# 新年融资工作总结报告(汇总47篇)

来源：网络 作者：静默星光 更新时间：2024-01-12

*新年融资工作总结报告1  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领导完成公司融资业务，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...*

**新年融资工作总结报告1**

  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领导完成公司融资业务，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月在公司领导的带领下，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，到区政府的审批文件，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；平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，并提交领导审阅。

  同时，积极配合康巴什区化债领导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；完成了财政部监测系统的填报等等。

**新年融资工作总结报告2**

在即将辞旧迎新的时候，我想将我对我们创新工作的认识、理解和明年创新工作的建议向您汇报如下，不足不妥之处，敬请指正。

>一、融资创新工作的开展

我作为集团公司融资创新工作小组成员兼秘书，在您的指导和其他同事的配合下，全程参与并积极推进了中海信托、中投信托、中融信托、中泰信托等十多个信托计划，与您和大家多次前往北京、上海、深圳、无锡等地与信托公司、银行协调沟通，主要工作内容涉及交易结构的商谈、合作框架的拟定、交易文件的评审、收益成本预测、集团和项目的尽职调查以及信托计划成立后的后续监管等。

20xx年4月21日，我们的第一个房地产信托投资基金历经一年的努力终于正式成立，使公司在资金严重紧张的关键时刻获得了20亿的融资资金，并用其在香港资本市场回购20xx年到期的xx亿美元优先票据，在受资本市场青睐的同时也获得了可观的收益。

目前的工作内容有：

>二、融资创新工作对我的促进和影响

融资创新工作推进的过程，我不仅是在学习，更是在实践着公司和您的想法，锻炼着自己的眼光和思考，可以相对独立的推进一个信托计划工作，从交易结构的探讨、尽职调查的执行、交易文件的讨论、与各方的沟通和协调、具体工作的安排和推进，我都在尽可能的做我能够去做的事情。在这个过程中，我自己也能感受到自己的进步，对于信托融资需要规避的房地产行业瓶颈、信托公司风险偏好、资金进入退出机制、资金募集模式、公司在信托融资方面的担保、监管和成本上的诉求等有了比较清晰的认识和了解。

在今年的工作过程中，我逐渐感悟到要充分调动个人主观能动性去开展工作，不要也不能被外部地种。种不利因素所影响，在明确目标之后要千方百计、千言万语、千山万水、千辛万苦的去努力达成，执着地去追求，成功细中取，细节决定成败。

在今年的工作过程中，我养成了一些好的工作习惯和工作方式，凡事预则立，事情要分轻重缓急地做，与人沟通采取邮件、电话、短信、面谈中的哪些方式，文稿修订方法，商务谈判的小技巧等等。

当然，我也知道自己存在不少的缺点和不足，如法律知识不够、实际运作经验欠缺，都需要在今后的工作中不断改进和完善，继续向您和其他同事学习。

>三、对融资创新工作的理解

20xx年，中国的房地产市场从年初的冰点到如今的沸点，公司牢牢抓住发展契机，众志成城，内外兼修，在实现销售额进入全国前列的基础上，积极在全国范围内通过各种方式增加土地储备，同时全方位创新融资模式获取发展资金，为实现3—5年达到销售额全国前五的目标打下坚实的基础。

目前，房地产开发仅仅在依靠开发贷款获取融资的单一融资模式，我们工作的目的是要开拓多渠道、多方式的融资，要寻找房地产开发项目在拿地之前或拿地之后取得四证之前或已经取得开发贷款，还是否有其他的融资模式，以解决土地资金沉淀，更快的收回投资或快速扩张规模，而在这一过程中也是在推广和宣传我们的公司。

但是，创新融资工作受到国家和地方法律法规限制、信托公司对政策的理解和风险把控、银行对政策的理解和募集资金能力、公司项目素质、公司领导对工作的认可程度等诸多因素的影响，并不是一件容易的事情，是需要我们付出的时间、精力、脑力才能去实现的。

我们的融资创新工作小组作为一个横跨多个部门的合作团队，每个人都有自己的本职工作，在此基础上积极参与创新工作的拓展，充分发挥各自的专业特长，推动创新工作的开展，这种分工协作、各取所长的模式类似于一个资产管理公司，可以为公司今后实现轻公司的管理目标积累一定的实践经验。

从目前来看，我们的工作还是做融资创新，但从长远来看，它应该向着一种业务模式的创新发展，我们寻找并引进的资金合作伙伴特别是个人的闲散资金投资到房地产项目，由绿城来负责项目的开发，实现投资商与开发商的分离，可以在短时间内推动绿城的开发规模更上一层楼，这也是一种非常有利的商业待建模式，为客户创造价值的同时实现绿城的百年理想！

**新年融资工作总结报告3**

3、创业投资管理公司：组建一家创业投资管理公司，并担任法人代表。在无资金、无品牌、市场低述的情况下，相继筹划省招商会展中心，开拓股权中小企业融资市场，开展土地转让交易中介业务，虽然尚没有显著业绩，但摸索出可贵的经验。

落实\_、财政部、中国人民银行、文化部等九部委《关于金融支持文化产业振兴和发展繁荣的指导意见》，实现金融行业和文化产业的有效对接，解决文化产业及项目的融资难题，在文化部文化产业司的大力支持和帮助下， 7月17日至18日，新疆首届文化产业投融资培训班在乌鲁木齐市举办，文化部文化产业司副巡视员施俊玲出席开班仪式，自治区文化厅厅长阿不力孜·阿不都热依木做了开班动员，来自各地、州、市文化行政部门和我区国家级、自治区级文化产业示范基地负责人、区内文化企业的负责人共一百余人参加了本次培训。培训班取得较好的培训效果，使学员学到了知识，提高了认识，增强了发展我区文化建设的信心和能力。现就本届培训班总结如下：

