

最新银行一季度开门红工作总结(通用5篇)

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

银行一季度开门红工作总结篇一

2017年开门红工作目标多、任务重、要求高，加强领导，精心组织，全面推进是必然的选择。我行具体主要做了以下工作：

1、形象宣传有效有力，积极营造氛围。采用多种方式、多种手段抓宣传，总行将致力于面上的整体宣传工作，各支行要结合本地实际，采取综合配套的宣传措施，做到电视上有影、广播中有声、报刊上有名，道路旁有横幅、营业厅内有图片、柜台上有关单，为营造开门红大造声势。同时加强对内宣传，编发《开门红每日快报》、定期公布排名、公布进度、编发短消息、内网公告，及时将总行要求传达下发，动态采集各基层网点的先进做法，各类先进单位和先进个人的事迹，在全行进行交流推广。

2、完善考核措施，强化绩效推动。充分发挥绩效考核的指挥棒作用，深入挖掘各个支行、员工拓展业务积极性。引入行长浮动年薪制，重点以首季开门红考核结果对行长年薪进行浮动。对领先的行长增年薪、完成的行长保年薪、落后的行长降年薪，并实行末位淘汰制，排名赛区末位且完成开门红任务达不到标准的行长、总经理必须引咎辞职。开门红期间缩短了考核区间，增加考核次数，特别是重点时段、重点任务将考核到人、到日、到旬、到月，做到“以日保旬、以旬

保月、以月保季”，按旬对完成任务好的授红旗，完成1 / 4实绩差的领黄旗。

3、制度执行抓行之有效。在制度执行上实施“零容忍”、“硬约束”，保证制度执行的有效落地。一抓员工素质。加强教育培训，增强理论水平，增强风险意识，提高业务技能；二抓问题处置。对违章违纪行为决不姑息，听之任之，而要严查重处；三抓道德建设。注重干部员工思想和行为准则的排查和监督，对部分人不思进取、懒惰散漫、以权以贷谋私等作风问题进行严格治理，杜绝拜金主义，保持廉洁从业形象。

4、安全保卫抓检查整改。“两节”期间，治安形势比较复杂，往往是犯罪分子伺机作案的高峰，各单位要根据总行的通知要求，认真做好自查自纠工作，消除隐患；要强化节日期间的安全意识教育，保证经营安全；要做好营业期间的值班工作，保证足够的安保力量；要注意接送款的安全，确保任何环节上绝不出现意外；要认真落实安全保卫基本制度的执行，近期总行将组织专门检查。

2 / 4 总经理进行挂钩联系，各位总经理对挂蹲点的工作要做到“时间上打足、精力上倾力、业务上尽力”，对重点单位督导保持常态化。二是不定期召开分片督查会，确保责任层层传输。特别是开门红期间，将不定期对小段计划完成不力的单位、个人召开分片督查会，督查单位任务分解落实情况、存款上门预约情况、员工预约到位情况，确保经营压力传输到人，形成“千斤重担人人挑、人人肩上有压力”，避免“行长肩上有重担、员工身上轻飘飘”现象。三是严明纪律，开门红期间，只要是工作需要，不分工作日、休息日，多上班，少休假，多在岗，少离位。各单位要抢时间、抢进度，把“开门红”决战时机前移，争取在春节前收到开门红战役显著的阶段性效果，各位行长、总经理开门红活动期间尤其是春节前后各一个月的黄金时段必须坚守岗位，未经批准不得擅自离开岗位。并要身体力行，身先士卒，冲锋陷阵，成为

做业务、做产品、做客户、做服务的营销尖兵。各支行(中心)、机关各部门和各岗位员工要牢记职责，切实做好本职工作，对违犯劳动纪律、规范化服务和有关要求，给工作造成不良后果的，将严惩不贷。总之，全行上下要迅速营造一种抢市场、争份额，抓工作、创业绩的强大合力，一鼓作气完成开门红各项目标任务。

当前及今后一段时期是业务拓展的黄金时期，尤其是组织资金工作的最重要阶段，后面的工作开展更要端正思想，3 / 4 提高认识，迅速行动，真做实干，有条不紊组织开展各项工作，切实担负起新一轮发展的重任，为实现2017年各项工作首季开门红作出新的更大的贡献！

