

供电公司营销经理工作报告 上市公司总经理度工作报告(优质6篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。那么什么样的报告才是有效的呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来了解一下吧。

供电公司营销经理工作报告 上市公司总经理度工作报告篇一

今年总结会，有销售部和技术部两个部门在会上总结发言，说得非常好，希望以后有更多的部门能在总结大会上发言，让大家来分享他们的工作成果和经验！

刚才还对先进个人、先进班组部门和产品品质达标等奖项予以了表彰，在这里再一次表示祝贺！

20 年，在宏观经济下行的形势下，公司销售收入实现 亿元，缴纳税收 万元。与20 年同比分别增长 %、%。由于市场可比价格比去年下降，销售收入完成年计划的 %。自20 年至20 年，销售收入、缴纳税收年均分别增长 %、%。公司每年都能稳步增长，确实不容易！那么，我们的成功因素有哪些呢？我们来总结一下。

公司创办以来，一直就在 这个细分行业内从事生产经营，集中公司的所有力量把 产品做精做透！我们这么多年就是在“集中力量做好一件事”，在 行业内，我们做到了最优秀！公司发展过程中，存在很多的问题，我们抓住焦点问题，我们聚焦过市场客户，聚焦过工艺改善，聚焦过品质提升，聚焦过成本控制，聚焦过产品研发等等。找准焦点，我们把集中的力量着力发挥出来，使工作更有成效、更有价值。可

以说，公司就是在这两条战略原则影响下走到现在的。

那么，我们公司还有哪些成功的优势呢？

一是产品市场的拓展。公司的产品客户现在增加到 余家，年销售额在 万元以上的客户达 余家，客户数量的增加毫无疑问带来市场的增加。市场行业也从以往 、 行业进入到 、 、 、 其他 等行业。产品进入新的行业，带来的往往是“革命性”改变，例如：20 年，产品 进入 行业，当年产品就实现 余万元销售收入，占当年销售收入总额的 %。又比如 产品市场的开发，公司现在还在开足马力生产。20 年，在宏观经济下行的形势下，销售部门依然取得了 亿元的骄人业绩，公司上下信心倍增。在这里，感谢销售部同事们！掌声再一次送给他们！

二是产品的研发。公司成熟产品品种已经达到 余种，当然也是根据市场和产品盈利能力来选择生产，尤其是公司的 、 、 产品的研发，都达到国内先进水平。大家知道，20 年公司聚焦的 产品开发，经过不断改善、创新，产品 含量低于 ，成为国内品质较好的 产品。

三是品质的提升。产品品质的提升，直接促进 品牌的提升。公司的产品合格率从 年的 %跃升到 年的 %。尤其是 公司，20 年合格率为 %，20 年一跃到 %。产品合格率的提高，带来了成本的降低，尤其是一次合格率的考核引入，更促进了产品品质的提升，既降低产品生产成本，更增加产品市场上的竞争优势。这里对 、 、 几个产品提出表扬，产品合格率比20 年分别提升 %、 %、 %。

元、 元、 元、 元，增加了产品的市场竞争力，增加了产品的盈利能力。利润=售价—成本，售价是市场定的，而我们做的只能是降低产品成本。

五是管理的提升。经过这么些年的沉淀，尤其是 帮助 进行

管理培训以来，公司的管理水平较以前有长足的进步，管理人员技能有较大的提升。我们的管理者计划能力增强了，聚焦点的能力增强了，总结开会的能力增强了□5w2h□5m1e□smart□甘特图□8d表单等管理工具使用也非常熟练。管理的提升带来价值的提升。

六是创新改善。不管是市场的开拓，还是产品的研发，抑或是工艺的更新，甚至小到一个工具表单的调整，每一位员工都会为之改善与创新。比如，产品问题的创新改善；投料量提升产能的创新改善；调整提升收率节约电耗的创新改善；废水收集回用的创新改善；回收利用改善；使用淤泥培养活性污泥的创新改善，管理的分工负责也是创新改善等等。改善往往伴随创新，创新是为了改善。公司人人讲改善，事事讲改善这种精益文化逐步形成。

步。没错，公司就需要你们这种作风扎实特别团结能打胜仗的队伍！

20年的工作亮点纷呈。各位员工精诚合作、积极进取、勇于创新，在各自的岗位上创造了卓越业绩。为你们的精彩表现鼓掌！

按20年初的部署，年内推开各部门的绩效管理，但效果不明显。部、 、仓库等与生产关联紧密的部门员工实施与生产车间绩效挂钩的模式进行考核效果也不是很到位，对员工的激励作用不明显。其他 、 、 部等都还没有展开绩效考核工作。绩效管理滞后对公司发展的影响越来越明显。

学习型组织打造力度不够，员工学习的自觉程度不足。公司的发展提升要有人力资源的提升来支撑。目前，人才的提升与企业发展提升的匹配矛盾逐渐凸显。公司的内部培训体系不完善，是导致公司人才提升和紧缺的主要原因。

我想这两点显然已成为制约公司稳步发展的最根本原因。

我们做企业要像种地一样，我们等待它生根、发芽、结果，我们不能拔苗助长，更不能急功近利。企业成长是需要时间的，需要经过时间的洗礼与沉淀。企业的成功就是一个大转轮，开始很慢才能把她转动，一旦转动起来就势不可挡。一年的时间，我们可能做不成什么事情，但2019年、20年、30年，我们总能把 打造为更受人信赖更受人尊重的企业。

