

2023年投资工作的个人总结 投资科审计工作总结(通用10篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。相信许多人会觉得总结很难写？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

投资工作的个人总结 投资科审计工作总结篇一

20__年是我校各项改革迅速发展的一年，教学、科研、管理工作有条不紊的开展，为我们搞好工作提供了有力保证。我们审计处认真贯彻落实审计厅、教育厅等上级部门的指示精神，结合我校实际，在做好审计工作的同时，积极配合其它各项工作的开展。坚持“完善自我，提高认识”的原则，努力完善审计制度，健全审计机构，调整人员结构。

1. 参与制定了学校物资采购、设备管理及相关规章制度若干项。规范了经济行为，使审计工作进一步走向法制化、制度化和规范化。

2. 在学校机构改革后，进一步明确了审计工作人员的职责和权限。使内审工作的内部监督职能进一步得到体现，可以更好的为领导提供决策依据。

3. 调整人员的知识和年龄结构，新增专业审计人员____(均为应届本科毕业生)，加强了审计队伍建设，一名同志获高级会计_资格。经验丰富的老同志和积极上进的年轻人相互交流、相互学习、以老带新、新老结合，形成了一支知识结构和年龄结构较为合理的充满生机和活力的审计队伍。

二、学习及培训

强化措施，进一步提高审计人员的业务素质和政治素质，使我校每个内审人员都真正成为“思想、业务过硬、技能娴熟、务实高效”的工作高手。

1. 派一名同志随同教育厅考察_赴法国等国外学习考察，获取了大量审计工作信息及先进工作经验。
2. 与南京大学、华南理工大学、河南大学等省内外高校相互交流，共同探讨审计工作新思路。

三、参与后勤改革

随着高校后勤管理社会化改革的深入，我校后勤集_已逐步成为独立核算、自主经营、自负盈亏的经济实体，这就要求我们必须建立健全成本核算制度。我们参与制定了一系列后勤改革的规章和措施，同财务处、后勤管理处一道，对集_每个中心进行了成本核算，并结合外校经验，根据本校实际，制定了各项定额标准，为推动学校的后勤改革和发展起到了应有的作用。

投资工作的个人总结 投资科审计工作总结篇二

从x月x日到公司工作已有近一年的时间，从外围业务员到坐班，从无工资到每月四千左右的工资，感谢公司给予的机会和信任，在这五个月的工作中，也遇到了很多的问题，对于公司的发展，以及公司对员工的那种亲切感让我非常的感动，在投资这个行业，目前竞争力是非常的大的，从另外一个角度上来说□xx这么多投资公司，各个公司的发展方向，目的都不一样，且国家的政策也不太明确，说白了每个公司都在摸索中发展。对于我公司的发展方向，和长远的规划，我个人是非常认同，并且有愿意积极参与到公司的发展中去。

- 1、能够积极参与到公司的投资理财推广中去，公司门店所有的员工都非常的积极。但是关于这个方面由于门店的开张，

我们门店的客户群体大多来源于亲戚和朋友，这对公司长远发展并不是很理想的，我个人认为我们应该面向大众的客户，因为亲戚朋友毕竟是有限的，其实这一年我的下家发展并没有自己的朋友，作为我们这个年龄大多数的人是愿意把钱拿来自己做点什么，所以我的对象应该是中老年的人群，我的母亲是我的第一个下家，由他的发展而产生了我们小区接近有十位的客户，当然这十位客户如果处理的好的话也许会变成百位，当然这也是我做得很差的一方面，并没有用心去维护这个客户群体。各方面的原因吧，其实工作没有借口，做得不好就是做得不好，在来年的工作中我自己调整和改正。

2、就是在门店中，我们的管理模式，以及提成方式。在门店里大家配合的其实都不错，而且处得也很好，要知道一个好的团队必须齐心协力，相互协作，相互帮助。且做到公平，公开，公正。当然也需要有人起带头作用，效果更好。提成方式这块，坦率说，公司对员工的提成也是相当不错的，但是在竞争力巨大的现实社会，提成也实实在在的成为原动力，又要考虑团队协作，也要考虑一分耕耘，一分收获，作为一为员工，我只能按照公司所定的制度去遵守。

