

# 2023年小贷款公司工作计划和目标 小额贷款公司工作计划(优秀5篇)

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。因此，我们应该充分认识到计划的作用，并在日常生活中加以应用。以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 小贷款公司工作计划和目标 小额贷款公司工作计划 篇一

二是要认真做好贷款业务发展市场调查，切实结合公司业务开展，进一步开拓和细分信贷市场，逐渐培育公司优质客户群，不断提升公司核心竞争力。

三是做好信贷资金的经营管理和分配调剂，随时把握公司贷款投向和投量，以此提高优质贷款占比，并及时催收到期、逾期贷款本息，从而促进贷款质量的进一步提升。四是严格按照公司信贷管理制度要求，做好贷款调查、发放、贷后管理、回收等工作，为努力完成年度目标任务，做细做实工作。五是切实按要求建立好贷后管理台帐，做好贷款信息统计，以此建立贷款及贷款客户资料分类管理制度，实现贷款业务档案管理规范化。六是认真做好贷款客户信用等级评定和授权额度的资料收集、整理和上报工作，并进一步加强与风控、财务等部门的密切配合，做好不良贷款和应收未收利息的清收工作，为防范贷款风险创造条件，以不断提高经济效益和社会效益。

### (二)强化监管，努力降低贷款风险

一是要以强化监管为目标，不断细化贷款风险管理办法、风险评价标准、风险评估等制度和细则，全力做好贷款风险评

审和贷审会日常工作。

二是要以降低贷款风险为根本，结合工作实际制定公司贷款发放的调查、审查、风险预测、贷款风险分类认定、风险评价、防止风险的措施、贷后监管、贷款代偿管理、公司资产质量的检测、不良贷款压缩目标等考核办法，真正做到项目细化，指标量化，考核有依据。

三是要以跟踪检查为重点，适时监督检查贷后业务管理工作执行情况，并根据监督检查情况撰写检查报告，随时向公司报告风险管理情况，以及时完善工作中的漏洞，并适时提出整改措施。

四是要以整体联动为要求，监督并协助信贷、财务等部门加大不良贷款的清收力度，并详细拟定风险控制方案，定期报送风险监测报告，以规范贷款业务操作规程，逐步健全贷款风险评价体系，促进风险管理不断科学化，为实现公司资产保质增质保驾护航。

### (三)加强监督，实现财务管理规范化

一是各财会人员要在财务总监的领导下认真履职尽责，严格执行财务管理、会计核算等相关职责。

二是要进一步结合公司财务工作实际，探索建立更加科学合理、操作性强的财务管理实施细则，为做好公司财务计划、组织和控制工作，更好地协调处理对内对外经济活动创造条件。

三是要根据公司年度发展规划，制定经营计划，编制财务预算，以期及时、准确、完整地反映公司资产状况和经营情况。

四是要积极主动地参与公司经营管理，切实加强资金管理，测评预警财务风险，优化资产配置，并严格执行国家财税政

策和企业资产管理等制度，加强公司财务内部审计，促进财务管理规范化。

五是严格程序和规程办理财务收支，依法缴纳国家税收，及时向有关部门报送财务报表，并配合信贷部门做好贷款的收贷收息工作。

#### (四)加强管理，不断提高员工凝聚力和战斗力

一是要以公司办公室为监督主体，加强企业员工的日常管理，促进公司行政、人事及员工行为守则落到实处，切实做好公司后勤保障工作。

二是要根据公司发展规划、各岗位工作实际等制定年度人力资源规划，合理配置人力资源，并制定员工绩效考核办法，凝聚员工合力，调动工作积极性，为促进公司利益最大化，提供人力支持。

