

# 2023年总经理年终报告(模板9篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 总经理年终报告篇一

一年来，肩负集团的使命和领导的信任，我在全力完成工作任务的同时，利用有限时间、把握有力时机，通过认真学习不断加强自身建设，理论水平和业务能力进一步提高。目前，企业规范管理、资产整合、项目建设前期手续办理等工作顺利推进，赢得了\*公司的开门红，取得了项目建设快速推进的良好局面。现就一年来履职情况向大会述职，请予审议。

一、及时调整思路，更新观念，适应新形势下企业管理的需要

1. 树立角色意识，当好董事会的“配角”，演好经营层“主角”。作为一名国有企业的总经理，在工作中，我力求到位不越位，不断强化服务意识，切实履行好工作职责。一是建立经理办公会议制度，切实加强企业生产经营管理，对公司各项决策的执行发挥了重要作用。二是充分发挥桥梁和纽带作用，建立公开、平等的管理机制，调动广大员工积极性，注重倾听合理化建议，为企业科学决策、民主决策提供支撑。

2. 加强自身建设，贯彻“以德治企”的人本管理理念。在积极参加公司组织的政治理论学习，认真贯彻建党九十周年讲话、市委三届九次全委会精神，不断提高自身理论水平的基础上，充分认识到员工的工作方法、工作态度对企业的发展有着举足轻重的作用。通过关心员工自身发展和生活，注意发现、升华员工工作“闪光点”等方式，调动员工爱岗敬业、

勤奋工作的积极性，切实增强了员工的主人翁意识。

## 二、以人为本，身体力行，致力培育团结、和谐、高素质的管理团队

坚持倡导“以人为本”的管理理念，尊重员工的创新精神，有效发挥带头作用，营造企业、职工“双赢”的良好局面。

1. 加强员工培训，营造学习氛围。高素质的人才队伍是企业市场竞争中立于不败之地的重要保障，通过途径努力营造良好的学习氛围，着力提高员工素质。一是针对企业发展和项目建设需要，采取“走出去，请进来”的措施，开展针对性强、结构完善的知识培训。二是以优势互补、资源共享的方法，积极组织开展讨论式学习，在加强员工交流与沟通的同时，实现共同提高，目前公司以部门为单位共组织交流学习30余次；三是将员工培训与员工任职、晋升、薪酬等结合起来，充分调动员工自主学习的积极性。

2. 坚持管理原则，发挥标杆作用。就任\*公司总经理一直以来，我始终坚持“以德为之、以情动之、以行导之”的管理原则。通过寻求建立和谐的人际关系，营造团结奋进的共事氛围；通过不断优化处事方法和加强班子建设，充分发挥自身及班子的标杆作用，从而实现企业凝聚力有效增强的目标。

## 三、务实创新、科学规划，着力构建适应企业经营管理的新机制

1. 明确分工，强化责任意识。按照“精简、高效、实用”的原则，科学设置管理层次及其职能，完善逐级责任管理制度，通过制度建设明确各自分工和职责，强化部门的智能作用。

2. 奖勤罚懒，完善考核机制。坚持推行“周清月结”考核模式，要求部门工作一周一清、一月一结，根据工作任务层层分解，责任细化到岗、到人，通过公司领导和办公室的“双

轨”考核机制，强化考核体系，激发企业内在活力，调动职工工作积极性和创造性。

四、目标明确，合理安排整合公司各项工作，做到全面协调发展

按照集团的战略部署，\*公司快速完成组建工作，并积极推进企业规范管理、资产收购、项目策划及建设前期手续办理等工作，取得了一定成绩。

(一)夯实基础，上半年工作有序推进

1. 公司组建快速完成，制度建设基本完善。公司于1月27日完成工商注册和税务登记，现设办公室、财务部、投资发展部、工程管理部、经营管理部5个部门，员工32名。公司成立后，通过学习集团和考察兄弟公司管理制度，迅速完成了《重庆开发有限公司内部管理制度汇编》，涵盖决策、会议、财务、后勤、项目建设、经营管理等制度，其中，工程项目管理制度涉及项目策划、勘察设计、预算控制、招投标、合同控制、施工过程、竣工验收、监督检查八项内容共x项制度，为公司项目建设的顺利推进打下坚实基础。

2. 资产收购艰难推进，调整思路突破瓶颈。上半年，公司x次与\*区专题研究资源整合及收购事宜，但因泉世界和度假村两个私人股东质疑\*区政府认可的评估报告，且要价远远高于资产评估核定的收购价格和集团公司有偿收购的底线，经多次协商未果，致使核心资产收购无实质性进展。面对这种情况，公司在得到集团领导的认可后，拟先期收购国有控股部分资产。目前，\*区已委托天健会计事务所对景区资产进行重新评估，资产收购摆脱停滞，迈向新局面。

3. 镇区策划方案顺利完成，甄选设计单位严格细致。根据集团与\*区政府签订的《度假区合作框架协议》，按照公司的战略规划，全力推进前期工作。一是督促业务部门高效推进并

按时保质的完成了小镇策划及概念性规划编制工作;二是酒店及\*项目设计单位的调查甄选工作顺利完成，上半年，共组织考察酒店知名设计单位8家，设计单位7家，水乐园设计单位4家，高尔夫设计单位5家。

## (二)把握方向，下半年重点工作成效明显

公司调整战略时序，先期启动国际度假区(沙嘴片区)项目后，围绕这一重点工作，狠抓落实，主要开展了以下八项工作：

1. 项目区“两规”报审工作全面完成。项目用地原无“两规”条件，自8月启动“两规”报审后，通过建立“蹲点式”跟踪办理的专人负责机制，经艰难协调，9月实现“土规”全覆盖、11月“城规”经市政府审批通过。

