# 2024天津企业100强经营业绩分析报告

来源：网络 作者：流年似水 更新时间：2024-06-30

*第一篇：2024天津企业100强经营业绩分析报告2024天津企业100强经营业绩分析报告2024-10-20 作者：天津市企业联合会 天津市企业家协会 来源：《经营与管理》杂志编者按：这是一个复杂多变的时代，这是一个需要大企业而且产生大企...*

**第一篇：2024天津企业100强经营业绩分析报告**

2024天津企业100强经营业绩分析报告

2024-10-20 作者：天津市企业联合会 天津市企业家协会 来

源：《经营与管理》杂志

编者按：这是一个复杂多变的时代，这是一个需要大企业而且产生大企业的时代。天津企业发挥自身优势，科学判断和准确把握国内外经济发展大势，抓住机遇，加快解决影响企业持续健康发展的突出矛盾和问题，积极应对国际竞争与挑战，在做强做大的道路上取得了令人瞩目的成效。在科学发展、转型升级、结构调整、自主创新中加快步伐，向更好、更快、更大、更强的目标迈进。

销售收入快速增长

百强企业实现营业收入总额20360亿元，增长33.8％。排在第一位的是中石化销售公司华北分公司，实现营业收入2343亿元，增长34.9％。

入围门槛继续提高。排在第100位的渤海银行股份有限公司，实现营业收入39亿元，比上年增加8.2亿元，增幅26.6％。

2024天津企业100强中，营业收入超100亿元的企业有54家，比上年增加10家。

百强企业营业收入平均增长率为33.8％，其中实现正增长的有95家，比上年增加27家；负增长有5家，同比减少27家。

资产规模持续扩大

百强企业资产总额为23245亿元，比上年增长39.88％。资产总额超100亿

元的企业有46家，比上年增加5家；2024亿元以上有3家；500～1000亿元有8家；200～500亿元有17家；100～200亿元有18家。

百强企业所有者权益总额为6132亿元，比上年增长22.32％；净资产超100亿元的企业有17家，比上年增加5家。

百强企业资产规模持续快速扩大，一方面提高了企业的运营能力，增强了企业发展后劲；另一方面，资产负债率不断攀升。2024年度百强企业平均资产负债率达74.04％，与上年69.84％相比增加了4.20个百分点；资产负债超过100％的企业有2家，超过90％的有11家，超过80％的达27家。资产负债率过高，增加了企业的经营风险，应引起相关企业的重视。

规模集中度继续提高

从营业收入看，百强排序前10位企业的营业收入总额为10727亿元，占百强企业的52.69％，提高了11.24个百分点。而排名后10位的企业的营业收入总额仅为417亿元，占百强企业的2.0％，下降了0.21个百分点。

从资产总额看，排名前10位的企业的资产总额为13704亿元，占百强企业的58.95％，比上年提高了6个百分点；排名后10位的企业资产总额仅占百强企业的0.60％。

管理水平提高，盈利能力提升

百强企业实现净利润总额为856亿元，比上年增加了317亿元，上升了58.81％。企业盈利水平大幅度提升，既有经营环境向好因素的影响，更是企业管理水平提高，促使销售利润率、资产利润率、资金周转率增长的结果。

销售利润率和资产利润率上升是百强企业盈利大幅度增长的重要原因。百强企业平均销售利润率为4.2％，上升了0.65个百分点；平均资产利润率为3.68％，提高了0.43个百分点；净资产利润率为13.96％，提高了3.2个百分点。

百强企业中，盈利98家，亏损2家；净利润正增长78家，增加11家；负增长22家，减少10家；净利润超亿元企业74家，增加11家。净利润超10亿元的有13家，依次为：中海油天津分公司（389亿元）、天汽集团（73亿元）、一汽丰田公司（46亿元）、中石油大港油田公司（39亿元）、天狮集团（29亿元）、中石化销售有限公司华北分公司（25亿元）、百利机电集团（23亿元）、天津银行（17亿元）、天津移动（16亿元）、城投集团（15亿元）、奥的斯电梯公司（15亿元）、医药集团（14亿元）、一轻集团（13亿元）。

纳税增加，社会贡献突出

百强企业纳税总额为881亿元，增长了56.5％，比上年增加了45.4个百分点。纳税总额超亿元企业有72家，增加了2家；超10亿元企业有18家，增加了3家。纳税总额20亿元以上的企业有8家，依次为：中海油天津分公司（306.5亿元）、一汽丰田公司（107.9亿元）、汽车集团（80.5亿元）、中石化天津分公司（57.7亿元）、中石油大港油田公司（44.1亿元）、中石油大港石化公司（41.4亿元）、渤海化工集团（20.6亿元）、三星电子公司（20.2亿元）。

百强结构稳中有变，国有企业占主导地位

2024天津百强企业有9家换榜，但百强企业各种构成比例基本稳定。在百强企业中，第二产业有56家，比上年增加1家；工业企业有44家，与上年持平；第三产业有44家，与上年持平。

百强企业中，国有及国有控股企业有76家，比上年增加了3家。民营企业有13家，外商独资或外商控股企业有11家。

国有及国有控股企业实现营业收入16966亿元，占百强企业的83.4％，比上年提高了3.6个百分点；拥有资产总额21493亿元，占百强企业的92.57％，与

上年相比基本持平；实现净利润698亿元，占百强企业81.5％，比上年提高了16.6个百分点；实现纳税总额673亿元，占百强企业的76.4％，比上年提高了

3.6个百分点。以上数据表明，国有和国有控股企业是天津经济的主导力量。

人均收入和就业人数普遍增加

百强企业平均每家企业在职职工人均收入为5.8万元，比上年提高了11.5％，高于全市在职职工的平均水平。其中71家企业在职职工人均收入高于全市平均水平。百强企业职工人均收入虽有大幅度提高，但并不均衡，最高人均收入是最低收入的7.4倍，低于全市在职职工平均水平的仍有14家。

2024天津百强企业的就业人数为71万人，比上年增长了5.07％。制造业企业就业人数为42万人，是承载就业人口的主力。就业人数列在前10位的企业为中环电子公司、渤化集团、汽车集团、大港油田、渤海钻探公司、天铁集团、百利机电公司、中铁十八局、天津港、一轻集团。

“十一五”期间百强企业发展迅速

“十一五”以来，天津大企业、大集团发展速度加快，经济实力增强，盈利能力提高，对社会和国家的税收贡献突出，为实现全市经济社会又好又快发展发挥了强有力的支撑作用。

从整体上看，从2024百强企业到2024百强企业的营业收入总额从9521亿元跃升到20360亿元，五年累计增长113.84％，年均增长22.77％；资产总额从6722亿元扩大到23245亿元，五年累计增长245.8％，年均增长49.16％；净利润从375亿元提高到856亿元，五年累积增长128.27％，年均增长25.65％；纳税总额从334亿元提升到881亿元，五年累计增长163.77％，年均增长32.75％。

从2024百强企业到2024百强企业，排在第一位的均为中石化销售有限公司华北分公司，2024年度比2024年度增长了106.98％，年均增长21.40％；排在第100位的企业的营业收入（入围门槛）2024年度比2024年度增长了104.19％，年均增长20.84％。

天津百强企业与中国500强企业的对比

2024中国企业500强入围门槛由110.8亿元上升到141.98亿元。天津有22家（同上年持平）企业入围，继北京、山东、江苏、浙江、广东、上海之后，排在第7位，其中天津市物资集团总公司位列2024中国企业500强第57位（上年为第53位）。

2024年中国制造业企业500强入围门槛由41.6亿元上升到55.42亿元。天津有24家（同上年持平）企业入围，继北京、浙江、山东、江苏、河北、辽宁之后，排在第7位，其中天津冶金集团有限公司位列第31位。

2024年中国服务业企业500强入围门槛由9.94亿元上升到19.72亿元。天津有35家企业（比上年减少一家）入围，继北京、浙江、上海之后，排在第4位，其中天津市物资集团总公司位列第27位。

天津百强企业的主要经济指标增长高于全国500强企业。天津百强企业营业收入增速为33.8％，高于全国500强企业增速31.56%；资产增速为39.88%，高于全国500强企业资产增速18.4%；所有者权益增速为22.3%，高于全国500强企业增速7.49%；净利润增速为58.81%，高于全国500强企业增速38.67%；税收增长56.5%，高于全国500强企业纳税增速28.7%；资产利润率为3.68%，高于全国500强企业资产利润率1.93%；净资产利润率为13.96%，高于全国500强企业净资产利润率12.19%；资产周转率为每年0.876次，高于全国500强企业每年的0.336次。

天津百强的组成结构有别于全国500强。天津百强企业中，国有及国有控股企业为76家，占76%，而全国500强国有及国有控股企业为316家，占63.2%；民营企业为13家，占13%，比上年减少2家；全国500强企业中，民营企业为

184家，占36.8%，比上年增加了13家。天津百强企业中民营企业所占比例明显低于全国平均水平，表明天津民营企业在做大做强方面还需努力赶超。

综上所述，“十一五”以来，百强企业既有2024、2024、2024三年较快速度的发展，也有2024年受国际金融危机冲击，发展速度趋缓的情况，而2024年度出现了快速恢复增长。纵观“十一五”这五年，天津百强企业呈现出发展速度快、盈利能力强、税收贡献大的特点。这是天津不断调整产业结构，增强企业创新能力，转变发展方式的结果。随着“十二五”发展规划的实施，天津企业一定会发展的更好、更快、更大、更强。

