

最新高中学生资助申请书 高中生助学金 申请书(通用10篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

投资工作报告篇一

20__年，我县经济责任审计工作在县委县政府统一领导和市审计局的悉心指导下，围绕中心、服务大局，科学统筹、创新举措、精心组织、集中力量，在组织部、纪检监察等部门的共同参与下，在被审计对象及其单位的积极配合下，圆满完成了经济责任审计各项工作任务。

一、建立长效机制，加强经济责任审计监督

“一次审三年、三年审一遍”的总体目标。县委县政府印发了《县科局级领导干部经济责任审计暨财政财务审计规划(20__-20__)》，将审计范围、内容、重点、措施一一明确，提高领导干部在履行经济责任时的自我约束力。在具体实施中，坚持把握三个原则：坚持经济责任审计与财政财务审计相结合，突出经济责任审计；坚持任中审计与离任审计相结合，以任中审计为主；坚持乡镇党政主要领导干部同步审计。

(二)突出重要岗位和重点领域干部经济责任审计。一是突出对涉及行政审批、行政执法、行政性收费、项目投资大、专项资金多、财政资金量大的单位主要负责人的经济责任审计，规划中共有28名干部纳入重点岗位和重点领域审计监督范围。二是突出对涉及5000万元以上的重大项目管理干部的经济责任审计，目前已对我县涉及光明新城、两化互动、新坝水库、工业园区组团项目管理的干部共计11名，纳入重点审计监督

范围。三是突出对国家惠民政策资金管理使用干部的经济责任审计，目前已对社保资金、民族地区十年行动发展资金、学生营养改良计划资金、保障性住房建设、农村沼气池建设、生猪养殖场建设等国家惠民资金管理使用的干部共计7名，纳入重点审计监督范围。

二、剖析发现问题，促进领导干部依法履职

(一)财经法规知识欠缺，财务管理能力有待加强。我县绝大多数领导干部基础教育都不是经济类专业，财经法律法规知识学习不够，加之各单位财务人员参谋助手作用发挥不够，没有很好地把好第一道关口。在今年的经济责任审计中，领导干部履行财政财务管理方面的问题涉及金额164万元，其中违反规定扩大开支范围27万元，违规收费15万元，挤占挪用滞留专项资金54万元，应缴未缴财政收入26万元，应列未列固定资产29万元，其它问题资金13万元。

(二)经济规则把握不够，经济管理水平有待提高。每一笔具体的经济业务，都是以一定的经济实务形态表现出来的，都附带有一定的条件和约束，都有相关法律法规和国家政策指导实施，表现最多的形式是专项资金和工程项目。往往上级安排经济业务实施时间要求紧、工作任务繁重，领导干部注重抓工作的落实和效果，忽略了工作任务涉及相关法律法规的学习掌握，缺少科学论证和依法审查环节，导致管理不规范和程序不合法，甚至决策失误或欠妥。

在今年的经济责任审计中，领导干部在经济业务管理决策方面存在的主要问题有：一是专项资金管理问题涉及金额200多万元，就其原因没有严格按照各项专项资金管理办法规定管理使用和实施项目，存在挤占挪用滞留等现象；二是工程项目管理问题涉及金额约1100多万元，就其原因没有严格按照《政府投资项目管理办法》等相关规定进行项目立项、设计预算、招投标、工程施工、竣工验收、决算审计、结转资产等环节，部分项目实施过程中出现了程序不合法、管理不规

范的现象。

(三)内控制度不够健全，监督执行力度有待加强。用制度管人，按规则办事，是作为一名领导干部做好工作的前提。不仅要根据单位实际情况制定科学可行的规章制度，更要抓好各项规章制度的执行和落实，单位领导不仅要抓好执行，更要带头遵守作表率。从审计情况看，绝大多数单位都制定有财务制度、会议制度、接待制度、小车管理制度、三重一大制度等比较健全的规章管理制度，也能较好地执行各项制度。但极少数单位还存在管理制度十分简单，操作性不强，执行力不足，监督机制不健全，一定程度上影响单位工作效率和质量。