2. 项目其他前期手续办理同步推进。项目可研、立项、地灾评估、矿产压覆等报审工作顺利完成，环评报告已编制上报待批，行洪、通航等论证报告的编制工作现已启动。

3. 项目策划及概念性总体规划方案初步完成。按照集团领导“高起点规划、高标准建设”的指示，综合项目定位、投资回收周期、地域文化等因素，先后邀请专家、设计单位5次对设计中间成果进行论证，力求项目策划和总体规划方案科学合理。

4. 项目区其他设计工作同期进行。现阶段，度假区道路桥梁地勘已完成，设计方案也将于本月20号完成，酒店、中心和水乐园的建筑设计工作正在进行。

5. 项目融资工作提前谋划。为确保201x年一季度银行融资到账，明确融资工作由财务部牵头，其他部门全力配合□201x年6月起，便着手与国开行、进出口银行、工商银行、农商行等多家银行积极沟通，对贷款项目策划包装推介，并得到银行认可。鉴于土地储备等项目融资所需权证尚未办结，目前

正积极协调市区相关职能部门办理相关手续，。

6. 土地运作收效显著。一是经公司与\*区多次协调沟通，集团于8月与\*区政府签订《重庆国际度假区(沙嘴片区)项目投资协议》，根据该协议，项目建设342亩用地指标由\*区政府以市级中心镇建设用地指标42亩和土地增减挂钩300亩的方式落实，由此节约土地成本3000余万元；二是确定御临村二组的444.168亩土地转由集团储备，用于平衡项目投资。

7. 企业日常管理规范运行。通过制度建设、明确分工和绩效考核等方法，公司逐步实现流程化和规范化管理，参照集团审批制度，制定了公司审批权限及流程，并得到有效落实。

8. 党建等其他工作稳步推进。认真落实“三会一课”制度，突出抓好党员的教育、管理和监督工作，严格执行党的组织生活制度，尤其是结合公司业务实际加强党风廉政教育，确保“工程完工，干部完好”。

## 五、目前存在问题和今后努力方向

总结经验，回顾201x年工作，虽然取得了一定的成绩但仍存在不足。一是员工“工作作风建设”工作有待进一步提高，公司员工的思想和认识尚未真正统一，工作的主观能动性和创造性不强；二是项目管理离规范化和科学化还有一定距离，导致工作有反复；三是公司基础管理工作起点不高，细致不够。

下一步，我将以“节奏要快、标准要高、工作要实、状态要好”为思路，切实加强员工工作作风建设；以理顺企业外部关系、勤于各职能部门的沟通协调工作为路径，营造企业发展和项目推进的良好外部环境；以适应企业发展和工作需要为目标，不断提高自身管理水平和业务素质，从“德、能、勤、绩、廉”五个方面来严格要求自己，百尺竿头，更进一步，在201x年做出更好的成绩，为公司发展做出应有的贡献。

## 总经理年终报告篇二

时光飞逝，日月如梭，紧张忙碌的已经成为过去，我们又迎来崭新的。是成功的一年，是收获的一年，在这一年中，我们在总经理的英明领导下，在各位同仁的辛苦耕耘下，我们物业公司取得了骄人的成绩，在服务意识上有了新的认识，在物业管理水平上有了新的突破，在利润上有了新的增长点。在这辞旧迎新之际，我在此向各位领导和各位同事将本人所负责的工作总结汇报如下：

今年，我作为公司副总经理，直接负责片区的物业管理工作，该片区所辖小区个，所辖保安人员名，保洁人员名，服务小区住户户。在所管理的所有小区中除小区因价格原因撤出管理外，其余小区管理规范，服务到位，获得居民好评。我所管辖的片区共收取物业管理费万元，盈利万元，未出现拖欠物业管理费和公司职员与小区住户发生纠纷的情况，全年片区物业管理投诉率为零。

今年，我直接兼任了和小区经理工作，其中：小区刚刚完成交房工作，居民入住率较低，大多数居民还在对房屋进行装修，根据这一特点，我积极调整服务方向，重点做好了居民房屋装修的服务工作，加强了对装修材料堆放和垃圾的及时清理，对装修时间进行了规范，防止装修扰民导致的邻里纠纷发生，小区管理井然有序；小区是我公司入驻多年的小区，重点加强了管理的规范性和服务的人性化，通过问卷调查和走访的方式积极征询住户对物业管理的意见和建议，进一步了解了住户的需求，并根据住户的要求，重点做好了楼道保洁工作和夜晚的值班巡逻，积极办好小区宣传栏，组织小区住户中的积极份子和“老党员”、“老干部”“老骨干”开展义务巡防和“我爱我家”等小区环境保洁活动，极大地提高了我公司的小区管理和服务水平，经过社区民主推荐，该小区代表社区参加了全市示范小区的评选活动，鼓舞我们的信心，极大地促进了我们的物业管理工作。

根据公司的要求，本着早谋划、早介入的拓展方针，我积极做好物业管理的早期介入工作。一是做好了一高层小区和一个纯别墅区的早期介入工作，该高层小区位于，是公司打造的小区，纯别墅区位于，是公司打造的别墅区，针对这两小区的不同情况，我公司积极介入，对小区物业管理进行了规划，积极与业主沟通，制作了精细的物业管理方案，交由业主委员会讨论，并在竞争中获得成功，为公司拓展业务打下了坚实的基础。

总之，是不平凡的一年，是奋进的一年，是收获丰盛的一年。成绩终归过去，未来需要我们去努力，在来年的工作中，我将继续在总经理的领导下，积极开展工作，为公司发展贡献自己的力量。

## 总经理年终报告篇三

各位领导、同志们：

我于12月受区分公司党委、总经理室的重托，担任人保财险xx市分公司党委书记、总经理。近一年来，在区分公司党委、总经理室的正确领导下，认真贯彻落实总公司、区分公司工作会议精神，围绕“更新观念，调整结构，强化管控，提高效益”的总体工作思路和“抓住一个重点，明确两个目标”的结构调整工作要求，坚持两个文明建设一起抓，在公司其他班子成员的积极配合和协助下，带领公司全体员工克服困难、开拓创新、努力拼搏，在全体员工的积极努力下，公司经营管理工作取得了明显成效，保费收入大幅增长，各项管理显著提高，职工精神面貌焕然一新。下面，我将一年来的思想和工作情况向各位领导和同志们报告如下，请大家评议。

