

2023年城投集团资产管理部工作总结 资产管理部工作总结(实用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。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

城投集团资产管理部工作总结篇一

截止到20xx年末我行共有表内不良资产七笔共计3950万元，其中次级类三笔（昊源、东北中机、新华能源）共计2370万元，可疑类四笔（东宇电气、高德、五色石、天缘试剂厂）共计1580万元。20xx年末盛京高尔夫和天辰虽未划为不良，但为维护我行资产安全，该两笔借款仍划归我部门直管，并按照不良借款管理，该两笔借款本金分别为940万元和1100万元。20xx年一季度清分将盛京高尔夫转为次级，将新华能源由次级转为可疑。

年初分行下达的清收指标为20xx万元，今年我部门在行领导的指引和各部门的配合下，努力开展不良资产清收工作，截止到20xx年底，我行清收处置不良资产本息共计3219.6万元，其中现金收回859.6（五色石520万元，东北中机36万元，埃默药业198万元，天辰105.38万元，天缘试剂0.22万元），以物抵债2420万元（昊源）。

目前我行共有六笔不良资产共计2410万元，其中次级类两笔（东北中机、盛京高尔夫）共计1220万元，可疑类四笔（新华能源、高德、天缘试剂厂、东宇电气）共计1190万元。另外东北中机已处置抵押物，该笔借款有望于近日现金收回。

目前我部门已上交信用卡申请表69张，已完成上级下达的65张任务；完成吸收存款1200多万，完成了上级下达的350万吸存任务。至此，上级下达的指令性任务和指导性任务均已完成。

1、沈阳昊源房产开发公司不良借款是我行此前数额最大的一笔不良借款，且情况复杂，清收难度相当大。该笔借款的抵押物为划拨形式取得的土地使用权，且该土地使用权归沈阳市民族开发公司所有，同时由于后期没有追加相应的房产抵押或其他保证措施，客观上造成了该笔借款抵押物的法律有效性存在严重缺陷，导致我行债权悬空，风险巨大。

我部门接手该不良资产后，经我行风险资产管理委员会研究决定，于20xx年6月向沈阳市中法提起诉讼，法院于20xx年2月判决我行胜诉，进入执行阶段。但由于昊源公司和民族公司纠纷的解决遥遥无期，致使都市港湾项目房产无法销售，借款人已无经营活动，无任何还款来源，同时借款人现有房产和开发权均在民族公司名下，并且民族公司只是以土地使用权抵押，并未承担保证责任，因此执行的难度巨大。

后在我部门多方努力下，作通多方面工作，法院终于同意拟将民族公司与昊源公司两家共同开发的都市港湾房产（包括25套商品房、20套车库，总建筑面积共计5494.11平方米）抵偿我行债务（在民族和昊源两家纠纷未解决前，法院将民族公司名下房产裁定我行，也承担了较大压力）。在经我部门上报分行、总行，并得到批准后，同时根据沈阳市中院下达的裁定，我行办理了以物抵债手续，抵债金额2420万元。

至此该笔不良借款终于得到解决，我行权益得到维护。

2、在20xx年我部门恢复组建前，沈阳五色石文化传播发展广告有限公司已是人去楼空，无法与之联系。后经过我部多方努力，通过种种方式和渠道终于与该公司法人代表马川野取得联系，并追加了其个人财产无限责任担保。

20xx年9月我行正式向沈阳市中院提起诉讼，沈阳市中法于20xx年末判决我行胜诉。今年2月19日该案件进入执行阶段，马川野曾提出以抵押物中的三栋别墅（抵押物共四栋别墅）抵偿欠款，被我行拒绝后，又通过种种关系企图阻挠该案的执行。后我部门采取了迂回策略，通过作评估机构的工作，使该四栋别墅的评估值低于其所欠我行债务。经过我部门的不懈努力和法院执行部门的大力配合，借款人迫于压力终于在今年6月主动变卖了抵押物，现金还款520万元，此笔不良借款被成功收回。

城投集团资产管理部工作总结篇二

xxxx年，x县招商引资工作在市商务局指导和县委、县政府的领导下，紧紧围绕家具、食品、装备制造三大主导产业，不断创新招商方式，着力优化投资环境，深入开展大招商活动，较好地完成了各项工作任务。

全县新签约亿元以上项目xx个，新开工亿元以上项目xx个（投资x—x亿元的项目xx个；投资x—xx亿元的项目xx个；投资xx亿元以上的项目x个），项目落地率xx%□

亿元，占市定目标xxx亿元的xxx%□实际利用省外资金xx亿元，占市定目标xx.x亿元的xxx%□实际利用境外资金xxxx万美元，占市定目标xxxx万美元的xxx.x%□

