

# 装修公司半年工作总结(精选5篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

## 装修公司半年工作总结篇一

半年来的工作这让我感觉非常充实，自然而然的养成了很多好习惯，我也是真的希望未来的工作当中，能够做的更好，更加到位，非常让我感慨，我也感谢这几年来的学习经历，对于我而言是有很大的冲击力的，在一些事情上面我愿意更加用心，这半年来取得的成绩还是非常得不错，我愿意好好的去发展，我也愿意让自己进一步的去提高自己，虽然说这段时间也是遇到了很多问题，怀揣着这种心态让我才能够进一步加强自身能力。

在工作方面，我认为我做的更加用心了，我也非常希望能够处在一个好的环境下面，这是对自己的负责，要成为一名优秀的员工还是要更加用心，对自身有要求，其实是真的会有很大的效果，对于我而言是在工作方面取得的不错成绩，我也是希望我能够有更多的成长，保持一个稳定的心态，在工作上面就应该这样持续下去，半年时间说长不长，也有的时候也会让一个人更加充实，来到\_\_这里我认为我是幸运的，是能够让我进一步提高自身能力的，虽然说不是所有事情都应该这么持续下去，但我还是希望自己能够有所突破，未来的学习当中这些会让我更加有动力，我坚定的相信这一点，很是感激上级领导对我的关照，有些自己不懂同事也是热情的帮助我。

我的个人能力上还是有进步的，虽然有很多时候我真的是非

常热衷，工作能力是要时间积累，这种积累还是要沉淀的，我真的非常感激能够有这么一个状态持续的发展自己，对于现在的这种状态我还是愿意维持下去的，虽然很多时候这会让我有很多的挑战，面临这些问题我一直都是积极乐观，这一点毋庸置疑，现在我也是对这一点深信不疑，半年来在工作上面我所积累的知识还是比较多的，能够持续下去我感觉非常激动，有前进的动力很是关键，在\_\_这里我能够看到自己的美好的未来，所以我是非常用心的，我是尽自己的努力去做好这件事情的，这样的要求或许不是非常的高，可是我会用心去落实好，我特别感激工作当中同事们热情帮助，自己也在这半年当中有一个全新的体验，我坚定的相信这会影响我很多很多，现在我也会养成这么一个习惯，让好的工作状态持续下去，争取做一名优秀的\_\_员工。

## 装修公司半年工作总结篇二

时光转瞬即逝，不知不觉的度过了\_\_\_\_年前半年，但是，我依然清晰的记得，当初刚上任的时候，经历了多么艰辛的过程，压力空前的大，克服很过问题，需要付出比以前更过的劳动和努力，公司安排我接任围场宽广\_\_专柜店长一职，而面对激烈挑战。

我有些彷徨，自己是否有能力挑起这副重担，看到专柜品牌齐全，知名度响亮，人员团结，心想既来之则安知，放下包袱，一心投入工作中，尽自己所能，完成公司所交给的任务，就这样拼搏完成一个月，又接着挑战新的一个月，半年后看到更多的顾客认可我们的品牌，使我们特别开心也很欣慰，让我们看到了德丽源会有更好的发展前景，使我对未来有了更大的目标。

### 一、业绩

1-6月份总体任务\_\_，实际完成\_\_，完成任务的96%这半年经过坚持不懈的努力工作，成绩突出的有两个月，2月份和4月

份。完成任务的同时超额24%，其他几个月均在40000-56000左右，5月份柜组导购离职一人，但并没有因此影响销售，虽然没有完成任务，但我们还是坚持了下来，1-6月份，二线品牌完成了销售任务的96%，因5月份\_\_撤柜，对销售有一部分的影响，回头客来找留下了一部分顾客群，但有一部分还是丢失了。

## 二、促销活动

5月份\_\_举行大型促销活动，6.4-6.12连续8天，总体任务8000但我们只完成了6000多，任务完成的不是很理想，从中我吸取了很多的教训。

- 1、派单不积极，有些顾客都不知道宽广欧诗漫在做活动，
- 2、卖场播音不频繁，
- 3、赠品供应不及时，
- 4、因一人在职盯岗有些力不从心，流失一部分顾客，
- 5、连续几天阴雨天气客流较少，以上因素属人为影响的，在以后的工作中会加以改正。

## 三、结账

5月份公司有了新的结账流程，关系到保底与超保底的问题，因从未接触过这类账目，所以到现在还不是很懂，但我知道，努力完成超市下达的促销任务（任务完成不超额）来减少公司财务损失，对于不懂的问题，我会努力学习，学会为止。

