# 2024年副总经理述职报告推荐理由(24篇)

来源：网络 作者：星海浩瀚 更新时间：2024-07-28

*报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，那么，报告到底怎么写才合适呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。副总经理述职报告推荐理由篇一就要结束，按照集团公司中层...*

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，那么，报告到底怎么写才合适呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

**副总经理述职报告推荐理由篇一**

就要结束，按照集团公司中层干部年度考核及党风廉政建设责任制考核的要求，我对自己一年来个人工作情况进行述职及个人党风廉政责任制落实情况进行述廉

一、述职

行政职务副总经理，分管质量、研发工作;担任支部书记，管理支部工作;

1、质量工作、研发工作

1.1质量管理工作

1.1.1生产及批签发工作

截至12月10日前，共投入血浆66吨;生产人血白蛋白20批，批签发申报16批;生产静丙12批，申报批签发9批，3批在线;生产乙免2批，在线。

产品质量指标控制严谨，参数控制均在±2sd，其中95%控制在±1sd范围。申报和上市产品，批签发合格率100%，市场抽检合格率100%。

1.1.2落实了10版药典的实施工作

药典是企业技术指导性文件，10版药典的出台，在血浆管理、原辅料、检验、生产、包装等都有相应的变化。

为了落实药典的要求，分别作了下列工作：1、从学习抓起，从骨干抓起，先后派出3批共7个人次参加了培训，然后又进行了公司内部培训。2、为浆站专门发了通知要求落实药典的新要求，并在浆站质量审计中，作了专项检查，已经落实;3、督促公司添置了必要的设备如toc检测仪、微粒计数器、

渗透压仪等;4、开展了必要的研究工作，为了在药典实施时，保证产品符合新药典的要求，研发部和生产技术部，白蛋白渗透压项目进行了多次实验，在药典实施时达到了要求。5、新药典加强了原料及辅料的监控，新增检验项目12个，质检室按要求建立实验方法;6、修改了文件系统，修改文件244个，记录146个。7、在省局正在进行相应的注册备案。

1.1.3将要完成现有四个批号的再注册工作，坚决保住现有批号。

在注册的资料已经准备完毕，现场核查已完成。能确保四产品的再注册顺利完成。

1.1.4基本完成了今年的质量审计

根据年度审计计划，开展了三项质量审计任务。所属三个浆站进行了质量审计2次，完成审计报告和整改确认报告;8月份公司内部进行了全面质量审计，共自检出问题34项，对存在的软硬件方面的问题进行了整改确认，完成自检案报告及确认报告;8月底前完成年度供应商审计工作，对43家供应商进行了审计评估，并对部分重要物料供应商进行了现场质量审计。

1.1.5坚强了现场监督，促进gmp文件系统有效运行，坚持质量工作持续改进。

出台了质控点管理制度，确立岗位质量监督员，有力的推动了质量工作向细化和深化方向改进。

1.1.8取得相关证照

血浆检验室取得了通过省疾控中心验收，取得艾滋初筛实验室许可证;动物房取得了年审;

1.1.7参与车间改造方案的设计及论证。为了改造的顺利进行，从改造方案的设计到论证，已经进行多次，每次都认真参与研讨。

1.2研发工作

1.2.1解决了免疫球蛋白和乙肝免疫球蛋白的外观及热稳定问题，保证了两产品的生产和上市;是两产品再注册具备了条件。

为解决两产品技术难题,研发部及生产技术部联合攻关,做小试验十次以上,派人咨询专家两次;为建立乙肝效价检测方法,特邀请兄弟单位同行指导两次.终于解决了关键的检测项目.

1.2.2组织了多项专利申报，为明年的高新企业的认证奠定基础;

专利和自有知识产权已经成为一个企业竞争力的衡量标志,也是企业实力的象征,更是获得国家及政府支持和资助的条件.今年申报获得产品外包装设计专利4项已获设计专利4个;申请并被受理的实用新型专利7个，已经获专利4个;正在申请工艺专利1个;

1.2.3静脉注射免疫球蛋白质量已有了明显的提高，工艺变更的工作进入到了实施阶段。

将层析工艺成功用于静脉注射免疫球蛋白生产中,使静丙的外观得到根本的改观,aca项目也得到改善.。

工艺变更的工作已经在有序的进行之中.

1.2.4为获得政府多项支持,完成多项立项申请工作.

将破伤风免疫球蛋白开发项目向国家科委申报了中小企业创新基金;向省工信厅递交了企业技术中心能力建设专项资金申请;向省中小企业促进局申请了《陕西省中小企业研发中心》;向工业和信息化委员会申请了>立项,已经被工业和信息化委员会列入xx年西安市第二批重点技术创新项目计划.

1.2.5通过省级研发中心的验收.

2支部工会会支部工作

2.1.支部工作

2.1.1完成了支部的改选工作

2.1.2坚持了制度，开支部大会7次;支委会4次;民主生活会1次;党课4次。

2.1.3及时贯彻上级党委的指示及会议精神。

1月28日传达了朱总的《转变作风、真抓实干、奋力推动公司发展实现新跨越》的党政工作报告;3月29日传达了xx年工作要点;xx年8月6日传达了“学制度、促廉洁、保发展”会议通知

2.1.3坚持大量培养积极分子,保证高质量发展党员。本年发展党员一名;重点培养两名;坚持业余党校活动，有学员18名，进行党课3次。

2.1.4坚持月计划,月总结

2.1.5建立了支部qq群,建大了支部内部宣传力度,加快了信息交流的力度.

2.2工会

2.2.1完成工会的换届改选工作;

2,2,2为丰富职工生活做了大量工作;组织了丰富的活动,组织了集体外出参观学习活动;组织春季爬山活动一次;组织代表队参加了总公司的羽毛赛并获团体赛冠军;组织代表队参加了高新区的乒乓球赛并进入了16强;

2.2.3积极参与总公司工会组织的活动，加强了员工的教育，和谐了氛围，提高了员工的凝聚力和战斗力。制备、分包装、动力车间参加了班组的建设活动，使更多员工参与了更多方面的管理工作，规范了管理，培养了员工，提升团队的竞争力。制备、分包装、动力、质检等部门参加了职工之家活动，确实起到了和谐职工关系，提高了凝聚力。

2.3.团支部工作

2.3.1完成了团支部的支部的换届改选工作

2.3.2开展了师徒结对活动，使10名新进员工在岗位上有指导及时。

2.3.3协助支部政治组织业余党校的活动。

二、述廉

1学习情况

1.1政治学习

1.1.1认真学习了中共中央办公厅、国务院办公厅引发《关于进一步推进国有企业贯彻落实“三重一大”决策制度的意见》;

1.1.2认真学习了《学习贯彻党的xx届五次全体会议文件汇编》;

1.2重视业务学习并有收获

1.2.1四月在山东泰邦参加>，从兄弟单位了解到不少有用的信息;

1.2.1八月在成都参加了10版药典的培训;

1.2.2八月在北京参加了设备验证会议;

1.2.3申报专利三项，其中已经获得专利1项;

2在工作中的廉政检查：

在主管的质量管理及研发工作中，能坚持公司财经规章制度，没有违规乱纪的现象。

对个人、家人及部属的管理：

个人在生产和经营活动中，能遵纪守法，能遵守公司各项规章制度，处处以公司利益为重，无违法无违规无违纪的事。

家人无参与任何与公司生产、经营有关的活动，妻子在市第四建筑公司卫生室从事医疗工作，儿子张雄在方正复读。

对质量管理及研发人员能严格要求，他们敬业爱岗，勤奋职守，在工作中无违法无违规无违纪的事。

三、个人存在的问题

1、政治素养，理论水平还需要进一步提高。

2、业务能力与工作的要求相比需要进一步提高;

2、工作还需要进一步深入。

四、在新一年中，个人努力方向

在新的一年里，加强学习党的基本理论，特别是学习领袖的原著，不断提高自己的政治素养，用正确的理论武装自己的头脑，指导自己的工作实践，使思想得到进一步的解放;还要根据工作的需要，针对不同的专题不断钻研，加速制约公司的关键问题的解决，在平凡的工作岗位上做出新成绩，为公司快速发展贡献竭尽全力。

**副总经理述职报告推荐理由篇二**

尊敬的各位领导、各位同事：大家上午好!

不知不觉在业务部经理这个岗位上已工作三年，在这三年的工作里我始终牢记一个宗旨，那就是\"认认真真履行职责，扎扎实实做好工作，以实为本，尽心尽力\"。在公司领导的关心与指导下，在各位同事的热情帮助下，三年来，圆满的完成了公司交办的各项工作任务，现将具体情况向各位作以下汇报。

一、努力学习,全面提高自身素质，严格履行业务部经理工作职责与要求

1.在总经理的领导下，全面计划、安排、管理市场部工作，协助总经理制定公司总体发展计划以及战略目标。

2.协调与其他部门的沟通合作关系，协调公司各相关部门的资源，推动工程项目的实施。3.制定业务部的工作规范、行为准则。

4.指导、检查、控制本部门各项工作的实施。

5.了解客户多方面信息，满足客户各种需求，接受并反映客户反馈信息。

6.建立与完善市场及客户信息收集、处理、交流及保密系统。

7.负责陪同主要客户进行项目现场考察、验收等工作。8.指导及开展相应的公关及商务活动。

9.制定不同时期完成项目的广告宣传制作。

10.与合作方建立并保持正常稳定的关系，保证业务良好开展。

11.指导与拟写部门日常内外工作往来函件，并给与决策。

12.对于突发事件的协调处理，解决客户对于部门员工及工作的疑问与投诉。

13.阶段性进行工作总结并完善部门工作制度，结合公司安排，提出年度市场销售、出差及网点建设计划。

14.指导部门配合其他各部门进行公司资料档案的建立及整理。

15.在公司授权的范围内进行业务洽谈，完成报价部所涉及的各种表格、文件，并协助财务部作好催款等后续工作。

16.为公司提供准确的行业定位，及时提供市场信息反馈。

17.指导组织部门人员接受最新业务知识与市场知识的相关培训。

18.配合人力资源部对市场人员的培训、考核、调配。

19.配合业务主管的各项工作。

20.每日部门员工报告的信息整理。

21.改善部门员工的形象及礼仪。

22.整理部门员工每日工作汇报，合理分配工作。

23.合理解决有关客户投诉，热情解答客户提出的疑问，维护客户关系，作好日常沟通工作。

24、业务开展期间，随时过问客户拜访及合作情况，可不定时的召开业务沟通会议，讨论解决相关问题业务部工作地位特殊、关系重大,所以对人员的自身要求也特别高，需要永无止境地更新知识与提高素质。为达到这一要求,我不断地加强学习。我觉得业务部每位同事都是我的良师益友,他们中有业务骨干,有销售能手,也有管理精英，正是不断地相互学习与交流,我自身的素质与能力才得以不断提高,工作才能顺利开展。

二、尽心履职，全心全意做好自己部门的工作，下面向大家汇报一下今年上半年的业务部计划与目标运行情况及相关经验总结。

1、业务部目标的完成情况：(1-7月业务情况)

2、内部管理的执行情况：平时的工作中,业务部的每一分子对领导交办的工作,从不讨价还价,保质保量完成;对自己分内的工作更是积极对待,努力完成,做到既不越位,又要到位,更不失职。工作协调上,做到真诚相待,互帮互学。

3、内部人力资源开发情况：新策略从战略的高度对待人力资源建立与完善适应市场经济需要的人才流动机制，优化人力资源配置体系开发利用情况，真正使人力资源在企业中起到巨大的支持与推动作用。深化了人事与劳动用工制度，营造吸引人才、人尽其才、人才辈出的良好环境，加大人才资本投资，认真实施人才工程，这一切开发活动极大地提高了业务员的才能;增强了每一个人的活力或积极性。三、业务部存在的几个问题。

问题1：对业务员队伍的关注不够;对业务员的管理过于粗放，沟通方式只是通过日报、周报等几个沟通信息量相对较少的沟通方式，公司领导也很难及时了解到业务员的思想动态与想法。解决办法：加强对业务员的关注度具体操作建议为1每周随机给每位业务员打三到四个电话，及时沟通;

2、经理每天晚上及时与业务员沟通，解决其白天在走访市场过程中遇到的问题;

问题2、对于业务员在日报与周报上反映的问题与意见建议领导很难做到及时予以答复，这样间接影响到了业务员对市场问题反映的积极性，这是单方面的信息接收而不是双向的信息沟通解决办法：

1、对于在日报、周报、电话、邮件中反映过问题或提出过意见建议的业务员，请领导在邮件、电话中做出及时的肯定的答复，告诉其对于这方面问题、意见反馈，公司所作出的决定或对策。这样业务员更能感觉到自己的重要性而增加归属感。

2、公司领导对意向客户的及时跟进，可以以公司的名义邀请有意向的客户参观公司办公区域让客户对公司有更直观的了解而增加对公司的信心

问题3：公司经理无法及时掌握业务员的市场信息，无法有效掌握业务员的工作内容，业务策略与业务现状的信息无法对称。问题分析：掌握与了解当前的市场信息是每个销售经理的基本能力，是影响销售策略的制定与执行的主要因素，如何应对信息不对称、信息渠道不畅、信息内容不确知是企业首要解决的问题。销售经理在信息的获知渠道上是多方面的，可以是来源于资料、客户、卖场、经销商、业务员、行业关系等等，同时，如何有效提炼与使用有价值信息也代表了一个销售经理的水平与能力。解决办法：针对可控资源来讲，业务员是管理者获知市场信息的关键渠道，我们应该充分利用业务员的工作性质与一线环境优势，结合业务总结收取有效信息。设计合理与有效的工具表进行业务信息收集，将业务员每天的工作内容与市场状况综合的一个工具表中，既是对业务员当天的工作总结，也是对市场状况的反馈，与业务员工作内容考核结合起来，是强化过程管理的重要手段。可以不定期进行实地检查，并与客户沟通，了解业务员的工作状况及市场信息，假如没有监督环节，可能不超过一个月，所有业务员的信息都会变成假的。

四、关于下半年的工作计划。(填写业务目标、内部管理、人力开发相关内容)

1.个人工作计划安排：

2.部门工作计划安排：

总之，在过去的半年里，我虽然做了一定的工作，取得了一些小成绩，但在某些方面，离公司的要求还是有很大差距，我一定要认真查找不足，积极完善，不断探索新的工作方法，与时俱进，开拓创新，力争使业务部工作再上一个新台阶。

谢谢大家!

**副总经理述职报告推荐理由篇三**

各位领导：

本人自20xx年7月担任大陆公司副总经理分管市场营销工作以来，认真履行岗位职责，尽职尽责，较好完成了分管工作。根据集团公司党委和大陆公司党委统一安排部署，现将本人20xx年度思想作风建设、工作履职、廉洁从业等方面的情况总结汇报如下，有不妥之处，恳请批评指正。

一、加强理论学习，努力提高履职能力

1、注重政治理论学习，自身素质得到了全面提高。20xx年以来，自己认真学习党的、xx届三中、四中全会和习及集团公司、东华重工公司领导一系列讲话精神，通过学习和实践锻炼，道德修养得到了提高，理想信念、组织纪律观念、宗旨意识进一步增强，做到了在思想上、政治上、行动上同上级党政组织保持一致。自己在贯彻落实上级决策、各项制度方面不存在有令不行、有禁不止的问题。在道德品行方面，做到了为人正直、是非分明、言行一致，遵纪守法。在职业道德方面，做到了敬业奉献、诚实守信、维护企业利益。

2、发扬民主，办事公开，自觉接受各方面监督。在工作中自己坚持群众路线和民主集中制原则，积极参与企业重大问题决策，敢于发表自己的意见。对于分管的工作，广泛征求意见，并按程序及时向公司主要领导汇报。对于分管单位的工资分配及业绩考核等，要求自觉接受组织和职工群众的监督。

3、发扬艰苦奋斗精神，严格控制各项费用支出。本人严格执行上级紧缩开支的各项规定，坚持勤俭节约办企业，处处精大细算，从不讲排场、摆阔气。在分管的工作职责范围内，严格控制支出。如：招待客户时，在保证营销业务的前提下，自觉执行公司业务招待标准，严格控制参与招待人数，不讲排场;手机费、交通费等在规定标准范围内进行自觉控制等。在严格要求自己的同时，也教育下属进行自我约束，严格按制度办事。

4、转作风，增强凝聚力。20xx年以来，面对市场竞争激烈、订货难、回款压力大的局面，坚持务实创新、积极探讨新的销售工作模式，坚持带头跑回款抓订货。在平时工作中，自己注意关心爱护职工，积极了解和帮助他们工作和生活中的困难，使他们更加轻松快乐的投入工作，维护了领导干部的良好形象，密切了干群关系。

二、坚持求真务实的工作作风，尽心尽力做好分管工作走上副总经理岗位后，面对大陆公司改革发展的新形势、新任务、新要求，按照班子责任分工，围绕营销创效，扎实推进分管工作。

1、积极推进营销管理体制创新，为营销工作的开展奠定了基础。为发挥营销龙头作用，对营销体系和管控模式进行了改革，将营销中心原来的10个区域、4个部门整合为四个分部，压缩了管辅人员，优化了销售资源配置，加强了集团内部市场开拓力量，突出了市场开拓过程中的集中协同。为了解掌握营销人员工作情况，加强监督指导，坚持了区域经理工作日志写实制度，实现了市场前沿信息快速有效反馈。为提高营销创新能力，主持制定了《20xx年下半年营销中经济责任制及考核办法》，对营销中心赋予内部市场主体地位，按照经营实体运作，突出利润考核，按考核结果提取工资、费用，取得了明显效果。

2、强化营销政策激励，充分调动和保护了营销人员的积极性。完善了营销费用提前办法，加大了一线人员费用使用比例。对营销费用采取以订货额分段计提，集中使用;对营销人员工资与回款挂钩，分段计提，上不封顶。建立健全了营销人员业绩考核评价机制。

3、适时调整营销策略，为完成全年销售收入指标提供了保证。在市场竞争异常激烈的情况下，适应市场变化，带领营销人员认真实施“走出去”战略，坚持市场开拓有所为有所不为的原则，根据市场细分，对市场空间小、盈利水平差的市场有选择性退出;对订货质量好、盈利能力强、回款及时的市场加大开拓力度。为加快货款回收，主持制定了外部市场应收账款回收奖励办法。通对集团内部市场以高质量优服务实现了继续巩固提高;对外部市场着力培植战略用户，积极承接订单，市场开拓取得可喜成果，皮带机、配件等订货量有增无减，确保了生产接续。

4、深化“技术+营销”团队销售模式，提高了订货质量。为提高中标率和毛利率，注重信息搜集甄别反馈，注重对竞争对手的分析。坚持召开标前、标后分析会制度，标前先由设计人员进行技术交流，优化技术方案，确保中标;中标后由设计人员遵循市场原则进行二次优化，确保毛利水平。

5、强化营销模式创新，提高了适应市场的能力。重点是

(1)为加快商业模式创新，展示企业形象，积极与济南跃动公司合作，就企业宣传、搭建商务平台，实现网络销售等事宜，达成了合作意向，目前此项工作正在推进之中。

(2)积极推进与x公司为代表的新模式合作，发挥其规模采购价格优势，为我们提供主机配套产品，实现双方共赢，目前此项工作正实际运作推进之中。

6、强化风险预警机制，千方百计加快应收账款清收。一是深化加强应收账款管理。为有效控制和降低应收账款，确保资金链不断裂，20xx年以来，在严格执行以往应收账款管理规定、强化完成指标考核、严格奖惩兑现的同时，继续坚持按月召开应收账款分析会制度，积极采取针对性的措施，对客户恶意拖欠或其他原因造成坏账风险较大的货款，及时移交清欠办利用法律手段进行清欠。二是加强了合同管理。为进一步提高合同签订质量，规范营销行为，防范经营风险，加强了合同把关，确保了合同履约。

7、把售后服务作为战略举措，售后服务实现了持续改进。为提高用户对产品的满意度和信任度，重视售后服务工作，通过组建专兼、职售后服务队伍，明确职责，完善流程，坚持用户回访制度，加强了与用户的沟通，及时传递用户反馈的信息和需求，把一切为用户着想体现到了工作的每个细节，靠一流的产品质量和良好的服务，巩固了原有市场，促进了新市场开发。

三、廉洁从业情况

一年来，自己时时处处以党员领导干部的标准严格要求自己，认真落实党风廉政建设责任制，严格遵守《国有企业领导人员廉洁从业若干规定》、《党员领导干部廉洁从政若干准则》等各项规定，自觉践行廉政承诺，如实报告个人有关事项，自觉树立党员领导干部廉洁从业良好形象。

在平时的工作和生活中，坚持做人做事相统一，淡泊名利，生活上讲操守，注重小节。在经营活动中从不利用职务之便谋取私利、损害企业利益;在出差期间从不用公款游山玩水;平时从不利用公款大吃大喝、挥霍浪费等，保持了党员领导干部干事创业、奋发有为、廉洁奉献的精神追求。

四、存在的问题

总结回顾20xx年的工作，虽然取得了一定的成绩，但还存在一些问题和不足：一是理论学习方面，平时比较注重学习，但学习内容针对性还要加强，要提高自己学以致用的自觉性，运用理论科学有效指导工作实践的能力。二是思想观念方面，受环境和习惯影响，思维还不够开阔，创新观念还不够强、三是在开拓创新方面，尤其是企业经营困难形势下，工作突破性不够，营销创效能力有待提升。

