

# 2023年总经理年度工作报告 客运企业总经理工作报告(通用6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？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 总经理年度工作报告 客运企业总经理工作报告篇一

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GPS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、菏泽、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。

#### (四) 实施“管理创新”工程，提升科学管理水平

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，健全法人治理结构，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、车站在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。及时调整作息時間，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。公司强化安全台账管理，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！

## 总经理年度工作报告 客运企业总经理工作报告篇二

大家好！

又是一年即将过去□20xx年是集团进一步提高精细化管理，各方面工作快速发展的一年。回顾即将过去的一年，在公司领导班子的正确指导下，抢修任务做到快速处置、供水服务保障标准得到进一步提升、经济技术指标圆满完成、管网管理水平再上新台阶。生产计划科全体职工勤奋工作、上下一心，圆满完成各项任务和全年考核指标，取得了较好的成绩。

以下是我个人就20xx年在政治理论学习、本职主要工作、科室建设、存在的不足和努力方向等方面向各位领导和同志们汇报，有不到之处望批评指正。

公司精神为推动企业又快又好的发展，全面提升xx供水管理和服务水平，确保供水管网安全稳定运行指明了方向。

20xx年，我在完成日常工作的同时，积极参加公司组织的各项活动，带领积极分子开展政治理论学习和知识培训，在日常读书看报的过程中，自己都能够认真去领会，结合自己的工作实际进行思考。为了适应新形势发展和工作的需要，我始终坚持政治理论学习与业务学习相结合，努力提高自身的政治思想觉悟和业务能力。

作为一名xx供水企业的职工、干部，有责任，也应该扎扎实实的完成每一项工作。我们的工作正是通过不断的学习，使自己能够自觉的把平时的各项工作同公司的要求，组织的要求结合起来。在工作中不断提高自己的政治觉悟和组织纪律

性。特别是在日常的工作中，我能够摆正位置，不论在什么时候，什么情况下都能积极主动的工作，自觉的维护领导的威信，协调各部门工作，工作中任劳任怨，坚决把领导交办的工作完成。

目前，生产计划科xx名同事，有xx个岗位，作为经理，除做好组织协调工作外，我能够在安排好自己工作的同时，调动全科室人员在完成本职工作，积极主动的完成一些临时交办任务。在日常工作中，我能够严格要求自己，始终坚持做到每天早一点到单位，下班晚一点再走。对待科室和自己经手的事情能够做到多分析、多请示，处理事情过程中，努力做到手勤、腿勤，全面了解情况，最好能够在现场得到第一手资料，为领导提供决策依据，和相关部门共同商议解决办法。

在工作中，我始终要求自己只要是大点的工程、大的抢修任务不论白天或者晚上必须及时赶到现场，保证抢修关闸工作能在第一时间得到完成。在解决管线疑难问题时，很多情况都是处置时间长、协调部门多，我总是提醒自己，要有一种必须解决的毅力和决心，当一个疑难问题解决后，比较一下在严冬酷暑下辛苦，比较一下在现场几天来大家凝思苦想却不知所措的时候，成功的喜悦和收获在心里总有一种高兴的感觉。

20xx年，集团提出了“挖潜补能，强基精管，转型增效，乘势发展，为xx经济建设和社会发展提供优质的供水服务和保障”的工作目标，对公司的整体工作和各项考核指标也提出了更高的要求。生产计划科结合自身工作，我与科室全体职工一道，保证了各类报表统计、暗漏复核详实准确，数据上报及时；多次开展业务流程的宣贯、生产安全、有限空间的培训，按照领导要求，制定了有限空间作业安全规范，积极开展安康杯相关活动；进一步强化了抢修任务派发跟踪、计划停水方案的制定；在维护企业利益的基础上，认真完成各项理赔工作；积极开展设备运行管理和各类管网隐患排查，及时协调处置管线疑难问题的处置等工作。