对于半年的工作，我知道要做好化妆品导购，要做到以下几点。

- 1、始终保持良好的工作心态。

比如工作中会碰到顾客流失，或一连几个顾客介绍产品都没有成功，我们很轻易泄气，情绪不够好，光想着是今天运气不好，这样注意力会不集中，在看到顾客也会没有积极性，信心不足，更会影响以后的销售。

## 2、察颜观色，因人而异。

对于不同的顾客使用不同的销售技巧，比如学生，我发现这类顾客比较喜欢潮流与广告性强的品牌产品，当介绍二线品牌是比较吃力，所以更需要耐心，可先简单介绍一下产品，然后对他讲学生为什么会脸上起痘，黑头，平常护理应留意些什么问题等等，讲这些他会觉得我们比较专业，可以增强他对我们的信任度，最后再针对于他的问题推荐产品，如此成功率会比较高。

## 3、当你面对顾客时切忌，不要一味的说产品。

现在的品牌种类多，促销员更多，促销的语言大同小异，所以介绍产品时一味的说产品好轻易让顾客觉得我们只是为了推销自己的产品，使我们不能很快被顾客信任，事实上顾客只有信任你才会听你的话，从而接受你的产品，我们可以问问他平时怎么护理来拉近关系，再针对性介绍产品。

日常工作中，我们会遇到很多问题，对于联营专柜来说，可能问题会更多，6月份因超市过分的治理，我想过离职，天天上班压力很大，无论自己怎么努力还是得不到认可，但刘姐的一番话给了我信心，她告诉我有问题不能逃避，能自己解决的自己解决，不能自己解决的我帮你解决，我不能解决的公司会出面帮你们解决，给了我很大的鼓励，我知道我不是一个人，我们是一家人，他们会帮助我，使我更有信心努力走下去，我记得有一条短信，对我激励很大，我与大家分享一下。

职场必备：1、勤快不懒惰；2、找问题不找借口；3、积极向

上的心态；4、遇事不退缩。

以上是我对20\_\_年上半年的工作小结！

## 装修公司半年工作总结篇三

同志们：

今天按照张院长的安排，我们利用集中学习的时间对中院今年上半年的工作进行简要总结。

一、上半年完成的主要工作：

20\_\_年以来，中院在市委的正确领导和人大的监督下，认真落实科学发展观，紧紧围绕院党组提出的“围绕一个中心、突出一个主题、抓好五项建设、争创四个一流、提升一个形象”的工作思路，全面实施“素质建院、质量立院、创新兴院、文化育院、科技强院”的“五院方略”，积极开展法院各项工作，取得了一定的成效。

一是进一步强化了队伍建设，努力打造一支高素质的法官队伍

今年以来，我院按照市委政法委队伍建设年活动的要求，坚持把队伍建设特别是提高干警的整体素质放在第一位，继续深化“重教、严管、厚爱”六字方针，全面加强队伍建设。

(一)认真坚持了“五个一”系列化学习制度。今年上半年，我院结合法院实际，将每周一部门组织学习改为由院集中组织，确保了各项学习制度的落实。半年来，共组织学习19次，学习讲评会2次，参加组织全省英模事迹报告会1次，学习交流1次。民二庭还结合本庭工作在积极参加院组织的学习活动的同时，还确定每周五下午组织一次全庭学习例会，每月第四周周二下午组织一次全庭学习讲评会，每月一号开展一次

党支部生活会。

(二)开办了“法院大学”。结合我市法院经费紧张、案多人少、任务繁重，无法使更多干警进行脱岗或半脱岗参加学历教育的实际情况，今年院党组提出，把法院当学院，把书本当老师，全体干警当学员，业余时间当课堂，倡导人人都读书，全员动手写文章，院长庭长作榜样。实现由学历培训到能力素质培训的转变，努力打造一支专家型、复合型的法官队伍。

(三)积极开展队伍建设年活动和“大学习、大讨论”活动。按照省法院和市委政法委的要求，我院自4月初开始开展了“大学习、大讨论”和“队伍建设年”活动。活动中，各部门都能够紧密联系实际，抓住关键，把“大学习、大讨论”和“队伍建设年”活动的成效落实到审判和执行工作的更加公正高效上、落实到司法为民的实处上、落实到法官队伍素质的明显提高上、落实到基层基础建设的全面改善上，确保了各项活动真正取得实效。截止7月15日，全院共写部门自查报告28份、个人自查报告179份，心得体会321份。

