

最新董事会半年工作总结 董事会工作总结 (大全6篇)

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。什么样的总结才是有效的呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

董事会半年工作总结篇一

1、市场火爆，销售额和销售面积创历史新高

20xx年，全国实现商品房销售面积亿平方米(以下行业数据均来源于wind资讯)，同比增长；实现商品房销售金额万亿元，同比增长；销售面积和销售金额同创历史新高；全国百城价格指数自20xx年以来持续回升，到20xx年11月百城住宅成交均价上涨至12938元/平方米，同比上涨。

2、行业库存不断优化但仍居高位

20xx年末商品房待售面积亿平方米，较20xx年末减少2314万平方米，同比下降，库存结构进一步优化。另一方面，在去库存政策的推动下□20xx年去库存成效明显，12月全国商品房待售面积同比增速转正为负，为20xx年以来的新低。

3、新开工持续回暖，投资增速上扬

20xx年，全国商品房新开工面积亿平方米，同比增加，新开工增速转负为正；全年房地产开发企业土地购置面积22025万平方米，比上年下降；土地成交价款亿元，同比增长。全年房地产开发投资万亿元，同比增长，投资增速持续回转，达

到20xx年年初水平。

4、货币政策稳健，行业资金面保持相对宽松

20xx年，央行延续稳健偏松的货币政策，贷款利率与20xx年持平，维持的历史低位，存款准备金率也进一步回落到20xx年的宽松水平。从行业资金来源来看，房地产开发资金来源万亿元，同比20xx年上涨。

5、行业政策环境由松趋紧，因城施策严控市场风险

房地产政策经历了从宽松到热点城市持续收紧的过程。“两会”提出因城施策去库存，但随着热点城市房价地价快速上涨，政策分化进一步显现。一方面，热点城市调控政策不断收紧，限购限贷力度及各项监管措施频频加码，遏制投资投机性需求，防范市场风险；另一方面，三四线城市仍坚持去库存策略，从供需两端改善市场环境。同时，中央加强房地产长效机制建设，区域一体化、新型城镇化等继续突破前行，为行业长期发展积极构建良好环境。

1、房地产全年实现预售金额373亿元，同比增长，平均销售价格12054元/平方米，同比增长。

2、坚定不移调整拿地策略，加快资金流转，加强核心区域业务地位，并向一线城市拓展；公司二线以上城市项目比例明显提高□ 20xx年通过兼并收购、招拍挂、合资合作等多元化方式获取二线以上城市及区域深耕项目共计27个，新增土地储备488万平方米，货值700亿元。成功拓展了天津、杭州、武汉、无锡等新区域市场，同时在多元化拿地的方式上开始发力，全年获取9个合作项目，南京麒麟项目实现了中南地产小股操盘第一例，以兼并收购方式获取了天津静海、嘉兴乍浦项目。

3、房地产市场深耕卓有成效，市场份额稳定提升，公司房地

产项目中在当地市场占有率排名前三的项目占，市场占有率超过20%的项目占57%，如常熟、海门、泰兴、寿光等项目，区域市场占有率分别达到、 、 ，在当地市场上的领先地位进一步得到了巩固。

4、商业地产稳步拓展、产业布局日趋完善。中南商业形成“心时尚”、“心生活”、“心旅行”三大系列产品，全年接待消费者人数3600万人次，创历史新高，商业公司自持商业广场4个（南通中南百货、南通中南购物中心、海门中南购物中心、盐城中南购物中心），总出租面积191806平方米，出租率，出租单价1-2元/天/平方米。

5、中南建筑新增合同额亿元，同比增长，特别是建筑业务承接了杭州综合管廊、三亚海绵城市、济宁中西医院、霍山中学等多个大型ppp项目，项目总金额近100亿元，实现了在基础设施ppp领域的突破，业务结构有了明显优化。

