

健康中国行活动方案 健康活动方案(精选9篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

股票周总结报告篇一

主承销商(甲方)□a证券股份有限公司

法定代表人：_____

副主承销商(乙方)□b证券股份有限公司

法定代表人：_____

分销商(丙方)：(排名不分先后)

c证券股份有限公司

d证券股份有限公司

e证券股份有限公司

鉴于：

3. 各承销商同意签订本协议，以记录彼此间为a股发行所作的安排。

故此，各方经友好协商，达成协议如下：

第一条 余额包销

1.1 各方同意：

1.1.1 甲方作为本次a股发行的主承销商，负责本次a股发行的承销团的组织协调工作。

1.1.2 本次向社会公众发行的a股采取“上网定价”的发行方式，其发行价格为____元/股(以中国证监会最终核准的数额为准)。

1.1.3 承销团成员以余额包销方式进行本次发行的a股的承销工作。

1.2 各方按以下的规定进行本次a股发行的承销工作：

1.2.1 本协议签署后，副主承销商和分销商应积极配合主承销商做好本次a股的发行工作。

1.2.2 承销期为发布招股说明书(概要)日起至主承销商向发行人划拨股款之日止(包括首尾两日)。

1.2.3 主承销商、副主承销商、分销商按各自的包销比例对剩余a股以a股发行价进行包销，并在申购期(三个连续工作日)结束后三日内将款项划入主承销商指定的账户中。

1.2.4 承销期结束后五日内，主承销商将承销费用划入副主承销商和分销商指定的账户中。

1.2.5 若不存在剩余股份，主承销商在向发行人划拨股款的同时，将包销费用划入副主承销商及分销商各自指定的账户。

1.3 如果任何一方没有按1.2款的规定支付到期的应付款项，违约方应向遭受损失的守约方支付该笔款项从违约之日起到实际支付日为止、每日万分之____的利息并赔偿因违约方的违约行为而给其他有关各方所造成的损失及发生的额外费用。

第二条 承销费用

2.1 鉴于主承销商牵头组织承销团，并在整个包销过程中负主要包销责任，同时负有组织协调的义务，故在本次包销结束后，主承销商先行扣除承销费用总额的____%作为其组织协调费，余额由承销团成员按照各自包销比例进行分配，作为承销团成员根据本协议提供包销服务应获得的承销费用。

2.3 副主承销商及分销商因本次a股发行而发生的一切费用，由副主承销商及分销商从本协议第2.2条规定的各自承销费用中开支。

第三条 声明、保证和承诺

3.1.1 本承销商是依法成立并有效存续的法人，有权从事证券承销业务。

3.1.2 本承销商具备签署本协议的权利能力和行为能力，本协议一经签署即对其构成具有法律约束力的文件。

3.1.3 本承销商在本协议中承担的义务是合法有效的，其履行不会与其承担的其他合同义务相冲突，也不会违反任何法律。

3.2 各项声明、保证和承诺是根据本协议签署日存在的事实而做出的。

3.3 各项声明、保证和承诺应单独解释，不受其他各项声明、保证和承诺或本协议其他条款的限制，并且在a股发行结束后仍保持其全部效力。

第四条 终止

各承销商根据第1.2条的规定履行义务后，本协议终止。

第五条 保密

5.1.1 本协议的各项条款；

5.1.2 有关本协议的谈判；

5.1.3 本协议的标的；

5.1.4 各方的商业秘密。

5.2 非因法律规定，副主承销商及分销商应对完成本次承销而获得的主承销商的信息资料严格保密。

第六条 转让

6.1 本协议对各方及其继承人均有约束力。

6.2 未经各方协商一致，本协议任何一方不得擅自转让其在本协议项下的权利和义务。

第七条 争议解决

任何因本协议产生的或与本协议有关的争议，应由各方友好协商解决。如协商不成，则任何一方均可将争议提交_____仲裁委员会，并按照该会揭示有效的仲裁规则进行仲裁，仲裁裁决对仲裁各方具有最终的法律约束力。

