# 农村合同清化收工作总结(必备36篇)

来源：网络 作者：雾凇晨曦 更新时间：2024-08-02

*农村合同清化收工作总结1根据方案，由乡农经站牵头，对各类经济合同的类别、数量、内容进行全面排查，具体包括合同订立的合理性、合法性、工程合同施工方或第三方资质的有效性、经济合同条款的完整性、争议解决办法的明确性以及履约期限和方式、违约责任等。...*

**农村合同清化收工作总结1**

根据方案，由乡农经站牵头，对各类经济合同的类别、数量、内容进行全面排查，具体包括合同订立的合理性、合法性、工程合同施工方或第三方资质的有效性、经济合同条款的完整性、争议解决办法的明确性以及履约期限和方式、违约责任等。其中，重点审查资金借贷、土地承包、工程建设和入股投资四类农村集体经济合同，要求各村坚决杜绝集体名义的资金借贷和融资担保行为；规范集体土地承包租赁，按照《土地管理法》、《农村土地承包法》等法律法规从严审查；完善工程预算、决算、验收报告、审计报告、民主程序和其它审批手续等。

针对在摸排中发现的合同内容和文本不规范、合同管理不规范、合同兑现不规范等主要问题和难点，我乡坚持在保护村集体资产、持续为村集体增收的基础上充分考虑村内的政治稳定和村民利益，逐案分析症结，逐一制定解决办法，确保排查出一个、问题解决到位一个。

**农村合同清化收工作总结2**

越是大项目，验收的标准和细节就越多，同样也因为金额大，所以涉及验收的人员也多，在谁签字谁负责的压力下，大家都不愿意先签字，就使得项目验收的标准变得比较不可捉摸。

在大项目中查找不适合验收标准的问题，就相当于打靶的目标是我们所站的地球，随便怎么打，都能中。因为客户内部都会有一套连卖硬件都难过关的验收标准文档和流程，更何况是软件验收。如果真的按客户的要求和标准执行，团队再进行两年的开发，还不能保证能通过验收。

所以，大项目的验收，往往都包含着三分人情。项目经理\*时就要搞好和客户的关系，双方在验收的标准上能有个双方都可以接受的方案，共同把事情做好，如果做不好，虽然客户他也有责任，但你的公司却要为此多付出很多的人力物力时间和资源。

**农村合同清化收工作总结3**

光阴如水岁月如梭，本人自20xx年x月份担任催收员工作至今，已经有快一年时间。一年中，在\*\*和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，我各方面都取得了长足的进步。

记得当初面试的时候，自己连什么是催收，外方是做什么的都不清楚。所以，当我被单位录用以后，如何去认识、了解并熟悉自己所从事的催收行业，便成了我的当务之急。

>一、理论学习使我对催收行业有了一个初步的认识和了解

信用卡催收员隶属于信用\*\*部门，主要负责过期欠款的提醒和催收。一般来说，根据负责的欠款时间的不同，分为几个等级（front—end，mid—end，和back—end），工资也因而有不同。要求反应灵敏，有一定心理承受能力，能在压力下工作，部分要求有较强英语对话能力。\*时工作主要是根据数据库里显示的欠款客户名单打电话去提醒及催交。

>二、坚持思想\*\*学习让我的思想理论素养不断得到提高

一直以来，我始终坚持学习各种金融法律、法规，积极参加单位\*\*的各种\*\*学习活动。通过不断学习，使自身的思想理论素养得到了进一步的完善，思想上牢固树立了全心全意为人民服务的人生观、价值观。

这年工作业务方面，可以说是变革的一年。对于我个人来讲确实\*\*小小也经历一些思想的风暴：

（1）三月底分期还款规则的变更，造成业务难度迅猛提升，工作强度\*\*增长；

（2）七八月份前排部分催收员整组转岗中排支援；

（3）以及近期优秀录音、转坐席评分等问题；

（4）更重要的是我从一名普通员工晋升为带职人，工作重点的转变，这期间是经历了一段不短的思想挣扎期。

作为一名优秀的催收员工，我仅需要有质有量完成好本职工作，做到零投诉零质检，每天都有新进步；当我升为带教\*\*时，在做好优秀催收工作的同时，要身兼带教的责任，把自己的技能，工作心得，沟通诀窍毫无保留的教授给同事，并成为团队里的影响力带动其共同成长！

**农村合同清化收工作总结4**

1-9月份期间我的岗位是客服中心\*\*，根据工作需要我从10月份至今被调到供热抢修队工作。回顾一年来的工作，主要从以下几个方面汇报如下：

一、xx-xx年供热期大用户热费的催收工作：

1.编写xx年一季度经济活动分析材料，通过热费统计分析发现，趸售用户欠费占欠费总额的，厂部\*\*安排由我负责趸售用户的清欠回收工作，在厂部和供热公司\*\*的\*\*下，于xx年8月22日趸售热费全部回收。

2.完成了职业学院xx-xx年供热期陈欠万元热费，预收xx-xx年供热期热费万元。

3.属于锡市财政局陈欠的直供热费和趸售热费补贴款，曾多次与锡市\*、锡市财政局和锡市供热办的\*\*沟通，并发文《关于拨付锡林热电厂供热趸售热价补贴的请示》截止到10月底累计回收直供欠费万元，趸售热费补贴款500万元。

4.热费回收率偏低，已严重地影响到全厂的职工的切身利益，为此成立了《关于成立锡林热电厂热费清欠工作组的通知》，按照分工我主要负责趸售和大用户的催费任务，在xx年10月24日完成了全部催费任务。

二、为了进一步完善和认真贯彻公司下发的《供热营销管理\*\*》，依据《\*\*\*\*\*区城镇供热管理条例》、《锡林浩特集中供热管理办法》，并结合我厂的供热实际情况，利用近个月的业余时间完成了《锡林热电厂供热营销管理\*\*》的修编工作。

三、微信缴费方案是在xx年就已经确定，但是受到西三矿财务的制约，于xx年热源厂全员回归锡林热电厂后，在供热公司\*\*的大力\*\*下，重新与收费软件厂家和厂财务部对接，为了保证收费软件服务器的安全性，联系厂家加装了\*\*\*和前置服务器，于xx年7月1日顺利地实现了微信收费业务。

四、鑫晨公司在xx年度预交趸售热费万元，一直在西三矿财务挂账不予退还，然而鑫晨公司欠锡林热电厂热费，有我负责\*\*编写鑫晨公司、西三矿和锡林热电厂《三方调帐协议》，解决了三方财务长期存在的账务问题。

五、在xx年4月份，\*\*报装、统计和稽查专业对所有欠费用户的用热情况统计汇总，最终确定xx-xx年供热期热费的发行（即给财务确定热力收入提供依据）。

六、供热公司是在xx年12月份回归锡林热电厂，其中xx-xx年供热期的10-11月份热费在西三矿发行，该供热期回收的热费未及时转到锡林热电厂，热费回收率是公司营销部检查的重点，供热公司安排我负责西三矿和锡林热电厂财务的对账工作，经过认真梳理顺利地通过了公司营销部的检查。

七、在xx年7月1日前，新供热期热费生成之前，由我负责\*\*报装人员和收费软件厂家，分别对新录入的用户信息逐条核实，通过大家的共同努力，收费软件热费生成后如期实现了用户享受预交优惠的\*\*。

八、xx年按照锡市\*安排，由蒙东锗热电厂切改我厂供热的学府佳园和铁路三期小区用户预交热费161万元，一直未移交我厂，厂里授权为原告\*\*人对该厂提起法律诉讼。

九、xx年3月份，按照厂部和供热公司\*\*决定将香榭丽舍广场的1387户分户收费，有我\*\*报装人员和软件厂家仅有4天时间就完成了所有用户信息的录入生成热费，实现用户在3月5日能够正常缴费。

十、在10月1日前完成了xx-xx年供热期45个新增入网用户报装\*\*工作。

十一、参与编制与趸售用户（鑫晨新能源公司和北方公司）签订了《供用热力合同》，重点对我厂总的供热能力，合理分配趸售用户供热参数方案的制定。

十二、自xx年9月1日至xx年10月15日期间，\*\*办理报停用户3552户，其中锡林热电厂20xx户，切改北车报停1514户。

十三、开拓供热市场方面，在郭\*的带领下，对所属新建小区和\*房拆改的两个小区（北郡府邸小区和尊岳城小区）负责人接洽，xx年意向接入我厂供热，按照供热公司\*\*的指示精神，积极与供热办和规划局联系。

**农村合同清化收工作总结5**

4月份，我所按照县局的部署，认真研读20xx年税收宣传月活动方案，\*\*开展了以“税收发展民生”为主题的第21个税收宣传月活动。现将宣传月活动情况报告如下：

一、加强\*\*，精心\*\*。

为加强对税收宣传月各项活动的\*\*、\*\*、协调，我所成立了以所长闫伟为组长的税收宣传月活动\*\*小组，制定了具体的实施方案，全体\*\*积极参与，达成共识，充分认识到税收宣传是税收工作的有机组成部分，是征管\*\*新形势下密切税企关系的有效\*\*，是我所的一项重要业务工作，因而大家对此项宣传活动做到\*\*\*\*，进一步明确责任，加强配合，形成合力，确保了税收宣传月活动项目、人员的落实。

二、开展丰富多彩的税收宣传活动。

我所着眼于营造正确的\*\*导向，加强税法遵从度方面的宣传。为确保今年的宣传月活动多层次、全方位地开展好，我们紧紧结合本地实际，做到宣传内容和效果的“四个到位”。一是大力宣传了税收“取之于民，用之于民”的本质。争取了广大\*\*\*对税收的理解和\*\*，从而提高税法遵从度的宣传，在全社会形成“\*\*诚信征税与\*\*诚信纳税”的双赢互动效应。二是大力宣传了有关税收优惠\*\*。将各种税收优惠\*\*宣传到位，以便\*\*\*能够更加及时、更加准确地掌握和运用有关税收优惠\*\*，最大限度地发挥税收优惠\*\*的扶持效能。三是大力宣传了税收服务。主要是把地税部门在项目\*\*、\*\*扶持、法制保障、优化服务等方面的具体服务措施宣传到位，让\*\*\*享受到全方位、高质量、个性化的税收服务。四是大力宣传典型人物事迹。开展“诚信纳税户”的授牌活动。使广大\*\*\*自觉增强了诚信纳税的道德观念，也鼓励了纳税先进，鞭笞了后进。

