

最新燃气公司经济工作报告总结(汇总5篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

燃气公司经济工作报告总结篇一

- 1、确定公司名字，明确公司使命和企业文化，安排岗位和工作职责，建立了公司官方博客，点击率一直处于领先地位。
- 2、注重企业文化建设，提倡“至诚至信、致尚致远”八字管理理念，主张“共创、共赢、共分享”，引导广大员工的“卓越服务、快乐生活”。每天进行全新的队形展示，精神饱满有新意，体现公司的性质和服务理念，获得广大同仁的赞赏。
- 3、加强民主管理，以真诚和友谊建立良好同事关系和社会关系，风雨同舟。根据企业工作汇报材料，一是从职工关心入手，一同学习一同成长，杜绝“短板效应”，让团队的力量逐步攀升。二是注重维护企业领导班子团结，缔造企业大家庭。团结班子成员，形成既有分工又有合作、坦诚相待、合作共事、齐心协力干事业良好氛围，做到目标一致、职责互补、荣誉共享，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，促进发展。三是团结合作伙伴，和盈众传媒、友众汽车销售开展合作，建立战略合作伙伴关系，同时通过厦门小鱼社区加大对本公司产品的宣传力度。
- 4、高度重视经营开发工作。经与领导班子成员协商：我们决定根据市场调查工作报告，加大投入，多种渠道多种方式并行，实行重点地区、重点项目重点追踪，班子成员分片负责

经营方针，取得了可喜成绩，上半年我们主要取得了世界知名集团的大单汽车采购业务，并确立了品牌定点采购与服务的关系。与此同时，我们不断召开经营开发会议，通过会议引导经营开发工作人员吸取教训、总结经验、提高积极性、增加责任感，促进经营开发工作能够适应市场变化，以达到提高经营开发管理水平的目的。

5、始终把思想作风建设摆在第一位。自担任企业总经理以来，我不断提升思想素质、开阔视野、充电扩能，始终把上级和企业广大员工的赋予我权力当作一种责任和义务，坚决贯彻执行党和国家政策法规以及上级指示、决定，一切从企业以及广大员工的利益出发，从不以个人私利侵害企业和员工的利益，做到了敬业勤政、廉洁奉公、关心群众疾苦，并以此影响教育自己家人。

二、存在的问题和今后努力方向

从我的个人工作总结报告看来，离上级的要求与企业发展还有一定差距。表现在政治理论不够丰富、业务知识学习少；表现在我们企业管理行为、员工个人行为与企业经营管理理念之间存在很大的差距；表现在企业管理、项目管理与市场规律不相符；还表现在企业改革之后，即将产生的一系列的其他问题。当然，个人总结难免片面，我诚恳地请求大家对我多提意见和建议，促进企业发展和我个人进步。

事物的发展总是在推陈出新。不充电，个人素质难以提升；不改革，企业难以展开腾飞的双翼。今后，我将加强学习，提高思想觉悟、工作能力和管理水平；我将与公司领导班子一起带领全体员工深化企业改革，解决包括企业管理、项目管理、经营开发等在内的一系列问题，促进企业健康长远发展。

在此，我有信心和班子成员一道，广泛采纳大家好的建议，融入到我们企业改革的各项管理办法中去，完善经营战略，一心为公、廉洁自律、求真务实、开拓创新、奋发进取，为公司

在20xx年里夺取更加辉煌的业绩而努力奋斗!

燃气公司经济工作报告总结篇二

是公司销量最高的一年，各项工作均得到了前所未有的长进，综合实力大大增强，这是全体员工和各级领导团结拼搏，全身心的投入，付出的心血和汗水的结果，更重要的是集团公司有一支求真务实，锐意进取，着力开拓的销售团队，对公司高速发展作出了不可磨灭的贡献。通过半年的试用考察期，能正式成为销售公司大家庭的一员，喜悦之情难以表达。

回顾自己一年来的工作，工作积极性是高的，也能全身心的投入，工作也是尽心尽责的，和各级领导相处也是融洽的，临近内年终，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，在新的一年内把工作做得更出色。

一、销售情况总概：

截止月31日我负责的客户共有28家。下半年任务为吨，实际完成销量：_____吨，完成目标_____%。全年销售金额：_____元(其中含运费：_____元)，回收资金：_____元，资金回收率达到_____%;降老款任务建德耀华李副总同意收回70%，了结老帐，具体工作正在跟进中。

