# 最新公司领导述职报告德能勤绩廉 公司领导述职报告(大全10篇)

来源：网络 作者：风月无边 更新时间：2024-04-12

*报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!公司领导述职报告德能勤绩廉篇一...*

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

**公司领导述职报告德能勤绩廉篇一**

尊敬的各位领导、同志们：

大家好！

时光如水，光阴似箭，充满机遇与挑战的20xx年即将过去。一年来因为有了上级领导的正确领导，有了公司同仁的关心帮助，第一营销服务部各方面的工作均取得了可喜的成就，有了长足的进步。看到公司业务蒸蒸日上，我的内心感到无比欣慰和骄傲，因为这其中饱含着我们全体员工辛勤的劳动和汗水，是我们与时俱进，奋发有为精神风貌的体现，也是我们兢兢业业，齐心协力，迎难而上，扎实工作的结果。

在这里我要感谢分公司能够给我这样一个开创事业的机会，可以让我亲身参与和见证一个新的部门的成长，我想一个人只有经过不断努力，不断奋斗，才能克服自身的缺点，才能不断超越自我，实现理想和人生的价值，这些经历对我今后的工作和生活来说都将是宝贵的财富。现就我自xx年12月任第一营销服务部经理助理以来所做的在主要工作向大家做一简要陈述，不妥之处请批评指证。

我一直认为，干好工作的前提是不但要对自己的能力有客观的估量，而且对自己的岗位职责也要有相当清醒的认识。作为一名副职，我给自己的定位是：顾全大局，听服从安排，积极协助正职开展日常工作，此外要充分发挥主观能动性，为业务发展和内控管理出谋划策，同时不断提高自己个人的业务能力。有了这一明确的定位，在工作中我就完全可以做到有的放矢，张弛有度，全身心的投入。目前我和张经理的职能分工还不是很明确，下一步还需要再加以细化，这样才能避免出现职能死角，有效提升工作效率。

进入保险公司多年，一直都是在从事机关工作，缺乏管理和一线销售的经验，新的工作岗位又要求我要尽快完成角色转换，能够在以前不太熟悉的领域有所建树。在实际工作中，其实有很多问题都不是很难解决，但恰恰是知识与经验上的不足使得我只能摸着石头过河，事倍功半。现代社会是一个快节奏，重能力的社会，稍有不慎就会被淘汰，我必须知耻而后勇，时刻心存危机感。因此一年来我几乎所有的业余时间都在学习和充电，营销、管理、策划、政治、法律、金融，我如饥似渴的补充一切有用的知识。为了能够胜任这个岗位，为了能够做出更大的成绩，为了以后不再出现书到用时方恨少的尴尬，我需要加倍的努力。在这个过程中，我清楚的意识到，干一份工作很容易，但想要干好就绝不是那么简单了。

没有规矩，不成方圆，己所不欲，勿施于人。规范的制度，严明的纪律是我们一直都在强调的。作为管理人员，必然要在遵章守纪上做出表率。俗话说：“喊破嗓子，不如做出样子”，如果在台上说的是一套，在台下做的又是一套，就会对下属造成非常不好的影响。因此，任职以来，在日常工作中，我非常注重自身言行一致的形象，要求下属做到的，我自己首先坚决做到，要求部属不能做的，我带头不去违犯。在这一方面，我受到了比较高的评价。同时我自己也要克服长期从事机关工作形成的惰性，严以律己，戒骄戒躁，把饱满的工作热情和良好的精神面貌展现在大家面前。

在机关时，可能习惯了一个萝卜一个坑的分工，多少有一些人浮于事的工作态度，现在初次创业，这才发现凡事都要亲历亲为，而且工作开展缺少头绪，所以有时候会觉得无从下手，在屡次受挫后甚至产生了一些消极沮丧的情绪。经过反思，我发现，作为一个管理者，个人的力量毕竟有限，很多时候都使不上劲，要想达成一个大的目标，则必须充分整合、调动所有人的力量，用集体的智慧解来决问题，这就需要管理者懂得去协调，懂得去平衡，从这个角度来说，管理绝对是一门学问。

然而由于经验的缺乏，我的工作方法显得简单而粗糙，最初并不能有效的调动员工的积极性。随着自己对业务工作的逐步深入，慢慢才了解到一线销售人员的甘苦，我觉得，一定要站在员工的角度，设身处地的为他们着想，才能赢得信任和支持。本着这样的理念，我开始尝试走进员工当中去，不断与他们加强沟通交流。我们经常坐在一起探讨业务，聊聊家常，不但了解到了员工的想法和需求，而且加深了彼此的感情和信赖，我也从中得到了不少新的启发和灵感。在这种温馨的氛围中，部门上下变得就像一个大家庭一样，谁有了困难大家都会伸出援手，谁有了成绩大家都会为他喝彩，队伍变的更加团结，更加富有力量，这样工作也能够较为顺利的开展下去了。

述职人：xxx

20xx年xx月xx日

**公司领导述职报告德能勤绩廉篇二**

尊敬的各位来宾、各位朋友，xx的全体家人们：

大家上午好！

值此新春佳节降临之际，在这灯光绚丽的舞台，我首先想说的还是感谢，感谢大家绚烂的笑脸，感谢大家由于xx事业今日相聚于此，感谢全部关注xx的有缘人，是你们的辛勤努力、是你们的无间合作、是你们的悄悄支持，xx才能够有今日的成绩！在这辞旧迎新的美妙时刻，我谨代表公司，向全体xx家人及家属致以节日的问候和新春的祝愿！

