

财政部投资公司工作总结汇报 投资公司 月工作总结(优秀8篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？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。

财政部投资公司工作总结汇报篇一

尊敬的公司领导：

本人****于***年**月**日入职，至今已在*****投资有限公司工作一月有余。入职以来，我努力工作和学习，在与领导、同事的学习和接触中，不断完善补充行业专业知识，个人综合素质、修养和能力都得到了较快的提升。同时也暴露出自己的局限性与不足之处，在今后的工作中，将继续努力、不断鞭策自己、不断取得进步。

一、八月份工作总结

市场部按照投资公司总体发展战略规划，以及投资项目管理工作的实际需要，针对公司投资策略模式新思路的不断拓展需要。我认真研究投资工作中的实际情况，配合部门作好项目投资的前期准备工作，为领导审批、决策提供充分、详实的依据和建设性的建议。过程中，我深切地体会到，作为市场部的一份子，不仅思想上要与公司规章制度保持一致，行动上更要与市场同步，时刻做到思想、行动与时俱进。在做好本职工作的同时，极力做到“以事业统一思想，以发展凝聚力量，以实干树立形象”。

（一）基本的学习与培训方面

学习与培训方面包括：公司规章制度的学习、专业知识的学习、综合素养技能的培训等。

通过公司规章制度的学习，让我迅速了解公司工作环境与流程，促使我快速地进入工作状态，提高了工作效率。市场部门专业知识的技能培训，让我尽快熟悉部门相关的工作内容，并且了解房地产一二级开发的基本流程和基本操作，初步学习了“基础设施、地产开发、矿产资源、股权投资”这四大板块的基本内容，提升了我对投资行业的认知和了解。综合素养的培训，加深了我对办公系统和软件的运用规范，做出符合要求的工作文件，强化我的商务礼仪、提高我的展业技能，在培训中熟练掌握展业技巧。

1. 学习和熟悉公司各种管理暂行办法、通知、发展规划等；
2. 学习理解土地储备和一级开发工作流程[]bt项目和bot项目的内容和区别、三旧改造方案内容等；
3. 学习公司接待工作手册和阅读商务礼仪方面的书刊。

（二）业务拓展方面

一个月以来，我配合部长积极寻找各种有代表性的、有极大潜力的项目，其中发现**行业最具投资潜力，进而，对**行业进行了初步的开展工作。整个过程，我配合部门收集各种关于早教的数据统计和基本情况，并且独自撰写了《*****》项目的可行性研究报告的初稿。经部长对报告内容的指点，我进行了多次的修改，基本完成了《*****》的初步可研报告。为下一步该项目被上级认可提供了有力依据，和部门以后业务拓展提供了参考。

（四）信息收集工作

我的本职工作是负责市场信息收集，这同时也是我的优势所在。工作过程中，我通过各种渠道，其中包括实地走访、网

络渠道等，以及个人的人际关系，收集各种业内相关信息，以此来完成上级和部门交代的任务。

（五）市场部内务工作

2. 完成了平时相关项目的资料的分类与整理，以及一些资料的打印、复印等。

（六）项目的跟踪工作

2. 协助部长完成了对****项目的整个经济指标分析的修改与调整；

4. 在部长的带领下，经过反复的论证，一起完成了**项目的《初步合作意向方案》，并由部长提交给公司审核。

二、工作中存在的问题

（一）个人专业技能还很肤浅，综合素养还需不断学习进步，自我工作时间安排有待完善，工作效率有待提高。

（二）业务的拓展和渠道的拓展能力还有待提升。

（三）个人信息收集的渠道有限，人际关系网有待扩宽，信息收集较为单一。

三、如何改进存在问题

（一）加强专业技能的培训。平时多查看、收集相关专业知知识的内容，多阅读有关投资、开发等相关文件和书籍，并且积极投入工作，在工作中不断的充实专业技能。

（二）提高综合素养。平时多阅读商务礼仪方面资料，在日常的工作中强化自身修养，做到技能与素养并举。

（三）完善工作安排。在日后的工作中，整理出自己的职业计划，做到工作有条有理，从而提高工作的效率。

（四）扩宽业务渠道。积极与行业内的相关人员培养关系，建立联系，从而搭建我们投资公司的业务网。

（五）扩宽信息收集的渠道。多向行业内人员学习，了解更多收集信息的渠道，从而建立起完善的信息收集网，使每次收集到的信息更加快速、精准、有效。

四、九月份工作安排

（一）继续做好日常的市场部内务工作，在工作中强化自身修养、提高专业技能。更重要的是积极主动去学习，通过自己给自己定目标，在学习中强化细节、完善技能。

（二）积极配合公司及部门工作，争取在业务方面能在部门中独立开展寻找有潜力的新项目。在实施和对接上级公司业务的基础上，进一步丰富与完善自身的业务能力。

（三）配合部门继续跟踪**项目的进展，时刻与意向合作方保持联系，及时反馈信息给上级领导。

（四）积极寻找更多的信息收集渠道，让部门接下来的业务开展更加顺畅。

（六）在做好上级领导安排的工作和项目的同时，积极配合部门拓展业务，寻找出最具潜力的项目供领导参考。而我本人则需努力配合好部门工作、努力学好专业技能，争取早日能独立开展业务。

财政部投资公司工作总结汇报篇二

建筑工程部

工 作 总 结

二〇一五年十二月二十五日

建筑工程部工作总结

尊敬的各位领导、同志们：

2015年即将过去，回顾1年来工程部公司领导正确指导下，以科学发展观为指导，以产业立城镇，实现产城融合为目标，坚持我团“开放、包容、创新、和谐”理念，进一步深化体制改革，认真落实我团金岗国投公司的各项制度，推动我团城镇化建设。创造性打造“生态、宜居、宜业、特色”的新型示范城镇。

工程部在七十三团的大力支持和帮助下、在团党委的正确领导和公司各部门的共同努力下，本工程部顺利的完成了各项工作。现我对这一年来工程部的工作做简要汇报：

一、工程建设方面：

2015年是工程部发展壮大，完善制度的一年，新中标2015年农村安居项目一个，正在建设的项目有保障性住房，三级客运站；已完工的项目有污水处理厂、2013年公共租赁住房、2013年义务教育薄弱学校改造、利用闲置校舍改扩建八连幼儿园等10个项目。实现产值3320万元，利润166万元，完成了公司制定的考核目标任务。

在工程招标过程中坚持低价中标的原则，严格控制预算造价

最大限度的节约团内投资。2015年已完成招标项目1项，项目总投资465.4万元。

二、团队建设方面：

工程部是一个充满活力，干劲十足，但因为工作经验少，不可避免的会出现临机处理问题能力不足，现场动态管理不到位等问题。对此，我在工作上严格要求自己的同时，学习上时时督促，利用自己的经验和技能进行“传、帮、带”；并且敢于压担子，放手工作的同时，倡导公司管理格言的激励理念，激发工作激情，做到工作着眼于细、事事求精细。加上张董、罗总对资源的重视和先进的理念，我们工程部将尽快在工作中成熟起来，共同打造一支朝气蓬勃、坚强有力的团队。

三：现场管理、沟通协调方面：

工程管理是一个系统工程，现场施工就是一个大兵团作战，仅搞好工程部自身建设是远远不够的。工程部要想充分发挥承上启下的同时，必须积极协调公司内外各部门各单位的工作。尤其面临地方的一些干扰，既要着眼于维护公司稳定大局、又要坚定维护公司利益的原则不能动摇。