今年计划保费收入8480万元；净利润670万元；已赚净保费6650元；综合成本率85.5%。

今年一到十月，我公司共完成保费收入8428万元，完成年计划99.39%，增长20.26%；报表累计承保利润（按香港口径）1101万元，承保利润率17.96%，报表累计利润总额1081万元，抵减所得税后，实现净利润724万元，净利润率为11.82%；实现已赚净保费6133万元，完成年初计划92.23%；赔款支出3963万元，简单赔付率为47.03%，同比下降7.39个百分点；营业费用控制在1239万元，同比下降9.18个百分点；综合成本率为82.04%，其中赔付率57.34%，营业费用率24.70%。

（一）、采取积极有效措施，开拓业务新领域，推进业务快速发展。

xx公司今年各项工作都面临着很大的压力和困难。“三个中心”建设亟待进一步加强和完善；业务发展需要填补高达600多万元的缺口；理赔工作又要消化上年遗留下来的300多万元巨额赔款，这些因素给xx公司今年的经营工作带来巨大压力。

面对以上压力，我并没有畏难退缩。为了确保今年各项经营目标的实现，我与班子其他成员团结协作，大家集思广益，开拓创新，采取积极有效措施，奋力推进业务快速发展。

一是积极寻找业务增长点，努力做好上层公关协调工作，为基层公司营造良好宽松的展业环境。今年经过我们的努力，改善了与政府及交警、邮政、银行、安监、卫生等部门的关系，特别是取得了交警、邮政、安监等部门的大力支持，拓展了业务发展新领域，使摩托车险、责任险等效益险种业务获得了快速发展，摩托车险业务同比增长114%，责任险同比增长15%，意外险同比增长7.2%。

二是积极开展业务竞赛和业务突击活动，加大营销力度，推进业务发展。从今年3月到9月，我们共开展了“责任险、意外险专项营销活动”、“非车险业务突击活动”、“秋季学幼险突击活动”和“责任险、意外险业务突击活动”等五次

业务竞赛和业务突击活动，通过开展各种业务突击活动，采取政策扶持、费用倾斜措施，调动了员工的展业积极性，使今年整体业务发展收到了良好的效果，至10月底，全辖已有7个支公司完成了全年保费计划，全市收入保费8428万元，完成年初预算目标99.39%，同比增长20.26%。

## （二）、强化内部管理，控制成本支出，促进效益提高。

为了追求经营效益的最大化，确保利润目标实现，我对xx公司历年的各项成本支出情况进行了认真分析研究，找出管理上的薄弱环节，逐项进行整改。首先是完善各项费用管理制度，从勤俭建司角度出发，重新制定了车辆管理、接待管理、办公用品管理等六项费用管理制度，严格控制各项费用支出，并取得很好效果，今年1-10月，全司营业费用支出同比下降了9.18%。其次是抓好理赔管理，促进效益提高。今年xx公司的赔款压力很大，上年遗留的赔案有300多万元，今年发生的大案又特别多，仅车险业务10万元以上的赔案就比去年同期增长了186%，为了摆脱巨大的赔款压力，我从强化理赔管理入手，通过加强技能培训，提高定损质量，以及出台了《理赔业务分析制度》、《定损复查规定》及《车险招标修理办法》等一系列理赔管理办法，加强对定损和理算的把关，挤出赔款水分，控制赔款支出。经过努力，在消化了上年遗留的300多万元赔款的基层上，1-10月我公司简单赔付率为46.6%，同比下降了6.2个百分点。

（三）、认真贯彻落实三季度经营形势分析会精神，加大业务结构调整力度。

## 总经理年终报告篇四

今天上午我们欢聚一堂，隆重召开公司20--年半年度工作总结大会，在此，我谨代表公司董事会向在上半年工作中付出艰辛努力、取得卓越成绩的部门、门店及个人表示衷心的感谢和崇高的敬意！同志们辛苦了！

2011年上半年是公司多事之秋，由于公司高管工作调整变动频繁，一度给公司经营带来被动，目标达成情况离年初制定的目标计划也有一点点距离，最近又由于政策性的行业大整顿也对公司盈利情况带来了较大的影响，企业旧的盈利模式遇到了瓶颈。尽管前进的路上出现了很多障碍，但我们一人仍逆市奋进、积极拼搏、勇于竞争，在上半年取得了很大的成绩。同时很多新形势下出现的新问题新模式需要大家一起来总结来探讨，有句话说得好：大发展就会有困难，小发展要面临小困难，只有不发展才不会有困难，我们要做区域性的行业领头羊，一人坚决拒绝没有激情没有挑战的生活，我们追求生命的精彩，要用智慧和行动克服前进路上的一切障碍，乘风破浪胜利地到达成功的彼岸，所以今天这个半年度总结会很及时很重要，是一个反思总结和谋划未来的大会，希望大家在会后全力学习和贯彻落实会议精神，带领团队全面完成年初制订的目标任务。

## 一、上半年小结

首先，我借此机会，就上半年工作的成绩与不足做个简单的小结。

1、刚才几位老总对公司上半年运营情况都做了详细的汇报，这里不再重复，只和大家分享几组简单的数据。

### a□直营门店全年任务及达成

前年同期我们在为月销售突破一万而努力，去年同期我们的月销售才刚刚突破一万，今年比去年同期将近增长50%，比前年同期翻了一番，这就是一个很大的成绩，说明公司的经营规模在不断地扩大，大家的努力看得见成绩。

