

集团公司度工作报告

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。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。

集团公司度工作报告篇一

又是岁末了作为导游员的似乎还没能回味过来这一年的滋味，时间过的真快。适应这季节的变化，但是时间不等人，日月老人将要给画上句号了所从事导游工作，又经历了一个年头了喜欢这个工作，不论苦辣酸甜，总是一个“乐”字。现在把这几年工作的乐趣给归拢一下，从中总结经验，汲取教训以备来年奋马扬鞭，更好的带领我游客畅游在黄河上下，大江南北。

一、以导游为荣。

作为导游员的带团是首要任务。这几年，根据旅行社的布置。带过的旅游团队数量已经记不清了留在感觉里的——忙和乐。刚从云上飞下来，又从水上漂过去；才听罢火车的汽笛声，又闻见了汽车的马达响；才听罢东北的二人转，又尝到新疆的哈密瓜；才欣赏桂林山水的秀美，又看到大漠孤烟”壮阔。夏令营孩子们欢快的歌声，夕阳红老人们幸福的笑脸，盛世北京和谐的音符。还有华西村人美好的蓝图，南街村人不懈的追求？这一切经常在眼前浮现，深深的感受到工作的意义所在从心里热爱导游这一工作。

二、学理论、学知识

一直严格要求自己，从业多年来。作为一个国内专业导游人员，时刻牢记着热爱祖国、热爱人民、热爱祖国几千年的优秀文化，认真学习党的各项政治政策、经济政策、学习党在

新的历史时期的主要理论，用来武装自己的头脑，思想上紧跟形势，努力是自己成为具有优秀道德品质，高尚职业情操、遵纪守法，尽职尽责的导游员。积极参与省市旅游局组织的培训班，认真学习导游知识、导游业务；业余时间细心学习《汉语言文学知识》历史地理文化知识、心理学》公共关系学》政策法规》认真阅读相关的经济知识、社会知识、旅游知识，学习中坚持勤动眼，大量的阅读有关景区、景点的资料和有关风光民情的书籍；勤动手，把读到看到相关资料、甲篇名作、经典名句都分类整理，以丰富自己的学识，增加自己的见闻。

三、学技能、多实践

除了要求导游员要有广博的知识外，导游工作是一个知识密集型和高智能的服务工作。还需要导游人员具备高超的技能，如讲解能力、组织能力、人际关系能力、分析能力、解决问题能力。而讲解能力是首当其冲的常言说“大好河山有多美，全凭导游一张嘴”游客出游，求知”愿望之一，而我导游就起着传达知识信息、传送审美观念、播洒中华文明的重任，因此导游语言必需科学、规范，传送的信息必需正确无误，这样更能够吸引游客的注意，满足游客的求知”愿望，才会得到游客的尊重和敬佩，这是顺利完成旅游计划的重要前提。其次，整个旅游活动是一个有组织的需要和饭店、宾馆、景点、交通等相关的企业和个人来打交道，牵扯到社会生活的方方面面，因此上，要求我导游员要有相当的组织能力和协调能力。再其旅游活动的主体是人，而人的构成又是复杂的旅游者来自不同的社会阶层，从事着不同的职业，文化层次高低不等，性别年龄各不相同，兴趣喜好因人而异，身体状况不尽相同。这就要求我导游员必需学会处置人际关系，学会善于和各种人打交道。旅游过程中各种各样的情况都有可能出现，个各种各样的问题可能随时发生，这就要求我要学会独立分析的能力和独立解决问题的能力。实际工作中，十分注重留心学习，实践中不断的总结和提高自己的业务水平。时时提醒自己“勤动口”向专家请教先进的经验和方法，向

同事学习、向民间学习、向旅游者学习，以丰富自己的学识；勤动腿”常言说，读万卷书，不如行万里，勤跑、多动增加自己的阅历，实践中巩固学到知识，不如手过一遍，勤动眼”大量的阅读有关旅游方面的书籍、查阅有关风光、风情、民俗的资料；勤动手”眼过千遍。把看到听到学到知识和方法，经验和技巧都动手一一记录下来；勤动脑”动口、动腿、动眼、动手的基础上，善于动脑，把学到收集到看到名作甲篇、知识经验都分类整理，结合自身的特点，取精去糟，最终形成自己的风格和作风。也就是说，工作实践中逐步的总结，不时的提高自己的业务技能和服务水平。

四、几点带团的方法

兵无常式”这一点运用到带团工作中也是十分的确切。带团过程中，掌握好游览的节奏。孙子曰：水无常形。导游员除了丰富的知识，生动形象的语言来为游客作好讲解服务外，更要学会掌握和控制旅游过程中的节奏问题。因为旅游者的年龄、体质不同，情趣喜好不同，情绪不同，一个人一天会有多种情绪的变化，做为导游员要随时掌握游客的这些现象，实施旅游计划中要作到有张有弛，劳逸结合”根据团队的实际情况安排有弹性的活动日程，努力是旅游过程既丰富多彩，又松紧相宜，让游客在轻松愉快的活动中获得最大限度的满意的美的享受。有急有缓，快慢相宜”具体的旅游过程中，要视具体情况控制好游览的时间、速度，根据游客的年龄构成，对老年人要走的慢一些，讲的慢一些，尽量减少剧烈活动的项目，要学会适合老年人的习惯语言，交流方法；对待年轻人，可以走的快一些，讲的节奏快一些，适当的安排一些年轻人喜爱的活动项目；对待青少年，游览的过程中要注意寓教于乐，要更多的把旅游和学知识结合起来，同时适当的安排一些适合青少年的娱乐活动。总之，导游员就是旅游活动的导演”根据不同的团队，从实际情况动身，安排好、组织好旅游活动，旅游者获得乐趣和享受，这才是一次成功的导游活动。

