

最新公司经营工作汇报(优质9篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。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

公司经营工作汇报篇一

一、2017年经营情况

2017年□xx公司以xx创建国家5a级旅游景区为重点，完成5a景区硬件建设项目收尾及服务质量提升工作。公司全年实现收入xx万元，利润xx万元。

二、2018年经营工作思路

xx公司将紧跟政府战略定位，在文旅委的领导下，以产业引领和创新开拓为导向，以重点项目突破和激发市场活力为策略，行使三大工作职能。

（一）加快文旅资源、资产整合工作

市委、市政府多次提出了壮大xx公司资产、资源规模，推动我市旅游、文化产业发展的工作要求。

2018年□xx公司将在xx府的支持下，密切配合各相关部门，尽快完成相关资产、资源的划拨工作，组织开展资产、资源价值评估，明确公司融资基础，提高xx公司融资造血能力。

（二）多渠道为文旅产业发展融资

在资产、资源整合的基础上，2018年xx公司拟通过资产证券

化，使资源转资产，发挥资金资本杠杆作用，建立稳定的资金来源，初步建立文旅产业滚动投资良性循环。

一是启动xx景区ipo计划，通过主板上市融资，重点解决xx全域旅游产业发展和xx旅游文化综合度假区建设的资金需要。

二是加大与银行和社会资本合作，采用abs（收益证券化）、epc（项目整包）、bot（建设经营移交）、tot（特许经营移交）、pfi（购买服务）等多种模式，解决项目建设资金问题。

三是借助产业基金支持，对文旅项目资金进行补充。四是加强与国家、自治区相关部门对接沟通，取得政策层面资金支持。

五是借助xx2a+信用评级资质，开展项目融资。

（三）推进xx景区深度开发，全面深化与xx政府合作 2018年xx公司将进一步提升管理水平和接待服务质量，以优质的服务和坚定的信心做好现场迎检工作，力争通过国家5a级景区评定。

xx公司将紧抓xx5a级景区创建契机，紧抓市场机遇，以xx旅游公司ipo为目标，进一步丰富xx景区收入构成，提高盈利能力。

二是深入挖掘雅丹地貌资源，启动体验主题区、影视外景主题区等探险主题区的规划策划工作，扩大景区游览面积，增加特色游览线路，延伸旅游产品。

xx公司还将全面深化与景区管委会的合作关系，探索建立稳定的公司化合作机制，共同推进xx景区的招商引资工作，积极参与项目开发，加快xx区全域旅游产业发展。

（四）借鉴成熟模式，深化国企改革，提升文旅资产管理水平

2、以xx混合制改造为试点，积极探索国有企业混合制改造的方式方法，加强企业市场化程度，激活和引进社会资本，共同参与城市文旅产业投资建设。

（五）贴合百姓需求，开展丰富多样的文旅营销活动

1、以市场为导向，以满足市民文化生活需求为目标，计划引入德云社、麻花等品牌商演，以此打造区域文化焦点和旅游热点，放大城市宣传作用。

2、配合影视拍摄基地、影视文化小镇、音乐文化小镇建设，引进文化娱乐、音乐、服装、演艺等时尚元素，打造影音文化时尚集聚区。

2018年□xx公司将迎合全国文化旅游产业蓬勃发展的大好趋势，为推动xx全域旅游产业发展，完成国家旅游业改革创新先行区工作任务，建设xx区域旅游、文化集散中心城市，实现城市产业结构转型升级做出积极的贡献。

公司经营工作汇报篇二

20xx年6月计划经营部正式成立，现有员工8人，建立了分工明确、责任到人的部门的组织机构。

2、建立和落实了例会制度，形成了每周例会和每月例会制度。加强了部门文化建设。工作上，大家相互交流，互帮互助，分享各自的经验和知识。通过分享和内部培训，不仅对自身掌握的知识进行了总结，而且对部门人员的能力提升也做出了贡献。

