# 权益性投资工作总结(7篇)

来源：网友投稿 作者：红叶飘零 更新时间：2024-09-19

*权益性投资工作总结1屈指算来，到公司已近半年的时间，经过领导关心、同事们的帮助和自己的努力和调整，现在已基本上融入了公司这个大家庭。同时对公司的组织结构，工作流程等各个方面都有了一些初步了解。同时也有一些心得体会与想法，借此机会谈谈：首先，...*

**权益性投资工作总结1**

屈指算来，到公司已近半年的时间，经过领导关心、同事们的帮助和自己的努力和调整，现在已基本上融入了公司这个大家庭。同时对公司的组织结构，工作流程等各个方面都有了一些初步了解。同时也有一些心得体会与想法，借此机会谈谈：

首先，谈谈自己这段时间心态的转变。

心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务须竭尽全力，这种精神的有无可以决定一个人日后事业上的成功或失败。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他也就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动、努力的精神来工作，那么无论在怎样的岗位上都能丰富他人生的经历。

拥有积极的心态，就会拥有一生的成功。

其次，对我半年来的工作状况做一个小结

（一）学习无止境，职业生涯只是学生生涯的一种延续，重要的是将学校里学的理论知识运用到工作中，并进一步提高、升华。

除此之外,我还尝试着进行了XX项目的成本估算，使我有机会能接触到估算实践工作，对成本估算知识有了一个从理论到实践的升华过程。结合学校里学的相关知识，我觉得需要进一步摸索和思考，活学活用，来解决实际的问题。

（二）即使是最基础的工作，也需要不断地创新求进，以提高工作效率。

我工作的很大一部分内容，与信息档案的收集、整理有关，本来以为这是一种比较枯燥的工作，其实，如果有心多思考一下，档案管理也会更赋于人性化。接触工作至今，我发现需要保存的资料类目繁多、信息量大。于是，我在按常规进行整理的同时对一些资料从地区、级别等方面进行横向比较，当然，随着工作的深入，还有更多新的内容等待我去学习，去思索。

当然，我在工作中还存在着一些不足之处，如过于注重工作的进度对工作内容的全面性考虑不足等。在接下来的工作中，我将本着对本职工作的认真和责任心，把工作做好做精。

总之，我将以公司的经营理念为坐标，将自己的知识背景和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛、接受能力强的优势努力学习业务知识和领先技术，为公司的发展尽我绵薄之力。

**权益性投资工作总结2**

在学校领导的密切关怀下，在学校团委老师的悉心指导下，在全体同学的大力支持和积极配合下，医学院学生会权益部本学年的工作已经在我们前进的脚步中悄然走过。回顾昔日，我们在继承中创新，在挑战中前进，我们正在用一颗炽热的心不断的创造，用激情点燃希望的火炬。在刻苦科学文化知识的同时，努力锻造自生综合素质，团结带动全院同学主动适应成长的需求。或许我们的思想行动略为稚嫩，但我们一直用我们年轻的心去追寻希望的火炬，并努力完善自我，在真实的行动中不断摸索，不断进取。

学生会工作始终坚持正确的方向，紧扣时代脉博，结合社会热点焦点，开展了一系列有意义的活动，为促进广大同学全面成长成才起到了积极作用，同时以务实的工作为广大同学服务，充分发挥学生会桥梁纽带作用，切实维护学生权益。在开展各项工作的过程中，我们密切配合校团委、学生会及我院团委，学生会各个时期的工作，有效地开展了各种活动，现将工作总结如下：

>一、部门工作

1.成员调整：开学初，针对各种实际情况，学生会个别部门面向同学进行全面招新，经过面试大家仔细研讨后，我补新加入三位成员，目前我部具体成员有部长1名，副部长2名，干事10名;

2.明确工作：权益部历来按时开例会，每次例会部长都会认真给我们分配任务，确保每人明白自己分内分外的事务，组织工作的主要方式是通过电话联系，手机短信便是最主要的工具;

3.成员交流:除了平日里大家互相关照，部长还教导我们，作为学生会的一员，在外就是学生会的代表，要时刻注意自己的形象，再者，作为医学生，学业要始终放在第一位，一学期下来，我们明白成长了许多，自己的情感，能力，观念等等多发生了或多或少的变化;

