

# 最新总经理工作报告 总经理经理工作报告 (实用8篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来看看吧。

## 总经理工作报告 总经理经理工作报告篇一

大家下午好！

很荣幸由我代表公司向大家做年终总结报告。

1月17日公司组织召开了年度总结会议，对20xx年\*\*公司经营情况进行了全面系统的总结。20xx年，在董事长先生的正确指引下，公司全体同仁认真贯彻执行年初规划纲要精神，部分板块较好地完成了年度目标任务。全年公司产值近1.2亿元，实现利润1000多万元。

此次年度会议中，各部门做了20xx年工作述职报告和20xx年工作规划，公司领导层对20xx年各部门所取得成绩予以肯定。

20xx年，我们用心经营，改进策略，业绩显著。虽然有各种不利因素的影响，所幸的是，通过大家的努力，我们的销售和利润仍然获得了好的成绩。工程中心全体同事齐心协力，付出了辛勤的努力，超额完成全年业务指标，为\*\*公司业绩保持稳定增长做出了重大贡献。营销中心，在面临电信市场调整与变动的情况下，经历外部与内部的结构化调整，最终通过第四季度的劳动竞赛，使业绩得到有力的回升。驻地网事业部，在20xx年加强了经营管理力度，调整了经营策略，初步实现驻地网向智慧社区的业务进化，为\*\*公司未来

的长足发展奠定了良好的基础。

20xx年，我们规范管理，严控成本，硕果累累。通过公司组织架构改革，公司各岗位工作职责得到梳理与明确，公司管理制度和工作规范进一步得到完善。实行分管领导制，设有两大职能管理中心与三大主营业务板块，从管理架构上稳中带新，强而有力。通过绩效工作的执行，各部门有效明确目标、跟进过程、落实结果。同时，我们加强了财务管理，通过梳理财务流程、财务管理软件的引进、严格的成本控制以及良好的资金回笼等工作，充分保障了公司资金流的正常运作。

(提高音量)在此，我谨向各条战线上的全体同仁们致以衷心的感谢和崇高的敬意！

各位同事，在肯定成绩的同时，我们也要清醒地认识到，\*\*公司与同行们相比较，增速还不够快，市场排名和份额还不够高。我们需要注入新的管理思路与发展策略，紧跟时代发展的步伐，长足发展\*\*公司事业。20xx年，我们面临更加严峻的挑战，董事长在年终工作会议上提出：“强素质 调激励 抢速度 促转型”的十二字方针，给我们在20xx年的经营管理与业务发展上指明了方向、提出了更高的要求。

一、强素质，古人云“贤者在位，能者在职”，\*\*公司面临市场战略转型和长足发展的关键期，迫切需要加强队伍建设，强化人才结构，建立强而有力的人才队伍。一是要增强思想素质、统一意识，从意识层面达成一致，形成合力，拥有“全局观”。不谋全局者，不足谋一域。不谋万世者，不足谋一时；我们要团结一致按公司的整体经营方向与管理方针，“谋全局，讲全局”，一切从\*\*公司利益出发，深入理解与贯彻执行\*\*公司20xx年十二字经营方针。二是要求大家增强业务素质，提高业务能力和管理水平。对业务领域的专业知识，对公司产品、服务、业务操作流程和管理要求必须熟练掌握，成为行家里手。同时，公司要求全体员工必须加强学

习，将学习作为一种责任和追求，在工作上学习和实践相结合，完成自我综合素质的提升。三是增强心理素质，积极应对各种工作挑战，出色完成工作任务。大家要具备百折不挠的勇气、坚忍不拔的毅力、胸有成竹的自信，团结一致，为共同的目标全力以赴。

二、调激励，公司从经营思路与管理策略上对我们提出了更高的要求。我们必须以目标为导向，加大市场开拓力度，同时，公司将制定有效的绩效考核制度，加大激励，打造\*\*公司的发展活力。公司将建立员工价值与企业效益同步增长的长效激励机制，实现\*\*公司发展和个人发展最大化。

三、抢速度，速度管理，就是比别人先行一步，在市场竞争中抢占先机。我们要做，就努力做到最好，要有速度制胜的意识和信念！通信行业是一个日新月异的行业，变化迅速。抢速度，无疑是\*\*公司20xx年的重要策略！未来，\*\*公司公司是否还能实现跨越式增长？取决于我们是否能够做到的快、狠、准，这将决定我们的未来！

四、促转型，一是思想的转型，我们必须从传统思维模式中解放出来，跟上信息时代和公司发展的步伐。二是：核心员工的职业化、中高层管理人员的专业化、基层员工的技术化的提高与转型。三是业务结构调整和转型，结合公司新老业务的发展，依据公司经营目标和发展方向，逐步完善公司管理和内部服务的落地。驻地网业务，要调整发展思路肯经营策略，加快发展速度。工程板块上要在保证原有拆迁工程的基础上，大力增加以智能楼宇社区建设为主的新业务。营销业务板块，则要从门店经营向连锁运营转型，逐步形成具有\*\*公司特色的核心竞争力。

人力资源部：强素质：人才规划、岗位分析、调整配置、人员培训、人才引进；调激励：以“速度、转型”为导向，加大对市场拓展团队、关键岗位的激励力度，打造以速度取胜的核心竞争力。

财务部：完善预算管理体系，制订规范的预算文书，每项预算有编制说明。积极发掘各种降低成本的先进方法，事前、中、后均有控制手段，根据预算对各部门提出预警；确保现金合理流动与平衡，满足公司正常经营和发展需要；合理投资，使资本保值增值。紧跟业务部门，主导应收款项回笼，提高现金使用效率。

工程中心：完善工程项目管理制度，继续推行项目承包制，项目经理必须对成本、质量、安全、进度负责。项目部的目标、激励跟实际施工量完全挂钩，按工日承包；推进业务结构的调整，开拓非通信专业市场。

智慧社区：打造第三方通信服务平台，建立驻地网运营手册，包括市场拓展、投资建设、运营服务的标准、流程，快速拓展市场、快速完成建设、快速投入运营，形成用户规模；根据智慧社区的商业模式，建立与产业链上下游合作伙伴的整合方式、标准与流程，建立智慧社区运营平台并进入试点运营，打造深圳地区智慧社区第一品牌。

营销中心：完善门店运营服务体系，坚持打造以店长为核心的人才培养、激励机制；推进业务的转型，导入o2o模式，实现线上线下的有效结合，做大销售规模；建立与智慧社区营销业务的对接模式，整合、壮大营销人才资源。

同事们，伙伴们，\*\*公司20xx年的奋斗目标是收入实现1亿元，利润1000万元□20xx年是\*\*公司事业发展史上的一个重大的转折点，我们处在信息时代的前沿，前景广阔、机遇凸显。公司立足于通信工程建设业务、电信产品营销业务，将用三到五年的时间向智慧社区平台运营商转型。为客户提供安全、便捷、美好的智慧社区生活方式是\*\*公司的发展使命。我们力争未来成为行业内中国前五名的公司，成为一家社会公众公司。我们要坚信，在董事长的正确指导下，围绕20xx年的十二字经营方针，全体同仁们上下一心，群策群力，继续发扬过去的优良传统，奋发向上、继往开来，朝着我们既定目

标，坚定地、踏实地向前迈进!(提高音量)20xx年必定会有我们的辉煌、\*\*公司的辉煌!

最后，在新春佳节即将到来之际，我再一次衷心地祝愿大家新春快乐，阖家幸福，工作顺利，健康平安!猪年马上成功!谢谢大家!

