

驻村帮扶队长工作总结(精选5篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

融资年度工作总结篇一

20__年支行党支部工作将围绕上级行“担当社会责任，做最好的银行”的战略，落实省市行“质效提升年”的部署，按照市行和支行20__年总体工作要求，以及市行党务工作意见，坚持“服务战略、服务发展、服务员工”，在支行党支部的领导下，发挥党团组织的治核心作用和广大党团员的先锋模范作用，为把我行建成客户首选的金融综合服务供应商、持续促进“三力”提升，提供坚强的组织保证、思想保证和舆论保证，全力助推支行经营效益和内部管理再上新台阶。

(一)重点把住教育实践活动出台的“两方案一计划”，持续抓好落实整改工作。按照《关于深化“四风”整治、巩固和拓展党的群众路线教育实践活动成果的指导意见》精神和市行党委统一部署，组织对整改落实情况进行一次“回头看”。重点组织支行领导班子成员把住“两方案一计划”等整改措施落实情况，有针对性地拿出对策。基本完成的要明确巩固提高的具体要求；尚未整改的，要明确整改责任人、路线图、时间表，抓紧推进；对新出现的特别是“隐形”、“变种”的问题，要主动纳入整改范围。要通过现场或非现场方式对整改落实工作以及巩固和拓展教育实践活动成果情况进行专项检查，要将践行“做最好的银行”战略目标、持续提升客户和基层一线的满意度作为检验教育实践活动成果的重要评价

方法和依据。

(二)重点落实党员干部直接联系群众制度，持续推进改进作风长效机制建设。认真落实《江苏省分行关于党员干部直接联系群众制度的实施意见》，坚持将党员领导干部开展调查研究、建立联系点、设立接待日、开展谈心座谈、征求群众意见等做为密切联系群众的长效机制纳入日常工作范畴，充分发挥党员领导干部的带头作用，将教育实践活动各项长效机制建设不断持续推进。

(一)坚持支委会学习制度，抓好党员领导干部作风建设专题学习。贯彻市行党委关于《加强学风建设的意见》，落实支行支委会学习制度，把作风教育纳入集体学习内容，充分认识巩固和拓展教育实践活动成果的重要意义，在学与思、学与用的结合上下功夫。坚持不懈地抓好作风建设，始终保持反“四风”高压态势。

(二)开展党员经常性学习教育，抓好全行党员队伍的作风建设。采取专题辅导、书记上党课或讲战略、主题党日、结对帮学等学习教育方法以及发挥“道德讲堂”等渠道，在全辖党员，特别是党员管理人员中开展马克思主义群众观点特别是有关重要论述的学习教育，开展党章学习和理想信念、党性党风党纪、道德品德教育和业务技能培训，开展价值观教育。其中xxx员培训要着眼于从思想上入党、增强党员意识、发挥先锋模范作用。党员学习教育还要着力于岗位能力培训，提升党员职业道德素养、专业技能和服务群众，凝聚人心的能力。

(二)坚持落实“三会一课”制度。认真贯彻落实从严治党八点要求精神，严肃党内治生活。通过落实“三会一课”、评议党员、党性定期分析制度，结合实际组织党组织和党员开展主题党日、警示教育活动，“五好”、“五带头”的标准培养、表彰和宣传群众满意的先进党小组和优秀党员，推动党内生活规范化。

(一)结合巩固党的群众路线教育实践活动的成果，梳理“两方案一计划”中员工反映最强烈、最关注的几个突出问题，制定整改措施，将其纳入“行心工程”建设的范畴，加强过程管理和推动。采取上下互动沟通的方式，在充分征求群众意见的基础上确定“行心工程”改善员工满意度的工作措施，提高“行心工程”工作的针对性和有效性，并将重点工作措施推进情况列入“行心工程”评议指标，以评促改。

融资年度工作总结篇二

为更好的加快公司业务发展，2014年我部门将积极转变思路，从抓好融资业务、拓展金融服务业和促进实业发展三方面开展工作，服务公司发展。

2014年将重点推进以下方面工作：

(1) 加强信息收集，及时掌握国家及地方对项目审核、房地产开发、金融服务的有关政策，准确把握投融资风向，加大项目储备力度，积极运作贵谷电子物流园、污水处理厂升级改造、王家庄社区搬迁改造、大爱山风景区开发等项目，提高项目策划水平，加大融资力度，保障项目顺利实施。

