

公司发展状况总结

公司发展状况总结 11 篇

公司发展状况总结 1

一、20xx 年度工作

1、安全生产：截止 20xx 年 10 月 30 日，公司共完成发电量 34151533 度，其中峰源电站发电量 4098048 度，已完成去年发电量的 104.58%，与去年同期相比多发电量 1496811 度。公司安全生产管理逐步实现规范化，干部职工强化安全意识，牢记安全责任，形成了人人抓安全、个个重安全的生产管理氛围。我们主要从以下六个方面抓好安全生产的管理。一是与各电站签订了安全生产责任书，责任到岗、责任到人、奖罚到位。二是公司设立了专职安全员，专抓安全工作。三是抓好各部门的安全自检自查工作。我们在安全自查活动中共查出和消除一般安全隐患 25 起，有效杜绝了安全生产事故的发生。四是重点加强设备的巡视与检查，抓好设备缺陷的及时整改和消缺，由于各电站机电设备老化，今年共出现设备缺陷 62 起，全部进行了消缺处理。五是严格执行“两票三制”，双票合格率达 100%，安全生产管理逐步实现了规范化。六是在电站内悬挂和张贴醒目的安全生产警示宣传标语。与此同时，9 月份对公司员工进行了一次全面的安全法规和安全生产知识的培训。正因为我们对安全生产严防、严管、严抓，周密细致布置，公司统一起抓协管，才圆满完成了今年的安全生产任务。

2、防汛工作：今年降雨量充足，发电任务重，防汛工作是公司全部工作的重点任务之一，做到时刻不放松。主要采取四项举措来确保安全渡汛。一是组织了汛前安全大检查。公司组织专门人员对各电站水工建筑物和机电设备进行了细致全面检查和清理隐患；二是召开了专门的防汛工作会议，坚决贯彻实行“安全第一，常备不懈，以防为主，全力抢险”的方针。三是制定了《防洪应急预案》，做到了有备无患。四是组织技术人员随时掌握流域内的水文气象信息，做好调度预案，科学控制水位，监督防汛工作，在提高防汛质量和生产效益的

同时做到全年无汛情事故发生。

3、日常工作：公司一年来主要工作是下属各电站生产发电及机电设备的检修、工程设施的维护保养和修复、公司规章制度的建设和完善、新办公楼项目的实施、武义峰源水电有限公司股权的收购、规范财务管理制度、下属各水库和电站的“五水共治”等工作以及其它行政工作。生产发电情况很好，超额完成了全年的发电任务；派出 228 人次维护保养机电设备 26 台/套，年度检修 10 台套机组设备；工程设施维护保养及时，共用工 200 余工日，完成水毁工程项目 6 个，确保设施的完好，保障明年的安全生产；新建项目 2 个，为公司的持续发展打下基础；公司规章制度不断完善，重点是制定了公司职工的劳动报酬和福利待遇草案；配合水务局规范了各项财务制度，规范了工资和福利待遇的发放；完成了新办公楼的场地租赁，土建以及装饰工程的前期准备工作；深入市场调研、多次协调，报经上级各相关部门同意后成功收购了原属武义天億投资有限公司持有的武义峰源水电有限公司 30% 的股权；落实 10 余万资金，安排百余人次做好“五水共治”相关工作；

4、困难与不足：公司电站分布广，渠道、机电设备及输电线路老化严重，由于交通不便、工作量大、检修人员不足和电站技改涉及所在地政策处理难等问题。

20xx 年度工作计划重点：

1、继续优化部门人员配置，提高部门成员自身工作能力，增强部门工作责任感及集体凝聚力；

2、继续抓好安全生产与安全工作；

3、做好麻阳二级电站报废重建的推进工作；

4、继续加强和完善公司队伍建设；

即将过去的这一年，公司各项工作有序、平稳地开展。新的一年就要来临，在局党委领导下，我们有信心、有决心，以良好精神状态和扎实的工作作风，克服面临的诸多问题和困难，理清工作思路、推进项目建设、强化成本管理、完善管理制度，为全面出色完成 20xx 年工作目标而努力。继续加强和完善队伍建设以及对各电站的经营管理，