五、今后努力方向

回顾一年来的工作，本人在公司党政的正确领导下，在职工群众的大力支持下，做了一些工作，也取得了一定的成绩，但与上级党组织的要求相比，与公司其他班子成员相比，还依然存在着一定的差距，有待于在下一步工作中加以克服。

1、在狠抓理论学习方面下功夫。继续坚持理论联系实际的学风，抓紧一切可以抓住的时间学习，不断扩大自身知识面，提高自身综合素质，努力使自身理论水平与综合素质能够适应新形势与新任务的需要，把学习的体会和成果转化为谋划工作的新思路，做一名学习型、复合型的领导干部。

2、在增强执行力方面下功夫。我认为顾全大局是干部讲党性、讲政治的体现。在今后的工作中，我将继续发扬勇于开拓、锐意进取的精神，主动把分管的各项工作做好。

3、在改进工作作风方面下功夫。在工作和生活中，自觉遵守党的纪律和国家的法律法规，严格执行领导干部廉洁从政的各项规定，切实把加强廉政建设抓在手上，落实在行动上，以更高的标准严格要求自己，率先垂范，永葆党员领导干部的清廉本色。

4、在工作创新方面下功夫。将继续做好凝聚民心士气，凝聚智慧力量的工作，把求真务实、埋头苦干贯彻到市场开拓和应收账款回收工作中去，把多订货快回款作为一种崇高的责任和目标追求，为公司发展贡献力量。

特此报告

**副总经理述职报告推荐理由篇四**

20xx年以来，我作为菏泽能化公司副总经理兼电厂筹建处主任，按照菏泽能化公司统一布臵与责任分工，围绕公司年度工作目标努力工作，加强学习，廉洁自律，认真履职，较好地完成了各项任务，现将一年来本人德、能、勤、绩、廉等方面的情况汇报如下，请予评议。

一、加强学习，不断提高自己的思想素质与业务水平

坚持以邓小平理论与\"三个代表\"重要思想为指导，深入学习实践科学发展观，认真学习领会上级各种会议精神，积极参加公司组织的政治学习与各种讨论活动，不断提高自身修养，努力提高政治敏锐性与政治鉴别力;不断提高个人政治理论素养，坚定理想信念与政治立场，在政治上与党中央与上级组织保持高度一致，坚决服从与执行上级组织的决定与安排，遵守组织纪律;坚持民主集中制与维护领导班子团结，敢于开展自我批评与互相批评;牢固树立科学发展观与正确的政绩观，以科学的世界观、方\*处理与解决工作中的各种问题;加强理论业务学习，多渠道参加技术业务培训，努力提高自身工作能力与领导管理水平，为搞好项目开发与基本建设管理创造条件。

二、认真履职，勤勉工作

始终坚定岗位就是责任的思想意识，创新思维，开阔思路，按照菏泽能化统一布臵与责任分工抓好各项工作，积极做好电厂项目建设，推动菏泽能化公司可持续发展。20xx年主要开展了以下几个方面的工作：

1、确定电厂三大工作任务

一是安全高质建成一期1x300mw机组项目;二是需同时抓紧办理二期1x300mw机组项目立项审批手续与同步建设;三是投产运营的接产前管理人员及生产岗位人员培训。

做好建设项目实施\"安全、质量、工期、投资\"四大控制。落实设计单位、监理单位、施工单位、电厂筹建处及质量监督项目站、物资供应商及设备监造单位的主体责任。

2、提前做好项目总体规划

在一期工程的建设期间将二号机组范围内的主厂房区域桩基础及部分循环水主管道与一期工程同步施工。通盘考虑施工期间临时用电，在厂区内建设10kv临时开关站一座，作为施工期间电源接口，施工单位根据本单位施工期间用电负荷，采用自备箱式变压器的方式进行接电，从而节约了施工用地与施工期间临时用电设施的一次性投资。项目建设过程中不断优化完善各单位工程的施工组织设计方案。

3、严格审查施工技术方案

每个标段的单项工程按照总施工组织设计、专业组织设计、施工安全质量环境控制措施、施工作业指导书等进行编制审批，对施工单位编制的施工组织设计、施工方案、专项施工措施等进行认真审核，做到技术可行，经济合理。

4、物资采购采取市场调研与公开招标方式

对项目建设需采购的主要物资，采用公开招标与竞争性谈判等多种方式进行比价、择优选择。对施工单位采购的物资采用建设、施工、监理单位共同调研的方法采购，做到价格透明、公道，购买的物资优质、适用。

5、强化内部管理，严格节约建设

牢固树立节约意识，制定下发了《招投标管理办法》、《合同管理办法》、《计划管理办法》、《员工劳动纪律与考勤管理办法》、《可控费用管理办法》，以强化内部管理，节约开资。

6、开展安全技术培训，强化自主学习与自我提高

为提高员工的安全技术素质，为接产作生产准备。分别选派大学毕业生与新调入工人至徐矿电厂与秦皇岛热电厂进行了实习培训，通过仿真机培训，取得了《电厂集控运行全能值班员资格证》。组织完成了生产工人与见习大学生的地面安全资格证的培训、考试工作，组织特殊工种与安全管理人员培训。

7、快速推进二期工程立项工作

组织编制的《菏泽市低热值煤综合利用发电项目规划》已报省发改委，二期工程可行性研究、环评、水资源正在修订，争取二期工程在一期工程投运之前完成批复手续。

三、加强修养，严以律己，严格遵守领导干部廉洁自律的规定

学习与贯彻上级关于反腐倡廉的一系列精神，严格遵守领导干部廉洁自律的规定、\"七个不准\"的要求，以身作则，发扬艰苦奋斗，勤俭节约优良传统，自觉抵制各种不正之风，不超越规定搞特殊，认真履行党员的权利与义务，在工作生活作风等方面坚持按党性原则办事，实事求是，谦虚谨慎，做到自重、自省、自警、自励，规范自己的言行，自觉抵制各种不正之风，真正做到了踏踏实实干事，清清白白做人。

在日常工作中，坚持求真务实，把做好分管工作与实现公司整体工作目标进行有机结合，发扬民主作风，坚持深入基层，不断增强群众观念，密贴联系群众，悉心听取各方意见，理论联系实际，不断改进工作方法，提高管理能力与决策水平;生活朴实，不讲排场，作风正派。

四、存在的不足与改进措施

一年以来，本人虽然政治思想理论水平、管理水平与业务能力有了一定的提高，取得了一些工作成绩，但距离上级组织的要求与职工群众的期望还有一定的差距。一是在学习方面需进一步加强，领导艺术还有待于进一步提高。二是需要进一步解放思想，结合实际情况大胆处理项目推动中的一些事情，主动承担责任，正确对待个人得失，勤勤恳恳，兢兢业业。

20xx年是电厂建设关键的一年，我决心进一步加强政治理论与业务管理知识的学习，切实提高自身素质与领导艺术，全心全意依靠职工群众，廉洁奉公，按照集团公司关于建设新项目的要求与基本建设管理规定努力工作，开创赵楼电厂筹建工作的新局面，为完成公司年度经济奋斗目标、推动集团公司巨野煤电基地建设作出应有的贡献。

**副总经理述职报告推荐理由篇五**

\_市\_\_委：

我现担任\_\_集团股份有限公司副总经理、\_商城总经理、\_集团\_总部综合管理领导小组组长。

分管商城经营管理及集团四防安全工作。一年多来，在市社的正确领导和支持下，我与党委一班人和全体干部职工一道，认真履行岗位职责，完成了全年各项年度工作任务。现作如下述职：

一、一年来的工作情况

(一)从调研着手，认知和解决商城的实际问题

我从19\_年应聘到\_，20\_年我就任\_\_集团股份有限公司副总经理、\_商城总经理。

几年来，我经历了\_从无到有、从小到大兴旺的全过程。可随着经济的发展和形势的变化，市场出现萎缩，面对这种局面，我深知要完成角色转换，必须抓紧学习，从实际出发，加强调查研究，探求解决错综复杂问题的途径。

一年多来，在集团党委的正确指导下，我先后组织了商城处级以上干部、商城各处室的考察、调研活动。通过这些调查，了解了我市流通领域现状及我们商城目前所处的实际情况，梳理了在新形势下推进商城建设的思路;对潜在的危机有了更清楚的认识，增强了风险意识，为规避和化解危机，提供了有益的帮助。

(二)围绕中心做好本职工作

一年多来，通过市社的正确指导和帮助，我紧紧围绕\_集团\_总部的工作中心，重点开展了以下几项工作：

——支持商城发展，致力宏观调控与监督。

为推动商城发展，20\_年\_集团\_总部内部进行机制改革，实行分散承包制。为了能让这种机制充分发挥效用，避免各自为政现象的发生，集团成立了综合管理领导小组，我担任组长。

由于试行新的经营机制，各部位对经济指标、管理目标及日常管理进行承包经营。此时，制定科学合理、切实可行的考核办法显得尤为重要。

因此我带领综合管理领导小组成员制定了详细的《考核办法及细则》，作为日常管理考核的依据。并要求各部位制定了工作制度、工作标准、明确分工、划分责任。并坚持季考核、季兑现的办法，较好地完成了调控工作。

——运用经营商城经验，支持各项改革。

参与各承包部位指标的划分。年初与财务部一起对所有承包部位的经营指标、费用指标进行逐一核定、分解，为总部制定承包合同提供合理依据。

——坚持宏观调控，确保租金收入。

通过目标责任划分，强化宏观管理，把好调控关，确保了商城20\_年各承包部位都完成租金收入，20\_年共实现租金收入970万元。特别是\_家电城的发展，我倾注更多的心血。因为家电城是在我全力打造下发展起来的，众所周知的原因，家电业的竞争非常激烈，而我们家电城从各方面讲都不占优势，可以说经营举步为艰，因此我重点帮助家电城巩固市场，招商促销，最后艰难完成了经济指标。

——加大监管力度，完善日常管理工作。

为实现商城经营秩序井然，推进商城文明化进程。我们通过制定的考核细则，严格考核，并与经济利益挂钩。通过制度约束，达到预期目的;作为商城的总经理，深知自己责任重大，因此我坚持每天到各城巡查，及时发现问题及时解决，并及时把在第一线了解的情况汇报给班子，提早解决问题，保证了商城20\_\_年度日常管理没有出现重大问题。

——积极协调外部关系，争取政策支持。

\_商城发展到今天，已在\_市享有很高的声誉，因此各行业、各职能部门都盯上了商城。本来现在市场正处在低迷阶段，费用的增加又加重了广大业户的负担，同时也扰乱商城的经营秩序，影响商城的稳定。

因此我与有关部门协调配合，通过多渠道、多途径地做工作，极力为业户争取政策，维护他们的利益，确保商城的稳定。

——积极协调内部关系，保证工作连续性、有效性。

今年集团承包以后，各项工作都有了新的起色，但各部门各自为政，本位主义现象时有发生，影响集团整体工作效率。靠各部位员工自己协调很困难，作为集团的副经理、综合领导小组组长，我充分发挥领导职能，积极协调部门之间的关系，理顺工作程序，不断提高工作效率。

——注重宣传的导向作用，举办有特色的宣传活动。

组织第二届电脑节和旺季商品展销月活动及家电城“五.一”、“十.一”、春节期间优惠大酬宾活动，极好地营造了商业氛围，提高商城的知名度。

——培树龙头企业，提高商城的核心竞争力。

\_商城的前身是从小家小户起步的，实力有限，参与竞争，抵抗风险的能力差。因此，商城提出了培树龙头企业的方针，并制定相关政策，旨在培养大户、树立典型，让其起到带动、烘托的作用，以促进商城的稳定与繁荣。

在20\_年度商城在原有龙头企业五户的基础上，又培树龙头企业四户。这些龙头企业带动了几十个小户的发展，达到我们预期的目的。同时商城还坚持评选“文明业户”的活动，年终予以奖励。“龙头企业”与“文明业户”的招牌为这些业户带来预想不到的利益，其他业户积极努力争取，一时以来商城的文明化得到了发展，商城的实力也大大增强。

——加大保卫工作力度，做好服务保障。

安全工作一直是责任重于泰山。尤其是我们商城这一级防火部门，如果出现问题，损失将是无法估量的。作为分管这一工作的领导，我深感自身责任重大，因此，我是每会必讲，强化安全意识;落实责任，防患于未然。确保商城在20\_年度安全工作万无一失。商城被市局评为“先进单位”，我被评为“先进个人”。

上述工作的开展得到了集团班子成员及广大干部员工的大力支持，各项工作取得可喜进展。

一年来，我们结合\"三讲\"和\"三个代表\"教育，解放思想、更新观念，审时度势，开拓创新。特别是中国加入世界贸易组织，全球经济正在走向一体化，更加激烈的市场竞争要求我们必须超越自我，创新思维，给自己一个准确定位，摆脱困扰企业发展的问题，使企业在发展过程中更加具备战略性、创新性、应变性。

二、存在问题及整改措施

一年多来，尽管我在做好自己的本职工作上付出了努力，但仍存在诸多不足：

一是对理论钻研不够。

过去的一年，是国际、国内形势变化莫测的一年，面对形势，需商城做出反应的一年，但对我来说，适应环境，熟悉业务还需要过程，应付日常事务性工作多，对经济理论钻研少。致使业务工作上头疼顾头，脚痛顾脚，不时陷于被动之中。虽然为解决商城面临危机的现实问题开展了一些调研活动，但调研成果转化不力，调研的深度和广度仍有待进一步拓展。

二是工作开拓创新不够。

事业的发展需要创新，但由于顾虑到改革创新必然带来利益的调整，担心引发一些不必要的矛盾和问题，且无现成的经验可供借鉴，求稳怕乱，以致于创新步子迈的不大。

三是在队伍建设和干部教育上一般性号召多，过细的思想政治工作做的少。过于相信制度管理，相信干部的自我约束，工作不全面、不细致，对一些苗头缺乏警觉，未及时进行批评教育。

针对上述问题，我将从以下几方面着手，予以整改：

一是加强理论学习，进一步提高自身素质。对商城业务的熟悉，不能取代对提高个人素养更高层次的追求，必须通过对理论、市场经济理论、国家法律、法规以及业务知识、相关政策的学习，增强分析问题、解决问题，驾驭商城管理工作的能力。

同时，要进一步加强商城调研工作，身体力行，模范带头，促进商城调研上水平、上档次，做到理论与实际结合，更好地推动业务工作。

二是在工作上创新。

转变工作思路，集中精力，解决好商城工作中社会反映强烈，群众呼声大的突出问题。加快商城改革步伐。对群众反映的突出问题要坚持原则，树正气，压歪风，不回避矛盾，不姑息迁就，做到抓大事，抓落实。

三是采取过硬措施，保证监督力度。

建立激励机制，充分调动商城员工的积极性。

四是加大商城宣传力度，寻求社会理解支持。

坚持定期向党委、汇报商城工作的制度，对商城工作中的难点、焦点问题随时报告，以求得领导的支持;采用多种形式对商城形势作及时地报道宣传，为齐心协力、齐抓共管、共渡难关营造良好的社会氛围。

五是加强作风建设，塑造干部良好形象。

作为领导者，自己要带好头，率先垂范，并真诚希望大家监督。在此基础上，明确责任，层层负责，一级抓一级。在内部管理上，要认真吸取过去的教训，举一反三，进行整改，强化纪律约束，定期地对各项制度的贯彻执行情况进行考核检查，发现问题及时纠正。

要改进思想政治工作，抓苗头，抓动态，将问题解决在萌芽状态;关心群众生活，注意工作方法，增强服务观念，提高工作效率，促进工作作风根本好转。

衷心感谢各位领导一年来对我工作的支持、监督、指导及对我个人的帮助。我将认真地总结经验，发扬成绩，克服不足，以百倍的信心，饱满的工作热情，与班子成员一道，团结全体干部职工，勤奋工作，顽强拼搏，为物华经济发展和振兴做出应有的贡献。

**副总经理述职报告推荐理由篇六**

尊敬的领导：

大家好!

我今年的工作压力非常大，集团公司工作量是海量的，在总经理不到位的情况下，我以总经理的岗位要求要求自己，把集团6家公司看作一盘棋，统筹安排整体推进，在董事长的逐项授权下开展具体工作，扛着重重压力，始终坚持公司利益高于一切，一边解决公司发展中的新问题，一边处理以前遗留的老问题，从房地产公司的基础建设从无到有点滴做起，以公司年度目标达成为方向，以公司团队建设为重点，以公司体系建设为保障，以公司日常管理为基础，展开集团公司的工作，通过自己的努力去解决公司发展中的几个问题：内外部资源整合问题，内部团队建设问题和制度流程体系的完善。10月份以后，总经理到位，我调整自己的角色，我的工作以围绕协助总经理工作，参与公司经营生产管理与决策展开。

本部门或本公司年度内部管理及团队建设情况：

(一)内部管理工作

1、制度建设：作为常务副总，面对公司多项目管理的实际需要，我积极推进公司内部制度流程建设工作，在年初即定20xx年为公司制度建设年，希望通过一年打基础，二年做完善，三年成系统的制度建设，完成公司三级业务流程的建设，今年在公司内部初步建立了一些应急的制度。

2、业务理顺：并在实际工作中，我积极引进人才，我主张解决问题从源头抓起，从模板建设防范风险，合同管理规范经营，通过成本管理逐步解决公司原来的遗留问题，根据公司发展的情况不断探索新的盈利模式，

(二)团队建设工作：

20xx年5月我初到公司时，公司房地产专业人员非常缺乏，到20xx年底，通过我的努力完成了总部高层队伍的建设，通过招聘面试20xx年12月份，产品研发总监到岗，20xx年1月人力行政总监到岗，4月营销总监到岗，6月工程总监到岗，7月份董事长引进财务总监，而在年初我就安排行政部与猎头公司，签订了高级人才引进的合作协议，10月份杨总正式到岗就职，至此完成了集团总部的人员组织工作。

另外，完成了南召公司项目总经理，内黄公司常务副总等项目高管的招聘。

对公司的团队建设工作，我做的工作还很有限，虽然我屡次在各种会议中提出“树正气，讲效益，公司利益高于一切”，在工作我始终是以身作则，影响了公司一批想干好工作的同志，他们也是默默奉献，点滴做起，任劳任怨，公司的基础建设才得以初步达成。

年度目标管理情况：

20xx年集团公司年度销售金额是6亿，总销面积21。2万平米。到三季度末据各下属公司实际情况调整目标为：销售目标3.28亿，销售面积为 16.97万平米(因龙湖，兰考两项目未开建);实际实现销售收入：2.73 亿;总销售面积：12.3万平米。

虽然整体完成的情况不理想，有受到大环境影响的因素，更有公司经营战略布局的问题，但是为达成目标，我带领集团刚刚创建的团队为年度目标达成努力，在人员少任务重的情况下，为项目公司解决我所能解决的所有问题，包括召开各种类型业务会议、实操完成各项目公司的招采和预结算工作、制定加快项目推进促进生产力发展的政策和制度，安排各口专业人员的多次下项目支援、内外部资源的整合和引入等。

目前存在的问题及今后努力的方向。

(1)关于执行力

公司6--10月份的浮夸风：认真反思我的工作，有些事情出现有我的责任，比如北大纵横化费公司大量的人力、物力、财力，耗时半年时间做的无法使用的半成品制度，不仅没有对公司的规范化管理起到推进作用，反而起到了很大的副作用，这里有我整体高度不够的原因，也有发现问题没有及时处理，发现咨询公司实际驻场工作人员整体业务素质差、发现阶段性成果不能合格时、发现公司内部个别人员能力及专业度不够却越权指挥，越级汇报，我没有及时制止工作的推进和方向的调整，最终造成咨询公司的工作重心严重偏离，大搞浮夸风，即造成了他们的工作结果不合格也造成公司内部人心思动不安工作。

有些人员德薄而位尊是造成这次浮夸风的根本。以后再有类似情况出现，应该严格按照公司的管理层级进行管理，不能允许相关人员越权行事，对自己的分管的工作要加强执行力，既定目标要加强监督把控，把问题消灭在萌芽中。

(2)关于坚持和方法：

南召项目问题：在年初南召项目上马时，基于我的职业素养对bt项目和开发项目综合判断，屡次给公司建议这个项目的不可行性，但是最终建议没有得到公司的认可，6月份这个项目的匆忙上马。到10月份，项目自身的问题已彻底暴漏，公司已经累计投入资金约5000万元，但回收期还遥遥无期，给公司整体发展带来很多遗留问题。

这件事情，我不够坚持，当我屡次建议没有被公司采纳时，我就放弃了坚持，任由事情发展下去，直到最后项目实在推进不了才开始接手，准备处理遗留问题。试想如果我当时采用了更合适的沟通方法和更多的坚持，今天公司也许就不会这样被动。

(3)关于成长;

作为公司的常务副总，虽每天早出晚归呕心沥血，但仍感到自己还有很多工作没有到位，高度急待提升，眼界还要开阔，综合能力还待加强，唯恐自己的能力不能匹配岗位，制约了自己的发展辜负了公司的希望。正视自己的不足，才能有好的成长，20xx带着许多遗憾过去，面对未来，清醒坚定的告诉自己：路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。