投资、基金、信托资金等方式筹集资金，发挥综合优势通过组建多个项目公司，利用新公司平台再融资等开展项目融资。

(4) 对公司投资所持股权和存量资产进行合理搭配，理顺下属单位资产收益，配合资产运营部做好污水处理厂、自来水厂等单位的资产运营，通过租赁、承包以及抵押等方式进行合理增值利用，促进公司实业发展。通过提高山东工大、金光光电、热力公司等参股企业股权收益，增加公司的现金流，为下一步公司资本运作和扩大规模夯实资金基础。

(5) 紧紧抓住山东省创新金融发展环境和全市整体列入山东省县域金融创新发展试点的历史机遇，结合自身实际加强政

策研究和金融创新，公司投融资部计划通过成立区民间资本管理公司等平台，实现公司金融服务业务起步，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，吸引社会资本，服务全区发展。

2014年公司投融资部将紧紧围绕公司目标，顺应金融行业发展规律，努力完成全区下达的融资任务，推动公司金融业务经营与公司实业板块协同发展的优势，以增强企业实力为重点工作目标，在不断扩大融资规模和优化资产结构的同时，逐步提高公司的市场竞争力和影响力。

投融资部

二〇一四年二月二十二日

融资年度工作总结篇三

本学期，我校教学教研工作继续以市、镇教育部门的重要思想为指导，立足我校教育发展的实际，以新课程改革为中心，以解决新课程中的热点和难点问题为突破口，以课堂教学研究为重点，以校本培训为基本途径，优化课程结构、教学过程和教师队伍，全面推进素质教育，强化教学常规管理，使学生以创新精神、实践能力为核心的综合素质得到全面提高，个性特长得到一定发展，良好人格得到一定的塑造。引领教师加强理论学，更新教育观念，提升教师实施新课程的能力，进一步探索考试评价制度改革，加大教育质量监控力度，全面提高教育质量，促进我校教育事业持续、和谐、健康发展。

1、加强师资队伍建设，以校本培训为核心，提高教师的教育教学能力和科研素质，促进教师专业化发展。

3、以提高教育教学质量为目标，加强教学常规管理，加大常规管理检查的力度。

4、健全完善教育教学奖惩制度，健全奖励机制、完善评价体系。

5、认真开展校本培训、校本教研，真正把教育科研与提高课堂教学效率结合起来，与解决教学实际问题结合起来。

6、开展丰富多彩的学活动，重视学生学兴趣培养，注重学生学惯的养成教育，提高教师的专业水平，全面提高教学质量。面向全体，优化整合，全面推进素质教育，促进我校特色的发展。

(一)加强师资培训，提高自身素质。

1、根据上级要求及本校实际，继续采取各种措施加大对教师的培养、培训力度。本学期将在上学期的基础上创造条件，为提高教师的业务水平而努力。如：走出去，虚心学外地经验，积极参加校内外的专题讲座、教学交流、教学培训和观摩等。

2、抓好校本培训作，建立以校为本的教研制度，不断深化教育科研改革，全面提高教师的教育教学能力和科研素质，促进教师专业化发展。

(1)做好教师计算机操作能力、课件制作的培训作。

(2)做好教师普通话提高培训作(每周国旗下讲话)。

(3)建立教师研究平台，给教师提供获取与交流教育理念和信息的空间。

(二)突出教育重心，强化常规管理。

我校在全面开设课程的基础上，坚持以常规教学为重点，以“以德育人、服务育人、管理育人、爱心育人、教书育

人”的五育思想作为教育目标，以学生发展为根本，坚定不移地推进教学方式和学方式的转变，让学生的自主性、独立性、能动性和创造性得到真正的张扬和提升。

在常规管理上，我们坚持“两项制度”、“四个精心”。即不打无准备之战的备课制度和备、教、批、辅工作检查讲评制度；做到精心钻研大纲和教材，精心设计课堂教学结构和教学方法；精心设计板书；精心设计课后练。我们要向课堂40分钟要质量，提高教学效益。在课堂上我们还力求做到“四活”，体现“新”、“动”、“争”。即课堂上气氛要活，教学方法要活，学生思维活，练形式活。课堂上要有新内容、新活动、新形式，要给学生创造动口、动脑、动手的机会，形成互动学的教学模式。

