

# 最新经营会议内容 生产经营会议上的讲话 (汇总5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。相信许多人会觉得范文很难写？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

## 经营会议内容篇一

生产经营及资本经营在企业中已经广泛普及,成为企业日常运作的两大支柱性活动。下面是本站小编给大家整理的生产经营会议上的讲话，仅供参考。

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20xx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××同志就安全生产、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××同志也对生产经营、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

这次集团公司对公司给予了很大的关心、支持和帮助，特别是在公司班子建设、经营拓展、资金、授信担保等方面给予

大力的支持，同时派出工作组帮助、指导、监督新班子开展工作，这一系列的措施为公司的稳定发展注入了强大的动力。我们要以高度的政治责任感，按照集团统一部署，紧紧围绕公司的实际，结合深入学习实践科学发展观活动，以贯彻落实科学发展观来破解公司面临的一系列发展难题。当前我们的使命就是团结一致、认清形势、凝聚力量。我们知道，在每一次困难面前，都会产生强大的凝聚力，以此振奋企业精神，让广大干部职工紧密团结起来，做好我们的本质工作。而做好本职工作，关键在于统一思想，只有统一思想，我们才能解放思想。而解放思想的本质特征，就在于团结。团结是一种力量，只有团结，我们的认识才能产生新高度，也只有团结，我们才能干大事，才能干成大事。要完成公司的今年的经营目标，需要公司员工统一思想，凝聚力量，与企业同呼吸、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。

二是牢固树立管理出效益意识。管理出效率，管理出效益，管理出人才这是企业发展的三驾马车，缺一不可。目前，公司的管理工作无论是重视程度还是管理水平都需要一个加强、深化、提高的过程。因此，各单位领导要认真思考抓管理、降成本、增效益的方法和途径，真正达到精细化管理的要求和水平。今后一段时间公司将在基础管理方面加大力度，因此，摆在面前的任务还很艰巨，主要是目前新的形势对我们的要求越来越高。希望在座的各位，你们大多数既是施工生产的实践者，也是生产的管理者，要善于在实践中总结好的经验和做法，特别是在安全生产、质量管理、质量创优等方面要进行深入的挖掘，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。

同志们：

这次生产经营工作会议，是在公司上下深入开展“解放思想增信心、凝心聚力保上产”主题活动，满怀信心地迎接新的挑战的重要时刻召开的。刚才，倪希惠全面总结了一季度的工作，对公司下一步工作的开展提出了要求。下面，我就如何贯彻好此次会议精神，推动公司发展讲几点意见。

## 一、充分认清形势，自觉加压

今天晚上，公司“形势任务教育”知识竞赛就要开始了。举办这个竞赛，不是为了争出个一二三名，也不是为了看台上的选手答得热闹，观众看得高兴。它目的就是要在公司上下营造出“形势任务人人清，责任动力人人有”的氛围。是要充分调动广大干部员工认清形势，自觉加压。

油田当前面临的最大问题就是“上产”，服务上产，保障上产就是我们xx当前工作的最大矛盾。我们要清醒的认识到当前严峻的形势和工作中存在的不足：经营任务压力大，安全环保风险大，员工素质差距大；少数干部员工对搞好服务工作

信心不足，思想不进取，工作不主动，创新意识不强，执行力差；机关服务基层意识急需加强。

这些问题的存在是客观的，需要我们在座的每一名领导干部高度重视，认真对待。要以身作则，俯下身子，踏踏实实工作，引导广大员工树立起正确的价值观、责任观，从全局高度出发，担当起公司又好又快发展的历史重任。

二、要进一步解放思想、转变观念，加速推动各项工作开展观念决定行动，思路决定出路。千难万难，思想解放最难。经过近几年的改革实践，广大干部员工已经认识到了公司发展的严峻形势，危机感和紧迫感有了明显增强，思想观念和管理理念也有较大的转变。但要认识到，随着形势的发展和企业改革的不断深入，观念转变将是一个持续不断的动态过程。我们要在观念转变的基础上深化改革，在改革中不断更新观念，这是一项长期性的工作。各单位要结合自身工作，发动广大员工进一步解放思想，在降本增效上想办法，在技术革新上动脑筋，在安全环保上出点子，在和谐稳定上下功夫，推进公司各项工作全面发展。

### 三、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，按照公司行政的布路和安排，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。

一是牢固树立以服务求生存的意识。各单位必须立足本单位实际，树立追求卓越、服务至上的理念，在转变观念上下功夫，不等不靠，认真分析自己的优势，找准影响服务满意率的主要因素，制订切合自身实际的有效措施，千方百计克服各种困难，尽快实现公司服务质量的明显提升。各单位负责人一定要认清形势，理清思路，将工作放到“保上产”的高度上来看，团结协作，为公司，为油田发展尽心尽力。

二是牢固树立管理出效益意识。管理出效率，管理出效益，管理出人才这是企业发展的三驾马车，缺一不可。公司每一位领导对管理工作是高度重视的，但是公司整体的管理水平还需要一加强、深化、提高。因此，各单位领导要认真思考抓管理、降成本、增效益的方法和途径，真正达到精细化管理的要求和水平。今后一段时间公司将在基础管理方面加大力度，摆在面前的任务还很艰巨，主要是目前新的形势对我们的要求越来越高。希望在座的各位，你们大多数既是生产的实践者，也是生产的管理者，要善于在实践中总结好的经验和做法，特别是在安全生产、质量管理、降本增效等方面要进行深入的挖掘，要在公司内部形成出效益、出质量的良好氛围。

同时，希望各单位结合“创先争优”和“解放思想增信心、凝心聚力保上产”主题活动，认真查找公司和干部员工在思想观念、管理机制上存在的问题和不足，尤其是服务意识、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。

