

# 2023年工程部经理述职述廉报告 物业经理述职述廉报告(汇总15篇)

报告范文可以帮助我们更好地了解市场趋势和竞争对手的情况。为了方便大家写作报告，我们整理了一些范文供参考，希望对大家有所帮助。

## 工程部经理述职述廉报告篇一

时光飞逝，岁月如梭，转眼入职南湖物业已二年有余，在这工作的二年里，无论在工作和生活中都受到公司领导和广大员工的支持，回顾这二年来的工作，作为xxx项目部经理，二年来，充分熟悉了项目部管理服务现状、工作流程执行、员工工作能力、工作量饱和程度，工作质量及工作完成效果、各项管理制度、行业法规等等，依据公司管理目标责任书及安全管理责任书，制定符合xxx项目部的工作思路和计划，并按照计划逐项开展落实工作。

秉承公司“真心付出 真诚服务”的服务宗旨，在各部门的通力协作努力下，走过了20xx年创示范小区、园林式居住小区的规范化过程，走向了管理工作持续改进，服务品质稳步提升的20xx年。现将我的20xx年8月—20xx年8月的工作总结如下：

1)、培训的方式： 员工掌握工作技能与专业知识的程度，直接影响到服务管理水平的发挥，结合20xx年对员工培训的效果评估，针对物业知识和实际操作培训进行了有效结合，培训分为物业基础知识课堂培训、岗位技能现场培训、房屋及公共设施及配套设施现场实物培训；参观“国优”、“省优”物业小区等方式。

物业服务礼节、案例分析、来电来访接待规范、创优档案资

料收集□xxx质量手册、消防知识ppt□小区安全防范ppt□设施设备现场培训、房屋结构及配套设设施现场培训等，全面的培训和学习共计： 28 课时。参观学习示范小区4个，使员工边工作、边学习、边实践、边纠正，让员工认识到培训是一种乐趣，是一种企业赋予的福利，提高了员工的专业技能、服务水平和职业素养。

### 1、客服员工培训：

客服中心新员工较多，为了尽快使员工掌握工作技能与专业知识，我亲自对员工进行了较为全面的物业知识和操作培训，培训重点以实际工作技能为主，涵盖了入住办理流程、装修办理流程、住户手册、一级物业服务标准、职业道德、酒店服务礼节、答客问、案例分析、来电来访接待规范、业主购房基本信息资料收集□xxx质量手册等，全面的培训和学习，共计 90多课时。

使员工边工作、边学习、边实践、边纠正，让员工认识到培训是一种乐趣，是一种企业赋予自己的福利，较好的提高了员工的专业服务水平和职业素质。

### 2、保洁员培训

员工培训工作作为日常工作的指标任务利用中午休息时间每月2次集中培训,培训内容包括:《清洁基本技能》、《岗位职责》、《操作安全》、《清洁剂的性能和使用》等,同时在日常工作中不间断的指导和培训,使培训工作贯穿整个上半年度。

### 3、秩序员培训

对新招聘的秩序员进行上岗前岗位的基本知识和操作技能培训,同时配合品质部加大对在职员工质量管理文件的学习,注重岗位形象、礼节礼貌、应急处理能力等多项培训,从而

增强秩序员的工作责任心和整体素质；强化服务意识，树立“友善与威严共存、服务与警卫并在”的服务职责。

经过20xx年8月—20xx年8月对xxx文档管理进行了细化补充和完善，按照《国家创优秀示范大厦标准》物业档案管理要求对档案管理做了以下工作：

1□□20xx年8月建立良好的档案管理存放环境，更换玻璃档案柜，按分类编程序号，保持档案室通风、采光良好，杜绝室内防潮、防霉情况发生。

3□□20xx年3月梳理了业主原来的资料，更新、补充、完善业主的信息。

3、 物业对外联络工作：

1□□20xx年12月完成办公楼项目物业项目“陕西省创优秀示范大厦”验收工作；

3)、接待参观学习同行，通过20xx年的创优基础准备工作□20xx年以客服为中心的工作思路得到贯彻，经西安市住房保障局推荐、慕名来小区参观的同行有10家之多，在参观交流过程中，我们保持优势，提高不足，相互学习，相互促进，受益匪浅。

1、 治安方面

四月份发生两起入户盗窃事件，给项目部造成了非常被动的局面，产生了很坏的影响。为加强安全防范意识，扭转员工责任心不强的思想状态，针对被盗事件引以为戒，查找漏洞，总结教训，深入剖析检讨产生此次事件前因后果，拿出整改措施，以班长及骨干员工带动新员工，避免以后再次发生类似事件。

七月份秩序员与外来接小孩家长发生打架，造成7月22日晚间小区南大门被砸事件，严重影响公司及省市局声誉，给小区业主带来生活不便，针对事件发生的深刻教训，及时组织管理层员工，从管理中找问题，改变工作思路和方式，换位思考，多角度处理问题。做到安全是基础，和谐是目标。

## 2、应急事件：

在过去的一年里，组织部门员工多次进行治安演习，同时处理电梯困人、管道跑水、紧急停电、可疑人员的清理等突发事件24起，使员工之间的协调能力、团队合作精神有了明显提升。

## 3、消防工作方面

消防工作作为日常安全工作的重点，我部对辖区消防设施设备每月定期检查和不定期的抽查，对过期的灭火器及时进行了更换，并按安全标准化建设要求规范管理，多次组织部门员工进行消防常识培训、并在4月12日进行了灭火实战技能演练、7月3日进行了电梯困人实战技能演习等，使员工的基本灭火技能和电梯困人解救流程和操作技能有所提高。

## 4、安全标准化建设：

2)、秩序管理设门岗、巡逻岗、监控岗、车库岗，岗与岗之间密切联系，严格按岗位流程规范要求，对小区实行全方位24小时的安全保卫，严格的管理制度确保了上半年本辖区无刑事案件、火灾事故的发生。

## 5、保洁工作

日常保洁治理是以日常区域卫生清扫、保洁为主，并按周计划、月计划定期完成对各个卫生死角清理、碧水湾湖面落叶清理、喷泉清洗、污水坑清捞等各项机动工作，同时加大力度

对外围及草坪落叶清扫, 垃圾收集清运日产日清, 并在天气进入蚊蝇滋生时节, 加大小区的消杀工作, 每周按计划对小区内92个雨水井, 房前屋后、建筑垃圾及生活垃圾台集中消杀, 每月定期对小区进行消杀灭鼠工作, 放置鼠饵盒共计6次, 发放粘鼠板300张, 灭蝇纸500张。

## 工程部经理述职述廉报告篇二

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，与去年同期相比增长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；再一方面是用心的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，在全公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，仍存在一些需要不断的加以完善和解决的问题。

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！

## 工程部经理述职述廉报告篇三

现就xx年的工作及廉洁自律情况向代表们述职，请评议。

能主动参加领导班子成员的政治学习，注重记学习心得笔记，学习态度端正，能注重在实际工作中将新学的知识予以运用。

在每年一度的民主生活会中，能做到认真准备，找出存在问题，制订整改措施。善于听取不同方面的意见和建议，积极参加各类培训班，也从未因工作影响到课学习。

按时参加总支生活会和支部党员活动，在支部组织的学习讨论中，带头发言，不搞特殊化，不无故缺席。

（一）在分管的纪检和协管监察工作上，继续加大了对违规违纪的处理力度，对发现的问题能及时进行调查，注重从源头抓起。

1、制订了党风廉政责任制考核办法，层层签订党风廉政责任书，并注重抓落实，上半年，对全公司党风廉政工作组织了督察。

2、进一步完善干部三项谈话制度，下半年与各部门主要负责人进行了谈话，并将大家反映的意见和建议及时向公司领导汇报。

3、完善相关制度，建立了行风明察暗访制度，坚持做到重大节日安排对各窗口单位进行抽查，从总体来看，各单位坚守岗位较好。

4、对群众反映的问题和投诉及时进行调查，今年共接到期群众反映供电所在两网整改中的情况，都得到及时处理，群众也较满意，同时，对电价执行情况进行了走访用户，普遍反映较好。

