

最新经营工作会议领导讲话(实用5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

经营工作会议领导讲话篇一

20xx年是集团全面推进多元化发展的第一年，也是公司发展史上极不平凡的一年。这一年里，既票点业务整体划出后，在没有新增任何经营资源的情况下，公司领导团结和带领广大干部职工迎难而上、攻坚克难，紧紧把握“既有业务优化整合的工作主线，认真做好规范管理和挖潜提效两项工作”，以春运攻艰为第一战役，相继开展了日常月度经营攻关和节假日阶段重点经营攻关活动，开展了旨在降低大额成本支出，立竿见影节支创效的水电改造和净化进销渠道、规范作业流程提高自营商品、熟食毛利率的活动，对长沙站客运资源进行了整合优化，启动了娄底、邵阳、株洲、岳阳站的提质改造，期间对分公司管理人员进行了调整，根据考核办法，按月、按季对经营情况进行了排名考核等，持续推动了公司各项经营工作稳定发展。公司全年预计完成营业收入7000万元，实现经营利润200万元，与已经大幅减亏的20xx年比，可比收入增加1700万元，经营利润增加700万元(若考虑票点划出和工资绝对增长影响，实际经营利润同比增加了1200万元)，实现了自20xx年以来的首次真正意义上的经营扭亏。现在就20xx年经营管理情况和下阶段工作重点谈几点意见。

一、20xx年重点经营工作回顾

1、统筹安排，精心组织□20xx年春运工作卓有成效。

20xx年春运工作各分公司按照公司的统一部署，精心组织安排，特别是开展了站台供应自营的株洲、衡阳、娄底、永州、

郴州分公司，你追我赶，熟食加工满负荷甚至超负荷运行，经营日况捷报频传，取得了良好的经济效益和社会效益，实现自营收入692万元，同比增长82.5%，创造了旅服公司成立以来的历史最好成绩。其中，衡阳分公司集中整治了多年来站台经营的恶劣环境，增长最为迅猛，打了一个漂亮的翻身仗，株洲分公司连续多年组织最为稳健，娄底分公司春运前一天通过加工间验收，跳过试营业，直接进入最繁忙的春运攻坚战……各分公司管理团队带领广大干部职工日夜奋战，共同创造了旅服公司春运的辉煌，极大地提振了全体员工的信心，为全年经营工作的开展垫定了良好的基础。

2、完成了既有站台熟食项目的全面布局，通过增加花色品种和完善作业流程管理，站台供应项目成为今年收入增长的主要看点。

自20xx年恢复了长沙、株洲、衡阳站的熟食供应以来□20xx年又相继恢复了永州、郴州的熟食供应□20xx年1月在基本条件尚不完备的情况下，通过创造条件仅用40天时间，完成了加工间的改造和验收工作，娄底站熟食供应项目的开通，标志着公司完成了熟食供应项目在管内具备条件分公司的全面布局。今年通过完善作业流程管理，盒饭、水饺、海带排骨汤、玉米、卤制品等花色品种进一步丰富，目前开展熟食供应的分公司，除长沙采取合作经营方式，监管和运作模式等方面尚需进一步完善外，其他各分公司自营管理日趋成熟、经营基本稳定，既有格局项目潜力已得到了较为充分的发挥，全年预计实现熟食供应收入2360万元，较上年1308万元，增加了1052万元，接近翻番。

3、破除两张皮，长沙车站二次资源整合初见成效

从20xx年10月份开始，按照“整合资源上档次，改善经营出效益，规范管理闯新路”的工作思路，从规划设计、清退旧商户、工程施工、公开招商、经营管理等方面，周密组织策划，强力推进实施□20xx年5月基本完成了商业设施改

造□20xx年10月完成了vip贵宾候车区的改造，创建了新的经营管理模式，实现了环境、形象、面貌大变样，得到了社会各界和舆论一致好评。车站商铺黄金地段的商业价值得到了充分挖掘，长沙站仅商铺租金就从改造前的每年约600万元飙升到目前每年1300多万元，实现了经济效益翻番。

长沙车站在完成和巩固第一阶段提质改造工作后，为进一步挖掘资源潜力，厘清遗留问题，今年7月公司与车站进一步协商，改变管委会和旅服、集经两张皮模式，进行了二次资源整合，实现了旅服资源和集经资源的一体化管理，充分挖掘人力资源和项目资源潜力。成功完成了寄存二处的清理招商工作，创造年增量效益42万元，清理低质资源门店，创造年增量效益20万元，充分利用人力资源优势，开通了花车业务，年增量效益约80万元，推进全员上岗和保底提成激励机制，茶座和花车业务良性发展，效益翻番，以推进后的11月为例，实现茶座和花车收入26.2万元(含集经茶座)，较上年同期12.3万元增长113%，后续的沐淋早餐、珊珊超市的合作监管和物流门店的提质改造等项目仍有较大的挖潜空间。今年长沙站旅服和集经预计完成利润450万元，较上年60万元，增加390万元。

4、巩固阵地，创新经营，稳步推进既有站提质改造、塑形增效工作显现成效。

一是根据业态布局和发展的需要，为进一步拓展既有经营项目，今年株洲分公司在四站台新建两个售货亭，永州分公司在去年底新建一站台四个售货亭的基础上，今年又在二站台新建三个售货亭，其他相关分公司也对既有项目进行了深入清理，站台水果、冷饮、柜台、小件寄存、到期清理的酒店等以效益最大化原则，广泛采取公开招租的形式，充分挖掘出了相关资源的价值潜力，加快了低质资产向优质资产的转变。以永州为例，一站台新建四个站台首次招租年租金为14万元，今年12月到期后，立即组织第二次公开招租，年租金达到了18万元，经过新建和拓展整个站台商品柜台和售货车

年租金水平目前已上升至56万元，是20xx年上半年水平的8倍(20xx年上半年统计年租金水平仅为7万元)。

二是按照年初的工作设想，下半年整合既有站旅服、劳服以及其他经济实体的车站商业资源，重新规划业态布局，提质增效工作开始提速，目前娄底、邵阳、株洲、岳阳站区的提质改造工作已全面启动，其中娄底站区的基础设施和vip的改造春运前有望全面完成，邵阳、株洲、岳阳站区的提质改造前期设计规划工作也已基本完成。

5、完善制度，规范管理，全面推动公司管理上台阶。

20xx年在全体员工的共同努力下，公司经营工作取得了令人鼓舞的成绩，但20xx年的经营形势将不容乐观：一是尽管集团推行多元化发展、一体化考核、全口径核算，为非运输企业创造了前所未有的支持氛围，但个别站段仍未宣传落实到位，在公司全力推进各项业务发展中短期内还会存在一定阻力，尤其是需要运输业紧密配合的茶座经营和vip拓展；二是全路范围内推行的“服务旅客，创先争优”活动在20xx年必将掀起高潮，客观上茶座经营将面临更大的路风投诉风险，制约了茶座的发展空间，甚至产生萎缩；三是目前正在开展的各站区客运设备设施的专项整治和环境美化工作，对我们的既有项目的经营会产生不利的影响，以长沙站为例，客运整治影响商业铺面正常经营20天，即需减免租金约40万元，同时我们站场的相关设施配套整治也需要投入资金改造，增加成本支出；四是其他既有业务经过20xx年的规范管理，目前运作日趋平稳，继续挖潜的空间已远不如20xx年；五是既有站提质改造前期需要巨额投入，初步测算四站区提质改造需一次性投入改造资金1400余万元，加之集体企业维稳的补偿性支出，短期内尤其在20xx年无法形成增量效益；六是面临增资的巨大压力□20xx公司在实现挖潜扭亏的前提下，加快了设备设施的改造投入(如水电改造、部分茶座设施的改造、推车更新、下半年开始启动的四站区提质改造等)和提高职工待遇，让广

大职工分享企业发展的成果。以增资为例□20xx年人均增资幅度达到了30%，居全集团非运输企业增幅之首，按现行工资水平□20xx年平均按10%的工资增幅计算，需要增加人工费用约300万元，后续工作若不能继续突破，仅此一项，将导致旅服公司重新步入亏损。

在充分认识到我们后续经营面临的重重困难和压力的同时，更应该深刻分析我们的经营现状，寻找各个业务板块的潜力空间，明确我们努力的方向和工作重点，以共渡难关。下阶段工作重点。

1、深入开展安全维稳工作。安全维稳是经营持续稳定发展的前提和重要保障，一刻也不能放松。一是要在20xx年的基础上，继续修订完善各类业务作业流程标准，根据公司管理体制、工作重点、经营特点的变化，及时更新完善相关管理制度，分层次组织安全培训工作。以形式促内容发展，完善日常安全管理台帐，各分公司要切实履行日常安全管理的主体责任，强化日常安全写实和监管；公司安计部要按照公司月度安全发牌、季度安全考核、年度安全评估的综合安全管理体系要求，定期和不定期地组织对各分公司进行安全检查，督促、检查各项安全管理制度、措施在各分公司的落实，确保现场安全可控。二是积极做好宣教工作，大到经营形势、上级的政策文电，小到内部的基本管理规范、考核激励机制等都要广泛宣传，确保深入人心，充分调动员工创收创效的积极性。及时掌握职工思想动态，积极勾通引导，杜绝类似岳阳分公司群体诉求事件的发生，确保职工队伍稳定。