我们再来看一组数据：

### b□1-6月亏损门店情况

其中一区、洪西、湘江北尚店因为开业前期费用比较大，而现在经营状况良好未纳入亏损门店，实际亏损了34000元，其他亏损的16家门店前5个月就亏掉了公司净利润297000元，说明公司不良门店太多，说明公司门店选址时市调不深入、评估不科学，随意性太大。除开选址的原因，也说明公司运营还缺失核心竞争力，对亏损门店重视不够、决心不够、办法不多，扭亏能力不强。很多时候我们是靠码头吃饭，只有真正做到天时地利人和，才能在做大的基础上做强，怎么样做强是我们下半年要重点解决的问题。

当然成绩是主要的，毕竟发展是个永恒的主题，所有部门和门店为推动公司的发展做出了应有的贡献，在这里要表扬月销售业绩达到10万元以上的优质门店，要表扬带领团队扭亏的一区、湘江北尚、伍家岭分店、洪西、益欣、福音、一桥、新合店的店长，上述门店已连续3个月实现盈利，更要表扬以盛-、付-、胡-、任-、张-、张-、尹-为代表的优秀门店店长，没有他们带领团队拼搏奋斗，让这些月销售20万以上的门店存在，公司发展肯定举步维艰。同时门管、人资、培训等部门也表现了良好的工作状态和职业水准，在工作中做出了成绩。从上个月开始门管部和其他部门同志与刘总一起，进行每星期3次的定期巡店，发现门店问题，倾听员工心声，制定优化方案，解决实际问题，为门店基础管理水平的提升开启了一个良好的开端，希望能继续保持；培训部的同志能远离繁华、耐住寂寞在偏远的山村克服蚊虫叮咬、缺水停电、酷暑难耐等种种困难，为企业输送了2期青苗班学员和2期精英班学员，这种艰苦奋斗、寄勤于乐的工作作风值得我们学习；人资部杨部长到任后努力学习、钻研业务，按照总办分好蛋糕的要求，加班加点、花费了无数心血，在重新制定科学的薪酬体系和建立全员绩效考核等方面取得了重大突破。

## 2、上半年工作的不足之处

(1) 拓展线的工作拖了公司发展后腿：

上半年发展线的任务只完成全年任务的四分之一，并且新开的几家店大部分业绩达不到评估的要求。虽然原因很多，但最重要的还是市调不深入，作风不扎实，业务不熟悉，评估走过场，希望分管该线工作的刘志同志带头狠抓该线的作风建设和业务学习，组织精兵强将，把工作落到实处，在下半年把落后的工作赶上来。同时洽谈合同时要注意谈判技巧，签订相关合同时务必要严谨细致，实事求是，切实维护公司利益。

## (2) 工程后勤线的工作跟不上公司发展形势的要求：

该线的同志很有实干精神，付出了辛勤劳动做了大量工作，但结果往往不令人满意，究其原因主要是不能与时俱进，不学习新事物新技术，做事没有计划性和预见性，习惯按经验办事按喜好办事，缺乏管理能力和沟通能力，不能通盘规划该线的工作，导致头痛医头、脚痛医脚并且效率低下。比如车辆管理、空调维护、招牌更新、电子屏的制作及门店形象提质等等，没一样工作不是被推着走还走不动，从来没有主动规划按步推进的，工作总是处于被动地位。我想该线的几位同志如果在保持吃苦耐劳的工作作风同时，加强业务学习和沟通交流，仔细谋划该部的工作，加强计划性和为门店主动服务的自觉性，改善该部的工作不是一件很困难的事。

## 二、下半年的工作规划

刚才刘总对下半年的工作做了个统筹规划，重新分解了下半年任务，有目标有措施有办法切实可行，我很赞同，根据刘总下达的业绩任务，各门店店长要带领团队切实保障完成，各部门应全力为门店业绩达成做好服务和指导工作，同时就下半年的工作我补充几点意见。

### 1、加强基础管理 提升聚客能力

大家都知道，做零售连锁落实到门店层面讲服务和商品是两个永恒不变的主题，所以先就服务这一块讲讲我的看法，我

觉得把服务做好至少要做好两个方面的工作：首先为顾客创造一个舒适温馨、值得信赖的购物环境，同时让顾客享受一个关怀体贴、物有所值的购物过程。当然服务效果跟踪和提高服务附加值也是我们追求的目标，那么要求公司的软件和硬件都要有一个较大的提升，所以下半年要把提升门店形象和员工服务品质作为一件大事来抓。

### (1)、提升门店形象

门店形象属于企业形象识别系统中的视觉识别。企业可以通过门店形象vi设计实现视觉识别，对内征得员工的认同感、归属感，加强企业凝聚力；对外树立企业的整体形象，资源整合，有效地将企业的信息传达给受众，通过视觉符码，不断地强化受众的意识，从而获得认同的目的。

## 总经理年终报告篇五

我现任xx公司分管销副总经理，今年5月份，被提拔为该公司总经理，在此，我将自己在x年的工作及廉洁自律情况向代表们述职，请评议。

通过与班子成员积极协调，密切配合[]x年到目前，公司安全局面总体稳定，营销指标完成较好，优质服务水平不断提高，职工队伍稳定。我在这一年里，重点做了以下几方面的工作：

- 1、在规范企业管理方面，我要求各科室、各基层单位由以前的每月上报工作计划改为后来每周上报，对相关单位工作计划没有如期完成的，要求相关负责人说清楚，督促各部门养成按计划开展工作的习惯。通过此项措施，公司工作节奏明显加快，各项工作任务如期完成。

- 2、在安全管理方面，我坚决要求执行违章人员连带考核办法，因为，只有采取连带考核才可以形成职工互相提醒，互相监督的安全氛围。当我在施工现场发现违章时，公司生产副总、

安保科长、违章人员单位负责人、违章人员、在场的其他人员均要受到考核。为了确保施工安全，我要求公司安科人员每周不少于一次到基层单位进行安全稽查。而且自己也经常深入施工现场进行安全稽查。

