

# 最新服装企业工作总结 公司出纳个人工作总结报告(优秀7篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

## 服装企业工作总结篇一

作为一名财务人员，一名出纳，要非常清楚自己的岗位职责。现将20xx年部门的工作情况总结如下：

- 1、严格执行库存现金限额，把超过部分按时存入银行。审核现金收支凭证，每日按凭证逐笔登入现金日记帐。
- 2、严格保证现金的安全，防止收付差错。对收入和付出的现金及支票都双重复核，以确保准确无误。
- 3、坚持每日盘点库存现金，做到日清日结。这样一来，问题便不会留到隔日，及时发现，及时改正。严格遵守银行结算纪律，对拿去银行的票据做到填写无误，印鉴清晰。
- 4、严格审核银行结算凭证，处理银行往来业务。对业务单位交来的支票，在收到支票时，认真审核该支票的金额，日期，印鉴，然后正确填写银行进帐单。坚持做到每日序手工登记“银行存款日记帐”。
- 5、随时掌握银行存款余额，不签发空头支票。保管好现金，收据，保险柜密码，印鉴，支票等。妥善保管好收付款凭证，月末准确填写好凭证交接单，及时传递到集团公司分管财务手里。对于这快日常，自我经手以来，没有出过任何差错，我想这一点应该是值得骄傲的。

6、每月编制工资报表，到月底及时汇总各部门当月考勤情况，询问李总当月工资是否有变化，然后根据其编制工资报表，编制完毕先交由金主任审核，审核无误后，交由x总签字确认。最后是在工资的发放过程中，做到认真仔细，不出差错，在这点上，我有过一点失误，虽然及时纠正了，但也是我值得提高警惕和需要改正的地方。

7、我手里还有一块就是和房地产业务有一定关系的，就是去集团公司给媒体及相关业务单位请款[x总刚交给我这份的时候，我并没有把它和业务联系在一起，只是广宣部的同事将单据及请款单填好签好字后，我便盲目的就拿到集团公司，一旦分管会计问到我相关问题，我便是一问三不知，只好又回来问广宣部的同事，这样既浪费了时间，又给人留下不好的印象。经过主任和广宣部同事的指导，我逐渐对房地产广宣方面有了了解，后来再去请款，也顺利了很多，也节约了很多时间。而且，我将请款这项用细致的表格健全，做到有据可查，也便于年终统计。

当然，一年的要用文字写完，肯定是不太完善，特别是做出纳，本身就是做一些日常性的事务，而且涉及到一些保密制度，所以就到这里，以上有待提高的地方，请领导和同事多指导，争取在新的一年里，把做得更细，更完善，不出癖漏。

## 服装企业工作总结篇二

我深知学习是获取知识的重要方式，是一个人进步的力量源泉。一年来，我端正学习态度，把提高自身素质和加强自我学习结合在一起，在学习中获取人生所需的精神食粮。

1、以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，深入学习实践科学发展观和学习领悟党纪法规、廉政建设有关规定并贯彻落实在实际工作中，增强自律意识，按照“”要求，树立正确的社会主义荣辱观，关注各级政府政治经济工作会议，领悟会议精神，为住房公积金的发展积极的献言献策。

2、以《住房公积金管理条例》为准绳，严格按照《住房公积金缴存、提取管理办法》和《彝族自治州住房公积金个人住房贷款办法》及相关文件之有关规定，认真学习专业知识，提升自己的业务宣传水平和办理业务的能力，熟练操作“新居住房公积金管理信息系统”，乐于和受托银行交流，便于更好地互换信息，为更加专业化的管好住房公积金、办好住房公积金业务奠定了基础。

## 二、政策规章联系工作实际，恪尽职守

工作中，我爱岗敬业，能按时按质按量完成本职工作，能够摆正自身的位置服从领导，服从安排，切实增强大局意识和服务意识。踏踏实实工作，力求精益求精。

1、严格按照《会计法》、《住房公积金财务管理办法》和《住房公积金会计核算办法》，严肃认真办理我县住房公积金的归集等相关业务。缴存的金额做到每户必审，每月必核，严格把关，精准入账，严防审核数据和实缴数额，按要求开具业务凭证，并时时与受托银行联系沟通，对业务办理情况进行掌控，以便发现问题，及时进行处理并及时入档；协助审核提取、偿还住房公积金的相关证明材料，防止有冒领或套取住房公积金行为的发生，并及时将凭证确认进账。

2、根据《楚雄彝族自治州住房公积金个人住房贷款办法》之规定，协助受理贷款申请人的咨询业务和资料收集工作，做好政策的宣传工作，并按时把银行的还贷数据导入系统。

3、根据出纳岗位要求，及时与各受托银行做好原始凭证的交割，审核并认真记录每一笔资金的往来，定期与银行对账，做到资金的日清月结。分类管理好各种收支凭证，确保原始凭证的合法、真实、准确、完整，并按时与会计交割，按时登记入账，确保账证相符、账实相符和账表相符。

4、严格执行财经纪律和各项财务制度，负责处理管理部日常

的现金收支业务，遵守备用金制度；不占用、挪用公款，保管好支票和有价证券，及时核实和报销各项费用开支，做好相关账务，时时接受领导及同事的监督。

5、虚心求教于楚雄州点击网络公司的计算机老师，做好住房公积金信息系统的维护工作。及时做好信息系统数据的导入、对账、结账、备份、上传和接收；并确保服务器安全，未发生过系统人为故障。

