# 县融资平台整合工作总结(合集45篇)

来源：网络 作者：青灯古佛 更新时间：2025-05-11

*县融资平台整合工作总结1中云街道办事处平台公司财务管理办法一、总 则第一条 为进一步规范中云街道办事处平台公司的财务行为，加强财务管理，推动平台公司健康发展，根据国家有关法律、法规，结合街道实际，制定本办法。第二条 本办法所称中云街道办事处...*

**县融资平台整合工作总结1**

中云街道办事处平台公司

财务管理办法

一、总 则

第一条 为进一步规范中云街道办事处平台公司的财务行为，加强财务管理，推动平台公司健康发展，根据国家有关法律、法规，结合街道实际，制定本办法。

第二条 本办法所称中云街道办事处投融资平台公司（以下简称平台公司），是指由中云街道党工委、办事处授权街道相关部门用国有资产投资，履行出资人职责，以融资或投资政府投资项目为主要经营目的的国有独资、控股公司，及其具有上述经营目的的各级国有全资、控股子公司。

第三条 各平台公司应严格执行国家法律、法规及财政政策，建立、健全公司财务管理制度，完善财务约束、监督机制，依法开展投资、融资、经营活动，实行法人负责制，保障所有者权益不受侵害。

第四条 中云街道政府投资项目资金管理领导小组（以下简称领导小组）对各平台公司实行扎口管理，街道财政部门履行具体财务监督管理职能；街道纪工委、审计、\_门履行纪检监察职能。

二、资产管理

第五条 各平台公司应按照合理、从俭的原则，严格控制资产购建。各项采购需书面报经领导小组组长或常务副组长批准后方可进行，凡纳入开发区政府采购目录或限额标准以上的资产购建项目，均应按照政府采购有关规定执行。

第六条 各平台公司应按照国有资产管理的相关要求，建立、健全资产管理制度，规范资产的财务核算，加强资产的实物管理，定期清查盘点，做到账账相符、账实相符。

-1度融资方案分解、批复各公司融资计划。

各平台公司融资应严格控制融资成本，凡贷款利息和银行收取贷款费用之和超过银行同期贷款基准利率20％以上的，须经领导小组办公室审核，报领导小组常务副组长批准后方可实施。

第十三条 各平台公司可根据实际执行情况，在每年第三季度初提出本年度融资计划调整方案。融资计划调整的申请、批准程序同上。

四、支出管理

第十四条 各国有全资投融资平台公司工程管理费用纳入年度部门预算，由街道财政部门统筹安排。各公司应建立工程管理费结报台账，按预算定额实行序时控制。

第十五条 人员工资费用、日常公用费用、专项支出费用按中云街道部门预算总体方案要求编制年度部门预算并组织实施。

各平台公司在年度预算执行过程中，确需追加费用支出预算，可提出追加预算申请，经财经办公室审核并报中云街道办事处批准后执行。

第十六条 各平台公司应贯彻量力而行、厉行节约的原则，遵守财政、财务制度和纪律，按照批准的用途、范围和标准列支各类费用和支出。

第十七条 人员工资费用，包括人员工资、奖金、津补贴、福利、社会保险缴费等，支出标准按照办事处核定标准执行。各平台公司需借用人员和提高薪酬福利标准的，需报领导小组组长或常务副组长批准。

各平台公司内设机构、岗位设置及人员调配方案经领导小组办公室审核后，报领导小组组长或常务副组长批准。

办事处内行政、事业在编人员在平台公司兼职的，未经批准不得在兼职公司领取任何形式的经济报酬。对特殊岗位

-3每项工程付款情况在与主办会计核对一致的基础上，应与街道建设项目资金专管员进行核对。各公司应定期分析公司财务状况和资金流向，报领导小组办公室；各公司每季应对项目工程量进行实地调查，并对一定时期内实现工程量进行预测，据此预测一定时期内资金需求数，经领导小组办公室汇总后报领导小组，为领导准确掌握工程信息实施决策，提供及时、真实的建设项目工程资料。

六、财务基础工作

第二十四条平台公司财务工作人员办理会计事项需按照会计制度的规定填制或取得原始凭证，并根据审核的原始凭证及时编制记账凭证、登记账簿，且需确保会计凭证、会计账簿、会计报表和其他会计资料第二十五条平台公司财务工作人员应按照国家有关规定及时编制会计报表、季度融资（还款）计划执行报表和年度还款风险预测情况报表，定期报送领导小组办公室。

第二十六条平台公司财务工作人员应严格按照《票据法》、《支付结算办法》、《现金管理暂行条例实施细则》保管和使用支票、现金，并做好登记备查工作，确保资金安全。

第二十七条平台公司财务工作人员应将平台公司的会计凭证、会计账簿、会计报表、会计文件和其他有保存价值的资料及时装订、归档并由专人保管。会计档案不得携带外出，凡查阅、复制、摘录会计档案，须经财务经理批准。必须按财务规定与接管人员办清交接手续。

七、财务监督

第二十九条 各平台公司财务管理的重大事项，包括捐赠、合并、分立、注册资本变动等，应由公司提出方案，经领导小组办公室审核，报领导小组批准后实施。

第三十条 各平台公司应当建立、健全内部财务监督

-5审核后，报请领导小组批准执行。

第三十四条

本办法由中云街道政府投资项目资金管理领导小组办公室负责解释。

第三十五条 本办法自印发之日起执行。

20\_年1月1日

**县融资平台整合工作总结2**

被调研客户中，有30家企业既为本行客户又为他行国际业务客户，但其国际贸易融资业务均在他行发生，且主要集中在中国银行、农业银行以及宁波银行、杭州银行。

此30家客户未在本行办理融资业务主要源于以下三方面。

1 一是企业为本市外汇大户，其自主汇款业务基本在中行或是农行发生，且他行给予的融资方案为综合融资方案，融资利率也为2-3%的优惠利率；二是企业自身负债较高，本行营销人员或是贷审小组认为存在一定风险，故未给予授信支持；三是部分商业银行对融资业务办理的条件较为宽松，所办融资业务无需担保或是办理手续极为简化，与本行现行的贸易真实性审查标准存在一定差距。

**县融资平台整合工作总结3**

在金融同业国际贸易融资产品同质化的大环境下，本行需加大市场调研，在合规合法、风险可控的前提下加大产品创新力度，满足市场的诉求，提升综合竞争力。

国际业务部 20\_年8月15日

 银监会即将抽查地方政府融资平台贷款

消息人士透露，近日，银监会召集相关部门人士开会，布置即将展开的地方政府融资平台贷款抽查工作。

按照此前的计划，银监会要求商业银行在三季度末之前，对平台贷款必须做到准确分类、提足拨备。年底之前，必须完成对坏账的核销，做到账销、案存、权在，继续关注时效，在有效期内保全和回收。