6、公司大数据布局方面取得成效，通过投资美国硅谷区块链公司peernova并与之建立中国合资公司，获取区块链技术，通过投资金丘股份参与大数据消费金融场景，与北大荒合资设立区块链农业公司切入农产品销售和供应链金融场景。

7、公司社会声誉稳步提升，获评中国房地产开发企业500强第24名□20xx年中国房地产上市公司综合实力23强□20xx年中国房地产公司品牌价值top20□中南建筑获评enr全球最大总承包商39名、中国建筑企业500强第8名。

（一）召集召开董事会、股东大会等情况

20xx年，董事会召开22次现场会议，审议通过了59项董事会议案。公司年内共召开8次股东大会，审议通过了31项股东会议案。

（二）董事会主要决策事项

董事会审议批准了公司季度、半年度及年度报告等定期报告。审议批准了非公开发行公司债券、发行非公开定向债务融资工具、选举董事、聘任独立董事、聘任年报审计事务所及内控审计机构、关于债权融资暨向子公司提供对外担保、对全资子公司和联营企业担保等议案。审议批准了关于以募集资金置换预先投入募投项目自筹资金和使用部分闲置募集资金暂时补充流动资金的事项。审议批准了公司参与发起设立天圆再保险股份有限公司投资事项，审议通过了日常关联交易，本公司向控股股东转让物业公司股权的关联交易等数项关联交易议案。上述事项决策程序和信息披露规范，符合公司和股东的整体利益。

（三）董事会下设专门委员会在报告期内履行职责情况

1、董事会下设的战略委员会的履职情况汇总报告：

（1）召开公司十三五战略规划研讨会，分析行业形势，明确公司发展路径。

（2）针对新产业发展，召开大数据、区块链研讨会，探讨公司新产业投资、运营问题。

2、董事会下设的审计委员会的履职情况汇总报告：

（1）董事会审计委员会于20xx年1月份认真审阅了公司20xx年度财务报告及相关资料，召开审计委员会会议与负责公司年度审计工作的项目签字注册会计师协商确定了公司20xx年度财务报告审计工作的时间安排。

（2）公司年审注册会计师进场后，董事会审计委员会与公司年审注册会计师就审计过程中发现的问题进行了沟通和交流，尤其是对公司关联交易的公允性、必要性，对外担保、资金占用、内部控制的实施等事项进行了详细的询问。

(3) 公司拟变更会计师事务所事项与审计委员会进行了沟通，审计委员会对于年报期间更换审计机构表示关心，对独立性、按时保质完成审计工作的要求，并提出了建议。

(4) 公司年审注册会计师出具审计意见后，董事会审计委员会于4月15日再一次审阅了公司20xx年度财务会计报表，对审计机构工作较为满意，并提出了完善报告的意见。

3、董事会下设的薪酬与考核委员会的履职情况汇总报告：

报告期内，薪酬与考核委员会成员勤勉尽责，对公司薪酬考核体系的建设提出了宝贵的意见，对20xx年公司董事、监事、高级管理人员薪酬进行审议。

4、董事会下设提名委员会的履职情况汇总报告：

20xx年度，以总股本3,709,788,797股为基数，向全体股东按每10股派发现金红利元（含税）进行分配，共计分配利润55,646,元，不进行资本公积金转增股本。

1□ 20xx年公司发展展望及年度计划

20xx年公司重点工作要紧紧围绕“发展、改革、转型、创新、管理”五大主题，做强房地产开发与建筑施工双主业，在大数据行业形成点的爆发，在国内区块链细分领域形成具有良好形象认同，具有较高知名度和美誉度的科技公司。

□1□20xx年，公司房地产业务计划实现销售面积380万平方米，销售金额500亿元。建筑施工业务计划实现业务收入130亿元。

□2□20xx年，房地产区域布局重点在于选择好城市好项目，一线卫星城、二线深耕、三线四线因城施策。拿地方式上重点加强合作拿地和兼并收购的力度。全年新拓展项目中，实现新增货值（按商品房地产未来销售价格估算）700亿