一、领导高度重视，组织工作到位。

20xx年，文化部下发通知，鼓励支持各地举办文化产业投融资专题培训班，并对符合条件的培训班给予支持。收到通知后，文化厅即主动争取，计划在新疆举办一期文化产业投融资业务培训班，并多次主动向文化部领导汇报我区举办培训班的条件和迫切性。文化部文化产业司及文化干部管理学院对新疆举办首届投融资培训班给予了大力支持和帮助，在了解到新疆产业工作经费紧张的情况下，及时下拨了培训经费，并协调了知名行业专家来疆授课，文化部文化产业司副巡视员施俊玲出席了开班仪式，并做了《文化产业投融资体系建设》的专题讲座。文化厅也高度重视本届培训班的举办，早早就下发通知，广泛动员各地、州、市文化行政部门，要求各单位高度重视，选派干部及当地优秀文化企业代表积极参加此次培训班。文化厅作为培训班的具体承办单位，负责此次培训班具体方案的制定、场地布置及行程的安排，参训人员的信息采集，会务手册制作及接待等各项工作。为了保证此次培训班任务的圆满完成，整个培训、考察过程，产业处做到全程陪同、全程参与、全程服务，学员对培训班的周密安排和细致入微的服务予以肯定。

二、培训目标明确，重点突出，内容丰富。

本期培训班的主要内容是文化产业投融资专题，文化部文化产业司副巡视员施俊玲作了《文化产业投融资体系建设》的`专题讲座，向学员们介绍了文化部文化产业投融资体系建设所取得的成绩存在的问题、政府部门建立健全文化产业投融资体系工作的重点方向、文化部所做的主要工作及对我区文化企业发展的建议等。此外，培训班还特邀到国家开发银行、中国人民财产保险公司总公司、中国工商银行新疆分行等单位的专家担任授课老师，讲授文化产业投融资政策、银行信贷、文化保险等方面的知识，培训班以专家授课和互动教学方式进行，本着理论联系实际的原则，着重文化与资本的有效结合，坚持做到课堂教学与社会实践相结合，系统学习与专题讲座相结合，保证了学习效果。在参观考察的文化产业示范基地和文化企业的安排上，本着示范交流的原则，安排了一个园区：七坊街文化创意产业集聚区，一个文化旅游企业：二道桥歌舞大剧院，让学员们实地了解了新疆创意产业发展现状和宴艺演出的基本运作情况。培训日程紧凑、授课内容丰富，培训班期间学员带着问题去学、去听、去看、去学，学员纷纷表示这种培训非常及时，专家讲解具有很强的针对性，教学形灵活、效果好，在开阔眼界，提高认识的同时，给人以深刻启发。大家表示一定要把所学的理论知识运用到实践中，带到工作中，努力推动新疆文化产业的发展。

三、主要收获

（一）学到了新知识。

短短两天时间，学员们先后学到了文化产业投融资政策、银行信贷、文化保险等方面的知识。使学员学到了许多平时在书本上和工作中接触较少的的新知识和现代思维观念，从而进一步丰富了理论素养，完善了知识结构，也找到了差距与不足，对做好今后的工作，起到了重要的促进作用。

（二）提高了新认识。

通过培训，认真学习落实\_等九部委《关于金融支持文化产业和发展繁荣的指导意见》，以现代文化引领，适应新时期文化工作新要求，通过对我国产业文化投融资环境、投融资政策的分析与学习，帮助大家掌握如何实现金融资本与文化产业的有效对接，提升文化管理部门和企业的实际工作能力，从而进一步推动我区文化产业健康有序的发展，实现金融行业和文化产业的有效对接，解决文化产业项目融资难题。

四、几点建议

本次培训班在各方面的共同努力下，取得了良好的效果。总结、分析本次培训工作，结合广大学员的建议和意见，对今后进一步做好文化产业的工作提如下建议：

（一）积极争取文化部、自治区党委、人民政府的支持，多举办各种形式的文化产业培训班，通过本届培训班的举办，我们发现，很多基层文化行政部门工作人员，对文化产业概念模糊，认识不清，迫切需要各种类型的专业培训，使他们转变观念，适应新时期，新形势下文化产业工作的需要。

（二）搞活投融资机制，加快文化产业和金融资本的有效对接。影响文化产业开发进程的主要原因是资金不足，必须大力创新投融资机制，大力拓宽文化产业投融资渠道。一方面政府应发挥主导作用，积极争取国家的投入；另一方面要大力招商引资，引导金融单位及社会资金投入开发，大胆开展资本运作，实现资本与资源的最佳结合，通过以资本促进文化产业，用文化产业传播现代文化，把我区文化产业做大做强。

我于20xx年10月初来到公司工作实习，首先感谢公司给我这份工作机会，由于之前没有工作经历，一直在学校，没有接触过融资方面的工作，所以刚开始还是比较紧张的，呈现在自己眼前的完全是陌生的工作领域，虽然在大学期间学习过财务方面的专业知识，可对于在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，也让我这个初来公司融资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，随着不断的向领导和同事请教，我了解了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的一员承担着的责任，更明确了潜心学习，踏实做事，不断提高的自我要求。从最初的一无所知开始，逐步在各个融资项目准备材料中了解公司的情况和各项目所需资料、流程和办理。如何与相关人员联系等，再到跟着领导出去实际办事，实际操作，现在我已经逐步了解各种融资方式的流程和办理，以及其它银行业务的流程和办理。

在公司实习期间，让我明白了书本理论和实际工作运用的差别，学好专业知识理论是在实际中运用的基础，但不能照搬过来使用，因为学校所学的理论大都是一种理想状态下的理论，或者说是有一种假设条件的理论，不管显性的还是隐形的，总之都是存在一些假设的，但是现实实际工作中是没有如果的，现实是在既定条件下你该怎样做才能达到工作的目的。

在实习期间我的`社会交际能力得到了一定程度提高，在工作中我会经常性的向领导和同事请教问题，并与领导同事讨论。除此之外，在出差的时候，也会和银行工作人员交流工作上的一些事项，在不断学习中磨练，提高自己。