使公司管理逐步走上制度化、规范化轨道，进一步提高经营效益。

公司发展状况总结 2

浙江万品实业投资有限公司（前身是杭州长都实业有限公司）是一家致力于商贸投资运营管理的大型企业。总部位于杭州经济技术开发区，公司现有员工数百人、大多具有本科学历，其中包含具有丰富市场管理经验的高级人才数十人。经过多年的发展，公司旗下业态趋于丰富，已拥有商业地产、大型购物商场、高级商务会所、餐饮等多家企业，包括浙江万品国际汽配商贸城、杭州彩肴餐饮管理有限公司及下属江南迷捞等，曾参与开发运营的'大型市场包括义乌小商品城银沙国际精品博览中心、武汉海宁皮革城、杭州东沙商业中心、杭州澜桂舫贵族商务会所等，建筑面积总开发量达 150 万平方米。

20xx 年公司经过充分调研论证，认为杭州汽配行业发展潜力巨大，投资近十个亿打造浙江万品国际汽配城，市场占地面积 250 亩，建筑面积达 33 万平方米。万品汽配城以汽车配件及汽车用品为基础，以电子商务、物流、仓储线上线下 O2O 相结合为支撑，力争成为最具规模化、智能化、集约化、专业化的国际汽配用品商贸物流城。万品汽配城地处杭州市九乔市场区中心，地理位置优越，交通便利，也是仓储、物流配载的集聚区，周围聚集了 20 多个专业市场，包括长城机电市场、红星美凯龙、中国五金装饰城、银沙国际精品城、恒大建材等，为万品带来了无限财富和广阔的发展空间。

目前，万品汽配城已入住线下实体商铺 1500 家，预计 20xx 年 10 月份开业，线上电商运营服务商 50 家。万品汽配城开业后，预计销售额达到 100 亿，实现利税 5 个亿以上，创造就业岗位上万个。

公司发展状况总结 3

11 月底，五个大型综合店会陆续开业，决定了公司 20xx 年计划，12 月底顺利完成，我也因此 12 月份开始正式进入公司第五梯队，年薪 12-24 万元，比预计的春节前后实现目标提前 1 个月，因为春节前的那一月的销售额是平时的 2-3 倍，所以明年的计划，也因春节的销售额会提前，若公司按原计划进行发展，我相信明年我会带领大家提前 2-4 个月现实年产值 5000 万的收入，那时，我将进入公司第四梯

队，年薪 24-36 万元，若明年所开新店都是综合性大店，实现产值亿元大关，后年的春节前后，会顺利成功，综合性大店，每月的销售额在 60-120 万左右，按每月两家店的发展速度，我相信，明年是见证自己能力与公司奇迹的时刻！

现公司工薪梯队：

第一梯队：100 万以上，2 人

第二梯队：50-100 万元，1 人

第三梯队：36-50 万元，2 人

第四梯队：24-36 万元，10 人

第五梯队：12-24 万元，30 人

第六梯队：6-12 万元，，70 人

第七梯队：6 万元以下，180 人左右

公司发展速度每年以惊人的 2-3 倍增长，明年若顺利，会超过 4 倍，现在是最佳时机，3 年后会慢慢自动放缓，因为行政管理费用增高，各种管理制度完善，领导层年薪增加，车辆、办公设施、监督设施规范，管理费用会增加很多，但速度放缓，稳定性增加，昨天的店长会议，也是工资发放日，大家每人一袋钱领着回家了，最高的 12 万多，能感觉到他们领着自己辛勤劳动的汗水，内心无比高兴，我由于来公司晚，还是刚转正的人员，我能接受现在，但我到公司后，采取了一系列的改革，稳定了大局，增加了职工的自信心与责任心，业绩明显上升，提高 30% 个点，年底前还会有大的飞跃。

