

# 金融行业自我鉴定 金融专业自我鉴定 (大全10篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？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。

## 金融行业自我鉴定篇一

金融行业是21世纪的热门行业，顺应社会的发展，做社会的有用人才，我选择了自己所喜欢的金融专业。并且在毕业后我一直为自己的理想而努力奋斗着。为此，我做出了：本人能够自主的进行学习，学习能力强，热爱金融专业，对本专业充满热情。为人踏实、待人真诚，生活态度乐观积极，热心助人，有强烈的服务意识。

工作自我鉴定：工作勤奋，吃苦耐劳，有很好的抗压能力，能进行长时间的连续工作，曾担任广州伟的达电子有限公司经理助理，每天工作时间长达12个小时以上，在兼职学生中唯一一个得到助学奖学金。

有较强的组织协调能力、活动策划能力，如：多次组织筹办“迎新联谊”晚会，负责会场布置，节目整理以及晚会的主持等，并取得良好效果。

团队合作意识较强，善于沟通，在同学中，有良好的人际关系；在同学中有较高的威信；善于协同“作战”。

有较强的语言表达能力，如：曾多次参加学院的辩论赛并获得“最佳辩手”称号。

积极主动，参加各种志愿者活动，如到惠州市参加“实践炼青春，服务新农村”农村社会调研活动，参加省银监局组织的中小企业博览会学生志愿者服务活动以及“感恩，温情冬季”无偿献血公益活动等。

## 金融行业自我鉴定篇二

金融行业是21世纪的热门行业，顺应社会的发展，做社会的有用人才，我选择了自己所喜欢的金融专业。并且在毕业后我一直为自己的理想而努力奋斗着。为此，我做出了：本人能够自主的进行学习，学习能力强，热爱金融专业，对本专业充满热情。为人踏实、待人真诚，生活态度乐观积极，热心助人，有强烈的服务意识。

工作自我鉴定：工作勤奋，吃苦耐劳，有很好的抗压能力，能进行长时间的连续工作，曾担任广州伟的达电子有限公司经理助理，每天工作时间长达12个小时以上，在兼职学生中唯一一个得到助学奖学金。

有较强的组织协调能力、活动策划能力，如：多次组织筹办“迎新联谊”晚会，负责会场布置，节目整理以及晚会的主持等，并取得良好效果。

团队合作意识较强，善于沟通，在同学中，有良好的人际关系；在同学中有较高的威信；善于协同”作战。

有较强的语言表达能力，如：曾多次参加学院的辩论赛并获得“最佳辩手”称号。

积极主动，参加各种志愿者活动，如到惠州市参加“实践炼青春，服务新农村”农村社会调研活动，参加省银监局组织的中小企业博览会学生志愿者服务活动以及“感恩，温情冬季”无偿献血公益活动等。

## 金融行业自我鉴定篇三

我叫xx今年28岁，专科学历，助理经济师。现在，我将三年来的工作、学习情况向大家总结汇报一下。

一、以“勤恳务实、勇于创新”为信条，加强学习，提高自身素质。

我竞聘到第二储蓄所。到岗后，在部室领导和主任的帮助下，我立即扑下身子学习储蓄各项规章和专业知识，在短时间内能够独立对外办理业务。当时，储蓄专业正面临储蓄综合业务上机，时间紧、任务重。我珍惜每一次外出学习和上机实践机会，多问、多学、多练，不分昼夜地加班、加点，结合自己在会计业务系统上机中学到的知识和摸索出的经验，很快熟悉了储蓄专业系统上机的各项工作。在20xx年x月x日上机中，我所在的储蓄所做到了不压单、不压人，很好的完成了上机后的第一天工作。

