

# 最新公司员工述职述廉报告完整版 保险 公司述职述廉报告(优质10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，那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

## 公司员工述职述廉报告完整版篇一

各位领导、同志们：

我于20xx年踏进保险行业，入行xx年以来，坚持以诚信服务赢得了客户的一致好评，年保费收入从当初的80多万增加到近400万元，多次在省、市公司的营销竞赛活动中获奖，值得高兴的是xxxx年我被市公司授予‘钻石金星营销员’荣誉称号。一直以来，我个人的成长进步一刻也离不开公司党委的关心支持，2016年我被支公司党委任命为人保财险xx市支公司副经理。面对公司党委的厚爱，我个人在兴奋之余，感受更深的是沉甸甸的责任，我唯有更加勤奋工作，以实实在在的工作业绩来报答支公司领导们的信任和期盼。

2016年以来，在支公司党委、总经理室的正确领导下，我认真贯彻落实支公司工作会议精神，围绕‘更新观念，调整结构，强化管控，提高效益’的总体工作思路和‘抓住一个重点，明确两个目标’的结构调整工作要求，坚持两个文明建设一起抓，在同事们的积极配合和协助下，我所分管的车险业务从2016年的3445.54万元，到2016年的3663.73万元，再到2016年的4566.42万元，一年上一个台阶，保费收入实现大幅增长，经营管理工作取得了明显成效。下面，我将一年来的思想和工作情况向各位领导和同志们报告如下，请大家评议。

(一)开拓业务新领域，推进业务快速发展□xx公司今年各项工

作都面临着很大的压力和困难，家用车去年的贷款车较多保费收入有300多万元，今年只有100多万，缺口数额较大。这给xx公司今年的经营工作带来巨大压力，面对这些压力，我并没有畏难退缩。为了确保今年各项经营目标的实现，我与分管部门的同事们团结协作，大家集思广益，开拓创新，采取积极有效措施，奋力推进业务快速发展。一是积极寻找业务增长点，努力做好上层公关协调工作，为公司营造良好宽松的展业环境。今年经过我们的努力，改善了与区政府及交警、银行、安监、消防、卫生等部门的关系，特别是取得了交警、安监、消防等部门的大力支持，拓展了业务发展新领域，使营业货车险、责任险等效益险种业务获得了快速发展，营业货车险业务同比增长212%，责任险同比增长xx%□意外险同比增长xx%□二是充分调动销售队伍的工作激情，不断提高市场竞争力。我坚持利用每周二早上班前半个小时的时间召开晨、夕会，组织员工学习省、市公司的重要文件，为充分激发销售人员展业的积极性，树立‘以业绩、效益论英雄’的市场观点，强化公司销售队伍的奋勇争先精神。与此同时，我还帮助销售人员规划职业生涯，增强他们的职业归属感，稳定壮大公司销售队伍，不断提高公司的市场竞争力、业务拓展力和盈利产出力，使今年整体业务发展收到了良好的效果，至10月底，全市收入保费3989.23万元，完成年初预算目标72.43%。下一步，我将把2016年流失的业务整理出来，把业绩目标细分到每个片区，发动员工继续跟踪，把它做为11-12月业务的增长点。与此同时，继续做好市场调查，了解行业信息，掌握经营动向，为公司提供全面、真实、及时的信息，以便制定营销决策和灵活的工作方案。

(二)强化内部管理，切实提高办事效率。为了提高服务意识，转变工作思路，积极促

进车险业务发展，我按照省分公司三代业务系统上线的推广计划和安排，督促承保部认真完成培训工作，确保每个岗位的工作人员都能熟练操作三代业务系统完成签单、批改、核

保、见费的整体流程，掌握三代系统上线后带来的业务规则变化。今年元-11月，承保部共出单12944笔，均熟练使用了三代业务系统。其次，为进一步加强理赔管控，加大重大案件的审核力度，切实提升理赔服务水平，我严格落实‘限时赔款理算’制度，加强各环节的衔接，实行对赔案处理时限的全程监控，明确责任人、落实责任追究制。对未处理的赔案，双方及时互通信息，根据集未决赔案清单，亲自督促处理，加快正常案件理赔速度，尽快结案；对有争议的重大案件，要求理赔人员采取提高案件的第一现场查勘率、掌握第一手翔实资料、及时完善案件手续等方法，及时跟业务员互动、与客户沟通，摆事实、讲道理，据理力争，本着公平、合理、实事求是地原则予以解决，得到了客户的理解和好评。今年1至10月，共办理车险理算1962笔。

(三)加强企业文化建设，推进精神文明建设发展。在加强公司管理，深化公司改革，确保业务发展和效益提高的同时，我十分注重加强以党风廉政建设、职工队伍建设、企业文化建设等方面为主要内容的企业精神文明建设。一是加强自身学习。一方面，我认真查阅公司历年的各种档案材料，了解公司的发展动态；深入分管部门，找干部职工谈心，掌握员工队伍思想动态；另一方面积极向公司领导班子其他成员和一些老同志虚心请教，通过种种途径加快自己对xx市分公司以及xx保险市场情况的了解，为工作的顺利开展打下基础。二是严于律己，规范行为。我坚决贯彻执行上级公司决策和决议，自觉遵守公司的各项规章制度，凡要求员工做到的，自己先做到，认真贯彻总公司‘六条禁令’，保持自身廉洁自律。三是加强企业文化建设，增强队伍凝聚力。在职工队伍建设和企业文化建设方面，我积极组织开展各种有益的集体文娱活动，丰富员工的文化生活，陶冶员工思想情操，增强企业的凝聚力和向心力。通过开展多种形式的企业文化建设活动，活跃了员工的思想，增强了队伍的向心力，提高了干部的工作能力，使公司面貌焕然一新，有效地促进了各项工作的快速健康发展。

一年来，我在学习与工作等方面，虽然取得了较显著的成绩，但是，仍存在一些需要不断的加以完善和解决的问题。一是业务发展不平衡，车险业务中家用车保险、摩托车保险发展较为缓慢，去去年同期相比分别下降了19.2%和58.5%。二是各项政策制度落实得不够好。工作中偏重于抓制度建设，检查落实工作抓得还不够紧。对以上存在的问题，在今后的工作中，我将采取有力措施，专题研究，具体解决，力争把分管的各项工作抓得更好。

各位领导、同志们，我任职以来，虽然做了大量的工作，取得了一些成绩，但我深深体会到，这些都是上级公司正确领导和同志们支持帮助的结果。今后我将一如继往，把工作做得更好，决不辜负组织和同志们对我的期望。