3、最后就是公司的业务方面，目前来投资的客户□x个月的居多，当然作为员工来说，不管有没有提成，我们首先想到的应该是给公司创造利益。可是，我们的提成制度在x个月，和x个月之间又产生了一些矛盾，我个人认为这并不是提成多少的问题，如果x个月没得累计□x个月也应该没有累计，既然x个月有累计，在目前大行大市之下□x个月也应该有一个合理的规定。申明，我个人并不为此的提成有什么意见，只是感觉从制度上来说有一点些许的矛盾。当然公司如何定，我完全遵守公司的规定。在这里，我只是介意一点，希望公司能考虑。

在我们门店看来□x万是我们的基数，也是公司门店的成本，但完成这个基数后，多于的投资，不论x个月和x个月还有一

年，应该是资金越多越好，当多出的资金形成一个循环，其实无所谓x个月□x个月，那怕是一个月都没有什么影响。然后，公司可以加大广告的投入，我们公司对客户维护这块非常好，但是在广告投入这方面个人认为可以加大，且我们的门店以及公司的员工可能在广告推广这方面做不到很好，这是多方面的原因，个人认为做不好等于不足，还不如外面请专门的人发放，成本是高了点，效果肯定有，我们公司的目前外来客户量是很少，这块跟不上，对公司未来的发展壮大，我个人认为哈有一定的影响。

1. 个人琐事太多，不能全身心的投入到工作中去，有待来年自己的改正。
2. 上班工作时间，不能有效的利用，除了完成本质工作，没有新的提议和偿式。
3. 个人还有待于加强投资理财方面的学习，和总结。平时多在其他投资了解他们的产品，还有银行也有一些相关的理财经验的产品，以及当今的多种投资理财模式，向业内大哥学习，模仿他们的成功经验。

俗话说磨刀不误砍柴工，经过20xx年的沉淀与洗礼，我们相信在公司领导正确领导下，在同事们齐心协力之下，我们公司一定能够跨越式的发展。

投资工作的个人总结 投资科审计工作总结篇三

这次我们召开全市扩大有效投资动员会的主要目的是，贯彻落实全省扩大有效投资推进大会以及jx市扩大有效投资暨“百日攻坚五大会战”动员会精神，科学分析当前我市的投资形势，进一步统一思想，振奋精神，部署下阶段扩大有效投资工作，确保全年投资任务的圆满完成。刚才，市发改局和重大项目推进办通报了今年以来全市固定资产投资情况，有关单位作了表态发言。下面，根据会议安排，我再讲三点

意见。

一、科学分析，准确研判，从全局的战略高度把握和推进有效投资

今年以来，全市各级各部门狠抓有效投资，全力以赴推进项目建设，牢牢把握“稳中求进、转中求好”工作基调，攻坚克难、扎实工作，保持了经济社会平稳发展。

一是大力推进项目建设。实施“三个百亿”工程，对重大项目实行定期会商、跟踪督办，确保“一个项目、一名领导、一套班子、一抓到底”。1-7月，总投资1亿元以上及市领导联挂项目共109个，已开工建设87个、开工率79.82%，完成投资额60.63亿元、计划完成率66.52%，环比增长6.44亿元、环比增长7.06%。30个市领导联挂项目已开工25个、开工率83.33%，完成投资20.83亿元、计划完成率57.69%，环比增长1.55亿元、环比增长4.29%。

二是大力优化投资结构。1-7月，全市共引进浙商回归项目21个，省外协议资金61.7亿元，当年到位资金8.6亿元，完成jx下达目标任务的90.53%；外资项目31个，合同外资2.8亿美元，当年到位资金1.06亿美元，完成目标任务的155.83%；1-7月共上报93个浙商公益项目，捐赠资金561.9万元。同时，1-7月完成服务业投资54.31亿元，同比增长29%。