现场管理人员对施工单位，在安全、质量、工程量核算等原则问题上严格把关、决不含糊，现场积极沟通、动态管理，利用我们的专业技能、工作经验灵活解决。这样才能树立我们的威信，保证工程顺利高效地进行，最终达到公司利益的最大化、公司形象标准化。

四、存在的问题

- 1、只有摆正位置，下功夫熟悉本职工作，才能有所作为。
- 2、主动融入集体，处理好各方面的关系，才能把工作做得得

心应手。

3、以公司利益为重，不计较部门和个人利益的得失，才能有更大的收获。

4、虚心学习，不断追求进步，才能跟上公司发展的步伐。

5、合同管理重视程度不够。

过去的一年中，对合同管理的重视程度不够，表现在合同交底不清楚，项目管理人员对合同内容掌握的不是很清楚，甚至就没见过自己所管理项目的合同。许多项目的合同，工程部压根就没有，所以，造成出现了问题不能按照合同的约定及时有效地处理。

2015年对工程部来说，是关键的一年。工期紧，任务重，管理人员少。困难中透着光明，艰辛拥抱喜悦！这就要求我们竭尽全力，执行迅速，增强思想意识，提高工作效率，确保年度目标的圆满实现，为项目部走向公司化而努力奋斗！

建筑工程部 二0一五年十二月二十五日

财政部投资公司工作总结汇报篇三

2012年工作总结

2012年，公司在市委、市政府和王云常务副市长兼董事长的正确领导下，坚持科学发展观为指导，深入贯彻落实省委省政府确定的“科学规划年”和“项目建设年”精神，紧密围绕市委市政府的决策部署，努力探索经营发展模式，全面实施“一湾四战区”战略，加快调整转型升级，克难奋进，开拓创新，全力以赴推进落实年度工作任务，各项工作均取得显著成绩。

一、主要工作完成情况

（一）年度经营指标实现“6增1减”

经过扎实有效营运，我司总体经营情况良好，投资和收入大幅增长，经营指标实现“6增1减”的创新纪录：

1、完成投入98576万元，同比增加46966万元，增长91%，人均完成投入1516.55万元；（此项请罗副总、战略发展部核定数据）

（以下项请洪副总、财务部核定数据）

2、到位资金80006.3万元，同比增加46180.1万元，增长136%；

4、利润总额333.58万元，占全年预算的104%，人均实现利润5.23万元；

5、上交税金2969万元，下游企业上交税金1900万元，人均纳税45万元；

6、净利润247.42万元，完成全年预算的100%，人均净利润3.8万元；

7、成本费用514.55万元，占全年预算的65%，人均成本7.9万元。

（二）经营管理和项目建设亮点纷呈

一年来，公司加强企业经营管理，全体员工发扬吃苦耐劳、奋力拼搏、敢打硬仗的精神，全力推进市政公建、保障性住房和自营开发3大类19个项目建设，10大工作亮点耀眼夺目：

1、投入、收入、人均投入产出比都创历史新高，成本费用控制效果显著，经济效益增长明显，累计收回应收款项

41890.21万元。（此项请洪副总、财务部核定数据）

2、项目建设造价审计核减率为30.8%，为政府节约投资810万元，全年已完工项目造价均无超过概（预）算。（此项请魏副总、预算部核定数据）

3、汪洋排球馆项目全面完工并投入使用，企业品牌形象进一步提升。

4、公司承建的9个保障性住房项目占全市保障性住房建设任务的80%。超额完成省里下达给文昌市政府的保障性住房建设任务，为市委市政府争得荣誉。

5、建成椰乡人家经济适用房项目并完成第一批经济适用住房认购工作，达成市委市政府既定目标。

6、建成龙楼农民就业安置项目--龙楼商业街区，为文昌失地农民再就业工作提供了保障。

7、交通战备保障基地项目基本完成，年底前可实现酒店开业迎宾，为国家、省、市交通战备工作提供了后勤保障。

8、提升八门湾绿道景区运营服务，实现旅游业务经营收益零（新）起点。八门湾绿道景区成为文昌旅游市场一大亮点。

9、新增1个自营投资建设五星级标准红树湾3号酒店、1个社会合作经营体彩乐吧项目，企业战略转型开始起步（崭露头角）。

10、管理上台阶，公司被市政府评为2012年度人才工作先进单位，杨远福总经理被授予市直接联系重点专家称号，罗泓副总经理被评为市优秀企业经营管理人才。全年无重大安全责任事故。

二、主要特点和做法

（一）科学调度，统筹兼顾，确保了项目建设顺利推进（此项请魏副总及工程口提出意见）

1、实行项目领导问责。按照省、市政府项目建设“六个一”要求，公司把汪洋新农村建设试验区项目和保障性住房项目、旅游酒店项目作为问责项目，市领导多次亲临项目一线调研，公司领导每周几次深入施工现场指导，协调解决建设过程中出现的问题。红树湾3号酒店项目在项目用地未完成征用情况下，克服困难，主动问责，通过每周两次工作周报方式，争取市领导及公司领导的指导和支持，完成酒店委托管理合同签订，完成临规证及之前手续办理，进入施工图设计阶段。项目施工围墙、施工道路及临水临电工程完成既定任务目标。（增加问责项目好的做法）

2、抢抓项目建设进度。树立“工期就是效益”思想，全力以赴抢工期，争分夺秒抓进度。一是科学安排工期，加大组织协调，合理安排作业面，使工程环环相扣。排球馆项目提前完工并投入使用，汪洋广场项目抢抓被调整修改耽误的时间，元旦前完成交付使用。二是抓紧手续办理。前期部门主动做好与市建设、国土、规划等部门沟通协调，敢于打破常规，做到速报速办、特事特办。共完成2个新建项目前期、7个工程招投标、4个前期手续完善、7个施工报监报建。（增加项目好的做法）

3、实行三级质量管理。即施工单位自检、监理单位抽检、业主单位监督。一是设计把关，总工办积极介入设计阶段，精益求精。二是施工把关，每道工序都按规范和设计要求施工，检验合格方可进入下一工序。三是技术把关，充分发挥总工办和工程师作用，加强施工图设计、技术、工艺及选材审查把关。四是监督把关，公司成立安全生产质量监督检查小组，每月组织一次安全文明和质量检查，召开安全文明施工现场会，及时反馈，全程跟踪，有效防止工程质量、安全生产问

题发生。（增加项目好的做法）

4、严格工程预算审计。建立健全合同预算管理为主要内容的各项制度，规范招投标、工程变更、工程款支付等环节，严格执行预算控制、合同支付、集中审批、直接支付、专项审计，形成一套科学、有序、高效的运作机制，有效地控制投资成本，防止工程腐败，使项目建设走上制度化、规范化、阳光作业轨道化。合同预算部全年完成工程审计807项，成本核减率达到30.8%，实现了为政府减负、为公司增收。

