# 2024年公司经理述职述廉报告 企业经理述职述廉报告(二十二篇)

来源：网络 作者：心上人间 更新时间：2024-07-13

*在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。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!公司经理述职述廉报告 企业经理述职述廉报告篇一您们好!时间过得正快，...*

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。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!

**公司经理述职述廉报告 企业经理述职述廉报告篇一**

您们好!

时间过得正快，转眼之间建安公司忙碌的一年又过去了，回顾一年来，本人在工作学习上的得与失，心里非常地激动.首先我非常感谢各位领导及全体职工对我的信任及工作上的大力支持!今年来，分公司主要承担了炼铁、干法除尘改造项目，工程中煤气管道制作安装及总体安装，炼铁三号高炉调压阀组改建及二号高炉高压泵房设备管道安装，热带加热炉大修，高线、喷煤改造等各项重大施工检修项目，克服种种困难，施工环境等诸多不和因素，做到精心组织，合理安排，按图施工，质量第一，确保安全的要求，各项施工按时保质保量地完成，今年分公司完成产值1100万元左右，利润185万元左右。这其中与全体职工的努力拼搏及对我工作的大力支持分不开的，今天我向在座的各位汇报一年学习、工作情况，请大家审阅!

作为分公司经理，我的主管工作是生产安全、设备，在一年中，我时刻牢记本人的工作职责，对分公司承担的各项施工安全质量工作中，我首先做的是审核图纸，组织材料，安排人员，制定相关的施工计划，特别是在炼铁喷煤改造中，施工周期达两个多月，质量要求高，多单位立体交叉作业，安全管理难度大，针对这些情况，一方面我做到精心组织，严格按图施工，另一方面我一有空就坚持现场第一线，着力解决施工过程中的一些质量异议，安全问题等，和职工干在一起，确保施工安全有序的进行，任务紧人手少的情况下，工作安排上进行了调整，筑炉系统前期不具备工作条件，比较空闲，而筑沪系统广大职工的工作积极性较高，工作愿望较强烈，决定组织大工种作业，筑炉工加入管工班组作业，一名管工带一名筑炉工，在工作中筑沪工甘当下手，重活累活抢着干，而管工则乐于当师傅，勤于指点，工作上配合十分默契，节约了对外民工开支，又使筑炉系统的职工在收入上得到了提高，在他们的共同努力下，经过二个多月的奋战，一举拿下了喷煤改造项目，经验收，不管是安全，还是施工质量都实现无一事故，赢得用户的一致好评。

在热带加热炉炉筋管更换，阀们更换等检修工作中，克服天气炎热，炉内余温高的实际困难，带领职工发挥不怕苦、累、热的精神，圆满完成了加热炉检修任务，质量合格率达到100%，安全实现事故为零，为加热炉的提前恢复生产赢得了宝贵时间。

在设备管理工作中，我着重抓好设备的维护、保养，确保各种设备安全，正常运作，对各项施工中的设备必须进行经常性地检查，发现问题及时整改，把事故隐患消灭在萌芽状态。全年来，炉窑分公司没有发生一起设备事故。同时我还对厂房内的各种设备进行统一摆放，对设备进行分工负责，定人、定位、责任到人，对运行正常的设备和损坏设备进行维护挂牌，避免职工将损坏设备运到现场使用，造成事故及影响施工进度，经常性地组织有关人员对损坏设备进行维护、保养。节省修理费用，全年来，分公司实现设备事故为零的目标。

在管理上，我力承做到大胆管理，认理服人，对承担的各项施工项目，在安全质量管理上我做到严格把关，对各项工作必须做到自己心中有个“度”，自己首先要理清施工的要求和思路，然后在管理上才能得心应手，当然在施工管理中有时态度不好，方法不妥，即使有些职工心里不舒服，不理解，影响施工安全，质量的情况偶有发生，但我心里无愧在此我借这个机会，向大家表示谦意，希望不要因此事影响工作和相互信任。在今后的工作中，我将更加以身作则，注意管理方法，努力工作，为炉窑分公司更好地完成上级布置的各项任务尽心尽责，同时还要积极协助行政、支部、工会抓好分公司班组管理工作。取得了一定的成效。

不足之处，全年来虽然完成了分公司承担的各项施工、检修项目，但有许多不足之处，有时安全管理上措施不到位，管理上存在着人情化，质量上或多或少存在一些疑难没有时解决、学习上有时不够严格要求自己。

今后打算：回顾一年的工作学习情况，让我心有所得，明白工作中存在的一些不足，针对这些问题我将认真反思，克服，明年建安公司的任务很重，二号高炉改造工作将在年初全面展开，为此，我将更加努力地做好本职工作，积极投入到高炉改造任务工作中去，抓好生产、安全、设备的工作，为建安公司全面按期完成各项大修改造任务做出贡献。以自己的实际行动向大家交一份满意的答卷。请大家相信我，支持我!我的发言完了，再次谢谢大家的关心和支持!

谢谢大家!

述职人：

20xx年xx月xx日

**公司经理述职述廉报告 企业经理述职述廉报告篇二**

尊敬的领导，各位同事：

大家好!

20xx年，根据公司安排，我分管安全和设备维修工作。一年来，我自觉践行“三个代表”重要思想，始终牢记“两个务必”，认真履行工作职责，以廉洁从政为重点，坚持解放思想不动摇，牢固树立科学的发展思想，认真贯彻落实党的十九大精神，紧紧围绕集团公司整体工作部署，针对公司发展目标，积极主动抓好安全及设备维修工作，廉洁奉公、恪尽职守，团结一致，在工作中克服时间紧、任务重，矛盾复杂等重重困难，积极弘扬新艰苦创业精神，和全体干部职工一道，开拓创新，不断进取，为公司发展贡献力量。所分管工作取得良好成绩，公司全年没有发生任何安全生产责任事故，设备维修工作运行顺利，有效保障了公司工作高效运转。现将一年来工作简要汇报如下：

一、以安全生产为目标，狠抓安全生产工作。

安全生产是公司一切工作的基础。在工作中我牢固树立抓安全就是抓发展的思想，防患于未然。一是以提高员工安全意识为目标，狠抓安全教育工作。二是完善安全制，分解安全责任。建立安全生产领导责任制和责任追究制。由加油站站长负责，将安全生产工作列入各加油班的目标考核内容，和工资挂钩并进行严格考核，严格执行责任追究制度，对造成安全隐患苗头的，要严肃追究带班长及直接责任人的责任。三是以提高安全防范技能为目标，抓好安全演练工作。今年分别于\*月与\*月举行了两次消防安全演练。通过实际演练，有效的提高了员工消防安全技能。

二、以提高效益为目标，扎实做好设备维修工作

工作始终以提高设备运转效率，提高公司效益为目标，扎实做好设备维修工作。一是加强设备维修基础管理工作。定期参加装备管理组织例会，认真贯彻执行装备管理和相关文件精神，制定全年设备维修计划，完成设备小修任务，定期检查设备小修工作质量，及时解决指导维修人员在维修工作出现的疑难问题，保证设备在安全状态下运行。二是按照“管好、用好、修好”设备的要求，制定完善相关措施，加强设备管理，为生产经营奠定了坚实的装备基础。20xx年我们整改了两辆油罐车为配送车，并落实加油站整改工作，目前已开始翻修工作。

三、加强廉洁自律，坚持严以律已

作为公交石油公司的领导班子人员，工作中始终按照工作权限和工作程序履行职责，正确行使党和人民赋予的权力，勤勤恳恳，扎实工作。在工作中，找准自己的位置，自觉地维护班子的团结和。工作中牢固了树立：对于个人财富，坚持取之有道，不为利昏，不为金迷;正确看待权、利、欲，手中职权不是谋私利之工具，而要为职工谋福祉、企业谋发展、国家作贡献;努力提高道德修养，净化思想，剔除不良欲望;自觉增强自身的法制观念，充分认识职务犯罪的法律后果以及对个人、家庭的危害。针对贪污腐败对职业生涯的危害，树立“保护意识”，针对不法奸商的经济利诱，树立“成本意识”，针对职务犯罪对家庭生活的危害，树立“亲情意识”。在涉及资金时，无论大事小事，我都严格按程序向领导请示汇报，集体研究，做到公开、透明、廉洁、高效。常怀律己之心，恪守勤政之责，防微杜渐，警钟长鸣，自觉提高防腐拒变的能力，不断增强自身“免疫力”。

“雄关漫道真如铁，而今迈步从头越”。成绩属于过去，在新的一年我将以如履薄冰的心情，更加积极主动的态度做好各项工作，为公司的发展贡献自已的力量。

谢谢大家!

述职人：

20xx年xx月xx日

**公司经理述职述廉报告 企业经理述职述廉报告篇三**

尊敬的领导，各位同事：

大家好!

我于20xx年4月份到县投资公司主持总经理工作，两年多来，在县委县政府的正确领导下，在县人大常委会、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

20xx年初，我怀揣梦想、充满激情从返回，就是希望能把教育园区这个惠及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。

1、搭起了公司架子，强化了公司内部管理。公司成立之初人员少，制度不健全，管理不科学，办事效率不高。为扭转局面，充实人员，搭起架子，规范管理，提高效率，我努力做好了以下几方面工作：一是加强了人员队伍建设。公司成立之初只有工作人员x人。为解决人员紧缺问题，我积极争取县委县政府和县教体局等部门的支持，通过借调、招聘等途径聚集人才，使公司员工增至x人。二是组建了公司内部机构。根据县委县政府的要求，结合实际设立了“三部一室”(投融资部、工程建设部、财务审计部和办公室)，安排了相应的工作人员，将工作职责细化到了每一个岗位、每一个人，确保了责任明确、分工合理。三是制定了公司规章制度。为规范公司管理，公司从制度建设入手，先后制定了公司财务、公文写作、印章管理等方面的21个制度和办法，编印了公司工作手册，坚持制度管人、管事，促进了公司各项工作的规范运转。四是完善了公司工作机制。每周制定工作计划，撰写工作小结。每周召开总经理办公会议和干部职工会议专题研究各项工作，及时分析问题，解决问题，有效推进了公司各项工作。坚持每日撰写《工作日志》，做到事事有安排，事事有落实，日清日结，提高了工作效率。五是加强了员工业务知识培训。制定了公司员工学习培训计划，先后组织员工开展了公文写作、企业管理、商务礼仪、金融政策等方面知识的学习和培训。督促员工加强了日常学习，购买了公文写作、工程建设管理、财务管理等大量书籍，供员工学习，增强了员工的业务素质。六是加强了公司财务管理。制定了公司关于控制行政经费开支的方案，整理规范了公司账务，科学编制了财务报表，分别聘请了南方律师事务所得主办律师作为公司法律顾问、xx市信达财务审计事务所作为公司财务主管;同时还定期邀请了有关专业人员对公司财务进行专门审计和监督，及时改进公司财务管理。按要求做好了地方性政府负债审计有关工作。

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，20xx、20xx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委县政府批准。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，陪同县委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委县政府。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。20xx、20xx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。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09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20xx年接管后，我加大了征地拆迁和管线搬迁工作力度，攻破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委县政府的表彰。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20xx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。坚决贯彻执行县委县政府的决策部署。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。

2、身体力行，坚持勤政廉洁。做到以身作则、率先垂范，管好自己，带好队伍。一是牢固树立党风廉政建设意识。通过加强自身和班子成员的党风政纪教育，牢固树立拒腐防变廉政意识。二是带头廉洁从政。严格遵守党风廉政建设各项规定，坚持重大事项请示报告制度，主动接受各方监督，始终保持清醒头脑，不搞以权谋私、权钱交易。从不攀比铺张，没有违反中央关于干部廉洁从政和国企干部廉洁自律有关规定的行为。在生活上能带头执行廉洁自律的规定，从不利用职权和职务上影响插手工程建设、物资采购等活动谋取私利，从不利用职权为亲属好友谋取任何与公司有关的私利，从未收取施工单位、公司职工对业务管理的现金、有价证券，对自己严格要求，直系亲属中，没有从事于本企业利用向管理的经商的活动。三是加强了事务管理，预防腐败发生。约束行为，把住原则。落实了“一把手”不直接分管财务和人事的规定;在科级后备干部选拔上，严格按照“德能勤绩廉”向组织部门推荐，不搞亲嫡派系。四是落实好党风廉政建设责任制分工，认真落实了“一岗双责”制，明确分管理领导和相关股室的责任。

两年多来，在县委、县政府的正确领导下，在公司干部职工和相关部门的支持配合下，我为公司的发展做出了一定的贡献，取得了一定的成绩。但与组织的要求和群众的期望还有较大差距，主要表现在：教育园项目投资主体未能成功引进，教育园项目未能全面启动建设;公司运营成本较高，公司盈利还没出现;银行融资受政策环境影响效果不明显等。今后，我将进一步转变思路，改进不足，提高自身素质和水平，努力开创各项工作的新局面。

谢谢大家!

述职人：

20xx年xx月xx日

**公司经理述职述廉报告 企业经理述职述廉报告篇四**

各位领导、同志们：

根据市公司统一安排，下面由我代表我个人及\*\*县分公司班子对20xx年工作进行述职。

首先对我的职责范围进行简要阐述。作为分公司的总经理、党委书记，我的工作职责主要有八个方面：

一是主持鸡东县分公司全面工作，对公司管理、生产、经营、服务等结果负有完全责任。

二是负责组织贯彻执行党和国家的路线、方针、政策。带头执行省公司党组的各项决议、上级的有关规定及企业的各项规章制度。

三是认真贯彻省市公司经营方针、策略，不断提高企业员工素质，确保完成上级下达的各项质量指标。

四是负责抓好企业的经济工作，包括企业的发展规划、中长期经营方针、发展策略及阶段性目标的制定和实施，重点把好政策关、风险关和决策关。

五是负责抓好企业的技术革新、技术挖潜和技术改造，不断提高通信能力。

六是负责有计划抓好员工学习业务知识，不断提高全体员工的技术业务水平。

七是负责抓好企业的思想政治工作和企业文化建设，加强员工队伍教育，提高员工队伍素质，强化各项支撑和服务工作，为全公司树立良好的企业形象。

八加强党风廉政建设，处理重要群众来信、来访、投诉，按政策解决好群众的意见和要求，支持各种社团组织工作。

根据以上职责权限，现对20xx年全年工作述职如下：

20xx年，是公司经历营销体制改革，完成内部结构调整，迎接新一轮通信竞争挑战的一年。一年来，我在市公司及各级领导的带领和指导帮助下，紧密团结公司党政班子成员，依靠公司全体员工的智慧和力量，对内坚持求真务实、埋头苦干的作风，强化生产经营管理，打牢企业生存根基，努力营造团结向上、奋发有为的企业环境;对外发扬艰苦奋斗的创业精神，努力拓宽市场空间，积极培育有利于企业持续发展的市场体系，使\*\*县通信分公司经营、维护等工作取得了长足的发展，为我公司在下一轮竞争中，决胜20xx年打下了坚实的基础。

一、企业综合实力显著提高，经营指标呈攀升态势。

20xx年，经过公司全体干部职工的艰苦努力，公司完成业务收入x万元;增幅%，居三县(市)分公司排名前列;固定电话放号\*\*户，渗透率达到%，列市分公司第二名;小灵通发展\*\*户，全年收入万完，占总收入比重的%;宽带用户本年净增\*\*户，完成年计划%;业务收入万，增幅达到%，列三县市分公司第一位;公话话吧全年发展\*\*户;固定电话隔月欠费率达到;整体服务水平进一步提高，规范化服务、亲情服务等服务工作在全公司得到了深化。社区经理制、农村统包责任制得到了推广。通信市场得到了巩固，共签定大客户合作协议家，楼房管线协议签定90余家，虚似网协议1家，确保了大客户流失率“0”的记录。铁通反争夺全年累计户，使铁通公司电话占鸡东县固话总数控制到%，有效的遏止了铁通公司的发展。10060全年有理由投诉为“零”;实现了全年各项工作和业务发展的全线告捷!

