

发改委个人年度工作总结(大全5篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

发改委个人年度工作总结篇一

三年来，松银担保公司担保业务、队伍不断发展壮大，与银行金融机构的合作层次不断加深。在促进担保业的发展和推动银保、银企合作方面都取得了可喜的成绩。截止20xx年第二季度，我担保公司共为融资诉求企业实行货币担保70家，担保金额3亿元。

公司注册资本总金额9900万元，扩资增股5100万元，后续储备资金2700万元。帮助基础设施建设担保资金2400万元。在保贷款余额8500万元。公司在发展的同时，不忘回馈社会，支付用于帮扶助困13.8万元。

今年，我们将在市经委的领导下，市中小企业信用担保协会的督促下，朝着自身行业规范发展，行业自律，有序竞争的方向迈进。着实、更加有效地改善服务理念和意识为钢贸行业、中小企业的服务。

一、为银保合作拓宽层次和空间，继续为银企合作搭建可持续性良好互信、宽松平台，促进“三方”共创双赢。

近期来，松银担保公司在拓宽银保合作的层面和空间、合作规模上与苏南长三角周边城市相比还略显薄弱□20xx年度我们将在市经贸委等相关经济综合部门的督导下。

一是积极创新、积累资本、通过扩资增股方式增强自身硬件设施的、固定资本的投入与建设，初步计划在市润州区朱方路长江西路受让商业(二、三级)地块35亩，筹建松银担保租赁大厦，钢贸生产资料交易楼，建立永久性综合服务平台，竭力打造降低融资成本，促进钢贸物流流通与金融部门扩大合作范围、合作规模。

二是积极参与担保机构信用评选。以市中小企业组织牵头担保机构参加全省开展的信用评级工作为契机，通过规范和完善将级别结果录入全国统一的企业信用信息基础数据库，进而提升我担保公司的企业工作效能、职能和功能。三是探索建立银保、银企沟通例会制度。和邀请专家、学者就目前国内金融形势，探索把控风险的有限机制。分析银保、银企合作的状况、研究合作中的存在的突出、热点、焦点问题，并研究不断改进和发展的相关工作举措。

二、进一步加强担保公司与金融机构的合作。

目前，国际金融危机对相关实体经济的影响颇深。尤其是对市中小企业发展有一定冲击。可抵押资产有所缩水，财务状况有所转弱。在此困难时期，主动与金融银行机构沟通，达成共识，精诚合作是十分具有迫切性、必要性、重要性的，只有通过“银一保一企”三方合作，才能共克时艰。

一方面担保公司需认真贯彻人民银行南京分行下发的《关于进一步推动金融机构与信用担保机构加强合作的指导意见》精神，通过担保公司甄别，择优选择实力底子较强，依法经营、管理规范、财务较之健全、诚实守信的钢贸、中小企业作为合作对象。促使合作走制度化、规范化、长期化。通过历年合作征求金融银行放大放贷敞口比例。

另一方面，我们担保公司应树立规范、稳健的发展意识，要把中小企业融资担保作为主营业务，进一步加强与金融机构的合作，并针对主管部门和评级机构分析发现的潜在风险和

薄弱环节。提高风险识别能力和管理水平，在支持企业发展过程中实现自身发展。

三、持续改善对中小企业融资、拓宽金融渠道的服务。

在巩固市松川钢贸内客户和中小企业服务的同时，需内部建立健全机构设置及相关制度，改进和优化担保信贷流程，配合金融部门金融产品的创新，服务效率的提升。并深入探讨和引进淡马锡中小企业业务模式。

在当前经济相对困难的形势下，担保公司要树立大局意识和责任意识。对已经出台的支持中小企业发展的各项信贷政策措施，要读懂、读细、抓实、抓好。积极探索建立、健全钢贸中小企业融资量化考核制度。要对基本面和信用记录较好、有竞争力、有市场、有订单但暂时出现经营或财务困难的中小企业特点的融资产品和服务方式，利用授信、开证、押汇、保理等多种担保融资手段，进一步拓宽中小企业的融资渠道，并做好对中小企业的金融信息咨询和代客理财服务。要加强中小企业金融统计和信息报送工作，探索建立适合中小企业特点的融资信息动态监测制度，及时掌握中小企业金融服务信息。

从8月23日到公司工作已有近五个月的时间，从外围业务员到坐班，从无工资到每月四千左右的工资，感谢公司给予的机会和信任，在这五个月的工作中，也遇到了很多的问题，对于公司的发展，以及公司对员工的那种亲切感让我非常的感动，在投资这个行业，目前竞争力是非常的大的，从另外一个角度上来说，资阳这么多投资公司，各个公司的发展方向，目的都不一样，且国家的政策也不太明确，说白了每个公司都在摸索中发展。对于我公司的发展方向，和长远的规划，我个人是非常认同，并且有愿意积极参与到公司的发展中去。

