

最新公司经营工作报告(模板10篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

公司经营工作报告篇一

20xx年上半年，我部全体职工在局班子的正确领导下，以提高经济效益为中心，真抓实干，奋力拼搏，较圆满地完成了各项经济指标和工作任务，实现了‘时间过半，任务过半’，现将我部上半年的工作总结如下。

1、供电量

完成供电量2.218亿kwh□同比增长12.9%，超出任务指标2515万kwh□

2、线损率

完成全部公用线损率4.53%，同比下降0.12个百分点□35kv线损率0.95%，同比升高0.09个百分点，比任务指标低1.05个百分点□10kv线损率3.9%，同比下降0.8个百分点，比任务指标低1.1个百分点□0.4kv线损率6.24%，同比下降0.27个百分点，比任务指标低1.76个百分点。

3、电费回收

上半年应收电费12857.09万元，实收12876.87万元，电费回收率100%；其中冲减旧欠电费19.78万元，占旧欠总额的23%；上交电费8924.86万元，实现毛收入3932.23万元。

4、电价

完成10kv售电单价549元/千度，比去年同期增长22元/千度□0.4kv千度差价223元/千度，比去年同期增长28元/千度。

5、平均功率因数

35kv平均功率因数完成0.93，比去年同期上升0.01□10kv平均功率因数完成0.92，比去年同期上升0.01。

1、农电管理常抓不懈，供电所规范化管理水平明显提高

(1) 制定发布了《供电所规范化管理考核办法》及考核细则，每季度第一个月对上季度各所规范化管理工作进行检查考核，考核结果作为年终评优的依据，促使各所把规范化管理工作纳入常态运行机制。4月份，会同生技、运行、安监等部室对供电所进行了第一季度规范化管理检查考核，检查促进效果明显。

(2) 制定发布了《供电组建设标准》、《供电组规范管理考评办法》，每季度最末一个月对全局29个供电组进行检查考核，考核内容涉及经济指标、资料整理、设备管理、经营管理、环境卫生等诸多方面，总分前三名颁发流动红旗。上半年，先后于3月份和6月份进行了两次供电组季度考评工作，该项工作的开展，使我部管理的触角首次伸向供电所基层班组，消除了规范化管理的死角。

(3) 针对供电所库房管理混乱的情况，对供电所库房管理进行了统一规范。以朱各庄所为试点，召开库房管理现场会，要求各所以朱各庄所为标准，建立健全库房管理岗位责任制和物资管理制度，统一出入库手续，清理现有库存物资，分类摆放，并使用库存数量卡，定期清库，真正做到帐、卡、物一致。在市局组织的供电所规范化管理复查中，我局供电所库房管理成为规范化管理工作中的一个亮点，深受到市局

领导及兄弟县局同行的好评。

(4) 为提高农电工队伍素质，利用15天时间分3批对全局180名农电工在容城武警培训基地进行了封闭式训练。军训期间我部和办公室负责人员与广大农电工同吃、同住、同学习，广泛的交流沟通，了解农电工的思想动态，灌输我局目前的农电管理思路。对其它农电工由于年龄偏大，用一天时间进行了专业培训和考核，没有进行军事训练。

(5) 按照我局今年开展争创‘十佳’活动的工作思路，我部起草制定了《争创‘十佳农电工’活动实施方案》，并于4月份开始实行。本次活动与以往的评先创优’等活动有所不同，这是一次学习、提高、考核、再学习、再提高的过程，我们下发了农电工自学教材和自学计划，每月考试一次，根据考试结果对争创对象进行动态管理，有进有出，最终选出文化基础好、专业素质高、工作完成出色的农电工，为我局参加上级组织的农电工专业竞赛、技术比武等活动储备人才。

(6) 根据省公司下发的《供电所职工岗薪办法》，结合我局实际情况起草制定了《农电工岗薪工资管理办法（试行）》，于6月份开始落实，本办法贯彻按劳分配原则，工资分配合理拉开档次，并向技术要求高、责任重的岗位倾斜，极大的调动了广大农电工的工作积极性。

(7) 在落实农电工待遇的同时，加大了农电工检查管理力度，上半年对板西村电工收电费打白条、刘家铺村农电工拖欠电费、西河营村农电工私立收费项目等三起案件进行了调查核实和严肃处理。

2、营销管理持之以恒，全力提高我局经济效益

(1) 修订《供电所经济指标考核办法》，重新核定供电量、线损率、售电单价等五项经济指标，使办法和指标更趋于科学、合理，真正起到调动供电所职工工作积极性的作用。

(2) 购置抄表器20台，在城镇所安装了红外抄表电能表，在西柳516线路安装了大用户远程抄表系统，使抄表方式由原来单一的人工抄表变成现在的人工、远红外□gprs三种，工作效率和抄表准确性大大提高。

(3) 加强了电费核算管理，设置专人对用户电费通知单进行审核，无误后加盖电费核算专用章，力争把电费差错率降至最低。上半年，经审核纠正了多起因计费程序等原因出现的电费差错，避免经济损失5万余元。

(4) 积极与银行部门协调，确保电费回收渠道畅通。我局电费回收要经乡镇信用社、县联社、工商行、建行等多家金融机构，哪个环节出问题，都会影响电费如期如数到帐。从去年年底开始，龙湾所电费款中出现大量零币、残币，银行清点速度缓慢，严重影响电费回收速度。我部与财务部一起多次去工商行、建行协调解决办法，最终与建行签署了上门收款协议，零币问题迎刃而解。

(5) 严格执行电价政策，配合市物价局完成了一年一度的电价检查，对'五小'电价执行情况进行了调查，为上级物价部门制定电价提供准确依据。5月份，按照省物价局冀价工字[xx]25文件要求，对电价进行了调整，并做好了宣传解释工作，对一起因电价上涨引发的上访事件妥善进行了处理。

(6) 重新考察选定了水利预付费电能表生产厂家，对各所会计针对预付费账目的建立、管理进行了培训，并对城关、龙湾、南所等三个所新旧程序交替过程中出现的电量纠纷进行了妥善处理，基本做到了客户满意、企业不吃亏。

(7) 定期召开经营分析会，

牵头起草完成了

一、二季度经济活动分析报告，为领导经营决策提供参考。

及时汇总上报各种经营报表，由于报表种类繁多，要求上报时间紧迫，加班加点已属平常。自从我局电力设备厂和物业中心开始算费以来，我部对报表格式进行了调整，力求反映真实经营情况。

3、用电检查力度加强，防止经营形势出现滑坡

(1) 对更改用电性质、更名过户、分户、销户等用电变更业务均坚持到现场调查，了解第一手真实资料，防止个别人弄虚作假。

(2) 每月算费期间对一条10kv线路进行跟踪抄表，检查有无冒抄、漏抄、少抄行为。同时对审核存在问题的用户如三相不平衡、用电性质不符等及时进行调查，发现错误及时纠正。

(3) 4月份对移动、联通、电信小灵通等发射塔用电情况进行了专项检查，发现个别供电所存在冒抄、估抄电量现象，责令相关供电所予以纠正。

(4) 5月份，组织供电所对水利配变、水利小总表用电性质进行了专项检查，同时对全县223个村的水利用电管理情况进行了调查摸底，杜绝我局招聘的农电工参与村里水井收费从中牟利行为。

3、龙湾5

4□110-5

公司经营工作报告篇二

x年已成为辉煌，公司在总经理x□副总经理x的领导下，全体同仁本着“团结奋进、诚信为本、更进一步、欣欣向荣”为宗旨，锐意进取，不断创新为公司的发展凝聚和付出了极大的艰辛和汗水，取得了优异的成绩。

20xx年工作全面展开，预示着我们今年的工作仍将充满着挑战。为此，我们有必要对过去的工作认真总结，保持清醒认识，并着手准备应对20xx年我们将面对的新形势和新问题，下面我对经营部的工作进行总结、汇报并提出20xx年工作设想和要求，不妥之处，请大家指正。

