

2023年电厂述职述廉报告(精选5篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。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。

电厂述职述廉报告篇一

尊敬的董事局各位董事：

盘点过去的20xx年，在董事局的正确领导和支持下□xx超市基本完成了董事局下达的考核指标。并在以步步高、佳惠等各大零售企业的竞争中□xx超市全执委与全体员工一道，群策群力，销售额比去年增长了（略去）。成绩是有，但是暴露出来的问题和不足也不少。现就20xx年工作总结如下，请各位董事予以审议：

（一）□□xx店的改造和靖州店的停业

xx店自20xx年以来，一直备受灯光与鼠灾的困扰。鼠灾商品报损量日渐增大，卖场形象受到严重影响□20xx年4月，世纪店停业改造，改造后的卖场形象得到了提升，但由于对市场把握不准，在满足顾客需求方面做得不尽人意，造成改造总体效果不佳。

靖州店自20xx年开业以来，途中也进行了几次改造，但经营业绩受当地消费及市场的影响，长期处于亏损状态□20xx年11月，靖州店正式停业，该店员工及固定资产均做了妥善安置。目前全力进行2—4楼的招商工作，力争靖州项目能保本运营。

（二）、市场、外围的冲击

20xx年，从辰溪面临亿源超市的冲击，到佳惠太平桥店、步步高开业，再到税务新政策的实施，税费负担加重等，都是不平静的一年。

辰溪店年初就面临亿源超市强有力的竞争，在硬件设施、卖场都优于自己的状况下□xx超市总部与辰溪店员工一起，想办法，做促销，但是，销售额和利润较20xx年还是有所下滑；佳惠太平桥店的开业，使湖天一色店日均销售额下滑（略去）元左右；香洲购物广场、家家福便利店的开设，造成世纪店的营业额也较往年有大幅度下滑，这只能说明我们在抵御市场竞争方面的不足和稚嫩。

去年，税务方面也加大了规范力度，从供应商增值税的严格征收到销售收入的严格税控，仅此一项，较往年增加各种税费（略去）多万元，管理成本大幅度上升，商品进价上浮（略去）。

（三）、人员“瘦身”的实施

为落实20xx年把赢利作为第一要务的工作目标□xx先后从上到下，各个部门实施了2次“瘦身”。在保证各部门正常运转的前提下，人力资源利用最大化，精简机构，一人多岗，累计共减员80余人，降低了人力成本。

（四）、数据分析的导入

数据分析的导入更好的指导采购和门店的营运工作。从新品的引进跟踪，到滞销商品的淘汰，到门店的陈列和库存等方面都有了提高，合理安排库存，减少资金压力。目前，该工作正在进一步完善中。

（一）、赢利目标落实到位

20xx年基本完成了考核指标，主要依靠：

2、定额费用的严格执行。从盘点流失到部门费用、门店报损、促销费等都按制度严格执行。辰溪店招待费用超标执行了个人赔偿，世纪店、湖天店盘点流失等也摊到个人，严格执行到位。

3、考核到月，指标到人。事先有准备，事中有检查，事后找不足。

（二）、门店工作监督到位

20xx年加强了对门店的管理，门店的工作基本是在总部的监督下进行，总部每月进行门店例行检查，同时实行了员工监督机制。

（三）、企划促销开展到位

20xx年，制定并实施了《xx超市pop广告管理规范》，统一pop字体、颜色，统一张贴、悬挂标准，做到了横成行、竖成列，并每月对门店进行检查。

（一）、员工管理培训不够

超市工作一直不尽如人意，除了超市管理是琐事，微观外。也确实因为自身还存在以下问题：

- 1、管理精细化不够；
- 2、有些部门执行不够；
- 3、各部门沟通协调不够；
- 4、员工主观能动性不强；
- 5、人员培训效果不大等。使超市整体感觉管理欠规范，超市

全执委会负有不可推卸的`责任。管理跟不上发展的需要，不能让领导放心，没有尽到自己的职责。

（二）、制度完善落实不够

在营运、报损等方面的制度还不够完善，采购、门店的考核还没有具体、量化。尤其营运方面还没有系统的制度体系进行约束，毛利率控制相对松散。制度方面，检查虽然到位，但门店在落实和提高上还有待加强，处罚不是目的，关键是落实，思想意识的到位。

（三）、差异化商品组织不够

差异化商品的明显不足也是xx在营运中突出的问题。促销虽然到位，但也出现了无好商品买的现象，使得促销有疲软迹象，留不住顾客。加上超市资金严重不足，造成20商品无法保证，季节性商品更换不及时，有些部门作用得不到发挥，采购渠道单一，商品无特色。

