

# 最新经营情况总结和经营情况分析报告(优秀10篇)

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。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 经营情况总结和经营情况分析报告篇一

×××食品药品监督管理局：

×××药店接到通知后，立即行动起来，对门店内部进行了全面检查，严格按照依法批准的经营方式和经营范围从事经营活动，制订了严格的质量管理制度，并定期对质量管理制度的实施情况进行逐一检查。在此，认真进行自查自纠汇报如下：

- 1、我店于×年×月×日成立，属单体药店，其性质为药品零售企业，现药店有企业负责人和质量负责人各1人，质量负责人负责处方的审核。
- 2、本店依法经营，在醒目位置悬挂证照，严格按照经营范围，依法经营，没有国家严禁销售的药品，统一从正规医药供货商（如：×××有限公司）进货，不从非法渠道购进药品，确保药品质量，不经营假、劣药品。
- 3、依据gsp标准制定了药品质量管理制度，严格执行规章制度，并定期检查。
- 4、营业场所宽敞明亮，清洁卫生，用于销售药品的陈列。店内配置了温湿度计，每日两次进行监测并做好记录。

5、严格把好药品质量购进验收关，建立合格供货方档案，在药品的养护、进货验收中，对药品的规格、剂型、生产厂家、批准文号、注册商标、有效期、数量进行检查；药品的储存按照要求分类陈列和存放，如发现处方药与非处方药摆放不标准，及时的纠正，内用药和外用药；药品和非药品已分开存放；要求凭处方销售的药品，按处方销售和登记。

6、药房内没有违法药品广告和宣传资料。

7、药品销售与服务中做到文明、热情、周到的服务，介绍药品不误导消费者，对消费者说明药品的禁忌、注意事项等。

8、从事药品经营、保管、养护人员都已经过县药监局专业培训，并考核合格，其员工都进行了健康体检取得了健康合格证。

同时，本店在进行全面的自查自纠中，存在着一定的差距，但通过本次的自查，本药店会将尽快整改和完善不足之处。

对上述存在的问题，做了认真的分析研究，制定了一定的措施：

1、加强业务学习的自觉性，掌握各项业务知识。

2、加大质量管理的工作力度，对软、硬件的管理和学习不断加强和完善，努力使本店的质量管理工作和其它业务知识逐步走向现代化；规范化和制度化，为确保广大人民群众用药安全有效作出应有的贡献。

总之，通过本次自检，我们对工作的问题以检查为契机，认真整改、纠正，积极努力工作，将严格按照县局指示精神，按照国家及行业制定的法律、法规和gsp认证的要求，坚持“质量第一”的经营宗旨，让顾客满意，让每个人吃上安全有效放心的药。

至此，在实际工作仍存在一些不足之处的，恳请领导对我们的工作给予批评和指导。

## 经营情况总结和经营情况分析报告篇二

根据xx工商局要求，我公司认真组织开展广告经营年检自查自查工作。现将有关情况报告如下：

三是确定了检查范围、检查方法及检查重点。

1、严格按照审批登记的事项从事广告经营活动，严格按照营业执照经营范围：广告设计、制作、代理、发布，无超范围经营。

2、严格按照要求建立广告业务承接登记、审核、档案、合同等基本管理制度并严格执行。

3、严格建立广告审查员制度：

严格审查广告设计定稿、广告创意稿及制作后的广告品、代理或者待发布的广告样件，查验各类广告证明文件的真实性、合法性，对证明文件不全的，提出补充收取证明文件的意见；核实广告内容的真实性、合法性；检查广告形式是否符合有关规定；审查广告整体效果，确认其不致引起消费者的误解；检查广告是否符合社会主义精神文明建设的要求；签署对该广告同意、不同意或者要求修改的书面意见。