5、在公司党员干部中开展以“艰苦奋斗，廉洁从政”为主题的教育活动，做到有计划，有检查，有落实。在全公司多次开展党风廉政警示教育活动。

6、进一步完善了公司中层干部廉政档案的建立，内容得以充实。

7、加大对财经工作的审计，参加各类招投标活动，配合和参与企业内部的审计，年底对部分供电所农网改造项目进行抽查审计，强化了监督作用。

8、巩固各类创建活动，强化供电所规范化管理，不定期地进行检查。继续开展满意站所创建活动，按时召开行风监督员座谈会，创建活动纳入常态管理。

9、纪检、监察工作做到年有计划、月有安排，资料规范，定期召开党风监督委员会。

10、协助总支书记做好党务工作。

## （二）工会工作：

1、加强企业民主管理，坚持重大事项由职代会讨论。年初，分别审议通过行政工作报告和财务工作报告，充分让职工参与企业的民主管理。

2、继续推行企务公开，下半年对公开内容进行了修改，使公开范围更广泛，通过企务公开活动，让职工有更多的知情权和参与企业的管理权。

3、加强对工会组织的建设，调整组织机构和人员。

4、关心职工生活，在农电分工会的配合下，对两名特困农电职工开展献爱心活动，全公司职工积极响应。

5、注重搞好文体活动，举办几项大的体育活动，同时也组织职工参与上级部门安排的活动任务。

6、进一步落实集体劳动合同，在行政的大力支持下，集体合同履行到位。

7、工会工作能做到年有计划，月有安排，财务规范。

1、能严格要求自己，讲原则，不为个人谋私利，没有收受不正当的礼品礼金，从未利用职权到基层部门报销发票或购买物品。

2、对所分管的工作中重大问题和资金使用都没有自行做主，而是提请集体讨论，没有违反“三重一大”规定。

3、个人没有同别人合伙从事经营及其他经济方面的活动，个人所有收入都是来源于正当渠道，没有不正当收入。在正常的交往中，没有利用公款办私事或招待。在上级来人工作招待中，没有大吃大喝行为。日常生活中，不该去的地方绝对不去。

4、在干部的任用方面，能坚持原则，以干部任免的标准来考察，不搞人情关系，严格按干部任用程序办理。在发展党员中，也是严格规定办，严格把关，不搞不正当的手段。

5、家属及子女没有经商，也没有参与其他经济活动，家庭也无重大事项需报告，对身边的工作人员能严格要求，不搞许愿。

6、自己没有利用职务之便介绍亲朋好友到公司工作，平时很注意此方面，也没有给他人介绍业务。

7、自觉遵纪守法和严格遵守公司各项规章制度，未参与任何非法活动。

1、学习不够主动，有时较被动。

2、深入基层少，对基层情况的掌握不够细致。

3、思想政治工作方面缺少创新，还须在更新思路多做些工作。

4、所分管的工作，检查、监督还需要加强。

5、有些计划的工作不能到位，强调客观因素较多。

1、加强自身的理论学习，做学习型企业的带头人。

2、要继续加强对员工的法制教育和党风廉政警示教育，加强全体员工的遵纪守法的自觉性。

3、巩固各类创建的成果，加强对创建工作和行风建设的督察，防止滑坡。

4、强化对制度的落实。

5、搞好工会组织建设，加强对基层工会小组的指导。

6、进一步推行企务公开和民主管理，加强对集体合同履行监督，维护好公司职工的合法权益。

7、配合有关部门开展岗位技能竞赛活动，提高员工技能素质。

8、结合开展学习型企业活动，发挥工会的特点，办好各项文体活动。

各位代表，以上是我个人的年度述职述廉，请大家对我今后的工作予以监督。

谢谢大家！

## 工程部经理述职述廉报告篇四

市场部主要负责中心商务、产品销售、市场调查、市场开发市场渗透、反馈客户情况、采购信息提供、采购活动实施供应商管理等工作。

一、负责市场推广、宣传。

2、积极开拓市场，并加强市场渗透，运用各种有效促销方式或商务手段，确保市场的占有率。

4、开展对外与业务和产品相关的宣传、公关活动，及时准确掌握社会公众对公司的意见，并反馈到公司，进而提出对策。

二、负责在区内建立、健全营销网络。

3、负责将市场调研与市场预测结果反馈到相关部门，相互沟通、探讨，并协助研发部对新产品的研制、开发、包装，提供基于行业的定制开发服务需求，以及时限度地满足客户需求；4、负责客户关系的建立，签定合同，以及合同执行中业务部门或项目组所需要提供的客户方资源协调。

x区信息中心市场部\*年利润指标，完成万合同金额，利润完成万。实施目标及计划：

二、区外市场：整合信息中心已有产品和资源信息，进行同类产品比较、优劣式分析，制定推广计划，推动现有软件产品和工程产品的销售，了解市场动向，向开发部门提出方向性建议；积极和其他it企业建立联系，争取建立优势互补的合作关系，借助他们的渠道销售我们的产品和服务；把握现有的客户，随时跟踪客户对产品的使用情况，做好客户跟踪、反馈工作。

时光如水，岁月如梭，充满机遇与挑战的20xx年即将过去，在市公司总经理室的正确领导和全体干部员工的共同努力下，中介业务基本保持了稳定发展的良好形势。各方面工作取得了一定的成就，也有了新的进步。抚今忆昔，我感到无比欣慰。我想一个人只有经过不断努力，不断奋斗，才能克服自身的缺点，才能不断超越自我，完善自我，从而实现人生的价值。

本人于20xx年度被聘任为中国人寿保险股份有限公司分公司中介代理部副经理，今年按照领导分工主要分管职场经营以及工行渠道业务发展工作。一年来，由于有上级领导的正确指导和帮助，有后勤人员以及客户经理的大力支持，再加上自己的不断努力，工作上取得了一定的成绩。对外合作工作成绩明显，工行合作进一步扩大，元月份至今已实现总保费300万元，其中个人200万元，工行渠道100万元。过去工行20xx年至20xx年三年总保费不足10万元，如今净增90万元；其中期交过去为零，现在完成8.5万元，占工行渠道总保费的8.5%。在工作中我能够忠实履行职责，不断自查、反省自己，不断开拓进取，把自己全身心地投入到各项工作实践中。总的感到，自己能够胜任本职工作，还是比较称职。现将20xx年的主要工作情况向各位领导陈述如下：

## 一、树立良好形象，坚持在行为影响、示范引路的前提下激发部属工作热情

俗话说：“喊破嗓子，不如做出样子”，作为一个部门副职，如果在台上说的是一套，在台下做的又是一套，就会对下属造成非常不好的影响，因此，在日常工作中，我非常注重自身的形象，要求员工做到的，我自己首先做到，要求员工不做的，我带头不去违犯。在日常工作中，我非常关心职工，有话讲在明处，有事提上桌面，不搞当面一套，背后一套，使大家心里话愿意和我讲，困难事愿意找我办，有效的统一了思想，增强了凝聚力。

## 二、不断学习专业知识，从而提高自我，完善自我

回顾近一年来的情况，为了提高自身能力素质，我系统的学习了“管理学”“保险法”“保险知识读本”等学习书目，全面提高自己，力争在专业知识、管理能力上有所突破。通过学习，感到既开阔了眼界，又丰富了头脑，既学到了知识，更看到了差距。在不断的学习中提高了自己的能力素质，增强了干好本职工作的本领。

### 三、增强营销意识、提升销售技能,创造性的开展工作,保持业务持续健康发展

工行营业部从20xx年正式开始营销保险,初期效果并不好,分析原因:一是柜面人员对保险业务认识不够,有抵触情绪,认为存款任务都难以完成,还去抓保险,是多此一举;二是多年来,社会上对保险工作有偏见,认为拉保险的时候说的好,理赔的时候,到期支付的时候,就难上加难,再加上保险合同条款晦涩难懂,让人放心不下;三是柜面人员保险营销知识欠缺,对营销工作缺乏信心。对于上述现象,我认识到认真开展代理保险业务理论和营销知识的学习的重要性。一是通过学习理论,使柜面人员认识到大力发展代理保险业务是顺应金融市场格局变化、把握新发展机遇的需要;是开拓中间业务、培植新的利润增长点的需要,也是提高自身素质,改善收入水平的需要;认真开展好这项业务将促进客户投资理财业务的发展。从银行角度来说,代理保险业务,并不会减少银行的存款总量,只有改善银行的收入结构,提高工行的赢利水平,而工行不做,其他行照样会做;二是对社会上的偏见,利用银行的良好信誉作保证,赢得客户的信赖;三是针对保险知识欠缺的问题,我主动组织参加支行各种保险知识讲座,专门给营业部的员工讲课,重点学习营销知识,坚持每个月集中学习一次保险营销知识,从而解决了柜面销售人员的思想认识和营销技巧问题。

### 四、有效的分层沟通协调是业务发展的保障

去年,我带领部属客户经理进一步加强了与工行之间的联系,特别是与分行代理保险部的接触、商谈,主动协调,交流情况,研究对策,把每季度中介业务任务下发到各网点,制定考核目标。公司客户经理也与分理处主任多次交换意见,协助落实员工奖励,在他们的努力下□20xx年,工行加大代理保险业务考核力度,员工得大头,支行得小头,并且特别强调:多劳多得,按月考核,按季兑现,奖励先进,打击落后,不截留支行兑现的每一分钱,奖惩分明,拉开分配档次。去年

工行兑现给超额完成任务的1名柜面人员奖金达3000多元，未完成任务的柜面人员倒扣工资500元，仅保险一项，柜面人员的收入差别就达到3000多元，充分调动了他们自觉抓代理保险业务的积极性。

## 五、增员、增效是业务产能保证

在7月份之前我分管的工行渠道只有2名客户经理，人手少，网点多，无法全面开展业务。更没预料到的是7月初这仅有的两名客户经理也相继离开，针对这一现状，本人向经理室提出增员几乎，并取得了经理室的大力支持，加之本人增员筹划工作做得比较到位，前后增员8名客户经理，由于种种原因，目前留存5名。为了提高员工的展业技能，本人多次组织新人业务学习，并长期陪同到各网点展业。