在工作实习的日常办公中，自己的不足是在独立解决问题能力上有待加强，以及广泛运用可能资源的能力有待提高，独立解决问题能力是一个人成熟的必备条件，而学会广泛运用可能资源，才能更好的投入公司的融资工作中，尤其是现在国家宏观经济羸弱超出预期、房地产经济有所下降、中小企业融资越来越难的形式下，公司的融资工作也面临着考验，要树立明确的危机意识和风险意识，积极的完成公司的融资任务，务必维护好公司信誉。

在今后的工作中，我会更加努力积极的提高本身素质和能力，跟着部门领导、同事多学习，多交流，多关注国家经济政策，关注和企业融资方面相关的经济政策，更好的投入到公司的融资业务中。

**新年融资工作总结报告4**

随着粮食市场的进一步放开和深入，“三农”问题和粮食安全问题已日趋突出，农发行的管理职能和业务范围也发生了变化，收购资金封闭管理工作面临新的形势。我行资金计划管理工作在市分行党委的正确领导下，紧紧围绕收购资金封闭管理这个中心，适时调整工作思路，以总行的规范化管理考核为工作准则，以努力实现提高信贷资金运用效率和切实防范信贷风险为双重目标，调动资金计划条线在岗人员的工作积极性，充分发挥资金计划工作的职能作用，使我行资金计划工作取得了较好的成效。现将XX年上半年资金计划管理工作总结

>一、统一思想，明确工作目标，量化和细化考核评比办法

继全省分、支行长会议之后，市分行召开了XX年工作会议，把风险管理摆在了全行各项工作的首位，明确提出了年度工作的指导思想和努力方向：以规范化管理为基础，以风险管理为核心，以绩效管理为重点，以改革创新为动力，以凸现机关处室的指导职能和服务职能为宗旨，灵活务实地开展计划信贷管理工作。并且对照省行资金计划处的考核办法，对资金计划工作百分考核内容进行了量化和细化，从处室到基层行都相应建立了计划管理人员岗位责任制，健全了各项管理制度。在百分考核办法中，把资金计划工作细分为计划管理、资金管理、财政补贴资金管理、现金及利率管理、统计管理、等级行管理、业务综合管理七大块，做到了岗位落实、人员落实、责任落实、工作落实，半年来的工作表明，年初制定的工作意见和考核评比办法方向明确，切合实际，对做好全市资金计划工作具有一定的指导性和针对性。

>二、加强资金营运管理，提高资金使用效益。

1、我行进一步加强信贷资金营运管理，信贷资金回笼后及时归还系统内借款，贷款回笼和借款下降基本保持一致。上半年每月信贷资金运用率均保持在以上，信贷资金保持较高的营运水平。坚持资金头寸限额管理。今年以来我行计划部门进一步提高经营核算意识，严格对资金头寸的管理，在省行核定的资金头寸限额内按季核定基层行的资金头寸限额，并要求在保证正常业务开展的前提下，各行根据自身情况在限额内尽量压缩头寸占用，对不合理占用及时调整，保证了各行科学合理占用头寸资金，做到不闲置、不浪费。

2、完善资金调度管理。在资金调度环节上，市县明确专人负责资金调拨管理工作。在请调资金时，做到资金调拨与信贷计划的衔接，增强了资金与计划双重宏观调控作用，避免了资金供应脱节情况的发生。今年以来电子联行资金请调系统运行正常，我行继续坚持“小额度、勤调度”的资金调度原则，尤其是总行调整了资金请调时间以后，更加方便了基层行的资金使用，减少了资金请调时间，减少了资金头寸占用，今年上半年全行共请调资金87笔23350万元。同时我行严格按上级行的要求，规范使用《中国农业发展银行信贷资金调拨通知书》、《资金请调单》、《资金申请审批情况表》等，建立了《系统内资金往来台帐》，按月通过电子联行系统与总行对账，全年账务无差错，保证了资金的安全运行。

>三、加强统计管理工作，提高统计资料质量

（一）我行各级统计人员克服统计工作量比往年有大幅提增、统计报表上报时间节假日不顺延等实际情况，加班加点，任劳任怨，保质、保量、按时做好统计工作。准确及时地上报了省分行与人民银行的各类统计报表，统计工作质量有了较大的提高。

（二）为加强对现金计划执行情况的监测和分析。我行建立了现金投放、回笼月度分析报告制度，按月对辖内支行、部现金收支情况及其特点进行分析，并对造成当期现金投放（或回笼）的原因予以重点分析。

（三）我行在统计管理上始终坚持按照国家统计法以及人民银行和农发行的有关规定进行，统计数据完全来源于各支行（部）会计部门的各项报表，坚持报真情、报真数，不擅自公开发表统计资料和泄露统计机密，在按时完成好省分行规定的各项统计资料的同时，认真地做好当地人民银行要求上报的各类统计报表。

>四、加强财补资金管理，做好监督拨付工作

今年以来我行对财政补贴资金管理的重点是加强与财政、粮食部门的联系，积极向政府、财政、粮食主管部门汇报粮食销售、保管情况，补贴资金能否及时拨付到位直接影响到我行各项工作顺利开展。

（一）自粮食市场放开后，国有粮食购销企业的各项财政补贴已逐步减少，加上历史遗留问题等因素给粮食企业经营和我行收息率的顺利完成带来了很大的难度，也严重影响到我行信贷资产的安全性和效益性。在新形势下，我行年初对所辖支行、部的财政补贴情况进行了调查摸底，及时掌握各级粮棉油储备数量、库存值的增减变化及其原因，对各项补贴的项目、金额、来源、时间要做到心中有数。并对已掌握的各项财政补贴政策和财政补贴资金拨补情况，认真实施规范化操作，切实加强财政补贴资金的督促到位和监督拨补等管理工作，按时正确上报各类财政补贴报表及有关情况分析；认真及时登记各类财政补贴台帐，确保台帐间数据准确、衔接。

