

2023年生产经理工作报告总结 公司经理 工作报告(优质8篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。这里我整理了一些优秀的报告范文,希望对大家有所帮助,下面我们就来了解一下吧。

生产经理工作报告总结 公司经理工作报告篇一

- 1、做好火电公司项目部组建劳动力组织工作;
- 2、抓好火电公司的市场开发工作;
- 3、认真扎实的搞好在建工程;
- 4、抓好经营工作,实现经营目标。现将一年来的工作总结如下:

20xx年,火电公司在建及新开工主要项目有六个,分别为方山电厂维护检修项目、黄陵热电公司机组大修项目、通辽变电站安装工程、机场电缆隧道工程项目、炼油厂线路及变电站工程、脱技改工程等。火电公司自己没有施工队伍、没有施工机具、缺少技术力量。这些项目尤其是自营项目,基本上都是最低价中标。这个时候,要组织到合适的施工队伍就很困难。组织到的施工队伍管理起来也很困难。我们对方山项目部管理班子进行了调整、技术力量进行了补充、部分检修力量进行了加强。这次调整,适应了新的一年甲方对检修质量的新要求。为我们成功续签合同奠定了良好的基础。对新成立的黄陵大修项目、通辽变电站安装、脱技改工程项目在项目管理人员、劳动力组织方面下了很大的力气。既保证了技术管理力量的到位,又保证了项目经济目标的实现。

今年以来，我把市场开发作为自己全年的重点工作来抓。想尽各种办法，利用各种资源优势，加大开发力度。全年共跟踪工程项目57个，实现中标25个，累计合同价款余万元。其中山西方山电厂在业主单位管理思路转变、人员更换等非常不利的情况下，经过我们的努力，成功实现了合同续签。5月份，签订了黄陵电厂汽轮机组大修工程。6月份，签订了通辽风电220kv变电站安装合同。8月份签订了脱硫技改工程合同。同时，与西北网公司签订了750kv线路道路维护及加装防盗帽工程。

火电公司今年在建的合同项目大小不一共有四十一个，项目专业跨度大、区域跨度大、施工队伍技术力量薄弱，管理难度很大。今年，我们组建了五大项目部，负责管理自营项目及较大的联营项目。对较小的联营项目派驻管理人员进驻，加强了质量安全管理。我同时兼任机场项目部经理、炼油厂输变电工程项目经理。今年以来，我多次赶赴这两个现场，协调解决工程实施中的各种问题。年内开工在建的其他项目，包括黄陵大修、山西方山电厂维护检修等项目、脱硫技改工程，我都深入了解，积极协助。在工程关键时刻，赶往现场，协助项目部解决问题。

火电公司的全年经营目标的实现，对公司至关重要。因此全年的工作，不管是解决遗留问题、抓好市场开发、搞好在建工程都是紧紧围绕着实现全年的经营目标这个中心来进行的。因此在抓好以上工作的同时，我时刻不忘抓好火电公司的经营工作。对新开工的项目，我与火电公司的同事们一起进行经营分析，协商确定经营目标。每季度参加公司组织的季度经营工作分析会，提出自己有关经营工作方面的建议。通过一年来在经营方面的细致的工作，能够确保了火电公司全年经营目标的实现。

在进行业务工作的同时，我不忘一岗双责的要求，尽力做好主管范围的廉政建设。主持火电公司召开了党风廉政建设的安排会议。开展检查了火电公司各项合同执行情况，各项经

营报表情况，在建项目的财务收支情况。检查了项目经济目标责任的落实情况。对职工关心的突出问题进行了研究解决。

一年来，我认真学习中央及上级规定的关于领导干部廉洁自律的要求。在工作和生活中始终坚持民主集中制原则，贯彻勤政廉政制度。严格执行个别酝酿，集体研究，会议决定制度，对于三重一大问题严格按照规定程序进行；认真学习并贯彻执行两个条例以及各级纪检监察部门关于廉洁自律的各项规定，自觉接受上级和职工群众的监督，规范自己的从政行为；牢固树立科学的发展观，正确的家庭观和财富观，始终牢记党的宗旨，坚持两个务必，保持积极向上的追求和健康向上的心态，以平常心看待名誉、地位和报酬。通过加强廉洁自律，加强党性锻炼，进一步增强了遵守党纪条规的自觉性和坚定性。在工作中，坚持做到行政领导与廉政领导结合，教育和引导身边的同志，始终把廉政放在首位。