今年以来，银监会一直对地方政府融资平台贷款保持了较高的警惕，多次就平台贷款的风险警示商业银行。

近期，银监会还对平台贷款的监管办法提出了三项要求：

**县融资平台整合工作总结4**

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”。

**县融资平台整合工作总结5**

工作开展得是否顺利、是否能取得预计的效果，关键取决于过硬的工作作风。我们以规范管理作为工作的基本要求，要求全体职工认真、严谨、规范地操作每一件小事，每一项具体工作。同时也要从有利于工作出发，坚持实事求是，做到原则性与灵活性的有机统一，努力防止和克服形式主义、官僚主义，坚持办实事、讲实效，努力建设一支效率高、作风硬的队伍。

根据县安委会安排，我镇高度重视危化品和烟花爆竹“打非治违”工作，通过加强领导，强化组织，周密部署，认真落实，在全镇范围内开展了扎实有效的危化品和烟花爆竹“打非治违”活动，取得了一定的成效，确保了我镇安全形势大局稳定。现将有关情况汇报如下：

一、加强领导，成立组织

为加强对危化品和烟花爆竹“打非治违”专项行动的组织领导，建立打击安全生产非法违法行为工作责任制，经镇党委、政府研究，我镇成立了以镇长为组长，分管安全生产工作的副镇长为副组长，镇派出所、xx工商所、安办、等部门负责人为成员的危化品和烟花爆竹“打非治违”工作领导小组，领导小组下设办公室，镇安办负责人xx任办公室主任，负责全镇危化品和烟花爆竹“打非治违”专项行动的日常事务。

二、制定方案，周密部署

为确保危化品和烟花爆竹“打非治违”专项行动取得实效，镇政府制定下发了《xx镇开展危化品和烟花爆竹“打非治违”专项行动实施方案》，召开了全镇危化品和烟花爆竹“打非治违”专项行动工作会，对专项行动进行了具体的安排部署，强调危化品和烟花爆竹“打非治违”要做到三个结合：

一是将危化品和烟花爆竹“打非治违”专项行动与安全隐患排查治理工作相结合；

二是将危化品和烟花爆竹“打非治违”专项行动工作与安全生产监管执法工作相结合；

三是将危化品和烟花爆竹“打非治违”专项行动与年度安全生产目标任务相结合。

三、取得的成效

这次危化品和烟花爆竹“打非治违”专项行动，我们既全面整治，又突出重点，既打防结合又教育引导，这次行动共查处农药店xx个，烟花爆竹经营店xx个，烟花爆竹库房xx个。

通过本次危化品和烟花爆竹“打非治违”及安全生产大检查，我们认为取得了一定的成效。

1、通过危化品和烟花爆竹“打非治违”活动及安全生产大检查，进一步加强了经营业主的安全意识。

2、多数经营业主能很好地配合工作，对存在安全隐患的当场予以排除，不能立即解除隐患的也能立即着手整改。

3、对无手续或手续不齐的企业，均表示接受工作组的处理意见，表态在规定期限内完善手续。

四、存在的主要问题

1、因镇政府无执法权，对无证经营的企业、商户无法取缔。

2、经营业主及从业人员因单纯追求生产进度和经济利益，虽能意识到安全生产的重要性，但在工作过程中易忽视安全。

虽然这次行动取得了一定成效，仍与上级的要求还存在一定的差距，仍存在一些安全隐患安全生产形势不容乐观。下一步我们将把此项工作继续深入开展下去，思想上保持高度警惕，工作上警钟长鸣，严厉打击安全生产领域突出的非法违法行为，对经营业主“打非治违”行动中发现的隐患开展复查，确保人民群众生命财产安全，推动我镇安全生产工作稳定好转。

20\_年，投资部在“一个深化、四个提升”发展思路和“两提一降”工作要求的指引下，将部门工作和党的创先争优、群众路线活动相结合，全面完成了今年的各项考核指标。

**县融资平台整合工作总结6**

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，公司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民海的贴息申请，直接给公司节省2500万元的成本支出，12月29日已经先期到账620万元，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。

**县融资平台整合工作总结7**

>一、持续优化资产结构，保障资金安全

认真落实公司的工作总要求，认真把握工作总基调，不断提高服务集团主业能力，重点突破国电电力等优质客户，提升优质资产的业务占比。主要落地了国电电力内蒙古东胜热电、广东新能源等优质项目，同时，与其他区域单位保持良好长期合作关系，在当地区域形式转好的情况下，择机开展业务。20xx年度累计完成回租业务投放亿元，国电电力系统内投放合计亿元，占比超过70%。

>二、着力拓展直租业务，培育创效能力

在“营改增”政策全面铺开的一年里，切实把握直接租赁业务的核心实质，积极调整工作重点，研究吃透集团公司投资计划的新增项目及决策流程，携手国电联合动力公司，科学高效的推进直租业务开展。主要走访联系了国电宝鸡电厂、国电濮阳热电、国电电力朝阳热电、邯郸热电、北仑电厂等热力改造、环保技术改造需求的燃煤电厂，推进了国电电力云南新能源、山东新能源、和风风电等新能源项目。最终与国电电力舟山海上风电公司和山西新能源阳高公司签署直租合同近12亿元。

同时，与龙源振华公司完成了新增液压打桩锤项目的租赁合同签署工作，该笔业务是融资租赁公司首笔跨境直租业务。业务人员克服了相关经验少、法律税务问题复杂、结售汇问题等重重困难，通过请教专业外脑，多次联系同业机构，不断调整业务模式细节，以高度的责任心和专业精神保证该笔业务有效落地，树立了国电租赁良好的公司形象。该笔业务预计于20xx年1月份完成预付款的投放工作。20xx年度累计完成直租业务投放亿元，

>三、坚持创新业务理念，深化产业链金融

研究行业相关政策，积极调整业务模式和范围，积极走访系统内单位，收集联系相关部门，统计业务重点需求，出具个性化的保理方案，20xx年度累计完成保理业务投放亿元。

>四、研判电源行业趋势，规避区域性风险

在国家“三去一降一补”的供给侧改革战略退出后，全国各区域电力发展的不平衡现象逐步显现，通过重点研判电力行业及宏观经济走势，增强与国电电力等优质内部单位的业务谈判力度，有效挖掘和分析各家资金需求，精挑细选优质区域业务，规避落后产能集聚的区域，高效推进业务投放工作。

