

区人大代表履职情况报告(汇总5篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

区人大代表履职情况报告篇一

各位代表、同志们：

1998年底至今，我连任西流农场的场长并负责企业的全面行政工作，在如饥似渴的学习和勤勤恳恳的工作实践中，无论是个人的思想素质、理论素养，还是个人的工作作风、管理水平等方面都取得了长足的进步。两年半来，企业连年顺利完成各项主要经济指标，工农业总产值呈逐年递增之势，职工劳均收入有所增加。农场初步完成了经营体制的改革，产业结构得到了有效的调整，橡胶定植和职工自营经济的发展获得了可喜的成绩，内部管理得到了强化，企业的生产管理、财务管理、人事管理有了明显的改善，扭亏工作取得了新的突破，企业已为其持续发展和重新振兴打下了坚实的基础。现在我将自己在新任期的两年半里思想政治方面的表现和工作情况向与会的代表和同志们报告如下：

任现职以来，本人坚决忠于马列主义、毛泽东思想和邓小平理论，具有坚定的共产主义信念，时刻以同志“三个代表”重要思想来指导自己、要求自己、约束自己、规范自己，讲学习、讲政治、讲正气。作为党委理论学习中心组的成员，为提高自己的理论素养和领导水平，我自觉学习了大量的理论书籍，包括《毛泽东选集》、《中国哲学史》、党的十五大、十五届四中、五中全会精神、同志“三个代表”的重要论断、以及对有关国有企业改革的一系列重要讲话精神，为自己的头脑开辟了一个新天地，以更好地指导自己的工作实

践。

本人具备研究生学历和会计师职称，具有履行岗位职责所要求的专业知识和管理知识，能够适应经济、政治、科技、文化发展对本职工作的新要求。如今的时代是知识的时代、科技的时代，为了更好地充实自己，我边工作边学习，自觉报名参加了华南农业大学经济管理研究生班的进修学习。通过学习，吸收了大量对自己对工作实践有益的知识，博览了大量的企业经营管理、资本管理、农业技术、企业发展战略等方面的书籍，并在工作中撰写了一些论文分别在《特区农垦企业》等杂志上发表，发表有《国有企业人才管理刍议》、《切实保持先进性，加快农场改革步伐》等文章。在学好理论，提高自身知识档次的同时，我还极其注重如何用好理论，把理论与具体的工作实际有机地结合起来，大胆运用理论来指导实践，解决在实际工作中碰到的许多棘手问题，并因此取得了许多成功的经验。如红椒队胡椒岗位承包如何施行，职工发展自营经济用地如何分配，橡胶中小苗周期自费抵押承包如何展开等问题，都得到了合理而有效的解决。

本人一贯坚持党的领导，充分发挥党组织的政治核心作用，全心全意依靠职工群众办企业，坚决贯彻执行民主集中制，在干部任免、年度财务预决算、基本建设投资计划、重大经营决策方面，都由集体讨论决定。对橡胶更新、产品销售、物资采购、固定资产购置拍卖，土地转让、工程承包等，均严格遵守执行党和国家的有关政策、法规和农垦总局的有关制度规定，经党委及有关监管小组成员集体讨论决定，依章办事，不搞个人说了算，从根本上杜绝了违纪违规现象的发生。在实际工作中，我能很好地与班子的其他成员团结协调，有事互相通气，经常相互交换意见和看法，班子内部充满着民主气氛，使党内的民主得到了充分的发扬。在两年半的工作生活中，我把自己和企业的多项工作置于党组织和广大职工群众的监督之下。

具体包括设立场务公开栏，农场的重大问题如人事任免、干

胶销售、固定资产拍卖等情况，都实行公开，让职工了解和接受群众监督。农场每年都如期地召开职代会，落实职代会的五项职权，与场工会建立平等协商制度，并在年初签订集体合同。农场的各项决策如经营管理方案、企业制度改革方案、医疗管理制度试行办法等都经过广泛的征求意见和场职工代表大会的共同讨论和审议，场务公开做到有机构、有方案、有阵地、有内容、有效果。使决策更趋于完善、合理，做到决策民主化、科学化。