4 / 4

银行一季度开门红工作总结篇二

河口农合行突出工作重点 确保实现首季业务开门红

新年伊始，河口农合行充分依托新产品、新业务，积极运用新思维、新机制，牢牢把握“四个强化”，找准工作的出发点和落脚点，全力以赴开展好首季业务开门红竞赛活动，截止1月31日，该行各项存款余额321951.54万元，较年初增长33401.15万元，各项贷款余额243495.79万元，较年初增长19324.34万元。

强化资金组织，夯实业务基础。一是抓住“两节”期间业务发展的“黄金”时期，明确目标任务，集中人力、集中时间，加大客户走访力度，全力抢占客户市场；二是积极开展送金融知识、送春联、送年画、送节目下乡等活动，不断拉近与客户的距离，加大业务宣传力度，着力提高存款市场份额；三是认真分析辖内客户情况，分类建立客户档案，重点加大对公客户营销力度，充分借助信贷、中间业务、银行卡以及网上银行、手机银行等新产品、新业务，加强pos商户和电子

银行业务的拓展力度，实行整体营销战略，积极拓宽资金组织渠道。强化贷款营销，抢占发展机遇。一是扎实做好市场调查，抓住第一季度春耕备播的有利时机，组织客户经理深入农村、社区和中小企业，及时了解农民和企业生产经营状况，做到计划早制订，资金早投放；二是认真总结2011年信用工程建设的经验和不足，抓好小额农户信用贷款投放和企业评级授信工作，以农民专业合作社和个体工商户为切入点积极扩大信用评定范围；三是加大业务创新力度。在支持传统种养殖业、农产品商贸流通等的基础上，加大对专业合作社和“公司+基地+农户”等规模型和效益型产业的支持力度，稳步拓展社区零售贷款业务，全面拓展城区个人贷款业务，加大对电力、财税等优质单位及高收入群体的公关力度，着手开展住房按揭贷款业务。

存款是立社之本，强社之基，更是业务开门红的首要任务。在县联社的组织带动和精心指导下，全县农信社因地制宜、深挖广筹，滚动存款大雪球。一是抢抓机遇增存款。紧紧抓住“两节”期间农民工返乡和农副产品销售旺季的有利时机，开展上门服务，强化资金组织，有力促进了存款增长。二是抓好宣传引存款。利用“两节”之际，加大宣传力度，全县农信社普遍开展了“入农户、进企业、送问候、增友谊”等面对面的联谊和宣传活动，提高了农信社的知名度。三是开展营销拉存款。各社利用“两节”之机，积极对政府部门、企事业单位、优质客户开展拜访、回访等活动，积极营销财政存款和低息存款。同时，积极借鉴保险公司客户营销理念和激励办法，瞄准当地销售收入大户、利税大户、进出口大户，实行名单式营销管理，确保了存款稳定增长。一季度全县信用社各项存款净增3.9亿元，完成首季任务3亿元的131%。

开动“信贷支农”轮

清收不良贷款一直是信用社业务经营的重点和难点。桃源联社从加强管理、分类施治入手，积极采取有效措施，不断加大清收力度，促进全辖不良贷款“双降”。一是建立三个台

账。分别建立了新放贷款管理台账、新增不良贷款管理台账和大额贷款管理台账。二是制定、完善不良贷款责任认定办法、不良贷款责任追究办法、不良贷款明责自清办法、不良贷款清收奖励办法等，扎实开展不良贷款认责追责工作，力争通过认责追责促进不良贷款清收。三是强化清收处置。将借冒名贷款、内部职工不良贷款、国家公职人员不良贷款和大额不良贷款等作为全年不良贷款清收、处置的重点，制定相应的清收办法和奖罚政策，扎实推进不良贷款清收工作。在清收不良贷款方面，各基层社因地制宜，多策并举，打开不良贷款清收被动局面，一季度共收回不良贷款1035万元。

截至一季度末，该社“首季开门红”活动取得了显著成效：一是各项存款较年初净增3.9亿元，增长13%。二是各项贷款较年初增加5725万元，有力支持了农业生产。三是不良贷款余额较年初下降1035万元，占比较年初下降1.38个百分点。四是各项收入实现 万元，实现经营利润 万元。经营效益稳步提升。

“一年之季在于春”，为了力保全县农村春耕生产顺利进行，今年伊始，长汀县农村信用社认真贯彻落实中央1号文件，省委、省政府科学发展、跨越发展的决策部署及省联社《关于进一步夯实支农工作基础提升金融服务水平的指导意见》，极力推出了惠农、利农、便农、富农的信贷新举措，超前谋划，加大投入。截至目前，全县信用社各项贷款余额14.79亿元，农业贷款净增1.3亿元，比去年同期增加了1亿元，真正发挥了农村信用社支农主力军的积极作用。

