# 推荐个人公司财务工作总结优选汇总(五篇)

来源：网络 作者：雪海孤独 更新时间：2024-12-30

*推荐个人公司财务工作总结优选汇总一为期一个月的实习结束了，我在这短短的一个月的实习生活中学到了很多课堂上学不到的实践知识，也意识到了在以后的学习里在很多方面都需要学习加强提高，找到了自己以后努力的方向，现在就对这一个月的实习做一个总结。首先...*

**推荐个人公司财务工作总结优选汇总一**

为期一个月的实习结束了，我在这短短的一个月的实习生活中学到了很多课堂上学不到的实践知识，也意识到了在以后的学习里在很多方面都需要学习加强提高，找到了自己以后努力的方向，现在就对这一个月的实习做一个总结。

首先介绍一下我的实习公司：xx地矿珠宝有限公司成立于19xx年，是xx省地矿局唯一珠宝企业，“xx矿唤醒了地下沉睡的宝藏，xx地矿让地下的宝藏闪烁金光!”20多年来，xx地矿珠宝全国唯一以探、采、工、贸一条龙的珠宝经营企业。八十年代，公司在xx先后发现经宝石矿、祖母绿矿、海蓝宝石矿和碧玺矿，填补了国内空白。经过25年的经营，公司现已发展成为立足于以昆明云地矿珠宝交易中心为核心，发展到在全国拥有百家专营店，数万平方米营业场地的全国大型珠宝首饰批发零售企业。

xx地矿珠宝有限公司发挥集团公司自有黄金矿山、资源供给的优势，坚持走自己探采工贸一条龙的特色经营之路，坚持顾客至上，专业经营，永守诚信的经营理念;诚信敬业 创新进取为企业精神;坚持高尚品质，

追求完美，奉献社会的经营目标。二十余年，云地矿珠宝首饰品牌深受广大消费者的厚爱，获多项国家荣誉。云地矿将以此为动力，传承中华民族珠宝文化美德，不断完善自我，回报顾客，回报社会。

公司依托云南地矿总公司(集团)年产滇金、白银及铅、锌、铜等有色金属25万吨的经济实力;公司以“云地矿”为珠宝品牌，综合经营品种涉及翡翠、黄金、铂金、钻石、宝玉石镶嵌饰品、k金、银饰品等的批发与零售。

云地矿在现代市场经济模式下，注重品牌建设，20xx年公司成为了上海黄金交易所综合类会员单位。三年来，先后被中国珠宝玉石首饰行业协会评为《中国珠宝首饰行业优秀企业》、《中国珠宝首饰行业放心示范店》、《中国珠宝首饰业驰名品牌》，在同行业和消费者心目中成为具有一定影响力的知名品牌。

云地矿拥有国家级珠宝首饰检验师3人、珠宝消费专家4人，以及一批长期从事地矿宝玉石资源勘察、珠宝测试鉴定、珠宝专业经营的中高级工程技术人员80余人。公司通过与国际发达国家珠宝商的沟通交流，积极汲取外来先进经验，保障公司整体从科研技术、产品品质、设计制作等方面与世界同步，从而引领着中国珠宝时尚潮流。

公司在业界率先通过iso9001质量管理体系认证和iso14000环境管理体系认证。所有产品以选材、设计、生产、加工、送货、上柜、销售等各道程序层层把关，严格筛选。严格的质量体系，规范的生产系统和控制系统，保障云地矿珠宝首饰精品辈出，深受消费者欢迎。

