# 投资便利化工作总结(热门24篇)

来源：网友投稿 作者：紫云轻舞 更新时间：2024-07-01

*投资便利化工作总结120xx年度，我县政府投资审计工作取得了较好成效，突出表现在：政府投资审计法制建设进一步完善，投资项目审计意识进一步加强，局投资审计机构和人员队伍初步建成。国家审计在服务我县生态工业园区建设等中心工作上，在规范政府投资项...*

**投资便利化工作总结1**

20xx年度，我县政府投资审计工作取得了较好成效，突出表现在：政府投资审计法制建设进一步完善，投资项目审计意识进一步加强，局投资审计机构和人员队伍初步建成。国家审计在服务我县生态工业园区建设等中心工作上，在规范政府投资项目造价管理行为、防止国有资产流失、以及纠正基本建设投资管理过程中的违纪违法行为等方面发挥了日益突出的作用。

20xx年，全年共审计完成政府投资项目17个，在审4个，审计工程结算价款总额万元，审计核减工程款万元，平均核减率。其中：县天地房地产开发有限公司灵川半岛开发工程造价报审万元,审计核减工程款万元,核减率为;溪水库工程造价报审万元,审计核减工程款万元,核减率为。

在所有审计项目中，审计局投资审计股完成项目6个，审计结算价款万元，核减工程款万元(其中工业园区项目4个，审计结算价款万元，核减工程款万元);委托社会机构审计项目11个，审计结算价款万元，核减工程款万元。

>一、主要做法

1、加强“人、法、技”建设，建立审计专业队伍。按照《审计法》、《安徽省审计监督条例》的规定和上级审计机关的部署，我局把政府投资审计的“人、法、技”建设摆在首位。经县政府的同意，首先制订和颁发实施了《xx县政府投资项目审计监督办法》(绩政xx32号)，使政府投资审计监督工作做到有法可依，并更切合我县实际。为顺应政府投资力度不断加大的迅猛形势，我局提出投资审计要“快起步、打基础、求发展”。

围绕这一思路，首先公开选聘了1名土木工程专业的大学本科毕业生，充实投资审计专业技术力量;其次又委派1名审计骨干参加省厅组织的合肥工业大学投资审计培训班进行专业培训，形成审计技术力量;第三，经县编委批准，增设了投资审计业务股。至此，我局政府投资审计的专业机构和专业队伍已初步建成。

2、筹措经费确保重点，加大审计技术装备的`投入，力求审计结果正确公正，努力树立审计机关。今年以来，我局先后投入了4万余元人民币，购置了投资审计必备的专业书籍、专业软件和电脑等装备，特别是花费近万元购置的土石方工程量计算软件，在县生态工业园区土石方工程价款结算的及时性和准确性方面发挥了重要作用,及时纠正了其他软件的技术错误,有效控制了审计风险。

3、在坚持国家审计监督的前提下，注意整合社会审计机构的人力资源。在我局投资审计的起步阶段，专业审计力量不足，人少事多的矛盾突出。我局按照(绩政xx32号)文件规定，坚持政府投资的国家审计原则;同时，又注意整合社会审计机构的审计力量参与审计，已初步建立了政府投资审计“制度执行统一，工作部署统一，标准尺度统一”的工作机制，及时扭转了此前在工程结算价款审核中，社会审计机构之间无序竞争和县审计局对审计质量失控的被动局面。

>二、20xx年工作设想

1、以服务生态工业园区开发建设为重点，促进县域经济发展。

2、坚持全面审计前提,不断深化政府投资审计。目前我局投资审计还处于起步阶段，审计范围和内容还不够全面和深入，服务宏观经济决策、提高政府投资效益方面做得不够。XX年要从深化投资审计范围和内容入手，以财政性资金投资去向和使用效益为重点，逐步提高投资审计质量。

3、坚持创新和发展，跟踪审计技术前沿，引入计算机审计、工程质量检测等技术装备和手段，提升审计能力。

4、继续加强审计人员素质培养，不断强化审计人员作风纪律和廉政建设，打造高素质审计队伍。

**投资便利化工作总结2**

在鞭炮声中，我们迎来了崭新的20\_\_年。对于我们新成立的公司，在这个新的一年里，一定要做好新的一年的每一项工作；对于投资理财部门来说，制定一个好的工作计划，设定一个明确的目标，是每个销售人员必须认真对待的事情。对于从事销售工作两年多的我来说，现在销售方法和技巧都比较成熟，吸取了不成功的教训和成功的成果，也为新的工作制定了20年的工作计划：

>首先做好公司新年第一个项目。

深挖手中现有客户资源，在完成公司提出的20万目标的前提下，尽量超额完成，争取早日扭亏为盈。在给公司带来效益的同时，也给自己带来了更多的效益。同时，我们不能忽视开发新客户的工作，我们仍然要每天认真对待宣传工作。

>其次，加强业务学习。

学习是成功的第一要素。对于每一个销售人员来说，不断学习，开阔眼界，丰富知识，总结工作中的经验和不足，是一份根本不能懈怠的工作。只有在不断总结和学习的过程中，才能让自己不断成长。同时，加强对金融业其他行业的学习，包括银行、证券、保险、基金、期货、信托、私募等。尤其是你之前没有从事和接触过的，加强对其他行业和他们理财产品的学习，深入挖掘他们产品的特点，和我们的进行对比，找出我们产品的优缺点，知己知彼。当然，要加强与同事的沟通和学习，与同事分享自己以前的工作经验。同事虚心向身边的同事求教，吸取他们的优点，改正自己的缺点和不足，实现整个团队的共同进步。

>第三，工作目标的制定。

任何工作都有目标，没有目标的工作没有成功的基础。好的工作目标是成功的开始。今年的工作目标如下：

1.坚持每天发单，保证每天发单量达到100张以上，和10个以上客户详谈，至少留一个电话，保证有10万左右资金。

2.每周完成10个左右的准客户，保证这10个客户中有一两个可以投资。同时要知道，以后投资其他客户的原因是最近资金不足，或者是因为我们公司，或者家里不同意，还有其他投资渠道等。我们要仔细分析每个客户的原因，用不同的方式处理，有些客户还是可以争取过来的。

3.每个月大概完成40个准客户，6个客户可以投资，资金量20万。

4.每个季度大概有130个准客户，18个客户可以投资，资金金额100万。

通过以上目标，计划可以每天保持进度，一步一步发展业务，每年完成80个遗留客户，资金量可以达到400万左右。在其他同事的共同努力下，公司的业务可以与取得进步和利润的同事一起繁荣发展

>第四，值班。

抓住值班的每一个机会，认真对待每一个客户，树立良好的公司形象，从内心深处了解客户的需求，认真对待客户提出的建议和意见。如果客户遇到问题，一定要尽力帮他们解决。做生意先做人，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。当然，最重要的是努力把所有来我们家的客户都变成有效的客户。同时，在业余时间，在门口发放dm表格，让路过的客户进入公司，充分了解公司及其产品。

>第五，客户维护和再开发。

时刻维护老客户。包括日常关系维护和节日生日祝福等。重新发掘老客户，尽可能增加老客户的投资额度。用眼睛找到老客户身边的资源，做好“一带十通”的联动营销，也是宣传公司的一种方式。

>第六，工作总结。

每天给自己的工作制定一个简单的计划，不能漫无目的的工作。每天按照计划，一步一步，脚踏实地的做生意。同时，在下班前对自己的日常工作做一个总结，思考一天工作后的得失。通过分析这一天的利弊，优势继续发扬，劣势尽量改正，这样第二天的工作才能更好的开展。坚持总结工作的习惯，每周一做总结，每个月打个大结。看工作中的错误，及时改正，下次不要再犯。

我知道销售工作一开始不容易做，但是我觉得以我这么多年积累的销售经验和能力，我可以迎来一个美好的未来，我相信公司明天会有一片光明的天空给我！

**投资便利化工作总结3**

气温渐渐下降，冬意渐浓。我们投资理财协会在欢乐中获得成长，在成长中赢得希望。我协会各位协干团结合作、携手共进，在十一月里奋步行进。坚定信念，笃定前行；不畏风雨，不惧挫折；协会蓬勃发展，开拓创新，收获颇丰。以下是对本月协会活动的具体总结：