通过一年的工作，我感觉自身的能力和水平还比较有限，距离组织和职工的要求还有一些距离。今后我将加强学习，坚持理论与实践相结合的方式，多向老领导、老师傅学习，多与上级领导、班子成员加强沟通交流，不断提高业务素质，将自己的本职工作做得更好。

- 1、继续坚持以市场开发为龙头，抓好开发工作，为20xx年做好项目储备。
- 2、抓好在建项目管理，圆满完成炼油厂项目、机场项目、山西方山电厂维护检修项目、通辽220kv变电站安装工程、等项目、脱硫技改工程的工程建设任务，保证工程质量安全。
- 3、抓好火电公司的管理工作，以项目管理为基础，建立健全各项管理规章制度。不断提升工程管理水平。

生产经理工作报告总结 公司经理工作报告篇二

各位领导、同事大家好！

我自年2月份到公司上班，现在已有一年的时间，这期间在公司领导的大力支持下，在其他相关部门的积极配合下，我与财务部全体员工一道，踏实工作，基本完成各项工作任务。公司全年给我部门的量化指标主要有五项，现将完成情况汇报如下：一是资金上存率95%以上；根据局投资部统计，我司全年资金上存率为97%；二是年末货币资金余额8000万元以上，其中公司本级xx万；我司年末货币资金余额10064万元，只是由于本年度因购置设备3000万元总部支付现金xx万元，从而导致公司本部货币资金没有达标；三是新开项目资金策划率100%；本年度公司新开项目共有17个，除3个联营项目未做资金策划，12个自营项目均做了项目资金策划。四是全司利润总额3600万元；实际全年完成利润4045万元；五是办理资金信贷类业务，投诉率为0；财务部全年办理各项信贷业务准确及时，全年未发生一起投诉。

具体来说，本人全年主要围绕以下几个方面做好财务工作：

一是建立了一系列财务管理制度并督促各单位认真执行，全年针对公司实际情况制定了7个规范性财务文件并在全公司范围内实施，保证了公司在几个主要费用标准上的统一。

二是制定了年度费用预算的统一标准，针对具体的岗位给出具体的标准，并每月反馈给各部门，要求各部门每月进行分析，对全公司各单位的管理费用每个季度进行一次分析，并上报局财务部。管理费用控制在年度预算范围内。一年以来，预算的总体执行情况良好。

二、加强财务资金管理和费用预算管理，确保维持生产经营最低现金流量：为了缓解资金压力，规范资金使用和费用开支，今年财务部千方百计筹措资金。一是资金的使用和安排，

按照“以收定支”、“量入为出”、“总体平衡”的原则，公司要求各单位报送资金周报，统一管理和调配和调配资金，实行日常资金预算审批制度。公司对公司内部资金实行内部有偿调剂。二是明确将现金流指标作为公司的重要考核指标；坚持项目“以收定支，不收不支”的原则，公司核定各单位应缴利润和货币资金，全年公司核定各单位应上交公司3400万元，实际收回3156万元，除铁路公司有235万未交足外，其余均按时交足。三是实行固定费用预算管理制度，节约支出，在开源的基础上达到节流的目的。四是在谢总的协调下，财务部根据公司经营资金需要，全年共计向局借款1.08亿元，有力保证了各单位生产经营的资金周转需要。五是积极争取局支持，将局采购哈大和隧道公司的设备转为局投资款，全年共计转为投资的4525万元，其中现金900万元，这样不仅使公司每年少向局交借款利息300多万元，而且是公司固定资产增加了4000多万元，大大加强了公司实力。

三、定期进行财务资金分析，提供决策支持。财务部制定了经济活动分析模块，将相关表格相对固化，形成标准的程序和指标。通过对经营活动的现金流量分析，总结公司现金流量的来源和贡献，通过定期财务分析，使各公司对所负责业务的现状能及时准确地了解，促进公司内部降低成本费用，提高经济效益。

四、做好日常财务管理工作，及时为分公司和项目提供服务支持：

一是通过有序的组织，轻重缓急妥善处理各项工作。一年来，我们及时为各项内外经济活动提供了应有的支持。基本上满足了各部门对我部的财务要求。

二是及时向有关领导提供各种报表，便于领导决策。

三是配合上级部门及时完成上市831工作。

四是加强财务检查及内控管理力度，防范资金风险。

一是上半年铁路项目有一部分核定上交资金未按照规定及时足额收回来；

二是财务部门未能经常深入分公司和项目了解第一手资料 and 情况；

三是在审核各部门费用的时候把关不太严格。四是未督促联营项目做好资金策划。

最后，还想说三点：

一是就今天我所谈的，希望各位领导和同事多提宝贵意见。

二是我工作能顺利的开展首先要感谢邓局、谢总和公司其他领导的支持，以及财务部全体员工对我的工作给予许多帮助和配合，同时，我还要感谢公司其他人员，对财务部工作的配合和帮助。

