

2023年总经理年度的工作报告总结 总经理年度工作总结(汇总8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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

总经理年度的工作报告总结 总经理年度工作总结篇一

一是优化组织建设方案，提高科学管理水平。

1、如：_住宅楼工程，建筑面积24022，总高度57.25米，地下一层，地上十八层，钢筋混凝土剪力墙结构。质量目标是创建没有常见质量缺陷的优秀项目和示范项目。为保证工期，根据场地狭小、周边住宅楼居民较多的特点，原方案设计的基坑支护灌注桩将采用水幕封闭 \square 12m共250根桩，支出93万元。而是采用圆形平面布置的密排水泥搅拌桩，达到了支护桩和止水的作用。工期缩短36天，节约投资近46万元。经甲方认可，厚钢筋连接采用cabr螺纹钢套筒冷挤压连接技术，比压力电弧焊连接方法效率高三倍。

模板支撑过程中，原方案采用剪力墙模板，穿墙螺栓支撑杆为塑料管，无法拔出，太浪费。经过研究，我们自行加热穿墙螺栓的塑料管，制成大小头均可拔出的塑料管，凿片的设计破损率降低30%，节约成本1.5万元。

2. 原模板采用小钢模板支撑体系，但在已开发的清水混凝土施工工艺和工程中，宜采用大模板钢木拼装体系支撑，以减小模板之间的缝隙，施工缝无明显痕迹，取消抹灰层。经油漆装饰后，符合先进的抹灰数据标准和使用功能要求，节省抹灰材料和人工，减轻建筑本身自重，减少模板费用投入，

避免因常见质量缺陷造成的大量修补费用。

在架子搭设上，原方案采用双排落地式外架子，大型工具太多，占用时间长，租赁成本高。为了降低成本，我根据建筑的特点，使用了工具式的悬挂货架，安全、轻便，还省了不少钱。

二是严格质量管理，争创名牌工程

总经理年度的工作报告总结 总经理年度工作总结篇二

20xx年度，本人担任xx电力公司副总经理，在xx公司上半年分管生产、营销及建材公司的销售等工作，下半年不再分管生产工作，主要分管市场营销、建材公司销售、后勤管理、“三化”建设等工作。一年来，不论干什么工作，我都能主动践行xx文化，积极提出工作新思路，大胆开创工作新局面，用心做事、认真做事，追求卓越、追求完美，在集团公司领导下，在班子成员的帮助和广大员工的支持下，圆满完成了工作任务，履行好了自己的岗位职责。

现将一年来的主要工作情况总结如下。

1、在春节长时间限负荷、二号机一号炉大修快一个月以及煤质波动大、设备状况差等困难情况下，上半年完成发电量33065.8万千瓦时，按照集团公司下达的6.6亿千瓦时年度计划，实现了时间过半任务完成过半。

2、四月份完成了二号机和一号炉的第一次检查性大修，这是xx公司第一次组织大修，由于在20xx年就完成了招标前的准备工作，因此大修开工很快、工期很短，汽机专业21天、锅炉专业24天。同时大修费用很低，质量达到了预期目标，为机组的长周期运行打下了基础，为大修及生产管理积累了经验。

3、进一步完善了生产管理方面的规章制度，完成了检修规程的起草工作。检修部在两台机大负荷运行、人员又少的困难情况下，完成了电厂和建材公司的设备检修和生产保障工作，同时还进行了内部考核上的改革探索。

一年来，在大环境越来越不利于我们这样小电厂的情况下，不断加大营销和协调力度，完成了以下工作。

1、积极争取年发电计划3800小时，比常规火电多了300小时合3300万千瓦时计划。

2、在计划少、调度调控力度大的情况下，想方设法协调多带负荷，在年底、年初、节假日多次争取开机，使我们在只有4.18亿度计划的情况下发了6亿多度。与电业局的局领导、部门领导和专责人员都建立了良好的沟通渠道。

3、积极协调结算和付款问题，特别是超发电量的结算问题。经过公司多渠道的工作，最后解决了20xx万度计划外电量结算，其它超发电量的结算工作也一直在努力。

4□20xx年国家加大了节能减排、上大压小的工作力度，我公司机组属关停对象，为了公司的生存，在集团公司领导下，作了大量的政策信息收集、政府主管部门沟通等工作，日常会议、上报材料等大量繁杂紧急工作都圆满完成。

5、抓好了公司的环保管理和节能减排工作，健全了基础资料、完善了现场设施、形成了工作机制，全年多次顺利完成了国家、省、市、县检查。经过协调，在排污收费标准提高的情况下，公司交纳排污费没有增加，建材公司免除了排污费。对发生的几起环境投诉和上级查办事件，都进行了较好处理。

6、费尽周折于5月份组织完成了省环保局对电厂工程环境保护验收，10月份完成了烟气在线监测装置的验收并争取到了市财政的38万元补助。

7、协调省市发改委完成了建材公司新型墙材企业申报认定工作。

8、向省市反映协调污水处理费问题，至今尚未缴纳；水资源费也有所降低。

9、取得了发电业务许可证的办理证明，协调解决了工商执照年检、变更等问题。

10、多次与市、县电业局沟通，积极探索直供电。

为了拓展xx电力的生存空间，结合集团公司的思路和xx县政府的布局，公司积极筹划在附近引进有关项目，实现电厂对外供电、供汽。为了推进项目筹备工作，公司专门成立了项目办，由我具体分管这方面的工作。