## 总经理工作报告 总经理经理工作报告篇二

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

# 总经理工作报告 总经理经理工作报告篇三

## 一、加强工作协调，认真履行职责。

总经办作为后勤服务和办公协调的核心部室，在理顺内外关系，提高管理效率，保证上传下达等方面具有枢纽作用。2016年度总经办以沟通协调作为开展工作的切入点，在做好迎来送往、办文、办会工作的同时，注重与各部室、车间的信息共享和协作配合。通过发挥部室整体职能，保证了工程建设和经营管理活动的顺利进行。

2016年度，总经办通过加强与技改办的协作，做到了信息畅通，服务及时。在招标采购、合同审签、督促送货、车辆服务等方面关口前移，及时到位，增强了后勤保障工作的主动性。按照公司领导意图，通过向江西锅炉厂发送感谢信，赠锦旗等方式，较好地达到了催货目的。在工程验收后，总经办又与技改办合作组织了对上海凌桥等优秀供应商授牌活动，密切了合作关系，增进了理解和友谊。在与生产计划部和技术装备部的协作中，顺利完成了中央电视台环保万里行记者的接待工作，通过真诚交流和一线调查，使记者们了解了企业形势，转变了对企业的态度，维护了公司形象，并且在公司领导的努力下，主动在技改增容工程竣工庆典中，深入现场宣传报道企业。在“环境日”、“安全月”以及供暖宣传等工作中，总经办与兄弟部室积极协作，在编发材料、制作展板、组织上街宣传的同时，利用广电局“3.15”和消协等业务优势，为企业阶段性目标营造氛围，协调处理争议。并压价200xxxx签订了广电局、龙之媒等新闻媒体的供热宣传协议。

总经办在人员管理和福利发放工作中，跟人力部积极配合，使《人性化管理》和《赢在执行》的培训活动达到了预期目的。保证了春节、中秋节业务走访和职工福利发放顺畅及时。通过与财务部的相互协作，顺利完成了基建工程款的支付工作。2016年度，总经办较好地组织了公司季度工作总结和董事会

议，完成了半年总结会、公司工程总结表彰会和工会换届、年度考核等大型会议的筹备服务工作。顺利办理了营业执照、机构代码证、市级重合同守信用企业年审手续，做好了县安全协会入会和市级卫生先进单位的检查复审等工作。

正是由于主动协作，积极沟通，总经办在食堂帐目审核、技改工程收方乃至水厂中止租赁、张庄水厂资产转让等工作才得到了兄弟单位的大力支持，使领导部署的任务得以较好地贯彻落实。

观念变、天地宽，我感觉到总经办2016年度的工作不论是在服务水平还是在工作观念方面都有了新的提高和进步，与11年相比实现了大的跨越。在以后的工作中，我们将秉持这一思路，更加积极主动地开展好沟通协调工作，使总经办“三个服务”职能的发挥更加主动、更为超前。

## 二、严格绩效考核，提高执行力度。

在企管部职能合并到总经办以后，我们利用工作便利等优势，加快了签呈业务和票据、合同的批转速度，提高了传递效率。同时，及时做好了企业统计和资料外报等工作。2016年度未发生一起签呈表滞留延误问题，未出现一次报表纰漏。

在日场管理工作中，总经办根据机构调整情况，及时修订了管理程序，从计划收集和总结落实等环节入手，利用晨会和总经办掌握信息全面的优势，加强了对月度工作要点、部门计划的考核。在月度考评中，按照实事求是、客观公正的原则，严格考核兑现，使绩效考评工作得到了贯彻落实。由于工作周密，严以律己，全年未发生一次考核失误，得到了公司领导和大家的认可。

总经办根据领导要求，严格执行《公司例会制度》，按时组织召开管理例会，做到了部门月月有计划，公司月月有考评，月月工作有总结。使广大管理人员巩固并养成了良好的工作

习惯。2016年度总经办印制《月度工作要点》12期，编发《生产经营简报》16期，并结合企业实际刊登了管理文摘，开阔了员工思路，受到了大家的好评。

通过严格细致的绩效考核工作，使大家的工作每月得以客观评价，不仅增强了工作责任感，而且促进了薪酬挂钩，提高了企业的执行力度，保证了规章制度的贯彻落实。

### 三、发挥宣传职能，当好纽带桥梁。

在公司加快技改扩容工程建设，积极开展降耗增效的形势下，总经办正确把握公司管理意图，积极开展企业内、外部宣传工作。以厂报为载体，宣传公司的工作思路，介绍企业的工作动态，并积极刊登职工文章，开展了专题征文活动，使宣传报道工作成为企业管理的纽带和桥梁，促进了经营管理工作的开展。2016年度共印发厂报13期使企业报成为展示职工才能的舞台，成为丰富职工生活的园地。在建立和形成健康向上的企业文化方面发挥了积极的作用。

2016年度总经办利用宣传栏、读报栏进行内部宣传的同时，还通过电视台开展了“3.15”消费者权益日宣传工作，结合技改扩容工程调进度，播发了居民敬告书，减少了居民对吹管、煮炉等工作的误解。并结合工程安装情况，录制了冬季供暖的专题片，拍摄了春节献词等企业宣传材料。在公司开展的百日安全生产无事故活动中，总经办拍制了以职工子女为画面的巨幅宣传画，配和生产部门进行了亲情导向宣传活动。得到了领导和同志们的赞扬。

为了记录工程安装资料，便于员工培训，总经办拍摄了锅炉、汽轮机组的资料，并刻制了光盘，对于工程施工和设备安装中发现的问题，我们随时拍录，为索赔和缺陷消除等工作提供了依据。同时，总经办还积极发挥局域网的作用，及时将公司信息和图像材料在网上发布，不仅加快了信息传播速度，而且实现了资源共享，提高了办公自动化水平。

#### 四、规范档案管理，积极为生产经营服务。

在技改扩容工程建设中，由于设备种类繁多，技术性强，加上机组是苏产二手设备，资料珍贵，对档案的收集管理工作提出了严格的要求。2016年度总经办协同技改办重点做好了工程图纸整卷归档和资料收集工作，为了提高档案管理水平，网-互联网最大文秘资源网公司派档案员进行了为期半月的业务培训，安装了档案管理软件，增添了扫描仪等设备，并抽调人员对图纸资料进行了加班整理。保证了生产和工程施工需要。通过认真吸取图纸借阅教训，严格技术资料的签批手续，使档案管理工作有了很大程度的提高。在县档案系统开展的工作检查中多次受到表扬，并被被评为省一级档案室。

#### 五、搞好车辆服务，保证行车安全。

总经办在沿用去年定点加油，定点维修，定人驾驶等管理制度的同时，修订了车辆油耗管理办法，严格了行车间程和车辆费用的控制工作，依托鲁阳公司以每辆车290xxxx的费用办理了车辆集中入保，在完成检测维护和证照审验的同时，做好了6□2xxxx元的车辆赔付工作。2016年度总经办制定了车辆派遣程序，明确了派车权限，进一步扩大了车队在车辆调度方面的自主权。在煤炭供应紧张，工程考察和设备采购大量用车的情况下，满足了各部门的用车需要。

为了激发驾驶员的工作热情，保证安全行车，总经办在执行里程工资管理办法的同时，实行了安全补助否决制度，对于发生交通事故的驾驶员折扣或取消安全奖励资格。为了提高驾驶员的安全行车能力，公司于6月1日请交警队派人到公司进行了安全教育，组织员工观看了道路交通安全宣传光碟。使车队驾驶员安全文明驾驶的意识明显增强。

