

# 2023年资金的工作计划(实用7篇)

计划是一种灵活性和适应性的工具，也是一种组织和管理工具。我们在制定计划时需要考虑到各种因素的影响，并保持灵活性和适应性。下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

## 资金的工作计划篇一

培训，了解国际、国内反^v^工作形势，国家有关反^v^的政策和法规，学习反^v^的识别、上报工作，我们财务部每天对辖内基层信用社反^v^数据进行录入、审核、汇总及上报。确保操作无风险。

七、按人民银行账户管理系统的要求，严格审核开户手续。严把开户审核关，对于手续完备的，经审核后录入到账户管理系统中，再由市人民银行进行审核核准开户。

八、认真做好专项央行票据考核兑付的跟踪考核工作。

我们财务部负责对票据考核兑付后的各项数据的具体测算工作。票据考核工作政策性强，我们每月每季末都要对资本充足率、不良贷款比例等项指标进行详细的计划和测算。尽管考核时间与月末结账发生冲突，但我们还是做好了各项考核达标工作。

九、认真做好中和系统上线前的准备和上线后的会计核算工作。

为了做好综合系统数据移植工作，我们通过联社精心安排，加班加点，较好的完成了移植工作。因为我们理解有限，具体的核算工作还需要我们积极探索。

## 十□xx年度工作计划

1、继续完成财务、会计、统计、非信贷五级分类、财政快报、反^v^□结算、改革及监测、本级1004等各类报表的填报、汇总及上报工作，同时按月监测各项经营指标、绩效考核完成情况，按季进行财务会计检查。

4、根据“准确分类-提足拨备-做实利润-资本充足率达标”的监管要求，针对信贷五级分类单轨运行的情况，做好来年呆账准备、应付利息、其他资产减值准备的提取计划，并按季度列账，以逐步达到准备金提取的标准。

5、做好呆账核销工作。一是要积极配合风险管理部门加大呆账贷款核销；二是按照规章制度进行操作并对已核销贷款做好相关账务处理工作。

6、积极协调市区级财政对xx年度风险准备金政策的落实工作，力争补贴按时足额到位。

7、与国、地税部门沟通协调各项税费减免、纳税申报等相关事宜。

明年我们除了一如继往的做好上述工作外，将全力以赴做好综合系统的会计核算工作，以提高会计核算质量，还要开展账户管理、会计核算、费用列支、现金等检查工作。我们坚信，只要我们严格按照省联社、办事处及联社的指示精神，抓住机遇，克难奋进，开拓进取，团结务实，真抓实干，就一定能够取得更大、更好的成绩。

## 资金的工作计划篇二

1、认真组织本部门员工积极参加酒店各阶段的主题培训，积极参与其他部门的培训和学习。

2、组织好每周一下午后台财务人员的集中学习和每月至少一次的收银员集中学习，学业务，学政策，使财务人员工作计划落实具体，并在学习中总结成绩，找差距。

1、搞好资金的收集和运用，确保资金安全完整。重点抓外结、抓清欠，加速资金回笼，\*确保外结资金回笼率为95%以上。

2、严格遵守会计制度，严格按《会计法》进行核算，严格做好收银稽核工作。按月及时编制好各类报表，搞好月度分析。

4、主动做好各部门间的协调工作，做到遇事有商量，有事不推诿。

1、在酒店财务工作计划中更严明一条：严肃财经纪律，坚持一支笔审批制度，加强成本费用控制，不断完善各项管理制度，做到大支出有计划，小开支有控制。

2、在尽量满足经营需求的情况下，降低整个酒店的存货量。目前，酒店存货达xx万元之高，其中有近二十多万元是酒店开业以来的积压工程配件和供货商赠送的酒水，针对这一现状，我们从四个方面着手。第一，我们认真进行物品清理、分类，在半年内与工程部、采购部一起，采取充分利用或退货或变价处理的方式，共同处理好仓库的积压。第二，我们根据酒店的经营需要，测算库存物资的最低库存限额，让我们的仓管人员有规可循。第三，我们的仓管人员在日常工作中一定做到勤清理、勤申报，严格控制，确保酒店存货最低限额存量。第四，我们严格遵守和完善货物出入库手续和仓储保管制度。每月月末对畅销商品和滞销商品有书面说明，认真分析，提出合理建议。总之为减少资金占用，为减少利息支出，为保障前台经营的需要做新我们的仓管工作。