二、以“立足本职、扎实工作”为理念，勤奋务实，为工行业发展尽职尽责。

量的’工作。清点现金是一项要求严、任务重的工作，我时时刻刻严格要求自己，按规章操作，快捷高效的办好每一笔业务。在三、四季度，我每天收款量月均在300万元以上，占我行月均收付量的40%左右。在出纳科期间，我同时兼任管库员工作。大家知道，管库员是一早、一晚，两头必须准时的工作。工作中，我认真学习管库员守则和库房管理的各规定，严格遵守库房钥匙的管理规定，协助科领导共同做好现金清点、上缴人民银行等业务，及时、准确地使储蓄专业库包出库、入库，保障了一线的工作需要。在从事所内业务主办时，我积极协同所主任搞好各项所内工件利用自己所学掌握的知识，做好所内机具的保养和维修，保障业务的正常进行，营业前全面打扫所内卫生。营业终了，逐项检查好各项安全措施，关好水电等再离所。

三、以“客户满意、业务发展”为目标，搞好服务，树立热忱服务的良好窗口形象。

在出门收款中，每到一处，我们的一言一行，能代表我们工行的形象。所以，我对自己高标准、严要求，不该说的话不说，不该做的事不做，积极为客户着想，在规章范围内，积极为客户办理残损币兑换、代捎回单等，极大的方便了客户。同时，向客户宣传我行的各项新技术，新业务，新政策，扩大我行的知名度。把了解到的企业现金流量、重大投资、款项专移等情况及时向信贷部门汇报，为我行对企业的全面了解和信贷工作提供及时有用的信息。在许多季节性的大额现金收款中，我都认真对待每一次大额现金收款任务，期间的工作也得到了信贷、公存等科室领导和同事们的认可。

我到二所工作后，由于所里代发财政工资较多，牵挂到的各单位事情也比较多。在各种代机款，代交费，以及单位与银行的业务来中。我想客户所想，急客户所急，协同所主任共同搞好服务。获得了各单位会计人员的信任和支持。在离退休职工换取工资时，提前兑换好大小票，积极主动、热情服务，尽最大努力为老年人提供方便，让他们高兴而来、满意而去。一次，东关批发市场一农资经营户送来三麻袋零、残、破币，要求兑换，我们加班加点，仅用一周时间就把三万余元兑换好的现金送到储户手中。此后，这位储户陆续把自己的资金转移到我所来，成为我们的黄金储户。这样的例子还有许多。由于工作认真勤奋，在20xx年度考评中，我被评为良好。入行十年来，在不同的岗位上，我都兢兢业业、任劳任怨，也取得了一定的成绩。总结过去，是为了吸取过去的经验和教训，更好地干好今后的工作。工作中的不足和欠缺，请各位领导和同事批评、指正。同时，本人也热切企盼有机会为工行今后的发展继续贡献力量。

## 金融行业自我鉴定篇四

作为衡水农商银行中华支行行长，徐建军带领全行员工稳健

经营、开拓创新，多次荣获市级经营管理先进集体、存款先进单位、收息先进单位，他本人三次获得市级先进个人的光荣称号。

一、服务摘得“五星级”。做为全市农信系统首批“五星级”营业网点的“缔造者”，徐建军更是深刻的认识到金融服务的真谛。一是“靓”化网点。从硬件上下功夫，从细节上做点缀，从环境上严要求，将中华支行打造为金融服务的标杆；二是“靓”化形象。落实统一着装规定，持续搞好网点内务卫生，加强服务理念和服务技能培训，有效提高柜员的业务素质 and 职业形象；三是“靓”化服务。徐建军组织全员，苦练临柜五步法，几年如一日，坚持每天主持晨会和周一学习全会，始终致力于服务质量、服务效率和服务方式，在努力满足不同层次客户的需求上下功夫。如该行开户办理社保卡4张，全行上下加班加点，几年来累计代发农村社会养老保险资金近亿元，以周到的服务赢得群众赞誉。

