

2023年企业负责人人大代表 企业人大代表述职报告(模板6篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。相信许多人会觉得范文很难写？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

企业负责人人大代表篇一

我认为人大代表不仅仅是一个称号、一种荣誉，更是一个责任。做好人大代表，就要不辜负选民的期望，如实反映人民群众的心声，维护群众的利益，才能发挥好代表的作用。作为一名在企业工作的代表，我更是深刻的体会到学习的重要性。我一是向老代表和内行的人学习，掌握方式方法，吸取知识营养，提高自身素质和能力。二是认真学习人大工作的业务知识，为履行职责打牢基础。当选人大代表以来，我认真学习了《宪法》、《代表法》等法律法规，还认真学习了《中国人大》、《人民意志》等政府定期寄送的文件资料，还参加了《物权法》、《监督工作条例》等知识讲座。通过学习，提高了知法、用法、守法的水平，提高了自己的参政议政能力。

二、以“一心一意”为宗旨，当好为民办事的贴心人

作为人大代表，只有始终保持与人民群众的密切联系，接受人民的监督，及时反映人民群众的呼声，乐于代言，敢于直言，善于献言，切实维护群众的利益，才没有辜负人民的信任。本人通过积极参加区人大组织的视察、调研、走访、评议等活动，广泛深入地了解民情、民意，关注人民群众关心的热点、难点问题，广泛征求人民群众的意见，依照法律和有关规定，及时向有关部门反映人民群众的意愿和要求。当选人大代表以来，本人除协同武昌区有关人大代表一起提出了

“加快首义文化区建设、加快紫阳路等主干道的综合治理、加强沙湖治理、杜绝违法填湖”等议案外，本人还单独提出了关于改造杨园地区臭水沟“和平明渠”的建议和关于加强武昌杨园地区“插花地带”行政管理的建议，都得到了有关部门的重视。

三、以身体力行为前提，当廉洁自律的带头人

作为一名人大代表，首先必须是勤劳、务实的模范。多年来，我都是以这样的标准来要求自己，严格规范自己的言行。我一直本着克勤克俭的态度，把主要精力放在了企业的发展和 innovation 上，放弃了大量的节假日、休息日，集中精力投入到工作当中去，尽心尽力为社会创造价值，让企业的发展为武汉建设尽一份力。作为一名人大代表，我深知廉洁有多么重要。一年来，我始终以廉洁自律来要求自己，做到不该讲的不讲、不该拿的不拿、不该去的地方不去，清正自律，堂堂正正做人，在企业 and 当地群众中树立了良好形象。

四、以企业为创业平台，积极为和谐作贡献

本人自x年创立金鑫集团以来，通过20多年的努力，使金鑫集团发展成为一家涉及家具制造、家具销售、物业管理、酒店管理等众多行业的企业，为武汉和其他地区400多名失业人员解决了就业问题。尤其今年，我们又投资新建了“金鑫国际精品家居珞喻路购物广场”，预计九月份开业，到时企业的规模将扩大一倍，将会产生良好的经济效益和社会效益。在企业的发展中，本人始终要求企业坚持“以人为本”的经营理念，积极维护企业员工的正当利益，为建设和谐武汉尽自己的一份力。

我当选人大代表以来，虽然做了一些工作，尽了一些义务，但离政府和人民的要求还有一定差距。今后我一定要提高标准，努力工作多听取人民群众的呼声，认真履行职责，提出更多更好的建议，真正做到不辱使命、不负重托。

企业负责人人大代表篇二

xx年，是我国电力体制改革开始实施，竞争格局初步形成的一年。我公司抓住“西电东送”战略机遇，强化管理，开拓市场，艰苦奋斗，有所收获。实验分公司在xx年里，阳城工程处于土建施工收尾阶段，三季度永济技改工程开工，四季度漳三扩建工程开工，王曲工程土方工程试验回填，我们都做了相关的工作。项目工程进度没有因试验工作而滞后。本人述职报告如下：

我作为实验分公司的负责人，主要协调公司的现有试验设备资源

严格执行政策法规、规章制度。严格执行财务审批制度，严格执行“中层干部十不准”。没有违规违纪行为，以一名党员身份严格要求自己，服从公司领导的指挥，站在公司高度，考虑一些问题，不怕劳累，为本专业关键工序解决了一些问题。督促各有关人员按时向公司各职能部门提供准确数据和报表。在工作中没有违反政策法规、规章制度现象。