#### 四、以人为本，提高素质，努力构建“和谐物业”

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，全面提高员工的综合素质。现今公司改革发展任务越繁重，经营形势越严峻，就越要注重干部员工队伍建设。目前公司人员素质参差不齐，要实现好公司既定的发展目标，提高整个员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，坚持依靠广大员工这个根基，始终把员工利益作为公司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，增强公司的向心力，调动员工的主动性、积极性和创造性，促进公司的和谐，促进人的全面

发展，为公司的发展增添活力，为实现公司的又好又快发展创造良好条件。

同志们，当前摆在我们面前的生产任务相当艰巨，需要大家的团结奋斗，需要全体员工的共同参与。我们相信，只要我们齐心协力，继承发扬物业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。

同志们：

今天的会议是一次承上启下的相当重要的会议[]200x年是全面实现“十五”计划目标，并为“”发展打好基础的重要一年，是为实现百万吨目标打基础的关键一年，要做的事情太多，做好事情的首要前提是要有一个明确的工作思路，特别是生产经营，一定要有好的工作思路。刚才五个单位都就本单位20xx年生产经营做了讲话，胡总也做了整体汇报，大家讲的都很好，看来都是动了脑子用心思考总结出来的，希望大家在工作中贯彻执行好。下面我讲以下几点：

## 一、20xx年工作小结

关于20xx年工作前面各单位发言都从多个方面进行了详细总结，在此我就不多说了。总之，在全厂员工的共同努力下，圆满完成了各方面生产指标，取得了前所未有的好成绩，受到了公司领导的高度评价，成绩是全厂干部职工共同努力的结果，在此我代表厂管理层，对过去一年来大家的辛勤工作表示衷心的感谢！

20xx年工作成绩的取得主要得益于：一是班子团结，队伍士气好，促进了各方面工作的开展；二是全厂的工作思路和具体政策符合大的客观环境和自身特点；三是充分发挥了我厂的自身优势，在业务上做了大量的工作；四是在落实降成本措施上、在加快新井投产上、在依靠措施增产等方面扎扎实实的开展

工作，取得了很好的效果；五是积极争取到了公司领导和有关处室的大力支持；这些都是要继续保持和发扬的。同时我们的工作还存在许多不足，尤其是在适应市场经济要求方面和打牢稳产基础方面尚有欠缺，所以我们绝不能满足于以往的成绩，一切还要从零开始重新做起。

## 二、20xx年形势分析和工作思路

20xx年是关键一年，在我厂的可持续发展进程中起着至关重要的作用。公司加大了对准东的勘探力度，用公司孙总的话说是机遇是存在的，但挑战也是严峻的。动态变化复杂，注采矛盾突出，治理技术单一，措施增产效果差；系统设备老化，故障率高，部分输电线路失修；安全管理还有许多不尽人意的地方。这些问题都需要大家继续努力工作，开拓创新思路，去克服解决

□ 20xx年，股份公司将实行新的经营管理机制，核心是把企业薪酬总额及员工的收入与产量、销量、投资、成本和效益等指标挂钩联动，我厂必须尽快建立与之相适应的投资决策、预算管理和业绩考核体系。同时我们也应该看到，我厂下一步的经营工作仍然面临许多矛盾和困难，控制投资和成本的压力依然艰巨。公司今年下达我厂20xx年的操作成本虽较20xx年略有增加，但由于结构比发生变化，实际成本压力不降反增。今年我厂还将迎接公司内控体系建设的验收审计，任务十分繁重，所以各单位要精心组织，充分准备，精打细算，挖潜增效，安排好今年的各项工作，确保全年各项业绩指标的实现

□ 20xx年我厂工作指导思想：全面贯彻公司二届一次职代会和20xx年工作会议精神，科学经营，强本固基，挖潜增效，力争上油，确保各项生产指标顺利完成。

## 三、从以下几个方面做好降本工作

实施低成本战略，不但要从技术、工艺方面采取措施，还要对企业传统的经营观念、管理体制、生产方式等进行重新审

视，用正确的思想来指导低成本战略的实施，从影响成本的主要因素上，通过“两优、两改、两依靠”进行有效的控制。

1、优化产量配置降成本。加快滚动勘探，寻找高品位的经济可采储量，以新区的低成本摊平老区的高成本，既是企业发展的重要基础，更是从源头降低成本的重要途径。

2、优化产量构成降成本。勘探做实，开发做牢，是降低操作成本乃至总成本的基础与关键。

3、改变经营管理方式降成本。要针对不同构造开采特点和地面环境因素，设置相应的劳动组织方式，提高劳动生产率，减少费用支出。通过减少不合理的功能设计，简化地面工艺流程等生产方式，使按常规方式无法生产的实现经济有效生产。

4、改变组织结构、盘活人力资源降成本。目前，全厂的总量人工成本过高并且刚性化与局部人员短缺是人力资源构成中面临的主要问题之一。经过重组改制、内退内养后，机构的职能与能力、人员数量与工作量已不相匹配。因此，进一步盘活人员，减少外委性支出是降低成本的重要方面。

5、依靠科技降成本。在基层大力普及和充分利用已有的科技成果。对已实施三年以上的那些简单、实用、低成本项目不再纳入科技计划，采取技术服务方式进行推广，以便形成现实的生产力。

6、依靠管理降成本。做好那些点多面宽的管理工作是降成本的重要途径。要充分发动群众，依靠群众。做好挖潜增效工作；加强作业、工程质量监督；提高资料准确率为经营分析决策提供准确依据；招标采购；控制车辆；发扬超前作风提高生产时率、提高办事效率等工作。