二、带头实干争朝夕。徐建军处处以身作则，率先垂范，要求职工做到的自己首先做到，要求职工不做的事情自己绝对不做。中华支行各项贷款1.6亿元，有力支持了当地制造加工业、养殖业、饮食服务等产业的发展，没有一笔形成不良和逾期；去年实现净增存款1.1亿元，其中徐建军本人带头营销6700万元。做为行长，他对自己高标准、严要求，从思想和行动上潜移默化的影响着每一位员工，带出了一支团结向上、生龙活虎的“中华”铁军：员工王亚、杜念超、吴景坤荣获先进工作者、营销之星；于子涵、孟庆根等荣获年会节目最受欢迎奖；潘亚娟荣获衡水市第二届金融博览会“十佳优秀大堂经理”光荣称号，为农商行争得了荣誉。

三、营销业务夺第一。只有主动营销、开拓创新，才能赢得客户、占领市场、发展自己。徐建军带领大家，从单位走出去，把客户请进来，对各项金融产品实行地毯式宣传，扫街式营销，走遍了周边的商户门店、街道小区，再苦再累，没有一个人提出异议，把小家放在了大家的后面。做为行长的

徐建军，更是吃苦在前，冲锋在前，他已记不清有多少天不能按时下班陪家人吃饭。在同志们的共同努力下，中华支行开户数连年翻番，营销任务超前完成全市第一，各项经营指标均创历史新高，不但壮大了规模、优化了结构，而且扩大了影响、吸引了客户，促进了其他业务的全面提升。

爱我“中华”，建我“铁军”！徐建军，正如他的名字那样，在他挚爱的金融事业上，正大步带领中华支行这支能征善战的“铁军”，走上更快更好的改革发展之路！

## 金融行业自我鉴定篇五

能够进入\*\*单位工作一直是我的`愿望，而当今如愿以偿，非常荣幸的能在\*\*单位上班。自从进入\*\*单位，在单位领导的精心培育和教导下，通过自身的不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获，下面是工作自我鉴定：

工作上，进入单位首先是熟悉公司运作，所以先后在某某部门、某某科室、会计科等科室工作过，不管走到哪里，都严格要求自己，刻苦钻研业务，争当行家里手。就是凭着这样一种坚定的信念，我已熟练掌握信用卡、会计、计划、储蓄、个贷等业务，成为行业业务的行家。面对客户，为了能更好的服务，针对不同层次、不同需求的客户，我给予不同的帮助和服务。除了在服务客户上我尽心尽力，在行里组织的各项活动中我也积极响应，经常参加单位组织的各项竞赛，展示自我，并取得了优异的成绩，受到了单位的嘉奖。

思想上，积极参加政治学习，坚持四项基本原则，拥护党的各项方针政策，自觉遵守各项法规。

工作态度上作为一名基层员工我每天都提前一个多小时到岗，练习点钞、储蓄业务，重复的工作但是我每天都风雨无阻，就是那时起我养成了早到单位的习惯，现在每天都是第一个

到行里，先打扫卫生，再看看业务书或准备准备一天的工作，也是这个习惯，给了我充足的时间学习到更多的业务知识，为我以后工作的顺利开展打下了良好的基础。

学习上，自从参加工作以来，我从没有放弃学习理论知识和业务知识。学习勤奋刻苦，成绩优良，学习中受到领导的充分肯定。不但掌握和提高了金融知识，也有了一定的理论水平，完全达到了从业者所具有的水准。学习理论的同时，更加钻研业务，把学到的金融知识融会到工作中去，使业务水平不断提高，并于xx年参加全国中级经济师资格考试，顺利通过同时被行里聘为中级师。

总的来说，我工作中取得的一点成绩知识目前的，二期这与单位的领导和同事们的帮助是分不开的。我始终坚信一句话“一根火柴再亮，也只有豆大的光。但倘若用一根火柴去点燃一堆火柴，则会熊熊燃烧”。我希望用我亮丽的青春，去点燃周围每个人的激情，感召激励着同事们一起为我们的事业。

工作以来，在单位领导的精心培育和教导下，通过自身的不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获，现将工作总结如下：

