

2023年季度经营工作总结报告(汇总5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。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

季度经营工作总结报告篇一

本站发布2019经营部第三季度工作总结，更多2019经营部第三季度工作总结相关信息请访问本站工作总结频道。

本站工作总结频道为大家整理的2019经营部第三季度工作总结，供大家参考阅读。

各位领导、同事大家好：

东简良经营部，是公司早期门市之一。公司领导比较重视，东简良搬家牵涉公司每个人的心。董事长亲临现场，对搬家工作进行指导，并对员工进行了慰问，鼓励全体员工再接再厉、克服困难，做好本职工作。魏进强魏总亲自参与搬家工作，对门市的选址、吊罐提出宝贵意见。并经常打电话询问工作进展情况，十分重视搬家工作。要相民要总，魏雪其魏老师不辞劳苦来到门市，对财务工作进行审计，对门市各项工作进行指导，并提出建设性的意见。给予东简良经营部很大帮助，我们感到很温暖，同时也表示感谢。

请允许我代表东简良全体员工，向支持我们搬家工作的各级领导和各位同仁致以深深的谢意，感谢各位对我们的大力支持和帮助。我们一定不辜负各位领导的厚望，以自己的实际行动向公司交一份满意的答卷！

我现在简要汇报一下近期工作情况，

一、经营部上半年经营情况

在董事会的正确领导下，依靠企业员工的智慧和力量，坚持求真务实，埋头苦干的工作作风，强化生产经营管理，发扬艰苦奋斗的创业精神，努力拓宽市场空间和市场占有率。在市场需求滞缓的情况下，上半年累计销售5250/t□同比增长9.6%。累计采购5305/t□同比增长9%。累计销售收入3382万元，但经济效益不佳，同期相比有所下降。油脂行业发展总体形势比较严峻，市场总体需求疲软，前景不容乐观。竞争激烈，盈利能力下降。在这样的环境下，我们应该推进精细化管理，降低经营成本，加强风险防范，以客户为导向，以做强做大市场份额为目标，争取在下半年实现新的突破，销量、利润稳步增长。

二、搬家情况简介

1，现实工作环境介绍

有于搬家工作比较仓促，时间紧、任务重。一些工作还没有完善，做起来很被动。生产车间、办公楼正在建设中，散油罐吊过来以后，中包装无法正常生产，设备没地方按装，地面是泥土，工作环境很差。为了不影响销量，把损失减少到最低，员工们都是露天工作。三伏天气骄阳似火，烈日曝晒着大地，地面温度高达40度以上。员工们挥汗如雨，身上衣服都被汗水湿透了，也不肯停下手中的工作，衣服阴干以后会有一层白的盐渍。阳光晒到皮肤上都是灼热的，有轻微的红肿疼痛，皮肤晒的黝黑，也毫无怨言。下雨天就像沼泽地，泥泞不堪，稍不留神就会滑到。而员工们却戏称这是我们合益荣公司新时期的长征路，走过去就是灿烂的明天！

2新厂区介绍

为了提升公司形象，满足市场需求，适应市场发展，突破自身发展瓶颈。把我们的车间建设成专业化、规模化、基础设

施齐全的现代化车间。我们实地考察了多家企业，吸收了同行业的先进经验，并采纳了设备厂商的建议，结合自身的实际情况。设计了自己的多功能车间，集生产(中小包装、软包装、棕油袋)洗桶、仓库为一体。提高了空间利用率，使工艺流程更合理、更科学、更完善。同时也降低了投资成本。目前土建工程已完成，彩钢封顶正在施工中。集办公、住宿为一体的综合性办公楼主体工程已完工。加快基础设施建设，促进度，赶工期，力争早日投产！

三、以优质服务促进品牌建设

在市场供需失衡的压力下，价格战此起彼伏。但价格竞争已无法拉开彼此的距离，服务已成为粮油行业脱颖而出的利器。卖产品更多是在卖品牌，而服务是铸就品牌信誉的基石。唯有强化服务意识，提高服务水准，倡导专业服务，周到服务。才能更好的得到市场的认可，得到客户的.信赖。才能提高产品的美誉度，才能有利于品牌更好建设。

