# 生产经营部副主任竞聘演讲

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2024-06-15

*第一篇：生产经营部副主任竞聘演讲生产经营部副主任竞聘演讲文章标题：生产经营部副主任竞聘演讲尊敬的各位领导、专家、评委：本人韦炳壮，现在百色地区田林县电业公司工作，任副经理。首先感谢区公司给本人一次上台演讲的机会，就本人而言，重在参与，竞聘...*

**第一篇：生产经营部副主任竞聘演讲**

生产经营部副主任竞聘演讲

文章标题：生产经营部副主任竞聘演讲

尊敬的各位领导、专家、评委：

本人韦炳壮，现在百色地区田林县电业公司工作，任副经理。

首先感谢区公司给本人一次上台演讲的机会，就本人而言，重在参与，竞聘上或不上，最主要的是我得到了一次站在区公司角度全方位考虑问题的机会，使我能得到锻炼和获得宝贵的经验，在此表示再一次感谢。

各位领导、专家、评委，本人一九六七年出生，一九八八年七月毕业于广西水电学校，同年分配到田林县最大的那拉水电站工作，期间工作突出，成绩显著，于一九九○年调到电业公司总部，从一九九三年到一九九七年被领导任命

为任务最重、供电范围最大的乐里供电工区主任，一九九七年通过公开竞选，得到全体员工的拥护，当选为田林县电业公司副经理。近几年来的工作成绩硕果累累，曾获得县、地区、自治区的先进积极分子，是田林县第一届人大代表，在一九九四年度被评为百色地区水电系统先进工作者，一九九四~一九九七年度被评为百色地区水利水电工程学会工作积极分子，一九九六年被广西壮族自治区政府办公厅农村工作办公室、科学技术委员会、区教育委员会、区人事厅评为在农业生产第一线从事农业技术推广工作有显著成绩的科技人员，一九九九年在田林县人大换届选举中，由于得到职工的相信，通过选民选举，被农口系统广大干部，职工选为田林县第十二届人大代表，在二○○一年被百色地区地委、行署评为百色地区对少数民族地区有贡献的先进工作者。

各位领导、专家、评委、本人竞聘的岗位是生产经营部副主任，假如被聘

用，本人将开展如下工作：

一、加强政治理论和业务知识学习，不断提高政治思想觉悟和业务工作能力，尽快进入生产经营部副主任角色。

作为公司中层管理岗位领导人员，不仅要有一定的政治理论水平，而且还要有过硬的业务工作能力，才能胜任工作需要，首先，在工作中坚持学习马列主义，毛泽东思想，邓小平理论以及江总书记“三个代表”重要思想，政治立场坚定，遵纪守法，廉洁奉公。增强责任心和使命感，发扬“艰苦奋斗，开拓进取，务实创新，忘我奉献”的精神，尽职尽责把本职工作搞好，其次加强业务学习，协助配合主任工作，团结周围职工，在自己所积累的工作经验上虚心向他们学习先进的工作方法，使自己的工作思想向健康方向发展。

二、抓生产是生产经营部的重点工作。

抓生产是生产经营部的重点工作是制定生产经营目标并督促各公司完成

任务，因此就要对各公司全面了解其过去一年的经营情况，分析其售电量、电价、电费回收、安全、线损、供电可靠性及管理工作等，掌握可靠的资料后，组织经营部人员对其进行下达生产任务的方案，提交主任。要求各公司领导到区公司签订生产责任状，交纳风险抵押金，对完成任务的公司，区公司返还抵押金，进行奖励，对未完成任务的公司，区公司不返回抵押金，全区通报，这样才能调动各公司的工作积极性。生产任务下达后，组织经营部人员定期或不定期下到各公司了解生产经营情况，发现问题及时纠正，并向分管本部的领导汇报，每月督促所属公司编制本公司的生产报表，及时向公司领导汇报，使公司领导能及时的掌握第一手材料，更好地对总公司经营作良好的决策。

三、抓好安全生产。

“安全第一、预防为主”，是我们电力生产所坚持的方针，安全与效益是成正比的，安全管理抓得好，企业的效益

就跟上去，因此在抓生产的同时要做好安全管理工作，生产经营部要督促所属公司建立健全安全生产责任制度，落实各级安全生产责任人，是搞好安全供电的关键，对于安全要进行全方位、全过程管理，不断完善安全生产体系，特别是电网改造之后，各供电企业的管理范围更大、责任更强，80的供电面积在农村，从安全事故的发生率看有85发生在农村电网上，因此生产经营部要各供电企业意识到将安全工作放在农电管理上，要明确领导主要解决对安全工作的重视问题；对于职工主要解决认真实行规章制度问题；供电所负责解决农村电工统管培训问题；农民要对他们普及用电常识问题；供电设备要定期检查及时发现和处理缺陷问题，安全管理的着眼点和出发点都不应偏离这根主线。在措施上要做到：

