# 投资部年终工作总结报告 投资部门工作总结(精选12篇)

来源：网络 作者：心如止水 更新时间：2025-01-31

*投资部年终工作总结报告 投资部门工作总结一1.收集各类信息，寻找有投资价值的项目(包括重组、兼并和收购等项目)。20xx年1-10月，总计为集团推荐了40多个有价值的投资项目。这些项目涵盖了节能环保、新一代信息技术、生物、高端装备制造、新能...*

**投资部年终工作总结报告 投资部门工作总结一**

1.收集各类信息，寻找有投资价值的项目(包括重组、兼并和收购等项目)。20xx年1-10月，总计为集团推荐了40多个有价值的投资项目。这些项目涵盖了节能环保、新一代信息技术、生物、高端装备制造、新能源、新材料和新能源汽车等国家战略性新兴产业，同时也有医药化工、煤炭矿产、地产金融等极具投资价值的传统行业。

2.组织对拟投资项目进行调研、论证，评估企业或项目的市场价值，提出投资企业或项目的可行性报告。对于已立项的十多个投资项目，投资运营部利用各种渠道进行了广泛收集企业资料、了解产业政策，组织人员进行财务、法律的尽职调查，全面评估企业的投资价值和投资风险。

3.投资企业或项目的投资方案设计，包括投融资方式、投融资规模、投融资结构及相关成本和风险的预测等。根据集团的整体战略发展思路以及拟投资项目的自身特点，投资运营部已对拟投资的2个项目进行了投资方案的设计。

4.投资企业或项目的立项、报建、报告等工作，并按集团公司决策，

工作总结及计划投资运营部

以相关主体的名义组织投资。到目前为止，已对相关项目累计投资数千万元。

5.对集团公司投资形成的资产(以下简称所管理资产)进行交割和管理。包括资产负债、损益、现金流量等财务状况;市场开发、生产管理等经营状况;组织结构、人才队伍、劳动生产率等管理状况。对于收购的企业进行资产交割，并在过渡期进行资产和人员的管理。

6.完成集团公司领导交办的其它工作。包括集团领导安排的产业调研工作，相关投资报告的撰写等。

20xx年，投资运营部的基本思路是：开拓创新、锐意进取。我们将在今年的工作基础上，重点做好以下工作：

1.继续寻找合适的投资项目;

2.对立项的投资项目撰写投资分析报告;

3.对决定收购的企业进行尽职调查;

4.对签订了投资协议的股权并购项目，实施并购和交割;

5.对已投资的企业进行资产管理;

6.选择适合集团特点的短期投资产品;

7.发起设立产业发展基金。

**投资部年终工作总结报告 投资部门工作总结二**

我 20xx年正式参加工作以来，先后从事服装、金融、航空旅游业销售管理工作，多年来接触服务的客户群一直都是些比较中高端的中小企业主和公司管理层，始终坚持以学书本、学社会、学优秀的成功人士为原则，以企业管理、市场营销实战学习和沉淀为核心，持续提升加强自身综合素质和专业水平。20xx年4月，离开温州七年职场生涯，回郑州创业，后因前期准备不足，结果以惨痛失败告终。创业伊始所摔的跟头给自己带来的挫败感是巨大的。回郑州创业的第一步就摔了一个跟头，多年积蓄化为乌有。现实的压力逼得我曾经痛苦无奈，也曾经迷茫失措。从去年11月份开始，不断地参加各种聚会活动求师访友，参加系统专业的创业培训，也曾配合朋友筹办文化传媒、培训咨询公司，由于自身实力和资源的严重不足，现实困局仍然雪上加霜。当时面临两个选择，一是继续找份自己擅长的工作，眼前问题虽能得到解决，但内心的不安和焦虑只会加剧，让自己更痛苦。二是重新定位规划自己，选择并找准一条符合自己长短期发展的路，完成一次新生的蜕变。后来意识到融资渠道和资金管理在整个创业管理过程中占据着非常重要的作用和地位，于是便下决心投入投融资领域。

二、四月底制定鹰之重生计划

1资源积累期(20xx年5月1日--8月31日) 四个月

立足于企业管理咨询培训、社团组织资源和优势，专注中小企业及个人融资理财业务拓展开发，任务是积累客户资源，目标是做公司销售冠军。谨记格言:克己忍耐巅峰状态

2专业知识深造(20xx年9月1日--11月30日) 三个月

考取国家二级理财规划师证书和担保经理人函授培训，专注担保部、风控部、法务部，任务是专业知识的学习，目标是一专多能，独挡一面。谨记格言：挑灯苦读，行业交流

3自身感悟提炼(201xx年12月1日--20xx年2月28日)三个月

自身对投资担保行业各职能部门业务的感悟心得加以提炼总结再拜访求教同业高人，任务是精心深挖优势潜能，拜访明师高人，目标是能站在一个新的高度配合公司领导大力执行推动自己的既定目标和计划。谨记格言：虔诚问心，僧佛之变。

三、鹰之重生计划的实施过程

我从20xx年3月27日进入河南冠豫投资担保有限公司任总经理助理(综合部经理)一职，主要负责行政、人力资源，兼职做企划和销售。随后在新浪网开通了自己的博客，着重于自身口碑品牌的塑造和推广。入公司之初，就开始配合董事长做河南安徽商会融资理财交流会的筹划与准备工作，主持公司第一季度工作结会议、参与了公司内部管理框架设计(企业文化与战略规划、员工目标管理及培训体系设计等)，后来由于行业整顿期间与高层思路意见有分歧，(当时备案证和经营许可证拿到无望，转型方向不明)于一个多月后来到以银保业务为主的河南中服投资担保有限公司。中服投资投资担保主营业务为银保业务，依托于河南省服装行业协会，股东为梦舒雅、娅丽达、渡森、若宇等河南著名的服装名企，在河南担保行业的口碑和经营风格在业内颇有好评，很感谢中服担保的领导和同事们，通过半年多的努力工作和学习，使我对担保行业的了解更为清晰和深远。由于今年整个担保行业的现状不容乐观，公司战略重心在于河南和和纺织服装企业公司的筹建包装重组上市，担保业务经营过于保守和被动。全体员工的业务做得确实很不理想，但公司决策层的职业操守和经营理念令我非常敬佩。

四、计划实施的反思和总结

四月份制定计划执行不畅的主客观原因分析如下：

1资金不足，男人无钱则无胆。人际交往放不开，有些畏缩，不像以前的自己。(心灵枷锁)

2心理负担放不下，心情浮躁，沉不下心(创业失败---继续半年穷折腾----两个儿子的抚养教育)