四、东简良经营部的发展规划

新车间落成之后;对我们每个人都是一次新的考验，面对新形势、新工艺，我们都需要去学习去适应。我们要培养自己的学习能力，打造学习团队，提高自身水平，以适应公司较快发展。我们从以下五个方面来促进门市发展。

- 1、以散装油为一个业务单元，主要客户对象为食品厂和二级批发商。

升品牌形象。

- 3、灌装小包装，走进农贸市场和商超。完善自己的产品体系。

- 4、罐容扩建以后，争取为大厂商做中转业务，以增强自己的实力。

5、开发一些新品种，如一次中包装等，寻求新的利润增长点。做好产品的后继开发工作。

新门市落成之后，将为东简良经营部的发展注入新的活力。对东简良来说是一个转折点，也是一个新的起点。东简良将以新面貌、新形象屹立于石家庄市场。我们将一如既往的继承和发扬合益荣企业文化，以人为本，天道酬勤。我们将做新时代的开拓者，与时俱进、开拓创新、敢为人先、争创一流。用自己的实际行动为公司、为员工交上一份满意的答卷！

季度经营工作总结报告篇二

我行继续围绕第二届董事会目标任务，理清工作思路，求真务实，强化治理，统筹发展，狠抓了组织资金和市场份额拓展，8月底，各项存款总额突破150亿元大关，发展的速度不断加快，治理程度不断提升，各项业务又有了新的进展，为下时期工作打下了坚实的基础。

至今年9月末，全行人民币存款xx亿元，比年初增长xx亿元，增幅xx%[]其中储蓄存款比年初增长xx亿元，余额达xx亿元，增幅xx%[]对公及其它存款余额xx亿元，比年初增加xx亿元。人民币贷款余额xx亿元，比年初增放xx亿元，增幅达xx%[]其中农业经济组织、农户贷款余额xx亿元，比年初增长xx亿元；民营、个私、股份制中小企业贷款余额xx亿元，比年初增长xx亿元；中小企业贷款占总贷款xx%[]

9月末，国际业务外汇存款余额xx万美元，比年初增长xx万美元。国际结算量xx万美元，比去年同期增加xx万美元，其中出口结算量达xx万美元，较去年同期增加xx万美元；进口结算量xx万美元，比去年同期增加xx万美元。结售会合计xx万美元，比去年同期增加xx万美元。 外汇贷款余额xx万美元，比年初增长xx万美元；人民币打包贷款xx万元，比年初增长xx万

元。

9月末不良资产余额xx亿元(包含抵贷资产xx亿元)，比年初减少xx万元，不良资产占比xx%□比年初降低2个百分点。今年三季度，贷款综合收息率xx%□比去年同期增加3个百分点，1-3季度我行实现帐面利润xx万元。

今年三季度，我们主要抓了以下几方面工作：

存款始终是银行经营的根本；份额代表着地区竞争的地位。今年上半年我行存款总额尽管实现了时间过半，任务过半，但在同业竞争中，我行新增存款额较本地区其他行存在较大差距，总存款占全市的份额由年初22.4%降低到20.6%。面对这一情况，我们充分认识到“逆水行舟，不进则退”，三季度，我们一步不松抓组织存款，一着不让拓市场份额。

一是为关心各支行调动职员积极性，激发职员工作热情，长久保持组织资金的高昂斗志，在激烈的市场竞争中，打好组织资金好看仗，力争市场份额有更大的突破，向我行独立运行十周年献礼，8月18号，独立经营以来第一次在晚上召开了各支行行长会议，全面动员，紧密安排了“结对子、争份额、比贡献、争市场组织资金比赛”活动。比赛将全市32家支行按市场份额程度和所处经济环境结成14组，分别下达各自目标任务，捆绑式比赛考核，为我行存款的增加，市场份额的扩大起到了有力的推动作用。二是通过对市场份额较低支行的排队，分析我行组织资金工作存在的考核不力，勉励不力等具体问题和不足，8月24日，再次召集市场份额在本镇低于他行，当年新增少于他行，考核力度不大的20位支行行长，在xx支行进行现场会。再一次鼓劲增压，敲响了结对子、比贡献、争份额的战鼓。通过看xx支行营业大厅的宣传气氛，和张榜颁布的全部职员每月组资业绩和每季考核结果；听xx支行组织资金履行公开、公平、透明考核的经验做法和强考核，扩份额，增进各项业务稳健发展的汇报；20位支行行长纷纷上