三、强化结果运用，注重经济责任审计实效

(一)制定结果运用办法。今年我县为加强干部日常管理监督，制定了《县领导干部经济责任审计结果运用试行办法》，办法要求整合纪检监察、组织、财政、审计、被审计单位等五个部门力量，加强对经济责任审计结果的运用，并明确规定了五个部门的在运用经济责任审计结果的职责分工。

(二)强化“五方”结果运用。审计机关实施审计后，要及时按规定向县委、政府及组织、纪检监察、财政等部门提交领导干部经济责任审计结果报告，并按各自职责分工作好审计结果运用：县委县政府着重了解领导干部履行经济责任情况的总体情况；组织部门侧重了解领导干部综合素质和履行经济责任的能力水平；纪检监察部门重点关注领导干部廉洁从政和违规违纪问题；财政部门侧重于财政财务收支管理监督；审计部门根据审计查处问题，提出审计建议。

(三)注重审计成果转化。今年开展经济责任审计的10名干部中，审计发现问题28个，审计处理资金152万元、处罚资金15万元；提出审计建议35条（其中向被审计单位建议31条，向结果运用部门建议4条），建议采纳35条，被审计单位修改和完

善制度13个;撰写审计要情5期, 审计信息8条, 调研文章5篇, 领导批示5件, 共性问题得到高度重视, 并将在下一步的体制机制建设中予以采纳运用。

投资工作报告篇二

20xx年xx区在区委、区政府的正确领导下, 在市发改委的大力支持下, 全区各相关单位通力协作积极开展固定资产投资工作, 预计全年实现固定资产投资380亿元, 同比增长7.6%, 全面超额完成市上下达的目标任务, 取得了良好的成绩。

20xx年全区固定资产投资保持了平稳增长, 完成“开门红”目标的109%、“双过半”目标的105.5%、第三季度目标的105.4%。阶段性目标完成均位于五城区前两位。1-11月我区实现固投353.76亿元, 同比增长7.6%, 预计全年实现固定资产投资380亿元, 经测算, 我区有望在目标考核中取得好成绩。

20xx年xx区为确保完成固投目标任务, 做好三个“狠抓”, 确保完成目标。

1、狠抓目标责任落实。我区在年初及时分解下达“开门红”、“双过半”、第三季度阶段性目标和全年固投目标, 使各责任单位明确目标任务。并按照今年固投形势调整完善考核办法, 确保了固投目标运行平稳, 为全年目标考核取得好成绩, 打下了良好基础。

2、狠抓重点项目促建。建设项目是固投的基础, 只有加快建设项目的进程, 才能确保固投实物量。因此, 我区高度重视项目建设推进工作, 为加强项目促建工作, 实施了区级领导联系重点项目制度, 并引入行政效能监督机制, 有效地抓好项目工作的落实。区委主要领导多次带队实地走访重点项目, 了解情况解决问题, 区政府主要领导定期主持召开固投和项目专题工作会, 安排固投和项目工作, 协调解决部分项目中

的困难问题。预计20xx年全区市重点项目实现投资140亿元左右，完成年度投资计划的150%，有力地支撑了固投工作。

3、狠抓投资挖潜。我区项目小、投资少一直是困扰固投工作的短板□20xx年全区重点项目投资计划与固投目标有150亿元以上的缺口，为了补齐短板，全区以驻区党政军机关、科研院所、企事业单位为目标开展了大规模挖潜工作。一是挖掘项目，在川大、华西医院、成空、省军区、5701厂挖掘一批项目。二是重视包装5000万元以下工业、商务项目。三是挖掘更新改造投资，依托辖区内的医院、生产企业等，将设备购置费用等纳入统计，做到应统尽统，科学统计，依法统计。

投资工作报告篇三

1. 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)□20xx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。

