# 持续跟进融资工作总结(热门42篇)

来源：网络 作者：浅语风铃 更新时间：2025-05-30

*持续跟进融资工作总结1融资创新工作推进的过程，我不仅是在学习，更是在实践着公司和您的想法，锻炼着自己的眼光和思考，可以相对独立的推进一个信托计划工作，从交易结构的探讨、尽职调查的执行、交易文件的讨论、与各方的沟通和协调、具体工作的安排和推进...*

**持续跟进融资工作总结1**

融资创新工作推进的过程，我不仅是在学习，更是在实践着公司和您的想法，锻炼着自己的眼光和思考，可以相对独立的推进一个信托计划工作，从交易结构的探讨、尽职调查的执行、交易文件的讨论、与各方的沟通和协调、具体工作的安排和推进，我都在尽可能的做我能够去做的事情。在这个过程中，我自己也能感受到自己的进步，对于信托融资需要规避的房地产行业瓶颈、信托公司风险偏好、资金进入退出机制、资金募集模式、公司在信托融资方面的担保、监管和成本上的诉求等有了比较清晰的认识和了解。

在今年的工作过程中，我逐渐感悟到要充分调动个人主观能动性去开展工作，不要也不能被外部地种种不利因素所影响，在明确目标之后要千方百计、千言万语、千山万水、千辛万苦的去努力达成，执着地去追求，成功细中取，细节决定成败。

在今年的工作过程中，我养成了一些好的工作习惯和工作方式，凡事预则立，事情要分轻重缓急地做，与人沟通采取邮件、电话、短信、面谈中的哪些方式，文稿修订方法，商务谈判的小技巧等等。

当然，我也知道自己存在不少的缺点和不足，如法律知识不够、实际运作经验欠缺，都需要在今后的工作中不断改进和完善，继续向您和其他同事学习。

**持续跟进融资工作总结2**

一、项目简介

长春西客站是国家发改委批复(发改交运(20xx)876号)立项的国家重点建设项目“哈尔滨至大连铁路客运高速专用线”的主要站点项目，哈尔滨至大连铁路客运专用铁路客车最高时速将达到每小时300公里以上。自长春西客站乘坐高速铁路客车，3小时可以抵达大连，4小时则可以抵达北京。

长春西客站位置在长春市绿园区四环路以东，景阳大路以南，西三环路以西，自立西街和警备路以北。

与长春西客站项目配套，长春西客站将建五个站台和九条铁路线。成为集高速铁路、城际铁路轨道交通、公路客运、城市公交、出租车为一体的综合换乘中心，使居住、现代服务、购物、文化休闲与铁路相结合。

长春西客站项目占地面积40万平方米，规划建筑面积57万平方米包括综合换乘中心及各种配套设施和周边商业公建和住宅。其中，换乘中心占地250000平方米，总建筑面积为375000平方米;房地产部分占地150000平方米，总建筑面积为195000平方米;其中高层104000平方米，多层78000平方米，商铺13000平方米。

二、项目设计与建设单位

长春西客站项目占地面积40万平方米，规划建筑面积57万平方米的各种配套设施和周边商业公建和住宅。

1、项目设计单位

长春西客站设计方案由德国ASP公司、同济大学、长春市城乡规划设计研究院等三家单位设计。20xx年8月10日，\_总规划师陈为邦、\_地铁轻轨中心副主任秦国栋、清华大学规划院副院长梁伟;哈尔滨工业大学领导;深圳研究生院副院长金广君教授;中国城市规划设计研究院副总规划师朱子瑜;北京城建设计研究院总院院长助理刘迁教授;长春市城市科学院研究会副会长闫有总工程师等8位专家参加了项目论证，对项目规划和设计给予充分肯定和高度赞扬。

2、项目建设单位

吉林省发展改革委员会以吉资字(20xx)768号2文件批复长春金奇房地产开发有限公司为长春西客站项目的建设开发单位。

长春金奇房地产开发有限公司成立于20xx年，在吉林省具有一定的市场声誉和行业影响力。。主要从事房地产开发项目，总资产约2亿元人民币。公司员工60人，其中高级职称10人，中级职称25人，初级职称10人。

三、项目可行性

长春市现有铁路编组站长春站为客货混合站，其客运和货运的运营能力已远远满足不了吉林省现代经济增长的速度。哈大铁路客运专用线的建设，必将大大推动东北地区交通能力的提升和经济建设的步伐。因此，哈大铁路客运专用线的建设得到了国家、地方省市的大力支持。

长春西客站作为长春市的主要交通枢纽，吉林省及长春市各级领导对此项目给与了大力支持及高度关注。长春市成立了西客站指挥部，部指挥为长春市副市长，副总指挥长春金奇房地产开发

公司董事长曹玉红。

作为哈大铁路客运专用线建设招标引进的多元投资主体之一，国家和吉林省给予了一定的政策优惠和扶植。长春西客站项目由长春金奇房地产开发公司自筹资金建设，长春金奇房地产开发公司对长春西客站拥有土地使用权和地面建筑(除铁路交通、交换、控制外)的全部产权。国家铁路局与长春西客站的建设单位长春金奇房地产开发公司签订15年的合作协议，合作期间，长春金奇房地产开发公司依约按固定比例从售票收入中计提收入，铁路局租用长春西客站的办公用房和配套设施并向长春金奇房地产开发公司支付租金。合作期满，铁路局整体租用长春西客站50年。

长春金奇房地产开发公司财务稳健，业绩良好，具有很好的的营运能力和融资信用保障。而长春西客站拥有很好的政策支持和运营收入保证，项目经营风险很小，偿债能力强。

据专业会计机构估算，长春西客站主体项目在前三年建设期不产生收入，从第四年开始，项目收入每年会稳定在99150万元。房地产部分在建设期前三年全部实现收入，其中，建设第二年房地产部分实现收入83460万元，第三年实现收入27828万元。

项目现金流量分析结果表明，从建设期第四年开始，项目运营实现正现金流，并且，从第六年开始稳定保持68099万元经营性净现金流入。

粗略估算，在整个15年合作期间，项目整体运营毛利润在100亿左右，其中，房地产部分毛利润在亿元左右。

四、融资方案与还款计划

1、融资方案

项目融资总额为30亿元人民币。其中，西客站主体投资

万元,;约占项目总投资的;房地产部分投资万元, 约占项目总投资的。流动资金投资20xx万元, 约占项目总投资的。

西客站主体项目建设期为三年，投资按年度分三期进行。第一期投资约为计划投资的55%，第二期投资约为计划投资的30%，第三期投资约为计划投资的15%。

房地产项目建设期为二年，分两期投资。第一期投资约为计划投资的70%，第二期投资约为计划投资的30%。

**持续跟进融资工作总结3**

20xx年，在公司经营班子的正确领导下，在相关部门大力支持和热心帮助下，我团结带领部门员工，立足本职岗位，较好地完成了本部门的年初计划工作和领导交办的其他各项工作任务。为了推进新的一年工作开展，现将一年来的工作汇报如下：

>一、加强学习，提高自身素质

20xx年，是xx公司业务迅猛发展和非常重要的一年，对于公司的融资工作更是充满考验和挑战的一年。为了提升自己的思想素质和业务能力，我注重加强学习和锻炼，始终如一地严格要求自己。一年来，我积极参加公司组织的各项学习活动，通过电视、网络、报纸等方式较为系统地学习和了解了国家的方针政策，进一步提高了自己的思想认识水平和政治理论修养，始终做到在思想、行动上与公司同心同德。为了提升自己的业务水平，我还不断加强对当代经济、管理、科技、法律等方面知识的学习，以拓宽知识层面，更新知识结构。通过学习，我更加熟练掌握了推销自我的技巧、推介公司的技巧、与客户沟通的技巧、处理拒绝的技巧等，我的组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力等方面有了较大提高，保证了本岗位各项工作的正常运行。

>二、紧扣中心，认真履行职责

作为公司融资部经理，寻找银行资金、满足公司经营需求是我的主要职责。在工作中，我紧紧围绕公司的决策部署，立足实际，认真履行岗位职责，取得了实际效果。

(一)银行融资取得新成效

公司自成立以来以销售乙肝疫苗为主营业务，公司销售业绩良好，每年利润稳固发展，流动资金充足。20xx年，公司在xx投入巨资建设疫苗产业化基地。由于扩大了生产经营规模，公司需要对外融资满足需求。在融资政策进一步趋紧的大环境下，公司的融资工作人员克服了银行信贷政策对于生物制药行业融资保持冷漠态度的实际困难，在公司管理层的正确领导下，迎难而上，在xx银行、xx银行、xx银行、xx银行、xx银行和xx银行等金融机构做了大量的工作，顺利完成了公司综合授信工作，及时解决了公司业务发展的所需资金。截止20xx年12月底，今年公司取得综合授信总额度xx万元，在20xx年取得x行xx万元、xx万元，合计xx万元银行综合授信的基础上新增贷款综合授信xx万元，增加幅度505%。目前贷款资金到账xx万元，及时保障了xx疫苗生产基地项目建设的资金需求。特别值得一提的是，今年融资部在融资渠道方面勇于创新和开拓，除成功地操作疫苗产业化项目贷款前提下，还积极开发资本运作市场，成功从xx银行、建设银行以备用授信的手段得到银行xx万元的信托资金，积累丰富的经验，为整个公司的发展和建设起到非常重要的作用。

