

# 供电公司经理述职报告(大全8篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 供电公司经理述职报告篇一

尊敬的酒店领导：

我是采购部经理，在20\_年x月x日，董事会开过采购部专题会议后，采购部正式成立□x月x日董事会正式任命我为采购部经理，主持采购部日常工作，隶属于董事会财务部，直接领导是x总监，直接下属是采购部两名采购。我的工作职责是：全面负责酒店各类物资的采购及部门内部管理，提高物资采购质量，降低采购成本。具体职责如下：

### 一、采购制度建设

- 1、组织制定采购管理规章制度，上报领导后组织实施；
- 2、负责制定采购管理 workflows 与标准，并督导执行；
- 3、根据制度的执行情况及时修订，完善各项规章制度及工作程序。

### 二、采购工作管理

- 1、参与供应商的谈判与合同的签订；
- 2、指导市场调查工作，进行合格供应商的审批审核；

- 3、抽查供应商档案的建立和完善工作；
- 4、参与酒店批量与重要物资采购的业务谈判工作。

### 三、部门内部事务管理

- 1、处理本部门内部日常行政事务；
- 2、负责本部门所属员工的业务指导、绩效考核工作；
- 3、负责本部门人员培训、调配和工作安排等；
- 4、负责协调本部门与其它部门间关系，解决争议；
- 5、主持部门内部会议的召开和重大事务的处理工作。

接下来，我根据岗位职责对一年来的工作进行述职：

### 四、采购制度建设

根据董事会和酒店的要求，制定了采购部各岗位的工作制度、采购部工作程序、采购流程、食品采购工作程序及制度、外地采购工作程序。建立了采购信息库，对所有的来访供应商进行登记，选择重点。可能会发展为供应商的单位或个人进行整理，作为候补力量。建立了切实有效的询价机制，每月\_日是我们对餐饮部的原材料询价的时间，以采购、采购、库房、各厨房组成的询价队伍，不论烈日当头还是寒风刺骨，我们这支队伍始终尽职尽责，活动在\_的各大市场，客观事实的记录了各种原材料的价格，为我们的定价奠定了坚实的基础。建立供应商诚信档案，收货时采购员对所供原材料的质量、数量合格情况进行登记，做出总体评价，直接约束供应商，在这一点上虽然时间不长，但是效果很明显，原材料品质有了明显提高。对采购流程不完善的地方进行了修改，制定了小件物品采购流程和急购物品的采购流程，大大提高了

采购效率和服务质量。

## 五、采购工作管理方面

与部门成员一起参与物资采购、询价、议价，通过对制度、流程的学习与应用，对部门人员进行了工作分工，各司其职。从一年的工作情况来看，流程和制度已经相应落实，逐步走向制度化、规范化，采购工作步入了正常运行的状态，改变了以前没有章法、盲目工作、计划统筹性不强的工作状态。

在市场采购的同时，对诚信经营，有实力的商户或公司进行记录，作为候补蓄备力量，在物价涨幅，季节交替的时候，组织人员进行市场调查，对于供应商的张家同志，我们都会认真对待，以我们调价情况为依据，部门商议决定后，上报财务部。经常关注市场变化，合理安排使用资金。

在20\_年x月份和x月份，\_酒两次大幅提价时，通过关系渠道和市场调查，及时请示领导，在涨价前批量补进，抢占有利时机，为酒店节省了一笔不小的开支。

临时采购方面也做出了相应要求，制定了流程、制度、就要求各部门按照程序、流程走，有制度就要落实，在这方面很大程度上节约了人力、物力、财力资源，效果明显。

## 六、部门内部事务管理方面

处理部门的日常事务、合理的安排当天的采购工作，在工作过程中，对发现的问题及时指出，已经发生的问题一起商议解决措施，因为采购工作的特殊原因，我们不能再办公室开展学习培训工作，但我们并没有放弃学习，利用酒店组织的大小培训课程学习，在车上交流，在实际工作中实践，这一点做到了学以致用。日常工作中也经常给他们灌输责任意识和服务意识，引导大家从内心深处树立起酒店是我家的主人翁意识，不畏严寒酷暑的奉献精神，严格自律的道德准则，

