# 投资类公司排查工作总结(合集11篇)

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2025-03-10

*投资类公司排查工作总结1投资和重点项目督查情况总结报告一、投资和重点项目推进情况（一）我县采取的措施1、高度重视，明确责任为认真贯彻落实全州投资和重点项目工作会议精神，我县高度重视狠抓项目开工建设、狠抓项目协调服务、狠抓项目督促检查，成立了...*

**投资类公司排查工作总结1**

投资和重点项目督查情况总结报告

一、投资和重点项目推进情况

（一）我县采取的措施

1、高度重视，明确责任

为认真贯彻落实全州投资和重点项目工作会议精神，我县高度重视狠抓项目开工建设、狠抓项目协调服务、狠抓项目督促检查，成立了投资和重点项目工作领导小组。并召开专题会议，根据州政府下达目标计划，对投资和重点项目工作进行了安排部署，形成主要领导全面抓，分管领导亲自抓和责任单位具体抓的良好局面，确保了全县省、州重点项目有序推进。

各项目业主单位和企业则结合各自工作实际，严格按照重点项目领导包抓责任制要求，把投资和重点项目任务分解到各单位及企业，落实到具体个人，按照“谁包抓，谁主管、谁负责”的原则，实行责任制，落实第一责任人，确保投资和重点项目稳定推进。

2、明确目标，全面深入排查和稽查

为确保投资和重点项目工作有序推进，我县要求各业主单位及企业按照20XX年全州发展改革暨廉政建设工作会议精神，根据州政府下达的目标任务对20XX年投资和重点项目进行深入细致的排查、督查，了解各项目业主单位及企业存在的困难问题，及时解决做好服务工作。同时加大稽查力度，为进一步推进项目规范管理，充分利用项目促进中心专业人才（面向全省招聘的\'建筑专业人才）对全县项目进行稽查，五月份我县海林投资有限公司合作，聘请专家对我县重点部门、重大项目进行检查，以已查代训的方式对全县政府投资项目进行全面检查，目前稽查工作正在开展。

（二）1-4月投资和重点项目完成情况

1-4月共完成投资14196万元，完成年度计划114520万元的具体情况如下：

1、续建项目

a、110千伏输变电工程，已完成征地工作，预计6月底开工；

b、斜卡电站完成投资4400万元，完成年度计划8000万元的55%；枢纽工程已建设完成，并于208月20日大坝下闸蓄水，年8月31日首台机组开始并网试运行发电。目前各碴场治理正在施工，主体工程各标段竣工结算正在进行。

c、溪古电站完成投资6100万元，完成年度计划50000万元的，较计划滞后；华一坪子移民安置点场平工程完成，移民房屋基础施工完成，移民建房施工已开始施工；周家坪子移民安置点基础回填施工已进场施工，三家铺子移民安置点受协调影响，还未施工。

d、黑牛洞铜矿XX00t/d采选工程完成投资3093万元，完成年度计划17240的较计划滞后；钢结构屋面围护工程：完成1至5#通廊的外部围护工作，完成主厂房、精矿仓的屋面围护工作。

e、呷尔镇重点片区寄宿制学校完成投资50万元，占年度计划500万元的10%，目前已完成主体建设。

f、湾坝片区寄宿制学校完成投资100万元，占年度计划544万元的，目前完成总工程量的60%。

g、小孟底沟水电站完成投资63万元，占年度计划5000万元的，正在开展移民征地赔付及办理临时辅助设施及施工电源问题。

h、溪古500千伏输变电工程完成投资390万元，占年度计划5000万元的，该工程正在架设线路。

i、县干部周转宿舍（二期）目前已开工建设，正在办理入库手续。

j、县城生活污水处理工程正在办理初设。

k、里伍铜业股份有限公司正在办理中咀铜矿主体设计优化，外联公路施工图设计。

2、储备项目

a、孟底沟电站对外交通辅助道路已进场施工，目前已完成入库手续，20XX年计划投资8000万元，目前已开工建设但尚未产生投资。

b、湾三水电站，20XX年计划投资万元。

c、杨房沟水电站，20XX年计划投资4489万元，目前境内尚未产生投资。

d、县明鑫矿业有限责任公司两叉河金铅锌矿，20XX年尚未确定计划投资，目前尚在探矿阶段。

（三）20\_年政府投资项目开工情况

20\_年全县共下达资金计划项目17个，涉及项目总投资14385万元，下达资金6023万元。目前除县城市生活污水处理外，已全部开工建设。

二、县1-6月投资和重点项目预计完成情况

20XX年，省、州考核我县重点项目XX个，总投资亿元，20XX年计划投资亿元，其中：续建项目11个，总投资亿元，20XX年计划投资亿元；储备项目4个，总投资亿元，20XX年计划投资亿元.1-6月预计完成投资29430万元。

三、影响项目开工、推进主要问题和困难

（一）因我县自然条件恶劣，交通、通讯等基础设施十分落后，受季节影响大。无电地区建设项目等施工多在高海拔山区，外地施工人员很难适应当地气候条件。而当地人员技术不熟练，导致现场施工人员不足，施工进度缓慢。

（二）部分项目不可预见的附属工程量大。由于我县地形地貌地质结构复杂，在施工过程中极易造成滑坡等地质灾害影响周边，造成设计变更，附属工程增加。

（三）已落实项目推进较慢。已落实项目开工前期准备不足，设计、财评、招标等前期工作过程前后衔接配合有待加强，加上各阶段工作所需必要时间，造成开工前准备工作时间过长，错过了部分最佳施工期，影响项目推进，如污水处理厂项目。

（四）地方财政拮据配套资金很难到位，很多政府投资项目都要求地方配套实施，导致项目建设资金缺口较大，如呷尔片区寄宿制学校，总投资较高，要求地方配套资金大，县财政无力配套，在一定程度上影响项目进度。