截止到现在□20xx年各项供水服务保障多达xx次，xx天。生产计划科按照领导要求，从任务的下达，各项保障预案的汇总、手册编制、以及保障期间管线排查、问题协调处置、简报信息的报送等工作，全体职工都是以极大的热情，不知疲倦的按时完成每一项工作。

在工作中，我能够自觉遵守集团和公司关于领导干部廉洁自律的各项规定，严格要求自己，以身作则，坚决不违反纪律，不违反企业各项规章制度，努力本科室全体职工做出榜样。在政治纪律方面，我能够始终保持敏锐性和坚定性，自觉抵制不正之风。

（一）对专业技术知识学习不够深入，今后工作中应继续加强自身学习，不断提高业务技能水平。

（二）在系统的政治学习还不够深入，需要进一步加强政治理论的学习。

（三）本职工作没有做到最好，有时还是有松懈思想，工作中有时不够细心，考虑问题不够全面，关心同事有不到位的情况，缺乏雷厉风行的作风，今后有待进一步加强和改进。

20xx年，公司的整体工作仍然是繁忙而又艰巨，我将会更加的严格要求自己，踏实工作、求真务实、团结同志，以更好的精神状态完成组织交给的各项工作和任务。

以上是我的述职，诚心诚意接受同志们的审议。谢谢大家！

## **总经理年度工作报告 客运企业总经理工作报告篇三**

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。

注重企业文化建设，提炼xx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。

通过组织一系列活动来建设xx传媒的大团队：组织xx传媒高管赴南安参加摩尔拓展训练，培养xx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。

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□xx传媒与xxdoing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xx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□xx传媒与厦门xx汽车销售有限公司签署了关于xx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□xx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。

xx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xx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。

# 总经理年度工作报告 客运企业总经理工作报告篇四

大家下午好！

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！

## 总经理年度工作报告 客运企业总经理工作报告篇五

### 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。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！

## 总经理工作报告心得2

一、 加强学习，为提高工作效率打基础。

20\_\_年，我积极参加了公司党委中心组组织的学习、实践科学发展观活动，曲靖供电局20\_\_年工作会议精神及云南电网公司的发展战略；系统学习了《云南电网公司深入学习实践科学发展观活动党员干部学习材料汇编》及科学发展观重要理论；学习了企业管理、安全生产管理、工程建设管理等多种与业务相关的法律法规以及行业规程、规定的知识。

在自我学习的同时，还参加南网方略与企业文化电子课件学习、安全工作规程考试、县级供电企业基础管理达标优秀企业标准宣贯培训、中国南方电网员工手册培训、特种作业操作证复训、安全生产风险管理系统培训、管理能力提升培训、交通安全学习培训等。

学有所得，认真做好学习心得笔记，撰写了个人学习心得体会，结合分管工作，实践并运用。进一步创新工作思路，调动起各部门员工各方面的工作积极性，提高了工作效率和执行力。

## 二、履职情况

(一) 电网规划有了新突破。组织、督促计划发展部完成了《\_\_县十二五节能减排规划》、《\_\_县农村电网升级改造规划》，编制了《\_\_县十二五电网发展规划》并上报曲靖供电局评审。完成35千伏马路变电站新建和35千伏驾车变电站改造工程选址，编制上报了可研报告。对未办理土地使用证、房屋产权证的35千伏变电站“两证”进行清理，并逐步完善和办理“两证”。完成110千伏马武变电站及35千伏马路、驾车变电站共19条10千伏负荷转移线的勘测设计，完成总投资7000万元的10千伏及以下农网升级改造储备项目勘测设计任务。完成35千伏龙潭—五星输电线路大修工程(冰灾加固段)可行性研究报告。圆满完成20\_\_年无电地区电力建设项目、20\_\_年中西部农网完善项目、20\_\_年农网升级改造项目设计及上报审查工作。

### (二) 电网建设快速推进。

认真开展“工程投资管理年”活动，积极协助总经理及时召开20\_\_年电网建设工作会，做好调研、协调工作，取得各级、各部门的极大支持。指导成立工程项目部及五个专业组，明确了相应的工作职责。与公司各相关部门、各供电所签订了10千伏及以下农网工程建设目标责任书。落实施工计划和管理责任，进一步优化和完善管理流程。

20\_\_年，我县10kv及以下电网工程，分别为：20\_\_年无电地区电力建设项目(投资3852万元)、20\_\_年中西部农网完善项目(投资819万元)、20\_\_年农网升级改造项目(投资1998万元)。

以上三批项目总投资累计投资6669万元，工程共涉及全县20个乡镇、119个行政村、222个自然村，共计307个工程项目，工程计划建设10kv线路274.45km□400v/220v线路329.69km□变压器274台，容量27785kva□“一户一表”6892户。

在工程实施前期，为创造良好的施工环境和氛围，奔赴金钟、大海、矿山、雨碌、鲁纳、驾车等乡镇各乡镇调研、协调。工程实施中，组织召开了农网改造现场安全工作会，着力抓好工程安全管理，成立农网工程安全督导工作组进行现场督导，确保按时、按质、按量完成了电网建设改造任务。

经过三个月的连续奋战，于20\_\_年11月29日提前完成了\_\_县20\_\_年无电地区电力建设工程，新建10千伏线路177.29千米，400伏/220伏线路245.28千米，安装变压器162台，改造“一户一表”5081户，全面实现了全县“户户通电”的目标，也宣告了曲靖市无电地区电力建设工程项目全部结束。截止20\_\_年12月15日，完成了\_\_县20\_\_年中西部农网完善工程的36%。

(三)全力做好了工程竣工资料档案的管理工作。按局里‘农网工作会议’要求，于20\_\_年初，督促工程建设部完成了20\_\_年实施的4批农网工程、20\_\_年实施的4批农网工程和范家村变电站技改工程审计工作，使得\_\_县自实施农网改造以来的所有工程项目审结率达到100%。完成了以前实施的30万无电人口通电、县城电网改造、完善西部农网及20\_\_年、20\_\_年实施的农网工程竣工资料梳理、归档工作。

### 总经理工作报告心得3

20\_\_年对于\_\_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20\_\_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

### 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。20\_\_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。20\_\_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。20\_\_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。

20\_\_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。

#### 总经理工作报告心得4

尊敬的同事们、朋友们：

大家下午好！

1月17日公司组织召开了年度总结会议，对20\_\_年\_\_公司经营情况进行了全面系统的总结。20\_\_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20\_\_年工作述职报告和20\_\_年工作规划，公司领导层对20\_\_年各部门所取得成绩予以肯定。

20\_\_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20\_\_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\_\_公司公司未来的长足发展奠定了良好的基础。

20\_\_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。20\_\_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20\_\_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20\_\_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20\_\_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20\_\_年的奋斗目标是收入实现1亿元，利润1000万元。20\_\_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20\_\_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)20\_\_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!

## 总经理年度工作报告 客运企业总经理工作报告篇六

根据集团公司总经理在xxxx年初作的工作报告指示精神，我项目部结合在建工程项目施工特点及管理模式，整合现有资源，充分调动项目部人员的工作积极性，开展一系列改进工作，完善项目部管理体系的建设，明确项目精细化管理改进目标，提升项目管理水平，现将半年来项目部管理工作汇报如下。

### 一、工作回顾

xxxx年项目部主要施工任务为“东港第”项目一期二次结构施工工程，本工程为东港第项目a7~a10号楼原楼板预留洞口二次结构封堵施工，结构楼板钢筋采用植筋、焊接和绑扎，然后浇筑c30砼封堵。其中□a7#~a10#楼洞口共计162个，其中a7#楼52个□a8#楼24个□a9#楼34个□a10#楼52个，整个项

目涉及二次改造施工户数共计208户。按照合同约定，二次结构施工应于xxxx年3月1日开始正式施工，但我方进场后迟迟未接到建设方准许施工指令，直至xxxx年4月2日，我方才开始正式施工。考虑到建设方交付房屋时间的紧迫性，我项目部本着服务业主、遵守合同的专业精神，依然按照合同约定的完工日期，重新编排施工进度计划，制定增加施工人员、材料、工器具投入以及夜间不间断施工等相应赶工措施，确保目标工期实现。整个施工采取4栋单体楼依次流水施工，各工序间紧密穿插施工；各施工段采取小段分包，充分调动施工人员积极性，克服赶工情况下的人手不足、材料倒运耗时耗工等施工困难。通过采取一系列的工期保障措施，在保证工程质量及安全的前提下，于xxxx年5月30日顺利完成全部二次结构施工内容，其中，包括完成建设方后期增加的a7~a10号楼夹层砌筑改造工程；之后，完成a7□a8□a10号楼一层入户门口改造施工个任务。目前，工程项目已通过业主验收，结算资料收集整理完毕，已向建设方提出结算申请，并开始审核流程，相关档案资料已向建设单位移交。

xxxx年上半年，“东港第”住宅项目一期工程根据总承包合同约定，已完成施工承揽范围内的全部施工内容。目前，项目部在做好向建设单位及物业单位验收移交工作的同时，已逐步进入工程保修阶段，配合建设单位做好售后维修工作，将房屋顺利交付给客户。

一期工程结算工作是本年度工作重点之一，项目部全力配合集团公司预算部门工作，收集、整理结算资料，及时与甲方沟通，为结算工作顺利完结提供便利条件。半年来，针对二次结构施工工期紧、局限大、困难多等的实际情况，以及工程结算工作的紧迫性，因此，项目部上半年工作重点：一是要保证工程能按照时间节点顺利交付；二是要配合好集团公司预算部门，尽早回收工程款；三、要配合好建设单位最后的移交工作，为二期合作奠定良好的合作关系。项目部遵照年初集团工作报告精神，加强项目部精细化管理以及规章制度落

实，再小的工程也要做成精品，从工程进度、质量、安全、成本控制等多方面入手，改进管理工作的不足。总结经验、找出不足，以此总结上半年工作中的得与失。

## 二、巧提速、保工期

时间、固定施工人员，各工序间流水施工，无时差紧密衔接，为砼浇筑及养护节省出时间。细化的计划经反复实践检验，最终得以确定实施。做为施工的主要调度负责人，施工工长必须明确工作内容、工作顺序、持续时间及工作之间的相互衔接关系等并付诸实施；项目部管理任务就是在计划实施过程中经常检查实际进度是否按计划进行，一旦发现有偏差出现，应在分析偏差产生原因的基础上采取有效措施排除障碍或调整、修改原进度计划后再实施。在实际施工中，出现施工进度滞后的情况，如白天排渣，因为需要利用电梯运输排渣，会长时间占用电梯，给钢筋绑扎、砼浇筑、墙面抹灰等上料工作造成影响，考虑排渣完全适合夜间作业，项目将原计划调整，墙体拆除后先装袋，将施工作业面清空，白天如作业工序多，则不进行排渣，如此也可以避免给建设方房屋销售工作带来影响，计划调整后，给关键工作如模板安装、钢筋安装、砼浇筑让出时间，使工程中后期形象已初具规模。

在人工方面，为了保证工期，牺牲了工人夜间休息时间，基本每日晚间19点持续施工至23点。通过施工小段分包以及对于施工劳动强度大的工作，在达到施工作业量后给与一定奖励等措施，调动工人工作热情，夜间作业尽量安排粗活，如排渣、砼浇筑等施工任务，充分利用好夜间施工时间。材料方面，做好材料计划，保证现场施工需求。施工技术方面，由于年初气温较低，考虑砼浇筑后凝结时间较长，为缩短砼凝结时间，项目部进一批早强剂，按照配合比要求，进行配比。掺入早强剂后，砼初凝时间明显缩短2~3个小时，楼板底模拆除时间也相应缩短。通过实践的进度计划虽然已于项目初期大不一样，但正是通过不断地收集数据、分析问题、调整计划，使得在进行最后一栋a9号楼施工时，实际施工已基

本与计划工期相吻合，大大地缩短了工期。进度管理在取得成效的同时，也有很多不足，工期计划一再调整，使得施工不能保持连续性；人力及机械一直保持高负荷施工状态，难免出现不适的情况，如施工人员后期施工情绪不高、工器具损坏频率提高等。一直受这些问题困扰，使得施工进度放缓。

### 三、重质量、赢信誉

二次结构施工虽是小活，但也不应忽视了施工质量，小活也要干出“精品”工程。二次结构施工工序多，质量控制点多。项目部的管理重点抓事前的交底工作及过程中的质量控制。例如在钢筋工程，在开始植筋前，因为不是专业植筋人员，需要把植筋的要点，如钻头直径的选择、钻眼深度、清孔要求、植筋胶的配比等等需一一向工人进行交底及培训，作业工人达到技术施工工艺要求，可批量作业后，在施工过程进行抽检，发现问题及时进行整改。二次结构施工质量控制重点：一是涉及结构安全类，例如模板安装、植筋、钢筋绑扎、焊接、砼配合比、浇筑振捣等；二是涉及建筑适用性类，例如墙面抹灰空鼓、开裂控制、地面面层压光、天棚刮浆开裂控制等。施工前项目部也做好质量的预控措施，在原施工方案的基础上，改进、细化施工方案，例如对模板拼缝的控制，对周转多次的多层板，重新收边，拼装模板尽可能减少拼缝缝隙。在比如砼配合比，现场搅拌严格按照实验室出具的配合比单，进行配比；墙面虽未要求抹灰，但根据现场实际情况，二次施工部位墙面需重新进行抹灰找平；地面面层在与原地面接茬处增加打磨处理。一系列的措施体现了“精细化”管理的精神，重视质量工作也让我们赢得了业主的赞扬。

### 四、压成本、创效益

a7~a10号楼二次结构施工，包括设备夹层改造工程、一层入户门口改造工程，按照现场施工实际发生统计，工程实际发生成本为 812,887.5元，合同施工审定总价款为 万元，已拨付工程款为 万元，占总造价的 %；申请结算金额为 万元，

其中发生人工507, 200.00元、水泥 52, 170.00元、砂子石子37, 600元、空心砖4, 275.00元、钢筋50, 000.00元、五金工器具35, 642.50元、施工用电20, 000.00元、大白施工100, 000.00元、试验费6, 000.00元;实际发生签证、设计变更费用元、赶工费元。项目部重视对资金、资产的管理,始终坚持节俭务实、杜绝浪费,坚持用好每一分钱。成本管理工作是项目管理工作的重要一环。项目部重点加强对实际工程量测算、处理现场签证和变更为主要的成本控制。在施工过程中比照合同清单,对工程量增加项及时向甲方提出签证申请,主动与甲方取得沟通。二次结构施工过程中,我方就墙体拆除工程量增加、墙面抹灰工程量增加、地面面层砼工程量增加、赶工费等向甲方提出签证请求,并予以了满足。

## 五、经验及教训

“东港第”工程一期项目,历时3年时间,在xxxx年完成了工程移交、结算工作,标志着我方履行合同约定,顺利将又一“精品”工程交付给业主。并且,在施工管理、工程质量、安全管理、进度控制、合同履约率等多方面赢得了业主的信誉及口碑。这些成绩的取得,归功于项目管理工作逐步地精细化,从每月、每周、每日进度计划、到责任到人的岗位职责,再到细化的制度规章,项目部管理工作的精细化,让管理责任更加明晰、减少管理工作中“一窝蜂”、“踢皮球”问题,消除管理工作死角,发挥每个岗位作用,各司其职,有效降低管理风险,进而保证成本目标的实现。

## 六、下半年工作计划

下半年,“东港第”项目将全面进入保修阶段,项目部各专业将设置专人负责维修工作,全力配合好业主单位的销售工作。同时,项目部将做好工程款的回拢工作,及时与业主方取得沟通。项目部剩余人员将妥善进行安排,并为新工程做好准备工作,随时投入先建设项目工作中。