元，40%的货值为合作拿地项目，30%的货值为兼并收购项目。

□3□20xx年，进一步深化完善“5u+”价值体系，围绕“健康、绿色、智慧、人文”等方面继续加大与国际国内顶尖机构合作，深化5u健康+产品技术研究，打造有温度的建筑。

□4□20xx年，建筑产业主要是完成公司项目小微化改革落地，员工主动性，激发公司发展内生力的源泉。

□5□20xx年，在新兴产业，公司深度孵化北大荒大数据农业□peernova和金丘的区块链商业场景，形成细分领域的行业区块链最佳实践，并持续关注区块链技术的经济意义，建立以区块链技术为基础，应用场景和投资为平台的产业全生态。

2、未来面临的风险和对策

（1）政策风险

房地产和金融投资均与国家宏观经济形势及政策具有高度相关性，受到相关部门较为严厉的监管，并且相关政策具有一定的不确定性，可能对公司的经营环境和经营成果带来较大影响。

应对措施：公司将密切关注宏观形势，坚持顺应地产调控政策的要求，坚持国家提出的“房子是用来住的、不是用来炒的”口号，顺应主流市场，以开发适应购房者居住需求的产品为目的。

（2）市场风险

房地产市场现已进入专业化、规模化、品牌化等综合实力竞争阶段，加之政策调控的不确定风险，加剧了行业竞争和市场大幅波动的风险，会对市场形成一定程度的冲击，未来房

地产市场的竞争越来越激烈，土地价格持续居高不下，从而加剧了市场风险。

应对措施：公司将加强市场监测，适时调整营销策略，继续以“高周转”为原则，从项目设计、成本控制、产品质量、工程进度、市场营销等全方面提升公司综合经营能力，提高企业的核心竞争力，有针对性的开发区域市场，提高市场份额，以应对激烈的市场竞争。另一方面公司在土地投资上，必须本着“找洼城、寻洼区、拿洼地”的思路去拓展项目，加大寻找价格明显偏低、短期不看好、中期有利好、长期有潜力的城市区域，实现超额收益。不鼓励在热点地区、热点区域去拿高价地，以控制风险。

（3）管理风险

公司在新兴产业的投资、管理与公司主业相比，产业跨度大，对运营管理团队的综合能力要求高，如果公司人力资源储备、风险控制、项目管理等方面不能及时跟进，公司在新兴产业落地上将面临一定的投资风险。

应对措施：公司将继续招聘引进、培养符合新兴企业发展的专业人才，进一步充实公司新产业的运营团队，并提升经营团队对项目运营的管理能力，降低管理风险。

董事会半年工作总结篇二

我于今年2月有幸经网上应聘、面试进入刚泰集团华居公司人董事长秘书一职。进入公司以来，我以刚泰“团结、自强、务实、拼搏”要求自己，以“七种精神”激励自己，在各位领导的悉心指导下、各位同事们热心的帮助下，较为迅速地熟悉了业务，进入了工作角色，融入了这个大集体。下面，我就今年来的在公司的工作、学习情况向大家做一简要汇报。

本人是江苏太仓人士，因一些私人的原因来到了台州，邂逅

了这个美丽的城市。更庆幸的是，能够与刚泰结缘。作为一个“外地人”初来乍到，人生地不熟，刚泰替我打开了一扇门，把一切从陌生变成了熟悉，从生疏变成了亲近。在这里，认识了各部门可爱的同事们，学习了领导前辈们艰辛创业的点点滴滴，记录了身边发生的琐碎小事，一切仿佛都令我深深地感动和感激。思想决定态度，态度决定结果。

