

与上级对接工作汇报(模板9篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

与上级对接工作汇报篇一

三塘乡位于永兴县西北部，与桂阳县青兰乡和耒阳市长坪乡交界，与雷坪有色金属矿结趾，是我国开国大将^v^的故乡，是一个老、边、穷的乡镇，近年来，三塘乡党委、政府围绕“经济落后、基础薄弱的革命老区如何谋局布篇？交通不便，信息闭塞的边陲小乡如何加快发展？社情复杂、民风剽悍的边界穷乡如何稳定和谐？”这些课题，全面实施“一、二、三、四、五”工作思路，加大招商引资工作力度，成功引进了湖南高新投资有限公司和郴州金箭焊料有限公司联合开发我乡上青村新兴多金属铜矿，引进省级龙头企业湖南华菱集团开发竹溪村铁矿，为我乡实现“工业强乡”奠定了坚实的基础。

一、永不停歇的进取精神，是我乡引进项目取得成功的内在动力

求——上项目，上大项目，上工业项目。在今年的经济工作会议上，就形成了共识：通过凝心聚力开展招商引资工作，发展壮大自己的本土工业，在自己的骨头上长肉，把上项目作为今年所有任务的重中之重，通过上项目求发展、保稳定、惠民生。

二、科学明晰的招商思路，是我乡引进项目取得成功的首要前提

初步估算储量为2800万吨，富有极高的开采价值。

三、精干高效的干部队伍，是我乡引进项目取得成功的有力保证

“招商引资，人人有责”，三塘人对这句话有着更深的理解。在我乡，招商引资不仅是领导班子的事，而且每个干部职工都有明确的工作任务，人人肩上有担子，但不是各自为阵单打独斗，而是组成团队，众人划桨开大船。乡里将这项工作分成三块：信息搜集、项目洽谈和项目帮办服务。

一是信息搜集工作。由全体乡干部共同负责，利用各自的人文关系收集信息，为主要领导提供参考，经过摸排，郴州金箭焊料有限公司董事长邓和升是我乡大路村人，有意向参与开发上青村多金属铁矿项目，也了解到了省级龙头企业湖南华凌集团有意向参与开发竹溪村铁矿项目。

下属企业湖南高新投资有限公司进行洽谈，该公司总经理黄明是我乡下青村人，乡党委书记刘俊东和乡长廖永江5次北上长沙，落实了湖南高新投资有限公司参与合作开发该项目，于20xx年10月8日正式签订了合作协议，为了使竹溪村铁矿尽早落实，乡党委书记刘俊东和乡长廖永江多次与华凌集团联系，反复论证，积极向省国土资源厅汇报，落实了该项目的探矿权，华凌集团也拟投资1亿元对其进行开发，2011年正式启动该项目。

三是项目帮办服务工作。则由指定的人员专门负责。为了使该项目尽快落实，我乡不遗余力为该项目帮办服务，党委书记刘俊东和乡长廖永江多次协调有关职能部门，为该项目办理注册登记和税务登记，湖南高新投资有限公司和郴州金箭焊料有限公司联合组建了湖南高金矿业投资有限公司，注册资本金亿，该项目年产值亿元，可创利税5000万元，安排农村劳动力300余人，可产生巨大的经济效益和社会效应，12月9日投入4500万元向省国土资源厅取得了探矿权，就探矿权

回购这一项，为我县创造了万元的税收。

四、换位思考的服务意识，是我乡引进项目取得成功的关键所在

一是快人一步的“超前意识”。在这两个项目谈判之前，乡里都仔细研究制定具有针对性的谈判策略。投资方在反复举棋不定时，我乡已经把这两个项目的详细资料整理成册，详尽地分析了该项目的各种优势和取得的效益，这让投资者十分感动和佩服，当即拍板落实该项目。

