

最新儿童主持稿三年级 小学生儿童节节目主持词六一儿童节主持词(实用9篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了。什么样的总结才是有效的呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

融资工作个人总结篇一

一、优化担保结构

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；三是细化管理制度，实施公司制度对于管理过程全覆盖，促使管理结构间的和谐统一，堵塞担保管理漏洞。

二、增进银保合作

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，在平等互利原则下，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”，即调查同步、审批同步、合同同步、资金同步。

三、规范担保操作

5. 担保办理及时化。公司整合担保业务办理程序和手续，在保证担保业务操作独立性前提下，实行内繁外简和限时办结，即从受理申请到出具担保函不超过十个工作日，力求业务办理高效、快捷，确保了银保手续对接，贷款资金及时到位。

四、创新担保模式

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。

五、强化担保监管

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。

六、打造担保品牌

2. 突出担保效益。公司在注重自身效益提高的同时，追求担

保社会效益最大化。

3) 以加大对农副产品加工企业扶持力度来推进农业产业化龙头企业同农户+基地对接，激发农民调整农副产品生产结构，活跃农村经济。

3. 展现公司形象。公司积极参加行业监管部门举办的各种活动，加强与同业间的经验交流，吸引了省内有关担保管理部门及多家担保公司前来考察学习，巩固了在全省担保行业的地位和影响力。

20__年，公司将围绕市财政局年初确定的担保工作目标，积极关注国家相对从紧的货币政策，分析担保行业面临的现状，把握担保发展机遇，创新担保思路，拓宽担保视野，正确处理好防范风险与促进企业发展的关系，进一步增强融资担保能力，充实担保工作力量，完善风险共担机制和担保绩效考核机制，确保公司在稳健经营中实现快速发展，为促进武穴经济社会发展再创新业绩。

融资工作个人总结篇二

- 1、收集各地融资信息，并定期报送书面报告。
- 2、建立各种人脉与关系，促进融资信息网络的形成。
- 3、制订公司年度融资计划。
- 4、定期报送公司融资情况报告。
- 5、公司融资渠道的建立与优化。
- 6、与外部咨询服务机构联系，取得融资的技术支持。

1、制订投资部年度预算和季度工作计划经批准后实施。

- 2、分析研究国家和地方的有关投资政策及各种优惠政策。
 - 3、收集各地投资信息，并定期报送书面报告。
 - 4、组织进行投资机会的研究。
 - 5、组织实施投资的相关调查和分析，并形成投资分析报告。
 - 6、组织审核投资合作单位的信誉度并报送意见。
 - 7、制订公司年度投资计划。
 - 8、对公司投资项目的运作情况及效益情况进行测算与监控。
 - 9、组织办理项目投资的具体事宜。
 - 10、与外部咨询服务机构联系，取得投资的技术支持
 - 11、进行公司闲置资金的短期投资业务的操作与管理。
- 1、负责收集各地投资信息，并报送投资发展部经理。
 - 2、分析研究国家和地方的有关投资政策及各种优惠政策。
 - 3、按要求参加投资机会的研究，进行投资的相关调查和分析。
 - 4、办理项目投资的具体执行事宜。
 - 5、建立与保持与各种相关信息单位或个人的有效联系。

融资工作个人总结篇三

- 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。

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

2、公司融资情况为：今年以来公司累计贷款为x笔，截至目前公司贷款总余额为xx万元。并通过融资理财产品的发行获得资金xx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，截至目前公司的融资总余额为xx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。

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xx亿左右的公司债。

融资工作个人总结篇四

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。

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。

融资工作个人总结篇五

2014年度融资公司个人工作总结

（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

（二）拓宽思路，勤于思考，做业务工作的明白人。

注宏观政策和信贷政策动态变化，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。在信贷管理政策严格控制的情况下，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。

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，做到依法办事、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，提高政治敏锐性。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，培养领导思维，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，使自己能够独立担负起难点工作，较好地应对复杂局面。

融资工作个人总结篇六

1、密切关注金融政策，寻求融资渠道多元化，稳步推动公司融资工作。

去年以来国家陆续出台了多个关于规范政府融资平台贷款的相关文件，对今年乃至明年地方融资平台企业的发展和融资工作带来了极大的不利影响，地方没有现金流的公益性项目将不能再获得银行信贷资金支持。我公司虽然有望将存量贷款由平台贷款划转为公司类贷款，但从长期政策形势来看，未来一段时间内公司融资都会存在较大难度，各家银行也将从过去积极支持的态度向适度支持的态度转变。今年国家货币政策不断收紧，而xxx的建设项目却在大规模的展开，公司资金需求呈上升趋势；同时过去的财政担保方式贷款已被叫停，这些变化都导致今年政府项目的融资工作出现了瓶颈。面对这样不利的形势，我部门知难而上，不断开拓融资渠道，与多家银行、信托公司、租赁公司商谈各种方式融资，在与农行、中行两家存量贷款银行保持良好关系的基础上，积极与中信银行、兴业银行、天津银行、唐山商业银行、渤海银

