

纪检监察工作下一步工作计划 公司纪检监察部门工作计划(实用5篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

融资工作汇报篇一

时光荏苒，岁月飞逝，不知不觉间已逐渐离我们远去，崭新的20xx年正快步向我们走来。回首过去的一年，当初对工作有一丝迷茫和质疑的我，自有幸加入财务部融资团队后，在领导的悉心关怀和同事的热情帮助下，坚定了工作的信心、明确了工作的方向、对自己的未来有了一定的规划，这种在人生转轨的关键时期所受的鼓舞，必将使我受用终生。

我于5月底来到公司财务部融资团队工作，由于之前没有接触过融资方面的工作，所以内心还是紧张的，呈现在自己眼前的是完全陌生的工作领域，虽然大学时曾学习过财务方面的专业知识，可对于财务融资工作中的实际运用，自己可以说是完全的门外汉，因此对即将开展的工作既有期待、憧憬也有疑虑和困惑，不知这项工作会带给自己怎样的经历和成长。

部门领导的悉心关照和同事的热情帮助鼓励并激励了我，也让我这个初来财务部工作的新人尽快的融入了自己的角色，完成了角色的转换。随着不断地向领导和同事学习请教，我了解了财务融资工作在公司整个运转过程中的重要性和必要性，也了解到自己作为其中一员承担着的责任，更明确了要潜心学习、踏实做事、不断提高的自我要求。

从最初的一无所知开始，逐步在为各个融资项目准备相关资料中了解公司的情况和各项目所需资料、流程、如何与相关

业务人员联系等，再到自己亲自去负责某一个小的分解项目，如开户、押汇等，在不断的学习和实践中，我也逐渐的积累了相关方面的经验和技巧，得到了锻炼与提高，当然其中也有许多有待完善和继续提高的方面。总的来说，主要总结为以下几个方面：

1、融资项目方面工作情况。

从来到财务部开始最先接触的工作就是为银行提供公司相关资料这一项工作。在准备资料的过程中，我逐渐学习到了相关融资项目所需何种资料、流程等，也在准备过程中了解了公司的基本情况，熟悉了本部门的同事和各位同事的基本分工。在配合老同事的同时，虚心请教，不断学习，将工作流程、所需资料、时间安排、交流沟通、资源调配等方面工作记录在日志中，深印在脑海里。

例如最基础的开户工作，自第一次跟随同事在交行开户起，三次开户后，综合各银行要求，我便牢记了开户所需资料、流程、开户过程中可能遇到的困难和相应的解决方案，以及岁开户资料的归档、账号的保存等后续工作，这一期间共计在近十家银行顺利开立一般结算户及保证金户、外币户等近三十个。

2、领导临时交办工作和配合其他同事工作情况。

对领导临时交办的工作任务，我以一丝不苟的精神和饱满的热情去对待，力争及时、高质量的完成。刚进入财务部时，领导交给我翻译丰益集团财务报告的任务，由于这份报告专业程度很高，对我也是有一定难度的，我克服了翻译过程中的困难，尽可能的多占有资料、多渠道的了解相关信息，终于及时的完成了报告的翻译和重新制作工作。之后的与马来西亚长青集团rise项目报告的翻译和重新制作、十一期间为各银行送礼品油等领导临时交办的任务，我都以十二分的热情积极投入，努力完成。

在配合其他同事方面，由于我们这个团队本身就有很强的凝聚力和整体性，良好的团队气氛使得彼此之间的沟通和交流十分顺畅，使得我们的配合十分的默契。无论是为同事提供资料、报表还是为同事分担临时工作任务等都做到热情投入、全力配合。

3、内勤和资料保管方面工作情况。

内勤方面的工作十分的琐碎，要求细心和投入，我在接手这一工作后，也不断以这样标准来要求自己，尽最大努力配合同事更好的开展工作。资料保管方面，按照领导要求，对发生的融资项目及时要求材料归档，与相关项目负责人主动及时联络，并将详细的资料归档情况记录在册。

在新的一年里，面对着新的工作要求和公司发展形势，我们财务融资工作有着更重大的责任和使命，我们不仅仅是满足公司发展，更要从部门努力主动推进公司发展，而分解到我们每一个部门员工，我们也面临着新的任务和挑战，但挑战也是机遇，我们只要在新的任务和要求下更严格的要求自己，不断成长提高、不断充实自己、不断迎难而上，也会获得更大的提高和收获。

