

最新部队士兵个人述职报告(实用8篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

部队士兵个人述职报告篇一

1. 每周一和周五去司法鉴定中心取信和明信片并将其转交给各班生活委员。
2. 每个月不固定日期的去学友复印店查一次帐。
3. 学生证信息的收集，盖章，乘车区间导入磁卡，发放。
4. 助学金申请同学信息的收集。

这学期与搭档合作的时间很多，如：

1. 填写助学金申请表格时与xx合作。
2. 有关学生证的工作时与xx合作。
3. 以上的工作和信件的发送都有与各个小班合作。

这学期的任务很多，应该是职务特色。过程中遇到了很多问题。如在统计信息制作表格时与各小班交流不够，与另外的生活总班意见提前没有统一导致大家的工作量大增，给小班传达任务时与个别小班沟通困难有些不耐烦，办理学生证过程繁杂琐碎有点抱怨等等。这些都是下学期应该注意的问题，适当自我调节，加强与合作小伙伴之间的沟通，还有要注意分工合作，在同一个问题上线与搭档统一意见。小小的教训

就是当涉及到电子版的信息统计时，在传达任务时就先将电子版格式（如字体，字体大小等）做统一的规定，这样可以减少很多问题。

另外就是对大家的明信片为收到的问题做解释。我们的邮箱即行政法学院xx级的邮箱是36号邮箱，如果地址写清楚（即注明了是行政法学院xx级或是36号信箱）的信或是明信片被安全运送到学校后都回被放入年级信箱中，大家就可以顺利收到，但是如果地址不详（如有的同学只写了西南政法大学与北校区xxx收或是再加上东园几栋几楼几号宿舍）等情况的信件，收发室的管理人员并不知道你是哪个年级哪个园的，也不可能给你送到宿舍，所以管理员就会把这些信件另外放一起，这类信或明信片是可以自己取的。信件放了一周如果还是没有人去认领的话就将这些信件发回寄信地址。这就是之前为何强调大家一定要把地址写详细的原因。为尽量避免信件被返还，在本学期我是每周一和周五去领一次信件并查找地址不详的信件堆里的信件。还有很多同学反映地址写详细了也没有收到明信片，那就很可能是半路邮丢了，这个我也无能为力。所以如果邮的是特别重要的东西就尽量有挂号信，这样可以随时查询信件所在位置，需要强调的是挂号信也要写详细地址。在这里就再发一次详细地址：重庆市渝北区宝圣大道301号（或者是西南政法大学渝北校区）36号信箱（或者是行政法学院xx级）x班xxx收，如果班上生活委员是男生，最好附上寝室号。

最后就希望大家以后合作愉快，有什么意见或更好的建议都可以提出来。谢谢你们的包容！

部队士兵个人述职报告篇二

第一段：引言（200字）

在工作单位中，员工对于自身工作的绩效评价是非常重要的。

作为一种向上级汇报自己工作成果和经验的方式，述职报告既可以展示个人的工作能力和贡献，又能体现出整个团队或组织的工作效益。我在最近一次述职报告中，深刻体会到了述职报告的重要性和自己所面临的挑战。通过这次写述职报告的经历，我学到了很多宝贵的经验和教训。

第二段：自我评价（200字）

在述职报告中，最重要的是对自己过去一年的工作进行客观准确的评价。作为一名销售主管，我详细列举了我所负责的市场销售工作以及实施的改善措施和取得的成绩。然而，通过对自己的工作进行反思，我发现自己在某些方面还存在不足。比如，在市场拓展方面，我未能充分把握市场机遇，导致销售业绩有所下滑。此外，我还意识到自己在沟通和协调团队方面的能力仍有提升的空间。这些不足之处让我深感忧虑，但也意识到了自己在未来工作中需要努力改进的方向。

第三段：反馈和建议（200字）

在述职报告中，我还收到了上级和同事的评价以及他们对我的工作给出的反馈和建议。这使我更加全面地了解到自己的优点和不足之处。其中，我收到了很多来自同事的建议，包括加强沟通协调、提高市场敏锐度、不断学习进步等。这些建议无疑是宝贵的财富，我将会将其牢记于心，并根据建议制定出改进的计划和目标。