（五）项目入库迟缓。部分开工项目由于项目业主人员紧缺等原因迟迟没有入库上报投资进度，如：八窝龙通乡油路、孟底沟外延公路等，导致我县固投同比下滑较大，

（六）当地老百姓普遍期望值较高，在很多赔偿问题上很难与施工企业取得一致，征地移民拆迁等工作难度大，影响了工程建设进度。

（七）建设用地落实难，我县属高山峡谷地带，建设用地十分紧张，而政府无土地储备，项目用地保障难，造成项目选址困难。在县城区域实施的项目，实施难度大。

四、需要协调解决的主要问题

（一）积极衔接上级林业等主管部门尽快办理孟底沟外延公路林木采伐许可证、办理征占林地使用证等材料。

（二）积极衔接州交通局下属康达交通勘察设计有限公司，对中咀铜矿外联公路设计方案进行更进一步的优化，从而得以推动该项目。

**投资类公司排查工作总结2**

刚才，我们十个分公司的老总们，分别就各自所分管的企业去年的工作情况和明年的工作计划向大家一一做了总结汇报。总体来说，12年我们较圆满的完成了年初所制订的工作计划和任务目标。

20xx年，集团先后投资成立了中汽贸名车总汇、山西xx上通别克4S店、山西xx融通雪佛兰4S店、山西xx汇通朔州别克4S店，并对山姆士朝阳店，建南店、学府店的设备设施进行了投资改造，为我们明年的工作和企业的发展打下了良好的基础。

过去的一年，在各分公司领导的带领下，经过全体员工的共同努力，我们的每一个企业都取得了显著成绩，企业得到了一定的发展，这是值得我们欣慰的事情，但是我们也应该清醒地看到，与同业相比，我们还存在一定的差距，这个差距集中表现在管理的问题、商品的问题、服务意识的问题、员工工作情绪的问题等等。这些都是我们在今后的工作中应该重视和思考的问题。所以，针对这些问题我提出我们13年的工作重点和工作计划：

一、加强培训学习，提升管理能力和管理水平； 向管理要效益，山姆士力求通过加强管理，销售增长10%；各4S店力争厂家各项考评进入前10%。

二、加强制度建设，使工作中的任何事情都要有章可循；用制度管人，按制度办事。

三、加大考评范围和考核力度，使各级管理人员能够真正以身作则，做好表率。

四、加强人才培养和管理人员选拔工作；给每一个有能力有进取心的优秀员工晋升渠道和发展的机会。明年我们计划在公司中选拔30名后备经理，调整、优化和充实到我们的管理团队。

五、提升员工收入水平；各公司人力资源部根据公司制定的绩效制度，制订公平合理的绩效考核办法，使人人绩效挂钩，做到在企业效益提升的同时员工收入相应提高，把员工收入的提升，作为衡量我们各级管理人员管理能力的一个重要部分。

六、提升全员服务意识和服务水平，使顾客满意就是我们永恒的追求；

七、加强商品的优化和管理； 如山姆士应该在商品结构质量上下功夫，xx应该在库存周转率上做文章。

以上是我们13年的工作重点，因为我们的企业分布在不同的行业和不同的领域，各家面对的主要问题和突出问题不尽相同，所以我对13年的工作只做纲领性的部署，各公司相关负责人应该围绕以上工作重点，结合本公司实际情况，组织讨论，制订目标，拿出具体的工作方案和实施细则。

明年我们的发展计划是：1、山姆士再建一家门店；2、xx再开一个4S店；3、热点再开一家酒店。

新的一年马上就要到来了，在这里我衷心祝愿大家在新的一年里工作愉快，身体健康！明年能够多多拿上奖金，并能够得到提升。

20xx年，受国家宏观政策影响，资产业务发展受到一定制约，与此相反的是，随着经济发展，人民越来越富裕，对理财的需求却是越来越大，同时，对理财服务水平的要求也越来越高。在这一年，招行、恒生银行等股份制与外资银行大量进驻中山，这些银行对我行的中高端客户虎视眈眈，极力以各种方式手段抢夺我行客户，在竞争如此强烈的经营环境之下，为增强我行对外竞争力，行领导果断决策，通过竞聘方式，组建了财富管理团队，分片区协助网点维护客户，提升理财队伍素质，并于本年6月13日正式上岗。

在分行党委和个人金融部主任室的正确领导下，我们紧紧围绕“建设省内卓越银行”，20xx年率先实现净利润超6。8亿的经营目标，积极筹备，部署计划，践行目标。

>一、工作绩效目标完成情况

截止11月末，管辖片区中高端客户数量为同比增长户，中高端客户资产额为万元，同比增长万元。重点产品营销，包括基金营销万元，各支产品完成率分别为人民币理财产品共，同比增长

>二、主要工作措施及成效

按照分行财富经理的职责范围，我们分管的中西片区包括城区的中区支行、北区支行、西区支行、南区支行和沙溪、大涌支行共18个网点。我们的工作主要有加强对片区内理财经理的指导，协助支行吸收存款和销售产品，以私人银行为依托，引进高端服务内容。

在上岗以来的约半年工作中，我们总能认真履行本职工作职责，紧密配合分行完成省行下达的各项工作指标，围绕省行“跑赢大市”和“率先实现百亿利润目标”的经营目标，落实分行各项工作部署和要求。勤跑网点，多打电话，全力以赴，和片区网点一起营销客户，力推重点产品销售，促进中高端客户数量与资产双增长。做培训，发短信，多管齐下，千方百计与片区理财经理保持良好有效沟通，促进理财经理综合素养特别是专业技能、营销技能及合规内控的全面提升。积极组织理财经理团队活动，增强归属感，凝聚一切队伍力量。做为分行财富管理工作新篇章的开始，我们的工作在行领导的关心与主任室的带领下，取得了一定的成效，为我行个金条线今后工作的长足发展，积累了一些成功的经验。