云地矿珠宝在全国12个城市及地区拥有近100余家专卖店，数万平方米营业场地，拥有近千名员工的销售团队，营销网络覆盖了北京、深圳、云南、山东等珠宝消费一级市场。

云地矿珠宝凭借二十多年来专业经营积累的经验，发挥云南毗邻缅甸，在翡翠原料方面的巨大优势，努力把云南地矿珠宝交易中心，打造成昆明最具品位，最具活力的珠宝商圈。

刚到公司的第一天负责我们的经理主要给我们讲了一些雕件上常见图案的寓意，教我们给雕件穿上挂件线，给顾客挑选适合佩戴的手镯，并进行实际操作。

1、玉雕文化

(1)、佛、观音：中国是一个信仰佛教的国家，人们都相信佩带佛、观音能逢凶化吉，保佑平安，并赐来福运。南方有男戴佛公，女戴观音之分;北方有男戴观音，女戴佛之说。佛和观音的挑选观音要俏佛要笑，观音要端庄，笑容慈祥，佛面部笑容要饱满，肚子大(女性一般小肚鸡肠，往往会为了一点小事惹是生非，佩戴的佛肚子大，肚大能容，笑口常开)：一般挑选头部、脸部胸前等部位没有杂质、瑕疵的佛和观音，但在销售过程中遇到身上带有杂质的都有很好的解说：杂质在头部是鸿运当头：杂质在脸部是观音看到世间众人的口难都流下了眼泪：杂质在胸前是逢凶化吉。玉雕师傅佛一般将绿色色根放在肚子上可说是肚里藏金。

(2)、动植物：一般是用其名称的谐音或根据其本身具有的物象特征来解释其寓意。如蝙蝠(福)和铜钱一起说福在眼前(钱);鱼(年年有余)，葫芦(有福有禄)，仙鹤和桃(仙鹤献寿)，喜鹊(喜上眉梢)，蜘蛛(喜蛛，知足常乐喜从天降);猴和马(马上封侯)石榴葡萄本生多胡(多子多福)，灵芝形如云朵(如意)，竹子(节节高升,蒸蒸日上，竹报平安)，龙是权利的象征·

2、学习挂绳的编织方法：貔貅节、平安节、金刚节。并进行实际的给挂件上挂绳，在这一个月里当我们卖出挂件时，都是用自己编的挂绳。

3、学会如何给客人挑选适合佩戴的手镯(圈口的大小款式)只要手镯的圈口能过顾客的食指中指无名指这三个手指的骨节都能戴得进去，圈口比手腕稍大一点，戴上后手镯空隙能容下两个手指是比较适合的，贵妃镯主要适宜比较瘦，手腕是扁的人佩戴。

戴手镯也是一门学问：现在手背的两侧涂上具有柔滑作用洗手液或其他润滑剂，将手放在台面上近似于垂直，手指伸直并向中心并拢，手处于放松状态手镯迅速向下滑(贵妃镯稍有不同，贵妃镯是椭圆形的，在戴的时候长对长，短对短，到手掌骨节处时旋转45度，再迅速向下滑)。

我实习的地点主要是在新百大店，一进门可看到云南省地矿局，开始就能是顾客的心理上给予一定的信任，在这里购买应该是有一定保障的：然后通过一堵墙将客源分成两拨：进入商场内是有12个方形大柜台组成，

柜台布局比较简单，分为手镯柜和挂件柜，相间摆放，外面的柜台里盛放的是低档的手镯和挂件，少则几十元不同价位的都有，相同的商品并不是放在一个柜台里，而是分开摆放这样可以让顾客这类商品的几率更大：在往里走有一个平台上面摆满了翡翠岩石(山料籽料都有)籽料上还开了好几个口来引起顾客的兴趣：在往里走是精品柜：在12个方形柜的两侧分别有一个沿着墙的长柜，着两个柜台主要摆放的是银饰、水晶和其他一些工艺首饰。这里是以批发零售为一体的。

接待客人是实行一对一的服务，在客人比较少的时候，上班员工通过在门口排队，左右两边一边可以排两个，客人从哪边进哪边的员工就可以接待客人，因为平时的客人购买几率是相当大的，通过排队可以避免很多不必要的事情发生，如两个员工抢一个客人。