1、我联系并组织县里和公司的有关人员，到政府主管部门咨询、到有关兄弟单位参观考察，在此基础上，数易其稿组织编写了xx产业园项目汇编，推荐了一批比较可行的项目。

2、组织招标并完成了向县城集中供热工程的初步设计，协调县里审查批准了可研报告和初设。在设计过程中还邀请设计院专家给公司有关人员讲解热电联产的相关知识。

3、联系组织两家设计单位论证了公司利用中水项目的可行性，并形成了初步可行性研究报告和管线的施工设计。

4、按省环保局要求，考察并初步洽谈了新型脱硫工程。

5、为xx县引进的年产一亿米印染项目提供了大量收资等配合工作。

6、与设计院、汽轮机厂等单位多方联系了解了有关背压机组的知识和情况。

7、督促有关单位完成了烟道加固、主要建筑物沉降观测等。

建材公司大部分同志以前都没有从事过经营管理和销售工作，加上市场、产品等原因，销售工作难度很大。

1、全年销售出库标砖2675万块，使公司产品基本得到了市场的认可，初步形成了稳定的销售渠道。为了增加销量，我提出了用xx电力的应付工程转到建材公司顶砖款的思路，并耐心反复与有关施工单位洽谈，顶出去了400万块左右的砖。

2、针对营销人员缺乏实践的现况，我还经常给他们讲解有关营销管理知识，并亲自设计了日报、月报等统计报表和出库单、订货单等。针对中间人的情况和发货管理上的一些漏洞，我起草制定了中介合同、运输合同、销售出库管理办法等，基本理顺了与中间人的关系、规范了销售出库的流程，堵塞了漏洞。

3、组织灰渣招标销售，维持了灰渣的较高价格，全年外售灰渣10万余吨。

4、经常亲自去或带有关销售人员一起到周边工地、砖厂、粉磨站等了解市场行情、洽谈业务，路上见到拉砖的拖拉机也不忘拦住问一问情况。

5、对7月份发生的销售纠纷积极协调处理，在维护公司利益的基础上逐个制定解决办法，到年底全部解决。

6、提出思路并督促开展了许多广告宣传活动，有效地扩大了建材公司的知名度。例如利用晚会在电视台做广告、印发宣传单、树立广告牌、拉砖下乡宣传、编排专题文艺节目等。

7、“9.12”事故后，按公司安排牵头组织了建材公司的安全教育整顿，亲自讲课提问，亲自出复习考试题。

从20xx年下半年起本人分管后勤及“三化”考核、管理创新等方面的工作，用创新的思路抓了以下几项工作。

1、引进第二家经营者开办了小餐厅，使职工食堂形成竞争，并根据职工反映在11月份更换了承包人。将运行餐送饭到现场在现场打饭，后夜套餐实行标准化。通过这些改革，职工食堂的经营情况有很大起色，职工满意度明显提高。为了搞好食堂管理，我经常到打饭现场、车间岗位征求职工意见、了解用餐秩序；为了降低后夜套餐的成本，我多次到副食品市场、商场、厂家代理商等处了解情况，明确限定食堂的售价和数量，使职工得到实惠。

2、改变、完善了卫生检查考评办法，避免了轮流坐庄；为了丰富职工的业余生活，组织晚上放投影、安装健身器材、组建职工篮球队、组织开展生日活动、拓展训练等。特别是元旦文艺晚会，我亲自策划组织，进行认真编排，取得圆满成功，为今后的晚会树立了标杆。

3、组织修订了“三化”考核办法，调整了权重、指标，使考核更符合实际、更能调动职工积极性。如：发电煤耗，由于多方面原因，发电部几乎月月完不成，我们就实事求是，将指标调整为一个区间，并将煤炭采购人员与煤耗挂钩；将材料费与供应部挂钩；为了减少建材公司和燃运部之间在油耗上的扯皮，将指标分解到两个部门；还调整了发电部渣车油耗、燃运部机动车修理费、综合办办公用品等指标。

4、组织开展了管理创新工作，建立了公司的管理创新组织，编制了“十一五”规划和年度计划，制定了工作方案和实施办法，并按照工作计划认真推进。针对公司实际，我们选择检修部模拟市场运作和建材公司联产计酬为切入点，我带领有关人员到省内外多个电厂考察学习，并亲自起草了检修部内部承包合同和工资分配办法、缺陷管理制度，检修部的同志也自行在部室内部采取了一系列行之有效的考核办法，见到了一定成效。

5、启动了全面质量管理工作，亲自联系并组织开展了全面质量管理知识培训，制定了公司的质量建设方案，成立了15个qc小组，注册了16个课题。

电厂建设工程在20xx年全面结束进入决算阶段，砖厂工程在20xx年全面结束进入决算阶段。工程决算工作量非常大，又直接关系到公司的利益，在公司只有一个预算员的困难情况下，我亲自组织参与，靠着细心加用心的态度和专业加敬业的精神，组织监理公司、施工单位、审计事务所多次就疑难问题开会协调，每个环节都督促核实，到11月底，圆满完成了整个工程的所有决算。特别是灰坝建设、机组安装工程、主厂房土建工程等几大复杂项目都是在20xx年完成的。电厂建安工程134项，决算定案金额145717334.12元；砖厂建安工程5项，决算定案金额9579600.02元。整个工程决算比施工单位申报额核减5100多万元，其中光我们自己在监理公司审定基础上就审减了1500多万元。

一年来，我能够自觉学习党的十六大和十七大精神，认真贯彻集团公司党委、纪委和公司党委有关党风廉政建设的有关要求，既很好地完成了本职工作，又圆满完成了党风廉政建设和反腐倡廉任务。

（一）认真学习党风廉政建设有关文件、规定，积极参加省委和集团党委组织开展的“讲党性、树新风”活动，进一步改进自己的工作作风，牢固树立公仆观念和服务意识，坚持发扬自己认真、务实、负责的工作作风，善于倾听群众意见，关心职工生活，行的正坐的直，较好地发扬了表率带头作用。

在学风方面，我坚持自觉学、认真学、不停地学。对上级要求的学习都是认真读原文，学习心得也是自己动笔亲自写，从不在网上下载敷衍了事。在学习时事政治的同时，一直坚持学习管理和其它综合知识，在20xx年学完了《中国哲学简史》、《一次读完三十本经济学经典》、《细节决定成败》、

