

租赁合同房屋质量(优秀7篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

工作总结困难篇一

一九九九年我被评为一级教师，本着对幼教事业的一腔热情，始终以饱满的热情全身心的投入工作。在这六年来，我在平凡的工作岗位上默默地耕耘，将爱岗敬业、无私奉献溶入自己的实践工作中。回首这六年所走过的工作历程，有所失、也有所得。现将这几年来的思想、学习、工作等方面向各位领导和全体教师做以下汇报和总结。

教师是人类灵魂的工程师，教师的政治思想觉悟会直接影响到孩子的行为。因此，我在思想上高定位，本着求实好学的精神积极参加各项政治学习活动，做到人到思想到，体会其精神实质，并认真做记录，贯彻到实际工作之中。不迟到、不早退，树立良好的教师形象。

在我心中一直认为：一名优秀的幼儿教师只要做到德良、志坚、风正、纪严、仪端、学勤、心慈、言美才能树立良好的师表形象。在平时工作中，我从点滴小事中力争做到：既要以身作则，又要视听言行，既要一丝不苟、又要持之以恒，凡是要求孩子做到的，自己首先必须要做到，哪怕是些在再琐碎再微小的事也要言于律己、身正为范。因此我深深的知道，教师良好的道德修养对孩子来说是耀眼的旗帜，是力量的源泉。

作为一名教师不仅要管理好班级，有一颗爱孩子的心，还要有扎扎实实的业务水平和能力。为了提高自身素质，在工作

之余，我经常翻阅一些有关幼教方面的书籍，看到好的信息及时摘录下来，不断为自己充电。同时向有经验的老教师请教，干中学、学中干，不断积累经验，使自己在授课水平上有所提高。我能认真履行教师职责、奉献爱心，用身教去影响幼儿、教育幼儿，在工作中具备高度的责任感，始终将幼儿的安全放在首位。注意因材施教，使每个幼儿在原有水平上都有一定的发展。二零零二年我有幸成为了一名蒙氏教师，作为蒙氏教师要比别人付出更多，因此我经常利用业余时间去准备教具，揣摩每个教学环节，带领全班幼儿扎扎实实地进行每一项工作。

由于我刻苦钻研，努力工作，这六年来也取得了一些小小的成绩，先总结如下：

我光荣为了一名蒙氏教师。

我的其他老师主持制作的系列木艺作品《森林中的小精灵》，在xxxx年省直庆“六一”美术作品展览中展览，并在《幼教研究通讯》上发表。在局庆祝建国55周年书画、小制作比赛中荣获三等奖。

xxxx年，我设计的《蛋宝宝怎样站起来》《打开尝一尝》活动均受到了领导和同事们的好评，并接待了外地园的参观。

xxxx□20xx年因努力工作，成绩比较突出，被连续两年评为优秀，受到嘉奖。

xxxx年，我和李老师所撰写的论文《从传统节日入手对幼儿进行爱国主义教育》在中华民族传统美德教育实验研究第十四届学术研讨会上，被评为教育科研成果一等奖。

我设计的教学活动《大变小》获全国幼儿科技教育与实验活动设计三等奖。

在xxxx年底的达标活动中，自己能默默付出，做一名幕后英雄，从始至终协助陈蕊老师准备教具，一起试课，一起探讨活动的每个环节，一遍又一遍。因为我始终记着主任说过的一句话：她们所上的’活动并不是只代表着自己的水平，而是代表者我们省二幼的整体教学水平。作为省二幼的一员，我觉得自己有责任也有义务来为这节课出谋划策。最后陈老师圆满地完成活动，我为她感到高兴，也为自己的付出感到高兴。

