

食品销售自查报告(优秀5篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

食品销售自查报告篇一

根据《xxx烟草专卖局优秀县级局创建活动实施细则》的通知要求，我局认真开展了优秀县级局创建再提升自查工作，并按照自查情况不断充实和完善各项制度，规范工作流程，使我局卷烟经营工作步入了健康、规范、有序的工作轨道，现将自查工作情况汇报如下：

1. 自从开展创建工作以来，我局紧紧围绕州局各项工作任务，进一步贯彻落实科学发展观，更好的推动“卷烟上水平”工作，各项工作取得了显著的进步和成效。

2. 加强理论学习，坚持“三会一课”制度，深入开展“两个至上”的教育活动和作风建设，使全体员工树立了正确的世界观、人生观、价值观。

3. 我局认真落实州局“三重一大”集体决策制度，抓好党支部的议事规则的完善和落实，明确工作职责，严格决策程序，坚持科学决策、民主决策、依法决策。

1. 按照xx局（公司）要求，专卖管理组织机构健全，现有局长1人，副局长xx人，稽查员（专管员）xx人，专卖内管员xx人，人员配备到位，并按各岗位做到职责明确，岗位清晰。

2. 制定了xxx年专卖管理员岗位技能鉴定计划并坚持落实到位，

现有专卖管理人员xxx人，xx人持证，其中xx人持初级证□xxx人持中级证。

3. 建立健全培训考核制度，年初制定了全年培训工作计划和方案，专卖人员培训率达到100%，年度每人培训课时时间不少于40个课时。

4. 按照行政执法的要求，根据新修订的烟草专卖法律法规和烟草专卖行政处罚程序规定，更新完善了专卖执法主体依据和职责职权目录，建立健全了相关制度，未发现执法人员在执法期间违反“六条禁令”等不文明行为及不依法行政情况。

5. 专卖数据上报及时、准确，对阶段性工作的迟报情况已做到对相关人员的通报批评和及时整改。

企业文化建设有年度工作计划，今年我局继续加大力度宣贯企业文化的同时，紧密联系行业价值观、将“强者有为，甘于奉献”的xxx烟草精神融入到各项工作中。

么，怎么管”的问题，形成了“凡事有人负责，凡事有章可查，凡事有人监督”的工作机制，切实提高了内部监管实际操作水平。

2. 通过采取一系列有效监管措施，大大降低了预警数量，日常监管方面，与所有经营户签订了诚信经营协议书，送达了“致卷烟零售户的一封信”，明确告知对于高价位卷烟应按照实价销售以及超限价销售所要承担的责任和惩治措施。

3. 无证经营户的取缔工作取得了明显成效，登记取缔无证户44户，辖区市场净化率得到了明显提升。

4. 建立并完善了投诉举报机制，向社会公布“12313”举报电话，确定专人负责息的管理，息有登记台账和息落实处理情况记录，建立稳定的情报网络，有效遏制了售假和私贩私运

行为。

年以来，随着市场检查机制的不断完善，我局采取各种途径着力提升市场净化率，在重点区域加大市场检查频次和专项治理力度，共查获各类违法案件xxx起，违法卷烟xxx条，案值xxx□市场净化率达到96%。

并举、服务与监督并重的原则，采取联合检查、专项整治的方式进行。此次专项整治活动取得较好成果，共查获违法经营卷烟4.628万支，有效提高了市场净化率。

3. 加强了对市场的日常检查力度，对辖区实行分区划片，分线负责的原则，逐一进行巡查，对重点市场和重点路段，特别对“名烟名酒店”实行重点检查，对有违规的经营行为的客户开展转化教育工作，并将其违规经营行为纳入档案管理。

4. 利用3.15等节假日开展有针对性的烟草专卖法律法规、假冒卷烟和真假烟识别专题宣传活动。

1. 严格依法进行零售许可证的受理，审核，发放等工作，真正做到了公平，公正，程序合理合规，依法受理和准予行政许可33户。

2. 大力开展无证户清理工作，并建立了无证户档案，无证户数量明显下降，1至8月份取缔无证户44户，辖区市场进一步得到净化。

3. 完善了经营户档案管理工作，加强了经营户信息资料的日常维护，确保了经营户信息的真实性，完整性。

1. 人员素质层次不齐，专卖队伍素质有待进一步提高。

2. 技能鉴定合格率未达到州局的要求。

3. 打假打私成效不显著，打假破网工作需加强。

针对这次自查发现的问题，下一阶段我局主要做好以下工作

1. 查漏补缺，抓重难点，进行逐项攻关。

2. 夯实基础，加强队伍建设，强化培训，加强日常基础管理工作，加大专卖人员培训，做好中、高级技能鉴定工作，力争在xxx年中级持证率达到100%，高级持证率达到60%以上。