同志们：新一年的挑战不是坏事，而是好事。它可以进一步

增强我们适应市场经济的能力，早日走向主动。要学习辩证法，用好方法论，在否定之否定中不断前进。只有这样观念才会大转变，素质才会大提高，水平才会大提升。让我们鼓足勇气，充满信心，迎接挑战，辉煌会属于我们的！

## 经营会议内容篇二

经营分析会可以有效的为未来工作做一个分析。下文是经营分析会会议纪要，欢迎阅读！

会上，各班组负责人、材料员、办事员依次通报了8月份所分管业务的考核结果，分析考核中存在的问题，详细说明考核所达到的效果以及需要改进调整的项目和措施，并对9月份重点工作进行了安排；选取节超突出的检修班对8月份材料成本管控、修旧利废取得成果进行阐述。简要介绍本队工作亮点和管理办法，生产班着重汇报生产进展情况，并对下月生产计划予以简要介绍；队领导根据分管业务有针对性地进行部署和指导。现将会议主要内容纪要如下：

一、上半年我队各项经济指标完成情况较好，完全成本计划125.52元/吨，实际完成116.97元/吨，可控成本计划28.79元/吨，实际完成26.39元/吨，均完成了公司要求的可控成本节约2%，完全成本节约1%的考核要求。

2个区队排名第三。

三、检修班各项工作表现出色，能够在小改小革与修旧利废上狠下功夫，项目数量较大。在人员管控上，月初就将材料费用、进尺等直接分解到人头。

四、加强班组材料费考核力度，制定相应的班组管理及制度，在材料管理上要和其它单位一样进行管控。

八、从7月份开始各单位须召开本单位经营分析会，对本单位的成本支出情况，工资结算情况、绩效考核情况进行分析讨论，寻求解决办法，以此做为班组建设和班组核算的新举措来实施。

九、加强对材料员的知识和技能培养，材料员作为区队的管理人员，须懂生产、懂技术、懂经营，否则将难以胜任材料员一职。

十、此次经营分析会召开效果较以往有很大改善，考核单位能详细全面地分析节超原因，便于相关单位更进一步落实学习、寻找差距。

会议时间□20xx年4月15日10：30分

会议地点：

议室主持人：

参加人员：

职能部门及项目部：

会议议题：总结分析公司一季度生产经营总体运行情况和各项目部生产经营运行情况、重点生产成本、生产时效、生产经营中存在的主要问题、二季度生产经营工作的安排和要求。

会议主要由经营管理部、生产运行部、工程技术部、塔河项目部、吐哈技服项目部、三塘湖项目部负责人进行汇报。

一、会议主要内容：

(一)首先由经营管部总结分析公司一季度整体生产经营情况、各项经济指标完成情况、各项目部重点生产成本比较、队伍

运行时效较低的项目部和主要环节作比较分析。

1、总结汇报了公司和各项目部一季度生产产值、成本、利润完成情况，对各项目部产值、利润、成本、运行队伍数量和有效台月进行了比较。

2、通报了一季度各项目部的施工完井井次。

3、对比分析一季度各项目部的主要生产成本数据，主要对油料、设备维修、特车运输费等相对较高的成本指出并分析，生产运行部和塔河项目部分别作了解答，油料高主要为一、二月使用的是-35#柴油，修理费高主要是发电机、大修三队cat发动机、变矩器维修，运输费高主要为大小修基地倒换从塔里木搬迁到项目部基地的生活营房、停待队伍设备回迁到项目部基地、钻井一队完工后废渣和井场油泥拉运等。

4、由于前期时效资料统计原因，对生产时效情况没有分析到单队单井，时效分析主要指出三塘湖日常施工时效低下，塔河项目部搬迁安时效低下，尤其是塔河小修搬迁安时间超出定额一倍以上。

5、分析了亏损的主要原因：客观原因主要为：甲方工作量不饱和、队伍资质变化、施工区域调整；根本原因主要有：生产组织不到位、队伍日常生产时效低、生产成本管控不严、出现工程事故处理、修后不合格返工等。

6、经营部指出了日常生产经营中较为典型和突出的六类问题。

7、经营部总结了一季度生产经营现状，并对二季度生产经营工作提出了9项建议和要求。主要包括：日常生产组织、作业时效、搬迁安准备、工程质量控制、现场安全管理、设备管理和修理管控、全员参与成本控制、加强技术管理、对外运行费用成本结算审核管理等。

(二)各项目部分别就一季度生产经营情况、施工井次、队伍情况、成本情况、存在的问题及下步措施等、第二季度的生产经营工作计划□

1、塔河项目部就一季度运输费和修理费用偏高等问题进行了剖析并回答了领导提出的问题。并对已经停待的队伍和人员下步如何安排向领导汇报了项目部的方案。

2、三塘湖项目部主要对一季度生产时效低找出了自己的原因，并提出了下步具体的提效措施，并对第二季度的工作做了计划。

3、吐哈技服项目部汇报了目前在吐哈油田的中标情况和已经运行的项目情况以及准备运行的项目的概算数据，运行工作中的困难和需要领导解决的问题，项目部今后在技术服务方面的一些设想和规划等。

4、工程技术部就汇报了对目前修井施工区域的基本分析，并就施工作业中对时效提高的一些基本建议，列举了一些日程施工技术数据和基本的施工方法。

5、生产运行部就一季度特车运输、设备修理数据与20xx年4季度惊醒了比较，从工作量和运转设备的变化分析，塔河一季度特车运输费、油料、设备修理较高，三塘湖运输费高等问题，并指出了生产运行中存在的问题。今后管理方面主要就如何加强生产组织、设备管理、日报管理、生产时效、对外车辆运输签证结算做出了本部门的计划。