(二)“xx市工业发展资金贴息”实现新突破

在考虑融资成本最小化的前提下，公司融资人员在与xx银行签署正式贷款合同当月，就以xx疫苗产业化项目分别向xx市工业促进局、工信部、xx市发改委申请大额贷款贴息。由于xx公司注册地址在xx，贷款银行在异地和xx公司由于还处于建设期，不符合政府补贴要求的“经营情况良好”的硬件条件，在第一次申请中被政府相关部门确定为“贷款贴息不予支持企业”。在第二次申请中，xx融资人员在管理层的正确指导下，领会政府高层领导思路，确定主攻方向，明确操作步骤，迎难而上，排除万难，顶着多方压力，最终在本年度的最后一批申报项目中通过了xx的贴息申请，直接给公司节省xx万元的成本支出，年末已经先期到账xx万元，大大缓解公司未来两年的资金压力;同时以此为切入口，打开政府的“贴息”的缺口，保障公司未来使用贷款资金成本的最低化，这也将为公司节省大量的资金成本。

>三、公司规章制度得到落实

一年来，我按照公司要求，认真贯彻执行公司规章制度，结合工作实际，尽职尽责。一是坚持讲原则、讲大局，用事业统一思想，用发展凝聚力量，通过谈心交心等形式，沟通思想，促进了部门成员合心、合拍、合力，创建了心齐、气顺、劲足的工作环境，带动了部门工作的创新发展。二是狠抓制度执行。我坚持把严格要求、严格教育、严格管理、严格监督贯穿于思想、作风、纪律、工作的各方面和各环节之中，客观公正地对待部门员工，不厚此薄彼，不搞远近亲疏，营造了相互协作、同舟共济、齐心协力的\'和谐氛围，增强了部门的凝聚力和战斗力。一年来，我和部门员工都能认真执行公司的各项规定，没有发现一例违法违纪问题。

过去的一年，融资部工作取得的成绩来之不易，是公司领导高度重视和坚强领导的结果，是兄弟部门大力支持的结果，也是融资部全体人员团结奋斗、自加压力和努力拼搏的结果。在此，我向大家表示衷心的感谢!成绩凝聚着领导和同事们的支持、鼓励和帮助，荣誉不仅仅属于我个人，更属于我们这个优秀的团队。成绩不是终点，而是更高、更新的起点。

随着公司的发展壮大，20xx年融资部的工作任务艰巨繁重。我们将继续在公司的坚强领导下，紧紧围绕经营管理中心工作，用心想事，用心谋事，用心干事，以更加饱满的热情、更加务实的作风，为又好又快地推进公司跨越式发展作出新的更大的贡献。

**持续跟进融资工作总结4**

20xx年个人工作总结20xx年即将结束，20xx年的工作也即将告一段落，在入职的这半年里，我通过自身努力，克服各种困难，成功的完成了从学校生活到社会生活的过渡和转型，这一年是有意义的、有价值的、有收获的。在部门领导的带领下，我顺利的完成了融资部的各项工作，并在工作的过程中，熟悉了公司的运作程序流程，掌握了公司的组织构架，这为今后的工作打下了一定的经验基础。

这半年时间里，在领导的悉心指导下，在同事的大力配合下，我做到了：

1.完成公司现有银行贷款的贷后管理工作

完成公司贷款的日常工作，包括跟进用款和公司贷款相关的资金安排，监督贷款的还本付息，保证银行对公司的资信评价。

2.为新贷款做好相应的准备工作

为壮大公司资本规模，夯实公司发展根基，部门正积极进行新贷款的相关准备工作，我负责相关贷款文件的制作，如贷款可行性分析报告，项目介绍等。

3.做好沟通，保持银行与公司的良好关系

掌握公司相关情况，配合银行完成贷款相关问题的答疑，并积极支持贷款银行的相关金融业务。做好公司与银行的枢纽工作，保持公司与各银行的良好关系，为以后开展新的贷款业务做好准备。

4.竭力配合公司其他部门，推动相关工作的进展

在公司其他部门有金融业务需求的情况下，通力配合完成相关工作，如：财务部购买银行理财，行政部公司相关资料的年审等。

虽然20xx年有所收获，但是自身的不足之处也暴露无疑：

1.尽管年轻充满干劲，但是经验缺乏，在处理突发事件和一些新问题上存在着较大的欠缺。

2.财务分析经验还不够，特别是在财务分析关键数据在贷款中的重要性上把握不够，还有待与加强学习。

3.在对银行函电中对文字的拿捏程度还把握不好，有时造成不必要的尴尬和误解。

企业融资专员是企业的门面，企业的融资窗口，我们的一言一行同时代表了在企业投资人心目中企业的形象。以上这些缺点和弱点都是致命的，所以在今后的工作和生活中，必须积极改正自身缺点，广泛汲取融资沟通经验，努力提高业务素质，在高素质的基础上更要加强自己专业知识和专业技能的学习。并以高标准要求自己，不断学习，让自己能够成为一名合格的融资专员。

20xx年是充满期待的一年。在20xx年完成公司完成相关筹备的基础上，20xx是一个新的起点。对于我们把握公司资金命脉的金融部门，作为其中的一员我有义务、有责任、有目标、有理想地去做好部门的工作，做好一切对公司有利的事情。希望我们部门能最快的完善各种工作需求，力争20xx年在保持现有的良好状态下，拓展融资业务。在部门的各项工作上取得更加优异的成绩。

20xx年度工作规划：

1．加强学习和实践，继续提高。

针对自己的岗位，重点是深入学习银行信贷与公司资本运作的相关知识，提高解决问题的能力。

2．竭尽全力完成融资任务。

现我部门正积极扩大融资范围，扩展新的融资渠道，在传统的银行贷款融资的基础上开展新的吸引资金，优化资产的工作，如：公司资本的优化和整合工作，为公司上市做准备；引入其他投资商共同开发新项目，扩大品牌商业影响力；积极开展投行业务，使企业价值最大化。这也对我的工作要求更加严格，所以在以后的工作过程中，要充分沟通，要在计划推进上投入更大的力度，牢记速度、想象力和完美的执行，以健康愉快的心态积极主动地完成部门融资任务。

3．完善自身素质。

新的一年，要毫不动摇为成为一个品德好、素质高、能力强、勤学习、善思考、会办事的聪明人而努力。

总结人：xx

20xx年12月15日

**持续跟进融资工作总结5**

1、明确监管目标。担保经营的是风险，公司把强化对担保全过程监管作为防控担保风险的重要手段，确定风险要素，严把风险关口，着力构建“全员参与、内外监管、多方联动、责任追究”的风险防控体系，增强员工的风险防范意识，提高了公司抗风险能力。

2、落实监管职责。公司明确各部门作为一个独立的责任主体，实行源头控管和过程把关，将担保监管责任层层分解到部门并具体落实到人，建立担保风险预警机制和定期报告制，实行担保绩效考核。

3、制订监管措施。一是反担保措施到位，坚持以不动产为主，其它反担保方式为补充，易于触动受保人核心利益原则，实行反担保抵押登记备案制和办理强制执行公证；二是保后巡查经常化，公司业务人员不定期对企业进行保后检查，每月不少于一次，做到“五有”：有经营状况报告，有财务数据分析，有还款能力评价，有风险排查记录，有风险应急预案。三是资金流向跟踪，公司督促企业在承贷银行开设资金结算账户，签订账户监管协议，掌握企业账户资金流量，确保企业到期前一个月资金集中到达专户，准确把握企业还款时间。

4、部门联合制裁。公司建立担保企业诚信榜，定期向相关职能部门和金融机构通报企业的不良记录，并借助职能部门和社会力量加大对失信企业的处罚力度，必要时采取法律手段强制执行。

**持续跟进融资工作总结6**

自201x年正式加入公司以来，在公司领导们的指导下有幸学习并参与到融资工作中。由于开始对融资工作比较陌生，所以内心非常忐忑不安。但在领导及同事们的关心及帮助下，让我很快克服了这种恐惧，成功配合公司领导通过多种融资模式为XX公司融资00亿元，YY公司融资00亿元，这对我来说又是人生中难得的一个跨越。

为此，真的非常感激当初领导给予机会让我接触到融资工作，让我有机会突破自我，为公司出一份微薄之力。特别是每次看到我司项目时，都会非常自豪。总觉得自己能在公司及领导的带领下，也有机会参与进来，并协助公司为建设者们保证有钱回家安心过年，感到非常的开心和满足。

在201x年中，完成主要工作内容汇报如下：

一、融资工作情况：

1、XX公司通过流动资金贷款模式向工商银行融资共计00亿元，资金全部到位；

2、XX公司通过AA大道项目信用贷款模式向贵州银行融资00亿元，资金全部到位；

3、XX公司通过理财产品模式向贵阳银行融资共计00亿元，资金全部到位；

4、XX公司通过AA、BB及CC项目贷款模式向工商银行融资共计00亿元，已到位资金00亿元；

5、XX公司通过安置房项目贷款模式向农发行融资00亿元，已到位资金00亿元；

6、XX公司与贵州银行商票业务共计00亿元；

7、XX公司与贵阳银行商票业务共计00亿元；

二、注册公司及更改公司工商信息：

1、注册新公司共计2个，XXXXXXX投资管理有限公司、YYYYYY建设投资发展有限公司。

2、变更工商注册信息2次：

（1）贵阳XXX投资发展有限公司由原来2亿注册资本金，增加为4亿元；

（2）贵阳YYYY建设发展有限责任公司更名为JJJ投资有限公司。

三、办理土地证及他项权证情况：

1、办理土地证共计8个，总计面积1111111平方米；

2、办理他项权证共计5个，总计面积444444平方米，3家银行。

四、学习成长情况：

感谢公司及领导的培养，到北京学习《政府与社会资本合作PPP模式》提高业务水

五、其他：

1、已完成融资项目的电子档管理工作；

2、完成领导所安排的其他工作。

201x年对于融资工作可以说又是一个新的挑战，由于受到43号文件的影响，我们必须与时俱进努力学习政策并及时根据实际情况调整，以求完成新的融资任务，为此在新的一年主要工作计划如下：

