最新述职报告和工作总结的区别是(大全9篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

述职报告和工作总结的区别是篇一

(一)概况;

“精品城”位于，是我股份有限公司投巨资收购原。商城为业主和消费者提供了8部商用自动扶梯，3部商用货梯，方便消费者参观购物。商城全部采用自动化消防安全系统，配备了烟感报警、自动喷淋、自动监控，24小时保安服务。商城现有摊位94个，经营面积5514，有近百家橱柜门业品牌入驻商场。

其中橱柜门业精品城建筑面积约为1.8万。其中商城分为东西两区，东区为精品橱柜、厨具和电器用品，西区为精品门业。

是区级标志性建筑。橱柜门业精品城的建设，是整体改造的重要组成部分，预计年交易额近亿元，上缴税费300余万元，同时可安排直接就业人员500余人，间接就业人员近千人，对于区域经济的发展，具有重要的现实意义。

(二)概况;

(原“大厦”)是由房地产开发公司投资兴建的。大厦建于20年，主楼23层、群楼5层，占地面积约7，000，建筑面积约2万。现有商住272套，其中有251家已经入住，且大部分是对外出租。大厦设有商务中心、共享大厅、和三部客梯，并为

业主提供水源热泵供暖、制冷及24小时保安服务。

(三)人员编制、部门设置：

与对外虽然是两个独的机构，但其所有的经营及物业管理由“物业公司”统一管理。所以我们的工作也依据这两个被管理的主体找到了侧重点。

1、人员编制

物业公司现有人员103人，其中集团委派管理人员5人、组织聘用人员16人、临时工82人。

2、部门设置：

因公司将工程部归由物业部统管，但工程方面的工作多而杂，工程又需单独一处办公不能与物业部同在一室，归由物业部不利于管理。经张总及各部门负责人研究决定，将“工程部分”从原工程物业部剥离开，成为一个单独的部门。另将原财务部划出由我股份有限公司财务核算中心统一管理。

研究后经集团领导批准，调整后的部门设置为因原公司将工程部归由物业部统管，但工程方面的工作多而杂，工程又需单独一处办公不能与物业部同在一室，归由物业部不利于管理。

经张总及各部门负责人研究决定，将“工程部分”从原工程物业部剥离开，成为一个单独的部门。另将原财务部划出由我股份有限公司财务核算中心统一管理。研究后经集团领导批准，调整后的部门设置为：办公室、市场经营部、大厦物业部、工程部、消防保卫部，即四部一室的结构。

二、接管后的工作

在正式接管后，物业公司在张总经理的领导下主要抓了四件大事。

1、稳定人心、平稳过渡;

我公司接管原时发现，决定继续留下来的原员工，不论是中层干部还是基层员工，在很大程度上都以观望的态度观察我股份公司以怎样的方式接管他们。

20年9月15日在大厦26楼会议室，召开了与全体留用员工的见面会。在会上，总经理代表股份公司的主要领导讲话，传达了我股份公司接管后的经营方针及对原有员工的留用政策。尤其是当他们了解到我股份公司接手后，不但保持留用人员原岗位及工资待遇到20__年12月份前不做任何调整，而且还将保洁员的工资由原有的400元涨到500元，原有员工都深深感受到了我股份公司接纳他们成为我股份公司一员的诚意。

2、建立健全管理制度;

原各种管理制度虽然全面细致但过于苛刻，员工没有主动工作的意识。工作中经常出现领导督促了就干点，领导不说就等、靠、望的现象。

在交接过程中发现，当时的日常管理工作基本处于停滞状态。与相关的一些重要文件、证件、合约等均已被原撤离人员带走。

接管后我们的首要工作就是建立健全各类管理制度，俗话说“没有规矩不成方圆”。原的各种管理制度虽然全面，但据我们了解及原留用员工反映这些规章十分苛刻，多数规章制度都是以处罚为主，少则十元多则上百元。这样的规章致使原员工认为多做多错、少做少错、不做不错。

所以表面上看各部门间、员工间沟通良好也很团结，但工作

热情和积极性不高，工作效率也很低。为了不挨罚，很多工作都没人过问。

如何改变现状，我们认真分析了原的各种规章制度、岗位职责、工作流程，经过认真研究由办公室起草经总经理办公会讨论通过编制了沈阳我物业管理有限公司管理手册。

这本管理手册是以股份公司的各种规章制度为标准结合我物业的实际情况而制定，是一本集规章制度、岗位职责、工作流程、应知应会等于一体的一整套管理制度，这套管理制度的制定不仅遵循了股份公司整体管理的方针政策，也充分展示了股份公司对员工的人性化管理。

为认真学习贯彻管理手册的内容，我们还将此手册下发到各部门并组织各部门负责人进行学习，再由各部门负责人组织本部门员工进行学习。使每个人都对我物业的组织结构、基本情况、管理政策、规章制度做到心中有数。下一步我们还将要把对这本管理手册的学习了解情况列入到员工考核中，定期进行抽查切实地把各项管理制度落实到每个人。

(二)第二件大事(抓安全)：企业繁荣、安全第一

在我公司与原交接时，由于原人员对自己的去留还在未知，至使人心波动很大。我们接管时，的各项工作早已处于停滞状态，这也给我们接管后的工作开展带来了相当大的困难。

尤其是原的消防保卫部，原保安不但工资为每月1000元同时还享受保吃住的待遇。当我们说明新的工资标准后，所有原保安竟然在2天内集体辞职，这样一来给商城及大厦的安全保障带来了麻烦。

为保证商城及大厦的安全，避免意外事件的发生，总经理当机立断聘用临时保安人员负责商城及大厦的整体安全保卫工作。对重点部位还严令死看死守，同时还加强了干部值班制，

当值干部编入夜间值班，主要夜间的安全保障，进行全面检查。

此外，在接管后我们还发现原大厦消防监控设施不齐全存在着很大的安全隐患，经报集团领导批准，我们在今年11月底对消防监控设施进行了升级改造，共投入资金二十多万元。改造后的消防监控体系可实现对商城大厦全方面多角度的监控，真正的实现无盲区、无死角。从各个环节上确保商城及大厦的财产、业户的人身安全不受损失。