有一份调查，70年代全球财富500强企业到83年消失了三分之一，到96年消失了60%。所以，企业成功的最低标准就是活着。而能让企业活下去的唯一理由是企业对客户和社会有没有价值。所以，公司要提升客户价值，要为社会尽责奉献，这样的企业才会更受信赖、更受尊重。我们要活得更舒服，不那么难受的话，就要潜心修炼、苦练内功，这样我们才能更健康的活着。

20年，公司聚焦什么呢？前面分析了公司稳步发展的有利因素，我们工艺、技术有一定的优势，有市场客户资源，有产品的低成本控制和品质的优势。这些都是肯特公司长期发展积累沉淀下来的优势资源。那么问题就来了，谁来使用这些资源，来创造更大的价值？公司层级在提升，有没有匹配的人才提升呢？公司的人才储备又在哪里？所以，我们找准下一轮推动公司快速发展的焦点就是：人才的培养与激励！

公司计划用1-2年的时间初建公司的人才培养体系。公司荣幸请到 来帮助我们。目的就是统一思想，统一价值观，在培训中发现人才，提升各个层级员工的能级与岗位的匹配程度，尤其是我们的中层管理干部，让他们成为能为公司贡献价值的真正人才！

绩效管理是让员工自己管理自己的一个最好途径。目前生产部门的一线员工绩效考核取得非常明显的激励效果。其他部门的考核要求在20年上半年逐步推进。各部门必须把绩效管理作为重点工作来推进。

20 年，公司的管理方针依然是“提升品质，创建品牌”，品质永远是企业健康活下去的最基本条件，我们不但要保持产品品质提升的态势，更要提高各项工作的品质。所有工作品质好坏的衡量标准是看工作成果是否利用公司提升客户价值。

20 年底公司高管会上，提出了20 年的销售目标为 亿元，我非常认同。20 年的目标为什么与20 年的目标没有变化呢？现在我们的焦点不在市场，不在技术，而是在前面说过的“人才”，我们要聚焦人才的培养和激励！只要我们遵循“时间致胜”的战略原则，我们稳扎稳打，积累沉淀我们肯特的优势资源，找准焦点，集中力量，肯特的成功大转盘就会后续发力，势不可挡！

1、各副总分管口子与部门在 月底前整理好人力资源培训的相关情况，找出存在的问题， 月份请 来指导我们人才培养体系的建立。重点是公司培训框架的搭建，内部讲师的培养，人才培训的标准和实效考核。

2、绩效考核工作的推开。各分管副总根据各部门的工作岗位实际情况，建立考核体系，尽快试运行。

3、产品市场的拓展。今年市场拓展的产品主要是： 、 、 。

4、产品品质与成本控制的改善。20 年两公司的产品合格率要持续提升(达到 %以上)，成本控制节约额在 万元以上。聚焦品质与成本改善的主要产品为： 、 、 、 、 等产品。

5、企业文化的宣贯。企业文化是什么？其实说穿了，企业文化就是公司崇尚什么样的人，赞同什么样的事，什么样的人符合公司的需要，什么样的事是对的，什么样的人不符合公司的价值观，什么样的事又是公司所不认可的。企业文化的宣贯要靠我们中层管理者来传导来宣贯，绝不只是高管，也不是单哪个部门能做好的。企业文化的宣贯也作为20 年重点改善的工作内容，要通过学习型组织的打造来渗透落地。

新的一年，新的希望，新的一年，新的征程。成功的蓝图已绘就，让我们携手起来，精诚合作、努力创新、积极进取，在肯特成功的大道上挥洒激情的汗水，洋溢喜悦的笑容，享受成功的快乐！

最后，在这里向在座各位拜个年，恭贺各位新年身体健康，家庭和睦，万事如意！

年 月 日

供电公司营销经理工作报告 上市公司总经理度工作报告篇二

营销中普遍存在的问题，建立适应当前形势的电力市场营销新策略。

关键词：电力；市场营销；新策略

一、当前电力营销工作的现状

1 市场营销管理意识淡薄。

我们必须高度认识电力营销是电力企业的核心业务，电力企业的生产经营活动必须服从和服务于市场营销的需求，电力产品销售困难、供电服务质量差、服务体系不健全、不能完全适应电力需求的增加，这些都制约着电力销售，使得电力企业在市场竞争中处于劣势，形成了电能需求量大但供应不足和电力企业销售困难同时并存的矛盾性电力市场。因此必须完成从生产管理为主到市场营销管理为主的转变，转变到以市场需求为导向、以效益为中心的轨道上来。

2 营销管理机制与信息化不相适应。

信息化的主要特点是方便、快捷、高效，其基本要求是信息处理标准化、统一化。而目前用电业务流程都是在传统用电营销体制下制定的，程序复杂，环节太多，与当前电力营销信息化建设要求不相适应。加之基础管理工作薄弱，现有用电客户的一些营业档案和基础资料不全，直接导致一些业务传票无法正常传递，有关信息也无法得到共享。

2 电力营销调查存在着不科学、不合理的情况，容易造成决策的失误。

尽管我国多数供电部门在电力销售业务中开始应用了计算机技术但就全行业而言，还是零散的、低水平的，就给电力行业的发展以及电力用户带来了障碍。在大多数的情况下，电力营销还是纯手工操作，营销手段相对落后，使电力营销调查不尽科学、合理，容易造成决策的失误。