三是希望大家在xx年，能一如既往地支持配合我的工作，我将一如既往地与大家一道，为公司获得更好的经济效益做出努力。谢谢大家。

生产经理工作报告总结 公司经理工作报告篇三

各位领导、各位同仁：下午好！

金秋十月，丹桂飘香□xx迎来了全面试营业的转折点。今天，我们在此召开“xx饭店休闲中心开业暨饭店全面试营业动员大会（）”，为此我们感到兴奋和激动。这标志着xx一个新世纪的到来，一个里程碑正在我们手中树起。现在，请允许我代表饭店全体员工表示热烈的祝贺！也借此机会，向为xx的建设和经营做出努力和贡献的各位表示衷心的感谢！

饭店的全面试营业，为我们翻开了饭店新的一页，我们要以此为契机，全面做好饭店各项工作。

饭店是对外的一个窗口。要树立窗口形象，就必须从我自身素质抓起。作为服务行业，尤其作为xx这样一个起点高的酒店，更应该在资阳同行中作一个表率。

公司在xx的建设上已经投入了近亿元的资金，xx的硬件建设在资阳同行业中应该是一流的。我们不仅拥有完善的住宿、餐饮场地和设施以及配套的休闲娱乐中心，而且，有我们在座的近200位员工，你们才是将来创造xx形象的人。开业以后，我们不仅要做好每天的工作，而且要不断提升自己的内在素质，提升整个饭店的品位。

xx是我家，发展靠大家。我们要有主人翁责任感，我们一起来为塑造xx努力，大家说行不行？！

精湛技术是我们在软件建设上追求的目标。身为xx的员工，我们不仅要认真领会和履行公司的旨意，服从公司的安排，还要认真钻研各自的业务。“学无止境”，加强学习，保持不断创新的工作态度，使自己的业务不断的提高，让到xx的每位客人感到日新日奇。留住他们的好奇心，留住顾客，就留住了生意，也就留住了我们自己。

工作没有贫贱之分，只有分工不同，“态度决定一切。”你们听说过希尔顿的故事吗？他从洗马桶做起，他的一丝不苟，使他登上了酒店大王的宝座，他对工作的态度让他创造了希尔顿酒店今天在世界的辉煌。让我们在平凡岗位上，也做出不平凡的事业。

xx的明天靠我们来创造，我相信我们每位员工都有为xx创造辉煌的信心。也有像希尔顿一样的工作态度，只要我们树立热爱xx、献身xx的高尚品质，xx的明天一定属于我们，我们一

定能够创造xx明天的辉煌。

创业难，守业更难。但我们要不畏艰险，要有献身xx的精神。

“今天我为xx骄傲，明天xx为我自豪”xx为我们提供了展示自我的平台，我们要为xx的发展添上浓彩一笔。愿我们的酒店有更好的发展，也希望我们会有更好的发展！

生产经理工作报告总结 公司经理工作报告篇四

20xx年对于我来讲是成长的一年、奋斗的一年、学习的一年、是感恩的一年；首先要感谢敦敦教诲的领导，感谢团结上进的同事帮助鼓励，感谢在我沮丧时鼓励我给我打气相信我的同事，感谢那些给我微笑，接纳我和五洲产品的合作者，因为他们的帮助、认可、信任、鼓励才能使我更加乐于我的工作，更加热爱我的工作。

20xx年，我负责连、徐、宿地区的销售工作，该地区全年销售1000万元，完成全年指标14%，比去年同期增加了1000万元增长率为19%。与去年相比原老经销商的销量都有所增长，开发的新客户销售也基本稳定□20xx年新客户销售额有望有较大突破。

在原有的销售网络的基础上，精耕细作。以各经销商为中心，从一个一个市场入手，同经销商编织五洲产品的销售网络，通过我们的努力，和每个经销商细致沟通，耐心做工作，明确各家经销商经销区域范围，做到不重复，不恶意串货，逐一解决售后服务等各项问题，终于让经销商重拾了销售五洲产品的信心。

连、徐、宿地区三个地区20xx年底只有6家经销商，能够正常发货的只有4家，空白县市过多，能正常销售的太少□20xx年年初我对空白区域进行重新调研，结合区域生活用纸消费习惯，制定了详细的市场开发方案，寻找合适目标客户，有针