1、加强税收法律知识的普及。积极\*\*企业及税收工作人员参加县局开展的税收讲座，开展税收法律的学习和普及活动，使得每一位\*\*\*懂得税收法律法规，进一步强化自己\*\*纳税的意识，规范纳税行为。

2、开展“诚信纳税户”的授牌活动。我所客观公正地评估\*\*\*的信誉度，在全镇企业及个体工商户中开展了“诚信纳税户”评选活动。评选标准是：对20xx年1月至今纳税情况良好、无催报催缴现象且无拖欠税款情况，无偷、逃、骗、抗税行为发生，使用\*\*无违法\*\*记录等条件的个体经营户授予“诚信纳税户”的牌子。并以此为契机，为诚信纳税户上门进行了税收\*\*的辅导并赠送了有关涉税资料，使广大\*\*\*自觉增强了诚信纳税的道德观念，同时，也鼓励了纳税先进，鞭笞了后进，一些此次没有被授牌的个体户纷纷表示今后要诚信纳税，争取早日成为“诚信纳税户”。

3、在城区主要街道红旗路悬挂了写有“诚信纳税，利国利民”等八条宣传标语的横幅，\*\*宣传车队，深入群众宣讲税收知识，并且与李庄镇中心小学合作，发动儿童们绘制了一幅幅色彩鲜明、生动活泼充满童真童趣的税法宣传画，吸引了广大市民的驻足观看，继而营造了声势浩大的宣传氛围。

4、开展税教共建活动。发动学生们争做“小小税法宣传员”，分局\*\*还经常性地向学生们进行税收知识的宣传和辅导，培养小公民从小就树立“诚信纳税”的意识，并通过他们将税收知识向周围环境辐射。分局\*\*和税校学生还利用节假日到\*\*童装市场开展了税收宣传活动，进行税收知识的解答和\*\*的咨询，受到了经营者们的普遍欢迎。

5、开展了彩铃伴我宣税法活动。我所与移动联通公司合作，他们创造性地将传统电话回铃声与税法宣传相结合，制作推出了税收电话宣传彩铃，在我所工作人员手机以及办公电话上使用，宣传方式新颖，产生了积极的社会效应，受到了广大\*\*\*的一致好评。

这次税收宣传月活动突出重点、注重实效，围绕全国税收宣传月主题和上级部门工作思路，通过全体人员的积极努力，在全镇范围内营造起了浓厚的税收宣传氛围。这次宣传活动突出了\*\*\*关心的税法、税收\*\*和办税服务的内容，突出了我局品牌宣传项目，突出了丰富多彩形式新颖的税收宣传形式；赢得了\*\*\*的理解和信任，赢得了地税部门良好的品牌形象，赢得了\*\*的税企征纳关系。第二十一个税收宣传月的活动虽然已经结束，但我们坚信税收宣传活动将是一项常抓不懈、持之以恒的工作。我所将在总结和借鉴多年来的税收宣传月活动经验的基础上，在今后的税收宣传中努力做到三个结合：一是宣传同社会各界、广大\*\*\*宣传相结合，创造条件，让他们参与税收宣传，营造全社会共同宣传税收的浓厚氛围；二是要把税收宣传活动作为税收工作的一个重要部分来抓，做到长流水，不断线，富有成效，努力增强全社会的税收法制观念；三是税收宣传与实际征管工作相结合，做到相互结合，相互促进。在今后的税收宣传工作中，我所将继续以创新理念谋税收宣传之策，以务实理念行税收宣传之实，让我局的税收宣传工作不断有新的突破，让税收宣传工作在税收征管中发挥更大更好的作用。

**农村合同清化收工作总结6**

20xx年，全省地税宣传工作认真贯彻\*\*\*三中、四\*\*\*精神，以全国和全省宣传思想工作会议精神为指导，按照国家\_《关于进一步做好税收宣传工作的通知》(税总发〔20xx〕35号)要求，立足浙江经济社会发展和地税工作实际，坚持服务\*\*发展大局、为民务实理念、抓住\*\*主动权三大原则，把握培养税收共识、促进税法遵从、树立部门形象、优化发展环境四项基本目标，突出抓好税务形象筹划、税收\*\*宣传、税收法制宣传、税收文化宣传、税收舆情管理五项重点任务，\*\*开展形式多样的税收宣传活动，为全面推进税收现代化和地税事业持续健康发展营造了良好的\*\*环境。

一、以“一种理念”统筹税收宣传，以人为本有新提升

税收宣传是面向整个社会、全体公众和广大\*\*\*的宣传，好的税收宣传产品不是拼场面、比声势，而是在于切切实实给\*\*\*提供了便利和帮助，如春风细雨、润物无声。在今年的税收宣传工作中，全省各级地税部门以开展\*的群众路线教育实践活动为契机，进一步牢固树立密切联系群众的理念，坚持“以人为本、需求为上”，通过观察\*\*\*遇到的难点问题、总结社会普遍关注的热点问题、寻找征纳双方之间最需要解决的焦点问题，有针对性地改进税收宣传、开展普法教育，使宣传既谋于时，又贴了心。

一是通过主动设置议题，积极回应关切。结合“六五”普法工作，省局确定了全年十项重点宣传任务，以外行看得懂、内行说得清的文字音像等多种形式，通俗易懂地解读报道“营改增”扩大试点、个人所得税、促进技术创新、扶持小微企业发展等税收\*\*，帮助\*\*\*答疑解惑;全面展示纳税服务新举措、税收征管新动态以及财税文化建设新进展， 让\*\*\*“全息”了解税收职能、地税部门，从而更加认同、\*\*地税工作。20xx年，《\*税务报》累计刊发我省地税工作报道70篇，其中，头版头条刊发2篇;《今日早报》累计发表税收\*\*稿件285篇;《浙江经视》“阳光行动”电视专题报道52集。各地在宣传中利用和\*\*\*沟通交流的多种\*台，及时收集、了解\*\*\*需求，按需施策、因势利导，产生了较好的宣传效益和社会影响。如丽水市局推出税收宣传服务“私人定制”，利用各种载体发放“服务订单”，征集\*\*\*服务需求，并根据订单回馈开展有效服务和精准宣传。嘉兴市局综合分析\*\*\*意见，在“小嘉哥的办税滋味”动漫专栏设计刊登系列稿件，帮助使\*\*\*更好地了解地税税收\*\*、办税程序等，为\*\*\*提供便利。

二是通过深入基层一线，直接对话公众。坚持把“群众路线”贯彻税收宣传工作始终，由“站着说话”转变为“扑下身子”、由“我说你听”转变为“沟通交流”、由“唱独角戏”转变为“协同大宣传格局”，税收宣传的作风不断改进。宣传月期间，省局\*\*带队赴嘉善县、浦江县、新昌县、岱山县、遂昌县、龙游县、安吉县等地开展宣传调研活动，实地走访了当地基层地税机关、办税服务厅、园区、企业等，拜访了当地的\*、\*委员，面对面听取来自基层一线的意见建议。各地积极联动，按照不重复走访原则，深入企业、园区、社区、乡镇、校园等开展税收宣传服务，问政问计于广大\*\*\*。衢州市局\*\*百名地税\*\*进村入企，宣传税收\*\*。武义县局\*\*\*\*成员开展“当一回\*\*\*、当一回窗口人员”活动，与工人并肩在生产第一线，解决\*\*\*问题在窗口第一线。龙泉市局开展“服务\*\*\*零距离行动周”活动，局\*\*当班为\*\*\*解答\*\*、解决疑难。在“用脚步丈量民情”同时，全省地税部门还借助各类\*\*\*台，主动和\*\*\*进行畅通直接的交流。如温州市局\*\*作客“温网议事厅”，以“同心汇聚阳光财税”为主题，直面网友提出的各种热点问题，有问必答，答必有据，赢得网友广泛好评。湖州市局联合湖州电视台开展“民声大线场”税法宣传活动，由观众通过热线、微信等方式参与互动，立足民生，服务百姓。

二、以“两大主题”\*\*税收宣传，服务发展有新成效

税收具有筹集财政收入、调控经济和调节分配的作用，既与经济社会发展密不可分，也与每一个社会单元关系密切。\*\*\*\*\*\*\*提出全面深化\*\*的目标和路径，财税\*\*作为“牵一发而动全身”的\*\*“重头戏”，被寄予更高期待;\*\*\*四\*\*\*明确全面推进\*\*\*\*的具体要求，地税部门作为身肩执法\*\*、又与\*\*\*广泛直接接触的行政部门，在\*\*治税、\*\*履职、\*\*保障\*\*\*\*益方面受到更多关注。在\*\*和法治的宏大语境下，全省地税部门以“两大主题”\*\*谋划税收宣传，一方面追求“站位高”，找准国家以及省委、省\*重大部署和地税发挥职能的结合点，围绕\*\*和发展的大局做宣传;另一方面坚持“接地气”，立足便民利民的出发点，把宣传和服务贯通到“最后一公里”，针对民生和民情的具体做宣传，使税收宣传的影响和效应进一步提升。

一是聚焦\*\*，主动服务大局。在税收宣传月期间，开展地税“聚焦\*\*先锋行动”。4月份，省局\*\*主动对接全省\*\*试验区，在深入领会\*\*\*\*\*\*\*和\*\*及省委、省\*重要精神的基础上，着重加强了税制\*\*和征管\*\*、地税系统贯彻落实的新办法和新进展、地税部门助推\*\*的税收\*\*和服务措施等三方面内容的宣传，既取得了各地对于\*\*发展工作的认识和\*\*，也展现了地税推进\*\*促进发展的成效，更为\*工作营造了良好的税收环境。各地立足自身经济社会发展特点和\*\*任务，积极开展主题税收宣传活动。如嘉善县局举办“税收信息共享\*台上线”活动，通过深化部门信息共享实现共赢、促进公\*，展现了地税部门以自身\*\*创新服务并推动\*\*大局的积极努力，省局钱巨炎\*\*参加活动并给予高度评价。浦江县局从“治水”和“治税”协同考量，举行“五水共治”志愿者大队授旗暨“浦江地税”\*\*微博启动仪式，展示了地税部门服务发展的担当意识，省局单美娟常务副\*\*为浦江县局“五水共治”志愿者大队授旗。