(三)第三件大事(公司上下总动员，做好重新开业前的准备工作)配合领秀家居开业，认真做好开业的准备工作。

“家居”、于10月18日同期开业。根据股份公司安排，作为参加开业典礼嘉宾的休息区。为配合“领秀家居”做好各级领导、嘉宾的接待工作，我物业上下齐动员，在认真做好开业前的准备工作的同时，又从各部门中抽调了部分人员专门负责开业当天主要领导和嘉宾的接待工作。

为此我们还进行了精心的布置，在休息区的每张小桌上摆放了鲜花，还为与会领导和嘉宾准备了茶水及香烟。使各位领导和嘉宾感受到我股份公司员工“物业人”的热情好客及良好的员工素质，充分展示了股份公司的整体形象。

1、摸清家底，重新签订租赁合同;

接手原日常管理后，我公司市场经营部首先对原有橱柜城业户资料、摊位面积、租赁期限、存在问题等情况进行的摸底调查。调查中发现原有摊位存在着使用面积与合同中所签订的面积不符、拖欠款费等问题，还存在着业户与原间的产权纠纷等问题，如：1两户已签合同但款未交全。2原与业主产权纠纷。3一楼两家售转租的问题。

在摸清这些情况后，我们为了强化对业户的管理，由市场经

营部负责制定了一份租赁合同，并与所有在场经营的业户重新签订了租赁合同。

2、调整行业布局、繁荣商城业态;

现在商城内橱柜门业的布局很不合理。每层都是东区经营橱柜，西区经营门业，这样的布局不仅杂乱无章，并且不符合消费者的消费习惯，还影响到三层商场也活不起来，我们计划在原有业主租赁期(一年)满后，或在可能的情况下在春节前后实施调整改造。计划将现在的“东西区”一、二层全部调整为门业;三、四层全部调整为橱柜行业。

我们预测这样调整有一定难度：一是橱柜的业户不愿意搬迁到三层经营，这需要我们去做工作(现没有征求意见)。二是需要适当补偿搬迁费;三是一、二层原有橱柜业户数较多，全部调整到三层一定容纳不下，为此还要采取些措施等等问题。

3、成立招商组、全力投入招商工作;

建筑面积近2万平方米，摊位使用面积为9千平方米(含4层)。现有业户95户，经营行业为橱柜厨具和门业，分布在1—3层，东区为橱柜、西区为门业(4层原百v已撤场，只剩2户，分别在南北扶梯口处，详情见“简介”附后)。

目前由于商城的行业布局不合理、橱柜门业的知名大品牌未进场、人性化管理不到位等客观原因，致使商城的人气不旺，业户的经营状况自然也不太好。

为保证商场的可持续发展，繁荣商城业态，吸引更多的消费者，增加客流量，把专业化的橱柜门业商城做大做强，经认真论证与考察，计划将商场四层全部面对橱柜行业进行招商。

(2)确定租赁费(含物业费)。我们认为每平方米70元/月较为合适;

(4)委派专人专职负责对外宣传及招商工作;

(5)商城5层经营面积约为1500平方米，其东区将视情况面对厨具行业进行招商。主要有消毒柜、热水器、水槽、高档酒具等。此外，商城五层还将面向家装行业进行招商，我们预计引进5—7家装修公司入驻。我们会根据招商情况适时召开招商说明会。

三、工作中存在的不足

在接管原的工作中，我们遇到了不少困难，在面对这些困难时也显现出我们对突发事件的预见性不强，处理具体事务时对细节关注还不够。

我们会在今后的工作中从认真总结经验教训，从自身找原因，加强管理队伍及员工队伍建设，不断提升管理水平及员工素质，向管理要效益。

管理有限公司是一个刚刚成立的新公司，是我股份公司中最年轻的一个新成员。在工作经验难免不足，但我们认真的工作态度、务实的工作精神将永远保持。

我们将团结一致，在工作中汲取经验，认真总结不断学习，把“我公司”这支团队打造成为综合能力强、有较高管理水平的优秀团队。为物业管理有限公司早日成为同行业中的领头羊而贡献全部力量!

述职报告和工作总结的区别是篇二

打铁还须自身硬。要想当一个好校长，必须不断提高自身素质和领导能力。因此，不管工作多忙，也要挤出时间来读书看报，积极参加培训班，加强政治法制学习，努力提高理论修养、管理水平和领导艺术。带动学校干部职工加强学习进修，力争做学习型校长，带学习型班子，建学习型教师队伍，

促进了整体素质的提高，为办好学校奠定了思想基础。

无规矩不成方圆。为使学校保持良好的运行机制，带领全校教职工共同参与建章立制，制订完善了《教职工工作制度》、《教职工考勤制度》、《教职工奖惩办法》、《学校财务管理制度》、《学校财务报销制度》等一系列规章制度，对领导干部、任课教师、职员岗位职责进行了明确界定，规范教职工的工作行为，确保责权利相统一。积极加大措施，保证了制度的落实，坚持民主治校，重大事务布告“一言堂”，均经办公会或教代会民主表决通过，特别是在住房、评先树优、职称评聘等热点、焦点问题上，主动发扬民主，接受群众监督，实施阳光操作做到公平、公正、公开、合理，杜绝暗箱操作。在财务方面，严格执行“收支两条线”，成立了民主理财小组，定期检查学校财务情况，及时公开。面对社会关心的学生收费问题，学校严格执行上级规定，实行“一证、一卡、两公开、四统一”，每个学期末，均通过学生向家长发放了“家长通知书”，公开了下学期学校收费情况，给学生、家长、社会一个明白，还学校和领导一个清白。群众满意，领导放心，从未发生人访、信访事件。

财政紧张是制约学校发展的重要因素。上任之初，学校财政赤字达x万元，加上未经的审计综合实验楼、男女生宿舍楼x余万元，总负债上千万元。当时，学校整体办公条件较差，社会吸引力不足，为尽快扩大办学规模，增强办学实力，带领学校一班人，认真分析现状，集思广益，迎难而上，科学决策，保持国有资产不断增值。

1、广开门路，挖掘资源，不断增强造血功能。一方面，积极争取国家项目建设专项资金和财政拨款。另一方面，及时了解上级政府对职业教育的扶持政策，大力发展校办产业，以服装专业学生实习实习基地为依托，创办了了省级校服定点加工厂，每年可为学校创收十余万元。第三方面，依托学校资源优势，对外联合，大力举办短期培训，不断提升办学效益。积极参与“农村劳动力转移的阳光工程培训”，共举办

