

最新上半年融资工作总结(通用6篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

上半年融资工作总结篇一

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。

2. 主要工作：根据公司整个机构调整的要求，从集团公司的视野，与办公室一道进一步完善融资部管理制度，搭建起融资部管理的制度框架。配合公司发展需求，有前瞻性对引进融资人才，为公司长远目标的实现提供坚实的人才基础。维护好同金融机构的合作关系，保证完成公司各项融资任务。对公司大项目推进，积极做好前期的融资准备和推进工作，做好融资方案，积极和相关金融机构的对接，在运用好合适金融工具的基础上，保证项目资金充裕。在完善融资数据库的基础上，做好融资后备项目的收集、完善工作。在配合相关局办工作的基础上，认真研究政府各项补贴政策，积极为公司争取各项补贴、贴息。在直接融资上，一方面要认真吃透政策法规，收集好上市及债券发行的相关资料，为公司领导决策献计献策；另一方面要加大同证券公司、经委、银监局、人行、证监会等相关部门的联系，在取得经发局、财政局支持的基础上，争取我公司纳入昆明上市后备企业资源库；同时在条件合适时，争取我公司发行2-5亿左右的公司债。

新的一年，坚持以提高自身专业素养为中心，把握新机遇、迎接新挑战、面临新问题、克服新困难、谱写新篇章。

上半年融资工作总结篇二

进入公司以来，已有一月有余。在这一个多月的时间里，参加公司各种大大小小的培训、接触不同形形色色的人、参加组织的各项活动，我对自己的所见所闻也有其独特的感受。

在前期的培训中，公司对我们进行了一次比较全面的培训。从公司的组织框架、经营模式、酱香型白酒生产工艺、中国市场白酒的分析再到销售技巧等方面的学习，让我的知识面得到了大幅度的提高。

对于一个刚刚进入白酒行业的我来说，从一无所知到略有所知，再到慢慢掌握，的确是一个有趣的学习过程。这个过程里，我了解了酱香型白酒的历史文化、制作工艺、未来市场的发展等等。

第一：了解酱香型白酒的生产知识

酱香型白酒的生产周期为一年，特别是我们宝洞酱藏酒，工艺多步：端午踩曲，重阳投料，两次加沙，九次蒸煮，八次发酵，七次取酒，五年存放，分型勾兑，检验品查，包装出厂。总的过程分为六步：一步制曲，二步制酒，三步存放，四步勾兑，五步检查，六步包装上市。总的来说，对大体的知识还是有了基本的了解！

整个过程看起来很简单，但实际上还是很复杂的。就举其中的一个工艺吧。如酒曲，单是酒曲就有很多的种类。

什么是酒曲？

酿酒所用的曲种就是酒曲。简单说就是一种维持微生物（曲霉、毛霉、酵母菌、乳酸菌等）生存和繁殖的养料。制曲所用的原料不同，制出的曲种也就不同。

如果有一天顾客问我们：酒曲是用什么做的？？我想我们也许也说不出太多的所以然来。其实，这也就是一个细节，对于这些细节，我们只能去学习，这本身也就是我们对自己能力的一个提高。

那么酒曲是用什么做的？

大曲是以小麦、大麦或豌豆、小豆为原料，经过菌种培养而制成的。用大曲酿造的酒，香气突出，味道醇厚，好喝，但生产用量大，粮食消耗多，酿造周期长，出酒率低，成本高，所以价格也高。

小曲是以大米粉和米糠为原料，接种以隔年的小曲为菌种，经自然发酵而成。小曲酿酒，适合气温较高的我国南方地区。用小曲酿造的酒，一般是米香型，其香气、口味都比较淡薄，不如大曲酿造的酒香味浓厚。但用小曲酿酒，用曲量少，出酒率高，成本低，价格便宜。如果在小曲中掺入中药材，就成了药曲了。