“人无完人，金无足赤”，我意识到自己还有多缺点：有时不能严格要求自己，性格比较急躁等，以后要克服自身的弱点，争取更大的进步。

有播种就会有收获，有付出就会有回报。这几年的

教与学使我和孩子们之间产生了浓厚的感情，也使我的教学工作初渐成效。但我深知这些成绩的取得是和所有帮过我的教师的努力分不开的。一滴汗水、一分收获、一分辛劳、一分成果。追求永无止境，奋斗没有穷期。因此我进修了学前教育本科，马上就要毕业。在今后的我会继续努力，尽职尽责。把自己全部的爱奉献给孩子，为孩子的明天献出自己的一份力量。

工作总结困难篇二

1□20xx年即将过去与20xx就要到来之际，我先祝贺各位同事在度过愉快丰收的一年和在未来一年中万事顺意！自己在局与中心领导和全体同事的关心、支持和帮助下，坚持自我严格要求、加强学习、踏实工作，在政治思想、工作学习等方面取得了不小的进步，下面把自己各方面的表现向领导和同事们作个小总结。

2、转眼间已至20xx年岁末，进入公司至今，已有一年多的时间，回首20xx年的工作表现，虽存在些许的不足之处，但总

体的付出，还是获得了不少收益，现就20xx年的工作情况，做简要总结：

3□20xx年，我局的人事人才工作在区委、区政府的正确领导下，在市人事局的精心指导下，围绕全区中心工作，积极实施人才战略，推进体制机制创新，加强全区公务员的能力建设和作风建设，人事人才和机构编制工作取得了一定的成绩，为全区的经济发展提供了有力的人事人才保障。

4、本人于20xx年x月底来到行政事务部办公室岗位，过去的一年，有感慨，有喜悦，有探索，有突破。在各级领导的帮助指导和同事们的支持下，通过不断地实践和积累，自身素质和能力得到了较大提高，视野更加开阔，现将一年来工作情况汇报如下：

5、一年来，我把爱岗敬业，认真研修《课程标准》，严格遵守《中小学教师职业道德规范》的要求，完成学校交给的工作，服从领导的安排，以培养学生的创新精神和实践潜力为重点，认真落实课程计划，落实教学常规，大力推进素质教育，使所任班级教学质量大面积提高作为我的天职，具体的工作状况如下：

工作总结困难篇三

1. 该同事今年工作成绩进步大，工作认真，业务知识扎实，业绩发展迅速，工作态度端正，遵守公司规章制度，能积极完成公司的任务。

2. 该组长专业技术水平优秀，为人诚实正直，处事公正。工作认真负责，积极主动，服从整体安排，爱岗敬业，乐于助人，与同事相处融洽，能带领全体组员积极工作，保质保量完成生产任务，深得员工的尊敬和信任。

3. 该员工平时工作认真，有高速度、高效率、高质量的工作

表现，且在日常生活中能与其他同事团结友爱，互助进取！

4. 该员工进厂五年以来，工作态度良好，团结同事，服从安排，责任心强，能独立完成组长分配的各项任务，认真执行重点检验规定，能及时发现质量问题。对新入职同事能主动、热情给予引导，无保留的培养新手，在本部门起到模范带头作用。

5. 该员工平时工作能将自己的能力充分发挥出来，不仅工作认真、做事效率好，而且上班的纪律也很好，值得各位同事学习。

6. 该领班自入职以来，自觉遵守厂规厂纪，个人素质好、忠于职守、吃苦耐劳，在工作中虚心诚恳，勤学好问，处事公平，积极服从上级领导的安排和指示，与相关部门密切配合。是一个充满上进心和活力的领头羊。

7. xxx来公司工作x年多的时间里，一直保持着勤奋、主动的工作作风，能够自觉遵守公司的各项规定和要求，积极协助并较好的完成部门交给的各项工作任务，与同事的关系也比较融洽，责任心比较强，在工作中取得了一定的成绩，得到了同事们的认可和好评。

8. 该员工自入厂年多以来，在本职岗位上思想态度端正，服从管理，凡事能以大局出发，不搞个人主义，本位主义。工作中不怕苦不怕累，做事抢在别人前头，具有团队合作精神，积极配合仓库的管理工作，发挥了一定的模范带头作用。