第八条 生效

8.1 本协议构成了各承销商之间就本次a股发行与承销所达成的全部和惟一的协议。

8.2 本协议由各方法定代表人或授权代表签署。

8.3 本协议签署后，须经中国证券监督管理委员会复审核准

后生效。

(承销团成员签字页，此页无正文)

a证券股份有限公司(盖章)_____

b证券股份有限公司(盖章)_____

c证券股份有限公司(盖章)_____

d证券股份有限公司(盖章)_____

e证券股份有限公司(盖章)_____

股票周总结报告篇二

以下是关于股票员工销售的年终总结2016范文，欢迎参考。

范文1股票员工销售的年终总结2016

时间飞逝，不知不觉中，充满希望的2016年就将画上圆满的句号。回首2016年的工作，有收获的喜悦，有与同事协同作战的艰辛，也有遇到困难和挫折时惆怅，总体而言，到江海的这半年是愉快的。2016年，对于我来讲可谓是人生经历的一个转折点，从一个业余时间炒股的小股民转变成为了一个每天都和股票打交道的江海证券公司的员工，江海证券也将为我未来的发展提供良好的舞台。

我是2016年6月正式加入江海证券的，回首这半年来的工作，基本上达到了公司一个普通员工的标准，共开了25个有效户，销售了15万的基金，不过自己所开发的客户资产量都比较小，所以托管资产的数额比较小，这也是我2017年要突破的方向。记得自己刚刚到公司时候，连最基本的开户、转户流程都不知道，股票知识水平也比较肤浅，通过跟老员工的学习和参

加公司的培训，自己的知识水平有了很大的提高。最初出去展业的时候，因为自己的性格相对有些内向，根本不敢上前跟客户搭话，通过同事的学习和帮助，不断去社区，超市，市场锻炼，现在自己一个人去展业也能胜任了。通过这半年来的展业工作，让我知道了团队工作的重要性，以前工作的时候都是自己一个人承担，自从加入公司后，让我知道一个人能力相对于团队力量的有限性，对于我们的工作内容，只有通过公司的平台，团队之间的协作，才能开发出更多的客户，创造出更大的财富。

2017年，对于我来说，就不是一个新员工了，我要以更严格的标准来要求自己，在保证开户数量的同事，要不断地提高有效户的质量，尽可能的开发出更多高质量的客户。同时，对于现在的老客户，一定要维护好他们，尽可能通过他们的转介绍，开发更多的客户。同时也要不断提高自己的知识水平，争取在2017年把剩下的2门从业考试内容考过，我以后的发展打下良好的基础。同时也要积极配合公司和团队的工作，为公司和团队的发展贡献自己的微薄之力，让理财2部成为全公司最棒的团队！

范文2股票员工销售的年终总结2016

一，完善营业部柜台整体形象

配合公司的统一形象，统一管理建设，我们柜台不仅在装修和着装仪容仪表上坚持做到公司的各项要求，而且对存量客户的服务质量方面有了较大改观，办理业务的流程更加合理有效规范，目前已实现客户办理业务由大堂经理负责接待，填写完业务单带领至柜台一对一服务，并且开展了业务资料电子档案扫描工作，由于目前已经实现系统提取证券账户开户扫描件由总部发送至登记公司，所以对扫描质量有了更高的要求，而且现在办理业务必须留存客户影像资料和读取身份证信息，这样也使客户对营业部有了更好的认识和信任。

二，交易所应急演练和柜面业务系统恒生2. 的测试

今年我们公司参加了两次交易所下达的应急演练测试，这项工作都是在周六进行的，当出现信号中断时如何在最短时间内切换至灾备机房服务器，如何进行风控报备，如何进行现场客户的安抚和解说工作等，都进行了很好的测试和学习，让营业部交易系统正常运作，防范于未然。