## 六、党风廉政建设在我心，三个代表精神永牢记

在上级党支部的领导下，本人充分领会党的xx届全会精神，坚决做到不搞形式，不走过场，切实提高思想认识，时刻严格要求自己清正廉洁。作为一名普通党员，本人切实接受党员和员工的监督，以进一步严于律己，克己奉公。

回顾一年的工作，本人还存在诸多不足，对市场拓展和督导方法上学习不够，没有很好的借鉴别人的先进经验；工作作风还有点偏于急躁，有时对客户经理处理业务时缺乏细致耐心的思想工作，可能引起一些不必要的误会；对于中介转型思想不到位，片面的理解上级公司的要求。

在今后的工作中，我将切实维护公司利益，认真学习中介专卖产品。以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导思想，树立科学发展观，注重业务发展和效益管理的同时也要加强自身的学习和自主创新能力，取长补短，为中介部业务能快速、健康发展作出我的贡献。

时光如水，光阴似箭，充满机遇与挑战的20xx年即将过去，通过上级领导的帮助指导，加之全部十多名同志注重合作，注重协调，在汗水和智慧的投入中，各方面工作取得了新的成就，有了新的进步。看到公司营业额蒸蒸日上，我内心感到无比欣慰和骄傲。我想一个人只有经过不断努力，不断奋斗，才能克服自身的缺点，才能不断超越自我，实现理想和人生的价值。

我是于97年6月份到xx公司参加工作的，今年按照领导分工主要负责公司的对外合作及全区经营工作的资费管理与策划工作。一年来，由于有上级领导的正确指导和帮助，有全部职工的大力支持，再加上自己的不断努力，工作上取得了一定的成绩。对外合作工作成绩明显，邮政合作进一步扩大，全年完成邮政发展任务占公司总发展任务的50%以上；新兴业务发展迅速，管理正规，发展xx用户33100户，网上通话用户比例超过70%，在省xx任务发展中进入前三名。在工作中我能够忠实履行职责，不断自查、反省自己，不断开拓进取，把自己全身心地投入到各项工作实践中。总的感到，自己能够胜任本职工作，还是称职的。现将20xx年的主要工作情况述职如下：

一、以提高自身素质为突破口，在不断的学习中掌握干好工作的基本技能和知识

近一年来，我经常把自己放在公司建设的总体框架中来反思自己，审视自己，看自身能力和素质的提高幅度，能不能适应公司发展的需要、能不能适应形势任务的需要，能不能适应完成正常工作的需要。经常告诫自己，要在公司立得住脚，不辜负领导的期望，自身素质的强弱是关键，自己毕竟是才来公司几年的大学生，从哪个角度讲都还是处在起步阶段，必须在工作中不断地提高自己。回顾近一年来的情况，为了提高自身能力素质，上让领导放心，下让顾客满意，我系统的学习了“管理学”“客户关系学”“客户心理学”“移动

通信基本知识”等学习书目，全面提高自己，力争在语言表达的能力上有突破，在协调关系的能力上有突破，在组织管理的能力上有突破，在完成工作的标准上有突破。通过学习，感到既开阔了眼界，又丰富了头脑，既学到了知识，更看到了差距。在不断的学习中提高了自己的能力素质，增强了干好本职工作的本领。

## 二、以提高工作效率为根本，在坚持原则的基础上保证完成工作的标准和质量

一年来，由于工作环境变化较大，迎来送往的工作比较多，需要协调、联系的工作也相应增多，在工作中，我注意总结摸索工作规律，注意与公司其他部门建立比较融洽的关系，以便于开展工作。作为公司的综合职能部门，我注意随时掌握各部门的工作动向，掌握各个县市的工作情况，做到随时有事能够随时处理。作为市场综合部的经理，对外合作工作的主管，接触的人和事比较杂，想要利用个人关系来办违反政策、违反规定的人也比较多，但我认为，要想顺利完成工作，提高工作效率，就必须坚持原则，公司的各项规定要坚决遵守，违背政策的事坚持不做。只有做到这一点，才能称得上是为公司负责，为部门负责，更是为自己负责，一年来，也有不少亲属、朋友想通过我为个人办理规定以外的业务关系，我都能坚持原则，予以拒绝，做到了坚持原则、秉公办事，不让亲情、感情、人情渗透工作，干扰原则，虽然这在一定程度上伤害了个人感情，影响了个人关系，但却坚持了正常的工作程序，保证了工作正常开展，减少了不必要的阻力和压力，工作效率也相应提高。

## 三、以强化服务质量为目标，在不断更新服务手段中巩固老客户，吸纳新客源

一年中，由于xx□xx等公司加大了竞争力度，在巩固老客户，吸纳新客户方面，公司面临着巨大的挑战，为了保证公司各项业务的不断发展，在巩固中有所提高，有所进步，我注意

研究市场动向，及时向公司提出合理化建议，通过不断改进、更新服务手段来巩固公司客户群体。如针对消费群体的不同，建议公司采取重点攻击的手段，加强了对绥芬河市的业务服务，效益额明显提高。为进一步吸纳新的客户群体，及时应对小灵通的开通，针对市区学校较多，生源较广的情况，建议推出了xx卡，降低xx费，收到了较好的效果。在受领了省xx发展用户指标后，我们采取主动出击、宣传造势的方法，超额完成了指标任务，在全省xx任务发展中排在了前列。此外，结合多年从事服务工作的实际，年初以来，我强调本部门在开展工作中要“动真情，讲实理，办实事”，坚持用“真心”“爱心”和“恒心”来做好广大客户的服务工作，为客户进行亲情服务。一年来，我们综合部做到了热情接待、细心答询、主动服务、全程跟踪，在客户心目中留下了周到、热情的好印象，也为公司在外树立了良好的形象。

#### 四、以树立良好形象为牵引，在坚持行为影响、示范引路的前提下激发部属工作热情

俗话说：“喊破嗓子，不如做出样子”，作为一个部门副职，如果在台上说的是一套，在台下做的又是一套，就会对下属造成非常不好的影响，因此，在日常工作中，我非常注重自身的形象，要求部属做到的，我自己首先坚决做到，要求部属不做的，我带头不去违犯。在各项工作中，我做到了加班加点第一个到位，集中学习第一个到场，急难任务第一个先上，在部属心目中树立了善于吃苦，勤奋工作良好的形象。古人讲，“业精于勤荒于嬉，形成于思毁于惰”。提高完善自我离不开勤，工作出成绩也离不开勤，作为一个部门的副职，完成本职工作更要勤字当先，做到眼勤、腿勤、手勤、嘴勤，对待工作要有废寝忘食的精神，当天的事当天办，保证案无积卷，事不过夜。一年来，重大节假日我基本没有休息，带头带领部里人员在各大场所进行各项业务宣传，平时经常加班加点到深夜，虽然累是累点，但看到公司的营业额大幅度增长，心中还是感到非常欣慰。在日常工作，生活中，

我非常注意关心、帮助部里的职工，有话讲在明处，有事提上桌面，不搞当面一套，背后一套，并主动帮助他们解决实际生活困难，使大家心里话愿意和我讲，困难事愿意找我办，有效的保证了全部人员思想稳定，形成了一盘棋局面。大家什么事都能以公司利益为重，以部门利益为重，讲团结，讲协作，出色的完成了各项工作任务。

## 存在的问题及下步打算

回顾一年来的工作，对照职责，认为自己还是称职的。虽然在一年的工作中我取得了一定的成绩，但也存在着不足。首先，在工作中由于年龄较轻，工作方法过于简单；在一些问题的处理上显得还不够冷静。其次，在业务理论水平和组织管理能力上还有待于进一步提高。再次，自己在综合素质上距公司要求还相差甚远。这些不足，有待于在下步工作中加以改进和克服。

在下一步的工作中，我要虚心向其它同志学习工作和管理经验，借鉴好的工作方法，努力学习业务理论知识，不断提高自身的业务素质和管理水平。使自己的全面素质再有一个新的提高。要进一步强化敬业精神，增强责任意识，提高完成工作的标准。为公司在新年度的工作中再上新台阶、更上一层楼贡献出自己的力量。

## 工程部经理述职述廉报告篇五

2015年本人在6月份由省公司关于干部任免的安排，从纪委书记兼工会主席岗位调整到副总经理岗位，虽说岗位变化，但全年工作、学习等指导思想没有变化，主要是贯彻落实科学发展观精神，认真学习党的十七届四、五中全会精神，紧密结合公司“1369”工作思路，改进工作作风，坚持廉洁自律，自觉遵纪守法，认真履行职责。主要情况表现在以下几个方面

面：

## 一、重点指标完成情况

上半年工作岗位调整之前：

- 1、组织落实党风廉政责任制和“五个一”工作，公司范围内未发生违纪违法事项。
- 2、组织开展职工住宅楼及调试综合楼建设安全管理效能监察项目，稳步推进。
- 3、组织启动、落实了标准化班组建设工作，“争创工人先锋号——让业主满意”劳动竞赛活动，促进了工作，得到业主好评。