20xx年是公司保持良好进展势头的一年，是市场拓展、队伍建立取得骄人成绩的一年，是xx全体家人迎接挑战、经受考验、努力克制困难、精彩完成全年任务的一年。

细数过去一年的种种，作为集团的创始人，感谢你们的付出和努力，xx今日这些成绩的取得，均饱含着你们的.辛勤劳动和汗水。在此，我要真诚的感谢各位合作伙伴的信任、理解和支持。信任过去的每一次付出、包涵都会成为今后我们共度时艰、精诚合作、共赢将来的基石和力气的源泉。在共享成功喜悦的同时，还要糊涂地熟悉到，随着我国人口老龄化的到来，人们生活水平的日益提高，饮食、生活习惯的转变，中国的安康产业已经迎来了巨大商机，在剧烈的市场竞争环境中，更好的市场等着我们去开发，更大的市场等着我们去制服，一项壮丽的事业等着我们去挥洒才智和才能。我们必需抓住新的机遇，迎接新的挑战，新的一年我们将更加注意门店、品牌、效劳及产品质量，关注单店效益，推行组合营销，提升整体效益，实现业绩的倍增，以高度的责任感和使命感推动我们公司持续进展。

展望新的一年，我们满怀向往，激情澎湃。没有什么能阻挡我们的步伐，没有什么能动摇我们的信念，我们将开足马力，奔向更加辉煌的20xx。我坚信，xx的明天因在座各位的拼搏奋斗，而更加精彩辉煌！

最终，再次感谢大家为xx事业的付出和努力，祝大家新春开心，工作顺当，身体安康，合家幸福，万事如意！

给大家拜个早年了！感谢大家！

**公司领导述职报告德能勤绩廉篇三**

各位同志：

我自从200xx年起开始担任××电力公司经理一职，已经有××年了，今年，我在公司全体干部职工的大力支持和帮助下，紧紧围绕年初既定的方针目标，以践行科学发展观活动为主线，充分发挥和调动积极因素，同心同德，攻坚克难，创造了“规范、提升、跨越”三年发展战略的良好开端，年初公司在外部经营环境极为不利的情况下，千方百计筹措资金，积极寻找煤炭资源，保证了正常安全生产，保证了省会广大居民的正常采暖用热，使今冬采暖季达到了近几年最好水平，今年公司无重大人身伤亡事故，达到了五零一低的安全责任目标。公司各项工作均取得长足进步，现在我将工作情况汇报如下，请予评议。

在今年的工作中，××电力公司全面贯彻落实科学发展观，继续解放思想、转变观念、实事求是、与时俱进。坚定不移地以践行科学发展观为引导，坚持发展是公司各项工作的第一要务，坚持经济效益是衡量企业优劣的标准，坚持以人为本是企业发展的管理理念，加快公司的体制改革和机制创新进程。努力实现公司全年资产经营目标，促进公司系统的全面协调发展。

今年，公司高度重视供热区域热力管网与用户的开发，它是一个热电企业不可再生的资源，要加强热力管网的建设和资源的整合力度，主动承担社会与企业责任，规避眼前与短期效应，积极开发供热市场，尽可能减少投资风险，塑造新型的热电产业布局。在有关热力市场的开发工作中，我认为必须树立大局观念和忧患意识，无论是管理部门还是企业负责人，要心系社会、心系企业、心系职工，抓好热用户的开发、建设、服务等各个环节，吸取过去几年来公司在热力市场发展过程中的教训。公司通过加大力度促进电站服务产业的发展，形成以热电联产为主营，电站服务上下游协调发展的产业格局，积极探索粉煤灰利用、新型建材、环保产业、房地置业、高新技术、再生能源的发展思路。

（一）安全生产管理上。我们继续坚持“安全第一，预防为主”的方针，认真贯彻国家《安全生产法》和公司安全工作的各项安全生产管理制度，全面实施公司年度安全管理工作要点。牢固树立安全生产无小事，麻痹思想要不得的观念，确保安全工作万无一失。同时结合企业自身特点，不断健全、完善各项安全管理制度和监督体系。认真落实各项安全措施，进一步提高公司系统安全管理水平。

（二）在机组关停工作上。公司各级领导和部门清醒地认识到由于受国家宏观政策影响，小机组的关停是不可避免的\'，我和公司领导班子成员认为,正视现实，积极应对。要将此项工作作为公司的头等大事来抓。今年，公司成立了关停领导小组，全力以赴争取政策上和市政府的支持。完善和修改关停方案，积极处理包括人员安置、资产处置、债务重组等相关问题，不遗余力地维护企业和职工的合法权益。

（三）在信息化建设上。公司各级部门充分认识、高度重视公司系统信息化建设的重要性和必要性，加强对企业信息化工作的管理。公司利用自身完善的企业信息，进行oa办公系统建设，通过互联网络形成公司系统的“虚拟”内部网络，使公司系统企业之间，在企业内外部传递数据信息，确保数据信息足量、及时、准确、对称、畅通，实现便捷、高效、快速的网络办公系统，基本实现自动化办公体系。

**公司领导述职报告德能勤绩廉篇四**

尊敬的各位领导、各位同事：

我叫xx，自xx年学校毕业分配到电信工作后，长期从事通信线路维护安装工作，曾在线务班、市话工程队工作过，现在线路维护中心从事对全市的电信线路维修的工作，xx年底，中心内部调整工作，分配我管理天门市北片10多个乡镇的线路维护安装及全市所有地下管道、充气设备、电缆气压的管理维护。

三年来，在上级的正确领导和关怀下，带领本片区员工齐心协力，团结一致，克服困难，加快工程建设和线路维护工作，全力做好前端支撑保障，较好地完成了各项任务，下面我就近三年来所做的主要工作汇报如下，请各位领导和同事审核评议。

xx年以来对于线路维护工作来说是不平凡的，也是多事的，一是维护界面作了调整，原来只维护主干电缆，现在维护范围扩大到配线电缆，增加了工作量，而自身维护力量没有得到充实，因此要做好维护工作存在一定困难；二是地方政府园区建设、道路建设、小区建设等发展迅猛，由此给我们的通信线路带来了不少的隐患，经常发生撞断杆线现象。三是乡镇区电缆盗窃严重，面对这些情况，我们积极采取措施。

