

# 2023年公司经理年终工作总结经典 公司 经理年终工作总结(实用10篇)

农村农业工作总结是农业农村部门向上级汇报工作的一种形式，也是反映农业发展状况的一种重要方式。接下来，小编为大家分享一些安全工作总结范文，希望对大家的工作有所帮助。

## 公司经理年终工作总结经典篇一

营促发展，以抓改制促管理，以抓安全促效益，以抓教育促工作，不断地总结经验，找出工作中差距，完善有效的工作措施，各项经济技术指标稳步提升，为确保公司xxxx片的稳定做出了贡献。

xxxx公司到目前为止，共参加投标29个，其中中标12个，中标产值10340.73万元，建筑面积126077平方米，提前一个多月实现公司下达的年度计划的103.4，完成施工产值xxxx万元，完成了年度计划的，完成劳务产值225万元。

根据公司“两会”的总体部署和陈总重要“讲话”的精神，结合xxxx公司的具体情况：

（一）为了壮大公司的经营实力，全方位开拓经营□xxxx公司积极按照职代会要求，宣传发动广大职工向公司借资□xxxx公司在拖欠发职工各种费用近300万元的困境下，仍向公司交纳借款104.1万元。

（二）不断增强经营力度，一是按照公司“全员入市”的精神，实行奖励政策，充分调动广大职工积极性，挖掘经营资源，扩张经营市场。二是规避风险，加强经营管理。三是固守本土，扩展对外市场的`经营□xxxx公司领导几次奔赴贵州、

安徽、广西、广州、新疆开拓省外市场。

（三）做好工程技术人员的全面清理工作。对156名工程技术人员进行全面摸底清理，掌握去向，对长期在外高薪就职的工程技术人员，一方面通知其按时交纳“两金”，另一方面要求能根据公司工作需要及时归队，接受公司的工作安排，解决因人才流失给公司带来的负面影响。

（四）做好清产核资，主辅分离、下岗人员与社保并轨等工作，并成立了相应的专门班子，在时间紧，牵涉面广的情况下□xxxx公司领导和班子成员，日夜加班，双休日不休息，准确、细致全面完成了公司下达的清产核资，主辅分离，下岗人员与社保并轨工作，为改制打好基础。

（五）做好自查、自纠工作，坚持每季度对经营、安全生产、内部管理工作进行全面总结，找出问题，不断完善各项管理措施。

二〇xx年，xxxx公司的经营形势十分紧迫，特别是公司各工程局的成立，对xxxx公司压力大。今年一季度承接施工任务不足xxxx万元，离年初制订的目标相差太远。

为了扩张经营，提升经营成果□xxxx公司一是在固守好本土的前提下，加大对外市场的经营力度，挖掘各种经营资源，按照集团陈总的“三不”原则，提出了经营新思路：“只要服我管，一切好商量”。

二是转变观念，在不承担经营风险的而有利可图的情况下，改变过去不承接房地产开发项目的经营思路，看准对象，今年大胆承接了近4000万元的。房地产开发项目，为公司创利几十万元。

三是继续加强联营，完善联营。

四是加强经营机构的调整，提升经营队伍的素质，参加公司组织的经营人员各种培训27人次。

五是提高经营人员的待遇，（补贴出差超标话费，提高工资承包补贴）。让他们扎扎实实，尽心尽责为经营工作发挥自己的潜能。截止到十一月中旬□xxxx公司参加竞标项目29项，中标项目12个，签订施工合同xxxx网版权所有元，提前两个月完成了公司下达的经营指标。

xxxx年，xxxx公司狠抓了“项目机构建设、宣传教育培训、责任制度落实、隐患排查整改、各项专项整治”等方面的工作。安全生产成效明显，是历年来安全生产形势较好的时期之一。

一领导重视。经理、书记亲自抓，不分休息日，经常下工地，亲临现场督查安全生产工作，及时掌握生产状况。

二各项体系完善。按照公司的有关精神□xxxx公司完善了安全生产目标管理考核制度，切实落实项目经理责任。一是各项目先签订内部合同再签外部合同制度的条件下，层层签订了责任状。二是各部门、各项目监管力度加大，在建各项目专职安全员到位。三是建立了“预警体系”□xxxx公司各项目都有应急预案，可有效处置各类事故。

三各项目目标全面实现。一是全年未发生任何大小安全事故、工伤事故，确保了安全生产目标的实现；二是严格贯彻公司有关指示，狠抓贯标工作，使三大体系在各项目良好运行；三是生产任务目标顺利实现，全年完成生产任务余万元，优良品率为。