3、我们及时掌握整个酒店的成本费用情况，对各部门原

料及物料等耗用情况定期进行分析。今年着重做好餐饮部的毛利率、客房部的物耗、工程部的工程配件耗用的重点分析和专项分析，并将分析情况及时反馈到各部门及价格委员会，为酒店价格委员会提供真实的成本分析和价格信息，从而及时调整进货价格，减少成本费用支出，为酒店整个物耗成本下降x%及时提供准确、真实的财务依据和分析资料。

## 资金的工作计划篇三

工作，我规划了以下几点：

明年，我们扬帆远航，在追逐成功的道路上我们始终不会那么的顺风顺水，但是俗话说的好，凡事预则立，不预则废，新的一年，理应有新的规划，我希望我的计划可以在20\*\*年得以实施，也希望可以按照自己的计划一步一个脚印，踏踏实实的做好每一天。安心贷在20\*\*年取得了骄人的成绩，在20\*\*年，我相信通过全体员工的不懈努力，安心贷一定会继往开来，再创辉煌！

## 资金的工作计划篇四

这几年来，我县联社取得了较好的成绩，但是我们不应沾沾自喜，更应居安思危。面临邮政储蓄银行的不够壮大，农行的返回农村，村镇银行的强势发展，工行等的发力和互联网金融的冲击，我们农信社正面对着前所未有的机遇与挑战。此时，作为手中掌握大量农村客户资源的农村信用社，我们的转型非常必要。传统单纯的放贷收贷已完全无法满足今时今日客户的需求，我们必需从中解放出来，按照全员营销工作的要求，让每一个主任和客户经理成为新型客户关系的“五大员”：一是银行与客户之间的联络协调员；二是银行与客户业务的经办员；三是金融产品的导购员和咨询员；四是银行新业务的推销员；五是客户与市场信息的搜集员。我们应当充当好银行和客户之间的桥梁和纽带，与客户建立全面、稳定的服务关系，推销银行产品，满足客户需求，为

客户提供高质量、高效率、全方位、个性化的金融服务。

## 二、做实基础

三农是我们的基础，基础不牢，地动山摇，我参加农信社工作

这三年，正是农信社大变革的三年，但是在工作中发现，我们在农村工作的基础没有我们想象中的牢固，农户建档与增户扩面工作任重道远，收集的数据如何应用和提升还是大问题，目前体现在三个方面，一是农信社员工真正来自的农村的越来越少，五谷不分，食用菌生产基本流程不熟悉，与农户打交道方式方法差的人大有所在，部分员工素质脱节，二是大量青壮年人员外出务工创业，我们的宣传对接工作做的不实，三是农户建档为完成任务数据材料的收集缺乏加工和分析，我和许同事跟领导们一样，认为做实基础是我们的重中之重。措施一：大走访，了解农民朋友的真正金融需求。

“没有调查就没有发言权，没有调查就发现不了问题”，农户建档工作，就是要我们找准切入点，深入到社区、街道、山村，全面走访辖内客户，了解客户的金额需求，建立目标客户信息档案。掌握了第一手材料，发现金融服务盲区和瓶颈，着手问题的解决。

一是分层次走访，落实责任。信用社主任要亲自走访乡（镇）政府及其职能部门，并重点走访龙头企业、合作社和各村经济能人和种养殖大户；客户经理要重点走访到村（村“两委”）、到户（农户、个体户等）。二是要认真做好客户的维护和发掘。走访过程中要了解掌握区域经济发展、市场需求和客户的需要，认真听取各方的评价、意见和建议，着力构建紧密互动、互惠共荣的新型客户关系，通过大走访。

措施二：大对接，积极搭建对接平台。

加强社村合作，定期到各村庄巡回宣传、走访，率先让村主干、农村文化管理员、计生专管员等“六大员”使用我们农信社的产品，通过以点带面，全面宣传、推广农信社惠农政策和各种业务产品；并积极利用全县333个小额便民点，将便民点打造成为农信社业务宣传推广的前沿阵地。