今年我们公司组织了几次恒生2. 账户系统的升级测试工作，主要包括联合开户、创业板业务、电子凭证扫描业务的升级改造，现基本可以用2. 系统实现所有业务。在测试期间，我们利用了下班和周末加班的形式进行了测试工作，由于系统一个控件联系到多个菜单，所以每次测试都是要每项业务菜单都测试一遍，包括个人、机构账户，发现问题及时记录，对于一些新增内容重点学习，比如新增了客户的证件签发机关、联络方式和联络频率，修改了客户反^v^风险等级设定，最终配合总部完成了每次测试工作。

三，客户资料集中核对整理

这项工作开展的时间很长，为贯彻中国证监会《关于加强证券公司账户规范日常监管的通知》和中国证券登记结算有限公司《关于进一步加强证券账户日常管理的通知》的精神，落实“证券公司应当定期对其柜面系统以及登记结算系统登记的投资者账户信息进行全面核对更新，我们花了两个月时间，加班加点对三万多个客户进行了留存资料的核对和制作电子文档工作，对客户进行标识，如无反面、缺身份证、身份证过期、缺职业学历等，并最终完成了所有客户的资料核对，制作成表，将13多个人客户提供给客服人员电话通知前来补充更新资料。对于2016年12月31日之前的机构客户也进行了集中核对，记录客户的留存证件复印件年检情况、询证函和各项业务单据的留存情况，并制作成表，提供给客服人员进行客户沟通。

四、运营条线员工星级晋级评定

公司每季度将进行运营条线员工星级晋级评定工作，我参加了今年第一次的星级评定考试，考试内容包括账户业务，第三方存管业务，大宗交易，限售股份转让业务，协助司法执行，基金，创业板IPO业务，反洗钱新老三板等各项业务，由于涉及面广，备考时间紧，我们再次体现了团队的力量，在不忘日常业务的基础上，抓紧复习平时不易接触到的业务知识，在考试中取得了好成绩，并通过了本次晋级二星级员工的申请。在今后的星级晋级评定中，我会一如既往地认真巩固各项业务，扎实基本功，并积极拓展自己的才干，争取能再上升至三星级员工。

在即将过去的2016年里，面临股市行情低迷、账户资料集中核对工作量大、基金营销遇阻等诸多困难，我们全体员工团结一致，共同努力，取得了一定成绩，但也认识到了自身的不足，本人也未能完成本次金如意3号的营销任务，希望在明年，紧跟公司发展步伐，继续完善日常工作，提升客户服务质量，树立良好口碑，让管理和服务上一个新台阶。

股票周总结报告篇三

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

一、股票交易异常波动情况的说明

金轮xx股份有限公司(以下简称“公司”)股票交易价格已连续三个交易日(XXXX年6月12日、13日、14日)收盘价格涨幅偏离值累计超过20%，根据《深圳证券交易所股票上市规则》的有关规定，公司股票交易属于异常波动的情形。

二、对重要问题的关注、核实情况说明

- 1、公司前期披露的信息不存在需要更正、补充之处；
- 3、公司近期经营情况及内外部经营环境未发生重大变化；
- 4、公司于xxxx年6月8日刊登了《关于控股股东调整减持计划的公告》披露了公司控股股东xx投资江苏有限公司预计自xxxx年6月14日至xxxx年1月14日(6个月内)，通过大宗交易和集中竞价减持金轮股份股票不超过8,773,327股，即不超过金轮股份总股本的5%。若通过集中竞价交易方式进行减持的，将于调整减持计划公告披露之日起15个交易日后进行，在任意连续九十个自然日内，减持股份的总数将不超过公司股份总数的百分之一。若通过大宗交易方式进行减持的，将于调整减持计划公告披露之日起3个交易日后进行，在任意连续九十个自然日内，减持股份的总数将不超过公司股份总数的百分之二。
- 5、股票异动期间不存在实际控制人和控股股东买卖公司股票情况。

三、关于不存在应披露而未披露信息的说明

本公司董事会确认，根据《深圳证券交易所股票上市规则》等有关规定，本公司目前不存在应披露而未披露的事项或与该事项有关的筹划、商谈、意向、协议等，董事会也未获悉本公司有根据《深圳证券交易所股票上市规则》等有关规定应披露而未披露的、对本公司股票交易价格产生较大影响的信息；公司前期披露的信息不存在需要更正、补充之处。

