# 运营分析报告5篇

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

*大家在书写分析报告的时候，一定要凸显思路清晰，正因为环境的进步，我们接触到分析报告的地方越来越普及了，以下是职场范文网小编精心为您推荐的运营分析报告5篇，供大家参考。运营分析报告1
六盘水市燃气总公司始建于1984年12月，1990年建成供*

大家在书写分析报告的时候，一定要凸显思路清晰，正因为环境的进步，我们接触到分析报告的地方越来越普及了，以下是职场范文网小编精心为您推荐的运营分析报告5篇，供大家参考。

运营分析报告1

六盘水市燃气总公司始建于1984年12月，1990年建成供气，注册资金2086万元。

历经二十余年的发展，已经成为集煤气工程设计、安装、燃气销售，煤气设施巡检维护、抢险、燃气器具销售及售后服务为一体的国有独资公用企业。

截止至20xx年12月末，公司下属5家全资子公司，一家参股公司。

5家全资子公司分别为六盘水星炬建筑安装工程有限公司、盘县燃气公司、六盘水市热力有限公司、六盘水燃气热力设计院、六盘水城市燃气化学分析有限公司，参股公司为六盘水清洁能源公司(占股份30%)。

公司目前已开通煤气用户八万余户，拥有10万立及3万立气柜各一座，日供气能力45万立方米，初步形成煤气管网敷设东起双水，西止德坞，南至凤凰新区，北抵水城矿务局、铁路片区的城市供气格局。

截止20xx年末，公司合并资产负债表显示公司资产31230万元，负债14982万元，所有者权益总额16247万元，合并利润表显示公司利税总额2364万元，资产负债率为47、97%。

由上表可以看出，公司20xx年总资产规模比20xx年有较大幅度上升，上升了98，757，624、53元，上升幅度为46、25%，负债上升了92，235，680、83元，上升幅度为160、18%，同时所有者权益增加6，521，943、70元，上升幅度为4、18%，说明公司总资产规模的大幅上升主要是由负债的上升引起的，公司20xx年增加了对外借款，减少了自有资金的持有量。

(1)、从投资和资产角度分析：

从分析看公司总资产的增加主要是由流动资产的增加引起的，流动资产增加的比重为157、72%，使总资产增加了31、65%，说明公司资产的流动性增强，盈利能力有所加强，这主要是因为货币资金的大量增加所致，货币资金持有量的上升幅度为85、14%，使总资产增加了11、82%，公司的偿债能力随之有较大增强。

其次是预付账款、存货和其它应收款较上年上升较大，累计对总资产影响近19%，这也是影响公司资产增加的另一个重要因素，当然，这三个方面之所以上升较大主要是因为各子公司报表的合并造成的。

再有应收账款的增加，对总资产的影响为0、6%，也是因为今年公司合并报表造成，但对总资产影响不大。

非流动资产的增加使总资产本期增加14、60%，其中主要是合并报表后在建工程的增加，对总资产的影响为9、30%，说明公司尚有相当部分在建工程没能及时办理完工结算手续转为固定资产，造成在建工程上升较大。

另外，投资性房地产公允价值上升在本期影响公司总资产7、89%，这也是公司资产增加的又一重要因素。

固定资产本期上升10、16%，影响公司资产上升不是太大，除了上述在建工程尚未转固的因素外，结合合并报表后存货和工程物资的上升来看，说明公司在扩大投资，投入相对较大。

(2)、从筹资和权益角度分析：

负债和所有者权益中，负债增加了92，235，680、83元，上升幅度为160、18%，同时所有者权益仅增加6，521，943、70元，增加幅度仅为4、18%，负债的较大幅度上升和权益资本的微小幅度上升，说明公司的财务风险有所加大，同时资金成本升高，财务杠杆效应下降，因此项目投入的风险防控测算尤为重要。

负债的`增加当中流动负债和非流动负债均占了一定影响，流动负债的增加主要是应付账款和其它应付款的增加带来的，对总资本的影响为32、70%，说明企业本期短期偿债能力持续减弱，这对公司的偿债能力有一定影响，应予以关注。

非流动负债本期增加24，000，000元，对公司总资产影响为11、24%。

所有者权益的增加主要是资本公积和未分配利润的增加引起的，对总资本的影响分别为-5、74%和7、78%，其中资本公积之所以有所下降，主要是因为合并报表后的账务调整造成的。

综合以上分析可以看出，公司本期资产规模增加主要是举债和投资性房地产公允价值变动引起的，而自有资本的增加则主要是由于未分配利润的增加引起的。

一、资产负债表垂直分析：

(一)、资产结构的分析评价

1、静态分析：

20xx年燃气总公司的流动资产占资产总额的35、36%，而20xx年的流动资产占20、07%，总资产结构中20xx年的流动资产比20xx年上升了15、29%，反映了公司的资产流动性水平有较大幅度上升，说明公司资产变现能力加强，特别是货币资金的比重，本期比上期上升3、69%，且非流动资产占总资产的64、64%，比去年下降15、29%，说明公司资产弹性较强，有利于公司灵活调度资金，风险相对去年较小。

但公司总体资产结构不太合理，应从增加货币资金的持有量增加流动资产的比重，并且从未分配利润上形成货币资金增加的幅度应当提升，从而更大程度上的降低资产风险。

2、动态分析：

本期公司流动资产比重上升了15、29%，非流动资产比重下降了15、29%，结合各资产项目的结构变动情况来看，除货币资金的比重上升了3、69%，其它应收款比重上升了4、5%，存货比重上升了3、63%，在建工程的比重上升了5、9%外，其他项目变动幅度不是很大，虽然资产整体结构比较稳定，但非流动资产的比重远大于流动资产，故公司应加强货币资金的持有量来改善总体资产结构。

3、从有形资产与无形资产比例角度分析：

公司无形资产占总资产的比重为0、63%，非常低，虽然与上年相比没有变化，但具有强劲发展势头的企业应积极开发无形资产。

相比之下，固定资产的比重为36、21%，这是燃气行业的一般特征，应将固定资产和无形资产看得同等重要。

(二)负债结构的具体分析：

(1)负债期限结构的分析评价

根据负债期限结构分析表进行分析，公司本年流动负债大量增加，占总负债的比率较去年增长了5、36%，且比重远高于非流动负债，表明公司在使用负债资金时，以中短期资金为主，流动负债对公司资产流动性要求较高，因此，在本期公司的偿债压力加大，同时财务风险增强的情况下公司应增加流动资产的持有量来解决这一问题。