顾客来源主要是游客，商品在价格上相对来说比较高。

主要销售翡翠其次还有水晶、银饰、玛瑙;民升店销售的商品种类有翡翠、黄金、银饰、铂金、钯金、钻石、红蓝宝、琥珀种类丰富

十七点是每天客人最多的时候，其他时候客人都是陆陆续续的，时有时无。

销售过程中可以遇到的各种顾客类型及应对方法

作为营业员，每天要接待各种各样的顾客，能否使他们高兴而来，满意而归，关键要采用灵活多样的接待技巧，以满足顾客的不同需要。顾客有各种各样不同的性格，有沉默的人，也有绕舌的人，顾客的个性各式各样，营业员必须配合每一顾客的个性来提供购物的乐趣与满足感。因此，学习认清顾客的类型及其应对方法，是不可或缺的。

“销售”是最适合人类成长的工作。营业员一面观察顾客的心情或个性，使顾客获得购物的满足，持续练习站在“对方的立场”来设想。这样的自我训练与培育，是其他工作比不上的。

1、悠闲型(慎重选择的顾客)遇到这类顾客要慎重地听顾客怎么说，自己自信的推荐商品，不焦急 或是强制顾客购买某一个商品。

2、急躁型(不冷静，喜形于色穿着有个性，留意、比较探讨间时间很短)在比较探讨时搭话，理解顾客所说的要点。严肃的态度，不能忽视顾客，慎重的言语，利索的动作不要让顾客等待。

3、沉默型(话少，不愿被人打搅，忧郁无表情，不表示意见的顾客，此类型的顾客为最多数)所有的阶段都应该留意。从对商品留意到比较讨论阶段自己重复多次，争取在比较讨论阶段接近顾客，提出的问题一定要让顾客可以回答，接近时一定不能够给顾客于压迫感。没有得到回复时，要第二次第三次 “a和b您更喜欢哪一个”，观察顾客的表情动作，以具体的询问来诱导出顾客心中所想。不要把话题局限于商品上。如“您今天休息么”等随意的话题，跟在顾客身后像幽灵一样的话，就会适得其反，对强买强卖最为敏感和反感。

4、饶舌型(爱说话的顾客)不打断顾客话题，耐心的听，把握机会回到商品交谈上

5、猜疑型(眼光独语言尖锐，有疑心病的顾客)毅然的态度，持有自信地接客，一味地对顾客说“这件很不错的”是没有用的，禁止用没有自信的态度，绽唇微笑去对待这类顾客;一询问的方式来把握顾客的疑问点，明确说明理由与根据，解除疑问。

6、优柔寡断型(欠缺决断能力的顾客)寻找到顾客需求，对准销售重点主动给顾客挑选一两件商品，让顾客进行比较，以此同时给以建议：“这个比较好”。

7、内向型(性格软弱，小心谨慎，总是低着头的顾客)以冷静沉着的态度接近，有购买欲望的时候接近，先从小的话题说起，但不要太大声和顾客说话如果进行关联销售或建议搭配时，容易产生戒备心理。

8、亲切和蔼型(温厚柔和容易接近，喜欢女性化商品)不在意整体搭配， 酿造出适合顾客的氛围，顾客留意到产生兴趣， 一起亲切的交谈，您看这件商品怎么样?”像对朋友一样的语气强烈的推荐，关联商品也可以进行推荐，一起闲聊时，话题会持续很长时间，即使想回到商品的话题上，也会被再次转到闲聊的话题上。

9、冲动型：这类顾客喜欢数据、事实和详细的解说，因此，接待这些顾客时应富有条理性，不慌不忙，做出正确结论，并且给他们的信息越多越好。

10、嘲弄型(哎讽刺的顾客)这类顾客从来不会同意你的报价，因此，必须强调质量和服务来表明你的商品值这个钱。有的是觉得你的商品没有一件和他的意，每一件商品他都能挑出毛病来，接待这类顾客要以稳重的心情接待应对。

在这里经理还有员工都交给我们哈多销售经验，做销售的首先要突破自己，开口说话，主动和客人搭讪，在和客人的交谈中寻找客人的兴趣，从而能销售商品。或通过一些言语来引起人养玉三年，玉养人一生，点翠值千金。