>五、落实“产融结合”总要求，探索业务新思路

“营改增”政策对于融资租赁行业产生的巨大冲击，逼迫着各家融资租赁公司探索一条自己的业务发展路线。国电联合动力公司自身浓厚的产业背景与融资租赁公司的业务属性高度契合，融资租赁公司自身的资金实力是联合动力回款的有效保障，联合动力更是融资租赁公司开拓市场、拓展客户的有效渠道。通过联合动力业务人员的具体引荐，有效的与国电电力云南新能源、山东新能源、山西新能源等多家公司取得了联系，更为未来业务走向市场储备了充足能量，从而走出了一条产业和金融深度融合的业务发展新思路。

>六、重视贷后管理工作，多措并举保障项目回款

业务承租人的经营财务状况是不断变化的，贷后管理是控制风险、防止不良贷款发生的重要一环。无论是行业政策还是上下游等外围环境，或者客户自身引起的经营财务状况波动，都对我们的贷后管理提出了更高的要求。不再是简单的催收租金、发票寄送、报表收集等，更多的是针对诸如都匀电厂、国兴国强煤业等不同企业所处的区域、行业遇到不利于租金按时归还的问题，提出包括但不限于股东借款、内外部银行贷款、票据融资等多种切实有效的解决问题措施。本年特别关注濮阳公司和豫源公司的到期业务对接集团委贷资金续借工作，提前谋划，多重沟通，做好各个环节衔接工作，保证5亿元资金的按时回收。

**县融资平台整合工作总结8**

应该看到，在现行的制度环境中，我国地方政府掌握了大量的资源财富，许多政府部门掌握着大量的经营性资产、非经营性资产、国有企业资产、自然资源等，而在工业化发展的过程中，这些资源得到很大升值。此外，地方政府还有一些隐形财富也不容忽视，尤其是在城市化进程中，政府掌握的城市资产大量升值。特别是在现行的土地制度下，城市土地升值已经成为地方政府的重要财富，而这些并没有反映在政府收入中。地方政府完全有条件和能力利用这些资源进行融资，在不能发城市债的情况下，组建政府投融资平台成为很好的选择。投资平台的出现，使得地方政府能对其掌握的各种资源进行综合运用，也为其吸纳商业银行贷款搭建一个重要的媒介。

地方政府将其掌握的隐形资源注入投融资平台，让这些财富公开化市场化，也能能起到预防腐败，防止国有资产流失的作用。在过去，这些隐形资源往往成为地方政府腐败的温床。

**县融资平台整合工作总结9**

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。

**县融资平台整合工作总结10**

开头：日复一日、年复一年，20xx年度眼看就要结束，也是年终岁首进行盘点之时，而我部的工作还不能停止。回首一年来财务部的工作颇有感触，我部人员结构、岗位分工、工作内容等诸多方面虽说没有进行较大的调整和变化，但面临园区新目标、新架构、新挑战等等许多新的环境和条件，整体工作也给部门带来了很大的压力，但是我部没有畏缩不前，而是在公司领导的指引和各部门的支持下，部门员工凭着应有的职业热情和责任心，顺利的走到了今天。但是我们不能因此而站下来歇息，因为我们知道进步是应该连续性的，可持续发展才是我们的追求，为了能够在创造新的进步，我们觉得很有必要对这一年来的部门工作做一简单的回顾和总结，以警示和激励部门人员怎样去走未来的路。

>1、加强制度管理，规范财务工作

作为职能部门，为公司健康发展提供有用的数据支持是我部的工作重点之一，财务部有个很重要的职能就是监督职能，但监督需要很强的制度性和原则性支持，不能凭空做出任何结论和判断，这样是很武断的，是很不严谨的，是没有说服力的，所以把财务相关制度在其他部门进行宣贯尤为重要，制度是相对刚性的，但业务却具有很强的灵活性，起码要让其他部门知道财务的原则和底线是什么，这也能够避免因为员工对程序的不懂而在工作中出现不必要的麻烦，特别是在今年1+1招商模式的实施和各办事处的分散，相关报销凭证和发票开具出现了差错，我们针对这些错误情况，为了使报销业务不间断，同时为了加强会计报销工作的规范性，把公司的管理机制执行到位，首先对部门人员针对相关制度和流程着重对业务进行了系统培训和详实解释，再把规范的要求罗列出来告知各部门，这样有了明显的改变，对实际工作起到了积极的影响。

>2、保持持之以恒，收取管理费用

管理费的收取工作一直是作为部门的重点工作，从不松懈，对每次的收费我们都进行总结和分析，并详细及时记载园区缴费的情况，严格把关，做到全额全户收取。为客户提供增值的服务，想必要有一定的支出，园区的日常开支主要也是来源于服务费的收入。我们鉴于服务费收入的基础上，进行了进一步规范和完善服务费收费标准。以往80%的企业是通过财政扶持下拨中收取管理费的，由于今年财政扶持方式改变，只能通过在工商年检和其他方式收取园区管理费，为了在收费期间能给予客户一个合理和统一的解释理由，3月份在工商年检前事先把收费的标准用书面的资料告知于园区的每一位员工，并在园区QQ群里再上传告知，同时用群发短信方式告知企业事先通过银行转帐缴纳管理费，这方式也起到了一定的效果，在实际的收费中客户的反响比去年好，没有什么异议，但也有少数客户有异议的，我们都能妥善为客户解释说明理由，基本上客户能接受，没有影响收费工作的顺利进行。从而也推动了我们的收费工作。我们本着“认真、仔细、严谨”的工作作风，确保了每一笔资金收付安全、准确、及时，没有出现过任何差错，每月银行存款帐账相符，账实相符。通过我们事先准备在今年的收费过程中确实起到了效果，根据统计，截止到目前为止共收取服务费545万元（户数为2399户），比去年同期的607万元，减少62万元，下降了，根据我们自己预订的600万元的目标还有一定的\'差距。

>3、按照收费常规，保证办证费收取

根据园区内对每个招商员办证费收取的规定（每人容许尚欠3家办证费），为了确保新办企业办证费的收取，我们及时认真登记好办证费的台帐报表，并随时和各招商员联系，根据园区规定的标准，如超过规定的要内扣工资，我们就每月在发放工资之前结合办证费的收取情况告知于每一位招商员，以便各招商员能及时把办证费的收取，保证工资全额发放。通过我们及时把收费情况的告知，基本上办证费收取很理想。招商员也很配合我们的收费工作。今年累计收取办证费139、28万元（647户），；收取变更费40、1万元（557户）。并及时做好办证费、变更费的收费台帐。及时登记好各类证件交接台帐和收费台帐的更新工作。今年和去年一样对新注册园区执照首先编号归档，在发放执照时务必要客户签收登记，为了把执照及时给客户，张雪妹拿到执照后不管是快到下班时间了只要拿到就应马上通知各招商员和招商点。让客户及时的取得执照以让客户提早起动。