>二、校园文化

为了丰富我院学生的文体生活，我们部门结合事实，开展了一系列比较有影响力的活动，如形象礼仪大赛，维权活动等，此外权益部还协助宿管办举行安全知识竞赛等，并且都取得了比较好的效果，

1.形象礼仪大赛：众所周知，形象礼仪大赛是我院一个比较重要的大型晚会，而值得骄傲的是这个盛大的晚会将由我们权益部全权负责，从一开始的宣传工作，拉赞助，初赛复赛，选手培训，布置会场等等这一系列的工作每个人都热情投入的去完成，而晚会现场大家更是激动不已，忙的不亦乐乎，甚至连自己部门举办的晚会都舍弃了欣赏的机会，每个人都认真负责自己的工作，使晚会有条不紊的进行，直至圆满结束，会后大家又认真打扫会场;

2.“”维权活动：为增强广大学生的维权意识，法律意识，加强高校的各方面建设，解决学校与学生之间的矛盾，维护学生的权益，推动我校“和谐校园”的建设，我们部切合实际在院里举办了维权活动，同样的在活动前期，个人认真负责完成分配的任务，活动现场我们将事先准备好的安全知识竞赛题目塞在气球中，参加活动者刺破气球答对题目即可获得精美纪念品一份，现场我们还制作了安全知识展板，气氛相当活跃，大家踊跃参加，活动圆满成功;

3.“”安全知识竞赛：为迎接三八节，宿管办旨在增强学生安全知识，特地举办安全知识竞赛，我们部全力协助宿管办举行活动，活动现场各小组抢答竞赛题，并且安排了精彩的文艺表演，大家激情洋溢，现场掌声不断;

>三、个人感想

学生会每个参与活动的成员都应该以主人翁的姿态参与活动，积极认真完成分配下来的任务，增强团体合作精神，注意与其他成员的分工协作，提高工作效率，更成功的办好活动。此外，一个活动的成功开展更离不开广大同学的支持，我们以后更应该想到怎样真正办好活动吸引更多的同学参与进来，增强互动性，让同学们真的在活动中学到一些知识，从而让我们的工作切实做到真正的同学服务。

在工作中，常常也会遇到一些特殊的情况，我认为可以自己解决的尽量自己解决，不要总请示上面，自己也是学生会的一员，也应该有自我解决问题的权利和义务，实在不能自我解决的也应该先自己想想再去向上级建议，这样才能取得最好的解决方法，为上级排忧解难，自主的完成任务，及时的解决问题才不会引起其他问题，保证正常的工作流程。

对我个人而言，经过一个学期的学生会工作后，对学生会工作的热情仍旧如初。在我部，部长也好，副部长也好，干事也好，不管什么身份都应该尽力的去做。学会工作的同时也要学会做人，不贪功、不骄傲、不怕困难、多为他人着想。

最后希望大家忙起来既有工作又有情谊。希望下学期工作更加顺利，学生会工作更上一层楼!

**权益性投资工作总结3**

转眼间，在某某期货渡过了将近一年的时间了。回首20xx年，内心不禁感慨万千。自20\*\*年2月工作以来，我认真完成工作，努力学习，积极思考，工作能力逐步提高。刚进入新的工作岗位时，为了能够更快的适应新工作，在闲暇之时，我翻阅了大量的关于期货方面的书籍。紧接着又跟着几个老同事一起出去，接触了一部分客户。短短一个月时间，公司在我们这边的营业部正式开业，我有幸成为了其中一员，随着公司的其他5位同事一起来到了我们营业部。

在我们营业部，我的工作岗位是交易风控。俗话说投资领域风险放第一，所以我在这岗位的处事必须严谨。每天早盘之前，我必须对营业部所有客户帐户进行审查，如果有风险暴露，及时通知客户追加保证金或平仓以降低帐户风险，并告通客户如果风险继续扩大会出现的强平可能性，这样不仅为客户控制风险，也为公司控制了风险。经过这大半年的锻炼，使自己对这份工作对这个岗位有了更多更深的认识与了解。