三是大力改善发展环境。今年以来，我市集中出台了一系列产业发展和扶持政策，注重上级政策与我市实际情况的沟通与对接，积极主动向上争资金、争指标、争资源。尤其是今年以来，针对部分企业出现了因资金链断裂导致关停、歇业甚至破产清算等新情况、新问题，市委市政府及时研究，主动作为，第一时间采取了出台防范与化解企业资金风险的相关政策、设立总额一亿元的中小微企业贷款周转金等措施，有效维护了企业的正常生产经营秩序和社会和谐稳定。

但肯定成绩的同时，我们更要清醒地看到，当前国内外经济形势依然严峻，世界经济总体继续保持缓慢复苏态势，但增速有所放缓，呈现出阶段性疲软特征；发达国家经济增长普遍乏力，就业形势依然严峻，主权债务和财政风险不断加大；新兴经济体继续较快增长，但增速回落、通胀压力上升，货币政策继续收紧。在此大环境下，我市今年的投资形势面临巨大压力，1-7月我市的固定资产投资以及工业生产性投资增速仍然为负，离完成全年投资的目标任务数还有很大差距，可以说是形势严峻、任务艰巨。一是有效投资仍然不足。今年以来宏观经济形势下行，加之土地、信贷等调控政策趋紧，项目立项、融资及开工困难，一些重大项目推进缓慢，新开工重大项目的实际有效投资也极为有限。二是大项目、好项目不多。在大项目的谋划、包装、储备上仍有较大差距，大多数项目是续建项目，大的工业项目也比较少。三是项目推进的力度不够。目前有许多项目要达到签约、开工还需要做大量工作，有的项目签约了没有开工，有的开工了进度跟不上。四是引进大项目、大企业不够。今年以来，我市招商引资新签约项目少，多是在吃前几年签约项目的“老本”，缺乏大的战略合作伙伴。五是投资环境还需进一步改善。服务效率不高，主动服务、“保姆式”服务不强，作风不扎实、思想不解放的问题在一些方面仍然存在。所以，我们要进一步强化投资发展的理念，抓住海洋经济发展等政策机遇，进一步加大工作力度，全力推进我市的有效投资向更高层次迈进。

二、坚定信心，突出重点，全力以赴抓好扩大有效投资各项工作的落实

从今年以来的固定资产投资及工业生产性投资的完成情况而言，离全年的目标任务仍有较大差距，在jx各县（市、区）的排名也很不理想，面对“标兵渐远、追兵渐进”的逼人形势，当前最紧迫的任务就是千方百计招商引资，扩大投资规模，确保完成全年的投资任务。因此，全市上下都要紧张起来、行动起来，以先人一步的敏锐、快人一步的节奏、雷厉

风行的作风，迅速投入到招商引资和投资工作中去，以大招商带动大投入，以大投入带动大建设，以大建设带动大发展。

（一）再鼓劲、再发力，在扩大有效投资上有新突破 在当前复杂严峻的宏观环境下，要保持经济稳定增长，还是要充分发挥投资的作用。前不久，温总理在浙江考察调研期间，特别强调要把稳定投资作为扩内需、稳增长的关键举措来抓实抓好。接下来，全市上下要继续强势开展项目推进“百日攻坚”活动，力争9月底有一批重点项目集中开工、有一批重点项目投产运营，完成固定资产投资178亿元，其中不含jx港区和电厂完成工业生产性投入70亿元；“三个百亿”工程重大项目新开工108项，亿元以上重大项目开工率确保80%。以大投入、快投入、好投入来稳增长、促转型、增后劲，关键要着力在存量和增量两方面下功夫。存量方面，就是要加快推进续建和在建项目建设，努力形成更多的投资量，促进项目早日建成投入使用。突出市领导联挂“三个一批”重点项目，坚持已完工的抓投产、早增资，已签约的抓落地、早开工，有意向的抓跟踪、早签约，同时，要加大项目推进协调力度，充分发挥领导联挂、重大项目推进办集中办公、部门集中会诊等机制，进一步落实项目推进各环节工作责任，加强对项目的跟踪分析、督促检查，加大力度、加快进度，确保331个“三个百亿”工程项目和109个重大项目完成年度投资计划任务。增量方面，就是要争取更多的项目落地建设。机关干部要切实提高学习政策、掌握政策、运用政策的能力，结合我市实际，认真研究国家的产业政策和民生工程需求，积极谋划编报项目清单。要严格执行项目联合审批、“绿色通道”等制度，探索实施模拟审批制度，尽量简化程序，缩短审批时限，落实好工业建设项目“一周领证、一月开工、一周验收”的“三个一”服务机制。同时，要积极与上级相关部门加强联系和沟通，最大限度争取上级对我市项目建设的支持。