四、上市公司认为必要的风险提示

- 1、经自查，公司不存在违反信息公平披露的'情形。
- 2、公司选定的信息披露媒体为《证券时报》及xxx网，公司所有信息均以在上述指定媒体刊登的信息为准。

3、请广大投资者理性投资，注意风险。

特此公告。

金轮xx股份有限公司董事会

xxxx年6月15日

股票公告2

股票周总结报告篇四

39、企业所处的行业至关重要，它应是一个飞速发展的市场。

40、企业必须拥有消费者垄断和过桥收费性质。它的产品必须有广阔的市场前景，并且不需要通过不断降价去抢占市场，维持生存。它不怕企业犯错误，即使愚蠢的经营者也能产生好的效益。

41、企业应能承受经济衰退的影响，在通货膨胀时也能随时提价以保持利润。

42、它不应是新创建的企业。它在过去若干年内已高速增长，并有可能在未来加速增长。

43、企业的利润率、权益收益率、主营业务增长率、净利润增长率必须高，经营成本必须低，并不需要对厂房、设备不断更新、改造而消耗企业的利润。

44、企业应有良好的财务状况，并能不断产生较高的现金流量。它有能力利用利润投资新的项目，创造更多的利润。

45、它的研究、生产、销售、管理能力都应极具竞争力。它应是行业内最好的企业。它应是局域大猩猩或大猩猩候选者。

46、企业领导的诚实可信比它的聪明才智更重要。

47、什么价买与买什么同样重要。你不仅要考虑买什么企业，更要考虑以什么价格购买。即使是优良的企业，也只能支付一个合理的价格，必须将企业和它的股票区分开。什么价格购买决定了你的收益率。

同样，什么价卖也同样重要。即使是一个优良企业，当它的股票市场价格被市场大大高估时，也应毫不犹豫地抛弃掉手中的股票。

48、你应学会过滤大量无用信息，但必须随时了解行业动态和企业发展。

49、当一个优良的公司被不寻常的讯息包围，导致股价被错误评价的时候，才是真正大好的投资机会。

50、最后，到久赌必赢阶段，你已经忘记了自己的出场价和入场价。你不应对亏钱和赚钱有任何情绪上的波动。你对止损不再痛苦，你明白这是游戏的一部分。你对赚钱也不再喜悦，你知道这是必然结果。你不再将胜负放在心上，你只注重在正确的时间做正确的事情。你知道利润会随之而来。

到这个地步，你在用概率来考虑问题。如果大势好，获胜概率增加了。如果企业有较好的发展前景，你获胜的概率增加了。如果市赢率有吸引力，你获胜的概率增加了。如果在升势，概率又增加了。如果运动正常，你获胜的概率又增加了等等。此时你必须学会用概率考虑问题。

你不会因此而发大财，那需要运气。但当你知道自己会赢的时候，世界都会为你让路。

股票周总结报告篇五

健康教育的目的在于提高人群中的自我保健意识，转变人群的健康观念，提高人民的生活质量和健康水平。随着物质与精神文化生活的提高，健康已成为人们的一种追求，人们的预防保健意识已大大增强，健康教育很容易为人们所接受，使人们自觉地采纳有益健康的行为和方式，消除或减轻影响健康的危险因素，使人们朝着有利于健康方向发展。

二、晨检是预防传染病的关键

晨检工作是预防传染病的关键，晨检工作已经作为我校的常规工作，每天班主任老师对自己班级的学生进行检查，发现异常情况马上与卫生保健室老师联系，进行复查。如发现有学生发热劝其回家休息，或到医院就诊，有特殊情况的及时向校长汇报，同时加强各班巡视，督促班级开窗通风，开窗通风是预防呼吸道传染病的有效、简便、经济的措施。督促学生下课户外活动，让学生能呼吸新鲜空气，保证学生身体健康。如课间发现有学生发热马上进行隔离，通知家长带回家进行医学观察，晨检工作严格把关，是控制疾病的关键。