三是加强对外宣传工作力度，并详细制定企业形象推广计划，定向推介公司产品及服务，提升企业在市场竞争中的认知度，为企业发展创造条件。

四是严格按照要求做好员工考勤、会议组织、公司财产登记、印章管理、信贷业务档案管理工作。五是搞好对内对外衔接和协调工作，促进公司运转及时高效。

五是要搞好企业文化建设，逐步培育、完善具有自身特色的企业文化，进一步增强员工的凝聚力、向心力。

## **小贷款公司工作计划和目标 小额贷款公司工作计划 篇二**

我们银行要牢固树立工作新理念，全面分析和研究的新动向及新特点，牢牢把握有利时机，大力拓展新的领域，努力提

高份额。一要树立“服务增值、服务创效”理念，真正把规范化服务工作落实到基层、落实到柜台、落实到每个员工的行动上，不断加强和改进服务手段和服务措施，进一步提高服务质量和效率，针对元旦，春节前后城乡居民收入相对集中、劳务人员返乡、商品市场交易活跃等季节性特点，认真研究和探索的‘新对策，突出抓好工作。二要着力提高对贷款综合营销能力。以贷款业务为切入点，积极创新优良客户，努力提高我行在、、等行业的份额。要高度重视业务，以业务为突破口，有效扩大与事业客户的合作领域，提高率。三要继续密切同、和其它部门的合作关系，扩大合作领域，力促稳步攀升。四要加大宣传力度，进一步加大的宣传攻势，尽可能全方位、多视角宣传我行的经营优势、产品特点及服务宗旨，全面塑造银行新的良好形象。

贷款工作始终是银行工作的基础和重点。突出存款增长，强化宣传攻关，强化竞赛考核，强化服务创新，持之以恒把的工作做得有声有色，争取再上新台阶。

紧紧围绕我行经济发展的热点、重点，紧抓贷款业务拓展，加大支持力度，尽力拓展市场，争取效益最大化。同时，要继续强化各项管理，搞好各项财务核算，尽力控制不合理费用开支，反对铺张浪费，争创最佳效益，扎扎实实地提足资本充足率，交上一份满意的答卷。

客户是我们的发展之源，服务质量的好坏直接影响到我行的信誉。随着金融业之间的竞争加剧，客户对银行的服务要求越来越高，不仅在贷款服务中更体现在我行的服务品种上，除了继续做好代理业务外，更要做好10年的贷款业务、业务以此来提高我行的竞争能力。主动加强与个人业务的联系，参与个人业务、熟悉个人业务以更好为客户服务。

一是及早行动，坚持抓好工作。在深入分析年开展贷款工作经验教训的基础上，认真研究新的营销办法和措施，切实为全年业务营销工作打好基础。二是依托部门，不断改进服务

方式，提高服务质量，进一步加大银行卡营销力度，确保银行卡手续费收入持续稳定增长。三是千方百计拓展各类业务。在认真做好贷款业务的同时，主动出击，大力拓展的营销工作，不断拓宽业务收入渠道。四是加大网上银行业务推广力度。

从事小额贷款工作以来，要注重个人业务能力的培养学习。为提供规范优质服务的同时，刻苦钻研业务技能，在熟练掌握业务流程的基础上，积极认真地学习新业务、新知识，遇到不懂的地方虚心要向领导及专业科请教学习。

在今后的工作中我们将不断创新，勇于实践，继续充分发挥团队力量，合理分配人力资源，大力发展本行事业，不断提高团队的素质，努力把建设成为管理有序、服务完善、人际关系和谐的银行！

## **小贷款公司工作计划和目标 小额贷款公司工作计划 篇三**

我公司就以下事项向贵联社营业部做出承诺：

- 一、 向贵联社营业部提供真实、完整、有效的材料；
- 二、 配合贵联社营业部进行贷款支付管理、贷后管理及相关检查；
- 五、 发生影响偿债能力的重大不利事项时及时通知贵联社营业部。

法人代表：

年 月 日

# 小贷款公司工作计划和目标 小额贷款公司工作计划 篇四

南昌市xx食品工程有限公司创建于xx年，至今已有6多年历史。公司主要经营加工米制品，固体饮料，预包装食品。严密完善系统的管理体系，确保了公司能连续稳定生产各系列高质量产品，并不断创新，提升企业竞争力。

公司获得食品卫生生产许可证，生产的产品销售到全国20多个省地市，应用于食品行业。目前产品价格有一定上涨，处于供不应求的局面，公司盈利水平明显提高。公司现有员工120人，各类专业技术人员20人。注册资本120万元，年销售额可达1800万元，实现年税金50万元，公司发展已经迈入新一轮快速发展的新平台。