(三)加强学科组、备课组建设。

1、课堂教学改革的实效如何，说到底实际上就是落实到每一位教师身上，落实到每一天的教学工作之中，落实到每一堂课教学之中。今年，我们将把加强学科组、备课组建设，充分发挥科教研组长的职能、职权，强化教学基础管理作为提高教师群体素质，推动课堂教师整体优化的重要手段。

2、抓好课题研究，力争早出成果。

认真学新课程标准，搞好课程改革的实验工作，以课改为契机深入搞好教科研工作。加强新课程背景下的各科教学的研究和实验，是当前的一项重要工作。所以要做好综合实践、心理健康教育、品德与生活、科学、信息技术等学科的实验和研究。

本学期，学校将按要求对课题进行规范管理，强化课题的过程管理，由教导处牵头，带动课题组组长，组织课题承担者开展多层次、多渠道、全方位的研究，边实践，边研究，边总结，不断摸索出经验和规律的东西，上升到理论，使课题

研究早出成果。

(一) 促进家校沟通，举办教学开放活动。

抓好薄弱年级的教学工作，班主任通过家校通联系各班学生的实际，平时学情况，有计划召开家长会，做好家长工作，争取学生家长对学校工作的理解和支持，分析薄弱年级和学科情况，制定科学、合理的措施，力争使本学期薄弱年级成绩有明显提高。本学期，还将举行教学开放日，老师与家长、学生共同融入同一个课堂中，交流经验、情况等。

(二) 积极举行各学科活动，抓好第二课堂的开展。

(1) 英语科组利用课间操前进行全体学生每周两次的口语训练，平时还会进行基础知识、朗读、歌曲竞赛活动等。

(2) 语文科组利用中午时间进行读书看报活动，每位学生要求至少一本课外书、作文书等等，并进行读书笔记，平时还会进行基础知识、朗读、作文竞赛活动等。

(3) 数学科组坚持每天五分钟以上的口算、计算能力练，平时还会进行计算、应用题竞赛等等。

(4) 开设了作文、美术、科技、三棋、等兴趣班，体育科组还定下每个月底举行一次师生有益有趣的体育活动，丰富了老师和学生的课余生活。

融资年度工作总结篇四

以学校工作的总体思路和工作目标为指南，结合我校教学实际，进一步深化课堂教学改革，强化学生的课堂主体地位，全面推进素质教育。充分发挥教务处的“管理、服务、指导、检查、评价”职能，加强教育教学流程管理和目标管理，努力提高管理效益，提升教育教学质量。

- 1、加强教师队伍建设，努力打造师德高尚、业务精良的师资队伍。
- 2、注重教学常规的落实，完善各项教学管理、评价机制。
- 3、深化课堂教学改革，进一步把我校的学案导学制实化、细化，变课堂为学堂。
- 4、教学质量要有明显提高，本学期的各年级统考成绩与去年同期相比优生和学科位次都要有较大提升。
- 5、配合学校整体安排，顺利完成本学期的迎检验收工作。

(一) 继续加强教师队伍建设

1、加强师德建设

- 1) 坚决反对讥讽、歧视、侮辱学生，体罚和变相体罚学生的行为。
- 2) 坚决反对向学生推销教辅资料及其它商品，索要或接受学生、家长财物等以教谋私的行为。
- 3) 严厉惩处败坏教师声誉的失德行为。

2、认真执行学校的各项管理规章制度，完善教师评价机制，严格考核管理，打造一支纪律严明、作风优良的教师队伍。

3、关注教师身心健康，开展教师健身活动，搞好教师心理健康干预，营造轻松和谐的工作环境。

(二) 强化工作纪律，认真落实各项教学常规

1、强化工作纪律，完善考勤制度。

1)坐班时间。本学期教师上午坐班时间推迟到8:15分，便于教师送子女上学及合理安排家庭生活，同时取消晚来早走制度。

2)请销假制度。用请假条制度代替请假登记制度。请假条分为长期假假条和临时假假条，半天以上(含半天)为长假。所有长假假条第一签字权归年级组长，然后逐级上签。长假假条到教务处办理，临时假条到教务处主任室办理。长假和临时假都必须及时销假。

