

2023年听了总经理工作报告(优秀7篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

听了总经理工作报告篇一

去年，我国证券市场运行环境发生了根本性变化，二级市场大幅下挫，成交清淡，给券商经营和生存带来了严重的困难。

截止十二月末，本溪分公司实现证券交易额32.7亿元，比上年减少4.2亿元，下降11.38%。其中：股票基金交易额为32.06亿元，比上年减少2.61亿元，下降7.5%；国债交易额为6605万元。股民开户数为28403户，新增465户，增长1.6%。网上投资者开户数为2748户，比上年增加693户，增长33.7%。网上交易量为3.3亿元，比上年增加1.1亿元，增长50%，网上交易量占全年证券交易总量的10.09%。全年营业收入20xx万元，比上年减少226万元，下降9.87%。其中：佣金收入为1082万元，占全部收入的52.47%，比上年减少262万元，下降19.62%。全年营业支出为1683万元，比上年减少1073万元，下降38.93%。实现利润333万元，比上年增加185万元，增长125%。全年共清回各项债权资金达820万元。

20xx年，我公司主要开展了以下几方面工作：

年初，分公司领导班子为更好地落实总公司提出的20xx年工作目标，召开了员工大会，认真传达了总公司计划工作会议精神，并结合自身的具体情况，确定了相应的经营目标。计划制订之后，为把工作落到实处，分公司又多次召集中层干部进行了充分讨论，将目标分解到两个营业部，而且对营业部的经营成本也分别制定了控制指标。同时将机关研发部和

网上交易部的骨干力量充实到两个营业部，开拓业务，开展优质服务，形成了营业部之间、员工之间的竞争氛围。截止十二月末，永丰营业部完成证券交易额14.55亿元，其中，股票基金交易额14.15亿元，佣金收入实现463万元；北地营业部完成证券交易额18.17亿元，股票基金交易额17.91亿元，佣金收入571万元。

除利用报纸、电台、电视台等新闻媒体进行宣传外，分公司研发部和网上交易部分别在两个营业部柜台设立咨询点，印发宣传单，向群众讲解国债知识，本溪县和桓仁县两个远程服务部针对当地居民对国债投资热情高、市场潜力大的特点，出动宣传车走街串巷广播宣传，既方便了乡镇居民，又扩大了宣传区域，让投资者从不了解到踊跃购买，达到了宣传的目的。截止十二月末，分公司完成国债交易量6605万元，使国债业务迈上了新台阶。

经过一年多网上交易的运营，我分公司网上交易业务有了新的发展，截止十二月末，网上交易投资者开户数为2748户，比上年增加693户；实现网上交易量3.3亿元，比上年同期增长50%；网上交易额占分公司证券交易总量的10.09%，超额完成了总公司下达的网上交易额占总交易额5%的总体目标。在开拓网上交易市场过程中，我分公司一是搞好客户跟踪服务和咨询工作，建立了网上客户档案，设立专人负责网上业务咨询工作，客户提出问题及时解答，必要时上门服务，解决网上交易过程中出现的故障；二是扩大网上交易用户，对金融税务、工商、政府机关及电业、邮政、电信等企事业单位及其工作人员进行宣传走访，推广网上交易，赢得了越来越多的客户。

20xx年的债权清理工作是在债权质量不断下降、清收难度不断增大的情况下取得的，可以说来之不易。一年来，在总公司法律部和清欠办的帮助指导下，我公司业务部同志与法律顾问一起多次奔赴海口、大连、沈阳、佛山、江门等地进行清欠。全年共清回本息820万元。其中包括：江门证券有限责

任公司420万元；海口金海岸大酒店150万元；佛山证券有限责任公司220万元；大连万事通公司30万元□20xx年转让券的兑付压力重之又重。分公司大力开展广告宣传，化解了可能出现的兑付风险。采取多种措施，及时调度资金，圆满完成了兑付指标。1—12月份累计发行转让券27205万元，兑付28060万元。

分公司今年制订了《辽证本溪分公司车辆管理暂行办法》、《年度餐费管理报表》等，加强了费用管理工作。营业部针对新业务的开展，相应制订或修改了柜台业务操作细则、计算机信息系统管理制度等。安全保卫和防火工作常抓不懈，对保卫、经警人员加强了制度考核，做到防范工作及时到位，发现隐患立即处理解决。对不符合要求的保卫、经警人员做到了及时辞退更换。在防火方面，坚持了消防控制中心的值班制度，防患于未然，杜绝火灾事故的发生。

