# 某企业总经理年终总结(9篇)

来源：网络 作者：尘埃落定 更新时间：2024-10-10

*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。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写...*

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。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

**某企业总经理年终总结篇一**

目前岳阳市内宾馆林立，一个个新宾馆也在陆续建成开业，我厦要想在岳阳市场占有自己的一席之地，必须主动出击，推陈出新，争取顾客，占领市场。在这个问题上,我得到了总经理及领导班子内其它成员的信任和支持,今年以来,陆续推出了许多促销措施。首先，我们高度重视大厦的公关形象，经常在电视、报纸上进行宣传，让我厦在市民的心目中产生持久的印象。在春节期间，对来我厦消费的客人一律实行了优惠打折，对有关职能部门和入厦消费的常客发放了贺卡和免费消费券，从而使宾客对我厦产生亲近感，激发他们再次来大厦消费的欲望。除此之外，我还注意充分借鉴其它宾馆和行业的促销办法，陆续制订了揽客消费提成、工效挂钩等方案、今年九月，还与长沙湘野车队签订了合作协议，对方为大厦组织客源后，双方进行利润分享。我还利用同学、同乡关系多方为大厦联络客源，如邮电局工程部、水电局水政等单位现已把我厦作为主要接待地点。

以上这些，对促进我厦的消费，为大厦取得稳定可靠的客源发挥了一定的作用。今年七月，由于国务院《娱乐场所管理条例》的实施，我厦终止了与凌峰娱乐城之间的租赁关系，我在大厦负责与凌峰娱乐城移交、清算的有关事宜以及娱乐城的重新开业的筹备工作。尽管自己在这方面经验不足，困难重重，但我欣然领命，不讲条件，积极投入工作。在上级领导的支持下，经过积极努力，目前我局(包括我厦)与凌峰娱乐城之间的欠费清理、资产移交等问题基本得到圆满解决。为了减少损失，尽早让娱乐城开业，根据局里确定的方针，在兼顾合法与灵活的前提下，经过反复研究，已经制订出了可行的娱乐城经营方案，并已通过新闻媒体公开招聘部门负责人，目前正在抓紧筹备开业。我还陆续整理了与临街门面之间的合同，对有关欠费进行了清理，促使这些经营者合法经营，及时交纳费用。

在做好大厦经营工作的同时，安全工作始终是我厦日常工作中的重要内容。在这方面，我的观点是晓之以理，动之以情，“严”字当头，“防”字在先。大厦今年及时调整充实了安全管理领导小组，在执行安全风险抵押金制度方面，我主持对这一制度重新进行了修订，使其更加可行、有效。在执行这一制度以及《违章下岗制度》上决不走过场。对于在安全工作中出现的好现象，及时进行了奖励。对于发现的问题，本着三不放过的原则，决不姑息迁就。如今年月日客房部洗衣房因为当班人员违反操作规程，工作态度散漫，造成失火，我及时召开了部门及大厦的事故分析会，对当事者也给予了严肃的处理，分别给予了扣奖、记过、辞退等处分，使当事人及全厦员工从这件事中吸取教训。消防安全是宾馆安全工作中的一项重要内容，上级主管部门对这一工作也相当重视。由于种种原因，大厦施工中遗留下了一些消防隐患。为此，我局保卫科、安监科、市消防支队多次到大厦检查督促整改，我也曾多次与这些部门检查现场，研究对策。在上级领导的支持下，这一问题在今年得到了基本的落实。如三楼西侧已开通了专用消防通道，完善了各处的消防标志，各楼层的消防电梯前室的消防门也已经开始安装施工。通过消防部门的验收检查，今年我厦已取得了消防合格证书。

设备设施的良好运行是保证大厦正常经营的有力保障。自开业以来，我一直是分管动力部工作的，在这方面，我始终得到了动力部两位经理的有力支持。开业前两年，大厦所有设备设施都还是新设备，基本上维修工作量不是很大。但是，由于有些设备本身的缺陷和安装过程中存在的问题，经过两年来的运行，大厦的设施设备陆续出现了许多故障，使动力部的工作今年与去年相比，维修工作量明显增加。

特别是空调设备，在今年热天需要开启时，三台主机陆续出现故障，严重影响大厦的正常经营活动。为此，在空调保修期即将满和已满的情况下，我们争取到了厂家免费维修，为大厦节约了一笔较大的维修费用。在最近准备开启制热时，空调设备再次出现故障，动力部又到金都、岳阳宾馆请教专家，日夜抢修，并再次找厂家免费更换了部件，对全部空调管道进行了清洗，从而保证了空调设备的正常运转。