（二）创新思路，拓宽渠道，融资和资本运作能力增强（此项请罗副总、战略发展部核定数据及好的做法）

在宏观政策收紧、政府平台受限、有效资金不足情况下，我们客观分析形势、认真研究对策、创新工作举措，不断拓宽融资渠道，今年累计融资18000万元，取得了较好的成效。

1、争取公司资本注入。在市委、市政府的支持帮助下，积极协调财政、国资、国土等等部门，争取政府经营性资产注入，实收文昌迎宾馆土地出让金18000万元资产注入。

2、积极拓宽融资渠道。今年内已实现银行审批到位贷款15148.22万元，完成项目合作融资100万元。同时偿还各项借贷款本息12718万元。其中借款本金11000万元，贷款利息1718万元。

3、强化银企项目对接。加强与金融机构的合作，挖掘融资项目。完成建行保障性住房公积金贷款11908.22万元，工行保障性住房公积金贷款3240万元，农信社红树湾3号酒店项目达成授信协议，正在全力推动到位资金45000万元。

4、正确把握投资节奏。把抢工期与资金申拨进度、销售回款速度结合起来，抓好项目申拨资金、销售回款的集中统一使用，保障各项目按工期要求、按进度计划施工。全年共拨付

各项工程建设资金 元。其中：（此项请洪副总、财务部核定数据）

五、地块六 万元；

（3）自营项目：交通战备保障基地 万元；红树湾3号酒店 万元；龙楼航天征地农民就业产业园一期 万元；八门湾红树林国家湿地公园 万元。

（三）谋求发展，拓展空间，开发性项目经营成效显著（此项请罗副总、战略发展部核定数据及好的做法）

围绕公司“一湾四战区”目标，打造主营业务和盈利模式，公司自有实体经营迈出了坚实的步伐。

府大楼西侧30亩土地资产注入工作。

2、拓展实体经营。积极争取市政府对八门湾绿道景区管理养护资金扶持，取得市政府绿道养护资金305万元，省旅游委专项基金100万元，实现旅游经营收入突破100万元；在王云常务副市长支持帮助下，与省交通厅合作，投资5000万元建设省交通战备保障基地；在原昌龙公司基础上变更成立红树湾三号酒店投资有限公司，自筹资金46800万元开发建设五星级红树湾3号酒店。

（四）完善制度，规范管理，公司自身建设进一步提升 立足于向内挖潜，以完善机制、制度建设、党群文化建设为着力点，全面加强公司自身建设，实现了工作作风大转变、工作热情大提高、工作业绩大提升、员工待遇大改善。

1、完善内部管理机制。按照多元化发展战略，调整完善公司组织架构设置，变更投资发展部调整为战略发展部；组建前期项目部，集中归口公司项目前期报批报建工作；组建房屋销售组，加强销售款项清收工作，全年销售回款 42662.16万元

（此项请洪副总、销售部核定数据），为项目建设提供了资金保障。建立《印刷管理制度》、《职称、执业证书管理办法》，修订《车辆管理制度》、《合同管理暂行办法》、《考勤管理暂行规定》，加强制度执行力的监督检查，使各项制度成为全体员工自觉行动。

与组织的潜力，组织实施部门负责人岗位竞聘和二级公司全员竞争上岗，激发了员工创新热情、主观能动性。全年度共有47人次获得奖励和职务晋升，分流人员1人，淘汰3人。

（此项请总经办核定数据）

3、规范财务“三化”管理。制订并实施财务规范化、流程化、预算化管理。建立公司内部预算执行跟踪体系，加强成本费用控制力度，严格规范接待等费用和办公用品购置程序，实行计划约束，做到支出有预算、开支有标准，审批有程序。对二级公司财务核算、财务管理及内控制度建设和执行情况进行质询与抽查，促进公司规范化管理。四是引入外部监督、检查机制，随时接受财政、审计等部门的检查、审计和监督。

（此项请洪副总、财务部提出意见）

4、强化企业作风建设。在市委、市政府的部署和指导下，公司成立“庸散懒贪”专项治理领导小组，积极开展法制教育，落实廉政责任制，明确业主单位与施工、监理单位的廉政权责。通过扎实的学、教、管活动，增强了项目管理人员廉洁自律意识，提高了工作效率，形成了一个纪律严明、团结务实、作风顽强、开拓进取、廉洁高效的旅控集体。

5、党群文化工作走上正轨。一是建立共青团支部、工会组织，组织党员领导干部民主生活会，学习贯彻党的18大会议精神，组织党团员参加市里水利修建等主题组织生活。二是积极开展企业文化建设，参与市里组织活动20余次，媒体报道绿道和项目建设情况10余次；工会组织员工看电影、联欢会、球类、献血等文化公益活动35余次，为黄文宏经济困难捐款2.41万元。党群文化活动的有效开展，切实增强了员工主人

翁意识，激发创先争优的内生动力，彰显出强大的凝聚力和战斗力。（此项请总经办核定数据）

三、存在的主要问题

回头看2012年工作，总的感到，公司整体能力既强又弱，各项工作进展既很突出，又明显不够，还存在不少问题。

一是内部管理不适应战略转型需要。表现在人与事不匹配，不适应公司当前业务以及战略调整要求；制度流程还不够完善，集团化管控还未真正形成；业务不协调、信息不对称、“庸散懒软”现象还存在，单打独斗、办事拖延，缺少团队合作、集体智慧办业务、干大事。

二是融资能力不适应战略转型需要。自身造血功能弱，自有资金实力不足，目前部分项目资金缺口大，偿债压力大，市场化项目推进慢。

三是经营业务不适应战略转型需要。公司业务相对单薄，不平衡、不协调、不可持续问题突出，还没形成规模，收入来源不稳定，保障乏力。

2013年工作计划

一、总体思路

不久前结束的中央经济工作会议明确提出，2013年要继续实施积极的财政政策和稳健的货币政策。这对公司推进集团化发展战略转型而言，既是挑战也是机遇。

做强经营实体，全面提升经营效益，努力向大公司、集团化发展方向奋力迈进。

二、工作目标

（一）计划经营指标

计划总投资188600万元，比上年增加 万元；（此项请罗副总、战略发展部核定数据）

（以下三项请洪副总、财务部核定数据）

经营和投资收入47486.14万元，比上年增加 万元；成本费用3313.14万元，比上年增加 万元；实现利润308万元，比上年增加 万元。

（二）主要工作目标（此项请罗副总、战略发展部核定数据）

五、地块六完成投资300万元，生态公园完成投资2239万元。

2、保障性住房项目实现“7213”目标。即7个项目完工，2个项目完成9成投资，1个项目完成5成投资，3个新增项目开工。

7个完工项目：11年廉租住房项目完成投资300万元，11年公租房项目完成投资500万元，政法保障房一标完成投资4163万元，二标完成投资5996万元，教育保障房完成投资3948万元，卫生保障房完成投资12009万元，华侨农场安置房一期完成投资14883万元。

2个完成9成投资项目：12年公租房项目完成投资5275万元，北二环观海居项目完成投资19602万元。

万元，华侨农场安置房二期完成投资500万元，13年双限房项目完成投资5200万元。

3、公司自营项目实现“2111”目标。即2个项目完工，1个项目完成8成投资，1个项目完成3成投资，1个项目完成2成投资。

1个完成8成投资项目：八门湾航天观礼公园完成投资20000万元；

1个完成3成投资项目：文城清澜游客转运中心完成投资7500万元；

1个完成2成投资项目：八门湾红树林国家湿地公园项目完成投资14461万元。

4、企业管理实现“124”目标。即1个转型：公司发展战略转型；2个转移：公司由管理型企业向经营型企业转移，由投资建设型向旅游开发型转移；4个创新：理念、体制、机制、管理创新。