3心态管理不当，到新公司不敢表达想法或表达方式不当

4上无支持，下无支撑，孤掌难鸣(身体脚镣)

5自我能力不足，又没找到互补配合之人。

**投资部年终工作总结报告 投资部门工作总结三**

我部围绕公司的经营目标和工作任务，积极开展各项工作，取得了较好的工作成果。我们有几点体会：

一、 注重工作计划性

努力增强了部门工作的计划性、针对性和前瞻性，避免随意性和盲目性，有效地保证了各项工作落到实处。部里在每个月的月初都要召开一次部务会议，对上月的工作计划完成情况进行检查、总结，对本月工作计划进行安排和部署，部门工作做到了有布臵、有检查、有调整、有落实。同时根据职工的岗位职责要求把工作任务进行层层分解，细化量化，做到任务到人，工作不留死角，切实保障部门工作的有序化运转。

二、 突出重点，抓住关键

根据部门工作比较繁重、业务跨度较大的状况，为了保证工作的进度和质量，我们在安排工作时，紧紧围绕公司的经营目标和工作任务，把握工作中的轻、重、缓、急，着眼大局，抓住关键，力争抓紧抓实，抓出实效;对重点工作、重要事项、重大项目以及特事特办的事项，加强领导，集中力量，加快办理，并采取相应措施，确保不延误，部门工作做到了思路不乱、阵脚不乱。

三、 注重质量，讲求实效

在工作质量和要求上突出\"严\"字。要提高工作质量，就必须在工作安排上严格要求、严格管理、严格把关，努力提高办文、办事的总体水平。牢固树立精益求精观念，克服\"过得去\"的思想，精心组织、周密安排，努力提高工作质量和效率。在工作安排上，既要结合本部门的工作实际，创造性地开展工作，又要树立全局观念，不折不扣地贯彻公司的决策和部署，确保公司经营目标和工作目标的落实。

四、 加强作风建设

工作开展得是否顺利、是否能取得预计的效果，关键取决于过硬的工作作风。我们以规范管理作为工作的基本要求，要求全体职工认真、严谨、规范地操作每一件小事，每一项具体工作。同时也要从有利于工作出发，坚持实事求是，做到原则性与灵活性的有机统一，努力防止和克服形式主义、官僚主义，坚持办实事、讲实效，努力建设一支效率高、作风硬的队伍。

**投资部年终工作总结报告 投资部门工作总结四**

美国证交所黄金板块指数(hui)近以来一直下跌，我听到各种各样的理由来解释这其中的原因，包括中央银行出售储备金等等。的确，在过去两个月中，西班牙中央央行抛售了80吨黄金，因为他已经大量地降低了外汇储备资产，当然这其中又有另外一个话题了。

但是，我对黄金的宏观经济因素是非常看好的，尽管目前金价走势是不温不热的，甚至还有些下滑。事实上，相比短暂性的中央银售金而言，美元走势对金价得影响更有分量。40吨黄金确是也是很多，但相对于大规模的美元而言，这好像就是九牛一毛、沧海一栗吧。

目前助推金价走跌主要的因素是美元开始了短期性的升势行情。而3周以前我就已经将这些分析写给我的客户。举一个例子，我在上周就已发出金价有望下探660美元的警告，并有可能会进一步走低。两天以后，金价果如预期下破，而目前金价在650美元附近整理。

自从美元指数从81.5点低位反弹上行以来，是什么促使美元进入这波升势行情的呢?而在此以前美元已经下跌了一个多月，其间金价两次上试挑战700美元大关。

但是，现在对美元指数来说80点是个强劲的支撑点，在几周以前，我已经预期到美元可能会开始它的上扬行情，现在看来这种预期是正确的。我预期金价将在700美元下方筑顶，自从预期发出后，金价到目前为止下跌至650美元附近。

在世界的金融市场中，美元的分量是极其大的，那么美元的任何趋势性的改变将对金价构成极大影响。既然如此，目前美元短期的上扬趋势已是非常得清楚，因此我们很少能够看清楚金价的短期趋势——主要是基于此时美元处在逆转的上扬行情中。由于国际炒家主要是在盯着美元的趋势是在向上，金价因此便经受苦难。

现在而言，金价和美元的走势也不总是相反，但是，某些时候他们会是这样。

原油价格对金价也有一些影响，还有就是最近伊朗核问题尔造成的地缘紧张局势已减弱(该形势每周都有新变化)，这些因素联合起来将金价从一个月以前的接近700美元的高位打压下来。

宏观经济因素方面

简而言之，我所关注的是，宏观经济因素对金价有推动的那些方面，而其它对金价也构成影响的典型性因素，如中央银行售金，黄金操纵等等，只是一些短期性的影响因素。他们不够成推动金价的根本性因素。我也不会去做过多的技术性分析，因为一些关联市场，如美元、原油和铜价的走势，对金价的指引更显重要。当然同样一个因素也不总是都对金价构成抑制或提振，某些时候会转变。既然这样，我试图关注的就是，它们正在转换变吗?

相比我集约化式的宏观经济方法的研究而言，有些时候，技术图表的分析显得更耐看。我相信，技术分析生来就是一种过时的分析方法，但它也有一些优点。但是，尽管我有一个数学的学士学位，并且也是一个非常好的技术分析师。但我还是选择比技术分析远远困难的宏观经济研究方法。

黄金和铜

继续讨论目前的金价，另一个十分重要的因素铜就不得不提了。最近美国证交所黄金板块指数(hui)与期铜价格走势紧密。目前有报道称，中国制造业正在减少对铜的储备。另外一个原因是因为价格比较高，而且新的供给正在上市。此外，更为重要的就是，中国铜储备的减少预示着中国制造业对铜的需求可能会下降。这是我们所要密切关注的。

**投资部年终工作总结报告 投资部门工作总结五**

过去的一年里，财务部在公司领导的正确领导下，在公司各部门的积极配合下，紧紧围绕公司中心工作和财务重点工作，圆满地完成了部门职责和领导交办的各项任务，为总结经验更好的完成20\_\_年的工作，现主要从以下两个方面予以总结：