司董事长邓和升都是三塘人，虽然离开家乡很多年，但对家乡都有一种难以忘怀的感情，三塘乡党委、政府一班人积极与两人沟通联系，不定期即走访他们，让他们了解家乡的变化，与他们聊聊天、谈谈心，细微之处见真情，虽是细枝末节、微不足道的小事，但却增加了亲近感和认同感，从而使他们对家乡的事业不遗余力的支持。

与上级对接工作汇报篇二

1、绩效不能单纯叫做绩效考核，而应当称之为绩效管理。绩效管理只能是一种沟通和跟进的管理工具，而非是用于衡量工作好坏、薪资领取多少的手段，并且它是一项全员参与的工程。

2、绩效的实施需要与公司的战略目标紧紧相连的，它是以公司目标为总目标分解到部门当中，再由部门分解到员工个人。绩效计划的制定应是由全员参与共同设计共同签署的一项协议。

3、绩效管理应与培训同行，用培训的手段加强员工对它的了解度，再用物质激励的方式来刺激员工的理解度。

4、绩效管理的工具有两种：目标管理法、平衡积分卡；经过

对这两种工具的学习，我认为目标管理法较适合我公司，但对公司有些部门能够将平衡积分卡的一些用途用在其中。

二、与清华紫光沟通的问题：

1、明年推进mba事宜：与清华紫光培训中心总监王玲沟通了关于明年推进mba培训一事，她对我公司推行提出两点方案：(1)可先行在明年也做为介绍客户的形式运作；待时机成熟后再研究注册公司专门从事。(2)直接注册公司运作。(3)关于课程的价位问题可根据当地实际情景进行调整。

三、宜春、吉安新店情景

1、宜春：于8月20日抵宜春，对宜春即将新开的两家店进行走访。步步高店及一中店，步步高店店面墙壁颜色不一。一中店排班安排已安排好并通知了邓海龙。

2、吉安：吉安阳明店后藏间设计不够梦想，空间太小，不易存货。墙壁颜色与环城店色彩不一，空调位置管处理不当。

与上级对接工作汇报篇三

当前，我们正处在一个科学发展、和谐发展、跨越发展的新时代，机遇前所未有的。同时，我们也面临着激烈的市场竞争，挑战同样前所未有的。面对新的形势、机遇和挑战，工程局、局党委在提出未来三年发展规划的同时，在全局开展“解放思想，推动八局新一轮发展”大讨论活动，这是以思想观念的更新促进我局在新的起点上实现新跨越的重要决策，对于继续落实工程局“四会”精神，引导全局干部职工增强危机感和紧迫感，紧紧抓住机遇，主动应对挑战，推动八局新一轮发展具有十分重要的现实意义。201x年工程局“两会”提出了解放思想，创新思路，科学规划，推动八局新一轮发展，建设全新八局，将工程局打造集团公司龙头企业和第一品牌的战略目标，要全面实现这一目标，就必须进一步解放思想，

向解放思想要发展智慧、要发展动力、要发展思路、要发展举措、要发展环境、要发展机制，以思想大解放，促发展大跨越、大突破。

眼光决定方向，智慧决定发展。解放思想就是要开阔眼光、启迪智慧，就是要联系我局的发展实际，坚决破除“旧思维”，勇于挑战“旧观念”，敢于突破“老框框”。要通过解放思想，让广大干部职工牢固树立这样一个理念，凡是法律法规规定没有明文禁止的，只要符合科学发展观要求，有利于我局发展和社会和谐进步的事，就要大胆地试、大胆地闯、大胆地干，敢于突破陈规，勇于探索创新，善于推陈出新。要通过解放思想，让广大干部职工着眼于新的形势、新的实践和新的发展，善于运用“具体问题具体分析”这一马克思主义活的灵魂，科学地研究新情况，灵活地解决新问题，创新性地完成新使命。要通过解放思想，进一步调动广大干部职工思发展、谋发展、抓发展的积极性，让他们主动把所有聪明才智用到推动发展上，在全局形成凡是有利于发展的事情都要想法办、想办法、办成功的浓厚氛围。