2、全力以赴组织春运任务攻关。一是总结20xx年春运工作的得失，做好春运各类预案和人、财、物的准备工作。二是发扬20xx年春运工作衡阳、株洲、娄底等分公司全员上岗，日夜奋战的顽强作风，抓住黄金创收季节，争取各项收入全面赶超20xx年同期水平，为公司全年经营工作开好门并打下坚实的基础。

3、强化自营项目销售结构调整和销售环节监管力度。通过20xx年的规范管理，各分公司的自营项目结构和布局已基本稳定，尤其是站台商品和熟食供应项目的作业管理流程日趋规范，有效地遏制了私货现象，经营收入日趋稳定，但各分公司高价现象普遍存在，销售结构和销售价格还不尽合理。销售结构、价格调整和销售环节监管应是明年挖潜创收的主要看点，公司经管部和各相关分公司要从以下几方面调整工作思路。一是经管部牵头组织衡阳、株洲分公司对商品销售结构和销售价格进行调整，原则是在兼顾品类和品质的前提下，寻找可替代商品，凸显毛利率水平。二是各分公司在细化销售激励策略的前提下，坚决遏制漏收和高价现象，目前长沙分公司对花车和茶座保底提成的激励方案较为成功。对于开展了商品和熟食自营的分公司，要多动脑筋，商品和熟食的销售人员主要是临时工，目前株洲、娄底、郴州分公司临时用工已规范，明年永州、衡阳临时用工也要规范，临时人员工费不占工资额度，分类分档提成激励方案比较好做，各分公司务必认真研究，并通过制度约束、日常管理监督和旅客监督等形式来坚决遏制高价现象，确保收入颗粒归仓。经管部从明年二月开始，组织不定期检查，也可组织分公司间交叉检查，并对检查结果进行通报。

4、继续强化大额成本支出控制。明年成本控制仍将坚持抓“大放小”原则，大额成本主要指水、电、燃料能耗成本、一次性维修改造成本、商品、原材料购进成本等。20xx年已对郴州、衡阳、株洲分公司进行了水、电改造，各分公司燃料成本进行了阶段性横向对比分析，并对相关分公司提出了管理建议，商品、原材料成本通过供销成本率指标纳入了季度经量排名考核，起到了较好的效果。但各分公司客观上业务流程的不一致和主观上管理方式的差异，大额成本支出控制仍不尽理想。20xx年大额成本控制将纳入经管部、财务部日常量化管理范畴，定期召开分析会，以确保节支降耗取得明显效果。

5、租赁项目创新经营，大力推进公开招商。租赁项目收入权重为48%，毛利权重约为65%，是公司经营项目的主体构成部分，租赁项目的稳定和持续增长是公司利益的基本保障，各分公司应引起足够的重视。各类租赁资源应按效益最大化原则运作，到期经营资产，应积极推行公开招商，暂不能公开招商的租赁资源，参考周边市价，每年租金增长水平应以gdp为可比依据。对站内商业资源要广泛推行公开招商，今年永州分公司的售货亭和长沙分公司的小件寄存招商增量效益可观，其他相关分公司的站台冷饮、水果招商效果也不错，今后对站内商业资源到期收回后按三原则处理，一是条件成熟项目可考虑收回自营(如商品超市)；二是公开招商；三是符合第一次公开招商条件，到期后续租每年租金增长水平原则上不低于gdp增长水平。

6、稳步推进既有站提质改造。既有站提质改造工作，是一项涉及面广，利益格局复杂，清退、补偿、规划、施工、招商等程序繁琐的系统工程，在集团的支持下，必须与站段充分协商，稳步推进，平稳衔接。已经启动的娄底、邵阳、岳阳、株洲车站提质改造工作，春运后将全面铺开。既有站的提质改造和招商工作是明年上半年经营工作的重头戏，提质改造完成后将彻底改变旅服公司的基本经营面貌，为后续规模化和可持续发展打下坚实的基础。

7、修订完善激励考核办法。激励管理是企业发展的永恒主题，公司今年推行的《财务预算月度考核管理办法》、《季度经营质量考核排名管理办法》、《季度安全质量考核办法》等，在兼顾公平的前提下，体现了效益优先的原则，对全年重点经营管理工作的有序推进起到了重要的作用。明年的相关激励机制，将根据重点工作安排进行适当修订，并考虑对单项重点工作制订考核机制，比如大额成本管理、租赁资源绩效管理。

20xx年公司各项工作强势推进，已走出巨额亏损的泥潭，为后续经营工作的持续开展垫定了良好的基础□20xx年是夯实基

础承上启下最为关键的一年，虽然面对诸多不利因素，但只要大家发扬努力拼搏的精神，深入挖潜，将既有业务继续纵深拓展，一定能渡过难关。随着明年既有项目的进一步强基拓展，既有站区提质改造的逐步完成，一个暂新的充满活力的旅服公司一定会出现在大家的面前。

经营工作会议领导讲话篇二

一、这次会议的主要特点

这次会议归纳起来，主要有以下三个特点：

一是意义重大。今年国内建筑市场，特别是铁路市场发生重大变化，海外市场环境也纷繁复杂，企业生产经营面临巨大压力，给企业刚刚起步的“十二五”发展带来了严峻的考验，全公司上下对企业当前和今后一个时期如何应对形势的变化，也不同程度地存在着一些模糊认识和畏难情绪，迫切需要统一思想、坚定信心，明确目标、拿出措施。同时，我们即将迎来中国共产党建党90周年，承担着维护企业发展和稳定的重大责任，在这样的背景下召开经营工作会议，客观分析新形势、新情况和新问题，积极调整和优化企业经营工作思路，制定举措，协调和解决企业存在的一些突出问题，对于我们确保企业“十二五”开好局起好步，推动企业在新的历史起点上又好又快发展具有十分重要的意义。

论了李董事长、白总裁两位主要领导的讲话。为了提高全公司对经营工作的认识，构建大经营格局，这次不仅各单位的主要领导、分管经营工作的领导、负责经营开发的部门负责人参加了会议，总部三总师副职、部门负责人、外派专职董监事全部参加会议。会议规模大、层次高，充分体现了经营工作在企业的龙头地位，充分体现了股份公司领导对经营工作的高度重视，对全公司经营工作是一个很大的激励和支持，必将对全公司今后的经营工作产生重大影响，起到积极

的推动作用。

三是效果明显。昨天下午大家听取了李长进董事长、白中仁总裁的讲话，今天上午在分组讨论中，大家畅所欲言，深入交流，刚才10家单位代表又做了认真务实的发言。大家认为，这次会议认真总结了企业近年来经营工作的经验教训，辩证分析了企业经营工作面临的新形势、新情况和新问题，提出了经营工作的新思路、新举措和新要求，既是一个统筹全局、统一思想的务虚会，也是一个谋划大局、明确目标的部署会，同时也是一个坚定信心、迎难而上的动员会。李董事长的讲话把握大局，思路清晰，鼓舞人心。白总裁的讲话目标明确，重点突出，措施得力，两位领导的讲话都具有较强的指导性和操作性，使大家进一步明确了方向，理清了思路，增强了信心。

二、关于会议的主要收获

这次会议概括起来主要有三个方面的收获：

一是明确了形势。通过这次会议，大家充分认识到，虽然企
2

业外部环境发生了重大变化，企业经营工作还存在与企业发展要求不相适应的问题，但这种困难局面是暂时的。我们依然面对的是“机遇与挑战并存、机遇大于挑战”的局面，这种暂时的困难也是我们加快转变企业发展方式的动力和机遇。因此，我们只要认真遵循企业经营工作规律，坚定信心，审时度势，化“危”为“机”，以“大视野、宽胸怀、高姿态”从容应对当前的挑战，全面加强企业经营工作，加快转变发展方式，切实提高发展能力，就一定能开创经营工作新局面，推动企业持续健康发展。

二是形成了思路。会议在认真分析当前经营形势、客观总结企业经营工作的基础上，将企业经营目标与企业发展的战略

目标有机结合起来，进一步理清了经营工作的发展思路，对经营工作进行了全面部署，并提出了具体措施。会议明确了生产经营上要坚持做到“三个不动摇”，经营理念上要实现“八个转变”，企业结构上要推进“四大调整”，经营工作要把握“五个必须”，并对经营工作的总体思路、各业务板块的基本要求，加强经营工作的主要举措，解决企业运行中的重难点问题的措施都进行了全面谋划和部署，使大家进一步明确经营工作的方向、思路和措施。

没有办法解决好前进中的困难，这才是考验一个领导班子和领导干部能力素质的关键时刻。大家认为，只要全公司上下坚定信心，迎难而上，攻坚克难，就一定能确保全公司生产经营目标的实现，推动企业在“十二五”期间又好又快发展。