9. 该同事在xx年的时间里，工作认真负责，待人热情，积极参加公司举办的各项活动，关心同事，发扬互助友爱的精神，主动协助其他同事的工作。凭借几年实际工作积累了丰富的工作经验，能够做到物品进仓熟练、准确率高。

10. xxx同学聪明，好学，常读书主动充实自己。对技术问题

有独立见解，虽然想法和思路有明显的书本痕迹，相信经过半年一年的时间思路会更加清晰。唯实践经验不足，需足够谦虚和关注细节。提高团队意识，平时多跟同事交流，让性格像思想一样张扬。总体而言还是挺不错的，考核合格，同意转正。

11. 他是那么普通，但他在普通的岗位上认真负责，任劳任怨，以自己最大的努力帮助他人成才。他以全年上天的夜班支持着新员工的培训和进步，他就是优秀员工彭鸿。

12. 专业技能业务水平优秀，为公司创造好的企业效益。

13. 该员工努力工作、认真，成果显著，工作态度端正并能及时完成工作任务，深受领导好评！

14. 工作期间一贯积极主动，认真学习业务知识在很短的时间里就掌握了工作的要点与技巧，并将他们合理的运用在工作中，并能主动向老员工学习弥补自己的不足。

15. 该员工在工作上勤勤恳恳，任劳任怨，认真负责，工作能力也在学习中不断提高，关心同事，非常值得大家学习。

16. 该员工积极向上，配合度好，平时工作表现很努力，在工作时能以认真、仔细、负责的心态做好自己的工作。

17. 良好的个人形象和素养，专业技能或业务水平优秀，为公司利益不计个人得失，对本职工作兢兢业业，锐意进取，为公司员工树立良好形象并起到带头作用；为公司创造出较好的企业效益或社会效益。

19. 自从担任迎宾工作以来，工作井井有条。能积极地帮助新来的员工，很热爱自己的工作岗位。

20. 在过去的一年中，该同志尊重领导，团结同事，表现出

了良好的道德品质。热爱学习，刻苦钻研，任劳任怨，在平凡的岗位上，矜矜业业，干出了非凡的业绩。

工作总结困难篇四

我们知道，销售是电子包括任何产品商务的成功基石，是稳健市场、巩固绩效的最基本动作和条件。只有通过成功的销售、超值的服务，才能赢得我们的忠诚顾客。而推荐则是把一个良好的机会分享给朋友，让朋友透过这个机会的实质，与朋友一起分析、帮助他们理解把握机会的必然性和重要性。当今的销售已不再是通过简单的讨价还价把产品卖出去的过程，而是一个帮助顾客和说服顾客的过程。那么，在销售杰宝系列产品的过程中，我们应切实把握几点要素。

这是一个自我消费、学习、求证的过程。通过自我消费，我们才有对产品的感性认识，才有心得和体会，才有与顾客进得沟通的素材。同时，我们还需通过对产品的感受，了解产品的功效、作用、文化和价值。杰宝系列产品是倡导人类健康的产品，通过以湿代干，以擦代洗的方式，去改变人们陈旧的清洁习惯，引起人们对肛周清洁卫生的重视，引领消费群体建立一个科学、合理的消费价值观。这些理性的认识，是我们业务伙伴的专业要素。只有感性认识和理性结合统一的时候，我们才能更好地热爱公司的产品，才能进行有效的沟通。

在销售过程中，有很多能够帮助成功销售的工具。诸如，产品资料、单张、手册、产品简介、功效例证等。这些都称之为我们的工具，如何活用这些工具，关系到销售的成功与否。产品展示是帮助顾客直观了解产品的性能、功效，人有三觉，即视觉、听觉和感觉。通过对比的手法让顾客判断产品的优劣所在，了解杰宝产品的价值观。