针对食用菌等农产品生产、加工、贸易规模企业、龙头企业和科技创新型企业，应真正尝试建立联络员制度，为企业配备金融助理（客户经理），在企业发展过程中从工商办证到银行开户、资金扶持等全流程提供咨询、协调、帮助；让客户真正能在第一时间想到联系我们，需要我们，离不开我们定期向当地党政、监管部门领导勤汇报、勤沟通，在业务发展中努力寻找各单位的支持，强化与县行政服务中心的合作关系，加强沟通联系，为客户提供更加便利、高效、齐全的“一站式”配套服务。

场商户，全国各地主要xx人聚集区域，对在外创业大户进行拜访，建立籍主要商户清单，通过电话、网络等多种方式进行不定期联系沟通，积极了解市场行情变化，记录客户金融服务需求等，为客户提供差异化金融服务。

措施三：大宣传，使客户真正知农信，用农信，传农信。

措施四：大服务。针对大走访发现中发现问题，联社定期召开分析会议，集思广益，提出解决问题的具体办法。

1、全面提升小额便民点的工作质量，我县小额便民点的业务笔数居然比不上屏南县，这一点就能看出我们工作的不足，小额便民点的布设使广大农户足不出户即可在当地或就近村庄办理小额存取款、话费、电费缴纳业务，为农户省工时、省费用、省精力，解决群众排队难问题，但我们的工作力度确实不够，有些人口大镇的全乡镇小额便民点的业务笔数居然还不如一些乡镇的一个便民点。

2、大力推广最适用农户的电子产品，为客户量身订制，该使用手机银行就推手机银行，该居家银行就居农银行，该多重结合就多重结合，真正解决农民支付结算难问题，足不出户，即可享受到“农信全方面、便利性金融服务”，不能产生居家银行无库存机具等现象。

3、真正推行小额贷款“t1”隔日办结制度。对全县小额信用贷款的续贷实行“t1”隔日办理制度。既然是信用贷款就是真正的让客户享受到信用社贷款的好处，正向激励更多的农户更加守信，提升农村信用体系建设。

4、农村宅基地抵押贷款。

政府相关部门的大力支持，使得农村宅基地能够进行贷款抵押登记。二是制定农村宅基地抵押管理办法，规范农村宅基地抵押率、期限、利率、操作流程等。通过开办宅基地抵押贷款，在一定程度上真正解决农村菇农贷款“担保难”的问题，满足农村菇农贷款资金需求。

5、客户经理“转角色”“一站式”服务，客户经理除了现金业务与开户业务不能，其他都能办。在风险可控的范围内，改变传统的多岗办一事现象。

三、向外延伸，经营第二

在外乡贤创业聚集区是待我们开发的处女地，也是联社二次发展腾飞的潜力，从跟随领导外出走访回来后，这项工作正在起步阶段。

1. 搭建平台，试行流动银行，加大对接力度

范推广。目前鹤塘信用社通过普惠金融服务点模式，给予客户存款回流一定的补贴，已初步实现了河南泌阳一些客户的资金回流，在其他区域是否也进行一些尝试。

## 2. 创新产品，实现走出去的目标

目前，企业家外出经商办企业也得到了很多当地银行的信贷支持，作为企业家家乡的银行，要促使资金“引回来”，就不能失去银企合作机会，因此我们要创新产品，灵活利率优惠方式，鼓励外围资金“引回来”。为鼓励外围资金回流，我县联社通过“福田通”贷款，实行贷后根据客户资金回流情况按季调整贷款利率，并且允许一个贷户同时绑定三张借记卡，提高客户资金回笼的积极性，普惠金融卡随用随借随还的特色，更是符合商户经营需要，去年外出推广获得了较好的反响，在春节大量客户返乡时应当要兑现承诺，抓紧办理。

## 3. 建立外围商户的信息库。

建议每个社可以结合农户建档工作，通过排查摸底在全国各地外围商户的信息资料，集中到县联社进行整合，建立全县统一信息库，为今后建设和发展好“第二”，打好坚实的信息基础。