## 二、会议总结及要求。

公司高管针对生产经营中目前存在的问题对今后工作做出了相应的要求：

(一)杨总指出：经营部做的经营分析中，反映出三塘湖的施工时效低，塔河的搬迁安周期长、油量消耗高、特车运输费

较高，请三塘湖项目部和塔河项目部要认真分析原因，今后要加强管理，合理使用车辆，经营部要细化分析的内容，项目部的管理费要和各部门的分开列举分析。

各项目部和部门做的经营分析资料针对性不强，今后各部门和项目部每月做经营分析，并将分析材料发给经营管理部；项目部每月召开一次经营分析会，公司每季度召开一次经营分析会。

项目部月度经营分析会内容要求：

4、分析项目部管理费用的支出情况；

5、总结月度生产经营中存在的问题，并拿出具体切实可行的整改措施办法；

6、对下月(下季度)的生产经营做出计划。

7、各部门今后经营分析会的材料内容和召开及时性情况将列入项目部的月度考核。

(二)王总指出：公司一季度生产经营亏损严重，目前市场前景不好，我们必须加强内控管理。

各部门单位对经营分会的认识不足、不够重视，请大家重视经营分析会，今后经营分析会要涉及到各个部门。

(三)朱总指出：经营部在做经营分析会时要把机关、管理部门和项目部的数据分开分析，公司各管理部门要分析本部门管控的费用。

经营部和项目部在做经营分析时要重点分析时效与效益的直接关系，数据列举清晰。

三、公司二季度工作安排主要要求

- 1、生产运行部对运输、外委修理等费用严格控制，尽快解决三塘湖修井设备搬迁车辆的问题。
- 2、各部门之间全力配合抓时效管理。
- 3、各项目部每月必须召开经营分析会，针对产值利润、成本支出情况、存在问题、绩效考核情况进行分析讨论，寻求解决办法。
- 4、工程技术部制定施工标准流程、时效定额数据，对特殊井作业制定技术交底和班前工作交底，协助解决队伍人员的技术问题。
- 5、各项目部必须主动出击，加强市场开拓维护工作，塔河项目部要尽快让有资质的设备拿到工作量运行起来。
- 6、内控管理作为今后工作的重点，主要从抓成本控制和提高时效入手，各部门和各项目部必须高度重视。

经营管理部

20xx年4月16日

会议开始，王总经理请在座各位畅所欲言，针对公司的现状，提出有建设性的意见和建议，将本次会议开成一个互动的会议。各部门争相发言，并提出了自对公司的各种意见和建议。

会议最后，王经理就各部门所谈及的问题提出了以下三个方面意见：

作为七冶新成立的子公司，七冶对物流的期望很大，要用三年的时间将物流打造成一个新的版块，我们必须做到：

一、外塑企业形象，内部强化管理：

形象包含：

(1) 硬件设施；如：办公场所、设备、仓库设施、个人着装等；

(2) 软实力：个人的素质和企业的管理水平等。要在上述两个方面下力气，提高我们的各项工作水平和能力。

二、拓展市场、开源节流、挖掘潜力、提高效率：

要为客户提供满意的服务，下半年为了拓展市场，我们要做到：(1) 开展钢材销售业务，并探讨开展建材等其他业务；(2) 外部运输：贵阳市城市第三方配送建设，要保持积极开展新的领域的同时不能萎缩旧的业务，要守底线、保份额；(3) 积极跟进。

三、要建立以客户为中心的经营理念，把我们的企业打造成学习型企业：

我们物流是服务型企业，我们服务的对象是客户；而我们的客户对内是员工，对外是业主。对内要做到制度管人，人情留人，要留得住人并愿意为企业服务，这样才能充分发挥员工的主动性和能动性；二是业主，即我们的客户。要让我们所有的客户都能感受我们诚信、高效的服务。我们要通过各种渠道学习，培养人才，自我发展，开展好我们的工作。