**第二篇：经营业绩报告模版**

经营业绩考核指标专项审计报告

\*\*\*\*有限公司经营业绩考核指标专项审计报告

\*\*\*国有资产监督管理委员会：

我们接受委托，对\*\*有限公司（以下简称\*\*）2024的财务报表进行了审计，并在此基础上对\*\*2024利润总额、净资产收益率、当年入库地方税金总额及增长率、成本费用占主营业务收入的比重、流动资金周转率、国有资产保值增值率等六项经营业绩考核指标进行审计。

按照《\*企业会计制度》的规定编制财务报表是\*\*管理层的责任。我们的责任是在实施审计工作的基础上对经营业绩考核指标发表审计意见。我们按照中国注册会计师审计准则的规定执行了审计工作。中国注册会计师审计准则要求我们遵守职业道德规范，计划和实施审计工作，以对经营业绩考核指标是否不存在重大错报获取合理保证。

我们相信，我们获取的审计证据是充分的、适当的，为发表审计意见提供了基础。

一、企业简况

\*\*有限公司\*\*改制而来，出资人为\*\*国有资产监督管理委员会、\*\*工会委员会和\*\*有限公司，公司注册号：\*\*，法定代表人：\*\*，注册资本：\*\*万元，经营范围：\*\*。

二、审计范围

此次审计范围包括\*\*有限公司及纳入报表合并范围的\*\*有限公司3个子公司。

三、经营业绩考核指标

（一）利润总额

2024\*\*\*利润总额\*\*元，税后净利润\*\*元。

（二）净资产收益率

2024\*\*\*实现净利润\*\*元，2024平均净资产为\*\*元（其中期初净资产为\*\*元，期末净资产为\*\*元），2024净资产收益率为\*\*%。

（三）当年入库地方税金总额及增长率

当年入库地方税金总额为\*\*元（其中营业税\*\*元，城建税\*\*元，\*\*。上年入库地方税金总额为\*\*元（其中营业税\*\*）。

当年与上年比较入库地方税金增长率\*\*%，入库税金上升的主要原因是2024营业收入有所增长。

（四）成本费用占主营业务收入的比重 2024\*\*\*主营业务收入总额为\*\*元，成本总额为\*\*元，期间费用总额为\*\*元，成本费用占主营业务收入的比重为\*\*%。

（五）流动资金周转率

2024\*\*\*主营业务收入净额为\*\*元，2024平均流动资产为\*\*元（其中：期初流动资产为\*\*元，期末流动资产为\*\*元），2024流动资金周转率为\*\*次/年。

（六）国有资产增值保值率

2024期初国有资本及权益总额为\*\*元，期初国有资本及权益总额为\*\*元，2024国有资产保值增值率为\*\*%。

四、关于执行新企业会计准则的情况说明 \*\*\*。

五、审计意见

我们认为，上述指标在所有重大方面公允反映了\*\*\*2024的盈利能力、资产运营能力等情况。

六、报告使用范围

本报告仅供\*\*国有资产监督管理委员会考察\*\*\*经营业绩之用，不得作为其他用途。非法律、行政法规规定，报告书的全部或部分内容不得提供给其他任何单位和个人。

**第三篇：企业公司董事长经营业绩材料**

把握机遇创新管理铸造辉煌××董事长的经营业绩

××，生于1956年，49岁，是兵团第二代军垦战士。在他近五十年的人生旅程中，他把近二十年的青春年华奉献给了这个与他心心相系、血肉相连的\*\*事业。使一个名不见经传的\*\*小厂，20年间从普通做到优秀，又从优秀做到辉煌。1987年××同志调入新疆\*\*酿酒总厂任党委副书记、副厂长。1994年

××同志被任命为新疆\*\*酿酒总厂厂长时，企业规模为四个酿酒分厂，一个纸箱厂，一个热电厂。年产白酒（原度酒）为6295.16吨，销售数量为7385.85吨，省外销量182吨，利润为4227.24万元。固定资产10619.23万元，固定资产净值9143.96万元。企业白酒产品被自治区评为“地方优质酒”。××同志上任后，为了寻求和探索一条可持续发展的现代企业制度之路，他带领新一届领导班子，锐意进取，勇于创新，率先在企业内部推行了《企业改革实施管理办法》。以创新经营机制，开发新产品，拓展经营领域为基点，制定市场营销战略，积极开拓国内外市场，大力推进企业文化的发展与建设，树立企业形象，全面推行质量管理体系，使企业的生产经营走上了飞速发展的快车道。至此，他提出“沿陇海线建立黄金销售带，以郑州为支点，辐射全国”的市场推进战略。短短几年“英雄本色\*\*”的英雄形象迅速享誉神州，他创立了“\*\*”品牌形象，也取得了骄人的业绩。

1994年企业荣列中国饮料制造行业百强企业第49名、新疆工业行业十强企业、中国500家最大工业企业、中国饮料制造业最大经营规模工业企业第78位、500家最佳经济效益饮料制造业第30位；1995年被评为中国企业最佳形象AAA级、新疆维吾尔自治区优秀企业和全国信誉度百佳企业称号；1995年8月××厂长被国家统计局中国技术评价中心授予“中国经营管理大师”称号。1996年被新疆维吾尔自治区评为“八五”期间新疆轻工科技先进集体，荣获第三次全国工业普查先进集体称号；1996年11月，又荣获“中国酒行业卓越贡献奖”金质奖章。1997年\*\*系列产品被评为新疆维吾尔自治区质量监督免检产品；被中国名牌事业发展评价中心审定为“市场无投诉产品”；1997-1998年公司连获“全国食品工业科技进步优秀企业”称号、全国酒行业优秀企业奖、全国农垦工业利税百强企业；1998年公司连续被授予“全国食品行业质量效益型先进企业”称号；同年由中国方圆标志认证委员会质量认证中心审核，公司质量管理体系和“伊力”牌产品通过ISO9002质量管理体系认证和产品认证；“伊力”商标被评为新疆著名商标；1999年4月，公司荣获“全国五一劳动奖状”；“全国精神文明创建工作先进单位”称号；伊力老窖、特曲、大曲系列产品被评为1999新疆名牌产品。同年，××董事长被中国食品工业协会评为“中国食品工业优秀企业家”称号，授予“全国食品工业科技进步先进科技管理工作者”称号。

经过几年的奋斗，在××厂长的不懈努力下，1999年由新疆\*\*酿酒总厂作为主发起人，联合四川德阳黄许印刷厂、新疆副食（集团）有限责任公司、新疆生产建设兵团投资中心、\*\*州糖烟酒有限责任公司、南方证券有限责任公司等五家法人单位以发起方式设立的上市公司。于1999年5月27日正式注册成立，是新疆酒行业唯一的上市公司，是全国第九家上市的酒业公司。1999年9月16日，经上海证券交易所审核同意，公司股票在上海证券交易所交易市场上市交易。采用“上网定价”方式向社会发行人民币普通股7,500万股，实际募集资金45,375万元。股票发行后，公司总股本为22050万股。总资产达10亿元，年创利税近两亿元。公司从此步入规模化发展时期，由一个传统的白酒生产销售企业，发展成以“伊力”牌系列白酒生产营销为主业，涵盖科研、食品加工、野生果综合开发、生物工程、金融证券、印务、房地产、天燃气供应、宾馆、旅游服务等产品和产业相配套的多元化现代公司制企业。

2024年4月9日，经公司2024年股东大会审议通过，公司实施了资本公积金转增股本的方案（每10股转增10股），公司总股本增加至44100万股。2024年，销售产值（当年价）42429万元，工业增加值26013万元，利税总额为17693万元。销售白酒16786吨，销售浓缩苹果汁2516吨，总资产109786.64万元，净资产86120.17万元，每股净资产1.95元，资产负债率21.08。上市以来，公司累计实现净利润4.584亿元，年均净利润9168万元，实现工业增加值14亿元，净资产收益率达10.2，累计上缴税金5.85亿元。公司每年采取大比例现金分配的方式回报股东，累计分配现金3.8219亿元，已付股利占投资额的141。

公司上市后，从原有的国有企业转变为现代化的上市公司，××董事长首先集中力量建立规范的法人治理结构，按照现代企业制度的要求，不断建立、健全和完善公司各项管理制度和内部控制制度；建立科学合理的法人治理结构。深化企业人事、劳动和分配制度改革，建立健全激励机制和约束机制，发挥民主决策，民主管理，民主监督的作用，逐步树立员工爱岗敬业，诚实守信，无私奉献的良好职业道德和职业风尚，形成有利于企业发展的竞争环境和人文环境，建立起一个和谐向上的\*\*团队。在此期间，公司2024年荣获中国食品工业协会颁发的“安全优质承诺食品”称号；被评为“全国质量管理先进企业”；2024年公司入选全国首批520家“重合同、守信用”企业；2024年公司伊力牌白酒评为新疆名牌产品，2024年2月8日公司拥有的“伊力”商标被国家工商行政管理总局商标局认定为“中国驰名商标”。是新疆第三家，\*\*唯一的“中国驰名商标”企业。2024年荣获“全国守合同重信用企业”称号。荣获2024—2024自治区消费维权先进单位。授予2024年至2024“全国食品安全示范单位”。2024年公司被国家统计局工业交通统计局，中国食品工业协会评为“中国白酒工业百强企业”和“中国白酒工业经济效益十佳企业”。经专家及消费者评定，公司生产的“伊力老窖”、“\*\*曲”系列产品荣获“新疆十大畅销名酒”称号。2024年公司生产的“伊力老窖”、“\*\*曲”系列产品再次评为“新疆名牌产品”。体现了\*\*产品质量稳定的承诺。