1、加强乡（镇）供电所建设，要抓好所长，要落实所长的责、权、利，使之思想到位，组织到位，责任到位，带领所人员搞好安全生产。

2、落实

各级安全生产责任制，每年初制定出安全生产目标分解到具体单位实行等级承包，要做到局长与部门负责人、部门负责人同所长、所长与农电工，层层签订责任状，交安全生产风险抵押金，电工保所、所保部门、部门保全局，一级抓一级。

3、加强设备管理维护，主要做到一是搞好设备巡视检查，及时发现设备缺陷，及时处理；二是狠抓季节性工作，认真做好春、秋季安全大检查，各种预防性试验工作都要在季节到来之前完成；三是设备检修要按期完成，质量达到标准；四是和用户签订安全供电合同、电力设施保

生产经营部副主任竞聘演讲

**第二篇：生产经营部副主任竞聘演讲**

文章标题：生产经营部副主任竞聘演讲

尊敬的各位领导、专家、评委：

本人韦炳壮，现在百色地区田林县电业公司工作，任副经理。

首先感谢区公司给本人一次上台演讲的机会，就本人而言，重在参与，竞聘上或不上，最主要的是我得到了一次站在区公司角度全方位考虑问题的机会，使我能得到锻炼和获得宝贵的经验，在此表示再一次感

谢。

各位领导、专家、评委，本人一九六七年出生，一九八八年七月毕业于广西水电学校，同年分配到田林县最大的那拉水电站工作，期间工作突出，成绩显著，于一九九○年调到电业公司总部，从一九九三年到一九九七年被领导任命为任务最重、供电范围最大的乐里供电工区主任，一九九七年通过公开竞选，得到全体员工的拥护，当选为田林县电业公司副经理。近几年来的工作成绩硕果累累，曾获得县、地区、自治区的先进积极分子，是田林县第一届人大代表，在一九九四被评为百色地区水电系统先进工作者，一九九四~一九九七被评为百色地区水利水电工程学会工作积极分子，一九九六年被广西壮族自治区政府办公厅农村工作办公室、科学技术委员会、区教育委员会、区人事厅评为在农业生产第一线从事农业技术推广工作有显著成绩的科技人员，一九九九年在田林县人大换届选举中，由于得到职工的相信，通过选民选举，被农口系统广大干部，职工选为田林县第十二届人大代表，在二○○一年被百色地区地委、行署评为百色地区对少数民族地区有贡献的先进工作者。

各位领导、专家、评委、本人竞聘的岗位是生产经营部副主任，假如被聘用，本人将开展如下工作：

一、加强政治理论和业务知识学习，不断提高政治思想觉悟和业务工作能力，尽快进入生产经营部副主任角色。

作为公司中层管理岗位领导人员，不仅要有一定的政治理论水平，而且还要有过硬的业务工作能力，才能胜任工作需要，首先，在工作中坚持学习马列主义，毛泽东思想，邓小平理论以及江总书记“三个代表”重要思想，政治立场坚定，遵纪守法，廉洁奉公。增强责任心和使命感，发扬“艰苦奋斗，开拓进取，务实创新，忘我奉献”的精神，尽职尽责把本职工作搞好，其次加强业务学习，协助配合主任工作，团结周围职工，在自己所积累的工作经验上虚心向他们学习先进的工作方法，使自己的工作思想向健康方向发展。

二、抓生产是生产经营部的重点工作。

抓生产是生产经营部的重点工作是制定生产经营目标并督促各公司完成任务，因此就要对各公司全面了解其过去一年的经营情况，分析其售电量、电价、电费回收、安全、线损、供电可靠性及管理工作等，掌握可靠的资料后，组织经营部人员对其进行下达生产任务的方案，提交主任。要求各公司领导到区公司签订生产责任状，交纳风险抵押金，对完成任务的公司，区公司返还抵押金，进行奖励，对未完成任务的公司，区公司不返回抵押金，全区通报，这样才能调动各公司的工作积极性。生产任务下达后，组织经营部人员定期或不定期下到各公司了解生产经营情况，发现问题及时纠正，并向分管本部的领导汇报，每月督促所属公司编制本公司的生产报表，及时向公司领导汇报，使公司领导能及时的掌握第一手材料，更好地对总公司经营作良好的决策。

