

2023年会计调查报告毕业论文(大全5篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

理财经理工作总结篇一

真正做到为人民服务，就需要不断学习，用政治理论来武装自己的头脑，树立正确的人生观、价值观和世界观。

在过去的一年里，我坚持学习政治理论和党的方针政策，学习党的十九大精神，认真领会党的一系列方针、政策，结合自己的思想实际，力求在实践上下功夫。始终把实践作为学习的最终目标。我深切地体会到，作为一名xx的建设者，按照xx“团结、实干、拼搏、向上”的方针，作好自己的本职工作，做到“以事业统一思想，以发展凝聚力量，以实干树立形象”。

一年来，我始终把思想作风建设摆在第一位。不断提升思想素质、开阔视野、充电扩能，我始终把管委会和公司广大员工赋予我的权力当作一种责任和义务，坚决贯彻执行党和国家政策法规以及上级的指示、决定，并时常告戒自己“xx的建设事业无小事”，一切从建设新区的要求和管委会、公司利益出发，做到了敬业勤政、廉洁奉公、关心群众疾苦，并以此影响教育自己的家人。

按照“三年出形象，五年成规模，十年铸精品”的思路，遵循“高起点、高标准、高水平、高速度”的发展要求，以及融资项目管理工作的实际需要，针对xx区合作开发项目建设模式新思路的不断拓展，认真研究融资工作中的新情况，作

好xx区合作开发项目的前期准备工作，为管委会领导决策提供充分、详实的依据和建设性的建议。

在赵总带领下，组织公司有关同志，内修素质，外树形象，狠抓落实，强力推动，通过大家的辛勤努力，投资公司的融资管理、项目前期准备工作稳步发展，积累了一些宝贵的经验。

1、配合财务部完成了在建设银行融资xx万元人民币。

为配合好此项工作，我积极和市建行有关部门沟通，交流有关情况。今年元月份，一场突来大雪封闭所有道路，根据国家开发银行等银行融资规范，对融资项目的管理也提出了严格要求。

为此多次主动和公司班子一起研究融资政策，向管委会领导、市发改委有关领导汇报工作方案。不但提高了工作效率，而且也使融资项目得到更加科学、合理的管理和建设，对项目下一步的具体落实提供了可靠依据和保障，达到了推动工作、规范管理的目的。

2、根据管委会基础建设项目、城市配套建设项目融资进度安排，作好大量基础性先期工作，保证项目资料、手续完备，达到只要具备具体条件就可以马上开工的标准，促进xx区项目建设的快速进展。

完成xx的可研编制、环境影响评价工作。其中□xx项目已经得到批复；另外二个项目的可研报告报批已经完成，待发改委批复。完成了国家开发银行的融资要求。根据需要，如果通过其他商业银行、信用社等金融机构进行融资，也可以使用这些批文和可行性研究报告。这些工作对于超前、多渠道融集资金，起到很大的推动作用。

其中供水管网三期项目的批复，已经取得建设银行项目融

资1000万元，为xx公司的工程建设打下基础。

3、组织省内知名专家和省环保局的有关领导共同为xx区的环境影响评价提供指导意见和建设性方案。

环保是“第一审批”又是“一票否决”，如果环保不通过，不仅xx区建设规划不能审批，银行不能融资，整个xx区开发建设也将被迫停建或一直处于违法建设状态。这样将给xx区以后的工作带来难以估量的影响。

鉴于□xx□已得到省环保局的批复。今年委托市环境监测中心完成环境影响评价报告书编制所需的冬季、夏季环境监测报告工作，多次与环保局的专家进行沟通，分析xx区环境保护工作中存在的问题，在项目建设过程中进行完善，为完成xx区区域环境影响评价报告评审做好准备。

4、参加管委会住宅楼土地使用权挂牌活动，顺利摘得17、7亩国有土地的使用权，为公司下一步房地产开发打下基础，也为项目建设作好土地储备工作。通过完善土地手续，可以加速具体建设项目进度，同时，也为项目融资打下基础。

回顾一年来的履职经历，我感到既充实，又欣慰。我和同志们一起并肩战斗，不仅增进了了解，沟通了感情，建立了友谊，也获得了许多有益的启示，工作能力也得到了一定的提高。

概括起来有三点启示：

一是靠信念成就事业。我刚接到组织xx区的招、投标任务时，面对陌生的工作内容，确实感到担子重、压力大，但我有一个坚定的信念，就是相信组织上的正确领导，相信相关部门间的团结合作，相信同志们的正义感和责任感。凭着这种信念，我克服了工作上一个又一个困难，可以说，信念和毅力