一个旅游团队，处置好几个关系。即强弱关系、多数与少数的关系、劳逸关系。实践中我都知道。人员组成是比较复杂的有身体好的精力充分的希望速度快一些，活动量大一些，而年老体弱的则希望冷静轻松，不愿意太紧张、太劳累。这时我就要根据实际情况分别予以对待，依照旅游者的体质、年龄划分成相应的小团体，讲明白游览的路径、集合的地点、时间，全陪导游和地接导游互相配合，或前后或穿梭在各小团队之间，对年老体弱的要重点照顾。这样既尊重了旅游者的愿望，又是各得其所，各取所乐。游览过程中经常会出现对日程安排意见不一致的现象，这是由于旅游者审美观点、兴趣喜好不尽相同所造成的一种正常现象。一般情况下本着求同存异的原则，寻找大家都喜欢、乐意的共同点，形成统一的选择，这是最理想的解决方法。如果共同点不容易找到则要实事求是给游客说明情况，请团队领队或德高望重的人物进行协调，寻找合理而可能的变通方法，动员意见不同的各方相互作出让步，本着少数配合多数的原则是旅游活动继续顺利的进行。当然在旅游过程中处置好劳逸关系也是十分重要的疲于奔命，象行军拉练一样的旅游会使游客的发生不愉快的情绪，肯定回影响旅游者的游兴。要合理安排日程，兼顾游览、娱乐、购物、休息，力争让游客在各方面都得到满足，从而游客对旅游服务工作的满意度。作为导游员，带团过程中处理好了这几个关系，就能带出一个和谐欢乐的旅游团队，胜利的完成一次旅游活动。

旅游者的性格大致分为两大类：外向型、内向型。外向型的活泼、爱交际、喜讲话、多点子、热心肠，多沟通、交朋友。沟通要从了解做起。另一面又急躁、好动、好胜、散漫，这类人好沟通，但不稳定。内向型的稳重、冷静、有主见、情绪稳定，另一面少言、孤傲、忧郁，这类人不易沟通，但却很重感情，一旦认可你不会轻易改变。作为导游要通过观察、交流了解游客，正确的区分客人的性格类型，采用灵活的方法，因人而异，适时适宜的进行沟通，随时观察游客的情绪变化，及时调整战略方法，始终坚持和谐欢乐的团队气氛。旅游活动中，导游和旅游者不只是服务与被服务的关系，更

是合作伙伴，只有游客的通力合作，旅游活动才干顺利进行并达到良好的效果。为此，一个很好的方法就是导游和游客真诚的交朋友。交朋友要从尊重对方做起，把主动服务、真诚服务、热心服务、周到服务贯彻始终，从小事做起，与细微处显真诚。和游客交朋友，要有一颗平常的心态和包容的心态，和游客建立平等的关系，不能厚此薄彼；导游员和游客相处时不要争强好胜，满足一时的虚荣，作嘴巴上的胜利者，要保持融洽的气氛，建立“君子”式的朋友关系。

集团公司度工作报告篇二

资金集中管理是母公司或者总公司对其下属的子公司或者分公司的资金进行实时掌控、归集、调度、协调、拨付等的统称。随着企业集团化进程步伐的加剧，企业集团越来越重视内部控制的建设，具有较大规模的企业集团更是将资金集中管理作为防范资金管理风险，实现资金使用效率最大化的有效手段。

实行资金集中管理的作用主要有以下几个方面：

通过资金集中管理，有利于企业集团及时获取全面的资金状态，为企业的经营决策提供信息支持的同时，也有助于企业集团及时发现局部或者整体的资金管控风险，并能针对性采取措施，及时解决资金危机。

未实行资金集中管理时，各个核算主体的资金状况需要上报到集团，集团才能做出整体判断，在上报过程中，及时性和准确性不能完全保证，势必降低信息的有用程度，增加了资金管控的风险。

一方面，通过资金集中管理，能够实现资金及时的划拨和归集，减少资金流转中间环节，降低在途资金发生的可能性，从而降低了银行手续费用；另一方面，通过资金集中管理，可以集中零散资金，产生短期收益，并能够发挥资金集中优势，

支持企业集团的重要收购、大型投标等战略活动，从而提升资金的整体使用效率。

首先，各个成员企业的业务活动不尽相同，在资金收支的周期、水平、资金结余等方面存在差异，通过资金集中管理，快速实现成员企业之间的资金归集和划拨，能够统一协调和调度资金，减少了单个企业独立对外融资的情况，降低了企业集团总体的融资规模和融资成本。

其次，通过实施资金集中管理，能够不断优化企业集团内部管理流程，提升企业整体的竞争力，营造企业集团良好的知名度和美誉度，提升企业集团在资本市场的形象和信用度，增加融资时的筹码，能够以更低的成本获得资金。

随着当前经济的发展，文化旅游企业集团的业务不再单单局限于文化领域，分别将多元化发展和跨地区经营作为战略发展目标，文化旅游+地产和景区异地区别化复制是这两种发展的典型模式。这种趋势需要企业集团及时掌控资金信息，实行资金集中管理是这种发展的必然需求。

