

最新小学语文读写活动教案设计(通用5篇)

在现代社会中，人们面临着各种各样的任务和目标，如学习、工作、生活等。为了更好地实现这些目标，我们需要制定计划。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

融资工作的目标和计划 餐饮项目融资工作计划书篇一

西餐：

- 1、高档餐厅：讲究品位和档次。价格高。适合高收入人士。
- 2、快餐店，如麦当劳，肯得基等。适合青少年消费。

中餐：

- 1、酒店：以规模经营取胜。
- 2、小酒店：以特色招牌菜取胜。
- 3、连锁快餐店：以连锁规模经营取胜。
- 4、大排档：以价廉物美，随意取胜，如果在激烈竞争的市场中寻得立足之地？“卖”点很重要。

中国传统食品“粥”为主要产品的系列产品虽然知道的人多，但经营得好的不多。既是盲点，也是卖点。只要有好的产品和好的经营方式，就能在市场上大行其道。取得很好的效益。

“粥”字典解释：稀饭。一种用粮食或粮食加其他东西煮成

的半流质食物。食粥是中国人一种传统的饮食习惯。已有数千年历史。是人们的主要饮食之一。特别是佛门弟子的主要食物。灾荒之年朝廷和官富之家搭“粥”棚赈灾说明了“粥”对于生存的重要。随着时代变迁，人们不仅要吃好，还要吃巧。现代研究表明：食“粥”更有保健，美容食疗等功效。应用药粥是摄生自养，简单易行的最好方法。至今“粥”仍是全国甚为流传的食物之一。如北方的小米粥，玉米粥；某的艇仔粥及弟粥更是流传海外，风行东南亚。其效用除一般饮食外，还可以作为预防疾病，治疗疾病，养生美容，由于种种原因，如方式分散，品种单一，营销方式不对，形成不了产业经营。我们正是看准机会，挖掘整理，搜集选择了几百种实用粥谱，推出《禾口一粥》系列产品满足市场需求。经调查研究表明，这是一个投资风险小，用途广泛，本小利大，市场前景可观，回报率高的产业之一。

二、市场研究及竞争状况

目前人们对粥的认识还局限于一般的状态，品种单一，常见的白粥配咸菜，八宝粥。红豆粥小米粥，皮蛋粥等少量品种，且对效用宣传极少，销售方式也陈旧，尚无专门粥店和相应的营销网络，市场缺口很大，无明显的竞争。普通粥仅能充饥填肚价低利少，人们选择性强。而我们推出的是具有食疗保健，美容益寿为一体的几百种绿色环保产品。卖点：不是稀饭，是健康！仅把粥作为一般食品的观念早已过时，它的积极意义在于帮助人们提高生活质量恢复自尊和自信，满足人们心理上的需求，使消费者从中获得价值和满足。同时在别人还未醒悟之前抢先一步找出消费者潜在的需求替他们制造出来，抢占商机。

三、消费者研究

1、对象：一般消费者，重点：婴幼儿，学生，老人，孕产妇，病人。

2、主要益处：营养，卫生，口感好，保健，食疗。

3、主要场合：早餐：经济实惠，营养的早点。配合干点销售。正餐：除以上作用外，重点是医院，学校。夜宵：给吃夜宵的顾客提供休闲场地及营养有味的食品。（给夜间的的士司机提供优质服务也是不可小看的机会）

4、重要性：病人，学生，老人需要营养；免除自己熬粥的烦恼及购买原，配料不便；更有安全感，卫生营养，功效多。高档粥的补品功效使有身份的人有高人一等的感觉。维护健康，省时，省力，使消费者有占便宜的感觉。

融资工作的目标和计划 餐饮项目融资工作计划书篇二

一、工作思路

我镇县农村信用合作联社组建农商行及清收不良贷款工作总的思路是：一是“明确一个目标”，今年9月20日之前，全面完成谭家山镇信用社不良贷款清收和函证任务。二是“突出二个重点”，即做好不良贷款清收和组建农商行的募股两项工作。三是“把握三个时间节点”。即今年9月30日为清产核资基准日、10月向中国银行业监督管理委员会提出筹建申请、12月实现农商行挂牌营业三个时间节点。四是“确保四个到位”，即做到宣传、组织、不良贷款清收、清算核资四个到位。