台表示，一定坚定必胜的决心与信心，发扬好领先精神、拼搏精神、吃苦精神；营造好宣传气氛、考核气氛、组资气氛，创造出新的业绩。

同时，为让全行干部职工通过与兄弟支行的对照比较，更加清楚自个儿存在的差距，和在全部农商行中的排名，做到知己知彼，百战不殆，我们创办了每周一期《结对子、争份额、比贡献、争市场组织资金比赛简报》，每周颁布存款情况，跟踪各支行组织资金比赛动态，定期介绍组织资金做法，营造了你追我赶、共同进步的浓烈气氛。9月末总存款比6月末增长了14亿元，存款市场份额得到稳步拓展。

三季度，时值xx商业银行党委保持共产党员先进性教育活动开展，我们在行党委领导下，统一安排，精心组织，周到安排，求真务实，积极投身到保持共产党员先进性教育活动之中，做到以先进性激发职员工作积极性，以先进性体现支持地点发展的责任性，以先进性提升地点银行名誉。

以支持地点发展为己任，构建“三走进，三服务”长效机制。一方面继续强化“三农”意识，积极支持“三农”发展。大力扶植农业支持典型，扩大农业支持面。先进性教育活动中，我行党委成员每人联系一个农业产业企业，即□xx神龙蛇业□xx九州果业□xx华丽生态园艺□xx稷山养鸡场□xx澄禾禽业□xx今后园林□xx唐兴才养牛场。在党委成员带领下，基层支行牢固树立“三农”服务意识，对当地农户、农业企业支持力度进一步加大，9月末，我行农业贷款余额比6月末新增3100万元，占全市97%。继续保持了行农业贷款在全市的绝对份额。

同时，党委领导“三走进，三服务”断定的7家中小企业联系点工作，为行大力扶持中小企业，强化市场份额拓展起到了特别好的带头作用。全行高低结合市场份额拓展，瞄准国有土地、房产等有效资产抵押企业，信用好、发展有前景企业，不断加大行对地点经济支持力度，9月底，全行支持民营、

个私、股份制中小企业共计xx多家，贷款余额xx亿元，比年初增长xx亿元，比6月末新增xx亿元。其中抵押贷款占总贷款比例首次突破30%，达到30.2%，比年初提高了2.4个百分点，有效地拓展了市场份额，也进一步提升了我行地点银行的名誉和社会地位。

按照国务院领导加大案件专项治理力度，戒备商业银行风险的批示，和中国银行业监督管理委员会办公厅《商业银行和农村信用社案件专项治理工作方案》，我行自4月下旬开始，案件专项治理组织发动、专项检查和整改总结全部3个时期工作深入进行。通过案件专项治理，进一步强化了会计基础工作。我行以《会计升级达标实行方法》为根据，对基层支行在履行账户治理、现金治理及规范操作方面结合案件专项治理，进行了本年度的会计出纳大检查和会计达标升级验收，分析检查出来的问题，有的放矢，查找了问题的症结，并对操作流程的各个方进行了梳理，作出了相应规范，增进了会计工作制度化、规范化。通过案件专项治理，进一步规范了信贷治理和运作。我行结合银监会贷款五级分类偏离度专项检查，着重对全市贷款五级分类精确情况、贷款抵押率规范情况、担保手续合法情况、企业关联交易情况以及本行内部多行贷款情况等进行了清理，有效地增进了信贷运作的规范治理。

通过案件专项治理，找准了内部操纵的关键点。案件专项治理过程中特别是总部集中检查时，我行按照“查找案件苗头，整顿规范操作，增进业务发展，加强防险能力”的总要求，抽调全市50名业务骨干，分成8个检查组对全市32家支行进行了“地毯式”现场检查，找出了内部操纵的关键点和薄弱环节，并通过制定相应的. 整改方案，积极实行整改。使案件专项治理工作，检查处理到位，责任追究到位，问题整改到位，杜绝隐患、遏制案件到位。服务程度得到提升。