在经常出发的情况下，为了保证工业园工程用车，车队排班在工业园服务。每天起早贪黑，加班加点，并主动承担了送饭任务，使安装人员在辛劳之余，能够及时吃上热菜热饭。

在车队全体驾驶员的努力下，2016年度实现了安全行车2xxxx公里无人身伤害事故的目标。

## 六、履行行管职责，当好后勤保障。

2016年度，公司在机构调整中，将土建管理工作合并到了行管科，扩大了行管职能范围。这既是公司工作调整的需要，也代表了公司领导对总经办工作的肯定和支持。总经办在唐传道助理的指导下，迅速进入角色，完成了东苑小区管道施工，除盐水备用管道铺设，工业园煤场硬化以及土建验收决算等工作。配合工程审计决算，总经办合理确定了资金支付限额，集中做好了年底工程款支付工作。同时，总经办修订了行管科管理制度，制定并执行了内部例会和零工计划单等规定，使工程管理人员改进了原有工作方法，融入了行管团队之中，接受并认同了团队文化。

在工业园技改增容工程建设中，总经办协同工会组织义务劳动2xxxx清理了施工垃圾，平整了绿化场地，集中回收了废旧钢材和工程余料。协同运输砂土九十八车，改良土壤3100平方米。栽植银杏、雪松等苗木146棵、小龙柏2830株，对西厂门前100xxxx米的绿地进行了声价改造，协同集团公司完成厂区门前绿化122xxxx米。粉刷了西厂院墙和围栏，做好了卫生区、绿化带的划分和检查考核工作，保证了办公场所的清洁卫生。行管科在精简xxxx的情况下，继续发扬去年的工作作风，细致耐心地做好了卫生间管道更换、办公楼防水处理工作。整修了门厅，改造了澡堂水源。确保员工在工作之余能够洗上温暖舒服的热水澡。

按照公司的统一安排，行管科人员积极平整场地，清理工程垃圾。做好了庆典筹备工作。并于2016年9月29日成功举办了技改增容工程竣工庆典，受到了公司领导的表扬。

## 七、加强伙食管理，满足职工需要。

2016年度，食堂不断改进饮食服务工作，在挖掘潜力，服务一线职工的基础上，开展了技改增容工程和大修现场的防暑降温活动。为了保证饭菜可口，食堂建立并实施了定期征求意见活动，到生产一线征求员工意见，随时调整饭菜口味，积极为生产一线服务。12年度食堂共完成营业额13□xxxx元，月均1□xxxx元，比11年度增长了12。完成业务招待2xxxx元，保证了工程建设和生产经营接待需要。

自6月份水厂中止租赁以来，食堂共制水7964桶，制小平水109箱。为了改善运行人员就餐条件，公司实施了免费供餐制度。为了让职工吃饱吃好，充分把领导的关心落到实处，食堂积极降低采购成本，添置了器具，严格落实了供餐人数，补发了4xxxx快餐杯，统一进行了编号，发放了托盘，做好了供餐准备工作。总经办配套制定了《免费供餐考核管理办法》，建立了月度测评和定期征求意见制度。经过一个多月的实践，在运行人员综合考评会上，被评为优秀，用辛勤的付出，赢得了员工的理解和支持。

2016年度，总经办还按照党总支的要求，召开党员学习会议，完成了“保先”教育活动。做好了蒸汽提价的材料申报，以及企业热电联产规划的编制工作。按照职责分工，完成了工业园36部电话的安装和虚拟网组建工作。签定了定额包月协议，减少了通讯投资，降低了管理维护费用。在企业资金紧张的情况下，压缩党报党刊订费用32，完成了2013年度报刊及专业杂志的征订和配发工作。

过去的一年紧张忙碌，总经办全体人员在紧张中感受到了工作的责任和压力，在忙碌中增添了自信和收获。大家感到心中都有一种贡献的充实和欣慰。忙碌并快乐着是2016年度总经办全体工作人员共同的感受和写照。过去的一年虽然取得了一定的成绩，但是与个人所经受的锻炼和进步而言，都是倍加珍惜和无怨无悔的。能够为公司的经营管理工作增砖添瓦，也是作为员工的本分。

我们知道我们总经办的工作还存在很多的缺点和不足：譬如在公共图纸借阅方面，档案管理员把关不严，违背了签批程序，被公司通报批评。在技改工程吹管中，汽机车间损伤绿篱，行管工作不及时严格，遭到了公司领导的批评和通报。回顾甚至反省总经办一年来的工作，自己感到惭愧。作为部门负责人，过多的陷于事务摊子之中，占用了非常多的时间和精力。对本应投入精力策划和思考的问题，自己不能全力以赴，对公司中重点工作的掌握控制不够严格细致，信息反馈不够及时顺畅。总之，一年来总经办尤其是我个人的工作离公司领导的要求还存在很大的差距，在新的年度中需要认真地排查和改正。

365天的工作中，虽然暴露出一些问题，但我们认为出现问题不可怕，可怕的是不知道存在的问题。只要暴露了问题，我们就有信心有能力战胜自我，不断改进新年度的工作。我们总经办2xxxx同志也决心在公司领导的带领下，一如既往地为公司的发展和增收创效工作做出新的成绩和贡献。

## 总经理工作报告 总经理经理工作报告篇四

所以说，进入电器公司并不意味着你就是一个xx人。只有当你真正地融入这个大家庭，把这个公司当成你自己的公司，把电器的荣辱看作你自己的荣辱，把这个梦想当成你自己的梦想的时候，你才称得上是一个真正意义上的xx人。需要的是真正的xx人，如果不能成为一个真正的xx人，必将会被所淘汰。

我们，将一如既往的重视人才，员工是企业的第一资本，是企业发展的力量之源。全心全意依靠员工是我们坚定不移的方针，努力提高员工的物质文化生活质量，实现员工价值是电器始终如一的追求。伴随着企业的发展壮大，电器将创造充分发挥广大员工的积极性和创造性的环境和条件，为员工实现自我价值搭建广阔的平台；构建同员工利益和价值追求

相一致的企业共同愿景，让员工在为 enterprise 奋斗的同时实现自己的人生价值，实现企业与员工的共同的成功。

电器是我们所有xx人共同的家园，是我们每个员工生活工作和实现人生价值的依托。电器的兴衰关系每个人的切身利益，可以说，兴则员工兴，衰则员工困。所以，电器的利益是每个员工至高无上的长远利益和根本利益。我们每个员工要绝对地忠诚。一切言行都服从于利益，都要与利益保持高度一致。任何时候、任何地方、任何情况下，要以xx大局为重，精诚团结，密切协作；要以事业为先，忠诚奉献，拼搏实干；要以发展为本，恪尽职守，不负使命。

我公司自成立以来，我们通过艰苦创业、奋发拚搏，为社会、为国家创造利税，为市场、为广大消费者提供了物美价廉的产品。在未来的发展中，电器将一如既往地践行这一价值观，将自己融入到社会发展的潮流中，为社会提供性价比最优的产品，倡导和弘扬先进的企业文化，最大限度地提高经济效益和社会效益，在把企业做大做强中，为社会创造更大的财富。

我们远大目标就是：世纪，世界。

“世纪，世界”体现了电器崇高的理想追求，符合我们xx人发展的期望值。电器成立以来，经过数年的奋斗拚搏、创新开拓，成为具有很强市场竞争力和创新活力的现代企业。面对新的机遇和挑战□xx人志存高远，用满怀豪情绘制着百年宏图□xx人期望着走向更广阔的天地，用自己的智慧和勤奋打造一个兴盛百年，纵横世界的辉煌。这是时代发展潮流赋予xx人的神圣使命。