5、按规定及时报送《广告经营单位基本情况统计表》；制订《广告经营单位基本情况统计表》，按规定及时报送工商局。

6、及时办理广告执业备案手续。开展经营活动前及时向各级工商行政管理局广告监督管理部门办理执业资格备案手续。

在以后的工作中，我公司将明确工作重点，建立长效机制，

并及时开展广告经营活动情况自检自查，确保广告经营活动合法有效。

## 经营情况总结和经营情况分析报告篇三

### （一）归集方面。

当年新增归集额97,938万元，较上年同期增加18,930万元，增长23.96%。住房公积金缴存余额501,976万元，全市住房公积金缴存总额80.31亿元。

全市建制单位3,654个，人数243,969人。当年新建制单位95个，新增建制人数9,866人，月增归集额350万元。

### （二）提取方面。

当年为31,673人次办理提取41,531万元，较上年同期减少1,466万元，降幅3.41%。其中：购房提取5,270万元，偿还贷款本息提取23,588万元，退休提取6,171万元，装修自住住房提取1,698万元，大病提取141万元，其他销户提取4,663万元。

### （三）贷款方面。

当年为3,512户职工发放48,568万元住房贷款，较上年同期减少337万元，降幅达到0.69%。当年个贷本金回笼21,738万元，个贷余额已达429,113万元，个贷比为85.48%。个人贷款逾期额75.60万元，逾期率为0.18%。全市个人住房贷款总额626,829万元。

### （四）业务收支方面。

业务收入11,414万元，较上年同期增加3,501万元，增长44.24%；业务支出5,012万元，较上年同期减少1,114万

元，降幅达18.18%。

#### （五）增值收益。

实现增值收益6,402万元，较上年同期增加4,615万元，增幅达258.25%。

（一）归集方面：住房公积金归集额平稳增长。主要是由于：一是公积金缴存基数上调，归集额有所增加；二是新增单位和缴存人数较大。

（二）提取方面：上半年提取额相比去年同期下降了1,466万元，是因为去年上半年为支持屏山县移民搬迁购房提取7,300万元，而今年已无此项提取。今年的还贷提取额度较上年同期增加了5,770万元。

（三）贷款方面：个贷率平稳回落，贷款发放力度相比以前年度有所下降，资金的使用风险降低，可控程度提高。主要是与整个房地产市场的限购等抑制投资性需求的政策有关，再加上今年上半年我市楼盘放量较少，导致贷款发放势头减缓。

（四）增值收益方面：今年上半年增值收益相比去年同期增加了4,615万元，增幅达到258.25%，主要在于6月8日存、贷款利率下调了0.25个百分点，调整了上年度7月到今年5月预提的“应付职工利息”达1,000万元左右。

#### （一）贷款发放量的萎缩导致资金盈余量增加。

近期，宜宾楼盘放量较小，开发商捂盘、购房者持币观望，导致了宜宾楼市成交量下降，公积金贷款发放量出现萎缩。相比前几年资金屡屡出现缺口的情况，今年上半年资金结余达2.96亿元。

## （二）政策因素对增值收益的影响。

应付职工住房公积金利息按每年6月30日的挂牌利率计付。6月8日，央行下调了存、贷利率，因为利率调整时间点的原因，上年度7月到今年5月预提的“应付职工利息”做了一次性调整，比预计的利息少付1,000万元左右，使增值收益相应增加了1,000万元左右。预计年内还有1-2次降息，年末将会较大幅度地超计划完成增值收益。

（一）关注国家调控政策的走势，评估对中心可能产生的影响。从资金的使用方向和政策方面入手，积极稳妥地制定出相应措施，在未来有计划地降低资金的使用风险。

（二）归集方面：一是有重点、有步骤地推行非公企业的建制；二是抓住经济效益好，在岗人数多的民营企业，加大行政执法的力度，敦促经济效益好的民营企业建立住房公积金制度；三是加大公积金催缴力度，杜绝三期以上的欠缴情况发生。

（三）资金使用方面：预计年内还有1-2次降息，利差空间进一步加大，增值收益会远远超过预期情况，应提前做好对增值收益的分配方案，高度关注利率走势，加强对全市资金使用方面的统筹安排，确保资金高效、安全运作。