四、电力市场营销对策

电力市场营销策略的建设目标是，适应市场化改革需要，确立“以服务为先导的竞争营销”总体战略，加快构建科学和谐的营销管理体系，积极开拓电力市场，强化优质服务，努力提高营销管理水平，力求社会效益和企业经济效益最大化。

1. 增强企业凝聚力

企业应树立以人为本的思想，在新形势下要让所有员工意识到竞争的压力，培养员工的危机意识和忧患意识，从而形成与企业共进退的氛围，使员工齐心协力做好营销工作，为实现企业战略目标最大限度地发挥主动与创造精神。

2. 适应市场化改革

随着电力体制改革，未来电力市场将全面打破垄断，引入竞争。未雨绸缪，率先树立起全方位的竞争意识，做好各方面

准备，及时掌握竞争对手的竞争实力，区域竞争中知己知彼，保持竞争优势。

供电公司营销经理工作报告 上市公司总经理度工作报告篇三

营销经理要对这一年的工作进行工作总结，你知道移动公司的营销经理的工作总结要怎么写吗?下面是本站的小编为大家整理的“移动公司营销经理工作总结”，仅供参考，欢迎大家阅读!

20xx年我的工作发生变化的一年。前2个月担任营业中心副主任，3-5月份担任原营销中心副主任，6月至今在xx营销中心担任经理职务。无论在分公司还是在营销中心，我都一直保持着敬业的精神、认真的态度、踏实的作风，尽心尽力地作好工作。临近年终，自己有必要对工作做一下回顾，目的在于吸取教训，提高自己，以使把工作做得更好，自己也有信心和决心，在新的一年内把营销中心的工作做得更出色。

一、机构改革，机遇与挑战并存。

规模要做大做强的前提是工作要做细，移动的机构设置已不能满足庞大客户群体对移动服务的需求，在公司进行大改革的前提下我很荣幸的能成为xx营销中心经理，与此同时，我及我们xx营销中心都面临着同样的机遇与挑战。

1、构建一支高水平的战斗队伍是成立营销中心的当务之急，而农村面临着人才稀缺的局面，虽然前来报名的人不少，但是真正能够有能力做好工作的却相当少，部分有能力的人又嫌工作太累、工资太少，不过经过半年的逐步竞争、淘汰和合理安排□xx营销中心目前已经建立了一支具有战斗力的团队。

2、营造人性化管理氛围是团队成长的必要条件，管理就是管

人、管事、管自己。要想做好人性化管理，首先要实施强制化管理，如果没有强制化管理在先，人性化管理将无法实施。强制化管理是要让我负责的辖区内，每一件事情都有人在做；人性化管理是为了让我手下的员工能把每一件事情做好，不给公司摆摊子。xx营销中心在xx年里建立了《员工行为规范》、《岗位职责管理》、《考勤管理》、《投诉处理规范》、《渠道规范》等一系列规章制度，为xx营销中心制定了标准，制定了模范。对个别能力有提升空间的同事特别加强了沟通和培训，从人的角度让员工愿意学习，愿意进步，这样不但提高了员工能力而且提高了员工的忠诚度。

3、机构改革导致我们必须重新合理定位代理商的角色。成立片区以来，不少片区的代理商对营销中心的成立不予理解，对平时开展工作不予配合。xx片区也不例外，个别代理商为了利益和其他代理商斗、和片区经理斗、和公司政策斗，给我们开展工作带来了不少难度。xx营销中心为了避免矛盾的蔓延，在平时的管理过程中加强了同代理商的沟通和培训，且在公司率先对辖区代理商发资源，为代理商节约了时间，节约了成本；对公司的效率管理提高了一个层面；对公司提高效益奠定了基础。同时缓解了代理商同公司的矛盾。

二、创造销售业绩、提高人员素质。

在xx营销中心成立以来，作为xx营销中心经理我做到了以公司领导的指导方针为核心，围绕市场部所下发的kpi指标开展工作。尽管公司指标多、指标重，但是公司领导层多次到xx营销中心指导工作，让我有了明确的目标和方向感，为更好的做好片区工作做好了铺垫。从6月份开始，我们就实行压力层层传递，指标分解到人，让员工明确自己的工作目标和方向。

服务与销售并行，在庞大的客户下必定有大量的投诉需要及时妥善的处理。xx营销中心认真贯彻公司的“首我责任制度”，

做到有投诉必处理、有投诉先处理、有投诉优处理[]xx营销中心成立以来无一件投诉升级事件发生，无一次因投诉扣分事件。

营业厅也是实行一流的标准化服务[]xx营销中心营业员的性格都比较内向，在沟通能力上较弱，针对这一现象，我加重了她们的全球通指标，让她们对目标客户进行外呼，这样以来，不但为全球通指标的完成找到了方法，而且让她们从不敢说话到说话，从不敢在客户面前说话到主动为用户推荐业务。

三、加强学习，自律自重。

一年以来，自觉搞好政治学习，注重思想品德修养，努力提高自身思想素质，时时提醒自己要堂堂正正做人，认认真真做事。特别是在和代理商打交道的时候，不搞以权谋私，不贪图小便宜，没有出现任何违反廉政规定和公司制度的行为。在工作上，保持高度的责任感和敬业精神，坚持原则，能自觉发挥领导带头作用，主动学习企业管理和销售技巧方面的知识，并运用到自己的管理工作当中去。把事业和工作放在首位，认真负责，扎实肯干，努力将自己从经验管理提高到科学管理的层面上去。