1、县委书记：引进投资xx亿元的凯麒麟蜂窝科技产业基地项目，位于县产业集聚区，主要建设铝箔板新型标准化厂房、综合研发办公楼及员工宿舍楼等，新上全自动蜂窝纸板（纸芯）生产线和蜂窝墙体生产线。

2、县长：引进投资xx亿元的x新世纪门业产业园项目，位于县产业集聚区，主要建设钢木门生产线、钢质防火门生产线、实木复合门生产线、门配生产设备等。

3、主管副县长：引进投资x亿元的年产xx万吨金玉油脂项目，位于县产业集聚区，主要从事植物油生产、销售。集中攻坚行动以来，新签约落地亿元以上项目x个，新签约开工亿元以上项目xx个。

（一）招大引强，突出产业招商。

紧紧围绕主导产业，绘制了产业链图谱和招商图谱，锁定长三角红木家具、珠三角高档家具、京津冀钢木家具和闽东南食品等几个特色产业板块。重点引进了一批纵向链接、横向配套的项目，努力在“产业链条完善、配套体系完备、产业门类齐全、产业特色突出”上下功夫。家具产业按照“大项目要规模，小项目要品牌”的总要求，县四大班子整合力量，全力攻坚，主要领导亲自率团登门拜访，促成了一批旗舰型项目相继签约或投建□x蓝鸟家具项目、华日实木家具项目正积极洽谈、推进，大汉食品底料及菜品配送项目、金鹰家私项目□x美松爱家项目顺利签约，“板式家具亚洲第一品牌”全友家私项目及投资xx亿元的x家具进出口商会申新泰富国际商贸城项目正式开工建设。

双虎家私项目、好风景家私项目已投产，凯麒源蜂窝科技、金太阳彩印包装□x门业等配套项目相继签约并开工。食品产业围绕行业xxx强企业开展招商，带动食品产业优化升级。雨润食品□x味博生物、丰源肉鸡屠宰、桃园建民、金玉油脂、建省食品等x个大品牌食品项目先后竣工投产。装备制造业立足培育新的经济增长点，着力引进占地少、投资大、产品附加值高的项目。瑞油石化、三友机械、阳光防腐等一批新型机械制造项目先后落地，增强了县域经济的支撑能力。

（二）创新机制，强力推进招商。

一是突出大员上阵招商。县主要领导带头参与招商活动，拜访重要客商，推进重大项目□x个招商主体单位党政正职，严

格落实“二分之一”工作法□xx个乡镇成立招商分局，乡镇党委书记任分局局长，亲自带头外出招商，真正走出去，请进来；要求主体单位“一把手”每月外出招商不少于x天，每年引进一个固定资产投资亿元以上工业项目入驻县产业集聚区。抽调骨干人员组成xx支招商小分队，在x□珠三角、长三角□x等地开展驻地招商。积极参加国家、省、市组织的各类招商活动，先后参与了“x市龙文化文化节”和“第八届中国中部投资贸易博览会”、“第五届中国食品添加剂、配料及健康天然原料展览会”□“x市与苏商座谈联谊会”□“xxxx年首届中国亲商大会”，以及港澳经贸活动、日韩国际贸易交流会等节会活动对接项目。

二是建立招商项目评审制度。实行招商项目预审、集体会审、核查三项制度，改变以往“大呼隆”的招商方式，推行精细化招商、定点招商、定向招商，切实提高招商实效。首先，招商项目由县招商局对招商主体单位的意向项目进行预审；项目签约后，由县招商引资指挥部、发改委召集相关部门，对签约项目进行集体会审，审核项目用地、投资强度、优惠政策等内容，解决项目落地有关问题；项目建成投产后，由审计部门牵头，会同发改、财政、统计、监察等部门，核查项目业主的合同履约情况，提出优惠政策兑现意见。

三是完善奖惩激励机制。县政府对招商引资工作实行动态考核，重奖重罚，县财政列支xxx万元专项资金，设签约奖、开工奖、投产奖三个奖项，依次核发奖金。开工奖，每新开工（以基础出正负零为准）一个固定资产投资x亿元□x亿元□xx亿元及以上工业项目，分别给予受奖对象x万元□xx万元□xx万元奖励；投产奖，每新投产一个固定资产投资x亿元□x亿元□xx亿元及以上工业项目，分别给予受奖对象xx万元□xx万元□xxx万元奖励。对引荐人的奖励由引进单位从奖励资金中支配，奖励额度由引进单位自定。

没有落实招商引资“二分之一”工作法、招商成效较差的单

位，对第一责任人全县通报批评，完不成年度任务的，实行一票否决，取消其年终综合评优资格□x月份，县政府对xx镇、县招商局分别奖励现金xx万元。通过重奖，全县上下招商积极性空前高涨。

