

# 2023年公司述职述廉报告 公司总经理述职述廉报告(实用8篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，报告的格式和要求是什么样的呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 公司述职述廉报告篇一

尊敬的同仁们：

大家好！

我于20xx应聘进入xx地下商场，从基层做起，着手开始基层的现场管理及办公文件的整理和收发等事务，随着工作深入担任了运管管理部经理的职务[]20xx年随着商场规模不断的扩大和企业的发展，我有幸成为副总经理，我所涉及的业务工作更加广泛。

在过去的的时间里，从最开始的初来乍到到现在的初窥门径，我学到了很多我所匮乏的东西，也对这个行业有了深入的了解，在此我将对自己所做的工作进行详细的阐述：

### 1、人员管理：

每天日常的巡场，检查员工行为规范、员工的业务知识能力及员工的招商工作状况等，及时指正员工不当的行为。对于不合规的经营方式的活动展示牌及时发现并整改，监督员工的出勤及在岗率，避免漏失厅内的管理、销售及招商。

2、针对员工在工作中出现的共性问题，进行整理归纳，利用每周一、三、五开会时间进行着重强调，督促员工有则改之

无则加勉。

针对处理不合理的事件在会上进行研究，找出最佳解决方案。对于相关业务知识能力也会抽出有效时间集体进行培训，重点内容通过考试形式进行检验，帮助员工扩大知识面，提升自身的综合素质，成为一名优秀的管理人员。

3、妥善管理新进员工及离岗人员，尤其对于提出离职人员及时了解其心理动态，在不违背原则的情况下开导员工留任原岗位或调岗，尽可能减少运营管理部人员流动，保证商场有一个和谐、良性的发展。

对于新进员工的要求严格把关，并协助其做好进场的相关手续，随后进行业务知识、规章制度、工作流程等内容的培训及考试，保证新员工的各项基本工作可以顺利完成。

4、商场的最终目的是有一个良性的发展空间，从人员管理到店面管理最终都是为良性发展做准备，只要经营者有利润，才能达到最终目的，根据当地的风俗习惯和重要节令、在中厅有针对性的进行有奖促销活动，以更好的提升销售。

5、装修管理：

协助保卫部、设备部与进场装修人员进行前期沟通，装修时现场监督，发现问题立即指出，并对相关装修要求和注意事项随时给予提示，尽量避免不符合要求的情况出现，要求装修做到无异味，无噪音，无灰尘。审查其装修图纸，约定装修日期，核定用电流量，审批装修防火材料，对接相关装修工作，帮助办理装修审批手续。

6、为打造一个和谐共建的商场，每日从考勤经营者的出勤率开始，规范业户的经营方式，坚决杜绝迟到早退，叫喊叫卖，悬挂自制pop超摆超放，播放迪曲，办理进退户手续，核算各种费用，延时手续，装修结果的验收，投诉的处理与协调，

漏水点的观察和配合维修，配合收取管理费用。

7、能够营造良好的商场购物环境是作为一名管理人员应尽的职责和义务。

未经商场允许商贩在商场内肆意兜售商品的行为本身已经严重影响商场的形象，督促管理人员对待此类事件一经发现，严肃清出场外。同时为保证商场内的环境卫生，散发与商场无关的宣传单如有发现，立即进行制止与清场。

8、一个大型商场不仅在管理与经营上做到井然有序，安全消防工作也是重中之重。

确保每一名业主和消费者的生命财产安全，安全消防工作必须做到位，落到实处。这就需要本部门配合保卫部向占用消防通道和遮挡防火门经营业主进行解释，让其学习到安全消防知识，意识到安全消防的重要性，并且做好安抚工作，保证与业主的良好沟通。

9、在商场进行正常的经营管理时，常常碰到顾客过来投诉的事件。

商场只有协调的权利，没有执法权，所以这要求我们得有极高的职业操守，和化解矛盾和处理技巧的能力，我部门采用个性化处理投诉办法，在管理权利的范围内适当的对顾客进行说服，同时也要考虑到业主的经营方式方法。

因此采用一对一的模式，与顾客与业主在不同场地同时进行协调，为双方争取到最大的让步，使得问题达到圆满的解决。

在日益激烈的竞争中，打造商场的品牌效益，树立良好的企业形象，商场的企划宣传必须落实到位。有效的营销不仅依靠新颖的创意，更需要强有力地执行与规范操作。对商场的企划宣传方面主要采用媒体投放方式。

媒体投放主要以配合阶段的活动和节假日商场促销为主，以自有的电视广告，广播为重点，派专人制作精良的ppt、ps广告等。选择当地四家重点报纸（大众信息、四海传媒、供求世界、都市导航）进行活动与促销宣传。

商场内外氛围包装。相较于商场外部氛围的包装，商场内氛围的营造显得尤为重要。每逢节假日，学生放寒暑假，都是商场客流的高峰期，这就需要迎合当前促销主题。

为了更好的诠释和演绎促销主题，严格进行对颜色、图案、造型和材质方面的设计和筛选。商场内各个位置的装饰改造，广告设计样式及悬挂，都指派相关人员实施进行。

1、商场的发展，店面的增多，对于我来说是一个极大的挑战，由于尚志市整个市场的经营范围及销售店面的增多与现有消费群体较两年前比较，比例出现稍许失衡，店面的租赁出现困难，租金有所回落，在上一年度租赁期没有结束前由于效益不佳，经营业主纷纷弃店而走，为保障招商工作的顺利进行和店面的饱和度，必须拿出最可行的实施方案。

合理的租金定位，和果断的招商手段使得20xx年11月份300多个店面续租这项工作，在领导的英明领导下，基本取得圆满的成功。

2、对由房主买断的店铺出现的空铺状态，部门内部开会针对各空铺的情况进行介绍和研究，责任不只落实到招商人员，而且发动运营管理部全员进行招商，做到每区的管理人员就是本区的招商员，将自己作为投资者的理念去推销介绍，效果非常不错，对接成功近20间店铺。

3、做好商业氛围的宣传，将各梯口充分发挥商业用途，对外进行招集有宣传意识的商家，而且要对到期的广告位做好记录工作，并做好广告宣传内容的破损工作的监督和维护工作，这就需要招商人员确保与商家的良好沟通。