二是聚焦便民，更好服务\*\*\*。积极落实\_要求，开展“便民办税春风行动”。省局\*\*“便民办税共促发展”纳税服务主题活动，向社会\*\*推出的46项便民服务措施;利用因特网办税系统开展“网送税法”，同时探索应用微信二维码简化阅读方式，为\*\*\*提供通俗易懂，简明扼要、便捷快速的“点对点”\*\*宣传。全省各地积极开展“地税微心愿”宣传活动，通过多个\*台倾听\*\*\*的“小心愿”，搭建起征纳互动、\*\*税收的“大桥梁”。金华市局开展“微爱圆梦”活动，向市区集体、个人\*\*\*征集“微心愿”，并通过实地走访的形式帮助实现“微心愿”。永康市局开展“纳税服务金点子征集活动”，期间共收集\*\*\*“微心愿”749条，为改进工作提供了方向。全省联动开展“税法宣传直通车”活动。杭州市局各税务分局与辖区内社区、商会等合作设立“财税\*\*直通车”站点，开展专家服务和专场培训，帮扶辖区内浙商企业和中小微企业发展。舟山市局联系新区五大功能区以及舟山港综合保税区，深入区内企业送\*\*、解难题，关注新区\*\*进程、助力区内企业发展。

三、以“三个组团”整合税收宣传，顺势而为有新进展

随着信息化的快速发展、全球化的日益加深，以及公民法律观念和\*\*意识的逐步提高，税收和地税部门越来越被置于“聚光灯”下，机遇与挑战并存成为税收宣传面临的“新常态”。全省地税部门在适应中不断创新思路、创新方法、创新\*台，通过“三个组团”建设，进一步整合税收宣传的内容，形成税收宣传的合力。

一是深化网站建设，提升信息公开\*台。着重抓好浙江地税\*\*\*站建设，发挥其作为\*信息公开第一\*台的作用。对\*\*\*较关心的涉税(费)优惠\*\*等内容同时更新在“税收\*\*法规库—优惠\*\*”目录中，目前新版法规库共收录文件5300余条，便于\*\*\*检索了解税收\*\*。积极参与“四单一网”建设，顺利实现《税友龙版》与浙江政务服务网\*台对接，将涉税\*\*清单，特别是行政审批事项、便民服务事项等部门职能事项，按照省\*规定要求格式转化成\*\*的业务表格，在“一张网”上运行。各地按照省局要求，认真建设\*\*\*站，加大信息公开，“杭州财税”等网站获得\*\*\*好评。

二是突出个性订制，完善互动交流\*台。\*\*\*需要的优质服务既在于标准规范，有\*\*口径、\*\*流程;又在于满足个性，能因人订制、针对施教。全省地税部门打通税收管理和服务中运用的各个\*台，利用税企通、税企QQ群、网上税收讲堂等载体，为不同行业、不同规模\*\*\*度身打造、私人订制各种宣传内容，提供符合\*\*\*特点、切合\*\*\*需要的个性化宣传产品，节省了“一篮子”里面“仔细挑”的时间，避免了“很多菜”时候“挑花眼”的困惑，量体裁衣、拿来即可，宣传服务的质量效益进一步提升。如普陀局开展税收宣传“义诊”活动，为企业“诊断”涉税问题，并通过互动交流\*台将企业的推送告知企业，帮助企业知法，促进企业守法。德清县局梳理整合针对小微企业的税收优惠\*\*，利用“税企桥”、“阳光教室”等载体，对小微企业关心的问题进行集中培训，帮助小微企业及时了解、享受\*\*。

**农村合同清化收工作总结7**

>1贷款催收工作总结

（1）承诺还款但是屡次爽约的，这种在前期也会有的偶尔出现，中后期那是更是常见的事。此时我们就需要先去了解客户爽约的原因，而我们的态度是需要聆听客户的解释，不能妄下结论客户在狡辩推脱，过激的对待客户，毕竟这类客户还是有还款诚意的。对于这类客户我们应该告知每次爽约会形成一次负面信用记录，产生一次扣款失败费，耐心聆听，有技巧的沟通，让客户自行说出爽约的`正真原因，还款时间和金额。

（2）不愿意还款的，对于这种客户我们首先需要了解客户的心理，是什么原因引起的，是对前期销售，客户，审批金额或者公司的其他不满投诉，还是对催收过程的态度不满投诉，我们需要对症下药，先\*复客户情绪，帮助他区分投诉和还款是两个概念，对于恶意不还款客户可以向客户说明拒绝还款行为产的法律影响。

（3）\*\*的客户，这类客户我们首先要了解真实性，可通过旁敲侧击，向联系人、工作单位、亲友、住址电话侧面有技巧的探明情况是否属实；索要\*\*的相关资料；向相关机构资料核实，对于这样的客户我们可以诱导，试探关系人是否能够代位清偿贷款。

根据逾期客户的不同态度和行为，可以将其分为挑衅型、推托型、受害者型、自信型、顽固型、老练型、保证还款型，共七种类型。针对不同类型的客户，应采用对应的策略进行催收，才可以取得更好的催收效果。

一、挑衅型的客户

1、客户特征：口头及肢体语言具有侵犯性；是最容易解决的一类客户。

2、客户举例：

某客户在第二期还款时就晚了10天，现在第三次还款依旧是逾期状态，信贷员拜访了他的生意，之后还打过好几次电话通知，但该客户面对信贷员的拜访显得异常烦乱并语气强硬的给予了如此的答复：“我就不明白了！我在农行也有贷款，他们从来不像你们这么烦人！我虽然总是迟付但月底我肯定付清，你们并且还要求额外罚金！我还没有晚付十天以上过。”

3、应对技巧：

找出敌对的动机；

让客户发泄，并解释其遇到的挫折；

关怀客户，同情其面对的难处；

当客户冷静下来时，寻找可以解决的方案；

永远不要以硬碰硬。

二、推托型客户

1、客户特征：很难取得联络，从不提供任何解释，也很难拜访到。

2、客户举例：

某客户已经逾期27天了，他的店似乎已经关门，尽管从周围邻居处得知他的店不定期的还开门营业。他从来不接电话，即使我们在店开门的时候拜访，也只能找到一个雇员并且他也说不知道该客户去了哪里。上一次联系该客户时他曾说下周就付款，但从那以后三个星期过去了也没有付。

3、应对技巧：

不断电话联系或者不断上门拜访，直到客户同意对贷款事宜进行探讨；

暗示客户与我们协商将会是个更好的选择。告诉他们：“我本可以给你们提供更好的还款选择。”

成功要素：自信

三、受害者型客户

1、客户特征：客户会表现出极度的悲痛，边哭边讲述现状；她/他会夸大所处的困境，无论协商的过程和结果如何。

2、客户举例：

某客户已经逾期35天，她把生意停了，并且没有找到工作。她总是表现的很谦卑且为贷款负责，但至今她还一点都没有偿付，她告诉我们：“当我的丈夫得知我得到了一笔贷款时，他非常生气，还抢走了那些钱。然后蔬菜都变质了，我不得不关掉了我的店，结果小偷趁店关门又偷了我好多东西…（她边说边哭起来…）”

3、应对技巧：

等到该客户冷静下来，向他/她阐述状况；

向客户表示对其现处困境以同情和理解；

一旦客户得到理解，他/她通常都会变得容易接受其责任；

将重心重新转移到偿还贷款，给予他/她各种还款选择。

四、自信型客户

1、客户特征：他非常顽固，有一点强势、粗鲁，还自认为很聪明很能干。他并不知道状况且看似很清楚诉讼的意义和后果，表现一点都不害怕也不关心。

2、客户举例：

某客户已经逾期15天。我们的信贷员已经拜访了她，但是目前还很难同她达成一致。她很生气的告诉我们：“我所申请的额度被你们的贷审会\*\*的砍掉了，尽管我仍然领了贷款，但它根本帮我了我。我错过了一个很好的生意机会所以我现在才落到这个下场。我现在根本没有足够的钱来付分期，这不仅仅是我的错，再说我还远远不到30天，为什么你要如此小题大作！你要带律师来去啊，不管怎么样今天我都没钱付，而且你也别想碰我一根毫毛！”

3、应对技巧：

要表现十分坚定，并且显现出对程序和意义的充分了解；

提出强有力的论证和事实；

不要被客户恐吓住；

引领谈话，并且向客户提供可选择的还款方案。

五、顽固型客户

1、客户特征：总是说“我还不了”，“我不会还”，“如果我告诉你我会还那我一定是在撒谎等这类话”，他根本不听你的话或者选择，他们只坚持他们的提议。

2、客户举例：某客户已经逾期25天了，在这期间似乎看不到任何与之达成一致的希望。他提到：“我已经告诉你我还不了，一旦我筹集到了钱我会付。你现在怎么催我都不会有钱。最近生意不好我不能保证任何事情，你站在我这想想，你就知道这很难。我都说了我有了钱就还，我就不明白你干嘛还一直坚持这样。”

3、应对技巧：

一定要耐心；

听完他们的解释后，再次解释为什么\*\*很严格，且为什么他需要遵守这样的\*\*；

花一点时间告诉他按时还款的好处和还款的各种方式；

强调还款的过程和按时还款的好处，并及时给出你的建议，保证你\*\*着谈话，最终你的坚持和专业将会解决一切问题。

六、老练型客户

1、客户特征：通常来自中产阶级/中上阶级。非常友好且受过很好的教育，喜欢炫耀他的社会关系和资产。他们并不害怕任何法律\*\*且懂得一些金融和法律术语，他们自我感觉良好，且自认为比信贷员懂的更多。

2、客户举例：

某客户已经逾期8天了，信贷员打了个电话后，又前去拜访，但客户告诉他：“你看，我都说了我会还款，你不必担心。我罚金也会付，其他的所有要付的我就会付掉，但现在我在周转上遇到点问题，我的存货已经过季且不能按计划周转，我的毛利润已经下降到影响我的利润率，我一直在努力工作以避免资金流失。我可能要下个月才能还款但我会一次把两笔都付掉。”