(一)经营部全面完成了公司下达的各项任务指标，在市场经济危机的情况下稳步实现增长，这个月时间完成近四万多方，回拢资金1000多万元。

(二)客户对我们比较满意，结交了一批忠诚客户，并能和施工项目相关人员保持良好的社会关系，让他们有困难时想到我们，公司的品牌效应进一步形成。相信有一天我们的品牌效应会达到良好的效果。

(三)与各有关部门配合较好，处理问题比较及时，迅速做出反应，绝大多数工作主动积极，经营部人员爱岗敬业，能与其他科室相互沟通、协调合作、对公司怀有深厚感情，希望公司做强做大，以公司为家，在工作中展现才华，体现人生的价值。

四)目前市场竞争异常激烈，利润空局很小，加强成本控制、严格执行规章制度。我们做的比较到位，每一个大小问题及时向公司领导汇报，没有发生任何事故。

以上成绩的取得，是基于全体员工共同努力的结果，对个人而言也是有一定的进步，同时在一些方面还是存在许多不足，在今后工作中要加以改进。

(一)员工队伍素质跟不上企业发展要求，全面掌控能力不够，创造性工作办法不多，信息渠道不够畅通且滞后，从精细化管理要效益的格局还没有形成。

(二)加强员工考核、要做到让员工感受到做错的每一件事情

都和自己的切身利益息息相关，做的好要受到奖赏，做错事必受罚，做到奖罚分明。不足之处还有很多，只有发现不足，才能着手改善，在成绩面前不沾沾自喜，同样在面临不足或缺点也不妥协，看到成绩是对自己工作的肯定并满怀信心，认清不足是希望做的更好。

目前，混凝土行业的竞争趋于白热化，面临恶性竞争，市场压力对我们而言是个及其严峻的考验，在市场商砼价格基本一致的情况下，只有挖掘内部管理，提高生产效率，降低成本，才能为企业创造利润，才能使企业立于不败之地。

(一)加强生产调度上的安排。

(二)继续执行强化部门专业化管理。

(三)加强对搅拌生产线的计量管理。

(四)严格执行采购制度，加强材料入库管理。

(五)加大对现场文明的整治，评价一个企业的优劣，做好的办法是让客户做出客观的评论，客户对我们供应及时满意的同时，会看到我们的混凝土质量，员工的劳动积极性和形象、安全措施落实情况等等都会一一记在心里，这些都要求我们时刻要维护企业的形象。

“雄关慢道真如铁，而今迈步从头越”，从公司建立时的起步艰难，我们逐步走向成功，金融危机阻挡不了我们前进的步伐，相信在公司领导的代领下，我们有能力应对市场白热化的竞争，我相信最终胜利将是我们。

公司经营工作报告篇三

金科公司年终总结报告尊敬的董事长、何董及各位同仁□
20xx年是丰泰金科投资公司精耕细作、持续发展的一年，也

是集团公司重要项目——紫金城三、四期开发建设的关键一年。在集团公司正确领导和英明决策下，公司全体员工本着“团结、拼搏、求实、创新”的精神，经过辛勤工作，取得了较好的成绩。

一、20xx年工作中的闪光点

(一)20xx年是丰泰集团“紫金城”后续项目全面开发的关键一年。经历了一期、二期波折坎坷的开发历程，在20xx年上半年工作中，努力消化项目开发过程中的不利因素，整合各类资源，形成项目开发的合力，在集团公司加快推进项目开发的总要求下，金科公司明确了各阶段重点工作，在合同约定的期限内达成了交房条件。

(二)紫金城二期交房期间，在各经营公司大力协助、支持下，在金科公司精心准备、组织下，按照交房预案，有条不紊、从容不迫的完成了交房工作，并得到了业主的普遍认同。

(三)20xx年年底，切实贯彻董事长工作部署，金科公司克服困难、化解矛盾，在开盘前两天取得了紫金城四期预售许可证，成功实现了预售开盘工作，并以此为契机成功举办了千人坝坝宴，提高了紫金城项目的知名度、美誉度。

(一)项目前期数据、资料不全造成后续工作推动进度乏力，未达成行政审批流程条件。

(二)需加强员工队伍的企业文化品牌意识培训;以上问题必须引起高度重视，并在今后的工作中切实加以改进，籍以推进公司的全面工作。

三、20xx年工作计划(一)以经济效益为中心的指导思想，通过认真研究产品、研究市场，加大创新力度，使项目品质具有前瞻性和差异性，使公司的经济效益和社会效益得到提升。

(二)目标计划1、紫金城三、四期全年计划实现住宅销售100%，回笼资金2亿元以上。计划在20xx年10月商业实现试营业，新的售房部完成装修及投入使用。2、其他事项完成紫金城前期开发楼盘竣工备案证的办理，完成瑞茂、浩通(一批次)、中通(二批次)土地变性工作。

(三)工作措施

1、进一步完善企业管理体制和经营机制，根据项目及公司发展的需要，合理调整和完善现行机构设置及人员力量的配置。

2、以市场为导向，加强和做好市场调研，制定切实可行的营销推广方案，加大销售工作力度，强力推进紫金城三、四期项目建设和销售工作。

3、加快项目建设进度，加强项目施工过程中各个环节的建设管理，强化与设计单位、施工单位、监理单位及政府各部门的沟通力度，在确保施工质量和安全前提采取各种有效措施强力推进建设进度。

总之□20xx年工作时间紧，任务重，但我们相信只要公司全体员工能够统一思想齐心协力，与时俱进、努力拼搏、扎实工作，就一定能圆满完成集团公司下达的全年各项目标工作任务。

公司经营工作报告篇四

1、顺利完成了公司的各项编标业务

(1)圆满完成各项投标、资格预审文件编制

经营工作的系统性很强，从项目前期的跟踪、资格预审文件的编制，到标书的编制、递交，直至中标上场，每个环节都紧密联系、有机结合，需要付出大量的劳动，它既具有严格

的时限性，又具有强烈的不确定性，任务超负荷、工作情况失衡的情况时有发生。

在本，经营中心在各级领导的大力支持下，在各兄弟部门的积极协助配合下，经过全体人员苦心奋战，相继完成了35个项目、54个标段投标项目和45个项目、65个标段的资格预审文件编制任务。在整个投标过程期间，经营人员经常不分昼夜、加班加点，不计个人得失，舍小家为大家，顺利完成了集团公司和公司本级安排的编标任务，为实现每个投标文件顺利递交，为公司的经营工作出应有的贡献。

(2) 实现了良好的经营业绩

在本，共有 11 个项目中标，累计实现承揽额 万元。具体情况如下：

一是从行业划分的角度分析，铁路项目中标4项，计 万元，占承揽任务总额的%；路外项目中标7项，计万元，占承揽任务总额的 %；公路项目中标2项，计 万元，占承揽任务总额的 %；地方铁路4项，计 万元，占承揽任务总额的 %；市政项目中标 项，计 万元，占承揽任务总额的 %。

三是承揽主体的角度分析，自揽7项，计 万元，占承揽任务总额的 %；集团公司调配 项，计 亿元，占承揽任务总额的 %；，本的中标项目在降造幅度和收益上，基本杜绝了先天亏损的情况发生，保证了公司经营成果稳定发展。

2、积累了丰富的重大项目投标组织经验

本的投标项目分布很不均衡，年初年末投标项目少，中期投标项目过于集中，呈现两头小中间大的情形，曾一度有近二十个项目同时编制的情况出现，并且编标场所分散，人员分散在广州、太原、西安等地，给经营工作的组织协调造成了很大困难。经营中心人员在中心领导的带领下，克服了重重

困难，科学安排、精心组织，确保了每个标书文件顺利递交，为同时编制大量标书文件的组织安排积累了经验。在本中，曾数次进行了大型铁路项目和公路项目的投标活动，整个工作中需要把项目部抽调人员、公司相关部门、集团公司相关部门及其他公司人员有机组织在一起，涉及的范围广，对工作要求标准高，尤其是正在编制的京沪铁路这项举世瞩目的工程，更极大地锻炼了经营人员的组织协调和业务能力。