## 经营情况总结和经营情况分析报告篇四

在学校改革不断深入的今天，后勤工作是提高质量的重要保证，食堂又是后勤工作的重要组成部分，是学校的一个窗口。对外，能树立学校的形象。对内，直接影响到师生的学习生活、身心健康。因此，我决定把此次实践的地点放在食堂。

该学校是个全寄宿制的学校，每天有千余人在此就餐，食堂工作质量的好坏，直接关系到师生的身心健康，影响到师生的工作和学习。为此，在学校提出的“管理一流，教学一流，

服务一流”的办学思想指导下，对我所参与的食堂工作也提出了“严格要求，科学管理，服务一流”的口号。虽然这只有十二个字，但是要做起来真的很难。

开工的第一天，我大概了解到了一些食堂工人们的辛苦。第一天我是五点起床，洗刷完毕后，就开始到食堂进行工作，准备早餐的供应。到了食堂以后，发现工人们已经在了，从说话中得知，原来他们每天三点半就要起床，然后赶往食堂开始和面，准备做馒头和饼子，还要提前把稀饭准备好。等到六点半的时候就已经开始出售早餐，我则是负责一些比较简单的任务，比如帮忙抬抬稀饭桶，切一些简单的东西，等到开始卖饭的时候，我便和他们一样，带上口罩，接待来往的顾客，我们食堂是允许收现金的，于是我专门负责现金的收入和找零。食堂面向的都是学生顾客，所以经济效益还算不错，但就是比较辛苦。

早上大概忙活到八点钟，那时同学们都开始上课了，所以也就没有了生意，这个时候是我可以休息的时候，不过其他工人们只能休息一会儿，因为他们还要继续的进行和面，食堂消耗比较大，所以早上忙活的只够早上销售的，中午的还要上午继续进行。然后，他们还要包饺子、包包子、准备面条。毕竟，食堂面对的是多元化的消费者，花样当然也要多起来。在这个时候，比起这些工人们我还是清闲了许多，这个时候，我可以干些我自己想做的事情。有时候我可以看看报纸，杂志之类，我也可以漫步在校园内，呼吸着校园内清新的空气，或者走进教学楼，回味一下当年上学时的感觉，收获还是挺多的。在食堂的宣传栏里，我看到了这样的内容：

为了实践“三个代表”，努力办好食堂，首先，我们是以《食品卫生法》为依据，严格地按照《学生集体用餐卫生监督办法》的有关规定来规范我们的工作，我们根据学校的具体实际制定了一系列相应的管理措施。如食堂管理岗位责任制，炊事员岗位责任制，餐具消毒管理办法，加工间卫生管理办法，配餐间卫生管理办法等规定，从而保证了食堂管理

工作有据可依，有章可循，不会因为人员的变动而改变，保证了食堂工作的持续有效的管理。

质量是生命线，质量是学校一切工作的出发点。为此，我们把食堂和服务网点的食品质量看得比什么都重要，比如，食堂方面，从采购到加工再到发售，我们就制定了严格的措施，有采购员的制度，加工间的制度和配餐间的管理制度，层层把关，随时都要抽查，绝不马虎，以保证哪个环节都不能出漏洞，确保食品安全。又如，对商业服务网点所购回的食品，我们也随时进行检查，看有没有三无产品，即产品有没有名称，有没有生产厂家，有没有生产日期。另外就是检查有没有过期的或发霉变质的食品，一旦发现以上情况，我们就坚决立即处理，绝不手软。在这个问题上，我们采取一票否决制，没有任何人情可讲，我们的目的就是学校下大决心要让学生吃得放心，家长看了安心。

## 经营情况总结和经营情况分析报告篇五

为进一步加强我县学校食品卫生、传染病防控工作，预防学校食物中毒事故和传染病发生，保障学校师生的食品卫生安全，维护广大师生的健康权益，促进安全、文明、卫生、和谐的校园建设，随县卫生监督所于8月底至9月初组织开展了秋季中小学、幼儿园卫生监督检查。

