

最新零投资工作总结(精选7篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

零投资工作总结篇一

20__年，我县经济责任审计工作在县委县政府统一领导和市审计局的悉心指导下，围绕中心、服务大局，科学统筹、创新举措、精心组织、集中力量，在组织部、纪检监察等部门的共同参与下，在被审计对象及其单位的积极配合下，圆满完成了经济责任审计各项工作任务。

一、建立长效机制，加强经济责任审计监督

“一次审三年、三年审一遍”的总体目标。县委县政府印发了《县科局级领导干部经济责任审计暨财政财务审计规划(20__-20__)》，将审计范围、内容、重点、措施一一明确，提高领导干部在履行经济责任时的自我约束力。在具体实施中，坚持把握三个原则：坚持经济责任审计与财政财务审计相结合，突出经济责任审计；坚持任中审计与离任审计相结合，以任中审计为主；坚持乡镇党政主要领导干部同步审计。

(二)突出重要岗位和重点领域干部经济责任审计。一是突出对涉及行政审批、行政执法、行政性收费、项目投资大、专项资金多、财政资金量大的单位主要负责人的经济责任审计，规划中共有28名干部纳入重点岗位和重点领域审计监督范围。二是突出对涉及5000万元以上的重大项目管理干部的经济责任审计，目前已对我县涉及光明新城、两化互动、新坝水库、工业园区组团项目管理的干部共计11名，纳入重点审计监督

范围。三是突出对国家惠民政策资金管理使用干部的经济责任审计，目前已对社保资金、民族地区十年行动发展资金、学生营养改良计划资金、保障性住房建设、农村沼气池建设、生猪养殖场建设等国家惠民资金管理使用的干部共计7名，纳入重点审计监督范围。

二、剖析发现问题，促进领导干部依法履职

(一)财经法规知识欠缺，财务管理能力有待加强。我县绝大多数领导干部基础教育都不是经济类专业，财经法律法规知识学习不够，加之各单位财务人员参谋助手作用发挥不够，没有很好地把好第一道关口。在今年的经济责任审计中，领导干部履行财政财务管理方面的问题涉及金额164万元，其中违反规定扩大开支范围27万元，违规收费15万元，挤占挪用滞留专项资金54万元，应缴未缴财政收入26万元，应列未列固定资产29万元，其它问题资金13万元。

(二)经济规则把握不够，经济管理水平有待提高。每一笔具体的经济业务，都是以一定的经济实务形态表现出来的，都附带有一定的条件和约束，都有相关法律法规和国家政策指导实施，表现最多的形式是专项资金和工程项目。往往上级安排经济业务实施时间要求紧、工作任务繁重，领导干部注重抓工作的落实和效果，忽略了工作任务涉及相关法律法规的学习掌握，缺少科学论证和依法审查环节，导致管理不规范和程序不合法，甚至决策失误或欠妥。

在今年的经济责任审计中，领导干部在经济业务管理决策方面存在的主要问题有：一是专项资金管理问题涉及金额200多万元，就其原因没有严格按照各项专项资金管理办法规定管理使用和实施项目，存在挤占挪用滞留等现象；二是工程项目管理问题涉及金额约1100多万元，就其原因没有严格按照《政府投资项目管理办法》等相关规定进行项目立项、设计预算、招投标、工程施工、竣工验收、决算审计、结转资产等环节，部分项目实施过程中出现了程序不合法、管理不规

范的现象。

(三)内控制度不够健全，监督执行力度有待加强。用制度管人，按规则办事，是作为一名领导干部做好工作的前提。不仅要根据单位实际情况制定科学可行的规章制度，更要抓好各项规章制度的执行和落实，单位领导不仅要抓好执行，更要带头遵守作表率。从审计情况看，绝大多数单位都制定有财务制度、会议制度、接待制度、小车管理制度、三重一大制度等比较健全的规章管理制度，也能较好地执行各项制度。但极少数单位还存在管理制度十分简单，操作性不强，执行力不足，监督机制不健全，一定程度上影响单位工作效率和质量。

三、强化结果运用，注重经济责任审计实效

(一)制定结果运用办法。今年我县为加强干部日常管理监督，制定了《县领导干部经济责任审计结果运用试行办法》，办法要求整合纪检监察、组织、财政、审计、被审计单位等五个部门力量，加强对经济责任审计结果的运用，并明确规定了五个部门的在运用经济责任审计结果的职责分工。