公司上市后销售收入全国白酒行业排名：1999年位居第43位（全国酿酒行业）；2024年位居第27位（全国酿酒行业）；2024年位居第17位；2024年位居第25位；2024年位居第21位。2024年位居第20位。

利税全国白酒行业排名：1999年位居第25位（全国酿酒行业）；2024年位居第12位（全国酿酒行业）；2024年位居第10位；2024年位居第24位；2024年位居第11位。2024年位居第13位。

以上业绩的取得，正是基于正确的战略决策与卓越的经营管理能力。因此，公司在持续稳定发展酿酒主业的同时，依据十六大提出的实施资产与管人管事相结合的原则，加大对投资控股、参股企业的监管，逐步建立资产管理、监督、营运体系。2024年公司投资3000万元控股成立\*\*资产管理公司，提高了公司科学决策水平，规范了公司资本运作，保证了国有资产的安全。近几年，公司具体实施了以下发展战略。

一、建立规范的法人治理结构，完善现代企业制度

1、建立规范的法人治理结构，完善适应社会主义市场经济要求、管理科学的现代企业制度。不断建立、健全和完善公司各项管理制度和内部控制制度。引入专家担任公司独立董事，充分发挥独立董事的决策和监督作用，建立科学合理的法人治理结构，明确议事规则和决策程序，建立健全激励机制和约束机制，完善母子公司体制，规范运作。加快联合、兼并、重组进程，采取租赁、资产承包、出售、托管等多种形式，引入社会资本，实现投资主体多元化，引导公司资本向优势产业、优势企业聚集，实现股权多元化。

2、实现法人治理结构的“五分开”

（1）、业务方面：公司经营的各种业务均完全独立于控股股东，独立自主地管理和经营各项业务。控股股东不存在与本公司竞争的情况。

（2）、资产方面：公司控股股东投入公司的所有资产都办理了产权变更手续，公司的资产独立完整、权属清晰，生产、供应、销售及其他业务等相对应的资产独立、配套、完整，自成体系。

（3）、机构方面：公司的所有职能部门均独立运作，与控股股东的相关部门不存在上下级隶属关系，设置、管理、运行完全独立于控股股东，没有与控股股东联合办公的情况，符合机构独立的要求。

（4）、财务方面：公司建立了完全独立的财务机构，拥有独立的财务核算体系及相应的管理制度，独立开设银行帐户，独立核算、独立纳税。控股股东没有干预公司财务、会计活动的行为。

（5）、独立董事：公司按照《上市公司独立董事指导意见》和《公司章程》的要求，聘请了三名独立董事。独立董事专业涵盖会计、法律、企业管理，使得董事会人员结构和专业结构进一步合理。独立董事本着对公司和全体股东诚信和勤勉的态度，按照相关法律法规的要求，认真负责地参加了公司的董事会，为公司的长远发展和管理出谋划策，对公司关联交易等重大事项发表了专业意见，使公司董事会决策的科学性、运作的规范性有了强有力的保障，切实维护了广大中小股东的利益。

在法人治理结构方面，公司严格按照《公司法》、《证券法》和中国证监会有关法律、法规的要求，不断完善公司法人治理结构，建立、健全符合现代企业制度要求的公司基本制度，规范公司运作。

二、精心谋划、稳健投资、做大作强。

公司在自身不断发展的同时，自觉担负起以实业报效社会的责任，通过兼并、收购、参股、控股等多种形式积极参与国有企业改组、改制，并对具有一定发展空间和实力的企业进行控股，提高公司综合实力。

公司成立以来，紧紧抓住西部大开发的有利机遇，充分利用新疆特有的各种资源优势，立足本土，面向全国，造福新疆各族人民。在稳定和适度提高酿酒主业的同时，做好酒的文章，实现一业为主，带动关联产业联动发展，做大做强\*\*，形成以白酒主业为龙头，以建材和印刷为第二支柱产业的制造业集团，实现公司经济结构的战略性转移，优化公司资本结构和资产质量，培育新的经济增长点。公司上市后，先后投资6亿多元人民币实施多元化发展战略，挽救了一些设备陈旧濒临倒闭的企业。从1999年7月投资2980万元组建成立\*\*印务有限公司开始，使一家濒临倒闭的企业成了西北地区设备最先进的，集书刊报纸、商标、彩盒、彩箱印刷为一体的综合大型印刷企业，也使原来的装潢彩印厂近100名下岗职工重新上岗。同年公司投资228.79万元参股西域旅游开发股份有限公司、投资6000万元控股\*\*南岗建材有限公司，2024年，\*\*南岗建材有限责任公司又兼并卡山奇水泥厂，在伊宁县兴建30万吨水泥生产线，水泥生产线贯穿三县，生产规模从原来的12万吨跃升到目前的100万吨。呈现出良好的战略格局。

2024年，公司投资4000万元新建\*\*野生果综合开发有限公司，到目前为止，该公司共有700余吨浓缩果汁出口美国、日本、哈萨克斯坦，实现创汇收入61万美元；公司投资7000万元在乌鲁木齐市新建\*\*大厦；投资1000万元参股乌鲁木齐市鑫泰燃气有限公司；投资1800万元参股新疆西部房地产开发有限公司；投资2980万元参股新天国际葡萄酒业有限公司。

2024年，公司投资2600万元发起设立新疆\*\*北屯建材有限责任公司，该项目的组建，为兵团建材行业进一步占领北疆市场奠定了基础。投资2500万元发起设立新疆\*\*糖业有限公司，该公司在原奎屯糖厂破产后重新组建成立，注册资本4045万元，具有年生产3.5万吨机制糖，1.2万吨甜菜颗粒粕的能力。已成为日处理3500吨甜菜能力的制糖企业，成为兵团重要的糖业生产基地。

2024年公司出资699万元，控股50.08％租赁农二师原湖光糖厂，发起设立\*\*绿原糖业有限公司。公司将在互惠互利的基础上，整合西域糖厂。通过集团化运作，产业化经营，全力打造甜菜种植、加工、研发、营销等完整的产业链，形成规模化制糖优势，到2024年生产能力达到日处理甜菜15000吨、产糖30万吨的能力。建设60万亩优质高产甜菜基地，并加快对现有制糖生产线的技术改造，提高综合出糖率，降低生产成本，优化制糖副产物的综合利用，提高附加值，做大做强糖业集团。

2024年，公司投资900万元建设新疆\*\*酒店有限公司；投资2940万元与乌鲁木齐金牛投资有限公司和新源县联手投资成立注册资金6000万元的巩乃斯畜牧科技有限公司。计划用5年时间在新源县建立胚胎移植中心一座，建高产良种牛奶养殖基地6个，建1万亩饮料生产基地和年产12万吨规模的饮料加工厂1座。目前已建成3个养殖基地。现在公司已发展成大规模的集团公司，取得了一定的经济效益和社会效益。

三、全面提升创新管理。

公司积极创新管理体制，不断推出以“效益考核”为代表的科学管理方式，构筑起先进科学的管理平台。不断加强基础管理，提高管理效率，重视知识管理，转移管理重心，坚持以改革促管理，以市场为导向，追求可持续发展，不断增强企业竞争力。

首先，强化目标成本管理，找准突破管理瓶颈切入点，细化分解企业降本增效管理目标，制定切合实际的最优管理方案和措施，以目标量化考核为主，定性考核为辅，明确降本指标和严控措施，实现成本目标化管理。

其次，构建管理体系，公司于1998年一次性通过ISO9002、ISO2000质量管理体系认证和产品认证，为公司全面提高质量管理水平，增强综合实力提供了管理手段和工具。实现了管理程序化，操作规范化，责权明晰化。做到事事有人管，人人有责任，管理一体化，目标一致化，行动协调化，共同追求公司利益最大化。

1、以市场为导向，以顾客为中心，不断提升\*\*品牌形象。

在市场经济条件下，企业必须以市场为导向，以顾客为中心，一切为满足消费者需求服务。无论对内、对外，严格贯彻产品质量法，恪守企业对顾客的质量承诺，建立健全企业售后服务制度与管理体系，强化售后服务，强化责任主体，实施产品质量的售后服务跟踪制度。在公司内部、各单位之间、上下道工序间引入产品质量法，建立产品质量上下道工序相互把关、相互检验机制，变原来主要以质量考核为主的行政管理手段为以产品质量责任为主的市场机制模式，把个人关注的焦点，引导到产品的最终质量，引导到顾客的需求上，从而确保顾客满意。