20xx年工作虽取得了一些效果，但还存在很多不足□20xx年10月，中国证监会对我分公司进行了现场专项检查，在经纪业务方面程度不同地存在一些问题。如管理不规范，客户管理档案资料不健全，经营成本高，平均效益差等等。

针对以上问题和总公司整改方案的要求，明年我们主要采取以下整改措施：

- 1、处理好历史遗留问题。加大对债权的清欠力度，充分利用法律手段，采取各种有效的措施，力争完成清欠任务。在总公司批准的计划内组织好柜台回购及企业债券的发行与兑付。
- 2、完成总公司要求的整改管理部门的任务，力争在20xx年一季度前完成永丰营业部、北地营业部财务、办公系统与分公司的独立，直接归属总公司管理的准备工作。

听了总经理工作报告篇二

首先，我代表金宏建材全体员工，向一年来支持、帮助公司发展的各位董事、各位代表表示热烈的欢迎和崇高的敬意！现在，我代表公司经营班子向大会作年度行政工作报告，请予以审议。

第一部分 20xx年工作回顾

1. 生产情况

20xx年生产熟料26.7万吨。其中第一季度3.5万吨，第二季度9万吨，第三季度7.1万吨，第四季度7.1万吨。

20xx年生产水泥36.8万吨。其中第一季度5万吨，第二季度10.1万吨，第三季度11.8万吨，第四季度9.9万吨。

2. 销售情况

20xx年销售水泥38.5万吨。其中第一季度6.3万吨，第二季度9.8万吨，第三季度12.3万吨，第四季度10.1万吨□20xx年销售熟料1.8万吨。

3. 经营情

20xx实现营业收入9118万元。其中第一季度1461万元，第二季度2269万元，第三季度2819万元，第四季度2596万元。

1. 安全工作，扎实有效

为落实“从零开始，向零奋斗”的安全工作目标，我们一抓安全的组

织机构和制度建设；二抓员工安全生产的思想建设；三抓安

全生产责任体系建设；四抓安全绩效考核与激励体系建设；五抓安全生产程序规范建设；六抓安全隐患排查和整改过程建设。经过全体员工经久不懈的艰苦努力，我公司实现了全年安全事故“零”目标。

2. 生产工作，克难制胜

20xx年，我公司生产工作的总体形势是：第一季度困难重重相当被动，第二季度以后扭转局面基本达标达产。

第一季度的困难和被动主要表现在两个方面。一是由于设计和设备的先天不足，生产线一直不能正常运转，核心设备窑系统2月份运转率仅为14.07%。不断的停产、维修，加重了一线员工的工作量，影响了薪酬收入，引发了技术骨干人心不稳的深层次问题。二是工程验收滞后，工程透支款无法解决。设备、原材料购买款项的长期拖欠，给物资供应工作带来极大的困难。

的运转率攀升至94.37%，创历史新高。之后，在全体干部、员工的共同努力下，我公司克服原材料供应不足等各项困难，保证了生产线的连续运行，保持了生产的良好势头。

3. 产品销售，局面良好

自20xx年10月份正式开展销售工作以来，由于新品牌上市和所占市场份额偏小等原因，销售工作一度非常困难。20xx年第四季度的销售总量在大幅降价的基础上仅为6.7万吨。

20xx年，我们转变销售理念，优化销售策略，抓住机遇、采取灵活多变的方式积极促销。一是积极走出去，主动对客户进行回访、座谈，提高了客户的满意度；二是坚定不移的开发工程客户，获得稳定、持久的销量；三是加大对市场的考察力度，探索竞争对手的价格情况和产品走向，做到了知己知彼；四是加大各种软件资质审批工作，在20xx年中国建材

组织的“天瑞杯”质量大对比活动中，我公司取得了全国第四十七名、贵州省第二名的“全优单位”称号；五是实施灵活的价格策略，争夺政府“一事一议”工程客户的供应权。经过多方努力，产品销量和价格均稳步攀升□20xx年四个季度产品综合价分别为246元/吨、257元/吨、267元/吨、284元/吨。销售网络日益完善，产品品牌初步得到了社会的认可。