思想上，积极参加政治学习，坚持四项基本原则，拥护党的各项方针政策，自觉遵守各项法规。

工作上，本人自xxxx年工作以来，先后在某某部门、某某科室、会计科等科室工作过，不管走到哪里，都严格要求自己，刻苦钻研业务，争当行家里手。就是凭着这样一种坚定的信念，我已熟练掌握储蓄、会计、计划、信用卡、个贷等业务，成为xx行业务的行家里手。

记得，刚进xx行，为了尽快掌握xx行业务，我每天都提前一个多小时到岗，练习点钞、打算盘、储蓄业务，虽然那时住

处离工作单位要坐车1个多小时，但我每天都风雨无阻，特别是冬天，冰天雪地，怕挤不上车，我常常要提前两、三个小时上班，就是那时起我养成了早到单位的习惯，现在每天都是第一个到行里，先打扫卫生，再看看业务书或准备准备一天的工作，也是这个习惯，给了我充足的时间学习到更多的业务知识，为我几年来工作的顺利开展打下了良好的基础。

我工作过的岗位大部分在前台，为了能更好的服务客户，针对不同层次、不同需求的客户，我给予不同的帮助和服务，记得有一位第一次到我行客户，当我了解到他要贷款买二手房时，由于他不知该怎么办，只是有个想法，我便详细地向他介绍了个贷的所有手续。除了在服务客户上我尽心尽力，在行里组织的各项活动中我也积极响应，经常参加单位组织的各项竞赛，展示自我，并取得了优异的成绩，受到了单位的嘉奖。

学习上，自从参加工作以来，我从没有放弃学习理论知识和业务知识。由于我毕业财校属于中专，刚工作我就利用业余时间自学大专，并于xx年毕业，但我没有满足于现状，又于xx年自修东北大学金融本科，由于学习勤奋刻苦，成绩优良，学习中受到老师充分肯定，目前正在积极准备论文答辩。不但掌握和提高了金融知识，也有了一定的理论水平，完全达到了本科生所具有的水准。学习理论的同时，更加钻研业务，把学到的金融知识融会到工作中去，使业务水平不断提高，并于xx年参加全国中级经济师资格考试，顺利通过同时被行里聘为中级师。在多年的业务知识考核当中，每次会计业务资格考试都达到1级水平。

## 金融行业自我鉴定篇六

通过这次的'实习，除了让我对农业银行的基本业务有了一定了解，能进行基本操作外，我觉得自己在其他方面的收获也是挺大的。作为一名一直生活在单纯的大学校园的我，这次



的毕业实习无疑成为了我踏入社会前的一个平台，为我今后踏入社会奠定了基础。

首先，我觉得学校和单位很大的一个不同点就是进入社会以后必须要有很强的责任心。在工作岗位上，我们必须要有很强烈的责任感，必须要对自己的岗位负责，要对自己办理的业务负责。如果没有完成当天应该完成的工作，那职员就必须得加班；如果是不小心弄错了钱款，而又无法追回的话，那就必须由经办人自己负责赔偿。

其次，我觉得工作后每个人都必须要坚守自己的职业道德和努力提高自己的职业素养，正所谓做一行就要懂一行的行规。在这一点上我从实习单位同事那里深有体会。比如，有的业务办理需要身份证件，虽然客户可能是自己认识的人，他们也会要求对方出示证件，而当对方有所微词时，他们也总是耐心的去解释为什么必须得这么做。

在银行职员的工作态度问题尤为重要，比如：在对待客户的态度，首先是要用敬语，如“您好，请签字，请慢走”。其次与客户传递资料时必须起立并且双手接送，最后对于客户的一些问题和咨询必须要耐心的解答。这使我认识到在真正的工作当中要求的是我们严谨和细致的工作态度，这样才能在自己的岗位上有所发展。

最后，我觉得到了实际工作中以后，学历虽然很重要，但个人的业务能力和交际能力更为重要。任何工作，做得时间久了是谁都会做的，在实际工作中动手能力更重要。

实习过程里使我深深体会到，如果将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，使我们具备较强的处理基本实务的能力与比较系统的专业知识，这才是我们实习的真正目的。