二是进一步完善了审判监督机制，办案的质量和效率全面提升

审判工作是法院工作的主业，案件质量和效率就是法院和法官生命线。近两年来，院党组始终把“办理一个案件，挽救一个家庭；办理一个案件，救活一个企业；办理一个案件，稳定一个地方；办理一个案件，发展一方经济”作为检验办案质量、办案效率和办案效果的标尺，落实到每一起案件中。特别是今年又确立了案件办理“四无”目标。即把“无发回、无改判、无超期、无上访”作为每一个办案法官的工作准则和追求的目标，尽努力把每一起案件都办成“案结事了、群众满意”的精品案件，构筑经得起党和人民检验的“铁案工程”。

(一)建立健全了干警执法档案。为全面规范法院干警的执法行为，有效增强干警依法办案的自觉性和执法责任意识。院党组指定在质检室建立干警执法档案室，对每一名干警的办案质量、办案效率、办案效果以及廉洁自律情况等进行了详细记载，定期汇总通报，并将其与个人绩效考核、部门绩效考核挂钩，以此促使广大干警公正、高效、廉洁地办理每一起案件。目前，我院149名执法人员的档案已全部建立。

(二)全面实行了审判流程管理系统。为切实保护当事人诉讼权利，建立规范化、专门化、信息化的审判流程管理机制，本院于今年初出台了《\_\_\_\_\_市中级人民法院审判流程管理实施细则》和《\_\_\_\_\_市中级人民法院案件催办督办暂行办法》等规范性文件，并充分利用法院局域网对进入审判环节的每一件案件实行全过程的跟踪管理，对个案的审限进行跟踪与监督，并指定由立案庭和行政处网管科负责该项工作，此举极大地促进了立案及各项审判业务工作的改善，大大提高了办案的效率。

三是注重文化建设，积极培育和弘扬法院先进文化

设、业务建设、便民机制、司法礼仪等法院工作的方方面面。

(二)积极开展文体活动，不断提升干警的精神境界。为丰富法院干警的文化生活，院党组研究成立了“一团一社三协会”，即法官文化艺术团、文学社、体育协会、书画协会和摄影协会，定期举办各类文体活动，为丰富干警业余文化生活提供了良好的平台。“一团一社三协会”成立以来，在我市组织的多次比赛中发挥了积极作用，取得了较好的成绩。

(三)举办廉政文化作品大赛，大力营造浓郁的廉政文化氛围。今年3月份，我院与\_\_\_\_\_市文化局联合举办了\_\_\_\_\_市首届“天平杯”廉政文化书画作品大赛活动，征集各类书画作品628幅。4月2日，我院举办了廉政文化书画作品大赛颁奖暨展览开幕仪式，市四大班子有关领导和省法院领导出席开幕

式，并给予了充分肯定，洛阳、许昌、郑州、开封、漯河、南阳等中院先后来我院参观。之后，由纪检监察室牵头将这些字画悬挂于法院办公楼的走廊里，在法院内部营造崇尚廉政的浓厚文化氛围，使广大干警在品读中受到教育，在鉴赏中得到启发，于潜移默化中丰富升华自身的素养，自觉成为一名讲公正、讲廉洁、讲文明、讲奉献的新时代法官。

(四)积极开展园林绿化工作，美化办公办案环境。今年以来，我院充分利用后院的空地，积极开展园林绿化工作。目前，在行政处等部门人员的辛勤工作下，已平整土地6000余平方米，种植各类树木500余株，并建成了长廊、凉亭、浅塘、小桥等，力争把我建设成花园式、园林式的机关。

## 装修公司半年工作总结篇四

在日益发达的今天，商业竞争将越来越激烈已是不争的事实。而销售就是这种竞争中非常重要的一环，要在这一行脱颖而出，就需要无数人不断的创新和突破。今天本站小编给大家整理了销售个人半年工作总结，希望对大家有所帮助。

转眼20xx年上半年已经结束，为了更好的开展下半年的工作，我就上半年的工作做一个全面而详实的总结，目的在于吸取教训、提高自己，以至于把下半年的工作做的更好，完成公司下达的销售任务和各项工作。

### 一、上半年完成的工作

#### 1、销售指标的完成情况

上半年在公司各级领导的亲切关怀和正确领导下，及经销商的共同努力下，\*\*市场完成销售额157万元，完成年计划300万元的52%，比去年同期增长126%，回款率为100%;低档酒占总销售额的41%，比去年同期降低5个百分点;中档酒占总销售额的28%，比去年同期增加2个百分点;高档酒占总销售额