4. 工程验收，接近尾声

透支款，克服种种困难，做了大量工作，投入巨额资金，对安环、消防基础设施进行了长时间反复地整改，取得了明显效果。我们对4月底圆满完成竣工验收充满信心。

5. 民心工程，稳步推进

一年来，我们始终坚持把员工作为第一财富，创造一切可能条件，最大限度满足员工各层次需要，稳步推进民心工程。一是尽力提高职工薪酬□20xx年我公司全体员工月人均收入为3037元，较20xx年的2693元提高了344元，超额兑现了公司年初“人均收入提高10%”的承诺。二是尽力提供福利保障。一年来，我们圆满落实了各项奖金、补助、补贴，高标准缴纳了社保参保的各项费用，按时发放劳保用品，实施了节日聚餐、班中加餐，办理了节日购物卡。三是加强两堂一舍管理。完善了各项制度，堵塞了部分漏洞，改善了饭菜质量，提高了卫生水平；我们还力所能及的整改了水道网管，清理了其中的污泥，改善了排水条件。四是努力完善生活设施，进一步硬化、净化、美化了厂区环境，积极改善健身、娱乐条件。五是关心职工身体健康，本年度组织了职工体检。六是组织开展各项活动，极力丰富职工生活。组织了“庆元旦、迎新春”文体活动；组织了“提高水泥销量、树立品牌形象”演讲比赛；举办了由公司周边政府、电信、移动公司、金宏化工参加的“永创杯”男子篮球邀请赛；组织了“5.1”节拔河、篮球活动等。这些工作的开展，较好的凝聚了人心，促进了企业的稳定。

第二部分 存在的问题和形势分析

一是受工程验收滞后影响，公司流动资金不足，给原材料、备品备件供应工作造成较大困难。目前，不少设备在带病运转，消耗严重；原材料质量直接影响生产工艺，导致主机设备台时产量无法提高，产品质量难以把握。二是公司生产规模有限，产能偏低。我公司与竞争对手相比生产规模、所占市场份额太小，产品市场竞争力较弱，遇到竞争对手的遏制很难从容应对。三是生产成本偏高，利润偏低。我公司是利用电石渣生产水泥的循环经济项目。一是处理电石渣本身增加了成本；二是没有自己的石灰石矿山，石灰石大批量从社会购买，抬高了成本；三是设备带病运转，效率偏低；四是项目规模太小，无市场竞争力产品价格偏低。种种原因，致使公司试生产以来一直处于亏损状态□20xx年共计亏损4161万元。

20xx年，随着一批新企业陆续进入黔西南州，水泥市场竞争更趋激烈，我们也将接受严峻的考验和挑战。但是，我们一有集团公司的内保优势；二有公司董事会的鼎力相助；三有在困难中前行的经验和心理准备；四有一个精诚团结、积极向上的领导班子和一个无坚不摧、敢打硬仗的职工队伍。只要坚持解放思想，振奋精神，创新发展，我相信，公司的经营状况会出现转机，我们一定能实现金宏建材的根本好转。

听了总经理工作报告篇三

我是心怀着对我们企业的深厚感情而工作的。这种感情来自公司对我的培养，来自于全体员工对我的信任和支持。我深知带领全体员工促进企业持续长远发展，振兴壮大企业，增加员工收入责任重大。因此，我一直为此而努力工作着。现在，我向大会述职，请予以审议。

一、履行职责情况：

1、注重企业文化建设，提倡“诚信、情感、责任和程序”八字管理理念，主张“以人为本，守法诚信”，引导广大员工“以企为家，共同发展”。人是生产力中最活跃的因素，是企业振兴发展的源泉和根本动力，只有公司全体员工把聪明才智充分发挥出来，并应用到公司管理与生产经营中去，公司才能发展；只有公司提供宽松敞亮的舞台，员工的人生价值才能够得以施展和实现。因此，我们要依靠员工促进企业发展，就要培育先进的企业文化，引导员工把“诚信、情感、责任和程序”贯穿于整体工作中，发挥才智、敬业爱岗、求真务实、规范操作，通过宣传、培训以及制度建设，强化项目管理，推行“质量、环境保护、职健安全”三位一体标准化作业程序等措施，促进公司在安全、质量、产量、成本等方面全面发展，为公司树立良好的信誉，为共同事业的长远发展打下基础。

2、加强民主管理，以真诚和友谊建立良好的同事关系、客户关系、社会关系，风雨同舟。一是从职工关心的“热点”、“难点”、“疑点”入手，深入地解决好公司经营管理与改革发展等重大问题，做好领导干部廉洁自律、以身作则以及有关职工切身利益方面的工作。二是注重维护公司领导班子的团结。大厦之成，非一木之材；大海之润，非一流之归。团结班子成员，形成既有分工又有合作、坦诚相待、合作共事、齐心协力干事业的良好氛围，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，集思广益，发挥整体合力，改进工作，促进发展。