## 金融行业自我鉴定篇七

光阴似箭，转眼间学生生涯已经结束，回首四年以来在学校学习和社会实践的点点滴滴，一直以严谨的态度和积极的热情投身于学习和工作中，虽然有成功的泪水，也有失败的辛酸，然而日益激烈的社会竞争也使我充分地认识到成为一名德智体全面发展的优秀大学生的重要性。无论如何，过去的是我不断奋斗、不断完善自我的四年，以下做个简短自我鉴定：

在思想上，积极上进，热爱祖国，遵守国家的法律法规及各项规章制度。

在学习上，勤奋好学，态度端正，基本上牢固的掌握金融专业知识和技能，课余参加了社团模拟炒股比赛，做到了将所学用于实践中；除了专业知识的学习外，还注意各方面知识的扩展，广泛的涉猎其他学科的知识，从而提高了自身的思想文化素质。

在工作上，认真负责，在担任班生活委员的两年间，工作踏实，责任心强，得到老师和同学们的'一致好评。

在生活上，养成了良好的生活习惯，生活充实而有条理，为人热情大方，诚实守信，乐于助人，拥有良好处事原则，能与同学们和睦相处；积极参加各项课外活动不断的丰富自己的阅历。

当然，本人还存在很多不足之处，诸如：一是与同学的联系还不够紧密，和同学交流较少，主要原因是自己作息的时间安排上不够合理，减少了与同学交流的时间。其次，由于自己性格比较内向，不善言谈，又担心找同学交流会打扰他们的休息，造成没能积极主动的和同学进行交流、了解同学们的所感所想。二是在工作中有时处理问题还不够成熟，这主要表现为工作中魄力不够，做事情不够果断。主要原因是在

处理工作方面缺乏经验，在过去的学习生活中，没有注意学习其他同学在处理班级事务时所运用的好的方式、方法，同时，自己的办事方式、方法又存在不足之处。

在今后的日子里，我会从自身找原因，改进缺点不足，改善学习方法，努力在各方面提高自己的素质。将自己塑造成为一个专业功底扎实、知识结构完善、适应能力强、具有团体协作精神的青年。

## 金融行业自我鉴定篇八

各位评委大家好,我是一名即将毕业的计算机系准毕业生。大学的四年,给我奠定了扎实的专业理论基础,良好的组织能力,团队协作精神,务实的工作作风还有良好的为人处世能力。

通过大学四年专业课的`学习,能掌握并熟练运用国际金融、货币银行学、中央银行、保险学、财产保险、人寿保险、西方金融理论、金融市场学、金融营销学业、银行会计、商业银行、西方经济学等专业知识和技能,并掌握了计算机初级,中级知识,能熟练运用windows操作系统,熟练掌握internet[]能用wps[]microsoftword等进行文档编辑及操作,并能运用photoshop等工具软件进行图像设计,掌握了microsoftvisualfoxpro数据库的制作。

曾担任院学生会成员、副班长等职,现任计算机系团总支组织部部长。多次组织系部、班级联欢会、春游等活动,受到老师、同学们的一致好评。思想修养上,我品质优秀,思想进步,笃守诚、信、礼、智的做人原则。

在思想品德上,本人热爱祖国,热爱人民。

在学习上,我认真学习,态度明确。热爱自己的专业,能轻松操作各种网络和办公软件。充分利用晚上时间和休息时间登录西财在线模拟课堂进行课件点播,完成网上作业。向老

师提出问题及跟同学们交流和讨论。

在生活上，我最大的特点是诚实守信，热心待人，勇于挑战自我，时间观念强，有着良好的生活习惯和正派作风。由于平易近人待人友好，所以一直以来与人相处甚是融洽，连续担任了信用社的坐班主任。