（四）、发展思路探索不够

20xx年，除主抓营运外，在结合市场形势，今后发展思路上的研讨也有明显不足。没有新的突破，在经营思路上显得懒惰，借鉴与学习、与时俱进不够，没有找到适合自身发展的路子，没有形成自身的市场竞争力。

（一）、着重练好内功，做好规范

20xx年，制度管理要更完善、精细、查漏补缺，保证营运工作的规范操作。另外，还要加强学习，营造学习氛围，多看别人的，取人之长，用在部门的实际管理上，夯实发展基础，做好流程规范。

（二）、着重建立和完善采购监督体系，加强财务监督职能

针对20xx年采购出现的问题，完善采购监督体系，加强财务的监控和不定期核查职能，保证超市经营工作健康、有序、规范的开展。并积极配合董事局进行股份改造工作。

（三）、着重人员培训，做好人才引进工作

结合20xx年营运，在继续做好员工培训，见实效的同时，着重团队精神的建设，并就营运，采购及门店的工作设立专人负责，引进“新鲜血液”，引进新的管理模式和管理理念，对我超市的发展起到推动作用。

（四）、着重商品结构调整，做好营销

重点放在差异化商品的组织上，开辟采购渠道，充分发挥异地办的作用，做特色，做差异。20xx年，差异化商品占比要在5—10。与此同时，着重做好差异化商品的营销，切实提高差异化商品的效益和影响。

（五）、着重发展新思路，增强市场竞争力

今年，要进一步从市场分析入手，首先稳住目前所占有的县级市场份额，发展特色商品或项目，跳出生活超市的经营圈子，拓展农村市场，发展加工项目，走农村包围城市的发展路子，增强我超市的市场竞争力。

（六）、着重相互学习，探索综合性商业广场运作模式

20xx年，洪江项目的开设、冷水江店的改造、会同店的调整、辰溪店的扩建等，都是重点工作。目前，靠生活超市带动人流乃至整体楼盘已难达目的，只有发展综合性商业广场，才是时代所需，顾客所愿，因此，一方面要积极探索综合商业广场的操作模式，吸取经验；另一方面，要与xx本土百货经营商，强强联手，共同发展。为今后的项目运作积累操作经验和资源。

过去的20xx年，xx在经营上虽然取得了一定的成绩，但在营运管理和规范操作上还有待提高。

未来的20xx年，随着步步高、家润多等各大零售企业的进驻，xx零售行业将面临一次新的洗牌，xx超市要如何做，做什么，是我们要解决的首要问题。今年，要认清市场形势，知己知彼，继续坚持不懈的抓落实、抓规范，引进人才，引进先进的管理模式和理念，尤其要着重商品结构和发展思路的调整，走农村包围城市的路线，开辟自己的发展路子。我相信全体xx人，一定会同心同德，心往一处想，把xx的事业做好做扎实，做成具有自身特色的本地品牌。

谢谢大家！

此致

敬礼！

述职人：xxx

xxxx年xx月xx日

电厂述职述廉报告篇二

各位领导，各位同事：

大家好！

20xx年，xx公司在公司领导的正确领导下，在公司各部、办的大力支持下，解放思想，转变观念，夯实基础，奋力拼搏，认真落实“两会”精神和集团总公司陈总年初提出的“四个加大”、“四个提升”、“四个整改”的工作方针，规避风险狠抓经营，消除隐患确保安全，先进性教育成效显著。以抓经营促发展，以抓改制促管理，以抓安全促效益，以抓教

育促工作，不断地总结经验，找出工作中差距，完善有效的工作措施，各项经济技术指标稳步提升，为确保公司xx片的稳定做出了贡献。

公司到目前为止，共参加投标xx个，其中中标xx个，中标产值xxx万元，建筑面积xx平方米，提前一个多月实现公司下达的年度计划的xx%完成施工产值xx万元，完成了年度计划的，完成劳务产值xx万元。

根据公司“两会”的总体部署和x总重要“讲话”的精神，结合x公司的具体情况：

（一）为了壮大公司的经营实力，全方位开拓经营，x公司积极按照职代会要求，宣传发动广大职工向公司借资，x公司在拖欠发职工各种费用近xx万元的困境下，仍向公司交纳借款xx万元。

（二）不断增强经营力度，一是按照公司“全员入市”的精神，实行奖励政策，充分调动广大职工积极性，挖掘经营资源，扩张经营市场。二是规避风险，加强经营管理。三是固守本土，扩展对外市场的经营。公司领导几次奔赴xx开拓省外市场。

