆和“抗冰救灾”车辆免费通行的政策执行上，我们在全市收费站的醒目位置公开了免费通行的政策、范围和时间期限，确保政策落实率100%。在免费通行初期，收费站人员还做到了主动宣传，详细讲解政策内容，确保优惠政策真正得到落实。1月26日至3月20日，共免费放行“绿色通道”和“抗冰救灾”车辆\_\_台次，减免通行费\_\_元。

（五）进一步完善了制度。一是对收入分配制度进行完善，对基础工资、岗位工资、绩效工资的比重进行了调整，对绩效工资的考核内容进行了补充，对如何进行考核进行细化。二是对月票制度进行完善。全市通行ic卡由\_\_领导审批，各站ic卡由\_\_审批，明确规定月票办理程序和执行情况必须公开。

（六）扎实开展标准化收费站考评迎检工作。3月\_\_日至\_\_日，省局检查组对我市\_\_收费站进行了检查考评。我们全市动员，认真自查，积极准备，取得了较好的成绩。已公示我市有\_\_个示范站，\_\_个一级站，\_\_个二级站，\_\_个三级站，其中新增示范站\_\_个、三级站减少\_\_个，实现了标准化收费站建设提档升级。同时，各站评选出了费收成绩突出、工作管理规范的班组和综合素质好、费收业绩好的费收状元。市处在各站评选的基础上，推荐了2名收费员为省费收状元（\_\_收费站\_\_、\_\_收费站\_\_），2个班组为省示范班组（\_\_站\_\_班组、\_\_站\_\_班组）。

**20\_年第一季度工作情况总结开头结尾篇2**

办公室是一个综合性部门，工作涉及面广，全科同志共同努力，在加强机关作风建设的同时，积极改进服务方式，拓展服务空间，提高各项工作的质量和效率，第一季度较好地完成了办公室的各项工作任务。

一是我科工作人员各司其职，各负其责，团结务实，以高度的敬业精神较好地完成工作计划、总结以及各种请示、报告等文件材料的起草工作。

二是广泛开展调查研究，充分发挥“参谋”作用。掌握第一手资料，提参考性意见，拿出可行性预案，供领导决策“优中选优”；在贯彻落实的过程中，坚持作好跟踪调研，对实施过程中的好作法，好经验，及时推广总结，对存在的问题及时向领导反馈，以便完善和修正决策；同时对决策的总体效果进行系统分析和评估，以便总结经验，吸取教训，为以后的科学决策打好坚实的基础。

三是认真做好医院印章的管理与使用工作，做到严格管理，正确使用。四是全年高质量完成了各类文件、表格等打印任务；机要文件收发、传递能够按规定的传阅范围、时间等要求，及时传阅收存，全年未发生文件丢失和泄秘现象，并按时整理归档。

五是全力做好各项会议和重要活动的筹划、准备、布置、落实和接待。对每一次会议和集中活动，无论其规模大小、规模高低、会务简繁，都做到了会前准备充分，会中精心组织，会后认真总结，让每一次会议均发挥作用。无论上级领导来我院检查工作还是人员来访，都能做到热情接待、认真细致、严谨规范、精心组织、有序运作，确保万无一失。

六是提高办事效率。办公室坚持内强素质、外树形象，提高效率，扎实工作，把领导临时交办的事、基层和群众要求的事办好、办实，收到了良好的社会效果。

七是对来信来访工作能够做到来信答复及时，来访热情接待，应办的事尽快办，不能办的讲明政策，互相理解，树立院办室良好形象。

**20\_年第一季度工作情况总结开头结尾篇3**

一、招商引资工作

1、今年已落地项目：

黟县贝尔特医疗器械有限公司(法人王明明)投资约1000万，在碧阳镇深冲村建设医用品生产加工项目，该项目主要是生产、加工二类6801基础外科手术器材、6827中医器械、6877介入器械等医疗器械，预计本年生产总值约3000万元，税收约50万元。

2、重点在谈项目：

1与黟县东榕酒店管理有限公司(法人王美玲)洽谈东榕酒店总部大楼项目，拟投资2亿元，计划在黟县东榕度假酒店附近选择地块80-90亩，建设东榕集团总部大楼，配套部分商业设施，目前公司已经注册完成。

2与黄山市溪青峰农业开发有限公司(法人李纯康)洽谈青梅种植项目，拟投资550万元，目前确定在柯村镇胡门村、东坑村，流转500亩土地进行青梅种植。

3与北京汉臻投资发展有限公司(总经理丁文江)洽谈的大地元乡项目，拟投资110万元，在柯村镇选取独具特色的农家进行民宿打造，目前正在进行线上营销，吸引外地游客来柯村休闲度假;计划20\_\_年再增加12户，春节前完成村级布点方案。