三、加强“六病”防治及传染病的预防工作

1、“六病”防治长抓不懈

在“六病”防治工作中能按照教育局及有关部门提出的要求去做，能做到及时汇报、及时落实、及时配合，及时宣传。

2、传染病预防敢管敢抓

学校是学生密集的场所，是一个大集体。如果*时不重视传染病的预防，学生中万一出现传染病，到时要控制局面，恐怕难以控制。控制传染病的有效方法是做到“三早”，早发现、早隔离、早治疗、要做到“三早”谈何容易。由于学生的学

习压力大，学习任务重，老师要抓学生，家长要抓孩子，因此，常常会碰到这样一个问题，当孩子生病发热时，家长总是让孩子上好主课再去看病，老师也不愿意学生不来上课。那么，传染病的控制就很难得到保证，万一学生患上水痘、腮腺炎、流感等传染病，到时，学校再做隔离消毒恐怕也难以控制。因此，做好预防工作，首先要控制第一例病人，尤其是发热病人，因为，传染病都有发热症状。

四、其它工作：

1、卫生保健室通过宣传橱窗、广播站等积极向全校师生大力宣传卫生保健知识。发动班主任利用班会对学生进行卫生知识的宣传以及卫生习惯的培养教育。

2、根据季节变化，及时向学生宣传水痘、腮腺炎、流感等传染病的预防。在此类传染病流行时期为每班配备84消毒液，要求每班做到每日消毒，卫生保健室定时检查。

3、健康教师认真备课，认真上课，学生参加学校考核。我们注重对学校卫生工作进行科学研究，学校卫生人员注意*时做好有关资料的收集、整理、统计、建档等工作。《学生体质健康卡》齐全，《学生因病缺课登记表》、《学生视力检查统计表》等一应俱全，为开展研究提供了充足的第一手材料，由于注重了*时资料的收集、分析和研究，我校卫生保健室工作有条不紊。

股票周总结报告篇六

导语：在基金从业资格考试中，普通股票和优先股票、债券与股票比较、政府债券概述的相关内容大家都知道是什么了吗？下面就让小编带着大家一起来看看相关内容吧。

按股东享有权利的不同，股票可以分：

1、普通股票。普通股票是最基本、最常见的一种股票。在公司盈利和剩余财产的分配顺序上列在债权人和优先股票股东之后，故其承担的风险较高。与与优先股票比，普通股票是标准的股票，也是风险较大的股票。

2、优先股票。优先股票是一种特殊股票，在其股东权利、义务中附加了某些特别条件。优先股票的.股息是固定的，其持有者的股东权利受到一定限制，但在公司盈利和剩余财产的分配上比普通股票股东享有优先权。

债券与股票比较(判断)

1、都属于有价证券。

2、都是筹措资金的手段。

3、两者收益率相互影响。

1、权利不同。债券是债权凭证，无权参与公司经营决策。股票是所有权凭证。

2、目的不同。债券属于公司的负债，不是资本金。股票筹措的资金列入公司资本。发行债券的经济主体很多，但能发行股票的经济主体只有股份有限公司。

3、期限不同。债券有规定的偿还期。股票是一种无期投资。

4、收益不同。债券可以获得固定的利息。股票股息不固定。

5、风险不同。债券风险较小，股票风险较大。第一，债券利息固定，股票股息红利，在公司有盈利才支付，支付顺序列在债券利息支付之后。第二，公司破产，债券偿付在前。第三，二级市场上，债券市场价格较稳定。

政府债券是国家为了筹措资金而向投资者出具的、承诺在一

定时期支付利息和到期还本的债务凭证。举债主体是国家。一般所指狭义的，即政府举借的债务。按政府债券发行主体的不同，可分为中央政府债券和地方政府债券。中央政府发行的债券称为国债。性质上看：第一，从形式看，政府债券具有债券的一般性质。第二，从功能看，政府债券最初仅是弥补赤字的手段，现代已成为政府筹集资金、扩大公共开支的重要手段，并逐步成为国家实施宏观经济政策、进行宏观调控的工具。