解放思想是推动发展的动力源泉，良好的精神状态正是发展的动力所在。解放思想就是以“职工素质读本”来教育干部职工，要进一步振奋精神、改进作风、自加压力、奋发图强。要通过解放思想，对照兄弟单位的经验做法，紧密联系本局的发展实际，认真查找精神状态方面存在的差距，努力克服因循守旧、安于现状、怕担风险、不敢竞争、不思进取、坐井观天、缺乏激情、喜好空谈的消极精神，破除怕苦畏难等情绪，切实增强机不可失、时不我待的紧迫感、危机感、责任感，大力强化市场意识、创新意识、竞争意识、效率意识、信用意识，真正树立“敢”字当头、敢想敢干、敢为天下先、敢做别人没有做过的事的果敢气魄。要通过解放思想，认真查找工作作风、工作节奏、工作能力等方面存在的差距，努力克服就事论事、马虎了事、应付完事等不良倾向，做到敢于负责、勇挑重担、开拓进取、改革创新、求真务实、真抓实干，以积极主动的作为，比学赶超、争先创优。

想到才能做到，思路决定出路。加快发展，首要的就是要理清思路；理清思路，则要以思想解放为前提。解放思想就是要进一步认清我局的优势，立足我局的优势、人才优势和品牌优势，选准发展方向，制定符合我局加快发展的路子，明确发展重点、着力点和突破点。要通过解放思想创新发展模式，借鉴别人的经验而又避免走别人走过的老路，敢于创新，因地制宜，凸显特色，把特色放大，把规模做强，把品牌做亮，形成特色鲜明、良性发展的新路子。要通过解放思想，把我局的发展置于全球、全国和所在区域的发展大局，考虑国际国内经济发展动向，市场需求与发展前景等因素，用世界的眼光、战略的思维来谋划新一轮发展。不谋万世者，不足以谋一时。要通过解放思想，制订一个远大而又有实现路径的发展目标，规划出一个符合实际、又与时俱进的蓝图来凝聚干部职工的力量，激励干部职工的斗志。

扎实有效的发展举措是促进新一轮发展的可靠保证。解放思想就是要根据变化了的和正在变化的发展形势、发展条件、发展环境，找准一条好的路径、制定一套切实可行的办法。要通过解放思想深挖潜力，用好用足各种政策，发挥各方面的资源优势，调动各个方面的积极性和主动性。要通过解放思想，加快我局“走出去”的步伐，拓展国际和非水电市场的平台，形成“大土木”的优势格局。要通过解放思想推进自主创新能力和核心竞争力，提高知名度，增强影响力，打造属于我局自有的品牌和集团公司的龙头企业。

机制体制是最具决定性的因素，谁在体制机制创新上走在前头，谁就能在竞争中赢得先机。解放思想就是要把握时代发展脉搏，深入分析制约我局发展的弊端和障碍，推进我局的经济建设、文化建设、思想建设、干部队伍建设和党风廉政建设等各个领域的机制体制改革和创新，最大程度地实现生产要素的优化配置，着力破解发展中的瓶颈因素和各种难题，争取在一些关键领域和重要环节取得突破，增强企业的发展活力。要通过解放思想，牢固树立经营和效益观念，改变粗放型的管理模式，强化发展才是硬道理的理念，不断提高企

业的经济效益和社会效益。要通过解放思想，树立人才资源是第一资源的理念，加强人才队伍特别是国际和非水电经营、技术人才队伍建设，着力培养大批具有创新精神、创新能力的优秀人才，营造有利于人才辈出的良好环境，让各类人才各显其能、各展其才、各扬其长，通过人才积聚和发挥人才优势作用，攻坚克难、破解难题，切实增强我局新一轮发展的创新能力和创造能力。