二、公司领导能率先垂范，班子凝聚力和企业战斗力显著增强。

在日常工作中，我们班子能坚持做到对市公司党组负责，对企业负责，对员工负责。

在企业中大力弘扬求真务实精神、大兴求真务实之风。公司领导班子成员坚持深入基层、深入实际、深入一线。在市场竞争关键时期，班子成员打破分工，坚持冲在市场最前线，挑重担，负重责。班子成员一年中多次深入基层调研，亲自参与市场竞争，分片包保生产运营单位经营工作，包大客户、包小灵通业务发展、包零次户启动、包固话反争夺指标，与员工共同在市场竞争中模爬滚打，同甘共苦。

同时，我们还坚持民主集中制，发挥班子整体功能。班子成员能在领导班子内部讲政治、讲学习、讲正气、讲大局、讲团结、讲稳定，共同营造既有集中又有民主、既有纪律又有自由、既有统一意志又有个人心情舒畅的生动活泼的氛围。同时，针对企业发展改革中出现的新情况、新问题，积极探索，大胆创新，不断改进工作方法。班子成员在工作上相互配合，生活上相互关心，充分发扬民主，尊重每一位班子成员的意见，发挥每一位班子成员的作用，集中集体的智慧发挥合力。一年来，\*\*县分公司领导班子成员彼此信任、相互尊重、相互理解、相互支持，既有分工、又有合作，形成了良好的工作氛围，使公司领导层的凝聚力和企业的整体战斗力得到了明显的增强。

三、营造稳定环境，夯实产业格局。

一年来，我从加强形势任务教育入手，积极向员工讲清形势、明确任务，研究制定措施、消除制约发展瓶颈，在公司上下形成了同心同德，共谋发展的良好局面。广大干部员工关心企业的前途和命运，考虑企业的生存与发展，主动为企业的生存献计献策，积极为企业的发展出力流汗。我们以市场策划、市场营销、线路维护、物资供应、服务监督、5个业务板块构建起的企业新架构，经过一年来的实践、运行，基础得到了很好的稳固，各业务板块经受住了市场的严峻考验，正在向我们订立的结构化、服务规范化、经营地区化、维护本地化、供应时时化、效益化的目标稳步迈进。小灵通、固定电话放号等新旧业务一举扭转了营销被动防守的局面，实现经营发展全线\*的局面。全年发展小灵通\*\*户，鸡东县移动通信市场鼎足之势已初步形成。

四、加快“三高”实施步伐，努力提升核心竞争能力。

年初，我公司根据\*\*县市场现状，确立将企业做大、做强，以高服务、高效率和高技术水平为标准，建立提升我公司核心竞争能力的支柱体系。20xx年，我积极与上级主管部门和\*\*县相关政府部门沟通、联系，努力做好论证工作，组织经营、维护两部门的得力人员，全力以赴加快实施步伐，截止2020xx年末，我们公司共发展固定电话\*\*户，完成年度计划的%;小灵通\*\*户完成年度计划的1。5%;宽带发展\*\*户，完成年度计划的%;公话话吧全年发展\*\*户;签定大客户合作协议家，楼房管线协议签定\*\*余家;在优质服务和一流技术的得力支撑下，成功策反用户户。

五、注重营销策略变换，增添企业竞争后劲。

坚持以市场需求为导向，立足自身实际，确定了以业务发展谋求企业持续发展的主线，主动寻求各阶层用户，利用各地区不同的物质、文化需求，从中选出突破点，发展企业业务，扩大市场占有率。在20xx年各项任务的分解上，我一改以往按人头直接分配的做法，通过对各部门营销能力的预前估算和社会各层面的接触广度的了解，直接明确规定各部门的业务发展比重，从而使我公司各部门均能成为独立的攻关实体，有力的保重了各层次用户的通信质量，在降低欠费率、降低零次户和发展固话、小灵通、宽带等业务上收效甚大。为企业扩大竞争优势，添加了重重的砝码。

六、实行计划性管理，努力降低成本。

一是严格执行物资采购报批制度，很好地杜绝了计划外采购。采购或房屋改建、维修中坚持比质比价。二是在房屋维修问题上，我们能自己解决的就自己解决，能自己干的就不用雇别人，大大的降低了企业成本。三是加强了资金的使用和管理，重点加大可控费用的控制力度。

七，集聚资源、挖潜增效。

一是着手农村市场，我要求维护部门要对任务进行分解细化。从社区经理到支局长、再到内外勤员工及营业人员全部落实了挖潜任务，向网络要空间、向网络要效益，做到千斤重担大家挑，人人头上有指标;二是制定了具体的工作方案，统一行动。首先，各农村支局员工各包个的片，除自己努力工作外，还要发动各自然村的代办员、代收员、营销侦缉员，积极行动起来发展固话用户;其次，我们要求各内勤临时员工也要提高服务质量，做好后勤保障和基础服务工作。除在营业厅开展优质文明服务外，还要在本单位外部提高服务质量，扩大服务环境，无论在休息时间还是吃饭时间，都要做到随到随办，来有问声，走有送声，让用户到我公司办里业务时有到家一样的感觉。

在县内市场，我们所讲的挖潜增效主要是在移动通讯上进行角逐，我们首先打出了“话费合算不合算，单向收费是关键”的宣传标语，提高用户选择率。而后，对全县所有小灵通机站进行全面优化，提高用户通信质量。大量清里零次户，启动零次启。提高可再生资源，将零次户比例由年初的%控制到了，下降了\*\*个百分点，使小灵通用户群质量大大提高。

八、健全社区体制，加强清欠力度。

一年来，我指导经营人员和各社区经理，加大了清欠力度。对不同层面的低端欠费用户采取了以法清欠、以情清欠，取得了良好的效果。对个别信誉不好的个体商户，以法清欠为主，向法院提出诉讼请求，以寻求法律上的支持和援助。另外，由于社区经理制度的出台和深化，使清欠工作直接与社区经理的利益挂钩，促进了公司员工的清欠热情和加大了员工个人的清欠力度，使各社区内的小额欠费能够及时清回，有效的降低了欠费率。20xx年，我们共清欠万元、降月欠费率控制在%以下。

九、满足用户需求，拓宽市场空间。

20xx年，我们在积极完成市公司下达的生产任务的基础上，市场空间有了更加广阔的拓展，服务工作有了明显的提高。第一，完成了由特\*服务向人性化服务的过度。作为综合竞争实力名列前茅、位居全县之冠的我公司，如何在新形势下继续保持通信业务快速发展，稳定市场，实现收入增长与业务发展速度相协调，是我公司几年来执意探索并努力完成的重大课题和任务。在长期的经营实践中，我认识到，营销和发展的核心是以人为本。在这方面，我首先是以加大形象宣传力度为首要，选准个性化服务宣传载体，引导社会各阶层树立新的通信观。其次是创新个性化服务方式，要求各级营销员在攻关时要以“情”为主，把通信公司的真亲关爱落实到千家万户。再次是我认为，实现人性化服务的关健是建立高素质的营销队伍。

所以，一年来，我在抓服务工作时，主要先抓完善教育培训制度，不断提高窗口人员适应竞争形势的能力。因为只有业务精，才能服务好。为提高全体全体窗口员的业务素质和适应竞争的能力，使员工充分了解企业现状及业界发展趋势。我们还制订了较为完善的职工业务培训、激励制度，采取能者为师、互帮互助、班组长授课等形式，鼓励职工互帮互学，并经常选送员工参加市公司举办的营业技能、宽带业务、计算机维护等各类培训班，组织职工收听其它公司先进经验与通信服务、公司法等讲座。同时，我还要求公司各部门每月进行一次业务知识测试和业务练功比赛，在公司形成了“你追我赶，人人争当岗位多面手”的良好学习竞争气氛。第二，完成了硬性服务和柔性服务的过度。为进一步强化企业服务形象，减少服务工作的“中间环节”，为企业形成一条最短的指挥链，使各级工作人员的工作效率和服务意识进一步提高，用户之间的关系进一步拉进集中解决日常工作中指挥重叠、服务目标不明确、服务方式相对教条等问题，结合其它分公司一些先进经验，我于年初对公司营业厅的营业员配置进行了重新调整，使我公司的工作效率和服务水准明显提高。

我还针对目前公司内部以规章制度为中心的刚性管理推出了柔性管理模式，以人为中心，根据当前的企业价值观、企业文化和精神氛围对各项工作进行人格化管理，从而达到了把组织的意志转化为个人行为的自觉行动，掀起了一轮新的服务竞赛热潮。第三，外部市场体系继续得到稳固，并建立了新的合作伙伴。20xx年，我们以良好的服务，在继续维系鸡东县公、检、法、金融等行业老朋友合作关系基础上，寻找并构建了新的客户群体，缩放营销和“特”型服务的推出使我公司在鸡东县大客户市场上的占有率仍保持%，在中、低端用户的占有率始终保持%以上，共签定协议\*\*个，签定楼房管线协议\*\*个，确保占有率达到%。

回顾20xx年工作，成绩的取得与市公司正确领导、鸡东县分公司党政班子成员的团结协作、全体员工的辛勤付出密不可分。我在做好本职工作的同时，也在反思自己，工作上的不足和问题是今后应该时刻注意和逐步改进的：

一、管理力度应进一步加大。认真总结一年来的工作，公司的生产经营管理还有一些不尽人意的地方，特别是宽带、小灵通投诉逐渐增多，暴露出了我们在互联网知识、小灵通知识及服务质量管理上的盲区，向我们敲响警钟，出示了黄牌。因此，全面优化管理手段和和提高企业服务水平，成为我20xx年抬高工作标准，重点努力的目标之一。

二、与同志们联系和交流的机会较少。加强领导与领导的沟通、领导与员工的沟通，员工与员工的沟通，是一个团队成员之间增进了解、化解矛盾、理顺情绪、统一思想、达成共识的有效渠道。我在今后的工作中，要在加强与党政班子成员及时沟通的基础上，树立服务意识，多深入基层，多倾听一线员工的心声，努力营造和谐、团结、平等、愉快的工作环境，增强企业的凝聚力和向心力，为生产经营活动顺利开展排除障碍，提供有力的思想保证。

三、工作方法有时简单，遇到急事不够冷静，不能十分客观地处理问题。几年来的工作实践，使我深刻体会到，作为一名企业的领导干部，只有深入和全面地的思考问题，才能有解决问题的正确方法，只有依靠广大职工的智慧和力量，采取合理的方式，才能从容应对，扭转复杂局面。

四、学习深度不够。学习是一个人、一个企业、一个国家和一个社会不断前进的智慧源泉。不断地加强学习，切实提高学习的能力，猎取更多的知识，是现代企业管理者必须具备的基本素质。20xx年，由于事务繁忙，工作紧张，学习的时间相对减少。今年，我在这方面对自己提出更高的要求，要在学习管理知识、专业技术知识、政治理论知识的基础上，向先进的同行企业学习，把先进的经验和成功的做法应用到实际工作中，努力为公司改革稳定和发展做出更大的贡献。

谢谢大家!

**公司经理述职述廉报告 企业经理述职述廉报告篇五**

各位代表、同志们：

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。

2024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\*亿元;招揽任务\*亿元;全年人均劳动生产率达到\*万元;员工年均收入\*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xx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矗

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，深入实际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2024年里夺取更加辉煌的业绩而努力奋斗!

谢谢大家!

**公司经理述职述廉报告 企业经理述职述廉报告篇六**

20xx年，我担任公司总经理一职。回首一年来的工作，在董事会的正确领导下，带领公司全体同事，比较圆满的完成了既定的生产建设各项目标。

一、履行职责情况。

根据董事会年初提出的规划，公司管理目标定位为建设生产准备年。经过全体同事的共同努力，在产品结构调整、建章立制、工程建设管理、生产管理、经营管理等方面取得了一定的成绩。

1、认清形势、理清思路，积极探索，建立了健康的公司发展机制。在企业建立、完善的过程中，对企业未来的发展道路和方向，进行了分析和思考。成为一个高水准、特色化、科技型的风电配套设备生产制造企业，是公司的目标。

2、建立健全内部管理制度。

为适应公司发展的需要，公司设立了相对合理的组织结构，建立了有效的管理体制，先后拟定并颁行关于生产管理控制、日常行政及目标责任管理等制度和办法共三十余项，逐步纳入规范化、标准化和制度化的管理轨道。建立了企业法人治理结构。并在企业运营的过程中，进一步的调整和完善。

通过不定期组织召开总经理办公会议及定期每周二组织召开总经理例会，严格执行“三重一大”决策机制，充分发扬民主决策。体现了公司和谐团结和群策群力的工作作风。

为提高企业形象、增强市场竞争实力。在软件上：企业通过统一服装，塑造良好的办公环境，加强区域卫生等日常管理。在硬件上，通过对厂区合理规划，划分生产、办公、生活区域，各区域相对独立，形成一个现代化企业面貌。

3、建立生产管理、质保体系。

对于生产及质量管理，我们从管理五要素：人、机、料、法、环出发，通过不断的完善生产各要素，逐步形成生产能力。

在包头地区技术工人、专业技术人员紧缺的情况下。通过前期招聘时技术人员的储备，引进了不少年轻有干劲的技术人员。经过多方考察，公司引进了三个劳务分包队伍，从生产管理模式上我们也因地制宜作了调整，采用生产任务承包的方式，通过优胜劣汰，培养技术过关的队伍。

4、积极拓展市场，打造优质服务平台。

对于市场开发，我们从来不等不靠，从未因公司处于生产准备年而放松对市场的重视。我们积极与客户取得联系，协助马教授进行技术讲座，向客户作详细介绍和推广工作，使客户对我们的新型反向平衡法兰产品由不了解到熟悉、到信任，进而采用我们的产品。

5、改善外部经营环境，营造良好的经营氛围。

公司面临着巨大挑战。除了通过企业内部加强管理以外，力求取得当地政府部门的支持，从可持续经营发展的角度，也是我们努力的重点。通过与财税等各相关政府主管部门的联络沟通，打造良好的人际关系，顺利解决辽宁调兵山风电塔筒项目税务问题。为企业的发展创造了良好的环境。

6、人力资源状况

公司拥有同事79人（临时工8人），其中40%以上具有大专以上学历，中、高级技术人员占12、17%。为26%的同事交纳三险（高管、未转正人员、退休返聘人员未参保）。公司本着“选贤任能、惟才是用”的人才观，努力塑造一支素质一流、稳固高效的团队。

目前公司组织架构、生产、经营、质保体系已经建立，具备了批量生产能力。

二、工作中存在的问题。

虽然取得了一些成绩，但是也清醒地认识到工作中还存在着很多问题，这些都有待于在今后的工作中加以解决和克服，具体有以下几个方面：

1、公司的思想和认识在同事内部还没有真正统一起来，观念没有真正转变过来。同事的责任心和主观能动性不够强。下一步着重解决企业团队精神和思想作风建设，创建一个健康、和谐、团结向上、有所作为的企业团队。

2、基础管理工作起点不高，这方面要建立健全三级文件，把基础管理定在较高的基准之上，做到与现代企业形象同步。

3、优秀的管理、技术人才比较匮乏，这是当前公司面临的、也是亟待解决的一个重大问题，要拓宽思路，做到能者上，无作为者下。

4、在市场开拓方面，目前还只能依赖金风科技。这方面，还要拓宽思路、注重技巧和办法，利用一切有利于市场开拓的资源和条件，突破瓶颈。

5、在融资方面，由于没有灵活运用企业的资源，到目前为止，只能依赖大股东的借款。融资工作得不到落实，不能建立企业信用等级，无法享受政府贴息的优惠政策，给公司带来了经济上的损失。

三、下一年的工作初步打算。

新的一年又将是一个充满挑战的一年，前进的路上依然是困难重重，但我有信心在董事会的领导下，组成一个有凝聚力的团队，一起勇挑重担，带领公司同事渡过难关，走向辉煌。

1、调整公司的领导班子和管理人员，做到知人善用，发挥每一个人的特长，组建一支高效的管理队伍。实行目标责任管理，裁短管理链条，缩减管理层次，降低管理成本，提高管理效率。迎接新的挑战。

2、加强市场开拓的力度。20xx年作为市场开拓年，力争全面把新型反向平衡法兰产品推向市场，利用网络、杂志、展览等各种媒体媒介，宣传我们的新产品和企业，提高企业的知名度。与潜在的客户进行接洽，使他们了解我们的产品，接纳我们的产品。

3、加大奖惩力度，在公司内部形成一个激励的机制，在外部营造一个良好的产品销售环境。

企业应该适应市场和社会环境的变化，不突破，企业难以发展。作为个人，也应该继续提升各方面素质，加强技术学习，提高思想觉悟、工作能力和管理水平，与公司领导班子一起带领全体同事解决目前存在的包括生产管理、经营开发在内的一系列问题，促进企业健康长远发展。

我有信心同公司全体同事一道，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，求真务实、开拓创新，为公司夺取新的成绩，为投资者创造满意的经济效益和社会效益！

最后，谨借此机会，对董事长及各位股东、监事、董事的关心与支持，表示衷心的感谢，并期待诸位今后继续给予支持。

**公司经理述职述廉报告 企业经理述职述廉报告篇七**

尊敬的各位领导、各位同事:

大家好!