《责任胜于能力》、《电力企业班组建设》、《质量管理》等著作。

（二）自觉坚持一岗双责。对自己分管的部门，在要求工作、安排任务时不忘提醒、要求廉政工作，经常提醒有关同志在对外交往和经济活动中要经得起诱惑、稳得住心神，不能拿公司利益作交易。我自己更是以身作则，在灰渣、标砖紧俏时，从没介绍过一个关系来买砖、买灰渣，在标砖滞销时，动用自己的关系高于公司定价来买砖；为了堵住关系卖个好价钱，开创并坚持了灰渣招标销售。在对外协调中从不假公济私、搭车报销，能省则省、能免就免，坚持少花钱多办事。一年来，本人及所分管的部门人员中没有发生违法乱纪现象，没有人受到责任追究。

（三）严格落实中纪委《关于严格禁止利用职务上的便利谋取不正当利益的若干规定》，自觉执行《国有企业领导人员廉洁从业若干规定》，不折不扣地落实廉政承诺和党风廉政建设的各项规定，做到了清正廉洁，从不吃拿卡要，该办的事从不拖着不办、设坎刁难。

（四）自觉严格执行领导干部廉洁自律的各项规定：

1、讲党性、重品行、作表率，做人正直、做事认真，工作追求完美、要求严格，只对事不对人，从不会拿原则作交易，从不拉帮结派搞团团伙伙。有时候也怀疑自己是不是太不懂人情世故、太不会做人，也彷徨、苦恼，但在“讲树”活动的群众评议中，收回的150份问卷、每份20个问题中，只有一份问卷在一个问题上给我评价为一般，其他所有都评价很好。这让我很欣慰、很感动，也使我进一步坚定了自己的信仰和处事准则。

2、在住房坐车等方面从不违犯集团公司的规定，现在住的还是在原单位分的房子，坐车也是安排什么车坐什么车，让怎么坐车就怎么坐车。

- 3、逢年过节和日常交往中从没收受过现金、有价证券、支付凭证、贵重物品。
- 4、在对外协调中不搞公款大吃大喝和高消费活动，能省就省。
- 5、年度内没有出过国境。
- 6、年内没有操办过直系亲属的婚丧喜庆事宜。
- 7、一年内没有其它违章违纪现象。

回顾过去的一年，在充分总结成绩的同时，我也清醒地认识到自己在工作和生活中存在的不足。比如，对下属员工要求过于严格、期望值太高，难免有时态度粗暴，工作方法失之简单；工作中虽然主动性很强、积极性很高，难免有时汇报沟通不够；工作中亲力亲为的事过多，难免有时影响下面同志的工作独立性和积极性。今后的工作生活中，我要进一步加强自身的修养，自觉履行好岗位职责和廉政责任，全面完成各项工作任务，做到感恩xx□奉献xx□为xx和xx的发展奉献自己的一腔热血，不断取得更大的成绩。

总经理年度的工作报告总结 总经理年度工作总结篇三

20xx年过去了，回首abc这些年来的发展历程和风风雨雨，我们有过挫折，有过困惑，有过喜悦。今天，我想感谢和abc一路走来的每一位员工，感谢你们对我的信任，是你们的努力和坚持，让abc在中国yy业内崭露头角，取得今天这样的成就。

我还记得这样一位员工——aa□当时，我派他到北方某一工地出差，走之前他来我办公室时，还是非常英俊，非常精神的一个小伙子。可是当他二个星期后回来再站在我面前时，我看到他的嘴上满是热苍。我就问他怎么回事，他说因为井道

里很冷，冻感冒了。我问羽绒服穿了没有（因为冬天北方很冷，走前我特意给他们都买了厚厚的羽绒服）？他说衣服太厚，井道里干活不方便就没有穿。说实话，当时，我真的是很心酸！很心疼！我知道在abc[]有许许多多的员工象aa一样，为了工作，主动放弃休息，加班加点，甚至通宵达旦的工作；还有许多员工冒着寒风酷暑，常年累月奋战在工地现场，365天没有几天可以合家团聚。

今天，我讲话的主题是——光荣与梦想。为什么用这个标题？

所以说，进入abc公司并不意味着你就是一个abc人。只有当你真正地融入abc[]把这个公司当成自己的公司，把abc的荣辱看作自己的荣辱，把这个梦想当成自己的梦想的时候，你才称得上是一个真正意义上的abc人。abc需要的是真正的abc人，如果不能成为一个真正的abc人，必将会被abc所淘汰，这也就是为什么05年公司会劝退部分员工的原因。

为了实现我们的梦想，争取光荣。我想对我们abc的员工和领导们提几点要求。

对所有abc人的要求

作为一名abc人，我希望你们每个人对工作都要有充满激情。这种激情，首先源自你对这份工作的热爱。我们很难想象，一个不热爱工作的人，怎么可能主动积极地去工作？怎么可能把工作做好的？只有热爱工作、对工作充满激情的人，才会自动自发地产生出责任感，这种责任感与一些靠外在的管理措施或领导压下来产生的责任感是完全不一样的。前者是主动的，后者是被动的。举个例子：销售部收到一份客户关于工程维保方面事宜的传真，把它拿到维保部，维保部的人说，这样，你让这个客户打电话给我吧！咋听起来，好象没有什么问题，挺正常。但维保部说这个话的人，他的工作一定不是主动的。主动工作的人会说：“好的，你把他的电话

给我，我来和他联系。”这就是主动工作和被动工作的区别。被动工作时间久了，会形成压力，这种压力容易使人的身心倦怠，对工作产生厌烦的情绪。而主动工作的人会乐在其中，因为他把工作看成是一种锻炼，把工作中的困难看成是机会，是挑战。

赢的可能。其实，我们每个人，每个部门，就好比是这个队伍中的一员。而我们企业，就好比是站在接力赛跑道上的参赛队，谁合作得好，接得稳，跑得快，谁才能拿第一！目前，我们部门间的合作与沟通是一个比较大的问题。既然我们为了一个共同的梦想选择走到了一起。那么，我希望，我们每个人、每个部门在合作时，都能站在一个共同的立场来思考和解决问题。如果在合作中意见不统一，发生了不愉快或小摩擦；我希望，我们都能有一颗宽容心。