1、完成公司本年度工程总体计划及进度计划下达；

- 2、 完成公司本年度工程二次目标分解下发执行工作；
- 3、 完成每周进度计划分析调整工作；
- 4、 完成了本年度竣工工程结算工作及各工程增补报价工程；
- 5、 并对已完工工程做经营成本分析；
- 7、 完成了计划经营事务管理流程标准的建立；
- 8、 建立了计划经营部门各项工作考核制度。

4、 积极发挥计划管理职能，把握各工程进展按既定目标实施，努力加快公司资金的周转效率，提高了公司资金的利用率。

20xx年，计划经营将按照“运转有序、协调有力、督办有效”的标准，充分履行部门职能，发挥“助手”作用，严格落实各项规章制度，积极协调部门工作，切实加强内部管理，确保各项工作任务圆满完成。

1、 加强学习，弥补工作经验上的不足。从加强业务知识、业务技能的学习入手，提高本岗位的业务水平和技能，更好的为公司、领导做好协调组织工作。

2、 继续加强和改进协调工作方式，充分发挥计划经营部协调职能。从改进工作方式入手，首先安排好既有工程的有效开展，同时做好新工程前期施工准备，有序协调新老工程在施工环节的安排，使得各工程平稳有序的得以进行。

3、 落实好公司经营方针，控制各工程资金有效利用。依照各工

程二次目标分解所制定的计划，严格控制各环节，使得工程

成本得到有效控制。

4、进一步提高全局观、长远观，充分发挥“助手”职能，努力配合公司领导规划好公司的长期发展。在公司领导正确领导和各部门鼎力协助下，计划经营部将积极进取，开拓创新，充分发挥公司领导赋予的职责，为公司的发展壮大做出新的更大的贡献。

公司经营工作汇报篇三

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。

公司经营工作汇报篇四

首先要降低成本，应该采取的主要有：进一步拓宽进货，寻找多个供货商，进行价格、质量比较，选择质量好价格低的供货商供货；勤俭节约，节省开支、避免浪费，工程方案设计要合理；内部消耗降低，日常费用开支、水、电、日常办公耗材尤其是纸张、车辆开支要节俭等问题。

其次也是最重要的部分——培养意识，服务意识的加强、竞争意识的树立、市场创造意识的培养。我们是以服务为主的公司，可以借助服务去赢得市场，赢得用户的信任。同事之间，企业之间时时刻刻竞争都存在，自己业务水平不提高会被公司淘汰，企业不发展将会被社会淘汰。近几年，耗材市场竞争比较激烈，今年形势将更加严峻。

业务水平和员工素质的提高至关重要，关系到整个企业的发展与命运。业务水平的高低影响到办事的工作效率；员工素质的高低直接影响到企业的社会地位和社会形象。只有具有一支高素质、技术水平过硬的队伍的企业才会有进步、有发展。

加大宣传力度也是市场开发一种重要手段和措施。

销售部利润主要有：计算机销售；电脑耗材；打印机耗材；打字复印；计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标：家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。针对家庭用户加大宣传力度，办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案，定期进行售后跟踪，抢占办公耗材市场，争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作，送货一定及时、售后服务一定要好，让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

能够完成的利润指标□xxx万元，纯利润xxx万元。其中：打字复印xxx万元，网校xxx万元，计算机xxx万元，电脑耗材及配件xxx万元，其他□xxx万元，人员工资xxx万元。

客服部利润主要：七喜电脑维修站；打印机维修；计算机维修；电脑会员制□20xx年我们被授权为七喜电脑授权维修站；实创润邦打印机连锁维修站，所以说今年主要目标是客户服务部的统一化、规范化、标准化，实现自给自足，为来年服务市场打下坚实的基础。

能够完成的利润指标，利润xxx万元。

工程部利润主要：计算机网络工程；工程。由于本地网络实施基本建成，无线网络一旦推广开来可以带来更多的利润点，便于计算机网络工程的顺利开展，还能为其他部门创造出一个切入点，便于开展相应的业务工作。今年主要目标也是利润的增长点——无线网，和一部分的上网费预计利润在xxx万元；单机多用户系统、集团电话、售饭系统这部分的利润xxx万元；多功能电子教室、多媒体会议室xxx万元；其余网络工程部分xxx万元；新业务部分xxx万元；电脑部分xxx万元，人员工资xxx—xxx万元，能够完成的利润指标，利润xxx万元。

