# 融资租赁平台建设工作总结(汇总35篇)

来源：网络 作者：风吟鸟唱 更新时间：2024-06-02

*融资租赁平台建设工作总结120xx年公司在县委、县府的关心\*\*下，在县\*\*\*直接\*\*和指导下，公司坚持诚实守信，\*\*风险的经营原则，积极、稳妥地开展工作，充分发挥融资担保杠杆作用，有力地解决和缓解了我县中小企业、个体经营者的生产、经营资金的...*

**融资租赁平台建设工作总结1**

20xx年公司在县委、县府的关心\*\*下，在县\*\*\*直接\*\*和指导下，公司坚持诚实守信，\*\*风险的经营原则，积极、稳妥地开展工作，充分发挥融资担保杠杆作用，有力地解决和缓解了我县中小企业、个体经营者的生产、经营资金的困难，大力\*\*了我县中小企业的发展，取得了较好的社会效益。

>一：担保业务及资产经营情况

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\*\*，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。

3、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\*\*\*\*15笔，金额1200余万元，已通过\*\*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1、2万元。

>二、主要工作开展情况：

1、努力拓展担保业务，最大程度缓解企业融资难问题

作为国有控股的\*\*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\*\*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\*\*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\*\*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\*\*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\*\*企业发展，另一方面\*\*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\*\*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\*\*\*\*，建立了担保\*\*委员会，从源头上有效\*\*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\*\*监管。

>三、存在的问题

1、注册资本金较小

随着我县中小企业规模的不断发展，对资金的需求也逾来逾大，而金融部门对单户贷款企业只能按照担保公司注册资本的10%发放担保贷款，因此根据我公司目前5000万元的注册资本单笔贷款只能达到500万元，远远不能满足我县中型企业的资金需求。

2、担保业务收费比例低

按照\*\*\*\*担保业务收费比例不得高于银行贷款利率的50%，由于我公司为\*\*性的担保公司，不以盈利为经营目的，因此我公司目前收费比例仅为1、2%-1、8%，公司盈利能力不强。

3、担保贷款业务风险存在

20xx年县\*\*为\*\*我县银丰国际商业中心的建设，通过\*\*协调由我公司向华祥集团公司提供工程款履约支付及借款担保，截至目前我公司为银丰国际商业中心（华祥集团公司）工程款履约担保代偿及贷款担保累计代偿900余万元，绵阳新华建筑公司对我公司已通过司法程序要求我公司承担担保责任，并通过法律\*\*对我公司在银行开设的帐户进行了查封冻结，虽然我公司通过协调目前\*\*暂时对银行帐户解冻，但担保人目前履行债务责任的能力较弱，公司担保责任依然存在。

>四、下一步工作打算及建议

1、请求\*\*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\*\*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\*\*。

按照“利益共享，风险共担”的经营原则，着力建立公\*，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\*\*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，\*\*的联系通过多种\*\*措施积极催收已逾期担保贷款，力争将赔偿损失降到最低。

**融资租赁平台建设工作总结2**

20XX年，我们在公司领导的指导与大力支持下，按照公司的`工作要求，本着“您的满意，是我们永远的追求”的租赁服务宗旨，“以人为本，以客为尊，以诚为源，以质为先”的公司觉中，我在新的岗位上结束了一年的工作，现总结如下：在领导和全体同志的关怀、帮助、支持下，充分发挥岗位职能，不断改进工作方法，提高工作效率，以“服从领导、团结同志、认真学习、扎实工作”为准则，始终坚持高标准、严要求，始终把“安全第一”放在首位。严格执行，坚决杜绝习惯性违章。较好地完成了各项工作任务。我始终把学习放在重要位置，努力在提高自身综合素质上下功夫。

>一、一年来的工作表现

(一)强化形象，提高自身素质。为做好班组基础工作，我坚持严格要求自己，注重以身作则，以诚待人，一是爱岗敬业讲奉献。我正确认识自身的工作和价值，正确处理苦与乐，得与失、个人利益和集体利益的关系，坚持甘于奉献、诚实敬业，二是锤炼技能讲提高。经过一年的学习和锻炼，细心学习他人长处，改掉自己不足，并虚心向领导、和同事请教，在不断学习和探索中使自己在工作上有所提高。负责文明安全开车，刚入职的司机要接受路线和客户要求的培训。做到能和客户的沟通，对客户我们的要求是安全，准时，形象好。所以在工作尽可能要把车开稳，把车辆做到干净无异味，让所有的客户对我们留下最好的印象。

(二)严于律已，不断加强作风建设。一年来我对自身严格要求，始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则，始终把作风建设的重点放在严谨、细致、扎实、求实脚踏实地埋头苦干上。在工作中，以制度、纪律规范自己的一切言行，严格遵守各项规章制度，尊重领导，团结同志，谦虚谨慎，不断改进工作作风；坚持做到也同事沟通，不会计较干得多，干得少，只希望把所有工作圆满完成。

(三)要求提高公司车辆亮香净水准，协助领导完成相关行政工作，作为公司行政管理人员的我在最初阶段还是有一点困难，在自身不断努力和学习下有了不少提升和一套管理制度。要求公司司机，出车回来后首先要对自己车做好亮香净，在检查车况，车身，和是否要定期保养工作。我又在亮香净这方面做了定期和不定期检查，检查结果是和月度奖金挂钩，通过定期检查，司机就会在日常工作中养成良好习惯，不定期抽查是检查管理的一个手段，促进和提升大家的动力。

>二、工作中的不足与今后的努力方向

一年来的工作虽然取得了一定的成绩，但也存在一些不足，主要是管理程度还不够严，学习、技术上还不够努力，和有经验的同事比较还有一定差距，在今后工作中，我一定认真总结经验，克服不足，努力把工作做得更好。及时提出合理化建议和解决办法供领导参考。

总之，一年来，我做了一定的工作，也取得了一些成绩，但距领导和同志们的要求还有不少的差距：工作创新意识不强，创造性开展不够。在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，以对工作高度负责的态度，脚踏实地，尽职尽责地做好各项工作。多关心同事，团结班组所有成员共同努力工作，不辜负领导和同志们对我的期望。

**融资租赁平台建设工作总结3**

20xx年眨眼间已临近尾声，首先感谢所有\*\*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\*\*和帮助的同事们，年终之际，将这一年的工作情况向各位\*\*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\*\*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\*\*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\*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；\*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\*\*审阅。