此外，还有很重要的一点，就是执行力！这是目前现代企业界里一个很流行的词。那什么叫执行力呢？我认为，执行力就是把企业战略转化成行动的能力，这一点我认为中国人民解放军做得。执行力不是仅靠聪明就可以做到的，它必须是贯彻到点点滴滴的细节上，贯彻到执行的速度上。

对abc领导的要求

1、领导要以身作则，建立影响力。

如果领导没有影响力，光是业务能力很强，他是不可能成为一个真正得到下属认同的领导的。身为领导，就必须通过自己的一言一行，传达、引领公司的文化，这是领导的责任和使命。美国沃尔玛的高层经理有一个习惯，在检查工作的时候，他喜欢站在门口。有一次，他看到一个太太走出沃尔玛时，居然二手空空，于是他就上前问，这么大一个沃尔玛，没有东西可以买吗？太太说她是替孙子来买机器人玩具的，这里没有。结果他就亲自带这位太太去玩具部买到了她需要的玩具，老太太很高兴的付了钱，抱着玩具走了以后，他就

马上把主管叫过来：“你看着人家二手空空地出去，居然没有任何反应？”从今以后，沃尔玛的主管就统统注意看，顾客手上有没有拿东西，一定要想方设法让他们满载而归。

2、要培养一个有思考力的团队。

什么叫思考力？就是采用什么样的流程、什么样的方法都要自己去思考。

许多企业都存在这样一种普遍现象，即领导下达意见，领导做出决策，领导开动脑筋，员工只有听领导的指挥才能做事。这是一个没有思考力的团队。一个部门的点子、意见、方法，有多少是从上面下来？又有多少是从底下上去？按照国际上习惯的讲法，如果70的意见是从上面下来的，这就不是团队，至多是个群体。只有当70的意见是从下面上来时，才能称之为团队。领导长期决策，容易忽略员工的思考性，养成员工的惰性。长此以往，他就不会自动自发，自行解决问题，工作效率和自主性也会越差。下属不思考，做领导的要负很大的责任，因为没有让他们养成思考的习惯，是做领导的失职。请不要忘了，大部分的工作都是我们普通员工在做，大部分的产品都是普通员工在制造，大部分的服务都是普通员工在提供，一个没有思考力的团队必然是一个不能创新的团队。

我希望我们各位领导在今后的工作中，多提供给员工参与决策的机会，培养他们的主动性、责任感和使命感，在这一点上，我觉得人力资源部做得非常不错。据我所知，他们在各部门都发展了自己的文化联络员，象《abc人》和本次年会的筹备等都是他们发动集体智慧的结果。

3、领导要务实，要深入基层。

前面我说到沃尔玛的高层经理有一个习惯，在检查工作的时候，他喜欢站在门口。为什么？因为他认为公司到底碰到什么问题，顾客对公司有什么意见或想法，要站在门才能发现。

这也是我为什么很多时候会去参与管理许多细节的原因。我们领导也要学会沉下去，不要只抓面上的工作。而是要深入到每一个操作细节，要学会从客户中、从细节中去发现问题。

xx年的发展战略

年前，公司将会对整个组织架构做一个相对较大的调整。在确保监控有效的前提下，把一部分人员分解到可以产生增值的岗位上去。我想很多人可能都多少听说一些，精简机构的目的是为了减少环节，简化流程，提高工作效率，降低成本。最终的目的，还是为了提高企业的竞争力，让abc公司发展得更快更好。

当然，机构的调整势必会触及到部分员工的一些利益。可能你的庙被拆除了，大方丈变成了小方丈。在这一点上，我希望大家要有一个正确的心态，要有一颗平常心，不要发牢骚，说怪话，不要传播小道消息。我希望每一个员工都要站在严格要求自己的角度说话，不要道听途说，断章取义。

xx年，我们的工作将围绕“保证质量，降低成本和提高获利能力”三个方面展开。其中，保证质量主要从提高产品质量、服务质量和工作质量三个方面入手；提高获利能力主要从销量快速增长、提高合同质量、加强合同执行以及投资发展入手。

我要告诉大家□yy行业是一个日趋成熟和规范的行业。也就是说，我们的客户越来越成熟，我们的竞争对手越来越成熟。这就意味着单件产品利润会越来越低，如果我们不在降低成本上下狠功夫，是不可能持续保持住我们目前的竞争力的□abc要想实现可持续发展，必须也只有通过降低成本来打造我们的核心竞争力，赢得更多的订单。

20xx年的成绩即将成为历史□20xx年又是充满希望和美好的一年。从abc未来的发展蓝图上，大家可以看到，我们将发展

成一个注重研发和营销的、多行业的、国际化的abc集团公司。我相信，只要我们大家众志成城，群策群力，我们的目标一定会实现，我们的梦想总有一天也将变成现实。

谢谢大家！并祝大家新年愉快！身体健康！家庭幸福！万事如意！

总经理年度的工作报告总结 总经理年度工作总结篇四

20xx年对于xxx而言是一个冲满机遇与挑战并存的一年，更是公司收获的一年。在20xx年度，公司领导层在设计院的正确领导和支持下，紧紧围绕发展经济这一目标，抓机遇、求发展，全体员工齐心协力，顽强进取，各方面的工作都取得了一定的成绩。在过去的一年里，公司全员团结拼搏、务实创新，始终坚持“创新从心开始”的经营理念，同心同德、真抓实干，切实完成了设计院下达的生产指标。下面对公司本年度的各项工作予以总结汇报。