就这五个月以来的工作情况我作出了如下的总结：

1、能够积极参与到公司的投资理财推广中去，公司门店所有的员工都非常的积极。但是关于这个方面由于门店的开张，我们门店的客户群体大多来源于亲戚和朋友，这对公司长远发展并不是很理想的，我个人认为我们应该面向大众的客户，因为亲戚朋友毕竟是有限的，其实这五个月我的下家发展并没有自己的朋友，作为我们这个投资公司工作总结年龄大多数的人是愿意把钱拿来自己做点什么，所以我的对象应该是中老年的人群，我的母亲是我的第一个下家，由他的发展而产生了我们小区接近有十位的客户，当然这十位客户如果处理的好的话也许会变成百位，当然这也是我做得很差的一方面，并没有用心去维护这个客户群体。各方面的原因吧，其实工作没有借口，做得不好就是做得不好，在来年的工作中我自己调整和改正。

2、就是在门店中，我们的管理模式，以及提成方式。在门店里大家配合的其实都不错，而且处得也很好，要知道一个好的团队必须齐心协力，相互协作，相互帮助。且做到公平，公开，公正。当然也需要有人起带头作用，效果更好。提成方式这块，坦率说，公司对员工的提成也是相当不错的，但是在竞争力巨大的现实社会，提成也实实在在的成为原动力，又要考虑团队协作，也要考虑一分耕耘，一分收获，作为一为员工，我只能按照公司所定的制度去遵守。

3、最后就是公司的业务方面，目前来投资的客户，3个月的居多，当然作为员工来说，不管有没有提成，我们首先想到的应该是给公司创造利益。可是，我们的提成制度在3个月，和6个月之间又产生了一些矛盾，我个人认为这并不是提成多少的问题，如果6个月没得累计，3个月也应该没有累计，既然6个月有累计，在目前大行大市之下，3个月也应该有一个合理的规定。

申明，我个人并不为此的提成有什么意见，只是感觉从制度上来说有一点些许的矛盾。当然公司如何定，我完全遵守公司的规定。在这里，我只是介意一点，希望公司能考虑在我

们门店看来，60万是我们的基数，也是公司门店的成本，但完成这个基数后，多余的投资，不论3个月和6个月还有一年，应该是资金越多越好，当多出的资金形成一个循环，其实无所谓3个月，6个月，那怕是一个月都没有什么影响。然后，公司可以加大广告的投入，我们公司对客户维护这块非常好，但是在广告投入这方面个人认为可以加大，且我们的门店以及公司的员工可能在告推广这方面做不到很好，这是多方面的原因，个人认为做不好等于不足，还不如外面请专门的人发放，成本是高了点，效果肯定有，我们公司的目前外来客户量是很少，这块不跟上，对公司未来的发展壮大，我个人认为哈有一定的影响。

- 1、个人琐事太多，不能全身心的投入到工作中去，有待来年自己的改正。
- 2、上班工作时间，不能有效的利用，除了完成本质工作，没有新的提议和偿式。
- 3、个人还有待于加强投资理财方面的学习，和总结。平时多在其他投资了解他们的产品，还有银行也有一些相关的理财经验的产品，以及当今的多种投资理财模式，向业内大哥学习，模仿他们的成功经验。

俗话说磨刀不误砍柴工，经过20xx年的沉淀与洗礼，我们相信在公司领导正确领导下，在同事们齐心协力之下，我们公司一定能够跨越式的发展。

我们一直以来都在追求高的学历，这没什么要去批评的，但是我们要认清一点，学历什么也说明不了，也就是说进入单位，高的学历不能带给你什么，有的时候还会成为你的累赘。譬如说你几个什么也没有的人一起进公司，如果他们做的不好，可以原谅，但是如果你做的不好，老板会拿你的学历说事，他会说你哪个学校毕业的，还不如谁谁，用这种方法来刺激你，甚至是鄙视你，这真的是很伤人的。所以撇开

学历，我们真正该重视的是我们自身的做事的能力，以及学习的能力。我们要清楚，现在的人才不会被埋没。有人说现代还不如古代，那时候如果有人有才华大家都会看到，而他会推举出来参加考试，从而改变自己的命运。但是现代的人才也不会被埋没，只是现在有才的人和平庸的人外表是没有什么区别的，还有有才的太多，没人顾得上管你，这时你就要和一批平庸的人一起进入公司去竞争，发挥自己的本领，让老板看出你的能力，慢慢的他就会欣赏你，接着是器重你，最后就离不开你了，因为你太能给他们公司带来利润，他们不能没有你。他们会让你做公司里更重要的位子，也就是说看到你实实在在的能力他们一定会提拔你，与你共同经营这片小天地。所以，一句话，重要的是你做事的能力，而不是你的学历。

关于在公司为人处世的一些事情。首先我想说，在公司我们要乐观开朗随和，但要保持自我，不能随波逐流，就算给领导讲话也要理直气壮。做事稳重的员工在公司很受尊敬的，也很有话语权。如果你理直气壮，自己想什么觉得应该是什么就坚持什么，领导也会敬你几分，跟他们辩论一些问题的时候他们自己都会不自信的。所以稳重自信的员工是很有发展前途的。