我明白，完美的职业选择是事业发展和个人兴趣的高度吻合。因为专业的原因，一开始的工作我有些迷惘。而我既然选择了刚泰集团，就学会从零开始，从头再来，十分庆幸的是，从我踏上岗位起，遇到人生的许多优秀导师，他们手把手地教我基本的工作技能，在我彷徨迷惘的时候点醒我。“没事多登录”公司的_经常这样鼓励我。为此，我就房地产行业的法规政策、形势动向等等方面进行的了解学习，通过学习，初步具备了一名房地产公司董事长秘书的基本素质。

（一）努力工作，做好领导的助手

严格落实各项工作对董事长负责的要求，不断提高为领导服务的质量，努力做好领导的助手。每天的来文、来电、来访能够第一时间内向领导汇报，确保领导能及时掌握公司的最新情况。同时，能够及时准确地将领导的指示、要求通知各部门执行落实，并收集落实进度迅速反馈。此外，在工作中能够注意分清轻重缓急，提高领导掌握情况、作出决策和有效落实的效率。

（二）摆正位置，理清工作思路

因为自身岗位有一定的特殊性，我能够随时提醒自己摆正位置，清楚认识自己所应具备的职责和应尽的责任，正确认识自己所处的位置。就职位而言，我可以是领导执行决策的“辅助者”，也可以是领导布置任务的“执行者”，还可以是领导交办事宜的“督办者”。这个角色的多重性决定了在实际工作中容易与公司其他同事产生摩擦或者矛盾，甚至

会有越位，然而所要协调工作的又多半会是较为紧急的事宜，因此必须确保能够精确及时的完成。在实际工作中我的作法是：为领导参谋到位但不越位；督促、催办到位，但不“拍板”；服务到位但不干预领导工作。

（三）团结同事，营造和谐办公氛围

在日常工作中，能够注意团结同事、宽以待人，不计较个人得失，不与同事争名利、争长短，任劳任怨，努力做好自己工作。同事严于律己，不把小事到无事，不把小错当无错，处处以大局为重，讲团结、讲正气、讲原则。从严格执行公司上下班制度等做起，对自己的过失、错误能够做到不隐瞒、不回避，不做任何有所公司利益的事情。

由于本人进入公司时间并不太长，对公司的了解不够全面、深入，工作上难免出现一些纰漏和不足。主要表现在：一是工作主动性还不够强，满足于落实领导的指示要求，建设性的意见建议比较缺乏；二是由于受专业所限，基础知识的掌握还不够扎实，学习主动性还不够强；三是领导决策“督办者”角色还不够主动，个别情况下，在关系较好的同事间容易抹不开面子，工作有所被动。

一是继续注重加强学习，进一步提高业务能力，树立全局意识，勇于挑战自我，深化“辅助者”角色。

二是继续保持工作积极性，“驽骥一跃，不能十步；弩马十驾，功在不舍。锲而舍之，朽木不折；锲而不舍，金石可镂”。只要我能持之以恒，敢于吃苦，用心钻研，勤于思考，我坚信：成功就在彼岸。

董事会半年工作总结篇三

根据公司章程规定和董事会的安排，我代表公司董事会向股东大会作20××年度工作报告，请予审议。

20××年度，董事会认真履行赋予的职责，发挥调控作用，抓机遇、谋决策、积极作为、攻坚克难，推进新目标、新发展。全年实现发出商品××亿元，销售收入××亿元，利税××亿元，利润××亿元。成绩的取得功于全体股东和员工的集体智慧和辛勤劳动，我代表公司董事会向你们致以衷心的感谢！

现围绕市场、科技创新、重点项目三个方面作简要报告。

（1）强化市场运作

面对宏观经济形势变化带来的挑战，积极应对，使公司在市场逆境中得到稳中推进。一是国内市场：××市场占有率稳中有升，全年实现发出商品××亿元，资金回笼××亿元；××市场实现零的突破，全年实现开票销售××万元；××市场迅速崛起，全年实现开票销售××亿元，较往年增幅1倍。二是自营市场：在稳定老客户的基础上，积极拓展××、××、××市场。全年实现销售发货××亿元，资金回笼××亿元，创历史最好水平。同时，公司顺利通过××预审和产品预审，并迎来了××、××、××、××等国际高端石油公司的预审，××审核获95高分，在其供应商中名列前茅。