20xx年的融资工作在年初即已呈现出其纷繁复杂的一面，中国人民银行在1月12日，调高存款准备金率50基点。之后监管层踩下信贷急刹车，部分商业银行重启搁置一年的借款额度审批，加之甚嚣尘上的信贷关闭等消息使融资市场上产生了一定的恐慌，所有这些给我们今年的融资工作带来了巨大的压力。

面对巨大的压力，我们并不能坐以待毙，应该积极的发挥我们的主观能动性，锐意创新，集思广益，在严峻的信贷紧缩情况下，不仅仍要保证集团发展所需要的资金支持，更要迎难而上，创造新的借款额度，为集团整体发展做出更大贡献。

首先，着眼于集团长远的发展，我们必须在如何看待最近的信贷紧缩这个问题上明确方向，面对当前错综复杂、一日千里的经济形势，我们要进行多方面的解读和认识，把握住问题的关键和最本质的内容，避免被表面现象影响我们的判断，并根据集团自身的发展情况制定出适宜我们自己的融资策略。

在中国，通货膨胀的压力却已悄然升起，银行借款的冲动依然强劲。今年第一个星期，银行贷出近6000亿元的借款，截止到1月18日，国内银行新增借款已达1.2万亿元，不仅远快过去年下半年的借款速度，甚至可以媲美初的疯狂借款。去年全国新增借款9.59万亿元，其中上半年高达7.37万亿，而下半年已经开始紧缩新增借款仅2.22万亿，不到上半年的1/3。这种不均衡的状况，导致今年初借款压力大增，尽管央行和货币委再三强调要均衡放贷，结果还是以每周6000亿的速度放贷，导致央行不得不使出暂停放贷的杀手锏。而且中国的工资增长可能已经箭在弦上了。政府出于政策目的，正在制造工资上涨，连同已经出现的食品价格和公用价格上涨，很可能触发一轮联动式的通胀。人民银行调高准备金率，银监会指导各大银行重启额度审批，其实只是货币环境正常化的第一步。

尽管监管层踩下信贷急刹车，部分商业银行重启搁置一年的借款额度审批，但并不意味着我们无资可融，无款可贷，因为监管部门对银行借款按月实行额度控制，超过额度就放不起来，所以一旦借款额度用光了，不管什么借款都发放不了。但这并不意味着银行放贷政策的改变，等到下个月或者下个季度，银行有了新的借款额度，就又可以发放借款了，只要在下一波的放款时限内抓住机会，事先做好充分的准备，与银行方面进行充分的沟通，凭借我们自身强大的实力、以往良好的信誉和对银行的优异回报率，我们还是能创造出很大的新增借款额度的。

作为银行来说，也是要保证自己的生存和发展的，即使监管部门要求严格，但出于自身的考虑，对于像我们集团这样的

重点客户，还是要想办法增加新增借款发放空间的，或者是直接申请额度，或者是通过开发新产品、新业务间接增加额度，因此我们要认清形势，分门别类，对可以尽量争取的银行尽最大努力争取。

总之，我们没有必要对暂停放贷过于恐慌。只要敢于创新融资思路和方法，做好自身融资准备，通过以下几点，我们一定能够的实现任务目标：

第一、目标，明确分解任务，确定工作导向。方向比努力更重要，有的放矢才能让我们在工作中找到自己真正要努力的方向。以我们融资团队为例，各小组今年的分解任务就是每组新增流动资金借款3000万，新增贸易融资1.7亿，实现700万元理财利润。只有明确了这一工作目标和方向，才能在更高的层面统筹规划，理清思路，为实现这一工作任务打好基础。

第二、蓄势，夯实自身基础，做好融资准备。促进自身融资条件的完善，夯实融资基础，从企业发展的长远考虑做好增资、审计、评估、年检、开立新户、企业间网络关系梳理等基础工作，时刻准备进行新的融资项目，才能新的融资机遇出现时能第一时间占据资源，为企业的长远发展蓄势。