随着金融业服务时代的来临，竞争将会日益激烈，而竞争的优势一方面体现如今人才的优势上，另一方面体现如今服务

优势上。为打造服务优势，我行自下而上，从支行——各片——总部，在7月份普遍开展了“假如我是一个客户”演讲比赛，对机关开展了“假如我在基层”演讲比赛活动。演讲从分析一个客户的基础要求出发，从分析基层职员需求出发，履行换位考虑，积极探究新时期农村金融服务的新思路、新方法，从而增进全行高低服务理念更新，服务程度提升，保持地点银行活力，增进xx商业银行更快、更好发展。参加总部决赛的38名演讲者，通过紧张激烈的演讲比赛，决出了一、二、三等奖共9名优胜者。比赛中各位选手充分展现自个儿的知识才干，使演讲比赛内涵得到了提升，优质服务意识得到了提高，收到了显著的效果。

二季度，是第二届董事会第一年工作的冲刺时期，针对前二个季度经营工作中存在的存款增长稳定性不够，资产质量优化进度不够，综合盈利能力、资本充足等核心竞争力有待进一步提高不足，将继续围绕半年度工作会议提出“份额”、“效益”、“风险”和“形象”八个字抓好工作，向独立经营10周年献礼。

1、突出重点增存款，份额再上新台阶。

组织资金始终是银行工作的基础和重点。前时期的结对子比赛，取得了初步成效，但存款的稳定性不强，要继续突出存款增长，强化宣传攻关，强化比赛考核，强化服务创新，持之以恒把“结对子、争份额、比贡献、争市场组织资金比赛”活动开展得有声有色，争取存款市场份额再上新台阶。

2、紧抓拓展争效益，夯实资本充足率。

今年是我行享受所得税减半政策的最后来一年，二季度要继续围绕我市经济发展的热门、重点，紧盯我市临江开发、开发区建设、工业集中区建设，瞄准有效资产抵押企业，紧抓传统业务拓展，加大支持力度，尽力拓展市场，争取效益最大化。同时，要继续强化各项治理，搞好年内各项财务核算，

尽力操纵不合理费用开支，反对铺张白费，杜绝跑、冒、滴、漏，戒备各类案件发生，争创最佳效益，扎扎实实地提足资本充足率和各项拨备率，向全部股东交上一份中意的答卷。

3、狠抓难点求突破，奋力提高资产质量。

信贷资产质量始终是我行效益的根本，始终是我行快速发展的根本。二季度，要抓住年终企业资金回笼较多的有利时机，锲而不舍活资产，一步不松降不良，争取余额占比双降低。一要抓紧以规范信贷五级分类为抓手，加快我行信贷治理系统建设，早日为我行强化信贷治理供给科学决策工具。二要集中力量做好中央银行专项票据兑付工作，争取央行资金扶持政策落实到位。三是以操纵不良贷款产生为出发点，全面完成对支持类企业、操纵类企业、和压缩类企业的清理工作，为明年进一步强化信贷治理打好基础。

4、强化宣传树形象，努力营造发展环境。

要抓紧我行独立经营10周年庆典预备，设计系列宣传方案，大搞舆论宣传，深化、细化、延升ci形象策划，促使我行办公场合、办公用品、宣传资料、仪表仪容、服务用语等硬件、软件建设上档次、有规格。要拓展优质文明服务新思路，强化行风建设，塑造品牌形象，为xx商业银行增添新的活力。

季度经营工作总结报告篇三

第四季度以来，我局在县委、县政府和市审计局的正确领导下，在县法制办的精心指导下，不断加大审计法规宣传力度，强化法律培训，增强法制意识，更新执法理念，规范执法行为，提高执法水平，依法行政工作取得了较好的成绩。

一、高度重视，健全组织机构

第四季度以来，我局多次召开局务会、全体干部会，对依法

行政工作进行研究部署，努力增强广大干部的法制意识和依法行政理念，不断提高依法行政水平。为了认真贯彻落实《审计法》、《行政许可法》等法律法规，促进本站审计工作的制度化、规范化、法制化，我局成立了以局长为组长，分管局长为副组长，相关股室负责人为成员的依法行政工作领导小组，为该项工作带给有力的组织机构保障。并成立了法规股，确定了专门人员，具体负责研究部署相关法律法规的宣传贯彻工作，进行审计质量监督检查。

