# 企业经营分析报告最新6篇

来源：piedai.com 作者：撇呆范文网 更新时间：2022-08-02

*正因为生活的发展，小伙伴们接触到分析报告的场合越来越多，大家在书写的时候，一定要确保态度端正。以下是职场范文网小编精心为您推荐的企业经营分析报告最新6篇，供大家参考。企业经营分析报告1
屈指算来，到公司已近半年的时间，经过领导关心、同事们的*

正因为生活的发展，小伙伴们接触到分析报告的场合越来越多，大家在书写的时候，一定要确保态度端正。以下是职场范文网小编精心为您推荐的企业经营分析报告最新6篇，供大家参考。

企业经营分析报告1

屈指算来，到公司已近半年的时间，经过领导关心、同事们的帮助和自己的努力和调整，我顺利完成了一个学生到企业职工的转变，现在已基本上融入了公司这个大家庭。

同时对公司的组织结构，工作流程等各个方面都有了一些初步了解。作为项目部的经营人员，应该做好以下工作：每月统计当月的实际施工产值及成本分析情况，及时参加成本分析会议，对项目部每月的盈亏情况做出分析报告;平时在工作中配合各个部门的工作，做好合同管理。参与一些分包合同的洽谈，分包合同签订后，对分包合同进行跟踪管理;向公司提交有关的报表;做好分包结算，项目竣工结算工作;负责投标算量、报价、成本分析等工作。

其次，我对半年来的工作做了一个小结。

第一，态度决定一切，可以说，这段时间工作的过程也是我自己心态不断调整、成熟的过程。因为造价不是我的专业，刚来到公司，我有太多的茫然。整天看书好像还是无济于事，而莫名而来的烦琐的投标算量更是让我抓狂。刚开始，我甚至怀疑我不适合这份工作。后来我发现，时间是我的救星，通过自己不断的调整心态，虽然没有人说，但我自然而然的就知道了作为造价员该做一些什么事情，一些不懂的东西也迎刃而解了，顿时让我豁然开朗。如今只要有工作，我会以充分的热情来干好事情。

心态的调整使我明白在各个岗位都有发展才能、增长知识的机会。如果我们能以充分的热情去做最平凡的工作，也能成为最精巧的职工;如果以冷淡的态度去做最高尚的工作，也不过是个平庸的工匠。拥有积极的心态，就会拥有一生的成功。

第二，学习无止境，职业生涯只是学生生涯的一种延续，重要的是将学校里学的理论知识运用到工作中，并进一步提高、升华。初到公司的我当务之急就是拼命的学习，整天的翻阅书本，为的是能尽快熟悉工作，有机会接触实践工作。结合学校里学的相关知识，我觉得需要进一步摸索和思考，活学活用，来解决实际的问题。

第三，即使是最基础的工作，也需要不断地创新求进，以提高工作效率。我工作的很大一部分内容，就是投标工作，本来以为算量是一种比较枯燥的工作，其实，如果用心多思考一下，核量工作通过运用电脑和统筹的方法，并不是那么死板乏味。接触工作至今，我也慢慢形成自己独特的方法。当然，随着工作的深入，还有更多新的内容等待我去学习，去思索。当然，我也存在着一些不足之处：因为去工地的机会少，实地学习的机会也太少，学东西很慢;投标工作经常出错，还需要更多的锻炼机会;过于注重工作的进度对工作内容的全面性考虑不足;工作有时不够主动等。在接下来的工作中，我将本着对本职工作的认真和责任心，把工作做好做精。

另外，我对公司现行管理制度也有自己的看法。公司应注重提高员工工作效率，我认为无止尽的上班只会让人身心疲惫，而丧失工作热情，自然而然工作效率也下降，而正常的节假日能缓解员工压力，使之劳逸结合。我建议项目部也应该实行大小周末，同时我也考虑到项目部实行这个规定也存在一定困难，所以建议员工在双休日能轮流值班，这样更能体现公司关爱员工的人性化管理。

总之，我将以公司的经营理念为坐标，将自己所学知识和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛、接受能力强的优势努力学习业务知识和领先技术，为公司的发展尽我绵薄之力。以上为本人半年来粗略的工作小结，请领导审阅，如有不到之处，请领导不吝指出，以便本人及时改正，从而能更好地工作。

企业经营分析报告2

年已成为辉煌，公司在总经理、副总经理的领导下，全体同仁本着“团结奋进、诚信为本、更进一步、欣欣向荣”为宗旨，锐意进取，不断创新为公司的发展凝聚和付出了极大的艰辛和汗水，取得了优异的成绩。

20年工作全面展开，预示着我们今年的工作仍将充满着挑战。为此，我们有必要对过去的工作认真总结，保持清醒认识，并着手准备应对20年我们将面对的新形势和新问题，下面我对经营部的工作进行总结、汇报并提出20年工作设想和要求，不妥之处，请大家指正。

一、年的工作回顾及成绩

(一)经营部全面完成了公司下达的各项任务指标，在市场经济危机的情况下稳步实现增长，这个月时间完成近四万多方，回拢资金1000多万元。

(二)客户对我们比较满意，结交了一批忠诚客户，并能和施工项目相关人员保持良好的社会关系，让他们有困难时想到我们，公司的品牌效应进一步形成。相信有一天我们的品牌效应会达到良好的效果。

(三)与各有关部门配合较好，处理问题比较及时，迅速做出反应，绝大多数工作主动积极，经营部人员爱岗敬业，能与其他科室相互沟通、协调合作、对公司怀有深厚感情，希望公司做强做大，以公司为家，在工作中展现才华，体现人生的价值。

四)目前市场竞争异常激烈，利润空局很小，加强成本控制、严格执行规章制度。我们做的比较到位，每一个大小问题及时向公司领导汇报，没有发生任何事故。

二、不足之处

以上成绩的取得，是基于全体员工共同努力的结果，对个人而言也是有一定的进步，同时在一些方面还是存在许多不足，在今后工作中要加以改进。

(一)员工队伍素质跟不上企业发展要求，全面掌控能力不够，创造性工作办法不多，信息渠道不够畅通且滞后，从精细化管理要效益的格局还没有形成。

(二)加强员工考核、要做到让员工感受到做错的每一件事情都和自己的切身利益息息相关，做的好要受到奖赏，做错事必受罚，做到奖罚分明。不足之处还有很多，只有发现不足，才能着手改善，在成绩面前不沾沾自喜，同样在面临不足或缺点也不妥协，看到成绩是对自己工作的肯定并满怀信心，认清不足是希望做的更好。

三、20年工作思路

目前，混凝土行业的竞争趋于白热化，面临恶性竞争，市场压力对我们而言是个及其严峻的考验，在市场商砼价格基本一致的情况下，只有挖掘内部管理，提高生产效率，降低成本，才能为企业创造利润，才能使企业立于不败之地。

(一)加强生产调度上的安排。

(二)继续执行强化部门专业化管理。

(三)加强对搅拌生产线的计量管理。

(四)严格执行采购制度，加强材料入库管理。

(五)加大对现场文明的整治，评价一个企业的优劣，做好的办法是让客户做出客观的评论，客户对我们供应及时满意的同时，会看到我们的混凝土质量，员工的劳动积极性和形象、安全措施落实情况等等都会一一记在心里，这些都要求我们时刻要维护企业的形象。