到位，队伍稳定、积极向上。

上半年工作岗位调整之后：

- 1、协助完成全年安全生产目标，截至目前未发生安全生产事故。
- 2、主要管理的项目质量、进度可控、在控，业主满意度较高。
- 3、组织完成国网公司境外安全检查工作，所查两个项目均得到好评。
- 4、协助完成省公司安排的各项安全生产活动，效果良好。

## 二、主要工作成绩及经验

(一)在纪检监察方面，按照以党风廉政建设责任制为龙头，以惩防体系建设为主线，以作风建设为着力点，组织开展了大量工作，取得了一定成效。

1、 积极宣传贯彻上级会议、文件精神，及时通过中心组学习、廉政教育会议、专题民主生活会等渠道，将有关规定传达到公司领导层、中层干部层以及党员干部层面。

良好的警示教育。

3、 公司“五个一”建设稳步推进。使用手册管理，简明直观并便于日常考核；扩大党风廉政责任制责任范围，在对二级单位、职能部门均签订了廉政责任书。

4、 效能监察两项工作稳步推进，成效初显。组织推进了基建工程安全效能检查工作。

(二)在工会方面，按照服从服务于大局，确实维护职工合法权益为主线，以积极开展标准化班组建设活动和劳动竞赛为着力点，以丰富职工文化生活为手段，开展了细致工作。

1、 加强基层工会组织机构建设。根据公司目前项目部较多，点多面广比较分散的特点，积极落实项目部工会小组建设工作，并划拨经费，使项目部职工切实感受到组织的温暖。

2、 认真组织开展劳动竞赛、班组建设活动。量化劳动竞赛的内容170余项，共3次带队进行现场检查督导，赢得了项目部的普遍认可。按照班组建设活动整体安排，通过宣传、推动、分解指标进入责任书，量化了考核。

动，受到上级单位和职工的好评。

(三)在安全生产方面，主要协助完成了全年安全指标管理工作和生产协调工作。

1、 转岗后，积极掌握公司安全生产情况，对主营业务中的各个项目进行了了解，并选择性的查看了现场工作。

2、组织完成了国网公司境外工程安全大检查迎检工作，所检查的两个项目均得到好评。

3、协助完成了关于“抓基础、控风险、防事故”安全主题活动，各项工作进展良好。

4、根据公司安排，主要管理境外首个大型承包项目越南汪秘1330mw项目安全生产工作，先后四次赴项目部开展工作，目前项目克服种种困难，正有序向前推进，计划于年底发电。

### 三、自身建设情况

#### (一)加强学习，努力提高自身理论素养和业务知识水平

1、认真参加公司党委中心组学习以及各项培训，着重学习了十七届五中全会精神、中央经济工作会议精神、网省公司年初、中工作会精神、坚强智能电网知识等等，牢固树立和全面落实科学发展观，用科学的理论指导实践。

2、认真学习了有关法律法规知识，包括：中国共产党领导干部廉洁从政若干准则、国有企业领导人员廉洁从业若干规定、合同法、劳动法以及劳动合同法等之事。把学习融入到具体的工作实践中去。

3、为拓宽知识面，加强对国家宏观经济政策的了解和分析，着重阅读了：国家“十二五”规划、政府工作报告、镜鉴、特高压知识以及听讲当前国内外形势等。

#### (二)严以律己，自觉加强党性修养

严格执行和维护党纪国法和上级关于廉洁从业的有

重、相互配合，不搞自由主义，不搞一言堂；坚决执行党委的决定，顾全大局，令行禁止。注重解放思想、更新观念，坚

持走群众路线，深入基层、深入群众开展调查研究，倾听群众呼声，为群众排忧解难。

#### 四、存在的主要问题、不足

在学习方面，尤其是转岗后，需要补充的专业知识很多，并且还要增加解决问题的能力。计划在今后安排好专业知识的学习计划，多请教专业人事，多下一线开展工作，以补充专业知识的不足。

在工作方面，安全生产是各项工作的重中之重，涉及的部门、单位较多，目前自身的组织协调能力还需进一步加强。

在领导作风方面。在解决和处理问题时，有时统筹兼顾不足，容易犯简单决策的问题，需要多方听取意见，同各方交心，以提高决策水平。

紧张而忙碌的2016年即将过去，作为公司主管经营开发工作的副总经理，我可以说是和公司风雨相伴，荣辱与共。盘点这一年来的工作，有艰辛的汗水和泪水，更有收获硕果的成功和喜悦。下面，现将本人一年来履行岗位职责情况和党风廉政建设执行情况总结如下，请指正：

#### 一、2016工作回顾

公司的经营工作，是关系到企业求生存谋发展的重要环节。经营工作完成的好坏，既直接影响公司的正常运作，也直接影响员工的切身利益。而市场开发工作可以说是千头万绪，对我本身而言，更是挑战和考验。为此，我以“三个代表”重要思想为指导，认真学习实践科学发展观，牢固树立正确的人生观、价值观和世界观，不断增强自己从业的廉洁意识，严守纪律，坚持原则，积极面对企业发展的大好形势和复杂艰巨的工作任务，紧紧围绕公司经营奋斗目标，积极探索新思路。2016年，在各级领导的关心和帮助下，在全体员工的

理解和支持下，我带领市场开发经营口的管理人员确立了“明确岗位职责，服务公司员工”的管理思路，较好地完成了既定目标。

（一）完成嘉绍跨江大桥栈桥的投标任务并顺利中标。2016年年底，公司一直跟踪的嘉绍跨江大桥栈桥通知开始投标工作，我立即组织人员着手进行相关的工作。在投标前，一方面，我本人辗转于业主、地方单位与公司之间，进行多方面的沟通协调；另一方面，与公司市场开发部一起，按照“精做、细做、准确做”的要求开展投标准备工作。经过精心准备，嘉绍跨江大桥栈桥于2016年12月24日顺利中标。

（二）精心准备、精细施工、建章立制，规范管理流程。

嘉绍跨江大桥栈桥项目中标后，公司安排我分管负责嘉绍跨江大桥项目。面对工期短（工期6个月）、施工规模大（工程造价2.8亿元），工程施工难点多、工期紧、管理难度大的严峻局面，通过狠抓现场管理、优化资源配置、开展技术攻关、适时组织大干等一系列有力措施，解决了施工难题，目前工程进展顺利。并于2016年7月15日顺利竣工。

为更好的理顺项目内部的工作流程，规范岗位职责，提高工作效率，我结合公司相关制度，根据项目实际情况相继制订了生产、财务、后勤、物资管理等方面的十余项规章制度。

（三）经营成绩稳步提升要搞好经营就必须占领市场，市场是企业生存的根本，经营必须市场化，我的观念必须随市场的变化而变化，做到与时俱进。在09年3月份接到嘉绍跨江大桥投标信息时，由于栈桥项目是由我本人负责，且与业主关系较为融洽，因此，对于主桥的投标的主要工作还是由我本人负责。通过不懈努力，嘉绍跨江大桥主桥于2016年3月25日成功中标，中标额达1.32亿元。

（四）2016年，我还同时参与了包括福建厦漳跨海大桥iii标、

泰州长江公路大桥引桥和上部结构的投标，并成功中标。中标额达近十亿元，圆满的完成了公司2016年下达的投标任务，为公司进一步开拓、占领江苏及福建市场奠定了基础。

（五）在切实做好以上工作的同时，我还针对自己所处领导岗位的实际，按照党风廉政建设的有关规定和要求，时刻牢记“两个务必”，处处按照《准则》严格要求自己，认真践行社会主义荣辱观，在实际工作中努力做到注重节俭、端正作风、廉洁自律，诚实做人，干净干事，勤恳从政，自觉接受干部员工的监督。我在具体的工作实践过程中，无任何违法违规违纪现象的发生。

## 二、工作中存在的不足

总结一年来的工作，感觉有所得也有所失，不足之处主要表现在三个方面，这也是本人在今后的工作中需要加以改进的地方。

一是管理比较粗放。由于工作事宜过多，常常导致工作布置后有部分遗忘而没有做到及时反馈，不能做到有布置、有计划、有检查、有总结，导致一些工作稍有滞后。

二是管理简单化。对公司经营中出现的困难和问题预见性不够，存在急躁心理，处理事情简单化。今后对工作的部署和要求要充分尊重现实，体现层次性，区别对待，循序渐进，把握全局，避免“一刀切”。

三是苛求于人。对工作总体上高标准、严要求是无可厚非的，但在一些具体问题上不能事事都要求完美，因人、因事、因时要体现区别，以避免无意中伤害同志们的感情，要注重把大家的积极性发挥好、保护好、调动好，营造出一种生气勃勃的良好局面。