2. 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。

1 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。

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。

5. 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。

6. 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。

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。

1. 制度完善工作。

投资部作为集团公司新设立的部门,各项规章制度都严重短缺,各项工作无章可循,在这种情况下,投资部在公司领导的指导下组织编写了《集团公司战略转型规划》、《集团公司投资规划》、《集团公司投资部业务规划方案》、《关于设立投资审批委员会方案》、《资金统筹统调实施细则》、《证券投资试行方案》、《集团公司风险投资筛选条件及审批流程》、《成立基金公司运作方案》等一系列投资部的各项规章制度草案,为集团公司投资部20xx年更好的开展工作提供了方便,提供了保证。

证券投资工作在《证券投资试行方案》批准后开始运作,投资部先后出具了十几份个股分析报告,初步形成了投资部证券投资股票池。先后投资了农业银行、光大银行、中南传媒、先河环保等股票,年均占用资金20.3万元,截止20xx年12月31日实现利润5.1万元,年利润率达26%。证券投资的正式开展也标志着集团公司的战略转型拉开了序幕。

3、项目投资

3 投资部在20xx年在制定风险投资制度的同时，不断通过各方渠道寻找风险投资项目，实现了“三个一”目标。即投资一个项目——运城机场项目、储备一个项目——3g手机无线监控项目、联系一批项目——包括机动车检测项目、城市景观灯节能项目、太原能直管项目等一批新型的高科技项目。同时投资部与太原市高科技中小企业创业中心初步达成了项目推荐协议，从而为投资部寻找高科技项目提供了保证。

4. 融资工作

投资部在20xx年在完善集团内容资金流动机制的同时，不断开拓外界融资渠道，并实现了阶段性的目标。投资部借助运城机场项目与洪范基金签订了战略资金合作协议、同时与吉林信托、工行私人银行部、西北信托、山西信托、浙江宝业、北京民生银行等多家金融机构建立了合作意向，并成功进行了融资。融资工作取得阶段性的成果为集团公司的快速发展提供了资金保障。

5、其他工作

(1)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。对已立项的多个投资项目，投资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。

(2)投资企业或项目的投资方案设计，包括投融资方式、投融资

4 规模、投融资结构及相关成本和风险的预测等。

(3)配合资产部对集团公司投资形成的资产进行出售和租赁。(4)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。

7、继续完善投资部各项规章制度

5 会活动求师访友，参加系统专业的创业培训，也曾配合朋友筹办文化传媒、培训咨询公司，由于自身实力和资源的严重不足，现实困局仍然雪上加霜。当时面临两个选择，一是继续找份自己擅长的的工作，眼前问题虽能得到解决，但内心的不安和焦虑只会加剧，让自己更痛苦。二是重新定位规划自己，选择并找准一条符合自己长短期发展的路，完成一次新生的蜕变。后来意识到融资渠道和资金管理在整个创业管理过程中占据着非常重要的作用和地位，于是便下决心投入投融资领域。

二、四月底制定鹰之重生计划

6 标和计划。谨记格言：虔诚问心，僧佛之变。

三、鹰之重生计划的实施过程

我从20xx年3月27日进入河南冠豫投资担保有限公司任总经理助理(综合部经理)一职，主要负责行政、人力资源，兼职做企划和销售。随后在新浪网开通了自己的博客，着重于自身口碑品牌的塑造和推广。入公司之初，就开始配合董事长做河南安徽商会融资理财交流会的筹划与准备工作，主持公司第一季度工作总结会议、参与了公司内部管理框架设计(企业文化与战略规划、员工目标管理及培训体系设计等)，后来由于行业整顿期间与高层思路意见有分歧，(当时备案证和经营许可证拿到无望，转型方向不明)于一个多月后来到了以银保业务为主的河南中服投资担保有限公司。中服投资担保主营业务为银保业务，依托于河南省服装行业协会，股东为梦舒雅、娅丽达、渡森、若宇等河南著名的服装名企，在河南担保行业的口碑和经营风格在业内颇有好评，很感谢中服担保的领导和同事们，通过半年多的努力工作和学习，使我对担保行业的了解更为清晰和深远。由于今年整个担保行业的现状不容乐观，公司战略重心在于河南和和纺织服装企业公司