(二)强化“五方”结果运用。审计机关实施审计后，要及时按规定向县委、政府及组织、纪检监察、财政等部门提交领导干部经济责任审计结果报告，并按各自职责分工作好审计结果运用：县委县政府着重了解领导干部履行经济责任情况的总体情况；组织部门侧重了解领导干部综合素质和履行经济责任的能力水平；纪检监察部门重点关注领导干部廉洁从政和违规违纪问题；财政部门侧重于财政财务收支管理监督；审计部门根据审计查处问题，提出审计建议。

(三)注重审计成果转化。今年开展经济责任审计的10名干部中，审计发现问题28个，审计处理资金152万元、处罚资金15万元；提出审计建议35条（其中向被审计单位建议31条，向结果运用部门建议4条），建议采纳35条，被审计单位修改和完

善制度13个;撰写审计要情5期, 审计信息8条, 调研文章5篇, 领导批示5件, 共性问题得到高度重视, 并将在下一步的体制机制建设中予以采纳运用。

零投资工作总结篇二

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, 学习党的十六届五中、六中全会精神, 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“三个代表”作为学习的最终目标。我深切地体会到, 作为一名新城区的建设者, 按照新城区“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, 并时常告诫自己“新城区的建设事业无小事”, 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, 针对新城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, 作好新城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。

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，促进新城区项目建设的快速进展。

完成市会议中心、第二安置小区□xx半岛生态植物植物园、供水管网三期工程项目的可研编制、环境影响评价工作。其中，会议中心□xx生态植物植物园项目已经得到批复；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，为新城水务公司的工程建设打下基础。

零投资工作总结篇三

作为一名理财客户经理，不仅要逐步提高自己的服务意识和水平，做好客户的财务保密工作和管理工作，充分发挥客户经理应尽的职责。

1、努力提升业务技能水平，强化理财管理意识。为了能够更好地拓展客户，在分行某某部门领导的支持帮助下，自己很快了解并熟识理财业务的操作模式，理财经验和管理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

内先后某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20xx年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，曾参与万客户的理财工作，为客户建立了良好的关系，实现了人民币理财产品xx多万元。

3、我还积极营销外币储蓄和理财产品。今年总行推出了系列产品，借此向我行大客户推销我行的理财产品，共营销了美元理财产品万美元、港币理财产品万港币、人民币理财产品xx多万元。

由于今年国内资本市场异常活跃，股市指数不断攀升，开放式基金的赢利能力不断增加，吸引了不少客户的目光，我借此机会将自己以往在股票市场上的一些经验和自己工作上经常与基金公司人员接触的便利而获得较多的信息相结合，总结出了一些基金方面的营销技巧，适时地向各类客户推荐基金，还邀请了基金公司的高级渠道经理到我行为大客户讲解各种理财产品，得到了大客户的信任，今年成功地完成了、等基金的发行工作，其中基金就直接销售了多万元，许多客户都从其他银行将钱转到我行购买基金，使我行的基金客户不断壮大，今年基金的销售达到了万元。同时由于基金公司推出了基金网上申购优惠政策，我适时进行宣传，既让客户得到了实惠，又增加了我行网上银行的交易量。

4、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，经过上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。

5、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理财方案。第二，现有的客户资源，没有能够很好的深挖细刨，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某某银行。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，力争做好银行理财工作。

零投资工作总结篇四

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

2专业知识深造(20__年9月1日--11月30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，拜访名师高人，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总结会议、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)于一个多月后来到了以银保业务为主的河南中服投资担保有限公司。中服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

五、鹰之重生计划的修正(20__年1月1日----20__年1月1日)

1生活：送儿子回家上幼儿园，暂时两年内不能让家庭包袱拖住后腿。

2 学习：

(2) 向姨父学习《公司法》、《担保法》、《物权法》《合伙企业法》、《合同法》、《证券法》等法律知识，在其指导下，备考律师从业资格证。

(3) 报名财务管理班，争取当年通过考试。

(4) 坚持自学pe运作管理和企业管理

4社交

1坚持并完善博客营销辅以其他网络营销手段

2走出去、请进来、留下来以 cc盐业投资担保公司[]cc投融资沙龙为依托，走出去拜访各大企业商会、协会、沙龙、俱乐部，主动结交若干个金融、商界、管理咨询、各行政职能部门等志同道合、资源互补、利益共享、长期合作的朋友组成cc投融资沙龙的第一固定方阵，塑造并提升平台形象，吸引更多的资源合作者走进来。最终通过群策群力苦心经营留下来的都会是公司一笔不小的源源不断的财富。