行、光大银行等金融机构密切联系、接洽，宣传xxx公司的经营理念和运营模式，努力阐述xxx公司实施项目的亮点和优势，争得多家银行的认可和支持。上半年完成中信银行关于起步区三区7亿元项目贷款评估、上报工作，目前该贷款已顺利通过中信银行唐山分行的审批并上报总行，但因公司被列为政府融资平台的原因一直未获批准；完成农业银行关于中冶方舟房地产开发公司嘴东棚户区改造项目的1亿元项目贷款的前期调研及组卷上报工作，并多次与该项目的贷款经办行、市分行、省分行勾通联系，取得了一定的进展；积极着手公司拟向唐山xxx港口有限公司投资15亿元的融资事宜，计划公司自筹资金7.5亿元，以股权质押方式向银行申请贷款或信托资金7.5亿元，现正向工商银行申请股权并购贷款，与中信信托、渤海信托等单位商谈其具体事宜，项目前期进展顺利，有望成为公司新的融资契机；与多家租赁公司商谈融资租赁事项；配合公司的发债事宜，与中诚信托开展各项准备工作，积极与光大银行联系中期票据的发行准备工作。

2、 存量贷款的平台划转取得实质性进展

通过多次与县及市银监办、市财政局联系、请教，沟通，并得到了相关部门的大力支持和帮助，积极配合我们提供相关资料、落实有关手续。通过不懈努力，终于完成了中国银行平台贷款的三方签字、四方备案及确认为公司类贷款的全部工作。中行已经同意将开发建设的贷款退出平台管理。农行方面，我部通过积极促成公司首批整理土地的出售，成功实现现金流，从而带动农业银行平台贷款划转的现金流全覆盖。同时，通过与农行各级行的反复沟通，终于9月末通过了由全额抵押到xxx担保再到曹发展担保的退出方案。现农行已经原则上同意将贷款按公司类贷款管理，待落实担保后立即退出。

3、 积极与财会部门配合，做好公司资金理财业务

我部门在维护好各家银行的关系的基础上，尽全力发挥公司的资金价值，本着既实现存款份额的优化组合，又实现资金

收益的最大化，我部门主动与所有存款银行及潜在合作的银行联系，认真做好公司资金的理财工作，坚持每日向存款银行询价并及时与总公司财务部及分公司财务部共同研究，多银行、多产品进行比较，本着低风险、高收益，月初申购、月底赎回的原则，累计办理对公理财业务超15亿元，实现公司资金不理财就协定的管理模式，大大降低了低息资产的占比，从而既维护了银企关系又增加了公司收入，使今年1-9月份的利息收入远远高于去年同期。

（二）担保公司主要工作情况

1、随时关注工程项目动向，及时办理各项担保业务。随着xxx工程的陆续开工以及公司业务的日趋成熟，今年担保形式日趋好转，公司抢抓机遇，积极拓展业务，今年共计办理工程担保业务117笔，实现营业收入45万元，比去年增长了55.2%；同时今年除了办理传统的工程担保业务之外，公司还为唐曹高速有限公司办理了资产诉讼保全业务，此项业务的开展不仅实现了营业收入10万元，更重要的是开辟了公司担保业务的新领域。

2、积极开展融资担保业务的前期准备工作，力争成为xxx新区首家融资性担保机构。

公司领导高度重视担保公司的主体业务转变的问题，先对担保公司的注册资本进行了减资处理，后因担保政策的变化，公司股东决定对担保公司进行增资处理，对原有注册资本20xx万元，增至10000万元，成为xxx新区注册资本最多的担保机构，为公司申请融资性担保许可证打下了良好的基础。面对当前融资性许可证发放审核程序较为繁锁的情况，我部门上下一心，积极努力，仔细阅读许可证的报送要求，做到信息采集及时、全面、真实。密切与xxx发改局、唐山市工业和信息化局进行沟通，现已将相关资料准备齐全，并通过唐山市工业和信息化局的审查，等待报送省级部门进行审批，有望近期获批。随着融资性许可证申报工作获得阶段性进展，

我公司做到未雨绸缪，已经开始着手准备公司在各行的信用评级认定、准入条件的申报及客户的有效筛选等工作，力争尽快开展融资性担保业务。

（一） 融资部工作中的不足之处

因为宏观调控政策及自身利润、现金流、担保条件等因素的影响，融资工作整体进展比较缓慢。

（二） 担保公司工作中的不足之处

目前担保公司的整体业务水平和能力距先进公司来存在一定的差距，公司争取在明年组织相关业务人员参加一些业务培训和讲座。

首先，要集中精力，攻坚克难，积极协调各个方面的可用资源，多种融资方式全面推进，力争保证公司资金到位，各个项目顺利实施。其次，集中力量办理融资性担保业务，力争明年为xxx地区中小企业提供融资担保5-7亿元，在一定程度上解决中小企业融资困难问题。同时，广泛开展新业务领域的积极探索，力争在诉讼担保、供应链融资担保等新领域取得更大的突破。

融资工作个人总结篇七

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 and 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。

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。

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10.21%，根据我们自己预订的600万元的目标还有一定的差距。

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启动。

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，戈彩虹每天和银行、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，接近年末，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。

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。

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“送回家”，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67.74%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。

- 1、在工作思路创新意识不够强，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。

融资工作个人总结篇八

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：

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xx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贷款额度审批，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，创造新的贷款额度，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，银行贷款的冲动依然强劲。今年第一个星期，银行贷出近6000亿元的贷款，截止到1月18日，国内银行新增贷款已达1.2万亿元，不仅远快过去年下半年的贷款速度，甚至可以媲美20xx年初的疯狂贷款。去年全国新增贷款9.59万亿元，其中上半年高达7.37万亿，而下半年已经开始紧缩新增贷款仅2.22万亿，不到上半

年的1/3。

这种不均衡的状况，导致今年初贷款压力大增，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贷款额度审批，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贷款按月实行额度控制，超过额度就放不起来，所以一旦贷款额度用光了，不管什么贷款都发放不了。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，银行有了新的贷款额度，就又可以发放贷款了，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贷款额度的。