# 公司运作分析论文范文精选16篇

来源：网络 作者：风起云涌 更新时间：2024-11-14

*公司运作分析论文范文 第一篇20xx年对xx支行来讲，是辛勤耕耘的一年，是适应变革的一年，是开拓创新的一年，也是理清思路、加快发展的一年。在全体员工的共同努力下，xx路支行坚持年初制订的工作思路，克服重重困难，团结一致，勇于开拓，在坚持规范...*

**公司运作分析论文范文 第一篇**

20xx年对xx支行来讲，是辛勤耕耘的一年，是适应变革的一年，是开拓创新的一年，也是理清思路、加快发展的一年。在全体员工的共同努力下，xx路支行坚持年初制订的工作思路，克服重重困难，团结一致，勇于开拓，在坚持规范经营、防范风险的前提下，以发展为主线，以利润为目标，以高品质、专业化服务为手段，积极扩展市场、创新产品、培育客户，实现了各项业务的全面、快速增长。现将20xx年工作情况汇报如下：

>一、经营业绩

1、负债业务：截至11月底，我行全口径存款时点达到60978万元，较年初增长2358万元，其中对公存款余额达28614万元，较年初增长1525万元，储蓄存款时点余额32364万元，较年初增长833万元。截止11月底全年全口径日均存款余额为60625万元，较年初增长1020万元，其中对公存款日均已浮出水面，较年初正增长39万元，余额为27517万元;储蓄存款日均余额为33108万元，较年初新增981万元。

2、资产业务：截止11月底，我行贷款余额为40273万元，比年初新增万元。9月底，我行向xx项目成功营销4亿元贷款，并分别于9月底投放2亿元、11月置换1亿元固定资产贷款，有效调整了我行的贷款结构，提高了利息收入水平。同时，我行今年在房地产项目贷款营销上也取得了较好的成绩，分别营销xx、xx两家优质房地产企业贷款各5000万元，为我x地产金融业务打下了良好的基础。全年累计收息达到万元，资产质量良好。全年累计签发银行承兑汇票达13189万元，手续费收入达到万元。

3、中间业务：今年我行对中间业务收入的认识有了较大的提高，并积极拓展中间业务收入的各种渠道，积极组织收入，提高收益水平。截止11月底，全年累计中间业务收入达172万元，比去年增速达到215%。其中10月份我行收到第一笔财务顾问收入万元，以及国际结售汇收入2800元，开拓了新的中间业务空间。代理发售国债1651万元，基金1300万元，信托280万元，各类保险25万元，理财产品中间业务收入达到xx万元。

4、国际业务：今年我行国际业务有了较大的进展。通过营销xx科技、xx等有进出口业务的贸易企业，我行仅10月和11月就完成对公企业国际结售汇万元，国际结算量达到万元。11月，经上级行批准我行开办外汇储蓄业务后，我行积极行动，对前台员工进行多次国际业务培训，悬挂宣传条幅进行业务推介，并在较短的时间内开始办理业务，为我行今后国际业务和外汇理财业务的发展奠定了坚实的基础。

**公司运作分析论文范文 第二篇**

一、合作模式

（1）项目合作项目合作是最简单的合作方式，该合作方式不受其他因素的因素，只要两方企业达成共识，即可在同一平台上进行合作。合作后需要建立具有法人资格的项目公司，以项目公司的名义办理相关手续，合作开发的权利和义务要由股东会议决定。在合作过程中采用增资扩股或者资金转让等方式进行项目合作。采用项目合作的方式能减少本企业经济风险，避免由于新成立项目缺少资金而影响企业的可持续发展。

（2）战略联盟战略联盟是一种新的战略管理思想，是指企业为了达成共识，自愿组成的以契约为纽带的、相互合作、利益共享的合作关系。战略联盟的实质是企业之间为了形成长期合作的共识，核心是“竞争合作”。战略联盟可以减少企业之间的交易成本，构成稳定的市场产业链，达到提升经济效益的目的。战略合作的形式包括强强联合，强弱联合，注重长远经济效益，考虑到企业的整体发展，要求在战略合作中做到资源共享，信息畅通，达到双赢的效果。战略联盟具有较强的集体合作性，将联盟公司凝聚成一股力量，提升运作效率。其次企业在同一平台进行合作，加强技术交流，保证在各自市场中保持经济优势。

二、房地产企业跨区域发展的运行管理手段

跨区域发展项目的成功与否是企业跨区域发展的关键环节，在竞争模式不断提升的背景下，企业管理跨度逐渐扩大，组织机构复杂，因此掌握正确的运行管理方式至关重要，以下将对运营管理的方式进行探究。

1.优化管控模式的选择很多企业在跨区域发展过程中选择管控式模式，在转型阶段，出现强制性操作的特点，因此在发展中优化管控模式。对下属公司进行适当的授权，将管控模式逐渐专项战略合作，在授权过程中要把握时机，按照企业跨区域发展的阶段选择适当的发展模式，在转化中要选用具有管理经验的管理团队，保证其与下属公司慢慢融合。

2.调整跨区域组织结构企业组织结构是企业管理模式的主题体现，组织结构的形式是推动企业跨区域发展的基础，因此在管理中要根据企业发展形式构建合理的组织结构。当前主要组织结构有职能制结构。职能部结构设置了不同的隶属部门，各个职能的领导者可通过集约化的方式操控企业各个等级，保证企业有效运行。该结构的优点是能及时了解其他部门的工作情况，保证各个部门信息的畅通性，是企业初具规模后广泛采用的一种组织形式，具体运转形式如表一。

3.跨区域发展人才的培养与管理房地产企业开发周期长，涉及的链条多，对管理人员的素质和专业能力很高的要求。培养优秀人才是企业可持续发展的保障。在管理中要不断向管理人员灌输正确的思想观念，创新企业文化环境，采用一体化的人事管理理念，保证企业的整体性和一致性，禁止出现不利于企业发展的行为趋势，增加企业的运营风险。此外要做到吸收优秀人才，逐渐为企业灌输新的血液。

4.建立适当的激励机制在跨区域发展过程中要充分考虑到企业的发展战略，和区域市场未来发展前景，确定合理的目标。在管理中为了提升工作效率，可适当进行激励机制，对项目经理进行授权，对个人来说授权是一种荣誉，适当的激励机制能提升大家的工作积极性，提升工作效率，同时达到返规避企业风险的目的，顺利完成企业跨区域发展。

三、结束语

房地产企业作为当前我国经济发展的支柱产业，对提升国民经济的发展水平有重要的作用。为了提升企业的可持续发展，必须进行跨区域发展，在跨区域发展中增强自身整体实力，在企业发展中，由于受到其他因素的影响导致，跨区域发展形式不容乐观，要求企业结合未来发展前景，创新管理模式，优化管理理念，促进企业的可持续发展，提升本企业的整体经济收益。

**公司运作分析论文范文 第三篇**

今年上半年，集团公司在县委、县政府的正确领导下，坚持以效益为中心，全面加强经营管理，遵循“品牌、责任、规范、服务、效率、细节”的经营思路，加大项目投资，拓展服务范围，降低生产成本，进一步提高经济效益，全面提升集团公司核心竞争力。目前，集团公司已发展成为固定资产亿元，员工近四千人，集房地产开发、商业地产、教育、医疗卫生、医药工业、酒店经营、农业科技开发与示范、物业管理为一体的跨行业集团公司。经过公司全体员工的不懈努力，基本实现了“双过半”的既定目标。第一、房地产业经营情况

（一）、开工、竣工、投资情况：20xx年上半年完成总投资

亿元。施工面积56万平方米，主体结构工程总施工量：94928m2（其中固始工程：68928m2；信阳工程：26100m2）；上半年新开工工程2栋，约万平方。完成湖畔春天二组团S33、S35等24栋楼盘工程交工工作；完成香樟苑二期、湖畔春天二期、金色阳光小区内已交工楼盘的景观配套工程及台商工业园区内绿化改造工作；基本完成仁里路商业街地面铺贴及外立面改造的施工工作；完成香樟苑二期、蓼城美景西苑、信合医院1#楼等10栋楼盘的主体封顶；上半年应支付工程款万元，已完成工程款支付万元（2-6月），还剩余工程款万元未支付。

（二）、房产销售情况：20xx年上半年经营完成情况：20xx年上半年销售收入目标为22485万元（全年任务为5亿元），实际销售签约金额为14395万元，完成上半年目标任务的64%，累计完成全年目标任务的29%。完成签约套数374套，面积44733平米。20xx年全年回款任务为5亿元，上半年目标为22562万元，实际回款金额为,20677万元，完成目标任务的，累计完成全年目标任务的其中现金回款11456万,按揭到帐9220万元。营销费用率完成情况。1-6月份合计各项目应结佣金为206万元，1-6月份合计宣传推广费用为144万元，即营销费用合计为350万元，占销售收入的，未超过，完成任务。销售形势惨淡。