第三、合作，加强沟通交流，展现企业实力。通过我们将集团的实力和发展前景展现在银行面前，在当下政策导向下，银行会更加慎重选择借款对象，倾向于规模大、盈利能力强、风险小的大企业，这些对我们也可以说是一个机遇，凭借集团本身的强大实力和资金密集型的特点，产业链完善、风险意识强、长期良好的合作关系、较高的回报率等都是我们在与其他融资竞争者竞争的闪光点。适当的自我推销和展示是集团发展必不可少的工具。

第四、开源，创新融资模式，满足资金需求。目前与我司有紧密合作关系的银行既包括资金雄厚、借款额度大的国有银

行，也包括一些政策性倾向的银行，还包括很多灵活性高的商业银行。因此对各银行甄别分类，并作出与之特点相应的融资计划，针对各自银行的优势发掘其与我们企业的契合点，做到“行尽其用”。

第五、节流，核算融资成本，选取最优组合。在对各种融资项目或融资产品使用前，进行全面的成本核算，并将预期收益进行纵向和横向对比，在长期收益与短期收益间找到最优均衡，并综合各方面因素选取最适宜我们聚龙的融资项目或产品。在项目进行过程中，全程进行严格的成本统计和管控，将成本降至最低，从成本方面为企业做出贡献。

总之，新的形势和新的发展要求赋予了我们新的责任和使命，作为聚龙人的强烈使命感和责任感又不断的鞭策我们继续开拓创新，阔步向前，宏伟的企业愿景正在向我们敞开怀抱，在此谨借屈子的一句话表达我个人对新一年工作的态度，即“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”。

融资工作汇报篇二

开头：日复一日、年复一年[]20xx年度眼看就要结束，也是年终岁首进行盘点之时，而我部的工作还不能停止。回首一年来财务部的工作颇有感触，我部人员结构、岗位分工、工作内容等诸多方面虽说没有进行较大的调整 and 变化，但面临园区新目标、新架构、新挑战等等许多新的环境和条件，整体工作也给部门带来了很大的压力，但是我部没有畏缩不前，而是在公司领导的指引和各部门的支持下，部门员工凭着应有的职业热情和责任心，顺利的走到了今天。但是我们不能因此而站下来歇息，因为我们知道进步是应该连续性的，可持续发展才是我们的追求，为了能够在创造新的进步，我们觉得很有必要对这一年来的部门工作做一简单的回顾和总结，以警示和激励部门人员怎样去走未来的路。

作为职能部门，为公司健康发展提供有用的数据支持是我部

的工作重点之一，财务部有个很重要的职能就是监督职能，但监督需要很强的制度性和原则性支持，不能凭空做出任何结论和判断，这样是很武断的，是很不严谨的，是没有说服力的，所以把财务相关制度在其他部门进行宣贯尤为重要，制度是相对刚性的，但业务却具有很强的灵活性，起码要让其他部门知道财务的原则和底线是什么，这也能够避免因为员工对程序的不懂而在工作中出现不必要的麻烦，特别是在今年1+1招商模式的实施和各办事处的分散，相关报销凭证和发票开具出现了差错，我们针对这些错误情况，为了使报销业务不间断，同时为了加强会计报销工作的规范性，把公司的管理机制执行到位，首先对部门人员针对相关制度和流程着重对业务进行了系统培训和详实解释，再把规范的要求罗列出来告知各部门，这样有了明显的改变，对实际工作起到了积极的影响。

管理费的收取工作一直是作为部门的重点工作，从不松懈，对每次的收费我们都进行总结和分析，并详细及时记载园区缴费的情况，严格把关，做到全额全户收取。为客户提供增值的服务，想必要有一定的支出，园区的日常开支主要也是来源于服务费的收入。我们鉴于服务费收入的基础上，进行了进一步规范和完善服务费收费标准。以往80%的企业是通过财政扶持下拨中收取管理费的，由于今年财政扶持方式改变，只能通过工商年检和其他方式收取园区管理费，为了在收费期间能给予客户一个合理和统一的解释理由，3月份在工商年检前事先把收费的标准用书面的资料告知于园区的每一位员工，并在园区qq群里再上传告知，同时用群发短信方式告知企业事先通过银行转帐缴纳管理费，这方式也起到了一定的效果，在实际的收费中客户的反响比去年好，没有什么异议，但也有少数客户有异议的，我们都能妥善为客户解释说明理由，基本上客户能接受，没有影响收费工作的顺利进行。从而也推动了我们的收费工作。我们本着“认真、仔细、严谨”的工作作风，确保了每一笔资金收付安全、准确、及时，没有出现过任何差错，每月银行存款帐账相符，账实相符。通过我们事先准备在今年的收费过程中确实起到了效果，根