1、及时学习最新融资相关政策，并融合到工作中；

2、跟进以往融资项目到期情况，并及时通过展期等方式延缓还款压力；

3、与贵阳银行再次发行00亿理财产品；

4、与XX等合作公司通过债务性融资等新模式融资；

5、完成领导所安排的其他工作。

一年工作中让我非常感动的是，长期以来领导及各部门同事都是一如既往的大力支持和帮助我，真的万分感激。期盼着未来能够与公司共同成长，越来越好！在这茁壮成长的过程中，特提出以下建议：

1、内部定期学习一些相关政策或融资模式，分享工作中遇到的问题及解决方式；

2、统一一个数据输出、输入的资料管理体系；

3、由传统等待资金方上门服务，转化为学习主动出击，拜访了解、学习、寻找新的资金源及融资模式，加强兄弟公司的共同学习和进步。

最后，感谢领导及各位同事以往的包容和关怀，我会在新的一年更加努力学习、工作，不足之处还请领导和同事们及时予以指导，谢谢！

融资部XX

201x年X月X日

**持续跟进融资工作总结7**

XX年，是全球金融业次贷危机爆发的第三年，也是“十三五”规划的第一年。在中央、省、市党委、政府的坚强领导和一系列经济刺激措施的推动下，我市经济克服了金融危机带来的不利影响，保持了强有力的增长势头。市委政府在肯定“十一五”成果的同时确定了“十三五”规划的三大联动政策：“大交通、大产业、大城市”。对此，金融机构和包括担保公司在内的各类融资平台必将紧密围绕政府整体规划，加大资金扶持力度，确保全市“十三五”规划的顺利实施。

XX年，在市经委的直接领导和市金融办的指导下，公司全体员工上下一心，开拓进取，在起步的第一年取得优异业绩，融资担保额全年超过4亿元；在市委、政府的批准下，公司于今年4月成功合并巨星畜牧融资担保有限责任公司，注册资本从1亿元增加至1、1亿元；累计提取风险准备金达到1250万元，公司总资产超过1、4亿元，较上年同期增长40％；经不懈努力，公司信用等级成立时的aa-升级为aa+，是公司整体素质和核心竞争力实现跨越的重要标志。公司的发展及业务量的增长，为促进我市农村经济发展发挥着积极的作用。

XX年总结：

>一、融资担保总额超过4亿元，完成年初董事会制定的工作目标

截止年12月底，公司共计为我市各类企业及个人经营者提供各类融资担保105笔，金额4、14亿元，完成年4亿元目标任务的104％。

市现代农业融资担保有限公司年1-12月各区县担保融资情况统计表（略）

>二、公司成功合并巨星担保公司，资本实力继续壮大

年4月，经市委、政府批准，公司成功合并巨星畜牧融资担保有限责任公司，公司注册资本增至1、1亿元，为确保“十三五”各项目标的实现和公司自身发展奠定了坚实基础。

>三、继续保持和提高公司综合素质和核心竞争力

我公司在成立至今，吸取了母公司——市中小企业融资担保有限公司的管理经验，延续了母公司的制度体系，结合自身特色针对运作机制、业务流程，风险控制，行政、人力资源等五大制度体系出台了管理办法，并在工作中持续不断的.优化和完善，始终坚持对员工进行思想道德教育和业务能力培训，使团队素质和运行管理能力得到稳步提高。经全体员工不懈努力，于今年12月被大华国信信用管理公司升级为aa+信用等级，资信等级跃升两个级别，这是公司整体综合素质和核心竞争力实现跨越的重要标志，奠定了公司未来可持续发展的坚实基础。

>四、加强与金融机构的合作

XX年，公司紧密围绕年初确定的“全面撒网、重点捕鱼”的银行合作方针，先后向国家开发银行、深圳发展银行、中信银行、重庆银行、兴业银行等14家金融机构、10家信用社提交授信资料，并与商业银行、嘉州民富村镇银行、招商银行等5家银行及7家区县信用社签订了合作总协议、开展了业务合作。年有5家金融机构向我公司融资担保授信共计5、8亿元（信用社合作无需授信）。随着公司资本实力持续增强和信用等级的提升，各家金融机构也相继调高对公司担保基金的放大倍数，除一家8倍外，其余放大倍数均可达10倍，有3家金融机构的低风险业务放大倍数均可达20倍，大大提高了公司的资金利用率及融资担保能力。

>XX年工作特点：

>一、围绕整合担保市场，壮大农业信贷担保体系战略，成功合并巨星畜牧融资担保有限公司

公司提出将市内涉农担保体系重新整合，优化资源配置，壮大农业信贷担保体系的战略。通过多方努力，今年4月公司成功合并巨星畜牧融资担保有限责任公司。合并后的农业担保公司注册资本金由原来的1亿元增至1、1亿元，同时吸收并入了原巨星担保公司优秀的员工队伍。这次合并，不仅增强了公司资本实力，也提升了整个团队的综合素质，有利于公司更好的为全市农业发展提供担保服务和资金支持。

>二、创新思路，积极支持企业收购重组

井研蜀秀纺织公司是一家小型民营纺织企业，母公司于为其担保贷款300万元，解决了企业流动资金不足的燃眉之急。由于业主思想保守，管理落后，企业经营效益较差，企业发展不理想。今年，公司得知四川康银纺织公司有意收购蜀秀公司，意识到这是帮助企业走出困境的良好时机，立即作出积极姿态，表示大力支持。在收购的关键时刻，办理担保贷款1100万元，不仅促成了这次收购，还及时解决了企业扩张后的资金需求。

四川祥光农业科技公司是母公司大力支持的一家种植、加工红豆杉的涉农企业。该公司虽有红豆杉种植优势，但加工优势不明显，尤其是加工厂建成后，迟迟无法出产品，销售业绩为零。针对这一情况，我公司主动向其提出引进战略投资者的建议，即可解决资金问题，又可引进先进的工艺技术和管理体制，该公司表示可以考虑。

>三、持续加大对“三农”的支持

按照市政府“进一步关注‘三农’”的要求，公司将业务重点面向农村，更好地服务农村经济，着力突破农业发展资金“瓶颈”，促进我市现代农业产业化发展。哈哥集团、国荣公司、五旺公司等一大批农业产业化生产企业得到了公司的大力扶持，解决了资金困难，并逐步成为各区县的龙头企业和支柱产业。

>四、与市商业银行达成战略合作关系

为更好的促进银企合作，发挥担保公司的桥梁作用，最大化利用现有资源，公司于年9月与市商业银行达成《战略合作协议》。协议的达成，确立了担保公司和商业银行间的合作伙伴关系，标志着公司与商业银行的合作跨上了一个新的台阶，更好的保障了资金安全，将风险防控措施提上了一个新的台阶。我司和商业银行必将携手共进，为共同推进融资市场发展贡献力量。

**持续跟进融资工作总结8**

XX年，中国的房地产市场从年初的冰点到如今的沸点，公司牢牢抓住发展契机，众志成城，内外兼修，在实现销售额进入全国前列的基础上，积极在全国范围内通过各种方式增加土地储备，同时全方位创新融资模式获取发展资金，为实现3－5年达到销售额全国前五的目标打下坚实的基础。

目前，房地产开发仅仅在依靠开发贷款获取融资的单一融资模式，我们工作的目的是要开拓多渠道、多方式的融资，要寻找房地产开发项目在拿地之前或拿地之后取得四证之前或已经取得开发贷款，还是否有其他的融资模式，以解决土地资金沉淀，更快的收回投资或快速扩张规模，而在这一过程中也是在推广和宣传我们的公司。

但是，创新融资工作受到国家和地方法律法规限制、信托公司对政策的理解和风险把控、银行对政策的理解和募集资金能力、公司项目素质、公司领导对工作的认可程度等诸多因素的影响，并不是一件容易的事情，是需要我们付出更多的时间、精力、脑力才能去实现的。

我们的融资创新工作小组作为一个横跨多个部门的合作团队，每个人都有自己的本职工作，在此基础上积极参与创新工作的拓展，充分发挥各自的专业特长，推动创新工作的开展，这种分工协作、各取所长的模式类似于一个资产管理公司，可以为公司今后实现轻公司的管理目标积累一定的实践经验。

时间过得真快，转眼间20\_年即将逝去，新的一年又将到来，回顾这一年来的工作，才发现自己的成绩虽未拔得头筹，但也名列前茅，位居三甲。现在想来，能取得这样的成绩，顾然同单位领导的关怀、各位同志的帮助不无干系，但同自己的努力和付出的辛勤也同样密不可分。现就我个人方面的原因做一下分析：

一、 敬业爱岗，视单位为我家

自从\_年被招入烟草公司至今已过了三年多的时间，作为一名濒临破产企业的下岗职工，我深深知道爱岗敬业的重要性和一份工作的来之不易，我对烟草公司招收我是怀着一份深深感激之情的，也许正是这样，才使我对新的工作充满热情。正所谓隔行如隔山，对于从事烟草公司客户经理一职来说，我以前所学知识和工作经验完全无用武之地，以前的财务工作是对着表格来做。现在要面对的是一个个活生生的人，这就要求我重新做起，从头再来。我想尽一切办法，利用业余时间向一些老同志请教，但是由于这项工作在我县起步较晚，也算是一种新生事物，实在是没有太多现成的经验可学，一切几乎全得自己摸索，包括怎样搞好同客户的关系，怎样培育新的卷烟品牌，怎样调剂卷烟品种来满足不同的消费地域和群体等等。总之，学这学那只有一个目的，那就是尽快掌握新的工作要领，满足新的工作要求，使之成为我新的人生起点。