（2）坚持科技创新

围绕石油机械产品的核心技术和关键技术，力推技术创新与改造。

一是完成部分pr2产品的第三方认证，为形成新的经济增长点奠定基础。

二是新产品××井口在××销售业绩创历史最好水平。

三是全年完成各类计划项目申报工作30多项，争取各类科技

项目资金1000多万元。

（3）狠抓重点项目

按照“科学调研、合理编制、稳步实施、提升装备、扩大产能”的技改思路，全年实现技改投入××万元。

一是依据现有产品结构及市场产品实际需求，以及国际大公司验厂要求，对生产线设备进行“填平，补齐”。

二是启动××重点项目前期基础建设，

三是完成××项目建设，紧抓取证，并正式投产运营。

一是各项指标完成情况与年初制定的方针目标差距较大。

二是通过××××、在处理事件的方式上、主动性方面暴露出很多问题。

三是×××准备等问题。这些问题都需要我们在今后的工作中正视和解决。

20××年是我们深入贯彻落实十八大和十八届四中全会精神，完成集团“十二五”规划的攻坚之年，更是提高经营效益、培育盈利能力、提升公司发展战略的重要一年。

围绕“十二五”规划目标，董事会拟订工作目标，20××年主要任务是：以“全面完成2233、1133工程，在更高起点上推进集团与公司又快又好发展”为总目标，通过“三个坚持”、“三个提升”，实现“三个开创”。主要目标是：集团实现开票销售××亿元，利税总额××亿元；公司实现开票销售××亿元，净利润××亿元，重点拓展××个新市场，开发××项重点新产品。

为实现上述任务和目标，今年董事会将重点做好三个方面工

作：

（一）坚持市场引领创新，提升市场份额，开创市场发展新局面。紧紧围绕年初集团制定的方针目标，以新的创新理念，引领市场运作，提升市场份额。一是巩固和拓展现有市场。国内主要继续巩固××市场和××市场；提升××市场；国外在代理方面利用现有优质资源，巩固国外市场；积极开拓自营市场，提高自营市场份额。二是运作重点新市场。××市场，争取该市场的全球配套机会，形成最大经济增长点；××市场，通过××金石的运作，力争××市场成为新的销售亮点。××市场，通过×××的深度代理合作，进一步拓展××市场份额；三是实施企业升级战略。紧抓国际高端石油公司供应商预审机遇，利用技术优势、质量优势、品牌优势，迅速提升，进军世界一流供应商阵营。

（二）坚持科技创新驱动，提升竞争力，开创产业升级新局面扎实推进创新驱动战略，以创新培育产业升级，促进创新成果转化为高端产品、高端产业，加快形成新的发展动力源。

一是确保完成×××、×××、×××3项重点新产品开发的工作，为开拓新市场奠定坚实基础。

二是完成×××项目建设，以及大件装配试压油漆生产线，力争在××、××、××等新项目上有突破。

目的验收工作，继续推动省级重点实验室和国家级企业中心的申报工作。

（三）坚持管理创新，提升管理水平，开创管理升级新局面紧紧围绕“规范经营行为、构建科学体系、推进信息管理、保证增值增效”的要求，实现管理创新的目标。

一是适应高端市场发展需求，实现生产管理创新，建立“高精尖”现代化精品车间，坚决做到“三美”，即环境美、行

为美、产品美。

二是利用工业化和信息化，推进erp信息化管理，实现“双统一”，即数控编程统一归口编制、产品生产与质量控制统一监管。

三是强化管理评审，做到“两杜绝，一确保，一个零”，即杜绝分工不明、杜绝职责不清，确保责任到人，实现工作零失误。四是强化内部经济核算，围绕会计核算和统计核算提高劳动生产率、减能增效，调动广大职工积极性和创造性、提升企业经济效益。