(2)负债方式结构的分析评价：

根据资产负债表计算可知，今年公司银行借款的比重略有下降，但仍然是公司负债资金的主要来源，随着银行信贷资金的比重上升，会使其风险有所增加，同时也会使公司的负债成本受到影响，相对于债务资本增加来说，公司的自有资本比重有所下降，这是一个值得关注并应加以重视的现象。

(三)股东权益结构的具体分析：

从表中可以看出，在静态方面来看资本公积和未分配利润上升是公司所有者权益的主要来源，从动态方面来看，虽然投入资本(资本公积)有所下降(主要为合并报表账务调整形成下降)，但其本身占所有者权益总额的比重较大，且本期未分配利润有所增加，实际可以理解为公司内部形成的权益资金比重相应上升了9、13%，说明公司所有者权益结构的变化是生产经营原因引起的。

(四)基本分析：

公司20xx年流动资产比重有15、29%的上升，主要是货币资金的增加，但货币资金来源主要靠举债，且非流动资产的比重远远大于流动资产的比重，公司资产流动性较上年从报表上看虽有上升，但偿债能力下降，资产风险增大，好在资产稳定性较好，近两年比重没有太大变化，这得益于固定资产的小幅增长。

从比较来看，资产负债均有增幅，且幅度较大，但是资产负债率较低，达到49、97%，财务风险虽然较大，但仍然可控，同时资金成本较高，主要原因是公司本年度大举对外投资扩张所引起的对外负债。

将流动资产比重变化与流动负债比重变化比较，得出前者上升速度略小于后者上升速度，企业短期偿债能力略有下降。

所有者权益有小幅增长，主要原因是未分配利润的大量增长所致。

而对资产负债表的变动原因进行分析可得出公司属于负债变动型+经营变动型+财务核算变动型，即资产的变动不仅因为负债变动，还有经营的原因及财务核算公允价值原因引起资产发生变动。

所以公司应适当扩大经营规模和经营范围使其向经营变动型转化。

综上所述得出公司资产与权益对称结构为平衡结构，流动资产的资金需要用流动负债解决，非流动资产的资金用长期资金解决，应当说公司还是存在潜在的财务风险。

二、利润表分析

1、利润表水平分析：

总体评价：

从表上看公司营业利润本期比上期增加11，536，356、96元，增幅高达102、87%，但剔除非经营性因素也即公允价值变动收益12，809，767、62元，实际经营利润为9，940，716、47元，利润总额为10，445，880、82元，加上项目投资融资利息抵减成本，实际公司本期完成利润总额12，719，333、92元。

由此可以看出公司本期在主营业务收入较上年上升的情况下，营业利润较上年相比有所下降，总体上说明公司本年生产经营盈利能力弱于去年。

利润增减变动水平分析：

净利润：20xx年公司实现净利润18，435，179、10元，剔除公允价值变动收益12，809，767、62元后，实际为5，625，411、48元，比上一年减少了2，607，117、27元，减幅为31、67%，减幅很大，从水平分析表看，公司净利润减少主要是由于利润总额比上年减少414，015、75元，加上所得税费用比上年增长2，193，101、52元，两者相加导致净利润减少2，607，117、27元。

利润总额：20xx年的利润总额为23，638，886、80元，剔除公允价值变动收益12，809，767、62元后，实际为10，829，119、18元，比上年减少414，015、75元，减幅为3、7%，这主要是由于营业利润减少1，273，410、66元，加上今年得到了1，000，000、00元的营业外收入，抵减后才有小幅的下降，说明公司利润总额主要还是来自于经营利润，但也有额外的偶发利润。

营业利润：营业利润本期比上期减少1，273，410、66元，主要是营业成本和期间费用的大量增加，前两者增幅各为22、48%和近49%，当然，财务费用的增加作了成本费用扣除，所以这里特别需要指出的是销售费用和管理费用，它们分别较上年增涨了10、76%和66、61%。

由于主营业务成本、销售费用、管理费用的大幅上升，直接导致营业利润的减少、公司效益的相对下降，应从扩大煤气销售和安装实现、控制成本管理等方面增加利润，下面会作具体分析。

2、利润表垂直分析：

总体评价：

从利润垂直分析表中可以看出20xx年度公司各项财务成果的构成情况，公司本年营业利润、利润总额、净利润占营业收入的比重均看似较去年上升不少，但只要剔除非经营性因素，也就是公允价值变动收益，公司本年营业利润、利润总额、净利润占营业收入的比重较上年分别下降如下：

由上表可以看出，公司本年营业利润、利润总额、净利润占营业收入的比重较上年分别下降了4、58%、3、70%、5、11%，即便是允许扣除财务费用2，778，617、45元，上述三项指标比重较上年仍然分别下降了1、69%、0、8%、2、21%，这足以说明公司本年盈利能力比上一年度有所下降，特别是生产经营这一块，公司应从加强成本管理，降低成本费用比例着手提高其盈利能力。

具体分析：各子公司生产经营状况

由上表列示可以看出：

除星炬公司以外，公司各子公司都处于亏损状态，今年整个公司利润实现主要依靠安装收入来实现。

化验公司主要是为公司检验从水钢购进煤气气质的相关指标，没有对外营业，其收入主要依靠与公司签订化验合同才能产生，目前已正式开展工作。

从总公司的角度来说，其产生收入公司必定要产生费用，因此其尚未与公司签订化验合同，没有收入产生，只有一些化验药品的采购费用和日常工资等费用，全年累计亏损107，085、99元。

盘县燃气公司于今年5月底才正式成立，注册资本1000万元，为总公司全资子公司。

目前正在进行燃气主管的敷设，于今年7月15日前进行税务申报，只产生了一些开办及筹建费用，一直没有安装收入，今年累计亏损743，314、09元。

运营分析报告2

我支行作为XX分行第二家全功能县域支行，开设前就受到总分行、县政府和社会各界的高度重视。作为XX银行XX分行的前沿哨所，担负着切实履行县域银行营销、服务等诸多重要职责。作为金融服务机构只有以营销为工作重心，以产品推广和客户服务为杠杆，才能撬动市场，带动业绩。为此，我从以下三个方面对我行1季度的工作业绩和存在的问题做以汇报。