与上级对接工作汇报篇四

时 间□20xx年7月23日（星期三）上午9:00

地 点：

主 持：

议 题：上半年度工作总结及相关情况的对接

议 程：

一、置业板块汇报上半年预算执行情况、下半年经营思路及半年度需要调整的预算指标，资产经营部对接。

二、置业板块汇报资产盘点结果，资产经营部、财务部对接。

三、置业板块汇报投资计划及证照办理完成情况，规划发展部对接。

四、置业板块汇报重点工作任务及调整内容完成进度，办公室对接。

五、人力资源部通报置业板块20xx年年绩效考核结果，各部门对接。

六、置业板块汇报自查自纠活动开展情况，办公室对接。

七、集团公司副总经理就分管工作发表讲话。

八、集团公司党委副书记就分管工作总结讲话。

与上级对接工作汇报篇五

叔同小学是一所设施齐全的寄宿制学校，学校的每一处地方都透着不一样的气息。可喜的是我还可以拥有一间属于自己的音乐教室。整齐的椅子、钢琴、多媒体还有教室的布置样样井井有条，这为我开展教学活动提供了良好的环境。最重要的是，学校的领导非常关心我们新老老师的成长，记得开学初，校领导就经常来听我的课，为我指点迷津，还经常鼓励我多听课，多向指导老师请教。每次一轮到我上公开课，校长更是亲自坐镇，一次又一次地为我磨课，我真的非常感动，同时我也在这个过程中收获了更多。

这一年，我主要担任二、三、四年级音乐学科的教学工作。作为一名新老师，我在教学中遇到了很多的困难。起初，我一直在教学方法上苦思冥想，怎样才能激发孩子学习音乐的兴趣。其实，在技能课上，最重要的是抓好纪律，培养学生良好的学习习惯。为此，我也专门请教了很多老师，他们也给了我很多的建议。我也是在实践中慢慢摸索，都说“实践出真知”，真的是如此。通过一段时间的磨合，我和孩子们的配合越来越默契，上课也自然顺畅了很多。每当看到孩子们一天一天的进步，我心里不知道有多高兴。同时，作为一名音乐老师，由于教的班级多，不可能对每个孩子都很了解，所以我也在慢慢努力，用我的方式默默地关心他们。

经过一年的锻炼，我发现自己真的成长了很多。特别是在对课堂的把握上，越来越有感觉，看着孩子们喜欢上音乐课，能够在课堂上享受到快乐，我心里总是乐滋滋的。在这一年中，我总共上了三节汇报课，在一次一次的磨课中我学到了

很多，也从中尝到了成功的喜悦，我开始越来越热爱我的工作。平时，我一有机会就会去听听别的老师的课，学习他们宝贵的经验。

这一年，叔同小学的节日很多，作为音乐老师，我除了上好自己的课以外，也勇挑重担，平时也注重参与或观摩学校里的各类大型活动。在“纪念李叔同诞辰xx周年的音乐晚会”上，我还排了一个舞蹈《春郊赛跑》。由于学校人手紧缺，我还主动承担了一年级两个班的英语课以及晚自修任务。能为学校贡献自己一点微薄的力量，我心里也是很开心的。

总之，这次交流活动让我学到了很多，对我以后的教育教学更是帮助甚大，这样的交流活动更是使我们两校音乐教研组取长补短，很有意义。

与上级对接工作汇报篇六

1、塑造店铺良好形象

2、学会换位思考

当顾客来联系售后时，可能是因为收到商品不合适，商品出现质量问题等因素需要退货或者换货，当我们在为顾客处理问题时，我们要思考如何更好的为顾客解决问题，或者将心比心，当我们自己遭遇到类似顾客这样的情况时我们希望得到怎样的处理结果，然后在有效的去实施。售后工作也是锻炼我们心理素质的一个良好平台，我们每天会遭遇各种各样的顾客，其中不乏有无理取闹的，对待顾客时我们要持一颗平常心，认真回答顾客的问题。遇到顾客不懂的，我们则需要更多的耐心去服务，我们应该耐心倾听顾客的意见，让顾客感受到我们很重视她的看法并且我们在努力满足她的要求，让顾客有一个良好的购物体验，以带来更多潜在的成交机会。