施工图设计；

施工图设计；

施工图设计。

制度建设是企业发展的重要保证。公司发展至今，一是靠正确的领导和政策，二是靠广大员工的支持和严格的管理。20xx年，公司结合经营管理实际，对管理制度进行了第四次修订，并制订《兰州朗青交通科技有限公司管理制度汇编》，内容涉及人事、财务、薪金、奖惩、采购、报销、质量追究、内部控制等21项，基本达到了按制度和规定办事的管理理念，公司管理逐步进入了科学管理的轨道，管理水平不断提高，同时也有效促进了劳动生产率和工作效率的提高。

一直以来，公司始终给予员工培训工作极大的重视。采取公司外派深造、个人主动学习、聘请专家授课等多种形式进行培训，同时保证每月至少两次的学习时间；在学习内容上，不仅注重在思想政治方面的学习，同时对于专业知识方面的学习也相当重视。内容主要包括：现代企业管理知识、专业基础知识、各门类的技术培训等，对于成绩突出者给予一定的奖励，并由公司报销相应费用。

通过学习培训，有效地提高了广大员工学习的积极性，使员工的整体素质得到了全面的提升。20xx年，公司先后组织员工培训10人次。目前公司正在开展“创新标兵、技术能手和科研小组活动”，对于在活动中涌现出的先进个人和部门公司将给予一定的物质奖励，这项活动我们也将长期坚持下去，而这样做的目的既鼓励了先进，鞭策了后进，员工的集体荣誉感得到了加强，同时，朗青的形象也得到了弘扬，各项工作都得到了促进。

企业的文化建设是企业发展的催化剂，更是企业健康发展的基础。20xx年，在董事会的正确领导下，公司全员紧紧围绕生产经营目标任务的完成，继续深入、持久地在全公司范围内广泛开展了争创文明部室等活动，工会利用双休日、节假日开展多种形式的文娱活动，诸如：组建朗青自行车队、举办朗青篮球联谊赛等等。通过这些员工喜闻乐见的活动形式，极大地增强了企业的凝聚力，同时也极大地鼓舞和调动了员工工作的积极性、主动性和创造性，在公司形成了心齐、气顺、劲足的良好氛围。

20xx年我们虽然做了大量的工作，取得了些许的成绩，但在工作中仍然存在着一定的问题。其一，部分员工思想观念依然陈旧，工作主动性不强，缺乏进取精神和竞争意识；其二，由于公司成立时间短，资金积累少，加之部分项目资金未能及时到位，致使公司资金周转困难。

总经理年度的工作报告总结 总经理年度工作总结篇五

20xx年x月x日，经盈众集团控股有限公司董事会的任命，我担任盈众传媒总经理一职。

这半个月里，在集团董事会及公司下属的全力支持下，各项工作开展顺利。

经过公司全体成员的共同努力，我们在企业管理、投标揽活、项目管理、文化建设、稳定发展等方面都取得了可喜成绩，企业综合实力增强，社会信誉提高。

回顾半个月来工作，主要有以下几方面：

一、组织建设

设立部门，明确部门工作职责并配齐人员：营销总监李涌、运营总监郑非、财务总监黄慧娟。

由于我们团队只有4个人，缺少行政总监一职，所以行政总监一职暂时由我和财务总监黄慧娟共同担任，行政总监的工作暂时由我和财务总监黄慧娟来完成。

二、文化建设

注重企业文化建设，提炼盈众传媒的文化“合众共赢、激情创新”，既强调与集团的关系又突出公司传媒性质的特征。

秉承“诚信立足社会，服务创造未来”的经营理念，秉持“卓越服务、快乐生活”的企业使命，坚持以客户为中心，主张“热心、贴心、省心、放心、开心”的五心服务通过不断营销创新、积极进取，取得了良好成绩，得到了社会各界

的认可和鼓励。

三、团队建设

通过组织一系列活动来建设盈众传媒的大团队：组织盈众传媒高管赴南安参加摩尔拓展训练，培养盈众传媒团队的团结合作能力；组织高管参加职业素养及商务礼仪的培训，提高职业涵养；组织高管参加《企业文化：让企业拥有生命》的课程培训，使高管更清晰地认同公司文化。

同时，在各项活动的开展过程中，我注意到给不同的同仁们创造不同的又适合他们个人的机会，让他们有机会表现自己，锻炼自己。

四、业绩建设

在短短的半个月里，由于团队的协力合作，业绩取得了骄人的成效。

其次，盈众传媒与厦门盈众汽车销售有限公司签署了关于盈众汽车成立9周年相关报道宣传的合作协议，对集团内部承担业务；最后，传媒与海上海国际酒店签署了合作协议，实现与实体公司的首次合作；同时，截至报告时，盈众传媒正与厦门佰翔酒店恒品茶艺馆等几家公司进行项目洽谈中。

盈众传媒取得了如此的成绩与集团董事的支持和公司成员的共同协作是分不开的，但盈众传媒仅仅成立半个月，显性的问题比较明显，隐性的问题仍然存在。

我将会和我的团队共同努力，开创更好的局面，取得更优异的成绩。

20xx年对于xxx而言是一个冲满机遇与挑战并存的一年，更是公司收获的一年。

在20xx年度，公司领导层在设计院的正确领导和支持下，紧紧围绕发展经济这一目标，抓机遇、求发展，全体员工齐心协力，顽强进取，各方面的工作都取得了一定的成绩。

在过去的一年里，公司全员团结拼搏、务实创新，始终坚持“创新从心开始”的经营理念，同心同德、真抓实干，切实完成了设计院下达的生产指标。

下面对公司本年度的各项工作予以总结汇报。

一、狠抓生产，经营业绩不断提高

20xx年，公司继续围绕“争创勘察设计之精品”的经营目标，坚持“创造从心开始”的经营理念，继续坚持科学发展观，把发展经济作为公司发展的第一要务。

施工图设计；

施工图设计；

施工图设计。

二、完善制度，管理水平不断提高

制度建设是企业发展的重要保证。

公司发展至今，一是靠正确的领导和政策，二是靠广大员工的支持和严格的管理。

20xx年，公司结合经营管理实际，对管理制度进行了第四次修订，并制订《兰州朗青交通科技有限公司管理制度汇编》，内容涉及人事、财务、薪金、奖惩、采购、报销、质量追究、内部控制等21项，基本达到了按制度和规定办事的管理理念，公司管理逐步进入了科学管理的轨道，管理水平不断提高，