四是强化跟踪问效。实行台账管理，招商局对各单位对接的招商项目，全部列入台账管理系统，跟踪问效，动态记录项目洽谈进展情况。同时，推行月报告制度，县政府主要领导采取个别座谈、召开会议等形式，每月听取一次招商工作专题汇报，及时掌握项目对接洽谈、建设内容等情况，营造大招商、大开放的浓厚氛围。

（三）加大投入，优化发展环境。

一是强化平台建设，提升承载力。坚持政府主导，社会参与，全年累计融资xx.x亿元，投入县产业集聚区平台建设，先后建成文化路、建设路等区内道路xx条，形成了四纵十横的道路网络；架设高压线路xx.x公里、通信线路xx.x公里、供气管线x公里；日供x万吨水厂、第一污水处理厂、垃圾处理场建成投用，第二污水处理厂主体完工，集聚区承载能力明显增强。

二是做大中心城区，以城促产。围绕产城一体发展，累计投入资金xx亿元，“修路、增绿、建园、治水”，完善城市功能，提升城市品位。濮清快速通道提升□x路建设及绿化、明月湖公园建设、数字化城管、县城集中供热项目等，成为全县乃至全市城市建设的亮点。同时，坚持县产业集聚区和城市建设同步进行，实现了县产业集聚区和城区路网、电力、供排水、通讯资源共享，绿化、亮化工程一体推进。县集聚区职工公寓楼、展览馆、廉租房竣工投用；县医院病房楼主体封顶，县公安局业务用房竣工投用；文化路幼儿园、人民路小学等工程顺利启动。县域中心城市的吸附力和承载力明显增强。

三是努力破解瓶颈制约，保障到位。土地和资金是制约招商项目建设的最大瓶颈，这是一个共性问题，推进项目建设，让项目早日产生效益，关键是破解土地、资金瓶颈制约。在破解土地制约方面，我们坚持“有限指标保重点，一般项目靠挖潜”，加强砖瓦窑、工矿废弃地整治，实施城乡建设用地增减挂钩，置换成建设用地指标。严把建设用地预审关，控制项目用地规模，强化对投资强度、容积率等指标的控制，提高土地利用效率。在破解资金制约方面，县政府组建了县建投公司，把政府优质资产装入建投公司，不断加大融资力度，有效缓解了瓶颈制约。

（四）强化服务，营造亲商氛围。

一是成立招商引资指挥部。县委常委、县委办公室主任任政委，主管工业副县长为指挥长，发挥总协调作用，全力支持、服务、保障招商项目建设，形成强大工作合力。

二是推行项目“保姆式”服务。落实项目“四个一”工作分包机制，从项目的前期运作、建设，到企业运营投产的后续服务，都明确一名县级领导，跟进一个县直部门，组建一套服务班子，建立一本项目台账，实施保姆式服务。在项目推进过程中，坚持“四会联动”，即早餐会、午餐会、调度会、联席会，以及现场办公、台账管理、专项督查等推进机制。台账细化到每周、每天，现场办公在岗情况纳入督查范围，强力推进项目建设。

三是优化投资环境。对入驻县产业集聚区项目实行联审联批，限时办结。建立环境案件快速反应机制，组建了县产业集聚区派出所、纪检监察室，加强企业经营和周边环境治理，使县产业集聚区成为“零干扰特区”，确保引进的项目顺利落地，并及早达产达效。

（一）明确招商方向，拓宽招商领域。

突出主导产业招商，在强化闽东南休闲食品、高档家具、江浙红木家具、东北实木家具、京津冀钢木、酒店办公家具等板块招商的基础上，拉长产业链条，培育产业集群。家具产业重点引进油漆、五金、物流等配套项目；食品产业突出招大引强，着力引进国际、国内知名品牌企业，带动食品产业优化升级；着力围绕轻型机械制造产业招商，培育新的经济增长点；在突出二产招商的基础上，强化一、三产业招商，着力引进现代农业项目，多渠道增加农民收入；着力引进商贸服务业，完善城市功能，提升城市品位。

（二）集约利用土地，提高招商质量。

严格落实项目审核评定三项制度，强化税收贡献率、投资强度、生态环保、科技含量、产业关联度等指标的硬性约束，确保优质招商项目进得来、留得住、发展得好。同时，提高土地利用集约化水平，按照“优质项目保供给，一般项目靠挖掘”的总体要求，统筹合理配置土地资源，缓解用地压力，提高土地使用效率。