同时，积极配合康巴什区化债\*\*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\*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\*\*的正确\*\*下，在相关部门大力\*\*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\*\*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\*\*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\*和国家的方针\*\*，进一步提高了自己的思想认识水\*和\*\*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\*，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\*\*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\*\*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\*\*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\*\*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\*\*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\*\*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\*\*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）“\*\*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\*\*民海疫苗产业化项目分别向\*\*市工业促进局、工信部、\*\*市\*申请大额贷款贴息。由于民海公司注册地址在\*\*，贷款银行在异地和民海公司由于还处于建设期，不符合\*补贴要求的“经营情况良好”的硬件条件，在第一次申请中被\*相关部门确定为“贷款贴息不予\*\*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\*高层\*\*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，\*\*缓解公司未来两年的资金压力；同时以此为切入口，打开\*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\*\*得到落实

一年来，我按照公司要求，认真贯彻执行公司规章\*\*，结合工作实际，尽职尽责。一是坚持讲原则、讲大局，用事业\*\*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\*\*执行。我坚持把严格要求、严格教育、严格管理、严格\*\*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\*\*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\*\*问题。

过去的一年，融资部工作取得的成绩来之不易，是公司\*\*\*\*\*\*和坚强\*\*的结果，是兄弟部门大力\*\*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\*\*和同事们的\*\*、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\*\*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。

**融资租赁平台建设工作总结4**

我国融资租赁业发展的现状

(一)与世界发达国家之间的差距我国融资租赁业起步较晚，与国外相比，租赁交易额、租赁市场渗透率及其对GDP的贡献等方面都存在较大的差距(见表1)。我国融资租赁行业发展水平与世界发达国家相比差距较大，但融资租赁行业又是促进固定资产投资和中小企业技术升级的有利工具，不尽快解决行业发展面临的诸多实际问题，特别是尽快完善融资租赁法制建设，无疑将影响融资租赁业在推进盘活国有资产、优化资源配置、刺激企业技术升级改造、提高企业技术水平、促进中小企业发展、引导消费、增加就业等诸多方面发挥的积极作用。加快融资租赁行业发展对我国国民经济的持续健康发展具有重要意义。(二)我国现阶段融资租赁业发展的状况我国的融资租赁业务是由\_先生在改革开放之初从国外引进的，1981年4月，中国第一家融资租赁公司———中国东方租赁公司成立，标志着我国现代租赁业的开始。30多年来，中国融资租赁业的发展道路并不顺遂，其中经历了快速发展阶段(1981年至1987年)、行业整顿及法制建设阶段(1988年至20\_年)、重新振作阶段(20\_年至今)。我国融资租赁业经过“十一五”期间以来的快速发展，已成为我国现代服务业的新兴领域和重要组成部分，在社会融资结构中所占比重不断扩大，对扩大内需、带动出口、促进经济发展等发挥了重要作用(见表2)。预计在“十二五”期间中国融资租赁业仍将保持快速发展的势头，到20\_年，全国融资租赁业务总量将超过2万亿元，融资租赁业将成为银行信贷和证券融资的一个重要补充，形成一个新的稳定的资金供应体系。融资租赁业的快速发展与中央各部门及各地方政府的扶持是分不开的。自20\_年起，商务部会同国家\_连续开展了9批内资融资租赁试点工作，并于20\_年将外资融资租赁公司的审批权下放到省市区商务委和部级开发区，以促进外资融资租赁公司的发展。在“十二五”时期，融资租赁业这一集融资与融物、贸易与技术更新于一体的新型非银行金融业务越来越受到中央各部门的重视，20\_年初颁布的《\_中央\_关于加快水利改革发展的决定》提出将“探索发展大型水利设备设施的融资租赁业务”，首次将“融资租赁”一词写入中央一号文件。20\_年12月15日商务部《商务部关于“十二五”期间促进融资租赁业发展的指导意见》，提出“十二五”时期将创新融资租赁业经营模式，优化融资租赁业发展布局，拓宽企业融资渠道，进一步促进融资租赁业的发展。在中央有关部门日益重视融资租赁业的发展，并出台促进政策的同时，上海浦东新区、昆明市、武汉市等各地方政府为发展金融产业、促进当地经济发展，相继出台了一系列关于促进融资租赁业发展的政策措施。如天津市，自20\_年\_《关于推进天津滨海新区开发开放有关问题的意见》，将滨海新区发展上升为国家战略后，天津市金融终于迎来了前所未有的发展契机，而发展“融资租赁业”则被视为其追赶北京、上海金融中心建设的差异化全新定位。融资租赁业的快速发展对滨海新区以及天津市的经济建设起到了巨大的推动作用，20\_年天津市滨海新区GDP总量超过上海的浦东新区。在天津市“自费闹革命”的过程中，融资租赁业被认为是其经济快速发展的“助推器”，通过融资租赁成功地嫁接了银行资本，盘活了政府资产;通过积极运作天津市地铁、节能减排、污水处理等项目，有效地解决了财政资金不足的问题。天津通过先行先试，现已成为中国融资租赁业发展的前沿阵地。为了将天津建成全国性金融中心，天津市将融资租赁业作为发展金融产业的三项重点工程之一。其做法主要有以下几个方面:1．加强对融资租赁市场的培育和政策支持。天津市在全国率先制定、出台了《关于促进我市租赁业发展的意见》，这个文件在融资租赁企业设立方面、租赁公司融资、项目营销及一系列财政、税收优惠政策方面都给予了大力支持。2．加强行业管理、规范市场行为。成立了政府导向的天津市租赁行业协会，充分发挥协会的桥梁纽带功能，及时反映租赁行业的诉求，建立和完善行业自律管理约束机制，制定行业规范和职业道德准则，维护公平竞争环境，切实履行好服务企业的宗旨，为租赁行业的发展提供咨询和管理培训等服务。3．利用滨海新区先行先试的优势，争取国家政策支持。如对天津市设立的融资租赁公司运作的所有权转移给境外企业的融资租赁船舶出口实行增值税免税、退税;允许金融租赁公司在保税地区设立融资租赁项目公司;滨海新区法院审理融资租赁案件先行先试政策。天津市经济与融资租赁相互促进、共同发展的伴生关系对于江西经济建设具有重要的借鉴意义。