据统计，截止到目前为止共收取服务费545万元（户数为2399户），比去年同期的607万元，减少62万元，下降了10.21%，根据我们自己预订的600万元的目标还有一定的差距。

根据园区内对每个招商员办证费收取的规定（每人容许尚欠3家办证费），为了确保新办企业办证费的收取，我们及时认真登记好办证费的台帐报表，并随时和各招商员联系，根据园区规定的标准，如超过规定的要内扣工资，我们就每月在发放工资之前结合办证费的收取情况告知于每一位招商员，以便各招商员能及时把办证费的收取，保证工资全额发放。通过我们及时把收费情况的告知，基本上办证费收取很理想。招商员也很配合我们的收费工作。今年累计收取办证费139、28万元（647户），；收取变更费40、1万元（557户）。并及时做好办证费、变更费的收费台帐。及时登记好各类证件交接台帐和收费台帐的更新工作。今年和去年一样对新注册园区执照首先编号归档，在发放执照时务必要客户签收登记，为了把执照及时给客户，张雪妹拿到执照后不管是快到下班时间了只要拿到就应马上通知各招商员和招商点。让客户及时的取得执照以让客户提早启动。

今年由于垫验资户数的增加，垫验资存在着风险，为了避免资金风险的存在和程序的规范，我们随时和银行协商沟通如何确保资金的安全和垫验资的风险，戈彩红每天和银行、会计事务所保持沟通并及时开设基本帐户，尽量在时间上减少资金周转。今年银行要求填写资料的也增多了，手续也从烦了，从而就增加了我们的工作量，由于客户来园区验资一般都是快要到中午了，为了节省客户的时间、真正体现我们园区快捷的服务，我们就和工商部门联系，在知客户前来签字时告诉我部，客户在工商签字的同时我们填写银行开户资料，工商部门很配合我们的工作。有时正逢中午张雪妹和戈彩红就利用中午休息的时间准备填写开户资料，并和银行联系好，随后陪客户到银行开户进帐。张雪妹和戈彩红几乎每天要跑银行三至四趟，不管是下雨天还是大热天，她俩风雨无阻。只要客户满意而去就是她俩的快乐。今年垫验资的企业有286

户，其中实收资本垫10万的有263户，垫20万的有19户，垫100万的有1户。今年送事务所共出具验资报告的企业有603户，其中新公司545户，老公司增资56户，减资企业2户。

同时每天把垫验资的名单及时更新通过园区qq群和oa系统发给工商部和税务管理部，及时做好台帐的登记和资金往来工作，每天刷新退资和开户名单，接近年末，资金已回笼，今年在垫验资上没有出现任何错，确保了资金的安全。

财务部每天都会面临许多枯燥的数据和乏味的报表，大多数工作都是极具机械性的那种。根据每月税收分析情况，对税收有明细下降的企业进行电话回访，做到随时跟踪，了解企业税收下降情况。根据园区上半年“招商比武活动”我们对上半年96户企业税收明细下降的企业进行了电话回访。并在回访中给企业解决了一些急于需要解决的问题。随着园区的不断发展，财务会计工作的侧重点和基本点也在改变，结合我们财务工作的特点，协助公司领导做好大量的税收分析资料，为领导及时、准确、完整的提供财务信息。每月及时做好税收分析资料，每月拿到纳税数据后，尽快地、正确无误地计算出来，提供及时、准确、完整的有效的参考数据，便于及时了解每户企业的纳税增减情况，特别对纳税大户重点关注，多分析、多了解，随时了解企业的动态和异常原因。并把企业的出税情况告知于每一位招商员，以让他们了解自己所招企业的出税情况。

园区把往年由快递公司递送大户企业法人生日礼品的惯例，专门委派我们部门上门拜访送达祝福，把满意服务“送到家”，今年累计上门拜访大户企业165户，这上门拜访零距离接触客户，一下子拉紧了距离增进了友谊。在拜访期间能为客户解决实际需要解决的问题，与企业实际经营者进行沟通，了解企业经营情况和发展趋势，为企业现场解决财税疑难问题，同时向企业征询意见，来提升我们的服务质量。从中也获取有价值的招商信息，今年在拜访中有3家企业已经注册成功，提升了客户对我们园区的认可和信任。因为大户占有园