3、在做好客户安全用电方面，今年，我把渔塘安全用电作为一项专项工作来抓。通过依靠地方政府、安监、公安、村委会的支持和配合，在迎峰度夏期间，对辖区的所有渔塘用电进行了一次大规模的安全整顿。首先，要求各供电所对渔塘用户的安全隐患进行摸排，然后，让其对存在隐患的一千余户客户下发《安全隐患整改通知书》，为了及时了解各所的整治进度，我要求安保科每周给我一份进度表，对工作进度慢的单位进行督促。通过紧盯此项工作，虽然遇到阻力，工作仍得以稳步推进，整治取得了效果，公司今年到目前未发生客户因触电死亡的事件。

4、在做好优质服务方面，3月29日，我到太和供电所门前参加大型优质服务宣传活动，接受客户的用电咨询。为了避免服务乱收费现象的发生，6月25日，我提出出台了《优质服务反馈意见卡二级回访制度》，该制度通过供电营业窗口人员和公司营销科管理人员二级进行服务回访，了解服务人员有无乱收费的现象。为了保证供电所人员值班到位，我常常半夜到各供电所检查人员值班情况。

1、加强自身政治学习。在政治学习方面，积极参加领导班子成员的政治学习，学习了邓小平理论、《党章》、《关于党内政治生活的若干准则》、大会精神等相关内容，认真做好学习笔记。按时参加支部生活会和支部党员活动，在支部组织的学习讨论中，带头发言，不搞特殊化，不无故缺席。通过学习增强党性，提高政治洞察力。

2、加强自身业务学习。在业务学习方面，工作之余，认真地学习了经济管理、企业管理、电力相关法规等业务知识，不断更新知识结构，拓宽知识层面，提高理论层次，增强领导

才能。

1、能严格要求自己，讲原则，不为个人谋私利，没有收受不正当的礼品礼金。

2、对分管的工作中重大问题和资金使用都没有自行做主，而是提请集体讨论，没有违反“三重一大”（重大问题决策、重要干部任免、重大项目投资决策、大额资金使用）规定。

3、个人没有同别人合伙从事经营及其他经济方面的活动，个人所有收入都是来源于正当渠道，没有不正当收入。在正常的交往中，没有利用公款办私事或招待。在上级来人工作招待中，没有大吃大喝行为。

4、在干部的任用方面，能坚持原则，以干部任免的标准来考察，不搞人情关系，严格按干部任用程序办理。在发展党员中，也是严格规定办，严格把关，不搞不正当的手段。

5、自觉遵纪守法和严格遵守公司各项规章制度，未参与任何非法活动。

1、学习主动性不够。由于平时工作较忙，对加强自身学习有所松懈。

2、思想政治工作方法有待创新。在配合公司支部书记进行思想政治工作方面，工作灵活强不强。

3、分管工作的检查监督还需要加强。

1、加强学习，提高素质，提高工作能力。加强思想政治理论、企业管理、日常业务等方面的知识学习，提高自己的政治鉴别力，加强自身综合素质建设，进一步提高自己驾驭全局工作的能力。

2、深入基层，了解民意，调查了解各种基本情况，掌握职工的想法和需求、存在的困难和问题，为基层服好务。

3、严于律己，廉洁从政。严格要求自己，带头遵守规章制度，踏实做人，扎实做事，改进工作方法和领导方法，认真履行职责，努力完成各项工作任务，为全乡的经济及社会发展做出自己应有的贡献。

4、与班子成员加强团结，带领公司干部职工圆满完成公司下达的各项工作任务。

5、在新的一年里，我计划大力开展配网维护建设工作，以电网能应对恶劣自然环境的考验，提高供电可靠性，让客户用上满意电。

各位代表，以上是我个人的年度述职述廉，请大家对我今后的工作予以监督。

## 总经理年终报告篇六

尊敬的公司董事会[]20xx年是新公司成立后开局的重要一年，经过公司全体员工齐心协力，团结一致，克服困难，积极开拓，并一切按照现代企业制度的要求，积极科学化民主化市场化的运作，采取了精心革新，细致调整，转机建制等一系列得力的举措，赢得了新公司开门红，顺利进行了新旧交接平稳过渡与快速发展的良好局面。在新公司按照全新体制下运行的开局关键之年，我有幸亲历并承蒙董事会的信任，受聘为新公司的总经理，现就一年来的履职情况报告如下：

1、树立好“角色”意识，当好上级“配角”、演好公司“主角”。作为公司的总经理，严格按照董事会的授权与经营管理范围，带领员工队伍围绕总公司下达的年度工作计划指标和企业发展的实际需要，始终坚持以人为本，以市场为导向，以规章为支撑，积极谋划公司的营销策略与发展蓝图，

建立健全公司规章制度与奖惩机制，并想方设法地开动脑筋，锐意进取，拓展市场，完善服务，开展了一系列卓有成效的经营管理工作，并积极向董事会报告与负责。

2、加强自身建设，贯彻“以德治企”的人本管理理念。做好人，才能做好做强企业。企业管理者是企业的一面旗帜，起着领头羊的指引作用。一年来，我们本着以人为本的思想，从严要求自己，坚持以企业“经理人”向出资人负责任的积极态度，矢志不渝加强自身素质建设，努力培养正确的世界观、人生观与价值观，用积极、健康、饱满的热情与工作态度来引领管好班子、带好队伍。对公司一起事务我们坚持做到大事讲原则，小事讲风格，平常讲人格，以此树立公平、公正，平等的管理氛围，让一切有用人为公司所用，为公司奋斗。