二、工作举措

1. 高度重视，积极宣传，营造浓厚氛围

2. 加强领导，强化保障

为加强对此项工作的领导，我镇成立了党委书记为顾问，镇

长为组长，纪委、财政所、法庭、派出所、工商所、信用社等为成员单位的领导小组。并在每个管区成立了清收工作组，明确了组长和成员，确保人员、经费到位。

3、明确工作任务，形成工作合力

明确了今年清收不良贷款工作任务、清收时间，并对国有、集体和个人等六种类别的不良贷款群体各明确了牵头领导、牵头单位和责任单位，确保9月20日前完成清收任务，确保每一户每一笔不良贷款都有管理和清收责任人。同时，要求各部门按照镇政府的统一安排部署，加强协调配合，认真抓好落实，形成工作合力，确保清算核资按进度完成，确保农商行按期筹建成功。

县农村信用合作联社组建农商行和清收不良贷款是一项艰巨的工作，我镇将全力以赴，严格要求，切实履行工作职责，以高度负责的态度，认真、扎实、高效开展信用社改制和不良贷款清收工作。

一、目标任务完成情况：

截止20xx年12月底，我社各项存款余额为万元，较年初净增万元，完成年计划任务的%；全年xxx乐卡发行张，完成年计划的%；各项贷款余额为万元，全年下降万元；贷款五级分类不良余额为万元，全年净降万元，完成年计划的%；全年实现利息收入4万元，完成年度计划的%；票据置换贷款收回万元，完成年度计划的%。

二、主要工作措施：

融资工作的目标和计划 餐饮项目融资工作计划书篇三

上半年已经过去了，迎来了下半年，为了更好的完成工作，

为此为下半年作一工作总结，本文是关于餐饮部下半年工作计划，仅供大家阅读参考。

下半年工作计划

中餐厅

- 1、和厨房配合做好美食节、珑宫风味餐厅的推广工作，通过美食节维系老客户，发展新客户。树立良好的口碑(中餐厅计划推出四季养生菜)。
- 2、利用技能大赛培养点菜员，发展和挖掘员工的销售能力，提高餐厅的收益，对有工作能力的员工重点培养。
- 3、制定客人奖励计划，对老客户消费给予奖励。鼓励老客户的回头消费，增加更多的有效客户。
- 4、鼓励全员销售，给酒店带来生意的员工根据消费比例提奖。
- 6、菜品成本率的控制，由厨师长制订归类出高利润低成本的菜品并为全体员工培训，是餐厅的收入利益最大化。

宴会厅

- 1、加强对于宴会帮工服务和管理工作，提高宴会的服务质量。
- 2、稳定现有人员，招募新人，加强培训、检查，督导力度，使其尽快达到酒店和部门的要求。
- 3、积极配合销售人员的工作。

西餐厅

- 1、下半年西餐厅主要推出各种冷餐会、自助餐、茶歇等以增加营业收入，在七八九月份可推出沙滩婚礼西式自助、公司

聚会等。十月份沙滩餐厅结束营业之后在西餐厅推出海鲜火锅。在服务营销上，节假日餐厅进行布置，可以烘托气氛，也可提升品位，使客人产生好感。收集客人的反馈意见，及时将我们的产品做出调整，按照促销计划，提前一个月做方案并作出总结。

2、为了更好的完成经营工作，加强对员工的培训，做到理论结合实际，加大实操培训次数，提高培训质量，确保服务质量稳步提升。管理人员的执行力度，做到有布置，有检查，有反馈！

日韩餐厅

(一)经营

(二)管理

(三)人员

(四)培训

结合部门特点，进行厅面与厨房的互动培训，从菜品的制作到整个服务流程的全面实践培训，检验员工的技能与应变能力，已达到培训的目的。

酒水部

1. 根据经营情况分析，酒吧消费主体还是住店的一线二线客人，对品牌产品的认知度比较高，部门下半年将在产品上适当进行调整，结合现在热卖的合根达斯冰淇淋进行产品研发。

