# 最新公司领导述职报告(优质12篇)

来源：网络 作者：紫陌红尘 更新时间：2024-04-12

*在当下这个社会中，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧公司领导述职报告篇一同志们：大家好！一年之际在于春。春天...*

在当下这个社会中，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

**公司领导述职报告篇一**

同志们：

大家好！

一年之际在于春。春天是布满生气和活力的季节，公司打算在这布满盼望的季节召开20xx年度总结表彰大会，意义重大，寓意深刻。

今日的会议主要有两项内容：一是回忆总结过去一年的各项工作，表彰在各项工作中取得显著成绩的先进个人；二是安排部署新一年的工作，开创鸡年工作新局面，夺取首季开门红。

同志们！过去的一年是挑战与机遇并存，困难与盼望同在的一年，是我公司改革进展大步前进的一年，是各项工作取得显著成绩的一年。在全体员工的共同努力下，在各位家属悄悄无闻的大力支持下，在全部治理人员科学治理下，我公司产、销首次突破亿元大关，掀开了公司进展历辉煌的一页，取得了精神文明和物质文明双丰收。

在此，我代表公司，向任劳任怨、不怕苦累，用辛勤汗水谱写企业进展华章的全体员工致以诚心地感谢，向那些顾全大局、悄悄无闻的家属们致以真诚的谢意。是你们用聪颖的才智建立了企业的`昨天，是你们用厚实的脊背托负起企业的今日，是你们用勤劳的双手描绘出绚烂的明天。

同志们！新的一年任重而道远，前进的路上还有很多意想不到的困难。企业的进展离不开你们的支持，企业的富强离不开你们的奉献，诚心盼望全体员工以仆人翁的责任感，以顾全大局的全局观，以勇于创新的进取精神，以精益求精的工作态度，全力投入企业的建立，为企业的进展献计献策，再立新功。我们深信，有全体员工的共同努力，我公司新一年的进展目标肯定能够实现，xx公司的明天肯定会更加美妙，更加辉煌！

感谢大家！

**公司领导述职报告篇二**

根据市局有关开展基层单位领导班子年度考核的文件精神，做个人述职报告，请批评指正：

一、20xx年工作基本思路、奋斗目标、工作要求

二、20xx年重点开展的工作情况

三、班子建设、党风廉政建设责任制执行以及党建、企业文化建设情况（见四好班子创建汇报）

四、工作作风、学习以及廉洁自律情况

一是本人能勤奋工作，身体力行。近年来，我在全局骨干和领导班子中倡导走动管理，号召班子成员和各级骨干深入一线、深入现场、深入到员工、客户中，听民声、查实情、抓督导、搞协调。本人带头垂范，经常到班组站所、施工一线，督导工作，督查安全，与员工沟通，听取意见和建议，帮助站所、班组、客户解决具体困难和问题。坚持每月到挂点班组（所）参加班组安全、培训和反违章活动。在迎峰度夏、有序用电期间，常与班子其他成员一起，商讨工作，安排抢修，为客户排忧解难。针对澧县客户上网投诉多的特点，坚持每天浏览网站，了解社情民意，或实名回复网友意见和建议，或安排相关部门解决具体问题，较好地引导客户正确对待电力部门的工作，增强了对电力部门的理解度，据不完全统计，20xx年处理客户网络投诉60余起（不包括电话投诉、来信来访），解决了不少用电客户反映强烈的低电压问题，协调了不少电费回收、业扩办理、农网改造、有序用电等具体矛盾，较好地得到了客户的理解。

二是本人能坚持学习，提高修养。坚持看书读报，认真参加每季度一次的中心组理论学习，重视党的方针政策、法制知识以及上级会议、文件、讲话精神的学习，自觉加强党性修养，增强理论素养，坚定理想信念，始终贯彻省公司严抓严管、依法从严治企管理理念，按照上级要求，安排部署和组织开展全局工作。坚持业务学习，不断提高管理素养。每年都要购买并阅读一定数量的领导科学、企业管理的书籍。特别是非常重视通过局域网、企业报刊，学习借鉴兄弟单位在三级单位管理上的成功经验，并结合本局实际改进创新，不断推进企业管理素质的提升。20xx年3月和5月，本人代表澧县电力局先后在省公司农电工作会、省公司人力资源工作会上分别介绍了县局管理、县局绩效管理的做法。

三是本人能严于律己，廉洁从业。能正确对待权力，正确履职，始终坚持民主集中制原则，企业三重一大等事项均集体研究决策。一是在骨干任命上，坚持年度公开民主测评，根据测评情况结合工作实际，通过局党政联席会，集体研究。二是在电网建设和小型基建等项目上，始终严格遵守法规制度，严格按照系统管理要求，履行县级供电企业组织主网建设项目协调、配网项目施工管理、小型基建前期和建设管理等职责，从不插手任何工程或物资采购方面的事情。三是坚持不在家里谈公事待客人，公事公办，没有接受过客户的请吃请玩，对个别客户的礼品均当面拒绝。四是坚持严以律己，要求班子其他成员和员工做到的，自己率先做到，要求班子成员和员工不能违反的，自己率先遵守，不搞拉拉扯扯，不结交不三不四的朋友。本人直系亲属均在长沙农村，没有一个人来过澧县，更无一人从事与电有关的职业。配偶的直系亲属和同学大多分布在澧县、津市，亦无一人从事与电有关的职业，本人也从未为他们的工作、生活或经商提供过任何便利；公私分明，坚守廉政底线，在车辆使用、业务接待、往来吃请上较为严格执行局相关规定，班子成员5人，仅有3台小型车辆。本人没有动用公车办理私事，周末往返常德一般亦没用公车接送。在单位食宿，按局规定自行负责水电费、有线电视收视费、餐费等。除正常接待，本人没有搞大吃大喝，或用公费之名行私人消费之实。20xx年3月县委、县政府授予本人个人特别贡献奖，所得奖金10万元，按规定缴纳税款后，将余下的8.6万元全部捐给了澧县教育捐赠中心和县妇联救助失学女童的春蕾行动。

五、工作中存在的主要问题和自身的主要不足

一是企业管理还存在隐忧。表现为：一是设备隐患和缺陷还大量存在，现场全过程管控还欠到位，外力破坏的因素还大量存在，电网安全稳定运行面临风险；二是经营管理还存在不足，特别是在抄表质量、农电线损、业扩管理等方面，需进一步规范和加强；三是队伍建设存在部分员工业务素质跟不上，思想不够稳定、执行力不强等问题；四是企业面临社会监督和舆情监督压力较大，特别是城乡配电网络较差，用电高峰和高温时段低电压矛盾突出，客户意见较大。

二是自身建设还存在不足。一是面对现实快速多变的企业管理，观念转变慢，有跟不上之感；二是基层工作任务重，压力大。上级要求严，本局问题多，有难落实之感；三是在队伍作风建设上，还存在失之于宽的问题；四是在全局安全管控上，还有把关欠到位的地方。