一、多渠道组织资金，夯实支农基础。

为了确保支农资金及时到位，全县信用社多措并举，全员营销，加大了组织支农资金工作力度。一是早计划、早安排。年初县联社及时召开了全县信用社2011年工作会议，把存款任务分解到各信用社，做到了早计划、早安排，以夺取“首季开门红”；二是大力开展“首季开门红”竞赛活动。充分

抓住春节前后外出人员返乡的有利时机，在全县掀起了一场比、学、赶、超、帮的吸储高潮，千方百计增加存款，提高存款市场份额；三是优化存款结构，增强对公存款的组织力度。强化信息公关，把握对公客户，积极主动地进行市场竞争；四是充分发挥现代结算渠道对吸收存款工作的推进作用，积极宣传“福万通卡”、大、小额支付系统汇兑业务，网上银行、短信银行等业务，通过服务功能的不断创新以促进存款业务的增长；五是制定符合实际、切实可行的量化考核办法，实行日考核、旬排名、月兑现的绩效考核办法，调动了全员营销的积极性。目前，全县信用社各项存款余额20.02亿元，比年初增加2.63亿元，比去年同期增加了1.68亿元。

二、全方位部署春贷工作，做好服务春耕工作准备。

为了确保春耕生产顺利进行，全县信用社超前谋划，统筹安排。一是年初召开了全县农村信用社工作会议，在安排全年工作的同时，重点部署了春贷工作，成立了农村信用社支持春耕生产领导小组，统一组织实施春贷支农工作；二是做好春贷调查摸底工作。县联社和各基层信用社分别成立春贷调查工作组，分别深入全县各乡（镇）、村及农资部门，走田头串农家，访农户谈农事，做到“三摸清三了解”。即摸清农户意愿，了解农民贷款意向；摸清农户生产计划，了解农民贷款需求；摸清农户生产项目，了解农民贷款周期，为做好春贷工作掌握第一手资料，确保春贷工作有的放矢；三是成立了春贷工作督查小组，督导春贷进展，解决存在问题，加大支农力度。

三、新举措加大贷款投入，确保农村春耕生产顺利进行。

为了满足农村备春耕生产的各种资金需要，全县信用社调整信贷结构，创新贷款品种，创建农户融资的最佳环境。

银行一季度开门红工作总结篇三

大干一季度，确保首季开门红，是当前公司工作的重中之重。抓好第一季度各项工作，不仅关系到今年各项工作的开局、起步，而且关系到全年各项任务目标的完成与实现。2012年是抢抓机遇推进发展的重要一年，也是建设和谐企业，促进又好又快发展的关键一年。站在新的历史起点，目前根本的问题就是谋工作、促发展、抓落实。各单位、各部门要树立时不我待的紧迫感和勇挑重担的责任感，以与时俱进的思想观念、团结和谐的干事氛围、务实高效的工作作风，一鼓作气，真抓实干，奋力向前，合力攻坚，全力实现首季各项工作开门红。

确保首季开门红，要以项目建设为抓手，调整业态结构，转变发展方式，推进公司转型升级，加快公司发展。项目是发展的载体，只有实实在在的项目，才能带动实实在在的发展。有了项目，发展才有抓手，有了项目，发展的思路才能看得见摸得着。以项目建设为抓手，以项目建设带动发展，需要超前的眼光，科学的谋划，需要紧密结合公司实际，立足自身的优势。一个项目从谋划到落地再到投产，是一个长期的过程，这就需要我们潜心研究好国家相关的产业政策，按照“装备一流、管理一流、效益一流”的管理目标，上一些既符合国家产业政策，又能产生高效益的好项目，防止在项目建设上走弯路。需要我们善于抓住项目建设过程中的关键环节，认真研究可能影响项目成败的每一个重要因素，把工作做细做实。要坚持高起点、高质量的原则，避免低水平、重复性建设，精心选择那些有资金、有技术的战略投资者和有市场回报的建设项目。要多层面衔接政府，积极争取政策支持，不失时机地加快项目建设，争取早建成、早受益，做到抓一个成一个，抓一个见效一个，把每一个建设项目都建成精品工程。