20xx年对于我来讲是成长的一年、奋斗的一年、学习的一年、是感恩的一年；首先要感谢敦敦教诲的领导，感谢团结上进的同事帮忙鼓励，感谢在我沮丧时鼓励我给我打气相信我的同事，感谢那些给我微笑，接纳我和五洲产品的合作者，因为是他们的帮忙、认可、信任、鼓励才能使我更加乐衷于我的工作，更加热爱我的工作。

一年来，我认真贯彻执行公司销售目标和销售政策，用心配合销售经理做好本职工作，并和其他销售员一道努力拼搏、用心开拓市场，较好地完成了年度销售目标。根据公司管理人员考核办法的通知精神，按照年终述职的有关要求和资料，现将一年来的个人工作述职如下:

1、苏北市场全年任务完成状况。

20xx年，我负责连、徐、宿地区的销售工作，该地区全年销售\*\*万元，完成全年指标1%，比去年同期增加了\*\*万元长率为%。与去年相比原老经销商的销量都有所增长，开发的新客户销售也基本稳定，20xx年新客户销售额有望有较大突破。

2、重新捋顺销售网络。

在原有的销售网络的基础上，精耕细作。以各经销商为中心，从一个一个市场入手，同经销商编织五洲产品的销售网络，透过我们的努力，和每个经销商细致沟通，耐心做工作，明确各家经销商经销区域范围，做到不重复，不恶意串货，逐一解决售后服务等各项问题，最后让经销商重拾了销售五洲产品的信心。

3、开发空白市场。

连、徐、宿地区三个地区20xx年底只有6家经销商，能够正常发货的只有4家，空白县市过多，能正常销售的太少。20xx年年初我对空白区域进行重新调研，结合区域生活用纸消费习惯，制定了详细的市场开发方案，寻找适宜目标客户，有针对性宣传销售产品。经过一年的努力，全年共开发新客户6家，终端连锁超市1家。

4、组织今年的销售工作。

用心宣传公司各项售政策及淡储旺销政策，苏北区域今年销售量比20xx年增加了800万以上。淡储旺销政策是我们公司产品率先把经销商的库房占满，使其不能再储备其他公司的产品，旺季到来，经销商优先销售的都是我们公司的产品，大大提升了公司的销量，甚至一些品种出现断货。如果发货及时的话，今年销量还能提高一块。

5、做好苏北区域各月市场销售分析工作，落实回款进度并向公司领导汇报各月完成状况，对当月的销售工作进行总结分析并根据当月的销售状况及结合全年销售任务做好下月销售计划。

6、每月至少一次与本区域重点客户一齐分析市场销售过程中存在的问题，对这些问题及时给予解决，并与客户分析竞争对手，商讨提高市场占有率的办法，将有价值的观点和方法及时反馈给上级领导。

7、用心参与并协助上级领导做好一些销售政策的和流程的制定，并对实施状况进行跟踪落实，做好内勤工作的协助和指导。

一年下来，虽然苏北市场销售工作无论是在销量还是在销售管理方面都取得了突破性的进展，但仍存在一些问题:

1、我们销售工作做得不细、对市场的了解分析不到位，应对市场的激烈竞争反映不够迅速，使我们失去一部分市场。

2、市场串货监管不到位。由于今年销售政策的改变，各家经销商的销售压力比较大，较去年相比个别区域出现串货状况。虽然今年我们对串货问题组织讨论过，但工作还没有做到位，串货问题继续存在，这样对我们产品经销负面影响都很大，对经销商的信心打击比较大。我们销售人员在信息收集、反馈方面做得也不够全面，有的区域能带给信息协助防止串货，而有的区域搜集不到。这说明我们业务人员的业务潜力还需更快更好的提高。

3、苏北市场网络规划不好，二三级市场进货渠道比较乱，市场规范不到位，随意销售现象比较严重。

结合20xx年销售工作取得的成绩及存在的问题，并根据生活用纸20xx年1、5亿元的销售目标，打算从以下几个方面来开展20xx的销售工作:

1、加强市场推广、宣传力度。

在巩固现有的市场份额基础上，加强市场渗透，运用各种有效促销方式或商务手段，确保市场的占有率；制定市场宣传策略，监督广告投放，实施多媒体传播计划，制定并实施销售活动方案。

2、健全营销网络。

完善客户资料的建立、保存和分类管理，负责客户状况收集、调查，20xx年消灭江苏省空白县市。

3、做好业务人员培训、交流工作，进一步完善销售管理工作。

20xx年我们要对任务进行落实，做到目标明确、职责到人，保证预期目标的实现，同时会加大销售人员的引进及整合，对新进的人员进行全面的培训，使更多的优秀年轻人加入到我们这个销售团队中来。

4、服从大局，团结协作。

在日常工作中，做好销售经理助理的本职工作，努力完成公司领导布置的各项工作，用心为其他同事的工作创造良好的氛围和环境，互相尊重、互相配合。同时，勇于开展批评和自我批评，对其他同事的缺点和错误及时地指出，并督促改正；对自我在工作上的失误也能努力纠正、主动承担职责。

20xx年我仍会和所有销售人员一道努力拼搏，力争20xx年公司生活用纸销量增长%，为实现公司生活用纸销售总额为亿元的目标而奋斗。

**公司经理述职述廉报告 企业经理述职述廉报告篇八**

尊敬的各位领导、同仁：

大家好!

20xx年，我担任公司总经理一职。回首一年来的工作，在董事会的正确领导下，带领公司全体同事，比较圆满的完成了既定的生产建设各项目标。下面是我的述职报告：

一、履行职责情况。

根据董事会年初提出的规划，公司管理目标定位为建设生产准备年。经过全体同事的共同努力，在产品结构调整、建章立制、工程建设管理、生产管理、经营管理等方面取得了一定的成绩。

1.认清形势、理清思路，积极探索，建立了健康的公司发展机制。在企业建立、完善的过程中，对企业未来的发展道路和方向，进行了分析和思考。成为一个高水准、特色化、科技型的风电配套设备生产制造企业，是公司的目标。

2.建立健全内部管理制度。

为适应公司发展的需要，公司设立了相对合理的组织结构，建立了有效的管理体制，先后拟定并颁行关于生产管理控制、日常行政及目标责任管理等制度和办法共三十余项，逐步纳入规范化、标准化和制度化的管理轨道。建立了企业法人治理结构。并在企业运营的过程中，进一步的调整和完善。

通过不定期组织召开总经理办公会议及定期每周二组织召开总经理例会，严格执行“三重一大”决策机制，充分发扬民主决策。体现了公司和谐团结和群策群力的工作作风。

为提高企业形象、增强市场竞争实力。在软件上：企业通过统一服装，塑造良好的办公环境，加强区域卫生等日常管理。在硬件上，通过对厂区合理规划，划分生产、办公、生活区域，各区域相对独立，形成一个现代化企业面貌。

3.建立生产管理、质保体系。

对于生产及质量管理，我们从管理五要素：人、机、料、法、环出发，通过不断的完善生产各要素，逐步形成生产能力。

在包头地区技术工人、专业技术人员紧缺的情况下。通过前期招聘时技术人员的储备，引进了不少年轻有干劲的技术人员。经过多方考察，公司引进了三个劳务分包队伍，从生产管理模式上我们也因地制宜作了调整，采用生产任务承包的方式，通过优胜劣汰，培养技术过关的队伍。

4.积极拓展市场，打造优质服务平台。

对于市场开发，我们从来不等不靠，从未因公司处于生产准备年而放松对市场的重视。我们积极与客户取得联系，协助马教授进行技术讲座，向客户作详细介绍和推广工作，使客户对我们的新型反向平衡法兰产品由不了解到熟悉、到信任，进而采用我们的产品。

5.改善外部经营环境，营造良好的经营氛围。

公司面临着巨大挑战。除了通过企业内部加强管理以外，力求取得当地政府部门的支持，从可持续经营发展的角度，也是我们努力的重点。通过与财税等各相关政府主管部门的联络沟通，打造良好的人际关系，顺利解决辽宁调兵山风电塔筒项目税务问题。为企业的发展创造了良好的环境。

6.人力资源状况

公司拥有同事79人(临时工8人)，其中40%以上具有大专以上学历，中、高级技术人员占12.17%。为26%的同事交纳三险(高管、未转正人员、退休返聘人员未参保)。公司本着“选贤任能、惟才是用”的人才观，努力塑造一支素质一流、稳固高效的团队。

目前公司组织架构、生产、经营、质保体系已经建立，具备了批量生产能力。

二、工作中存在的问题。

虽然取得了一些成绩，但是也清醒地认识到工作中还存在着很多问题，这些都有待于在今后的工作中加以解决和克服，具体有以下几个方面：

1.公司的思想和认识在同事内部还没有真正统一起来，观念没有真正转变过来。同事的责任心和主观能动性不够强。下一步着重解决企业团队精神和思想作风建设，创建一个健康、和谐、团结向上、有所作为的企业团队。

2.基础管理工作起点不高，这方面要建立健全三级文件，把基础管理定在较高的基准之上，做到与现代企业形象同步。

3.优秀的管理、技术人才比较匮乏，这是当前公司面临的、也是亟待解决的一个重大问题，要拓宽思路，做到能者上，无作为者下。

4.在市场开拓方面，目前还只能依赖金风科技。这方面，还要拓宽思路、注重技巧和办法，利用一切有利于市场开拓的资源和条件，突破瓶颈。

5.在融资方面，由于没有灵活运用企业的资源，到目前为止，只能依赖大股东的借款。融资工作得不到落实，不能建立企业信用等级，无法享受政府贴息的优惠政策，给公司带来了经济上的损失。

三、下一年的工作初步打算。

新的一年又将是一个充满挑战的一年，前进的路上依然是困难重重，但我有信心在董事会的领导下，组成一个有凝聚力的团队，一起勇挑重担，带领公司同事渡过难关，走向辉煌。

1.调整公司的领导班子和管理人员，做到知人善用，发挥每一个人的特长，组建一支高效的管理队伍。实行目标责任管理，裁短管理链条，缩减管理层次，降低管理成本，提高管理效率。迎接新的挑战。

2.加强市场开拓的力度。20xx年作为市场开拓年，力争全面把新型反向平衡法兰产品推向市场，利用网络、杂志、展览等各种媒体媒介，宣传我们的新产品和企业，提高企业的知名度。与潜在的客户进行接洽，使他们了解我们的产品，接纳我们的产品。

3.加大奖惩力度，在公司内部形成一个激励的机制，在外部营造一个良好的产品销售环境。

企业应该适应市场和社会环境的变化，不突破，企业难以发展。作为个人，也应该继续提升各方面素质，加强技术学习，提高思想觉悟、工作能力和管理水平，与公司领导班子一起带领全体同事解决目前存在的包括生产管理、经营开发在内的一系列问题，促进企业健康长远发展。

我有信心同公司全体同事一道，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，求真务实、开拓创新，为公司夺取新的成绩，为投资者创造满意的经济效益和社会效益!

最后，谨借此机会，对董事长及各位股东、监事、董事的关心与支持，表示衷心的感谢，并期待诸位今后继续给予支持。

**公司经理述职述廉报告 企业经理述职述廉报告篇九**

尊敬的公司董事会：

x年是新公司成立后开局的重要一年，经过公司全体员工齐心协力，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，赢得了新公司开门红，顺利进行了新旧交接平稳

过渡与快速发展的良好局面。在新公司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，受聘为新公司的总经理，现就一年来的履职情况报告如下：

1、树立好“角色”意识，当好上级“配角”、演好公司“主角”。作为公司的总经理，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公司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，积极谋划公司的营销策略与发展蓝图，建立健全公司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。对公司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，让一切有用人为公司所用，为公司奋斗。

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，合力地完成公司的计划与任务。

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。

2、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。

3、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。

1、加速企业标准化、正规化建设，提高市场竞争能力。公司多年来一直没有相应的独立的燃气资质，今年根据国家现行有关规定，积极申报完善企业燃气资质及区域确定，并按照《四川省燃气管理条例》的要求，对公司企业燃气资质注册登记手续，使其合法化，为公司今后的可持续发展奠定了基础。

2、加强供气区域管理，调整发展思路，规范农村燃气安装工程。为规范燃气市场秩序，保障人民生命财产和公共安全，明确燃气供应范围，按照四川省建设厅《关于城镇燃气企业管理的指导意见》(川建发〔〕200号)文件精神，以及《四川省燃气管理条例》规定，公司根据现已建成的燃气管网敷设现状和城市燃气发展规划，特申请新市、观鱼、孝德乡镇的供气区域，保障了公司的合法利益。

3、围绕董事会下达的工作目标任务,改进工作作风，全司干部职工同心协力、创新实干、扎实工作，圆满地完成了全年的工作任务，取得了较好的社会效益和企业经济效益。截止年底安全供气万方,完成年度责任目标的%，同比增长%;经营总收入万元，完成年度责任目标的%，同比增长%;实现经营利润万元，完成年度责任目标的%，同比增长%;供气输差率%，比年度责任目标下降个百分点，较去年下降个百分点;新增天然气用户户;全年人工工资万元，同比增长%，对外各项业务支出万元;

1、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。

2、加强自身建设，进一步提高自身素质，以适应企业工作需要。

3、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，为公司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，带领公司全体员工们积极深化企业改革，以促进公司健康长远的发展。

**公司经理述职述廉报告 企业经理述职述廉报告篇十**

x年，在公司的正确领导下，我按照公司的工作精神和工作部署，结合自身岗位职责，刻苦勤奋、认真努力工作，完成全部工作任务，取得良好成绩。下面，根据上级领导的安排和要求，就自己x年工作情况向领导和同志们做如下汇报，如有不当，请批评指正：