三、抓好安全生产。

“安全第一、预防为主”，是我们电力生产所坚持的方针，安全与效益是成正比的，安全管理抓得好，企业的效益就跟上去，因此在抓生产的同时要做好安全管理工作，生产经营部要督促所属公司建立健全安全生产责任制度，落实各级安全生产责任人，是搞好安全供电的关键，对于安全要进行全方位、全过程管理，不断完善安全生产体系，特别是电网改造之后，各供电企业的管理范围更大、责任更强，80的供电面积在农村，从安全事故的发生率看有85发生在农村电网上，因此生产经营部要各供电企业意识到将安全工作放在农电管理上，要明确领导主要解决对安全工作的重视问题；对于职工主要解决认真实行规章制度问题；供电所负责解决农村电工统管培训问题；农民要对他们普及用电常识问题；供电设备要定期检查及时发现和处理缺陷问题，安全管理的着眼点和出发点都不应偏离这根主线。在措施上要做到：

1、加强乡（镇）供电所建设，要抓好所长，要落实所长的责、权、利，使之思想到位，组织到位，责任到位，带领所人员搞好安全生产。

2、落实各级安全生产责任制，每年初制定出安全生产目标分解到具体单位实行等级承包，要做到局长与部门负责人、部门负责人同所长、所长与农电工，层层签订责任状，交安全生产风险抵押金，电工保所、所保部门、部门保全局，一级抓一级。

3、加强设备管理维护，主要做到一是搞好设备巡视检查，及时发现设备缺陷，及时处理；二是狠抓季节性工作，认真做好春、秋季安全大检查，各种预防性试验工作都要在季节到来之前完成；三是设备检修要按期完成，质量达到标准；四是和用户签订安全供电合同、电力设施保护

合同，要意识到巩固提高是关键，强化管理是措施，安全用电是根本，获得最佳经济效益是目的。

四、加强电费回收工作。

电费回收的工作可以说是一个系统的工作，电力行业的特殊性是先用电后交款的经营方式，使收费上处于处处被动的局面，特别是网改后对农村实行抄表到户，收费到户，使公司的供电范围更广，工作量更大，责任更重，对

于聘用的村电工，如能及时追缴，就能按时收到电量，如未能按时追缴，村电工就有可能先挪用或不到农户追收，对于各工矿企业。因其资金随市场的波动原因，有的电费没办当结清，留有余款，有的企业破产电费变成死帐，有的因法人变换，对前任所留的欠帐不承认，造成推诿，有的因政府施加供电，造成电费常年积累不交，种种原因造成供电企业电费回收非常困难，作为生产经营部，对所属公司电量回收工作要拿出一个切实可行的方案，采取措施，使各供电企业走出困境，经营部应督促各供电企业应做到：第一先是将IC卡电度表推上市场，先预付电费再用电，打破传统的观念，把过去上门追缴电费转变成用户上门交电费，这样将大大提高电费回收率；二是要求各抄表人员要按时抄表，会计算电费，及时并督促用户缴纳电费，对各乡镇供电所要求用电科必须有一个领导负责督促按时收费，并对当月作出收费统计报表，上报班子领导，使领导及时掌握第一手材料。不脱离实际，发现异常问题，及时解决和处理；三是与用户交朋友，以诚待人，广泛地与用户接触。掌握其生产营销信息，了解其情况变化，不盲目采用“封、限、停”等约束手段。因势利导，为用户及时交费创造有利条件。

五、借农网建设之机发展供电市场。

用户就是供电企业的市场，目前各县大部份已通过农村初级电气化的验收，各县35kV电网已成规模，就市场经济的今天和我国加入关贸组织后，国外各大集团、大公司加入了我国市场，造成各乡镇企业都受到不同程度的冲击。直接影响到各供电企业的效益，面对市场的竞争和变化及我省意识到西部大开发的良机，我们供电企业将采取怎样的措施，才处于不败的局面。这是生产经营部所必须思考的问题。邓小平说“发展才是硬道理”，我认为这是一句非常实用的理论，只有发展才有动力，只有发展才有生存，因此生产经营部要站在大局、站在高起点。制定出公司的短、中、长发展规划，提交董事会，做好总公司领导的参谋。我们生产经营部如何指导各公司在巩固的同时如何把其发展做好做大。