区税收总量的67.74%以上。只有我们用心服务好这些大户企业，也就意味着稳定我们园区税收的主要途径之一。

1、在工作思路创新意识不够强，出现问题后处理力度不够大。

2、有时与其他部门之间缺乏沟通，某些问题不能及时予以解决。

3、在规范财务核算程序、统一财务表格等方面不够完善。有时会计报表的设置缺乏规范，与实际的要求存在一定差距，在这一方面我们要加强多向兄弟单位学习，不断完善财务核算。

4、在招商引资上我们还需要群策群力，更好地发扬团队协作精神，力争打开新局面。

融资工作汇报篇三

二0一x年个人工作总结20xx年即将结束□20xx年的工作也即将告一段落，在入职的这半年里，我通过自身努力，克服各种困难，成功的完成了从学校生活到社会生活的过渡和转型，这一年是有意义的、有价值的、有收获的。在部门领导的带领下，我顺利的完成了融资部的各项工作，并在工作的过程中，熟悉了公司的运作程序流程，掌握了公司的组织构架，这为今后的工作打下了一定的经验基础。

这半年时间里，在领导的悉心指导下，在同事的大力配合下，我做到了：

1. 完成公司现有银行贷款的贷后管理工作

完成公司贷款的日常工作，包括跟进用款和公司贷款相关的资金安排，监督贷款的还本付息，保证银行对公司的资信评

价。

2. 为新贷款做好相应的准备工作

为壮大公司资本规模，夯实公司发展根基，部门正积极进行新贷款的相关准备工作，我负责相关贷款文件的制作，如贷款可行性分析报告，项目介绍等。

3. 做好沟通，保持银行与公司的良好关系

掌握公司相关情况，配合银行完成贷款相关问题的答疑，并积极支持贷款银行的相关金融业务。做好公司与银行的枢纽工作，保持公司与各银行的良好关系，为以后开展新的贷款业务做好准备。

4. 竭力配合公司其他部门，推动相关工作的进展

在公司其他部门有金融业务需求的情况下，通力配合完成相关工作，如：财务部购买银行理财，行政部公司相关资料的年审等。

虽然20xx年有所收获，但是自身的不足之处也暴露无疑：

1. 尽管年轻充满干劲，但是经验缺乏，在处理突发事件和一些新问题上存在着较大的欠缺。
2. 财务分析经验还不够，特别是在财务分析关键数据在贷款中的重要性上把握不够，还有待与加强学习。
3. 在对银行函电中对文字的拿捏程度还把握不好，有时造成不必要的尴尬和误解。

企业融资专员是企业的门面，企业的融资窗口，我们的一言一行同时代表了在企业投资人心中企业的形象。以上这些

缺点和弱点都是致命的，所以在今后的工作和生活中，必须积极改正自身缺点，广泛汲取融资沟通经验，努力提高业务素质，在高素质的基础上更要加强自己专业知识和专业技能的学习。并以高标准要求自己，不断学习，让自己能够成为一名合格的融资专员。

20xx年是充满期待的一年。在20xx年完成公司完成相关筹备的基础上□20xx是一个新的起点。对于我们把握公司资金命脉的金融部门，作为其中的一员我有义务、有责任、有目标、有理想地去做好部门的工作，做好一切对公司有利的东西。希望我们部门能最快的完善各种工作需求，力争20xx年在保持现有的良好状态下，拓展融资业务。在部门的各项工作上取得更加优异的成绩。

20xx年度工作规划：

1. 加强学习和实践，继续提高。

针对自己的岗位，重点是深入学习银行信贷与公司资本运作的相关知识，提高解决问题的能力。

2. 竭尽全力完成融资任务。

现我部门正积极扩大融资范围，扩展新的融资渠道，在传统的银行贷款融资的基础上开展新的吸引资金，优化资产的工作，如：公司资本的优化和整合工作，为公司上市做准备；引入其他投资商共同开发新项目，扩大品牌商业影响力；积极开展投行业务，使企业价值最大化。这也对我的工作要求更加严格，所以在以后的工作过程中，要充分沟通，要在计划推进上投入更大的力度，牢记速度、想象力和完美的执行，以健康愉快的心态积极主动地完成部门融资任务。