不断加强理论学习，认真学习十六大精神，结合实际工作，干好本职工作，把握机遇，迎接挑战。始终坚持党的基本路线，能及时贯彻执行党和国家的各项方针、政策及上级和公司的部署。履行岗位职责，遵纪守法，树立正确的人生观。大力宣传国企改革的方向，维护稳定，维护公司的利益。

以一个共产党员模范带头作用，严格要求自己，与职工上班时间是上下级关系，工作以外是朋友关系，关心职工的困难，在力所能及的范围内，尽力解决职工的困难，能安排离家较近的就近安排，解决职工忧患，也调动职工积极性，提高了工作效率。自己与职工之间再生活等方面，没有差距，同吃同住，不搞特殊化，始终同职工同甘共苦，始终保持密切联系。

工作改革力度不够大，有瞻前顾后思想，怕得罪人，不求有功，只求无过，创市场能力较差，这种思想不利于改革的发展，不利于开拓创新。特别是在电力体制改革的今天，施工企业进入机遇和竞争并存阶段，这种思想是要不得的。

对父母、配偶、子女以及其他亲属在本单位工作情况的说明

父母均不在本单位，妻子以内退，孩子在上学。

落实公司xx年工作计划会议精神，用“三个代表”以十六大精神指导我们各项工作，转变观念，适应电力体制改革需要，增强忧患意识，居安思危，倍加珍惜公司来自不易的成绩，确保永济工程、漳三工程、王曲工程土建实验任务的完成和新开项目试验室的组建和承担任务。对降低混凝土成本和提高混凝土表面工艺质量，进行摸索，总结经验。配合公司“三证合一”的认证，抓住有利时机，落实公司各项管理制度，建立完善的管理体系，大力私扬“同心、诚信、创新”的企业精神，与时俱进，开拓创新，规范行为，把企业文化引向深入，同心同德，不断提高自身素质，为企业改革奠定基础。

企业负责人人大代表篇三

从今年八月份进入科技有限公司厂院大门的那一时刻起，我知道我已成为科技的一分子，这里将使我人生旅程的又一个奋斗起点。在这短短的三个多月的时间里，作为供销部负责人，我能够认真履行职责，团结带领供销部各部门的全体人员，按照公司总体工作思路，在公司领导的大力帮助、支持与领导下，以及供销部各部门同事的配合下，积极进取、扎实工作，工作取得了可喜的成绩，也增长了许多经验。工作了三个月，针对这段时间我个人的工作情况，先向公司领导做以详细陈述，不妥之处，敬请领导和同事们批评指正。

由于以前我是从事大众消费油品（大豆油等价位较为低廉的

大众油品)销售的,而对花生油(一种营养丰富,但价位较高,仅适合高消费群体的油品)及其深加工产品(花生蛋白素肉)没有销售经验的,仅凭对销售工作的热情,而缺乏营养小食品销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来,到公司之后,一切从零开始,一边学习产品知识,一边摸索市场,遇到销售和产品方面的难点和问题,经常请教公司几位领导和其他有经验的同事,一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略,取得了良好的效果。但对于营养小食品的市场了解还不够深入,对产品的技术问题掌握的过度薄弱,不能十分清晰的向客户解释,对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中,过分的依赖和相信客户,以至于引起一连串的不良反应。本职工作做得不好,感觉自己还停留在一个销售人员的位置上,对市场销售人员的培训,指导力度不够,影响供销部营养小食品(花生深加工一类产品,如蛋白素肉、蛋白肉等)的销售业绩,在以后工作中还有待继续学习,逐渐提高。

人才是企业最宝贵的资源,一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员,建立一支具有凝聚力,合作精神的销售团队是企业的根本。在以后的工作中建立一个和谐,具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。在八月份初,针对公司新产品推出,市场销路没有打开的局面,在市场上对业务员进行公开招聘,择优录取,对供销部个办事处进行重组扩容,为公司产品的迅速打开销路奠定了基础,同时也为公司注入了新鲜的血液和活力。

在营销工作中,人是最活跃、最关键的要素,没有好的管理就不会有好的业绩。因此,在办事处内部管理上,首先,严格管理,加强纪律性。进一步规范请销假制度、作息时间,同时,要求业务员要及时联络,随时反馈信息。要求业务员做到的我自己首先做到,起好带头作用,自觉坚持日调度制度,及时向主管领导汇报市场信息、客户意见和建议,接受指令。其次,勤于学习,增强责任心。