### 一、检查内容：

食品卫生：学校食堂是否持有有效卫生许可证和食堂工作人员是否持证上岗；食堂自身管理、规章制度建设及落实情况，防范投毒事件、食物中毒事件的应急处理和报告制度；学校食堂“三防”设施是否完好；是否对食品用具、容器进行消毒处理和登记；冷藏设备、加工现场的情况；食品原材料采购是否按要求索证、验收、登记，贮存条件是否符合卫生要求；蔬菜是否进行流水浸泡并做好记录；是否落实好食品留样及记录。



饮用水卫生：学校的自备水源、蓄水池是否定期清洗、消毒；蓄水池是否加盖并上锁；是否有充足的开水供学生饮用。

传染病防治：学校是否建立传染病疫情报告制度；学生宿舍、教室卫生管理和通风情况。

学生健康检查：学校是否按要求组织学生进行健康体检及建立档案。

## 二、检查结果：

本次卫生监督检查，我所共出动执法人员54人次、执法车辆14辆次。检查中、小学校食堂34个，幼儿园食堂27个，校园小卖部29个。对不符合卫生要求的学校出具24份卫生监督检查意见书。

从本次检查结果发现：大多数学校食堂都持有卫生许可证，学校食堂食品从业人员都持有健康合格证和卫生知识培训合格证上岗；学校的各种制度都较健全，各项制度得到较好落实，各校食堂都执行食品采购、索证、登记验收制度和浸泡菜制度、食品留样制度、餐用具消毒制度并做了记录。食品仓库物品分类存放并有明显标识；“三防”设施比较完善。各校在开学前对自备水源、蓄水池都进行清洗、消毒；每天都有充足的开水供学生饮用。学校环境、学校宿舍等较为整洁，学校教室、学生宿舍都能做到经常开窗通风换气，保持室内空气新鲜。敏阳小学、屏山小学原食堂面积小，布局与设施不符合卫生要求，经多次监督检查、下发整改意见书，现已筹措资金，近期将兴建布局较为合理的学校食堂。

## 三、存在问题

1、个别学校领导对学校卫生工作不重视。如县第四中学食堂卫生许可证到期未进行年审，有8名老师到食堂从事炊事员工作，这些人员均无健康证明和卫生知识培训合格证；不熟悉岗

位工作职责，未按规定执行食堂浸泡菜记录、消毒记录、留样记录、采购索证、验收登记等。小林、布泉小学食堂食品卫生许可证到期未及时申请延续或换证，工作人员未持有效健康证和卫生知识培训合格证。丁当镇保湾村幼儿园食堂、布泉街幼儿园食堂无卫生许可证，各种制度没能得到很好的落实，存在较大安全隐患。

2、个别学校特别是私立的幼儿园食堂设施简陋、设置与布局不符合卫生要求。

3、个别学校尤其是幼儿园食堂各项卫生制度及传染病防治有关制度未健全，落实不到位。如消毒制度的执行、登记，采购索证、验收、登记，食品留样、浸泡菜制度的落实、记录等未能按照有关规定严格执行。

4、个别食堂“三防”设施不够完善，一些纱门、纱窗残破未能及时修补；一些工作人员未养成随手关门习惯，致使配餐间内有苍蝇；已陈旧或损坏的紫外线消毒灯未得到及时更换，达不到消毒目的。

5、个别学校食品仓库未能做到分类存放、明示标识，物品摆放散乱，甚至存放有其他杂物。

6、以来，全县所有的中、小学校均未组织学生进行健康体检。

#### 四、建议：

1、各学校必须明确学校主要领导是学校卫生安全第一责任人，第一责任人要切实履行职责，切实加强学校卫生的督查，建立健全各个岗位责任制并认真抓好各项制度的落实。工作人员必须体检合格，持证上岗。