在今后的工作和生活中，我将进一步加强学习，解放思想。通过不断的学习，深刻理解和领会上级的要求，并结合本局实际，贯彻落实到具体工作中去，始终同上级保持一致；进一步遵纪守法，廉政勤政。坚持严以律已，带头执行廉洁自律的规定，认真履行一岗双责，确保不发生党风廉政方面的问题；进一步严抓严管、开拓创新，落实好严抓严管、依法从严治企管理理念，切实提高队伍的执行能力和执行力，自觉做到团结务实、创先争优，带好队伍、稳定一方。以实际行动和良好的业绩，回报组织的关心，回报全局员工的支持！

**公司领导述职报告篇三**

进入公司以来，认真学习并遵守公司的各项规章轨制，努力学习各种业务和专业知识，真诚与同事实行交流沟通。在公司领导的指导下，经由一段时间的努力，较好地与团队溶合，以热情和积极性投入工作。感觉不足的是，与各部分主管沟通还不够到位；对部分管治的精细度还需要增强；专业和业务知识的系统性欠佳。

1、遵循上下级关系实行发展工作。接受经理的指导、指令和监视，工作中即时与经理实行请示、汇报和沟通，并努力完成经理下达的工作工作。

2、按“计划、组织、实施、检查、修正”的工作流程发展工作。按管治处经理下达的工作指令，结合自身的工作实际，对各部分的工作计划实行检查，落实责任人，对提出时间、质量和效果要求跟进检查落实整改。

3、按“落实岗位责任、按工作实绩考核，考核结果和收入挂勾”的方法管治，制定了相对应的岗位职责、考核轨制、考核办法等。

4、按“与相关部分实行轨制性沟通、紧密亲密发展协作和配合”的方式发展部分间的协作，努力保证各工作环节的紧密联系，尽可能减少工作中的脱节和疏漏。

1、在部分采用“跟进检查工作计划、落实责任职员、提出时间和质量要求、有总结评价”的工作发展方式，一定水准地晋升了部分的执行力。

2、发展按工作计划完成情况、按日常工作完成情况、按工功课绩考核部分的考核激励轨制，一定水准地进步了部分成员的工作意识、责任意识和工作效率。

3、与相关部分配合，发展项目的品质整改工作，使项目的车辆停放秩序、环境卫生状况、客户服务、机电维修、安全管治有了一定水准的改善，有利地推动了公司和项目品牌形象的晋升。

4、按时完成管治处每月考核汇报材料及管治处月度运行讲演的编写工作。

1、细化品质管治部各检查考核轨制，贯实考核轨制到各部分。

2、晋升自我工作水平，努力学习更多提升前辈的品质管管治念。

3、多深入基层步队了解现场操纵情况，实时把握各部分服务动态。

4、多宣传品质管治带来的好处及效果，让员工主动晋升品质服务。

5、将每月的品质检查工作及讲演收拾整治成有效的数据显示，主动将服务动态与客户实行分享，让客户感慨感染到物业服务的持续晋升。

6、将各部分品质检查的内容框架化、尺度化，便于品质工作的检查、监视。

20xx年公司领导述职报告范文篇今年经过企业全体员工齐心协力，团结一致，克服困难，积极开拓，并一切按照现代企业制度的要求，积极科学化民主化市场化的运作，采取了精心革新，细致调整，转机建制等一系列得力的\'举措，赢得了新企业开门红，顺利进行了新旧交接平稳过渡与快速发展的良好局面。在新企业按照全新体制下运行的开局关键之年，我有幸亲历并承蒙董事会的信任，受聘为新企业的总经理，现就一年来的履职情况作述职报告如下：

1、树立好“角色”意识，当好上级“配角”、演好企业“主角”。作为企业的总经理，严格按照董事会的授权与经营管理范围，带领员工队伍围绕总企业下达的年度工作计划指标和企业发展的实际需要，始终坚持以人为根本，以市场为导向，以规章为支撑，积极谋划企业的营销策略与发展蓝图，建立健全企业规章制度与奖惩机制，并想方设法地开动脑筋，锐意进取，拓展市场，完善服务，开展了一系列卓有成效的经营管理工作，并积极向董事会报告与负责。

2、加强自身建设，贯彻“以德治企”的人本管理理念。做好人，才能做好做强企业。企业管理者是企业的一面旗帜，起着领头羊的指引作用。一年来，我们本着以人为本的思想，从严要求自己，坚持以企业“经理人”向出资人负责任的积极态度，矢志不渝加强自身素质建设，努力培养正确的世界观、人生观与价值观，用积极、健康、饱满的热情与工作态度来引领管好班子、带好队伍。对企业一起事务我们坚持做到大事讲原则，小事讲风格，平常讲人格，以此树立公平、公正，平等的管理氛围，让一切有用人为企业所用，为企业奋斗。

1、采取多种措施，营造良好的学习环境，着力提高员工素质。“人”是企业发展的第一要素，员工素质的高低决定着企业管理和发展水平。按照创建学习型社会的要求，结合企业经营管理需要，积极倡导建设学习型单位，采取“请进来、走出去”多种形式的学习教育培训方式，使在岗位人员经过培训人人持证上岗，以良好的学习氛围带动员工愿学乐学好学的学习热情，从而使企业整体文化水平与业务素质得到全面的快速的提升，为企业发展奠定坚实的文化基础。

2、坚持“以德为之，以情动之，以行导之”的管理原则，不断提升自身及班子的标竿作用。在企业中，我们积极寻求建立科学的人际工作关系和处事方法，要求管理层在对待员工时，要用“德”立身，用“情”沟通，用“行”示范，让员工们时时处处看得见，摸得着，想得通，从而有效及时地化解工作出现的矛盾与隔阂，并积极培育团结、和谐的工作氛围，纯洁员工队伍的思想，增强企业的凝聚力，合力地完成企业的计划与任务。

1、按照“简捷、高效、适用”的原则，科学设置管理层次和职能，完善逐级责任管理建制，明确各自的分工和职责，强化的部门职能作用。采取用多种方式，重视人才，发挥能人作用。根据工作需要设置部门岗位（职务）职数，对每一个岗位（职务）都制定了相应的岗位条件、工作标准和工作要求，基本完善了部门负责人、职工在新体制下的“双向选择”聘（任）用机制，月度、年终考核，优胜劣汰。

2、完善考核办法及薪酬制度。根据全年的目标任务进行层层分解、人人细化，按照“多劳多得、按劳取酬”的原则，制定合理的薪酬分配方案，按照技术含量、劳逸程度、责任大小、工作贡献等系数指标适当地拉开岗位（职务）分配差距，绩效工资细化考核到每一个岗位。同时强化考核体系，加大考核力度，奖勤罚懒，激发企业内在活力，调动职工工作的主动性、积极性与创造性。

进一步理顺企业外部关系，努力营造满足企业经营发展需要的良好外部环境。加强自身建设，进一步提高自身素质，以适应企业工作需要。科学、合理、完善健全企业经营管理机制，培育独特的企业文化，逐步建立现代企业制度，推动企业健康、有序、持续发展。

总之，一年来，总结过去，在上级的坚强领导下，经全体员工的辛勤工作，顺利地完成了各项任务，成绩是可喜的。展望未来，在其位谋其政，我当尽心尽职，勤勉工作，为企业下一年度的宏伟发展，早谋划早打算早运筹。在新的一年里，我将加强各项工作的学习，与董事会成员一起，带领企业全体员工们积极深化企业改革，以促进企业健康长远的发展。