3、应对技巧：

表现出对法律\*\*的程序和其意义的熟悉；

坚持不懈，并且保持友好的态度；

不要理睬其粗鲁的态度及充满敌意的肢体语言；

专业一点，努力让客户通过可行的方案进行还款。

七、保证还款型

1、客户特征：“非常的友善，善于沟通，且一直做保证，但他根本不在意他所承诺的，也很难兑现诺言。

2、客户举例：

某客户已经逾期10天了，信贷员已经拜访3次了且已经3次达成了不断推迟的还款日期。这个客户从来都不兑现其诺言，这次他又说道：“我实在是非常抱歉，我今天在发现我的同伴没有还款，并且他用那些钱采购了更多的织品用于生意……我只需要3天就可以筹集到钱并还款，请给我一点时间好么，我下周四就付掉……”

3、应对技巧：

告诉他兑现其还款诺言的重要性；

强调不兑现诺言的严重后果；

用行动证明你对催收还款是绝对认真的。

当客户出现逾期时，我们需要投入更多的时间，但很多时候我们都忽视了频繁联系和拜访的重要性。客服及信贷员持续的电话联系及拜访逾期客户，可以让他们明白逾期不还是不行的，让他们时时刻刻感受到被催收压力。只有这样客户才会在有钱时第一时间用来还款。

>2贷款催收工作总结

我公司是经四川省人民\*金融办20xx年x月x日批准筹建，20xx年x月x日正式开业。开业以来，公司严格按照有关规定积极开展业务，在市、县人民\*金融办、人民银行的关心和指导下，在公司\*\*的正确\*\*下，在公司各位股东的鼎力\*\*下，全体员工紧紧围绕公司既定的工作目标，同心同德，开拓创新，取得了较好的经营业绩，在短时间内为公司业务稳定、高效、良好地发展奠定了基础。回顾和总结公司成立以来的工作，主要有以下几个方面：

一、业务发展\*稳，经营效益实现稳定。开业以来，经过公司上下一致的努力，业务经营取得了令人相对满意的经营业绩。截止年末累计发生业务xxx笔，累计发放贷款xxx万元，累计实现业务收入xxx万元。\*\*各项税费X万元，各项成本费用支出X万元，年末实现净利润X万元。截至年末贷款余额XXXX万元，到期贷款和利息收回率均为100%，信贷资金实现了良性循环，经营效益较为可观。

二、建章立制，确保业务有序发展。良好的\*\*管理是一个公司持续、稳定、长久发展的保障。我公司面对成立时间短、人员结构新、业务水\*相对较低的不利局面，始终坚持“两条腿走路”，发展业务的同时不忘各项规章\*\*的建设。为确保\*\*\*\*公司健康发展、业务规范运作，在公司成立初期，我们就\*\*制定了《贷款管理办法》、《财务管理办法》、《安全保卫\*\*》、《印章使用管理规定》及《贷款审批委员会工作细则》等规章\*\*。这些\*\*办法的实施，为\*\*\*\*公司的正常运营、有效管理奠定了基础，从而保障了各相工作规范有序进行。

三、以抓培训为基础，全面提高从业人员素质。公司成立后，我们面对新公司、新人员，缺流程、缺经验的客观情况，\*\*全体人员发挥主观能动性，加大学习培训力度，并邀请专业人员进行信贷、管理、消防安全等相关知识讲座，以尽可能短的时间适应工作需要。一是抓好职业道德培训，引导相关人员端正态度，明确定位，找准方向，尽快进入工作状态；二是学习理解公司制定的各项规章\*\*，并适用到实际工作中；三是抓好业务学习。鉴于新进人员缺乏相关专业知识及从业经验，有的放矢的开展了信贷知识、财务知识、法律知识的业务培训，促使从业人员在业务操作方面尽快适应工作需要。

四、努力开拓市场，用足用好经营资金。开业来，公司从\*\*到员工齐心协力，利用一切可能的关系和方式主动营销，选择了一批较为理想和相对稳定的客户，为\*\*\*\*公司的后续和长远发展打下了良好基础。在做好存量资金计划安排的同时，对即将到期的贷款也按月度实施调度，进行计划安排，保证此部分资金占用上的衔接，尽可能降低资金闲臵。同时为扩大经营资产规模，争取经营效益的最大化，公司积极向商业银行融资洽谈，为公司经营的连续性铺\*道路。

五、强化风险防范，实现经营资金的良性循环。本着宁缺毋滥的原则做好市场客户的选择，这也是保证贷款资金安全的首要条件，对每一笔贷款均落实好有效担保，为贷款的安全提供第二还款来源保障。同时，我们要求业务人员在办理业务过程中严格按规定程序处理，确保所有手续合法、齐全、有效。基于以上办法的严格执行和落实，公司自开业以来办理的所有业务均未产生不良，也没有发生拖欠利息的现象，保证了经营资金良好循环。

回顾过去，公司的各项工作取得的成绩有目共睹：业务经营方面，市场得到拓展，效益实现稳定；内部管理和\*\*建设逐步走向规范，在经营风险\*\*上得以明显提高；客户服务越来越细致周到，在做到风险\*\*和双赢的基础上，为客户提供了快捷、方便、细致周到的服务。经过开业以来一段时间的经营实践，各项工作不断向好，但存在诸多问题亦不可忽视，主要表现在：从业人员业务总体素质有待进一步提高；当前存量贷款结构不尽合理，需要逐步调整；贷后管理相对滞后，风险预警防范有待加强等。

>3贷款催收工作总结

本催收贷款小组上周一、至周五对涡水镇辖内马头冲村委、黄家冲村委、涡水村委、金坑村委等区域进行了一次催收和工作跟进，现就下乡情况作个简单汇报。

涡水镇共有六个村委会。分别是瑶龙、六联、大竹湾、马头冲、黄家冲、涡水村委，7800人口。当地农民以林业为主，农业为辅。

该区域共有借款农户19户。已签回催收通知书13户，现金收回2户，收回本金600元，利息500元。其中；达成还款意向的有4户。分别是房六贵、房生二企、房买些社二企、沈双郎，借款本金4600元。未签回通知书的4户，其中，一人在广州打工，有二户（沈二、盘瑶角二）已丧失诉讼时效。

金坑片区的收回现\*\*笔，分别是房伟利、房军海、房志勇。金额共1550元，其中，本金1250元，利息300元。另达成还款意向的一户，是内田村委内新村的房石头，借款本金2300元。

其他情况汇报：黄家冲良东二组，黄家村村委（已和涡水村委合拼）借款二笔，金额10000元，需部门\*\*和涡水村委现任\*\*协助解决。大龙村委要求开个专用账户，以便于日后划拨入来的专款能做到专款专用。本人已和塘冲分社负责人作了联系。

本周工作计划是：除了继续跟进有意愿还款的欠款农户外，对香坪镇辖区催收一次。

>4不良贷款催收工作总结

1、催款应该直截了当。催款不是什么见不得人的事，也没有什么妙语，最有效的方式就是有话直说，千万别说对不起，或绕弯子。

2、在采取行动前，先弄清造成拖欠的原因。是疏忽，还是对产品不满，是资金紧张，还是故意，应针对不同的情况采取不同的收帐策略。

3、直接找初始联系人。千万别让客户互相推诿牵着鼻子走。

4、不要做出过激的行为。催款时受了气，再想办法出出气，甚至做出过激的行为，此法不可取。脸皮一旦撕破，客户可能就此赖下去，收款将会越来越难。

5、不要怕催款而失去客户。到期付款，理所当然。害怕催款引起客户不快，或失去客户，只会使客户得寸进尺，助长这种不良的习惯。其实，只要技巧运用得当，完全可以将收款作为与客户沟通的机会。当然，如果客户坚持不付款，失去该客户又有大不了的？

6、当机立断，及时中止供货，特别是针对客户“不供货就不再付款”的威胁；否则只会越陷越深。

7、收款时间至关重要，坚持“定期收款”的原则。时间拖得越久，就越难收回。\*\*专门负责收款的机构的研究表明，收款的难易程度取决于帐龄而不是帐款金额，2年以上的欠帐只有20%能够收回，而2年以内的欠帐80%能够收回。

8、最大的失策之一是要求先付一部分款。经验证明，应该要求全额付款，虽说拿到一点总比一点没拿到好，却不如收回更多。

9、采取竞争性的收款策略。只要客户还在营业，他总得向供货商付款。如果你没有收到钱，那他肯定位给了别人。获得优先付款机会的供应商通常是与客户保持长期良好业务关系和个人关系的企业，因为谁都不愿意跟朋友闹翻脸。

10、收款要有“钻劲”，要有穷追不舍的精神。我从实践中摸索出了对债务人（业务当事人、主管负责人、财务负责人）实行“三紧跟”的战略，即紧跟在办公室里，紧跟在吃饭上厕所的后面，紧跟在下班回家的途中。虽说有些过份，不得已而为之啊！滴水石穿，绳锯木断，有时确也起到了“功夫不负有心人”的作用。

11、收款要有“柔劲”。从道义上讲，欠别人的款，心有歉意，理应对债权人礼宾相待。但不少欠债单位，有的对你板着老脸，有的对你不屑一顾，有的甚至不让你进门！收债人此时就得屈尊就下，用兵之计，攻心为上，说尽人间好话暖语，赔上一个真诚的笑脸，对那“三种人”实施“情感投资”，精诚所至，为争金石所开。

12、收款要有“韧劲”。清收欠款是一项长期艰苦的业务，讨债人要有一种坚韧不拔的毅力，哪怕别人无理地把你象打发乞儿一般，也须忍辱负重，坚守阵地。临阵逃脱，则会前功尽弃。看见了一丝曙光，决不放过机会，同时要学会诉苦，不能同情对方，相反要让对方同情。

13、求助于专业收帐人员或诉诸法律。总有一些\*\*和不讲理的客户存心赖帐不还，与他们讲理无异于“对牛弹琴”，采取正常的收款方法往往难于奏效，而一些很不正规、甚至别出心裁的催帐方式则有奇效。因此，当收款难度较大时，可以请那些有特殊收款能力和丰富收款经验的“专业收帐人员”去收帐。如果此法仍不能奏效，剩下的唯一选择就是直接诉诸法。