（三）强化激励奖惩机制。

完善对招商主体单位以奖代补政策，加大对招商主体招商环节的奖励力度，完善项目签约奖、开工奖、投产奖等考核措施，同时，对不能完成目标的招商主体惩处措施严格化。重大项目招引实行“一事一议”。突出乡（镇）的招商主体作用，加强乡镇招商分局机构建设，定期对基层招商队伍进行培训，提高招商队伍业务水平，督促乡（镇）更多的以小分队形势走出去。

（四）以活动为主线抓好外出招商。

组织好长三角、珠三角、环渤海等地驻地招商活动和中博会、厦洽会等重要节会的参会工作，以会促签。协助乡（镇）围绕重要节会活动做好充分招商准备工作，做到目的明确，有

的放矢。

（五）提高服务质量，抓好以商招商。

深入开展“外来企业大回访”活动，协同县集聚区、相关乡镇为引进项目提供全方位服务，围绕重点在谈的华润啤酒项目、蓝鸟家具项目，促使项目早日签约；对已签约金鹰家私、美松爱家家具、大汉食品、民安防护门等重点项目建立服务台账，确保项目早日开工；开展以商招商，让更多投资者了解、走进、投资、继续加强同省家具进出口商会、家具协会、家具行业协会、省食品行业协会、食品工业协会、家协等有关商协会的互动合作，发挥商协会优势，深挖行业资源，增强招商引资实效性。

城投集团资产管理部工作总结篇三

县城投公司作为我县重要的融资平台，多年来，在县委、县政府的正确领导和各兄弟部门的有力配合下，城投公司在重点工程领域的投融资工作已经取得了一些成绩。当然，在实际运作过程中，也客观地存在一些困难和问题，需要努力加以解决和克服。

一、重点工程投资情况

20xx年，我公司目前在建重点项目有：

二、目前在重点工程投融资过程中存在的困难和不足

1、经营理念不新。一是城市建设单纯依靠财政的习惯思维依然存在，许多人仍然习惯于财政投资多少钱，城市建设就办多少事。而国内外经营城市的成功经验则是适度举债建设。我们在城市建设中必须学会“办多少事，就去想办法找多少钱”、“不要怕借钱，要怕借不到钱”、“要敢于用明天的钱办今天的事，用别人的钱办自己的事”；二是城市建设没

有经济效益的传统观念依然存在，许多人仍然认为城市建设只是个消耗性的市场，只见投资不见回报。而事实上，城市建设对经济具有很大的拉动作用，对城乡发展和相关产业的发展具有强大的辐射功能。三是城市建设既担风险又惹麻烦的惰性观念依然存在，许多人仍然认为经营城市是与民争利，是影响稳定的事情，容易惹火上身，不如顺其自然，敬而远之。而事实上，城市建设既是为民谋福，又能锻炼干部。

2、经营机制不活。一是我县城市资产管理依然比较粗放，分属多个部门，资源配置不尽科学；二是经营城市资产的面还比较窄，基本上只是针对土地资产；三是经营城市与工业、旅游、水利、交通等相关产业的联动机制尚未建设，城市特色不是特别明显。

3、融资方式不多。我县城市建设资金筹措，依然是“老四件”：财政投入、银行贷款、土地出让、国债资金。吸引社会资本（含外资）参与城市建设的尝试较少，到资本市场上融资更是少之又少。

4、经营主体实力不强。县城投公司注册资本金10000万元，但实际上划拨的资产都是一些非经营性资产，根本起不到资本金的作用。由于自身实力弱，直接影响了公司进一步的融资能力和经营运作能力。这个问题必须依靠政府对城投公司的扶持才能逐步解决。

三、改进措施

（一）总体思路

在县委、县政府的正确领导下，在社会各界的大力支持下，积极贯彻“政府行为，市场运作”的发展思路，牢固树立经营城市理念，围绕一个重点，紧扣两个难点，履行三大职能，树立四种意识，抓好五项建设，使城投公司真正成为我县城市建设的融资载体和参与城市开发建设的市场主体。

（二）具体措施

第一，围绕一个重点：重点项目建设。

项目建设是城投公司运作的基础。在现阶段，城投公司的主要任务就是要认真贯彻好县委、县政府的城市建设思路，扎扎实实抓好重点项目建设。因为经营城市最核心的事项就是要按照市场化的模式运作好重点项目，通过重点项目建设来促进城市的发展。因此，城投公司必须始终围绕重点项目建设这个重点来开展工作。

第二，紧扣两个难点：项目融资和征地拆迁。

项目融资和征地拆迁是城市建设中的两个难点问题。这两个问题没有解决好，城市建设就会寸步难行。在实际运作过程中，我们必须千方百计解决好项目建设的资金需求和用地需求，为项目的推进奠定一个扎实的基础。解决好这两个难点问题是城投公司运作的永恒主题。