通过三个月的工作实践，我深深地体会到：坚定信念，服从领导是克服困难的基础；优质服务、大力公关是搞好营销的前提；以身作则、加强管理是带好队伍的关键；加强学习、提高能力是履行好职责的基本条件。只有在以上几个方面不懈努力，才能干出业绩，不辜负领导和同志们的期望。

虽然自己在工作上、思想上，都取得了一定的成绩和进步，但我也清醒地认识到自己还存在着这样那样的不足和问题，距离领导的殷切期望还有差距。比如，在坚持学习、努力提高自身工作能力、管理水平上还不能完全适应现代营销工作的要求，工作方式方法上有欠妥之处，分析问题、解决问题的能力还需进一步提高等等。在以后的工作中，我要针对自己的不足，一是要顺应形势，转变观念，做好供销部的销售管理工作；二是努力提高自身素质，大力提高管理水平，以适应新形势要求，在工作中不断创新，引导业务员把心思凝聚到干事业上，把精力集中到本职工作上，把功夫下到抓落实上，把本领用在促发展上。

总之，我将进一步认真反思自己的工作和思想，实事求是地总结经验教训，诚恳听取批评意见，积累和增强做好本职工作的经验与能力，以强烈的事业心，饱满的热情，高度的责任感努力工作，为提高销售业绩、促进企业发展做出自己应有的贡献。

谢谢公司领导百忙之中对我工作的关心！

企业负责人人大代表篇四

20xx年是电信固话市场持续疲软、竞争日趋激烈、存量流失加剧、业务发展极为艰难的一年，在市公司的正确领导下，本人与领导班子成员一道带领全体员工，团结拼搏，埋头苦干，努力完成上级下达的各项任务。下面我就一年来的工作报告如下：

（一）、紧扣量收指标，推进业务发展。一年来，紧紧围绕业务收入这个中心，我带领全体员工在做好全力以赴激增量，有效竞争保存量的同时，实施和深化营销服务渠道建设，不断增强企业的营销水平和能力，推动了主要业务的发展。20xx年共完成电信业务收入2610万元，为年计划95.96，比上年增加177万元，增长7.27；发展电话主线4514户，小灵通1322户，全县电话用户总量到达56910户(含小灵通)，其中：城市用户11672户，乡村电话40023户，小灵通5215户；主线普及率达14.23线/百人，高出20xx年0.56个百分点。数据通信呈现递增的良好态势，全年发展宽带用户953户，比上年499户，增加454户，增长74.55，宽带期末用户总数达1830户；发展来电显示7047户，来电显示期末用户达19364户，全县来电显示渗透率达37.46。

（二）、紧贴客户，细分市场，突出重点，多渠道实施精确营销。面对激烈的电信市场竞争，我和公司一班人从竞争市场份额的战略高度细分市场，找准目标，认真打好全员营销、渠道营销，组合营销三张牌，利用各种营销渠道，适时推出灵活有效的营销举措，为业务发展拓“宽”了新的思路。其具体做法如下：

一是着重抓好宽带“一号业务”发展，充分利用和挖掘网络优势的潜力，大力拓展县域宽带市场。一是针对不同区域、不同目标用户群，发挥电信业务的综合优势，为其提供个性化服务，满足不同层面客户的需求，如针对酒店，利用衡山迎宾山庄申报“三星级”酒店契机推介酒店宽带商业合作模式，一次签订35个酒店房间宽带端口服务三年包年协议；针对大商客户推出企业上网套餐组合；针对公众客户开展宽带捆绑小灵通套餐销售，在发展宽带用户的同时，成功地发展小灵通用户352户；采用代理商买断包销的方式拓“宽”宽带营销渠道，去年一次通过电脑代理商买断包销宽带业务达40户，为宽带多渠道营销积累了一定的经验。二是有效整合人力资源，培养电信营销拳头。一方面从市场、运维、渠道等部门抽调员工组建大商公客宽带业务营销虚拟团队，实行电

话营销、上门营销等一系列服务。三是因势利导搞好宽带业务发展，充分利用省政府今年七月一日首批县市政务办公自动化试点的大好时机，摸清了全县政府单位上网现状，主动带领市场营销人员向县委、县政府领导作单位宽带上网专题汇报，积极宣讲电信网络和服务优势，成功地发展单位上网36户，尤其经过长达3个月洽谈和努力，终于成功地与衡山县教育局签订了为期两年全县“校校通”宽带上网协议，首期开通县教育局机关、直属中学及全县18个乡镇中学及中心完小共59个点，年创收11.25万元。我分公司全年宽带业务收入完成178万元，比上年增加30余万元，收入所占比重由上年6.45上升到6.54。