（三）、下一步趋势判断及政策建议：20xx年上半年，在“稳定和严格实施房地产市场调控政策”下，房地产市场面临的形势十分严峻，销售低迷，资金回笼困难。20xx下半年不管是经济形势还是房地产形势，都会好于上半年，虽然不可能像20\_年那样火，但是，肯定要好于上半年。下半年中国楼市将朝向“稳定与回暖”方向发展，整年处于楼市盘整与上升期。从房地产发展周期看20xx年上半年处于中周期和短周期的下行阶段，周期性触底之后，下半年则呈现维稳的态势发展。从市场行情和调控层面看，一方面是今年6个月房地产开发投资的增长逐渐止减回落反升，而商品房销售的低迷行情走出低谷，6月全国主要重点城市成交火热。房地产市场下行趋势虽然难在短期之内扭转，不过部分城市楼市回暖痕迹越来越明显。另外一方面是房地产调控不会实质放松，但是房地产调控微调的城市不断蔓延，房贷和货币政策及其他利好政策的呈现，表明调控见底。但是，20xx年房地产业的走势仍然留下许多不确定性。尽管现在房地产市场观望氛围逐渐消除、商品房销售价涨量增、投资和消费信心明显回升，但面对“一切皆有可能”的20xx年，公司总体任务仍很艰巨，我们万不可掉以轻心。

第二、信合工业经济运行情况20\_年以来，信合集团实施经营战略转型，把投资的重点放到发展工业经济上。主要做了三件事：一是，投资亿元开发建设了信阳台商工业园。控制面积平方公里，标准工业厂房区占地517亩，已建成标准工业厂房10幢，建筑面积万平方米，另有12幢正在建设之中，成为固始工业的`孵化器，搭建了招商引资的平台。河南巨力玻璃、声诚电子、蓼城科技、科强电器、奥资企业等22家企业落户园区，成为固始工业经济新的增长点。二是，20\_年初，整体收购上海庆宇药业潢川有限公司，收购后，投资5000万新上塑瓶生产线，已经投产；三是，20\_年上半年，集团又成功收购了上海开开实业股份公司在援生制药公司中的股份，成为援生制药公司的控股股东，这标志着信合集团向医药工业方面迈出重要步伐，医药工业已经成为集团公司第二大产业。

援生制药公司今年上半年主要经营效果:1、销售指标:上半年完成各产品销售11300万元（含税），完成年度计划18000万元的（较去年同期8933万元上升）新药3778万元（含税），完成计划的54%（较去年3070万元同比上升23%）；普药6622万元（含税），完成计划的（较去年4750万元同比上升）；原料894万元（含税），完成计划的（与去年1113万元同比下降。主要是为通过日本检查和韩国认证而停产改造1个多月）；

2、利润指标：完成540万元，完成计划的（与去年254万元同比上升）

3、产品质量：成品一次合格率平均达到；无重大质量事故发生（损失在20\_0元）；无新闻媒体曝光及政府监管部门通报事件发生。

第三、重点项目进展情况

（一）、固始信合医院项目，续建项目

项目占地232亩，在建筑面积85620平方米，总投资2亿元。设置床位480张。已累计投入资金9600万元，完成了住院部、门诊部A区、B区，专家楼1号等基础设施均已竣工，并正在装修中。医院的地面硬化、环境绿化等后续工程正在全面铺开。20xx年计划完成投资亿元，主要内容：医院装饰工程，医疗设备等。目前已完成投资7100万元，占计划的70%；

该项目已获得河南省卫生厅批准、土地预审、规划许可、环评批复、发改委立项批准；

（二）、固始县番城上水街（固始古文化一条街）新建项目

项目占地面积亩，建筑面积万平方米，容积率建筑密度。计划总投资6500万元；

20xx年计划完成投资1000万元，建设内容：完成区内基础设施配套工程、完成番城上水街景观工程；目前已完成投资400万元，占投资计划的40%；该项目已获得土地预审、规划许可、环评批复、发改委立项批准；

（三）、固始县现代农业科技示范园建设项目一期工程，新建项目

项目占地9000亩，其中：

1、建设3000亩绿色农产品种植基地；

2、建设20\_亩无公害蔬菜种植基地；

3、建设20\_亩中药材种植基地；

4、建设20\_亩花卉种植基地；项目总投资亿元；建设周期：—

20xx年计划完成投资20\_万元，建设内容：完成区内基础设施配套工程、建设3000亩绿色农产品种植基地；目前已完成投资1100万元。占计划的55%。

该项目已获得河南省发改委项目备案批准；

（四）、信合·蓼城美景海棠苑建设项目，新建项目

项目占地242亩，建筑面积平方米，项目总投资亿元。建设周期：—

20xx年计划完成投资亿元，建设内容：商品房万平方米；完成区内配套设施。目前已完建筑面积万平方米，完成投资亿元，占投资计划的

该项目已获得国有土地证、规划许可、发改委立项批准；第四、当前存在的问题及建议。

**公司运作分析论文范文 第四篇**

从\_\_月\_\_\_\_日到现在在金鹰实习一个月，在第一个星期经历了营业员、现场管理、客服三个岗位轮换，并在十月份正式从事营运助理的日常相关工作。

在正式从事营业助理岗位时，我先从熟悉品牌开始，每天询问各个柜组品牌的相关信息去熟悉了解，遇到不懂的主动询问部门同事，希望能够尽早适应营运助理这个岗位。在领导和同事的指导帮助下，自己也学习了一些工作流程以及日常管理工作，如早晨的员工入场仪表、柜台卫生、标价签的检查以及晨会等，但是由于准备的不充分有些事还是做得不够好。比如晨会，刚开始的时候由于准备不充分外加紧张等因素，导致晨会效果不好，后来在领导和同时的指导下有了进步。在鼓励的工作氛围中，我的学习也有了明显的进步，对OA系统的操作、特卖进场、退场的事宜、员工现场规范的管理等基本熟悉。在营业助理岗位实习这个过程中，我参加了人力资源部安排的培训课程，并通过了营业员应知应会的考试考核，专业技能得到了巩固和提高。当然在工作中我也出现了一些差错和问题，部门领导也及时给我指出，促进了我工作的成熟性。

一个多月来，我在经理和同事们的热心帮助及关爱下取得了一定的进步，综合看来，我觉得自己还有以下的缺点和不足：

一、业务能力以及对数据的分析能力有待加强;

二、由于暂时没遇到客诉等突发事件，所以处理突发事件的能力和技巧有待加强和学习;

三、工作效率要继续加强;四、与其他部门的协作能力需要提高。

从\_\_月\_\_\_\_日开始要独立当班，所以在今后的工作中，积极虚心向同事请教，加强与同事的联系，提高自己的责任心和自信心，同时要严格要求自己，学习与积累工作经验，使工作能够更快、更好的完成。

**公司运作分析论文范文 第五篇**

xx年上半年，xx部全体员工在物业公司的领导下，加强政治理论学习和业务知识学习，不断创新，努力完成各项任务，现将主要完成的工作、经验体会及今后工作打算汇报一下：

>一、主要完成的工作：

1、完成了东部新城xxx出国留学道供水管道的pe管的投标工作，该工程是济南市第一次大批量使用pe管的工程，影响力巨大。经过两个月的努力，该工程已基本竣工，并得到监理和甲方的认可，为伟星pe管道在济南市场推广打下了坚实的基础。

2、完成了经一路供水管道改造工程的pe管的投标工作，该工程中标价为万元，目前合同正在履行中。因为经一路地处市区，在开挖和与驻地单位协调配合上比较困难，所以工程进度缓慢，可能会影响我们的结算。

3、完成了山大新校供水管道pe管的投标工作，工程中标价xx万元，已履约xx万元，该工程地处南外环，是市里的重点工程，目前已经打压实验，验收合格，只差一点后来增加的收尾工程。

4、完成了资产评估物业公司的仓库清点工作。

>二、工作中出现的问题及解决办法：

1、在年初工作中，因为自身业务水平较低、经验不足，在刚开始的招投标工作中摸不到头绪，屡次失败。问题究竟出在哪里?面对多次失败的教训，我们查找自身原因、分析工程标书、对比竞争对手，找出了自己的不足。在今后的工作中我们要不断加强业务学习，提高自身能力，增强企业市场竞争力，在今后的招投标工作中使公司处于不败之地。