## 三、下一步的工作打算

根据公司发展战略要求，面对国家新一轮的基础设施建设高潮的到来，对于公司而言既是机遇，也使挑战，也使今后的工作增加了很多的不确定性。在改革的大潮面前，本人将一如既往，正确对待，不以物喜，不以己悲，不论在何时何地何岗，都将认真履行岗位职责，下面从自身出发谈一谈下一步的工作打算。

（一）加强理论学习，提高管理水平。本人虽然从事多年的管理工作，但在经营管理方面还存在一定的欠缺。因此，我要一以贯之地、认真地学理论、学管理、学业务，向领导学习，向同志们学习，不断“充电”，丰富思维，努力把政策理论水平、管理水平和业务水平提升到一个新阶段。

（二）改进工作作风。坚持求真务实，努力把工做深、做细、做实，作风扎实，工作过硬，经得起考验，尽自己的最大的努力，心为员工所想，情为员工所系，事为员工所做，把公司的事情做好，把员工的事情做好。

## 工程部经理述职述廉报告篇六

各位领导、同志们：

我是20xx年12月到厦漳跨海大桥项目部担任生产副经理，这近一年来主要分管项目部的生产组织、施工协调、安全管理工作。一年来，我本人认真地履行副职领导的各项职责，下面，我现在将一年来的工作情况做以述职，请各位领导和同志进行审议。

### 一、全年工作情况

（一）明确任务、开拓创新，有计划、有组织地抓好施工生产

xxx年对我来说是极不平凡的一年，也是我历年来在生产组织

上最为困难的一年。由于受雨季时间长、施工作业面紧张、地方关系协调困难等诸多不利因素的影响，始终制约生产的全面展开。面对困难，我一面分析生产形势，积极采取措施，协调好各方面的关系，充分挖掘和调动各方面潜力，千方百计保证了施工生产的顺利进行，较为圆满地完成了各项施工生产任务。

1、强化生产准备的充分性。针对工程项目点多面广，战线较长、施工难度大的实际情况，重点抓了施工前的组织准备、材料准备以及设备、施工机具准备，体现施工准备的充分性，争取了主动。及时的组织技术、材料、预算等部门对施工方案进行敲定，明确了工期、质量、安全目标，为完成生产任务奠定了基础。

2、强化生产组织的严密性。针对工程施工任务量较大，始终坚持生产例会制度，定措施，抓落实，提要求，解决实际问题，及时确定各机组每个阶段的生产组织重点环节。多次组织召开现场协调会和专业办公会，帮助机组科学合理地安排施工顺序，研究和确定了施工方案和施工计划，确保了各机组今年生产任务的完成。

3、强化生产计划的严肃性。我主要抓了生产计划的执行和考核，对生产会议确定的各阶段项目阶段性工期，加大了督查力度，并采取超常规措施，及时纠正偏差，确定整体目标和阶段目标，明确主攻方向，突出重点，各个击破，取得了明显效果。

4、强化施工管理文明的有序性。在施工管理中主要狠抓了现场文明施工管理，要求按高起点、高标准、高水平运行，做到规范、整洁，对现场文明施工、样板起步一抓到底。实践证明：抓而不紧等于没抓，抓而不实等于白抓。通过对现场管理的常抓不懈，各机组的施工现场均达到了文明施工标准，树立了公司好的品牌与形象，受到了业主的普遍好评。

5、靠前指挥，及时解决问题。在施工季节，为了及时掌握各

项目生产的第一手材料，并与项目部同事一起深入工地，靠前指挥、靠前指导、靠前协调、靠前服务，进一步加强监督和检查的力度。提高了工作效率，有效地促进了各机组的施工进度。

## (二)加强安全管理工作，做到生产无事故。

坚持“以人为本”的理念和“安全第一，预防为主”的基本方针，加强对施工现场的监督检查力度，做到常抓不懈，警钟常鸣；对施工人员、操作手、驾驶员加强了安全教育，强化了全员的安全意识；切实落实安全生产责任制，保证了厦漳跨海大桥项目部安全管理工作的平稳运行。

## 二、加强自身廉政建设，牢固树立服务意识。

做为一名领导干部，我深刻认识到廉洁奉公、勤政为民的重要性，常怀律己之心，增强自律意识，做到自重、自警、自励，清正自守，不该拿的东西不拿，不该去的地方不去，不该做的事情不做，保持一名共产党员清正廉洁的本色。

## 三、总结经验，加强学习，努力做合格的生产管理者

为了适应新形势、新任务、新工作的要求，主动加强业务知识和理论的学习，不断丰富提高自身的知识储备和层次。并以党员先进性教育活动为契机，进一步理解了新时期保持共产党员先进性的基本要求，在政治、思想、作风等方面有了较大收获。同时，我还能够从其他领导同志身上汲取优点和长处，弥补自身不足，努力做企业合格的管理者。

## 四、存在的不足

一年来，虽然围绕自身工作职责和年初确定的工作目标做了一定的努力，取得了一定的成效，但与领导的要求和群众的期望相比还存在一些问题和差距，主要是：

1、有时因工作忙，政治理论学习还不够自觉，业务水平还需进一步提高；

2、由于在心理上总是想把工作干得出色，把项目部的生产组织得更好。特别是今年生产任务繁重，感觉压力大、担子重，造成工作中比较急躁，工作方法有待进一步改进，领导水平和领导艺术还需加强。

以上是我在xxx年的主要工作。由于水平有限，在工作中难免会存在不足之处，恳请领导、同志们给予批评指正。在新的一年里，我将正视困难，团结同志，改进不足，使厦漳跨海大桥项目部的生产管理工作再上一个新的台阶。

谢谢大家！

述职人:xxx

## 工程部经理述职述廉报告篇七

尊敬的各位领导同事们：

20xx年的钟声马上到来，下面对一年来的工作学习情况进行汇报，请评议。

我是##工程项目经理，我的职责是完成公司下达的各项任务和履行合同义务，监督合同执行，处理合同变更，把项目各方统一到项目目标和合同条款上来，主要负责项目的工期，质量，安全等项目管理。在公司领导的支持和同事的帮助下，我认真履行自己的职责，突出施工生产管理，以提高队伍素质为重点，以强化管理为手段，抓好项目管理工作，支持党组织抓好思想政治工作和党建工作，加强自身的道德品质修养，使我项目部员工的思想政治素质不断提高，管理工作不断进步，较好地完成了各阶段施工生产任务。

##工程是公司正在建的的单体工程，我作为项目负责人面对重重困难，施工迎难而上，克服了等诸多困难（如资金紧张，物资，人员较少等等）施工进度按项目部制定计划完成。

1、积极采取的措施，精心组织、精心管理，进一步完善各项安全质量规章制度、完善管理体制。

通过##工程两年来的施工生产实际，进一步完善安全、质量等管理体系，建立安全质量月检、旬检、日检制度及整改制度。项目部设立一名专职安全员，将安全工作提高到了前所未有的高度，取得了省级文明工地的称号。质量方面，绝不放松，强化施工过程控制，设立了专职质检员，坚持施工质量检查制度，严格执行“自检、互检、交接检”的三检制度，使质量问题在每道工序作业中都能得以有效控制。

2、提高生产效率，降低生产成本

通过不断完善施工工艺，合理安排人员，精心组织，精心施工，在全体员工的努力下，施工产量不断提高，效率不断提升。主体施工阶段达到六天一层的速度。

3、文明工地建设

继续加强现场文明施工管理，专门进行文明工地建设相关工作，保持工地卫生清洁，使道路干净畅通，洞内道路干净整洁，在渗水较大，无轨运输的情况下随时都可穿皮鞋进洞。各种设备物资标识齐全，堆放有序。

4、及时总结，及时调整

项目部定期组织进行安全、质量、环水保等有关方面的检查与总结，总结成功的经验和存在的不足，成功的加以推广，不足的采取措施防止再犯，使工作在一个良好的循环状态中前进。以质量保安全、以安全保进度，全面细致，人性化的

管理，以人为本，有制度、有落实，人人重视安全质量，人人实施安全质量。

5、注重自身修养，努力做好表率。

领导的行动就是无声的命令，“其身正，不令而行”。因此，我把加强自身修养，努力做好表率，做为实现领导的重要方法。不断丰富知识，提高工作能力。认真履行岗位职责，精心做好本职工作。严格约束自己，力求做到公平公正。自觉遵守各项规章制度，不搞特殊化，注意勤俭节约，办公条件因陋就简，控制奢侈浪费。工作中实行“对事不对人”的原则。

自己虽然做了一些工作，但与上级领导的的要求和岗位职责相比，还有不小的差距。

分析其原因

- (1) 进度压力大，造成人工、材料、机械设备投入过大。
- (2) 面对的业主比较苛刻，项目管理需不断完善。
- (3) 资金紧张、环境恶劣、造成材料成本加大。

以上说明我的工作力度还不够，这些需要在今后工作中改正。

特此报告

x年xx月xx日

## 工程部经理述职述廉报告篇八

我现任x公司分管销经理，今年5月份，被提拔为该公司总经理，在此，我将自己在20xx年的工作及廉洁自律情况向代表

们述职，请评议。

通过与班子成员积极协调，密切配合[]20xx年到目前，公司安全局面总体稳定，营销指标完成较好，优质服务水平不断提高，职工队伍稳定。我在这一年里，重点做了以下几方面的工作：