第四段：心得体会（300字）

通过这次述职报告的经历，我深刻体会到了沟通的重要性。就我个人而言，反思自己的工作和接受他人的评价不仅仅是为了满足职位要求，更重要的是为了能够不断自我进步和发展。在述职报告中，我学会了如何清晰地表达自己的工作内容并引起他人的共鸣。我也学会了如何解读他人的评价和建议，并加以运用到自己的工作中。此外，通过与其他同事交

流和分享工作经验，我进一步拓宽了自己的视野，也增强了自己的学习能力和领导力。总之，通过这次述职报告，我不仅提高了自己的表达和沟通能力，也加深了对自己工作的认识，更明确了自己未来的发展方向。

第五段：总结（200字）

述职报告是一次宝贵的机会，能够帮助我们更加全面地认识自己的工作表现，并得到他人的反馈和建议。通过反思自己的工作和接受他人的意见，我们可以不断改进和提高自己的工作能力和绩效。在将来的工作中，我将继续保持积极向上的态度，灵活运用所学知识和经验，不断磨练自己的技能，为团队和组织的发展做出更大贡献。希望每个人都能在述职报告中发现自己的不足，不断改进，实现个人和组织的共同进步。

部队士兵个人述职报告篇三

今天，是省公司对我们市分公司领导班子成员工作考核述职会，有幸在此将我近7个月工作向大家作个汇报，不妥之处，敬请批评指正。

截止今天，在省、市分公司党委、总经理室领导下，本人紧紧围绕省、市分公司年初工作会议和省公司车险专业会议提出的各项工作目标，以“转方式、促发展、强合规、增效益”为工作主基调，努力完成分公司总经理交办的各项工作，基本达成了岗位责任目标。现从以下几个方面汇报：

一、全年总体业务经营情况

1、积极调整工作思路，细化工作目标

公司成立之后，立即针对公司保费业务进行了综合分析，及时制定了工作思路，将分公司下达的各项任务指标按产品线

进行层层分解，做到层层把关，将公司的计划具体落实情况
进行整理和分析，有效地保证了全年计划的最终实现。

2、在竞争中求生存，在竞争中促发展。

固始县现有3家(人保财险、平安产险、太平洋)经营车险业务
的公司，而固始地区人口少，经济发展水平相对较低，我公
司面对外部竞争所带来的业务压力，保持沉着冷静，客观面
对现实情况寻求对策，采取搞好地方政府主要领导的公关工
作，使服务更加人性化、亲密化，客户随叫随到，为客户提
供全方位服务，严守服务承诺和行业禁令等措施，与竞争对
手们展开了一场品牌战、服务战。

3、全力拓展车险市场

20xx年我公司车险业务经历了不平凡的一年，公司刚刚成立，
各方面都还需要进一步完善，车险经营面临的形式十分严峻，
机遇与挑战并存。从保险业内部看：一是实行新的监管政策，
由此引发各公司产品 and 销售策略的调整。二是竞争主体不断
增强，市场中规范与混乱并存。三是同业公司为了抢占车险
市场，不惜靠高返还、低费率、低价格、降低承保条件等手
段来抢夺和争取客户群体，给我公司车险业务带来严重的冲
击。在认真细致地分析了市场情况后，我公司及时制订了公
司20xx年车险业务发展目标：首先；坚持效益优先的原则，加
大力度控制保险费率的上升，实行新车业务以及续保业务同
时进行的展业原则，不断提高承保质量，转变原有的思想观
念、不断开拓创新适合自身经营特点的企业理念。同时，在
对市场进行调研后科学、细致地做好了市场定位，争取第一
时间掌握市场信息的变化，依靠我公司的品牌强势来赢得市
场。

三、进一步加强自身建设，全面塑造企业外部形象

1、加强思想政治教育活动

在精神文明建设过程中，我司始终把思想教育放在工作的首位，做到学习有制度、有计划、有记录、有交流。通过学习，进一步端正和提高了领导班子思想和认识，增强了政治敏锐性。

2、坚持以人为本, 诚信经营, 增强企业活力.