一、认真学习，提高思想道德品质（德）

我认真认真学习中华民族优秀传统文化和社会主义核心价值体系，认真学习公司的工作精神和工作纪律，加强思想情操、职业道德、社会公德和个人品德建设，保持政治上的清醒和坚定，牢固树立正确的世界观、人生观和价值观，服从领导，团结同志，始终坚持敬业之德、求真之德、实干之德、创新之德的工作作风，立足本职岗位，认真努力工作。

二、刻苦钻研，提高业务工作技能（能）

我是公司副总经理，分管一个部门、两个工程队的日常管理工作，需要掌握国家相关法律法规、政策方针和业务工作技能，才能做好工作，提高工作效率，保证工作质量。为此，我平时十分注重业务学习，经常学习国家法律法规和业务工作知识，钻研相关业务问题。在平常实际工作中，做到虚心好学，不耻下问，凡是自己不了解或不懂的问题，认真向领导和同事们请教，以此提高自己的业务能力，适应工作发展的需要。通过认真学习，刻苦钻研，我切实提高了自身业务素质，掌握做好本职工作必备的业务技能，具有从事本职工作的岗位能力，能够全面做好工作，促进公司各项工作发展。

三、勤奋工作，全面完成工作任务（勤）

我的工作涉及面比较广，具体事务比较琐碎繁杂，但这些工作都与公司的整体工作紧密相关。我忠实履行自己的工作职责，全面执行公司的工作精神和决策部署，刻苦勤奋，尽心尽职工作，践行“我的岗位我负责、我在岗位您放心”，全面做好工作，促进公司各项工作发展。我具有勤业务实精神，做到脚踏实地、勤奋努力工作，不敷衍塞责，不做表面文章，增强岗位责任心，勇于承担责任，认真做好每一件工作；我讲究工作成果，按时正确、保质保量完成工作任务，做到日清月结，努力实现工作的高效；我强化时间观念和效率意识，坚决克服工作懒散、办事拖拉的恶习，做到人在岗位一分钟，辛勤工作60秒，抓紧时机、加快节奏、提高效率和工作进度，促进工作提速增效。

四、求真务实，取得良好工作成绩（绩）

我求真务实、认真努力工作，完成全部工作任务，取得良好成绩。在分管xx部门工作上，（我不知道什么部门，让你自己写）。在分管两个工程队上，我着重抓好三方面工作：一是加强工程管理，确保按时竣工。我要求工程队认真制定施工组织方案，加强员工管理，防止员工窝工，提高施工效率；加强设备管理，提高设备完好率，尽量实行机械化作业；密切关注天气，充分利用有利天气施工，减少天气对施工的影响；通过这些工作，做到保质保量、按时完成工程施工。二是加强质量管理，确保工程优良。我要求工程队牢固树立“质量是工程的生命、也是企业的生命”的意识，在注重完成工作任务，精力放在抓施工、抓进度上的同时，更加重视工程质量，真正把质量当作一件头等大事来抓，摆上议事日程，做到质量第一，维护公司形象。三是加强安全管理，确保施工安全。我要求工程队坚持领导24小时生产值班制度，及时处理生产工作中发生的问题，执行“安全第一，预防为主”的方针和坚持“管施工必须管安全”的原则。坚持施工现场负责人及专职安全员负责班前安全讲话，检查当班作业的安全情况，确保安全。在施工过程中，要全面落实安全制度，认真排查安全隐患，确认无安全隐患再投入生产，要老老实实、自觉遵守安全生产制度，做到遵章操作、规范生产，确保不发生安全事故，维护公司财产和员工生命的安全。

五、严格要求，争当清正廉洁干部（廉）

我是公司副总经理，手中有一定权力，严格要求自己，做到三个正确对待：一是正确对待权力，我始终树立权力就是服务的意识，权力就是责任的理念，做到尽心尽责、恪尽职守，珍惜权力、管好权力，努力为公司服务。二是正确对待利益，我坚持正确的利益观，没有把物质利益看得太重，保持一颗平常心，不见利忘义，不见富思迁，杜绝一切不正之风和行为。三是正确对待自己，我对自己高标准、严要求，严格遵守公司廉洁从业规定，做到“自省、自警、自励”，“慎独、慎微、慎欲”，做一名道德高尚、清正廉洁、深受员工群众拥护的干部。

六、存在的不足问题

1、学习有所欠缺。我虽然重视学习，但有时工作忙，放松了学习，没有学深学透，学习的深度和广度缺乏，对思想和灵魂的触动不够，通过学习指导实践不够。

2、大局意识不够。我对自己份内的工作能够尽心尽力，但对不属于自己份内的其他工作关心不够，工作上有一定本位思想，大局意识不够强。同时与员工群的联系、沟通还不够紧密，有时了解情况不够全面，征求意见听取建议少。

3、创新意识不强。我能够认真负责按照公司意见做好工作，完成任务，但是创新意识不强，没有用新思维、新方法、新举措去做工作，影响了工作的进一步发展。

七、下一步工作计划

1、勤奋学习，提高思想认识。我要认真勤奋学习，学好科学文化与业务知识，提高工作本领，争做学习型干部，切实做好各项工作。

2、勤政勤业，认真努力工作。我要勤政勤业、刻苦努力工作，探索工作新思路和新方法，正确领会和掌握公司的工作精神，按照公司要求全面做好工作，提高工作效率和工作质量，争取有更大的工作业绩。

3、遵纪守法，确保廉洁自律。我要贯彻执行公司廉政精神，按照“责任到位、监督到位、追究到位”的要求，明确自身责任，接受群众监督，做到遵纪守法、以身作则、廉洁自律，不能发生任何违纪违规现象，努力获得公司领导和员工的满意。

**公司经理述职述廉报告 企业经理述职述廉报告篇十一**

我到公司主要负责市场开发和业务方面的工作，经过近一年的工作我已经完全的融入到了这个集体里。在x年里虽然存在着这样或者那样的问题，我们都尽量的解决了，在这一年里要从以下几方面入手。

首先要降低成本，应该采取的主要措施有：进一步拓宽进货渠道，寻找多个供货商，进行价格、质量比较，选择质量好价格低的供货商供货；勤俭节约，节省开支、避免浪费，工程方案设计要合理；内部消耗降低，日常费用开支、水、电、日常办公耗材尤其是纸张、车辆开支要节俭等问题。

其次也是最重要的部分——培养意识，服务意识的加强、竞争意识的树立、市场创造意识的培养。我们是以服务为主的公司，可以借助服务去赢得市场，赢得用户的信任。同事之间，企业之间时时刻刻竞争都存在，自己业务水平不提高会被公司淘汰，企业不发展将会被社会淘汰。近几年，耗材市场竞争比较激烈，今年形势将更加严峻。业务水平和员工素质的提高至关重要，关系到整个企业的发展与命运。业务水平的高低影响到办事的工作效率；员工素质的高低直接影响到企业的社会地位和社会形象。只有具有一支高素质、技术水平过硬的队伍的企业才会有进步、有发展。加大宣传力度也是市场开发一种重要手段和措施。

一、销售部获得利润的途径和措施

销售部利润主要来源有：计算机销售；电脑耗材；打印机耗材；打字复印；计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标：家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。针对家庭用户加大宣传力度，办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案，定期进行售后跟踪，抢占办公耗材市场，争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作，送货一定及时、售后服务一定要好，让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。能够完成的利润指标，38万元，纯利润25万元。其中：打字复印6万元，网校2万元，计算机xx万元，电脑耗材及配件15万元，其他：3万元，人员工资xx万元。

二、客户服务部获得的利润途径和措施

客服部利润主要来源：七喜电脑维修站；打印机维修；计算机维修；电脑会员制。x年我们被授权为七喜电脑授权维修站；实创润邦打印机连锁维修站，所以说今年主要目标是客户服务部的统一化、规范化、标准化，实现自给自足，为来年服务市场打下坚实的基础。能够完成的利润指标，利润6万元。

三、工程部获得的利润途径和措施

工程部利润主要来源：计算机网络工程；无线网络工程。由于本地网络实施基本建成，无线网络一旦推广开来可以带来更多的利润点，便于计算机网络工程的顺利开展，还能为其他部门创造出一个切入点，便于开展相应的业务工作。今年主要目标也是利润的增长点——无线网，和一部分的上网费预计利润在15万元；单机多用户系统、集团电话、售饭系统这部分的利润xx万元；多功能电子教室、多媒体会议室40万元；其余网络工程部分30万元；新业务部分xx万元；电脑部分5万元，人员工资15—20万元，能够完成的利润指标，利润90万元。在追求利润完成的同时必须保证工程质量，建立完善的工程验收制度，由客户服务部监督、验收，这样可以激励工程部提高工程质量，从而更好的树立公司形象。

四、创造学习的机会

不断为员工提供或创造学习和培训的机会，内部互相学习，互相提高，努力把波畅达公司建成平谷地区计算机的机构。职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建设的重要内容，通过培训，可以统一目标、统一认识、统一步调，提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。树立学习风气，不懂得要问，不会的要学。

今后怎么办，我想，绝不能辜负信息中心的各位领导和波畅达30名职工对自己的殷切期望和支持，一定要努力做到以下两点：1、放下包袱，抛开手脚大干，力争当一名合格的副经理其工作职责就是开拓市场和波畅达公司的业务，在工作之中一定要严格要求自己、树立自己正确的人生观和价值观、顾全大局，把公司的利益看得高于一切。绝不干有损于波畅达形象的事情。2、努力学习，提高素质，提高工作能力，和业务水平，为把波畅达建成在平谷地区规模、品种、有性的it企业而努力。以上是我的述职报告，我会努力配合各个部门制定的利润指标，请各位领导和在座的每位员工进行监督。谢谢大家！

**公司经理述职述廉报告 企业经理述职述廉报告篇十二**

尊敬的各位领导、同仁：

大家好!

非常感谢公司领导对我的信任，任命我为燃气公司经理。在上级公司领导、同仁的帮助和关心下，我很快适应了新的工作岗位。

作为公司经理，我认为必须做好以下工作：制订好公司的经营目标、经营计划，分解到各部门并组织实施;制订并落实好公司的各项规章制度;合理设置本公司的组织机构;积极践行集团经营理念，创造良好的工作、生活环境，培养员工的归属感，提升企业的向心力、凝聚力、战斗力;处理好各部门相互之间的事务矛盾和问题;审核好公司的各项经营费用支出，努力提高公司的经济效益，在处理对外关系时，既要维护公司利益，又要树立公司良好的社会形象

20xx年4月份，我结束了两个月实习经理的历练，被集团领导安排到指挥部负责xx段高压管线的施工开挖、指挥协调工作，期间创造了管线敷设速度的历史记录，得到了领导和同仁的一致认可。20xx年6月底，再次被集团领导委派到燃气公司担任副经理并主持公司的全面工作，带领公司员工较好地完成了公司的各项工作任务，完成城区、乡镇中压燃气管网80余公里;市场开发工作也取得了一定突破，签约居民用户4000余户，公服用户实现了零的突破;在冬季气源供应严重短缺的情况下想尽千方百计保证了日用气量为15000余立方工业用户的用气需求;同时与所有乡镇达成了安装管道天然气的合作意向，为公司的良性发展奠定了扎实的基础。20xx年2月2日，被区域公司正式任命为燃气公司经理。

以下是我个人的一点工作体会，愿与大家共同交流:

一、不断更新思想观念，及时调整工作思路，适应目标责任制考核体制下企业经营管理的需要。

1、树立好“角色”意识，当好公司“舵手”。

作为公司的带头人，我始终严格按照集团领导的授权与经营管理范围，带领员工队伍围绕集团下达的年度工作计划指标，坚持以人为根本，以市场为导向，以规章为支撑，积极谋划公司的管理策略与发展蓝图，建立健全公司规章制度，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，并较好地保持了与区域公司的沟通、汇报。

2、加强自身建设，贯彻“以德治企”的人本管理理念

企业管理者是企业的一面旗帜，起着领头羊的指引作用。我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，用积极、健康的心态和饱满的工作热情来管好班子、带好队伍。对公司一切事务我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，让一切有用之人为公司所用。

二、以人为本，身体力行，致力培育团结、和谐、高素质的经营管理工作团队。

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。按照集团创建学习型公司的要求，结合企业经营管理需要，积极倡导建设学习型组织，采取多种学习培训方式，使各岗位人员经过培训能够胜任本职工作要求，营造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快速的提升。

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。

在公司中，我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，增强企业的凝聚力，使员工团结一致地完成公司的计划与任务。

三、严抓安全运营，认真落实安全措施，各项工作实现零事故。

1、健全了各项安全管理制度，明确了各部门及各岗位员工的安全目标及责任，公司与各部门、部门与各岗位分别签订了《安全目标责任书》，同时，为了保证车辆安全，公司还专门对兼职驾驶员进行了资格认定，并与认定合格的驾驶员签订了《机动车辆驾驶员安全责任书》。

2、利用工作例会、专门培训等形式，强化了干部员工的安全意识，对新进员工及时开展安全教育，干部员工的安全意识明显增强。

3、深入开展了各类安全活动。在县城重要路口悬挂了宣传条幅，在车站、书店、广场、商场、社区等地段组织人员进行安全知识宣传普及。在元旦、中秋节、国庆节等重大节日期间适时组织安全大检查。这些活动的开展，既增强了广大用户的安全用气意识，也加深了广大市民对管道天然气的认识，同时大大提高了燃气公司在当地的知名度和影响力。

四、积极协调与政府各职能部门的关系。

积极协调与当地政府、建设部门、技术监督部门、工商税务部门的关系，使公司处于一个良好的发展环境，为企业持续快速发展奠定了基础。

五、工程建设、开发市场与证照办理，多管齐下、同步进行。

根据集团要求，并结合公司所在地经济发展现状，公司按照以“工业园区、城区燃气管网建设为中心，向县城周边乡镇敷设”的布局敷设燃气管网。公司在积极进行城区、乡镇燃气管网建设的同时，狠抓了市场开发工作和公司各类证照的办理工作。燃气管网及场站建设是安全通气运营的基础和前提;发展燃气用户、实现经济效益和社会效益的双丰收是公司追求的目标;办理并健全公司的各类证照是实现公司合法经营的依据和保障。三者是一个有机整体，不可偏废，理应同步并举。

六、自身不足与今后工作打算。

尽管在公司领导和同仁的帮助下我很快适应了新岗位的工作，但是仍然存在着不足。因为一贯秉持快速高效的工作作风，在实际工作中往往忽略一些必要的程序，容易急躁冒进。针对这项不足，下一步要多向集团兄弟公司领导学习，以便能更好地提高自己的管理水平。接下来的工作，我首先要解放思想、实事求是，摆正自己的位置，根据工作中存在的不足，积极向领导、同仁学习，不断改进工作方法，努力做好工作中的每一件事情，以促进公司健康长远的发展。下一步的工作重点如下：

1、加快公司未完善证照的办理，使公司合法经营。

2、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环境。

3、加强自身建设，进一步提高自身素质，以适应企业工作需要。

4、完善健全企业经营管理机制，培育企业文化，推动企业健康、有序、持续发展。

以上是我的述职报告，请领导、同仁批评指正。

**公司经理述职述廉报告 企业经理述职述廉报告篇十三**

20xx年来，根据集团公司述职述廉的考评内容要求，现将我一年来的思想、学习、工作和党风廉政情况述职如下：

一、思想、学习情况以及履行工作职责情况：

我在物业公司担任副经理职务，主要负责收费部、房屋管理及安全保卫工作。

一年来，我能够积极认真参加集团公司和物业公司组织的各种理论学习，参加支部的各项活动.学习了公司有关党风廉政方面的制度规定，在学习中能够认真做好记录。

凡是组织的学习活动自己都能够做到不迟到不早退，在思想上能够自觉遵守国家的法律法规和公司的规章制度，能够对公司下达的各类会议精神和各项管理制度进行认真阅读，并在实际工作中传达落实。