文化旅游企业集团经营业务较多，往往涉及多个行业，多个内容，不同行业，不同业务内容的特点，决定了各成员的资金收支周期、水平、结余存在不均衡，有的企业账上有大量资金盈余，有的成员企业资金短缺，急需融资，实施资金集中管理能有效地降低这种矛盾，实现集团效益最大化。

例如，万达集团经营的业务涉及文化产业、商业地产、酒店、电子商务、连锁百货等领域。其中，文化产业中的主题乐园、影院、酒店、旅行社、电子商务、连锁百货的收支特点是收入频繁支出稳定，每天有稳定、频繁、零散的现金收入，但结算期较为固定。

因此，多种情况下，这类成员企业有大量的资金盈余；相反，文化产业中的舞台演艺、影视制作、商业地产行业是先投资

后收益，需要投入大量的资金投入，是需要不断融资并补充资金。这种资金需求不平衡为企业集团实施资金集中管理提供了可能。

在如今企业做大做强的趋势下，各企业集团纷纷在各地布点布局，开立子公司或者分公司，有的子公司也开设分公司。跨地区经营增加了企业集团的管理难度和成本，企业集团要想及时了解这些成员企业的资金信息并使成员企业资金得到有力掌控，实行资金集中管理势在必行。

经营主题公园和演艺业务的宋城集团，立足杭州，分别在浙江杭州、海南三亚、四川九寨、云南丽江打造系列旅游主题公园和演艺秀，取得了飞速发展，但规模的壮大带来了管理成本的提高，这些分公司现金流非常充裕，都是收入频繁支出相对稳定，势必造成成员企业有大量的资金盈余，实行资金集中管理能及时掌控资金情况，降低资金管理风险，同时也可集中资金优势，为企业不断扩张的战略提供服务，提高资金使用效率。

在集团高层，部分领导重文化创新、重战略发展方向、重企业发展的速度，对发展过程中的资金管控风险认识不足，对资金集中管理的优势缺乏概念，担心破坏稳定的局面，导致缺乏推动的决心，也没有制定有效的考核办法。

为了拥有足够的自主管理权，减少上级的约束，或者部分人员从自身利益的考虑，在资金集中管理推行方面，成员企业主动性不强。越是规模很大，管理层级越多的企业集团，成员企业越是容易出现逃避集中管理、越权审批、隐瞒资金存量的现象。

对自身企业集团所处的行业，业务的类别、自身的管理特点等因素分析不到位，对资金集中管理的几种模式的适用情况没有理解，选择了不适合企业的管理模式，导致管理过程中问题频发，出现种种掣肘。

如果单一由各成员企业制定自己资金管理制度和流程，会出现各自为政的情况，在制定制度和流程时，都会偏重于自身的利益而损害整个集团的利益；如果由集团制定通用的制度和流程，有可能会忽略特定成员企业的特点，造成管理上的漏洞。

在金融业务飞速发展的今天，素质高、水平高、经验丰富的专业金融人才极度匮乏，推行资金集中管理恰恰需要这样的专业人才，但文体旅游企业中的管理队伍大多数是从文化专业人才中提拔和培养出来的，在敏感性、创新性上存在不足，不对他们进行培训，很难达到制度推行的要求。

目前，商业银行的服务手段日新月异，结合现代信息技术的革新，不断推陈出新。资金集中管理的模式下，特别是集团财务公司和结算中心的模式下，对成员企业提供的服务落后于商业银行，甚至出现内部贷款利率高于同期商业银行利率的情况，严重削弱成员企业参与资金集中管理的积极性。同时，在缺乏竞争的环境下，容易滋生垄断和腐败，造成运转效率低下。

实行资金集中管理后，将各成员企业的资金管理风险集中到企业集团，如果管理的成员企业数量众多，层级加大，风险管理部门很难全面识别每一个成员企业资金管理中的风险。如果风险事故的发生频率上升的话，容易给管理层带来资金集中管理的负面评价，不利于管理层的全力支持。

分层次开展调研和座谈，多方听取意见，在此基础上分层次培训，摆事实、讲道理，让全体集团员工对资金集中管理的意义和重要性有充分的认识，增加风险意识，形成推动共识，齐心协力，共同参与。

根据文化旅游企业的特点，除了不接触资金的部分演艺专业人才外，需要经办资金业务的所有人员、管理人员都必须高度重视资金集中管理，增强风险意识，实现业务与管理并重。

随着网络平台的发展，所有的收支均可实现网络操作，为收支两条线的模式提供了可能。在这种模式下，成员企业都会开设两个账户，一个用作收款，一个用作付款。

客户款项收到后，会立即上缴集团对应收款账户上，下一天需要支付的款项，由成员企业出纳在当天结束前，制单后提交到成员企业有审核权限的人员审批后，指令到达集团，集团资金集中管理部门在下一天十点前根据该成员企业可用资金余额的额度，审批下一天的支出请求。

每天收支不太频繁的企业都可以采用这种模式。纯粹旅游策划、广告创意类的公司比较适合采用这种模式。

这种模式是由收支两条线模式变化而来的，为了应对频繁的、额度不大的支出或者报销，集团给予成员企业一定的备用金额度，在额度范围内履行审批手续后进行支付，当天工作结束前，出纳将当天支付的明细制作汇总清单，按规定程度到集团报销，集团资金集中管理部门审核的后，拨付资金，补足备用金。

主题公园类和纯住宿的酒店的公司适合选择以上两种模式，如宋城集团。

组建集团财务公司必须经中国人民银行批准，由集团或与成员单位共同出资，是具有独立法人资格的子公司，是非银行性金融机构。这种模式除了具有内部结算中心的职责，能对资金进行集中整体控制外，还可以发挥理财服务职责，实现集团及成员企业的闲散资金的保值和增值，也能够提供全方位的金融服务。