“世纪，世界”是一个战略性的目标，需要我们从方方面面、点点滴滴着手，循序渐进地去实施，更需要我们每个xx人立足岗位、扎实工作、创新拚搏来实现。需要我们创造一流的

产品，一流的品牌，一流的效益，一流的企业形象，一流的发展速度，一流的员工队伍，一流的企业管理，一流的科学技术来实现。我们的一切工作都要向着这一目标而努力。

20xx年，是崭新的一年，在这一年还没有开始的时候，让我们每个人进入紧张的工作状态，比竞争对手领先一步，我们需要有着着眼于未来的战略眼光。“挑战未来”，我们需要勇气、胆略和意识。我们需要自强不息、拼搏进取，我们需要更多的学习，增加知识储备；需要创新，不断突破陈规；需要实干，把目标落实于行动中；需要高效，快速反应，抓住一切机遇发展自己；需要团结，全体xx人拧成一股绳，同心同德，和衷共济，为了辉煌灿烂的明天，让我们和竞争对手不一样，让我们从众多的竞争对手中脱颖而出，让我们不怕困难，不怕坎坷，不怕挫折，不怕困苦，让我们不到成功，誓不罢休。

## 总经理工作报告 总经理经理工作报告篇五

大家下午好！

很荣幸由我代表公司向大家做年终总结报告。

1月17日公司组织召开了年度总结会议，对20xx年xx公司经营情况进行了全面系统的总结[]20xx年，在董事长xx先生的正确指引下，公司全体同仁认真贯彻执行年初规划纲要精神，部分板块较好地完成了年度目标任务。全年公司产值近1.2亿元，实现利润1000多万元。

此次年度会议中，各部门做了20xx年工作述职报告和20xx年工作规划，公司领导层对20xx年各部门所取得成绩予以肯定。

20xx年，我们用心经营，改进策略，业绩显著。虽然有各种不利因素的影响，所幸的是，通过大家的努力，我们的销售

和利润仍然获得了好的成绩。工程中心全体同事齐心协力，付出了辛勤的努力，超额完成全年业务指标，为xx公司业绩保持稳定增长做出了重大贡献。营销中心，在面临电信市场调整与变动的情况下，经历外部与内部的结构化调整，最终通过第四季度的劳动竞赛，使业绩得到有力的回升。驻地网事业部，在20xx年加强了经营管理力度，调整了经营策略，初步实现驻地网向智慧社区的业务进化，为xx公司公司未来的长足发展奠定了良好的基础。

20xx年，我们规范管理，严控成本，硕果累累。通过公司组织架构改革，公司各岗位工作职责得到梳理与明确，公司管理制度和工作规范进一步得到完善。实行分管领导制，设有两大职能管理中心与三大主营业务板块，从管理架构上稳中带新，强而有力。通过绩效工作的执行，各部门有效明确目标、跟进过程、落实结果。同时，我们加强了财务管理，通过梳理财务流程、财务管理软件的引进、严格的成本控制以及良好的资金回笼等工作，充分保障了公司资金流的正常运作。

（提高音量）在此，我谨向各条战线上的全体同仁们致以衷心的感谢和崇高的敬意！

各位同事，在肯定成绩的同时，我们也要清醒地认识到□xx公司与同行们相比较，增速还不够快，市场排名和份额还不够高。我们需要注入新的管理思路与发展策略，紧跟时代发展的步伐，长足发展xx公司事业□20xx年，我们面临更加严峻的挑战□xx董事长在年终工作会议上提出：“强素质调激励抢速度促转型”的十二字方针，给我们在20xx年的经营管理与业务发展上指明了方向、提出了更高的要求。

古人云“贤者在位，能者在职”□xx公司面临市场战略转型和长足发展的关键期，迫切需要加强队伍建设，强化人才结构，建立强而有力的人才队伍。一是要增强思想素质、统一意识，

从意识层面达成一致，形成合力，拥有“全局观”。不谋全局者，不足谋一域。不谋万世者，不足谋一时；我们要团结一致按公司的整体经营方向与管理方针，“谋全局，讲全局”，一切从xx公司利益出发，深入理解与贯彻执行xx公司20xx年十二字经营方针。二是要求大家增强业务素质，提高业务能力和管理水平。对业务领域的专业知识，对公司产品、服务、业务操作流程和管理要求必须熟练掌握，成为行家里手。同时，公司要求全体员工必须加强学习，将学习作为一种责任和追求，在工作上学习和实践相结合，完成自我综合素质的提升。三是增强心理素质，积极应对各种工作挑战，出色完成工作任务。大家要具备百折不挠的勇气、坚忍不拔的毅力、胸有成竹的自信，团结一致，为共同的目标全力以赴。

公司从经营思路与管理策略上对我们提出了更高的要求。我们必须以目标为导向，加大市场开拓力度，同时，公司将制定有效的绩效考核制度，加大激励，打造xx公司的发展活力。公司将建立员工价值与企业效益同步增长的长效激励机制，实现xx公司发展和个人发展最大化。

速度管理，就是比别人先行一步，在市场竞争中抢占先机。我们要做，就努力做到最好，要有速度制胜的意识和信念！通信行业是一个日新月异的行业，变化迅速。抢速度，无疑是xx公司20xx年的重要策略！未来□xx公司公司是否还能实现跨越式增长？取决于我们是否能够做到的快、狠、准，这将决定我们的未来！

一是思想的转型，我们必须从传统思维模式中解放出来，跟上信息时代和公司发展的步伐。二是：核心员工的职业化、中高层管理人员的专业化、基层员工的技术化的提高与转型。三是业务结构调整和转型，结合公司新老业务的发展，依据公司经营目标和发展方向，逐步完善公司管理和内部服务的落地。驻地网业务，要调整发展思路肯经营策略，加快发展

速度。工程板块上要在保证原有拆迁工程的基础上，大力增加以智能楼宇社区建设为主的新业务。营销业务板块，则要从门店经营向连锁运营转型，逐步形成具有xx公司特色的核心竞争力。

人力资源部：强素质：人才规划、岗位分析、调整配置、人员培训、人才引进；调激励：以“速度、转型”为导向，加大对市场拓展团队、关键岗位的激励力度，打造以速度取胜的核心竞争力。

财务部：完善预算管理体系，制订规范的预算文书，每项预算有编制说明。积极发掘各种降低成本的先进方法，事前、中、后均有控制手段，根据预算对各部门提出预警；确保现金合理流动与平衡，满足公司正常经营和发展需要；合理投资，使资本保值增值。紧跟业务部门，主导应收款项回笼，提高现金使用效率。

工程中心：完善工程项目管理制度，继续推行项目承包制，项目经理必须对成本、质量、安全、进度负责。项目部的目标、激励跟实际施工量完全挂钩，按工日承包；推进业务结构的调整，开拓非通信专业市场。

智慧社区：打造第三方通信服务平台，建立驻地网运营手册，包括市场拓展、投资建设、运营服务的标准、流程，快速拓展市场、快速完成建设、快速投入运营，形成用户规模；根据智慧社区的商业模式，建立与产业链上下游合作伙伴的整合方式、标准与流程，建立智慧社区运营平台并进入试点运营，打造深圳地区智慧社区第一品牌。