在抓紧一切时间学习业务知识，充实头脑，提高工作技能的同时，我更注重与所里的同事们之间保持一种亲密的兄弟关系，作为一个基层单位，一个所就是一个家，所里的同事就是自己的弟兄，而一个人的成绩也不仅是靠一个人就能取得的，每个人实际上就是所有的工作链条中的一环，哪一个环节出了问题都不可能把工作干好，所以与同事们之间的团结协作也是很重要的，不管是稽查员、送货员还是司机师傅，都与我的所谓成绩密不可分，而我作为集体的一员，单位效益的好坏直接影响到我的既得利益，对此我有切身体会，而单位要想有好的效益，又与每个员工的一点一滴的积累不无关系，所以我在单位就像在自己家里一样，就像为家里人做事一样，认真负责、殚精竭虑、不遗余力。这样我与同事们的关系非常融洽，为我在工作中能取得优异成绩奠定了良好的人际关系。

二、 加强沟通，维护客户利益

作为烟草公司的客户经理，同我每天接触最多的就要算是卷烟零售客户了，没有他们的支持，我所做的一切全是无用功，通过两年多的磨合，我同他们之间建立了牢不可破的亲情关系。因此我必须把他们的利益放在第一位，设身处地为他们的利益着想，这样做的目的也正是为了使他们成为我公司忠实的客户，把我们作为商品的第一供应商，自觉地抵制假冒伪劣卷烟的冲击，更好地保护好消费者身体健康、维护好消费者利益的同时，无形中也为公司创造了效益，在客户能获得最大利益的时候他们也就真正成为了烟草公司的销售终端，为公司的可持续发展提供了充足的网络保障。

进入\_年，我同卷烟经营户的关系也进入一个新阶段，我对他们可说是已经非常熟悉了，谁最爱卖什么样的卷烟，谁最爱老品牌，谁最爱新品牌，谁几天该补一次货等，我都了如指掌，对于他们提出的一些问题我也能够及时处理并提供帮助。对于个性化服务，我更是驾轻就熟，运用自如，我把自己的手机号给每个经销户都留了一份，他们谁有问题可以随时同我联系，对于该补仓而未补的情况，我也会打电话过去或亲自登门去提醒一下，他们对此都非常感谢，把我当成知心人，有什么事全对我说，而我在卷烟品牌的调剂方面尽量做到紧俏烟户户有，断档卷烟一定会告知他们一个合理的理由。现在广大农民的收入还较有限，消费水平也较城市低很多，加上外出务工人员较多，所以五类卷烟在农村这块市场的消费需求比较大，而由于烟厂在生产方面也在提档增效，因此，五类卷烟的生产量极小，根本无法满足消费需求。在访销过程中，就有很多经销户、普通消费者问到这个问题，问为什么没有五类卷烟，我对他们提出的问题一一答复，不论时间再晚都会解释清楚每个问题，真到他们满意为止，这些东西看来是微不足道的小事，实际上并不尽然，虽然多费些口舌，但对于他们来说却是一种信息的传达，使他们增加了对我、对烟草公司的信任度，不解释清楚的话，他会认为是烟草公司故意不给他烟，断他的财路，他就会转而向别的地方寻求货源，对于烟草公司以后的发展造成不稳定因素。由于我与经销户的沟通，他们都非常理解和支持我的工作，这种融洽的关系也使我受益匪浅，他们向我反馈了很多有价值的需求信息，更有经销户直接拒绝那些来路不明的私烟，认为通过我给他订的卷烟才货真价实。

三、 乐观自信，养成良好的心态

自信是使看似不可为的事情取得成功的前提，有了自信才有取得成功的可能性，而乐观却是一种对于工作的态度，视工作为快乐、享受，必然会得到工作给你带来的最大回报。自从进入烟草公司以来，我对于领导及单位交给的各项任务都持自信和乐观的心态：别人能完成的我也能完成，他们能做好的我也同样做得出色，我并不比他们差。对于每月的任务指标，由于我对于经销户的真情实感及他们的大力支持，我完全有把握很好地完成，事实也果真如此，这样的工作业绩也使我感受到了成功的快乐。正所谓知足者常乐，我的快乐正是来自于低起点的目标定位，这样的定位使我很快便实现了一个个的目标，而正是一个个目标实现的积累收到了意想不到的结果，也使我从中得到更大的乐趣，使我懂得在工作中一定要有自己实现工作任务的标准，哪怕它与实际目标有一定差距，那也没什么，先把它实现了吧，然后再做其他的，这样就是在享受工作了，而不会感到它带给你的压力，你就会更加热爱自己的工作，也会干出更多的成绩。因此保持良好的心态以及乐观自信的工作态度也是我取得成绩的保证。

态度决定一切，只要你努力了，你终究会得到回报，成绩只代表过去，这点成绩的取得有我的辛勤和汗水，更离不开同志们的协助以及经销户的大力配合，这是大家共同努力的结果。尽管有了成绩，但是和先进同志相比还是有很大差距，还有努力的余地。因此，我会在新的一年里以此为新的起点，去开拓更灿烂辉煌的局面。

20XX年我办（公司）在市委、市政府的正确领导下，在有关部门的大力支持下，以拓宽融资渠道为抓手，以强化资金和资产管理为重点，开拓创新，克难奋进，全面落实市委、市政府下达的各项工作任务，为瑞阳新区建设贡献一份力量。

**持续跟进融资工作总结9**

20xx年是公司各项业务大发展的一年，在公司领导的正确带领下融资部取得了一定的成绩，现将一年来主要工作总结如下：

>一、一年来的主要工作

1、内部调整

根据整个公司机构划分的要求，公司对融资部的人员进行了更新，补充了新的工作人员。

2、对以前年度相关融资渠道的梳理

在去年广泛接触的基础上，对去年与我公司有过接触的金融机构进行梳理，一方面根据公司下达的融资任务，积极推进融资进程，各个项目从额度落实到项目放款全面落实，避免了以往推进乏力的情况出现；另一方面，有针对性对相关金融机构建立金融数据档案，了解相关金融机构的授信政策支持力度，为今后有的放矢的开展融资工作打下了基础。

3、积极发展新的融资伙伴

在原有接触的基础上，广交朋友，主动走访金融机构，同中诚信托等金融机构建立起了授信关系，有力保证了融资结构的合理性。

4、认真搜集资料，积极尝试投资运作

根据公司发展的远期目标，有针对性的对收集上市、债券发行、资本运作等相关文件，在分析整理的基础上，一方

1 面为公司领导决策提供资料，另一方面也为公司长期目标的开展打下了基础；并对公司有促进作用的投资项目，按照公司领导及管委会的要求主动出击，向公司领导献计献策，相互配合做好投资项目的相关工作,提供投资运作的方向。

5、进一步密切与管委会各局办的关系和合作 认真执行公司领导一贯的指示要求，密切与管委会各局办的关系。在融资问题上，主动与相关局办加强互动请求支援，同时提高配合度；对管委会各局要求配合的地方认真合作，积极配合财政、金融办、经发局做好融资、申请政府贴息、申请政府补贴工作。

6、加强公司内部团结

服从大局，主动参与，对公司内部各部门相关要求认真配合，对工作需要也主动寻求帮助；对公司团体活动积极参与，不以工作及自身因素进行推托，努力参与营造公司团结向上的环境。

>二、相关任务的完成情况

1、建设中心融资情况为：今年以来开发建设中心累计借款5笔, 截至目前建设中心贷款总余额为92500万元。

2、公司融资情况为：今年以来公司累计贷款为7笔,截至目前公司贷款总余额为124500万元。并通过融资理财产品的发行获得资金万元,在改善公司财务结构的同时，有力缓解了开发区建设资金的不足，截至目前公司的

2 融资总余额为万元。

3、上述融资的进展超额完成了管委会下达的有关融资任务，并得到了管委会及市委、市政府的肯定。同时，新增融资以1年以上中、长期融资为主，达到了上年融资计划中的调整结构的要求。

>三、明年工作计划

1、下一步融资工作开展的思路：基础设施项目尽量争取与农发、国开行进行合作，以达到使用时间长，融资成本低的要求；与商业银行的合作逐步进行结构调整，以项目贷款、土地贷款为主，减少短期贷款的额度；直接融资的运作，在成功通过发行理财产品的基础上进行大额融资，按照公司发展的`各个主线的要求进一步摸索和增加融资手段和合作伙伴的多样性，使整个融资保持一个相对灵活的态势；结合公司下一步上市的目标，多手段灵活地解决融资的需要。

2、主要工作：

根据公司整个机构调整的要求，从集团公司的视野，与办公室一道进一步完善融资部管理制度，搭建起融资部管理的制度框架。

配合公司发展需求，有前瞻性对引进融资人才，为公司长远目标的实现提供坚实的人才基础。

维护好同金融机构的合作关系，保证完成公司各项融

3 资任务。对公司大项目推进，积极做好前期的融资准备和推进工作，做好融资方案，积极和相关金融机构的对接，在运用好合适金融工具的基础上，保证项目资金充裕。

在完善融资数据库的基础上，做好融资后备项目的收集、完善工作。

在配合相关局办工作的基础上，认真研究政府各项补贴政策，积极为公司争取各项补贴、贴息。

在直接融资上，一方面要认真吃透政策法规，收集好上市及债券发行的相关资料，为公司领导决策献计献策；另一方面要加大同证券公司、经委、银监局、人行、证监会等相关部门的联系，在取得经发局、财政局支持的基础上，争取我公司纳入昆明上市后备企业资源库；同时在条件合适时，争取我公司发行2-5亿左右的公司债。