第三，履行好三大职能：投资主体、融资载体、建设实体。

1、履行好投资主体的职能。城投公司是代表政府履行城市重大基础设施项目出资人的职责。它的经营过程体现的是“政府行为，市场运作”。城投公司作为政府授权的项目法人，它要真正做到不负使命，至少必须从五个方面多下功夫：一是要壮大实力。投资必须要有资金才行，城投公司在运作过程中一定要注重加强自身的资本积累，做实资本金，不断壮大自身实力，努力成为县政的“第二大财政”和城市发展的“造血机器”。只有公司实力壮大了，才能更好地完成政府赋予的使命。二是要唱响品牌。城投公司作为政府直属企业，其深厚的政治背景是其他企业所无法企及的。在运作过程中，城投公司应不断加强自身的宣传力度，努力提高社会信誉度，公司品牌响了，信用度高了，运作项目的能力也就强了。三是要科学运作。经营就会有风险，投资就会有盈亏。

作为城投公司一定要树立风险意识，要加强项目的论证与分析，要做到科学决策规范操作。四是要搞好项目包装。市场化运作就要遵循市场经济规律。作为城投公司在项目运作上一定要注重项目包装工作，这样无论是向金融机构融资，还是面向社会招商，都会起到事半功倍的效果。五是要提高资金使用效率。城投公司是企业化运作的公司，就要自觉按照现代企业制度的要求来严格规范自己。尤其是在资金的使用上，更要不断加强财务分析，提高财务管理水平，把有限的资金用在“刀刃上”。

2、履行好融资载体的职能。政府组建城投公司的`主要目的之一就是希望借助这个平台解决城市建设资金不足的矛盾。因此，城投公司从它诞生的那天起，就注定要时时刻刻想着如何进行项目融资。项目运作，资金才是关键环节，如果不能解决资金问题，其他也就无从谈起。要做好融资工作，在当前情况下，应该从以下方面入手：一是要念好土地经。土地是城市的第一资源，只有把土地这本经念好了，才能把经营城市这盘棋走活。在这方面，城投公司不但要努力盘活现有土地，还要搞好土地储备，更为重要的是要提高土地开发水平，多卖“熟地”少卖“生地”，走“先造环境，借项目旺地，以地生财”的路子。二是要打好招商牌。对于那些条件成熟、经济效益较为明显的项目，可采用bt等方式面向海内外招商，吸引社会资金（含外资）参与城市建设。三是要牵住银行的手。在现行体制下，向金融机构融资用于城市建设仍不失为一条可行的途径，尤其是农业发展银行、国家开发银行等政策性银行，还款期限较长，比较符合城市建设周期长的特点。四是要盯牢上面的钱袋子。虽说经营城市主要是进行市场化运作，但是对于那些符合国家产业政策和投资政策的项目，城投公司也应该积极争取上级部门和相关单位的支持，力争列入国债等项目计划，从而赢得国家的资金支持。五是要搞活自己的自留地。城投公司可利用自己在资金、技术、土地资源等方面的优势，搞点经济自留地，参与经济适用房等房地产开发项目，赚取部分利润用于弥补建设资金不足的矛盾。六是要积极学会信托融资、债券融资、证券融

资等新思路新方法。当前，城投公司可尝试信托贷款和发行企业债券；城投公司发展壮大后，还可将部分优良资产或投资回报比较好比较稳定的项目剥离出来组建股份公司上县融资。

3、履行好建设实体的职能。城投公司作为项目的建设单位，它必须对项目的建设进行全方位全过程的监控与管理。具体来说，它至少要做好四个方面的工作：一要规范管理。工程建设必须严格按照国家有关法律法规进行，对工程的设计、施工、监理等各个环节都必须严格监控、科学管理。二要抓好质量。城投公司负责的工程大多是城市重大基础设施项目，事关百姓安危，马虎不得，一旦在质量上出现问题，不但有损政府形象，而且往往就会成为城市的重大安全隐患。因此，对工程质量，城投公司必须时刻牢记在心，在质量管理上要铁面无私。三要保证进度。城市基础设施项目施工往往会给县民的出行造成暂时的不便，给城市的管理带来一些额外的负担，因此，在确保工程质量的前提下，保证工程进度就显得较为迫切了。在这方面，城投公司一定要加强协调，科学调度，保证工程按时完工。四要节约成本。城投公司是代表政府负责项目的建设与管理，一定要替政府当好家理好财算好成本账，做到不该花的钱一分也不花，尤其是对工程的计量要严格监控，要努力降低工程成本。