1、顾客进店，如何接待。

可以以赞美客人身上的饰品开始和客人交流，询问想要购买什么样的商品，观察客人的穿戴，年龄等来判断该客人所能接受的价位，介绍商品时可先缺后优有如欲扬先抑，拿两件商品进行比较，给予建议，让客人挑选其中自己觉的好的一件。在为顾客挑选商品时，要讲商品放在台布上，和拿放的时候要主要货品的安全，切勿打落在地上。

2、当顾客询问，这些翡翠是真的假的，应如何委婉的说明。

我们应该很自信的告诉客人我们是云南地矿局开设的唯一一家珠宝的国营企业，是云南地矿局的分支企业，云地矿珠宝也是国家知名品牌，是自己开采加工销售一条龙，所有商品都是经地矿局鉴定之后才拿来销售的，每一件商品都能保证是天然的，都能开质量保证单，如有什么问题均能凭质量保证来进行退换货。

3、当顾客说可不可以打折时，应如何委婉的说明。 当客人听到可以打折时，大多数人都会觉的打了折，商家还是有钱赚，都会觉的价格上还是贵。所以在销售中要求不给予打折，如有需要打折是须向经理请示。在一般销售过程中经常会遇到打折问题，首先我们不要直接说不可以打折，可先向客人介绍我们是云南省地矿局开设的一个国营企业，是自己开采加工销售为一体的珠宝企业，中间没有任何的中间环节，定价就省去了中间费用，价位是比较实惠的，你可以比较品质差不多的商品在其他家珠宝商的标价，我们定价已经很低了，实在给不了优惠了。

营销是一门很深的学问，在这短短的一个月里，我认识到就我现在的知识，销售技能是远远不够的，要做到一个优秀的销售人员需要具备多方面的知识才能，丰富的知识，好的口才，在销售的时候需要有饱满的精神状态，对工作随时保持激情，面对顾客自信推荐。销售是相当复杂的，每天都能遇到形形色色，性格各式各样的人，不同社会层面的人，接待每一个人都是不同的，销售商品的时候不仅仅是把商品销售出去，同时也是在推销自己，当卖出东西时不仅仅是开单了，同时也是一种肯定，你是可以的，增加了自己的自信。当没有销售出去时，应该检讨自己为什么顾客不买，找出原因，等下次遇到相同类型的顾客应该如何推销。每一次的推销都是一个成长的机会。

述职人：xxx

20xx年xx月xx日

**推荐个人公司财务工作总结优选汇总二**

此次实习的主要内容是了解目前\_家属管理工作的基本内容，参与一个单位的家属管理工作，听取工作人员对目前\_家属管理工作的基本情况介绍。在实习过程中，主要是和家属管理工作人员一起参与日常的管理工作，学习家属管理单位的一些规章制度，熟悉工作人员的岗位职责、职能及工作流程，以及参加一些日常的勤务劳动。通过此次实习，主要有以下几点：

一、角色转换

首先是个人角色的转换及整个人际关系的变化——学校里成绩不错的学生变成了未知领域里从头学起的实习生，而熟悉的校园也变成了陌生的企业单位。

在这样的转变中，对于沟通的认知显得非常苍白。于是第一次觉得自己并没有本以为的那么善于沟通。当然，适应新的环境是需要过程的，所以我相信时间和实践会让我很快完成这种角色的转变，真正融入到工作单位这个与学校全然不同的社会大环境中。

二、适应新环境

在实习过程中，我亲眼看到工人师傅们对工作认真负责、精益求精、无私奉献的工作作风。在实习过程中使我感受最深、受益的就是这种工作作风。在家属管理工作中，她们会经常碰到一些60岁以上的老人来咨询一些问题，她们中有些不识字，有些眼花，有些耳聋，工人师傅们耐心细致地一遍一遍地讲解，真正做到\"您的需要，我的责任\"。通过这次实习，工人师傅们这种作风和精神值得我在今后的工作中很好地学习、继承和发扬。