的筹建包装重组上市，担保业务经营过于保守和被动。全体员工的业务做得确实很不理想，但公司决策层的职业操守和经营理念令我非常敬佩。

四、计划实施的反思和总结

四月份制定计划执行不畅的主客观原因分析如下：

- 1、资金不足，男人无钱则无胆。人际交往放不开，有些畏缩，7 不像以前的自己。（心灵枷锁）
- 2、心理负担放不下，心情浮躁，沉不下心（创业失败---继续半年穷折腾----两个儿子的抚养教育）
- 3、心态管理不当，到新公司不敢表达想法或表达方式不当
- 4、上无支持，下无支撑，孤掌难鸣（身体脚镣）
- 5、自我能力不足，又没找到互补配合之人。
- 6、行业大萧条，一片迷茫
- 7、原有资源不足，后期开发又没跟上

投资工作报告篇四

大力加强现代农业和现代服务业招商，稳步推进工业招商，创新承接重大产业转移方式，围绕现有优势产业，补链强链招商，产业集群招商，突出从大项目、高新技术、龙头企业、国内500强企业、行业100强中招引，更加注重招大、引强、选优；围绕长三角、珠三角、京津冀等发达地区，多渠道收集信息，大力开展小分队招商，突出以商招商、以企招商，全力做好农民工和农民企业家返乡创业回引工作；坚持引资、引技、引智的有机结合，坚持量质并举，优化引资结构，优

化投资环境，努力实现招商引资规模、质量和效益的新突破。

（一）引进国内外市到位资金70亿元，其中省外资金40亿元；

（三）确保全县20xx中外知名企业四川行活动及中国西部

（四川）投资大会德阳投资推介会暨重大项目签约仪式等重大平台活动中签约的25个项目履约率达到90%、开工率达到80%，资金到位率达到30%以上。

（一）做实项目质量，在招大引优上下功夫

围绕省、市招商引资工作目标和要求，结合人口大县实际，抓大不放小。既要瞄准国内500强及行业龙头企业，又要在劳动密集型产业的转型升级项目和成长型项目上寻求突破。充分挖掘本地资源、区位优势和产业基础，实现量质并增、速效并举，主动对接中国制造20xx四川行动计划和互联网+行动计划，引进一批具有引领性、带动性的重大项目，加速产业转型升级。

（二）做实精准招商，在强化招商手段上下功夫

一方面是摸清家底，对我县现有企业及上下游产业链，全面梳理、弄清缺失、明白需求、提出目标，实现从追求数量到量质并增、从项目到产业链、从一般到专业的转变。另一方面是强化招商手段，充分发挥企业、商协会的作用，采取以商招商、中介招商、小分队招商、园区招商等方式，形成大招商氛围。

（三）做实工作机制，在激励措施上下功夫

一是完善项目预审、评审机制。二是实施个性化招商。针对不同产业，制定专业的招商规划和方案，充分挖掘我县招商资源优势，突出产业定位和招商亮点，明确潜在目标客户，有针对性做好招商引资项目的引进。学习借鉴先进地区的好

经验，好做法，对重点产业项目和创新型项目发展予以强力支持。

（四）做实基础工作，在专业招商上下功夫

一是加强产业调研，及时掌握产业转移的动向和结构变化，抓好产业链招商、产业集群招商。二是内强素质外树形象。利用各种机会、各种渠道，打造专业化招商引资团队，定期开展行业知识、沟通技巧、专业技能培训，提高专业素质。三是抓好宣传和营销。通过xx县投资促进公共微信平台，招商宣传画册□xx县城市宣传光碟，以及各种平台活动推介中江。

（五）做实平台招商，在签约项目落地上下功夫

积极参与省、市各类招商引资平台活动，实行一个项目、一位领导、一套班子、一抓到底工作机制，促进签约项目早履约、早开工、早投产，实现省、市重点督办项目三率达标。加强与省、市驻外联络处（办事处）的联系，不断拓宽招商引资信息来源渠道。

