

公司领导述职报告（19 篇）

述职报告可以帮助我们发现问题，提出解决方案，推动工作的持续改进。以下是一些经过精心整理的述职报告样例，供大家参考和借鉴。公司领导述职报告（19 篇）篇一

今年上半年，我主要工作在太谷片区，6 月份回到市公司政工办工作，作为太谷片区的委派会计的我，与所在片区管理团队团结协作，推进管理，开拓市场、迎难而上，各项工作做出了一些成绩。

实际上，我们的工作好坏，有四个地方就可得出答案来，相当于人的四面镜子。一是我自己内心满意不满意，自己最清楚，工作可以骗任何人，但永远不能骗过自己。自己是否尽了心，出了力，达没达到效果，谁的心中也是有数的。二是我的直接上司，上司对你的工作感到满意不满意，从对你的信任和安排工作就可以看出，工作默契，配合得当，心领神会，独当一面是考核一个副职的基本要求。我与雁林经理和拴全主任配合很畅快、很默契，很发挥。三是从身边的同志的言行的反馈就以看出自己的工作效果。一份工作大家都在努力工作，满怀激情地投入，我们的工作即使不是那么尽善尽美，我们也是满意的。我与太谷片区的同志们结下了深厚的友谊，各项工作通过协调都能迎刃而解，为了片区的大局，都在努力把工作作好。这一点在我身边的同事大都如此，这除了主要归功于片区班长把握，副职身体力行，同志们全身心投入。四就是直接看工作效果。一切工作的落脚点都是看效果的，没有效果说得再好也不好。效果好的工作都是尽了心，有了投入、检点到位的工作。今年，太谷片区人员不多，但各项工作都走在了前列，关键在小班子指挥得当，大家群策群力，努力把各项工作都作好，才有了这样的效果。所以工作的四面镜子都是衡量我们工作的最重要标杆。下面就我的一些主要工作作汇报。

我们的定位决定了工作指导方针和工作策略，作为片区委派会计就是能不能够有效服务片区，能不能与上市公司有效勾通。我的主

要指导思想是服务服从与片区大局，千方百计把片区的事作好。积极与市公司财务部门联系，把片区的`费用，数据、资金关把好。

今年取消了小站核算后，费用成了今年的大问题，雁林经理在管理上大刀阔斧地改革管理制度，紧缩开支。我的任务是认真把关，不能使不合理费用进入审批程序，说实话，为加油站办实事，并不是卡住不报就是好同志，实际加油站的困难是我们不能体会，所以我在下站时，时常留意他们的维修项目，生活的设施，及时指导进入维修审批程序，该花的钱是一定要花的。同时，我努力把数据上报关，常敲警钟，常开小会，常吆喝，这项工作我是满意的。太谷在数据上报和单据粘贴很有水平。

在资金上，我们不允许有一分钱的赊欠。工作都作到了位。

雁林经理是一个思维很清晰的人，工作中心突出，目标明确，激励有力，要求到位。我十分欣赏他的风格。县片区工作，压力大，任务重，要求多，各级公司检查多，上级牵线的部门也多，要应付这些工作当然得有几把刷子。所以，雁林经理十分注意调动我们、综合办、站长们的积极性。大家出注意想办法，出力流汗，都不想给片区丢脸。这一点大谷片区最为明显，尽管人少事多事杂，但大家都为荣誉而努力。努力把工作托起。从费用、资金管理，到综合办管理，再到非油经营，我与雁林经理密切配合，工作得到了有效延伸。

敢于担当是一名副职和环节干部最要紧的品质。得罪人的事当然应当由我们来办，对于影响大局的事，我们当然要尽最大的努力摆平。分管的工作自己要先拿出主意来。不把困难上交，独立承担工作，及时与一把手通气。这些都是我多年来结累的经验。管理的事，就是调动人们行为和利益的事，但只要是对大局有利的，我会义无反顾的去承担。太谷一年的工作告诉，这样作是对的，长远来说也是能得到的。