使我成就了一些事情，而且在事业推进的过程中又进一步坚定了信念、磨炼了意志。

二是靠工作统一思想。我深切感到，工作是统一思想的助推器，是协调关系的润滑油，是形成合力的凝结剂。

三是靠个性谋求共识。在工作实践中，我努力学习运用马克思主义哲学的基本原理，科学处理共性与个性的关系，在充分尊重个性的基础上，让一些与共性无碍的个性健康发展，同时采取注重正确引导、提倡相互兼容等方式，使个性与共性协调发展，最终将消极因素逐步转化为积极因素，形成推动所分管各项工作健康发展的合力。

总结一年来的工作，我觉得有所得也有所失，不足之处主要表现在三个方面，这也是本人今后进一步努力的方向。

一是要提高认识水平、尤其是加强理论学习，不断充实自己、改造自己、完善自己。特别是对投资公司工作中可能出现的问题和困难，要注重从总体上把握，增强工作的预见性，同时要注意防止头脑发热，处理事情简单化，时刻保持强烈的忧患意识。

二是要防止急于求成。对工作内容的理解要全面分析，尤其是对于工作的安排要充分尊重现实，体现层次性，区别对待，循序渐进，避免一刀切、一律化。

三是严以律己、宽以待人。对自己的工作要高标准、严要求，但对于同志要避免苛求于人。在一些具体问题上不能事事都要求完美，因人、因事、因时要体现区别，以避免无意中伤害同志们的积极性，要注重把大家的积极性发挥好、保护好，营造出一种生气勃勃的良好局面。

今后，本人要进一步加强学习，努力学习政治和业务，通过实践不断提高自己分析思考和解决问题的能力，适应不断发展

变化的形势和工作需要，力争把各项工作做的更好[]xx年马上就要到来，回首往事永不遗憾，展望未来充满希望。本人在去年所做的工作与各位领导和同志们们的支持、关心和帮助是分不开的，存在的问题是自己主观努力不屑的结果。请同志们今后有机会给予本人更多的关心和帮助，让我取得更大的进步。

理财经理工作总结篇二

最新20xx年我们公司在北京、上海等展览会和惠聪、发现资源等专业杂志推广后，我公司的xx牌产品已有一定的知名度，国内外的客户对我们的产品都有了一定的认识和了解。老板给销售部定下xxxx万元的销售额，我们销售部完成了全年累计销售总额xxxx万元，产销率95%，货款回收率98%。

麦克风线材销售是我公司产品销售部工作的重点，销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。一年来，产品销售部坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场空间、挖掘潜在市场，利用我公司的品牌著名度带动产品销售，建成了以xx本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局。

产品销售部肩负的是公司全部产品的销售，责任之重大、任务之艰巨，可想而知。建立一支能征善战的高素质的销售队伍对完成公司年度销售任务至关重要。“工欲善其事，必先利其器”，本着提高销售人员综合业务素质这一目标，销售部全体人员必须开展职业技能培训，使销售业务知识得以进一步提高。今年公司添用了网络版速达3000财务管理软件，销售和财务管理可以清晰的及时性反映出来。我们销售人员是在xx市xxxx科技有限公司的培训下学习成长的，所学习的专业知识和公司内部信息都是保密的，大家必须持有职业道德。老板是率领销售部的最高领导者，希望加强对我们员工的监督、批评和专业指导，让我们销售人员学习更多的专业知识，提升技术职能和自我增值。最新20xx年我学习了iso内

部审核培训和会计专业知识培训，并获得了国家认可的证书。这一年来我们利用学习到的管理知识、方法在我们公司生产管理中充分实践，其显示效果是满意的。

随着电子产品行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，并把市场调研和信息的收集、分析、整理工作制度化、规范化、经常化。产品销售部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立了稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势；建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集；要根据市场情况积极派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

回首一年来，我们销售部全体业务人员吃苦耐劳，积极进取，团结协作取得了良好的销售业绩。成绩属于过去，展望未来，摆在销售部面前的路更长，困难更大，任务更艰巨。我们销售部全体业务人员一致表示，一定要在最新20xx年发挥工作的积极性、主动性、创造性，履行好自己的岗位职责，全力以赴做好最新20xx年度的销售工作，要深入了解电子行业动态，要进一步开拓和巩固国内市场，为公司创造更高的销售业绩。