二是打造“集团通”品牌，有效拓展小灵通用户群，激活增量。面对一、二季度小灵通发展的被动局面，会同市场一班人仔细找准产品定位，认真分析消费需求，采用客户单位担保、预存话费、住宅电话小灵通捆绑营销模式发展“集团通”小灵通用户262户，现费创收11.94万元，尤其是衡山汽车制造有限公司在原办公电话本地话费月均消费6000元的基础上，采用电话增量包干方式，为该公司中层干部一次办理“集团通”小灵通用户70户，月增收20xx多元。

三是突出抓好“公话超市”业务，开拓学校、网吧、集镇等流动市场。认真组织市场营销人员及时掌握用户消费动态，调整经营策略采用网吧话吧、学校话吧、集镇商店话吧等三种发展模式，大力发展公话超市业务，累计发展ip公话115户，期末用户241户，月均收入达2.5万元，与上年月均1.3万元相比，每月增加公话收入1.2万元，有效地拓展了流动公话市场，真正起到了企业增效、用户得利、业主增收共赢的效果。

四是锁定县城商业门店成片开发，挖掘“商务电话”市场潜力。为有效地应对门店电话市场竞争挖掘门店固话潜在存量，培育和开发我县门面电话市场，组织市场部及时修改惠民电话营销政策，全新包装推出门店“商务通”电话营销方案，通过分渠道包片营销发展门店电话65户，有效地拓展了城市

电话发展空间。

五是推行组合营销，借节造势培育市场。利用元旦、春节、“五一”、国庆等节假日，组织市场营销力量根据固话、宽带、小灵通等主打电信业务的不同特点及发展态势，适时策划推出系列主题营销活动来启动电信业务市场。20xx年以来，由于普及率较高、资源配置不足等因素，我县固话放号步伐一度放缓。为进一步启动固话业务市场，坚持“早受理、早竣工、早受益”的发展方针，对机线工程已竣工或正在实施的地段，采取成片发展思路，力争将用户一次性发展到位，缩短资金回收期；对机线空余较多而发展空间较大的区域在提高实装率上下功夫。

六是适应企业转型，开辟增值业务市场，培育新的业务增长点。针对今年公司刚性收入拉动较慢，就及时布置将彩铃、农家乐、生活百事通、一键通来电显示业务作为今年增值业务发展的突破口和切入点，在农村推出新装电话主线、捆绑一年的农家乐、27个月的一键通来电显示业务的组合套餐；在县城推出新装住宅电话捆绑生活百事通及一键通来电显示业务的组合套餐和集团通捆绑彩铃业务；累计捆绑发展农家乐业务1083户，生活百事通133户，彩铃业务262户。

（三）、紧抓“劳动竞赛”主线，以竞赛促发展。20xx年，先后组织开展了“电信送真情，金礼贺新春”、“携手电信之旅，世界触手可及”、“拓展杯”百日冲刺和“拼搏杯”有效用户拓展第一阶段劳动竞赛等四次全员业务发展劳动竞赛活动。在三季度组织开展了“拓展杯”百日冲刺业务发展劳动竞赛活动，在8月和9月两个月完成小灵通723户，主线630户，宽带124户，小灵通是前7个月业务发展总和的1.48倍，通过全分公司员工共同努力，完成业务收入2016.9万元，全面完成了竞赛目标。

（四）、紧把渠道建设关键，优化考核，激发活力，提高渠道运作效力。一是组织人员摸清渠道有效资源，整理渠道基

础数据，规范各渠道日常营销运作；二是严格落实收入服务责任制，加强渠道人员的综合性考评，将欠费、业务流失率、业务发展、基础工作、客户满意率、工作差错率、收入完成率、针对性营销效果等指标和薪酬紧密挂钩考核，通过有效的奖惩办法，真正提高了渠道人员工作积极性，为分客户预算执行工作提供了有效的保障；三是重点加强城市公众客户渠道建设。为了适应市场竞争，调整过去城市公众渠道“营维合一”的运作模式，向社会公开招聘6个社区营销员，充实渠道力量，采用“1 1”营销服务模式；四是推进农村统包，理顺权责，规范管理，落实指标。

（五）、紧“盯”服务热点，突破难点，集中管控。认真落实“首问负责制”，完善客户投诉处理流程，全面推行三级客户回访机制；在回访中及时发现问题，解决问题，变被动为主动，确保了服务质量稳中有升。