（1）合理地安排人员和结构，使员工的工作职责更加细化，工作更体现量化，充分挖掘片区员工的工作潜能，提高劳动生产效率。

（2）针对线路质量差，特别是以前电话建设时不规范的线路，造成用户障碍多的问题，我们集中力量进行了整治，使原有的线路质量得到了提高，用户线路障碍明显大幅下降，开展配线区整治的支局体会深刻，大大减轻了修障人员的压力，通过整治也使我们的线路资源得到了进一步的优化和利用。

高和入地等处理措施。现已完成主要道路及村级公路的检查及整改工作。

（4）在积极开展日常维护工作的同时，自觉与市局社区经理和分局线务员搞好协作配合，及时处理用户线路障碍，对主干、配线电缆的`坏线，加强修复工作，盘活存量资产，提高资源利用率，使维护工作实实在在出效益，三年来累计修复坏线11500对，缓解了部分地区发展缺资源的矛盾。

（5）针对近几年来电缆被盗严重，我们与分局长期保持联系，在易被盗地段对电缆进行绑扎、升高等处理措施，在发生被盗后及时组织人员、材料抢修，在最短时间内恢复通信，将损失减到最低。

（6）定期对全市充气设备、管孔管道进行巡查，维修。对电缆漏气，管孔盖缺失及时修复更换。三年来累计修理充气设备大小故障数十余次，更换及升高处理井口井盖150处。

回顾三年来的工作，确实付出了不少努力，做了一些实事，取得了一定的成绩，但也存在一定的问题，与上级的要求和前端业务发展的需求还是存在差距的，在以后的工作中，我将加倍努力，在公司领导和同事们的关心帮助下带领本片区员工坚持发展不动摇，居安思危，积极主动加强与前端沟通，不拖发展后腿，在维护工作上紧紧围绕质量来进一步加强落实，变被动维护为主动维护。

积极做好主干电缆的保气和杆线隐患的处理工作，进一步提高障碍处理和应急抢修能力，加强杆线资源安全性工作。总之，我将不断总结以往工作中的得失，取长补短，奋发进取，团结一致，为企业的进一步发展尽心尽力，多作贡献。

以上述职，敬请领导和同志们批评指正。

**公司领导述职报告德能勤绩廉篇五**

各位同志：

我自从20xx年起开始担任××电力公司经理一职，已经有××年了，电力。今年，我在公司全体干部职工的大力支持和帮助下，紧紧围绕年初既定的方针目标，以践行科学发展观活动为主线，充分发挥和调动积极因素，同心同德，攻坚克难，创造了“规范、提升、跨越”三年发展战略的良好开端，年初公司在外部经营环境极为不利的情况下，千方百计筹措资金，积极寻找煤炭资源，保证了正常安全生产，保证了省会广大居民的正常采暖用热，使今冬采暖季达到了近几年最好水平，今年公司无重大人身伤亡事故，达到了五零一低的安全责任目标。公司各项工作均取得长足进步，现在我将工作情况汇报如下，请予评议。

在今年的工作中，××电力公司全面贯彻落实科学发展观，继续解放思想、转变观念、实事求是、与时俱进。坚定不移地以践行科学发展观为引导，坚持发展是公司各项工作的第一要务，坚持经济效益是衡量企业优劣的标准，坚持以人为本是企业发展的管理理念，加快公司的体制改革和机制创新进程，《电力》。努力实现公司全年资产经营目标，促进公司系统的全面协调发展。

今年，公司高度重视供热区域热力管网与用户的开发，它是一个热电企业不可再生的资源，要加强热力管网的建设和资源的整合力度，主动承担社会与企业责任，规避眼前与短期效应，积极开发供热市场，尽可能减少投资风险，塑造新型的热电产业布局。在有关热力市场的开发工作中，我认为必须树立大局观念和忧患意识，无论是管理部门还是企业负责人，要心系社会、心系企业、心系职工，抓好热用户的开发、建设、服务等各个环节，吸取过去几年来公司在热力市场发展过程中的教训。公司通过加大力度促进电站服务产业的发展，形成以热电联产为主营，电站服务上下游协调发展的产业格局，积极探索粉煤灰利用、新型建材、环保产业、房地置业、高新技术、再生能源的发展思路。

（一）安全生产管理上。我们继续坚持“安全第一，预防为主”的方针，认真贯彻国家《安全生产法》和公司安全工作的各项安全生产管理制度，全面实施公司年度安全管理工作要点。牢固树立安全生产无小事，麻痹思想要不得的观念，确保安全工作万无一失。同时结合企业自身特点，不断健全、完善各项安全管理制度和监督体系。认真落实各项安全措施，进一步提高公司系统安全管理水平。

（二）在机组关停工作上。公司各级领导和部门清醒地认识到由于受国家宏观政策影响，小机组的关停是不可避免的，我和公司领导班子成员认为,正视现实，积极应对。要将此项工作作为公司的.头等大事来抓。今年，公司成立了关停领导小组，全力以赴争取政策上和市政府的支持。完善和修改关停方案，积极处理包括人员安置、资产处置、债务重组等相关问题，不遗余力地维护企业和职工的合法权益。

（三）在信息化建设上。公司各级部门充分认识、高度重视公司系统信息化建设的重要性和必要性，加强对企业信息化工作的管理。公司利用自身完善的企业信息，进行oa办公系统建设，通过互联网络形成公司系统的“虚拟”内部网络，使公司系统企业之间，在企业内外部传递数据信息，确保数据信息足量、及时、准确、对称、畅通，实现便捷、高效、快速的网络办公系统，基本实现自动化办公体系。

**公司领导述职报告德能勤绩廉篇六**

我叫xx，来自xx区电信公司xx分公司。xx年月主持xx市电信局全面工作，年底任局长，xx年月公司化后任党委书记、总经理。几年来，我们积极稳妥地推进企业改革，有力地促进了企业的发展。电话用户数由1998年的9.6万户增至20xx年的20.3万户，普及率由7.00%提高到14.61%，居全区第一位;业务收入由1999年1.71亿元增加到20xx年的2.44亿元;全员劳动生产率110万元，列全区首位;收支差额由1999年的支差510万元增长到20xx年1804万元。职工的收入有了明显提高。本人先后获得xx电信“九五”期间先进工作标兵等多项荣誉称号。