公司在树立全新营销观念的同时，首先确立了以“品牌”为导向的营销核心战略。因为品牌是一个公司最宝贵的资产，是沟通消费者与厂商之间的桥梁。可以说，没有强大的品牌支持，就不可能实现厂商双赢，对于具有近半个世纪发展历史，被誉为“新疆第一酒”的\*\*来说，一直认为立信修誉是商人的第一要务，形象管理是企业的首要战略。长期以来，我们在注重自身品牌建设的同时，更立足于品牌的长期战略和整体推进，通过整合产品结构体系和市场结构体系，狠抓产品质量和成本管理，竭力实现营销观念从“消费者请注意”到“请注意消费者”的飞跃和突破，从而真正追求诚信营销的内在真谛，最终提升和塑造\*\*品牌。

××董事长深知，好的上市公司，第一是要有业绩；第二是要有规范的运作；第三是以优异的成绩回报社会，回报股民。以股东利益最大化和企业效益最大化为公司工作的出发点，按照国家对上市公司的要求，诚信经营。靠质量，靠科学的管理，按照上市公司制度规范运作，从而获得最佳的经济效益。

2、以上市为契机，实现战略性跨越。

公司依靠自身优势，抓住企业上市改制的历史机遇，实现了公司发展战略上的三大跨越，为\*\*再创辉煌打下坚实基础。

跨越之一，由传统产业向高新技术产业跨越。这并不意味着要放弃传统的酿酒主业，而是以“做好酒的文章，走出酒的天地”为立足点，既要做好主业，又要瞄准国际、国内发展趋势，实施多元化经营战略，寻找、建构公司新的经济增长点，对“\*\*”的品牌能量进行最大限度的释放、发挥。

跨越之二，由计划经济的工厂制向社会主义市场经济的公司制跨越。自50年代初实行国有化后，工厂制一直是“\*\*”的基本运作体制，其间虽然也历经若干改革，但从根本上没有脱离这个大的框架。改制上市后，我们以此为契机，坚定不移地推进企业体制的根本改革、内部机制的大幅转换，使企业结构更加合理，产权更加明晰，在用人、用工、决策、分配、激励、监督等机制上更为规范。

跨越之三，\*\*人由传统工厂职工向现代企业员工的跨越。一个企业要立于不败之地，必须代表先进的生产力。同样道理，在市场经济下，决定企业地位的也不是所谓“册封”，而是发展和速度，是市场份额。每一个\*\*人对之都有清醒而深刻地认识。因为，企业的主要素质表现在经济指标上，核心则是员工素质和企业家素质，包括思想观念、敬业精神、知识技能，甚至精神风貌等诸多方面。为此，公司创造一个良好的用人环境，让人才在竞争中不断脱颖而出，为企业快速发展奠定了坚实基础。

四、充分发挥公司整体优势，逐步实现产业结构调整

（一）、\*\*集团公司通过有效的资本运作，实现了产业结构的大调整，形成多业并举的产业格局，切实把工作重心转移到调整经济结构、转变增长方式、提高增长质量和效益上来，实现了公司经济的持续、协调、健康发展。在“资产大重组，机制大转换，结构大调整”的战略目标实施过程中，公司投资重点向国家大力发展和扶持的产业聚集，2024年\*\*集团被国家评为重点农业产业化龙头企业，使集团整体优势得到进一步发挥，加快了集团经济发展。

（二）、融合发展是当今世界经济发展的潮流，没有融合，就不可能有发展，只有不断扩大开放，加强多方合作，依托各自资源优势，才能促进人才、技术、资本的合理流动，促进资源的优化配置，实现优势互补和快速发展。加快兵地融合经济发展，更能促进产业结构的大调整。\*\*集团公司成立后，在伊宁县、新源县、巩留县、尼勒克县等地都有投资项目，为当地政府招商引资和经济发展做出了贡献。

大调整意味着大挑战，大挑战也蕴藏着大机遇。牢牢抓住机遇，趋利避害，发挥优势，加快发展，\*\*公司在今后的发展中，依据党的十六届三、四中全会和中央经济工作会议精神，牢固树立发展是第一要务的观念，紧紧抓住结构调整这条主线，坚持用改革和发展的办法认真解决突出问题，着眼长远，立足当前，以奋发有为的精神状态做好今后的经济工作。“十一五”期间，\*\*公司将投资20亿元实施以下项目。

1、稳定和提高酿酒主业

（1）、加大技改投资力度，提高白酒包装生产装备水平；在酿酒一厂投资400万元新建包装车间，成品库房，改善包装环境，提高包装质量和数量。投资400万元；改建酿酒二厂、酿酒三厂、酿酒四厂包装车间，改善包装环境，提高包装质量和数量；以上两项共投资800万元，2024年全部项目完成后，将彻底改善公司酿酒包装的装备水平，使白酒年销售能力突破30000吨。

（2）、提高科研检测水平，使自治区级的\*\*技术中心提升为国家级企业技术中心；投资400万元购进国际最先进的高效液相色谱仪和离子色谱仪，以及与气相色谱联用的质谱仪；主要进行白酒、饮料的香味成分及微量元素分析；并对\*\*系列酒风格特征进行研究。同时建立与科研信息相配套的微机管理与信息管理系统，用于分析和处理数据库信息。依据北方地区的实际情况，最终形成一套成熟的生产工艺路线，使\*\*酒成为新疆浓香型白酒的典型代表。走符合国家产业政策的优质、低度、营养、保健的酒业发展方向。

2、开发绿色、天然、保健的饮食加工，培育新的经济增长点

利用\*\*地区特有的野生资源优势，投资300万元控股成立\*\*果业有限公司，项目总投资600万元，引进一条20吨/小时可生产酱、汁饮料的生产线，使年果品处理能力达到5万吨；对果品进行深加工和精加工，提高产品附加值；有计划的开发果醋、果酒、黑加仑籽油、色素提取、香精提取等系列产品；“十一五”期间，实现年生产黑加仑浓缩汁500吨、野生苹果浓缩汁1000吨；黑加仑酒1000吨、苹果酒4000吨、黑加仑汁及苹果汁饮料5000吨。目前公司已成立，项目正在筹建中。

3、筹建\*\*现代物流公司铁路专用线项目

随着西部大开发的不断深入，2024年国家重点项目精伊霍铁路工程已正式启动，\*\*实业股份有限公司结合自身发展实际和企业中远期发展规划，将以铁路为枢纽，充分发挥铁路运输的强大辐射功能和作用，在伊宁县工业园区建立\*\*物资流通铁路专用线。成立\*\*现代物流公司，项目总投资6250万元，占地260亩，项目于2024年开始建设，2024年投入使用，到2024年实现吞吐量达到120万吨/年。运输产品为：建材、乳品、酒类、糖、玻璃制品、农副产品等。目前项目正在前期筹备。

4、发展畜牧养殖，整合\*\*乳业

\*\*公司依托\*\*河谷畜牧养殖与草原优势，全面整合\*\*畜牧养殖业和乳制品加工业。“十一五”期间计划在新疆\*\*金牛畜牧科技有限公司和\*\*\*\*乳业责任有限公司投资2.2亿元，发展畜牧养殖业和乳制品加工业；至2024年项目最终实现存栏奶牛4000头，年生产鲜奶10万吨，年生产奶粉15000吨，充分利用\*\*地区的自然资源，提高农牧民的经济收入和生活水平，为\*\*地区的经济发展做出贡献。

5、抓住西部大开发的有利机遇，参股、控股具有广阔发展前景的企业，取得最佳投资收益

（1）、加大参控股公司的监管力度，依据市场需求调整股权比例，对具有广阔发展前景的企业，增加投资额，以实现最佳投资收益。对发展前景不佳的企业，及时撤出投资，减少投资损失；同时，积极寻找新的投资项目，为公司带来更多的投资回报。

（2）、实施资产重组、股权置换，优化资本结构；建立合理、高效的法人治理结构；使公司控股股东的持股比例从绝对控股降低到相对控股。在公司大股东中，引进具有人才、技术、资金、管理优势的著名公司或机构，参与公司的决策和管理，为公司储备人才、技术、项目、资源和增强发展后劲打下基础，建立管理科学、运作规范、运行高效的公司治理结构。

（3）、走积极、稳妥、健康的发展道路，确保并充分利用融资渠道，迅速提高公司整体经济实力；坚持“积极、稳妥、健康、发展”的经营理念，一切经营活动必须以“公司利益最高、经济效益最大”为根本宗旨，不断投资具有发展前景和良好经济效益的新项目、新领域，迅速增强公司的整体经济实力和综合竞争力。至2024年，公司总资产突破20亿元。

（4）、建立人才引进机制、激励机制，广泛调动全体员工和社会的积极性，使人才“为我所用，为我所留，为我尽责、尽心、尽力”。

（5）、成立公司信息中心，对市场信息进行分析预测，对公司信息进行及时发布，建立企业办公自动化系统，实现资源利用最大化，真真实现公司良性循环、健康发展的目标；把公司建成管理科学、运作规范、业绩优良、驰名全国的现代化企业。