对于工作，每个人都有不同的认识和感受，我也一样。对我而言，我通常会从两个角度去把握自己的思想脉络。首先是心态，套用米卢的一句话“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，我对工作的态度就是选择自己喜爱的，然后为自己的所爱尽自己最大的努力。

我一直认为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，你才能充分的体会到其中的快乐。我相信我会在对这一业务的努力探索和发现中找到我工作的乐趣，也才能毫无保留的为它尽我最大的力量。可以说，懂得享受工作，你才懂得如何成功，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。对这一问题的认识我可以用一个简单的例子说明：以一只骆驼来讲，专业能力决定了它能够在沙漠的环境里生存，而基本能力，包括适应度、坚忍度、天性的警觉等，决定了它能在沙漠的环境里生存多久。具体到人，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。一个在事业上成功的人，必是两种能力能够很好地协调发展和运作的人。

在今后的工作中，我会加倍的努力学习专业知识，掌握更多的业务技能，为将来的工作打好坚实的基础。

在作风上，能遵章守纪、团结同事、务真求实、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨。

在生活中发扬艰苦朴素、勤俭耐劳、乐于助人的优良传统，始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做事，勤劳简朴的生活，时刻牢记自己的责任和义务，严格要求自己，在任何时候都要努力完成领导交给的任务。

随着业务开展工作的深入，新工作内容的展开，可以预料我们的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高更广。为此，我将更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，做出应有的贡献。

明年，20xx年，我们团队会在领导的带领下，积级向上，努力创造佳绩。

**权益性投资工作总结4**

20xx年是我树立价值投资理念非常重要的一年，这一年经历了海普瑞投资失败的痛，痛定思痛通过学习巴菲特及其老师格雷厄姆的思想确定了我的价值投资理念。下半年在市场极度低迷大盘市盈率处于历史底部区域时，敢于在别人恐惧时抓住这次重大机会以6倍市盈率逐步建仓银行股，完成了建仓工作。现将今年的投资工作回顾如下：

>一、无知

20xx年10月20日买入海普瑞，44倍市盈率，据公司年报显示三年年均利润增幅196%，肝素钠原料药行业龙头国内占比51%，公司具有FDA认证、独创的生产工艺、产品质量优势、行业龙头和垄断性等护城河特征，具有很强的赢利能力和充裕的现金流，公司正在扩大产能、拉长产业链向国际化的制药企业发展具有高成长性，长远看是个有发展前途的好企业。这么好的企业当时我所做的就是全仓买入海普瑞一只股票，在20xx年4月19日前我信心十足丝毫不为股价的波动担心，在持股过程中不断对海的原料供应情况进行跟踪，但对企业的产品销售价格及生产形势的变化无法了解，对企业的利润变化无法预估。20xx年4月18日的一季报公布利润同比陡降39%，超乎寻常的高增长必然带来噩梦，业绩的快速变脸导致高成长泡沬的破裂，市场给予强烈反映连续三个跌停板，在第三个打开停板后狼狈逃窜损失25%。这么好的企业为什么还会赔钱呢？我不得不认真反思我的错误根源并为我在投资领域的无知付出了沉重的代价。

>二、学习

在至元的介绍下我开始关注我是股东价值投资博文，从此接触了价值投资理念，后来我又系统学习了《如何选择成长股》《彼得林奇的成功投资》《聪明的投资者》《安全边际》《巴菲特的投资理念》等名著，通过学习巴菲特及其老师格雷厄姆的投资思想受益匪浅，认识到了投资海普瑞失败的原因并逐步形成了我的价值投资理念。

>三、投资理念

我的投资理念：在安全边际为中心思想指导下，在能力圈范围内选择3～5只财务稳健的优秀公司，长期专注等待机会；在便宜的时候分批买进，建立适度分散化的投资组合；不要过于在意股市短期波动并不被市场先生的情结所感染，长期持股耐心等待；当价格高估时分批卖掉，根据大盘的市盈率历史波动区间做牛熊周期大波段。坚决不碰市盈率很高的热门股、题材股、新股和未来成长股，坚持低市盈率买入法安全投资。