三、虚心学习

走出校门，踏进社会，不能把自己要求太高。因为期望越大，失望可能会越大，但适当的期望与渴望还是非常必要的。不能认为我在学校里读了多少本书、写了多少万字、听了多少堂课，自己了不起了。我毕竟还是一个初出茅庐的小丫头，没有任何实践经验，比起工人师傅来还差得很远。学校生活暂告一段，社会生活刚刚起步，应该在步入社会后，继续学习，不断增长和扩展知识面，才能使自己在社会占有一席之地。

总之，毕业实习使我获得了人生第一笔宝贵的工作经验，虽然在步入社会后，还有很多东西要学习，很多教训要吸收，但我想我已经做好了足够的准备，无论是心态上还是技能上。现代社会的竞争是残酷的，但只要努力的付出，我的职业生涯就必定会开出希望的花，结出成功的果，我相信

**推荐个人公司财务工作总结优选汇总三**

经\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(下称贷款方)与\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(下称借款方)充分协商，签订本合同，共同遵守。

第一条自\_\_\_\_\_\_\_\_起，由贷款方向借款方提供\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(种类)贷款(大写)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，用于\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，还款期限至\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_止，利率按月息\_\_\_\_\_\_\_‰计算。如遇国家贷款利率调整，按调整后的新利率和计方法计算。具体用款、还款计划如下：……

第二条贷款方应在符合国家信贷政策、计划的前提下，按期、按额向借款方提供贷款。否则，应按违约数额和延期天数付给借款方违约金。违约金数额的计算，与逾期贷款的加息同。

第三条借款方愿遵守贷款方的有关贷款办法规定，并按本合同规定用途使用贷款。否则，贷款方有权停止发放贷款，收回或提前收回已发放的贷款。对违约部分，按规定加收\_\_\_\_\_\_%利息。

第四条借款方保证按期偿还贷款本息。如需延期，借款方必须在贷款到期前提出书面申请，经贷款方审查同意，签订延期还款协议。借款方不申请延期或双方未签订延期还款协议的，从逾期之日起，贷款方按规定加收\_\_\_\_\_\_%的利息，并可随时从借款方存款账户中直接扣收逾期贷款本息。

第五条贷款方有权检查、监督贷款的使用情况，了解借款方的计划执行、经营管理、财务活动、物资库存等情况。借款方对上述情况应完整如实地提供。对借款方违反借款合同的行为，贷款方有权按有关规定给予信贷制裁。

贷款方按规定收回或提前收回贷款，可直接从借款方存款账户中扣收。

第六条借贷双方发生纠纷，由双方协商解决;协商不成，按下列第\_\_\_\_\_\_种方式解决：

1.提交\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_仲裁委员会仲裁;

2.依法向人民法院起诉。

第七条其他\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

第八条本合同未尽事宜，按国家有关法规及银行有关贷款规定办理。

第九条本合同从借、贷双方签章之日起生效。

本合同一式\_\_\_\_\_\_份，借、贷双方各执一份。

借款方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_贷款方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_借款单位：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_贷款单位：(公章)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(公章或合同专用章)经办人：(章)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_法定代表人：(章)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_负责人：(章)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_经办人：(章)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_开户银行及账户：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签约日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

篇二：

甲方(借款人)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

身份证号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方(贷款人)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

身份证号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方就借款事宜，在平等自愿、协商一致的基础上达成如下协议，以资双方共同遵守。

乙方贷给甲方人民币(大写)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，于\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日前交付甲方。

借款利息：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

借款期限：

还款日期：\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日。还款方式：现金/\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_支付。

违约责任：

1、借款方的违约责任

(1)借款方不按合同规定的用途使用借款，贷款方有权收回部分或全部贷款，对违约使用的部分，按银行规定的利率加收罚息。

(2)借款方如逾期不还借款，贷款方有权追回借款，并从到期日起付日息1%.