第四，树立四种意识：市场意识、资产意识、效益意识、全局意识。

1、树立市场意识。城投公司作为企业化管理的国有投资公司，它首先应该明白企业化管理就意味着市场化运作，其经营行为必须在市场游戏规则的指导下进行，其经营业绩最终还需要得到市场的认可。因此，它必须要有经营理念，要按经济规律办事，切莫把自己弄成“第二个建设局”。

2、树立资产意识。经营城市就是把城市当作商品进行经营，而城市是国家的，从这个意义上说，城投公司经营的都是国

有资产，因此，城投公司在运作中应努力使之保值增值。

3、树立效益意识。城投公司运作项目体现的是“政府行为、市场运作”。既然是政府行为，就说明其运作的项目大多具有公益属性，而公益性项目就必须更多地注重社会效益，但市场运作，又不能不考虑经济效益。所以，城投公司运作项目必须坚持社会效益与经济效益相统一。

4、树立全局意识。经营城市是一个复杂的系统工程，需要“行政手段”与“市场手段”两条腿走路，它绝不是城投公司一家可以完成的。因此，城投公司必须在政府的领导下，努力加强与规划建设、财政、国土等部门和单位的协调、沟通，大力争取社会各方面的理解与支持。

第五，抓好五项建设：班子建设、制度建设、目标管理建设、人才建设、企业文化建设。

1、抓好班子建设。俗话说“火车跑得快，全靠车头带”。一家具有发展潜力的公司，必须要有一个团结务实廉洁高效谋事干事的领导班子。

2、抓好制度建设。企业化管理就是要按照现代企业制度的要求来进行企业的经营、运作、管理。而现代企业制度的重要标志之一就是建立一套科学、完善的企业管理制度。

3、抓好目标管理建设。行政机关的行政管理注重的是过程管理，城投公司虽然属于事业单位，但毕竟是企业化运作，而企业管理注重的是结果管理。因此，城投公司应建立一套科学的目标管理考核体系，明确任务、目标、责任人、责任科室、完成时间、奖惩规定，严格考核，确保人人肩上有担子，个个身上有压力，充分调动公司各层面的积极性。

4、抓好人才建设。企业的竞争，归根结底是人才的竞争。城投公司要做大做强，要完成好政府赋予的使命，就必须要有

一支能战斗的员工队伍。因此，在人才培养上，城投公司一定要舍得花大力气，花大血本。

5、抓好企业文化建设。人没有精神会萎靡不振，无所作为，同样道理，一个企业没有精神，也会一事无成。企业文化建设，说白了就是塑造企业的精神和灵魂。因此，城投公司应着力培养一种团结、务实、创新的企业文化氛围。团结，就是大家要心往一处想、劲往一处使；务实，就是一切从实际出发，脚踏实地做工作，不搞花架子；创新，就是要敢闯新路，勇于探索。

城投集团资产管理部工作总结篇四

一、迅速传达学习

我司迅速组织全体干部职工召开会议，公司党支部书记、总经理同志传达了会议内容和、等同志讲话精神。会议要求公司上下思想行动要统一到区委、区政府的要求部署上来，对照目标任务认真查找不足，多从主观因素方面分析查找欠账和不足，并及时补漏补缺，确保保质保量完成年度目标任务。

二、加大责任落实

会议要求公司分管领导、科室负责人要对照目标任务和区里各项考核文件，认真梳理欠账，制定下半年工作计划和工作方案，明确时间节点，确保形成各项工作“有班子成员牵头，有具体同志落实”的良好局面，并将各项工作进行量化销号管理，明确相关进度要求，确保目标、时间、责任到人。

三、加强督查力度

会议明确，通过召开公司班子会、例会和专题会议等形式定期分析推进公司重点项目建设、土地运作、筹资融资和各项中心工作落实情况，并将工作推进情况纳入年度评优评先和

绩效考核。

城投集团资产管理部工作总结篇五

进入新世纪，城市建设步入快车道，向着更好、更快、更高的目标前进。市城市建设投资开发总公司（以下简称市城投公司）应运而生。它的诞生，结束了城市建设投资一元化的局面，开辟了集合社会资金、融资多元化的新路，城市投资开发开始走向市场。市场就象风急浪高的海，充满风险，随时考验你，也载着你不断驶向前方。市城投公司自成立起，七年来，在市委、市政府的指导和支持下，渐渐学会了驾驭惊涛骇浪的本领，通过招商引资、土地转让、银行融资、自主经营等融资运作，摸索出了一条自己前进的航道，驶向成功的彼岸。