我上任后制定了公司十年发展生产规划与长期战略规划，十年内年销售业绩突破 60 亿，职工发展到 13000 人，直营店突破 200 家，连锁店突破 600 家，专业技术美发师 4000 人左右，有自己的美容美发教育学院，自己的美容美发产品生产销售基地，有自己的酒店宾馆，还有旅游、娱乐等综合性产业集团公司，3 个月前，大家还认为是空想，是梦想，3 个月后的今天，大家相信了我的计划是真实的，是可以实现的，部分员工的月工资已突破 5 万，月工资 2-3 万的主要店长都已实现。

10 年规划，我们打造年薪 100 万之上人员 200 人，年薪 50-100

万，500 人，年薪 30-50 万，1000 人，年薪 20-30 万，5000 人，现在已有 15 位店长认可股份制带来的利益，这次将会有大批的有志之士加入我们的管理团队，我也因此会提前 6 个月实现我的第一年计划，年薪 12-24 万，若我能提前完成 1 亿元的销售额，我会提前 1 年半实现我第三年的人生规划目标，五年规划也会顺利提前两年（年薪 50-100 万），任何事情都会变化的，我也会以一变应万变，实现自己的奋斗目标，带领我的团队，实现公司跨越式发展！

公司发展状况总结 4

尊敬的政府：

我公司是 xx 公司。

我公司经过 8 年努力，快速发展成为香河家具城里唯一一家以经营高档酒店家具为主营业务的品牌企业，经营规模快速发展，经营效益稳步提升，人员规模逐步扩大，缴税数额每年稳步增长。

现就我们企业情况和近 3 年发展设想向政府汇报如下。

一. 企业基本情况

1、人员构成（管理人员人，技术人员人，质量控制人员人，高级操作工人人，财务人员人，市场经营人员人。）

公司成立了以法人结构为主体的法人治理结构，公司设立有总经理、副总经理、生产部、设计部、质量控制部、人力资源部、市场经营部、财务部等围绕企业生产经营的各职能部门。各职能部门在总经理领导下，瞄准市场需求，努力开拓市场，服务客户，为酒店家具业提供了良好的品牌家具产品，同时也为企业的规模化经营提升了发展空间。

2、企业是专业制作经营酒店业高端家具的公司。公司经营状况非常好，从年成立至今，每年均以 40% 的速度快速增长，20xx 年经营收入为万元，20xx 年经营收入为万元。每年缴税不低于万元。

3、目前，香河家具城内只有我们一家公司在经营酒店高端家具，无论从数量上，还是质量上，经营规模上，我们公司均占据第一。

4、公司秉承客户至上信念，全心忠诚为客户服务，在为客户提供优良产品的同时，提供企业的精诚服务。公司设计生产的家具不断创

新，满足了客户新颖、高端、质好的产品需求，公司已完全可以根据客户需要并及时提供全部订单家具。

5、公司目前已经拥有各项质量认证证书、质量保障证书等。

二. 企业经营情况

公司经过 8 年的快速发展，已经形成了以香河为市场主体的销售网络，在北京、河北、天津、石家庄、东北等广大地区建立了广泛的销售渠道，酒店高端家具已经在华北地区、东北地区享有很好的声誉，占有较好的市场。酒店高端家具在香河家具市场已经形成独占一方的格局，形成唯一、独大的局面。

20xx 年销售总家具套；销往全国个省；配套家具销售套。酒店高端家具已经在北方市场上有了较好的名气。

公司严把家具生产质量关，对全部家具实现了全程质量监督，实行质量把关、一票否决制度。公司重视家具的原材料进口管理，从原材料抓起。生产的每一个环节均严格按照国家标准执行。由于家具质量好，得到用户的赞誉，客户积累逐年增多。

三. 企业发展方向

1、由于公司目前正处于良好的高速发展阶段，又有了可靠的战略合作伙伴，企业制定了 3 年发展目标——争取在 3 年内实现“新 3 板”上市的目标，把公司做大做强，使公司成为北方最大的智能化酒店家具供应商，在北方地区享有较高声誉。市场占有率达到北方酒店高端家具业的 90%，销售额超过亿元，人员超过 1000 人，生产规模超出现在的 5 倍。形成在香河地区酒店高端家具的龙头老大的地位。