在追求利润完成的同时必须保证工程质量，建立完善的工程验收制度，由客户服务部监督、验收，这样可以激励工程部提高工程质量，从而更好的树立公司形象。

对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软，损坏公司形象的一定严肃处理。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行，客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

2、尽量创造出一些固定收入群体，如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度，把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办x变成我们长期客户。

3、对大型客户要进行定期回访，进行免费技术支持，建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体，如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。

4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越薄、竞争越来越激烈，我们可以从服务、维修创造利润，比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机维修市场等。

不断为员工提供或创造学习和培训的机会，内部互习，互相提高，努力把公司建成平谷地x计算机的权威机构。

职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与建设的重要内容，通过培训，可以统一目标、统一认识、统一步调，提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。树立学习风气，不懂得要问，不会的要学。

培训内容：

一、回顾历史、展望未来，了解企业的光荣传统与奋斗目标，增强使命感与责任感，培养主人翁意识。

二、学习公司制度、员工纪律，明确岗位职责、行为规范。

三、岗位技能：学习从业技能、工作流程及在岗成才的。

培训方式：

1、公司内部定期不定期安排员工培训。

2、积极参与中心或公司组织的管理人员、技术人员和全体员工的培训活动。

3、为员工在岗成才创造条件，为企业提供员工积累。

我们是一个团结的集体，具有团队精神的集体，变成一支能够打硬仗的队伍。每个部门、每位员工，岗位明确，责任到人，个人奖金与部门效益直接挂钩。这样一来我们应该既有压力又要有信心，没有信心就不会成功，没有压力就不会使人在各个层面进步、提高。

1、放下包袱，抛开手脚大干，力争当一名合格的副经理其工作职责就是开拓市场和xxx公司的业务，在工作之中一定要严

格要求自己、树立自己正确的人生观和价值观、顾全大局把公司的利益看得高于一切。绝不干有损于xxx形象的事情。

2、努力学习，提高素质，提高工作能力，和业务水平，为把xxx建成在平谷地x规模最大、品种最全、最具有权威性的it企业而努力。

以上是我的，我会努力配合各个部门制定的利润指标，请各位领导和在座的每位员工进行监督。

公司经营工作汇报篇五

我发言的题目是《以管理促经营，抓服务求发展》。我们**县供销大厦于****年元月建成开业，现有营业面积5000余平方米，下设**个商场，**个柜组，经营品种*万余个，员工***余人，是目前我县经营规模最大，经营设施最先进的商品零售企业。

一、增强竞争意识，围绕市场抓经营

近几年来，各大连锁超市纷纷登陆微山，各类业体采取多种手段抢滩**市场，原来供销大厦“一枝独秀”的状况被打破。面对激烈的市场竞争，我们在严把商品质量关的前提下，进行了大规模的经营结构调整和营业设施改造。在开展市场调研的基础上，发掘潜在的消费能力，不断开辟新的货源渠道，大胆引进名优商品，增加了花色品种。新上了一批总经销、总代理业务，提高了进销差率。充分利用节假日，大打促销牌，刺激销售。利用各种媒体进行广告宣传，联合生产厂家举办各类节庆优惠让利活动，大造声势，吸引了众多消费者。每年举办的服装节文艺晚会，已成为微山消费者的购物风向标。通过一系列的调整、充实、提高，使供销大厦始终站在了时代流行潮的潮头，在激烈的市场竞争中始终立于不败之地，促进了经济效益的快速增长。

二、强化企业管理，搞好管理促经营

管理是企业永恒的主题，是推动企业发展的源动力，企业经营情况的好坏，管理是最重要的因素。我们一是加大了劳动人事制度改革的力度。根据德、能、勤、绩的标准，对中层以上负责人进行了民主测评、竞争上岗。对职工实行星级考评，从综合素质、业务技能、劳动纪律三个方面，将员工划分为五个等级，实行末位内部待岗制。建立了工资能上能下，分配与表现挂钩的竞争机制，提高了工作的积极性。