亮点：

1、培养专业人才，根据新进人员的特点和拥有的某种技能，安排相应的岗位以符合岗位需求加以锻炼和培养。同时对现有不同性格和能力的员工布置任务时，分出重点和细致交待。避免在工作中走型，走样。

2、细化经营质保金，不需要做到无纸化办公，但要充分发挥现代实用的开发管理软件，将每间店铺都量身订制了一个进退户质保金的小单元，必须录入电脑，做到规范管理。

3、引导业户装修向高档次发展，三期去年第一年开业，业户装修上不敢投入太多，经过优胜劣汰，对新进业户装修时，引导业户向商场内现有装修高档学习，只有这样才有市场。

另外，领导给机会到其他商场学习时将自己认为装修、设计及货品摆放较为精典，值得学习的店面，用jpg的方法记录下来，考察后，让业户学习和效仿。以此来提升商场的整体效果。

不足：

1、跟经营业主的沟通还有待加强，前期主要局限于漏水点、费用的缴纳，租金的沟通，对于人员经营相关的沟通有所欠缺，在沟通技巧上也表现不足。

所以，现在要做的就是多于业主接触，与业主建立共存体系，加强感情联系，让业主了解商场的制度与管理方法，使政策、客诉等能更快更好得到实施和处理。

2、提升敏锐度，对业主和员工的不规范的经营和不良行为和语言要有敏锐度，将不良因素和思想消除在萌芽。

1、把自己放在更高层次去要求自己，努力把自己向着全面性

人才的方向培养，尽早让自己学会独立处理商场一切事务，为总经理分担些许肩上的重任。

2、培养员工的汇报意识，每项工作都要有安排，有落实，有汇报，随时掌握厅内的各项工作，以便下一步工作的开展。

3、向管理要效益，通过管理提升商场的品牌，提高产权价值，让店铺在本年度续租时，在租金上有一个质的提升，让投资者拥有足够的信心将我们商场做为长期持有股来投资。

4、培养整体观念和合作精神，克服本位主义倾向。增加员工之间的互谅互让，培养员工之间的友谊，满足员工的社会需要，使员工提高工作兴趣，改善工作态度。

述职人□xx

20xx年xx月xx日

## 公司述职述廉报告篇二

尊敬的各位领导、各位同仁：

下午好！

经董事会的任命，我担任分公司总经理一职，如今已是第五个年头了。现在我将对20xx年的工作向在场各位作述职，请予评议。

年初，分公司领导班子为更好地落实总公司提出的20xx年工作目标，召开了员工大会，认真传达了总公司计划工作会议精神，并结合自身的具体情况，确定了相应的经营目标。计划制订之后，为把工作落到实处，分公司又多次召集中层干部进行了充分讨论，将目标分解到两个营业部，而且对营业部的经营成本也分别制定了控制指标。同时将机关研发部和

网上交易部的骨干力量充实到两个营业部，开拓业务，开展优质服务，形成了营业部之间、员工之间的竞争氛围。截止十二月末，永丰营业部完成证券交易额14.55亿元，其中，股票基金交易额14.15亿元，佣金收入实现463万元；北地营业部完成证券交易额18.17亿元，股票基金交易额17.91亿元，佣金收入571万元。

分公司在年初加大了宣传推行力度。除利用报纸、广播、电视台等新闻媒体进行宣传外，分公司研发部和网上交易部分别在两个营业部柜台设立咨询点，印发宣传单，向群众讲解国债知识，本溪县和桓仁县两个远程服务部针对当地居民对国债投资热情高、市场潜力大的特点，出动宣传车走街串巷广播宣传，既方便了乡镇居民，又扩大了宣传区域，让投资者从不了解到踊跃购买，达到了宣传的目的。截止十二月末，分公司完成国债交易量6605万元，使国债业务迈上了新台阶。

经过一年多网上交易的运营，我分公司网上交易业务有了新的发展，截止十二月末，网上交易投资者开户数为2748户，比上年增加693户；实现网上交易量3.3亿元，比上年同期增长50%；网上交易额占分公司证券交易总量的10.09%，超额完成了总公司下达的网上交易额占总交易额5%的总体目标。在开拓网上交易市场过程中，我分公司一是搞好客户跟踪服务和咨询工作，建立了网上客户档案，设立专人负责网上业务咨询工作，客户提出问题及时解答，必要时上门服务，解决网上交易过程中出现的故障；二是扩大网上交易用户，对金融税务、工商、政府机关及电业、邮政、电信等企事业单位及其工作人员进行宣传走访，推广网上交易，赢得了越来越多的客户。

20xx年的债权清理工作是在债权质量不断下降、清收难度不断增大的情况下取得的，可以说来之不易。一年来，在总公司法律部和清欠办的帮助指导下，我公司业务部同志与法律顾问一起多次奔赴海口、大连、沈阳、佛山、江门等地进行清欠。全年共清回本息820万元。其中包括：江门证券有限责

任公司420万元;海口金海岸大酒店150万元;佛山证券有限责任公司220万元;大连万事通公司30万元。20xx年转让券的兑付压力重之又重。分公司大力开展广告宣传,化解了可能出现的兑付风险。采取多种措施,及时调度资金,圆满完成了兑付指标。112月份累计发行转让券27205万元,兑付28060万元。

分公司今年制订了《辽证本溪分公司车辆管理暂行办法》、《年度餐费管理报表》等,加强了费用管理工作。营业部针对新业务的开展,相应制订或修改了柜台业务操作细则、计算机信息系统管理制度等。安全保卫和防火工作常抓不懈,对保卫、经警人员加强了制度考核,做到防范工作及时到位,发现隐患立即处理解决。对不符合要求的保卫、经警人员做到了及时辞退更换。在防火方面,坚持了消防控制中心的值班制度,防患于未然,杜绝火灾事故的发生。

20xx年10月,中国证监会对我分公司进行了现场专项检查,在经纪业务方面程度不同地存在一些问题。如管理不规范,客户管理档案资料不健全,经营成本高,平均效益差等等。

针对以上问题和总公司整改方案的要求,明年我们将主要采取以下整改措施:

- 1、处理好历史遗留问题。加大对债权的清欠力度,充分利用法律手段,采取各种有效的措施,力争完成清欠任务。在总公司批准的计划内组织好柜台回购及企业债券的发行与兑付。
- 2、完成总公司要求的整改管理部门的任务,力争在20xx年一季度前完成永丰营业部、北地营业部财务、办公系统与分公司的独立,直接归属总公司管理的准备工作。
- 3、降低费用,节约开支,动员全体员工开展增收节支工作。
- 4、充分利用龙网优势,大力推行网上交易方式,加大营销力度,逐步降低交易成本,实现经纪业务的低成本扩张。



5、认真贯彻落实党的十八大精神，完善和理顺与总公司的党组织关系，开展正常的组织生活，发挥党组织的政治核心作用，团结广大员工，全力做好明年的各项工作。

我们相信，本溪分公司在辽证总公司的领导下，通过全体员工的共同努力，以后的工作一定会取得良好的效果，为辽证总体的发展，做出我们应有的贡献。谢谢大家！

述职人□xx

20xx年xx月xx日

## 公司述职述廉报告篇三

尊敬的董事会各位领导：

您们好！我是，现任xx物业管理有限公司总经理一职。首先很高兴在此给各位领导汇报我一年来的工作，同时也从内心由衷的感谢弘洋集团及各位董事给我提供了这么一个展现个人能力的工作平台。

20xx年是不平凡的一年，从20xx年元月担任物业公司执行总经理，7月正式任命成为弘洋物业公司总经理，我深知自己身上肩负的职责是何等的重大，还有集团公司各位领导对我的信任和殷切希望。我有很多感恩，也有很多感触，其中不仅有来自实践工作中与各位同仁共同成长总结出来有利于公司后期经营发展供参考的经验成果；同时也有来自各位领导在我实践工作中对我的指导和教诲，让我学到了更能胜任这一职位的宝贵财富。物业公司琐事繁多，很难有时间静下心来总结自己的成绩和不足之处，今天，我想借这个机会，静思总结针对自己一年来的成绩和不足，特向董事会各位领导汇报如下：

一年来，我能严格按照集团公司成立弘洋物业的初衷，严格

按照董事会的指导思想及董事会各位领导对我的要求，扎扎实实开展物业公司的各项工作，为弘洋地产做好后期服务工作。

1) 严格执行弘洋集团公司和物业公司董事会的决议，全面按照20xx年年初制定的经营思路“以人为本，注重细节，提升能力，稳步拓展”实施公司的经营方针，全面主持公司的日常生产经营与管理等工作。接受集团公司及物业公司董事会的领导，负责物业管理公司全面工作，对公司负责。

20xx年，弘洋物业公司实现经济效益和社会效益双丰收，截止20xx年12月31日，经公司财务报表统计：（不在此反映，见谅）。在自弘洋物业成立以来，公司的各项经营工作取得了质的突破，不仅没拉集团公司的后腿，同时还超额完成了集团公司下达的各项任务指标。全年做到安全生产保和谐发展。

2) 通过拟订物业公司经营计划、经营目标，组织公司各方面的力量，实施集团公司确定的各项工作任务 and 各项生产经营经济指标，推行行之有效的经济责任制，保证各项工作任务 and 经营指标的完成。并通过定期召开工作例会，总结、检查前期工作，布置今后工作任务。指导各部门经理开展日常管理工作，并考核各部门经理工作绩效，对升、降、调及奖惩作出决定。确保公司的各项利益不受损失。

20xx年，作为弘洋物业的一名当家人，凡事总是站在公司的角度，从公司的大局出发，处理方方面面的关系，做到善尽职守，从内心深处珍惜集团公司各位领导给我提供的这么一个事业平台，心怀一颗感恩的心，强化责任心和敬业精神，对工作认真负责，按照集团各位领导的办事风格，诚信做人，踏实做事，不断提高自身的驾驭和管理能力，并具有奉献精神，不在小事上斤斤计较，但在处理大事时也绝不含糊。特别是在处理公司原则性的问题上，首先确保公司的利益不受损失，同时做到作为总经理要敢于担当，为老板分忧解难。

通过20xx年处理的几次人事纠纷，让我明白了许多做人的道理，做人应该对得起自己的良心，要做到以“诚”待人、真诚做人，决不能做一个表里不一的人。同时也让我明白了作为公司的当家人，一定要充分明确个人的使命，将个人价值倾向与企业文化之间存在的可能冲突化解融合好，担负起企业发展的重担。在人事细节管理上要多一个心眼，在公司的劳资关系处理上多进行预见性思考和防范意识，妥善处理好公司的劳资风险。

3) 拟订物业公司内部经营管理组织结构配置方案，拟订公司员工工资方案和奖惩方案，决定公司员工的聘用、升级、加薪、奖惩与辞退。根据物业管理公司职能，决定人事架构与部门人员调配、运筹、策划物业公司各项经营管理工作。

20xx年度根据弘洋物业公司的实际运行情况，根据该行业的特点，保安人员和保洁人员流动性较大，开拓思路想具体办法，拟定并出台推行《星级员工薪酬激励机制》，不仅稳定了基层员工的人心，还充分调动了基层员工的积极性，为公司良好发展起到了推进作用。同时对各小区客服中心增加了工龄工资，对每满一年的员工每月工资递增二十元。对调动员工的工作积极性和归属感起到了很好的作用。

4) 注重分析研究市场信息，注重革新，增强公司的市场应变能力和竞争能力。

20xx年3月，通过对夷陵区物业市场行情的摸底，成功完成香山.凤凰城12#楼的物业服务费提价备案。同时，通过市场化加大物业盘活存量，实施重点项目“突围”战略。20xx年8月相继完成了“宜昌东郡”及“香山.福久源”两大物业方案的拟定及前期物业服务合同的签订，完成年初制定的项目拓展目标。至此弘洋物业管理规模将达到120万方，为进一步提高弘洋物业品牌及公司市场竞争力提供了有力的保障。

回顾一年来的工作，感觉到自己还存在很多不足，主要表现

在：

1)在人力资源的开发与利用上，还需进一步下功夫,提高管理团队的工作能力与水平,使管理与服务逐步走向标准化、规范化、科学化。在培训、督导各级管理人员，加强对员工的培训和教育，充分调动员工的积极性，提高员工队伍的整体综合素质上还需进一步强化。