2、不能正确的处理市场信息，具体表现在：①缺乏把握市场信息的能力，在信息高度发达的现代社会，信息一纵而过，有很多有效的信息在我们身边流过，但是我们却没有抓住;②缺少处理市场信息的能力，有效的信息是靠把握、分析、处理、提交的，及时掌握了信息，我们又往往缺乏如何判断信息的正确性;③缺乏信息交流，使很多有效信息白白流失。在今后的工作中，应采取有效措施，发挥信息的作用，加强处理信息的能力，加强沟通交流，能够正确判断信息的准确性。

3、缺乏计划，缺少保障措施。具体表现在山大新校工程中，因为对工程进度缺乏了解，没有分清轻重缓急，在安排生产上对计划的先后没有做好正确的排序，导致供货缓慢;在设备维护方面又没有保障措施，机器坏了没有配件，影响正常施工，造成不良影响。在今后的工作中，应该加强与业主的沟通，帮助业主分析图纸，了解工程进度，提前做出规划，在管件上做出余量计划。对焊接设备加强维护保养，发现问题及时处理，不留隐患。对于经常损坏的配件，提前做好储备，要在第一时间维护设备。

>三、今后的工作打算：

1、培养市场，加大广告宣传，树立品牌意识。

**公司运作分析论文范文 第六篇**

时间过得真快转眼来到公司已经近一年了。我的工作岗位是电子商务运营专员。试用期间我学到了很多东西积极协助配合部门其他同事完成日常的工作。在各位领导和同事的帮助下我不断地学习和提升自己的工作能力本着对工作认真负责精益求精的态度认真地完成了自己所承担的各项工作工作能力得到了提升为今后更好的工作打下了基础以下是对我个人工作的总结。

1、了解公司概况。从x月x日开始进入公司上班因为我是刚参加社会工作不久来到公司上班的所以在来到公司的第一步就是在部门同事的指导下了解公司概况完成公司下发的学习任务掌握办公所需的应知应会。通过学习系统里面的学习任务对公司的发展及规划有了更加深入的了解。

2、通过日常工作的学习和积累我对电商运营有了较为深刻的认知。第一次接触这个工作公司所有的一切对于我来说既新鲜也处处存在挑战。期间工作体验并不轻松前期感到手足无措电商运营工作岗位上有些任务在实行的时候总会遇到一些问题在工作过程也是边学习边实践所以使得有些工作实行下来时间比较长、进度比较慢这是我在工作中的主要不足之处我会通过不断地请教和学习尽快完成任务。

3、统计每日线上销售数据及时了解全区各分公司的销售进度了解各公司、各品牌销售上升或下降的原因。

4、同事关系相处的非常融洽但是在工作中因为个人或是环境氛围的原因除了主要工作的安排外与领导沟通的时间比较少有时候工作实行也会受到影响以后我会注意这方面的问题增加相互的沟通。

从入职第一天起到公司已经有两个月的时间了对于现在的岗位处境还是比较满意。刚进入公司的之前对电子商务了解比较少所以来这里之后是在不断地充实自己的知识。

这一年来对于运营水平有了一定的提高能力得到进一步的提升。经过两个月自身的努力和同事们的帮助我对工作有了较好的处理能力熟悉各项工作的操作流程希望能早日得到公司的认可;同时更加清楚自己工作的定位公司环境和工作岗位适合我的职业规划方向。看到公司迅速发展我深感自豪也更加迫切地希望以一名正式员工的身份在这里工作为公司创造价值同公司一起展望美好的未来为实现\_\_梦献上自己的一份绵薄之力。

**公司运作分析论文范文 第七篇**

在淘宝做美工真的挺辛苦的，虽然说工资高，但是付出也一样高。今天终于提出了辞职，好吧!不在为难自己了，因为一点做的不开心。毕业出来做设计也一年了，慢慢的发现设计有时是多么无奈的职业呀，可能我技术不够好吧!但是就算你技术再好有时也很无奈的。其实这都没什么，只不过是人生的一点小事。公司的电子商务部门一团糟，其实很多时候很多问题我都懂些，只是不想提出来。

为什么呢?因为在这里提出来就是对老大有意见。好吧!我就当初不知算了。记得，以前在哪公司，老板对我说过，工作要有自己的思想，在那里他会征求你的意见，好的他会接受，不好的，他就说出来给你听听，但他从不怪人的。可是在有些公司跟本就行不能，老大老板跟本不会听你的。刚毕业出社会一年，慢慢看到了社会的残酷性，或许我不能说社会怎样，可能是自己能力不够吧!呵呵……还好，自己出来社会不断努力，现在工资也不断提高下，我想我应该感到高兴的吧!想想刚从学校出来那时，找工作多么难呀，很多大学生也体会到了，所以那些算不了什么。

今晚其实想说说的是淘宝美工这职位，当然可能我的情况像我一样的职业的也许常会遇到。为什么我要离开这公司呢，原因很简单，因为销售的责任基本落在美工身上，我想这压力还是有的。因为店长什么都不懂，从其它部门调过来的，又是老板身边的红人，整个部门怪得最多的是我，说我做的东西这个不行那个不行，哪有业绩呀!我想说的是虽然我设计能力不是很牛，但也不会至于那么差。

想想摄影师拍的照前期不好，叫我后期这修那修。你以为PS真是万能的呀。当然有些可以修的好，但要花很多时间，而我却一个美工装修那么多店，装修好挂上去才没几天又要换。当然我也知道要换，但不要那么密呀!其实这些都不算什么。最不开心的是做设计了，设计时又不给条件，我设计好了，给他看，一句话不行。当然一两次没关系，但我来这里都两个月了，你还常这样说，你说我听到爽吗?一点沟通都没有，设计没有沟通怎么行呀!不管你技术有多牛，都不行的。

今天我提出辞职就老实说了句，做的不开心!反正本就那样!当然去工作都会受气，但是不要因一点点东西搞得那么糟糕，当然你是我老大，老板。我没话说。可是你想想，你这个电子商务来来走走的人还少吗?像流水那样。生意却差得很。可能我话多了，没权说这些，因为你是老大，老板。比我厉害多。

生活中受占挫折应该是好事，所以我会更加努力，加油20-!

**公司运作分析论文范文 第八篇**

>一、 前期规划，重新定位产品，整合资源

1. 对淘宝线上产品做市场进行调研，分析市场的消费人群、价格、热销产品、材质、包装、套餐组合等等。对淘宝线上的产品有一个大致的把握，了解同行，知道市场的大致方向。（要知道市场上卖什么，消费者喜欢什么产品，什么产品好卖）

2. 我们要做好产品选择，选择其中一些性价比高、有特色的卖点、有利润、竞争比较小，比较好打入市场的产品，我们要挖掘我们店铺的产品卖点，重点打造我们的卖点。（我们有什么产品，有什么特色卖点，为什么要选择我们）

3. 我们要重新定位我们的店铺，根据上面的数据，我们可以知道，我们店铺的产品跟消费者的需求是否一致，根据数据调整我们店铺的产品，尽量要跟市场需求相对应。（要跟着市场走，才能满足客户要求，才能增加我们的销量）

具体要求：要有专门的人员去做市场调研，做出数据报表，对市场的数据作出分析，可通过不同的途径获得，可作为店铺选品、定价、做关联营销的参考。（要做到用数据说话，不要带太多主观想法，要根据市场定位）

>二、美工装修：根据产品和店铺的定位，定位出店铺的大致风格

美工方面要重新优化，根据产品的重新调整优化首页，还有优化详情页，详情页要重点突出产品的卖点。（直通车的图片要做好，重点突出产品的卖点）

>三、营销推广——关注转化率

发掘潜在顾客：做好站内站外推广，吸引更多新的顾客，优化标题跟详情页，突出产品卖点，做好关联促销。

具体要求：

1、关注直通车，如果主推款的直通车转化率低，要重新整改直通车，提高直通车转化率。同时增加几个计划，推其他几个产品。前期开直通车是为了测试标题、图片，还有引流，后期直通车追求的是转化，所以关键词匹配要精准。

2、虽然现在活动销量不算入搜索排名的计算，可是还是要多报活动。活动是一个很好的提高店铺销量、评价的方式，可以提高产品销量；也可以测试你产品价格对转化率的影响；有些活动还是有一定的利润空间的。

3、还有其他站内站外推广也要关注。

>四、数据分析

每天都要做数据报表，要关注店铺的动态，分析店铺的发展情况，根据数据反映的情况，对店铺做出分析，对店铺出现的情况进行调整、修改。（数据是最直接、准确体现出一个店铺的总体情况的，只有关注数据并且做出分析，才能很好对店铺的状态做出反映）