3. 完善自身素质。

新的一年，要毫不动摇为成为一个品德好、素质高、能力强、勤学习、善思考、会办事的聪明人而努力。

总结人□xx

20xx年12月15日

融资工作汇报篇四

确带领下融资部取得了一定的成绩，现将一年来主要工作总结如下：

一、一年来的主要工作

1、内部调整

根据整个公司机构划分的要求，公司对融资部的人员进行了更新，补充了新的工作人员。

2、对以前年度相关融资渠道的梳理

在去年广泛接触的基础上，对去年与我公司有过接触的

金融机构进行梳理，一方面根据公司下达的融资任务，积极推进融资进程，各个项目从额度落实到项目放款全面落实，避免了以往推进乏力的情况出现；另一方面，有针对性对相关金融机构建立金融数据档案，了解相关金融机构的授信政策支持力度，为今后有的放矢的开展融资工作打下了基础。

3、积极发展新的融资伙伴

在原有接触的基础上，广交朋友，主动走访金融机构，

同中诚信托等金融机构建立起了授信关系，有力保证了融资结构的合理性。

4、 认真搜集资料，积极尝试投资运作

根据公司发展的远期目标，有针对性的对收集上市、债

券发行、资本运作等相关文件，在分析整理的基础上，一方

面为公司领导决策提供资料，另一方面也为公司长期目标的开展打下了基础；并对公司有促进作用的投资项目，按照公司领导及管委会的要求主动出击，向公司领导献计献策，相互配合做好投资项目的相关工作，提供投资运作的方向。

5、 进一步密切与管委会各局办的关系和合作

认真执行公司领导一贯的指示要求，密切与管委会各局办的关系。在融资问题上，主动与相关局办加强互动请求支援，同时提高配合度；对管委会各局要求配合的地方认真合作，积极配合财政、金融办、经发局做好融资、申请政府贴息、申请政府补贴工作。

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。

二、相关任务的完成情况

1、建设中心融资情况为：今年以来开发建设中心累计借款5笔，截至目前建设中心贷款总余额为92500万元。

融资总余额为222787.9万元。

3、上述融资的进展超额完成了管委会下达的有关融资任务，并得到了管委会及市委、市政府的肯定。同时，新增融资以1年以上中、长期融资为主，达到了上年融资计划中的调整结构的要求。

三、明年工作计划

1、下一步融资工作开展的思路：基础设施项目尽量争取与农发、国开行进行合作，以达到使用时间长，融资成本低的要求；与商业银行的合作逐步进行结构调整，以项目贷款、土地贷款为主，减少短期贷款的额度；直接融资的运作，在成功通过发行理财产品的基础上进行大额融资，按照公司发展的各个主线的要求进一步摸索和增加融资手段和合作伙伴的多样性，使整个融资保持一个相对灵活的态势；结合公司下一步上市的目标，多手段灵活地解决融资的需要。

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。

融资工作汇报篇五

岁月不居！公司在巩固与发展中走过了这重要的一年。时间催促我们即将告别20xx，憧憬激励我们在20xx年开创事业的新高。为了更好地完成工作，总结经验，扬长避短，现将20xx年工作情况总结如下：

一、思想汇报

自进入20xx年以来，我部门成员认真完成工作，努力学习，积极思考，工作能力逐步提高。伴随着公司的成长，特别是我策划部门所参与的各项实际工作，我们都能够时时严格要求自己，做到谨小慎微。

此外，火车跑的快还靠车头带，年轻的我们参与着建设年轻的公司，无论从业务能力，还是从思想上都存在许多的不足。在这些方面我们都得到了领导的正确引导和帮助，使得我们的工作能力逐步提高，方向愈加明确。从而，对我部门乃至公司的发展打下了良好的基础。

我部门的工作内容，要求了我们必须不断的接收新思维、新知识，跟上时代的潮流。每一天对于工作或者说事业，每个人都有不同的认识和感受。自来到公司，同在一个办公室中工作，在思想上早已有了共通点。