不管我们到了哪里，用心做好自己的工作，坚持自己的风格，就一定会有好的结果。

发改委个人年度工作总结篇二

一：作为一名对公客户经理，不仅要加强学习好信贷政策，做好我行政策传达与企业选择分类营销等工作，充分发挥客户经理应尽的职责。

1、努力提升业务技能水平，强化自身风险管理意识。从支行成立至今，遇见如xx□xxx的款等以前没有实际操作过的业务，

为了能够更好的拓展客户，在分行收信部门领导的支持帮助下，自己很快了解并熟识了该业务的操作模式，风险的把握也进一步得到了提升；另外，为了加强学习业务技能。

2、加强客户营销，做好客户考察、授信上报、维护等工作。在实现市场营销与风险管理和谐的基础支行，深入研究行业发展趋势，有针对性的做好目标客户营销。

二：加强客户营销，增加客户群体。自己的担子很重，而自己的技能、营销能力和阅历与其客户经理业绩都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习总结，怎样才可以更好的做好银行工作，不断学习、不断积累，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力等方面，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

1. 业绩技能水平还不够熟练，有些很好的客户资源，原本能够很好的合作，但自己却不能很好的有针对性的为客户制定业务方案。

2. 现有的客户资源，没有能够很好的深挖细刨，对客户贸易链各环节展开营销工作；对于自己有目标的客户群体也一直没有找到合适的介入机会。

3. 有些工作做的不够过细，一些工作协调不是十分到位。

下半年已经步入，针对以上突出的问题，我将争取最大努力做到以下几点：

1. 加强学习，提升技能，只有具备完善的业务技能水平，开展业务才可以得心应手，游刃有余。

2. 在做好本职工作的同时，积极营销，更新观念，争取以良好的心态和责任心，做出较好的业绩回报招行。

3. 细节决定成败，今后我将努力完善工作细节，增强部门、同事、银企之间等合作意识，加强团结，不断改进，力争做好银行工作。

发改委个人年度工作总结篇三

2017年信访挂职锻炼工作总结【1】 按照区委组织部的安排，xx年1月，我到^v^挂职锻炼，在来访接待科负责信访接待工作。在^v^领导的关心、支持下，在各位同志的帮助下，较好地完成了各项工作任务，现就工作学习情况做简要汇报。

一、工作完成情况

(一)日常接待我参与接待了**医疗器械公司改制、**公司改制遗留问题、**商场装修纠纷、**商铺租金纠纷、**镇大市场供热纠纷、**村村民关于村小学山林地承包纠纷等等20余件集体访案件；参与接待个人来访三百余件次；参与了高铁拆迁、**分公司合同诈骗案等5批次到市政府上访的突发事件的处理工作。

在日常的接待工作中，我能够按照信访接待程序，耐心听取来访人员诉说，认真记录、梳理反映的情况。对自己有把握的问题，按照有关政策解释、疏导、答复，对没有把握的问题及时向领导请示汇报。

(二)包保案件**小区办理房证案件，是领导交给我包保的一件信访积案。我首先通过已有的基础材料，了解案件的基本情况，明确涉案部门。在^v^领导的指导下，拟定了领访工作方案。经领访，在市^v^与市建委、市房产局领导沟通协调下。

各部门现已达成一致意见：由市建委向市^v^联席会议打报告，经联席会议研究，领导签批后，房产部门即可按照无籍房为**小区业主办房屋产权证。现在的情况是，市建委的报告已经上报市^v^联席会议办公室，等待研究。我仍将随时与市^v^领导、业主代表沟通，力争尽快解决问题。

二、学习情况为了适应信访接待工作，提高自己的思想觉悟，加强理论修养，我认真学习了^v^^v^七一讲话，对党的宗旨、三个代表重要思想和科学发展观有了更深刻的认识；学习了区委杨书记在区第*次代表大会上的讲话以及**攻坚立功竞赛、我为**添光彩主题实践活动等材料，加深了自己对区情的认识，提升了自己的**意识、责任意识和服务意识。

学习了《信访条例》《省人民政府信访事项复、查复核办法》《常见信访问题365例》等接待信访的基础知、识，充实了自己的知识结构。我还向^v^局领导、老同志学习、请教，了解、掌握一些老上访户的基本情况，向他们请教信访接待中应注意的问题和技巧，为更好地完成信访接待任务做了必要的知识储备。

在接待工作中，我能够认真对待每一件案件，用心研究案件涉及的法律、法规和政策沿革，了解涉案事件的来龙去脉，不断丰富自己的阅历，积累工作经验。我还起草了《关于原**经济技术合作公司改制预退职工要求办理医疗保险的情况说明》《关于**商铺业主代表**等，上访情况的报告》两份信访专报材料，得到领导认可。