20xx年，公司发展太快，管理面积和人员突增，办公室和财务人员力量薄弱，现在管理面积37万多平方米，住宅近3000户，还有大量的商铺与车库，东郡与福久福的介入与投标预算等前期工作，固定人员120多人，今年流动人员近100人，人员的进出给公司办公室和财务带来很多的工作不便，工资的考核，费用的结算，工作的移交，特别是小区和部门主管新来人员的上岗，对工作环境和工作流程需要花费精力进行岗前培训，比方说，小区前台收费员，工作性质实际上是公司的分出纳，进行日常的收费、记帐、水费充值以及小区业主投诉报修等等工作，人员的离职，存在着给公司造成经济损失的隐患，对此应加强重要岗位的人员社会情况摸底，加强人员培训的财务监管，降低公司财务漏洞及资金风险。

2)在组织推行全面质量管理体系上，还需多花心思和精力，严格按照国家优秀示范小区标准提供服务，提高物业管理质量水平和服务水平。把打造弘洋地产服务品牌创宜昌市一流服务企业作为我们努力的方向。进一步强化各级管理人员的安全责任意识，健全各类安全、消防制度，严格落实各项防范措施，保障所管辖物业及人员的财产和生命安全。同时在拟订物业公司基本管理制度上，还需下一一定功夫，在实际工作中，还需逐步总结出一套适合弘洋物业公司发展的管理制度和考核制度，做到审核各部门具体操作流程，实现管理的科学化、规范化。

3)在制定物业公司月、年度财政预算上,还应做到更加精细化,合理使用资金,监督费用收支情况。开展多种经营,弥补物业

经费不足,提高物业管理公司经营效益。在公司的财务管理上,还应进一步加强拟订物业公司年度财务预决算方案,审核财务报表,在董事会授权的额度内审批公司日常经营管理中的各项开支,合理控制费用支出,健全内部监控制度,合理、合法运用资金,提高公司增收节支的能力。

4)在推广弘洋物业服务品牌上,还需进一步树立品牌服务,发挥“弘客会”及《弘》杂志的特点,在市场竞争中取得优势,充分发挥自身优势、品牌优势,创造机会在从先进的物业公司学习其先进的管理、经营方法和经验,在全面提高服务水平的基础上,打造出本市乃至湖北省的物业管理新品牌。

弘洋物业公司发展到今天这个地步,对一名称职的总经理来说,既是机遇,也是挑战。因为公司有着良好的物质基础,如果说有欠缺的话,那就是管理的整体优势没有得到充分调动和体现。而要合理解决整体优势的充分调动和体现,又不是一朝一夕之功。

“一个伟大的理想,一颗善良的心”□20xx年,作为物业公司的总经理,我将从下面的问题上下功夫:

首先,进一步强化明确总经理的职责。在董事会的指导下,全面处理公司的各项事务,兼顾股东、员工、客户等各方利益在市场上竞争,同时对董事会负责。

其次,加强自身修养的提炼学习,进一步提高个人的能力,不仅要有高-瞻远瞩的经营眼光;不畏风险,敢作敢为的魄力;允许员工出错,勇于担当的包容之心;能充分调动下属和员工积极性的人格魅力。

第三,在日常工作中,我会从以下方面具体着手:

1、牢记企业的命脉是利润。如果不紧抓这点,那么公司即便有最完善的制度、最佳的产品、最优秀的员工、最好的企业

形象，公司也会陷入困境的。在这方面，如何有效调动全体人员的积极性，帮助他们开拓市场；加强财务管理，使资金周转达到最佳状态；居安思危，严把风险关；提高服务质量意识，保证公司应对市场的能力；协调各个部门，努力使公司运作成本最小化等等，都是总经理需要关注 and 控制的。

2、团结班子。“认真做事只是把事情做对，用心做事才能把事情做好。”只有保持团结精神的团队才会用心去做事。大量的事实证明，企业发展到一定阶段，经营的成功不仅取决于总经理，中层管理的水平也起到很大的作用。一个优秀的企业已经绝对不能再是“一个人”的企业，而应该是一个‘团队’的企业。在我们公司各个部门之间，虽然大的派系没有，但小的部门主义还是存在的。经常会出现为图本部门办事方便，而强硬的要求其他部门配合的现象出现。

因此，在实际工作中，做到善于倾听部门负责人的建议和抱怨，站在全公司的角度妥善处理，而不是一味的责备和压担子。实际工作中，大量的工作是需要部门间的配合才可以顺利完成的，当出现问题和抱怨的时候，肯定是在某个环节出现了弊端，如果不及时和妥善安置，往往会管理程序埋下隐患。还有，在完善的管理制度面前，注重发扬和提倡管理的灵活性和人性化。

3、启发下属，培养下属。在做这方面工作的时候，避免出现一味在物质面、惩罚面和制度面上下功夫，而忽视了精神、激励和人性层面。也尽量要求和引导下属勇于承担份内工作职责、善于思考的工作作风。让员工知道弘洋物业公司是一个公平的集体，公司可以为每一位有志向的员工晋升机会，与公司同发展、共进步。

4、抓大放校在今后的工作中，做到对于有才能的人要委以重任，对于那些有才干但没有机会发挥的年轻人要大胆地用。自己的工作重点在于协调各部门间的关系，检查工作进度及结果。

作为一名总经理，在处理问题的同时，更重要的是找寻这些问题产生的根源，然后去寻求解决办法。如果总经理成天被琐事困扰，就会使下属丧失创造力。在总经理的位置上，把握做什么事情都有一个整体概念；给下属一个游戏规则，一个思路，让他们放手去做，这样就可以避免总经理“一把抓”的局面。同时注意把握权力下放并不等于放弃权力，管理不是放任自流，听之任之。对人做事，应选贤举能，论事责功，一切以成果为重。

5、按标准实施管理□20xx年的工作重点将围绕全面完成公司的资质升级和iso9000质量管理体系认证，让所有的工作都有流程和程序。同时做到发挥总经理的职责之一就是管理者代表检查其运行的有效性，发现问题，解决问题。非特殊情况出现，绝对不能轻易改变已经制定的标准和规则。

6、善于平衡各部门间的关系。部门之间的工作基本上都是互相联系的，在平时的工作中，难免会产生矛盾。而这种矛盾大部分时候都是出于要做好本部门工作的美好愿望产生的，这就要求总经理艺术的处理和平衡这种关系。

