

2023年个人述职报告总结 个人述职报告 告(实用10篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。那么什么样的报告才是有效的呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

个人述职报告总结篇一

我叫xxx□中*员，大专学历，电气高级技师，电气助理工程师，此刻xx车间电工副班长，公司聘用二级技师。下面我将比照岗位职责书述职如下：

- 1、圆满地保证了所属设备正常，准确无误地按照生产需要安全供电，设备正常运转。
- 2、在生产过程中对重要设备进行巡查，及时发现并处理设备的隐患。
- 3、组织并实施对电器设备进行定期检查维修，生产中出现的电气设备故障处理，确保了生产的顺利进行。
- 4、对在一齐工作的同事进行有效的技术指导和安全监护，没有一齐人身及设备安全事故发生。电力职工述职报告5、用心参加电气设备的改造（40吨退火炉□20xx破条剪的搬迁、安装调试）。
- 6、用心协助上级技术人员开展技术工作，解决生产中出现的技术问题，带给现场的技术参数。
- 7、较好地完成了领导交给的各项工作任务，

8、能根据实际工作状况提出行之有效的推荐（20xx破条剪电源取向等）

以上是我述职状况，不妥之处敬请各位领导批评指正。

我将继续参加等级（二级技师）的竞聘，下面就我今年的主要工作状况以及明年的工作打算向各位领导进行汇报：

本人工作用心，职责心强，有必须的电气的专业理论知识和较高操作技能，能根据设备现状和生产流程的变化，对设备的配置及控制进行小改小革，并在工作中不断探索新的工作方法，解决了许多生产和设备维护中的难题。

本人所从事的工作是带材车间所有电气设备进行维护和技术支持，本人利用自己扎实的理论知识和丰富的工作经验，采用听、摸、看、询问的具体操作人员等方法，迅速决定出电气设备的故障，并加以解决。

20xx年先后解决处理了以下主要问题。

- 1、飞剪高速跳闸问题。
- 2、卷取机与全线速度不协调问题。
- 3、36辊矫直机升速及速度不受控问题。
- 4、40吨退火炉电气改造的安装调试。
- 5、飞剪乱尺不正常工作。
- 6、20xx破条剪拆迁安装调试。
- 7、轧机主机电流波动跳闸问题。

8、40吨退火炉电源隔离开关故障用废旧隔离开关组合，保证退火炉正常工作。明年的工作打算：

1、进一步完善飞剪在剪切短料的精度（飞剪在剪切频率高时的精度）。

2、进一步改善各机组之间的速度匹配问题。

3、着重进行圆盘剪的参数调整，消除圆盘剪低速振荡问题。

个人述职报告总结篇二

从xx年9月14日我成为经开物业管理处一名物业客服以来，至今，已经九个多月过去了。九个月，并不算太长的时间，却让我真心的喜欢上了这个岗位。

想起来，虽然毕业不久，但这却是我至今所在的第三个岗位了。第一个岗位是两年前，在沈阳金钱豹餐饮美食百汇，在那个遥远的地方，因为与家的距离，始终找不到归属感，也或许是因为第一次走上工作岗位，总是带着彷徨与无措；第二个岗位是一年前的香格里拉金花饭店，那时候我是一名小小的中餐服务员，有着一群很好的同事，却也带着彷徨，对自己理想的彷徨。

然后，我走上了现在这个岗位。

物业，这曾经是一个我比较陌生的词。但至今，我却真正的融入了物业客服这个岗位。

从刚来时候的青涩，到现在的成熟。

从开始的不知所措，到现在熟练的业务能力。

从开始的小心翼翼，到现在的放手施为。

九个月，让我成长了好多。

在这里，我的主要工作就是日常的打印复印以及收发传真，这是每天必做的工作，虽然看似轻松，实际却很忙碌，我要面对的分为两大类，一是对外，主要是我所服务的泾渭新城办，我们物业要想他们所想，急他们所急，沟通在这里很重要，有时管委会领导要过来，我们要通知各个班组做好准备，不能有一丝马虎；因为是政府机构，不免有群众上访事件发生，这个不止是保安的工作，更有我们的职责，在他们没有进入园区之前，我们要安抚他们，尽快跟上面有关部门联系。

此类的事情时有发生，这就要求我们有很强的应变能力。还有一类对外就是供应商，我们要做好业主与供应商的桥梁，联系他们及时送货，及时开发票，园区办有什么需求尽量跟他们去沟通，催凑应付供应商的款，以便大家更好的合作。二是对内，就是公司内部的人，作为一名客服，要积极和各班组沟通，配合各班组的工作，协调各班组之间的问题，使我们的团队更加出色，这就要求我有更强的责任心；其次，要做好公司每月要求上交的考勤，工作计划，采购计划，分库盘点表等，我们也担当着内勤的工作，耐心、细心。这就是我和我的岗位，平凡而重要。

在这里，我第一次有一种把公司当做自己家的感觉，每一名同事都像是家人，友爱、互助、更难得的是大家的心很团结。每一天走上岗位，看着他们的笑脸，都像阳光一样温暖，他们尊重彼此，礼貌待人。这里有我很多的第一次，第一次写剧本，第一次当主持人，第一次带领团队参加比赛，第一次因为培训成绩好而得到奖金，也是第一次，我觉得自己的能力有了发挥之处，第一次又找回了丢失已久的理想。

在这里，第一次觉得自己很重要。

尤其每一次看到领导们鼓励的眼神的时候，每一次看到同事们伸出的双手的时候，每一次看到客户们满意的笑容的时候。

我会发自内心的欣喜，为了自己的选择，为了自己的岗位，为了这个团体。

“加油吧，这个岗位需要你！”我这样的对自己说。

哪怕再多的困难，再多的风雨，我也会在我的岗位上一直努力下去。

总有一天，青涩的小草会成长为一棵大树，加油！

述职人：

20xx年xx月xx日

个人述职报告总结篇三

尊敬的领导：

我叫xx□现任xx公司担任施工员一职。在这一年里，我一直奋斗在施工第一线上在长期的工作中，我养成了吃苦耐劳的工作习惯，我热爱施工管理工作，工作上积极上进，努力钻研建筑工程施工技术，先后承担了：山东新华书店图书发行中心工程，工程建筑面积35000m²，该工程获得“省级安全文明优良工地”称号、华宇职业技术学院35#、36#住宅楼工程，该工程获得“省级安全文明优良工地”称号、董子文化街c区、d区，该工程为群体工程、水岸花园9#住宅楼工程，工程建筑面积5521m²，该工程获得“省级安全文明优良工地”称号、东方夏威夷花园小区工程，工程建筑面积80000m²，该工程获得“省级安全文明优良工地”、“市级优质结构杯”等称号。

