

2023年施工副经理述职述廉报告(通用5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。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

施工副经理述职述廉报告篇一

我叫xx，现任公司物业部经理，负责住宅小区、社区庭院物业管理工作。20xx年来在公司领导的正确决策下，在全体员工的共同努力下做了一些工作，距离公司领导的要求还有很大差距，我决心认真总结工作中的经验教训，把20xx年来的工作表现和不足，分几个方面述职报告如下：

狠抓协助收取了xx小区卫生费70%，垃圾清运费减少了30%确保了小区的正常经营。xx号院、畜牧局院、服务公司院、第二技校院卫生费的收取支付工作。公园小区的物业费收取工作。房管局小区、黄金小区的车位费收取工作。能给公司费用收取及经营扭亏做了大量的工作。

但是同领导的希望和要求还有很大差距。我每天起早贪黑，深入到每一栋楼前，解答每一位业主提出的问题。对每一个院的收费工作都进行细致的部署，对收费的每一个环节想尽了一切办法。

言传身教把自己十多年来的收费经验教给员工，同自己一起工作的很多同志共同的一句话：“你不是经理是老师，跟着你干我们踏实心甘情愿，你不干了我们立马走人。”说明工作的难度之大，任务之艰巨，非常人所能接受的工作压力。对黄金小区、房管局小区的物业费收取工作，进行了前所未

有的详细调查，财务费用分析。提交了切实可行的解决方案。经常通宵达旦的整材料，完成了自己应尽的职责。

74个庭院的：人员配备、工作职责、收支费用、垃圾处置等工作。及时给公司领导，提供了社区庭院的经营整改方案。逐步落实整改：由原来的74个庭院、员工84人、每月支付工资54350元。现在的□xx个庭院□xx人、每月支付工资xxxxxx元。每月减少工资费用x万余元。

对现有的庭院，进行认真核算，收入同服务协调进行，经营中的协议签订、剩余费用的收取工作、人员的合理调整、垃圾清运费处置费的合理收支等问题还有大量的工作急需解决。由于原来的项目经理工作调整，存在大量的遗留问题还要进行，争取早日理顺努力完成。

日常事务处理，能起到表率作用，积极配合甲方解决小区存在的实际问题，为改变小区的环境面貌，受到广大业主的一致好评，做了大量的工作。小区的车棚启用管理、绿化工作、垃圾箱的更新、倾注了大量的心血。

小区在没有维修人员的情况下，督促协助解决了很多维修任务，一头汗一手屎的为业主服务，心系广大业主的生活必须，协调处理供暖、供水、供电中的问题，甲方领导对我们的工作是肯定的，更是信任的，两三天见不到我，听不到我的电话就着急。今天矿上通知我六万多的服务费补贴，今天就汇给公司。嘱咐很抓卫生管理迎接局里创建卫生小区验收工作。

人非草木，孰能无过。小区管理的工作中还有很多不足，卫生工作还有一些方面，没有按照做好做细，有待整改。非机动车辆乱停乱放现象，还有待广大业主自觉改正，我们已粘贴通知几次广为宣传，不断提醒个别业主自觉存放到车棚内，早日解决小区不协调的现象。

工作担子很重，点多面广路途远。一个人顶两个项目部经理、

兼黄金小区经理、还具体管理东电厂三个家属院和三个保安岗点。（以前一个中队长的的工作）我从未叫过苦叫过累，大事小事认真处理，从未上交主管领导，更没有推给下面。能深入岗点检查、解决、关心每一名员工存在的困难和问题。很抓保安队伍形象教育，班组长技能培训网上教育，并抓好早操训练工作。能及时传达公司领导，对当前工作重点的要求，并安排逐级传达。对突发事件迅速到位妥善处理。

能及时对甲方进行回访，并按照甲方的要求进行整改并配合工作。对六、七项目部的人员招聘、调整、定岗严格按照公司领导的要求办理，对离司人员的工资手续按公司规定处理。对小区、社区、各个岗点的物料领取严格把关审批。能积极续签合同提高服务费，并联系新岗点业务。这次四大队工作交接给保安部，其中三个班长一致同意，还愿意和我一起工作，我真的很知足，我觉得是我那一份执着的敬业之情，感染了同志们的友情之花，知足了很知足！

20xx年是短暂的也是漫长的，通过不断地学习，兢兢业业的辛勤劳作，做了一些应该做的工作，是公司领导培养教育的结果。和现任职务的严格要求还有一定差距。还存在着很多缺点和错误，通过以上的'总结和叙述，恳请公司领导给予批评指正，通过述职以利于以后的工作更好地开展，给公司作出更大的贡献！