麸曲是以麦为原料制成的。因制曲用的时间少，所以叫快曲。一般酿造杂粮酒或瓜干酒、代用原料酒，都是用快曲。用快曲酿酒，节约粮食，产量高，成本低，价格便宜。

从以上的曲种中，我们还可以将其曲种分为很多种。按其形状分可分为：1、大曲2、小曲3、麸曲。其中大曲还可以分为很多的种类。

按其温度分有：1、高温大曲、2中温大曲、3低温大曲三类。
按其工艺分有：1传统大曲、2强化大曲、3纯种大曲三类。

按其原料分为：1、酱香大曲、2浓香大曲、3兼香大曲、4清香大曲。

关于酒的酿造工艺，其实我们只知道皮毛，所以还需进一步

的去深入了解和学习。特别是作为贵州宝洞的一名员工，我觉得我们有必要把自己变成一名专业的人士，只有这样才能为自己为公司的发展做出一份好的成绩。

第二、对公司的营销模式的学习！

我知道市场常用的交易模式（即经销商打款拉货，企业负责产品、促销，然后各自为战）。

我知道郎酒的“群狼共舞”模式，带出了群商共舞、市场共舞。

我知道洋河蓝色经典的“1+1”模式（厂商合作的模式，实现了厂商的明确分工，即企业承担品牌推广、市场开发、消费引导，经销商承担资金、仓储、物流及售后服务）。

但我就没有见过我们公司这种“公司+会员”的营销模式。

我本身自己做过生意，做过推销，也喜欢思考一些特别的营销模式，但却没有见过公司目前经营的这种模式。我本身对营销方面的知识都比较有兴趣的，所以我本人感觉，这个模式里的很多东西，是值得我去学习去研究的。因为任何一个模式，除了有它的特点以外，关键还是看你怎么去经营好这个模式，这才是最重要的。对于白酒市场而言，只有创新厂商营销模式，建立自身的市场模式，才能实现战略的崛起。所以，我非常认可公司，我也相信公司会给我带来一个好的前程，我回继续努力地做走下去。

第三、个人的不足和成长

一个月的时间以来，在公司领导和各位同事关心和支持下，在业务渠道拓展、组织协调等方面有了很大的提升，同时也存在着许多不足之处。

不足的方面主要表现在：

1、没有与前来我公司观光的顾客做好良好的沟通并对其消费进行引导。（存在这一方面的原因主要是对酱香型白酒的了解不足，没有做好一套属于自己的推销说辞）

1、没有养成一个“总结”的习惯。（通过参与的植树节活动，一开始并不总结，也没有发现多大的问题。后来回去做了一个总结以后，才发现，原来存在的问题还是很大的。）

3、对酱香型白酒的知识面了解不够；

比较好的方面主要表现在：

上半年融资工作总结篇三

一月份工作总结，二月份工作安排 全月主要做了以下几方面工作：

1. 召开分析会，站务会，职工大会，认真学习贯彻全路运输安全精神和车务段例会精神，统一干部职工思想，提升对安全生产的认识，明确安全生产工作任务目标，在全站掀起围剿两违，冲刺安全的氛围。

2. 严格逐级负责落实，加大作业关键的要卡力度，加强对关键岗位，关键作业，关键时间的检查力度，管理人员二十四小时循环检查盯控，每时每刻保证有干部在现场，使职工时刻绷紧安全这根弦，动态作业全面互控。

1. 严格落实了人身安全互控措施，针对冬季作业安全特点

（1）从接班点名的服装检查到作业前的劳动防护用品佩戴。精神面貌等重点进行检查，作业中，盯作业干部必须把保证

作业人员人身安全放在第一位，车站组织人员对行人通道，站台台阶，作业人员经常走行，上下车地点进行清扫，下雪天随下随扫。

(2) 组织引导旅客进出站，加强了站场的封绪工作，接发旅客列车时指定人员在两端封堵，对到位不尽现的严肃处理，而且保证每趟旅客列车接发有一名干部现场组织，切实把保证旅客安全做为重中之重。三是严格对生火炉岗位的检查巡视，采取昼间干部岗位检查，夜间使用电话定时查的方法，把预防煤气中毒作为重点。四是把调车作业人身安全作为关键，专用线作业预防车梯防冻液结冰，停上停下，站内作业预想也面结冰，做到预相在前，作业中盯控人，作业组长重点互控，作业人员时时保持警惕。

2. 强化防溜措施的落实，严格落实车务段防溜安全强硬措施。

(2) 严格专用线防溜交接，检查制的落实，我们吸取以往在这方面暴露的. 问题的教训，防溜交接时必须由盯调干部亲自盯卡。交接不清，登记签认未落实，调车人员不行离场。同时加强了对停留车，作业车外所的抽查，对不落实装车时防溜跟轮的人员和装车完毕后货运员按时检查打标的人员从严从重进行考核，有效也保证防溜制度落实，遏制了失控问题的发生。

3. 强化了装载质量防超、防冻，关键，针对超载问题，屡禁不止的现象，结合各装车企业煤炭质量，严格测比工作。根据各企业测比后与实际过衡量的差距，较大实际比重，从而有效也减少了超载，在防冻方面，针对芦西与杨涧有两个选煤点，煤炭易冻车的实际，重点盯控防冻液的喷洒量，保证防冻液喷洒量足，到位，从杜绝冻煤现象。

4. 加强施工关键的盯控和作业安全，芦西改造施工，干部始终盯控在现场，严把施工安全关，同时现场掌握新设备作业技术，施工完毕后，干部轮流24小时盯控，同时对站务员、