招商引资，创造双赢的局面

俗话说“筑巢引凤”、招商引资形同筑巢引凤、巢筑得怎么样，决定凤凰来不来，来了以后能不能下蛋，这考验着筑巢人的战略眼光、营运技能和服务态度。

一、科学规划吸引人。科学规划说具体点就是准确给朝阳路定位，建条什么样的街，它既要求因地制宜，又要把握市场走向，既要紧跟时代潮流，又要具有超前目光。要像一块磁铁吸引投资开发商，激发他们投资的欲望，让他们看到希望和前景。经过精心调研，广泛听取意见，朝阳路定位于建设一条集商贸、写字楼、居住于一体的全省精品街，其中包括融入现代购物新理念，赶超时代潮流的500米步行街。这种定位，得到了广大开发商和市民的认同，并踊跃参与。

二、诚信服务感动人。这些年，各行各业都搞招商引资，大家都在拼优惠条件：往往忽略了投资商的感受，有眼光的开发商更看重的是人格魅力，诚信的态度。投不投资，甚至决定于某一个动作和细节，某一句语言和语气。市城投公司自

己搞开发建设，感受和他们是相通的，自己想什么人家也想什么，自己急什么人家也急什么，话要说到人家心里，事能做到点子上。公司售楼部位置好，销售红火，而几位投资朝阳路的开发商也要销售楼房，他们愁的是找不到这么理想的地方，公司替他们想到了，不怕影响自己的生意，在自己有限的铺面内，腾出一半地盘，先后让四家开发商进店销售。不仅如此，还帮助他们搞策划、做广告，顺利打开了销售局面，开发商深受感动。

三、确保利益双方赢。当然，最关键的是确保回报率，我们出让给开发商的土地，都是黄金地段的，都是十字路口，最具商业人气的地方，开发商们感到踏实放心，没有后顾之忧，自然踊跃，短短半年，七家开发商全部到位，有几家甚至不顾地价昂贵，就是愿意投资朝阳路，图的是和市城投公司打交道放心。他们共投资1.3亿元，建设大楼共11栋，面积10万平方米，占朝阳路建设面积的2/5。福建德和集团建设的德和四星级大酒店，建成后生意兴隆，越来越火，成为酒店行业中的佼佼者。其它六家销售兴旺，家家赢利。

四、不断学习向前进。朝阳路招商引资为公司提供了宝贵经验。但市场在变化，市城投公司不断在学习中前进，不断开阔视野，拓宽渠道，学习和探索更多的招商引资方式。底，公司承建宜阳新区宜阳大厦，该楼是宜阳新区三大主要建筑之一，须融资2.8亿元。公司因同时承建包括该工程在内的七项工程，资金压力很大。在市政府的支持下，采用bt方式公开招商，通过努力，由新余永益置业有限公司投资。江西中联建设集团承建，现已顺利开工。这标志公司市场化运作又一次取得了成功，更为今后建设融资开辟了一条新的道路。

土地转让，发挥土地最大效能

土地因为是不可再生资源，所以才异常宝贵，用它来做什么，才能发挥最大的效能，是十分慎重的的工作，我们不但要对今天负责，更要对明天负责。

一、公司拍卖跟着市场走。土地转让，市城投公司也是从朝阳路工程起步的，经历了两个不同的阶段，一是摸索阶段，主要是依靠面对面的洽谈，在相互心中的底线间讨价还价，方法是旧的，观念也是旧的，忽视了市场，卖出的价格也不理想。吃一堑长一智，观念的改变带来了行动的改变。市城投公司土地转变进入第二阶段，市场化运作即土地公开拍卖，效果立刻显现出来了，土地价格飙升了。例如朝阳路5#地原谈判价为400万，开发商还讨价还价，不愿成交。交由拍卖后，同是这个开发商，以540多万竞拍成交。又如朝阳路7#地，仅2.9亩多地，却以每亩268万的价格拍出，创造了当时地价之最，被称之为“地王”。朝阳路的土地也由每亩80万提升到了120万，上升50%。

二、土地热卖靠你自己走。当然，土地的价值，不是造竞拍拍出来的。通过对那些位置偏僻偏冷的土地转让，市城投公司不断提高市场运作水平，进入了成熟阶段。善于把生地变熟地，冷土变热土。

当然不是靠海吹胡侃，而是立足于战略规划，经营定位和服务质量，只有这些工作到位才能点土成金。以月亮湖的土地转让为例。月亮湖位于城区西北角，320国道东侧，原是土岗、菜地和池塘，位置较偏，交通不便，因而不被人们注意。而市城投公司认真进行了分析，找到了它有塘有水的亮点，取名月亮湖。响亮的名字起到了画龙点睛的效应。随后，修建通道，立刻拉近了它与城区的距离。造势时突出它适合做住宅小区的优势，给人们描绘了一幅傍水而居的美好情景，取得较好的宣传效果。与此同时，公司贷款7500万元，扎扎实实地搞好三通一平（通路通电通水平整土地），形成了地绿水明的环境，终于把人们的视线吸引过来。偏冷之地变成了投资热土，很快转让出1010亩土地，收入达1.46亿元，现在月亮湾住宅小区、市老年公寓等工程已陆续动工兴建，迎来月亮湖的新的春天。