以上项目完成后，公司将实现经济结构的战略性调整。使公司经营战略更具优势和活力，为自治区经济发展做出更大的贡献。

五、提升企业文化，创利报效社会

\*\*事业是创新的事业，\*\*的文化是英雄的文化。英雄成就了事业，提升了文化，“英雄和文化”是\*\*品牌文化的准确定位。企业理念、创新能力和团队精神是核心竞争力。是企业“追求无止境”的不竭动力。

作为一个企业的开拓者，××董事长深知：一个企业要兴盛二十年，甚至几十年，就必定拥有深邃的企业文化，企业文化是增强企业凝聚力、向心力和竞争力的不竭源泉。二十年间，在他和董事会的大力的倡导下，\*\*形成了英雄与酒、英雄与诗、英雄与文学艺术的独特的企业文化体系——“英雄文化”。

1995年，古城——西安，“\*\*”新闻发布会，文化氛围盛况空前。著名书法家吴三大欣然挥毫：“美酒一盅出天山，芒伏草履走\*\*”。

1996年，“\*\*名人名酒沙龙”醉倒了一批文人豪客。著名学者余秋雨留下了“明月醉天山，酒香洒边城”的赞美诗句，1997年，“\*\*”《国际热点透视及国际观察征文》揭晓，原文化部长王蒙对\*\*情有独钟，挥笔写下了“一杯\*\*，双泪落君前”的条幅。

1999年，古城西安“\*\*跨世纪发展与销售战略研讨会”，诚邀新疆军区歌舞团赴陕西演出，慰问了延安老区人民，令“\*\*”风靡古城。

2024年5月，“\*\*杯”人民文学优秀中短篇小说颁奖大会暨第二届“\*\*”名人名酒沙龙举行，陈昌本、陈建功、肖复兴、白桦、舒婷等一批文化名家汇集西部边陲，让广大的消费者感受到了\*\*的博大气势与英雄气概。“英雄本色\*\*”以其鲜明的西部个性，锐意进取的英雄主义精神和丰富独特的人文内涵，在全国数以万计的酒类品牌中脱颖而出，显示出了\*\*强大的市场扩张力和人性亲合力，形成了\*\*独特的品牌文化理念。

2024年10月，出资500万元赞助“\*\*•沐林”中国首次北极科考队踏上北极——斯瓦尔巴德群岛，代表中国完成了北极处女之旅，使\*\*在世纪之交，让自己的品牌文化又一次实现了历史性的升华。

××董事长是一个有心人，他说：“\*\*是我们老一辈军垦战士用心血和汗水培育出来的英雄事业，它的成功离不开养育它的人们和这片热土，我们将一如既往的建设我们共同的家园”。

近十年间，在他和公司决策层的倡议下，“\*\*”先后给72团捐款修建一中教学楼、医院门诊大楼和中心幼儿园，共计金额达315万元；1998年公司赞助20万元，支持自治区为宣传新疆、宣传西部大开发组织大型歌舞《我们新疆好地方》在北京等地巡回演出；2024年1月，向新疆蓝盾见义勇为基金会和自治区残疾人联合会分别捐款10万元；2024年3月，为尼勒克县捐资10万元，支援该县牧民抗灾保畜，共度难关；2024年5月，捐款40万元帮助昭苏等地灾区重建家园；出资5万元赞助新疆、乌市、喀什、昌吉等七个地州市“秋林·\*\*杯”大型戒毒宣传活动；2024年，为喀什、巩留、尼勒克等地震灾区捐款20余万元。这一系列活动，显示出了一个企业家博大的胸襟和勇于拼搏、敢为人先的个人魅力。

总之，\*\*公司在××董事长的带领下，在董事会和经营层的共同努力下，紧紧抓住西部大开发的有利机遇，利用\*\*地区特有的资源优势，及时调整产业结构，稳定主业，以\*\*品牌为优势，带动相关产业共同发展，不断优化资本结构和资产质量，积极寻找和培育新的经济增长点，全面提高经济效益，为\*\*公司各项事业全面发展作出了卓越贡献。

**第四篇：企业公司董事长经营业绩材料**

企业公司董事长经营业绩材料

把握机遇 创新管理 铸造辉煌 ××董事长的经营业绩

××，生于1956年，49岁，是兵团第二代军垦战士。在他近五十年的人生旅程中，他把近二十年的青春年华奉献给了这个与他心心相系、血肉相连的\*\*事业。使一个名不见经传的\*\*小厂，20年间从普通做到优秀，又从优秀做到辉煌。

1987年××同志调入新疆\*\*酿酒总厂任党委副书记、副厂长。1994年××同志被任命为新疆\*\*酿酒总厂厂长时，企业规模为四个酿酒分厂，一个纸箱厂，一个热电厂。年产白酒为6295.16吨，销售数量为7385.85吨，省外销量182吨，利润为4227.24万元。固定资产10619.23万元，固定资产净值9143.96万元。企业白酒产品被自治区评为“地方优质酒”。××同志上任后，为了寻求和探索一条可持续发展的现代企业制度之路，他带领新一届领导班子，锐意进取，勇于创新，率先在企业内部推行了《企业改革实施管理办法》。以创新经营机制，开发新产品，拓展经营领域为基点，制定市场营销战略，积极开拓国内外市场，大力推进企业文化的发展与建设，树立企业形象，全面推行质量管理体系，使企业的生产经营走上了飞速发展的快车道。至此，他提出“沿陇海线建立黄金销售带，以郑州为支点，辐射全国”的市场推进战略。短短几年“英雄本色\*\*”的英雄形象迅速享誉神 州，他创立了“\*\*”品牌形象，也取得了骄人的业绩。

1994年企业荣列中国饮料制造行业百强企业第49名、新疆工业行业十强企业、中国500家最大工业企业、中国饮料制造业最大经营规模工业企业第78位、500家最佳经济效益饮料制造业第30位；1995年被评为中国企业最佳形象AAA级、新疆维吾尔自治区优秀企业和全国信誉度百佳企业称号；1995年8月××厂长被国家统计局中国技术评价中心授予“中国经营管理大师”称号。1996年被新疆维吾尔自治区评为“八五”期间新疆轻工科技先进集体，荣获第三次全国工业普查先进集体称号；1996年11月，又荣获“中国酒行业卓越贡献奖”金质奖章。1997年\*\*系列产品被评为新疆维吾尔自治区质量监督免检产品；被中国名牌事业发展评价中心审定为“市场无投诉产品”；1997-1998年公司连获“全国食品工业科技进步优秀企业”称号、全国酒行业优秀企业奖、全国农垦工业利税百强企业；1998年公司连续被授予“全国食品行业质量效益型先进企业”称号；同年由中国方圆标志认证委员会质量认证中心审核，公司质量管理体系和“伊力”牌产品通过ISO9002质量管理体系认证和产品认证；“伊力”商标被评为新疆著名商标；1999年4月，公司荣获“全国五一劳动奖状”；“全国精神文明创建工作先进单位”称号；伊力老窖、特曲、大曲系列产品被评为1999新疆名牌产品。同年，××董事长被中国食品工业协会评为“中 国食品工业优秀企业家”称号，授予“全国食品工业科技进步先进科技管理工作者”称号。

经过几年的奋斗，在××厂长的不懈努力下，1999年由新疆\*\*酿酒总厂作为主发起人，联合四川XX黄许印刷厂、新疆副食有限责任公司、新疆生产建设兵团投资中心、\*\*州糖烟酒有限责任公司、南方证券有限责任公司等五家法人单位以发起方式设立的上市公司。于1999年5月27日正式注册成立，是新疆酒行业唯一的上市公司，是全国第九家上市的酒业公司。1999年9月16日，经上海证券交易所审核同意，公司股票在上海证券交易所交易市场上市交易。采用“上网定价”方式向社会发行人民币普通股7,500万股，实际募集资金45,375万元。股票发行后，公司总股本为22050万股。总资产达10亿元，年创利税近两亿元。公司从此步入规模化发展时期，由一个传统的白酒生产销售企业，发展成以“伊力”牌系列白酒生产营销为主业，涵盖科研、食品加工、野生果综合开发、生物工程、金融证券、印务、房地产、天燃气供应、宾馆、旅游服务等产品和产业相配套的多元化现代公司制企业。

XX年4月9日，经公司XX年股东大会审议通过，公司实施了资本公积金转增股本的方案，公司总股本增加至44100万股。XX年，销售产值42429万元，工业增加值26013万元，利税总额为17693万元。销售白酒16786吨，销售浓 缩苹果汁2516吨，总资产109786.64万元，净资产86120.17万元，每股净资产1.95元，资产负债率21.08%。上市以来，公司累计实现净利润4.584亿元，年均净利润 9168万元，实现工业增加值14亿元，净资产收益率达10.2%，累计上缴税金5.85亿元。公司每年采取大比例现金分配的方式回报股东，累计分配现金3.8219亿元，已付股利占投资额的141%。