对性宣传销售产品。经过一年的努力，全年共开发新客户6家，终端连锁超市1家。

生产经理工作报告总结 公司经理工作报告篇五

大家好！

在x年度，为了更好的完成业绩，带领好团队工作□lisa特此做以下述职报告。

1、销售团队永远是以销售业绩，数字为最终导向，请记住：在工作方面，如果要和销售主管谈条件，对销售主管的工作有质疑，或者要和销售主管开展辩论赛，请先问自我一个问题：我今日签单了吗完成自我的销售指标了吗如果完成□ok□谈什么都没问题，可是如果没有完成，那么请闭嘴，问也不要问。

2、销售团队里，比较的永远都是：谁是这一周的topsales□谁是这一月的topsales□不比较谁最会和别人开辩论赛，谁的脾气大，谁的心眼多，谁整天最会勾心斗角，如果谁是这样的人，那么我觉得，我所管理的销售团队是不需要这样的人的。做一个好的销售人员，永远记得：眼珠子朝里转。

3、销售团队是一个需要良性竞争的团队，不要去问类似于公平不公平这样的问题，这个社会本来就是不公平的，在销售业绩面前更是如此，没有像小时候在幼儿园：排排坐，吃果果，你一个，我一个，再给东东留一个的说法，你想要就去争取，没有谁会留一个给你，就像每周的“walkin□callin”一样，都是需要去争取的。

4、要想成为一个好的销售，必须牢记住：简单、听话、做事。

简单，是为了心无旁骛的做业绩，不把心思用在与业绩无关的事情上，不要再去关心别人怎样怎样，亲爱的，这都和自

我没关系，别人出了业绩，提成自我拿，不会分给你，别人业绩不达标，没提成拿，你也不会分给他，充其量你只会同情，对吗所以，简简单单做事，简简单单做人。

听话，是因为你要相信既然是你的领导，那么他肯定是有优于你的地方的，那么他的想法，他的提议肯定是要比你想的更全面的，那么在你还不是主管的时候，认真去执行就好了，当然销售主管也需要听下头销售人员的声音，尽最大努力确保主管在工作方面的提议、方法是经过深思熟虑的，是正确的。

做事，大家都明白天上不会掉馅饼，白日梦做做没用的，抱怨也没用，仅有付出实际行动才行，所以亲爱的，你想要做的比别人好，没有其他法宝，仅有踏踏实实，认认真真去做好每一天，每一周，每一月的事。

5、销售工作是需要挑战的，领导都喜欢有上进心的下属，如果你说“我想代替你成为销售主管”，那么我是打心眼里佩服你的，因为不想当将军的士兵不是好士兵。可是在销售团队，唯一能够让你脱颖而出的就是你的业绩，如果说：你每一天，每周，每月的业绩指标都能够完成或者超额完成，我相信，你的本事是大家有目共睹的，晋升也势在必得，因为这一切都是你自我争取来的，和其他因素无关。Lisa也十分乐意看到，有一天，我们的销售主管是一位销售本事很强，各方面素质过硬，好的，优秀的销售主管。

6、请记得，我们是一个销售团队，我们这个团队里的每一个人都要为自我的销售目标全力以赴，为给我们的销售团队获得荣誉而不懈努力，就像站在最高领奖台的运动员，看着那面国旗缓缓升起，要明白那面上升的国旗所代表的荣誉不仅仅是他自我的，而是一个中国。

所以，亲爱的们，在x年度，我们一齐努力，一齐全力以赴，我相信没有克服不了的困难，没有完不成的销售指标，是吧

各位！

生产经理工作报告总结 公司经理工作报告篇六

大家晚上好。

今天在这里召开____大饭店第三季度总结述职大会，本人觉得此次会议是一次文化的大餐、思想的盛宴，希望大家能认真用心领悟。虽然会议时间长容易使人疲惫，但是从大家的精神层面上都还是很兴奋的，我们要以更加饱满的热情投入到本次述职会议中。

20__年第三季度，在董事长的英明决策下，酒店一线部门实施了“权利下发”管理方案，也就说将“人、财、物”的管理决策权全权交给部门进行管理。一个季度的工作试运行下，各部门的工作标准、工作流程以及管理制度正在逐步的完善，酒店的整体经济效益和社会效益得到了稳步的提升，现将第三季度工作予以总结并汇报第四季度工作规划。

一、“提供微笑服务，创造优质品牌”百日活动圆满结束

第三季度中，在酒店各部门员工的共同努力下圆满地完成了此项活动。此项活动中，各部门领导人以规范员工的服务行为为重点，以客人满意为标志，引导员工自觉把“亲情服务理念”贯穿于酒店工作的全过程，形成了一个积极向上、竭诚为客人服务的强劲势头和浓厚氛围。