四、安全无小事，细节做安全。

安全工作是企业生存和发展的保障，成立中心以来[]xx营销中心就树立了安全防范意识。对窗户安装防盗网;对大门加了链条锁;要求员工养成人走断电的安全用电习惯;大多客户经理的交通工具都是摩托车，所以我们在中心开会的时间我们一般都定在中午车辆通过较少的时段，大大降低了交通安全事故的发生;对于中心车辆xx营销中心要求驾驶人员限速驾驶，严禁酒后驾车，在路况不好的危险地段要求驾驶员必须有100%的`把握才能通过，不能抱有“试一试”的态度;营业厅严格按照sox要求对现金及资源进行管理;客户经理外出做营销工作的时候尽量不要带大量手机和卡品，防止意外事故

发生;工号做到专人专用，工号和微机都定期的进行密码变更，防止无意泄露密码。严格要求员工对公司相关政策保密并签订保密协议，防止商业机密泄露事件发生。

五、存在的不足。

销售工作虽说有了突破，但距分公司要求还有很大差距，还要付出更大的努力。对营销中心的管理还需进一步加强。进行严格的、全面的现代企业管理，提高整体战斗能力，有一个很长的、艰难的过程。今年我虽然作了一些尝试，但深度、力度都还显不够。对员工队伍建设方面努力还不足。少数员工观念陈旧，经营意识、服务态度、服务质量等都亟待转变、改善和提高。进一步提高员工队伍整体素质还有大量工作要作。个人修养和管理能力上也还需要完善和提高。

六、新的开始，新的挑战。

去年是营销中心出生的一年，那么20xx年就是营销中心壮大的一年。我们需要付出更多、做得更好、获得更丰收。

20xx年，在人员管理方面继续以人性化管理模式，做好队伍的内部关系管理，以绩效为核心实行压力的传递，确保员工以积极的心态面对工作，努力为移动事业做出他们应有的贡献。继续发展和壮大各级渠道，规范管理，适度激励，让渠道拥有继20xx年以来的“第二个春天”，焕发出渠道容纳天下的魅力。20xx年以来我公司加强了服务工作的力度，让我明白了服务对企业长足发展的重要意义，农历新年将至，农村外出打工民工纷纷返乡，也对我们的服务工作提出了更新和更高的要求，我们将实行客户经理片区负责制，客户经理辖区内所有代理点的服务工作都纳入客户经理绩效考核中去，这也促使客户经理平时的渠道维护和培训工作的踏实完成。公司的资源应合理的运用。xx年应改掉用户同移动员工开口就是礼品的观点。关键是思维上要有改变。3g的即将商用和通信

企业的重组让我们不得不在xx年将目光集中在电信座机上，新的一年，新的开始，始终把运营收入、用户发展和公司利润作为经营活动的重心，我将突出重点，协调工作，努力完成任务，带领xx营销中心走向成熟、走向壮大。

1.企业营销经理工作总结【三篇】

2.营销经理个人工作总结,

3.营销经理工作总结范文2019

4.营销经理工作总结范文

5.移动公司营业员个人工作总结

6.移动公司前台营业员个人工作总结

7.移动公司前台营业员工作总结范文

8.移动公司话务员个人工作总结范文

供电公司营销经理工作报告 上市公司总经理度工作报告篇四

项目管理指电力各种系统工程策划、项目方法和工作人员组合在一起，在有限的时间、预算资金和质量范围内完成各项工作。农村电力项目管理是指在建设电力项目的有限时间内，运用电力系统工程的基本理论、方法对其进行统一策划、实施调控、管理，根据项目的质量要求，合理安排时间，预算资金和环境的限制，从而实现项目管理目标。项目管理具有独特性、复杂性、综合性、创造性、集约性、系统性、目标性及专业性等特点，项目管理的独特性是指有独特的管理对

象、有自己的管理活动、独特的管理措施，与普通的生产和一般的行政管理模式不一样，项目管理的独特性更强调的是管理的艺术，与实际相结合，采取因地制宜的管理对象，实施非程序化的策略和管理艺术。项目管理虽然有明确的目标，但由于独特性和临时性的负面影响，使项目在管理中存在不确定性，及时调整及控制，改善团队管理，加强人员流动及各个领域的沟通，项目团队形成的目标是项目成功的主要因素。

农村电力市场营销策划

农村电力市场营销策划的项目化管理

- 1) 确定电力营销对象电力市场营销策略是企业经济发展的关键，正确的营销策略才能有效分配公司组织的资源，根据用户用电的需求，推动电力市场上所需的电力产品，从而为企业带来经济效益。
- 2) 制定相应的营销策略和营销方案依据市场调查情况分析与总结，分析用户接受的价格和对电力的需求情况，制定一套合理的营销方案和营销策略，从而提高营销工作效率，为电力企业带来经济效益。

实施电力市场营销的项目管理模式

项目管理主要对电力市场营销进行目标分析、计划方案制定、控制调控、反馈意见等管理工作，是形成电力市场营销管理模式。其项目管理的主要步骤是确定目标对象、市场调研、项目计划实施方案、任务分配安排、项目实施、服务动态管理及不断完善与修整。

2农村电力市场营销策略

对于用户用电价格策略

政府及电力部门应根据市场的调查情况制定合理的电力价格机制，针对不同的用电时段进行价格调整，如用户晚上11点过后用电，用电价格下降多少等。

安全用电策略

供电公司营销经理工作报告 上市公司总经理度工作报告篇五

各位代表：

今天，我们召开首届职工代表第二次会议，其目的旨在认真贯彻落实集团公司工作会议精神，回顾总结xx年至今的工作，客观分析我们面临的紧迫形势，明确明年的工作思路和重点，激发全体员工的主动性和创造性，在巩固现有成果的基础上，进一步整合各种资源，推动公司的电力事业向更高目标迈进。下面，我代表公司领导班子，向大会作工作报告，请予以审议。