>一、常规工作

1、积极参加了校社团联合会的相关会议，着实记录会议重要内容，认真传达会议精神及相关消息，确切落实各项措施的实行，认真履行我们的职责。

2、协会内部协干积极交流意见共谋协会发展，共同打造城市学院独具一格的投资理财协会。

3、加强与社团联合会及各协会的交流与合作，在探讨之中吸取正确之处，纠正不足之处，以促进双方发展。

>二、协会活动

1、模拟炒股大赛的宣传、报名、动员

2、炒股专业知识讲座

为了让参赛选手了解炒股的专业知识，本协会请来了我校经济学胡双发副教授和龙震宇同学为选手讲解。胡双发副教授主要从事马克思主义政治经济学原理、政治经济学原理、劳动经济学、证券投资学等课程的教学工作以及工商管理、人力资源管理专业学生毕业论文写作的指导工作。他给选手认真细致地讲解了炒股的各个方面，很多同学都表示很受启示。

3、爱心雨伞活动

献爱心一直是我协会鼎立支持的工作。这次，我协会与爱心协会合作。一起出资、管理每栋公寓楼大厅的爱心雨伞。让没有伞的同学不至于被雨淋湿。并且还在学校渲染了一种献爱心的氛围。

>三、不足之处

我们的影响力还有待提高。模拟炒股大赛虽然参加的人数很多，但是在一些别的院系反应不太高。

十一月的工作让我们明白我们存在很多的不足，这些都是需要我们在以后的工作中不断地改进；但是，十一月我们协会举办了模拟炒股大赛，献了爱心，得到了更多锻炼。我们投资理财人始终相信，前面的路途是光明但坎坷的，只要手牵着手，再大的坎我们也能跨过！踏过一片泥泞，更大的胜利就在前方！

**投资便利化工作总结4**

20xx年度xx升级以后独立运作的一年已尽尾声，作为营业部重要组成部门，新成立理财顾问部在20xx年同时也经历了风雨，但在全体员工的协助下，部门同事全力配合下，已基本完成年初营业部制定下的工作目标。并且各项工作都取得了长足进展，但是工作中也存在一些的问题，现将全年工作总结如下：

>一、工作指标完成情况汇报

1、截止11月底完成综合交易额xx万元，完成全年预算的xx，日均成交xxx万元，较上年全年日均成交xx万元增长xxx。累计交易周转率为xxx次，市场占有率为xxx，较上年全年xx增长xx，交易活跃度较上年有明显提升。

3、标准化服务考核工作全年完成情况：营业部全年标准化服务

考核指标完成情况良好，营业部在标准化服务考核中秉承做有所用的基本原则，每一项工作都进行了认真的梳理，如：客户数据统计方面根据营业部的实际需求进行了调整，并对每月客户数据进行综合分析，根据数据分析情况制定工作策略，如果发现异常账户及时进行沟通，做好营业部客户的基础服务工作。在认真完成营业部基本分值标准化工作基础上，理财顾问部加强了咨询协作参与力度，全年多次参加公司的咨询协作,已成为E周刊的固定协作成员，全年投稿20多篇。为营业部在标准化服务考核中添砖加瓦。

>二、工作目标完成情况

1、投资者教育工作完成情况

本年度在投资者教育方面，营业部共计举行了两期股民学校。6月举办第一期股民学校，也取得一定的成效，但同时也暴露一些问题。理财顾问部结合本期培训投资者课后反馈的意见，又再次精心准备了营业部的中期培训，本年度第二次股民学习，考虑到营业部目前非现场客户占比已经很高，如果像以前培训都安排在开市期间，大多上班客户无法参加，为了能让每一次培训都能发挥更好的效能，经过理财顾问部全体员工的商议决定，将股民学校培训时间调整为周末。本次中期培训以周末方式进行之后，得到了大多客户好评，虽然大家都牺牲自己的休息时间，但是却得到了客户的认可，以后会多增加周末的培训活动。本次培训无论从课程的安排上，还是从课件的组织架构，都得到了进一步的提升，客户也非常满意，很多客户希望以后多增加类似的培训，此项工作已经在策划之中，争取明年一季度做好培训体系的搭建。

2、投资者咨询服务工作情况

目前咨询服务方面已经不能仅仅局限在简单日常信息传导，客户在咨询方面的需要越来越多元化，为了能更好的满足客户的需求，理财顾问部对现有的咨询工作进行梳理。

⑴短信信息内容以及发送及时性进行了调整，首先，充实短信信息内容，除及时传导公司咨询信息以外，营业部还增设了多个栏目，择机择时的发送，如：行业透视、政策追踪、短线荐股、荐股追踪、操作策略等多个有针对性，有特色的短信信息。信息发送严格按公司标准化流程进行。各种信息要求做到最快传导。

同时要求提高营业部QQ群活跃度，并且安排专人负责，其它人协助的服务模式。经过努力，目前理财顾问部在信息传导方面有了积极的改善。并且能保障信息传导的及时性，从而让客户感受到营业部的咨询服务的提升。

经过一段时间的运行，目前客户反馈良好。虽然已经取得了一些成绩，但是向客户坚持提供高质量的咨询服务工作，必须持之以恒、坚持不懈充实自我，才能更好的完成上述工作。

⑵在咨询服务方面，理财顾问部结合今年十二五工作会议精神，配合市场热点及时的举办了五期行业策略报告。每一期行业报告策略选择的时机都与市场热点吻合，如：理财顾问部安排稀土永磁概念行业策略报告会之后，暴发了稀土永磁概念行情，成为本轮市场涨幅最高的行业之一，在客户中反响不错，随后又相继举行了《新能源概念行业报告》《锂电池池概念行业报告》《新一代信息产业行业报告》《高精端装备制造行业报告》，根据公司四季度操作策略，融合十二五整体规划提及的战略新兴产业可能引出的市场机会，全面的分析讲解战略新兴产业特性，并且又再次成功的举办了一期《季度策略报告会》。通过对行业的研读，投资者能及时了解行业的方向以及行业中个股的基本情况，提高投资者市场行业分析能力。

3、营业部所有员工咨询能力提升情况

由于xx为新升级营业部，员工队伍比较年轻，缺少市场经验积累，提升营业部整体咨询力量是刻不容缓的事情，营业部年初就向理财顾问提出要让营业部前台及后台员工的咨询能力提升的要求。

理财顾问在员工咨询能力提升方面进行了以下几点的工作：

1、充分利用每天晨会时间，由于参会人员较多，晨会召开时间又短，为了能让所有人都能在晨会上得到锻炼，晨会以轮流制进行。通过晨会市场信息的分析，锻炼大家对市场重要信息提炼的能力，通过短线股票挑选工作，能让大家了解不同股票的形态以及短线分析方法，大家相互交流可能提高看盘能力。让大家在良好的咨询氛围中获得知识储备和能力的提高。

2、“一周聚集”的活动的开展

每周三举办一次“一周聚集”员工的交流活动，周三的交流活动比较灵活，会根据不同情况安排，除对近期市场进行分析以外，还会融入一些基础知识的学习，安排前后台人员进行讲课。每月还会要求所有人都进行月度股票推荐，并且评出月度最佳推荐人奖、大盘分析

最准确奖。通过一段时间的运行，目前“一周聚焦”已经成为员工学习交流的平台，成为晨会交流很好的补充，在这里交流可以畅所欲言，尽情的让大家发挥，通过大家不断的交流，可以进一步的提升员工与客户的沟通交流能力。

通过一段时间的培养，目前营业部可以参与理财专职讲座的讲师达到4位，已经培养后备讲师3位，目前营业部讲师理论知识积累方面已经达到要求，但在实践中缺乏经验，还需要继续进一步加强培养。