同时，我们一定要有政治敏锐性，看看我们的工作，我们的想法，我们的一言一行是否影响到片区及市公司的大局。这一点特别在非常的的时期，十分重要。

太谷片区是小会计集中办公，一人管三到四个站，同时有手续传递和数据上载的要求。这是我分管的一个工作。

非油经营如何起步，如何赚钱，如何上报，如何发挥两个积极性，我与雁林经理的观点十发相近。那就是先发展，后规范，先支摊子，培养意识，后积极引导，使站里，员工，和非油业务攒足后足，厚积薄发。这也是我管非油的重要心得。

与社会各部门沟通，与站长员工交流，与市公司各部门密切配合，把问题解决掉，把工作。透，把任务落到实底，这些都是我重要的工作。有些工作不需要领导敲打提醒，应当主动去努力完成。努力营造好的工作环境和氛围。

在太谷，一些部门的工作通过一年的磨合已经很有味道和门道，也交了不少有益的朋友。工作的推进，这些都可能是必不可少的重要因素。

在为你自己而工作的讲座里讲到，我最好的大学就在企业。这真是一个至。名言。我们的一切想法，行为，行动，行事作风，能否行得通，有效果，在工作中就会得到最好的检验。有的人比较含蓄，不肯讲出他对于你的看法和观点，有的人直率会把对你和你的工作，为人会告诉你。但不管怎样，我们心中都是有数的。

人的进步就是在不断总结经验教训中前进，不以成败论英雄，就是给人以希望和成长的信心。时代在变化中推进，我们只有不断学习，才有可能与这个时代，这些人，以及我们不甘落后的内心合上拍。活着就要学习，学习别人的思想，为人，为事的方法，行为举止，处事风格，作人风度，学习是常学常新，虚怀若谷地学，虔诚地学习，刻苦地学习，心领神会地学习。一年来，与我同行的领导与同事们都教给我好多做人的道。我的领导常把透彻见骨的话教给我们。我们都在不断学习中取得进步。

从6月起，我的工作正式来到了政工办工作，适应，学习又成了一个新的起点。公司领导述职报告（19篇）篇二

各位同志：

我自从20__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（19 篇）篇三

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 20__ 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担负起企业的今日，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，__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（19篇）篇四

在以石总为核心的公司领导班子的培养和指导下，在公司各兄弟部门的大力支持下，本人带领布厂全体员工团结奋进，勇于创新，

用辛勤的汗水和劳动，超额完成了公司下达的全年各项工作任务。

下面我从几个方面向领导、同志们作以汇报：

作为布厂安全第一责任人，我自始至终以安全为天的安全理念，并时刻牢记职工生命大如天；安全责任重如山；不安全绝不生产的原则。狠抓职工安全观念的培养和安全意识的提高，且经常性地利用班前、班后会进行安全教育，使广大职工紧绷安全弦，在做好职工安全教育的同时，加大对安全生产的监督、检查力度，在布厂成立了“安检小组”，在公司安检基础上，加大对全厂机电设备线路的维修与保养，及时掌握设备动态，并能定期、不定期组织相关人员对职工安全操作规程进行抽查，以及对消防设施的检查。今年以来在布厂上下共同努力下，全年实现安全生产。

1、1—11月份全厂共生产坯布码，a布率97、3%，同期相比坯布生产增长20%，a布率提高2、3%，生产坯布品种40多种，其中打板18个品种。

2、合理组织生产安排。在从接单到组织生产的过程中，针对产品属性特性，合理及时的安排机台，并积极主动和广东分厂及供应部联系协调，解决生产、质量、交货期、原材料等方面的问题，确保客户的交货期，全年没有一个客户的交货期被延误。

3、强调内外沟通，信息畅通。在组织生产中，要求员工与员工、车间与车间、南厂与北厂，包括同工种之间要多沟通、多交流，以便能达到相互理解，密切合作，消除误解，消除阻碍，达到信息畅通，使各项工作始终处在一个良好的“沟通”环境中，并得以落实完成，从而有效的促进生产效率和产品质量的提高。1—11月份由于产量的提高，员工人均工资比去年同期相比增长 100 多元/月。