调车人员进行技术培训，通过半个月的有关人员培训、演练和实际指导，相关人员全都熟练掌握了作业方法，保证了作业安全。

一月份，我们在安全和运输组织等方面取得了较好成绩，但发生的问题也不能忽视，主要表现在货运装车不到位，装载质量存在超载的现象。

就发生问题的原因分析主要表现在以下几个方面：

1. 职工不能严格落实标准化作业，简化作业程序。调车作业完毕后，小碰头制度流于形式，盯调干部不组织，作业组长不互控。占线板更改极不严肃，各种登、销记本簿不核对，造成漏洞百出，货场作业完毕后货1道，货2道占线板标记两个15号紧固器，4道停留车3车，而距标距离加起来1100米，超过了线路实际长度，对工作不负责。

2. 关键作业失控，本薄的填记漏洞太多，货场作业我们规定防护牌必须销记后才能作业，而区长对防护牌的使用不进行登记，货运值班员使用不通知区长。区长也不过问，导致长时间制度不落实。调车一体化管理台账不填，大点车台账不填，大列车台账填记混乱，列尾测试不彻底，连续几个月都没有夜间测试记录，安全基础的管理严重缺失。

所有这些问题显出我们干部抓安全管理的力度存在很大差距，班组长作用发挥极不到位，作业人员标准化程度下滑，这与安全生产形势要求格格不入。

根据刘部长在全路运输安全工作会上的讲话精神□20xx年大秦线4.5亿吨运量的完成，安全形势和运输任务也会更加艰巨，我们干部必须充分认识形势要求，转变作风，迎接挑战，为新的一年开好头。

上半年融资工作总结篇四

进入公司已经差不多有两个月了，我感觉自己已经渐渐适应了工作环境，抱着积极认真的态度去落实工作任务。这两个月以来，我主要的工作是找床上用品的厂家，了解产品信息和产品报价，撰写工作日志反馈工作情况。除此之外也有跟同事外出点货，提货、送货，积极配合、协助同事完成展厅的布置工作等等。

回顾这两个月，自己在找床上用品的时候，也花了不少的功夫，得到了一定的成果。我已经找到了不少的厂家，从一开始找厂家信息，到打电话跟厂家联系，到去厂家看产品，咨询报价等等，在这个过程中，我在口头表达方面有了明显的提高，能够与厂家进行有效的洽谈；遇到问题，自己会努力地去克服。在产品信息与资料方面也有了一定的积累。不过，处理工作方面存在很多不足的地方，在网上查找到的厂家没有及时地整理成表格，没有及时地完成工作日志向公司反馈工作情况，这表现为信息反馈意识比较薄弱，容易造成信息错漏，公司不知道我们工作中的实际情况及遇到的问题等等。另外工作效率比较不够高，这表现为工作方式，工作方法的不合理，造成工作方向不明确。比如现在找的床上用品，是要找适合展厅的款式，还是要找不同层次的产品。另外是咨询报价方面也存在问题上也没有的进展。麻烦地咨询报价，寻找产品没有针对性，很难取得厂家的信任，导致工作延误，就是在沟通技巧上，做事的方式方法上仍然需要提高的。与厂家联系不够紧密，在一两次联系过后就没有下文了，给人的感觉就像做市场调查一样，这方面我也是做得不足的。带给公司有价值的信息不多，还是停留在厂家信息，产品的款式上。只停留在比较表面的工作上，信息比较少，在往后的工作中，需要切实地落实这方面的工作。

另外在协助同事完成展厅的布置工作上，我是以积极的态度去落实工作的。回想起那时的工作，时间长，工作量大，工作很繁琐，确实是一件不轻松的事情。但是看到现在展厅有

如此好的效果，再辛苦也是值得的。在工作中，主要是协助搬送家具，安装家具等场地布置的工作，我能够如实，及时地反馈情况，完成工作。但是在细节的工作处理的不好。例如在装灯饰的时候，虽然不是我负责的工作，但是我也有责任去了解情况，咨询主管领导的意见，可以避免问题的发生，所以说在反馈信息上，要清晰明白主管、领导的意思，避免少走弯路，提高办事效率。其次，在监工的过程中，要与工作人员进行沟通，仔细检查存在的问题，当问题出现了，第一时间寻找解决方案，咨询工作人员的意见，并向主管汇报情况，最后按照公司的意思解决问题。归根结底还是要有针对性完成工作，解决存在问题。

其次，在提货，送货方面，自己有接触了不少。我想最主要的是要把数量点齐，查看产品是否有损坏，虽然说用时会比较长，但是这些都是必须的。要保证产品不受损害，在包装跟卸货方面要时刻提醒工作人员。其实这方面的工作需要耐心地观察，耐心地与他人沟通。