计算机、电气焊、服装工艺、驾驶员等农民工及城镇下岗职工培训班x个，培训x人，全部推荐安置工作，为社会稳定和社会主义新农村建设做出了积极贡献。积极促成联合办学，校企合作，做好了与机关、企事业单位的联合培训工作，与市公安局联合开展计算机技能培训，培训公安干警x人。与x交运集团x公司合作进行乘务员礼仪培训，培训x人次。与x乡镇职校合作开展信息技术培训，共计培训x人。承办了x市农村党员干部现代远程教育培训工作，已开办x期，培训乡镇及村级管理员x人，省委组织部及我市市委领导多次考察现场，对我校的工作给予了高度评价。加强与高职院校的联合办学，与x职大等高职院校合办的高职预科班，连续三年考生全被录取。挂牌成立了x广播电视大学学院，承办了中央电大开放式远程教育本、专科的学历教育，共培训学员z人。这些措施，增强了学校造血功能，不但给学校带来大量收入，同时扩大了社会影响。

2、严格管理，勤俭办学，努力打造节约型学校。为保持学校的良性发展，我们提出了“节约办校”的口号，严格财务管理，强化审批制度，压缩财务开支，能不花的不花，能少支的少支，把钱用在学校发展的刀刃上。在财物采购方面，采用集中采购制度，同时严格入库出库登记制度，层层把关，逐一落实。在基建、通讯、招待、用车、文印等方面，严格控制标准，限制价格，节约开支，杜绝浪费。在教学办公设施使用上，重视维修养护，延长设施的使用寿命，如专业器材，组织专业教师利用业余时间进行定期维护。办公设施则有后勤人员定期检修，实现了节能降耗。学校提倡奉献精神，长期开展“我为学校添砖瓦”活动，上任之初，由于受综合实验楼等建设工程的影响，学校到处是建筑垃圾，校园坑坑洼洼，我们组织教师开展义务劳动，清除建筑垃圾千余车，铺设实验楼、教学楼前后路面数千平方米，共节约资金二十万元。

通过开源节流，学校面貌发生了巨大变化，办学实力明显增

强。先后建起了沿街办公楼、彩虹广场、学生厕所等设施，铺设了数条混凝土校园主路，新增建筑面积万余平米。新购数控机床 x台，建起数控加工室和数控编程室，扩大了数控技术专业办学规模。购买计算机x台，更新了所有微机室。建起了面积为x平方米的机械加工车间。通过筑巢引凤，引进x市新盛机械有限公司□x市瑞达模具厂进入车间联合办学，为学生提供了良好的实习条件。通过内涵发展，学校固定资产遽增，国有资产大幅增值，最终成为了我市职业教育的龙头学校。

1、抓好自身建设，发挥模范带动作用。己身正，有令则行;不正，虽令不从，也就是说，自己必须清正廉洁，才能政令畅通。我时时刻刻约束自己，为人要实在，为官要清正。加强了思想作风建设，认真开展批评与自我批评，以普通党员的身份积极参加民主评议活动，主动汇报思想，查找存在的问题，接受党员群众批评、监督。始终用科学发展观统揽全局，坚持立党为公、执政为民，顾全大局，工作带头干，困难主动上，担子抢着挑，责任主动担。自觉保持党的先进性和树立公道正派的形象，加强了廉洁自律。抓好了《廉政准则》、中经委的“四个不准”、六条新规定、廉洁自律三项制度和省委纪委有关规定的贯彻落实，做到了用车、住房、通信工具依照标准执行，杜绝了公款吃喝，清清白白做人，干干净净做事，赢得了大家的信任和支持，促进了校风、教风的根本好转，形成了良好的工作氛围。

2、加强思想教育，促进领导干部廉洁自律。一是利用行政例会、个别谈话等形式对党员干部进行经常性教育，利用近年来社会上发生的腐败案件作反面教材，进行警示教育，引导广大党员干部树立正确的世界观、人生观、价值观，筑起思想道德防线，增强拒腐防变的能力，强化自我约束意识。二是严格管理。每学年的期中期末，都要对党员干部进行民主评议，综合考评，对先进人物、先进事迹及时总结表彰，对存在的不足之及时发现、处理。三是坚持民主集中制和集体

领导。学校重大问题由集体讨论决定，防止发生内耗现象。四是针对领导干部廉洁自律问题召开多次民主生活会，大家摆问题、促团结、正党风，认真开展批评和自我批评，密切联系群众，关心师生疾苦，积极主动为师生办好事、办实事，树立了领导干部的良好形象，赢得了群众的信任。

通过不懈努力，学校各项事业保持了健康发展的态势，办学水平一直位于泰安市各职业学校前列，在校生保持在x人以上，综合效益不断盘升。学校顺利通过评估，跨入了国家级重点职业学校的行列，被认定为省教育教学研究基地、省中职毕业生就业服务中心培训基地、省电大学院、省农村劳动力转移“阳光工程”培训基地、信息产业部特有工种职业技能鉴定实训基地、北京松下彩管厂就业培训基地、江苏昆山开发区就业培训基地□ x市农村党员干部现代远程教育培训基地□x市中小学素质教育基地。先后荣获省首批“双证互通”试点单位、市骨干示范校、市职业教育先进单位、市十佳文明学校等荣誉称号。由于工作成绩突出，本人多次受到上级表彰，先后荣获市优秀教育工作者、市十佳文明校长、市第五批科技标兵、省职业教育先进个人等称号。

回顾过去，无比欣慰。我们克服了许多困难，争取了学校事业的快速发展。但是，总起来说，与上级领导和全校教职工们的希望和要求，还有一定差距。展望未来，信心百倍。职教中心的成立为我市职业教育的大发展，提供了可能和平台。作为职教中心新任校长，决心带领广大干部职工，把握好全国上下大力发展职业教育的形势，同心同德，顽强拼搏，加快发展，为职业教育的发展做出新的更大的贡献。

述职报告和工作总结的区别是篇三

一年来工作可以分以下三个方面：

一、费用成本、客户往来方面的管理

1、规范了低值易耗品的核算管理，全面建立低值易耗品台帐，从易耗品的购买、领用全面跟踪，方便企业更全面的了解这些价值较低物资的分布情况，加强管理。

2、在集团财务制度的基础上规范了华品成本费用的管理，明确了成本费用的分类，重新整理了科目，为加强了项目管理，分门别类的计算实际消耗的费用项目，真实反映当期的成本。为绩效管理提供参考依据。