3. 注重痕迹管理，及时归档，强化过程管理意识，将创建过程中形成的材料整理归档，使创建工作发挥更大的影响力。

4. 加强打假破网力度，始终保持打假的高压态势，市场净化率96%以上。

通过自查，在xxx年的优秀县级局创建工作中，我局取得了一定的成绩，但离州局的要求还有很大的差距。在为期两个月的攻坚阶段，我局将把优秀县级局创建再提升工作作为重中之重，加强领导，拓宽思路，创新思维，扎实推进创建工作再上新台阶。

食品销售自查报告篇二

深入开展党风廉政建设和反腐败斗争，是实践“三个代表”重要思想，提高党的执政能力，加快改革开放和经济建设的必要条件和重要保证。我作为一名共产党员按照市局（公司）党组的廉政建设相关工作安排及自己的职责分工在党风廉政建设和反腐败斗争方面始终严格要求自己，以身作则，身先士卒，起到了模范带头作用。结合一年来的实际工作，现将党风廉政建设和反腐败斗争自查情况汇报如下：

思想，是人一切行动的源泉和指针，特别是作为国营企业的领导，思想和行动不能有随意性，必须时时刻刻与国家和党

中央保持高度一致，才能保证在党中央的带领下，积极发挥个人才智，尽职尽责的履行和完成好相应工作。今年以来，我以公司党组中心组学习为中心，充分利用政治学习和业务学习时间，学习了《建立健全教育、制度、监督并重的惩治和预防腐败体系实施纲要》、《在中央纪委第七次全体会议上的重要讲话》、市委、市府、市纪委印发的有关党风廉政建设工作要点、规定、制度等材料，对身边的干部职工进行经常性的党性教育、反腐倡廉教育，从思想上使全体干部职工构筑起反腐长城。坚持每月定期学习和交流，撰写读书笔记、理论文章和心得体会。通过不断消化和吸取各种会议精神，同时还尽可能多的利用休息时间上网、查阅书籍等多种方式深入分析和领会党中央及国家局、省局的各种文件和会议精神，保证了在第一时间正确、准确的领会各种会议及重要讲话的精神实质，确保了自我思想认识的到位。有了思想认识的到位，就有了正确的思想指导卷烟经营工作。今年，为了进一步提高卷烟经营的规范化水平，取消了客户经理对紧俏卷烟的分配权，对提高客户满意度起到了重要作用。

认真学习，纯洁思想，筑牢拒腐倡廉的防线。学习才能心明眼亮，学习才能看准方向，我坚持学习政策、法规，学习文件、会议精神，学习正反两方面典型材料。廉政建设不是口号，也不是空泛的理论，是我们实际工作和生活的'准则和行为标准，对相关具体规定不了解，就谈不上是一个合格的廉政干部。同时，作为领导干部不但要自己模范的执行和遵守，还必须要时时处处用丰富和完善的廉政知识去引导和帮助广大职工，保证单位廉政建设工作的健康发展，保证同事和员工在廉政工作上一个不掉队，提高企业整体拒腐防变的能力，提高企业整体党风廉政建设水平。在今年的抗争救灾工作中，我始终以党员的高标准严格要求自己。一是多次深入青川重灾区，了解灾情，解决困难，稳定员工情绪。二是现场组织员工对危险仓库的卷烟进行转移，保证了上亿国有资产的安全。三是从思想认识，廉洁自律，履行职责等方面认真进行对照检查，切实纠正工作中存在的不足。同时，我要求所分管的营销、物流、信息等部门从上到下，层层落实党风廉政