三、关于经营工作需要强调的几个问题

1、优化经营结构，在拓展经营领域上下功夫。合理的经营结构和布局是企业实现快速、稳定、持续发展的基础。从股份公司通过调研掌握的情况来看，目前，部分经营工作暂时滞后的单位普遍存在“经营结构和经营布局不合理，经营网络不完善，经营信息局限在单一领域”的问题，有的企业经营过度依赖铁路市场，形成了“铁路市场一枝独大、上中下游产业结构严重失衡”的局面，致使企业缺乏扩大经营规模的基础。存在此类问题的企业，一是要结合企业自身实际，在经济较为发达、基建市场相对稳定的经营真空区域，有计划、有选择的设立机构，加大区域经营开发的力度，以点带面，推动经营工作的开展；二是要发挥传统专业优势，逐步扩大市场领域，完善经营布局，构建经营网络，加强信息追踪，尤其要突出公路、城市轨道交通、市政工程和房屋建筑等市场，做到“重点区域无盲区、重点领域全覆盖”；三是要在充分调研论证的基础上，统筹兼顾，适时进入房地产、水利水电、机场航道、保障性住房、环境保护等领域，全方位拓展市场，优化产品结构，扩大市场份额，提高企业发展质量，争取在企业新签合同额上取得更大突破，推动企业持续健康

发展。

2、搞好信誉评价，在提高经营质量上下功夫。目前，企业

经营工作还存在一些不好的现象。有的单位经营工作不深入、不扎实，招投标工作简单粗糙，经营质量很低；有的单位缺乏“全过程经营”的理念，项目管理混乱，履约水平低下，导致企业效益不高，市场信誉受损，更谈不上滚动开发；有的单位还存在系统内部恶性竞争、相互拆台等行为，严重损毁企业形象。这些情况都对企业经营工作的开展带来了不利影响。因此，各单位要重点抓好三项工作。一是加强项目管控，搞好信誉评价。国内市场经营工作的重中之重是维护市场信誉。大家都知道，信誉评价a级企业在铁路和公路市场竞争中的优势是非常明显的。有限的社会市场资源将会向信誉度高、市场形象和口碑良好的企业倾斜，形成市场主动找企业的局面，这样的企业经营业绩自然就好。因此，各单位一定要高度重视在建工程的管理，注重维护企业形象，真正做到干一项工程，拓展一方市场。二是要超前谋划，有效经营。随着铁路市场份额的逐步减少，社会市场已经成为我们下一步经营工作的重点，充分发挥三级公司的经营主体作用，将经营工作做深做实，已经成为我们必须高度重视的问题。各单位要认真研究如何强化三级公司的经营开发能力、充分发挥主体作用的问题。三是集团作战，联合经营。股份公司进一步将加大协调力度，上下联动运作，严肃经营纪律。各单位要切实增强执行力，积极服从股份公司的统一安排和协调，加强合作经营，有效提高企业经营质量。

3、重视过程经营，在挖掘经营深度上下功夫。搞好过程经

营是提高工程项目收益的重要途径。长期以来，股份公司领导高度重视项目管理和过程经营工作，多次在会上强调加强过程经营工作的重要性，经营开发部也先后召开座谈会、举办培训班，有些单位还将授课老师请回公司，扩大范围，单独培训，取得了良好的效果。可以说，项目成本管理和过程

经营工作已经引起了各单位的高度重视。过程经营为我们带来的是实实在在的效益。因此，各单位要挖掘经营潜力，加大对在建工程的经营力度，向精细化管理要效益。要以施工现场实际变更为基础，抓好资料整理和变更设计索赔工作，特别是要做好铁路工程项目的概算清理工作，重点关注已完工和即将完工的项目，争取年内取得突破。

4、注重人才培养，强化经营力量，在提升经营工作水平上下功夫。注重经营人才的培养，打造一支高素质的经营人才队伍，提升经营工作水平，是企业经营工作胜负的关键。特别在当前这种经营形势下，经营力量只能加强不能削弱。因此，各单位一定要重视和加强经营开发人才队伍的建设，要选拔一批政治素质好、作风过硬的优秀人才充实到经营开发部门；要结合企业实际，有计划、有重点的强化培训，不断提高经营开发人员的整体素质；要强化经营开发工作激励机制，营造良好的成长环境，让有才干、有业绩的青年人脱颖而出，充分调动经营开发人员的工作积极性和主动性，不断提高企业经营开发工作水平。

四、贯彻落实会议精神的要求

一是抓好传达。各单位要高度重视这次会议的学习传达工

作。会后，各单位领导班子要进行集中学习，准确把握全公司经营工作的新形势、新任务、新目标，要深刻领会两位主要领导的讲话精神，将会议精神向公司本部、三级公司和项目部做好传达，并做好本单位干部职工的宣传动员工作，将企业面临的经营形势给干部职工说清楚、讲明白，号召大家坚定信心，鼓足干劲，迎难而上，勇担重任，不断开创全公司经营工作新局面。

二是抓好贯彻。这次会议提出了经营工作和企业发展的新思路、新理念和新要求，具有很强的思想性和指导性。各单位要认真结合本单位实际，将会议精神贯彻到经营工作中去，

把本单位的经营工作谋划好、推进好。会后，各单位要对当前生产经营情况进行一次系统的摸底调查，对照会议提出的目标和要求，认真查找问题和不足，制定整改措施，拿出具体方案，并将贯彻会议精神的情况在7月中旬上报股份公司。

三是抓好落实。当前，股份公司经营工作的思路已经清晰，目标已经明确，关键在落实。各单位要迅速采取行动，强化保证措施，明确工作责任，一级抓一级，层层抓落实，把各项措施和办法落实到具体项目上，做到工作落实上有新举措，经营手段上有新加强，经营领域上有新拓展，经营质量上有新提高，确保今年经营工作目标的完成，为实现股份公司“推进两大转变，实现二次创业”的战略目标做出新的更大的贡献！

谢谢大家！

各位同志们：

这次生产经营工作会议，是在公司上下深入学习实践科学发展观，全面完成年度生产经营任务，满怀信心地迎接新的挑战的重要时刻召开的。开好这次会议，对于动员公司全体员工认清形势，振奋精神，艰苦奋斗，与时俱进，开拓创新，努力实现2015年度奋斗目标，开创公司改革发展新局面，具有十分重要的意义。刚才，公司总经理××就安全生产、生产经营、债权债务追收、工程项目档案管理、财务运作等方面工作进行了总体部署。公司副总经理××也对生产经营、安全生产作了具体安排。今年公司的发展目标非常明确，工作的思路非常清晰，下一步就是我们如何抓好贯彻和落实。下面，我代表公司党委谈几点意见。

一、团结一致，凝聚力量，推动公司稳步发展

共命运。因此，团结好、保护好、调动好广大干部员工，也就是紧紧依靠工人阶级办企业的方针，是推动公司科学发展

的源动力，只要我们坚定搞好企业的决心和信心，积极应对各种困难和挑战，自觉把个人利益与企业发展紧密联系起来，与企业同舟共济、共渡难关，凝聚成推进企业健康快速发展的强大力量。

二、精心组织，狠抓落实，确保生产经营取得成效

各单位要紧紧密结合本单位实际，按照杨总经理的布路和安排，精心策划，周密安排生产经营工作，要做到有目标、有计划、有措施、有落实，使生产经营活动一步一个脚印，扎实推进。

一是牢固树立效益优先意识。各单位必须立足本单位实际，树立追求卓越、效益至上的经营理念，在转变观念上下功夫，不等不靠，认真分析自己的市场环境，找准影响企业经营的主要因素，制订切合自身实际的有效措施，千方百计克服各种困难，尽快实现企业经营状况的明显好转，增强企业市场竞争能力和创造效益能力。今天公司和二级单位签订的经营责任书，就是紧紧抓住“效益”这两个字，这是年底公司考核的重要指标，也是作为奖罚的主要依据。没有效益谈何发展，没有效益谈何解决发展中的问题。所以，各单位负责人一定要认清形势，理清思路，正确处理科学发展与做大做强、加强管理与提高效益的关系，确保企业发展的质量不断提高。

要进行深入的挖掘，要在企业内部形成出效益、出精品工程的良好氛围。

同时，希望各单位结合深入学习实践科学发展观活动，认真查找企业和干部员工在思想观念、管理机制上存在的问题和不足，尤其是市场意识、经营意识、创新意识和精神状态上存在的问题和不足，深入剖析思想根源，认真制定整改措施，切实抓好落实，在推动企业又好又快发展上取得实效。

三、以人为本，提高素质，努力构建“和谐××”

企业的发展首先是人的全面发展，构建和谐企业的重要内容就是坚持以人为本，努力实现职工的自身价值，全面提高职工的综合素质。现今公司改革发展任务越繁重，经营形势越严峻，就越要注重干部职工队伍建设。目前公司在册职工2050人，职工队伍分散，人员素质参差不齐，要实现好公司既定的发展目标，提高整个职工队伍思想文化素质是至关重要的。因此，不管是作为决策层还是管理层，都必须以人为本，坚持依靠广大职工这个根基，始终把员工利益作为企业经营者一切工作的出发点和落脚点，实现好、维护好、发展好员工的根本利益。做到以发展促进和谐，以创新推动和谐，以稳定保证和谐，以文化孕育和谐，着力打造和谐企业。以此凝聚人心，增强企业的向心力，调动员工的主动性、积极性和创造性，促进企业的和谐，促进人的全面发展，为企业的发展增添活力，为实现企业的可持续健康发展创造良好条件。