3、规范商业公司财务帐套布局设置，根据商业公司特点，设置相应帐套，通过辅助帐中客户、仓库模块的核算使博科软件充分发挥出作用，能够及时有效的反映财务数据，满足未来经营管理的需要。

二、会计基础工作

(1)认真执行《会计法》，进一步加强财务基础工作的指导，规范记账凭证的编制，严格对原始凭证的合理性进行审核，强化会计档案的管理等。

(2)根据集团的指示，对华品公司会计电算化情况进行了备案，使财务工作符合财政部的需要，更加规范化，为不断提高财务工作质量而努力。

(3)按规定时间编制本公司及集团公司需要的各种类型的财务报表，及时申报各项税金。

三、财务核算与管理工作

(1)按公司要求对商业公司包租的商业地产进行登记、分析，对各项收入监督、审核，制定相应的财务制度。统一核算口径，日常工作中，及时沟通、密切联系并注意对他们的工作提出些指导性的意见，与各分公司、集团财务管理部建立了良好的合作关系。

(2)正确计算各项税款及个人所得税，及时、足额地缴纳税款，积极配合税务部门新的税收申报要求，及时发现违背税务法规的问题并予以改正，保持与税务部门的沟通与联系，取得他们的支持与指导。

(3)在紧张的工作之余，加强财务部团队建设，打造一个业务全面，工作热情高涨的团队。作为一个基层财务工作管理者，注意充分发挥财无部其他员工的主观能动性及工作积极性。提高团队的整体素质，树立起开拓创新、务实高效的部门新形象。

(4)作为基层管理者，我充分认识到自己既是一个管理者，更是一个执行者，是集团财务管理部对外的一个窗口。要想做好财务工作，除了熟悉业务外，还需要负责具体的工作及业务，首先要以身作则，这样才能保证在目前的情况下，大家都能够主动承担工作。

新的工作岗位意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，本人决心再接再厉，更上一层楼。在今后的日子里我们将向财务精细化管理进军，精细化财务管理需要“确保营运资金流转顺畅”、“确保投资效益”、“优化财务管理手段”等，这样，就足以对公司的财务管理做精做细。

要以“细”为起点，做到细致入微，对每一岗位、部门的每一项具体的业务，都建立起一套相应的成本归集。并将财务管理的触角延伸到公司的各个经营领域，通过行使财务监督职能，拓展财务管理与服务职能，实现财务管理“零”死角，挖掘财务活动的潜在价值。

财务审核述职报告范文篇3

述职报告和工作总结的区别是篇四

大家好!

在工作中，认真学习各项金融法律法规，用心参加行里组织的各种学习活动，不断提高自身的理论素质和业务技能，到了新的工作环境，工作经验、营销技能等都存在必须的欠缺，加之支行为新设外地支行，要开展工作，就务必先增加客户群体。工作中我始终“勤动口、勤动手、勤动脑”去争取客户对我行业务的支持，扩大自身客户数量，在较短的时光内透过优质的服务和业务专业性，搜集信息、寻求支持，成功营销贵族白酒交易中心、市电力实业公司、市中小企业服务中心等一大批优质客户和业务，虽然目前账面贡献度还不大，但为未来储存了上亿元的存款和贷款。至12月末，个人累计完成存款2200多万元，完成全年日均1800余万元，代发工资□ps商户、通知存款等业务都有新的突破。

二、担任客户经理以来，我深刻体会和感触到该岗位的职责和使命

客户经理是我行对公众服务的一张名片，是客户和我行联系的枢纽。与客户的交际风度和言谈举止，均代表着我行形象。平时不断学习沟通技巧，掌握沟通方法，以“工作就是我的事业”的态度和用跑步前进的工作方式来对待工作。从各方各面搜集优质客户信息，及时掌握客户动态，拜访客户中间桥梁，下到企业、机关，深入客户，没有公车时坐公交，天晴下雨一如既往，每一天对不一样的客户进行日常维护，哪怕是一条信息祝福与问候，均代表着我行对客户的一种想念。热情、耐心地为客户答疑解惑，从容地用简单地姿态和亲切的微笑来应对客户，快速、清晰地向客户传达他们所要了解的信息，与客户良好的沟通并取得很好的效果，赢得客户对我工作的普遍认同。在信贷业务中，认真做好贷前调查、贷后检查、跟踪调查，资料及时提交审查及归档。20__年，累计发放贷款3350余万元，按时清收贷款641万元，其中无一笔

不良贷款和信用不良产生，在优质获取营业利润的同时实现个人合规工作，保证了信贷资金的安全。

三、存在的问题

在过去的一年，虽然我在各方面取得了必须的成绩，然而，我也清楚地看到了自身存在的不足。

(一)是学习不够，应对金融改革的日益深化和市场经济的多样化，如何掌握最新的财经信息和我市发展动态，有时跟不上步伐。

(二)是对挖掘现有客户资源，客户优中选优，提高客户数量和质量，提升客户对我行更大的贡献度和忠诚度还有待加强。

(三)是进一步客服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，多干少说，在实践中完善提高自我，以上不足我正在努力改正。

四、今后努力地方向

在新的一年，我将再接再厉，更加注重对新的规章、新的业务、新的知识的学习专研，改善工作方式方法，用心努力工作，增强服务宗旨意识，拿出十分的勇气，拿出开拓的魄力，夯实自我的业务基础，朝着更高、更远的方向努力，
用“新”的工作实际工作中遇到的种.种困难。

谢谢大家!