江西融资租赁业发展现状的思考及应对措施

江西省融资租赁业的发展与全国其他地区的发展是同步的，但经过近几年的发展，江西省的融资租赁业的发展远远落后于融资租赁业发展较快的地区。截至目前，在江西省注册的融资租赁法人机构仅有2家，其中一家去年底才刚刚完成公司注册。真正在长期运营的只有一家，其注册资金只有8000万元，长期面临注册资本金少、自身融资困难、外部发展环境不明朗等问题的困扰，无法充分发挥其作为促进中小企业融资、解决政府重大项目建设资金短缺融资平台的作用。江西省委省政府在“十二五”规划中明确提出全力支持南昌加快发展，把南昌打造成带动全省发展的核心增长极，全力支持南昌重大产业项目建设，促进南昌加快形成3个千亿元、5个500亿元制造业集群。省委、省政府的重大决策为江西省融资租赁业发展提供了广阔的舞台。充分发挥融资租赁盘活固定资产、嫁接金融资本的作用，更好地促进全省融资租赁业的发展，服务经济建设，结合江西省的实际情况，现提出如下应对措施。(一)加大宣传力度，营造良好的市场氛围融资租赁不仅仅是一种解决资金问题的方式和手段，更是一种盘活固定资产、有效税收筹划、降低资产负债率、嫁接银行资本的媒介和渠道。为提高融资租赁的市场认知度，应营造适合融资租赁业发展的市场氛围:一是加大管理部门培训力度，提高驾驭现代金融工具的能力。二是发挥新闻媒体作用，提高融资租赁社会认知度。通过电视、报纸、网络等媒介，加大对融资租赁的宣传力度，使更多的企业熟悉、了解融资租赁这一金融工具。为提高企业运用融资租赁调节财务报表、盘活固定资产、解决资金瓶颈，实现资产保值、增值的意识和能力奠定坚实的社会基础。三是加强理论研究，为融资租赁发展提供指导。鼓励党校及相关大专院校开设融资租赁相关课程或开展专项研究，为提高融资租赁相关政策、理论研究水平，着力培养融资租赁行业发展所需的专业人才奠定坚实的理论和人才基础。鼓励融资租赁行业利用协会、论坛、研讨等多种形式，归纳总结全省融资租赁的经验做法，指导融资租赁的不断发展。(二)统一规划，加强领导，推动融资租赁业健康发展为加强统筹管理和规划，全面推动融资租赁业快速发展，一是落实融资租赁组织管理机构，如在省政府金融办设立融资租赁业务小组，负责反映、协调和推动解决融资租赁业发展中遇到的困难和问题，积极配合融资租赁企业梳理与省商务厅、各级工商行政管理及财税部门的关系，并研究制定有针对性的政策措施，促进融资租赁的健康发展。二是把融资租赁作为实施“十二五”规划的重要手段。明确“十二五”期间融资租赁业的发展规划和主要任务，将融资租赁公司作为支撑省重大项目、重点工程有效实施的重要融资平台之一，通过与信托、银行等金融机构的合作、开展同业联合租赁等方式，有效嫁接银行和其他社会资金。三是加强省内租赁公司业务发展的规划指导。发挥省\_的组织推动作用，提高租赁公司对国有企业租赁业务的渗透度，提升融资租赁的社会影响，推动省内融资租赁业向规模化、集群化方向发展。(三)加大政策扶持力度，为融资租赁业营造宽松发展环境借鉴天津、上海等地的做法，由省政府制定出台推动融资租赁业发展的政策和指导意见，推动融资租赁业的快速发展。支持和鼓励江铜、新钢、江钨等省内大型国有企业，鄱阳湖生态经济区建设有关项目通过融资租赁的方式融通资金;支持政府部门通过融资租赁的方式解决新建供水、供电、污水处理项目中的资金问题;支持政府部门以融资租赁为媒介，以售后回租的方式盘活市政基础设施等存量资产和沉淀资金。在引进人才方面，制定引进融资租赁人才方面的优惠政策，鼓励企业大力引进具有专业知识、专业技能，尤其是拥有融资租赁经验的人才。对于引进的高端融资租赁人才给予补贴和奖励。在财税政策方面，明确通过融资租赁方式进行的固定资产购置纳入增值税抵扣范围，印花税予以优惠，技术改造和技术升级的予以一定额度的税收抵免。允许融资租赁公司发生的风险损失在所得税前扣除。(四)明确融资租赁地位，完善租赁物权属管理体系首先，要明确融资租赁公司作为准金融机构的定位，将融资租赁公司纳入省政府金融办统筹管理的范围中，并逐步放开对融资租赁公司的经营限制。其次，要完善租赁物权属管理体系:一是依法明晰权属和办理权证，规范行政机关、企事业单位的资产管理，明确产权、物权、债权、股权等权属关系，并办理相关权证。二是依法办理租赁物权属凭证。有关部门需根据融资租赁公司的相关申请，及时办理租赁物的权属变更、转移、转让手续并发放相关证明。三是建立融资租赁合同下租赁物权属状态的管理制度。从事融资租赁活动的租赁公司须在中国人民银行征信中心下的融资租赁登记公示系统办理融资租赁合同登记，将融资租赁合同中的租赁物权属状态公示;各金融机构及其他权利人在办理相关资产抵押、质押等业务时需登陆融资租赁登记公示系统查询有关标的物的权属状态;承租人未经出租人许可不得将已在融资租赁登记公示系统登记的租赁物进行质押、抵押、转让、转租、投资入股等处置，也不得将租赁物转让给其他人。(五)充分借助鄱阳湖生态经济区建设上升为国家战略的机遇，实现江西省融资租赁业的试水破题如对省内设立的融资租赁公司运作的所有权转移给境外企业的融资租赁船舶出口实行增值税免税、退税;允许企业通过融资租赁方式引入固定资产时，可正常抵扣增值税进项税额;在设备符合减免进口关税的条件下，将租赁公司纳入享受关税优惠政策的范围内，同时准予承租人以自身的特定减免税设备向租赁公司办理售后回租业务，设备可继续享受原有税收优惠政策等。通过鄱阳湖生态经济区的优势，争取更多的国家支持，力争政策引导，使江西发展成为中部地区融资租赁的中心区域之一，推进省内经济的快速开展。总之，融资租赁业的发展对江西经济建设具有巨大的促进和推动作用，特别是在江西省经济建设各项事业蓬勃发展、全面落实进位赶超的今天，正视差距，迎头赶上，快速推动江西融资租赁业的发展具有十分重要的现实意义和战略意义。在江西省委、省政府的推动下，江西省融资租赁业必将迎来发展的春天，融资租赁业的发展也必将有效推动江西省经济进步，为实现科学发展、进位赶超、绿色崛起的战略目标，为江西经济的腾飞作出积极的贡献。