6、按时完成领导日常交办的其它事项。

### 三、加强自身作风建设，严于律己

这一年里，我严格遵守国家的法律、法规和各项规章制度，严格遵守党员干部廉洁自律各项规定，自觉与腐败形为做斗争，有坚定的政治方向、政治立场、政治观点和高度的政治鉴别力；我洁身自好，树立了正确的权力观、地位观、利益观，不以工作上的方便谋取己利，时时以党性原则和(会计)职业道德规范衡量队自己、约束自己，加强作风建设：

1、切实转变思想作风，不患位之不尊，而患德之不崇。在思想道德方面，使自己的思想和行动更加符合客观实际，更加符合当前的国情和时代发展的要求，认真对比反思自己与“”要求的差距，发扬好高尚的道德风格，以最纯洁的良心支配自己的道德行为。不担心地位不高，而是担心道德修养不纯。

2、切实转变学习作风，读书患不多，思义患不明。按照“”社会主义荣辱观，我始终把学习作为工作、生活的第一需要，不断扩充知识面，优化自身知识结构，提高思维能力和决策能力。

3、切实转变工作作风，以公共为心者，人心乐而从之。我时时把全心全意为民服务作为宗旨，扑下身子，放下架子，与

群众话同心、语同情、行同步，加强亲和力。坚持原则，真抓实干；勤勉敬业，狠抓落实；崇尚科学，掌握科学方法，把握事物规律，结合本地实际以勤勉的工作作风和高度敬业的工作态度干好本职工作。

4、切实转变生活作风，薄于身而厚于民，约于身而广于世。“历览前贤国与家，成由勤俭败由奢”，我注重培养积极向上的生活情趣，做清正廉洁，艰苦奋斗的表率。从点滴入手，在个人兴趣爱好等小节问题上防微杜渐，自觉抵制各种诱惑，纯洁好自己的生活圈和社交圈，深刻认识艰苦奋斗的现实意义和历史意义，带头倡导艰苦奋斗的生活作风。

#### 四、工作中存在的问题

(二)太墨守成规，不能把规章更好的结合实际，工作中缺乏一定的灵活性。

#### 五、今后努力的方向

20xx年中，我服从领导，服从安排，尽职尽责，勇于进取。在20xx年里，我将：

(三)增强工作的预见性、创新性、有效性，用正确的人生观和价值观鼓舞自己，争取更大进步。

### 服装企业工作总结篇三

一.学习、了解和掌握政策法规和公司制度，不断提高自己的政策水平。

二.出纳工作需要很强的操作技巧。打算盘、用电脑、填支票、点钞票等都需要深厚的基本功。作为专职的出纳员，不但要具备处理一般会计事物的财务会计专业基本知识，还要具备较高的处理出纳事务的出纳专业知识水平和较强的数字运算

能力。

三. 做好出纳工作首先要热爱出纳工作，要有严谨细致的工作作风和职业道德。

四. 出纳人员要有较强的安全意识，现金、有价证券、票据、各种印鉴，既要有内部的保管分工，各负其责，并相互牵制；也要有对外的保安措施，维护个人安全和公司的利益不受到损失。

五. 出纳人员必须具备良好的职业道德修养，要热爱本职工作，精业、敬业，要竭力为本单位中心工作，为单位的总体利益、为全体职工服务，牢固的树立为人民服务的思想。

以上都是我将近3个月工作以来的一些体会和认识，也是我不断在工作中将理论转化为实践的一个过程。在工作中学习和努力提高业务技能，使自身的工作能力和工作效率得到了迅速提高，在以后的工作和学习中我还将不懈的努力和拼搏，做好自己的本职工作，为公司和全体职工服务，和公司全体员工一起共同发展！在此，我要特别感谢公司领导和各位同仁在工作和生活中给予我的支持和关心，这是对我工作最大的肯定和鼓舞，我真诚的表示感谢！

## 服装企业工作总结篇四

过去的一年里，我在上级领导的正确领导下以及广大同事的大力帮助下，突出重点、狠抓落实，较好地完成了本职工作。现将一年来的工作情况总结如下：

### 一、加强理论学习，提升思想觉悟

出纳工作难度虽然不大，但大部分为繁琐事务，要做到面面俱到还是很不容易的。因此，需要我以高度的责任心和较强的工作能力才能做好各项工作。在日常工作中，我常常利用

空余时间学习理论知识，掌握各种税收政策，了解相关的法律法规和公司制度，从而增强个人的法律意识与思想觉悟。

## 二、注重业务积累，不断夯实工作基础

出纳的主要工作是负责现金收付、银行结算、货币资金核算、保管现金和其它有价证券等。因此，会涉及到很多政策与财务方面的问题。这要求我们出纳人员必须具备较高的业务素养。在工作中，我一直将业务学习作为一项重要的任务。始终坚持学中干、干中学，并积极用理论指导实践，善于总结工作经验。同时，还常常向身边的同事请教。经过一年多的工作积累，我的业务技能得到了迅速的提升与锻炼，工作效率也得到极大的提升。目前，我能按流程在较短时间内完成原始凭证的填制与审核，办理货币、资金及不同票据的收入业务，并能确保经手的货币资金及票据的安全性与完整性。