**持续跟进融资工作总结10**

一、项目背景

在新旧世纪交替之际，如何更好地建设、发展和应用以因特网为代表 的全球网络体系，使之在社会生活特别是在经济领域内发挥更有效的作 用，是摆在我们面前的历史重任。

经验表明，任何一项新的技术和事物不可能超越历史和脱离现实而取 得发展。我国当前的情况是：网络应用体系正在逐步形成并继续高速发 展，上网人数自19xx年底的62万人增长到19xx年底的210万人，据国外 权威机构估计，19xx年底可能达到990万人，前号喜人，网络将有无限光 明的作为。

虽然如此，我国网络事业的发展与国内信息产业其他领域的发展相比 以及与国外同行业的发展相比，无论在网络规模、上网人数，还是在服务 质量以度电子商务应用等各方面的差距仍然很大。追其根源，除了总体投 入不足，电信资费过高等客观因素外，关键还在于网络业界没有能够实现 与(以买方和卖方为代表的)经济活动主体的广泛、深入、有效的相互渗 透和全面融合。

尽管众多网络服务商和发展商都在极力宣传、推广和探索以网络购销 及网络结算为主题的电子商务体系，但是纵观我国当前的网上购物网站， 几乎都是搞形式，收效甚微，对厂商和顾客无法起到吸引作用。原因何 在?问题的关键在于对客观经济规律特别是价值规律在现实经济活动中的 作用分析不够、认识不足、运用不力，缺乏有效的手段，没有找到正确的 切入点和牵引点。

“网络拍卖”正是这样一种符合价值规律的、易于操作的、有效的手段。近两年来，发达国家的网络拍卖业务平地而起，发展迅猛。据不完全 统计，目前包括一些知名网站在内的大型拍卖网站已有150多家。网络拍 卖品种也早已突破了传统拍卖概念，几乎涵盖了所有商品种类。

国外评论家是这样说的：“看看你以前购买的一切物品，其中有多少 是通过讨价还价买到的?将来，你对自己想买的几乎所有物品都可以在讨 价还价中获得。网络将使几乎一切物品的实时拍卖成为可能。” 拍卖是商业运作的一种特殊形式，它与常规商业形式的最大区别在 于：它把商品的定价权从卖方手中移交到了买方手中，从而极大地调动了 买方的购物积极性。

网络拍卖形式与传统的拍卖形式相比，其最大优势在于它打破了空间 与时问的限制，使拍卖市场乃至整个拍卖行业得到了无限的扩展，产生了 质的\'变化和飞跃。

网络拍卖要求所有的参与者要具备较高的商业信用等级，如此才能在 生动活泼的交易过程中，潜移默化地培育和提高参与者的社会道德和商业 信誉水准。

网络拍卖不仅是一种购销形式，同时也是一种极佳的广告形式，它充 分满足厂商及其产品的宣传要求，从而拉动网上购物和其他购销业务的同步发展。

我国目前尚无长期开通的大型网络拍卖网站。

二、指导思想

努力打造和完善以高新科技为基础的，适舍中国国情并具有中国特色 的电子商务体系及其应用平台。

认真探索和开拓以网上拍卖为先导的、适应买方市场形态的、以社会 协作和代理制为基础的远程购销形式以及与之配套的远程售后服务系统。 积极推动和发展国际间的经济、科技、文化交流，建立以信息高速公 路为依托的跨国零售通道及与之配套的快速反应机制，以满足国内外消费 者日益增长的需求。

充分运用和发挥客观规律特别是价值规律的杠杆作用，以生动新颖、 多姿多彩且简单易行的形式，汇集和调动购、产、销乃至金融、储运、邮 政等各方面的积极性，以达到沟通供求、内需、市场增温的目的。

有效拉动和催化信息产业与国民经济其他行业乃至上层建筑的相互渗透 和融合，加速信息产业化和产业信息化进程，以期五相促进、共存共荣。

三、项目概况

1.项目名称：商业性拍卖网站。

2.网站名称：××网络拍卖交易网。

3.国内域名：

4.国际域名：

5.主办单位：

6.协办单位：

7.投资总额：人民币120万元。

8.投资形式：现金、实物厦各种有价证券(详见协议书)。

9.投资比例：由各参加单位商定(详见协议书)。

四、主要任务

主要任务如下：

3月中旬～3月下旬，建立、调试××网络拍卖交易网站;4月上旬， 配合中关村电脑节，尝试性拍卖少量电脑类产品;

5～8月，组织实施首届“电子商务杯”网络拍卖交易会活动(国 内);9～12月，组织实施首届“中华杯”网络拍卖交易会(国际);

8月中旬后，开通每年365天，每天24小时连续运行的常规拍卖业务。 联合各界同仁，积极研讨、发起组织并向国家申报成立“中国电子商 务促进会”和“中国电子商务发展基金”。

五、效益分析

社会效益：

增强全民用网意识;促进电子商务发展;刺激社会消费需求;扩大国 产商品出口。

经济效益：

总收入=拍卖佣金+广告收入+部分赞助资金

预计20xx年网络常规拍卖销售总额不少于4000万元，两场大型网络 拍卖活动销售总额不少于5000万元，合计销售总额约为9000万元。按 3%计算，可分配利润预计可达270万元(9000万元×3%=270万元)。

六、风险预测

本项目遵循“联合社会力量，满足社会需求”、“充分发挥高新科技的 引导作用，充分运用价值规律的杠杆作用”、“不等、不靠、可大、可小” 和“少花钱、多办事，有什幺条件打什幺仗”的运营原则。因此，初始投 资规模仅为90万元，且由多家分担，大部分投入又是投资人已经拥有的设 备和功能，现金投入较少。

本项目将抢占多项全国第一，如：开办第一个大型专业网络拍卖网 站、组织第一次大型网络拍卖活动等，非常有利于吸引国内外销售商、广 告商、赞助商、服务商和广大消费者。

本项目的特点是准备时间长、拍卖周期短、参加人员多、成交数量 大，只要事先做好安排，坚持“不打无准备之仗”的原则，一般不会有意 外情况出现。

本项目是以提供网络拍卖平台和相关服务为主的中介服务业，并不参加 风险较大、竞争较激烈的商品经营活动。在拍品交割时采用先收款、后付货 的结算形式。这种经营方式和收入构成实际上已避开了主要经营风险。 结论：投入小、风险小、利润也较小，但是周转快，见效快。宜早下 手、早准备、早开张。

七、项目实施单位性

名称：××公司

成立时间、地址、团队情况、财务状态(略)

**持续跟进融资工作总结11**

1、担保业务工作

20xx年由于国家宏观经济调控，实行适度稳健的货币政策，压缩银行贷款，我公司为了加强贷款风险管理，降低融资担保风险，采取了压缩融资担保额度的经营策略。20xx年公司累计担保132笔，担保金额16916万元（其中：为中小企业担保48户102笔，担保金额15806万元），年末在保责任余额18980万元，其中：在保企业48户，在保余额17870万元、在保个人30户，在保余额1110万元。

2、担保代偿及追偿工作

20xx年公司累计担保代偿27笔，金额1544万元，其中：为华祥集团（文映祥）提供的银丰国际中心项目工程款履约担保代偿及贷款担保代偿960余万元。

通过法院起诉15笔，金额1200余万元，已通过法院执行、调解追偿收回189余万元。其中：华祥集团（文映祥）提供的银丰国际中心项目工程款履约担保代偿及贷款担保代偿960余万元正在执行过程之中。

3、资产经营情况：

20xx年末公司资产总额6702万元，较投入的国有资本总额5000万元增加1702万元，增值34%。负债总额1355万元（其中：累计计提担保赔偿准备金354万元，累计计提未到期责任准备金526万元，担保保证金424万元），所有者权益5347万元（其中：实收资本5000万元，资本公积320万元，一般风险准备16万元，盈余公积7万元，未分配利润4万元）。20xx年，公司实现保费收入173万元，净利润万元。

**持续跟进融资工作总结12**

20xx年即将结束，在单位领导的带领下，各位同事的关心、支持和帮助下我顺利的完成了各项财务及融资工作，并取得了一定的成绩。回顾过去，作工作总结如下：

我严格执行了各项规章制度，秉公办事，顾全大局，以新《会计法》为依据。遵纪守法，遵守财经纪律。认真履行会计岗位职责，忠于职守，尽职尽责的工作。加强学习努力提高自身素质，我深知作为财务工作人员，肩负的任务繁重，责任重大，更好的履行职责，就必须不断的学习，结合实际进行学习和实践，积极参加各项培训。

20xx年以来很好的完了各银行新增贷款和续贷融资工作，安排好各公司每月贷款利息支出。为新增贷款做好相应的准备工作，如项目介绍，各融资单位基本经营情况，财务数据等，做好沟通，配合银行完成贷款相关问题的答疑，做好与银行的枢纽工作。截止 12月底新增贷款60亿，续贷19亿。严格控制好各项融资成本核算，配合张浦财政分局资金安排及调度工作。

20xx年以来，努力做好金融办融资工作，编制财务报表，配合财政的资产清查，审计等各项工作，即要做好财务相关工作，又要配合好税务部门的申报及检查工作。

回顾一年来的工作，虽说取得了一定的成绩，但也存在着许多不足之处：一是学习不够踏实；二是处理棘手事情信心不够，需进一步改进；三是开创性的`工作开展的不多。

针对以上问题，在今后的工作时间里，我将加强理论学习，苦干、实干，努力提高工作质量和效率，进一步提高自身素质，寻找差距，克服不足，在今后的工作上取得更大的进步。

**持续跟进融资工作总结13**

1、融资工作再创佳绩。

（1）到账资金突破10亿大关，达到亿元。一是实际融资到账资金11亿元。其中：20XX年暂缓放款的第二期债券资金8亿元，城投公司赣州银行1亿元贷款，瑞泰公司农发行2亿元贷款。二是财政补助及债务臵换资金亿元，其中：臵换还本债务亿，筠西棚户区改造资金亿元，民生项目建设补助资金亿元。