二、具体履行职责：

1、实习考察期：年1-6月

1)管理公司客户13家，每月发货量在150t-250t不等，在发货和客户沟通上，经过半年的培训和林经理的指导，自己完全能对应。上半年处理了公司客户投诉4件，基本学会了退货、换货的程序，今后能独立操作和应对。

2) 每月按时完成新客户开发统计报表和工作小结，六月份执行每日汇报制。

3) 开展crm系统进行初始化工作。

4) 送样客户60家，并做到及时跟踪和反馈试用情况，但这些客户都较小，大部分是电话询问要样，有的联系半年才有少量订单(如双良、科亮)，可见开发比维系难度更大。成功开发新客户40家，但点多量小，客户群采购也不稳定性。

5) 合研发部新产品开发寻找市场□gmt纱、中碱smc纱;对变压器及卫生洁具市场展开调查。

2、任务承包期：2016年7-12月

在寻找可能的新客户时，形成了自己的套路，主要利用网络工商企业目录、专业杂志广告、贸易展览等途径;在联系之前，应掌握该司的生产经营状况、现进货渠道、用量、结算方式、关键人物等，同时掌握各种能够保证有效推荐的信息;尽可能的接近买主，当面沟通;推荐产品的重要因素可信性，诚信促进成交。下半年开发华东片新客户累计10余家，其中在短切毡方面成效显著：上海良机冷却设备(7吨)、上海金日冷却设备(累计发货近50吨)开发成功，明年将能保持稳持续定供货。同时关注市场行情，对新产品绝缘子用环氧玻纤，摩擦材料用玻纤短切丝等市场进行深入了解，完成详细的调查报告并将信息反馈研发部，为其提供基本的市场需求信息。到广州参加第十一届中国国际复材展，首次接触参展工作，圆满的完成了接待、洽谈、记录、信息收集、总结等任务参与公司第十一届国际玻纤年会客户筹备工作，协助完成发放客户邀请函、来宾统计、食宿安排等工作，并完成洽谈记录、年会总结等善后工作。经过磨练，我显得更加成熟，业务更加熟练，信念更加坚定，我对自己从事的工作和公司充满了信心。

三、公司活动：

在完成本质工作之余，极参加公司组织的一些企业文化活动，即丰富了自己的业余生活，又在各个方面使自身得到提高。(1)热心关注团委工作，被评为2016年桐乡市市级优秀团员；(2)有幸当选公司中秋晚会及公司第十一届年会晚会的主持人；(3)协助公司其它部门开展企业文化活动；(4)凭借个人对写作的爱好，担任销售公司《巨石报》《巨石通讯》的通讯员工作。在今后的工作中，我一定认真完成好公司、团委交给的各项任务，为公司企业文化的发展尽一份力。

四、自我反省：

回顾自己2016年的销售工作，与客户沟通，公司内部各部门协调都十分融洽，但由于自己刚迈进社会，仅凭着对销售工作的热爱，而缺乏经验和专业的营销知识，在工作中主动性欠缺，过于相信他人，造成货款回收的延期；在产品供应紧张的情况下对新客户开发显得不够重视，使客户开发进展相对缓慢。在来年的工作中，我会努力克服不足，多向杨经理等有丰富经验的老同志学习，为了吸取经验教训，使今后的工作做得更好，进行以下几点反思：

1、为能在营销知识上有所提高，我在工作之余进行浙江大学国际贸易(本科)专业的学习，但在处理学习和工作的时间和心态上，未能分清工作的重心，没有将更多的精力投入到工作中。

2、在工作中认真、仔细的程度还有所欠缺，对文字性材料没有校对意识。

3、工作激情不足，还没有完全融入到工作的氛围中。

4、参加公司其它活动过多，分散销售工作注意力。

以上几点反思，仅仅是一部分，我工作上的不足还很多，今后会戒骄戒躁，保持一种谦虚谨慎的工作态度。

五、2016年工作规划：

(1)加大新客户开发力度，集中精力在网上查找信息，整理汇总后按地区逐个搜索，只要有一线希望的，主动送样，及时到现场跟踪使用结果。

(2)由于我司生产的短切毡质量还存在问题，对绍兴等地的透明板材行业难以进入，望明年产品质量提高，成为明年工作的重点开发对象；而方格布有很大的市场，但我司定价太高，客户难以接收，据悉，泰山的方格布目前供不应求，价格为8200-8600元/吨，我司产品在质量上优于对方，但2500-3000元/吨的差价，距离实在太远。而对于中碱方格布，市场需求量很大，加上这些用布客户大部分都采用我司纱，进入该市场较为容易，但价格问题是前提。