（二）再奋战、再推进，在破解要素制约上有新作为 要素保障是扩大有效投资的重要基础，而“两退两进”更是当前破

解要素制约的关键工作。加快推进“两退两进”。继续围绕“两退两进”政策意见和实施方案，强化规划引领作用，进一步细化界定标准和量化指标考核体系，因地制宜实施关停淘汰、转移转产、兼并重组、倒逼提升等重点项目，切实发挥“两退两进”办公室作用，加强部门联动，积极探索工业用地二级市场公开交易平台建设，完善倒逼机制和激励机制，确保完成全年腾退土地2000亩、收回500亩的目标任务。强势推进征收“百日攻坚”活动。集中时间、集中力量，强势推进征收工作，特别是要加大对遗留户的征收力度，要在加强行政推动的同时，进一步加大依法强制征收的力度，力争9月底完成484户征收任务。积极争取要素资源。加强政策研究，强化对上沟通对接，用足政策“争”，要积极向上争项目、争资金、争土地指标、争各类要素，同时要积极争取银行金融机构对实体经济、政府项目的扶持支持，适度扩大信贷规模，加大融资力度，特别是项目融资力度。

（三）再升温、再加压，在招商引资工作上有新高潮 招商引资始终是经济工作的主抓手，特别是在当前经济形势严峻、储备项目不足、增长后劲乏力的情况下，更要坚定招商信心不动摇、招商主线不放松、招商精力不分散、招商活动不间断。开展好招商引资“百日攻坚”活动。要进一步强化“一把手”抓“一号工程”理念，落实好主体抓招商、主要领导抓招商的责任，突出各招商主体抓招商的平衡性；要坚持“走出去”、善于“引进来”，转换招商思路，拓展招商途径，招大、选优、引强，加快引进一批龙头型、基地型的重大产业项目，一批科技含量高、产品附加值高的新兴产业项目，一批提升城市功能、增强城市能级的现代服务业项目；要加大产业链招商力度，特别是要突出三大主动力产业招商，积极“建链、补链、强链”，形成产业集聚集群效应。突出浙商回归作为招商重点。坚持一二三产联动、内外资并重、招才与招商并举，组织开展好在沪浙商推介会和西瓜灯文化节经贸签约等活动。力争到9月底全面完成招商引资“百日攻坚”各项目标任务，即完成合同外资3.56亿美元，实到外资1.85亿美元，引进市外内资26.7亿元，浙商回归实到外资1

亿美元、内资11亿元。在此基础上，确保完成年度招商引资任务。引导企业外拓市场。要把稳外需作为稳增长的突出任务，坚持“三外”联动，咬定“今年确保外贸进出口增长10%以上”的目标，用足用好国家出口退税、出口信贷等外贸出口扶持政策，引导企业加快转型，积极开拓国际国内两个市场，争抢订单，拓展空间。

三、集中精力，狠抓落实，切实保障好全年投资任务的顺利完成要实现今年全市固定资产投资目标，任务重、压力大，要求我们必须把抓有效投资作为头等大事、首要任务、第一责任，真正抓在手上，抓出成效。

（一）加强领导，落实责任

今年的固定资产投资及工业生产性投资的目标任务早已分解落实，目标任务能不能实现，关键在于责任能否落实。各镇街道及各部门（单位）一把手要切实抓把扩大有效投资作为当前经济工作的重中之重，认真研究，精心部署，要有“前所未有的魄力与冲天的干劲，以一切困难在脚下的气势”来抓有效投资，在推动经济发展上有更大作为。重点项目联系领导要率先垂范，深入一线，主动协调，积极推进；项目办要进一步细化目标，制订百日攻坚的具体时间表，并加强督查，主动协调重大项目在推进中遇到的困难和问题；相关部门要强化大局意识，积极协助责任单位解决实际问题，要做到特事特办、急事急办。