同时也有效促进了劳动生产率和工作效率的提高。

三、注重培训，员工综合素质不断提高

一直以来，公司始终给予员工培训工作极大的重视。

采取公司外派深造、个人主动学习、聘请专家授课等多种形式进行培训，同时保证每月至少两次的学习时间；在学习内容上，不仅注重在思想政治方面的学习，同时对于专业知识方面的学习也相当重视。

内容主要包括：现代企业管理知识、专业基础知识、各门类的技术培训等，对于成绩突出者给予一定的奖励，并由公司报销相应费用。

通过学习培训，有效地提高了广大员工学习的积极性，使员工的整体素质得到了全面的提升。

20xx年，公司先后组织员工培训10人次。

目前公司正在开展“创新标兵、技术能手和科研小组活动”，对于在活动中涌现出的先进个人和部门公司将给予一定的物质奖励，这项活动我们也将长期坚持下去，而这样做的目的既鼓励了先进，鞭策了后进，员工的集体荣誉感得到了加强，同时，朗青的形象也得到了弘扬，各项工作都得到了促进。

四、注重企业文化建设，推动朗青健康发展。

企业的文化建设是企业发展的催化剂，更是企业健康发展的基础。

20xx年，在董事会的正确领导下，公司全员紧紧围绕生产经营目标任务的完成，继续深入、持久地在全公司范围内广泛开展了争创文明部室等活动，工会利用双休日、节假日开展

多种形式的文娱活动，诸如：组建朗青自行车队、举办朗青篮球联谊赛等等。

通过这些员工喜闻乐见的活动形式，极大地增强了企业的凝聚力，同时也极大地鼓舞和调动了员工工作的积极性、主动性和创造性，在公司形成了心齐、气顺、劲足的良好氛围。

20xx年我们虽然做了大量的工作，取得了些许的成绩，但在工作中仍然存在着一定的问题。

1.总经理年度总结

4.企业总经理年度总结

5.总经理年度总结ppt

6.总经理年度总结计划

7.总经理秘书年度总结

8.公司总经理年度总结

总经理年度的工作报告总结 总经理年度工作总结篇六

时光如水，光阴似箭，充满机遇与挑战的xx-xx年既将过去，通过上级领导的帮助指导，加之全部十多名同志注重合作，注重协调，在汗水和智慧的投入中，各方面工作取得了新的成就，有了新的进步。看到公司营业额蒸蒸日上，我内心感到无比欣慰和骄傲。我想一个人只有经过不断努力，不断奋斗，才能克服自身的缺点，才能不断超越自我，实现理想和人生的价值。

我是于xx-x年xx月份到xx公司参加工作的，今年按照领导分工主要负责公司的对外合作及全区经营工作的资费管理与策划工作。一年来，由于有上级领导的正确指导和帮助，有全部职工的大力支持，再加上自己的不断努力，工作上取得了一定的成绩。对外合作工作成绩明显，邮政合作进一步扩大，全年完成邮政发展任务占公司总发展任务的50%以上；新兴业务发展迅速，管理正规，发展xx用户33100户，网上通话用户比例超过70%，在省xx任务发展中进入前三名。在工作中我能够忠实履行职责，不断自查、反省自己，不断开拓进取，把自己全身心地投入到各项工作实践中。

近一年来，我经常把自己放在公司建设的总体框架中来反思自己，审视自己，看自身能力和素质的提高幅度，能不能适应公司发展的需要、能不能适应形势任务的需要，能不能适应完成正常工作的需要。经常告诫自己，要在公司立得住脚，不辜负领导的期望，自身素质的强弱是关键，自己毕竟是才来公司几年的大学生，从哪个角度讲都还是处在起步阶段，必须在工作中不断地提高自己。回顾近一年来的情况，为了提高自身能力素质，上让领导放心，下让顾客满意，我系统的学习了“管理学”“客户关系学”“客户心理学”“移动通信基本知识”等学习书目，全面提高自己，力争在语言表达的能力上有突破，在协调关系的能力上有突破，在组织管理的能力上有突破，在完成工作的标准上有突破。通过学习，感到既开阔了眼界，又丰富了头脑，既学到了知识，更看到了差距。在不断的学习中提高了自己的能力素质，增强了干好本职工作的本领。

一年来，由于工作环境变化较大，迎来送往的工作比较多，需要协调、联系的工作也相应增多，在工作中，我注意总结摸索工作规律，注意与公司其他部门建立比较融洽的关系，以便于开展工作。作为公司的综合职能部门，我注意随时掌握各部门的工作动向，掌握各个县市的工作情况，做到随时有事能够随时处理。作为市场综合部的经理，对外合作工作

的主管，接触的人和事比较杂，想要利用个人关系来办违反政策、违反规定的人也比较多，但我认为，要想顺利完成工作，提高工作效率，就必须坚持原则，公司的各项规定要坚决遵守，违背政策的事坚持不做。只有做到这一点，才能称得上是为公司负责，为部门负责，更是为自己负责，一年来，也有不少亲属、朋友想通过我为个人办理规定以外的业务关系，我都能坚持原则，予以拒绝，做到了坚持原则、秉公办事，不让亲情、感情、人情渗透工作，干扰原则，虽然这在一定程度上伤害了个人感情，影响了个人关系，但却坚持了正常的工作程序，保证了工作正常开展，减少了不必要的阻力和压力，工作效率也相应提高。