公司上市后，从原有的国有企业转变为现代化的上市公司，××董事长首先集中力量建立规范的法人治理结构，按照现代企业制度的要求，不断建立、健全和完善公司各项管理制度和内部控制制度；建立科学合理的法人治理结构。深化企业人事、劳动和分配制度改革，建立健全激励机制和约束机制，发挥民主决策，民主管理，民主监督的作用，逐步树立员工爱岗敬业，诚实守信，无私奉献的良好职业道德和职业风尚，形成有利于企业发展的竞争环境和人文环境，建立起一个和谐向上的\*\*团队。在此期间，公司XX年荣获中国食品工业协会颁发的“安全优质承诺食品”称号；被评为“全国质量管理先进企业”；XX年公司入选全国首批520家“重合同、守信用”企业；XX年公司伊力牌白酒评为新疆名牌产品，XX年2月8日公司拥有的“伊力”商标被国家工商行政管理总局商标局认定为“中国驰名商标”。是新疆第三家，\*\*唯一的“中国驰名商标”企业。XX年荣获“全国守合同重信用企业”称号。荣获XX—XX自治区消费维权先 进单位。授予XX年至XX“全国食品安全示范单位”。XX年公司被国家统计局工业交通统计局，中国食品工业协会评为“中国白酒工业百强企业”和“中国白酒工业经济效益十佳企业”。经专家及消费者评定，公司生产的“伊力老窖”、“\*\*曲”系列产品荣获“新疆十大畅销名酒”称号。XX年公司生产的“伊力老窖”、“\*\*曲”系列产品再次评为“新疆名牌产品”。体现了\*\*产品质量稳定的承诺。

公司上市后销售收入全国白酒行业排名：1999年位居第43位；XX年位居第27位；XX年位居第17位；XX年位居第25位；XX年位居第21位。XX年位居第20位。

利税全国白酒行业排名：1999年位居第25位；XX年位居第12位；XX年位居第10位；XX年位居第24位；XX年位居第11位。XX年位居第13位。

以上业绩的取得，正是基于正确的战略决策与卓越的经营管理能力。因此，公司在持续稳定发展酿酒主业的同时，依据十六大提出的实施资产与管人管事相结合的原则，加大对投资控股、参股企业的监管，逐步建立资产管理、监督、营运体系。XX年公司投资3000万元控股成立\*\*资产管理公司，提高了公司科学决策水平，规范了公司资本运作，保证了国有资产的安全。近几年，公司具体实施了以下发展战略。

一、建立规范的法人治理结构，完善现代企业制度

1、建立规范的法人治理结构，完善适应社会主义市场 经济要求、管理科学的现代企业制度。不断建立、健全和完善公司各项管理制度和内部控制制度。引入专家担任公司独立董事，充分发挥独立董事的决策和监督作用，建立科学合理的法人治理结构，明确议事规则和决策程序，建立健全激励机制和约束机制，完善母子公司体制，规范运作。加快联合、兼并、重组进程，采取租赁、资产承包、出售、托管等多种形式，引入社会资本，实现投资主体多元化，引导公司资本向优势产业、优势企业聚集，实现股权多元化。

2、实现法人治理结构的“五分开”、业务方面：公司经营的各种业务均完全独立于控股股东，独立自主地管理和经营各项业务。控股股东不存在与本公司竞争的情况。、资产方面：公司控股股东投入公司的所有资产都办理了产权变更手续，公司的资产独立完整、权属清晰，生产、供应、销售及其他业务等相对应的资产独立、配套、完整，自成体系。、机构方面：公司的所有职能部门均独立运作，与控股股东的相关部门不存在上下级隶属关系，设置、管理、运行完全独立于控股股东，没有与控股股东联合办公的情况，符合机构独立的要求。、财务方面：公司建立了完全独立的财务机构，拥有独立的财务核算体系及相应的管理制度，独立开设银行帐户，独立核算、独立纳税。控股股东没有干预公司财务、会计活动的行为。、独立董事：公司按照《上市公司独立董事指导意见》和《公司章程》的要求，聘请了三名独立董事。独立董事专业涵盖会计、法律、企业管理，使得董事会人员结构和专业结构进一步合理。独立董事本着对公司和全体股东诚信和勤勉的态度，按照相关法律法规的要求，认真负责地参加了公司的董事会，为公司的长远发展和管理出谋划策，对公司关联交易等重大事项发表了专业意见，使公司董事会决策的科学性、运作的规范性有了强有力的保障，切实维护了广大中小股东的利益。

在法人治理结构方面，公司严格按照《公司法》、《证券法》和中国证监会有关法律、法规的要求，不断完善公司法人治理结构，建立、健全符合现代企业制度要求的公司基本制度，规范公司运作。

二、精心谋划、稳健投资、做大作强。

公司在自身不断发展的同时，自觉担负起以实业报效社会的责任，通过兼并、收购、参股、控股等多种形式积极参与国有企业改组、改制，并对具有一定发展空间和实力的企业进行控股，提高公司综合实力。

公司成立以来，紧紧抓住西部大开发的有利机遇，充分利用新疆特有的各种资源优势，立足本土，面向全国，造福 新疆各族人民。在稳定和适度提高酿酒主业的同时，做好酒的文章，实现一业为主，带动关联产业联动发展，做大做强\*\*，形成以白酒主业为龙头，以建材和印刷为第二支柱产业的制造业集团，实现公司经济结构的战略性转移，优化公司资本结构和资产质量，培育新的经济增长点。公司上市后，先后投资6亿多元人民币实施多元化发展战略，挽救了一些设备陈旧濒临倒闭的企业。从1999年7月投资2980万元组建成立\*\*印务有限公司开始，使一家濒临倒闭的企业成了西北地区设备最先进的，集书刊报纸、商标、彩盒、彩箱印刷为一体的综合大型印刷企业，也使原来的装潢彩印厂近100名下岗职工重新上岗。同年公司投资228.79万元参股西域旅游开发股份有限公司、投资6000万元控股\*\*南岗建材有限公司，XX年，\*\*南岗建材有限责任公司又兼并卡山奇水泥厂，在伊宁县兴建30万吨水泥生产线，水泥生产线贯穿三县，生产规模从原来的12万吨跃升到目前的100万吨。呈现出良好的战略格局。

XX年，公司投资4000万元新建\*\*野生果综合开发有限公司，到目前为止，该公司共有700余吨浓缩果汁出口美国、日本、哈萨克斯坦，实现创汇收入61万美元；公司投资7000万元在乌鲁木齐市新建\*\*大厦；投资1000万元参股乌鲁木齐市鑫泰燃气有限公司；投资1800万元参股新疆西部房地产开发有限公司；投资2980万元参股新天国际葡萄酒业有 限公司。

XX年，公司投资2600万元发起设立新疆\*\*北屯建材有限责任公司，该项目的组建，为兵团建材行业进一步占领北疆市场奠定了基础。投资2500万元发起设立新疆\*\*糖业有限公司，该公司在原奎屯糖厂破产后重新组建成立，注册资本4045万元，具有年生产3.5万吨机制糖，1.2万吨甜菜颗粒粕的能力。已成为日处理3500吨甜菜能力的制糖企业，成为兵团重要的糖业生产基地。

XX年公司出资699万元，控股50.08％租赁农二师原湖光糖厂，发起设立\*\*绿原糖业有限公司。公司将在互惠互利的基础上，整合西域糖厂。通过集团化运作，产业化经营，全力打造甜菜种植、加工、研发、营销等完整的产业链，形成规模化制糖优势，到XX年生产能力达到日处理甜菜15000吨、产糖30万吨的能力。建设60万亩优质高产甜菜基地，并加快对现有制糖生产线的技术改造，提高综合出糖率，降低生产成本，优化制糖副产物的综合利用，提高附加值，做大做强糖业集团。

XX年，公司投资900万元建设新疆\*\*酒店有限公司；投资2940万元与乌鲁木齐金牛投资有限公司和新源县联手投资成立注册资金6000万元的巩乃斯畜牧科技有限公司。计划用5年时间在新源县建立胚胎移植中心一座，建高产良种牛奶养殖基地6个，建1万亩饮料生产基地和年产12万吨 规模的饮料加工厂1座。目前已建成3个养殖基地。现在公司已发展成大规模的集团公司，取得了一定的经济效益和社会效益。

三、全面提升创新管理。

公司积极创新管理体制，不断推出以“效益考核”为代表的科学管理方式，构筑起先进科学的管理平台。不断加强基础管理，提高管理效率，重视知识管理，转移管理重心，坚持以改革促管理，以市场为导向，追求可持续发展，不断增强企业竞争力。

首先，强化目标成本管理，找准突破管理瓶颈切入点，细化分解企业降本增效管理目标，制定切合实际的最优管理方案和措施，以目标量化考核为主，定性考核为辅，明确降本指标和严控措施，实现成本目标化管理。

其次，构建管理体系，公司于1998年一次性通过ISO9002、ISOXX质量管理体系认证和产品认证，为公司全面提高质量管理水平，增强综合实力提供了管理手段和工具。实现了管理程序化，操作规范化，责权明晰化。做到事事有人管，人人有责任，管理一体化，目标一致化，行动协调化，共同追求公司利益最大化。