一、各项经营指标完成情况：

1、自XX月XX日开业至三月末，储蓄存款净增XX45万元，完成年度计划任务XX00万元的52.72%；对公存款XX.17万元，完成年度计划任务XX000万元的0.2%；

2、新增小微企业贷款XX0万元，完成年度计划任务XX00万元的9.72%；新增个人综合消费贷款XX万元，完成年度计划任务XX0万元的3%；

3、理财产品销售额XX76万元。新增各类XX卡XX59张，其中白金卡XX张，余额XX3万元；金卡XX7张，余额XX2万元；普卡XX4张，余额XX4万元；

4、新增企业网上银行客户XX户，其中有效户2户；个人网银客户XX1户，其中有效户XX5户；新增代发工资XX2户，完成年度计划任务4户的50%；新增对公基本账户XX户，完成年度计划任务XX户的20%；新增对公其他类账户XX户，

完成年度计划任务XX户的40%；

5、新增POS机收单业务XX户，联动开办长长卡XX余张；

二、现有的传统银行业务竞争日趋激烈，我行收益空间正被逐步压缩，尽管个别业务指标发展前景较好，但是根据上述数据的情况反映，现阶段我行的业务发展短板和员工思想浮动等问题日益突显，具体表现在：

其一、县域金融机构存款业务进入淡季，受春节探亲人员陆续回归、我行服务半径短、抵押率偏低、贷款利率较高等客观因素，我行储蓄和对公存款业务增长较为乏力，特别是3月份下滑过快，虽然增设了礼品的价值和加强大厅、柜面引导，客户经理上门营销等手段但还是收效甚微。

其二、个别业务指标有量无质。例如白金卡和金卡合计开卡XX5张但平均余额为2.16万元远低于开卡基本金额。个人网银开设XX1户而实际有效户仅为XX户。POS机XX户实际回款量并不突显等。

其三、柜面人员①学习主动性较差，我行年轻员工都有较高学历，但据调查每晚坚持在宿舍学习1小时以上的员工不到20%，致使不能学以致用，做到理论和实际操作的有机结合，日常办理业务质量和效率偏低。转正考试，分行总共参考人数为XX人，我行参与XX人，占比22%，总不合格人数为6人，仅我一家支行占3名，不及格率达50%。②员工

思想意识与支行发展的要求反差明显，营销和服务水平不能满足业务发展的需求。员工之间没有形成“赶、拼、超”的良好工作氛围。看待问题过多的停留在表象，解决问题缺乏深度及自查自纠的意识③工作主动性有待提升。具体为个别柜员只盯自己手头业务，缺乏团队协作意识，性格相对急躁，做事就事论事，仅仅体现了快速执行而缺少全面的思考④服务文明礼仪不规范。个别柜员不能按照行为规范礼仪做到站立迎接、双手收拿资料、做到来有迎声，走有送声、普通话交流等。

其四、客户经理①整体业务素质偏低，具体反映在基本常识性概念混淆、模糊不清②普遍主动营销意识较差，坐等客户上门意识强烈。同一时间多项事务的处理能力有限，常常顾此失彼③工作积极性很高，但是年轻气盛、心浮气躁，马虎大意笔笔业务均出现重大差错事件，不是填错合同编码就是将重控装进与工作无关的私人包裹或者是协办客户经理敷衍了事不仔细查看差错满篇主办客户经理的调查报告、贷款资料就随意签字④责任心有待提升，头天交办事项，后期不知跟进，需多次催促才有好转；企业报送1月有余的财务报表，其中数据明显不能按照企业申请的金额办理，客户经理既不向上级汇报还一口答应可以满足企业需求，致使企业老总三番五次以我们的.差错为由要挟放贷⑤贷前调查流于形式，不深入了解客户资金用途，贷后检查疏于管理，致

使有的客户半月前才发放贷款，目前即将关门歇业。

三、从1季度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，2季度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，缩小差距和加强新进员工业务知识教育和考核，力争上半年完成分行下达主要业务指标。

1、围绕XX县201X年政府工作报告为指引，上下联动积极营销县域重点项目抢抓发展机遇提早介入，力争盯住一处，成功挖掘一处，抓好优质贷款客户金融服务工作。同时，积极开展个人综合消费贷款、个人住房按揭贷款。力争在6月末完成各项贷款任务。全体员工也要通过各自的努力挖掘储源，稳定老客户，积极拓展新业务。

2、工欲善其事必先利其器，一支业务过硬、思想踏实的业务团队才是我行发展的根基之所在。各位员工务必要以结果为导向，以终为始，全命一拼。为此业务拓展部和营业部将进一步完善员工教育培训计划，积极采取系统内分层次、分专业岗位培训、技能知识测试、岗位练兵、业务技能大比武等模式，力促全行员工业务素质得到全面提高。其次，加大员工班后生活联谊，最大限度激发全员的工作积极性，不断完善评奖体系和表彰体系，最大限度满足员工在职场被认同、被赞誉、被肯定的需求缓解员工思想、工作和生活压力。人人要做到有旗必夺、有奖必拿，为支行为自己活出精彩。

3、以服务促发展，不断提高服务水平。从实际着手，规范礼仪服务标准。针对如何做好礼仪服务将以本支行员工轮流做服务礼仪监督员在支行展开服务推广和督察工作。其次，梳理好标准服务用语与手势，在晨会上由柜员每日组织演练逐一学习。日常营业期间也建议不要在大厅和柜台翻看、练习复习资料。柜面和客户经理要以思达培训所教授内容，做到柜面和室内外保持整洁和用具统一摆放。只有上下齐心促进窗口服务质量的提高才能将文明服务礼仪得到有力的贯彻实施。