——催收工作总结10篇

**农村合同清化收工作总结8**

1、涉外地方税收收入增长后劲不足。从今年看我州的涉外企业数量增长较快，但经营业绩不够理想，今年涉外税收增长主要来源于\*移动、联通通讯业，增长了1330万元。而多数企业应纳税额在下降。部分企业处于无收入状态。新增10家企业只增加税款47万元，对我局的涉外地方税收收入贡献不大。

2、目前涉外企业的会计人员素质偏低，除个别几个企业外，财务核算不是十分健全，且规模也较小，针对这种现状应加大对涉外企业财务人员税收知识的培训，提高办税质量和纳税意识，加强对涉外企业的管理和检查，以查促管，及时纠正涉外

企业涉税过程中的一些\*\*行为。

3、提高涉外税收征管水\*。涉外税收\*\*性、专业性强，情况复杂，要求税务人员要有较高的\*\*素质和业务素质，既要认真执行国家的税收\*\*，又要切实维护涉外企业的合法权益，目前涉外企业税收管理员对涉外税收业务接触较少、实践较少，对相关业务知识掌握较少，企业财务规范又多，税收管理员已不能适应快速变化的经济发展形势，难以适应工作的要求，现在虽保持了对涉外企业的相对集中管理，但涉外税收管理人员岗位不稳定，参加过涉外税收培训的人员并没有管理涉外税收，没有学以致用，人尽其才，上级局应加大对涉外税收管理人员的专业化培训力度，提供必备的资料，要求基层局保持工作岗位和人员的连续性和稳定性。

根据我州涉外税收的工作实际及涉外企业的具体特点，在20xx年我们将继续加强对涉外企业的税收\*\*宣传力度，提高服务质量和水\*。加强培训和税收业务指导，不断提高涉外企业财务人员和管理人员的税收\*\*知识水\*。争取\*\*\*\*的大力\*\*和协作，创造良好的经营环境，更好地引进外资，为发展XX州经济发展做出贡献。

附件：

1、涉外企业基本情况统计表

2、涉外企业分行业统计表

3、涉外企业分类型统计表

4、外籍人员情况统计表

5、国际（涉外）税务机构及人员情况统计表

20\*\*年10月16日—10月31日，全师完成房屋征收353户，其中：红星四场122户，火箭农场完成114户，柳树泉农场完成65户，红山农场完成30户，黄田农场完成19户，淖毛湖农场完成3户。

截止到20\*\*年10月29日，全师共计完成房屋征收补偿3622户，相对于年初师里制定的5000户的征收目标任务，完成率为，其中全师团场城镇计划征收2024户，已完成征收1708户，完成率为;全师团场连队计划征收3000户，已完成征收1914户，完成率为。全师共累计完成征收面积432\*\*㎡，共需支付征收协议补偿金额万元。其中：

红星二场完成633户，完成率1\*\*%，其中城镇范围完成238户，完成率为100%;连队完成395户，完成率为122%。累计完成征收面积56970㎡，累计协议支付补偿金额万元.目前红星二场已顺利完成本年度征收任务。

红星四场完成562户，完成率100%，其中城镇范围完成359户，完成率为178%;连队完成203户，完成率为57%。累计完成征收面积㎡，累计协议支付补偿金额万元;

柳树泉农场完成543户，完成率100%，其中城镇范围完成129户，完成率为63%;连队完成414户，完成率为122%。累计完成征收面积㎡，累计协议支付补偿金额万元;

红山农场完成525户，完成率90%，其中城镇范围完成210户，完成率为127%;连队完成315户，完成率为75%。累计完成征收面积㎡，累计协议支付补偿金额万元;

火箭农场完成557户，完成率60%，其中城镇范围完成452户，完成率为\*\*0%;连队完成105户，完成率为18%。累计完成征收面积55700㎡，累计协议支付补偿金额万元;

淖毛湖农场完成76户，完成率54%，其中城镇范围完成49户，完成率为54%;连队完成27户，完成率为54%。累计完成征收面积8761㎡，累计协议支付补偿金额943万元;

红星一场完成412户，完成率48%，其中城镇范围完成24户，完成率为7%;连队完成388户，完成率为77%。累计完成征收面积㎡，累计协议支付补偿金额万元;

黄田农场完成314户，完成率39%，其中城镇范围完成247户，完成率为63%;连队完成67户，完成率为16%。累计完成征收面积㎡，累计协议支付补偿金额8826.\*\*万元。

目前，全师团场房屋征收计划目标任务已完成过半，存在的主要问题：一是被征收人要求的补偿标准过高，二是安置房源不够充足。

下一阶段工作重点一是增强主动性，进一步加大宣传力度力度，克服畏难情绪，将拆迁户的思想工作做细、做实，多做疏导、说服工作，消除职工群众疑虑，把职工群众的拆迁要求引导到合法化、合理化的范围中来;二是通过市场化运作，多渠道增加房源，大力加快安置住房施工进度，确保拆迁户能够尽快入住。

1—5住宅楼工程项目，该项目建设地点位于某镇，总建筑面积约\*方米，建筑基底面积约2415\*方米，建筑总高度为35米，地上11层;工程施工建设工期暂定284日历天。

该工程原由某房地产开发有限公司投资兴建，工程地质勘察单位为某市工程勘察院，设计单位为某建筑设计研究院，监理单位为某监理有限公司，施工总承包单位为\*建筑某局某分公司，\*质量安全\*\*部门为某市某区建筑工程施工质量安全\*\*站。工程于20xx年x月x日开工，至20xx年x月x日止，工程施工建设完成主体结构8～9层，具体情况为：1#楼主体结构完成至8层、2#楼主体结构完成至9层、3#楼主体结构完成至8层、4#楼主体结构完成至9层、5#楼主体结构完成至9层。而后，该项目由于各种原因暂停建设，改由我公司继续投资建设。原勘察、设计及施工总承包等参建单位无变动外，监理单位变更为某监理有限公司。该项目于20xx年x月x日恢复施工，于20xx年x月整体工程基本全部完工。

为保证该工程能够按照合同约定要求如期按质顺利完工，我公司专门组建驻场项目管理机构及派出相关驻场\*\*，负责在施工现场的指挥与协调沟通工作，如开工复工手续，勘察、设计联系、监理委托、施工图\*\*，质量\*\*及安全\*\*等。在工程施工过程中，我公司由专人负责施工现场的日常管理工作。从材料进场，到各分项，分部工

程及隐蔽工程的检验，均由专人进行检查验收，并积极参加监理\*\*的每周工程协调会议及专题会议，协调监理，施工及设计单位之间的工作，定期\*\*工程质量、安全生产及文明施工检查，全方位为工程项目做好后勤服务。在项目施工建设过程中，要求勘察、设计、施工及监理等各工程参建单位严格执行工程建设\*\*性标准，不存在蓄意降低工程建设质量的行为，也无故意相关方任意压缩工程合理工期等行为。在工程材料采购方面，我公司除对工程进场材料质量严格把关外，严格按照相关合同约定不\*\*指定材料供应商和厂家。

本工程由某建筑设计研究院负责施工图设计，该设计院的资质及从业人员与其承担的任务相符，施工图、设计变更及其它设计文件的签字及图章手续齐全，设计文件中无指定材料及厂家现象。在工程施工过程中，设计院多次到工地现场指导工作，相关设计技术人员多次到工地现场进行现场检查，全力配合施工单位做好设计文件的落实，在此表示感谢!

某监理有限公司负责本工程的施工监理工作。在施工中，监理严格按照建设工程监理规范，监理规划及各工程监理细则，以及现行工程技术标准、质量验收规范进行监理和验收。监理部设项目总监一名，各专业监理配备齐全。在施工中监理部采取旁站、\*行检查等\*\*措施和方法对工程质量、安全等方面进行有效\*\*，各项工程\*\*健全，责任制落实到位。在施工现场严格监理的同时，全力配合施工单位的工作，做到了严格监理，热情服务，全心竭力为业主负责。

该工程施工总承包单位是\*建筑某局第某分公司，施工单位具有较为完善的质量保证体系，各项责任\*\*健全，项目部施工及管理人员具有良好的素质和较高的技术水\*。在工程施工过程中，能认真执行国家有关法律法规要求，严格管理，层层落实。项目部在施工过程中能严格\*\*原材料及半成品质量，确保了工程质量符合设计及有关规范要求;严格按图施工，确保设计文件的落实;并能采取有力的安全防范措施和环保措施，确保工程安全生产和文明施工。

在施工单位提交本工程完工验收申请报告后，监理部\*\*了各参建方对工程进行了初验，对工程局部及有关细部存在问题提出相关整改意见，问题提出后施工单位能采取相应措施并落实了整改，经复验认为整改合格，达到设计文件规定的质量标准，工程质量符合要求。

在质监、安监等主管部门的大力\*\*，在各位\*\*和专家的关心指导，以及在工程参建各方的努力和配合下，参加工程建设的各参建方均能按照国家有关法律法规要求，严格执行工程建设\*\*性标准，认真履行合同约定，使本工程能够顺利完工及竣工验收。经过本工程全面检查、验收，我们确认该工程具备验收条件，工程质量符合验收合格标准，我们建设单位同意对该工程进行验收。

最后，我们再次对参加验收的各位\*\*、专家和各参建方表示感谢!