1、能力圈：把自己的投资目标限定在自己能力所及的领域内，对企业的经营环境及生产形势的变化能随时了解和感受到，不熟不做、不懂不做。

2、所选企业的财力稳健，资本支出少，自由现金流充足。

3、所选行业具有明显的竞争优势和发展潜力，所选企业是行业龙头，

4、企业具有护城河特征，是垄断性企业；

5、企业赢利能力强：具有长期稳定经营历史，净资产收益率、毛利率高，企业收益高于行业平均水平；

6、企业管理层优秀、理性，具有战略性发展规划，值得依赖。

7、参照大盘及个股的历史市盈率运行区间，确定买卖时机。在大盘PE45市场情绪高涨，是分批卖出的时候。做到人取我舍，人舍我取。

>四、失败原因

根据投资理念的十个方面分析HPR：公司财务稳健，现金流充足；国内第一家FDA认证竞争力强是行业龙头；国内产量占比51%具有垄断特性；前几年企业赢利能力确实很强；是私营企业管理层也很优秀。总体企业是个好企业赔钱不是企业的错，错在我的投资理念不成熟，主要表现在以下方面。

1、超出了能力圈：医药行业的经营形势及发展趋势我无法了解和判断，其销售价格的巨幅波动、定价方式及原料供应情况更是无法深入了解，所有对基本面的研究都是靠企业的年报资料无法对企业未来的经营进行客观的评价，基本是不熟又不懂。

2、违背了低市盈率买入法：以44倍市盈率买入为海普瑞付出了一个非常高的价格是导致风险的根本原因。不管一只股票有多么优秀，买入时市盈率都必须小于15倍，这样能确保是在底部区域内买入，保证资金安全。

3、要集中投资但必须适度分散：全部资金押在一只股票上就象是是非常错误的，任何企业内部问题、产品质量问题、经济形势变化、国家政策影响、自然因素的破坏等都会导致业绩出现大幅波动，从而带来严重损失，投资要集中但必须适度分散。

4、违背安全投资原则：HPR是个刚上市不足一年的新股公司现有的和未来的优势都被券商挖掘炒作发行市盈率很高，当时医药板块很热门，导致买入价过高。历史证明每个时代红极一时的资产都会让它的拥有者穷困潦倒，坚决不碰热门股、上市不足3年的新股、未来的所谓高成长股、题材股，盘点20xx年的十大财富绞肉机一部分是发行市盈率高达50、60倍的中小板新股（HPR），一部分是题材股（如20xx年12月11日的重庆啤酒因乙肝疫苗的研究失利连拉10个跌停板）还有一部分是业绩变脸股（金风科技）或者是高市盈率加业绩变脸股（汉王科技）。

总之主要错误是出价过高和过度集中，再好的企业如果出价过高，也很难有好的收益，必要的分散是对企业经营环境突变的一种风险控制策略。

**权益性投资工作总结5**

又是期末阶段，给自己一个总结，也给自己一些经验上的提炼。

从开学初的面试到现在，算算时间，自己加入学生会也有近4个月的时间了，对于自己这4个月来的工作表现及成长历程，自己还是满意的。正如主任所说在第一次见面会时所说，进校学生会你如果没有学到什么东西，你来骂我好了，确实是这样的，校的学生会确实让我学到了很多东西。

本学期我中心举办的最大型活动即“夺宝奇兵，舍我其谁”校园大型寻宝大赛，在我的博文中也有篇幅较大的总结的，在我中心所有成员的精心策划，细心准备和具体严谨的实施各项工作的努力下，取得了圆满的结局。这本是考验参赛队伍的团队面貌的，反过来也提升了我们的团队合作意识和能力，我自律维权中心克服了人员少的困难，提高了个人效率，将每个人的潜能空间发挥到了最大，从而为“夺宝奇兵，舍我其谁”交上了一份满意的答卷。个人在本次活动中积极筹备，采集比赛所需道具，成功顺利解决了第四关的道具问题，并在比赛过程中担任随队裁判，跟随生化学院参赛队一同顺利完成了比赛。见证了生化学院队在团体比赛中互相合作，爱拼才会赢的良好品质精神。