（二）积极加强宣传，密切与财政、企业主管部门的联系，争取理解和支持，为管理财政补贴资金营造了良好的内外部环境。各支行、部落实配备了财政补贴资金管理的兼职人员，积极主动督促同级财政和企业主管部门及时拨付财政补贴资金，弄清每一笔补贴资金的来龙去脉，及时将补贴资金到位情况反馈财政部门，督促下拨资金，避免了由于职责不清、信息不对称造成补贴资金滞留的情况，并与会计部门积极配合，做好柜面监督，共同做好了财政补贴资金专户和拨付手续的管理。

（三）经过我行与当地财政部门、企业主管部门的共同努力，财政补贴资金到位情况及监测管理水平有了较大的提高。至6月末，全市应收各项财政补贴资金6243万元，实收各项财政补贴资金4857万元，财政补贴资金到位率％。

>五、监测和分析等级行管理指标，适时调整工作思路

XX年度等级行考核与以前年度相比有很大的调整，首先市行要求各支行认真领会等级行管理文件，掌握新的指标精神，并对考核指标提出反馈意见，分析各项指标完成的难易程度，指导全年工作。其次根据各行按月经营指标的完成情况，市行对各行的失分项进行原因和对策分析，通过对经营指标的监测反映，适时调整工作思路，找出工作重点，明确工作方向，为领导的预测决策提供了保障，有效提高了各行的经营管理水平。

>六、加大调查研究深度，做好业务经营分析，发挥业务综合职能

为了充分发挥资金计划业务部门的综合职能作用，我行十分注重提高业务经营分析水平，增强业务分析的实用性，做好领导的参谋助手。通过对所辖支行、部和粮食购销企业信贷资金运用、粮油物资运动、信贷资金活动的变化、信贷资产结构变化及存贷款异常变化等收购资金封闭管理动态情况，深入分析影响全行业务活动的.各种因素，并且坚持静态分析与动态分态相结合、近期分析与远期分析相结合、银行信贷业务活动分析与企业经营活动分析相结合、微观分析与宏观分析相结合的分析方法，紧紧抓住收购资金封闭管理重点和疑点，揭示规律，找出特点，反映问题，提出对策，增强了全行业务经营分析的前瞻性和指导性。

>七、加强现金和利率检查，确保政策正确执行

（一）我行按照有关现金管理的文件精神及具体实施办法，继续抓好现金管理工作。

一是做好现金计划管理，现金计划一经下达，认真组织执行，同时要做好与当地人行现金投放计划的衔接工作。

二是做好大额现金支付的内部审批工作，严格按照大额现金支付三级审批制度。

三是加强粮棉购销企业现金帐户管理，严格控制粮棉购销企业帐户现金的支取，合理核定企业淡旺季库存现金限额，切实改进金融服务，积极引导企业减少现金使用。各支行（部）在信贷监管中强化了现金管理，并不定期地进行现金专项检查。市分行也在利率检查的同时对各支行（部）进行了检查。从检查情况来看，企业现金收支基本能按照管理要求执行。

（二）我行利用多种形式向购销企业宣传利率政策，明确公布人行规定的企业存款利率、正常贷款利率，按合同利率计息、按利率调整分段计息以及逾期贷款、挤占挪用贷款加罚息等政策，指导企业计算好利息收支帐；银行内部严格执行各项存贷款利率及收息政策，切实维护利率政策的严肃性，有效地发挥利率的调控、激励和约束作用。在严格执行利率政策的同时，我行要求各支行（部）每季对利率执行情况进行一次自查，并书面上报市分行。市分行也对各支行（部）全部贷款的利率执行情况进行了全面的检查，从检查情况来看，利率执行情况基本能按照国家有关政策要求。

>八、认真做好夏季信贷资金需求预测，为经营决策服务。

为进一步做好XX年夏季粮油收购工作，保证粮油收购资金的供应，我行主动和粮食、农业等部门联系，搜集相关农业经济部门的信息资料，如农业生产结构调整变化情况，粮棉油种植面积变化、产量变化，粮棉企业改革改制进程等。并深入企业，获取企业的经营信息量，为计划预测服务。通过对今年夏季粮油购销形势的分析，预计前期收购进度较慢，收购时间会拉长，可能会出现收粮困难的现象。随着粮食收购准入条件放开，粮食收购主体呈多元化，收购量势必降低。结合多方面因素考虑，预计全市将收购小麦约6200万公斤、收购油菜籽1945万公斤。

**新年融资工作总结报告5**

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：

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、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支持，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。

在中国，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，国内银行新增借款已达万亿元，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。去年全国新增借款万亿元，其中上半年高达万亿，而下半年已经开始紧缩新增借款仅万亿，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控制，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政策的改变，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，在当下政策导向下，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，也包括一些政策性倾向的银行，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”。

**新年融资工作总结报告6**

为全面贯彻党的XX全会精神，按照完善社会主义市场经济体制的要求，进一步转变政府职能，更大程度地发挥市场配置资源的基础作用，确立企业在投资活动中的主体地位，营造有利于各类投资主体公平、有序竞争的市场环境，促进投资要素的合理流动，保护投资者的合法权益，调动投资者的积极性，真正做到“该放的坚决放开，该管的真正管好”的目标，逐步建立起由出资人自主决策的投融资体制，主要做了以下几个方面的工作：

1、改革项目审批制度，变审批制为备案制。近年来，我们按照社会主义市场经济体制的要求，改革项目投资管理体制，对符合国家法律法规、符合国家产业政策，资源可以通过市场自行平衡的项目，实行谁投资、谁决策、谁收益、谁担风险的管理制度，由投资者自行决策，不再进行项目建议书、可行性研究、初步设计等审批，实行备案制。对少数重大建设项目和国家产业政策限制类的建设项目、关系国家经济安全、影响资源环境、影响产业发展布局的项目，只对相关重大问题进行核准，也不再进行审批。