投资工作报告篇五

我20xx年正式参加工作以来，先后从事服装、金融、航空旅游业销售管理工作，多年来接触服务的客户群一直都是些比较中高端的中小企业主和公司管理层，始终坚持以学书本、学社会、学优秀的成功人士为原则，以企业管理、市场营销实战学习和沉淀为核心，持续提升加强自身综合素质和专业水平□20xx年x月，离开xx七年职场生涯，回xx创业，后因前期准备不足，结果以惨痛失败告终。创业伊始所摔的跟头给自己带来的挫败感是巨大的。回xx创业的第一步就摔了一个跟头，多年积蓄化为乌有。现实的压力逼得我曾经痛苦无奈，也曾经迷茫失措。从去年xx月份开始，不断地参加各种聚会活动求师访友，参加系统专业的创业培训，也曾配合朋友筹

办文化传媒、培训咨询公司，由于自身实力和资源的严重不足，现实困局仍然雪上加霜。当时面临两个选择，一是继续找份自己擅长的的工作，眼前问题虽能得到解决，但内心的不安和焦虑只会加剧，让自己更痛苦。二是重新定位规划自己，选择并找准一条符合自己长短期发展的路，完成一次新生的蜕变。后来意识到融资渠道和资金管理在整个创业管理过程中占据着非常重要的作用和地位，于是便下决心投入投融资领域。

1资源积累期(20xx年xx月xx日--8月31日) 四个月

2专业知识深造(20xx年xx月xx日--xx月xx日) 三个月

自身对投资担保行业各职能部门业务的感悟心得加以提炼总结再拜访求教同业高人，任务是精心深挖优势潜能，拜访明师高人，目标是能站在一个新的高度配合公司领导大力执行推动自己的既定目标和计划。谨记格言：虔诚问心，僧佛之变。

二

我从20xx年xx月xx日进入xx投资担保有限公司任总经理助理(综合部经理)一职，主要负责行政、人力资源，兼职做企划和销售。随后在新浪网开通了自己的博客，着重于自身口碑品牌的塑造和推广。入公司之初，就开始配合董事长做河南安徽商会融资理财交流会的筹划与准备工作，主持公司第一季度工作总结会议、参与了公司内部管理框架设计(企业文化与战略规划、员工目标管理及培训体系设计等)，后来由于行业整顿期间与高层思路意见有分歧，(当时备案证和经营许可证拿到无望，转型方向不明)于一个多月后来到了以银保业务为主的河南中服投资担保有限公司。中服投资担保主营业务为银保业务，依托于河南省服装行业协会，股东为xxx□xxx□xx□xx等xx著名的服装名企，在河南担保行业的口碑和经营风格在业内颇有好评，很感谢中服担保的领导和同事们，通过

半年多的努力工作和学习，使我对担保行业的了解更为清晰和深远。由于今年整个担保行业的现状不容乐观，公司战略重心在于河南和和纺织服装企业公司的筹建包装重组上市，担保业务经营过于保守和被动。全体员工的业务做得确实很不理想，但公司决策层的职业操守和经营理念令我非常敬佩。

三

制定计划执行不畅的主客观原因分析如下：

1资金不足，男人无钱则无胆。人际交往放不开，有些畏缩，不像以前的自己。(心灵枷锁)

2心理负担放不下，心情浮躁，沉不下心(创业失败---继续半年穷折腾---两个儿子的抚养教育)

3心态管理不当，到新公司不敢表达想法或表达方式不当

4上无支持，下无支撑，孤掌难鸣(身体脚镣)

5自我能力不足，又没找到互补配合之人。

6行业大萧条，一片迷茫

7原有资源不足，后期开发又没跟上

投资工作报告篇六

本文目录

1. 2017投资工作总结
2. 县审计局年度政府投资审计工作总结
3. 投资担保公司工作总结
4. 投资担保行业年工作总结范文及年工作计划

但是，我对黄金的宏观经济因素是非常看好的，尽管目前金价走势是不温不热的，甚至还有些下滑。事实上，相比短暂性的中央银行售金而言，美元走势对金价的影响更有分量。40吨黄金确是也是很多，但相对于大规模的美元而言，这好像就是九牛一毛、沧海一粟吧。