>（一）立足本职，做好理财经理的相关工作

一是做好理财经理的培训工作。财富经理团队协作，共同完成全辖新聘任上岗理财经理的培训工作，包括职业道德教育、风险内控要求、日常工作规范、产品知识普及与营销技巧分享等，并将为上课而专门用心制作的PPT发送网点，供一线营销人员参考使用。同时，将培训工作日常化，对新业务、新产品及时做好培训工作。

二是做好理财经理日常工作指引。及时将分行当前重点营销信息转达至各理财人员，恰如其分地为其分析，使大部分理财经理都能因势导力，配合分行的各项业务顺利发展。

三是做好理财经理背后的技术支持。我们自己用EXCEL表制作了基金定期定投的计算公式供所有营销人员销售演示，得到了使用并业绩初见成效理财经理的肯定好评；在加息信息一出时，即为加息后是否转存，我们计算出了各期限年次的天数供全辖参考使用，减少了理财经理的工作量。另一方面，我们也随时为理财经理的个性化需求，比数据，编表格，做分析，找产品，满足大家对中高端客户营销的服务需求。

四是驻点工作，以身作则，对新聘理财经理尝试实践带教。在管辖片区网点的两例经验来看，效果较为明显，在驻点期间都实现了产品的突破性销售，同时，也得到了网点客户对中行财富经理的高度认同。

五是业绩追踪，对做得好的理财经理及时肯定，多做精神激励，使其渐入良性循环之佳境。对于业绩暂落后者，多了解，多沟通，想方设法帮助其进步。同时，我们提出建议，对销售业绩达到一定目标的优秀者全辖邮件通报表扬，对我行每次的重点产品销售做总结，并对业绩优秀者，特别邀请主管行长颁发奖杯，以之鼓励，形成理财经理队伍销售气氛的你追我赶。

六是关心理财经理8小时以外的生活，做好家访工作。关注内控，做好特别提醒工作，在\_中路与石岐支行并网点营业期间，我们与\_中路网点主任一起，重点关注理财经理做好过渡期间的客户服务与日常工作，同时提醒网点主任要关注其动态变化，防止意外事件发生。

七是不定期组织理财经理班后休闲活动，调节理财经理生活，增强队伍凝聚力。如理财经理欢乐夏日聚餐、江门龟峰山登山比赛等，促进了大家的相互交流，增加了理财经理的归属感。

>（二）极尽己能，协助支行吸收存款和销售产品

在今年的工作中，上级行对储蓄存款工作极其重视，为此，我行也将其作为年度工作中的重中之重，尤为重视。

我们做为服务我行中高端客户而组建起来的一支团队，首先，对待外部竞争，我们齐心协力，不分你我，信息交流，资源共享，充分沟通，团队合作，抓住一切机会，争揽行外资金，提升我行市场份额。对于产品销售工作，我们即联系理财经理，又与网点主任保持沟通，同时也积极配合支行行长的工作要求，做好营销计划，共同营销客户。

片区在20xx年熊猫金币的前期销售中，起到了较好地带头作用，引发了全行追逐销售的良好效果。在重点基金国富中小与中银双利的销售表彰中，片区三位新聘理财经理全部夺得并包揽全辖新人奖，还有两位年资尚浅的理财经理亦取得销售量与完成率的胜利奖杯。

>（三）开展系列客户活动，并以私人银行为依托，引进高端服务内容，增强中高端客户的忠诚度和贡献度

为增强中高端客户对我行的忠诚度与贡献度，同时吸引新客户，增加新的金融资产，我们与网点一起约访客户，满足与激发客户需求，请私人银行家、投研顾问等团队一起为客户做资产配置建议书，成功实现产品销售。筹划并组织了系列客户维护增值活动。在分行的大力支持下，成功举办了中高端客户子女观澜湖夏令营。同时联合私人银行，组织签约客户亲临私人银行观赏亚运会开幕式彩排晚会，开展中高端客户养生专卖讲座。发展中行传统优势业务，邀请广东省教育厅下属出国留学服务专业机构办出国留学讲座，宣传我行外汇等相关业务。携手中银境外机构，与中银香港对有投资移民意向的目标客户做香港投资移民讲座等等。

（四）以实际行动支持分行IT蓝图上线工作，为100年行庆献礼做出财富经理力所能及的贡献。

今年是我行IT蓝图工作多年筹备推进的重要关键之年，配合分行工作，我们财富经理也是加班加点，毫无怨言。就算是国庆假期回家探亲，在接到加班通知时，也是毫不迟疑地选择了提前回到中山，热情地投入我行的IT蓝图工作之中。

>三、存在的问题、原因及改进计划

6月份，我们开始尝试财富管理模式的转型，经过约半年的实践，财富经理在高端客户维护、理财队伍培养，专业知识传授、产品销售方面均发挥了一定的作用，但我们的工作仍处在摸索探求阶段，工作成果还不够显著，分管片区部分网点存在理财经理销售活动量较少，产品销售不理想，业绩停滞，客户基础薄弱，储蓄存款增长缺乏后劲等不足之处。新的一年，我们将紧密围绕分行各项工作部署及主任室对财富管理工作新要求，有针对性地推动各项工作有效开展，务求取得新的突破。

在国家十二五规划的开年之初，在当前高通胀经济环境之下，人民群众的储蓄存款存在银行“保本、保息、不保值”的状况之下，为我们的财富业务发展提供了广阔的空间，趁着国家发展新五年规划的新风向，我们计划明年再继续努力。