三、几点体会我在*局*科室工作多年，接待信访是常有的事。虽然也遇到过一些棘手的问题，也曾被谩骂，被威胁，但还是能够较好的应对的。因为毕竟面对的人员比较单一、问题比较集中、政策非常明确，经耐心的解释、疏导，问题就化解了。在^v^所面对的上访人员就复杂的多，反映的问题也复杂的多，可以说包括社会各个层面。特别是应对突发的群

体上访事件，情况更是错综复杂，场面难以控制。

面对这些复杂的情况，面对最基层的百姓，我体会到，作为信访接待人员，要努力提高以下几个方面的基本素质和能力。首先，要有宽广的知识底蕴和丰富的政策积累。要了解与当前形势相对应的有关政策，诸如房屋拆迁、土地征用、养老保险、工伤低保、企业改制等方方面面的知识。要不断地总结工作，吸取教训，积累经验。这样才能在具体工作中理清问题的根源，抓住上访问题的实质和症结所在，正确引导、疏导上访群众，向有关部门提出合理的意见建议，有利于信访案件的化解。其次，要有耐心，有热情，有同情心。

不平则鸣，凡是来上访的，都有一肚子的委屈和不平，情绪难免激动，语言难免过激。要热情地接待，耐心的倾听，设身处地的理解上访人的难处，要拉近距离，平等沟通，这样才能了解事件的真实情况。要学会容忍，无论遇到什么情况，挖苦、指责、谩骂，都能不急不火，以平和的心态对待上访人员。

四，要有较强的沟通协调能力。要学会和上访人沟通，准确掌握上访人的基本诉求；要善于和相关工作部门沟通，掌握相关政策规定，寻求解决问题的办法。在过去的信访接待工作中，我能够虚心学习，努力工作，严格要求自己，较好地完成了领导交给的各项工作任务。

思想觉悟和业务能力有很大的进步，责任意识、发展意识、服务意识都有了大幅度的提高。同时我也深知自己还存在不足，和基层群众沟通对话的能力有待加强，对信访接待所涉及的政策法规需要进一步学习积累，遇到一些棘手问题还需要冷静分析，面对指责挖苦还要学会沉着应对。作为一名党员，作为一名后备干部，我有信心有决心，在今后的工作中继续脚踏实地，求真务实，开拓创新，不断地锻炼提高自己，为我区社会的和谐稳定、经济的快速发展贡献自己的力量。

2017年信访挂职锻炼工作总结【2】 据区委组织部安排□xx年3月17日至6月底我在^v^挂职锻炼，对此深感荣幸并倍加珍惜。挂职期间，我肩负责任，牢记嘱托，认真学习，勤于思考，踏实工作，累计参与接访起。三个月挂职时间尽管短暂，但通过参与接访、办信、维稳、调研等工作，我不仅重新审视了自我，学到了新形势下做好群众工作的好经验、好思路、好办法，而且提高了综合分析、组织协调和应急处置能力，丰富了工作方式方法。这为我今后更好的工作注入了新的营养血液，激发了更强的工作动力。

一、加强学习，增长才干，全面融入了信访工作信访工作是一项基础性工作，也是一项系统性工作，涉及经济社会发展的方方面面。因此，做好信访工作必须熟练掌握相关政策和科学的工作方法。信访挂职锻炼期间，我始终将学习摆在工作的重要位置，坚持在学习中提高。

一是向实践学习。刚开始从事信访工作时，对工作流程并不熟悉，我首先从配合接访、办信开始，不断尝试独立接访，转换角色，实现了从陌生到熟悉，从熟悉到熟练的突破，独立办案能力明显提高。二是向政策、向书本学习。利用业余时间，认真学习了□^v^《信访条例》《省信访条例》和其它相关法律法规，在理论学习中熟悉了信访工作特点、原则和方式方法，为更好地接访、办信明确了法律政策依据。

三是向案例学习。与信访干部一起，系统研究信访案卷，分析个案的共性特征和不同特点，认真学习结案报告的处理方案，为办案总结经验。四是向他人学习。主动参与区领导公开接访、五长联合接访等各项接访工作，聆听领导教诲，虚心求教于他人，敢于交流思路、观点、看法，提高了解决实际问题的能力。

二、以人为本，服务全局，顺利完成了各项工作任务伴随着黄蓝两大国家战略的深入实施，我区进入改革攻坚的关键时期，统筹协调各方面利益关系的难度日益加大。

特别是转变经济发展方式、改善民生等步伐的逐步加快，一些利益诉求不断显现，新老问题相互交织，各种矛盾碰头叠加的特征更加明显，新形势下做好群众工作已经成为一道只能答好的必答题。挂职期间，我牢固树立大局意识和群众观点，本着对党和人民高度负责的责任感和使命感，在群众面前坚守责任，踏实工作，顺利完成了各项工作任务，保障了各项工作的顺利开展。