**副总经理述职报告推荐理由篇七**

尊敬的领导：

20xx年来，作为分管安全生产工作的副职，深感责任巨大。期间能够认真履行“一岗双责”，完成党委确定的党风廉政责任区督导工作，分管单位(调试公司和咨询公司)全年各项指标顺利完成。未雨绸缪，关注影响公司长远发展的问题。铭记责任，树立大局意识，与班子成员相互补台，共同促进公司发展。

一、重点指标完成情况

1、分管安全生产工作总体平稳

20xx年公司项目点多(70多个工程点)、面广(施工、管理、监理、调试)、情况复杂(分布在国内外)，聘用人员多、人员流动性大、技术力量分散，从业人员综合能力不足的问题凸现，现场安全生产压力巨大。年初进行了公司安全生产工作策划，组织修订和新建公司安全生产管理制度18个，编制了公司安全工作考核检查表，坚持每季度进行考核打分，强化二级单位日常考核，激发二级单位安全保障功能，公司开展“抓基础、控风险、防事故”基建安全主题活动，进行全公司层面的项目管理经验交流，进行“安全生产月”活动，开展安全三级教育和安全知识竞赛，组织“三类人员”参加陕西省建设厅安全知识和技能培训、考试。要求学习国网公司新颁发的《基建安全管理规定》、《分包管理办法》等文件，要求现场落实“六抓一问责”，健全“公司—二级单位—工程项目部—执行岗位”四级安全生产责任体系，加强国内外重点项目日常巡查，要求各监理、施工项目部安全管理人员掌握《分包规定》的内容，杜绝以包代管，提高分包队伍管控能力。

20xx年，高度重视多年来困扰公司的交通车辆安全问题，严格车辆使用和驾驶人员的安全管理，实行准驾证制度，组织准驾人员考试，严格责任追究制度，全公司未发生交通事故。

针对国外项目环境复杂的特点，组织制定了《公司境外项目安全防范机制和应急预案》，针对公司分包管理制定了《项目分包管理办法》，从管理上规避风险。公司通过定期召开安委会和不定期召开安全生产例会，关注安全重点问题，贯彻国网、省公司安全生产工作精神，及时妥善处理公司面临的各类风险。通过开展“三个不发生”百日安全活动和春季及秋冬季安全大检查活动，以“查制度、查培训、查执行、查预案”为主要内容，进行安全分析和隐患排查;通过管理体系内审，进一步查找安全管理存在的问题;通过国网公司、省公司、西北电监局的多次外查，进一步全面梳理安全管理的不足。20xx年公司安全生产工作处于“可控、在控、能控”状态，各项安全工作得到具体落实，实现公司确定的“六个不发生、一实现”年度安全生产目标。

2、分管部门、单位各项工作顺利进行

分管单位西北电建调试所今年首次承担国内单机容量最大的四台300mw循环流化床空冷机组调试，目前三台机组顺利投产，填补了公司300mw循环流化床机组调试的空白，调试业务范围得到新的拓展。在国内火电调试市场竞争激烈的情况下，通过不懈努力，克服困难，积极开拓省外、国外市场，调试公司顺利完成市场开发任务，在国内外10余个项目调试中未发生较大质量、安全事故，业主满意度较高。

分管的咨询公司积极进行市场开发，扎实服务业主，建立良好信誉，完成年度各项考核指标。

分管的公司工程管理部、安全监察部在人员不足的情况下，能够较好地完成本部门工作。

关注分管部门、单位的党风廉政建设，积极履行“一岗双责”，教育责任区党员干部“干事、干净”，依法治企，约束个人行为，积极参加“学制度、促廉洁、保发展”活动，按照党委安排，积极开展“五个一”活动，责任区内未发现“小金库”和其他违规违纪行为，群众满意度高。

二、主要工作成绩及经验

20xx年公司各项安全生产指标完成良好，实现公司年初确定“六不发生、一实现”的安全目标，主要工作经验如下：

1、得益于公司班子成员的支持和公司齐心协力的团队精神

安全管理是一个集体的工作，需要党、政、工齐抓，公司班子成员做到了到现场必查安全，公司安全重点项目指定领导专项负责，无论是否本职工作，只要有利于公司发展，就要积极去做，班子成员相互补台、形成团队的合力是实现安全生产的重要保障。

2、形成安全责任体系，做到闭环控制

健全制度，建立安全生产的责任链条，按照“六抓一问责”原则，重视安全策划，重视项目危险点分析，落实各级人员责任，坚持过程控制和重点巡查，形成闭环管理。

三、自身建设情况

一年来，能够坚持参加公司党委中心组的月度学习，积极参加“学制度、促廉洁、保发展”宣传教育月和公司组织的“三色教育”活动，能够认真学习《国有企业领导人员廉洁从业若干规定》、《中国共产党党员领导干部廉洁从政若干准则》和公司党委推荐的其他学习材料，认真记录学习笔记。积极参加公司“依法治企年”的各项活动。清廉做事、低调做人，不计个人得失，能够做到廉洁从业，不断提高个人政治素养。

工作中，认真履职，高效复命，深入现场，了解现场需求，结合实际，查找工作中的不足，积累现场经验，注重自身的业务和政治两方面素质的提高，不断提升领导服务能力。

四、存在的主要问题、不足

电建集团公司不是一个完全意义上的施工企业，公司的施工项目均为分包，无论是专业分包还是劳务分包，缺乏对分包队伍的深度管理，分包工程管理是公司安全管理的短板。

公司项目点多、人少，时间短，聘用人员多，项目部人员临时性强，项目部落实国网公司、省公司的安全工作精神不到位，安全管理培训不系统。公司建立了一系列较为完善的安全管理制度，但执行的力度不够，需要探索更适合公司实际的安全管理机制。

特此报告

x年xx月xx日

**副总经理述职报告推荐理由篇八**

各位领导、各位同志:

20xx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xx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：

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。

4、组织完成工会职工之家建设细则、职代会工作办法等相关5个制度的制定工作，开展了多项职工喜闻乐见的文体活动，职工\*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。

2、开展了形式多样的廉洁文化建设活动。组织开展了“学制度、保廉洁、促发展”宣传教育月活动，进行了“古今廉政故事”征集活动、更新了廉洁文化景观墙、观看专题片等活动，组织参观警示教育基地---渭南监狱，通过听、看、讲、写四个环节，使广大中层干部受到了良好的警示教育。

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，以积极组织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。

3、组织开展了知识学习以及系列文体活动。为加强工会基层干部理论知识的掌握，安排了企业工会工作条例、民主管理工作、劳动合同法实施细则等方面的知识培训，并组织开展了多项职工文体活动，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xx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式等。

(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关规定，自觉、主动接受党组织、党员和群众的监督。在工作生活中，注重提高自身修养，做到生活正派、情趣健康。认真履行党风廉政建设责任制，秉公用权、廉洁从政，在管好自己的同时，注意管好亲属和身边工作人员，做到清清白白做人，公公正正做事。未发生违\*纪国法的事项。坚持民主集中制原则，正确处理个人同组织的关系、全局与局部的关系，注意

维护班子团结，团结同志，顾全大局;在参加党委会、党政联席会或班子会时积极发表自己的意见，形成决议后不折不扣地坚决执行;在主持主管业务会议时，能够认真听取其他领导同志和部门的意见建议，集思广益，以利于科学决策;与其他领导成员之间，注意相互尊重、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。

**副总经理述职报告推荐理由篇九**

尊敬的德晟集团各位领导、各位代表：

应德晟集团领导安排我于今年2月份来到晟越洗煤公司担任常务副总经理一职并兼任党支部书记，不到一年的时间里，在集团公司和本公司党政的正确领导下，在同志们的大力帮助下，在各个部门的协调配合下，经过我个人的不懈努力，带领洗煤厂领导班子团结一致，统一思想，落实责任，加强管理，拼搏进取，挑战生产能力极限。晟越洗煤公司各项工作呈现出蒸蒸日上、蓬勃发展的良好局面，圆满完成了上级领导和组织安排的各项工作。受到了集团领导的高度赞扬。现将具体工作述职如下，不妥之处，敬请批评指正，请各位评议 。

一、1-11月份生产经营指标完成情况

1、截止20xx年11月完成入洗原煤320.8多万吨，产品综合产率达到90%以上。精煤产率51%、中煤产率40.1%。产品质量逐步稳定，用户没有因产品质量问题提出大的疑议，产品结构适销对路，没有因产品结构调整不合理，生产决策出现失误造成大量产品积存。

2、本年度我公司计划入洗原煤300万吨，实际入洗原煤320.8万吨，完成计划量的100.3%;其中生产精煤163.6万吨，精煤回收率为：51%，生产中煤101.4万吨，生产煤泥27.2万吨，综合回收率为91.1%。

3、安全质量标准化建设创历史最好水平，杜绝了重伤以上人身事故。

二、坚持安全第一，强化安全管理

以打造本质安全型生产单位为目标，认真落实“五个到位”。根据厂生产实际，建立落实安全包保责任体系，把安全包保的重点放在现场管理、隐患排查和跟踪整改上。建立岗位安全责任制，层层落实责任，时时监督检查安全责任制及各项安全措施落实到位情况，督促全厂领导及员工要时刻绷紧安全这根弦不放松，把安全工作放到一切工作的首位，牢固筑起安全防线，使我厂的安全管理水平不断提升。加强安全宣传力度，重点开展事故案例宣传，巩固并提高职工的安全意识。积极组织开展全员安全培训与专项安全培训，提升了职工的安全知识水平，职工操作行为逐渐规范。同时加强安全检查力度，将原每周进行一次安全集中检查增加到每周两次，缩短了检查周期，同时，开展经常性的安全专项检查，并在检查过程中推行《安全检查表》制度，加重考核与责任追究，并与事故责任人的班组长进行挂钩考核，规范了检查内容及标准，对查出的各类安全隐患，坚持按照分类管理、逐级负责的原则，做到“整改时间、整改措施、整改责任人、复查验收”四落实，使各类隐患和问题行到了及时整改。全年组织各类安全检查60余次，查出隐患200多项次，有效遏制了事故的发生。

三、开展丰富多彩的文化体育活动，增强职工的凝聚力和向心力。

为了增强职工的凝聚力和向心力，公司工会积极组织职工开展各种形式的文化体育活动，既增强了职工的体质，又培养了职工顽强拼搏、积极向上的作风。一是在“三八”期间，组织女职工庆祝妇女节日，倡导尊重和保护妇女合法权益的良好道德风尚。二是“七一”期间，举办大型的庆祝建党90周年系列活动如红歌比赛、文体活动以及文艺晚会。三是“十一”期间为迎接国庆节的到来，开展包括球类、棋类、在内的12项文体趣味活动。四是组织职工参加首届乌海市全民健身运动会，并获得了优秀组织奖的荣誉称号，五是购买培训教材组织全体员工进行为期一个月的视频培训，并聘请神华乌海能源专业老师对全体领导及员工进行了安全生产、企业文化、员工责任、危机管理四大板块的职工培训，六是开展技术比武、岗位练兵活动。七是在今年的安全生产月活动中，组织开展主题为“安全生产、重在落实”的第三届“安康杯”演讲、征文比赛和安全知识竞赛。通过这些文化活动的开展，既活跃了职工的文化生活，又增强了职工的集体荣誉感和凝聚力，陶冶了职工的思想情操，广大职工的精神风貌也发生了根本性转变，工作热情有了显著提高。

四、建立健全民主管理制度，落实民主监督措施。

为使工会民主管理工作更具实效性，从根本上解决管理过程中暗箱操作、不公正行为的发生，公司建立完善了一整套厂务公开监督措施。形成党政齐抓共管的局面。如成立了以聂汶总经理为核心的领导小组，同时又成立了由工会主席牵头的厂务公开监督小组，对大范围的厂务公开工作进行宏观监控;设立公司厂务公开举报电话，及时处理解决此项工作中随机事件。同时，公司总经理责成党支部书记、副总经理、总经理助理分别对厂务公开可能出现的问题及时进行处理，形成党政领导亲自抓厂务公开的格局，使基层民主管理民主监督工作不断跃上新台阶。由于制度到位，责任到位，措施得力，截止目前，未发生一起上访、违纪和矛盾激化现象，公司的经营管理工作运行平稳，为企业的持续稳定发展奠定了基础。公司党支部于今年7月在庆祝建党90周年的表彰大会上荣获“优秀党支部”称号。

五、抓住民心，服务职工群众，构建“民心工程”

“全心全意依靠职工，真心诚意服务职工，热心实意帮助职工”是我公司推进“民心工程”的工作宗旨。在三八妇女节期间安排全体女职工进行一次全面的妇科体检，为辛勤劳作的女同胞们献上了一片爱心。今年，在德晟集团领导的大力支持下，二楼高管餐厅现已落成，于7月份投入使用，员工就餐拥挤问题得到圆满解决。截止集团设立帮困救助基金会以来，共救助职工子女“金秋助学金”合计7.6万元、职工重大疾病医疗救助4万元.8月份开展“夏送清凉”活动，为在高温作业下的一线员工送去了绿豆、白糖、菊花茶以及防暑降温药品，每位员工还有400元的高温补贴费。在中秋佳节来临之际为体现公司对员工的关怀，使员工感受到欢乐地节日气氛，公司给员工每人发放200元的现金、一盒月饼和一箱葡萄。在经济效益提高的基础上，我公司在职代会之后及时上调员工工资，并新增了工龄工资，员工收入明显提高。今年共组织了4批旅游合计160人次。一点一滴总关情，企兴我荣两相依。领导关爱员工，真心为员工办实事，温暖凝聚了人心，员工的工作积极性和干事创业的激情得以提升。

六、创建绿色厂区，开展环保工作

在集团大力支持下，公司党支部组织开展了建设园林化洗煤厂的工作，突出治理工作低标准，从治理脏乱差入手，公司各部门负责人带头，带动全厂员工参与，对厂周边垃圾进行大清理，随后，又在厂区内开展了绿化、美化、亮化三化活动，种植花草3000余株，粉刷厂区外围墙面、室内墙面13000多平米，车间设备全部粉刷。在卫生整洁方面得到达标验收，基本做到了车间地面像家中一样干净，车间工作环境面貌一新，员工群众的团队意识、集体自豪感普遍增强。随着质量标准化建设的不断推进，厂容厂貌越来越美观，车间环境越来越整洁，员工进入厂内的心情越来越好，园林化洗煤厂建设取得新成果。

七、公司现今存在的问题

1、安全方面，从去年多起不安全事件当中可以看出，安全意识不强、安全思想薄弱的现象依然存在，而岗位描述和手指口述在推广范围以及推广成效上亦未能达到公司要求;2、生产方面，各项指标控制存在间隙性波动，生产技术管理制度仍不完善;

3、人员管理方面，部分职工以及管理人员的工作责任心和业务水平有待进一步加强和提高。

过去的一年，是洗煤发展史上不平凡的一年，是各项工作取得新突破的一年。这些成绩的取得，离不开公司党政的正确领导和大力支持，更离不开洗煤厂全体领导职工的团结拼搏和艰苦奋斗。在此，我代表洗煤厂党政班子成员向在各条战线上辛勤努力工作的全体职工，表示崇高的敬意和衷心的感谢，并祝愿大家在新的一年里，身体健康，工作顺利，阖家幸福!

**副总经理述职报告推荐理由篇十**

各位领导、各位同志:

20xx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xx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：

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。

4、组织完成工会职工之家建设细则、职代会工作办法等相关5个制度的制定工作，开展了多项职工喜闻乐见的文体活动，职工\*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。

2、开展了形式多样的廉洁文化建设活动。组织开展了“学制度、保廉洁、促发展”宣传教育月活动，进行了“古今廉政故事”征集活动、更新了廉洁文化景观墙、观看专题片等活动，组织参观警示教育基地---渭南监狱，通过听、看、讲、写四个环节，使广大中层干部受到了良好的警示教育。

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，以积极组织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。

3、组织开展了知识学习以及系列文体活动。为加强工会基层干部理论知识的掌握，安排了企业工会工作条例、民主管理工作、劳动合同法实施细则等方面的知识培训，并组织开展了多项职工文体活动，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xx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式等。

(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关规定，自觉、主动接受党组织、党员和群众的监督。在工作生活中，注重提高自身修养，做到生活正派、情趣健康。认真履行党风廉政建设责任制，秉公用权、廉洁从政，在管好自己的同时，注意管好亲属和身边工作人员，做到清清白白做人，公公正正做事。未发生违\*纪国法的事项。坚持民主集中制原则，正确处理个人同组织的关系、全局与局部的关系，注意

维护班子团结，团结同志，顾全大局;在参加党委会、党政联席会或班子会时积极发表自己的意见，形成决议后不折不扣地坚决执行;在主持主管业务会议时，能够认真听取其他领导同志和部门的意见建议，集思广益，以利于科学决策;与其他领导成员之间，注意相互尊重、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。

**副总经理述职报告推荐理由篇十一**

各位领导：

本人自20xx年7月担任大陆公司副总经理分管市场营销工作以来，认真履行岗位职责，尽职尽责，较好完成了分管工作。根据集团公司党委和大陆公司党委统一安排部署，现将本人20xx年度思想作风建设、工作履职、廉洁从业等方面的情况总结汇报如下，有不妥之处，恳请批评指正。

一、加强理论学习，努力提高履职能力

1.注重政治理论学习，自身素质得到了全面提高。20xx年以来，自己认真学习党的、xx届三中、四中全会和习及集团公司、东华重工公司领导一系列讲话精神，通过学习和实践锻炼，道德修养得到了提高，理想信念、组织纪律观念、宗旨意识进一步增强，做到了在思想上、政治上、行动上同上级党政组织保持一致。自己在贯彻落实上级决策、各项制度方面不存在有令不行、有禁不止的问题。在道德品行方面，做到了为人正直、是非分明、言行一致，遵纪守法。在职业道德方面，做到了敬业奉献、诚实守信、维护企业利益。

2.发扬民主，办事公开，自觉接受各方面监督。在工作中自己坚持群众路线和民主集中制原则，积极参与企业重大问题决策，敢于发表自己的意见。对于分管的工作，广泛征求意见，并按程序及时向公司主要领导汇报。对于分管单位的工资分配及业绩考核等，要求自觉接受组织和职工群众的监督。

3.发扬艰苦奋斗精神，严格控制各项费用支出。本人严格执行上级紧缩开支的各项规定，坚持勤俭节约办企业，处处精大细算，从不讲排场、摆阔气。在分管的工作职责范围内，严格控制支出。如：招待客户时，在保证营销业务的前提下，自觉执行公司业务招待标准，严格控制参与招待人数，不讲排场;手机费、交通费等在规定标准范围内进行自觉控制等。在严格要求自己的同时，也教育下属进行自我约束，严格按制度办事。

4.转作风，增强凝聚力。20xx年以来，面对市场竞争激烈、订货难、回款压力大的局面，坚持务实创新、积极探讨新的销售工作模式，坚持带头跑回款抓订货。在平时工作中，自己注意关心爱护职工，积极了解和帮助他们工作和生活中的困难，使他们更加轻松快乐的投入工作，维护了领导干部的良好形象，密切了干群关系。

二、坚持求真务实的工作作风，尽心尽力做好分管工作走上副总经理岗位后，面对大陆公司改革发展的新形势、新任务、新要求，按照班子责任分工，围绕营销创效，扎实推进分管工作。

1.积极推进营销管理体制创新，为营销工作的开展奠定了基础。为发挥营销龙头作用，对营销体系和管控模式进行了改革，将营销中心原来的10个区域、4个部门整合为四个分部，压缩了管辅人员，优化了销售资源配置，加强了集团内部市场开拓力量，突出了市场开拓过程中的集中协同。为了解掌握营销人员工作情况，加强监督指导，坚持了区域经理工作日志写实制度，实现了市场前沿信息快速有效反馈。为提高营销创新能力，主持制定了《20xx年下半年营销中心经济责任制及考核办法》，对营销中心赋予内部市场主体地位，按照经营实体运作，突出利润考核，按考核结果提取工资、费用，取得了明显效果。

2.强化营销政策激励，充分调动和保护了营销人员的积极性。完善了营销费用提前办法，加大了一线人员费用使用比例。对营销费用采取以订货额分段计提，集中使用;对营销人员工资与回款挂钩，分段计提，上不封顶。建立健全了营销人员业绩考核评价机制。

3.适时调整营销策略，为完成全年销售收入指标提供了保证。在市场竞争异常激烈的情况下，适应市场变化，带领营销人员认真实施“走出去”战略，坚持市场开拓有所为有所不为的原则，根据市场细分，对市场空间小、盈利水平差的市场有选择性退出;对订货质量好、盈利能力强、回款及时的市场加大开拓力度。为加快货款回收，主持制定了外部市场应收账款回收奖励办法。通对集团内部市场以高质量优服务实现了继续巩固提高;对外部市场着力培植战略用户，积极承接订单，市场开拓取得可喜成果，皮带机、配件等订货量有增无减，确保了生产接续。