2、各学校分管食堂卫生的领导，要经常深入食堂进行检查制度的落实情况，发现问题要及时解决，加强对食堂“三防”

设施检查，发现残缺及时修补、更换。工作人员要养成讲卫生、随手关门的良好习惯。

3、增添冷藏设备容积，满足经营规模需要，做到食品生熟分开存放；配备留样冰箱，做好各餐次食品留样并做好记录。

4、各中、小学校应按有关规定组织学生进行健康体检并建立好档案。

5、学校的食堂应通风透气避免烧柴的食堂引起缺氧或一氧化碳中毒，尽量让烧柴火的食堂，把柴火从屋外送进灶内。

## 经营情况总结和经营情况分析报告篇六

随着个人的素质不断提高，报告与我们的生活紧密相连，要注意报告在写作时具有一定的格式。你还在对写报告感到一筹莫展吗？以下是小编精心整理的药品挂靠经营情况调研报告，欢迎阅读与收藏。

近年来，随着各地药品监管部门打假工作力度的不断加大，药品市场得到了有效净化，但药品流通领域的挂靠经营呈蓬勃之势，相当部分挂靠经营者对其代理行为和代理品种大做文章，严重扰乱了正常的药品市场流通秩序并威胁着人民群众安全用药的合法权益。

挂靠经营药品行为，是指未取得药品经营资格的法人、其他组织或者个人，借助依法经过许可取得药品经营资格的企业提供的条件，从事药品经营的行为。其中挂靠者是未依法取得药品经营资格从事药品经营活动，属于违法经营行为。被挂靠者的行为是变相出租《药品经营许可证》。

挂靠经营者利用合法药品经营企业为其提供的经营条件，肆意进行药品的违法交易，其违法行为具有一定的隐蔽性和欺

骗性：一是难以确定销售人员的企业员工身份；二是往来资金不使用企业统一账户，往往使用现金结算；三是药品购销凭证与物流凭证（如验收、入库、养护、出库等记录）不符；四是非企业人员利用企业的场地和设施销售非企业购进的药品。挂靠者经营或代理的药品品种一般比较单一，且大多数单独存放，药品质量很难保证，是群众用药的安全隐患。

1、被挂靠者向挂靠者提供加盖企业印章的《药品经营许可证》复印件、法人委托书、发票、银行账户等从事药品经营的条件，定期或不定期地从挂靠者的药品销售收入或毛利中按一定比例提取分成。

2、挂靠者与被挂靠者双方签订协议或合同后，挂靠者每月向被挂靠者支付一定的费用，被挂靠者为其提供加盖单位印章的《药品经营许可证》复印件、法人委托书、发票等，挂靠者持此证件到其他药品经营单位或医疗机构销售自己代理或经营的药品品种。

3、被挂靠者对挂靠者代理或经销的药品品种，只验收购进发票，但药品不入库，由挂靠者单独存放。并向挂靠者提供加盖印章的《药品经营许可证》复印件、法人委托书、发票、银行账号等，由挂靠者自行销售其代理或经营的药品品种。

4、被挂靠者将挂靠者代理或购进的药品验收入库，统一养护，统一质量管理，并向挂靠者提供加盖印章的《药品经营许可证》复印件、法人委托书、发票等从事药品经营的条件，挂靠者销售被挂靠者单位的药品也销售其代理的药品，但在单位财务核算中，对挂靠者的销售收入单独记账，收回的货款采取统一银行账户，但账面分户记载，季度或年终分成。

5、挂靠者以被挂靠者单位业务员的身份出现，借助被挂靠者单位提供的加盖单位印章的《药品经营许可证》复印件、法人委托书、发票等从事药品经营的条件销售被挂靠者的药品，同时销售自己代理的药品品种。其作法是自配电脑，模拟被