## 四、提升自我

我们来说无疑是一件件攻城利器。因此不管内勤外勤，都要学会换位思考，从客户角度出发，让他们得到的是自己需要的产品（组合）而不仅仅是别人推销的东西，这样客户也许会更加满意。联社要进一步为员工提供更多的培训机会，进一步提高员工素质，适应企业发展与竞争的需要，我们每一个员工更要珍惜培训机会，扎扎实实掌握好保饭碗的本领。

## 五、团队协作

团队精神是企业的灵魂。一个群体不能形成团队，就是一盘散沙；一个团队没有共同的价值观，就不会有统一意志、统一行动，当然就不会有战斗力；一个企业没有灵魂，就不会



具有生命的活力。没有完美的个人，只有完美的团队。作为基层网点管理者，除以身作则外，要认真分析每一个员工的性格特点，能力特长，从爱护每一位员工做起，关心他们的生活，关爱他们的身体，因势利导，正向激发员工潜力，发挥出一加一大于二的作用，在农信社发展的关键阶段，团结协作，抢占市场。

金杯，银杯，不如群众口碑。只有真正为群众办实事，解难题，我们农信社才能获得更加健康稳定发展的重要支持力量，做为年轻的农信人，我愿意和所有的同事同进退，共发展，重新开始新的路程。

## 资金的工作计划篇五

我社以实践“三个代表”重要思想为指导，在上级行和联社领导班子的正确领导下，与时俱进，强化信贷基础管理，树立信贷营销理念，建立和完善管理制度，大力清收和盘活不良贷款，有效地促进了农村信用社信贷工作及各项业务的健康稳步发展。

### 一、##年度资金营运概况

##年度，我社在组织资金工作中树立起市场观念，增强竞争意识，拓展服务深度，完善考核机制，较好地把握了工作的主动权。截至今年11月末，全市农村信用社各项存款达\*\*\*\*\*万元，比年初净增加\*\*\*\*\*万元，增长率达\*\*%，新增存款占全市金融机构新增存款的\*\*%，达到了历史较好水平。

我社认真贯彻落实上级有关做好信贷支农工作的要求，以发展地方经济为己任，牢固树立为“三农”服务的宗旨，坚持“以农为本，与农共兴”的经营战略，积极拓展信贷市场，充分发挥了农村信用社“农村金融主力军”的作用。截止11月末，全市农村信用社各项贷款余额为\*\*\*\*\*万元，比年初增加\*\*\*\*\*万元，其中“三农”贷款余额为\*\*\*\*\*万元，比年初增加

\*\*\*\*万元，占各项贷款余额的\*\*%，今年以来累计投放“三农”贷款\*\*\*\*\*万元，基本满足了我市农民合理的资金需求，信贷支农水平显著提高，农民贷款难的问题基本得到了解决。

## 二、##年度主要工作措施

### 1、采取切实措施，完善工作制度，推动组织资金工作上新台阶。

一是及时掌握组织资金工作的主动权。我们在元月一日就以联社第1号文的形式下达了首季组织资金目标，三月下旬联社又下达了全年组织资金目标，各单位接通知后迅速行动起来抓住春节这个组织资金的黄金时机，取得了工作主动权，到一季度末各项存款就比年初净增加\*\*\*\*万元，完成了首季目标任务的\*\*\*%。二是及时落实存款目标任务，完善奖惩办法。实行了按旬考核、按季兑现的考核办法，今年，我们根据前三年工作量考核考评制度，进一步对《外勤工作量考核办法》进行了修改和完善，在原有对外勤人员信贷资产质量、基本账户开立、信贷基础管理等内容的考核基础上，增加了实行“存贷对应、分别奖惩”的办法，外勤人员年末存款超核定基数的，且超额完成收息任务的部分，按照不同档次分别给予奖励。考核办法的制定达到了提高服务的质量，拓展业务空间，占领农村市场，增加存款总量的目的，进一步激发了信贷员开展组织资金工作的主观能动性。三是开展首季组织资金工作“开门红”竞赛活动，充分调动了广大员工开展组织资金工作的积极性，通过开展此项工作达到了预期目的，首季竞赛活动结束后，联社对完成任务优秀的单位和个人进行了表彰和奖励。四是开展帮扶工作，在第四季度我部每旬及时公布未按序时任务完成目标的信用社和员工的名单，同时与他们联系，帮助他们出谋划策，确保完成全年任务。