**投资类公司排查工作总结3**

>一、十月份工作总结

市场部按照投资公司总体发展战略规划，以及投资项目管理工作的实际需要，针对公司投资策略模式新思路的不断拓展需要。我认真研究投资工作中的实际情况，配合部门作好项目投资的前期准备工作，为领导审批、决策提供充分、详实的依据和建设性的建议。过程中，我深切地体会到，作为市场部的一份子，不仅思想上要与公司规章制度保持一致，行动上更要与市场同步，时刻做到思想、行动与时俱进。在做好本职工作的同时，极力做到“以事业统一思，以发展凝聚力量，以实干树立形象”。

(一)基本的学习与培训方面学习与培训方面包括：公司规章制度的学习、专业知识的学习、综合素养技能的培训等。

通过公司规章制度的学习，让我迅速了解公司工作环境与流程，促使我快

速地进入工作状态，提高了工作效率。市场部门专业知识的技能培训，让我尽快熟悉部门相关的工作内容，并且了解房地产一二级开发的基本流程和基本操作，初步学习了“基础设施、地产开发、矿产资源、股权投资”这四大板块的基本内容，提升了我对投资行业的认知和了解。综合素养的培训，加深了我对办公系统和软件的运用规范，做出符合要求的工作文件，强化我的商务礼仪、提高我的展业技能，在培训中熟练掌握展业技巧。

学习和熟悉公司各种管理暂行办法、通知、发展规划等;

2.学习理解土地储备和一级开发工作流程、BT项目和BOT项目的内容和区别、三旧改造方案内容等;

3.学习公司接待工作手册和阅读商务礼仪方面的书刊。

(二)业务拓展方面

一个月以来，我配合部长积极寻找各种有代表性的、有极大潜力的项目，其中发现XX行业最具投资潜力，进而，对XX行业进行了初步的开展工作。整个过程，我配合部门收集各种关于早教的数据统计和基本情况，并且独自撰写了《XX》项目的可行性研究报告的初稿。经部长对报告内容的指点，我进行了多次的修改，基本完成了《XX》的初步可研报告。为下一步该项目被上级认可提供了有力依据，和部门以后业务拓展提供了参考。

(四)信息收集工作我的本职工作是负责市场信息收集，这同时也是我的优势所在。工作过程中，我通过各种渠道，其中包括实地走访、网络渠道等，以及个人的人际关系，收集各种业内相关信息，以此来完成上级和部门交代的任务。

(五)市场部内务工作

完成了平时的会议相关信息记录，项目相关数据统计，项目相关图表的修改与制作，并及时制作成Excel、Word、PPT形式以便存档及供日后查看与参考;

2.完成了平时相关项目的资料的分类与整理，以及一些资料的打印、复印等。

(六)项目的跟踪工作

我们市场部各负其责，做到“宏观不漏项，微观要精准”。

配合部门完成了对XX项目周边的楼房等售价的信息收集;

2.协助部长完成了对XX项目的整个经济指标分析的修改与调整;

3.与部员一起研究XX项目的风险控制，并罗列出相关的存在风险及相对应的规避方法供部长审定;

4.在部长的带领下，经过反复的论证，一起完成了XX项目的《初步合作意向方案》，并由部长提交给公司审核。

**投资类公司排查工作总结4**

为了增强投资与理财专业课程的实用性，提升学生的专业实践能力，我系投资与理财专业与海通证券公司精诚合作，经过精心筹划、严密组织、有效实施，共同完成了XX级5902班学生的《模拟炒股》综合实训工作。本次实训使学生走进真实的企业，提前体验了工作的艰辛，感受了现实的工作环境，从中收获了希望，同时增强了自身学习动力，强化了学习目的。本次实训按照人才培养方案的要求，逐步实现专业人才 “教、学、做”一体化教学模式，实现学生“零距离”就业，为学生树立正确的择业观打下基础。

本次实训历时一个月，从XX年10月15日开始到XX年11月9日结束，实训时间为每日上午8：30-11：30，下午1：00-5：00。为了体现综合实训在教学过程中的特点和优势，紧密结合学生的教学进度和教学安排，此次综合实训特意安排在本学期的中段进行(校历7-10周)，使大家能够在掌握《证券交易》、《投资学概论》等课程专业知识内容的基础上，再去体验真实工作对知识、能力、素质的要求，进一步加深对工作岗位的认知，以便更好的完成后期学习。

一、组织严密，职责明确，责任到人

参加实训的学生为投资与理财专业5902班全体同学，共41名学生，分成两大组：13名同学为第一大组，在海通公司兴华街营业部参加实训;另外28名同学为第二大组，在海通证券公司新建路营业部参加实训。各组均选出组长，负责本组同学的联络、安全、考勤、本组活动安排以及上传下达的工作。

二、校企结合，共同育人

本次综合实训指导工作由海通证券公司和投资与理财专业教师共同承担。行业指导教师统一由海通证券公司新建路营业部、兴华街营业部安排，为了保证此次实训的质量，海通公司选择了最优秀的行业精英作为实训老师全程对学生进行跟进和辅导。校内指导教师以教研室为基础负责组织实施，安排指导教师全程指导，王成虎、闫柳青负责第一组学生，覃丹、李晓晔负责第二组学生。整个实训过程中，校内指导教师深入实训一线，充分了解和掌握了学生的实训进程和效果，每位指导教师结合自己的代课情况，灵活掌握指导实训的时间，每周在海通公司指导实训的次数均在两次以上，每次指导时间为三个小时。

实训期间，同学们积极学习，努力完成实训任务。在海通证券工作人员的热情指导和帮助下取得很大进步。在实训过程中，同学们将在校时书本上学习的理论知识充分联系到实践中去。从事分析工作时，同学们不再只是肤浅的只看股市表面呈现的东西，慢慢学会透过现象看本质，学会从各方面结合起来看大盘的表现及某只个股的表现，在选股及选择股票买卖点方面渐渐形成一套自己的分析思路。在从事证券营销工作时，大家都认真学习团队营销精神，即坚持从客户的角度出发，为客户提供最好的服务。在这个环节中，同学们都小试牛刀，通过自己的努力发展了新的客户群，并且获得了海通公司的现金及实物的奖励，收获颇丰。