5. 适时推出几款有特色的节假日活动方案 6. 继续加强部门节能降耗的意识。

管事部

- 1、加强本部门的各项管理工作，认真完成总监、经理的工作安排。
- 2、工作中多注意员工的言行，发现问题及时沟通解决，避免不必要的错误的发生。
- 3、招聘挑选员工。
- 4、制定有效的培训计划并认真执行并考核。

餐饮部将坚定信心，不断追求创新与卓越，真正让默契协作成为餐饮部的凝聚力，让创新求胜成为我们的生命力，让酒店独有的品牌文化成为我们的核心竞争力，来开创我们20xx年的辉煌。

感谢各部门对餐饮部的支持，餐饮部将以打造精品服务团队为目的，创造和谐团队为己任，营造团队互助的氛围，提升服务品质，完成各项管理指标继续努力。

以上为餐饮部20xx年下半年经营管理计划，有不当之处请领导予以指正。

融资工作的目标和计划 餐饮项目融资工作计划书篇四

融资计划书目录

- 一、公司介绍
- 二、项目分析
- 三、市场分析
- 四、管理团队

五、财务计划

六、融资方案的设计

七、摘要

一、公司介绍

1、公司简介

主要内容包括公司成立的时间、注册资本金、公司宗旨与战略、主要产品等，这方面的介绍是有必要的，它可以使人们了解你公司的历史和团队。

2、公司现状

在此将您公司的资本结构、净资产、总资产、年报或者其他有助于投资者认识你的公司的有关参考资料附上。如果是私营公司还应将前几年经过审计的财务报告以附件形式提供。如果经过审计请注明审计会计师事务所，如果未经审计也请注明。

3、股东实力

股东的背景也会对投资者产生重要的影响。如果股东中有大的企业，或者公司本身就属于大型集团，那么对融资会产生很多好处。如果大股东能提供某种担保则更好。

4、历史业绩

对于开发企业而言，以前做过什么项目，经营业绩如何，都是要特别说明的地方，如果一个企业的开发经验丰富，那么对于其执行能力就会得到承认。

5、资信程度

把银行提供的资信证明，工商、税务等部门评定的各种奖励，或者其他取得的荣誉，都可以写进去，而且要把相关资料作为附件列入。最好有证明的人员。

6、董事会决议

对于需要融资的项目，必须经过公司决策层的同意。这样才更加强了融资的可信程度，而不是戏言。

二、项目分析

1、项目的基本情况

位置、占地面积、建筑面积、物业类型、工程进度等，都是房地产开发的基本情况，需要在报告中指出。

2、项目来历

项目来历是指项目的来龙去脉，项目的上家是谁，怎么得到的项目，是否有遗留问题，是如何解决的等情况。

3、证件状况文件

项目是否有土地证、用地规划许可证、项目规划许可证、开工证和销售许可证等五证的情况。需要复印件。

4、资金投入

自有资金的数额、投入的比例、其他资金来源及所占比例、建筑商垫资情况、预计收到预售款等情况等，方便了解项目的资金状况。

5、市场定位

指项目的市场定位，包括项目的物业类型、档次、项目的目

标客户群等

6、建造的过程和保证

项目的建筑安装过程，如何得到保障可以如期完工。而不会耽误工期，不会导致项目无法按期交付使用。

三、市场分析

1、地方宏观经济分析

房地产是一个区域性的市场，受到地方经济的影响比较大。而表征一个地区的经济发展的指标等数据和经济发展的定性说明等需在本部分体现。

2、房地产市场的分析

房地产市场的分析比较复杂，而且说明起来可繁可简。简单说需要定性分析本地区房地产市场的发展，平均价格，各种类型房地产的目标客户群等。复杂些说明则需要的时间数轴上表征价格的走势波动，但是，因为很多地区没有进行常规的价格跟踪，所以，严格数据的分析很难完成，但是可以通过典型项目的分析来代替。