>三、工作中的不足之处

1、本年度投资者教育工作没能形成培训体系，培训时间间隔过长。

2、短信方面未能及时整理短信平台，造成短信发送出现重复、无效、错发的现象较多，增加了营业部的经营费用，目前短信平台正在整理当中。

3、理财顾问部工作与市场部的配合不够紧密。未能达到通过理财服务吸引客户的工作效果。

4、营业部非现场客户咨询传导不畅通，目前咨询信息部分客户无法正常传导，在日后工作中如何能提高非现场客户的受众面将是理财部重要工作方向。

5、存量客户回访虽然已经分成两部分进行，但是客户回访的长效性未能保证，没能按公司要求达到回访数量。在以后的工作中客户回访将作为理财顾问部人员的考核指标。

>四、未来一年的工作计划

1、由于营业部目前基数较小，未来一年我们扩大基数是营业部重要目标，理财顾问部会发挥咨询实力，在下一年度要与市场部紧密配合，做好营销服务工作，争取进一步扩大营业部基础客户群体，将长期固定安排配合营销团队的协作讲座，坚持把营销团队的“投资者交流会”活动做好，做大，做强，让“投资者交流会”成为我们营业部营销团队的品牌推介服务之一。

2、第一季度理财顾问部将要做好金玉满堂前期准备工作、认真学习中台服务系统的使用。根据公司推广进度，提前做好客户推广准备工作，要确实利用好中台的服务平台，体现出中台服务的及时性，实现核心客户一对一服务，让客户真实感受到新服务模式带来的便捷。

3、建立客户多层级回访机制，根据目前回访情况，再结合新服务模式逐步完善营业部的回访机制，并将客户回访纳入考核机制，要求营业部每一个部门及员工都要有客户维护意识，提升回访质量。

4、建立营业部详细的客户分级数据库，根据客户回访情况，搭建营业部客户细分情况资料档案。计划年初安排客户细分学习，尽快的让员工了解客户细分工作的详细内容，以客户回访为基础，做好客户资料收集工作。

5、建立客户分级服务标准，在公司客户分级标准的基础上，再细分客户服务标准分类，根据公司咨询服务产品的服务分类再结合营业部客户自身情况分类，针对不同客户群体充实不同服务项目。

6、继续加强对营业部前后台员工咨询能力培养工作，明年要根据营业部目前情况，提升营业部每周“一周聚焦”的交流活动的质量。

**投资便利化工作总结5**

>一、过去四年工作回顾

过去四年，区投资促进中心在区委、区政府的坚强领导下，积极克服宏观经济下行压力及肺炎疫情影响，深入贯彻落实市、区招商引资工作会议精神，全力统筹全区招商引资工作，攻坚克难，精准推进，全区共新签约招商引资项目158个，协议投资额亿元，招商引资到位资金年平均增幅，全口径实际利用外资年平均增幅.38%，落地工业大项目3个，现代服务业大项目21个，招商引资工作呈现稳中有升、提质增效的良好态势。

一是健全招商引资体制机制。出台了《进一步加强招商引资工作的意见》等6份招商工作制度文件，明确加强招商引资工作的相关要求，为全区开展招商引资工作提供了依据、指引了方向。在全区范围选拔优秀人员组建6大产业招商小组，建立招商引资分级决策机制，建立快速高效的项目谈判、项目预审、项目决策以及快速优质的项目服务机制，对招商引资项目信息收集、项目考察、项目预审、项目审定等方面进行规范，促进重点项目早开工、早建设、早投产。

二是拓展招商引资方式方法。突出多元化招商，开展以商招商、商协会招商、平台招商、土地招商、楼宇招商、资本招商，构建“政府+中介机构”“政府+科研机构”等联合招商模式；加强与上级部门对接，利用省市招商平台，扩大优质项目信息来源，同时学习兄弟县区经验，在重大项目落地上积极寻求市级政策支持。

>二、1年工作总结

（一）主要工作开展情况

1.招商引资任务完成情况。1-月份，市级认定新签约重点项目个，完成目标任务的，超序时进度，同比增长，协议投资额亿元，完成目标任务的2.%，超序时进度17.%，同比增长；认定省外亿元以上项目8个，实际到位省外资金亿元，同比增长；预计完成外商直接投资亿美元，申报新引进现代服务业大项目5个。

（四）招商工作合力不断加强。建立重大招商项目周调度、月通报机制，整合全区招商引资资源，梳理汇总楼宇、专业市场、地块等招商载体信息；将部门和属地招商人员纳入全市招商系统培训大盘子，推荐参加市投资促进大讲堂及各类培训；区直各相关部门和街镇开发区招商活动密集开展，“局局都是招商局、人人都是招商员”的理念进一步深入人心，全区招商工作一盘棋的局面逐步成型。

（五）完善招商引资工作体制机制。印发《关于调整区招商引资工作领导小组的通知》等6份文件，对信息上报、项目洽谈、考察调研、项目审定等方面加以规范，形成一整套完整的工作流程；从全区选拔优秀干部组建第三批产业招商小组，配强招商人员团队。

（二）存在的问题和不足

1.招商引资项目体量和质量呈上升趋势，但新签约项目投资额总量仍有待进一步提升。在谈项目很多，但推动项目落地的配套资源还有待完善和优化，部分项目因立项、供地、验收等原因无法及时实施建设，未能即时形成大规模的有效投资，对固投、税收等造成一定影响，也影响了省外亿元项目的及时入库

2.部门之间招商聚合力正在逐步形成，但各单位之间招商意识差距仍然较大。区直各相关部门和街镇开发区招商活动逐步密集开展，并且取得较好的成效。但各单位之间对招商工作重要性认识参差不齐，部分单位主要负责人尚未充分认识到招商引资工作的紧迫性和重要性，平时对招商引资工作重视不够。部分单位招商人员配备不足，且流动性大，招商工作基本被边缘化。外出招商频次、新增项目信息数、签约落户项目数也都还不够多。

**投资便利化工作总结6**

时光如电，转瞬即逝，弹指一挥间，20xx年就过去了，在担任xx支行这一年的投资客户经理期间，我勤奋努力，不断进取，在自身业务水平得到较大提高的同时，思想意识方面也取得了不小的进步。现将20xx年工作情况汇报如下：

>一、工作收获

20xx年，在支行行长和各位领导同时的关心指导下，我用较短的时间熟悉了新的工作环境，在工作中，认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自身的理论素质和业务技能，到了新的工作环境，工作经验、营销技能等都存在一定的欠缺，加之支行为新设外地支行，要开展工作，就必须先增加客户群体。工作中我始终“勤动口、勤动手、勤动脑”去争取客户对我行业务的支持，扩大自身客户数量，在较短的时间内通过优质的服务和业务专业性，搜集信息、寻求支持。

>二、明确岗位的职责和使命

担任客户经理以来，我深刻体会和感触到该岗位的职责和使命。客户经理是我行对公众服务的一张名片，是客户和我行联系的枢纽。与客户的交际风度和言谈举止，均代表着我行形象。平时不断学习沟通技巧，掌握沟通方法，以“工作就是我的事业”的态度和用跑步前进的工作方式来对待工作。

>三、存在的问题

在过去的一年，虽然我在各方面取得了一定的成绩，然而，我也清楚地看到了自身存在的不足。

（一）学习不够，面对金融改革的日益深化和市场经济的多样化，如何掌握最新的财经信息和我市发展动态，有时跟不上步伐。

（二）对挖掘现有客户资源，客户优中选优，提高客户数量和质量，提升客户对我行更大的贡献度和忠诚度还有待加强。

（三）做到脚踏实地，提高工作主动性，多干少说，在实践中完善提高自己，以上不足我正在努力改正。

>四、今后努力方向

在新的一年，我将再接再厉，更加注重对新的规章、新的业务、新的知识的学习专研，改进工作方式方法，积极努力工作，增强服务宗旨意识，拿出十分的勇气，拿出开拓的魄力，夯实自己的业务基础，朝着更高、更远的方向努力，用“新”的工作破解实际工作中遇到的种种困难。

**投资便利化工作总结7**

投资运营部负责为集团选取符合产业政策、具有良好发展前景的新产业、新项目、新企业，并对集团公司总部直接投资的项目进行投资管理，以及相关经营活动的运营管理。一年来在集团领导的支持下，在集团相关部门的密切配合下，我们完成了各项工作，现对一年的工作总结如下：

>一、收集各类信息，寻找有投资价值的项目

一年来，总计为集团推荐了xx多个有价值的投资项目。这些项目涵盖了节能环保、新一代信息技术、生物、高端装备制造、新能源、新材料和新能源汽车等新兴产业，同时也有医药化工、煤炭矿产、地产金融等极具投资价值的传统行业。