一是畅通信访渠道，倾听群众心声。信访反映的问题是老百姓的呼声，表达的是群众诉求。因此，群众诉求是最大的民生。在接访过程中，我牢记党的宗旨，坚持意莫高于爱民，行莫高于厚民，注重换位思考，感受群众苦乐、忧愁，做到了热心接待群众、专心听取问题、耐心解答问题、诚心对待群众，配合领导为群众解决了一些合理诉求。二是参与信访决策，提高信访效能。

当前的信访案件，往往涉及面较广，需要深入研究分析，借助多方面的合力才能有效解决。在处理信访问题过程中，我主动参与到信访问题解决方案研究中去，综合运用经济、行政、法律等手段，及时有效的推动了问题解决。三是树立服务意识，做好日常工作。

先后参加黄河口国际马拉松赛、全市经济社会观摩会、省市领导调研等维稳工作，积极配合领导完成日常值班、台账登记、备案、督办、交办、结案、信息呈报、案件调查处理、党政办公场所维稳等工作，为促进信访工作，维护社会和谐稳定做出了积极努力。

三、注重交流，勤于思考，促进信访工作水平再提高挂职三个月时间，不仅接待了刘秀丽、王利沾、生秀珍等老上访户，也参与了村两委换届、用工争议、土地分配、园区建设等较为集中案件的接待处理。通过接访这些事件，我开阔了视野，拓宽了知识面，并形成了几点体会。一是要注重在基层化解信访问题。纵观区领导台账，接访的案件，多数集中在农村、

社区和企业一线等基层。

积压的案件，也多数集中在基层。可以说，当前信访工作的重点在基层、难点在基层，解决信访问题的关键也在基层。因此，做好信访工作，必须要深入基层调研，注重初信初访，善于抓基层、抓要害、抓关键。二是要构建大信访工作的格局。接访办案的一个深刻的感受就是，责任部门重视，分析研究案件及时深入，案件往往就解决地又好又快，重访率也低。

因此，在我区现有信访工作格局的基础上，进一步完善优化大信访工作格局十分必要。三是要创新工作方式方法。当前，信访活动的主体、内容和形式都发生了很大变化，改进工作方式、方法，才能更好地提升信访工作效能。例如，在已处结的案件中，部分案件采取了教育引导方式获得解决；部分案件通过干部下访解决；部分采取多级联合接访解决，等等，这为信访工作拓宽了新思路，值得进一步探索完善。

四是接访办案必须要耐心、谨慎、细心。上访群众素质参差不齐，难免有情绪激动，难以控制的人员，这就需要有忍辱负重的精神，以平和的心态面对；每个案件的情况和环节不同，处理的方式方法也会有所差别，因此，要坚持原则，谨慎、细心，依法按政策规定办事，不能随意变通，主观独行。

四、继往开来，奋发进取，力争实现新的突破能够在信访一线挂职，十分感谢组织上的信任和帮助。通过挂职锻炼，我更加注重站在全局的角度思考问题，更加注重以群众工作统揽各项工作，政治意识、大局意识、群众观念、责任意识和廉洁自律意识明显增强，组织协调能力和分析解决问题的能力显著提高。

但我深知，要成长为更优秀的党员干部必须付出更多的努力。在今后的工作中，我将继续加强学习，严于律己，勤于专研，

忠于职守，扎实工作，力争为党和人民的事业做出积极的贡献，决不辜负组织对自己的关心和培养。

发改委个人年度工作总结篇四

一、带头加强学习，不断提高自身素质

本人始终保持着饱满的学习热情，把学习放在首位，不断提高自身的思想觉悟和组织管理能力，并注重业务知识的学习和更新，确保政治上的清醒和坚定，提升工作水平，更好的履行职责。年内认真学习了_理论、“三个代表”重要思想及科学发展观，系统学习了金融知识，并经常学习党报党刊及时事政治，以掌握理论武器，提高认识问题、分析问题及解决问题的能力。同时，加强了对全体干部职工的思想理论教育，强化学习保障，提升学习效果。通过深入学习_精神、科学发展观、十七届四中全会精神等理论文献，武装干部职工头脑、指导实践、推动工作，提升理论水平、服务水平和执政水平。一是深入开展了学习实践科学发展观活动。组织全体党员干部立足实际、突出实践、务求实效，精心组织实施，高标准扎实推进学习实践活动，并将学习成果很好地运用到工作实践，推动了投融资工作科学发展。二是着力打造和谐团结、低调务实、风清气正的领导班子和干部队伍。在发改委党组的带领下，努力加强班子建设，增强党性修养，凝心聚力、务实创新，清正廉洁。班子成员真正做到了工作顽强拼搏、权力不谋私利、办事出以公心、充分发扬民主，增强了班子的凝聚力和战斗力，打造了新时期与时俱进的新型领导班子。三是不断强化干部职工思想政治工作。通过掌握干部职工思想动态、改进思想政治工作方式、拓宽思想政治工作渠道，扎实、有效的强化思想政治工作，引导教育广大干部职工牢固树立理想信念，保持高度的政治觉悟和政治敏锐性，确保干部队伍思想稳定。