3、竞争对手和可比较案例

分析现有的几个类似项目的规划、价格、销售进度、目标客户群等，同时，也需要罗列一些未来可能进入市场竞争的对手项目情况，以及未来的市场供应量等情况。

4、未来市场预测及影响因素

未来的市场预测很难预料，但是可以通过市场的周期的方法和重点因素分析法等分析方法做出预测。

四、管理团队

1、人员构成

公司主要团队的组成人员的名单，工作的经历和特点。如果一个团队有足够多经验丰富的人员，则会对投资的安全有很大的保障。

2、组织结构

企业内部的部门设置、内部的人员关系、公司文化等都可以进行说明。

3、管理规范性

管理制度，管理结构等的评价。可以由专门的管理顾问公司来评价和说明。

4、重大事项

对于企业产生重要影响的需要说明的事项。

五、 财务计划

一个好的财务计划，对于评估项目所需资金非常关键，如果财务计划准备的不好，会给投资者以企业管理者缺乏经验的印象，降低对企业的评价。本部分一般包括对投资计划的财务假设，以及对未来现金流量表、资产负债表、损益表的预测。资金的来源和运用等内容。

其中，对于企业自有资金比例和流动性要求较高。

六、融资方案的设计

1、融资方式

(1) 股权融资方式(注：股权和债权方式是两种最主要的方式，但是，还有很多不是某一种方式所能解决的，而是几种方式在不同的时间段的组合。这部分是解决问题的关键，是否能够取得资金，关键在于是否能够通过融资方案解决各方的利益分配关系。)

方式：融资方式将以融资方(包括项目在内)的股权进行抵押借款

这种投资方式是指投资人将风险资本投资于拥有能产生较高收益项目的公司，协助融资人快速成长，在一定时间内通过管理者回购等方式撤出投资，取得高额投资回报的一种投资方式。

操作步骤：签订风险投资协议书

a□对融资方的债务债权进行核查确认

b□签订风险投资协议书：确定股权比例、确定退出时间、确定管理者回购方式、确定再融资资金数量及时间、确定管理上的监控方式、确定协助义务。

c□在有关管理部门办理登记手续

(2) 债权融资方式

方式：投融资双方签定借款合同进行融资，确定相应固定利率和收回贷款的期限。

(3) 债转股的融资方式

投融资双方开始以借贷关系进行融资，投资方在借贷期间内或借贷期结束时，按相应的比例折算成相应的股份。

(4) 房地产信托融资

(5) 多种融资方式的组合

在不同的时间阶段用不同的融资方式。在项目的初级阶段主要以股权融资方式为主，因为对融资方来说这个阶段的资产负债情况不会有很大的压力；在中后期阶段可以运用股权、债权方式，这个阶段融资方对整个项目有了明确的预期，在债务的偿还上有明确的预期。

2、 融资期限和价格

3、 风险分析(任何投资都存在风险，所以应该说明项目存在的主要风险是什么，如何克服这些风险。)

对投资融资双方有可能的风险存在作出判断。

a□投资方的投资资金及收益风险在项目无法启动的情况下将一直独立承担投资资金成本，及追加资金成本。

b□投资方不能有效监控好管理者的经营从而产生新的债务而产生的连带风险。

c□破产风险

d□融资者对投资者的信用没有得到确定而产生无法回购的风险

e□融资者为掌控全局经营，在回购时利益出让增加风险。

f□融资者提前回购而付出的资金成本风险。

风险化解方案

b□投资方对融资方的项目进程进行监控，并按照进程需要分批进行投资款的专款专用。

c□投资方对融资方的相关项目所签订的合同进行核审后，评估其付款和还款能力。

d□资方审核融资方的还款计划可行性，一旦确定后将按还款计划回款。

4、退出机制(绝大多数的投资都不是为了自用，而是是为了获利，因此都涉及到退出机制问题，所以，需要在此说明投资者可能的退出时间和退出方式。)

a□股权方式融资的退出

项目进行中投资方退出；

b□债权方式融资退出

项目进行中投资方退出，可以用违约今的形式控制；

项目完成投资方退出，按时还本付息；

5、抵押和保证

在涉及到投资安全的时候，投资者最关心的是如何保障投资的安全。而最有效的安全措施就是抵押，或者信誉卓著的公司保证。

6、对房地产行业不熟悉的客户，需要提供操作的细节，即如何保证投资项目是可行的。

七、摘要

长篇的融资报告是提供给有融资意向的客户来认真读的，而对于在接触客户的初期阶段，仅需要提供报告摘要就可以了。报告摘要是对融资报告的高度浓缩，因此，言简意赅就非常重要。