4、目前实体经济中的批发零售业客户增长迅速，可由POS机收单业务带动存款增长，虽然存留的账面资金不多但资金流稳定并且可有效保证时点存款稳步增长。

5、以资产带动负债和中间业务，客户综合贡献度不断增强。一是将客户综合贡献度与贷款利率挂钩，积极进行宣传，促进客户主动办理负债和中间业务，提升自身贡献度。二以信贷业务为抓手，撬动负债和和中间业务发展。

6、对于有量无质的业务，例如个人网银有效户、白金、金卡卡内余额偏少等问题，组成专门的回访小组，责任到人，限时办理以电话或者上门等手段责成客户提高产品使用率和客户对我行的忠诚度。

7、建立健全各项规章制度。从基础工作抓起，对每一个环节和每一个细节进行观察、分析，建立明确分工

运营分析报告3

随着业务范围的进一步扩大，xxx已逐步形成“一体两翼”的业务发展格局，贷款业务全面延伸到农、林、牧、副、渔整个领域。今年以来，我行认真执行上级行精神，领悟政策，全行全员全力营销，努力拓展中间业务及存款业务，加快两棉破产及抵债资产处置进度，配合完成新兴财务挂账贷款的重新认定工作，为今后业务发展奠定了扎实的基础。

一、各项业务指标完成情况

（一）贷款总量稳中有升。一季度末，各项贷款xxx万元，与年初相比上升60万元。中储轮换贷款0万元，比年初下降90万元，主要原因是xxx国家粮食储备库根据中储粮8号文件精神，圆满完成中储小麦轮出任务xx万公斤，归还贷款xx万元。调控粮食收购贷款xx万元，比年初下降xx万元，原因是我行收回楠木粮站、定水粮站调控粮食收购贷款xx万元。流转粮食收购贷款xxx万元，比年初上升xxx万元，原因是我行发放xxx有限公司流转粮食收购贷款xxx万元。

（二）收息进度缓慢有因。一季度末，应计利息。

实施优质客户战略，有效促进了新业务发展。二是强化服务意识，提高办贷效率。在坚持执行贷款规定的基础上，结合我县实际，对纳入营销范围的客户提前开展调查，掌握第一手资料，企业提出申请后，在3个工作日内搜集整理所有上报资料，及时向市分行前台提交调查材料，提高了办事效率。三是加强新业务知识培训，充实贷前调查人员，提高调查质量。在进一步加大业务学习，深刻领会和理解信贷政策、新制度办法内容的同时，通过举办贷款调查培训班、业务骨干授课等各种形式带动全体信贷人员学习业务知识和新制度办法规定，调整充实信贷力量以适应新业务发展的需要。今年2月对xxx有限公司投放粮食流转收购贷款xxx万元。对xxx有限公司进行了信用等级评定、内部授信及公开授信，授信额度xxx万元，预计今年追加贷款500万元。通过扶持产业化龙头企业，不仅培育了新的收息增长点，也提高了农发行的知名度。

（三）积极抓好财务挂账工作，提高我行信贷资产质量。按照国家财务政策，支行积极与政府、财政、审计、粮食等部门多次汇报沟通，围绕应挂尽挂政策，切实做好粮食财务挂账工作。经五部委重新清理认定，我行6月1日以后挂账xxx万元，在和共计利息xxx万元，已通过风险基金收息xxx万元，下欠xxx万元一并从企业剥离挂账。

(四)加大不良贷款清收力度，加快抵债资产处置进度。

今年以来，我行采取内部挖潜与外部促压相结合，一是落实不良贷款清收任务，先后派专人、专车，垫支费用与法院及清算小组的同志一道去xxx等地催收棉麻公司应收账款，确保我行最大限度受偿，预计收回应收账款150万元。二是通过发公告、登报宣传联系抵债资产购买人，加快抵债资产处置进度，目前已将xxx意向购买资料上报市分行。

三、业务经营中存在的突出问题

（一）经济发展相对落后，优质客户少。xx虽然是农业大县,但不是农业强县、基础薄弱，符合农发行贷款条件的优质客户较少。自开办新业务以来，经过多方调查、营销，只培育了xx两个优质客户，累计发放商业性贷款仅xx万元。优质客户缺乏的主要原因一是企业实力不强，可供抵押担保的物资少，有的企业根本无抵押担保物资。二是管理水平低下,产业化龙头企业少，市场竞争能力较弱。从调查情况看，除xxx生产规模较大外，其他企业有的是家族式管理的小企业，有的甚至就是手工作坊，无法成为农发行所需要支持的优质客户。

（二）中间业务发展迟缓，经营环境不佳。在车辆保险业务办理过程中，保险公司给各家的优惠条件和费率不一，有的保险公司提供给客户的优惠比xx行的优惠多10％甚至20％，即使给予同样优惠的同时，又将代理保险10％至20％的手续费以现金方式返还投保人，导致我行开展业务处于被动。

四、围绕下阶段重点挂账目标，切实加强信贷管理工作。

（一）全面完成xx信贷管理系统数据采集工作，提高电子化管理水平。一是做好xx信贷管理系统上线准备工作，对职工做好前期思想动员，加大对该系统重要性的阐述和宣传，积极营造声势，使每位员工心中有数。二是做好人员、设备准备工作，为该系统顺利上线运行创造良好的软、硬运行环境。三是严格按照采集标准完成数据采集表的填报工作，做好与会计综合业务系统相关数据衔接核对工作。

（二）全力开展客户营销工作，寻找新的贷款增长点。

运营分析报告4

如下图所示，分析目标除了主要包括三个方面外，还有备注一栏，这里备注的是计算周期问题。强调一点，我们做运营数据分析的时候通常都会拿更新前和更新后的数据进行比较，因此我们的设定的分析周期一般都会跟着游戏实际的更新情况走。

二、分析综述

分析综述主要包括两方面的内容

1、上周/本周充值数据对比

充值总额

充值人数

服务器数

服务器平均充值

服务器平均充值人数

针对上述内容进行差额对比以及增减率对比，如游戏有特殊要求，可以适当增加其它数据内容。

2、上周/本周更新内容对比

主要陈列两周内分别更新的活动内容或一些重大调整。

三、一周运营数据分析

1、本周收入概况

日均充值金额，环比上周日均充值金额

用户ARPU值，环比上周ARPU值

简述与上周或之前的充值情况的比较，如上升还是下降、影响充值的较大的因素。

2、新用户概况

新用户就是新进游戏的玩家，这里主要介绍这些新玩家的动态数据，一般以两个月为总时长进行陈列比较，具体周期数据仍以周为单位。

新用户数据主要包括：安装下载数、创建角色数、安装→角色转化率、付费人数、创建角色→付费转化率、ARPU值、次日留存、三日留存、七日留存等，可根据游戏实际情况进行添加。