在保证正常维修工作的情况下，还陆续安排动力部对大厦的有关设施进行了改造和完善，如为解决窗户玻璃易掉落的问题，对窗户框进行了改造;为加强临街门面电度计量，对这些地方的表计全部进行了更换校验;为加强大厦的安全监控，今年还在大厦几个主要地点安装了电视监控系统。我还直接负责了大厦电脑系统的日常维护工作。大厦的电脑系统担负着接待、收银、总经理查询、上网、财务等管理工作。平常电脑系统一旦发生故障，即使是在晚上或休息时间，我总是及时赶到，保证电脑系统的正常运行。

本年度，大厦要我负责人事方面的管理工作。在这方面，局里给予了大厦灵活的政策。大厦的绝大部分管理人员和员工都是通过对外招聘的，鉴于目前社会上就业比较困难，平常向我打招呼的有不少，我自己也有不少穷亲戚，但我从不徇私情，本着唯才是用的原则，所有人员都经过总经理的认可，严格保证进入大厦的人员的素质。对于进入大厦的各级人员，更是从严要求。我陆续规范了人事管理方面的一些程序，加强了员工转正考评工作，是金子，就要让他发光，及时建议予以重用;是庸才，也不心慈手软，及时提出处理或解聘意见。

大厦陆续建立了员工的详细档案，对工资标准进行了重新规范与核定。为了招聘到优秀的员工，提高员工素质，我和大厦其它领导多次到各学校选录优秀人才，还委托市旅游学校、华容职校在平江、华容等地招用并培训人员。今年省旅游局的宾馆总经理培训班在我厦举办时，我和大厦多数管理人员以及一部分员工一起参加了这一学习，有了一个学习提高的机会。我和大部分参加学习的人员均拿到了省旅游局颁发的宾馆行业岗位资格证书，从而保证了大厦有一支较优秀和稳定的管理者和员工队伍。

在这里需要指出的是，如果说大厦今年在以上各方面取得了一些成绩，这全是上级的正确领导以及大厦全体同仁努力工作的结果，在此我要真诚地说声谢谢!我知道，一个人的力量是渺小的，一个企业要想得到充分的发展,只有依靠领导班子的精诚团结和全体同仁的齐心协力。正如当初我在应聘副总经理时说过的，作为副总经理要多为总经理动脑子，出点子，跑腿子，赚票子。尽管理想与现实往往存在着差距，但我总是首先从自身寻找原因。

我知道，我所做的工作还很不够，为了岳阳电业局的利益，为了大厦的辉煌，我将继续本着“老老实实学习，勤勤恳恳工作，实实在在办事，正正派派做人”的处世准则，一如既往地规范自己的言行，把工作做得更好。谢谢大家!

**某企业总经理年终总结篇二**

20xx年9月26日，经深圳市金汇海投资控股有限公司董事会的任命，我担任深圳市金汇海投资控股总经理一职。在这一年里，在董事会及公司下属的全力支持下，各项工作开展顺利。经过公司全体成员的共同努力，我们在企业管理、投标揽活、项目管理、文化建设、稳定发展等方面都取得了可喜成绩，企业综合实力增强，社会信誉提高。回顾一年来工作，主要有以下几方面：

设立部门，明确部门工作职责并配齐人员：风控总监李兵、运营总监郑非、财务总监林清。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林倩共同担任，行政总监的工作暂时由我和财务总监林倩来完成。

注重企业文化建设，提炼金汇控股的企业文化“你我用心、引领未来”，既强调与集团的关系又突出公司服务性质的特征。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、以诚为本”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强化创新、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深圳金汇海的大团队：组织深圳金汇控股高管赴北京大学参加拓展训练，培养金汇控股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。

在短短的一年里，由于团队的协力合作，业绩取得了骄人的成效。首先，深圳金汇控股与台湾玉山银行《中国》有限公司签署合作协议，包揽了金汇控股控股集团旗下的全资子公司的全权代理权；其次，对集团内部承担业务；最后，深圳金汇控股与海佛山金汇海签署了合作协议，实现与实体公司的首次合作；同时，截至报告时，金汇控股正与美信金融等几家公司进行项目洽谈中。

深圳金汇海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，但金汇控股仅仅成立两年，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。