2、公司将实现全面质量控制，得到国家级别的 ISO9001 全面质量认证，得到国家家具行业协会的质量认可，形成质量信得过的、客户认可的酒店高端家具生产大商。

3、在酒店高端家具生产量上，完成每年生产 1 万套的生产能力，提供家具日期从现在的 30 天内，到达 20 天内。

4、根据公司发展引进进口设备，加快生产周期。

5、拓展出口渠道，加大出口能力，使公司生产的家具出口到欧美、日本等发达国家。

6、加大人才引进，加快人才培养。完成生产线工人的增加，为地区解决就业人口。

7、建立自己的酒店高端家具设计人才，建立自己的设计队伍，同时输出高端酒店家具设计。为实现这一目标公司将进行不懈的努力。

四. 公司实现上述目标的良好基础和可能

公司完全有可能实现上述目标。因为公司目前已经有了如下的良好基础。

1、有着优良的人才和管理团队。

公司总经理是，他有着丰富的管理经验，懂得企业的经营管理，多年从事酒店高端家具行业的销售和生 产，熟悉行业情况，他团结公司的员工，重视员工的生产积极性和生活。生产团队有着丰富的家具生产经验和管理经验。市场销售团队有着丰富的市场销售经验。

2、公司有着经营管理的各项管理制度，各项制度健全。比如财务管理制度、质量控制制度、生产管理制度、人员管理制度等。各项制度有效的保障了公司的各项工作的正常开展，保质保量的顺利完成各项生产任务。

3、公司有着其他公司所没有的核心竞争力。

公司正准备开发生产智能型酒店高端家具。该智能酒店家具目前就我们所了解的市场情况是，还没有设计者，没有生产者，也没有经营者。但是，市场需求巨大。我们将根据市场需求加大设计力度，加大生产力度，加大市场推广力度，力争在很短时间内迅速发展起来，使智能型酒店家具更快更好的为消费者服务，为使用者服务。

与此同时，公司也会提升自身的经营能力，加快公司发展，为社会贡献自己的力量。

公司发展状况总结 5

研究目的

通过对企业现状的分析研究，了解企业的优势与不足，为企业发展战略的制定提供可靠的信息依据。同时，战略层可根据企业当前所面临的问题，提出针对性的应对策略，减少企业在寻求发展方式方法上的成本，使整个企业在探索中不断发展。

研究方式

本分析报告将采用战略管理分析工具，经济学分析工具，其主要包括 SWOT 分析工具，波特五力模型，同时兼顾马斯洛需要层次理论的运用以及其他管理学、组织行为学研究分析等。研究过程

1. 背景分析

随着经济的发展，城市化进程的加快，基础设施建设不断完善，在此过程中，建筑建材行业对原材料的需求也随之上涨。同时，能源、采矿、重工更是带动经济发展的主导力量。因此，建筑机电电器行业具有广阔的市场；从行业性质来看，配电箱及成套设备属于耐用商品，产品的升级换代周期长，存量需求并不多，而更多的销量是从增量需求中获得。但是，从目前市场上看，由于行业准入门槛低，大量的同行业企业并存，产品千篇一律，无核心技术及核心竞争力；市场竞争主要以价格、质量、服务竞争为主；同时，更大一部分销售依靠关系营销、连带营销等中国式营销渠道。针对中小型企业，营销渠道的局限性大大的限制了企业的发展，其原因二：第一，大量的销售量来源于老板的关系；第二，以关系营销为主，专业市场流通为辅，仅仅局限于当前两种渠道。总而言之，虽市场增量需求大量存在，但行业内诸多企业并存，当企业在分享整个市场需求时，单个企业所分得的市场并不乐观，加之行业内竞争剧烈，中小型企业缺乏规模竞争力、品牌竞争力的情况下，步履维艰，难以生存和发展。

2. 本企业现状分析

2.1. SWOT 分析

S: (**Strengths** 优势: 企业本身所具有的而别人不具备的优点): 从当前企业现状以及其他同行业状况来看，本企业目前还未形成自己的优势；其原因在于：第一，企业无清晰的组织结构，整个公司组织结构混乱，形成以老板为中心的射线式管理梯级，没有明确的各部门和部门职责；第二，行业内产品千篇一律；第三，战略管理层人员缺乏，在应对激烈的市场竞争时缺乏科学的战略指导。