3、增加了新血液，经营工作平稳过渡

本经营人员的工作调动相对频繁，其中有商务部两人、施组部两人、中心副主任一名先后因工作需要被安排到其他岗位，暂时造成了经营工作衔接紧张。为补充新生血液，增强经营力量，并适应公司在国际标方面的人才需求和未来海外市场的发展，经营中心从公司项目部精心选拔了三名优秀的技术干部到清华进行了英语和商务方面培训。三名学员在学业完成后，中心根据各自特长及工作需要，分别补充到了相应的部室，迅速投入到一线工作。在工作中，老同志充分发挥传、帮、带的作用，毫无保留地帮助新同志，使他们迅速适应当前工作，成为公司经营战线的一名尖兵，确保了经营工作的平稳过渡。

4、基础资料逐步规范

基础资料是企业的一笔无形财富，具有一定的继承性和发展性，经营工作的发展和完善在一定程度上也体现在基础资料的积累上。完善的基础资料能够确保在投标过程中发现问题有前瞻性，处理问题有参照性，解决问题有针对性。本经营中心一直着力加强基础资料的建设工作：商务部主要是加强资料库的建设，不断对人员、业绩、资信资料进行了补充、更新，确保在投标过程中使用；在具体办理各项外部事务上，办事流程更加合理，使出现的问题能迅速得到处理。报价部人员在提升个人业务水平的同时，不断对报价清单、开标记录及时归档整理，初步掌握了不同区域、不同类别工程项目

的准确报价。施组部在对常规施工工艺进行归类总结的基础上，加强了客运专线、高速铁路、轻轨方面施工的积累，确保日常编标使用。

二、工作分析

1、人员更替过快，削弱了工作连续性和继承性。

由于生产规模扩大，为充实施工一线，并尊重个人意愿，经营中心先后有五人进行了工作调动，分别为施组部两人，商务部两人及常务副主任一名，客观上为经营工作的进一步开展造成了一定的困难。经营工作的系统性很强，每个环节都有机联系在一起，人员的变动会使原有的平衡被打破，新的平衡状态尚未形成，在一定程度上削弱了经营工作的系统性。另外，经营工作的业务性和经验性比较强，合格的经营人员需要经过长期的积累和实践，刚接触经营工作的人员，还需要一段时间的来适应业务工作。在组织上一定注意人员变动的因素，加快新老人员的磨合，确保经营工作迅速进入快车道。

2集体凝聚力亟待进一步加强。

经营中心成员的素质相对较高，工作方面技术含量高、弹性强，所以对于核心领导的要求也比较高，不仅要业务精、思想好，还需要大局观念，能把个人的优秀品质和坚定意志带入到整个团队中来，统一大家的思想，统一大家的行动，把公司的整体目标认真落实到经营工作的每个环节，做好大家的旗手、领路人。各业务部室领导需要不断加强自我修养，自我提高，确切了解本部室中每个人的思想和行动，熟知每个人的优缺点，在工作中发挥优势、克服劣势，确保各项工作能够顺利完成。各成员能够紧密团结在一起，形成一个有战斗力的核心、一个有战斗力的团队。

3、明晰永续发展的战略目标

大思维决定大格局，大格局决定大成功。由于体制和历史原因，当前的经营格局并不十分理想，需要进一步调整和优化。具体表现是在一定程度上过分依赖集团公司及各大指挥部，缺乏了自己经营的主动性，造成的后果是，经营工作过程中受到束缚过多，对于项目的选择范围比较窄，得到信息的渠道相对较少，业务工作和项目跟踪缺乏有效沟通，出现扯皮现象在所难免。我们需要在力保集团公司铁路项目投标的情况下，充分培育和调动本公司的经营资源，确定本公司的经营重点，充分利用地处西安的地理优势，迅速拓宽在大西北的建筑市场，实现重点突破的目的。另外，项目的滚动发展方一直未能寻求到新的突破口，各施工项目部缺乏经营的紧迫性和使命感，只处于施工的单一效能，未能充分发挥施工过程中的各种关系，为后续发展提供有力保障。

4、加强学习，全面打造高素质的经营团队。

外在的建筑市场形式在变化，经营工作的竞争对手在壮大，这就需要经营人员更加注重学习和研究，全方位地打造高素质的经营团队。经营人员首先要加强业务学习，强化业务知识和业务技能，这是立根之本，也是我们经营工作更上一层楼的基础。并在现有知识和技能的基础上不断拓展和延伸，只有每个人都掌握了全面的投标知识和技能，才能够适应当前不断变化的工作要求。二是研究投标各环节的控制和优化，使投标组织工作更加合理，使各项工作的衔接更加精细，充分发挥组织效能。三是加强管理工作的深度和力度，对责、权、利进行更深入探讨和研究，充分调动员工的积极性和主动性，实现所有人员对待工作都置身于工作之内。

三、未来的工作打算。

未来，国家将实施从紧的货币政策，铁路、公路建设必然受到严重影响，我们的经营环境也将发生重大变化，经营形势不容乐观。在外部需求减少、供求关系明显不平衡的情况下，竞争将更加激烈，竞争对手也将会变得更加强大，对此我们

应该有比较清醒的认识。另外，随着总公司整体上市方案逐步临近，在社会上筹集到的资金将可能用于拓宽经营渠道，开辟新的市场，经营情况并不十分明朗，所以我们也只有通过加强经营中心自身的建设，来适应变化莫测的外部形势。

1、加强人才的培养和学习

建立健全人才的培养和选拔机制，不断吸收德才兼备的优秀人才充实到经营中来，增强经营中心的活力和战斗力。加强对现有员工的培训和教育，对现有的知识和技能不断更新，提高工作效率和技术水平，向学习型集体的目标迈进。经营中心各成员在加强业务水平的同时，一定要不断加强自身各方面修养，实现自我、超越自我；经营中心在筹划组织的发展同时，也考虑到各成员的发展，相互协调、共同促进，使组织和组织中的每个人共同进步。

2、加强组织过程中各环节的控制

(1)继续强化换手复核制度，确保标书文件准确按时递交。

换手复核制度，是经过实践证实的行之有效的的手段，能够最大限度地降低投标风险。它的作用并不是要进行责任分解或责任转移，而是要更好地发挥集体的组织职能，在组织中对各人员进行优势互补，减少个人失误对集体造成的损失。在投标工程中，业务人员通常加班加点，或者心态疲劳，容易疏忽一些事项，只有加强换手复核制度，多一道防范，才能最大限度地降低投标风险。

(2)加强投标项目的跟踪反馈。

近年来投标工作过于频繁，在一定程度忽略了投标项目的跟踪和反馈，这项工作在二〇〇八年的工作中应给予充分重视。加强对投标项目的跟踪反馈，到对投标工作进行控制的一个重要环节。一方面可以了解我们在投标组织、投标业务方面

的不足，听取到各方面的建议和批评，不断改进自己的工作。另一方面，由于项目的跟踪多数是集团公司各大指挥部进行操作，业务资料的编制和整理是在公司业务部室进行，经常会出现沟通不畅、信息脱节的情况，项目跟踪中得到的信息不能有效反馈给业务人员，业务人员遇到的问题也不能有效传递给项目跟踪人员，工作上缺乏目标性和方向性。只有加强投标项目的跟踪和反馈，才能使投标工作的系统性更加完善。

(3) 各业务部室不断加强基础资料工作

商务部加强各项资料的更新整理。一是在工作中，进一步规范证书、证件的办理，投标期间投标信贷、保函办理、公证书的办理，公司和上级主管部门文件的收发、传阅等。二是加强完工项目及在建项目资料的收集，为后续投标工作和资质申请做好资料储备。三是关注关键岗位证件的办理，如试验证、安全证书等，将在很大程度上影响下的投标工作。商务部的工作比较繁杂，在下商务部的工作是进一步将日常工作条理化，清晰化，确保办理的各项事情规范、有序、高效，具有良好的追溯性。