一、三年工作的回顾

三年来，在市委、市政府和集团公司的正确领导和各相关部门的密切配合、大力支持下，我们按照以人为本，全面、协调、可持续发展的科学发展观的要求，坚持以提高经济效益为中心，以发展安全生产为基础，认真贯彻市委、市政府和集团公司经济会议精神，深化改革、锐意创新、大力推进规范管理，努力克服各种不利因素和困难，各项工作都取得了较好成绩。

(一) 经济效益稳步增长

三年来，公司经济效益保持着强劲的发展势头，经济效益实现大幅度增长□xx年至今，已累计完成发电量5.867亿千瓦时，

完成售电量9.79亿千瓦时，累计实现销售收入1.9094亿元，实现利润5512万元。短短三年，不仅缴纳的税金年年突破1000万元，还累计给耒阳市财政带来1005.27万元的红利，为耒阳市域经济的建设做出了积极贡献。

（二）安全生产迈上新台阶

公司由始至终都把安全工作放在第一位，每年都投入了大量的人力物力，一是从组织机构上入手，全面加强安全管理的组织工作。公司成立了安全生产监察委员会，并逐级设立专、兼职安全员，使得安全三级监察网络越趋完善。二是从强化宣传教育上入手，以不同形式抓好人员的安全宣传工作。如定期进行的安规考核，每年都举办的《安全知识竞赛》等。三是从加强监察力度上入手，增强生产部门机组设备的维护和保养意识。几年来，通过多次组织安全大检查，公司累计处理的安全隐患已达300余项。

（三）规范管理取得新进展

一是结合公司的实际情况，通过科学设置管理指标、明确操作流程，对各单位人员和费用的跟踪管理、设备的保管与维护、运行的规程与要求、工程建设与维护等统一做出了严格的规定，二是每年都与各主要生产部门签订生产经营责任状，严格核定和控制部门各项费用支出，杜绝铺张浪费和不合理开支。年终时还要按照责任状逐条考核，对达标或超标的给与奖励，对不达标的给与处罚。三是不断加强财务管理。通过强化会计基础工作，完善财务收支审批制度，报批开支严格按程序办事，不合法、不合理的支出坚决不予批报。通过加强电费收缴票据的管理，加大电费回笼力度。四是强化审计工作管理，严格按照省、市有关定额标准和文件，认真进行工程审计、核算，严格按照财务核算管理办法，认真进行内部有关财务审计工作。

（四）供电网络建设日新月异

三年来，公司不断加强领导，加大工作力度，成立专门机构，抽调精干技术人员组建专门队伍，下大力气开展扎实有效地工作。一是不断加大组织工作力度，积极开拓自供网络□xx年申报了城网建设项目24个，完成了灶市变电站314、616线路的投运，城区新建变压器13台，新建10千伏架空线路15公里，架设400伏线路300公里□xx年完成了对35千伏以上四条线路的大修及改造，新建10kv城区线路7条40余公里，改造10千伏线路20余公里。二是灵活优化供电结构，大力发展优质高价负荷□xx年上半年，电力市场一度出现供大于求的局面，公司审时度势，通过安排管理人员和技术骨干到各高耗能厂家走访，以互惠互利的原则引导客户、鼓励生产，适时的优化了公司的供电结构，对公司供电的均价起到一定的拉抬作用。三是严抓供电服务质量，以优质服务树立企业形象。通过加大投入对供电营业厅、供电“110”的设备设施进行改善和严厉整顿供电对外服务人员的服务态度，不断提升企业形象，树立品牌效应。四是加强用电稽查，严刹偷电歪风。公司在xx年上半年专门成立了用电稽查大队，仅半年时间，就查出偷电34起，追补电量7万余度，有效遏制了偷电歪风。五是科学调度水能，努力降低单位耗水率，实现水能的最大利用率，尽量做到少弃水多发电□xx年上半年我们的平均耗水率已经降到31.26立方米/千瓦时。

xx年是国家“ ”计划的第一年，也是公司执行集团公司“ ”计划的起始年，各项工作都要有一个新局面，结合集团公司经济会议精神和公司的经营形式，公司将把工作重心放在“五个主攻”“五个突破”上。

(一)、 主攻领导班子建设，在强化工作作风方面求突破。

围绕能上能下的原则，积极推动公开选拔的竞争上岗制度，下阶段要把中层以上干部考核摆到重要议事日程，结合部分中层职务的调整，把素质高、能力强、职工公认的同志及时充实到公司领导班子。同时，要扎实抓好工作作风的整顿工

作，进一步发扬求真务实、真抓实干的精神，坚决反对形式主义，反对弄虚作假，把那些为当官而当官、为享受而当官人清除出管理队伍，净化干部队伍，把公司领导班子真正建立成为能以自己形象宣传员工、教育员工、凝聚员工的领导队伍。