初入创业的业务员一般都一口气地介绍产品，演讲式地讲解产品或者直接报价，这样收到的效果就不理想。当我们展示

我们产品的时候，当顾客明确我们访客目的后，我们要认真地、耐心地聆听客户的见解、引导他们陈述对产品的看法和观点，从而找准客户的心理需求。这个环节十分重要，既是尊重客户，又是把准需求进行说服的环节。所谓知己知彼指的就是这点。

初我未有深入了解产品时一样，当时我也觉得没有必要使用这么贵的产品来进行清洁卫生，后来，当我深入了解和使用产品后，我觉得产品确实物有所值，一个月用上二三十元就可以享受到超值的健康体验，可以提高自己的生活品味，可以呵护自己的健康，我觉得太值得了。用与不用，贵与不贵，完全是消费意识的建立与消费观念的转化问题。杰宝系列产品，从各个方面论证都是可以接受消费的。

工作总结困难篇五

我是一名优秀的大学毕业，我的个人优点主要有：

- 1、为人正直、心地善良、乐于助人
- 2、对待自己的事业有上进心、有职责心、有耐心
- 3、良好的学习本事，刻苦的专研精神，良好的适应本事是我努力向前迈进的动力
- 4、喜欢与人交往，善于与人沟通，能积极学习别人的优点

工作总结困难篇六

20xx年结束了我的第三辈子，同时孕育着我的第四辈子。

第四辈子好像悟出了：对于有个志同道合的同路人，能遇到是我幸，没遇到是我命。有同伴相助可能走得快点，也可能会有干扰，无论怎样尽量自己上，不可以推卸责任，指望他

人。有的路必须要走，或许会走得快点，轻松点；或许走得慢点，累点，这样交织的路才能走得更加兴致盎然，就如开车如果一直开平坦大道那是最容易出事故的。不能因为没有助力觉得很难就不去行走。没准快就是慢，慢就是快呢。专注自己可以做到想要得到的。所有的痛苦，伤悲，迷茫，快乐，惊喜，意外体验就构成了我的人生。

除了工作外，其它方面都是比较可喜的收获：

开始了公众号写作，目前累计输出12万字；坚持阅读，思考，完成了4本英文原版书籍的阅读，中文10本；晨练坚持了一年多，按照天数算超过了280天，运动小时超过xx0h[]月底开始了持续护肤，告别了皮肤起皮困扰；早起已全面实现7点前起床，6点前起床比较难，还需要继续加油；开始有意识的更新自己的概念，相对以前更能宽容不同的价值观人生观。

意识到需要不时升级个人的概念和系统，不再是那个人云亦云的混沌人，开始会独立思考了。会尝试通过多角度来分析一件事情，能够理解利益和立场不同说话不同的情况，不求理解万岁，懂得有很多事情是：不关我事，不关你事。

今年是近十年来唯一没有追过剧的一年，前天和家人聊天的时候忽然意识到今年没怎么看电视看电影，印象中总时间少于20小时。自从开始写文章都是在不断的阅读、写作、写作、阅读，然后穿插任务清单中的卖鞋（开单整理）、跟客户、上图[]smt[]朋友圈、运动、护肤、家务、陪儿子、和亲友联系、公开课学习。于11月开始复盘，已经复盘四次，这次年终复盘/月复盘/周复盘是第五次。

今年厨艺上也进步了，会做咖喱鸡饭、红烧鸡腿、糖醋肉、红烧肉这几道大菜还有一些小菜比如酸辣土豆丝，酸辣包菜，刀豆土豆等，水平不时会反复，但比起以前只能等老公出手烧菜待客，现在的水平跨了一大台阶。这段经历让我再次确认很多事情真的不要拼天赋，拼用心就好了。

和儿子一起读书的时候也学了一些知识，比如一直搞混的七大洲四大洋（现在也还会搞混），各种云的形状和名字。还找到了很喜欢的一本书《谁动了我的奶酪》。

建立了自己的词典，在读论坛的过程中收集了一些基础性的法律条文和面对一些棘手情况的处理方法，慢慢找到处事对策，遇事不慌皆因有招，见招拆招。

帮亲戚起草了经济纠纷起诉书，了解了法官有法官的立场（不是正义，不是起诉人的利益），懂得了事情都只能靠自己，再次验证了要相信自己的判断，做事切勿使用这样的道理：因为别人这么做，所以我也这么做。必须要尽量想清楚自己该做的事情，有自己的一套自洽逻辑。