一、财务核算和财务管理方面

组织财务核算和处理各方面财务关系是我部门的本职工作。财务部本年担任公司本部及下属四个子公司的会计核算与管理工作。我部紧紧围绕公司的发展方向,在为全公司提供服务的同时,认真组织会计核算,规范各项财务基础工作。我部财务核算与财务管理在去年基础上进一步加强，核算内容更加细化。比如,对\_\_公司成本核算上，采用分项目核算方式，根据公司业务特点不设立库存，采用随采购随发货的方式，这种零库存的方式大大节省了库存占用的空间。同时，又与供货商签订一定时期内同类商品价格不变的供货协议，以降低成本;对费用的核算，采取分部门核算方式，随时都可以查出每个部门每个月实际发生的费用。在日常工作中，我部在财务收支、账务处理、费用的结报上都做了明确规定。在财务核算方面，严格按照董事会批准的预算支出范围和标准。一年来，我们严格按照有关财务制度规定执行，绝不应个人情面而放松政策。资金的结算与安排，费用的稽核与报销，会计核算与结转，会计报表的编制，税务申报等各项工作开展都能有序进行，按时完成。年终决算工作我们克服人手少、任务重等困难，加班加点完成决算任务，并保证财务决算的准确性和财务报表的有用性，正确反映当年的资产负债、经营成果和经济运行状况。

财务管理是组织公司财务活动，处理财务关系的一项经济管理工作。本年我部加强公司财务管理，体现在以下方面：

(一)在财务分析方面。

我们每季度根据财务报表数据对收入、支出项目进行分解，编制成本费用明细表。在分析表的格式上与预算口径相一致，为领导及时掌握公司财务信息提供依据。

(二)在资产管理方面。

1、在货币资金的管理上，能够认真做到现金日清月结，银行存款结算准确，保证帐实相符。我部门人员本着“认真、仔细、严谨”的工作作风，保证各项资金收付安全、准确、及时，没有出现过任何差错。

2、在应收账款的管理上，今年我们与业务部门沟通加大应收账款的回收力度，对往年的应收账款逐一进行清理、催收。在领导的支持与各位同仁的努力下，收回多笔往年应收货款。

3、在存货的管理上，我们严格出入库手续，进行定期盘点，做到帐帐、帐证、帐实相符。

4、在对公司的固定资产和低值易耗品的管理上，财务部会

同综合部对固定资产进行了一年一度的全面清查工作，对实物的管理责任到人，并对新增资产及时建立台帐，做到帐实相符。保证公司资产的完整安全性。

5、在对外投资管理上，我们认真审核相关协议、文件，积极配合投资部办理对外投资项目的相关财务事宜。

(三)在税收筹划方面。我们本着不违反财经纪律的原则下，通过合理税收筹划使企业承担合理税赋。

(四)协调内外部关系方面。

在与税务部门的沟通方面，首先我们与国地税的税收管理员都保持良好的联系，有新政策或新规定时，我们总能及时得到税务人员的帮助。在今年接受的宣武地税关于“房产税”缴纳工作的检查也顺利通过。

在配合审计检查工作方面。本年，我公司本部及分公司作为局被投资企业接受了审计署关于“20\_\_年财务预算执行情况及是否设立小金库”的延伸审计，在审计过程中我们积极配合审计署人员工作，资料提供及时、准确，顺利通过检查。

在内部单位的沟通方面。公司本年度下属子公司三家、分公司一家，每旬我部门要汇总编制分子公司货币资金情况表，每月汇总编制分、子公司财务状况表，每季度汇总分公司编制企业所得税季报及统计报表，每年合并编报企业决算会计报表，在各分、子公司财务部的积极配合下，我们编报的数据准确无误且及时。

二、工作体会

第一，爱岗敬业、坚持原则，树立良好的职业道德。

做好财务工作，首先要能够坚持原则、秉公办事、顾全大局，以会计准则为依据，遵守财经纪律。认真履行部门职责，一丝不苟，尽职尽责的工作，工作上踏实肯干，努力钻研业务，提高业务技能，尽管工作任务再繁忙，都要保质、保量按时完成，给领导当好参谋。要合理合法处理好每一笔财会业务，对所有需要报销的单据进行认真审核，为领导审批把好第一关，对不合理的票据一律不予报销，发现问题及时向领导汇报，认真做好会计基础工作。

第二，发扬团队精神。各工作岗位虽然有明确的分工，也要有密切的配合，大家拧成一股绳，做到事半功倍。今年，我部门在财务总监的领导下，根据工作职责要求，对各自工作职责进行分工落实，每个人严格按照自己的岗位职责工作。财务部的工作是一个整体工作，大家各自分工不同，但我们能做到分工不分家，互相配合，共同把这一年的工作做好。

第三，加强相关学科知识学习。财会是是一门知识性很强的专业。随着知识的更新，市场的变化，企业内部对财务管理的要求的提升，我们财务人员除了要巩固原有的财务专业知识，更重要的还要有相关的经营以及管理方面的知识。俗话说，只会记账的财务不是一个好的财务。更多的是要从所经手的经济业务当中，发现问题，找出原因，并能够找到解决的办法。这就体现出财务人员的综合素质。一个好的财务人员一定是一个懂经营、会管理、精财务的复合型人才。这就需要我们不断的加强各个相关学科的学习。

三、明年的工作思路

一、强化预算管理，确保资产经营目标的实现。加强预算管理，以降低成本费用，将成本费用严格控制在董事会批准的预算方案内，以确保资产经营目标实现。

二、做好分析工作，为经营管理和投资决策提供有效的参考依据。

三、加强税收筹划工作。根据公司业务具体特点，结合法规制度，充分分析论证，合理纳税。

四、加强财务人员的业务知识、企业会计制度和国家有关财经法规的学习，逐步提高财务人员的专业知识、技能和职业判断能力。

总之，感谢领导与各部门对我们工作的支持，在20\_\_年我部一定继往开来，切实做好后勤保障工作，为我公司在新的一年中能取得更好的成绩付出应有的一点微薄之力。

谢谢大家!

**投资部年终工作总结报告 投资部门工作总结六**

投资运营部负责为集团选取符合国家产业政策、具有良好发展前景的新产业、新项目、新企业，并对集团公司总部直接投资的项目进行投资管理，以及相关经营活动的运营管理。20\_\_年在集团领导的支持下，在集团相关部门的密切配合下，我们主要做了以下工作：

1.收集各类信息，寻找有投资价值的项目(包括重组、兼并和收购等项目)。20\_\_年1-10月，总计为集团推荐了40多个有价值的投资项目。这些项目涵盖了节能环保、新一代信息技术、生物、高端装备制造、新能源、新材料和新能源汽车等国家战略性新兴产业，同时也有医药化工、煤炭矿产、地产金融等极具投资价值的传统行业。

2.组织对拟投资项目进行调研、论证，评估企业或项目的市场价值，提出投资企业或项目的可行性报告。对于已立项的十多个投资项目，投资运营部利用各种渠道进行了广泛收集企业资料、了解产业政策，组织人员进行财务、法律的尽职调查，全面评估企业的投资价值和投资风险。