公司要实现跨越式发展，要进一步改善职工的福利待遇，就必须学习其他先进电力企业经验，在多种经营上求大发展、作大文章。公司将对在项目产业部基础上成立的法人公司进一步加大支持力度，一是坚持“用人不疑，疑人不用”的原则，对新成立公司的领导放权给胆，努力培养出一批在市场经济大潮中敢拼敢搏、能打硬仗的创业带头人。二是坚持“资金扶持、项目支持”原则，新公司毕竟刚刚成立不久，在市场中闯荡的时间不多，因此有必要对新公司加大扶持力度，在项目上给与支持。三是坚持“群策群力、谋利为民”的原则。公司内部各个部门都要加强协作配合，积极为多经工作出主(欢迎访问本站：[http://www.1688.com](#))意，想办法，牢固树立服务多经就是服务自己的观念，齐心协力实现多经公司的新局面。

(三)、主攻供电网络建设，在发展供电负荷上求突破。

随着xx年2月底火电项目的投产发电、上堡电站已经开工建设，我们供电网络的建设也要刻不容缓地加快建设步伐，以确保电能的输送与就地消耗达到平衡，以实现公司供电网络的最大效益。一方面要继续加快供电网络的建设，特别是在建的余庆输变电工程一定要在火电正式发电之前完工。另一方面要加快供电负荷的发展，公司将通过各种渠道，结交在耒阳或者有来耒阳投资意向的客商，推销自己，宣传自己，努力扩大公司在耒阳的供电区域。同时，要进一步抓好供电服务工作，做到规范待客、服务上门、随叫随到、处置有效，保持公司在耒阳市的良好形象。

(四)、主攻技术管理和创新，在不断增强发展后劲上求突破。

一是要积极鼓励和引导技术人员的学习热情，通过岗位练兵、脱产培训等办法为公司增加技术人才储备，要让员工自己在工作中不断更新知识结构，随时学习到最先进的知识与技术，保持与企业同步发展，从而成为企业最稳定可靠的人才资源，增强公司发展后劲。二是进一步深入一线、了解一线设备设施的现状，对关键设备要经常巡查，对使用时间较长和不能适应供电快速发展的设备设施要及时提出技术改造，三是要加快新形势下技术工作规程的制订，既要符合国家电力系统的技术标准，又要充分结合公司的实际生产情况，满足公司供电网络快速发展的需要。

(五)、主攻企业文化建设，在增争强企业凝聚力上求突破。

企业文化的建立，是企业整体素质不断地向更高层次发展，促进企业的健康快速发展的重要一步，公司在这方面将采取一些国内成功企业的经验，力求公司凝聚力得到进一步增强。一是要积极倡导竞争观念，在继承发扬“团结奋进”企业精神的基础上，还要培育和塑造“团结、竞争、进取”的新型企业精神，建立健全体现竞争观念的管理制度和经营机制，以充分肯定竞争、保护竞争和倡导竞争，以竞争求得高质量、高效率和大发展。二是要鼓励创新思想。企业不仅要有‘艰苦创业’精神，更要有‘科技创新’的思想，大力推动制度创新、机制创新、管理创新和经营创新。三是要不断强化效益观念。效益观念是推动企业进步的强大动力和企业文化不断革新的加速器。效益观念得到普及，就能形成强大的效益文化。

四是要牢固树立人本思想。要把“以人为本”作为管理经营的第一理念，通过加强的思想教育和反复地灌输，逐步使行为规范变成公司员工的自觉行动和良好习惯，培养职工的“主人翁”责任感。并通过公司内部人事制度、劳动制度和分配制度改革，充分调动干部职工的工作积极性。

各位代表，实现xx年的各项工作目标，关系到“”计划的开

局，关系到公司的各项远景目标的实现，让我们以这次会议为新起点，在耒阳市委、市政府和集团公司的正确领导下，进一步解放思想，与时俱进，勇于创新，狠抓经济建设的关键措施，为把公司打造出衡阳市乃至湖南省内的一流企业而努力奋斗！

供电公司营销经理工作报告 上市公司总经理度工作报告篇六

大家好！

20xx年以来，我公司在上级党委和纪委的领导下，紧紧围绕“创建县级一流供电企业”的奋斗目标，高度重视反腐倡廉建设，认真贯彻落实省市公司的决策，重点围绕解决损害群众利益的突出问题、查办违法违纪案件、开展治理商业贿赂、加强预防的制度建设、规范行政权力等方面，进行工作部署，廉政建设和反工作迈出新的步伐。

(一)领导高度重视，认真开展“警示教育年”活动。为了进一步强化我公司全体员工的廉洁自律意识和法纪观念，深入开展党风廉政建设和反工作，深刻吸取发生在111电力系统违法犯罪案件的教训，公司领导高度重视，成立了公司经理任组长，各分管副经理为副组长，各单位负责人为成员的组织机构□xx年1月4日开展了警示教育年活动动员大会。警示教育活动，以精神为指导，全面落实科学发展观，以“加强廉政建设，预防职务犯罪”为主题，以学习教育、查摆问题、完善制度和作风建设为主要内容，以构建教育、制度、监督并重和预防体系为主线，通过警示教育年活动，使反腐倡廉意识得到提高，严格执行廉政制度，完善落实监督制约机制，领导干部作风得到了切实加强。

(二)统筹兼顾，务求实效，认真做好各阶段的工作。引导公司党员干部职工统一思想，充分认识警示教育活动的重要性

和必要性，在增强搞好警示教育活动的责任意识 and 使命感的基础上，警示教育领导小组就教育活动进行了部署，在每个阶段，均组织全公司党员干部和机关人员召开动员大会，动员和引导全局干部职工，将警示教育和安全生产、经营管理及思想政治建设、反腐倡廉等工作有机结合，全面贯彻省市电力公司的部署，坚持人民电力为人民服务，为构建和谐社会和经济发展服务，为企业改革发展的大局服务。