本人认为：

1、开发电源，电力是工业的命脉，电力市场发展潜力广阔，广西邻近广东，处于优势的区位再乘西部大开发之风，只要我们紧紧地开发好电源，广西小水电的优势将得到充分的利用。

2、发展用户，用户就是我们电力部门的上帝，有了用户，我们就拥有市场。同样，在电力市场竞争激烈的情况下，如何开发和保护，培育电力用户，也是生产经营部所必须所研导的一个课题，有了电源没有用户消耗，开发电源没有意义，因此，我们必须发展用户，怎样发展，那就要借农网改造的机会，多把资金投放到发展新的用电户上，不要停留在农村低电压网上，可改造也可不改的，就不用改，指导各县把有限的资金投到无电村、屯上，或者招商引资，执行优惠电价，或者自己创建有效益的工厂就地消耗电力，只有这样我们才能扩大和拓宽电力市场，立于不败之地，我们的事业才能蒸蒸发展。

六、负责、督促所属公司切实加强供电营业所“窗口”建设和“行业作风”建设。

大力加强广大供电所人员的行业宗旨，思想道德教育，职业纪律教育，为行业作风建设提供良好的思想基础，供电营业所是电力企业面向大众，服务社会的一个“窗口”，直接与人民群众联系。在目前市场竞争激烈，用户就是上帝。因此，要深入开展“为人民服务、树行业新风”示范窗口建设活动，对社会作文明服务承诺，到用户通知后，“三个小时内排除故障，四个小时内接通新用户，五个小时内排除事故”，并要设立经理接待日等等活动，把这一活动纳入创文明行业、文明系统、文明单位的一项重要内容，大力推行规范化服务，增强职工学习、管理、服务的自觉性和责任感，以良好的队伍形象赢得各级政府和广大人民群众对供电工作的支持。

总之生产经营部的工作重点就是负责督促所属公司：

1、加强职工的政治思想作风建设；

2、搞好安全生产；

3、加大电费回收；

4、计量工作跟得上，我们紧紧的把握好这一工作主线，解决好其它方面，早安排、早计划生产经营部的工作就能顺利开展，所属公司的企业效益将得到提高。

5、抓好电源建设及用户开发。

各位领导、专家、评委，我们的目标是要把公司做大、做强、做实。这次把人才招聘引向全区所属公司，是一个开明的举措，是中国共产党提倡的“从群众中来、到群众中去”的路线方针，把知识丰富、工作能力强、有责任心的人才充实到区公司的中层机构。我们坚信区公司道路是光明的、前途美好的。

谢谢大家，我的演讲完毕。

《生产经营部副主任竞聘演讲》来源于feisuxs，欢迎阅读生产经营部副主任竞聘演讲。

**第三篇：竞聘生产经营部副主任竞职演讲**

竞聘生产经营部副主任竞职演讲：

尊敬的各位领导、专家、评委：

本人，现在公司工作，任副经理。

首先感谢区公司给本人一次上台演讲的机会，就本人而言，重在参与，竞聘上或不上，最主要的是我得到了一次站在区公司角度全方位考虑问题的机会，使我能得到锻炼和获得宝贵的经验，在此表示再一次感谢。

各

位领导、专家、评委，本人一九六七年出生，一九八八年七月毕业于广西水电学校，同年分配到田林县最大的那拉水电站工作，期间工作突出，成绩显著，于一九九○年调到电业公司总部，从一九九三年到一九九七年被领导任命为任务最重、供电范围最大的乐里供电工区主任，一九九七年通过公开竞选，得到全体员工的拥护，当选为田林县电业公司副经理。近几年来的工作成绩硕果累累，曾获得县、地区、自治区的先进积极分子，是田林县第一届人大代表，在一九九四被评为百色地区水电系统先进工作者，一九九四~一九九七被评为百色地区水利水电工程学会工作积极分子，一九九六年被广西壮族自治区政府办公厅农村工作办公室、科学技术委员会、区教育委员会、区人事厅评为在农业生产第一线从事农业技术推广工作有显著成绩的科技人员，一九九九年在田林县人大换届选举中，由于得到职工的相信，通过选民选举，被农口系统广大干部，职工选为田林县第十二届人大代表，在二○○一年被百色地区地委、行署评为百色地区对少数民族地区有贡献的先进工作者。各位领导、专家、评委、本人竞聘的岗位是生产经营部副主任，假如被聘用，本人将开展如下工作：