三、保障措施

奋战2013，全力抓冲刺，打好“五大战役”，必须下力抓以下几个方面工作：

（一）提升项目管理水平，打好工程管理决胜战（此项请魏副总、工程口核定数据及意见）

项目的工作思路，撇清收尾项目的尾巴，同时保证市政府各项重点工程能高效、优质的按期完成，成为了我们工程管理的一场决胜战。

五、地块

六、11年廉租房、11年公租房3月份完工，华侨农场安置房一期10月完工，12年公租房完成主体工程，力争6月份开建华侨农场安置房二期、新建13年公租房项目。要全面实现完工项目验收、结算、移交不留尾巴，努力打造政府投资项目精品工程，树立旅控品牌。

2、加强项目合同管理和成本核算与成本控制。坚持合同签订程序和重大合同评审制度，建立合同履行与责任追究制度，抓好项目概念设计、造价预算、前期准备、图纸设计、过程

管理、审计控制、项目后评估等环节，提高项目资金拨付与监管水平，特别加大管理经费审批、工程量变更和工程款支付程序的监管力度，提高资金的使用效率，确保资金安全。

幅大于产值的增幅”的文章，正确处理规模与效益的关系。在当前更为恶劣的市场环境，项目的成本风险不断增大，各项上升的成本直接阻碍着项目建设的进一步发展，在这种情况下，我们一直将精力放在追求向管理要效益的目标上。在项目管理上我们遵循着计划、实施、检查、处理循环进行过程控制。项目组成立后，我们给项目制定了明确的管理目标和分解目标，以及相应的考核标准，划分出责任矩阵，让每一个项目都高效运转，形成有机整体。总之在项目管理上，我们要不断加大“精细化管理”的力度，消灭成本亏损，实现目标利润，这就是我们坚持和努力的方向。

（二）提升旅游开发力度，打好战略转型攻坚战（此项请罗副总、战略发展部核定数据及意见）

高效运营国有资本，广辟旅游产业重点项目融资、投资、引资渠道，提高旅游产业发展资金运行效果。充分发挥航天城的地标效应，突出滨海文化和椰乡特色，建设好主题公园等精品景区，打造海南旅游第三极，促进旅游产业的优化升级是公司设立的宗旨。然而，当前公司的主营业务还处于投资代建等房建业务阶段，所以如何做好以旅游产业经营为主的战略转型就是我们即将要打的一场攻坚战，围绕着这一战略转型我们做好了以下准备。

平台，加强与航天发射基地合作配合，打造航天发射场旅游观光基地，并配套拓展航天基地游览线路，形成航天发射观摩、航天基地观光等核心业务。四是加快文昌游客集散转运中心项目建设，拓展公司旅游交通、导游咨询服务等新业务，提升文昌旅游交通运输能力和旅游窗口形象；五是借助八门湾绿道、首届乡村文化节的自然资源和文化影响力，培育头苑新农村风情街区项目，打造文昌特色自然乡村文化旅游产

品。

2、培育和扶持二级公司快速成长，促进企业转型和集团化发展。根据公司发展战略转型要求，公司将通过独资、控股、合作等多方式培育二级专业公司，优化子公司资源配置和组织架构，制定对子公司监管管理制度和考核管理办法，鼓励支持子公司扩展项目、吸引资金、做大做强。

（1）八门湾绿道景区管理公司要充分利用八门湾特有的资源优势、区位优势及优惠政策，延伸建设八门湾红树林国家湿地公园。建立以市场为导向的经营管理服务体系，全力推介绿道驿站、农家乐，拓展市场，加强营销，一手抓旅游服务质量，一手抓旅客数量，努力让绿道农家乐经济、国家级湿地公园成为文昌市一道亮丽的“经济风景”，成为文昌及周边市县乃至岛内外游客心中的知名品牌。

（2）红树湾三号酒店投资公司要抓紧建设五星级红树湾3号酒店（文昌国宾馆），同时谋划推进以红树湾3号酒店为中心的红树湾片区旅游房地产开发、航天观礼公园建设，借助清澜大桥交通便利和景观优势，组建旅游汽车租赁公司、航天旅行社，增强红树湾片区旅游交通辐射力、吸引力和品牌影响力。

（三）提升资产效益和融资能力，打好经营开发总攻战（此项请罗副总、战略发展部核定数据及意见）

在当前市委市政府进一步实施城乡一体化建设和大力发

展滨海旅游产业的战略背景下，我们也将迎合政府的发展战略，不断提升公司的资产效益和融资能力，切实做好经营开发总攻战的各项准备。

1、不断强化自我造血功能。一是盘活文昌迎宾馆土地资产，加强交通保障基地酒店资产和原南阳小学土地及其附属建筑

物资产运营管理，确保国有资产保值增值；对廉租房、公租房等政府资产，争取政府授权委托经营。二是把握机遇，争取市领导支持，加强与规划、国土部门的衔接协调，争取环八门湾用地指标，以满足旅游开发需要；积极推进市政府西侧30亩土地资产注入工作，大力开展项目招商开发，合作共赢。

2、提升融资创新能力。一是超前开展融资项目可行性研究，建立融资项目库。融资重点在保障性住房项目、新农村项目以及发行企业债等方面进行突破，积极研究探索bt项目建设可行性、操作性和实现性。开展银企对接，推介、宣传项目，根据各金融机构管理优势和特点，择优选择成本低、限制少、用途广、规模大、效率高的金融机构开展业务合作。二是细排具体投融资计划。（此项请罗副总、洪副总、战略发展部、财务部、销售部核定数据及意见）2013年融资计划要与公司投资计划承接，力争年内实现政府申拨资金 万元，房产预售回款 万元，乙方工程垫款 万元，银行贷款 万元，股东合作注资 万元。投资计划与工程进度计划相衔接，资金细化到季、月，确保资金使用效益。三是拓展新的融资手段和金融工具。积极借鉴外地同业成功经验，通过合资合作、股权融资等多种形式，形成“政府引导、社会参与、市场运作”的投资新格局，提高资本运营效率。

化合作协议，促进项目复工建设，加强体彩乐吧项目委托运营监管。

（四）提升经营获利水平，打好创收创利大会战（此项请罗副总、战略发展部核定数据及意见）

获利管理是公司存在和发展的生命线，公司做为市政府整合和优化配置资源、实施投资、融资及资产整合的平台，公司的盈利不但是我们生存的需要，更肩负着市政府各项民生工程和战略规划的重担。当前我们在加强对现有项目的获利管理的基础上，以寻找和整合优质资源为契机，加大融资力度，高效运作优质资产，全面提升公司的经营获利水平，坚定了

打好创收创利大会战的决心，并制定了一系列的管理和投资策略。

1、抓好航天服务配套酒店项目建设与运营。交通战备保障基地务必在一季度实现酒店正式运营，在保障国家、省、市交通战备保障需要的同时，为社会公众提供旅游休闲服务。红树湾3号酒店项目力争在一季度开工建设，年底前完成工程建设并试运营，为2014年航天首发任务提供国宾级服务保障。