现将我在地市分公司领导岗位上对电信企业管理创新的一些思考、实践和体会向领导和同志们作汇报。

(一)以自己的观念更新带动员工的观念更新

在公司化不久的一次出差的飞机上，民航报上一组关于一个服务案例的讨论吸引了我。该案例说的是，一位经济仓的乘客因本仓的洗手间已经有人，情急之下想使用公务仓的洗手间，被一位航空服务人员阻拦和讥讽，引发乘客不满投诉。这个案例引起了我深深地思考，同是从计划经济条件下走过来国有大型服务型企业，许多情形可能会是相似的。我把这个问题带回来在我们的员工中讨论，让员工们认识到该案例的实质就是是否做到了“用户至上，用心服务”，是否把握了根本服务理念问题。此后我采用“聊天法”、“剖析法”、“社会现象分析法”等教育方法带动员工思想和观念的更新，帮助员工树立新观念。聊天比灌输效果更好，我经常与各级管理人员聊天，并倡导各级管理干部采取各种形式与员工聊天，在聊天中与员工交心，增进了解和信任，进而做好更新思想观念的教育工作;用“剖析法”，剖析国内外优秀企业的发展路子，找出自己的差距和企业的危险所在;用社会现象分析法对社会现象进行分析，起到触类旁通的作用。经过我们多种形式的宣传教育，引导员工逐步树立学习观念、竞争观念、市场观念、服务观念等新观念。趟开了思想与观念之路，各项改革就有了基础。

(二)围绕市场运作企业

xx作为xx改革开放的前沿，新兴电信运营商把xx当成市场竞争的主战场和突破口，采用不惜一切争夺大客户、不计成本大打价格战等策略，与xx电信争夺市场。面对市场竞争的白热化，我提出了“围绕市场优化资源配置、围绕市场开展集约化管理、围绕市场强化竞争意识、围绕市场争取最佳效益”的工作思路，并以员工熟悉的北部湾海域的“八爪鱼”作比喻，形象地推出“八爪鱼”的经营理念：把xx电信变成一个像“八爪鱼”一样的有机体，它的触角发现市场时，可以自动作出一个触角去应对市场或多个触角抢夺市场或全力以赴控制市场的决定。为争夺市场，我采取了一系列应对措施。

网络是市场竞争的物质基础，我组织相关部门优化资源，降低成本，电话交换机实装率从1988年的40%提高到目前的80%。实现集约化网络管理。在全区率先推行集中维护、集中管理和集中监控的维护体制改革，提高了维护水平，还能把头脑灵活、有交往能力的技术维护人员抽调出来，充实到市场和服务一线。

争夺大客户是新兴电信运营商在市场竞争中的进攻战略，我们在细分市场的基础上针锋相对，以积极防御的态势稳定大客户。过去，大客户服务实行的是“项目经理+客户经理”负责制，这种“单一直线”制既使项目经理很累，又使客户经理降为低层次的“传话筒”，客户经理出差导致大客户服务中断，还存在客户经理跳槽带走大客户的隐患。在实践中，我和我的团队探索出“2b+d”的大客户服务新模式。由两名客户经理集服务和营销职能于一身，共同服务一批大客户，保证任何时候都有一名客户经理在为大客户服务。同时由项目经理负责组成“d”项目协调小组，形成快速反应市场需求的一个虚拟组织机构，其起关键作用的是项目协调发起人。大客户部根据任务的轻重缓急，通过判断分析，协调指定xx管理人员或中层领导担任项目经理，必要时请示分公司领导，由分公司领导出任项目经理。项目经理召集各部门相关人员参与项目工作，d小组以该项目为首要任务，确保“绿色通道服务”畅通。“2b+d”的新模式大大提高了对大客户的服务效率。在拥有40栋别墅的国家科工委指定度假区、中国社科院专家园中航别墅区宽带接入项目的竞争中，我们虽然捕捉信息晚了一步，但以“2b+d”模式，发挥企业的整体威力，三天拿出项目方案及工程预算，以高效率击败对手赢得该项目，并且在一个月内完成施工。尽管竞争对手在xx组织一轮又一轮的市场争夺进攻战，我组织团队的整体力量，打了一场又一场的积极防御战，有效地防止了大客户的流失。

xx是一个只有20万城区人口的小城市，几个电信运营商都在这里抢占市场。我意识到创服务品牌是企业竞争的利器和杀手锏，在分公司提出一个员工、一个部门、一项工程、一次服务就是品牌，以员工个人的品牌打造xx电信“诚信、高效、优质”的企业品牌，以此辉耀中国电信品牌。竞争对手又是大客户的xx移动公司新建机房需增加电路，以增强其竞争能力。他们既可自己建，也可租用，在其举棋不定之际，我们向移动公司承诺，以最优的方案提供电路出租服务。我组织各个部门紧密配合，半个月就完成了工程，及时提供了能力，移动公司对交付时间和费用很满意。为了打造xx电信品牌，提高服务效率，我们创新了业务流程。

**公司领导述职报告德能勤绩廉篇七**

考核组各位领导、同志们：

20xx年6月，按照xx市委政府的工作安排，我担任市建设局党委委员、市自来水公司经理职务。根据市委对20xx年科级领导干部进行考核和述职述廉的有关要求，现将本人任职以来在思想、学习、工作以及廉洁自律等方面的情况汇报如下：

一年来，我认真学习党和国家的路线、方针、政策，学习市委、市政府有关文件，坚持用邓小平理论和“三个代表”重要思想来武装头脑，尤其是今年11月参加了市委党校组织的集中学习培训班，系统学习了党的精神、新修订的党章和国发32号文件。通过强化对党的精神的领会，使我在马克思主义理论水平、党性锻炼、工作能力等方面有了一个全面的提升。同时将所学的理论知识与自身工作实际结合起来，在学习中做到自觉、主动、积极，起到了很好的表率作用。同时也使我进一步加强了我对主观世界的改造，增加了大局观念，更好地投入到企业的各项工作当中。