在新的一年里，我将在集团公司的领导下，在物业公司董事会的带领下，与班子成员和全体同志们团结一致，扎实工作，聚精会神抓学习，精雕细刻抓管理，发挥长处，克服不足，以主人翁的精神，为弘洋物业公司的发展做出更大的贡献。

以上汇报，如有不当之处，敬请董事会各位领导批评指正。

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

## 公司述职述廉报告篇四

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

承蒙组织和领导关心以及全体同事的信任，我于20xx年6月被公司聘任为二次供水管理部部长，任职以来，我始终与公司的决策部署保持高度一致，认真履行职能职责，按照公司决策部署完成了公司下达的各项工作任务，现将我任职以来的工作情况向大家简单汇报如下：

- 1、完成了供水楼盘；
- 2、完成了主管安装；
- 3、完成了升级改造；
- 4、认真做好了精准扶贫工作和房屋征迁工作；
- 5、开展了二次供水楼盘的普查。

我自任职以来虽然做了一些工作，也取得了一定的成效，但离公司的要求和同事们的期望仍有不小的差距，主要是：

- 1、工作方法还习惯于老的思维模式，缺少创新，工作水平还需进一步提高；
- 2、组织管理能力、协调能力有待进一步提高。

针对上述不足，我将在今后的工作中采取有效措施加以改正，把各项工作做得更好。

- 1、全力支持和配合公司主要领导陈书记的工作；
- 2、加强学习，提高自身的综合素质，切实做好安装业务；
- 3、做好等二次供水楼盘的安装；



#### 4、做好主管安装业务。

以上是我任职以来的述职报告，若有不妥之处还请领导和同事们指正，我一定会将工作做得更好。

谢谢大家！

文档为doc格式

## 公司述职述廉报告篇五

各位领导、同志们：

20xx年是电信固话市场持续疲软、竞争日趋激烈、存量流失加剧、业务发展极为艰难的一年，在市公司的正确领导下，本人与领导班子成员一道带领全体员工，团结拼搏，埋头苦干，努力完成上级下达的各项任务。下面我就一年来的工作报告如下：

（一）、紧扣量收指标，推进业务发展。一年来，紧紧围绕业务收入这个中心，我带领全体员工在做好全力以赴激增量，有效竞争保存量的同时，实施和深化营销服务渠道建设，不断增强企业的营销水平和能力，推动了主要业务的发展。20xx年共完成电信业务收入2610万元，为年计划95.96%，比上年增长177万元，增长7.27%；发展电话主线4514户，小灵通1322户，全县电话用户总量到达56910户（含小灵通），其中：城市用户11672户，乡村电话40023户，小灵通5215户；主线普及率达14.23线/百人，高出20xx年0.56个百分点。数据通信呈现递增的良好态势，全年发展宽带用户953户，比上年499户，增加454户，增长74.55%，宽带期末用户总数达1830户；发展来电显示7047户，来电显示期末用户达19364户，全县来电显示渗透率达37.46%。

（二）、紧贴客户，细分市场，突出重点，多渠道实施精确

营销。面对激烈的电信市场竞争，我和公司一班人从竞争市场份额的战略高度细分市场，找准目标，认真打好全员营销、渠道营销，组合营销三张牌，利用各种营销渠道，适时推出灵活有效的营销举措，为业务发展拓“宽”了新的思路。其具体做法如下：

一是着重抓好宽带“一号业务”发展，充分利用和挖掘网络优势的潜力，大力拓展县域宽带市场。一是针对不同区域、不同目标用户群，发挥电信业务的综合优势，为其提供个性化服务，满足不同层面客户的需求，如针对酒店，利用衡山迎宾山庄申报“三星级”酒店契机推介酒店宽带商业合作模式，一次签订35个酒店房间宽带端口服务三年包年协议；针对大商客户推出企业上网套餐组合；针对公众客户开展宽带捆绑小灵通套餐销售，在发展宽带用户的同时，成功地发展小灵通用户352户；采用代理商买断包销的’方式拓“宽”宽带营销渠道，去年一次通过电脑代理商买断包销宽带业务达40户，为宽带多渠道营销积累了一定的经验。二是有效整合人力资源，培养电信营销拳头。一方面从市场、运维、渠道等部门抽调员工组建大商公客宽带业务营销虚拟团队，实行电话营销、上门营销等一系列服务。三是因势利导搞好宽带业务发展，充分利用省政府今年七月一日首批县市政务办公自动化试点的大好时机，摸清了全县政府单位上网现状，主动带领市场营销人员向县委、县政府领导作单位宽带上网专题汇报，积极宣讲电信网络和服务优势，成功地发展单位上网36户，尤其经过长达3个月洽谈和努力，终于成功地与衡山县教育局签订了为期两年全县“校校通”宽带上网协议，首期开通县教育局机关、直属中学及全县18个乡镇中学及中心完小共59个点，年创收11.25万元。我分公司全年宽带业务收入完成178万元，比上年增加30余万元，收入所占比重由上年6.45上升到6.54。

二是打造“集团通”品牌，有效拓展小灵通用户群，激活增量。面对一、二季度小灵通发展的被动局面，会同市场一班人仔细找准产品定位，认真分析消费需求，采用客户单位担

保、预存话费、住宅电话小灵通捆绑营销模式发展“集团通”小灵通用户262户，现费创收11.94万元，尤其是衡山汽车制造有限公司在原办公电话本地话费月均消费6000元的基础上，采用电话增量包干方式，为该公司中层干部一次办理“集团通”小灵通用户70户，月增收20xx多元。

三是突出抓好“公话超市”业务，开拓学校、网吧、集镇等流动市场。认真组织市场营销人员及时掌握用户消费动态，调整经营策略采用网吧话吧、学校话吧、集镇商店话吧等三种发展模式，大力发展公话超市业务，累计发展ip公话115户，期末用户241户，月均收入达2.5万元，与上年月均1.3万元相比，每月增加公话收入1.2万元，有效地拓展了流动公话市场，真正起到了企业增效、用户得利、业主增收共赢的效果。

