# 竞聘生产经营部副主任演说

来源：网络 作者：星月相依 更新时间：2024-10-07

*竞聘生产经营部副主任演说文章标题：竞聘生产经营部副主任演说尊敬的领导、同事们：上午好，首先，向在座的、多年来给予我关心、鼓励和支持的领导和同事表示衷心的感谢！我竞聘的岗位是生产经营部副主任。首先，我作个简单的自我介绍：我今年八月满32岁，汉...*

竞聘生产经营部副主任演说

文章标题：竞聘生产经营部副主任演说

尊敬的领导、同事们：

上午好，首先，向在座的、多年来给予我关心、鼓励和支持的领导和同事表示衷心的感谢！

我竞聘的岗位是生产经营部副主任。

首先，我作个简单的自我介绍：

我今年八月满32岁，汉族，出生地：宜州市，籍贯：玉林。

1993年毕业于河海大学，获学士学位，专业为电力工业管理工程专业。

1997年11月加入中国共产党，一年后转为正式党员。

1998年评为工程师。

二、历年主要工作简介。

（一）1993年7月大学毕业后即到百色市电业公司实习了半年，亲身经历了电力生产、建设和经营的主要流程，熟悉了县级电力公司生产经营管理工作的特点。

（二）1994年6月，参加水利部举办的全国水利系统首届电力安全监察员培训班并取得了安全监察员证。在此之后，主要负责全区水利系统电力安全监察和监察员培训工作，前后在区内各地举办了六期培训班，初步完善了我区地方电力安全监察员网络。办培训班对我个人的专业知识、组织协调和分析、判断问题的综合能力都是一种锻炼和提高。

（三）1997~1998年，参加了自治区经贸委牵头组织的《广西供电营业区划分实施方案》的制订以及之后的供电营业区划分工作。这项工作让我有机会全面了解了全区绝大部分电力企业的基本情况，尤其是我公司现在的42家所属公司。这使我在工作中能够更好的站在全局的观点立场上分析问题和解决问题。

（四）1998年至今，主要从事农网“两改一同价”工作，我先后参加了公司在恭城县的改造试点和蒙山县的验收试点工作。两个试点均取得了比较好的效果。我参与了具体的工作，在较好地完成任务的同时，自己也摸索出了一套行之有效的工作方法，实践经验、理论水平和综合能力也有了明显提高。

另外，我还参与了有关农网改造技术规范、标准的修订工作、物资招投标工作、验收办法的草拟、修订工作等。

以上是我简要的工作经历。

三、下面我主要谈谈对生产经营部今后几项主要工作的一些思路：

（一）物资管理工作：我们要在总结一期经验、教训的基础上抓住主要问题和难点。我认为，现在二期农网改造物资招投标工作已走上了正轨，只要我们坚持“公平、公正、公开”的原则，按照《招标投标法》以及相关的规定严格执行，按程序办事，加强监督，不会有大的问题。最大的难题在于如何将物资库存控制好，不能造成浪费。一期物资库存比较大的原因有县公司的，也有区公司的。今后要有针对性的采取措施，属于县公司原因的要加强管理、加大检查力度，属于区公司原因的我们要完善相应制度，严格执行，坚决杜绝一期类似的失误和不够严密的做法，同时，要引入现代化的管理手段，编制物资管理软件，及时核对帐物，定期报告调拨情况，提交月报表，深入分析，及时发现问题并采取有力措施消除，使物资招标和调拨工作能够井然有序地进行，确保农网改造结束时物资库存控制在工程允许的范围内，并力争将库存减到最小，消除物资过剩。

（二）生产经营管理工作：这项工作包含的内容比较广，作为区公司，一方面要通过制订目标责任制来加强对所属公司的管理，年头制订目标，年末考核，敦促所属公司完成供电量，控制好综合网损率，提高售电收入，降低供电成本，清缴被拖欠的电费，按时上报月度、年度报表。另一方面，就是要指导各所属公司搞好经营，积极想办法改善各所属公司的内部和外部环境，争取有利的政策。因为，我们这个公司是由42个所属公司组成的，他们是构筑公司事业大厦的基石，是把区公司做大、做强的根本，如果他们过得不好，我们也不会好过；如果他们一个接一个的出现亏损，区公司做大、做强就只能是一句空话。