面对自来水公司近年来领导班子频繁更换，职工队伍人心较散，以及企业需要解决的历史遗留问题过多的现状，作为公司的主要负责人，本着对上级负责、对企业负责、对员工负责的责任意识，本人深感身上的担子很重。但在局党委的管理和领导下，我依靠在企业工作多年的管理经验，以及班子和员工的支持，能够较快地进入角色，明确了企业以稳定为大局的发展思路，进而有的放矢地指导当前工作的有序开展。

自本人任职以来，对公司的管理人员进行了小范围的调整，健全了企业的法人治理结构，同时对公司存在的问题和症结进行了深入的分析和梳理，严格企业内部管理，保障了政令畅通、令行禁止、有的放矢的开展各项工作。

公司领导班子艰苦奋斗、以厂为家的敬业精神和发扬迎难而上、扎实工作、务求实效的工作作风赢得了广大职工的`高度信任，激发了员工的工作积极性，职工队伍紧密团结，为企业各项工作的有序展开提供强有力的组织保障。公司第三季度的经营收入、偿还历史债务、供水管网改造等项工作的业绩有了显著的提升。

1、抓好企业的经营管理，促进经济效益的提高是企业发展的根本所在。为此，本人从强化企业内部管理入手，我们通过狠抓增收节支、强化对水费的增收力度、争取管网改造项目部分路段的自主施工，保证了企业的正常运转。

2、截止到20xx年10月23日，城镇自来水供水总量279。6万吨，完成年计划的90%，与上年同比增加15。6万吨；自来水销售209。4万吨，实现自来水销售收入306。5万元；自来水安装维修收入110。1万元。较06年同期，各项指标均有一定的提升，全公司实现主业总收入416。5万元。

3、20xx供水管网改造工程已完成管网改造1800米，购置了工程车辆及部分管道安装设备，提高了工程技术装备水平，预计年底完成投资250万元，完成管线改造4260米。

4、根据目前供水生产存在的问题和隐患，积极上报项目，争取到自治区预算内资金100万元，目前正在投入水厂防渗、加固，高压设备、控制设备、加压设备、输配电设备的更新改造。

今年7至11月，我们将每月的经营收入用在刀刃上，累计偿还历史债务142。7万元，为企业节省了大量不必要的资金开支，为企业稳步发展减轻了负担。主要为：

1、支付下岗职工经济补偿金318785。14元，将长达五年之久拖欠下岗职工的经济补偿金全部补偿到位。

2、偿还银行贷款本金110。31万元，进一步缓解了与银行之间的合作关系。其中将20xx年以来通过个人担保向自来水公司的贷款得到了全部清偿；将营业大厅农行贷款、汽车贷款全部偿清。

3、支付历欠企业所得税款2万元。

4、支付其他零星债务7万余元。

为突出的城市供水服务的职能作用，在本人任职以来首先要求全公司员工挂牌上岗，严格劳动纪律，强化内部管理。我们对供水维修和水费征收推行新的绩效考核制度，实行工作业绩与工资效益挂钩，体现了多劳多得、兼顾公平的原则；采取有效措施减少供水环节中的跑冒滴漏，降低制水成本。不断提升企业服务形象和服务水平，有力地促进了行风示范窗口的创建。同时，积极支持企业党的建设，积极探索在市场经济条件下，特别是困难企业中，党建工作的新路子、新方法。

在本人任职不到半年的时间里，在局党委的领导下，在班子和同志们的理解和支持下，做了一些应做的事情，还存在着一些不足：一是学习系统性不够，由于事务工作头绪较多，学习的深度还不够。二是工作繁忙时，有急躁的情绪，处理和化解工作中的矛盾方式方法还要更加细致深入。三是目前企业的偿债压力仍然很大，需要解决的问题还很多，如水价调整、主辅业的分离、长城资产公司的追讨债务，都需要相关部门、领导的支持协助才能有效解决。

一是要坚持学习，继续坚持基本理论、基本政策学习的同时，加强对企业经营管理所需知识的学习。二是加强个人修养，抓好企业的经营和管理。三是加强廉政意识、防微杜渐，要按照党风廉政建设责任制的要求规范，把增强班子团结作为干好工作的基本保证，树立自身良好的廉洁自律形象，坚持原则，做到一身正气。四是要逐步提高企业的经济效益和员工的福利待遇；勤政务实，埋头苦干，实践自己“先做人、再做事”的人生准则。

谢谢大家！

述职人：xxx

20xx年xx月xx日

**公司领导述职报告德能勤绩廉篇八**

各位领导、各位代表：

根据市分行要求，现将我被任命为邮储银行xx县支行行长以来的工作情况汇报如下，请予评议。

我于20xx年2月份来xx县任职, 20xx年4月邮储银行xx县支行挂牌成立，我被任命为支行行长，近八个月来，作为xx县支行班子负责人，如何切实履行好工作职责、保证经营管理的各项工作落实到位，努力营造良好的内外部环境，为xx县邮政金融业务持续快速发展提供条件，我深感责任重大，使命难辱。我始终认为，作为支行“一把手”要为上级负责、为企业负责、为班子负责、为自己负责、更要为全支行二十八名干部职工负责，始终能以良好的精神状态和务实的工作作风，团结领导班子，稳定内部环境，增进外部交流，加强基础管理，创新经营思路，推动工作的有效开展。