作为一名工作多年的施工员，一直以来，我不断丰富自己的专业知识，凭着求真务实、踏实肯干的工作态度，在实践中摸索、在经验中积极发展创新、不断提高自己的工作能力。

在多个项目完成的同时，我也完善了自身，也在一定程度上成就了自我。现在，我总结了一系列自身的成长以及不足，希望在今后能以更新、更强、更积极的面貌去面对工作。

作为项目部的管理人员，我重视控制工程的施工质量、与建设单位和监理单位的协调以及班组的管理协调、自动配合安全科完成各项安全管理工作，狠抓材料管理以节俭工程成本。以下面几个方面进行阐明：

1、工程质量管理

以要求高标准、高起点要求每一个施工项目。施工前期，重视对班组的技巧交底，给班组人员在思想上给予重视，在技巧上懂得本工程的质量和进度、安全要求，为后期施工奠定良好的基础。

2、班组的管理协调工作

重视每个班组负责人的培训，在每次的会议上，针对施工配合存在的问题，我尽量制造机会，让每个人都能独当一面，增加其经验，从而提升全部班组的业务技巧水平。

3、安全管理工作

在工作过程中，自动配合安全科完成施工人员的安全管理和教育工作，这是每个项目管理不可分割的一部分。

4、与建设单位、监理单位的协调

作为一个施工管理人员，在每个项目中重视和建设单位和监理单位的配合协调工作，针对建设单位和监理单位提出的好的建议，自己带头研究落实，力争取得建设单位和监理单位的一致好评，这是体现施工员工作不断进步的方式。

5、技术管理

对施工技术要求更为严格，必须认真学习施工图纸和施工规范以确保施工质量，在学习同时把施工重点、施工方法和处罚条例都记录下来，以便技术交底中不遗漏，尽量做到事先预料，事前解决，针对有些重点问题在每个阶段施工初期都要向施工队提出具体要求，特别强调问题的严重性并耐心向他们讲清规范中的要求。

1、自身方面，有时对问题考虑不够全面，盲目的听从施工班组的意见没有更清楚、没有详细对事件进行分析就下结论，从而造成了不必要的损失。

在管理上：对不听指挥、不按要求施工的班组没有进行严厉的惩罚，久而久之个别施工班组就有了侥幸的心态，至使在后期管理工作中出现了出现管理失控，也就形成安排工作难，现场管理难的情况。在以后的管理工作中首先要明确自己的立场，发挥项目管理人员在施工现场起的主导作用，对施工班组做到奖罚分明，形成绝对以项目部为中心领导方法，对那些不听指挥的施工班组决不心慈手软，施行严打、严抓以此来树立施工威信。

2、在施工技术方面，由于施工经验依然有着不足。在施工现场不能准确的快速的找出施工中存在的毛病，没能把施工图和施工规范灵活巧妙的运用，使实际施工过程中和理论施工产生了脱轨情况，即没有达不到预期的施工效果又使施工程序变得复杂，从而增加了施工成本，这给我的教训就是在以后的施工过程中一定不能随心所欲，必须认真熟悉施工图纸和施工规范并很好的掌握，争取能更好的把施工规范运用到现场施工当中。

总结了以往的工作，我找到了工作中的不足，这有利于我在以后的工作中加以克服。同时还需要多看书，认真学习好规范规程及有关文件资料，掌握好专业知识，提高自己的工作

能力，加强工作责任感，及时做好个人的各项工作。

总之，在今后的工作中，我将进行不断地总结与反省，不断地鞭策自己并充实能量，提高自身素质与业务水平，以适应时代和企业的发展，与自己喜爱的建筑事业共同进步、共同成长。

此致

敬礼！

述职人：

20xx年xx月xx日

个人述职报告总结篇四

我叫xxx□现任xx社区纪检委员、社区主任，一年来，在上级部门的正确领导下，在社区主任的帮助支持下，自换届以来能圆满的完成上级所交于的各项工作，各方面都得到了锻炼和提高。作为分管综治、卫生、武装办的社区副主任，下面，就我换届以来工作的情况简要汇报如下：

(一)明确工作目标，完善工作机制

重视开展综治和平安建设活动，切实加强领导，精心组织，精心实施，解决工作中的困难问题，把综治平安建设工作落实到位；加强督促检查，推进各项具体工作落实到位，进一步调动多方积极因素，努力整合社区力量，构成社区各部门齐抓共管综治平安建设的良好格局。每月组织召开了有辖区居民小组长、各小区物业负责人参加的综治与平安建设例会。今年以来，社区居委会下发了创建“综治与平安建设”责任书，与辖区物业、企业等签订责任书共25份，推动有关单位开展内部“创安”，参与综治和平安建设。加强对社区安全

稳定排查，加强值班安排，确保辖区内的安全稳定。

(二)加大宣传力度，营造浓厚氛围

我们把宣传作为综治平安工作的基础和经常性工作，切实抓紧抓好。采用版报、横幅、宣传材料、问卷等方式对平安创建活动进行广泛宣传，让平安创建活动家喻户晓。

1、以活动的形式，宣传平安创建工作，在综治宣传月和“6·26”全国禁毒日以及“12·4”全国法制宣传日等重大节日里，通过法制小品、法律知识问答、其他文艺演出及现场法律咨询，提倡法律援助等形式，加大对综治平安建设工作的宣传，提高宣传效果，增进居民群众对综治平安建设工作的共识。在活动期间，分发宣传材料3500份，并组织居民填写创建“平安厦门(湖里)”活动知识问卷，提高居民群众对创建活动的知晓率。

2、以入户的形式，对家庭拒绝邪教进行宣传，动员引导广大群众积极参与到反邪教斗争中来，增强广大群众识别邪教、抵御邪教的能力。让辖区居民签订家庭拒绝邪教承诺卡，共签订3067份。