施组部加强高新技术的学习和研究。当前，标书中施工组织方案的编制更加先进，施组编制人员需要定期到工地现场进行学习，对施工作业有所感知，要在工作中学习，在学习工作中，才能不断进步，如果闭门造车，势必不能长久。同时施组部加强先进工艺的学习和研究，由于建筑业作为一个产业，起步相对较晚，人员技术等方面发展相对较低，施组部人员更应加强自身学习，把先进的经验、工艺引入到我公司的工作中来。

报价部加强投标决策研究。施工报价决定了未来工程效益的好坏，在标书编制中，报价人员需要更详细了解当地的施工状况，了解未来施工中存在哪些价格风险和收益渠道，为领导的决策做好基础工作。其次，做好各区域造价的研究工作，

能够详细了解各地行情，在投标中准确回避风险，进行准确报价。三是要加强和成本办、项目部联系，准确了解项目施工的实际情况，把理论和实际结合起来，提高报价水平。

3、注重经营工作的创新。

首先是经营理念的创新。建筑市场极其复杂，以往的经营手段面对当前的经营形势已显得捉襟见肘，经营工作者如果固步自封，循规蹈矩，势必不能适应瞬息万变的市场变化，把企业带入万劫不复之路。在二〇〇八年的工作中，我们将不断去突破旧规则，尝试新思路，通过建立战略联盟以避免残酷竞争，或者另辟新市场拓宽经营渠道，以保证投标项目的收益率和中标率。其次，经营工作的创新是理论和实践的统一。如果只是一味思考问题，而不进行积极有效尝试，无疑只是一种探索，我们需要有目标地跟踪几个项目，从前期跟踪，资审编制、联盟成员筛选等都进行合理筹划，积极运作，以最大限度实现企业经济利益为目的，争取到几个收益好的项目。

4、其他方面工作

经营中心作为机关的一个重要职能部门，涉及到各种内外关系、各种部门，如资质证件的借用，合同文件的借用需要办公室协助，安全资格证书的办理需要安质部协助、机械设备配备需要咨询设备部、投标保证金的办理需要财务部、社保证明的开具需要社保部的协助，还有公证、信贷的办理需要借助集团公司相关部室的作用等。所以经营中心一方面需要强化自身业务，确保自身万无一失，另一方面是做好相关的服务工作，共同协调处理好各种事项，充分发挥经营中心职能。

公司经营工作报告篇五

时光飞逝，一年又过去了，还进行一年的总结了，本站范文小编为大家整理了保险公司经营业绩工作总结，欢迎阅读，仅供参考。

20xx年是人保财险股份制改革上市后的第个年度。这一年，是我司面临压力攻艰克难的一年，是面对新变化、落实新机制、执行新规定的一年。我司在市分公司党委、总经理室的正确领导下，在全体员工的奋力拼搏下，取得了一定的经营业绩。

20xx年，我司实收毛保费****万元，同比增长*%，已赚净保费***万元，净利润***万元，赔付率为**%。较好地完成了上级公司下达的任务指标。

一、围绕目标，落实计划，紧抓业务工作

1、计划落实早、措施实

在制定全年任务时充分考虑险种结构优化和业务承保质量，进一步明确了考核办法，把综合赔付率作为年终测评的重要数据。

一是确保续保业务及时回笼，我们要求各业务部门按月上报续保业务台帐，由经理室督促考核，并要求提前介入公关。一旦出现脱报，马上在全司公布，其他人员可以参与竞争，从而巩固了原有业务，大大减少了业务的流失，保证了主要险种的市场份额占有率。是与地方政府有关部门建立联系网络，提前获悉新上项目、新上工程名录，并和交警部门、汽车销售商建立友好合作关系，请他们帮助我们收集、提供新车信息，对潜在的新业务、新市场做到心中有数，充分把握市场主动，填补了因竞争等客观原因带来的业务不稳定因素。三是已失业务不放弃。我们不仅对2004年业务台账做到笔笔清晰，并要求业务内勤把2004年展业过程中流失的业务列出明细，并分解到相关部门，要求加大公关力度，找出脱保原

因，确属停产企业、转卖报废车辆的，由经办人提供确切证明；属竞争流失的，我们决不消极退出，而是主动进攻，上门听取意见和建议，改善服务手段，逐个突破，全面争取回流。四是大小齐抓，能保则保。因为企业改制、转产、资金等因素对企业财产保险形成了较大的冲击，加之竞争等因素，使的展业难度和展业成本大大增加。针对这些情况，我们充分动员，统一思想，上下形成合力，迎难而上。做到责任到人，对保费在5万元以上的实行分管经理介入，共同公关。

3、在竞争中求生存，在竞争中促发展。

一是做好地方政府主要领导工作。公司经理室多次向县委、县政府主要领导汇报工作，突出汇报我司是如何加大对**地方经济建设支持力度，是如何围绕地方政府中心开展工作的，我司积极参与了全民创业调研活动，与县领导一道走访个体、私营经济企业，不仅使县委、县政府对我司热心参与地方政府工作表示满意，还对我司正确调整业务发展方向，向中小企业提供保险保障，主动服务于他们，给予肯定。真实的让县委、县政府感到人保财险公司是真心为地方政府服务的，是值得扶持、信赖和帮助的，从而对我司工作给予了很大地倾斜。

二是深入老客户企业，在客户企业中聘请信息员、联络员，并从其他保险企业抢挖业务尖子加盟我司，赢得“回流”业务，使其他保险公司的工作处于被动状态。

三是服务更加人性化、亲密化，公司经理室成员年初就对县属各大系统骨干企业实行划块包干，进行了多次回访，请他们对我司工作提出意见和建议，这一举措得到了企业的充分肯定，他们认为公司领导主动登门是人保财险的优质服务的充分体现，使客户对我司更加信任。

四是要求所有中层干部走出办公室，对所有中小企业必须亲自上门拜访，对所有新保客户必须当面解释条款并承诺服务

项目，与企业进行不断的联络，实行零距离接触，只要客户需要必须随叫随到，提供各方面服务。

五是按照向社会服务承诺和行业禁令，严格内部管控，以理赔和承保两大服务部门为切入口，全面提高公司整体服务水平。

4、以分散性业务为突破口，加大市场占有率

根据**当前阶段的保源情况，年初，经理室经过仔细的分析研究，确定今年把摩托车保险、家庭财产保险、学生以及人身意外险作为今年零散性险种突击，首先与交警、城市执法部门联系，请他们帮我们代理摩托车保险业务；同时与县教委取得联系，班子成员多次与分管教育的副县长、教委主任协调，最终取得他们的信任，才使我们的学平险业务有所突破。

5、开展劳动竞赛，促进“两险”业务健康成长

今年以来，我们根据上级公司有关竞赛要求，积极配合开展了首季度“岁岁如意”贺岁保险、“幸福家庭”、“合家欢乐”等劳动竞赛活动，并自行组织了摩托车、责任险、意外险等突击活动，从而营造了一种健康活泼、你追我赶、团结奋进的业务发展氛围。特别是在年末开展的“幸福家庭”突击中，我公司顶住家财险滑坡和年末保源少的劣势情况，合理分解目标，层层落实，自加压力，跑企事业单位，跑个人家庭，一笔笔、一份份，最终以140%的好成绩超额完成市公司下达的任务。

6、狠抓理赔和防灾防损质量的提高。

公司从狠抓第一现场的查勘率入手，坚持实事求是、“迅速、及时、准确、合理”的原则。只要接到报案，无论事故大小，无论白天黑夜，始终坚持赶到第一现场，掌握第一手资料，严格按照快速赔付流程，为客户提供力所能及的方便。一是