五：指导方向

20xx年过去了，回首深圳金汇海成立这些年来的发展历程和风风雨雨，我们有过挫折，有过困惑，有过喜悦。今天，我想感谢和深圳金汇海一路走来的每一位员工，感谢您们对我的信任，是你们的努力和坚持，让深圳金汇海投资控股有限公司在中国金融业内崭露头角，取得今天这样的成就。

我还记得这样一位员工李明勇，当时，我派他到北方某一公司出差，走之前他来我办公室时，还是非常英俊，非常精神的`一个小伙子。可是当他二个星期后回来再站在我面前时，我看到他的嘴上满是热苍。我就问他怎么回事，他说因为井道里很冷，冻感冒了。我问羽绒服穿了没有(因为冬天北方很冷，走前我特意给他们都买了厚厚的羽绒服)?他说衣服太厚，井道里干活不方便就没有穿。说实话，当时，我真的是很心酸！很心疼！我知道在深圳金汇海，有许许多多的员工象李明勇一样，为了工作，主动放弃休息，加班加点，甚至通霄达旦的工作；还有许多员工冒着赛风酷暑，常年累月奋战在工地现场，365天没有几天可以合家团聚。

很多时候，我们员工在实际工作中所面临的困难和艰苦程度，往往是超出我们做领导的估计和想象的。在此，我想借这个机会，向你们说一声：“谢谢你们！你们辛苦了！拥有你们，我感到非常地骄傲！”

**某企业总经理年终总结篇三**

转眼又是一年，回顾今年的工作，自己感觉比较充实，感谢这一年领导对我的信任与培养，在工作中也学到很多的东西，现对自己的工作总结如下：

公司今年安排给我的主要工作是办理xxxx项目手续。另外，我主动担起了大冶xxxx项目的各项后期手续。年初以来，xxxx项目相继完成了规划验收备案、房产证、土地证以及各项联系工作。xxxx项目相继完成了水土保湿方案编制、环境评估手续、项目立项、土地摘牌及土地利用通知书、环保竣工验收、建设用地及工程规划许可证办理、工程竣工实测等工作。今年我给自己定的工作目标是把“五证”办齐，但是由于各种客观原因，这个目标没有实现。但是我认为我尽全力了，为了实现目标我自觉加班，多跑路，多请教，积极发掘人脉关系。工作虽有时有委屈和辛苦，但是想到自己充实了，学到了东西，积累到了人脉，得到了信任，我就始终充满了干劲。

我认为我今年的收获就是积累了经验和教训。领导在安排我负责xxxx项目手续的时候，我认真学习了各部门的办理流程，向领导、同事请教了办事的方法。但是在实际运用过程中我才发现，理论与实践是不一样的。这里我归结一下几点经验：

(一)任何事都要正面面对，不捞偏门，不慌张，总经理助理年度总结不逃避，不轻视、不存侥幸心理。

我接手的大冶xxxx项目与xxxxxxxx项目都不顺利，特别是手续方面遇到的阻碍很多，其中有客观原因，但有更多的主观原因。我在项目办手续的前期也曾认为乡镇项目政府管得松，有xxxx政府撑腰，手续可以走捷径。但是，现实告诉我任何目标可以选择多方法实现，但是绝对不能跳过这个目标。政府办事有它的原则，没有人会牺牲自己利益去承担不对等的风险。所以，工作心态很重要。首先，要有一种不惧困难的心态，要有正面面对困难的勇气。今年有办事的过程中，经常有的人会告诉我事情有多么的复杂，困难有几大，凭我的能力不完成不了的，有时人家直接要求叫公司老板来办。但我每次都以一个“能做主说话”的姿态去和别人谈事，不怕复杂，不怕失误。往往这样做提高了效率，取得了效果，同时，也把自己逼上了前台，有了与更多的人面对面谈事的信心和能力。做事难免有各种问题，但是我认为害怕或者没有头绪地去应付困难都会造成不可估计的后果。因此，面对困难要有理智，不可以遇事慌张而手忙脚乱，不可以动不动就想捞偏门走捷径。第二，不能轻视任何工作，更不能轻视困难。工作过程中，有时候遇见一些小的麻烦，我有过轻视，甚至因此而心存侥幸心理，放过了对一些小问题的整改。但是往往大问题解决了，反而是这些不起眼的小问题挡住了事情的正常进程。