4、创新生产例会汇报内容。为了更有效提高生产效率和产品质量，促进生产的持续稳定，布厂制定了每周一下午利用下午后的时间召开车间主任以上人员生产例会，解决协生产工作中产生的问题及下周生产计划的安排，并且根据实际情况创新了生产汇报内容，强调了为谁、为谁服务意识，从而增强了团队凝聚力，培养了团队精神。

1、在去年建立质量监督检查标准的基础上，今年又对原材料检查及坯布质量作了进一步完善，使责任更加明确。从原材料的进厂检查，到坯布出库均有质检人员把关，更加注重每道工序的过程控制。

2、制定合理的工艺参数，保证半成品和成品的质量。抓好前道工序经轴的质量，就能为提高织造车间的开机效率及产品质量创造条件，今年全年对麻棉混纺的电清工艺，及上浆工艺进行了改进，使麻、棉 75/25 混纺牛仔布的开台效率达到 80%以上，产品质量达到 97%以上。

3、利用布厂内部生产例会，对每周的质量情况进行汇总，分析本周每浆次降等的原因，采取措施，减少降等布数量。针对一些特殊的质量问题，及时组织有关责任人进行分析当场采取纠正措施。

4、及时更换前道工序设备上影响的关键部件。今年对影响质量的整经机断头自停装置，浆染机染槽压辊及上浆辊进行更换，并对p401机器的选色箱进行改造，有效保证了经轴和坯布的质量。

四、设备管理及小改小革方面：

1、根据公司设备检查，加强了织机大平车的工作，对p401机型一些状况较差的机台进行了大平车工作，从设备上保证了产品质量的提高。

2、全年共有小改小革20多项，其中比较突出有4项：

1、浆染机染槽压辊、上浆辊、上蜡装置的改造；

2、络整机加装空捻器的改造；

3、空气压缩机的改造；

4、k88机器手臂箱漏油的改造。均报公司企管部，并在实际生产工作中转化成很好的经济效益。

1、与领导在外地看到的同行厂家相比，产品质量上还有一些差距。

2、现场文明管理方面需进一步加强。

3、专业知识学习不够。

1、在新一届公司领导班子的带领下，服从管理，团结一致，献计献策，努力拼搏。

- 2、努力完成公司下达的各项工作任务。
- 3、质量上 a 布率达到 98%以上。
- 4、设备上设备完好率达到 95%以上。
- 5、进一步加强管理创新，向管理要安全、要质量、要效益。

在这即将过去的一年里，在公司领导的大力支持和指导下，在全厂职工的努力下，取得了不菲的成绩，同时也存在不足。望各位领导和同仁们给以指正，以望总结经验，改正不足，以便在下一年度更上一个台阶，不负领导和职工的重托和厚望，交一最满意的答卷，这及时我的表态，也是我的目标，更是我的承诺。

谢谢！谢谢大家！

述职人：公司领导述职报告（19 篇）篇五

考核组各位领导、同志们：

20__年6月，按照__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20__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 and 梳理，严格企业内部管理，保障了政令畅通、令行禁止、有的放矢地开展各项工作。

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开展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20__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、20__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。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 20__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：___。

20__年__月__日。公司领导述职报告（19篇）篇六

各位领导，同志们：

我受___市通达物流有限责任公司领导班子委托，向大家作20__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。

20__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。20__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。20__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（19篇）篇七

一年的工作就这样结束了，在____年一年的工作中，我做到了尽职尽责，我在自己的工作岗位上付出了努力，一年以来坚持不懈

的工作，没有出现任何的失误，也没有一次迟到早退，受到了领导和同事的称赞，在年底评选中，我被评为公司的“优秀工作者”，这对我一年工作的极大褒奖。回顾一年的工作，我就是这样过来的：