融资工作的目标和计划 餐饮项目融资工作计划书篇五

?1、公债或国库券这样的政府债券是由^v发行的债券，它的利息享受免税待遇；而由各级地方政府机构如市、县、镇等发行的债券就称为地方政府债券。

?2、金融债券是由银行和非银行金融机构(保险公司、证券公司等)发行的债券。金融债券票面利率通常高于国债，但低于公司债券。金融债券面向机构投资者发行，在银行间债券市场交易，个人投资者无法购买和交易。

?3、企业债券是由^v部门所属机构、国有独资企业或国有控股企业发行的债券，发债资金的用途主要限制在固定资产投资和技术革新改造方面，并与政府部门审批的项目直接相联。

?4、公司债券是由股份有限公司或有限责任公司发行的债券。公司债券票面利率高于国债和金融债券。公司债券具有风险性较大、收益率较高特点。

?5、可转换公司债券(简称可转债)是由上市公司发行的，在发行时标明发行价格、利率、偿还或转换期限，债券持有人有权到期赎回或按照规定的期限和价格将其转换为发行人普通股票的债务性证券，其利率通常低于不可转换债券。可转换债券持有人在一定期限内，在一定条件下，可将持有的债券转换成一定数量的普通股股份，它是一种介乎于股票和债券二者之间的混合型金融工具。发行可转换债券应由^v证

券管理部门批准，发行公司应同时具备发行公司债券和发行股票的条件。

?6、分离交易可转债是一种附认股权证的公司债，就是认股权证加公司债券的组合产品，由于发行时，权证和债券组合在一起，而上市后，分离式可转债又自动拆分为公司债券和认股权证，在两个不同的市场上交易，因此也称分离式可转债。可分离为纯债和认股权证两部分，赋予了上市公司一次发行两次融资的机会。分离交易债与普通可转债的本质区别在于债券与期权可分离交易，分离可转债不设重设和赎回条款。普通可转债中的认股权一般是与债券同步到期的，而按《上市公司证券发行管理办法》中规定：分离交易可转债“认股权证的存续期间不超过公司债券的期限，自发行结束之日起不少于六个月”。

?7、短期融资券是由企业发行的无担保短期本票，是指企业依照《短期融资券管理办法》的条件和程序在银行间债券市场发行和交易并约定在一定期限内还本付息的有价证券，是企业筹措短期（1年以内）资金的直接融资方式。短期融资券的种类：（1）按发行方式分为经纪人代销的融资券和直接销售的融资券；（2）按发行人的不同分为金融企业的融资券和非金融企业的融资券；（3）按融资券的发行和流通范围分为国内融资券和国际融资券。一般只有实力雄厚、资信程度很高的大企业才有资格发行短期融资券，短期融资券的发行还必须符合《短期融资券管理办法》中规定的发行条件。

?8、中期票据是一种经监管当局一次注册批准后、在注册期限内连续发行的公募形式的债务证券，其本质是一种3-5年期的中期企业债券。它的最大特点在于发行人和投资者可以自由协商确定有关发行条款（如利率、期限以及是否同其他资产价格或者指数挂钩等）。中期票据与短期融资券的区别：发行期限不同，短期融资的期限在1年以内，中期票据的期限一般在5年以内。

本文从内涵、基本特征及市场种类等方面对债券作了一定的分析比较，力求在了解了以上内容的基础上，读者对上述相似但又不同的债券品种有了一定的的辨析能力，不同性质的企业可以选择相适合自己特点的债券种类进行融资，以满足生产经营对资金的需求。

融资工作的目标和计划 餐饮项目融资工作计划书篇六

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，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。

眼间又要进入新的一年-20xx年了，新的一年对我们来产是一个充满挑战、机遇、希望与压力开始的一年，也是我非常重要的一年。出来工作已经很快的过了4个年头，家庭、生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习。在此，我订立了本年度工作计划，以便使自己在在新的一年里有更大的进步和成绩。