坚持双人查勘，双人定损，交叉做案，限时赔付，不断提高服务质量；是坚持24小时值班制度，积极参与“三个中心”建设，以进一步提高服务水平；三是加强考核、加大督查力度。对理赔过程中出现各种问题一经查实，轻者批评教育，重者严肃处理，决不姑息；四是积极做好防灾防损工作。在分管领导的负责下，防理部门主动与各业务部门联系，及时拟定了重大客户防灾防损工作预案、夏季防汛安全检查办法、冬季防火防爆安全检查办法，始终做到提前把握，提前介入，积极会同相关业务部门对预案执行情况进行检查落实，对可能出现的问题及时采取措施，以减少损失，增强防范风险的能力。我们先后到有安全隐患的**纸业、**药业、**公司等重点客户单位帮助整改隐患，制订防灾预案，深受客户的好评，收到良好的社会效果。

二、调整经营思路，强化创新意识，提高公司效益水平

今年我司在抓好效益型险种业务的同时，认真梳理“垃圾”业务，对往年赔付率高于100%的劣势险种坚决予以放弃，对赔付率较高但仍存在一点利润空间的险种选择性承保。去年我司农险、养殖业保险赔付率高达1*%，我司从大局出发，坚决的暂停该险种的发展。企业一揽子保险存在保险费低，保障范围大、保险金额高的经营风险，特别是遇到洪涝灾害、被盗的事件，往往造成较高的赔付率，我公司从效益出发，对该险种的承保范围、承保条件进行了严格的限制。

在注重各险种效益发展的同时，我们改变以往的经营套路，***厂车险业务属于我司续保业务，续保时间为9月份，但今年多家保险公司对此业务虎视眈眈，介入竞争，企图分羹，为保证万无一失，我司果断提前续保，使其他保险公司措手不及，稳固了业务的发展。**纸业有限公司保险业务一直以来是我司囊中之物，续保是在11月份，公司经理室知道一旦提前续保，当年不仅会损失几万元保险费，也加大了下半年的业务压力，但为了弥补上半年因丢弃“垃圾”险种而带来的业务缺口，更好的调整序时业务结构，更多的实现已

赚净保费，决定提前续保了该企业保险业务。我司这些工作是适应股份制改革后经营工作新形势的发展需要做出的大胆尝试，也是转变思想的实验性思路。

正是由于我司员工勇于承担重任，善于开动脑筋，充分调动积极性和创造性，做到人人有担子，个个有责任，因而，在强大的外部竞争中，我司上半年不仅没有丢失任何阵地，巩固了我司财险市场龙头老大的地位，还实现了新增业务的突破。

三、以新的考核办法指导工作，规范经营，提升管理水平，突出业务重点

保险竞争越来越激烈是不争的事实，加之上市后面面对的新形势、新体制、新模式、新战略，必然要求我们在公司管理上全面提升水平，如何在竞争中学会竞争，在竞争中独领风骚，从而在竞争中发展，在竞争中前进。我司除了继续巩固和采用过去行之有效的办法外，并逐步建立起全县企业信息网络，加强与保户的接触和沟通，提升公司管理水平。上半年我们按照上级公司有关规定引进和采用了科学的管理体系，出台了一系列管理规章制度、考核办法。在日常管理中能够认真严格的按照上级公司《财务管理规定》、《单证管理规定》和承保相关规定，积极有效的开展工作，严格把关，认真审核，正是由于他们负责的工作态度，使得我司在上级公司组织的业务台帐专项检查、单证管理验收、单证装订、应收保费管理等多项检查中得到了市公司的好评。

今年，公司经理室在下达全年任务计划时，遵循总公司突出效益第一、长期盈利能力评价的经营绩效考核原则，努力施行从规模型发展向效益型发展的转变，加大了对赔付率和费用指标的考核力度，坚持走低成本发展路子，把赔付率考核与承保质量挂钩，彻底打破“只重保费、不重质量”的老套思想，实行新的考核机制，拿出个人工资的一半作为此项考核的浮动工资，做到有奖有罚，从而很好的树立了全员注重

经营效益的观念，确保了资源的有效配置和盈利水平的提升。

四、深入开展创建活动，全面塑造企业外部形象

1、加强思想政治教育活动。在精神文明建设过程中，我司一直以来把对党员干部的思想教育放在工作的首位，做到学习有制度、有计划、有记录、有交流。我们坚持中心组牵头下的党组织日常学习，今年以来，我们进行了“两个条例”、党的十六届三中全会、四中全会精神的学习，通过学习，进一步端正和提高了领导班子思想和认识，增强了政治敏锐性。

2、党风廉政建设结硕果。我司一直以来注重良好党风政风的建设工作，定期召开民主生活会，倡导建立民主、团结、积极、向上的领导班子队伍，在工作中实行亲属回避制度，个人使用车辆主动向财务上缴费用，公务招待实行“先审批、后登记、再执行”的管理制度，保证有详细的廉政台帐。

3、稳定职工队伍。2004年，公司施行了新的薪酬制度，在基层公司中造成了一定的人心动荡，我司经理室成员从大局出发，找员工逐个谈心，做出了大量的工作，为公司的业务平稳、发展平稳创造了条件。

4、积极开展文明单位创建活动。年初，我司再次获得了江苏省诚信单位、**市文明单位的光荣称号，为了保持荣誉，我司继续深入开展软环境行风建设，在电视台、电台进行了公开承诺讲话，《**资讯》刊登了承诺内容，并适时召开了软环境行风监督员座谈会，广泛征求意见。并注重宣传工作，我们在《广播电视报**专刊》上开辟了“走进**人保财险”系列专栏，并在车站候车大厅不间断的投放流动字幕广告，《以诚信拓宽企业发展路》等通讯被《**日报》采用，《**支公司抓住车辆年审时机宣传车险新费率》等新闻在省公司内部网上交流。

五、存在的问题

1、公司疲于市场竞争和业务发展，对理论学习和业务学习有所放松。

2、面对强大的市场竞争压力，有的同志出现畏难情绪，少部分员工有思想惰性，缺乏市场发展前瞻性，主动出击少，被动挨打的多。造成了少部分业务的流失。

六、20xx年的基本工作思路

随着市场变化和竞争的激烈，就**而言，要牢牢地把握市场的主动权，必须加强争夺市场的力度和加快抢占市场的速度。

一是转变思想观念，积极适应股份制改革后新的管理模式和展业模式，继续加强竞争意识和危机意识的教育，加强并运用数据管理，引入激励机制，全面调动员工的积极性和主动性。

二是正确处理规模与效益、当前与长远、做大和做强的关系，加强整体公关力度，注重业务承保质量，以最快速度和最优的质量挑选并占领市场。

三是继续加强与公安、交警、教育、卫生等部门的沟通，争取他们的协助，努力提高五小车辆、学平险、校园方责任险、医疗责任险的承保率。

四是强化理赔服务工作。努力提高现场查勘率，采取人性化服务，区别对待，加快理赔速度，提高服务质量，改善外部展业环境。

五是针对竞争，密切注意同行业发展举措，加大公关力度，采取积极有效的方法，参与竞争，巩固原有险种的市场份额，积极拓展新业务、新保源。

公司经营工作报告篇六

二、承接任务情况

xx年度经营部人员积极参与到项目的管理中，积极配合项目进行现场收量，掌握现场第一手资料，对各项目的签证进行服务指导，为以后结算打下良好的基础。

xx年，经营部要不断加强自身的建设，来适应变化莫测的外部环境。xx年经营工作的主导思想将着重于对内加强管理，对外开拓市场，提高承揽任务质量，加强人才培养，提高编标能力，进一步完善经营部的制度建设。

一、加强信息的搜集筛选追踪：

二、切实研究投标技巧，为创效打下基础 经营是企业管理的先导，是创效的起点，在投标过程中，经营部要研究市场、讲究技巧、灵活应对，为创效打下良好基础。1、做好项目的选择。施工环境、项目结构直接影响项目的收益，经营部在投标前期，就应做好标段选择工作。通过与业主和招投标代理机构的接触，提前了解项目所处环境、单价高低等情况，有选择有目的进行投标。