（二）强化督查，提速增效

今天会议对1-8月各主体的固定资产投资作了排名，希望排名靠后的单位要振奋精神，迎头赶上，市委市政府也将通过严格考核，兑现奖惩，真正让有为者得实惠，树立鲜明的干事导向，旗帜鲜明地为敢为、善为、有为者撑腰，为想事、干事、成事者搭台。要加强企业服务，重点是研究制订相关企业帮扶措施，落实好企业减负帮扶各项政策，切实帮助企业

解决融资难、盈利难等实际困难和问题。深入开展窗口服务标准化建设，精简审批环节、提高办事效率，营造良好的发展环境。

（三）注重宣传，营造氛围

对全市的投资运行情况，市项目办、发改局、统计局等部门和单位要进行经常性的通报和分析，研究提出相应措施并组织实施，重大情况要向市政府报告。充分发挥行政效能监察、人大政协监督、社会监督和舆论监督的作用，加强对项目推进工作的督促检查，对于工作不得力的要敢于曝光、敢于批评，同时，也要进一步加大宣传力度，精心总结和宣传推广抓有效投资工作中的好经验、好做法和好典型，进一步统一广大干部群众的思想，努力在全社会形成“人人参与招商引资，个个支持项目建设”的良好氛围。

投资工作的个人总结 投资科审计工作总结篇四

我区预计全年到位省外资金262亿元，完成进度100.76%，实际利用外资116200万美元，完成进度100.17%；引进总部企业251个；引进特别重大产业化项目34个。全年新引进注册企业预计约9200户，其中500万元以上企业约1300户，引进了安东石油检测公司、中石油川庆钻探工程公司页岩气勘探开发项目经理部、四川能投新城公司、中科万德公司、首诚金融仓储公司、成都铁路局成都工务段及通信段、高德软件公司等一批实力企业。

（一）创新工作举措，着力开展土地招商。一是围绕提振市场信心，支持企业加快投资，协助举办了成华区房地产银政企座谈会，邀请近80家国内外知名房企参会，对六大功能区及今明两年拟上市的3000余亩土地项目进行了重点介绍。二是坚持走出去加强推介，充分利用“成华香港推介会”、“西博会”等重大活动实施平台招商，积极参与省市房地产、建筑行业专题会议开展推介交流，先后多次由领导

带队赴上海、南京、武汉、重庆等地开展上门推介。三是狠抓请进来强化服务，先后邀请对接香港恒基兆业、明发集团、新加坡吉宝置业、新加坡丰隆实业、方兴地产、天朗地产、凯德中国、和记黄埔等近百家国内外知名企业，成功引进北京新生堂、中国铁建、香港龙光、深圳卓越、香港珍博、四川能投、鲁能开发、深圳招商港湾、上海世茂等国内知名房地产企业在我区拿地，有力推动了一批重大产业化项目顺利落地。

（二）提升专业水平，着力抓好重点产业招商。一是抓好载体资源摸底。会同各街道和功能区，全面梳理全区规划及在建的33个重点商业载体、18个重点商务载体情况，建立了投促局、街道（功能区）、重点载体业主定期联系、双向沟通机制，确保资源、信息随时共享。今年以来，向太平洋建筑、美国利宝、康菲石油、埃尼石油等多家世界500强以及凯华资本等意向入驻企业推荐华润大厦、高地中心、凯龙财富大厦、利星行大厦、339写字楼、协信中心等楼宇。二是抓好招大引强。委托戴德梁行、世邦魏理仕等机构分别就总部经济、电子商务、金融、文化创意等产业招商进行深入研究，并结合我区相关优势和政策，瞄准行业中龙头企业进行定向招商，充分发挥龙头大项目的辐射、带动、聚合作用，为进一步抓好产业招商提供了支撑。三是协助企业做好以商招商，主动介入城市综合体项目招商，力争引进以沃尔玛山姆会员店、麦德龙、欧尚等为代表的一批知名商贸企业、以蒙娜丽莎婚纱摄影为代表的一批高端服务业企业、以新加坡雅诗阁酒店项目为代表的一批高端星级酒店等入驻，努力在成华聚集更多高端知名品牌企业。