公正、公平的做事原则，廉洁奉公的工作状况。经常到一线部门了解物品使用情况，听他们的反馈意见，有难度的事情也可以一起商量解决措施。

去年全年，在董事会和酒店的支持下，在各部门的通力配合下，我部全员协调下，圆满完成了全年的采购任务，采购金额总计\_余万元。虽然在过去的一年中，较好地完成了各项工作，但这都是大家努力的结果，在工作中，我离领导和同事们的希望还有一定距离，主要表现在：流程制度，落实不够严格，有流程没走完就提前采购的现象；管理措施不够细致，对采购工作中的一些新问题思考不够。

## 七、今年的努力方向

坚持不懈地抓好流程和制度的落实，使制度化、规范化的工作氛围尽快落实；

经常关注市场变化，把握市场先机，抓住市场主动权，保证采购工作更快、更好地发展。

此致

敬礼！

## 供电公司经理述职报告篇二

各位领导、同志们：

我于20xx年12月受区分公司党委、总经理室的重托，担任人保财险xx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，坚持两个文明建设一起抓，

在公司其他班子成员的积极配合和协助下，带领公司全体员工克服困难、开拓创新、努力拼搏，在全体员工的积极努力下，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。下面，我将一年来的思想和工作情况向各位领导和同志们报告如下，请大家评议。

今年计划保费收入8480万元；净利润670万元；已赚净保费6650元；综合成本率85.5%。

今年一到十月，我公司共完成保费收入8428万元，完成年计划99.39%，增长20.26%；报表累计承保利润（按香港口径）1101万元，承保利润率17.96%，报表累计利润总额1081万元，抵减所得税后，实现净利润724万元，净利润率为11.82%；实现已赚净保费6133万元，完成年初计划92.23%；赔款支出3963万元，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1239万元，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%。

xx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xx公司今年的经营工作带来巨大压力。

面对以上压力，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，采取积极有效措施，奋力推进业务快速发展。

一是积极寻找业务增长点，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，特别是取得了交警、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、责任险等效益险种业务

获得了快速发展，摩托车险业务同比增长114%，责任险同比增长15%，意外险同比增长7.2%。

二是积极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“责任险、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“责任险、意外险业务突击活动”等五次业务竞赛和业务突击活动，通过开展各种业务突击活动，采取政策扶持、费用倾斜措施，调动了员工的展业积极性，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8428万元，完成年初预算目标99.39%，同比增长20.26%。

为了追求经营效益的最大化，确保利润目标实现，我对xx公司历年的各项成本支出情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xx公司的赔款压力很大，上年遗留的赔案有300多万元，今年发生的大案又特别多，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，通过加强技能培训，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。

## 供电公司经理述职报告篇三

各位领导、各位同事：

早上好！

现在，我把自己通过竞选上岗以来的工作情况向各位作一个简单汇报，请予审议。

## 一、履行职责情况

从20xx年\*\*月份公司实行高级治理职位竞选上岗以后，我担任建筑公司代理总经理，全面负责建筑公司的工作，重点分管对外业务联系、工程招投标、合同治理、施工工作协调、日常事务治理。回顾总结四个月来的工作，主要有以下三个方面：

### 1、对外业务拓展情况：

区房管局廉租房建设工程投标报名、资格预审和标前会议，目前正在编制投标文件；

区天宝实验学校二期工程的投标报名及过程追踪；

九龙园区施工任务联系的开展（园区内第一项业务在向集团领导汇报后放弃）；

接下来还有龙湖水晶郦城三期工程的跟踪。

### 2、现有施工项目治理情况

目前公司施工项目不多，主要是去年几个项目的收尾交付，在做上升的仅龙湖水晶郦城2-5、2-6、步行街内的电力大厦和公司开发的佳宇酒店三个项目，公司坚持以“对业主负责、为项目部服务”的原则，开展监督治理工作，在公司领导班子的共同努力下，施工进展良好。同时我们为项目部处理市政执法、环保执法等各种违章罚款4万多元。并多次组织公司全体项目部施工治理人员及公司人员到龙湖工地参观学习，收