>4、规范操作流程，确保资金安全

今年由于垫验资户数的增加，垫验资存在着风险，为了避免资金风险的存在和程序的规范，我们随时和银行协商沟通如何确保资金的安全和垫验资的风险，戈彩红每天和银行、会计事务所保持沟通并及时开设基本帐户，尽量在时间上减少资金周转。今年银行要求填写资料的也增多了，手续也从烦了，从而就增加了我们的工作量，由于客户来园区验资一般都是快要到中午了，为了节省客户的时间、真正体现我们园区快捷的服务，我们就和工商部门联系，在知客户前来签字时告诉我部，客户在工商签字的同时我们填写银行开户资料，工商部门很配合我们的工作。有时正逢中午张雪妹和戈彩红就利用中午休息的时间准备填写开户资料，并和银行联系好，随后陪客户到银行开户进帐。张雪妹和戈彩红几乎每天要跑银行三至四趟，不管是下雨天还是大热天，她俩风雨无阻。只要客户满意而去就是她俩的快乐。今年垫验资的企业有286户，其中实收资本垫10万的有263户，垫20万的有19户，垫100万的有1户。今年送事务所共出具验资报告的企业有603户，其中新公司545户，老公司增资56户，减资企业2户。

同时每天把垫验资的名单及时更新通过园区QQ群和OA系统发给工商部和税务管理部，及时做好台帐的登记和资金往来工作，每天刷新退资和开户名单，接近年未，资金已回笼，今年在垫验资上没有出现任何错，确保了资金的安全。

>5、根据税收分析，加强与企业跟踪

财务部每天都会面临许多枯燥的数据和乏味的报表，大多数工作都是极具机械性的那种。根据每月税收分析情况，对税收有明细下降的企业进行电话回访，做到随时跟踪，了解企业税收下降情况。根据园区上半年“招商比武活动”我们对上半年96户企业税收明细下降的企业进行了电话回访。并在回访中给企业解决了一些急于需要解决的问题。随着园区的不断发展，财务会计工作的侧重点和基本点也在改变，结合我们财务工作的特点，协助公司领导做好大量的税收分析资料，为领导及时、准确、完整的提供财务信息。每月及时做好税收分析资料，每月拿到纳税数据后，尽快地、正确无误地计算出来，提供及时、准确、完整的有效的参考数据，便于及时了解每户企业的纳税增减情况，特别对纳税大户重点关注，多分析、多了解，随时了解企业的动态和异常原因。并把企业的出税情况告知于每一位招商员，以让他们了解自己所招企业的出税情况。

>6、上门拜访大户，提升园区增值服务

园区把往年由快递公司递送大户企业法人生日礼品的惯例，专门委派我们部门上门拜访送达祝福，把满意服务“送到家”，今年累计上门拜访大户企业165户，这上门拜访零距离接触客户，一下子拉紧了距离增进了友谊。在拜访期间能为客户解决实际需要解决的问题，与企业实际经营者进行沟通，了解企业经营情况和发展趋势，为企业现场解决财税疑难问题，同时向企业征询意见，来提升我们的服务质量。从中也获取有价值的招商信息，今年在拜访中有3家企业已经注册成功，提升了客户对我们园区的认可和信任。因为大户占有园区税收总量的以上。只有我们用心服务好这些大户企业，也就意味着稳定我们园区税收的主要途径之一。

>工作中存在不足：

1、在工作思路上创新意识不够强，出现问题后处理力度不够大。

2、有时与其他部门之间缺乏沟通，某些问题不能及时予以解决。

3、在规范财务核算程序、统一财务表格等方面不够完善。有时会计报表的设置缺乏规范，与实际的要求存在一定差距，在这一方面我们要加强多向兄弟单位学习，不断完善财务核算。

4、在招商引资上我们还需要群策群力，更好地发扬团队协作精神，力争打开新局面。

**县融资平台整合工作总结11**

地方政府作为区域财政政策的执行和落实者,在国家扩大内需,加大地方基础建设的过程中,通过建立有效的投融资平台突破资金短缺问题,推动地方经济的繁荣和发展,成为当前地方政府共同的需要。但是应该看到地方政府投融资平台现存的负债过度和资产闲置问题以及潜在的风险,切实加强政府性债务管理,增强内外部约束力,有效防范和化解潜在的财政风险,以保证我国地方政府投融资平台在以后的经济发展中起到更重要的作用。

融资调研报告

全球经济危机来势凶猛，波及面广，影响程度深，已造成国内部分地区经济发展步伐发缓，市场需求下降。基础产品价格上涨，企业出厂产品价格下跌，加上全县经济社会发展中长期存在的产业结构不合理、体制机制不健全、城乡区域不协调等深层次矛盾和问题进一步显现，使中小企业、非公有制经济发展更加困难。

如何引导全县中小企业应对当前经济形势，落实省上有关方针政策，帮助中小企业平稳度过生存危机，在危机中寻找进一步发展的机会和空间，已成为促进全县经济社会发展的当务之急。 今年以来，县上以开展学习实践科学发展观活动为契机，以落实“六项重点计划”为目标，着力培育“六大支柱产业”，坚持走新型工业化道路，以创新产业为动力，科技进步为支撑，结构调整为主线，节能减排为导向，发展培育主导产业，改造提升传统产业，限制淘汰落后的产能，加快产业结构优化升级和发展方式转变。把民营经济作为增强县域经济实力，培植新的增长点的重要举措来抓。

**县融资平台整合工作总结12**

一方面，随着我国经济高速发展，城镇化加速推进，地方政府资本性投入支出需求越来越大。特别是在我国高速城镇化进程中，地方政府肩负着管理城市、经营城市、发展城市、繁荣地方经济的重任，面临着严峻的发展压力。改革开放30年来，我国城镇化率从1978年的提高到20\_年的，30年提高了个百分点，平均每年提高个百分点，特别是1996～20\_年，城市化率从提高到，提高了个百分点，年均提高个百分点。数以亿计的农村人口以各种方式涌入城市，形成了对各类城市基础设施、公用设施的巨大需求，这都要求地方政府对城市建设的巨资投入。

另一方面，在现行的财政体制下，特别是1994年分税制改革后，中央和地方的事权和财权的分配出现了事实上的事权重心下移和财权重心上移。特别是基层地方政府的收入组成中既缺乏主体税种，又没有独立税权，而财政支出又要受到

1 上级财政的制约，其可用财力十分有限。尽管地方政府收入中除税收外，以基金、各类收费组成的非税收入也占据了相当大的比重，但这些非税收入一般都有固定的支出途径，很难为地方政府所用，因此地方政府真正能调动的财力十分有限。而且根据《预算法》规定，地方各级预算按照量入为出、收支平衡的原则编制，不列赤字。在财权和事权改革没有同步的情况下，地方政府可支配财力远远无法满足资金需求，特别是一些资本性的支出，城市建设，公共事业支出等。这就需要地方政府另谋出路，自建融资平台成为一个现实选择。