20xx年市场趋好给公司创造了难得的发展机遇。公司决定同时进行设备挖潜和新技术改造，扩大产能，以满足市场不断增长的需求。今年主要原材料价格涨幅较大，同时公司预计20xx年下半年销量都会有一定增加，库存原材料无法满足扩大产能后生产需求，需要增加流动资金以扩大原材料库存，保障生产。因此，特向贵行借款人民币伍拾万元整(50万元)，用于购进原燃料储藏物资。公司用新增销量所增加的收益作为还款来源，借款使用期为半年(6个月)。希望贵行给予我公司授信和借款支持，帮助我公司实现新的发展！

此致

顺祝商祺！

申请人：

申请日期：

## 小贷款公司工作计划和目标 小额贷款公司工作计划 篇五

××有限责任公司(以下简称××公司)的业务不断发展壮大,急需增加流动资金,现向贵行提出贷款申请,望能给予支持。

本企业成立于19××年3月,其间曾多次变更企业名称,19××年元月经×政府第十四次常务会议决定,更名为“×县商业××公司”。办公地点位于×县城关镇×大街××号,性质为国营。下属的商业网点有“×县××大楼”,位于城关镇×大街××号;“×县××大厦”,位于城关镇×大街×号;“×县商业××公司住宅楼”,位于城关镇×大街×号;“×县商业×××门市部”,位于城关镇×关×××楼下。均以商业零售为主,经营范围:日用百货、五金交电、化工油漆、针纺织品、服装鞋帽、文化体育用品、烟酒副食、食盐、家具、建筑材料、装饰材料等。1992年以前,由公司组织统一经营。以后,实行柜台和门店的租赁承包经营。

根据国务院《关于促进流通业发展的若干意见》精神,商务部提出在全国农村实施“万村千乡市场工程”,目标是构建顺畅的农村现代商品流通网络,把现代商品流通理念引入农村,切实解决农民消费“不安全、不方便、不实惠”的问题。这项工程,已成为国家“十一五”发展的专项规划,是社会主义新农村建设的重要措施之一。从20xx年年初开始,通过省、市、县各级商务主管部门,大力推动这一工程的实施。

他们做的第一项工作,就是选择审查一批有较强经济实力的商贸流通企业,作为实施“万村千乡市场工程”的经济实体,并划分实施区域,配套相应的优惠政策,开展这项工程。

实施这项工程的具体内容有两项:一是深入农村和乡镇,新建或改建商店,并实行“六统一”的规范管理,(统一配送,统一管理,统一价格,统一营销,统一形象,统一服务,统一

标准)。因此，又将这些农家店称作“加盟店”；二是实施企业必须建设相应的物流配送中心，减少批发环节，把质优价廉的商品采购回来，再送货上门到各加盟店和直营店。两者结合，形成连锁经营的现代化商品流通网络。

优惠政策有两项：一是每在农村帮助农民新建或改建一个农家店，验收合格后，拨付扶持资金××××元；二是实施企业投资这项工程的固定资产贷款，给予一年利息补贴，贴息率不超过×%。

20xx年×月，×政府和×局指示我公司要积极申报“万村千乡市场工程”实施企业资格，我们就主动争取，向上申报，得到国家商务部核准。但省、市商务主管部门均觉得企业原名称与实施“万村千乡市场工程”不够协调，缺乏时代精神。经多方协调，以商业××公司为投资主体，在省工商局登记注册了××有限责任公司，注册资本×××万元，性质为国有独资有限责任公司。

截止20xx年×月底，××公司资产总额××××万元，其中：存货×××万元，固定资产××××万元。负债总额×××万元，其中：应付帐款××万元，其它应付帐款×××万元。公司占地合计××亩。有各种车辆×辆。