集龙湖工地的各种治理资料，逐步应用到公司的工程治理之中。

### 3、抓学习教育，激励奋发向上。

为提高公司全面治理工程的水准、配合集团树立企业文化的总目标，我们通过组织一系列各种形式的学习宣传教育，使全体员工在提高理论水平的同时都能够面对现实，实事求是地用辩证唯物主义观点分析熟悉问题。大家熟悉到：一定要好好工作，不工作就不能体现自己的人生价值。工作岗位没有高低之分，只要观念改变，劣势可以变优势，只要有本事，冷部门也能作出大贡献。目前，公司员工工作作风扎实，精神状态很好，人心思干，人心思进，不少员工在搞好本职工作同时，积极学技术、学理论，全面提高自身素质。

## 二、存在的问题和今后努力方向

今后，我想，绝不能辜负集团领导和全体员工对自己的重托和期望，一定要努力做到以下三点：

### 1、放下包袱，抛开手脚大干，力争当一名合格的总经理

一个公司总经理的担子是很重的，其工作职责就是处理日常事务，宏观把握全局，微观处理各种热点难点，充分发挥自己的主观能动性，促进公司发展。自己一定要顾全大局，把公司的利益看得高于一切，克服消极埋怨情绪，为了公司的发展，与公司全体员工搞好团结，放下包袱，积极主动抓工作。

### 2、努力学习，提高素质，提高工作能力

### 3、严格要求，廉洁自律

今后，我一定要更进一步严格要求自己，廉洁自律，绝不搞

权钱交易，绝不利用职权为个人谋私利，绝不干有损于集体和全体员工的事情，一定要清清白白做人，堂堂正正办事，同时对社会上的各种歪风邪气，敢于反对，敢于抵制。

谢谢大家！

## 供电公司经理述职报告篇四

20xx年xxx分公司在xx公司领导的正确领导、各部门负责人的积极配合、全体职工的努力，本人认真履行职责，完成各项工作，现将情况报告如下：

1. 按质按量按时完成20xx年xx市教材征订工作，加强xx市教辅征订工作，对多个学校进行教辅推广，达到很好的宣传效果，在20xx年签订学校基础上得到了增长。

2. 20xx年高中教材教辅的新产品同时进入校园开展宣传推广，紧密了与各学校间的关系，并新增了高中教辅教材合作。

3. 大力开展党建知识理论学习，注重实际并融入工作，做到常态化持续化学习。

1. 业务流程不够规范，未做好详细安排。收货、分发等环节存在分工不明确情况，工作开展情况不够顺畅。

2. 工作方法欠缺。工作中遇到问题不能很好解决，缺少创新思维，相关理论知识不足。

1. 严格按照省店各项规定进行教材教辅征订、收货、发行，确保各项业务数据准确，谨防任何业务事故发生。

2. 加强业务理论学习。多措并举，一是学习成功经验并总结方法因地制宜开展自我工作；二是向有能力的人学，不耻下问不论职级，只要有实力有方法就认真讨教方法；三是向书

本学，多看和工作相关的书籍，扩宽自我知识面，依据书本理论联系实际开展工作。

## 供电公司经理述职报告篇五

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

与各位领导和同事一样，在20xx整整一年忙碌而又充实的紧张工作中，不知不觉的已经迎来了20xx年。过去的一年中，我经历了许多，也收获了许多。我汇报的内容包括三个部分□xx年工作总结、工作中个人存在的不足和一点感受以及xx年的工作思路。请各位领导和同事批评指正。

### 第一部分□20xx年工作总结

20xx年是公司进行全业务运营的第一年，也是我们xx电信正式经营移动业务的第一个完整年。作为运维部无线专业的一名员工□xx年我主要的工作包括小灵通网络维护和wlan网络维护等两个方面。在运维部黄总、向总及各位领导的带领下，与各位同事共同努力，共克时艰，基本做好了无线网络的维护工作，取得了一些的成果，保障了各项业务的顺利推广，为全省完成全年收入目标做出了一点贡献。