一、熟悉银行新的规章制度和业务开展工作。

银行在不断改革，订立了新的规定，特别在诉讼业务方面安排了专业法律事务人员协助。作为银行一名老业务人员，必须以身作责，在遵守银行规定的同时全力开展业务工作。

1、在第一季度，以诉讼业务开拓为主。针对现有的老客户资源做诉讼业务开发，把可能有诉讼需求的客户全部开发一遍，有意向合作的客户安排法律事务专员见面洽谈。期间，至少促成两件诉讼业务，代理费用达8万元以上(每件4万元)。做诉讼业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

3、第三季度的_十一__中秋_双节，带来的无限商机,给后半年带来一个良好的开端。并且，随着我对高端业务专业知识与综合能力的相对提高，对规模较大的企业符合了《中国驰名商标》或者《xx省着名商标》条件的客户，做一次有针对性的开发，有意向合作的客户可以安排业务经理见面洽谈，争取签订一件《xx省着名商标》，承办费用达万元以上。做驰名商标与着名商标业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等交办业务的进展情况。

4、第四季度就是年底了，这个时候要全力维护老客户交办的业务情况。首先，要逐步了解老客户中有潜力开发的客户资源，找出有漏洞的地方，有针对性的做可行性建议，力争为

客户银行的知识产权保护做到最全面，代理费用每月至少达1万元以上。

二、制订学习计划。

学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。专业知识、综合能力、都是我要掌握的内容。

知己知彼，方能百战不殆，在这方面还希望业务经理给与我支持。

三、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。

积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

以上，是我对20xx年的工作计划，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到银行领导、部门领导的正确引导和帮助。展望20xx年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的单，完善业务开展工作。相信自己会完成新的任务，能迎接20xx年新的挑战。

一、20xx年工作情况20xx年，是新城建设的关键之年，也是新城建设融资压力集中显现的一年金融办紧紧围绕全区重点功能区、重点项目的建设融资工作和年初区委、区政府的重大决策部署，解放思想，开拓创新，探索利用多种金融工具，不断拓宽融资渠道、加快融资速度，为新城建设贡献力量。

(一)稳中求进，不断推进新城建设融资模式创新一是推进银行机构信贷融资。

金融办积极发掘、整合各银行机构的信贷资源，利用传统贷款模式为新城建设融资。四月份，为保障运河核心区项目后续建设，金融办会同交通银行等七家银行以银团贷款模式筹组了总规模80亿元的核心区二期贷款，并已全部发放到位。十月份，经前期各项协调工作，文化旅游区项目首期c地块120亿元贷款区级承贷部分的抵押物、资本金等已陆续到位，农发行总行贷前评审工作也已基本完成，贷款发放工作进展顺利。

二是募集中关村通州园金桥基地建设基金。为尽早达成奔驰二期项目的供地要求，金融办与建设银行等金融部门合作，采取集合信托+股权投资的基金模式，吸引社会资本投入，为金桥基地土地一级开发项目建设筹集资金。目前基金筹组已进入抵押物手续办理阶段，预计首期将筹集资金9亿元，用于相关地块前期拆迁工作。

三是运用委托贷款模式为重点项目融资。金融办开发运用委托贷款这一金融工具，采取三方协议委托的方式，通过金融中介将资金闲置方和需求方进行对接，即提高了闲置资金的使用效率和收益水平，又为建设单位募集到了急需的建设资金。目前已筹集资金10余亿元，用于重点项目、园区建设、土地一级开发等领域建设。

四是探索利用银行间市场结构化融资工具。与兴业银行北京分行投行部合作，探索利用结构化融资工具，为我区园区建设、土地一级开发等项目融资。通过在银行间市场融资，一方面可募集大量信贷资金，一方面将部分项目风险予以转嫁。目前，已梳理出融资额度达100余亿元的项目，与兴业银行进行了对接，兴业银行总行已对项目的可行性进行论证，即将进入实操阶段。五是推进新城基业公司债券发行工作。为保障核心区建设资金需求，降低融资成本，金融办积极推动新城基业发行20xx年公司债工作，债券期限为7年，拟通过上交所公开发行人。目前，债券发行的评级、增信等前期工作已基本完成，即将转报市发改委审核，预计可筹集资金约20亿元。