确保首季开门红，要全力做好生产经营工作。要精心组织，抓早抓好，要客观分析生产经营形势，进一步增强实现一季

度开门红的信心与决心。货源是企业生存发展的命脉，是效益的源泉。要坚持以市场为导向，以满足客户需求为宗旨，采取灵活机动的经营策略，明确经营思路，提高市场开拓能力，提升经营水平。各单位、各部门要高度重视生产工作，强化生产组织，优化工艺流程，提高服务效率。要克服麻痹松懈思想，一件一件地研究具体措施，确保工作落实到位。要坚持“大物流、大服务、大效益”理念，千方百计为客户提供“全天候、全方位、全过程”和“规范化、个性化、专业化”的服务，做客户永远的伙伴。要充分发挥主观能动性，提高服务意识，提升服务水平。

确保首季开门红，要强化管理，深入学习贯彻“一号文”。安全是生产的前提，也是生产顺利进行的保障。我们要本着对公司负责，对广大员工负责的精神，严格安全考核，强化现场监管，着力构建本质安全型企业，确保安全状况整体平稳，努力形成安全管理长效机制。一是落实和深化安全生产责任制。要根据安全生产法律法规要求和管理需要，重新审视部门、单位及岗位安全职责范围，进一步科学合理地确定指标体系，推进安全严管，实行更为严格的责任追究制，促进企业安全生产持续向好发展。二是注重探索公司安全管理的基本规律，增强安全工作的主动性、针对性和实效性。三要认真总结去年工作，加大监管力度，尽量消除监控盲点，切实提高作业现场巡查频率，充分发挥综合监管作用。四是努力营造良好作业环境。要改善生产条件，努力消除生产过程中的危险和有害因素，保障员工作业安全和身体健康。要进一步加强对员工安全教育，开展各类安全学习培训，不断增强员工安全生产、文明生产的意识和能力。

确保首季开门红，要强化控制，管理挖潜，努力形成新的管理优势。坚持依制管理，规范管理，从严管理，根据新的组织架构、职能配置和管理要求，全面开展公司制度建设和流程再造工作，建立规范、有序、高效的管理模式。同时，要以制度建设为抓手，落实管理责任，抓住源头管理，实施精细化管理，不断完善覆盖全流程的企业制度管理体系，并抓

好制度的执行与监督。一是细化成本管理。进一步细化企业成本控制体系，从单纯的压缩成本费用向建立科学合理的成本分析与控制系统转变，合理组织和配置资源，并与宏观经济环境、企业整体战略目标、正确的经营策略以及管理相结合，全面把握企业的成本架构和业绩状况，高效运用财务杠杆，真正实现有效的成本控制。二是完善绩效管理。建立合理的员工奖惩制度，完善薪酬制度和绩效管理办法。三是切实加强工程建设、物资采购等重点领域的监管。围绕立项、工程设计、招标议标、工程建设和竣工验收及项目后评估等方面，重点检查工程建设和物资采购过程中是否按招标工程程序操作，有无存在违规违纪和不廉洁行为。要不断优化物资采购、设备维修、物资耗用和报废等方面的管理流程。

确保首季开门红，要立足现实，着眼发展，把握思维方向，拓展创新能力。创新是企业发展的动力，是企业保持竞争优势的源泉，是企业生存和发展的关键。一是理念创新。理念创新是先导、是灵魂，理念不新，发展思路、举措、机制就不会新，只有实现理念创新，才能真正先人一步，快人一筹。要在各级管理人员和员工中大力倡导理念创新，培养创新精神，营造创新氛围，使每一个员工都为企业发展出谋划策，成为企业发展的智囊。二是管理创新。我们不能固步自封，更不能墨守成规。要主动适应新情况，进一步增强责任意识、忧患意识，敢于突破固有的、不合理的条条框框，寻求解决问题的新途径和新办法。要围绕企业组织目标，引导组织创新、团队创新，建设富有创造力的管理团队。各级组织和管理团队要创新管理方法，创新管理机制，促进企业内部资源整合，努力实现管理出效益。三是流程创新。流程化管理是提高企业运行效率、降低运行成本的重要手段，要认真总结流程化管理的经验与不足，结合不断变化的实际情况，组织好相关流程修订，充分运用物资管理系统、人力资源管理系统等信息平台，加强流程创新，完善流程控制。确保首季开门红，要强化使命意识。胸怀强烈的使命意识，方能积极引导员工在新形势、新任务、新挑战面前，紧紧围绕公司中心工作，同心同德、同甘共苦、同舟共济，进一步增强责任意