述职报告和工作总结的区别是篇五

一、生产能力显著提高，经营指标呈攀升态势

经过公司全体干部职工的艰苦努力，公司完成经营指标创造

了历史最好水平。承接并圆满完成了公司改造项目、总厂复合肥装置建设、化工二厂丙烯腈、裂解后分离和高压聚乙烯等重点项目的设备制造任务;外部市场方面，主要完成了大连齐化设备、青海格尔木炼油厂三旋的制造任务。

二、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，积极向职工讲情形势、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。广大干部职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。我们以容器制造、换热设备制造、分离设备制造、工艺配件加工、塔器配件加工、阀门修造、桥吊检测、转子实验及金属构件加工制造，9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，正在向我们订立的产品专业化、规模产业化、结构最佳化、效益最大化目标稳步迈进。南区的激光加工中心、阀门制造厂和容器制造厂，一举扭转了亏损局面，实现盈利。

三、加快“三高”项目实施步伐，努力提升核心竞争能力

作为集团公司确立的做大、做强项目，高效换热器、高效塔内件和三级旋风分离器，已经成为了公司提升核心竞争能力的支柱型业务，得到了总厂机动处、设计院和各科研院所的权利支持。三个实验室的设计工作进展顺利，研发中心正在对设计方案做进一步的补充、完善。我预计，该项目在今年将全部竣工。

述职报告和工作总结的区别是篇六

我于年9月起担任授信管理部副总经理，分管授信管理部的审查组、出账审核组工作，主要职责包括：负责公司授信业务审查;授信出账审查的组织协调工作;负责制定公司授信业务

的审查要点;负责对全行审查员业务培训和指导;负责市行贷审会组织协调工作;配合部门负责人完成本部门的工作，部门负责人交办的其它工作，向部门负责人负责。另外还主动担任了授信管理部的规章制度修订和全行客户经理培训的组织协调工作。

年12月经分行批准，担任授信管理部副总经理主持全部门的管理工作。主要职责除履行分管工作职责外，还承担对分行信贷管理部部门和市行领导负责，负责所辖城区支行信贷业务的正常健康运作;主持本部门全面工作，对上级行下达的各项计划指标和监测指标的完成情况负责;组织贯彻落实人行、银监会与总行有关信贷政策和管理规定，并组织制订实施具体实施细则和操作规程;组织对支行和各经营单位的信贷业务考核;对向人行、银监会和上级行报送的信贷业务报表;对信贷业务的分析报告的真实性和完整性负责;按上级行授权权限对有关信贷业务进行审核，负责组织本行贷审会日常运作;组织管理本部门的日常工作，负责规划实施本部门人员职能分工、岗位配置和职责考核;组织信贷从业人员的培训工作;上级行信贷管理部门和本行赋予的其他职责。

年本人主要管理工作为分管审查组和出账审核组的工作，主持全部门管理工作的时间较短，所以今年的述职主要对分管工作进行回顾和评估。

一、具体分管工作完成情况

全年组织47次贷审会，审查420个授信项目，授信项目总金额140亿元。其中：审议通过289个项目上，总金额122亿元;上报上级行项目64个，总金额70亿元。

审核办理3700笔出账业务，金额223.9亿元人民币，外币1.25亿美元。其中：贷款260笔，金额83.55亿元;贴现450笔，金额38.8亿元;国际贸易融资450笔，金额1.25亿美元;承兑2500笔，金额110亿元;保函80笔，金额8.3亿元。

二、完善基础管理工作

年是全行“规范管理深化年”，总行针对公司授信业务管理工作下发一系规章制度和管理办法，本人立足于授信管理部的基础管理工作，主动承担了全部门基础管理工作的规章制度修订、增补工作。

1、在上级行下发的各种零散信贷业务管理办法的基础上，吸收同业先进科学管理办法的基础上，结合我行现行管理框架，制定了《银行支行公司授信业务管理办法》，作为指导我行公司授信业务全流程管理的系统性法规，并在年进行了贯彻执行。

2、结合上级行对分支机构信贷管理部职能和岗位设置要求，信贷管理部及时修订了，对信贷管理部的信用审查、贷后管理、数据统计、出账管理、系统维护、档案管理等管理模块进行明确的职能定位，落实各岗位管理人员，明确交叉辅助岗位，将本职岗位与对口管理、服务机构(部门)落实到具体的人员，明确部门内各岗位信息传递流程，将行内外由部门承担配合的工作指定到具体工作人员，实现授信管理部组织体系和信息传递的有序运行，实现了管理工作的落实到人。

3、通过总结年国家宏观经济运行形势，对我行年信贷业务管理中存在问题进行深入分析，依据总行下发年信贷指导意见，在对年国家宏观调控政策和经济走势预测的基础上，我部及时下发《银行支行年授信业务指导意见》，从源头上指导一线客户经理进行业务开发，保证上半年我行信贷业务运行始终按照年初制定规划运行，实现了信贷风险管理工作风险前移、制度先行，保证我行全年信贷工作在国家宏观经济调控政策和监管政策下有序运行。

4、通过总结以往年度同行业在出账管理中发生操作环节风险，我行在上级行下发的出账管理要求基础上，对我行出账审核流程进行优化，明确了出账环节审核要求，通过相互制约的

岗位控制操作风险，制定了《银行支行出账审核实施细则》，在各经营机构内建立独立的出账操作人员队伍，实现客户经理业务开发和出账操作环节的分离。对额度内频繁出账、低风险业务出账操作存在手续繁琐问题，及时下发《银行支行额度内出账集中处理的通知》、对符合再转授权条件的经营机构进行《低风险业务再转授权通知》。

5、针对当前各家银行依靠垒大户追求规模和对集团关联客户授信额度不能量化管理问题，防止对大客户的集中授信风险发生，及时规避集团客户的系统风险。

制定了《银行支行公司客户授信额度测算管理办法》，以量化的数据模型测算我行对公司客户的授信额度上限测算方法，保证了我行对集团客户敞口授信总量理性控制。对总体债务超出我行所测算总体债务上限的客户坚决不进，对存量授信客户重新审定，对超出总体债务上限的客户制定逐步压缩计划。从源头和制度上防止对垒大客户和集团客户集中授信风险的发生。

6、依据“银行民营100”的指导思想，我行公司授信业务确定了“差别化”营销策略，将发展中小客户作为我行重要战略决策，制定了《银行支行中小客户授信业务操作指引》，作为中小客户开发、中小客户管理、中小客户决策全过程管理指导原则，有效地防范了我行公司业务授信风险的集中，促进了辽宁省中小客户发展，响应了国家宏观经济政策的要求。

7、进一步制度化、程序化我行授信业务集体决策体系，起草了《银行支行贷审会条例》和《银行支行授信管理部联审会议事规程》，明确集体决策组织的委员组成、委员职责、议事程序、惩罚规定、考核管理，确定授信管理部联审会专家意见作为贷审会的参谋地位，在制度层面完善了我行授信决策体系，保证我行集体审议、集体决策授信风险要求的全面落实和贯彻。