以上报告，如有不妥，请批评指正。

谢谢！

德能勤绩廉述职报告 | 述职报告怎么写 | 述职述廉报告

德能勤绩廉述职报告 | 述职报告怎么写 | 述职述廉报告

## 公司员工述职述廉报告完整版篇二

xxxx年来，本人在公司的正确领导下，在同事们的团结合作和关心帮助下，面对繁重的工作任务，努力学习，勤于思考，做到多汇报，多请示，多研究，多分析，摆正位置，统筹部门工作，内外联系，上下沟通，积极应对，较好地完成了各项工作任务，在业务素质和思想方面都有了进一步的提高。下面，就本人xx年度工作业绩、管理能力、廉洁自律等情况作一汇报，请予评议。

一年来，本人不断加强理论和业务知识学习，积极参加公司开展的各项学习和培训教育活动，作好学习笔记，结合自身和

工作岗位，撰写心得和体会，领会上级精神和要求，做到从政治上、思想上、行动上同党中央保持高度一致；总之一年中我学到了很多，也收获了不少。我负责经营开发部工作，我深感责任重大，任务光荣，能以党员领导干部的标准，严格要求自己，冲在工作一线，勇于担当，始终牢记工作责任，顾全大局，尊重领导，团结同志，廉洁自律。能围绕本职工作，针对部门工作特点和要求，主动谋划公司市场开发和经营管理，根据企业发展的实际需要，不断完善制度，规范程序，加强管理，强化指导、服务、协调、考核职责，注意发挥好大家的积极性和工作热情，推动各项工作有效开展。能带头遵纪守法，遵守劳动纪律，团结同志，工作态度端正，勤勤恳恳、兢兢业业，认真负责地完成好每一项任务，通过学习，理论知识丰富了，工作思路清晰了，工作的劲头更足了，无论是在思想品德，还是在业务素质、工作能力方面都有进一步提高，努力争做学习型、知识型、创新型人才，为企业稳定、发展贡献自己的力量。

1、紧紧围绕中心，做好本职工作完成工作总结，协助黄总完成对二级单位的目标责任考核；完成xx年经营单位目标责任考核的制订并与经营单位签订责任书；完成xx年公司经营计划的编制和下达；按照落实责任，简化程序，确定目标，强化业绩的要求，根据公司实际情况，对xx年的`目标责任考核指标体系进行修改和调整。

2、根据企业法人变更的要求和国家对企业管理的规定，及时完成公司营业执照、企业资质证书、对外经营许可证、承装承修(试)资质许可，企业组织机构代码等的法人变更和企业年检，完成投议标许可中国承包商会注册，成功申办电建企业协会“aaa”信用等级，提高了公司参与国内外市场竞争的能力，提升了公司在行业的影响。

3、根据公司理顺关系，整合资源，做大做强监理业务，积极扩大总承包业务和海外市场的发展思路，参加监理公司与管

理公司业务调整后的合同、费用、资产划分工作，协调讨论处理工作中存在的问题，积极配合公司做好xx年目标责任考核指标调整工作。

4、根据公司依法治企管理的要求，结合公司的实际，修订完善了《电力建设集团公司市场开发管理办法》、《电力建设集团公司合同管理办法》、《陕西电力建设总公司合同授权签约管理办法》等管理制度，重申和明确了部门的职责及工作权限，进一步规范了企业管理工作的程序、工作职责和管理行为。

5、聘请陕西省商务厅进行对外承包工程业务知识培训讲座，针对我省外经企业在开展对外承包工程业务过程中遇到的困难和问题，采用理论与实际相结合的方法，进行了讲解。培训内容充实，实用性强，既丰富了对外承包工程业务专业知识，又有助于今后更好地开拓国际市场。

6、积极与陕西省商务厅进行联系，了解政策信息，争取国家有关扶持政策，配合陕西省商务厅国际经济合作处、综合处和陕西省建设厅建安处、省国资委规划发展处、省外协涉外处等部门对公司对外承包工程、对外劳务合作等情况的综合检查，对公司落实《对外承包工程条例》、开展对外投资合作统计等方面情况的检查。

## 公司员工述职述廉报告完整版篇三

我于xx年4月份到县xx投资公司主持总经理工作，两年多来，在县政府的正确领导下，在县人大、县政协的监督和指导下，我坚持以科学发展观为统领，围绕做强做大公司，加快推进教育园项目建设这一目标，勤勉履职，创新思路，扎实推进了工程建设、投融资等工作，取得了一定的工作成绩。现将两年多来的工作情况汇报如下：

## 一、加强学习，增强了综合素质

为快速适应新的工作岗位，转变角色，增强素质，提升驾驭工作全局的能力和水平，我不断加强学习，提升了综合素质。一是学习了政治理论知识。系统学习了科学发展观等理论知识，提高了政治理论修养。二是学习了经济金融、工程建设等专业知识，开拓了工作视野，提高了企业管理和带动公司发展的能力。三是学习了工程建设等法律法规和廉洁自律有关规定，切实提高了依法从政水平和廉洁自律意识。

## 二、勤勉履职，扎实推进了各项工作

xx年初，我怀揣梦想、充满激情从xx返回xx，就是希望能把教育园区这个惠及xx子孙后代的民生工程实施好。两年多来，我见证了公司从无到有、从起步到发展的全过程，我为公司的发展任劳任怨，不辞辛劳，付出了自己的努力和汗水，取得了一定的工作成绩。

计有关工作。

2、积极尝试和探索，创新了投融资模式。为抓好投融资工作，我认真研究有关理论知识，并通过网络和实地考察等途径积极借鉴其他地方先进经验，结合教育园实际认真思考，先后尝试了多种融资模式，推进了公司投融资工作，在宏观环境十分不利的情况下，xx年各成功向县农信社融资x万元。一是深挖人脉资源，广泛联系客商。完善了招商基础工作，在经费非常紧张的情况下，共投入x万多元，印制了x多册教育园区招商手册和公司宣传手册。起草了多个项目的建设方案，教育园一期项目建设方案等获县政府批准。加大了招商宣传力度。分别在xx晚报、xx城市经纬和xx信息港刊登了教育园区招商公告，同时还将招商手册分别投放在县城主要宾馆及酒店，供外地客商能及时了解园区投资项目。热情接待客商，经常接待客商到教育园实地考察，耐心推介教育园项目，洽谈合作条款，累计接待客商近x批次。积极走出去招商，先后