土地是不可再生资源，转让出去，不仅是方式方法的问题，

关键是科学规划，充分利用，让它发挥最大的效益，创造更美好的明天。市城投公司总结了这些年的经验与教训，找到了自己的出发点。

银行贷款，追求效益的最大化

这些年，市城投公司的主要融资手段，还是通过土地房屋等资产作抵押，向各商业银行和信托公司融资。从20至20，累计融资7.03亿元，有力地保证了建设工程的资金的需要。

融资要注意效益性，用市城投公司的人的话来说：这是拿别人的钱自己用，或者是拿明天的钱今天用，来之不易，还得付利息，要一个钱当两个钱用。因此，他们尽可能做到效益最大化。

效益，来自企业的综合实力，包括你的经营、管理等多种因素，市城投公司在朝阳路工程建设中，精打精算，努力切约开支，降低成本，表现了较强的效益意识，朝阳路原址叫黄泥塘，是城里的“黄土高坡”。削坡修路，有40万方余土要运往郊外，运输费用很高。工程指挥部通过走访发现附近某单位有废弃鱼塘需要填平，双方很快达成协议，公司买下了倒土权，大大拉近了运输距离，节约资金近300万元。在拆迁中，袁州轴承厂有一栋七层住宅楼，拆了重建，耗资160多万，如果平移，即省钱又省时，可是要担风险，通过科学论证，决定采取平移，并取得成功，节约经费70万元。

在追求经济效益的同时，还不能忽略社会效益。市城投公司七年所承做的工程中，有70%多是属于城市基础设施，例如大道、迎宾公园、清沥江大桥等，都没有直接的经济效益，它的效益是无形的，但又是重要的必须的。这些工程为举办第五届农运会，为创建全国绿化模范城、全国卫生城、中国优秀旅游城市、全国交能畅通管理模范城做出了贡献。同样，也为的经济的发展提供了良好环境。市城投公司在施工中一样追求卓越，大道、迎宾公园等工程均成为城市建设的亮点工

程，得到了广泛的好评。

融资还应该注意可持续性，主要是及时偿还利息和本金，俗话说有借有还再借不难。市城投公司主要是把握好度，要摸着石头过河，按照偿还能力用钱。自己是这样，要求别人也这样，这样才能按期还贷，保持诚信。年至，公司共融资3.43亿元，全部按期还贷，保持了信用，才使年顺利融资3.6亿元，并获得国家开发银行将融资额提高到10亿元，为今后的融资奠定了有力的基础。

自主经营，壮大自己的关键

城投公司作为企业，还应该抓住市场的机遇，选择一些项目开展经营，作为筹措资金的渠道，发展壮大自己的资本。一般都会选择与自己相关的房地产，市城投公司也不例外。

在公司成立之后，随后成立了城投房地产开发有限公司，在朝阳路工程建设中，开发建设商铺、住宅、写字楼、车库等共15万平方米，实现销售收入2.2亿元，除去朝阳路建设投资1.8亿元，实现利润5000万元，同时尚有待售商铺等固定资产4800万元，上交税利3571万元。换句话说，市政府未花一分钱，建设了朝阳路，还得到了税利，市城投公司得到了丰厚的利润，充实了资本，壮大了实力，保证了城市基础设施多项工程的资金周转。

另外市城投公司还做了不少尝试。20在市政府的支持下，但建了锦源国资管理有限公司主要是盘活那些转让、抵押的国有资产包，使之增值。操作中必须先收购再转让，有一定风险，锦源国资管理有限公司初涉之一领域，投资1300万，回收500万，没有取得明显效果，尚待进一步摸索。

朝阳路工程中的房地产，使市城投公司得益不少，丰厚经济效益自不待言，更宝贵地是认识到这项工作的重要性。作为企业，必须不断壮大自己才能在竞争中立于不败之地，市场

经济从来讲的就是实力。其次是选择的重要性，做什么经营不能随意而是要充分论证，把握机遇。当然，挫折任何时候都有，关键是总结经验及时调整。

几年来，市城投公司投身市场，走出了一条多元化融资之路，为城市建设提供了较充足的资金。但是融资面仍不够广，融资办法不是很成熟，融资额也不是很大，离城市发展的需求仍有差距。好在已经上路，只要认真探索，不断总结，路一定会越走越宽。