理财经理工作总结篇三

经过三年的大发展，现在酒店各方面的工作都相当完善，要想再上一个新台阶，必须要有新突破，强抓管理，健全酒店各项服务规范和管理制度，扫除我们各项工作中的盲点，以进一步完善我们各方面的工作，目前，在我们的客理工作中还存在管而不理，理而不管的现象，该管的不管，或是管的力度不够，往往造成管理上工作上的漏洞和服务工作上的脱节，等到问题出现才去补救，从而影响了工作的质量和效率。我们不能忽视这种问题，的存在，酒店和各个部门是一个相互联系的整体，一个工作环节上的疏漏，会影响到整个部门

甚至整个酒店，工作在一线的员工，因为直接面对面地为客人提供服务，因而善于发现工作环节的不足和盲点就更加具有重要的意义，酒店工作是一种细致活，无论是管理人员还是服务员，在工作中都要求具有四心：即细心、热心、耐心、专心。用“细心”去发现我们管理和服务工作的不足，做到每一位员工都是发现问题和解决问题的专家；用“热心”主动去帮助有困难的客人，把来到我们酒店消费的客人不仅仅视为上帝，最重要的是把客人当作我们的亲人，为客人提供个性化、亲情化服务；用“耐心”去倾听客人的投诉，积极换位思考，把客人的不满视为自己的不满，把客人的投诉转化为工作的动力，扫除我们在管理和服务工作中的盲点；用“专心”去对待我伞兵一切工作，每一位员工的心中都要有“抓管理、树品牌”的意识，都要把新一年的工作目标作为我们各项服务工作的出发点和归宿点。

通过三年的发展，酒店总结了一套适合自己发展特色的服务规范，服务规范是指导各项工作的纲领，制定服务纲领是提高服务质量的基础，没有服务规范，酒店的服务和管理就没有统一的标准，更谈不上提高服务的质量。但是，客人的需求又并非千篇一律，要进一步提高服务质量满足每一位客人的需求就不能刻板地执行服务规范，而应具有灵活性，根据时间，地点场合以及服务项目对象的不同，为客人提供“个性化服务”和“超常服务”这是服务的最高境界，也是服务工作的灵魂。目前在我们的服务工作中不存在“缩水”服务的现象，片面讲求工作效率而忽略工作质量，认为某些服务环节可有可无对大局影响不大，这是我们工作人员在认识上的一个误区。我们讲求灵活的执行服务规范，对客服务讲究大气度，大风格、大胸怀同样体现酒店的实力，但是灵活性并不代表在工作中可以投机取巧，可以在服务工作中缩减服务程序，缩减服务程序，工作效率是提高了，但实质上服务质量却降低了，这与我们的管理年目标背道而驰。完善我们的工作，提高我们的服务质量，要求我们突破缩水服务，要做到既有原则性又有灵活性，在原则性中把握灵活性，在灵活性中不丧失原则性。

服务效率的高低直接体现一个酒店的服务质量的员工的精神状态，目前我们的服务工作还存在这种矛盾：服务效率高的，服务质量差强人意，服务工作质量高的，服务工作效率低下。这两种现象的存在都不利于我们工作的开展，更不利于我们酒店品牌的塑造，酒店作为一个服务行业，它的产品就是服务，要做到突破低效服务，要求酒店每一位员工都要受到良好的培训，都具有对服务质量负责的意识，都做到服务的快捷高效，无差错。管理人员亦须做好服务前的准备、服务中的监督控制、服务善后三个阶段的工作，高质、高效地完成对客服务，实现对客服务的满意加惊喜。

20xx年是管理年，我们将继续加大在硬件、软件建设上的投资力度。在投资方向上，以“坚持三个有利于”作为我们投资的路线方针。

在管理年，我们的各项工作都要紧紧围绕“抓管理，树品牌”作为我们新的一年投资工作的出发点和归宿点，是“以酒店为本”对我们提出的根本要求，我们在硬件建设上，将引进一批先进的设备设施，全面打造品牌酒店，在软件建设上，以金钥匙服务理念为指导，继续加大对全体员工的培训力度，强化服务意识，同时坚持对酒店品牌的建设和公关销售工作两手都要抓的思想，以品牌建设来推动我们的销售工作，以销售工作来促进我们的品牌建设。