3、为了更好的维持小区的稳定，在小区业主的积极配合下，主动积极的为社区居民牵头成立小区业主委员会，为更好的管理小区奠定了基础。今年以来陆续的在我辖区内圆满在完成了科技村在业委会换届工作和大唐七期、佳馨美墅小区的首届业委会选举。现在源益小区的业委会也进行到业委会候选人的公示阶段，下一步着重针对无物业管理的中汽东南花园进行牵头成立业委会，让小区得到更好的管理。

在辖区单位、物业配合下及社区工作人员的辛苦努力通过每月的市、区环境卫生考评及市、区各种点评会的检查。对市、区在考评、点评会存在的问题及时整改，把整改结果及时上报。建立了环境卫生工作管理机制，成立了卫生监督队，每

日在辖区范围内进行卫生巡查、监督、劝导工作，纠正不文明的卫生习惯和行为。加大宣传环保知识，提高居民环保意识。与沿街店家签定“门前三包”责任状。

1、能够积极配合人武部的工作，加大兵役登记宣传力度，经过调查摸底与派出所紧密配合，对辖区内适龄青年办理了兵役登记。

2、在冬季征兵工作中，充分利用标语、板报等大力宣传《兵役法》、《国防法》把征兵宣传教育活动贯穿于征兵工作的全过程。把社区的优秀青年送到部队，去年选送1名优秀青年到部队中。

作为一名共产党员能积极参加支部生活及各种党员活动。完成党总支布置的各项学习、工作任务。注重党纪政纪条规学习，增强廉洁自律意识和纪律观念，树立良好的从政道德。自觉践行廉洁自律承诺，严格执行中央关于领导干部廉洁自律的各项规定。对廉洁自律的承诺内容，时处遵从，坚决执行。

这是我换届以来各项工作的小结，存在的不足之处请领导批评指正，我也将更好提高自己的能力水平，继续以饱满的工作热情，锐意创新，顽强拼搏，努力做好社区各项工作。

个人述职报告总结篇五

尊敬的领导：

您好！时间过的飞快，转眼我来xx工作将近一年了！在这将近一年的工作中，本人在在线工作感到非常的充实！在领导的教导和老员工的帮助下我的设备操作技能不断进步！我感受到公司领导和广大员工给我的巨大帮助，也让我们感受到了公司的严格、现代科学的生产管理和努力奋斗的创业精神，一年的拼命努力得到领导小组的认可给予了展示的平台为

了更好的锻炼自己，提高自己的技能水平和管理水平，为开展好自己的本职工作，现在从以下方面对一年来的工作做如下述职：

一、认真吸取和消化好的建议，善于总结工作的不足和教训，塌实进取，严格遵守厂规厂纪，不迟到，不早退，主动加班加点，认真学习安全生产操作规程，并在工作中严格执行，平时积极参与车间、班组的安全排查和文明卫生创建活动，提出了很多好的建议。

二、注重自身技术水平的提高，在平时的生产中认真学习技术知识，不断扩大自己的知识面，完善自身的技能水平和问题解决能力，同时更注重事后总结，让自己提高的更快，做到独挡一面，准确、迅速的判断出故障原因，及时提出处理方案，为生产赢得宝贵的时间，为班上的稳产、高产打下了很好的基础。

三、紧紧围绕车间领导下属的一切指标和任务开展工作，自己能够很快的投入角色，克服生产中的一些影响xx表面质量的种种问题加强设备生产时的巡查和检查力度，做到防患于未然，大大减少了划伤；擦伤；电击伤等避免了批量和整盘报废！

四、积极参与公司、车间组织的小改小革，降本降耗、增产增效的活动，新线6#的抹油装置加海绵让铜管与海面摩擦避免了抹油时到处喷洒，减少了油的浪费维护了地面的清洁！加热炉油烟的处理的水冷却的改造；加热炉盖密封改造避免铜管氧化和氮气的浪费！为公司和车间创造了一定的经济效益。

五、狠抓班组管理管理，抓好班组成员的安全工作，增强他们的安全意识，提高他们的安全操作技能，对有工作情绪的员工及时和他们进行交流和沟通，从思想和心里上来开导，从工作中来协助他们加强提高员工个人的综合素质，注重小

组凝聚力。

一年的工作进行了简单小结后，发现自己在有些方面还要继续努力，如设备安全生产的技术，和管理水平进一步的提高，力求在平时的工作中能解决更多的疑难问题，为车间班组的生生产保驾护航，也为自己明年的工作确立了一个方向！

此致

敬礼！

述职人：

20xx年xx月xx日

个人述职报告总结篇六

尊敬的各位领导、同志们：

你们好！

我叫xxx我是七六年参加农行工作的，先后做过出纳，储蓄，和储蓄所长工作，现在，我将这几年来来的工作、学习情况向大家总结汇报一下：

我现在所在的岗位是储蓄服务窗口，我的一言一行都代表着我们农行的形象。我的工作中不能有一丝的马虎和放松。众所周知，我们储蓄柜员是最忙的，每天每位同志的业务平均就要达到近两百笔，接待的顾客二百人左右，因此这样的工作环境就迫使我自己不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真，严格按照行里的制定的各项规章制度来进行实际操作。几年来我始终如一的要求自己。

由于我是老职工，在业务上我敢不上年轻人那样快和熟练，

为了尽快熟悉业务，当我一遇到问题的时候，我会十分虚心的向年轻人请教。对待业务技能，我心里有一条给自己规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自己不会的学会。今后想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。刚开始的时候，我还由于不够细心和不够认真，虽然赔了钱，但是这并不影响我对这份工作的积极性，反而更加鞭策我努力的学习业务技能和理论知识。

我们清水分理处位于城乡结合部，有着密集的人口。在储蓄所的周围有很多沈阳矿务局的职工社保和医保的下岗、退休工人，也有好几所学校。文化层次各不相同，每天都要为各种不同的人服务。我时刻提醒自己要从细节做起。把行里下发的各种精神与要求落实到实际工作中，细微化，平民化，生活化。让客户在这里感受到温暖的含义是什么。