例如，投资咨询、资信调查、对外担保等。企业集团财务公司把商业银行完全市场化的运作模式引入到自身的资金集中管理过程中，通过财务公司能够及时掌握成员企业资金情况，调度各成员企业闲散资金，重点支持集团的战略和重大经济

活动;成员企业也具有一定自主管理权，能够积极地发挥主观能动性。

华侨城集团业务涉及旅游、主题公园、酒店、文化创意、投资、物业服务、工业制造、地产等领域，其业务范围广泛、子公司众多的特点非常符合采用集团财务公司的资金集中管控模式。

资金集中管理模式下，与各种业务活动相关的制度，办理各种业务的流程都需要完善。在集团层面，可以针对通用的业务制定出制度和流程，以规范指导性文件的方面供成员企业执行;各成员企业根据自身的业务特点，制定出适合本企业的制度和流程，报集团资金集中管理部门审核批准后执行。确保现有业务都有制度和流程可依，并及时掌握集团发掘的新业务，及时探讨与之相符合的制度和流程。

内部培养方面：一方面开展与资金集中管理相关的培训，提高和巩固业务技能;另一方面鼓励员工积极通过自学等各种方式掌握现代科信息手段、现代金融知识，提高自身的综合素质;最后通过技能竞赛、考核激励等手段，选拔符合资金集中管理要求的专业人才到相关的岗位工作。

外部引进方面，引进外部符合需要的、具有较高综合素质的专业技术人员，通过综合激励手段留住相关专业人员。同时增强全体员工的风险意识，特别是资金集中管理人员的风险识别能力、风险应对能力。

对于有条件的集团，也可以采用派出机制派出重要财务和资金管理人员到各成员企业工作，降低管控风险。

充分利用现代科技手段，构建内部信息交流平台，降低沟通成本，提高沟通效率。引进外部商业银行服务信息，学习商业银行服务手段，实行考核淘汰机制，提高内部系统运行效率。

可以选择业务较简单、稳定的成员企业先推进，如主题公园、酒店，影院等；对于业务复杂、变化较大的企业，可以咨询管理咨询公司、会计事务所等外部机构，经过分析论证后，选择合适时机推行资金集中管理模式。

例如，投资公司、地产公司、工业企业等。对于不同的公司，制定不同的计划和推进进度，对于推进过程中遇到的困难，及时商讨对策进行解决。

首先，制定切实有效的激励措施，结合业绩考评，对于实行资金集中管理做的优秀的成员企业给予通报表扬，给予成员企业负责人或者管理层给予奖励和提升，在集团内部分享和推广成员企业成功经验。

其次，对于逃避资金集中管理、拖延执行的企业及其负责人给予批评和降职等处分。

再次，开通信息反馈通道，违规举报渠道，给予反馈或者举报者奖励和保护。

最后，要经常总结运行过程中的经验和教训，让资金集中管理理论和实践得到完善和发展。

综上所述，为了实时掌控资金整体情况，降低资金风险，实现资金效率最大化，各个文化旅游企业集团可以结合企业自身情况，在充分调研的基础上，统一认识，制定切实可行的计划，完善相关制度和流程，逐步推进资金集中管理制度，为企业集团战略发展提供最大的支持。

集团公司年度工作报告篇三

20xx年财务部在公司领导大力支持、其他部门协作配合、财务人员的辛勤努力下，紧紧围绕公司经营管理目标，积极开展财务工作，发挥管理职能，以成本管理和资金管理为重点，

安健环风险管理体系建设为契机，有序地完成了各项工作。为使财务工作进一步得到提高，现将20xx年的工作做如下简要回顾和总结。

一、做好经营预算分析，提供管理决策依据

1、以预算指标和经营业绩考核指标的目标值为指引，落实公司竞争战略，强化成本控制，争取成本领先优势。推进公司业务流程合理化、过程管理可控化、监督考核系统化，着重关注经营指标的实际及计划情况对财务状况、经营成果及现金流的影响，通过财务指标的比较分析和预测，为公司积极参与直购电、碳排放交易等有关市场竞价业务提供财务支持平台，同时对发现的问题并提出合理建议，保证公司预期经营目标的实现。

二、加强公司资金管理，积极筹措营运资金

1、通过合理安排资金，在保证生产经营资金需求的情况下，提前偿还本年固定资产借款本金及还未来三年75%的借款本金合计52,002、50万元，相比原还款计划减少借款利息1,353、67万元。

2、近年环保压力增大，脱硝项目、脱硫设施升级改造、湿式除尘改造等大型资本性项目相继实施，碳排放额度的竞购，排污费用的涨价，无一不对公司营运资金造成巨大压力，使资金链面临断裂风险。因此，公司现金流管理将成为重中之重。与此同时，国家宏观调控收紧银根，银行谨慎放贷，利率居高不下。在此困局下，公司积极筹集资金，争取到贷款利率为基准利率下浮10%优惠条件的流动资金循环借款，满足生产经营的需求。同时合理运用各种资金来源，降低筹资成本，防止资金沉淀及供给不及时，从而提高资金管理效益，降低资金成本，防范财务风险。

三、实现资产价值管理，国有资产保值增值

1、根据**集团公司批复的3、4号机组财务竣工决算报告，对2307张固定资产卡片进行分类、整理、核实，完成卡片导入财务管理系统的工作，落实责任管理部门/分部。此举标志着3、4号机组财务竣工决算工作全面完成。