各位股东，20××年公司的工作目标已经确定，希望各位股东秉承“×××，×××，×××，×××”的企业精神，凝心聚力、目标不降、压力不减、持续发力、乘势而上，在新常态、新起点下，为实现公司新发展、新跨越再做新贡献。

谢谢大家！

董事会半年工作总结篇四

20xx年即将过去，我们将迎来崭新而充满挑战的20xx[]作为技术研发部总负责人的我，在过去的一年里有许多收获，也存在不足的地方。为了更好的推进新的一年工作，我觉得有必要对过去的工作做下总结。以下，本人将向各位领导汇报20xx年的主要工作。

根据公司销售的计划，统筹考虑原材料，生产设备，人员安排等各方面的因素，来确定生产产品的先后顺序。制定产品的生产工艺参数，安排各部门生产。协调生产车间，前道，复合车间和检验车间。

在20xx年新产品的创新上，我们有了新的突破。我们经过长时间的研究探讨和实践的尝试，成功的生产出外观优美，材

质耐磨的石英砂地板和具有抗菌，防水的植绒地板；以前需要购买压花的面层，我们经过自主的研发，可以自己生产；在20xx年里通过不断总结后申报数项专利。在不断的实验和实践的过程中，我们大胆使用新的材料来减少成本提高产品的质量，以求给公司带来更大的收益。20xx年，石英砂地板还处在初期的试产状态，今年生产3550米，大约7100平方米，研发费用大约50万。植绒地板今年生产1600米，大约2400平方米，研发费用大约10万。水池纹系列产品生产2800米，大约5040平方米，研发费用大约20万。商用地板新产品包括自然系列，都尚系列，卡乐系列，希尔系列，弗瑞系列，瑞诺系列等。

无论是旧产品的改进还是新产品的研发都需要我不断地学习新的知识，提高自己的理论水平。对于新产品的研发，需要考虑新产品生产前的各种因素，然后通过实验初步确定其工艺参数，再通过实际生产来检验工艺参数的正确性，再次经过实验、总结、思考和反复的实践，最后得到我们的各项工艺参数，确保生产出合格的产品。

1. 努力学习，勇于实践，理论结合实践，提高综合素质和业务能力，为本职工作作出自己最大的贡献。
2. 强化创新意识，加强各部门之间的合作，不断开拓，大胆创新。

我有信心和各部门一道，努力学习，不断开发新的产品。通过大家的努力使我们企业走在行业的前面，让我们为了企业的明天，共同努力，共创美好的明天。

当然，在有限的时间、有限的篇幅中，我不可能对过去的工作做到全面细致的总结。如果有不妥之处，还请领导批评指正。

董事会半年工作总结篇五

随着20xx年尾工作的进行□20xx年的工作也即将展开，也制定了__年秘书个人工作目标。新的一年是分公司实施赶超对手的第二年，也是出成果的关键年，针对公司发展的目标将把加强和提高自身的综合素质和能力、不断求新求变做为服务于公司拓展的宗旨。

一、起草公司领导讲话、报告，快速而详细的记录领导讲话，并及时的以书面形式系统而准确的整理出来；工作汇报、工作计划、工作总结和以公司名义上报下发的有关文件、来往函信件等，把工作做的更加系统、全面并对过程给予详细记载，在方便回查的同时更避免了错误的发生。

二、收集、汇总公司综合性行政工作计划、总结等材料，并加以集中分类管理。将各种文件材料不仅以书面形式归整管理，而且同时均以电脑文件的形式全面存储。在拟定、修改和审核公司性规章制度方面，也不断深化了解相关法规政策，在具体工作时将其用活用好并用更加细致规范的态度来加以对待。