与此同时，各部门制定本部门各岗位、各服务项目的服务质量标准和工作程序，对服务人员的服务行为进行规范和控制，使员工服务行为有章可循，并量化工作指标，促进服务过程的规范化、程序化、标准化和星级化。

充分体现出了“权力下放”管理模式的优势，激发了各部门员工主动工作的积极性，提高部门团队建设的和谐、共进退

的合作精神，带了团队正能量的发挥。

二、广开言路汇群智、广纳谏言促发展

本季度工作中，总经办严格落实每月的员工《合理化意见书》处理工作，及时组织各部门领导人商讨员工提出的意见解决方式、方法。第一时间对处理结果反馈给员工，真的的做到了“民主化、公开化”。

此项工作的开展，对酒店的管理提升起到了相应的作用。但是，希望各部门员工在日后的《合理化意见书》中对提出对酒店营业发展方向有利的意见，少些关于自己利益的意见。

三、员工“培训交流会议”工作

各部门在第三季度工作中对此项工作要求落实不够，领导人责任心不强，以“忙”为借口推卸责任不落实工作要求。我记得鲁迅先生曾说过“时间就像海绵里的水，只要愿意挤，总还是有的”，更何况我们各部门的工作真的做到了饱负荷运转了吗？希望各部门领导人自己反省一下，在第四季度工作中强化自身的责任管理，认真落实此项工作的管理要求。

一、强化消防安全责任，全面提高员工消防安全意识

在日常的工作中，广大员工总认为，消防工作是消防队或保安部兼职消防员的事情，与自己无关，根本认识不到消防工作是关系到自己的生命安全。所以我们要让员工树立“自己安全自己负责，同事安全自己有责”的安全意识。

(一)消防工作要抓重点部位。

各部门针对各消防重点部位定时定期开展日常自查自纠工作。坚持做到检查不留死角，隐患排查清楚，隐患排查要做到全员参与，整改工作要及时到位，努力实现各阶段消防工作的

目标。

(二)是严抓薄弱环节。

相对的越是消防隐患少的部位，往往越容易被忽略。但实际上，隐患少并不代表没有隐患。只有未雨绸缪，抓住消防安全工作中的薄弱环节，才能做到不为隐患留空隙。

(三)是要侧重抓细节。

消防安全工作的开展应从大处着眼，从小处做起。越是细节问题越不易引人注意，但几乎所有的重大事故都是源于起初的“不注意”、“不小心”。千里之堤，毁于蚁穴，只有将这些被忽略的小细节一一拾起重视起来，才能将消防隐患消灭于萌芽。

(四)坚持严格管理。

让员工保持安全意识不松懈，使员工有紧迫感、压力感。通过一些安全案例和安全事故发生的后果描述，从对危险源的认识开始，让员工感到遵守企业的安全操作规程及规章制度是必要的，并让员工在工作实施执行。

二、领导人加强日常“走动式管理”工作落实

由于酒店服务工作覆盖面广，涉及的要点繁多，使得我们部门领导人在走动式管理的过程中容易产生凡事亲力亲为的思想。这就要求领导人能够合理运用“管理授权”，摆脱凡事“事必躬亲”的思想，至少每天三次的“走动”，作用不是到现场替员工解决问题，而是通过巡视了解情况和倾听意见，教导、支持员工自己解决问题。

“走动式”管理要完成三大目标是：倾听、指导、协助。忙忙碌碌、足不出户的领导决不是好领导；事无巨细、事必躬亲

的领导也不是好领导；只有削掉“椅子背儿”，从办公室中解放出来、深入基层到员工群众中去，才能取得事半功倍的效果。走动式管理是一种蕴含着巨大能量的管理艺术，它既让部门领导人了解了服务现场的真实情况，又增加了与员工的联系程度，“走动式管理”的合理运用，将会提高酒店的日常工作效率，从而提高经济效益。

三、酒店各部门加强区域卫生环境的清理与保持

在前不久的董事长会议上，董事长说过“卫生环境直接影响到酒店使用寿命的长短”。这句话我们不难理解，酒店开业以来已经走过了八载春秋，之所以现在酒店的环境依旧保持如新与我们在座每位员工的日常卫生清理与保持是分不开的。

但是，我们酒店现在的局面曾现出来的是“大面卫生保持良好，但是局部细节卫生存在着死角”，这就要求我们每位员工在日常卫生清理过程中要注重细节，俗话说“细节决定成败”。应董事长会议要求，酒店将每半个月定期组织部门领班级在岗人员对存在卫生死角的部门进行帮扶清理工作，彻底形成以领导人牵头、带动员工对卫生环境清理的重视与积极性。