4.深化“技术+营销”团队销售模式，提高了订货质量。为提高中标率和毛利率，注重信息搜集甄别反馈，注重对竞争对手的分析。坚持召开标前、标后分析会制度，标前先由设计人员进行技术交流，优化技术方案，确保中标;中标后由设计人员遵循市场原则进行二次优化，确保毛利水平。

5.强化营销模式创新，提高了适应市场的能力。重点是

(1)为加快商业模式创新，展示企业形象，积极与济南跃动公司合作，就企业宣传、搭建商务平台，实现网络销售等事宜，达成了合作意向，目前此项工作正在推进之中。(2)积极推进与x公司为代表的新模式合作，发挥其规模采购价格优势，为我们提供主机配套产品，实现双方共赢，目前此项工作正实际运作推进之中。

6.强化风险预警机制，千方百计加快应收账款清收。一是深化加强应收账款管理。为有效控制和降低应收账款，确保资金链不断裂，20xx年以来，在严格执行以往应收账款管理规定、强化完成指标考核、严格奖惩兑现的同时，继续坚持按月召开应收账款分析会制度，积极采取针对性的措施，对客户恶意拖欠或其他原因造成坏账风险较大的货款，及时移交清欠办利用法律手段进行清欠。二是加强了合同管理。为进一步提高合同签订质量，规范营销行为，防范经营风险，加强了合同把关，确保了合同履约。

7.把售后服务作为战略举措，售后服务实现了持续改进。为提高用户对产品的满意度和信任度，重视售后服务工作，通过组建专兼、职售后服务队伍，明确职责，完善流程，坚持用户回访制度，加强了与用户的沟通，及时传递用户反馈的信息和需求，把一切为用户着想体现到了工作的每个细节，靠一流的产品质量和良好的服务，巩固了原有市场，促进了新市场开发。

三、廉洁从业情况

一年来，自己时时处处以党员领导干部的标准严格要求自己，认真落实党风廉政建设责任制，严格遵守《国有企业领导人员廉洁从业若干规定》、《党员领导干部廉洁从政若干准则》等各项规定，自觉践行廉政承诺，如实报告个人有关事项，自觉树立党员领导干部廉洁从业良好形象。

在平时的工作和生活中，坚持做人做事相统一，淡泊名利，生活上讲操守，注重小节。在经营活动中从不利用职务之便谋取私利、损害企业利益;在出差期间从不用\*游山玩水;平时从不利用\*大吃大喝、挥霍浪费等，保持了党员领导干部干事创业、奋发有为、廉洁奉献的精神追求。

四、存在的问题

总结回顾20xx年的工作，虽然取得了一定的成绩，但还存在一些问题和不足：一是理论学习方面，平时比较注重学习，但学习内容针对性还要加强，要提高自己学以致用的自觉性，运用理论科学有效指导工作实践的能力。二是思想观念方面，受环境和习惯影响，思维还不够开阔，创新观念还不够强、三是在开拓创新方面，尤其是企业经营困难形势下，工作突破性不够，营销创效能力有待提升。

五、今后努力方向

回顾一年来的工作，本人在公司党政的正确领导下，在职工群众的大力支持下，做了一些工作，也取得了一定的成绩，但与上级党组织的要求相比，与公司其他班子成员相比，还依然存在着一定的差距，有待于在下一步工作中加以克服。

1.在狠抓理论学习方面下功夫。继续坚持理论联系实际的学风，抓紧一切可以抓住的时间学习，不断扩大自身知识面，提高自身综合素质，努力使自身理论水平与综合素质能够适应新形势与新任务的需要，把学习的体会和成果转化为谋划工作的新思路，做一名学习型、复合型的领导干部。

2.在增强执行力方面下功夫。我认为顾全大局是干部讲党性、讲政治的体现。在今后的工作中，我将继续发扬勇于开拓、锐意进取的精神，主动把分管的各项工作做好。

3.在改进工作作风方面下功夫。在工作和生活中，自觉遵守党的纪律和国家的法律法规，严格执行领导干部廉洁从政的各项规定，切实把加强廉政建设抓在手上，落实在行动上，以更高的标准严格要求自己，率先垂范，永葆党员领导干部的清廉本色。

4.在工作创新方面下功夫。将继续做好凝聚民心士气，凝聚智慧力量的工作，把求真务实、埋头苦干贯彻到市场开拓和应收账款回收工作中去，把多订货快回款作为一种崇高的责任和目标追求，为公司发展贡献力量。

**副总经理述职报告推荐理由篇十二**

各位领导、各位同志:

就要结束，按照集团公司中层干部年度考核及党风廉政建设责任制考核的要求，我对自己一年来个人工作情况进行述职及个人党风廉政责任制落实情况进行述廉

一、述职

行政职务副总经理，分管质量、研发工作;担任支部书记，管理支部工作;

1、质量工作、研发工作

1.1质量管理工作

1.1.1生产及批签发工作

截至12月10日前，共投入血浆66吨;生产人血白蛋白20批，批签发申报16批;生产静丙12批，申报批签发9批，3批在线;生产乙免2批，在线。

产品质量指标控制严谨，参数控制均在±2sd，其中95%控制在±1sd范围。申报和上市产品，批签发合格率100%，市场抽检合格率100%。

1.1.2落实了10版药典的实施工作

药典是企业技术指导性文件，10版药典的出台，在血浆管理、原辅料、检验、生产、包装等都有相应的变化。

为了落实药典的要求，分别作了下列工作：1、从学习抓起，从骨干抓起，先后派出3批共7个人次参加了培训，然后又进行了公司内部培训。2、为浆站专门发了通知要求落实药典的新要求，并在浆站质量审计中，作了专项检查，已经落实;3、督促公司添置了必要的设备如toc检测仪、微粒计数器、

渗透压仪等;4、开展了必要的研究工作，为了在药典实施时，保证产品符合新药典的要求，研发部和生产技术部，白蛋白渗透压项目进行了多次实验，在药典实施时达到了要求。5、新药典加强了原料及辅料的监控，新增检验项目12个，质检室按要求建立实验方法;6、修改了文件系统，修改文件244个，记录146个。7、在省局正在进行相应的注册备案。

1.1.3将要完成现有四个批号的再注册工作，坚决保住现有批号。

在注册的资料已经准备完毕，现场核查已完成。能确保四产品的再注册顺利完成。

1.1.4基本完成了今年的质量审计

根据年度审计计划，开展了三项质量审计任务。所属三个浆站进行了质量审计2次，完成审计报告和整改确认报告;8月份公司内部进行了全面质量审计，共自检出问题34项，对存在的软硬件方面的问题进行了整改确认，完成自检案报告及确认报告;8月底前完成年度供应商审计工作，对43家供应商进行了审计评估，并对部分重要物料供应商进行了现场质量审计。

1.1.5坚强了现场监督，促进gmp文件系统有效运行，坚持质量工作持续改进。

出台了质控点管理制度，确立岗位质量监督员，有力的推动了质量工作向细化和深化方向改进。

1.1.8取得相关证照

血浆检验室取得了通过省疾控中心验收，取得艾滋初筛实验室许可证;动物房取得了年审;

1.1.7参与车间改造方案的设计及论证。为了改造的顺利进行，从改造方案的设计到论证，已经进行多次，每次都认真参与研讨。

1.2研发工作

1.2.1解决了免疫球蛋白和乙肝免疫球蛋白的外观及热稳定问题，保证了两产品的生产和上市;是两产品再注册具备了条件。

为解决两产品技术难题,研发部及生产技术部联合攻关,做小试验十次以上,派人咨询专家两次;为建立乙肝效价检测方法,特邀请兄弟单位同行指导两次.终于解决了关键的检测项目.

1.2.2组织了多项专利申报，为明年的高新企业的认证奠定基础;

专利和自有知识产权已经成为一个企业竞争力的衡量标志,也是企业实力的象征,更是获得国家及政府支持和资助的条件.今年申报获得产品外包装设计专利4项已获设计专利4个;申请并被受理的实用新型专利7个，已经获专利4个;正在申请工艺专利1个;

1.2.3静脉注射免疫球蛋白质量已有了明显的提高，工艺变更的工作进入到了实施阶段。

将层析工艺成功用于静脉注射免疫球蛋白生产中,使静丙的外观得到根本的改观,aca项目也得到改善.。

工艺变更的工作已经在有序的进行之中.

1.2.4为获得政府多项支持,完成多项立项申请工作.

将破伤风免疫球蛋白开发项目向国家科委申报了中小企业创新基金;向省工信厅递交了企业技术中心能力建设专项资金申请;向省中小企业促进局申请了《陕西省中小企业研发中心》;向工业和信息化委员会申请了>立项,已经被工业和信息化委员会列入xx年西安市第二批重点技术创新项目计划.

1.2.5通过省级研发中心的验收.

2支部工会会支部工作

2.1.支部工作

2.1.1完成了支部的改选工作

2.1.2坚持了制度，开支部大会7次;支委会4次;民主生活会1次;党课4次。

2.1.3及时贯彻上级党委的指示及会议精神。

1月28日传达了朱总的《转变作风、真抓实干、奋力推动公司发展实现新跨越》的党政工作报告;3月29日传达了xx年工作要点;xx年8月6日传达了“学制度、促廉洁、保发展”会议通知

2.1.3坚持大量培养积极分子,保证高质量发展党员。本年发展党员一名;重点培养两名;坚持业余党校活动，有学员18名，进行党课3次。

2.1.4坚持月计划,月总结

2.1.5建立了支部qq群,建大了支部内部宣传力度,加快了信息交流的力度.

2.2工会

2.2.1完成工会的换届改选工作;

2,2,2为丰富职工生活做了大量工作;组织了丰富的活动,组织了集体外出参观学习活动;组织春季爬山活动一次;组织代表队参加了总公司的羽毛赛并获团体赛冠军;组织代表队参加了高新区的乒乓球赛并进入了16强;

2.2.3积极参与总公司工会组织的活动，加强了员工的教育，和谐了氛围，提高了员工的凝聚力和战斗力。制备、分包装、动力车间参加了班组的建设活动，使更多员工参与了更多方面的管理工作，规范了管理，培养了员工，提升团队的竞争力。制备、分包装、动力、质检等部门参加了职工之家活动，确实起到了和谐职工关系，提高了凝聚力。

2.3.团支部工作

2.3.1完成了团支部的支部的换届改选工作

2.3.2开展了师徒结对活动，使10名新进员工在岗位上有指导及时。

2.3.3协助支部政治组织业余党校的活动。

二、述廉

1学习情况

1.1政治学习

1.1.1认真学习了中共中央办公厅、国务院办公厅引发《关于进一步推进国有企业贯彻落实“三重一大”决策制度的意见》;

1.1.2认真学习了《学习贯彻党的xx届五次全体会议文件汇编》;

1.2重视业务学习并有收获

1.2.1四月在山东泰邦参加>，从兄弟单位了解到不少有用的信息;

1.2.1八月在成都参加了10版药典的培训;

1.2.2八月在北京参加了设备验证会议;

1.2.3申报专利三项，其中已经获得专利1项;

2在工作中的廉政检查：

在主管的质量管理及研发工作中，能坚持公司财经规章制度，没有违规乱纪的现象。

对个人、家人及部属的管理：

个人在生产和经营活动中，能遵纪守法，能遵守公司各项规章制度，处处以公司利益为重，无违法无违规无违纪的事。

家人无参与任何与公司生产、经营有关的活动，妻子在市第四建筑公司卫生室从事医疗工作，儿子张雄在方正复读。

对质量管理及研发人员能严格要求，他们敬业爱岗，勤奋职守，在工作中无违法无违规无违纪的事。

三、个人存在的问题

1、政治素养，理论水平还需要进一步提高。

2、业务能力与工作的要求相比需要进一步提高;

2、工作还需要进一步深入。

四、在新一年中，个人努力方向

在新的一年里，加强学习党的基本理论，特别是学习领袖的原著，不断提高自己的政治素养，用正确的理论武装自己的头脑，指导自己的工作实践，使思想得到进一步的解放;还要根据工作的需要，针对不同的专题不断钻研，加速制约公司的关键问题的解决，在平凡的工作岗位上做出新成绩，为公司快速发展贡献竭尽全力。

**副总经理述职报告推荐理由篇十三**

尊敬的各位领导、各位同事：大家上午好!

不知不觉在业务部经理这个岗位上已工作三年，在这三年的工作里我始终牢记一个宗旨，那就是\"认认真真履行职责，扎扎实实做好工作，以实为本，尽心尽力\"。在公司领导的关心与指导下，在各位同事的热情帮助下，三年来，圆满的完成了公司交办的各项工作任务，现将具体情况向各位作以下汇报。

一、努力学习,全面提高自身素质，严格履行业务部经理工作职责与要求

1.在总经理的领导下，全面计划、安排、管理市场部工作，协助总经理制定公司总体发展计划以及战略目标。

2.协调与其他部门的沟通合作关系，协调公司各相关部门的资源，推动工程项目的实施。3.制定业务部的工作规范、行为准则。

4.指导、检查、控制本部门各项工作的实施。

5.了解客户多方面信息，满足客户各种需求，接受并反映客户反馈信息。

6.建立与完善市场及客户信息收集、处理、交流及保密系统。

7.负责陪同主要客户进行项目现场考察、验收等工作。8.指导及开展相应的公关及商务活动。

9.制定不同时期完成项目的广告宣传制作。

10.与合作方建立并保持正常稳定的关系，保证业务良好开展。

11.指导与拟写部门日常内外工作往来函件，并给与决策。

12.对于突发事件的协调处理，解决客户对于部门员工及工作的疑问与投诉。

13.阶段性进行工作总结并完善部门工作制度，结合公司安排，提出年度市场销售、出差及网点建设计划。

14.指导部门配合其他各部门进行公司资料档案的建立及整理。

15.在公司授权的范围内进行业务洽谈，完成报价部所涉及的各种表格、文件，并协助财务部作好催款等后续工作。

16.为公司提供准确的行业定位，及时提供市场信息反馈。

17.指导组织部门人员接受最新业务知识与市场知识的相关培训。

18.配合人力资源部对市场人员的培训、考核、调配。

19.配合业务主管的各项工作。

20.每日部门员工报告的信息整理。

21.改善部门员工的形象及礼仪。

22.整理部门员工每日工作汇报，合理分配工作。

23.合理解决有关客户投诉，热情解答客户提出的疑问，维护客户关系，作好日常沟通工作。

24、业务开展期间，随时过问客户拜访及合作情况，可不定时的召开业务沟通会议，讨论解决相关问题业务部工作地位特殊、关系重大,所以对人员的自身要求也特别高，需要永无止境地更新知识与提高素质。为达到这一要求,我不断地加强学习。我觉得业务部每位同事都是我的良师益友,他们中有业务骨干,有销售能手,也有管理精英，正是不断地相互学习与交流,我自身的素质与能力才得以不断提高,工作才能顺利开展。

二、尽心履职，全心全意做好自己部门的工作，下面向大家汇报一下今年上半年的业务部计划与目标运行情况及相关经验总结。

1、业务部目标的完成情况：(1-7月业务情况)

2、内部管理的执行情况：平时的工作中,业务部的每一分子对领导交办的工作,从不讨价还价,保质保量完成;对自己分内的工作更是积极对待,努力完成,做到既不越位,又要到位,更不失职。工作协调上,做到真诚相待,互帮互学。

3、内部人力资源开发情况：新策略从战略的高度对待人力资源建立与完善适应市场经济需要的人才流动机制，优化人力资源配置体系开发利用情况，真正使人力资源在企业中起到巨大的支持与推动作用。深化了人事与劳动用工制度，营造吸引人才、人尽其才、人才辈出的良好环境，加大人才资本投资，认真实施人才工程，这一切开发活动极大地提高了业务员的才能;增强了每一个人的活力或积极性。三、业务部存在的几个问题。

问题1：对业务员队伍的关注不够;对业务员的管理过于粗放，沟通方式只是通过日报、周报等几个沟通信息量相对较少的沟通方式，公司领导也很难及时了解到业务员的思想动态与想法。解决办法：加强对业务员的关注度具体操作建议为1每周随机给每位业务员打三到四个电话，及时沟通;

2、经理每天晚上及时与业务员沟通，解决其白天在走访市场过程中遇到的问题;

问题2、对于业务员在日报与周报上反映的问题与意见建议领导很难做到及时予以答复，这样间接影响到了业务员对市场问题反映的积极性，这是单方面的信息接收而不是双向的信息沟通解决办法：

1、对于在日报、周报、电话、邮件中反映过问题或提出过意见建议的业务员，请领导在邮件、电话中做出及时的肯定的答复，告诉其对于这方面问题、意见反馈，公司所作出的决定或对策。这样业务员更能感觉到自己的重要性而增加归属感。

2、公司领导对意向客户的及时跟进，可以以公司的名义邀请有意向的客户参观公司办公区域让客户对公司有更直观的了解而增加对公司的信心

问题3：公司经理无法及时掌握业务员的市场信息，无法有效掌握业务员的工作内容，业务策略与业务现状的信息无法对称。问题分析：掌握与了解当前的市场信息是每个销售经理的基本能力，是影响销售策略的制定与执行的主要因素，如何应对信息不对称、信息渠道不畅、信息内容不确知是企业首要解决的问题。销售经理在信息的获知渠道上是多方面的，可以是来源于资料、客户、卖场、经销商、业务员、行业关系等等，同时，如何有效提炼与使用有价值信息也代表了一个销售经理的水平与能力。解决办法：针对可控资源来讲，业务员是管理者获知市场信息的关键渠道，我们应该充分利用业务员的工作性质与一线环境优势，结合业务总结收取有效信息。设计合理与有效的工具表进行业务信息收集，将业务员每天的工作内容与市场状况综合的一个工具表中，既是对业务员当天的工作总结，也是对市场状况的反馈，与业务员工作内容考核结合起来，是强化过程管理的重要手段。可以不定期进行实地检查，并与客户沟通，了解业务员的工作状况及市场信息，假如没有监督环节，可能不超过一个月，所有业务员的信息都会变成假的。

四、关于下半年的工作计划。(填写业务目标、内部管理、人力开发相关内容)

1.个人工作计划安排：

2.部门工作计划安排：

总之，在过去的半年里，我虽然做了一定的工作，取得了一些小成绩，但在某些方面，离公司的要求还是有很大差距，我一定要认真查找不足，积极完善，不断探索新的工作方法，与时俱进，开拓创新，力争使业务部工作再上一个新台阶。

谢谢大家!