二是定期对商品进行全面排查。对排查出的问题，逐一进行解决和落实。理清了进货渠道，优化了库存结构，使库存商品有效率达96以上。坚决杜绝假冒伪劣、质次价高的商品进入大厦，维护了消费者的合法权益。商品质量百分之百合格，也正是我们供销大厦制胜的法宝。

三是加强对各类费用开支的管理。大厦财务、审计等科室对各类费用支出严格审核，对不合理的开支不予审核报销。开展了一系列增收节支活动，杜绝跑冒滴漏，为企业节约了大量的开支。

四是对微机收款系统进行了升级，收款、刷卡、记账、核算、报表全部实行微机化管理，大大提高了管理效能，使整体经营管理工作上了一个新台阶。

五是强化安全生产管理。把安全生产当作各项工作的重中之重来抓，进一步加大了安全管理力度，经常对全体员工进行安全教育。认真落实各项安全措施，定期对供电线路、照明灯具、中央空调等设施进行安全检查，坚持每天下班后的“二次清场”制度。加大安全消防设施的投入，更新了消防栓、灭火器、应急灯等消防器材，对消防水泵进行了检修，改造了部分老化线路和配电盘，做到了“防患于未然”，全年未发生一起安全事故，从而保证了企业经营的正常有序进行。

三、重视员工教育，狠抓优质服务，提高企业整体素质

大厦开业九年来，坚持每天的班前会学习制度，定期举办新职工培训班，从思想道德、业务技能、法制教育等三个方面进行培训，培养新职工“规范服务、真情服务、满意服务”的服务理念。经常组织中层以上负责人赴南京、济南等地大型商场参观学习，学习先进的经营理念和服务方式，接受现代先进商业文明的熏陶。还先后邀请了张霓、王传宪等商业战线上的全国劳模到供销大厦传经送宝。大力开展文化娱乐活动，利用文艺晚会、演讲比赛等形式，激发员工爱岗敬业的工作热情，活跃职工的业余文化生活。

用好的典型教育和引导员工，掀起了一个优质服务的新高潮，员工的精神面貌和业务素质有了明显的改进和提高。

四、积极开展社会公益活动，树立企业良好形象

开业以来，大厦还经常积极组织各项社会公益活动。与团县委、老龄委、县教委、文化局等部门联合举办中老年太极拳、剑比赛和老年人运动会，举办科普图片展和“企业风采”摄影大赛、儿童绘画大赛等。特别是开展的评选“十大孝星”和慰问百岁老人等活动，在社会上引起了强烈的反响，得到了上级领导的表扬。大厦还经常组织职工到敬老院走访慰问孤寡老人，送去礼品和生活用品；资助我县老年人福利事业，捐款1万余元；捐资营造“供销大厦青年林”；去年我县遭受多年未遇的洪涝灾害，我们又把1万多元的救灾物资及时送到受灾群众手中。通过这些活动的开展，有力地宣传了企业，塑造了大厦“来自社会，回报社会”的良好形象，提高了企业的美誉度。供销大厦已成为微山消费者心目中的—个著名的“文化品牌”。

各位领导、同志们，我们深知：大厦取得的每一项成绩，都是与上级领导和社会各界的大力支持分不开的。尽管供销大厦在过去一年里取得了一定的发展与进步，但工作中还存在

许多不足，离各级领导的要求还有一定的差距。

公司经营工作汇报篇六

门面房一期工程已于20xx年竣工，本年度主要是进行销售和资金回笼工作，以及交户后的质量保修回访工作；门面房二期工程主要施工内容已于20xx年基本结束，20xx年主要进行销售和资金笼工作，以及门面房门前大理石铺装，和路亮化及广告牌等其它配套设施的施工，门面房二期工程已于20xx年11月28日举行了竣工验收会；现在已进入全面交户阶段和后期手续的办理。