>二、组织对拟投资项目进行调研、论证

评估企业或项目的市场价值，提出投资企业或项目的可行性报告。对于已立项的十多个投资项目，投资运营部利用各种渠道进行了广泛收集企业资料、了解产业政策，组织人员进行财务、法律的尽职调查，全面评估企业的投资价值和投资风险。

>三、投资企业或项目的投资方案设计

包括投融资方式、投融资规模、投融资结构及相关成本和风险的预测等。根据集团的整体战略发展思路以及拟投资项目的自身特点，投资运营部已对拟投资的2个项目进行了投资方案的设计。

>四、投资企业或项目的立项、报建、报告等工作

按集团公司决策，工作总结及计划投资运营部以相关主体的名义组织投资。到目前为止，已对相关项目累计投资数xxxx万元。

>五、对集团公司投资形成的资产进行交割和管理

包括资产负债、损益、现金流量等财务状况;市场开发、生产管理等经营状况;组织结构、人才队伍、劳动生产率等管理状况。对于收购的企业进行资产交割，并在过渡期进行资产和人员的管理。完成集团公司领导交办的其它工作。包括集团领导安排的产业调研工作，相关投资报告的撰写等。

在新的一年，投资运营部的基本思路是：开拓创新、锐意进取。我们将在今年的工作基础上，继续寻找合适的投资项目;对立项的投资项目撰写投资分析报告;对决定收购的企业进行尽职调查;对签订了投资协议的股权并购项目，实施并购和交割;对已投资的企业进行资产管理;选择适合集团特点的短期投资产品;发起设立产业发展基金。

**投资便利化工作总结8**

投资理财工作，其核心内容简单点说就是做好融投资，目前我们公司的融资工作做得比较出色，已经拥有一支比较成熟的融资队伍和较为完整的融资模式，但相对而言，投资理财部门相对较弱，只具备了一个基金公司投资部门的雏形。我们应该清醒的认识到，作为一家专业的投资公司，建立一整套科学合理的投资方法和模式，保证客户融资能够安全有效地运转，让钱生钱，才是一个投资公司的命脉所在，这个问题对我们而言必须立刻着手解决，刻不容缓。

假如我们想要保证公司能够持续、稳定和长远的发展，就必须要解决两个关键的问题。第一：变革公司的融投资模式，打造真正意义上的投资基金；第二：健全和完善投资理财部，让理财部具备持续稳定盈利的能力。我们应该在首先保证公司和客户资金安全的前提下，通过资金运作和金融杠杆投资让资产不断增值，可能的追求绝对的利益化，并利用投资标的的区别化投资，不断寻找新的投资品种和领域，并对冲投资风险。

>（一）投资资金的风险控制

索罗斯说过一句话：\_对于追求资产增值，我更关心的是资金安全。\_不错，金融投资属于高风险行业，高回报必定意味着高风险，如何有效地控制风险，如何保障投资人的本金安全，是作为一个基金管理者首先要考虑的问题。在这个问题上，就目前我们公司而言，我个人有三点建言：第一，将企业成本支出控制在一个合理的水平，尤其是固定利息支出等；逐步变革公司的基金构成和运作模式（关于这个问题我会在后面单独说明）；第二：改革现在理财部的投资、管理和操作模式，完善和强化理财部的投资操作流程。目前我们的风险控制方式采取的是个人分散化投资，但是在个人分析和投资水平受限的情况下，这种分散化投资意义并不大，因为个人投资风险的减小并不能直接带来整个部门的投资效益的整体提升；第三：不断研发和增加新的投资标的和品种，真正将投资风险分散化，并在某一个品种没有市场机会的时候，在另外的投资品种上追求收益。

>（二）投资标的的多样化

作为一个投资理财公司，对冲风险和最求投资收益的方法和模式有许多，就目前我们公司而言，在不遗余力的以黄金为主要投资标的，将大部分资金投入到黄金投资的同时，可以积极开发新的投资标的，分散黄金单一投资的风险。我个人认为前期可以考虑的投资标的有：外汇、商品期货及套期保值业务、原油指数、股指期货等，后期可考虑国债期货、期权、港股和美股等。

依据公司目前的情况和我个人的考虑，201\_年伊始就应该有计划有策略的开展外汇交易，因为我认为201\_年黄金仍然是大牛市，可供做空的机会并不多，这样我们现在针对黄金的单一投资就缺乏一个有效地做空风险对冲机制。这段时间我一直在做外汇交易当中欧元兑美元的投资价值分析、交易策略的制定等工作。我认为选择欧元兑美元主要因为欧元的交易量比较稳定，技术上表现也较稳定一些，不太容易出现虚假性的破位信号。另一方面，在基本面方面，欧元区与美国之间的多重因素，其中包括经济数据、国家事件等，信息披露比较直接和透明，抓住其中的焦点，比如近来欧债危机和美国经济的表现情况是其中的焦点，抓住与之相关的细节就能有效地把握基本面。欧元现在仍然处于下跌趋势中，可很好的作为黄金的风险对冲工具。此外，201\_年上半年还可考虑开展部分商品期货、股指期货或原油指数的交易；下半年可考虑开展套期保值业务、国债期货的交易。

>（三）健全理财部投资管理流程

目前公司的理财部管理比较松散，假如我们要提升理财部的整体投资收益，就必须改变现在各自为战的个人分散化投资方式，完善整个部门的组织管理机制，建立一套资源整合的投资管理模式，包括投资标的的确立、投资标的的研究和分析机制、分析和操盘人员的合理配置、投资策略和交易风格的确立、投资晨会、投资计划和下单、风险控制和后期监控等。

在具体的投资流程管理方面，依据我多年的经验，杠杆投资不能太强化个人的能力，将资金分散到不同的操盘手身上并不能有效的化解投资风险，我们应当成分发挥集体的力量和智慧，建立科学的群体决策机制，这样才能真正有效的避免人性在交易行为中不合理不可控因素的负面效应。另外我们必须保持市场分析员的专业性，保证分析员和交易员配置的相互独立和制约性。这实际上就是一个投资专业化和风险可控化的问题。

理财部改革初期的人员建制：

1、投资运营总监（基金经理）：全面负责投资理财部的投资运营、管理和监督工作；

2、首席分析师：负责理财部现所有投资标的的总的市场研究和分析工作；

3、黄金投资部：分析师兼趋势交易操盘手1人；短线交易操盘手1人，总共2人。

4、外汇投资部：分析师兼趋势交易操盘手1人；短线交易操盘手1人，总共2人。

（备注：后期公司条件容许分析师和操盘手应完全独立分开，各自完成专业工作，这样操盘手至少应该有2人，也就是一个投资标的的投资部门，至少应该配备3人。）

>（四）最后的建言：将公司打造成真正意义上的投资基金

这份文件只是一个工作大纲，由于时间原因我无法将其中的事项一一展开阐述，尤其是投资理财部的建设与管理我会在以后的工作当中逐一落实。最后我还要再一次为公司的长远发展进一家之言。投资理财公司在中国是一个新兴事物，高回报的融资条件的确可以吸收大量的社会投资，但是高额的固定利息支出也将成为企业长期沉重的负担。每年30—50%的投资回报率放在任何一个国家，任何一个基金公司都是一个巨大的挑战。另外，国内目前的金融环境还不是很稳定成熟，我们这种性质的投资公司还要承受一定的政策风险。所以我们应积极把握现在的有利时机，努力用一年左右的时间完成公司资金运作的模式和性质，将问题化解在酝酿期，将公司打造成真正的投资基金公司。

1、循序渐进，平稳的将固定保本保息的融资模式向纯私募基金过度：在此过程中我们也应充分考虑工作的难度，让习惯了保本保息的客户逐渐放弃这种高收益，和公司共担风险需要我们公司和业务人员付出大量的和耐心的工作。公司可以制定一些相应的补偿和稳定政策，逐渐化解客户的抵抗情绪和不理解，让客户逐渐接受公司这样变革的长远意义。当然这个过程也不可操之过急，新的问题需要我们随时调整应对策略，但大势所趋势在必行，我们要打造一个健康和稳健的基金公司，暂时牺牲一些客户和发展速度也是值得的。