3、不急功近利，从长远着眼，坚持理论联系实际，扎实开展管理调研工作。作为公司总经理，不但要具备这个岗位所需要的一切素质，还要把握各方面的信息，保持对事物发展规律的敏锐感觉，使思想观念与时俱进，把理论知识、市场规律与企业管理实际相结合，才能领导公司不被激烈的市场竞争所淘汰。因此，去年我充分运用国家政策、法规，依法开展财务监督、审计监督、质量监督和效能监察。把长线工作

与短期的具体工作相结合，深入分析公司管理、项目管理工作中的思想政治、人事管理、机构设置、标准化程序贯彻、合同管理、设备管理等工作的不足，从企业长远发展的角度，初步确定了深化企业管理改革的方案。之所以开展这项工作，是因为我们的项目管理任务逐年增加，但在市场竞争日趋激烈的情况下，项目利润越来越少，改革创新、挖潜增效势在必行。

4、高度重视经营开发工作。寻找优质客户企业开展其他一切工作的前提，如何扩大市场份额，是我们应该不断探索的永恒课题。今年，经与公司班子成员协商：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，班子成员分片负责的经营方针，取得了可喜成绩。与此同时，我们不断召开经营销售会议，通过会议引导经营销售工作人员吸取教训、总结经验、调整投标思路和策略、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，拓宽经营范围的目的。

二、存在的问题和今后努力方向：

总结我个人的工作，离公司和董事长的要求与企业发展还有一定差距。表现在理论不够丰富、业务知识学习少；表现在我们企业管理行为、员工个人行为与企业经营管理理念之间还存在一定的差距；还表现在企业改革之后，即将产生的一系列的其他问题。当然，个人总结难免片面，我诚恳地请求大家对我多提意见和建议，促进企业发展和我个人进步。

事物的发展总是在推陈出新。不充电，个人素质难以提升；不改革，企业难以展开腾飞的双翼。今后，我将加强学习，提高思想觉悟、工作能力和管理水平；我将与公司领导班子一起带领全体员工深化企业改革，解决包括企业管理、生产管理、质量管理、成本管理、安全管理、经营开发等在内的一系列问题，促进企业健康长远发展。

在此，我有信心和班子成员一道，广泛采纳大家好的建议，融入到我们企业改革的各项管理办法中去，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，为公司在新的一年里夺取更加辉煌的业绩而努力奋斗！

谢谢大家！

听了总经理工作报告篇四

我现任北翟营村村委委员、物业公司经理，现向各位领导、同志们做工作报告。

加强学习、提高思想素质，学习“十七大”精神，坚持以党为公，执政为民。紧紧围绕班子建设，文明村建设，和谐社区建设，努力学习专业知识，提高工作能力。

亚龙花园小区，共有56栋住宅楼（其中多层楼53栋，16层高层住宅3栋）总户数3655户，地上停车位1000多个，地下停车场一个，休闲广场3个，四层服务楼一栋，商业店铺16家，幼儿园一个，共计40多万建筑平米。亚龙花园物业公司目前有80多人，全体员工本着亚龙物业“以人为本”“将管理在服务中体现”的服务理念，为村民和住户提供全方位的、一流的管理服务，赢得了住户的信任与支持。为了进一步提高管理服务水平□20xx年我们积极投入到创建文明、和谐、优秀小区的工作中。

主要从以下几个方面做一个简要汇报：

首先将工作分为5个方面，办公室、水电管理，维修、绿化卫生、安全保卫。成立5个部门，每个部门都由工作突出、责任心强的人来担当部门主任。由经理、主任组成的物业公司管理层，每周周一上午召开例会，计划总结工作。日常服务工作都是严格规范运作，并制定详细的工作计划，工作目标。各部门每月评比，以确保各项工作能顺利进行，并借此机会

进一步提高我们的管理服务水平。

要想为村民住户提供良好的管理服务，必须要有一支高素质的员工队伍和完善的内部管理机制。对亚龙花园小区我们有一套完善的管理规章制度，我们深知再完美的制度，只有落在实处才能体现其作用，所以在日常工作中重点抓落实工作。首先，严格按照要求对工作人员进行系统培训，除了物业公司培训计划以外，各部门根据本岗位的实际需要来制定详细的培训计划，内容涵盖了规章制度、法律法规、服务意识、服务技巧等各个方面，使每位员工都熟练的掌握了本岗位所需的服务技能，通过培训不断提高自身素质（例如：我们购买专业知识书籍120多本，租借培训光盘给工作人员学习多次，要求学习人员写观后感等），从而使员工队伍整体素质保持在一个较高的水平上。其次，还根据村发展方向和本小区具体情况制定了工作指导书，使内部管理更加完善，在此基础上进行了严格考核，结合考核结果进行评比奖罚，实行优胜劣汰，大大的提高了员工的积极性，从而促进了各项工作的进行，每半个月物业公司管理层人员到小区进行检查评比，对小区的治安、卫生、绿化等工作检查，奖罚分明。另外，加大了检查监督的力度。除上下层级的监督外，还要求不同岗位人员进行交叉监督检查，大大的避免了因遗漏造成的管理责任。

20xx年亚龙花园小区住宅楼，商业店铺全部交工。大量业主入住，物业公司办公室、接待电话、水电维修、冬季供暖、土建维修等工作压力巨增，全体员工加班加点，不怕苦不怕累，努力工作。“以服务为主，以住户为中心”，竭诚做好各项管理服务工作。物业公司秉承“以人为本”，“将管理在服务中体现”的服务理念，主动了解住户需求，及时处理。在做好常规性管理服务的同时，还向业主提供快捷、方便的便民服务。

物业管理层定期到住户家中，与住户充分沟通，了解需求，了解物业公司员工服务状况，以便有针对性的处理方案和便

民服务，办公室定期回访反映问题的住户，了解住户对管理服务的满意程度。也征求到一些意见和建议，对合理的建议有及时采纳，同时根据住户意见，在搞好基础管理服务的同时，有针对性的开展一些便民服务项目。例如：户内维修、联系定报、室内保洁，安装电话、宽带等服务，对老年人、残疾人、病人等弱势群体，义务更换阀门、灯泡、管道改修等工作。并且与小区1号商铺“天福隆超市”，5号商铺“奥维斯特洗衣店”协商，在保证质量的情况下，免费为住户送货上门。这些看似不起眼的措施，其实大大方便了住户。

20xx年在村领导的正确指挥下，物业公司做了以下几项主要工作：

- 1、锅炉房改造，增加20吨锅炉一台。针对去年供暖出现的一些问题，今年年初村委领导指示，投入巨资对锅炉房进行改造。其中包括：管道改造、泵房改造、锅炉维修、房屋改造、电力改造、增加20吨锅炉一台。确保了今冬供暖，让所有住户度过一个温暖的冬天。
- 2、改造排水管道，做好防汛工作□20xx年5月物业公司与市设计院，对小区雨水排放进行研究勘察后，制定方案。在小区蓄水坑上做一架航车，配备大功率抽水泵一台，及500米排水管道。蓄水坑清淤等工作，将雨水及时排放于市政雨水主管道，确保了旧村，小区的防汛安全。
- 3、为四川灾区捐款，献爱心□20xx年5月12日四川省发生特大地震灾情，给当地人民造成了巨大的生命，财产损失。领导人亲赴现场抗震救灾。村委会，物业公司及时在小区门口等地，开展“抗震救灾，捐献爱心”捐款活动。3天时间，村民，亚龙居民就捐款35239元，村委会捐款10万元。5月16日上午，将所有善款上缴河北省红十字会，燕赵晚报对此进行了报道，受到社会好评。8月份奥运期间，按照上级部署开展安保工作，培训安保人员60多名。在小区安全防范，确保了奥运期间小区安全。

4□20xx年10月30日开始征收今冬取暖费，由于市政府取暖费标准下达的晚，所以今年收费时间短，任务重。物业公司全力配合村领导催缴取暖费，收费人员加班加点，每天早7点至晚7点，12小时不间断收费，并且做好解释工作。14日供暖开始，维修人员每天晚上加班，对小区供热出现的问题，及时有效的进行处理。在大家的努力下今冬供暖收费，维修工作顺利完成。

5、为了进一步树立亚龙物业公司的企业形象公司充分利用[北翟营报]宣传舆论作用，促进和改进我们管理工作。同时，根据自身特点制定科学的宣传策略，使思想和文化相结合，及时反映社区居民文化，物业公司的企业文化，员工们的工作生活等等。这样既激励了工作勤奋，成绩优秀的员工，又解答了住户提出的疑问及各类热点问题。还培养了大家的社会公德，提高了大家生活素质。因此，每一期的报纸投稿都由专人负责，提前策划准备。使报纸成为物业公司一道亮丽的风景线。