2、根据公司实际业务流程，修订了固定资产管理标准，完善固定资产后续支出的价值归集制度，夯实资产计价基础。对资产处置处理方面的模糊点及缺失点进行改进，真正做到明晰权责，落实责任。

3、根据国有资产监管及评估的相关规定，财务部牵头完成了定子线棒、换热元件及锅炉管屏报废物资处置的资产评估工作，及时向**集团公司和省国资委上报备案。

4、启动1-4号机组脱硫改造报废固定资产工作，目前资产报废鉴证报告的税局备案及资产评估报告的批复工作正在进行中。

5、参与了物资仓库搬迁工作，财务人员全程监督盘点下架物资。

四、强化保险管理工作，完善保险索赔机制

1、根据安健环风险管理三星标准的要求，修订了《保险管理标准》、建立了《财产保险投保及索赔情况表》及《社保及工会保障计划情况统计表》等台帐。通过三次元素审查及自我评价，不断查找差距并推动其完善。

2、制定20xx-20xx年度机组保险方案，充分利用公司良好的营运业绩和风险管控能力，比上年度减少年度保险费用200万元，下降17%。

3、积极跟进保险理赔案件，每周盘点保险工作，与相关部门密切沟通协作，加快了索赔进度，今年共收到保险赔款420万

元。

五、加强税务机关沟通，依法进行税务工作

1、依法完成税务申报工作，做到按时申报、税额准确。截至20xx年11月，实际上缴税收3、77亿元。

2□20xx年末，广东省已被纳入部分营业税改增值税试点范围，本年财务部在合同审批过程中，重点关注符合“营改增”业务范围的项目，对合同税费条款提出要求或建议，节约公司成本。

3、为规范固定资产抵扣增值税管理，珠海市国家税务局对我公司20xx年以来固定资产抵扣情况开展清理核查。财务人员积极配合，完成税局检查工作。

六、加强财务团队建设，团结高效完成工作

人才是企业经营发展的核心要素，也是财务部团队构建的主要力量。由于财务编制和工作安排方案□20xx年是财务部人员工作稳定性最为经受考验的一年。面对这些无法立时解决的问题，财务部及时调整工作思路，精细开发存量，深挖现有人员的潜力，着力打造合力高效团队。

七、加强财务制度建设，夯实财务管理基础

公司今年开展安健环风险管理体系建设，财务部以此为契机，重新审视财务管理标准，依据公司业务发展的实际情况，以加强公司内部控制为目标，修订了全面预算管理标准等9个财务管理标准，进一步理顺业务流程，明晰工作内容，为提升经营管理效率奠定基础。

八、注重财务工作基础，认真做好常规工作

1、财务人员严格遵守财税法规，认真履行工作职责。在原始单据审核、记账凭证录入、资金的收付等会计处理环节，财务人员都能做到认真仔细地完成工作，认真执行公司的各项规章制度，保证了会计信息的及时性、完整性及准确性。

2、及时准确上报报表。按照国资委、**集团的要求，财务部人员加班加点，遇有国家法定假日各会计也放弃休息主动加班，保时保质完成报表的编制，顺利完成年度财务决算工作，并荣获**集团公司财务决算工作二等奖。

3、规范财务档案管理。财务部按照国家档案管理以及会计档案管理要求，收集、整理、装订、归档各类合同及财税基础资料。

展望20xx年，电力市场需求持续低迷，发电份额不断被挤占，节能环保要求走高，碳排放配额竞购、直购电竞价上网等竞争性新事物浮现，使经营环境困难重重，公司盈利空间受限，经营管理压力倍增。在此机遇与挑战并存的时刻，我们必须做好规划应对挑战，在激烈的战场中开创新局面。

20xx年设想：

1、推行全面预算管理，实行成本费用精细化管控。严格控制下达的成本费用指标，强调目标成本管理，推行以节约成本、提高竞争能力为目的的全员式、全过程成本管理，以提升盈利空间。开展全面预算管理，编制中期预算，初步构建预算系统和经营量化指标预测数据的互动，通过滚动预算，提高预算的前瞻性，更好地为参与竞争和争取盈利提供服务。

2、积极筹措资金，优化贷款结构，争取优惠贷款条件，降低融资费用，防范财务风险。协同相关部门编制生产及基建工程资金计划，合理安排用款，组合、运用各种资金来源，满足生产运营及环保改造工程的资金需求，防止资金沉淀及供给不及时。

3、健全保险索赔机制，完善保险管理标准，增订3、4号机组财产保险案件弃赔及拒赔处理管理流程。同时需加强与各保险有关责任部门的内部沟通及外部保险顾问、公司的外部协调，加快保险索赔进度，提高保险索赔率。

4、积极参与直购电竞价上网、碳交易等工作，建立售电成本计算模型，为直购电竞价提供依据。

5、积极参与内部控制制度的建设和完善，控制财务风险。

集团公司年度工作报告篇四

一、财务核算和财务管理工作

组织财务活动、处理与各方面的财务关系是我部的本职工作，随着业务的不断扩张，记帐、登帐工作越来越重要。为提高工作效率，使会计核算从原始的计算和登记工作中解脱出来。我们在年初即进行了会计电算化的实施，经过一个月的数据初始化和三个月的手机结合，全体财务人员全都熟练掌握了财务软件的应用与操作，财务核算顺利过渡到用电算化处理业务。这为财务人员节约了时间，还大大提高了数据的查询功能，为财务分析打下了良好的基础，使财务工作上了一个新的台阶。