营销中心：完善门店运营服务体系，坚持打造以店长为核心的人才培养、激励机制；推进业务的转型，导入o2o模式，实现线上线下的有效结合，做大销售规模；建立与智慧社区营销业务的对接模式，整合、壮大营销人才资源。

同事们，伙伴们□xx公司20xx年的奋斗目标是收入实现1亿元，利润1000万元□20xx年是xx公司事业发展史上的一个重大的转折点，我们处在信息时代的前沿，前景广阔、机遇凸显。公司立足于通信工程建设业务、电信产品营销业务，将用三到五年的时间向智慧社区平台运营商转型。为客户提供安全、便捷、美好的智慧社区生活方式是xx公司的发展使命。我们力争未来成为行业内中国前五名的公司，成为一家社会公众公司。我们要坚信，在xx董事长的正确指导下，围绕20xx年的十二字经营方针，全体同仁们上下一心，群策群力，继续发扬过去的优良传统，奋发向上、继往开来，朝着我们既定目标，坚定地、踏实地向前迈进！（提高音量□20xx年必定会有我们的辉煌□xx公司的辉煌！

最后，在新春佳节即将到来之际，我再一次衷心地祝愿大家新春快乐，阖家幸福，工作顺利，健康平安！猪年马上成功！谢谢大家！

## 总经理工作报告 总经理经理工作报告篇六

各位代表：

现在，我代表公司经理室向职代会报告20xx年工作，并提出20xx年经营目标的建议以及拟采取的主要措施，请予审议。

营收达到6340万元，同比增长25%；利润280万元，同比增长27%；运量237万人次，同比增长8%；客运周转量41494万人公里，同比增长8.9%。

员工福利不断提升□20xx年人均增资220元/月；公积金按上限缴纳，人均增资60元/月。自2019年至20xx年，人均增资670元/月，公积金人均增资302元/月。六金缴纳669万元，同比增长110万元。

成绩的辉煌，背后凝聚的公司上下辛勤汗水；鲜亮的品牌形象，背后依靠的公司上下坚实臂膀。我们知道□20xx年公铁竞争愈发激烈，再加上客运市场变化多端，问题多压力大。由于政策影响，节假日春运票价不允许上浮，影响利润近40万元；车辆更新速度加快，折旧加大，消化利润20万元左右；土地使用税税率大幅调增，由原来的每平方米一元五增至七元，增加成本30多万元；油价一再上调；增资成本达一百多万元要消化，经营、发展面临严峻的考验与挑战。面对困局，公司上下一一化解，不畏难不畏苦，不靠等不靠要，负重前进，团结拼搏，超额完成市局党委下达我公司的各项任务。

二〇〇七年我们主要采取了以下六项措施：

(一)实施“主业拓展”工程，进行“三投入”，做精做强客运主业，大力推行公司化经营力度。

苏州、无锡、上海、南京、南通、靖江实行公司化经营后，给我司带来的收益是显而易见的□20xx年，我们继续增加公司化经营的份额，对市际班线张家港、江阴、昆山实行公司化经营，做精做强公司化□20xx年，公司重点进行“三投入”，营造公司化经营良好氛围。一是加大站场的建设投入，将新东车站建成使用，改善客运候车环境，积极筹备京泰汽车站建设前期的各项准备工作；二是继续加大高性能、低油耗、高档次车辆的资金投入，投入400万元，购进四辆现代客车、五辆金龙客车充实力量，优化车辆结构，改善乘车环境；三是着力加快交通运输行业信息化建设步伐，货比多家，测试g监控系统，并在溧潼班城乡公交一体化车辆装配监控系统，进行试点，有效遏制“三私”行为，保证增产增收。

(二)按市场需求变化适时调整布局，培育企业较强的市场开发能力。

一是在线路发展上不与铁路争长短，加大800公里内客运班线的覆盖率□20xx年开辟了沭阳、阜阳线路；与寿县、六安、信

阳、运城、荷泽、舟山签订意向书;出资25万元收购航运公司海安、南京两条线路，开通黄桥等闲置线路。继续经营好现有承包班次，稳定承包，保证标底收入的稳定。根据客流周期性变化，时效性变化，在班次调整、价格调节、改进服务上做文章，从而增加竞争优势□20xx年公司见缝插针，在春运、五一十一黄金节假日期间，及时组织加班包车300多个，提前与对方公司联系回程加班，减少一头放空，从而增加了公司收入。重新调整常州班次，对南京班车辆、座位、站点进行重新调整，客源大有起色。

二是资产重组，全面托管顺通公司，飞鹿公司松散型管理困局得以全面破解。为整合线路资源，做大做强优势客运企业，在市局领导关心支持下，经过多轮回合，最终与泰州市顺通运输有限公司达成协议，我公司年出资76万元，将其所属全部客运班线和车辆，包括旅游、班车、包车，由我公司全面托管。这是继买断泰轮公司22条线路经营权后，我公司在运务管理的又一大手笔。这是克服泰州市客运行业“多、小、散、乱、弱”的经营状况，做大做强优势企业的一次成功实践，意义深远。

三是强化节点运输，针对同线不同价的情况进行调整解决。公司今年对长途班车的中途配载上做一些文章。如义乌班从兴化始发到泰州配载，青岛、枣庄从姜堰等发车到泰州配载，这样解决往返重复行驶的弊端，提高了车辆实载率。对一些应该调整到位的票价及时调整到位，做到同线同价。

四是大力开拓农公客运市场发展战略。为满足广大旅客去溱湖风景区观光的需求，落实好部分人大代表、政协委员提案，改变了原车型旧、车况差的状况□20xx年泰州至溱潼城乡公交一体化班线开通。班线变承包经营为公司化经营后，经营行为不规范，服务质量差，投诉多，经营性矛盾彻底得到解决，泰溱线成为一道亮丽的风景，《中国交通报》、《泰州日报》、《江苏交通新闻》、泰州、江苏电视台均对其进行重点报道，产生了良好的社会反响，树立良好的口碑，得到市

局胡书记等领导、广大旅客们的充分肯定。

### (三)实施“相关多元”工程，提升抵御风险能力

我们在凸现客运主业优势的基础上，利用企业具备的资源、人才、管理、信息、网络优势，按照“大力发展、效益优先”的原则，形成一业为主，相关产业协调发展的产业链。

效挂钩等相关经营手段，调动了广大员工的积极性，增加了营业收入。快件物流分公司积极与省城联公司联系，注重培训人员，运用信息技术，使快件工作进入程序化、微机化，改变原始的手工操作，提高了生产效率。

二是公司抓住机遇做大做强旅游业。公司利用泰州创旅游优秀城市的契机，响应市旅游局的要求，乘势而上，注册资本300万成立泰州飞鹿旅游客运公司，这是泰州唯一有实体的专业旅游客运单位。它的成立，标志着泰州旅游战略在我司落子布局，泰州旅游向规模化品牌化迈出了坚实可喜的一步，我公司将在泰州旅游业起龙头作用，带动泰州旅游产业规模扩张与产业升级。

三是修理厂狠抓主营收入，重点保证公有制车辆的维护和保养，员工经常加班加点，保证了车辆安全及时运营。修理厂还在内部挖潜上做文章，在原材料采购，货比三家，加强监督，保证质量。作为大宇等三家客车特约维修站，他们经常与厂方保持沟通，较好地维护了用户的合法权益，为公司增收2万多元维修费，索赔材料节约成本达15多万元。修理厂稳定加油站、尾气净化、轮胎维修等个人承包经营项目，主动协调关心，化解经营难题，保证经营有序。