## 三、爱岗敬业，积极开展本职工作

### (一)严格细致，做好基础工作

出纳工作整天都要和数字打交道，而且业务比较繁杂、琐碎。这要求出纳人员不可有半点大意，否则将会带来严重的后果。工作以来，我始终坚持“精益求精、一丝不苟”的工作态度，事无巨细，都以高度的责任感去对待。比如，在报账的时候，我都会对每笔钱算两遍、再点两遍。同时，每日做好结帐盘库工作，做好现金盘点，每月末做好银行对帐工作，做好月结，做好和会计账的对帐工作，努力做到不出差错。

### (二)重点工作开展情况

2、及时收回公司各项收入，开出对应增值税和地税发票，及时收回现金存入银行。

3、根据会计提供的依据，与银行相关部门联系，井然有序地

完成了职工工资和其它应发放的经费发放工作。

4、坚持财务手续，严格审核(凭证上必须有经手人及相关领导的签字才能给予支付)，对不符手续的凭证不付款。

5、协助经理完成每月做账凭证以及认真完成经理交代的各项任务，及时准确的完成各月记帐、结帐和账务处理工作。

### (三) 乐于奉献、任劳任怨

由于公司去年才成立，很多地方还不够完善。我们部门只有我和财务经理两人。因此，我和经理每天的业务量都很大。在完成本职工作的同时，还常常协助经理完成其它工作。有时，为了按时完成工作，我常常放弃休息，加班加点地赶任务。

## 四、工作中存在的不足

虽然，经过我的不断努力，个人工作取得了一定的成绩。但我还是清醒地看到这与单位及领导的要求还有一定的距离。

### (一) 学习不够深入

由于业务繁忙，对业务知识的学习抓得不够紧。对相关财务知识的学习不够深入，常常停留在表面。这不利于今后业务水平的提高。

### (二) 创新意识和开拓精神不够

工作以来，我习惯按经验办事，缺乏创新思想，导致工作开展上的局限性。面对各种新问题、新矛盾，综合处理能力不强。

### (三) 组织协调能力有待加强



出纳工作需要和不同的部门、不同的人打交道。因此，出纳员应具有良好的组织协调能力。但有时我易产生急躁情绪，缺乏冷静考虑，导致和其他同事的交流与沟通不够。

## 五、下一步工作打算

总结过去，展望未来。新年，新气象、新起点，面对自身存在的不足，我会不断加强学习和时刻反省，努力按照政治强、业务精的复合型高素质的要求对待自己，做到爱岗敬业、履行职责、公正公平、廉洁自律。以科学发展观的要求对照自己，衡量自己，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，攻坚克难，争做一名优秀的出纳员。具体从以下几方面开展工作：

### (一)始终把学习摆在首位，不断加强自身素质建设

首先，要继续深入学习相关理论知识，积极运用理论指导实践工作，使自己树立正确的价值观与财务观。其次，要重点学习财务知识，从基础的出纳工作做起，在学习相关业务知识的基础上，虚心向经理学习、请教，改进自己的方式方法，提高工作效率。在夯实业务基础的同时，要不断前进，争取在明年顺利取得会计职称。

### (二)戒骄戒躁，始终保持良好的心态

对待工作中出现的各种难题，要保持沉着、冷静的态度，并及时调整心态，乐观、积极地去处理各种问题。严格执行现金管理制度，认真掌握库存限额，按现金收付记账，凭证办理收付，金额方面要当面点清，避免工作中的失误。做好现金、银行存款的日记账，保证日清月结，账证相符，账款相符。并认真完成领导临时交办的其它工作。

### (三)明确目标，增强创新意识

在今后的工作中，要确定个人的工作目标，并增强责任感与紧迫感，从而增强对工作的主动性，以饱满的工作热情与务实的工作作风做好出纳工作。同时，要增强创新意识，寻找工作中的突破点，创新工作方式，不断提高工作效率，作一名称职合格的出纳人员。

## 服装企业工作总结篇五

1、保险方面的理论和知识以及保险行业的现状，使我对保险有了一个更客观、全面的认识。说实话在之前没有接触保险行业前，我对保险的认识就是，保险都是骗人的，对保险这门行业的认识非常的狭隘和片面，在真正的了解之后发现，那么对于现在的社会，太多的事故问题的发生，保险就显得越加重要。

3、电脑办公的实用知识与软件应用技巧，以及处理问题的能力 and 经验，强化了我对扩展知识和提高能力的学习欲望。虽然我大学学习的是电脑，但是它设计的方面也很广，我学习的是计算机网络。学习的侧重点不同，所以之前对办公的应用也不是很精通，而且我之前是很烦恼excel表格，但是通过在工作中的学习，发现它并没有想象中那么难，世上无难事，只怕有心人，在认真面前，困难就是个纸老虎。我不怕自己犯错，需要在错误中总结经验，不能一错再错。也希望在我犯错误的同时，领导积极地批评指正，因为在以往的工作中，领导从没有严厉的批评过我，总是给予鼓励，这让我想到了某位名人说过的一句话就是“好孩子是夸出来的”我觉得是有一定的根据的，鼓励和夸赞也是一种动力。