四是锁定县城商业门店成片开发，挖掘“商务电话”市场潜力。为有效地应对门店电话市场竞争挖掘门店固话潜在存量，培育和开发我县门面电话市场，组织市场部及时修改惠民电话营销政策，全新包装推出门店“商务通”电话营销方案，通过分渠道包片营销发展门店电话65户，有效地拓展了城市电话发展空间。

五是推行组合营销，借节造势培育市场。利用元旦、春节、“五一”、国庆等节假日，组织市场营销力量根据固话、宽带、小灵通等主打电信业务的不同特点及发展态势，适时策划推出系列主题营销活动来启动电信业务市场。20xx年以来，由于普及率较高、资源配置不足等因素，我县固话放号步伐一度放缓。为进一步启动固话业务市场，坚持“早受理、早竣工、早受益”的发展方针，对机线工程已竣工或正在实施的地段，采取成片发展思路，力争将用户一次性发展到位，缩短资金回收期；对机线空余较多而发展空间较大的区域在提高实装率上下功夫。

六是适应企业转型，开辟增值业务市场，培育新的业务增长点。针对今年公司刚性收入拉动较慢，就及时布置将彩铃、

农家乐、生活百事通、一键通来电显示业务作为今年增值业务发展的突破口和切入点，在农村推出新装电话主线、捆绑一年的农家乐、27个月的一键通来电显示业务的组合套餐；在县城推出新装住宅电话捆绑生活百事通及一键通来电显示业务的组合套餐和集团通捆绑彩铃业务；累计捆绑发展农家乐业务1083户，生活百事通133户，彩铃业务262户。

（三）、紧抓“劳动竞赛”主线，以竞赛促发展□20xx年，先后组织开展了“电信送真情，金礼贺新春”、“携手电信之旅，世界触手可及”、“拓展杯”百日冲刺和“拼搏杯”有效用户拓展第一阶段劳动竞赛等四次全员业务发展劳动竞赛活动。在三季度组织开展了“拓展杯”百日冲刺业务发展劳动竞赛活动，在8月和9月两个月完成小灵通723户，主线630户，宽带124户，小灵通是前7个月业务发展总和的1.48倍，通过全分公司员工共同努力，完成业务收入20xx.9万元，全面完成了竞赛目标。

（四）、紧把渠道建设关键，优化考核，激发活力，提高渠道运作效力。一是组织人员摸清渠道有效资源，整理渠道基础数据，规范各渠道日常营销运作；二是严格落实收入服务责任制，加强渠道人员的综合性考评，将欠费、业务流失率、业务发展、基础工作、客户满意率、工作差错率、收入完成率、针对性营销效果等指标和薪酬紧密挂钩考核，通过有效的奖惩办法，真正提高了渠道人员工作积极性，为分客户预算执行工作提供了有效的保障；三是重点加强城市公众客户渠道建设。为了适应市场竞争，调整过去城市公众渠道“营维合一”的运作模式，向社会公开招聘6个社区营销员，充实渠道力量，采用“1.1”营销服务模式；四是推进农村统包，理顺权责，规范管理，落实指标。

（五）、紧“盯”服务热点，突破难点，集中管控。认真落实“首问负责制”，完善客户投诉处理流程，全面推行三级客户回访机制；在回访中及时发现问题，解决问题，变被动为主动，确保了服务质量稳中有升。

（六）、紧跟市场，服务营销，强化工程建设和维护支撑。我们紧紧围绕市场为中心，将工程建设和运维支撑工作服务于市场营销。全年完成线路工程34个，设备工程6个，共完成投资额830万元，其中：线路工程投资570万之、设备投资260万元；新增管道17.809孔公里，主干6562.24线对公里，配线12775.78线对公里，中继光缆198蕊公里，接入光缆338.64蕊公里；县城所有电信宽带网吧都进行光纤接入改造；并新建九观桥、三座桥和水泥厂三个模块局；新增交换机用户线2880线，数字中继360线；扩容交换机用户端口2576线，数字中继240线；扩容aosl宽带用户端口1440线，期末电话交换机已装容量65180门，宽带用户端口2984个；扩容小灵通基站2个，小灵通基站期末数达129个；有效的工程投入，进一步优化了网络资源，为市场拓展奠定了坚实的基础。在搞好建设的同时，努力加强网络维护和机线整治工作，全年未发生一起忙时通信全阻障碍及一起超时网络障碍，网络维护为市场经营支撑起良好的发展平台。

（七）、紧缩成本开支，倡导勤俭节约，推动后勤改革，创建市级文明单位。一年来，我和公司其他领导一道，倡导勤俭节约，压缩成本费用开支，将支出用到营销和运维的刀刃上，针对一直困扰企业的家属楼用电管理混乱问题，下定决心分表到户，集中管理，就此一项企业每年要节约电费1万余元；通过全体员工齐抓共管，分公司被评为市三星级文明单位。

（七）、强化勤廉意识，坚持廉洁自律。通过积极参加公司党组学习、党员民主生活会和“保持党员先进性教育”等专题教育活动，努力提高自己的政治理论水平；走上领导岗位以来，我始终以“清正廉明”四个字严格要求自己，从不利用手中权力为自己谋取个人私利，始终做到不义之财决不伸手，不该拿的坚决不拿，坚持光明正大、公私分明。廉洁自律，我注意从点滴小事做起，真正做到“自重、自省、自警、自励”。

回顾一年多来的工作，取得成绩，离不开同志们的大力支持，在此表示由衷的感谢，同时我也清醒的认识到自己还存在着一些不足之处。如对政治理论、电信专业、经营管理等知识的学习和实践还要加强，对基层的工作还要进一步深入，工作方式方法还有待进一步细化和完善，保存量工作还未取得实质性进展，渠道建设需进一步深化，业务拓展的思路还要进一步解放等等；我将在今后的工作中充分予以重视并切实加以解决，为企业的发展做出自己更大的努力。

如上述职请各位领导和同志们评议，并提宝贵意见。

述职人□xx

xxxx年xx月xx日

## 公司述职述廉报告篇六

各位领导、各位员工：大家好！金猴送瑞，辞旧迎新，一年紧张忙碌工作过去了，我们迎来崭新的一年，回顾一年来的工作，公司在董事会的英明决策下，在全体员工的共同努力下，以“三个代表”为指导，以“四加”为工作重点，（“四加”即：加大市场开发，不断承接新产品；加大内部投入，扩大生产规模，提高企业竞争力；加快人才培养，不断提高员工素质；加大企业文化教育重视程度，倡导人文管理），经过一年的扎实工作，奋发进取，创下了产销整体提升50%以上（这最好用具体的数字）的良好经营业绩。过去的一年，我们生产线全体员工紧紧围绕公司中心工作，团结一心，兢兢业业，踏实工作，全面超额完成了公司年度下达的各项生产指标，现将2003年度工作情况和2004年工作计划汇报如下：