远赴上海、福建、深圳、四川、北京等地会见客商，洽谈项目，陪同县政府分管领导考察了四川道遂集团、中铝集团等潜在投资企业，并形成了考察报告报县政府。二是积极拜访市、县银行机构洽谈融资。做活公司现金流。为解决现金流问题，我积极与县财政、教体部门领导协商，争取将全县校建资金经公司账户支付，将财政性资金转化为公司大额现金流，提高了公司资金质量。收集整理了幼儿园、新xx三中、文体中心□xx中学改扩建工程等项目的融资资料，并上报了农行□xx银行、工商银行、中国银行、市浦发银行等金融机构审查□xx□xx年各成功向县农信社融资x万元。三是加快了土地资产流转工作。完成了广州大道南附近x亩土地和县职业中专95.22亩、县教师进修学校x亩土地的流转工作，协调县财政借资x亿元缴纳了土地保证金和土地出让金。2016公司总经理述职述廉报告2016公司总经理述职述廉报告。四是收储了原联成织造x亩土地和原天亮山藤茶10亩土地等60多亩可以拍卖的土地，为公司创造了可以盈利价值为x万元。做好了教育园6号土地（原联成织造土地）的公开拍卖工作，成功拍卖了b地块x亩，可获得土地出让金x万元。四是尝试其他融资方式。与嘉旺环保锡制品公司洽谈了委托融资的有关事宜，因考虑政府土地抵押风险而未能合作成功；分别与浙江中信证券公司、深圳沃恒投资有限公司、中航国际信托公司等洽谈了信托产品融资的有关事宜，因财务成本均偏高，未能合作成功；与交通银行、中航国际信托公司和中国建筑公司洽谈了合作建设教育园区项目的有关事。

3、加强工程监管，保证了工程质量和进度。为抓好工程建设，我从县教体局校建办和县教育园管委会借调了两名工程专业技术人员负责工程建设，有效地破解了工程建设人员缺乏的问题。同时专门成立了工程建设部，由专人负责监督和协调工程施工，倒排工期，定期召开项目调度会，及时研究和解决有关问题，确保了工程建设的顺利实施。一是完成了南华路北段改造工程建设。该工程xx年就开始实施，牵头单位几次更换，一直因为征地拆迁工作难以推进而无法实施，公司



在xx年接管后，我加大了征地拆迁和管线搬迁工作力度，攻克了多年遗留下来的拆迁“钉子户”，协调搬迁了7家管线单位的管线，保证了工程的进度和质量。该项目在全县“双百”会战总结大会上得到了县政府的表彰。二是实施了幼儿园土方工程，因林地征用难以推进而受阻。三是实施了幼儿园水沟工程。该工程全长x米，总投资x万元，已全面完工。四是完成了教育园安置地水井工程和教育园复耕复绿工程。五是实施了教育园安置地土方工程。目前约已完成工程总量的x%□同时，实施了塘移塘背安置地道路的平整和幼儿园项目用地的平整工作，共平整土地约200亩。六是实施了教育园6号地块的围墙浆砌工作。

4、全员参与，大力实施了征地拆迁攻坚活动。自xx年7月份征地拆迁攻坚活动实施以来，我及时转移公司工作重点，集中力量，全员参与，明确责任，讲究方法，团结了总工会、妇联、进修学校等责任单位齐抓征地拆迁工作，公司负责的路网工程征地拆迁工作在教育园三个项目中一直处于领先水平，得到了县里有关会议的通报表扬。完成土地丈量x亩，完成任务□x亩）的x%□发放存折x本，共x亩，完成任务□x亩）的x%□完成房屋丈量x户，签订房屋拆迁协议x户，完成任务□x户）的x %□

5、统筹做好了其他工作。认真做好了“三送”、创优发展环境及廉能风险防控建设等工作。

### 三、廉洁奉公，坚决执行党风廉政建设规定

“待己不可不严明，律己方足以服人”作为公司领导干部，在工作和生活中，我自觉做到以身作则，廉洁自律，率先垂范，时时处处严格要求自己，加强自身修养，不断提高党性觉悟，道德修养和知识储备，努力做到自觉、自省、自警、自励，控得住诱惑，管得住小节，不为金钱、权利所动，不为人情所累，不以权谋私。

1、从严要求，抓好作风建设。坚决贯彻执行县政府的决策部署。严格执行民主集中制。落实集体决策制度，建立了干部职工大会、总经理办公会议议事制度，注重团队力量，发挥团队智慧，不搞一言堂。讲究求真务实之风。坚持实事求是，不虚报浮夸、不好大喜功。碰到矛盾不回避，解决矛盾果断到位。

一年来自己在安全生产、业务经营、财务管理、路风建设、综合治理、规范经营等方面投入了大量精力。

但是自己也看到了许多不足和差距，比如在业务繁忙时处理工学矛盾缺乏好的办法，对待违规违纪职工时处罚力度大，但教育谈心不够等等，在今后的工作中应该努力改进和提高。针对目前的新形势，自己在20xx年最大的任务就是想方设法提高企业收入，提高职工收入，尽快走出困境，尽快把市场疲软和铁路货运改革对我公司的负面影响降到最低。

以上就是自己一年来工作的简要回顾和思想汇报，希望领导和同志们提出宝贵意见和批

评。

物流公司述职述廉报告

乌兰察布市通达物流有限责任公司 刘明程

各位领导、同志们：

来到集体企业工作已经是第十个年头了，从总经理助理、到今天的支部书记兼副总经理，和通达物流各位同仁走过了不平凡的10年。20xx年12月，集经处聘用我为公司兼副总经理，感谢处、地区公司和通达物流公司领导对自己的信任，自己决心加倍努力，和公司班子其他成员一道，团结带领公司员工，把通达物流公司的工作做得更好。

20xx年是公司经营发展十分困难的一年，虽然经营数据不尽如意，但公司在安全、稳定、路风以及缴纳集体职工两金方面成绩仍然很突出，党员干部作风有了很大转变，作为班子成员的自己也得到了锻炼。

## 一、端正态度，带头践行党的群众路线

20xx年，自己承担了公司党、政、工的大部分文字处理工作，第一时间接触、学习了上级的最新政策精神，与公司各个部门一起参与了大部分文件的落实实施工作。只要公司需要，自己从没有计较分内分外，始终满怀热情、积极主动地完成上级下达的各项任务。

面对不断加大的工作强度，自己始终坚持正确的工作态度，没有因为工作量加大而怨天尤人，不思进取。只要接到工作任务，自己都会自觉地在第一时间把它完成，工作从不积压，问题从不过夜。

作为支部书记，自己尽最大努力严格要求自己。要求党员、职工做到的，自己首先做到做好。为了在干部作风转变方面率先垂范，自己从未向公司提任何特殊待遇要求，未贪占公司一分钱便宜。