在工作上，对工作热情，任劳任怨，责任心强，具有良好的组织交际能力，得到了大家的一致好评。由于学习勤奋刻苦，成绩优良，学习中受到老师充分肯定。不但掌握和提高了金融知识，也有了一定的理论水平，完全达到了本科生所具有的水准。在学习理论的同时，更加钻研业务，把学到的金融知识融会到工作中去，使业务水平不断提高。

毕业在即，回首三年的学习生活，我深深地体会到学院老师为我们所付出的艰辛劳动，在此我要向他们表示深深的谢意和崇高的敬意。

## 金融行业自我鉴定篇九

高伟，男，汉族，1979年3月出生，现年37岁，中共党员，本科学历，现任饶阳县农村信用联社主任。

他事业心强、党性坚定，在工作中追求卓越。参加农信工作10余年来，他积极适应市场经济和现代商业银行要求，善于学习和创新，在各个工作岗位上都留下了追求、拼搏的足迹和突出的工作业绩，特别是到县级联社任职以来，他认真落实理事会工作部署，坚持发展第一要务，努力锤炼稳健经营、求真务实，紧密团结班子成员，在各项经营工作不断发展的同时，实现了安全经营无事故、无案件发生。

一、敬业为本，用青春和激情把责任扛在肩上

，衡水市农信社进入改革的关键时期，基层干部队伍急需充

实力量，加快改革。当时，担任衡水市联社稽核部副经理的高伟也迎来了他人生中的一大重要抉择，是下基层？还是继续留在机关？当时他的女儿刚满三个月，家里正是需要有人照顾的时候，留在机关不但可以照顾家，工作上也没有太大压力，家里人都劝他留在机关。但事业心强的他还是勇敢的挑起了去基层锻炼的重担。

202月，他毅然去了离家60公里的安平县联社任监事长，在任职期间，他紧紧抓住监督责任这个“牛鼻子”，保有着一份“如履如临、朽索驭马”的警醒，并以专业、创新、控制每个环节的精细管理，把控“风险点”、掐灭“导火索”，严格落实省联社各项规章制度，发挥监事会职能，督导、问责相结合，层层传导，以上率下，上下联动，推动了县联社稽核监察工作的顺利开展。

## 二、管理为先，从自身和细节上激发内生力量

辉煌的业绩来自于对事业的忠诚，来自于上下和谐的团队精神。年11月，他调任饶阳县联社担任联社主任，负责经营工作。新环境、新目标，让他从思想上加重了自己的责任。

上任伊始，他用一个月的时间，深入开展基层调研，通过横向比和纵向比，对每一个信用社的经营情况进行分析研判，及时制定年终目标，率先垂范，亲力亲为；同时，在管理上不放过每一个细节，从全辖的经营、服务、五小建设等细节入手，激发全员活力，增强企业文化建设，促使主要经营指标保质保量完成任务，各项工作都上了一个新台阶。12月末，存款总额较年初增加4.5亿元；贷款余额较年初增加3.11亿元；累计发放贷款22.1亿元，存贷款总量分别占全县金融机构的34.15%和67.95%，实现拨备前利润9279万元。综合考评在全省140多家县级农信机构中位居前20名。

这些数字充分印证了一个经营管理者的付出和努力，他用自己的挚诚和勤奋在平凡的岗位上脚踏实地的工作，用青春和

才智谱写了一曲事业发展的新篇章。

## 金融行业自我鉴定篇十

我自从xx年到工商银行支行工作至目前已经有xx年了，通过x年的工作，在工行取得了一定的成绩，以下是我对我的工作所做的自我鉴定□

xx年是国务院提出治理经济环境、整顿经济秩序的第一年，总行提出了“控制总量、调整结构、保证重点、压缩一般、适时调节”的信贷总方针，如何把这一中心任务贯彻落实到我们的商业信贷工作中去，我们提出的口号是：调结构、保市场、促流通。其中调结构是基础，保市场是任务，促流通是目标。经过一年来的积极工作，商业信贷结构得到了有效调整。同时使我市市场出现了稳定、繁荣的喜人局面，完成购进总值20548万元，实现销售24178万元，创利税679万元，取得了比较好的经济效益。