一、加强政治理论和业务知识学习，不断提高政治思想觉悟和业务工作能力，尽快进入生产经营部副主任角色。

作为公司中层管理岗位领导人员，不仅要有一定的政治理论水平，而且还要有过硬的业务工作能力，才能胜任工作需要，首先，在工作中坚持学习马列主义，毛泽东思想，邓小平理论以及江总书记“三个代表”重要思想，政治立场坚定，遵纪守法，廉洁奉公。增强责任心和使命感，发扬“艰苦奋斗，开拓进取，务实创新，忘我奉献”的精神，尽职尽责把本职工作搞好，其次加强业务学习，协助配合主任工作，团结周围职工，在自己所积累的工作经验上虚心向他们学习先进的工作方法，使自己的工作思想向健康方向发展。

二、抓生产是生产经营部的重点工作。

抓生产是生产经营部的重点工作是制定生产经营目标并督促各公司完成任务，因此就要对各公司全面了解其过去一年的经营情况，分析其售电量、电价、电费回收、安全、线损、供电可靠性及管理工作等，掌握可靠的资料后，组织经营部人员对其进行下达生产任务的方案，提交主任。要求各公司领导到区公司签订生产责任状，交纳风险抵押金，对完成任务的公司，区公司返还抵押金，进行奖励，对未完成任务的公司，区公司不返回抵押金，全区通报，这样才能调动各公司的工作积极性。生产任务下达后，组织经营部人员定期或不定期下到各公司了解生产经营情况，发现问题及时纠正，并向分管本部的领导汇报，每月督促所属公司编制本公司的生产报表，及时向公司领导汇报，使公司领导能及时的掌握第一手材料，更好地对总公司经营作良好的决策。

三、抓好安全生产。

“安全第一、预防为主”，是我们电力生产所坚持的方针，安全与效益是成正比的，安全管理抓得好，企业的效益就跟上去，因此在抓生产的同时要做好安全管理工作，生产经营部要督促所属公司建立健全安全生产责任制度，落实各级安全生产责任人，是搞好安全供电的关键，对于安全要进行全方位、全过程管理，不断完善安全生产体系，特别是电网改造之后，各供电企业的管理范围更大、责任更强，80%的供电面积在农村，从安全事故的发生率看有85%发生在农村电网上，因此生产经营部要各供电企业意识到将安全工作放在农电管理上，要明确领导主要解决对安全工作的重视问题；对于职工主要解决认真实行规章制度问题；供电所负责解决农村电工统管培训问题；农民要对他们普及用电常识问题；供电设备要定期检查及时发现和处理缺陷问题，安全管理的着眼点和出发点都不应偏离这根主线。在措施上要做到：

1、加强乡（镇）供电所建设，要抓好所长，要落实所长的责、权、利，使之思想到位，组织到位，责任到位，带领所人员搞好安全生产。

2、落实各级安全生产责任制，每年初制定出安全生产目标分解到具体单位实行等级承包，要做到局长与部门负责人、部门负责人同所长、所长与农电工，层层签订责任状，交安全生产风险抵押金，电工保所、所保部门、部门保全局，一级抓一级。

3、加强设备管理维护，主要做到一是搞好设备巡视检查，及时发现设备缺陷，及时处理；二是狠抓季节性工作，认真做好春、秋季安全大检查，各种预防性试验工作都要在季节到来之前完成；三是设备检修要按期完成，质量达到标准；四是和用户签订安全供电

合同、电力设施保护合同，要意识到巩固提高是关键，强化管理是措施，安全用电是根本，获得最佳经济效益是目的。

四、加强电费回收工作。

电费回收的工作可以说是一个系统的工作，电力行业的特殊性是先用电后交款的经营方式，使收费上处于处处被动的局面，特别是网改后对农村实行抄表到户，收费到户，使公司的供电范围更广，工作量