总体上来说，我对自己的工作表现是良好的，但是在工作意识方面和工作效率方面需要加强，我希望自己能够继续保持良好的心态，努力工作，不能辜负经理和领导的期望。

anson

2012年3月26日

上半年融资工作总结篇五

在检修期间输煤系统的检修任务不是很多，所以在停车检修初期我输煤系统就将大部分的检修任务完成了，其中包括各个冷凝液罐安全阀及管道安全阀的校正，因为气化锅炉因各种原因突然停炉，输煤系统原料煤筒仓的料位过高，因已经进入盛夏季节，外界的气温正在不断的升高，输煤系统在输煤专工的指导和输煤管理员的带领下对预防煤筒仓内的煤自

然进行了周密的防范措施，将下料口用装细沙的编织袋封堵严密，每天对测温显示器做4次记录，值班员工每天用测温枪到筒仓顶部的每个下料口进行2次测温并做记录。

1、我系统配合保运员工对各减速机、滚筒及梨式卸料器进行润滑油脂的更换并顺利完成。

2、积极响应厂部下达工作任务。以安全输送煤量58063吨。

输煤系统通过技术讲课和现场实际操作等形式，使运行人员熟练了设备系统和运行性能，掌握了设备操作和事故处理等基本技能。充分利用学习时间，进行现场实地指导学习，进行全员考试，理论联系实际，督促全员的学习积极性。全月完成技术讲课及考试 1次，现场培训2次，安全教育2次。

输煤运行设备已经使用两年有余，有部分设备部件已经老化或者在使用的过程中正常损坏，需要运行人员时刻警惕。

好的工作环境。进一步完善各项规章制度，严格规章制度的执行情况，把安全管理、安全监督放在各项工作的首位。

（1）加强员工的安全教育，确保设备人身安全。在7月份安全生产的基础上认真开展好厂部和安环部门布置的各项安全生产活动及生产任务。

（2）加强员工的技术培训，提高实际操作能力，坚决杜绝由于人员误操作而造成的重大设备损坏事故。

（3）完善各项管理及考核制度，继续做好气化、锅炉上煤及设备巡检工作，确保机组的安全稳定运行。

（4）认真执行持表检查制度，争取做到有隐患能及时发现，发现隐患能及时处理。

总之，经过一个月的工作努力，顺利完成了厂部下达的各项生产任务，总结了自己工作中的不足，也积累了不少工作经验，争取在下一个月把各项工作完成的更好。

输煤运行系统

20xx年 7月 26 日

上半年融资工作总结篇六

自20xx年正式加入公司以来，在公司领导们的指导下有幸学习并参与到融资工作中。由于开始对融资工作比较陌生，所以内心非常忐忑不安。但在领导及同事们的关心及帮助下，让我很快克服了这种恐惧，成功配合公司领导通过多种融资模式为xx公司融资00亿元□yy公司融资00亿元，这对我来说又是人生中难得的一个跨越。

为此，真的非常感激当初领导给予机会让我接触到融资工作，让我有机会突破自我，为公司出一份微薄之力。特别是每次看到我司项目时，都会非常自豪。总觉得自己能在公司及领导的带领下，也有机会参与进来，并协助公司为建设者们保证有钱回家安心过年，感到非常的开心和满足。

在20xx年中，完成主要工作内容汇报如下：

一、融资工作情况：

6□xx公司与贵州银行商票业务共计00亿元；

7□xx公司与贵阳银行商票业务共计00亿元；

二、注册公司及更改公司工商信息：

1、注册新公司共计2个，投资管理有限公司□yyyyyy建设投资

发展有限公司。

2、变更工商注册信息2次：

(1) 贵阳投资发展有限公司由原来2亿注册资本金，增加为4亿元；

(2) 贵阳yyyy建设发展有限责任公司更名为jjj投资有限公司。

三、办理土地证及他项权证情况：

1、办理土地证共计8个，总计面积11111111平方米；

2、办理他项权证共计5个，总计面积444444平方米，3家银行。

四、学习成长情况：

平。

五、其他：

1、已完成融资项目的电子档管理工作；

2、完成领导所安排的其他工作。

1、及时学习最新融资相关政策，并融合到工作中；

2、跟进以往融资项目到期情况，并及时通过展期等方式延缓还款压力；

3、与贵阳银行再次发行00亿理财产品；

4、与等合作公司通过债务性融资等新模式融资；

5、完成领导所安排的其他工作。

2、统一一个数据输出、输入的资料管理体系；

3、由传统等待资金方上门服务，转化为学习主动出击，拜访了解、学习、寻找新的资金源及融资模式，加强兄弟公司的共同学习和进步。

最后，感谢领导及各位同事以往的包容和关怀，我会在新的一年更加努力学习、工作，不足之处还请领导和同事们及时予以指导，谢谢！