通过这次会议，希望各部门能在下半年克服各种困难，扭转观念，强化服务意识，把下半年的工作做得更好。

## 经营会议内容篇三

4月16日，分公司召开了部门工作周例会。会上，各部门汇报了工作开展情况和计划，各领导做了近期工作安排。现将会议主要内容整理如下：

（一）一季度成本分析，各项目联点领导必须参加；成本分析会结束后，商务部牵头做一个专题汇报。

（二）银河国际广场和新光三越的主合同尽快完善签订。

（三）请商务部预估几个结算的实际成本、结算金额，由财务部向公司报送盈亏报告。

（四）周二上午九点，主要领导碰头确定物资集中采购费用支付问题。

（五）小型机具台账整理完成后上报一份给任总。

（六）完工项目的模板、木枋等周转材料的损耗率要对比项目策划方案进行总结、分析，对超标准消耗材料的项目和人员要进行处罚，在本月的月度例会上进行公布。

（一）本周完成中石油项目的项目工程管理成果汇编。

（二）与何总联系，确定中石油项目申报科技进步奖课题进行科技鉴定的时间。

（三）技术线条专题方案培训课件，完成一项培训一项。

（四）银泰中心项目的图纸如果有变动，及时对方案进行修改。

（五）局对旺旺项目的红线管理检查结果不令人满意，分公司工程、技术、机电、安全等部门需要联动，加大检查和宣贯力度，要反复推动。

（六）中石油项目申报“中建杯”的资料必须尽快完成。

（七）卫救项目的资料还剩分包与甲方资料有问题，需相关部门和领导配合协调。

(八) 什邡烟厂项目资料已完成，近期报出。

(九) 帮助和指导新开工项目完成现场策划及施工策划。

(十) 复城项目更改创优目标，重新编创优策划，项目整体创“天府杯”。请廖总协助进行论证。

(一) 结算资金专题会暂定本周二下午召开。

(二) 与恒大绿洲甲方联系，落实付款计划，确保七月支付。

(三) 履约保函的官司问题要盯紧。

(四) 蓝谷地项目钱款请张总会盯紧，资产如果可以，先拿到手。

(五) 财务部牵头，卢总助协助，与高新区领导沟通，收回华为项目的176万新型材料基金。

(一) 科技立项与财务部联系，该入成本的就必须进成本。

(二) 综合考评整改回复完成，下周内必须完成复查。

(三) 每两天确认新光三越项目的机电投标进展。

(四) 复城国际项目机电投标由叶智勇牵头。新光三越及复城国际项目的投标都要请吕总牵头，与安装分公司联合投标，报价时注意摸清行情，不能虚高，不能脱离市场行情。

(五) 完成关于新光三越及复城国际机电项目基本情况的报告，周二发协同给公司领导。

(一) 复城国际项目总承包方案汇报暂定4月20日进行，请公司相关领导和部门参加。

(二) 周二左右到东方希望项目针对施工任务等进行盘点。

(三) 施工样板必须经业主、监理、分公司等检查确认后才能后续施工，否则要处罚。

(四) 质量与进度相矛盾时，必须保证质量。由技术部下发函件，告知各项目。

(五) 关注中石油项目“4.20”节点、华为项目“4.30”节点及中交项目停工索赔。

(六) 所有收尾项目干得都不理想，资源组装、管理力量等都跟不上，要反思自身的不足。

(七) 旺旺、复城、新光三越等项目质量精细化管理需提前策划并制定有针对性的措施。

(八) 安全部对设备管理的监控不能放松。

(九) 安全部关注复城国际塔吊拆除及外挑架拆除。

(十) 安全部牵头，对每个项目的灭火器进行全面检查，不能满足要求的维修或更换。

(十一) 安全、物资线条必须树立标杆，号召大家向标杆学习。

(十二) 质量、安全事故的处罚必须兑现。

(一) 唐总、刘总助牵头，协调华为项目甩项验收事宜。

(二) 加紧与花样年项目业主各层面人员的沟通。

(三) 准备一份文字资料，在本周三拜访旺旺集团甲方时带上。

(四) 新华、世茂、建行等项目前期介入不深，要抓紧跟进。

## 经营会议内容篇四

尊敬的\_\_女士/先生：

您好！

然而，中国的商业银行在欣喜与煎熬中徘徊，行业的开放与市场化，迫使之必须思考生存与发展，发展与盈利能力，盈利能力与最终的核心竞争力之间的种种问题，如何构建商业银行的盈利体系，提升核心竞争能力是从业者共同思考的一个课题。

与成功者同行，获成功更易！诚邀您亲临现场，学习前行者、交流成与败、碰撞创革的火花……，成者更上一层楼，学者所获亦必丰！

主办□xx市商业银行

协办□xx银行xx金融软件系统有限公司(中国)公司

支持：中国金融it服务联盟《财经》《金融时报-商务周刊》

参会者：商业银行行长、副行长、业务部总经理、科技部总经理等

时间：

地点：

组委会联系人：

电话：

## 经营会议内容篇五

所谓生产经营是围绕企业产品的投入、产出、销售、分配乃至保持简单再生产或实现扩大再生产所开展的各种有组织的活动的总称。下面就是本站小编给大家整理的企业生产经营工作会议讲话，仅供参考。

在我们的半年度生产经营分析会议即将结束之际，我要强调一下几个具体问题。

### 一、关于营业厅建设的问题

从几天的讨论来看，我感觉大家对营业厅建设的理解还有不到位的地方。刚才钟总对营业厅建设又加以了强调，我非常同意，想再补充几点。

第一，我们营业厅建设的原则是什么？是彰显品质，彰显形象，彰显差异，做到贴近市场，贴近客户，延伸营销，延伸服务，延伸宣传，延伸客户管理，延伸业务拓展，延伸客户回归，在兼顾效率的同时做到渠道为王。那么怎么去彰显形象、彰显品质、彰显差异呢？就要求我们的营业厅建设不能操之过急，要扎扎实实，稳扎稳打，建一个彰显一个。如果能力跟不上，就要实事求是，慢下步调。比如，建设营业厅需要增加营业人员，但如果我们的人员素质不到位，营业厅主任、领班、营业人员个个一问三不知，那就成了“丑媳妇出来见公婆”了。谁是公婆？客户就是我们的公婆，第一印象被客户否定注定会失败的。

第二，关于营业厅的设施配置要适合当地的经济发展水平。将我们的营业厅形象和vodafone进行比较，是为了给大家一

个概念，并不是要求大家真把营业厅建成那样。建成那样不但成本收不回来，客户也不敢进门。农村的同志看到那种橱窗摆设第一感觉肯定是贵，和他们没关系。农村的营销点业务量不大，所以不用配备手机加油站、话单打印机、自动查询系统等，计算机也不必有双屏显示。俗话说得好，贫女常梳头，贫家常扫地，虽不靓丽，自有一番风味。我们必须保证每一个营业厅做到窗明几净，有统一的落地玻璃，统一的vi标识，统一的员工形象。营业员形象统一，首先是服装要统一。道理很简单，服装统一了，士气来了，素质也高了。今天与会的代表都穿白衬衫打领带，士气就明显高昂起来。外企员工为什么个个穿西装扎领带？穿西装、扎领带了起码就不会随地吐痰。