我们分理处经常会有外地来的务工人员或学生来办理个人汇款，有的人连所需要的凭条都不会填写，每次我都会十会细致的为他们讲解填写的方法，一字一句的教他们，直到他们学会为止。临走时还要叮嘱他们收好所写的回单，以便下次再汇款时再写。当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的我表示感谢。也许有人会问。个人汇款在储蓄所只是一项代收业务。并不能增加分理处的存款额，为什么还要这么热心的去做，但是我认为，用心来为广大顾客服务，才是最好的服务。当我听到外边顾客对我说：你的活儿干的真快……那个老同志态度真不错……。就是好……这样的话的时候。我心里就万分的高兴，那并不光是对我的表扬，更是对我工作的认可，更是对我工作的激励。

在今后的工作中我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展。我也会向其他同志学习，取长补短，相互交流好的工和经验，

共同进步。争取更好的工作成绩。

个人述职报告总结篇七

尊敬的领导：

在多年的驾驶工作中，我严格遵守道路安全相关法规和有关章程，并在工作中不断学习新的车辆维护、维修技术和驾驶技能，在驾驶实践中逐渐树立起“严守规章、安全第一”的观念在当年汽车性能、驾驶条件相对较差的情况下，不惧烈日酷暑，勤勤恳恳、兢兢业业，认真完成单位交派的各项工作，多年来从未出现过一起安全责任事故，为单位做出了贡献。回顾多年的工作，我主要作了以下几个方面：

自参加工作以来，我努力学习党的基本理论和重要思想，努力做到在思想上、认识上同党中央保持高度一致、始终保持与时俱进的精神状态，坚持服从领导分工，不挑肥拣瘦，不拈轻怕重，不论领导安排什么工作，我都自觉认真的去履行。

多年来，我紧紧围绕安全行车、服务至上，重点做了以下工作：

（一）是认真做好给领导的车辆服务工作。为了更好的为领导服务，我在较短的时间内熟悉了领导的工作、生活习惯等，并按照新的要求，积极调整自己的服务方式，做到了随时用车、随时出车，没有发生各种由于出车不及时而耽误领导工作的事情。同时，我把为领导服务和为机关服务紧密结合起来，在领导出外的情况下，如果办公室领导派我执行其他出车任务时，我也能够积极配合，均做到了安全行车。

（二）是认真做好车辆的保养和维护工作。多年的驾驶员经历使我认识到，做好车辆保养和日常维护，是安全驾驶的保证。为此，我坚持把功夫下在平时，在没有出车任务时，及时对车辆进行保养和维护。这样，一方面，使车辆在平时始

始终保持干净整洁，给领导以舒适的感觉；另一方面，通过对车辆的保养，及时发现存在的毛病，小问题自己动手，大毛病立即向领导汇报后修理解决，做到了“有病不出车，出车保安全”。

（三）是积极做到外出期间为领导的服务工作。今年以来，我们办公室对领导出外秘书随行做了一定的限制。这样一来，领导外出期间的服务工作，很大程度上就由司机来承担。一年来，在随领导外出过程中的食宿、对外联络等，我都不推委，认真去做，没有发生任何让领导不满意的事情。

（四）是积极做好单位值班工作。根据办公室的安排，所有的车辆都要进行夜间值班。我在自己的值班期间，不随意外出，不滥交朋友，如果有出车任务就立即出车，如果没有出车任务，也在值班室值班，没有发生因为各种原因而影响值班出车的情况。

（五）爱岗敬业，乐于奉献。加强业务学习，不断提高业务能力，做到干一行爱一行。认真学习业务知识。我在本岗位上，按照单位要求准时安全地完成各项出车任务，努力做好自己的本职工作。作为一名驾驶员除保证了公务用车外，还要积极参加各项义务劳动。在日常的行车、保养方面要为节能降耗做积极工作。要自觉遵守各项交通法规和单位的规章制度，在工作中要做到任劳任怨，在工作需要时不论早晚或节假日都要随叫随到，认真完成各项任务。严格遵守出车制度，按时出车，认真保养车辆，使车辆性能保持状态，努力钻研技术、熟练掌握日常保养和驾驶车辆的性能，积极参加安全学习。听从交通指挥，不酒后开车，文明驾驶、礼让三先，确保安全行车无事故。整改时限：从我开始，从现在开始，永葆工作热情，努力实践诺言，望领导和党员群众监督实现。

在工作中，始终坚持学习驾驶技术和车辆维修、维护以及现代化汽车管理方面的知识，多年如一日，不断学习和充电，

克服了自己文化基础差的弱点，靠着自己的钻研精神，为单位解决了众多的车辆故障和疑难问题，节省了开支，保证了行车的安全□xx年取得了初级工资资格□xx年取得了中级工资资格□xx年取得了汽车驾驶员高级工资资格。

平时、做到严格遵守出车制度，按时出车，认真保养车辆，使车辆性能保持状态，努力钻研技术、熟练掌握日常保养和驾驶车辆的性能，积极参加安全学习。听从交通指挥，不酒后开车，文明驾驶、礼让三先，确保了全年安全行车无事故□xx多年来，安全行车超过100多万公里，从未出现过一起安全责任事故，我一直强化道路安全法律法规的学习，提高自身的安全责任意识，并在实际工作中不断总结经验，培养自己应对突发事件的心理素质。

我热爱汽车驾驶工作，爱护车辆，工作一直勤勤恳恳，任劳任怨，遵章守纪，具有强烈的工作责任感、敬业精神和职业道德，用自己的表现赢得了领导和同志们的认可。

总之，多年来，认真贯彻执行党的路线、方针、政策。团结同志，宽以待人，认认真真学习，踏踏实实工作，使所从事的工作一年一个台阶，不断向前发展，取得了一定的成绩。但我深知，取得的一点成绩，是在上级的正确领导下，在老同志的精心指导下，在同志们的帮助下取得的，我只是做了我应该做的事。在今后的的工作中，我将进一步加大工作力度，改进工作方法，更加努力地做好工作。

此致

敬礼！

述职人：

20xx年xx月xx日

个人述职报告总结篇八

我于xx年来到xx乡担任乡长工作，这一年来，在县委、县政府的领导下，我做为xx乡的一乡之长，带领乡领导班子成员求真务实，真抓实干，卓有成效的开展了各项有利于***乡的工作，并取得了一定的成绩，得到了***乡广大人民群众的拥戴。***乡先后被评为***优秀单位，（后面加上加上获得的荣誉），而我本人也多次受到上级领导的嘉奖，并在今年获得“全县十大人民公仆”的称号，我取得这些成绩，和乡领导班子成员的支持以及上级领导的正确指导是分不开的。今年，我乡开展了多项工作，在发展***经济、环保、招商引资工作上进行重点发展，并取得了不错的成绩，现将我到**乡xx年的工作情况进行汇报，请予评议。