建设目标责任，细化内容，使责任具体化，有效促进了整个公司的党风廉政建设工作。

今年围绕市局（公司）年初工作部署，以“管理、服务”为目的，以为领导、为部门服务为落脚点，着重抓好了以下几方面的工作。

（一）狠抓网建的全面提升工作。一是全面推行了“扫码到条”工作和国家局的数据对接，从数据上实现了卷烟从入库到客户手中的闭环式管理。二是全面实现了塑封包装，从物理上解决了零售客户对送货掉包的心里疑虑。三是取消了客户经理紧俏货源分配权，更加公开、公平、公正的保护了零售客户的利益。四是加快了订单的出单时间，由原来的下午三点出首单货提前到现在的上午十点，为下一个环节物流争取了分拣时间。五是变原来的一周五访为现在的一周四访，更加有效的整合了经营资源和配送资源，降低了经营成本和物流成本。六是扩大了物流直配范围，将青川竹园片区纳入了物流直配。

（二）在地震余震中及时恢复生产经营工作。地震后，经营工作被迫停顿，为了及时搞好生产自救，我组织营销、物流等人员多次深入灾区进行市场调研，了解一线真实情况，克服重重困难，在短短天内恢复了经营工作，保证了市场供应。

（三）配合安全分管领导抓好经营环节的安全工作。三集中和两个主体建设后，营销、物流的安全责任显著加大，我深知责任重大，加强了对营销、物流的安全工作督促和抽查，督促他们时时绷紧安全弦，确保了一年来的卷烟经营安全。

党组织及企业的各种专题会议或活动，是一级组织必要的党风廉政教育的手段和方法，有着重要的现实和长远意义。因此，我坚持合理安排出差时间，最大限度的保证参加，认真听取会议内容，认真做好会议笔记，视每一次会议和活动都是一次难得的提高和受教育、受熏陶的机会，并在教育中得

到了很大的提高。

同时，在分管的业务工作范围内，经常性的利用会议尾声、利用聚会等时机，主动收集、听取广大干部职工的意见和建议，广泛接受民主监督，对群众提出的各种的意见，认真对待，虚心接受，不主观推测、不半途解释、不阻止、不逃避。对于收集到的意见，有则立即改正，无则一笑了之。

今年，突如其来的汶川特大地震既是一场灾难，又给我们带来了宝贵的精神财富，伟大的抗震救灾精神要求我们要以更加高度的行业使命感和对未来发展的责任感，把工作做精、做细、做实。在工作中，时刻不忘党风廉政建设，有利于不断完善自我，时刻以党风廉政建设的相关规定和要求把握工作的方向。同时，在今年新的工作流程和工作机制中，利用严格的工作流程和科学的作业环节，规范了很多工作中的随意性、盲目性和隐蔽性，使之科学化、公开化、流程化，大大减少了滋生腐败的可能。

主要是做好了“三个管好、两个负责”。“三个管好”即管好自己管好配偶子女、管好身边的工作人员。一是管好自己，从每天的工作作息时间、来人接物、言谈举止、办事方法等方面严格自律，一年来，严格遵守工作时间，严格工作质量和工作效率，质量不高的工作坚决推翻了重来，能今天办好的事情不留到明天去做。在来人接物、言谈举止上做到礼貌热情，平和有度，为企业树立良好形象，对于日常工作交往和生活中违反党风廉政建设的行为坚决抵制，对于收受现金及有价证卷的行为坚决阻止和回绝，一年来没有发生任何腐败、堕落及违反社会公德的行为。二是管好配偶子女，在实际生活和工作中，杜绝家人参与公司日常活动，不准在公众场合谈论公司的任何事情。三是管好身边的工作人员，特别是驾驶员及具体分管的职能部门人员，加强了平时的教导和管理，防止了腐败从身边发生的可能。“两个负责”，即负好直接领导对象的责任，负好所辖部门党风廉政建设的责任，同时接受党员和群众监督，截止目前为止，没有违反党风廉

政建设规定的行为发生。

回顾一年来在党风廉政建设工作上，我个人较好的做到了党和国家的要求和规定，无任何违反党风廉政建设规定的行为发生。同时，创造性的开展工作，圆满的完成了各项目标任务。但是，也尚存在着一些不足：一是本人的政策学习不及时；二是所管辖的部门及员工的党风廉政建设意识参差不齐；三是在抵制一些不良风气上态度生硬、方法简单。