3、活跃用户概况

活跃用户概况主要包括三部分内容：

日均在线人数，环比上周实时在线人数，提升/下降百分比

日均付费用户登陆人数，环比上周付费登陆数，提升/下降百分比

日均活跃玩家数，环比日均活跃玩家数，提升/下降百分比

4、道具消费概况

道具方面的消费概况主要包括：

产出活动类别

道具分类

单类道具消费元宝，消费占比，环比上周

日均消费元宝，总消费元宝，环比上周下降/上升

简述活动效果较好/较差的道具分类

5、当前元宝库存

当前元宝库存是指玩家充了元宝还没花出去的存量，以及游戏中额外获得的元宝存量。例如，我充了1000块，拿了1w元宝，花了8K，我造成的存量是2K，当平台各服的元宝存量不断上涨，就代表消费点不够了，要不补新消费系统，要不上消费类的运营活动。

6、重点商业活动付费玩家参与情况

活动参与情况主要考虑以下几点：

付费群体类别，活跃付费玩家数

付费玩家的参与比例

付费玩家在活动中消费的元宝数

付费玩家在活动中消费的元宝占周消费元宝总数的比例

付费玩家的人均消费元宝数

根据活动的这些付费玩家的相关数据，判断该活动产生的效益以及玩家的接受程度。

如果数据不佳，则代表该活动不行，需深究其存在的问题，看看问题是出现在活动难度、活动的奖励不吸引、还是活动本身的可玩性太差。根据分析的原因在下次更新活动时判断是需要进行调整玩法设定还是替换成新活动，工作报告《经营数据分析报告》。

另外，同一时期可能会推出多个活动，在进行单个活动数据分析时，也要横向比较各个活动的效果，对于下次运营其它产品，有个经验借鉴。

注：付费玩家数：活动期间登陆过游戏的玩家数;消费占比 = 活动道具总消费元宝/当周总消费元宝

四、游戏运营数据总分析

在简单分析完一周的运营情况之后，接下来将针对一定运营周期的数据进行详细分析。

1、近期充值概况

近期充值情况基本上是以一周时长为单位进行分析，主要分析内容包括：每周收入、收入增长率、当周日均收入、当周总付费人数、ARPU值、服务器数量、服均日收入等，可根据游戏实际情况适当增减分析类别。

2、新注册用户分析

因为是针对新注册用户的分析，因此这一块的分析与前面一周运营数据稍有重合。

这一块的分析重点在于各个渠道的数据比较，包括新注册用户比较、活跃用户比较、累积付费金额比较三部分内容。

3、活跃用户分析

前面的活跃用户分析主要是围绕一周每日的活跃用户分析，而这里的活跃用户分析则可以是两周、三周或者更长时间的分析， 主要看实际游戏的需要。

活跃用户概况描述主要包括三部分内容：

日均在线人数，环比上周实时在线人数，提升/下降百分比

日均付费用户登陆人数，环比上周付费登陆数，提升/下降百分比

日均活跃玩家数，环比日均活跃玩家数，提升/下降百分比

注：这里描述的内容根据分析的目的走，不一定非得是本周与上周的比较。

注：老付费登陆数 = 剔除统计日新增付费玩家数

4、道具消耗分析

道具消耗分析主要包括三部分内容：

元宝消耗结构，如装备类、抽奖类、促销类等

每一类道具的具体元宝消耗情况分析

每一类道具在分析周期内的消费占比

另外，具体的文字描述分析这里不一一举例，参照着数据分析表的实际情况简单做个文字描述即可。对于一些销量很好的道具及销量不佳的道具可以重点品评，分析造成差异的原因，以便下次更新可以调整改进。

1）每周日均元宝消耗量

2）元宝消耗占比

5、付费玩家元宝情况

付费玩家的元宝情况主要分析：

获得元宝量，包括充值获得、游戏中获得

消耗元宝量，包括充值元宝消耗和赠送元宝消耗

元宝存量，包括充值存量和赠送存量

备注：

充值玩家总元宝来源=充值获得元宝+游戏内相关渠道获得赠送元宝

充值玩家元宝存量=元宝存量+赠送元宝存量

消耗元宝量=元宝消耗+赠送元宝消耗

6、重点游戏系统监控

由于每个游戏的系统众多，这里简单以获得紫卡伙伴和副本关卡为例做个简单介绍。

1）获得紫卡数分析

分析主要针对不同付费层级的玩家进行分析。在主流卡牌游戏中，紫卡通常是比较高级的卡牌，紫卡的拥有数量对于游戏的系统分析具有比较重要的意义。根据分析可以观察紫卡的拥有数量是否合理，例如大R与小R是否存在明显的拥有差异，紫卡是易得还是难得。分析过后才能对产出卡牌的概率以及获得渠道作相关调整。

2）副本系统监测

类似推图的副本，或者一些任务，都是需要我们关注的游戏重点。根据每个关卡玩家的通关参与数，可以简单的看出每个关卡玩家参与的情况，从而判断是否有关卡设定不合理或者数据异常。

其实除了系统监测，对于玩家的升级情况、商城的付费情况等都可以做详细的分析，主要看你的游戏处于哪个阶段，分析的重点在哪。

7、重点商业活动付费玩家参与情况

这里分析主要包括往期活动玩家的参与情况，或对于周期较长的活动进行阶段性的分析。这个分析与前面的活动分析类似，这里不再详细说明。

总结

做完以上分析之后，有需要的应该对整份分析报告进行总结描述，譬如列举一些内容修改的建议之类的。

因为不同类别游戏的差异性较大，所以这个分析也仅仅是起到抛砖引玉的作用。我们在实际工作中抒写分析报告时，通常会根据游戏的指标、阶段的侧重点、分析的模块而决定分析的对象。因此，最终还是需要具体情况进行具体分析。