>五、客服管理

客户是交易成功的重要因素之一，要把顾客的心捉住了，给顾客好的购物体验，跟顾客做朋友，当然最主要的还是要促成顾客成交。（快捷短语、套餐推荐）

>六、供应链体系

**公司运作分析论文范文 第九篇**

摘要:随着我国经济的发展,老百姓的生活水平也在不断的提高,对住房更要求“高品质”“高质量”。房地产经过多年的发展,逐渐成为国家经济的重要支柱产业,在第二产业中占有十分重要的地位,越来越多的人投资于房地产行业。这对于我国的房地产企业来说既是良好的机遇又是极大的挑战。而房地产企业作为建筑的开发商,其运营管理水平直接关系着建筑工程能否高质高量地按时完成。若国有房地产想要在激烈竞争中保持欣欣向荣的景象,则必须以自身发展的实际情况为基础,做好企业运营管理。该文主要阐述了国有房地产开发企业的运营管理存在的问题以及策略。

关键词:房地产;运营管理;问题策略

最近几年,我国整体经济水平的提高拉升了百姓的房产购买力,房地产行业市场发展迅猛。同时,具有无限潜力的行业与偌大的市场,使得更多人投资于房地产行业。在这背景之下,民营房地产企业迅速崛起,房地产市场的格局发生明显的动摇,国有房地产企业的地位发生动摇。面对激烈的竞争,为了更长远的发展,良好的运营管理才是国有房地产企业屹立于建筑行业不败之地的前提,因此企业必须根据自身实际情况,建立起更科学、更完善、更有效的运营管理制度,并对出现过的危机因素进行分析,预测发展中将会遇见的问题,制定有效的预防措施,为企业又稳又好的发展提供有效的保障。

1国有房地产企业运营管理所存问题

无论什么企业都存在企业危机,如若处理不当则会给企业带来重大的损失,甚至使该企业不复存在。所以企业应该做到认清形势,对存在的问题及时采取相应的措施。目前房地产企业在财务管理、运营管理、用人制度等方面存在不同程度的问题。

财务问题

首先管理者自身缺乏运营管理与财务管理的专业知识。有的企业管理者由包工头逐渐发展起来,缺乏专业素养与意识,在企业管理中更是凭借自身以往的工作经验以及自身的认知系统做出判断。人员素质不高,导致企业财务核算等资料出现不真实性和不完整性,结果企业内部资金容易被盗用或流失。管理者没有专业知识作为基奠,决策分析缺乏科学依据。该状况给房地产企业平稳健康发展与进步造成了巨大的障碍。然后是融资问题。房地产企业承包项目时,建设过程需要投入大量的资金。那么必须通过融资来筹集大量的资金。多数企业自身由于内部财务比列无法达到银行贷款标准,既无中介担保,又无抵押贷款缺乏信资,只好转向民间高息贷款。但此举存在风险更大,而且这种融资方式极大增加了房地产企业的经营业务成本和财务费用。而对于偿还筹措的资金,只有保证项目成功竣工,并且商品房得到许可证开始预售后,资金才可能慢慢地回笼。倘若未能获取回笼资金,后果可想而知,企业的命运将不堪设想。融资完成、项目开始建设后,又受大幅波动的利率汇率及证券市场的影响，那么房产企业极有可能出现资不抵债的问题,资金出现断接,则最终致使项目中止更甚者企业走向破产。接着为企业日常资金管理问题。目前多数企业忽视了资金流动性管理的重要性,从而导致资金严重沉淀。企业急于获取回笼资金,对产品进行促销,一味认为只要商品房售出,则有利润获得。在出售商品房时忽略了客户的经济实力以及信用额度;为客户购房进行担保甚至还帮助客户偿还银行贷款等。此举严重影响了企业内部原有资金空缺。当房地产市场出现不乐观、房产贬值时,企业财政则难以恢复,日渐空虚。

运营成本管理问题

目前许多房地产企业运营成本管理水平粗放,因其缺少组织架构支撑,欠缺运营成本管理意识。在运营成本管理意识上与“财务成本”“造价成本”的概念混淆,没有透彻地理解全过程、全成本的管理思想。并存在有的房地产企业在开展运营成本管理工作之前,并没有设置负责成本工作的专职部门,更没有建立运营成本管理平台与保障体系。许多房地产公司开始运营成本的管理,但并没有“目标成本”以及“动态成本”概念,更别说有完整的成本管理系统。所谓房地产企业运营成本管理过程是一个PDCA过程,包括了:目标成本的形成,成本控制,如何得到动态成本,如何调整异常成本。运营成本管理是以精细化管理的房地产业务,这需要具有“综合能力”的运营成本管理人才,而这种人才也正是人才市场中所缺少的。同时合同变更导致不及时测算成本。时效性强、难以衡量的变化往往无法准确计算成本,造成运营成本控制风险。并且由于合同在执行过称中变化的发生,使付款金额的计算和审核难度很大,所以少数企业最后超合同付款时有发生,导致后续工作十分被动,但是该情况却难以有效杜绝。

2国有房地产企业运营管理经营之道

提高企业人员的专业素养

无论企业的大小,也无论一个企业的什么岗位,上到高成管理者下到一线业务员,都需要有相应的专业素养。并且企业应该定期组织企业上下各层人员进行培训,不管能力大小都应该接受知识的积累与更新。对企业员工的培训不仅仅包括专业知识的培训,还有风险意识的培训;对于管理者进行企业管理知识的普及与强化,加强对风险的预测,让企业管理与运行更加合理、科学。只有将企业全体人员的素质提高了,企业的整体综合素质才会有所提高,企业运转才会更加高效。

加强房地产管理者投资决策

风险管理意识经济形势变动和政策法规是影响房地产行业的两大外部因素。经济形势的变化将会导致房地产开发商蒙受巨大的经济损失,例如:因为房地产项目周期长,从项目可行性研究到产品上市时间,市场需求的可能性大有变化,可能导致产品的销售期延长,融资成本提高。而金融政策直接影响开发商和购买者的资本,影响项目的开发与销售。所以种种存在的风险要求一个企业管理者的决策必须做到统筹全局,掌握一定的管理经营知识必不可少,而且还要时刻掌握熟悉政府的政策与市场的导向,对可能出现的风险进行预测并制定相应的预防措施。企业的风险管理不是一个可有可无的部分,如果一个企业不重视风险管理,也许一个决策就让整个公司不复存在。因此,房地产企业必须建立一套适合自身的投资管理系统以及风险管理系统,并配以相应的专业管理者。

建立运营成本管理平台和保障体系

房地产建设项目基本特点:周期长、投资大、风险高、涉及内容多等,这些特点都需要企业管理者做到面面细微,处处谨慎,否则极易给企业带来危机。而运营成本是房地产开发商在项目实施中的的重要工作之一,贯穿于实施项目的整个过程,不容小觑。如若开发商想要保障开发项目取得良好的经济效益,则必须重视运营成本管理工作,切实提高运营管理水平。动态的成本相当复杂,房地产企业必须通过利用信息技术提高企业经营成本管理水平来获得实时数据的动态成本,实现成本核算、成本控制的目标。运营成本管理系统是一个实时地反应工程造价信息平台,它可以帮助建立成本结构,规范流程,核心业务的实时跟踪,实现业务与金融、财务管理有机结合。大大提高房地产企业的成本控制能力,加快决策过程,让决策更加准确有效,提高企业核心竞争力。

3结语

房地产行业竞争日益激烈,国有房地产企业面对种种挑战,要想在新经济时代保持一片欣欣向荣的景象,那么就要做好每一个环节的工作,不管是财务管理还是运营成本的管理,都需要结合切身实际完善机制。企业应该做到从多方面做好风险预测与控制,在保证有效化解市场危机的同时,提高企业核心竞争力。此外,国有房地产企业作为开发商,其运营健康科学与否直接关系到我国建筑行业的发展状况。因此房产企业必须保证高效、高品质、健康发展,打造良好口碑。

参考文献

[1]李爱红.房地产集团多项目运营管理探讨[J].现代经济信息,20\_(5):20.

[2]孔浩.国有大型房地产企业转型期企业内部管理研究——以泰达集团为例[D].北京:中国人民大学,20\_.

[3]文小波.探讨商业综合体的成功之道[J].城市开发,20\_(6):84-85.

[4]陈卫中.加强国企管理应坚持走群众路线[J].环球市场信息导报,20\_(6):33.