在每年三月份召开的农场职代会上，场财务部门均向大会报告上一年业务招待费的使用情况；在干部的提拔任用上，我坚持任人唯贤，反对任人唯亲，在党委决定提拔人选之前，定先征求纪检部门的意见。近年，农场经济相当困难，为落实中央厉行节约、制止奢侈浪费8条规定，农场作出了压缩各种非生产性开支的十条规定，差旅费、办公费压减10%，精简各类会议和检查评比活动，减少非生产性开支，在业务来往或必要的应酬中，规定招待餐费每桌不准超过标准，而我自己下基层检查了解工作也从不随意在基层吃饭。我还非常重视信访工作，农场建立了领导干部轮流值班制度，认真接待来访人员。对群众来信来访中反映的违纪违法情况，一经查实，党委立即做出严肃处理，仅去年，结案率便达100%，全场受党纪、政纪处分的就有5人。

我坚持党的全心全意为人民服务的宗旨，发扬密切联系群众的作风，经常走林段、下苗圃，在田间地头掌握第一手感性资料，还经常深入职工群众家中了解他们的生活、工作、子女就读和就业情况，关心他们的疾苦，听取他们对农场，生产队改革发展和其它问题的看法。对职工权益受到侵犯的事件马上与工会协商处理，让职工满意。在深入基层的过程中，我经常会遇到许多群众反映较大的问题，如危房将倒、用水困难、电话不通、没有有线电视等等，我都急群众之所急，能解决的立即解决，不能立即解决的说明原由。凡向职工群众承诺办的好事实事件件兑现，职工群众对此非常满意。

在企业资金的使用上，农场制定了一整套相关的管理制度，强化管理，严格财务收费、上缴工作制度，真正实行多家开票、一家收款，资金归口管理，并坚持资金审批“一支笔”原则。我坚决贯彻执行“保生产、保生活”的方针，严格按照财务计划开支，优先保证工资和生产费用开支，做到把资金用在“刀刃”上。全场职工队伍团结稳定。

本人一贯坚持民主集中制原则，团结班子里的其他成员，互相通气、互相信任，整个班子协作运行良好，具有很强的战斗力。对于有能力有才干的人敢于提拔任用，把他们放在最能发挥聪明才智的岗位上，去年就提拔任用了年轻干部4人，进一步优化了企业的干部队伍。我和整个班子能够较好地分析形势，根据本地区、本单位的具体实际作出较准确的判断和决策，走适合自己企业生存和发展的道路，使企业少冒些风险，少走些弯路，能平稳地步入经济发展、社会发展的良性轨道。

在狠抓企业经济发展的同时，整个班子还坚持两手抓，一手抓橡胶主业生产，一手抓职工自营经济，一手抓物质文明建设，一手抓精神文明建设。我善于从企业的实际出发，通过中心组学习，班子成员讨论会、党委会和私下交流等形式与其他同志共同研究、探讨，找出解决企业改革、发展、稳定中出现的问题的方法。如实行橡胶抵押承包有相当部分干部职工思想不通，有抵触情绪，个别职工因不满现状而贴大字报、少数职工上访等不正常的问题。问题一出现，我和班子的成员们立即交换意见，讨论对策，紧紧依靠全场的各级党组织和全体干部群众做耐心细致的解释和疏导工作，使问题得到圆满的解决。自己和整个班子也经历了各种风吹雨打的锤炼，已具备了一定的实践经验和抵御各种风险，应对各类突发事件和驾驭复杂局面的能力，能够很好地率领企业向前发展。

任现职以来，我作为企业的管理领导人员，一直坚持“两手抓，两手都要硬”、“坚持发展是硬道理”的方针，狠抓企

业的经济发展。1999年和2000年;全场当年国内生产总值分别完成2900万元和3125万元,分别比上年增长0.2%和7.7%;工农业总产值分别完成2922万元和3562万元,分别比上年增长22.6%和21.9%,99年和2000年,劳均纯收入分别为4352元和5109元,分别比上年增长9.1%和17.3%。连续两年都能很好地完成总局下达的三大指标任务,减亏取得了良好的成绩。企业并因此获得农垦总局2000年度扭亏先进单位的称号。

这两年多来,农场中小苗管理加大了力度,管理水平上了新台阶,2.6万亩橡胶中小苗长势良好。去年一年,就购买了化肥153吨和滤泥肥3000吨对全场中小苗进行强化管理。中小苗的管理、检查、验收和激励机制完善而健全,充分调动了基层和广大抚管工的积极性,全场上下掀起了一场比增粗、比管理、比效益的竞赛热潮,使全场的中小苗管理达到了很高的水平,年均株增粗6公分,连年超额完成增粗任务。