**公司领导述职报告篇四**

各位领导、同志们：

年对我来说是不平凡的一年，在今年我从工作了20多年的纪检战线来到了人大这个新的工作岗位。一年来作为内务司法委员会的主任委员，在市人大常委会的直接管理和领导下，我坚持深入学习和贯彻“三个代表”思想，坚持与时俱进、开拓创新，坚持公开、公平、公正原则，坚持制度管理，民主集中，坚持弘扬正气，反对歪风邪气，在全委起到了领导干部应有的模范带头作用，并带领全体干部经过一年的努力完成了年初制定的目标任务和盛市人大常委会下达的各项临时性任务。现就一年来思想、学习、工作各方面情景汇报。

一、加强学习，注重政治素质和业务本事提高。

一年来，始终坚持认真学习邓小平理论和“三个代表”重要思想，用马列主义武装自我的头脑，不断加强自身世界观、人生观和价值观的改造，提高自身的政治理论水平和业务本事。坚持自觉参加党组理论中心组的学习，能够认真通读党的xx大四中全会报告。认真学习深刻领会国家、盛市人大会议精神，在实际工作中认真加以贯彻。一年来，共写心得体会、学习笔记累计10000余字。经过扎实的思想政治理论学习，为自我开展各项工作供给了强大的思想武器，在日常工作中注重运用马列主义的立尝观点和方法，分析、研究、解决工作实际问题，取得了明显的效果，自身领导本事和领导水平不断得到提高，能够牢固树立大局意识，比较客观、全面、准确地看待问题，分析和解决问题。在加强理论学习的同时，注重更新知识结构，重点加强业务和法律知识学习，在一年中，我认真系统的学习了代表法、地方组织法和各种法律。并在工作中学习，在学习中工作，精益求精，不断探索，使自我更加胜任本职工作。

二、爱岗敬业，想事干事，努力做好各项工作。

第一、想事干事，注重在工作实践中不断总结提高。为了尽快适应新的岗位，用尽量短的时间实现由外行到内行的转变，坚持在干中学、学中干，努力钻研，不断提高。结合工作实践，一年来，先后探讨撰写了《论人大对司法机关的监督》等有关人大工作的研究文章、和学习心得。经过学习研究，不仅仅对工作确实起到了指导和促进作用，并且也对在全委创造学习型科室、培养学习型干部队伍和提高全委的工作水平都起到了影响和带动作用。

第二、干事务事，软件硬抓，努力经过强化管理作好工作。针对内司委任务重、人手少、条件苦、待遇差的实际，作为内司委主任，既注意经过抓好经常性的思想教育来引导和培养全委同志高度的无私奉献精神，同时又注意下功夫研究管理并经过完善管理措施来不断强化全委内聚力。为此，一是注意研究管理，强化措施，使管理有章可循、有据可依。结合统计工作和机关管理实际，先后组织制定了有关工作管理、纪律管理、学习管理、等一系列便于操作落实的规章制度。二是严格执行，落实到位，坚持用规章制度约束和规范全委行为。注意把严格管理与关心爱护紧密结合，既抓大事、又办小事，既坚持制度、又入情入理，从而使遵章守纪逐渐变成大家的自觉行动。

第三、尽心谋事，倾力干事，力求在任期内多干一点实事、留下一点印象。任职以来，抱着“多干少说、先干后说、干好让别人评说”的决心，带领全局上下团结一心、艰苦奋斗，从小事做起，一步一个脚印求发展。

三、注重德操修养，恪守廉洁勤政，带头守装衙门这块阵地。

一是在党性修养上，坚持政治学习，注重自我改造，不仅仅经常教育全局同志，并且能以身作则地自觉做到政治上不说糊涂话、不做出格的事，与市人大常委会坚持高度一致。二是在处世为人上，坚持做到自严、自律、自尊、自爱、慎独、慎微、慎始、慎终，自认为自我多年来的所言所行、所作所为对得起党性、对得起良心。异常是能够自觉做到无职无权时不奢望、手中有权时不张狂，既坚持向上向善的良知，又坚持处事为人的理性。三是在处理工作关系上，十分注意摆正自我的主角位置，做到宽容待人、宽厚用人，公正办事、公平处事;乐于让名让利于上下左右，敢于讲真话讲实话敢于负职责;做到不争权利、不争高低、不闹无原则的纠纷;十分注意发扬民主，联系群众，坚持大事商量、小事通气;遇到问题时放低姿态，主动沟通，注意经过做好思想政治工作来化解矛盾、消除误解;真心实意培养干部成长，设身处地帮忙解决实际困难，尽心尽力地为大家办了一些有益的事情;坚持言教与身教有机结合。

四、存在的问题和今后努力方向

回顾过去的工作，由于任职时间较短，缺乏经验等原因，在开拓创新，对外协调方面还做的不够，在今后的工作中，我要努力做到以下三点：

1、勇于创新，不断进龋使工作更进一步。

2、努力学习，提高综合素质，提高领导本事。

3、严格要求，廉洁自律，塑造领导干部形象，当好反腐倡廉带头人。以上是我任职一年来的述职报告，不妥之处，敬请领导和同志们批评指正。

**公司领导述职报告篇五**

(一)抓管理，全面提高规范经营水平

一是建立健全各项制度。我们不断健全完善了内控制度、管理规定、实施细则及各种管理办法，初步形成一套完整的管理制度，使整16个客服工作和人的行为均在制度的管控范围之内，做到有法可依，有章可循。

二是加强业务管理。在业务管理上，主要是规范理赔流程和监督检查，采取科学、合理、实用的流程，规范和制约整个理赔工作，如：制定了《理赔工作实务》、《查勘定损工作流程》等，使理赔流程科学、合理和实用，同时加强对各个环节的监督检查，从而提高整个理赔水平。

三是完善考核机制。随着保险竞争越来越激烈，加之上市后面对的新形势、新体制、新模式、新战略，必然要求我们在公司管理上全面提升水平，从而在竞争中发展，在竞争中前进。我们除了继续巩固和采用过去行之有效的办法外，还按照上级公司有关规定引进和采用了科学的管理体系，出台了一系列管理规章制度、考核办法。在日常管理中，能够认真严格的按照上级公司《财务管理规定》、《单证管理规定》和承保相关规定，积极有效的开展工作，严格把关，认真审核，正是由于他们负责的工作态度，使得我们在上级公司组织的业务台帐专项检查、单证管理验收、单证装订、应收保费管理等多项检查中得到了上级公司的好评。

(二)抓销售，积极开拓市场

一是层层落实任务指标。年初，我们就针对地区保险市场变化及全年保费收入情况进行综合分析，将上级公司下达我公司的各项指标进行层层分解，把计划分解成月计划，月月盘点、月月落实，有效的保证了对计划落实情况及时的进行监控和调整。在制定全年任务时充17分考虑险种结构优化和业务承保质量，进一步明确了考核办法，把综合赔付率作为年终测评的重要数据。