（三）做好工程技术人员的全面清理工作。对xx名工程技术人员进行全面摸底清理，掌握去向，对长期在外高薪就职的工程技术人员，一方面通知其按时交纳“两金”，另一方面要求能根据公司工作需要及时归队，接受公司的工作安排，解决因人才流失给公司带来的负面影响。

（四）做好清产核资，主辅分离、下岗人员与社保并轨等工作，并成立了相应的专门班子，在时间紧，牵涉面广的情况下，x公司领导和班子成员，日夜加班，双休日不休息，准确、细致全面完成了公司下达的清产核资，主辅分离，下岗人员

与社保并轨工作，为改制打好基础。

（五）做好自查、自纠工作，坚持每季度对经营、安全生产、内部管理工作进行全面总结，找出问题，不断完善各项管理措施。

20xx年，公司的经营形势十分紧迫，特别是公司各工程局的成立，对公司压力大。今年一季度承接施工任务不足xxx万元，离年初制订的目标相差太远。为了扩张经营，提升经营成果，公司一是在固守好本土的前提下，加大对外市场的经营力度，挖掘各种经营资源，按照集团陈总的“三不”原则，提出了经营新思路：“只要服我管，一切好商量”。二是转变观念，在不承担经营风险的而有利可图的情况下，改变过去不承接房地产开发项目的经营思路，看准对象，今年大胆承接了近xxx万元的房地产开发项目，为公司创利几十万元。三是继续加强联营，完善联营，四是加强经营机构的调整，提升经营队伍的素质，参加公司组织的经营人员各种培训xx人次。五是提高经营人员的待遇，（补贴出差超标话费，提高工资承包补贴）。让他们扎扎实实，尽心尽责为经营工作发挥自己的潜能。截止到xx月中旬□x公司参加竞标项目xx项，中标项目xx个，签订施工合同万文秘xx元，提前两个月完成了公司下达的经营指标。

20xx年，xx公司狠抓了“项目机构建设、宣传教育培训、责任制度落实、隐患排查整改、各项专项整治”等方面的工作。安全生产成效明显，是历年来安全生产形势较好的时期之一。

一、领导重视。经理、书记亲自抓，不分休息日，经常下工地，亲临现场督查安全生产工作，及时掌握生产状况。

二、各项体系完善。按照公司的有关精神，公司完善了安全生产目标管理考核制度，切实落实项目经理责任。一是各项目先签订内部合同再签外部合同制度的条件下，层层签订了

责任状。二是各部门、各项目监管力度加大，在建各项目专职安全员到位。三是建立了“预警体系”，公司各项目都有应急预案，可有效处置各类事故。

三、各项目目标全面实现。一是全年未发生任何大小安全事故、工伤事故，确保了安全生产目标的实现；二是严格贯彻公司有关指示，狠抓贯标工作，使三大体系在各项目良好运行；三是生产任务目标顺利实现，全年完成生产任务余万元，优良品率为。

四、一批重大隐患得到消除。全年来，我们狠抓基层项目，坚持“预防为主、安全第一”，按照“标本兼治，哪里有隐患就抓哪里”的工作方针，扎扎实实抓基础。工程科按照公司要求，每半个月对在建工地巡查一次。全年来，共写出书面质安隐患380余条，并督促整改落实，确保质量，降低成本，提升效益。

此致

敬礼！

述职人□xxx

xxxx年xx月xx日

电厂述职述廉报告篇三

各位领导、各位同事：

大家好！

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。

从20xx年xx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：

自今年初以来，我们抓紧整个集团公司开发业务调整期，广泛开展对外施工业务承接，先后参加了重庆xx集团巴蜀苑b区工程招投标；但是因对方条件太过恶劣，我们已经放弃其一期工程，现在该公司已将我司列入二期工程候选名单；区房管局廉租房建设工程投标报名、资格预审与标前会议，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郛城三期工程的跟踪。

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郛城2—5、2—6、步行街内的电力大厦与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。

回顾检查自身存在的`问题，我认为主要有三点”第一、自己作为分管建筑公司的总经理，没有能尽职尽责，有负于集团领导和全体的期望。第二、自己主要分管的对外承接施工任务工作，还没有见成效，对公司的发展造成一定影响。第三、自己的自律性不强，在工作较累和碰到困难的时候，也有过松弛思想，今后，我想，绝不能辜负集团领导与全体员工对自己的重托与期望，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

今后我要积极参加各种理论学习，提高治理水平。要经常深入施工现场，及时处理各种问题，为领导宏观决策当好参谋。

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！

此致

敬礼！

述职人□xxx

xxxx年xx月xx日

电厂述职述廉报告篇四

安全,我不知道大家是怎样理解这个词的涵义的,但我知道安全对于一个电力工作者来说是多么地重要. 电力安全涉及到各行各业千家万户,安全工作千万不要掉以轻心,它不仅关系到我们个人的安全,也关系到他人的安全.