认真学习中央有关建立社会主义和谐社会的文件精神, 大力倡导诚信原则, 提高信用意识, 改变了以往重业务轻思想的情况, 在做业务时要对客户负责, 不能夸大保险的功能, 诚信经营, 树立了良好的企业形象。

四、经营中存在的问题

公司各项工作虽然取得了一定的成绩，但离分公司下达的各项指标任务还有一段距离，在工作中仍然存在着一些问题：

1、公司疲于市场竞争和业务发展，对理论学习和业务学习有所放松。

2、车险业务还未形成应有的规模效益，在今后的工作中公司将认真分析车险目标市场，积极寻求对策，加强各类新险种的宣传，积极开展灵活的营销策略，进一步拓展个人代理营销、兼业代理营销，促进车险业务的快速发展。

司保险事业而努力奋斗。

部队士兵个人述职报告篇四

1. 引言段：说明写述职报告的背景和重要性（200字）

述职报告作为一种反映工作业绩和表现的形式，对于员工来说具有重要的意义。在过去一年的工作中，我努力履行自己的职责，完成了各项工作任务。近期，我完成了我个人的述

职报告，通过对自己的工作进行总结和回顾，我不仅对自己的工作成果有了更清晰的认知，也更加了解自己的不足之处。本文将就我在这次述职报告中的收获和心得进行探讨。

2. 过程阐述段：详细描述我在报告中的分析和总结工作的方法（300字）

在书写述职报告时，我首先对过去一年的工作进行了总结和分类，梳理出各项工作的成果和困难。然后，我针对每一项工作成果和困难进行了分析，找出了实现成功的关键因素和取得困难的原因。最后，我对自己的工作提出了改进的措施和建议，以期在未来的工作中能够做的更好。

3. 收获体会段：阐述我在经历述职报告过程中的收获和体会（300字）

通过书写述职报告，我更加深入地了解了自己的工作。在查找工作成果和困难的原因时，我发现了自己某些方面的不足和不完善。这让我意识到，只有不断地反思和总结，才能不断突破自己的工作能力。同时，在提出改进措施时，我也思考了如何进一步提高工作效率和管理能力。这些收获和体会将成为我未来工作的参考和指导。

4. 展望未来段：描述我对未来工作的规划和期待（200字）

在这次述职报告中，我看到了自己的工作成果和不足之处。在接下来的工作中，我希望能够更加注重团队合作，学习和借鉴他人的经验和优点，以提高自己的工作能力。同时，我也希望能够加强自己的学习和进修，提升自己的专业素养和技能水平。我相信，通过这些努力，我将能够在未来的工作中取得更好的成绩。

5. 总结段：呼吁他人重视述职报告，有效促进个人成长（200字）

述职报告是一种对自己工作的总结与回顾，具有促进个人成长的重要作用。通过对过去工作的分析和总结，我们可以及时发现自己的不足，进一步提高自己的工作能力和业绩。因此，我呼吁我们每个人都应该重视述职报告，积极主动地进行总结和反思，不断提高自己的工作能力和业绩，为公司和个人的发展做出更大的贡献。

总之，通过这次述职报告的撰写，我不仅对自己在过去一年的工作有了更清晰的认识，也对自己的不足和提升方向有了更明确的认知。我相信，通过不断总结和反思，我可以在未来的工作中取得更好的成绩，并为自己的个人发展做出更大的贡献。同时，我也希望通过这篇文章，能够让更多的人重视述职报告的重要性，共同促进个人和组织的成长。

部队士兵个人述职报告篇五

依稀记得高三毕业的那年暑假里，在家里幻想自己在大学的生活，在脑中不停告诉自己要加入学生会锻炼自己，充实自己，奉献自己·····记得当初校学生会在食堂门前招新时，我抱着试试看的态度拿了一张表格，但是我很认真工整的填写了自己的信息，学长告诉我校学生会是不容易进的，让我不要幻想，但当我真的接到通知去面试时，我真的很开心。那几天我准备着自己的自我介绍，以及向学长学姐取经，我不想让自己打无准备的战。站在讲台上，当时马士卫部长栳问我一句：“为什么你可以如此自信站在这儿？”我回答说：“我是一个力求完美的人，所以我一定做了充分的准备。”很幸运，我加入到了组织部这个大家庭，认识了组织中这些可爱的人。

第一次参加组织部的活动是楚王陵一日游，大家相互熟悉，相互了解，真的很开心。后来全校举行才艺大赛，部长让我们想一些在比赛中参杂的趣味小活动，当时没有电脑，我就用手机找了一些，结合自己想的，写了六个小活动交给部长，部长说就你一个人写了，当时很开心，后来决赛时帮忙布置