乡在xx年在经济上实现gdp*元，增长***%；财政收入***万元，固定资产投资***元，增长***%，农民人均纯收入***元，增长***%□xx年，**乡在经济工作上取得如些好的成绩，这和乡领导班子的努力工作是分不开的，我们在工作上主要抓好了以下几个方面的工作：

（一）突出抓好乡企业项目建设

今年，我乡以草柳编、面粉、板皮、铁皮加工产业为主体，膨胀现有企业。发展桑柳、龙柳500亩。帮助乡***面粉厂完成6万吨面粉加工扩建项目；支持华宝木业创建“森狼”区域品牌；投资1200万元，筹办鑫源和山大两家新型建筑材料厂；加快清泉寺矿泉水、老虎崖纯净水厂的扩产增效；加大技改投入，支持马陵纸业公司建设污水治理项目，完成3200吨包装纸业生产线；支持格瑞工艺膨胀生产规模，实现出口创汇100万美元；通过帮助乡镇企业进行项目建设，有利的推进了乡财政的增长。

（二）加强***乡城镇建设工作

xx年，我和乡领导班子成员，召开乡政会议进行研究，决定做好乡驻地“三横五纵”建设详细规划和***平方公里的控制性规划，完成了我乡泉南商业街西部路桥衔接，加快粮管所区域内的沿街商业楼开发和北部拐角楼开发。推进泉东沿街楼建设，投资***万元，新建商品楼***间套，建筑面积***平方米。新安装路灯30盏，栽植绿化带1000米，配套彩板砖等设施xx平方米。加强环卫制度建设。推动一街一品，搞活农机、摩托、家电、家具、服装、日用品等流通商贸业。

(三) 积极促进旅游业发展

我乡积极促进旅游业的发展，在工作中主要进行了以下工作：

1、打通硬化外部通往马陵山的主要道路，建成环马陵山公路及五条进出马陵山重点景区公路。

开挖整修南毛至越山公路段围山群河，修复景区山路，修建亭阁，发展特色养殖。

3、搞好马陵山水库区人防工程建设，加快九道湾拓展中心和清泉山庄项目综合开发，积极促成山东九道湾旅游责任公司与英国索尔投资公司8000万元项目签约。

通过积极促进***乡旅游产业的发展，今年，**乡共接待国内外游客共计****万人，收入达到***万元，通过发展旅游产业，促进乡里部分群众开展和旅游业相关的工作，如开办农家乐，给游客照相等，解决了乡里部分无业人员的工作问题，增加了农民的收入。

(四) 乡政府采取五项措施抓好招商引资工作通过强化乡政府组织领导。我乡在xx年**月份成立了乡招商引资百日集中活动工作领导小组，由我与乡党委书记***同志任组长，乡党委副书记***同志任副组长，***、***等六名同志为组员，领导小组下设办公室，办公地点设在乡招商办，***同志兼任办公

室主任，整个活动由领导小组统一组织实施。***乡对今年的招商引资活动高度重视，我们通过迅速动员部署，采取有力措施，狠抓工作落实。我们积极探寻招商引资线索，特别是利用10月份“两节”期间，积极与商业成功人士沟通联络，加强感情交流，及时获得有价值的投资信息，积极寻找招商引资线索。在*月底，我乡组团赴上海、苏州等地开展招商引资活动。经过乡招商小组的努力工作与有投资意向的上海浦东知名企业家、工商届人士交流，介绍我乡投资环境，推介招商引资项目，开展多领域合作。今年我乡共吸引外界投资***万元，建成***项目，截止目前为止，已建成项目**个，正在建设中的项目**个。

今年，乡政府班子成员决定加强我乡的环境综合整治工作，并把这项工作与正在开展的全国文化先进县创建、文明示范村街创建和星级文明户评选等创建活动相提并论，通过有机结合，从而推动了***乡环境综合整治和农村精神文明建设的齐头并进、协调发展。

我乡首先把乡村环境综合整治同乡村文化阵地建设、文明示范村街创建结合，研究制定了《***乡关于开展乡村文化阵地建设和文明示范村街创建活动》的实施意见，成立了有政府乡长任组长、分管领导任副组长、文化宣传、土地房建等部门负责人为成员的创建活动领导小组，配备专职工作人员20名，制定了切实可行的创建计划。并在财力紧张的情况下，拨出专项资金用于乡村文化阵地建设和文明示范村街创建工程，并将这项工作列入乡党委政府年度工作责任目标考核重要一项，做到周检查、月调度、季通报、半年初评、年终总评。同时采取以点带面、点面结合的方式，先后在乡里的黄沟崖、楼下、朱沟崖、房溜、孙塘、尚庄等6个文明创建基础较好的村搞了试点，力争到年底前，全乡80%以上的村文化阵地和精神文明一条街建设达标升级，60%以上的村通过上级主管部门检查验收。目前，我乡已对杂树丛生的乡文化大院进行了全面治理，院内篮球场、排球场等活动场地正在破土兴建，周围墙壁统一涂白刷新，文化创建标语牌悬挂整齐，排

放有序。院外，以开挖排水沟渠、清运垃圾、安装路灯、铺设地下输水管道、修建防渗排污石渠和绿化、美化等为主的驻地环境综合整治工作也在紧锣密鼓的进行。黄沟崖、楼下等村在加强村级文化大院建设的同时，正在开展以文明一条街规划治理、路面硬化、筑建花墙、墙壁刷新、广告标语牌规范和垃圾桶固定安放、乡村主干道保洁等为重点的环境卫生综合整治工作。

其次是把环境综合整治同星级文明户评选结合，

我乡结合新农村建设工作实际，统一制定印发了星级文明户评选标准，要求户户门前无“三堆”（柴禾堆、粪堆、沙石堆）。庭院清洁卫生，无垃圾、粪便和污水。居室明亮，衣着整洁，家庭团结，邻里和睦，无违法、违规行为等。凡达不到上述具体要求的，年终一律取消星级文明户评选资格。乡里还坚持把整治违法排污作为保护环境的重要举措，采取三项措施，开展集中整治行动，跟踪督查，常抓不懈，把工作做扎实。