3.投资企业或项目的投资方案设计，包括投融资方式、投融资规模、投融资结构及相关成本和风险的预测等。根据集团的整体战略发展思路以及拟投资项目的自身特点，投资运营部已对拟投资的2个项目进行了投资方案的设计。

4.投资企业或项目的立项、报建、报告等工作，并按集团公司决策，

工作总结及计划投资运营部

以相关主体的名义组织投资。到目前为止，已对相关项目累计投资数千万元。

5.对集团公司投资形成的资产(以下简称所管理资产)进行交割和管理。包括资产负债、损益、现金流量等财务状况;市场开发、生产管理等经营状况;组织结构、人才队伍、劳动生产率等管理状况。对于收购的企业进行资产交割，并在过渡期进行资产和人员的管理。

6.完成集团公司领导交办的其它工作。包括集团领导安排的产业调研工作，相关投资报告的撰写等。

20\_\_年，投资运营部的基本思路是：开拓创新、锐意进取。

**投资部年终工作总结报告 投资部门工作总结七**

我 20xx年正式参加工作以来，先后从事服装、金融、航空旅游业销售管理工作，多年来接触服务的客户群一直都是些比较中高端的中小企业主和公司管理层，始终坚持以学书本、学社会、学优秀的成功人士为原则，以企业管理、市场营销实战学习和沉淀为核心，持续提升加强自身综合素质和专业水平。20xx年4月，离开温州七年职场生涯，回郑州创业，后因前期准备不足，结果以惨痛失败告终。创业伊始所摔的跟头给自己带来的挫败感是巨大的。回郑州创业的第一步就摔了一个跟头，多年积蓄化为乌有。现实的压力逼得我曾经痛苦无奈，也曾经迷茫失措。从去年11月份开始，不断地参加各种聚会活动求师访友，参加系统专业的创业培训，也曾配合朋友筹办文化传媒、培训咨询公司，由于自身实力和资源的严重不足，现实困局仍然雪上加霜。当时面临两个选择，一是继续找份自己擅长的工作，眼前问题虽能得到解决，但内心的不安和焦虑只会加剧，让自己更痛苦。二是重新定位规划自己，选择并找准一条符合自己长短期发展的路，完成一次新生的蜕变。后来意识到融资渠道和资金管理在整个创业管理过程中占据着非常重要的作用和地位，于是便下决心投入投融资领域。

1资源积累期(20xx年5月1日--8月31日) 四个月

立足于企业管理咨询培训、社团组织资源和优势，专注中小企业及个人融资理财业务拓展开发，任务是积累客户资源，目标是做公司销售冠军。谨记格言:克己忍耐巅峰状态

2专业知识深造(20xx年9月1日--11月30日) 三个月

考取国家二级理财规划师证书和担保经理人函授培训，专注担保部、风控部、法务部，任务是专业知识的学习，目标是一专多能，独挡一面。谨记格言：挑灯苦读，行业交流

3自身感悟提炼(201xx年12月1日--20xx年2月28日)三个月

自身对投资担保行业各职能部门业务的感悟心得加以提炼总结再拜访求教同业高人，任务是精心深挖优势潜能，拜访明师高人，目标是能站在一个新的高度配合公司领导大力执行推动自己的既定目标和计划。谨记格言：虔诚问心，僧佛之变。

我从20xx年3月27日进入河南冠豫投资担保有限公司任总经理助理(综合部经理)一职，主要负责行政、人力资源，兼职做企划和销售。随后在新浪网开通了自己的博客，着重于自身口碑品牌的塑造和推广。入公司之初，就开始配合董事长做河南安徽商会融资理财交流会的筹划与准备工作，主持公司第一季度工作结会议、参与了公司内部管理框架设计(企业文化与战略规划、员工目标管理及培训体系设计等)，后来由于行业整顿期间与高层思路意见有分歧，(当时备案证和经营许可证拿到无望，转型方向不明)于一个多月后来到以银保业务为主的河南中服投资担保有限公司。中服投资投资担保主营业务为银保业务，依托于河南省服装行业协会，股东为梦舒雅、娅丽达、渡森、若宇等河南著名的服装名企，在河南担保行业的口碑和经营风格在业内颇有好评，很感谢中服担保的领导和同事们，通过半年多的努力工作和学习，使我对担保行业的了解更为清晰和深远。由于今年整个担保行业的现状不容乐观，公司战略重心在于河南和和纺织服装企业公司的筹建包装重组上市，担保业务经营过于保守和被动。全体员工的业务做得确实很不理想，但公司决策层的职业操守和经营理念令我非常敬佩。

四月份制定计划执行不畅的主客观原因分析如下：

1资金不足，男人无钱则无胆。人际交往放不开，有些畏缩，不像以前的自己。(心灵枷锁)

2心理负担放不下，心情浮躁，沉不下心(创业失败---继续半年穷折腾----两个儿子的抚养教育)

3心态管理不当，到新公司不敢表达想法或表达方式不当

4上无支持，下无支撑，孤掌难鸣(身体脚镣)

5自我能力不足，又没找到互补配合之人。

6行业大萧条，一片迷茫

7原有资源不足，后期开发又没跟上

**投资部年终工作总结报告 投资部门工作总结八**

20\_年，投资部在“一个深化、四个提升”发展思路和“两提一降”工作要求的指引下，将部门工作和党的创先争优、群众路线活动相结合，全面完成了今年的各项考核指标。

20\_年，投资部积极应对新常态，苦练内功，固本培元，向“打造具有国际竞争力的世界一流矿业集团”核心目标砥砺前行，在“控风险、管投资、找资源、炼队伍”等四个方面笃力实现新发展。

按照集团公司“捂紧钱袋子”、“过紧日子”的工作要求，投资部在总结近几年投资项目管理经验的基础上，充分发挥人员专业优势，将投资审备工作大幅前移，协助企业做好项目前期研究，严控风险，审慎决策。投资总额自20\_年起逐年下降，投资节奏明显放缓。

20\_年，投资部研究审核各出资企业国内外投资项目17个，其中予以审核上会通过的1个，备案的2个，建议暂缓的1个，给予工作建议和回复的13个。

20\_年，面对复杂严峻的局势，投资部从“管控体系建设、在建项目管理、投产项目决算”三方面入手，科学合理的开展投资管理工作。

1.管控体系建设

近年来，出资企业建设项目种类和管理模式都呈现多样化的趋势，集团公司在开展固定资产建设项目管理工作中一直缺乏统一的制度规范，为了有效防控投资风险，保障工程质量，推进项目建设顺利实施，投资部在认真总结近几年境内外重点建设项目管理工作经验的基础上，于20\_年开展了《中国有色矿业集团有限公司固定资产投资建设项目管理办法》(以下简称《办法》)的制定工作。经过筹备起草、意见征集、整理完善，目前《办法》已上会审议通过。