舞台。经过几周的讨论，我们部决定举办一次团员交流会。部长让我们写一个自己认为可以的活动策划。我向学姐学长学习经验，写得还算一般，但是我学会了写策划，这对我来说是很大的进步，我还是很开心，组织部锻炼了我。在组织部我们环境学院就我一个人，部长让各干事在自己学院进行宣传，在活动举行前，我先找了辅导员，把我们部举行活动的一些目的及要求写在一张纸上交给辅导员，向她详尽的说了一些我们需要她帮忙的一些事，感觉自己说的蛮成功的（呵呵），并从辅导员那儿把各班班长以及团支书的联系方式抄下来啦，紧接着我把我们部的活动时间、地点、参加人员以及要求写在纸上，分发给八个班的班长，召集他们一起说了我们部这个活动，让他们在班上宣传一下，并希望他们没有事的都要到。其实，我感觉在这次活动的宣传上，我做的很成功。一方面我既锻炼了自己的沟通能力，处事方式，另一方面也让增加了自己的人脉。加入组织部我从来没有后悔。在星期五，团员交流会成功举行了，我负责各班人员的签到，虽然有着很好的名单准备，但是还是感觉自己在这方面做得并不是很好，有点乱，没有次序。而且没有把每个人都很好的记录上去，再有就是有人帮忙代签，我们也没有很好的制止，最后我们坐的位置不能很好的让人家感觉到我们是负责签到的，有写到的人直接从我们旁边走了，还有人就从后门进了……所以希望自己在以后的活动把签到这方面作更充分的准备。不过团员交流会还是在热闹的讨论声中落幕。

就这一次团员交流会，我感觉我们部总体来说是成功的，让大一班长和团支书很好的了解了自己在大学中担当的职责与任务，也很好地解决了他们在一个月担当班干中遇到的一些问题，相信对他们在以后的工作是有很大帮助的。但是，活动的举行总是有一些准备是不充分的，就我个人的看法有下面几点：话筒很乱，不能很好的传给发言人，而且话筒中有杂音，不能让热播很清楚的听清别人的发言；还有就是会场秩序很乱，有的人直接在下面座位上大喊大叫，这是很不好的；接着是没有很好的把我该活动开展的时间，时间太长了，

很多人都显得不耐烦；感觉在每个问题后让主席或嘉宾总结一下会更好；最后我们没有让编辑部拍照留影· · · · ·但是这些不足是我们以后举办活动很好的借鉴，希望以后能很好的注意并改进。后来进行庆祝元旦活动的排练，我们部是诗朗诵，感觉自己还是不能很好的放开自己，而且没有很好的释放自己的感情，有点胆怯。但是有这样一次登台的机会，还是感觉锻炼了自己的勇气，没有以前那样登台的紧张了，以后要更进步。一学期的工作就在欢声笑语中结束啦，在寒假写了自己对这一学期的工作总结。第二学期又在鞭炮声到来啦，校学生会很快进入角色，我也很快让自己进入紧张的工作中，我们依旧为我们部门想着给力的活动，希望扩大我们部在学校的知名度，也是对自己的一次很好的锻炼。后来其他部门举行了水果拼盘和形象大使，我们部也去帮忙。我也参加了水果拼盘，虽然勇哥总是拿那个说我，说我手太笨啦，呵呵，但是感觉真的很有意思。增加了一次自己动手的机会，以后回忆起来很幸福。形象大使，唉！身高太不给力啦。后来就去帮忙啦。其实我记得那次活动举行时就去了我一个干事，也许记错啦，呵呵。在那儿，帮忙吹气球、粘气球、排桌椅· · · · ·虽然有点困，但是看着还是看着他们怎么布置会场的，对自己以后举办活动有帮助的。就呆那儿，做我们娜姐的后援军，直到活动结束。

其实我对自己的大学生活从踏进这个大学的第一步就有了很好的规划，在大一一年我成为了学生会的一名干事，并以优秀学员的身份完成了党课的学习，完成了自己英语四级以及计算机一级、二级，而且拿到了国家励志奖学金，感觉自己大学的生活很充实。现在大二来到了，我的心中一样有着自己的目标，而且我从未停下自己离目标地脚步，我立志自己在大二成为学生会的主要干部，而且我一直在为这个希望努力着。我一直喜欢着这样一句话“我选择我所追求的，我追求我所选择的”。