5资金和资源支持

(1) 寻求公司支持

(2) 寻求同业异业朋友联手合作

(3) 沟通家庭不拖后腿

(4) 努力赚钱，以战养战

六、在投资担保行业的目标和重新定位

随着在担保行业工作学习中观察思索的加深，对自己在这个行业的发展目标和定位日渐清晰，于是根据自己的兴趣特长

与行业发展规律制定出自己的职业目标和定位。

使命和愿景：为中小企业和创业者管理运营与投融资量身订做最佳解决方案

专注领域：长期专注并致力于担保/pe/vc的实践学习

指导思想：专注专业专心融资融知融智读书读人读事立功立德立言

零投资工作总结篇五

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，

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。

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。

零投资工作总结篇六

我今年28岁, __年毕业于吉林省经济管理学院会计专业,毕业后进入交行工作先后在原新春储蓄所、储蓄所作储蓄员工作□(motivational model) __年通过招聘进入延边移动公司任客户经理。于今年11月份重新回到交行在春晖支行担任临柜柜员。这些工作经历增加了我的工作经验同时也提高了各个方面的能力。下面就我所具备的竞争条件和优势做简要的介绍。

一、首先我对银行理财工作非常感兴趣，同时也是一个工作勤勉和善于学习的人，我有信心在银行理财岗位能够更好地展现我的价值，并且为我行创造更多的价值。通过__年底开始的股市牛市以来，客户对个人理财方面开始有很大的需求，但是又凸现出个人理财知识的匮乏，这就需要有专业人士来进行正确的指导，来实现客户和银行的双赢。在为客户办理理财的同时，树立交行个人理财的品牌，来吸引更多的客户。

二、我曾经在移动公司任客户经理，在此期间，积极做好优质客户的营销工作，培养了自身营销的能力;并且通过这段工作经历，使我具有一定的公关能力和良好的社会关系。我深信，在自己努力和多方面的支持下，我能出色了做好这项工作。

四、如果这次能够竞聘成功，我将从以下几个方面来加强

1、尽快适应岗位转换。首先是加强理财知识的学习。这是关键，不能够熟悉个人理财业务知识和我们的各种理财产品，得不到客户的信服，任何的服务和营销将无从谈起。更谈不上客户的开发。其次是营销的技能。在理财经理岗位上不单纯是个客户作理财服务，我们的目的是要将我们的产品销售出去，为我行创造效益。我们每天都会面对许多形形色色的客户，要善于和他们进行广泛的沟通与交流，洞察客户的想法，为其提供满意的服务。通过对学习和对市场行情的准确把握，为客户提供合理建议。()这种营销，既立足当前，更着眼于未来。善待客户，就是善待自己;提升客户价值，就是提升自我价值。

2、目前，银行理财主要以单一产品销售为主，什么在市场上卖得火，我们就一拥而上都卖这个，而忽视了必要的个人投资风险规避。只注重短期效应，比如在去年的基金销售中，个别行就存在这种情况。针对这种情况，我将着重于组合理财产品和手段，由对客户的深入了解开始，然后针对每一个目标客户的特点及风险承受能力，量身组合出恰当的理财产

品或服务手段，让其获得更大的收益，从而提升客户对我个人，进而是我行的忠诚度和认知度。

3、发挥客户和银行之间的桥梁作用，及时将客户的要求及服务中反映出来的问题反馈回来，从而有助于银行整体服务水平和功能的提升。

4、加强学习，不断丰富个人业务知识，并按照客户经理发展的方向，强化投资规划、保险、理财等多方面知识，今年内，争取考到个人理财专业认证。尽快提升自己的专业水平，适应新形势的需要。

各位领导，以上是我对个人理财经理岗位的一些认识，希望能够得到大家的认同，同时希望能够给我这个机会让我来展示自己，为我行创造更大的效益。

看了投资理财工作总结范文还看了：

零投资工作总结篇七

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。

(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 & 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！