的31%，比去年同期增加3个百分点。

## 2、市场管理、市场维护

根据公司规定的销售区域和市场批发价，对经销商的发货区域和发货价格进行管控和监督，督促其执行统一批发价，杜绝了低价倾销和倒窜货行为的发生。

通过对各个销售终端长时间的交流和引导，并结合公司的“柜中柜”营销策略，在各终端摆放了统一的价格标签，使产品的销售价格符合公司指导价。按照公司对商超、酒店及零店产品陈列的要求进行产品陈列，并动员和协助店方使产品保持干净整洁。在店面和柜台干净整齐、陈列产品多的终端粘贴了专柜标签，使其达到利用终端货架资源进行品牌宣传的目的。

## 3、市场开发情况

上半年开发商超1家，酒店2家，终端13家。新开发的1家商超是成县规模最大的购物广场，所上产品为52°系列的全部产品；2家酒店是分别是\*\*大酒店和\*\*大酒店，其中\*\*大酒店所上产品为52°的四星、五星、十八年，\*\*大酒店所上产品为42°系列的二到五星及原浆。新开发零售终端城区4家，乡镇9家，所上产品主要集中在中低档产品区，并大部分是42°系列产品。

## 4、品牌宣传、推广

为了提高消费者对“酒”的认知度，树立品牌形象，进一步建立消费者的品牌忠诚度，根据公司规定的统一宣传标示，在人流量大、收视率高的地段及生意比较好的门市部，联系并协助广告公司制作各式广告宣传牌35个，其中烟酒门市部及餐馆门头29个，其它形式的广告牌6个。

## 5、销售数据管理

根据公司年初的统一要求完善了各类销售数据管理工作，建立了经销商拉货台帐及经销商销售统计表，并及时报送销售周报表、销售月报表和每月要货计划，各类销售数据档案都采用纸质和电子版两种形式保存。对20xx年的销售情况按照经销商、各个单品分别进行汇总分析，使得的每月的要货计划更加客观、准确。

在每月月底对本月及累计的销售情况分别从经销商、单品、产品结构等几个方面进行汇总分析，以便于更加准确客观地反映市场情况，指导以后的销售工作。

### 二、下半年工作打算

尽管在上半年做了大量的工作，但由于我从事销售工作时间较短，缺乏营销工作的知识、经验和技巧，使得有些方面的工作做的不到位。鉴于此，我准备在下半年的工作中从以下几个方面入手，尽快提高自身业务能力，做好各项工作，确保300万元销售任务的完成，并向350万元奋斗。

#### 1、努力学习，提高业务水准

其一是抽时间通过各种渠道去学习营销方面(尤其是白酒营销方面)的知识，学习一些成功营销案例和前沿的营销方法，使自己的营销工作有一定的知识支撑。

其二是经常向公司领导、各区域业务以及市场上其他各行业营销人员请教、交流和学习，使自己从业务水平、市场运作和把握到人际交往等各个方面都有一个大幅度的提升。

20xx年已经过去一大半了，在上个月底我们公司也开了半年的销售会议，公司领导在会议上也做了半年的工作总结，给我们更深的了解了我们公司半年来的工作情况，还总结了一

些经验供我们分享。

所以在这会议之后，领导要求我们也来给自己半年的工作做个总结，希望通过总结我们能够更好的认识自己和向优秀的同事学习经验，从而更好的开展下半年的工作。

现在我对我这半年来的工作心得和感受总结如下：

### 一、塌实做事，认真履行本职工作。

首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，及时的跟进客户并对客户资料进行分析，其次自己经常同其他业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。

要经常开发新客户同时要不断的对手中的客户进行归类，把最有可能用到我们产品的客户作为重要的客户，把近期有项目的客户作为重点跟进客户，并根据他们的需求量来分配拜访次数。力求把单子促成，从而达到销售的目的。

分析客户的同时，必须建立自己的客户群。根据我们产品的特点来找对客户群体是成功的关键。在这半年来我手中所成交的客户里面，有好几个都是对该行业不是很了解，也就是在这个行业上刚刚起步，技术比较薄弱，单子也比较小，但是成功率比较高，价格也可以做得高些。

像这样的客户就可以列入主要客户群体里。他们一般都是从别的相关行业转行的或者是新成立接监控项目的部门的，因为他们有这方面的客户资源，有发展的前景，所以如果能维护好这部分客户，往后他们走的量也是比较可观的。