1、在规范企业管理方面，我要求各科室、各基层单位由以前的每月上报工作计划改为后来每周上报，对相关单位工作计划没有如期完成的，要求相关负责人说清楚，督促各部门养成按计划开展工作的习惯。通过此项措施，公司工作节奏明显加快，各项工作任务如期完成。

2、在安全管理方面，我坚决要求执行违章人员连带考核办法，因为，只有采取连带考核才可以形成职工互相提醒，互相监督的安全氛围。当我在施工现场发现违章时，公司生产、安保科长、违章人员单位负责人、违章人员、在场的其他人员均要受到考核。为了确保施工安全，我要求公司安科人员每周不少于一次到基层单位进行安全稽查。而且自己也经常深入施工现场进行安全稽查。

3、在做好客户安全用电方面，今年，我把渔塘安全用电作为一项专项工作来抓。

4、在做好优质服务方面，3月29日，我到太和供电所门前参加大型优质服务宣传活动，接受客户的用电咨询。为了避免服务乱收费现象的发生，6月25日，我提出出台了《优质服务反馈意见卡二级回访制度》，该制度通过供电营业窗口人员和公司营销科管理人员二级进行服务回访，了解服务人员有无乱收费的现象。为了保证供电所人员值班到位，我常常半夜到各供电所检查人员值班情况。

1、加强自身政治学习。在政治学习方面，积极参加领导班子成员的政治学习，按时参加支部生活会活动，在支部组织的

学习讨论中，带头发言，不搞特殊化，不无故缺席。

2、加强自身业务学习。在业务学习方面，工作之余，认真地学习了经济管理、企业管理、电力相关法规等业务知识，不断更新知识结构，拓宽知识层面，提高理论层次，增强领导才能。

1、能严格要求自己，讲原则，不为个人谋私利，没有收受不正当的礼品礼金。

2、对分管的工作中重大问题和资金使用都没有自行做主，而是提请集体讨论，没有违反“三重一大”（重大问题决策、重要干部任免、重大项目投资决策、大额资金使用）规定。

3、个人没有同别人合伙从事经营及其他经济方面的活动，个人所有收入都是来源于正当渠道，没有不正当收入。在正常的交往中，没有利用公款办私事或招待。在上级来人工作招待中，没有大吃大喝行为。

4、在干部的任用方面，能坚持原则，以干部任免的标准来考察，不搞人情关系，严格按干部任用程序办理。

5、自觉遵纪守法和严格遵守公司各项规章制度，未参与任何非法活动。

1、学习主动性不够。由于平时工作较忙，对加强自身学习有所松懈。

2、思想政治工作方法有待创新。在配合公司支部书记进行思想政治工作方面，工作灵活强不强。

3、分管工作的检查监督还需要加强。

1、加强学习，提高素质，提高工作能力。加强思想政治理论、

企业管理、日常业务等方面的知识学习，提高自己的政治鉴别力，加强自身综合素质建设，进一步提高自己驾驭全局工作的能力。

2、深入基层，了解民意，调查了解各种基本情况，掌握职工的想法和需求、存在的困难和问题，为基层服好务。

3、严于律己，廉洁从政。严格要求自己，带头遵守规章制度，踏实做人，扎实做事，改进工作方法和领导方法，认真履行职责，努力完成各项工作任务，为全乡的经济及社会发展做出自己应有的贡献。

4、与班子成员加强团结，带领公司干部职工圆满完成公司下达的各项工作任务。

5、在新的一年里，我计划大力开展配网维护建设工作，以电网能应对恶劣自然环境的考验，提高供电可靠性，让客户用上满意电。

各位代表，以上是我个人的年度述职述廉，请大家对我今后的工作予以监督。

## 工程部经理述职述廉报告篇九

各位领导、同志们：\_\_年2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，深化运营管理的各项内容，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。

\_\_年，在集团董事会的正确领导下，经过全体员工的共同努力，我们在机构改革、经营模式调整、建章立制、工程项目

管理等方面取得了一定的成绩，全年共完成产值2.19亿元，完成了董事会制定的2亿元的产值目标。回顾一年来的工作，主要有以下几个方面：

### 1、认清形势、理清思路，积极探索，建立了健康的发展机制。

在结合全会精神，围绕“夯基础、扩规模、求发展”的工作思路，今年在内部管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管理，裁短了管理链条，缩减了管理层次，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，逐渐由松散型的管理向集约型转变。

### 2、建立健全内部管理制度，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管理控制、日常行政及项目目标责任管理等制度和办法，逐步向规范化、标准化和制度化的管理方向迈进。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认识，得到了广泛的好评。

### 3、在工程建设和施工管理上狠下功夫，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。

今年我们利用装饰二级的资质优势，以股份制的形式成立了装饰分公司，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\_\_年逐步把劳务公司独立出去，实现市场化经营。

二、\_\_年工作中存在的问题和不足。

\_\_年我们虽然取得了一些成绩，但是我们也清醒地认识到我们工作中还存在着很多问题和不足之处，这些都有待于我们在今后的工作中加以解决和克服，具体来讲有以下几个方面：

1、公司的思想和认识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、工程施工管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管理，从加强项目班子的建设着手，加强工程施工过程的控制。

3、基础管理工作有进步，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，把我们的基础管理定在较高的基准之上，做到与公司的资质、形象同步。

4、优秀的项目管理人才比较匮乏，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、\_\_年的工作初步打算。

\_\_年甚至在一定时间内，我们的总目标就是建设和谐、稳定、可持续发展的某某集团，使之成为周边地区最具影响力的房屋建筑施工企业。\_\_年我们计划完成总产值4亿元。实现利润2300万元。创建省级文明工地1个，市级文明工地5个，市优良工程2个。全年重大安全性事故为零，工程交付质量合格率100%。

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、工作能力和管理水平，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管理、项目管理、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！

副总经理述职述廉报告篇3

## 工程部经理述职述廉报告篇十

尊敬的公司各位领导：

在项目副经理的岗位上已经有3年多的时间，现在就如何才能成为一名合格的项目经理谈谈自己的感受，敬请领导予以审查指正。

### 一、做好施工前的准备工作

首先要熟悉施工图纸、有关技术规范和操作规程，把握工程的要点，施工可能产生的质量、安全隐患在哪，了解设计要求及细部、节点做法，弄清有关技术资料对工程质量的要求。其次要熟悉施工组织设计及有关技术经济文件对施工顺序、施工方法、技术措施、施工进度及现场施工总平面布置的要求。弄清完成施工任务中的薄弱环节和关键部位。

最后对施工现场进行勘察和了解，熟悉施工图纸，只是对工程的纸上了解，这是不够的。要清楚、全面了解工程，掌握工程概况，必须亲自到现场进行勘察、了解。这样认真了解工程的基本情况，有利于更好地实施管理，落实施工方法，更好地完善工作。

## 二、施工中的管理

首先，制定目标。针对工程制定相应的目标，包括质量目标，工期目标、安全目标等等。让项目部成员都有清清楚楚的了解本工程的目标。在施工中还有制定阶段目标，并对总目标进行调整。

其次，每一项工作都要责任到人，在水源街施工中，我开始虽然也进行了分工但是不够明确，只是将施工分段，每段安排两个人负责，但是，开始工作并不顺利，两个人之间也有等靠现象，后来又重新进行了分工，具体到每个人进行什么工作。重新分工后果然工作顺利了起来。第三，碰头会，建立例会制度，工程越是紧张忙碌，例会制度越要坚持每天开。这样才能保证工程忙而不乱。在例会中，要强度工程的阶段目标，对今天发现的问题给予解决，商量下一步的工作如何施工，强调工作重点、注意事项。

最后，奖惩制度。

## 三、施工中的质量、安全

作为一名项目经理，不可能对工程中的每一道工序都自己过目。因此必须做到将责任分工到具体某人。但是，身为一名项目经理必须清楚工作的重点。工程的那一道工序是自己必须检查或抽查的。只有这样才能让自己对自己的工程心中有数，对工程质量有信心。

向安全管理要效益，不论何时何地都要把安全放在首要位置。

在施工管理工作中，一定要把安全教育工作放在施工管理工作中的首位，若忽视了施工安全的管理，那是最大的隐患，是最大的危险，是施工管理工作中最大的错误。作为施工管理人员必须要做足安全措施，对所有的进场人员要做好安全教育与宣传工作。要以预防为主，安全第一。让他们自觉遵守安全规则，执行安全措施，这样才能保障企业生存和工程的效益。

#### 四、严于律己、身先士卒

工程订立的制度自己要严格遵守，不能只要求别人而自己不做。

工程是一个比较艰苦的工作，碰到困难的地方项目经理要身先士卒。

#### 五、协调各方关系，处理外围事物，保证工程顺利进行

工程在施工过程中与四周单位交涉很多，为了保证工程能够顺利进行，项目经理的一个重要任务就是处理好各种关系，保证工程能够顺利进行。

我的报告完毕，谢谢！

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

### 工程部经理述职述廉报告篇十一

20xx年x月x日，经xx有限公司董事会的任命，我担任副总经理一职。这x个月里，在集团董事会及公司下属的全力支持下，各项工作开展顺利。经过公司全体成员的共同努力，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