### 2、加大投放力度，积极支持“三农”发展。

今年以来，我们在增加信贷投入的同时，严格把握贷款投向

和投量，控制“五大行业”的贷款，遵循区别对待、优化结构的信贷政策，以支持“三农”为重点，坚持把广大农户、个体私营经济、中小企业作为最基础客户，全面支持农村经济发展，推动了农村小康建设。

一是支持农村产业结构调整，培育和发展县域特色农业和区域主导产业，我们按照“一乡一品、几乡一品”的地方区域发展战略，并结合地方乡镇经济特点，用信贷资金的合理配置引导农民和农村经济部门因地制宜地开展产业化、规模化经营，重点支持了一批品质好、效益高，能发挥地方资源优势的特色农业基地的建设和发展。通过信贷资金的有效支持，到目前，\*\*市以茶叶、菜鹅、蔬菜、奶牛、草席、经济林果、优质稻米等为特色的主导产业已初步形成，基地规模进一步扩大，并把支持农业龙头企业作为载体，既促进产业结构的调整也促进农民收入的增加，辖内\*\*信用社根据草席生产商对传统生产工艺的改造，投放信贷资金，支持了一批个体草席大户生产蔴草席、榻榻米等高档草席产品，扩大种植席草1500亩，带动了全镇草席生产户对产品结构的调整，使\*\*镇已成为全国三大草席生产基地之一。\*\*信用社在深入调查的基础上，向农民投放贷款\*\*\*多万元，拓植茶园，经济林果，使该乡形成了“南茶北果”的格局，也成为了“苏中茶果之乡”。\*\*的\*\*\*饲养生猪，年出栏生猪400多头，形成了“自繁、自养、自宰”的特点，降低了成本，增加了经济效益，从而促进了农村经济得到进一步发展和提高。

二是优化信贷资金配置，积极支持地方经济建设。一是支持了政府招商引资项目的发展，\*\*市贝斯特铸造有限公司，落户在\*\*镇盘古开发区，因流动资金用于固定资产投资，影响了企业的生产，信贷员得知情况主动上门服务，通过调查了解，及时发放了流动资金贷款，至今已发放贷款\*\*\*\*万元，现企业的经济效益明显提高。今年累计支持招商引资项目贷款达\*\*\*\*万元，有效促进了地方经济的发展。二是发放了\*\*\*\*万元贷款，支持城市建设和开发。主要是支持了一批为万博房产公司、汽车工业园安置房等成片建设工程提供配

套服务的私营个体户，目前为提供砂石等原材料的个体老板已有80%与我们发生了信贷关系，累计投入资金\*\*\*万元。三是发放了\*\*\*多万元的贷款，为沿江高等级公路和通村公路的建设添砖加瓦。随着工程的开工，一些乡镇充分利用当地的资源优势，为其提供沙石等原材料供应，我们主动与砂石矿业主和运输经营户联系，深入调查及时解决他们运营的流动资金，促进了工程的顺利施工。

三是集中信贷资金规模，积极支持个私经济发展。今年以来，我们牢固树立“得私营个体经济市场得天下”的理念，对我市私营个体经济呈现出的产业化、区域化生产模式因地制宜，合理调整投向，突出投放重点，支持了已形成一定规模、经营平稳的私营个体大户的发展。对科技含量高、附加值高、前景好的新科技项目，积极给予支持。今年以来，全市农村信用社累计发放个体私营经济贷款\*\*亿元，私营业主\*\*\*是\*\*市乐荣玩具厂的老板，我们看到了他为人诚信，懂经营、善管理的特点，帮助他进行产品论证，给予资金支持，累计投入资金\*\*\*\*万元，促使其上规模、上水平，目前其年产值已突破\*\*\*\*万元，成为全市的玩具大户，也成了我们的“黄金客户”。重点支持了玩具加工业、服装加工业、化工制造业、船舶修造业、化纤贸易等私营个体经济的发展，极大调动了广大农民发展个私经济的积极性，为农民致富和农村经济繁荣发挥了积极作用。