**公司运作分析论文范文 第十篇**

我经过10天培训学习，很有收获和启发，特别是顶天立地做中层、非人力资源经理的人力资源管理、非财务人员的财务管理、高绩效团队打造这四门课程的讲解，其中相关内容和方法很值得学习和借鉴，开拓了自己的思路，对今后的工作和管理能够进一步促进，不能一味的按照老的办法去做，而应该用科学的方法和技巧去管理，更能提高工作效率和少出现失误。下面是通过这次学习，自己的几点体会：

1、高度决定视野，同时正确的决定和高效的执行力，才是正确战略战术的保障，才是实现项目管理目标有力保障。作为一个中层管理者，承上启下，更应该开拓视野，补充知识，提高决策水平和准确率。第一，先要找准位置做对事，要从领着干、到看着干、再到笑着看。第二，扮好角色进行有效的沟通，对上级沟通应该注意方法、摆正位置、带上方案、结果优先、有效反馈、掌握分寸、工作到位而不越位、补位而不缺位;对同事的沟通，应相互配合协作、换位思考、尊重对方、共同努力、达到共识;而中层又是下属技能的辅导者、心态的建设者、行为的监督者、绩效的改善者和生活的关心者;对下属应及时引导、正确表扬、恰当批评、使他们更好的提高自己的潜力。第三，中层角色的转变才能走的更远，主动担当，充分发挥每个人的主观能动性和团结协作能力，才能更好的提高管理水平，从xxx要我做到我要做转变，从赶着走到领着走的转变，从面子型到原则型转变xxx，自己的问题自己解决，不给领导添麻烦;中层干部当坏人，团队才有执行力，执行才能彻底到位，从业务型到管理层转变，抓业务而不是做业务，懂业务更要懂管理，让员工成为业务高手，让自己成为管理高手，从忙碌型到效率型转变，就要借助于先进的知识和管理方法，例如：帕累托原则、六点优先工作制、xxx原则等等。从而提高工作效率达到事半功倍的效果。第四，高效的执行力，团队的狼性是目标实现的保障，努力做事只能把事做对，用心做事才能把事做好，培养团队学习大树原理，高效的执行力就是没有借口、没有理由、没有抱怨、工作到位、不达目的不罢休!第五，带好团队管好人，一个好的团队必须有统一的思想，只有思想统一，才能统一行为，用人如器，择其长避其短，风筝式授权，走动式管理，以有效的机制，去激发团队活力，使其形成战斗力。第六，合理有效的改善员工的绩效，使每个人充满工作热情，把潜力发挥到极致，就如下所说，如果你懂得员工现在需要什么，就能管理他的现在;如果你懂得员工未来需要什么，就能管理他一辈子。

2、管理者要做的就是激发和释放人本身固有的潜能，去创造价值，去体现个人价值、员工价值、企业价值、社会价值;选择特质潜力、人生价值与企业的制度、战略、文化相一致的人，进行考核和筛选，培育开发和使用测评，将人才配置于合适的岗位，使人才为企业创造财富。中层管理者更是有责任指导、支持、激励与合理的评价下属的工作，使其尽快成长起来，即：选对人、用好人、多育人、留住人、发展人，而不只是项目目标的完成就OK了。利用STAR法则去选人(情景、任务或目标、行动和结果)、做到知岗、识人、匹配，合适的人放在合适的岗位上，使其长处得到发展，短处得以克服。不要让你的同事为你干活，而让他们为我们的目标干活，团结在一个共同的目标下，要比团结在一个人的周围所激发能力和效率要高的多，善于发现和培养核心员工，好的心态与企业文化匹配、好的性格与团队匹配、好的能力与岗位匹配、好的潜质与企业未来匹配。同时加以正确的激励，使其与企业共发展和成长。

3、项目管理中，充分获取干系人的支持，弄清干系人的需求，吸引更多干系人的参与，更好让干系人为项目目标服务，是完成目标的关键，同时以WBS(工作分解结构)法在项目管理中心加以实施，更加科学的去管理，提高效率、避免失误、节约成本这是本次学习课程——项目管理的一个收获，其他的项目管理内容和铁路行业项目管理运用不太合适，也只是了解一下。

4、非财务人员的财务管理课的学习，感受很深，触动很大，在听课做题过程中，后背直冒冷汗!作为一个项目管理者要有三种能力(战略思维、资源配置力、控制能力)，运用财务思维去管理项目，才能更好的完成目标，明白了财务管理在项目管理中的重要性是企业持续经营的基础，资产负债表是企业的底子，现金流量表是企业的日子，利润表是企业的面子;财务管理的财务健康体系、利润和现金流三要件，更是与企业经营息息相关!现金流更是企业管理过程中的定时炸弹!!!企业管理以财务管理为中心，财务管理以资金管理为中心!未雨绸缪，在项目管理过程中进行严格的成本控制和分析，做好全面预算和内控及风险管理，确保资金有效健康运作，为项目为企业持续经营服务。

5、打造高绩效团队课程给我的感受就是一个强有力的团队就是一种声音，没有共识，就没有合力!管理就是持续改变习惯的过程，就是达成共识的过程。其特征必须有合作性、自动性、思考性、强制性。高效的管理者应具备以身作则，身先士卒，凡是以团队利益为首，具有较强地协调与激励他人的能力，懂得有效地授权，而高效的员工则应有积极的工作态度和具有不同的专业知识、技能和经验。而管理者应更好的听取员工的意见，避免被反制约，正确引导他们自我做主自我操心!高绩效团队就是执行力到位，到位就是有结果的行动!企业靠结果生存，员工靠结果赚钱!标准加复述是执行落实的关键，执行到位的三大要件就是：标准、制约、责任!有效安排工作提高执行力的关键是任务的责任人性、任务的完成标准和量化、任务的时间节点以及任务结果的考评。循序渐进，才能日事日毕，日毕日升，高绩效团队才有战斗力。

**公司运作分析论文范文 第十一篇**

20\_\_年在各部门的协调配合下，我们紧紧围绕企业奋斗目标，抓机遇、求发展，全体员工齐心协力，顽强进取，各方面工作都取得了显着成绩的一年。在过去的一年里，企业全体员工充分发扬了“热情、顽强、向上”的企业精神，大力倡导和践行适应时代发展的经营管理理念，同心同德、真抓实干，基本完成了年度生产经营管理计划，企业各项主要经济指标均达到了历史水平。

企业全年完成产值\_\_\_万元，比上年同期增长\_\_%;完成销售收入\_\_万元，比上年同期增\_\_%;实现利税\_\_\_万元，比上年同期增长\_\_%;工业增加值\_\_万元，比上年同期增长\_\_%。并对年初提出存在的问题，大部份予以落实。完成上述指标，我们主要做了以下管理。

一、狠抓安全不放松，重视基础求发展

安全生产管理和软硬件基础环境是企业得以生存发展的根本。在全年的管理工作中，做到人员落实，制度落实，机构落实，责任落实，经费落实。坚持加强现场安全管理工作，及时发现、消除隐患;坚持制止各种违章行为;坚持加强员工安全教育，提高员工们的安全意识;生产部坚持每周例行的检查以及日常巡查工作，同时企业也坚持定期不定期的抽查跟踪，及时整改安全隐患，加大安全硬件设施投入和特种作业人员的培训取证工作，安全事故得到了有效的遏制。

20\_年，企业在软硬件基础环境建设上有了较大突破。首先，随着新人的增多和生产任务的加大，原有的车间管理工作结构已不能完全适应新的发展形势。因此，我们一直在谋划基层一线管理工作干部的培养和储备问题。我们通过层层推荐、筛选和广泛的征求意见，在一线青工中选拔了五名车间主任助理，同时还确定了一批重点培养和考察的后备干部。像这样大面积的提拔和培养干部，对我们来讲是头一回，为了确保我们选择的正确性，我们制定了公开、公平、公正的选拔机制，并制订严格的公示、培训、考评和试用机制。通过一年来的锻炼，事实证明，大多数同志还是经得起考验的，推荐和选拔也是客观公正的。其次，我们下决心投入了大量的资金，对技术部进行了改造，极大的改善了技术人员的工作条件和环境，有效的提高了技术人员的工作效率。如果单纯的从办公软硬件设施来看，我们的技术部目前在全街道，乃至全区，都是数一数二的。

二、克服两大难题，确保任务完成

从我们原有的厂房面积和基本的一线人员数量来看，要想完成全年\_\_万元的生产任务，困难是显而易见的，因此20\_\_年初，场地和人员成为了阻碍我们完成目标任务的两大难题。

为了确保全年经营管理目标的实现，新年伊始，我们就积极筹措资金，加快了征收土地和进行基建的步伐，但往往事与愿违，我们在征收土地过程中，遇到了政策瓶颈，国家的政策是不可抗拒的。面对这种不利局面，为了完成全年的目标任务，我们没有被动的等待和消积的怨天忧人。我们一方面与政府部门联系开展土地扭转工作，另一方面积极的租赁了两幢标准钳工车间，共1800平方的可用生产场地，这个1800平方的场地，大大的缓解了我们下半年的生产困境，但异地生产也给生产成本的增加和管理工作带来了一定的问题。所以，租赁厂房不是长久之计，从企业中远期的发展考虑，土地扭转这项工作我们还是要继续做下去的。同时我们也已做好了另一手准备，就是说一旦土地扭转工作短期不能实现，我们将在\_\_企业闲置的土地上做文章。困此，生产部门还要有一个长期面对两地生产管理工作的思想准备。