同志们，当前摆在我们面前的任务相当艰巨，需要企业经营者的统一领导，需要各级管理人员的精心组织，需要全体员工的共同参与。我们相信，有建工集团新班子的坚强领导和有关部门的关心、支持和帮助，只要我们齐心协力，继承发扬××公司善打硬仗的精神，坚定信心，团结一致，锐意改革，坚韧不拔，就一定能够开创公司各项工作的新局面。

经营工作会议领导讲话篇三

各位同志们，按照会议安排，我对会议进行简要总结，并就会议精神的传达贯彻落实讲三点意见。

一、这次会议的主要特点

这次会议归纳起来，主要有以下三个特点：

一是意义重大。今年国内建筑市场，特别是铁路市场发生重大变化，海外市场环境也纷繁复杂，企业生产经营面临巨大压力，给企业刚刚起步的“十二五”发展带来了严峻的考验，全公司上下对企业当前和今后一个时期如何应对形势的变化，也不同程度地存在着一些模糊认识和畏难情绪，迫切需要统一思想、坚定信心，明确目标、拿出措施。同时，我们即将迎来中国共产党建党90周年，承担着维护企业发展和稳定的重大责任，在这样的背景下召开经营工作会议，客观分析新形势、新情况和新问题，积极调整和优化企业经营工作思路，制定举措，协调和解决企业存在的一些突出问题，对于我们确保企业“十二五”开好局起好步，推动企业在新的历史起点上又好又快发展具有十分重要的意义。

论了李董事长、白总裁两位主要领导的讲话。为了提高全公司对经营工作的认识，构建大经营格局，这次不仅各单位的主要领导、分管经营工作的领导、负责经营开发的部门负责人参加了会议，总部三总师副职、部门负责人、外派专职董监事全部参加会议。会议规模大、层次高，充分体现了经营工作在企业的龙头地位，充分体现了股份公司领导对经营工作的高度重视，对全公司经营工作是一个很大的激励和支持，必将对全公司今后的经营工作产生重大影响，起到积极的推动作用。

三是效果明显。昨天下午大家听取了李长进董事长、白中仁总裁的讲话，今天上午在分组讨论中，大家畅所欲言，深入交流，刚才10家单位代表又做了认真务实的发言。大家认为，这次会议认真总结了企业近年来经营工作的经验教训，辩证分析了企业经营工作面临的新形势、新情况和新问题，提出了经营工作的新思路、新举措和新要求，既是一个统筹全局、统一思想的务虚会，也是一个谋划大局、明确目标的部署会，同时也是一个坚定信心、迎难而上的动员会。李董事长的讲话把握大局，思路清晰，鼓舞人心。白总裁的讲话目标明确，重点突出，措施得力，两位领导的讲话都具有较强的指导性和操作性，使大家进一步明确了方向，理清了思路，增强了

信心。

二、关于会议的主要收获

这次会议概括起来主要有三个方面的收获：

一是明确了形势。通过这次会议，大家充分认识到，虽然企
2

业外部环境发生了重大变化，企业经营工作还存在与企业发展要求不相适应的问题，但这种困难局面是暂时的。我们依然面对的是“机遇与挑战并存、机遇大于挑战”的局面，这种暂时的困难也是我们加快转变企业发展方式的动力和机遇。因此，我们只要认真遵循企业经营工作规律，坚定信心，审时度势，化“危”为“机”，以“大视野、宽胸怀、高姿态”从容应对当前的挑战，全面加强企业经营工作，加快转变发展方式，切实提高发展能力，就一定能开创经营工作新局面，推动企业持续健康发展。

二是形成了思路。会议在认真分析当前经营形势、客观总结企业经营工作的基础上，将企业经营目标与企业发展的战略目标有机结合起来，进一步理清了经营工作的发展思路，对经营工作进行了全面部署，并提出了具体措施。会议明确了生产经营上要坚持做到“三个不动摇”，经营理念上要实现“八个转变”，企业结构上要推进“四大调整”，经营工作要把握“五个必须”，并对经营工作的总体思路、各业务板块的基本要求，加强经营工作的主要举措，解决企业运行中的重难点问题的措施都进行了全面谋划和部署，使大家进一步明确了经营工作的方向、思路和措施。

没有办法解决好前进中的困难，这才是考验一个领导班子和领导干部能力素质的关键时刻。大家认为，只要全公司上下坚定信心，迎难而上，攻坚克难，就一定能确保全公司生产经营目标的实现，推动企业在“十二五”期间又好又快发展。

三、关于经营工作需要强调的几个问题

1、优化经营结构，在拓展经营领域上下功夫。合理的经营结构和布局是企业实现快速、稳定、持续发展的基础。从股份公司通过调研掌握的情况来看，目前，部分经营工作暂时滞后的单位普遍存在“经营结构和经营布局不合理，经营网络不完善，经营信息局限在单一领域”的问题，有的企业经营过度依赖铁路市场，形成了“铁路市场一枝独大、上中下游产业结构严重失衡”的局面，致使企业缺乏扩大经营规模的基础。存在此类问题的企业，一是要结合企业自身实际，在经济较为发达、基建市场相对稳定的经营真空区域，有计划、有选择的设立机构，加大区域经营开发的力度，以点带面，推动经营工作的开展；二是要发挥传统专业优势，逐步扩大市场领域，完善经营布局，构建经营网络，加强信息追踪，尤其要突出公路、城市轨道交通、市政工程和房屋建筑等市场，做到“重点区域无盲区、重点领域全覆盖”；三是要在充分调研论证的基础上，统筹兼顾，适时进入房地产、水利水电、机场航道、保障性住房、环境保护等领域，全方位拓展市场，优化产品结构，扩大市场份额，提高企业发展质量，争取在企业新签合同额上取得更大突破，推动企业持续健康发展。

2、搞好信誉评价，在提高经营质量上下功夫。目前，企业

经营工作还存在一些不好的现象。有的单位经营工作不深入、不扎实，招投标工作简单粗糙，经营质量很低；有的单位缺乏“全过程经营”的理念，项目管理混乱，履约水平低下，导致企业效益不高，市场信誉受损，更谈不上滚动开发；有的单位还存在系统内部恶性竞争、相互拆台等行为，严重损毁企业形象。这些情况都对企业经营工作的开展带来了不利影响。因此，各单位要重点抓好三项工作。一是加强项目管控，搞好信誉评价。国内市场营销工作的重中之重是维护市场信誉。大家都知道，信誉评价a级企业在铁路和公路市场竞争中的优势是非常明显的。有限的社会市场资源将会向信誉度高、

市场形象和口碑良好的企业倾斜，形成市场主动找企业的局面，这样的企业经营业绩自然就好。因此，各单位一定要高度重视在建工程的管理，注重维护企业形象，真正做到干一项工程，拓展一方市场。二是要超前谋划，有效经营。随着铁路市场份额的逐步减少，社会市场已经成为我们下一步经营工作的重点，充分发挥三级公司的经营主体作用，将经营工作做深做实，已经成为我们必须高度重视的问题。各单位要认真研究如何强化三级公司的经营开发能力、充分发挥主体作用的问题。三是集团作战，联合经营。股份公司进一步将加大协调力度，上下联动运作，严肃经营纪律。各单位要切实增强执行力，积极服从股份公司的统一安排和协调，加强合作经营，有效提高企业经营质量。

3、重视过程经营，在挖掘经营深度上下功夫。搞好过程经

营是提高工程项目收益的重要途径。长期以来，股份公司领导高度重视项目管理和过程经营工作，多次在会上强调加强过程经营工作的重要性，经营开发部也先后召开座谈会、举办培训班，有些单位还将授课老师请回公司，扩大范围，单独培训，取得了良好的效果。可以说，项目成本管理和过程经营工作已经引起了各单位的高度重视。过程经营为我们带来的是实实在在的效益。因此，各单位要挖掘经营潜力，加大对在建工程的经营力度，向精细化管理要效益。要以施工现场实际变更为基础，抓好资料整理和变更设计索赔工作，特别是要做好铁路工程项目的概算清理工作，重点关注已完工和即将完工的项目，争取年内取得突破。

4、注重人才培养，强化经营力量，在提升经营工作水平上下功夫。注重经营人才的培养，打造一支高素质的经营人才队伍，提升经营工作水平，是企业经营工作胜负的关键。特别在当前这种经营形势下，经营力量只能加强不能削弱。因此，各单位一定要重视和加强经营开发人才队伍的建设，要选拔一批政治素质好、作风过硬的优秀人才充实到经营开发部门；要结合企业实际，有计划、有重点的强化培训，不断提高经

营开发人员的整体素质；要强化经营开发工作激励机制，营造良好的成长环境，让有才干、有业绩的青年人脱颖而出，充分调动经营开发人员的工作积极性和主动性，不断提高企业经营开发工作水平。