既然我选择了组织部，我就要让自己有一种责任去让他发展的更好，而且我也要本着服务的态度去为帮忙其他人。希望

自己能在更高的位置上，让自己有着更高的追求，更高的渴望，从而不断完善自己。我带着一颗虔诚的心竞选组织部部长一职，我以饱满的热情来对待自己身边的每一件小事，注意身边的每一个细节，不要求其有着完美的结果，但其每一个过程都要完美到不让自己后悔。那就是自己的成功。

如果我竞选上部长，我会本着“踏踏实实做事，诚诚恳恳待人”的准则来严格要求自己；要有自己的主见，让本部门的干事在自己的身边真真切切学到东西，实实在在锻炼自己；处理好自己与本部门干事的关系，让组织部成为一个和睦的大家庭；处理好自己学习与工作的时间安排，再把工作做到完美的同时让自己的学习也不松懈；协调好自己部门与其他部门的关系，自己部门有能力的、能帮忙的就尽量帮忙；处理好和上级的关系，如果自己有一些意见能恰到好处的说出来并让其接受。我一定做到言必行，行必果，以实际行动做好组织部部长这一职务。在工作、生活中敢于面对别人的批评与指责，及时改正自己做的不好的地方，虚心接受别人的建议，并把别人的建议及时落实到行动中。

我一定融入到学生会这个团体中，除了以自身所长为同学们服务的同时，还要在工作实践中吸取、借鉴和学习他人长处，不断提高自身素质，培养良好的人际关系；我将遵守有关学生会的章程，履行学生会成员的相关义务，积极参加学生会组织的活动，并将进一步加强自身修养，努力提高和完善自身的素质，时时要求自己“待人正直、公正办事”；要求自己“严于律己、宽以待人”；我要进一步完善自己，提高自己各方面的素质，要进一步提高自己的工作热情，以积极的心态去对待每一件事情；要进一步提高责任心，在工作中虚心地向别人学习；做到有错就改，有好的意见就接受，同时坚持自己的原则；我将真正做到为同学们服务，坚持以学校、大多数同学的利益为重，认真完成学生会中的各项工作，保证工作的到位，让同学们真正感觉到学生会为学生服务的宗旨所在。如果我竞选上部长，我想为我们部举行一个别样的活动，我准备为我们部举办一次先烈优秀事迹学习会，让其制作成ppt

形式，最终以演讲的形式判定。我觉得这样的活动的综合性很强。如果允许，一定会有恨得的反响吧。

部队士兵个人述职报告篇六

自古以来，中国的教育一直以“勤学、修身、明辨、笃行”为原则，这也成为了现代教育的核心价值观。随着教育的发展，学生会也成为了现代大学的重要组成部分，它不仅为学生建立平台，也为学生解决了很多实际问题。近日，我参加了学生会述职报告，深深地感受到了学生会的作用和价值。

第二段：述职报告的内容

学生会述职报告的内容很丰富，包括学生会在过去一年时间里所做的事情、学生会成员的参与情况、学生会在学校管理中所扮演的角色、学生会的未来规划以及学生会的改进方向等。其中，最让人印象深刻的是学生会为学生服务的举措，比如大学生就业创业基地、大学生交流会、大学生志愿者服务等，这些都是学生会用心打造，为学生服务的典范。

第三段：学生会的作用

听完学生会述职报告，我真切地感受到了学生会在校园中的重要地位和作用。它不仅是学校管理部门的重要组成部分，也是学生与学校之间建立联系和沟通的桥梁。学生会通过各种形式的活动，如讲座、大会等，让学生与学校管理相互了解，这有利于建立和谐的校园关系。另外，学生会提供的各种服务更是改善了学生生活的质量，使他们能够更加轻松自如地学习、生活和娱乐。

第四段：感受与体会

听完学生会述职报告，我深深地体会到了“青春就是奋斗、青春就是拼搏、青春就是创新”的精神内涵。学生会的工作

充分体现了这种精神，它们肩负着“服务、组织、引导”等重要职责，密切关注学生的需求和动态，积极参与各类活动，并在工作中寻求改进和创新。这个过程中，学生会会员也不断增长自己的技能和知识，从而为日后步入社会打下坚实的基础。