**副总经理述职报告推荐理由篇十四**

各位尊敬的领导、同事们：

20xx年的工作已经告一段落，回顾这大半年来的工作，在集团公司各位领导和同事的支持与帮助下，按照集团公司的总体要求，我以积极的态度对待各项工作任务，较好地完成了自己的本职工作。现将半年来的工作情况向各位作一个汇报：

一、应履行的工作职责

1、全面主持办公室的工作，并向董事长和总裁负责。

2、负责制订集团公司和办公室的各项工作计划及月计划。负责审核、检查各部门工作及公司计划的落实情况。

3、负责集团公司各种会议的准备、组织、记录以及督查会议贯彻落实情况。

4、负责集团公司文件的起草、打印、审核。

5、积极协助领导处理各种事务，为领导出谋划策，排忧解难，把领导人从繁琐的日常事务中解脱出来，以便他们集中精力抓全局、抓政策、抓大事。

6、抓好总部人员的政治理论学习和政治思想工作，提高团队精神。加强世雄集团机关作风的管理，展示世雄集团的精神风貌。

7、抓好世雄集团企业文化的完善、提升工作，扩大世雄集团对外宣传，增强世雄集团在社会的知名度、赞誉度和信誉度，树立企业形象。

二、半年来，我紧紧围绕岗位职责，完成了以下八方面的工作

1、集团公司的文书工作

草拟综合性文件和报告，负责办公会议的记录、整理，并传达会议精神;配合领导在制订的各项规章制度基础上进一步补充、完善各项规章制度，基本完成了《湖南世雄集团员工守则》和《湖南世雄集团暂行管理条例》的编写，推动了公司运作的制度化、规范化、程序化。

2、档案管理

在配合下，认真做好公司有关文件的收发、登记、分递、文印和各种资料归档工作;

(1)重新建立了员工花名册和员工档案(主要包括个人基本信息表、身份证复印件、学历证复印件、小一寸照片、驾驶证复印件、个人职业技术等级证书复印件、职务变更审批表、个人奖惩记录、年度考核记录、个人年度工作总结)。根据12月20日的统计数字，目前共有员工209人，其中集团公司24人，建筑公司8人，物业公司47人，经纪公司12人，世雄大酒店118人，本科以上学历3人，大专学历8人。建筑公司包括挂靠人员在内，共有高级工程师2人，工程师33人。应该说公司的人才结构有了很大改善，员工整体素质获得了很大的提高，为世雄企业的发展奠定了坚实的基础。

(2)重新整理了各种工程档案

按“湖天新苑”、“学府花园”、“都市春天”、“绿海明珠”、“阳光华庭”等7个小区分类整理档案，每一类放一个柜子，能做到快速、准确的提取档案。

3、考勤、卫生制度

建立健全考勤、卫生制度，并使之成为一项长期坚持的制度。 “湖南世雄集团机关爱岗敬业签到查岗制度牌”和“湖南世雄集团机关卫生作风检查考核评比牌”的设立，规范了员工的工作行为。

4、人才招聘

根据领导的指示和各部门的人才需求，我拟制了招聘方案，在集团公司网站和怀化人才网上公布了需求信息，长期在网上招聘我们公司需要的各种人才，并建立了人才储备库。当然收获也是很大的，招聘到了工程部经理邹治平同志、建筑公司技术总工梁文同志，还有一大批保安、售楼员等优秀人才。在招聘工作中我也发现这样的问题：有些部门急需大量某类专业人员，而另这类专业人员的招揽渠道有限，在特定岗位和时限内，招不到合适的人，出现供需矛盾。这迫使我不断地思索，如何开拓一个收费低廉而资源较广泛的招聘渠道。一个切实可行的解决办法就是建立公司自己的人才库，将以往前来应聘却又因各种原因未被录用的人员信息录入其中，纵向分高、中、低端三大类，横向分具体职位进行归档。如果短期内有类似的职位需要，招聘者就可以直接入库搜索、联系应聘者、然后面试。这样在不占用配额资源发布职位需求的同时，又合理利用现有资源。不仅为公司节约了成本，而且可以把新职位发布限额让给少数多元化职位的发布，可谓一举两得。目前而言，这只是一个初步设想，可能还不成熟，今后我会在实践中进行尝试，努力实现其可行性。

5、举办演讲比赛

10.26日，我们在世雄大酒店七楼会议室举办了湖南世雄集团首届以“回首·展望”为主题的演讲比赛，虽然存在很多问题，但总体来讲还是比较成功的。这次大赛对于增进员工对世雄发展历程的全面了解，激发员工对世雄事业的热爱，坚定员工对世雄美好未来的信心，教育员工以世雄为家，做好世雄人都有着重要的意义。

6、企业文化建设

通过制作“企业文化宣传牌”和“xx大宣传栏”，通过一系列的篮球友谊赛，丰富了员工的精神文化生活，加深了和各职能部门、单位的联系，提升了企业的形象。

7、办公室的凝聚力加强和办事效率提升

根据目前的编制，包括两名司机在内办公室有四人，真正处理办公室工作的只有我和夏云同志，同时夏云还经常抽调到各部门整理相关资料。面对繁杂琐碎的大量事务性工作，我们能够较好的配合，强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，认真办理各项事务，力求周全、准确、适度，尽量避免疏漏和差错，至今基本做到了事事有着落。

8、注重在工作中学习

来世雄工作，有一大批良师益友提携我，帮助我，从他们身上学做人的道理、学办事的方法、学社会经验。我来的第一天，谢总教导我说：“做人要谦虚。”我以此为人生格言，认真践行。向总，对我的关怀无微不至。在工作中耐心教育、循循善诱，有时候为了写好一个稿子耳提面命，一字一句地帮我修改，给我极大的精神动力。我还经常向彭助理、舒经理、杨主任、林经理、梁工、邹经理等同志请教问题、交流工作，并向他们学习那种对工作尽心尽力的态度，学习灵活处理问题的技巧，学习敢于担承的责任感。在半年多的工作与学习中，我逐渐明白了做人、做事应该有一种勇气，有一种激情，有一种超越自我的渴望。

三、工作存在的问题

半年来，我虽然能敬业爱岗、创造性地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：

1、自身的思想水平、工作经验和管理能力与企业发展新形势的标准要求还存在一定的差距，还有很多地方需要进一步研究、开拓。

2、办公室主任对我而言是一个新的岗位，许多工作我都是边干边摸索，以致工作起来不能游刃有余，工作的方式、方法有待进一步提高。

3、有些工作还做得不够细，不少工作是可以抓得更好一些，有的是疏忽了，有的是想到没有做到，有的是协调没有到位，顾此失彼。

四、x年的工作设想

1、“搭建两个平台、扮好三种角色、采用四种手段”，积极创新地工作

搭建两个平台：搭建一个汲取先进经验的信息平台，不断改进工作流程、管理规则;搭建内部信息交流平台，做好内部协调工作。

着力扮好三种角色：领导和员工的服务员、各部门工作的协调员、身先士卒的榜样。

采用四种手段：以提高工作效率和工作质量为目标，采用“每周一布置，每月一总结”、“工作责任落实到人”、“奖惩结合”、“团结协作”等四种手段。

2、开展员工培训，形成良好的学习氛围

目前公司缺乏对员工培训。个人认为：培训工作应该是公司能够不断前进的动力之一。定期的培训工作，不仅可以让管理者了解员工的专业技能、达到在共同的专业领域里开展部门领导和员工的有效沟通，更可以提高员工对企业的归属感，从而提高企业的凝聚力。对现有员工以及新进员工进行适当的培训才能够不断加强、充实我们公司这个团队的管理以及技术实力;计划建立学习制度，筹建一个员工学校和阅览室，购买一些专业书籍给员工充电，拓宽学习路子，营造良好氛围，形成善于思考、勤于动脑的工作习惯，变努力工作为“用心工作”，促进工作的整体协调和人员素质的全面提高。

力争做到合格人员能进的来、用的上、留的住。这样，不仅可以提升企业的内部文化，也会减少员工频繁跳槽的现象。对一个企业而言，外部引进在某些方面不如内部调动。内部员工相较新进员工更熟悉企业的运作和规章制度，光这一点就可以省下不少机会成本。

3、要树立高效、务实的工作形象

一是要提高自身工作的士气;

二是要积极主动工作，强化“办公室工作无小事”的责任意识;

三是树立敬业奉献的工作形象。

各位领导、各位同事，我期盼大家对我的述职进行全面的评议，也期盼通过这次学习的机会，提升自身的责任意识和履职意识，更好地开展以后的工作。

我的述职完了，谢谢大家!

**副总经理述职报告推荐理由篇十五**

各位领导、同事：

20xx年，是公司经历总厂专业化重组，完成内部产业结构调整，正式步入市场，迎接竞争挑战的第一年。一年来，我在总厂、工程公司各级领导的带领下，紧密团结机械制造公司党政班子成员，依靠公司全体员工的智慧和力量，对内坚持求真务实、埋头苦干的作风，强化生产经营管理，打牢生存根基，努力营造团结向上、奋发有为的企业环境;对外发扬艰苦奋斗的创业精神，努力拓宽市场空间，积极培育有利于企业持续发展的市场体系。下面，我将20xx年自己主管的几项工作向各位代表做以简要汇报：

一、生产能力显著提高，经营指标呈攀升态势。20xx年，经过公司全体干部职工的艰苦努力，公司完成经营指标8971.16万元，创造了历史最好水平。承接并圆满完成了石化公司120万吨/年加氢改造项目、总厂复合肥装置建设、化工二厂丙烯腈、裂解后分离和高压聚乙烯等重点项目的设备制造任务;外部市场方面，主要完成了大连齐化设备、青海格尔木炼油厂三旋的制造任务。全年制造加工总量252472台(件)， 4368.63吨。其中容器197台，948吨，产值1526.56万元;塔器37台，565.87吨，产值1013.54万元;换热器118台，641.7吨，1300.69万元;换热器管束52台，257.24吨，产值622.68万元;空冷器管束45台，294.38吨，产值575.74;三旋9台(件)，19.637吨，产值162.8万元;加工配件2520xx件，432.13吨，产值1180.83万元;桥架705吨，产值649万元;其他项目1149.59万元。

二、营造稳定环境，夯实产业格局。一年来，我从加强形势任务教育入手，积极向职工讲情形势、明确任务，研究制定措施、消除制约发展瓶颈，在公司上下形成了同心同德，共谋发展的良好局面。广大干部职工关心企业的前途和命运，考虑企业的生存与发展，主动为企业的生存献计献策，积极为企业的发展出力流汗。我们以容器制造、换热设备制造、分离设备制造、工艺配件加工、塔器配件加工、阀门修造、桥吊检测、转子实验及金属构件加工制造，9个业务板块构建起的企业新架构，经过一年来的实践、运行，基础得到了很好的稳固，各业务板块经受住了市场的严峻考验，正在向我们订立的产品专业化、规模产业化、结构最佳化、效益最大化目标稳步迈进。南区的激光加工中心、阀门制造厂和容器制造厂，一举扭转了亏损局面，实现盈利。换热设备制造厂和容器制造厂两各单位，产值均超过了20xx万元以上，创出了有史以来的最高记录。

三、加快“三高”项目实施步伐，努力提升核心竞争能力。作为集团公司确立的做大、做强项目，高效换热器、高效塔内件和三级旋风分离器，已经成为了公司提升核心竞争能力的支柱型业务，得到了总厂机动处、设计院和各科研院所的权利支持。20xx年，我积极与上级主管部门和设计部门沟通、联系，努力做好论证工作，组织研发中心、生产装备部门的技术人员，全力以赴加快项目的实施步伐，截止2020xx年末，共安装设备47台，完成项目总量72%。塔内件和高效换热器2条生产线目前已完成了前期的调试工作，具备了开车投用条件;三旋生产线于今年的4月份将进入调试阶段，上半年就可以全面投入使用。三个实验室的设计工作进展顺利，在北京大学泽华公司、华南理工大学和石油大学技术力量的推动下，研发中心正在对设计方案做进一步的补充、完善。我预计，该项目在今年将全部竣工。

四、规范材料管理，理顺物流程序。一是指导和组织物资供应站以强化管理为主线，以健全完善各项管理制度为出发点和落脚点，先后实施和推行了《公司物资管理规定》、《物资供应工作程序》、《通用物资检测过程控制程序》、《物资管理考核办法》和《物质供应站工作考核办法》，明确了各岗位、各工种的职责权限，推进了物资管理的制度化和规范化运行。二是将基层单位库房全部划归到供应站，实现了材料的集中管理和统一调拨。针对分库保管员业务不熟练，库房管理及账目不规范的实际情况，组织供应站一些业务能力强的老保管员，分包基层分库，从建账、物资摆放教起，系统地讲解了常规的收发、存储知识。经过几个月的理顺，基层分库有效地保证了生产用料的及时供应，走向规范化的运行轨道。三是坚持材料与材质证件同步手续。生产过程中，我发现部分材料的材质证件不能随实物及时到位，尤其是承接紧急任务时，生产单位为确保工期，按时交货，未接到证件就开始了加工生产，极容易给产品留下质量隐患。经过多次研究，我组织制订和实施了《进厂材料复验暂行规定》，在材料入库和进入加工现场前，质管部门与供应站严格执行理化检验程序，发现证件不全的材料，计划员立即跟踪索要。遇到特殊情况时，按照iso9001质量管理体系要求，严格履行有公司主管领导批准的紧急放行手续。进入生产过程后，“材料检验卡”或材质证件跟随工件运行至每道工序，而且要有责任人的确认签字，证件没有到位的任务严禁开项生产。

五、实行计划性管理，努力降低成本。一是严格执行物资采购报批制度，很好地杜绝了计划外采购。采购中坚持比质比价，全年节省资金130万元。二是将各生产单位的废旧钢铁集中回收，兑换成品钢材再度使用。20xx年回收废旧钢铁637.47吨，实现销售收入68.7万元;回收铁屑241吨，实现销售收入23.5万元。全年共为公司节省材料费92.2万元。三是开展了库房的大整顿活动。利用一个月的时间，对账内、账外、报废物资进行了全面的盘点，合理的划分，组织了积压材料的材质复验工作。盘清了总量，盘活了存量，全年利库509万元。四是加强了资金的使用和管理，重点加大可控费用的控制力度，管理费用比照上年降低了10个百分点。

六、注重新产品开发，增添企业发展后劲。坚持以市场需求为导向，立足自身实际，确定了以产品开发谋求企业持续发展的主线，主动寻求合作伙伴，与国内知名科研院所联合，先后开发、制造了五种高效换热器。t型翅片管、菱形翅片管和缩放管3种换热管标准被集团公司确定为行业标准。独立开发成功了非连续折流板式高效换热器。20xx年10月，公司与鲁姆斯公司鉴定了在工艺计算方面进行深度合作的协议，达成将该产品共同推向市场的共识。此外，还与清华大学泽华公司合作，共同开发成功adv浮阀产品，与石油大学联手，研制成功了立管式psc型多管三级旋风分离器。同时，经过市场调研，还先后引入了热浸锌和激光熔覆技术，为企业扩大竞争优势，添加了重重的砝码。

七、健全结算工作，加强清欠力度。一年来，我指导经营人员和财务人员，加大了结算和清欠力度。选派两名责任心强的同志全力做好这项工作。同时，对个别信誉不好的厂家，向法院提出诉讼请求，以寻求法律上的支持和援助。20xx年，结回应收账款9384万元，收回99年挂帐金额65万元;20xx挂帐金额7.625万元;20xx年挂帐金额95.2万元;20xx年挂帐金额2247万元，共清欠应收账款3271.5万元。

八、满足用户需求，拓宽市场空间。20xx年，我们在积极完成石化公司生产任务的基础上，市场空间有了更加广阔的拓展。第一，完成了复合肥转鼓的制造。我们在总厂30万吨/年复合肥工程的建设中，成功地完成了造粒机、干燥机、冷却机和包裹机的设计、制造、安装、调试任务，为装置实现开车一次成功提供有力保证。这是我们机械制造公司突破传统的制造范围，稳健进入转动设备制造领域的一座里程碑。第二，阀门试生产获得成功，25只闸阀在去年经过严格测试全部合格，并顺利通过压力管道元件增项联审，阀门、金属软管业务获取了进入市场的许可证。第三，外部市场体系继续得到稳固，并建立了新的合作网络。20xx年，我们以良好的服务，在继续维系哈尔滨炼油厂、大连齐化等老朋友合作关系基础上，寻找并构建了新的客户群体，缩放管式和“t”型翅片管式高效换热器进入了广东市场，在中石化茂名乙烯的生产装置中成功应用，新型三旋受到了青海油田的关注，落户于格尔木炼油厂。

回顾20xx年工作，成绩的取得与总厂和工程公司的正确领导、机械制造公司党政班子成员的团结协作、全体员工的辛勤付出密不可分。我在做好本职工作的同时，也在反思自己，工作上的不足和问题是今后应该时刻注意和逐步改进的：

一、管理力度应进一步加大。认真总结一年来的工作，公司的生产经营管理还有一些不尽人意的地方，特别是加氢装置出现的法兰事故，暴露出了我们在质量管理上的盲区，向我们敲响警钟，出示了黄牌。因此，全面优化管理手段和和提高管理水平，成为我20xx年抬高工作标准，重点努力的目标之一。

二、与同志们联系和交流的机会较少。加强领导与领导的沟通、领导与员工的沟通，员工与员工的沟通，是一个团队成员之间增进了解、化解矛盾、理顺情绪、统一思想、达成共识的有效渠道。我在今后的工作中，要在加强与党政班子成员及时沟通的基础上，树立服务意识，多深入基层，多倾听一线工人的心声，努力营造和谐、团结、平等、愉快的工作环境，增强企业的凝聚力和向心力，为生产经营活动顺利开展排除障碍，提供有力的思想保证。

三、工作方法有时简单，遇到急事不够冷静，不能十分客观地处理问题。一年来的工作实践，使我深刻体会到，作为一名企业的领导干部，只有深入和全面地的思考问题，才能有解决问题的正确方法，只有依靠广大职工的智慧和力量，采取合理的方式，才能从容应对，扭转复杂局面。

四、学习深度不够。学习是一个人、一个企业、一个国家和一个社会不断前进的智慧源泉。不断地加强学习，切实提高学习的能力，猎取更多的知识，是现代企业管理者必须具备的基本素质。20xx年，由于事务繁忙，工作紧张，学习的时间相对减少。今年，我在这方面对自己提出更高的要求，要在学习管理知识、专业技术知识、政治理论知识的基础上，向先进的同行企业学习，把先进的经验和成功的做法应用到实际工作中，努力为公司改革稳定和发展做出更大的贡献。

**副总经理述职报告推荐理由篇十六**

20xx年以来，我作为菏泽能化公司副总经理兼电厂筹建处主任，按照菏泽能化公司统一布臵与责任分工，围绕公司年度工作目标努力工作，加强学习，廉洁自律，认真履职，较好地完成了各项任务，现将一年来本人德、能、勤、绩、廉等方面的情况汇报如下，请予评议。

一、加强学习，不断提高自己的思想素质与业务水平

坚持以邓小平理论与\"三个代表\"重要思想为指导，深入学习实践科学发展观，认真学习领会上级各种会议精神，积极参加公司组织的政治学习与各种讨论活动，不断提高自身修养，努力提高政治敏锐性与政治鉴别力;不断提高个人政治理论素养，坚定理想信念与政治立场，在政治上与党中央与上级组织保持高度一致，坚决服从与执行上级组织的决定与安排，遵守组织纪律;坚持民主集中制与维护领导班子团结，敢于开展自我批评与互相批评;牢固树立科学发展观与正确的政绩观，以科学的世界观、方\*处理与解决工作中的各种问题;加强理论业务学习，多渠道参加技术业务培训，努力提高自身工作能力与领导管理水平，为搞好项目开发与基本建设管理创造条件。

二、认真履职，勤勉工作

始终坚定岗位就是责任的思想意识，创新思维，开阔思路，按照菏泽能化统一布臵与责任分工抓好各项工作，积极做好电厂项目建设，推动菏泽能化公司可持续发展。20xx年主要开展了以下几个方面的工作：

1、确定电厂三大工作任务

一是安全高质建成一期1x300mw机组项目;二是需同时抓紧办理二期1x300mw机组项目立项审批手续与同步建设;三是投产运营的接产前管理人员及生产岗位人员培训。

做好建设项目实施\"安全、质量、工期、投资\"四大控制。落实设计单位、监理单位、施工单位、电厂筹建处及质量监督项目站、物资供应商及设备监造单位的主体责任。

2、提前做好项目总体规划

在一期工程的建设期间将二号机组范围内的主厂房区域桩基础及部分循环水主管道与一期工程同步施工。通盘考虑施工期间临时用电，在厂区内建设10kv临时开关站一座，作为施工期间电源接口，施工单位根据本单位施工期间用电负荷，采用自备箱式变压器的方式进行接电，从而节约了施工用地与施工期间临时用电设施的一次性投资。项目建设过程中不断优化完善各单位工程的施工组织设计方案。

3、严格审查施工技术方案

每个标段的单项工程按照总施工组织设计、专业组织设计、施工安全质量环境控制措施、施工作业指导书等进行编制审批，对施工单位编制的施工组织设计、施工方案、专项施工措施等进行认真审核，做到技术可行，经济合理。

4、物资采购采取市场调研与公开招标方式

对项目建设需采购的主要物资，采用公开招标与竞争性谈判等多种方式进行比价、择优选择。对施工单位采购的物资采用建设、施工、监理单位共同调研的方法采购，做到价格透明、公道，购买的物资优质、适用。

5、强化内部管理，严格节约建设

牢固树立节约意识，制定下发了《招投标管理办法》、《合同管理办法》、《计划管理办法》、《员工劳动纪律与考勤管理办法》、《可控费用管理办法》，以强化内部管理，节约开资。

6、开展安全技术培训，强化自主学习与自我提高

为提高员工的安全技术素质，为接产作生产准备。分别选派大学毕业生与新调入工人至徐矿电厂与秦皇岛热电厂进行了实习培训，通过仿真机培训，取得了《电厂集控运行全能值班员资格证》。组织完成了生产工人与见习大学生的地面安全资格证的培训、考试工作，组织特殊工种与安全管理人员培训。

7、快速推进二期工程立项工作

组织编制的《菏泽市低热值煤综合利用发电项目规划》已报省发改委，二期工程可行性研究、环评、水资源正在修订，争取二期工程在一期工程投运之前完成批复手续。

三、加强修养，严以律己，严格遵守领导干部廉洁自律的规定

学习与贯彻上级关于反腐倡廉的一系列精神，严格遵守领导干部廉洁自律的规定、\"七个不准\"的要求，以身作则，发扬艰苦奋斗，勤俭节约优良传统，自觉抵制各种不正之风，不超越规定搞特殊，认真履行党员的权利与义务，在工作生活作风等方面坚持按党性原则办事，实事求是，谦虚谨慎，做到自重、自省、自警、自励，规范自己的言行，自觉抵制各种不正之风，真正做到了踏踏实实干事，清清白白做人。

在日常工作中，坚持求真务实，把做好分管工作与实现公司整体工作目标进行有机结合，发扬民主作风，坚持深入基层，不断增强群众观念，密贴联系群众，悉心听取各方意见，理论联系实际，不断改进工作方法，提高管理能力与决策水平;生活朴实，不讲排场，作风正派。

四、存在的不足与改进措施

一年以来，本人虽然政治思想理论水平、管理水平与业务能力有了一定的提高，取得了一些工作成绩，但距离上级组织的要求与职工群众的期望还有一定的差距。一是在学习方面需进一步加强，领导艺术还有待于进一步提高。二是需要进一步解放思想，结合实际情况大胆处理项目推动中的一些事情，主动承担责任，正确对待个人得失，勤勤恳恳，兢兢业业。

20xx年是电厂建设关键的一年，我决心进一步加强政治理论与业务管理知识的学习，切实提高自身素质与领导艺术，全心全意依靠职工群众，廉洁奉公，按照集团公司关于建设新项目的要求与基本建设管理规定努力工作，开创赵楼电厂筹建工作的新局面，为完成公司年度经济奋斗目标、推动集团公司巨野煤电基地建设作出应有的贡献。