四一批重大隐患得到消除。全年来，我们狠抓基层项目，坚持“预防为主、安全第一”，按照“标本兼治，哪里有隐患就抓哪里”的工作方针，扎扎实实抓基础。工程科按照公司要求，每半个月对在建工地巡查一次。全年来，共写出书面质

安隐患380余条，并督促整改落实，确保质量，降低成本，提升效益。

## 公司经理年终工作总结经典篇二

各位九三同仁：

今天是上班的第一天，时间太快，一切都太匆匆。

2015已渐行渐远，甚至开始模糊。这一年，是我们成长和进步的一年，是自我否定和突破的一年，是巨大收获的一年。

这一年，有焦虑、有煎熬，有困惑、有彷徨，有汗水、有泪水，有喜悦也有悲伤，有进步也有成长....所有人都在不同的复杂感觉中前行。

思想变革、机构整合、岗位调整、模式创新、人员交流.....2015改变了传统，铺垫了基础，蓄积了力量;2016整装已发，征战全国。

2016，九三31岁了，虽已过而立，实则正在“而立”。

一个30岁的年轻人，如朝阳旭日，蓄力待发。

三十而立，需要立思想、立方向、立能力。思想要独立，是要有自己正确的价值观和人生观;方向要独立，是要有自己养家立业、实现个人价值的事业追求;能力要独立，是要有独自面对社会的生存技能和本领。

之于我们个人，之于九三，这些，我们准备好了吗？

成长之路任重道远，市场竞争异常残酷，我们自己又很弱小。唯有快速成长，迅速崛起，才有生存机会。

全国市场，岂能一蹴而就？岂能谈笑间就布局大江南北？成功从来就没有侥幸。

过去的一年，我们充满斗志和士气，我们感受到昂扬的激情和热血。

雄关漫道真如铁，而今迈出从头越！

前行路上，已经做好“我以我血荐轩辕”的一切准备，我们有信心唤醒一切的真睡和假睡，我们有决心克服一切的困难和险阻，我们有能力打碎一切得阻碍和羁绊，用我们的执着和努力，亲手打造属于我们九三人自己的辉煌2016！

出发，2016！

## 公司经理年终工作总结经典篇三

每次公司增添新人，我都非常高兴。首先我要祝贺我们的新员工，经过严格筛选，你们在激烈的竞争中脱颖而出，成为tcl大家庭中的一员。我代表公司向你们表示热忱的欢迎，感谢你们选择了tcl，感谢你们将自己的青春年华和为事业奉献的热望托付给了tcl。

同时我也要代表集团董事会，感谢已经在tcl工作的广大员工。你们中的许多人，为了公司的发展，兢兢业业，牺牲了很多个人的东西。正是由于众多tcl人的团结进取、忘我付出、艰苦拼搏，我们tcl才有创业以来的由小到大、由弱到强，直至发展到今天这样的规模，成为一个国内外知名的大型跨国企业集团。

正因为如此，集团每次在制定重大的发展战略时，每一位领导都非常审慎、凝重。因为我们都清楚，员工选择我们tcl就是对公司的信任，就是把对生活、对事业和对人生理想的

追求托付给了tcl公司只有不断发展，才能为我们广大员工提供一个施展才能、实现人生价值的舞台，才能让我们的员工找到自己理想的位置，获得应有的报酬、荣誉和尊严。

也正因为如此，集团正式提出了“创中国名牌，建一流企业”的经营目标，把“为顾客创造价值，为员工创造机会，为社会创造效益”作为我们的经营宗旨，而“敬业、团队、创新”正是我们过去拥有和现在倡导的企业精神的精髓。这些绝不是空洞的口号，而是我们企业的最高行动纲领，全体员工的最高行为准则。

如果我们把企业比作一艘船，那么这艘船上承载的，就是员工的利益和追求；这艘船最根本的驱动力，就是我们的全体员工。从公司层面来讲，我们一直强调以人为本的管理观念，强调为员工的发展提供机会，创造舞台，并且已经开始着手建立一套科学公平的工作绩效评价体系。通过建立动力机制、压力机制、约束机制、保障机制和选择机制，达到人性化管理和理性化管理的完美结合。从另一个层面来讲，企业与员工的关系是相互依存的：没有全体员工的努力，企业就不可能持续发展；企业若不能持续发展，就不可能为员工提供发展的机会。我们将努力让企业进一步发展，让每一位员工都感到作为一个tcl人的骄傲和自豪。同时，我们也要求tcl的每一位员工都要时刻记住自己是一个tcl人，你的一举一动，一言一行，都代表着tcl的形象，你的每一件工作都直接关系到企业的盛衰存亡。每一个tcl人都应该积极维护我们tcl那种充满活力、健康向上、积极进取、富有使命感和责任感的企业形象。

所以tcl人应当是具有使命感和责任感的人。我们是中国的企业，国家的兴旺、民族工业的振兴有我们一份责任；我们是tcl的员工，应该敬业创新，做对每一件事，做好每一件事。

公司正在系统地进行经营变革，管理创新，重新整合我们的

企业文化，每一位tcl人都应当积极参与。只有参与才能更好理解，只有理解才能达致认同。tcl的制度规范需要每个tcl人自觉遵照执行。我们不能有任何违背公司利益(同样也是员工利益)的言行，这也是一种最基本的职业道德要求。我们大家都希望、也一定会看到，在全体员工的努力推动下tcl将进一步接近我们的目标，而tcl的每一位员工，都会在tcl这个朝气蓬勃、不断进取的现代化企业中，迅速成长为一流水平的职业人！

过去的辉煌属于大家，美好的明天让我们共同去创造！

更多企业相关新年寄语：1、集团总经理新年寄语2、2016公司总经理新年寄语精选3、集团总经理20新年寄语4、公司总经理2016新年寄语5、总经理2015新年寄语6、2015年企业经理贺新年寄语7、2016公司总经理新年寄语精选8、精选员工对公司的寄语9、2016新年单位员工寄语

## 公司经理年终工作总结经典篇四

尊敬的各位领导、同事，大家下午！

很荣幸在这里代表餐饮部和园主题餐厅厨房班组与大家分享20xx年的收获与喜悦。

xx餐厅自去年xx月xx日试营业以来，始终严格把控原材料品质和食品卫生，规范操作流程，确保食品安全。在经营中逐步摸索和园餐厅消费群体的特性和规律，不断精心研制符合和园餐厅的消费群体的菜品，根据季节性原料供应特点，先后推出春、夏、秋、冬季节菜和一些特价菜和创新菜。

针对市场原料价格上涨的情况，在菜品的销售价格基本保持原价格的前提下，我们精心研发，利用季节菜做出色、香、味、意、型的低价位菜品，如石锅木耳白菜从xx月开始销售以来，月销量屡居榜首。根据顾客消费需求不同我们也研制

了一些低价位，高品质的菜品，引用了一些新的`加工烹饪技法，特别是今年xx月份园区为我提供了学习中国意境菜的机会，使我受益匪浅，并且很快运用到和园菜品制作中，给宾客以全新的视觉、嗅觉、触觉、味觉的四重享受，赢得宾客好评。和园餐厅收入逐月攀升，销售额从日均3千元到现在每天1—2万元，最多突破了xx万元。人均消费从xx元到提升到现在xx元，并扭亏为盈。这背后是厨师们一碟碟、一盘盘、一碗碗的制作加工出来的，是厨师们在火热的灶台边用汗水和勤劳的双手创造出来的。

一年来的经营过程中，我们面临最大的困难是员工队伍不稳定，流动性较大。特别是5至11月份是餐厅最忙也是厨师流动最大的时候，这给厨房工作带来了很大压力和挑战。为稳定菜品质量，为宾客提供优质服务，我们采取了以下几种方式：

#### 1、人员打通使用。

我们将和园厨房、咖啡厅厨房、甚至员餐厨房的厨师打通使用，以及充分利用园区给予的加班政策，努力克服人员短缺等种种困难，顺利完成了一次又一次的接待任务。

#### 2、加大培训力度。

今年厨房共培训56次，使新入职员工能较快胜任岗位。在这方面，作为厨师长，我责无旁贷，身体力行，本着传帮带的原则，一方面利用饭口在实际工作中言传身带；另一方面利用餐余时间进行培训，将自己的手艺传授给大家，还将新学习来的中国意境菜做法向厨师进行培训，从而培养和稳定了部分有潜力的厨师。

3、规范菜品主辅料配方，使得不会因为部分厨师离职而影响餐厅菜品的质量和品味。

#### 4、不断创新。

先后推出顺应季节的冷菜18道、中西式热菜72道，丰富了客人的选择，形成了以“石锅木耳白菜”、“塔香三杯鸡”等为代表的低成本、低价位、口味独特、销量攀高的创新菜品，深受客人喜欢。

一个好的餐饮品牌需要餐厅和厨房的密切配合。一年来，我们餐厅厨房密切配合，融为一体。厨房研发的新菜品，我们首先在餐厅服务员当中进行讲解和培训，让他们了解菜品的特点、口味及营养知识，以便于餐厅经理、领班及服务人员向客人推介；如遇客人有反馈意见时，我们及时调整，以达到客人满意，招揽回头客。

特别是在大型餐饮接待服务中，我们餐厅、厨房密切配合，通力合作，相互补台，在人员短缺、设施设备条件有限的情况下，多次顺利完成接待任务。还有看似简单但又并非简单的洗碗工作，一道好菜没有干净卫生的器皿是上不了桌的，所以就像木桶效应一样我们缺一不可，在此我们向餐厅所有人员及其他兄弟部门表示感谢，有了你们的工作付出和支持，才有了校内外宾客对和园餐厅品牌的认可和赞扬。

## 公司经理年终工作总结经典篇五

一晃来到重庆也快五个月了，在这五个月里我有以下三点要进行总结：

- 1、节约资金（选址目标明确、注册考虑周全、物流方便快捷）
- 2、必须详细了解市场，招人更要讲求方法
- 3、发扬团队合作，提高办事效率

这些都做好了，就要了解市场了，当初我们只是走马观花了解了下，就开始制定价格，而价格也只是参考了贵州公司，没有结合当地市场情况，导致现在业绩有但不佳。

招人开始我们像湖北一样打了点招聘启示，前后贴了有上百张，但是几乎没有一个电话打过来，也经常有人才市场的打电话过来，叫我们去现场招，也花不了多少钱，我也想过，但网络上也可以发布，先看下效果，发布后有效果了，打电话过来的人多了，但经过面试后，很多人都觉得工资少了，还有的觉得太困难了，留下来的还没开始培训就走了，那么我想他们只是想满足现状工资高点就可以了，这样的人来到我们公司也做不长，这样的人来多了，我也要浪费太多时间，那么我就在招聘条件下，写下一点，求生存我们与你无缘，求发展我们的团队双手欢迎，这样一发布，那些没有理想的人就不会打电话来了，来的就是想有发展平台的人，也不用考虑长工资了，通过面试后，他们这些人照样留了下来，我也不用去花钱给人才市场了，多好呀，所以招人讲求方法很重要。

在组建公司的过程中，我们几个人也是密切配合，分工明确，这样我们大家把自己负责的事做好，效率也就提高了，进度也就加快了，时间自然就变短了。

- 1、注意多搜集准客户信息
- 2、注意业务员的'成长
- 3、注意管理，积极听取员工建议

公司组建完毕，开始经营了，我们通过前面的教训与电脑城里的商家、系统集成商，安防监控公司进行了详细沟通，大多数人没有听说过宝星，对apc山特认知度很高，又去与同行沟通了下大多数还是知道宝星，我们对价格进行了下调，也找到了比较好的山特渠道，通过了解还发现了很多同行很少向电脑城里的宣传，就是在电脑城里面的也如此，我想这就是我们的机会，我们大多数都去拜访了，向他们介绍我们公司，很快就有人打电话来询价，也有了小单，我们同时通过电话、网络也在不停宣传但效果不好，没有订单，我想

到每个城市现在都有it名录，我后来再一个同行那里找到并得到了这本书，翻开一看是整个大重庆it商家名录，很快就有效果了，订单来了，询价的也多很多了，所以多搜集准客户信息太重要了。

现在我所能提供的就是第二条，要的人我在前面招人的过程中找到了，那么当他们来到了公司，首先要让他们全面的了解公司，之后就是专业的培训，最后就是开展业务了，这也是很重要的，前面的很多公司可以做到，出现问题是在这里，因为很多公司不注重与他们沟通，最后白费了时间与经历，我认为就是要让他们经受打击，当他们退缩时找出原因然后不断树立他们的信心，平常多帮助他们成长，多关心他们生活，这样他们得到了成长，学到了东西，自然就留下来了，团队不就搭建好了。

经常说无规矩不成方圆，开始公司简直就是一盘散沙，没有一点激情，上班做私事的大有人在，整天没事做，这让其他人看在眼里，开始我发现了因为事多也就没说什么，但越来越不对劲，公司的人都没了激情，我就与他们进行了沟通并在开会时进行了批评，大家看到了改观，也都认真工作起来了，光这点就说明了严格管理的重要性，严格的同时也要积极倾听，现在为了调动员工激情，早上做运动也是小楚提出来的，大家觉得不错，就做了，这样不紧他高兴，公司也调动了员工的激情。

我作为一个公司的经理有很多不足，在安排工作的过程中比较强势，有时认为自己是经理就没有顾及别人的感受，安排工作时显得不够准确，考虑问题不全面，有时也没有严格要求自己，对公司人员的成长关注还不够，有大点的单子时，没有对竞争对手做全面了解，自己也没有做百分之百的努力，学会了在省会城市怎样开展业务，更加注重学习，知道了作为经营者的艰辛。

xxx做事是好手，任劳任怨，你的杂事很多，这我知道，但

作为一个经营者你所要考虑的就不光是把事做好，还要想怎么样帮助员工成长，公司怎么能够提高效率。

xx□作为我司的会计，通过培训与龚姐的帮助，现在做账没什么大问题了，成长还是快的，有很强的销售意识，能知道主动与客户网上沟通，要想成为专业会计还有很多事要做，要多学习。

xx□在打电话与客户的沟通中能做到不断完善语言，是不错的，有时看些营销书籍想自己能够成长，注重学习，但也有不足还是没有主动工作的意识，要安排具体的事才会去做。

xx□在跑业务的过程中能不断改进自己，是好的，就是自信心不够，遇到问题不会多问自己几个为什么。

xx□跑业务的态度很不错，就是要对自己有信心，注重学习。

xx□亲和力是不错的，给人的感觉建谈，也是没有自信，没有明确的目标，要做到用心销售。

20xx年是重庆分司关键的一年，现在公司已正常经营了，那么接下来很多问题摆在了眼前，作为一个经理，我制定了今年目标任务400万，既然制定了就要想办法去完成，对于任务的划分如下表：

1、目标任务400万(任务的划分如下表)

2、为公司搭建两个办事处:初步选在xx和xx□因为这两区最大，电脑公司也最多，具体情况到市场了解后做最后决定。

3、使公司的业务员稳定在5-6人，这期间必须找寻更多渠道发现人才，更重要的是注重他们的培养，让他们能够得到成长。

- 4、每天早上必须做运动，每周第、每月必须总结，也就是要随时进行沟通
- 5、要让公司每个人有强烈的销售意识，利用好一切工具进行销售，调动他们工作的能动性
- 6、通过后勤改革后，能帮助后勤人员的利益最大化
- 7、花更多的时间去努力学习，改掉自己不好的，让自己成为一个合格的管理者
- 8、对公司的管理严格按制度执行，不偏袒任何人，做到公私分明，奖罚分明
- 9、能够更多的去关心员工的生活，让他们在公司真正感受到我们所说的家一样的温暖以上九条是我20xx年所要去努力完成的事。

文档为doc格式

## 公司经理年终工作总结经典篇六

时光飞逝，日月如梭，转眼间，我来公司已经有20\_\_年了，业绩也已经到了平稳发展的阶段，这与公司的管理制度和严格的要求是密不可分的，再次，感谢上级领导部门的英明决定和同事的努力奋斗。

回顾今年的工作，总体形式较为可观，有个别单项完成过程中不为乐观，总结得出以下几点：

管理既是对工人的合理安排调度，明确分工，责任到人，监督是对现场施工工作进度的跟进，在每一阶段应注意的细节问题，每下一阶段可能出现的不利情况，监督及时才能确保不出现任何不良问题。正是此两点，我做得不到位，导致在

三月份的一单项业务中出现纰漏，有负公司领导的期望及各位同仁的热诚帮助，实为惭愧。失败乃成功之母，日后，必须严格管理，责任明确到人，让工人明白其职责所在，这是确保质量的重要性。现场的监督要做到胸有成竹，了于指掌，及时跟进。

装饰行业日益精工化，市场紧促，竞争激烈，技术要求是生存的关键，没有只有更好！施工过程中技术人员的作业是质量的根本保障！中国人口众多，但任何公司企业更需要的是人才，优秀的技术人员是公司发展中不可缺乏的人才之一。对员工加以指导培训，巩固技术，聚众之长，纳贤之优，因人制宜，掘其所长，才能不断提高技术含量。因此，计划在明年将继续扩建团队，优胜劣汰，做到技术不合格，坚决不上技术岗位。

顾客是上帝，服务提高产品负价值，在不影响公司及个人的利益和声誉的前提下，对客户应做到有求必应，巩固老客户，增强声誉。客户的需求就是我们的追求。

## 公司经理年终工作总结经典篇七

本篇寄语，总经理传达了企业的宗旨，以及企业文化，还有对全体员工的期望，感兴趣的朋友请参考下文：

### 寄语

建设集团有限公司，作为一个有使命感，有大情怀的企业，自公司成立以来，始终秉承“敬业、实干、团队、创新”的公司精神，坚持“创品牌、树形象、强管理、争效益”的服务宗旨。我们所做的一切，是致力于打造一个不以盈利为最终目的，而又实实在在地以高度复合增长的业绩为回报的企业。我们把“建设一流的公路”，作为企业的最高使命和终极目标。对于城市，它意味着延续城市的视野，站在运营城市的高度，打造富有城市特色和时代生命力的品质工程；对于

员工，它意味着一个富有人文关怀且能够实现自我价值的平台；对于合作伙伴，它又意味着实现优质价值的强强联合，互利共赢。

举目千里路，回首一片情。面对复杂多变、浩瀚如海的市场形势，\*\*人永远不变的还是那份志在必得的执着、诚信经营的态度、品牌至上的坚定信念、团结一心的战斗精神。而这一切，将在今后的岁月里继续发挥耀眼的光芒，一路艰辛万苦，一路高歌猛进！

签名：

寄语一文到这里就全部结束了，本文传达了企业的宗旨，以及企业文化，可以参考这个思路。

## 公司经理年终工作总结经典篇八

已经过去的，全球经济风雨飘摇。那些曾经的企业标杆，那些曾经叱咤的“企业恐龙”，在这场山崩地裂的危机中，或匍匐倒地，或岌岌可危。此情此景令我们这些虽然身处漩涡之外，但仍在全球经济大潮中奋力拼搏的企业不得不掩面而思。

“百年老店”——是多少企业不变的梦想，又让多少企业家们“出师未捷身先死，长使英雄泪满襟”！成功的企业从来都不是一时一地的机会主义和英雄主义者，而是那些历经危难、九死一生，还能百年不倒地好好活着的企业——对我们神州通而言，这才是我们的终极目标，这才算我们真正的成功。所以，在神州通迈向百年老店的跋涉征途中，我们追求的是永远健康的成长。

为什么经济危机来临时，很多普通个人，很多企业老板会有这么多的问题？佛家里面有一个很简单故事：锅里的水烧开了，还在一直不停地沸腾冒热气。一个人想让沸腾的水停下

来，拿着扇子扇，不停地扇，结果发现老是扇不凉。什么原因呢？仔细一看，下面还烧着火。所以，你扇也没有用，因为它的“根”在于下面的火，要想水凉，必须先得把火撤了。

其实我们现在遇到的经济危机也是这种情况，很多人，很多企业老板在股市、楼市虚高、市场经济通胀时只顾眼前，追求暴利的浮躁心态表现的淋漓尽致：有些个人为了进股市甚至辞职、抵押房产，有些企业老板为了扩大产能不惜高息借贷、囤积进货，仿佛人人都想在一夜之间成为李嘉诚。这都不是经营人生、经营企业的表现，而是在拿身家性命去赌的疯狂！我们以后一定要永远牢记：风险第一而不是机会第一，但也绝不能因为风险而不去作为。

所以我们不要总是说，明年要多卖些产品，其实“根”不在这里！市场的问题不是根，市场我们驾驭不了，消费信心我们驾驭不了，我们能驾驭的是把接到手的产品做得很棒，把运营的成本降得很低，把留下的人带得很好。

经济危机时市场为什么会这么淡呢？淡季的时候企业要不要裁员呢？淡季的时候之所以淡，那是因为旺季的时候没有做好，旺季一来，客户投诉就不管了，服务质量问题也不重视了。一个公司在业绩最顶点的时候，往往就是客户满意度在最低谷的时候。所以，“根”不是你裁还是不裁员，而是说你有业绩的时候，应该精心地把它做好。

从某种意义上讲，一个企业就像个人。一个人的健康不仅仅是躯体表象的健康，更重要的是他的灵魂、他的价值取向和他生活方式的健康。而对企业而言，就是企业的企业文化、经营理念和执行力，是管理者的使命意识和行为方式的健康。

所有成功的企业都必须具备非常优秀的企业文化，这是企业长盛不衰的内核，是企业之魂。神州通自组建之日起就非常重视企业文化的建设，我们现在的企业文化就是我们在发展过程中不断探索和总结下来，能支撑我们企业现在和未来一

段时间发展的企业之魂。

然而，当今世界发展快，变化快，企业淘汰率相当高。我们每个人的过往知识和经验在加速折旧，沉淀的时间变得越来越短。个人在企业和企业在市场所处的位置，如同在逆水中行舟，不进则退，没有哪个人和企业能在原地踏步而不倒下。否则，个人将被淘汰，企业将不存在。这就要求我们每个人及企业都要做到“与时偕行，常释常新。”更重要的是要求我们每个人及企业都必须时刻保持危机意识，不断的学习、总结并永保创造力，在自己和企业的未来发展过程中适时保持常态化地深刻思考和探索，这才是个人和企业在不断提升并保持自己在企业和企业中生存的最佳方式。

什么叫做不简单?这样看似平常的一句话，但是要做好、做出实效却是一件极不简单的事情，能够把简单的事情天天做好就是不简单;什么叫做不容易?大家公认的非常容易的事情，能够非常认真地做好，就是非常的不容易。说了，不等于做了。做了，不等于做到位了。

所以，我们提倡在每一个员工时时加强自我修为的同时，更要求我们的管理者在带头表率的基础上，能帮助各自的组织体系探索出一条适合神州通长效发展的，务实且具可操作性的修为方式。无疑，其中以不断适应企业内外环境变化而确立的团队价值评估体系，将是我们每一个管理者时时都要探求的课题和目标，而其核心就是评估导向的正确性。

如果团队价值评估体系的导向不正确，不仅管理者自身很难达到“从心所欲而不逾矩”的境界。更重要的是，会引发团队或个体行为的英雄化。行为的英雄化不仅会破坏企业既定的流程，严重的还会导致企业的分裂。什么时候才是最检验一个企业和团队价值评估体系是否完善的最佳时期呢?其实不是在企业一帆风顺的时候，而是在企业或团队遇到困难和挫折的时候，“盛世”总是会掩盖很多问题和矛盾。

在适时确定的以正确导向为前提的价值评估体系中，我们每一位管理者都要充分学会识人用人，不仅是要加强引导，更要学会如何在过程中帮助团队和员工成长。而引导和帮助的前提必须是首先要求管理者自身具备良好的素质修养，素质修养的核心除了是自身底蕴的不断积累和人格魅力的升华，更重要的是管理者要加强自我约束。哪些事能说，怎么说。哪些事能做，怎么做。都必须做到成竹在胸，不可妄为。这样才能使整个团队和个人的综合能力得以极大提升，为企业发挥出更大的作用，并能使整个团队和个体的自我价值得以充分体现。

现在看来，我们侥幸还算活得比较好的企业之一。我想这是在我们每一个员工辛勤的努力下，我们企业在每一个发展阶段，每一项策略都恰好和我们行业市场发展潮流合拍的结果。我们从不敢言成功，我们只是在成长。

对未来，我们认为世界会变得越来越平，速度会变得越来越快。我们不能沉溺于对过去成功喜悦的传颂中，我们也不能总为我们在发展过程中曾经犯过的错误而懊恼不已。没有哪个企业永远不会犯错，而只有改进和不断的自我否定，才是能从我们的错误中汲取经验教训，勇敢站起来，并向我们的目标大步前行的关键。所以，在风云变幻的世界经济格局下，在竞争激烈市场环境中，于神州通而言，我们没有理由不相信：“唯有惶者才能生存”！

古人说“不以物喜，不以己悲”、“壁立千仞，无欲则刚”，这都是大境界，常人不可企及。仔细想想，有什么事真的让我们惊慌？特别是在“天意”面前，惊慌又有什么用呢？人尽其力，物尽其用，做正确的事，正确地做事，其他当然顺其自然。没有人不向往成功与辉煌，但英雄令人景仰和回味的除了宝座之中、红地毯上、聚光灯下，更多的还是他们在草陌之中、落寞之时、危难之际的作为与神情，那才是英雄的真正出处、精义和魅力所在！

# 公司经理年终工作总结经典篇九

全体员工同志们：

光阴似箭，日月如梭。一转眼aa公司已经走过了她十多年的历程。公司的实力和规模发生了翻天覆地的变化：已由建厂初期十多人的家庭作坊式小厂发展为占地400余亩，员工近千，销售数亿的现代化企业集团。在此，请允许我代表公司董事会并以我个人的名义，向在aa发展过程中奋战在不同岗位上的全体新老建设者们和全体业务经理致以亲切的问候，真诚的道一声，大家辛苦啦，公司感谢你们！

抚今追昔，我们心潮澎湃。创业过程的酸甜苦辣，事业成功后的喜悦和欢乐，真是难以用文字和语言表达aa公司的历史，就是一部拼搏和奋斗的历史aa人披荆斩棘，辛勤耕耘，励精图治，无私奉献，克服了企业征途上的一道道难关，战胜了前进道路上的一个个险阻。经过十多年的艰苦奋斗，终于把一个技术落后、厂房简陋、设备陈旧、产品单一、人才匮乏的小厂，奇迹般的建设成为技术先进、设备精良、人才荟萃、产品质量优秀、产业结构合理、检测手段齐全的现代化起重设备制造企业，产值、销售收入和利税成倍增长。尤其是，公司实现了跨跃式迅猛发展，各项经济指标在同行业中均名列前茅，各种荣誉接踵而来，多次荣获国家、省、市等各种奖励aa牌产品畅销全国30多个省、市、自治区，并实现部分出口aa公司在社会上的信誉度、美誉度、知名度大大提高，企业综合实力大大增强，成为起重行业一颗璀璨夺目的明珠，令同行业刮目相看，树立了一座座历史的丰碑。

一块块金牌，一个个殊荣，凝聚了aa人的心血和汗水，倾注了aa人的真情和厚爱，记载了aa人的精神和信念aa的每一次进步，每个成绩的取得，一次又一次质的飞跃，是全体aa人播种希望、挥洒汗水、无私奉献的结晶；是全体业务经理，社会各界朋友和党的改革开放富民政策为aa的发展带来了今

天。事实充分证明□aa公司的成长、发展、壮大□aa的团队是一支特别能吃苦，特别能奉献，特别能战斗的英雄团队。

昨天，我们已创造了辉煌；明天，还有很长的路要走，任务更艰巨。公司的发展寄希望于全体aa人的努力。我愿与全体员工和衷共济，同甘共苦，荣辱与共；想员工所想，急员工所急；为大家办实事，办好事，谋福利。不断创造再学习、再提高、再发展的条件；在公司经济效益不断增长的基础上，努力改善员工的工作、生产和生活环境和条件，不断提高员工的各种福利待遇；不断营造感情留人、待遇留人、事业留人、环境留人的良好、宽松氛围。

艰苦的付出必有丰厚的回报。你为aa创造了财富，创造了价值，作出了贡献，你就会得到丰厚的回报□aa决不会埋没人才，你的人品如何，你的才能高低，你的贡献大小□aa人心里有杆称，自会对你作出公正的评价。你的才能和智慧，在aa必定会得到充分的展示。

aa的前途是光明的□aa的明天是美好的，但前进的道路是曲折的，充满了艰难险阻。要把理想变为现实，需要全体员工付出艰辛的劳动，倾注真情和汗水。我坚信，有着远大理想和非凡抱负的aa人，将不辱使命，不放弃任何机会，永不言败，只要有一线希望就会付出100%努力。让我们携起手来，同心同德，奋勇拼搏，早日将aa建造成以设备制造为主导，集产、学、研为一体，跨行业跨地域经营的，具有较强竞争力的现代化企业集团，以崭新的姿态展现出勃勃生机，实现公司第二次创业腾飞的战略目标。

让我们团结在aa的旗帜下，与时俱进，开拓创新，用心血，用智慧，用爱心，把我们的企业描绘得更加绚丽多彩，谱写aa灿烂辉煌新乐章□aa明天更美好！

## 公司经理年终工作总结经典篇十

企业文化作为企业长期经营活动中自觉形成的，全体员工集体认同和遵循的价值观、信念和行为方式，是企业与员工共同诉求的综合反映。企业文化与企业发展战略具有高度一致性，为发展战略的实施起到促进作用，反过来企业发展战略作为企业文化的实践，将使企业文化得到进一步升华。

集团公司成立以来，编制了集团战略规划，理清了发展思路，明确了企业中长期发展目标与实施路径。集团成立后，国内外经济环境风云变幻，面对新形势，新情况与新战略，迫切需要我们提炼出一整套与发展战略高度匹配的，反映企业与员工共同追求的，保持企业青春活力的企业文化理念体系，引领集团走向卓越。

这本《企业文化手册》，对集团公司愿景、宗旨和理念进行了系统归纳与深层解读，提出了员工基本的道德修养，行为规范和职业要求，是每一名员工都应该了解和掌握的，目的是通过对员工的陶冶引导和思想洗礼，激发起员工源自内心的激情与动力，藉此达到集团公司永续发展的宏伟目标。

集团将以“激情、奉献、创新、超越”为核心理念，旨在建立一种朝气蓬勃、积极向上的公司文化。与时俱进，历久弥新是优秀企业文化的品质，在企业成长过程中，需要不断借鉴，吸收和融合时代精神与文化精髓，我坚信，集团在拥有了全体员工高度认同的企业文化后，我们的团队就会战无不胜，我们的事业就会基业长青，让我们大家齐心协力，迎接这一天的早日到来。