识、大局意识和事业意识，坚定信心，振奋精神，努力工作；胸怀强烈的使命意识，方能全部精力投入到落实公司的决策部署上，把步调统一到实现一季度开门红上；胸怀强烈的使命意识，方能在严峻复杂的市场形势下，洞悉到结构调整的重大机会，从而把握住创新发展、科学发展、和谐发展的新机遇；胸怀强烈的使命意识，方能持续产生奋勇争先的锐气、不甘人后的勇气，创造出夺取首季度开门红的加速度。实现首季开门红，机遇与挑战并存，责任与压力相伴。各单位、各部门要切实增强市场意识、机遇意识和服务意识。要建立严格的工作目标责任制，各单位、各部门和各单位的主要领导是第一责任人，各级领导人员要按照各自分工，细化任务，细化措施，层层抓好落实，为确保首季开门红提供良好的组织保障。

一年之计在于春。龙年之春我们要保持发展锐气，振奋精神，雷厉风行，争分夺秒，真抓实干，奋力拼搏，超前考虑，积极有为，坚决实现首季各项工作开门红！

稿件来源于互联网，

银行一季度开门红工作总结篇四

今年以来，我区坚持将开放合作、招商引资作为经济工作生命线，紧抓小平同志110周年诞辰契机，加大宣传推介力度，构筑对外开放平台，优化招商引资队伍，大力提升新区形象，着眼优势产业、重大项目、行业龙头，大招商、招大商，全区招商引资工作取得了较好成绩。现就我区2014年一季度招商引资工作情况汇报如下：

一、目标完成情况

市定一季度目标任务：实现协议资金总额30亿元，到位资金15亿元，新签约引进2亿元以上重大项目9个，区定固定资产实物投资量20亿元。

今年以来，我区抢抓新区建设的机遇，按照“2+n”产业链要求，紧紧围绕经济结构调整和产业转型升级，更加注重投入产出，更加注重税收贡献，更加注重投资强度，更加注重合理布局，着力引进高附加值、高税收的大项目，真正实现招商引资向招商选资的转变，一季度招商引资工作全面开花。

41个，亿元以上工业项目7个，5000万元以上项目19个，2亿元以上重大项目12个，超额完成了上级下达的工作目标任务。

（一）、重大项目签约情况 新签约的重大项目有：

总投资100亿元的城市综合体项目，新加坡联合环境水务有限公司与西部牛仔城联合投资8亿元的处理能力5万吨/天污水处理等重大基础设施建设项目。

投资40亿的渝前合作产业园项目，投资5亿元的汽车关键部件制造项目，投资8000万元的自助快递柜项目，投资5000万元的拉丝生产线项目，投资1.2亿元的摩托车轮胎生产项目等装备制造项目。

投资4.8亿元的纺织服装加工项目。

投资1亿元的新型环保节能建材项目，投资5000万元的宏顺建材项目，投资3500万元的模卡建材科技项目，投资3000万元的新型环保节能建材项目等新型建材项目。

投资3.6亿元的红豆杉基地建设农业项目，投资2亿元的钧大四星级酒店招商引税项目。

（二）、重大项目跟踪情况近期我区重点跟踪的项目有：

广东惠州巨海精密电子有限公司拟投资15亿元的电子生产项目已经多次进行考察洽谈，双方基本达成共识，目前正在商讨合同细节。

北京天和恒泰资产管理有限公司投资20亿元的前锋区

2 天和科技园及城市综合体项目已经进行多次沟通衔接，目前正在合作细节的协商和敲定。

中铁华夏传媒投资5亿万建设的中铁华夏（广安）铁路旅游文化产业项目，集“广安铁路文化展览中心、铁旅网川东电商孵化中心、文旅企业培育中心、铁旅融合创意中心、商旅酒店服务中心”等功能为一体。目前该项目已经编制实施方案，正在进行合作细节的具体洽谈。

福建光速达物联网科技有限公司投资1亿元拟建的物联网项目，是前段时间在我市举办的中国低碳论坛上，我区寻找到的投资信息。经过努力，目前该项目已编制可研报告，并基本选定建设地块，现正在进行合作协议的商谈。