(3)随着明年十万吨无碱池窑的点火出丝，华东地区土工格栅市场，海宁天星、海利得、成如旦将是一个增长点。

(4)浙江德鑫明年将搬迁至桐乡，新增3台缠绕设备、部分转产中碱管道，所以对中碱纱需求量预计有所增加。

(5)对中碱网格布用纱，采购点是山泉、金伟、大连新东方，但随着价格上涨，估计上半年将没有销量。

(6)对于中碱管道市场，神州、华诚、三方电力会随价格的调整，预计降低采购量。只能等下半年成都4万吨点火后才能正常运作。

根据以上分析，2016年上半年我所负责的片区压力是非常大的，在严峻的形势下，若只是守住原有客户，那任务将远远难以完成，所以新客户开发是工作的重中之重。但由于参加工作时间不长，经验和阅历都不够丰富，除自己努力外，还希望能得到领导的支持和帮助。

燃气公司经济工作报告总结篇三

一、参观学习目的

12月18日我们外语学院的学生在老师的带领下前往青浦区参观滨特尔流体控制(上海)有限公司，作为英语专业实习的一部分，收获颇丰。和以往的校园生活不同，我们第一次真正近距离接触企业，深刻感受社会工作的氛围。通过理论联系实际让我们全面地运用所学知识去分析判断工作中的实际问题，进一步培养了我们独立工作能力，同时通过亲身观看现场工作人员的工作，了解在企业工作中应该具备的组织性、纪律性、集体主义精神等优良品德，为以后真正踏上社会打下了基础。

二、公司概况

滨特尔流体控制隶属美国滨特尔集团，是世界上最大的阀门、执行机构和相关流体控制产品的生产商，旗下拥有60多个品牌并在24个国家设有生产基地，其产品和服务在油气、化工、电力、石化、水处理、造纸、医药、食品和饮料行业以及特需市场处于领先地位。滨特尔流体控制的专业技术能为各种最复杂和要求最严格的流体控制需求提供首屈一指的全方位解决方案。

滨特尔在全球的业务中具有举足轻重的地位，为各个重要行业提供关键产品。从过滤、流程到流体管理，从设备保护到热控管理。

作为全球领先的水处理、流体过滤技术及方案的供应商，滨特尔的足迹遍布全球。在提供水设备的同时，还要根据客户的不同需求设计与其相配套的过滤系统。滨特尔的服务可广泛应用于民用、商业、工业及市政领域的饮用水系统、软水系统、反渗透系统、紫外杀菌及超滤系统等。

总部位于美国明尼苏达州的滨特尔集团成立于1966年，其下属水集团是世界上领先的专业水处理设备制造公司之一，在全球拥有50多家分支机构，现有员工1.5万人，年营业额约34亿美元，是美国500家最大工业企业之一。

三、参观学习的主要内容

公司的专业技术人员引领大家参观了公司生产区每个加工车间。参观展览厅，为看到这么多尖端技术产品而折服；参观生产线，为第一次近距离观察这些产品生产而叹服。听着工作人员耐心的讲解，原来懵懂的头脑顿悟了不少，我们每天所享受着的物质前提都是许多人的默默付出的心血。

参观期间，工作人员详细地向我们介绍了滨特尔流体控制有限公司生产运营情况并且耐心地回答了我们提出的有关实习问题，并安排公司员工与学生进行了交流。在参观过程中，我们既观察了公司的厂容厂貌，又聆听了管理人员的经验介绍，观看了滨特尔公司的产品展览，收获多多，启发深深。参观结束后，周经理也表示真诚欢迎我们去他们公司实习和就业。