在“新老生见面会”上，我们又对学生会有了更深入的具体的了解，对于“三个自我，六个带头”又了明确而深刻的体会，对嘉院学生会的六个中心的工作重心有了更加明确的态度。“新老生见面会”我中心吕小东的发言证实了我中心的严谨性，细节化，在我们的日常工作中常常精益求精。

自从开始了创先争优的工作以来，佩戴胸卡已经成为日常生活的一部分了，它代表了一份责任，代表了校学生会成员在所有学生中的先锋模范作用，与学生会“三个自我，六个带头”的精神恰好吻合。从中将我们自己的行为规范严格起来，使我们的言行，举止有了更高层次的升华，为将自己锻炼成为能力更强，品质更优，为人处事更佳的优秀学生干部照亮了前行的道路，经过一个阶段的实践，确实规范了自己的行为，约束了自我，达到了良好的自我管理的目的。

这个学期，在部长的带领，主任的引导下，我知道了学生会举办活动所需悬挂横幅，喷绘的审批流程，并多次负责校园横幅喷绘的审批和悬挂工作;也知道了拿横幅的地点，并多次与同事一起去拿宣传横幅或喷绘，有风雨无阻的精神;同时还知道了学生会所需打印文件和复印的流程，对这些事情的了解进一步加强了自己在日常工作的方便程度。

临近期末阶段的自行车监督工作对我们又是一次挑战，越秀的同学调到梁林，来来回回，提升了我们对时间的利用水平，更加合理充沛利用了自己的时间，锻炼了我们的协调能力。

本学期每2周一次的swot个人分析让我对自己的不足有了充分的认识，是对自我每个阶段的总结与分析，对自己需要改进方面提出的意见，对个人发展是相当有利的。从中我可以发现自己的优点，也可以深度挖掘自己的不足，并不断改进，以求更大的进步，在每天进步一点点中提升自己的相对实力，为将来打好竞争的基础，以求更大更强的成绩。

在筹划“老生欢送会”的这一阶段，自己的组织能力又得到了一定的提升，组织所有成员的排练确实不是一件容易的事情，接受挑战，并有效克服才是真理，与李明,飘飘共同策划编排了节目，并组织所有成员的排练，我们做得蛮辛苦。

临近期末考试，要在成绩上好好变现，不做言语上的巨人，要做行动上的实践者，期末好好考试，为自己的学习加把劲!

**权益性投资工作总结6**

xx县供销社在县委、县人民政府及xx供销社的正确领导下，在我社全体干部职工的辛勤努力下，各项工作取得了较好的成绩。现就我社20xx年工作完成情况及20xx年工作计划总结如下：

>一、工作完成情况：

1、抓好春耕备耕物资监督、管理、检查等相关工作，严厉打击假冒伪劣农资，确保不发生坑农害农现象。我社和库尔勒中心供销合作社签订合作协议，对xx县农资公司下属农资经营户进行了统一规范管理。在春耕生产前期，联系库尔勒中心供销合作社对xx县农资公司经营户负责人进行业务培训。并积极联系工商、质检等部门对全县农资经营户从进货到销售台账跟踪监督检查，最大限度的杜绝了假冒伪劣农资产品在我县上市。20xx年春季，全县储存农资9000吨左右，营养土（大棚育苗用土）30万袋约4500吨，地膜450吨，农药10吨，基本满足了我县农民的农资需求。

3、依托xx资源优势，大力发展工业番茄、辣椒、蔬菜保鲜、养殖、农副产品加工等农民专业合作社经济组织，发展专业合作社2个。遵循“民有、民管、民享”原则，加强农村合作经济组织建设，坚持抓基地、上加工、创品牌、促营销、增效益，大力规范合作社的运行机制。引导、发展3家农民专业合作社（xx县普惠特色种植专业合作社、xx县农源农业种植专业合作社、xx县海明宏盛黑枸杞购销专业合作社），积极申报农民专业合作社项目。

4、做好阿洪口葡萄种植基地田间管理工作。供销社在经济十分困难的情况下，对1000亩葡萄地已累计投入资金300万元。目前我社按照葡萄公司的要求有序进行开沟、清沟、锄草和管理工作，葡萄采摘完毕，已超额完成葡萄公司规定任务。现做好葡萄后期管理工作。