2、从源头上把好创效关。经营部首先要避免先天性亏损项目的承接，其次要适应市场变化，超前谋化，精心应对，采取有效措施，在源头上把好创效关。

3、合理进行投标报价决策，为项目创效创造条件。经营部应加强对市场的研究，了解各地区的价格行情，认真研究招标文件，详细勘测现场，合理编制施工组织设计，准确核实工程量，为报价决策、为项目创效创造有利的条件。

三、加强员工的培养和学习

经营部加强对现有员工的培训和教育，对现有的知识和技能不断更新。一是提高工作效率和技术水平，使每个人在工作上、思想上、行动上都训练有素，向职业化标准化靠拢；二是各成员在加强业务水平的同时，不断加强自身各方面修养，实现自我、超越自我；三是经营部也应充分考虑个人的发展，相互协调、共同促进，使部门和个人共同进步。

经营部作为公司的一个重要职能部门，涉及到各种内外关系、各个职能部门，如资质证件、合同原件的借用，开具介绍信及保证金的办理等。所以经营部一方面需要强化自身业务技能，确保自身工作万无一失，另一方面是做好相关的服务工作，协调处理好各种事项，充分发挥经营部的职能。

二〇一二年

内容仅供参考

公司经营工作报告篇七

20xx年，路桥公司在公司领导的指导和关心下，我公司全体职工齐心协力，以“开拓市场为核心，以强化管理为手段，以完成清欠工作为关键，以稳定人心为前提”的经营方针，努力改善经营管理，加大开拓力度，取得了一定的成绩，确保了一方平安，为公司的稳定和发展奠定了基础。

一年来，路桥公司按照公司发展模式，紧跟公司、局、总公司步伐，强化经营，狠抓管理，大力加强人才队伍建设，努力打造以“诚信、责任、活力、创新”为核心的路桥特色企业文化理念，利用路桥优势进行持续经营，为公司实现全面发展、壮大奠定基础。经营效益截止20xx年12月，路桥公司上缴货币资金共计万，营业额为万元，利润为万元，职工五险一金按时发放和上缴。职工队伍思想稳定、精诚团结、人心思进。

一、回顾一年来的工作：

(二)、在建项目情况

2、道路建设共计完成挖土方量20270余方，回填素土方量17563余方，三七灰土：785余方。

此厂区场平和道路建设，虽然项目小，但是公司领导非常重视；尽管环境恶劣，但是我们信心不减。充分发扬“小项目、硬作风”的施工风格，对工作一丝不苟，现路基已基本成型，在整个厂区施工进度中领先于其他标段，按时保质完成了业主对施工进度的要求，得到业主及同行单位一致好评。下一步，到春节过后，我们将尽全力争取拿下该项目的进场道路的土建工程的合作建设。与此同时，我们还将继续加大对老市场对接跟踪力度，进一步对系统内市场进行开拓。

(三)、重点项目的结算和清欠工作取得进展

检查督办制度。二是抓好业主投资项目拖欠工程款的资金安排计划和清欠工作。三是建立健全防止产生新的拖欠工程款的长效机制。建立权责明确、制约有效、专业化管理和社会化运作的管理体制及运作机制，加强建设工程结算管理，推行“限时结算”制度，逐步建立工程结算、协调、仲裁和结算的约束机制。路桥公司领导和全体职工克服重重困难，结算和清欠工作取得了阶段性成果。

(四)、确立了文化理念，队伍稳定，人心思上

公司通过一系列的学习、宣教、企业文化建设等活动，确保了广大职工尤其是年轻职工的生活更加充实，对企业的荣誉感和责任感更加强烈，人心思上。

公司始终坚持“以良好的企业文化培养人才，留住人才，积累人才”。公司加大人才的培训和文化学习的力度，把学习

贯穿在整个机关工作中。加强职工队伍形势教育和职业道德教育，确保有一个良好的工作和生活环境，通过公司内培、外培增加学习、锻炼机会，促进职工早日成才。公司发扬以往的优良传统，将每周一课，每旬一期简报，每半月一个活动的“三个一”优良传统继续开展深入下去。确立了“诚信、责任、活力、创新”的企业文化理念，建立积极向上的路桥文化和建设“学习型”团队。通过建立积极向上的路桥文化，营造学习氛围搭建成才平台使这支年轻的队伍更加成熟。

(五)、对不同项目的管理经验进行了总结

1、项目要进行整体管理，善始善终。整个项目从开始就要做好项目整体计划，在项目的整个管理过程中，始终要按照项目计划执行，如若遇到项目发生变更，要进行影响分析，得到批准后制定变更计划，并按变更计划执行。变更的影响情况，如：费用，时间进度等要通知相关的项目利益干系人，说明变更的原因和产生的影响。

项目首尾工作也是项目管理中一项重要的工作，需要将项目过程中产生的文件资料进行整理，归档；对项目的费用和进度进行审计和审核，对项目的质量进行检验和验收；对项目的整个过程的利弊得失进行总结和交流。

项目从一开始就要做好计划，搞清目标。只有项目的目标明确，合理安排时间、费用、人力和其他资源，控制好项的变更，这些是保证项目能够顺利完成的基本条件。

2、以“小项目“为依托，以”项目多“为策略，以”发展快“为目标。路桥公司在项目管理中积极弘扬“小项目、硬作风”的施工风格和“项目多，发展快“的经营方略。强化项目管理，节约社会资源，项目从精细化管理中要效益，从经营方略中谋发展。

“小项目“是根据国家”大气候“和路桥公司的实际情况，

制定的经营方略。其主要特点是：投资少、规模小、时间短、见效快、机制灵活，这一特点可以帮助建立良好的沟通机制，节省沟通成本，提高工作效率，是非常有利于开发管理工作的。如果再能结合适当的项目管理方法和工具，将能大大提升中小型项目效益和资金周转期。加之分工明确，同时发挥其沟通灵活、方便的特点，有人主导，有人配合，更容易把项目和公司做大做强。以项目多，来赢得公司的快速发展。

根据项目的具体情况，在关键过程选择适合的管理方法，这种适度的项目管理对于中小型项目建设的作用将是积极和显著的。

二、存在的不足

(一)、思想不够解放，胆子不够大

在大环境的影响下，由于我们的经营思路不够开阔，思想不够解放、胆子不够大，加之公司的经营人员少，经营力量单薄，经营范围狭窄，经营网络脆弱，资质受限，对接层次不高。没有长期稳定的大客户、大业主，导致经营上没有大的突破，没有形成生产的局面。

(二)、经营策略不够细化

在以往的经营中，忽视了项目运作与市场经营的关系，经营工作处于停滞状态，对外开拓的主动性不足，在市场经营开拓方面，没有细致的经营方略等等，造成了发展不连贯，直接导致公司面临着施工任务空白的局面，严重制约着公司的发展。

(三)、人才结构不太合理

人员结构不够合理，年轻人多，经验少，有断层现象。

路桥公司是一支很年轻的队伍，这支队伍的优点是年轻化、文化层次高，但同时也存在着明显的弱势，还不够专业化、经验积累还略显不足；公司核心团队架构还不够稳定，公司的正常运作能力有待加强。

三、20xx年的工作打算：

在公司领导和通过全体职工的不懈努力下，路桥逐渐成为公司范围内“土石方、房建基础、市政，以及路桥建设施工的一支劲旅。面对激烈的市场竞争环境，公司不断完善自身，及时调整发展战略，以谋取更多的经济效益和树立良好的社会效益为目的，努力为公司的又好又快发展贡献力量。

针对路桥公司的实际□20xx年度的工作重点和发展思路以经营为大为重点，巩固经营理念，加大开拓力度，确保20xx年经营有所突破。

具体的措施是：“思想要开放，观念要创新，工作要细化”，解放思想，巩固经营理念。目前，路桥公司首要任务就是解放思想，巩固经营理念，加大开拓力度，解决当前任务少的问题。下大工夫把主要经营力量投入到长武以及关联项目，在做好厂区道路建设的同时，争取拿下该厂区的进场道路的建设。以此为基础，要将路桥公司的市场发展到一个“大网络”市场。与公司相关部门沟通，随时接手内部任务；二是靠政策转机，及时跟进。