1、采取多种措施，营造良好的学习环境，着力提高员工素质。“人”是企业发展的第一要素，员工素质的高低决定着企业管理和发展水平。按照创建学习型社会的要求，结合企业经营管理需要，积极倡导建设学习型单位，采取“请进来、走出去”多种形式的学习教育培训方式，使在岗位人员经过培训人人持证上岗，以良好的学习氛围带动员工愿学乐学好学的学习热情，从而使企业整体文化水平与业务素质得到全面的快速的提升，为企业发展奠定坚实的文化基础。

2、坚持“以德为之，以情动之，以行导之”的管理原则，不断提升自身及班子的标竿作用。在企业中，我们积极寻求建立科学的'人际工作关系和处事方法，要求管理层在对待员工时，要用“德”立身，用“情”沟通，用“行”示范，让员工们时时处处看得见，摸得着，想得通，从而有效及时地化解工作出现的矛盾与隔阂，并积极培育团结、和谐的工作氛围，纯洁员工队伍的思想，增强企业的凝聚力，合力地完成公司的计划与任务。

1、按照“简捷、高效、适用”的原则，科学设置管理层次和

职能，完善逐级责任管理建制，明确各自的分工和职责，强化的部门职能作用。

2、采取用多种方式，重视人才，发挥能人作用。根据工作需要设置部门岗位（职务）职数，对每一个岗位（职务）都制定了相应的岗位条件、工作标准和工作要求，基本完善了部门负责人、职工在新体制下的“双向选择”聘（任）用机制，月度、年终考核，优胜劣汰。

3、完善考核办法及薪酬制度。根据全年的目标任务进行层层分解、人人细化，按照“多劳多得、按劳取酬”的原则，制定合理的薪酬分配方案，按照技术含量、劳逸程度、责任大小、工作贡献等系数指标适当地拉开岗位（职务）分配差距，绩效工资细化考核到每一个岗位。同时强化考核体系，加大考核力度，奖勤罚懒，激发企业内在活力，调动职工工作的主动性、积极性与创造性。

1、加速企业标准化、正规化建设，提高市场竞争能力。公司多年来一直没有相应的独立的燃气资质，今年根据国家现行有关规定，积极申报完善企业燃气资质及区域确定，并按照《四川省燃气管理条例》的要求，对公司企业燃气资质注册登记手续，使其合法化，为公司今后的可持续发展奠定了基础。

2、加强供气区域管理，调整发展思路，规范农村燃气安装工程。为规范燃气市场秩序，保障人民生命财产和公共安全，明确燃气供应范围，按照四川省建设厅《关于城镇燃气企业管理的指导意见》（川建发〔20xx〕200号）文件精神，以及《四川省燃气管理条例》规定，公司根据现已建成的燃气管敷设现状和城市燃气发展规划，特申请新市、观鱼、孝德乡镇的供气区域，保障了公司的合法利益。

3、围绕董事会下达的工作目标任务，改进工作作风，全司干部职工同心协力、创新实干、扎实工作，圆满地完成了全年

的工作任务，取得了较好的社会效益和企业经济效益。

## 总经理年终报告篇七

\_\_年，\_\_项目部应对严酷的竞争环境、繁重紧迫的施工任务，在公司领导的具体指导及各部门的大力支持下，年创产值\_\_万元，超额完成了公司下达的年度计划，安全生产和施工质量持续持续良好态势，顾客满意度为100%。

我作为项目部经理，秉承“带好队伍，干好项目，创誉逐利，拓展市场”的经营宗旨，努力做了如下几方面的工作：

一、践行重要思想，用心参加持续共产党员先进性教育活动。

\_\_年7月，我按照事业部党委的统一部署，参加了公司开展的以实践重要思想为主要资料的持续共产党员先进性教育活动。活动中，我受到了一次深刻的党的基本路线、基本理论的再教育，重温了党章以及党的有关条例政策，同时还利用上网等多种渠道，搜集相关学习资料，并结合项目实际状况，作了多篇读书笔记。

在党风廉政工作方面，严以律己，廉洁奉公。在对外礼仪交往上，坚持控制标准，花小钱办大事，办成事，不断改善项目经营运作环境。在生活上不搞特殊化、工作上不讲排场，不搞花架子，秉公务实，不花无助项目创效的钱。

二、用心开拓市场，不断增加市场份额。

\_\_项目是一个公共市场，市场竞争十分激烈，这样，做好市场前期工作至关重要，我本着为甲方带给优质服务，真诚为甲方解决技术和其他难题的工作原则，用心与甲方业主进行接触和交流，取得了很好的市场效应。

三、坚持全新的市场经营理念，塑造cpl良好的市场形象。

一是加强生产组织管理，确保施工安全高效。在各个施工场点，我们都尽量选出业绩突出、服务质量优秀的施工队伍参与施工。每接到一项施工任务书，我都提前到达施工现场与项目监理接触沟通，了解相关的技术信息和技术要求，有针对性组织生产。由于采取了必要的安全措施和技术保障，确保全年各项目的施工安全、优质、高效，取得了十分好的市场效果。

二是搞好协调，为工作创造宽松的环境。\_\_年7月，在执行\_\_任务时，我们与\_\_公司合作时，出现了不和谐的尴尬局面。我要求我方人员和对方共事要有理、有力、有节，要从公司发展的大局出发，真诚为对方带给超值的服 务，建立起与他们之间的感情。透过良好的沟通和我们真诚的表现，现如今我们与甲方合作十分愉快。

一年来，业主、甲方对项目部信守合同，控制质量、安全、工期的潜力，对公司派出人员出色的工作表现和较好的沟通潜力以及对双方员工团结协作良好状态有了新的认识。使公司的`市场品牌，不仅仅体此刻此刻工程的质量、安全、进度上，同时还展此刻此刻队伍讲诚信，纪律严，善合作等各个方面。