更大，责任更重，对于聘用的村电工，如能及时追缴，就能按时收到电量，如未能按时追缴，村电工就有可能先挪用或不到农户追收，对于各工矿企业。因其资金随市场的波动原因，有的电费没办当结清，留有余款，有的企业破产电费变成死帐，有的因法人变换，对前任所留的欠帐不承认，造成推诿，有的因政府施加供电，造成电费常年积累不交，种种原因造成供电企业电费回收非常困难，作为生产经营部，对所属公司电量回收工作要拿出一个切实可行的方案，采取措施，使各供电企业走出困境，经营部应督促各供电企业应做到：第一先是将ic卡电度表推上市场，先预付电费再用电，打破传统的观念，把过去上门追缴电费转变成用户上门交电费，这样将大大提高电费回收率；二是要求各抄表人员要按时抄表，会计算电费，及时并督促用户缴纳电费，对各乡镇供电所要求用电科必须有一个领导负责督促按时收费，并对当月作出收费统计报表，上报班子领导，使领导及时掌握第一手材料。不脱离实际，发现异常问题，及时解决和处理；三是与用户交朋友，以诚待人，广泛地与用户接触。掌握其生产营销信息，了解其情况变化，不盲目采用“封、限、停”等约束手段。因势利导，为用户及时交费创造有利条件。

五、借农网建设之机发展供电市场。

用户就是供电企业的市场，目前各县大部份已通过农村初级电气化的验收，各县35kv电网已成规模，就市场经济的今天和我国加入关贸组织后，国外各大集团、大公司加入了我国市场，造成各乡镇企业都受到不同程度的冲击。直接影响到各供电企业的效益，面对市场的竞争和变化及我省意识到西部大开发的良机，我们供电企业将采取怎样的措施，才处于不败的局面。这是生产经营部所必须思考的问题。邓小平说“发展才是硬道理”，我认为这是一句非常实用的理论，只有发展才有动力，只有发展才有生存，因此生产经营部要站在大局、站在高起点。制定出公司的短、中、长发展规划，提交董事会，做好总公司领导的参谋。我们生产经营部如何指导各公司在巩固的同时如何把其发展做好做大。本人认为：

1、开发电源，电力是工业的命脉，电力市场发展潜力广阔，广西邻近广东，处于优势的区位再乘西部大开发之风，只要我们紧紧地开发好电源，广西小水电的优势将得到充分的利用。

2、发展用户，用户就是我们电力部门的上帝，有了用户，我们就拥有市场。同样，在电力市场竞争激烈的情况下，如何开发和保护，培育电力用户，也是生产经营部所必须所研导的一个课题，有了电源没有用户消耗，开发电源没有意义，因此，我们必须发展用户，怎样发展，那就要借农网改造的机会，多把资金投放到发展新的用电户上，不要停留在农村低电压网上，可改造也可不改的，就不用改，指导各县把有限的资金投到无电村、屯上，或者招商引资，执行优惠电价，或者自己创建有效益的工厂就地消耗电力，只有这样我们才能扩大和拓宽电力市场，立于不败之地，我们的事业才能蒸蒸发展。

六、负责、督促所属公司切实加强供电营业所“窗口”建设和“行业作风”建设。

大力加强广大供电所人员的行业宗旨，思想道德教育，职业纪律教育，为行业作风建设提供良好的思想基础，供电营业所是电力企业面向大众，服务社会的一个“窗口”，直接与人民群众联系。在目前市场竞争激烈，用户就是上帝。因此，要深入开展“为人民服务、树行业新风”示范窗口建设活动，对社会作文明服务承诺，到用户通知后，“三个小时内排除故障，四个小时内接通新用户，五个小时内排除事故”，并要设立经理接待日等等活动，把这一活动纳入创文明行业、文明系统、文明单位的一项重要内容，大力推行规范化服务，增强职工学习、管理、服务的自觉性和责任感，以良好的队伍形象赢得各级政府和广大人民群众对供电工作的支持。总之生产经营部的工作重点就是负责督促所属公司：

1、加强职工的政治思想作风建设；

2、搞好安全生产；

3、加大电费回收；

4、计量工作跟得上，我们紧紧的把握好这一工作主线，解决好其它方面，早安排、早计划生产经营部的工作就能顺利开展，所属公司的企业效益将得到提高。

5、抓好电源建设及用户开发。各位领导、专家、评委，我们的目标是要把公司做大、做强、做实。这次把人才招聘引向全区所属公司，是一个开明的举措，是中国共产党提倡的“从群众中来、到群众中去”的路线方针，把知识丰富、工作能力强、有责任心的人才充实到区公司的中层机构。我们坚信区公司道路是光明的、前途美好的。

谢谢大家，我的演讲完毕。

**第四篇：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、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feisuxs，欢迎阅读竞聘生产经营部副主任演说。

**第五篇：竞聘生产经营部副主任演说稿**

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、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

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！