为员工谋取福利是我们酒店发展的一个根本宗旨的目标，员工是酒店最宝贵的财富，我们的工作是由只员工直接去完成的，所以在投资方向上，坚持“是否有利于员工进一步发展和福利待遇和提高”，是进一步贯彻“以员工为本”的指导思想，提高员工的福利待遇既能调动员工工作的主动性和积极性，又是员工价值的体现，因而在抓管理，树品牌和同时，我们将全面提高员工的福利待遇，给员工们买意外保险，改善员工宿舍，改善员工的伙食，确保员工宿舍和卫生和安全，丰富员工的精神文化生活，让员工住得舒心，工作得安心。针对酒店员工在工作上的薄弱环节，酒店将聘请专业的英语

老师和有关专家，给员工们上培训课，切实提高员工的综合素质，同时酒店实行“能者上，庸者下，平者让”的灵活用人机制，给各级员工一个充分施展才华的环境和空间，我们酒店不乏的才能的只见员工，关键是我们能不能给他们一个合适的职位，给他们一个表现的机会，这是“以员工为本”指导思想中应有之义，也是我们对员工最大的尊重。

对于服务行业，客人就是上帝，就是我们的衣食父母，宾客对我们的服务满意与否关系到我们的工作是否取得成效，关系到我们酒店品牌建设的成败和酒店的发展前途，因而坚持了“是否有利于宾客对我们服务的满意”就是坚持了“以客人为本”这一出发点。我们在硬件软件上的投资策略，在坚持“是否有利于酒店的品牌建设”、“是否有利于员工进一步发展和福利待遇的提高”变两个基本点的同时，结合酒店实际情况，只有宾客的满意和我们酒店的盈利，我们的各项投资建设工作才有意义。

理财经理工作总结篇四

对于销售而言，工作心态非常重要，有的人是真心的喜欢这个岗位，敢于挑战自己，希望看到全新的自己，每个月都在往更高的地方攀登着，销售的这个岗位本来就非常的锻炼人，而有些销售，根本就是混日子的，每个月能达到公司下发的业绩目标就开心的要死，心满意足了，这就是没有追求的人。

今年开始的第一个月，我就跟公司的领导报备了自己想进行人员调整的想法，并且得到的批评。公司一共二十二个销售，我炒掉八个，然后新招聘了十个进来，留在公司的都是我认为有责任心，有事业心的销售。

二、技能培训

我算是一个十分资深的销售了，我算是在公司一步步晋升上来的销售经理，以前我也是个干销售的，所以我对他们的工

作心情以及工作的一些状态都是非常感同身受的。这半年，我们每天都要开一次总结会，总结自己当天的工作情况，发表感言。每周都要开一次检讨会，说说自己这一周在工作当中出现的失误，以及整改措施。每个月都要进行一次培训会，主要是分为说话、工作能力等方面的培训，每一次培训过后，他们总会有人说自己学到东西了，这非常的符合我的初衷。每一种会都是由我主持，我非常的清楚他们每个人的情况，私下也会进行单独培训。不得不说他们进步的很快，因为每个人都是想学东西的。

三、业绩总览

今年我们销售部，房屋总成交金额为六千三百四十二万，其中精品套房占二分之一，毛坯房占四分之一，别墅占四分之一。总出单量答841次，成单率为89%，但从这一点，就可以看到我们的进步了，以往每年我们手里丢了多少单子，都有可能被其他公司的抢走。成单率才不到75%。因为我们这非常可观的业绩，公司的领导还在上个月亲自莅临我们销售部，为我们进行加油打气过，这对我们来说一种莫大的荣幸，同时也是让我们的工作热情又开始高涨了，下半年我们会更加努力的。

理财经理工作总结篇五

1、对于公司员工的人事档案及其他资料进行收集及管理，使其更加完善化，保持公司档案的完整性，为保证日后的分析工作提供更准确的信息。因档案内容涉及公司有关机密，期间我保持着极高的警惕性和很强的保守意识。协助上级掌握人力资源状况；填制和分析各类人事统计报表。为人力资源规划工作提借准确的信息。

2、负责管理员工劳动合同，办理劳动用工及相关手续；到目前为止，劳动合同的签属工作开展的不是特别的顺利，主要因为市场推广部业务人员较散，集中的机会较少，经常都是

来去匆匆，致使部分业务人员至今未能签署劳动合同。计划争取过年这个机会，把合同签署工作完成好。

3、结合公司制度及国家规定管理员工考勤和请休假管理，按月准确出具考勤报表。其中员工考勤又是一个难点，公司实行上班刷卡办法已经一年半时间了，由于部份员工一直未能适应新的考勤办法所以效果一直不太好。