3、熟悉公司产品和产品相关知识

4、有效的完成本职工作

旺旺是我们与顾客沟通的工具之一，在旺旺上与顾客沟通时我们要注意回复速度，只有及时回复才能让顾客第一时间感受到我们的热情，为此我们设置了各类快捷短语。在保证回复速度的基础上，我们也要注意沟通技巧，热情的态度往往是决定成功的一半。通过电话联系处理顾客的退换货也是我们的职责之一，在电话联系时我们也要注意最基本的电话礼仪。通常我们所处理的工作都是主动与顾客联系，拨打电话时要注意时间不宜太早或太晚，也不适宜在午休时间去电顾客；其次我们要注意电话沟通技巧，通话之前我们要了解去电的目的，在通话途中要吐词清晰，注意倾听顾客的要求，不要随意打断顾客，同时要注意控制通话时长，避免占用太多的工作时间；打电话时的一定要态度友善，语调温和，讲究礼貌，从而有利于双方的沟通。通话结束时应礼貌的回复顾客再挂断电话。

对于顾客的一些问题我们要持一个专业的态度去对待，在保持专业水准的基础上我们也要让顾客看到我们诚恳的态度，如果凭自己的专业产品知识还是不能解决问题，这时我们就从顾客的回复中洞悉顾客的心理，努力快速解决顾客的问题，并将售后成本降到最低。如果处理得当，久而久之公司的信誉评价等都会有所提升，这也是体现我们售后价值的所在。

与上级对接工作汇报篇七

关键。在坚持抓好新课程理念学习和应用的同时，我积极探索教育教学规律，充分运用学校现有的教育教学资源，大胆改革课堂教学，加大新型教学方法使用力度，取得了明显效果，不断探索和总结各种教育教学经验，从而提高自身的工作效率和业务素质。在教育局和学校的正确领导下，在同行们的热心帮助下，自己的各项教学素质和业务能力得到了较大提高和锻炼。

得以自由健康的发挥。让学生在视、听、触觉中培养了创造性思维方式，变“要我学”为“我要学”，极大地活跃了课堂气氛，相应提高了课堂教学效率。虽然学校的条件有限，但我会尽我所能利用多媒体进行教学，这样课堂的教学效果更理想了。教学中，我还注意以学生的发展为主。首先，必须尊重学生。尊重学生的思考权，尊重学生的发言权，尊重学生探究精神，尊重学生的思维成果。做到这些，才能够放手让学生去思考，让学生探究。

后进生更是教学工作中应该关注的重点。由于学生的层次不同，思考的效率不同，往往会造成一些学生怕于思考，懒于探索，依赖别人的思想。教学中如果让好中差混成一个小组，这样好的学生永远成为领头人，成为代言人，而差生永远就在小组中得不到重视。要解决这个问题必须实行分层分小组合作的方法，在课堂上，根据不同的情况给不同小组以不同层次的任务，学生在层次相同，能力相同的情况下有了思考问题的时间，这样就达到了分层次合作的目的，也使得不同层次的学生有不同的挑战性任务。

一滴汗水一份收获，通过自己的不懈努力，我先后被评为县级骨干教师，县级优秀教师，并荣获“第二届吉林省城乡中小学教师优秀课件大赛”一等奖。在2011年11月我获得了吉林省教育科学院基础教育研究所规划课题的结题证书。

然而成绩属于过去，未来的路更远更长。教育对教师的素质要求更高，在今后的教育教学工作中，我将更加严格要求自己，努力工作，发扬优点，改正缺点，开拓前进，为祖国的教育事业继续献出自己的光和热！