运营分析报告5

公司领导：

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。

业务一部

二〇一〇年九月

篇二：业务经营情况分析报告

业务经营情况分析报告

\*年以来，我县农村信用社在省联社、xx市办、银监局、县委、县政府及县监管办事处的正确领导和监管指导下，坚持以深化改革为中心，以组织资金、清收盘活为主线，以支持我县经济发展为己任，全力推进深化农村信用社改革工作，提高信贷服务和经营管理水平，全县农村信用社业务运行平稳、改革工作不断深化、支农水平进一步提高，各项收入不断增加，费用支出控制合理，经营效益逐步好转，各项

工作取得了一定成效。

一、业务经营情况

截止2006年6月末，我县业务经营主要呈以下特点：一是各项存款持续增长；二是贷款规模扩大，支农力度增强；三是不良贷款占比、余额继续下降；四是股金结构

不断优化。五是资本充率和资本净额保持稳定。

（一）存款变化情况分析

截止6月末，各项存款余额为62351万元，比年初上升3335万元，同比下降843万元，增幅5.65%，占全县市场份为29.62%。省联社下达全年存款计划为7000万元，完成计划的47.64%。从存款结构上分析，低利率存款款余额为19328万元，比年初下降928万元，占各项存款比例为7. 65%，降幅48%，同比下降2212万元，下降原因主要是营业部和后河信用社两家信社对公存款下降较多：一是营业部国库支付中心对公存款较年初下863万元；二是xx高速补偿款较初下降408万元；三是xx县第二人民医院集资款支取下降427万元；四是xx信用高速公路占地补偿款下降323万元。定期储蓄存款余额为43023万元，比年初上升4263万元，占各项存款比例为69%，同比上升1483万元，增幅11%，上升的主要原因：一是随着信用社改革宣传力度加大，农户对信用社的信任度得到提高，使农户储蓄存款大幅上升；二是结合工资考核制度，目标层层分解，任务人人量化，做到人人肩上有担子，各个头上有指标，提高了员工揽储的积极性，使存款上升。从存款变化情况来看，6月末各项存款的特点：一是各项存款与去年同期相比增长幅度有所下降；二是低利

率存款占比较小，定期存款占比大，存款成本较高。

（二）贷款变化情况分析

截止6月末，各项贷款余额为52924万元，比年初上升3301万

元，增幅6.65%，同比上升6142万元，占全县市场份额为45.43%。存贷比例为84.88%,剔除支农再贷款后存贷比例为74.45 %。正常贷款余额为25820万元，占各项贷款比例为48.79 %，比年初上升4376万元，增幅20.4%；不良贷款余额为27104万元，占各项贷款比例

为51.21%，比年初下降1075万元，降幅为3.81%。

从贷款投向上看，截止6月末，农业贷款余额为41254万元，比年初上升2921万元，占各项贷款的77.95%，增幅为7.08%,新增农业贷款占比88.49%。其中：农户贷款余额为39314万元，比年初上升2972万元，占各项贷款的74.28%；农业经济组织贷款余额为1940万元，比年初下降51万元，占各项贷款的3.67%,降幅为2.56%；农村工商业贷款余额为8141万元，比年初上升17万元，占比15.38%,增幅为0.93%；其它贷款余额为3529万元，比年初上升363万元，占比6.67%,增幅为11.46%。从上面的数字可以看出，我县信用社贷款增加主要以农业贷款投放为主，支农力度进一步加大。分析贷款增加的原因主要是：2006年是落实“十一五”规划的开局之年，是推进社会主义新农村建设的起步之年，为进一步提高我县农村信用社支农水平，充分发挥出农村信用社作为支农主力军和联系农民最好的金融纽带作用，增大了农业贷款投放量，上半年累计发放农业贷款9375万元，有力地支持了当地经济的发展。

（三）不良贷款下降绝对额

1、全县信用社不良贷款余额为27104万元，较年初下降1075万元，同比少下降6441万元，剔除专项票据置换因素，同比实际多下降126万元(去年6月份专项票据置换出不良贷款xxxx万元)。省联社下达全年计划为xxxx万元，完成计划的54.29%。其中：逾期贷款余额为151万元，较年初下降46万元，同比少下降39万元；双呆贷款余额为26953万元，较上月下降286万元，较年初下降1029万元，同比少下降6402万元，剔除专项票据置换因素，实际多下降165万元（年6月份置换出不良贷款xxxx万元全部为双呆贷款)。随着不良贷款的清收同比加大，使得整体信贷资产质量有了明显提高，主要是年初以来我们采取了形式不同的清收措施。主要有：一是实行清收盘活“一把手”负责制；二是实行清收盘活每日一报，五日一排名，每月一考核，增加清收工作的紧迫感；三是借足东风，彻底清收“三类人员”贷款；

四是继续施行联社领导包片，科室包社，加强对清收盘活工作的领导。

2、不良贷款下降百分点。全县信用社不良贷款占比为51.21%，较年初下降5.58 个百分点，同比少下降5.71 个百分点。与2002年未不良贷款占比81.34%相比，下降了30.13个百分点,距票据兑付条件（不良贷款占比较2002年末下降50%）还相差

10.54百分点。

（四）备付金变化情况分析

截止6月末，全县信用社库存现金为2816万元；存放中央银行

款为4878万元；存放同业款为3498元；上存省中心清算资金1965万元。以上四项资金合计为13157万元，占各项存款比例为21.10%。除去法定准备金6%以外，备付率为15.10%，可

用资金头寸为9416万元。从数字上分析，我县信用社不存在支付风险。

（五）股本金情况分析

截止2006年6月底，我社股本金总额14179万元，较2002年底增长10947万元。其中：资格股12928万元，占比为91.17%；投资股1251万元，占比8.83%。其中：自然人资格股12671万元，自然人投资股1249万元，自然人股持股总额占股本金总额的98.17%；企业法人资格股122万元，投资股2万元，法人持股总额占股本金总额的0.88%；信用社对联社入股135万元,占股本金总额的0.95%。按银监部门的要求，投资股占股本总额的比例不低于30%，还相差21.17个百分点，投资股余额还需增加3003万元（股金余额为14179万元×30%-6月末投资股余额1251万元）。今年以来，我县信用社不断优化股权结构，投资股较年初增加1249万元，投资股的增加原因：一是将投资股计划层层分解落实；二是加大宣传力度，优秀资格股转为投