8、通过现场调研、亲自操作感受和对授信业务操作细节分析，查找、筛选、逆向思维分析各业务操作细节存在风险隐患，及时下发十多个规范要求和通知。主要有：对公司业务部、资产保全部、筹备行公司业务上报规范性的通知、对人民币业务和国际业务规范性通知、规范保证金的证明、规范授信核保操作流程、规范保函业务操作流程、规范会计报表审计、规范抵押资产评估要求、规范贷款卡查询的要求、规范信贷管理系统录入要求、规范法人客户评级要求、规范保证金替换审批流程、规范了仓储场地现场勘查的操作、细化了调查报告撰写格式和产品价格确定依据等十五个规范性要求。

9、为了保证上述各项管理办法和规范性的要求贯彻执行，制定了《银行支行公司授信业务操作流程定量考核管理办法》，对客户经理业务开发管理实行量化全流程定量考核，将业务操作考核结果与客户经理的经营绩效挂钩，实现对客户等级认定的科学性，保证我行客户经理综合素质的全面发展。计划在年全面推行实施。

10、通过分析研究我国历次宏观经济调控对银行信贷资产质量的影响，结合我行现存业务发展模式，为了建立我行长效的信贷资产风险控制机制，草拟了，现已提交全行经营机构负责人讨论，拟作为指导我行未来五年信贷业务开展纲领性的指导思想。

三、主动参与总行信贷管理信息系统新需求的完善工作

年总行信贷管理信息系统全面上线运行，在出账审核流程、授信审批、统计功能方面仍存在某些不完善的地方，本人以实事求是精神将工作发现或感觉到需进一步完善方面积极组织系统管理员向总行反映，并及时向总行报告我行的需求。总行接受我行建议完善了批量处理快捷审批流程、完善了部分统计功能。

四、圆满完成接待上级行检查指导工作

年总行共派出五次检查、指导组对我行信贷业务进行检查指导，我主动参与接待总行检查组工作，并充分利用每次总行检查指导时机，全面地向检查组人员介绍沈阳市的经济发展情况，展示我行信贷业务管理工作，让总行业务管理人员了解我行信贷业务管理水平和信贷业务发展，认真接待、积级组织材料，取得检查组对我行信贷管理工作的基本认可。并将每次检查工作作为我行查找管理漏洞、完善管理工作、调整我行信贷业务结构有利时机。

五、准确把握政策脉搏，严防我行信贷业务的政策性风险

通过学习国家实施宏观调控政策，认识到国家防止经济过热的货币政策的严肃性，及时提出了对我行追求规模扩张政策进行重新调整，确立了“以高效资产质量，实现可持续发展”的指导思想。

组织审查组贯彻执行国家有关规定及总行下发的行业准入标准;提出对集团客户和股权关系复杂客户始终坚持审慎性放贷的原则，使我行在当前资金断裂“德隆系”公司中没有一笔敞口授信业务;对民营企业向重工业化转型中，有选择地支持实力强的物流民营客户，坚决回避在五大行业规模扩张过快的民营客户，如唐山建龙钢铁、工源水泥等客户;响应国家发展中小客户政策，将发展中小客户作为我行未来战略选择进行明确，全年我行累计新开发几十家中小客户，有力支持了沈阳地区经济结构的调整。

坚决贯彻执行沈阳市银监局去年对我行检查发现的贷款(贴现)转保证金、贷款逆向操作、承兑业务量过大的问题，主动在信贷管理方面下发专项规定和要求，主动压缩承兑业务总量、杜绝了贷款转保证金、贷款逆向操作、票据贴现的不规范现象。

六、发挥领导作用，引导培育良好的工作氛围

年，通过日常工作交流感觉部门人员工作态度茫然、按部就班、缺少工作主动性和热情等问题。本人利用周例会机会向全部同志共同探讨了如何发挥主观能动性、态度决定工作结果、工作没有任何借口、你真的很不错等四个基本观点，从励志方面鼓励全部工作人员，振奋工作精神、端正工作态度，取得初步效果。

七、承担全行客户经理组织培训工作重任

年本人在主管行领导的授意下，主动承担起全行客户经理系列培训的组织领导工作，在年下半年信贷结构调整及公司业务开发放缓时期，组织全行客户经理进行一系列的信贷业务培训，取得阶段性成果。年此种培训还将深入开展下去。

八、理论体系上存在不足

1、对银行追规模扩张，银行资产质量及其风险减除的重要性认识不够。

年全国经济高速发展时期，本人没有给领导提出前瞻性的合理化建议，主动回避异地客户、压缩大额授信客户、调减承兑余额，结果导致年新增了吴中仪表逾期贷款，出现沈阳公用发展贷款预警，下半年被动地按总行压缩承兑江票计划调整承兑汇票余额，影响了我行年下半业务正常开展，失去一部分低风险承兑业务。

主要问题为：以前没有很好思考规模和效益、规模和质量之间的关系，对“资产质量是发展第一主题”理念的认识不深，对质量、规模、效益三者协调发展关系理解处于口头，没有落实到信贷风险管理工作的具体实践中，不能勇于说不，失去很多可以主动回避风险的最佳机会。

2、对银行资本必须覆盖风险，进而限制银行过度扩张认识不充分。

针对这一点知识，年以前本人头脑一直空白，缺少系统理论知识，每日仅研究具体授信项目的信用风险，很少从银行资本上思考银行的信贷规模到底可做到多大等深层次管理问题，特别是总行限制银行承兑汇票余额和商票贴现余额以后，才进行深入的思考和系统学习，明白银行信贷资源经营有限性，加深对我行存量信贷业务进行结构性调整的必要性的认识，并能理性决策如何使我行有限信贷资源得到高效的运用。本人已初步理解了银行资本有限、资本必须覆盖风险、资本制约规模的基本概念。

3、对银行经营的短期目标和长期目标相互协调性以及信贷业务风险发生的滞后性及银行经营风险的反经济周期性认识不够，在年甚至年上半年还存在少许盲目乐观性，对总行调整政策没能做到及时接受，幸好在主管行指点下，认识到我行现在必须进行客户、定价、保证金等结构刚性调整的必要性。