**融资租赁平台建设工作总结5**

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\*\*、省、市\*委、\*\*的坚强\*\*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。\*\*\*\*在肯定“十一五”成果的同时确定了“十三五”规划的三大联动\*\*：“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\*台必将紧密围绕\*\*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\*\*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\*\*、\*\*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\*\*、\*\*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\*\*体系，结合自身特色针对运作机制、业务流程，风险\*\*，行政、人力资源等五大\*\*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\*\*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，\*\*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\*\*。

>二、创新思路，积极\*\*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\*\*。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\*\*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\*\*\*\*，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\*\*

按照市\*\*“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\*\*一个新的台阶，更好的保障了资金安全，将风险防控措施提\*\*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。

——融资担保公司工作总结菁选

融资担保公司工作总结(汇编4篇)

**融资租赁平台建设工作总结6**

20XX年即将过去，在忙碌的工作中不觉到了年末，该好好梳理总结今年的得失，为下步工作理清思路，明确目标，找出原因，使自己在来年工作中，学习中，思想中认识，发挥优点，弥补不足，不断提高，认真落实总公司总体工作目标，在企业内部进一步深化企业管理，转变经营理念，积极拓宽外部市场，扩大经营规模，使企业在激烈的市场竞争中，站稳脚。

>一、今年公司的经营方针；

今年公司在经营过程中，公司新的领导班子提出互利共赢的经营方针，联合了几家大规模的租赁公司作为今年乃至今后的合作伙伴，通过周转材料的外调以全力满足公司重点工程及各项目部的需求，以确保公司的工程、项目的正常施工及顺利竣工；今年公司外调周转材料200多万吨，顶丝6000多套，在起重建筑机械设备中，公司通过优质的服务，过硬的技术，全体员工在工作中的努力，赢得了市场，得到公司各项目的认可，通过外来建筑机械挂靠不断扩大市场，增强设备的周转利用率，以满足市场的要求，公司将各项经济技术指标进行分解，落实到部门、班组和个人，明确责任、制定奖罚办法。千斤重担众人挑。同时提高全体员工的成本意识，加强成本管理，通过一系列的努力，截止目前共完成租赁收入 万元，上交税金 万元，上交总公司管理费 万元，资金站用费 工资、各项基金及福利 万元。在企业内部进一步深化企业管理，转变经营理念，积极拓宽外部市场，扩展经营，使企业在激烈的市场竞争中，站稳脚，并能不断发展。

>二、公司在成本控制方面；

1、对周转材料进出场认真严格把关，对于周转材料钢管有残次、缺陷的进行折扣，将残次部位切割修复利用，通过焊修对接将废料修复成—1米的钢管进行重复周转使用，在钢模板收料上制定了严格的标准，在收料过程中严格按照标准执行，公司领导为了降低修复成本，钢模板修复所用的修复材料全是各项目、工地废弃的钢筋头、钢板条以及报废的钢模板，通过修复从而达到重复周转使用。

2、在起重机械方面，公司领导严格要求员工每天应认真做到做好日常维护保养工作，以确保施工设备的正常运转，在维护工作中所更换的液压油、齿轮油、钢丝绳等材料将回收再利用，用于吊篮、龙门架、钢模板上，从而大幅度降低了成本，大幅度增加周转利用率。

3、在员工工资方面，实行计件工资制。公司制定的周转材料、机械设备检查表，通过每月严格的检查制定员工工资；此举充分调动了员工工作积极性。

>三、公司在安全生产和技术培训方面；分公司认真贯彻“安全第一，预防为主”的安全生产方针，使广大职工掌握必要的安全知识和安全技能，提高职工安全生产意识和自我保护能力，从而有效地保护劳动合法权益，促进公司安全生产水平的提高和公司业务的持续、快速、健康的发展。

安全生产这个问题看来是老生常谈，却是公司日常管理中不容忽视的问题，若出现工伤事故，一方面员工需要承受心理和生理上的巨大痛苦，另一方面影响公司正常的生产经营和工作秩序，给公司造成无法估量的经济损失，可谓是有 百害而无一利，所以安全生产意识必须引起大家的高度重视。

安全生产包括两方面的内容：一是通过安全教育，技能培训，严格操作规程来保证员工的人身安全；二是通过设备保障，事故预警系统来确保生产的安全；结合公司的实际情况，公司员工在生产作业中必须注意以下几点：

1、 统一思想，提高认识

安全生产是公司里的一件大事，作为公司的一员，应该明白如果不注意这个问题将会给与你相关的工作带来什么不良的影响，造成怎样的后果，工伤事故只是一瞬间的事，必须高度重视。

2、 落实责任，紧密配合（安全生产，人人有责） 班组管理人员作为公司最基层的管理干部，应对本班组的安全生产承担管理责任，发现不安全因素及时排出，若有员工违反操作规程一定要严加惩处，绝不给不安全因素留一丝漏洞。对于安全工作做的好的班组，公司进行奖励，对于安全工作做的不够好的班组将进行限期整改并适当处罚。班出现工伤事故，班组领导人有不可推卸的管理责任，必须接受行政及经济处罚。

3、 发现问题，持续改进

对于在生产经营过程中出现的各种安全因素一定要分析原因，针对具体问题提出可行方案，选择最佳方案。

分公司通过冬季停工时间，经常组织公司员工学习安全理论知识，安全操作规程，安全操作技能、劳动保护知识、消防等知识；不断加强员工的安全意识，增强员工安全操作技能，使员工的安全意识警钟长鸣。