1、安全性高。信用等级最高，称为“金边债券”。

2、流通性强。

3、收益稳定。

4、免税待遇。我国规定，个人的利息、股息、红利所得应纳个人所得税，但国债和国家发行的金融债券的利息收入可免纳个人所得税。在政府债券与其他证券名义收益率相等的情况下，考虑税收因素，政府债券的投资者可以获得更多的实际投资收益。

股票周总结报告篇七

股票投资心得

07年炒股至今，经历了07年的大牛市，也经历了08年的大熊市，今年的收益也还算过的去，百分之九十。但是我对这两年的成绩我始终不是很满意，这些天我也在思考，我该如何在股市中让自己的收益最大化，并且形成自己的投资风格呢。

一、最重要的一点就是长期持股。这也是我这两年能在股市中赚钱的一个重要原因，身边有很多赔钱的人，他们都有一个共同的特点，就是炒股快进快出，涨了也卖，跌了也卖，

最终赔了很多。至于持股时间多长才算长期持有呢。这个没有确定的。但是要做想做到持股时间长，那就要求炒股心态要好。

1. 大盘市盈率在30倍以上时就要高度警惕；

是大盘即将见顶的信号。这时不可贪婪一时的财富，及时____出逃。而当大盘市盈率在15倍以下时，股市极有可能马上要见底了。

三、什么样的股市选什么样的股。这也是我最近几天思考最多的，怎样使自己收益最大化，这就要求我们在股市的不同的阶段持有不同类型的股票。

1. 牛市捂股，不要平凡换股，一般先牛市初期小盘股上涨幅度较大，而后期市盈率较低的大盘股及涨幅较小的股票涨幅较大。

2. 熊市____。尤其是经历了一个大牛市，越要____，大牛后面肯定有大熊，但是大部分时候会是慢熊，这要具体看，如果一个熊市能慢慢跌三年，这最好是持有未来业绩比较确定的绩优股，而且不宜满仓。

了好几倍，甚至几十倍，所以我认为，牛市初期或者熊市后的大反弹，超跌加低价概念股上涨的幅度最大。

4. 在牛市中期，当手中的超跌加低价概念股上涨的幅度很大时，应及时将手中的股票更换为绩优股。

5. 震荡行情或是慢熊行情应该持有绩优股。

20____年12月在四教社科综合实验室为期一个月的专业实习，回想起来，从开始的茫然不知到可以了解的一些炒股过程，从中也学到了不少东西。虽说时间不长，但基本上已经上手，

能自己处理要解决的问题，知道了如何选择最优股等等。在股市上是瞬息万变，不测风云，不管怎么样，在进入股市之前都要调整好自己的心态，这是很重要的，身心不平衡的人从事证券投资十分危险，轻松的投资才能轻松地获利。保持身心在一个愉快的状态上，精、气、神、脑力保持良好的状态，使你的判断更准确。理智高于一切，能有效运用自己的知识去运作，会带给自己很大的方便。

股票周总结报告篇八

专代这个行业，在西方号称金领，据说比牙医的收入还高。

但在*，白领都算不上，可以归入蓝领，并且是从事繁重的脑力劳动的蓝领。

收入高点的代理人整天加班加点，挣的都是血汗钱。

正像人们对律师的收入有误解一样，对代理人的收入也有误解。

只有15%的律师是高收入，年收入几十万、上百万、上千万都有可能，剩下85%的律师其中一部分跟在企业上班的白领挣的差不多，还有一部分挣扎在温饱线上。

而为数众多的律师助理们大多挣得少的可怜。

代理人行业和律师行业差不多，只是贫富差距稍微小点，符合二八定律，另外专利代理人的高收入群可能比不上律师的高收入群。

同样，代理人助理也是不挣钱的。

专代这个行业和*其他行业并没有太大区别。

最大的几个所，依仗垄断资源，过着让人艳羡的生活。

但是所有的所，都有一个通例，那就是，代理人和助理们的辛苦劳动所创造的价值绝大部分被老板剥削去了。

而且代理人和助理们很清楚这一点。

所以，这行的公司很难做大，从业人员的出路只有一条就是从被剥削者转变为剥削别人的人。

如果没有分红这块，你就是做到经理了又如何？

也不过是个高级打工仔而已。

收入越高说明被剥削的程度越高。所以最可靠的出路是做老板。

于是，在北京正规注册的就有1000多家所，而不具有资质的公司大约3000多家，还有很多个人同样在从事这块业务，黑代理盛行，价格战异常激烈，这个所谓的朝阳行业很快会被做烂。