“雄关慢道真如铁，而今迈步从头越”，从公司建立时的起步艰难，我们逐步走向成功，金融危机阻挡不了我们前进的步伐，相信在公司领导的代领下，我们有能力应对市场白热化的竞争，我相信最终胜利将是我们。

企业经营分析报告3

按照公司统一部署，业务一部将经营重点放在了外部市场的开拓上。在外部市场竞争激烈、价格不占优势等诸多不利局面下，我们迎难而上，以百折不挠的工作态度，努力开拓外部市场业务。现将我部今年以来的经营情况及下一工作思路报告如下，请公司领导审阅。

一、经营完成情况

截止目前，我部共计完成沥青销售xx吨。其中：向xx市政公司销售基质沥青xx吨、岩改性沥青xx吨，向xx市政公司销售基质沥青xx吨。钢材共计完成销售xx吨。其中：向集团公司科研综合楼项目销售xx吨，向xx高速公路项目销售xx吨,向济南市政公司销售xx吨。另外，在公司领导的大力支持下，我部已经成功争取到置业公司承建的xx职工宿舍楼项目的钢材供应工作，全部用量约为xx万吨，预计今年十一月份开始供应。在业务营销过程中，我们遵循“款到发货”的结算方式，使得每一笔业务都实现了及时回款。另外，在积极开拓新业务的同时，我们还积极催要老业务欠款，确保了新老业务货款都得到了及时回收，大大降低了公司财务费用和经营风险。其中，我部今年以来的新业务共计回收货款3257余万，实现了货款回收的百分之百；老业务方面，经过积极协调，从xx养护公司回收货款1500万。

截止目前，我部共计实现销售收入xx万元，其中沥青业务实现销售收入xx万元，扣除成本支出xx万元，沥青业务实现毛利xx万元；置业公司钢材业务实现销售收入xx万多元，扣除全部成本费用支出xx万余元，可实现纯利xx万多元；xx市政公司钢材业务实现销售收入xx万多元，扣除成本费用支出xx万元，可实现纯利xx万多元；xx路钢材业务目前还没有进行结算，就已发生供应量测算，可实现纯利润约xx万元。综合计算，截止目前我部共创收利润约为xx万多元。经营形势比较困难，距离完成年度经营目标任务相去甚远。

二、两点制约因素

（一）没有了内部市场这一主要业务的支撑。年初，公司对内部市场的业务经营权限进行了调整。在内部市场经营方面，我部除继续经营前期延续过来的一些业务外，将不再经营内部市场业务。失去了内部市场这一主要业务的支撑，致使我部业务量出现了大幅下降，而现有内部市场业务主要是钢材业务，以服务为主，利润微薄。集团公司综合科研楼钢材供应业务，置业公司允许的利润水平起初仅为xx万元，经过努力协调，使该笔业务利润增加到xx余万元。xx高速公路钢材供应业务，根据合同约定，公司预计可实现的利润也仅为两年xx万元。

（二）开拓外部市场产品价格不具竞争优势。按照公司工作部署，我部将工作重心着力放在了在外部市场的开拓上。虽然我部做了很多工作，取得了一定成绩，但是外部市场竞争激烈，产品价格透明，而我们的产品不具价格竞争优势，致使外部市场业务拓展比较困难，没有取得预期的成绩。拿我们的主营产品——沥青来说：年初价格为xx元/吨，而目前价格仅为xx元每/吨,价格不升反降，有悖于往年的价格走势。供大于求的局面导致商家竞相压价，市场竞争愈发激烈，致使沥青市场价格持续走低。而我公司今年的沥青采购存储成本高，再综合代存费、运费、财务费计算的话，每吨沥青成本高达xx元，比市场平均价高出了xx余元，根本不具任何竞争优势，致使外部市场开拓举步维艰。

三、下一步经营形势及应对工作措施

距离年终还有两个月的时间，而且随着冬季的到来，好多公路施工都会停滞下来，必将导致材料用量尤其沥青大幅减少。因此，下一步面临的经营形势更加严峻，需要我们提早筹划，做好两手准备，以应对严峻的形势。

（一）做好现有项目供应工作，争取以优质的服务赢得更大的市场。强化服务宗旨意识，与xx市政公司和xx市政公司的加强沟通协调，密切配合，根据工程进度，及早储备，及早调度，及时足量地做好沥青产品的供应，以优质的服务赢得客户的认可，力争达成长期稳定合作关系。

（二）我们将业务重点放到钢材等非沥青材料的拓展上，尽可能地降低因沥青这一主要业务季节性萎缩带来的不利影响。对内，与置业公司继续深入接触，以争取到其在建工程更多的钢材供应；对外，积极与xx宿舍楼项目有关人员加强联系，以争取参与到其工程的钢材供应。同时，积极与xx各大房地产开发建筑公司进行接触，努力拓展新的外部市场。

（三）以开创性的营销工作，实现内外市场业务的新拓展。我部将创新产品营销思路，不断拓展产品经营范畴，积极谋求产品直接代理权，努力降低产品采购成本，提升产品价格优势，为外部市场开拓夯实产品基础。同时，加强内部员工的培训，努力提高业务技能，充分调动部门全体员工积极性，广泛采集、跟踪内外市场工程建设信息，主动跟进，积极营销，不断拓展新的业务。

根据目前业务情况，结合未来市场预期。经过综合分析测算，我们预计第四季度能再创收利润约xx万元。

四、两点工作建议

（一）作为一个以贸易为主的企业，千方百计降低产品采购成本是确保市场竞争力的根本。如果采购与销售各自为政，不能集中内部资源、实现资源共享，造成了资源的严重浪费，无形中增加了经营成本，降低了产品价格竞争力。建议公司在采购环节实行统一管理、统一实施，形成数量规模优势，提高谈判筹码，以利尽可能降低采购成本。

（二）公司内外市场业务管理与业绩考核没有区别对待，再加上内外市场部门人员没有最终明确，导致部门工作安排相互冲突，不能充分调动相关人员的积极性。建议公司在尽早明确各部门人员的基础上，实行内外有别的销售激励政策，以利充分调动业务相关人员的工作积极性。

企业经营分析报告4

上半年，我行认真贯彻省、市行行长会议精神，坚持以科学的发展观指导经营工作，不断开拓市场，提早动手，抢抓机遇，坚持以公司业务为依托，发展个人金融业务，不断调整客户结构，强化中高端客户的维护和营销，加快构建县支行“大个金”的经营格局，积极推进经营模式和增长方式的转变。现将上半年经营工作报告如下。

一，各项经营指标完成情况

1、至六月末，储蓄存款净增3699万元，完成年度计划任务的80.4%，较上年同期减少2051万元;对公存款下降14986万元，完成年度计划任务的-956.3%，较上年同期减少7375万元。