重庆兴业光电拟投资5亿元建设镜头装备制造项目已先后多次来前锋考察，表达出了强烈的投资意愿，我们正在全力加强跟踪。

福建中恒通拟投资10亿元的汽车零部件生产项目已经多次进行深入沟通，目前双方的条件尚在进一步磋商之中。

大连佐源集团有限公司拟在前锋投资15亿元建设物流及精制糖项目，已将前锋区作为布点西南片区的首选，目前正在邀请总公司负责人来前锋考察。

石家庄孚泰过滤技术有限公司来我区考察的新材料项目目前正在紧密跟进；安徽新徽实业投资的新型复合面料项目已经就合作细节进行了详细洽谈，目前正在商定合同条款；投资1.2亿元的重庆远圣智能门锁项目正在最后确认地块。

二、主要工作举措

（一）强化领导参与，逗硬考核奖惩。年初，区委、区政府决定成立工业、商贸流通、农业交通、城市建设、社会事业等五个招商引资工作组，组长由区政府分管领导担任，副组长由涉及相关部门主要负责人担任。区对外开放暨招商引资工作领导小组定期对各招商引资工作组的招商实绩进行排位并全区通报。在具体工作中，区委区政府主要领导亲自研究招商引资工作中的重大问题，并且亲自带队外出开展招商活动，有力地促进了项目跟踪和洽谈进度。与此同时，区上将招商引资工作纳入年度绩效考核，对招商引资工作成绩突出的单位和个人予以表彰，对招商引资工作目标考核成绩差的乡镇、部门，将在全区内进行通报批评。

（二）优化环境平台，拓展信息渠道。一方面，以时效最快、服务最优为目标，推行“一站式”办公、“保姆式”服务，减少审批环节，规范审批程序，创造更加高效、贴心的政务服务环境。严格执行市上的优化环境追责机制，对在招商引资项目服务中违纪违规、造成不良影响的，将严格追究单位负责人和相关工作人员责任。另一方面，重点瞄准长三角、泛珠三角及成渝经济区等区域，与当地的省驻外办、工商联、行业协会、同乡会等组织和知名人士建立联系，并充分发挥我区在外人才协会、经济协作组织和异地商会在招商引资工作中的桥梁纽带作用，整合信息资源、丰富信息渠道；同时，在招商局内指派专人负责收集、发布、处理各类投资信息等工作，增强信息的时效性。

（三）抢抓节会招商，主推产业招商。一是抢抓旅外乡友春节返乡契机，加强新区的推介，主动拜访乡友，大打“回乡创业”牌，调动乡友回乡创业和帮助家乡推介项目的积极性，以在春节节日期间取得招商引资较好效果。二是借重庆推介会的契机，加大在重庆片区的招商引资力度，充分利用各种招商活动，搭建招商引资及投融资平台、完善商贸物流体系、重点对接汽摩等装备制造及机械加工等产业项目，推动川渝合作示范区建设。

三、下步工作打算

（一）加大宣传倾力招商。一是以新区建设为契机，利用报纸、广播、电视、网络等媒体，大力宣传区委、区政府关于招商引资的方针、政策和规定；动员和组织全区上下，借助省市搭建活动平台，策划以“感恩小平，我为小平家乡作贡献”为主题的系列招商活动，大力宣传我区的政策、产业、人文等优势，形成对外开放招商引资新的强大声势，推介先锋新区，提高知名度，增强影响力。二是加紧筹备拟在成都举办的“中外知名企业四川行”一系列活动，加强项目推介，主动对接洽谈，力争签约引进一批具有方向性、引领性、突破性的重大项目落户。

（二）加强项目跟踪落实。以务实创新的精神，落实项目跟踪责任制和项目交办制，把项目落实到人头，对意向项目、签约项目、在建项目落实专人跟踪服务，特别是对洽谈的意向项目建立每次联系洽谈的档案记录，以便有针对性地开展促进工作，推动项目顺利落地入驻。

（三）不断搞好协调服务。一是配合相关部门结合区情和产业转移特点，包装一批针对性、实用性、操作性强的招商项目，争取包装一个，成功引进一个。二是牢固树立“重商、亲商、安商、扶商”意识，切实营造企业发展良好的环境，认真兑现招商引资优惠政策，切实解决制约招商企业落地和现有企业扩张的具体问题，对投资者反映投诉的问题，认真予以办理，切实保护投资者的合法权益，努力为投资者提供优质、高效、便捷、畅达的行政服务，帮助企业做大做强，真正实现引得进、留得住、能发财的目标，推动一批意向项目顺利入驻，已签约项目早日开工建设，在建项目加快建设步伐。