第三，营业厅建设要保持相对于竞争对手的领先优势。什么是相对于竞争对手的领先优势？就是竞争对手没有时我们有，竞争对手有时我们比他们优。营业厅建设不是一劳永逸的事情，要保持与竞争对手的相对优势，每两年必须调整一次。目前竞争对手的渠道还没有覆盖到乡镇一级的时候，我们做到窗明几净就不错了。具体原则是：市区原则上不得超过一区一厅，县城原则是一主一辅，大县可以做到一主两辅。彰显形象、彰显品质、彰显差异，主要是指我们的旗舰店和县市主营厅，但我们一个地市只有一个旗舰店，一个县只允许一个主店，那里可以配置业务展示、手机加油站、自动售卡机、自动查询设备等。具体要求省公司市场部正在做方案，大家根据方案具体落实。当然乡镇要像绍兴柯桥、温州龙港那么大，就应该因地制宜、个案处理。

第四、管理和考核一定要跟上。好营业厅建设要解决好投入产出问题。一个乡镇营业厅一个月放不了60个号，这个营业厅就不能建。能放60个号以上，既解决了投入产出问题，又彰显了我们的形象。但营业厅的放号量不完全取决于当地的人口数量，还取决于管理和考核。考核不到位，管理不到位，当然是放不出号的。考核到位，管理到位，肯定能放号。目前，公司自有营业厅的放号率只有20%是不正常的，还有很大

的提升空间。所以，人力资源部的kpi一定要跟进，11地市公司的考核管理一定要跟进，找到了当地营业员薪酬的支点，并加以科学的考核，我们的业务受理占比一定会改观，我们的营业厅建设一定会达到我们的目的。

第五，关于乡镇营业厅的建设。乡镇营业厅的建设原则上以租赁的方式为主，不可以形成固定资产。这样，当经营方式发生转变的时候，公司可以及时地以变应变，而且从当前发展趋势来看，乡镇营业厅的建设，如果管理到位，产出一定会大于投入。

## 二、关于城区市场占有率的问题

前天我在会上作了一个主题发言，重点是“势”的问题，这也是我到浙江工作以来一直强调的问题。“势”是什么？对中国移动来说，势就是众人所趋、名人所趋。大多数客户选择了我们，我们就有了“势”，重要客户选择了我们，我们就有了势。城市是名人之所在，城区市场占有率的市场占有率我们尤其要充分重视。

at&t的案例值得我们引以为训。当年at&t程控固话一线要卖200多美金，而阿尔卡特为什么能进入中国？他一线只卖100多美金，后来又从80多降到20多美金。最后华为出来了，报价几百人民币一线。面对客户的疑问at&t的人员解释说：“我是苹果，华为是土豆。”最后的结果是“土豆了进城、苹果下乡了”at&t成了农话交换机，而城市里汇接网、现在的一级干线网、一级信令网，都是华为的。我们输掉了城市占有率，就会变成“中国移动下了乡，中国联通进了城”。目前，我们一些地方的城区市场占有率降得很快，一些地方的大势正在失去，值得我们警惕反省，需要我们立即采取措施加以改善，因为这是一个生死存亡的问题。

## 三、关于市场营销政策的问题。

我们取得今天的成绩，决不是偶然的现象，这里面取得成功很重要的因素是我们策划的因素，是卓越管理的因素。关于虚拟网封顶政策，一千八百万的市场封不封？怎么个封法？如果说我们想出一个政策就出一个政策，而不理会昨天的政策，今天的政策，未来的政策以及我们的客户造成什么影响，肯定会丢掉我们的“势”。

“策”完之后就是“作之”，也就是政策的实施。我们一定要坚持针对性政策，区域性实施的原则。各项政策首先要在局部进行实验，通过实验发现政策的长、短、得、失以及普遍性和适用性，并在实验的基础进行改进创新，然后再在全省推广。

政策实施后，我们还要“形之”。所谓“形之”就是说政策真正推出之后，形势是什么，要全面观测，比方说联通是什么反应，客户是什么反应，市场是什么反应，收入是什么反应，利润是什么反应。我们要从财务上分析，市场上分析，数据上分析。只有这样，我们才能知道我们的战略和决策正确与否，才能向竞争对手彰显我们的实力、彰显我们的决心，才能让竞争对手在未作战之前就俯首称臣。

会议以后，请市场部，财务部，账务中心配合。先在××做“全网单向”的调研，在××做“虚拟网封顶”的调研，并请于总做“送手机”的调研。我们要实现一点突破，全网共享。

四、关于与世偕同、持续改进的问题。

我给大家推荐两本书，一本叫《督导管理》，一本叫《6σ管理》，希望大家能够去看。

第二，怎样才能真正做到“以客户为中心”？谁在跟客户打交道，是我吗？是在座的各位吗？我们有，但是很少。主要跟客户打交道的是谁？是我们的话务人员、大客户经理和前台营业

人员。那么他们的积极性、主动性、创造性靠谁啊?靠他们的班长,靠他们的主任,只有我们一线经理的积极性、主动性、创造性发挥出来了,我们三大窗口的积极性、主动性、创造性才能发挥出来,客户才能满意。一线的管理人员用国外的说法叫督导,所以我给大家《督导管理》这本书,它告诉我们怎么去激发员工的积极性、主动性和创造性。