食品销售自查报告篇三

根据公司《内部专卖管理办法》内管办对5月份业务、物流、生产经营数据及专卖管理的自查工作进行了认真检查，主要检查以下几个方面的内容：

(1) 合同执行情况；

(2) 原烟收调存情况；

(3) 生产加工及移库情况；

(4) 片烟副产品收发存情况；

(5) 准运证开具情况；

(6) 废弃烟叶移交与处置情况；现把自查情况及下一步重点工作开展情况汇报如下。

原网上反映合同量为561100担。增加202500担（甘肃庆阳分公司15000担、四川凉山公司5000担、甘肃垵南分公司8000担、蚌埠市烟草公司20000担、皖南烟叶公司154500担），本月变更减少5947.16担（净重）；库存为零。

本月生产部加工片烟23127.08担，累计233189.28担。加工副

产品8255.6担，累计81974.9担。生产部加工片烟、副产品全部移交物流部，数字移交核实相符，生产部库存为零（见《涡阳烟叶复烤厂08年5月份片烟生产统计日报表》）。

物流部上年库存片烟87325.02担，本月收生产部移交23127.08担，累计收233189.28担，本月发出100132.96担，累计发出203836.98担，库存116677.32担（见《华圆公司物流部08年5月份收发存月报表》）。

副产品上年库存95562.6担，本月收生产部移交8255.6担，累计收81974.9担，本月发出14556担，累计发出78652.61担，（其中包括1月份移交中烟公司的报废烟梗4898.6担，移交张宇报废仓库24998.5138担，剩余48755.4962担发烟厂）库存98884.89担（见《华圆公司物流部08年5月份收发存月报表》）。

本月份发烟厂成品片烟100132.96担，开具片烟有效准运证399份，累计发烟厂成品片烟203836.98担，累计开具片烟有效准运证687份。

本月份发烟厂副产品14555.6担，开具副产品准运证76份，累计发烟厂副产品48755.5担，累计开具副产品准运证171份。

本月发由蚌埠市公司调入本厂进行挑拣后不符合中烟公司要求的'原烟退回给蚌埠市公司260.52担。按要求办理了一份退货移库准运证。

经自查核对与物流部和涡阳县烟草专卖局办理准运证数字一致（见《华圆公司业务部08年5月份省内外准运证开具月报表》）。

物流部上年库存报废烟1622.386担，本月收7850.33担，累计收43101.2278担，本月移交给亳州市烟草专卖局霉变烟叶986担，移交给蚌埠市烟草公司霉变烟260.52担。累计移交亳州市

烟草专卖局霉变烟叶2079.8担，移交给亳州市烟叶经理部、烟叶仓库报废烟梗15507.4担，期末库存报废烟9897.8938担。

食品销售自查报告篇四

认真开展“创建严格规范、富有效率、充满活力的镇雄烟草”活动为契机，展开了自纠自查工作，现将自查情况报告如下：

于4月6日下午2：30分召开了职工大会，提出了开展这次自查工作的重要性和必要性，规定了开展这次自查工作的纪律要求，我中心经过周密的部署，通过从资金管理、制度落实、遵守流程、规范行为等方面进行严格的自查，自查结果为：

2、无卖大户或变相卖大户的行为；

4、无送货不准确，张冠李戴的现象；

5、我中心立足于制度管理和人性化管理的原则，围绕“创建严格规范、富有效率、充满活力的镇雄烟草”活动为内容，加强措施的健全和执行，增强了干部职工的主人公责任感，树立了为烟草事业奉献的信心和决心。

2、因贫困差距悬殊，有的零售户居住的地方偏远，销售卷烟的数量有限，有的订一次货要卖一个多月，影响了电话上线率，同时给客户经理的拜访增加了困难，有的客户的拜访只能用电话进行。

1、加大卷烟送货力度，努力做好约时定点取货工作；

2、抓住不堵车的.时间增加送货次数和数量，

3、加大对客户的拜访次数，指导好客户积极订售卷烟和合理搭配卷烟品牌，使之规范上量。

此次自查工作，通过我中心全体职工的共同努力，取得了圆满的效果，达到了预期的目的，我中心在今后的工作中，将以严谨的工作作风和自身的努力，严格按照上级局（司）的要求，进一步完善相关的工作，圆满完成任务。