2、放宽民间投资领域。除国家明令禁止的领域外，其他投资领域对民间资金开放，出台了《关于促进城镇建设多元化投入的意见》，引导社会资金参与城市基础设施建设和社会公用事业建设，改变城镇建设主要依靠政府投入的融资方式。发挥政府投资“四两拨千斤”作用，引导社会资金和外资投入城镇基础设施和社会公益事业。20xx年我市安排城镇建设项目11项，财政投入资金8780万元，带动其他社会资金15500万元。

3、完善政府投资管理体制。建立和完善了政府投资决策机制和监督制度，政府投资项目普遍执行了法人责任制、招投标制工程监理制等监督约束机制。

4、进一步转变政府职能，强化服务意识，提高服务质量。一是公开办事程序，将各项办事程序、办事制度打印成册，向社会公开。二是实行承诺服务，委主任张复兴在新闻媒体公开发布服务承诺，实行限时服务。三是实行首问负责制。四是在市行政服务中心设立服务窗口，为项目单位提供全方位优质服务。

**新年融资工作总结报告7**

在这一年里我一直在担保部工作，主要做逾期催收和贷后管理及中心档案管理。这个岗位可以说是防控公司风险的很重要的一道关卡，必须保持坚持不懈的原则，多渠道，多方面的收集信息，努力做好本职工作。在不断学习充实各方面知识提高个人素养的同时时刻牢固自己的职业操守，不带个人感情进入工作领域。在本部门的工作中，我一直严格要求自己，遵守公司各方面的规章制度，认真及时做好领导布置的每一项任务，尽自己所能主动为同事分忧;专业和非专业上不懂的问题虚心向同事学习请教，不断提高充实自己。由于此业务是第一次在县区开展，有很多地方需要我们跟住房公积金管理中心工作和交易中心进行协调，不断地去改进并完善。在此，我要特别感谢部门的领导和同事对我的入职指引和帮助，感谢他们对我工作中支持和指导。

在工作中，我一直严格要求自己，认真及时做好领导布置的每一项任务，有问题虚心向同事学习请教。

**新年融资工作总结报告8**

人生天地间，若时间似箭，溘然而已。20xx年眨眼间已临近尾声，首先感谢所有领导为我们提供各类熬炼自我，进步素质、升华内涵的机会，同时也感谢一年来支持和赞助的同事们，年终之际，将这一年的工作环境向列位领导和同事如下:

>一、20xx年主要工作：

一、容身实际，履行职责

作为公司财务部融资专员,我的主要职责是帮忙领导完成公司融资业务，包括到期贷款的转办，多渠道化解债务、测算金融机构利息，共同贷后反省工作，整理归档文件、以及贷款数据的统计等等。20\_年2月在公司领导的率领下，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子商业银行亿元贷款的转办，5月份完成子公司水务公司和乌海银行6300万贷款的续贷，全程介入了贷款转办的全历程，早年期贷款模式切实其实定，申请文件的起草，到区当局的审批文件，到不动产生意业务中心的房产典质的解决，再到乞贷的签订，在转办这笔贷款的历程中，我加倍了解银行信贷业务解决的细节，加倍明白兼顾和谐的紧张性，受益颇多。

二、同时，我照样公司的一名出纳，作为公司出纳，在赓续改良工作方法措施的同时，顺利完成了如下工作:严格执行现金治理和结算业务，和核对现金账目，发明金额不符，要实时陈诉请示，实时处置惩罚；每月按时做账，陈诉子公司各项税目；平时在霉畚付款前坚持履行付款审批手续，对不相符报销手续的开销不予报销。并且积极共同上级部门对我公司进行的财务审计，提前筹备所需的财务相关资料，做好前期自查自纠，对反省中可能呈现的问题做好统计，并提交领导核阅。

同时，积极共同康巴什区化债领导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；完成了财政部监测系统的填报，等

>二、存在的不够

回首一年的工作，取得了不少的造诣，但仍然有许多必要尽力的地方：

一是业务素质进步烦懑，对新的业务知识学的还不敷、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敷过细，深化，往往只局限于固定款式，停留在外面，没有真正的依照不合的口径整理数据，针对这种环境，以后将在数据的统计上多下功夫，包管数据的精确。

作为一名融资专员，我深感本身肩上的担子的分量，稍有忽略就可能呈现毛病。我深感本身岗位的代价，因此，我赓续提醒本身，要加强责任心，同时也为本身建立新的目标。

新的一年，将是公司的融资工作充溢考验和挑战的一年，在新的一年里，为晋升本身的思想素质和业务才能，我将加倍注重学习和熬炼，始终如一的严格要求本身，增强本身对金融专业、管帐基础知识的学习，拓宽知识面，更新知识布局，加倍纯熟控制专业知识才能，同时进步本身的沟通才能，和谐做事才能，综合阐发才能，为欢迎新的挑战，做出本身应有的供献。

**新年融资工作总结报告9**

  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xx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。

**新年融资工作总结报告10**

人生天地间，若白驹过隙，忽然而已。xx年眨眼间已临近尾声，首先感谢所有领导为我们提供各种锻炼自我，提高素质、升华内涵的机会，同时也感谢一年来支持和帮助的同事们，年终之际，将这一年的工作情况向各位领导和同事汇报如下：

>一、xx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领导完成公司融资业务，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。xx年2月在公司领导的带领下，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，到区政府的审批文件，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；平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，并提交领导审阅。

同时，积极配合康巴什区化债领导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；完成了财政部监测系统的填报，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。

**新年融资工作总结报告11**

转眼一年时间已过半，回顾过去半年中的工作，有进步也有不足，从中也学到了许多知识。主要方面总结成以下几点：

>一、与时俱进，不断增强个人政治修养

我一贯热爱社会主义祖国，坚持四项基本原则，遵纪守法，为人正直。通过学习，使我对党的基本理论和国家的方针政策有了新的认识，进一步领会到为人民服务的根本宗旨和精神实质。学习也使我认识到：工作岗位没有高低之分，一定要好好工作，不工作就不能体现自己的人生价值。作为银行基层一线的一名普通员工在工作中要充分发挥“主人翁”精神，在日常工作中从一点一滴做起。