第五段：结语

学生会述职报告让我更加了解和认识到了学生会的作用、职责和贡献。无论是在学校还是在社会中，学生会都是一个重要而不可替代的组织。它们不仅为学生提供了各种服务和支持，也让我们更好地了解和认识了自己，同时也激发了我们的潜力和热情。因此，我希望更多的同学可以积极地参与学生会的各项活动，并在其中汲取到更丰富的生活经验和知识，为自己的未来做好准备。

部队士兵个人述职报告篇七

学生会是一个具有重要影响力的组织，其职责是为学生提供服务和维护学生权益。对于学生议事会来说，定期述职报告是必要的，它可以有效地展示学生会的工作成果、政策措施以及下一步的工作方向。今天，笔者听到了学生会的述职报告，并深刻体会到了学生会的使命和价值。

第二段：学生会的工作成果

学生会的工作成果是学生关心的重点之一，正是这些成果让学生感受到了学生会的实际价值。在本次述职报告中，学生会成员报告了一系列工作成就。除了日常的服务、协商工作以外，学生会还积极开展了多项文艺活动、食堂环境整改、义卖行动等，为全校师生带来了欢乐和温暖。这些工作成果真正帮助学生解决了很多实际问题，为学校发展增添了色彩。

第三段：学生会的政策措施

学生会的政策措施是学生生活中不可或缺的部分。通过与学校实行沟通协商，学生会制定多项校园活动和政策，这些措施能够进一步解决学生的实际问题，确保学生更好地发展。例如，学生会与校方共同协商改善了食堂的食品质量，制定了图书馆的预约制度等，得到了学生们的认可和欢迎并解决了很多实际问题。

第四段：学生会的努力和坚持

学生会的努力和坚持是其奋斗者最打动人心的地方。学生会成员们在各种艰苦的困境中坚持不懈的追求自己的目标，付出了更多的时间和精力，推动着学生会工作的进程。在本次述职报告中，学生会成员们分享了他们各自的成长历程、合作经验和困难经历。正是这种坚韧的精神，使得学生会得以在学生中拥有更广泛的影响力。

第五段：反思与期待

听完学生会成员的述职报告，使我更加深刻地认识到学生的价值与重要性。在面对学生的需求时，学生会会积极县与校方协商共同解决问题，同时也会积极组织和开展各种各样的活动、提高学生的生活质量和文化内涵。然而，在涉及到某些特定的问题时，学生会需要更多的沟通和交流，理性的思考问题，提供更多有效的措施和帮助。因此，我们应该一起为学生会的工作付出更多的关注和支持，共同推动学生会和学校的发展。

总的来说，听学生会述职报告是一次增长见识的旅程。它深刻揭示了学生会和服务和维护学生权益方面的重要性，同时也表达了对学生会成员的支持和肯定，鼓舞了他们未来的努力。我们应该为学生会的工作贡献自己的力量，让学生会成为更好地服务于学生的组织。

部队士兵个人述职报告篇八

各位股东：

现在，我代表公司董事会向股东会作工作报告。报告分两个部分，一是总结xx年的主要成绩，二是部署xx年的工作任务。请大会审议。

一、xx年的主要成绩

xx年是企业转换体制的过渡年，也是新公司谋求发展的开局年。面对生产经营和改制改革的双重压力和考验，我们一班人把握大局，理清思路，抓住重点，全面统筹，采取多项措施保生产促改制。主要取得了以下成绩：

——生产经营指标大幅度上升。公司上下紧密围绕“保生产任务完成，保销售合同兑现”开展各项工作，通过全体员工的共同努力，全面超额完成了各项生产经营任务，全年完成工业总产值xxxx万元，占年计划的xxx%[]同比增长xx%；实现销售收入xxxx万元，同比增长xx%；利润xxx万元。实现了公司持续健康发展的开门红。