2、大力开发单仓和委托理财客户，逐渐淡化和退出保本保息的融资模式：可以在业务提成奖励上加大单仓和委托理财客户的奖励，鼓励业务人员将业务重点向这两项业务倾斜。我们想要打造真正的基金公司，就应该重点开发保本不保息或保证一定亏损比例的基金形式，假如我们的理财收益很好，客户也不会比以前拿的少，假如我的投资收益不理想，我们也不必承受高额的利息支出，这样才是保证公司健康长远发展的根本。

**投资便利化工作总结9**

时间一晃而过，弹指之间，20xx年已接近尾声，过去的一年在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过和同事的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。回顾过去的一年，现将工作总结如下：

从x月x日到公司工作已有近一年的时间，从外围业务员到坐班，从无工资到每月四千左右的工资，感谢公司给予的机会和信任，在这五个月的工作中，也遇到了很多的问题，对于公司的发展，以及公司对员工的那种亲切感让我非常的感动，在投资这个行业，目前竞争力是非常的大的，从另外一个角度上来说，xx这么多投资公司，各个公司的发展方向，目的都不一样，且国家的政策也不太明确，说白了每个公司都在摸索中发展。对于我公司的发展方向，和长远的规化，我个人是非常认同，并且有愿意积极参与到公司的发展中去。

就这20xx年以来的工作情况我作出了如下的总结：

1、能够积极参与到公司的投资理财推广中去，公司门店所有的员工都非常的积极。但是关于这个方面由于门店的开张，我们门店的客户群体大多来源于亲戚和朋友，这对公司长远发展并不是很理想的，我个人认为我们应该面向大众的客户，因为亲戚朋友毕竟是有限的，其实这一年我的下家发展并没有自己的朋友，作为我们这个年龄大多数的人是愿意把钱拿来自己做点什么，所以我的对象应该是中老年的人群，我的母亲是我的第一个下家，由他的发展而产生了我们小区接近有十位的客户，当然这十位客户如果处理的好的话也许会变成百位，当然这也是我做得很差的一方面，并没有用心去维护这个客户群体。各方面的原因吧，其实工作没有借口，做得不好就是做得不好，在来年的工作中我自己调整和改正。

2、就是在门店中，我们的管理模式，以及提成方式。在门店里大家配合的其实都不错，而且处得也很好，要知道一个好的团队必须齐心合力，相互协作，相互帮助。且做到公平，公开，公正。当然也需要有人起带头作用，效果更好。提成方式这块，坦率说，公司对员工的提成也是相当不错的，但是在竞争力巨大的现实社会，提成也实实在在的成为原动力，又要考虑团队协作 ，也要考虑一分耕耘，一分收获，作为一为员工，我只能按照公司所定的制度去遵守。

3、最后就是公司的业务方面，目前来投资的客户，x个月的居多，当然作为员工来说，不管有没有提成，我们首先想到的应该是给公司创造利益。可是，我们的提成制度在x个月，和x个月之间又产生了一些矛盾，我个人认为这并不是提成多少的问题，如果x个月没得累计，x个月也应该没有累计，既然x个月有累计，在目前大行大市之下，x个月也应该有一个合理的规定。申明，我个人并不为此的提成有什么意见，只是感觉从制度上来说有一点些许的矛盾。当然公司如何定，我完全遵守公司的规定。在这里，我只是介意一点，希望公司能考虑。

在我们门店看来，x万是我们的基数，也是公司门店的成本，但完成这个基数后，多于的投资，不论x个月和x个月还有一年，应该是资金越多越好，当多出的资金形成一个循环，其实无所谓x个月，x个月，那怕是一个月都没有什么影响。然后，公司可以加大广告的投入，我们公司对客户维护这块非常好，但是在广告投入这方面个人认为可以加大，且我们的门店以及公司 的员工可能在广告推广这方面做不到很好，这是多方面的原因，个人认为做不好等于不足，还不如外面请专门的人发放，成本是高了点，效果肯定有，我们公司的目前外来客户量是很少，这块不跟上，对公司未来的发展壮大，我个人认为哈有一定的影响。

以上我我自己在工作中的一些想法，和总结，有写得不对的地方，敬请公司领导理解，原谅，并纠正。在工作的这些日子里，我个人也有很多的不足，主要表现在以下几个方面：

1. 个人琐事太多，不能全身心的投入到工作中去，有待来年自己的改正。

2. 上班工作时间，不能有效的利用，除了完成本质工作，没有新的提议和偿式。

3. 个人还有待于加强投资理财方面的学习，和总结。平时多在其他投资了解他们的产品，还有银行也有一些相关的理财经验的产品，以及当今的多种投资理财模式，向业内大哥学习，模仿他们的成功经验。

俗话说磨刀不误砍柴工，经过20xx年的沉淀与洗礼，我们相信在公司领导正确领导下，在同事们齐心协力之下，我们公司一定能够跨越式的发展。

**投资便利化工作总结10**

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x月x日买入xx，xx倍市盈率，据公司年报显示三年年均利润增幅xx%，肝素钠原料药行业龙头国内占比xx%，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xx一只股票，在20xx年x月x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x月x日的一季报公布利润同比陡降xx%，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xx%。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xxx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xx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x月x日的xx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(xxx)。

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。

**投资便利化工作总结11**

近三年工作中，在审计局、投资局各级领导的正确领导下，本人严格遵守各项规章制度，服从组织安排，尊敬领导，人际关系融洽，规范自己的言行，争做一名合格的新时代审计人员。下面将三年来的思想、工作、学习和廉洁自律情况小结如下：

>一、保持不断学习的势头，强化业务技能

作为新时代的审计人员，能否有一个规范的审计过程、一个高质量的审计报告取决于审计人员自身的素质。作为审计人员的我们不仅要让被审计单位、人员遵守相关的法律、法规，我们自己也应该以身作则，只有时刻不忘记学习才能熟知相应的法律、法规及各项制度。只有良好素质的审计人员，才会全身心地投入审计工作，才能高质量、高效率地完成审计任务。

面对今天愈来愈复杂的工程项目与审计环境、愈来愈高的审计执法要求和社会对审计的期望、愈来愈快的审计技术与软件的更新换代，我深切地体会到，工程造价审计、尤其是跟踪审计工作是一项专业性、实践性、艺术性很强的工作，需要不断学习、不断为自己充电、加油。每次局里组织政治、业务学习我都按时参加、认真做笔记，平时在科室里也经常与各位同事探讨业务上问题、交流对审上的`经验以提高自己的审计水平。

>二、注重方法提高效率、搜集情况合理建议

好的工作方法能让工作效率更好，起到事半功倍的效果。工作中及时向领导反应遇到的各种情况，重大问题以领导的指示为工作方向，技术问题加强与三审人员的交流勾通。不走弯路、少做重复劳动。

对经过多个事务所初审的工程项目，不再逐一审核工程量，而是按一定的方式抽查，我将重点放在签证的合理性、套价的准确、取费的规范、材料价格的正确等这些方面;对个别没有经过事务所初审的项目则采用全面审核的办法。有的一审事务所还站在受建设单位委托的立场，只要建设方同意计入就可以计入，甚至有事务所在对项目结算的

重大问题进行决策时只单方面听取建设单位的意见而不向投资审计局反应事项，针对这一情况我及时准确的把相关情况反应给各对口协调的事务所，让初审事务所能更快更好的完成工程项目的初审工作。

在工作中注重搜集情况，向科、局领导提出合理化建议，如针对报审资料存在不齐全、不完善的情况，建议在接收资料时进行更严格、具体的检查;针对部分项目施工单位高估冒算，导致审减率歧高，建议预结算书由执业造价人员编制并盖执业章，对核减率奇高的情况联合造价行业管理部门将其纳入不良行为纪录的管理范畴。针对有的项目施工方无正常理由不接受初审结论，拒不签字，导致审计时间被迫拖延，审计时效低下的情况建议对该情况做专门调研，采取对应措施。这些情况引起相关领导的关注。