4、培养了我勤奋、踏实、认真、负责任的工作态度

虽然初审不需要什么技术含量，但是它是一个需要你去认真仔细对待的工作，可能就是写错一个数字，可能就是一项内容空缺，等等，就会带来很多的问题。处在什么样的岗位上就该以身作则，做什么事都要担起自己的责任。

保险公司客服代表年度总结报告(个人)在xx年的迎春花即将开放的日子，希望为大家送上一丝温暖！

## 服装企业工作总结篇六

我国现行的期货公司税制存在着税基偏大、税率偏高、税制不清晰的问题。不合理的期货公司税制已经有失税收公平与效率的杠杆作用。今天本站小编给大家整理了期货公司个人工作总结，希望对大家有所帮助。

201x年是我树立价值投资理念非常重要的一年，这一年经历了海普瑞投资失败的痛，痛定思痛通过学习巴菲特及其老师格雷厄姆的思想确定了我的价值投资理念。下半年在市场极度低迷大盘市盈率处于历史底部区域时，敢于在别人恐惧时抓住这次重大机会以6倍市盈率逐步建仓银行股，完成了建仓工作。现将今年的投资工作回顾如下：

### 一、无知

201x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201x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。201x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pe15时，市场处于熊市底部区间，市场先生情绪低落，市场极度低迷，利空消息满天飞，优秀企业内在价值严重低估，到了贪婪的时候，是以便宜的价格买入暂时失宠的龙头公司的股票的好时机。在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赌博是非常错误的，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。

今年的股票市场一直处于冷清低迷的状态，在大盘市盈率处于历史最低阶段，我只能耐心持有我的银行股，另外就是不断地学习和思考。成为一个成功的投资人必须学习和培养正确的投资理念、较强的企业分析能力和很好的情绪控制能力，围绕这个目标，总结今年的工作和学习情况，制定明年的计划，不断提高和进步。

## 一、价值投资思路

### 1、 投资理念的认识

开卷有益，今年主要学习了《证券分析》《经济学原理》《邓普顿教你逆向投资》《金融炼金术》《商业银行业务与经营》《乌合之众》几本书。巴菲特们已经坚持了70多年的价值投资理念，实践证明是正确的，我不需要也没能力再去发明研究新的投资理念。通过向名人学习吸取他们的经验和教训，不断总结完善自己的投资理念。

价值投资理论很简单，一但理解就容易接受。我遵守逆向投资理念，坚持“好股好价+适度分散+耐心持有”的价值投资原则。

好股首先必须是业务简单的。业务越简单就越容易理解，对未来判断的确定性就越高，成功的概率越大，投资才是最安全的。这些企业最好是身边的能经常接触到可以随时了解经营情况的，对企业的经营模式及未来发展变化能准确分析判断的，能力圈范围内的企业。

第二就是选择的企业必须有成长性。成长是价值的源泉，一个人只有通过学习和成长才能够成为一个成功的人士；一个企业只有通过不断的发展才能成长壮大，具有强大的风险控制能力和赢利能力；一个国家只有发展才能真正成为一个强国，人民生活幸福安逸。企业的成长使企业的价值不断提高，只有投资具有成长性的企业才能给价值投资者带来满意的收益和安全边际。历史上产生的大牛股都是在企业高速发展的阶段产生的□xx年的有色金属业发展和股市的表现证明了成长与收益的强相关性。

成长性分为三种，第一种是因产品具有护城河特征价格上涨带来业绩成长的大众情人型；第二种是因规模扩张或同时价格上涨引起业绩增长的芝麻开花型；第三种是因经济周期的波动带来的业绩增长的否极泰来型。这些都是我们平时要关注和寻找的投资标的。预测企业的未来是否具有成长性是非常困难的，特别是对复杂和不熟悉的行业，因信息的不对称和局限性或个人能力的问题更容易错误判断。为避免判断失误在选择企业时一定要遵照简单的选股原则，另一方面要不断学习和研究不断扩大能力圈范围。成长是美丽的，但投资成长必须时刻防止成长的陷阱，不要为成长性付出过高的价格。特别是经过券商包装过刚上市的新股、热门概念股题材股、大家都在追逐的热门高成长股。

第三选择的股票必须具有很低的价格，即具备很大的安全边际。价值投资最重要的一条就是投资的产品必须具有很大的安全边际，安全边际就是买入的股票的价格要远远低于其内在价值，只有以一个很低的价格买进才是安全的，才是一个好的价格。出现好价的机会往往出现在经济不景气，大盘大

幅下跌人人谈股色变恐惧气氛正浓的时候，企业因经济低迷、暂时的困难、偶尔的质量问题、天灾人祸等原因而变得前景暗淡股价大幅下跌的时候，也就是在邓普顿的极度悲观点出现的时候，这时人们过度悲观的主流偏向形成的趋势与股票价格之间自我强化，产生错误的报价，聪明的投资者能够把握好机会，获得满意的投资收益，反身性理论解释了巴菲特“别人贪婪我恐惧，别人恐惧我贪婪”的逆向投资道理。在逆向投资中的极度悲观点是很难预测准确的，但是大致的区域是可以预测的。正象格雷厄姆在证券分析中说的“买早了你必须做好买入后还会下跌的心理准备”，只要能够根据大盘历史市盈率的运行规律做出决策，在底部区域内买入坚定信念耐心持有，一定能够成功。