写专利的费用开出卖白菜的价格，岂不是一大讽刺？

智力这东西本来就是不值钱的。

现在北京，硕士、博士满大街走，最不缺的就是所谓的人才。

专代行业之所以称之为朝阳行业，因为大多数国内企业对专利才刚刚有点认识，重视程度和应用程度还有很大的提升空间，随技术的进步、经济的发展，在专利上面还有很多事可做。

但这并不意味着它的前途是光明的。

因为*人擅长让一个行业从朝阳直接进入夕阳。

关于这点，我想起了三聚·氰胺事件，往往就是一粒老鼠屎坏了一锅汤。

目前牛奶行业的困境难道不值得所有的行业反思、借鉴么？

行业监管缺失，行业自律没有。

整个行业无序竞争、恶性竞争，结果就是让一个行业死亡。

当然，我想这么多也没用，纯属杞人忧天。

我只是提醒那些对所谓朝阳行业充满幻想的人，醒醒吧，别那么天真幼稚了。

套用股市上的一句话^v^专代有风险，入行需谨慎^v^□

我虽然入了，但我看情况随时可能会退出来。

这个行业，收入最高的是老板；然后是涉外大所的翻译牛人们，还有各所的质检把关人员；再其次业务量大的国内代理人；最后是可怜巴巴的而又是人数最多的小助理们。

至于那些黑代理的收入可以归入老板一级。

还有无效和诉讼这块，这么好的活当然都是由老板掌控着呢，你打杂还行，想学本领、锻炼本事门都没有。

你只需要成为一个挣钱机器。

有了案源就有了一切。

案源就是你的衣食父母。

如果没有案源，你就老老实实地被剥削得体无完肤吧。

案源从哪里来？

来源于关系。

关系包括私人关系和官方关系。

下能通地方*、地方法院、地方知识^v^□通企业。

如果你能上下打通，你就是这个行业的大佬！

很多国知局的领导出来开所的，就是这个道理。

大所生存靠关系、靠垄断，小所生存靠价格战。

记住，干活越多的，挣得越小。

去做老板吧，不过前提是，你要有做老板的条件。

当然，做老板也有做老板的烦恼，比如怎样案子来得更多些，标的额再大些，怎样给马儿吃最少的草让马儿干最多的活。

情况就是这么个情况，怎么办，适应它吧。

对于我来说，当务之急是把两个资格证变成执业证，从业技能提高得快一些，把外语搞上去，能力和关系要两条腿走路。

什么事情都是从无到有，关键是迈出第一步，挣得人生的第一桶金就好办了。

这个社会讲究分工，你一个人不可能包打天下。

并且你在别处拼了命也拿不到这么多。

就像让你开个奥拓，能追得上悍马么？

所以，关键是找准自己的位置。

那些年收入上百万的职业经理人之所以能收入这么高，是因为他们在的*台，在的位置，换个职位他们就不值钱了。

另，普及一下行业知识。

做这行，如果你不知贸促会、港专、柳沈这三大所，就只能说你太孤陋寡闻了。

如果你知道这三大所，但你能把它们和一个人联系起来么？

这个人是*专代行业的开创者——柳谷书。

他最开始是贸促会专利商标处的处长，从贸促会出来之后创立了港专，后来又创立了柳沈，这回该明白柳沈的柳字是怎么回事了吧。

对于大众来说，他的名字可能还比较陌生，不过他儿子的名字可是家喻户晓，他儿子就是联想的掌门人——柳传志。