面都取得了可喜成绩，企业综合实力增强，社会信誉提高。回顾x个月来工作，主要有以下几方面：

设立部门，明确部门工作职责并配齐人员：营销总监、运营总监、财务总监。由于我们团队只有x个人，缺少行政总监一职，所以行政总监一职暂时由我和财务总监共同担任，行政总监的工作暂时由我和财务总监来完成。

注重企业文化建设，提炼xx的文化“合众共赢、激情创新”，既强调与集团的关系又突出公司传媒性质的特征。秉承“诚信立足社会，服务创造未来”的经营理念，秉持“卓越服务、快乐生活”的企业使命，坚持以客户为中心，主张“热心、贴心、省心、放心、开心”的五心服务通过不断营销创新、积极进取，取得了良好成绩，得到了社会各界的认可和鼓励。

通过组织一系列活动来建设xx的大团队：组织xx高管赴xx参加摩尔拓展训练，培养xx团队的团结合作能力；组织高管参加职业素养及商务礼仪的培训，提高职业涵养；组织高管参加《企业文化：让企业拥有生命》的课程培训，使高管更清晰地认同公司文化。同时，在各项活动的开展过程中，我注意到给不同的同仁们创造不同的又适合他们个人的机会，让他们有机会表现自己，锻炼自己。

在x个月里，由于团队的协力合作，业绩取得了骄人的成效。首先□xx与xx有限公司□xx汽车俱乐部有限公司及xx汽车销售服务有限公司签署合作协议，包揽了xx控股集团旗下的非传媒性质的全资子公司的广告等宣传的全权代理权；其次□xx与xx汽车销售有限公司签署了关于xx汽车成立x周年相关报道宣传的合作协议，对集团内部承担业务；最后，传媒与xx国际酒店签署了合作协议，实现与实体公司的首次合作；同时，截至报告时□xx正与xx酒店xx茶艺馆等几家公司进行项目洽谈中。

xx取得了如此的成绩与集团董事的支持和公司成员的共同协

作是分不开的，但xx成立x个月，显性的问题比较明显，隐性的问题仍然存在。我将会和我的团队共同努力，开创更好的局面，取得更优异的成绩。

以上是我的报告内容，谢谢！

## 工程部经理述职述廉报告篇十二

20xx年3月份，由于工作需要，安排我担任xx集团副总经理。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。

20xx年，在集团董事会的正确领导下，经过全体员工的共同努力，我们在机构改革、经营模式调整、建章立制、工程项目治理等方面取得了一定的成绩，全年共完成产值2.19亿元，完成了董事会制定的2亿元的产值目标。回顾一年来的工作，主要有以下几个方面：

1、认清形势、理清思路，积极探索，建立了健康的发展机制。

在全国学习十八届三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xx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。xx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xx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今年的一项重点工作。由于这些历史遗留问题的存在，xx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xx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，xx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xx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，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xx二级的资质优势，以股份制的形式成立了xx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□xx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。

20xd年我们虽然取得了一些成绩，但是我们也清醒地熟悉到我们工作中还存在着很多问题和不足之处，这些都有待于我们在今后的工作中加以解决和克服，具体来讲有以下几个方面：

- 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，我们还要注意技巧和办法的突破，争取一切有利于市场开拓的资源 and 条件。

20xx年甚至在一定时间内，我们的总目标就是建设和谐、稳定、可持续发展的xx集团，使之成为周边地区最具影响力的房屋建筑施工企业。xx年我们计划完成总产值4亿元。实现利润2300万元。创建省级文明工地1个，市级文明工地5个，市优良工程2个。全年重大安全性事故为零，工程交付质量合格率100%，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xx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。xx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xx集团在xx年夺取新的成绩而努力奋斗。

谢谢大家！

## 工程部经理述职述廉报告篇十三

尊敬的公司领导：

20xx年度，在公司领导的正确指导及公司各职能部门同仁的

配合下，我xx工程项目部的全体员工坚持与时俱进、开拓进取的精神，认真开展工程项目管理的各项工作，并取得了一定的成绩。现将20xx年的工作情况作一个述职报告如下：

### 1.1工程进展情况

xx工程土建结构部分已基本完成，钢构部分构建制作也已完成，目前调配吊装中□xx四期工程基桩工程已完成，目前土建结构部分施工中。

### 1.2各工程产值完成情况

截至目前xx厂2972.9万元□xx四期900万元，预计年底完成产值共约4500万元。

项目部现有管理人员5人：项目经理，安全员，质量员，安全员施工员。

项目部积极配合建设单位、监理单位及质安站等部门来推动施工现场的安全、质量等工作，经过我们一年的努力，在项目部所有管理人员的努力下，协调各种关系，处理各种问题，保证工程安全及质量。目前没有出现重大的质量及安全事故，在进度控制及文明施工控制上所有项目都做的较好。

干一项工程，树一座丰碑，交一方朋友，开拓一片市场，这是项目部的经营理念，干好在建工程，赢得业主的信任，这是承揽后续工程的关键。项目部全体员工在干好在建工程的基础上，在外协队伍的努力协助下，积极配合市场营销部开拓市场，配合跟踪潜在中标项目。

20xx年，在项目部全体员工集体努力下，克服困难，并取得不错的成绩，圆满地完成了本年度工作。

展望20xx年，项目部全体员工充满信心，决心为公司的进一

步发展贡献一点力量，同时为使工程管理水平能够更上一个台阶，为使我项目部营销指标能够更上一层楼，我项目部力争在20xx年做好以下几方面工作：

### 1、抓好安全、文明施工工作

在20xx年项目部对于所涉及工程首先制定更高的目标，这样可以做到管理有的放矢。建立以专职的岗位安全管理为核心，以各专业工程师为骨干，班组长及工人全员参与的管理体系，加强安全交底工作，特别是对协作队伍的交底，使总包与协作队伍安全管理体系形成连动，将生产与安全的紧密结合，同时依靠公司管理力量，切实做好安全、文明施工工作，确保实现工程安全管理目标。

### 2、切实做好质量控制工作

在20xx年度，为更好的控制质量，建立各级质量责任制，坚持把质量放在施工生产的首位，全员抓质量，把责任落实到每个管理岗位上，特别是要落实到外协队管理人员身上，加强对外协队伍质量意识教育，教育面要达到100%。

加强质量专检，项目部设立专门质量检查人员，每天进行工程质量检查，充分抓好预防和把关作用，争取不发生任何质量事故。

### 3、做好管理与沟通工作

积极做好项目管理工作，通过交流、培训，提高外协队伍的管理水平，积极与业主、监理及其他项目参建单位沟通交流，提升项目部的形象。

### 4、积极开拓市场

一如既往积极配合公司经营部门做好市场开拓工作，准确及

时提供市场信息，争取为公司在经营规模上做大做强作出更大的贡献。

## 5、加强后备人才的培养

大力培养后备人才，将一些青年学生推至一线进行实践锻炼，充分发挥青年学生的优势，提升项目的管理水平。

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年x月x日

## 工程部经理述职述廉报告篇十四

xx公司：

我是本公司项目经理xx□在20xx年公司委任我担任xxx项目的项目经理□xxxx项目自20xx年2月开工，到此刻已经6年时间，在公司的大力支持和具体指导下，经过项目部全体员工努力□xx项目已经按期交付业主使用，并且此刻已完成工程结算，工程款也先后全部收回。

现将自我在xxx项目的工作情景向公司报告如下：

xxxx项目由5栋楼组成，其中13#、30#、50#楼为砖混结构，24#、25#楼为框架结构，总面积为20000m<sup>2</sup>。

xxxx项目是公司05年建设项目，我作为项目经理被公司批准后，立即开始了项目部的组建工作，从公司抽调了部分管理人员，建立了质量管理体系，项目管理目标和管理人员岗位

职责制。本项目部由担任项目副经理，担任技术负责人。

项目部总体情景是年轻人人居多并且多是大中专院校的学生占很大比例，项目部管理人员能吃苦，是一个能打硬仗的团队。

本工程总建筑面积不大可是单体结构较多，并且由框架结构、砖混结构组成，俗话说麻雀虽小五脏俱全，所以在项目部有限的人员配置下多栋楼同时施工，做好各项工作的统筹协调显得尤为重要。

### 1、明确任务，有计划、有组织的抓好施工质量生产

工程中标后根据公司下发的项目管理措施和实施办法。为保证整个目标的实现，组织项目部管理人员根据自我的实践经验，结合本工程的特点，项目部从质量创优计划的优化、施工方案的编制、交底、落实等每一项工作都细心做好。

在工程开工前期项目部将图纸上的多数问题经过图纸会审予以解决，在施工中项目部经过努力自开工至竣工没有因图纸或设计问题而造成返工或做错问题的发生，在业主及监理中留下了很好的口碑。