一是强化宣传教育。乡政府出动宣传车在乡驻地和各村街进行广泛宣传发动，宣传引导广大群众充分认识到违法排污的危害性，增强环境保护意识，积极参与集中整治违法排污专项行动。

二是明确责任目标。乡里组织环保、经贸、环卫、工商等部门工作人员对全乡违法排污企业进行逐村逐户调查摸底，针对各村、企业的不同情况，由党委、政府分别与各工作区、村、企业签订整治违法排污企业责任书，每月下达考核任务，严格标准打分，做到奖罚分明。

三是开展集中整治。由我亲自挂帅，带领由派出所、工商、供电、城管、执法中队、环保、安监等部门20多人组成的集中整治联合执法队伍，用十天的时间对全乡的废旧塑料、制药厂、锅炉等违法排污企业(户)进行集中专项整治，动用铲

车、叉车、拖车、执法车等20余辆，对违法排污企业逐村逐户清理。到目前，全乡已清理整治废旧塑料加工户10家，非法制药厂2家，小炼油3家，实施断电42户，拆除厂房33间，扣押机械10台(套)；所有废旧塑料加工设备和小火纸生产加工设备已全部拆除并运出现场。同时，对部分违法排污企业拆除不彻底或设备暂时不能运出的，收取限期拆除转运保证金，要求在规定时间内进行拆除转运，否则押金变成罚金，并强行予以拆除。

乡里为了进一步解放发展农村综合生产力，更好地解决“三农”问题，围绕“加快发展、争创强乡，构建和谐花园”主题，我乡全面实施了六项助农工程：

1、土壤改良工程，加大基本农田保护力度，严禁破坏土地，防止水土流失。认真搞好土壤分析，严格按配方施肥，有计划地搞好中低产田改良。

2、投资建设“绿化花园”工程，乡党委政府提出“科技兴林”的农业结构调整战略，号召广大群众大力植树造林，绿化花园。今年重点实施“三河两线绿化工程”和护田林网改造工程施工。

3、“科技兴牧”工程，动员政府和民间两股力量，加大财政和科技投入，重点搞好禽畜良种法的引进和推广，构建动植物疫情检测和预防控制体系，增强禽畜产品深加工能力。

4、“农资打假”工程，把农资打假作为扶助“三农”的重头戏来抓，认真宣传有关法律法规，严格检查农资市场，严肃查处假农资坑农害农案件，大力宣传辨假的方法与窍门，走群防群治路线。

5、“金蓝领”工程，针对农村剩余劳动力较多，

盲目外流，经济和社会效益不高的状况，乡党委政府，有计

划地引导、组织劳务输出，切实搞好岗前培训，使他们每人都掌握1——2门专业技术。

6、“百万农户致富”工程，积极响应市委、市政府号召，组织帮扶人员，按“五定(定农户、定项目、定时间、定效益、定奖惩)”责任制，做到“四帮(帮资金、帮技术、帮信息、帮销售)”。

我做为***乡的乡长，严格遵守和执行各种规章制度，遵守国家法律法规，团结乡政府班子成员，依靠中层领导抓好队伍建设，抓好乡政机关的党风廉政建设工作，把党风廉政建设和反腐工作列入目标管理的重要内容来抓，我本人以身作则，在学习、工作、作风、生活等方面，首先带好头，做到洁身自好，为官清廉，严格、公正，不做有损于党、国家和集体利益的事，身体力行的带好队伍。但是在工作中我也存在一些不足之处，一是由于参加各种会议比较多，深入基层调查研究时间少，了解**基层干部的思想动态还做的不够。二是**乡一些地区的严打整治工作力度还不够，治安环境需要加强，三是对政治业务学习重视不够，还有待于加强。

今后，我会在上级领导带领下，人民群众的监督下，与乡领导班子成员努力工作，为**乡的美好明天做出更大的贡献！

个人述职报告总结篇九

时间过的很快，06年的销售工作即将结尾。从整体销量来看，我所负责的二批老胡从十二至九月销售额为238万，与去年同期相比增长65。李家庄二批销售额为293万，与去年同期相比增长76。从此数据看，今年二批销售做得好不错。其主要增长点在中瓶营养快线还有小乳娃娃、八宝粥、大ad以及新产品爽歪歪、咖啡可乐。在几次订货会中也取得很好的成绩。特别是公司在七月份开展了大规模的订货会中，李家庄二批完成一百多万销售额，取得了前所未有的业绩。这也是公司正确的指导方针。在每次活动中，二批商的积极性都很高，

活动一开始二批主动开车到二批零售开展铺货，有的二批产品须调换，或资金仓库有问题的，二批商都愿意为其承担。在他们心中，只要把销量做上，产品打开，一切事情都会从公司整体利益出发。因为公司整体销售好，所以带动了二批能有这么好的业绩。从这一点看出，其市场还存在很多不足的地方。第一、二批商本身的资金跟不上，在很多情况下都有总经销承担。第二、每次促销活动后的售后工作没有到位，如产品不齐全，二批商的奖励和配送也不能及时到位。影响了二批上下次活动的积极性。第三、区域内的小终端没有完全辐射进去。进货的只有大零售商及销量好的店。第四、由于价格原因导致二批商对我们产品失去信心，在销售过程中的不主力推荐我公司产品。第五、在某些大零售商中有月份老的产品，我们没有及时处理，导致在零售商产生过期现象。第六、在区域内特殊点没有花力气做进去，如一些小排档，水煮店等等。他们在某时段的销量也是不小的。

结合以上06年不足之处，在下半年工作中一定把他们全部纠正过来，让业绩大到另一个高峰。渠道是每个公司都想做好的一条重要通道，得渠道者得天下。渠道是有二批、二批、零售超市构成的，所以，我们要做好渠道，首先把他们每层关系搞好，让他们有一个良好的发展趋势。二批作为我们公司中要一个销售环节，在销售过程中起到一个承上启下的作用。那么，我们如何来考核二批呢？第一、我们给他定一个匡，给他下年任务，再分解到每季每月每天，再细分到每个产品上；第二、终端的辐射能力。因为最终的产品消化还是在终端，所以二批控制了中断越多，销量上升的越多越快。第三、二批的运输能力。这一点特别是在旺季的时候，一定要保证零售终端叫货24小时内到货，否则不但丧失最良好的销售，也有可能导致店老板在下次叫竞品的货。第四、二批的仓储能力及资金。这一点对二批更是一个重要环节。现在二批进货都是有车皮发货的，如没有足够大的仓库，就很容易发生断货现象，从而出现产品脱销，阻碍市场销量。资金就如汽车有一样，一辆再好的车，没有油也如废铁一块。所以资金与仓库两者相辅相承，有一样达不到要求，所有工作都很难开