适度分散的道理我理解的很透彻，不适度分散就会吃大亏。我不是巴菲特，对企业现状及其未来的分析和认识远远达不到能力圈要求的程度，别说别的企业包括银行，就是我工作将近20xx年的企业，它详细的财务状况，市场份额的变化，未来的发展趋势，战略规划，在行业内变化的竞争格局，外部因素的影响等我也不敢信心满满地保证能判断正确，因此在投资中为避免黑天鹅事件的发生，适度分散是必须的。

耐心持有是手段不是目的，谁都想今天买入明天涨停，但绝大多数是今天在认为的最低点买入后明天又创新低，不过没太大关系，在市场参与者的偏向影响下的股市中，寻求最低点是徒劳无益的，只要是在底部区域中买入就具备安全边际，耐心等待影响主流偏向基本因素的变化，从而引起其形成的基本趋势与股票价格之间自我强化，形成牛市中的价格大幅上涨，实现投资收益。影响主流偏向的基本因素就是我们所说的利好和价值发现，比如重组、收购、规模扩张、竞争力增强、销售量上升、产品价格上涨等能引起收益大幅增长预期的因素。这些基本因素什么时候出现，我们并不知道，即使出现了它什么时候能引起主流偏向的变化，还不知道，但是靠专业的感觉和判断知道肯定会出现，所以只好耐心持有守株待兔了。研究能力圈内的企业，就能更确定地判断出这



些因素的出现。

## 2、企业分析

企业分析的任务是发现好企业，对企业基本面进行分析和研究了解企业的经营模式和盈利模式，做到这些并不复杂，银行、制造业、农业、酿酒、煤炭等行业通过研究企业年报都能搞清楚，但是影响利润变化的因素却很难把握，特别是能力圈外的、不在身边的、不能接触到的行业。但是研究身边的能力圈范围内的企业就比较容易，企业规模的发展变化、企业产品及原材料价格的变化、企业的经营形势的变化等影响利润变化的因素能随时了解和掌握，不需要准确的数据就能判断出这个企业是好还是坏。对电解铝来说自备电厂的建设、电解节能技术的应用、新疆煤电铝项目的建设会大幅降低生产成本增加收益，运营转型工作的开展会提高管理能力减少浪费，投资身边的公司可以降低投资风险。

企业分析的另一个任务是对企业进行估值。只有当好企业具有好价钱的时候才是好股票，只有投资具有很高性价比的股票才能给投资者带来收益。《证券分析》告诉我们要正确评估股票内在价值就有必要用怀疑的眼光对资产负债表和损益表进行仔细分析，去除非经常性损益，确定企业真实的收益，按照估价原则进行价值评估。

对企业估值首先是定性估值分析，然后才是定量估值分析。定性分析就是对着镜子问自己两个问题：第一，你要投资的企业明天会不会变得更好？第二，现在这个价格是不是很方便？如果答案是肯定的这个企业就是可以投资的。对企业进行估值的目的是要买到偏宜的股票，什么时候股票会变得偏宜？经济形势恶化、人们对未来的预期变差争相出售股票的时候。股价大幅下跌甚至腰折以上，对业绩稳定的非周期股、业绩波动的周期股、成长股都会变得十分偏宜。估值本身是个模糊的估计，越复杂越容易出错。股价大幅下跌才是真的便宜，在大盘低迷的时候，买入熟悉的企业不用费神去估值就能达

到投资的目的。

常用的定量估值指标是市盈率和市净率，它表面看非常简单，但要掌握估值的灵魂，给一支股票估算出较为准确的价值却是不容易的，不仅需要对企业过去十分熟悉，还要能够预测企业未来的发展及盈利能力，了解市盈率和市净率估值中隐藏的含义，并结合起来分析，更能反映出股票具有的风险和机会。

市盈率是最常用的估值指标， $\text{市盈率} = \text{股价} / \text{每股净利润}$ ， $\text{利润} = \text{收入} - \text{费用}$ 在损益表中收入和费用在很多情况下被人为的会计调整含有大量水分，而以此数据计算得出的“市盈率”则更是会出现很大的偏差，这也是单一市盈率估值法的一个局限性。由于收益的大幅波动它并不总是能反映企业真实的盈利能力，因此用市盈率估值时，经常会出现静态市盈率很高，但动态低估的假象，或反之，即使利润中不含水分，市盈率的高低也不能作为判断企业价值是否高估或低估。

没有调查研究就没有发言权，脱离了具体企业，只简单看“市盈率”就下结论的投资人，很容易落入市盈率的陷阱。那些没有护城河、没有定价权而因竞争加剧收益急剧下降的企业，收益已增长好几年的强周期行业，蕴藏高风险的高财务杠杆型企业、重资产型企业，亏钱也得干停产亏得更多的化工类、冶炼类企业，被先进技术淘汰型企业，过度依赖被别人控制容易出现业绩的大幅波动型企业，因投资者对企业的未来收益有悲观趋势导致股价大幅下跌，容易形成当前的低市盈率陷阱即价值陷阱。我们不但要防范15倍pe以下的“价值陷阱”，还要防范30倍pe之上的“成长陷阱”，认认真真的做企业深度研究，实事求是，具体企业具体分析，才能挖掘出真正被错误定价的企业。