总的来说，我从以下几个方面着手：

（一）协调支行组建，保证团结稳定

一是摆正自己的位置，遇事多沟通，多向上级行汇报，营造和谐局面。二是在上级领导及县邮政局领导的大力支持下，积极组织协调，稳妥扎实推进，中国邮政储蓄银行xx县支行作为汉中市首家县级支行试点于4月8日挂牌成立。三是顺利接收了两个一类网点和28名划分过来的员工，努力搞好团结稳定工作。四是按要求设置了综合管理部、综合业务部和会计核算部三个部门，公开选聘了的部门经理，确保了支行各项工作的正常开展。五是配合邮政局深入开展“共谋发展，共创未来”主题教育活动，组织了丰富多彩的思想教育活动和劳动竞赛，确保支行以邮政储蓄为龙头的各项金融业务持续、稳健发展，并继续为xx县邮政金融的全盘发展做好支撑服务。六是在原则问题上，该坚持的坚持，需要灵活的向上级行汇报后再灵活，12月底将金库值守工作依文件规定顺利交邮政值守。

（二）力抓业务发展，提升经营效益

作为支行负责人和xx县邮政金融业务带头人的双重角色，我深感压力重大，面对邮政体制改革、5.12汶川地震影响及金融危机爆发下的新环境、新形势，我始终以做强做大xx县邮政金融业务为己任，带领广大干部员工坚定不移抓发展、一心一意提效益，在业务管理上注重大方向、追求高效益，放手让有能力、想干事的年轻职工去开拓打拼，为其提供一个良好的展示平台。经过全体干部职工的不懈努力，全年实现邮政金融收入1781.30万元，同比增长37.64%，银行自身实现收入593.64万元，占比为33.33%,规模与效益同步提升。

１、始终坚持负债类业务及代理类业务为“立行之本”。

储蓄业务在逐步降低成本的基础上不断加快增长方式的转变，继续加大对重点窗口、重点时段、重点客户、重点项目的人、财、物的投入力度，狠抓规模发展不放松。一是要求业务部结合不同时段资金流动特点，先后开展丰富多彩的劳动竞赛活动，调动各级人员发展储蓄业务的积极性和紧迫感。二是大力倡导不断通过开发代收付业务、绿卡业务，布放华商联盟，实现活期存款资金交易的规模化，逐步达到调整存期结构、客户结构、增量结构的目标。三是积极实施“深层次培训、多方位宣传、特色化服务“战略，力促代理保险、理财产品销售规模效益再上新台阶。四是抓窗口服务，在窗口中低端用户较多的情况下通过增加台席、强化大堂经理职能定位、设立涉农补贴兑付和代理业务专柜等途径疏导窗口客户，提升服务效率、服务能力和服务质量。全年xx县邮政储蓄余额净增3.16亿元，年底余额规模达到12.58亿元，净增绝对数列全市第2，市场占有率达到38.13%，新增市场占有率72.66%，市场占有率及新增市场占有率均列全县各金融机构之首；其中银行自营网点余额规模达到3.88亿,规模占比为30.87%。全年代理保费3936.34万元，列全市第2位，其中银行自营网点代理保费515.5万,占比为13.09%；全年销售理财产品1294.50万元，银行自营网点销售理财产品1157.8万元，占比高达89.43%。

2、始终坚持资产类业务为“强行之柱”。

资产类业务能否迅速拓展市场并树立口碑，是今后邮政金融业务收入的增长动脉。小额贷款业务继续依托广泛的窗口宣传和争取扶贫办的惠农贴息政策，保持了强劲的增长势头，全年累计发放小额贷款全年发放贷款4350.87万元，列全市县局第1位、全省前茅，其中扶贫贴息贷款2371.29万元，银行自营网点发展小额贷款1792.83万，其中扶贫贴息贷款为625.04万，占比分别为41.20%和26.36%。小额信贷业务xx县支行作为汉中市试点县开办以来，我始终坚持要求业务人员做到学习强素质、真诚待客户、廉洁树形象，并认认真真地参与核实每一份客户资料和参加每一次审贷会，确保信贷业务高效率、高质量持续健康发展，业务部组织策划了电视广告、中邮专送广告、展板及墙体广告等多种形式的深入宣传活动，并于10月组织召开了银企座谈会，邮政小额信贷手续简、放款快、成本低的特点深得民心，也得到了县委县政府相关领导的高度评价，全年发放小额信贷发放965.5万元，列全市县支行第1位，年末结余718.4万元。

3、始终坚持公司类业务为“富行之源”。

公司业务“低成本、高收益”的特点显现出极大的增收潜力，xx县属农业大县，独立运营的良性企业非常缺乏，公司业务领域已有农行、工行、建行、农发行、信用社等5家银行群雄逐鹿，邮储银行直接想占据一席之地异常艰辛，因此我支行把锚头对准了已与邮政建立合作关系的代发单位及财政资金。公司业务主要靠关系营销，作为行长我身先士卒，并安排专职客户经理长期维护财政局等相关单位的关系，在争取退耕还林过渡户资金能提前划转的专项营销活动中，我亲自带领业务人员前往财政局及农发行多次，协调多方关系，最终将财政局农林科在农发行账户上的所有资金划转到我行，并为09年的专项资金提前划转奠定了扎实的基础。人民银行在我行公司业务正常开办、参加同城交换、财政专户核准等过程中也是原则性很强，最终我通过多方面协调疏理关系，逐步与人民银行建立了良好的关系。公司业务没有在年底为市分行做出特殊贡献，但通过前期的探索实践已经积累了一定的工作经验，我有信心、也有决心让公司业务真正成为xx县支行收入增长的又一动力源泉，截止20xx年底共开19户，其中有效户为16户，9个账户发生业务，结余资金735万元，现已与财政局等单位达成协议，相信20xx年公司业务将会有较大的发展。

（三）加强风险控制，改善服务水平

由于新业务市场的不断拓展，在人力资源严重不足的情况下，我始终坚持树立支行全体人员人人都是风险防控工作的重要责任人的风险意识，风险防控不只是稽查的工作，也不只是支行长的事，要求上至行长、下至营业员人人都要严格遵循各项规章制度，先把好自己履职的风险关，并相互协作监督，银行成立后要把三级权限的落实、票款交接等现场管理提到全新的高度，逐步由事后监督向事中控制、事前预防转变，探索一套适合自身发展、顺应当前形势的风险控制体系。