财务部一直人手较少,但在我们高效、有序的组织下,能够轻重缓急妥善处理各项工作。财务部每天都离不开资金的收付与财务报帐、记帐工作。这是财务部最平常最繁重的工作,一年来,我们及时为各项内外经济活动提供了应有的支持。基本上满足了各部门对我部的财务要求。公司现金流量一直很大,尤其是在8月至12月收缴销售款的期间,现金流量巨大而繁琐,财务部邹治和胡蓉两位同志本着“认真、仔细、严谨”的工作作风,各项资金收付安全、准确、及时,没有出现任何差错。全年累计实现资金收付达2亿3757万元。企业的各项经济活动最终都将以财务数据的方式展现出来。在财务

核算工作中每一位财务人员尽职尽责，认真处理每一笔业务，为公司节省各项开支费用尽自己最大的努力。财务部全年审核原始单据12824张，处理会计凭证2179张，准确无误地出具各类会计报表无数。

制度属于企业的硬性管理，任何成功的企业无一例外的有其严格的规章制度。长天公司从无到有，从当初的三两人到今天的上百人，规范各项经济行为已日益成为企业管理的主题。在过去的一年中，财务部相继出台了关于财产管理、合同签订、费用控制等方面的规章制度。为完善公司各项内部管理制度，建设财务管理内外环境尽了应尽的职责。

财务部除要认真负责地处理公司内部财务关系外，为达成本单位的任务，还要妥善处理外部各方面的财务关系。与外部建立并保持良好的联系。本年度财务部友好妥善地处理了各单位的往来款项的收支。同时与银行建立了优良的银企关系、与税务机构建立了良好的税企关系，全面处理了保险公司遗留资产的往来手续，并圆满完成了对统计、工商等各部门有关资料的申报。

二、资金调度和信贷工作

资金对于企业来说，就如“血液”对于人体一样重要。今年工程建设全面铺开，各经营管理机构逐步建立，新员工不断加盟。资金需求日益增加。尤其在1-7月份项目未能取得任何经济收益的情况下，公司承受了巨大的资金压力。我部根据工程建设和公司发展的要求，为确保资金使用单位各项工作的顺利开展，与总公司一起筹划、合理安排调度资金。同时财务部还全面承担了8月份开始的销售收款和银行按揭工作，在全体财务人员和招商人员的共同努力下全力以赴地做好了资金的快速回笼。保证了市场建设的顺利进行，及时偿还了银行到期贷款，全年累计完成投资2.6亿元，偿还到期贷款4500万元。资金的成功运作保证了长天和东方公司的正常运转，更是继续树立了东方公司“3a资信企业”的良好形象。

自项目启动以来，一直有多家银行向公司进行信贷营销。为了公司的长足发展，财务部与工行东塘支行建立了信贷关系，以期达到积累企业信誉的目的。我部于3月—5月向银行申请房地产开发贷款3000万元。期间收集、整理了大量资料，编制各类贷款报告，与银行人员商谈贷款工作，多次接待银行各级领导的视察，在完成贷款工作的同时与银行建立了良好的合作伙伴关系，同时使我们对贷款工作有了全面的了解，学到了新的业务知识。

三、全力协助招商工作

招商是本年度的重中之重，招商政策的优劣与否直接关系到公司的生存和发展。财务部协助公司领导做了大量的财务分析和市场调查。全面参与了公司招商政策的制定，为公司制定销售价格、租赁价格，出台各项招商政策和调动招商积极性和主观能动性提供财务参考。

由于董事长、总经理正确的决策和超前的预见，以及全体员工的不懈努力，招商工作取得了可喜的成绩。根据财务统计数据截至12月31日，门店销售：297个、住房销售262个，成交率72.44%，成交额11560万元，实收房款9301万元，尚有未收房款20xx万元，资金回收率为82.62%；预定门店67套，收取定金139万元。出租自有门店82套，收取定金59万元，出租率53.25%。在这5个月中，财务部和招商部同心协力，加班加点，尤其是在审批至11月16日的按揭贷款中，表现了两部门不怕苦不怕累的良好工作作风。当月工行东塘支行向公司发放按揭贷款2391万元，创该行月发放按揭贷款的最高记录。确实取得了骄人的业绩。

时光飞逝，今年的工作转瞬即为历史。一年中，财务部有很多应做而未做、应做好而未做好的工作，比如在资产实物性管理的建章建卡上，在各项经营费用的控制上，在规范财务核算程序、统一财务管理表格上，在及时准确地向公司领导汇报财务数据，实施财务分析等方面都相当欠缺。在财务工

作中我们也发现公司的基础管理工作比较薄弱;日常成本费用支出比较随意;公司对员工工作要么没有很明确严格具体科学的要求;要么就是执行乏力;也有一些员工在工作中不能站在公司的立场和利益上等等。这些应该是200x年财务管理要重点思考和解决的主题,也是每一位长天人如何提高自我、服务企业所要思考和改进的必修课。作为财务人员,我们在公司加强管理、规范经济行为、提高企业竞争力等方面还应尽更大的义务与责任。我们将不断地总结和反省,不断地鞭策自己,加强学习,以适应时代和企业的发展,与各位共同进步,与公司共同成长。