——转换机制焕发了企业活力。通过改制，彻底分离企业办社会系统，剥离不良资产，优化了资产质量。新企业依照规范的程序，产生股东会、董事会和监事会，初步建立起了公司法人治理结构。通过年底的机构调整和薪酬改革，压缩了管理层次，打破了职务上的“铁交椅”和分配上的“大锅饭”，“按绩、按效”取酬的观念逐渐形成。全新的管理体制和灵活的运作机制必将使企业焕发强大的活力。

——科研攻关达到了预期效果。改进后的xxxx传感器的流量精度和抗干扰能力有所提高，进行单、双直管密度计标定验证，完全达到设计指标，并完成振动管密度计2套。对xxxx仪

进行了功能扩展，新增液晶触摸屏功能，更加方便了用户操作，并完成了在xxxx的现场安装。将手机gprs技术应用到xxxx远程控制系统，在可同时完成多井位遥测。与美国阿特利公司达成了合作生产xxxx的协议。

——市场份额保持了稳步增长。全年订货xxxx万元，同比增长三个百分点；发货xxxx万元，同比增长xx%；回收货款xxxx万元，同比增长x%□xx产品市场有了新的突破，在xxxx签订xxxx仪32套100多万元的合作□xx产品全年订货xxx万元，同比增加了xx万元□xxx类仪器在xx的销售形势较好□xxxx仪继续保持上年水平，订货xxxx万元。同时，及时的售后服务工作，较好地满足了用户的要求，提高了企业信誉。

——加强管理见到了显著成效。在产值、销售额实现增长的情况下，保持了管理费用不增，制造费用、财务费用、生产成本同比有了较大幅度的下降。回收、改制利用废旧物资xx万元，节约采购资金xx万元。

严格控制各项非生产性开支，采取多项措施节约成本费用，堵塞了漏洞。尤其在新公司成立后的三个月里，管理部门加紧建立和完善各项管理制度，先后出台了考勤、休假、福利、绩效考核、费用报销等制度和规定，做到有章可循，依规办事，进一步规范员工的行为。

上述成绩的取得，是石化集团公司和管理局领导大力支持、帮助的结果，是全体员工艰苦努力、拼搏奉献的结果。在此，我代表公司董事会，向一贯支持和帮助我们的石化集团和管理局的各位领导表示衷心的感谢！向各位股东，并通过你们向全体员工致以崇高的敬意和诚挚的问候！

在总结成绩的同时，我们也清醒地看到工作中的不足和差距，看到公司面临的困难、存在的问题还很多：目前公司抗市场风险的能力比较脆弱，核心竞争力还不强；改制后资金短缺的

局面将进一步加剧，经营形势比较严峻；员工思想的根本转变还需要一个过程，公司的管理机制和经营机制还无法一步到位；从机关到基层的思想创新不够，工作效率不高，复合型人才缺乏，等等。致使我们的'一些发展对策和工作部署得不到很好的落实。我们必须正视和解决工作中存在的各种问题，必须排除和跨越前进中的诸多障碍，推进新公司早日迈上良性发展的轨道。

二、xx年的工作任务

xx年是公司发展比较关键的一年，我们既有发展的机遇和有利条件，也面临严峻的挑战和诸多不利因素。我们要增强发展的责任感，居危思进，要尽快整合优势资源，提高产品的技术含量，增强企业竞争实力。公司董事会研究确定了公司的经营理念是□xxxxxxx□今后一个时期发展的指导思想是□xxxxxxxxxxxxxxxx□

xx年公司的经营任务是：实现销售收入 xxxx万元；利润xxx万元。根据发展指导思想和年度经营目标，董事会就今年的工作做如下部署：

(一)保持经济总量增长幅度达到10%。综合分析国内、外行业形势，我们正面临着难得的发展机遇□xx行业的改革力度进一步加大，上市公司将实行专业化重组，油口的队伍(如钻井、采油)要缩编精干，队伍的装备要改善，国内更新改造的持续投入，对我们来说是机遇，但这种机遇留给我们的时间很短，稍纵即逝。

我们要抓住近两年的大好时机，把优势产品大范围地推向市场，实现经济总量的大幅度增长，为公司的长远发展打下坚实基础。要继续保持并扩大xx类仪器的销量，力争达到xxxx万元□xx类产品要在xx年的基础上实现更大的突破，力争达到xxxx万元□xx类产品以大流量流标生产，以及质量流量