4与上海礼工文化发展有限公司(负责人宋连生)洽谈东西工庭文化项目，拟投资约300万元，该项目目前初步选在宏村镇龙江村何氏祠堂及其周边老宅进行非遗奢侈品和“七间房”民宿改造。(落地)

二、固定资产工作

1-2月份我镇有黟县东榕酒店管理有限公司投资的黟县东榕度假酒店Q徽州城项目和黄山国大生态农业科技有限公司投资的柯村黑猪养殖场配套设施建设项目，共完成固体资产投资2310万元。下一步将黟县贝尔特医疗器械有限公司投资的医用品生产加工项目和黟县启航纺织有限公司投资的纺织场项目整理档案入库，

**20\_年第一季度工作情况总结开头结尾篇4**

\_年是促进酒店“安全、经营、服务”三大主题的开始之年，也是酒店全面向营收及利润指标冲锋的一年。我们有必要回顾总结上半年的工作、成绩、经验及不足，以利于扬长避短，奋发进取，在以后的工作里努力创佳绩。

一、科学决策，齐心协力

酒店班子根据总店的要求，年初制定了全年工作计划，提出了指导各项工作开展的总体工作思路，一是努力实现“三创目标”，二是齐心蓄积“三方优势”等。总体思路决定着科学决策，指导着全年各项工作的开展。酒店总经理班子带领各部门主管、领班，团结全体员工，上下一致，齐心协力，在创收、创利、创优、创稳定方面作出了一定的贡献，取得了颇为可观的业绩。

1、经营创收。酒店通过调整销售人员、拓宽销售渠道、推出餐饮绩效挂钩等相关经营措施，增加了营业收入。

2、管理创利。酒店通过狠抓管理，深挖潜力，节流节支，合理用工等，在人工成本、能源费用、物料消耗、采购库管等方面，倡导节约，从严控制。

3、服务创优。酒店通过引进品牌管理，强化《员工待客基本行为准则》关于“仪表、微笑、问候”等20字内容的培训，加强管理人员的现场督导和质量检查，逐步完善了窗口形象，不断提高员工的优质服务水准。

4、安全创稳定。酒店通过制定“大型活动安保方案”等项安全预案，做到了日常的防火、防盗等“六防”，几乎未发生一件意外安全事故。

二、与时俱进，提升发展，酒店突显改观

酒店领导班子率先垂范，组织指导全体员工，认真学习上级会议精神。结合酒店经营、管理、服务等实际情况，与时俱进，提升素质，转变观念。在市场竞争的浪潮中求生存，使整个酒店突显了可喜的改观。主要表现在干部员工精神状态积极向上。酒店经理大会、小会反复强调，干部员工要有紧迫感，应具上进心，培养“精气神”。酒店的管理服务不是高科技，没有什么深奥的学问。关键是人的主观能动性，是人的精神状态，是对酒店的忠诚度和敬业精神，是对管理与服务内涵真谛的理解及其运用。店级领导还通过组织对部门主管、领班及员工的各项培训交流，启发引导大家拓宽视野，学习进取，团结协作。在完成酒店经营指标、管理目标和接待任务的过程中实现自身价值，并感受人生乐趣。因而，相互推诿和讥贬的现象少了，则代之以互通信息、互为补台、互相尊重；经理带领着主管、领班及其员工，加班加点，任劳任怨，工作延长虽很疲惫却始终保持振作的精神状态，为酒店的窗口形象增添了光彩。

三、品牌管理，酒店主抓八大工作

在今年抓“三标一体”6S管理的推行认证过程中，酒店召开了多次专题会，安排了不同内容的培训课，组织了一些验审预检等。这些大大促进并指导了酒店管理工作更规范地开展。同时，酒店引进国内外先进酒店成功经验，结合年初制定的管理目标和工作计划，酒店主要抓了以下工作。

（一）以效益为目标，抓好销售工作

1、渠道拓宽。一是划分渠道科学，二为分解指标合理，三能激励大家的工作责任心和促销的主动性，四可逐步再次减员增效，五则明显促进了销售业绩的提升。

2、窗口形象。前厅除充分利用酒店给予的餐提政策，加大促销力度外，还特别重视塑造酒店的窗口形象。其一，合理推销，保证酒店利益最大化。加强对前厅在接待结帐等工作流程上的修订完善，尤其是结帐时采用了“宾客结算帐单”，减少了客人等待结帐的时间，改变了结帐的繁琐易错。加强主管的现场督导。通过增加主管去前台的站台时间，及时解决了客人的各种疑难问题，并对员工的微笑服务方面起到了检查督导作用。加强主管和领班的双检查工作。

3、投诉处理。吧台岗位，是酒店的门面岗位，也是客人咨询问题、反映情况、提出建议、投诉不满等较为集中的地方。本着“宾客至上、服务第一”和“让客人完全满意”的宗旨，从部门经理到主管、领班，直至前台接待人员，除了能做到礼貌待客、热情服务外，还能化解矛盾，妥善处理大大小小的客人投诉。争取了较多的酒店回头客。

（二）以改革为动力，抓好餐饮工作

1、绩效挂钩。酒店在管理体制上率先进入市场轨道，绩效挂钩的改革举措在该餐厅正式推行，在一定的费

用和毛利率标准下，若超额完成或未完成营收指标，则按完成或未完成的比例扣除工资总额的相应比例名额。这种绩效挂钩的做法，一方面给餐厅厨房的管理者、服务员、厨师等人员以无形的压力，思想工作欠缺或管理不得法等还会带来一些负面的影响；另一方面，却使大家变压力为动力，促进餐厅、厨房为多创效益而自觉主动地做好经营促销工作。

2、竞聘上岗。酒店除了分配政策作了改革，用人、用工机制也较灵活。管理者能上能下，员工能进能出，依据工作表现竞聘上岗等等，这些皆利于酒店的政令畅通，令行禁止。当然，主要管理者若素质欠佳或管理不力，也自然会产生一些逆反后果。但总体看来，酒店将表现和能力较优秀的主管安排到负责岗位，将认真工作的员工提为领班，将不称职的予以劝退等，多多少少推动了餐厅各项工作的开展，为力争完成营收指标提供了管理机制等方面的保证。

3、试菜考核。酒店要求厨师每周或至少隔周创出几款新菜，由店级领导及相关部门经理试菜打分，考核厨师的业务水平，同时对基本满意的新菜建议推销。此外，对考核优秀的厨师给予表彰鼓励，对业务技术较差的厨师要求及时调换等。

（三）以降耗为核心，抓好维保工作

1、八字要求。根据关于节电节水的通知精神，酒店总经理办公会专题研究决定，在酒店及各部门原有管理规定执行的基础上，再次向全店干部员工提出节能降耗8字要求。即一要关，二要小，三要隔，四要定，五要防，六要查，七要罚，八要宣。

2、采购把关。采购部在工作中努力做到节约开支，降低成本，积极走访市场咨询商家，努力做到货比三家，坚持同等价格比质量，同等质量比价格，严把进货质量关。坚持制度原则，凡是支出金额较大的采购计划，都要事先得到领导审批。做好预算费用开支，控制采购费用的支出。

（四）以“准则”为参照，抓好培训工作

1、店级讲座。按照酒店年初制定的全员培训计划，参照《员工待客基本行为准则》20字内容，由店级领导组织召集对部门经理、主管、领班及待客服务人员的专题培训，重点讲解管理素质、服务意识、礼貌待客、案例分析等。受训人员在思想认识和日常工作中，皆得到不同程度的感悟和提升。

2、部门培训。酒店组织培训的同时，每月有计划，自行对本部门员工进行“20字”准则内容和岗位业务的培训。抓好对各岗位的培训工作，做到“日日有主题，天天有培训”。分阶段、分内容对员工进行培训和考核。前台的接待、收银每天早班后利用业余时间进行培训；主管、领班每两周进行一次培训，全体员工每月一次的培训。培训内容包括业务知识、接待、推销技巧、案例分析、应急问题处理等。通过培训，员工的整体素质提高了，业务水平提高了，客人的满意度也提高了。

四、酒店仍存二类问题

上半年的工作，经过全店上下的共同努力，成绩是主要的\'。但不可忽略所存在的问题。这些问题，有些来自于客人投诉等反馈意见，有些是酒店质检或部门自查所发现的。用酒店的标准来衡量，问题之明显、整改之必要已非常迫切地提上酒店领导班子的议事日程。

1、管理水准有待提升。一表现在管理人员文化修养、专业知识和管理能力等综合素质高低不一、参差不齐；二表现在酒店尚未制订一整套规范的系统的切实可行的“管理模式”；三表现在“人治”管理、随意管理等个体行为在一些管理者身上时有发生。

2、服务质量尚需有优化。从多次检查和客人投诉中发现，酒店各部门各岗位员工的服务质量，横向比较有高有低，纵向比较有优有劣。中午与晚上、平时与周末、领导在与不在，都难做到一个样地优质服务。反复出现的问题是，有些岗位的部分员工，仪容仪表不整洁，礼节礼貌不主动，接待服务不周到，处理应变不灵活。

通过对酒店工作进行回顾总结，激励鞭策着全店上下增强自信，振奋精神，发扬成绩，整改问题。并将制订下半年的管理目标、经营指标和工作计划，以指导全年酒店各项工作的全面开展和具体实施。

**20\_年第一季度工作情况总结开头结尾篇5**

我在人事部担任总监工作也有半年了，我逐渐在部门的工作中逐步转入正轨，现就接手后的人事总监半年工作总结如下：

行政人事部是公司的关键部门之一，行政人事部人员虽然少，但在这一年里任劳任怨，竭尽全力将各项工作顺利完成。

一、管理运作方面

1.逐步完善公司监督机制。员工不会做你要求做的事情，只会做你监督要做的事情。基于这个原因，本年度加强了对员工的监督管理力度。

2.完善公司现有制度，使各项工作有法可依，有章可寻。顺应市场的发展，依照公司要求，制定相应的管理制度。在日常工作中，及时和公司各个部门、门店密切沟通、联系，适时对各部门的工作提出些指导性的意见。

3.加强团队建设，打造一个业务全面，工作热情高涨的团队。作为一个管理者，提高团队的整体素质，树立起开拓创新、务实高效的公司新形象。

4.逐步理清各部门工作职责，并要求各人主动承担责任。

二、行政工作方面

1.对内做好办公用品的采购，严格审查各部门的办公用品的使用状况，并做好物品领用登记，以节约降低成本为第一原则，合理地采购办公用品。

2.办理好各门店的证照并如期进行年审工作。

3.协助各部门做好菜牌、菜谱、点心部的点心纸的设计跟进工作。

4.办理好公司车辆如期进行正常年审工作。

5.加强员工饭堂管理，加强员工饭堂餐具卫生管理等

三、人事管理方面

1.规范了各部门的人员档案并建立电子档案，严格审查全体员工档案，对资料不齐全的一律补齐。

2.根据部门人员的实际需要，通过各种渠道，有针对性、合理地招聘一批员工，以配备各岗位。

通过这次工作总结，我对20\_\_行政人事部将从以下几个方面着手工作：

1.加强培训力度，完善培训机制。

企业的竞争，最终归于人才的竞争。目前公司各门店及部门人员的综合素质普遍有待提高，尤其是酒家各部门主管及部门中层管理人员，加强对员工的人性化的管理，留住员工，留住人才，他们身肩重责。需根据实际情况制定培训计划，从真正意义上为他们带来帮助。另外完成新员工入店手册。

2.完善公司制度，向实现管理规范化进军

成功的企业源于卓越的管理，卓越的管理源于优异、完善的制度。随着公司的不断发展，搞好公司管理制度无疑是其持续发展的根本。因此，建立健全一套合理而科学的公司管理制度便迫在眉节，为了进一步完善公司制度，实现管理规范化。

**20\_年第一季度工作情况总结开头结尾篇6**

尊敬的总公司领导，各位同事，今天我来作温州20\_\_年第一季度工作总结报告，我的心情是沉重的。

一：回顾过去

1：目前存在的问题

今年以来，由于前任总部领导对安全工作的不重视，加上分公司安全管理体制不完善和管理不到位，在1月连续性发生3起重大交通事故，造成直接和间接经济损失20万元，影响分公司的正常运转，直接损失青岛和福州文泰的配送项目2个。

2：第一季度营业额

20\_\_度第1季度营业收入（市区配送和仓储收入统一：11，89227万元，奥克斯：8，24543万元，青岛啤酒：7，58363万元，福州文泰：0.69万元，杭州百事：13，0万元，温州鹏瓯：9，00万元）长途配送：11，00万元，合计：60，41133万元

20\_\_年预算年计划温州570，0万元，季度预算60.0万元，完成预算年计划100.685%

3：第一季度营业利润：4，8万元

4：第一季度营业亏损利润：15，2万元

二：展望未来

1:紫江集团郭峰总裁清楚意识到下属子公司紫江物流温州分公司的处境，调整紫江物流领导体系，由新任总经理沈国兴先生，营运总监乔松友先生组成新的领导班子，于20\_\_年3月来温州分公司现场办公，为温州分公司的可持续发展指明物流商贸一体化正确路线.

2：库区位置的整改方案在5月底定稿

3：新的工作制度和工作条例在4月初全面落实并执行

4：客户关系得到改善

5：加大力度支持鹏瓯商贸的发展和壮大

6：继续寻找新的客户，做大做强温州分公司

7：温州分公司员工有信心和决心打造紫江物流品牌

谢谢大家！

**20\_年第一季度工作情况总结开头结尾篇7**

20\_\_年第一季度的工作已经结束，第一季度以来，我行始终坚持以业务经营为中心，以支持农民和农村中小企业发展为主要对象，不断完善各项规章制度，强化内部经营管理，狠抓规章制度的贯彻落实，努力从源头上防范和化解金融风险，确保各项业务活动的健康、稳健、安全运行，取得了显著的内部效益和社会效益，为城市的发展做出了积极的贡献。现将第一季度工作情况总结汇报如下：

一、基本情况。

（一）贷款情况。

截至今年三月末，我行各项贷款余额为55，369万元，比年初增加36，129万元，增加187、78%。其中：农户贷款30，572万元，占55，22%。农村工商业短期保证贷款14，689万元，占26、53%。农村工商业短期抵押贷款8，058万元，占14，55%。农村中长期保证贷款500万元，占0、90%。农村中长期抵押贷款1，550万元，占2，80%。

1至3月累计发放贷款63，573万元，累收回贷款27，444万元。到期贷款回收率100%。收回贷款利息收入2，887万元，贷款收息率100%。

（二）存款情况。

三月末，各项存款余额50，923万元，比年初增加24，604万元，增加93、48%。其中，储蓄存款余额23，476万元，比年初增加11，098万元，增加47，27%。对公存款余额为26，130万元，比年初增加12，189万元，增加87、43%。通知存款1，317万元，比年初增加100%。

（三）财务情况。

三月末，我行实现各项业务收入为2，981万元，其中：贷款利息收入2，887万元，金融机构往来利息收入94万元。各项业务支出2，169万元，税前利润总额1，083万元，税后净利润812万元。

（四）监管指标情况。

第一、资产负债状况。一是资产总额为69，974万元，其中：流动资产62，342万元（现金及银行存款554万元，存放中央银行款项6，735万元、存放同业款项2，340万元、短期贷款52，703万元、其他应收款12万元）；长期资产7，508万元（其中：中长期贷款2，663万元、长期投资3，000万元、在建工程2，217万元、固定资产净值179万元、贷款呆账准备554万元〈减项〉）；递延资产124万元。二是负债及所有者权益总额为69，974万元，其中：流动负债57，778万元（短期对公存款26，131万元，短期储蓄存款24，557万元，同业存放款项6，000万元、应解汇款2万元、应付账款165万元、其他应付款754万元、应缴税金170万元）；长期负债236万元（主要是定期三年以上的储蓄存款236万元）。三是所有者权益总额为11，961万元，其中：股本金11，000万元；盈余公积82万元、一般准备60万元、未分配利润819万元；本年税前利润1，083万元。

第二、资本构成情况。一是所有者权益为11，961万元。其中：实收资本11，000万元，盈余公积82万元，一般准备60万元，未分配利润819万元。二是表内加权风险资产57，814万元。三是资本充足率为21、64≥8%行业监管标准。四是核心资本充足率为20、69%≥4%行业监管标准。

第三、信用风险情况一是不良贷款率、不良资产比率均为零。二是3月末贷款呆账准备554万元。贷款损失准备充足率、资产损失准备充足率、拨备覆盖率均≥100%，控制在行业监管规定的标准范围之内。

第四、流动性风险情况。一是流动性比率107、90%（流动资产/流动负债）。二是存放中央银行款项6，735万元，其中：存款准备金（执行11、5%的存款准备金率）5，856万元，存款备付金879万元，存款拨备率13、23%。三是贷存款比率（不含资本金）108、73%，含资本金贷存比率为89、42%。

第五、盈利性情况。一是资产利润率1、54%≥0、6%行业监管标准。二是资本利润率9、85%，行业标准不低于11%，由于我行成立时间短，贷款规模小，贷款利息收入少，所以资本利润率低于同行业水平。三是利润成本率49、93%≥45%行业监管标准。

二、主要工作措施。

（一）积极发放贷款，全力支持“三农”经济发展。

我行坚持以服务“三农”为己任，坚持服务三农、服务中小企业、服务百姓创业的经营方向，以高效、快捷、便利的服务方式，为农业、农民和农村经济组织的发展注入了5个多亿的信贷资金，为促进地区经济发展做出了积极的贡献。

第一、坚持以效益为中心，以服务三农为导向，全力做好贷款发放工作。年初以来，我行在确立经营目标和经营方针的基础上，组织信贷部门认真做好贷款的营销工作，确保信贷经营指标的完成。主要做法：一是充分发挥我行贷款审批时间短、贷款方式灵活、办事便捷的办事方式，不断扩大我行在社会上的影响力，营造良好的环境。二是在业务发展上注重自身的优势，以重点盈利业务为中心，重点发放企业贷款和个体经营贷款；以安全、稳定业务为基础，发放房地产抵押贷款；以服务三农为方向，积极探索农业生产项目的贷款；开辟信贷业务新领域，发放汽车消费贷款。三是加强同担保公司积极合作，扩大业务经营领域。我行成立时间短，缺乏客户的积累和客户对我行的认知度，通过担保公司的媒介作用，促进了我行信贷业务的发展。1至3月累计发放贷款63，573万元，累收回贷款27，444万元。到期贷款回收率100%。收回贷款利息收入2，887万元，贷款收息率100%，超额完成计划指标。

第二、努力防范和化解信贷风险，确保信贷资产安全。快速推动信贷业务的发展是我们的重要工作，确保信贷资产安全运行是前提，是我行赖以生存的基石。为此，我们从贷款受理开始到贷款发放，严格按照信贷管理规定执行，按信贷业务操作规程发放贷款。对信贷业务进行实地调查，坚持双人调查，超百万的贷款项目，行主要领导亲临一线，搞好贷款选项，搞好资产评估。对担保公司提供担保的贷款，如果在生产经营上存在不安全因素，我行也不予受理，有效地保证了信贷资产质量，实现了到期贷款回收率和收息率均达到100%。

第三、坚持我行市场定位和经营方向，积极支持三农经济的发展。我行1至3月共发放贷款63，573万元，全部用于支持地方经济发展的需要，为企业经营和农民融资起到了较好的作用。涉农贷款快速向农村各乡镇推进，在机构网点少，信贷人员不足的情况下，克服各种困难，业务发展到我市20多个乡镇街道，覆盖乡镇面达77%。业务范围涉及农业种养业、林业、设施农业、旅游观光农业、水产业、制造业、商业服务业等领域。不断创新服务方式，不断完善抵押担保方式，采取最高额抵押循环贷款、担保公司担保、企业联保、机械设备抵押、权利抵押等方式，使不同产业都能得到信贷支持。以灵活、便捷的小额贷款扶持农户发展，积极扶持农业产业化龙头企业做强做大，实现银企双赢。

（二）调动一切因素，大力组织存款。

为更好支持地区经济发展，不断壮大我行经营势力，全面实现三年经营目标，我们始终坚持“存款立行、贷款兴行”的经营理念，使存款业务不断增加。

1、开展存款竞赛活动。新年伊始，我行制定了《庄河汇通村镇银行20\_\_年度存款考核办法》和储蓄存款小段竞20\_\_年三月末赛活动。通过竞赛活动掀起组织存款工作的新高潮，形成千斤重担人人挑，人人肩上有指标的新局面，并取得了显著的效果。三月末，各项存款余额为50，923万元，比年初增加24，604万元，比年初增加62、18%。

2、提高优质服务水平，加大攻关力度。一是通过各种方式教育职工通过专业服务质量去吸引客户。二是主要领导和专业部门率先垂范，走出庄河引进外地低成本资金累计金额近1亿多元。公存款的增加，不仅降低营业资金成本，而且壮大了我行的信贷资金力量。

3、开办通知存款业务，中间业务实现零的突破。

一是在存款工作中，我行在搞好传统业务的同时，以市场需求为导向，以开拓资源为目标，认真研究并制定了《庄河汇通村镇银行人民币通知存款管理办法》，并于3月20日，开办了七天通知存款业务，到3月30日，通知存款余额已达1，317万元。二是我们积极推进以代收代付为主要内容的中间业务，与庄河自来水公司建立了良好的合作关系，并于4月份开始办理了代收水费业务。

通过增加业务品种，创新服务功能，不仅有效地拓展了我行业务的辐射触角，开掘了新的存款资源，带来了新的效益增长点，而且产生了良好的社会效应，深受社会各界的好评。

（三）加强会计基础工作，提高会计核算质量。

一是认真测算财务收支状况，编制20\_\_年财务收支等方面的财务计划。二是加强会计辅导工作，提高会计核算水平。在会计辅导工作上，根据辅导人员不足的实际，采取集中辅导、现场辅导、个别沟通的方式进行辅导。通过会计辅导工作，督促并规范了会计财务结算操作规程，防范了操作风险，对保障会计核算的正常运行起到了积极的作用。三是对全行固定资产和低值易耗品进行了核查登记，健全了固定资产和低值易耗品台账。四是改进核心系统的操作，使之适合我行业务特点。为了使现在应用的核心系统逐步适应我行业务发展的需要，1至3月我行多次与大连银行科技部沟通，提出了10余项特殊业务改进意见，得到了大连银行科技部的大力支持，已经逐项得到落实。五是开通大小额支付系统，解决结算不畅通的问题。从20\_\_年三月份起，我行为了解决结算不畅通的问题，把大小额支付系统上线做为一项重要工作去抓。经过艰苦的努力，人民银行总行批准我行以间接方式加入支付系统。今年3月26日与兴业银行的专线连通。经我行与兴业银行大连分行进行系统技术测试，于三月十日正式开通大小额支付系统。大小额支付系统的顺利开通，不仅解决了我行建行以来全国联行结算不畅的问题，而且提升了我行在金融系统和社会各界的知名度，同时对于加速资金周转起到十分重要的作用。

（四）抓好规章制度的贯彻落实，促进各项工作走上规范化。

在继续不断完善规章制度的同时，我行注重狠抓规章制度的落实，抓好规范化管理，使各项工作都有规可循，有章可依，逐步实现规范化。在原有的84条规章制度的基础之上，我行根据上级部门要求和本行的实际情况增加了相关规章制度，主要有：一是按照银监局的要求，根据贷款新规的规定全面修改了贷款管理办法。3月13日出台了《庄河汇通村镇银行个人信贷业务操作基本流程（试行）》、《庄河汇通村镇银行法人客户信贷业务操作基本流程（试行）》、《庄河汇通村镇银行固定资产贷款管理实施细则（试行）》、《庄河汇通村镇银行项目融资业务管理实施细则（试行）》、《庄河汇通村镇银行个人贷款管理实施细则（试行）》5个信贷管理办法。二是为规范我行从业人员职业操守，提高从业人员职业道德和业务素质，维护银行业信誉，我们制定了《庄河汇通村镇银行从业人员职业操守规范》，具体规定了一般从业人员应当遵守的职业操守9条和董（理）事、监事和高级管理人员还应当遵守的职业操守5条。三是是为进一步提高我行内控和案防制度执行力，扎实推进案防工作有效开展，促进各项业务活动安全稳健运行，制定了《庄河汇通村镇银行开展内控和案防制度执行年活动实施方案》。

（五）抓好职工培训工作，迅速提高职工素质。

为适应我行业务经营发展的需要，迅速提高员工的综合素质，更好应对市场经济的挑战，打造一支高素质、专业化的员工队伍，先后举办了3期新职工强化培训班。通过强化培训，使新职工基本上了解和掌握涉及金融法律法规知识、业务知识、业务技能等方面的知识。使培训真正收到实效，达到预期目的，收到了预期效果。

（六）做好案件防控工作，防范和化解金融风险。

1、开展案件风险排查，使业务经营合规合法。根据大连银监局的要求，三月末我行组织有关人员认真开展了案件风险排查工作。在排查中，对1至3月的会计财务业务进行了检查。共检查业务总笔数14，356笔，金额40，025万元。其中：检查票据11，254笔，金额9，037万元；大额存款2，145笔，金额18，462万元；银企对账312笔，金额18，197万元。

从排查的结果看，未发现违章、违规、违纪、违法现象。通过排查案件风险工作，进一步提高了广大员工的政治、业务素质、道德素养和遵纪守法、防范案件发生的自觉性。

2、进一步完善案件防控实施方案。根据大连银监局的要求，结合本行的实际，制定了《庄河汇通村镇银行开展内控和案防制度执行年活动实施方案》，明确开展活动的目的与意义、指导思想、工作目标、基本原则、时间安排及推动方式。通过开展活动，切实解决一些在案防工作中存在的政策传导不及时、理解不深不透、贯彻措施不具体、执行力逐级衰减、被动或应付式执行以及有章不循、违规操作、情面大于制度等突出问题，进一步提高内控和案防制度执行力，扎实推进银行业案防工作有效开展，促进银行业安全稳健运行。

（七）加强文秘管理，提高文秘管理水平。

根据《庄河汇通村镇银行公文处理办法》、《庄河汇通村镇银行文书档案整理暂行办法》等6个涉及文秘工作的制度，加强规范文秘工作。据统计，1至3月共收文270件，都按规定程序进行签收、登记、催办。1至3月共发文103件，严格按照规定程序进行办理。在公文处理过程中，坚持实事求是、精简、高效的原则，做到及时、准确、规范、安全。

（八）加大宣传力度，树立社会新形象。

针对我行成立晚、规模小、辐射半径窄、社会知名度低的自身实际，从年初以来，我行持续以悬挂横幅、张贴标语、电视拜年、电台广告、出动宣传车等多种宣传形式，大力开展“庄河汇通村镇银行是城乡百姓的银行、是中小企业的银行”的主题宣传，全面地宣传了我行的业务经营状况，使我行的知名度有了进一步的提高，得到了有关部门和社会各界的高度关注。

（九）抓好后勤服务工作，保障全行工作顺利进行。

一是强化对固定资产、低值易耗品管理。及时对固定资产的进行维护和保管，时刻保持正常运行状态。二是规范办公用品购买、保管和领用手续，保证业务经营正常运行。三是抓好职工文化业余生活。1至3月多次组织员工开展业余活动：参加庄河市总工会组织的徒步大会；举行《纪念五四青年节我爱汇通村镇银行演讲会》，到步云山进行篝火晚会，到天门山秋游等活动。通过这些活动，进一步增强了员工凝聚力，陶冶了职工的情操，使员工的业余生活丰富多彩。

存在的不足：

（一）存款总量平稳增长，个人增减不平衡。一是员工完成存款计划差别较大，增减不平衡。二是业务品种单一，缺乏综合性的理财产品。

（二）信贷管理不够严格，信贷结构不尽合理。一是对信贷政策的学习和掌握的不够。个别贷款突破银监局的监管要求，关联企业贷款超过上限，超比例发放抵押贷款等。二是审贷分离岗位制约机制不健全。三是贷款的“三查”制度落实不到位，存在重贷轻放现象。四是征信系统未开通，个人和企业信用调查有难度。

（三）会计财务管理不够规范，内控制度贯彻不够到位。一是由于制度制定滞后，人员不足，岗位职责划分不明确等原因，造成会计财务工作职责不够清、操作不够规范、相互制约不力，存在一定的操作风险。二是会计人员业务知识水平不高，差错事故时有发生。

（四）职工队伍的政治素质和业务素质不够高，与其他商业银行的员工相比存在很大的差距。无论是思想觉悟、职业道德、爱岗敬业，还是文明服务、办事效率等方面都有不尽人意的表现，必须引起我们的高度重视。

三、第二季度工作意见。

1、加大存款工作力度。一是为更好支持地区经济发展，不断壮大我行经营势力，为全面实现三年经营目标，我们要继续加大组织存款工作的力度，确保全年存款指标的完成。二是积极争取市场准入，增加市场占有份额。要通过工作争取银监局的支持，力争在6月末再成立1个营业网点，扩大业务覆盖面。三是提高优质服务水平，加大攻关力度。通过优质服务和加大攻关力度来不断拓展我们的业务领域。主要领导和专业部门要率先垂范，大力吸收低成本资金，逐步提高公存款的比重，降低营业资金成本，不断壮大信贷资金力量。

2、加强信贷管理，防范信贷风险。一是在贷款条件上，对个体工商户和中小企业发放的贷款，原则上实行担保抵押，确保信贷资金的安全性。对已经超出担保能力的担保企业停止与其办理担保业务。二是在贷款发放的时间上，坚持简便、快捷的原则，对受理每一笔贷款必须在规定的时间内做出贷和不贷答复。三是在贷款监督上，坚持贷后检查制度，对可能出现的资金风险在第一时间采取补救措施，客户经理要按时写出贷后检查报告。四是探索和建立贷款第一责任人制度。客户经理、贷审委的责任要严格划清，出现贷款损失要追究第一责任人的责任。

3、提高会计核算水平，构建会计监督机制。严格执行会计、出纳、财务管理基本制度，确保会计核算工作合规合法。一是要坚持会计出纳核算手续，加强内控管理，严防结算风险。一切账务坚持换人复核制度，做好内、外账务的核对工作，按日核对存放中央银行款项、同业存放款项往来账务，逐笔核对发生额，及时解决未达账项，做到内外账相符。二是建立和完善会计监督体系。要建立层次分明监督防线，真正将事前、事中、事后监督落实到位，层层严格落实监督责任，实行连环责任追究制度。要切实提高会计人员的综合素质。建立会计人员的考核选拔机制，严把选人、用人关。

4、开展增收节支，压缩费用开支，提高盈利水平。开展增收节支活动是进一步加强内部管理，确保今年各项经营指标实现的重大举措。从我行3月财务收支的结果看，资金成本费用率、存款费用率等与同行业相比都处于较高的水平。因此，一要树立勤俭建行的思想，讲究成本核算，力求精打细算。二要扩大信贷规模，培植收息来源，增加业务收入，提高利润水平。三要开展增收节支活动。压缩公用费用，压缩电话费用。费用支出要保工资保开门，禁止铺张浪费。四是实行按月收息制度，做到贷款利息应收尽收，绝不允许出现欠息的现象发生。

5、加强安全保卫工作，杜绝各种案件发生。今年我行安全保卫工作总体要求：坚持标本兼治、综合治理、惩防并举、注重预防的方针，为我行稳步发展提供有力保证。一是要开展案件风险排查工作。做好案件风险排查工作，避免各类安全生产事故发生。开展对员工不良行为的排查。摸清员工的思想状况，对苗头性、倾向性的问题，及时发现，及时纠正，及时处理。二是要切实做好安全保卫工作。要落实安全保卫责任制。要把安全保卫工作落实到部门、岗位和个人，形成全员参与、各负其责、风险共担的局面，确保我行各项工作在健康的轨道上运行。

6、加强员工两个素质的培训。一是以部门为单位由经理负责，组织员工进行政治和业务知识学习。通过学习进一步提高全员职工政治和业务素质。二是要集中时间和精力学习好我行各项规章制度。三是对新入行的职工进行强化培训，迅速提高新职工的综合素质，尽快适应工作的需要。

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！