集团公司度工作报告篇五

一、基本情况

社会消费品零售总额是指一定时间内全社会各种流通渠道与环节直接售给城乡居民和社会集团用于最终消费的实物商品总额(不包括教育、医疗、娱乐等服务消费),这项指标主要反映全社会实物商品的消费走势情况,是居民消费能力的重要体现,同时也反映消费品市场的冷热状况,还可以作为观察经济景气状况的重要指标。随着经济社会的快速发展,在国家扩大内需政策的促进下,我县商贸流通业实现了较快发展,城乡市场体系不断健全,多业态、多种流通方式快速发展,批发零售业和住宿餐饮业迅速发展,社会消费品零售总额快速增长,城乡居民购买力进一步增强,消费品市场呈现出繁荣活跃的发展态势,在扩大消费、保障民生、拉动经济增长方面的作用显著增强。

2051655万元,是20xx年的8.8倍,年均增幅达18.8%。其中□20xx年完成551080万元,同比增长15.9%。

(二)纳入限额以上统计企业及个体的情况。目前,我县贸易企业及个体抽样总量以第二次经济普查6663个为基数,根据统计制度要求,贸易统计分为限额以上全面统计、限额以

下抽样推算两部分组成，即：对批发业年销售额20xx万元以上、零售业年销售额500万元以上、住宿、餐饮年营业额200万元以上的纳入限额以上统计，其余实行限下抽样推算。截止20xx年9月，全县纳入限额以上全面调查统计的企业及个体为71户，其中，企业12户，大个体59户，纳入限下抽样推算的企业和个体为48户。

二、主要特点

消费品零售总额增长的主导力量,是支撑零售总额的中流砥柱。住宿、餐饮占12.2%,有后发优势和较大增长空间。

（二）城镇及农村市场均衡增长，但发展不平衡。从今年1-6月份统计数据来看，城镇消费品零售总额为197419万元，同比增长14.6%，乡村84608万元，同比增长14.5%。从所占比例来看，城镇消费对社会消费品零售总额指标的贡献在70%以上，而农村消费仅30%左右。我县现有常住人口约为57万，城镇消费是构成社会消费品零售总额的主体。随着城镇及乡镇建设规模的不断扩大，各商业网点布局日趋完善，城镇及乡村居民消费将越来越便捷，全县消费品市场的发展得到有效促进，农村市场有巨大潜力。

（三）经营业态和组织形态多种多样，竞相发展。超级市场、专卖店、购物中心等零售业态和连锁经营、物流配送、电子商务等营销方式逐步进入我县批零贸易市场，形成行业内多层次、多业态、开放式、竞争型的市场新格局。超级市场进入成长期、专卖店迅速崛起、新型业态层出不穷，除了百货店、超市和专业店专卖店业态以外，便利店、无店铺销售等业态已登陆市场，成为与百货店、超级市场、专业店专卖店并驾齐驱的零售业态。

盛，市场繁荣活跃。粮食、油料、肉类、禽蛋、水产蔬菜和水果等农副产品市场供应量均保持了较高的水平，而且更加充足。居民在满足“吃”的同时，用于发展和享受消费的支

出日益增加，消费金额由几百元到现在的几万元，汽车已经成为家庭消费的新热点。

三、存在的问题

（一）个体工商户多、法人企业少，无重点企业支撑。从数量上来看，个体户占限上单位数量的85.2%，法人企业仅占14.8%；从结构上看，12家限上法人企业以中小型企业为主，无重点企业支撑。

（二）消费环境有待进一步改善。消费品市场商品结构不能满足群众的多元化需求，一定程度上影响消费增长。另外，消费品市场上仍存在一些损害消费者利益的行为和现象，以假充好，以劣充优，短斤少两等欺骗消费者的现象，一定程度上影响了消费市场的活跃程度。

集团公司度工作报告篇六

20xx年9月中旬至今共收到21份客户资料，已签约16笔业务，5份客户资料目前在审核中，尚未出现租金逾期。应该说，这几个月的工作完成情况一般，不是令人非常满意。

新客户接待方面，由于我司业务开展时间不久，在4s店配合营销方面不是太默契。造成了客户的推荐量并不是太多，其中宝诚中环店月均一到两个客户推荐量，也是直接造成业务量没有得到很大提升的一个重要原因。奥诚中环店在这一方面相对来说比较配合，月均5到6位的客户推荐量，福特宝山店由于代理的品牌限定了客户推荐的基数，其中只有进口车部分客户为企业客户，是我司目前的目标客户。自身工作方面，前期对于我司业务的熟悉程度不够透彻，造成了一部分客户对于流程的不理解。这是我在业务水平上需要警惕的地方，需要通过不断学习来强化自身的工作素养。过去几个月的工作经验和教训对于我未来的成长非常重要。

1、抓住目前集团渠道客户，积极开拓更多的渠道

客观来说，目前公司的平台足够大，仅仅利用这个平台也足以完成年度指标，这就需要我们能和4s店建立良好的互信关系。增加4s店对于我司的客户推荐量，协同完成业务。

2、提升自身的专业知识国家每年对于税收方面都会提出新的举措和政策，这些政策对于业务有直接的影响，这就需要在工作的同时不断学习财务、税收等方方面面的知识。这样才能从根本上说服客户、帮到客户。为以后客户能继续通过我司融资租赁或者介绍他人打下基础。

1、业务流程

目前我司业务流程并不是太完善，部门分工尚不十分明确，这会直接影响到工作的效率和客户的满意度。比如一天能做完的工作分两天完成，效率直接减半。当然，这也存在一些客观的因素，我希望我司能在20xx年度摸索出一个切实可行、高效的流程方案。

2、工作环境

目前我司是在浦东英菲尼迪4s店中办公，有其优势和好处，唯一的弊端是客户对于我司的信任度会有所影响，毕竟每单业务均价在40w左右。良好的公司形象也是对于客户最直观的印象。