### 一、二00四年工作回顾

2、保养责任到人，工作及时到位 为确保年初预定的生产指

标全面完成，生产部对04年设备工作进行全面周划布置，每月工作计划由车间负责人分工到人，责任明确。全年按计划完成设备维护97台套，其中二保86台套，三保7台套，大修4台套，计划外设备大修4台套，自制烘箱1台套。同时在不影响正常生产情况下，完成了新区建设设备搬迁、安装、调试工作，确保新区1#车间的如期开工。

3、招聘技术人员，加大培训力度 为适应新品不断开发需求，年内生产线向公司申请招聘员工104名，其中冲工71名，焊工33名。特别是在8月份上汽奇瑞踏板机构突增上量，面对工艺尚不完全成熟、人员少、生产任务重情况下，焊接车间及时调整人员结构，车间负责人现场指导、现场帮教，对新进员工突击强化培训，实行师徒责任制，车间内部推行额定班产量指标管理办法，确保月产量9000台套踏板供货，及时完成了生产任务，同时也强化提升了新进学徒工的岗位技能，促使他们能够在较短时间能够独立上岗操作。

4、工作率先垂范，转变“拖沓”局面 工装保证是生产任务如期完成的前提。模具车间负责人以身作则，早出晚归，以情动人，以情感人，默默无闻地带领全体员工加班加点，年内不但成功开发343付新品模具，而且确保正常供货产品易损备模\*付、大修模具\*付的加工，为公司在新品开发中赢得了主动权。在他的带领下，在全体员工的辛勤劳作下，车间由原来的“工作拖沓，消极懒慢”的局面转变为“人人愿做事，事事要做好”良好工作氛围。

5、配合公司工作，努力实现公司新跨越 新区建设投产是公司又一宏伟梦想。生产制造部率机修组全体人员精诚团结，统一协作，从设备布局到设备搬迁、安装实施、安装小组事前做好大量前序工作，施工过程中每天召开收工会，不断总结经验，充分调动全员积极性，发挥团队功能。整个工程从头至尾，有条不紊，忙而不乱，对出现的技术难题，主动向相关权威部门学习、取经。短短50天时间将30多台套大型设备拆迁、安装全部安全到位，一次性调试成功，其工作难度

之大，安全风险之大，技术要求之高，是可想而之。然而我们指挥人员、安装人员不畏困难，毫无怨言，兢兢业业，加班加点，多少个本应与家人团聚、多少个本应为儿女高考做好后勤工作、多少个本应在父母身旁尽忠尽孝的夜晚，而他们却在车间里赶进度、挑灯夜战，超负荷工作。5月时光，当时正逢“非典”肆虐横行，我们施工人员毫无惧怕，毫无顾忌，与一些来自疫区设备调试人员共同奋战在一起，整个工程进度没有因为“非典”而停滞一天。

## 公司述职述廉报告篇七

按照全县工作要求，现将本人20xx年工作情况述职述廉述效报告如下：

坚持每周一学习制度，全年记学习笔记5万多字，撰写调研报告6篇，其中，《浅谈如何做好基层工会工作》的调研报告，在《陕西工运》发表。坚持用理论指导工作，努力将上级精神和职工群众的意愿准确、及时地体现在工作思路、工作部署和日常工作实践中，服务职工的能力和水平不断提高。

（一）深入开展“当亲人·学劳模·比贡献”活动，激发正能量。

一是扎实开展劳动竞赛比贡献活动。全县2200余名职工积极参与劳动竞赛。

二是积极开展劳模创新工作室创建。县茶叶联营公司劳模创新工作室被评为陕西省首批劳模创新工作室。

三是精细化做好劳模的服务管理工作。组织10名省部级劳模参加体检和疗休养。全年慰问各级劳模75人次。举办了庆七一劳模座谈会。组织撰写出版了《劳模》，系统宣传了67位中省市县四级劳模的典型事迹，进一步弘扬劳模精神，激发正能量。



（二）以全面推进基层工会规范化建设为抓手，不断夯实基层工会组织建设。

一是与县委组织部联合开展非公有制企业党工共建活动，工会组织建设与党建同安排、同检查、同考核，使县工业园区入园规模企业工会组建达到全覆盖。

二是全面加强基层工会组织建设。对基层工会换届给予指导，配齐配强基层工会领导班子，夯实组织基础。

三是大力推进非公有制企业建会和农民工入会工作，已新建26个基层工会组织，新增会员1426人。全县基层工会组织达554个，会员23476人。

四是进一步加强基层工会规范化建设。对14个通过验收的样板工会，给予14万元经费补贴。

（三）以开展关爱职工身心健康建设年活动为切入点，不断提升职工维权帮扶工作水平。

一是举办了关爱职工身心健康知识讲座，为500余名机关干部职工进行一次生动的健康教育培训。

二是与省总工会、省教育工会联合举办了“送医送药下乡义诊”活动。有3000名职工群众参加了义诊活动，免费领取了3万元的医药用品。

三是工会邮储“幸福手拉手”活动稳步推进。通过邮储银行，为工会会员发放低息消费贷款6000万元，为已建会企业发放贷款1.5亿元。

四是深入开展调研活动。走访、座谈调研一线职工3000余人，进一步掌握了基层职工结构构成、收入情况、合同签订等情况，为今后更好的为职工服务打下基础。

五是做大做强“五送”活动品牌。开展了企业管理、电脑操作、茶叶制做、包装等技能培训6期，培训下岗职工、农民工1100人。“送清凉”活动中，为13个企业高温车间、高温岗位500名工人和170棚户区改造工作队干部职工送去7.46万元的茶叶、白糖、绿豆等防暑降温物品。投入资金15万元，救助129名困难职工的子女圆大学梦。“送温暖”活动，慰问困难职工家庭503户、患病家庭102户、企业困难职工160户，送去米、面和慰问金30万元。开展临时生活、医疗救助70人次，发放救助资金5.65万元。狠抓职工互助保障工作，先后将各系统协管人员、环卫工人、企业员工、村干部都纳入到职工互助保险参保范围，扩大了覆盖面。全年有12951名职工参加互助保险，上缴保费112.2万元，为712名患病职工发放理赔资金62.5万元，县总工会被评为全国职工互助保障先进集体和省级模范县工会，本人被评为全国职工互助保障工作先进个人。