目前助推金价走跌主要的因素是美元开始了短期性的升势行情。而3周以前我就已经将这些分析写给我的客户。举一个例子，我在上周就已发出金价有望下探660美元的警告，并有可能会进一步走低。两天以后，金价果如预期下破，而目前金价在650美元附近整理。

自从美元指数从81.5点低位反弹上行以来，是什么促使美元进入这波升势行情的呢？而在此以前美元已经下跌了一个多月，其间金价两次上试挑战700美元大关。

但是，现在对美元指数来说80点是个强劲的支撑点，在几周以前，我已经预期到美元可能会开始它的上扬行情，现在看来这种预期是正确的。我预期金价将在700美元下方筑顶，自从预期发出后，金价到目前为止下跌至650美元附近。

在世界的金融市场中，美元的分量是极其大的，那么美元的任何趋势性的改变将对金价构成极大影响。既然如此，目前美元短期的上扬趋势已是非常得清楚，因此我们很少能够看清楚金价的短期趋势——主要是基于此时美元处在逆转的上扬行情中。由于国际炒家主要是在盯着美元的趋势是在向上，金价因此便经受苦难。

现在而言，金价和美元的走势也不总是相反，但是，某些时候他们会是这样。

原油价格对金价也有一些影响，还有就是最近伊朗核问题造成的地缘紧张局势已减弱(该形势每周都有新变化)，这些因素联合起来将金价从一个月以前的接近700美元的高位打压

下来。

宏观经济因素方面

相比我集约化式的宏观经济方法的研究而言，有些时候，技术图表的分析显得更耐看。我相信，技术分析生来就是一种过时的分析方法，但它也有一些优点。但是，尽管我有一个数学的学士学位，并且也是一个非常好的技术分析师。但我还是选择比技术分析远远困难的宏观经济研究方法。

黄金和铜

继续讨论目前的金价，另一个十分重要的因素铜就不得不提了。最近美国证交所黄金板块指数(hui)与铜价格走势紧密。目前有报道称，中国制造业正在减少对铜的储备。另外一个原因是因为价格比较高，而且新的供给正在上市。此外，更为重要的就是，中国铜储备的减少预示着中国制造业对铜的需求可能会下降。这是我们所要密切关注的。

2017投资工作总结（2） | 返回目录

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。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11680.25万元，审计核减工程款4422.41万元，平均核减率37.86%。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6323.86万元，审计核减工程款3786.46万元，核减率为59.9%；溪水库工程造价报审2580.8万元，审计核减工程款526.7万元，核减率为20.4%。

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4026.35万元，核减工程款1743.91万元（其中工业园区项目4个，审计结算价款1450.15万元，核减工程款32.28万元）；委托社会机构审计项目11个，审计结算价款7654.4万元，核减工程款2678.5万元。

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《**县政府投资项目审计监督办法》（绩政**32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，努力树立审计机关权威。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**32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、xx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。

2017投资工作总结（3） | 返回目录

公司在发展的同时，不忘回馈社会，支付用于帮扶助困13.8万元。

二、进一步加强担保公司与金融机构的合作。

三、持续改善对中小企业融资、拓宽金融渠道的服务。

在当前经济相对困难的形势下，担保公司要树立大局意识和责任意识。对已经出台的支持中小企业发展的各项信贷政策措施，要读懂、读细、抓实、抓好。积极探索建立、健全钢贸中小企业融资量化考核制度。要对基本面和信用记录较好、

有竞争力、有市场、有订单但暂时出现经营或财务困难的中小企业特点的融资产品和服务方式，利用授信、开证、押汇、保理等多种担保融资手段，进一步拓宽中小企业的融资渠道，并做好对中小企业的金融信息咨询和代客理财服务。要加强中小企业金融统计和信息报送工作，探索建立适合中小企业特点的融资信息动态监测制度，及时掌握中小企业金融服务信息。