资股，能进一步享受到信用社的优惠政策。

（六）资本充足率

6月末资本金充足率为10.73%，较2002年未的-11.04%增加21.77个百分点，较2004年9月未的-17.59%增加28.32个百分点，超出

票据兑付条件资本金充足率达到4%高出6.73个百分点。影响资本充足变动的因素主要是加权风险资产和资本净额，随着贷款和其它资产的增加，加权风险资产会随之增加，在资本净额不变的情况下，资本充足率会有所下降，根据我县各项业务的发展，预计到2006年末，资本充足率

指标变动幅度不大，仍会保持在8%以上。

（七）资本净额

6月未，资本净额为6001万元，较2002年未的-5675万元增长11676万元，较2004

年9月未的-8737增长14738万元。

二、财务收支情况

截止6月末，全县农村信用社实现各项收入1255万元，同比增加626万元；各项支

出1625万元，同比增加283万元；全县19家信用社5家盈余，金额159万元；14家亏损，金额529万元；盈亏轧差后亏损370万元，同比减亏343万元，减亏幅度

48.1%。

（一）各项收入分析

上半年，全辖农村信用社共实现收入1255万元，同比多收626万元，增幅99.61%。

其中营业收入1202万元，同比多收621万元，增幅106.7%。（1）利息收入。止2006年6月末，我县农村信用社累计实现利

息收入（账面）783万元，较上年同期增加481万元，增幅158.89%。其中农户贷款利息收入687万元，较上年同期增加416万元，增幅153.51%；农业经济组织贷款利息收入1万元，与去年同期持平；农村工商业贷款利息收入11万元，较去年同期增加10万元，增幅1000%；其他贷款利息收入84万元，较去年同期增加55万元，增幅189.66。从利息收入各分项结构看，农户贷款利息收入占利息收入的87.74%，农村工商业贷款利息收入占利息收入的0.13%,农业经济组织利息收入占总收入的1.4％，其他贷款利息收入占总收入的10.73％，充分说明农村信用社立足“三农”，面向农村，服务农民

的宗旨得以贯彻落实，有力支持了社会主义新农村建设。

（2）金融机构往来收入。止2006年6月末，我县农村信用社累计实现金融机构往来收入415万元，较去年同期增加136万元，增幅48.75%。主要原因是存款增长，转存款增加。其中存放同业款项和其他利息收入150万元，较去年同期增加12万元；准备金存款利息收入44万元，较去年同期减少7万元；调剂资金利息收入141万元，

比上年同期增加51万元；专项央行票据利息收入80万元。（3）手续费收入。止2006年6月末，我县农村信用社手续费收入4万元，比上年同期增加4万元，手续费收入在总收入中所占比重较低，主要是农信社的代收代付、

代发工资、代理保险等中间业务开展太少的原因。

（4）营业外收入。止2006年6月末，我县农村信用社营业外收入51万元，比上年

同期增加9万元，主要为县联社管理费收入。

（二）财务支出分析

上半年总支出1625万元，比上年同期多支出283万元，增幅21.09%。其中营业支

出1596万元，同比增支268万元，增幅20.18%。

⑴利息支出。止2006年6月末，我县农村信用社利息支出为581万元，较去年同期增加130万元，主要是存款总量增加致使利息支出相应增加。其中：活期存款利息支出17万元，同比减少5万元，减幅23.45%，主要原因是活期存款下降（较年初下降2692万元）；活期储蓄存款利息支出96万元，较去年同期增加60万元，增幅166.67%，增加主要原因为今年活期储蓄存款存折户改变结息办法，由原来的按年结息改为按季结息和储蓄存款余额的增加（较年初上升1760万元）；定期储蓄存款利息支出为468万元，较去年同期增加75万元，增幅19.08%，主要原因是定期存款

余额的增加（较年初增加4264万元）。

⑵金融机构往来利息支出。止2006年6月末，我县农村信用社金融机构往来利息支出为389万元，比去年同期增加102万元，增幅35.54%，主要是支农再贷款利息支

出增加42万元，调剂资金利息支出增加45万元。

⑶手续费支出。止2006年6月末，我县农村信用社手续费支出

为91万元，较去年同期增加11万元，增幅13.75%。主要是代办储蓄手续费支出增加95万元，原因是

混岗代办员基本工资的提高。

⑷营业费用。止2006年6月末，我县农村信用社营业费用为478万元，较去年同期增加11万元，增幅2.36%。其中增幅较大的费用为广告费，同比增支3万元，增幅

1000%，原因是为深化农村信用社改革力度，加大电视宣传，使广告费增加；上交

管理费同比增加12万元，增幅70.59%，原因是收入的增加。

⑸其他营业支出。止2006年6月末，我县农村信用社其他营业支出为56万元，较

去年同期减少14万元，增幅33.33%。主要为固定资产折旧费增加。

（三）利润分析

止6月底，全辖19个独立核算信用社（含营业部）中，有5个信用社实现盈余，比上年同期增加3个，盈余面为26.31%，同比上升16.32个百分点，盈余金额159万元，比上年同期增盈148万元，增幅1345%。有14个信用社经营亏损，比上年同期减少4个，亏损面73.68%，同比下降16.32个百分点，亏损金额529万元，比上年同期减亏195万元，减幅26.93%。盈亏轧差后亏损370万元，比上年同期减亏343

万元，减幅48.11%。

（四）完成省联社分配计划情况及较去年同期相比情况

1、考核利润。止2006年6月末，我县农村信用社帐面利润为-370万元，账面利润较去年同期（-713万元）减亏343万元，减幅48.11%。按省联社考核办法计算，实际利润为-270万元，较去年同期（-583万元）减亏213万元，减幅36.54%，完成在

省联社分配考核利润计划（-410万元）134.15%。

2、费用率。止2006年6月末，我县农村信用社费用率为47.45%，较去年同期（94.38%）

下降46.93个百分点，完成省联社分配费用率计划（78.58%）的60.38%。

3、百元贷款收息率。止2006年6月末，我县农村信用百元贷款收息率为1.52%，较去年同期（0.6%）增加0.92个百分点，增幅153.33%。完成省联社分配百元贷款