全时时刻刻记在心头,那么我们职工的生命就会受到威胁,因为大家都知道“水火无情”,但如果对安全麻痹大意,电就象一个杀手. 我更想说的是,工作在生产一线的工人责任重大,我们每一个人都关系着一个家庭的幸福,我们的安全,牵系着母亲的心,牵系着儿女的心,更是维系着幸福家庭的纽带!我真心期望,每一位电力工人,在工作的時候,千万要当心,为了自己,为了家庭,为了孩子,保护好自己,杜绝一切悲剧发生,工作前一定要进行“三措一点”分析,千万不要违章作业,真正的做到:“高高兴兴上班去,安安全全回家来”,因为安全责任重于泰山.

六月,是全国的安全生产活动月,可见安全的重要性,安全生产工作全面建设小康社会的重要内容,也是实践“三个代表”重要思想的内在要求. 大力倡导安全文化,提高全员安全防范

意识,加强安全生产宣传教育工作,营造良好的安全生产环境氛围.从树立“以人为本”的安全理念出发,利用广播、电视、等新闻媒体,宣传安全生产法律、法规和电力知识,达到启发人、教育人、提高人、约束人和激励人的目的,进而提高全员安全生产防范意识.“人人事事保安全”即要求全体员工在生活、学习、工作中重视安全,做到“不伤害他人,不伤害自己,不被别人伤害”,也特别要求每一个电力员工提高安全防范意识,严格执行安全生产法律、法规,确保电力设备和电力职工的安全,还要准确地把握电力安全生产管理工作中的轻重缓急.

电厂述职述廉报告篇五

尊敬的领导:

20xx年,在集团公司的正确领导下,我带领日月宾馆全体员工共同努力,企业取得了良好的经济效益和社会效益。全年实现营业收入xxxx万元,在全市重大活动接待评比中,获得六项殊荣。回顾一年的工作,我较好地履行了自己的职责,现将有关情况汇报如下:

作为宾馆总经理,不但要具备这个岗位所需要的素质,还要把握各方面的信息,使思想观念与时俱进,把理论知识、市场规律与企业管理实际相结合。为此:

- 1、我认真学习党的十八届三中全会精神,在实际工作中深刻领会党中央确定的各项工作方针和深刻内涵。
- 2、专注学习集团公司20xx年度工作会议和党代会、职代会会议精神,把思想和行动统一到集团公司制定的路线方针政策上来,把发展目标、工作思路融入到集团公司发展的大环境中通盘考虑。
- 3、注重学习高饭店的先进经验和做法,利用外出开会、学习交流等机会,把对方值得学习、值得借鉴的东西带回来,让

部门经理抓好落实，提高管理水平。

4、以敏锐的眼光看待行业竞争，强化“责任、危机、大局”意识，使经营骨干能够认识到企业发展面临的困难，把压力转变为动力，带领员工克服困难、迎接挑战。

“大厦之成，非一木之材；大海之润，非一流之归。”团结班子成员，遇重大问题、重大事项都能事前沟通，会前通气，充分听取意见，集思广益，发挥整体合力，改进工作。

继续深化各部门经济考核指标。根据日月宾馆实际情况，为确保完成集团公司考核指标，制定完善各部门考核办法，实施过程中与各部门做好沟通、协调，相互支持、相互理解。

通过部门经理早会、月度工作例会把创新理念灌输到日常服务、管理中来，要求大家学会站在客人的角度考虑问题，尽可能把别的酒店没有的东西“亮”出来，把客人最需要的东西“拿”出来，动员员工竭尽所能地为客人提供满意而惊喜的服务。在去年的“诚信饭店”创建活动中，我们通过召开创建工作动员大会，制定接待方案，开展专项培训，建立台帐资料，倡导诚信待客等创新管理、创新服务措施，最终，日月宾馆从宁波市200多家饭店中脱颖而出，成为三酒店中蝉联市“十佳诚信饭店”的酒店，企业真正从服务创新、管理创新中尝到了甜头。正是凭借着这份执着和坚定，14年，日月宾馆在全市重大活动接待评比中获得了一份又一份荣誉。

此致

敬礼！

述职人□xxx

xxxx年xx月xx日