二、尽职尽责，圆满完成了各项工作任务

(一) 完成了融资工作

1、年内争取国家开发银行贷款1.15亿元，其中职业技术学院5000万元、_县人民医院病房楼1500万元、市中医院病房楼改扩建5000万元。

3、根据市长办公会议纪要[20_]96号精神，为村级组织活动场所建设项目从城市信用社贷款759万元；对市体育馆、市中医院病房楼、市本级廉租住房、市科技企业孵化器、市职业中专实验楼等项目贷款提供担保4510万元。另外，利用城市信用社贷款9400万元用于政府指定项目；农村信用社贷款2900万元用于城市信用社成立商业银行。

4、探索直接融资方式，与平安证券、长江证券、第一证券等券商接触，结合我市政府财力和资产状况，拟订《市建设投资公司城投债发行方案》上报市政府。

5、创新融资模式，拟订了市政府与中国建筑第七工程局以bt模式合作框架协议，按照“成熟一个，启动一个，实施一个”原则，今年启动了市体育馆项目。

(二) 作好投资工作

1、参股林纸一体化项目。制浆工程20_年税后利润3001万元，我公司年初分红583万元，转为资本金。造纸工程投产并达产，努力克服全球经济危机对生产经营造成的困难，生产基本正常，销售市场不断拓展，经营形势逐渐好转。

2、重组担保公司，债权回收取得较大进展，各项担保业务逐步恢复开展。

3、推动一批项目前期工作。与_投资集团合作，积极推进林纸一体化二期工程，政府已安排资金100万元，通过我公司用于林纸一体化二期工程项目前期工作问题；推进胶合板项目前

期工作和招商引资，目前中国林科院已完成了项目产品方案咨询意见书；为提高_区供水保证率、建设生态宜居城市，起草了_市调节水库项目建设融资初步方案；着手准备开州路北延及沿路土地开发前期工作；联系_省创业投资公司入股蔚林化工问题，省创投入1500万元，推动蔚林化工尽快上市；与天然气公司、绿能高科公司组建我市天然气资源运营有限公司，积极从中石油、中石化等单位争取天然气资源，已初步落实5万方/日外部气源供应；按照8月25日_省文化试验区建设工作座谈会精神与市政府安排，市建设投资公司成立了文化产业投资事业部，承担我市文化产业投融资平台职能。

(三)加强自身建设

为切实增强政府投融资能力，进一步拓宽融资渠道，提高投融资水平，我公司在深入调研的基础上，起草了《关于加强市级政府投融资平台建设的意见》，向市政府提出了我市整合城市资源、资产、资本和资金，加快投融资体系建设的意见和建议。市政府将其列为20_年度政府专项课题，目前正在进行研究。

三、强化纪律观念，增强廉洁自律意识

作为一名党员领导干部，我坚决贯彻执行_中央关于领导干部廉洁自律的有关规定和市纪委四次全会精神，坚持廉洁从政，从严治政，严格遵守政治纪律、组织纪律、经济纪律。一是严于律己，过好利益关、权利关、金钱关、人情关，筑牢拒腐防变的防线，时刻做到自重、自警、自省、自励。在平时的工作和生活中，坚持以身作则，带头廉洁自律，严格执行关于党风廉政建设的有关规定，没有接受过任何单位和他人的礼金和有价证券。二是加强对全体干部职工的管理，认真落实党风廉政建设责任制和各项规章制度，并注重党风党纪的教育，年内全体干部职工没有出现违纪违规现象。三是坚持廉洁自律，廉洁从政，严格管好自己的家属子女和身边的工作人员，做到经常教育，经常提醒，对他们提出严格和具

体的要求，防止他们利用自己的职权和影响，做违法违纪的事情，时刻注意防微杜渐。

四、存在的不足和今后工作的设想

一年来，本人能够尽职尽责地工作，比较圆满的完成了各项工作任务，也存在着不足和问题，如：政治理论学习不够系统，有时只完成规定的学习篇目及内容，忙于其他事务，政治学习抓得不紧，管理水平和领导艺术有待于提高，调研文章完成的不够好，某些工作的监督力度不足。在新的一年里，自己要严格按照“_”精神要求，开拓创新，与时俱进，切实把各项工作搞好，为濮阳经济社会又好又快发展做出自己应有的贡献。

发改委个人年度工作总结篇五

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。

一、21年工作总结

21年，投资部积极应对新常态，苦练内功，固本培元，向“打造具有国际竞争力的世界一流矿业集团”核心目标砥砺前行，在“控风险、管投资、找资源、炼队伍”等四个方面笃力实现新发展。