一年中，由于xx□xx等公司加大了竞争力度，在巩固老客户，吸纳新客户方面，公司面临着巨大的挑战，为了保证公司各项业务的不断发展，在巩固中有所提高，有所进步，我注意研究市场动向，及时向公司提出合理化建议，通过不断改进、更新服务手段来巩固公司客户群体。如针对消费群体的不同，建议公司采取重点攻击的手段，加强了对绥芬河市的业务服务，效益额明显提高。为进一步吸纳新的客户群体，及时应对小灵通的开通，针对市区学校较多，生源较广的情况，建议推出了xx卡，降低xx费，收到了较好的效果。在受领了省xx发展用户指标后，我们采取主动出击、宣传造势的方法，超额完成了指标任务，在全省xx任务发展中排在了前列。此外，结合多年从事服务工作的实际，年初以来，我强调本部门在开展工作中要“动真情，讲实理，办实事”，坚持用“真心”“爱心”和“恒心”来做好广大客户的服务工作，为客户进行亲情服务。一年来，我们综合部做到了热情接待、细心答询、主动服务、全程跟踪，在客户心目中留下了周到、热情的好印象，也为公司在外树立了良好的形象。

俗话说：“喊破嗓子，不如做出样子”，作为一个部门副职，如果在台上说的是一套，在台下做的又是一套，就会对下属造成非常不好的影响，因此，在日常工作中，我非常注重自

身的形象，要求部属做到的，我自己首先坚决做到，要求部属不做的，我带头不去违犯。在各项工作中，我做到了加班加点第一个到位，集中学习第一个到场，急难任务第一个先上，在部属心目中树立了善于吃苦，勤奋工作良好的形象。古人讲，“业精于勤荒于嬉，形成于思毁于惰”。提高完善自我离不开勤，工作出成绩也离不开勤，作为一个部门的副职，完成本职工作更要勤字当先，做到眼勤、腿勤、手勤、嘴勤，对待工作要有废寝忘食的精神，当天的事当天办，保证案无积卷，事不过夜。一年来，重大节假日我基本没有休息，带头带领部里人员在各大场所进行各项业务宣传，平时经常加班加点到深夜，虽然累是累点，但看到公司的营业额大幅度增长，心中还是感到非常欣慰。在日常工作，生活中，我非常注意关心、帮助部里的职工，有话讲在明处，有事提上桌面，不搞当面一套，背后一套，并主动帮助他们解决实际生活困难，使大家心里话愿意和我讲，困难事愿意找我办，有效的保证了全部人员思想稳定，形成了一盘棋局面。大家什么事都能以公司利益为重，以部门利益为重，讲团结，讲协作，出色的完成了各项工作任务。

回顾一年来的工作，对照职责，认为自己还是称职的。虽然在一年的工作中我取得了一定的成绩，但也存在着不足。首先，在工作中由于年龄较轻，工作方法过于简单；在一些问题的处理上显得还不够冷静。其次，在业务理论水平和组织管理能力上还有待于进一步提高。再次，自己在综合素质上距公司要求还相差甚远。这些不足，有待于在下步工作中加以改进和克服。

在下一步的工作中，我要虚心向其它同志学习工作和管理经验，借鉴好的工作方法，努力学习业务理论知识，不断提高自身的业务素质和管理水平。使自己的全面素质再有一个新的提高。要进一步强化敬业精神，增强责任意识，提高完成工作的标准。

总经理年度的工作报告总结 总经理年度工作总结篇七

在公司领导的正确领导和大力支持下，我们兴中木业公司面对日益激烈的市场竞争形势，求发展，讲执行，抓落实，公司全体员工团结一致，奋力拼搏，较好地完成了年初公司下达的各项任务。现将本年度的工作情况作如下总结。

一、各项经济指标完成情况

1. 销售额：全年实现销售额2334.7万元，比计划完成的2160万元增加了174.7万元，增长率为8%，其中外埠市场销售额1190.6万元，比计划完成的1100万元增加90.6万元，增长率为8.2%。

2. 利润：全年实现利润180万元，比计划完成的148万元增加了32万元，其中外埠市场实现利润46万元。

3. 利润指标分析：销售价格随市场波动频繁，原材料价格有所上涨，**年木材价格每方比去年同期平均增长120.5元，全年用量为6504立方，成本增加51万元，影响了利润的增长。

二、加大销售力度，力求扩大市场。

年初我们就制定了**年工作计划和细化指标，在经营工作中强化销售人员服务意识，为客户提供人性化服务，定点定人服务老客户和开发新市场，取得了良好效果。

(一)内埠市场

在保证质量的前提下，为客户提供更人性化的服务，客户满意度明显提高，增强了客户的忠诚度，为企业稳定发展奠定了良好基础。

(1) 以高质量、低价格、优服务，稳定了政府机关、各企业及其它中小客户。

(2) 继续走联合之路，利用我们在规模上的优势为其他小型木器厂加工板材，以达到互利互惠。

(3) 积极开拓市场，开发了本县六大机焦企业为新用户，扩大了销售范围。

(二) 外埠市场

兴中木业公司的外埠市场的开发工作取得进一步发展，市场需求量增大，新推出的系列新产品成功运作。高质量的产品，优质的服务为我们赢得了良好的企业信誉，对这些周边地区产生一定的影响力。

三、车间内部管理

作为销售工作的坚强后盾，车间内部从各个角度，强化了内部管理：

(1) 规范生产管理

车间领导小组响应厂部号召，实行“定岗”“定员”“定编”，强化了定额管理，并为推行定额、定员管理做了三项准备：一是对车间各班组、本站、各工序进行了摸底，测算。二是带领职工“走出去，请进来”，学习同行业先进生产管理经验。三是根据自身情况借鉴试行。并根据厂部定岗定员号召，实行减员增效，将6名职工调往人才流动中心，对在职职工有很大触动，为车间进一步强化管理，提高生产效率打下坚实的基础。

(2) 质量管理工作

在生产经营过程中，我们注重产品质量的稳步提高，取得了较好成效。1999年5月20、21号两天顺利通过了iso9001质量认证中心第二次复审。通过认证工作，有效的控制了产品质量，使得生产质量管理工作更加系统，基本上实现了全年无重大质量事故。