## 二、严于律己、廉洁奉公

作为公司的班子成员，自己深感责任重大。不断学习是一个人能不断提高的基础和本钱。一年来，自己加强了业务知识学习，同时也十分关注政策导向学习，尤其是重点学习了党的群众路线教育实践活动，为今年活动的有效开展打下了良好基础。

自己从严格工作作风做起，面对工作中的种种挑战甚至误解，时刻严格遵守公司的规章制度，强化纪律意识，对领导交办的工作，决不讨价还价，对事关自己私利的事，决不争名夺

利，沽名钓誉。

热爱集体不仅仅是一句口号，而是自己世界观的体现。首先要抛掉一切私心杂念，说话办事一切都从维护通达物流集体利益和荣誉出发，作为支部书记，还要随时把握和了解每个党员的实际想法和困难，多为公司出主意、想办法，努力维护好公司的稳定和团结。

作为公司班子成员，自己能够自觉抵制住各种诱惑，决不丧失理想和信念，决不辜负领导对自己的信任，决不搞贪图私利，损公肥私的事情。作为公司的，自己首先要做到廉洁自律，随时接受全体党员和干部职工对自己进行全方位监督。2016公司总经理述职述廉报告各类报告。

### 三、认真组织开展了党的群众路线教育实践活动

20xx年，作为，最大的任务就是组织公司全体党员参加了党的群众路线教育实践活动。

公司党支部严格按照上级部署，每一个环节都一丝不苟，绝不缺斤短两、敷衍了事。该观看的录像一分钟不少看，该阅读的文章一页都不少读，该写的笔记批注，都严格按照规定撰写，该开的研讨会和组织生活会，一次也不少开。

自己在活动中以身作则，严格要求。突出的是自己带头公开承诺不搞特殊化和举办参加集体宴请。自己主动取消了女儿的升学宴请。

### 四、找出差距，不断进步

回顾20xx年，自己在许多方面还有不足和差距，比如经常忙于案头工作而疏于下基层掌握第一手资料，有时为了赶时间抢任务而疏于总结和提炼等等，都需要在今后的工作中加以改进和克服。

最后，向一年来关心、支持自己工作的上级领导、公司班子成员以及各位同仁，表示衷心感谢。

## 2016公司总经理述职述廉报告

尊敬的各位领导、同事们：

大家好！热力公司在开发区区委、管委会、区政府的正确领导下，较圆满的完成了各项工作。在这段时间里，我带领公司领导班子不断开拓创新，全面的完成了各项生产经营任务和目标。现在我将我的具体工作情况作一个汇报：

### 一、注重理论学习，不断提高政治业务素质

学习是做好各项工作的前提。要履行好自己的职责就必须坚持不懈地抓好学习，努力提高自己的政策理论水平和业务能力。一年来，本人能积极参加建投党委中心组学习，从不缺席，并利用业余时间坚持自学，认真做好学习笔记。今年，重点学习了党的xx大、党的xx届七中全会、开发区（头屯河区）第二次全体（扩大）会议精神。在思想上、政治上始终与中央保持高度一致，注重自身党性修养。在工作和生活中，处处严格要求自己，自觉遵守党的纪律，维护党的荣誉；能够在建投党委的领导下，很好的团结同志，为骑马山热力公司的长足发展而努力工作。

### 二、忠于职守，务实高效，努力推动公司稳步发展

定位为公司“管理年”。一年来，我能团结和依靠领导班子和全体员工扎实工作，勇于创新，内抓管理求效益，外树形象创品牌，在公司上下的努力下，较好地完成了全年的工作任务。主要有：一是按照、市政府及市供热办的要求，积极响应全市“煤改气”号召，全力推进“煤改气”工程进度，确保燃气锅炉供热生产安全、平稳运行。二是以强化宣传教育、提高职工素质为保障，以遏制安全事故的发生为重点，以不断

健全和完善监督管理机制为关键的现代安全生产管理模式，全面加强安全管理，提高安全管理水平。三是加大对能耗的考核力度，实施多项技术改造，节能降耗，节约成本。四是在强化安全生产的同时，认真做好了设备档案管理、设备维护保养、巡检和维修管理和重大原材料、物资采购等工作，实施了夏季检修工作，提高了设备管理工作的质量和效率。五是坚持“以品牌服务创品牌企业”的发展方向，在充分总结上一采暖期热费收取的经验教训的基础上，加大热费收缴力度，创新收费方式，以优质的供热质量和耐心细致的供热服务态度做好了用户服务工作，取得良好的效果。六是以建立健全公司各项规章制度为重点，以完善公司绩效考核体系为手段，以实施全面预算管理为抓手，求真务实练内功，下大气力理顺内部关系，扎扎实实强化内部管理，夯实发展基础。七是着眼于提高企业核心竞争力、着眼于提高员工队伍素质、着眼于提高公司的凝聚力和向心力，积极推进企业文化建设，为企业发展提供强大精神动力。八是结合公司供热能源产业结构调整的实际，优化公司内部部门设置和人员配置，降低人力成本；加强员工培训教育，提高员工整体素质水平。

### 三、严于律己，清正廉洁，践行党员领导干部职责

在廉洁自律方面，我作为一名领导干部，坚持做到严于律己、廉洁自律，严格遵守和认真执行党纪和廉洁从政的各项规定，自觉抵制各种不正之风，做到在生活上廉洁俭朴，在经济上公私分明，在工作上秉公办事。

在反腐倡廉学习方面，自己能够不断加强自身修养，提高自身素质，坚持把轻名利、远是非、正心态作为自己的行为准则，严格遵守各项规章制度，做到以大局和单位利益为重，正确行使管理权，自觉接受民主监督，自觉维护领导班子的集体形象。

成绩只代表过去，在以后的工作中，我会继续保持昂扬向上的锐气、知难而退的勇气、争创一流的志气，踏踏实实做事，

老老实实做人，团结同事，奋力拼搏，为推动公司全面发展努力奋斗！

## 公司员工述职述廉报告完整版篇四

紧张而忙碌的xxxx年即将过去，作为公司主管经营开发工作的副总经理，我可以说是和公司风雨相伴，荣辱与共。盘点这一年来的工作，有艰辛的汗水和泪水，更有收获硕果的成功和喜悦。下面，现将本人一年来履行岗位职责情况和党风廉政建设执行情况总结如下，请指正：