**县融资平台整合工作总结13**

县上通过营造发展环境、加大推介宣传、内引外连等形式，吸引外资来景泰投资兴业，华惠麦芽公司、翔发电石厂、熔凯冶炼公司，安泰冷冻厂、晨雪淀粉厂等20多家民营企业成功建成投产，成为本地招商引资的典范，为推动和壮大县域经济快速发展起到了积极示范带动作用。20\_年，全县民营经济共签约项目20个，签约资金10亿元，已开工建设15个，完成投资亿元，其中在平凉召开的全国乡洽会上签约项目7个，签约资金6亿元，已有4个开工建设，目前完成投资2300万元。

**县融资平台整合工作总结14**

从此次调研情况来看，本行外汇客户多为出口型企业，进出口业务均有或是仅办理进口业务的较少，且客户多以汇款方式结算为主，应收账款期限基本在三个月以内，故本行现有的出口商票融资、出口信保融资等融资产品就可以很好地予以匹配。

此外，在被调研客户中，也有近20家企业是汇款、信用证或托收多种结算方式混用的，对于此类客户，本行除上述融资产品，还能为其提供出口押汇、福费廷等融资产品。

整体而言，本行目前的融资产品已基本齐全，可以满足大部分外汇客户的国际贸易融资需求。与此同时，本行仍在积极探索创新新的融资产品，以有效对接融资客户的全方面需求。

**县融资平台整合工作总结15**

投融资公司工作总结

投融资管理中心20\_年度工作总结

我们投融资管理中心以及所经营的区建设投资有限公司和区政信企业信用担保有限公司全体人员，在局领导的正确领导和机关各股室的支持帮助下，经过一年的精心经营，不仅较好地完成了局领导下达的各项工作任务，而且也使我们的公司在经济市场领域占据了一席之地，投融资和抗风险的能力进一步增强，公司实力不断发展壮大。

一、加大投入力度，千方百计为盐湖区经济社会发展提供财力支持

20\_年，我们千方百计做工作，使区建设投资有限公司服务我区经济建设所支持的6个项目，总投资达到万元，其中政府投资万元，与开发银行金融合作贷款20\_0万元。上半年为盐湖区城北城镇污水处理工程建设项目向国家开发银行山西省分行申请贷款6000万元。该项目于今年十月通过了开行的评审，并在11月13日与区建设投资有限公司签订了借款合同。

二、创新融资机制，扩大担保规模，助推中小企业健康发展。

区政信企业信用担保有限公司主要业务是为我区中小企业流动资金贷款、票据贴现等各种融资活动提供担保服务。一年来，我们顶着经济危机和各种不利因素对企业影响的压力，积极创新融资渠道，不断扩大担保贷款规模，截止12月底，共为我区11家中小企业先后16次融资担保贷款达6470万元。其中：与省中小企业担保公司联合为我区9家企业13次融资担保2970万元；与运城市财源担保公司联保为我区两家企业融资3500万元，为缓解我区中小企业发展融资难问题，做出了积极的贡献。区政信担保公司在12月16日召开的山西省信用与担保协会20\_年年会上，被省财政厅评比授予“20\_年度联动担保业务合作先进单位”。

三、加强银保合作，降低融资成本，扶持劳动密集型企业良性循环

为了帮助企业加大融资力度，今年我们与市信用合作联社、农业发展银行签订了合作协议，为宜众袜业担保贷款3000万元。该企业是今年6月经区人大研究批准、政府同意给予重点扶持的企业，投产后可解决大量农民工的再就业问题。由于受金融危机的持续影响，我区的玻璃制品有限公司因缺少流动资金，面临丢失订单，资金周转困难的问题，在企业进退两难之际，我公司先后为其融资20\_万元，帮其渡过了难关。另外，担保公司还积极扶持劳动密集型企业，给予担保倾斜，优先考察、优先评审、优先担保。今年共为劳动密集型企业提供担保贷款5060万元，占到担保额的51%，可增加就业岗位20\_多个。为响应省担保扶持企业规模吸纳下岗失业人员再就业担保模式，今年还为我区福同惠、飞宇建材等8家企业提供小额

贷款担保1550万元。通过增强企业实力、扩大吸纳下岗失业人员，形成了企业发展与吸纳下岗人员的良性循环。

四、完善制度管理，规范融资操作，不断壮大公司实力 随着公司业务量不断扩大，建投公司和担保公司融资投资和担保的高风险日益表现出来，在这种情况下，我们重视了对公司规章制度的修改和完善，对担保管理办法进一步细化。从担保种类与方式，到担保程序、担保合同的制定以及风险控制等操作规程都作了详细具体的规定，对各种合同文本都制作了范文，保证所填项目数据完整全面无遗漏。同时，还就合法经营和廉洁经营制定了八项制度规定，如融资担保操作程序公开制度，公司内部管理制度，融资担保风险预防控制制度，廉政警示教育制度，财务监督管理制度，首问、承诺和限时办结以及过错问责制度等，使公司的各项工作遵有可循，行有所依。

五、加强思想教育，提高业务素质，建设一流的融资保障团队

一年来，我中心全体人员坚持参加局机关组织的各种集体活动和每周二的集中学习，特别是在深入开展学习实践科学发展观活动中，对照检查，整改问题，进行解放思想大讨论，深刻认识了科学发展观的内涵和精髓。虽然办公室搬迁到了西院，离领导远了，但每位同志的组织纪律性没有松懈，仍然坚持每天上班签到，认真遵守机关的工作纪律和制度。按照内强素质，外树形象的要求，中心不断加大对人员的业务培训力度，与省担保公司合作安装了担保业务计算机管理系统，通过集中培训和自学相结合、理论学习和实际操作相结合、内部组织学和走出去学相结合等方式的强化训练，进一步提高了人员的业务水平与管理能力。

六、20\_年的工作计划和重点

1、加强内部管理，沟通上下关系，畅通投融资渠道。在现有基础上，重点建立和完善规范、高效的管理机制和运行机制，全方位打造公司的核心竞争力。2、着力外部推进，提高竞争能力，优化投融资环境。重视抓好同银行的密切联系和互信关系，抓好项目的开发建设。进一步扩大投融资的范围和规模。3、做好基础工作，用足用活政策，筑牢投融资根基。进一步完善项目库和企业信息库的建设；深入调研，及时掌握企业和政策的发展变化，力争把工作做细做实。

总之，一年来的努力工作，取得了一定的成绩，但在一些方面仍然存在问题，如对有些政策方面的东西还未能够摸清吃透，对企业和项目的选优和开发建设仍然不够到位等等，这都需要在今后的工作中,认真钻研政策，不断规范经营，随时抢抓机遇,壮大发展实力，使我们的中心牢牢定位在为全区经济社会发展，提供强有力服务的位置上，稳步实现健康、持续、快速的发展。