>二、立足本岗位，努力学习来提高服务质量

由于我是一名前台员工，所以在客户中树立起单位的良好形象就显得尤为关键。通过这几年的前台工作，使我逐渐积累出了一套怎样提高日常服务质量的经验——坚持原则，严格按照人民银行、联社制定的各项规章制度执行，做到不违规操作，遇到客户提出的不合理要求，不办理有损银行利益的业务;遇到客户着急的业务，从不拖延;当客户前来询问业务时，能够认真细致不厌其烦的耐心讲解，作到“急客户之所急，想客户之所想”，真正做到以客户为上帝。这样热情、周到的服务使越来越多的企业与我社建立的良好的关系。另外，过去半年的工作，我看到了自己的进步，同时也看到了不足之处。所以我利用业余时间，多学习一些知识，提高自身的科学理论水平，上半年我通过了银行从业人员资格认证的基础知识考试。平时也常利用网络了解国际形势和国内外大事，开阔了视野，丰富了知识。在今后的工作中，要把业务理论知识更充分的应用到实际工作当中去，进一步提高自己的业务水平。

>三、工作积极主动，团结同志，互相帮助

作为一名普通员工，我在日常工作中始终抱着一个信念，那就是“今天工作不努力，明天就要努力找工作”。上半年，我从xx调回xx信用社，虽然有心理准备，但每天大负荷，使我每天回到家都感到十分疲惫。尽管如此，我在工作中，还是时刻严格要求自己，认真完成领导交给的各项工作。

下半年，我将在做好本职工作的同时，要从本单位的利益出发，吸纳更多的存款，为新桥信用社的效益能够迈上更高一级台阶贡献自己的微薄之力。

**新年融资工作总结报告12**

开头：在这时光静静划过的岁末，提笔回顾这一年来工作的得失，这一年间，在各位领导的带领下，部门内姐妹们的帮助中，及其他同事的协助下，积累了经验，丰富了阅历，偶尔也留下了失误，这一年，是成长的一年，也是值得回顾与总结的一年。

>一、一如既往，做好财务本职工作

今年我们财务部可以说是人员变动较大，相应的工作也略作调整，我作为投资公司的出纳，主要工作是做好日常的各类企业收费、员工费用报销核对、及公司内部账务的处理工作。平时认真做好每一笔收支记录，登记好现金日记帐、银行日记帐，做到账账相符，账实相符。准确编制《投资公司、园区收支简表》、《投资公司、园区往来明细表》、《办证费、变更费收支明细表》，清楚掌握投资公司的经济状况。

每月做好员工工资的核算发放，新增员工的录用、离职员工的退工，社保、公积金的缴纳，投资公司纳税申报及员工所得税的申报工作，固定资产的新增、清理工作。

今年开始实行了总公司带两个子公司的1+2预运行模式，在财务管理上，两个子公司虽尚未实行完全独立核算，但还是要为他们在投资公司账务中分别记载，为明年更好的实行1+2模式做好准备。每月记录好《漕欣、漕荣费用明细表》，及时通告两子公司负责人，使他们明确各自的成本费用。

为保证投资公司各项工作的顺利开展，确保办证费用的支出，及日常费用的保障，有效做好注册企业的管理费收取工作，并登记完善《服务费收入明细表》。，共收取管理费2399户，545万元。其中3-6月年检时集中收取为1446户，340、7万元。今年在收取管理费的工作中，也要感谢工商服务部的同事们给予大力支持，她们在做变更材料时，都会事先询问我，企业管理费是否交齐，并主动告知企业。

>二、一丝不苟，做好各类数据统计工作

每月底根据税务所入库税收数据，及时准确统计我园区税收完成情况，编制各类报表，如《税收分级分析表》、《税收新增企业明细表》、《医疗企业税收明细表》、《漕欣、漕荣税收完成情况表》及其他各类报表，为领导的决策提供准确的数据依据，同时也为各招商人员、招商点及各员工招商出税情况提供参考。

>三、一心一意，做好服务工作

作为园区的财务，可以说是不务正业的财务，因为我们平时大量的工作，不是账务处理，而是服务客户。在工作中，我们涉及到的大量工作是与财务本职工作无关的，为更好地做到“以客为尊，用心服务”的园区精神，贯彻部门领导提议的人手一本学习记录本，以备客户来电咨询各类问题，如工商、税务的注册注销，社保、公积金的缴纳，红票、退票的申请开具，财政扶持的比例、方式，及纳税申报的操作等等，既方便了客户，也学到了新的知识。

>四、积极参与园区文化建设

在20xx年度中，积极主动参与园区文化建设。认真阅读《成交功略》及《细节决定成败》书系，联系实际工作，撰写心得体会，并在工作中加以运用。

**新年融资工作总结报告13**

20xx年，我紧紧围绕我县的工作要点，按照县委县政府的要求，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。一是养成学习习惯，终身学习，终身受益，贵在坚持。二是把握学习重点，强化政治理论学习，党的基本路线方针政策学习，特别是党的十八大精神，提高政治鉴别力，在思想上牢牢把握正确的政治方向。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、政策程序等专业知识，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。

在单位领导的带领下，在周围同事的团结努力下，今年我们按照县政府的项目规划要求，早起步、早谋划，密切关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。

2、积极与银行衔接，抓紧落实各项融资资金。为防范政策变化，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，认真落实政府承诺事项，确保项目融资工作平稳有序进行。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、领导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法办理，严格执行现金管理和结算制度，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，主要是思想解放程度还不够，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，使自己能够独立担负起难点工作，较好地应对复杂局面。

**新年融资工作总结报告14**

  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，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。我们将继续在公司的坚强领导下，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。

  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：

  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、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。去年全国新增贷款万亿元，其中上半年高达万亿，而下半年已经开始紧缩新增贷款仅万亿，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。

  20xx年，在公司经营班子的正确领导下，在相关部门大力支持和热心帮助下，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领导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：