### 二、主动积极，力求按时按量完成任务。

每天主动积极的拜访客户，并确保拜访质量，回来后要认真

分析信息和总结工作情况，并做好第二天的工作计划。拜访客户是销售的基础，没有拜访就没有销售，而且因为人与人都是有感情的，只有跟客户之间建立了感情基础，提高客户对我们的信任度之后方有机会销售产品给他们。

主动协助客户做工作，比如帮忙查找资料，帮忙做方案，做预算，这都是让客户对我们增加信任度的方式之一，也是推我们产品给他们的最好机会。即使当时没有能立刻成交，但是他们会一直记得你的功劳的，往后有用到的都会主动找到我们的。

### 三、做好售后服务。

不管是多好的产品都会有次品，都会有各种各样的问题出现，如此售后就显得尤其重要，做好售后是维护客情的重要手段，是形成再次销售的关键。当客户反应一个问题到我们这里来的时候，我们要第一时间向客户详细了解情况，并尽量找出问题的所在，如果找不出原因的，也不要着急，先稳定客户的情绪，安慰客户，然后再承诺一定能帮他解决问题，让他放心，再把问题跟公司的技术人员反应，然后再找出解决的方案。

在我成交的客户里，有反应出现问题的也不少，但是经过协调和帮忙解决以后，大多客户都对我们的服务感到很满意。很多都立刻表示要继续合作，有项目有需要采购的都立刻跟我们联系。

### 四、坚持学习。

人要不断的学习才能进步。首先要学习我们的新产品，我们的产品知识要过关；其次是学习沟通技巧来提高自身的业务能力；再有时间还可以学习一些同行的产品特点，并跟我们的作个比较，从而能了解到我们产品的优势，从而做到在客户面前扬长避短。

## 五、多了解行业信息。

了解我们的竞争对手我们的同行，了解现在市场上做得比较好的产品，了解行业里的相关政策，这些都是一个优秀的业务员必须时刻都要关心的问题。只有了解了外面的世界才不会成为坐井观天的青蛙，才能对手中掌握的信息做出正确的判断，遇到问题才能随机应变。

## 六、后半年的计划。

在半年销售总结会议上，我的数据跟同部门的同事数据差距很大，她半年的销售额是15万多，回款是8万多，而我只有两万多的销售额，远远的落后了，所以我要在下半年迎头赶上。虽然她比我早一段时间进公司，但是大家面对的同一个人市场，手中也是同样多的客户，这之间的差距只有人与人之间的差距，往后我要多向她和其他同事学习销售技巧，要努力提高自己的销售量，争取赶上他们。

我要给自己定一个明确的目标，在后半年里争取做到15万，即每个月要做3万左右。同时要制定一个销售计划，并把任务分配到手中的客户里面，大方向从行业分，小到每一个客户。

这样才能每天都明确的知道自己的任务，才能明确自己拜访客户的目的，提高拜访的质量。由于我上半年工作计划做得不详细，拜访客户比较盲目，对产品也不是特别熟悉，以至销量比较少，所有在后半年要改变办法，要努力提高销量，要努力完成公司分配的任务。

最后我要感谢我们的领导和我们同事在上半年对我工作的支持和帮助，希望往后通过大家一起努力，让我们能够在下半年再创佳绩。

半年以来□xx的营销工作取得了一定的成绩，基本上完成了两家公司的既定目标，但也存在不少的问题，为了更好的完成

项目的营销工作、实现双赢，双方结成真正意义上的战略合作伙伴关系，特对阶段性的工作进行总结。

针对以前的工作，现将六月份个人工作总结报告如下：

## 一、xx公司xx项目的成员组成：

xx营销部销售人员比较年青，工作上虽然充满干劲、有激情和一定的亲和力，但在经验上存在不足，尤其在处理突发事件和一些新问题上存在着较大的欠缺。通过前期的项目运作，销售人员从能力和对项目的理解上都有了很大的提高，今后会通过对销售人员的培训和内部的人员的调整来解决这一问题。

由于对甲方在企业品牌和楼盘品牌的运作思路上存在磨合，导致营销部的资源配置未能充分到位，通过前段工作紧锣密鼓的开展和双方不断的沟通和交流，这一问题已得到了解决。

## 二、营销部的工作协调和责权明确

由于协调不畅，营销部的很多工作都存在着拖沓、扯皮的现象，这一方面作为xx公司的领导，我有很大的责任。协调不畅或沟通不畅都会存在工作方向上大小不一致，久而久之双方会在思路和工作目标上产生很大的分歧，颇有些积重难返的感觉，好在知道了问题的严重性，我们正在积极着手这方面的工作，力求目标一致、简洁高效。