公司的经营工作，是关系到企业求生存谋发展的重要环节。经营工作完成的好坏，既直接影响公司的正常运作，也直接影响员工的切身利益。而市场开发工作可以说是千头万绪，对我本身而言，更是挑战和考验。为此，我以“三个代表”重要思想为指导，认真学习实践科学发展观，牢固树立正确的人生观、价值观和世界观，不断增强自己从业的廉洁意识，严守纪律，坚持原则，积极面对企业发展的大好形势和复杂艰巨的工作任务，紧紧围绕公司经营奋斗目标，积极探索新思路。xxxx年，在各级领导的关心和帮助下，在全体员工的理解和支持下，我带领市场开发经营口的管理人员确立了“明确岗位职责，服务公司员工”的管理思路，较好地完成了既定目标。

（一）完成嘉绍跨江大桥栈桥的投标任务并顺利中标。xxxx年底，公司一直跟踪的嘉绍跨江大桥栈桥通知开始投标工作，我立即组织人员着手进行相关的工作。在投标前，一方面，我本人辗转于业主、地方单位与公司之间，进行多方面的沟通协调；另一方面，与公司市场开发部一起，按照“精做、细做、准确做”的要求开展投标准备工作。经过精心准备，嘉绍跨江大桥栈桥于xxxx年12月24日顺利中标。

（二）精心准备、精细施工、建章立制，规范管理流程。

嘉绍跨江大桥栈桥项目中标后，公司安排我分管负责嘉绍跨江大桥项目。面对工期短（工期6个月）、施工规模大（工程造价2.8亿元），工程施工难点多、工期紧、管理难度大的严峻局面，通过狠抓现场管理、优化资源配置、开展技术攻关、适时组织大干等一系列有力措施，解决了施工难题，目前工程进展顺利。并于xxxx年7月15日顺利竣工。

为更好的理顺项目内部的工作流程，规范岗位职责，提高工作效率，我结合公司相关制度，根据项目实际情况相继制订了生产、财务、后勤、物资管理等方面的十余项规章制度。

（三）经营成绩稳步提升要搞好经营就必须占领市场，市场是企业生存的根本，经营必须市场化，我的观念必须随市场的变化而变化，做到与时俱进。在xxxx年3月份接到嘉绍跨江大桥投标信息时，由于栈桥项目是由我本人负责，且与业主关系较为融洽，因此，对于主桥的投标的主要工作还是由我本人负责。通过不懈努力，嘉绍跨江大桥主桥于xxxx年3月25日成功中标，中标额达1.32亿元。

（四）xxxx年，我还同时参与了包括福建厦漳跨海大桥iii标、泰州长江公路大桥引桥和上部结构的投标，并成功中标。中标额达近十亿元，圆满的完成了公司xxxx年下达的投标任务，为公司进一步开拓、占领江苏及福建市场奠定了基础。

（五）在切实做好以上工作的同时，我还针对自己所处领导岗位的实际，按照党风廉政建设的有关规定和要求，时刻牢记“两个务必”，处处按照《准则》严格要求自己，认真践行社会主义荣辱观，在实际工作中努力做到注重节俭、端正作风、廉洁自律，诚实做人，干净干事，勤恳从政，自觉接受干部员工的监督。我在具体的工作实践过程中，无任何违法违纪现象的发生。

总结一年来的工作，感觉有所得也有所失，不足之处主要表现在三个方面，这也是本人在今后的工作中需要加以改进的



地方。

一是管理比较粗放。由于工作事宜过多，常常导致工作布置后有部分遗忘而没有做到及时反馈，不能做到有布置、有计划、有检查、有总结，导致一些工作稍有滞后。

二是管理简单化。对公司经营中出现的困难和问题预见性不够，存在急躁心理，处理事情简单化。今后对工作的部署和要求要充分尊重现实，体现层次性，区别对待，循序渐进，把握全局，避免“一刀切”。

三是苛求于人。对工作总体上高标准、严要求是无可厚非的，但在一些具体问题上不能事事都要求完美，因人、因事、因时要体现区别，以避免无意中伤害同志们的感情，要注重把大家的积极性发挥好、保护好、调动好，营造出一种生气勃勃的良好局面。

根据公司发展战略要求，面对国家新一轮的基础设施建设高潮的到来，对于公司而言既是机遇，也使挑战，也使今后的工作增加了很多的不确定性。在改革的大潮面前，本人将一如既往，正确对待，不以物喜，不以己悲，不论在何时何地何岗，都将认真履行岗位职责，下面从自身出发谈一谈下一步的工作打算。

（一）加强理论学习，提高管理水平。本人虽然从事多年的管理工作，但在经营管理方面还存在一定的欠缺。因此，我要一以贯之地、认真地学理论、学管理、学业务，向领导学习，向同志们学习，不断“充电”，丰富思维，努力把政策理论水平、管理水平和业务水平提升到一个新阶段。

（二）改进工作作风。坚持求真务实，努力把工作做深、做细、做实，作风扎实，工作过硬，经得起考验，尽自己的最大的努力，心为员工所想，情为员工所系，事为员工所做，把公司的事情做好，把员工的事情做好。

（三）营造和谐的工作环境。保持谦虚谨慎、戒骄戒躁的工作作风，尊重领导，尊重同志，处处以公司的大局为重，为企业，用心营造和谐的工作氛围。

以上报告，请领导和同志们评议，欢迎对我的工作多提宝贵意见，并借此机会，向一贯关心、支持和帮助我的各位领导、同志们表示诚挚的谢意。在今后的工作中，我将认真总结发扬成绩，纠正克服不足，围绕公司的中心工作，开拓创新，求真务实，为公司的快速良性发展而努力奋斗。

## 公司员工述职述廉报告完整版篇五

在人生的道路上，每个人都在用自己的足迹书写着自己的历史。在经济浪潮汹涌澎湃的今天，许多人正在以无私的工作态度和忘我的敬业精神在自己平凡的岗位上默默无闻、无声无息地奉献着，他们虽然没有惊天动地的业绩，也没有世人皆知的名誉，但却在自己平凡的岗位上塑造了一种不平凡的敬业精神，为自己所从事的事业付出了满腔热忱，这样的人值得我们去学习和赞扬。而我的梦想就是成为这样的人。

我叫，现任中国人寿保险公司客户服务部主管。从年月有幸结识中国人寿以来，我终于开始了自己的事业，在工作中不断从身边的人和事学习经验，提升自己的工作实力，如今算来，在这里我已度过了15个年头，今天有幸站在这里，非常感谢各位领导的关心与厚爱，以及所有帮助我的同事们，是你们成就了现在的我，帮助我从一个什么也不懂的外行逐渐掌握各项业务。

“保险工作者就要‘三干一吃亏’”

一位成功学的大师说过：“认清自己在做些什么，就已经完成了一半的责任。”是啊，每一个人都有责任。有些责任是与生俱来的，有些责任是因为工作、朋友而产生的，这些责任是每个人推脱不掉的。年月，当我踏上中国人寿保险岗位