3)坐班室纪律。坐班室是我们教师工作的环境，每位教师要严格遵守相关规定。杜绝玩电脑，杜绝说与教学无关的话、做与教学无关的事。

2、认真落实各项教学常规。

我校的学案导学教改模式让老师由主演变成了导演，这更需要我们要扎实做好各项教学常规，提高自己的纠偏、点评、总结、释难能力。我们的每项常规工作要严格符合“晶华学校教师教学常规”要求，使我们的工作规范化、科学化。

(三)坚定不移的贯彻我校的课堂教学改革模式。

融资年度工作总结篇五

为更好的加快公司业务发展，2014年我部门将积极转变思路，从抓好融资业务、拓展金融服务业和促进实业发展三方面开展工作，服务公司发展。

xxx年将重点推进以下方面工作：

(1) 加强信息收集，及时掌握国家及地方对项目审核、房地产开发、金融服务的有关政策，准确把握投融资风向，加大项目储备力度，积极运作贵谷电子物流园、污水处理厂升级

改造、王家庄社区搬迁改造、大爱山风景区开发等项目，提高项目策划水平，加大融资力度，保障项目顺利实施。

(2) 夯实既有融资基础，加强与建设银行的合作，争取1300万元贷款农历年前到位；积极与招商银行沟通，目前已提供相关材料，初步达成共识，争取2000万元月份到位；推进与农业银行关于污水处理厂项目3000万贷款的落实；与农村信用社对接，积极与上层沟通，努力实现业务突破；与民生银行、兴业银行联系，争取重点业务今年展开。继续开拓新的融资渠道，加强与交通银行、中行、工行、村镇银行、及上海高峰资产管理有限公司等商业性银行、信托机构及战略投资者的沟通，夯实业务网。

投资、基金、信托资金等方式筹集资金，发挥综合优势通过组建多个项目公司，利用新公司平台再融资等开展项目融资。

(4) 对公司投资所持股权和存量资产进行合理搭配，理顺下属单位资产收益，配合资产运营部做好污水处理厂、自来水厂等单位的资产运营，通过租赁、承包以及抵押等方式进行合理增值利用，促进公司实业发展。通过提高山东工大、金光光电、热力公司等参股企业股权收益，增加公司的现金流，为下一步公司资本运作和扩大规模夯实资金基础。

(5) 紧紧抓住山东省创新金融发展环境和全市整体列入山东省县域金融创新发展试点的历史机遇，结合自身实际加强政策研究和金融创新，公司投融资部计划通过成立区民间资本管理公司等平台，实现公司金融服务业务起步，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，吸引社会资本，服务全区发展。

xxx年公司投融资部将紧紧围绕公司目标，顺应金融行业发展规律，努力完成全区下达的融资任务，推动公司金融业务经营与公司实业板块协同发展的优势，以增强企业实力为重点工作目标，在不断扩大融资规模和优化资产结构的同时，逐

步提高公司的市场竞争力和影响力。

融资年度工作总结篇六

金融租赁业的发展，需要金融租赁企业根据自身需求及特点，选取合适的融资渠道以适应当今市场经济环境下激烈的竞争局面。只有将金融租赁的主体更加多元化，不断地使扩宽融资渠道，才能促使金融租赁企业的整体实力上升。下面介绍目前主要的融资渠道。

1. 当一个金融租赁企业它具有足够多的资本和高水平的管理能力以及每年可以获得稳定的、较高的效益时，可以支持这些企业发行自己的股票或者债券，以获得更加多的资金来源，丰富该公司的融资渠道，为进行中长期的投资给予支持。
2. 通过政府或相关金融机构向金融租赁公司提供资金或政策支持，鼓励金融租赁业的发展，为金融租赁公司提供充足的资金支持。
3. 国家允许金融租赁公司同保险公司之间展开合作，为金融租赁企业的发展提供更多的资金来源，通过吸收保险公司的资金，加大对投资的扩展。
4. 金融租赁领域还会涉及到资产的证券化，这是一种新的融资途径，到目前为止，主要是信托和真实销售这两种基本的运作方式。两种方式各有优缺点，现在我国使用较多的为信托模式。

(二) 租赁业资金来源的特点

1. 金融租赁业获得政府的大力支持。在发达国家，政府为了促进本国的经济增长，大力倡导和扶持金融租赁业的发展，在政策方面给予了大力支持，通过直接补贴和各种低利率的方法使得金融租赁业取得良好的发展。