回顾总结一年来的工作，我再次体会到，办好有利于项目的一件事不容易，运作好一个项目更不容易。对外，要努力塑造和持续一个有实力的良好形象；对内要凝聚、发挥团队不畏困难、锐意进取的精神，适应市场管理惯例要求，进而拓展储气库、煤层气市场，从这一好处上讲，虽然做了一些工作，但离公司期望、要求比，仍有差距。这些差距就个人方面而言表现为：在\_\_项目管理过程中，未雨绸缪，计划预见性不够，我将在06年具体工作过程中，努力做好甲方工作避免上述问题的发生，使公司总体经济指标不受影响。

随着国家对\_\_建设和\_\_开发的支持力度不断增加，\_\_项目工作量也在逐年递增，市场的竞争难度也随之不断增强，各家公司也都在用心地做这项工作，\_\_年，要在目前市场占有率

的基础上有所提升，还需要加大公关力度，为保障\_\_年主要工作与任务的顺利开展与优质完成，我也将一如既往，尽心尽职，努力工作，不负领导的重托，争取储气库、煤层气市场的持续发展。

以上报告，请领导评议，欢迎对我的工作多提宝贵意见，并借此机会，向一贯关心、支持和帮忙我的各位领导表示诚挚的谢意。多谢大家！

## 总经理年终报告篇八

尊敬的领导、亲爱的同事们：

大家好！

昨天，我们欢歌笑语，共话公司收获的喜悦。今日，公司站在新的起点上，我们全体员工展望一同美好未来，心潮澎湃，激动不已。一年来，我庆幸，能与公司共同成长，共同经历风浪与辉煌。现在我从实际工作出发，就\_\_\_\_分公司20\_\_年的工作向大家汇报如下：

### 一、生产经营情况

20\_\_年我们\_\_\_\_分公司在上级各职能部门及总公司的正确领导下，紧紧依靠团队力量，充分发挥\_\_\_\_建筑分公司部门的作用，团结干部员工一道攻坚克难、开拓创新、扎实工作，一年来，我们分公司员工一直认真贯彻和执行总公司下达的各项指标任务，以求真务实的态度和勇于拼搏的精神圆满完成了预定的产值和各项责任目标。20\_\_\_\_年共完成工程项目\_\_项；总产值\_\_万元，其中文留区域内工程\_\_项；工程总产值\_\_万元，文留区域外工程\_\_项；工程总产值\_\_万元，全年工程结算挂账\_\_项；工程总产值\_\_万元，本年度已竣工项目均达到安全生产无事故，已挂账项目合同竣工率100%，合同履行

率100%，全年安全生产事故为零。

## 二、安全管理情况

我们建筑企业是一个安全事故多发的生产岗位，特别是今年下半年在采油一厂高架计量站改造项目中，这些施工项目比较零星，分布面广，安全管理比较困难，并且要求的施工工期比较紧张，但是我们分公司有效地控制了事故的发生，20\_\_年我们\_\_分公司未发生一起安全生产事故，圆满完成了公司下达的安全生产无事故的目标。这说明在大家的共同努力下，分公司安全生产理念和管理水平进一步提升。我就任分公司经理期间，将转变安全作风建设作为落实安全生产责任的重点来抓，确保分公司各部门重视点集中在安全生产上，项目负责人将以身作则、身先士卒，发挥示范带头作用。同时，我采取严格监督考核方案，严格追究问责，强化事故预防、处理能力。对待各类安全事故坚持“四不放过”的原则，达到弄清事故情况，查明事故原因，分析事故责任，吸取事故教训，整改存在问题，防范各类事故再次发生的目的。

## 三、质量管理与服务情况

在质量管理与服务方面，分公司一贯要求员工认真落实责任，加强质量监管，及时跟踪服务，排除隐患。比方说，今年我们文留镇扩增长拉内需的项目有卫生院病房楼、文留镇文化站、文留镇计划生育服务站，这些项目我们在濮阳县的同等项目中，我们的施工进度、质量安全管理、资料和竣工备案等，可以说在我们全县都是第一流的。20\_\_年，我们分公司在已完工程项目中，工程质量合格率100%的责任目标已完成。

## 四、20\_\_年发展目标

20\_\_年，我们分公司将牢固树立以市场为导向、以客户为中

心的经营理念，坚持生产规模化、技术装备现代化、队伍专业化、管理手段信息化的“四化”发展方向，树立高起点、高目标、高质量、高效率、高效益的“五高”标准，落实调整、改进、加强、提高八字方针，全面推进建筑分公司业务发展迈上新台阶。

迅猛不失章法，高速不失稳健，创新不失本分，激情不失理性，才能称上真正优质的\_\_\_\_建筑分公司。

新的一年，我们\_\_\_\_扬帆正起航！

谢谢大家！

述职人：\_\_\_\_

20\_\_年\_\_月\_\_日

## 总经理年终报告篇九

领导和同志们：

大家好！我于200\*年6月任个人业务部经理，两年来，在省公司党委、总经理室的正确领导下，在机关各处室、市分公司的大力支持下，较好地完成了各项工作任务。在业务发展、队伍管理、训练等方面取得了一定成绩。下面就两年来做的主要工作做简要总结，不妥之处请批评指正。

一、努力学习政治、业务理论，不断提高管理水平和岗位技能。两年来无论工作多么繁忙，没有放松政治和业务理论学习。一方面积极参加省公司组织的各种政治学习活动，同时主动学习江几个重要讲话和纪检部门下发的有关廉政建设的学习材料，培养自己的政治敏感力和廉政意识。对专业理论学习，更是常抓不懈，由于保险市场竞争的日趋激烈和复杂化，深感责任重大，除了积极参加各种培训外，利用了大量