挂靠者单位的电脑票样本，加开自己经营或代理的药品品种或者提高药品销售价格等，季度或年底分成或者收取固定费用。

一是将实物与购进发票（或清单）核对，看购进品种是否为发票开据的品种、是否是供应单位开据的品种，看开具发票的药品有无购销记录，出入库记录，发现可疑点应进一步核查。

二是看开据发票单位是否为合法单位，开据的发票监制章是否为县以上税务部门监制的、税务批准文号是否为近几年，限额发票是否超过限额，开据发票的药品和医疗器械实物名称、数量是否与出入库账（单）记录一致；开据发票是否为正本，是否双面复写，同一供应单位开据发票是否一致，如有的手写发票，有的是电脑打印的税控票，同一供货发票应填格式、内容是否一样，同一药品品种发票在同一地区是否多家出现，开据发票号码不同时期的是否有联号，近号现象等；看发票批号与实物批号是否一致，有的挂靠经营销售假劣药品人为改动发票批号，达到使查处无法追溯的目的。

国家明令禁止药品流通市场出现药品挂靠经营行为，其禁止性条款是新施行的《药品流通监督管理办法》第十四条：药品生产、经营企业不得为他人以本企业的名义经营药品提供场所，或者资质证明文件，或者票据等便利条件。处罚条款是第三十六条：药品生产、经营企业违反本办法第十四条规定的，按照《药品管理法》第八十二条的规定予以处罚。处罚条款是《药品管理法》第八十二条：伪造、变造、买卖、出租、出借许可证或者药品批准证明文件的，没收违法所得，并处违法所得一倍以上三倍以下的罚款；没有违法所得的，处二万元以上十万元以下的罚款；情节严重的，并吊销卖方、出租方、出借方的《药品生产许可证》、《药品经营许可证》、《医疗机构制剂许可证》或者撤销药品批准证明文件；构成犯罪的，依法追究刑事责任。

# 经营情况总结和经营情况分析报告篇七

根据xx工商局要求，我公司认真组织开展广告经营年检自检自查工作。现将有关情况报告如下：

## 一、强化宣传动员，精心安排部署

公司召开由总经理主持，公司班子成员、工作人员参加的专题会议，安排部署公司广告经营年检自检自查相关工作。会上，一是由总经理带领全体参会人员学习了上级有关文件、通知精神，深刻分析了虚假违法广告带来的影响和危害，积极参与自检自查和整改落实工作；二是成立了由总经理任组长、分管副总任副组长、各部门负责人为成员的检查小组，全面负责广告自检自查相关工作；三是确定了检查范围、检查方法及检查重点。

## 二、结合工作实际，全面开展检查

1、严格按照审批登记的事项从事广告经营活动，严格按照营业执照经营范围：广告设计、制作、代理、发布，无超范围经营。

2、严格按照要求建立广告业务承接登记、审核、档案、合同等基本管理制度并严格执行。

3、严格建立广告审查员制度：

告同意、不同意或者要求修改的书面意见。

4、设计、制作、代理、发布的广告符合国家法律、法规的规定；

5、按规定及时报送《广告经营单位基本情况统计表》；

制订《广告经营单位基本情况统计表》，按规定及时报送工商局。

## 6、及时办理广告执业备案手续。

开展经营活动前及时向各级工商行政管理局广告监督管理部门办理执业资格备案手续。

## 三、明确工作重点，建立长效机制

在以后的工作中，我公司将明确工作重点，建立长效机制，并及时开展广告经营活动情况自检自查，确保广告经营活动合法有效。

文档为doc格式

## 经营情况总结和经营情况分析报告篇八

根据xx工商局要求，我公司认真组织开展广告经营年检自检自查工作。现将有关情况报告如下：

### 一、强化宣传动员，精心安排部署

三是确定了检查范围、检查方法及检查重点。

### 二、结合工作实际，全面开展检查

1、严格按照审批登记的事项从事广告经营活动，严格按照营业执照经营范围：广告设计、制作、代理、发布，无超范围经营。

2、严格按照要求建立广告业务承接登记、审核、档案、合同等基本管理制度并严格执行。

### 3、严格建立广告审查员制度：

严格审查广告设计定稿、广告创意稿及制作后的广告品、代理或者待发布的广告样件，查验各类广告证明文件的真实性、合法性，对证明文件不全的，提出补充收取证明文件的意见；核实广告内容的真实性、合法性；检查广告形式是否符合有关规定；审查广告整体效果，确认其不致引起消费者的误解；检查广告是否符合社会主义精神文明建设的要求；签署对该广告同意、不同意或者要求修改的书面意见。