时，与激动相伴的是一份沉甸甸的责任。我立志要继续坚持在工作实践中铸就的“三干一吃亏”——肯干、能干、带领身边人一起干，个人勇于吃亏的作法，认真履行保险工作者的职责。

我始终把基础管理工作放在首位，一方面严于律己，时刻用企业道德规范来约束、鞭策自己，紧记自己职责，做到以身作则，用行动树榜样。另一方面，经常给身边员工敲响警钟“公司的利益高于一切，这是一个工作人员必须具备的基本素质。”

xx年的工作历程，我已从一个营销工作者做到了如今的客户服务主管，所有付出过的努力，也获得了各界的好评□20xx年、20xx年先后两次获得公司先进个人□20xx年有幸成为契约主管□20xx年以实力成果获得客户服务柜面主管这一职位。15个春秋中，无论我身居何位，从事何种工作，面对再苦再累再困难的条件，依然坚持积极肯干的工作态度。

在7年营销工作中，无论何种天气，何种态度，我都能够坚持以真诚热情的态度，优质的服务为客户解决最急迫的问题□20xx年本着变位不变心的态度，我来到了客户服务部，这一待就是8年的光景，在这里我找到了自己终生追求理想的事业，我将全身心都投入到了这份事业中，始终坚守着最初的诺言，用行动践行着我永恒不变的心，用最高的热情，释放着“能量”，让每一位客户都能够感受到我最诚挚的服务。

“何必多言，用成绩说话”

客户服务部主管多少人向往的位置，多少人关注的焦点，多少流言蜚语讲述着这个位置的轻松。没有经过的人永远不能了解其中的苦，每天面对各式各样的客户，稍有不慎，将导致整个公司损失大批客户，每一句话每一个决定都关系到公司的赋予的责任。

每天都日复一日的面对着各种各样的客户，加班加点处理事务是常事，面对客户激动的言语，我坚持从客户的角度出发，全面掌握客户急需，用专业知识帮助客户解决问题，用高效的工作效率帮助客户处理问题，不断提高客户的满意度，提升客户的忠实度。

## 公司员工述职述廉报告完整版篇六

### 一、“益民”的成绩客观存在

1. 启动、建设并巩固了一张全面行销所必需的分级营销网络体系
2. 培养并建立了一支熟悉业务运作流程而且相对稳定的行销团队
3. 建立了一套系统的业务管理制度和办法
4. 确保了一系列品种在xx市全区域终端市场上的占有率

目前，益民操作的品种有30个品种，126个品规

5. 实现了一笔为益民的正常运作提供经费保证的销售额和利润

### 二、亟待解决的问题

1. 益民工作相对透明程度存在欠缺
2. 打假工作队伍与上级主管部门之间较少沟通
3. 工作方面经费严重不足
4. 制度方面需要进一步完善

### 三、5条建议仅供参考

1. 打假工作要“两条腿走”
2. 调整销售品种的结构
3. 按品种分类增加销售队伍
4. 货款需要设立专门帐户
5. 进一步改变待遇分配机制

工资方面：

奖励(提成)方面：

总结：

“益民”的成绩是客观存在的，问题是突破口，问题是起跑线，问题是下一次胜仗的基础和条件，我们坚信在市糖酒副食品总公司各位领导的指导下“益民”的问题一定能够完善解决！

在这一年的工作时间里，对我个人来说，是努力付出的一年也是得到最好锻练的一年，在今后我热切希望领导和同事们继续给我以进一步的支持！

在过去的一年，我们已经经历了足够的市场磨练，我坚信通过我们共同的努力，“益民”一定能成为我市在副食商界不断发展的领头企业！我们一定能在我们市糖酒副食品总公司的不断发展中建功立业！

**公司员工述职述廉报告完整版篇七**

紧张而忙碌的xx年即将过去，作为公司主管经营开发工作的副总经理，我可以说是和公司风雨相伴，荣辱与共。盘点这一年来的工作，有艰辛的汗水和泪水，更有收获硕果的成功和喜悦。下面，现将本人一年来履行岗位职责情况和党风廉政建设执行情况总结如下，请指正：

公司的经营工作，是关系到企业求生存谋发展的重要环节。经营工作完成的好坏，既直接影响公司的正常运作，也直接影响员工的切身利益。而市场开发工作可以说是千头万绪，对我本身而言，更是挑战和考验。为此，我以“三个代表”重要思想为指导，认真学习实践科学发展观，牢固树立正确的人生观、价值观和世界观，不断增强自己从业的廉洁意识，严守纪律，坚持原则，积极面对企业发展的大好形势和复杂艰巨的工作任务，紧紧围绕公司经营奋斗目标，积极探索新思路。xx年，在各级领导的关心和帮助下，在全体员工的理解和支持下，我带领市场开发经营口的管理人员确立了“明确岗位职责，服务公司员工”的管理思路，较好地完成了既定目标。

（一）完成嘉绍跨江大桥栈桥的投标任务并顺利中标。xx年底，公司一直跟踪的嘉绍跨江大桥栈桥通知开始投标工作，我立即组织人员着手进行相关的工作。在投标前，一方面，我本人辗转于业主、地方单位与公司之间，进行多方面的沟通协调；另一方面，与公司市场开发部一起，按照“精做、细做、准确做”的要求开展投标准备工作。经过精心准备，嘉绍跨江大桥栈桥于xx年12月24日顺利中标。

（二）精心准备、精细施工、建章立制，规范管理流程。

嘉绍跨江大桥栈桥项目中标后，公司安排我分管负责嘉绍跨江大桥项目。面对工期短（工期6个月）、施工规模大（工程造价2.8亿元），工程施工难点多、工期紧、管理难度大的严峻局面，通过狠抓现场管理、优化资源配置、开展技术攻关、适时组织大干等一系列有力措施，解决了施工难题，目前工

程进展顺利。并于xx年7月15日顺利竣工。

为更好的理顺项目内部的工作流程，规范岗位职责，提高工作效率，我结合公司相关制度，根据项目实际情况相继制订了生产、财务、后勤、物资管理等方面的十余项规章制度。

（三）经营成绩稳步提升要搞好经营就必须占领市场，市场是企业生存的根本，经营必须市场化，我的观念必须随市场的变化而变化，做到与时俱进。在xx年3月份接到嘉绍跨江大桥投标信息时，由于栈桥项目是由我本人负责，且与业主关系较为融洽，因此，对于主桥的投标的主要工作还是由我本人负责。通过不懈努力，嘉绍跨江大桥主桥于xx年3月25日成功中标，中标额达1.32亿元。