在工作中能够努力做到顾全大局，以企业的利益为重，对上级领导安排的工作，尽自己的最大能力去做好。工作上能够按组织原则和管理程序办事，坚持原则，能与班子成员和周围的同志搞好团结，对工作中出现的问题和困难，能够与班子成员互相通气，共同探讨，制定行之有效的方法和措施，使工作上的问题得到顺利解决。虚心向有经验的同志学习请教，努力完成各项任务，不说不利于团结的话，不做不利于团结的事情，能够开展批评和自我批评，虚心接受其他同志的批评，并在今后工作中加以改进。

认真履行自己的岗位职责，踏实工作，努力完成领导交办的各项工作任务，能够摆正自己的位置，积极维护企业的利益，今年在集团公司和物业公司班子及有关部门同志的支持和帮助下，主要做了以下几个方面的工作：

一年来，认真仔细地梳理了物业公司几年来甚至几十年的欠费账目，下大力气解决水、电、暖、房费等费用的清欠工作，历史欠费回收取得了很大的成就。学习吸收先进的管理模式改进收费软件系统，缩短费用回收周期，改善公司现金流的加速周转。加大房屋回收力度，理清产权关系，解决了多年来难以解决的25楼一层原粮站的房屋问题。到目前为止，已将25楼一层360平米房屋全部回收。

今年国内外稳定形势异常严峻的形势下。抓好重大节假日和重要活动、会议的安全保卫工作，确保各项活动顺利进行。及时、稳妥地处理各种案(事)件，严厉打击干扰正常办公秩序的不法分子，确保正常的办公秩序。维护企业正常的工作秩序。严厉打击盗电行为，有力的震慑了社区内窃电分子的嚣张气焰，为公司挽回了大量的电费损失。

积极配合集团公司“依法治企年”的工作要求，做到有法可依、有章可循、有法而治。始终坚持打击与防范并举，治标和治本兼顾，重在防范，重在治本的工作方针。毫不动摇地把集中打击与专项整治和经常性打击紧密地结合起来，不断强化辖区治安管理，维护了辖区的政治稳定和治安安定。

严厉打击违法犯罪活动，整治治安混乱区域，解决突出的治安问题。实行规范化管理，并针对三个家属院的不同治安特点，采取了机动灵活的定时和不定时巡逻检查，明显的改善了社区的治安状况;切实加强机关办公区域的安全管理工作。

加强办公大院的车辆管理，严格车辆出入证的查验，杜绝无证车辆和外单位车辆的过夜停放;加强办公楼的门卫管理，严格实行工作证查验和电话约见制度。强化技术防盗工作，抓好重点部位技防措施的落实，确保目前现有技防设备正常运转。

加强人防、物防管理，不断完善“三防”立体安全防范体系，进一步完善各重点部位的监控系统。并针对每年夏季、冬季是入室盗窃高发季节，基建开工，大量外来务工人员将进入社区，治安隐患必然增加，我们有针对性的在辖区内盗窃易发地段、重点地段，高发时间段，加强了巡逻密度。

摸排租赁户信息，建立重点人口信息表，做到防患未然。并通过张贴、发放等形式进行宣传，提醒各住户提高防盗意识，协同我们共同做好“群防群治”工作。

积极配合辖区公安机关打击入室盗窃的犯罪活动，使广大职工群众能放心的居住，安心的工作。辖区内无重大刑事治安事件发生。

顾全大局，积极配合基建工作。由于基建施工原因，办公区域和火电新村社区的车辆行驶于停放问题，势必会影响广大职工与住户的日常工作与生活，科学合理的划分停车场，停车位，行车线，各类道路提示牌，反光镜等等硬件措施，疏通施工车辆通道，并组织巡逻队对违规停放的车辆进行整顿，从而使辖区内的车辆规范有序的停放。施工车辆在院内没有发生任何交通事故。

加强集团公司的消防安全管理工作。按照“以防为主，防消结合”的原则，我们经常对公司办公楼及辖区进行了消防安全检查，牢固树立“隐患险于明火，防范胜于救灾”的思想。对不符合防火要求的部门和住户及时下发了《火险隐患整改通知书》消除火险隐患。

组织了集团公司消防应急疏散及地震逃生应急演练，增强员工的消防及防震知识和应急能力，应对突发事件的防范意识和应变能力进一步提高。集团公司的综合治理工作受到上级的肯定和表扬。

二、个人廉洁自律情况：

1、能认真学习党纪法规。

根据党风廉政建设有关规定和中纪委提出的领导干部廉洁自律等文件要求，不断提高自己思想认识，增强廉洁自律的自觉性。在工作上能够认真按规定制度办事，按程序办事， 努力做好各项工作，不做违犯政策规定的事情。

2、在工作上能够严格执行廉洁自律规定，按照组织原则办事，做到凡是不利于企业的话不说，违法违纪的事不做。

在自己分管的工作中能够做到不徇私情，走后门，不做损公肥私，以权谋私的事情。能够做到以大局为重，以企业的利益为重，没有做过损害企业利益和职工利益的事情，对自己分管的部门也没有出现过职工反映不廉洁的情况。

3、能够正确对待组织赋予的权力，认真履行好自己的工作职责。按组织原则办事，工作中没有出现大的失误。

三、存在的不足与簿弱环节：

1、在理论和专业学习的主动性和自觉性方面，和其他同志相比差距还有不足。自觉抽时间或利用业余时间学习比较少。只是满足于上级要求学什么就学什么，还只是停留在被动或表面上的学习，没有从更深层次上去学习、去研究、去理解。

2、工作中有时会有急躁情绪。

3、工作创新精神不够，被动应付多，经常是处于奉命行事，超前思考等方面做的还不够，在工作上有时不敢大胆管理，有时有畏难情绪，有怕得罪人的思想。

四、改进措施与今后努力方向：

1、要在今后的工作中，不断的加强政治思想方面的学习，加强专业知识的学习，认真学习集团公司党委对党员领导干部廉洁自律等有关方面的文件规定，不断加强自己世界观和人生观的改造，不断提高学习的自觉性和主动性。

2、在党风廉政方面，要按照集团公司党委关于党风廉政建设、廉洁自律方面的各项规定约束自己的言行，严格遵守国家的法律法规和企业的各项规章制度，自觉遵守集团公司党委关于廉洁从政的规定要求，严守党的纪律，时刻保持清醒的政治头脑，做到自重、自省、自警、自励，认真做到勤政廉洁，做到诚信待人，踏实办事。

3、要严格按照集团公司对领导干部的考核制度和标准要求自己，与周围同志搞好团结，做到经常沟通相互交流，取长补短，不断克服自己存在的缺点和不足，努力做好本职工作，为企业的稳定发展做出自己应有的贡献。

**公司经理述职述廉报告 企业经理述职述廉报告篇十四**

尊敬的各位领导、同志们：

我叫，现任xx项目部经理，根据处党委关于《党支部书记、项目经理述职暂行办法》的要求，就本人一年来在班子建设、工作目标、安全生产、施工任务、经营管理等方面主要情况述职如下，请予以评议。

xx项目部承建了神宁xx煤矿副立井、回风立井两个井筒的施工建设任务，是宁夏首座设计年生产1200万吨的矿井，也是我处首次打入宁夏市场的关键性工程，在项目组建之初，我们就遵照处党政的指示精神确定了以“一流装备建造一流工程、一流环境树立一流形象、一流管理铸造一流品牌”的管理理念。在施工过程中，班子成员精诚团结，恪尽职守，带领广大职工充分发扬“勇争第一”的企业精神，取得了一个又一个可喜的成绩。

1、优质快速施工享誉“塞上”。 项目部进驻xx煤矿施工以来，克服西北的狂风、冰寒，在第一炮掘进中就遇到泥岩砂岩交替的复杂地质条件。这种岩石硬度小，用伞钻打眼夹钎堵钻杆。困难是打开智慧之门的钥匙，打眼班班长许海刚在打眼过程中发现影响的关键原因是：钻头上的强力吹风孔太小，岩粉不能及时排出。发现后，他及时升井将吹风孔直径扩大到10mm。经试验打眼速度大大加快，每班打眼时间缩短到3小时，功效提高了近三倍。在随后的施工中，他们又结合地质条件变化，率先采用“伞钻与麻花钻、风钻交替使用”等方法。

打眼速度进一步加快，为项目部在5、6、7、8四个月施工中连续破百米提供了基础保障。特别是在7月份副立井的施工中，项目部克服地质条件复杂、井筒淋水量大等诸多困难，充分展示“王牌”施工队伍风范，精心组织，广泛发动，一举以130.5米的成绩刷新了神化宁煤集团月成井114米的纪录，且工程质量优良。

2、加强生产组织，完成了生产指标。按照处下达的生产任务和项目部制定的生产计划，项目部抓住井筒施工的黄金季节，积极改进作业方式，有效的提高了生产水平。

3、抓好“小改小革”进一步提升生产施工的科技含量

在抓好生产施工的同时，项目部积极鼓励技术革新，针对井口甩罐时，费时费力不安全的问题，研制出了“立井施工井口简易甩罐装置”，在井盖门至溜矸仓支撑柱之间铺设钢轨或槽钢作为跑道，在轨道上安放一个车盘，就使原来的“甩罐”变成了平放平移，既省力又安全。提升系统是立井施工的“命根子”，提升绞车的安全运转直接关系职工的安危。为避免绞车遇到特殊情况带来严重后果，他们经与设计厂家沟通，对绞车制动系统进行改进，成功研制出“立井提升绞车辅助紧急制动装置”，从而使绞车运行实现了本质安全。

1、加强职工队伍建设。我们把加强职工队伍建设作为基础性工作来抓，总结提炼出了“5+3”培训教育模式。在新工人入场前严把“五关”。一把健康关，联系县医院对新工人进行体检，对高血压、心脏病、传染病患者一律不得录用;二把体能关，对体质弱，不能胜任井下工作的不得录用;三把文化关，对初中以下文化及智能低下的不得录用;四把培训关，所有人员必须经过72小时安全教育，对考试不合格的不得录用;五把合同签订关，对考核合格人员，必须签订劳动合同，否则不准录用。新工人录用后，我们坚持开展经常性的培训教育，坚持“一日一题”(每天为职工讲授一道安全知识题)，“一日一案”(每天为职工讲解一个事故案例)和“一月一考”(每月对职工学习的安全知识进行一次考核，不合格的进行补考，并给予相应处分)，以此提高职工的安全意识和自保互保能力。

同时，我们还采取了“以师带徒”、“互保联保”、签订安全承诺书等多种行之有效的办法提高职工队伍整体素质。

2、科学组织施工生产。我们建立了安全、生产、经营、技术、机电、党建、后勤等各类管制度150余项，并严格按制度办事。在调动职工劳动积极性方面，实行“三招”联动。一是思想教育，教育引导职工增强竞争、忧患、市场等六种意识，并召开班组民主会，倾听职工安全生产中好的意见和建议，发挥职工的主人翁作用;二是经济激励，制定出台了劳动竞赛办法及节假日保勤办法，班班考核，按期兑现，直接调动了职工生产积极性;

1、齐抓共管保安全。我们进一步细化了各级管理人员及每个工种的安全责任制，制定了安全责任制60余项，安全操作规程80余项。做到了有岗位就有安全责任制，有设备运转就有操作规程。为抓好安全责任落实，我们建立了党政工团“四位一体”的安全保证体系。项目经理把全面，支部书记搞协调，安全副经理抓落实，岗员、网员盯现场。具体工作中，一是班组长、岗、网员等待遇与责任挂钩，为提高他们的责任心和积极性，其工资系数分别为工人的1.2和1.1倍，如果连续一周查不出安全问题，又提不出建议取消津贴。二是加大安全奖罚力度。对“三违”人员不仅给予经济处罚，性质严重的送到矿方举办的“三违”学习班进行为期7天的再教育，造成严重后果要给予辞退。截止7月底，项目部累计处罚“三违”人员63人次，罚款金额8450元。其中查处违章作业45人次，占“三违”起数的71.4%。违违反劳动纪律18人次，占“三违”起数的28.6%。

2、创新管理促安全。我们将班组建设作为创新安全管理的突破口，规范了班前程序，制定了班前会制度，严格按照“六必讲”的要求，重点对本班的施工任务分解到每个职，对各个岗位的注意事项进行讲解，对不安全人进行模排，对职工应知应会进行提问，用规范而严格的班前会制度使职工入井前知道“干什么”、“防什么”。同时，我们建立了严格的登记制度，为职工发放了学习本，将每天的“每日一题”及班前会主要内容记录清楚，增强安全生产的能力。近日，我们针对网员、岗员业务素质参差不齐，知识结构单一的状况，开设了“青工学堂”，为他们讲授各类实用性的安全知识，为安全生产起到积极的促进作用。

3、质量安全为安全。安全质量标准化代表了企业的管理水平，是企业安全管理的基础，是实现安全生产和文明生产的前提。因此，自进入xx煤矿施工以来，项目部认真贯彻集团公司、一建公司和xx煤矿以及我处关于开展安全质量标准化建设的文件、指示精神，以创建a级项目部为目标，按照集团公司和一建公司“规范管理年”“质量标准化推进年”的要求，坚持“上标准岗，干标准活”，全员动员，全员参与，不断强化安全基础工作，狠抓现场施工管理，有力地推动了我项目部安全生产工作的发展。

截止7月底项目部已开展4次安全质量标准化自评，7月份我们在我处及公司安全质量标准化检查验收中以91分、95.4分先后被评为a级项目部。

1、项目部效益稳步提升。一是加大了项目内控力度。重点加强了对项目部工、料、机等直接成本费用和非生产性费用的支出监控，严格物资采购的各个环节，抓好成本超支的源头。细化了项目部与区队、班组间的承包考核，把经济承包责任制层层落实到位。二是提高了项目管理水平。项目部大力开展“修旧利废”和“以旧换新”活动，对使用过的旧风镐、旧风钻、旧风带、废风镐钎重新维修利用，对旧劳保、坏工具、坏配件、坏电器等实行以旧换新，严控成本，杜绝浪费。

2、财务管理继续加强。项目部按月召开经济运行分析会，会上实行了“每人一提”制度，每名经管人员围绕本质工作提出一条合理化建议，并予以奖励，以此促进经营管理，堵塞经营漏洞;二是降低了非生产性费用支出。项目部制定了业务招待费、差旅费和办公费用等管理制度，并严格控制和使用。

3、精算经济效益，严控费用成本。“以成本管理为核心，以基础管理为重点”的精细化管理制度，进一步细化区队、班组成本考核，继续完善“每月一提”和“以旧换新”制度，严控项目部非生产性费用发生。提高了职工节约意识，有效杜绝了铺张浪费，节约了建设成本。

1、精诚各方使用，务求互利双赢。积极稳妥地处理好与甲方、监理及地方政府(部门)的关系，做到不卑不亢、团结合作、互利共赢，努力营造和谐发展的外部环境。

2、精建和谐项目，维护安全定局面。大力开展集知识性、教育性、安全性、娱乐性、趣味性为一体的主题活动，积极选树先进典型;建立“国庆”前夕安全稳定工作应急预案，及时模排各种隐患苗头;维护职工切身利益为一切工作，努力改善职工生产、生活环境，提高后勤服务质量。

本人严格按照中央关于加强国有企业领导人员廉洁自律的各项规定，努力加强思想作风、工作作风、领导作风和生活作风等方面建设，进一步提高了自身修养和拒腐防变的能力，始终保持着一名共产党员的清正廉洁本色。在工作中，坚持清正廉洁，为人正派，工资收入严格执行处规定领取，电话费、通讯费按处规定报销，无违规违纪现象，无私自承揽工程、私自采购及参与赌博违法乱纪行为，坚持从严治企的工作作风，反对奢侈浪费、贪图享受的思想和行为，做到了与工人同吃同住，从未单独享受过任何特权。本人作为班子中的老大哥，能够按照处党委规定班子团结“四条要求”，按照分工履行自己的职责，认真处理分工与合作的关系，做到了大事讲原则，小事讲风格，与班子成员坦诚相见，做到工作中分，思想上合，求同存异，相互支持，努力维护班子团结，提高班子的凝聚力和战斗力。我始终坚持着一句诺言，工作中我是领导、工作外都是兄弟;没有高低贵贱之分，没有等级差别，经常深入到职工中与之座谈交往，设身处地的为职工着想，维护职工权益，解决职工困难。

各位领导、同志们，我工作中虽然取得了一些成绩，这都是处党政的亲切关怀、部门领导的大力支持及项目广大职工共同努力的结果，我只是发挥了自己应有的作用。但由于本人的能力所限，实际工作与处领导的要求及广大职工的期盼还存在一定的差距。今后的工作中，我将严格遵照处党政的指示精神，与班子成员共同带领项目广大职工拚博进取、迎难而上，确保各项任务指标圆满完成，为我处整体发展做出更大的贡献!