（三）夯实招商基础，着力改善投资环境。一是牵头调整街道投服分中心机构设置。新增招商引资部，调整后街道投资服务分中心按照招商、促建、服务三段式职能开展工作，改变以往投服分中心招商、税收、促建等工作混杂的局面。二是建立完善“在谈、签约、促建”三个环节的协调服务机制，从项目洽谈、签约促进到项目建成，为企业提供全程“一站

式”服务，同时，定期走访落户我区的世界500强及其他知名企业，为企业真正解决生产经营过程中遇到的棘手问题，通过进一步延伸过程跟踪服务，增强企业对我区投资环境的信心，促进龙头企业产业链上下游企业的引进工作。三是改革队伍培训机制。主动邀请“五大行”等全球知名招商中介机构对招商人员进行五次培训，组织街道投资服务分中心工作骨干赴南京等地进行专题学习，努力打造一支熟悉产业经济、掌握投资政策、通晓商务惯例、精通项目谈判的专业化招商队伍。

（一）瞄准龙头企业，着力抓好重点片区招商。

一是继续配合抓好明年约1600亩上市土地工作，进一步加大对铁塔厂、灯泡厂、68片区、北湖片区、昭觉寺南北片区等备受知名开发企业关注的重点地块的推介力度，与国内外知名房地产企业广泛开展投资合作，进一步拓宽我区现代服务业的发展空间。二是针对明年我区拟上市土地情况，主动对接香港恒基兆业、明发集团、朗诗集团、富力地产、金辉地产等具有丰富运营经验和强大招商能力知名地产百强企业，做好投资方与土地业主之间的沟通服务以及区属各部门街道的协调推进工作，努力提高项目落地率。

（二）突出招大引强，着力抓好重点产业招商。

依托电子科大科研、人才优势，围绕电子商务产业链招商，加快“环电子科大知识经济圈”建设；以东郊记忆、中国移动无线音乐基地为依托，加强以创意设计、数字音乐、演艺娱乐为主题的文创产业招商；依托区域内能源总部企业集聚优势，加强与其产业链相关企业及合作伙伴的对接；加大城市商业银行招商力度，力争引进重点城市商业银行区域总部；搭建与国内外知名商业连锁企业合作桥梁，促进其区域总部或分支机构落户。

（三）突出筑巢引凤，着力抓好重点楼宇招商。

以产业功能布局为导向，提前介入在建商业载体的招商规划，以引进高端商务及知名企业总部为目标推动万科钻石广场、未来中心等楼宇招商；依托万科华茂广场、泰丰尚城、嘉图汇富中心等商贸载体引进高端百货及体验式卖场。坚持“一楼一主业”策略，配合相关部门研究出台楼宇经济专项促进政策，努力打造跨国公司区域总部聚集的华润大厦、金融咨询服务企业聚集的高地中心、电子商务企业聚集的凯龙财富大厦等专业楼宇。

（四）夯实招商基础，着力优化投资软环境。

完善“在谈、签约、促建”三个环节的协调服务机制。对前期储备项目，安排专职队伍做好项目推介、政策介绍、协同选址等工作；对在谈重大项目，安排专人做好项目推介、政策解析、成本测算等工作；对拟签约项目，及时梳理汇总项目属地、协办单位、法律顾问意见，为区对外开放工作领导小组议事协调当好助手；对在建项目，协调相关职能部门在规划、立项、报建等方面提供优质便捷服务，确保续建资金按期到位，增强企业对我区投资环境的信心，全力营造一流的投资服务环境。

投资工作的个人总结 投资科审计工作总结篇五

一、保持不断学习的势头，强化业务技能

作为新时代的审计人员，能否有一个规范的审计过程、一个高质量的审计报告取决于审计人员自身的素质。作为审计人员的我们不仅要让被审计单位、人员遵守相关的法律、法规，我们自己也应该以身作则，只有时刻不忘记学习才能熟知相应的法律、法规及各项制度。只有良好素质的审计人员，才会全身心地投入审计工作，才能高质量、高效率地完成审计任务。