二〇一四年十二月二十九日

投融资部20\_年工作总结及20\_年工作计划

岁月不居！公司在巩固与发展中走过了这重要的一年。时间催促我们即将告别20\_，憧憬激励我们在20\_年开创事业的新高。为了更好地完成工作，总结经验，扬长避短，现将20\_年工作情况总结如下：

一、思想汇报

自进入20\_年以来，我部门成员认真完成工作，努力学习，积极思考，工作能力逐步提高。伴随着公司的成长，特别是我策划部门所参与的各项实际工作，我们都能够时时严格要求自己，做到谨小慎微。

此外，火车跑的快还靠车头带，年轻的我们参与着建设年轻的公司，无论从业务能力，还是从思想上都存在许多的不足。在这些方面我们都得到了领导的正确引导和帮助，使得我们的工作能力逐步提高，方向愈加明确。从而，对我部门乃至公司的发展打下了良好的基础。

我部门的工作内容，要求了我们必须不断的接收新思维、新知识，跟上时代的潮流。每一天对于工作或者说事业，每个人都有不同的认识和感受。自来到公司，同在一个办公室中工作，在思想上早已有了共通点。

首先是心态，态度决定一切，有了正确的态度，才能运用

正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的结果。具体而言，工作不该是一个任务或者负担，应该是一种乐趣，是一种享受，而只有你对它产生兴趣，彻底的爱上它，才能充分的体会到其中的快乐。通过实际工作中我部门各成员的分工合作，我们更加充分的认识到，只有对业务的努力探索和发现，找到工作的乐趣，才能毫无保留的为它尽我们最大的力量。可以说，懂得享受工作，才能懂得如何成功，期间来不得半点勉强。

其次，是能力问题，又可以分成专业能力和基本能力。专业能力决定了你适合于某种工作，基本能力，包括自信力，协作能力，承担责任的能力，冒险精神，以及发展潜力等，将直接决定工作的生命力。一年来投身到实践工作中的我们，能力再次得到了很好的锻炼与提高，两种能力也得到了很好地协调发展和运作。

三、主要工作业绩 1、开拓融资渠道

继续保持与工行、中行、平安、民生、中信、兴业及华能贵诚信托等金融机构的积极沟通，密切关注国家金融政策，并与\*\*建设、\*\*城建等大型企业建立战略合作意向。

2、项目推进情况

（1）

（2）

3、项目策划

（1）编写《河北\*\*\*项目及融资平台简介》；

（2）编写《\*\*\*关于赴北京与\*\*公司座谈情况的报告》；

（3）编写《河北省\*\*\*\*\*地块合作开发协议》；（5）编写《\*\*\*商住项目合作开发方案》；

（6）编写《\*\*\*地块房地产开发价值分析报告》；

（7）编写《\*\*\*开发改造项目可行性研究报告》；

（8）编写《\*\*\*项目情况报告》

（9）编写\*\*\*项目《销售包装策划建议方案》。4、公司及部门建设

（1）制定《投融资部工作流程图》、《投资决策流程图》。

（2）编写了《公司投融资发展探讨》，初步确定了公司业务框架，即把\*\*\*做为公司未来发展的支柱产业。

（5）编写了《公司金融服务业发展探讨》，对公司未来发展金融服务业业务初步探讨。

四、20\_年计划、展望

本着公司重点发展业务板块，为更好的完善公司整体业务结构，我部门明年将着力从发展\*\*业务开始，逐步涉足于金融服务行业，实现公司金融业务起步，为公司进一步做大金融服务业夯实基础，积累经验。

公司开展金融服务业可更好的服务石家庄金融发展及实体

经济，保证更好的完成政府交予的政治任务，符合《20\_-20\_河北省金融产业发展规划》及《河北省金融产业“十二五”发展规划》未来几年致力于合理规划河北省金融产业布局的总体要求。

公司计划发展\*\*\*、\*\*\*、\*\*\*等金融服务业，但由于对开展金融业务风险控制、监控考核、发展环境等方面了解的不足，急需建立、完善开展金融服务业的内部体系和管理结构，避免较大风险，积累行业经验。结合自身实际及河北省金融发展环境，经过斟酌比较，公司决定选择从担保行业开始，待取得一定成绩，形成一套投资、预算、监控、考核体系和管理模式之后，逐步发展其他金融业务。

公司将顺应金融行业发展规律，推动担保公司金融业务经营与管理实现专业化、规范化、市场化，着重秉承“规范、创新、协同”的经营管理理念，强化风险防控、创新管理方式，积极发挥与公司实业板块协同发展的优势，以优化企业机制、扩大企业规模、增强企业实力为重点工作目标，以预算、监控、考核为重要管理手段，在不断优化资产结构的同时，逐步提高担保公司的市场竞争力和影响力，努力打造值得信赖的金融品牌。

随着公司发展壮大，将逐步引进有实力及专业背景的股东，以提升公司商业价值，扩大公司规模，为建立资本、业务经营、人力资源可持续发展机制奠定基础，使公司逐步发展成为实力较强的专业担保机构。

未来经济又好又快发展将为金融产业发展提供新的空间。近几年，我省经济规模不断壮大，呈现增长较快、结构优化、效益提高的良好态势。今后一个时期，我省经济将保持10%左右的年均增长速度，人口将保持千分之六的年均增长率，企业融资将逐步走向多元化，规模迅速扩大，为金融产业发展提供巨大商机。

省金融生态环境改善为金融产业发展提供了广阔的前景。省委、省政府高度重视金融工作，把发展金融业放在突出的位臵，作为一个重要的主导产业来发展，打造新的经济增长极。在加强金融生态环境建设上，连续出台了一系列政策措施，强化诚信建设，化解金融风险，整顿和规范市场秩序，严厉打击各种逃废金融债务行为，为金融产业发展营造了良好的社会环境。2、继续推进其他方面工作

（1）加强信息收集，更为全面的掌握国家及地方针对房地产开发、开展金融服务的有关政策，准确把握投融资风向，提高项目策划水平，保障项目顺利实施。

（2）夯实既有融资基础，继续开拓新的融资渠道，加强对商业性银行、信托机构及战略投资者的沟通。

（3）拓宽融资渠道，探讨多种筹融资方式。如负债融资——利用银行长期信贷、短期融资、信托资金等方式筹集资金，发挥综合优势；资本融资——通过股权变现、引进战略投资者等方式扩大融资；项目融资——选择较好的投资项目，组建项目公司，利用新公司平台再融资等。