实训接近尾声，每位同学与初来乍到时相比都有了明显的变化，通过一个月真实工作的实训锻炼，同学们从刚开始的青涩、害羞、懵懂变得自信、开朗，乐观，变得敢想、敢说、敢做，人际交往与沟通能力得到了明显的提高。每位同学都出色的完成了实训任务,在专业实践能力和职业素养方面都得到了不同程度的提高，大家出色的工作能力也给海通公司留下深刻的印象,受到公司领导的高度评价。实训结束时，海通公司为同学们举办了欢送会，并为大家发放工作奖励近一万五千元，在欢送会上，每位同学都畅所欲言，真诚的感谢学校提供了这次难得的实训机会，与大家分享了这一个月里自己的成长。在同学们看来，这不仅仅是一次实训体会，更是人生的一笔财富，对一生的职业规划都将产生重大影响。本次实训准备充分、组织成功、效果明显，这都离不开领导的大力支持和全体学生的不懈努力。同时，也在实践中证明了综合实训的重要性和正确性，为了达到人才培养的目的，我们会再接再厉设计更好、更实用、更有意义的实训，开拓学生视野、转变就业观念，为大家提供更优质的机会!

[模拟炒股投资总结报告]

**投资类公司排查工作总结5**

20xx年5月26日，我通过面试，来到西藏昌都地区投资公司财务部工作，不觉已经工作两个月了，在这两个月的工作中，我努力适应新的工作环境和工作岗位，虚心学习，埋头工作，履行职责，较好地完成了各项工作任务，现将我的两个月来的工作情况总结如下。

一、思想方面

在工作初期，我认真了解公司的发展情况并学习公司的管理规章制度，熟悉财务相关日常工作事务，同时努力完善工作的方式、方法，提高自己的工作能力，以全新的姿态迎接工作的挑战。每周四晚上都在公司学习相关企业里面的课程，受益匪浅，虽然以前也学习了，但是没有贵公司学习的这么详细，这么认真，从这段时间的学习中我懂得怎么在一个企业中做好做棒，知道怎么提升自己，如何在一个企业中长久做下去。

二、工作方面

端正工作态度，严守组织纪律。我始终以饱满的热情迎接每一天的工作，始终以100%的状态对待工作。

1. 耐心细致地做好财务工作

我在贵公司做了半个月左右，在这半个月里，我和公司的员工相处融洽，虚心学习且大概了解部门的相关财务和业务往来，同时也完成了领导安排的任务，了解在建工程科目

和即将成立新公司的一些财务基本流程。半个月过后我被调到了新成立的公司，西藏昌都地区若巴温泉大酒店有限公司的财务部做会计，当时我十分害怕，我怕自己做不好，一家新成立的公司在财务上什么都没有建立，财务部又才我一个人，我要把这个财务上没有的东西都要重新建立起来，我很担心，不过在领导和同事的鼓励下，我加班加点，虚心学习，看大量有关书籍，了解了公司概况之后我慢慢就学会怎么去打理一家新公司的财务部。酒店开始筹办修建过程中，我严格财务制度，做好每一笔账，确保了收支平衡。对于每一笔进出账，我都认真核对发票、账单，根据财务的分类规则，分门别类记录在案。按照财务制度，我细化当月收支情况，搞好每月例行对账。

2. 积极主动地搞好文案管理

对部门环境影响评价项目资料档案的系统化、规范化的分类管理是我的一项经常性工作，我采取平时维护和定期集中整理相结合的办法，将档案进行分类存档，我认真搞好录入和编排打印，并根据工作需要，制作表格文档。

两个月来，我基本上保证了办公室日常工作的有序运转，同时积极主动地完成上级领导交办的其他事情，并积极参与昌都地区投资公司相关学习和工作。面对繁杂琐碎的大量事务性工作，我强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，冷静办理各项事务，力求周全、准确、适度，避

免疏漏和差错。在领导和同事的帮助和支持下，我基本上做到了事事有着落、件件有落实。

两个月的时间转瞬即逝，我虽然做了一些工作，但仍然存在不少问题，主要表现在：

1．缺乏创新精神。

不能积极主动地发挥认真钻研、开拓进取的精神，而是被动消极地适应工作需要。领导交办的事情基本上都能完成，但几乎都只是为了完成工作而工作。

2．工作不很扎实，不能与时俱进。

忙碌于日常小事，工作没有上升到一定高度。不能专注于工作学习，很多知识虽然了解但却不精。在工作中也经常马虎，不注重细节，就只知道大概就开始做了，到最后自己检查到了又得重头在来。在今后的工作中，我将努力改正自身缺点，最主要的是一定要注意细节方面以便以后工作顺利进行，同时以更大的热情投入到工作中去。

首先，加强学习，提高政治思想素质和业务工作水平，树立良好的职业道德，以严肃的态度，饱满的热情，严格的纪律，全身心地投入学习，为我的工作积累必要的基础知识和基本技能。虽然造价的工作琐碎、繁杂，但是我将从多方面努力进一步提高自身的工作能力，以积极的心态面对每天的工作任务。

其次，我也将注重锻炼自己的应变能力、协调能力、组

织能力以及创造能力，不断在工作中学习、进取、完善自己，以便更好地完成自己的本职工作。

以上是我对两个月来工作的总结，在今后工作中我将努力奋斗，克服自己的缺点，弥补不足，争取做的更好。

三 感悟

在这里我感谢我的领导对我的信任，感谢我的同事对我的支持及鼓励，短短的两个月里面让我学会了很过东西，这是以前从未有过的感受，两个月里看的书和做的事让我觉得是以前半年都学不来的。以前总是害怕做某件事会出什么后果，总是叫其他同事帮着做，总想着有靠头，时间长了自己也有了依赖思想。可是在这里两个月我觉得自己变了，我学会了担当和责任，知道只有学习和看书才能提升自己水平而不是一味的去求助他人，也只有丰富了自己才能丰富他人。由衷的感谢你们让我对这份工作的有了更深情的热爱。在以后的工作中我会更加努力学习，把公司财务做好做棒。