1、抓住中小企业融资主线，不断出击：业务开拓是重点，而中小企业融资业务是我工作的主线，通过不断出击，寻找业务突破点，在中小企业融资过程中结交企业界朋友。无论是担保公司工作，还是协会工作，还是创业投资管理，离不开中小企业融资这条主线。

2、不断创新，创新是生命。____年是创新的一年，担保的`创新，协会的创新，创业投资管理公司的创新，网站的创新，创新是____年的主旋律。

3、广泛布点，构成业务网络：银行是中小企业融资业务的主战场，当前中小企业融资仍以银行中小企业融资为主；协会、典当行、担保公司是中小企业融资业务的重要来源；网络推广对树立品牌有很好作用。相当一部分业务来自于网络。

4、策划是关键，是制胜的法宝。始终坚持策划为先，抓战略策划、中小企业融资策划、营销策划、网络策划，为客户带给一流的策划。

5、抓项目不放松。深入企业内部，深入调查，与项目负责人搞好关系；选取优质项目，推进项目策划，全方位营销。

1、担保公司：负责一家担保公司的组建及担保业务管理，制订担保公司的制度和业务流程，带领业务人员开拓担保市场，与多家银行进行合作，并与各行业协会、省企业家协会、省民营企业家协会等建立了协作关系，构成了广泛的业务网络，为担保公司的发展奠定了基础。创造性地开办赎楼和临时过桥贷款，为担保公司前期的收益做了贡献。

2、协会工作：培训工作人员，开通金融网站，千方百计开展业务，积极宣传协会，为会员带给投资咨询和中小企业融资顾问服务。全程主持“橄榄产业化经营”策划案，取得了较好的成绩。积极参与省金融博览会的会务组织。

3、创业投资管理公司：组建一家创业投资管理公司，并担任法人代表。在无资金、无品牌、市场低迷的状况下，相继筹划省招商会展中心，开拓股权中小企业融资市场，开展土地转让交易中介业务，虽然尚没有显著业绩，但摸索出可贵的经验。

4、“___”网站方案：探索中小企业融资网站新模式，筹划“___”网站，网站模式和方案逐渐成形，为开拓中小企业融资工作闯出一条新路。以此为契机，推出系列行业或产品网络营销方案，为___年的发展打下了坚实的基础。

1、做好“___”的开发和运营。争取“___”成为主要业务收入来源；

2、开发网络营销软件，作为新的利润来源；

3、项目中小企业融资抓重点，提高成功率；

5、抓策划，以培训促策划。开办“商业计划书策划与中小企业融资实战培训班”。

- 1、经济效益不好。前期投入多，产出少。
- 2、做的事不少，但常吃吃力不讨好。
- 3、热点变换快，未构成现金流量。
- 4、抓项目，还是抓资金？光抓一头，容易失控。

____年已悄然过去了。回首过去的一年，感慨万千。____年对于中国人民来说是很不寻常、很不平凡的一年，对我而言同样如此。____年，本人应对国际金融危机等严峻挑战，坚持以诚信做人之本，坚持以业务创新为中心，坚持常抓网站工作不松懈，坚持广交金融界朋友的“四个坚持”原则，取得了不菲的成绩。

展望____年的工作，我还是会继续和____年的工作一样，坚持不懈，积极进取，在自己的工作岗位上发挥自己的潜力，完美的完成上级派给我的任务和我自己应尽的义务，这是责无旁贷的，我相信我是能够做好的！公司领导述职报告（19篇）篇八

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、落实和实施了各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，配合各业务部门对在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，引入岗位竞争机制，开展了岗位竞聘工作，实行末位淘汰制，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，理顺了工作，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，严于律己，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，经批准后及时沟通协调。

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，但自己经过总结和思考，也明显的感到自己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，不能按部就班注重工作程序，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、绩效管理等工作，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（19篇）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20__年2月份来__县任职，20__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梳理关系，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20__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20__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。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。
。如要下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/878060020074006134>