《办法》明确了建设项目管理体制中，集团公司、项目直接上级主管单位和建设单位的管理职责;明晰了各个责任体在建设项目前期准备、建设实施等各个阶段中的管理要点和内容;尤其对出资企业高度关注的项目竣工决算、决算审计、验收、后评价等环节做了较为详细的阐述。《办法》的实施，将进一步完善集团公司投资管控体系建设，同时也满足了国资委对集团公司内部控制评价考核的要求。

2.在建项目管理

投资部充分发挥协调、监督和指导职能，通过重点项目月报制度跟踪项目建设情况，及时发现问题，协调、督促参建各方共同解决，并在项目建设进入关键节点目标时深入现场了解情况，加大对重点项目、重大事项的协调力度。

3.投产项目决算

20\_年，集团公司进入竣工决算阶段的固定资产投资项目共18个，其中完成竣工决算和审计工作的项目5个;完成内部竣工决算编制报告的项目5个;已启动竣工决算工作的项目8个。

20\_年，投资部认真分析当前的矿业发展态势，本着“积极寻找，细致研究，谨慎介入”的态度，扎实推进资源开发工作。

1.积极寻找

为及时全面地了解当前行业动态和信息，投资部坚持 “走出去”和“请进来”两相结合，捕捉潜在的投资机会。

“走出去”。20\_年，投资部先后赴3个地区对7个项目进行现场考察和管理层洽谈。同时，参加中加矿业论坛等各类行业会议十余个。“请进来”。20\_年，投资部接待国外矿业公司、知名投行律所等各类来访团队十余家。

2.细致研究

20\_年，投资部研究新资源项目50余个，其中深入研究20个，签署保密协议进入项目数据库研究11个，搭建模型进行估值7个，开展现场尽职调查7个。基于认真细致的机会研究工作，形成项目研究报告11份，为集团公司和出资企业的投资决策提供了可靠依据。

3.谨慎介入

20\_年，鉴于矿业市场的持续低迷状态，投资部在细致研究的基础上，对符合集团公司当前发展实际的项目，本着“积极参与前期报价，谨慎介入后期投标”的态度，开展了1个项目的非约束报价工作。

20\_年，投资部以估值模型学习为主题开展部门业务技能培训、通过深入企业调研开展“两提一降”活动，按“双培养”要求开展部门党建工作，努力培育一支懂业务、肯吃苦、好钻研、熟悉国际化经营的投资团队。

1.学习估值模型，提高业务技能

20\_年，投资部以“估值模型学习”为主题，要求每名员工都以实际项目为案例独立搭建估值模型，并向全部门进行学习成果汇报。汇报期间，部门领导还从矿山排产计划、资本支出、生产成本、税收及折旧、经济效益测算等方面为员工详细点评，分享项目估值和模型搭建技巧，提高员工投资甄别和研究能力。截至20\_年底，投资部20名员工中已有2人获得教授级高工资格，4人获得高级工程师(经济师)资格，6人获得工程师(经济师)资格。

2.深入企业调研，落实两提一降

20\_年，投资部结合本职工作，围绕“打造服务投资部、资源开发、竣工决算、重点企业调研”等主题，坚持工作重心下移，深入项目、深入实际，领导干部身先士卒，党员同志模范带头，普通员工奋勇争先，到“两提一降”的第一线去，做到知企业之情、解企业之忧，为出资企业发展献计献策，根据活动落实情况撰写 “我在两提一降第一线”主题征文6篇。

截至12月底，投资部对国外——赞比亚、刚果(金)、缅甸、塔吉克斯坦、澳大利亚、印尼等国，国内——大冶有色、十五冶、山东奥博特、宁夏东方、天津特材、红透山矿业、沈阳矿业、广西平桂等多家出资企业以及黑龙江、广东等地方有关政府部门及企业的多个项目进行了实地调研，共计61人次374天，形成调研报告44份，指导出资企业以提高投资项目的质量和企业经济效益为着力点，严控投资规模，严格项目竣工决算，并为集团公司未来发展寻找战略新资源。

3.注重思想培养，练就过硬队伍

20\_年，投资部支部发展了3名预备党员，1名入党积极分子，已连续4年发展了7名党员。在支部的安排下，他们都在各自岗位上发挥着重要作用，部门党建工作已形成梯队。截至20\_年底，投资部党支部已有党员17名(含预备党员)，占部门人数的85%，是集团总部党员比例最高的业务支部之一。

当前，有色金属价格低位运行，行业形势不容乐观，虽然集团公司顶住压力，实现了世界500强排位的大幅跃进，但随着中国经济进入“新常态”，市场下行压力依然较大。在难得的发展机遇和严峻的挑战面前，如何加快转变发展方式，实现由大到强的突破?

围绕着“打造世界一流矿业公司”的核心目标，投资部计划从集团层面做好投资业务的“统筹融合”，从部门层面做实本职业务的“三好一优”。

500强的跨越，使集团公司从一个业务相对简单的小集团发展为涵盖有色全产业链的大型综合矿业集团，形成了围绕铜铝铅锌镍等大有色品种做大做强、围绕钨锡钽铌铍稀土等稀有金属品种做精做细的发展模式。产业分工和区域分布日趋合理，各出资企业的投资行为也逐步规范。但上升到全集团层面，各出资企业的投资因为自身业务特点和后加入集团等原因，尚处于以充实自我、独自发展为中心的阶段，缺乏统一指导，各企业之间的合力还没有充分发挥。各出资企业自身既是集团军，也是方面军。对全集团的资源进行优化配置、提高使用效率是集团可持续发展的必然要求，也是一个长期的、持续的、渐进的过程。

投资部承担着全集团投资项目规划、审核、监管等职能，开阔视野，树立兼顾集团公司全局的投资目标，研究有利于企业稳健、均衡发展的投资措施，为集团公司整体业务开拓、可持续发展出谋划策，是投资部义不容辞的责任。投资部拟对各出资企业的投资业务进行全面的“统筹融合”。

“统筹”是指通过梳理流程、健全制度、明确规范、交流调研，指导出资企业牢固树立集团公司“一盘棋”思想，加强对出资企业投资业务的统一策划、统一指挥，逐步形成“集团主导、企业市场化运作”的统筹运作。

“融合”是指通过搭建信息交流平台、组织集中研讨，发现各业务板块交叉所带来的潜在业务机会，指导各出资企业互相理解、互相支持，互相创造发展条件，形成集团公司的整体优势，实现集团公司与各出资企业“大融合”的共同发展。