**副总经理述职报告推荐理由篇十七**

过去的一年，是公司最艰难的一年。但我们在公司董事会领导下，在全体员工的共同努力下，坚持“有希望比一切都好”的经营理念，正确面对资金危机、人力资源紧缺等困难，充分发挥内部优势，使得公司保持了向良好方向发展的局势，在不少方面也取得了一定成绩，确保了产、供、销良好的局面。

在此，就主要8个方面的工作，我个人工作总结报告如下：

1、组织结构进一步完善，明确了公司发展方向，清晰了部门职责。

公司在10月份调整了组织结构，成立pmc部，整合了计划、仓储、采购部门，强化了生产计划、物料采购供应、物料控制和物流配送的供应链系统化管理作用。同时，也对工艺部门、品管部门等做了适当的调整。虽然人员尚未配置到位，但为适应20\_年生产规模的扩大，明确了职能部门的职责、分工与协调、合理配置人力资源，是公司的持续发展、规范化管理的基础工作。

2、车间环境卫生得到了很大的改善。

尤其是生产一部5s管理方面改变较大，电子车间5s长期保持在一个较好的水平。出现了车间为搞好环境卫生工作，自行规定奖罚制度等好苗头。说明大家对5s管理有了一个更高的认识，我们还要不断改进，持续完善，在20\_年一定会更好。

3、产品质量得到了进一步调整。

在客户要求下我们通过多次对全员品质观念、品质控制流程和品质标准的现场培训，结合，严格执行首检制度等手段，产品品质有了明显改善。从品质部的报表中显示产品合格率在不断提高。

4、仓储数据准确率有所提升。

物料数据不准，长期影响生产计划安排的合理性，也就影响到客户交期的达成率。近两个月抓仓库数据管理，配置了专职人员及设施，启用了电脑制单，账、物、卡管理，责任到人等方法，使得数据准确率有了较大的提高，尤其是成品仓数据通过几次抽查，达到95%左右。但其它各仓还必须加强管理，积极配合明年的生产计划，力争实现成品仓100%，辅料仓、半成品达到98%以上。

5、制度、流程得到进一步完善。

十月份共制定或修改了《程序文件》《出入库流程》、《物料报废流程》等各种制度与流程近15个。对企业实现规范化、标准化管理向前迈进了一步，20\_《工资福利管理制度》的出台，对留住员工，调动员工积极性一定会起到很好的激励作用。

6、培训体系的建立，管理人员素质有了一定提升。

公司的会议室和投影设备，搭建了很好的培训平台，11月份年开展了基本培训，基本建立起了人力资源开发培训体系。为明年员工的学习奠定基础，同时，管理人员素质也有了一定提升。实际中可以看到管理人员在心态和管理知识方面的进步。

7、营销战略的规划和品牌的推广。

面对公司营销经营现状，我主导了公司品牌的推广，对所有外贸业务员进行了业务知识的培训，包括谈判艺术、营销技巧等课程;建立了营销制度和管理流程，从团队管理到营销策划;从品牌推广到渠道管理;从市场调查到营销计划;从市场分析到营销策;从客户管理到发展趋势等销售体系现已经正常运营。

8、财务系统的建立、健全。

公司财务状况一直是很头痛的问题，针对公司的财务混乱状况我指导财务建立了财务运作流程体系，从财务制度着手，制定财务各每个人的工作职责，划分明确实行责任到人。加强了财务控制，建立了成本管理和预算机制;从账款回收到税务策划等系列问题得到改善，在企业风险控制我用自己专业的法律知识指导财务人员进行财务审核的细则化。

21世纪是知识经济时代，是创新制胜的时代，靠胆量、靠力气、靠投机的时代一去不复返。全体员工要抓住机会，好好利用这个平台，不断提升自己的知识、技能，端正工作态度和职业道德观，力争成为一个有利于自己、有利于公司、有利于社会的人。

除了上述几个方面工作外，还在人力资源财务，产品研发等工作进行了指导和目标设定，质量体系认证申请获批等多方面做出了成绩，在此就不一一总结了。

同事们，20\_年既是充满希望的一年，也是面临许多困难的一年。我们必将面对内部如管理水平不高、销售量迅速增加带来的产能压力和外部社会人力供应不足等等实际问题。对此，大家务必要保持清醒的头脑，面对新形势、新任务、新要求，做到早认识、早适应、早出击。

20\_年，我们的工作思路是：正视困难，以完成销售任务为中心，狠抓管理，确保员工队伍稳定壮大。

我们的奋斗目标是实现三个确保：确保生产能满足市场销售需要，确保管理更加规范优化、确保员工队伍更加稳定。

为了能实现三个确保，我们必须看到并迅速改善目前存在的八个方面的问题，同时也提出我的个人建议。

1、利用培训平台，开展比、学、赶、帮、超活动，提升管理队伍综合素质。

目前，我们在很多方面还处于经验管理阶段，距离现代化企业管理还有很大的差距。举例如：

1)人力资源管理方面。还停留在以人事行政事务性管理阶段，缺乏人力资源战略规划、胜任素质模型建立、职业生涯管理、培训效果评估等;

2)在品质管理方面。我们还处在品质检验控制阶段，还没有进入品质保证和品质策划阶段。

3)在供应链管理方面。我们还停留在分解订单，下达制造通知阶段，物料控制、月计划、周计划、日计划还无法开展。

4)在生产制造方面。我们还停留在现场管理阶段，还没有进行精益生产、成本控制、目标管理、设备保养、标准化制造阶段。

5)在设备管理方面。我们还是在应急修理阶段，没有进入维护保养阶段。

我们要如何才能缩小差距呢?

第一，充分利用公司提供的学习的平台，人事部加大组织与考核力度，全体员工，尤其是各级管理人员要严格按培训计划执行，努力提高知识和技能水平，端正学习态度，将学的知识用于实际工作中，总结经验，再实践，再学习，走pdca螺旋式的提升方式。同时必须落实考核与培训挂钩的激励措施。

第二，要抛弃因循守旧、自甘落后的观念，也要防止居功自傲、沾沾自喜的思想。追求“精益求精，不断创新”的精神，要力争把管理工作做得更好，百尺竿头，更进一步!

第三，深刻理解透“以人文本”管理内涵，人是一切资源中最宝贵的资源，企业的发展与员工的职业能力的发展是相互依赖的，企业与员工是一种共赢的合作关系，我们要为员工提供一个有利于价值发挥的环境。建立起和谐的员工关系。

2、抓住关键，提升效率，确保品质更上一层楼

20\_年可以看到，我们的质量事故等等问题。尤其是返工问题，事实说明,我们从产品测试到出货过程存在一系列品质问题，突出表现在员工品质观念不强、责任心不够、技术水平不高等问题上。

因此，我们在20\_年，品管部要带头，各职能部门配合，针对这些问题，认真总结，专题解决，逐个改善。我们一定要树立“公司”的良好形象，满足市场销售需要。

3、做好招聘与留人工作，确保人力供给满足发展需要。

在20\_年，生产一部员工最不稳定，长期处于借人状态。我认为反映了三个问题：一是人员供给不足;二是管理方法欠缺;三是制度不完善。

20\_年根据公司销售目标额要翻一番，需要更多的人力资源，所以，我们一定要高度重视员工的招聘和留用工作。

在招聘方面，要动员一切可动员的力量，利用一切可利用的资源，满足我们的人力需求，同时还要储备一定的人力资源。

在留人方面，作为用人部门也要下功夫，既要努力宣导制度的严肃性，做好奖罚分明、奖罚适度工作。同时还要加强沟通与协调，做好感情留人、事业留人、环境留人的工作。

4、端正工作心态，提升沟通技巧，打造有凝聚力的团队。

我们部门与部门之间、部门内部还存在严重沟通不畅的现象。大家不要以为工作还是在开展，但我们是以牺牲工作效率和伤害同事感情为代价的。是极为不正常的。个人之间，价值观可以不同，但作为一个团队，我们工作的步伐必须要一致。

在新的一年里，希望各位管理人员要放下架子，开动脑子，放下担子，调整好心态。以开放、包容、尊重和理解对方的心态，抛弃前嫌，主动沟通，不管利用书面的还是口头的，公开的还是私下的沟通方式，彻底改善这样的不利局面，力争把我们打造成一个团结合作的团队、有激情的团队，有战斗力的团队。

5、完善制度与流程，提升执行力。

我们虽然各项工作基本上都有制度、流程，但在执行过程中还不到位。例如：产品要求100%首检，但有员工不做;有人就是不听从上级意见和工作安排;规定请假要办手续，就是有人先斩后奏或不奏等等。

问题在哪里?一在我们管理人员自身，二在制度流程的执行不力。在新的一年，希望我们管理人员能严于律己，以身作则。稽查部门按章办事，公平公正，既要抓基层员工更要抓管理人员违纪违规现象。把制度执行力与绩效考核结合起来，提升我们的执行力。

同时，制度、标准还不健全，如工艺标准不健全;金蝶软件系统投入使用不正常，希望在20\_年上半年pmc、财务部部抓紧落实，组织培训，让每个系统操作员都熟练运用。

6、抓好后勤保障管理，进一步改善员工生活环境。

20\_年，在伙食、宿舍环境卫生及宿舍管理方面还存在不少问题，像已自离的员工有的还吃住在工厂、个别员工不良行为影响他人休息和安全、房间卫生等还需要加强。20\_年人员大量增加的情况下，后勤管理上工作量更大，所以，建议要必须加强人员进出登记，及时清理离职人员，严格控制外来人员进出，加强卫生检查力度和密度，加大生活秩序管理力度，及时提供修缮服务等等。员工伙食还要不断改善，力争创造一个更加舒适的生活环境。

7、制定标准定额，控制制造成本。

我们目前计件工时定额标准是统计或估计得来的，是不科学的，需要逐步完善。没有物料损耗定额或说极不完善。

希望在20\_年，工程、品质、pmc部门要有计划地落实工时定额、物料定额标准，生产部门要做好数据记录，为目标管理提供数据，为降低制造成本而努力。

8、加强外协控制与管理。

我们好多产品等外购产品和外发加工产品都属于外协，明年必定更多，因此，我们必须解决好现存问题：一是我们内部数量控制不好，加之供应商管理也非常落后，二是质量不易控制，导致次品率高，板片浪费、耽误交期、成本上升等严重现象。

在20\_年，我们必须重视外协厂商的管理与控制。pmc带头，工艺部门、品管部门要积极参与，对供应商、oem商进行科学的评估与选择，寻找能提供最佳性价比的供应商。在管理上，仓库门要严格控制外发数量，品管要严格控制来料质量与加工质量跟进，采购部要跟进数量和交期，以及负责对供应商责任的追究。

以上仅仅是常见和比较突出的问题所在，还有很多不足需要大家不断改善，在此，不再一一细数。

各位同事，新的机遇和挑战，催人进取;新的目标和征途，催人奋发。虽然我们的企业面临不少困难，但我们坚信：困难只是暂时的，我们在董事会的大力支持下和指导下，只要我们抓住了方向和把握住重点，队伍稳定，市场不断扩大，企业就一定会稳步发展。

希望全公司广大干部职工要以这次总结大会为契机，认真落实总经办20\_年的工作部署。总结经验教训，胜不骄、败不馁，再接再厉，再创佳绩，努力打造出一个管理先进、技术先进、人才齐备，全面发展公司新格局。

新年即将到来之际，祝全体同事及家人新年愉快，虎年工作更上一层楼!

祝公司兴旺发达，基业长青。

述职完毕!

谢谢大家!

述职人：\_x

\_\_年\_月\_日

**副总经理述职报告推荐理由篇十八**

xx年刚刚来临的时候，我曾在心里立下誓言，在这一年里，我要更好地配合总经理及领导班子内其它成员搞好工作，使我厦有一个更好的发展。如今，世纪的钟声即将敲响，回首这一年来的工作，尽管有取得成功时的喜悦，也有遇到挫折时的无奈，但我始终在为这一目标而努力。正因为如此，这一年的工作我积累到了一些有益的经验，也得到了许多可喜的收获。下面，我就年度我的思想和工作情况按分管范围作一个简单的汇报，请各级领导和同仁审议和指正。

目前xx市内宾馆林立，一个个新宾馆也在陆续建成开业，我厦要想在xx市场占有自己的一席之地，必须主动出击，推陈出新，争取顾客，占领市场。在这个问题上,我得到了总经理及领导班子内其它成员的信任和支持,今年以来,陆续推出了许多促销措施。首先，我们高度重视大厦的公关形象，经常在电视、报纸上进行宣传，让我厦在市民的心目中产生持久的印象。在春节期间，对来我厦消费的客人一律实行了优惠打折，对有关职能部门和入厦消费的常客发放了贺卡和免费消费券，从而使宾客对我厦产生亲近感，激发他们再次来大厦消费的欲望。除此之外，我还注意充分借鉴其它宾馆和行业的促销办法，陆续制订了揽客消费提成、工效挂钩等方案.今年九月，还与长沙湘野车队签订了合作协议，对方为大厦组织客源后，双方进行利润分享。我还利用同学、同乡关系多方为大厦联络客源，如邮电局工程部、水电局水政监察大队等单位现已把我厦作为主要接待地点。

以上的这些，对促进我厦的消费，为大厦取得稳定可靠的客源发挥了一定的作用。今年七月，由于国务院《娱乐场所管理条例》的实施，我厦终止了与凌峰娱乐城之间的租赁关系，我在大厦负责与凌峰娱乐城移交、清算的有关事宜以及娱乐城的重新开业的筹备工作。尽管自己在这方面经验不足，困难重重，但我欣然领命，不讲条件，积极投入工作。在上级领导的支持下，经过积极努力，目前我局(包括我厦)与凌峰娱乐城之间的欠费清理、资产移交等问题基本得到圆满解决。为了减少损失，尽早让娱乐城开业，根据局里确定的方针，在兼顾合法与灵活的前提下，经过反复研究，已经制订出了可行的娱乐城经营方案，并已通过新闻媒体公开招聘部门负责人，目前正在抓紧筹备开业。我还陆续整理了与临街门面之间的合同，对有关欠费进行了清理，促使这些经营者合法经营，及时交纳费用。

在做好大厦经营工作的同时，安全工作始终是我厦日常工作中的重要内容。在这方面，我的观点是晓之以理，动之以情，“严”字当头，“防”字在先。大厦今年及时调整充实了安全管理领导小组，在执行安全风险抵押金制度方面，我主持对这一制度重新进行了修订，使其更加可行、有效。在执行这一制度以及《违章下岗制度》上决不走过场。对于在安全工作中出现的好现象，及时进行了奖励。对于发现的问题，本着三不放过的原则，决不姑息迁就。如今年月日客房部洗衣房因为当班人员违反操作规程，工作态度散漫，造成失火，我及时召开了部门及大厦的事故分析会，对当事者也给予了严肃的处理，分别给予了扣奖、记过、辞退等处分，使当事人及全厦员工从这件事中吸取教训。消防安全是宾馆安全工作中的一项重要内容，上级主管部门对这一工作也相当重视。由于种种原因，大厦施工中遗留下了一些消防隐患。为此，我局保卫科、安监科、市消防支队多次到大厦检查督促整改，我也曾多次与这些部门检查现场，研究对策。在上级领导的支持下，这一问题在今年得到了基本的落实。如三楼西侧已开通了专用消防通道，完善了各处的消防标志，各楼层的消防电梯前室的消防门也已经开始安装施工。通过消防部门的验收检查，今年我厦已取得了消防合格证书。

设备设施的良好运行是保证大厦正常经营的有力保障。自开业以来，我一直是分管动力部工作的，在这方面，我始终得到了动力部两位经理的有力支持。开业前两年，大厦所有设备设施都还是新设备，基本上维修工作量不是很大。但是，由于有些设备本身的缺陷和安装过程中存在的问题，经过两年来的运行，大厦的设施设备陆续出现了许多故障，使动力部的工作今年与去年相比，维修工作量明显增加。特别是空调设备，在今年热天需要开启时，三台主机陆续出现故障，严重影响大厦的正常经营活动。为此，在空调保修期即将满和已满的情况下，我们争取到了厂家免费维修，为大厦节约了一笔较大的维修费用。在最近准备开启制热时，空调设备再次出现故障，动力部又到金都、宾馆请教专家，日夜抢修，并再次找厂家免费更换了部件，对全部空调管道进行了清洗，从而保证了空调设备的正常运转。在保证正常维修工作的情况下，还陆续安排动力部对大厦的有关设施进行了改造和完善，如为解决窗户玻璃易掉落的问题，对窗户框进行了改造;为加强临街门面电度计量，对这些地方的表计全部进行了更换校验;为加强大厦的安全监控，今年还在大厦几个主要地点安装了电视监控系统。我还直接负责了大厦电脑系统的日常维护工作。大厦的电脑系统担负着接待、收银、总经理查询、上网、财务等管理工作。平常电脑系统一旦发生故障，即使是在晚上或休息时间，我总是及时赶到，保证电脑系统的正常运行。

在本年度，大厦要我负责人事方面的管理工作。在这方面，局里给予了大厦灵活的政策。大厦的绝大部分管理人员和员工都是通过对外招聘的，鉴于目前社会上就业比较困难，平常向我打招呼的有不少，我自己也有不少穷亲戚，但我从不徇私情，本着唯才是用的原则，所有人员都经过总经理的认可，严格保证进入大厦的人员的素质。对于进入大厦的各级人员，更是从严要求。我陆续规范了人事管理方面的一些程序，加强了员工转正考评工作，是金子，就要让他发光，及时建议予以重用;是庸才，也不心慈手软，及时提出处理或解聘意见。大厦陆续建立了员工的详细档案，对工资标准进行了重新规范与核定。为了招聘到优秀的员工，提高员工素质，我和大厦其它领导多次到各学校选录优秀人才，还委托市旅游学校、华容职校在平江、华容等地招用并培训人员。今年省旅游局的宾馆总经理培训班在我厦举办时，我和大厦多数管理人员以及一部分员工一起参加了这一学习，有了一个学习提高的机会。我和大部分参加学习的人员均拿到了省旅游局颁发的宾馆行业岗位资格证书，从而保证了大厦有一支较优秀和稳定的管理者和员工队伍。

在这里需要指出的是，如果说大厦今年在以上各方面取得了一些成绩，这全是上级的正确领导以及大厦全体同仁努力工作的结果，在此我要真诚地说声谢谢!我知道，一个人的力量是渺小的，一个企业要想得到充分的发展,只有依靠领导班子的精诚团结和全体同仁的齐心协力。正如当初我在应聘副总经理时说过的，作为副总经理要多为总经理动脑子，出点子，跑腿子，赚票子。尽管理想与现实往往存在着差距，但我总是首先从自身寻找原因。我知道，我所做的工作还很不够，为了电业局的利益，为了大厦的辉煌，我将继续本着“老老实实学习，勤勤恳恳工作，实实在在办事，正正派派做人”的处世准则，一如既往地规范自己的言行，把工作做得更好。谢谢大家!