(三)深入剖析典型案例，吸取教训，筑牢防腐拒变的思想道德防线。组织领导班子成员、供电所长及各部门负责人，认真学习111市局下发的典型案例，并进行了认真剖析，干部职工深受教育。同时我们充分运用网络宣传阵地，把一些反腐倡廉电视片、宣教片作成视频文件，组织干部职工观看。通过各类反腐纪实专题教材，教育引导广大干部员工树立正确的世界观、人生观、价值观。

(一)反领导体制和工作机制健全并发挥作用。公司党委多次召开各种层次的会议，研究部署我公司的党风廉政建设和反工作，成立了党委书记为组长，副经理为副组长，各科室、班组负责人为成员的党风廉政建设工作领导小组，并将今年党风廉政建设和反工作任务进行了责任分解，由党委书记负总责，党政领导班子其他成员分工负责，实行逐级负责制，一级抓一级、层层抓落实，在预防上下功夫、在完善制度上下功夫、在强化教育上下功夫，保证了我公司党风廉政建设和反工作组织落实、措施落实、机制落实、责任明确，做到了任务细化、抓手得力，有力地推动了我公司党风廉政建设及反向纵深发展。

(二)不发生瞒案不报、压案不查或责任追究不到位的问题。我们加强了对领导干部的宣传教育，为领导干部设立了廉政档案，在不正当交易自查自纠活动中，要求领导干部如实反映情况，做出明示。对群众反映的问题要及时解决。到目前，我们没有发现存在此类违纪问题。

(三)由纪检书记牵头，监察审计部实施对客户进行走访座谈。4月份以来，我公司对全市有关领导、各乡镇政府村委会、个体户和重要客户及各界代表进行了座谈、走访，认真听取他们对我公司的行风建设工作的评价。就目前掌握的情况来看，社会各界均认为我公司20xx年以来行风建设工作开展扎实，各种措施制度针对性强，优质服务水平进一步提高，年初向社会公布的优质服务“十项承诺”均得到了严格落实，为确保公司在民主评议活动中取得好的名次打下了坚实基础。

(一)坚持把落实各项廉政制度作为廉洁文化建设的重点，努力把无形的廉洁理念转化为有形的制度。结合企业自身特点，公司先后出台了《111供电公司领导班子和领导干部党风廉政建设责任制》、《加强监督约束实施责任追究的暂行规定》，《招标投标管理办法》、《监督管理办法》等一系列规章制度，将廉洁要求融入制度建设及执行中，从源头上堵住滋生的漏洞，形成“凡事有章可循，凡事有拒可查，凡事有人负责，凡事有人监督”的管理机制。近期来，以创建省一流县级供电企业为契机，针对近年来反腐倡廉工作遇到的新情况、新问题，公司开展了对现行反腐倡廉制度的清理工作，对不适应形式发展的予以废止，对执行过程中存在漏洞、操作性不强的进行补充、修订和完善，提高了惩防体系中制度建设的质量和水平。

(二)构筑惩防体系，重在监督制约。惩治和预防是反腐倡廉相辅相成、互相促进的两个方面，惩治有力，才能增强教育的说服力、制度的约束力和监督的威慑力。我公司在惩防体系的建设中，营销部建立了各种制度、办法28种，安全监察部有49种，生产技术部20种，财务部25种、监察审计部33种等共计155种制度、办法，形成了有效的监督机制。公司在建立健全规章制度的同时，更注重制度的执行和监督，以保证制度的有效性，提高惩防体系的制约性。年初，公司领导与各基层单位负责人签定了《党风廉政建设责任书》，建立起约束机制。按照《关于对党员领导干部进行任职廉政谈话的暂行办法》要求，经常性地开展科级以上干部以及重要岗位

人员任职廉政谈话，同时抓好领导干部个人重大事项报告、民主生活会、述职述廉报告、民主评议、戒勉谈话等制度的贯彻落实。按照有关制度要求，对我公司重大、重要事项执行情况开展全方位的监督，并对下属各供电所进行定期和突击财务审计，进行有效的监督检查，防止问题的产生。特别是对物资采购、资金管理、废旧物资处理等环节进行全过程监督检查。做到以制度和规范作保障，从源头上防止，为企业不断发展壮大、健康成长提供有力的保障。

(三) 惩防体系的建立健全体现在为客户优质服务中。优质服务是电网企业的生命线，县级供电企业在深化客户服务的过程中，使党风廉政建设得到发展。公司不断完善业扩管理办法，严格落实服务承诺，将业扩报装办理的各个环节纳入全员监督之下，促进了业扩管理规范化，堵住了管理漏洞，提高了经济效益。同时，建立健全监督机制，成立了集客户投诉、举报、咨询为一体的95598呼叫中心，并不断完善其功能，实现了与省市公司连网运行，使员工的工作行为时刻处于上级部门和群众的监督，达到了行风建设与惩防体系建设工作的有机结合。

(一) 党风廉政建设和建立考核评价机制有机的结合起来。为进一步加强领导班子及成员个人很好的贯彻执行各项廉政规定，年初公司制定了党风廉政建设工作计划，对党风廉政建设责任任务进行了分解，确定廉政建设的重点，实行党政工密切配合，明确责任，分工到位。公司班子成员及各单位负责同志与公司签订廉政建设责任状，严明奖惩措施，保证各部门对廉政工作的落实。公司领导班子成员按照分管的部室、单位开展不定期的检查，对在检查中发现的问题及时提出批评，制定整改措施，加以改正。