（六）、紧跟市场，服务营销，强化工程建设和维护支撑。我们紧紧围绕市场为中心，将工程建设和运维支撑工作服务于市场营销。全年完成线路工程34个，设备工程6个，共完成工程投资额830万元，其中：线路工程投资570万、设备投资260万元；新增管道17.809孔公里，主干6562.24线对公里，配线12775.78线对公里，中继光缆198蕊公里，接入光缆338.64蕊公里；县城所有电信宽带网吧都进行光纤接入改造；并新建九观桥、三座桥和水泥厂三个模块局；新增交换机用户线2880线，数字中继360线；扩容交换机用户端口2576线，数字中继240线；扩容aosl宽带用户端口1440线，期末电话交换机已装容量65180门，宽带用户端口2984个；扩容小灵通基站2个，小灵通基站期末数达129个；有效的工程投入，进一步优化了网络资源，为市场拓展奠定了坚实的基础。在搞好建设的同时，努力加强网络维护和机线整治工作，全年未发生一起忙时通信全阻障碍及一起超时网络障碍，网络维护为市场营销支撑起良好的发展平台。

（七）、紧缩成本开支，倡导勤俭节约，推动后勤改革，创

建市级文明单位。一年来，我和公司其他领导一道，倡导勤俭节约，压缩成本费用开支，将支出用到营销和运维的刀刃上，针对一直困扰企业的家属楼用电管理混乱问题，下定决心分表到户，集中管理，就此一项企业每年要节约电费1万余元；通过全体员工齐抓共管，分公司被评为市三星级文明单位。

（七）、强化勤廉意识，坚持廉洁自律。通过积极参加公司党组学习、党员民主生活会和“保持党员先进性教育”等专题教育活动，努力提高自己的政治理论水平；走上领导岗位以来，我始终以“清正廉明”四个字严格要求自己，从不利用手中权力为自己谋取个人私利，始终做到不义之财决不伸手，不该拿的坚决不拿，坚持光明正大、公私分明。廉洁自律，我注意从点滴小事做起，真正做到“自重、自省、自警、自励”。

回顾一年多来的工作，取得成绩，离不开同志们的大力支持，在此表示由衷的感谢，同时我也清醒的认识到自己还存在着一些不足之处。如对政治理论、电信专业、经营管理等知识的学习和实践还要加强，对基层的工作还要进一步深入，工作方式方法还有待进一步细化和完善，保存量工作还未取得实质性进展，渠道建设需进一步深化，业务拓展的思路还要进一步解放等等；我将在今后的工作中充分予以重视并切实加以解决，为企业的发展做出自己更大的努力。

如上述职请各位领导和同志们评议，并提宝贵意见。

企业负责人人大代表篇五

任职以来，我感到肩膀上重了，无数双信任和企盼的目光盯住我，人大代表的使命，让我无时无刻提醒自己要为群众讲实话，作实事。4年来，在集团党委和区人大常委会领导下，我自觉履行人大代表的权力和义务。在做好本职工作同时，积极参政议政，发挥国有企业代表的作用，现在将我履行代

表职责作如下述职：

加强自身学习，提高履职能力

一是积极参加区人大常委会组织的代表培训学习，着重对《宪法》、《人大代表知识问答》、《代表法》、区人大的各项决议决定学习，提高自己思想政治素质和依法履责能力。二是学习代表履行职责的工作方法和技巧，通过人大常委会、天山街道组组织的各项代表活动，增强了我的代表意识，提高履职能力，熟悉履职程序。增强了全局意识，围绕工作中出现的新情况、新问题，深入进行思考，积极探索新的思路和办法。三是坚持理论联系实际，牢固树立群众观念和责任意识，一切从人民的利益出发，深入群众，体察民情，倾听、了解和反映选民的意见和呼声，保证群众意见得到充分表达。

克尽职守，切实履行代表职责。

作为一名人大代表，最根本的职责就是为群众行使代表权力，我深深体会到，当代表就是要履责，把充分把选区的群众意见反映上去，这四年来，我针对国有企业改制改革写了《关于“加快推进国有企业战略调整”工作的几点建议》、针对马路野蛮施工写了《关于加强建筑施工中占用人行道管理建议》、针对长宁文明城区建设写了《关于马路绿化隔离带、人行道绿化带清洁管理的建议》、针对文明城区复查写了《关于清洁长宁的几点建议》等建议，都得到了采纳。