随着各类代发项目的增加，08年以来邮政金融业务的窗口服务压力陡增，由于人员紧缺，抽调3人后的营业部窗口服务压力更是空前巨大，我坚持每天到一类网点视察窗口服务状况，并要求相关管理人员在做好本职工作的前提下尽力协助营业部做好自助机具的维护和现场作业组织，针对业务笔数多、金额小、文化素质较低的农村低端客户设置了“涉农补贴资金专柜”，极大地改变了窗口乱插队、速度慢的尴尬局面，为进一步开辟vip用户绿色通道奠定了实践基础。总体来说，近两年来的各类工资及农民补贴资金代发工作得到了社会各界的认可。

（四）加强学习实践，做好廉政自律

一是自觉地加强经济企划管理理论知识的学习，坚定信念，开阔思路，在政治上始终与市分行保持高度一致性。二是自觉、认真接受总行和省、市分行的各种培训，并能把培训所学结合到实际工作之中，做到学以致用。三是在处事为人上，坚持诚实做人，踏实做事，始终以强烈的事业心和责任感、饱满旺盛的热情投入工作，力争用自己的行动感召人，用自己的形象影响人，用自己的诚意打动人。四是在处理工作关系上，比较注意把握自己的角色定位，自觉地维护大局，维护团结。五是平时自觉地加强党性、党风、党纪和廉政方面的学习，注意做到常思贪欲之害，常怀律己之心，自我回顾检查，没有违反中央、省市关于党员干部廉洁从政和国企干部廉洁自律有关规定的行为。六是在管理工作中充分发扬民主，身先士卒，始终认为作为领头人，做到如何挖掘员工潜质、如何确保企业持续健康发展、如何增加职工收益就是对企业最大的贡献。

1、督导内控制度的严格落实有待进一步提高，小额贷款业务办理过程中出现了一些管理漏动。

2、银行成立以后，面对新的经营思路和战略视野，随着许多新业务的快速推出，使我经常感觉很多方面业务知识比较欠缺，急需充电。

1、要不断学习先进理论和经验，提升自身能力，弘扬正气，敢为人先，首先保持自身先进性，进而保持xx县邮政金融的县域竞争力。

2、要大胆改革，不断创新，始终保持旺盛的斗志，始终坚持科学发展、标准化管理，使xx县支行在下一年度队伍素质、发展能力达到新高度，脚踏实地，一步一个脚印地抓好各项工作的落实，认真贯彻上级的要求，加快xx县邮政金融业务发展。

3、邮政储蓄银行的发展与壮大，离不开县域经济发展，更离不开邮政，当前乃至今后很长一段时间有很多业务的市场拓展都必须依靠近年来邮政大发展时期所形成的县域邮政金融终端实体和广大客户群体。因此，下一步我将以身作则力践 “共谋发展，同创未来”主题教育活动精髓，在不断加强与县域党政机关、各部门及同业金融机构横向联系并努力协调各种关系和矛盾的基础上，进一步与县邮政局领导加强沟通协作，打造xx县邮政金融品牌，促进xx县邮政金融持续、快速、协调发展，切实提升企业影响力和竞争力。

4、广开言路，有错必纠，保一方平安稳定，坦然面对职工反映的问题，及时答复、耐心解释，对待用户反映的问题不护短，有错必纠，随时接受各级领导检阅，是xx县支行内外更加和谐，发展环境更好，工作经得起检查。

回顾一年多来自己的工作，虽取得了一些成绩，但与领导的要求还有差距，09年我将继续努力工作，不断创新，加强学习，克服不足，争取新的超越和成绩。请市分行领导审议。

**公司领导述职报告德能勤绩廉篇九**

尊敬的领导：

您好！

一年来，xx公司在省市公司正确领导下，依靠我公司全体员工的不懈努力，公司业务取得了突破性进展，率先在全省突破保费收入千万元大关。今年，我公司提前两个月完成了省公司下达的全年营销任务，各项工作健康顺利发展。下面结合我的具体分管工作，谈谈这一年来的成绩与不足。

积极贯彻省市公司关于公司发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，务实求效，勇争一流，带领各部员工紧紧围绕“立足改革、加快发展、真诚服务、提高效益”这一中心，进一步转变观念、改革创新，面对竞争日趋激烈的临沂保险市场，强化核心竞争力，开展多元化经营，经过努力和拼搏，公司保持了较好的发展态势，为xx\_公司的持续发展，做出了应有的贡献。

全方面加强学习，努力提高自身业务素质水平和管理水平。作为一名领导干部，肩负着上级领导和全体员工赋予的重要职责与使命，公司的经营方针政策需要我去贯彻实施。因此，我十分注重保险理论的学习和管理能力的培养。注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，不断提高自己的业务能力和管理能力。

不断提高公司业务人员队伍的整体素质水平。一年来，我一直把培养展业人员的业务素质作为团队建设的一项重要内容来抓，并和经理室一起实施有针对性的培训计划，加强领导班子和员工队伍建设。

“没有规矩不成方圆”。要想使一个公司稳步发展，必须制定规范加强管理。管理是一种投入，这种投入必定会产生效益。我分管的是业务工作，更需要向管理要效益。只有不断完善各种管理制度和方法，并真正贯彻到行动中去，才能出成绩、见效益。业务管理中我主要做了以下工作：

1、根据市公司下达给我们的全年销售任务，制定各个部室的周、月、季度、年销售计划。制定计划时本着实事求是、根据各个险种特点、客户特点，部室情况确定每个部室合理的、可实现的目标。在目标确定之后，我本着“事事落实，事事督导”的方针，通过加强过程的管理和监控，来确保各部室目标计划的顺利完成。

2、作为分管业务的经理我十分注重各个展业部室的团队建设。一直注重部室经理和部室成员的思想和业务素质教育。一年来，我多次组织形势动员会、业务研讨会，开展业务培训活动，组织大家学知识、找经验，提高职工全面素质。培训重点放在学习保险理论、展业技巧的知识上，并且强调对团队精神的培育。学习促进了各个团队自身素质的不断提高，为公司的持续、稳定发展打下扎实的基础。