（四）xx年，我还同时参与了包括福建厦漳跨海大桥iii标、泰州长江公路大桥引桥和上部结构的投标，并成功中标。中标额达近十亿元，圆满的完成了公司xx年下达的投标任务，为公司进一步开拓、占领江苏及福建市场奠定了基础。

（五）在切实做好以上工作的同时，我还针对自己所处领导岗位的实际，按照党风廉政建设的有关规定和要求，时刻牢记“两个务必”，处处按照《准则》严格要求自己，认真践行社会主义荣辱观，在实际工作中努力做到注重节俭、端正作风、廉洁自律，诚实做人，干净干事，勤恳从政，自觉接受干部员工的监督。我在具体的工作实践过程中，无任何违法违规违纪现象的发生。

总结一年来的工作，感觉有所得也有所失，不足之处主要表现在三个方面，这也是本人在今后的工作中需要加以改进的地方。

一是管理比较粗放。由于工作事宜过多，常常导致工作布置后有部分遗忘而没有做到及时反馈，不能做到有布置、有计划、有检查、有总结，导致一些工作稍有滞后。

二是管理简单化。对公司经营中出现的困难和问题预见性不够，存在急躁心理，处理事情简单化。今后对工作的部署和要求要充分尊重现实，体现层次性，区别对待，循序渐进，把握全局，避免“一刀切”。

三是苛求于人。对工作总体上高标准、严要求是无可厚非的，但在一些具体问题上不能事事都要求完美，因人、因事、因时要体现区别，以避免无意中伤害同志们的感情，要注重把大家的积极性发挥好、保护好、调动好，营造出一种生气勃勃的良好局面。

根据公司发展战略要求，面对国家新一轮的基础设施建设高潮的到来，对于公司而言既是机遇，也使挑战，也使今后的工作增加了很多的不确定性。在改革的大潮面前，本人将一如既往，正确对待，不以物喜，不以己悲，不论在何时何地何岗，都将认真履行岗位职责，下面从自身出发谈一谈下一步的工作打算。

（一）加强理论学习，提高管理水平。本人虽然从事多年的管理工作，但在经营管理方面还存在一定的欠缺。因此，我要一以贯之地、认真地学理论、学管理、学业务，向领导学习，向同志们学习，不断“充电”，丰富思维，努力把政策理论水平、管理水平和业务水平提升到一个新阶段。

（二）改进工作作风。坚持求真务实，努力把工作做深、做细、做实，作风扎实，工作过硬，经得起考验，尽自己的最大的努力，心为员工所想，情为员工所系，事为员工所做，把公司的事情做好，把员工的事情做好。

（三）营造和谐的工作环境。保持谦虚谨慎、戒骄戒躁的工作作风，尊重领导，尊重同志，处处以公司的大局为重，为企业，用心营造和谐的工作氛围。

以上报告，请领导和同志们评议，欢迎对我的工作多提宝贵意



见,并借此机会,向一贯关心、支持和帮助我的各位领导、同志们表示诚挚的谢意。在今后的工作中,我将认真总结发扬成绩,纠正克服不足,围绕公司的中心工作,开拓创新,求真务实,为公司的快速良性发展而努力奋斗。

## 公司员工述职述廉报告完整版篇八

本年内,益民糖酒公司在市糖酒副食品总公司的指导下,开展了我公司代理产品的市场启动和推广、市场网络建设和各区级批发单位的开发、部分终端客户的维护等工作。

在本年度内,益民所取得的成绩、所存在的问题,一言以蔽之,三句话:成绩是客观的,问题是存在的,总体上益民是在向前稳定发展的’。

### 一、“益民”的成绩客观存在

- 1.启动、建设并巩固了一张全面行销所必需的分级营销网络体系
- 2.培养并建立了一支熟悉业务运作流程而且相对稳定的行销团队
- 3.建立了一套系统的业务管理制度和办法
- 4.确保了一系列品种在xx市全区域终端市场上的占有率

目前,益民操作的品种有30个品种,126个品规

- 5.实现了一笔为益民的正常运作提供经费保证的销售额和利润

### 二、亟待解决的问题

1. 益民工作相对透明程度存在欠缺
2. 打假工作队伍与上级主管部门之间较少沟通
3. 工作方面经费严重不足
4. 制度方面需要进一步完善

5条建议仅供参考

1. 打假工作要“两条腿走”
2. 调整销售品种的结构
3. 按品种分类增加销售队伍
4. 货款需要设立专门帐户
5. 进一步改变待遇分配机制

工资方面：

奖励(提成)方面：

“益民”的成绩是客观存在的，问题是突破口，问题是起跑线，问题是下一次胜仗的基础和条件，我们坚信在市糖酒副食品总公司各位领导的指导下“益民”的问题一定能够完善解决！

在这一年的工作时间里，对我个人来说，是努力付出的一年也是得到最好锻炼的一年，在今后我热切希望领导和同事们继续给我以进一步的支持！

在过去的一年，我们已经经历了足够的市场磨练，我坚信通过我们共同的努力，“益民”一定能成为我市在副食商界不

断发展的领头企业!我们一定能在我们市糖酒副食品总公司的不断发展中建功立业!

## 公司员工述职述廉报告完整版篇九

首先,我非常感谢公司领导能为我们提供这次锻炼自我、提高素质、升华内涵的机会,同时,也向一年来关心、支持和帮助我工作的主管领导、同事们道一声真诚的感谢,感谢大家在工作和生活上对我的无私关爱,一年来,我基本上完成了自己的本职工作,履行了会计岗位职责,现就我一年来履行职责的情况作如下述职,请予以评议:

各位领导,各位同事,回顾自己这一年来的工作,虽然围绕自身职责做了一些工作,取得了一定的成绩,但与公司要求、同事们相比还存在很大的差距,尤其是业务能力有待进一步提高,我决心以这次述职评议为契机,虚心接受评议意见,认真履行本职工作,以更饱满的热情、端正的工作姿态,认真钻研业务知识,不断提高自己的业务水平及业务素质,争取来年实现自己工作和生活中的美好理想。

回顾既紧张而又充实的一年时间,感觉到这是我个人工作、学习和生活上收获最大的一年,企业财务工作是一项专业相当强的工作,作为财务人员,必须掌握一定的专业知识,借助先进的信息处理技术,才能搞好企业财务核算工作,这也是一名财务人员必须具备的基本素质和能力,至此,我遵照《会计法》、《企业会计制度》学习了初级会计实务、经济法基础财务知识、管理制度等,又压力才有动力,紧张而又充实的工作氛围给予我积极向上的工作动力,每当工作中遇到棘手的问题,我都虚心向师傅和身边的同事请教,取别人之长、补自己之短,我深知财务工作始终贯穿于企业生产经营的每个角落,对于企业来说是相当重要的,从原始凭证的审核、记帐凭证的填列、会计帐簿的登记,到最终生成准确无误的财务会计报表,为相关领导部门了解企业财务状况、经营成本和现金流量,并据以做出经济决策,进行宏观经济