述职人：

20xx年x月xx日

**公司经理述职述廉报告 企业经理述职述廉报告篇十五**

第一部分主要工作成绩

一、财务管理是企业管理的一部分，是有关资金的获得和使用的管理工作，关系到企业的生存和发展。所以，上任伊始，我就抓紧学习财务知识，寻找内部控制的薄弱环节，堵绝各种漏洞。先后多次带队对各车间的库存进行了盘查，摸清家底，进行目标成本管理，10月，组织人员深人实际，收集资料，历经一月，编制了加工车间主要产品的目标成本，以此，对生产成本进行控制。

12月份，今年8月份两次带队对各单位帐务进行了检查，对存在的问题进行纠正，年初亲自起草制定了《关于现金管理的办法》，堵决了小金库的存在。严格执行差旅费、材料费用等的报销制度，堵决弄虚作假。今年6月份，安排重新对全厂的固定资产进行了认真核查，规范了管理。通过以上等方面的努力，使我厂的内部控制工作更加有效，财务核算工作更加合理、真实、可靠。

二、受委托，从8月份开始，对“三项制度改革”进行调研，先后带队考察了公司内外改革、改制多家单位，组织人员起草了《改革实施方案》。按照公司十届三次职代会精神，今年2、3月份与公司相关处室共同协商，完善了该方案，并获得批准。7月份率先对进行了改革。由于精心安排，周密布署，取得了较好的结果。

三、今年元月份，主持制定了《经营责任制实施办法》，进一步完善了以经营责任制为中心，责、权、利相结合，按劳分配，绩效优先，兼顾公平的经营责任制考核体系，有效发挥了经营责任制的杠杆作用。

四、重视职工技能培训，从8月到今年8月，共组织举办了电工、管工、焊工、司炉工、锻工、泵工、化验工、铸造工等培训班，培训人员人，奖励人，降岗人，促进了技术工人技能的提高。而且我厂也荣获了职工培训先进单位称号。

五、今年4月份，在“非典”肆虐时期，按公司要求，及时组织抽调人员，设立检查站保护水源、并经常检查督促此项工作，圆满完成了任务。

六、协助开展户搬迁和周转房、腾空房处置等工作，并负主要责任。此项工作时间长，任务重，焦点多，矛盾大。为了搞好这项工作，近一年来，多次召开专题会议进行研究部署，经常深入车间、单身楼、家属区了解情况，解决问题，平息矛盾，克服了诸多困难，使我厂此项工作开展的比较顺利。

七、加强劳动纪律管理，从7月份开始，全厂干部、职工实行挂牌上岗，并制定了《劳动纪律管理办法》，并不定期对各单位进行检查，极大地改变了干部、职工的工作作风。

第二部分工作剖析和自身剖析

工作剖析

在一年的任职经历中，虽说尽心尽力，但也有许多不尽人意的地方值的我去反思，去不断地改进。

1、亏损，虽说是由原材料质量问题引起，但我在查库工作中没有及时发现，特别是去年的潜亏转移到今年，给今年的经营工作带来了很大的负面影响。我应负很大责任。

2、《经营责任制实施方案》由于考虑市场变化及其他不确定因素较少，因而造成一些车间的经营情况与预期的结果出人较大。

3、职工培训投入大，效果不很明显，投人与结果不对等。虽说与大环境有关系，但主要与培训缺乏创新，方法单一有关，需要下大力气进行改进。4、改革后，没有及时抓劳动纪律，最近，全厂劳动纪律有所退步。

自身剖析

我分管经营工作，管钱、管人、管事。可以说利在手中，但我深知“贪欲一开始，就意味着要在牢狱中去终”。所以，我时刻严格要求自己，管住自己的手，管住自己的口，管住自己的腿。廉洁自律，秉公办事。自身不断加强学习，以提高管理能力，业务水平，能紧密联系群众。深入实际，大胆工作。但“金无赤金，人无完人”，我自身还有许多缺点，需要在以后的工作加以克服，不断提高自己的素质和能力，更加自如地干好本职工作，使的经营工作上台阶。

第三部分建议、意见和今后工作努力的方向

1、建议、意见

在改革过程中，我们也听到了不同的声音，我认为这很正常，改革就是破旧立新，就是要改掉束缚生产力发展的生产关系，树必要打破旧的思想观念，旧的利益关系。市场经济日益趋于成熟，而我们的观念不改变，我们的机制、体制不创新，只能生存于一时，不能生存于长久。改革是大势所趋，时代所迫。为了机电修配厂的生存，发展，各项改革应稳步向前推进。

2、今后努力的方向

继续加强学习，提高自身素质，不断适应环境的变化。加强道德修养，拒腐防变。踏实干事，老实做人，努力做到让组织放心、职工满意、自己心中无愧。在其岗，谋其事。干好本职工作。谋求经营工作的健康，稳步，有效开展。

述职人：

20xx年xx月xx日

**公司经理述职述廉报告 企业经理述职述廉报告篇十六**

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好!

与各位领导和同事一样，在20xx整整一年忙碌而又充实的紧张工作中，不知不觉的已经迎来了20xx年。过去的一年中，我经历了许多，也收获了许多。我汇报的内容包括三个部分：xx年工作总结、工作中个人存在的不足和一点感受以及xx年的工作思路。请各位领导和同事批评指正。

第一部分、20xx年工作总结

20xx年是公司进行全业务运营的第一年，也是我们电信正式经营移动业务的第一个完整年。作为运维部无线专业的一名员工，10年我主要的工作包括小灵通网络维护和wlan网络维护等两个方面。在运维部黄总、向总及各位领导的带领下，与各位同事共同努力，共克时艰，基本做好了无线网络的维护工作，取得了一些的成果，保障了各项业务的顺利推广，为全省完成全年收入目标做出了一点贡献。

一、小灵通网络维护

10年全年，在小灵通网络彻底杜绝投资，各分公司维护费用空前紧张的情况下，小灵通网络的维护面临着前所未有的压力。为实现省公司领导对小灵通网络“保障网络稳定运行，重点区域网络质量不下滑”的要求，年初的时候就制定了相应的全年工作思路，主要包括：

1、省公司与ut、中兴、朗讯等三个厂家，签订全年的小灵通网络维保合同，保障故障基站、板件的正常维修，保障厂家对各分公司的支撑力度，并按照要求每个季度组织一次现场巡检;

2、制定小灵通网络资源调整的思路和流程，由各分公司根据用户数量和话务量的变化将没有业务量的基站调整到高话务区或新建社区等，保障重点区域网络质量;

3、小灵通网络各项考核指标维持不变，督促各分公司继续严格执行日常作业计划，继续对小灵通网络维护予以足够的重视。

通过全省运维战线无线专业所有领导和同事的共同努力，全年小灵通网络运行基本稳定，用户流失速度也按照市场前端的计划得到了有效控制。

二、wlan网络维护

20xx年，集团公司和省公司对wlan网络建设和维护工作予以了高度重视，全省全年共计建设ap约120xx个，热点4000个，整个网络规模急剧扩张，尤其是成都分公司，在网运行的ap数量从几十个急剧跃升至8000个。在保证工程建设顺利推进的同时，也对网络维护工作提出了前所未有的挑战。下半年，为配合集团公司和省公司前端部门正式推出c+w统一认证业务，我们与前、后端所有部门共同努力，对维护规章制度、故障流程进行了梳理，对网络统计分析分析能力进行了提升，基本完成了全年维护工作目标，各项考核指标达到了集团要求。全年的wlan维护重点工作包括：

1、维护管理办法、日常作业计划和维护指导书的修订和正式下发;

2、会同10000号、省noc、企信部和信产公司，对故障投诉处理流程的梳理和修订;

3、建立全省wlan网络维护优化支撑骨干团队，进行了几项专题网络分析;

4、组织全省wlan网络维护一线骨干集中进行全面培训，提升网络维护技能。

5、通过wlan网管系统二期建设，将09年建设的ap基本纳入网管系统，实现了对瘦ap组网的监控和分析，完成与集团采集平台的联调。

第二部分、工作中存在的不足和个人的一点感受

20xx年，我主要负责的wlan和小灵通网络维护两项工作，基本完成了全年目标，但是，在整个维护过程中，我也存在着很多的不足：

首先，工作作风不够细致，特别是上半年，基本很少到分公司现场进行学习和交流，导致发出的正式文件与分公司实际情况差异较大，没有完全发挥一个省公司技术管理人员应该起到的作用;

其次，技术钻研不够深入，特别是对wlan网络以及evdo网络的研究，没有深入下去，仅仅满足停留在表面，缺乏深度和广度;

还有就是写作能力不强，特别是ppt和各类图表的写作能力，离部门领导的要求相距甚远。

在20xx年的工作中，上述不足之处是我需要重点加强的方面，也是我努力提升自我素质的重要方向。同时，回顾全年的各项工作，也有一些个人的感受：

1、作为省公司后端基层管理人员，必须做好三个者：集团政策的承接者、全省维护规章制度的制定者和各项网络指标的考核者;必须深入分公司了解一线的实际情况;

2、要想保障小灵通网络稳定运行，就必须继续贯彻落实各项日常作业计划，及时发现、解决网络存在的重大安全隐患，也必须做好故障基站和板件的及时送修和督促厂家尽快修复返回;

3、wlan网络的维护工作，对所有维护人员来说，都是全新的东西，尤其是采用瘦ap+ac的网络架构后，特别是对无线专业的维护人员提出了更高的要求，对数据、无线、电源、传输等各方面的知识和维护技能都需要掌握;

4、wlan网络如何实现对evdo的补充，首要前提就是做好网络和业务流量分析，必须具备网络分析的各项工具和手段，必须结合前端发展思路，从而实现我们预期的目标。

第三部分、20xx年工作重点

20xx年，是中国电信全业务发展的攻坚年，按照集团公司统一部署，09年打基础、10年上台阶，11年就要创一流。而向总给我们提出的目标，在今年就要实现创一流。这对我们来说，既是压力更是动力，在wlan和小灵通网络方面，计划主要的做好以下几项工作：

一、继续优化完善wlan网络维护各项规章制度、流程，改进网管系统功能，提升网络分析能力;

二、配合前后端各部门，探索wlan对evdo流量分流的方法，初步形成行之有效的分析、调整思路和可落地的实施指导意见;

三、组织专项培训，重点培养几个全省wlan网络和无线宽带方面的维护骨干，以点带面的全力提升全省维护人员工作技能;

四、小灵通网络做好统计分析和通报，组织厂家落实现场巡检和故障设备的保修工作，并按照集团公司统一部署，探索利用小灵通站点、电源和传输布放ap，充分盘活小灵通网络现有存量资源。

回顾过去的20xx，在黄总、向总的带领下，在文斌的精心指导和全体同事的密切配合下，小灵通网络和wlan网络维护各项工作基本完成了省公司和部门的要求，在此对各位领导和同事表示最真挚的谢意;

展望已经开始的20xx，相信我们这个坚强的、团结的、特别能战斗的集体，也一定能够圆满完成全省无线网络维护的各项工作，实现今年创一流的目标。等到年底的时候，也相信在各位领导的带领下和全体同事的共同努力下，也能够自豪的交出一份让所有用户满意、让集团和省公司领导满意、让全省所有同事满意的满分答卷。

以上就是我述职报告的全部内容，请各位领导和同事批评指正。

**公司经理述职述廉报告 企业经理述职述廉报告篇十七**

20xx年度，在集团党委、中心班子的正确领导和帮助下，不断克服工作中的不足，以“服从领导、团结同志、认真学习、扎实工作”为准则，始终坚持高标准、严要求，在自身的政治素养、业务水平和综合能力等方面都有了较大提高。现结合一年来的工作完成情况及思想变化情况述职如下：

一、恪尽职守，认真作好本职工作。

一年来，按照集团“服务质量年”各项工作要求，结合中心工作实际，积极转变观念，不断强化物业管理的服务与经营理念。工作中，努力做好领导的参谋助手，认真履行岗位职责。

1、认真做好分管部门各项工作。

努力做到走出来、沉下去，每周坚持到分管的住宅、运输、家政三个部门进行工作检查、调研，指导并协助各部门解决工作中的困难与问题;定期到各部门参加工作例会，深入了解各部门工作状态，实地检验各部门服务效果。

2、科学管理，开源节流。

在抓好经营创收方面：年初，在对中心各部门现有创收资源、创收能力详细调研、分析的基础上，深入挖潜，科学的制定了各部门经营目标，在20xx年度创收额度的基础上全部上调10%.从全年中心经营创收完成的总体情况看，预定目标基本实现，本人分管的住宅、运输、家政三个部门经营目标全部超额完成。

在严格控制成本方面：进一步加强了对中心车辆的管理，定期对公务车辆定点存放情况进行检查，严格控制校车运行成本，严格执行车辆维修审批制度，利用专业知识对车辆故障进行维修鉴定，控制维修成本，最大限度减少预算外支出。

3、认真做好中心各项安全工作

督促中心各部门逐步完善了楼宇安全档案，指导各部门对车辆运行安全、库房安全、外租房安全等建立了有效的防控机制，定期组织开展安全培训，加强安全宣传教育，不定期的带队开展自检自查工作，及时对隐患进行整改。在分管安全工作期间，未发生重大安全责任事故。

二、严于律已，不断加强作风建设

平时能严格要求自己，始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则，始终把作风建设的重点放在严谨、细致、扎实、求实、脚踏实地埋头苦干上。8月份，参与了卫星发射的后勤保障工作，历时49天，行程10000多公里，圆满的完成了学校交给的工作任务。

在工作中，时刻以制度、纪律规范自己的一切言行，团结同志，团结班子，保持谦虚谨慎的同时能够本着对事业负责的原则直抒己见，同时主动接受来自各方面的意见，不断改进工作，积极维护中心的良好形象。

在党风廉政建设方面，严格贯彻党风廉政建设责任制，积极践行党的群众路线教育实践活动，积极参加党内民主生活，严格以民主集中制的原则和党纪国法来要求、约束自己的思想言行，不断加强党性锻炼，坚持自重、自省、自警、自律，在日常工作、生活中，能够做到廉洁自律。

三、工作中存在的不足及个人进步方向

一年来，本人做了一定的工作，也取得了一些成绩，但距领导和同志们的要求还有不少的差距：主要是对政治理论和物业业务知识的学习抓得还不够紧，学习的系统性和深度还不够;工作创新意识不强，创造性开展不够。在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，以对工作、对事业高度负责的精神，脚踏实地，尽职尽责地做好各项工作，不辜负领导和同志们对我的期望。

一是进一步强化学习意识，在提高素质能力上下功夫，将自己学习和培训的收获和感悟运用到今后的工作中，真正做到学以致用。

二是进一步强化职责意识，在提升物业全局工作业绩上下功夫，认真做好职责范围内和领导交办的工作任务。

三是进一步强化服务意识，在转变工作作风上下功夫，努力做到由只注意做好当前工作向善于从实际出发搞好超前服务转变;由被动完成领导交办的任务向主动服务、创造性开展工作转变。

四、对物业工作的感悟

20xx年，物业中心的各项工作成绩喜人，但在实际工作中还存在一些不尽人意、不适应新发展要求的地方，主要表现在：在员工队伍建设上，人员素质参差不齐，专业水平不高，发展后劲不足;在内部管理上，岗位职责落实不到位，没有严格执行服务标准化、考核量化和细化，员工的积极性、责任性需进一步增强等等。对于这些，都是我们在今后的工作中需要引起高度重视并切实加以解决的。

通过一年来的工作和学习，自己深深地体会到，作为一名基层干部，只要我们做到不断地更新和丰富自己，勤于思考，立足本职岗位，事实求是，不讲空话，真正把上级的精神落实到实处，身先士卒，不计较个人得失，将自己的行动从干好每一件细小的工作开始，团结同志，合理沟通，我们的工作在今后一定会达到一个新的高度。

最后，衷心感谢各级领导和同事们一年来对我工作的支持和帮助，谢谢大家。

**公司经理述职述廉报告 企业经理述职述廉报告篇十八**

各位领导，同道们，大家好!