建立与现行企业制度相适应的组织机构、管理体系和运作机制，健全法人法理结构，完善用人、用工、分配激励机制，是我们的工作重点。

一是节支降耗，把强化管理作为企业第二利润源，在公司已蔚成风气。公司在贯彻勤俭办企上下功夫，从严管理，从严控制。电话费、水电费均同比降低1万多元。在来人接待方面，实行一支笔批报制度，按照小额、必须、合理的原则接待，幅度也有所下降。狠抓欠款追缴，追缴潜水、检测站“老大难”欠款8万多元。下属分公司、车站 in 强化管理方面均有亮点和特色。快客分公司加强督查管理，查漏补缺，狠刹“三私”毒瘤，处理了几名违规驾驶员。及时制定和完善修订各项规定，强调制度“讲话”，力戒人治，制度面前人人平等。汽车零部件采购，坚持货比三家，直接与厂家联系。快件物流分公司实行责任成本管理，从节约一度电、一滴水开始，电话实行磁卡管理、效果明显。年节约成本近万元。汽车南站针对水电，空调大户，派专人管理。并从合理用工入手，减少临工5人，减员增效。汽车西站加强对车辆报停、包车班次费用管理，西站今年光报停费就增收2万多元。高港站成功解决环溪配载点合约，单单进站费就增加几万元；他们还积极与高港分局联系协商，得到高港分局的同情与支持，高港分局拖欠的电费得到解决，今后的费用也答应按实支付。

二是狠抓市场管理。公司以人为本，加大对稽查人员经济考核力度，使其完善、合理，增加了公司经营收入。在南站重点抓好站前广场及出口处的整治，加强出租车管理，平息出租车收费风波，稳定了出租车服务管理收入。及时调整作息时 间，全时段覆盖，加强对南站黄牛的打击力度，让黄牛无机可乘。高港站增配稽查人员，对过境长途客车站外上下客货进行重点监控，成功迫使过境长途客车进北站上下客货，遏制了马路市场，增加了效益。针对黄牛倒客行为，高港站抽调精干人员引导旅客进站买票乘车，帮助旅客选择经济便捷的线路，进站购票旅客同比大幅上升。

三是积极推进了“改革创新工程”□20xx年公司实行人事、用工与分配制度改革，建立“收入能高能低，干部能上能下”的灵活运行机制，增强职工的责任感和紧迫感，提高工作的积极性和主动性。干部、管理人员定员定编，提高岗位津贴，

推行年终述职、评价制。在西站推行班组长竞争上岗，修理厂包干修理、三个站以岗定奖的方案，做到人得其位，位得其人，人事相应，适才适用。

四是安全管理上一着不让。公司严格按照iso9000质量标准要求规范安全管理工作，认真落实安全生产目标管理责任状，通过推行事前防范，关口前移，横向到边、纵向到里，使安全管理工作覆盖安全生产全过程，全年安全形势总体平稳，各项事故指标同比大幅下降。公司注意加强安管队伍的思想教育和业务培训，努力提高安管干部的政治素质和业务素质。狠抓源头关、思想教育关、车辆技术关、安全检查关四关，确保万无一失。公司制定了新驾驶员聘用规定，比如我们招收溱潼班驾驶员，就有一整套考核录用办法，必须三证齐全，五人会审才能录用。公司全年安全工作以“春运安全竞赛活动”、“三项”、“夏百赛”、“安全生产月”活动为抓手，以点带面，常抓安全生产工作不松懈。公司强化安全台帐管理，每月进行检查，把考核与奖金挂钩，奖惩兑现，规范管理行为。有针对性地定期、不定期进行安检，全年共组织大小检查45次，查出一般隐患30多起，较大隐患1起，并一一整改到位。针对公司部分单位职工上下班发生多起摩托车碰撞事故，公司及时进行通报教育，并将其列入二级单位“三不伤害”安全考核内容。

(五)实施“创建品牌”工程。创品牌已成为当今企业逐鹿市场的一项重要战略□20xx年我们狠抓服务质量的提高，创立服务特色品牌，产生了良好的社会反响。

公司党委根据市局“一把手亲自抓典型、创品牌”活动要求，突出重点，加大宣传力度，组织学习南京车站“李瑞班”“规范服务、忘我服务、爱心服务、创新服务”4种精神，以创建活动为载体，精心打造亲情服务台等优质服务品牌。汽车南站服务员王莉热心为旅客服务，创立“八个一”的服务品牌特色。公司党委认真培育，与时俱进创精品创特色，新设旅客书吧、电话订票、充电服务、“及时雨”助客解困

基金特色服务，旅客好评如潮。“亲情服务台”当选江苏省交通系统服务品牌二十强，王莉当选为省交通系统先进工作者，海陵区人大代表。在快客班线上，着力推出李立高、高进群的苏州班线典型，李立高和他的“和谐号”在《泰州晚报》整版刊出，产生了良好反响。他们的先进事迹频频见诸于《中国交通报》、《新华日报》、《江苏交通杂志》(封面照)、《泰州日报》等国家、省、市多家媒体上，我司文明服务又增添多个新亮点，树立了良好的品牌形象。今年公司被省春运办评为先进集体，共收到锦旗2面，表扬意见10000多条，新闻表扬稿件60多篇。精神文明建设硕果丰实。

(六)推进“形象素质工程”。继续巩固先进性教育活动成果，为公司发展保驾护航。公司党委认真抓好领导班子和干部队伍建设，加强公司领导班子自身思想作风的建设，加强对中层干部的教育、管理、考评，认真推行年终述职制，由干部、职工代表评定优劣。干部的任前公示、优秀党员的评选、党员发展工作等方面，都通过一定的形式，在一定的范围内公开，让党外群众有一定的知情权和监督权。公司党委认真落实党建工作目标责任、完善五好支部百分考核内容，积极开展党务公开的新方法和新途径，开展一系列有益的活动：在庆祝建党86周年活动中，所有党员向“及时雨”解困基金交纳一次特殊党费；与市运管处开展结对共建活动，接受理想、信念教育，算好人生七笔帐；在职工中开展“凝聚力”工程活动，通过举办哑语、英语培训班，提高员工服务技能，调动职工的积极性和创新精神，引导职工在岗位中实现自我价值。公司党委关心职工生活，春节送温暖，走访慰问离退休老同志、困难职工，送去补助金1.5万元。积极筹备“大病互助基金”，为30多名新职工补办手续，并为5名职工申请了“大病补助金”。按照企业工会工作条例，精心组织，顺利完成工会改选工作。全面推进了“廉政阳光工程”。坚定不移地抓党风廉政建设，遏制不松懈。按照“标本兼治，综合治理，惩防并重，注重预防”思路，切实抓了党风廉政建设的落实，形成了一级抓一级，一级带一级，下级对上级负责的责任体系。20xx公司没有发生一起违法违纪事件。

企业发展如逆水行舟，不进则退，在新的一年里，我们要进一步增强工作的紧迫感和使命感，发扬求真务实、争创一流的工作作风，不断创新，不断进取，积极探索发展的新路子，新办法，为公司各项事业的发展作出贡献，再创新的辉煌，再创新的业绩！

20xx年工作的总体思路是：坚持以会议精神为指导，认真落实科学发展观，着力推进生产发展，着力推进管理提升，着力推进发展战略；加强企业文化建设，构建和谐长运；充分调动全体员工的积极性，坚决完成今年各项目标任务，努力实现又好又快发展。