>四、职工队伍建设精神文明建设情况；

**融资租赁平台建设工作总结7**

时光荏苒，一回眸，已是三月之久矣。想昨日之略带青涩，今日之一步步接近成熟，感谢曹经理的指导、帮助，感谢许总的信任，也感谢同事们的\*\*。

企业的价值在于实现经济利益的同时贡献社会，员工的价值在于脚踏实地的做事，勤于手，思于脑，身体力行，为公司创造岗位价值，然后实现个人的成长与发展。我亦是如此。

企业发展部>证券专员的职责在于做好证券事务\*\*的助手角色。以上市公司信息披露为核心，会前撰写材料，做到及时、准确、完整。会中作好记录。会后进行整理，撰写递交给深圳证券交易所相关材料，并请部门\*\*审阅。然后对三会材料整理归档，使之条理清晰，查阅方便。外借有记录，归还有痕迹。

投资者关系管理是一家上市公司与外界交流的窗口，及时更新、维护是我的职责。接听投资者电话，回答一些的问题，使偏好型、中立型投资者的对我们公司的信心进一步增强，使保守型投资者认识我们企业，逐渐建立起对我们公司的信心，这是我在做的，也是我以后要做的更好的。

有一日，曹经理在八楼办公，我在九楼，一位投资者打来电话，情绪激动，口气带着抱怨：“你公司股票这段时间股价下行的幅度大于大盘指数和同行业大多数其他上市公司股票下跌幅度，我仔细分了原因就出现在-你们公司大股东增持股份后，违背了 ‘大股东增持股份后 6 个月内不得减持 ’的规定，大股东\*\*减持，造成了股价下行，造成了投资者的亏损，我要向有关单位检举这种违法行为 ”。我随即记下了他的问题和他的依据，答复道：“此事情有些重大，我会请示\*\*后会尽快给您回复的”，搁下电话，我打开电脑，在交易软件上去核实他所谓的依据，几月份增持，几月份减持，一核实，发现他说的的确“对”，网上查阅相关法律法规确也有这样的规定。可是症结就出现增持股份是指-通过 集中竞价或者大宗交易等方式 买入公司股票，而年度利润转增股份不属于增持行为。交易软件上的增持正好是年度转增股份导致股东“增持”这一现象的，所以\*\*就无从谈起。我把查询结果请示了曹经理，经理确认不属于\*\*后，我电话答复了这位投资人，也感谢他对公司的关注，顺便告诉他公司生产经营稳定。而且今年年度净利润同比预增“30%-50%”。一场“风波”就这样\*息了，这样的处事态度来源于：曹经理一直教导我的做事的时候一定要求实、认真。

企业是行业里面一分子，企业的发展脱离不开行业背景，国家经济背景，全球经济的大环境。行业分析有利于公司知晓外界同行业的发展动态，为\*\*的制定提供一些参考。每月一份行业分析报告是我的责任。供自己一份绵薄之力，只为对公司有些许参考之用。最近公司再融资的一些资料也有我行业分析的影子。

\*\*变化的跟踪一般在行业分析中得到体现。

三个月不长，参与过这期间三会资料的撰写、记录、财务报表的局部审核；行业分析报告；公司网站投资者关系栏目的\*\*上传；再融资资料的部分整理，三会资料的复印、整理、装订等。还有经理安排的临时性工作。

XX月XX日（星期五）下午，由证券公司的研究员和私募基金公司的研究员组成的机构投资者队伍一行20多人来我们公司调研，董事会秘书许总和公司董事长曾总热情地接待了他们，我负责做好会议记录。会前我布置好会场：鲜花、水，资料。待宾客一落座，我则请每一位外来的与会者填写了《保密承诺书》，会议中我认真的记录着。许总向参会者问候了几句之后，开始了公司业务的介绍，随后介绍了再融资的募投项目，第三部分是回答与会者的问题。会间许总未带稿件，谈话娓娓道来，如若诸葛亮稳坐大军帐，一切公司“军务”如数家珍，滔滔不绝。回答\*\*也是多数问题张口即来，少数问题稍做思考，即可回答。这些足见许总对公司的财务、经营计划、管理等的熟悉，连我这个年轻人都顿生敬佩之感。第四部分是许总引领与会者参观了公司一楼的产品展厅，热情洋溢的介绍了公司荣誉以及产品等。参观结束后，我则送与会者上车离开。

我踏实肯干，肯学\*\*进。工作日下班后有些时日义务加班，周六、日义务加班整理资料、撰写材料（如机构投资者见面会记录）等。我本布衣，不求闻达于公司，只求胜任于岗位、为公司发展贡献自己的绵薄之力。

**融资租赁平台建设工作总结8**

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\*\*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\*\*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\*\*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、\*\*临时交办工作和配合其他同事工作情况。

对\*\*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，\*\*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\*\*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\*\*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，\*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\*\*，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\*，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，\*\*银行新增借款已达\*\*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\*\*元，其中上半年高达\*\*，而下半年已经开始紧缩新增借款仅\*\*，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\*的工资增长可能已经箭在弦\*\*。\*出于\*\*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\*\*，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\*\*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\*\*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\*\*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”。

**融资租赁平台建设工作总结9**

20xx年，在公司经营\*\*的正确\*\*下，在相关部门大力\*\*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\*\*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\*\*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\*和国家的方针\*\*，进一步提高了自己的思想认识水\*和\*\*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\*，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\*\*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\*\*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\*\*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\*\*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\_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\*\*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(详见附件一：20xx年、20xx年融资授信情况统计表)。

(二)“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\*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\*补贴要求的“经营情况良好”的硬件条件，在第一次申请中被\*相关部门确定为“贷款贴息不予\*\*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\*高层\*\*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，12月29日已经先期到账xx万元，\*\*缓解公司未来两年的资金压力;同时以此为切入口，打开\*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\*\*得到落实

一年来，我按照公司要求，认真贯彻执行公司规章\*\*，结合工作实际，尽职尽责。一是坚持讲原则、讲大局，用事业\*\*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\*\*执行。我坚持把严格要求、严格教育、严格管理、严格\*\*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\*\*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\*\*问题。

过去的一年，融资部工作取得的成绩来之不易，是公司\*\*\*\*\*\*和坚强\*\*的结果，是兄弟部门大力\*\*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\*\*和同事们的\*\*、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\*\*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。

**融资租赁平台建设工作总结10**

20xx年，我紧紧围绕我县的工作要点，按照县委县\*的要求，勤思考，早起步，密切联系城建、土地、水利、财政、审计、税务等部门，努力完成各项工作任务。同时，我也从中学习了相关部门的业务基本知识，拓宽了视野，业务素质得到了很大的提高，各项工作取得了阶段性成绩。一、认真履行职责，积极开展工作