(一)控风险

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2020年起逐年下降，投资节奏明显放缓。

2020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。

(二)管投资

2021年，面对复杂严峻的局势，投资部从“管控体系建设、在建项目管理、投产项目决算”三方面入手，科学合理的开展投资管理工作。

1. 管控体系建设

近年来，出资企业建设项目种类和管理模式都呈现多样化的趋势，集团公司在开展固定资产建设项目管理工作中一直缺乏统一的制度规范，为了有效防控投资风险，保障工程质量，推进项目建设顺利实施，投资部在认真总结近几年境内外重点建设项目管理工作经验的基础上，于2020年开展了《中国有色矿业集团有限公司固定资产投资建设项目管理办法》(以下简称《办法》)的制定工作。经过筹备起草、意见征集、整理完善，目前《办法》已上会审议通过。

《办法》明确了建设项目管理体制中，集团公司、项目直接上级主管单位和建设单位的管理职责；明晰了各个责任体在建设项目前期准备、建设实施等各个阶段中的管理要点和内容；尤其对出资企业高度关注的项目竣工决算、决算审计、验收、后评价等环节做了较为详细的阐述。《办法》的实施，将进一步完善集团公司投资管控体系建设，同时也满足了国资委对集团公司内部控制评价考核的要求。

2. 在建项目管理

投资部充分发挥协调、监督和指导职能，通过重点项目月报制度跟踪项目建设情况，及时发现问题，协调、督促参建各方共同解决，并在项目建设进入关键节点目标时深入现场了

解情况，加大对重点项目、重大事项的协调力度。

3. 投产项目决算

21年，集团公司进入竣工决算阶段的固定资产投资项目共18个，其中完成竣工决算和审计工作的项目5个；完成内部竣工决算编制报告的项目5个；已启动竣工决算工作的项目8个。

(三) 找资源

21年，投资部认真分析当前的矿业发展态势，本着“积极寻找，细致研究，谨慎介入”的态度，扎实推进资源开发工作。

1. 积极寻找

为及时全面地了解当前行业动态和信息，投资部坚持“走出去”和“请进来”两相结合，捕捉潜在的投资机会。

“走出去”。21年，投资部先后赴3个地区对7个项目进行现场考察和管理层洽谈。同时，参加中加矿业论坛等各类行业会议十余个。“请进来”。20年，投资部接待国外矿业公司、知名投行律所等各类来访团队十余家。

2. 细致研究

2021年，投资部研究新资源项目50余个，其中深入研究20个，签署保密协议进入项目数据库研究11个，搭建模型进行估值7个，开展现场尽职调查7个。基于认真细致的机会研究工作，形成项目研究报告11份，为集团公司和出资企业的投资决策提供了可靠依据。

3. 谨慎介入

2021年，鉴于矿业市场的持续低迷状态，投资部在细致研究的基础上，对符合集团公司当前发展实际的项目，本着“积

极参与前期报价，谨慎介入后期投标”的态度，开展了1个项目的非约束报价工作。

(四)炼队伍

21年，投资部以估值模型学习为主题开展部门业务技能培训、通过深入企业调研开展“两提一降”活动，按“双培养”要求开展部门党建工作，努力培育一支懂业务、肯吃苦、好钻研、熟悉国际化经营的投资团队。

1. 学习估值模型，提高业务技能

21年，投资部以“估值模型学习”为主题，要求每名员工都以实际项目为案例独立搭建估值模型，并向全部门进行学习成果汇报。汇报期间，部门领导还从矿山排产计划、资本支出、生产成本、税收及折旧、经济效益测算等方面为员工详细点评，分享项目估值和模型搭建技巧，提高员工投资甄别和研究能力。截至2020年底，投资部20名员工中已有2人获得教授级高工资格，4人获得高级工程师(经济师)资格，6人获得工程师(经济师)资格。

2. 深入企业调研，落实两提一降

截至12月底，投资部对国外——赞比亚、刚果(金)、缅甸、塔吉克斯坦、澳大利亚、印尼等国，国内——大冶有色、十五冶、山东奥博特、宁夏东方、天津特材、红透山矿业、沈阳矿业、广西平桂等多家出资企业以及黑龙江、广东等地方有关政府部门及企业的多个项目进行了实地调研，共计61人次374天，形成调研报告44份，指导出资企业以提高投资项目的质量和企业经济效益为着力点，严控投资规模，严格项目竣工决算，并为集团公司未来发展寻找战略新资源。

3. 注重思想培养，练就过硬队伍

21年，投资部支部发展了3名预备党员，1名入党积极分子，已连续4年发展了7名党员。在支部的安排下，他们都在各自岗位上发挥着重要作用，部门党建工作已形成梯队。截至2020年底，投资部党支部已有党员17名(含预备党员)，占部门人数的85%，是集团总部党员比例最高的业务支部之一。