（四）扎实开展干部培训和职工文体活动，丰富职工文化生活。

一是举办工会干部培训班，系统学习中央、省委、市委党的群团工作会议精神，并组织32名基层工会干部参加全省经审干部培训班，提升了基层工会干部的责任感、使命感。

二是与县教体局、健教办联合推行职工工间操活动。举办了首批工间操师资培训班，引导广大职工快乐工作、健康生活。

三是组织干部职工休年假游金丝峡活动。先后有5000余名干部职工，开展游金丝峡活动，调动了职工工作积极性。

四是与省总工会、市总工会，联合在天鹿酒店举办了“天鹿杯”陕西省职工象棋赛。全省36个代表队的108名选手参加比赛，在全省引起较高的反响，提升了工会组织的社会影响力。

（五）扎实开展经审、女工等工作，不断推动各项工作上台

阶。

加经工会经费审查审计，县经审会对10个镇、系统工会进行审计，提出审计意见37条，保障工会经费合理、合法、合规使用。扎实开展关爱女职工活动。举办女职工健康知识讲座四期，350名机关女干部、企业女员工参加健康教育培训活动。积极引导工会组织为广大女职工购买特殊疾病互助保险。扎实开展“双包双促”精准扶贫工作，通过完善基础设施，发展两个产业，建立两个协会，带领贫困群众脱贫致富。修通组入户水泥路4公里，修通村公路4.5公里，发展中药材天南星种植300亩。

进一步加强班子建设。坚持民主集中制原则，充分发挥班子成员的创新创造精神，坚持重大事项经主席办公会集体研究决定，分头负责，维护班子团结。认真落实“两个责任”，带头落实党组织的“八项规定”，扎实开展“三严三实”专题教育，对工会班子和个人存在的问题，实行一对一整改销号。在财务管理上坚持分级审核制度和内审制度，严格把关，坚持勤俭节约。严格遵守《廉洁从政若干准则》有关规定，管好自己，并严格要求家属及工会干部，以实际行动树立勤政务实、廉洁高效的良好形象。

一年来，尽管工会工作取得了一定的成绩，但与党和职工群众的要求相比还有一定的差距和不足，一些基层单位和企业工会组织形同虚设、一些职工正当合法权益维护不及时不到位的问题依然存在等。我将在今后的工作中以不懈的努力推动这些问题的解决，不断推动工运事业全面发展。

述职人□xx

xxxx年xx月xx日

## 公司述职述廉报告篇八

尊敬的领导：

根据公司的相关要求，结合分管工作，现将本人工作、学习和廉洁自律情况做如下述职汇报：

一年来，始终把加强学习摆在重要位置，进一步提高了对学习重要性和紧迫性的认识。特别是对生产经营管理工作和分管的工作定位思考，不断提高自身的政治思想觉悟和实践能力，结合实际，增强了围绕中心开展工作的主动性和自觉性。把集团公司、分公司的精神和xx公司的工作实际联系起来，努力提高运用马克思主义的理论、观点、方法去研究、分析和解决实际问题的能力，在实践工作中有了提高。

虚心向班子成员及干部员工学习，向身边工作的同志和群众学习，克服经验型、保守型的思想意识，坚持从群众中来到群众中去的学习和工作方法，转变观念，提升了实践能力。在工作和业余时间，坚持学习与本职工作相关的业务知识，同时也注意加强学习经营管理方面的知识，补充自身不足，以不断提高自身的政治和业务综合素质能力，适应企业发展对干部的要求需要。

一年来，自己能够紧紧围绕发电公司减亏、扭亏的中心任务，立足岗位，恪尽职守，在总经理和班子的领导下，积极主动配合生产、经营、基建等工作，为企业的生产经营、改革、发展、稳定积极发挥先锋模范作用，推进了xx公司改革、发展、稳定的局面。

通过电视新闻报纸和网络媒体和班子其他成员与管理干部深入各单位宣讲形势任务，讲清困难与发展，增强干部员工市场意识、竞争意识、经营意识和生存发展意识。通过加强内外宣传报道，提高企业改革发展的紧迫感、危机感、责任感。从分管工作上积极贯彻领导班子关于改革发展稳定的工作要

求。高度重视员工队伍稳定，特别是离退休退养职工的稳定工作，加强了沟通联系机制。坚持积极疏导、慎重稳妥、耐心细致的工作，努力做好信访群访和来访人的思想工作。

坚持执行民主集中制，自觉维护好班子的团结统一。始终把维护班子团结作为搞好工作的前提条件，对自己分管的工作，及时向主要领导汇报、沟通，对其他领导分管的工作，主动配合协作。和班子成员工作沟通，心往一处想，劲往一处使，互相补台工作。针对改革和企业重大问题，支持维护和落实领导班子民主决策事项。在分管工作中保证了各项决策和工作部署的贯彻实施。工作中注重讲原则、讲大局、讲团结，相互支持理解，为努力营造上下协调、干群和谐的工作环境发挥应尽的作用。

在发电公司组建后的新情况面前，特别是在以经营效益为中心的转变上，意识还要增强、需要在实际工作上加大观念转变的力度。在组织引导广大职工转变观念、统一思想、形势任务的宣传发动上发挥作用不够；在应对急剧变化的内外部环境条件，积极参与生产经营管理工作上发挥作用不够；在深入细致的把握工作大局、推动有效工作上还不够。需要在今后工作上注意改进加强。

在经营管理方面需要努力学习，提高对现代企业管理和企业经营管理更深的了解，需要进一步加强这方面学习的自觉性和主动性。向实践学习、向这方面的专家和同志学习，提高自身的工作能力。在工作中有急躁情绪。表现在对工作的思考上、对工作的把握上、有时显得急进，需要加以注意克服。

述职人□xx

xxxx年xx月xx日