展。如以上几点二批考核通过的话，我们应该下一步是，好好利用二批这些资源为我们做市场。这个时候我们必须控制他，不要让这些资源为竞品公司效力，二批作为商人，商人的原则是追求最大利益空间化。我们可以通过一些奖励方法来激励他们，比如我们现在在做的有：每个区域二批设一销售人员来协助二批做市场、每月打保证金形成销售额的给与百分之二的利息、年终还有反点；其次我公司产品销售量、每件货的利润都是相当可观的。这也是别的厂家难以做到的。在以后的销售中，我们还要设定二批商特殊奖，比如，一季度销售好的保证金打得齐的，我们还给与另外的奖励。

终端都是每个厂家都想抢占的，因为拥有了终端就拥有了销量。首先我们要了解本区域的情况，在区域内共有多少家零售店，批发有多少，大超市有多少，中型超市有多少，我们在做的店有多少，没有做进去的有多少。了解这些这对我们销售是很有帮助的。如我们搞一次促销活动就知道能不能执行下去，销售量多少。其次、我们要分析出每条街道的销售情况，如这条街哪几家店销售饮料好，哪几家店销售奶制品好。了解这些，这有利于我们在跑单过程中可以顺利地 and 老板的交谈，可以知道老板要什么货。我们每进一家店都要把他当形象店来做，把我公司产品尽量集中摆放到显眼位置。让消费者一进入店内，感觉到一种娃哈哈家庭气氛，使消费者产生很强的购买欲望。在交谈过程中如有客户不接受我公司产品，我们可以赠送一些小礼品或有产品促销时来与老板沟通，多说一些与公司合作力度大的一些话题，比如进我公司产品没有后顾之忧，卖不动包退包换。

由于价格原因，很多零售小店都不愿意在二批商拿货，因为小店老板在外面拿同样一件货比在二批商那里要便宜。这样也大大影响了二批商的积极性。所以产品价格我们一定要控制好，否则会由于各级销售商赚不到钱而选择卖别的产品。如要把价格整顿好，首先我们要把终端价格定好。拿快线举例说，终端提货价格48元每件，零售价4元每瓶，小店每卖一件快线能赚到12元。这样小店老板能赚到钱，他们会拚命的

帮我们推销，因为他们开店就是为了赚钱。目前市场上有那么多杂牌 饮料，其主要原因就是老板利润差价大。其次是三批商的价格定在47元每件，每件能赚到一元，在饮料行业里利润也算不少的。二批45元每件，这样二批发小店能赚三元，发批发能赚两元，二批商能赚到钱，就会支持我们工作。价格定好了，来维护是一个难度，首先经销商一定要做到发货原则。到三批零售的价格一定要执行。二批商在经销商那里开票价为48元每件，我们只告诉他三批零售的供货价，到月底分红一元，其他两元作为他自己的另外费用，来带动二线产品。比如某二批近五千件中快线，费用就有一万元，下个月必须进水两千件，然后这一万元模糊到两种产品中，这样二批摸不清产品的底价是多少，他们也不会去乱卖。最后两种产品的量上去了，价格也稳住了。

我公司每年都有新产品上市，老产品也就越来越多，我们必须稳住老产品的量，及时把新产品成功推向市场，这样才能保证总销售量的增长。老产品，首先消费者都认识了这个产品，所以，第一，我们要把见货率做起来，做到这一点就是我们要让小店老板有钱可以赚。如没有利润，就是再好卖的产品店老板也不会无偿给我们打工。第二，花点时间在消费区做一些拉动消费的活动，比如在某一店门口摆一促销台做促销，让消费者感觉到我公司产品无处不在。新产品上市首先我们要分清他是城市消费还是城乡消费，也就是产品定位。如是城市产品，我们先选择市中心繁华地段，有目标消费群出没的地方，先铺货。第二，价格一定要定的合理，让各级销售商都有利可图，特别是零售商，有利润空间，店老板才会主动为我们推销产品，成为我公司零时的促销员。价格一旦定好，不能在短时间内调动价格，否则消费者、店老板不能接受，导致消费者不接受我公司产品。第三、如何把货卖到终端老板。

- 1、以老产品和新产品组合成一个新的促销方案，把货铺到终端。

虽然在即将过去的一年中，我们的业绩取得一定的成果，但市场中也存在不少的问题。

经销商会把货直接送到二批负责区域内，而且有时供货价低于二批调价，导致二批心态发生变化，二批与二批之间为了抢客户，各自把我司产品价格降了又降，这样自相残杀，让鱼翁得利。正所谓家不和外欺。所以我们要让经销商，二批商不能有这种损害公司利益的事发生。2. 终端市场中，有一些过期产品；我们应该做到等产品快到危险期的时候，就要提出来想办法促销出去。否则等过期了不仅损失利益，还将打击店老板的积级性！

07年的任务虽然很重，但我有信心完成，我是从这几点去做的：

- 1，把整个区域里所有的大小零售店全部网进销售网中。
- 2、开发区域内所有特殊店，如酒吧、茶座等。
- 3、大客户、三批商建立一个专门的管理，就像vip一样，让他们感觉到我们至上的服务，而使他们有力的为我们卖产品。

一、想完成全年销售任务，第一站很关键，所以在第一季度中，除正常产品销售外，大瓶饮料是一个很高的增长点。因为这一季度假日较多较长，要做好这一产品销售首先我们的价位不能高于竞品，因为买这位产品的都是斤斤计较的家庭主妇。

二、在居民区内大超市摆放大堆头，把公司大瓶系列全放上，让消费者一进门就看到我公司饮料堆积如山，从气势上压倒竞品公司。

三、针对小店，可以以套餐形式一次性压到位。

店老板的资金仓库是有限的，如我们能在竞品活动之前，把我公司大瓶饮料压到终端，这样店老板想进别的货也没有资金及仓库。消费者来购买，店老板就会极力推荐我公司产品。所以我们要以最快最短的时间，把店老板的有限资源抢占，让竞争对手无从下手。去年我所负责的二批大瓶饮料销售量在2500箱左右，今年计划大瓶可乐销售20xx件，快线20xx件，果汁1000件。