**新年融资工作总结报告15**

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，也感谢同事们的支持。

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代表的助手角色。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，并请部门领导审阅。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，大股东违规减持，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，我会请示领导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，所以违规就无从谈起。我把查询结果请示了曹经理，经理确认不属于违规后，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”就这样平息了，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，为政策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。

政策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后台上传；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。回答提问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，肯学习上进。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。

**新年融资工作总结报告16**

  1.融资创新工作推进的过程，我不仅是在学习，更是在实践着公司的想法，锻炼着自己的眼光和思考，可以相对独立的推进一个信托计划工作，从交易结构的探讨、尽职调查的执行、交易文件的讨论、与各方的沟通和协调、具体工作的安排和推进，我都在尽可能的做我能够去做的事情。在这个过程中，我自己也能感受到自己的进步，对于信托融资需要规避的房地产行业瓶颈、信托公司风险偏好、资金进入退出机制、资金募集模式、公司在信托融资方面的担保、监管和成本上的诉求等有了比较清晰的认识和了解;

  2.在今年的工作过程中，我逐渐感悟到要充分调动个人主观能动性去开展工作，不要也不能被外部地种.种不利因素所影响，在明确目标之后要千方百计、千言万语、千山万水、千辛万苦的去努力达成，执着地去追求，成功细中取，细节决定成败;

  3.在今年的工作过程中，我养成了一些好的工作习惯和工作方式，凡事预则立，事情要分轻重缓急地做，与人沟通采取邮件、电话、短信、面谈中的哪些方式，文稿修订方法，商务谈判的小技巧等等。

**新年融资工作总结报告17**

今年以来，我行积极贯彻落实市委、市政府以及监管部门的相关会议精神，不断创新金融服务产品，提升金融服务水平，积极服务10+3产业集群建设工作，为促进建设幸福德州、实现跨越发展起到了较好的推动作用。

>一、积极参与政银企见面会，扩大业务服务范围

积极参加市政府组织的第x届资本交易大会及中小企业融资活动，与市中小企业局联合开展政企银三方对接，在县域召开融资产品推介会，积极及时向中小企业、个体工商户推介我行的贷款业务。截至11月底，我行各类贷款余额达到亿元，居全省第6位，其中小企业贷款余额亿元，计划完成率居全省第1位。

>二、积极开办新业务，加大支持地方经济发展力度

我行着力推动贷款担保模式创新，积极申请开办动产、应收账款、仓单、结算单等质押融资贷款业务以及票据业务，目前动产质押、综合消费贷、票据等业务已获批开办。同时借助同业合作，开办了保函贷、接力贷等新业务，小企业贷款授信额度也由1000万元提高至20xx万元。

>三、努力提高服务水平，为地方经济发展创造良好的金融服务环境

积极开展网点改造和网点转型工作，大力推进农村支付环境建设，同时加强服务质量管理，及时高效处理12345热线反映问题，通过组织网点员工业务培训、开展服务礼仪比赛、争创文明服务窗口等措施，全方位提升服务水平。

>四、维护社会稳定、促进和谐德州建设

我行通过开展安全意识大提升活动、风险联保责任制活动、致员工家属一封信活动以及合规知识竞赛等，实现了全年安全生产目标。

**新年融资工作总结报告18**

一场新旧交替的大雪送走了忙碌XX年，迎来了充满希望的XX年，也给xx写下了一段内容丰富的历史，同时又给xx翻开了崭新的一页，更给我们运城财务部留下了许多需要回顾、思考、总结的东西。

在XX年里，伴随着xx的筹建并运营，财务部也在忙忙碌碌中随之成长并完善，但还是存在着许多需要解决的问题：

>一、资金组织不力：

XX年无论在投资资金，还是经营资金上，财务部都没有能有效的组织好资金来源，在很大程度上依靠了懂事长彭总等领导的协调作用。而有限资金，使投资资金促襟见肘，使经营资金不能满足原材料收购及正常经营所需；财务部更谈不上对外融资。

资金组织不力，影响了xxXX年的整体资金需求。其根本原因是我们财务部从思想上没有多想办法、方法上不够多样化，实际行动上没有有效的去汇报困难，争取上级对xx存在困难的了解，从而造成了资金短缺的被动的局面。

>二、制度不健全：

虽然我们财务部也建立了许多制度，如：

（1）物资采购流程规定；

（2）库房材料物资管理制度；

（3）差旅费报销制度；

（4）固定资产管理制度；

（5）借款及报销流程规定；

（6）费用报销凭证内容填写的规范要求；

（7）费用审批程序规定；

（8）磅房管理制度；

（9）磅房岗位制度，

（10）废旧物资回收销售制度等等制度以及规范性表格程序；但是没有作好宣传工作，更没有有力的执行制度，甚至绝大多数员工还不知道有这样或那样的制度存在，更不会去贯彻并实施制度。特别是大多数员工是陆续进厂的可以说对我们制定的制度闻所未闻。比如说，我们在材料物资管理制度中很明白的要求月底做好材料、物资的假退库或退库手续，但在实际工作中无论生产部，还是物资部都没有真正的将该制度实施到位；我们在材料物资管理制度中规定材料、物资“按类分区、挂牌标识、过目检数、检点方便、成列成行、文明整齐” 的要求就没有落到实处，在这次德勤审计就暴露出回兑桶没及时退库，铁箱、钢桶摆放不整齐、没有办法去检数的问题。

同时财务部也没有有效的敦促有关部门去建立相关制度，比如：临时用工制度；不同工作中临时工的费用支出标准制度；劳保用品制度；水电管理制度；公物损坏赔偿制度；采购市场调查制度等等。这样以来，许多事情就没法去按一定的`标准去审核，可以说无法可依；比如库房的临时用工，他们的倒库费、装卸费等是按什么标准的、他们装卸的不同种物资的装卸费当按一定的标准计算好了，来财务部审核、要钱，我们却没有这样的单位费用标准规定来判断它的合理性、来审核它的准确性、合法性。还有平整场地、我们投入了自己的铲车、甚至还雇佣了别人的铲车，但是雇佣的临时工前后为平整场地工作一个多月，就临时工工资高达万元，他们的工资标准是怎样制定的，每天工作是怎样考核的，也没哪个领导在实际过程中签字，最后到财务部来审核也是没有制度可依，被已发生的事情牵着我们的鼻子走。以上均暴露出财务部在制度上没有健全，在思想上、行动上没有努力去宣传和执行制度。