**投资类公司排查工作总结6**

同志们：

我市的党委换届工作已经全面启动，按照市换届筹备工作领导小组的安排部署，今天我们参加XX镇换届工作动员会，主要任务是对换届工作进行全程指导，把好政策关、程序关和质量关，帮助解决换届工作中存在的困难和问题，为XX镇做好换届工作提出意见和建议。

下面，我代表指导组，就搞好换届工作，讲几点意见。

一、充分认识换届工作的重要意义，切实增强政治责任感 根据市委安排，从现在开始我市将对市、镇乡党委、人大、政府、政协进行集中换届。这次换届工作与以往相比，涉及面广，工作量大，政治性、法律性、程序性都很强。因此，我们要从战略的高度重视换届工作，在换届工作中，要坚持党的领导，保证换届选举的正确方向;要坚持发扬民主，尊重和保障代表的选举权利;要坚持严格依法办事，使换届工作始终沿着法制的轨道有序进行;要认真贯彻落实中央、XX省委、XX市委和XX市委关于严肃组织人事工作纪律和换届工作纪律的有关要求，坚持教育在先、警示在先、预防在先，做到严明纪律、严肃教育、严格监督、严厉查处，用铁的纪律保证换届工作顺利进行。

二、准确把握政策，严格履行程序，确保换届工作健康顺利进行首先，要把学习贯穿于换届工作的始终。党委书记作为换届工作第一责任人，要带头学习，熟练掌握换届工作的相关政策法规及工作程序。要组织换届办的同志，认真学习《中国\_章程》、《关于党内政治生活的若干准则》、《党政领导干部选拔任用工作条例》、《中国\_基层组织选举工作暂行条例》、《中国\_纪律处分条例》等相关法律法规，要学深学透市委书记兰开驰同志在全市换届工作动员会上的讲话、《关于认真做好镇乡党委换届工作的意见》和《XX市镇乡党委换届工作实施方案》等内容。

其次，要切实把好换届工作政策关、程序关和质量关。在全面领会、准确把握上级精神的基础上，要对本地的党员队伍数量、人口的增减变化情况、党员思想状况、以往换届工作存在的薄弱环节和可能影响本次换届选举的不利因素，进行认真分析、深入调研，摸清实情;在党委换届工作中要把握重点，注意细节，做到环节不漏，程序不错。要着重在党员代表名额分配、党代表选举、两委报告起草、预备会议和正式会议几个关键环节上下功夫。要随时掌握党员的思想状况和现实表现，把党员思想工作做细致做扎实，确保将有政治鉴别力、较强议事能力、带头创先争优的党员代表选出来，确保党委意图的顺利实现。

三、切实加强对换届工作的组织和领导

首先，要成立相应的领导机构和工作机构。要抽调得力人员集中办公，迅速启动各项工作。制定工作职责，分解工作任务，保障工作经费，确保机构高效有序转。

其次，要强化责任意识，高标准、高质量地完成各项工作。换届工作无小事，各个阶段工作环环相扣，紧密相连，任何差错都有可能造成无法换回的后果，容不得半点闪失。对换届任务要制定详细的进度表，将目标任务层层分解，提出完成时限和质量要求，做到责任到人、任务到人，确保换届工作顺利圆满、候选人高票当选。

第三，要加强与指导组的密切配合，相互沟通。在召开党委会研究换届工作时，要通知指导组成员列席参加。对各种可能发生的情况要引起足够重视，对在工作中发现的苗头性、倾向性问题，要第一时间与指导组沟通，以便采取有效措施进行预防处理。对一些把握不准的或比较敏感的问题在与指导组沟通后，还要及时与县换届办进行联系，确保信息畅通。

同志们，认真做好党委换届工作，是我们指导组和镇党委义不容辞的责任。在今后的工作中，指导组会协助镇党委，认真做好政策指导、督促检查等工作，积极发挥桥梁和纽带作用。同时，希望大家对我们的工作给予支持和帮助，多提意见和建议，共同做好换届各项工作，确保换届工作圆满成功!

**投资类公司排查工作总结7**

今年9月12日，我正式加入开投集团大家庭，也开启了我新的工作征程。回望两个月的试用期，既有对新岗位的迷茫，也有面临全新工作内容的纠结，但更多的是对自己和开投集团未来的憧憬。在这段时间里，公司领导、部门领导和同事都在工作和生活上给予我较大的帮助，让我以最短时间融入公司，也收获了一些成长。下面我对试用期个人的工作情况总结如下：

>一、工作情况

（一）转换角色，加快融入新团队

对于走上新的工作岗位的我来说，如何更快、更好的完成角色转换是非常重要和迫切的问题。与原单位相比，不论是工作内容还是工作标准，甚至工作习惯都对我提出了更高的要求。因此，要求我必须尽快熟悉公司各项工作流程，强化部门内外部交流和沟通,尽早融入新的岗位。工作中几乎完全陌生的工作内容，让我意识到自己与优秀前辈们的巨大差距。因此，我必须以谦虚谨慎的态度，不断学习各个领域的知识，找到自身的不足，不断学习进步。