2. 金融租赁业与银行展开充分的合作，使得资金来源变得格外充足。在发达国家，大多数的金融租赁公司都具有和银行合作的传统，且很多规模较大的租赁公司都具有银行背景，随时可以获得银行的支持。与银行展开合作成为租赁业发展的首选途径。当金融租赁公司与银行展开合作之后，金融租赁公司的资金链就可以保持足够大的稳定性，不会出现资金断流的局面，这就使得金融租赁公司的业务可以尽可能地扩大，同时银行在与金融租赁公司的合作过程中，也可以使得自身资金得到优质的投资。

3. 加速折旧使得金融租赁公司的成本越来越少。由于金融租赁公司的业务属于投资行为的一种，同时受到美政府政策的支持，享受着各种政策及税收方面的支持，规定金融租赁公司可以将每一年这项所产生的税收予以免除，这就使得金融租赁公司所面对的税收压力大大的降低，同时金融租赁公司通过此项政策还可以将原本自己该承受的税收转移给承租方，为自身发展减轻压力。

融资年度工作总结篇七

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。

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。

转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省著名商标》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省著名商标》，承办费用达万元以上。做驰名商标与著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予我支持。

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。

融资年度工作总结篇八

商业计划书的最终目的是要说服投资者和参与者，那么在大纲范围内，有条不紊的呈现你的想法就是你必须要做到的事情。

商业计划书的定义

融资计划书是你整个项目运营的大纲!我们经常说,想明白才能做清楚,还有句老话叫“胜兵先胜而后求败”,一份商业计划书基本上能知道你的项目能否成功。

一句话说明理念由来。(切入点)

一句话说明市场的需要。(市场前景)

一句话说明你们提供了什么需要。(产品)

一句话说明还有谁提供了这些需要。(竞争对手)

一句话说明你们提供的比他们提供的强在哪?(优势)

一句话说明你们如何做出这个“强”。(研发)

一句话说明你们如何把“强”弥补到“需要”那里去。(市场运作)

一句话说明你们弥补的需要能赚多少。(盈利模式)

一句话说明你们赚的分给我们多少,要我们提供什么。(回报)

一句话介绍一下你们。(团队优势)

如摘要的思维逻辑,正文就是在这样的思维框架下进行。

还没有注册公司的话则自行换为“团队”,再引用“公司”的思路自行编制计划书,而我给的这份思路文案里,有一部分是可以删除的。

正文要求:所有一句话能说完了,绝不两句话。

第一章 基本情况篇

公司叫什么。

公司在哪。

公司是什么性质。

公司股东有哪些。

控股结构是怎样。

公司主要业务是什么。

公司员工组成是怎样。

公司财务怎样。

公司近期目标和长期目标是什么。

第二章 公司团队

概述。

高层是哪些。

高层简介。

高层怎么分工。

管理体系是什么。

融资后要设立哪些机构及相关的人员配备。

管理层及关键人员将采取怎样的激励机制和奖励措施。

管理层的薪酬，是否有员工持股计划。

公司是否建立人事管理制度。

对有关知识产权、技术秘密和商业秘密采取的保护措施。

公司是否存在关联经营。

公司、公司主要管理人员是否卷入法律诉讼及仲裁事件中，对公司有何影响。

第三章 行业情况

概述。

市场前景怎么样。

谁在使用产品。

使用的目的，为何购买。

列出产品的前三大客户类型，以及他们购买力。

所投资的产品行业目前所处发展阶段。

是否拥有的专门技术、版权、专利、配方等。

更新换代周期是多久。

说明本产品是否有标准。

产品与同类产品的比较。

本公司产品的新颖性、先进性和独特性。

重点说明在性能、价格、售后服务和技术支持等方面的优势。

本公司与行业内五个主要竞争对手的比较。

影响行业和产品发展的因素。

过去3~5年各年全行业销售情况，列明资料来源。

未来3~5年各年全行业销售收入预测，列明资料来源。

公司未来3~5年的销售收入预测(融资不成功情况下和融资成功情况下)

第四章 研发

概述。

产品成品演示。

产品功能表。

依据功能表的研发架构。

已研发成果及其先进性。

未来要研发什么。

公司在研发资金总投入是多少。

计划再投入的研发资金是多少。

列表说明每年购置开发设备、开发人员工资、试验检测费用、以及与开发有关的其它费用。

现有技术资源。

研发模式是怎样。

对研发队伍有怎样的激励机制和措施。

未来3~5年在研发资金投入和人员投入计划，列表说明。