2、加大开发性保障性住房建设力度，确保公司经营利润来源稳定。一季度完成椰乡人家经适房全部认购销售，实现资金快速回笼；6月份前完成政法、教育保障房销售回收与完工；力争完成观海居、卫生保障房合同销售款回收，保障工程年底前基本完工；推进12年经适房、13年限价房早日开工建设，形成新利润增长点。

一、规范有序、负责任、讲诚信的物业管理服务体系，为廉租房、公租房等政府性物业和社会商品房提供房屋租赁、营销管理服务，形成新的利润增长点，创出旅控物业服务品牌。同时，把保障性住房的物业管理与社区管理及文明创建结合起来，形成合力，共同打造美好和谐家园。

(五)提升体制机制创新，打好内部管理持久战（此项请各位提出意见）

企业的内部管理机制是提高企业经营效率，促使人员遵守既定的管理方针。内控管理制度是企业健康发展的保证，近三年来公司结合工作实际和市场形势相继出台了一系列的规章制度，确保了公司的健康发展和业务的顺利展开，但随着外部环境的变化及公司规模的不不断扩大，公司战略的转型，人员的数量和素质的更新，公司的管理思路也在转变中求适应，管理理念也在变化中求创新，围绕着公司的战略发展，我们始终坚持以提升体制机制创新为抓手，时刻准备着打好这场持之以恒的内部管理战役。

1、进一步完善管理体制机制和制度建设。一是构建适应公司战略转型发展的现代企业制度，扎实做好各类制度的废改立工作，使制度在动态中完善、执行中修正。根据公司发展战略转型需要，适时调整业务部门（或二级公司），理顺部门职能权责关系，避免职能交叉重复和职责缺位，做到主体明确、权责清晰、精简统一，提高公司管理效率。二是创新人力资源管理。通过内部竞聘、员工交流、社会招聘、人才引进等多种方式，加强人才队伍建设，锻造一支政治强、业务精、素质高、效能优的德才兼备、锐意进取的专家型精英管理团队。建立公平效率兼顾的考核机制和激励机制，全面推行绩效考核管理，完善“周计划、月考核、季讲评、年兑现”考核监督机制，建立以能定岗，以岗定薪，以绩定奖，职务等级与绩效考核相结合的工资制度，激励公司员工的责任感、荣誉感和上进心，充分调动员工工作积极性。

制度，健全安全生产管理制度；二是把握公司机构设置和权责分配、激励约束机制等企业内部环境方面的重大情况，以及投融资管理、应收账款管理、货币资金管理、合同与法律纠纷管理、资产管理、工程项目管理等企业重要业务流程的风险控制情况；三是定期对安全生产工作落实情况、基本管理制度及基础管理工作进行检查，抓好重大火灾等责任事故、死亡及重伤以上责任事故、重大施工安全责任事故、重大财产损失责任事故防控工作，确保安全生产目标任务实现。

3、进一步加强党风廉政建设和文化建设。一是加强公司党组织和班子队伍建设，提高领导班子的凝聚力、战斗力、公信力和免疫力，坚持民主集中，科学决策。二是充实党团组织力量，强化党团支部工作目标管理，保证党团组织正常开展活动，计划年度发展党员5名，入党积极分子5名。三是继续抓好“庸散懒软”专项治理，防止和克服光说不干、说大干小、说多做少、说实干虚的坏作风，进一步提倡培养出实招、干实事、见实效、团结协作、争创一流的作风。四是将党风廉政建设、公司内部审计、效能监察工作有机结合，健全“教育、制度、监督、惩处”四位一体的预防和惩治腐败

体系，对资金收支、工程招投标、资产处置、合同签订等关键环节适时监控并定期进行专项清理自查，确保工程质量、施工安全和干部廉洁。五是推进企业文化建设，包括企业视觉识别系统（企业标志等）等企业形象设计、企业精神塑造等企业文化提升工作，使公司职工和公众对企业产生认同感，增强企业文化凝聚、导向、激励和转化作用。六是工会组织开展群体活动，坚持每月组织一次小活动，每季度组织一次大活动。要创新、丰富群体活动的内容和形式，提高员工参与率，增强员工团队意识和凝聚力，提高工作热情。

4、突出规范管理实现流程优化再造。在系统归纳、梳

理当前的各项工作的基础上，优化管理流程，压缩工作流转环节，提高对内对外沟通效率。一是完善造价管理制度，制定投资管理职责，提高风险防范意识。二是加强目标管理，严格按照政府审批预算，核定项目投资目标。三是实行“清单预算包干”的项目经理负责制，施行各项奖惩制度，加大激励力度，提高工作效率。四是加强现场签证和设计变更管理，及时、准确按程序报批，定期对各项目检查，提高时效性。五是在当前各项管理制度的基础上，加大对各项工作的流程设计，制定并实施行政工作管理流程、人力资源工作管理流程、财务工作管理流程等各项流程，同时加大培训和贯彻力度，促进各项流程的推广和实施。

做好全年的各项工作，公司全体员工重任在肩、责无旁贷。在公司求发展、促转型的重要关头，信心比黄金更加重要。道路决定命运，梦想照耀未来。我们坚信，只要全体员工认真按照全年工作的总体要求和具体部署，齐心协力谋发展、攻坚克难敢创新，团结、实干、努力，就一定能够全面完成公司的各项奋斗目标，实现平稳较快发展转型目标，向大公司、集团化方向奋力迈进。

财政部投资公司工作总结汇报篇四

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，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。

2、加大为农服务力度，新办农村合作经济组织1个；发展改造新网工程：农资店5个、日用消费品店5个。利用供销社自身优势，在乡、镇、村设立便民店，农资连锁店，经营各类蔬菜、农副产品销售网点，新办农村合作经济组织1个（xx县嘉宝种养殖专业合作社联合社；改造农资网点5个（xx县本布图团结农资店、xx县乐园农资连锁点、xx县振兴农资店、xx县贾家农资经销部、xx县素青农资店）；新建日用消费品网点（xx县悦购超市、xx县美美超市、xx县乐购多超市、xx县乐家家本布图叶红超市、xx县乐家家超市乌兰乡继萍店）。

3、依托资源优势，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、认真做好创建卫生县城相关工作。供销社积极响应xx县上号召，积极争创卫生县城工作，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231.7万元，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宝丰棉业和桦峰棉业，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。

5、做好农村流通基础设施建设。加强人员培训，选拔一批有能力、有实体的农民参与“万村千乡”市场工程、“基层组织”、“新网工程”建设，加强基层连锁配送网络和经营主体建设，培育主导产业、兴办各类农村合作经济组织，加快供销社为农服务力度。

财政部投资公司工作总结汇报篇五

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沫的破裂，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；
- 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。

财政部投资公司工作总结汇报篇六

工作总结是对某项工作或某方面问题进行专项的总结，尤以总结推广成功经验为多见。下面是小编分享的集团总部公司上半年工作总结范文，优化大家参考！

xx年集团总部公司上半年工作总结范文

第一部分 上半年工作总结

上半年，我司在集团的正确领导下，全体干部职工以十八届三中、四中全会和总书记等一系列重要讲话精神为指导，落实“优质供水，润泽万家”的企业宗旨，重点做好稔平半岛缺水时期供水应急和抗旱救灾工作，为用户安全用水提供有效保障。

一、经营数据

由于上半年稔平半岛降雨量少，缺水情况严重，各镇区售水量均大幅下降。其中，铁涌镇售水量同比减少近20%，平海镇售水量同比减少近40%。截至201x年6月，上半年累计售水量万吨，售水产值万元，亏损万元。