施工副经理述职述廉报告篇二

尊敬的公司领导：

我对本人20xx年度的工作情况做如下述职报告：

1、从20xx年11月份开始至今，担任高炉工程项目经理。

2、20xx年xx月份开始兼任棒材轧钢车间工程项目经理。

3、参与已完工程结算工作

1、完成产值及利润情况：

每月由预算员现场实际盘点完工工程量，根据与甲方签订的合同价款确认当月收入，能够做到真实、准确地反映当月收入。

当月所发生成本，按照稳健原则，真实、准确、全面的反映项目成本，做到不漏报、不少报。

(1)高炉工程：

从20xx年11月份开工至20xx年11月份共计完成产值xx元，项目收入xx元，项目成本xx元，实现项目利润xx元，利润率%。三公司管理费按%计提，共计xx元。

(2)特钢棒材轧钢车间工程

从20xx年xx月份开工至20xx年12月份共计完成产值xx元，项目收入xx元，项目成本xx元，实现项目利润xx元，利润率%。三公司管理费按%计提，共计xx元。

2、质量管理

对于土建和钢结构等我们的施工强项，加强项目管理力度。制订了奖罚措施，在施工细节上加强控制，较好的控制了质量通病的发生。对于设备安装、筑炉等项目部技术力量薄弱的工程，我们虚心向甲方监理及施工人员学习，积极与甲方沟通，确保施工质量符合规范要求，达到业主满意。

3、工期管理

高炉工程是比较复杂的系统工程，施工工艺复杂，作业面小，

各工种之间交叉作业多，而我们缺乏综合性高炉工程施工组织管理经验。所以我们虚心向甲方学习高炉工艺，对高炉生产工艺有了一个大体的了解，以利于我们的施工组织。在实际工作中，克服了甲方图纸不到位、经常性频繁变更、今年5、6月份因国家政策原因使施工处于半停工状态等困难，目前施工进度基本达到甲方满意。

轧钢项目，土建和设备安装工程不是我单位施工，项目部积极与甲方沟通协调施工作业面，施工进度达到甲方满意。

4、安全管理

高炉施工各个工种之间交叉作业多、施工区域小是安全管理的一大难点，所以在实际工作中，注意合理安排施工顺序，提前做好安全防范措施，分阶段、有重点的对高危隐患加强监控。

所有分包单位具有施工资质证书，主要合同价款由经理和我共同商定，严格按照与甲方签订的大合同条款并参照市场价定价，分包价格没有超出大合同价款。

在建工程施工技术资料能够做到随施工进度编制，做到与工程实体同步，符合规范要求。高炉项目现在已着手竣工资料及竣工结算的整理工作。保证在完工xx个月内上报甲方。工程荣获“省优质工程奖”。

每月先保证支付施工人员的工资。项目资金的发放按照优先人工费，其次材料费，再次机械费的原则发放。

- 1、工程结算完成一审。
- 2、结算一审已开始，已完成约70%。
- 3、炼钢工程已结算完成。

4、工程结算审核合同内结算已完成，争议问题正在与甲方协商。

虽然在工作中做了一定的努力也取得了一定的成绩，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，主要表现在：

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，特别是进入工地初期，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进，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20xx年度的工作情况。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，我将积极改进不足之处，迎难而上，确保在今后的项目中能更上一层楼！

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

施工副经理述职述廉报告篇三

尊敬的各位领导：

你好，我是____，来自前厅部，担任大堂副理兼总预定一职，时间过得真快，转眼间我来到宾馆已经3年了，时间虽说不长，但宾馆规范的管理制度、良好的工作氛围让我觉得能成为哈密宾馆的一员而倍感自豪。

20____年即将过去，一个崭新的20____年正在像我们招手，在我们充满信心的迎接新年来临之际，有必要回顾总结过去一年的成绩，经验不足、以利于扬长避短，奋发进取，在20____年里努力再创佳绩，具体如下：

在我工作的这三年里，在宾馆诸位领导的帮助和正确指导下，凭着自己的努力及悟性、一步一个脚印、脚踏实地的尽力做好每一项工作，三年来的经历，是我对酒店服务行业有了较为深刻的理解，并在实践中获得了比较丰富的经验。

在这个岗位上感觉每天都是挑战，因为会碰到不同的客人，不一样的需求，每天都会有不同的感受；会因为成功的与客人尤其是外宾的沟通而欣喜、会因看到满满的客房入住而兴奋、并会因此带来的忙碌工作而充实，也会因设备或条件的限制而无法解决客人的要求而沮丧；更会因前厅的任何一点细微的改变而感到充满希望，我喜欢这样每天下班后有进步的感觉。