（一）加强学习，加强修养，自身素质不断提高。

我把学习作为工作和生活中的一项重要内容，通过报

纸、杂志、书籍、网络、电视等途径，坚持不懈的认真学习。一是养成学\*\*惯，终身学习，终身受益，贵在坚持。二是把握学习重点，强化\*\*理论学习，\*的基本路线方针\*\*学习，特别是\*的\*精神，提高\*\*鉴别力，在思想上牢牢把握正确的\*\*方向。三要强化业务学习，结合自身所从事的工作，学习了财务管理、金融投资、土地资源管理、土地出让条例、城市建筑规划、工程管理、公司法、合同法等相关的法律法规、\*\*程序等专业知识，不做业务操作规程的门外汉。

（二）拓宽思路，勤于思考，做业务工作的明白人。

在单位\*\*的带领下，在周围同事的团结努力下，今年我们按照县\*的项目规划要求，早起步、早谋划，密切关注宏观\*\*和信贷\*\*动态变化，精心策划融资项目，努力完成融资任务，扩大融资渠道和额度，满足了我县城市建设项目融资的基本需求。

1、加紧与各相关部门的联系，保证银行所需项目申报资料的及时准确。在信贷管理\*\*严格\*\*的情况下，银行对公司准入条件相应的提高，公司逐步推进申贷方式和融资策略，认真研究适合公司职能的融资方案，合理配置资源，最大限度增加经营性项目比重，使申报贷款项目由纯公益性为主向经营性项目为主转变，贷款信用结构由依靠财政兜底向资产收益质抵押转变。

2、积极与银行衔接，抓紧落实各项融资资金。为防范\*\*变化，公司积极落实已获审批的信贷额度，千方百计落实融资资金。一是全力落实已批银行贷款的放款工作，根据建设进度和资金需求及时向银行申请用款；二是积极参与筹措项目资本金，认真落实\*承诺事项，确保项目融资工作\*稳有序进行。三是与水利、住建等部门联系沟通，积极向银行提交下一年项目计划，确保融资项目的连续性。

3、及时完善账务，建立健全财务手续。作为财务出纳，我始终把工作的重点放在严谨、细致、扎实、求实上，公司每笔账务收支从资金审批、支付证明材料审核、\*\*审批到最后支付都必需严格依据公司财务管理办法和项目资金管理办\*\*理，严格执行现金管理和结算\*\*，定期向会计核对现金与帐目，发现金额不符，做到及时汇报，及时处理。

（三）内强素质，外塑形象，效能作风明显改进。勤于律己，树立良好形象。一要强化法治观念。对法律法规要心存敬畏之心，做到\*\*\*事、有据可依。二要强化作风建设。加强责任和服务意识，严格要求自己，提高\*\*敏锐性。三要强化道德建设。加强公德意识，自觉遵守社会公德，积极参与公益事业，多为社会做贡献，激发活力，始终保持奋发进取的激情，创造“想干事、愿干事、肯干事”的工作氛围。

二、及时总结不足，明确今后努力方向

一年来的工作虽然取得了一定的成绩，但也存在一些不足，主要是思想\*\*程度还不够，学习、业务上还不够，有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。针对以上问题，今后的努力方向是：

一是要勤于思考，拓宽工作思路。清晰的工作思路，富于条理的工作摆布，往往使我们干起工作来少走弯路，取得事半功倍的效果。事前多思考，培养清晰的工作思路；经常换位思考，培养\*\*思维，把工作干到点子上，提升工作水准；善于调研思考，培养创新思维。要善于从表象发现问题、提炼问题，更要善于思索解决对策，创新解决问题的工作思路，从而给自己的工作提高效率。

二是勤于实践，培养工作能力。实践出真知，只有通过实践锻炼，才能不断丰富工作经验，切实提升实际工作能力。既要加强学习，博览群书，不断积累，在向书本学习的同时注意收集各类信息，广泛汲取各种“营养”。又要珍惜多岗位锻炼机会，提升综合工作能力，勇于面对艰苦岗位锻炼，提升解决复杂问题的能力。

三是敢于直面难题，做到不怕不躲，能够迎难而上，勇于承担难点工作，主动找事干，逐渐提高解决复杂问题的能力，使自己能够\*\*担负起难点工作，较好地应对复杂局面。

**融资租赁平台建设工作总结11**

一年来，租赁分公司深入贯彻实业公司重点工作会议精神，以经济效益为中心，以安全生产为保证，以创新管理为手段，结合集团对工程机械实行的“租用分离”原则，在创新租赁模式、提高经营能力、保障安全运营等方面狠下功夫，全力保障市级机关、企事业单位公务出行和集团在建项目需要。现就本年度工作做以下总结。

>一、抓经营创新，实现市场竞争能力不断提升

为配合集团发展战略目标，租赁分公司在对xx市区周边工程机械设备租赁市场行情询价工作和项目建设需要的基础上，先后公开组织了2次工程机械设备及工程车辆竞选工作，为集团旗下各项目部提供工程机械设备，满足其建设需要，助力集团主营业务发展。为规范集团旗下各项目用工，旗下人力资源公司与xx职业技术学院旗下全资子公司商谈，已达成意向共同拓展集团旗下人力资源服务。通过积极拓展一系列新兴业务，解决公司目前汽车租赁板块瓶颈，努力提升企业竞争实力。

>二、抓策略调整，实现企业社会效益稳步提升

首先，根据去年跨转任务和车改方案的实际情况，我们从年初开始，对汽车租赁业务采取稳步推进的策略。公司认真落实集团部署，采取市场化运营方式，始终担负起xx的重大使命，为xx单位出行做好车辆保障服务工作。根据机关事务管理局要求，对xx交回的xx辆车，我司协助机关事务管理局对车辆资料进行移交，车辆也暂时停驶封存。根据xx指示，完成了对xx的整体移交工作。

>三、抓责任落实，实现企业安全工作持续推进

分公司认真完善“管业务必须管安全、管生产经营必须管安全”的责任体系，进一步明确各岗位安全生产责任，组织员工特别是驾驶员、工程机械操作手进行安全教育培训xx次，对停车场等重点场所不定期安全隐患排查xx次，新增办公区域安全消防灭火设施x套，为机械操作人员购置安全帽xx顶、反光背心xx件，为稀浆封层车添置方实木用于阻拦和防止滑行，制作“扫黑除恶”等安全宣传栏、横幅等x张，通过采取以上有力措施进行隐患排查和治理整改，保证了安全稳定的生产经营局面。