#### 一、小灵通网络维护

xx年全年，在小灵通网络彻底杜绝投资，各分公司维护费用空前紧张的情况下，小灵通网络的维护面临着前所未有的压力。为实现省公司领导对小灵通网络“保障网络稳定运行，重点区域网络质量不下滑”的要求，年初的时候就制定了相应的全年工作思路，主要包括：

3、小灵通网络各项考核指标维持不变，督促各分公司继续严

格执行日常作业计划，继续对小灵通网络维护予以足够的重视。

通过全省运维战线无线专业所有领导和同事的共同努力，全年小灵通网络运行基本稳定，用户流失速度也按照市场前端的计划得到了有效控制。

## 二、wlan网络维护

20xx年，集团公司和省公司对wlan网络建设和维护工作予以了高度重视，全省全年共计建设ap约12000个，热点4000个，整个网络规模急剧扩张，尤其是成都分公司，在网运行的ap数量从几十个急剧跃升至8000个。在保证工程建设顺利推进的同时，也对网络维护工作提出了前所未有的挑战。下半年，为配合集团公司和省公司前端部门正式推出c+w统一认证业务，我们与前、后端所有部门共同努力，对维护规章制度、故障流程进行了梳理，对网络统计分析能力进行了提升，基本完成了全年维护工作目标，各项考核指标达到了集团要求。全年的wlan维护重点工作包括：

- 1、维护管理办法、日常作业计划和维护指导书的修订和正式下发；
- 3、建立全省wlan网络维护优化支撑骨干团队，进行了几项专题网络分析；
- 4、组织全省wlan网络维护一线骨干集中进行全面培训，提升网络维护技能。
- 5、通过wlan网管系统二期建设，将09年建设的ap基本纳入网管系统，实现了对瘦ap组网的监控和分析，完成与集团采集平台的联调。

## 第二部分、工作中存在的不足和个人的一点感受

20xx年，我主要负责的wlan和小灵通网络维护两项工作，基本完成了全年目标，但是，在整个维护过程中，我也存在着很多的不足：

还有就是写作能力不强，特别是ppt和各类图表的写作能力，离部门领导的要求相距甚远。

在20xx年的工作中，上述不足之处是我需要重点加强的方面，也是我努力提升自我素质的重要方向。同时，回顾全年的各项工作，也有一些个人的感受：

4□wlan网络如何实现对evdo的补充，首要前提就是做好网络和业务流量分析，必须具备网络分析的各项工具和手段，必须结合前端发展思路，从而实现我们预期的目标。

## 第三部分□20xx年工作重点

20xx年，是中国电信全业务发展的攻坚年，按照集团公司统一部署，09年打基础□xx年上台阶□xx年就要创一流。而向总给我们提出的目标，在今年就要实现创一流。这对我们来说，既是压力更是动力，在wlan和小灵通网络方面，计划主要的做好以下几项工作：

四、小灵通网络做好统计分析和通报，组织厂家落实现场巡检和故障设备的保修工作，并按照集团公司统一部署，探索利用小灵通站点、电源和传输布放ap□充分盘活小灵通网络现有存量资源。

展望已经开始的20xx□相信我们这个坚强的、团结的、特别能战斗的集体，也一定能够圆满完成全省无线网络维护的各项工作，实现今年创一流的目标。等到年底的时候，也相信在

各位领导的带领下和全体同事的共同努力下，也能够自豪的交出一份让所有用户满意、让集团和省公司领导满意、让全省所有同事满意的满分答卷。

以上就是我述职报告的全部内容，请各位领导和同事批评指正。

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

## 供电公司经理述职报告篇六

尊敬的各位领导、同志们：

2xx年月，上级领导和组织部门任命我为市糖酒副食品总公司益民糖酒公司副总经理，主要负责益民公司这一块的商业信息、市场工作调研、全市酒类打假工作的督查和公司业务会议的组织召开等工作。现将一年以来的工作情况，简要汇报如下：