及时调整了风险控制的指导思想，实施了适度从紧的审查原则，保证了全行信贷结构调整工作在年顺利实施，最终保证我行经营效益提高，有力降低信贷风险，压缩了承兑总量和调减了大客户的授信总量。

九、本人对信贷风险管理工作再认识

通过学习年国家实施宏观经济调整政策和总行进行一系列产品结构、风险排查活动实施，回顾我国金融体系在历次宏观经济大调整时期的得失，结合本人近五年银行风险管理工作实践。

作为商业银行的信贷风险控制部门的负责人，应牢牢地树立一个长期稳定的经营理念指导日常管理工作。即在强化“质量是发展是第一主题”理念基础上，坚持一个思想、保持三个理性、把握四个关系。在经营和发展过程中，必须坚持效益、质量、规模协调发展的战略指导思想，以效益为目的，以质量为前提，以规模为手段，坚决放弃片面追求规模的做

法。

保持三个理性，一是理性对待市场，即不为市场的起伏所左右，始终清醒地判断市场风险，做到进退自如，风险可控;二是理性对待同业，即在积极借鉴学习同业好的经验与做法的同时，坚决反对各种不计成本的非理性竞争行为;三是理性对待自已，即勇于并善于看清自已的问题，牢记历史教训，不断挑战自我，超越自我。把握四层关系，是指正确处理好管理与发展、质量与速度、短期效益与长期效益、制度建设和管理团队建设等四方面的关系。

本人将依据上述思想指导授信管理部管理工作，组织全行信业务审查、管理等具体工作，处理好授信管理部与经营机构关系、协调好与各职能部门关系，做行领导信贷决策参谋部作用。

特此报告，请审查。

述职报告和工作总结的区别是篇七

大家好!

一、派驻机构基本情况

支行营业部有11名员工，其主任1名，派驻业务经理2名(其中一人为副主任兼任)，对私柜员3名，对公柜员2名，对公出纳兼管库押运员2名，大堂经理1名。

主要办理本外币储蓄存款、公司存款以及结算、清算、贷款帐务处理和其他中间业务等。截止20__年，营业部各项存款余额为万元，其中储蓄存款为万元，公司存款余额万元。

二、履职及内控合规执行情况

(一)履职情况

一年来，本人认真履行派驻业务经理各项工作职责，独立行使经营性分支机构前台柜面业务的授权、内部控制、合规检查等职责，严格监督控制前台柜员按规定操作流程进行业务操作。

对派驻机构人员违反规章制度和操作流程、业务处理不规范、差错和过失等问题，能够现场指出和制止，并按规定进行记录和报告。在保证履行职责的前提下，协助支行负责人完成内、外审检查工作。

(二)工作措施及成效

本人由于是从其他业务部门被安排到支行营业部担任业务经理职务，在角色的转变上经历了一段时间，通过计财部、任职部门领导和另一业务经理的指导和帮助下，经过本人不断的学习总结加上长期以来形成的良好业务素质和对前台业务操作的理解，我要求部门员工柜员多学习、多回头看、对差错多找原因、记牢“双十禁”，严格执行规章制度，依法合规经营。

一年来，员工业务素质有很大提高，内部管理，风险控制得到有效加强，业务差错明显减少，改变了过去业务差错率一直较高的状况。

三、存在问题及原因分析

实施派驻业务经理制以来，尽管在内部控制方面得到很大加强，但仍然存在一些问题，主要为审单不严，如开户申请书漏客户签名、授权业务漏有权人签字授权、现金支票大额取现漏身份证复印件、身份证漏核查、现金库存超限额等等。

存在以上问题的原因：

2、对现金库存管理松懈。双休日、节假日超库存现金没有及时上缴，没有考虑现金库存过大带来的风险以及对整个网点绩效考核造成的影响等等，总体来说，主要是因为日常工作不够用心，风险防范意识不强等原因。

四、今后的工作方向

总结一年来的工作经验教训，从中总结自身在业务审核中存在的不足。进一步加强自身的业务学习，不断的充实和完善自己，努力提高自己理论知识和解决实际问题的能力，在加强柜面业务监督的同时，更要加强事中的监督以及凭证的审核，争取把工作做到更细、更好，发现问题及时整改，把好第一道防线关，使内控工作更上新台阶。

谢谢大家!

述职报告和工作总结的区别是篇八

一、加强政治业务学习，努力提高自身素质

我深知作为财务工作人员肩负的任务繁重，责任重大。为了不辜负领导的重托和大家的信任，更好地履行好职责，就必须不断地学习。因此我始终把学习放在重要位置。本人通过学习武装头脑，自觉运用辩证、科学的观点和方法分析问题，解决问题。结合分管工作，认真学习了《会计法》、电算化知识等法律、法规和宏观经济决策知识，掌握了应有的技能，提高了实际动手操作能力。一是钻研业务。热爱本职工作，遵守会计人员的职业道德，勤奋、努力钻研业务技术，使知识和技能不断适应会计工作要求。

为了使工作精益求精，在百忙之中坚持自学会计业务知识。熟悉法规。会计工作不只是单纯的记账、算账、报账工作，会计工作时时、处处涉及到执法守规方面的问题、涉及到纪检问题。在熟悉财经纪律、法规和国家统一的会计制度的基

础上，努力做到在处理各项经济业务时知法依法，知章循章，依法把关守口并做好宣传工作。通过学习，无论是在政治思想上，还是业务水平方面，都有了较大提高。工作中，能够认真执行有关财务管理规定，履行节约、勤俭办事;处处率先垂范，廉洁勤政，务实开拓。

二、爱岗敬业，扎实做好各项工作

在工作中，自己按照发展要有新思路，改革要有新突破，开放要有新局面，各项工作要有新举措的要求，在工作中能够坚持原则、秉公办事、顾全大局。不管是刮风下雨，还是家务缠身，都能遵守机关的各项制度。凭借对工作的执著与热爱，展现了无私的敬业精神。由于单位人多，情况复杂，经常放弃休息时间，不分早晚，丢下家里的一切事情到单位加班。工作上踏实肯干，服从组织安排，努力钻研业务，提高业务技能，尽管平时工作繁忙，不管怎样都能保质、保量按时完成岗位任务。