>四、抓风险防控，实现企业健康稳定良性发展

在确定重要岗位和主要风险点的基础上，通过明确岗位职能职责，对重要岗位、重要环节廉洁风险点制定相应防控措施，构建廉洁防控机制，对已有的相关工作制度，按照廉洁风险防控要求进一步补充和完善，对没有建立的制度及时补充，从源头上防治腐败领域，切实做到风险定到岗、制度建到岗、责任落到人。

**融资租赁平台建设工作总结12**

我司根据船舶航区和季节变化对船舶安全造成威胁的特点，结合各船舶的实际情况，着力抓了南海季节的强风、雾季安全、防台、防汛工作，制定了《关于做好20xx年防台工作通知》，拟定了一系列的安全防范措施。雾季期间，公司海务、机务和安全主管经常深入船舶生产一线，了解船舶生产情况，检查各种导航设备的技术状态和驾驶员对雷达等设备的操作技能，以及船员遵守制度、雾航规定等情况；台风到来前，按上级有关防台文件指示要求，召开了防台动员和部署工作会议，对防台安全工作做了认真研究和统一部署，成立了以总经理为组长的防台安全工作小组，各船舶也相应成立了以船长为组长的防台安全工作小组，并对船舶防台设备进行全面的检查，配足各种防台设备，发现问题及时就地采取措施整改。防台期间，防台工作领导小组用MHF和手机在办公室二十四小时值班，及时了解船舶位置、当地风力、海况和船舶防台动态。今年台风季节由于我司做到“早动员、早准备、早部署、早行动”，而且加强与气象台、港口、海事等部门的密切联系，及时掌握台风动态，认真落实防台各项措施，确保了我司船舶的防台安全。

**融资租赁平台建设工作总结13**

时光荏苒，岁月飞逝，不知不觉间已逐渐离我们远去，崭新的正快步向我们走来。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\*\*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\*\*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\*\*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”。

**融资租赁平台建设工作总结14**

20xx年是我们公司开展业务的第一年，一年来我们“以优质服务为中心，防范风险为根本，提高20xx年是我们公司开展业务的第一年，一年来我们“以优质服务为中心，防范风险为根本，提高效益为目的，\*\*服务中小企业，努力打造信用浙江”的经营理念。全体员工齐心协力，努力工作，共办理担保业务264笔，担保金额12940万元，累计担保金额15538万元，取得了社会效益和经济效益双丰收。

>一、20xx年主要工作

1、加强内部管理，健全\*\*机构。

作为新组建的公司，一切都得从头开始，而加强内部管理，建章立制，是公司规范经营，稳健发展的基础，因此我们首先从基础工作入手。一是单独设立业务经营部，配备了专业\*\*人员；二是参照兄弟担保机构的经验，制定了各类业务资料；三是制定了业务操作规定，风险防范措施和各岗位职责；四是配备了电脑、打印机、传真机等硬件设施。明确了网络操作员，确保信息畅通，及时上报业务经营情况。

2、加强学习，努力提高业务水\*。

担保是高风险行业，对于从业人员除了要有较高的.风险意识以外，还必须要有丰富的业务知识和实际业务操作能力。因此，我们非常重视自身的学习。我们一方面从书本上学，自学和集中学相结合，认真学习财政金融相关\*\*。学习、了解有关部委的\*\*，及时掌握经济领域的新动向。积极参加业务培训，提高业务技能。另一方面向兄弟担保公司学习，学习他们的工作经验为我所用。

3、以诚为本，努力为企业服务。

我们以“热情、及时、高效、双赢”为公司的服务理念，在实际工作中能急企业所急，想企业所想，只要企业找到我们，需要我们的担保，我们总是及时地进行\*\*，尽快作出答复，主动与银行沟通，帮助企业解决资金困难。

4、加强保前\*\*核实，严把风险关。

担保是一项高风险行业，如不加以防范，就会造成损失。因此对待每一担保，我们都严把风险关，不搞人情担保，认真做好客户保前外部信用信息的\*\*，对企业的生产经营情况、财务状况、还款能力进行认真评估，避免大额代偿赔付的发生。

>二、几点体会

1、防范风险，讲求一个实字。防范和\*\*风险是担保业务安身立命之本，是为中小企业服务和公司自身发展的前提，担保业是高风险行业，只有切实防范和\*\*风险才能更好的为中小企业服务。而要有效的防范风险，必须讲求一个实字，只有把工作做实做深做细，才能有效防范风险。

2、开拓业务，讲求一个稳字。作为一家担保企业，要担负起为中小企业服务的重任，必须要大力开拓业务。但由于担保公司本身的特殊性，又不能急于求成，必须讲求一个稳字，只有稳健经营，才能可持续发展。

3、服务企业，讲求一个诚字。担保企业既是高风险行业，也是服务行业，既然是服务行业，那么就要讲求一个诚字，诚心诚意的为中小企业服务，要急企业所急，想企业所想，努力为他们排扰解难，只有这样才能密切企、保关系，达到双赢的目的。

>三、几点建议

1、对担保企业要加强培训，特别是如何把握受保企业的经营风险方面多讲案例，多实地考察。

2、企业没有权证的反担保资产到\*\*\*\*\*\*登记困难，一旦出现风险，担保公司的利益难以得到法律保护。如何解决这一问题，需要探讨，需要对策办法。

>四、20xx年工作思路

1、加强与合作银行沟通，争取提高原有担保放大倍数，同时积极与其他银行联系，以增加新的合作银行。

2、积极开拓创新业务，增加担保种类，更好的为中小企业服务，为缓解中小企业融资作出应有的贡献。

3、加强内部管理，建立完善考核体系，提高员工主观能动性，提高工作效率和服务水\*。

**融资租赁平台建设工作总结15**

回顾公司20xx年上半年来的工作，在我委及\*\*的关心帮助下，国资物业租赁公司\*\*\*\*和全体员工经过不懈的努力，实现了年初预定的上半年的工作目标，并使得工作任务有条不紊的进行。