(二) 发挥职能作用，加强监督检查。加强对党员干部的全程监督，抓住关键岗位和关键环节，对公司领导和基层所长，使行任前廉政谈话，任中提醒谈话，定期责任审计、任满离任审计。延伸监管范围，从工作圈延伸到生活和交际圈，对

苗头性问题，及时查清，即使遏止，防止扩大化，真正做到“八小时之内管住，八小时之外清楚”。规范公车管理、办公费和招待费，堵塞财务管理漏洞，遏止行为。

(三)领导班子团结协作，坚决执行民主集中制。公司在全面推行厂务公开，进一步完善厂务公开的标准、细则，利用厂务公开橱窗、专栏，公开职工和用户最关心的工资调整、人员提拔、电力政策等热点焦点问题，把领导班子的履职情况、企业的经营管理和干部的廉政勤政情况置于广大群众的监督之下，并通过职工群众对领导干部的民主评议和民主测评等工作，落实职工群众的监督权。

(一)加大违法违纪案件查处力度。我公司积极发挥纪检监察部门的职能作用，对单位的各种违法违纪现象、行为和人员以及来信来访都要备案和调查，做到了件件有调查、事事有回音，对经查实的确存在问题的，不管涉及到谁，涉及到哪个部门，都要一追到底，决不姑息迁就，坚决严肃处理。

(二)突出廉政监督。在通过宣传咨询活动广泛征求群众意见和建议的基础上，加大行风监督员队伍建设，召开监督员会议，认真落实服务承诺，完善95598客户服务热线，深入开展供电所“零投诉”活动，并根据上级工作安排，进行明察暗访，对供电所进行模拟报修、营业场所环境、人员的服务态度进行调查，极大的提升了干部职工优质服务意识。

(三)对信访案件，公司领导高度重视，积极查办。公司向来重视客户信访投诉的问题，公司以党委书记为组长，纪委书记挂帅，监察审计部具体负责，对所有的信访案件都要实地进行详细调查，弄清事情真相，尽快给人民群众一个明白、满意的答复。在调查当中，对发现的问题要及时处理、提出整改措施限期整改，并对责任单位进行回头看，检查其整改情况。

(一)对“重大事项决策、重要干部任免、重要项目安排、大

额资金使用”严格管理。我公司严格按照相关制度进行各项工作，遇到大的事情，都要召开党委联席会或职工代表会进行集体表决，然后由公司领导班子进行集体决策。对大额资金的使用上，如井井通电工程和户户持卡工程，都是通过公司领导班子集体研究决定的，并成立了专门的组织机构，对大额资金的使用进行严格管理，工程物资全部是公开招标进行的，很好的遏制了现象的产生。

(二)实行《三重一大制度》对公司预防起到了积极的作用。

《三重一大制度》坚持“集体领导、民主集中、个别酝酿、会议决定”的原则，依靠集体智慧决策，强化了民主监督，减少了决策失误，促进了班子团结，推进了决策的科学化、民主化、制度化。《三重一大制度》充分尊重机关党员干部的知情权、参与权、表达权和监督权，充分听取服务对象、基层职工、有关专家、班子成员的意见，使决策更符合实际、符合发展的要求，调动了全局上下的积极性。《三重一大制度》实现了用制度管权、管事、管人，并把预防的关口前移、把领导干部的权力置于阳光下操作，公司上下形成了班子团结、上下一心、风正气顺的局面。

(一)公司党委率先垂范，带动廉洁文化建设工作的开展。每次领导班子中心组学习，都有计划、有步骤地安排反腐倡廉方面的学习教育内容，把党和国家反腐倡廉的方针政策以及法律法规、党纪条规贯彻落实到实际工作中；严格落实党风廉政建设责任制，领导干部责任分工明确，层层签定廉政建设责任书。

(二)开好民主生活会，主动接受监督。根据上级安排，结合单位实际情况，班子成员认真剖析自己在作风建设、务实、清廉等方面的问题，通过批评和自我批评，找差距，定措施，很有针对性；对中层干部和重点岗位人员每半年进行一次廉洁谈话，使其始终保持清醒的头脑，坚持规范的从业行为。

(三)坚持以身作则，树立“干事、干净”的班子形象。企业

党风廉政搞的好不好，领导班子是关键。公司党委提出加强班子建设要做到：性格上的磨合，思想上的揉合，在工作上的配合；在党风廉政建设上要求班子成员“一点特殊不搞，一点便宜不沾、一点违纪的事不做、一心站在公正上、一身扑在工作上”。逢年过节，总有一些企业特别是帮扶单位总想通过宴请、高消费的形式表示一下感谢，但班子成员无一违反规定接受邀请的。领导班子用实际行动塑造了“为民、务实、清廉”和“干事、干净”的良好形象。

党风廉政建设的 work 实践，为我公司职工队伍稳定和企业健康发展奠定了坚实基础，企业实现了零案件、零上访。今年，公司纪委的工作职责和任务更加明确，党风廉政建设还有大量更细、更实的工作需要做。在今后的工作中，我们要向先进的单位学习，向上级的要求看齐，认真落实党中央和公司系统关于加强党风廉政建设的有关部署和要求，加强教育、完善机制、严格监督，以创新务实的工作，不断开创企业安全稳定，又好又快发展的新局面。

谢谢大家！

述职人□xxx

20xx年xx月xx日