四是创新金融产品，促进农民增收。我们积极响应和配合市委、市政府“三争”活动的开展，把服务“三农”和支持“三争”紧密结合起来，在思想上进一步增强支持“三争”的光荣感，在经营上进一步增强支持“三争”的责任感，努力为辖区内广大农村党员干部和农民群众提供优质、高效的金融服务，大力扶持党员农户、专业大户、个私工商户的发展，培植发家致富能手，发展经济能人，带领农民走上脱贫致富奔小康的道路。###年11月末，\*\*市\*\*\*\*\*户党员农户中，有\*\*\*\*户与我社发生了信贷关系，贷款余额达\*\*\*\*万元，大力支持党员干部率先致富。\*\*镇的\*\*宏达旅游用品有限公司

法人代表、党支部书记\*\*\*，在信用社先后投入近千万元的大力扶持下，该公司得到了迅速发展，经济效益良好，不仅解决了周边地区450名农村富余劳动力的就业问题，职工平均年收入超过8000元，而且每年向国家上缴税款百万元。我社竭尽全力支持广大农村党员干部带头致富，带领群众共同富裕，为\*\*全面建设小康社会做出了自己应有的贡献。和共青团\*\*市委联合举办了“信合杯”青年创业大赛，推出了“青年农民创业贷款”新品种，有效激发了农民创业热情，把全民创业推向了高潮。

### 3、加强信贷检查，严格考核奖惩，切实提高信贷管理质量。

一是完善部门资料管理，及时上报相关报表。首先，年初对基层上报信贷部门的报表进行了梳理，增加了贷款用途表，明确了填报责任人和上报时间，提高了报表的质量和效率，在短期内为领导决策提供了依据。第二，建立个体私企业档案，关注企业经营情况，目前已建立\*\*\*万元以上的企业档案\*\*户，通过建立企业档案，掌握了企业的资产、负债、利润等情况，降低了贷款的风险度，提高了信贷资金的安全性。第三，按时装订各类档案和报表，在每月初装订会办通过的调查报告、月报、季报，并及时移交档案室管理以便查阅。第四，及时上报人民银行、银监局、省联社的调查报告和相关报表，全年累计上报各类资料达\*\*份。

二是完善信贷管理制度，信贷工作有法可依，有章可循。首先，我们根据合并法人后新的管理体制和日常工作中遇到的新问题，重新修订了《\*\*市农村信用社贷款管理办法》，系统详细地阐述了信贷工作中的操作步骤、应注意的问题、贷款审批的权限以及各种违规情况处置的处罚措施。第二，是出台了《支农工作意见》，要求信贷人员牢固树立为农服务意识，切实改进工作作风。第三是对《外勤业务量考核办法》进行了修改和完善，在原有对外勤人员信贷资产质量、基本账户开立、信贷基础管理等内容的考核基础上，增加了实行“存贷对应、分别奖惩”的办法，调动了信贷人员工作的

积极性。

## 资金的工作计划篇六

### 一、突出财源建设，促进经济稳定增长。

把保增收、稳增长作为财政工作的重中之重，一是落实好支持企业发展的各项财税政策，切实减轻企业负担，激发企业发展活力，调整优化需求结构，大力支持产业结构调整，积极争取上级各项产业引导资金，支持二、三产业发展；二是落实加快经济开发区发展的财政税收政策，加大对开发区的投入，完善其功能，提高承载力，促进企业向开发区集中，使开发区成为我县经济发展的引擎和新的增长极；三是加强税收计划管理，实行税收分析例会和重大税款报告制度，提高收入分析预测的科学性和准确性；四是进一步加强税源监控，增强组织收入的主动权，将经济发展的成果体现到财政增收上来，着力优化收入结构，提高收入质量，增强财政实力，为经济社会又好又快发展提供财力支撑。