三、参观学习的体会与收获

在参观企业的过程中，我们深切感受到了滨特尔的深刻的企业文化，以及严谨的精益求精的工作作风。一天的参观学习的的确很累，累得两腿不听使唤，却让我了解到不少书本之外的东西，懂得不少的知识，发现自己理论与实际的联系结合相差很多，在学习专业理论知识的时候，更多的还是需要有一定的实际操作能力和技巧，也应该具有吃苦耐劳，不怕辛苦的奋斗精神。

社会实践是大学生全面素质提高的重要环节，是学生将所学知识应用于社会的重要过程。它既是学生学习、研究与实践成果的全面总结，又是对学生素质与综合能力的一次全面检

验。大学生学习方式采取“在实践中读书，在工作中科研”。参观企业可以使我们更好的理解课本上的内容，使我们灵活掌握专业知识。在这一次企业参观学习中，更让我明白了：机会是留给有准备的人，大学就是提供一个平台，让我们做好踏入社会的充分准备，争取好的就业机会。“千里之行，始于足下”，这次参观对我走向社会起到了一个桥梁的作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来走上工作岗位也有着很大帮助。在这次的实践中所学到的经验和知识，这是我一生中一笔宝贵财富。

燃气公司经济工作报告总结篇四

各位代表、同志们：

今天召开的分公司八届二次职工代表大会，是在全国深入学习贯彻党中央xx届四中全会精神、大力振兴东北老工业基地、同时也是国企改革进入攻坚战时刻召开的，这对于分公司坚持推进产业结构调整、深化企业内部改革、抓住历史机遇、迎接新的挑战、实现可持续稳定发展，具有十分重要的意义。

下面，我代表分公司党政班子作行政工作报告，请各位代表审议。

一、20xx年工作简要回顾

（一）新项目开发实现“零”突破，产业结构调整初见雏形

20xx年是分公司走过的不平凡的一年，面对困难和挑战，我们经过不懈努力，千方百计寻找合作伙伴，最终根据反复论证和市场调研，与浙江大学达成共识，联合研发具有一定市场竞争力和发展前景的乳液项目，这一新产品的技术在国内市场具有领先地位。乳液项目的建设和投产是分公司去年最重要的工作之一，是分公司的“希望工程”，广大干部职工

紧紧围绕“要在新项目开发上实现零突破”这一主旋律认真开展，并通过浙江大学的积极配合与全体参战人员的日夜奋斗，终于在11月上旬建成了总投资1800万元、年生产能力1000吨的乳液生产装置。多种经营部全面熟悉乳液市场并制定销售策略，目前已有3家厂商对我们的产品性能表示认可，为20xx年成功打开市场做了充分的准备。新装置的建成投产，从根本上改变了分公司单一的服务型企业性质，从而实现向生产型企业的转轨过渡，随之产业结构也发生了质的变化。可以说，乳液装置的胜利开工是分公司生存与发展道路上一个重要的里程碑，它凝聚着党政班子的集体智慧和广大干部职工的辛勤汗水。该套装置的顺利投产使分公司产业结构调整已见雏形，为今后企业生产经营注入新的生机并打下坚实的基础。

（二）深化企业内部改革，确保各项工作达标

1、完善hse管理体系，确保安全生产

安全生产工作从来都是企业完成生产经营任务的基本保障条件。去年，分公司始终坚持“安全第一”、“安全就是效益”的原则，精心组织生产经营，强化安全管理，加强交接班制、岗位责任制、巡回检查制的管理和考核力度，持续推进hse管理体系的完善工作；并通过层层落实安全生产责任制，开展多种形式的安全检查，全年共整改各类隐患40项，避免了事故的发生，安全生产得到了保证，全年企业内部实现了人身、设备事故为零的目标。

2、顺利完成装置停产检修及日常维护任务，为生产保驾护航

由于停工时间长等原因□20xx年是建厂以来装置检修时间最短、要求最高的一年。机修、附企等检修单位在分公司统一领导下，强化施工管理，严格质量标准，科学制定安全检修方案，圆满完成了公司下达的各项检维修任务。其中，机修车间共完成230台安全阀检修、近千台阀门打压、日常抢修维护536