20xx年的\*\*\*\*清收工作，在县委、\*的\*\*下，在业务部门的指导下，通过全镇\*\*职工和村\*\*的共同努力下，小额扶贫贷款清收取得了一定的成绩，但离要求还有一定的差距，现将清收工作总结如下：

**农村合同清化收工作总结9**

在全国第 个税收宣传月期间，市地税局按照省局的\*\*部署，紧紧围绕“税收.发展.民生”的宣传月活动主题，结合实际,积极筹备，广大地税\*\*职工走进全市项目建设的主阵地，走进经济适用房、走进廉租房、走进校园、走进广大\*\*\*，通过印发资料、座谈、培训、广播、电视、网络、文艺作品等多种\*\*和方式，宣传税收\*\*，先后\*\*开展了“服务发展，情系民生”百千万、“迎奥运税收宣传万里行”、“税收带来家乡美”系列访谈等一系列税收宣传活动，举办税法知识培训 多场，走访\*政部门、纳税户、社会各界2024余人次，印发税收宣传资料万份，受到\*\*电视台、省、市电视台、\*税务报、《 地税》、省局网站等多家\*\*关注，全市广大\*\*\*\*\*诚信纳税意识进一步增强，税法遵从度进一步提高，地税部门\*\*治税的社会形象进一步提升，税收秩序进一步优化，取得了良好的宣传效果。

一、加强\*\*\*\*，精心研究部署，保障税收宣传月活动顺利开展

我局\*\*\*\*税收宣传月工作，月中旬，市局及时召开\*\*办公会议，专门研究税收宣传月活动方案，要求认真\*\*策划好各项活动，积极向市\*报告税收宣传月活动的安排意见;市局分管局\*\*多次与办公室人员研究活动项目，为全市税收宣传月工作的顺利开展奠定了坚实基础;月31日，市局\*\*召开了全系统税收宣传月工作会议，明确了开展税收宣传月活动的工作思路，安排、部署了税收宣传月的具体工作。各县（市、区）局也都切实加强了对税收宣传月活动的\*\*，相应成立\*\*和\*\*机构，制定具体的税收宣传月活动实施方案，确定好税收宣传项目，安排好专项经费，针对每个项目的内容和要求，落实好主管部门和责任人员，形成主要\*\*亲自抓，分管\*\*重点抓，一级抓一级，层层抓落实的良好氛围，确保各项宣传活动落到实处。

二、加强部门合作，营造宣传声势，税收宣传月活动丰富多彩

（一）开展“服务发展，情系民生”百千\*收宣传活动。月31日，经过精心筹备和准备，全市地税系统“服务发展，情系民生”百千\*收宣传活动启动仪式在宾馆举行，会上对 年全市纳税十强企业进行了表彰，对“服务发展、情系民生”百千\*收宣传活动进行全面部署。省局和\*\*、市\*\*、市\*、市\*的有关\*\*应邀出席仪式。\*\*\*\*、常务副\*赵东亮同志出席并作重要讲话。市局\*组\*、\*\*王显和作动员讲话。\*国电集团公司发电厂\*\*全市纳税十强企业发言，呼吁全社会都来关心、理解、\*\*税收工作，\*\*经营，诚信纳税，为促进全市经济社会又好又快发展、共建\*\*社会作出新的努力。仪式结束当天，各县（市、区）地税局组成税收宣传小分队来到企业，宣讲税收\*\*。市局和各县（市、区）局在城区主要街道、农贸市场、社区等场所悬挂税收宣传条幅，张贴税收宣传标语，在办税服务厅用电子显示屏、板报等形式宣传税收法律知识和税收宣传\*\*，营造税收宣传月活动浓厚氛围。整个宣传活动中，全市各级地税部门\*\*走访了近万户\*\*\*，召开座谈会12个；累计发放专项宣传资料万份（册）。活动得到了省局和各级\*政\*\*的大力\*\*，得到了全市企业单位和社会各界的积极参与，以及省、市\*\*\*\*的广泛关注。各级\*委、\*及\*\*\*\*\*\*先后多次参加此项活动，省、市、县三级\*\*\*\*先后52次对此项活动进行了深入采访报道。

（二）开展“迎奥运税收宣传万里行”税收宣传活动。市修水县地税局积极发起和参加“修水老区单车迎奥运\*\*行”活动，派出3名地税\*\*，开展“迎奥运税收宣传万里行”活动。月16日，“迎奥运税收宣传万里行”活动正式启动，修水县地税局与国税局联合在县城中心广场举行了“喜迎奥运，关注税收--迎奥运税收宣传万里行”出征仪式，全县千余名群众自发前来为他们送行。他们从\*\*老区修水出发，骑自行车长途跋涉奔赴\*\*，行程1600多公里。队员们挑战生命极限，沿途开展税收、奥运情况\*\*、举办宣传税收、宣传奥运公益活动、开展“税收.发展.民生”为内容的交流与探讨等活动，用实际行动表达了老区人民及地税\*\*对\*\*奥运会的祝福和\*\*，吸引了社会各界的广泛关注。月28日，cctv-1\*\*\*\*、晚间\*\*第一时间进行了报道，向世界展示老区人民期盼奥运、迎接奥运的满腔热情和“热爱税收、奉献祖国”的高尚情怀。

（三）建立全市税收教育基地。月11日，市地税局联合庐山区\*、市教育局在庐山区实验小学举办“市税收教育基地”授牌仪式。通过建立税收教育基地这一形式，深入学校开展税法宣传教育，帮助同学们了解税收的职能、特征，正确理解\*\*\*\*税收取之于民用之于民的本质，从小培养同学们的税收法制观念和现代税收意识。此次活动中，市、区地税局共向税收教育基地赠送税务图书400余册，并\*\*小学生\*\*深入企业和地税局办税服务厅参观学习，实地体验税收征管全过程，进一步加深对税收的理解，促进税收观念深入人心。

（四）开展“广厦千万间，地税添砖瓦”服务民生税收宣传活动。月17日，市庐山区地税局\*\*走进廉租房、经济适用房，大力宣传国家税收“取之于民，用之于民”的本质，宣传和落实廉租房、经济适用房建设税收优惠\*\*，宣传地方税收服务民生发展的社会功能，宣传房地产税收宏观调控\*\*，营造\*\*诚信纳税、推进科学发展、促进社会\*\*的浓厚氛围，促进社会心系民生、情系民生，关心、\*\*、服务民生工程，共享经济社会发展成果。

（五）广泛深入宣传税收\*\*。通过座谈、上门走访等多种形式，广泛宣传《\*\*灾后重建16条地方税收优惠\*\*》宣传册、《地税有奖\*\*使用手册》等各项税收优惠\*\*。同时，结合实际，\*\*印制个人所得税、车船税、资源税、土地增值税等相关税收宣传资料，放置各级地税办税服务厅，方便\*\*\*阅读。

（六）\*\*参与总局开展的系列有奖评选活动。一是参加总局\*\*\*、\*税务杂志社联合举办“第二届税收公益广告有奖征集活动”和“第四届全国税收动漫flash大赛”；二是\*\*参加总局\*\*\*、\*税务报社、\*税务杂志社联合开展的“税收发展民生”主题有奖征文和“第二届全国税收短信征集大赛”；三是\*\*开发具有地方特色的税收文艺作品，题材包括小说、歌曲、相声、小品等。市局共收到各类体裁的税收文艺作品60余篇，涌现了一批主题鲜明、质量较高的\*\*。

（七）开展税收公益广告宣传活动。以“税收发展民生”为主题，继续扩大税收公益广告的宣传，利用市城区中心大型电子显示屏，滚动宣传地方税收\*\*，并在电视、楼宇和公交车上播放公益广告片。各县（市、区）局在城区和交通要道设置广告牌，及时更新了宣传内容。

与此同时，各县（市、区）地税局紧密结合实际，开展了多项富有创新意义与地方特色的税收宣传活动，系统上下税收宣传月活动呈现相互联动、如火如荼的喜人局面。

三、加强探索创新，突出宣传主题，税收宣传月活动取得显著成效

一个月的税收宣传活动在全市广大地税\*\*的认真\*\*、策划和参与下圆满完成了各项任务，与以往不同的是，今年的税收宣传月活动更加贴近时代发展、贴近社会热点、贴近百姓生活，更加注重了满足\*\*\*对税收知识和\*\*、法规的需要，更加注重了与日常工作相结合，更加注重内容与形式的\*\*。

一是开辟了服务全市重大项目建设的新途径。在深入开展“服务发展，情系民生”百千\*收宣传活动中，市局制定下发了《市地方税务局服务项目建设的若干意见》，内容涵盖落实优惠\*\*、规范执法行为、推进政务公开、简化服务流程、开辟“绿色通道”、保障合法权益、落实考核机制等20条，具有很强的现实针对性、工作指导性，可操作性。全市各级地税部门进一步提高思想认识，强化\*\*\*\*，紧密结合实际，狠抓工作落实，在细化服务项目建设工作职责和服务标准上下功夫，在创新服务机制上求突破，在落实全程跟踪服务举措上找出路，积极探索服务项目建设的新途径、新举措，切实增强服务项目建设的坚定性、自觉性和实效性，保证了服务项目建设工作落到实处。

二是让广大\*\*\*切身体会到税收带来的可喜变化。在“税收带来家乡美”系列访谈活动中，广大\*\*\*通过对比看到祖国发生着日新月异的变化，综合国力稳步增强，社会经济持续发展，人民生活幸福指数正在提高；通过回顾，亲身感受\*\*来发生在身边的可喜变化，天更蓝了，路更宽了，水更清了，环境越来越好了；学费不收了，医疗有保障了，税收起征点标准提高了，创业的热情更足了，等等。在这些变化的背后，无不存在税收的功效。“税收促进了发展，发展改善了民生”的观念深入人心。

三是加深了对税收职能作用的理解。以“税收.发展.民生”为主题，广泛深入地宣传税收\*\*法规，使广大\*\*\*和地税\*\*对地方税收的职能作用有了更深的认识和理解。通过访谈、交流，改变了广大\*\*\*和社会各界对税收“聚财”职能的偏面理解，深刻理解了税收取之于民、用之于民的含义；通过访谈、交流，广大\*\*\*和社会各界深刻认识到税收广泛应用于社保、就业、教育、医疗、卫生等诸多方面，税收对于促进经济发展、保障和改善民生发挥着越来越重要的作用。

四是营造了征纳携手、共建\*\*的税收环境。在税收宣传月各项活动中，广大地税人员深入基层，深入纳税户之中，登门访谈，听民声、听民意，听民情，把工作的重点放在记录民众的真情实感上，让民众抒发对税收的理解、认识，真诚倾听广大\*\*\*和社会各界对税收的感言、意见和建议，开辟了征纳\*\*、良性互动的新方式。通过访谈、交流，广大\*\*\*和社会各界充分认识到，\*\*缴纳税收，既是认真履行法律义务的客观要求，又是热爱祖国、回报社会的实际行动；既是向国家、向社会作出贡献，同时也享受了税收带来的成果，促进了\*\*\*\*\*诚信纳税意识的进一步增强，营造了良好的税收环境。