三、协助领导做好办公会议及全公司性行政会议、大型综合性活动的有关准备工作，加强与各方面的沟通与合作，建立起良好的伙伴关系，进一步提高各类活动给公司带来的效益，协助领导谋求与其更加长远的发展空间。做好记录，草拟纪要，检查、催办会议决定等事项，制定详尽的工作计划表，让工作开展起来条理清晰、仅仅有条。

四、掌握好尺度，运用好政策从严谨出发，协助领导做好公司公文的审核把关工作。

五、进一步加强公司公文的签收、登记、传送、催办、归档及保密等管理工作。

六、针对领导交办的其他工作，将以精、细、准为原则同时迅速的办理好。

董事会半年工作总结篇六

我于今年6月有幸经网上应聘口试、29日进进河南中煤电昱东实业团体有限公司任董事长秘书一职。进进公司以来，我以“团结、自强、务实、拼搏”要求自己，以“六个凡是”鼓励自己，在各位领导的悉心指导下、各位同事们热情的帮助下，较为迅速地熟习了业务，进进了工作角色，融进了这个大集体。下面，我就一个月在公司的工作、学习情况做一扼要汇报。

（一）努力工作，做好领导的助手

严格落实各项工作对董事长负责的要求，不断进步为领导服务的质量，努力做好领导的助手。天天的来文、来电、来访能够第一时间内向领导汇报，确保领导能及时把握公司的最新情况。同时，能够及时正确地将领导的要求通知各部分执行落实，并搜集落实进度迅速反馈。确保项目题目及时发现并上报，使项目进度清楚明了。另外，在工作中能够留意分清轻重缓急，进步领导把握情况、作出决策和有效落实的效力，对三睿、中煤、安鹏、项目部分上报的文件，第一时间拿于冯总阅并调和相干部分进行调和处理。现阶段，协助行政、人力资源捋顺公司章程，摸索合适我司多元化发展的道路。果断执行冯总的6各凡事：凡事有目的、凡事有计划、凡事有责任人、凡事有监视人、凡事有奖罚机制、凡事反馈总结。做到计划我的工作，工作我的计划。

（二）摆正位置，理清工作思路

由于本身岗位有一定的特殊性，我能够随时提示自己摆正位置，清楚熟悉自己所应具有的职责和应尽的责任，正确熟悉自己所处的位置。就职位而言，我可以是领导执行决策

的“辅助者”，也能够是领导布置任务的“执行者”，还可以是领导交办事宜的“督办者”。这个角色的多重性决定了在实际工作中轻易与公司其他同事产生磨擦或矛盾，乃至会有越位，然而所要调和工作的又多半会是较为紧急的事宜，因此必须确保能够精确及时的完成。在实际工作中我的作法是：为领导顾问到位但不越位；催促、催办到位，但不“拍板”；服务到位但不干预领导工作。

（三）团结同事，营建办公氛围

在平常工作中，能够留意团结同事、宽以待人，不计较个人得失，不与同事争名利、争是非，任劳任怨，努力做好自己工作。同事严于律己，不把小事到无事，不把小错当无错，处处以大局为重，讲团结、讲正气、讲原则。从严格执行公司上放工制度等做起，对自己的过失、错误能够做到不隐瞒、不躲避，不做任何有所公司利益的事情。

二是由于受专业所限，基础知识的把握还不够扎实，学习主动性还不够强；

三是领导决策“督办者”角色还不够主动，个别情况下，工作有所被动。

一是继续重视加强学习，进一步进步业务能力，建立全局意识，勇于挑战自我，深化“辅助者”角色。学习加气加油站相干知识，更好对接项目。熟习公司业务，更好对接、调和子公司相干事宜。并及时上报题目，做到不积存，及时梳理题目。

二是继续保持工作积极性，“骇骥一跃，不能十步；弩马十驾，功在不舍。锲而舍之，朽木不折；坚持不懈，金石可镂”。只要我能锲而不舍，勇于吃苦，专心研究，勤于思考，我深信：成功就在彼岸。现在公司处于转型时期，做到牺牲小我，为公司更好发展贡献自己的气力。