（二）立足本职，努力探索新领域

由于我在原单位主要从事文字秘书工作，在试用期期间除了协助部门领导完成公司会议制度和督办制度两个重要管理办法的制定下发外，最主要的工作就是对接“皇马青训营”项目。作为项目运营领域的门外汉，尤其是这个项目更多的需要与外方进行沟通，在开始阶段无法厘清重点，在公司领导和部门领导的耐心指导下，我在实践中锻炼摸索，以积极的态度面对全新的工作领域，并虚心向同事请教，让我能够较好地完成项目的前期筹备工作。尽管在个别领域仍有疏漏，但我相信，今后我一定会取得新的提高。

（三）强化执行，扎实工作求突破

来到开投集团近2个月时间，最直观的感受就是，这是一个具有很高执行力的团队，各部门都以“马上就办”作为工作原则，这不仅成为大家的工作习惯，也是公司领导在日常工作中反复强调的要求，更是集团在成立不到两年时间里能实现从无到有，再到突破的根本。在今后的工作中，我也将以提高执行力作为自己的工作原则，扎实工作，争取更好的成绩。

>二、存在不足及努力方向

（一）文字写作能力亟待提升。作为一名高级行政主管，最核心的竞争力就是文字写作能力，来到开投以后，我发现自己与身边的优秀同事仍然有巨大差距，这也是今后我重点努力的方向。

（二）项目运营经验欠缺。综合行政部作为公司现代服务业的核心部门，项目运营是今后工作的方向，我需以“皇马青训营”项目为抓手，尽快弥补自己在这一领域上的欠缺，努力成为优秀的项目管理者。

（三）对公司的流程制度理解不够。在实习期间，我发现至今仍有一些流程和制度未能深入理解，造成部分工作效率有待提升，下一步我将用最短时间完成公司各项制度流程的梳理和学习。

总而言之，两个月的实习期让我接触到许多新事物，发现许多新问题，学习到许多新知识，获得了许多新体验，既让我看到了公司良好的发展势头，也对自己今后的前景树立了信心，今后我将扎实工作，努力实现个人与公司的共同成长。

**投资类公司排查工作总结8**

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20xx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\_关于“20xx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\_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20xx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！

**投资类公司排查工作总结9**

20xx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

20xx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20xx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。20xx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沬的破裂，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;

5、企业赢利能力强：具有长期稳定经营历史，净资产收益率、毛利率高，企业收益高于行业平均水平;

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。

**投资类公司排查工作总结10**

自6月23号来公司报到，在公司领导的支持、关心下，同事的帮助下，使我很快适应了和熟悉了我们公司这个环境。

在这半年之中，我的工作围绕两个方面开展的，一是跑项目，找企业发贷款、发信托，在领导的带领下，联系的新华联合冶金，邯郸远见钢构等一些项目，目前项目进展还须进一步跟踪。公司领导亲抓的中小企业集合信托目前有意向发信托产品企业6家。有合作意向的银行有两家。

二是做信托理财产品销售，盛永嘉华这边一线业务人员少，单依靠一两个人做销售，把销售量做上去是不容易的，我们必须借助外部势力帮助我们成长，把理财产品销售做好，渠道网络建设是当下迫切

工作总结

需要解决的事情，在公司领导的指示下，拓展构建营销渠道，经过努力，营销渠道网络初步形成，现在有9家机构，近百名的合作机构一线业务人员有意代售我司理财产品。

是我这一困扰的新方向，但明年工作，第一是要把渠道做顺，明确代销人员的利益分配，调动代销人员积极性，确保代销渠道人员稳定，建立定期走访制度，及时掌握代销人员的想法，听取他们的建议，做到互惠互利。

第二，项目，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。

**投资类公司排查工作总结11**

xxx管委会、各乡(镇)党委、各乡(镇 )人民政府、县委各部门、县直各单位：

根据县委、县政府工作安排，依据《安福县重大项目、重点工作、工作作风督查办法》(安办字[xxx1]74号)和《安福县重点建设项目督查细则》(安办发[xxx2]22号)要求，7月3-6日，由县委办、县政府办、县效能办、县重点项目办牵头，抽调18人组成六个督查组，采取到项目责任单位了解情况和到项目现场核实进度相结合的方式，对《关于xxx2年度重点项目推进工作安排的通知》(安字[xxx2]18号)安排的56个重点项目推进情况进行了一次全面督查，现将督查情况通报如下：

一、项目进展情况

1-6月份，全县56个重点项目，已开工建设37个，开工率66 %。其中：工业及招商引资重点项目13个，已开工建设10个，开工率;城市建设重点项目23个，已开工建设14个，开工率;社会事业重点项目7个，已开工建设4个，开工率 %;旅游商贸及交通物流重点项目4个，已开工建设2个，开工率50 %;农业基础设施及产业化重点项目9个，已开工建设7个，开工率77 %;基本建成投入使用的项目有：流星工业园有限公司项目、江西建鹏工程机械有限公司项目、造林绿化“一大四小”项目、江西固欧家居有限公司等四个项目。从达到目标进度情况看，达到目标进度的项目32个，计划完成率，其中工业及招商引资重点项目13个，计划完成率;城市建设重点项目23个，计划完成率76%;社会事业重点项目7个，计划完成率7%;旅游商贸及交通物流重点项目4个，计划完成率;农业基础设施及产业化重点项目9个，计划完成率77%。

二、项目督查情况

从督查情况看，挂项目县级领导高度重视、以身作则，亲临现场，靠前指挥，强力推动。各项目责任单位做到科学调度，自我加压，全力以赴推进项目建设，使大部分项目达到了进度目标要求，进展较为顺利，成效显著。

1、工业及招商引资重点项目。为保持我县经济发展的强劲势头，提升我县经济发展后劲，今年以来，县委、县政府将推进工业及招商引资重点项目作为经济工作推进的重中之重来抓。县委、县政府领导经常就园区规划、园区征地、园区基础设施建设和园区项目进展等工作进行现场调度，每个月都亲临现场亲自召开园区重点项目建设调度会。通过调度解决了园区重点企业招工难的问题，保障了企业的正常生产;研究确定了县工业园区廉租房(公租房)选址，园区小学和幼儿园选址和用地90亩，园区服务大楼等问题;研究确定园区土地集约利用问题;研究解决了超威日化公司二期扩建用地等问题;领导高位推动，亲自调度，加快推进了园区在建重点项目的建设进度，解决了征地拆迁难的问题;研究安排了机电产业园开园工作等问题。