2、新增个人综合消费贷款58万元，完成年度任务的32%。个人综合消费贷款余额较年初增加43万元。

3、理财产品销售额40446万元，完成年度任务1900万元的2129%，其中，代理保险251万元，代理发行各类基金100万元，销售“稳得利”理财产品35万元，代理国债40060万元。新增个人中高端优质客户657户。

4、新增牡丹信用卡497张(含换卡101张)，完成年度计划任务的134.3%，超额完成分行下达的年度任务。新增牡丹灵通卡2160张，完成年度任务6000张的36%。

5、新增企业网上银行证书客户3户，企业网上银行普通客户14户，个人网银证书客户26户，个人网银普通客户749户，个人电话银行350户，手机银行30户。

6、实现利息收入162万元，较上年同期增加32万元，完成年度任务的48.8%。

7、实现中间此文来源于是：业务收入141万元，较上年同期增加80万元，完成全年中间此文来源于是：业务收入任务的67.8%。(若计算今年第二、三期国债手续费，中间此文来源于是：业务收入实际完成337万元，已超额完成全年208万元任务)。

8、实现账面利润530万元(去年481万元)，实现拨备前利润522万元。

二，上半年主要工作总结：

年初，我行将各项业务的营销和发展作为经营工作的重中之重，为此，支行积极根据县域经济的发展，整合内部机构，进一步加大考核，制定符合我行实际的业务营销方案，实施以项目产品带动业务发展。

1，整合内部机构，进一步实施“大个金”经营战略，支行按照上级行加快发展个人金融业务的要求，结合我行实际，对原信贷管理部、资产风险部、营业管理部进行了统一整合，成立个人金融业务中心，分设个人金融业务服务部和个人金融业务营销部。为进一步加快个人金融业务的发展提供了坚实的保障。

2，密切银企关系，狠抓各项存款工作

年初，支行组织相关业务营销人员利用闲暇时间此文来源于是：，深入企业、事业单位、学校等，以公司业务为依托，对我行代发工资的优质客户逐一进行了上门拜访、慰问，加深了银企之间此文来源于是：的关系，稳固了现有代发工资客户。

3，制定营销方案，全力实施项目产品带动业务发展

为了全力构建“大个金”经营格局，我们提前筹划，提早动手，开展业务营销工作，制定了一季度业务营销方案，明确了营销目标，确定了以建立中高端客户营销系统为龙头的七个营销项目，实行行级领导带头，业务部门具体参与的营销体系，充分发挥个人业务和公司业务的联动效应，增强整体服务能力。先后集体营销\*\*县石油公司中油牡丹国际卡62张，\*\*粮库23张，为\*\*\*\*集团有限公司营销国债40000万元。同时，为\*\*宏源机械厂、桥梁厂开立企业网上银行，为\*\*县居家乐超市、城区加油站、\*\*酒楼安装pos机，目前，除\*\*酒楼手续正在办理外，其他已全部安装到位，有力的改善了银行卡消费环境。

3，进一步加大个人客户营销系统的维护工作

为了促进个人客户营销系统管理工作的科学化，进一步筛选中高端优质客户，支行积极制定个人客户营销系统客户信息采集奖励办法，对通过前台业务操作中发现的优质客户，要求柜员讲究策略，与客户拉近关系，尽最大可能的采集客户的详细信息，为下一步个人客户经理的营销提供详细的资料。

4，积极制定银行卡业务营销考核办法，促进此文来源于是银行卡业务的发展，为了不断拓宽市场份额，充分挖掘资源，我们积极制定银行卡业务营销竞赛考核办法，要求每位员工在一季度末完成牡丹信用卡或贷记卡2张，按照“早营销、早收益、多劳多得”的原则，根据营销月份的不同分别给与50元和30元的奖励，活动的开展，有效的调动了全行员工营销的积极性，至六月末，新增信用卡396张。换卡101张，提前完成了分行下达的年度计划任务。

5，强化中间业务收入，不断促进经营效益的提高为了提高中间此文来源于是：业务收入占比，不断调整收入结构，一季度，按照支行实施的项目带动发展战略部署，⑴是重点抓住了为金堆钼业公司营销国债一亿元，⑵是与\*\*公司签订代保管国债凭证业务，收取手续费2万元，及时收回了陕化代保管、\*\*县邮政局、\*\*县农发行代理现金手续费3.3万元，与\*\*县烟草公司积极协商，收回自去年10月份以来代理烟草访销手续费1.2万元，⑶积极开展银行代理保险，基金、理财产品的销售，努力扩大代理类中间此文来源于是：业务收入。⑷是积极开展牡丹中油联名卡营销，借助刷中油联名卡加油优惠的有利时机，积极与\*\*县二运司、\*\*出租公司等单位联系，大力宣传，推广中油联名卡，有效的提高了银行卡业务收入。

三，经营工作中存在问题：

1，信贷营销有待于进一步加大力度，目前，在我行公司贷款业务难以投放的情况下，唯有大力发展个人消费贷款、住房贷款，才能有效地解决我行资产结构，提高经营效益。

2，电子银行业务营销发展缓慢，从分行通报各支行任务完成情况看，我行电子银行开户处于落后位置，电子银行代理交易额仅完成年度任务的13%，任务差距较大。

3，对公存款起伏较大，从一季度任务完成情况看，我行对公存款虽日均存款较高，但未完成时点任务数。对公存款主要依赖于\*\*业公司的局面未有明显改观。

4，个人中高端优质客户维护工作还有待进一步加强，目前优质客户信息采集新增218户，但是，优质客户的维护及对优质客户的营销工作还未能充分的发挥作用。

三，下半年经营工作措施

从上半年各项任务完成情况看，我行距离序时进度任务还有较大的差距，下半年，经营工作的重点主要是认真分析经营工作中存在的薄弱环节，进一步加大业务营销，缩小差距，确保年度各项任务的全面完成。

是狠抓存款工作不放松，从上半年任务完成情况看，我行储蓄存款工作增长势头较好，下半年，储蓄存款工作仍要坚持以代发工资为重点，有目的、有针对性地挖掘单位代发工资业务。对公存款重点营销\*\*公司，在抓好优质客户的同时，紧盯新的公司客户和县级机构客户，制定营销措施，不断强化业务营销，逐步改善对公存款优质客户结构。力争在年末完成对公存款是下大力气，强化各项代理业务，一是不断加强传统结算业务收入，加大人民币结算账户的开立，大力宣传我行汇款直通车即时到帐和代收大专院校学杂费业务，为客户提供快捷，高效的服务。

二是加大各项代理业务的全面发展，继续坚持以代理保险为主的各项代理业务，同时积极营销各类基金和理财产品，促进各项代理业务的健康、稳定的发展。

三是借助电子银行示范区的推广，坚持发展新型的电子银行业务，逐步减轻柜面业务操作压力，继续加大电子银行业务营销单项考核力度，对营销企业网银证书客户、普通客户、个人证书客户、普通客户等按照产品贡献度给于不同的奖励，以充分调动全员营销电子银行的积极性。

努力加大个人消费贷款营销力度

根据我县区域发展的实际，今年，县级部门和单位逐步向上搬迁，抢抓发展机遇，积极开展个人综合消费贷款、个人住房按揭贷款。同时，密切关注渭华路项目工程的建设，提早介入，力争在年末完成各项贷款任务。

企业经营分析报告5

一、全市经营基本情况

(一)全市收入完成情况

2月份当月全市实现业务总收入916万元，同比增长327万元，增幅55.52%。其中实现个人业务收入376万元、公司业务收入104万元、资产业务收入424万元、其他收入12万元。当月完成省行预算的7.45%，欠产0.88%、109万元，较上月减少131万元。当月实现业务收入规模排名全省第7，较上月下降一位，较孝感少177万元，较恩施少1万元。

2月份当月收入下降的主要原因有：一是个人业务收入下降较多， 2月份由于列支了1月份的在途资金成本(今后每月在途资金成本在次月列支)，导致储蓄利差收入较上月减少21万元;春节长假因素导致汇兑收入及交易手续费收入较上月减半，减少约15万元;代理保险业务发展势头放缓，收入较上月减少60万元;2月份无小额账户管理费收入，较上月减少28万元，以上合计减少124万元。二是公司业务收入有所下降。2月份由于公司业务平均余额没有增长，加上列支了1月份的公司业务在途资金成本，导致公司业务利差收入减少46万元。两者相加一共影响总收入减少170万元。虽然资产业务收入有一定增量(较上月增长34万元)，但仍未能弥补总收入缺口。

1-2月份全市累计实现业务总收入1963万元，收入规模排名全省第6。较前一位孝感低310万元;比后一位恩施高 32万元。累计收入同比增加773万元，增幅64.85%，同比收入增幅排名全省第6,较上月进1位，超全省平均增幅7.58%，较孝感低25.96%，较恩施低4.14%。完成省行预算15.96%，完成预算进度排名全省第10，较上月降3位，被鄂州(16.25%)、仙桃(16.11%)、天门(15.99%)超过;超全省平均进度0.26%，较孝感低1.8%、较恩施低1.6%。完成我行自定收入预算的15.34%，欠产1.33%，欠产绝对值170万元。

累计实现个人金融业务收入879万元，收入规模排名全省第7，较上月降一位，被恩施超过。较前一位恩施低16万元，较后一位十堰高76万元。个人业务收入占总收入的44.78%，同比增加312万元，增幅55.07%，排名全省第3。完成省行预算19.53%，完成预算进度排名全省第4，超序时进度2.86%，超全省平均进度2.36%，但2月较1月收入增幅排名全省第17位。其中累计实现储蓄利差收入563万元，代理保险收入220万元，小额账户管理费收入28万元，交易业务手续费收入41万元，汇兑收入17万元，储蓄其他收入10万元。

累计实现资产业务收入814万元，收入规模排名全省第5，较前一位孝感低137万元，较后一位恩施高75万元。资产业务收入占总收入的41.46%，同比增加300万元，增幅58.28%，排名全省第11。完成省行预算15.95%，完成预算进度排名全省第12，欠序时进度0.72%，较全省平均进度低0.93%，2月较1月收入增幅排名全省第4位。

累计实现公司业务收入254万元，收入规模排名全省第8，较上月降一位，被恩施超过。较前一位恩施低19万元，较后一位咸宁高10万元。公司业务收入占总收入的12.94%，同比增加151万元，增幅146.64%，排名全省第4。完成省行预算10.16%，完成预算进度排名全省第14，欠序时进度6.51%，较全省平均进度低0.77 %，2月较1月收入增幅排名全省第18位。

累计实现其他收入(代扣邮政税金及短信收入)16万元。

(二)县市行收入完成情况

完成预算情况：全市1-2月份累计完成自定预算的15.33%。县市支行中，第1名秭归20.39%，第2名宜都17.59%，第3名远安15.92%，第4名兴山15.86%，第5名枝江14.91%，第6名当阳14.55%，第7名现业14.51%，第8名五峰14.28%，第9名夷陵区13.91%，第10名长阳13.9%。全市10个单位中，仅秭归、宜都达到2月份序时进度;枝江、当阳、现业、五峰未达到全市平均进度，夷陵区、长阳未达到14%。

收入增长情况：全市1-2月份累计收入同比增幅64.91%。县市支行中，第1名秭归115.65%，第2名宜都90.79%，第3名枝江79.79%，第4名远安68.78%，第5名现业66.23%，第6名兴山60.24%，第7名长阳53.16%，第8名五峰52.5%，第9名当阳43.5%，第10名夷陵区35.51%。全市10个单位中，兴山、五峰、当阳、夷陵区未达到全市平均增幅，其中夷陵区未达到40%。

收入规模排名情况：与上月全省收入规模排名比较，当阳上升2位，夷陵区上升1位，秭归、宜都、远安、五峰和兴山持平，长阳下降1位，枝江下降2位。

(三)全市利润完成情况

1-2月全市累计实现账面利润733万元，完成省行预算的15.27%，欠产1.4%、67万元。其中，消化了上年成本挂账332万元;因客观原因，未及时列支12月份部分营销费用及1月份营销费用(合计约317万元)。剔除以上因素1-2月实际实现利润为748万元。

二、全市业务发展情况及存在问题

(一)个人金融业务

截止2月底，全市自营网点储蓄余额26.67亿元，本月净增3394万元;其中活期余额6.96亿元，本月下降4159万元;活期余额占比26.09%，本月下降1.92个百分点。完成“争先夺魁”储蓄竞赛计划的28%，欠序时计划进度19.22%、2300万元。跨年度竞赛累计净增37827万元，完成跨年度竞赛计划的95%，超序时计划进度12%。2月份全市余额规模排名全省第6;年新增余额排名全省第7位;增幅5.75%，排名全省第12。代理销售保费1960万元，完成本月计划86.13%，欠产315万元;销售理财类产品315万元，其中新增基金定投户数55户，销售基金15万元、人民币理财产品300万元;2月份信用卡进件142件，新增发卡42张。

“争先夺魁”储蓄竞赛完成情况：截止2月底，秭归行提前完成“争先夺魁”储蓄竞赛，完成计划进度的147%，超计划469万元，为县市支行第一个超额完成竞赛计划的单位;达到竞赛序时计划进度的有：五峰(71%)、远安(56%);未达到竞赛序时计划进度的支行为：长阳(40%);枝江(33%);兴山(19%);当阳市(14%);宜都(9%);夷陵区竞赛期间余额负增长542万元，完成竞赛计划-45%。

一季度代理保险计划完成情况：截止2月底，宜都累计销售655万元，完成计划的94%;其他依次为秭归(92%);当阳(90%);枝江(76%);五峰(71%);现业(69%);远安(65%);夷陵区(62%);兴山(54%);长阳(52%)。

2月份，全市个人金融业务发展存在以下问题：

1.春节后由于缺乏项目推动，余额增长出现阶段性下降。从2月21日开始，八天时间全行余额下降2301万元，主要为活期余额下降，活期余额下降4159万元，日均下降520万元。