所以，我们必须把他们放在非常重要的位置，想他们所想，急他们所急，他们的事就是区公司的事。比如说，在电价方面，我们就大有可为。最近，一些县出现了乱提小水电上网电价和过分压低高耗能用电企业销售电价的情况，我们马上向自治区物价局反映，同时下文制止县里的错误做法，目前已取得了成效。在我们的努力下，自治区物价局最近连续下发文件，专门针对我们所属公司最关心的小水电上网电价、销售电价、趸售电价等方面存在的问题做了进一步的说明，出台的政策都是有利于所属公司的。我们可以专门邀请区物价局的同志到我们的所属公司开展调研活动，在熟悉、了解情况后，将会出台一系列对我们更为有利的电价政策。另外，我们还可以在更大的范围召开所属公司的电价专题会议，邀请区物价局的领导到会指导，一方面，所属公司间可以互相学习、交流经验，另一方面区物价局有机会听取我们在电价上遇到的问题和建议。据了解，物价局的同志是很欢迎这种方式的，因为多掌握基层情况更便于他们开展工作。以往的事实证明这样往往能够较快地解决问题。现在，经过我们的大量工作，一直困扰所属公司的趸售电价和销售电价差价（也就是批发和零售的差价）过小的问题，将在最近得到解决。目前正在做方案，估计文件的出台应该在十月左右，因为还需要自治区政府的批复才能下文，需要一点时间。所以，在电价工作上，我们还是有很大的活动空间的，这样，争取得好的政策出台后，我们的所属公司在买进电时可以便宜一点，卖出电时至少保持现有水平甚至会高一点，利润空间就变大了，那么，所属公司的收入增加了，经营情况变好了，日子好过了，区公司的发展壮大就有了保证，我们的事业才能蒸蒸日上。所以，为所属公司营造一个良好的外部政策环境，是我们必须非常重视、并且要在今后投入相当精力来做好的工作。这样，我们的公司才有凝聚力，才有向前发展的动力，才能实现把公司做大做强的目标。

（三）安全生产管理工作：安全工作是可以产生很大经济效益和社会效益的，这一点我们必须清楚。我们必须非常重视安全生产工作。

这项工作作为区公司来讲，主要是抓好两方面的工作。一方面是建立、健全各种安全规程规范、规章制度，另一方面是健全和完善所属公司的三级安全监察网络。

首先，制度方面，我们要建立全公司的安全生产工作制度和奖惩制度，在制度中要强调安全责任的领导负责制，同时层层分解、落实责任到人，出了事故，要“四不放过”，相关责任人都要受到相应的处罚，目的是要切实提高每一位员工的安全意识和安全责任心（尤其是一线的员工），使他们在工作中始终把安全放在第一位，真正完成从“要我安全”到“我要安全”，再到“我懂安全”的深层次转变，消除人为事故隐患，避免安全事故的发生。

其次，在制度完善后，健全所属公司的三级安全监察网络的关键就在于做好安监人员的培训工作。我们可以举办所属公司的安全监察员培训班，聘请专家进行授课。通过培训，切实提高安监员的专业素质，贯彻公司的各项安全规章制度，重新规范全公司的安全报表，建立一套完整的、现代化的安全报表信息系统，方便区公司与所属公司的安全信息沟通，确保下情上传，防止出现瞒报、错报和漏报现象。

最后，我想说一点希望：多年来的共同工作，在座的领导和同事们对我的为人和工作能力应该是很了解的，我的工作表现大家也是有目共睹的，在过去的九年里，在领导的关怀下，在同事们的支持和无私帮助下，我的工作取得了一定的成绩，经过多年工作实践的锻炼，我已经具备了担任公司生产经营部副主任职务所需的协调组织、分析决策和解决问题的综合能力，以及相应的理论政策水平和业务知识。同时，从农网改造开始以来，我一直在生产经营部工作，对部里的各项工作非常熟悉，许多工作是自己亲手干出来的，工作上的体会、经验和教训都牢记在心上，非常清楚问题所在以及今后的工作重点和方向。所以，我相信我完全可以胜任生产经营部副主任的职务，我希望今天在座的领导和同事们能够继续支持我，投我赞成票。如果我成功当选，我一定会更加努力，在新的岗位上，尽自己最大的能力为公司的发展做出自己的贡献，以突出的工作成绩来回报大家对我的信任。但是，如果失败了，我也决不气馁，我还要继续争取，端正工作态度，寻找差距，在今后的工作中继续加倍干好。

谢谢！

《竞聘生产经营部副主任演说》来源于范文网网，欢迎阅读竞聘生产经营部副主任演说。

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