保安部在宾馆各级领导的大力支持与关怀指导下，在其他部分的配合下，经过全体员工的努力，团结协作，任劳任怨，比较圆满地完成了宾馆各项安全保卫工作，北京保安招聘信息;以及部分所承担的日常工作和一些临时性任务，部分的工作也取得了一定的成绩。总体来说，保安部已逐步迈向正规化，发展趋势良好，但在工作中还存在一些不足之处，现将一年来的工作做以总结，以便扬长避短，承前启后为来年工作打下坚实的基础。

一、安全保卫工作。

1.治安安全

宾馆安全是宾馆经营最基本的保证，与宾馆的发展紧密相连。保安部在日常工作中始终坚持按照宾馆制度抓好巡逻检查工作，天天雷打不动对于宾馆重要设施和重点区域进行检查，以确保安全无事故。为了确保宾馆安全，部分制定了一系列工作计划和安全应急方案，大医生岗前培训日志地震发生后，果断贯彻宾馆《关于做好地震余震防范工作的紧急通知》精神，制定疏散应急预案，确保震后安定;应对期间要求我部组织在8月1日进行了全馆安全大检查，及时就检查情况进行了发文确保期间安保无题目;响应渭南市政府号召，及时制定《祥龙宾馆百日安全整顿活动方案》，确保宾馆各部分人人重视，杜尽安全隐患;针对定边发生的煤气中毒事件，结合律总要求与指示及时下发12.2事故警示，对员工提出要求与警示。

这些文件对于宾馆安全工作起到很好的效果。我部对于员工明确职责，从思想上让每个队员绷紧“安全“这根弦，确定安全工作重点区域，在东雷分局的指导下，从每一个环节进手，周密细致地检查，及时发现并消除安全隐患，将安全隐患消灭在萌芽状态。在今年的八月份，时值北京会的召开，我们与东雷分局紧密配合，严格按照既定方案摸排、检查，并按照上级要求每周一向公安临渭分局汇报一周安全情况，得到了上级好评。期间我馆无安全事故发生。

我们宾馆处于黄金地段，又是着名企业，加上餐饮、住宿、娱乐种类全所以天天人流量很大，宾馆里出现的各种客人较多。一方面我们从内部培训进手，本着无论什么原因，以客人总是对的为原则，再仔细询问情况，尽量满足客人。另一方面我们与东雷分局保持紧密联系，随时应对突发事件，对于滋扰的职员尽量劝其离开，实在不行扭送公安机关，避免职员损伤，全年配合公安幼儿中班消防安全教育教案《我们不玩火》机关抓获犯罪嫌疑人5名，解救传销组织控制职员2名，北京振远护卫。

在维持宾馆秩序方面，部分先从门口车辆停放开始。利用每周一、三、五的学习，观看教学碟片，每周二、四外聘进行车辆指挥培训，规范员工执勤动作，有效地保证了门前车辆停车进位，有序进出，为宾馆的经营营造了良好的外部环境。再在内部加大巡逻力度，对闲杂职员、可疑职员及时盘问跟踪、清理，同时又在重点部位加装监控设备，大大改善了内部安全环境。这使宾馆的安全秩序有了明显进步。经过全体员工的共同努力，年度宾馆无事故、未发生治安刑事案件，确保了宾馆的正常经营。

2.消防安全

安全责任重于泰山，消防工作始终都是宾馆工作的重点。为了把消防工作做好，为安全经营保驾护航。我们本着预防为主的思想，实行消防安全责任制，确定部分经理是部分安全第一责任人。每月组织一次防火检查，及时消除火灾隐患。制定了具体的检验计划，对各种消防设施进行检查、维护、保养，在今年3月份对全馆的灭

火器材进行了年检及加压维护，6―9月份对宾馆的消防应急设施及时更换和补装确保各项设备正常运行。东区改造成贵宾楼以后，宾馆高度重视消防安全，对于贵宾楼消防设施进行了全新配置，并于今年十月份进行了消防验收且通过了验收。针对宾馆现状我们制定了具体可行的灭火预案、疏散应急预案，同时积极与临渭联系，6月份对我馆进行了消防灭火演练。

全年共组织了六场次的消防安全培训，四次消防灭火实战演练，培训职员达到300余人次。今年11月中旬的一天，娱乐部员工雷利正在搞保健卫生，忽然闻到了一股焦糊味，而且渐渐浓郁。由于平时接受过培训，本能反应有题目，及时汇报。工程部保安部配合立即对于该包间进行检查，最后在吊顶与楼层夹层之间发现了焦糊味发生点，原来是电线老化接地产生高温引起的燃烧。危险源找到了，隐患及时排除了，使一场灾难消除在萌芽状态。由于做了大量细致防控工作，本年度宾馆消防安全状况良好，未发生消防安全事故。

3食品安全

食品安全也由我部分的监管。一年来，我部在宾馆各部分的配合下，对于餐饮部给市民的一封信后堂和冷库原材料库进行了多次检查，未发现存在三无产品、过期食品，宾馆全年未发生食品造成职员伤害事故。

二、进队伍员素质，做好培训工作。

为了建设一支高素质的保安队伍，配合各部做好对客服务。一年来部分开展了一系列的培训学习和思想教育活动，通过对仪容仪表、文明用语、行为规范的学习，使祥龙企业文化深进人心。每周部分学习使员工产生回属感认同感，让员工知道如何对客服务;每周的军事练习使队员发生改变，树立新形象。再通过多种资料的学习改变队员们的个人思想，树立正确的人生价值观，使员工融进我们祥龙团队，员工的素质和专业技能都有了一定的进步。

由于安保工作的特性，保安就是宾馆与客人的第一个接触点，是宾馆的第一道靓丽风景线，保安必须有高素质的服务理念和行之有效的待客方法。从服务至上出发，个人能解决要求的马上解决，需要其它部分处理的主动联系，不让客人再多跑路。对客人的意见及时反馈给宾馆领导。一年来保安部在执行职责同时，对宾客开车门、打雨伞、扶老携幼，多次受到客人表扬、宾馆的通报表扬。我们把服务做为对客工作中的主要内容，部分也多次召开会议，共同探讨，讲授经验，使员工们明白服务的重要性和必要性，在日常工作中能积极主动和其它部分密切协作，共同努力，为营造安全、温馨的经营环境和进步服务质量起了重要作用。

三、日常工作

作为宾馆的一个职能部分在“六年一贯制初高中衔接数学学习策略的研究”结题报告宾馆我们还承担着一些日常工作。

1、区域卫生保持

保安部承担着全馆外围区域卫生的清理保持工作，我们的员工始终如一的默默地在做着这一工作。这也是不简单的，记得有人说过能把不简单的事情长期的做下往就是不简单，我觉得我们的员工就是不简单，由于我们就是把简单的事情长期的在做。

2.地毯清洗

保安部承担着全馆范围清洗地毯的工作。清洗地毯我们本着“全员参与、谁清洗谁受益”的原则，利用业余时间，及时高效的完成各部分地毯报洗工作。粗略计算全年共清洗地毯约6万平方米，使用地毯液56件，北京保安公司，相比往年的63箱本钱比往年下降近11%。职员清洗用度降低33%还要多。

3、花草养护。

宾馆花草由保安部负责。我们天天都要对花草进行检查，及时保养、

修剪、对于迎宾大厅的花草进行喷水，以保持花草的良好状态。由于贵宾楼的开业，花草用度增加，如何最大程度利用花草成了减低本钱我们要解决的题目，首先我们考虑把一些不需要花的地方的花草往掉，减少花草数，将一些年限长的花草进行自购，需要单摆的花草尽可能从内部调整，用以降低用申办幼儿园的申请报告度。同时制定了花草治理办法，具体工作已经开始试行，到1月1日正式执行此办法。花草治理办法中确定了区域责任人，可以降低花草的丢失和不必要的损耗。

4、除四害工作

保安部参与宾馆创卫工作，除四害工作主要由我们来做。自元月份以来到现在累计喷药、放置鼠药有一百余次，灭鼠40余只，有效的杀灭了蚊、蝇、老鼠等害虫。使宾馆环境得到美化、就餐环境得到优化，取得了良好成效。对此我们将继续努力做好此项工作。

5、团队协作

宾馆各部分除了餐饮后堂外，保安部男员工较多，无形中宾馆的一些体力活就落在了我们身上，但是全体保安职员能够以宾馆大局为重，发扬一不怕苦，二不怕累的精神，哪里有困难哪里就有保安的身影。客房搬桌椅、布置会议室、挂横幅。贵宾楼开业前期，时间紧、劳动强度大，保安职员随叫随到，连续几天为贵宾楼开业布置、搬桌椅、抬家具;传菜生职员少，碰到大型的宴会，保安部职员帮着传菜等等都充分体现了祥龙团队团结的气力。

四、工作中存在的缺点和不足

在本年度，保安部在工作上固然取得了一定的成绩，但还存在一定的题目，不足之处更是需要深刻总结，努力改正。总结一年来工作有以下几点不足：

1、队员形象素质需要进一步进步，以适应宾馆之发展趋势。

2、部分工作执行力不强，要加强员工教育。

3、部分治理水平需要进步，以适应社会之发展趋势。

4、部分工作离宾馆领导要求还有一定间隔，需要进一步努力。

5、消防工作需要加大力度。

对于这些已经出现的缺点和不足之处我们要高度重视，在接下来的工作中，我们会针对不足之处及时进行改正和补救，结合部分实际情况，扬长避短，在树立宾馆形象和完善保安部内部建设上狠下功夫，层层抓起。相信在宾馆领导的指导下，在部分全体职员的努力下，在来年会取得更好的成绩，以不辜负各级领导的期看与厚爱。

述职人：

20xx年xx月xx日

**公司经理述职述廉报告 企业经理述职述廉报告篇十九**

各位领导、同志们：

我于xx月受区分公司党委、总经理室的重托，担任人保财险市分公司党委书记、总经理。近一年来，在区分公司党委、总经理室的正确领导下，认真贯彻落实总公司、区分公司工作会议精神，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，坚持两个礼貌建设一齐抓，在公司其他班子成员的用心配合和协助下，带领公司全体员工克服困难、开拓创新、努力拼搏，在全体员工的用心努力下，公司经营管理工作取得了明显成效，保费收入大幅增长，各项管理显著提高，职工精神面貌焕然一新。下方，我将一年来的思想和工作状况向各位领导和同志们报告如下，请大家评议。

一、主要经营业绩

今年计划保费收入xx万元;净利润xx万元;已赚净保费xx元;综合成本率85.5%。

今年一到十月，我公司共完成保费收入xx万元，完成年计划39%，增长20.26%;报表累计承保利润xx万元，承保利润率17.96%，报表累计利润总额xx万元，抵减所得税后，实现净利润xx万元，净利润率为11.82%;实现已赚净保费xx万元，完成年初计划92.23%;赔款支出xx万元，简单赔付率为47.03%，同比下降7.39个百分点;营业费用控制在xx万元，同比下降9.18个百分点;综合成本率为82.04%，其中赔付率57.34%，营业费用率24.70%。

二、主要工作及其绩效

(一)采取用心有效措施，开拓业务新领域，推进业务快速发展。

公司今年各项工作都面临着很大的压力和困难。“三个中心”建设亟待进一步加强和完善;业务发展需要填补高达600多万元的缺口;理赔工作又要消化上年遗留下来的300多万元巨额赔款，这些因素给公司今年的经营工作带来巨大压力。

应对以上压力，我并没有畏难退缩。为了确保今年各项经营目标的实现，我与班子其他成员团结协作，大家集思广益，开拓创新，采取用心有效措施，奋力推进业务快速发展。

一是用心寻找业务增长点，努力做好上层公关协调工作，为基层公司营造良好宽松的展业环境。今年经过我们的努力，改善了与政府及交警、邮政、银行、安监、卫生等部门的关系，个性是取得了交警、邮政、安监等部门的大力支持，拓展了业务发展新领域，使摩托车险、职责险等效益险种业务获得了快速发展，摩托车险业务同比增长114%，职责险同比增长15%，意外险同比增长7.2%。

二是用心开展业务竞赛和业务突击活动，加大营销力度，推进业务发展。从今年3月到9月，我们共开展了“职责险、意外险专项营销活动”、“非车险业务突击活动”、“秋季学幼险突击活动”和“职责险、意外险业务突击活动”等五次业务竞赛和业务突击活动，透过开展各种业务突击活动，采取政策扶持、费用倾斜措施，调动了员工的展业用心性，使今年整体业务发展收到了良好的效果，至10月底，全辖已有7个支公司完成了全年保费计划，全市收入保费xx万元，完成年初预算目标39%，同比增长20.26%。

(二)强化内部管理，控制成本支出，促进效益提高。

为了追求经营效益的最大化，确保利润目标实现，我对

公司历年的各项成本支出状况进行了认真分析研究，找出管理上的薄弱环节，逐项进行整改。首先是完善各项费用管理制度，从勤俭建司角度出发，重新制定了车辆管理、接待管理、办公用品管理等六项费用管理制度，严格控制各项费用支出，并取得很好效果，今年1-10月，全司营业费用支出同比下降了9。18%。其次是抓好理赔管理，促进效益提高。

今年公司的赔款压力很大，上年遗留的赔案有300多万元，今年发生的大案又个性多，仅车险业务10万元以上的赔案就比去年同期增长了186%，为了摆脱巨大的赔款压力，我从强化理赔管理入手，透过加强技能培训，提高定损质量，以及出台了《理赔业务分析制度》、《定损复查规定》及《车险招标修理办法》等一系列理赔管理办法，加强对定损和理算的把关，挤出赔款水分，控制赔款支出。经过努力，在消化了上年遗留的300多万元赔款的基层上，1-10月我公司简单赔付率为46.6%，同比下降了6.2个百分点。