在抓好橡胶主业生产和其它生产的同时,我和整个班子还狠抓产业结构的调整,使职工自营经济迅速发展起来。仅去年,全场职工自营经济纯收入达710万元,比99年的490万元增加220万元,增幅达44.9%,职工劳均自营纯收入2184元,较99年的1482元增长55.45%,职工自营经济已成为我场新的经济增长点和重要的经济支柱。目前,全场职工自营经济用地已达八千多亩,其中自营橡胶1600多亩,胡椒2000多亩,荔枝875亩、龙眼357亩。自营经济发展已形成规模化,做到了领导高度重视,宣传发动到位,有专人抓、专人管;目标明确、措施可行,农场与各作业区签订了三年自营经济目标管理责任书,把发展自营经济作为各单位领导的工作目标列入年度考核内容;农场加大了扶持力度,搞好服务,不断加大对职工在土地、项目、技术、资金、信息等方面尤其是土地方面的服务和扶持力度。仅去年,就机耕了1020亩自营经济用地,安排给职工经营。

在狠抓企业经济发展的同时,我还极其重视企业精神文明建设。健全思想政治工作机构,做到人员、经费、待遇三落实,

党委结合“三德”教育认真开展“讲文明、树新风”活动。全场各行各业各单位各部门，结合具体实际，制订文明公约，规范言行，消灭脏乱差，在文明言行、环境卫生、服务质量、社会治安等方面抓出了实实在在的成效。我还高度重视文明点的建设，党委每年均要创建一个文明示范点，在农场经济十分困难的情况下，我总是想方设法投入一定的资金首先满足文明点硬件建设的需求。改善充实了文明点的文化室、娱乐室、图书室，还为职工拉上了有线电视，大大丰富了职工的文娱生活，队容队貌也得到了有效改善，在全场中起到了很好的示范作用。两年多来，共投入了二十多万元资金进行文明点的建设。现全场已基本做到环境优美、服务优质、秩序优良，管理优化。2000年度，农场被总局评为农垦精神文明建设先进单位。

总之，这两年多来，在全场广大干部职工的共同努力和班子成员的团结协助下，农场各项工作取得了较好的成绩，自己也没有辜负总局领导和全场干部群众的期望。但我在工作中也存在许多不足之处，主要有：一是企业经济还没有从低谷中走出来，企业发展所需的资金筹措困难，严重阻碍和制约了各项生产的发展和工作的展开，这就有待我今后多想办法寻找资金，多渠道地筹集资金，以冲破制约企业经济发展的瓶颈；二是在中小苗产权制度改革中，少部分职工思想观念落后，不愿意承领岗位，使改革遇到了一定的阻力，而我解决此类情况的办法还不多，宣传发动工作也有待加强；三是在文明点建设上投入的资金量还不够大，造成文明点的建设档次不高等等。这些都有待我在今后的工作中多思考、多实践、多创新，不断改正、充实和完善。

区人大代表履职情况报告篇二

尊敬的领导、同事们：

大家好！

一年来，我怀着强烈的使命感、职责感和危机感，坚持以科学发展观统揽全局，牢牢把握发展机遇，不断增强落实全市分支行行长会议精神的自觉性和坚定性，紧紧围绕市分行党委确定的“抓发展、控风险、强管理、建和谐”的十二字工作主线，在上级行党委的重视关心下，在各职能部门的指导帮忙下，在同志们的大力支持配合下，坚持开拓创新，坚决真抓实干，谋政、勤政、廉政，较好地完成了支行各项工作。对照岗位职责回顾梳理一年来的履职状况，作为支行行长总的来看是称职负责的。现具体作如下述职，请审议。

一、主要成绩

透过一年的努力，一年的奋斗支行业务发展实现了新跨越，内部管理迈上了新台阶，品牌形象得到了新显现，各项建设呈现了新气象。年末支行贷款余额__亿元，较年初增加__亿元；各项存款余额__亿元，较年初新增__亿元，日均余额增加__亿元，人均存款__万元；实现各项收入__万元，帐面利润__万元，人均创利达__万元；实现中间业务收入__万元，人均中间业务收入__万元；资产利润率与收入成本率分别为__%和__%。