立足“世界500强”的高平台，投资部将围绕项目开发、投资管理、项目管理三大职能扎实开展工作，力争做到 “选择好、献策好、建设好”，以实现“判断方向准、投资时机对、项目收益好”的投资目标，同时持续加强学习型组织建设，做优投资团队。

“选择好”是指在项目开发工作中，深入研判形势和储备的重点项目，为集团公司选择资产优良、规模合适、可持续发展能力强的优质项目。虽然目前世界矿业领域持续萧条，但我们却面临着在“世界500强”起点上又一次飞跃的契机，要抓住这一时机，在海外资源项目开发上取得突破。

“献策好”是指在投资管理工作中，深入分析宏观经济形势和集团公司现实发展需要，加强对新项目的研究论证，适时前移审备工作，对条件成熟的项目及时审备并积极推进，对条件不足的项目建议放缓，对于风险较大的项目明确否决，坚持把投资质量和效益放在第一位，真正体现投资项目对企业长远健康发展的支撑作用。

“建设好”是指在项目管理工作中，总结集团公司建成和在建项目的有益经验，加强对项目建设过程中工程设计、主要设备及物资采购、项目网络计划梳理等关键风险点的控制，通过重点项目进展情况月报制度实时分析项目情况，树立项目竣工决算-审计-验收-后评价全流程管理理念，实现对投资的闭环管理，确保投资质量。

做优投资团队，投资部要鼓励年轻员工多去国内外项目现场工作学习，坚持把实现好、维护好、发展好出资企业根本利益作为一切工作的出发点和落脚点;将部门有主题的年度集中学习和平时工作中的“传帮带”有机集合在一起，统筹安排项目团队构成，为新员工快速熟悉关键业务提供学习平台和实践机会;努力把员工个人职业规划与集团公司的发展目标有机结合，为集团公司做强做优贡献力量。

20\_年，是的收官之年，面对新常态，投资部将围绕“统筹融合”、“三好一优”的新思路，通过“三加一提”扎实推进部门各项工作。

20\_年，投资部要继续加大对海外资源项目的研究和跟踪，争取在合适机会开展主动收购，为集团公司未来的可持续发展注入新鲜血液和不竭动力。

同时，努力创新投资模式，研究多种形式、多种方式的投资，充分利用香港上市公司平台，拓展集团公司多元化投资渠道，分散投资风险;主动“走出去”，通过出去考察和参会，更深入和全面地了解南北美洲、澳洲等资源丰富地区的投资环境、矿业政策、投资机会，为进一步投资开发这些地区的资源奠定坚实的基础;积极“请进来”，通过交流和洽谈，与各大投行、咨询机构共享大宗商品价格预测等信息，并储备有价值的项目信息。

继续推进国内外重点基地建设，确保在建项目按时投产、完工项目达产达标。尽快把资源优势转变为经济优势。

积极协调并督促出资企业根据集团公司《投资管理办法》以及配套制度，制定、完善自身的投资管理制度、办法，建立科学的决策程序;同时，开展投资管理缺陷诊断，选择重点出资企业开展详细的调研、分析，寻找管理缺失和执行盲区，建立健全投资管控体系。

继续以部门业务为抓手，加强学习型组织建设，推动部门核心任务开展，努力打造一支作风优良、工作高效、服务主动、好学肯干的员工队伍，为集团公司持续做强做优，为“打造世界一流矿业企业”贡献力量!

**投资部年终工作总结报告 投资部门工作总结九**

寒意渐浓，岁末将近。20\_\_年是公司喜庆的一年，中秋晚会、\_周年庆典，使我们整个“\_”都沉浸在欢乐的海洋中。我们“\_\_”也借着公司的喜气频传捷报!我拓展\_部在公司整体战略部署下在\_总的英明指导下克服种种困难努力去完成公司下达的任务。

针对拓展\_部在20\_\_年的工作总结如下：

拓展\_部成立至今有两年有余，在去年管辖的\_省上又增加了\_省，今年新开的店有\_家。全部集中在\_省，其中地级市\_家分别为：南\_店。县城\_家分别是\_\_店。

另外我部门还出现了一批有店无人加盟的情况如：\_\_\_。

在一年的摸爬滚打，兄弟部门虚心指教下，虽竭尽全力但仍未完成公司下达任务，问题是多方面的。针对目前存在的问题和在20\_\_年的工作计划向公司作个汇报：

一、20\_\_年工作中存在的问题

1、由于部门中一批老拓展员离职补进来的年青拓展员，其社会经验和工作能力尚有很大的不足，对海澜之家理念的理解还不是很透，在人交际中缺少谈判的诱导性和说服力。

2、有些当地潜在加盟商没有很好的挖掘和把握，特别是有些既想加盟又不敢的加盟的没有及时说服和把握.

针对以上问题，我本人作为三部的主管领导，将仍然严格贯彻\_总部门月度例会的精神。每月将召集全体拓展员通过例会的方式进行沟通，不断地探索和发现问题，及时解决发展中出现的新问题，边学习边实践来尽快提高部门人员的整体水平。同时，向各管理区的拓展员明确提出任务以任务制来约束和激进各区拓展工作。还将采取用老拓展员来带新拓展员的办法，是新手尽快上路，让他们少走弯路。寻找目标店址，要严格按照公司“黄金地段，钻石店铺”去把关目标店铺。另外还将要求拓展员不断寻求、挖掘当地加盟商加盟。

二、20\_\_年的工作展望

1.\_省在经过两年的努力下，已经有\_个地级市开设了\_\_，20\_\_年争取把剩下的\_个地级市全部拿下。另外在\_等城市积极开拓二店。另外也将充分利用\_\_在\_省现有影响力使更多的当地加盟商来加盟，借助当地加盟商迅速发展。

2.\_和\_两省开拓的难度较大点，一是由于\_\_的品牌效应在两地仍然未全部突现。二是两省的前卫穿着使我们的服饰在款式上还不够吸引他们。

3.\_\_的自产品牌很多，竞争很激烈。但是我相信随着公司品牌影响力不断发展，设计款式不断改进在广东这样的经济强省会有好的发展形势。

路是人走出来的，我相信在\_总的英明领导下，在我拓展\_部自身不断吸取教训和努力下，20\_\_年\_\_三省一定会有更好的发展，为\_\_的发展尽绵薄之力。

投资运营部负责为集团选取符合国家产业政策、具有良好发展前景的新产业、新项目、新企业，并对集团公司总部直接投资的项目进行投资管理，以及相关经营活动的运营管理。20\_\_年在集团领导的支持下，在集团相关部门的密切配合下，我们主要做了以下工作：