W: (**Weakness** 劣势: 企业本身所存在的问题): 就公司目前状况，诸多劣势影响并阻碍企业的发展，具体劣势如下:

- 1)组织结构不明确，无完整的组织结构体制，部门职权模糊；
- 2)缺乏一套完整的规范的企业管理制度、科学的管理方法，其原因在于组织结构的不明确；
- 3)企业无愿景，无使命，企业文化建设欠缺；
- 4)管理跨度大，多为集权式领导，未发挥中层管理的作用；
- 5)整个企业类似于资本主义萌芽时期的作坊，缺乏科学的管理系统；
- 6)无功能性的科学的战略指导，企业未来发展不明确；
- 7)对员工建议、反响以及其他信息沟通的反应速度较慢，无法较快、较准的解决员工当前需求，这是造成员工流失的主要原因；以上劣势将直接影响员工忠诚度，使员工看不到企业和自身的发展前景。
- 8)既定制度规则根深蒂固，新的制度员工难以接受；
- 9)车间员工多为农民工，对企业文化及制度的不理解和不认同；
- 10)车间员工始终停留于马斯洛需要层次的最底层，对企业发展不在乎，而更多的是关心自己的工资；
- 11)人力资本存量缺乏，对技术员工的依赖性过强，若遇到员工流失，整个企业将面临生产运营瘫痪；
- 12)生产过程中分工模糊，团队协作欠缺；
- 13)销售渠道单一，流通性不强，营销多依赖于关系；
- 14)无品牌效益，市场对品牌的认可度较低；
- 15)产品无核心竞争力，缺乏 USP（Unique Selling Points 独特卖点），本企业所提供的大部分属于组装服务，而自己独立生产的产品所占比例并不大；
- 16)销售量跟不上生产量，即：销售量<生产量，造成人员闲置，人资浪费及营运成本增加；
- 17)企业是否具备一定规模工程的招投标资质，是否有能力承接特大型工程。

综上所述：本企业当前面临的主要问题是无完整的组织结构，缺乏科学的管理方式和战略性指导意见，员工满意度低，销售渠道限制及销量问题。

(Opportunities 机遇：企业所面临的一切有利于企业发展的机遇)：

1)基础设施建设必将带来新的增量需求，但在众多企业激烈竞争中，本企业是否有能力在竞争中获胜；

2)老客户的关系维持以及关联营销；以上是当前所有同行业企业都面临的机遇，因此，虽机遇存在，但竞争相当激烈。T (Threats 挑战：企业所面临的一切外部不利因素)：

1)行业竞争激烈；

2)所有企业产品相似，客户无法区分产品的 USP 和核心技术；

3)关系营销中的关系危机，所在关系网中的需求饱和；

4)关联营销中，新客户对产品、服务等怀疑心理；

5)知名品牌，知名企业把大部分市场占有，而剩下为数不多的市场被众多中小型企业分享；

6)客户对产品的要求不断提高，条件更加苛刻；

7)原材料、生产成本、人力成本的增加。

综上：通过 SWOT 分析，可以清晰的看到本企业所面临的一系列问题。而当前需要做的是建立完善的组织结构，明确各部门职权，探索战略性指导意见，明确公司未来发展方向；重视员工沟通及员工参与度，寻求产品的新卖点，拓宽销售渠道等等。

6

一、20xx 年上半年工作总结

20xx 年上半年，在市委、市政府的正确领导下，及相关部门的积极配合和大力协助下，我公司在投融资、工程项目建设和参与企业改制等方面均取得了一定的成绩：

(一) 科学调度，严格监控，工程建设顺利开展

到目前为止，我公司共有在建工程 6 个，待建工程 7 个。通过将工程项目任务分解到各工程人员，由责任人具体跟踪落实工程项目实施过程中的各项手续及项目前期工作，充分调动了全体人员的积极性和主动性；加强与强化现场管理，严格质量监控和成本管理，强力推进施工进度，使得工程建设进展较为顺利。