不良贷款占用控制为“零”，无经济案件、无刑事案件、无重大职责事故、无严重违规违纪问题，信贷管理工作被银监部门在对农发行的信贷检查中给予肯定，在__个经营行年度绩效考核排行上升至__位，与自身比前进了__位，同时人均存款、人均利润、人均中间业务等指标在全市农发行系统有必须的贡献度，在当地银行业金融机构中有必须的话语权，在地方政府部门中有必须的影响力，在县域百姓中有必须的知名度，一年的工作在县委20__年__月__日召开的__届九次全会(扩大会)上被县委书记点名表扬肯定，实现了我行有为争位的目标。

二、政治表现

一是坚持民主集中制原则。在工作中，我能够认真执行群众领导下的个人分工负责制，凡涉及全局、长远的问题和重大事项都经过群众讨论，做到职责上分、目标上合；权限上分、思想上合；岗位上分，工作上合，真正发扬民主，集思广益，正确决策。增强了支行班子的感召力和凝聚力。

二是坚持实事求是走群众路线。首先是相信职工、依靠职工，尊重职工，多方倾听职工意见，把职工提出的好推荐、好办法作为支行工作决策的参考。同时坚持说实话，办实事，抓落实，求实效，注重深入企业、深入一线帮忙职工协助企业解决工作中经营上的困难和问题。

三是坚持落实党风廉政建设责任制。我始终把党风廉政建设作为保障各项工作健康发展、顺利进行的重要一环，一刻也不敢放松懈怠。工作中认真落实党风廉政建设责任制和廉洁办贷十不准要求，坚持做到“四个结合”，即理论灌输和专题教育相结合，增强教育的吸引力，感染力；针对性与预防性相结合，把小事当大事抓，把苗头当隐患抓；普遍教育与重点教育相结合，逢会必讲，常抓不懈；正面疏导与反面警示相结合，做到警钟长鸣。另一方面，严格遵循金融职业操守和行业纪律以及领导干部廉洁自律规定，将反腐防腐融入日常生活、工作之中，防微杜渐，严于律己。一年来无收受财物、以权谋私、以贷谋私现象。做一名清白、干净的党员领导干部。

三、工作开展

(一)抓住重点。

一抓思想统一，坚定发展信心。应对支行绩效考评在20__年前进了一小步的发展势头，支行更要乘势而动，顺势而上，借势而为，全员是否有信心、斗志、决心是关键。对此，用强有力的思想政治工作来统一员工的思想，把“家丑”给大家亮一亮，把困难给大家摆一摆，把大家的干劲鼓起来。同

时，走出去向兄弟行__支行学习，学习他们营销业务快速发展的经验和做法，找出支行的差距。透过敞开大门亮家底，摆数字，纵横比，使全员进一步增强了危机感、紧迫感。认准一个理：“只要精神不滑坡，办法总比困难多”。

__支行当前务必坚持又好又快发展，只要我们有一种对历史负责、对后人负责、对农发行负责、对自己负责的态度，抛去一切私心杂念，一往无前，全行上下合心、合力、合拍，就必须能到达赶超，就必须能实现跨越。鼓舞士气，激励斗志，打赢一场“业务发展翻身仗”的战斗在云阳支行再掀帷幕。在兄弟行比学赶超竞争下，今年这点成绩的取得来之不易，这是统一思想，坚定发展信心的结果。

二抓业务营销，加快发展步伐。要在激烈的业务竞争中突围，务必善谋划，动手快。支行组成由我牵头的营销团队，与地方主要领导、分管领导、部门领导、经办负责人不同层面的对接，结合__县域经济、社会发展实际和政府发展规划，提前掌握部门年度重点项目计划，找准入手的突破口，注重巩固优质老客户的同时大力发展新客户，支持政府基础设施建设项目一个，投放中长期贷款3亿元，贷款业务增幅60%；另外充分利用支持工业园区、森林工程和县域城镇建设项目的优势，抓好财政支农资金存款和项目上下游企业存款的组织和中间业务的营销，今年新开纯存款户7户，组织存款__万元，中间业务拓展办理了咨询业务和国际结算业务，实现收入__万元。

三抓形象建设，打造发展环境。一是以自身良好形象发挥行领导的带动作用。干部是面镜，员工是杆秤，没有带不好的员工，只有不称职的领导。凡是要求员工做到的，自己首先做到；凡是要求大家不做的，自己坚决不做，吾日三省吾身。用自己的正气、廉洁把思想说教化为具体的身体力行，对内对外树起农发行党员领导干部的良好社会形象。二是以企业文化建设打造农发行形象。