1、收集各类信息，寻找有投资价值的项目(包括重组、兼并和收购等项目)。20\_\_年1—10月，总计为集团推荐了40多个有价值的投资项目。这些项目涵盖了节能环保、新一代信息技术、生物、高端装备制造、新能源、新材料和新能源汽车等国家战略性新兴产业，同时也有医药化工、煤炭矿产、地产金融等极具投资价值的传统行业。

2、组织对拟投资项目进行调研、论证，评估企业或项目的市场聚值，提出投资企业或项目的可行性报告。对于已立项的十多个投资项目，投资运营部利用各种渠道进行了广泛收集企业资料、了解产业政策，组织人员进行财务、法律的尽职调查，全面评估企业的投资价值和投资风险。

3、投资企业或项目的投资方案设计，包括投融资方式、投融资规模、投融资结构及相关成本和风险的预测等。根据集团的整体战略发展思路以及拟投资项目的自身特点，投资运营部已对拟投资的2个项目进行了投资方案的设计。

4、投资企业或项目的立项、报建、报告等工作，并按集团公司决策，以相关主体的名义组织投资。到目前为止，已对相关项目累计投资数千万元。

5、对集团公司投资形成的资产(以下简称所管理资产)进行交割和管理。包括资产负债、损益、现金流量等财务状况;市场开发、生产管理等经营状况;组织结构、人才队伍、劳动生产率等管理状况。对于收购的企业进行资产交割，并在过渡期进行资产和人员的管理。

6、完成集团公司领导交办的其它工作。包括集团领导安排的产业调研工作，相关投资报告的撰写等。

20\_\_年，投资运营部的基本思路是：开拓创新、锐意进取。我们将在今年的工作基础上，重点做好以下工作：

1、继续寻找合适的投资项目;

2、对立项的投资项目撰写投资分析报告;

3、对决定收购的企业进行尽职调查;

4、对签订了投资协议的股权并购项目，实施并购和交割;

5、对已投资的企业进行资产管理;

6、选择适合集团特点的短期投资产品;

7、发起设立产业发展基金。

**投资部年终工作总结报告 投资部门工作总结篇十**

一、今年工作指标及完成情况

今年市对区的招商工作考核的指标主要有五个，分别是:合同利用外资15亿美元，实际利用外资10.6亿美元;\_\_\_\_商回归实际到位资金80亿元人民币;国内招商引资实际到位资金95亿元人民币。

合同外资:引进外资项目60个，其中新批35个，增资25个，累计引进合同外资150051万美元，完成市考核指标的100%。实际外资:累计实际到位外资106210万美元，完成市考核指标的100%，同比增长11%。\_\_\_\_商回归:累计完成\_\_\_\_商回归实际到位资金106亿元，完成市考核指标的132.5%。国内招商:累计完成国内招商实际到位资金116亿元，完成市考核指标的122%。

二、今年开展的重点工作

一是布局战略新兴产业，谋划洽谈并引进了一批重点项目。围绕新一代信息技术、化工新材料、智能装备、高端现代服务业等战略性新兴产业开展了重点项目的谋划、洽谈和引进。经过不懈的努力，中芯集成电路、敏实智能装备等一批重大项目落户。九州通医药健康产业园、拓拉思跨境电商平台等现代高端服务业项目已经落地。

二是不断优化投资环境，做好服务外商投资企业的双年活动。根据市政府办公厅有关开展双年活动的要求，组织街道和相关的区直部门走访企业，上门宣传国家和市、区政府鼓励企业创新发展的政策，解决企业在生产经营过程中遇到的各种问题，做好企业服务工作。这次活动共走访外商投资企业101家，收集企业反馈的意见和建议65条，对其中涉及企业在生产经营过程中遇到的问题及时予以解决。同时设立了\_\_\_\_闲置资源网上信息平台，为数十家中小企业找到了合适的经营场所，盘活区域内的存量资源。双年活动得到外资企业的高度认可和好评。\_\_\_\_区(开发区)被省商务厅推选为双年活动的先进单位。

三是积极参与省市组织的重大经贸活动，做好国内招商项目的`签约和落实工作。积极参与了市里组织的“上海-\_\_\_\_周”、“\_\_\_\_洽会”、“天下\_\_\_\_商家乡行”等大型投资和经贸活动。认真准备做好下月在北京举办“\_\_\_\_-北京投资洽谈会”，落实好上台签约的项目。积极对外推介区域投资环境，在长春和\_\_\_\_的“对话民营企业500强”活动中向与会客商专题做了推介。对于今年省市重大活动中签约项目，我们指派专人积极跟进，确保项目全部得到落地。

四是推进招商引资管理体制改革，完善招商引资扶持政策评审机制。根据上级要求，我们不断深化招商体制改革，对内设部门、工作职能等进行了优化和调整，一批优秀的招商干部选调到经信、发改等部门做招商产业研究和园区管理服务工作。突出主业，对税源招商进行剥离，增加区域经济协作职能，重点做好重大功能性产业项目和现代高端服务业项目的研究谋划和精准招商。今年研究出台了优质产业项目评审小组和扶持政策评审小组的有关工作机制，进一步规范了招商项目准入和扶持的程序。进一步加大政策的招引力度，有效调动社会各方招商资源，研究出台了\_\_\_\_区(开发区)对优质产业项目招引专项资金扶持政策，为今后吸引更多更好的优质项目提供政策上的保障。

**投资部年终工作总结报告 投资部门工作总结篇十一**

证券市场跌宕起伏，参与的投资者水平良莠不齐，为了更好地服务于客户，普及证券基础知识，揭示投资风险，帮助投资者更好地客观地认识市场，营业部根据中国证监会、证券业协会以及总公司的相关要求，主要从以下几方面做好投资者教育工作：

一、充分发挥投资者教育工作小组的宣传管理作用

营业部自成立了以营业部负责人为组长，分析师、客服人员等业务骨干共同组成的投资者教育工作小组以来，建立投资者教育工作专人负责制，指定专人作为投资者教育联络人，负责做好营业部投资者教育的相关工作,并保存好日常工作记录。

二、做好投资者教育日常工作，使投资者教育工作常态化

1、组织好学习培训，提高规范投资者教育工作的认识。营业部根据公司投资者教育工作的总体要求，结合营业部的实际，适时组织营业部全体员工的学习培训，把投资者教育有机融入各项业务环节。通过学习，不断提高认识，规范执业行为，严格禁止非法证券活动。