在日常的服务工作中，我们建立了完善的规章制度，为业主提供满意的服务，住户的满意就是我们工作的目标。首先，物业公司实行24小时值班制度，住户的每一个诉求既有专人进行记录并安排处理，进行回访，每一件事处理都形成一个完整的封闭，得到及时处理。其次，在管理服务过程中强调预防性的工作，要想到住户前面，做到住户前面，不能被动地等着住户前来投诉时再处理问题，我们还通过各种形式的培训强化服务人员的服务意识，要员工知道“假如你不是天才，那你就要敬业”的工作精神，牢记“以住户为中心”的服务理念，并且贯穿到工作的全过程中去。我们将通过对住户充分沟通，结合我们的专业知识为住户提供一流的管理和服务。

可见，安全对小区来讲是重中之重，物业公司实行封闭式管理制度，对小区两个门口实行人车分流，小区24小时值班巡视。亚龙花园小区管理走高档小区管理路线，在智能化管理

方面□20xx年9月引入了先进的车辆智能管理系统2套（北门口一套，地下车库一套）。

对进出小区的车辆实行智能化管理，住户固定车辆，一车一卡，出入刷卡。临时来访车辆实行换证制度，并且24小时监控录像，对进出车辆电脑比对，发现问题及时处理。还有高层楼消防24小时监控等高科技系统。先进的技防系统发挥了巨大作用，但是只有先进的设施设备是远远不够的，还需要有完善的制度及一支过硬的保安队伍与之相匹配，方可发挥威力。因此物业公司指定了严格的检查、养护及使用制度，确保系统的准确可靠。

在人防方面，有一支素质过硬的保安队伍，基本都是退伍军人和优秀青年，有较强的军事素质和良好的工作作风，定期培训、训练，使保安队伍素质保持在稳定的高水平上，通过完善的技防与人防相结合的措施，为小区住户创造了一个安全舒适的居住环境。

为了让住户有一个优美的居住环境，物业公司专门组建了一支绿化、保洁队伍负责小区的环境管理、设施维护工作，并且实行严密的管理制度。例如，小区道路一天两扫，垃圾箱一周两擦，楼道一周一扫，纸屑、烟头等杂物及时清理，秋天树叶日落日清，使小区充满生机、没有荒凉。通过完善的规章制度，专业人员的精心管理，使小区环境更加优美。

总之，在20xx年工作中，取得了一些成绩，但是我的工作与其他同志还存在很大差距，在20xx年工作中，我要努力学习知识，弥补不足，团结全体员工，使亚龙物业公司的`各项工作更上一个新的台阶。

听了总经理工作报告篇五

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xx年**公司经营情况进行了全面系统的总结。xx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xx年工作述职报告和xx年工作计划，公司领导层对xx年各部门所取得成绩予以肯定。

xx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xx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。

xx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。xx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14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xx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14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。

针对陈总在1月17日，年度总结会上提出的“强素质 调激励 抢速度 促转型”的十二字经营方针，请各部门接任务：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xx年的奋斗目标是收入实现1亿元，利润1000万元□xx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14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）xx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！马年马上成功！谢谢大家！

听了总经理工作报告篇六

尊敬的同事们、朋友们：

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xx年xx公司经营情况进行了全面系统的总结。xx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xx年工作述职报告和xx年工作计划，公司领导层对xx年各部门所取得成绩予以肯定。

xx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xx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公司未来的长足发展奠定了良好的基础。

xx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□xx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14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”□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xx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。

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xx公司14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！

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xx年的奋斗目标是收入实现1亿元，利润1000万元□xx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14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□xx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！马年马上成功！谢谢大家！

听了总经理工作报告篇七

20xx年车身厂以精细管理，加强现场管理的基础上，进一步推行由3s到5s□方针管理，班组建设，全面在分厂和班组展开，通过管理提升效率、提升人文修养。

努力提升车身厂员工的职业素养（责任心、岗位适应力）、技能水平、学习能力。提升班组长教练水平，提升员工的执行力，贯彻标准作业。

大力开展技术质量攻关工作，提升油漆质量和车身面差质量，提升油漆的一次交检合格率。

提升白车身及涂装装配质量，加大质量管理。

1. 降低ves不良指摘点数
2. 提升一次交检合格率
3. 降低后工程及自工程不良
4. 质量体系应用

以上是我的学习体会，在今后的工作中我将会以饱满的热情主动完成工作，珍惜自己的岗位，胜任自己的岗位，尽心尽责的完成好自己的本职工作，为公司的又好又快的发展，再创新的辉煌，做出自己应有的贡献。