××公司共有职工×××名，其中管理人员××名。公司设有办公室、财务部、采购部、××部、××部。

截止目前，××公司已投资×××万元，建立配送中心×处，已通过省商务厅验收合格的×××户，收到扶持资金×××万元。省商务厅还给了×万元信息网络费。在×个乡镇投资×××万元，新建本公司直营超市×处，村级直营超市××余处，建筑面积××××平方米。

法人代表××，男、中共党员、大学本科文化、经济师、××省×县人、今年××岁，19××年参加工作，一直



奋斗在商业战线，曾担任采购员、业务组长□20xx年担任××公司副经理□20xx年担任××公司经理□20xx年兼任××公司经理，有多年从事商业工作的经验，目光敏锐，思维超前，敢于开拓创新。调任××公司经理以来，大刀阔斧地处理企业以前存在的矛盾和问题，整合资源，盘活资产，增加收入，清理债务，创建××公司，投资建设直营超市，积极谋求企业发展，经营业绩蒸蒸日上，有决策管理和驾驭市场的能力，综合素质高，无不良信用记录。200×年，×县人民政府授予“十佳厂长(经理)”称号。

根据企业目前发展需求和今后一段时间的发展趋势，经测算，共需流动资金××××万元，其中向贵行贷款××××万元，自筹×××万元。

这些流动资金用于以下几个方面：

- 1、大型直营超市×个，每个超市最少需上××万元的商品，×个月为一个销售周期，共需流动资金×××万元。
- 2、物流配送中心×个，每个中心存货×××万元，×个月为一个周转期，共需流动资金×××万元。
- 3、配送部×个，每个存货×××万元，×个月为一个周转期，共需流动资金×××万元。
- 4、直营店×××个，每个店上货×万元，×个月为一个销售周期，共需流动资金×××万元。

××公司本次贷款可用抵押资产有：××公司××商厦(共三层)面积××××平方米，××北×路×号院内办宿办楼、门面房，面积共××××平方米。

## 1、经济效益

“万村千乡市场工程”点多面广，呈网状分布，但加盟店的投资主体是各农户，××公司只是给于一次性扶持，扶持款由国家发给。工程的主要投资在于配送中心的建设和直营超市、直营店的建设，这是实施企业的基础设施。×公司坚持“花小钱办大事”的原则，以租赁闲场地、闲库房为主，新建为辅，用较小的固定资产投资，建成较多的营业网点，建成一个，立即投入经营，防止遍地开花，杜绝半拉子工程，不仅有效地提高了项目建设速度，同时也尽最大限度提高资金利用率。×公司 200×年至200×年1-4月份的工作实绩已经证实这一作法。

固定资产投资贷款，享受国家贴息政策，企业财务费用支出小，增大了企业盈利空间，也保证了放贷银行的利息收入。

企业一但完成一期发展计划，就有较强的.经济实力和经营规模，商品生产厂家就会主动联系直接供货，（当然，我们也在主动与生产厂家联系），减少批发环节，降低企业经营成本。

与加盟店构成连锁经营，结成了利益共同体，商品流通速度快，资金周转率高，商品库存积压和过期失效损失小。

项目建成后，××个直营超市年销售收入合计可达××××万元；×个配送中心年销售收入可达到××××万元；×个配送部年销售收入可达到×××万元；×××个直营店年销售收入××××万元；全年总销售收入预测可达到×亿元。

经分析测算，年可实现税后利润×××万元。

## 2、社会效益

最直接的社会效益就是安置农村富余劳动力和城镇下岗失业人员××××多人就业，为政府分忧，为农民增收。

发展的×××个加盟店，平均每个加盟店年预测销售××万元，总计实现销售××××万元。可为每个农家店增加×元以上的收入。

“万村千乡市场工程”的实施体现了政府得民心，农民得实惠，企业得市场。能够切实解决农民消费“不安全”、“不方便”、“不实惠”的问题。把现代消费理念引入农村，为社会主义新农村建设做出应有的贡献。

20xx年经营情况：实现商品销售收入××××万元，实现利润×××万元。

20xx年经营情况：实现商品销售收入××××万元，实现利润×××万元。

20xx年1-4月经营情况：实现商品销售收入××××万元，实现利润××万元。

特此申请！

申请人：

年 月 日