前厅岗位是宾馆的门面岗位，也是客人咨询问题、反映情况、提出建议、投诉不满较为集中的地方。每个员工都要直接的面对客人，员工的工作态度和服务质量能反映出酒店的服务水平和管理，身为大堂副理的我，始终秉承着“宾客至上，服务第一”和“客人完全满意”的办事风格妥善处理大大小小的投诉，及时解决客人的各种疑难问题，处理完后总结经验在部门领导的指导下找出不足加以改正，而我也是每次总结改进后逐渐变得成熟起来，再次总结下一年工作中

的不足之处：

一、宾馆就像一个大家庭，部门与部门之间在工作中难免会发生摩擦，前厅部是整个宾馆的中枢部门，协调各部门之间的关系是大堂副理的主要工作，协调不好将给工作带来较大的负面影响，激进事件的恶化，在以后的工作中如出现问题，应主动的和该部门沟通协调解决，因为大家的共同目的都是为了宾馆。

二、还需继续加强自己的外语能力，虽然能够解决客人提出的问题，但是与客人之间的沟通交流还是存在一定的差距，外语词汇的匮乏只会对我的工作有弊而无利。

三、加强学习党的“第十八次会议代表精神”、理论与实际相结合，虽然现在我只是一名预备党员，但我一定努力遵守党的各项章程，争取早日成为组织的正式成员。

综上所述，对于发现的问题加以改正，为了日后更好的工作，需制定2020年的工作计划：

一、工作要以身作则，身先士卒，发挥表率作用，遇到困难要冲在最前面，因为员工在尊重你的职位的同时，更尊重你的行动。

二、加强自身素质，在工作中进行科学化、人性化管理。

三、提高服务质量，以微笑服务为首，礼貌服务为辅，贯彻“服务第一”的宗旨。

四、加强自身的销售意识及销售技巧，增加客户的入住率，力争完成宾馆下达的各项销售任务。

五、提高自身应变能力及时处理宾馆投诉并加强宾客的意见记录，跟踪和反馈。

六、注重维护宾馆的新来客户，对宾馆承接的大型团队，会议及vip客人提供更加细致、更加周到的服务、给客人宾至如归的感觉。

以上是本人的全年工作总结，我相信我们没有成功与失败，只有进步与退步，我更相信哈密宾馆一定会在我们大家的共同努力下更上一层楼。

最后，我再次感谢哈密宾馆对我的培养，衷心祝福我们的宾馆一路好运！

酒店客房副经理述职述廉报告篇2

施工副经理述职述廉报告篇四

优秀作文推荐！尊敬的各位领导、同志们：

大家好！根据会议的安排，下面我就过去一年自己担任xx项目项目经理所做的一些工作向大会述职，请大家评议！

去年年初，我所在的xx项目根据责任分解与分公司签订了《20xx年度项目目标责任书》，它在项目合同这一长期目标的基础上进一步明确了我们20xx年度的工作方向。作为完成责任目标的主负责人，我去年的主要工作就是实行目标管理，把项目各方统一到项目责任目标和合同条款上来，全力完成公司下达的各项任务、如期履行合同条款。下面我结合《20xx年度项目目标责任书》的各项指标和与业主的合同约定向大家作简要汇报。

xx项目是由总部与xx公司签订的项目，目前的产值主要来源于一期工程的场地平整、市政道路和市政管网施工。20xx年我们完成了项目片区内路、路、路上段等道路的路基、路面、

交安、绿化、排水和电力施工，完成施工产值约亿。产值指标与责任目标书下达的亿持平。

更可喜的是，在公司总部和各级领导的大力支持下，我项目部又在承接了旗下xx地产投资的xx项目，新签合同额xx万元，回收工程款xx万元，工程竣工决算也正在办理之中。

xx项目的成本控制紧依公司的各项规定和流程，材料、机械设备和人员队伍的采用都以xx部门的预算为考量，施工过程中通过不断完善施工工艺，合理安排人员，精心组织，合理控制成本。在全体员工的努力下，“四大主材”用量未突破定额，预控成本约亿元，符合分公司下达的责任目标书中关于成本的规定——“四大主材”用量未突破定额及预控成本值。

xx项目自20xx年xx月份项目部成立以来，前期主要抓路的建设，项目部按照业主要求保证了20xx年xx月xx日通车目标的实现；新建的路、路、路在有限的三个月工期内也于20xx年xx月xx日通车；路、路、路由于受雨季和征地拆迁的影响于20xx年xx月底完成；最后的路因为地质情况特殊，原施工图中未考虑软弱地基的存在及处理，我项目部在实地勘察及论证后向设计及业主方提出了旋喷桩施工处理软弱地基的方案，并得到了业主方的肯定，经过紧张施工，路全线xx米已于昨天(xx月xx日)完成沥青面层施工，我项目部顺利完成了各条承接道路的施工任务，工期满足责任目标书及业主要求(责任目标书的进度要求：确保20xx年xx月xx日业主要求完工的市政路通车，其他市政路按期通车。)