2017投资工作总结（4） | 返回目录

投资担保行业xx年工作总结及xx年工作计划

张志强

一、为什么进入投资担保行业？

我xx年正式参加工作以来，先后从事服装、金融、航空旅游业销售管理工作，多年来接触服务的客户群一直都是些比较中高端的中小企业主和公司管理层，始终坚持以学书本、学社会、学优秀的成功人士为原则，以企业管理、市场营销实战学习和沉淀为核心，持续提升加强自身综合素质和专业水平。xx年4月，离开温州七年职场生涯，回郑州创业，后因前期准备不足，结果以惨痛失败告终。创业伊始所摔的跟头给自己带来的挫败感是巨大的。回郑州创业的第一步就摔了一个跟头，多年积蓄化为乌有。现实的压力逼得我曾经痛苦无奈，也曾经迷茫失措。从去年11月份开始，不断地参加各种聚会活动求师访友，参加系统专业的创业培训，也曾配合朋友筹办文化传媒、培训咨询公司，由于自身实力和资源的严重不足，现实困局仍然雪上加霜。当时面临两个选择，一是继续找份自己擅长的工作，眼前问题虽能得到解决，但内心的不安和焦虑只会加剧，让自己更痛苦。二是重新定位规划自己，选择并找准一条符合自己长短期发展的路，完成一次新生的蜕变。后来意识到融资渠道和资金管理在整个创业管理过程中占据着非常重要的作用和地位，于是便下决心投入

投融资领域。

二、四月底制定鹰之重生计划

1资源积累期(xx年5月1日--8月31日) 四个月

2专业知识深造[xx年9月1日--11月30日) 三个月

3自身感悟提炼[xx年12月1日--xx年2月28日) 三个月

自身对投资担保行业各职能部门业务的感悟心得加以提炼总结再拜访求教同业高人，任务是精心深挖优势潜能，拜访名师高人，目标是能站在一个新的高度配合公司领导大力执行推动自己的既定目标和计划。谨记格言：虔诚问心，僧佛之变。

三、鹰之重生计划的实施过程

我从xx年3月27日进入河南冠豫投资担保有限公司任总经理助理(综合部经理)一职，主要负责行政、人力资源，兼职做企划和销售。随后在开通了的博客，着重于自身口碑品牌的塑造和推广。入公司之初，就开始配合董事长做河南安徽商会融资理财交流会的筹划与准备工作，主持公司第一季度工作总结会议、参与了公司内部管理框架设计(企业文化与战略规划、员工目标管理及培训体系设计等)，后来由于行业整顿期间与高层思路意见有分歧，(当时备案证和经营许可证拿到无望，转型方向不明)于一个多月后来到了以银保业务为主的河南中服投资担保有限公司。中服投资担保主营业务为银保业务，依托于河南省服装行业协会，股东为梦舒雅、娅丽达、渡森、若宇等河南著名的服装名企，在河南担保行业的口碑和经营风格在业内颇有好评，很感谢中服担保的领导和同事们，通过半年多的努力工作和学习，使我对担保行业的了解更为清晰和深远。由于今年整个担保行业的现状不容乐观，公司战略重心在于河南和纺织服装企业公司的筹