2、城市建设重点项目。为顺利推进城市建设重点工程项目，县委、县政府主要领导高度关注，高位推动，亲临一线，亲自指挥，亲自调度，3月至6月召开了六次城市建设重点项目推进会和现场督办会，实地查看工程进展，协调解决项目建设中遇到的困难和问题，对项目责任单位和施工单位负责人提出“限时解决问题，拉大施工场面，做优工程质量，展示工程形象”的总体要求。目前，在县委、县政府主要领导的正确领导和强力推动下，公园路、湿地公园、站前大道、城南广场等重点项目遇到的困难和问题已基本得到解决。城建重点工程已掀起了大干快上的建设高潮。天然气县城基础设施建设工程已完成可性行研究报告编制工作，并已呈报县政府审核。县体育中心周边立面改造设计方案已报审。城南公园解决了土方回填补偿、迁坟、留用地选址等问题。建材市场落实选址工作。泸水河两岸景观亮化工程确定了设计单位和明确亮化工程设计要求，目前已开工建设。“三中心”亮化工程设计方案已报审。

3、社会事业重点项目。6月下旬，挂项目县领导召开了社会事业重点项目领导小组调度会，了解各项目进展情况，针对社会事业重点项目有关问题作了安排部署，明确了各项要求和责任单位。

4、旅游商贸及交通物流重点项目。为按质按量完成旅游、物流、交通三大项目建设，挂项目县领导4月至6月召开了三次由交通、旅游、泰山、甘洛、严田、赤谷、山庄等单位负责人参加的协调会，就赤马公路、xxx自然遗产地巡查道、xxx金顶景区开发项目、严田—泰山旅游公路、甘洛到泱塘公路建设等五个项目的推进进行了研究部署，明确了工作要求及完成任务的时间，有力地加快了项目推进。在召开三次的协调会上，主要解决的问题有：完善了羊狮幕巡查道设计方案，启动了项目招标程序。完成了金顶项目立项审批所需的六大材料，有望列入省重大项目调度，解决景区开发用地指标。严田—泰山加油站公路建设已完成设计及征地等前期工作，项目建设即将全面铺开。赤马公路：路面土方已经完工，垫层、水稳层铺设正在进行之中。甘洛—泱塘公路：路面清表已经完成，电力杆线迁移存在一定困难。

5、农业基础设施及产业化重点项目。挂项目县领导靠前指挥，现场调度，协调处理项目推进工作中的征地拆迁、修路、打井等问题，每个项目都召开了协调会，切实解决了项目推进中的有关问题。

三、存在的主要问题

从督查情况看，1-6月份全县各重点项目建设进展比较顺利，但在督查中也发现了一些问题，主要有：一是项目进展不平衡。开工项目不均衡，目前尚有18个重点项目未开工，其中工业及招商引资3个、城建8个、社会3个、旅游商贸及交通物流2个、农业基础设施及产业化2个。已开工建设的项目进度差距也较大，有的项目已完工或基本完工，进展较为顺利，但仍然有部分开工在建项目要完成全年计划建设任务差距较大。二是有部分重点项目建设仍然受征地、拆迁、土地报批、企业用工、资金及其他因素影响，没有达到进度要求，如不及时解决年内难于完成建设目标任务。三是有少数部门单位对重点项目推进工作重视不够，工作不得力，导致重点项目建设达不到进度要求。

四、下一步建议

到年底，剩下的工作时间不足六个月，要完成全年计划目标，时间紧，任务重，压力大。尤其是18个未开工和24个未达到序时进度要求的项目，责任单位要倒排工期，抢抓时间，采取白加黑、五加二工作制度，加班加点，打好重点项目攻坚战，确保完成重点项目建设年度目标任务。

1、要强化落实一线工作责任。挂项目领导要带头践行“一线工作法”，深入项目建设现场，全面了解项目建设情况，现场解决项目建设中存在的突出问题。各责任单位要及时掌握项目建设情况和存在问题，强化项目协调，做到问题发现在一线，问题解决在一线。各责任单位要结合此次督查中发现的问题，对前一阶段的工作认真进行一次回头看，总结经验，查找不足，按照县委、县政府重点项目工作要求，进一步提高认识，切实加强服务重点项目责任意识。

2、要全力以赴破“瓶颈”。对项目建设所需的土地、资金等要素，要根据新形势采取新措施。土地供应方面，要积极组织上报，在努力争取更多用地计划总量的同时，积极盘活存量，清理在建项目，对部分“有地不建”的项目加强监督管理;实行分期分批供地，建立项目供地与推进速度挂钩制度，确保项目快速推进;加强节约用地，提高土地投资强度和产出效益标准。资金筹措方面，积极争取国家资金支持基础设施和民生项目建设，加强企业信用担保体系建设，建立健全政-银-企对接常态机制，争取金融机构更大的支持;扎实抓好招商引资，鼓励企业参与直接融资。

3、要优化项目建设环境。各职能部门要严格履行部门服务承诺制，按照承诺的时限要求，细化服务方案，强化工作措施，加大服务力度，切实解决项目建设中存在的问题。要加大对影响项目建设案件的查处力度，重点整治项目建设环境。

4、要加强施工管理。各项目责任单位要切实深入施工现场，掌握第一手资料，督促施工单位加紧施工，强化措施，抢抓工期，想方设法把延误的工期补回来。加强项目质量、安全管理，确保又好又快完成项目建设任务。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn