

总经理的年度工作总结(精选6篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

总经理的年度工作总结篇一

大家好！

一、顺利完成经营指标，经营业绩平稳增长。

从5月份正式营业起，我们对主要岗位的员工进行了调整，强调了工作责任落实到岗，同时制定了20__年的各项经营指标，经过多半年的努力，我公司基本实现了本年度的经营指标，整体经营实现扭亏为盈。

二、狠抓细节管理，提高维修质量。

秉承“质量就是生命，产品代表人品”的服务理念，我们通过提高检验标准、确保使用原厂配件、旧件回收、完善客户回访制度等方面，重品质、抓落实，有效的提高了维修质量和服务水平。

三、加强市场营销，拓展业务范围

公司紧邻武宿机场，地处市区边缘，又是刚刚起步，这是摆在我们面前无法改变的事实状况，但我们能改变的是自己，我们要让自己走出去，把顾客请进来，[]通过对周边环境和市场的考量，我们采用了广告宣传、发放宣传单页、小区活动和客户转介绍等方式让开业不到1年的我们，在短时间内获

得了更多被认知的覆盖面，同时我们欣喜的看到，很多新顾客进来了，很多老顾客也回来了。

四、强调制度规范，提高员工素质。

在加入__集团的大家庭以来，集团的规范化、制度化管理让我们受益匪浅，从管理人员到普通员工都发自内心的认识到规范管理给我们带来的变化。企业整体形象提升了，客户对我们更信赖了，员工从工作习惯到生活习惯；从个人形象到言谈举止；从工作效率、工作作风到精神面貌，以及对企业的感情都有了很大的提升。

五、提倡“以人为本”，“贴心服务”。

对员工的管理上坚持“以人为本，人人平等”。量力而行的改善员工的生产条件和待遇水平，提高员工的忠诚度和工作积极性。对违反公司规定的员工本着“教育为主，处罚为辅”的原则，和员工交心，做朋友。使员工思想稳定，工作安心。本年度公司主要岗位员工及管理人员无一人流失，促进了各项工作的顺利开展。

满意的员工才能创造满意的服务，为了得到客户的认可，我们提供了机场接送服务，有的客户半夜到达，我们的员工就半夜起床去接，送了客户再回去睡觉，第二天还正点上班。我们的24小时服务热线保持专人接听、时刻畅通，我们的服务人员经常彻夜奔波在为客户救援的路上，为了节约客户的时间维修车间的灯光总是亮到凌晨。一次，客户的车坏在了呼和浩特，为了不耽误客户的行程和生意，我们把公司最好的代步车连夜拖到呼市，让客户开我们的车继续办事，我们把客户的车拖回来维修。点点滴滴、历历在目，在这里，我代表公司，代表集团向我们这些最可爱的员工道一声：你们辛苦了！感谢大家，我们的付出客户感受到了，我们的辛苦正在获得回报。

即将过去的一年里，我们虽然做了很多的工作，取得了一定的成绩，但在我们的工作中仍然存在着一些问题，例如：市场营销的力度还不够，对制度的理解和执行力还不足等。在即将来临新的一年，我们全体员工将继续在集团的引领指导下，重点梳理，努力提升，勤奋自律，求变创新。为给集团创造更大的价值而努力，为把洪达__打造成为受人尊敬的高端车维修龙头企业努力！

总经理的年度工作总结篇二

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

1. 施工图设计；
2. 施工图设计；
3. 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。

总经理的年度工作总结篇三

本人于x月加盟到公司以来，一直分管客服中心的经理工作，主要做了如下几个方面的工作。

一、基础性工作

由于我们支公司成立时间不久，加之人力、物力等方面的局限，使整个基础工作很薄弱，因此，首先抓好客服中心的基础工作。

1、建立健全各项制度。如：内控制度、管理规定、实施细则及各种办法20多个，初步形成一套完整的管理制度，使整个客服工作和人的行为均在制度的管控范围之内，做到有法可依，有章可循。

2、规范流程。采取科学、合理、实用的流程，规范和制约整个理赔工作，如：《理赔工作实务》、《查勘定损工作流程》等。

3、招兵买马，强化培训。我们通过各种渠道，广泛招聘和吸纳理赔人才，从保险同业和应届大学毕业生中优中选优，采取现招现用、培训提高、和人才储备，保证短期和中长期的人力资源。一年来，参加公开招聘3次，组织大的培训2次，小的培训5次。受到良好的效果。

4、协调关系，加强沟通。包括公安、交通队、公估公司、律师、修配厂等部门，为理赔工作打下良好基础。

二、各项指标情况

1、共立案：件

2、已决案件：件，已决进额：万元。

- 3、未决案件：件，未决金额：万元。
- 4、赔付率：%。
- 5、结案率：%。
- 6、人伤调查率：(5000元以上的98%)。
- 7、告破骗赔案件：件，挽回赔偿金额：万元。
- 8、拒赔案件：件，拒赔金额：万元。
- 9、核价剔除金额：万元。
- 10、人伤剔除金额：45.81万元(其中车险22.61万)。

上述合计为公司减少赔付：万元。

三、几项主要工作

1、抓管理。客服的管理工作，是非常重要的工作，它包括人的管理、业务的管理、和服务的管理。在对人的管理上，一是抓制度建设，建立健全各项规章制度，做到有章可循、有法可依；二是做好人的思想工作，提高理赔人员的积极性、责任心和责任感；在业务管理上，主要是规范理赔流程和监督检查，使理赔流程科学、合理和实用，同时加强对各个环节的监督检查，从而提高整个理赔水平。

2、抓服务。服务是保险企业的宗旨，是客服中心工作的核心内容，服务主要是为员工服务、为公司服务、为客户服务。在为员工的服务上，为了公司业务的发展，我们力争做到方便、快捷和周到；在对客户服务上我们力争做到主动、迅速、合理、简捷、周到，急客户之所急、想客户之所想，做到该赔的一定赔到位，不该赔的决不滥赔，不该赔的也力争让客户满意，通过我们的思想工作和处事艺术，使理赔工作更拉

近与客户的距离，更促进业务的发展，使员工满意、公司满意，客户也满意。

3、抓培训。为了提高理赔人员的服务水平，必须强化岗位培训。主要的培训内容是：有关法律法规、保险条款、公司规定、汽车专业知识、定损技术及有关的知识。培训的方式是：集中培训和个别培训相结合，理论培训和实际操作相结合，外请培训和自我培训相结合。每次培训都有测试，每次测试都和业绩挂钩，年终将进行综合评价。

4、抓理赔质量。一年来，我们很抓理赔质量，首先把住定损关，做到既严又准；其次，把住核价关，做到准确、合理；最后，把住责任关，即准确界定保险责任，严格洞察骗赔案件，慎重处理拒赔案件，严格剔除不合理赔付。一年来，据上述统计，告破骗赔案件、拒赔案件、剔除不合理赔付，共为公司减少赔付万元，实际为公司创造利润万元。

四、存在的问题和不足

1、思想意识保守，工作不够大胆和创新，工作虽然到职，但没到位，工作力度不大，工作不够细，思想工作也不到位，组织、协调和沟通不够。

2、客服的基础工作有一定的差距，如：制度建设、人员配备、工作流程、服务网络和信息支持等都不够。

3对各种制度、规定贯彻和执行的不利、不严、不细、不彻底，如：奖惩办法等。

4、服务意识不强、措施不利，全省的服务体系和服务网络不够健全，服务的办法不多，也没什么特色。

五、今后的打算

1、加强思想政治工作，加强学习，认真贯彻执行总公司的各项方针政策，树立服务的观念、管理的观念。

2、加强管理工作，一是加强对人的管理，制度管理和思想工作，提高部门员工的思想觉悟、工作责任心和责任感；二是业务的管理，管好业务流程，管好理赔质量，使整个业务在规范有序中进行。

总经理的年度工作总结篇四

分公司根据公司党发(20**)32号文件和公司营销党发(20**)12号文件精神，开始了“民主评议党员和创先争优总结评比”工作。

此次党员评议工作是在公司转变经营机制之际展开的，意义重大。

分公司成立后，进行的党员评议工作，必将起到加强对基地党员的管理和监督，使广大党员始终保持清醒的政治头脑，能够团结和带领广大职工实现加速公司跨越式发展做出新贡献的作用。

按照文件要求，自己就一年来的思想、工作和学习等方面的情况进行总结，请各位党员予以评议。

坚定正确的政治方向，用“三个代表”重要思想武装自己，与时俱进。

自己能够认真学习马列主义、毛泽东思想和邓小平理论，用“三个代表”重要思想指导自己的言行，能够贯彻落实党的路线方针政策，与党中央保持高度的一致。

在过去的一年中，带领、组织分公司党总支部一班人，在职工中广泛开展了政治思想教育，使思想工作深入人心，有效

地与公司安全、效益紧密地结合起来。

同时广泛地开展了学习活动，并指导了各党支部的工作安排。

通过学习大家振奋了精神，使先进的理论深入人心，鼓舞了干劲，生产得到了发展，经济效益水平有了较明显的提高。

在实际工作中，安排了内容多样的集体活动，例如组织党员和青年同志进行了“南京路上好八连”的学习活动，效果很好，不仅提高了大家的思想认识，同时也增强了分公司的凝聚力和向心力。

廉政建设作为分公司一项长期性的工作，我是亲自来抓的。

在《中国共产党党内监督条例(试行)》、《中国共产党纪律处分条例》施行后，组织了党总支在分公司范围内的贯彻和落实。

廉政建设可以说是涉及到分公司各个角落的，要警钟常鸣，不抓不行。

因为分公司绝大部分岗位，都能与人和钱相联系，如果廉政教育工作不到位，后果将不堪设想。

自己身体力行，廉洁自律，做到了不贪不占，按要求如实地向组织报告了自己的收入情况。

但我觉得不能廉洁自好，更要将廉政作风传授给大家，铲除的“死角”。

要求各支部将廉政教育常抓不懈，结合公司典型案件教育材料汇编《警示录》进行题材多样的警示教育，为分公司营造了一个良好的廉政氛围。

同时也为今后分公司的党的建设和廉政工作打下了一个坚实

的基矗

主持了在分公司广泛开展的宣传工作，定期举办了内容丰富，形式多样的板报专栏，及时地报道了国家和公司的大事件，热情地讴歌了建设有中国特色社会主义和“三个代表”重要思想，宣传了各类贡献公司，创造佳绩等感人肺腑的先进事迹。

鼓励各部门向各宣传媒体，包括《xxxx报》在内的投稿活动。

保证安全、正常是分公司工作的首要任务和基本职责。

公司xxxx给我们敲响了教训深刻的警钟，它启示我们再优质的经济效益都是经受不起灾难所带来的损失的。

结合上海分公司实际情况，安全工作是十分重要的。

保证安全、正常运行，是一件极不容易的事情。

分公司每周的例会，首先强调的就是安全问题。

我经常对大家讲：“安全问题是大事，来不得半点马虎。要防患于未然，要彻底消除各种安全隐患”xx部门是分公司的安全责任部门，肩负着xx安全的重大责任。

这样我们及时给xx部门安装了“公司运行管理系统”，实行双岗制值班，建立请示报告制度，严格按照规定放行飞机，为航班安全、正常提供了有力保障，也提高了分公司安全系数和工作质量。

分公司将xx工作纳入管理范围，按照“五抓到位”的管理模式落实xx工作中，强调了xx工作对安全、正常的重要性，要求xx人员进一步提高工作质量，严格xxxxxx的检查和维护，从而保证了xx安全。

我们在狠抓xx安全的同时，对地面安全同样十分重视。

因为分公司的车辆大部分为场内用车，地面安全有的放矢，在强调场内安全行车的同时，对那些违反安全的行为进行了教育和处理。

这样，大大地提高了大家的安全意识，也使同志们更清楚了安全与效益的关系，使安全意识深入人心。

自己在领导分公司抓好xx安全的同时，加大了销售工作力度。

扎实工作，夯实基础，是寻求销售有较大发展的前提。

加强公司“窗口”单位形象，不断提高服务质量，广泛开展了客、货运促销工作。

为了充分调动了广大员工的工作积极性，有计划地对分公司机构和人员进行了调整，增加了客、或销售部门的力量，使分公司的工作中心完全地调整到以销售为中心上来。

这些做法极大地促进了分公司生产和销售的开展。

为了扩大公司在xx地区及xx的销售市场，组织召开了几次较大且比较有影响的销售代理会议，加强了与销售代理的合作，坚定了销售代理与公司合作的信心；同时我带领销售人员不失时机的走访了销售代理，大力宣传了公司，制定了行之有效的销售政策；在增加了销售人员的同时，拓展了销售手段，增强了销售力度，适时地引入了市场竞争和销售奖励机制，使责任到人，做到人人有任务，心中有指标；建立了与xx□xx以及其他公司的协调机制，在公司大厦增设了协调办公室，共同制定了市场规则，有效地制止了价格水平的下滑，为稳定收入，增加收益创造了有利条件。

出于强烈的事业心责任感，自己每天都在关注公司的xx

率、xx收入情况，尽可能地创造有利于销售的局面。

xx销售收入完成情况良好，分别完成生产任务的113%和138.5%。

进一步加强和完善管理措施，向管理要效益。

按照公司运行手册的要求规范各部门岗位，是管理工作的重要方面。

从加强劳动纪律性入手，加强职工“窗口”意识，提高服务质量，使用文明语言，按规定着装上岗；加强劳动纪律，杜绝自由散漫，使工作质量有了明显的好转。

“大胆”管理，堵塞漏洞，不作“老好人”是我一直强调的。

我说过：“管理人员要大胆管理，不要怕得罪人。只要管理了，是得罪不了人的，实际上不管才是真正的得罪人。”要求同志们做到的事情，自己首先做到了。

以检查电话费用为契机，严厉查处了与工作无关，长时间占用电话影响工作的人员；严厉查处了违规使用里程券的问题；对那些钻空子，超范围使用职工优惠票的行为，进行了补偿票款的处理；对电话订座所出现的敷衍塞责，虚挂电话的现象提出了严厉批评。

从而达到了教育了群众，严肃了纪律，增强了管理的目的；时刻关注一线生产经营情况，并亲临现场指导和检查工作，对出现情况进行了及时处理，对可能出现的问题及时进行了提醒，制定了必要的防范措施，起到了防患未然，杜绝隐患的作用。

加强各项基础工作，基础设施建设，尽可能地降低成本费用，用实际工作配合公司“管理年”活动。

根据公司注重“xxxx”的销售战略，分公司对xx工作非常重视，建立了“呼叫中心”，专门配备了人员，扩大了编制，使售票、电话订座和xx服务“一体化”，即加强了服务、又促进了销售。

在自主发展常旅客常客户的同时，要求销售代理加大吸引“xx”的力度，对其服务做到经常走访与电话询问相结合，扩大了服务内容。

为扩大销售网络，相继建立了和销售代理合作的，3个直销处，极大地扩展的公司在x的销售规模。

进一步更新了服务手段，使语音设备得到更新，电话订座系统全部更换了pc机。

加强了对xxxxxxxx的管理，使三项与公司效益有直接关系的“难症”得到了控制，堵塞了漏洞。

配合公司的重组进程，及时地实现了原xx[]xx分公司的“一体化”。

原xx[]xxx分公司都是其各自在外最大的生产和销售单位，生产繁忙、销售量大和人员多，在合并的过程中难度是很大的。

但是由于组织得力，方法得当，经过xx分公司的撤销，新公司xx分公司的注册，资产的重新登记，很快地实现了“一体化”，提前完成公司在x的重组任务。

承担重任，努力完成公司交办的各项工作。

自己在担任xx分公司总经理的同时，还兼任着xx分公司和xx公司的总经理，都面临着生产、经营的问题。

通过努力，领导上述两个单位，较好地完成公司下达的各项生产任务。

特别是接任xxxx时，经营不佳，存在着比较大的亏损，问题比较多。

根据这样情况，及时地制订方针目标，细化了任务，引入竞争机制，建立市场意识，对人员进行了调整，调动了职工的劳动积极性，从而一举使开发中心扭亏为盈，超额完成了公司下达的任务。

值得一提的是□xxxx经过调整后，国内货业务迅猛发展，2015年较去年增长了300%。

党员领导干部民主生活会制度是一项重在批评与自我批评的制度。

通过该项制度可以总结出我们所做的成绩，同时也能找到我们所存在的不足，这样对生产、对团结是有极大好处的。

经过党员领导干部民主生活会，自己也找到了不足之处。

如当生产或销售部门出现工作不到位等问题的时候，往往产生急躁的情绪；批评同志有时言辞过重；因经常忙于工作，表现为与周围同志们交流沟通不够广泛，是今后应加强的。

总经理的年度工作总结篇五

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□x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。首先，盈众传媒与盈众doing有限公司、众赢汽车俱乐部有限公司及远航汽车销售服务有限公司签署合作协议，包揽了盈众控股集团旗下的非传媒性质的全资子公司的广告等宣传的全权代理权；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。

以上是我的报告内容，谢谢！

总经理的年度工作总结篇六

作为公司总经理的我，主要负责公司项目建设、科技创新、生产管理等方面的工作。一年来，我严格执行公司党委的各项决定，勇于创新、严格管理，为公司的发展、稳定和“四个文明”建设做出了一些应尽的义务。根据公司述职工作的总体安排，本人认真回顾了一年来的工作，进行了深刻的思考和充分的准备，现将自己今年履行职责的情况向大家作以汇报，不当之处恳请领导和同志们批评指正。

一、加强业务学习，不断提高自身素质

今年，针对公司发展所面临的新形势、新任务、新要求，我始终把学习放在突出位置，边学边干，边干边学，努力提高自身政治业务素质。

（一）加强对公司党委制订的各项战略方针的学习。一年来，我认真参加了公司党委组织的各项学习。在学习中，坚持反复体会，掌握要领，使自己始终做到与公司党委的步调保持高度一致。在日常工作中，我能时刻注意联系实际，学以致用，通过始终如一地抓好理论学习，进一步增强了自己的政治敏锐性和鉴别力，增强了贯彻执行公司党委决策部署的信心和决心。

（二）加强对工作方法和领导艺术的学习。作为公司总经理，自己深知组织协调和指挥决策能力的缺乏，因此平时注重学习积累，虚心向“一把手”、向班子成员学习，向老同志学，向专业技术人员学，不断丰富经验、拓宽视野、增长才干，有效地提高了自己的组织协调和决策指挥能力。

二、廉洁自律，勤政务实，树立廉洁奉公形象

作为一名班子成员，我深知，一定意义上讲，我的形象就代表着公司形象。因此，我始终严格要求自己，认真遵守廉洁自律的各项规定，努力做到勤政廉政，清正廉洁。一年来，我严格遵守党员干部廉洁自律若干规定，规范了自己的从政行为。在公务活动和社交活动中都做到了严格遵守廉洁自律的规定，做到了廉洁奉公，忠于职守，没有利用职权和职务上的影响谋取不正当利益。同时遵守公司公共财物管理和使用的规定，没有假公济私、化公为私的行为。

三、恪尽职守，尽职尽责，努力做好分管工作

（一）成本管理贯穿产品加工的各个环节。

今年，面对食用油主副产品价格的持续低迷，我深刻感受到生产过程中的成本控制对公司产品竞争力的影响具有举足轻重的作用。为此，我以继续推行生产现场6s管理为抓手，以提高人员的素养为突破口，从每一个岗位开始，狠抓岗位责任制的落实，强化现场管理。以安全生产考核制度为主线，狠抓生产各个环节的节能降耗和设备各工艺环节的质量控制。