不要因为一个或者几个缺点就去全盘否认他人，无视他人的优点。

不要花时间在背后嚼人家舌根，珍惜时间，热爱生命，无悔于自己度过的每一天。

20xx□期待自己能做到以下：

1工作/事业方面：走上轨道多自己实践不怕犯错实现盈利；

3继续早起、运动、高质量的陪伴儿子，和家人朋友相处联系；

5继续护肤，增强护肤，不偷懒，保证日均睡眠8小时（吃好睡好很重要）；

6实现每月复盘，最好每周复盘，清晰设定短期目标和长期目标；

9还想着学吉他，打磨英语能力，去旅游，这些个以后再说，先把生意做好，工作事业和软件升级是现在的首要专注，兴

趣和休闲放在后面点。

工作总结困难篇七

转眼间我们送走了20xx年迎来了崭新的20xx年，回顾这一年来的工作情况，我深有感触，收获也颇多。作为单位的经费出纳，在收付、反映、监督等方面也努力尽到了应尽的职责和义务，尽心尽力完成自己本职工作的同时，不断改善各项工作方式和方法，力求把工作中的错误降到最低，具体工作如下：

一、现金业务本人严格按照财务人员的相关制度和条例，实现现金管理，现金收付，单据的审核以及现金日记帐登记等业务谨慎细致不出差错，能够确保做到现金的收支准确无误，认真复核相关原始凭证数量，金额计算与金额是否一致，逐笔登记现金日记帐，保证了现金工作的准确性，及时性。

二、银行业务日常与银行相关部门联系紧密，根据单位需要正确开具支票转账进账，提取现金备用，的井然有序地完成了职工日常报销工作。每个月的月底，根据单位相关情况开具所有基金收入户上解转账支票，及时上解基金收入户所有账户转移上解相关工作。在平日与银行接触的工作中，认真复核所要求开具的银行结算凭证的台头，帐号，用途是否一致，认真填写银行结算凭证，保证金额填写准确，认真审查收款结算凭证的真伪性，及时掌握银行存款余额情况，逐笔序时认真登记所有帐户的银行存款日记帐，以及每月相关手工帐的登记，每月按帐号与银行对帐，以及督促审核各银行对账单、流水以及回单的收集和核对工作。

三、其他工作从质和量上完成领导交办的各项临时性工作。维护并保持与各银行之间的良好合作关系，另外，对于本职工作，严格执行现金管理和结算制度，定期向会计核对现金与银行帐目，发现现金金额不符，做到及时汇报，及时处理。及时回收整理各项回单、收据，及时将现金存入银行，从无坐支现金。在工作中坚持财务手续，严格审核，对不符手续

的发票不付款。

回顾这一年来的点点滴滴，虽然有时会很忙、很累，但是我感到很充实、很满足；当然工作中也有一定的失误和不足，在新的一年里，还需要在工作上更加积极主动，态度上更加认真负责，努力做到更好；另外，感谢领导，以及同事的帮助与指导，以后我会更加努力的工作，希望对单位能有更多的贡献。

工作总结困难篇八

xx年4月末，市行为了规范和加强全行的不良资产保全工作，恢复组建了资产管理部。自己通过竞聘，得到行领导和职工代表的信任，担任资产部副总经理职务，主持日常工作，现任资产部总经理。今年，我在行领导的正确指导下，在各个部门的通力协助下，在部内同志的支持和配合下，经过艰苦工作，使全行的资产保全工作取得了一定成绩。现将我的工作情况向行领导汇报如下：