（2）融资渠道不断拓宽。瑞泰公司向农发行申请30亿元新型城镇化建设项目、向九江银行申请1亿元贷款均已向总行申报，向南昌银行申请的2亿元贷款已报市分行；城投公司向兴业银行申请5亿元贷款已报总行。

2、工程项目稳步推进。东皇庙安臵房主体及室内装修工程已完工验收，水电、绿化等配套设施正按程序招标；博

物馆安臵房主体已完工。站前广场综合体旅游接待中心和客运汽车站项目正在进行公开招投标。府前大道、八角亭安臵房等工程项目正在进行审计决算。

3、资产经营保值增值。20XX年对新区127间店面公开拍租，收取租金134万元，拍卖店面款175万元。按照市场行情，提高原有到期门面房的租金，确保资产的保值增值。

4、资金管理规范有效。在资金拨付过程中，严格按照规定操作，做到程序规范、手续齐全、及时到账。20XX年共拨付各项工程款亿元，有力的支持了高安城市建设的发展。为用好盘活贷款资金，我们提前支付BT项目资金 亿元，减少BT项目资金占用回报款4645万元。

**持续跟进融资工作总结14**

1、转变担保理念。公司树立“以诚信为本，以责任为重，以企业中心”的经营理念，确定“不以赢利为主要目的`，着力培植担保主体和培育经济增长点”为服务宗旨，在全力服务企业中推进担保业务的开展，让企业真切地感受到公司不仅仅是承担保证责任，而是实在地输出一种诚信和服务。

2、释放担保功能。一是输出担保信用，促使银企互动交流，填平银企业融资沟壑，提升企业信用等级，让企业顺利进入银行准入“门槛”；二是放大担保资金，撬动银行信贷规模，拉动银行信贷资金向中小企业倾斜；三是依托融资中介，整合股东企业闲置资金，在企业贷款资金得不到及时补充时，促成企业之间相互调剂，延续企业资金链条。

3、变革服务方式。

一是延伸担保覆盖层面，打破担保对象受企业规模和房地产抵押物的制约，只要企业有产品、有市场、有发展前景、有一定的社会贡献，公司都将倾力提供担保支持，受保企业已覆盖到医药化工、机械船舶、建筑建材、商贸服务、农副产品加工等行业。

二是推行担保服务前移。针对中小企业融资存在的“先天不足”，利用担保专行业优势，主动对企业进行融资辅导，灵活选择如房地产、在建工程、待征土地、股权、设备、存货、应收帐款等行之有效的反担保措施，帮助中小企业克服融资抵押“硬障碍”，为企业量身设计融资方案，提高了中小企业贷款成功率。

三是建立担保项目储备，公司对全市中小企业融资现状进行调查摸底，了解企业融资担保需求，汇集企业信息数据，将符合担保基本条件的中小企业以及市政府确定的重点企业、重点项目、纳税大户纳入担保项目储备库，实行担保优先受理，并适时向银行推荐，准确把握企业用款时间，有的放矢地提供担保支持。

四是公开担保服务承诺。公司认真落实市委关于优化经济发展环境作出的重大举措，履行“六项”服务承诺：优化担保操作流程，简化担保审批环节，压缩担保办理时间，降低担保收费标准，热情接待担保客户，保证担保工作廉洁。通过兑现服务承诺，公司同企业建立了和谐的主客关系，共同营造了良好的融资担保环境。

**持续跟进融资工作总结15**

\_\_\_\_管委会在\_\_\_\_区区委、区人民政府的正确领导下深入贯彻落实科学发展观，紧紧围绕\_\_\_\_任务目标，成立并实施开发区融资项目工作，业务内容主要涉及\_\_\_\_范围内标准化厂房建设、路网建设项目、基础设施项目、土地储备项目、中小企业集合债券等。通过举债融资，主动向各金融机构申请贷款，20\_年累计获得融资资金共计亿元，较好缓解了\_\_\_\_建设的资金压力，在加快基础设施建设步伐过程中发挥了重要作用，在未来的工作中，\_\_\_\_管委会还将不遗余力的开展各项工作，积极加强与银行的联系，争取将开发区的建设及融资工作推向新台阶，现将有关情况汇报如下：

一、20\_年在\_\_\_\_区区委、区政府坚强领导和区财政及有关职能部门的大力支持配合下，\_\_\_\_20\_年4月成立了“安顺市\_\_\_\_区新鑫源投资开发有限责任公司”注册资金壹亿元，认缴资本金贰千万元。在现阶段政府平台公司融资极度困难的情况下，新鑫源公司在贵州银行通过票据贴现方式融资壹亿元，\_\_\_\_工业\_\_\_\_开发建设公司在农发行融资6400万元，\_\_\_\_的下属公司全年累计获得16400万元的银行贷款。但\_\_\_\_的下属公司自己申报项目贷款没有市、区两级政府做后盾支持，银行的审核将更加严格，且公司的资本金不足也增加了贷款难度。从商业银行贷款融资需要有产权清晰、合法合规的有效抵押物，后期有稳定的返还贷款本

金及利息的来源。而\_\_\_\_的下属公司作为政府融资平台，受到商业银行更多的准入限制。

二、解读政策，蓄势待发。

1、在未来的工作中，\_\_\_\_将不断学习进步，深入解读国家融资相关政策，根据融资政策2月成立新的承贷主体(贵州安青新建投资开发有限责任公司已完成注册手续，注册资本金贰亿元，认缴6000万元)。

2、\_\_\_\_下属公司针对极其严峻的融资形势将拟对路网建设项目进行整合包装并结合“安顺青岛共建产业发展园”概念，向贵州银行申请贷款3亿元，主要以安顺青岛共建发展园内基础设施项目建设为中心，与两六路后续建设、西二路土地整治项目、二环路东段项目等其中的一个或两个项目进行整合融资，现项目基础资料在整理中。

3、通过积极申请省经信委关于支持全省\_\_\_\_建设的专项资金(该项资金为亿元)部分，省中小企业办关于支持全省\_\_\_\_环保建设的专项资金(该项资金为5000万)部分用于基础设施建设。

三、循序渐进，全面推进。启动土地收储贷款项目，目前西二号路土地储备项目已获得土地相关立项批文。根据城市用地规划，正在进行项目收储用地范围的调整，在银行允许的范围内，将已取得用地批文且征地难度较小的地块纳入该项目用地范围，加快项目工作进度，争取使项目融资资金到位

四、整合闲置资金，强化基础建设。通过申请调整融资资金使

用范围，尽量发挥融资资金的使用效益。如西二号路土地整治项目，资金约有6400万元，通过区政府相关领导到农发行协调，将项目资金使用范围调整，拟争取将该款项用于场区外道路的建设。

五、创新机制、体制，全力发展。

1、创新项目推进机制，创新投融资方式，加快项目建设步伐。加强与各金融机构的沟通，进一步挖掘\_\_\_\_土地等潜在融资资源，做好下一步\_\_\_\_建设土地储备，提高项目融资工作效率，确保融资及时到位，力争20\_\_\_\_融资3亿以上。

2、要有进入资本市场并带动民间资本进入\_\_\_\_基础设施建设的有效方法。把融资工作与招商引资工作相结合，把企业的金融服务与融资结合起来，突出以地生财投融资，实施政府垄断土地市场，强化基础建设，招商引资，吸引外资、民间和闲散资金。通过改变土地类型、重新评估、注入新资产等方式增加可抵押资产总量和质量，提高抵押资产的使用效率。

面对全新的工作任务、全新的金融发展形势，\_\_\_\_管委会在下一步工作中将会继续加强学习，勇于探索，攻坚克难，努力开辟融资工作新局面。

融资专员工作计划

**持续跟进融资工作总结16**

1、请求政府安排资金5000万元扩充公司注册资本力争20xx年达到10000万元，以进一步支持我县中小企业的发展。

2、提高担保收费比例

建议提高收费比例为2%-3%，并对公司在保企业进行信用等级的评定，对诚实守信的中小企业实行优惠的担保政策。

按照“利益共享，风险共担”的经营原则，着力建立公平，合理的合作关系。加强业务上的沟通联系，在相互推荐客户，参与项目考察中，共同防范和控制风险，有效解决企业融资难题，推动企业信用升级，促进我县信用体系建设。

3、积极做好不良担保贷款的催收工作

要加强同银行，法院的联系通过多种手段措施积极催收已逾期担保贷款，力争将赔偿损失降到最低。

XX年，在您的领导下，我继续参与了公司的多项创新工作，在即将辞旧迎新的时候，我想将我对我们创新工作的认识、理解和明年创新工作的建议向您汇报如下，不足不妥之处，敬请指正。

**持续跟进融资工作总结17**

1、努力拓展担保业务，程度缓解企业融资难问题

作为国有控股的政策性担保公司，我们始终以促进县域经济发展，提高中小企业信用，拓宽中小企业融资渠道，推动中小企业改革与发展为首要工作任务。但由于这些企业起步晚，资本偏小，抗风险能力弱，可供反担保抵押的优质资产少，再加之自身的财务制度不健全，财务管理欠规范，在银行的信用记录缺乏，使得他们很难从银行获得贷款。针对这些问题，公司采取财务核查，上门调研，外围调查等措施详细了解企业情况，灵活多样地落实反担保措施，千方百计促成他们与银行部门的沟通。通过我们的不懈努力，使大部分发展前景好，综合效益优的企业顺利取得了担保贷款，解决了他们发展中的资金紧张难题，促成了这些企业快速、健康发展，取得了较好的社会效益。