20xx年上半年我公司有效的完善了各项工作的规章\*\*，并积极配合完成了我委所提出的各项学习性的工作，再此基础上我公司\*\*的物业管理培训工作一并完成了培训考试，其次我公司的重点工作则为尚都世贸大厦的建设，经上半年的工程建设，尚都世贸大厦已完成防雷装置设计的评估，建筑垃圾、工程渣土处置证的办理以及桩基施工许可证的办理工作，施工合同完成备案手续，主体招标工作也于20xx年3月26日完成，20xx年6月16日，主体安监备案工作完成。现质量备案、消防备案及主体施工开工证等相关手续正在办理当中。尚都世贸大厦工程项目于20xx年2月9日正式入场施工，现支护桩，深搅桩已施工完毕，东西两侧边坡加固完成，高压旋喷桩施工完毕。第一道锚杆施工张拉完毕，第二层锚杆施工也已初步完成。第一步、第二步开槽工作已完成，6月20日支护桩桩头剔除完毕，冠梁钢筋于6月30日安装完毕，挡阻墙垒砌、降水井施工及第三步开槽等工作已完成。

依据我公司的实际情况，我公司下半年的工作重点依旧放在尚都世贸大厦的建设，后续工程建设将进行CFG桩施工及主体工程施工建设工作。在以后施工过程中，我们将通过优化方案，尽量实现多个作业面交叉作业，以期实现尽量抢回工期的目标。

**融资租赁平台建设工作总结16**

在企业指导思想上，坚持以\*理论和“\*”重要思想，深入贯彻落实科学发展观，在市\*的统一指挥下，根据《市打击严重犯罪和整治社会治安突出问题专项行动公共安全及道路交通安全整治工作方案》下达给交通运输企业的具体任务，发动公司各从业人员，积极开展和支持参与专项整治工作，加大力度，着力解决公司在经营中存在的突出问题和薄弱环节，为党的胜利召开创造了和谐稳定的社会环境。

公司高度重视此次专项行动，一是加强组织领导，把此项工作摆在突出位置，精心部署，狠抓落实。形成了齐抓共管，各负其责的工作格局，确保了专项行动深入扎实开展。二是按照统一部署要求，以“大事不出、中事不出、力争小事也不出”为工作目标，结合自身工作职能，制定了切实可行的具体措施，逐级分解任务、落实责任到位。

**融资租赁平台建设工作总结17**

20xx年公司认真贯彻执行国家实施积极的财政\*\*和稳健的货币\*\*，围绕\*\*、市\*提出的“三争两建一跨越”奋斗目标，本着“立足于稳，稳中求优”的工作思路，主动适应经济金融形势新变化，顺应企业融资担保需求，积极实践“三大行动”，以推进中小企业快速发展为己任，以激活银企关系、企业融资难题为重点，以创新担保运作机制，完善担保服务功能为核心，不断增强担保内在活力，努力提升担保经营质效。20xx年的工作主要突出在以下六个方面：

一、优化担保结构

1.法人治理结构。依据《公司章程》规定，\_月\_日召开了公司\*\*选举会议，选举产生了新的董事、监事、董事长、监事会\*，组建了\*\*\*公司股东会、董事会和监事会，构建了符合现代企业\*\*要求的基本框架，建立了决策权、执行权、\*\*权，既相互\*\*又相互配合，有效制衡的运作机制，提高了公司市场化运作程度;

2.股权结构。按照股权相对集中和结构合理原则，对原有股东进行分类归并，实行股权重组，增大了担保吸纳资本空间，壮大了担保发展实力;

3.人员结构。公司结合担保行业特点，适应担保管理需要，采取考试和考核相结合方式，坚持品质第一，专业优先的用人原则，择优聘用了七名具有担保相关专业职称和一定从业经历的业务骨干，充实了担保岗位，同时对所有在岗员工进行集中培训，提高了业务人员综合素质，增强了公司员工的凝聚力和战斗力;

4.管理结构。一是合理设置部门，明确岗位职责，保证工作相互协调，管理顺畅;二是理顺管理关系，确定公司管理级次，做到权责分明，责权一致;三是细化管理\*\*，实施公司\*\*对于管理过程全覆盖，促使管理结构间的\*\*\*\*，堵塞担保管理漏洞。

二、增进银保合作

1.发展合作伙伴。20xx年，公司以建立银保互信共赢机制为切入点，密切同金融机构开展多层次的沟通和交流，增大担保的融合力和吸引力，强化了双方合作意愿;

2.扩大合作规模。公司以提升信用等级为突破口，利用公司获得省示范单位形成的品牌优势，吸引了省级金融机构对公司的极大关注，取得了省级行的担保入围资格，并在合作规模和放大比例上给予了重点\*\*，担保授信额度达到\_亿元;

3.拓宽合作范围。根据中小企业融资量小，期限短，效率高的特点，适应银行信贷结构调整和信贷产品变化，由单一的流动资金贷款担保向多品种和品种组合延伸，如贷款担保、票据担保、贸易融资担保、工程履约担保、企业十企业法人贷款担保等，实现银保业务品种对接，服务领域趋同;

4.疏通合作渠道。公司同银行建立业务人员信息互通和高管人员工作互访机制，在\*等互利原则下，共推深度合作;减少合作分歧，消除合作障碍，逐步实现银行见保即贷，放贷提速，达到了“四同”，即\*\*同步、审批同步、合同同步、资金同步。

三、规范担保操作

1.担保操作\*\*化。公司结合担保业务实际，修改并完善一系列担保业务规章\*\*，如业务受理\*\*、担保\*\*\*\*、风险评估\*\*、担保评审\*\*等，以\*\*来规范担保流程，以\*\*来细分担保环节，以\*\*来明确\*\*评估要点，以\*\*来健全议事规则，在各项\*\*的约束下，全体员工自律地去执行，确保了业务办理程序顺畅;

2.担保受理公开化。公司设立担保咨询电话和开通信息交流\*台，并公开担保基本条件，增加担保业务的透明度，实现与企业零距离接触，让企业及时准备相关担保材料，力求企业\*\*合规经营，关注企业的成长性和税收贡献，实行信用一票否决，做到担保入口从严，防止“病从口入”;

3.担保\*\*具体化。业务人员深入企业实地\*\*，必须拟订担保\*\*方案，认真执行“双人\*\*，实地查看，真实反映”原则，选择

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！