截止到xx年末我行共有表内不良资产七笔共计3950万元，其中次级类三笔(昊源、东北中机、新华能源)共计2370万元，可疑类四笔(东宇电气、高德、五色石、天缘试剂厂)共计1580万元(xx年末盛京高尔夫和天辰虽未划为不良，但为维护我行资产安全，该两笔贷款仍划归我部门直管，并按照不良贷款管理，该两笔贷款本金分别为940万元和1100万元)□xx年一季度清分将盛京高尔夫转为次级，将新华能源由次级转为可疑。

年初分行下达的清收指标为xx万元，今年我部门在行领导的指引和各部门的配合下，努力开展不良资产清收工作，截止到xx年底，我行清收处置不良资产本息共计3219.6万元，其中现金收回859.6(五色石520万元，东北中机36万元，埃默药业198万元，天辰105.38万元，天缘试剂0.22万元)，以物抵

债2420万元(昊源)。

目前我行共有六笔不良资产共计2410万元，其中次级类两笔(东北中机、盛京高尔夫)共计1220万元，可疑类四笔(新华能源、高德、天缘试剂厂、东宇电气)共计1190万元。另外东北中机已处置抵押物，该笔贷款有望于近日现金收回。

目前我部门已上交信用卡申请表69张，已完成上级下达的65张任务;完成吸收存款1200多万，完成了上级下达的350万吸存任务。至此，上级下达的指令性任务和指导性任务均已完成。

1、沈阳昊源房产开发公司不良贷款是我行此前数额最大的一笔不良贷款，且情况复杂，清收难度相当大。该笔贷款的抵押物为划拨形式取得的土地使用权，且该土地使用权归沈阳市民族开发公司所有，同时由于后期没有追加相应的房产抵押或其他保证措施，客观上造成了该笔贷款抵押物的法律有效性存在严重缺陷，导致我行债权悬空，风险巨大。

并且民族公司只是以土地使用权抵押，并未承担保证责任，因此执行的难度巨大。

后在我部门多方努力下，作通多方面工作，法院终于同意拟将民族公司与昊源公司两家共同开发的都市港湾房产(包括25套商品房、20套车库，总建筑面积共计5494.11平方米)抵偿我行债务(在民族和昊源两家纠纷未解决前，法院将民族公司名下房产裁定我行，也承担了较大压力)。在经我部门上报分行、总行，并得到批准后，同时根据沈阳市中院下达的裁定，我行办理了以物抵债手续，抵债金额2420万元。

至此该笔不良贷款终于得到解决，我行权益得到维护。

2、在xx年我部门恢复组建前，沈阳五色石文化传播发展广告有限公司已是人去楼空，无法与之联系。后经过我部多方努

力，通过种种方式和渠道终于与该公司法人代表马川野取得联系，并追加了其个人财产无限责任担保。

xx年9月我行正式向沈阳市中级人民法院提起诉讼，沈阳市中院于xx年末判决我行胜诉。今年2月19日该案件进入执行阶段，马川野曾提出以抵押物中的三栋别墅(抵押物共四栋别墅)抵偿欠款，被我行拒绝后，又通过种种关系企图阻挠该案的执行。后我部门采取了迂回策略，通过作评估机构的工作，使该四栋别墅的评估值低于其所欠我行债务。经过我部门的不懈努力和法院执行部门的大力配合，借款人迫于压力终于在今年6月主动变卖了抵押物，现金还款520万元，此笔不良贷款被成功收回。

3、沈阳天辰房地产综合开发有限公司于xx年与我行签署还款协议，并于xx年12月归还贷款本金500万元□xx年末贷款余额为1100万元。今年一月，在我们的督促下，天辰公司将另笔100万元的贷款本息全部结清，经过行领导批准，我行释放了相应的抵押物。该案进入执行阶段后，由于法院受到外界干扰，减缓了执行进度□xx年11月4日，我行与天辰公司达成新的还款协议，协议规定，天辰公司于明年6月底前将所欠我行的全部贷款本息及相关费用还清。