2、采用灵活多样的反担保措施，为企业发展服务

目前，我们公司采取的反担保措施：一是企业实际控制人和主要经营者个人无限责任保证；二是土地使用权、房产、机器设备抵押；三是承诺函、司法公正等，一方面支持企业发展，另一方面控制公司自身风险，通过以上担保措施为我县50余户企业及30余户个体工商户，通过我公司进行贷款担保，企业资金困难得到缓解，保证了我县中小企业生产的正常进行。

3、不断规范管理，有效控制担保风险

今年以来公司进一步加强了担保业务的风险管理一是针对当前担保业务的具体问题重新制订了担保业务操作办法，加大了对中小企业的服务范围，增强了担保业务的实际操作性。二是完善了担保审查制度，建立了担保审查委员会，从源头上有效控制了担保风险的发生，三是为了我县担保业务长期规范发展，公司已在省中小企业局备案，纳入了省担保行业管理部门统一监管。

**持续跟进融资工作总结18**

甲方(资金方)：

乙方(借款方)：

一、总则

甲方以公司法人全部的经济和法律责任保证，安排好清洁、干净、无犯罪性质的资金为乙方的项目中小企业融资。乙方以公司法人全部的经济和法律责任保证，有能力从银行开出存款单，作为乙方 项目开发的中小企业融资条件，并同意以相应项目担保，采取项目拖管的方式中小企业融资。

二、中小企业融资及其相关条件

1、币种：

2、中小企业融资总金额：

3、中小企业融资条件：有效期 年以上的银行存款单或信用证或保函。

4、开证银行：

5、借款年限： 年期

6、一次性贴息 %(各种费用：美国银行操作费、美国投资公司佣金、中方中介费等)。

7、中小企业融资年利率： %(暂定)。最终确定的利率以甲方打入第一笔款时美联储公布的长期贷款利率为准，而且该利率在借款期限内不变。

8、首批过款： 万美元

9、后续过款：按双方商定的过款计划执行

10、查询方式：

11、操作方式：银行对银行

12、为了监控资金更好地运作，甲方派出两名人员进入项目公司领导层，参与项目的建设和运营(宏观)。

13、如因乙方经营不善而造成亏损，到期不能偿还借款时，按中国有关法律进行核定乙方相关资产，以其相关资产划给甲方。

三、操作程序

1、 双方完成一切中小企业融资条件条款谈判前期工作后，首先通过电子邮件或传真对本合同进行签约确认。

2、经传真签约确定后3个银行工作日内，双方正式签订本合同，同时乙方提供接款银行坐标及公司有效的法律文本，公司营业执照复印件、法人代码证书复印件、法人代表\*\*\*\*\*\*复印件、董事会关于中小企业融资的决议书、全权委托书等。

3、正式签订合同后，乙方应在 个月内从银行开出正本银行存款单，并将银行存款单原件扫描件E-mail给甲方。

4、甲方银行收到乙方银行开出的正本银行存款单扫描件E-mail后，通过 进行查询，经查询无误后在 个银行工作日内按乙方要求向接款银行发出付款通知。

5、 甲方付款通知发出后在 个银行工作日内将首批款打到乙方指定的接款银行。

6、 在第一笔款到位后，余款在 个月内全部付清。

7、乙方收到全款后，甲方在每年 月 号之前，凭乙方开户的相关银行向甲方开出的利息单取息，同时银行开出第 年的利息单交由甲方。

8、乙方开出的银行存款单在 月后自行解冻。

**持续跟进融资工作总结19**

时光荏苒，岁月飞逝，不知不觉间已逐渐离我们远去，崭新的20xx年正快步向我们走来。回首过去的一年，当初对工作有一丝迷茫和质疑的我，自有幸加入财务部融资团队后，在领导的悉心关怀和同事的热情帮助下，坚定了工作的信心、明确了工作的方向、对自己的未来有了一定的规划，这种在人生转轨的关键时期所受的鼓舞，必将使我受用终生。

我于5月底来到公司财务部融资团队工作，由于之前没有接触过融资方面的工作，所以内心还是紧张的，呈现在自己眼前的是完全陌生的工作领域，虽然大学时曾学习过财务方面的专业知识，可对于财务融资工作中的实际运用，自己可以说是完全的门外汉，因此对即将开展的工作既有期待、憧憬也有疑虑和困惑，不知这项工作会带给自己怎样的经历和成长。

部门领导的悉心关照和同事的热情帮助鼓励并激励了我，也让我这个初来财务部工作的新人尽快的融入了自己的角色，完成了角色的转换。随着不断地向领导和同事学习请教，我了解了财务融资工作在公司整个运转过程中的重要性和必要性，也了解到自己作为其中一员承担着的责任，更明确了要潜心学习、踏实做事、不断提高的自我要求。

从最初的一无所知开始，逐步在为各个融资项目准备相关资料中了解公司的情况和各项目所需资料、流程、如何与相关业务人员联系等，再到自己亲自去负责某一个小的分解项目，如开户、押汇等，在不断的学习和实践中，我也逐渐的积累了相关方面的经验和技巧，得到了锻炼与提高，当然其中也有许多有待完善和继续提高的方面。总的来说，主要总结为以下几个方面：

1、融资项目方面工作情况。

从来到财务部开始最先接触的工作就是为银行提供公司相关资料这一项工作。在准备资料的过程中，我逐渐学习到了相关融资项目所需何种资料、流程等，也在准备过程中了解了公司的基本情况，熟悉了本部门的同事和各位同事的基本分工。在配合老同事的同时，虚心请教，不断学习，将工作流程、所需资料、时间安排、交流沟通、资源调配等方面工作记录在日志中，深印在脑海里。

例如最基础的开户工作，自第一次跟随同事在交行开户起，三次开户后，综合各银行要求，我便牢记了开户所需资料、流程、开户过程中可能遇到的困难和相应的解决方案，以及岁开户资料的归档、账号的保存等后续工作，这一期间共计在近十家银行顺利开立一般结算户及保证金户、外币户等近三十个。

2、领导临时交办工作和配合其他同事工作情况。

对领导临时交办的工作任务，我以一丝不苟的精神和饱满的热情去对待，力争及时、高质量的完成。刚进入财务部时，领导交给我翻译丰益集团财务报告的任务，由于这份报告专业程度很高，对我也是有一定难度的，我克服了翻译过程中的困难，尽可能的多占有资料、多渠道的了解相关信息，终于及时的完成了报告的翻译和重新制作工作。之后的与马来西亚长青集团rise项目报告的翻译和重新制作、十一期间为各银行送礼品油等领导临时交办的任务，我都以十二分的热情积极投入，努力完成。

在配合其他同事方面，由于我们这个团队本身就有很强的凝聚力和整体性，良好的.团队气氛使得彼此之间的沟通和交流十分顺畅，使得我们的配合十分的默契。无论是为同事提供资料、报表还是为同事分担临时工作任务等都做到热情投入、全力配合。

3、内勤和资料保管方面工作情况。

内勤方面的工作十分的琐碎，要求细心和投入，我在接手这一工作后，也不断以这样标准来要求自己，尽最大努力配合同事更好的开展工作。资料保管方面，按照领导要求，对发生的融资项目及时要求材料归档，与相关项目负责人主动及时联络，并将详细的资料归档情况记录在册。

在新的一年里，面对着新的工作要求和公司发展形势，我们财务融资工作有着更重大的责任和使命，我们不仅仅是满足公司发展，更要从部门努力主动推进公司发展，而分解到我们每一个部门员工，我们也面临着新的任务和挑战，但挑战也是机遇，我们只要在新的任务和要求下更严格的要求自己，不断成长提高、不断充实自己、不断迎难而上，也会获得更大的提高和收获。

20xx年的融资工作在年初即已呈现出其纷繁复杂的一面，中国人民银行在1月12日，调高存款准备金率50基点。之后监管层踩下信贷急刹车，部分商业银行重启搁置一年的借款额度审批，加之甚嚣尘上的信贷关闭等消息使融资市场上产生了一定的恐慌，所有这些给我们今年的融资工作带来了巨大的压力。

面对巨大的压力，我们并不能坐以待毙，应该积极的发挥我们的主观能动性，锐意创新，集思广益，在严峻的信贷紧缩情况下，不仅仍要保证集团发展所需要的资金支持，更要迎难而上，创造新的借款额度，为集团整体发展做出更大贡献。

首先，着眼于集团长远的发展，我们必须在如何看待最近的信贷紧缩这个问题上明确方向，面对当前错综复杂、一日千里的经济形势，我们要进行多方面的解读和认识，把握住问题的关键和最本质的内容，避免被表面现象影响我们的判断，并根据集团自身的发展情况制定出适宜我们自己的融资策略。

在中国，通货膨胀的压力却已悄然升起，银行借款的冲动依然强劲。今年第一个星期，银行贷出近6000亿元的借款，截止到1月18日，国内银行新增借款已达万亿元，不仅远快过去年下半年的借款速度，甚至可以媲美初的疯狂借款。去年全国新增借款万亿元，其中上半年高达万亿，而下半年已经开始紧缩新增借款仅万亿，不到上半年的1/3。这种不均衡的状况，导致今年初借款压力大增，尽管央行和货币委再三强调要均衡放贷，结果还是以每周6000亿的速度放贷，导致央行不得不使出暂停放贷的杀手锏。而且中国的工资增长可能已经箭在弦上了。政府出于政策目的，正在制造工资上涨，连同已经出现的食品价格和公用价格上涨，很可能触发一轮联动式的通胀。人民银行调高准备金率，银监会指导各大银行重启额度审批，其实只是货币环境正常化的第一步。