主动利用会计的优势和特长，给领导当好参谋，合理合法处理好一切财会业务，对办公室所有需要报销的单据进行认真审核，为领导审批把好第一关，对不合理的票据一律不予报销，发现问题及时向领导汇报，认真做好会计基础工作。认真审核原始凭证，会计凭证手续齐全、装订整洁符合要求，科目设置准确、账目清楚，会计报表准确、及时、完整，定期向领导汇报财会业务执行情况。除按时完成本职工作之外还能完成一些临时性工作任务，如人事、保险、住房公积金等工作。始终发挥乐于吃苦、甘于奉献的精神，任劳任怨、尽职尽责，出色地完成了各项工作任务。

总之，在近两年的工作中，自己在本科室人员的共同努力下，做了大量卓有成效的工作，这与县政府办的正确领导和同志们的艰苦奋斗是分不开的。在今后的工作中，我将更加努力地工作，发扬成绩，改正不足，以勤奋务实、开拓进取的工作态度，为我们政府办的建设和发展贡献自己的力量。

述职报告和工作总结的区别是篇九

年月份，由于工作需要，安排我担任某某集团总经理。回首将近一年来的工作，我们在董事会的正确领导下，带领公司全体干部职工，团结拼搏，真抓实干，深化运营治理的各项内容，圆满完成了各项任务目标。下面我把具体情况向大会述职，请领导和同志们予以审议。

一、履行职责情况。

1、认清形势、理清思路，积极探索，建立了健康的发展机制。

在全国学习xx届六中全会精神的热潮下，我们结合全会精神，围绕“夯基础、扩规模、求发展”的工作思路，今年在内部治理基础的提升上作了大量的工作，为进一步建设和谐、健康企业创造了条件。经过多方考察，并报董事会研究，我们撤销了分公司，实行工程项目目标责任治理，裁短了治理链条，缩减了治理层次，为项目部能够有效执行公司的各项制度和规定疏通了道路、扫除了障碍。从经营模式上我们也因时制宜地作了调整，即实行项目部和联营合作两种经营模式。通过对某某集团形势的认清，我们理清了工作思路，解决了一些存在的隐患，甩掉了沉重的包袱，轻装上阵，逐渐由松散型的治理向集约型转变。

2、建立健全内部治理制度，加大企业形象宣传力度。

为了能够适应公司战略发展的需要，公司今年相继出台了一些关于工程治理控制、日常行政及项目目标责任治理等制度和办法，逐步向规范化、标准化和制度化的治理方向迈进。公司今年加大对外形象的宣传力度，制作了“企业形象视觉识别系统”、企业宣传资料、资质等宣传材料，使对外宣传有了硬件设施。年8月份，我们实行了综合部对各施工工地进行例行检查的决定，使广大业主和监理单位对某某集团有了新的熟悉，得到了广泛的好评。

3、在工程建设和施工治理上狠下功夫，取得了一定的成绩。

今年我公司承建去年未完成工程19项，承建今年新接工程较大的有17项。一年以来，我们按照经营方针，把施工安全、质量、文明施工及成本控制当作一项长抓不懈的工作去认真抓好抓实，各方面都取得了一定的成绩，实现了预期的目标。全年交付工程质量合格率100，重大安全性事故为零，创建省级文明工地1个，市级文明工地5个，市级优良工程2个。

4、在历史遗留问题上，加大清算力度，取得了一定的成绩。

解决处理好建安公司遗留下来的历史问题是我们今年的一项重点工作。由于这些历史遗留问题的存在，某某集团背负着沉重的包袱。传票不断、官司缠身，这些不和谐因素让某某集团深感疲惫。为解决好以前八分公司的债务问题，处理好大量未结算老工程的债权问题，我们本着慎重务实、积极化解矛盾的态度，专门成立了结算小组，聘请了专业律师。通过多种渠道的协调和努力，年全年共完成工程结算上报3、9亿元，审计核定额2、5亿元，为公司能够尽快回笼资金，提升运转效率创造了必要的条件。

5、积极拓展市场，打造多元化服务平台。

为了能够使某某集团“走出去”，我们于6月份壮大了市场经营的力量，决定去迎接市场经济大潮的冲击，参与市场的竞争。到12月底，共承接了10个项目，合同价款共计5032万元。目前还有多个项目正在洽谈和跟踪之中。

今年我们利用二级的资质优势，以股份制的形式成立了分公司，从几个月的运行情况来看，前景还是不错的。

按照建筑市场劳务合法用工的要求，我们于今年5月份成立了专业劳务公司。年主要完成了劳务技能培训及鉴定工作，检查农民工工资发放情况，避免了一些不和谐因素的出现。虽

然劳务公司没有真正运作起来，但是我们对于劳务公司寄予了很大的希望，这一块工作我们会在07年逐步把劳务公司独立出去，实现市场化经营。

二、20年工作中存在的问题和不足。

1、公司的思想和熟悉在广大员工还没有真正统一起来，观念没有真正转变过来。员工的责任心和主观能动性不够强。下一步我们要重视企业团队和思想作风建设，创建一个健康、和谐、团结向上、有所作为的企业团队。

2、工程施工治理方面我们虽然取得了一定的成绩，但离规范化、科学化还有相当大的距离。一方面，工程质量提高不大，创优项目不多。另一方面，现场文明施工不够好，整体水平参差不齐。下一步我们将全面推行项目责任治理，从加强项目班子的建设着手，加强工程施工过程的控制。

3、基础治理工作有进步，但是起点不高，工作不够细致。这方面要求我们建立健全三级文件，把我们的基础治理定在较高的基准之上，做到与公司的资质、形象同步。

4、优秀的项目治理人才比较匮乏，这是当前我们组建项目部面临的、也是亟待解决的一个重大问题。

5、在市场开拓方面，还没有真正走出江宁。这方面，我们还要注重技巧和办法的突破，争取一切有利于市场开拓的资源和条件。

三、20年的工作初步打算。

事务的发展总是在推陈出新。不充电，个人素质难以提升，不改革，企业发展难以突破。今后，我将加强学习，提高思想觉悟、工作能力和治理水平，我将与公司领导班子一起带领公司全体员工解决年我们存在的包括企业治理、项目治理、

经营开发在内的一系列问题，促进企业健康长远发展。

以上是我的述职报告，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。年，我有信心和公司全体干部和员工一道，广泛的采纳大家的建议，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，为某某集团在年夺取新的成绩而努力奋斗。

谢谢大家！