2.储蓄余额发展速度较去年同期放缓。截止2月28日，全行余额累计新增1.43亿元，增幅为5.66%，余额较去年同期少净增5654万元，增幅下降3.63个百分点。活期余额累计新增878万元，增幅为1.82%，活期余额较去年同期少净增2687万元，增幅下降5.03个百分点。

3.储蓄余额发展低于邮政发展水平。从今年以来储蓄业务的发展来看有7个单位在全市平均水平以下，分别是夷陵区-26%(邮政：2625万元，银行-542万元)、当阳9%(邮政：1541万元，银行158万元)、城区11%(邮政：2264万元，银行286万元)、枝江13%(邮政：2475万元，银行361万元)、宜都14%(邮政：616万元，银行98万元)、长阳15%(邮政：2272万元，银行401万元)、兴山16%(邮政：800万元，银行149万元)，由此看出今年以来自营网点整体发展速度落后于邮政网点。

4.储蓄余额发展与省内其他地市相比差距逐渐拉大。截止2月28日，全行跨年度竞赛完成情况在全省排名第10位，较年初下降5个位次，列林区、恩施、武汉、咸宁、黄石、鄂州、黄冈、襄阳、荆州之后。各县市支行余额规模在省内排名均有不同层次的下降，如：夷陵区较上月下降6位，列第44位;宜都较上月下降2位，列第56位;长阳较上月下降2位，列第61位。

5.保险业务受春节因素影响，2月2日至8日期间仅销售保险170.7万元,日均销量仅24.4万元,相比元月份日均销量108.5万元下降较大，欠产较多。保险业务发展差距逐渐拉大，2月份发展较突出的网点有宜都枝城支行、秭归支营业部。宜都枝城支行在今年一季度保险业务发展中起到了表率作用，累计销量和本月销量全市第一，在完成网点计划的情况下不放松保险业务发展，截止目前超计划59%。秭归支行营业部保险业务一直是该网点的薄弱项目，2月份以来明显提速，日出单率增高，完成进度排名较上月提高4位。但长阳支行营业部、宜都名都支行、夷陵区支行营业部仍排在后3位。

6.个人理财类业务发展严重滞后。基金业务销量不足百万元。今年以来全市自营网点销售基金仅58.35万元，全市除城区以外，各县市支行基金业务销量均不足10万元。基金定投业务发展滞后，今年以来全市自营网点新增基金定投客户仅85户，其中发展为零的支行有长阳支行，其他县市支行均不足10户。理财业务发展缓慢，今年以来全市自营网点累计销售人民币理财产品407.2万元，同比下降28%。

7.受春节影响，2月份信用卡进件量减少，各单位信用卡团办项目的进程也因此而延迟。Pos业务发展速度不仅受到节日的影响，而且银联在处理五峰等较偏远地区的特约商户新入网申请时，会将审批和安装压后，影响了营销人员的积极性。

(二)公司业务

截止2月底，全市公司存款余额9.18亿元，规模排名全省第5，较上月上升5位，同比增长48.87%，排名全省第1。本月净增3亿元，排名全省第1。

2月份公司业务存款规模较1月虽有所上升，但属于临时性资金进入，稳定性差，平均余额较上月仅增长1983万元，较去年末下降30023万元，收入完成情况达不到一季度开门红竞赛要求。主要原因有：受春节长假的影响，营销进度明显滞后;部分落后县市未认真按要求从思想上重视公司业务发展，未落实公司业务一季度开门红竞赛计划;项目营销动力不足，项目抓手的作用未凸显。

(三)资产业务

截止2月28日，全市各项贷款余额81734万元，居全省第4位，落后于荆州(105064.6万元)、襄阳(84474.7万元)、黄冈(83434.4万元);本月放款6556.3万元，居全省第3位，落后于孝感(8729.9万元)、襄阳(8406.3万元);本年放款18721万元，居全省第4位，落后于襄阳(25678.1万元)、荆州(22233.4万元)、孝感(20851.9万元);本月净增466.8万元，居全省第5位，落后于孝感(3028.3万元)、襄阳(2986.1万元)、咸宁(706.3万元)、武汉(634.5万元);本年净增7518.7万元，居全省第3位，落后于襄阳(11411万元)、孝感(9164.4万元)。

全市个人贷款业务余额78957.1万元，居全省第4位，落后于荆州(93162.6万元)、黄冈(83434.4万元)、襄阳(80126.7万元);本月放款5919.3万元，居全省第3位，落后于孝感(8029.9万元)、襄阳(7448.3万元);本年放款16994万元，居全省第4位，落后于襄阳(22870.1万元)、荆州(3.4万元)、孝感(18446.9万元);本月净增-146.3万元，居全省第8位，与第1名孝感(2337万元)差距为2483.3万元;本年净增5831.8万元，居全省第3位，落后于襄阳(8603万元)、孝感(6768.1万元)，其中：

小额贷款业务余额34109.5万元，居全省第7位，与第1名黄冈(76326.7万元)差距为42217.2万元，而排名第8位的随州(32979.3万元)，与我行的差距仅为1130.2万元;本月放款3669.7万元，居全省第4位，落后于孝感(7630.2万元)、襄阳(5394.1万元)、荆州(4375.9万元);本年放款8425.6万元，居全省第8位，与第1名荆州(16632.8万元)差距为8207.2万元;本月净增-27万元，居全省第7位，与第1名孝感(2194.8万元)差距为2221.8万元;本年净增1513.9万元，居全省第8位，与第1名孝感(5563.7万元)差距为4049.8万元;

个人商务贷款业务余额20325.2万元，居全省第1位;本月放款1130.7万元，居全省第1位;本年放款4555.7万元，居全省第1位;本月净增-523.6万元，居全省最后1位，与第1名十堰(198万元)相差721.6万元;本年净增1653.7万元，居全省第3位，落后于随州(2240.6万元)、仙桃(1658.7万元);

二手房贷款业务余额23884.7万元，居全省第2位，落后武汉2630.5万元，仅超襄阳2972.4万元;其他指标均落后于武汉、襄阳，居全省第3位，本月放款850.8万元，本年放款3335.4万元，本月净增663.8万元，本年净增3030.3万元;

质押贷x余额637.7万元，居全省第3位，本月放款268.1万元，居全省第2位，本年放款677.3万元，居全省第3位，本月净增-259.6万元，居全省倒数第2位，本年净增-366.1万元，居全省最后1位;

全市小企业贷款业务余额2776.9万元，居全省第4位，落后于荆州(11902万元)、咸宁(4534万元)、襄阳(4348万元);本月放款637万元，居全省第5位，落后于十堰(1015万元)、襄阳(958万元)、咸宁(798万元)、孝感(700万元);本年放款1727万元，居全省第5位，落后于襄阳、孝感、荆州、咸宁;本月净增613万元，居全省第5位，落后于十堰、襄阳、咸宁、孝感;本年净增1686.9万元，居全省第5位，落后于襄阳、孝感、咸宁、荆州。