2、营业场所的宣传工作

通过在营业部现场醒目位置张贴告示，提醒投资者权证到期及行权提示、市场风险揭示、重要通知公告等情况，并指定专人负责投资者教育园地版面的维护和更新工作。

3、充分利用短信服务平台，定期向客户发送短信

营业部充分利用短信服务平台，定期向客户发送短信，内容包括相关活动主题、活动预告、新股提示、权证到期及行权提示、市场风险揭示等。短信发送范围已覆盖营业部的大部份客户，

4、落实投资者适当性管理制度，加强业务环节风险教育工作

开户环节是实行投资者适当性管理制度的重要环节。在开户环节，首先安排工作人员给客户讲解证券投资的风险，然后要求客户填写“投资者风险调查表”，综合客户的投资规模、投资比例，投资偏好等情况，对客户的风险承受能力进行评估。根据各投资者风险承受能力，切实引导投资者从自身情况出发，审慎投资。同时提醒投资者妥善保管股东卡、资金密码和交易密码等资料，拒绝接受客户经理代客理财行为。

三、认真做好“两法”及其相关法律的普法工作

12月4日是全国法制宣传日，为使“12·4”全国法制宣传日活动取得实效，引导广大投资者参与到法制宣传活动中来，营业部根据证监会和公司的相关要求，围绕“弘扬法治精神，保护投资者权益，促进社会和谐”这一活动主题，深入开展了法制宣传活动，让大家都充分感受到法律的重要性和必要性，使法制的力量深入人心。

20\_\_转眼即将过去，营业部在上级部门的领导下，认真做好投资者教育工作。回顾这一年来的工作，大家忙忙碌碌、兢兢业业。同时，我们在工作中也发现一些的问题，如一些中小投资者由于投资理念的不成熟、风险意识的淡薄的，平时工作也很忙，没有时间来听讲课等。明年我们将针对上述一些问题，按照中国证监会、证券业协会以及总公司的相关要求，积极开展投资者教育工作，不断提高投资者教育的覆盖度，力争有更多的中小投资者能通过各种方式和途径接受投资者教育，提高客户的风险意识。

另外，投资者教育是一项长期性、常规性的工作，离不开监管部门的大力支持和帮助，营业部将继续认真贯彻中国证监会、中国证券业协会及总公司传达的有关投资者教育工作精神，结合市场形势的变化，不断总结经验，努力做到投资者教育不走形式，将工作落到实处。

**投资部年终工作总结报告 投资部门工作总结篇十二**

我20\_\_年正式参加工作以来，先后从事服装、金融、航空旅游业销售管理工作，多年来接触服务的客户群一直都是些比较中高端的中小企业主和公司管理层，始终坚持以学书本、学社会、学优秀的成功人士为原则，以企业管理、市场营销实战学习和沉淀为核心，持续提升加强自身综合素质和专业水平。20\_\_年4月，离开温州七年职场生涯，回郑州创业，后因前期准备不足，结果以惨痛失败告终。创业伊始所摔的跟头给自己带来的挫败感是巨大的。回郑州创业的第一步就摔了一个跟头，多年积蓄化为乌有。现实的压力逼得我曾经痛苦无奈，也曾经迷茫失措。从去年11月份开始，不断地参加各种聚会活动求师访友，参加系统专业的创业培训，也曾配合朋友筹办文化传媒、培训咨询公司，由于自身实力和资源的严重不足，现实困局仍然雪上加霜。当时面临两个选择，一是继续找份自己擅长的工作，眼前问题虽能得到解决，但内心的不安和焦虑只会加剧，让自己更痛苦。二是重新定位规划自己，选择并找准一条符合自己长短期发展的路，完成一次新生的蜕变。后来意识到融资渠道和资金管理在整个创业管理过程中占据着非常重要的作用和地位，于是便下决心投入投融资领域。

二、四月底制定鹰之重生计划

1资源积累期(20\_\_年5月1日--8月31日) 四个月

立足于企业管理咨询培训、社团组织资源和优势，专注中小企业及个人融资理财业务拓展开发，任务是积累客户资源，目标是做公司销售冠军。谨记格言:克己忍耐巅峰状态

2专业知识深造(20\_\_年9月1日--11月30日) 三个月

考取国家二级理财规划师证书和担保经理人函授培训，专注担保部、风控部、法务部，任务是专业知识的学习，目标是一专多能，独挡一面。谨记格言：挑灯苦读，行业交流

3自身感悟提炼(201\_\_年12月1日--20\_\_年2月28日)三个月

自身对投资担保行业各职能部门业务的感悟心得加以提炼总结再拜访求教同业高人，任务是精心深挖优势潜能，拜访明师高人，目标是能站在一个新的高度配合公司领导大力执行推动自己的既定目标和计划。谨记格言：虔诚问心，僧佛之变。

三、鹰之重生计划的实施过程

我从20\_\_年3月27日进入河南冠豫投资担保有限公司任总经理助理(综合部经理)一职，主要负责行政、人力资源，兼职做企划和销售。随后在新浪网开通了自己的博客，着重于自身口碑品牌的塑造和推广。入公司之初，就开始配合董事长做河南安徽商会融资理财交流会的筹划与准备工作，主持公司第一季度工作结会议、参与了公司内部管理框架设计(企业文化与战略规划、员工目标管理及培训体系设计等)，后来由于行业整顿期间与高层思路意见有分歧，(当时备案证和经营许可证拿到无望，转型方向不明)于一个多月后来到以银保业务为主的河南中服投资担保有限公司。中服投资投资担保主营业务为银保业务，依托于河南省服装行业协会，股东为梦舒雅、娅丽达、渡森、若宇等河南著名的服装名企，在河南担保行业的口碑和经营风格在业内颇有好评，很感谢中服担保的领导和同事们，通过半年多的努力工作和学习，使我对担保行业的了解更为清晰和深远。由于今年整个担保行业的现状不容乐观，公司战略重心在于河南和和纺织服装企业公司的筹建包装重组上市，担保业务经营过于保守和被动。全体员工的业务做得确实很不理想，但公司决策层的职业操守和经营理念令我非常敬佩。

四、计划实施的反思和总结

四月份制定计划执行不畅的主客观原因分析如下：

1资金不足，男人无钱则无胆。人际交往放不开，有些畏缩，不像以前的自己。(心灵枷锁)

2心理负担放不下，心情浮躁，沉不下心(创业失败---继续半年穷折腾----两个儿子的抚养教育)

3心态管理不当，到新公司不敢表达想法或表达方式不当

4上无支持，下无支撑，孤掌难鸣(身体脚镣)

5自我能力不足，又没找到互补配合之人。

6行业大萧条，一片迷茫

7原有资源不足，后期开发又没跟上

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！