二、工作思路

围绕着“打造世界一流矿业公司”的核心目标，投资部计划从集团层面做好投资业务的“统筹融合”，从部门层面做实本职业务的“三好一优”。

(一) 统筹融合

500强的跨越，使集团公司从一个业务相对简单的小集团发展为涵盖有色全产业链的大型综合矿业集团，形成了围绕铜铝铅锌镍等大有色品种做大做强、围绕钨锡钽铌铍稀土等稀有金属品种做精做细的发展模式。产业分工和区域分布日趋合理，各出资企业的投资行为也逐步规范。但上升到全集团层面，各出资企业的投资因为自身业务特点和后加入集团等原因，尚处于以充实自我、独自发展为中心的阶段，缺乏统一指导，各企业之间的合力还没有充分发挥。各出资企业自身既是集团军，也是方面军。对全集团的资源进行优化配置、提高使用效率是集团可持续发展的必然要求，也是一个长期的、持续的、渐进的过程。

投资部承担着全集团投资项目规划、审核、监管等职能，开阔视野，树立兼顾集团公司全局的投资目标，研究有利于企业稳健、均衡发展的投资措施，为集团公司整体业务开拓、可持续发展出谋划策，是投资部义不容辞的责任。投资部拟对各出资企业的投资业务进行全面的“统筹融合”。

“统筹”是指通过梳理流程、健全制度、明确规范、交流调研，指导出资企业牢固树立集团公司“一盘棋”思想，加强

对出资企业投资业务的统一策划、统一指挥，逐步形成“集团主导、企业市场化运作”的统筹运作。

“融合”是指通过搭建信息交流平台、组织集中研讨，发现各业务板块交叉所带来的潜在业务机会，指导各出资企业互相理解、互相支持，互相创造发展条件，形成集团公司的整体优势，实现集团公司与各出资企业“大融合”的共同发展。

(二) 三好一优

立足“世界500强”的高平台，投资部将围绕项目开发、投资管理、项目管理三大职能扎实开展工作，力争做到“选择好、献策好、建设好”，以实现“判断方向准、投资时机对、项目收益好”的投资目标，同时持续加强学习型组织建设，做优投资团队。

“选择好”是指在项目开发工作中，深入研判形势和储备的重点项目，为集团公司选择资产优良、规模合适、可持续发展能力强的优质项目。虽然目前世界矿业领域持续萧条，但我们却面临着在“世界500强”起点上又一次飞跃的契机，要抓住这一时机，在海外资源项目开发上取得突破。

“献策好”是指在投资管理工作中，深入分析宏观经济形势和集团公司现实发展需要，加强对新项目的研究论证，适适时前移审备工作，对条件成熟的项目及时审备并积极推进，对条件不足的项目建议放缓，对于风险较大的项目明确否决，坚持把投资质量和效益放在第一位，真正体现投资项目对企业长远健康发展的支撑作用。

“建设好”是指在项目管理工作中，总结集团公司建成和在建项目的有益经验，加强对项目建设过程中工程设计、主要设备及物资采购、项目网络计划梳理等关键风险点的控制，通过重点项目进展情况月报制度实时分析项目情况，树立项目竣工决算-审计-验收-后评价全流程管理理念，实现对投资

的闭环管理，确保投资质量。

做优投资团队，投资部要鼓励年轻员工多去国内外项目现场工作学习，坚持把实现好、维护好、发展好出资企业根本利益作为一切工作的出发点和落脚点；将部门有主题的年度集中学习和平时工作中的“传帮带”有机集合在一起，统筹安排项目团队构成，为新员工快速熟悉关键业务提供学_台和实践机会；努力把员工个人职业规划与集团公司的发展目标有机结合，为集团公司做强做优贡献力量。

三、21年工作计划

21年，是“_”的收官之年，面对新常态，投资部将围绕“统筹融合”、“三好一优”的新思路，通过“三加一提”扎实推进部门各项工作。

(一)加大资源获取力度

2020年，投资部要继续加大对海外资源项目的研究和跟踪，争取在合适机会开展主动收购，为集团公司未来的可持续发展注入新鲜血液和不竭动力。

同时，努力创新投资模式，研究多种形式、多种方式的投资，充分利用香港上市公司平台，拓展集团公司多元化投资渠道，分散投资风险；主动“走出去”，通过出去考察和参会，更深入和全面地了解北美洲、澳洲等资源丰富地区的投资环境、矿业政策、投资机会，为进一步投资开发这些地区的资源奠定坚实的基础；积极“请进来”，通过交流和洽谈，与各大投行、咨询机构共享大宗商品价格预测等信息，并储备有价值的项目信息。

(二)加快建设项目进度

继续推进国内外重点基地建设，确保在建项目按时投产、完

工项目达产达标。尽快把资源优势转变为经济优势。

(三) 加强投资制度建设

积极协调并督促出资企业根据集团公司《投资管理办法》以及配套制度，制定、完善自身的投资管理制度、办法，建立科学的决策程序；同时，开展投资管理缺陷诊断，选择重点出资企业开展详细的调研、分析，寻找管理缺失和执行盲区，建立健全投资管控体系。

(四) 提升投资团队素质

继续以部门业务为抓手，加强学习型组织建设，推动部门核心任务开展，努力打造一支作风优良、工作高效、服务主动、好学肯干的员工队伍，为集团公司持续做强做优，为“打造世界一流矿业企业”贡献力量！