一、项目开发、建设工作

在项目建设施工过程中，我公司从项目组织管理、工程质量控制、现场管理等几个方面开展工作。

在项目组织管理方面：首先明确项目组织管理体系、项目工程部主要工作职责，确定项目管理的目的任务，制定工程四大总体目标质量、进度、投资、同事的协作下，使得商业用房工程得以顺利进行，通过工程例会协调各项工作、解决日常施工中的矛盾，加强相互之间的沟通，及时有效地控制好工程的质量、进度、成本、安全文明。

在工程质量控制方面：质量管理上，项目部着重抓了三个环节：确立质量目标、确定质量预控方案；产品形成的过程控制；验收控制。开工前确定质量预控方案，公司提出“建精品工程、树形象”的质量目标，对监理及单分包单位明确目标、验收标准等。并审定监理大纲及施工单位的施工组织设计。针对监理、施工单位在节能、智能、质量通病防治等方面的薄弱环节提出改进要求，协助其完善施工工艺、措施的制定。抓好过程质量控制，在过程控制上，发挥监理在质量管理上的职能，对监理充分授权、有效监督；严把原材料质量关，项目部对进场材料质量、数量、规格验收，并监督现场取样送

检，以检查到场材料是否符合合同要求。工程项目部在对于施工单位的质量管理上，主要抓其质保体系建设，发挥质保体系在质量管理上的作用，从思想上重视质量管理，在日常的管理中重点工作是质量巡查，质量跟踪，并结合施工的阶段，组织一些有针对性的质量管理活动，有效利用工程例会制度，讲问题、提问题、解决问题。现场管理中，强调服务意识，为乙方生产质量优质产品创造条件，提供技术支持、管理支持。产品的验收控制中，主要是要求施工方做到自检、互检和交接检，严格监理验收制度，确保按工序报验制度执行。总之，门面房工程的施工质量总体是好的，能较好地按规范施工，按规范验收，现在门面房二期工程已经各级质量监督检验部门验收合格。

在安全与文明现场管理方面：本工程施工场地较小工作面较大，且在镇区主要交通要道占道施工，现场安全较难管理，工程项目部结合实际情况，和施工、监理研究，实时调整现场临时设施，根据本工程安全文明项目管理目标，督促施工单位在施工过程中贯彻执行国务院及各部门颁发的安全规程、生产条例和规定；为了提升工地形象和安全文明施工，科学安排、合理调配使用施工场地，并使之与各种环境保持协调关系，要求施工单位按安全文明标化工地标准进行施工；督促监理工程师做好安全控制，目的是保证项目施工中没有危险、不出事故、不造成人身伤亡和财产损失；督促监理工程师和承包商按照有关法规要求，使施工现场和临时用地范围内秩序井然，文明安全，环境得到保护，交通畅达，防火设施完备，居民不受干扰，场容和环境卫生均符合要求。

二、销售工作

总体销售状况：门面房一二期工程应销售总额为12348万元，现已销售9147万元，资金已回笼8006万元，未销售部分3201万元，另外尚有1140万元已销售资金没有回笼。

项目开发的最要一环是销售，开发成功与否，主要看销售情

况，所以公司采取了多种销售策略，多方开源，通过多种渠道，联系多层次客户。公司在上半年主要是对一期工程交户后的客户进行催款，落实二期门面房开发资金，对资金困难的客户，积极联系银行，动员客户及时按揭贷款，以加快公司资金回笼；在二期工程开发建设过程中，对直接分包的分项工程，优先考虑购置门面房的施工单位，以房款抵工程款，以减小工程建设的支付压力，如玻璃门工程和室外亮化工程；另外，动员地方一些有实力的个体老板购置门面房，以及一些有意投资商铺的外地老板购买，动员本项目的施工承包人购买本工程的一处较大的商铺，用以抵扣工程款；当然，还用了其它销售手段，比如充分利用户外广告宣传，采用涨价手段，动员公司员工亲朋来购买等。