余额排名情况：

1.小额贷款：2月各行小额贷款余额排名变化情况为：现业在全省的排位较上月上升8位，夷陵区、枝江上升1位，兴山、秭归、长阳下降1位，远安、五峰、宜都位次未变。

2.个人商务贷款：2月各行商务贷款余额排名变化情况为：夷陵区在全省的排位较上月上升2位，长阳、当阳上升1位，其他行位次未变。

3.二手房贷款：2月各行二手房贷款余额排名变化情况为：宜都在全省的排位较上月上升3位，现业、远安下降1位，其他行位次未变。

本月放款情况：

1.小额贷款：2月小额贷款放款在500万元以上的有现业1058万元、秭归730.4万元、夷陵区579.5万元;放款在100万元以下的有长阳37.5万元、远安46.5万元、兴山53万元。

2.个人商务贷款：2月商务贷款放款在200万元以上的有现业466万元、枝江227万元、夷陵区218万元;未放款的有当阳、五峰、兴山;其他行放款额均在100万元以下。

3.二手房贷款：2月二手房贷款放款的有现业618.5万元、夷陵区150.8万元、当阳48.50万元、宜都33万元;其他行均未放款。

4.小企业贷款：2月仅两个支行营销的小企业贷款成功放款，分别为远安590万元、枝江47万元;其他行均未成功营销放款。

本月余额净增情况：

1.小额贷款：2月小额贷款余额正增长的有现业443.74万元、枝江51.96万元、秭归11.66万元、夷陵区3.86万元;其他行均为负增长，特别是当阳增长-218.71万元、远安增长-111.71万元。

2.个人商务贷款：2月个人商务贷款余额正增长的有夷陵区125.21万元、长阳49.21万元、宜都8.8万元;其他行均为负增长，特别是秭归增长-416.25万元、现业增长-138.95万元。

3.二手房贷款：2月二手房贷款余额正增长的有现业462.92万元、夷陵区129万元、当阳46.92万元、宜都31.18万元;其他行均为负增长。

资产质量情况：全市小额贷款逾期249笔、金额887.41万元，比上月末增加30笔、123.5万元，逾期率为2.65%，比上月末增加0.41个百分点;十天以上逾期贷款216笔、733.53万元，比上月末增加7笔、7.8万元，十天以上逾期率2.19%，比上月末增加0.06个百分点。个人商务贷款逾期7笔、金额199.15万元，逾期率为0.98%，上月末商贷无逾期。二手房贷款业务逾期1笔，金额14.93万元，逾期0.06%。

2月份资产业务收入是我行三大板块收入完成情况中唯一亮点，收入较上月有一定增长。2月份在全市资产业务的发展中，涌现出以下一些好的做法：

1.秭归支行迅速启动，大力发展再就业小额担保贷款业务。再就业小额担保贷款获得批复后，秭归支行高度重视，迅速启动，由行领导带领信贷部人员组成专班，专项营销，积极与县政府、人力资源和社会保障局、财政局、担保公司等单位沟通，争取理解与支持，以最快速度落实协议签署和担保金到位，5日内即成功放款。

2.夷陵区支行找准重点，大力推进信用村建设。夷陵区支行通过实践，总结出以有贷款需求的村为重点各个击破，比普遍撒网，效果明显，因此，该支行充分结合当地特色，认真分析目标客户贷款需求特点，制定详细的推进时间表，2月份抓住种养殖客户贷款需求旺季，行领导带头积极与种养殖较为集中的村镇领导沟通，取得支持，及时召开产品推介会，采取“四个集中”的方式，大力推进信用村建设。

3.现业结合实际，大力开发批发市场和产业链客户。现业结合城区小额贷款业务发展的特点，以批发市场和产业链客户开发为抓手，将加快小额贷款发展的突破口放在批发市场和产业链客户开发上，通过对老客户的回访，再次展开对城区几个重点批发市场和产业链客户的营销，取得较明显的成绩，2月小额贷款放款量超过1000万元。

4.枝江支行另辟蹊径，大力开发项目贷款。枝江支行找准目标，开发项目贷款，紧抓运输公司集体换车，产生大量贷款需求的机遇，及时制定项目营销推进方案，行领导亲自与运输公司领导沟通，协商项目具体实施细则，最终达成协议，该项目成功放款100万元。

2月份全市贷款放款额及净增额虽然在全省名列前几位，但小额贷款的发展仍然停滞不前，本月余额甚至下降27万元。目前，我行的资产业务发展还面临以下压力及问题：

1. 业务发展压力明显。

(1)贷款余额净增缓慢。小额贷款发展速度仍需提高：余额仍仅居全省第7位，本年净增仅居全省第8位，与孝感分行的差距达到了4049.8万元，并且2月净增为负值;个人商务贷款优势渐弱：余额虽仍居全省第1位，但2月净增为-523.6万元，居全省最后1位，本年净增也落后于随州、仙桃，仅居第3位，同时，余额规模的领先优势也在逐步缩小;二手房贷款被赶超压力大：余额仍居全省第2位，但本年放款、本年净增、本月放款、本月净增等各项指标均落后于襄阳分行，被赶超的压力逐步加大;小企业贷款发展速度有待进一步提高：余额规模仅居全省第4位，落后于荆州9125.1万元，落后于襄阳1571.1万元，与晚于我行开办的孝感的差距仅为270.6万元。我行小企业贷款与襄阳分行同时开办，但各项指标均落后于襄阳分行，并且多项指标落后于孝感、十堰等晚于我行开办的分行。

(2)规模控制加剧。年初，省分行给我行分配的规模计划仅为10.7亿，从目前情况来看，受全行信贷规模调减影响，我行信贷规模可能比年初下达的计划还要少。省行规定对于季度额度使用不足80%的分(支)行，省分行将收回上季度剩余额度，奖励给发展较快、质量较好分支行使用，以鼓励快发展、早发展、好发展。截止2月28日，我行仅完成1季度净增计划的76.4%，居全省第10位。3月份必须加快发展，抢占额度。

(3)付息成本增加，完成收入计划压力加大。1-2月份我行实现的贷款业务收入创贷款业务开办以来新高，同比大幅增长。但随着总行1月24日和2月17日两次内部资金结算价格的调整，我行贷款付息成本大幅增加，前两个月支付资金成本353.72万元(不含小企业与质押)，分别环比增长39.89万元、17.3万元，两次调整使我行全年至少减少430万元收入，完成收入计划的压力加大。

2.收入欠产较大。

1-2月我行实现个人贷款业务收入792.16万元，仅完成一季度“开门红”竞赛收入计划的63.37%，欠产达457.84万元;仅秭归、宜都、夷陵区三个支行完成开门红竞赛收入计划的压力较小，其他支行均有较大压力，特别是长阳、五峰、现业欠产更为严重。

3.部分单位执行力不够。

2月份市分行安排的推进业务发展的措施以及其他工作安排，各单位执行程度参差不齐。如再就业小额担保贷款情况：截止2月底，仅有秭归支行成功发放贷款，长阳支行落实协议签署，现业、枝江、兴山支行达成了初步合作意向，其他支行仍未见成效。信用村整村推进情况：2月份，仅夷陵区、兴山、枝江、宜都信用村推进工作落实较好。对手赛竞赛完成情况：截止2月底，现业、枝江、夷陵区、秭归、宜都支行对手赛期间净增为正，远安、长阳、兴山、当阳支行净增为负值，特别是远安支行，截止到3月6日，仍负增长10.2%。安贷宝购买情况：2月份发放的贷款有217万购买了安贷宝保险，占放款金额的比例仅为7.4%，其中夷陵区99万，五峰53万，秭归45万，宜都40万，兴山22万，枝江12万，其他均未购买。