建筑面积m²的xx项目，主体为地上二层框架结构的仿古式建筑，该项目在20xx年xx月xx日开始施工，在业主方施工图纸不完善、频繁变更的外部环境下，我项目部积极与业主工程部及设计部沟通，优化施工方案，分秒必争地抓工期，主体工程于20xx年xx月底完成，二次结构和收尾于xx年xx月份完成，也满足业主的工期要求。

我项目的质量管理工作紧紧围绕每一项成品的工艺流程展开，在施工前项目部都组织相应人员对设计文件及资料进行核对，编制周密可行的施工组织设计，并开展施工技术研讨，做好施工技术交底，通过从技术负责人到班组的层层交底让相关人员都明白相应的技术标准，清楚各道工序的'技术要求，了解施工过程中的问题，熟练掌握，自觉执行。施工过程中现场人员，积极推广采用新技术、新材料、新工艺，运用现代化的高精度设备，以先进的检测手段，指导施工的每个环节，做好过程控制。

在每道工序完成即将转入下一道工序之前，做到项目部试验室自检合格后才报现场监理工程师签认，并对业主质检站及有关部门的质量检查认真对待，利用每一次可能的机会，听取他们在质量管理方面的经验和意见，树立了很好的合作形象。

目前我项目部完工的xx条道路在监理、业主、质检站□xx市交通局的历次质量检查中均顺利通过，符合合同质量要求，正积极准备竣工验收□xx项目的质量也符合业主要求。

以公司完善的安全管理体系做支撑，我项目部配有2名专职安全员严格按照公司和行业要求在项目经理的带领下落实、完善安全管理工作，自开工以来xx项目和xx项目中责任目标书规定的死亡、重伤、轻伤等6类事故均无发生。

依托gs强大的品牌形象和全方位的展示，我项目部在xx地区的文明施工独树一帜，吸引了不少同行参观学习，更引来了像xx地产这样的合作伙伴的青睐，在有了以现场促市场的先例。

积极响应xx项目管理工作的安排部署，我项目部根据公司总部下发的《项目管理责任分解表》抽调专人负责各项的落实和资料归档工作，资料完整规范基本符合公司的要求。同时

还积极配合公司总部和分公司的项目管理检查，历次检查均无黄牌、红牌警告，且对每次检查中发现的问题能及时整改并反馈，整改率、反馈率100%。

以上就是20xx年我在文产项目及xx项目项目经理岗位履职以来开展的几项主要工作和所取得的一些成效。这里边离不开公司与各级领导的*远瞩和大力支持，也里不离开项目全体员工的共同努力，在此我一并致谢。

我也深知项目经理位置关键，责任重大，其总揽全局的能力关系项目的执行力，在过去的xx年里，尽管自己一直努力，但也有很多执行不到位的地方。下面让我谈谈自己工作的不足：

1. 重视生产和责任落实，忽视了过程的反思与总结，切合项目实际的、可复制的项目制度性建设没有抓起来，对未来公司提升管理水平的建言和贡献不足。
2. 在xx地区的行业水平条件下，对公司规划的创品牌工作重视不够，没能拿下xx市安全文明工地奖。
3. 由于我项目采用大包模式，项目管理中材料和机械设备管理方面做的不尽人意。针对基础设施的项目管理检查内容也局部未完善。作为项目经理，我的工作肯定还有其他的不足，请各位领导、各位同志批评指正，我将虚心接受并在接下来的项目管理工作中改进提升。

20xx年是我项目部入第三个年头，也正处于工程完工的节点，除了做好现有两个项目的收尾、验收和决算工作，我项目部将按照公司的部署积极准备承接新的项目。

述职完毕，谢谢大家！

施工副经理述职述廉报告篇五

xx年是xx寿险市场竞争更加激烈的一年，同时也是xx个险发展重要的一年。xx个险在中支公司总经理室的正确领导下，认真贯彻落实年初总经理室提出的各项要求，紧紧围绕分公司及中支下达的各项工作指标，以业务发展作为全年的工作主题，明确经营思路，把握经营重点，积极有效地开展工作，取得了较好的成绩。为了给今后工作提供有益的借鉴，现将xx个险x年的工作情况和x年的工作计划汇报如下：