述职人：

20xx年xx月xx日

**副总经理述职报告推荐理由篇十九**

20xx年，做为酒店执行副总经理，在主持全面工作的同时，分管前厅、客房、康乐、协调餐饮等工作，由于新开业酒店的全新设施，销售收入和净利润指标同比雷同县城属于业绩良好的水平，但是全年的质量管理上不去，需要硬件的完善去弥补，这是本年度工作失策的一方面。现将一年来工作情况报告如下：

一、所做的主要工作

(一)在主业经营方面：

1、主营销售收入方面，按权责制计算实现9个月经营收入近500万元，因属新店经营，无法与上年同期对比，但是能够看出来的是全年因包装推广，加之对不稳定因素及组合、磨合的有效控制，保证了销售额的稳步经营。

2、由于不直管财务，对于实现税前利润暂时无法做出对比，该具体工作由财务部具体向总经理做专项回报。

(二)在内部管理方面的好与坏：

1、推行绩效管理，按月兑现绩效工资。对各部门及班组推行。

绩效考核，每月进行汇总并兑现绩效工资，虽然由于经营当中存在沟通上的问题，但是绩效的真正功效还是充分的发挥了一部分，由于团队的战斗力相对还是比较薄弱，所以绩效考核未能发挥的淋漓尽致，通过第四季度的强化思想管理，基层管理人员对考核能够量化及评价部门工作质量方面得到了改善，促使管理层关注业绩。

2、组织开展员工技能比赛，提高员工素质。为了提高员工综合素质与服务水平，年中着手制定服务技能比赛方案与标准，并由各部门基层管理人员对员工进行技能辅导培训，人事部参与指导教学，初试效果良好，力求在20xx年能组队参加陇南市旅游星级饭店服务技能大赛中获得名次，真正做到县级宾馆参赛成绩最好的代表队。

3、通过自主管理，并通过陇南市旅游局星评组成员对我店缺项及不足之处的指出，我们调整了管理方向，既然不能成为商务星级酒店，那么就改型走绿色旅游饭店的路线，打造自身品牌。由于我们自身管理团队的“战斗力”有限，未能在20xx年里一举拿下“绿色旅游饭店”的殊荣，在新的一年里，我将为此殊荣而奋斗，并竭力为建徽拿下“绿色旅游饭店”。

4、继续完善服务功能与项目：在失败中总结教训，前后2次引进足浴健康理疗项目，但是现在始终存在着经营与管理上的不足，在20xx年我将对其进行彻底整治，使足浴与酒店同步。

5、根据星级饭店管理规定，计划对各方面硬件进行了维护及保养，防止硬件加速折旧，确因管理中的监督跟进不及时，导致了康乐部的部分硬件折旧加速，并影响美观，为做好此项工作，杜绝类似问题再次发生，我会与酒店经营与管理班子的其他同志认真研究，制定方案，并组织检查整改，对有关硬件老化拿出具体实施方案，通过我们的努力，让公司负责人充分给予认可。

6、做好政务接待，树立行业品牌形象，争创我县优秀饭店。

20xx年酒店先后配合徽县接待办接待了省政府领导及兰州军区中将，创建徽以来最高规格，全年接待省部级领导2次，地厅级以上领导近20次，同时承接集团内部多次重大会务活动住宿与用餐，由于精心准备和做好现场跟踪，未出现重大服务质量事故，尤其在接待国家领导人工作中受到了省、市接待办领导的表扬和认可。全年员工拾捡归还客人现金数万元、手机20余部及其它大小物品近100件，均联系归还客人。由于酒店务实经营管理，注重品牌形象建设。在行业组织的相关检查评比中受到了主管部门的认可，对尚不完善的工作，我会努力与决策层领导及管理班子的同志一同研究，在新的一年里做出新的成绩。

二、工作中存在的主要问题与不足：

(一)酒店经营管理方面：

1、由于酒店在20xx年进入社会，投向市场，初期经营成本大，对酒店净利润指标而言就出现亏损，餐饮因承包经营管理不善导致酒店品牌形象受到影响，做为经营班子的负责人，我负有不可推卸的责任。

2、自己对内部管理的放松，导致日常服务细节问题经常出现，除餐饮外尤其体现在康乐，出现了客源波动、在投诉增加问题上没有去很好的治理。

3、因餐饮承包经营，本人疏于餐饮工作管理上的沟通，无度的管理加速酒店投资硬件设施的老化，影响了接待服务和酒店品牌形象建设。

4、由于酒店管理层处于“年轻化”，实际管理工作经验尚不丰富，酒店各部门一线员工的流动性相比较大，优秀员工及外地人才引进难，受酒店体制所限，减员增效和提高薪酬压力较大。

三、20xx年任职想法：

1、餐饮自主经营：由于餐饮引进承包经营，通过近一年的运行，虽然发现了管理中的问题，但并没有得到良好的沟通，使之无法承上启下，在20xx年出现了经营管理上的问题，严重影响了酒店品牌形象，为此20xx年应该加强双方的沟通，将餐厅经营管理真正纳入酒店管理范畴内，根据徽县市场量身制定配套销售方案。我们将重点围绕餐饮硬件维护、菜肴质量提高、菜品推陈出新、价格调整适当、员工队伍建设、薪酬激励、企业文化建设和服务质量提升来着手，打造大众餐饮徽县第一品牌，保障餐厅的利润增长点，以此来维护与酒店双方的良性合作。

2、关注硬件改造升级：酒店主要设施自投资建设，目前已经运行近一年以上，已经稳步度过磨合期，在磨合期内所发现的各个硬件上的问题，提出理性的改造升级方案，让新酒店对比和竞争起来，体现明显的优势，另外对能源成本控制要多加关注。对客房餐饮设施进行装修改造，具体计划：

(1)对餐厅室内环境氛围提出酒店合理化建议供承包人考虑及选择，以改变餐厅陈旧老化现状，打造成零点宴会消费亮点，扭转目前外界对餐饮的意见，以期成为新的盈利点。

(2)八楼客房投资7万元，对2间豪华标准间内增设商用电脑20台，由原来的豪华标准间房改装为商务数码间，改造后收入将由原来的月均10.08万元提高到11.28万元，投资成本预计良性运营半年、或保守预计一年即可收回。

(3)通过近一年的经营，康乐部属酒店的三大经济收入之一，应将康乐部茶艺向西式化风格改造，主要为了打破五楼装修客房化的格局，凸显康乐生机。走出经营中的“瓶颈”，对木地板进行仿古砖改造，铺设地插，改造茶几为灯光式玻璃叠加风格，并将风格画进行墙面装点，真正将多元化经营体现的凌厉尽致，吸引消费者眼球，体现又一卖场，保障康乐部的利润增长点。

3、多种经营项目：重点是抓两个方面：一是依托建徽集团人脉资源，开发代销商品项目，对大堂吧进行小商场格局的改造，占地平方不需过大;二是狠抓足疗项目。通过事实证明，此两项计划全年营业额可达80至100万元，可增收35至45万元。

4、人才队伍建设：由于徽县务农人口多、劳务输出大、新酒店开业外部环境及宾馆体制、待遇等内部问题，酒店一线员工流动性较高，形象素质好的服务员及管理人员引进招聘难，严重制约了酒店的服务质量提升和品牌形象建设，我们一方面想办法尽快促成酒店彻底改制，让企业有用人的自主权，另一方面利用合理的薪酬和培养机制来吸引外来人才，目前已经对员工待遇进行调整提高以稳定和吸引人员，继续开展以服务技能比赛为主线的员工技能培训，并拟设员工素质提升培训课题，培训有潜质的员工为后备管理梯队。

5、强化执行能力：过去为了保持酒店内部稳定，不给政府和公司增添麻烦，在对部分员工的问题上，经营管理班子在处理有关问题和事务方面有些软让，以致滋生了部分人员的不良行为，影响酒店正常经营管理和外来人员心理平衡。新的一年，将通过经营班子每周生活会、基层管理每天晨会两会为重点，强化中基层以上管理人员的执行力，以劳动纪律、日常质检为切入点，把新一年酒店的管理质量提升上去。

6、品牌形象提升：品牌形象建设一直是酒店的核心工作，尽管20xx年下半年由于餐饮、康乐与足浴经营，加上人员流失等问题酒店的声誉受到影响，但在行业内和领导的心目中对宾馆的印象总体还是较好的。新的一年，我们将从“一软一硬”两头抓：一是软件建设方面，增设销售客户经理、大堂副理、康乐主管，并想办法引进形象素质好的服务员充实到康乐、餐厅和客房，以做好贵宾接待和日常客户服务，把县政务接待和公司内部接待重点做好的同时，侧重团队;二是在硬件方面进行必要的装修改造，刚才已经提到，这里就不加细说。一句话，除了硬件上的缺项之外，保持四星级水准和满足接待需要，稳定酒店政务接待和努力缔造宴会接待第一品牌。

7、自身修为方面：将致力改变自身稳健思想为自信创新，重点在餐饮和多种经营两个方面入手，相信有公司的支持，大胆进行节能、接待服务、多种经营方面的创新提升，寻求利润的增长点。多与同事交流沟通，给有潜质的员工制定职业规划并进行指导帮助，为建徽打造一支过硬的管理团队。

四、对酒店未来发展的建议：

自从20xx年到建徽酒店工作至今已近1年，在看到建徽酒店伴随陇南旅游经济发展的同时，一年来也感觉到一丝担忧和压力：陇南旅游在经过保先教育的高峰期后一直徘徊不前，县城消费人口不多加之商务客源有限，有限的客源与越来越多的酒店建设，将会形成店多客少、相互恶性竞争的局面，新兴酒店的开业，将会瓜分现有的市场蛋糕，营业中酒店的客源会受到影响，导致经营亏损和降低竞争，酒店业的利润难以保障，目前已经看到了现状，金源宾馆、政府新建的宾馆开业后，东方馨、金地、荣生等老宾馆的客源大幅下降，这是客人求新和客源不饱和的主因，当然还有宾馆自身经营管理的内因。做为“高投入、低回报、以地产增值为主”的星级酒店业，我们的投资和定位一定要考虑现实环境因素。个人建议有两点：

1、就目前建徽酒店来讲，虽然地理位置好，但随着军徽公司等高层建筑物的崛起，我们的自身优势已体现的不再明显，如果想改变“捧着金碗要饭吃”的现状，最佳的方案是：拿出比较合理的安置方案，争取酒店早日彻底改制，真正实现“商业地产+商务酒店”的最佳酒店投资模式――酒店地处徽县最繁华的商业中心区，乃“地王”之地，现有108间客房、600人餐位、40人小型会议、10间棋牌、8间茶艺、9间足浴的标准饭店，经营管理者拥有用人自主权，占据优越的地理位置以吸引现金消费类的商务旅游客源，可以达到年收入650万，净利润280至350万，使经营真正步入市场化，成为真正意义的商务型绿色饭店。

2、对于酒店升级在县城申报四星方案，个人认为投资风险不大，但是收入比例却不乐观，如果改造，可分期进行，一期规模不宜过大，先从年后的大项改造问题上着手，以避免高峰期时影响酒店正常收入，导致高档客源及政府接待不驻足消费，会出现重大亏损以致维护运营受影响的问题;另一方面可以从根本上解决酒店能耗大，装修缺项等问题。

回顾20xx年，身为执行副总经理的我自感惭愧，经营无法突破一个瓶颈，无法达到利润的最大化，这种起落，也是个人能力的表现，工作时间久了熟悉了就有了点被同化的感觉，管理的力度和创新的动力明显不足，尽管自己也在学习和反省，但结局是让董事长和员工不能满意的。虽然董事长没有对自己责罚，并赋予重任在20xx年实行真正意义上的总经理负责制，并给予各方面的强力支持，在感动的同时，也有一份更重的责任和压力：做为职业经理人，如果不把酒店经营管理好，让总经理、员工和客人满意，将是职业的耻辱;但酒店目前体制和设施现状，又让人面临巨大困惑和压力。面对更强的竞争对手金源大酒店即将开业，我们也在做相应的准备，也有信心带领新一届经营班子成员，在总经理的领导和酒店全体员工的共同努力下，改造硬件、提升软件，认真做好政务和商务接待，力争酒店再创新高，并推动酒店早日彻底改制，致力“打造品牌新店”的美好愿景，维护好公司品牌形象，尽好自己的职责为投资人谋求最大的利润。

**副总经理述职报告推荐理由篇二十**

各位领导：

根据公司党委的要求，我向大家作xx年履行职责情况报告，请予审议。

xx年是“打造优势年”。一年来，我在公司党委和公司的领导和支持下，认真贯彻落实xx大和xx届三中全会精神，自觉学习和践行重要思想，坚持以“二次创业”指导纲要为指针，以密切关联交易为手段，以拓展市场空间为目标，以追求产值利润化为目标，全面完成了本职工作和领导交办的工作任务。

一、用关联交易扩空间，用绿色亲情服务增感情。

我现任实业公司总经理助理，安全副总监，分管协助领导抓关联交易、基矿建、协助安全总监抓安全工作。

（一）、关联交易取得新成果。一年来，我协助和配合公司领导抓关联交易工作。由于领导重视，真抓实管，xx年关联交易实现了新突破。完成产值2.47亿元，比去年增加了30。

为实现用关联交易扩空间、促发展的目的，我始终坚持作到对九厂定期联系，经常沟通，有事到场，有难必帮。按着这个准则，凡是九厂或领导的大事小情，无论是红白喜事，都一一到场。同时，帮助他们协调解决了一些问题。经过我和领导的共同努力，使九厂和感情不断加深，关系进一步密切。为我们公司争取工作量超过2亿大关打下了坚实的基础。

（二）、关联交易价格有所上调。我积极帮助公司所属单位上调结算价格。公司所属单位运输、作业、捞油等公司的结算价格较低。影响了他们的经济效益。根据领导的安排，我先后几次到九厂协商调价问题。精诚所至，收效颇大。九厂领导同意了我们的价格调整方案，调整后运输、作业、捞油公司比去年多收入120多万元。同时，我还配合主要领导积极协调解决作业机组，九厂无偿向作业公司提供了2套作业机组，提高了作业公司的作业施工能力。

（三）、绿色、亲情服务实现新突破。作为总经理助理，就是要为领导当好助手和参谋。秉承这一理念，我始终坚持竭尽全力而为之。根据吴总关于为九厂提供的绿色、亲情服务要有新举措的精神要求，担负着领导的重托，我对九厂的部分干部职工进行了走访。认真了解他们在生产、生活方面面临的困难，经过调查研究，我向领导提出了建立“亲情小饭桌”，真正解决九厂前线职工学生午饭和休息问题、成立义务学习辅导班，提高九厂前线职工学生成绩问题，免费为九厂职工液化汽送罐、送水，这三项建议均被领导采纳。以上三个问题的解决，为九厂干部职工排除了生活上的后顾之忧，也为九厂干部职工提供了良好的服务环境，特别是实施后领导高度重视，精心组织安排，以精优的服务质量，赢得了九厂干部职工的满意和好评，使与九厂的良好合作关系进一步得到密切，巩固和推进了关联交易的健康有效发展。

二、基矿建工作迈上新台阶。

xx年，我们公司承建的基矿建工作量是公司有史以来的一年。先后承建了创业庄26栋楼房平改坡工程，采油九厂生活用水改造工程，创业庄1-4小区综合整治工程，公司自筹资金项目：大客车库房维修改造工程，物业热力站搬迁改造工程，前线职工学生之家改建工程。以上工程接连而至，而且工期短，任务重，特别是采油九厂生活用水改造工程管理局和油公司的重点工程，为保质保量完成施工任务，争创优质工程和民心工程，在组织这些工程施工中，我始终坚持“三抓”。一是抓工期。为确保每项工程都能按期完成施工任务，我采取了工程分解订额方法，就是把每项工程按工期分解出每天的工作量，要求施工队每天必须完成当天的工作量。同时，又制作了施工进度图，并坚持作到天天及时填写，我始终坚持每周召开三次工程汇报会，在此基础上，又制定了施工进度奖罚制度。通过认真执行这些措施和制度，有效地保证了各项工程的施工进度。二是抓质量。为保证施工质量，争创优质工程，在施工中，我始终坚持执行“三不放过”的质量准则。“三不放过”是：不按标准施工坚决不放过，不按标准检查坚决不放过，不按标准整改坚决不放过。同时，要求项目经理、质检员盯在现场，严格检查。由于措施得力，执行到位，所承建的各项工程都达到了质量标准，受到了甲方领导和职工群众的好评。三是抓安全。认真贯彻落实“安全第一，预防为主”的管理方针，全面加强施工安全管理，组织和要求员工按操作规程认真操作，配戴各种安全防护用品。同时，以会议、班前会、检查等形式，广泛向员工进行安全教育，

安全第一，一切服从于安全，在必须保证安全的前提下，抢工期，上质量。由于坚持不懈抓安全，有效地保证了每个工程的安全生产。

在施工中，我还坚持起早贪黑，盯在现场，检查进度、质量、安全等工作，尤其是在生活水改造工作中，由于涉及到千家万户，为了更好地服务职工群众，针对居民区停电停水有些居民缺水问题，我就组织安排施工队伍先后十多次给他们送水，使这些居民都感到十分满意。

三、安全工作成效显著。

在安全工作中，我积极配合安全总监全力以赴抓安全工作，认真贯彻执行“安全第一，预防为主”的管理方针，大力强化hse监督管理工作，加大了对事故隐患的整改和消除力度。认真开展制度建设工程，全面落实安全生产责任制，积极组织开展安全技术培训，协助安全总监组织开展“安全生产月”活动，并精心培育特色安装文化，通过全面加强安全管理，有效地保证了公司的安全生产，为公司实现安全金杯五连冠做出了贡献。

四、加强廉洁自律，提高自身素质。加强党风廉政建设，深入开展反腐斗争，是我们党的一项长期、艰巨的任务。而自觉遵守党规党法、清廉从政是我们领导干部的准则。按着准则对自己进行自我约束，自我控制，自我完善是廉洁自律的可靠保证。因此，在廉洁自律和抵御不正之风方面，坚持法规、原则不动摇，不断学习，自觉自律，达到了一身正气、两袖清风的目的。在这项工作中，本人主要抓了以下几个环节：一是加强学习，提高了廉洁意识，增强了自身素质。加强学习，是领导干部提高自身知识水平的重要途径，更是提高自身精神境界的有效途径。因此，为深刻领会重要思想精髓，自觉树立清廉意识，特别是先进性教育以来，本人一直坚持学习，除了班子集体学习外，还用业余时间学习《两个条例》等党规党法内容，学习经济、政治、文化、管理等方面知识。通过学习，使自身素质得到提高，为抵御各种不正之风的侵蚀打下了良好的思想基础。二是自觉从严，遵守党纪条规。本人能按党纪条规严格要求自己，自觉遵守各项原则、规定，没有忘记自己是一名党员、干部，也处处注意自身的一言一行。第二，是严格自律，遵守规定。为严格要求自己，遵守中纪委对国有企业领导人员廉洁自律“\*准”的规定，严格规范自己的行为，我们通过开展实行“五自管、端正五官树形象”活动，抵制了\*，管住了小节。

五、工作中存在的缺点和不足。xx年，经过本人的不懈努力，尽管完成了本职工作和领导交办的工作任务，但是在工作中还存在着以下几方面缺点和不足：一是关联交易还应细化。在关联交易工作中，总体上说，做的还是比较好的，但是，在有些细节上还存在着不足。今后一定要注重细节，坚持大事小事一起办，并且抓出成效。二是基建工程质量还需提高。尽管我们的施工质量达到了甲方的标准，但是在某些施工环节中，还存在着一些质量跑粗现象，今后一定要加强全面质量管理，争创优质工程。三是有时抓安全工作力度不够。有时感到自己是安全副总监，存在着一些依赖的思想，领导安排的抓得多，抓得好，自己主动工作的积极性有时不高。

一元复始，万象更新。在新的一年里，我一定要在公司党委和公司的领导下，以“二次创业”指导纲要为目标，以继续深化关联交易，抓好基矿建工作，和安全工作，艰苦奋斗，求实创新，建功创效，为实现20xx年的各项经济指标和工作任务而努力奋斗！

\*公司总经理秘书述职报告

**副总经理述职报告推荐理由篇二十一**

各位领导：

本人自20xx年7月担任大陆公司副总经理分管市场营销工作以来，认真履行岗位职责，尽职尽责，较好完成了分管工作。根据集团公司党委和大陆公司党委统一安排部署，现将本人20xx年度思想作风建设、工作履职、廉洁从业等方面的情况总结汇报如下，有不妥之处，恳请批评指正。

一、加强理论学习，努力提高履职能力

1.注重政治理论学习，自身素质得到了全面提高。20xx年以来，自己认真学习党的、xx届三中、四中全会和习及集团公司、东华重工公司领导一系列讲话精神，通过学习和实践锻炼，道德修养得到了提高，理想信念、组织纪律观念、宗旨意识进一步增强，做到了在思想上、政治上、行动上同上级党政组织保持一致。自己在贯彻落实上级决策、各项制度方面不存在有令不行、有禁不止的问题。在道德品行方面，做到了为人正直、是非分明、言行一致，遵纪守法。在职业道德方面，做到了敬业奉献、诚实守信、维护企业利益。

2.发扬民主，办事公开，自觉接受各方面监督。在工作中自己坚持群众路线和民主集中制原则，积极参与企业重大问题决策，敢于发表自己的意见。对于分管的工作，广泛征求意见，并按程序及时向公司主要领导汇报。对于分管单位的工资分配及业绩考核等，要求自觉接受组织和职工群众的监督。

3.发扬艰苦奋斗精神，严格控制各项费用支出。本人严格执行上级紧缩开支的各项规定，坚持勤俭节约办企业，处处精大细算，从不讲排场、摆阔气。在分管的工作职责范围内，严格控制支出。如：招待客户时，在保证营销业务的前提下，自觉执行公司业务招待标准，严格控制参与招待人数，不讲排场;手机费、交通费等在规定标准范围内进行自觉控制等。在严格要求自己的同时，也教育下属进行自我约束，严格按制度办事。

4.转作风，增强凝聚力。20xx年以来，面对市场竞争激烈、订货难、回款压力大的局面，坚持务实创新、积极探讨新的销售工作模式，坚持带头跑回款抓订货。在平时工作中，自己注意关心爱护职工，积极了解和帮助他们工作和生活中的困难，使他们更加轻松快乐的投入工作，维护了领导干部的良好形象，密切了干群关系。

二、坚持求真务实的工作作风，尽心尽力做好分管工作走上副总经理岗位后，面对大陆公司改革发展的新形势、新任务、新要求，按照班子责任分工，围绕营销创效，扎实推进分管工作。

1.积极推进营销管理体制创新，为营销工作的开展奠定了基础。为发挥营销龙头作用，对营销体系和管控模式进行了改革，将营销中心原来的10个区域、4个部门整合为四个分部，压缩了管辅人员，优化了销售资源配置，加强了集团内部市场开拓力量，突出了市场开拓过程中的集中协同。为了解掌握营销人员工作情况，加强监督指导，坚持了区域经理工作日志写实制度，实现了市场前沿信息快速有效反馈。为提高营销创新能力，主持制定了《20xx年下半年营销中心经济责任制及考核办法》，对营销中心赋予内部市场主体地位，按照经营实体运作，突出利润考核，按考核结果提取工资、费用，取得了明显效果。