三、下一步工作要求及措施

2月份全市实现收入未达到省行预算序时进度，欠产109万元，对省行要求一季度完成26%的预算目标形成较大压力。按我行自定一季度收入预算(3000万元)，3月份须完成收入1037万元;按序时进度(25%)，须完成1112万元;按省行目标(26%)，须完成1235万元。收入压力依然很大。

(一)个人业务发展要求及措施

1.积极做好项目开发工作。各行要积极做好财政补偿款代发和农民各类补偿款、粮食款、搬迁、征地款的代发及企事业单位的代发工资等工作，用项目带动余额的增长，确保3月余额净增8600万元，全面完成“争先夺魁”储蓄业务竞赛计划任务。全市要确保全年储蓄余额净增5.7亿元，目标6亿元。

2.加快保险业务发展，确保保险业务收入。2月份以来保险业务发展速度放缓，收入较上月减少60万元，严重影响1季度收入计划进度，3月份全市保费销量必须达到3000万元，目标5000万元。各行要围绕分行目标研究市场、制定措施、找方法定政策发展保险业务。完成序时进度和计划的支行仍要加快速度向前发展，不能因为完成计划而放松发展势头，要明确保险的高收入、高效益性，确保收入计划的全面完成。全市要确保全年销售保险1.7亿元，目标2亿元。

3.做好3月份重点基金销售工作。3月15日，我行将销售一只托管基金“东方保本混合型基金”，这只产品是首次由邮政集团公司担保的公募基金，是20总行托管的第一只基金，预计募集30亿元。各行要高度重视本次重点基金的销售工作，及时制定营销措施，加强网点店面宣传及客户准备工作，确保圆满完成本次重点基金销售任务。

4.做好财富“日日升”及“月月升”理财产品营销推广。“日日升”“月月升”人民币理财产品是今年总行重点营销推广理财产品，总行于2月份上调了“日月升”的客户收益率和销售手续费率，调高后的手续费率收益将大幅提高各行的理财业务收入水平。各行要加强对产品和客户的研究分析，充分认识该产品在竞争客户上的价值，将本产品作为网点全年销售重点，切实加大宣传广度和力度，提高网点柜员、理财经理对产品熟悉度和营销力度，3月份确保实现“日月升”产品日均保有量1000万元、3月底时点保有量1400万元的销售计划。

5.做好信用卡的开发工作。各行要大力开发我行的代发工资客户，以团办的形式营销，以简化开据证明的繁琐程序;对于我行的VIP客户或者现有客户(包括：绿卡借记卡客户、活期定期存款客户、理财客户、代发工资客户、房贷客户及小额贷款客户、代理购买保险客户)且资质较优良的，网点可以利用推荐的方式进件，提高对优质客户的发卡率。全市要确保全年实现信用卡发卡5000张，目标6000张。

(二)公司业务发展要求及措施

当前公司业务进度已明显滞后，各行要认清形势，奋起直追，尽快回位到年初余额，落实一季度开门红竞赛要求。尤其是发展落后的县市要加强公司业务发展的紧迫感，认真研究发展中存在的问题，拿出强有力的措施，抓出实效，争取在一季度末走出困境，实现余额大幅净增。下一步各行要深入贯彻以项目为抓手的理念，积极营销开发大客户，并以批发类贷款等新业务为突破口，实现全市公司业务快速追赶式发展。

1.以项目为抓手，夯实公司业务项目发展基础。各行要根据要求建立公司业务开发项目库，以城区、县(市)分别建立一、二级项目库。强化项目开发管理，明确项目开发责任人、开发时限、开发效果，充分发挥激励方案和考核要求的作用，加大开发力度，保证开发实绩。

2.积极融入地方经济，拓展项目开发外延。抓住当地基础建设投资机遇，加快县域公司业务发展，有针对性进行开发营销。积极跟进本地优质企业的资金渠道，充分利用网点优势，跟踪大型企业上下游客户及产业链的资金流向，做好各类代收代发资金业务。成功开发枝江酒业、采花茶业集团的代收销售款项目。

3.整合营销，以资产类业务促进公司业务发展。以批发性贷款业务促进大型集团公司、企业公司业务发展。通过批发性贷款业务宣传，积极营销宜昌本地大型集团公司、优质企业，在发挥网络优势做好资金归集和支付结算工作基础上，拓展业务范围。已与葛洲坝、宜化、兴发集团、人福药业等单位达成金融服务意向，将进一步加大合作力度，资金沉淀将有较大突破。以小企业贷款业务和商贷业务促进结算类客户业务发展。随着我市小企业贷款业务和商贷业务的开发，带来了广泛的中小企业客户和小商户，抓住这些客户资源做好公司业务开户和维护，实现信贷、公司联动发展。要求中小企业贷款、商贷客户要全部开立公司业务账户，加强资金管理和维护。

4.抓住辖内集团和网络型企业，开拓发展集团现金管理业务。针对宜昌大中型集团企业较为聚集的特点，充分利用公司业务系统现金管理平台，加快大型集团网络型客户、中小区域性客户的开发工作，尽快使我行公司业务在全市商业银行中占有一席之地。

(三)资产业务发展要求及措施

3月份资产业务发展总体要求：确保一季度“开门红”竞赛收入计划和“对手赛”净增计划的完成。小额贷款发展要求：至少净增5000万元，将净增计划分配到每日、每周、每旬，定期进行督办;个人商务贷款发展要求：加快发展，确保净增额在全省第一位的位次;二手房贷款发展要求：现业至少放款4000万元，全市房贷余额至少超襄阳分行4000万元;小企业贷款发展要求：全市完成放款5000万元。围绕上述工作要求和目标，要重点做好以下几方面的工作：

1.找准抓手，推动各条线产品充分发展。

(1)把小额贷款作为核心业务抓好。以信用村建设为抓手，大力发展小额贷款，继续大力推动“整村推进”、“四个集中”、“三个集中”、小额贷款商业街、小额贷款村建设，实现零售业务批发做。

(2)积极发展商务贷款。加大对周边商铺、小企业的宣传力度;积极推动抵押品创新;与小额贷款交叉销售的同时，积极寻求新的高端客户群，保持商务贷款全省领先。

(3)追赶式发展住房消费贷款。以二手房、一手房和综合消费信贷为重点，继续加强房产中介业务合作，提高合作的水平与效率;逐步试点直客式商业模式;以定向销售楼盘为主，积极推动一手房楼盘准入，争取在一季度要做一个一手房楼盘;加强对房地产开发商、经销商、抵押登记部门、房产中介等合作单位的营销，提升合作层次，在房贷业务上实现新突破。