（4）对价值显著，操作性强的项目，加快上马速度，从点到面，通过项目实施，锻炼队伍，夯实业务网，为下一步开拓更多项目打下良好基础。

（5）对公司投资所持股权和存量资产进行分类处臵。一方面对于公司的良性资产进行合理处臵，租赁、承包以及抵押等方式进行合理增值利用，而对于非良性资产尽快处臵变现，以增加公司的现金流，为下一步公司资本运作奠定一定的资金基础。

投融资体制改革工作总结

为全面贯彻党的十六届三中全会精神，按照完善社会主义市场经济体制的要求，进一步转变政府职能，更大程度地发挥市场配置资源的基础作用，确立企业在投资活动中的主体地位，营造有利于各类投资主体公平、有序竞争的市场环境，促进投资要素的合理流动，保护投资者的合法权益，调动投资者的积极性，真正做到“该放的坚决放开，该管的真正管好”的目标，逐步建立起由出资人自主决策的投融资体制，主要做了以下几个方面的工作：

1、改革项目审批制度，变审批制为备案制。近年来，我们按照社会主义市场经济体制的要求，改革项目投资管理体制，对符合国家法律法规、符合国家产业政策，资源可以通过市场自行平衡的项目，实行谁投资、谁决策、谁收益、谁担风险的管理制度，由投资者自行决策，不再进行项目建议书、可行性研究、初步设计等审批，实行备案制。对少数重大建设项目和国家产业政策限制类的建设项目、关系国家经济安全、影响资源环境、影响产业发展布局的项目，只对相关重大问题进行核准，也不再进行审批。2、放宽民间投资领域。除国家明令禁止的领域外，其他投资领域对民间资金开放，出台了《关于促进城镇建设多元化投入的意见》，引导社会资金参与城市基础设施建设和

社会公用事业建设，改变城镇建设主要依靠政府投入的融资方式。发挥政府投资“四两拨千斤”作用，引导社会资金和外资投入城镇基础设施和社会公益事业。20\_年我市安排城镇建设项目11项，财政投入资金8780万元，带动其他社会资金15500万元。

3、完善政府投资管理体制。建立和完善了政府投资决策机制和监督制度，政府投资项目普遍执行了法人责任制、招投标制工程监理制等监督约束机制。

4、进一步转变政府职能，强化服务意识，提高服务质量。一是公开办事程序，将各项办事程序、办事制度打印成册，向社会公开。二是实行承诺服务，委主任张复兴在新闻媒体公开发布服务承诺，实行限时服务。三是实行首问负责制。四是在市行政服务中心设立服务窗口，为项目单位提供全方位优质服务。

投融资部工作总结和工作计划 8月份份工作总结

投融资部门8月份开展融资工作入下：1、通过与深圳市各商业银行联系合作建立客户渠道。8月10至16与深圳市发展银行总行营业部理财部门负责人深入跟进交流，我方去深发展营业部与其负责人友好座谈，之后几天带领其来我公司参观考察，双方达成长期合作的一致意愿，该部门负责人答应为我方介绍大额投资客户；17日至23日分别与深圳市农业银行保税区支行副行长、邮政储蓄银行购物公园电信大厦支行理财经理跟进交流，并达成合作融资意愿；24日至31日与华夏银行福田支行行长助理深入交流建立合作机制，并带领该行领导到我公司参观访问；与福建兴业银行八卦岭支行信贷部总经理建立合作机制。2与非银金融机构，担保公司、中间公司等机构开展合作建立合作渠道。8月10至31日期间我公司投融资部门还与深圳市泰骏投资担保有限公司副总经理、卓鹏担保公司董事长总经理、红岭创投副总业务人员等建立合作机制，并带领该公司相关人员来我公司参观考察。8月份共带领20余人次相关合作机构工作人员来我公司考察交流。8月份与深圳部分金融机构建立合作渠道，下一步是把我公司融资办法和信誉进一步宣传让客户和中间人深入了解并接受，进一步调动各行业的民间或官方资源为我融资部工作服务。

二9月上旬工作总结与下旬工作计划 9月上旬工作总结。

1、继续加强与银行和民间各机构的合作交流，1至6日，与深发展总行营业部理财负责人、兴业银行支行信贷部老总、邮政储蓄电信大厦支行理财经理电话沟通。并协助兴业银行等完成客户一笔业务交接。

2、中秋节期间通过中秋过节活动与深圳民间商会组织建立联系，开展合作。9月8至12日与15楼潮州商会、粤商商会组织建立联系，形成友好互动，并达成友好合作融资意向。

3、通过参加多种社交活动提升公司形象，增加融资渠道。9-12日通过参加深圳校友会等民间组织现有资源扩大公司宣传，提升公司信誉和形象。9月下旬工作计划：

1、14日至18日，巩固前期建立的银行和民间融资资源渠道，电话交流互动。 2、18至21日继续扩大银行和非银金融机构的合作交流。与中信银行卡中心、工商银行营业部等加强联系合作。

3、21日至30日大力发展民间融资渠道。与华宝证券公司项目部、各商会建立合作关系，拓展更广泛的民间口碑宣传渠道和融资考察渠道。加强与民间组织活动交流，在交流中提高公司形象和声誉，扩展融资资源。

首届新疆文化产业投融资培训工作总结

为贯彻党的十七届六中全会和自治区第八次党代会精神，落实\_、财政部、中国人民银行、文化部等九部委《关于金融支持文化产业振兴和发展繁荣的指导意见》，实现金融行业和文化产业的有效对接，解决文化产业及项目的融资难题，在文化部文化产业司的大力支持和帮助下，7月17日至18日，新疆首届文化产业投融资培训班在乌鲁木齐市举办，文化部文化产业司副巡视员施俊玲出席开班仪式，自治区文化厅厅长阿不力孜·阿不都热依木做了开班动员，来自各地、州、市文化行政部门和我区国家级、自治区级文化产业示范基地负责人、区内文化企业的负责人共一百余人参加了本次培训。培训班取得较好的培训效果，使学员学到了知识，提高了认识，增强了发展我区文化建设的信心和能力。现就本届培训班总结如下：

一、领导高度重视，组织工作到位。

20\_年，文化部下发通知，鼓励支持各地举办文化产业投融资专题培训班，并对符合条件的培训班给予支持。收到通知后，文化厅即主动争取，计划在新疆举办一期文化产业投融资业务培训班，并多次主动向文化部领导汇报我区举办培训班的条件和迫切性。文化部文化产业司及文化干部管理学院对新疆举办首届投融资培训班给予了大力支持和帮助，在了解到新疆产业工作经费紧张的情况下，及时下拨了培训经费，并协调了知名行业专家来疆授课，文化部文化产业司副巡视员施俊玲出席了开班仪式，并做了《文化产业投融资体系建设》的专题讲座。文化厅也高度重视本届培训班的举办，早早就下发通知，广泛动员各地、州、市