我每天大部分的工作时间都在各车间、各工作现场检查、指导工作，及时发现各工作岗位的不足之处，及时纠正不合理的行为，力求在工作的各个环节都能体现出节约的思想，进而使节约意识渗透到每位员工的行为中。通过这些细节方面的管理，使员工树立了成本控制意识。

（二）严格控制生产环节中的各项质量指标，不断改进生产工艺。

今年，为了实现各车间质量指标的综合控制，我在狠抓各生产流程中的各个控制点指标不超标的前提下，想办法进一步降低指标。为此我常常主动与其他同类企业的生产主管联系，

与他们交流、探讨生产环节的控制经验，把学习到的先进经验，通过分析研究后运用到公司的实际生产中。我也多次组织生产部门和基层管理人员召开专题会议，研究解决生产中的问题。通过这些工作，使各个层面的人员都树立起质量管理意识。通过这些管理也使各车间管理人员和操作工发现问题能力得到提升，尤其是自己动脑筋去解决问题的能力被激发出来。过去许多在生产过程中不足之处，也被自觉修正了。

（三）狠抓设备检修工作，保证新榨季开机顺畅。

检修工作是公司另一项非常重要的内容，涉及到配件采购、技术改造，设备安装等方面。为此我早早就组织相关部门和车间开始进行检修计划的研究和讨论，尽最大的可能掌握设备的情况，力求做到对设备情况铭记于心，对检修重点把握准确，对于需要购买的特殊配件，我都亲自联系，力争做到特殊配件及时到公司，保证检修工作按计划完成。同时我也深刻认识到检修环节是成本控制的前端，众所周知；流水线生产过程的连续性和节奏性非常强，若一个生产环节出现故障，或与其它环节失去平衡，就会影响整个生产流程，带来严重后果。这样以来，自然就会降低设备运转率，进而大大增加生产成本。因此在检修前我积极组织相关部门制定了详细的检修计划，确定了检修目标，建立了检修安全检查制度，通过检修综合考核来检查、督促、指导检修过程的成本控制。并通过开机运行一段时间内，有无运行停车故障来进行最终考核，通过奖优罚劣的手段来促进检修工作中的成本控制。

在顺利开机后，我加强了对生产过程中的运行控制。通过公司制定的规章制度和考核办法，对生产现场进行监控，在以公司下达的生产考核指标的指导下，通过平时巡查、定期检查、重点抽查等方式，严格检查、控制生产进度和各工段、工序质量指标的完成情况。同时还包括对生产设备、材料供应、厂内物流、产品质量、人员出勤状况、设备运行、维修状况和安全生产状况等进行监督与控制，以便发现问题能够

及时采取有效措施去解决问题。

回顾一年来的工作，我按职责的分工，所分管的各项工作虽然取得了一些成绩，但在某些方面，距上级领导的要求和同事们的期望还存在一定的差距，一是表现在处理某些问题时，由于性子比较急躁，有时欠缺冷静思考，情绪化时有出现；二是表现在管理工作不够精细，执行制度还不够严格；三是表现在对人对事的了解还不够透彻，处理人与人之间的关系上表现生硬。

新的一年，面临新的挑战 and 考验，在公司总经理的岗位上，要履行好职责，必须加倍地努力。今后，我将不断吸取国内同行先进的管理经验和生产经验，积极学习市场管理知识，不断提高以市场为导向的管理水平，配合公司领导在提高企业的全员劳动生产率和生产成本管理上下功夫，充分调动员工的创新意识和创新能力，积极探索节能降耗的新方法，为提高公司主副产品的市场竞争力而努力工作。

最后我要衷心感谢各位领导、各位同事对我工作的大力支持和帮助，正是在你们的无私帮助和支持下，才能使我的思想觉悟、工作能力和管理水平得以不断提高，借此机会我向各位领导、各位同事衷心地道一声“谢谢大家”！