4、在我部门接手沈阳天缘试剂厂贷款项目之前，该笔贷款抵押物就已灭失，使我行债权面临巨大风险，后经过我部门与该公司的多次交涉，追加了天缘集团担保，使我行债权不至悬空。我行于xx年向沈阳市中院提起诉讼，中院一审判决我行胜诉，被告方曾提出上诉，后又撤回上诉。目前该案已经进入执行阶段，同时分行也已批准对该案实行风险代理的方式进行清收。

5、沈阳高德装饰有限公司不良贷款，借款人长期以来已无任何经营活动，企业处于停业状态，并且该笔贷款抵押物也存在先天缺陷，该抵押物被沈阳市金融系统110网络报警中心租

用，全市1000余家金融机构与此联网，收回抵押物难度很大，且该抵押物是本案唯一可执行资产，因此该笔贷款的清收难度很大。

根据高德装饰有限公司不良贷款的实际情况，经支行风险资产管理委员会反复研究讨论，我行于xx年6月1日向沈阳市中级人民法院提起诉讼，法院于xx年10月6日下达判决，我行胜诉。现该案已进入执行阶段，同时我行已向总行申请对该案实行风险代理。

归还了20万元贷款本金。目前看来，借款企业已处置抵押物，我行有望近期收回该笔不良贷款。

7、沈阳盛京高尔夫俱乐部有限公司不良贷款于今年5月正式划归我部门管理。接手该不良资产后，我部门坚持每周两次的电话催收，取得了一定成果，该公司还息12万元。由于该笔贷款同样存在抵押物的缺陷，清收存在较大难度，我部门在加大清收力度的同时会严密监视其发展动向，出现情况及时向行领导反应。

8、新华能源的不良贷款，现已无收回的任何希望。借款人法人代表已死亡，经我部门多次实地考察，借款单位和担保单位均已停业瘫痪，也无任何可执行资产，故经我行风险资产管理委员会研究决定，对该笔不良贷款作核销准备，同时决定该笔贷款原经办人下岗清收，并且由其个人承担开展核销工作所需费用。目前我部门已开始进行核销的前期准备工作。

9、完成不良贷款的交接工作

为加强对我行不良资产的管理，我部门对包括原黄河支行管理的沈阳高德装饰有限公司、沈阳东宇电气有限公司，原南湖支行管理的沈阳盛京高尔夫俱乐部有限公司等三笔不良贷款，在信贷部配合下与经办行顺利完成了交接工作。至此，

我行五级清分后三类的不良贷款，已全部划归我部门直管，这样既有利于对我行不良资产的统一管理和清收，也减轻了相关支行的负担。

10、抵债资产处置

今年5月在经总行批准后，我行将埃默药业有限公司抵债资产予以拍卖处置，共获得现金198万元(拍卖价格197万元，另1万元为首次拍卖买方支付的违约金)

11、中城项目的管理

(1)、目前中城项目贷款余额由年初的689,934,454.83元减少到目前的674,900,000.00元。该项目状况现已明显好转，正逐步步入良性循环轨道，从xx年9月起，开始正常还息。

(2)、根据分行的指示□xx年2月我行和中城公司共同委托辽宁十方房地产评估有限公司对抵押物重新进行了评估。根据最新的.评估报告，抵押物单价13,674元/平方米，总价1,336,787,196元，物业有所升值。

(3)、我部门于xx年12月上报了关于兴隆集团项目新的授信申请，总行在xx年3月作出批复，批准兴隆集团1亿元可循环贷款额度，期限一年。接到总行批复后，我部门重新办理了抵押手续，并按照批复发放了贷款。兴隆集团现有贷款余额1亿元。

(4)、明确了我部门、营业部及中城项目小组的职责划分，同时根据上级的要求，对中城项目成立了大客户管理小组，以加强管理。由于该项目的特殊性，我部门在加强日常管理，细致作好贷款发放、贷后管理工作的同时，应作好监督工作，有情况及时向上级汇报。