公司经营工作报告篇八

一、坚持党的基本路线，坚持政治理论学习，完成了全校统一要求的任务

我们组织本单位干部职工认真学习了党的十六届六中全会和十七大精神，学习教育部、省教育厅关于高校产业改革改制规范化建设的文件以及学校党委[2006]54号文和[2007]4号文

件。针对本单位面临的全新工作任务，还专门组织学习了《公司法》、《合同法》等关于现代企业的法律法规。

1 实施方案》的工作意见，明确了这次清产核资、企业改革改制工作的领导责任、工作主要内容和任务、方法及阶段、具体实施步骤、具体工作要求，使这项工作的开展有规可循。召开了全校校办企业清产核资改制工作会议，学校领导和校资产管理委员会成员单位负责人参加了会议。对全校各企业负责人进行了清产核资改制工作的动员，讲清讲透这项工作的意义与责任。对企业负责人组织专门谈话，打消他们的顾虑，使他们积极投入到清产核资和改革改制工作中来。

2、深入调查研究、注重实效，力求全面、真实地摸清家底。高校经营性资产的清理和校办企业清产核资改革改制工作，对于我们单位而言，是一项全新的工作，无经验可循。为了克服这一困难，我们采取了请进来和走出去的办法，组织大家专程走访了四川省教育厅的领导，请教高校清产核资、企业改革改制工作的具体政策要求、请他们介绍正在进行这项工作和工作做得较好的高校的做法和经验。走访了西南交通大学、西南石油大学、成都理工大学等近十所兄弟院校，详细听取学习他们的具体做法、取得的成效以及存在的问题与困难。为了掌握学校企业的实际情况，我们多次赴大邑、简阳、绵阳、理县古尔沟等地，实地调查企业资产情况和经营现况，并与有关专家一道反复核实资产实际现状，摸清学校股权的变更轨迹，研究论证企业的经营前景，摸清情况，和一些企业人员沟通思想解除顾虑，推动了工作的顺利开展。

2 清理工作。自6月份正式开展清理工作以来，得到了校办. 财务处. 国资处. 后管处. 后勤集团等部门多方面的支持，借此机会，谨表示衷心的感谢。

4、在学校委托法定机构清理的范围之外，我们本着对学校负责，对将来负责的态度，自行清理了其它15家以学校名义成立的公司工商注册情况、经营状况、与学校的投资和借贷关

系.债权债务等情况，提出了善后处置办法。

5、开展了校办企业及经营性资产档案建设。由于历史原因，校办企业档案不全、不齐甚至根本没有的情况大量存在，档案收集登记清理难度较大。作为新建单位，一开始我们就重视档案建设，确定了专门的兼职档案人员，要求确保档案的完整性、原始性。同时，积极想办，法建立健全制度，加强管理，积极建设和健全校办企业及经营性资产的完整档案。

3 成了清理和改制前期筹备工作。五是学校在一些企业的股权多次变更，线索迷乱，为摸清家底增添很多困难。六是一些企业门难进，人难见，多次登门找不到人，几十个电话不被理睬，即使见到了人，也是冷眼冷脸，或者根本见不到完整的账目。我们知难而上，克服了重重困难，基本完成了本次清查。

三、工作取得明显成效

1. 在社会法定中介机构的参与下，摸清了时间跨度长达二十几年的校办企业的工商状况、经营状况、债权债务状况、股权流变情况；梳理了以学校名义开办企业的30多家；对其中15家学校投资或以学校名义开办的校办企业进行了规范的清产核资、资产评估，审计了仍在经营的校办企业的股权归属、股份比例、资产状况、资产总额、负债总额、经营状况、存在风险及防范措施；评估了这些企业的资产总额。摸清楚了经营性单位的基本情况。

2. 清理出帐外资金63万余元，挽回了学校经营性资产的损失。

3. 基本完成了校办企业改革改制的前期工作.。通过调研，反复修改、几易其稿，形成了《贯彻落实西南民族大学校办企业改革实施方案的工作报告》、《西南民族大学资产经营管理公司组建实施方案》以及《西南民族大学资产经营管理公司章程》等文件草案，为申报、注册公司奠定了要基础。

4. 认真贯彻执行教育部、省教育厅有关高校产业工作文件, 精神准确、及时向上级报送了各种统计报表。依照上级下达的关于校办产业的统计文件, 从各校办企业中收集、汇总相关数据, 及时上报。

4 四. 加强了与企业人员的联系

单位组建以后, 我们与校办企业人员随时沟通, 了解情况, 及时作好协调服务工作。同时对他们的实际问题积极反应, 能解决的及时帮助解。

综上所述, 我们在认真贯彻上级各项决议方面, 在加强管理、协调关系方面, 在用创新的思路解决工作中出现的新情况、新问题方面, 在求真务实、力求实效方面, 做了一些工作, 取得了一定成效。但是在建立健全各项规章制度、开拓创新、提高效率方面还存在不足, 需要我们在下一阶段的工作中切实加以改进。同时, 正式组建注册公司的条件还不完善, 尚需努力争取。

公司经营工作报告篇九

20xx年上半年, 是****在试运行基础上, 逐步走上正常生产经营时期。今年1-6月份, 公司生产经营由于受职工春节集中休假、枯水期电力供应紧张、劳动力资源不足、原料价格涨幅大, 以及欧美对中国纺织品出口限制等不利因素的影响, 导致生产成本、产品市场价格不稳定, 生产设备开台不足等诸多困难, 通过公司全体员工的共同努力, 特别是在一季度完成浆纱机技改和布机扩台后, 采取了一系列补救措施, 加强市场调研, 精心组织生产, 较好地完成了上半年生产经营目标任务。

(一) 产品产量: 棉纱3556吨, 完成年计划的48.41; 坯布(面料) 1356.4万米, 完成年计划的49.41。

（二）财务成本计划实际完成情况：纱原料消耗3389.6吨，占计划的99.46；布原料消耗2755.5吨，占计划的99.91；纺场耗电618.1万度，占计划的80.13；织场耗电344.6万度，超计划9.69；机动耗电35.4万度，超计划3.58；纺场物耗31.21万元，占计划的95.18；筒捻物耗4.87万元，占计划的70.33；整浆穿物耗9.41万元，超计划12.29；织布物耗34.78万元，占计划的93.70；整理物耗1.1万元，超计划32.18；机动物耗11.09万元，占计划的97.31；纺场修理费20万元，占计划的94.78；筒捻修理费1.6万元，占计划的59.14；整浆穿修理费3.08万元，占计划的86.66；织布修理费4.03万元，占计划的79.40；整理修理费0.08万元；机动修理费5.29万元，占计划的88.28；纺场包装耗用11.55万元，超计划43.49；织场包装耗用13.92万元，占计划的99.61；浆料消耗192.8万元，占计划的98.55；煤消耗4751.54吨，超计划12.91；产销率105.79，超计划5.79个百分点。

（一）市场营销管理：

1、产品销售：坚持以市场为导向，贴近市场寻求品种，组织订单以销定产，针对国际、国内纺织产品市场形势变化，积极采取应对措施，及时调整片区销售力量，进一步落实片区销售责任制，主动配合公司生产部门，调整品种结构，努力拓展销售市场，发展新客户，抓住军布产品市场契机，实现促销压库。同时，抽调力量开展针织布市场调研，为公司拓展新的销售业务领域打下了基础。1-6月产销率达105.79；货款回笼6700万元；应收帐款实现了控制目标。

2、原燃材料供应：继续坚持和完善“择优比价”的采购工作方针，严格执行物资采购过程中的质量、价格监控制度，按照生产部门的要求，保质保量完成采购任务。上半年按计划购进原棉1898吨，化纤1508吨，原煤3430吨，浆料181万元。按照技术改造要求，及时组织调运浆纱机和75布机设备，组织供应各种机零配件380余万元，满足生产需要。