(3)借款方使用借款造成损失浪费或利用借款合同进行违法活动的，贷款方应追回贷款本息，有关单位对直接责任人应追究行政和经济责任。情节严重的，由司法机关追究刑事责任。

2、贷款方的违约责任

(1)贷款方未按期提供贷款，应按违约数额和延期天数，付给借款方违约金。违约金数额的计算与加收借款方的罚息计算相同。

(2)利用借款合同进行违法活动的，追究行政和经济责任。情节严重的，由司法机关追究刑事责任。

争议解决方式：双方协商解决，解决不成，提交\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_人民法院。

本合同自\_\_\_\_\_\_生效。本合同一式两份，双方各执一份，合同文本具有同等法律效力。

甲方(签字、盖章)：乙方(签字、盖章附身份证复印件)：

合同签订日期：合同签订日期：

相关内容

公司与个人借款合同范本

公司与个人借款合同

**推荐个人公司财务工作总结优选汇总四**

个人向公司借款合同

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(公司名称)

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(你的基本信息)

甲、乙双方经协商，就乙方向甲方无息借款购买汽车事宜达成协议如下：

1、借款金额：乙方向甲方借款金额为人民币\_\_\_\_元。

2、借款利息：甲方向乙方出借的款项在借款期限内不支付利息。

3、借款期限及还款期限：借款期限为\_\_\_\_年，即从\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止。

(可以约定具体如何归还的期限，比如每月或每年的什么时候归还，由公司从个人工资款项中扣回多少元等)。

4、还款方式：如果前面有明确约定，则可以不要。

5、保证条款：(如果公司需要这方面的保证的话，不要就可以不要此条款，要的话根据你和公司的协商进行补充。

6、违约条款：根据具体实际情况写

7、其他：公司借款给你如果有什么服务期限或什么附加条款请注明。

8、本协议一式二份，甲乙双方各执一份，经双方签字或盖章后生效。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**推荐个人公司财务工作总结优选汇总五**

甲方(借款人)：

身份证号码：

乙方(贷款人)：

身份证号码：

甲乙双方就借款事宜，在平等自愿、协商一致的基础上达成如下协议，以资双方共同遵守。

(1)乙方贷给甲方人民币(大写)，于前交付甲方。

(2)借款利息\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(3)借款期限：

(4)还款日期和方式：

(5)违约责任：

(6)争议解决方式：

双方协商解决，解决不成，同意提交区人民法院(选择性条款不得违反地域管辖和级别管辖，可以选择原告、被告、标的物、合同签订地、合同履行地)

本合同自生效。本合同一式两份，双方各执一份，合同文本具有同等法律效力。

甲方(签字、盖章)：乙方(签字、盖章)：

合同签订日期合同签订日期

范文二

合同号：保借字第号

贷款人：

借款人：

保证人：

经贷款人、借款人、保证人协商一致，根据国家有关法律、法规和规章的规定，签订本合同。

第一条借款金额、种类与用途：贷款人同意向借款人发放贷款人民币(大写)，借款种类为，借款用途为。

第二条借款期限：本合同借款期限自年月日起至年月日止。在上述期间和借款额度内，借款人申请用款，双方不再逐笔签订借款合同，每笔借款的金额、期限和利率等以借款凭证、借款凭证传真或双方银行汇款单往来实际发生为准，借款凭证、借款凭证传真或双方银行汇款单往来实际发生为本合同重要组成部分，与本合同具有同等法律效力。

第三条借款利率：本合同借款利率为每月利率℅。

第四条划款方式：借款人要求贷款人将借款金额划入借款人指定的账户。

第五条还款、付息方式：本合同约定付息方式为按季(月、季或年)付息。

第六条保证方式：保证人自愿为本合同贷款人的债权提供连带责任保证。

第七条保证期间：保证期间自借款期限届满之日起二年。若贷款人依约提前收回未到期贷款，则视同借款期限届满。如贷款展期，保证人继续承担连带保证责任，保证期间自展期后的借款期限届满之日起二年。

第八条保证担保范围：保证担保范围为贷款本金、利息(包括罚息、复息等)、违约金、损害赔偿金和实现债权的费用。实现债权的费用包括诉讼费、律师代理费、催讨差旅费和其他合理费用。