面对今天愈来愈复杂的工程项目与审计环境、愈来愈高的审

计执法要求和社会对审计的期望、愈来愈快的审计技术与软件的更新换代，我深切地体会到，工程造价审计、尤其是跟踪审计工作是一项专业性、实践性、艺术性很强的工作，需要不断学习、不断为自己充电、加油。每次局里组织政治、业务学习我都按时参加、认真做笔记，平时在科室里也经常与各位同事探讨业务上问题、交流对审上的经验以提高自己的审计水平。

二、注重方法提高效率、搜集情况合理建议

好的工作方法能让工作效率更好，起到事半功倍的效果。工作中及时向领导反应遇到的各种情况，重大问题以领导的指示为工作方向，技术问题加强与三审人员的交流沟通。不走弯路、少做重复劳动。

重大问题进行决策时只单方面听取建设单位的意见而不向投资审计局反应事项，针对这一情况我及时准确的把相关情况反应给各对口协调的事务所，让初审事务所能更快更好的完成工程项目的初审工作。

在工作中注重搜集情况，向科、局领导提出合理化建议，如针对报审资料存在不齐全、不完善的情况，建议在接收资料时进行更严格、具体的检查；针对部分项目施工单位高估冒算，导致审减率歧高，建议预结算书由执业造价人员编制并盖执业章，对核减率奇高的情况联合造价行业管理部门将其纳入不良行为纪录的管理范畴。针对有的项目施工方无正当理由不接受初审结论，拒不签字，导致审计时间被迫拖延，审计时效低下的情况建议对该情况做专门调研，采取对应措施。这些情况引起相关领导的关注。

三、履行职责，圆满完成各项工作任务

三年来在各级领导关心的与支持下，我从一名审计新兵开始有条不紊的开展工程造价审计工作，工作积极、主动，遵守

劳动纪律、勤于工作，对领导交办的任务积极、认真的落实完成。

至20xx年5月已完成二审复核项目127个，其中结算审核101个，标底审核21个，预算审核5个；累计总复核金额累计达17.66亿，其中结算审核8.20亿，标底审核9.04亿，预算审核0.42亿；累计核减总金额达6255.15万元，其中结算核减1131.15万元，标底核减4654.48万元，预算核减469.52万元。

三年来我参与了x中学新校区、市垃圾填埋场污水处理、广场等6个项目的跟踪审计，积极主动发现、处理跟踪项目中遇到的问题，尽可能避免了重复建设及财政资金浪费。引导、监督项目建设单位建立各项内部管理制度，使项目建设在一种良性的环境下运行。

工作进行协调，处理解决初审事务在审计过程中遇到的问题，推进该项目的初审工作。

四、廉洁自律、清廉从审

作为一名审计工作者，能够充分认识到党风廉政建设是我们审计机关的生命线，并深知：其身正、不令则行；其身不正，虽令不从。一年来，认真学习贯彻遵守市审计局的《廉洁从审十条禁令》、《对政府投资审计专业局廉洁从审的补充规定》等文件要求，以此为高压线，不越雷区。审计过程中严格按相关造价政策及审计条例的要求，以公平公正的态度来进行审核，对各种诱惑能自觉、主动的免疫并抵制。

五、存在的问题及下阶段发展方向

三年来各级领导与同事给了我很多支持，我所取得的点滴成绩都是在局领导的正确领导、同事的帮助下取得的。在总结成绩的同时，我深知还有很多缺憾和不足，如还需进一步加强学习，努力提高自己的政治理论和政策水平，注重综合分

析力度、提出有针对性的合理化建议，努力提高自己的工作层次和能力。在以后的工作中我将发扬优点、克服缺点、使自己所从事的工作在新的一年里再上新台阶。

投资工作的个人总结 投资科审计工作总结篇六

20____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20____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。20____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，市场先生情结低落，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。