二是加大市场拓展力度。今年来，我们把稳固车险和企业财产保险，拓展新车市场和新工程新项目作为业务工作的重中之重，在抓业务数量的基础上，坚决的丢弃屡保屡亏的“垃圾“业务。我们与地方政府有关部门建立联系网络，提前获悉新上项目、新上工程名录，并和交警部门、汽车销售商建立友好合作关系，请他们帮助我们收集、提供新车信息，对潜在的新业务、新市场做到心中有数，主动把握市场，消除了因竞争等客观原因带来的业务不稳定因素。针对已失业务，我们要求业务内勤把全年流失的业务列出明细，并分解到相关部门，要求加大公关力度，找出脱保原因，确属停产企业、转卖报废车辆的，由经办人提供确切证明;属竞争流失的，我们决不消极退出，而是主动进攻，上门听取意见和建议，改善服务手段，逐个突破，全面争取回流。

三是积极参与竞争。面对外部竞争所带来的业务压力，我们始终保持沉着冷静，客观面对现实情况，主动寻求对策，与竞争对手们展开了一场品牌战、服务战。公司多次向当地政府主要领导汇报工作，突出汇报我们是如何加大对地方经济建设支持力度，是如何围绕地方政府中心开展工作的，我们积极参与了全民创业调研活动，与领导一道走访个体、私营经济企业，不仅使政府对我们热心参与地方工作表示满意，还对我们正确调整业务发展方向，向中小企业提供保险保障，主动服务于他们给予肯定，从而对我们的工作给予了很大地倾斜。我18们要求所有中层干部走出办公室，对所有中小企业必须亲自上门拜访，深入老客户企业，在客户企业中聘请信息员、联络员;对所有新保客户必须当面解释条款并承诺服务项目，与企业进行不断的联络，实行零距离接触，只要客户需要必须随叫随到，提供各方面服务。

四是加大市场占有面。根据当前阶段的保源情况，年初，我们经过仔细的分析研究，确定今年把摩托车保险、家庭财产保险、学生以及人身意外险作为今年零散性险种突击，首先与交警、城市执法部门联系，请他们帮我们代理摩托车保险业务。同时与教育部门取得联系，班子成员多次与分管教育的领导、教委主任协调，最终取得他们的信任，才使我们的学平险业务有所突破。

五是开展劳动竞赛。我们根据上级公司有关竞赛要求，积极配合开展了劳动竞赛活动，并自行组织了摩托车、责任险、意外险等突击活动，从而营造了一种健康活泼、你追我赶、团结奋进的业务发展氛围。特别是在年末，我公司顶住家财险滑坡和年末保源少的劣势情况，合理分解目标，层层落实，自加压力，跑企事业单位，跑个人家庭，一笔笔、一份份，最终以良好的成绩超额完成市公司下达的任务。

六是狠抓理赔管理。今年以来，我们狠抓理赔质量，首先把住定损关，做到既严又准;其次，把住核价关，做到准确、合理;最后，把住责任关，即准确界定保险责任，严格洞察骗赔案件，慎重处理拒赔案件，严格剔除不合理赔付。据统计，截至目前，告破骗赔案件、拒赔案件、剔除不合理赔付，共为公司减少赔付万元，实际为公司创造利润万元。

(三)抓服务，树立保险行业的良好形象

为广大人民群众服务是保险业发展的根本目的，不断满足人民群众的保险需求是保险工作的出发点和归宿。服务是保险企业的宗旨，是客服中心工作的核心内容。在对客户服务上我们力争做到主动、迅速、合理、简捷、周到，急客户之所急、想客户之所想，做到该赔的一定赔到位，不该赔的决不滥赔，不该赔的也力争让客户满意，通过我们的思想工作和处事艺术，使理赔工作更拉近与客户的距离，更促进了业务的发展。

一是转变服务观念，办活保险服务。为使保户满意，我们进一步推出了“承诺服务“和“限时服务“，实行了公司权限以内赔案当天赔付，超公司上报审批案件5天赔付。承诺服务制度的建立，使我司今年接收的个理赔案件，都有效落实在承诺服务时间之内，平均结案速度提前了3天左右，受到保户的好评。

二是转变工作作风，提高工作效率。我们简化办事程序，实行一条龙服务，打破以往让保户自己找办公室办理业务，将所有工序集中营业大厅一起办公，并在大厅各窗口设明显标志，配导办员咨询员，使保户在一处就能办理完全部手续。同时实行办理业务限时制，每笔业务办理最长不超5分钟，为保户提供了方便快捷的服务。实行大案、疑案跟踪制度，主动为保户到交警部门协助处理事故，为保户提供了保险职责以外的服务，给保户提供了方便;在事故车辆修理上，实行现场定损，一次性结案;在修理厂修车，提前预算，车修好，只需保户交很少的差额，其余款项由公司与修理厂结算，缓解了保户交费困20难，保障了保户迅速恢复生产。

三是树立保险形象，打造财保品牌。我们下发了《营业人员服务规范和管理规定》，制定了一系列文明服务、廉政服务的规范措施，无论是谁，触犯保户利益，年终对本人的业绩实行“一票否决“，使全司业务和理赔人员都能严格按照保险原则办事。我们在广泛开展创建“文明科室“，争当“文明优质服务标兵“劳动竞赛的基础上，实行了礼仪服务、文明用语、禁服务忌语，挂牌服务、持证展业、送赔款上门等活动，并对着装、仪表、环境卫生、内务做了详细的标准规定，使全司的环境建设和人员的精神面貌焕然一新，为保户创造了舒适的投保环境。

(四)抓队伍，不断提高员工素质

一是加强思想教育。我们一直以来把对党员干部的思想教育放在工作的首位，做到学习有制度、有计划、有记录、有交流。我们坚持进行了“两个条例“、党的十七大和十七届三中、四中、五中全会精神的学习，通过学习，进一步端正和提高了思想和认识，增强了政治敏锐性。注重加强党风政风的建设工作，定期召开民主生活会，倡导建立民主、团结、积极、向上的干部队伍，在工作中实行亲属回避制度，个人使用车辆主动向财务上缴费用，公务招待实行“先审批、后登记、再执行“的管理制度，保证有详细的廉政台帐。

二是大力引进人才。公司能不能开展好业务，人是最关键的因素。公司十分重视对人才的选拔，招聘和使用打破用人界限，实际中以事业留人，以感情留人，以待遇留人。我们采取现招现用、培训提高和21人才储备的办法，通过各种渠道，广泛招聘和吸纳理赔人才，从保险同业和应届大学毕业生中优中选优，一批充满活力、热爱保险事业的年轻人走进了财产保险的行列，保证了短期和中长期的人力资源。

三是加强人员培训。为了提高理赔人员的服务水平，必须强化岗位培训。我们通过多种形式培养和使用现有人才，鼓励员工自学成才，提高全体员工的专业水平和综合素质。主要的培训内容是：有关法律法规、保险条款、公司规定、汽车专业知识、定损技术及有关的知识。培训的.方式是：集中培训和个别培训相结合，理论培训和实际操作相结合，外请培训和自我培训相结合。每次培训都有测试，每次测试都和业绩挂钩，年终进行综合评价。

四是关心员工生活。公司始终把费用向一线倾斜，在思想和经济对每位职工都给予了亲切的关怀和帮助，每位职工每逢生日都会收到公司送去的祝福，从而调动了员工的工作积极性和创造性，进一步增强了员工的使命感和责任感，公司上下到处充满着团结、拼搏、积极向上的良好氛围，为公司各项任务的完成打下了坚实的思想和人才基础。