四、贯彻落实会议精神的要求

一是抓好传达。各单位要高度重视这次会议的学习传达工

作。会后，各单位领导班子要进行集中学习，准确把握全公司经营工作的新形势、新任务、新目标，要深刻领会两位主要领导的讲话精神，将会议精神向公司本部、三级公司和项目部做好传达，并做好本单位干部职工的宣传动员工作，将企业面临的经营形势给干部职工说清楚、讲明白，号召大家要坚定信心，鼓足干劲，迎难而上，勇担重任，不断开创全公司经营工作新局面。

二是抓好贯彻。这次会议提出了经营工作和企业发展的新思路、新理念和新要求，具有很强的思想性和指导性。各单位要认真结合本单位实际，将会议精神贯彻到经营工作中去，把本单位的经营工作谋划好、推进好。会后，各单位要对当前生产经营情况进行一次系统的摸底调查，对照会议提出的目标和要求，认真查找问题和不足，制定整改措施，拿出具体方案，并将贯彻会议精神的情况在7月中旬上报股份公司。

三是抓好落实。当前，股份公司经营工作的思路已经清晰，目标已经明确，关键在落实。各单位要迅速采取行动，强化保证措施，明确工作责任，一级抓一级，层层抓落实，把各项措施和办法落实到具体项目上，做到工作落实上有新举措，经营手段上有新加强，经营领域上有新拓展，经营质量上有新提高，确保今年经营工作目标的完成，为实现股份公司“推进两大转变，实现二次创业”的战略目标做出新的更大的贡献！

谢谢大家！

今天的会议既是季度经营分析会，又是双过半启动大会。因为时间关键，一季度打完，我们直接面对的就是双过半的压力。这已经是经营行业的共同命题。会议安排了一堂重要的培训课程，代表着公司发展的专业精神；听取了两个重要的报告，代表着公司对于二季度和双过半工作的意见；安排四个单位做了经验交流，代表着全系统在与时俱进的成长中积累的各专项工作的成功经验，董事长在会议最后就双过半工作做了重要指示，代表着总经理室的集体领导意志，希望大家领悟好。借此机会，想谈四个方面的意见：

一，领会精神抓实质，实质落实在目标上。本次会议精神就是贯彻落实年初工作会议精神。在开门红工作的基础上，趁热打铁，打赢双过半战役，为公司在xx年开创新格局实现新跨越打下基础。会议内容很多，关于双过半工作，关于效益经营，关于业务品质，关于项目开发，关于内控合规，但精神实质只有一个：就是全力以赴，达成双过半的各项目标任务！双过半的目标，财务部的报告做了很好的宣示，都是年初工作会议的既定目标：那就是营业收入要过半，实现？万，净利润要过半，实现？万。

上来，将工作目标落实到具体的业务项目上。“抓项目增收增收增效益”是我们当前各分支机构求生存求发展的必由之路。一季度的湖北，新疆和公司业务部保持系统收入前三甲，其主要经验就是将收入目标铆在业务项目上，狠抓落实。进入二季度，各分支机构要以更大胆气，更快进度，开发项目，打通双过半的业务通道。

三，围绕任务抓指标，指标落实在办法上。任务目标是由各项关键指标组成的。比如，净佣金指标，净佣金率指标，净利润指标，费用率指标，这些指标反映公司经营价值取向。这些指标不是空洞的，是各业务单元的考核指标。只有经营指标的改善才有经营绩效的改善，才能合理地反映各级机构

班子和队伍的经营水平与实力。无视指标的经营已经不符合公司的发展要求，必须予以纠正。净佣金率指标的改善，必须以提升专业能力，强化合作关系，捍卫监管政策，保证业务品质为前提，这就需要在改善净佣金率指标上想办法，做文章□xx分公司对老业务项目的改造就是提升净佣金率指标的实实在在的办法，结果证明办法是行之有效的。

的修复补偿功能。由于各分支机构发展水平各异，对工具开发与运用存在一定的差异。总公司业已开发的工具和同业使用的工具都可以借鉴使用，这就是它山之石可以攻玉的效应
杭州螺杆空气压缩机 a335p22合金管 a335p22合金管 铜棒
价格 北京至上海物流专线。 最后祝福大家双过半旗开得胜！

各位领导、各位同志们：

大家好！

我们分公司成立到现在六年多，面临着建筑市场竞争日趋激烈，我们既要搞好目前在施工程的生产经营，又要进一步开拓大同市及大同市周围的建筑市场，以确保我们分公司在大同建筑市场上的持续、稳定、和谐地成长。因此搞好全年生产经营工作具有十分重要的意义。

今年我们分公司生产经营总的思路是：以一个办法，两个制度，三级核算，落实制度，改革创新”为指导思想，以科学发展观统领全局，坚持以合同管理为龙头，优化资源配置，强化内部管理，使我们分公司以传统的施工作业型，转化为强强联合型和施工管理型，动员全体管理人员，为全面完成二0一三年各项经济指标而奋斗。

一、二0一三年的奋斗目标是：

1、施工产值：1.4亿元，承揽任务突破1.5亿。

2、竣工面积：141792m²。

3、实现利费总额：300万元。

4、完成大同大学会所、永和5a商务写字楼、日盛晋蒙国际大酒店项目的全部结算工作。

5、凯旋城2015年底完工；大同大学煤炭工程学院实训楼7月底完工。

6、当年结算签认率不低于50%，历年结算签认率不低于60%。

7、环境管理目标与指标达到公司规定标准。

8、在施和新开工程项目均实行“项目责任股份制”管理模式，覆盖率达到100%。

二、围绕上述思想和生产经营目标，今年应重点抓好以下几个方面的工作：

1、加强合同管理、提高合同履行管理水平

分公司生产经营科是合同履行过程中合同管理的日常机构，分管经理负责监督、检查合同的履行，并接受上级合同管理部门的监督、检查、指导，每月要定期向主管部门领导反映，在建工程的合同履行情况，存在的问题和相应的对策，及时组织项目做好合同的学习、交底、评审和合同索赔工作。

项目经理为项目承包的第一负责人，也是分包合同签订的第一负责人，在选择分包队伍时，项目经理应及时组织有关人员与分包队伍洽商合同条款（必要时生产经营科参与）上报生产经营科和主管经理审核，经理批准。及时编制施工进度计划，做到工、料、机月月有进度，天天有计划，及时做好分包工程的结算，夯实成本管理。

2、加强人工和机械的管理，确保生产的顺利进行

开支，强化质量管理，控制工期，精简项目结构，合理配置项目部成员。选配一专多能的复合型人才，降低管理人员的费用。同时，项目部要加强对农民工现场管理，合理安排工序搭接，做到均衡施工，流水施工，连续施工，提高劳动效率，使作业面没有空闲。

机械配置要根据工程质量、进度和设备能力的要求，合同调配机械，尽可能地减少设备维修养护人员的数量和设备零星配件的费用，外租设备要从降低成本的角度考虑，尽量发挥其使用效率，用完后及时退还，降低机械租赁费。机械管理方面，提高施工操作人员素质，降低维修费用。

3、加强材料的采购、租赁、收发、管、养工作，降低材料成本，确保生产施工的顺利进行，材料流程的各个环节必须本着经营赚钱，降低支出的观念，及时组织到位。材料的采购要严格按照工程标后预算和月度材料需用量计划采购，通过”货比三家，择优选用”的原则，坚决将采购成本降到4%以上，满足施工生产的需要，同时，通过认真执行分公司、公司的各项材料管理制度，并做好制度创新工作，严格材料收、发、管、养各个环节的工作，如材料的验收制度，领用制度等。要求项目认真开展“双增双节”活动，杜绝不合格材料进场、杜绝库存积压、杜绝变质、浪费现象的发生，将材料的综合年成本降低率达到8%以上，同时做好材料成本的年中、年底核实评比工作，奖罚分明。

4、加强现场签证及设计变更管理

工程签证是降低项目成本的一个有效途径。项目部一旦发生费用或工期增加，在规定的时间内要及时进行签证。项目发生设计变更时，要先签证后施工。特别是学校、政府、国有厂、矿企业，要不惜代价多签证，争取利益最大化。

三、加强成本管理，项目与分公司严格划清费用界限

1、施工项目进度报量还存在不规范、随意性大等现象。直接影响成本核算的真实性，按照公司有关规定统一项目目标后预算，统计报量和财务核算工作。严格划分项目与分公司的费用界限，项目上不得占用分公司的费用，项目目标后现场造价，是经过分公司与项目进行竞标或议标确定的，标后现场造价是项目部的预算收入，分公司与项目部要严格按标后现场造价签订《项目责任股份制合同》。项目部要严格按照三级管理，三级核算的原则，严格进行统计报量，对建设单位，要严格按大合同约定的计价方式和计价范围进行统计报量。

2、项目部每月要对项目成本进行核算，确定项目收入和支出，弄清盈亏原因，并做出详细的说明。再和财务进行核对，确认成本准确无误后，作为当月项目成本会议资料。使每个项目部成员都知道项目上的成本，便于下一步工作的开展。