### 二、大力组织收入，确保完成全年财政收入任务。

将财政收入计划及早分解落实到各征收部门和各乡镇办（园区），做到收入安排不留缺口，层层实行收入目标管理，坚持一月一考核、一旬一调度和财政收入排名月通报制度，加强收入分析和组织协调，确保实现均衡入库，促进财政收入稳定增长。

### 三、强化预算执行，保证重点支出需要。

在财政支出上，强化预算执行，加快支出进度，优先保障民生政策落实和重点项目建设，确保法定支出达标和民生支出比例不断提高，为全县重点工作的完成提供资金支持。严格落实中央、省、市、县厉行节约有关规定，牢固树立节约意识，从预算编制入手，大力压减一般性开支，节约财政资金，

着力盘活结余结转资金，清理整合专项资金，增加可用财力用于保重点、保民生。

一是加大重点事业投入，促进教育公平和质量提高，落实社会保障和就业政策，支持深化医药卫生体制改革，完善住房保障政策，促进文化发展，积极做好重点项目资金筹集和经费保障工作，落实好各项民生政策。

二是积极做好产粮大县奖励资金争取工作，做好政策性农业保险和粮食直补工作，做好省会城市群经济圈发展专项资金争取工作，做好乡村连片整治项目管理工作。及时足额兑付上级出台的各项民生政策，确保卫生、社会保障等事业支出稳定增长，准确测算社保县级配套资金。

#### 四、加强管理，提高服务水平。

做好20\_\_年县直部门和乡镇（街道、园区）预算的编制工作，及时按要求公开部门预算及“三公经费”预决算，严格按法律法规、规章制度、工作流程办理事务，规范资金支付流程。做好初、中级会计专业技术资格考试报名咨询和高级会计师报名送审工作。严格按照规定审批招标采购项目加强对预算单位自行采购监督管理。做好20\_\_年新建、续建政府投资重点项目的预算审查、编制招标控制价工作，并对重点项目建设资金进行监管。

#### 五、加强对上联系，积极争取上级支持。

主动加强与省市的联系和沟通，积极宣传商河，反映我县财政困难状况，争取上级财政对我县财政最大限度的支持争取上级资金。积极争取县级基本财力保障补助，争取中长期地方政府债券和各类有偿资金，将引进资金任务逐项分解落实，争取省市财政最大限度支持。

#### 六、深化财政改革，创新管理体制。

贯彻落实新《预算法》，进一步深化以部门预算改革为主的预算管理制度改革，提高预算编制的准确性；继续深化国库集中支付制度改革，完善国库集中支付操作机制及相关制度，提高直接支付资金比例，20\_\_年在县直机关事业单位全面推行公务卡改革。

一是做好财政基础管理工作，积极构建预算编制、预算执行、财政监督、绩效管理“四位一体”的公共财政管理体系，提高预算管理水平。

二是严格落实中央、省、市、县厉行节约有关规定，牢固树立节约意识，从严控制“三公”经费支出，坚决制止铺张浪费和花钱大手大脚行为，把有限的资金用在加快发展和改善民生上。

三是加大对涉农资金整合、民生资金的监督检查力度，确保将各项民生政策落到实处。

四是规范政府性债务管理，有效防控财政风险。加强科学化、规范化、信息化管理，强化管理基础工作，健全制度和标准体系，进一步提高财政管理效能。

七、加强领导，精心组织，扎实做好县级现代预算管理制度改革试点工作。

按照省市在我县改革试点要求，先行先试、攻坚克难、开拓创新、率先突破，在全县建立现代预算管理制度。坚持依法依规，透明高效，高点定位，开拓创新地开展试点工作，全面贯彻新《预算法》，完善预算管理制度，提升预算管理规范水平，努力实现预算管理各环节程序合法、科学规范、公开透明、运行高效，全面提升财政管理水平。



## 资金的工作计划篇七

其实目前大家所说的农民资金互助社有4种性质，并不是单一存在。

第四种：农民专业合作社（资金互助部），属于个体法人出资成立农民专业合作社，工商注册，经营范围为合作社成员服务。合作社条例中规定允许符合条件的农民专业合作社开展内部的信用合作，即成员之间的资金互助社业务。目前大家所说的资金互助社大多是农民专业合作社开展的内部资金互助社业务，手续简单，操作方便。