食品销售自查报告篇五

近几年个人理财市场的迅速增长十分引人注目。有数字表明，国内个人理财市场2002年底的利润就大约为250亿元，每年的年均增长率平均为16.5%，这一指标远远超过世界上一些发达国家。我行行长姜树清曾指出，随着我国居民财富的迅速增加和个人投资意识的增强，国内个人理财业务呈现出巨大的发展潜力，同时也为我行的中间业务发展带来契机。这种迹象从2007年开始表现得更加明显。2007年正是我行进行深入改革的一年，各个地区的网点都在由原来的传统核算型转变为现在的营销服务型。就在去年年末11月份，我所正式转型成功。并合格的通过了总行的验收，成为了河滨第二批成功转型的网点之一。特别是在最后一个季度，除了传统的储蓄业务得到良好发展以外，我所的中间业务发展也取得了骄人的成绩。基金，保险等代理产品都在销售数据上为07年画上了浓墨重彩的一笔。而在所有的中间业务中，又以保险销售完成得最为出色。我所整个四季度的指导任务为200万，实际完成量为869.8万，完成率为434%。其中传统险销售505.2万，投连险销售为364.6万。

作和加强营销服务意识建设方面，我们的思想观念、工作方式仍然存在着一定差距，存在着不适应时代的新要求和社会生活新变化，针对性不强、效果不理想的问题。因此，发扬与时俱进品格，加强队伍建设，牢固树立和强化全局意识、管理意识、创新意识和营销意识，带出一支过硬的服务销售队伍，更好地完成我行的中间业务发展，已成为每一个网点的必然要求。在树立好正确的全局观以及新型的营销服务意识之后，做出好的成绩就事半功倍了！还是一句老话“态度决定一切！”

在实际工作中，如果仅仅是在思想上做文章，不结合实际情况去“因地制宜”那也是种不出好的果实来的。所以我所按照“改革创新、转变职能、从严管理”的要求，加强了思想建设，设立了适应本所一套激励机制。例如：对于所内当月销售第一名，颁发带点值网点精神卡，以及一些小的纪念奖品。这不但在一定程度上激励了销售人员，同时也给网点内的其他员工树立一个学习的榜样和追赶的目标。得到奖励的员工会更加努力希望卫冕，而有差距的员工会从他身上吸取先进的经验奋起追赶。这样就在所内形成了一种“你追我赶”的良性竞争氛围，使得整个团队的战斗力得到快速提升，并且为所内的中间业务收入和个人收入都带来了大大的实惠。

任何一个事物的发展变化，除了决定性的内部因素以外，还有客观的外部条件存在。自去年十月以来，国内的投资环境风雨突变，股票、基金等相对风险较高的金融产品开始体现出与其自身收益相符的风险性。众多老百姓在金融投资的浪潮中开始迷失方向，不知所措。

在市场动荡不安时，国内专家媒体纷纷提醒客户要理性理财，不要盲目投资。对于普通的老百姓来说，似乎除了见到“理财”这个字眼的频率逐步提高，对于如何安排理财，并享受到专业理财带来的好处，实实在在的感觉恐怕并不多。老百姓感觉不到理财服务和自己的关系，是现有的市场状况决定的。加上现有的银行客户经理还需要很多培训，如果连客户经理都不知道该推介什么服务、如何推介服务，客户怎么可能知道？制定合理的个人理财方案，开展理财业务的目的多是为了吸引客户注意力，进而推销我们的产品，出于这样的目的，关注顾客的需求成了理财规划首要的目标。一个真正意义的理财顾问，绝对是站在客户需求的角度来考虑问题的。

其实即使是银行工作人员对于“理财”这一概念所涉及的具体内容以及专业化理财方案的制定和修正等仍然并不完全了解，这样就在一定程度上影响了个人理财服务的实际效果与相关产品的进一步推广。对于专业化理财的方法及意义，应

当是在顺应当前经济和金融市场发展形势的情况下，经过专业、细致、谨慎的分析和研究工作，在尽量规避风险的情况下，制定出切合实际的、具有高度可操作性的投资组合方案，以达到个人资产的保值与增值，同时应当随着经济形势的不断发展对已制定的方案加以修正，以保证方案的高效性。而我所能在过往的几个月的保险销售中取得良好的成绩，正是符合了这一规律。