**农村合同清化收工作总结10**

xx年，针对农业税、契税、区级收入等\*\*性减收和建筑营业税、销售不动产税收、耕地占用税等一次性税源锐减、增收因素乏力、税源缺口较大的实际，我们不讲困难，只讲措施，积极寻找补偿点，不断强化\*\*收入工作的中心意识、责任意识和目标意识，创造性的开展工作，确保了各阶段目标的实现和全年任务的完成。截止11月30日，全局共\*\*税费收入10159万元，同比增收1840万元，增长22%。其中：税收总收入完成5509万元，扣除农业税\*\*性减收同比增收950万元，增长21%；社保费入库4550万元，占年度任务3556万元的128%，增收1463万元，增长，其他各项基金入库100万元，各项收入无论是增幅还是增量均创历史最好水\*，年末将全面完成上级下达的各项征缴任务。十四个征收单位除天义镇地税所、汐子镇地税所因受建筑业税源锐减影响增速稍低外，其他都保持了高速增长的良好态势。围绕\*\*收入我们主要开展了以下几项工作：

**农村合同清化收工作总结11**

１、认真做好\*\*员的培训工作。

⑴充分做好\*\*员培训前的各项准备工作。在9月下旬参加县培训后,我乡即着手做好\*\*员培训前的各项准备工作。首先是制定了培训计划及编制今年\*\*工作流程表。二是认真备课；三是\*\*学习县\*\*方案和统计法；四是发放今年秋收农作物产量抽样\*\*表。

２、按方案要求抽取样本户

根据县\_\*\*方案的要求和农作物生产情况，全乡共抽取26个村民小组为二级样本301户农户为一级样本，采取实割实测和上户核实两种方式进行\*\*。入户\*\*工作由各村文书负责，并于10月15日前结束。

３、认真做好\*\*户思想工作。

由\*\*员做好\*\*户思想工作，把\*\*的目的和意义向群众讲解清楚，消除思想顾虑，争取群众的\*\*和配合，和群众共同测评、分析各种作物的实际产量，及时收取\*\*资料，并综合整理。

4、抓好数据质量评估。\*\*推算之后，各村对各项数据进行认真分析评估后由村委会\*\*签名上报，乡综合统计汇总后由分管\*\*\*\*召集统计、农经、农技等有关人员进行认真评估后，并亲自把关，主要\*\*审核，经过乡村两级认真评估，层层审核才上报，确保了农村统计数据的准确性和真实性。

**农村合同清化收工作总结12**

xx年即将结束，我在\*\*的关心和指导下，在各部门的协助下，清欠办取得一定的成绩，但也存在一些不足之处，现总结如下：

>一：加强学习，提高责任心

自接任以来，通过各方面学习，使我经受了一次精神上的洗礼，让我知道了创业的艰辛，公司发展的艰难历程，让我增强了危机感和责任心，因此我更应该珍爱现在的工作，更要兢兢业业。

>二：清欠结果

接手以来，整理了大量资料，细致掌握了各个工程的具体情况，为下一步工作打好基础，目前几个工程的案例使我详细了解了工作的步骤，处理问题效率更高。

>三：工作中存在的不足

工作在一步步中进行，但还存在较多不足，如法律的学习不够，个人能力、整体素质有待提高。所有这些都需要在以后的工作中加以改正提高和完善。

>四：工作计划和建议

根据省市部门下发的关于农民工资的各个文件说明各级部门的重视程度，我建议xx那年我们应做到以下几点：

1.项目部工资结算应每月或者每段工程进度量由总公司、项目部和各施工班组长以及工人共同签字公示工人工资，然后转交财务存档。

2.项目部对劳务队长管理，劳务分包企业根据施工进度和各分工种农民工签订劳动合同，在开工前上交公司存档，制定职工花名册、考勤表、工资支付表等台帐。

3.项目部应配合农民工工资纠纷应急处置突发事件。

4.下一步应考虑欠薪应急垫付\*\*，筹措应急专项资金或以保证金垫付农民工工资。

5.对工程款已支付后项目部个人转移财产，逃逸等方法逃避支付工资及材料费或者有能力支付而有不支付的项目部负责人需采取\*\*\*\*等\*\*进行执行。

新的一年即将来临，我将满怀信心，严格按照公司\*\*的要求，发扬大无畏的精神，勤奋学习，扎实工作，客服一切困难，争取xx年取得更好的`成绩，为公司的发展贡献我的力量。

——清收工作总结5篇

**农村合同清化收工作总结13**

在此次清理整治工作中，我乡始终坚持全面、依法、民主、公开的原则，严格按照有关法律法规和政策规定开展工作，既着眼解决辖区农村集体经济组织合同存在的问题，切实保护农村集体经济组织及其成员的合法利益，也讲究工作方式和方法，充分考虑历史原因、各方利益，稳妥有序推进，维护好农村社会和谐稳定。根据《民法典》等法律法规和农村党风廉政建设责任制要求，结合我乡实际，将合同清理工作落到实处，明确乡村两级农村集体经济合同管理工作的具体责任人，强化监督、压实责任，保证合同清理整治工作的成效。

**农村合同清化收工作总结14**

我公司是经四川省人民\*金融办20xx年x月x日批准筹建，20xx年x月x日正式开业。开业以来，公司严格按照有关规定积极开展业务，在市、县人民\*金融办、人民银行的关心和指导下，在公司\*\*的正确\*\*下，在公司各位股东的鼎力\*\*下，全体员工紧紧围绕公司既定的工作目标，同心同德，开拓创新，取得了较好的经营业绩，在短时间内为公司业务稳定、高效、良好地发展奠定了基础。回顾和总结公司成立以来的工作，主要有以下几个方面：

一、业务发展\*稳，经营效益实现稳定。开业以来，经过公司上下一致的努力，业务经营取得了令人相对满意的经营业绩。截止年末累计发生业务xxx笔，累计发放贷款xxx万元，累计实现业务收入xxx万元。\*\*各项税费X万元，各项成本费用支出X万元，年末实现净利润X万元。截至年末贷款余额XXXX万元，到期贷款和利息收回率均为100%，信贷资金实现了良性循环，经营效益较为可观。

二、建章立制，确保业务有序发展。良好的\*\*管理是一个公司持续、稳定、长久发展的保障。我公司面对成立时间短、人员结构新、业务水\*相对较低的不利局面，始终坚持“两条腿走路”，发展业务的同时不忘各项规章\*\*的建设。为确保\*\*\*\*公司健康发展、业务规范运作，在公司成立初期，我们就\*\*制定了《贷款管理办法》、《财务管理办法》、《安全保卫\*\*》、《印章使用管理规定》及《贷款审批委员会工作细则》等规章\*\*。这些\*\*办法的实施，为\*\*\*\*公司的正常运营、有效管理奠定了基础，从而保障了各相工作规范有序进行。

三、以抓培训为基础，全面提高从业人员素质。公司成立后，我们面对新公司、新人员，缺流程、缺经验的客观情况，\*\*全体人员发挥主观能动性，加大学习培训力度，并邀请专业人员进行信贷、管理、消防安全等相关知识讲座，以尽可能短的时间适应工作需要。一是抓好职业道德培训，引导相关人员端正态度，明确定位，找准方向，尽快进入工作状态；二是学习理解公司制定的各项规章\*\*，并适用到实际工作中；三是抓好业务学习。鉴于新进人员缺乏相关专业知识及从业经验，有的放矢的开展了信贷知识、财务知识、法律知识的业务培训，促使从业人员在业务操作方面尽快适应工作需要。

四、努力开拓市场，用足用好经营资金。开业来，公司从\*\*到员工齐心协力，利用一切可能的关系和方式主动营销，选择了一批较为理想和相对稳定的客户，为\*\*\*\*公司的后续和长远发展打下了良好基础。在做好存量资金计划安排的同时，对即将到期的贷款也按月度实施调度，进行计划安排，保证此部分资金占用上的衔接，尽可能降低资金闲臵。同时为扩大经营资产规模，争取经营效益的最大化，公司积极向商业银行融资洽谈，为公司经营的连续性铺\*道路。

五、强化风险防范，实现经营资金的良性循环。本着宁缺毋滥的原则做好市场客户的选择，这也是保证贷款资金安全的首要条件，对每一笔贷款均落实好有效担保，为贷款的安全提供第二还款来源保障。同时，我们要求业务人员在办理业务过程中严格按规定程序处理，确保所有手续合法、齐全、有效。基于以上办法的严格执行和落实，公司自开业以来办理的所有业务均未产生不良，也没有发生拖欠利息的现象，保证了经营资金良好循环。

回顾过去，公司的各项工作取得的成绩有目共睹：业务经营方面，市场得到拓展，效益实现稳定；内部管理和\*\*建设逐步走向规范，在经营风险\*\*上得以明显提高；客户服务越来越细致周到，在做到风险\*\*和双赢的基础上，为客户提供了快捷、方便、细致周到的服务。经过开业以来一段时间的经营实践，各项工作不断向好，但存在诸多问题亦不可忽视，主要表现在：从业人员业务总体素质有待进一步提高；当前存量贷款结构不尽合理，需要逐步调整；贷后管理相对滞后，风险预警防范有待加强等。

**农村合同清化收工作总结15**

清收大队自5月8号成立以来，我清收大队紧紧围绕全行不良资产“双降”目标，按照总行\*委的\*\*部署，有条不紊开展不良贷款清收工作。接收公司部、建设支行、小微业务移交表外不良贷款50笔，合计金额51700万元。截至6月底，我清收大队盘活5笔，合计金额6400余万元，收回贷款利息100余万元。回顾清收大队成立一个多月以来，主要做了以下几方面：

>一、明确目标，理清思路，摸清底数

对移交我清收大队的表外不良贷款，逐一建立档案。逐笔逐户联系贷款户，与贷款户进行面谈，了解贷款户实际经营情况和还款意愿。对抵押类贷款到抵押物现场进行查看核实抵押物。通过以上工作，摸清了贷款户形成不良的成因和经营现状，为下一步盘活清收奠定了基础。

>二、因类施策，因户制宜，科学制定清收措施针对全行不良贷款。

形成时间长、涉及面广、情况复杂等特点，对移交不良贷款进行了一次全面梳理，结合前期对不良贷款户掌握的情况。对不良贷款分门别类建立台账，然后根据不同类别的贷款采取不同的清收方式，取得了较好的效果。

（一）盘活清收。针对一些生产经营暂时困难，仍有还款来源，借款人有还款意愿的。通过先期归还全部利息或部分利息，给企业换贷款手续，制定切实可行的还款计划。并且对盘活的贷款，加\*\*实际控人的个人保证或更换成实际\*\*人贷款，让盘活的贷款牢牢绑定住实际\*\*人，最大限度降低贷款的风险系数。