项、机加工460项等工作，全年创产值130万元；附企公司共承担大修及追加计划397项，他们有重点、抓难点、严格按照施工网络进行。同时，分公司各相关部门做到了指挥协调到现场、安全、防火、保卫到现场和物资供应到现场的优质服务，尤其是物供公司，克服了大量困难，保证了物资供应及时到货，赢得了主业领导的好评。通过检修单位的辛勤努力和相关部门的周到服务，去年分公司顺利完成装置停产检修和日常维护等任务，起到了为安全生产保驾护航的作用。

3、严格控制各项考核指标，节能降耗、挖潜增效成绩显著

去年，面对液化气销量同比有所减少、人工成本大幅增加等不利因素，为实现下达的零效益目标，确保全年不亏损，分公司坚持向管理要效益，实施低成本战略，加大节能降耗、挖潜增效力度。年初，分公司下达了各项费用控制指标文件，将费用指标细分、量化到具体部门，并严格考核、动态跟踪，全年累计考核55人次，有效保证了各项费用指标的控制，使管理费用比上年降低了8%。

4、多种经营又有新发展，实现收入创历史新高

去年，分公司在抓好主营业务的同时，继续加大多种经营市场开发力度。附企公司抓住装置检修和开工保驾的有利时机，认真完成各项任务，全年实现整体收入2026万元。面对大范围的运输市场不景气等困难，分公司为汽车队投资170万元，购置了5台油槽车，提高了汽车队的市场竞争力，实现营业收入670万元，成为分公司效益增长的又一个亮点；加油站全年销售汽、柴油1575吨，销售额533万元，并克服油价上调、成本高等不利因素影响，努力提高服务质量，扭亏成效显著。

去年各项工作所取得的成果，是在分公司生产经营形势极其严峻、深化企业改革遇到各种矛盾、产业结构调整承担巨大压力的情况下取得的。由于全面加强思想政治工作，精神文明建设得到进一步加强，离退办和人事部做了大量工作，认

真解决离退休、退养职工的热点问题，为他们提供良好的服务，为企业带来了和谐的工作氛围，在分公司独立运营以来形势最紧迫、困难最突出的一年里，全体干部职工团结一致、艰苦奋斗，思想观念不断更新、工作作风不断改进，为分公司的持续稳定发展奠定了坚实的基础。在此，我代表分公司党政班子，向在座的同志们、向辛勤工作在第一线的同志们，表示衷心的感谢和亲切的问候！

我们在总结成绩的同时，也应该看到工作中的不足：一是安全工作还存在薄弱环节，出现了两起行车责任事故，这说明职工风险识别能力还较弱，安全工作还须进一步落实；二是内部管理工作有待继续加强，工作还比较粗放，例如：劳动纪律时紧时松的现象还时有发生；三是挖潜增效仍有较大空间，成本意识和效益意识不强，考核力度不够，管理上还要精耕细作；四是个别专业技术人员严重匮乏；五是还有少数职工思想观念陈旧，缺乏市场意识、改革意识和忧患意识。这些问题都需要我们在今后的工作当中认真加以解决。

二、20xx年工作安排

20xx年分公司工作的总体思路是：抓好安全生产，严格控制成本性支出，加大新产品销售市场的开发力度，完成保零增效目标，并积极着手做好二期配套项目的前期准备工作，力争上半年完成配套项目的重新论证及市场调研，如切实可行，将于下半年破土动工，年末投产。