支行投入必须额度，在不向市分行借支费用的前提下，打紧其他办公开支，添置了营业大厅户外电子显示宣传栏，会议培训专用投影设备、多功能会议室，荣誉室、工会活动室等保证了企业形象设施功能的完善，为支行企业文化上档升位带给硬件支撑。四抓执行落实，带给发展保障。支行着力从制度、目标、职责、督导、考核“五个落实”上下功夫，推行岗位日志，行务例会，行长点评等措施，来促进支行党风廉政、干部队伍、安全保卫、计划信贷、财务会计等各项建设各项工作的落实。一年来逗硬处罚职责人__人次，罚款__元，确保了执行力，确保了目标的如期实现。

(二) 擅抓难点。

一是多措并举化解贷款风险。针对支行农业小企业__公司短期贷款__万元，面临法人虚开巨额增值税发票出现道德风险，贷款于20__年__月__日到期，无法按期收回的紧急状况，沉着应对，大胆决策，在报告的同时果断安排客户经理24小时住扎企业，对库存物资进行监管，__大限度确保现有流动资产变现还贷，同时找担保公司衔接，向政府相关领导汇报，请求政府担保公司垫资提前还贷。透过扎实有效的协调和不厌其烦的汇报，于20__年__月__日提前__天全额收回，化解了贷款风险。

二是巧借清查树起我行形象。在清理清查融资平台贷款专项工作中，支行被确定为牵头行，工作涉及到多家银行多个部门，刚开始感到工作很被动很为难，之后支行将被动当成机会利用，牵头的同时把农发行推出去，树起来，不仅仅顺利完成了清理清查任务，同时赢得了农发行在地方、部门、系统内的声誉。

三是全力配合完成基建决算。支行基建由于方方面面的原因，自竣工投入使用后，一向没有正式完成决算。从建设到投入使用，时跨近__年，历经了多界班子，多人之手。在市分行党委的重视和财会处的指导下，理清完善了办公楼和宿舍基建

资料，报批完成了基建决算。

(三) 抓出特点。

二是开展了与县人行以“春日欢乐行，联谊增感情”为主题的支部联欢活动；

三是开展了以“谈职责”为主题的全员征文演讲活动；

五是举办了“唱红歌、诵经典”晚会，鼓舞士气，提振精神；

六是开展了党员“一带一”活动，每名共产党员至少帮带一名职工，从思想、工作、生活、学习全方位帮忙。透过活动的开展，提升了全行干部职工的团队意识、荣誉意识、大局意识和职责意识，为支行各项工作各项建设再上新台阶给力添劲。

四、下步打算

一年来我行在科学发展的轨道上取得了新的进步与成绩，这是上级行党委正确领导的结果，是各职能部门具体指导的结果，是支行班子团结协作的结果，是全行员工共同努力的结果。在此，表示真诚地感谢！当然我也清醒地认识到，支行和我本人务必应对和等待解决的困难和问题：

一是支行发展压力大，我的急躁情绪多有流露，导致对班子成员对职工批评指责过多，关心理解不够。二是信贷业务发展后劲不足，掌握到的项目储备较少，至今没有一个成熟项目上报，考核升位很有可能是昙花一现。三是潜在信贷风险不容忽视，消化挂账未剥离贷款有难度。在下步工作中，我将认真总结工作中的经验教训，扬长避短，不断改善工作方法，提高领导艺术和自身修养，更好地履行职责，尽力做好各项工作，力争持续住20__年取得的来之不易的成绩。

此致

敬礼!

述职人：____

20__年__月__日

银行人大代表年终述职报告2

区人大代表履职情况报告篇三

尊敬的各位领导：

您们好!