4、执行各项公司规章制度，处理员工奖惩事宜；对于有些员工不遵守公司规章制度，致使工作上出现较大失误或较大错误，人力资源部通过周密调查之后，给予了合理公正的行政处罚，并对当事人进行了思想教育。本年度共有约十人左右人接受了公司不同程度的行政处罚，均认识到了自身的错误。

5、公司充分考虑员工的福利，各项福利制度正逐渐开始实施。

6、进行促销人员的管理工作。促销人员是五叶神市场的重要组成部分，加强促销队伍的管理迫在眉睫。下一季度计划尽快重新制定促销人员管理制度，并严格按照规章制度办事。控制好人员的增长速度及提高整体素质水平，为公司的将来储备更多的业务人才。

8、帮助建立积极的员工关系，协调员工与管理层的关系，协助组织员工的各类活动；范文参考网此外，在部门领导的指导帮助下，对员工考勤制度、劳动合同管理办法等相关的人事制度进行了修改工作，使其更加人性化，合理化，符合了公司“以人为本”的人才理念。

对个人来讲下一步重要应该在认真工作之余加强学习，不断提高自身专业素质，才能面对更大的挑战，也才不会被时代的潮流所淘汰。珍惜来之不易的机会，扎扎实实做好每份工作。

理财经理工作总结篇六

一：作为一名对公客户经理，不仅要加强学习好的信贷政策，重点掌握招行“总体信贷策落，客户与业务信贷政策，行业聚焦”等信贷政策部分，更要在此基础上，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，遇见如国内保理、开发贷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，半年内先后4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，曾参与昆明苏化生物科技有限公司、云南崎峰机电设备有限公司、滇能电力燃料有限公司、云南城投等公司业务工作的开展工作。

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，经过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。

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：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业务方案。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招行。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，力争做好银行工作。

理财经理工作总结篇七

本人始终保持着饱满的学习热情，把学习放在首位，不断提高自身的思想觉悟和组织管理能力，并注重业务知识的学习和更新，确保政治上的清醒和坚定，提升工作水平，更好的履行职责。年内认真学习了邓小平理论、“三个代表”重要思想及科学发展观，系统学习了金融知识，并经常学习党报党刊及时事政治，以掌握理论武器，提高认识问题、分析问题及解决问题的能力。同时，加强了对全体干部职工的思想理论教育，强化学习保障，提升学习效果。

通过深入学习十九大精神等理论文献，武装干部职工头脑、指导实践、推动工作，提升理论水平、服务水平和执政水平。

一是深入开展了学习实践科学发展观活动。组织全体党员干部立足实际、突出实践、务求实效，精心组织实施，高标准扎实推进学习实践活动，并将学习成果很好地运用到工作实

践，推动了投融资工作科学发展。

二是着力打造和谐团结、低调务实、风清气正的领导班子和干部队伍。在发改委党组的带领下，努力加强班子建设，增强党性修养，凝心聚力、务实创新，清正廉洁。班子成员真正做到了工作顽强拼搏、权力不谋私利、办事出以公心、充分发扬民主，增强了班子的凝聚力和战斗力，打造了新时期与时俱进的新型领导班子。

三是不断强化干部职工思想政治工作。通过掌握干部职工思想动态、改进思想政治工作方式、拓宽思想政治工作渠道，扎实、有效的强化思想政治工作，引导教育广大干部职工牢固树立理想信念，保持高度的政治觉悟和政治敏锐性，确保干部队伍思想稳定。

（一）完成了融资工作

1、年内争取银行贷款xx亿元，其中xx技术学院5000万元□xx县人民医院病房楼1500万元、市中医院病房楼改扩建5000万元。

2、抓住国家扩内需保增长，继续实施积极财政政策和适度宽松的货币政策的机遇，扩大我市融资规模。5月27日从银行贷款5.32亿元，用于生活垃圾填埋场、城区至工业园区快速通道、污水处理厂脱氮改造、地下水源给水工程、供水管网改扩建□xx区供水、城市公交保养场、城市燃气扩建等项目。

3、根据xx□为村级组织活动场所建设项目从城市信用社贷款759万元；对市体育馆、市中医院病房楼、市本级廉租住房、市科技企业孵化器、市职业中专实验楼等项目贷款提供担保4510万元。另外，利用城市信用社贷款9400万元用于政府指定项目；农村信用社贷款2900万元用于城市信用社成立商业银行。