本年内，益民糖酒公司在市糖酒副食品总公司的指导下，开展了我公司代理产品的市场启动和推广、市场网络建设和各区级批发单位的开发、部分终端客户的维护等工作。

在本年度内，益民所取得的成绩、所存在的问题，一言以蔽之，三句话：成绩是客观的，问题是存在的，总体上益民是在向前稳定发展的。

1. 启动、建设并巩固了一张全面行销所必需的分级营销网络体系

□□□□□□

2. 培养并建立了一支熟悉业务运作流程而且相对稳定的行销团队

□□□□□□

3. 建立了一套系统的业务管理制度和办法

□□□□□□

4. 确保了一系列品种在景德镇市全区域终端市场上的占有率  
目前，益民操作的品种有30个品种，126个品规。。。。。。。

5. 实现了一笔为益民的正常运作提供经费保证的销售额和利润

□□□□□

1. 益民工作相对透明程度存在欠缺
2. 打假工作队伍与上级主管部门之间较少沟通
3. 工作方面经费严重不足
4. 制度方面需要进一步完善

1. 打假工作要“两条腿走”
2. 调整销售品种的结构
3. 按品种分类增加销售队伍
4. 货款需要设立专门帐户

## 5. 进一步改变待遇分配机制

工资方面：

奖励(提成)方面：

“益民”的成绩是客观存在的，问题是突破口，问题是起跑线，问题是下一次胜仗的基础和条件，我们坚信在市糖酒副食品总公司各位领导的指导下“益民”的问题一定能够完善解决！

在这一年的工作时间里，对我个人来说，是努力付出的一年也是得到最好锻炼的一年，在今后我热切希望领导和同事们继续给我以进一步的支持！

在过去的一年，我们已经经历了足够的市场磨练，我坚信通过我们共同的努力，“益民”一定能成为我市在副食商界不断发展的领头企业！我们一定能在我们市糖酒副食品总公司的不断发展中建功立业！

## 供电公司经理述职报告篇七

尊敬的x总、x总二位领导：

xx年1月1日我就任公司副总经理到今天已经三个多月了，这三个是公司极为重要的三个月，我作为公司副总经理，积极配合xx二位总经理工作，现就三个月来的履职情况报告如下：

1、树立好角色意识，当好总经理配角，作为公司的副总经理，严格按照公司的授权与管理范围，员工队伍围绕公司下达的年度工作计划指标和企业发展的实际需要，始终坚持以人为本，以市场为导向，以规章为支撑，积极谋划公司的营销施工策略与发展，协助总经理建立健全项目管理规章制度与奖惩机制，并想方设法地开动脑筋，锐意进取，拓展市场，

完善服务。

2、加强自身建设，贯彻“以身作则”的人本管理理念。做好施工管好项目。企业管理者是企业的一面旗帜，起着领头羊的指引作用。三个月来，本着以人为本的思想，从严要求自己，坚持以管理为中心、向公司负责任的积极态度，矢志不渝加强自身素质建设，努力培养正确的世界观、人生观与价值观，用积极、健康、饱满的热情与工作态度来引领管好班子、带好队伍。对公司我所要管的事务，我们坚持做到大事讲原则，小事讲风格，平常讲人格，以此树立公平、公正，平等的管理氛围，让一切有能力的人为公司所用，为公司奋斗。

1、采取多种措施，营造良好的学习环境，着力提高员工素质。

“人是企业发展的第一要素，员工素质的高低决定着企业管理和发展水平，按照创建中国梦的社会要求，结合企业经营管理需要，积极倡导建设学习型单位，采取“请进来、走出去”多种形式的学习教育培训方式，使在岗位人员经过培训人人持证上岗，以良好的学习氛围带动员工愿学乐学好学的学习热情，从而使企业整体文化水平与业务素质得到全面的快速的提升，为企业发展奠定坚实的文化基础。

2、坚持“以德为之，以情动之，以行导之”的管理原则，不断提升自身及班子的标竿。在企业中，我们积极寻求建立科学的人际工作关系和处事方法，要求管理层在对待员工时，要用“德”立身，用“情”沟通，用“行”示范，员工们时时处处看得见，摸得着，想得通，从而有效及时地化解工作出现的矛盾与隔阂，并积极培育团结、和谐的工作氛围，纯洁员工队伍的思想，增强企业的凝聚力，合力地完成公司的计划与任务。