三、20xx年工作计划

镇卫生院门前门面房开发，开发面积约3500平方米，该处门面房属于原门面房二期工程，各项手续齐全，有现成的施工图纸，在协调好外部关系和补办一些手续后可直接施工建设，该处一旦确定开发，可以在5个月内竣工，且可以很快完成销售。

进一步对门面房一二期工程剩余门面房进行销售，确保后期开发项目有充足的流动资金。

四、20xx年工作思路

1、针对开发利润不高的问题，这里诚然有一个社会效益的方面，开发的初衷是为了形象的提高，也包含了路改造的投资，但其中实际上仍有利润上的开发潜力，比如，在开发规划的初期，没有对房地产开发做全面的调查和研究，没有对投资效益做全面的论证，对其中的部分费用没有充分考虑，以致于在开发过程中产生了许多意想不到的开支，如消防和供电工程等；还有在工程建设的管理上也存在一些问题，没有充分协调质量、进度和成本之间的关系，致使了工程建设成本有

所提高;另外,在考虑销售价格时,没有制定严谨科学的销售策略也对整体的利润有一定的影响;当然还有一些其它方面,总而言之,开发利润不高的问题不是某一方面或其中几个方面造成的,这里涉及到一个系统的成本管理,而系统的成本管理也就是科学的成本管理,是需要在实际工作当中积累经验并不断完善的,同时更需要学习,学习系统的理论和科学的管理方法。我们要在今后的工作中,结合房地产业的实际情况,制定严谨科学的成本管理体制;要从源头抓起,从决策规划和初步设计到施工图设计,到工程施工完毕和最后的竣工决算,甚至可以延伸到项目的寿命周期,都要有详细的成本计划;要加强学习,学习先进的成本管理理念,学习大房地产公司的成本管理经验,努力将房地产开发的经济效益和社会效益最大化。

2、针对目前门面房相对滞销的问题,尽管目前剩余商铺量并不大,但由于总体利润不高,如不将剩余商铺尽快销售出去,就会导致公司周转资金量不足,这对房地产公司来说是非常严重的问题,必须要加以解决。而从市场因素看,仍有市场空间可供开发,而放眼整个以及乃至全国,市场空间更大,这就需要在市场上做好调研,进一步开拓市场,而不能坐等;另外在销售策略上也有文章可做,我们在之前的销售策略上相对比较呆板和保守,需要在销售策略上进一步解放思想。我们将在以后的工作当中进一步拓展思路,在市场开发方面,不能只局限于永安洲,而更应该放眼更大的市场空间,要做好宣传广告工作,可以先在x区域内做好宣传,充分利用传媒力量,在x区域内做广告宣传,吸引有购买力的业主来投资,即使没有投资购买,那也是对一种宣传,对今后的开发也有长远意义;在销售策略上,要起到刺激市场的效果,针对目前门面房的销售现状,我们应在原有销售价格的基础上适当上调销售单价,这样对那些已购买商铺的业主是一种安慰,让他们感受到房屋升值的理想结果,同时他们也会对我们开发建设的门面房做一些间接的宣传,而对那些持币观望的业主却是一种强烈刺激,会促使他们果断购买;另外在今后的开发规划上要做足文章,要确定所开发的项目有充分的市场,

所建房型要能最大限度地满足用户的切实需要，同时还要考虑不同层次的购买力人群，侧重于中低收入人群的需求20xx年房地产公司工作总结20xx年房地产公司工作总结。

3、针对目前门面房工程扫尾进度不快的问题，总结的关键原因是没有科学合理的进度计划和详细的规划设计，另外在择优选择施工队和合同管理方面也存在一些问题。我们在以后工作中，要抓好各项配套工程的施工，制定详细的工作计划；抓好工程质量，完善各项竣工验收资料，做好工程竣工验收准备工作；在以后的项目招标中，要选择有实力、有信誉的施工单位。

4、关于现有管理理念落后和开拓进取精神不够的问题，我们认为解决问题的关键是改革现有运行体制，要面对市场，采取纯公司化运作；制定公司长远发展规划，建立公司人才计划，投资计划，管理计划，并建立和完善相应的制度；要有将公司发展壮大，做大做强的观念，不可坐享其成；要加强学习，坚持走出去，引进来，要将先进的管理理念为我所用。