第一，提高自身素质，履行职责

今年2月，我输入了xxxx对于一个刚毕业从事新行业的毕业生来说，会更大程度的面临新的挑战和考验。为了适应当前工作的需要，我们应该始终把学习放在第一位，提高我们的综合素质，特别是增强我们的保险知识，做一个真正的保险人。作为办公室的机要人员，他的主要工作是上传发布、文档管理、文件管理和零碎的东西。这些看22似简单的事情，需要有足够的耐心去做。我记得我第一次给领导看文件的时候，文件被一遍又一遍的修改，一遍又一遍的打印，甚至让自己很失落，很懊恼。但是公司领导互相对比后，可以不厌其烦的认真对待每一份文件，甚至每一份。态度决定一切，我会在工作中继续努力做好自己的事。

第二，完成领导交给的任务

作为自己人，除了做好本职工作，自然要执行领导布置的任务。同时积极配合领导安排的工作，做到手脚勤快，不怕苦不怕累，对工作尽职尽责，尽可能为领导分担后顾之忧，提高工作效率。

第三、工作中的问题

在这一年中，存在着许多不足，如未能总结出积极有效、简单明了的工作方法，对保险理论和业务知识缺乏深入了解等。在以后的工作中，我会更加积极的努力提升自己，不断总结经验教训，让自己的不懈努力创造应有的价值。同时，工作中有什么问题，领导要批评指出。

我相信，在领导干部的正确指导和全体员工的共同努力下，xx保险公司一定会做大做强。

**公司领导述职报告篇六**

尊敬的上级领导：

20\_\_年，本人在组织的培养、关怀和支持下，从科级干部到副县级领导干部，从财政部门到审计部门，实现了工作岗位和职位的较大变化，思想观念有了提升，理想信念更加坚定。为了认真总结过去，扎实做好今后的工作，按照地委关于领导干部年度考核的要求，现将本人20\_\_年思想、作风、工作及廉洁自律等方面的情况报告如下：

一、思想政治建设方面

当前，在全地区干部群众上下一心、群策群力，认真落实国家和自治区大开放、大开发、大建设政策，努力推进地区跨跃式发展和长治久安的新时期、新形势下，作为一名身在其中的领导干部、特别是一名新任领导干部，只有不断加强学习，切实解放思想，转变观念，才能进一步坚定政治方向和立场，明晰理想信念，明确奋斗目标，紧跟时代步伐，履职尽责，不辜负组织和人民的期望。

二、党风廉政建设方面

立党为公，执政为民，全心全意为人民服务，是我们党永葆青春的根本保证，也是对我们每一位党员领导干部的基本要求。一年来，本人认真遵守党章，严格执行党纪;按照权为民所用、情为民所系、利为民所谋的要求，严格要求自己，树立正确的权利观、地位观、利益观，坚决抵制拜金主义、享乐主义、极端个人主义等腐朽思想;常修为政之德，常思贪欲之害，常怀律己之心，常戒非分之想;耐得住清贫，守得住寂寞，不行偏袒之事，不图非分之财，始终做到自重、自省、自警、自励，保持良好操守;遵守原则，秉公办事，以身作则，严以律己;要求下级做的，自己首先做到，要求下级不做的，自己坚决不做;坚持做老实人，说老实话，办老实事;坚持真诚待人，正直处世。

三、组织领导能力方面

一年来，本人在工作中注重培养分析问题和解决问题的能力，注重提高管理、组织、决策、执行能力;对工作中出现的各种复杂问题能够运用马克思主义的立场、观点和方法，分析、研究、解决;大胆创新工作思路，不断增强创新能力，采取灵活多样的工作方式，推进各项工作有序开展;充分尊重群众的首创精神，充分调动大家的工作积极性和主动性，增强凝聚力和向心力，形成合力，有效的提高工作质量和效率。

四、作风建设方面

民主集中制原则是党的根本组织原则，也是保证班子团结，形成坚强的领导核心，增强班子凝聚力、战斗力的关键所在。本人认真遵守民主集中制原则，按照民主集中制的要求决策和处理问题;服从组织安排，执行党组决定，坚决维护班子的团结;按照工作分工，全力协助、配合、支持局长、书记工作，努力做好自己的分管工作;坚持重大问题及时向局长、书记请示汇报，一般事务和属自己职权范围的事情大胆决策;始终坚持做到摆正位子，当好配角，做好参谋和助手。按照集体领导与分工负责的原则，大胆开展工作，与班子成员加强沟通、密切协作，坚持做到互相配合不争权，相互信任不猜疑，相互支持不拆台，相互体谅不推诿。能够牢固树立责任意识，落实工作责任制，坚持原则，严格管理，严谨细致，勤奋敬业。

在日常工作中，认真听取基层单位和有关科室意见，诚恳接受组织和群众的监督批评，坚持批评与自我批评，虚心向同志们学习，坚持严以律己，宽以待人;在原则问题上讲真理，不讲面子，在一些非原则的小事上讲风格，求同存异，互尊互谅;对别人的弱点不苛求指责，对别人的过失不耿耿于怀，对下属努力做到在生活上多关心，在感情上多交流，努力营造宽松、和谐、积极、向上的工作氛围。

五、存在的不足和今后的努力方向

作为一名履职时间不久的领导干部，本人感到存在下列不足：

1、思想不够解放。在思维方式、工作思路、工作方法和措施等方面，与实际工作的需要，与新形势、新任务的需要，存在着明显差距，在新的一年，要努力改善。

2、学习亟待加强。在政治理论学习和审计业务学习方面，还不深入、不透彻、不全面，必须强化学习，尽快提高，以适应新岗位工作的需要。

此致

敬礼!

**公司领导述职报告篇七**

各位领导，同志们：

我受xxxx市通达物流有限责任公司领导班子委托，向大家作20xx年公司领导班子工作报告。

公司领导班子由总经理蒋集林、支部书记兼副总经理刘明程、副总经理兼安全室主任李济高和副总经理兼工会主席段树平四人组成。

一年来，公司班子努力按照领导干部的八项要求和党的群众路线教育实践活动要求，认真学习领会十八大精神，团结和带领公司员工，不断稳定职工队伍，关心职工（特别是集体职工）的利益，狠抓制度建设和安全生产工作，努力打造学习型、团结型、高效型和廉洁型班子，各项工作取得了较好的成绩，赢得了广大员工的信任。

加强学习，是保持班子活力的重要保证。

做好十八大精神的学习领会工作，是班子成员目前和今后一段时期的一项最重大任务。公司领导班子结合公司实际，利用党员例会和业余时间，认真研读和领会会议精神，始终保持与党中央的高度一致，努力把学习成果转化到实际工作中。