管理提供真实、可靠的财务数据信息，当然，作为我来说最重要的就是坚持实事求是的工作原则，每个月末及时收取各项目部工程量报表、材料明细帐、登记资金回收台帐、按时发放职工生活费、坚持填报各项目部经济活动分析报告、每个季度末统一装订记帐凭证、材料盘点表，做财务档案资料的管理工作，尽职尽责，认真完成自己份内的事情，此外协助各个项目部尽我所能去做工作，仅锻炼了我的责任心，也锻炼了我的耐性，我以热情的工作态度来增强素质，以优质高效的工作成效来树立形象。

## 公司员工述职述廉报告完整版篇十

我是心怀着对我们企业的深厚感情而工作的。这种感情来自公司对我的培养，来自于全体员工对我的信任和支持。我深知带领全体员工促进企业持续长远发展，振兴壮大企业，增加员工收入责任重大。因此，我一直为此而努力工作着。现在，我向大会述职，请予以审议。

20xx年，在集团公司的正确领导下，经过全体员工的共同努力，我们在企业管理、投标揽活、项目管理、文化建设、稳定发展等方面都取得了可喜的成绩，完成企业总产值x亿元；招揽任务x亿元；全年人均劳动生产率达到x万元；员工年均收入x万元。公司的综合实力增强，社会信誉提高。回顾一年多来的工作，主要有以下几方面：

- 1、认真学习贯彻“三个代表”重要思想及党的十六届三中全会精神，在实际工作中深刻领会党中央确定的各项工作方针的深刻内涵和新时期加强两个“务必”的重大意义，以及“八个坚持、八个反对”的精神实质，把思想和行动统一到党中央的路线方针政策上来，创新发展。

- 2、注重企业文化建设，提倡“诚信、情感、责任和程序”八字管理理念，主张“以人为本，守法诚信”，引导广大员

工“以企为家，共同发展”。人是生产力中最活跃的因素，是企业振兴发展的源泉和根本动力，只有公司全体员工把聪明才智充分发挥出来，并应用到公司管理与生产经营中去，公司才能发展；只有公司提供宽松敞亮的舞台，员工的人生价值才能够得以施展和实现。因此，我们要依靠员工促进企业发展，就要培育先进的企业文化，引导员工把“诚信、情感、责任和程序”贯穿于整体工作中，发挥才智、敬业爱岗、求真务实、规范操作，通过宣传、培训以及制度建设，强化项目管理，推行“质量、环境保护、职健安全”三位一体标准化作业程序等措施，促进各项目在安全、质量、工期等方面全面兑现对业主的承诺，为公司树立良好的信誉，为共同事业的长远发展打下基础。

3、加强民主管理，以真诚和友谊建立良好的同事关系和社会关系，风雨同舟。一是从职工关心的“热点”、“难点”、“疑点”入手，深入地解决好公司经营管理与改革发展等重大问题，做好领导干部廉洁自律以及有关职工切身利益方面的工作。二是注重维护公司领导班子的团结。大厦之成，非一木之材；大海之润，非一流之归。团结班子成员，形成既有分工又有合作、坦诚相待、合作共事、齐心协力干事业的良好氛围，做到目标一致、职责互补、荣誉共享，重大问题、重大事项都能事前沟通，会前通气，充分听取意见，集思广益，发挥整体合力，改进工作，促进发展。

4、不急功近利，从长远着眼，坚持理论联系实际，扎实开展管理调研工作。作为公司总经理，不但要具备这个岗位所需要的一切素质，还要把握各方面的信息，保持对事物发展规律的敏锐感觉，使思想观念与时俱进，把理论知识、市场规律与企业管理实际相结合，才能领导公司不被激烈的市场竞争所淘汰。因此，去年我充分运用国家政策、法规，依法开展财务监督、审计监督、质量监督和效能监察。把长线工作与短期的具体工作相结合，深入分析公司管理、项目管理工作中的思想政治、人事管理、机构设置、标准化程序贯彻、合同管理、设备管理等工作的不足，从企业长远发展的角度，

初步确定了深化企业管理改革的方案。之所以开展这项工作，是因为我们的项目管理任务逐年增加，但在市场竞争日趋激烈的情况下，项目利润越来越少，改革创新、挖潜增效势在必行。

5、高度重视经营开发工作。招揽足够的施工任务是企业开展其他一切工作的前提，如何扩大施工份额，是我们应该不断探索的永恒课题。今年，经与公司班子成员协商：我们决定加大投入，多种渠道多种方式并行，实行重点地区、重点项目重点追踪，班子成员分片负责的经营方针，取得了可喜成绩。与此同时，我们不断召开经营开发会议，通过会议引导经营开发工作人员吸取教训、总结经验、调整投标思路和策略、增加责任感，促进经营开发工作能够适应市场变化，以达到提高经营开发管理水平和中标率，拓宽经营范围和施工领域的目的。

6、始终把思想作风建设摆在第一位。自担任公司总经理以来，我不断提升思想素质、开阔视野、充电扩能，始终把上级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，一切从公司以及广大员工的利益出发，从不以个人私利侵害公司和员工的利益，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。

总结我个人的工作，离上级的要求与企业发展还有一定差距。表现在政治理论不够丰富、业务知识学习少；表现在我们企业管理行为、员工个人行为与企业经营管理理念之间存在很大的差距；表现在企业管理、项目管理与市场规律不相符；还表现在企业改革之后，即将产生的一系列的其他问题。当然，个人总结难免片面，我诚恳地请求大家对我多提意见和建议，促进企业发展和我个人进步。

事物的发展总是在推陈出新。不充电，个人素质难以提升；不改革，企业难以展开腾飞的双翼。今后，我将加强学习，

提高思想觉悟、工作能力和管理水平；我将与公司领导班子一起带领全体员工深化企业改革，解决包括企业管理、项目管理、经营开发等在内的一系列问题，促进企业健康长远发展。

在此，我有信心和班子成员一道，广泛采纳大家好的建议，融入到我们企业改革的各项管理办法中去，完善经营战略，一心为公、廉洁自律、求真务实、开拓创新、奋发进取，为公司在20xx年里夺取更加辉煌的业绩而努力奋斗！

谢谢大家！