今年分公司面临着更大的困难和压力，但同时也迎来了新的历史机遇和挑战，做好今年的工作尤为重要。要实现上述目标，必须抓好以下问题：

（一）加大新产品市场开发力度，加快二期建设步伐，持续推进产业结构调整向纵深发展

作为仍以服务为主要创收手段的企业，分公司今年将被取

消“三项费用”补贴，加大新产品市场的开发力度、加快二期建设步伐、持续推进产业结构调整，无疑是今年工作的当务之急、重中之重。去年年末，已有部分厂商对我公司的新产品表示出浓厚的兴趣，今年我们还要继续加大市场开发力度，不但加强与已有厂商的联系，还要拓展北方市场，同时扩大产品使用范围，争取扩展到纸张、纸制品生产厂家，使乳液产品能够打开新的、更大的市场，确保新产品早创效益、多创效益。同时要尽快完成配套项目——年产9000万只淀粉纤维发泡快餐具的重新论证和市场调研，并做好前期准备工作，加快二期项目建设步伐。经测算，快餐具项目建成后，将年均增加销售收入1461万元，税后利润391万元，内部收益率达到35.67%以上，经济效益相当可观。同时，该项目还可与乳液项目相衔接，每年使用200吨乳液作为该项目产品的淋涂液，从而逐步形成上下游产品相配套的一条龙快餐具生产基地。另外，分公司还要利用自身优势，多方论证、大干快上一些技术含量高、市场竞争力强、发展前景好的项目，提升分公司的抗风险能力，力争在三、两年内，励精图治、发奋图强，继续与浙江大学等单位深入合作，研发新产品，做强服务，做大市场蛋糕，真正把分公司建成一个服务多样化、生产多元化、运作市场化、并具有一定经济实力的现代化新型国有企业，使分公司二次创业目标实现整体推进。

（二）狠抓日常工作管理，努力提高服务质量

1、树立安全第一思想，确保安全生产有序进行

20xx年安全生产形势不容乐观，广大职工要时刻保持清醒的头脑，牢固树立安全第一思想，确保安全生产有序进行。要继续落实安全生产责任制，做到三个杜绝、两个控制、一个坚持，即：杜绝重大火灾爆炸事故，杜绝企业生产死亡事故，杜绝重大交通伤亡事故；职工千人负伤率控制在0.5%以下，重伤率控制在0.3%以下；领导干部坚持参加班组安全活动。各级领导要认真抓好本部门的安全工作，积极组织查隐患、堵漏洞、搞整改，把事故隐患消除于萌芽之中；尤其是乳液

车间和液化气站，各类事故预想措施及应急预案必须要落到实处；要继续开展经常性的安全教育活动，重点开展好机关部室和班组安全活动，做到有活动、有内容、有措施、有保证，领导干部要参加并督促机关部室和班组的安全活动，以提高职工安全意识和风险识别能力。

2、量化成本责任目标，加大挖潜增效力度

低成本战略是企业保持高收益水平的客观要求，是实现“保零增效”目标的重要保证。几年来，分公司一直在加大挖潜增效力度，取得了一定成绩，但我们仍要清楚地看到，管理上还有些粗枝大叶，节能降耗仍有空间，如能进一步严管理、严考核，把工作做得再细致一些，还是有潜力可挖的。首先要严格控制成本性费用支出，加大考核力度，将成本责任目标细分到各个职能部门和基层单位，做到纵向到底、横向到边，重点要加强材料费用的管理，尤其是常用材料和易消耗材料，要实行定额管理；同时各级领导干部要以身作则，对工作中存在的问题敢于“较真”，敢管、会管、严管，大力开展节能降耗活动，使今年节能降耗、挖潜增效工作再上一个新台阶。

3、强化服务意识，提高服务标准

今年分公司要继续为炼油厂做好各项服务工作、要巩固内部市场，就必须做到：严格施工管理，加大施工力量，坚持全天候服务宗旨，装置检修和设备维修及时率100%、合格率100%；保证物资供应及时准确，服务周到热情；加强治安综合治理力度，安全、消防、保卫工作要落实到现场，确保营造一个安全、稳定的生产环境；继续抓好厂容、厂貌管理，清除卫生死角；同时卫生所、食堂、浴池、倒班休息室的服务质量要进一步改善，力求实效，为一线服好务。

4、加强职工岗位技术培训，全面提升职工服务质量

人才是企业最宝贵的资源，对企业长远发展起到了决定性的作用。今年分公司要针对部分职工技能素质偏低以及个别专业技术人员严重匮乏等现象，认真开展全员岗位技术培训活动。人事劳资部要合理制订培训计划，明确培训目标，确立考核办法，重点培养电气等专业的技术人员，以适应企业发展的迫切需求。各基层单位要结合自身实际特点，强化生产技能、操作技能和专业技能的培训，理论联系实际，先进带动落后，并通过考试、比武等手段来不断改进方法，迅速培养出一批业务骨干，推动职工整体素质提高，全面提升职工服务质量。