四、当前存在的问题和困难

（一）要素保障瓶颈亟待解决。

一是土地瓶颈问题。因前锋新城建设用地挤占工业用地指标，工业用地指标差口大及存量土地极少等要素保障原因，致使大项目大工业用地困难，许多签约项目无法开工建设，一些亟待落实项目无地可选，导致项目流失严重，农产品加工项目及新进项目落地难，部分项目因土地问题无法签约，土地因素已成为制约招商和经济发展的一个重要瓶颈。

6 乐等第三产业尚未起步；服务配套水平仍然较低——现代化物流设施和物流体系建设滞后，劳务、法律、咨询等中介服务业服务能力弱；金融服务能力差，企业融资难度较大，贷款担保公司、私有商业银行较少，银行贷款门槛高、限制多、程序复杂，企业难以从金融机构及时获得充足的资金，影响了企业技改扩能和投资发展，并受宏观经济影响及土地、安全环保、企业自身等原因，个别招商项目不能及时履约开工，严重影响招商引资效果和下步发展。

（二）产业经济发展平台低缺。

一是产业经济质效偏低，龙头企业带动乏力，新落户的大企业、实力企业缺乏，科技创新实力不强，产业招商亟待加强。

二是较小投资项目，尤以含税高的电子组装类和产品研发类为主的项目，因我区尚无中小企业孵化中心类平台，亦无针对租地、租厂房、入驻中小企业孵化中心等类项目相关税收优惠、财政扶持、水电气及物流补助等方面的政策措施，这些项目在我区无法落户。

（三）招商发展环境急待优化。

一是我区倡导全民招商的氛围已初步形成，但个别部门和乡镇还存在开展招商引资工作主动性不强，配合不够，服务意识较薄弱，招商引资没有形成整体联动。

二是项目建设地的群众争利思想严重，拆迁工作困难重重，

拆迁进度缓慢、加上市区职能部门职能交叉等因素，已签约项目推进缓慢和困难，迟迟难以开工建设，全民“亲商、7爱商”环境还没有完全形成，一定程度上对我区招商环境造成了不利影响。

（四）招商干部进出流通尚未规范。

在区委、区政府的坚强领导下，招商局、各驻外招商机构的招商人员发扬一不怕苦二不怕累连续作战的工作作风，为招商引资奠定了坚实的工作基础。但招商工作的特殊性——特别要求其工作人员有健康的体魄、旺盛的激情、专业的知识、良好的沟通协调能力，这就要求我们要不拘一格选拔人才，拼搏到一定状况下，又要有效地流通，但是，现在招商队伍中，有很大一部分全区各单位选调的精英，借调期一再延长，至今没有正式调入招商引资局，招商干部进出流通尚未规范，影响了招商队伍人才的聚集、稳定。

五、意见和建议

（一）项目推进力度问题。

一是强化要素保障。积极向上争取土地指标和政策，缓解招商供地的紧张局面。建议：由区级领导牵头，组织一支土地争取专门队伍，派出相关领导、人员进京赴省采取一切有效办法争取用地指标，争取中省市用地指标的调剂、支持和倾斜；对已供地未按合同规定时限开工和进行二期建设的企业，督促其及时建设或收回土地；盘活土地存量，用好现有闲路土地、用好荒废土地，本着宜征则征，宜租则租，宜股则股的原则，解决好土地问题，确保招商引资项目建设用地；大力实施土地整理项目，多争取占补平衡指标；深入研究国土法律法规和政策，调剂利用好国有滩涂、国有林地等，8 多途径解决用地问题；通过建立和完善信用担保体系、信用评价体系，提高企业信誉，千方百计争取金融部门信贷支持，积极争取中省市一系列用来扶持中小企业发展的各类基金和

扶持资金。

二是狠抓签约项目落地开工。“办好一家企业，就是一本最好的投资指南”，为了更好的推进企业的后续服务，建议区委、区政府等区级领导分别联系1个重点招商项目，全面了解、帮助解决项目在落地或推进中遇到的困难与问题，做到人人身上有担子，个个带头抓招商。同时，要进一步打造优质高效的政务环境，进一步清理、精简和调整现有审批事项，通过流程再造，最大限度地减少审批环节，尽可能取消不必要的前置条件，压缩审批时限，搭建政府全程代理服务平台，确保项目顺利实施。各部门要主动加强与企业的沟通联系，敦促签约项目业主尽快开展项目审批、备案、注册等前期工作。各部门要主动服务企业，协助企业加快项目前期工作，为签约项目尽快开工创造条件，力促一批新项目当年签约当年开工。