今年以来，为了适应新的发展形势，企业人员有了大幅度的增加。目前我们的员工总数已由去年底的\_\_人，增加到\_\_人。由于普遍的发展，而且考虑到本地间人员流动的良性循环，我们想在当地招收熟练的一线员工基本上是不可能的。这个问题，今年上半年一度给我们出了很大的难题，而我们最终通过与劳务市场的合作，吸收外地打工人员，以及招收一些徒工基本上顺利的解决了一线人员不足的问题。但外来务工人员的流动性太大，也给我们的管理增加了一定的难度。因此，我们今后还是要实实在在脚踏实地的，以招收当地青年学徒培养为主，以吸收外地务工人员为辅，也只有这样才能从根本上解决人员问题。

三、强化内部管理工作，夯实发展基础

(1)节能减耗降成本，狠抓质量上台阶。

20\_年，企业面对生产原材料价格不断上涨和产品销售市场价格下压的双重挑战，着力于节能减耗降成本，努力克服资金困难。因此下半年，我们在企业内大力开展励行节约活动，并成立一个“励行节约领导小组”来全面组织和指导这项工作。从节约一滴油、一度电做起，加大现场管理工作的监督力度，严格管理，精心计算，从而有效的减少了原材料浪费和资金流失。涌现了不少象钳工一车间主任\_\_同志那样，采用新工艺、新方法，仅一张图纸所下的材料就能节约几千元原材料的先进事迹。

随着今年生产规模的扩大，我们意识到，必须进一步加大对产品质量的控制力度，因此，春节后我们调整了质量管理机构的人员结构，将质检科单列并扩大为质检部，调整和充实了部门领导，制定并实施了一些新的过程质量控制制度。但从实际效果来看，我们的质检人员还有很多工作要做，同时相关部门也还有很多配合不到的地方，尤其是在现场安装过程中，我们还要动脑筋找到更好的控制办法。以往我们讲产品质量，主要是从产品实现过程中来找问题，即在设计、采购、制造、安装调试过程中发现问题、解决问题。但通过我们最近对几个实例的研究和分析发现，我们在产品质量控制上忽略了一个很重要的环节，即产品的销售和合同评审过程。我们有些销售人员，为了能拿到订单，在价格上一味的让步，而且我们的管理工作机构在合同批准和评审上的省略，造成了低价销售，导致无法从根本上保证高质量产品的先天缺失。俗话说巧妇难为无米之炊，因此这个问题必须引起我们各个部门的重视。

(2)完善制度建设，加大执行力度。

制度建设是发展的重要保证。企业发展至今，一是抓住机遇，靠灵活机动的生产、经营战术，二是靠广大员工的支持和严格的制度管理工作。20\_年，企业结合经营管理工作实际，动员中层以上管理工作人员在每次例会上就企业经营、管理工作、制度等方面提出修改意见和建议。充分发挥管理工作人员及全体员工在生存发展过程中的重要作用，通过发动全体管理工作人员对制度的修订完善，使企业制度建设更具有合理性和可行性。\_\_年新制订了设计开发、生产管理工作和采购等三个操作规范，修订了《过程检验制度》。在执行制度上坚持人人平等、奖惩都硬，同时结合“动之以情、晓之以理”的人本管理工作机制，把情感管理工作融入管理工作的全过程，不断提高管理工作质量，真正实现把约束机制变为员工的自觉行动。

(3)加强财务管理工作监督，保障资金需求。

为了保证生产经营管理、发展、技术改造的资金需求，20\_年，企业进一步对资金使用实行分级计划、分层把关、严格审核，保证资金统筹安排合理运用，同时，加大了资金合理利用的监督力度，用好用活资金。

一是加强了存货资金的管理工作，对库房材料实行了定额管理工作，原材料实行以耗定进的办法减少存货资金的占用;

二是加大了对应收账款的清收力度，坚持督促销售人员对到期货款的回收，使应收账款降到最低水平，行使法律程序减少呆坏帐损失，加快了流动资金周转。

三是加大财务监督力度，严格控制人为失误，减少资金损失。在这个问题上，我们的财务人员在相关部门的配合下，取得了一定的成绩，也积累了一些经验。仅在一张发票上的较真和认真复查，就为企业搀回近2\_\_万元的损失，而在一份外加工合同款的支付上严格把关，又为企业搀回近\_\_万元的损失。因此，我们应当统一认识，给予财务部门审核和监督工作更大的支持。

(4)推行办公自动化，提高管理工作效率。

**公司运作分析论文范文 第十二篇**

时光荏苒，转眼之间20\_\_年过去了。

我们新大陆电商团队经过1年多的努力，店铺一直在成长发展，从我个人来说收获无限，学到了很多知识!现在对于店铺装修、广告图、宝贝页面等等的制作都有了一定的经验，但是进步的空间还很大，仍需继续努力!在设计方面往往遗忘了做图的目的和重点，这点仍需要再不断参考一些成功例子来学习和改进。

都说美工是店铺的灵魂，一张好的图片胜过千言万语，既要做好又要做到如实描述，所以应该是最了解产品的职位之一，要不断的学习做好商品图片：

1、美工需要完全了解产品的特性，卖点，优势等等，(这些需要很多运营文案前期的工作)这样才会真正的做出高转化率的图片。

2、流程化，首页，细节图在做之前应该有一份流程化的资料，做出所有产品每个位置放什么东西，哪些是公共部分，哪些放活动，让所有的产品统一化，但同时突出自己的优势，

**公司运作分析论文范文 第十三篇**

一年来，我坚持工作踏实，任劳任怨，自觉维护公司企业形象，妥善地做好本职工作，尽量避免工作中出现任何纰漏。

一、踏实的工作态度

行政文员是属于服务性质的工作，且比较繁杂。

(1)每天我都认真做好各项服务工作，以保障业务部、单证部、船务部、财务部及设计部门工作的正常开展。

(2)文员日常的工作内容比较琐碎，需要细心、谨慎，且不能疏忽大意，更不能马虎潦草。

(3)在行政部经理may的指导下，建立当日备忘录。我将当天的工作列入到备忘录里，一项一项的去完成，以免出现遗漏现象。

二、尽心尽责，做好行政人事工作

认真做好本职工作和日常事务性工作，协助领导保持良好的工作秩序和工作环境，使各项档案管理日趋正规化、规范化。同时做好后勤服务工作，让领导和同事们避免后顾之忧，在部门经理的直接领导下，积极、主动的做好本部门日常内务工作。

1、日常接待工作：接打电话时，使用文明语言，说话和气、热情，礼貌地接待工厂及国外客户来访人员，对于遇到相关问题来咨询或者要求帮助的人员，我都会尽我所知给予解答或及时转达相关领导给予解决。

2、物资管理工作：制定公司日常办公用品购入和领用表，做好物资的领用管理，根据部门领用情况，进行领用登记。

3、文件管理工作：根据工作需要，随时制作各类表格、文档等，同时完成各部门交待打印、扫描、复印的文件等，对公司所发放的通知、文件做到及时上传下达。

4、人事档案管理工作：将在职员工和离职员工档案进行分类存档，并做扫描电子存档，新员工评定表按年度排序装订成册保存等。

5、招聘工作：查收邮件阅读简历，预约安排应聘人员进行经理面试以及总经理复试。

6、商务会议及展会行程安排工作：制定出差计划表，预订国内、国际机票和酒店，确保出差人员的行程正常进行。

7、财务工作：办公用品费用、快递费用的核对及申请，机票、酒店费用的支付，确保及时支付相关合作公司的月费用。

**公司运作分析论文范文 第十四篇**

这正是德鲁克一生的写照。因为未满十四岁时的他，惊觉自己将是一位“旁观者”，亦即以“社会生态学家”自居，一辈子做他所教，教他所做，教做如一，称得上是“经营管理先生”。他从来没有对金钱或名利产生过浓厚的兴趣，他回绝的酬劳远比所赚的还要多得多。他拒绝电视与媒体的专访，他始终对人类社会抱持着终极的关怀，他写了四十四本的经典作品，六度荣获麦肯锡论文奖，发表近四十篇哈佛商业评论的经典文章，他宏观的思维与微观的坚持，加上成熟的心智，开阔的视野，超然的格局，并且透过他有目的、有条理、有系统的贡献人类社会，足堪称之为“卓有成效的彼得?德鲁克”，实是《卓有成效的管理者》一书的活教材。

以目标为导向的管理，就个人成长方面来说，即是以“有效性”作为个人工作的目标，再加上“自我控制”，而“自我控制”的有效性即要以资讯交流作为自我管理、自我改善、自我更新及自我发展的工具，进而提升贡献、创造顾客之目的。而《卓有成效的管理者》是历久弥新、自我控制或自我修炼的经典佳作之一，更是厘清观念、启发心智、改变行为、获致卓有成效的有力保证。