四、加强“班组文化”建设，促进“亲情服务理念”落实

班组文化是班组的灵魂，它具有小群体性、直接性的特征。对外是形象的树立，对内是凝聚力的表现。良好的班组文化能够形成一种具有群体心理定势的指导思想，激发团队人员爱岗敬业、奋发向上的工作热情，增强员工的积极性、主动性、创造性，提升归属感、使命感和向心力。

“亲情服务理念”作为企业文化的灵魂存在，只有建设好班组文化才能更好地促进亲情服务理念的落实，人人争创“企业明星员工”，使来店的客人切身感受到宾客至上、宾至如归的感觉。

五、加强员工培训，提高产品推销意识和能力

在我看来，所谓的推销意识和能力，就是服务员能够通过客人的表情、动作、言语等各个方面发现客人潜在的消费需求，从而对其进行进一步的推销，把酒店符合客人消费需求的产品推销给客人。

但是如何才能使得员工达到上述工作要求呢？那就要求各部门领导人必须教会服务员，什么时机、什么情况下才是最适合推销的。同时，你还要教会他对客人的言语、表情进行分析。这样只有，通过系统的、长期的培训才能使得员工真正具有推销意识和能力。使之就会带动部门产品的销售，为部门的营业额添砖加瓦。

六、领导人加强客前准备各项事宜的自检自查工作意识

客前准备工作的自检自查必要性不言而喻，它直接影响到客中的接待及接待结果。我们每次会议都要求领导人做好客前准备工作检查，但是在座的各位领导人究竟有几人知道你需要检查的事项有哪些呢？在这里我简单的复述一下需要检查的事项：用餐备品是否齐全、客用餐具是否干净明亮、环境卫生是否达标、布草是否干净无破损、部门人员仪容仪表是否达标等等，这就需要领导人亲力亲为、心细严谨，禁止走马观花或是指派下属人员代替进行检查。客前检查工作也充分体现出了一位领导人对待本岗工作的责任心，责任心不强是做不好部门各项事宜的管理工作。

综上所述，各部门在第四季工作中仍要严把工作中的细节，提高自身及团队的综合素质养成，打造一支工作纪律严明、执行力强、凝聚力高的优秀团队。与此同时，对于“老生常谈”的话，诸如“节能节约、成本管控”“设施设备自检自查报修意识”等日常管理工作要持之以恒、常抓不懈地坚持下去。

同志们、家人们，过去的鲜花和掌声是否依旧伴随我们一路前进，取决于我们是否具备强烈的责任感，孜孜不倦的学习精神和勤勉严谨的敬业精神。我相信，只要我们实事求是、脚踏实地，拼搏进取、牢记宗旨，就能创造万国更美好的明天！

最后祝愿，所有家人们工作顺心、阖家欢乐。

生产经理工作报告总结 公司经理工作报告篇七

大家好！

回首过去的一年，在公司董事会正确决策的指引下，公司领导班子带领全体干部职工，紧紧围绕生产经营目标，强化内部管理，克服全球经济危机带来的经济效益下行、市场萎缩等不利因素，积极推进生产建设，较好的完成了年度工作目标。在这里我代表公司领导班子向所有员工表示崇高的敬意和衷心的感谢。

欣慰我们在一些方面取得成绩的同时，我们也要清醒的认识到，国际金融危机的“严寒”依然存在，冶金行业难以复苏，我们仍面临着十分复杂的经济形势。为总结经验，分析不足，明确新一年的奋斗目标，不断推动公司良序、稳健发展。下面我对一年来的工作完成情况进行总结并对20xx年的工作进行统筹安排。

一、20xx年主要工作回顾

一、生产经营稳健发展

1、全年完成总产值 万元，其中，重工机械产值 万元，包装中心产值 万元，彩板涂装产值 万元，全年企业上交税金 万元。

2、13年在岗员工人均月收入 元，同期元，比去年同期人均增加 元。全年薪资合计 万元，各项统筹保险支出x万元。各项福利支出 万元（其中通勤105万，餐补：39万，节日、员工婚丧嫁娶福利：24万）。

二、安全管理不放松，安全生产形势平稳、可控。

安全，关系到员工家庭的幸福，企业的声誉和企业的稳定，为加强对安全生产的管理□20xx年，公司上下按照1号文件精神，继续推进安全体系建设，落实制度标准，强化现场管理，突出隐患整治，提高员工素质，安全生产形势总体保持有序可控，平稳发展。