>三、计划没落实：

我们也制定了成本、费用计划，每月也向各部门下了发费用节超计划表，让各部门去监督落实，但是大多数部门把费用节超计划束之高阁，对费用的超支不闻不问，该花的照花、超支的照样超支，造成计划没有落到实处，主要是我们财务部不能经常去监督、去宣传、去落实，甚至没有组织开过一次有关费用、成本分析这样的会。暴露出财务部从思想上认识不够、重视不够，特别是财务部长重视不够。导致我们计划有和没有一个样、超和不超一个样，不能有效降低成本、节约费用。

>四、部门沟通不到位：

财务部在和其它部门的沟通上不到位：比如：谁来制订生产计划、谁来计划酶制剂、辅料、清洗材料的消耗定额；我们怎样按生产计划、按消耗定额去考核成本中物料投入的情况，从而有效的控制成本的升降；财务部应该去敦促，去索要，但是却没有厉行这样的职责；还有，对门市部、职工食堂怎样敦促行政部去有效管理以达到门市部每月有利上缴，食堂饭菜可口、价格低廉、同时能降低福利费的开支，但也是没有有效的敦促行政部去落实管理职责；还有，对原料部的收购中怎样有效去控制价格的变动，从而使我们既能按不同地区有适当的高价吸引来果农、还不会再去暗补差价，从而导致原料成本过高，甚至还有多少差价要补，潜在着多少成本升高的因素，我们没有概念、没有掌握，失去了对补价差的有效监督；还有，在辅料采购中怎样有效遏制长期不报帐，不按程序进行报帐的采购人员，从而造成库房帐不能及时反映物料的入出库情况、财务帐不能有效反映个人、客户往来情况，这样可能会导致潜在的损失；还有，在生产上怎样使生产部对出现的生产、质量问题能迅速反映到财务部来，从而控制物料消耗和成本的升降等。以上这些都反映出财务部不能和其它部门进行有效的沟通、财务部会计不能经常下去到生产一线、到各部门去面对面的谈实际问题、找问题、进而去解决问题。

>五、财务监督不力：

财务会计的两个基本职能就是反映和监督，反映就是核算，监督就是监督国家的各项法律、法规以及地方、企业内部的各项制度的执行情况；但是财务部始终被各种日常的费用报销、计帐算帐、核算结算、各种报表、要款打款，审计调帐、票据整理等等问题所缠绕，甚至在收购期间财务部5人之中2人在围绕原料收购、等车要车、背着现金在运城市不同的银行存款、打款等事务忙碌，这样既消耗了大量精力、也浪费了大量时间，而磅房的各种扣杂问题、调运单涂改问题以及每天7-8种价格的不规律变动等等搅的人日夜不安，这些日常事务的蹬不利、踢不开就无从谈上对企业制度的监督执行。突出的表现就是许多制度不能建立，规定不能贯彻执行，比如食堂的帐，几个月不能整理好；门市部几易其人帐目混乱不清；还有，个别部门随便出售废旧物资，甚至个别人把出售的款不通过财务部的正常渠道就直接支出去，或挪做他用；个别员工甚至不知道企业的除过支付给个人的劳动报酬及相关福利外的任何财产都是归企业投资人所有这样的概念，以上这些问题充分暴露出财务部，特别是财务部长没有整顿好财务秩序、没有理清思路、没有把企业投资人的利益当最高利益来对待，没有为企业所有者把好财务这个关。

>六、费用、成本控制不力：

对于费用、成本的控制需要从大处着眼、小处着手，但是在大处上财务部没有把眼放远，比如因异物，树脂等影响的质量问题而造成的产品直接损失、回兑产品的包装物料损失等第一手资料没有掌握、甚至财务部压根就没有直接得到有关生产一线信息，而是很常时间后间接的才知道因质量在造成企业利益的大量损失，更不能给领导或上级提供相关损失报告，这不能不说明财务部在保障企业财产完整，资产保值、增值上作的不到位以及在费用成本控制上的不力；同时，在小处上来讲，财务部也没有控制好，比如王总就发现了装卸工用刀割苹果包装袋，造成了大量的烂果、使产量会降低，使成本会升高，但财务部的会计人员却没有经常性的深入生产一线去调查、去发现会导致成本上升的的因素、从而不断的堵塞漏洞、进一步降低成本。还有对各部门的招待费、汽车费、差旅费、办公费等没有有效的手段去降低、去控制，比如在开会时用的喝水纸杯，行政部的闫志伟就发现太浪费、建议用个人喝水杯，而财务部人员却视而不见；还有办公用笔为什么不能用蓝黑墨水、而非要每月购置大量的签字笔呢？以上这些充分说明财务部，从思想上没有把费用、成本的控制落到实处。

>七、反馈信息不及时：

信息的及时性非常重要，它会及时给决策层领导提供有效的决策信息，但是作为企业数据信息源的财务部却不能连续的、及时的、全面的、系统的为企业领导提供预测、决策信息。表现在当领导催要时才慌忙整理供数据，比如、每隔2-3天就要给懂事长彭总提供资金信息、但是财务部工作人员隔一段时间就忘记了数据的提供、每当彭总再催要时才又想起来，这是典型的思想不够重视，意识不到信息的重要性的表现。

>八、思想认识不到位：

xx虽然是新建立的、大部分员工是新加盟海升这个团队的，对海升的管理理念，海升的内控程序，海升的软硬件配置还不是完全的熟练掌握，但是作为财务人员，每个员工都应该以财会人员特有

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！