二、加强学习，增强法制观念

近年来，我们根据县委、县政府及上级审计部门的统一部署，以“五五”普法为契机，结合我局实际，把学习《行政许可法》、《审计法》及相关通用法律知识和从事审计工作所需的专门法律知识，纳入到年度法制宣传教育实施方案中，要求局机关工作人员认真学习，深刻领会。按照“依法审计、服务大局、围绕中心、突出重点、求真务实”的工作方针，增强了审计法制意识，把依法行政、依法审计贯穿到维护国家财经秩序、促进依法理财工作中。第四季度局机关聘请有关法律专家进行法制培训2次，有20人次参加了省市县组织的业务学习培训。透过宣传教育，全局领导干部充分认识到了全面推进依法行政、依法审计的紧迫性，营造了人人依法审计、尊重法律、崇尚法律、遵守法律的良好氛围。

三、健全机制，切实加强制度建设

为提高依法行政和执法水平，加强审计监督，落实国务院《全面推进依法行政实施纲要》，防止行政执法人员在工作中出现行为不规范，我局进一步完善了《审计项目公示制》、《审计项目程序制》《审计项目限时审结制》、《审计项目复核制》、《审计处理座谈制》、《审计质量追究制》、《审计落实回访制》、《审计结果公告制》等项业务工作制度 and 依法行政制度，按照“谁主审、谁负责”的原则，建立健全审计执法职责制和审计风险职责追究制度和跟踪反馈机

制，完善了局内部管理制度及决策程序和议事规则，对审计工作严格按照审计程序、审计工作纪律进行开展，全面推进审计工作的科学性。同时，严格执行收支两条线的规定，对所有违规罚没资金在财政专户收缴。

四、履行职责，提升依法审计潜力

第四季度以来，我局认真贯彻落实县委、县政府《关于进一步加强审计监督工作的意见》精神，严格按照法定程序履行审计职责，加强审计项目的复核工作和质量检查工作，实施审计质量职责与过错追究制度。加强岗位职责制和审计组长负责制，推进审计回访制度，确保了审计成果的有效落实。按照客观公正、实事求是的原则，严格依法处理处罚，认真听取被审计单位的意见，切实保障被审单位的合法权益。此外，我局还用心稳妥地分步推进审计结果公告制度，自觉理解人大、政协、司法、新闻媒体和人民群众的监督，充分发挥社会舆论监督作用，构成监督合力，用心落实审计决定，促进审计发现问题的纠正和整改。第四季度我局对县人大办、自来水公司等10个单位进行了审计回访，对农村新型合作医疗资金审计结果和城镇职工医疗保险基金结果进行了公告，收到较好的效果。为加强对行政执法行为的监督，确保依法行政工作顺利开展，我局除了严格执法程序外，还进一步加强内部监督，强化自我约束，同时设置了举报电话，自觉理解群众的监督，并且对执法人员制定了严格的违纪职责制度，有效地杜绝了有法不依，执法不严，滥用行政权力的现象。

透过推进依法行政工作，我局广大干部的执法理念进一步更新，执法水平不断提高，各项工作取得显著成效。全年，共完成审计项目187个，查出违纪违规资金3443万元，管理不规范资金576.6万元，应上缴财政资金112万元，已上缴财政资金112万元，入库率100%，清收各种欠税104.6万元，归还原渠道资金444.7万元，纠正管理不规范资金576.6万元，核减工程造价347.2万元。各项指标均创我县审计史新高。全局行政执法工作和审计人员执行廉政纪律状况继续持续了零举报、

零投诉、零案件，没有发生群众举报、投诉的行政不作为和乱作为状况，也没有发生执法职责追究案件和行政诉讼案件。

透过努力，我局在依法行政工作中取得了必须的的成绩，但还存在法律宣传不广泛、不深入，个别干部法制意识不强、执法力度不大等问题，有待进一步加以解决和规范。今后，我局将继续透过强化法制观念，规范行政行为，加强监督管理，使行政执法人员的依法行政潜力和执法水平不断提高，从而使审计工作更上一个新台阶。