个人述职报告总结篇十

尊敬的各位领导：

大家好。

时光流逝岁月如梭，不知不觉一年又过去。春华秋实万物磊峙，又是一收获的季节。按照公司的要求，我作为财务部的一名员工向各位领导汇报一下这段时间我的思想学习和工作情况。离开校园来到码头已三年余，回之三年自己变化巨大，从不懂世事的学生到成为一名敢于奉献的工作者，从寄生于社会到实现人生价值，思想学习进步，工作能力提升，都源于领导的厚爱，公司的栽培；从对码头一无所知到对地区国内外港行业深有了解，乃至产生感情，身为青港人而感自豪，能为家乡做出拥有的努力而感自豪。作为一个艰难求索的年轻人，幸运来到码头，来到青岛港，来到我们这个团体，领导无私的关爱信任和支持，为我们打造发展的平台，使我成长进步，坚定信念，勇往直前。社会的发展在于每个人的贡献与索取，只有贡献大于索取，社会才有进步，正如我们青港的精神，我们要勇敢的做一名劳动者，有贡献的劳动者。

今年以来，在常主席、总裁的坚强领导下，我们“学习就是力量”，盛事不断，面对灾难，群情振奋，顽强拼搏，事业不断推进，效益不断提高，职工持续受益。正是这样好的形势，让我们的岗位得到保证，所以我们应加倍努力，把思想、精神境界提上去，把业务、工作能力搞上去，为公司的发展，

自己的美好生活做出拥有的努力，以感谢领导的信任和支持。我汇报如下：

总结过去就是为了更好的干好工作，回顾一年来自己在思想认识上能够得到提升，都于领导的关心厚爱分不开的，也正是在公司和谐的氛围中，才有自己成长的环境和施展才华的舞台。同时，也深知自己距领导的要求和期望，与同事之间，还有一定的差距和不足。

1. 思想境界不高。思想认识、境界觉悟上有差距，思想认识跟不上发展要求，缺乏“干一流、争第一”的工作劲头。对当前港口发展的形势缺乏足够的思想准备和充分的认识，存在着按部就班的想法和做法，思想深处没有真正领悟和发扬青岛港“三个一代人”精神，对青岛港企业文化的学习还不深入，未能理解其深刻内涵。

2. 工作进取心不强，工作标准不高，要求不严，缺乏信心勇气。工作忙时存在应付思想，对有些工作存在畏难发愁情绪，而不是积极主动想办法克服困难，对自己没有高标准、严要求，总满足于工作面上不出事，没有争先创优意识。

1. 学习劲头不足。学习不够深入广泛，理论和实践水平不高，知识更新跟不上，业务能力、个人素质进步较慢，离领导的要求、离实际工作相差较大。

2. 业务知识不够精，有待于进一步提高。财务是公司的命脉，涉及公司的资金、经营运作，服务决策的方方面面，没有对公司的运营有一个全面的认识和把握，没有做到理论和实践双拥。

3. 缺乏创新研究精神。习惯于按照经验办事，遇到问题办法不多，解决问题能力不强，对领导交办工作没有创新思维，按照老思路、凭经验，虽然完成了，但是没有新的特色、新的亮点，没有去用心用脑想办法、去研究、去解决好。

1. 工作有浮躁现象，工作热情和干劲不足，工作不扎实、不成熟，让领导不放心。
2. 工作中对领导的指示领会不到位，落实尚不坚决，自己的工作能力没有完全应用到所担负的工作中。
3. 业务不精，工作繁忙时，手忙脚乱，业务有待提高，解决突发问题的能力不强，需要不断学习，不断提高自己的各方面综合素质，做到对待任何工作都游刃有余。
4. 遵章守纪存在不足，对规章制度落实不严、不细，有侥幸心理。
5. 有得过且过，满足现状思想，放松对自己的要求，逃避公司集体的活动。

在今后的工作中，我会在领导的关怀下，在同事们的帮助下，不断努力，认真履行岗位职责，克服缺点，鼓足勇气，坚定信念，用心用脑，争取更大的进步，使自己成为一个优秀的工作者。

1. 珍惜岗位，企业不会养闲人，每个人的岗位都来之不易，岗位就是饭碗，要加倍珍惜。合资公司发展迅速，我们要珍惜自己的岗位，岗位有轻孰重，只要立志进步，就要以责任为重，勇敢进步，快速进步。
2. 学习思想精神，思想的学习在于趋同，思想的交流在于碰撞。融合青岛港的文化精神，产生灵魂的共鸣，多思考感悟，让自己的思想和企业的思想寻找一个桥梁，而不是去被动的接受。要感恩戴德，饮水思源。

1. 深入学习《本色》，深刻领会其实质和内涵，其真谛就是赢得人心。基础好，领导好，为职工，为社会是青岛港不断发展的基础。领悟企业文化，引导工作，引导人生。工作之

余关注企业文化，发展动向，及国内外信息，开阔视野，与世同步。

2. 会计主要是核算和监督，财务是让经济活动达到最优。西方管理学实现经济活动最优在青岛港简而言之就是为职工为社会。集装箱运输是高标准化的行业，繁忙的操作是其运作的基础，在此基础上的理论研究更是其进步发展的动力。码头成本管理、资本运作值得研究，在接下来的工作中，要进一步强化财务理论和实践，多思考。

1. 责任心是把工作做好的基础，用心用脑把工作做的更好。不管什么事情都要有始有终，都要有个结果，工作亦是如此，既然做就要尽全力完成。把财务收入做好，把领导交得任务做好，把同事交得事情做好。

2. 严格按照规章制度办事，依据会计准则处理财务核算，加强英语excel的学习，支持工作的提升。

3. 深入一线学习，充实会计理论，培养管理才能，虚心请教，多思考，多总结，工作中坚决落实领导的指示，担负起工作。

4. 大胆工作，积极沟通联系，理为先，情为重，把单船收入对外交往做好，把其他各方面各部门交往做好。

5. 保持工作环境干净整洁，严格要求自己，力所能及做好后勤，多多参加各项活动。

以上是我汇报，敬请各位领导批评指正。谢谢。