（一）抓制度保安全。继续推行并不断完善了安全管理制度，层层签订安全生产承诺书，严格落实安全生产奖惩办法，使安全生产的各环节逐渐纳入制度化精细管理的范畴。

（二）抓现场督查保安全。重点盯防非正常情况下设备安全、人身安全、施工安全作业标准以及日常安全生产的关键部位和薄弱环节，严查隐患，及时跟踪整改，重点卡控季节性、节假日等阶段性安全工作。全年共查处安全隐患87项，整改完毕87项，重伤率为零，死亡率为零，轻伤事故率小于3%，锅炉、压力容器完好率为100%。

（三）抓安全意识保安全。强化安全工作，提高员工安全意识是关键□20xx年采取多种形式对员工进行了安全教育，全年共有270多人接受了安全教育培训，240多人观看了安全教育录像，并通过组织各项安全制度考试，开展“百日安全无事故”、“全国安全生产月”、“安全生产责任制”等安全活动，全力营造了“安全发展”的文化氛围。并顺利通过了高新区安监局安全文明生产单位的检查、验收工作。

三、严格品控过程，质量细化上台阶

随着市场竞争的日益激烈，我们意识到，必须进一步加大对产品

质量的控制力度。对此，我们制定并实施了一些新的过程质量控制制度和措施，如《外协加工产品质量监造管理办法》、《重工机械不合格品处理流程的补充规定》、对“三检”工作也做出了详细规定、推行合同评审专业化、严格外协件的产品检验、要求技术人员深入到车间第一线，对生产工艺进行现场技术指导，质检员及时跟进，检查流转卡使用情况等，从产品设计、采购、制造、安装、调试过程中严把质量管理“三关”（即日常管理关、巡检关、验收关），严格执行“谁验收，谁负责”的责任追究制度，不仅有效的促进了质量标准化工作的不断升级，提高了产品的内在、外观质量，而且得到了西重院、华电集团、达涅利以及国内外知名企业的充分认可。

提升产品质量，提高质量意识是关键□20xx年根据公司发展需求，组织部分车间技术人员、质量部人员到达涅利公司进行了质量管理学习，组织包装中心相关技术人员到全国八大钢厂进行了实地调研、质量技术交流、取长补短，为提高全员质量意识，借助质量月宣导平台，举行了全员质量知识培训，通过一些案例的引导、培训，全员整体的质量意识得到了提高。

四、抓住机遇，市场开拓稳步发展

一年来，公司继续坚持以营销为“龙头”、市场为导向的理念，稳步推进市场开拓的步伐。

力、工作效能明显提升；另一方面，我们加大了走访、服务力度，公司领导班子多次南下北上走访市场，承揽活源，与西重院、中冶长天、达涅利等老客户签订了多批合作项目，巩固了原有市场，同时紧抓包钢新体系建设的良好机遇，承揽了新体系多项业务，并进行总包项目的实时跟进，及时跟

踪技术协议，达成了初步共识。并在制造高、精端非标产品上我们已与相关单位达成合作意向，成品包装方面及时跟踪新的项目（硅钢项目），这些都将是企业加快转型发展，打造生产经营新高峰的又一个好的开始。

五、技术创新工作扎实推进

随着时间的沉淀，实践经验的积累，我们在生产技术革新、工艺改进、技术工艺制度完善等方面都迈出了新的步伐。

新区级技术研发中心称号。

六、内控制度与生产指挥系统日益完善

在精细化管理要求的基础上，公司从强化制度着手调整完善并出台多项管理制度，如工艺卡执行标准、呆滞物资处理办法、重工生产日报规定、重工仓库账本调整办法、现场文明管理规定等，逐步形成制度化、程序化、标准化作业的文化制度体系，使公司各项工作逐渐走向制度化管理的道路。

为优化生产运行，做好运行监控及调度指挥管理工作，生产计划部作为公司生产活动的重要枢纽，20xx年公司强化了生产计划部的管理、指挥、调度、协调职能，并通过组织开展重机协调例会、授权生产计划部组织牵头进行合同评审等多项措施，进一步完善了生产指挥系统，基本实现了：生产作业优化排产、生产指挥调度有序、物料跟踪管理及时有效、质量管理可追溯、生产过程数据收集明细准确、生产作业实时监控、与erp系统接口、对生产过程中异常事件的及时处理，实现了多头管理到生产部统一指挥的转变，保证了公司的生产经营得以顺利进行。