的业余时间学习专业理论、法规、营销边缘理论及金融专业知识，两年来用业余时间撰写具有业务指导性的文章6篇，分别在总省公司不同刊物上使用，起到了一定的导向作用。

二、狠抓业务发展取得了明显成效。我想做为业务部门的主要负责人，抓业务发展是我的中心工作，任何时候都不能有丝毫的放松，两年来围绕这个中心抓好几项具体工作：

1、科学计划。两年来业务发展计划都是在大量调查研究基础上，根据总公司和省公司党委的指导思想，结合机关相关部门意见制定而成。

2、做好推动。业务计划能否落实，关键在推动。

两年来先后组织实施了八个重大的业务推动活动，都达到了很好的业务推动效果。200\*年5至7月，由于分红险刚刚上市，加之市场又受高息集资的影响余波未尽，分红险上市三个月情况不太好，为了尽快扭转局面，带领工作组经过精心策划和准备，以具有本省特点的产品说明会为突破口，掀起了分红险销售的高潮，最高的一场说明会达千万元。200\*年九9、10两个月以分红险销售为主要内容的“非常行动”劳动竞赛，60天保费收入3.9亿，当时超过了广东和上海。“鸿泰杯”企划活动由于策划快、部署快、行动快，一个半月保费收入23个亿，又一次超过了上海和广东，两年来，我省个险业务的规模和速度均走在了内陆省份的最前列。

3、搞好总结。业务计划、业务推动、搞好总结，政策兑现是生产力提高的关键。两年来坚持不失信于人的诚信原则，每一项活动结束后，及时总结并如期安排落实相关政策，特别是竞赛活动中的承诺，没有让一位业务员失望。当去基层公司看望业务员时，他们讲到“我们不是为了别的，我们连续开单十几天就是看看省公司的人说话算不算话。”在一次巡回报告会上曾经承诺凡是在本月能够连续开单十天者，我都要亲自去看望他。由此使我备感诚信的重要性和因此产生的

强大能量，基于这一点，两年来在这一方面坚持做到了说到做到，决不失信的人，也正因为如此，在4万名业务员当中建立了良好的信誉，形成比较强劲的凝聚力和向心力。

三、抓住队伍管理不放松，全力打造业务发展的生力军。

制度的准备和成熟情况，省公司下发文件，果断废止了各省市地自行的“基本法”，到20xx年底全省“基本法”达到了相对的统一，为实施新的“基本法”打下了坚实的基础。同时就业务员的相关待遇和奖励问题，省公司连发了相关文件，我部又组成工作组两次进行巡回交叉检查，督促落实，有些问题会同省公司财务部门也有效地得到了落实，在业务员当中引起了强烈反响。这期间还借助推行“两个规范”，增加了活动量，加之后来新险种的上市，业绩攀升，收入增加，队伍稳定，工作得到了有效解决。

3、规范行为、赏罚分明：队伍稳定不能一味迁就姑息，一方面正确引导，下发了业务员行为操守和违规违纪处罚办法；一方面又对于不良行为坚决进行处理。特别在200\*年下半年竞争最为激烈的时候，对一些人摇摆不定、离心离德，及时提出了“讲清利害、诚心挽留、热情欢送、不再接收”的应对策略，起到一定的稳定作用。后来一些人到同业公司一段时间后又想回来，根据形势变化又提出“可以接收”，对极个别人坚持拒收。这样有张有弛、区别对待的策略，在最激烈的人才竞争时段起到了重要作用。

4、亲情管理。两年来，利用各种机会和条件同全系统一半以上的业务员直接见面和交流。任何时候都以一个兄弟般的身份和亲情对待业务员，最广泛地向他们传承公司的文化、观念和发展前景，结下了深厚的友谊，树立了良好的公司形象。这一切也在队伍管理中也起到了十分重要的作用。

5、抓好三支队伍，即组训讲师队伍、主管队伍、精英队伍，通过有效的工作，目前有组训200多人、讲师90余人、高级主管75人、中级主管680人、销售精英近千人。

四、抓紧抓好训练工作，为业务发展和队伍管理创造有效的保障体系。

两年来，训练始终处于业务发展的前沿，支持着业务发展和队伍管理。一是组训队伍的培训。至今不能忘记的是200\*年8月，我省第一期以自己的力量教学，为期14天有116人参加的组训班。由于准备充分、训练严格、内容充实、全程跟踪，培训收到了显著效果，这支队伍目前都作为各级团队中的中坚力量，在支撑着团队的经营。目前组训力量已达到近200余人。二是主管培训。两年来最大限度的培训主管队伍，近千人接受了不同内容的培训。三是讲师培训。为了使培训制度化、系统化、规范化，同时也为了节约培训成本，经过两年的努力，已建立起省聘讲师47人、省聘见习讲师56人的专兼职讲师队伍，这项工作走在了全系统前列。四是管理人员的培训，协同人事部、培训部和信息部，先后举办了不同类别的管理人员培训班，使全省营销管理人员的综合素质得到了有效的提高。

## 五、抓好几项大的基础工作。

为了使我省个人业务工作有一个长足长远的发展，先后抓好几件大的基础工作。一是个人代理人档案管理工作。通过检查、评比，目前近5万人的队伍全部按照总公司和保监办的要求建立了规范的个人档案。二、信息通报工作。自200\*年8月创建了“营销快讯”，至今已有近百期，及时通报情况、交流信息，加快了信息传承和互相促进，特别是今年开通了“信息直通车”，受到全系统基层公司的普遍欢迎。三是建立了代理人群众组织。先后建立的代理人业务发展研究会，并于20xx年7月召开第一次年会；成立代理人精英俱乐部，于今年5月正式揭牌；建立了代理人“爱心社”，使代理人有了自己的组织，补充和完善了公司的企业文化。四是建立了完善的表报制度，保证了业务数据分析的科学有效性。五是推行“两个规范”，为业务的长足发展和产能的提高提供了有效的工具。

六、新基本法的试点工作的成功，为代理人管理走向正规化、科学化打下坚实基础。保险公司经理述职报告七、开好了两

个大会。一是200\*年的“双过半”和今年5月份首届高峰会的成功召开，为业务发展和队伍管理起到典范作用。两会的影响力，将持续激励团队和管理者的士气和信心，进而推动生产力的不断提升。