市净率是股价与每股净资产的比值。因净资产的变化相对很慢，相当于一个常数，可以认为pb的变化与股价成正比。如果 $\text{pb} = 2$ 它反映的是你愿意用2倍净资产的价格把这个企业买

下来吗?如果企业的长期的净资产收益率较高，投资者愿意用较高的价格买下企业，市净率就高。反之市净率就低。正常情况下市净率与净资产收益成正比，当企业具有垄断特征能给企业带来稳定的长期较高收益的公司理应获得高的市净率和市盈率，但是资金具有趋利特性，高成长高收益的行业在竞争的压力下很快会变得无利可图，高成长没有持久性，所以高市盈率和市净率也没有持久性。

单独用市盈率或市净率对企业估值存在很多低市盈率陷阱或成长陷阱，综合分析市盈率和市净率能充分了解投资中存在的风险和机会的内在逻辑。

高pb 高pe□它反映的是一个极其危险的、完全是全民情绪化的、泡沫化的市场，一些题材股或短期业绩突增大幅上涨后又下落的股票容易出现的风险。

不同的pb□pe组合代表不同的内涵，识别清楚是机会还是陷阱的唯一方法就是了解企业知道企业的未来是什么。

### 3、情绪控制

投资者进入股市怀揣着一个共同的目标，都是为了获取投资收益实现财务自由。价值投资理论虽然简单，但它是一门学问，它是反常态反大众化的逆向投资理论，要求投资者必须具备极强的情绪控制能力，克制自己不被大众的情绪所传染。只有通过不断学习和总结才能理解价值投资理论，面对充满诱惑和片面观点导向的市场，价值投资者必须独立思考，才能做出正确决策。反之，那些没有正确投资理念没有主见的投资群体，不管是伟大的科学家还是一个凡人，不管是世俗的老人还是刚踏入社会的年青人，天天泡在股市中不断接受被人利用的电视股评、报纸评论、网络财经新闻等媒体片面观点的暗示和诱惑，随波逐流，最终走向失败。

价值投资者还必须培养强大的自信心，特别是在底部区域内

买入后股价仍然继续下跌的时候。《乌合之众》对群体的情绪及控制力进行了研究“具有强大个性足以不被群体情绪感染的人寥寥无几”，面对广大股民悲观情绪的感染必须具有足够的自信心和良好的情绪控制能力。离开热闹的股市，不去人多的地方，能尽量避免大众情绪的传染，聪明的投资者在投资过程中他们往往选择独处。巴菲特为躲避喧闹的华尔街选择独处奥马哈小镇，离开充满暗示和诱惑的地方。逃避也是一种制胜策略。

## 二、悲观的市场、满满的仓位

1、今年全球的经济形式仍然很不乐观，欧债危机继续发酵，希腊、法国等西欧国家面临国家破产，美国、日本也被国际评级机构下调国家信用评级，国内很多企业经营惨淡因亏损减员关门的不在少数。叙利亚国内战乱、波斯湾局势不断紧张，中国周边也没清静，黄岩岛钓鱼岛领土争端愈演愈烈，美日、美韩、美菲频繁联合军演，在家门口耀武扬威，国内掀起抵制日货热潮，辽宁号航母下海试用掀起新一轮军备竞赛，不知道各国是靠军费支出来刺激经济还是在转移人们的视线。经济的萧条和混乱的国际局势共同搅局，a股市场一片萧条，投资者情绪极度悲观，上证大盘市盈率最低降至13处于历史最低阶段。

邓普顿的极度悲观点理论极是正确，最悲观的时候正是买进的最佳时机，每每看到股票下跌而变得便宜的时候，我就把我所有资金买进，等到极度乐观的时候我再高价卖给他们。

2、目前的仓位：民生银行、招商银行、兴业银行全部是银行股。

目前银行仍然是比较安全稳健的投资目标。在我们国家银行业具有垄断特性，同时在国家严厉的监管下经营稳健投资风险很低，银行是国家利用货币政策调控宏观经济的执行机构，它承担了货币创造、信用和交易媒介、提供服务等众多重要

职能，只要银行不做极端愚蠢的决策破产倒闭的概率极低，在国家发生经济危机涉及银行安全时，政府会毫不犹豫地出手拯救，在全国人民的支援下银行很快会转危为安。20xx年来美国的次贷危机、欧债危机时的银行业无一例外得到了政府的庇护，这是其它行业所不具备的特征；银行由政府罩着自然就有较强的盈利能力。20xx年民招兴的净资产收益率达24%远高于其它行业。