首先是心态，态度决定一切，有了正确的态度，才能运用

正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的结果。具体而言，工作不该是一个任务或者负担，应该是一种乐趣，是一种享受，而只有你对它产生兴趣，彻底的爱上它，才能充分的体会到其中的快乐。通过实际工作中我部门各成员的分工合作，我们更加充分的认识到，只有对业务的努力探索和发现，找到工作的乐趣，才能毫无保留的为其尽我们最大的力量。可以说，懂得享受工作，才能懂得如何成功，期间来不得半点勉强。

其次，是能力问题，又可以分成专业能力和基本能力。专业能力决定了你适合于某种工作，基本能力，包括自信力，协作能力，承担责任的能力，冒险精神，以及发展潜力等，将直接决定工作的生命力。一年来投身到实践工作中的我们，能力再次得到了很好的锻炼与提高，两种能力也得到了很好地协调发展和运作。

融资工作汇报篇六

投资部作为集团公司一个重要的部门在20xx年迈出了重要的步伐□20xx年末投资部作为独立部门开始正式运行，作为集团公司的新建部门，投资部在部门制度完善、证券投资、项目投资、融资等方面做了大量的工作，并取得一定的成绩。现将20xx年工作总结如下：

1. 制度完善工作。

投资部作为集团公司新设立的部门，各项规章制度都严重短缺，各项工作无章可循，在这种情况下，投资部在公司领导的指导下组织编写了《集团公司战略转型规划》、《集团公司投资规划》、《集团公司投资部业务规划方案》、《关于设立投资审批委员会方案》、《资金统筹统调实施细则》、《证券投资试行方案》、《集团公司风险投资筛选条件及审

批流程》、《成立基金公司运作方案》等一系列投资部的各项规章制度草案，为集团公司投资部20xx年更好的开展工作提供了方便，提供了保证。

2、证券投资工作

证券投资工作在《证券投资试行方案》批准后开始运作，投资部先后出具了十几份个股分析报告，初步形成了投资部证券投资股票池。先后投资了农业银行、光大银行、中南传媒、先河环保等股票，年均占用资金20.3万元，截止20xx年12月31日实现利润5.1万元，年利润率达26%。证券投资的正式开展也标志着集团公司的战略转型拉开了序幕。

3、项目投资

投资部在20xx年在制定风险投资制度的同时，不断通过各渠道寻找风险投资项目，实现了“三个一”目标。即投资一个项目——运城机场项目、储备一个项目——3g手机无线监控项目、联系一批项目——包括机动车检测项目、城市景观灯节能项目、太原能直通管项目等一批新型的高科技项目。同时投资部与太原市高科技中小企业创业中心初步达成了项目推荐协议，从而为投资部寻找高科技项目提供了保证。

4. 融资工作

投资部在20xx年在完善集团内容资金流动机制的同时，不断开拓外界融资渠道，并实现了阶段性的目标。投资部借助运城机场项目与洪范基金签订了战略资金合作协议、同时与吉林信托、工行私人银行部、西北信托、山西信托、浙江宝业、北京民生银行等多家金融机构建立了合作意向，并成功进行了融资。融资工作取得阶段性的成果为集团公司的快速发展提供了资金保障。

5、其他工作

(1) 组织对拟投资项目进行调研、论证，评估企业或项目的市场价值，提出投资企业或项目的可行性报告。对已立项的多个投资项目，投资部利用各种渠道进行了广泛收集企业资料、了解产业政策，组织人员进行财务、法律的尽职调查，全面评估企业的投资价值和投资风险。

(2) 投资企业或项目的投资方案设计，包括投融资方式、投融资规模、投融资结构及相关成本和风险的预测等。

(3) 配合资产部对集团公司投资形成的资产进行出售和租赁。

(4) 完成集团公司领导交办的其它工作。包括集团领导安排的产业调研工作，相关投资报告的撰写等。

20xx年，投资部的基本思路是：开拓创新、锐意进取。我们将在今年的工作基础上，重点做好以下工作：

1. 继续寻找合适的投资项目；
2. 对立项的投资项目撰写投资分析报告；
3. 对决定投资的股票进行详细分析；
4. 对签订了投资协议的股权并购项目，实施并购和交割；
5. 对已投资的企业进行资产管理；
6. 选择适合集团特点的短期投资产品；
7. 继续完善投资部各项规章制度