我给大家推荐的第二本书是《6σ管理》。《6σ管理》一种持续提升,持续改进,不断完善自我的管理方式。

通过《6σ管理》的学习,我们首先要做到持续提升,持续改进。我们1997年的管理水平、管理需求和20xx年、20xx年是不一样的,和20xx年也是不一样的。1997年的时候,我们在座的各位刚刚接触管理,职责范围也很小,主要的管理、建设工作都由邮电管理局承担。我们的网络很小,只有单一的模拟网,那个时候我们好比是“小学生”。99年邮电分营后,我们开始自己管网络、管业务、管渠道,我们很多省突然一夜之间上了许多县公司经理,我们好比是“中学生”。到20xx年,我们经历了激烈的市场竞争的考核,好比上了大学,我们是“大学生”□20xx年,我们上了“研究生”。未来□20xx年、20xx年,同志们,我们会干什么?我们会去读“博士”!同志们,公司每一个发展阶段是不同的,各个阶段的管理需求、管理水平也是不同的,是一个持续提高的过程。我们各位的能力一定要持续提升,持续改进,要做到与世偕同,满足于企业和市场发展的需要。

第二,我们要与世偕同,不断优化领导行为。我们干部是企业的火车头,火车头有动力,而火车厢是没有动力的。我希望一个新的时代是火车头有动力,火车厢也有动力,就像我们自上而下,自下而上的管理一样。对于县公司的同志来讲,我们就是火车头,就是领头雁,所以一定要优化我们的领导行为,提高我们的水平,不断成长,“与世偕同”。

## 五、关于干部队伍的问题。

首先，要加强带队伍、带班子的能力。干部干什么？一把手干什么？两件事，带队伍，带班子。带班子就是要带出一个优秀的团队，让班子后继有人。华为有一个不成文的规定，你离开这个部门升职之前，如果你没有人来接你，你就不能走了。带队伍就是要使组织全体成员形成共识。华为搞ipd的时候，有一个北邮的博士不干ipd，公司马上就忍痛割爱。为什么？你跟我们企业的价值观不一致。当你跟我们企业的价值观不一致的时候，我们企业不要你，你越有本事，越是害群之马！所以，我们一定要加强队伍建设，带一个有组织，有纪律，有理想，有道德的队伍。

第二，要全面理解贯彻公司的方针政策。毛主席告诉我们，政治路线确定了以后，干部是决定因素。这几天我们大家通过具体研究，确定了我们的战略，确定了我们下半年的工作思路、工作原则、工作路标，接下来就是怎么样落实、怎么样执行的问题，这些都是实实在在的问题。在我们会议期间进行的考试中，我们发现大家对很多东西还是模模糊糊的，所以请大家回去扪心自问：我们的三大战略，年初的工作报告就明确了，大家居然不清楚。干部如果都不清楚，我们往哪儿走？方向都不明，我们的队伍如何带？我们还有干部连客户满意度，八大商业过程都答不上来，那还什么叫以客户为中心？所以，大家回去一定要深刻领会议上提出的各项方针政策，要在实际中认真贯彻落实，不打折扣，不走样，坚决予以执行。

第一种情况是心中有道德，不肯腐败，不愿腐败。

第三种情况就是通过制度流程建设，让腐败分子想贪没有机会贪。我在这里给大家算一笔机会成本账。机会成本就是干这件事，损失了由于干这件事而不干那件事的机会，这种成本叫机会成本。比方说，我们如果投资，现在机会成本是什么？是银行利率。因为如果我投资亏损了，我们的损失至少是

银行利率。大家想一想，如果我们去贪，那我们的机会成本是什么？拿华先军的例子来讲，他的机会成本就是因为拿了人家十几万，相当于半年的工资，丢掉了一年几十万的工作，丢了一生的机遇和幸福。我们人力资源部要加快制定干部引咎辞职的管理政策。只要是被国家法律认定犯法的人，我们企业一定开除公职。这个政策是对所有人一视同仁，谁碰上这条高压线，谁就辞职。那天我听詹书记讲廉政教育的“三笔帐”，良心帐、道德帐、法治帐。今天，我再给大家加一笔帐，机会成本帐。

最后我想告诉大家的是，我已经真真正正地认为自己是浙江团队中的一员。所以我今天的讲话都是发自肺腑之言。如果有不对的地方，请在座的各位给我提出宝贵意见。谢谢大家。

同志们：

经过大家的共同努力，为期两天的公司上半年生产经营管理工作会议马上就要结束了。本次会议内容比较丰富，形式比较新颖，针对性比较强，应该说我们开出了亮点，开出了成效，对我们开阔视野、拓宽思路、相互启发、提升管理起到了一定的推动和促进作用。我认为这次会议有三个亮点和收获。一是统一了思想，提高了认识；二是拓宽了思路，增强了信心；三是凝聚了智慧，产生了效果。下面我谈一下公司目前存在的主要差距和下一步工作思路。

第一是我们经营上存在差距，有一次经营二次经营三次经营的差距。一次经营大家知道，今年我们只有5.25亿的进账，在集团公司里面的排名也是偏后的。二次经营方面，今年剩下4个多月了，还有20亿左右的生产任务，对我们来说有着很大压力。三次经营，工程的索赔和策划，我们一直抓得很紧，但是成效不大。

第二是生产经营上存在差距。最近我和吴总、曹总到工地出差，大部分是项目生产经营方面出现了一些困难，这个有多

方面的原因，一个是前期投入准备不足，还有协力队伍的问题，资金问题，特别是资金问题，使部分项目的进展非常困难，我们做了多方面的努力，个别项目解决了，有些项目没有得到解决，这要靠我们项目部要认真履行自己的职责，去千方百计想办法。

第三是精细化管理上存在差距。这个月初，我去浙江片区出差，一位比较了解大桥局的(象山港大桥)业主对我这样说，在精细化管理上，你们大桥局有很多工作要做，尤其是一公司。这说明了一些问题，如果我们的管理水平真正高的人家不会这么说，工程管理上质量做得好，精细化管理不行，人家也会觉得我们做的差劲。有业主说中铁的公司虽然队伍好，企业文化好，但是工程成本高。现场管理经费不下降，一公司要走出困境是不可能的。