我们的主要目标是：

建好一个站：京泰汽车站主体封顶

增加二位数：人均收入增长二位数

确保三字头：利润实现320万

做强四个业：客运主业、汽修业 快件业、旅游业

树好五个先：培育五个先进典型

改好六条线：公司化经营改造六条线路

抓好七个节：抓好七个假日增收，全年营收争创7000万。

一是利用法定节假日调整契机，全力以赴抓节日运输创新高。一是狠抓春运、十一两大节日运输。这两大节日运输是客运企业生产的重头戏，旅客流量大，运营节奏快，突发情况多，工作难度大，公司要上下一心努力工作，通过强化统一调度，相互支持协作，争创新高。二是精心组织元旦、五一、端午、清明、中秋小节日小高峰运输。要密切注视客流变化，及时

组织加班包车；公司上下要统筹协调，优化组合各单位机动运力，确保小高峰夺高产。三是在抓好班线运输的同时，继续把包车运输作为公司发展战略的一个重点来抓，扩大包车市场，努力拓展主业外延运作平台，充分发挥人力、运力效率，进一步做大旅游包车服务市场。

## 二、一着不让抓安全，齐抓共管提升管理水平

20xx年要继续把安全工作作为生产经营的重点，确保安全监管责任有效落实，确保不发生因管理不到位导致的重、特重大事故。坚持“安全第一、预防为主”的方针，除突出抓好思想教育关、资质关、技术关，安全检查关四道关，搞好各类安全竞赛外，还应着重抓好三条措施：一是组织安管人员上路上线，及时修订完善安全管理相关规定，使制度更加贴近行车实际，更具有针对性，更加合理，从制度上保障运输生产安全运行。二是优化培训制度，提高教育质量。近年来，公司从社会上招聘了一些新驾驶员，2019年要创新安全理念，把新驾驶员的教育、培训和管理作为重点抓紧抓好，增强教育的针对性，规章的严肃性，培训的系统性，特别是新驾驶员上岗单放后要继续追踪，全面了解驾驶情况，发现问题及时纠正，确保安全行车长治久安。三是突出抓超速、超载违章，消除事故隐患。从规范驾驶员操作入手，科学掌握车速，规避事故风险。进一步强化动态管理，利用g加强监控，遇有恶劣天气，及时发送安全信息提示，从而形成信息及时传递，隐患及时消除、违规行为及时纠正的可控局面。

## 三、狠抓制度苦练内功，努力提升品牌形象

随着市场竞争度的加大和旅客出行需求的增长，对服务的要求也越来越高，因此，我们的服务理念和服务水平、服务质量也必须适应市场变化。我们要把长运精神培育成为长运核心竞争力的重要组成部分和企业精神文明建设的重要内容。公司党委要把党建工作与经济发展紧密结合起来，党员干部要发挥先锋模范带头作用，深入一线，做实事抓细节，研究

解决发展中遇到的新情况新问题。公司制定的措施规章很多，关键在执行。今年要成为制度执行年，以制度管人，凭规章“说话”。《劳动合同法》的颁布，并不意味着养懒汉闲人，今年公司要进一步加大奖勤罚懒力度，强化制度建设，让有能力、有水平、想办事、能办事、办好事的人得实惠，让贪、懒、闲、散的人没有市场。要大张旗鼓地开展创、树、宣传先进典型活动，在亲情服务台的基础上，在驾驶员、机修工、随车售票员中再培育三四个典型，进一步完善服务项目，把软服务做成硬功夫，把飞鹿品牌做大做强做优。

#### 四、节支降耗控制成本，增强内在管理质量

控制成本是企业竞争力的重要支撑。目前油价不断上涨，运营成本在不断提高，面对这一严峻形势□20xx年公司将继续把节支降耗作为企业管理的中心来抓，节支降耗要进一步完善贯标体系，切实加强内审工作，提高内审的质量，使内审更好地发挥对持续改进的监督作用。继续以贯标为龙头，带动各项管理。着重抓好三项工作：一是强化成本管理。继续以节支降耗为中心，控制成本增长。坚持财务预算制度和定期的经济活动分析制度，通过经济活动分析增强预算管理对成本的可控度。二是突出抓好机务技术的管理，这既是生产经营的后勤保障，又是控制变动成本的关键环节，在抓好车辆维修保养，确保车辆技术状况完好的同时，切实抓好油料、轮胎、保修料费三大消耗管理，从而控制好可变成本。三是精打细算，一着不让地抓好内部管理，加强电话费、水电费、办公费、业务费招待的管理，坚决杜绝不合理的开支。

#### 五、扎实推进发展战略，构建全面经营发展网络

发展始终是企业经营的第一要务。在加快客运主业发展的同时，我们要着眼于公司的未来，进一步向维修业、快件业、旅游行业拓展，落实全面发展的战略措施。

在客运主业上，我们将继续加大公司化经营的份额，做大做

强公车公营。一是我们准备4至5条市际班线实行公司化改造，更新车辆10辆以上，了结公司化改造过程中个别车主漫天要价引发的诉讼官司，为公司化经营扫清障碍；二是认真做好顺通公司和新城公司线路托管工作，整合线路资源，做大做强客运企业；三是加大站场的建设投入，积极做好京泰汽车客运站的开工建设，在永安洲筹建新的农村客运站场，对西车站进行标准化改造；四是在公交客运方面大力拓展市场空间。目前我们溱潼城乡公交一体化班线运行质态良好，江都班市际公交有待进一步规范提高，泰州至姜堰线路的公司化二次改造准备就绪。在公铁竞争日趋激烈的今天，2019年我们要开拓大有作为的周边农村客运市场、拓展所有未开通的省内县际班线，为公司经济发展增加新的增长点。

随着公司经营规模的扩大，机务后勤保障日渐重要突出，我们以发展的思路来克服发展中的矛盾，将解决内需与向主业的边缘产业延伸结合起来，与三个特约维修站配合，成立飞鹿修理公司，修理公司迁移到南海陶瓷市场，开拓汽车修理市场。调整配件供应机制，配件供应由修理公司运作，在确保内供的基础上，努力向配件市场拓展。在政策许可的情况下，新建一个车辆检测站。高薪招聘技术人才，充实修理力量。

快件业要在开拓上，信息化上下功夫，管理要实现程序化、微机化。要多与兄弟快件公司加强联系，寻求合作伙伴，取长补短，提高经营服务意识，千方百计稳定老客户，发展新客户。

在房屋出租、广告业上，要充分利用新闻媒体、人际网络，积极做好西站办公用房、总站宾馆楼的出租工作。全面理清房屋出租而引发的一些历史遗留问题。同时狠抓房租的增收工作，房租柜台出租同比增长10%至15%以上。

目前公路客运的终极市场有“上山下乡”之说，“上山”就是指跑旅游，“下乡”就是指跑城乡客运。旅游行业是阳光

产业，在旅游发展上，我们要抓住机遇做大做强旅游业。要以刚成立泰州飞鹿旅游客运公司为发展平台，凭借泰州唯一有实体的专业旅游客运单位，积极开拓旅游市场，使其成为泰州旅游的支柱名牌。

在新的一年里，我们要发扬务实、扎实工作作风，不断开拓、不断创新、积极探索公司发展新路子、新方法，为公司各项事业的发展动脑筋、想办法，齐心协力，朝着构建和谐长运，实现又好又快发展的目标努力奋进！

## 总经理工作报告 总经理经理工作报告篇七

今天对我们集团来说是个盛大的日子，在这里我代表总裁办向辛苦工作的各位员工表示由衷的感谢，大家辛苦了。上半年，经过全体员工的共同努力，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，完成企业总产值\*亿元；招揽任务\*亿元；全年人均劳动生产率达到\*万元；员工的年均收入\*万元。企业综合实力增强，社会信誉提高。