收息率计划（3.53%）的43.06%。

4、资产利润率。止2006年6月末，我县农村信用社资产利润率为-0.32%，较去年同期（-0.68%）下降0.36个百分点，减幅52.94%。完成省联社分配资产利润率计划

（-0.4%）的120%

三、存在的主要困难和问题

（一）清收盘活及处置不良贷款难度大。如：以前年度的乡镇企业盲目上项目，目

前已倒闭；农户贷款受自然灾害的影响形成不良贷款收回难度

大。

（二）股权结构设置有待完善。虽然资本充足率从账面上测算已达到票据兑付的标准，但投资股比例明显偏低。目前全县农村信用社股金余额14179万元，其中投资

股1251万元，仅占股本金总额8.83%。

(三) 不生息资产多，历史包袱沉重。我县农村信用社历年亏损10186万元，各种财

务损失1920万元（其中：高息挂帐损失1156万元）。

（四）归并的城市信用社资产质量差。止6月末，归并城市信用社各项贷款10767

万元，不良贷款7913万元，收息率仅为0.11%，亏损额高达213万元。

四、下一步措施

（一）信贷管理方面

一是加大信贷管理制度的推行力度，规范操作，严防风险。根据国家有关法律法规和《xx省农村信用社联合社关于加强信贷管理有关问题的通知》、《xx省农村信用社信贷管理基本制度（试行）》、《xx省农村信

用社贷款管理委员会工作规范（试行）》，结合我县农村信用社实际，出台了《xx县农村信用社信贷管理办法（试行）》，出台了《xx 县农村信用社信贷管理办法修改补充的通知》、《xx县农村信用社贷款第一责任人追究实施办法》、《xx县农村信用社信贷管理处罚

细则》（试行），成立了贷管委，明确了职责及贷款逐级审批的额度和各种形式贷款所需资料等，要求各信用社贷款业务操作必须依规操作、照章办事，规范了贷款行为。同时加大到期贷款收回率的

考核力度，有效防止不良贷款的前清后增的现象。

二是加强对新增贷款的管理。2004年以来，我们加强了对新发放贷款的管理，主要采取的措施是：一是建立农村信用社新增贷款监控台账，逐笔进行监控。对漏报、不报者，按放款金额的5%进行处罚，实行一月一销账制度。二是落实新增不良贷款第一责任人追究制度，对新增贷款不能按期收回的第一责任人，除追究责任外，扣发其当月工资的60%，贷款逾期三个月停发责任人的全部工资，并离岗清收。2005年扣发第一责任人工资累计91人次，金额5.36万元，保全贷款835笔，金额3163万元；2006年1-5月份扣发第一责任人工资累计28人次，金额2.35万元，保全贷

款1319笔，金额2573万元，确保了新增贷款按期收回。

三是把好信贷管理责任关，从经营者与管理者自身入手预防道德风险。坚持新增贷款第一责任人制度，发放每笔贷款签订《信贷员放款责任书》，在贷款合同上由第一责任人签字，认真执行贷款审批小组全员签字和“一票否决”制度，本着“谁发放，谁负责；谁签字，谁负责”的原则，实行贷款责任跟踪考核，落实贷款责任追究制度。新增贷款第一责任人制度的执行，克服信贷管理中

的责任不清，权、责分离问

题，确保了贷款的合规合法和按期收回。

（二）清收盘活方面：

一是加大内部清收力度。①实行清收盘活“一把手”负责制。联社已把不良贷款余额下降纳入信用社领导班子任期目标管理，清收盘活不良贷款任务要实行绩效挂钩。对清收工作不力，进展缓慢，任务完成差的后三名信用社，对领导班子集体问责，戒免谈话。对连续三个月完不成清收盘活计划，且排名在后三名的信用社，要求领导班子集体辞职。②不断创新清收盘活不良贷款的方法和手段。在继续实行责任清收、依法清收、招标清收、党政协助清收不良贷款等诸多行之有效方法的基础上，大胆创新，积极探索不良贷款拍卖、“打包”销售、优良资产置换等新的处置方法和手段。③加强对央行票据已置换不良贷款的管理。已置换不良贷款是农村信用社信贷资产的重要组成部分,与表内不良贷款具有同等重要性,清收已置换不良贷款是农村信用社改革发展的要求,各社必须高度重视已置换不良贷款的清收。④加强对质押、抵押贷款的清收工作，根据信用社情况采取重点突破，找出重点社对不良贷款进行清收，特别是因抵、质物不足或人为造成抵、质物损失的，使贷款形成不良的要逐笔落实责任人进行清收，该追究责任的要追究责任，该移交司法机关的决不手软。⑤加强对清收不良贷款工作的领导，实行包社、包村、包户的三级承包责任制，即联社领导及相关科室包社、社主任包村、信贷员包户，组

织好信贷人员对所有贷户逐户清收，每月最少上门催收两次以上，及时发送催款通知单，保全贷款时效。对当年超过诉讼时效的贷款，要严格追究信贷员和信用社主任的责任。⑥奖励清收：以现金形式盘活不良贷款，每盘活1万元奖励100元。换据形式盘活不良贷款，凡完成任务者，每1万元奖励50元，每超完任务1万元奖励100元（不含隐性不良贷款）。

二是借足东风，彻底清收“三类人员”贷款。7月5日召开全县清收盘活农村信用社不良贷款工作会议，下发了《中共xx县委办公室xx县人民政府办公室关于印发清收盘活农村信用社不良贷款工作的实施方案》，从各单位抽调人员成立7个小组专职清收。（1）综合组。（2）清收国家公职人员、行政事业单位贷款工作组。（3）清收金融系统员工贷款和农村信用社内部职工贷款工作组。（4）乡镇清收组（以各乡镇为单位组建）。以各乡镇乡镇长为组长，由各乡镇司法所、派出所、财政所、工商所、税务所、信用社等单位人员组成。负责辖区内村组两级不良贷款和个体工商户、农户不良贷款的清收。（5）涉法组。负责已起诉未执行案件、逃废债企业（个人）

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