(3) 环境建设

根据木器生产的行业标准，严格执行公司及下设科室的环境建设行为准则规范要求，注重人文素质培养，通过板报、会议、宣传小册子等形式教育职工，提高职工的自身素养，使职工伴随着创建学习型企业的步伐一起成长，营造了整洁文明、高效生产的工作氛围。

(4) 安全、文明生产

车间始终把安全生产放在首位，经常对职工进行安全教育。在“生产安全月”充分利用板报、安全生产知识答卷、张挂横幅标语等宣传形式，使《安全生产法》《交通安全法》深入职工。为了强化安全文明生产，我们制定了兴中木业公司安全生产应急预案，补充完善安全操作规程，对职工坚持每天的班前、班后会教育，取得较好效果，实现了全年无重大安全责任事故。

(5) 设备改造和引进

在全体技术人员的努力下，完成新生产机组的安装和旧机组的改造工作，在公司领导的大力支持下，积极引进质量检测设备，使原材料采购和成品检验得到有效控制，为产品质量的稳步提高提供了保证。

四、做好职工的思想工作，增强干部职工的凝聚力

1998年我们及时传达公司的会议精神和下达文件，积极做好

宣传工作，使职工充分了解企业发展动态，与企业相互融合，达到共同发展。我们还积极参加了厂部和工会组织的各项活动，如职工大会、庆“三.八”妇女节拔河比赛、篮球比赛和乒乓球比赛等活动，通过这些活动培养了职工高度的集体荣誉感，使企业职工形成一股强大的合力，有效的推动了企业发展。

五、存在问题和不足

(1) 由于历史原因，职工的市场竞争意识不强，缺乏危机感。

(2) 职工队伍基本稳定，但生产效率相对低下，职工潜能需进一步挖掘。在xx年我们将继续加强职工队伍建设，通过思想教育与技能培训等方式，强化职工的整体素质，以解决现存问题。

(3) 产品质量还存在不稳定的情 本站 况，对产品的检测手段及方式还有待于进一步加强。

年是成功的一年，奋斗的一年，也是经验与教训并学的一年，在这一年里，市场有压力、有阻力，但我们通过全体干部职工的共同努力，依然取得了较好的成绩。年我们会一如既往的努力，为木业公司的繁荣兴旺做出不懈的努力。

总经理年度的工作报告总结 总经理年度工作总结篇八

一、刻苦勤奋工作，完成全部工作任务

我增强工作职责心和工作紧迫感，全面执行国家和重庆市有关建设项目环境管理的法律法规，按照县环保局的工作精神和工作部署，从服从服务全县经济社会建设的大局出发，刻苦勤奋、兢兢业业工作，完成了全部工作任务，取得了良好成绩。2015年以来，一是核发环评要求通知书54件，审批环

评文件39个，其中报告书项目1个，报告表项目8个，登记表项目30个，审批项目总投资4.485亿元，其中环保投资0.31亿元；二是按照《重庆市建设项目环境影响评价豁免管理名录》规定，对58个项目实行了环评豁免管理；三是办理环保设计备案手续4件，经过环保设施竣工验收的项目19个。

二、改善工作作风，努力做好服务工作

我牢记党的宗旨意识，坚持党的群众路线，切实改善工作作风，努力做好服务工作。一是认真全面履行职能职责，坚持依法行政、依法办事，做到管理、服务到位，不存在不作为、慢作为、乱作为现象，没有乱检查、乱收费、乱罚款等行为。二是按规定向社会公开审批事项、收费项目、收费依据、收费标准、办事程序和服务承诺等资料，切实做到办事公开，理解群众监督。三是为群众供给主动、热情、礼貌、规范服务，听取群众意见和提议，认真接待、处理群众投诉，提高群众对自我工作的满意度。四是认真落实“五讲五不准”行为规范，整治“庸、懒、散、软、乱”作风，不出现“门难进、脸难看、话难听、事难办”现象，对群众办事不故意刁难、生冷硬横、推诿扯皮，确保获得群众的满意。

三、始终严以律己，确保自身清正廉洁

我是县环保局建设项目环境管理科科长，手中有必须的权力。我始终牢记手中的权力是人民给的。我维护群众的根本利益，把群众拥护不拥护，赞成不赞成，高兴不高兴，答应不答应作为一切工作的出发点和归宿，真正做到权为民所用，利为民所谋，情为民所系。在平时日常工作中，我率先垂范，以身作则，严格执行党风廉政建设职责制、《廉政准则》和有关反腐倡廉规定，坚决杜绝吃拿卡要等一切不廉政行为，防微杜渐，把工作和生活中的小事小节与反腐败工作联系起来，扎紧篱笆，决不让腐败从小事小节上发端，做一名深受群众拥护的清正廉洁干部。

四、存在不足问题和今后努力方向

我刻苦勤奋工作，清正廉洁办事，虽然完成了工作任务，取得必须的成绩，可是与上级领导的要求和群众的期望相比，还是存在一些不足问题。主要是学习还不够抓紧，对国家法律法规和政策方针还没有做到全面领会和掌握，业务水平还不够强。在平时监督检查工作中，规范化和精细化做得不够，服务群众工作没有完全做到位，影响了工作的健康发展。对清正廉洁的认识还不够高，没有把清正廉洁放在与环保工作同等重要的位置上。这些存在的不足问题，我都需要在以后的工作中采取有效措施，切实加以改善和提高。

今后，我要进一步加强学习，提高政治理论和工作业务水平，为更好地从事建设项目环境管理工作打下扎实牢固的基础，促进工作又好又快发展。我要促进工作的规范化和精细化，为群众供给更好的优质服务，为我县创造更加良好的经济发展环境。我要严格遵守中央八项规定和《廉政准则》，不为私心所扰，不为名利所累，不为物欲所惑，规范自我从业行为，确保清正廉洁，争当一名让党和政府放心、让人民群众满意的干部。

我的述职述廉报告完了，多谢大家！

总经理职代会工作报告总结5