>三、履行职责，圆满完成各项工作任务

三年来在各级领导关心的与支持下，我从一名审计新兵开始有条不紊的开展工程造价审计工作，工作积极、主动，遵守劳动纪律、勤于工作，对领导交办的任务积极、认真的落实完成。

至20xx年5月已完成二审复核项目127个，其中结算审核101个，标底审核21个，预算审核5个;累计总复核金额累计达亿，其中结算审核亿，标底审核亿，预算审核亿;累计核减总金额达万元，其中结算核减万元，标底核减万元，预算核减万元。

三年来我参与了XXXX中学新校区、市垃圾填埋场污水处理、XXXXX广场等6个项目的跟踪审计，积极主动发现、处理跟踪项目中遇到的问题，尽可能避免了重复建设及财政资金浪费。引导、监督项目建设单位建立各项内部管理制度，使项目建设在一种良性的环境下运行。

我对口协调了XXX华、XX监、XXX堂3个一审事务所，在日常工作中及时向一审事务所传达专业局的相关技术文件、统一口径、管理要求，及时处理、反应初审事务在审计过程中遇到的问题，推进该项目的初审工作，让初审事务所更好更快的完成工程项目的初审工作。协调XXX、XXXX等事务所对XXXX市检察院项目工程的结算审计工作进行协调，处理解决初审事务在审计过程中遇到的问题，推进该项目的初审工作。

>四、廉洁自律、清廉从审

**投资便利化工作总结12**

刚才，我们十个分公司的老总们，分别就各自所分管的企业去年的工作情况和明年的工作计划向大家一一做了总结汇报。总体来说，12年我们较圆满的完成了年初所制订的工作计划和任务目标。

20xx年，集团先后投资成立了中汽贸名车总汇、山西xx上通别克4S店、山西xx融通雪佛兰4S店、山西xx汇通朔州别克4S店，并对山姆士朝阳店，建南店、学府店的设备设施进行了投资改造，为我们明年的工作和企业的发展打下了良好的基础。

过去的一年，在各分公司领导的带领下，经过全体员工的共同努力，我们的每一个企业都取得了显著成绩，企业得到了一定的发展，这是值得我们欣慰的事情，但是我们也应该清醒地看到，与同业相比，我们还存在一定的差距，这个差距集中表现在管理的问题、商品的问题、服务意识的问题、员工工作情绪的问题等等。这些都是我们在今后的工作中应该重视和思考的问题。所以，针对这些问题我提出我们13年的工作重点和工作计划：

一、加强培训学习，提升管理能力和管理水平； 向管理要效益，山姆士力求通过加强管理，销售增长10%；各4S店力争厂家各项考评进入前10%。

二、加强制度建设，使工作中的任何事情都要有章可循；用制度管人，按制度办事。

三、加大考评范围和考核力度，使各级管理人员能够真正以身作则，做好表率。

四、加强人才培养和管理人员选拔工作；给每一个有能力有进取心的优秀员工晋升渠道和发展的机会。明年我们计划在公司中选拔30名后备经理，调整、优化和充实到我们的管理团队。

五、提升员工收入水平；各公司人力资源部根据公司制定的绩效制度，制订公平合理的绩效考核办法，使人人绩效挂钩，做到在企业效益提升的同时员工收入相应提高，把员工收入的提升，作为衡量我们各级管理人员管理能力的一个重要部分。

六、提升全员服务意识和服务水平，使顾客满意就是我们永恒的追求；

七、加强商品的优化和管理； 如山姆士应该在商品结构质量上下功夫，xx应该在库存周转率上做文章。

以上是我们13年的工作重点，因为我们的企业分布在不同的行业和不同的领域，各家面对的主要问题和突出问题不尽相同，所以我对13年的工作只做纲领性的部署，各公司相关负责人应该围绕以上工作重点，结合本公司实际情况，组织讨论，制订目标，拿出具体的工作方案和实施细则。

明年我们的发展计划是：

1、山姆士再建一家门店；

2、xx再开一个4S店；

3、热点再开一家酒店。

新的一年马上就要到来了，在这里我衷心祝愿大家在新的一年里工作愉快，身体健康！明年能够多多拿上奖金，并能够得到提升。

**投资便利化工作总结13**

过去的一年里，财务部在公司领导的正确领导下，在公司各部门的积极配合下，紧紧围绕公司中心工作和财务重点工作，圆满地完成了部门职责和领导交办的各项任务，为总结经验更好的完成20xx年的工作，现主要从以下两个方面予以总结：

>一、财务核算和财务管理方面

组织财务核算和处理各方面财务关系是我部门的本职工作。财务部本年担任公司本部及下属四个子公司的会计核算与管理工作。我部紧紧围绕公司的发展方向,在为全公司提供服务的同时,认真组织会计核算,规范各项财务基础工作。我部财务核算与财务管理在去年基础上进一步加强，核算内容更加细化。比如,对××公司成本核算上，采用分项目核算方式，根据公司业务特点不设立库存，采用随采购随发货的方式，这种零库存的方式大大节省了库存占用的空间。同时，又与供货商签订一定时期内同类商品价格不变的供货协议，以降低成本；对费用的核算，采取分部门核算方式，随时都可以查出每个部门每个月实际发生的费用。在日常工作中，我部在财务收支、账务处理、费用的结报上都做了明确规定。在财务核算方面，严格按照董事会批准的预算支出范围和标准。一年来，我们严格按照有关财务制度规定执行，绝不应个人情面而放松政策。资金的结算与安排，费用的稽核与报销，会计核算与结转，会计报表的编制，税务申报等各项工作开展都能有序进行，按时完成。年终决算工作我们克服人手少、任务重等困难，加班加点完成决算任务，并保证财务决算的准确性和财务报表的有用性，正确反映当年的资产负债、经营成果和经济运行状况。

财务管理是组织公司财务活动，处理财务关系的一项经济管理工作。本年我部加强公司财务管理，体现在以下方面：

>（一）在财务分析方面。

我们每季度根据财务报表数据对收入、支出项目进行分解，编制成本费用明细表。在分析表的格式上与预算口径相一致，为领导及时掌握公司财务信息提供依据。

>（二）在资产管理方面。

1、在货币资金的管理上，能够认真做到现金日清月结，银行存款结算准确，保证帐实相符。我部门人员本着“认真、仔细、严谨”的工作作风，保证各项资金收付安全、准确、及时，没有出现过任何差错。

2、在应收账款的管理上，今年我们与业务部门沟通加大应收账款的回收力度，对往年的应收账款逐一进行清理、催收。在领导的支持与各位同仁的努力下，收回多笔往年应收货款。

3、在存货的管理上，我们严格出入库手续，进行定期盘点，做到帐帐、帐证、帐实相符。

4、在对公司的固定资产和低值易耗品的管理上，财务部会

同综合部对固定资产进行了一年一度的全面清查工作，对实物的管理责任到人，并对新增资产及时建立台帐，做到帐实相符。保证公司资产的完整安全性。

5、在对外投资管理上，我们认真审核相关协议、文件，积极配合投资部办理对外投资项目的相关财务事宜。

>（三）在税收筹划方面。我们本着不违反财经纪律的原则下，通过合理税收筹划使企业承担合理税赋。

>（四）协调内外部关系方面。

在与税务部门的沟通方面，首先我们与国地税的税收管理员都保持良好的联系，有新政策或新规定时，我们总能及时得到税务人员的帮助。在今年接受的宣武地税关于“房产税”缴纳工作的检查也顺利通过。

在配合审计检查工作方面。本年，我公司本部及分公司作为局被投资企业接受了\_关于“20xx年财务预算执行情况及是否设立小金库”的延伸审计，在审计过程中我们积极配合\_人员工作，资料提供及时、准确，顺利通过检查。

在内部单位的沟通方面。公司本年度下属子公司三家、分公司一家，每旬我部门要汇总编制分子公司货币资金情况表，每月汇总编制分、子公司财务状况表，每季度汇总分公司编制企业所得税季报及统计报表，每年合并编报企业决算会计报表，在各分、子公司财务部的积极配合下，我们编报的数据准确无误且及时。