回顾x年走过的历程，凝聚着xx太保人顽强奋斗，执着拼搏的精神，围绕不同阶段的工作重点，针对各阶段实际状况，我们积极调整思路，跟上公司发展的节奏，主要采取了以下具体工作措施：

(一)从思想上坚定信心，明确方向，充分认识市场形势，抓住机遇，直面挑战。今年xx同业公司不断从各个方面和我们展开较量，特别是国寿、华泰、泰康、人保等大小公司。在这种市场环境中，只有迎头赶上，积极发展才是硬道理。xx个险上下充分领会上级精神，认识到决不能被动地围着市公司的计划指标转，而是应该积极地开拓市场，这是两种不同的发展观念，也将取得截然不同的发展结果。我们利用各种时机，转变个险所有内外勤的观念，变“要我发展”为“我要发展”。对于销售一线的业务人员，我们反复强调，取得业绩占领市场才是根本，要看到寿险市场取之不尽的资源，并意识到做一份保单就占有一块市场。只有树立起发展的新观念，不断占领市场份额，用服务和士气与同业竞争，营销团队才能在市场大潮中立于不败之地。正是攻克了思想上的堡垒，统一了发展观念，才为xx个险从根本上增强了凝聚力。xx个险呈现出积极主动，健康向上的精神面貌。

(二)针对全年各阶段经营重点，我部门积极配合中支公司各项安排，结合个险实际情况，适时推出竞赛方案，有针对性

地进行业绩拉动。特别是在今年7月份百日大战中，推出了“群英会聚人民大会堂”的竞赛方案，树明星、拉标杆，布置“天天拜访，周周举绩，月月增员、百日达标”的口号，在各个职场中悬挂，有效加强了团队凝聚力，通过全体内外勤百日的浴血奋战，最终达成全省进度前十强的好成绩□xx个险达成赴人民大会堂的代表合计12名。

(三)针对个险组训，明确职责定位，强化岗位意识和工作责任心，使外勤伙伴和内勤工作人员都认清方向，各司其职。

- 1、针对团队主管强化目标意识，增强主管带动意识。
- 2、针对精英高手强化荣誉感，加强训练和培养。
- 3、针对个险内勤人员，调整部门架构，明确岗位职责，切实作好团队的支持和服务工作。

(四)一手抓基础管理，提高团队素质，维护团队稳定；一手抓产品业务，提高规模保费，保证目标达成。

1、基础工作，立足长远发展，是xx个险长期以来始终坚持的方向，在x年，xx个险基础管理工作又上了新的台阶。从早会经营、出勤管理、系统培训、职场建设等多个方面，加强点滴培养，使各项工作有序开展，团队形成了规律性的工作习惯，团队素质不断提升，队伍稳定性不断增强。

在早会经营方面□xx个险高度重视，要求组训下大力气保证每次早会的效果，一年来经营成果显著。为了做好出勤管理，滨个险年初修订了考勤管理办法，取消了兼职的说法，对所有人提出明确的考勤奖惩机制，要在全辖树立制度意识，明确“要工号就要上班工作”的硬道理，引导团队进一步端正风气，养成良好工作作风。

2、抓基础管理的同时，认真做好产品说明会的组织保障工作，

开展形式多样的客户答谢活动，特别在今年七月以来，在各网点积极举办个人专场，取得了不错的成绩，也得到了外勤人员的赞同。

- 1、增员工作发展滞后，团队整体素质仍然偏低，特别是县城团队，需补充高素质人才，开拓高端客户市场。
- 2、新人出单率、转正率、留存率不高，大进大出的现象依然存在；
- 3、部分主管责任心和工作能力跟不上市场发展的需要，整体水平有待提高；
- 4、团队总体的活动量不足，人均产能、件均保费仍然偏低，与市场要求有差距。

针对x的经验和不足□xx个险要做好以下工作：

- 1、继续紧跟市公司节拍，按照总经理室部署开展各项工作。
- 2、抓好基础管理工作，确实提高业务人员的活动量、举绩率、出勤率及人均保费指标。
- 3、做好销售支持，搭建销售平台，促进精英队伍成长。
- 4、大力开展增员活动，特别是县城增员工作。
- 5、建立完善的层级培训体系，抓好正式人员及新人培训、衔接教育及代资考培训等工作，提高各级人员水平。
- 6、继续加强乡镇职场建设，实现现有乡镇网点的规模发展。各网点的晋升。

展望未来，我们对今后的发展充满了信心。我们相信，在中

支公司的正确领导下，在xx支公司的共同配合及个险全体内外勤的共同努力下，我们一定能够取得更加令人瞩目的成绩，让太保的大旗永远飘扬。