为此，读百本书，不如好书百遍读，《卓有成效的管理者》一书是值得读百遍、细细品尝、终身体悟，因为它改变且创造了我的命运——包括我的价值观、事业的发展、家庭的幸福、孩子的未来。

所谓“成功无法教，有效可以学”，研读《卓有成效的管理者》一书的有效秘诀，即在于“行”，因为“行是就行，行就是行”，唯有从决策的系统思维开始启动，先作问题界定——不在于寻找答案而是问正确的问题，再订定精细的边界条件，寻找三至五个替代可行的方案，然后选择较适当的方案，而不是所谓的方案，并采取行动，贯彻落实，但需要根据反馈机制、现实的情况和不确定的未来作立即而有效的反应，予以适当的调整与修正，力求成果之有效性。

在此同时，将组织的所有资源安排于优先、优后的重大工作上，且物色正确的人选，发挥其长处，以便作重大的贡献，并做好时间资源的分配，以获致卓有成效的成果。

更深层的看，“成功靠不住，有效方长久”，关键则在于“知”，因为力行得以真知，但真知才能力行，也唯有从时间的系统化分析着手，逐一检视自己所花的时间的量、质、值是否有到位?是否真正有生产性?其次，是否有着眼于有效的贡献?个人长处是否能有效发挥?在重大工作的优先、优后次序与资源的分配上是否恰当呢?决策的品质是否粗糙或存在偏差，因为匆促的决策往往都是错误的决策，唯有不断地检测评估，才能成为一位“卓有成效的管理者”。

虽然如此，值得注意的是，在担任管理者的大多数人中，高度有效者，殊不多见。为何有才华的人往往最为无效?因为他们并没有领略到才华本身并不等于成就。他们甚至于不晓得，一个人的才华，唯有透过有目的、有条理、有系统的工作，才能所为有效。

就拿卓有成效的彼得·德鲁克，他也可不这样认为自己真正有效!为什么?

他说：只有偏执狂才能真正成就大事，其他的人，就像我一样，或许生活多姿多彩，却白白浪费青春，像富勒(几何学家)和麦克鲁汉(电视先知)这样的人，才可能让他们的使命成真，而我们却兴趣太多，心有旁骛。我后来学到，要有成就，必得在使命感的驱使下“从一而终”，把精力专注在“一件事”上。富勒在荒野上待了四十年，连一个追随者也没有，然而他还是坚定地为自己的愿景奉献一切。麦克鲁汉却花了二十五年的光阴追逐他的愿景，从不曾退缩。因此，时机成熟时，他们都造成相当的影响。而其他像我们这样有着很多兴趣，而没有单一使命的人，一定会失败，而且对这个世界一点影响力都没有。(取材自《旁观者》一书)

《卓有成效的管理者》书中有两个结论，一是管理者的工作必须有效，二是有效性是可以学会的。“有效性”虽然人人可以学，但却无人可教，有效性不是一门课程，但却是可以“自我训练或自我修炼”的，有效性乃是一个人自我发展的关键，也是组织发展的关键。

**公司运作分析论文范文 第十五篇**

摘要：在考虑将养老保险基金投资在何处时，还应当充分考虑该项投资的期限问题。投资期限过长，可能会限制养老保险基金功能的发挥;投资期限过短，其收益性可能会比较低。

关键词：运营管理;养老保险制度

一、引言

社会保障是现代国家一项基本的社会经济制度。其中，养老保险是社会保障体系的基本部分和主要环节，对促进社会和谐以及可持续发展具有重要的意义。随着我国人口老龄化日益严重及人们生活水平快速提升，养老保险的支付压力也在逐步加重。将养老保险这一公共服务问题可以归入运营管理中的服务性运营系统，引入运营管理的思想将从一个全新的角度将养老保险的压力来源问题明晰化，更易对症下药。

二、相关概念阐述

一个企业的流程能力指在给定的单位时间内能够生产的产品或提供的服务，它由资源中最小的资源能力决定。这一最小的资源即可称为瓶颈，是决定整个流程的流程能力的约束力。因此，首先需要明确养老保险体制的运营流程，在此基础上根据流程的约束情况找到流程的瓶颈所在。需要指出的是，瓶颈不等同于问题。问题是流程中的缺陷，而瓶颈则是流程中的约束条件。在同一流程中，必然会存在瓶颈，却不一定会存在问题。同时，在一个流程中，只会有一个瓶颈，但可以存在多个问题。问题可以被逐一解决，但解决旧的瓶颈的同时又会诞生新的瓶颈。从供需角度出发，倘若供过于求，流程就会按照需求的速度进行生产或服务，进而与流程能力无关，这种情形下，瓶颈属于需求约束;倘若供不应求，流程就变成了供应约束，本文中的瓶颈都将是供应约束的，因为养老保险金的供应必然会小于需求。同时，根据不同的限制，供应约束流程又可分能力约束或者输入约束，如果有充足的输入，供应约束就体现为能力约束。

三、通用养老保险制度分析

目前，世界各国实行的养老保险制度一共有三种模式，可概括为传统型、国家统筹型和强制储蓄型。而各个国家在运营养老保险制度时主要采用的理念或方式有两种:现收现付制和完全积累制。

1.现收现付制度流程分析

在现收现付模式下，按需制定缴费水平，当年在职一代的养老保险征缴收入全部用来支付已退休一代的养老金支出，以支定收，不留结余。展示了现收现付制模式下的养老保险收支流程情况。

2.完全积累制度流程分析

在完全积累模式下，职工个人和企业将资金存入职工在专门机构的个人账户中，职工退休以后，提取个人账户中缴纳总额和增值资金来维持自己的养老开支。展示了完全积累模式下的养老保险收支流程情况。其中各个符号代表的含义与其在现收现付制下的含义相同，X1’、X2’……Xn’代表第1年、第2年……第n年社会整体养老保险金的支付情况。之所以不通用中的Y来表示而用X’来表示，代表完全积累制下个人所收到的养老保险金都源于个人自身的缴费积累。换句话说，个人原先的缴费金额将决定未来领取的养老保险金额。在该模式下，为个体缴纳的养老保险金，包括个人缴纳的养老保险金、企业缴纳的养老保险金和国家缴纳的养老保险金，全部进入到了个人账户，经过个人账户的保值增值的一系列的流程，最终个体可以在未来需要养老保险金的时候从自己的个人账户中提取这笔资金。该流程充分体现了个体多缴多得的原则。个人多缴多得的原则还可以激励在职人员多缴费储蓄养老金，同时又不会给财政带来养老负担。但该流程同样存在瓶颈，因为保险基金会面临利率，通货膨胀，经济波动等管理风险。对于社会养老保险基金的投资来说，一方面要实现基金的保值增值，即其年收益率至少应该能跑赢通货膨胀率;另一方面，社会保险基金的投资要确保其投资的安全性。因此，基金的保值增值环节是该流程的瓶颈，该流程约束属于能力约束。此外，结合我国的实际情况，若是采用完全积累制会出现一些实际问题，一方面，倘若部分人因为历史原因没有缴纳养老保险金的话便无法享受养老保险福利。因为在该流程下，没有缴费就没有个人账户，就更加不会有养老保险金的支付，这无疑与我们建立社会保障体系的初衷相背离;另一方面，在于不经过社会统筹的环节，政府无法实现转移支付，这使得收入群体会成为最大的收益者，低收入者无法获得保障，也就无法促进社会公平。尤其对于基尼系数较高或者贫富差距较大的国家而言，完全积累模式的弊端将会更加明显。

四、中国新型社会养老保险制度分析

中国的社会养老保险制度在1995年之前一直实行现收现付制的模式，缴费责任主要由企业承担。一方面，为缓解“银色浪潮”的冲击，;另一方面，我国社会主义的本质要求是不会单独实行只重效率忽视公平的完全积累模式。经过多年的探索和实践，我国养老保险制度形成了“社会统筹与个人账户相结合”的部分积累模式，建立了多层次的养老保险体系。展示了部分积累模式下的养老保险收支流程情况。从流程图中我们可以看到，为个体缴纳的养老保险金分为两部分分别流入到个人账户和社会统筹账户，其中个人缴纳的养老保险金会进入到个人账户，而企业缴纳的养老保险金和国家缴纳的养老保险金分别进入到个人账户和社会统筹账户。而个人领取养老保险金时，也同样是有两部分来源，一部分来自个人账户的积累，另一部分来自于社会统筹的分配。因此，可以说我国目前实行的“社会统筹与个人账户相结合”的部分积累制下的养老保障体系有机地将现收现付制和完全积累制结合起来。然而，这并不意味着新的流程不会存在瓶颈。瓶颈的产生和解决是一个动态的、循环反复的过程。通过制度的改革虽然可以解决原有制度的瓶颈，但旧的瓶颈的消失会带来新的瓶颈。部分积累制虽然在一定程度上解决了现收现付制度和完全积累制度的瓶颈，但部分积累制并不能完全规避或解决。结合我国的实际国情，当前个人账户的养老保险金数额庞大，同时要面对我国复杂多变的经济环境以及相对较高的通货膨胀率，养老保险金的保值增值压力很大。因此部分积累制下的运营流程瓶颈依然是养老保险基金的保值增值环节。目前来看，我国养老保险需求大于供给的现状会长期存在，供给的约束将会一直是我国养老保险制度改革的前提和动力。而在部分积累制下的供给约束，既有输入的约束，也有能力的约束。其中能力约束将是流程的主要约束条件。