（二）诉讼清收。对赖债户，钉子户，恶意逃避银行债务等影响较大，性质\*\*，阻碍清\*\*活的贷户，坚决予以诉讼。加大\*\*清收的力度，达到\*\*一户，收回一户，震慑一片的作用，扫清不良贷款清收道路中的拦路虎。

>三、积极协调，紧密配合，优化外部清收环境

不良贷款清收工作，离不开当地\*和司法机关的\*\*。一是清收大队成立伊始多次到邯山区\*、复兴区\*、邯郸市工业园区等\*机关，多次拜会主管\*\*，汇报我不良贷款清收工作，争取\*的\*\*和协调；二是主动与\*\*协调配合，争取早立案，早判决，早执行，收回不良贷款。我清收大队将在总行\*委的\*\*下，在今后的工作中继续攻坚克难，早日收回盘活不良贷款。

**农村合同清化收工作总结16**

紧紧抓住税费业务中心工作，着眼税费同征同管，落实各项税收新政，业务建设全面提质增效。

(一)专业控管全面加强。将房地产税收一体化管理确定为全年重点工作,成立了专业化推进办公室，安排部署了“百人、百万、百日”大会战。房地产税收综合软件成功上线，共录入20xx年1月以来的建安、房地产项目2307个，初步实现税收专业化管理的大提升，得到省局高度认可。以推进房地产交易评税工作为抓手,全市成功上线房地产评税软件，评估调增税额增长率60%。评税工作经验在全省进行了典型发言。坚持“先税后证”，全面建立项目登记、环节联控、栋号申报\*\*，建安和房地产行业税收大幅提升。

(二)税收\*\*落实有力。严格执行了城建税税制“内外\*\*”、个人所得税费用扣除标准再次调高、资源税计征方法\*\*、营业税起征点调整、企业所得税资产损失税前扣除以及“二手房”交易税收新政，全市3344户单位安装自助办税系统，全员全额扣缴网上申报覆盖人数达25万人。认真开展了城建税和地方教育费附加信息比对，及时核查异常户籍信息万多条。同时，认真落实价格调节基金新政，共认定登记6332户，确保了顺利开征。

(三)征管基础不断夯实。始终抓住征管质量主线，以实现税收征管现代化、信息化、专业化为目标，提高税源控管能力。对漏征漏管、非正常、停歇业和注销登记户实行分类管理，全市征管“四率”均达到95%以上。推进重点工程项目一体化管理模式，对市区112个城建项目和\*立项的220个重点项目进行跟踪\*\*。深化纳税评估，在市直各分局及各县(市、区)局增设11个纳税评估专门机构，专设22个纳税评估岗。

(四)社保征收开拓新局。努力实现以征缴率为中心向以增长率为中心的理念转变，构建了大厅缴费、网\*\*费、厅进银行、委托代征缴费等多元化服务体系，市区形成了“一点辐射三公里、多点成网覆全城”的格局。按照经办核定、银行代征、实时划转、直达金库的代征模式，将万人纳入城乡居民养老保险，使城乡居民养老保险迅速步入了良性发展的快车道。“金税”工程和“金保”工程成功联网，实现了企业网\*\*费和大厅缴费同时运转。社保费扩面联合专项检查成果斐然，全市专项检查7798户，新增参保单位928户，新增参保人数24万人次。市局、樊城分局、襄州区局被省局授予“社保扩面征缴先进集体”。

**农村合同清化收工作总结17**

转眼间从进入银行那时算起已经满了第五年。五年时间说长不长，说短也不短。时间让我对于银行有了更加深入的了解，也让我通过自身的学习、\*\*和同事的教育帮助，银行工作人员提升自己的业务技能，更加胜任自己从事过和正在从事的岗位工作。

最近这一年，我作为一名银行员工，亲身感受了银行股改给我们的日常工作、生活带来各方面的巨大变化——如经济增加值、要害绩效考核指标等概念的引入，使经营部门的经营理念真正从过去只注重量的扩张转变为注重质的提升，以及由此带来的岗位分工和收入分配的显著变化。各种规章\*\*的出台，对于我们银行“规范经营”提出了许多更为明确和细化的要求，工作中注重细节治理、精细化治理，针对违法\*\*行为，也有了更多的预防和惩戒措施，非凡是行内开展的“违法\*\*行为专项整治活动”向我们再一次地敲响了警钟——工作不仅要做得“好”、“快”还要“合法”、“合规”，不仅要懂得“亡羊补牢”，重要的还在于“未雨绸缪”。20xx年末，我报名并经行内的择优选聘有幸被调动至地审批组担任合规性\*\*岗工作。

从支行理财中心的个贷综合岗转到原先从未接触过的以公司类信贷和个\*\*额信贷业务为主的审批组合规性\*\*岗，这个跨度不可谓不大。但\*\*的教育关心、同事的帮助指导和我个人的自学努力下，通过阅读相关书籍、解读文件规章，我很快渡过了起初的不适应，迅速地融入到现在的岗位角色中。从20xx年初至20xx年9月末，我总计完成了230笔公司类贷款、8笔公司类授信业务的.合规性\*\*工作，合计金额万元；完成了80笔公司类信用等级评定的合规性\*\*，其中AA级60笔、A级86笔、BBB级84笔；完成80笔个人类贷款的接收、送审、下发决策意见工作，合计金额800万元。较好地完成了本岗位的工作任务要求。

地审批组属于行内审批部门，面对的都是行内的经营部门，受理审批银行信贷经营部门报送的各类信贷业务。因此，树立内部客户理念，把经营部门作为我们所服务的客户，为客户提供优质、高效、规范的服务，是我作为一名审批组合规性\*\*人员最基本的要求。在日常业务中，我总是尽自己的努力帮助经营部门工作，耐心解答他们对于审批中存在的各种疑问，并时常通过各种合规、有效的渠道与他们进行沟通，了解经营部门的现实情况和问题，及时向\*\*、专审进行汇报，尽可能帮助解决审批与经营由于信息不对称造成的矛盾，为行\*\*与专审的有效决策提供依据，实现银行利益的化。

地审批组是行内一个日常工作量较大、工作较为繁忙的一个部门。如何提高工作效率，更好地完成工作要求，是我经常思考的问题。我在工作中发现，大量工作时间都是消耗在一些相对机械的简单重复劳动中，如在合规性\*\*工作中对申报单位一些财务指标的验算，计算比较简单，但要检查多个单位的多个财务指标也要花费合规性\*\*人员相当多的时间和精力。我通过自学，运用我们常用的财务软件中的公式与函数编制了一张财务表格，只需要将企业的资产负债表、现金流量表中的有关数据填入表格，相应的各年度财务指标如资产负债率、流动比、速动比、利润率、本息保障倍数、抵押率、担保率等数据就能自动计算生成，极大地方便了工作、提高了效率。

我还把这张表格与四周的同事、经营部门的同事共享，力求大家都能更高效的工作。我还将部门内部许多相关的报表进行了关联共享，相互取得所需数据，消除了很多重复劳动，也使许多数据更为精确；把一些常用表单进行了优化，本着简单、易用的设计，在规定的位置录入数据，电脑就能自动生成相应的规范页面供使用了。此外，我在许多工作流程的细节上想点子、找方法，在符合有关规章\*\*的前提下简化流程、提高效率，更好地完成工作要求。审批组的工作，是一项全面而细致的工作，需要对全行的各项业务都有深入的了解。

加强对各类文件和\*\*的学习，是我履岗最基本的要求；积极参加行内、部门内\*\*的各种定期不定期的专题培训和例会、学习会，则是对我业务素质的全面提高。在地分行与地人寿保险公司共同举办的“盈向未来”客户经理培训班上，我学到了不少营销的技巧、与人沟通的方式，明白了团队协作的至关重要；在由地分行\*\*、省分行\*\*\*\*\*\*与相关业务人员讲解的“银行优势产品与营销”培训班上，我对于银行的各类信贷业务有了明确而充分的熟悉，知道了哪些是应该重点向客户推荐的，哪些是正在开发并着力推广的，以及如何办理，有何优势与不足；在省分行\*\*的由总行资深贷款审批人讲解的全省专职贷款审批人培训班上，我对于原先工作中一直存在的一些难点、盲点都有了一些全新的理解，如对于企业集团应该在哪些地方加强关注，对于一个企业的财务报表要从多个方面进行分析解读，从一些表面的绩优或是绩差中发现企业的真实状况，合理判定，熟悉到自己的工作与岗位的重要性与任务的艰巨性——需要通过我们扎实有效的工作来当好“银行资产的看门人”。除此之外，每当有新的有关行内发文，我也认真参加部门内的例会和学习会，学习文件精神，在工作中落到实处。非凡是有时还请来行内相关部门人员现场讲解业务中的疑难点，更是我学习的好时机。学习\*\*、理解\*\*、在\*\*的要求下办事，把握全方位的知识，了解\*\*变化、行业风险，才能在审批组岗位上成为一名合格的职业人。

时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，天天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我跟着形势而改变。学习新的知识，把握新的技巧，适应四周环境的变化，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的银行员工，更好地规划自己的职业生涯，使我所努力的目标。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，我会在今后的工作、学习中磨练自己，在\*\*和同事的指导帮助中提高自己，发扬优点，弥补不足。

**农村合同清化收工作总结18**

我矿自20xx年x月x日开工至20xx年x月x日期间，通风科根据按照《瓦斯治理示范矿井评估标准考核细则》及集团公司关于《矿井瓦斯综合治理考核办法》中的相关规定及要求，逐步改进完善矿井瓦斯综合治理工作。现将我矿井20xx年第一季度瓦斯综合治理工作汇报如下：

>一、 我矿瓦斯治理情况

我矿煤层赋存条件和地质构筑简单，为低瓦斯及局部高瓦斯区域矿井。矿井五大灾害中，唯有瓦斯对我矿井的威害性最大。为此矿级\*\*\*\*\*\*，要求通风科严格根据《瓦斯治理示范矿井评估标准考核细则》及集团公司关于《矿井瓦斯综合治理考核办法》中的相关规定及要求认真\*\*每月瓦斯治理计划，

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找