虽然过去的业绩并不能代表未来，但仍然对未来具有较大的参考价值。银行是经营货币的企业，只要国家的经济向前发展，国民gdp增加，货币供应量增加，银行未来的收益必定增加；银行的盈利模式较为简单容易理解，我们平时能接触到，银行存贷款利率的变化都能随时了解，没有极端的经济严重下滑的情况下盈利情况基本可控；目前投资银行的最大优势是价格很便宜。价值投资理念最重要的一条就是安全边际，足够低的价格就是最大的安全边际，是控制风险的利器，目前人们对银行的一些不利因素比如政府债风险、经济危机下的坏帐风险、利率市场化、发展小微企业的风险等问题的担忧导致银行目前的市盈率低于5倍、市净率仅1.1倍，同时每年5%的分红率相当于一年期的存款利息，这样便宜的股票值得持有。

兖州煤业虽然只买了几百股但是仍然需要对失败的原因进行深思。20xx年7月4日33.23元买入。20xx年4月13日因资金需要被迫23.19卖出，亏损30%，若坚持持股到20xx年11月12日的17.58元则损失47%，资金缩水一半显然是一次非常失败的投资，这次投资的教训仍然是在决定投资时把风险当作了机会，在同一个地方栽了跟头。未来的增长是机会，正在发生的高增长可能是高风险。买入兖州煤业的时候正是煤炭价格高企，煤炭企业业绩优良生意红极一时的时候，煤炭的未来一片光明，可是现在由于经济危机的影响国内及全球经济形式恶化，煤炭需求量突然大幅减少，煤价大幅下跌煤炭无人问津，兖州煤业201x年前三季度业绩较上年下降21%，股价下

跌约50%。实践再一次证明：每个时代红极一时的资产都会让它的拥有者穷困潦倒。

以后大家热捧的热门股、热门题材股、高速成长股及各种热门投资产品不管什么原因不下跌50%以上看都别看。当然现在兖州煤业下跌50%以后，在人们对其失望的时候适当地进行投资，我认为获胜的概率大于失败的概率。还有新疆区域的钢铁行业、水泥行业在目前市场萧条的时候、股价已经大幅下跌的时候、业绩快要否极泰来的时候，我认为到投资的时候了，另外还有一个原因，现在内地企业特别是电解铝企业的西进必然掀起新疆的公路、铁路建设房地产建设的发展，由于新疆的地域垄断性而引起新疆地区的水泥、钢材等行业的迅速复苏。这只是个人的想法，我对水泥、钢材行业的经营形势和竞争形式还不了解不能作为投资依据。

路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。没有随随便便的成功，明年的任务仍然是不断地学习、思考和总结，多读企业年报，从董事长的角度和高度分析和思考影响企业未来利润增长的重大问题，追踪银行经营形势的变化，培养企业分析能力。

自xx年3月投身于证券行业以来，经过一年多的磨砺，我感到愈加成熟与自信，如果说最初的艰辛是在吐丝结蛹，那么xx年就是我破蛹化蝶的过程。总结一年多来证券工作，我的感受是：真诚待人，严于律己，就能得到满意的回报。

## 一、真诚待人，赢得真心

真诚是说话内容要真实不虚夸、说话态度要诚恳不油滑，在与潜在客户最初接触时，真诚友善是打开对方心扉的敲门砖。我在与潜在客户第一次接触时，总是以中肯的态度介绍公司的优势和自身的能力，先留给对方一个不浮夸、很实在的印象，然后根据对方意愿倾听他大概的资金情况与交易现状并进行分析，根据分析向对方提出建议，向他表态为什么由我们公司服务会实现他的利益最大化与最优化，使客户产生信

任感，赢得客户的真心对待。

真诚是服务要真切热诚不应付，当潜在客户成为真正的客户之后，后续的真诚服务至关重要。首先是及时了解客户的特点和需求，急客户之所急，客户最本质的需要就是在股市中获得更多收益，我在服务客户的过程中永远以此为出发点。

如果客户希望我了解他持有什么股票，我就会将客户的股票牢记在心，一旦他持有的股票出现较大变动，如重大利好、利空等，我都会主动及时联系客户进行交流。如果客户在这方面不倾向于与我交流，我会尊重客户，不去了解他持有的股票，而是不定期与其讨论一下大盘整体的走向等广泛的内容；其次是为客户提供客观的投资建议，既不夸大其词，也不含糊其辞。

同时定期向客户提供投资咨询报告，在更好服务客户的同时展示公司在投资咨询方面的实力；最后是把握好服务的“度”，既不违反证券从业的规定，也不冷落应付客户。因为我知道过分热情可能会失去某一个客户，但热情不够肯定会失去一百个客户，在与客户沟通时，热诚表现出来的兴奋与自信能引起客户的共鸣，一次的冷淡和应付会让客户失去对你的信心。

真诚也是合作真心诚意、实现双赢。工作如果仅凭一己之力，客户源是单一的、客户面是狭窄的，这就要通过银行的支持、团队的互助，才能达到拓宽客户来源渠道的目的。

一方面是与银行合作。在我驻点过的建行和中行，我都会与银行负责人、理财经理、前台柜员等建立良好的信任合作关系，从双方互利的角度出发阐明合作的意向和前景，并且在处理各方面问题时表现出合作的诚意。尤其以客户满意为己任，协助银行理财经理做好客户在证券投资方面的服务，使银行提升在客户心中的满意度，也使客户更加信任银行信任xx□