2.强化营销政策激励，充分调动和保护了营销人员的积极性。完善了营销费用提前办法，加大了一线人员费用使用比例。对营销费用采取以订货额分段计提，集中使用;对营销人员工资与回款挂钩，分段计提，上不封顶。建立健全了营销人员业绩考核评价机制。

3.适时调整营销策略，为完成全年销售收入指标提供了保证。在市场竞争异常激烈的情况下，适应市场变化，带领营销人员认真实施“走出去”战略，坚持市场开拓有所为有所不为的原则，根据市场细分，对市场空间小、盈利水平差的市场有选择性退出;对订货质量好、盈利能力强、回款及时的市场加大开拓力度。为加快货款回收，主持制定了外部市场应收账款回收奖励办法。通对集团内部市场以高质量优服务实现了继续巩固提高;对外部市场着力培植战略用户，积极承接订单，市场开拓取得可喜成果，皮带机、配件等订货量有增无减，确保了生产接续。

4.深化“技术+营销”团队销售模式，提高了订货质量。为提高中标率和毛利率，注重信息搜集甄别反馈，注重对竞争对手的分析。坚持召开标前、标后分析会制度，标前先由设计人员进行技术交流，优化技术方案，确保中标;中标后由设计人员遵循市场原则进行二次优化，确保毛利水平。

5.强化营销模式创新，提高了适应市场的能力。重点是

(1)为加快商业模式创新，展示企业形象，积极与济南跃动公司合作，就企业宣传、搭建商务平台，实现网络销售等事宜，达成了合作意向，目前此项工作正在推进之中。(2)积极推进与x公司为代表的新模式合作，发挥其规模采购价格优势，为我们提供主机配套产品，实现双方共赢，目前此项工作正实际运作推进之中。

6.强化风险预警机制，千方百计加快应收账款清收。一是深化加强应收账款管理。为有效控制和降低应收账款，确保资金链不断裂，20xx年以来，在严格执行以往应收账款管理规定、强化完成指标考核、严格奖惩兑现的同时，继续坚持按月召开应收账款分析会制度，积极采取针对性的措施，对客户恶意拖欠或其他原因造成坏账风险较大的货款，及时移交清欠办利用法律手段进行清欠。二是加强了合同管理。为进一步提高合同签订质量，规范营销行为，防范经营风险，加强了合同把关，确保了合同履约。

7.把售后服务作为战略举措，售后服务实现了持续改进。为提高用户对产品的满意度和信任度，重视售后服务工作，通过组建专兼、职售后服务队伍，明确职责，完善流程，坚持用户回访制度，加强了与用户的沟通，及时传递用户反馈的信息和需求，把一切为用户着想体现到了工作的每个细节，靠一流的产品质量和良好的服务，巩固了原有市场，促进了新市场开发。

三、廉洁从业情况

一年来，自己时时处处以党员领导干部的标准严格要求自己，认真落实党风廉政建设责任制，严格遵守《国有企业领导人员廉洁从业若干规定》、《党员领导干部廉洁从政若干准则》等各项规定，自觉践行廉政承诺，如实报告个人有关事项，自觉树立党员领导干部廉洁从业良好形象。

在平时的工作和生活中，坚持做人做事相统一，淡泊名利，生活上讲操守，注重小节。在经营活动中从不利用职务之便谋取私利、损害企业利益;在出差期间从不用\*游山玩水;平时从不利用\*大吃大喝、挥霍浪费等，保持了党员领导干部干事创业、奋发有为、廉洁奉献的精神追求。

四、存在的问题

总结回顾20xx年的工作，虽然取得了一定的成绩，但还存在一些问题和不足：一是理论学习方面，平时比较注重学习，但学习内容针对性还要加强，要提高自己学以致用的自觉性，运用理论科学有效指导工作实践的能力。二是思想观念方面，受环境和习惯影响，思维还不够开阔，创新观念还不够强、三是在开拓创新方面，尤其是企业经营困难形势下，工作突破性不够，营销创效能力有待提升。

五、今后努力方向

回顾一年来的工作，本人在公司党政的正确领导下，在职工群众的大力支持下，做了一些工作，也取得了一定的成绩，但与上级党组织的要求相比，与公司其他班子成员相比，还依然存在着一定的差距，有待于在下一步工作中加以克服。

1.在狠抓理论学习方面下功夫。继续坚持理论联系实际的学风，抓紧一切可以抓住的时间学习，不断扩大自身知识面，提高自身综合素质，努力使自身理论水平与综合素质能够适应新形势与新任务的需要，把学习的体会和成果转化为谋划工作的新思路，做一名学习型、复合型的领导干部。

2.在增强执行力方面下功夫。我认为顾全大局是干部讲党性、讲政治的体现。在今后的工作中，我将继续发扬勇于开拓、锐意进取的精神，主动把分管的各项工作做好。

3.在改进工作作风方面下功夫。在工作和生活中，自觉遵守党的纪律和国家的法律法规，严格执行领导干部廉洁从政的各项规定，切实把加强廉政建设抓在手上，落实在行动上，以更高的标准严格要求自己，率先垂范，永葆党员领导干部的清廉本色。

4.在工作创新方面下功夫。将继续做好凝聚民心士气，凝聚智慧力量的工作，把求真务实、埋头苦干贯彻到市场开拓和应收账款回收工作中去，把多订货快回款作为一种崇高的责任和目标追求，为公司发展贡献力量。

**副总经理述职报告推荐理由篇二十二**

20xx年以来，我作为菏泽能化公司副总经理兼电厂筹建处主任，按照菏泽能化公司统一布臵与责任分工，围绕公司年度工作目标努力工作，加强学习，廉洁自律，认真履职，较好地完成了各项任务，现将一年来本人德、能、勤、绩、廉等方面的情况汇报如下，请予评议。

一、加强学习，不断提高自己的思想素质与业务水平

坚持以邓小平理论与\"三个代表\"重要思想为指导，深入学习实践科学发展观，认真学习领会上级各种会议精神，积极参加公司组织的政治学习与各种讨论活动，不断提高自身修养，努力提高政治敏锐性与政治鉴别力;不断提高个人政治理论素养，坚定理想信念与政治立场，在政治上与党中央与上级组织保持高度一致，坚决服从与执行上级组织的决定与安排，遵守组织纪律;坚持民主集中制与维护领导班子团结，敢于开展自我批评与互相批评;牢固树立科学发展观与正确的政绩观，以科学的世界观、方\*处理与解决工作中的各种问题;加强理论业务学习，多渠道参加技术业务培训，努力提高自身工作能力与领导管理水平，为搞好项目开发与基本建设管理创造条件。

二、认真履职，勤勉工作

始终坚定岗位就是责任的思想意识，创新思维，开阔思路，按照菏泽能化统一布臵与责任分工抓好各项工作，积极做好电厂项目建设，推动菏泽能化公司可持续发展。20xx年主要开展了以下几个方面的工作：

1、确定电厂三大工作任务

一是安全高质建成一期1x300mw机组项目;二是需同时抓紧办理二期1x300mw机组项目立项审批手续与同步建设;三是投产运营的接产前管理人员及生产岗位人员培训。

做好建设项目实施\"安全、质量、工期、投资\"四大控制。落实设计单位、监理单位、施工单位、电厂筹建处及质量监督项目站、物资供应商及设备监造单位的主体责任。

2、提前做好项目总体规划

在一期工程的建设期间将二号机组范围内的主厂房区域桩基础及部分循环水主管道与一期工程同步施工。通盘考虑施工期间临时用电，在厂区内建设10kv临时开关站一座，作为施工期间电源接口，施工单位根据本单位施工期间用电负荷，采用自备箱式变压器的方式进行接电，从而节约了施工用地与施工期间临时用电设施的一次性投资。项目建设过程中不断优化完善各单位工程的施工组织设计方案。

3、严格审查施工技术方案

每个标段的单项工程按照总施工组织设计、专业组织设计、施工安全质量环境控制措施、施工作业指导书等进行编制审批，对施工单位编制的施工组织设计、施工方案、专项施工措施等进行认真审核，做到技术可行，经济合理。

4、物资采购采取市场调研与公开招标方式

对项目建设需采购的主要物资，采用公开招标与竞争性谈判等多种方式进行比价、择优选择。对施工单位采购的物资采用建设、施工、监理单位共同调研的方法采购，做到价格透明、公道，购买的物资优质、适用。

5、强化内部管理，严格节约建设

牢固树立节约意识，制定下发了《招投标管理办法》、《合同管理办法》、《计划管理办法》、《员工劳动纪律与考勤管理办法》、《可控费用管理办法》，以强化内部管理，节约开资。

6、开展安全技术培训，强化自主学习与自我提高

为提高员工的安全技术素质，为接产作生产准备。分别选派大学毕业生与新调入工人至徐矿电厂与秦皇岛热电厂进行了实习培训，通过仿真机培训，取得了《电厂集控运行全能值班员资格证》。组织完成了生产工人与见习大学生的地面安全资格证的培训、考试工作，组织特殊工种与安全管理人员培训。

7、快速推进二期工程立项工作

组织编制的《菏泽市低热值煤综合利用发电项目规划》已报省发改委，二期工程可行性研究、环评、水资源正在修订，争取二期工程在一期工程投运之前完成批复手续。

三、加强修养，严以律己，严格遵守领导干部廉洁自律的规定

学习与贯彻上级关于反腐倡廉的一系列精神，严格遵守领导干部廉洁自律的规定、\"七个不准\"的要求，以身作则，发扬艰苦奋斗，勤俭节约优良传统，自觉抵制各种不正之风，不超越规定搞特殊，认真履行党员的权利与义务，在工作生活作风等方面坚持按党性原则办事，实事求是，谦虚谨慎，做到自重、自省、自警、自励，规范自己的言行，自觉抵制各种不正之风，真正做到了踏踏实实干事，清清白白做人。

在日常工作中，坚持求真务实，把做好分管工作与实现公司整体工作目标进行有机结合，发扬民主作风，坚持深入基层，不断增强群众观念，密贴联系群众，悉心听取各方意见，理论联系实际，不断改进工作方法，提高管理能力与决策水平;生活朴实，不讲排场，作风正派。

四、存在的不足与改进措施

一年以来，本人虽然政治思想理论水平、管理水平与业务能力有了一定的提高，取得了一些工作成绩，但距离上级组织的要求与职工群众的期望还有一定的差距。一是在学习方面需进一步加强，领导艺术还有待于进一步提高。二是需要进一步解放思想，结合实际情况大胆处理项目推动中的一些事情，主动承担责任，正确对待个人得失，勤勤恳恳，兢兢业业。

20xx年是电厂建设关键的一年，我决心进一步加强政治理论与业务管理知识的学习，切实提高自身素质与领导艺术，全心全意依靠职工群众，廉洁奉公，按照集团公司关于建设新项目的要求与基本建设管理规定努力工作，开创赵楼电厂筹建工作的新局面，为完成公司年度经济奋斗目标、推动集团公司巨野煤电基地建设作出应有的贡献。

**副总经理述职报告推荐理由篇二十三**

紧张而忙碌的20xx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：

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。20xx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。2020xx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 20xx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20xx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xx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20xx年3月25日成功中标，中标额达1.32亿元。

(四)20xx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20xx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，无任何违法违纪现象的发生。

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。

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，努力把工作做深、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。

(三)营造和谐的工作环境。保持谦虚谨慎、戒骄戒躁的工作作风，尊重领导，尊重同志，处处以公司的大局为重，为企业，用心营造和谐的工作氛围。

以上报告,请领导和同志们评议,欢迎对我的工作多提宝贵意见,并借此机会,向一贯关心、支持和帮助我的各位领导、同志们表示诚挚的谢意。在今后的工作中，我将认真总结发扬成绩，纠正克服不足，围绕公司的中心工作，开拓创新，求真务实，为公司的快速良性发展而努力奋斗。

述职人：

20xx年xx月xx日

**副总经理述职报告推荐理由篇二十四**

首先，感谢总经理、党委书记及班子成员一年来对我工作的关心指导，感谢各位领导及职工同志们对我工作的支持帮助。

20xx年，根据项目领导班子分工，我主要负责地铁二队、疏散平台工程的施工生产管理以及全标段安全监管工作。一年来，我紧密团结在项目部党政周围，动员和带领干部职工，团结一心，积极进取，在所负责区域的各位部长和职工同志们的共同努力下，共完成大小工程多项。工期管理方面，加班加点、精心组织、克服各种施工困难、严格兑现业主工期节点要求。安全管理方面，经常深入一线、查处安全隐患，施工生产事故及交通、火灾事故均在公司下达的控制指标之内。增收节支方面，加强内外协调、主动出击、努力争取，效益化是企业的最终目标，为公司节省成本增加利润百万余元。对外协调方面，积极主动协调地方政府职能部门，为项目顺利开展扫清外围障碍。

20xx年，做为地铁副经理兼安全总监，我负责项目安全管理和部分工程生产管理工作，为进一步履行好职责，现就20xx年履行职责的情况作述职报告，请各位领导和同志进行审议。

一、加强学习，提高思想认识

一年来，我始终把项目部“两会”精神作为贯穿全年工作的行动指南，结合公司党委开展的“争先创优”，积极参与创先争优活动。采取项目党委中心组集中学、业余时间自己学的方式，主要对xx大报告和xx届五中全会精神进行了系统的学习，并撰写了心得体会。

在中铁二局这座大熔炉里，我的思想在经历幼稚和成长锻炼之后有了新的提高。我觉得一个人独善其身并不够，还应该积极的用自己的言行去影响他人。一个优秀的人懂得要程度的发挥自身的潜力，不仅在自己的岗位上兢兢业业、对周围的人关心爱护，还要切实、灵活的去带动大家都来关心国家、集体和他人的利益。而一个共产党员所负的责任正是这样，既要乐于为他人服务又要领导人们都来关心大家。我想，如果成为了一名党员我就有机会向更多的优秀分子学习，取他人之长补己之短，在维护集体利益、坚持原则的同时做到与周围的人融洽相处;我就会时时处处对自己要更加严格要求，更深刻的增强自己的社会责任意识和克服困难的决心。

时代在变、环境在变，工程局的工作也时时变化着，每天都有新的东西出现、新的情况发生，作为一名副经理兼安全总监，我们需要跟着形势的步伐前进，不断提高自己的理论水平和思想觉悟，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的员工，争当业务骨干，时刻以“服务无止境，服务要创新，服务要持久“的服务理念鞭策和完善自我，更加严格要求自己，将优质服务工作落到实处。积极主动向党组织靠拢，争取早日加入党组织，以党员“不怕困难、勇挑重担，爱岗敬业、无私奉献、争做模范、勇当先锋”的精神，认真履行岗位职责，吃苦在前，享乐在后，主动承担急、难、险、重施工任务，勇于攻克高、新、精、尖技术难题，自觉提高工程质量、加快施工进度、确保安全生产。

二、20xx年主要工作完成情况

1.明确任务、开拓创新，有计划、有组织地抓好施工生产。

20xx年对我们地铁来说是极不平凡的一年，新中标疏散平台项目，工期非常紧、任务相当重、困难非常多，项目同时经历工程施工大干、项目收尾、面临竣工验收、竣工结算等阶段。

强化生产组织的严密性。针对地铁今年工程施工任务量巨大，始终坚持生产周例会制度，定措施，抓落实，提要求，解决实际问题，及时确定各个部门各节点的生产组织重点环节。多次组织召开现场协调会和安全办公会，合理地安排安全施工顺序，协同总工研究和确定了施工方案和施工计划，以确保地铁今年生产任务的顺利完成。

2.以人为本，安全第一，预防为主，综合治理。

20xx年，为了全面贯彻落实集团公司“安全生产年”活动，根据北京市建委、中铁二局集团“安全生产年”活动方案的要求，我们紧密围绕公司安全环保与生产管理工作要点，按照“谁主管谁负责”的原则，认真贯彻落实北京市建委和中铁二局集团有关安全工作的指示精神，以“强三基、反三违、除隐患”为手段，以整治不安全隐患为突破口，以安全文明施工体系实施为载体，以正规化管理为基础，以加大各级领导干部责任追究和风险责任意识为保证，不断强化和夯实各项安全环保基础工作，同时，以“冬防”、“春防”、“安全生产月”、定期安全隐患排查、安全生产大检查、定期安全生产分析总结等专项活动为契机，扎实有效地开展各项安全环保工作，为项目的稳步、健康发展，创造良好的安全生产环境提供了坚实有力的工作保障。截止目前为止，项目未发生一起大小责任事故。

在开展全员安全宣传教育和职工安全培训上形式多样，内容丰富为有效的搞好项目安全宣传教育工作，项目以各种活动为载体，突出宣传重点，力求实效。在20xx年开展的“冬防”、“春防”、“安全生产月”、“安全优胜杯”竞赛、定期安全隐患排查、安全生产大检查、定期安全生产分析总结等专项活动中，项目利用简报、板报、标语、宣传单、张贴画等宣传工具，向职工广泛宣传党和国家的安全生产方针、政策、法规。20xx年共牵头开展安全隐患排查60余次，查处安全隐患600余起。累计安全教育培训员工20xx余人次;累计安全技术交底400余份;开展防汛应急演练1次，受教育面200余人次;累计向业主争取安全资金1600余万元;累计迎接各种检查40余次;累计编制应急预案25份，专项安全方案16份。

3.强化施工管理文明的有序性，文明施工树形象。

在施工管理中主要狠抓了现场文明施工管理，要求从地铁进场开始，都努力要求按高起点、高标准、高水平运行，做到规范、整洁，对现场文明施工、样板引路一抓到底。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，各部位的施工现场均达到了文明施工标准，积极组织申报了北京市绿色施工文明安全标准工地，树立了地铁的良好形象，受到了业主的普遍好评。靠前指挥，及时解决问题。在施工季节，为了及时掌握地铁生产的第一手材料，每天早上6点多起来我都要到钢筋加工厂，施工竖井等转上一圈，靠前指挥、靠前指导、靠前协调、靠前服务，进一步加强对安全生产的监督和检查的力度。

项目先后获北京市安监局、北京市建委及北京市轨道公司20xx年度安全质量先进管理单位、北京市建委20xx年度安全质量先进管理单位，本人荣获北京市轨道公司年度综合履约管理先进个人。

4.加强领导，精细管理。

结合项目部开展的增收节支工作，按照项目领导班子的部署，我会同项目财务部及相关部门负责人深入基层单位，和项目机关部门及基层单位负责人共同分析生产经营过程中的漏洞和薄弱环节，落实增收节支指标，确保增收节支工作落到实处。并从自身做起，落实增收节支工作;顶着压力，规范理顺装修项目的管理。同时针对施工组织设计多为形式少实用的情况，多次与基层负责人及技术人员探讨并组织实施，经过大家的努力，这一情况有了一定的改善。这一工作还有待于我们大家在以后的工作中进一步的细化，以保证我们的每一项工作计划都能有的放矢，不打无准备之仗，无计划之仗，做到言必行、行必果，保证施工工期，树立我们的良好信誉形象。

5.加强安全管理工作，做到生产无事故。

抓好安全生产工作，夯实基础是关键，宣传教育是安全生产基础工作的重要内容。项目针对人员流动性较大，生产任务重的实际情况，组织管理人员进行安全培训。培训首先组织观看了集团公司系列安全宣传资料片，宣传片中血淋淋的施工事故现实给在场的人员很大的震撼，一次又一次的警示着我们在施工中要随时注意安全生产的重要性，要牢记“安全第一，预防为主”的方针。接着进行地铁的《安全管理体系》宣贯，主要以加强员工自身的安全意识，提高安全警惕性为主要手段，要求安质部门要在危险地段设立安全警示牌，并派专门的安全人员随时进行检查，查到有违章施工和存在生产安全隐患的必须要立刻指出，要求整改，必要的时候可以责令停工。随后，在场的管理人员都参加了安全培训考试，到会人员都认真的答写并提交了试卷。

三、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，保持一名领导干部清正廉洁的本色。一年以来，认真学习各级党组织关于党风廉政建设的有关规定，严格执行领导干部党风廉政建设责任制的各项规定，自觉抵制不正之风，坚持讲真话、办实事、求实效，不断提高拒腐防变的能力。

四、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。并以党争先创优活动为契机，进一步理解了新时期争当先进的基本要求，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长吸取优点和长处，弥补自身不足，努力做地铁合格的管理者。

五、存在的不足

一年来，虽然围绕自身工作职责和确定的工作目标做了一定的努力，取得了一定的成效，但与领导的要求和职工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;政治理论水平不高、处理问题不够成熟等。希望党组织从严要求，以使我更快进步。我将用党员的标准严格要求自己，自觉地接受党员和群众的帮助与监督，努力克服自己的缺点，弥补不足，争取早日在思想上，进而在组织上入党。

2.由于是第一次进入项目领导班子，在心理上总是想把工作干得出色，把地铁的安全生产组织得更好。特别是今年地铁生产任务繁重，感觉压力大、担子重，尤其是工期紧，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。

3.在工作方法、增强责任感、努力提高管理水平和工作水平上下功夫，早日成为一名合格的生产管理者。

以上是我在20xx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。在今后的工作中，我将正视困难，团结同志，改进不足，使地铁的生产管理及安全生产工作再上一个新的台阶。同时，要对一年来各位领导和同事对我工作上的大力支持，表示衷心的感谢。

谢谢大家!

申请人：

x年xx月xx日

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找