4、探索直接融资方式，与xx等券商接触，结合我市政府财力和资产状况，拟订□xx□上报市政府。

5、创新融资模式，拟订了市政府与xx以bt模式合作框架协议，按照“成熟一个，启动一个，实施一个”原则，今年启动了市体育馆项目。

（二）作好投资工作

1、参股xx一体化项目。

制浆工程20xx年税后利润3001万元，我公司年初分红583万元，转为资本金。造纸工程投产并达产，努力克服全球经济危机对生产经营造成的困难，生产基本正常，销售市场不断拓展，经营形势逐渐好转。

2、重组担保公司，债权回收取得较大进展，各项担保业务逐步恢复开展。

3、推动一批项目前期工作。

与xx投资集团合作，积极推进xx一体化二期工程，政府已安排资金100万元，通过我公司用于xx一体化二期工程项目前期工作问题；推进胶合板项目前期工作和招商引资，目前xx已完成了项目产品方案咨询意见书；为提高xx区供水保证率、建设生态宜居城市，起草了xx市调节水库项目建设融资初步方案；着手准备xx土地开发前期工作；联系xx省创业投资公司入股xx化工问题，省创投入1500万元，推动xx化工尽快上市；与xx组建我市天然气资源运营有限公司，积极从xx等单位争取天然气资源，已初步落实5万方/日外部气源供应；按照8月25日xx省文化试验区建设工作座谈会精神与市政府安排，市建设投资公司成立了文化产业投资事业部，承担我市文化产业投融资平台职能。

（三）加强自身建设

为切实增强政府投融资能力，进一步拓宽融资渠道，提高投融资水平，我公司在深入调研的基础上，起草了《xx》向市政府提出了我市整合城市资源、资产、资本和资金，加快投融资体系建设的意见和建议。xx政府将其列为20xx年度政府专项课题，目前正在进行研究。

作为一名党员领导干部，我坚决贯彻执行中共中央关于领导干部廉洁自律的有关规定和市纪委四次全会精神，坚持廉洁从政，从严治政，严格遵守政治纪律、组织纪律、经济纪律。

一是严于律己，过好利益关、权利关、金钱关、人情关，筑牢拒腐防变的防线，时刻做到自重、自警、自省、自励。在平时的工作和生活中，坚持以身作则，带头廉洁自律，严格执行关于党风廉政建设的有关规定，没有接受过任何单位和他人的礼金和有价证券。

二是加强对全体干部职工的管理，认真落实党风廉政建设责任制和各项规章制度，并注重党风党纪的教育，年内全体干部职工没有出现违纪违规现象。

三是坚持廉洁自律，廉洁从政，严格管好自己的家属子女和身边的工作人员，做到经常教育，经常提醒，对他们提出严格和具体的要求，防止他们利用自己的职权和影响，做违法违纪的事情，时刻注意防微杜渐。

一年来，本人能够尽职尽责地工作，比较圆满的完成了各项工作任务，也存在着不足和问题，如：政治理论学习不够系统，有时只完成规定的学习篇目及内容，忙于其他事务，政治学习抓得不紧，管理水平和领导艺术有待于提高，调研文章完成的不够好，某些工作的监督力度不足。

在新的一年里，自己要严格按照“十九大”精神要求，开拓

创新，与时俱进，切实把各项工作搞好，为濮阳经济社会又好又快发展做出自己应有的贡献。

理财经理工作总结篇八

总体情况：《吉沃希嘎大桥》采用挂篮施工，全桥40m+64m+40m□桥面宽7.5m□

施工难点一：由于隧道洞口紧接桥台，导致0#桥台和3#桥台开挖困难，与隧道施工冲突。

施工难点二：施工队伍水平有限，以前从未接触过挂篮施工。

1、独自掌握并运用挂篮施工工艺，对悬臂浇筑梁各要点基本掌握。

2、提高了处理各种人际关系的能力，能有效控制施工队节奏。

3、学会了独自碰到问题解决问题，独立思考的能力。

4、做事更加稳重，能提前思考原因及预知后果，并做出最优的决定。

5、摊责方面学精明了，掌握领导心理，提前汇报情况。

1、处理某些问题时，有点极端，还不够圆滑。

2、工程后期由于两方面的原因（一是领导方面的原因，二是私人原因），有点情绪化。

3、基于对领导性格的了解，明年桥面系施工时，领导必然会埋怨许多事情，虽然我已经尽心做了个工作交换单，但肯定也无可避免。

4、由于住在出口，所以和领导交流沟通比较少，也是一大失误。

5、自身对于工程整体掌控能力、考虑问题的深度应该上升。

6、思考问题时，应该从如下几方面着手：上面的领导，下面的施工队，自身的可行性。由于今年对自身定位的问题，导致这些地方没有突显出来。