>二、工作体会

第一，爱岗敬业、坚持原则，树立良好的职业道德。

做好财务工作，首先要能够坚持原则、秉公办事、顾全大局，以会计准则为依据，遵守财经纪律。认真履行部门职责，一丝不苟，尽职尽责的工作，工作上踏实肯干，努力钻研业务，提高业务技能，尽管工作任务再繁忙，都要保质、保量按时完成，给领导当好参谋。要合理合法处理好每一笔财会业务，对所有需要报销的单据进行认真审核，为领导审批把好第一关，对不合理的票据一律不予报销，发现问题及时向领导汇报，认真做好会计基础工作。

第二，发扬团队精神。各工作岗位虽然有明确的分工，也要有密切的配合，大家拧成一股绳，做到事半功倍。今年，我部门在财务总监的领导下，根据工作职责要求，对各自工作职责进行分工落实，每个人严格按照自己的岗位职责工作。财务部的工作是一个整体工作，大家各自分工不同，但我们能做到分工不分家，互相配合，共同把这一年的工作做好。

第三，加强相关学科知识学习。财会是是一门知识性很强的专业。随着知识的更新，市场的变化，企业内部对财务管理的要求的提升，我们财务人员除了要巩固原有的财务专业知识，更重要的还要有相关的经营以及管理方面的知识。俗话说，只会记账的.财务不是一个好的财务。更多的是要从所经手的经济业务当中，发现问题，找出原因，并能够找到解决的办法。这就体现出财务人员的综合素质。一个好的财务人员一定是一个懂经营、会管理、精财务的复合型人才。这就需要我们不断的加强各个相关学科的学习。

>三、明年的工作思路

一、强化预算管理，确保资产经营目标的实现。加强预算管理，以降低成本费用，将成本费用严格控制在董事会批准的预算方案内，以确保资产经营目标实现。

二、做好分析工作，为经营管理和投资决策提供有效的参考依据。

三、加强税收筹划工作。根据公司业务具体特点，结合法规制度，充分分析论证，合理纳税。

四、加强财务人员的业务知识、企业会计制度和国家有关财经法规的学习，逐步提高财务人员的专业知识、技能和职业判断能力。

总之，感谢领导与各部门对我们工作的支持，在20xx年我部一定继往开来，切实做好后勤保障工作，为我公司在新的一年中能取得更好的成绩付出应有的一点微薄之力。

谢谢大家！

**投资便利化工作总结14**

结合年初制定的工作计划，今年我完成了以下各项工作：

1、在文明优质服务方面：以“以客户为中心”为指导思想，以多年的业务知识积累为基础，我做到热情，高效的服务。同时有意识地分流中小客户办理的简单业务到自助终端办理，提高自助终端的使用率。

2、在营销方面：“优质的服务是的营销手段”，在此基础上我坚持“一句话营销”，推销xx等产品。同时累积目标客户群，为平时的营销及今后营销做好准备。

3、在内控方面：以做好自身工作入手，保证以最低的差错率完成各项工作，做到真正的高效。对新同事做好传、帮、带。协助业务经理做好各项自查工作。在银企对账的工作上，以当面，电话提醒、催收的方式来提高我行的对账率。

4、在自我学习与提高方面：以做好工作、提高自身素养为目的，积极参加各种培训，如：个人理财，afp后续培训等等

>一、工作总结

客户维系、挖掘、管理、个人产品销售工作：

1、抓基础工作，挖掘理财客户群；通过前台柜台输送，运用crm系统，重点发展vip客户，新增vip贵宾客户；

2、进一步收集完善客户基础资料，运用crm系统将客户关系管理，资金管理，投资组合管理融合在一起，建立了部分客户信息。在了解客户基本信息对客户进行分类维系的同时。进行各种产品销售，积极营销取得了一些成效；

3、加强了宣传，通过报社、移动短信，展版张贴，led横幅等方式传递信息，起到一些效果；

4、结合市场客户投资理财需求，按照上级行工作部署进一步推进新产品上市，如人民币周末理财、安稳回报系列、中银进取搏弈理财等、以及贵金属的销售

>二、存在的不足

尽管我行理财业务已得到初步发展，但由于理财业务开展起步较晚，起点较低，使得理财业务发展存在规模较小，与同业比较存在较大差距，存在人员不足、素质不高、管理未配套等问题。目前，我行为扩大中间业务收入，仅仅在发展代理保险，代售基金是远远不够的，产品有待更丰富，理财渠道有待拓展，展现我行的特色产品的专业性理财产品。

不足处：

1、基础理财客户群（中、高端客户）较少，对客户信息资料了解不全（地址、号码、兴趣爱好）缺少对客户的维护；

2、营销力度薄弱，需要团队协作加强营销，没有充分发挥个人能力；

3、业务流程有待梳理整合，优化服务提高服务质量，多渠道从前台向理财室输送客户信息；

>三、以后工作打算

1、在巩固已取得的成绩基础上，了解掌握个人理财业务市场，应对同业竞争，进快迅速发展我行的理财业务；

2、不断加强素质培养，作好自学及参加培训；进一步提高业务水平；

3、加大营销力度推进各项目标工作，有效的重点放在客户量的增长。

**投资便利化工作总结15**

我今年28岁，xx年毕业于吉林省经济管理学院会计专业，毕业后进入交行工作先后在原新春储蓄所、储蓄所作储蓄员工作。xx年通过招聘进入延边移动公司任客户经理。于今年11月份重新回到交行在春晖支行担任临柜柜员。这些工作经历增加了我的工作经验同时也提高了各个方面的能力。下面就我所具备的竞争条件和优势做简要的介绍。

一、首先我对银行理财工作非常感兴趣，同时也是一个工作勤勉和善于学习的人，我有信心在银行理财岗位能够更好地展现我的价值，并且为我行创造更多的价值。通过xx年底开始的股市牛市以来，客户对个人理财方面开始有很大的需求，但是又凸现出个人理财知识的匮乏，这就需要有专业人士来进行正确的指导，来实现客户和银行的双赢。在为客户办理理财的同时，树立交行个人理财的品牌，来吸引更多的客户。

二、我曾经在移动公司任客户经理，在此期间，积极做好优质客户的营销工作，培养了自身营销的能力；并且通过这段工作经历，使我具有一定的公关能力和良好的社会关系。我深信，在自己努力和多方面的支持下，我能出色了做好这项工作。

四、如果这次能够竞聘成功，我将从以下几个方面来加强

1、尽快适应岗位转换。首先是加强理财知识的学习。这是关键，不能够熟悉个人理财业务知识和我们的各种理财产品，得不到客户的信服，任何的服务和营销将无从谈起。更谈不上客户的开发。其次是营销的技能。在理财经理岗位上不单纯是个客户作理财服务，我们的目的是要将我们的产品销售出去，为我行创造效益。我们每天都会面对许多形形色色的客户，要善于和他们进行广泛的沟通与交流，洞察客户的想法，为其提供满意的服务。通过对学习和对市场行情的准确把握，为客户提供合理建议。这种营销，既立足当前，更着眼于未来。善待客户，就是善待自己；提升客户价值，就是提升自我价值。

2、目前，银行理财主要以单一产品销售为主，什么在市场上卖得火，我们就一拥而上都卖这个，而忽视了必要的个人投资风险规避。只注重短期效应，比如在去年的基金销售中，个别行就存在这种情况。针对这种情况，我将着重于组合理财产品和手段，由对客户的深入了解开始，然后针对每一个目标客户的特点及风险承受能力，量身组合出恰当的理财产品或服务手段，让其获得更大的收益，从而提升客户对我个人，进而是我行的忠诚度和认知度。

3、发挥客户和银行之间的桥梁作用，及时将客户的要求及服务中反映出来的问题反馈回来，从而有助于银行整体服务水平和功能的提升。

4、加强学习，不断丰富个人业务知识，并按照客户经理发展的方向，强化投资规划、保险、理财等多方面知识，今年内，争取考到个人理财专业认证。尽快提升自己的专业水平，适应新形势的需要。