20xx年，最重要的活动就是党的群众路线教育实践活动。为了搞好这次活动，公司班子成员团结一致，克服困难，虽然公司经营遇到了极大困难，班子成员都能够抽时间静下心来学习和充实自己。根据各自分管工作实际，班子成员有针对性地对文化业务知识进行学习，提高应对各种复杂问题的能力，积极打造学习型班子形象。公司班子针对班子成员每个人的岗位职责和个人特点，在充分挖掘和发挥个人专长的基础上，以蒋集林总经理为核心，既分工明确、各有侧重，又团结协作，密切配合。以严字当头切实加强管理，以和字为贵力求团结协作。在领导班子内部实行六不制度：团结协作不搞内耗，互相支持不拆台，相互交流不各自为政，实事求是不无中生有，及时协调不激化矛盾，发扬民主不独断专行。在党的群众路线教育实践活动中，班子成员都以身作则，严格按照上级部署开展活动，取得了很好的效果，圆满完成了本次实践活动任务。

加强制度建设，坚持民主集中制，是领导干部廉洁自律的重要保证。公司班子首先从大家敏感的三重一大问题着手，严格执行公司出台的三重一大决策管理办法，严格规范决策流程，把广大员工关心的`重大问题摆在了桌面上，接受群众的监督，同时也保证了决策的科学化、民主化和制度化。

保障集体职工的利益一直是公司班子工作的重点之一，集体职工两费按时足额缴纳、集体职工和路派职工同岗同酬等一系列政策是公司班子秉承的一贯原则。作为集体企业的带头人，公司班子时刻牢记权为民所用，利为民所谋，把权利和精力都用到企业发展上。

在岗职工是企业的生力军，是企业稳定发展的源动力。公司班子十分关心在岗职工的工作和生活，努力改善他们的工作条件。

公司对困难职工给予了特别关注。如对长期患病的集体职工周学兴在工资发放上给予了特殊照顾，一定程度上缓解了其生活困难状况。

安全工作作为铁路企业的核心和基础，不仅是衡量公司业绩的重要指标，更是公司持续发展、做大做强的前提和基础，同时也是检验班子成员分析、判断、管理能力的试金石。安全没出问题时，似乎投入大量精力和财力是浪费，可一旦安全出现问题，我们就会陷入无法想象的被动之中，企业就可能会遭受致命打击，因此，公司班子成员达成共识：坚决贯彻上级安全工作要求，不遗余力地切实抓好安全工作。

为此，公司班子采取了一系列的安全保障措施。20xx年公司重点围绕安全隐患排查活动，狠抓了安全基础制度建设，组织开展了多项安全培训和考试，对安全危险源关键点进行了多次安全大检查、大整治活动。经过全体员工的共同努力，全年公司安全生产实现了零事故。

我公司是一个以货物运输为主的物流服务企业。影响这块收入的因素即有政策方面的、市场方面的，也有主观努力方面的。20xx年在蒋集林总经理的带领下，公司班子一边在积极争取政策支持，一边调动所有可以调动的因素，全年按时足额缴纳了集体职工的两金。

以上是班子工作情况的简要汇报，许多具体内容在班子成员个人述职报告中会给予丰富和补充。

**公司领导述职报告篇八**

引导语：述职报告对自身所负责的组织或者部门在某一阶段的工作进行全面的回顾，按照法规在一定时间(立法会议或者上级开会期间和工作任期之后)进行，要从工作实践中去总结成绩和经验，找出不足与教训，从而对过去的工作做出正确的结论。今天，小编为大家整理了关于公司领导述职报告范文，欢迎阅读与参考!

现将xx分公司领导班子一年来的工作情况报告如下。

一、20xx年度工作回顾

20xx年分公司党政班子认着贯彻总公司的各项方针政策，发扬团结、敬业、奉献的拼搏精神，责任到人，上下协调，齐抓共管，各项工作取得了较好的成绩。

(一)年度考核指标完成情况及成因分析

按照总公司下达的经营目标和控制指标，截止2024年12月30日，分公司完成保费收入784.12万元，其中：非车险保费收入xx58万元，完成年计划的1xx.20%,比上年增长1xx5%,车险保费收入110万元。经营利润额为-1xx59万元，比考核值高出xx0多万元，经营利润率为-x.34%,比考核值超出56.84%.销售固定人力成本、间接理赔费用、固定费用三项控制指标，控制在总公司下达的可控指标范围内，并略有结余。其中：销售固定人力成本比计划节余万元，间接理赔费用比计划节余万元、固定费用比计划节余万元。

分公司尽管超额完成了非车险保费收入，各项控制指标全部控制在可控范围内，但经营利润没有达标，亏损较为严重。造成经营利润未达标的原因：一是北京非车险市场竞争十分激烈，承保的险种费率太低、保费充足率不够;二是非车险业务风险过于集中，存在一险独大的现象;三是非车险专业人员严重缺乏，专业风险管理能力不足。

(二)年度工作计划中重点任务完成情况

2024年，根据总公司年度重点工作，结合分公司实际情况，确定了第一优先级任务4项，第二优先级任务5项。

第一优先级任务中，有3项完成的较好：一是成立了非车险专业项目组，提前完成总公司下达的年度任务计划。二是明确责任、强化管理，各项控制指标控制在总公司核定的范围内，并略有结余。三是根据总公司对分公司组织架构的批复，下半年进一步完善了客户服务体系，理赔工作得到强化，未决赔案得到有效处理，客户投诉逐步下降。

中小企业履约保证保险创新复制工作，尽管投入了很多的人力、物力和精力，由于种种原因成效不明显。

第二优先级任务中，有4项完成的较好：一是在改善基础管理，提高工作效率方面，修订完善了4项规章制度，全年组织了10次不同类型的专题培训;二是在加强风险管理，构建风险体系方面，制定了年度反洗钱计划，调整完善了反洗钱组织体系，先后组织了4次反洗钱培训，3次内控、合规知识讲座和职业道德教育;三是在推进文化建设，发挥文化引领作用方面，以开展劳动竞赛、提升服务质量为载体，组织开展了万马奔腾劳动竞赛活动，调动起员工的积极性;四是在廉洁从业方面，与分公司各部门负责人签订了党风廉政建设和反腐倡廉目标责任书。分公司党支部按照要求组织开展了生活会、集体学习会，学习了中央、地方和总公司的有关文件精神。

由于受总公司人员编制的限制，分公司在引进相关专业人才工作方面，成效不明显。

(三)合规经营管理情况

分公司以强化内控管理，完善反洗钱体系为抓手，以中介业务检查为契机，把防范合规风险放在突出位置，抓住管理重点，有效识别、防范和化解合规风险，依法合规经营水平有所提升，一年来，分公司未发生任何违法违纪的事件。

(四)党风廉政建设情况

一是坚持加强党风廉政建设。领导班子认真贯彻落实党风廉政责任制，坚持司务公开和民主监督制度，班子成员自觉遵守中央及重庆市有关党风廉政建设和勤政廉政的规定以及\"八不准\"制度，一年年来班子成员没有发生违纪违规事件。二是继续抓了元旦、春节、仲秋、国庆等重大节日期间，不准收送现金、有价证券和支付凭证规定的落实。三是大力推行司务公开，自觉接受群众监督，取得了良好效果。