20xx年就要过去了，在这里员工xx向各位领导问好，祝大家新年快乐!如下是我对20xx年的述职报告：

(1)对20xx年的认识和问题

从一个不善于沟通和交流变的活泼开朗了许多，从而使我在工作上与同事之间的沟通交流中深刻的认识到自己的不足，总是在工作上固执己见，不听从大家给与的有效意见和见解，与同事之间心理上的不友好等造成了工作效率底、工作效率差等一系列的工作严重问题。

(2)工作改进与措施及努力方向

当我认识到自己工作上的错误与不足时，认识到这系列的错误给自己工作上带来的严重后果，我以决心努力改进，在工作上与同事以一种谦虚认真的态度多多交流沟通学习，取长

补短，多听取大家的有效意见和见解，与同事之间建立友好关系，以便提高自己的工作效率，将自己的本职工作做的更好，对工作严肃认真，按时到岗，工作上听从领导安排。休息时间做到劳逸结合，与同事搞好团结。

一年多来的工作实践使我体会到，干好办公室工作并不是一件容易的事情，要干好工作就要首先清楚自己所处的位置，清楚自己所应具备的职责和应尽的责任。按照分工，摆正位置，做到不越位，不离任、不超位，严格遵守职责，完成本职工作。只有把位置任准，把职责搞清，团结同志、诚恳待人，脚踏实地，忠于职守、勤奋工作，一步一个脚印，从小事做起，老老实实做人，认认真真工作，才能完成好本职工作，进而创造性地开展工作。

我到贵公司上班有一年多了，这一年多是我人生旅途中的最难忘的一程，期间在同志们的关心支持下我很快容入这个集体当中，和大家一样成为贵公司的普通员工，做好录入工作，几月份公司进行学习培训并使用软件画图。在今年成立公司后，使我们在工作中学到了更多的知识，并很快的运用到工作中。在此感谢公司领导给我的机会让我向美工发展。

(1) 工作内容

xxx□

(2) 工作完成情况

岁首年终，我静心回顾这半年的工作生活，收获颇丰。在工作这一年来，在领导的关心和帮助下，在全体同志们的支持配合下，我服从工作安排，加强学习锻炼，认真履行职责，全方面提高完善了自己的思想认识、工作能力和综合素质，较好的完成了各项目标任务。虽然工作上经历了很多困难，但对我来说每一次都是很好的锻炼，感觉到自己逐渐成熟了。我相信每个人都怀揣着一个梦想，梦想引领我们奋发进取，

踏平坎坷，品味成功。天高任鸟飞，海阔凭鱼跃，我的梦想那就是与公司一起飞翔。在工作中，我毫无怨言，勇敢地经受着每一次工作中的困难和压力，用坚定的意志，执着地追求着梦想。我不去想是否能够成功，我不去想未来是平坦还是泥泞，只要热爱工作，一切会在意料之中。

(1)20xx年的工作展望

新的一年给了我们新的机遇和挑战，抓住机遇，只争朝夕，在工作中以“从严、从细、从实”的标准要求自己，不断学习业务，提高个人综合素质，为公司的辉煌而努力。不断加强个人修养，自觉加强学习，努力提高工作水平，适应新形势下本职工作的需要，扬长避短，发奋工作，克难攻坚，力求把工作做得更好，树立办公室的良好形象。

(2)20xx年的发展方向

努力学好专业知识，利用空余时间学习与相关知识，尽可能的早日成为一名合格的员工。

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年x月x日

区人大代表履职情况报告篇四

尊敬的各位领导、同事们：

大家好！首先，我要借此机会，向在工作中支持我，鼓励我，关心我各位领导以及各位同事们表示由衷的感谢。光阴似箭，

时光荏苒，不经意间，工作已经接近尾声。自20____年，我辞去机械公司经理职位毅然来到贸易部门至今，已有将近两年时间。在这两年中，我切身的了解到了贸易部门的工作实际，掌握了贸易部的发展进程。

在年度的贸易部工作中，我脚踏实地，开拓创新，积极主动地做好各项工作任务，并且结合20____年的工作不足，吸取上一年度的经验教训，不断在工作中得以成长。为能够更好地完成我贸易部门的各项工作任务，实际掌握自身的能力与不足，为我未来的贸易部工作打下坚实基础，我特对自身在年度的工作经验进行了如下总结，并对自身存在的问题进行深刻的反思与分析，以鞭策自己不断进步与努力。