综上所述，我是非常荣幸和高兴能加入到这样一个大家庭中，为了公司和自身而拼搏。同时真切的希望公司能越来越好、越来越完善、越来越具有竞争力。

集团公司度工作报告篇七

企业集团是由众多独立或相对独立的企业形成的具有相对稳定核心层的经营联合体。下面由小编为大家整理的企业集团财务管理模式，欢迎大家阅读浏览。

企业集团是由众多独立或相对独立的企业形成的具有相对稳定核心层的经营联合体。企业集团内部一般拥有数个实力强大，相互关系稳定的核心企业。每个核心企业各自有自己的系列企业群及其控股子公司、孙公司及持股的关联公司。

企业集团的内部包含若干独立的核心企业，每个核心企业均具备独立的法人资格，各有其子公司及关联公司组成的系列企业群，即企业集团是由若干集团公司或控股公司联合而成的。集团控股母公司处于企业集团联合体的金字塔顶端。

企业集团内部的联结不是靠控股母公司等总部性机构来垂直联系，而主要靠核心企业之间横向的相互持股和集团内贷款这种资本参与关系为主要纽带，集团内各核心企业在资本关系上是平等的。

企业集团财务管理的关键在于财务决策权的集中与分散。然而，集权与分权是相对的，需根据集团的实际情况综合分析而定。

(1) 发展战略。为了贯彻实施集团的战略目标，集团通常要对那些与集团核心能力、核心业务密切相关的子公司的经营活动实施高度的统一管理与控制；对于那些与核心能力、核心业务关系一般甚至没有影响的成员企业，往往实行分权管理。

(2) 股权结构。一般情况下，控股公司财务决策权的集中度与其对子公司的控制程度成正向关系。如果子公司是独资经营，由于集权更有利于控股公司的全盘财务调度，故通常选择相对集中的财务管理；相反，如果控股公司的子公司是合资经营，根据合资人的利益与要求，其财务管理权限会相对分散。

(3) 企业文化。我国企业因其传统上的行政管理色彩造就了特殊的企业文化，在实践中还积累了一些富有特色的财务管理方法和经验，这些都将影响未来企业集团财务管理模式的确立。

(4) 竞争环境。市场竞争的加剧，子公司对当地市场和经营环境的变化做出迅速反应已成为企业集团成功的关键原因之一。这要求子公司拥有更多的财务管理决策权。。

1、集权型财务管理模式

司控制，子公司的资本筹集、投资、收益分配、资产重组、财务人员任免等重大事项都由母公司统一管理。在某种程度上，子公司只相当于母公司的一个直属分厂或公司，投资功能完全集中于母公司，其主要管理内容：(1)投资和融资决策权。(2)资金管理权。(3)成本费用管理权。(4)收益分配权。(5)资产处置权。

集权型财务管理模式的优点在于：它能统一指挥和安排财务政策，降低行政管理成本；有利于母公司发挥财务调控功能，完全统一集团财务目标；能发挥母公司财务专家的作用，降低子公司财务风险和经营风险；有利于统一调剂集团资金，降低资金成本。但它也存在明显的缺陷：财务管理权限高度集中于母公司容易挫伤子公司经营者的积极性，抑制子公司的灵活性和创造性；高度集权使决策压力集中于母公司，一旦决策失误，企业集团将产生巨大损失。

2、分权型财务管理模式

分权型财务管理模式是指子公司拥有充分的财务管理决策权，而母公司对子公司以间接管理方式为主的财务体制。子公司在资本融入及投出和运用、财务收支、财务人员选聘和解聘、职工工资福利及奖金等方面均有充分的决策权，并根据市场环境和公司自身情况做出重大的财务决策。分权管理的基本

特征是将决策权在不同层次和不同地策权适当地下放到比较接近信息源 的各个管理层次、层区的管理人员之间进行适当的划分,并通过适当的授权避免了信息传递和传递过程中的控制问题。

分权型财务管理模式的优点在于:子公司决策快捷,易于捕捉商机,增加创 利机会;减轻了母公司的决策压力,减少了母公司直接干预的负面效应。其缺陷 表现为:难以统一指挥和协调集团整体,子公司各自为战,容易因追求自身利益 而忽视甚至损害公司整体利益;不便于发挥母公司财务调控功能,以及时发现子 公司的风险和重大问题。

3、 集权和分权结合型财务管理模式

集权和分权结合型财务管理模式强调恰当的集权与分权,这样既能发挥集团母公司财务调控职能,激发子公司的积极性和创造性,又能有效控制经营者及子公司风险。该模式在一定程度上克服了过分分权或集权的缺陷,融合了集权与分权的优势。在财务管理上要适时地运用集权与分权的方法,根据形势与任务的变化,灵活地调整集团财务管理的具体方式和 方法,不拘泥于一种固定的模式和既定的范围,一切以更好地完成集团的目标任务,取得最佳经营效益为准则。在集权方面,集团主要是在方向性和战略性的问题上进行管理。在分权方面,集团各成员单位主要针对具体性的、战术性的问题从事财务管理。各成员各自运作管理,集团仅给予宏观指导。

对集团来说,以下几个方面的财务管理权应全部或大部分集中到集团总部来:1)投资决策权;2)成员单位接受外部投、融资的决策权;3)成员单位资产重组或土地置换的决策权;4)重要财务政策的制定权;5)主营业务的定价、主要产品的出厂价与内部协作价的制订权;6)各成员单位主要财务负责人的任免权。