但在营销部工作的责、权方面仍存在着不明确的问题，我认为营销部的工作要有一定的权限，只履行销售程序，问题无论大小都要请示甲方，势必会造成效率低，对一些问题的把控上也会对销售带来负面影响，这样营销部工作就会很被动，建立一种责权明确、工作程序清晰的制度，是我们下一步工作的重中之重。

### 三、关于会议

会议是一项很重要的工作环节和内容，但是无论我们公司内部的会议还是与开发公司的会议效果都不是很理想，这与我们公司在会议内容和会议的形式以及参加人员的安排上不明确是有关系的。

现在我们想通过专题会议、领导层会议和大会议等不同的组织形式，有针对性的解决这一问题，另外可以不在会上提议的问题，我们会积极与开发公司在下面沟通好，这样会更有利于问题的解决。

### 四、营销部的管理

前一阶段由于工作集中、紧迫，营销部在管理上也是就事论事，太多靠大家的自觉性来完成的，没有过多的靠规定制度来进行管理，这潜伏了很大的危机，有些人在思想上和行动上都存在了问题。以后我们会通过加强内部管理、完善管理制度和思想上多交流，做好个人工作计划，了解真实想法来避免不利于双方合作和项目运作的事情发生。

以上只是粗略的工作总结，由于时间仓促会有很多不是之处，希望贵公司能给予指正，我们会予以极大的重视，并会及时解决，最后祝双方合作愉快、项目圆满成功。

## 装修公司半年工作总结篇五

20\_\_\_\_年是我行实施三年发展规划的最后一年，也是加快有效发展的新起点，范文之工作报告：银行半年工作报告。上半年，我行认真贯彻落实20\_\_\_\_年两级分行工作会议精神，在积极配合和协助当地党政和执法部门案件查处的同时，狠抓全行稳定和业务发展。

## 一、经营情况

二、净增额市场占比位居第三，同比下降一位；企事业存款余额12636万元，比年初下降4696万元，是存款总量下降的主要原因。应付存款利息461万元，付息率1.69%，实际付息率1.21%，与去年同期吃平。

(三)不良贷款占比有所上升，清收难度加剧。截至6月30日，五级分类不良贷款贷款余额为24087万元，比6月控制计划上升916万元，不良贷款占比为48.36%，比年初上升2.61个百分点；四级分类不良贷款占比为49.87%，比年初上升5.94个百分点。半年来，全行累计货币清收不良贷款本金184万元，占全年目标任务的12.37%，表内外利息125万元，占全年目标任务的67.93%，其中清收集中管理不良贷款本金90万元，表内外利息30万元。不良贷款增势有所抬头，清收难度与日俱增，资产风险管理形式不容乐观。

(四)中间业务发展不平衡，但收入指标过半。全行借记卡新增发卡量11617张，完成全年计划11601张的100.14%；新增信用卡发卡量-13张；卡存款增量295万元，完成年计划2632万元的11.21%，占储蓄存款增量的4.97%，同比少增2670万元；借记卡消费额1224万元，完成年计划3700万元的33.08%，比去年同期多消费449万元；信用卡消费额9万元，完成年计划13万元的69.23%；实现卡结算手续费收入99.99万元，完成年计划150万元的66.66%，其中卡联费收入43万元，实现零的突破。1至6月我行发展网银个人签约客户18户，完成年计划30户的60%，实现交易额575万元，完成年计划万元的28.75%；代理销售基金全行各营业机构均实现开门红。中间业务总收入达到114万元，其中代理保险手续费收入10万元，卡业务收入43万元占87.71%，成为我行中间业务收入的主要来源。

(五)盈利水平与目标差距较大，经营成果不明显。截至6月30日，实现各项收入1203万元，比去年同期减少725万元；各项支出2428万元，比去年同期增加350万元，账面亏损1225万元，



减去消化历史包袱1275万元，按分行实际利润考核口径计算实际盈利50万元，同比减盈108万元。主要是当期利息收入现红字683万元，比去年同期减少1123万元，消化历史包袱比去年同期增加906万元。利息收回率111.04%，综合利息收回率38.37%，贷款收息率2.34%，贷款实际收息率2.60%，账面存款付息率1.69%，实际存款付息率1.21%。