第九条特别约定：一、本合同主合同若无效，但保证条款仍有效，且保证人对贷款人在主合同无效情况下的一切债权(权利)仍按本合同约定承担连带保证责任。二、若依据本合同第三条的约定提高了利率，保证人同意对因利率提高而增加的利息仍按本合同保证条款承担连带保证责任。三、贷款人依法转让债权，保证人仍需按本合同约定承担连带保证责任。四、本合同贷款人债权如另设有人的担保和/或物的担保，无论物的担保是由债务人提供还是由第三人提供的，当贷款人主张债权时，贷款人可以就物的担保实现债权或要求保证人承担连带保证责任，也可以同时要求保证人和物的担保承担担保责任，人的担保、物的担保居于同一清偿顺序，本合同保证人同意对本合同全部债权承担连带保证责任。五、保证人承诺密切关注借款人的经营等状况。若借款人进行破产清算，则推定保证人知道或应当知道借款人的破产清算行为，保证人应预先行使追偿权。六、各保证人无论同时或是分别提供保证，均为连带共同保证关系。七、贷款人向任何一个保证人主张保证责任，视同向其他保证人主张保证责任。

第十条借款人发生如下情形之一的，贷款人有权停止本合同尚未发放的贷款、提前收回未到期贷款;一、未按期偿还本金或未按期支付利息或不按借款借据特别约定的还款方式归还贷款本息的;二、不按约定的贷款用途使用贷款的;三、不接受或不配合贷款人对其贷款使用情况的查询或监管的;四、未按期向贷款人清偿其他到期债务或未按期清偿其他任何金融机构或第三人到期债务的;五、借款人、借款人之法定代表人、股东

高级管理人员等参与重大赌博、吸毒等违纪违法行为的;六、财产遭受哄抢等事件的;七、卷入重大不利诉讼的;八、被行政机关处以重大行政处罚的;九、因经营不善而停产歇业

的;十、隐瞒企业财务状况、经营状况或抽逃资金(本)的;十一、未征得债权人书面同

意而实行承包、委托经营、

第十一条违约责任：

一、借款人违约及其违约责任：(1)未按期归还贷款本金(含展期)，从逾期之日起

按约定利率加收50%的罚息利率计收罚息。(2)未按期偿付贷款利息，按罚息利率计

收复息。(3)借款人可提前归还贷款，按本合同约定的利率和实际天数计收利息。

二、贷款人违约及其违约责任：贷款人未依约向借款人提供贷款的，按违约金额、逾

期罚息利率和违约天数向借款人支付违约金。

三、保证人违约及其违约责任：贷款人有权停止本合同未发放的贷款、提前收回未到

期贷款。

第十二条其他约定事项：借款人可在借款期限、额度内，可循环往复使用。第十三条争议的的解决方式：本合同发生纠纷，由贷款人、借款人、保证人三方协

商解决;协商不成的，向贷款人住所地人民法院提起诉讼。

第十四条其他：

一、借款借据是合同的组成部份，与本合同具有同等效力。

二、本合同若发生的公证费用及其他费用，均由借款人或保证人承担。

三、本合同被担保债务已经清偿，但这种清偿被有关法律文书确认为无效的，本合同

仍然有效。

四、合同生效：本合同自各方签字(盖章)之日起生效。

五、贷款人已提请借款人、保证人对本合同各条款作全面、准确的理解，并按借款人、

保证人的

要求对各条款予以充分说明;本合同各条款在订立前均进行了充分磋商;借款人、保证人

对本合同的各条款的含义及相应的法律后果已全部通晓并充分理解。

六、本合同一式份，贷款人执二份，借款人、保证人、各执一份，

效力同等。

签约时间：年月日签约地址：

简单版个人向公司借款合同样本

20\_\_个人向公司借款合同样本

个人向公司借款合同书范本

个人向公司借款协议书

20\_\_个人向公司借款合同范本

最新个人向公司借款合同

个人向公司借款简便版的的合同范文

个人向公司借款合同格式范本

20\_\_个人向公司借款合同范本

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找