（二）生产管理：

1、生产技术、工艺设备：继续强化各项基础管理工作，工艺、设备、运转严格按照iso9001:20xx标准贯彻实施、规范运行；认真贯彻执行质量管理体系确定的质量方针目标；严把原料进厂质量关，工艺设计、工艺试验严格执行国家和企业内控质量标准，规范半成品、成品周期试验，严格执行半成品质量“及时报警、反馈信息、跟踪整改”的预警制度，杜绝不合格半成品流入下工序；根据市场调研，配合销售部门开展纱、布新品种和工艺优选试验。设备管理以提高产品质量、提高生产效率为重点，主要抓了维修“三率”和各项“专项”工作。1-6月份，设备完好率92.8；设备平车扣分6.1分/台；设备保养一等车率95；设备维修准期率100；纺场重点抓好梳棉“三针”完成状况和各部自停完好；细纱以降低断头为重点，加强工段管理，优化人员结构，做到分工明确，思想统一，加大考核力度，使设备完好状况得到改善，细纱断头明显减少。准备、织布以器材维修和正确使用为核心，形成车间内部相互监督机制；动力以满足生产需要为指导思想，改善生产车间温湿度状况，促进生产效率进一步提高。

2、技术改造以提高产品质量、满足工艺要求，增加产量为重点，上半年完成新增ga308浆纱机一台，75布机144台和整理车间搬迁等技改工作，技改投入达700多万元。

（三）财务成本管理：

按照总经公司下达的生产经营目标任务，将成本费用控制目标分解落实到各车间、科室，每月进行财务成本分析，逗硬奖惩考核，坚决查处各种浪费现象。按照总公司财务核算的要求，进一步完善财务归类，明细科目细化，努力实现降低成本与提高效益的最佳组合。

（四）劳动人事管理：

依据《劳动法》实行全员劳动合同制管理，按照公司的规定，进一步深化和完善劳动工资管理。整合劳动力资源，在满足生产经营需要的前提下，进一步实行减员增效措施，对部分辅助工种岗位，继续推行和完善岗位工作承包责任制。研究制定政策，提高技术工人和劳务工待遇，鼓励生产一线运转操作、设备工人学技术、练操作，提高整体技术水平。同时，为解决布机扩台新增人员，组织力量深入学校、农村发布招工信息，上半年招收新工近300人，基本满足了生产需要。

（五）行政事务：

在完成企业行政日常事务、为生产经营各项工作服务的同时，积极研究国家改革、发展有关政策，配合总公司发展产业链的扩张战略，深入进行资产市场可行性调研，提供决策依据。改善职工食堂、职工浴室条件，努力为生产一线职工创造卫生、舒适的生活环境。继续坚持开展基层管理人员劳动竞赛，提高企业管理水平。坚持“安全生产”方针，强化职工安全意识，确保生产经营正常进行。

（一）认清形势，统一思想，全体干部、职工必须围绕完成全年生产经营目标这个中心任务，克服一切困难，牢固树立和发扬“爱岗敬业、遵章守纪、勤于奉献”的俊华纺织团队精神。特别是各级管理干部要为职工群众作出表率，共产党员要以“保先”教育为动务，用实际行动带领职工群众进行创造性劳动，为公司的发展作出自己应有的贡献。

（二）以公司完成第一期技改项目为新起点，重点抓好生产一线工艺、技术、管理人员适应市场的能力，深入解决提高产量、质量和生产效率工作中存在的各种问题，使提高纱、布产、质量有一个大的突破，迅速形成公司生产经营新的增长点。

（三）加强职工队伍建设，全面提高职工生产技术操作水平。生产车间的各级基层管理人员要坚持和树立“以人为本”的

管理理念，克服简单、粗暴的工作作风，管理工作要善于“攻心”，要从各方面采取措施，教育和鼓励职工学技术、练操作、爱企业，使俊华纺织成为职工赖以生存的家园。

公司经营工作报告篇十

**路桥三分公司2015年年终工作总结

2015年，三公司在公司领导的指导和关心下，我分公司全体职工齐心协力，以开拓市场为核心，以强化管理为手段，以稳定人心为前提的经营方针，努力改善经营管理，加大开拓力度，取得了一定的成绩，确保了一方平安，为分公司的稳定和发展奠定了基础。

一年来，三公司按照公司发展模式，紧跟总公司步伐，强化经营，狠抓管理，大力加强人才队伍建设，努力打造以诚信、责任、活力、创新为核心的路桥特色企业文化理念，利用路桥优势进行持续经营，为分公司实现全面发展、壮大奠定基础。

一、回顾一年来的工作：

（一）、市场经营开拓：建立了一定的人脉关系，确立了跟踪项目。

今年年初分公司结合自身实际情况，对路桥现有的市场进行了科学、合理的划分。目前，路桥的经营市场可分为三大市场：即原有市场，新市场、系统内市场。上半年，在国家大气候紧缩的情况下，三公司加大了经营开拓力度，增强了与地方对接力度，建立了一定的人脉关系，尤其是对新市场的开拓方面，取得了一定的突破。

（二）、确立了文化理念，队伍稳定，人心思上。

三公司通过一系列的学习、宣教、企业文化建设等活动，确保了广大职工尤其是年轻职工的生活更加充实，对企业的荣誉感和责任感更加强烈，人心思上。

三公司始终坚持以良好的企业文化培养人才，留住人才，积累人才。三公司加大人才的培训和文化学习的力度，把学习贯穿在整个机关工作中。加强职工队伍形势教育和职业道德教育，确保有一个良好的工作和生活环境，通过分公司内培、外培增加学习、锻炼机会，促进职工早日成才。三公司发扬以往的优良传统，将每周一课，每旬一期简报，每半月一个活动的三个一优良传统继续开展深入下去。确立了诚信、责任、活力、创新的企业文化理念，建立积极向上的路桥文化和建设学习型团队。通过建立积极向上的路桥文化，营造学习氛围 搭建成才平台使这支年轻的队伍更加成熟。

（三）、对不同项目的管理经验进行了总结。

1、项目要进行整体管理，善始善终。整个项目从开始就要做好项目整体计划，在项目的整个管理过程中，始终要按照项目计划执行，如若遇到项目发生变更，要进行影响分析，得到批准后制定变更计划，并按变更计划执行。变更的影响情况，如：费用，时间进度等要通知相关的项目利益干系人，说明变更的原因和产生的影响。

项目首尾工作也是项目管理中一项重要的工作，需要将项目过程中产生的文件资料进行整理，归档；对项目的费用和进度进行审计和审核，对项目的质量进行检验和验收；对项目的整个过程的利弊得失进行总结和交流。

项目从一开始就要做好计划，搞清目标。只有项目的目标明确，合理安排时间、费用、人力和其他资源，控制好项的变更，这些是保证项目能够顺利完成的基本条件。

2、以小项目为依托，以项目多为策略，以发展快为目标。

三公司在项目管理中积极弘扬小项目、硬作风的施工风格和项目多，发展快的经营方略。强化项目管理，节约社会资源，项目从精细化管理中要效益，从经营方略中谋发展。

小项目是根据国家大气候和路桥分公司的实际情况，制定的经营方略。其主要特点是：投资少、规模小、时间短、见效快、机制灵活，这一特点可以帮助建立良好的沟通机制，节省沟通成本，提高工作效率，是非常有利于开发管理工作的。如果再能结合适当的项目管理方法和工具，将能大大提升中小型项目效益和资金周转期。加之分工明确，同时发挥其沟通灵活、方便的特点，有人主导，有人配合，更容易把项目和分公司做大做强。以项目多，来赢得分公司的快速发展。根据项目的具体情况，在关键过程选择适合的管理方法，这种适度的项目管理对于中小型项目建设的作用将是积极和显著的。