6完成供销系统经营收入指标100万元。供销社将南山农场土地租赁给经济条件好、有实力、有信誉的专业户种植，合同履行良好，承包租金收回60万元，供销社系统企业、基层社门面房租赁收回租金35万元，农资公司租赁费8万元。

7、全面完成州级对口部门下达的绩效考评指标。

（2）基层组织建设。改造基层社1个（查干诺尔供销合作社）、打造经济强社1个（xx县乌兰再格森供销社）、新建农民专业合作社1个（发展3个：xx县普惠特色种植专业合作社、xx县农源农业种植专业合作社、xx县海明宏盛黑枸杞购销专业合作社）、新建示范社1个（发展2个：xx县雨轩养殖专业合作社、xx县富民蔬菜购销专业合作社）、创办综合服务社1个（发展2个：xx县乐家家乌兰乡继萍超市、xx县查干诺尔乡乐家家超市）、发展行业协会1个（xx县残疾人民间服饰.刺绣手工艺制作协会）、发展农村经济组织联合会1个（xx县塔乡蔬菜储藏保鲜协会）。

8、认真做好创建国家级卫生县城相关工作。供销社积极响XX县上号召，积极争创国家级卫生县城工作，抓好城镇精细化工作，积极配合县有关部门做好全县再生资源回收的排查摸底工作，对单位的牛皮癣，死角地方及时进行清理，积极配合县爱卫办下发的有关文件要求，做好供销社创建国家级卫生县城工作。

9、完XX县上下达的项目资金任务。完成516万元的固定资产投资任务。积极争取上级部门各类项目的申报和落地工作。《xx县雨轩肉羊养殖基地扩建项目》，新建肉羊标准化暖圈两栋，现已投入资金万元，项目完工，20xx年通过自治区供销社项目评审；《xx县1000吨农副产品交易市场项目》设施工程、地坪已完工，现投入资金285万元，项目完成，现已投入使用。

10、完XX县上下达的招商引资任务4000万元。积极联系供销社参股企业xx宝丰棉业和xx桦峰棉业，做好招商引资工作，2个轧花企业对按照发改委要求，对设备进行技改，投资1400万元；查干诺尔供销社参股企业富荣养鸡专业合作社20xx年实施蛋鸡扩建项目，引进全自动蛋鸡养殖设备4套，投资900万元，合计招商引资资金2300万元。

11、认真及时完XX县委、县人民政府交办的其他工作。能及时负责的能完XX县委、县人民政府交办的各项工作任务，做好正月十五元宵节、“沙吾尔登艺术节”、“捕鱼节”等工作，积极参加并完XX县委、政府安排的各项会议、活动等工作。

>二、20xx年工作计划

1、为增加供销社收入，发展xx县旅游，将供销社综合办公楼进行招商。

2、做好棉花企业消防、安全生产工作，职责范围内不发生安全生产事故、社会治安案件。做好职责内应急管理各项工作。

3、加快xx县雨轩肉羊养殖基地扩建项目、xx县富民蔬菜专业合作社蔬菜交易市场落地工作。积极申报xx县农资配送中心建设项目、xx县供销社日用品综合超市连锁店建设项目，做好科研报告，加快项目对接工作。

4、加强供销社系统资产管理，加大欠款资金回收力度。

**权益性投资工作总结7**

>一、无知

20xx年10月20日买入海普瑞，44倍市盈率，据公司年报显示三年年均利润增幅196%，肝素钠原料药行业龙头国内占比51%，公司具有FDA认证、独创的生产工艺、产品质量优势、行业龙头和垄断性等护城河特征，具有很强的赢利能力和充裕的现金流，公司正在扩大产能、拉长产业链向国际化的制药企业发展具有高成长性，长远看是个有发展前途的好企业。这么好的企业当时我所做的就是全仓买入海普瑞一只股票，在20xx年4月19日前我信心十足丝毫不为股价的波动担心，在持股过程中不断对海的原料供应情况进行跟踪，但对企业的产品销售价格及生产形势的变化无法了解，对企业的利润变化无法预估。20xx年4月18日的一季报公布利润同比陡降39%，超乎寻常的高增长必然带来噩梦，业绩的快速变脸导致高成长泡沬的破裂，市场给予强烈反映连续三个跌停板，在第三个打开停板后狼狈逃窜损失25%。这么好的企业为什么还会赔钱呢?我不得不认真反思我的错误根源并为我在投资领域的无知付出了沉重的代价。