今年，国家实行财政、信贷“双紧”的方针，其目的是减少货币投入，促进原有生产要素的调整及优化配置，从而达到控制通货膨胀、稳定发展经济的目的。商业部门担负着回笼货币、繁荣市场的任务，其经营如何，对于能否稳定市场，促进经济发展意义重大。我们认为，在货币紧缩、投入减少的情况下，支持商业企业、提高效益、保住市场唯一的出路是活化资金存量，调整好两个结构，提高原有资金的使用效能，缓解供求矛盾。

### （一）调整好一、二、三类企业的贷款结构

今年初，我们根据上级行制定的分类排队标准，结合xx年我们自己摸索出的“十分制分类排队法”，考虑国家和总行提出的支持序列，对全部商业企业进行了分类排队，并逐企业制定了“增、平、减”计划，使贷款投向投量、保压重点十

分明确，为今年的调整工作赢得了主动。到年末，一类企业的贷款比重达65.9%，较年初上升4.7个百分点，二类企业达26.7%，较年初下降2.6个百分点，三类企业达7.4%，较年初下降2.1个百分点。这表明，通过贷款存量移位，贷款结构更加优化。

## （二）调整好商业企业资金占用结构

长期以来，由于我市商业企业经营管理水平不高，致使流动资金使用不当，沉淀资金较多，资金存量表现为三个不合理：一是有问题商品偏多，商品资金占用不合理；二是结算资金占用偏高，全部流动资金内在结构不合理；三是自有资金偏少，占全部流动资金的比重不合理。针对这三个不合理，我们花大气力、下苦功夫致力于现有存量结构的调整，从存量中活化资金，主要开展了以下几个方面的工作：

### 1. 大力推行内部银行，向管理要资金

我们在xx年搞好试点工作的基础上，今年在全部国营商业推行了内部银行，完善了企业流动资金管理机制，减少了流动资金的跑、冒、滴、漏，资金使用效益明显提高，聊城市百货大搂在实行内部银行后，资金使用明显减少，而效益则大幅度增长。今年全部流动资金占用比去年增长1.5%，而购、销、利的增幅均在30%以上，资金周转加快27%。据统计，今年以来，通过开展内部银行，商业企业约计节约资金450万元。

### 2. 着力开展清潜，向潜力挖资金

针对商业企业资金占用高、潜力大的问题，我们今年建议市政府召开了三次清潜工作动员大会，组成了各级挖潜领导小组，并制定了一系列奖罚政策，在全市掀起了一个人人重挖潜、个个来挖潜的高潮，变银行一家的“独角戏”为银企政府的大合唱，有力地推动了全市商业企业挖潜工作的开展。

为配合好企业清欠，我们还在三季度搞了个“清欠三部曲”，派出信贷员28人次，帮助企业分市内、市外、区外三个层次清欠，清回资金317笔，581万元，受到了企业的高度赞扬。

### 3. 全力督促企业补资，向消费挤资金

为解决商业企业自有资金少、抗风险能力差的问题，我们除发放流动资金贷款利用利率杠杆督促企业补资外，还广泛宣传，积极动员，引导企业学会过紧日子，变消费基金为经营资金。在我们的推动下，有7户企业把准备用于消费的285万元资金全部用于参加周转。如地区纺织品站推迟盖宿舍楼，把85万元企业留利，全部用于补充流动资金。今年，我们共督促商业企业补资158万元，为年计划的6倍。

由于我们开展以上工作，使我市商业企业的资金占用结构得到明显改善，全年处理各种积压商品595万元，使商品适销率由去年的85%上升至91%，压缩各种结算资金688万元，使结算资金占全部流动资金比例控制在32%以下。全年补资158万元，使自有资金占全部流动资金的比重由年初的6.5%上升至7.9%。