一、深入探索，发展经营

在当今的经济型社会发展背景下，随着市场经济和企业的迅速发展，企业市场营销模式不断变换，产品销售种类不断增多，导致了市场销售矛盾日益激化，因此，我意识到开创出一种适合企业的销售模式是十分必要的。为此，我将市场调研工作作为工作的龙头项目，我积极带领员工开展各类市场调研活动，实际分析我公司所购各种产品的市场销售情况，以及市场营销方式，及时统计出相应的比例数据、赛选确立出销售市场较好的焦炭、再生胶、下脚钢材、胚芽粕、酸化油、蛋白粉、玉米皮等典型产品，在年初实施采购共同再销经营市场。在经营过程中，我积极带领部员进行深入的市场跟踪调查，并观察其他企业同产品的经营方式，分析各产品的经营效益，摸索探究出相对较为稳定的产品销售模式，成功的卖出了创新市场营销模式的第一个步伐。

二、继续深入，落实创新

在经过对多种产品共同经营的测试后，我发现单种采购再销产品销售经营，是在同行业的经营企业中较为缺乏而一种经营方式。在现阶段的大多数企业都是采用多种产品同时销售

的经营方式，这种经营方式过于普遍，导致市场产品的差异性较小，同种产品质量平均，价格差异明显，产品销售难以突出。我紧抓这一市场缺陷，结合当下市场经营形势，带领部门员工转变经营理念，由年初的多种产品同时购销经营转变为单种购销经营，经营主要针对于在市场中销量较好的玉米副产品。我紧抓玉米副产品市场，要求员工加强对玉米副产品的了解，以实现在玉米副产品经营上实现做精做专。

三、坚持探索，实现新效

为进一步落实我公司的市场效益，实现市场专效高效性发展。我积极带领员工，不断的深入与跟进对新型营销模式的开发进程。实际研究新购产品再销经营模式的实施情况，并从销量，收益，成本，销售效率等诸多方面进行研究、探讨。力求探索出一条最适合我____公司的销售经营方式，实现我____公司的利益提升，促进我____公司的经营发展。在研究与探索过程中，我发现我公司采购再销的玉米副产品的生产厂家产品是直销模式，并且各厂家质量不一致、不稳定，极易影响我公司的副产品专项销售趋势。为此，我特展开进一步的研究与探讨，决定在6月份在经营玉米副产品的同时再加进口ddgs业务；虽然在新增业务之后，我____公司的销售情况有了明显的好转，但仍存在有一定的不足，在销售实际中也存在有一定的缺陷，经研究发现□ddgs虽然质量较稳定、一致性好，但受进口数量影响，因此，我公司的整体销售效果还是不尽理想。为此，我坚定开创新型销售的理念，立志要提高我公司的销售业绩，坚持不懈的继续带领我贸易部员开展各项市场调研工作，最终为我公司确定以经营豆粕为主，兼营ddgs□喷浆玉米纤维的全新经营方式。

四、自身问题与不足

虽然在年度的工作中，我虽积极带领我贸易部的各个部员，坚持地未完成我公司的制定目标项目而不懈努力，为我公司经营确立了适合的全新型经营模式，使得我公司的销售业绩

有了较为明显的提高。但是在实际的整体经营上来说，我公司的经营效益却并不理想，并且在创新模式的过程中，我们也经历了许多坎坷与阻碍，耽误了我公司的利益发展。对此，我深刻的意识到，我的工作还不够努力，我部门的工作效益还具有很大的差异和不足。

1、未能了解各个公司的相关产品的报价、销售流程及与销售有关的部分数据情况，导致市场研究存在差异性。

2、未能深入产品实际，分析预测产品成本损失，实际结合产品特色制定销售方案计划，影响产品销售业绩。

3、市场调研不够深入，经营理念意识陈旧。对各级企业的市场调研力度不足，没有实际了解市场的需求与供应总量，探寻新兴业务的开发销售方式，并且在进行创新营销测试时，不愿承担风险，存有保守经营思想，导致在探究新型销售模式时，较为坎坷，时间较长。

在贸易部工作的将近两年时间里，我始终坚持以高标准、高要求的工作理念严格要求自己，坚持做好自身的本职工作，在工作中勤奋进取，脚踏实地，争取在贸易部这个平台上散发出自己全部的光和热，为我公司的经济利益做出实际贡献。在未来的工作中，我将继续的施展自己的才能，争取取得优异的业绩，在工作中不断提升自己的各方面能力，促进我公司的进一步发展成长，我相信我____公司的未来将会更加繁荣与辉煌！