>二、学习

在至元的介绍下我开始关注我是股东价值投资博文，从此接触了价值投资理念，后来我又系统学习了《如何选择成长股》《彼得林奇的成功投资》《聪明的投资者》《安全边际》《巴菲特的投资理念》等名著，通过学习巴菲特及其老师格雷厄姆的投资思想受益匪浅，认识到了投资海普瑞失败的原因并逐步形成了我的价值投资理念。

>三、投资理念

我的投资理念：在安全边际为中心思想指导下，在能力圈范围内选择3～5只财务稳健的优秀公司，长期专注等待机会;在便宜的时候分批买进，建立适度分散化的投资组合;不要过于在意股市短期波动并不被市场先生的情结所感染，长期持股耐心等待;当价格高估时分批卖掉，根据大盘的市盈率历史波动区间做牛熊周期大波段。坚决不碰市盈率很高的热门股、题材股、新股和未来成长股，坚持低市盈率买入法安全投资。

1、能力圈：把自己的投资目标限定在自己能力所及的领域内，对企业的经营环境及生产形势的变化能随时了解和感受到，不熟不做、不懂不做。

2、所选企业的财力稳健，资本支出少，自由现金流充足。

3、所选行业具有明显的竞争优势和发展潜力，所选企业是行业龙头，

4、企业具有护城河特征，是垄断性企业;

5、企业赢利能力强：具有长期稳定经营历史，净资产收益率、毛利率高，企业收益高于行业平均水平;

6、企业管理层优秀、理性，具有战略性发展规划，值得依赖。

7、参照大盘及个股的历史市盈率运行区间，确定买卖时机。在大盘PE45市场情绪高涨，是分批卖出的时候。做到人取我舍，人舍我取。

>四、失败原因

根据投资理念的十个方面分析HPR：公司财务稳健，现金流充足;国内第一家FDA认证竞争力强是行业龙头;国内产量占比51%具有垄断特性;前几年企业赢利能力确实很强;是私营企业管理层也很优秀。总体企业是个好企业赔钱不是企业的错，错在我的投资理念不成熟，主要表现在以下方面。

1、超出了能力圈：医药行业的经营形势及发展趋势我无法了解和判断，其销售价格的巨幅波动、定价方式及原料供应情况更是无法深入了解，所有对基本面的研究都是靠企业的年报资料无法对企业未来的经营进行客观的评价，基本是不熟又不懂。

2、违背了低市盈率买入法：以44倍市盈率买入为海普瑞付出了一个非常高的价格是导致风险的根本原因。不管一只股票有多么优秀，买入时市盈率都必须小于15倍，这样能确保是在底部区域内买入，保证资金安全。

3、要集中投资但必须适度分散：全部资金押在一只股票上就象是是非常错误的，任何企业内部问题、产品质量问题、经济形势变化、国家政策影响、自然因素的破坏等都会导致业绩出现大幅波动，从而带来严重损失，投资要集中但必须适度分散。

4、违背安全投资原则：HPR是个刚上市不足一年的新股公司现有的和未来的优势都被券商挖掘炒作发行市盈率很高，当时医药板块很热门，导致买入价过高。历史证明每个时代红极一时的资产都会让它的拥有者穷困潦倒，坚决不碰热门股、上市不足3年的新股、未来的所谓高成长股、题材股,盘点20xx年的十大财富绞肉机一部分是发行市盈率高达50、60倍的中小板新股(HPR)，一部分是题材股(如20xx年12月11日的重庆啤酒因乙肝疫苗的研究失利连拉10个跌停板)还有一部分是业绩变脸股(金风科技)或者是高市盈率加业绩变脸股(汉王科技)。

总之主要错误是出价过高和过度集中，再好的企业如果出价过高，也很难有好的收益，必要的分散是对企业经营环境突变的一种风险控制策略。

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