六是探索搭建新型政府融资平台。按照区领导指示要求，金融办会同中信建投公司，对区属国有经营性和非经营性资产进行梳理，探索搭建符合要求的新型融资平台，以充分发挥国有资本对市场资源配置的引导作用，为新城建行后续融资寻找新途径。

(二)好中求快，不断提高与投资机构合作共建能力新城建设离不开各类优质资源的集聚，需要借助各类投资机构的智力、资金、技术等优势。金融办积极与各金融机构、战略投资者建立良好的合作关系，引导其为新城建设出谋划策、贡献力量。

一是促成区政府与北京农商银行、兴业银行北京分行签订银政战略合作协议。今年以来，区政府与北京农商行、兴业银行北京分行成功签署战略合作协议，两家银行承诺在未来2-3年内，为通州区城市建设、产业发展、新农村建设等领域提供总额不少于250亿元的信贷支持和各项优质金融服务，为我区新城建设奠定了资金基础。

二是落实国开村镇银行奖励政策，为引进金融机构提供示范效应。国开村镇银行属于具有独立法人资质的金融机构，按照市有关政策，可享受一次性资金补助。金融办积极与市级主管部门沟通、协调，为企业争取补助资金提供政策指导和服务，为今后引进类似项目积累经验。

鑫桥融资等机构保持良好接洽，谋求在新城建设领域的合作机会。针对通州新城建设的实际，金融办与各类投资机构在融资模式创新领域深入沟通，对融资租赁、买入返售、中期票据等方式进行了探讨，为今后工作打下一定基础。

(三)变中求新，不断引导金融资源助力新城建设继续引导、发挥我区现有金融机构、小额贷款公司、融资性担保公司等机构助力新城建设、产业发展等方面的作用，引导金融机构服务“三农”及中小企业发展，不断为新城建设贡献力量。

一是引导金融机构合理布局，缓解农村金融服务供给不足问题。金融办根据人大代表的相关建议，积极协调农商行在宋庄、张湾等金融服务供给不足的地区配备自助终端、自助银行，以满足当地百姓基本需求。目前，农商行已在宋庄配备一处自助银行。

一、加大金融对经济发展的作用力

1、加大金融对重点项目服务力度。

一是协调银行及早将重点项目贷款需求纳入年度信贷计划，做到“早贷、快贷、贷好”集中落实项目贷款到账率。

二是与人民银行、银监局建立重点项目贷款月度统计督查制度。

三是和有关部门定期召开重点项目信贷资金专项调度会议，加强项目资金跟踪与对接，让项目资金需求尽快得到补充。

四是满足重点项目保险需求，跟进我市新上项目，重点发展企业财产险和工程险等业务，为项目建设提供充分的风险保障。

2、加大金融对中小企业服务力度。

一是在专营服务机构设置方面取得突破，增加银行专门服务中小企业机构数量，引导鼓励符合条件的银行机构年内普遍设立中小企业信贷专营机构。

二是深化落实银行中小企业联络员制度。在扩大工作试点覆盖面的基础上，不断丰富对企业融资的一揽子服务内容，突出抓好工作服务实效，建立起银行与中小企业紧密对接的长效机制。

三是建立银行机构支持中小企业的工作考核机制。针对银行机构在专营机构设置、贷款规模、增速等方面进行考核评估，采取适度激励和补助措施，调动金融机构支持小企业发展的积极性。

四是引导银行机构创新金融产品和服务方式，采取灵活多样的抵、质押方式缓解企业贷款抵质押不足问题，争取在发行中小企业集合债券和短期融资券方面实现突破。

五是提升对中小企业金融综合服务水平，引导银行、保险、担保机构深化合作，建全企业融资担保机制，扩大出口信用保险承保覆盖面，重点加大对“外向型”企业支持力度。到##年底，实现中小企业贷款余额占全部企业贷款余额比重达到在50%以上。

3、加大金融对“三农”服务力度。