最后，让我们携起手来，振奋精神，同心协力，认真落实工作会议安排，为全面完成2015年各项经济指标而努力奋斗！谢谢大家！

2015年3月4日

经营工作会议领导讲话篇四

这次生产经营工作会议，是在公司上下再次掀起学习贯彻“三个代表”新高潮，全面完成年度生产经营任务，满怀信心地迎接新的挑战的重要时刻召开的。开好这次会议，对于动员公司全体员工，认清形势，振奋精神，艰苦奋斗，与时俱进，开拓创新，努力实现200*年年度奋斗目标，开创××公司改革发展新局面，具有十分重要的意义。昨天，总经理××*同志向大会作了行政工作报告，全面总结了上半年的工作，深刻分析了当前的形势，明确提出了今年下半年

工作的指导思想、奋斗目标、基本任务和主要措施。下面，我把公司党总支半年来开展工作情况作个总结，并就下半年如何进一步发挥党组织、党员在公司改革发展中的作用作出安排。

第一、回顾上半年工作，硕果累累

半年来，公司各级党组织认真学习《xx大工作报告》、中共中央《关于在全党兴起学习贯彻“三个代表”重要思想新高潮》、在三个代表研讨会上的讲话精神等，紧紧围绕公司的中心工作，突出改革与市场经营的重点，大力加强党建和思想政治工作，充分发挥了基层党组织和共产党员在市场经营与建设中的积极作用。一是狠抓理论学习、充分发挥理论在公司改革发展中的先导作用。以xx大报告、中共中央《关于在全党兴起学习贯彻“三个代表”重要思想新高潮》、在三个代表研讨会上的讲话精神为理论学习的核心内容，采取自学、中心组学习与集中学习相结合，坚持自学为主、会上集中交流等方法加深了对“三个代表”重要思想和再次掀起学习贯彻“三个代表”通知的理解，并要求广大党员干部在学习的过程中，要争做善于思考的模范，解放思想、与时俱进的模范，勇于实践、锐意创新的模范。从而使大家的市场营销水平和思想政治素质得到了明显的提高，增强了实践“三个代表”的自觉性，促进了思想观念的转变，提高了干部职工处理实际问题的能力，真正实现了学有所获，学有所悟，学有所成。二是狠抓作风整顿，促进了机关干部的工作作风建设。针对近来出现的部分干部工作效率低、服务现场意识差、部门间相互协调作用不强的苗头，立即作出反应，于五月份在管内开展了一次机关干部整风专项整治活动，加大了对干部队伍的整顿力度，及时调整了广大干部员工的心态，扼制了可能出现的干部作风漂浮的不正之风，促进了干部作风的根本好转。三是狠抓班子建设，提高了班子的整体战斗力。主要是健全完善了党总支会议制度，规范了党总支会议议事、总经理办公会议议事规则，从制度上保证了党总支参与重大问题的决策，党总支的政治核心作用和经理负责制得到了较好

的发挥。在干部任免、奖金分配、工程发包、物资采购、资金管理、投资经营、维修体制改革等“三重一大”问题上坚持集体讨论，杜绝了重大决策个人说了算的现象，避免了决策失误。半年来，班子内部精诚团结，分工明确，相互间沟心通气，互相支持，达到了共识，形成了齐抓共管的格局，班子的整体功能得到了很好的发挥。四是狠抓思想政治工作，充分调动了广大员工的工作积极性。坚持把思想政治工作与实现经营目标紧密结合，与弘扬先进文化紧密结合，与深化机构改革、保持队伍稳定紧密结合。同时紧密结合各个时期的中心工作广泛开展形势教育，消除员工的模糊认识，促进了员工的思想观念转变，保持了队伍稳定。在抓思想方法上，坚持宣传先进文化，用健康向上的文化占领员工的思想阵地，有效抵制了“非典”带来的心情恐慌，情绪不稳，思想波动的现象。业务上，抓点树标，培养楷模，激发了广大员工的斗志。生活上，关心员工，加大投资，丰富了员工的文化娱乐生活，帮助扶持困难员工，把组织的关怀与温暖送到了困难员工心中。思想政治工作在生产经营中的“生命线”作用和党组织政治核心作用得到了充分体现。五是狠抓党风廉政建设，切实增强了防腐拒变和抵御风险的能力。以“三个代表”重要思想为指导，把党风廉政建设和反腐工作与经营工作融为一体，建立健全了党风廉政建设责任制，做到与各项经营工作同部署、同落实、同检查、同考核，实行考核奖惩与效益、与政绩、与管理挂钩，开展了“纪律教育月”学习活动，组织党员干部及机关工作人员参与了《党员领导干部廉洁从政知识测试题》的测试，组织党员干部观看了反腐倡廉教育片，并对公司半年来党风廉正建设责任制执行情况进行了一次调研自查；促使各级党政组织和领导干部切实担负起党风廉政建设的职责，确保党风廉政建设和反腐斗争各项任务的全面落实。六是狠抓基层党支部建设，增强了基层党支部的战斗堡垒作用。半年来，从规范完善党支部基础工作入手，建立健全了组织机构，统一规范完善了支部台帐，切实加强支部书记队伍建设，加强了对党员的教育管理，同时以创建“两岗一号”、“创岗建区”、“支部创先争优”等活动为载体，加大了党支部的建设力度，有效提高了党支部书

记的工作水平和自我解决问题的能力，党员的先锋模范作用得到了充分发挥，支部的战斗堡垒作用明显增强。七是狠精神文明建设，重在树好企业形象，促进了公司发展。及时加强了阵地宣传教育和素质教育，提高了管内广大员工的综合素质，激发了他们的工作热情；围绕公司各个时期的中心任务积极开展了形式多样的主题活动：认真组织了以“学xx大”为主题的党章知识竞赛；在抗“非典”的关键时刻，积极推出了系列全民健身活动竞赛月；依靠干部职工群策群力，组织了“一切为了用户，为了一切用户，为了用户一切”的宣传活动，得到了广大市民的一致好评，吸引了更多寻求××××的目光。以创建“两岗一号”为载体，抓点树标，培养楷模，创造了一个比学赶超、竞争向上的文化氛围；加强阵地宣传，强化素质教育，提高了广大员工的综合素质，激发了他们的工作热情。八、狠抓对工团工作的引导，推进了工团工作上台阶。公司工会于3月份成功召开了第一次平等协商会议和首届一次职工代表大会，圆满完成了会议各项议程，取得了良好的效果；团总支创办了第一期刊物—《××绿洲》，架设了一座青年与团组织、与企业沟通的桥梁。开展了抗击“非典，从卫生做起”的青年者志愿服务活动，受到了社会各界的好评；开展了“保员工安全，促市场营销”等活动，形成了一手抓抗击“非典”一手抓市场营销的良好局面；推出了全民健身系列活动月，增强了广大员工的体质，丰富了员工的业余生活。

第二、解剖当前形式，困难重重

第三、规划下半年工作，任重道远

今年下半年的党建和思想政治工作的基本思路是：坚持以“三个代表”重要思想为指导，以全面促进党建工作为己任，以完成年度生产经营任务为目标，紧密围绕公司下半年各个时期的中心工作，坚持服务于安全生产和市场营销，坚持与时俱进，开拓创新，着重抓好以下四个方面的工作。

一、掀起学习贯彻“三个代表”重要思想新高潮，积极推进公司的改革和发展。一是坚持理论联系实际的学风，以创新为主线，注重把学习、调研、讨论同理清工作思路结合起来，同总结经验、深化认识、制定适合公司的经济战略结合起来；同时进一步健全中心组学习制度以及领导干部自学制度，逐步推进领导干部理论学习考核制度的实施，及时组织开展对中心组成员的理论培训，为掀起学习贯彻“三个代表”重要思想新高潮打下基础；充分发挥人才优势，围绕“三个代表”重要思想，结合公司实际，再确立一批重点选题，开展深入的理论研究，争取出一批精品力量。二是营造好宣传舆论声势；围绕掀起学习贯彻“三个代表”高潮，充分发挥板报、政工简报、党群办公会议、党总支会议等各种形式的宣传作用，加强对学习贯彻“三个代表”的重要性、紧迫性的宣传，重点强调学习也是工作，更是一项政治责任，越是在公司制单位中，越是在任务繁重时期，越要加“三个代表”重要思想的学习，只有用正确的、先进的理论来指导实践，才能更好地开展工作。三是加强对工作领域的理性；公司各级组织要在做思想政治工作的同时，要结合公司当前实际，必须有意识地、科学地分析理性对个人和公司发展有那些积极作用和有利效应，重点研究如何激发人的理性作用的发挥和如何抑制非理性意识的消极化外，以便扬长避短，促进公司改革改革发展的顺利进行。