5、加强党的执政能力，推进企业政治、文化建设

20xx年党委工作的重点要体现在“五抓”：一是抓党的执政能力建设，二是抓各级领导干部自身建设，三是抓党员队伍作风建设，四是抓党组织基层建设，五是要大力开展思想政治工作。同时，要在分公司范围内开展形势任务教育，引导全体职工充分认识到企业经营形势的严峻性、改革的紧迫性、发展的必要性，增强主人翁责任感；针对职工的热点、难点问题，加大宣传教育力度，正确引导、注意调查，及时化解矛盾，发挥疏导、凝聚和激励作用，使思想政治工作真正做到实处。要利用群团组织的优势，使其在企业两个文明建设中发挥作用：工会要突出维权职能，肩负起代表并维护职工合法权益的神圣职责，更好地为广大职工谋福利；共青团组织也要依托“青年文明号”、“青年岗位能手”等活动载体，带领团员青年发挥生力军和突击队作用，推动企业技术进步。同志们，20xx年是分公司继续深化企业内部改革、推进产业结构调整、真正实现二次创业至关重要的一年，任重而又道远。党政班子坚信，只要我们广大干部职工解放思想、认清形势、顽强拼搏、团结奋斗，以求真务实的态度和只争朝夕的精神而忘我工作，就一定能够完成今年的各项工作目标、创造出分公司更加美好的未来！

燃气公司经济工作报告总结篇五

大家下午好！

很荣幸由我代表公司向大家做年终总结报告。

1月17日公司组织召开了年度总结会议，对xx年xx公司经营情况进行了全面系统的总结。xx年，在董事长xx先生的正确指引下，公司全体同仁认真贯彻执行年初规划纲要精神，部分板块较好地完成了年度目标任务。全年公司产值近1.2亿元，实现利润1000多万元。

此次年度会议中，各部门做了xx年工作述职报告和xx年工作计划，公司领导层对xx年各部门所取得成绩予以肯定。

xx年，我们用心经营，改进策略，业绩显著。虽然有各种不利因素的影响，所幸的是，通过大家的努力，我们的销售和利润仍然获得了好的成绩。工程中心全体同事齐心协力，付出了辛勤的努力，超额完成全年业务指标，为xx公司业绩保持稳定增长做出了重大贡献。营销中心，在面临电信市场调整与变动的情况下，经历外部与内部的结构化调整，最终通过第四季度的劳动竞赛，使业绩得到有力的回升。驻地网事业部，在xx年加强了经营管理力度，调整了经营策略，初步实现驻地网向智慧社区的业务进化，为xx公司未来的长足发展奠定了良好的基础。

xx年，我们规范管理，严控成本，硕果累累。通过公司组织架构改革，公司各岗位工作职责得到梳理与明确，公司管理制度和工作规范进一步得到完善。实行分管领导制，设有两大职能管理中心与三大主营业务板块，从管理架构上稳中带新，强而有力。通过绩效工作的执行，各部门有效明确目标、跟进过程、落实结果。同时，我们加强了财务管理，通过梳理财务流程、财务管理软件的引进、严格的成本控制以及良

好的资金回笼等工作，充分保障了公司资金流的正常运作。

(提高音量)在此，我谨向各条战线上的全体同仁们致以衷心的感谢和崇高的敬意！

各位同事，在肯定成绩的同时，我们也要清醒地认识到□xx公司与同行们相比较，增速还不够快，市场排名和份额还不够高。我们需要注入新的管理思路与发展策略，紧跟时代发展的步伐，长足发展xx公司事业□xx年，我们面临更加严峻的挑战□xx董事长在年终工作会议上提出：“强素质调激励抢速度促转型”的十二字方针，给我们在20xx年的经营管理与业务发展上指明了方向、提出了更高的要求。

强素质，古人云“贤者在位，能者在职”□xx公司面临市场战略转型和长足发展的关键期，迫切需要加强队伍建设，强化人才结构，建立强而有力的人才队伍。

一是要增强思想素质、统一意识，从意识层面达成一致，形成合力，拥有“全局观”。不谋全局者，不足谋一域。不谋万世者，不足谋一时；我们要团结一致按公司的整体经营方向与管理方针，“谋全局，讲全局”，一切从xx公司利益出发，深入理解与贯彻执行xx公司xx年十二字经营方针。

二是要求大家增强业务素质，提高业务能力和管理水平。对业务领域的专业知识，对公司产品、服务、业务操作流程和管理要求必须熟练掌握，成为行家里手。同时，公司要求全体员工必须加强学习，将学习作为一种责任和追求，在工作上学习和实践相结合，完成自我综合素质的提升。