二、主要工作

(一) 积极采取多项措施，缓解缺水时期供水困难

1、水情概况

我司供水水源为水库水。由于稔平半岛地区去年秋冬季至今年4月底长时间干旱无雨，导致供应稔山、铁涌、平海及港口四个镇区的各水库水源存水量不足，缺水问题凸显，难以满足当地居民生活的用水需求。

2、采取措施

(1)及时报告，积极协调：一是将缺水情况报告集团、县政府及县水务局；二是积极协调县水务局、各镇区政府采取有力措施，做好各项抗旱应急工作，保障供水安全稳定。

(2)做好宣传解释工作：组织人员到当地政府及村委会、居委会，解释说明缺水原因及告知我司采取的措施，并做好网络舆情监察及投诉处理回复工作；同时，配合县水务局打井及为使用井水的各村委会、居委会发放消毒用品。

(3)保障特殊用水户用水：协调有关部门调用消防车及自行安排车辆在缺水严重时期每天定点、多班次为学校、医院等特殊用水户及地势较高的用水户送水。

(4)有针对地对供水区域采取具体措施：平海镇：一是启用和维护平海镇东坑水库至佛岭水厂应急供水管道及改造佛岭水厂设施，将东坑水库作为平海、港口镇区的应急水源；二是协调县水务局建设铁涌镇牛牧坑水库至平海镇东坑水库的应急供水管道建设，补充东坑水库水量；三是分时段供水及重点保障居民基本生活用水；四是配合有关部门打井，启用井水缓解用水紧张。铁涌镇：一是修复月角坑引水管道，启用月角坑山溪水；二是调用抽水泵抽取牛牧坑水库底层水供应铁涌水厂生产供水；三是协调县水务局建设从稔山****水厂至铁涌镇应急引水管道，缓解铁涌镇用水紧张。稔山镇：一是积极寻找新水源，在莲花地建设一条引水管道，缓解稔山镇用水紧张；二是调用钩机在新村水库开挖引水道引取水库底层水供应稔山水厂生产供水；三是协调有关部门计划启用公背水库，并做好安装滤网器、将水样送检等前期准备工作；四是分时段供水。

(二)推进重点工程建设，提升供水服务能力

1、完成了**县平**口平港总水厂和供水主干管改造工程的前期准备工作，待平港总水厂产权及港口度假区供水市场正式

移交集团接管经营后组织实施。

2、水厂改造及维护工作：稔山水厂：一是供电线路改造，改变原水厂乱拉乱接电线的状况及清除障碍物，同时，建立加强高压线路巡查的机制，确保供电安全；二是增加了自动投加设备，改变原来人工投矾的状况，提升水处理能力，确保水质安全。铁涌水厂：一是清洗反应池、滤池、清水池，并更换滤池滤砂；二是维护月角坑应急引水管道，在牛牧坑水库水源浊度过高时，引取月角坑山溪水作为水源，保障供水水质。平海佛岭水厂：一是更换滤池滤砂，确保水质安全；二是对反应池增加铺设斜管，提升水处理能力。

3、管道工程建设：上半年新建及改造各类口径管道共公里。其中，完成稔山莲花地至镇区管网应急管道建设，保障稔山镇区缺水时期供水安全；完成平海镇菜园村路口dn200管建设，改变菜园村的水压低、水量少的状况。

4、管网及主管道改造：上半年完成平海镇佛角村局部管网改造、大水坑村段主管道改造，改变该村原供水管网老旧失修、漏损严重、长期缺水无水的状况，有效提升水压水质，惠及用户约100户。

(三)服务提升工作

进一步改善了营业收费管理系统，实现各分公司营业收费业务流程可查可控，并提供预存水费方式，提高工作效率，为下一步的业务开展打下基础。并适时开展“供水服务进社区”活动，走进供水一线为用户群众讲解用水知识、发放用水提示等，加强作风建设，培养服务意识，促进供水服务新气象，推动服务工作向高标准迈进，树立起供水企业的优秀服务形象。

(四)加强党务工作，发挥指导作用

1、开展“三严三实”专题教育活动

按照集团党委的要求，在公司内开展“三严三实”教育活动，召开专题教育工作动员会，组织全体党员干部开展了三次专题学习活动，学习了《谈治国理政》、《“三严三实”党员干部读本》、《关于党风廉政建设和反腐败斗争论述摘编》等汇编材料，并认真撰写了学习心得体会。同时，注重学习与实际相结合，在本职工作中注重突出“三严三实”的引导作用，为促进供水工作提供坚实的思想保障。

2、党内建设工作

上半年，我司严格按照党建“六有”及集团党委的相关要求部署，开展了以下党建工作：

四是积极发展党员建设，做好党员后备力量的培养工作，上半年共有一名预备党员完成转正，发展了一名积极分子。

(五) 抓好安全生产，保障供水稳定

落实好安全生产责任制，董事长、总经理与各部门负责人签订安全生产责任书；完善安全生产管理体系，于4月成立了安全部，配备了专职安全生产管理人员；定期进行安全生产工作，进行了第一、第二季度安全生产检查，共发出8份整改通知书及跟踪整改落实工作；加大安全生产经费投入，配备齐全灭火器、安全标语等安全设施；加强安全教育培训，积极参加市安监部门组织的安全培训和市水务局组织的漏氯演练观摩活动。同时，我司以6月份开展的“安全生产月”活动为契机，对上半年安全生产工作梳理，查漏补缺，确保公司供水生产工作安全稳定。

(六) 重视信访维稳，加强舆情监察

为做好信访维稳工作，贯彻落实省、市及集团关于做好信访

维稳工作的工作要求，我司于5月成立了信访维稳工作小组，制定了《市东部供水有限公司信访稳定工作责任制》，由分管信访维稳工作的领导班子成员作为主要责任人员，将信访维稳工作责任具体落实到位，并设立了信访维稳工作联络员，负责做好网络舆情监察和电话投诉处理工作。

(七) 人事管理、纪检监察和工青妇工作

我司上半年办理了3名人员的招工调动手续，对公司管理制度进行完善，拟写《市东部供水有限公司分公司岗位职责及细化工作职能》；落实纪检监察及廉政建设的要求，由企业负责人和纪检监察分管领导与集团分别签定了《党风廉政建设主体责任书》、《党风廉政建设监督责任书》，确保纪检监察责任制度落实到位；按照集团要求，与部门负责人签订计划生育责任书、与员工签订计划生育知情书，并于3月份做好计划生育检查，发出及收回计划生育回函证。

三、存在困难

(一) 资金少，投入大，运营困难

因公司接管经营的供水市场还没有完成资产接收，固定资产较少，难以贷款融资，今后又需投入大量资金改造供水设施。接管经营以来，各镇区供水设施和管道的改造和建设内容较多、内街小巷管网改造及农村改水范围较大，需要投入较大的资金。公司目前主要收入来源为每月水费回收(而上半年经历稔平半岛缺水期，水费收入大幅减少)，仅依靠企业目前营业利润投入，难以推进供水设施建设。日后投入大量资金建设，贷款利息也会造成较大的资金负担。