建包装重组上市，担保业务经营过于保守和被动。全体员工的业务做得确实很不理想，但公司决策层的职业操守和经营理念令我非常敬佩。

四、计划实施的反思和总结

四月份制定计划执行不畅的主客观原因分析

1资金不足，男人无钱则无胆。人际交往放不开，有些畏缩，不像以前的自己。（心灵枷锁）

2心理负担放不下，心情浮躁，沉不下心（创业失败——继续半年穷折腾——两个儿子的抚养教育）

3心态管理不当，到新公司不敢表达想法或表达方式不当

4上无支持，下无支撑，孤掌难鸣（身体脚镣）

5自我能力不足，又没找到互补配合之人。

6行业大萧条，一片迷茫

7原有资源不足，后期开发又没跟上

五、鹰之重生计划的修正□xx年1月1日----xx年1月1日）

1生活：送儿子回家上幼儿园，暂时两年内不能让家庭包袱拖住后腿。

2学习：（1）向以前的老同学（现周口邮政储蓄银行某支行行长）请教学习商业银行信贷管理和风险控制，备考银行业从业人员资格考试；（2）向姨父学习《公司法》、《担保法》、《物权法》《合伙企业法》、《合同法》、《证券法》等法律知识，在其指导下，备考律师从业资格证。（3）报名财务

管理班，争取当年通过考试。

(4) 坚持自学pe运作管理和企业管理

4社交

1坚持并完善博客营销辅以其他网络营销手段

2走出去、请进来、留下来

以cc盐业投资担保公司□cc投融资沙龙为依托，走出去拜访各大企业商会、协会、沙龙、俱乐部，主动结交若干个金融、商界、管理咨询、各行政职能部门等志同道合、资源互补、利益共享、长期合作的朋友组成cc投融资沙龙的第一固定方阵，塑造并提升平台形象，吸引的资源合作者走进来。最终通过群策群力苦心经营留下来的都会是公司一笔不小的源源不断的财富。

5资金和资源支持

(1) 寻求公司支持

(2) 寻求同业异业朋友联手合作

(3) 沟通家庭不拖后腿

(4) 努力赚钱，以战养战

六、在投资担保行业的目标和重新定位

随着在担保行业工作学习中观察思索的加深，对自己在这个行业的发展目标和定位日渐清晰，于是根据自己的兴趣特长与行业发展规律制定出自己的职业目标和定位。

使命和愿景：为中小企业和创业者管理运营与投融资量身订做最佳解决方案

专注领域：长期专注并致力于担保/pe/vc的实践学习

指导思想：专注专业专心融资融知融智读书读人读事立功立德立言

投资工作报告篇七

作为一名理财客户经理，不仅要逐步提高自己的服务意识和水平，做好客户的财务保密工作和管理工作，充分发挥客户经理应尽的职责。

1、努力提升业务技能水平，强化理财管理意识。为了能够更好的拓展客户，在分行某某部门领导的支持帮助下，自己很快了解并熟识理财业务的操作模式，理财经验和管理的把握也进一步得到了提升；另外，为了加强学习业务技能，半年内先后某次参加了分行举办的技能培训。

2、加强客户营销，做好客户考察、授信上报、维护等工作。由于20xx年总体从紧的银行政策，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。半年期间，曾参与万客户的理财工作，为客户建立了良好的关系，实现了人民币理财产品xx多万元。

3、我还积极营销外币储蓄和理财产品。今年总行推出了系列产品，借此向我行大客户推销我行的理财产品，共营销了美元理财产品万美元、港币理财产品万港币、人民币理财产品xx多万元。

由于今年国内资本市场异常活跃，股市指数不断攀升，开放式基金的赢利能力不断增加，吸引了不少客户的目光，我借

此机会将自己以往在股票市场上的一些经验和自己工作上经常与基金公司人员接触的便利而获得较多的信息相结合，总结出了一些基金方面的营销技巧，适时地向各类客户推荐基金，还邀请了基金公司的高级渠道经理到我行为大客户讲解各种理财产品，得到了大客户的信任，今年成功地完成了、等基金的发行工作，其中基金就直接销售了多万元，许多客户都从其他银行将钱转到我行购买基金，使我行的基金客户不断壮大，今年基金的销售达到了万元。同时由于基金公司推出了基金网上申购优惠政策，我适时进行宣传，既让客户得到了实惠，又增加了我行网上银行的交易量。

4、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，经过上半年的锻炼有了一定的提高，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。

5、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 and 不足，主要表现在：第一，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理财方案。第二，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。第三，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：第一，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。第二，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某某银行。第三，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，力争做好银行理财工作。