3、帮助经理室全面推进薪酬制度创新，不断夯实公司基础管理工作。建立与岗位和绩效挂钩的薪酬制度改革。今年，我紧紧围绕职位明确化、薪酬社会化、奖金绩效化和福利多样化“四化”目标，全面推进企业薪酬体制改革。初步建立了一个能上能下，能进能出，能够充分激发员工积极性和创造性的用人机制。

除了业务管理工作，我还兼任了营销一部的经理。营销一部营销员只有一名，我的业务主要是面向大客户。我的大客户业务主要是生资公司的。根据生资公司车队的特点，在原有车辆保险的基础上，我在全市首先开办了针对营业性货车的货运险。货运险的开办既为客户提供了安全保障又增加了公司保费收入，真可谓一举两得。

由于工作千头万绪，加上分管业务较多，有时难免忙中出错。例如有时服务不及时，统计数据出现偏差等。有时工作有急躁情绪，有时工作急于求成，反而影响了工作的进度和质量；处理一些工作关系时还不能得心应手。

总之，一年来，我严于律己、克己奉公，用自身的带头作用，在思想上提高职工的认识，行动上用严格的制度规范，在我的带领下，公司员工以不断发展建设为己任，以“诚信为先，稳健经营，价值为上，服务社会”为经营宗旨，锐意改革，不断创新，规范运作，取得了很大成绩。

新的一年即将到来，保险市场的竞争将更加激烈，公司要想继续保持较好的发展态势，必须进一步解放思想，更新观念，突破自我，逐渐加大市场营销力度。新的一年我将以饱满的激情、以百倍的信心，迎接未来的挑战，使本职工作再上新台阶。我相信，在上级公司的正确领导下，在全体员工的共同努力下，上下一心，艰苦奋斗，同舟共济，全力拼搏，我们公司一定能够创造出更加辉煌的业绩！

述职人：xxx

20xx年xx月xx日

**公司领导述职报告德能勤绩廉篇十**

大家好！岁月如梭，光阴似箭，我们不知不觉地共同走过了。这一年，得到了大家的信任与支持，在此向你们道声：谢谢你们。现在我把这一年来的工作情况向集团公司的领导以及我的同事们汇报如下。

公司的人力资源架构配置上，有的部门大多时间是超负荷运行，主要表现在中控室、保安部。公司前台的xx同学，在东口缺人的情况下，通过培训现在可以随时顶上。张艳艳同学在公司收费处刘孟孟休产假以来，克服一切困难，不断地学习，现在在收费上也游刃有余，我们的员工十分可爱。培训是人力资源六大模块中的一块，我们公司就地取材，在员工的培训上下了功夫，真正做到了人尽其才。

这一年，我们倡导每名员工都要有高度的责任感，做到尽职尽责，但还是出现了两起不该发生的.事件，一次是公司因清洗给水箱，责任人xx一时的疏忽造成了跑水事件，另一次也是发生在水工身上，xx接到左岸7号的报修单子而没有及时处理，耽搁了一天，造成污水泵烧了。这些事情的发生绝不是偶然，除了自身的原因外，我们的管理力度还是不够，也因此对xx、xx下了罚单，经了解这是自公司成立以来的最重罚单。公司就是要通过这些引起所有员工的警戒，解决惩治对工作敷衍的态度和懒散的工作作风，扎扎实实，把自己的工作做好。

我们住宅楼这面出租率为98%（按套数计算）写字楼的出租率为91.93%（按面积计算），就是地下左岸分出的和原天圆地方部分面积。较去年略有下降，但在收益较去年的有所增加，原因就是提高了原来的租赁价格都有不同程度的提高以及面积的增加。比如原二层的电玩城，由于电玩城的经营不再需要原来的大面积了，但是我们在充分尊重客户又不让公司受损失的基础上，采取让他们先按原承租面积承租，我们帮助他们找客户，最后双方共赢，在这一块面积上我们又年增收十八万之多。在节支方面，较去年写字楼的外墙没有清洗、写字楼的大堂地面没有养护，我想今年要进行养护了。我们起码要达到甲级写字楼的基本标准要求，要知道我们庚坊国际在这一片是最好的写字楼。

关于写字楼中05厂、和星球的物业费以及和星球的协议纠纷，集团公司领导对我们给予很高的期望，我们也发扬了一不怕苦二不怕累的战斗作风，经过数十次的谈判，05厂、星球的物业费得意解决。收益上增收近九十万。但遗憾的是，和测绘局事仍然未达成共识，所以从某种程度将，这是一份没有完成的答卷。大家都知道，整个小区的中水质量很差，以至于经常接到写字楼业户的投诉，有些单位甚至以此相威胁，拖延交物业费，人家希望我们尽快解决。为此，集团公司领导许总很重视，杨经理走访了几家相关单位，目前还正在进行中。

我们庆幸的是小区没有发生任何安全问题，我想这与我们的两位队长郭现存和副队长张虎的辛勤付出是分不开的，我们的小区环境居住情况复杂，居住的人员素质参差不齐，他们坚持做到“眼勤、手勤、腿勤”，定期不定期地巡查，发现问题及时纠正，解决。所以才有了我们一年来的安宁。

这一年，公司依旧给予我们员工旅游的福利，领略了山西大同千年的古迹风韵--云冈石窟。除了观赏、惊叹于鬼斧神工的艺术之外，也对我们山西老家的风貌了走马观花，也希望大同之行给你们留下深刻的印记。

我们会更加的努力，更加的奋进，我们坚信我们的努力会打造一份不一样的天空。因此我要求我们每一位员工，再接再厉，要认真学习专业理论知识，不断地充实丰富自己。勤沟通、多动脑，在服务上多下功夫。做好好自己就是对公司的贡献。让我们充满信心地期待我们的公司明天会更好。

最后我给大家提前拜个早年：恭祝大家在新的一年里阖家欢乐、身体健康、万事如意，鸡年大吉，谢谢。

述职人：xx

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