二、强化基础建设，为公司的改革发展提供强有力的组织保证。一是加强领导干部的理论学习。保证学习时间：坚持集中学习和自学相结合的原则搞好领导干部理论学习，要求各领导干部要妥善处理好工学矛盾，做到少应酬、多读书，少空谈、多实践，要有一种“挤”、“钻”的精神，提倡领导干部每天以业余时间为主的学习不少于两小时。坚持“五个一”，即每人今年下半年至少精读一本好书，作一次中心发言，撰写一篇学习体会文章或理论联系实际的调研报告，上一堂党课或作一次理论辅导报告，备有一本专门的理论学习笔记本。保证学习质量：要全面系统地学习邓小平理论和“三个代表”重要思想，要学深学透，在把握灵魂、抓住

精髓上下功夫。二是严格执行民主集中制原则，坚持集体领导，进一步发扬党内民主，建立和完善党内情况通报制度、情况反映制度和重大决策征求意见制度、建立健全管理干部能上能下的用人机制，规范各级办事程序，通过更灵活、更广泛的上下沟通渠道和信息反馈机制来收集和处理具体问题，强化监督职能，不断提高科学判断形式的能力、驾驭市场经济能力、应对复杂局面的能力。三是加强基层组织建设，充分发挥基层党组织的战斗堡垒作用：1、加强党支部书记队伍建设，有计划地对党支部书记进行定期培训，提高党支部书记的工作水平和自我解决问题的能力；2、夯实党支部基础工作，严格党支部“三会一课”制度，进一步完善党支部工作细则和管理办法，解决党支部建设中存在的突出问题；3、加强对党支部的动态管理，定期对党支部工作进行检查、考核、评比、奖惩，促进支部达标；4、结合“两岗一号”的创建和公司的中心工作，认真开展“创岗建区和支部创先争优”活动，以点带面，充分发挥党支部的战斗堡垒作用和党员的先锋模范作用；5、是认真开展创建“五好”党支部活动。对照省公司“五好”党支部创建标准，按照“突出作用、注重实效、全面建设、整体提高”的要求，认真开展“五好”党支部创建活动，并要与“创岗建区、党支部创先争优”活动有机结合，达到优势互补，全面推进。

四、充分调动各方面因素，努力形成合力攻坚的局面。一是积极推行“两个纳入”工作的开展。员工群众是企业改革发展的决定力量，必须全心全意依靠员工群众办企业。这是我们一贯坚持方针，也是我们成功经验和必胜信心之所在。在公司新一轮创新、市场营销任务艰巨繁重的新的历史时期，坚持依靠方针，事关全局，系于成败，尤其显得重要和紧迫。当前，要结合实际，创造性地贯彻和落实好这一方针，主要的任务，就是要提高思想认识，强化组织功能，发挥制度作用。二是加强对工团组织的引导。各级党组织要切实加强对工会、共青团组织的领导，帮助他们解决工作中存在的问题，真正发挥工会、共青团组织联系员工群众的桥梁纽带和助手作用；要支持工会按照工会章程独立自主地开展工作，加强对

职代会、厂务公开、民主评议监督领导干部工作的领导；要认真落实党建带团建的要求，认真抓好团员推优工作，重视团组织开展“青年文明号”创建等活动，为广大青年员工创造施展才华的舞台。行政组织要支持工会、共青团等群众组织按照章程，依法行使职权，开展工作，从人才物上予以支持，为其创造条件，搭建平台。各车间工会要围绕公司的发展，加强自身建设，认真履行维护员工合法权益的基本职责，要认真抓好送温暖活动和文化线、生活线建设，不断完善工作机制，加速工会工作的法制化、制度化建设进程。各团支部要紧密围绕公司的中心工作，积极开展各种主题活动，充分发挥团员青年的生力军和突击队作用。

同志们，前进的道路充满了机遇和挑战，让我们高举邓小平理论伟大旗帜，全面贯彻“三个代表”重要思想，继承和发扬艰苦奋斗和顽强拼搏的作风，进一步加强党建，团结和带领广大员工，艰苦奋斗，锐意进取，坚定信心，开拓奋进，扎扎实实做好各项工作，就一定能实现公司经营改革发展目标，创造××公司更美好的明天。

谢谢大家！

经营工作会议领导讲话篇五

在经营工作会议中领会其精神，结合自身岗位工作进行反思，以满腔的热情投入工作中。下面就由本站小编为你分享经营工作会议演说稿，欢迎欣赏。

光阴荏苒，转眼20xx年已到了尾声。在20xx年的工作当中，经营管理部(企管)在公司领导和部门领导的正确领导和辛劳指导下，公司各部门的协作与配合下，部门员工的共同不懈努力下，秉承“特别能吃苦、特别能奉献、特别能战斗”的企业精神，在企业制度建设、合同管理以及招投标管理等方面都得到继承与发展，基本完成了本部门的各项工作以及公司领导交待完成的各项任务。现就经营管理部(企管)20xx年

工作总结如下：

一、20xx年工作总结

1、制定完善企业的各项管理制度，为建设组织机构完整、管理制度健全的知名国有企业尽一份力。

在20xx年的工作当中，继续建设完善公司的各项规章制度，让员工能够明确各自的工作职责，在日常工作中有章可循、照章办事，用公司的各项规章制度来规范自己的日常工作行为。争取能够通过公司各项规章制度的规定使员工成长为真正的企业人，为企业的发展而努力，进一步增强员工的企业荣誉感。

短暂的几个月时间里，经营管理部(企管)基本制定完成了《公司绩效考核实施细则(草稿)》、《招标比价采购管理办法(草稿)》、《合同管理办法(草稿)》等相关制度。公司各部门管理制度、各部门职责制度、各种相关工作流程等正在紧锣密鼓的制定进行当中，预计20xx年元旦前能够完成定稿。鉴于公司目前的现状，各种公司制度的建设工作难度大、任务重，但是我们坚信我们会坚决贯彻“特别能吃苦、特别能奉献、特别能战斗”的企业精神，争取圆满完成这项艰巨而光荣的任务。

2、规范招标比价程序，严格招标比价工作管理

自从接手招标比价工作开始，我们秉承继承与发展的工作态度，在严格遵照上级公司关于招标比价采购规定的前提下，又进一步的规范了招标比价工作程序，同时经过一段时间的业务了解，我们制定了本公司的《招标比价采购管理办法(草稿)》，进一步规范了公司的招标比价采购工作，确保招标比价工作能够公开、公平、公正、有序的进行。

每次的招标比价工作开始前都要进行充分的准备，了解相关

市场情况，争取能够在招标比价工作中做到优质优价。在20xx年7月下旬至今的工作当中共进行了86次招标比价会，进行了15次商务谈判的会议，编写完成了121份会议纪要。每次会后都要将会议纪要进行登记归档，防止公司相关档案的遗失。通过招标比价工作，我们尽最大可能的为公司节约生产生活成本，支持了公司的各项工程建设。

3、规范合同管理工作，加强合同档案的登记造册

合同管理，我们本着档案归档，规范有序，查有依据的原则，将所有送交我们保管的合同副本都进行登记台账，并且对合同台账的登记进行了细化加强，使得合同台账更加的清楚明确。每一份合同的审查工作，我们都字句斟酌，争取将合同的失误率降到零。此外，我们将往年的一些整理比较混乱的合同文件全部进行了整理并登记造册，以方便公司以后的合同管理工作。

二、20xx年工作中发现的问题

1、招标比价工作中存在的问题

公司的招标比价工作应始终秉承公开、公平、公正、规范有序、为公司发展节约成本的宗旨进行。而公司目前的招标比价工作缺乏强有力的规范及严格的程序，没有稳定的招标比价工作小组，容易使得招标比价工作效率低下、流于形式而起不到其应有的作用。

这方面我们已经制定完成了公司《招标比价采购管理办法(草稿)》，并将进一步建议公司成立招标比价工作小组，加强小组成员的业务能力，使得公司招标比价工作能够真正起到其应有的作用。

2、合同管理工作中存在的问题

公司之前的合同管理工作基本出于空白状态，没有专门的档案室来对合同等重要档案资料进行归档，这种情况容易造成公司重要档案资料的遗失，给公司造成损失。

针对这方面的问题，我们现在已经基本制定完成了公司《合同管理办法(草稿)》，通过规范的公司制度使得公司的合同管理工作能够得到进一步的加强。

时光如梭，20xx年即将过去，回顾自己在这一年来的工作，收获和感触颇多。本人有幸得到公司的信任和认可，提升我为经营管理一部副班长一职，使我在工作中得到了锻炼和积累了管理经验。在领导的支持和指导及各位同事的协助下，凭着认真负责的工作态度，圆满完成了公司给予的各项工作。现就20xx年度工作、思想情况向上级领导汇报如下：

一、本年度主要工作：

- 1、由20xx年2月1日正式任命为经营管理一部(2)班副班长。
- 2、2月份，代表免税集团参加电视台表演《勇士》，得到领导一致好评。
- 3、2月14日情人节抽奖活动的宣传工作，促进了商场销售。
- 4、2月29日参与维稳综治计生签约大会。
- 5、3月1日---6月10日期间，调往物业部参与前后门改造监督工作，成立监督小组，主要由周开云、佘志明和我负责。主要有4个防护工作，包括人流出入的安全、施工人员的防护、晚上施工安全、自然灾害。期间施工顺利进行，施工人员零违规。前后门改造工作圆满竣工。
- 6、4月15日参与商场纪律教育会议，内容包括：中层管理人员的培训内容，为什么要解放思想，坚持四个一致，反对自