与上级对接工作汇报篇八

下面就我在工作中的一些感触和大家说说：

大家都知道抢救室是一种什么样的工作性质，与时间赛跑，

与死神搏斗，病人的病情比较重、复杂，变化比较迅速。刚被分到急诊抢救室的时候，自己很多时候的状态是站在那里，像个木头，我的老师们也是第一次接触男同事，这种状态也是很微妙的，但通过老师们的耐心、细心的教导，自己虚心的学习，我很快掌握了一些常见病的急救技能。记得刚入科不久的一个中午，我们抢救室值班的医生是位身材比较苗条的女性，120送来一位身宽体胖的患者，送来的时候已经呼吸心跳停止，需立即进行抢救，可摆在面前最困难的问题不是抢救而是怎样将这位患者搬到床上，这时，我们男同事的优势是显而易见的。可在进行胸外心脏按压的时候问题又同样摆在面前，女医生的按压对这么一位身宽体胖的患者来说实质是无效的。胸外心脏按压的抢救技能我也只是以前在书上看过，根本就没有实战的经验。此时也不容我再去想的太多，一边想着书上的步骤要领，一边进行抢救，凭着那份自信，这位患者通过我们集体的努力，抢救最终获得成功。在洗手的时候，老师们说：“今天幸好有我们的小刘在，不然今天我们肯定救不了他，而且我们小刘的动作也很标准”。对于一位男同事来说，感到这是对我从事的事业最好的肯定，也让我对自己有了更多的自信。我想对在坐的男同仁们说声，我们在工作中不仅要掌握扎实的理论知识，而且还要有那份将事护理事业做的更好的自信！

在工作中，我得到了老师们的肯定，对于患者及其家属来说，能得到他们的肯定，也不是说说就能做的到的：在刚工作的很多时候，病人及其家属看我的眼神，一个字：怪，三个字：怪怪的，好像看到的是个“魔鬼”，哈哈！不过这些感觉都在我的工作中天天变化着：有一次120送来一位男士，补液已经配好，当我要给这位患者进行静脉穿刺的时候，这为男士看了看我的胸卡说：“啊！男护士呀，呜莱塞！呜莱塞！还是让你老师来吧，我从来没有见过男护士，男的不如女的细心……瑞金医院有男护士了……”。面对这样的患者我不能每次都是选择默默的离开，我要找回那份自信。通过我的说服，最终同意我为他静脉穿刺。当我细心为他排好气，消好毒，并一针见血穿刺成功，正要贴贴膜时，他说：“啊！已经打好了，

不错么，一点也不痛，比小姑娘的技术还好，也很细心……”。最后，我也回敬此君一句：“看到了，这就是我们瑞金医院！瑞金医院的男护士！”。此君不由的伸出了大拇指！

刚轮转到补液室的时候，我正准备要为一位中年女性患者静脉穿刺补液的时，这位患者说：“还是让你的师父来吧，男的不行……”。我和老师也没有将她说服。过了大概四天，我给一位患者静脉穿刺结束后，突然有位中年女性患者拉着我的胳膊说：“小弟，还记得我么，前几天，我没有让你给我打针，不好意思噢，我这几天观察，你打针打的不错，我歉你一针，今天是我最后一次打吊针了。”偶而在路上见到一些给我打招呼的人“你不是瑞金医院的男护士么？还记得我么？上次是你给我爸褥疮换的药，你是换药中最仔细的一位。”“上次我妈生病的时候是你帮我妈打吊针的，其他人打都没有打进去，多亏了你呀。”听到这些的时候我感觉到的不仅仅是一个赞许，更是一个鞭策，男护士是护理事业的新生力量，或许我们的一小步就能给护理事业带来一大步的跨越。

正如朱唯一老师说的那样：作为一名护士必须要具有细心、耐心、爱心、虚心胆大心细的按照医疗护理常规做好自己本职工作的工作，就肯定能够做一名合格的护士，能够实现自己的职业理想。