(二) 人才队伍素质参差不齐

以公司现有员工人数，结合公司目前经营业务范围和内容分析，员工数量较为紧缺，主要体现在专职专岗人员配置不充

足。并且，具备技术职称的员工数量不足，具备初级以上技术职称的员工只占约36%，且均为公司筹建时期调入的员工。新招入员工存在专业不对口、工作经验不足的情况，人才队伍的建设发展较缓慢，给经营管理带来许多困难。

(三) 部分政府部门工作配合力度不够

在经营管理工作中，我司需要通过与水务局、政府等相关部门沟通协调，但是存在部分机构部门不配合或者沟通困难的问题，影响了部分工作的推动。

第二部分 下半年工作计划

一、做好水务一体化工作

1、下半年正式接管经营港口度假区后，迅速组织对区域内管网情况、用户用水情况进行摸底普查，加快推动该区的各项供水服务工作开展。

2、根据铁涌、平海、港口和稔山各镇区原水厂清产核资结果，积极配合集团做好对接管供水市场的人、财、物和债权债务的接收工作。此外，在集团的领导下，继续推进水务一体化东部板块工作，逐步接管**市东部板块其他供水市场。

二、供水系统工程建设

(一) 重点项目：待平港总水厂产权和港口度假区供水市场移交后，对**县平港总水厂和供水干管改造工程开始施工。

(二) 水厂改造：根据实际情况，做好水厂的局部升级改造，做好水厂生产的监察维护工作，提升供水厂的设备完好率，完善供水应急体系。下半年计划配合**县平港总水厂平**口供水系统改扩建工程的实施，对平港总水厂进行技术改造，对平海佛岭水厂进行局部技术改造，改善平海、港口镇区居

民用水较困难的情况。

(三)管道建设工程：计划对平海镇、港口度假区等缺水情况较严重区域新铺设应急管道，加强对冬春缺水季节的供水保障，同时完善缺水应急预案。

(四)主管网及管道改造：根据实际情况，继续做好各镇区管道改造及旧管网改造任务，对部分供水设施进行整改，加快需要改造片区的主管道改造工作，整体改善各镇区的管网情况。下半年计划对平海镇部分农村内街小巷老旧管网进行改造，提高整体供水水压。

三、注重提高企业生产经营能力

(一)降低供水产销率。下半年计划通过一系列措施，力争较大幅度地降低供水产销差率，提高企业经济效益：一是加强各镇区供水设施巡查，通过组织人员对镇区管网进行探漏，减少管网漏损，提高供水量；二是针对稔山镇偷盗水现象较普遍的情况，通过逐步统一更换水表、加大依法用水宣传力度、与当地政府协商用水整治事项、实行合理的有奖举报机制，对偷盗水行为进行打击和整改，追回偷盗用水户的水费；三是加强普查，对各镇区用水性质进行核实，严格分类，对用水性质与实际用水不相符的用户坚决整改。

(二)逐步优化生产技术。根据实际情况，对各水厂部分老化设备进行逐步更新，做好生产设备维护，对部分耗能设备实施节能改造。

(三)做好水价分类改革的前期准备工作。我司将根据市自来水水价相关规定及实际生产成本，开展水价分类改革调研，对调整水价，促进镇区水价标准与供水能力、供水服务水准相互协调发展作前期准备。

xx年集团总部公司上半年工作总结范文

在公司领导的正确领导下，我公司工会充分抓住庆祝建党xx周年的契机，以优化投资发展服务环境为重点，以创新思维、服务企业为举措，深入解决影响我公司工业经济发展的实际问题，突出了工业经济结构调整、转变经济发展方式和服务企业等工作，较好地完成了年度工作目标，下面将整年工作总结如下：

一、全年主要工作

1、强化形势教育，推动执行意识提高。

公司工会积极宣传市公司大政方针，并结合我公司实际进行分析，找准着力点，紧扣工会工作，重点抓好执行力建设，并在推动公司“三个建设”工作中，整合资源提升执行合力，进一步促进公司稳定发展。公司工会积极组织公司职工进行“两个转变”、“三个建设”、形势任务教育等专题学习，通过会议、班组学习等多种方式不断营造舆论氛围，引导职工认清公司当前面临的形势任务，增强职工的自觉性和责任感；团结和动员职工切实把思想和行动统一到公司的决策上来。

2、强化民主管理建设，认真贯彻职工大会制度。

公司工会认真贯彻实施《***省***公司企业职工代表大会工作标准》，组织召开了三届三次职工大会。会议全面回顾了公司在xx年工作，从长远发展的高度对公司面临的形势进行了深刻的分析；确定了xx年“夯实一个基础、提高二种能力、做强三大板块、完善四化思路、坚持五条主线”的工作思路，确保安全生产实现“双零”，队伍保持和谐稳定，文明建设争取更大荣誉，企业生产经营可持续发展，实现****公司的平稳较快发展。市公司领导亲临会议指导，对公司的工作成绩给予了高度评价，对今后的工作提出了具体要求，帮助全体职工进一步理清工作思路，明确了工作方向。

3、强化职工素质提升，大力推行班组建设标准化。

为进一步落实市公司班组建设“三突出五到位”的工作布置，提高班组整体素质为抓手，深化班组执行力。公司工会完善了班组建设管理信息，还开展了以发挥工会干部组织作用为龙头、以立足岗位强化培训核心的学习记录交叉检查活动。鼓励职工加强学习，做好学习记录，撰写读书心得。以这次活动为契机，公司工会组织工会委员及工会小组长对职工学习记录交叉观摩，并评选出优胜奖以资鼓励。工会干部们通过交叉观摩学习记录，找差距、补不足，确保学习收到实效。

公司工会认真贯彻上级文件精神，积极开展“安全班组行”活动。一是率先在市公司举办安全知识竞赛，竞赛围绕****站和****公司两个安全重点单位的日常安全工作，组织了8个班组进行一、二、三名的角逐。在比赛过程中，各参赛代表队队员严格遵守规则，以饱满的热情和认真的态度，踊跃回答问题，比赛现场气氛紧张而激烈。二是广泛开展“我为班组安全献一策”活动和“班组安全管理典型案例征集”活动，公司工会共征集到11条优秀合理化建议、3条典型案例，这些优秀建议将促进班组安全管理水平进一步提升。

4、强化职工关爱，深入实施送温暖工作。

公司工会深入贯彻《全民健身纲要》，创新工作思路，组织职工以身心健康为宗旨，广泛开展形式多样的群众性文体活动。今年是“三八”国际劳动妇女节104周年，公司工会组织女职工参观柴埠溪，并结合开展“先进女员工”表彰活动，还组织女职工代表参加市公司庆祝“三八”国际妇女节联欢会；有声有色的组织了羽毛球训练活动，并积极组队参加市公司第四届“安全班组行”杯职工羽毛球比赛。队员们训练有素、团结拼搏的精神给大家留下了深刻的印象，被授予市公司“安全班组行”杯职工羽毛球比赛“组织奖”；为丰富职工娱乐生活，配合公司行政为全体职工及家属共174人办理了“**旅游年卡”。通过活动的开展，活跃了企业文化娱乐氛围，满足了职工的精神文化需求，增强了职工身心健康，提高了广大职工做好工作的凝聚力；公司工会高度重视特困职