1. 火车客、货站引道，二环路富林塘至陶瓷城段工程项目：计划投资 3785 万元，已完成投资 3135 万元，土石方工程均已完成 90%。现已组织建设业主、施工单位、监理单位到现场实地核实施工工程量，并上报政府；

2. 荔枝公园改造项目：改造面积 38241 ，投资 273 万元，现已完成工程竣工验收工作，正准备根据市政府指示移交给管理单位；

3. 职教中心项目：项目规划占地面积 339.5 亩，校舍建筑面积 10.4393 万 m²，计划投资 1.65 亿元，已完成投资 747 万元。实训楼已完成主体六层框架结构，综合业务楼、学生食堂已完成工程招投标工作；

4. 旧北宝路口至塘岸路口道路改造工程（一期）：全长 2488m，宽 40m，计划投资 3500 万元，已完成投资 79 万元。通过各相关部门的通力配合，现项目范围内的征地拆迁工作已完成，施工单位根据雨季的特点，精心组织施工；

5. 二环路大风门至印塘段道路改造工程：全长 1564m，宽 60m，估算总投资为 2350 万元，现已完成投资 40 万元，现已完成工程招投标工作，正在办理各项施工手续。施工范围的征地工作已完成。

6. 金荔酒店改造工程：已按承赁合同的要求，由我公司通过招拍挂取得酒店停车场用地，并交付承租方使用，酒店改造工程由承租方自行建设。

待建工程：

1. 甘贵、甘新道路改造工程：起点为甘村廉租房，终点为玉容一级公路贵人关，全长 2819m，其中甘新道路长 704m，路基宽 60m，甘贵道路 2115m，路基宽 40m，估算总投资为 4000 万元。现该项目已进入设计图纸的审图、修改阶段，估计 8 月底可开展工程招投标工作。

2. 西河道路改造履盖工程：估算总投资为 800 万元，现已移植河边绿化树木，现该项目已进入设计图纸的审图、修改阶段，估计 9 月底可开展工程招投标工作。

· 永顺新区土地储备整理工程：征地并平整土地 707.15 亩，估算投资 12500 万元，相关部门已经开展征地工作，已完成项目可行性研究报告、立项批文。

4. 公安三所建设工程：相关部门已经开展征地工作。

5. 铜州高中建设工程：相关部门已经开展征地工作。

6. 独石湖改造工程：工程范围内涉及到氮肥厂及第二水泥厂部分厂房现在拆除，但因规划设计部门尚未完成城北区的总体规划设计方案，因此该工程的规划设计工作暂时无法进行。

7. 氮肥厂经济适用房建设工程：一期工程占地 50 亩，估算投资 1 亿元，已完成项目立项，土地划拨，现在配合经贸局、氮肥厂留守组开展搬迁工作。

（二）更新观念，开拓思路，项目融资取得新成效。

通过加强与市委、人大、市政府及财政等相关部门的沟通，融资工作得到了财政信用担保的大力支持。通过与金融机构建立互动关系，随时了解国家对地方政府融资平台的宏观调控政策，不断完善、提高项目融资资料整理水平，使得我公司的融资业务素质得到了较大的提升。

1. 经过与市开发投资公司多次沟通，今年 2 月份资金到位 1000 万元，累计已到位资金 5000 万元，余下 4800 万元的贷款，目前正抓紧时间沟通争取尽快到位。

2. 旧北宝路口至塘岸路口道路改造工程（一期）融资 3350 万元。经过与农发行多次沟通，该笔贷款于 3 月份通过区农发行的审批，目前正在随着项目的推进而进行支付使用，为项目推进提供强有力的资金支持。

3. 筹集 4116 万元支付第四瓷厂的改制费用，为接收国有资产，壮大公司实力作出贡献。

4. 氮肥厂经济适用房建设工程融资 5700 万元。现已与多家商业银行进行了接触，并着手编写项目可行性研究报告，整理其他贷款资料。

5. 永顺新区土地储备整理工程融资 1 亿元。现已将贷款资料递交

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/608036115142006042>