5、按规定及时报送《广告经营单位基本情况统计表》；制订《广告经营单位基本情况统计表》，按规定及时报送工商局。

6、及时办理广告执业备案手续。开展经营活动前及时向各级工商行政管理局广告监督管理部门办理执业资格备案手续。

### 三、明确工作重点，建立长效机制

在以后的工作中，我公司将明确工作重点，建立长效机制，并及时开展广告经营活动情况自检自查，确保广告经营活动合法有效。

## 经营情况总结和经营情况分析报告篇九

我公司于20xx年六月份被认定为一般纳税人，被准许每月购买增值税专用发票和普通发票共计50份，最高开票限额为一万元，两年多来，公司的发展蒸蒸日上，由于业务量的增加，其间又进行了发票的临时增版和增量，但仍然满足不了业务需求。

今年以来经济形势好转，各项事业取得了突破性进展，近期我公司与华夏银行济南分行签订了322000元的服务器采购合同，与山东有泰信息技术有限公司签订了250000元的防火墙设备采购合同，佳宝乳业监控工程总计120000元，浙江浙大



中控信息技术有限公司采购阿尔西精密空调670000元的合同，还未开具发票，下月还将与济南电视台签订387000元的合同，通过对现有客户群体的需求分析，以及在不断开拓市场发掘客户的努力下，预计本年度的营业额能够突破800万元，发票的缺口很大，目前发票的版面数量都跟不上业务需求。

## 经营情况总结和经营情况分析报告篇十

1-2月份，呢绒生产与上年同比增长较快，增幅明显高于上年水平，毛纱线生产累计同比增长3.37%，增幅略有下降

(-2.78个百分点)。毛纺制品中的针织人造毛皮、毛毯、地毯生产1-2月份累计同比呈现明显增长的态势。1-2月份规模以上毛纺织、毛针织和毛纺制品业累计产销率分别为96.35% (+3.63个百分点)、99.49% (-1.67个百分点)和96.18%，产销基本平衡。

初步统计，1-2月份毛纺织和染整精加工、毛制品制造、毛针织品及编织品制造行业固定资产实际完成投资同比均有较快增长，显然随着两个市场的复苏，行业投资升温。

### 1、内销稳步回升

内销是毛纺行业走出困境，提高自身应对能力最重要的支撑力量。初步统计，1-2月份全行业内销市场与上年同期相比明显好转，规模以上毛纺织企业、毛纺制品企业完成销售产值同比均有明显回升，与上年相比分别增长34.85和29.86个百分点，显现出较好回升势头。其中，毛纺织业销售产值增幅略高于纺织业增幅。毛针织企业销售产值同比增长11.7%，比上年同期增长6.59个百分点。分行业产品的内销比重进一步提高，内销市场的拉动作用进一步增强。观察1-2月份主要毛纺产品国内零售市场销售情况，全国重点大型百货商场的男西装销售同比提高3.12%，比上年提高了41.49个百分点；羊绒衫及羊毛衫销售同比下降。56%，回落。54个百分点，与上年基本持平。