去年的这个时候，我还是一名新职工，现在新人换旧人了。去年我们三个还像是汪洋中的一叶孤舟，而如今，我看到的是好多和我们一样的男同仁坐在下面。我曾经看到一篇文章说：“有一智者曾问他的弟子：一滴水如何才能不干涸？弟子摇头，智者说：要融入大海”。是呀，一个人的力量是有限的，走不远，飞不高，好比一条小渠，如果不汇入江河，永远也不能汹涌澎湃。因此，我们男同志们要团结在一起，发挥我们集体作用，为我们的瑞金医院添砖加瓦，奉献我们微薄的力量。

“往事已矣，来者可追”，新的一年，我期待着与大家一路同行，分享最多的喜悦，分担最少的痛苦。

最后，愿你们工作顺利！

与上级对接工作汇报篇九

金融办主任

各位领导、同志们：

大家上午好！经县政府研究决定，今天召开政银企对接会，主要目的是通过政府搭建银行和企业沟通的平台。加强对企业发展的资金扶持力度，扩大银行业务覆盖面，构建长期稳定的银企关系，促进地方经济和金融事业共同发展。

出席今天会议的领导有：副县长某某某同志

参加今天会议的还有：金融办、财政局、经信局、滨江新区、县人行、银监办、工行、农行、中行、建行、农发行、信用联社、邮储主要负责人；小额贷款公司、担保公司、各企业负责人。

今天的会议共有五项议程，下面依次进行：

首先，请县人行行长某某同志通报前三季度全县贷存比情况；

下面，请企业代表发言 下面，举行银企签约仪式；

下面，请县长某某某同志作重要讲话，大家热烈欢迎！同志们，刚才某某同志通报前段时间金融运行情况，某县长作了重要讲话，他的讲话高瞻远瞩、高屋建瓴，并提出了殷切的期望和明确的目标。下面，我就贯彻落实黄县长讲话精神再讲三点意见。

1、各金融机构要加大对企业的帮扶力度。各金融机构要紧紧围绕县里总体部署，增强大局意识和服务意识，切实转变经营观念，发挥好金融对地方经济发展的支持和带动作用；要与企业和政府各部门相互沟通，在拓宽服务领域上下功夫，共同建立起互信、互利、互助的良好合作关系；人民银行作为金融“牵头人”，要发挥好调控引导和参谋助手作用，协调和引导金融机构更好地服务地方经济，把银企对接提高到一个新的水平，为促进全县经济社会全面提速、科学发展做出贡献。

2、企业要积极争取各金融机构支持。主要做好以下几点。一是要加强学习。企业负责人要了解金融业务，研究国家金融政策，把握国家产业政策和货币政策导向，提高与银行合作的本领。二是要选准项目。要瞄准产业发展方向 and 市场需求变化趋势，从企业长远发展出发，根据本行业的发展状况和自身实际，筛选一批有市场、前景好、潜力大的项目，及时上报有关部门，积极向金融机构宣传推介，争取获得金融支持。三是要规范管理。有些企业在融资贷款手续、财务和用工管理等方面还不够健全，这些与求贷有较大矛盾。因此，各企业负责人要在健全企业融资贷款手续，规范财务管理，配套企业健康发展必备设施，建立科学运行机制上下功夫。四是要讲究诚信。作为企业，只有讲诚信才能赢得客户，赢得扶持。

3、全县各部门要为银企对接提供优质高效服务。金融办、人民银行要多组织金融机构深入企业调研，了解我县产业发展状况，及时向上争取信贷规模。同志们，当前银企合作的要求迫切，潜力巨大。希望大家以加快发展为己任，以这次会议为契机，解放思想，求实创新，加强协调，共同推动银企对接工作协调、健康发展，为我县率先发展、跨越发展、富民强县做出积极的贡献。