计的合作为基础，力争达到xxxxx万元。

只有这块主营业务收入的成功实现，经济总量增长才有可靠保证。与此同时，我们要利用好政策，广开渠道对外揽活，节约挖潜，降本增效，使企业总产值、企业增加值、对外揽活产值、全员劳动生产率、主营业务收入等经济指标大副上升，实现经济总量10%的增长目标，保障各位股东的切身利益。

(二)以提升现有产品技术档次为核心加强研发工作。我们现有的产品都是市场必需的，就现有产品达到年x千万元的收入并不难，但我们在市场竞争中为什么占据不了优势，一个重要原因是产品质量不高，好不容易卖了出去，紧接着就问题不断，维修不断，既丢了我们的面子，又伤了我们的财力。

产品质量问题主要是设计上的缺陷和制造中的低水平。因此，我们必须把现有产品做强做大，才能不为生存担忧，才能去考虑发展。目前，产品开发的首要任务是：着力改进现有产品，完善制造工艺和质量控制手段，集中力量攻关，锻造出几项精品。

对现有技术成熟的xx□xx□xx□等产品，进一步进行技术升级，快速提升产品的技术档次和设计质量。在此基础上，积极稳妥地开发新的项目。今年重点是做好与阿特利公司xx合作项目，缩短产品开发周期，尽快挤进炼化仪器仪表市场，挖掘新的经济增长。今后选题立项一定要充分论证，切不可盲目上项目白花钱。同时，要积极寻求对外技术交流与合作、合资，不断提高产品技术档次，增强公司发展后劲。

(三)以主攻大油田为重点加强市场开拓。今年我们的产品营销工作要以扩大xx市场、重振xx市场、抢占xx市场、拓展xx市场为指导方针，争取更多的市场份额。要配力人员想方设法打开xx市场，挤进xx市场。

一是建设一支良好素质的营销队伍。营销人员不仅是推销产

品，而且是推销企业形象，一个合格的销售员要做到待人接物体现高修养，处理问题体现高水平，更重要的是要对企业忠诚。提高营销人员的素质，才能提高企业的形象品位。

二是加强市场调研，根据不同市场的需求，做好市场细分和定位，制订具体的营销策略，把握各片区的销售重点。市场部要采取有效措施，抓好市场信息的收集整理，定期为科研、销售和领导决策提供依据。

三是销售政策要灵活多变。要充分利用销售政策的调节作用，鼓励营销人员去拼抢市场，想方设法推销xx□xx等附加值高的产品。四是要根据用户招标日益增多的实际，积极学习招标采购相关知识，研究投标技巧，提高中标率。五是强化售后服务工作。服务是销售的延伸，在我们产品质量问题较多的时候，售后服务尤为重要。要尽快完善维修站点，建立相对稳定的售后服务队伍，提高维修人员的技能，为用户提供高质量的售后服务。

(四)以兑现供货合同为目的加强生产保障。在市场订货频繁、批量小、合同支付时间紧的情况下，生产部要以市场需求计划为前提组织生产。

一要增强应急的能力，及时快速反应，合理组织生产；

三要抓好物流控制，降低生产成本。加强对外协、外购、外包的管理，保证生产体系正常运转。四要加强对生产过程的质量控制，严格执行生产工艺流程和质检制度，保证产品的制造质量。同时狠抓安全文明生产和现场定置管理，确保无任何安全责任事故，促进各项任务顺利完成。

公司各部门都要围绕市场需求做工作，市场发出的信号就是每位员工的行动指南，各路都要为生产服好务，齐心协力保障供货合同的兑现。

(五)以规范运行机制为内容加强内部管理。在管理上，我们根据现代企业制度的要求，建立新的管理机制，探索新的管理办法。今年我们的管理工作要围绕构建一套科学的现代公司的机制来开展，花大力气建立和推行新的运转机制，当前，公司的管理工作要抓好五点：

四是提高经营活动分析能力，加强公司内审，加大监督力度，及时纠正经营偏差。

五是加强绩效考核，建立完善公司考核体系，落实考核责任，促进员工工作绩效和各部门管理绩效的提高。

各位股东，新的一年任务虽然艰巨，但我们董事会成员对未来充满信心。我们只有一个心愿：为了公司的自主、长远发展，我们义无反顾；为了企业效益和股东利益，我们将全力以赴！