2、外销明显复苏上年一季度毛纺产品出口形势极为严峻，出现了严重下滑，因此，与较低基数相比较，今年1-2月份多数毛纺大类产品出口数量呈现明显回升。规模以上毛纺织、毛纺制品企业1-2月份完成出口交货值同比分别增长15.58%和13.5%，但仍低于同期纺织业出口交货值平均增长17.6%的水平。据海关统计，1-2月份毛纺主要产品出口总额同比增长27.3%，提高41.57个百分点。各大类产品出口数量均出现明显的回升势头。总的来说，由于上年基数较低，1-2月份出口相比去年同期的困难局面有显著的好转，以羊绒为主要原料加工的服装类上下游产品出口数量增长幅度尤为明显，只有羊毛地毯等个别品种出口数量出现下跌。毛针织服装出口数量增长7.84%，回落了19.43个百分点，单价同比增长32.46%。梭织服装及毛织物出口单价继续下跌。1-2月份毛纺产品主要出口市场除日本外，出口金额同比提高显著，欧盟、美国主要毛纺产品出口金额同比分别上涨24.17%和26.61%。

但主要出口市场出口份额萎缩，欧盟、美国、日本、香港等主要出口市场所占总份额为54.57%，比上年下跌了近1个百分点。从出口地区观察，出口额排在前五位、总额占比达67.26%的江苏、浙江、上海、山东、广东等省市出口额均出现增长，其中浙江省回升速度最快，同比增长45.64%。

1-2月份规模以上3841户企业共实现利润9.6亿元，同比增长11.25%，高于纺织业83.14%的增幅，行业效益明显好转。亏损企业亏损额为4.12亿元，同比减少了22.82%，比上年同期下降了47.99个百分点，亏损面为27.2%，仍高于同期纺织业亏损面2.2%的水平。

## 1、毛纺织行业

1-2月份规模以上1499户毛纺织企业实现主营业务收入182亿元，同比增长27.97%；利润总额5.71亿元，同比增加2.89亿元（+12.12%），效益明显提高。

## 2、毛针织行业

1-2月份规模以上214户毛针织企业主营业务收入126亿元，同比增长18.54%；生产与销售增长较快，相应的企业营业费用及管理费用同比增长。产成品同比下降了1.29%，应收账款同比减少了2.9%，资金周转加快。规模以上企业实现利润总额3.21亿元，同比增加1.54亿元（+92.13%），行业运行质量同期显著提高，回升势头进一步增强。

## 3、毛纺制品行业

1-2月份规模以上238户毛纺制品企业实现主营业务收入19.62亿元，同比增长32.51%；利润总额。68亿元，同比涨幅高达147.9%。该行业复苏并恢复快速增长，效益提高。

今年1-2月份国际市场羊毛价格增长较快，随着全球经济形势好转，主要羊毛出口国汇率走高，也助长了羊毛价格上涨。据海关提供数据，1-2月进口羊毛4.94万吨，同比增加29.48%（+49.24个百分点），市场需求旺盛。

### 1、利好因素

1) 内外销市场回升向好。内销市场潜力巨大，国际市场明显复苏，一季度全行业运行各项指标均明显好于上年同期。

2) 围绕《纺织工业调整和振兴规划》出台的关于企业管理、品牌建设等指导意见得到推进落实。有利于行业进一步加快调整步伐。

3) 企业积极应对危机，增强了自身的应对能力。企业更加重视节能减排、技术改造、营销渠道建设、科学管理和信息化建设，注重提升内涵将成为企业的自觉行动。

### 2、不确定因素

- 1) 随着出口形势的好转，国内通胀预期增加，人民币升值压力将不断加大。
- 2) 人民币货币政策较上年有所收紧，有可能影响企业融资。
- 3) 羊毛生产供应不足，羊毛价格可能继续上涨。随着国内生产的进一步恢复，煤、电供应紧张，企业燃料动力方面的成本压力较上年明显上升。
- 4) 劳动力成本进一步上升。进入新的一年，行业产销稳步回升，运行质量稳定。一季度运行情况表明行业已开始走出上年的困难局面。但就当前情况看，由于国际市场变化难以预测等不确定因素的存在，上半年整体情况仍需进一步观望。毛纺企业应密切关注两个市场的变化，调整产品结构，开发适销对路的产品，不断开拓新的销售市场，努力扩大内需，转变营销方式，加快市场化经营模式形成，进一步巩固取得成果，确保行业平稳发展。