(4)重力发展小企业贷款。加强对地方小企业局、工商、税务部门的沟通汇报，掌握小企业客户资源，制定出小企业贷款发展的规划，有针对性的营销，寻找并落实符合地方经济发展的项目，明确发展小企业贷款的重点客户、重点产品和重点区域，力争小企业贷款后来居上。

2.积极开展产品创新，推进“一行一品”工程。小额贷款要围绕产品要素调整、再就业小额担保贷款等，做好产品创新和发展模式创新。目前总行已基本同意将宜都支行商户类小额贷款上限提高到15万元，其他支行要抓紧压降逾期，将不良率控制在0.8%以内，争取早日提高额度;同时要加快推进再就业小额担保贷款工作，2月16日获批后，秭归截止2月末已发放再就业小额担保贷款678万元，长阳已签订合作协议，现业、枝江、兴山已达成初步合作协议，其他支行依然无明显进度，其他行要加快与人力资源和社会保障局、财政局等相关部门以及担保机构的沟通，争取支持，早日签署合作协议。商务贷款要重点做好林权抵押贷款试点和商铺使用权抵押、产权商铺抵押、仓储冷库抵押贷款等非额度项下产品研发;消费信贷要重点做好一手房贷款项目，以及公积金贷款、经营性车辆按揭贷款、综合消费信贷试点准备工作。

3. 加快再就业小额担保贷款的发展。

3月份各单位要继续加大再就业小额担保贷款业务推进力度：秭归支行要争取更多金额的保证金到位，早日实现下一批再就业小额担保贷款的发放;长阳支行要落实担保金到位，早日实现成功放款;现业、兴山、枝江要加快与相关部门和担保公司的洽谈进度，早日签署协议;其他单位要继续落实洽谈事宜，争取早日得到相关部门的认可和支持。

4.做好队伍建设。

各单位要重点抓好培训师队伍、和审查审批人队伍建设，力争在3月底每个单位确定出1名培训师人选和1名审查审批人人选。

5.重视客户培育，提高客户质量。

信贷规模控制，是信贷客户优化和资产质量优化的有利时机。各行要抓住机遇，狠抓资产质量优化工作。一方面，要加强客户筛选，培育优质客户，将有限的信贷资源投向主体资质优、发展前景好、经营实力强、综合效益高的客户群。另一方面，要增强议价能力，以价补量，在利率下限基础上，根据客户资质，通过提高利率水平、加强交叉销售、增加授信条件等方式，提高综合收益水平，降低业务风险。同时，要注意在信贷规模控制下，其他商业银行授信难度增大、信贷资金提前回收等对客户现金流造成的影响，进而影响到客户生产经营，影响到我行授信风险和信贷资金安全。

6.牢固树立合规经营意识，加强资产质量管理。

(1)加强合规意识

各单位要加强合规发展的意识，确保合规发展，不得出现代签字、调查报告和电话号码雷同、发放集中贷款等违规现象，下阶段市分行将加强非现场检查和现场检查力度，确保业务健康快速发展。

(2)继续紧抓逾期催收工作

3月各支行要继续加大逾期催收和到期提醒还款力度，秭归、夷陵区、枝江、当阳要力降不良，争取早日提高小额贷款额度;现业要将逾期率降至2.5%以下;长阳要将逾期率降至%以下;五峰、远安、兴山支行要将逾期率控制在2%以下。

(3)加强档案管理

各单位对信贷档案要实行专人、专户、专柜管理，并选取安全、防火、防潮、防蛀的地点集中保管。放款后一周内，信贷员必须将客户的所有资料整理完毕，填写交接清单后，交档案管理员存档，电子档至少每月刻盘一次，并严格执行借阅登记制度，以防档案资料流失，为发生贷款损失后的追查做好法律准备。

企业经营分析报告6

一、调查目的

掌握苏州市人们对婚庆的了解和自己对婚庆的看法，了解苏州市居民对婚庆公司在服务内容、服务质量、发展方向、等方面的意见和要求，对婚庆公司的服务质量和效果做出科学、客观的评价，为将来的服务改革、提高质量提供依据，了解苏州市婚庆市场存在的机遇和发展。

二、调查结果

在部分未给出图表的问题中，根据统计结果可以看出，大家在选择婚庆公司筹划婚礼时对一条龙服务服务需求不是很大；婚庆费用一般为男方和男方父母承担，父母意见对策划的影响80%以上是一般；大家选择婚庆公司最注重的是服务质量，其次是价格，品牌知名度的影响不是很大。

三、调查结论

综合上述图表和分析可以看出，很多男性喜欢中式婚礼和温馨浪漫的婚礼气氛，女性则比较偏好中西结合式和个性化的，在做策划方案时可以把男女喜好完美的结合，做出有创意的婚礼策划。另外，70%以上的人是通过亲戚朋友了解婚庆公司，而且90%多的人对服务质量的重视多于价格和品牌知名度，因此，在提高为人们服务质量的同时，应该发掘更多的人际关系，把它推广出去。

四、环境分析

PEST分析

经济：中国经济的腾飞，人民可支配收入增加，老百姓更加注重精神生活的消费。

人口：我国人口基数大、增长快；15-40岁人口比例XX年味%，年轻人口占有较大比例，这部分人是婚庆的主要消费者。社会文化：中国人婚嫁的传统理念加上西方文化在过的传播，年轻新人更加追求豪华、浪漫的婚礼；这种追求档次的消费心理造就了庞大的庆典消费市场。婚庆作为一个新兴行业，在全国已到了火爆的程度。主要集中在各大城市。毫无疑问，婚庆经济，已成为中国经济最引人注目的增长点！中国的婚庆产业将迎来一个前所未有的市场高峰期！

行业状况分析

随着婚庆市场的快速发展总量规模有所扩大，现已形成了“五一”、“十一”两大婚庆消费旺季，各地的婚纱摄影、婚礼服务、婚宴场所、蜜月旅游等企业早在每年的2、3月份和7、8月份就开始为这两大结婚旺季策划筹备。各种婚纱摄影、婚礼服务的企业数量持续增加，市场供给总量有所扩大。依据中国婚博会对相关行业专家的调研，全国婚庆产品平均每年以10%的速度增加，婚庆相关行业销量每年至少以20%的速度递增。

为了满足年轻的消费群体，从婚礼方式的确定到婚宴场地的选址，婚礼都以一个多元个性，追求浪漫的方向发展着。各式新颖婚庆形式悄然亮相，从传统的中式婚礼到个性婚礼策划冲击婚庆市场且推动着婚庆产业的发展。

环境总结分析

1、威胁

婚庆消费带有明显的周期性由于风俗习惯和节假日的影响，婚庆消费带有很明显的周期性，淡季和旺季的业务量悬殊。一般每年的1月、5月和10月是结婚的高峰期，而剩下的淡季期间客源很少。特色化要求越来越高追求个性的年轻消费者更加追求精神上的享受，人们对待婚礼已不满足于以往千篇 一律的形式，更是追求标新立异，充满个性色彩的婚礼。消费者对婚庆行业态度较差有关机构通过对结婚消费情况进行调查，得出的结婚是大部分消费对许多婚庆公司的服务不甚满意，认为存在的问题多而严重。

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com