三是督促在建项目加快建设进度。各部门要主动解决项目建设过程中遇到的困难和问题，督促在建项目加快建设进度，增加到位资金数量。

四是不断完善项目推进机制。对招商项目认真审查工艺流程及规划，严格控制项目用地规模，从审批环节确保集约用地。各部门要根据实际适时调整项目推进方法，完善项目推进机制，切实加快项目实施进度。

（二）西部牛仔城问题。

西部牛仔城目前已经具体初步的骨架，但各方面的建设仍然需要省市的大力扶持和区级的效能监督。建议：一是力争将该项目纳入省重点项目盘子，促使其尽快形成集群效应；二是争取省市单独为该项目提供用地指标，不挤占我区其他工业用地指标；三是督促企业加快建设进度和加大项目配套招商引资力度，至少达到3家企业正式投产，引进4家以上实力企业入驻的目标，牛仔产业集群初步形成规模。

（三）产业招商及产业经济发展平台问题。为更好形成产业集群，提高招商效果，建议：一是成立产业发展领导小组。由区委、区政府的联系领导牵头，针对每个产业，建好产业招商队伍，成立专门的产业发展领导小组，落实专门的牵头部门，配备专人，抓住产业招商优势，明确每个产业发展规划、产业招商项目、产业链的关键环节、园区建设及基础设施配套方案等，形成完整的产业链招商，以促进产业快速成长壮大。

二是精心策划包装项目。围绕我区装备制造、轻纺产业、建材、轻工、新能源、现代农业、城市建设、商贸旅游等优势资源进行梳理解剖，强化招商项目论证和可行性分析，精心编制包装科技含量和产品附加值高的项目推出招商，增强项目对客商吸引力。

10 制造方面具体一定的基础。争取省市帮助引进落户前锋工业园区1家以上具有龙头引领作用的装备制造产业项目，并发展相关零配件项目，壮大和延伸我区装备制造产业链条。出台工业地产、产业孵化园类相关政策，为引入工业地产、产业孵化园类项目提供环境平台。

（四）园区统筹规划发展问题。

鉴于广安经济技术开发区前锋园区的地理区位，结合前锋新城总体规划，目前前锋工业园区区位发展方向仅能向南发展。建议：一是协调广安经济技术开发区将新桥园区部分区块进行调整，为前锋工业园区留足发展空间，统筹规划发展。二是优化发展机制，调整园区较为单一的建设经营模式，形成多元化投资机制。三是加大园区水、电、气、路等基础设施配套的推进力度和对生产性服务业指导支持力度，加快推进园区物流、研发、金融、质检、劳务等生产性服务业项目布点和基础设施建设步伐，提升园区综合配套服务能力，尽快形成功能完善、配套齐全、环境优美、宜居宜业的精品园区。

2014年3月25日

银行一季度开门红工作总结篇五

司属各部门、各项目：

2017年紧紧围绕“不忘初心

立足服务

创新固本

拓展增益”为指导思想，全面抓好落实：

一、望各部门组织好“不忘初心

立足服务

创新固本

拓展增益”专题动员会，把大家的认识提上来，精、气、神鼓起来，让全员自觉的行动起来。

二、请抓住“两节”的良好机遇，打好全年第一站（收费工作）。

三、借此良机请大家主动上门、多上门与业主沟通，建立稳定的粉丝团队。

四、每逢节日做好防火、防盗工作尤为重要，望各项目自觉及时的查找和排除隐患，特别是防盗工作，要做到责任到岗，严防死守，确保“两节”的平安。

五、借助利用节日期间对优+工作的推广和使用，让全员参与起来、行动起来（对各项目优+使用率纳入考评）。

六、节日期间员工放假、休假人员较多，请各部门、项目不要忽略了管理工作，要确保物业服务品质，特别是门岗、巡逻车是展现公司形象的窗口，必须严打造、严要求、高标准。

2017年是公司创新驱动发展的关键年，望大家围绕公司发展思路，快行动、真落实、迈好新年第一步。

此通知！

重庆海宇物业管理有限公司

2017.1.2.