工及“金秋助学”困难职工档案的建档和管理工作，扎实细致地开展了特困职工调查及申报工作；在迎峰度夏时期，公司工会成立防暑降温慰问小组，积极筹备防暑降温慰问品，深入公司各工作现场、生产班组开展防暑降温慰问活动；组织全体职工体检、女职工妇检，并不断完善职工健康档案；依托现有的职工文体活动阵地，广泛开展职工读书活动，为职工发放购书券，组织“职工书屋”建设，积极创建“星级职工俱乐部”，公司工会拟创建永耀名居物业管理处职工书屋为五星级“星级职工俱乐部”，为该俱乐部更新了配套管理设施及书籍；为切实改善一线职工的生活条件，提高职工身体健康水平，公司工会开展了基层食堂标准化建设活动，申报了****管理处、****管理处、***管理处3个员工食堂为达标食堂。

为将工会建成职工贴心的家园，公司工会总是在第一时间对住院职工及生活困难职工进行慰问，及时送去了公司党、政、工对职工的问候。一年来，共慰问住院职工及家属8人次，重大节日慰问困难职工及家属3人次，继续做好职工生日送祝福活动，慰问费过万元。

离退休工作是公司工作的重要组成部分，公司工会从思想上关心离退休职工，从生活上照顾离退休职工。配合各有关职能部门，及时按政策落实离退休职工的各项待遇；公司工会及时探望生病住院的离退休职工，关心家庭生活困难的离退休职工；采取灵活多样的形式，组织老同志开展丰富多彩的文体活动，积极为老同志的各项文体活动提供必要的条件。3月份，组队参加市公司十九届老年门球赛；5月份，组织老职工参加市公司钓鱼比赛、太极拳培训班。10月份，组织退休老职工及家属畅游清江画廊，欢度重阳佳节。

公司工会站在讲政治、讲大局的高度，开展“爱心活动”，其目的是大力倡导职工关爱企业、关爱他人、关爱社会的良好风尚。4月份，公司工会组织职工为“玉树地震”捐款，公司37名员工积极踊跃参加捐款活动，共募集捐款4450元。

5、强化自身建设，提高工会队伍执行力。

公司工会充分发挥工会干部的桥梁作用，进一步规范工会工作。工会定期召开小组长会议，安排部署近期的工会工作，传达工会文件，宣传工会政策。工会小组长也充分利用小组会时间向职工宣传工会政策，开展工会法律、法规培训，传达工会文件，职工群众能够及时了解到工会信息和上级工会工作动态，包括公司工会评先表优工作也是由工会小组长积极推荐，再由工会干部民主评选。工会小组长及时向工会反映职工思想动态，让工会及时掌握职工的思想动态，有针对性的开展工作，把矛盾化解在萌芽状态。

加强工会干部培训，进一步促进工会工作上台阶。为提升工会干部素质，适应形势的要求，公司工会经常性组织工会干部学习，还鼓励工会干部不仅要学习工会业务知识，还要加强对法律、管理等知识的学习，优化自己的知识结构，拓宽知识面，增强为职工说话办事的能力。

为更好的发挥工会理论政策研究在服务企业工作大局和工会工作中的重要作用，公司工会积极组织工会会员围绕公司的重点工作和实际情况，广泛开展理论研讨和调查研究工作，共收集优秀论文十余篇，其中被市公司《xx年度工会理论研讨论文集》采纳3篇。

今年公司工会还进一步完善职工子女劳保资料，并及时做好会员档案接转工作，规范和加强工会会员的会籍管理。

二、xx年主要任务

xx年，公司工会将充分发挥工会的纽带作用，帮助公司广大干部职工统一思想、认清形势、查找差距、增强动力，把行动落实到各项工作任务之中，确保xx年全面完成各项目标任务，加快推进“两个转变”，推动公司又好又快发展。

1、继续深入开展班组建设活动。搞好班组建设是提升企业凝聚力和竞争力的客观要求，也是市公司文明检查重点考核项目之一。公司工会将继续按照《工会标准化建设考核细则》和市公司班组建设“三突出五到位”的工作要求，本着实事求是、自我评估、自我完善的原则，进行自检自查，针对存在的问题和薄弱环节，进一步健全规范班组建设。开展好岗位练兵，通过培训、职工自学、知识竞赛、技能比武等形式提升职工素质。还要充分发挥工会小组长和班组长的桥梁纽带作用，引导基层干部在班组一线，紧紧围绕公司发展目标和经营方略，深入做好职工的思想工作，真实反映职工愿望，稳定队伍，积极协助公司工会解决涉及职工切身利益的问题。

2、继续办好职工书屋活动。实施“职工书屋”建设和开展职工读书活动，是学习加强职工思想道德建设，深化“创建学习型组织、争做知识型职工”活动，实施职工素质工程的一项重要举措。公司工会计划创建****公司职工书屋为五星级“职工书屋”。

3、做好“送温暖”工作。一是继续开展扶贫帮困送温暖活动，积极做好对住院职工、困难职工、职工遗孀等的走访慰问工作；二是关注社会弱势群体，倡导公益爱心理念，做好对社会弱势群体的帮扶工作。

4、继续加强精神文明建设，持续开展年终总结评比表彰和推优选树工作。继续做好基层先进集体和先进模范人物的选树、表彰工作。

财政部投资公司工作总结汇报篇七

2011年，财务工作在董事长的直接领导下，做了以下几方面工作：

1、制定了分店财务核算办法，成本核算细化到了每一个环节。

2、会计分析由原来的文字说明调整为现在的表格说明，更直观更系统的表现了每项收入成本的准确数据和分析对比情况。

3、顺利的完成了财务核算充公司“统一管理，统一核算”到“公司统一管理，门店分散核算”的结账体制，建立健全了各门店独立支付平台。

4、建立和完善了财务制度和 workflows，使财产的管理和财务流程环环相扣，有章可循。

5、建立了耕食记八曲河店“店长操作手册”、“农业公司财务操作流程”。

6、完善了事业部店长操作手册、“投资公司财务操作程序。

制定了“会计岗位职责”。

二、组织多种形式培训，使门店会计人员的综合素质和业务技能得到了大幅提升

1、利用每月的财务人员月度例会，对门店会计人员进行培训。

2、鼓励会计人员参加专业知识的培训和专业职称的考证。

3、在“集中核算”向“分散核算”过渡期间，公司财务经理带领会计主管对门店会计进行了系统全面的核算业务集中培训，同时经常下门店指导，使门店会计人员短时间内掌握了公司统一的核算方法和技能，并能较好完成会计工作。

4、建立了严格的财务督导检查体系，为门店管理提供有效的依据，对门店的帐务核算进行有效的监督。

5、制定了门店“财物流程相关检查细则”，公司财务定期、定人下店检查，将检查结果报告事业部和门店，对制度执行不力的敦促其及时整改，并将纳入门店考核。

6、制定了“门店会计考核细则”，公司财务定期、定人下店检查财务制度的执行和财务核算的准确性，每月进行一次综合评分，评分结果作为会计人员提薪晋级重要依据。

三、2012年工作目标

- 1、完善公司财务中心职能，建立完整的财务管理体系。
- 2、根据公司新投资实体经营项目制定与之相匹配的核算办法和财务制度。
- 3、与公司人力资源管理部门做好财务人员的储备，为公司业务的扩大和新店开张准备后备力量。

财政部投资公司工作总结汇报篇八

20xx年10月20日买入，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沫的破裂，市场给予强烈反映连续三个跌停板，在第三个打开跌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；
- 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。