(五)经验与不足

回顾一年来的工作，有成绩也有不足，经验和体会最深的有三点：

二是突重点，领导担纲，是顺利完成目标任务的有效途径。一年来，分公司班子以\"三个抓手\"为核心，扎实推进转型工作。首先以体系建设为着力点，不遗余力抓好非车险业务平台建设。先后探索搭建了经纪公司中介平台、与其他公司共保平台、北京重庆商会平台、与商业银行联合的小额贷款四个业务发展平台。其次采取领导担纲项目推进工作责任制，强化对重点项目的跟踪，一年来有国美电器空调安装、维修人员意外保险、老挝水电站等4个项目初见成效，极大鼓舞了全体员工的精神士气。第三积极抓好创新复制项目的落地工作。与渤海银行的中小企业履约保证保险创新性项目，取得阶段性成果，并在4月14日，与渤海银行签订了业务合作协议。与建行、中信银行的业务合作也取得一定成效，为2024年发展奠定了基础。

三是抓教育，促整改，是凝聚人心全面提升员工素质的有效手段。一年来，分公司加大了对员工业务技能、综合素质、职业道德等方面的培训教育工作，先后组织开展了\"三查三找\"和\"整风肃纪、治理慵懒散\"专项活动，统一了干部、员工的思想认识，坚定了转型发展的信念，增强了主动学习的自觉性。

在看到成绩的同时，我们也清醒地认识到，与总公司领导的要求相比，仍有一定的差距亟需整改：一是对市场的把控能力不够，不能有效地把控规模与效益协调发展，分公司经营效益较差;二是在转型发展的过程中办法和措施还不多，不能有效地应对市场的竞争;三是组织架构、人才队伍、改革创新的力度不够，公司缺乏可持续发展的能力。这些问题我们必须在今后的工作中认真加以解决。

二、20xx年工作思路

新的一年，我们将按照总公司发展规划的各项要求，以减亏增效稳健发展为主线，以\"三大一新\"(大项目、大渠道、大平台、新兴领域)发展策略为抓手，着力提升市场拓展能力、业务管理能力和服务能力，把渠道平台建设、新领域开拓、队伍建设、成本控制作为主要着力点，全方位谋划，扎实推进，破解发展难题，使北京分公司步入良性发展轨道。

1、不断转变思维观念，增强发展信心

强化危机意识，增强发展的紧迫感。强化创新意识，培树真抓实干的工作作风。强化换位意识，全面提升分公司的服务形象。

2、不断优化经营结构，实现科学发展

一是巩固老客户，抓好优质客户的续保工作。二是加大与中介业务渠道的合作力度，使其成为非车险发展的主渠道。三是积极开拓新的非车险业务渠道，拓展新业务、新保源。四是抓好总公司创新业务的推广拓展工作，以点带面，全面推进非车险业务的发展。

3、加强非车险专业团队建设，全面提升营销能力

在销售体系上，建立以团体直销、个人营销和中介代理三支队伍为基础的业务销售体系，探索专业化经营的新路子。同时，按照业务发展的需要，年内有计划有步骤的引进和组建3-5个非车险专业团队，推动分公司向新的发展阶段迈进。

4、进一步强化内控管理，减亏增效

一是以《2024年度综合经营目标管理考核办法》为主线，强化预算观念、成本观念和效益观念，不断优化业务结构，确保业务持续稳定增长。二是加大效益考核的力度。三是充分发挥费用政策的杠杆作用，促进业务团队注重提高效益。四是加强费用预算管理，开源节流。五是加强承保核赔管理，提升公司利润总量。

5、不断强化队伍建设，夯实发展根基

一是加强分公司班子思想作风建设。二是努力提升中层管理人员发现问题解决问题的能力，增强管理人员的责任意识。三是发挥考核载体的作用，通过奖勤罚懒、优胜劣汰，促进整个分公司的良性发展。

6、不断规范法规意识，加大风险防范

继续贯彻落实监管机关及总公司关于合规经营的相关文件精神，认真抓好中介市场清理整顿、反洗钱等各项工作，坚持把合规贯穿于经营管理的全过程，促进公司全面发展。

述职人：xxx

20xx年xx月xx日

**公司领导述职报告篇九**

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××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××县任职,20xx年4月邮储银行××县支行挂牌成立，我被任命为支行行长，近八个月来，作为××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××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××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××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××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××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××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××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，××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××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××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××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××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××县邮政金融品牌，促进××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××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。

**公司领导述职报告篇十**

在公司总经理和公司领导班子的领导下，同部室人员共同努力工作，较好的完成了岗位工作职责。

简述主要工作如下：

1、认真落实和执行省公司关于加强和推动绩效管理工作的指导性意见，起草《分公司绩效考核管理办法》，组织并与各部门进行全面的沟通与协调工作，经公司相关会议讨论通过后，认真组织、落实和实施了对部门的绩效考核工作，并与近期按省公司要求的时间进度，全面推行了对员工的绩效考核管理工作。

2、加强了对劳务人员的岗位考核与管理工作，在劳务合同到期前，配合各业务部门对现岗劳务工工作情况进行全面岗位考核与岗位评价，在中心区营业员岗位，引入岗位竟争机制，开展了岗位竞聘工作，实行未位淘汰制，对于不能继续适合岗位工作的7名劳务人员，及时终止了劳务合同，促进了劳务人员爱岗敬业的积极性。

3、组织、实施了对数据业务经理及相关营业员岗位人员的招聘与培训指导工作，经公司考核委员会严格的考核，在70余名应试者中，经过笔试、综合面试、微机操作等三轮层层筛选，择优选聘13位同志，经岗前培训及考核，现已达到其相关营业员、数据业务经理的岗位要求，目前已上岗工作。由于注重综合素质，新聘人员很快适应岗位工作，受到业务部门的欢迎和肯定。

4、加强干部管理工作，落实公司相关干部管理岗位调整工作，并及时跟踪新到任干部岗位工作情况，帮助相关干部适应岗位工作变化，达到岗位要求，注意加强思想工作，对部分干部岗位工作变动中，出现的思想波动都能从公司发展的大局出发，注意引导和帮助相关人员，使其理解和支持公司的工作安排，鼓励干部在工作中，边学习，边成长，一切以干好本职工作为前提，以工作绩效去赢得各方的认知，实现自身价值。

5、根据部门人员的个性、特长及工作的关联性，适时的调整了部门内部相关工作职责和工作范围，缕顺了工作，最大限度的.发挥部门人员的工作潜力，按时完成了工资、工作绩效考核、季度奖金的兑现以及养老保险、住房公积金的扣缴、各类报表的报送、人力资源信息修改、补充等项工作。

6、在总经理的全力支持下，积极与地方协调，使地方同意我公司提出的关于医疗保险按月以1000元为基数的提取扣缴比例，年为企业节约缴纳金30多万元，从而维护了企业和员工的切身利益，在住房公积金扣缴方面，及时向公司总经理汇报，取得了领导的支持，按企业个人都参照20的比例进行扣缴。凡是涉及到员工切身利益之事，能认真向领导如实汇报员工的想法。使领导能及时了解员工的想法，领导的适时决策，增加了员工的满意度，起到了中层干部应发挥的上下沟通，下情上达和上情下贯的衔接作用，提了工作执行力。

7、认真履行岗位工作职责，严于律已，在省公司组织人事干部“树组工干部形象、做公道正派表率”的征文活动中的《浅谈坚持公道正派是做好组织人事工作的根本保障》一文被省公司推荐，代表省公司组工干部征文，参加集团公司的征文活动。