通过调整两个结构，促进了资金存量向好企业投入，加快了资金周转，盘活了大量资金，使一方面资金需求量大、一方面资金占用严重不合理的矛盾得以缓解。

商品是否丰富、价格是否平稳，是判断市场优劣的标准。商业信贷的任务就在于及时、足量地把资金输到穴位上，支持商业部门及时组织商品供应市场，避免市场紊乱，我们采取的措施是：

#### （一）进行商品排队和监测

为保证市场供应，了解消费者对哪些商品最为敏感、最为需要，年初，我们抽出近两个月时间对300种日用消费品进行了



商品排队，排出了97种畅销商品、134种平销商品和69种滞销商品，通过排队，摸清了市场状况，找到了工作着力点。为使商业部门的采购既能充足供应市场，又能防止积压，减少资金占用，我们集中对火柴、肥皂、奶粉、搪瓷用品等50种商品进行监测，设置了监测卡，每旬统一对这些商品的进、销、存、价格等方面进行监测分析，然后及时指导商业企业调整采购重点。如今年4、5月份，我们发现有不少商业部门火柴库存薄弱，市场价格混乱，及时提供资金支持百货站重点采购。仅7天，就使市场火柴充裕起来，价格回落到正常水平。

在支持商业企业经营中，我们还从大处着眼，引导企业把近期市场和远期市场结合起来，把短期效益和长期效益结合起来，把企业效益同社会效益结合起来，以求得市场的长期稳定。如今年6月份，我市蒜苔取得大丰收，一时间蒜苔市场价格迅速下落，广大农民普遍为销路和价格发愁。我们认为，如果蒜苔价格下摆过低，肯定要刺伤菜农的积极性，明年的蔬菜市场肯定要受影响，为迅速解决问题，保持蔬菜市场的长期稳定，我们建议市政府召开了由财政、税务、各乡镇、市蔬菜公司等27家单位参加的协调会议，适时制定了保护菜农和蔬菜公司利益的政策，理顺了各方面的关系。我们及时发放贷款100万元，支持蔬菜公司存储外调蒜苔120万斤，迅速稳定了市场价格，保住了市场，为菜篮子问题消除了隐患，市政府对我们的工作予以高度评价。

## （二）压集体、保国营，重点支持国营零售企业

国营零售企业直接面对消费者，担负着供应市场、平抑物价的艰巨任务，其经营好坏对市场关系重大；而集体企业普遍管理水平低，且多追求盈利，不承担保市场的责任。为此，我们确定了压集体、保国营、重点支持零售企业的贷款投放序列。今年在商业贷款基本不增加的情况下，6户国营零售企业贷款上升175万元，而17户集体商业企业下降232万元。由于我们支限分明，使国营零售企业的社会效益和经济效益明

显提高，完成购、销、利为4079万元、6788万元和179万元，分别比去年同期增长25.6%、31.4%、29.8%，资金周转较去年同期加快7.5%。

## 重视决算审查，搞好综合反映

为使商业企业取得扎扎实实的经济效益，维护流动资金的完整无缺，我们于年末抽出专门人员对全部商业的效益进行审查，共审查出虚假利润134万元，并及时采取果断措施，督促企业调整了帐务，保证了年终决算的真实性、准确性。今年，我们还重点抓了综合反映工作，努力当好领导参谋，共写出经济活动分析、调查报告、专题总结、论文、经济信息等249篇，被有关部门转发录用的达169篇，通过写作，同志们的业务素质也有了明显提高。

今年，我们始终把政治思想工作做为工作中重要的一环，坚定不移地执行党的路线、方针、政策，自觉地、坚决地抵制资产阶级自由化思潮的侵蚀。为惩治腐朽、重振党威，我们还狠抓了廉政建设，制定了实施方案，坚决做到不吃请、不受礼、不以贷谋私，清正廉洁，把我们建成一个团结的集体、战斗的集体、朝气蓬勃的集体。

新的一年即将到来，今后，我们决心坚定地贯彻治理整顿的总方针，大力促进我市的商品流通，调整信贷结构，再创新成绩，再上新台阶，为发展经济，振兴做出贡献。