以上就是我的述职报告，予以给位领导加以审评！

区人大代表履职情况报告篇五

各位代表：

20xx年，我作为职工代表在公司党委和工会的领导下，认真

践行“三个代表”重要思想，深入贯彻落实党的十八大精神，坚持科学发展观，充分代表职工行使民主权力，在xx公司广大职工的共同努力下，进取主动地开展经营管理和生产施工工作，为公司的健康和谐发展做出了应有的贡献，充分展现了职工代表的桥梁和纽带作用，在此，我向全体职工表示衷心的感谢！

下头，我将一年来履行职工代表职责情景报告如下：

一、深化民主管理，履行代表职责

从群众中来，到群众中去，和群众打成一片，自*时代就广为人传，我深信之，且笃行之，在工作中进取主动征求和采纳群众意见、提议，无论是在施工现场，还是在郑州本部，我都进取调查研究，同职工群众交流谈心，倾听他们的呼声，及时准确把握他们关心的热点和难点问题，从而为提出相关提案，切实帮忙一线职工解决实际问题收集了宝贵资料。

尊重*，就要让民主意识植根于群众思想，我引导、培养每一名职工的主人翁意识，充分发挥每一名群众的智慧和创造力，提高分公司生产经营效益。在20xx年度，认真召开民主生活会，广泛征求广大职工的建言提议，调动每位员工的进取性，使其以主人翁态度参与分公司生产生活管理。进一步加强公务透明度，在涉及生产经营方面的重要问题上，注重倾听职工心声，进取引导职工为分公司发展建言献策，从而切实维护了职工参政议政的权益，也为我公司持续和谐发展供给了不竭动力。

二、进取参与并完成公司工会组织的各项活动

工会组织发挥着联系企业和职工的桥梁作用，各项活动的组织也是推动公司发展不可或缺的组成部分。今年以来，公司工会进取开展“三联赛”活动□xxxx□夏送清凉、冬送温暖□xxxx职工技术运动会等活动。活动中我进取配合公司工会，

进取组织分公司职工参加。各项活动的深入开展，丰富了广大职工的文化生活，营造了良好的文化氛围，有效激励了职工干事创业的热情。

三、代表职工利益，为职工办实事

职工代表是公司与广大职工之间联系的桥梁，是广大职工心声的反映者，起着一种承上启下的纽带作用。真正关心和代表广大一线职工的根本利益，相信和依靠广大职工，全心全意为职工服务，坚持从群众中来到群众中去。我作为xx公司经理，经过深入调研，摸清并切实解决生产一线在安全生产、队伍稳定等方面存在的突出问题，改善工作作风、优化工作流程、提高工作质量、提升管理水平，建设礼貌高效管理团队。坚持“以人为本”的思想，着眼于解决职工实际存在的问题，把关爱职工落到实处。

四、传达宣传职代会精神、执行职代会决议和参与日常民主管理情景

在xxxx职代会暨20xx年工作会议上，我认真聆听和学习xx总经理所做的□xxxxxxxx□工作报告。会后深刻领悟，为进一步宣传职代会精神，制定了具体的宣传学习方案，并利用宣传栏、板报、电子邮件和公司书报刊物等多种手段，在我公司各部门及各个施工所在地项目上宣传学习。进取引导职工把思想和我公司的发展规划统一齐来，把职责落实到具体工作中。针对发展面临的严峻形势，不断推进精益化管理，标准化建设，持续加强科技创新，稳步提升了发展的质量和效益，有力确保了全年各项目标的完成。

五、加强自身素质建设，全面提升工作水准

作为职工代表，我十分注重加强自身素质建设。一年来，我进取参加公司组织的相关培训，始终坚持理论学习，着力提高思想政治素质，以“三个代表”重要思想武装头脑，认真

学习党的十八大精神，努力践行实践科学发展观，进一步增强了职责感和使命感。

在工作中，我以《.....党员领导干部廉洁从政若干准则》和《国有企业领导人廉洁从业若干规定》标准要求自我，加强自身党性建设，时刻坚持头脑清醒。在生产一线，应对职工关心的突出问题，我加强监测和追踪，仔细摸排不稳定因素，进取疏导职工情绪，及时处理有关利益纠纷和职工情绪低落等问题，将不稳定因素解决在施工现场，维护了企业的良好形象和稳定大局。

各位代表，以上是我的述职报告，请大家审议。今后，我会更加努力提高自身政治理论素质和工作水平，以更高的目标，更严格的要求，更饱满的工作热情和更加勤奋的工作精神，发挥职工代表作用，为促进公司又好又快发展做出自己的贡献。