由主义。

7、4月22日，副班长以上管理人员和行政人员发表了对《解放思想，反对自由主义》的心得体会。总结出解放思想，反对自由主义，在日常管理，要有创新管理，提出日常文件与实际结合起来，与信息管理工作结合，提高工作效率。

8、5月7日，提出公司指导书《商品质量管理规定》和《退换货管理实施规定》的修改工作，主要由柳融佳、唐素芬和我负责。

9、6月1日起，我商场禁止使用塑料袋，只能使用环保胶袋，认真做好监督工作。

10、6月30日参与长城信用卡在我商场进行积分消费的培训工作。

11、7月份，提出关于提高曼奴专柜销售的建议，但因期间下雨天较多，推广活动效果不明显，且促销让利不多，价格偏低，令销售提升不大。

12、7月26日---8月31日副班长以上管理人员停止休息，抓好奥运期间的维稳工作，做好安全防范，确保商场稳定。

13、9月份残奥期间的维稳工作，做好安全防范。

14、9月份协助撤场专柜和装修工作，配合物业部场地调整。由于装修期间噪音和灰尘的影响，做好对旁边柜台的解说工作。

15、10月8、9日参与公司举办的“免税金秋欢乐夜”，是其中一名舞蹈演员。整个晚会的表演非常成功。

16、10月10日参与集团本站公司举办的“趣味运动会”。主

题是：我参与，我快乐。

17、11月份，副主任以下人员年度考核，通过合理评价，更好推动公司发展。

18、每月中旬做好综合大检查，内容包括员工的仪容仪表、经营范围、有无中文标示、仓库摆放要求等。

19、每月10、20、30日组织新入职员工，配合保卫部的消防培训。总共组织消防培训28期，共200余人。

20、每月3期组织新入职员工的岗前培训，总共培训9期，共80余人。

21、每月下旬，由梁文毅和我负责消防器材和应急灯的检查。

22、每天负责早会，传达公司文件和精神。

二、本年度的思想情况：

1、坚决服从领导，认真执行公司的经营管理工作，并贯彻落实到岗位实际工作中，始终把维护公司利益放在第一位。

2、遵循公司的经营理念“效益第一，实现共赢”及服务理念“标准服务，真品真心”，以公司企业文化精神为中心，有意识培养员工的凝聚力和团队精神，让员工感受到公司的集体荣誉。

3、以身作则，带头遵守公司的规章制度和劳动纪律，保持严谨自律的工作，给员工树立良好的榜样。

4、在工作中严格管理，处理问题公平、公正，有错就罚，大胆管理，树立威信。

5、主动关心员工的工作、生活和心理状况，加强沟通管理，

赢得员工对我的信任。

6、不断要求上进，希望在思想认识和日常工作中都有不同程度的感悟和提升，并以此激发大家在工作中体现自身价值，感受人生乐趣。

以上是我一年中力争做到、做好的方面。纵观一年的工作，客观的自我剖析，自己还存在许多不足之处，工作经验和相关管理知识仍需进一步学习和积累，请领导批评指正，在以后的工作中，能够进一步加强和改正。

20xx年即将过去，迎来了满怀信心的20xx年，意味着新的机遇，新的挑战。

在这里，提一些个人意见，希望能够更好地为公司做出贡献，有以下几点建议：

- 1、个别文件管理，尽可能使用电脑化管理。这样可以减少纸张的浪费，又可以环保，资料又可以永久保存。
- 2、不断完善各种制度，资料能及时更新。
- 3、营造文化氛围，增强员工凝聚力，可以分部门组织。
- 4、公司会员管理，尽可能利用广大会员，做到反馈专柜促销信息，促进销售。

总而言之，总结这一年以来的工作，我是全心全意为公司服务，竭力做好本职工作。在20xx年，我将继续为公司的发展贡献自己一份微薄之力。

20xx年7月我从调到市场营销管理七部至今已有三个多月了，在这几个月的工作中，我虚心向同事请教，从熟悉人员、熟悉商户、熟悉业务知识做起，从一点一滴做起，使自己能够

很快被员工和商户接受并认可，从而很快进入角色，担负起自己的责任，配合经营部经理做好经营管理工作。现就自己这几个月的工作做一小结：

一、经营工作方面：

开业不到一年，经营管理部的各项工作虽已步

入正轨，但如何盘活市场，拉动人气，是当务之急。我分管的鱼市和宠物市场开业时间晚，离车站也较远，许多人都不知道美居物流园还有鱼市和宠物市场，因此前来购物的人比较少。而我来到市场七部要做的第一件事，就是要让广大消费者知道并了解我们的鱼市和宠物市常我们原有的每周六的斗狗活动虽吸引了一些人气，但是鱼市没有举行过什么活动，而宠物市场的活动又过于单一，仅仅开展了斗狗这一活动是很不够的。

针对这一市场现状，经过反复酝酿和多方调查，九月我们成功策划并举办了“”活动。从竞赛活动方案的策划、商户的参与、广告的宣传，一直到人员的调配、组织，活动的举办等等，我虽然做了大量的工作，但同时也得到了领导和大家的支持与帮助，才使得此次活动能够得以顺利进行，而且后期广大消费者及商户的反映也是不错的。这次活动的成功举办在一定程度上提高了知名度，带动了人气，同时也达到我们预期的目的和期望值，也给自己带来了信心。

在成功策划并举办“”之后，“十一”国庆节黄金周我又策划举行了美居物流园水族大世界的首次促销活动——“买100元送10元”活动，宠物市场的“展评”活动。有了上一次的成功经验，这两次的活动也很成功。尤其是鱼市的“买100元送10元”活动得到了广大商户的认可，促进了鱼市十一黄金周销售额的上升和客流量的增加。活动前期鱼市一直比较低迷，商户也很焦急，许多商户由于不能接受“买100元送10元”活动中的10元费用由自己承担，有的则因为担心从未举

办过类似的活动，是否能做起来，而一直很犹豫。但为了做好这第一次的鱼市促销活动，我积极动员，多次找商户谈心，不断做工作说服他们，让商户将困难与担心一一摆出来，逐个解决，使他们终于认可了我的活动方案，并积极参与进来，大家拧成一股绳，共同努力办好了这次活动。活动结束后，大家的反映也是不错的，商户们纷纷表示：今后鱼市的促销活动要多多举办，而且要形式多样，他们大家一定会努力配合，积极参与的。

在做好以上几项促销活动的同时，我们还将宠物市场原有的斗狗比赛办成了系列比赛，每周六举办一次，每次到现场观看的观众有叁百人左右，已很具人气。

有了一个好的开端，我要更加积极努力，不断推陈出新，力求使市场七部的经营工作能再上一个台阶。

二、管理工作方面：

由于我到市场七部工作的时间不长，而且许多精力和时间

都花在了经营工作方面，因此对于管理工作一直都是在积极地协助、配合其他两位经理开展工作。

首先：我们建立健全了各项规章制度，以制度约束行为；

其次：加强了人员管理，最大限度的发挥员工的主观能动性。我认为一个企业的成败关键在于人，人的因素决定其它方面，每个人都有自己的优缺点，只有做到知人善用，将其的优点最大化，缺点最小化，才能使其充分发挥自己的才能。同时我们还要为员工营造一个宽松的工作环境和氛围，将影响工作效率的外部客观因素降至最低，使员工感到在市场七部能够发挥自己的才智。

三、今后的工作计划□

1、经营工作方面：

鱼市在明年将举行大型的鱼展活动，吸引广大消费者到场参观；宠物市场将举办各类斗兽比赛，不单纯只是现在的斗狗比赛。我们要将比赛扩展开来，使各种比赛多样化，这样才能吸引人气，扩大宠物市场的知名度。

2、管理工作方面：

今后将要不断完善各项规章制度，加强人员管理，通过培训班的形式，对员工进行专业知识的培训，使他们成为专家里手，为广大顾客和商户提供更好的、优质的服务。同时还要实施商户例会制度，定期召开，及时了解商户的思想动态，了解市场的经营情况，以便及时发现问题，对症下药，解决问题。

3、招商工作方面：

希望在现有的条件下，借助商户的影响力和资金投入进行招商引资。对市场的空置面积采用商户投资、商户受益的方式进行招商，以达到商户培养市场的目的。此作法可以避免不必要的浪费。宠物市场要借助商户的投资，在空置面积上搭建工棚，建设鸽子市场，由商户自行招商，给予一定的优惠政策，以达到互惠互利的目的。

4、自身素质方面：

今年我在提高自身素质方面虽然做了很大努力，但还是远远不够的。在今后的工作中，要虚心学习，结合自身实际多学习、多钻研。加强专业知识的学习，使自己精通业务知识，成为行家里手、业务内行；同时还要学习先进的经营管理经验，提高自身的思想、组织能力、协调能力和判断力，力求能够理论结合实际，适应时代的要求，不断提高自身素质，使自己成为一个努力的、学习型的管理者。