12、原中银信不良资产的清收

今年我部门对中银信不良资产继续加大清收力度，曾多人次的前往哈尔滨、延吉等地开展清收工作，并取得了一定成果(今年11月成功收回现金10万元)，同时也为该项目明年划归分行管理后，工作的继续开展稳固了基础。

13、吴忠仪表信贷资产的清收工作 今年7月吴忠仪表两笔共计3000万元人民币贷款到期，8月根据行领导的指示，我部门在未正式接管该项目的情况下，提前介入清收。我行于xx年8月3日向沈阳市中级人民法院正式提起诉讼，并提出诉讼保全申请。该项目的当务之急是要求“快”，既快立案、快裁定、快查封，通过我部门的积极努力和法院相关同志的配合□xx年8月4日法院既下达了查封裁定书，6日，沈阳市中院既依据法院裁定在深圳冻结了吴忠仪表集团持有的吴忠仪表股份有限公司国有股3000万股，9月15日沈阳市中院对该案进行审理并当庭宣判，我行胜诉，我部门以最短的时间、尽最大可能的维护了我行债权。

目前该案件已经进入执行阶段，我部门力争尽快收回该两笔贷款。

我在工作中能够自觉遵守国家的各项法律和本单位的规定，认真贯彻国家和上级行的金融政策;能够以共产党员标准严格要求自己，在各项工作中做到廉洁自律，自觉的维护广发银行的利益和形象;在日常工作中，主动关心员工的疾苦，能够团结本部门的同志共同完成各项业务工作。

调资产部工作以后，自己首先从学习贯彻上级行关于资产保全工作的各项文件和规定入手，在日常工作中能够严格按照规范管理的有关要求开展各项业务工作。自己以前在专业银行有三年的资产保全工作经验,但根据工作需要，自己还学习了《中华人民共和国常用法律法规全书》、《中华人民共和国常用司法解释全书》、《担保法》、等等的专业书籍，通过学习，自身素质有所提高。另外，我通过开展业务工作，同法院、律师事物所、税务、评估机构、拍卖机构等相关单

位建立了良好的合作关系，便于今后工作的开展。

1、不良贷款的清收工作宜早不宜迟。我行的几笔不良资产基本上都是经过多次展期或者借新还旧处理，这样即违犯《贷款通则》有关规定，又丧失了最佳处置时机。

2、不良资产的管理必须要有责任心。借款单位法人代表失去联系，贷款抵押物灭失等问题暴露了我们以往不良资产的日常管理流于形式。又例如有笔不良贷款在授信缺口尚未结清的情况下，就释放了该借款人质押的10多万美元，给后来的工作造成了被动。

3、贷后管理必须要及时有效。例如原授信方案是以土地做抵押，在后来办理借新还旧时本应按规定及时改为在建工程抵押，而我们确没有这样处理，形成现在抵押流于形式的被动局面；又如我们在清理不良贷款档案过程中发现多笔展期超过原借款期限，这本来是银行授信的常识性问题，这也从侧面反映了以前我们的工作存在一定问题。

4、处置不良资产应该和防范授信风险互相配合。如果我们在风险控制环节把握好，即使形成风险也没有什么可怕的，只是一个处理时间问题。反之，如果我们贷前调查不细，风险控制手段不利，则有可能形成实质性的贷款风险，例如贷款抵押物涉及公共安全而且不足值，一旦形成不良，即使我们胜诉也没有把握顺利执行。

上诉均为我们在实际工作中遇到的问题，这些问题的改进需要多个相关部门的协调配合，相信在大家的共同努力下，我行的不良资产管理将会更加科学、规范。虽然我部门今年已经超额完成了分行下达的清收指标，但我部门仍清醒的认识到不良资产清收工作的复杂性和艰巨性。今年清收指标的完成也并不能代表明年工作的一帆风顺，我部门已经作好了明年克服困难、打大仗、打硬仗的准备，继续努力开展工作，在行领导的正确指引和兄弟部门的通力配合下，力争完成明

年上级行下达的任务指标，维护我行利益。