1、以市场为导向，以顾客为中心，不断提升\*\*品牌形象。

在市场经济条件下，企业必须以市场为导向，以顾客为 中心，一切为满足消费者需求服务。无论对内、对外，严格贯彻产品质量法，恪守企业对顾客的质量承诺，建立健全企业售后服务制度与管理体系，强化售后服务，强化责任主体，实施产品质量的售后服务跟踪制度。在公司内部、各单位之间、上下道工序间引入产品质量法，建立产品质量上下道工序相互把关、相互检验机制，变原来主要以质量考核为主的行政管理手段为以产品质量责任为主的市场机制模式，把个人关注的焦点，引导到产品的最终质量，引导到顾客的需求上，从而确保顾客满意。

公司在树立全新营销观念的同时，首先确立了以“品牌”为导向的营销核心战略。因为品牌是一个公司最宝贵的资产，是沟通消费者与厂商之间的桥梁。可以说，没有强大的品牌支持，就不可能实现厂商双赢，对于具有近半个世纪发展历史，被誉为“新疆第一酒”的\*\*来说，一直认为立信修誉是商人的第一要务，形象管理是企业的首要战略。长期以来，我们在注重自身品牌建设的同时，更立足于品牌的长期战略和整体推进，通过整合产品结构体系和市场结构体系，狠抓产品质量和成本管理，竭力实现营销观念从“消费者请注意”到“请注意消费者”的飞跃和突破，从而真正追求诚信营销的内在真谛，最终提升和塑造\*\*品牌。

××董事长深知，好的上市公司，第一是要有业绩；第二是要有规范的运作；第三是以优异的成绩回报社会，回报 股民。以股东利益最大化和企业效益最大化为公司工作的出发点，按照国家对上市公司的要求，诚信经营。靠质量，靠科学的管理，按照上市公司制度规范运作，从而获得最佳的经济效益。

2、以上市为契机，实现战略性跨越。

公司依靠自身优势，抓住企业上市改制的历史机遇，实现了公司发展战略上的三大跨越，为\*\*再创辉煌打下坚实基础。

跨越之一，由传统产业向高新技术产业跨越。这并不意味着要放弃传统的酿酒主业，而是以“做好酒的文章，走出酒的天地”为立足点，既要做好主业，又要瞄准国际、国内发展趋势，实施多元化经营战略，寻找、建构公司新的经济增长点，对“\*\*”的品牌能量进行最大限度的释放、发挥。

跨越之二，由计划经济的工厂制向社会主义市场经济的公司制跨越。自50年代初实行国有化后，工厂制一直是“\*\*”的基本运作体制，其间虽然也历经若干改革，但从根本上没有脱离这个大的框架。改制上市后，我们以此为契机，坚定不移地推进企业体制的根本改革、内部机制的大幅转换，使企业结构更加合理，产权更加明晰，在用人、用工、决策、分配、激励、监督等机制上更为规范。

跨越之三，\*\*人由传统工厂职工向现代企业员工的跨越。一个企业要立于不败之地，必须代表先进的生产力。同 样道理，在市场经济下，决定企业地位的也不是所谓“册封”，而是发展和速度，是市场份额。每一个\*\*人对之都有清醒而深刻地认识。因为，企业的主要素质表现在经济指标上，核心则是员工素质和企业家素质，包括思想观念、敬业精神、知识技能，甚至精神风貌等诸多方面。为此，公司创造一个良好的用人环境，让人才在竞争中不断脱颖而出，为企业快速发展奠定了坚实基础。

四、充分发挥公司整体优势，逐步实现产业结构调整

、\*\*集团公司通过有效的资本运作，实现了产业结构的大调整，形成多业并举的产业格局，切实把工作重心转移到调整经济结构、转变增长方式、提高增长质量和效益上来，实现了公司经济的持续、协调、健康发展。在“资产大重组，机制大转换，结构大调整”的战略目标实施过程中，公司投资重点向国家大力发展和扶持的产业聚集，XX年\*\*集团被国家评为重点农业产业化龙头企业，使集团整体优势得到进一步发挥，加快了集团经济发展。、融合发展是当今世界经济发展的潮流，没有融合，就不可能有发展，只有不断扩大开放，加强多方合作，依托各自资源优势，才能促进人才、技术、资本的合理流动，促进资源的优化配置，实现优势互补和快速发展。加快兵地融合经济发展，更能促进产业结构的大调整。\*\*集团公司成立后，在伊宁县、新源县、巩留县、尼勒克县等地都有投资项目，为当地政府招商引资和经济发展做出了贡献。

大调整意味着大挑战，大挑战也蕴藏着大机遇。牢牢抓住机遇，趋利避害，发挥优势，加快发展，\*\*公司在今后的发展中，依据党的十六届三、四中全会和中央经济工作会议精神，牢固树立发展是第一要务的观念，紧紧抓住结构调整这条主线，坚持用改革和发展的办法认真解决突出问题，着眼长远，立足当前，以奋发有为的精神状态做好今后的经济工作。“十一五”期间，\*\*公司将投资20亿元实施以下项目。

1、稳定和提高酿酒主业、加大技改投资力度，提高白酒包装生产装备水平；在酿酒一厂投资400万元新建包装车间，成品库房，改善包装环境，提高包装质量和数量。投资400万元；改建酿酒二厂、酿酒三厂、酿酒四厂包装车间，改善包装环境，提高包装质量和数量；以上两项共投资800万元，XX年全部项目完成后，将彻底改善公司酿酒包装的装备水平，使白酒年销售能力突破30000吨。、提高科研检测水平，使自治区级的\*\*技术中心提升为国家级企业技术中心；投资400万元购进国际最先进的高效液相色谱仪和离子色谱仪，以及与气相色谱联用的质谱仪；主要进行白酒、饮料的香味成分及微量元素分析；并对\*\*系列酒风格特征进行研究。同时建立与科研信息相配套的微机 管理与信息管理系统，用于分析和处理数据库信息。依据北方地区的实际情况，最终形成一套成熟的生产工艺路线，使\*\*酒成为新疆浓香型白酒的典型代表。走符合国家产业政策的优质、低度、营养、保健的酒业发展方向。

2、开发绿色、天然、保健的饮食加工，培育新的经济增长点

利用\*\*地区特有的野生资源优势，投资300万元控股成立\*\*果业有限公司，项目总投资600万元，引进一条20吨/小时可生产酱、汁饮料的生产线，使年果品处理能力达到5万吨；对果品进行深加工和精加工，提高产品附加值；有计划的开发果醋、果酒、黑加仑籽油、色素提取、香精提取等系列产品；“十一五”期间，实现年生产黑加仑浓缩汁500吨、野生苹果浓缩汁1000吨；黑加仑酒1000吨、苹果酒4000吨、黑加仑汁及苹果汁饮料5000吨。目前公司已成立，项目正在筹建中。

3、筹建\*\*现代物流公司铁路专用线项目

随着西部大开发的不断深入，XX年国家重点项目精伊霍铁路工程已正式启动，\*\*实业股份有限公司结合自身发展实际和企业中远期发展规划，将以铁路为枢纽，充分发挥铁路运输的强大辐射功能和作用，在伊宁县工业园区建立\*\*物资流通铁路专用线。成立\*\*现代物流公司，项目总投资6250万元，占地260亩，项目于XX年开始建设，XX年投入使用，到XX年实现吞吐量达到120万吨/年。运输产品为：建材、乳品、酒类、糖、玻璃制品、农副产品等。目前项目正在前期筹备。

4、发展畜牧养殖，整合\*\*乳业

\*\*公司依托\*\*河谷畜牧养殖与草原优势，全面整合\*\*畜牧养殖业和乳制品加工业。“十一五”期间计划在新疆\*\*金牛畜牧科技有限公司和\*\*\*\*乳业责任有限公司投资2.2亿元，发展畜牧养殖业和乳制品加工业；至XX年项目最终实现存栏奶牛4000头，年生产鲜奶10万吨，年生产奶粉15000吨，充分利用\*\*地区的自然资源，提高农牧民的经济收入和生活水平，为\*\*地区的经济发展做出贡献。

5、抓住西部大开发的有利机遇，参股、控股具有广阔发展前景的企业，取得最佳投资收益、加大参控股公司的监管力度，依据市场需求调整股权比例，对具有广阔发展前景的企业，增加投资额，以实现最佳投资收益。对发展前景不佳的企业，及时撤出投资，减少投资损失；同时，积极寻找新的投资项目，为公司带来更多的投资回报。、实施资产重组、股权置换，优化资本结构；建立合理、高效的法人治理结构；使公司控股股东的持股比例从绝对控股降低到相对控股。在公司大股东中，引进具有人才、技术、资金、管理优势的著名公司或机构，参与公司的决策和管理，为公司储备人才、技术、项目、资源和增强发展后劲打下基础，建立管理科学、运作规范、运行高效的公司治理结构。

、走积极、稳妥、健康的发展道路，确保并充分利用融资渠道，迅速提高公司整体经济实力；坚持“积极、稳妥、健康、发展”的经营理念，一切经营活动必须以“公司利益最高、经济效益最大”为根本宗旨，不断投资具有发展前景和良好经济效益的新项目、新领域，迅速增强公司的整体经济实力和综合竞争力。至XX年，公司总资产突破20亿元。