- 1、确定公司名字，明确公司使命和企业文化，安排岗位和工作职责，建立了公司官方博客，点击率一直处于领先地位。
- 2、注重企业文化建设，提倡“至诚至信、致尚致远”八字管理理念，主张“共创、共赢、共分享”，引导广大员工的“卓越服务、快乐生活的”。每天进行全新的队形展示，精神饱满有新意，体现公司的性质和服务理念，获得广大同仁的赞赏。
- 3、加强民主管理，以真诚和友谊建立良好同事关系和社会关系，风雨同舟。一是从职工关心入手，一同学习一同成长，杜绝“短板效应”，让团队的力量逐步攀升。二是注重维护企业领导班子团结，缔造企业大家庭。团结班子成员，形成

既有分工又有合作、坦诚相待、合作共事、齐心协力干事业良好氛围，做到目标一致、职责互补、荣誉共享，重大问题、重大事项都能事前沟通，会前通气，充分听取意见。思广益，发挥。体合力，改进工作，促进发展。三是团结合作伙伴，和盈众传媒、友众汽车销售开展合作，建立战略合作伙伴关系，同时通过厦门小鱼社区加大对本公司产品的宣传力度。

4、高度重视经营开发工作。经与领导班子成员协商：我们决定加大投入，多种渠道多种方式并行，实行重点地区、重点项目重点追踪，班子成员分片负责经营方针，取得了可喜成绩，上半年我们主要取得了世界知名集团的大单汽车。购业务，并确立了品牌定点。购与服务的关系。与此同时，我们不断召开经营开发会议，通过会议引导经营开发工作人员吸取教训、总结经验、提高积极性、增加责任感，促进经营开发工作能够适应市场变化，以达到提高经营开发管理水平的目的。

5、始终把思想作风建设摆在第一位。自担任企业总经。以来，我不断提升思想素质、开阔视野、充电扩能，始终把上级和企业广大员工的赋予我权力当作一种责任和义务，坚决贯彻执行党和国家政策法规以及上级指示、决定，一切从企业以及广大员工的利益出发，从不以个人私利侵害企业和员工的利益，做到了敬业勤政、廉洁奉公、关心群众疾苦，并以此影响教育自己家人。

总结我个人工作，离上级应求与企业发展还有一定差距。表现在我们企业管理行为、员工的个人行为与企业经营管理理念之间存在很大差距，业务能力还不够强、执行力还不够高。

事物发展总是在推陈出新。不充电，个人素质难以提升；不快速提高学习的能力，企业难以展开腾飞双翼。今后，我将加强学习，提高思想觉悟、工作能力和管理水平；我将与企业领导班子一起带领全体员工的深化企业改革，解决包括企业管理、项目管理、经营开发等在内一系列问题，促进企业

健康长远发展。

在此，我有信心和班子成员一道，广泛。纳大家好建议，融入到我们企业改革各项管理办法中去，完善经营战略，一心为公、廉洁自律、求真务实、开拓创新、奋发进取，为企业在20××年下半年里夺取更加辉煌业绩而努力奋斗！

谢谢大家！

## 总经理工作报告 总经理经理工作报告篇八

大家好！

下面，我占用大家一点时间，就子公司xx年工作做个总结，谈谈xx年我的工作设想。

企业以人为本，公司管理是达成外部成功的重要关键，在xx年根据公司的运营，及时地针对组织架构、运营流程、相关制度予以优化，最大限度地发挥公司每个员工的特长及潜能，加强他们对工作的积极性和信心。

针对安全管理，公司重新制定了安全管理手册，通过定期宣导，大大提高了员工的安全防范意识，将安全隐患尽可能的降到最低。

针对软硬件管理工具及展示平台，随着crm及oa系统一年的试运行及优化，已基本融入了科学化、流程化、信息化、高效化的管理理念；实现了，无纸化办公，降低了公司的管理成本，提高了公司竞争力、凝聚力。提升了公司在市场上的整体竞争力。下一步，我们将继续在企业文化和公司形象宣传上再做努力和推动，筑巢引凤，争取更多的优秀人才的加入，为公司的发展再添虎翼。

xx年，受宏观经济形势及国内外钢铁行业持续低迷影响，市

场形势较去年相比，虽有经济复苏迹象，但现行行业形势异常严峻，但在公司全体员工的努力下，xx年，公司全年完成销售收入( )，实现利润( )，完成了年初设定的销售指标。xx年公司增加了业务渠道，和国际知名品牌施耐德及西门子合作，建立了华东区域分销业务线，建立健全了业务流程制度及团队培养，有了一定客户积累，但由于市场严峻复杂形势异常，超过预判，所以，虽小有收获，但是仍有很大的增长潜力，针对xx年，我将协同销售部门主要领导，根据市场的反馈情况，针对公司产品定位再行丰富，真正做到多样化、高质量化运营。

公司目前已正式顺利运营一年，截止xx年底，已有在职员工44人，较去年增加41.9%，实现营收，利税，成绩得到了，花桥相关政府部门的肯定。

厂房建设进度也如期推进。我们自今年5月份招标后，依次进行了土建、装潢图纸审核，消防报审，于今年6月份顺利开工，预计于本月10号，将完成主体封顶，并将于1月下旬和3月底分别对主体进行分层验收，明年年初，装潢、暖通、幕墙等分工程项目将同步进场，届时相关工作也将有条不紊的推进，初步预计将于6月份完成装潢工作，7月份完成联合验收，最迟八月份公司业务将在新办公楼中运转，另，生产部门预计最快5月份即可搬至新实验楼生产。届时，全新的公司将有一个更大的发展和作为空间。

为此，我要再次感谢姜董、言总及通达所有领导给予的支持和关心。没有你们大力的支持，就不会有江苏和传相关工作这么畅通无阻的推进。

展望xx年，除了带领公司所有员工，积极完成公司交给我们的经营指标，进一步做好公司的日常管理工作之外，我的主要精力将继续放在市场，放在新项目、新产品的开发上。

xx年将是公司战略目标实现的发展年，也是业务多元化开展

的关键年，一方面，公司将针对系统集成业务在维护好原有客户关系的前提下，深入挖掘新的集成业务市场，在钢铁行业整体形势不景气的大环境下，寻找新的集成业务突破口，充分利用母公司的平台优势及公司的技术优势，大力发展非钢铁行业集成业务渠道，争取利用三到五年的时间，完成系统集成业务的多元化布局，分散公司业务风险。

另一方面，将继续在品牌分销业务基础工作做扎实，积极寻找开发新项目、新项目新产品，以便能支撑公司分销业务的客户群体。争取尽快完善公司在华东区域的分销客户渠道，使公司成为华东区域知名的分销商这一目标而努力。

再者，积极推进公司营运与绩效挂钩。凝聚全公司智慧和力量，充分调动全体员工的积极性，众志成城度严冬。

xx年，公司工作总体方针是：强化管理，优化结构，提升服务，寻找新的利润增长点。公司目标□xx年实现销售收入( )万，其中：系统集成业务( )，分销业务( )，预计实现利润( )。

我相信，在总公司各位领导的关心和支持下，公司全体员工共同努力，这个目标一定能如期完成。

春节即将来临，借此机会给大家拜个早年，恭祝大家身体健康、万事如意!祝总公司事业蒸蒸日上!

谢谢各位!