(三)认真贯彻落实三季度经营形势分析会精神，加大业务结构调整力度。

区分公司第三季度经营形势分析会议召开后，我对上级公司的经营决策高度重视，坚决服从，及时组织传达贯彻会议精神，召开业务结构调整动员会，分解下达业务结构调整指标，研究制定政策措施。为确保区分公司结构调整目标的实现，我们还制定了费用和手续费的倾斜措施，出台非车险业务发展奖励办法，帮忙基层公司寻找业务增长点，组成工作组加强督导检查。

由于我们班子能够顾全大局，坚持以公司整体利益为重，采取了切实可行的措施，使我公司结构调整工作取得了初步成效，10月份当月完成非车险业务保费收入245万元，与去年同月相比增长47.52%，使非车险业务占比从9月份的30.83%上升到31.70%。

(四)加强“三个中心”建设，提高公司管理水平。

为实施总公司《“三个中心”建设与运行的实施方案》，我十分重视“三个中心”建设，做了超多工作。根据公司实际，一是亲自制定工作方案，落实各项工作职责;二是落实整改措施，建立健全各项规章制度;三是强化培训工作，提高人员素质;四是定期召开汇报会，认真分析研究“三个中心”建设与运行状况，狠抓整改。从而确保了我司实现全辖范围核保、报案、财务处理、信息数据、同城范围内查勘定损五个集中。目前，我公司“三个中心”运行状况良好，“三个中心”的职能作用正在逐步发挥和显现。

(五)加强应收保费管理，抓好车贷清收工作，规避经营风险。

一是加强应收保费管理。为了规避应收保费带来的经营风险，保证业务数据的真实性，年初以来，我们就对应收保费数据进行全面清理，加大了清理、追收、控制三个环节的工作力度，在彻底清除垃圾数据的同时，制定了《应收保费管理规定》，严格控制应收保费产生，取得了明显成效，应收保费占比由一季度末的17.10%下降到10月底的5.35%，有效地控制在区分公司下达的指标以内。

二是切实抓好车贷清收工作。按照总公司、区分公司关于车贷险清理整顿工作的部署，在区分公司的统一领导和指挥下，我们加强了对清欠工作的领导，加大了催收工作的力度。做到有计划、有安排、有任务、有量化指标，扎扎实实地进行“拔钉子”和“六个结合”的清收行动，努力化解车贷险经营风险，取得了较好的效果。

到10月31日止，已清收逾期笔数40笔，使去年底的87辆减少到47辆;清收逾期金额70.31万元，使年初的102.5万元减少为32.19万元，完成了区分公司年初下达的逾期金额控制在34万元以内的指令性指标。

(六)认真开展执法监察，促进依法合规经营。

为了贯彻落实好区公司关于开展执法、效能监察的工作部署，我们抽调了超多人力组成工作组，对全辖xx个支公司开展执法和效能工作大检查，重点对执行“六条禁令”状况进行执法监察，同时对车险理赔、数据真实性、财务管理等项目进行效能综合检查，透过执法监察的开展，找出管理上的薄弱环节，对管理工作滞后的公司提出整改意见，强化了统一法人观念，保证上级公司的各项政策规定得到切实贯彻落实，有力推进了基层公司的内部管理水平和风险防范潜力，使基层公司的内部管理工作有了进一步提高。

(七)稳妥进行薪酬制度改革，保证业务和队伍双稳定。

分配制度改革工作政策性强，涉及面广，影响力大，为了确保薪酬制度改革的顺利开展，保证业务不丢、队伍稳定，我在改革实施之前，要求各相关部门认真做好调查研究和测算工作，广泛听取员工意见，制定合理可行的实施方案，并亲自主持召开薪酬制度改革动员会。

薪酬制度改革实施后，部分老同志因自身利益问题产生一些情绪，我又亲自下到基层公司找他们谈心，做耐心细致的思想工作，引导他们以大局为重，支持和服从改革，化解了较为复杂尖锐的矛盾，确保了这次改革的顺利实施和员工队伍思想的稳定。

(八)加强企业文化建设，推进精神礼貌建设发展。

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、领导班子思想作风建设、职工队伍建设、企业文化建设等方面为主要资料的企业精神礼貌建设。

一是加强自身学习。初到，为了尽快地熟悉各方面的状况，我一方面认真查阅公司历年的各种档案材料，了解公司的发展动态;一方面深入各基层公司，找干部职工谈心，掌握员工队伍思想动态;再一方面是用心向公司领导班子其他成员和一些老同志虚心请教，透过种种途径加快自我对市分公司以及保险市场状况的了解，为工作的顺利开展打下基础。同时，我始终抓紧党的各项方针政策学习，把政治理论学习摆在首要位置。坚持以“三个代表”重要思想和十九大会议精神指导，思想上与党中央持续高度一致，不断提高执行国家政策的水平和分析问题的、解决问题、驾驭全面工作的潜力。

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，自我先做到。组织制定党风廉政建设的各项监督制度，带头搞好公司领导班子廉政建设，认真贯彻总公司“六条禁令”，持续自身廉洁自律。透过自我和班子成员的模范行为，在全司员工的心目中起到潜移默化的作用。

三是加强公司领导班子团结，发挥战斗堡垒作用。个性注重领导作风的转变，提倡民主决策，不搞独断专行，尊重班子其他成员的意见，对涉及公司业务发展、管理措施、经营决策、重大开支、任免干部等重要问题，我都认真倾听各方面的意见，坚持做到决策民主化、科学化。

四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，我用心组织开展各种有益的群众文娱活动，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。与此同时，我还采取由中层干部轮流组织和主持司务会等方式，着重培养和锻炼中层干部的组织协调潜力和联合作战潜力。透过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，提高了干部的工作潜力，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。

三、存在问题与对策

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，仍存在一些问题需要不断的加以完善和解决。

1、业务发展不平衡，仍有部分支公司业务发展缓慢，各业务险种间的发展也不平衡，车险和非车险之间业务结构不够理想。

2、各项政策制度落实得不够好。前段时间偏重于抓制度建设，检查落实工作抓得不够紧。

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，力争把发展和管理工作抓得更好。

各位领导、同志们，我任职以来，虽然做了超多的工作，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忙的结果。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。

多谢!

**公司经理述职述廉报告 企业经理述职述廉报告篇二十**

xx年本人在分公司总经理室的正确领导下，在公司同事的关心指导下，认真贯彻了总、分公司年初制定的经营目标，较好的完成了本部门全年工作计划，取得了一定的成绩。现述职述廉如下：

全年工作主要围绕：市场变化和公司业务发展需求，在依法合规的前提下，坚持\"稳健经营，以效益为中心\"的指导思想，全面实施预算管理。进一步调整业务结构，加大业务推动力度;不断加强基础制度建设，切实抓好服务体系建设;继续深化各项改革，狠抓队伍建设;全面提升管理水平，提高经营效益，扩大市场占比。

加强管理能力和政治理论方面的学习。坚持把管理能力的学习放在首位，不断提高思想政治站位。结合营销管理部工作实际，认真学习领会总公司20xx年上半年工作会议精神，学习分公司办公会中加强和改进管理工作，提高工作认识的思想和论断。通过学习增强了事业心，提高了工作的管理能力。

拓宽工作思路，综合各个业务环节全方面考虑问题，目前看来合理的工作方法，并不是最好的方法，在工作中不断总结好的经验，不能被经验所束缚，抱有质疑的心态，增强创新精神。在不断的学习中，工作能力得到了提升，明确了努力工作的方向，增强了做好工作的责任感和使命感。

进一步规范完善工作管理制度和流程的同时，管理模式的创新逐步增强。管控方式从公司内部转移到合作机构和个人，切实落实管理考核机制，充分调动一切可以利用的资源，围绕着公司目标开展工作。在自己工作职责范围内，充分发挥积极性、主动性和创造性，提高预见性、超前性和计划性，在管理成本相同的前提下，创造出了更多的经济价值。

公司开业初期，根据湖北市场和公司经营情况制定了《营销团队及营销序列人员基本管理办法(试行)》、《渠道业务管理办法》、《个人代理人管理办法》、《直销业务管理办法》、《业务交叉管理办法》等管理制度，在制度上保证业务协调有序发展。

在合规经营方面，要求发展要建立在依法合规的基础上，严格按公司内控制度和监管部门的要求处理业务，定期进行自查工作，对于出现的问题及时汇报、总结，不是藏着掖着，把问题放在桌面上，在依法合规的前提下，共同讨论解决方法。

在中介业务合规方面，不仅只要求自己清楚，同时也要求部门员工、中介机构能共同学习，深刻领会合规工作的重要性。年内组织了多次渠道业务管理培训，引导中介机构的业务经营方式的转变，把\"稳健经营，以效益为中心\"的经营思路带到业务一线。

在业务高速发展的同时，管理能力也在不断得到加强。在制度制定工作得到不断完善的同时，严格按照相关制度的要求安排工作，把工作分解到各个环节，责任到人，确保工作按质按量完成。工作的高效完成，有力得推动了业务的发展。

加强管理，推动业务发展的同时，在三季度把巩固车险业务，推动非车险跨越式发展作为工作重点;四季度把车险结构调整作为工作方向;围绕\"以利润为中心\"的思路，每个季度都有不同的业务发展重点。在抓业务数量的同时，提高业务质量，坚决的屏弃屡保屡亏的\"垃圾\"业务，利用赔付率、折扣率、费用率三率联动的杠杆作用引导业务发展方向，确保业务的可持续性发展。

定期对公司经营情况进行总结、分析，及时发现工作中的问题，把问题消灭在萌芽状态。业务分析可通过各项经营数据的对比，发现问题出现的原因和预计可能的结果，为公司经营决策提供依据。业务经营分析能够比较客观的反映公司经营情况，为营销、承保、理赔、等各个业务环节提供数据支持。

高标准、高要求这是对工作结果的要求，充分调动部门员工工作能力，提高他们工作能动性，才能确保工作结果准确无误。部门工作压力大、进度快，对新员工进行系统化培训是不现实的。我们采用的方式是工作中学习，是将工作安排到每个人，由工作责任人先向上级主管汇报此项工作怎样去完成，需要多长时间，需要怎样的支持。再由主管对不足或错误的地方给予意见，锻炼他们对工作的解码能力和处理能力。在工作过程中由上级主管不定时督导，避免偏差的出现，逐步增加工作的难度，使其能力在工作中得到不断提升，员工的工作能力相对初期有了长足进步。

努力完善自身道德体系，严格执行廉洁自律的各项规定。牢固树立正确的价值观和人生观，自觉抵御腐朽思想文化的侵蚀。虽然我不是党员，但我一直严格按一个党员的标准要求自己，坚决贯彻落实《中国共产党党员领导干部廉洁自律若干准则》，严格按照\"八个禁止\"、\"52个不准\"的要求约束自己，带头遵守公司制定的各项规章制度。认真抓好部门的廉政工作，做到严格管理、严格教育、严格监督。

回顾一年的工作和学习，在取得上述成绩的同时，由于工作经验和领导能力的不足，在工作中也存在着一些问题：1、工作前瞻性不足，工作存在被动接受的局面，对工作发展趋势的把控能力不足。2、工作解码能力相对不足，工作方式较为简单，工作结果和预期存在差距。3、政治思想觉悟有待提高。

在下一年的工作中，我将进一步强化学习意识，坚持\"学以致用，用以促学\"的原则，不断提升自身管理能力，以更好的适应岗位的要求。严于律己、克己奉公，在思想上提高认识，行动上严格规范，以饱满的激情、以百倍的信心，迎接未来的挑战，用自身的带头作用，使本部门工作再上新台阶。

**公司经理述职述廉报告 企业经理述职述廉报告篇二十一**

各位代表、同志们：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。

一、履行职责情况

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，完成企业总产值亿元；招揽任务亿元；全年人均劳动生产率达到xx万元；员工年均收入xx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、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。

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，深入实际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。

二、存在的问题和今后努力方向

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。

**公司经理述职述廉报告 企业经理述职述廉报告篇二十二**

各位领导、同事：

今年以来，按照中支公司党委、总经理室的工作分工，我主要负责营销部的业务推动及公司内外部协调工作。这期间，在上级公司党委、总经理室的正确领导和中心支公司总经理室各位成员及相关部门的大力支持下，我认真履行职责，积极加强管理与引导，努力协调分管各项工作的健康发展，取得一定成绩。截止到20xx年11月18日，完成保费x万元，完成全年计划的x%，超额完成x万元，并计划截止到20xx年12月31日完成保费x万元，计划超额x万元。

今天，按照中支年度班子考核的统一部署和要求，我就自己今年以来的履职情况向领导们做以下总结，不当之处，请批评指正。

(一)积极学习，不断提升，做个合格的保险管理者。

分公司上半年组织全省四级机构负责人专业知识培训，本人踊跃报名，积极参加。学习期间积极配合，善于沟通、尊重他人、关心他人，并在学习结束后获得优秀组员。十月下旬参加山东省保险行业协会组织的全省四级机构高管人员培训学习，学习过程中一如既往的刻苦努力、虚心好学，并在培训结束后获得优秀学员证书。通过这几次学习，使我对保险学科的基础理论、保险学的基础知识、保险基本业务以及保险市场基本运行方式有较全面的认识和了解;学习培训后，我对保险业在市场经济、金融经济中的特殊作用有宏观上的认识，对各种具体的保险业务的具体业务程序、市场操作等也要有较为系统的了解和把握。

(二)积极主动的做好全面业务的推动工作。

按照公司党委、总经理室各成员的工作分工，我积极围绕公司年初工作会议确定的中心任务，针对公司各险种业务面临的发展环境和市场形势，重点做了以下几方面的工作：

一是紧抓续保业务。由于受大市场环境影响，20xx年经济继续呈疲软状态，新增业务的发展较为缓慢，故在整体业务增长点中，续保存量成为一大亮点。我部门依据上年度保险续保情况进行统计分析，并逐笔分类，提前两个月分拣好并下达到每个业务人员手中，使其达到每笔业务都心中有数，每笔业务都能提前通知续保。此举自推动后使续保率得到大幅度提升，效果比较理想。

二是大力开展渠道业务建设。针对公司提出的渠道业务的扶助政策，我于上半年与鹏华汽贸友好合作，签订协议，自此营销部有了第一家车商渠道队伍。现如今，车商渠道每月有十万左右业务产出，为我司业务发展做出杰出贡献。现阶段，我正积极与北京现代xx店和中国一汽森雅佳宝等汽车经销商进行走访，增进交流，加强联系，对今年及下年的合作事宜进行商讨，基本达成了共识，预计不久会有业务产出。

(三)理顺业务发展思路，为明年业务全面启动打好基础。

一方面加强内部建设，积极研究出台相应的内部管理政策和工作措施， 在严肃工作纪律的同时人性化管理。对每位业务人员做到每天沟通，遇到业务发展阻碍积极帮助他们协调沟通;每逢他们的生日，集体庆祝的同时，为他们送上一份鲜花和祝福。

第二方面是积极协调，全面启动与本地各大型停车场、运输公司、汽车经销商进行多层次的沟通与联系，主动协调各业务人员与他们的业务合作，积极稳妥的开展车险业务，同时也在意外险开拓上做到稳发展。

第三方面是加大公司宣传力度。依靠总分公司现有的宣传力度远远不够，我部门计划于明年与本地广告公司进行接洽，加深我司品牌在当地的影响，在xx县人民心中树立起美好的大地保险形象。

(四)存在的问题和不足。

在今年，工作中虽取得了一些新的进步和成绩，但距离上级公司的要求还存在着许多不足。主要表现在：一是细想业务素质的提高跟不上公司快速发展的形式，思想观念有待进一步提高;二是忽视业务与学习的两者关系，平日大部分时间忙于业务及事业性工作，用于业务知识学习的时间相对较少，有时工作中会出现些偏差。针对上述存在的问题我将在今后的工作中加以克服和改正。

20xx年x月xx日

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找