工程开工以后，从钢筋、模板、混凝土各个分部分项的施工方案着手，首先项目编制各施工方案然后经公司总工审批，在方案确定后项目部安排施工熟练的班组进行样板施工，然后给工人现场进行交底，使各参建员工充分认识到工程质量的标准及做法。

在保证工程进展顺利的前提下，本工程做到了每一道工序实施前都要得到技术负责人的批准（含施工图、材料、施工方案以及技术负责人认为需要批准的事项），批准后方可施工。

这项工作除了工作量十分巨大外，其难度也十分之大，此外

监理工程师对审批十分谨慎和严格，每一个技术提交都要贴合国家规范和设计要求，另外许多图纸、施工材料、永久设备和施工方案都要经过二、三次甚至更多次提交才能经过审批。我经常鼓励大家不要气馁，坚定信心，这个难关必须会闯过的。实践证明，我们成功的攻克了技术难关，保证了工程的顺利进展。

## 2、加强安全管理工作，做到生产无事故

公司给项目部提出的安全目标是工伤事故频率控制在0.5%以内，无死亡、重伤、火灾和坍塌以及重大设备安全事故，为了完成目标项目安排了专人负责安全管理，从职工进场的安全教育抓起到给每位职工进行安全交底、班前安全教育等每一项工作逐步落实。

根据本工程专职安全管理人员少、施工场地大的特点，项目部要求所有管理人员参与安全管理，所有管理人员异常是分项主管工长要做到跟踪管理，只要有工人在现场作业就必须有管理人员现场监控，并且每一天安排安全值班人员，以确保夜间施工、吃饭间隙、休息时间内发生安全事故。

坚持“以人为本”的理念和“安全第一、预防为主”的基本方针，加强对施工现场的监督检查力度，做到常抓不懈，警钟长鸣；对施工人员、施工机具操作人员、起重机械驾驶人员等加强安全教育，强化全员安全意识；切实落实安全生产责任制，保证了本工程安全管理工作的平稳运行。

## 3、精打细算、控制成本

成本是项目管理的根本□xx车城项目在成本管理中，对内项目部在大中型材料、辅材、周转材料租赁、机械租赁、人工、分包等各方面计划使用、严格控制，对外在甲方处进取经营，努力争取，取得了不错的成绩。

在大、中型材料采购上：项目部配合公司材料部进取询价，多方比较，坚持“优质低价”的原则，对进场的材料严把数量关。如钢材的进场，不仅仅要求项目部材料人员对线材要认真过磅，要把过磅单据附到收料单后面才能办理验收，对直材要认真清点数量，还要求项目部负责钢筋的专业工长在每批钢材进材以前对钢筋原材料堆场进行盘点，并作好标记，在钢材进场以后进行新进钢材的清点和核对，签字确认，多方控制，严把漏洞。

辅材采购方面：项目部在开工初期便找了几家辅材供应商，对其价格和质量进行比较，并经过和兄弟项目的价格进行比较，到市场询价，最终确定了辅材供应商及其价格。

在施工过程中项目部还不定期的派不一样人员到建材市场了解价格动向，严格控制材料的价格。项目部需要使用的辅材，必须先由管理人员计划申请并报项目执行经理签字确认后，项目材料部门才予以采购；采购进场的辅材由申请使用的管理人员和项目材料人员共同确认后才能办理验收。

项目部在人工费的控制方面：项目部在公司的帮忙下，进取寻找适宜的施工队伍，报经公司批准签定合同后进场。

班组进场后，对于合同规定的资料，项目部坚决按照合同规定执行，由内业技术、现场工长和公司分管明宫新城项目的预算员三方分别计算工程量，以保证工程量的准确；对于合同以外的工作资料，本着不超出预算工程量或签证工程量的原则，由现场工长、内业技术工程师和项目执行经理三方确认同意后才能予以给算；零星计时工，由用工管理人员在执行经理处申请后才能使用，并且要求当天发生的计时工当天进行签字确认，有效地杜绝了人工的浪费。

在工程施工过程中，我也做到了以当地政策为主，紧密配合当地建设局、质检站、安检站、公安、消防部门、环保局、地税局管委会等职能部门工作，为工程的顺利进行打下了坚

实的基础，同时也给企业带来了良好的口碑。

本工程实际成本支出为xx元，实际成本收入为xx元，利润为xx元。

虽然在工作中做了必须的努力也取得了必须的成绩，但与公司领导的要求和业主的期望相比，仍存在一些问题和差距，主要表此刻：

- 1、平时因工作较忙，自身技术学习和业务水平还有待提高。
- 2、另外，因为有急于求成的心理，总想以最短的时间把工作出色的完成，异常是进入工地初期，生产各方面的任务繁重，致使工作比较急躁，工作方法有待进一步改善，管理水平和艺术还需加强。
- 3、对甲方分包队伍的管理力度仍需加强。

以上是我在xx项目中的工作情景。工作中难免存在不足之处，恳请各位领导及同事给予批评指正。同时，在今后工作中，我将进取改善不足之处，迎难而上，确保在今后的项目中能更上一层楼！

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年x月x日

## 工程部经理述职述廉报告篇十五

各位领导、同志们：

大家好！

自担任xx工程项目经理部总工程师以来，我主要分管项目部的技术质量工作。在公司领导及项目部同事的帮助下，我认真履行自己的职责，突出技术管理，使得各项工作得以顺利进行，并取得了一些成绩。现就近期所做的工作，向各位领导、同事汇报，有不妥之处敬请指正。

### 1、加强施工现场安全及质量控制。

我们所从事的建设工程行业是一项高危行业，我本着“安全是职工的生命，质量是企业的生命”的要务思想进行安全质量生产的管理工作。

对于安全方面，同安质部一同加大安全生产的管理工作力度，加大现场检查的力度，对现场检查出的问题要求立即进行整改或限期整改。

在质量方面，坚持标准、规范要求控制施工质量。做到勤上工地，爱上工地，随时掌握施工现场情况。经常和现场技术人员进行沟通和交流，对存在的问题进行及时处理，确保工程的施工质量。

### 2、加强施工技术管理。

在施工技术管理过程中，做到技术先行，组织编制施工作业指导书、专项技术方案和施工技术措施。组织项目部相关人员进行公司下达的有关施工技术的文件的学习和落实。要求一切施工生产均按项目部组织编制的各分项工程施工方案和安全技术交底进行施工。在各工序施工前，要求工程部提前做好施工技术及安全交底，提前对施工所需求的材料提请计划。

### 3、思想上严守纪律，洁身自好。

始终坚持廉洁自律的工作作风，本着对公司、父母、家庭负责的态度，不断增强反腐倡廉意识和拒腐防变能力，不搞歪门邪道，堂堂正正做人，清清白白做事。能够做到不为他人谋取私利，不以权压人。不做违反公司制度的事。严格遵守各项规章制度，爱岗敬业，严格要求自己。

回顾近期的工作，有小小的成绩，但也有一些不足之处。由于我个人工作能力，工作经验不足，在开展工作中也有一些不尽如人意的地方。

1、理论知识学习的自觉性不强，运用理论去指导实际工作不够。一是自觉主动抽出的时间学习不够，有时工作之余，未能去主动学习理论知识。二是理论联系实际、理论去指导工作上有所差距，运用理论知识解决实际问题的能力有所欠缺。

2、思想具有局限性，对于职责的认识不到位。

有时觉得这个项目难做，和以往的项目相比难度更大，特别是安全文明施工方面，拿现在的困难去比过去的容易。事实上，因为职位的不同，工作的内容和责任的大小也不同，缺少站在具体的角度看具体的问题的态度。

3、管理能力缺乏，不能够较好的管理好项目技术工作。

在管理岗位上，管理能力有点欠缺。对下属布置的任务，有时候不能按时完成，缺少过程的监督与督促，要的东西没有交上来的时候，他们拖而我就是在等，等不来再催，催不来再等，故造成有时候使工程部与其它相关联的比计合部之间要的东西不能按时拿出来。做具体的事情来说并不难，但角色转变还不完全。同时由于心太软，生怕管严了他们心理承受不了，扔挑子，怕他们记恨，有时，为了这一点顾虑，管理也就放松了。有的时候当老好人，不能及时向项目书记、经理反应年轻管理人员的思想动态。

4、对本职工作的知识和工作能力有待进一步加强。

虽然平时也看看图纸和规范，但有些实用主义的思想，急用的先学习，暂时不用的不理睬，临时抱佛脚，存在时紧时松的现像。同时在工作中缺乏开拓创新的精神，求稳思想较重。

5、全局意识有待增强。

有时候做事情只从自身业务或技术管理出发，对关系到全局的工作安排和理解不够，有时候也按照领导要求完成的了要做的工作，心理上仍有一些其它的想法和主意。

总之，自己还有很多不足之处，恳请各位领导同事指证、批评，我将以积极的态度去改正缺点，努力提高自己，为项目、为公司的发展尽自己微薄之力。

谢谢大家！

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年x月x日