根据我在去年开始担任个人业务顾问以来的销售经验以及同同事们交流探讨实际营销案例之后，我总结出几个简单的方法：

首先，理财方案的制定必须根据客户资产规模、顺应当前金融市场形势对理财方案加以规划。虽然不一定每个客户经理都具备专业的经济和金融分析能力，但是至少应该看清眼下哪部分投资会面临较大的风险。例如，去年沪深股市从10月底开始下跌，那么即使该客户风险投资偏好测试结果为进取型或积极投资型，客户经理也不应该在11月为客户制定的理财方案中把“股票投资”这一项列为资产增值的重点，因为此时这个市场中的预期风险要远远大于收益。受此影响，同期债券市场走势相当强劲，这个时候投资债券不仅能够有效地规避风险，而且还能带来稳定的收益。理财方案与投资策略的制定需要周密的分析，并且根据当前金融市场的不断变化加以修正，这样才能保证你的销售推荐的高效性。

其次，参考客户投资风险测试判断投资组合，具体根据每个客户的不同情况量身定制合适的理财方案。对于不同的资产规模，以及怀有不同创业目标和年龄层次的客户不能一视同仁，统一对待。即使两个客户都属于公务员，也应根据客户年龄、资产状况区别对待。对于资产数额较大，且已经走过了事业初期的成家立业的公务员，应当从保全财产的角度考虑、并且尽量对其投资资产部分进行互补金融产品的投资，如果已经购买基金的，推介客户购买具有保障功能的万能型保险；如果已经购买了万能型保险或者利得盈这样的保本型

产品的，可以向其推荐略带风险的投资连结保险，这样可以使得客户的一部分资金有较强的增值功能，同时又不会有太大的风险需要承担。与此相反，倘若另一个理财方案的公务员，是资产规模较小且刚刚离开校园的年轻人，则可以在确定客户具备一些基础金融产品（如股票、国债）投资知识的情况下，指导客户主要通过这方面进行资产的保值增值，并不断变化投资组合以尽量规避可能发生的风险；进而推介我行的“银证通”、“开放式基金定期定额申购”等投资理财产品和“网上银行”等便利产品。

第三，客户接受相关产品知识的培训也非常重要。除各种形式的银行存款以外，股市、国债、保险作为基础性的投资品种普遍受到各类客户的重视，出于投资者众多以及操作相对容易的角度考虑，个人理财方案应当尽可能地对这些金融产品的投资份额进行合理安排。另外，由于工作领域的原因，可能某些客户对某种或各种金融产品非常了解，也可能有人对此一窍不通，但是不管怎样，对每一个接受理财方案的客户都必须要在一定程度上让他们熟悉自己方案中所涉及到的金融产品，如客户签约新股随心打账户，申领贷记卡、申购投资连结保险，我们就应该详细介绍金融产品或召集客户进行培训，避免因操作失误或解释不到位造成退单等一系列后继无用的工作。而且一旦一个客户前来办理完退单手续之后，你再想给他推荐其他的理财产品几乎不可能了；因为他首先已经在心里把你给否定了“这个人骗了我！”“或者”这个银行就是和保险公司合伙起来骗人的。“中国人有个“很好”的习惯，就是在给别人说一些消息的时候常常使用“我听说了”“他们说”，如果一个客户当他对你从心理上否定了之后，你再想转变他对某个事物的观念是非常困难的，而且他同时也可能将他的这种观点传播到他周边的人群，他周边的人群可能会将这种对我们营销不利的观点再传播给其他人；从而导致该网点甚至该银行失去大量的潜在客户。

最后，在考虑完以上的各种因素之后，我们还可以适时的给客户推荐一些填充性的产品。例如，办理了新股随心打账户

的客户我们可以为他签订短信银行，让他随时能够清楚的了解他账户的变动情况等等。

过往业绩不代表未来，这些仅仅是我所在过往成绩上得到的一点点小小的经验总结，希望大家能从中获得一定的启发，更希望大家在今后的业务发展过程中能够给我们多提供先进的经验。

在这里，我个人送给大家两句在我大学时期市场营销课程里学到的名言“市场是最坏的教练，还没有等我们热身就已经开始竞赛，竞赛结果的好坏相当一部分因素在于我们的悟性和主观能动性。同时，市场也是最好的教练，不需训练就能教会我们技能和发展的契机，关键的是市场参与者的眼光是否长远、品格是否经得起考验”。

在近半年的金融市场动荡中，我们已经经历了足够的市场磨练，我坚信通过我们共同的奋斗，架好“支点”撬动市场，打造“势能”以便放大行销惯性，进行整合形成“拳头”能量，圆满完成河滨支行的各项中间业务指标，为河滨的蓬勃发展添砖加瓦！

郦剑