五、提高中国养老保障能力的对策建议

本文就如何应对瓶颈、实现养老保险金的保值增值进而提高新制度养老保障能力提出如下对策建议。

(1)健全养老保险基金运营管理的法律体系。目前，我国有关社会保障基金投资运营管理的法律法规还比较少，比较权威的是由财政部与劳动和社会保障部在20\_年发布的《全国社会保障基金投资管理暂行办法》。一方面是法律体系不健全，政策的制定与完善没有与经济发展相适应，且大多是以政策法规的形式表现出来，强制性较弱。另一方面，我国社会保障基金投资和管理的法律法规大多是由xxx制定的，地方政府欠缺自主性和主动性。因此，应尽快对养老保险基金运营进行相关立法，使其在运行过程中真正做到有章可循、有法可依。比如，规定行政主管部门在监管中的基本职责、行政部门没有很好履行职责的责任如何承担、投资运营财产所有权的归属等。

(2)优化投资环境，拓宽投资渠道。和平稳定的投资环境可以为养老保险基金的保值增值提供了一个较好的运作环境。但是，当前我国的投资环境还存在一定的缺陷。比如，投资的投机性、公司运作的不规范性以及信息披露方面存在的问题等。为此，可以适当引入市场竞争的因素，通过投标等市场化的运作方式提高投资市场的运行效率。为了维护资本市场的正常可持续发展，还应当发挥政府监管和掌控等宏观调控的作用。20\_年6月16日，我国正式发布实施《全国社会保障基金信托贷款投资管理暂行办法》，养老保险基金可用于投资银行、国债、抵押性贷款以及信托性投资等渠道，这是我国不断探索养老保险基金保值增值的成果。20\_年8月17日，xxx印发了《基本养老保险基金投资管理办法》，规定投资股票、股票基金、混合基金、股票型养老金产品的比例，合计不得高于养老基金资产净值的30%。同时，国有重点企业改制、上市，养老基金可以进行股权投资。这是政府在探索过程中的瓶颈突破，但对运营的基金比例仍反映出政府对资金安全性的审慎态度。但是，在考虑将养老保险基金投资在何处时，还应当充分考虑该项投资的期限问题。投资期限过长，可能会限制养老保险基金功能的发挥;投资期限过短，其收益性可能会比较低。总之，养老保险基金投资需要依靠专业的投资队伍，应当在充分考虑基金的流动性和基金收益率的前提下，确定合适的投资期限和安全合理的投资比例，提高基金的效率，分散养老保险基金的风险，从而有效保障老年人的基本生活需求，促进社会的可持续发展。

参考文献

1、企业ERP实施知识管理绩效评价研究代碧波哈尔滨工程大学20\_-04-01

**公司运作分析论文范文 第十六篇**

在即将过去的20\_\_\_\_年中，我们\_\_\_\_电影城经营团队自\_\_月份组建之时起，在公司总经理室的正确领导下，认真贯彻市文广局、公司制定的目标任务和工作方针，紧密团结在公司领导班子周围，以“多快好省地搞好基建工作、勤严奇信地创造经营业绩”为主要工作重心，经过近一年的努力，不仅用最少的时间完成了大量艰巨的基建任务，并通过初期的磨合与探索，使影城迅速走上了良性运作的经营轨道，现将主要工作总结如下：

一、多快好省地搞好基建工作

今年\_\_月我们基建班子成立之初，现有场地仅仅签订了租赁协议，整个影城的布局也只停留在设想中，摆在我们面前的是从图纸设计、上报立项到选择队伍、采购材料以及最终的开工建设、审批开业等一系列工作，可谓是千头万绪、任重道远。为了按时完成公司制定的目标，我们几位同志以工地为家，放弃了绝大部分的休息时间，日夜坚守在基建现场，在公司主要领导的高度重视和支持下，只用了不到\_\_个月时间即完成了\_\_\_\_电影城的基建任务。具体来说，我们主要做到了“多、快、好、省”这四点。

1、\_\_\_\_月的基建工程期内，我们几位同志分工合作，联系\_\_设计院不下数十次，接触各路施工队伍十余支、牵头召开施工协调会议近十次，自主采购原材料\_\_大件总价值超过\_\_\_\_万元，整理申报工程建设及完工开业等涉及七个政府主管部门的材料百余份等等，其工作任务之多是不言而喻的。

2、\_\_电影城基建工作最主要的矛盾是任务重而时间紧，为了给工程建设多节约一秒钟，我们在做任何事中都体现了快节奏的原则。确定内部装修施工单位用快速高效的议标方法，从制订方案到最终确定只花了\_\_天时间;开协调会要快刀斩乱麻，直奔工程中的重点难点问题，能够马上拿出方案并付诸行动;跑主管部门要快进快出，用最短的时间拿出最理想的结果;甚至连走路、吃饭也要快，那样才能为工作节省出更多的时间。正是有了这种精神，整个基建工作才能按局领导的要求提前完成。

3、任何建设工程质量永远是第一，更何况大通电影城从设计之初即定位在国内一流的水平。因此不仅影城所用的建筑材料和内部设施是最好的，最关键是从工程开工之日起，我们就紧紧盯住工程质量不放松，大到电器线路是否按图施工、地面墙面是否平整光洁、顶面管线是否达到标高要求，小到钢筋水泥是否符合规格等，我们都做到现场把关、有错即改，决不放过任何质量安全问题。我们可以负责任地说，大通电影城的工程质量可以达到优良以上。

4、在确保质量的基础上，如何节约工程资金，把钱用在刀刃上，是核心问题。大通电影城基建装饰工程预算造价\_\_万元，经过局、公司领导同意，我们采用了分块包工、大件自购的方法，通过减少中间环节、同各施工单位协商定价的方式，实际造价仅为\_\_万元，为国家、集体节约资金超过\_\_万元。

在整个基建过程中，公司主要领导亲自把关，多次参与协调各方面关系，及时解决最难最关键性的问题，有效提高了工程进度，为我们全体参与基建工作的同志作出了表率。应该说，大通电影城顺利的建成开业，凝聚了公司领导和我们基建人员的心血和汗水，是公司继鲁迅电影城后自主投资建设的最大亮点。

二、勤严奇信地创造经营业绩

如果说基建工程就如同万丈高楼打好了桩基，那么良好的经营业绩就是那光彩夺目的楼身。\_\_电影城自\_\_月\_\_日开始试营业至今的近五个月，经过激烈的市场竞争，充分发挥自身优势，已放映\_\_场，观众超过\_\_人次，实现票房收入\_\_万元，包场收入(场租、情侣座设施费、两片连映、广告收入等\_\_\_\_万元)，创造了一个良好的开端。卖品部\_\_个半月收入为\_\_元，占票房成绩的\_\_%。总体来说，我们主要体现了“勤、严、奇、信”这四方面。

1、勤。俗话说“万事开头难”，大通电影城作为一家在外地新开的影院，是公司前瞻性发展跨出的第一步，各项工作都要从头开始。我们负责经营的几位同志以我为首，每天从早上九点开早会起，一直工作到晚上12点最后一场电影结束，做到有事能随叫随到随时处理，时刻站在经营第一线，以身作则，为影城的全体新员工们作出了良好的表率。

2、严。大通电影城的基层员工都是新手，虽然经过了一定的业务培训，但毕竟时间还短、缺乏工作经验。因此，要打造一支高素质的职工队伍，就需要对他们提出严格的要求。20\_\_\_\_来，我们每天坚持学习不放松，从员工守则到操作规范、从着装举止到微笑服务，都严格按照公司制订的标准规范来做，力求在经营服务的每一个环节上、每一位员工都能做到尽善尽美。目前，影城各岗位的员工都已熟练掌握相关业务技能，服务质量明显提升，微笑服务、热情待人逐渐成为大家的自觉行动。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！