上述驻点银行职工中的潜在客户，已经基本都被发展成为证券的客户，这就代表了他们对我的信任。在得到银行的信任后，他们为我打开的客户渠道是十分宽广和优质的，在我目前的客户中，经银行渠道开发的客户占到我全部客户量约60%的比例。这些都得益于我真心诚意的与银行合作共赢。

另一方面是团队合力互助和领导的激励指导。我的团队友总是把各自的经验和智慧与大家一块分享，经常性的头脑风暴让我对工作体会更深，少走了很多弯路。

如果团队的协作是将数个生铁炼成精钢，那么单位就是大熔炉，领导则在把握火候。我的体会尤其深，刚刚进入公司时，因为不是本地人，开头的工作相对困难一些，看到同事已经有了不少客户，自己还在艰难拓展，难免产生焦躁消极情绪，此时我们公司赵总在会上说发展客户如果仅靠熟人和朋友，是没有前途的，如果注重眼前利益不考虑长远，收益总是有限的。

这句话对此时的我有极大的鼓舞作用，终于我克服人生地不熟的困难，凭借自己的努力打开了局面，客户数量节节攀升，佣金收益逐步增加。就在我对现状自我满足时，公司领导赵总适时的说，客户只是相对稳定甚至并不稳定，开发客户是无止境的，我们要尽力把无限的潜在客户变成实实在在的客户，这个理念及时的把我从自满状态拉了回来，我愈加的脚踏实地，不再满足现状，而是精益求精。

## 二、严于律己，实现飞跃

工欲善其事必先利其器，只有不断累积证券知识，不断学习业务知识，才能取得客户的信任且更好的服务客户。在这一方面我严格要求自己，坚信处处留心皆学问，通过从各种不同的渠道学习，以求达到提升自身能力的目的。

首先我总是认真学习证券业协会的课程和练习题目，把理论



知识基础夯实，做到胸有成竹，在实际工作中能做到理论指导实践，实践深化理论；其次做到博采众长，依靠发达的网络和电视节目学习借鉴专家的分析技巧，获得有效的股市解盘和预判信息；最后我一直注重向有经验的前辈学习，与同事交流工作心得，同时积极为公司和团队奉献才智和力量，把问题和建议积极地善意地提交给领导，并提出自己的解决办法，在团队中主动做一些组织工作，锻炼自己的综合素质。

在从业一年多的时间里，我都是以诚恳、勤恳的态度在工作，通过上述两个方面的努力，积累了更多的经验，客户经理工作基本已经达到日新月异，欣欣向荣的良好局面，在我公司众多客户经理及经纪人中，我的业绩是走在前列的，得到了领导的肯定，与同事更多的交流，更被客户信任和认可。

对此，我非常感恩，未来也将保持这种状态并期待更上一层楼，相信自己有能力为更多的客户提供更好的服务！相信自己也在证券行业中也将会更加的如鱼得水，实现人生价值的实现！

最后用尼克松的一段话与大家共勉：一个人如若从未入迷于比其自身更重大的事业，那就失去了人生登峰造极的经验之一。只有入迷，他才能自知。只有入迷，他才能发现他从来不知道自己所具有的、否则将仍然是休眠着的一切潜在力量。

## 服装企业工作总结篇七

我从201\_\_年\_\_月加入\_\_\_\_商管部，担任一楼主管，深感自己是一名最终端的经营者。主要职责是，维护整个一楼现场经营秩序的有序运行。具体日常工作内容，主要有员工规范管理，商品售后服务等。

20\_\_年来，在各位领导的关心，同事们的支持配合和员工的通力协作下，较好地履行了自己的工作职责，并成功把某某品牌服装招商进场。基本完成了领导交办的各项任务。

俗话说“隔行如隔山”。如何做好楼层主管，对我来说依然是一个全新的课题。为此，我要不断学习，充实自我，做到干一行，爱一行，专一行，一方面要读好无字之书。还要虚心向领导，同事，员工学习。学习他们的专业知识，工作方法，营销技巧，为人处事艺术等。同时在日常生活中坚持“多看，多听，多想，多做。”通过学习与实践的有机结合，逐步提高自身理论和业务素质。

注重规范管理,提高员工整体素质.今年来,专柜的营业员调动频繁,新员工对商场纪律和经营业务不够熟悉的状况。我在平时的工作中,加强了监督与执行力度。特别是一楼中厅的羽绒服专柜,营业员多数是临时招来的,人员调动特别勤。这些新员工纪律意识淡薄,上班窜岗,吃东西,带小孩现象时有发生。我从开始的提醒,到警告,最后的罚款来提高员工的纪律意识。使部分新员工较快地进入工作角色,养成良好的职业习惯,维护了商场的良好形象。

加强现场巡视,保证经营秩序良好。楼层主管的工作就是现场,工作内容非常具体,琐碎的工作。这也就要自己有较强的责任心,保证经营现场对各种具体,琐碎的工作当场进行解决。使营业秩序良好运行,给顾客提供一个方便,舒适的购空间。

坚持公正,合理,灵活对待商品投诉事件。商品存在的问题,要做到有章可依。即要维护消费者中良好口碑,同时尽可能做到代理商的理解与支持。在这半年中,我也处理过几次投诉事件,基本上都能让顾客和代理商协商解决成功。每次解决成功一次投诉,我的心里充满成就感,自己的努力没有白费。