七、售后服务取得显著成效

生产经理工作报告总结 公司经理工作报告篇八

“杨经理，恭喜你们在××铁路八字岭岩溶风险隧道施工中连续三年实现了安全年，祝你们再接再厉，为××县安全生产工作做出更大贡献……”这是今年初在××县安全生产工作上安监局长把度“安全生产先进企业”牌授予杨斌经理时的一席话。八字岭隧道被誉为“地质博物馆”，然而，杨经理凭着扎实的工作态度抓安全，硬是连续三年未发生一起事故，连续获得了中国中铁集团和中铁四局集团公司“安全标准化工地”，他自己也因成绩突出被评为度铁道部优秀项目经理。

这是杨经理常挂在嘴边的一句话，同时他严格标准严格要求的安全生产“黑包公”形象也由此而来。9月份的一天，他在掌子面检查，当发现没有施做超前水平钻后，立即要求停止正在进行的钻爆作业，原来是施工人员看着围岩较好，为了抢进度就没有安排施做超前水平钻，按经理部规定，杨经理自罚了500元，其他责任人一个不落被罚，并立即安排施做水平钻。三年来，杨经理抓安全以身作则，率先垂范的事举不胜举。一次，一名有着三十年隧道施工经验的协作领工员陈某，在下导施工中刷邦连续拉的过长，且对立好的钢架不及时喷浆封闭，内部旁站监理提出警告后，陈某不理睬，针对陈某多次违章指挥作业的现象，杨经理立即将陈某清退出场，并在施工班组中严肃指出刷邦过长的严重安全隐患和可能产生的恶果，要求不管任何人，谁触及安全生产高压线，决不姑息迁就。此事在施工队中引起极大反响，一些想图省事、减工序的现象再没有发生。

杨经理抓安全除严格要求外，算好安全生产经济账更是他始终坚持的作风。按照岩溶隧道八个专项机制和六条强制性措施规定，安全设施投入要花不少钱，他宁愿在其他地方节俭，不愿在安全投入上省钱，严格按照要求配齐并定期检查，用他的话说安全是最大的效益。9月份，一次杨经理巡检到掌子面，开挖班正准备开钻，细心的他看到拱部有块危石没有清干净，

立即要求停止钻爆，亲自安排再次清理，直到危石彻底清除方准开钻，开挖班长说，我们干活的都不怕，这样来回拖台架多耽误时间啊，他就给开挖班现场算了一笔安全经济帐，如果刚才危石不清除，打钻震动石头松动很可能掉下，砸在台架上，台架砸坏还是要耽误时间，如果砸伤人员，轻者住院治疗，重者很难想象，出了事故，单位经济受损，形象效益受损，个人家庭精神受损，甚至是家庭毁灭或一辈子的痛苦……，你说哪个合算，开挖班听了连连称是，如今因杨经理的安全生产经济账启发，遵章守己网已成为了员工的自觉行动。不仅如此，杨经理还经常在各种会议上以安全事故事例算安全生产经济账强化员工安全生产意识。

抓安全说白了就是抓落实，来不得半点虚假，反之就会给生产埋下安全隐患。杨经理除了每月组织一次安全质量综合检查外，几乎每天都要深入隧道洞内重点施工部位巡检。6月份，八字岭隧道未衬砌段遭遇了两处30米的塑性变形，变形发生后，杨经理亲自和总工以及工程技术人员研究处理方案，方案实施中，他每天亲自查看技术人员监控量测点设置和量测记录并及时调整加固方案，一次他发现量测记录的两组数据有问题后，立即安排工程部长亲自复测，结果是监测人员嫌量测频率太高，那两组数据是在偷懒的情况下编的，他一边对相关人员进行严厉批评，一边对技术人员进行搞技术要实事求是以及抓安全来不得半点虚假的教育。在置换dk108+063~068最危险段钢架时，杨经理每天紧盯现场10个小时以上，亲自指挥施工和督促安全措施落实，直到安全通过危险段为止。另一次支护班在立钢架时，也许是想验证一下杨经理抓安全到底实不实，对一处拱架脚悬空没有落在基岩上，用片石随便垫起后就用虚碴埋上，细心的杨经理看到了“门道”，随手用一根锚杆拨开虚碴就发现了“秘密”，工人们立即承认没按规范施做，立即接长拱架脚并垫实。

杨经理抓安全，在经理部协作班组员工中，从不理解到理解，到支持，到坚决执行；其间负出了他不知多少的辛勤劳动，三年来，他和家人团聚的时间加起来不足两个月，连续两个春

节都在工地度过，就是凭着他对安全生产的这种执着才换来了八字岭隧道连续三年未发生一起包括轻伤在内的安全事故。