文化行政部门，要求各单位高度重视，选派干部及当地优秀文化企业代表积极参加此次培训班。文化厅作为培训班的具体承办单位，负责此次培训班具体方案的制定、场地布置及行程的安排，参训人员的信息采集，会务手册制作及接待等各项工作。为了保证此次培训班任务的圆满完成，整个培训、考察过程，产业处做到全程陪同、全程参与、全程服务，学员对培训班的周密安排和细致入微的服务予以肯定。

二、培训目标明确，重点突出，内容丰富。 本期培训班的主要内容是文化产业投融资专题，文化部文化产业司副巡视员施俊玲作了《文化产业投融资体系建设》的专题讲座，向学员们介绍了文化部文化产业投融资体系建设所取得的成绩存在的问题、政府部门建立健全文化产业投融资体系工作的重点方向、文化部所做的主要工作及对我区文化企业发展的建议等。此外，培训班还特邀到国家开发银行、中国人民财产保险公司总公司、中国工商银行新疆分行等单位的专家担任授课老师，讲授文化产业投融资政策、银行信贷、文化保险等方面的知识，培训班以专家授课和互动教学方式进行，本着理论联系实际的原则，着重文化与资本的有效结合，坚持做到课堂教学与社会实践相结合，系统学习与专题讲座相结合，保证了学习效果。在参观考察的文化产业示范基地和文化企业的安排上，本着示范交流的原则，安排了一个园区：七坊街文化创意产业集聚区，一个文化旅游企业：二道桥歌舞大剧院，让学员们实地了解了新疆创意产业发展现状和宴艺演出的基本运作情况。培训日程紧凑、授课内容丰富，培训班期间学员带着问题去学、去听、去看、去学，学员纷纷表示这种培训非常及时，专家讲解具有很强的针对性，教

学形灵活、效果好，在开阔眼界，提高认识的同时，给人以深刻启发。大家表示一定要把所学的理论知识运用到实践中，带到工作中，努力推动新疆文化产业的发展。

三、主要收获

（一）学到了新知识。短短两天时间，学员们先后学到了文化产业投融资政策、银行信贷、文化保险等方面的知识。使学员学到了许多平时在书本上和工作中接触较少的的新知识和现代思维观念，从而进一步丰富了理论素养，完善了知识结构，也找到了差距与不足，对做好今后的工作，起到了重要的促进作用。

（二）提高了新认识。通过培训，认真学习落实\_等九部委《关于金融支持文化产业和发展繁荣的指导意见》，以现代文化引领，适应新时期文化工作新要求，通过对我国产业文化投融资环境、投融资政策的分析与学习，帮助大家掌握如何实现金融资本与文化产业的有效对接，提升文化管理部门和企业的实际工作能力，从而进一步推动我区文化产业健康有序的发展，实现金融行业和文化产业的有效对接，解决文化产业项目融资难题。

四、几点建议

本次培训班在各方面的共同努力下，取得了良好的效果。总结、分析本次培训工作，结合广大学员的建议和意见，对今后进一步做好文化产业的工作提如下建议：

（一）积极争取文化部、自治区党委、人民政府的支持，多举办各种形式的文化产业培训班，通过本届培训班的举办，我们发现，很多基层文化行政部门工作人员，对文化产业概念模糊，认识不清，迫切需要各种类型的专业培训，使他们转变观念，适应新时期，新形势下文化产业工作的需要。

（二）搞活投融资机制，加快文化产业和金融资本的有效对接。影响文化产业开发进程的主要原因是资金不足，必须大力创新投融资机制，大力拓宽文化产业投融资渠道。一方面政府应发挥主导作用，积极争取国家的投入；另一方面要大力招商引资，引导金融单位及社会资金投入开发，大胆开展资本运作，实现资本与资源的最佳结合，通过以资本促进文化产业，用文化产业传播现代文化，把我区文化产业做大做强。

公司投融资20\_计划

鞋城建设发展公司投融资部工作职责

投融资管理中心08年总结

投融资策划总结

投融资部夏威夷项目组20\_年10月工作总结·tz

**县融资平台整合工作总结16**

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xx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、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。

新的一年，坚持以提高自身专业素养为中心，把握新机遇、迎接新挑战、面临新问题、克服新困难、谱写新篇章。

**县融资平台整合工作总结17**

尊敬的公司领导：

我于20xx年X月X日进入公司，至今X个月试用期已满，根据公司的规章制度，现申请转为公司正式员工。

根据公司的需要，目前担任财务部融资专员工作，在这两个月的时间里，在领导的悉心指导下，在同事的大力配合下，顺利完成了领导分配的各项工作：

1. 协助筹融资主管做好贷款相应的准备工作，为完成农行“XXX” 亿授信合作项目的各种贷款准备资料，如公司相关资质证件、XXX项目土地使用证、建筑施工，工程许可证等报送银行。

2.完成公司银行贷款的贷后日常工作，如提供公司相关财务报表等相关资料给合作银行。

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，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.开设各种银行资金账户，如工行、交行、建行按揭保证金账户， 农行借款专用账户等。

5.安排的其他工作。

虽然之前有过几年的工作经验，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，因此对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。

领导的悉心关照和同事的热情帮助鼓励激励了我，和XX总的几次关心帮助谈话，让我收获颇丰并明确了努力方向，张XX和彭XX在业务上的悉心指导让我很快的融入了工作角色，熟悉并掌握集团公司的账务处理、熟悉了各个融资项目所需资料、流程、如何与相关业务联系等。 当然随着工作的不断深入，难免出现会出现一些处理问题考虑不够周全，言谈举止，处理问题经验有待提高，在此，我要特地感谢领导和同事对我的指引和帮助，感谢对我工作中出现的失误的提醒和指正。在今后的工作和生活中，必须广泛汲取融资沟通经验，提高做事的计划性，工作之前做好充分准备，努力提高工作效率，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仁和人。

这是我的第X份工作，这两个月来我学到了很多，收获了很多；能够加入XXX公司这个融洽的大家庭，我深深地感到骄傲和自豪，也更加迫切的希望以一名正式员工的身份在这里工作， 在此我提出转正申请，以期为公司的发展尽自己的一份力量，和公司一起创造美好未来，恳请领导批准！

申请人：XXX

20xx-X-X

**县融资平台整合工作总结18**

按照集团公司“捂紧钱袋子”、“过紧日子”的工作要求，投资部在总结近几年投资项目管理经验的基础上，充分发挥人员专业优势，将投资审备工作大幅前移，协助企业做好项目前期研究，严控风险，审慎决策。投资总额自20\_年起逐年下降，投资节奏明显放缓。

20\_年，投资部研究审核各出资企业国内外投资项目17个，其中予以审核上会通过的1个，备案的2个，建议暂缓的1个，给予工作建议和回复的13个。

**县融资平台整合工作总结19**

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

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！