各位领导，以上是我对个人理财经理岗位的一些认识，希望能够得到大家的认同，同时希望能够给我这个机会让我来展示自己，为我行创造更大的效益。

**投资便利化工作总结16**

首先非常感谢公司给了我进入担保行业的机会，现在我进公司已有半年的时间，在这半年时间里。我从开始的了解担保行业，从一个对担保一知半解到所有的流程掌握和对担保的全面认识，这都是我在这段工作中的收获。在公司领导和全体同事帮助下，开始适应工作，并不断改进工作方法，努力在提高自身综合素质，提高自己对所处行业的高度责任感，发挥自己的能力，努力为公司创造更多的价值。

>（一）基本情况

入职以来，我认识到自身的工作经验不足，社会阅历不够，需要不断的加强学习，特别是对业务上的知识，经过半年多的学习和锻炼，自己在工作上取得一定的进步。从开始的什么都不懂，逐渐学习了解担保行业相关事项，了解工作开展的过程，学习怎样与客户打交道，怎样在坚持工作原则以及维护公司利益的前提下灵活处理工作中遇到的细节问题。自进公司以来，在学习的同时也开展了工作。

>（二）树立风险意识

担保是高风险行业，对于从业人员除了要有较高的风险意识以外，还必须要有丰富的业务知识和实际业务操作能力。自己在这方面的经验和知识都还很欠缺，因此，我在今后的工作中一定要重视自身的学习。一方面加强从书本上学习，多向公司领导、同事请教，多学多问。在工作和生活中留心关注财政金融、相关部委的政策，及时掌握经济领域的新动向。公司从事的是高风险行业，如不加以防范，就会对公司利益造成损失。在工作中务必加强保前调查核实，从源头上严把风险关，认真做好客户保前外部信用信息的调查，对企业的生产经营情况、财务状况、还款能力进行综合性的评估，有异议及时向领导汇报，提出自己的见解，及时维护公司利益，及时避免出现代偿赔付的发生。

>（三）不断学习提升综合素质

公司以\_合作共赢发展\_为公司的服务理念，在实际工作中，客户需要我公司担保，自己要及时地听从公司领导安排，抓紧保前工作调查，及时开展相关工作，主动与银行沟通，与客户联系，帮助客户解决资金困难、快速融资。在处理与客户沟通的.问题上，多向客户经理学习与人沟通的艺术，在坚持工作原则，坚持公司利益为主的前提下。不得罪客户，主动开展工作，主动与客户沟通，衔接相关事项，不让经手的担保业务在自己手上的因为自己工作的原因出现延误，拖沓，影响公司形象，损害公司的利益。在编写相关资料的时候，多向身边经验丰富的同事学习，多向客户经理学习文字表达的准确性和严谨性。

>（四）改正不足，积极进取

进入公司以来，自己在学习锻炼中成长。期间也有很多犯错和不足的地方。担保行业是个高风险的行业，防范风险，讲求真实性。防范和控制风险是担保业务安身立命之本，是为中小企业服务和公司自身发展的前提，而要做到实实在在，降低风险，就必须让出错率降到最低，及时更进自己的工作方法，工作态度。树立风险意识，树立高度的工作责任感。在工作中做到不焦不躁，编写资料不马虎，对工作严格谨慎的作风，发现并减少各个风险点，稳稳的从业务方面把控好风险。加强与公司同事的沟通合作，做好各项工作的衔接过程。积极进取把工作做好，把业务水平提升上去。

今年已经过去，总结过去的不足，继续保持良好的工作作风，在新的一年，公司将不断的完善相关制度，将迎来更大的发展机遇，身为公司的一员我将继续努力，继续学习不懂的地方，总结相关业务办理成功的经验。不断的提升自己业务能力，不断进取。克服自己不足之处，以对工作、对事业、对公司高度负责的态度，脚踏实地，尽职尽责地做好本职工作，不辜负公司领导和同事对我的期望。

**投资便利化工作总结17**

投资运营部负责为集团选取符合国家产业政策、具有良好发展前景的新产业、新项目、新企业，并对集团公司总部直接投资的项目进行投资管理，以及相关经营活动的运营管理。xx年在集团领导的支持下，在集团相关部门的密切配合下，我主要做了以下工作：

一、收集各类信息，寻找有投资价值的项目（包括重组、兼并和收购等项目）。

xx年1—10月，总计为集团推荐了40多个有价值的投资项目。这些项目涵盖了节能环保、新一代信息技术、生物、高端装备制造、新能源、新材料和新能源汽车等国家战略性新兴产业，同时也有医药化工、煤炭矿产、地产金融等极具投资价值的传统行业。

二、组织对拟投资项目进行调研、论证，评估企业或项目的市场价值，提出投资企业或项目的可行性报告。

对于已立项的十多个投资项目，投资运营部利用各种渠道进行了广泛收集企业资料、了解产业政策，组织人员进行财务、法律的尽职调查，全面评估企业的投资价值和投资风险。

三、投资企业或项目的投资方案设计，包括投融资方式、投融资规模、投融资结构及相关成本和风险的预测等。

根据集团的整体战略发展思路以及拟投资项目的自身特点，投资运营部已对拟投资的2个项目进行了投资方案的设计。

四、投资企业或项目的立项、报建、报告等工作，并按集团公司决策，以相关主体的名义组织投资。到目前为止，已对相关项目累计投资数千万元。

五、对集团公司投资形成的资产（以下简称所管理资产）进行交割和管理。

包括资产负债、损益、现金流量等财务状况；市场开发、生产管理等经营状况；组织结构、人才队伍、劳动生产率等管理状况。对于收购的企业进行资产交割，并在过渡期进行资产和人员的管理。

六、完成集团公司领导交办的其它工作。

包括集团领导安排的产业调研工作，相关投资报告的撰写等。

xx年，投资运营部的基本思路是：开拓创新、锐意进取。我们将在今年的工作基础上，重点做好以下工作：

1、继续寻找合适的投资项目；

2、对立项的投资项目撰写投资分析报告；

3、对决定收购的企业进行尽职调查；

4、对签订了投资协议的股权并购项目，实施并购和交割；

5、对已投资的企业进行资产管理；

6、选择适合集团特点的短期投资产品；

7、发起设立产业发展基金。

**投资便利化工作总结18**

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。

**投资便利化工作总结19**

20xx年转瞬即逝，回顾这半年来，我在x行领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照总行的要求，认真做好自己的本职工作。现将工作情况总结如下：

一、作为一名对公客户经理，不仅要加强学习好信贷政策，做好我行政策传达与企业选择分类营销等工作，充分发挥客户经理应尽的职责。

1、努力提升业务技能水平，强化自身风险管理意识。从支行成立至今，遇见如xx、xxx的款等以前没有实际操作过的业务，为了能够更好的拓展客户，在分行收信部门领导的支持帮助下，自己很快了解并熟识了该业务的操作模式，风险的把握也进一步得到了提升；另外，为了加强学习业务技能。

2﹑加强客户营销，做好客户考察、授信上报、维护等工作。在实现市场营销与风险管理和谐的基础支行，深入研究行业发展趋势，有针对性的做好目标客户营销。

二、加强客户营销，增加客户群体。自己的担子很重，而自己的技能、营销能力和阅历与其客户经理业绩都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习总结，怎样才可以更好的做好银行工作，不断学习、不断积累，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力等方面，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

三、存在的问题和今后努力方向。我虽然能敬业爱岗、积极地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：

1、业绩技能水平还不够熟练，有些很好的客户资源，原本能够很好的合作，但自己却不能很好的有针对性的为客户制定业务方案。

2、现有的客户资源，没有能够很好的深挖细刨，针对客户贸易链各环节展开营销工作；对于自己有目标的客户群体也一直没有找到合适的介入机会。

3、有些工作做的不够过细，一些工作协调不是十分到位。

下半年已经步入，针对以上突出的问题，我将争取最大努力做到以下几点：

1、加强学习，提升技能，只有具备完善的业务技能水平，开展业务才可以得心应手，游刃有余。

2、在做好本职工作的同时，积极营销，更新观念，争取以良好的心态和责任心，做出较好的业绩回报招行。

3、细节决定成败，今后我将努力完善工作细节，增强部门﹑同事﹑银企之间等合作意识，加强团结，不断改进，力争做好银行工作。

**投资便利化工作总结20**

\*\*年度，我县政府投资审计工作取得了较好成效，突出表现在：政府投资审计法制建设进一步完善，投资项目审计意识进一步加强，局投资审

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