3、作为公司分管领导，经常亲临施工现场巡查、指导□xx年4月我公司除了xx酒店，和成世际在等待施工之外，还分别有

华日轻金，恒丰海悦国际酒店□xx艺展中心，苏荷酒吧，等等项目正在施工。我经常亲临上面工地巡查工程进度、施工质量以及施工安全等情况，并提出指导意见。由于xx艺展中心施工时间紧，任务重我配合xx总指挥协调完善施工工作，加之我司又是第一次直接承接这样的空调整改项目□xx艺展中心空调改造项目初期，更是常去工地现场，协调各方关系，指挥前期工作。协助xx总经理保证了建设方下达的三天完成旧空调改造和安装任务。

- 1、协助xx总进一步理顺企业内外关系，努力营造满足企业经营发展需要的美好外部环境。
- 2、加强自身建设，进一步提高自身素质，以适应企业工作需要。
- 3、协助xx总科学、合理、完善健全企业经营管理机制，培育独特的企业文化，逐步建立现代企业制度，推动企业健康、有序、持续发展。

总之，三个月来，总结过去，在xx二位总经理的坚强领导下，经全体员工的辛勤工作，顺利地完成了第一季度各项任务，成绩是可喜的。展望未来，在其位谋其政，我当尽心尽职，勤勉工作，为公司下三个季度的宏伟发展，早谋划早打算早运筹在新的9个月里，我将加强各项工作的学习，与总经办成员一起，带领公司全体员工们积极深化企业改革，以促进兴隆建安二公司健康长远的发展，尽职尽责的工作，力争做到工作让xx总，xx总放心，让全公司员工放心。

最后感谢□xx总，xx总对我的信任和支持！

## 供电公司经理述职报告篇八

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，市场是变化的，所以要求我们观念必须随之变化也就是与时俱进。今年，我们已承接任务近###万元，这是##阳公司成立以来的最好水平。我总结了取得这些成绩做到了三点：

公司改善了##公司的经营环境，将建新公司合并以及将##公司与路桥公司进行的经营范围的界定，减少了内部无谓的竞争，也就是说减少了经营资源的流失，我们抓住了这次机会，实现了经营成绩的实破。

我们突出了经营位置，充实了经营力量，加大了经营力度，培养了一套德才兼备的经营队伍。##公司的经营、预算科的承包协议今年在去年的基础上得到了完善和改进，为了充分调动了经营人员的积极性，我们明确了责权利，现任到人。这个承包协议得到了##公司机关全体同志的支持。今年可以说是我们经营、预算科同志最辛苦的一年，几乎没有扎实的休息过几天，加班到晚上1-2点是常事，也从未因为标书多而厌烦过。尤其是实行新的招投标办法后，部份标书将技术标实行暗标，压力更大，责任心更重，我们这些同志在工作上一丝不苟，具有很强的敬业精神，，共投标32项，中标16项，中标率高达50%。

##公司领导和全体同志观念更新快，适应了市场的变化。随着建筑市场竞争的日益激励，建筑利润的越来越低，而对施工单位的管理越来越严，我们的生存空间是越来越狭窄。如果还抱着老观念依然守旧，那更是死路一条。我们在按照公司十九届四次职代会精神和《##省第四工程公司项目管理办法》的基础上灵活运用，但是坚守一条原则：只要服我管，一切好商量。现在的招投标，机制更灵活，可操作性更大，可以说，绝大部份项目在开标之前就没有悬念，很难有意外的惊喜。正因为如此，这些老板们就掌握着主动权，开标之前这个工程可以人为操作放哪个施工单位中标，谁的条件优惠、服务态度好，就放哪个单位，我们在管理费收取上比不上别的单位，有些单位负担少，几乎不收管理费，就只要劳

保基金返回款，对我们收取管理费压力很大，我们只能在技术上、服务上比别的施工单位好。

今年共完成产值9000万元，在建工程基本上为市文明工程，省级综合考评样板工程3个，房屋竣工面积80000平方米，已交工项目都将作为市优质工程申报。质量是企业生命，安全是企业效益。我们始终把质量安全当作了关系到企业生死存亡的首要工作来抓。我们经常跑工地，特别是节假日，很少何过，对项目做到心中有数，掌握工程的具体情况，关注项目的质量安全情况。