8、树立职能部门为经营、为生产一线服务的理念，对经营、网络和生产一线提出的各种问题，都能认真对待，善于倾听业务部门的各种意见和建议，对于职责范围内的事情，都能认真对待及时解决，对于超权限范围的问题，也能及时向领导请示，经批准后及时协调沟通。

9、近期根据公司的发展情况，认真落实公司相关区、县营业员、基站维护员、数据业务经理的劳务工招聘工作，由于此次招聘人员达43人之多，为聘用到较素质人才，积极与市人才交流中心、黑龙江大学分校等相关部门联系、沟通，现黑龙江大学分校已有应界毕业生30余人集体报名准备应试，市人才交流中心将首次与企业合作，将在11月18日在市人才交流中心，与我公司共同举办人才专场招聘会，广告信息的发布及场地，均由市人才交流中心负责提供，不仅提了公司的宣传度，也为下步提招聘工作质量，开了一个好头。

总之，在总经理的领导下，我在岗位工作中确实能尽职尽责完成岗位工作，取得一定的工作成绩，但自已经过总结和思考，也明显的感到自已还有很多需要加以注意和改进的地方，一是要注意工作的方式方法，严格管理是对的，但要求不宜太，工作中应改正急躁情绪，特别是注意不能将工作中的急躁情绪传递和带给部门下属人员，应体谅和尊重个体的差异性。

二是关注和加强与部门间的沟通工作，发现问题应主动沟通，当出现没按工作程序沟通的问题时，不能按部就班重注工作程序，而应以解决问题为出发点，从而最大限度的减少工作失误。

下步工作重点是：认真做好岗位管理、绩效管理工作，努力加强和做好人力资源提升项目工作，为公司经营和生产发展，做好支撑与服务。

**公司领导述职报告篇十一**

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××县支行行长以来的工作情况汇报如下，请予评议。

我于2月份来××县任职,4月邮储银行××县支行挂牌成立，我被任命为支行行长，近八个月来，作为××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××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××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××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××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××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××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××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，××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××县支行收入增长的又一动力源泉，截止底共开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××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××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××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××县邮政金融品牌，促进××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××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。

公司领导述职报告篇尊敬的各位领导：

大家好！

我叫xxx，目前在前期部门任经理职位，自xx年起从事房地产行业至今已经x年了，在这x年的工作中，我个人独自办理过手续的项目建设面积到目前达xx万平方米。多年的磨练使自身各项素质不断得到提升，也积累了宝贵的工作经验。我有能力、有信心干好凯威的事业。xxxx年即将过去，回顾我在公司前期部这一年来的工作情况首先从下几个方面向各位领导做如下汇报，请予评议。

（一）完成岗位工作情况。

（根据个人实际情况填写）

（二）完善前期部各项工作制度。

由于凯威地产也是刚成立不久的新公司，制度上还不是十分完善，从参加第一次公司例会，公司领导就提出了相关要求，我积极响应，既借鉴同行业一些大公司的先进管理制度经验，又结合凯威地产的实际特点，完成了《前期部工作职责》、《前期部经理职责》、《前期部职工工作职责》、《前期部岗位职责》、《前期部工作流程图》等，各项前期工作制度，为前期部及时步入正轨做好了制度上准备。

（三）部门管理。

1、档案管理上，严格管理，及时归档。

由于前期部与各个行政审批部门签订的手续较多，而且有些是公司重要件更有些涉及到公司商业机密，所以我在日常工作中严格做到了不该说的不说，不该做的不做，及时将重要件归档，逐一登记，随时查阅随时能查到，方便工作手续延续办理。

2、工作日常管理上，做到日清工作制。

公司每月有月计划、周计划，而我在日常的工作中是以日为工作阶段单位。因为前期工作性质的不同，早一天办完相关的手续就能为公司早日创造利润提供条件，所以，我不仅要求自己，也要求部门员工以日为工作单位做自己的计划，看看哪项做完了，哪项没做完，为什么没做完，剖析原因，尽快解决，争取做到日清，这样做下来，避免了工作的盲目性和无计划性，又使计划工作及时完成。并多次提前完成前期手续办理。

3、从工作态度上、思想上进行引导管理。

前期工作主要以办理各项手续为主，与多个行政审批机关打交道时，有的手续必须一把手说了算，而有的一把手经常到本单位不久就又出去了如果找不到，手续就会多耽误一天，所以我就依办事相关部门的时间行事，有时上班前到，有时要等到下班以后进行办理。再者与这些部门打交道时，针对不同部门、不同具体办事人员，采取不同的工作方式、方法，引导部门员工做事要勤、细，办事要有耐心、恒心，多动脑、多动手。

4、培养部门员工尽快进入工作状态。

在前期部这一年工作中，为了使新员工尽快进入工作状态，我经常言传身教，用心来教，用多年来前期工作中总结出来的经验传授他们，在他们工作中遇到困难时及时帮助，使他们尽快成长，当他们取得成绩时，进行鼓励，并引导他们大胆独立的去完成。

5、监督与工作放权同时进行。

前期工作是个与多部门、多科室办手续的工作，所以任凭一个人再加上两支手也不能全顾到，所以当自己部门员工达到独立办理水平时，坚决放权给他们，放权不等同于放任，因为前期的每项手续都至关项目建设，所以虽放权了，但还要监督检查，看资料准备全不全，看完成情况，看工作进度完成的手续是否有遗漏等，做到工作有条不紊、全面发展。

6、培养部门员工的责任感

前期手续涉及到项目整个开发过程，树立部门人员责任感，有助于项目手续万无一失，避免给公司造成不必要的损失，实行谁办的手续谁负责，有不足之处勇于承担责任，寻办法、寻途径解决改正，而不是推卸。从另一方面讲也有助于个人成长进步。

（四）从业务学习、政策掌握上。

政府相关审批部门建设项目审批上，有时会有变化，这就需要我们前期工作人员在熟练掌握各项办事手续、章程规定的基础上，还要及时掌握新政策、新规定，避免公司项目在设计上规划上有重大失误、损失，也为公司在项目制定上、规划上提供依据，符合公司总体战略发展要求，所以，我不仅在加强自己部门业务不断学习的同时，及时洞察政府新政策新导向，为公司项目规划提出新题、新建议、新要求。

（五）在公司内部团结协作，在公司外部树立良好形象。

前期部算是公司对外联络的主要联系部门，不仅公司部门内部之间需加强团结协作，使工作更加顺畅；与外界联系也是一样十分重要，我们不仅代表自己也代表着公司的形象。因此，在日常内部工作中严格要求自己，加强团结、加强协作。工作中与技术部、行政办、财务部、工程部等均建立了良好的工作关系和工作氛围；同时也节制了那些工作不务实、光说不做、乱说是非等不良习气的存在。在对外联系上，首先提高自己的业务素质，也就是练好“内功”，在外办事时才能表现出高素质、高水平，同时也为公司增强了荣誉。

**公司领导述职报告篇十二**

各位同志：

我自从20xx年起开始担任xx电力公司经理一职，已经有xx年了，电力公司领导述职报告。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，xx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网站，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。

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