第四是安全质量、文明施工上存在差距。在安全质量方面，1到8月份安全形势还是好的，没有出现大的安全质量事故，但是有苗头和小的事故要引起我们的重视。前段时间总公司对我们的几个项目进行了实地检查，对一公司结果项目的打分还是偏低的，反映出我们的安全质量管理工作还有差距，日常管理有些项目还是比较差的，基础工作不行，铁路项目比公路项目总体要好点。就郑州黄河公铁两用桥项目，作为我们一公司最闪亮的项目，为什么我们的防护墙做的很好，胡局长和谭局长来检查时还批评我们，原因是抢进度的时候放松了管理，因此要真正做到文明施工常态化，至少有上级领导检查了要事前要准备准备，我们家里来了客人之前还要擦擦凳子，不能让局领导觉得一公司管理不行。

第五是队伍管理上存在差距。队伍管理包括对职工队伍和协力队伍的管理，有些项目管理的比较好，有些项目管理就比较涣散。民工队伍有人说管不了，实际上我们是管得了的。要在队伍管理方面多下功夫，在向莆铁路有一个口号，是“我参与，我自豪”，极大地增强了参与员工和民工的积极性和自豪感，我们要学习他们的做法，让大家感觉到在一

起就像兄弟姐妹一样。为什么有些农民工一提我们项目上的个别领导包括一些调度就直摇头?这是因为他们不注意自身形象，不注意工作方式所造成的。

要说差距我们还存在很多，我就不再一一叙述，差距找到了，我们下一步该怎么做，我简单讲一下。

一是加强干部作风建设和班子建设。在今年集团公司经济活动分析会上，梅权董事长指出，“能不能干好事业，作风十分重要。一个企业的执行力强不强，与企业作风建设强不强有着直接的关系。”这也是为什么我们要强调没有执行力就没有竞争力。一个班子一个队伍不能带领职工群众投入到工作中去，肯定在做不好。每次开会党委书记都要讲这个问题，但是有些项目还是做不好。一个项目三、四年的时间就过去了，希望同志们好好交流，携手共进，我们的经理、书记、副经理等主要管理负责人、部门负责人要同心协力，这样才能把我们班子建设、作风建设搞好，我们才会有竞争力。

二是要发扬善于学习。领导干部如果不善于学习，知识就会老化，思想就会僵化，能力就会退化，就很难胜任领导工作。这些问题在项目上还是有所体现的。不要只等培训，要自己主动去学习。通过认真系统地学习，达到人无我有，人有我强，人强我精的水平。要学以致用，理论联系实际，努力把学习成果转化为解决实际问题的能力，转化为促进各项工作、推动公司发展的本领。

三是要顾全大局，坚持民主集中制原则。刚才谈了一些这方面的的问题。遇事大家多商量、多沟通，不能搞亲亲疏疏、拉帮结派。讲团结是大智慧，会团结是真本事。一个项目部不是靠一个人在做，是靠大家在做。我们提倡“大事讲原则、小事讲风格”原则，班子会要开好，我到象山港参加他们的民主生活会时就问过，班子会开过没，有没有写成书面发言材料，认真去做过。在此我希望项目部因地制宜开展这项工作。

四是要勤俭节约。在这里我不谈超前谋划，方案优化等大的节约的问题，像小的项目的用车、用油、基地建设、灯、气、电是不是有节约的余地？一公司如果不在这些小的地方去做好，肯定我们会多花很多钱，会形成一种浪费的作风，将会导致大问题出现。

五是要廉洁自律。希望项目的领导对项目的财务，合同、材料主任、调度、混凝土工厂的管理人员，等管理人员把好关，这些人都可能是被公关的对象。有的项目的成本都比别人高，我们处理他应该不应该，是我们不该处理还是他没有管好。廉洁自律还有一个问题，试验中心，物资部要研究提供一个指标，把每方混凝土使用的外加剂的费用、含量等指标整理出来，经常盘点。这里说不清楚，有的怎么那么高，是廉洁自律的问题还是技术问题？希望大家在这方面提高警惕。

还有两个具体的事，第一个是关于集资购买机械设备在工地使用的问题，胡汉舟总经理在会上明确，不是我们原来做的不对，而是情况变化了，我们是上市公司，自己获取利益多，就损害了其他股东利益，何况我们不能说就能做到一碗水端平。第二个是小金库的问题，小金库在我们公司出过大问题，现在大家可能很有感触，没有小金库好像办不成事情，有了小金库也容易出问题，个别项目的小金库很多，延续的时间很长，包容的方面很广，这次局里面、总公司钦点小金库，所以这次我们必须认真解决这个问题，如果被检查出来，要严肃处理，希望各位回去以后，认真处理这方面工作。

最后，我再一次强调下党政联签的事情，纪委监察部在发言的时候提到，大的事情你们还是搞的有的浅，小的事情要掌握尺度，互相交流一下。这个会议有很多同志提到“五心一部”的问题，说到有工期的问题、付款的问题等，付款的问题不存在，你随时打电话，只要账上有钱都好办，代补手续都行，我反复强调过，现在因为公司没有钱，出现的一些问题完全是沟通没有到位所致。有时候会租金高公司或者哪个部门不同意，这个本身就是“五心一部”要做的事情，无缘

无故租金高是不可能同意的，要不“五心一部”岂不是成了摆设，这个问题是可以探讨的。

这个会议形式有所变化，大家普遍反映效果很好，我们的目的也是要通过本次会议查缺补漏，更好的提高我们的管理水平。希望项目部和机关的同志回去后对会议精神认真学习领会、做好贯彻落实工作，希望同志们在工作岗位上作出新成绩。

谢谢大家！

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”，即每人在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！