以上是我公司20xx年度的工作总结及20xx年工作计划和工作思路，我公司全体员工，将在到来的20xx年的工作当中，放眼未来，着重眼前，各司其职，做好本职工作；我们要求公司全体员工要振奋精神、迎难而上，抓住目前大好发展机遇，开创我们房地产公司的新的未来；要努力学习，加强自身的素养，埋头苦干，扎实工作，提高自身的业务水平；用科学发展的观点指导我们房地产公司的各项工作，使房地产公司的各项工作能够全面、协调、可持续的发展。坚持以人为本，把我们房地产公司做大做强，为经济建设作出应有的贡献！

公司经营工作汇报篇七

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

公司经营工作汇报篇八

目前，物业管理公司负责集团在z投资主要项目之一的投资广场的物业管理及配套z公寓的经营，广场在硬件环境上确实是z一流的，已成为z的标志工程及形象代表，而物业管理作为主要的软件环境，也需要高标准、高水平，两相结合使投资广场成为真正的一流物业。

在目前的基础上，兹有相关计划如下：

首先是物业公司的地位，按实际情况的需要以及地产与物业管理

之间的关系，物业管理行业的普遍惯例，物业公司隶属房地产公司，作为房地产公司下属专门从事物业管理的独立机构，这样的结构专业对口，两用其利，上下呼应，在现阶段无论对地产开发还是物业管理都十分有利。

其次应以委托合同或其它法律形式明确投资广场业主方（z公司）与物业公司的聘用委托关系，以及规范第二业主（租户、使用人）与物业公司的间接委托关系。

物业公司内部的架构，目前严重失调，应在精简、实用原则下，建立现代企业所必须具备的机构。按目前的情况，急需建立的职能机构如综合管理部（行政、人事、质量管理），营销企划部（企业ci与企业文化策划、宣传、营销），再完善和规范财务计划部（负责会计核算、出纳、仓管、成本控制管理），另外将投资广场物业管理与z公寓的经营管理按职能各自成立一个管理处。z公寓是作为物业公司向业主方承租经营的物业，由“z公寓管理处”按商务酒店模式进行管理，而“广场管理处”则为包括公寓在内的所有投资广场的物业提供全面的物业管理方面的服务。“投资广场管理处”与“z公寓管理处”作为物业公司两个独立部门，公司“三部”（财务、综合、营销）作为公共服务部门，负责全公司（包括“两处”）的相关职能管理。公司对“两处”按各自特点进行考核管理：广场管理处以客户满意度和整体发展作业绩考核依据，公寓管理处以营业状况做业绩考核依据。

这样，即形式物业公司与房地产公司的建属关系，与业主方（z公司）的聘任委托关系，与租户的间接聘任委托关系（通过业主方进行）的明确层次；物业公司内部再形成“三部”“两处”的事务管理与事业管理、服务与经营（物业管理与公寓酒店经营）各职能明确的格局，权责、利分明，便于控制和规范。

无论是物业公司的整体运作，还是各部门的管理，都需要有一套统一、系统的模式来规范、协调和实施控制，这是现代企业管理得以成功运作的基本系统要求。

物业管理和公寓酒店管理在当今都是较为成熟的行业，有整套的理论支持，有很多历经成功检验的成熟经验，有无数成

功条例可供借鉴。在结合实际的基础上，参照这些成熟的经验来制定各项运作管理规范。建立一套系统的模式，这样形式高起点、高标准来创造高水准，可以得到事半功倍的效果。

这也是物业公司急待解决的问题。

在日常的基础管理中，充分彩各种现代管理方法和技术，如普通应用于服务行业的计划目标管理、全面质量管理□ci体系管理和协调、激励管理等。

根据iso9001质量保证与管理国际标准中有关服务行业的要求，将各项管理工作的每一项细节形式标准化文件，在物业管理标准化之路，这也是行业发展的趋势。

公司经营工作汇报篇九

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。