三是增强心理素质，积极应对各种工作挑战，出色完成工作任务。大家要具备百折不挠的勇气、坚忍不拔的毅力、胸有成竹的自信，团结一致，为共同的目标全力以赴。

二、调激励，公司从经营思路与管理策略上对我们提出了更

高的要求。我们必须以目标为导向，加大市场开拓力度，同时，公司将制定有效的绩效考核制度，加大激励，打造xx公司的发展活力。公司将建立员工价值与企业效益同步增长的长效激励机制，实现xx公司发展和个人发展最大化。

三、抢速度，速度管理，就是比别人先行一步，在市场竞争中抢占先机。我们要做，就努力做到最好，要有速度制胜的意识和信念！通信行业是一个日新月异的行业，变化迅速。抢速度，无疑是xx公司20xx年的重要策略！未来□xx公司公司是否还能实现跨越式增长？取决于我们是否能够做到的快、狠、准，这将决定我们的未来！

四、促转型，一是思想的转型，我们必须从传统思维模式中解放出来，跟上信息时代和公司发展的步伐。二是：核心员工的职业化、中高层管理人员的专业化、基层员工的技术化的提高与转型。三是业务结构调整和转型，结合公司新老业务的发展，依据公司经营目标和发展方向，逐步完善公司管理和内部服务的落地。驻地网业务，要调整发展思路肯经营策略，加快发展速度。工程板块上要在保证原有拆迁工程的基础上，大力增加以智能楼宇社区建设为主的新业务。营销业务板块，则要从门店经营向连锁运营转型，逐步形成具有xx公司特色的核心竞争力。

人力资源部：强素质：人才规划、岗位分析、调整配置、人员培训、人才引进；调激励：以“速度、转型”为导向，加大对市场拓展团队、关键岗位的激励力度，打造以速度取胜的核心竞争力。

财务部：完善预算管理体系，制订规范的预算文书，每项预算有编制说明。积极发掘各种降低成本的先进方法，事前、中、后均有控制手段，根据预算对各部门提出预警；确保现金合理流动与平衡，满足公司正常经营和发展需要；合理投资，使资本保值增值。紧跟业务部门，主导应收款项回笼，提高现金使用效率。

工程中心：完善工程项目管理制度，继续推行项目承包制，项目经理必须对成本、质量、安全、进度负责。项目部的目标、激励跟实际施工量完全挂钩，按工日承包；推进业务结构的调整，开拓非通信专业市场。

智慧社区：打造第三方通信服务平台，建立驻地网运营手册，包括市场拓展、投资建设、运营服务的标准、流程，快速拓展市场、快速完成建设、快速投入运营，形成用户规模；根据智慧社区的商业模式，建立与产业链上下游合作伙伴的整合方式、标准与流程，建立智慧社区运营平台并进入试点运营，打造深圳地区智慧社区第一品牌。

营销中心：完善门店运营服务体系，坚持打造以店长为核心的人才培养、激励机制；推进业务的转型，导入o2o模式，实现线上线下的有效结合，做大销售规模；建立与智慧社区营销业务的对接模式，整合、壮大营销人才资源。

同事们，伙伴们□xx公司xx年的奋斗目标是收入实现1亿元，利润1000万元□xx年是xx公司事业发展史上的一个重大的转折点，我们处在信息时代的前沿，前景广阔、机遇凸显。公司立足于通信工程建设业务、电信产品营销业务，将用三到五年的时间向智慧社区平台运营商转型。为客户提供安全、便捷、美好的智慧社区生活方式是xx公司的发展使命。我们力争未来成为行业内中国前五名的公司，成为一家社会公众公司。我们要坚信，在xx董事长的正确指导下，围绕20xx年的十二字经营方针，全体同仁们上下一心，群策群力，继续发扬过去的优良传统，奋发向上、继往开来，朝着我们既定目标，坚定地、踏实地向前迈进！（提高音量）xx年必定会有我们的辉煌□xx公司的辉煌！

最后，在新春佳节即将到来之际，我再一次衷心地祝愿大家新春快乐，阖家幸福，工作顺利，健康平安！猪年马上成功！谢谢大家！