参加每年二次下基层与居民面对面听意见活动，为居民反映了小区乱拉电线、无证经营小吃扰民、小区脏乱差等问题。参加人代会前的视察活动，看代表建议后的整改面貌。我始终认为，在人代会上真实地反映人民群众的愿望，为人民群众代言，是体现我人生价值的一个难得的机遇。

收获与体会

在依法履职中,我深切地体会到:人大代表既要敢于为人民群众说话,又要善于为政府和社会的长远发展建言献策。无论是参加人代会、视察活动、还是专项调研、小组活动、都是依法履行代表职务。要当好人大代表,第一要责任到位,要有责任与义务,才有动力和主动性去认真履职,完成自己应负的职责。第二要安排到位,少一些被动,多一些主动,科学安排,挤出时间和精力去履职,参加代表活动。第三要尺度到位,人大代表在人民代表大会上提出议案、建议、意见和批评,在听取和审议“一府两院”工作报告时作审议发言,在参加执法检查 and 视察等工作中指出问题、提出意见,在开展监督工作中对评议对象进行评议等等,这些都需要真实意思的表达。就要尺度到位,在讲究方式,做到敢于说话,多说实话、真话,不说套话、空话,同时要真心实意,要让人听得进去,觉得言之有理、心悦诚服,才能促工作。

对自己一是加强学习,提高自身综合素质,关心国家大事,关注社会民生,增强责任感与使命感。只有不断提高自身综合素质,才能较好地分析把握社会热点、难点、焦点,紧扣发展大局,表民情、议大事、献良策,更好地履职议政。二是深入实际,调查研究,掌握实情,善于总结。只有深入实际,倾听群众呼声,才能掌握第一手的实情和数据,及时反映社情民意,做人民群众的代言人,才能帮助政府多做改进工作,化解矛盾,促进社会安定稳定的工作。在这个基础上还要善于总结履职经验。

当区人大代表这几年,我做了自己应尽职责的一些工作。在今后的履职当中,我将不辜负群众的重托,牢记自己肩负的职责,继续依法履行好一个人大代表的固有职责。

企业负责人人大代表篇六

20xx年,我负责古镇项目部的生产管理工作,本人的各项工作在公司各级领导的支持及各部门密切配合下,基本进展顺利。

回顾古镇项目部20xx年的工作，我作为古镇项目的生产管理工作负责人，各方面工作得到了公司各级领导的关怀和各部门的支持，由于我本人还有许多不足的地方，使我自己深深的感到工作责任心的重要性。

今年，古镇项目的工程进度情况格外严峻。天气恶劣、工程场地复杂，劳务队伍不协调，甲方付款不及时。我一直在努力摆正自己的位置，合理到位地安排各项事务，总结工程现场中的问题，分清主次，找到合适的处理方法，避免工程上不必要的损失。另外，自己一直在加强专业知识的学习，提高自身专业素质。

现场的工程管理中，我不间断地在工程现场巡视，对重点工程部位严格管理，积极落实公司、项目部对工程安全、质量、进度等方面的要求，努力全面掌控工程现场的情况。为保证工程的进度目标得以实现，我积极联系有实力的各分项班组进场，解决班组在工程中的困难，调节各班组之间的矛盾，严格管理，从而保证了工程进度。

现场工程管理中，明确自己的立场，发挥项目部管理人员在工程现场起到的主导作用。对工程班组做到奖罚分明，形成绝对以项目部为中心的领导方法。对那些不听指挥的工程班组绝不心慈手软，施行严打、严抓以此来树立项目部的工程方面的威信。

现场工程管理中，准确找出工程中存在的毛病，把工程图纸和国家规范灵活运用，使实际工程过程中基本符合理论要求，节约了工程成本。

对于项目部的实际困难，公司应该主动协调解决，这样才能保证工程顺利进展，公司才能盈利。

公司应该主动组织管理人员进行专业培训，以提高公司管理人员的素质，为公司未来的发展储备力量。

公司技术力量比较薄弱，公司应该积极引进技术人员，使工程中的每一个工序都处在技术管理的范围中，节约工程成本，提高工程效益。

通过总结一年来的工作，我找出工作中的不足，以便在以后的工作中加以克服。同时，认真学习国家规范，掌握专业知识，提高自己的工作能力，加强工作责任感。

总之，在今后的工作中，我将不断地总结与反省，不断地鞭策自己并充实能量，提高自身素质与业务水平，以适应时代与公司的'发展，与公司共同进步，共同成长。