尽管监管层踩下信贷急刹车，部分商业银行重启搁置一年的借款额度审批，但并不意味着我们无资可融，无款可贷，因为监管部门对银行借款按月实行额度控制，超过额度就放不起来，所以一旦借款额度用光了，不管什么借款都发放不了。但这并不意味着银行放贷政策的改变，等到下个月或者下个季度，银行有了新的借款额度，就又可以发放借款了，只要在下一波的放款时限内抓住机会，事先做好充分的准备，与银行方面进行充分的沟通，凭借我们自身强大的实力、以往良好的信誉和对银行的优异回报率，我们还是能创造出很大的新增借款额度的。

作为银行来说，也是要保证自己的生存和发展的，即使监管部门要求严格，但出于自身的考虑，对于像我们集团这样的重点客户，还是要想办法增加新增借款发放空间的，或者是直接申请额度，或者是通过开发新产品、新业务间接增加额度，因此我们要认清形势，分门别类，对可以尽量争取的银行尽最大努力争取。

总之，我们没有必要对暂停放贷过于恐慌。只要敢于创新融资思路和方法，做好自身融资准备，通过以下几点，我们一定能够的实现任务目标：

第一、目标，明确分解任务，确定工作导向。方向比努力更重要，有的放矢才能让我们在工作中找到自己真正要努力的方向。以我们融资团队为例，各小组今年的分解任务就是每组新增流动资金借款3000万，新增贸易融资亿，实现700万元理财利润。只有明确了这一工作目标和工作方向，才能在更高的层面统筹规划，理清思路，为实现这一工作任务打好基础。

第二、蓄势，夯实自身基础，做好融资准备。促进自身融资条件的完善，夯实融资基础，从企业发展的长远考虑做好增资、审计、评估、年检、开立新户、企业间网络关系梳理等基础工作，时刻准备进行新的融资项目，才能新的融资机遇出现时能第一时间占据资源，为企业的长远发展蓄势。

第三、合作，加强沟通交流，展现企业实力。通过我们将集团的实力和发展前景展现在银行面前，在当下政策导向下，银行会更加慎重选择借款对象，倾向于规模大、盈利能力强、风险小的大企业，这些对我们也可以说是一个机遇，凭借集团本身的强大实力和资金密集型的特点，产业链完善、风险意识强、长期良好的合作关系、较高的回报率等都是我们在与其他融资竞争者竞争的闪光点。适当的自我推销和展示是集团发展必不可少的工具。

第四、开源，创新融资模式，满足资金需求。目前与我司有紧密合作关系的银行既包括资金雄厚、借款额度大的国有银行，也包括一些政策性倾向的银行，还包括很多灵活性高的商业银行。因此对各银行甄别分类，并作出与之特点相应的融资计划，针对各自银行的优势发掘其与我们企业的契合点，做到“行尽其用”。

第五、节流，核算融资成本，选取最优组合。在对各种融资项目或融资产品使用前，进行全面的成本核算，并将预期收益进行纵向和横向对比，在长期收益与短期收益间找到最优均衡，并综合各方面因素选取最适宜我们聚龙的融资项目或产品。在项目进行过程中，全程进行严格的成本统计和管控，将成本降至最低，从成本方面为企业做出贡献。

总之，新的形势和新的发展要求赋予了我们新的责任和使命，作为聚龙人的强烈使命感和责任感又不断的鞭策我们继续开拓创新，阔步向前，宏伟的企业愿景正在向我们敞开怀抱，在此谨借屈子的一句话表达我个人对新一年工作的态度，即“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”。

**持续跟进融资工作总结20**

20xx年眨眼间已临近尾声，首先感谢所有领导为我们提供各种锻炼自我，提高素质、升华内涵的机会，同时也感谢一年来支持和帮助的同事们，年终之际，将这一年的工作情况向各位领导和同事汇报如下：

>一、20xx年主要工作：

一立足实际，履行职责作为公司财务部融资专员，我的主要职责是协助领导完成公司融资业务，包括到期贷款的转办，多渠道化解债务、测算金融机构利息，配合贷后检查工作，整理归档文件、以及贷款数据的统计等等。20xx年2月在公司领导的带领下，本人积极和银行信贷员对接具体事宜，顺利完成了我公司和鄂尔多斯农村商业银行2。6亿元贷款的转办，5月份完成子公司水务公司和乌海银行6300万贷款的续贷，全程参与了贷款转办的全过程，从前期贷款模式的确定，申请文件的草拟，到区政府的审批文件，到不动产交易中心的房产抵押的办理，再到借款合同的签订，在转办这笔贷款的过程中，我更加了解银行信贷业务办理的细节，更加明白统筹协调的重要性，受益颇多。

二同时，我还是公司的一名出纳，作为公司出纳，在不断改善工作方式方法的同时，顺利完成了如下工作：严格执行现金管理和结算业务，和会计核对现金账目，发现金额不符，要及时汇报，及时处理；每月按时做账，申报子公司各项税目；平时在每次付款前坚持履行付款审批手续，对不符合报销手续的开销不予报销。并且积极配合上级部门对我公司进行的财务审计，提前准备所需的财务相关材料，做好前期自查自纠，对检查中可能出现的问题做好统计，并提交领导审阅。

同时，积极配合康巴什区化债领导办公室完成多项统计表的填制及报送，完成了市全口径债务系统的填报，完成了“一单三账”融资部分；完成了财政部监测系统的填报等等。

>二、存在的不足

回顾一年的工作，取得了不少的成绩，但仍然有很多需要努力的地方：

一是业务素质提高不快，对新的业务知识学的还不够、不透；专业知识上与其他优秀的同事相比还存在差距；

二是在统计数据这项工作有时候做的不够细致，深化，往往只局限于固定格式，停留在表面，没有真正的按照不同的`口径整理数据，针对这种情况，以后将在数据的统计上多下功夫，保证数据的准确。

作为一名融资专员，我深感自己肩上的担子的分量，稍有疏忽就可能出现差错。我深感自己岗位的价值，因此，我不断提醒自己，要增强责任心，同时也为自己树立新的目标。

新的一年，将是公司的融资工作充满考验和挑战的一年，在新的一年里，为提升自己的思想素质和业务能力，我将更加注重学习和锻炼，始终如一的严格要求自己，加强自己对金融专业、会计基本知识的学习，拓宽知识面，更新知识结构，更加熟练掌握专业知识能力，同时提高自己的沟通能力，协调办事能力，综合分析能力，为迎接新的挑战，做出自己应有的贡献。

20xx年，在公司经营班子的正确领导下，在相关部门大力支持和热心帮助下，我团结带领部门员工，立足本职岗位，较好地完成了本部门的年初计划工作和领导交办的其他各项工作任务。为了推进新的一年工作开展，现将一年来的工作汇报如下：

>一、加强学习，提高自身素质

20xx年，是深圳康泰生物制品股份有限公司业务迅猛发展和非常重要的一年，对于公司的融资工作更是充满考验和挑战的一年。为了提升自己的思想素质和业务能力，我注重加强学习和锻炼，始终如一地严格要求自己。一年来，我积极参加公司组织的各项学习活动，通过电视、网络、报纸等方式较为系统地学习和了解了党和国家的方针政策，进一步提高了自己的思想认识水平和政治理论修养，始终做到在思想、行动上与公司同心同德。为了提升自己的业务水平，我还不断加强对当代经济、管理、科技、法律等方面知识的学习，以拓宽知识层面，更新知识结构。通过学习，我更加熟练掌握了推销自我的技巧、推介公司的技巧、与客户沟通的技巧、处理拒绝的技巧等，我的组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力等方面有了较大提高，保证了本岗位各项工作的正常运行。

>二、紧扣中心，认真履行职责

作为公司融资部经理，寻找银行资金、满足公司经营需求是我的主要职责。在工作中，我紧紧围绕公司的决策部署，立足实际，认真履行岗位职责，取得了实际效果。

（一）银行融资取得新成效

公司自成立以来以销售乙肝疫苗为主营业务，公司销售业绩良好，每年利润稳固发展，流动资金充足。20xx年，公司在北京投入巨资建设疫苗产业化基地。由于扩大了生产经营规模，公司需要对外融资满足需求。在融资政策进一步趋紧的大环境下，公司的融资工作人员克服了银行信贷政策对于生物制药行业融资保持冷漠态度的实际困难，在公司管理层的正确领导下，迎难而上，在建设银行、兴业银行、招商银行、华夏银行、中信银行和宁波银行等金融机构做了大量的工作，顺利完成了公司综合授信工作，及时解决了公司业务发展的所需资金。截止20xx年12月底，今年公司取得综合授信总额度54500万元，在20xx年取得农行5000万元、中信4000万元，合计9000万元银行综合授信的基础上新增贷款综合授信45500万元，增加幅度505%。目前贷款资金到账14400万元，及时保障了北京疫苗生产基地项目建设的资金需求。特别值得一提的是，今年融资部在融资渠道方面勇于创新和开拓，除成功地操作疫苗产业化项目贷款前提下，还积极开发资本运作市场，成功从兴业银行、建设银行以备用授信的手段得到银行24500万元的信托资金，积累丰富的经验，为整个公司的发展和建设起到非常重要的作用（详见附件一：20xx年、20xx年融资授信情况统计表）。

（二）“北京市工业发展资金贴息”实现新突破

在考虑融资成本最小化的前提下，公司融资人员在与建设银行签署正式贷款合同当月，就以北京民海疫苗产业化项目分别向北京市工业促进局、工信部、北京市发改委申请大额贷款贴息。由于民海公司注册地址在北京，贷款银行在异地和民海公司由于还处于建设期，不符合政府补

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！