、建立人才引进机制、激励机制，广泛调动全体员工和社会的积极性，使人才“为我所用，为我所留，为我尽责、尽心、尽力”。、成立公司信息中心，对市场信息进行分析预测，对公司信息进行及时发布，建立企业办公自动化系统，实现资源利用最大化，真真实现公司良性循环、健康发展的目标；把公司建成管理科学、运作规范、业绩优良、驰名全国的现代化企业。

以上项目完成后，公司将实现经济结构的战略性调整。使公司经营战略更具优势和活力，为自治区经济发展做出更大的贡献。

五、提升企业文化，创利报效社会

\*\*事业是创新的事业，\*\*的文化是英雄的文化。英雄成就了事业，提升了文化，“英雄和文化”是\*\*品牌文化的 准确定位。企业理念、创新能力和团队精神是核心竞争力。是企业“追求无止境”的不竭动力。

作为一个企业的开拓者，××董事长深知：一个企业要兴盛二十年，甚至几十年，就必定拥有深邃的企业文化，企业文化是增强企业凝聚力、向心力和竞争力的不竭源泉。二十年间，在他和董事会的大力的倡导下，\*\*形成了英雄与酒、英雄与诗、英雄与文学艺术的独特的企业文化体系——“英雄文化”。

1995年，XX——西安，“\*\*”新闻发布会，文化氛围盛况空前。著名书法家吴三大欣然挥毫：“美酒一盅出天山，芒伏草履走\*\*”。

1996年，“\*\*名人名酒沙龙”醉倒了一批文人豪客。著名学者余秋雨留下了“明月醉天山，酒香洒边城”的赞美诗句，1997年，“\*\*”《国际热点透视及国际观察征文》揭晓，原文化部长王蒙对\*\*情有独钟，挥笔写下了“一杯\*\*，双泪落君前”的条幅。

1999年，XX西安“\*\*跨世纪发展与销售战略研讨会”，诚邀新疆军区歌舞团赴陕西演出，慰问了延安老区人民，令“\*\*”风靡XX。

XX年5月，“\*\*杯”人民文学优秀中短篇小说颁奖大会暨第二届“\*\*”名人名酒沙龙举行，陈昌本、陈建功、肖复 兴、白桦、舒婷等一批文化名家汇集西部边陲，让广大的消费者感受到了\*\*的博大气势与英雄气概。“英雄本色\*\*”以其鲜明的西部个性，锐意进取的英雄主义精神和丰富独特的人文内涵，在全国数以万计的酒类品牌中脱颖而出，显示出了\*\*强大的市场扩张力和人性亲合力，形成了\*\*独特的品牌文化理念。

XX年10月，出资500万元赞助“\*\*•沐林”中国首次北极科考队踏上北极——斯瓦尔巴德群岛，代表中国完成了北极处女之旅，使\*\*在世纪之交，让自己的品牌文化又一次实现了历史性的升华。

××董事长是一个有心人，他说：“\*\*是我们老一辈军垦战士用心血和汗水培育出来的英雄事业，它的成功离不开养育它的人们和这片热土，我们将一如既往的建设我们共同的家园”。

近十年间，在他和公司决策层的倡议下，“\*\*”先后给72团捐款修建一中教学楼、医院门诊大楼和中心幼儿园，共计金额达315万元；1998年公司赞助20万元，支持自治区为宣传新疆、宣传西部大开发组织大型歌舞《我们新疆好地方》在XX等地巡回演出；XX年1月，向新疆蓝盾见义勇为基金会和自治区残疾人联合会分别捐款10万元；XX年3月，为尼勒克县捐资10万元，支援该县牧民抗灾保畜，共度难关；XX年5月，捐款40万元帮助昭苏等地灾区重建家园； 出资5万元赞助新疆、乌市、喀什、昌吉等七个地州市“秋林·\*\*杯”大型戒毒宣传活动；XX年，为喀什、巩留、尼勒克等地震灾区捐款20余万元。这一系列活动，显示出了一个企业家博大的胸襟和勇于拼搏、敢为人先的个人魅力。

总之，\*\*公司在××董事长的带领下，在董事会和经营层的共同努力下，紧紧抓住西部大开发的有利机遇，利用\*\*地区特有的资源优势，及时调整产业结构，稳定主业，以\*\*品牌为优势，带动相关产业共同发展，不断优化资本结构和资产质量，积极寻找和培育新的经济增长点，全面提高经济效益，为\*\*公司各项事业全面发展作出了卓越贡献。

**第五篇：企业总体经营分析报告**

企业总体经营分析报告

在这七节课的ERP沙盘模拟经营中，我担任的角色是CEO（总裁）。主要职责做出企业整体规划、企业规划。决定重要决策以及组织协调组员之间的配合等。

总体来说，我们六年来的经营并不是很理想。

我们企业前两年主要是生产P1产品，但是我们有本地和区域两个市场，虽然需求量很大但是由于我们产品单一，因此一直在亏损。在第三年以后第六年以前我们是区域市场标王，而且有P1、P2、P3三种产品和本地、区域、亚洲、国际这四个市场，不仅产品丰富，而且需求量大，明显呈供不应求的状态。这是我们公司有了盈利。我们还拥有1条生产线—4条手工生产线，3条半自动生产线，2条全自动生产线，还有一条柔性生产线。其实我们公司用很强大的生产能力，但在最后的出现了决策的失误和生产线折旧过多，我们并没有把我们的亏损弥补完，这一点对与我们来说是很遗憾的。

我们D组六年的经营成果并不理想，其主要原因为决策失误、广告投放不合理等等。在生产经营过程中，组员之间的配合还是不错的，各成员各司其职，尽力做好自己的事情，承担应承担之责任。我作为CEO，没有做出较好的经营规划，没有认真分析市场预测，导致经营过程中进行决策时犹豫不决，影响企业经营状况。比如营销总监对市场以及销售情况做出预测，并进行执行，对广告的投放，第一年以3M的广告费没有取得相对较好的订单，使企业亏损较多，而第二年投放广告较多，使企业获得了区域市场的标王，这对以后广告投入的数量起着至关重要的作用。然而在第四年没有进行调查情况下，导致最后广告费投了较多没用的，浪费了资金。这使我们少盈利很多。（如图1）

图

1我们企业每年都能按时交货。生产总监在这方面做得很到位，将每一年的产量算的很准确，所以我们六年来没有一次违约记录。在市场方面，我们放弃了国内市场的开拓，在第六年实现我们的目标—进军国际市场。采购总监能够及时下订单收料以及付款，保证生产过程正常进行。财务总监对现金进行了预算，财务报告准确，做好每一笔现金流入与流出，计提折旧、产品研发费用市场开拓费用等复杂而繁琐的工作对财务知识和心理是极大的考验。但是由于我们急于扩大生产线造成资金短缺，所以贴息较多，几乎每年都贴息，而且导致我们还借了高利贷，使得净利润降低

在这几年中虽然第四年广告策略有问题，但我认为还是第四年经营较为好，当然是相对而言的。在这年我们费用相对不高如图2，销售收入也比较好，只是市场占有率也很高。（如图3）

图1

从图上可看出产品的直接成本比重最大，对销售影响较大;利息所占比重为其次,对销售的影响也较大;其他的变化幅度一般。

图3

但也有其不足之处，没有进行ISO认证以及国内市场的开拓，较长远来看对企业经营不利。而在本年，广告投入过大，导致其综合费用增多，折旧以及贴息较多，但市场占有率较高（如下图2）。

下面我就拿市场占有率以及产能做一个评估。

上图是我根据资料粗略的制作了一个市场占有率以及产能组合图。每个组都被列在各个战略集团中。

和我们组在一个战略集团的是，进入的市场较早。有优越性。所以市场占有率要比我们高。但是我们公司生产能力很强，因此市场所占份额虽然没有他们的多，但是我们所占的也不少。

我们的企业战略定位

我们本就是想在第六年进军国际市场，而我们在经营中不断扩大我们的生产规模，是我们拥有很强的产能，于是我们就想一步步的将大多数市场都占领。显然，我们的策略出现可很大的问题。我们根本没有那么大的能力，于是在第第五年拿单结束后，我们将区域市场标王位置也丢了。这是非常大的失误，也造成了我们组是失败。所以，我最后实现的也只是刚开始对企业战略定位的目标--第六年进军国际市场。

团队合作

团队精神已越来越被当代企业所重视，团队的作用也日益显现。在这一点上，我们组团队合作的很好，而且受到了老师的表扬。六个不同性格的我们组成了最优秀的团队，人人关心，人人用心，以公司的生存为己任，都各司其职，时刻抓住市场动态，准确定位市场。CEO进行各方面的协调，财务总监需要将每一笔支出收入记得清清楚楚，生产总监需要管理好生产线和预计产量以及需要下的订单，而物流总监必须和生产总监配合的很好，这样才不至于订单下错，使生产线空

置或违约，销售总监需要和信息总监进行市场的沟通。以便了解市场动态和其他企业的资讯，从而很好的对市场进行预测让CEO可以做出最正确的决策。从中让我们明白，团队中的六个人必须有很强的团队意识和强大的凝聚力，这项工作本身就是一项相互配合与再相互帮助中完成的工作，每个人都负有别人不可替代的任务。如果六个人当中有一个人缺少团队意识，那么这个组肯定不能独立经营的很好。

企业经营效绩分析

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找