(二)多请教，多总结，少走冤枉路。

今年我比较注重请教和总结，经常请教办事的领导，请教同事，请教书本，总结办事的窍门。例如，对于“请教”，我总结到一点：一定要请教办事就“揪筋”的人，往往这种人办事原则性强，最终他的话起很大的作用。以往我喜欢请教领导，认为领导都说了算，请教他手下的人没有必要。但是，这一年的经验告诉我，人人都怕担责任和风险，所以领导的大多不会白纸黑字，而是空口无凭。“揪筋”的人只要他把原则性的话摆在台面，反而领导一般是不得不听下属的话。xxxx项目从进场到现在我认为走了很多的冤枉路，有的我认为是犯了低级错误，而这些失误教训将成为我人生的宝贵财富。

(三)交朋友，积人脉，熟人好办事。

我经常想到如果我的手续到位了，可以给公司带来少的效益，但是想到自己的手续没有到位，我格外觉得“时间就是金钱”。这一年我意识到办事的过程中，多“交朋友，积人脉”对于提高工作效率很重要。“生人”之间说十句，可能敌不上“熟人”说一句。因此，今年我特别注意东扯西拉关系，并且在办理手续过程中充分运用了自己的亲戚、朋友、同学等人脉，取得了比较好的效果。我希望在今后的工作中我交到更多朋友，积累到更多人脉。

(四)工作凭良心，当大胆时无畏缩，当谨慎时多汇报。

工作中有很多事情要谨慎汇报，但不是事无巨细的汇报。有些事只要凭良心做，当大胆时要大胆，只有这样才能提高工作效率，减轻领导的负担。例如，有时同事谈到报销不方便，花点小费用担心领导“说话”。实话实说，公司对于起用小费用并没有很完善的制度，员工担心花钱领导不放心也情有可原。但是，我认为制度有缺陷不能影响到我的工作，只要凭良心做事我就心安理得。我在办事过程中，有的人曾明示“项目我有没有股份”、“是公事还是私事”以求合谋双方以公谋私。但我从来都是站在公司的利益角度出发，该说公时说公，该是私说私。我始终认为该我拿的我会争取，一分不能少，不该我得的一分也不要。正是有这种心态，所以对于工作中的一些费用我有底气和信心，我一般是该用时不省，该请示时不少。所以，我认为要获得相互信任就要做好三方面：一方面要做到做事凭良心，大胆行事，即便有失误，不再犯就是;二方面要对事后的效果要有预测，不鲁莽行事，不能好事做成坏事;三方面做到谨慎汇报，不错过时机，不添油加醋乱，不事无巨细乱汇报。

(五)与同事多沟通，减少摩擦，提升效率。

今年，我在与同事沟通方面有进步。有的工作内容与同事有交叉，需要同事之相互配合，我都友好地进行了商量，并且增进工作友情。一年来，我始终保持谦虚和尊重的姿态与同事交流，所有的工作交接都比较顺畅。我心里也非常感谢同事们对我工作的支持。

(六)不以苦劳论功劳，只以结果论绩效。

这一年来，我大多时间在外面，工作忙忙碌碌，经常自己给自己加班，也有同事叹我辛苦。但是，回顾今年的成果，我自己是不满意的。今年我目标很明确，我始终抱着“只以结果论英雄”的心态，所以不达目标不罢休。也正是这种心态告诫我：不能放松，没有委曲，坚持到最后胜利。我相信有这种心态的人，情事没有成功，也不敢在别人面前谈辛苦、谈委屈，只会埋头苦干，向目标进取。

**某企业总经理年终总结篇四**

紧张、忙绿、丰盛、而又难忘的20xx已经过去，充满期待的新年已经来到，回首过去一年的工作，既有收获的喜悦也有不足的反思。在这新年伊始之际，很有必要静下心来对一年来的生活、工作、学习进行回顾、梳理、和总结，提炼经验总结教训，便于新年度更好更快的完成今年的任务打下基础。现将本人今年完成的工作进行以下总结。

xx项目已经顺利交房。目前的状态除xx外存在较大滞后外基本达到的预期。全年没有出现严重质量事故和安全事故，特别小户型的安装质量在xx楼的基础上有长足的进步。在经过项目全体参与者的精心组织和齐心协力通力合作下终被成功攻破。这其中凝聚了xx人的多少艰辛和付出，作为商业综合体项目的首期交付其意义非常重大。是对本项目三年来全体人员辛勤付出的检验和考核;作为商业综合体首期交房为我们不断总结、持续提高提供了经验和基础;顺利交房对于项目品牌集团品牌的推广和宣传提供了保障和支撑。当然我非常清醒地明白这些成绩的取得不是我个人的成绩，而是项目全体参与者的成绩，特别是项目部全体同仁精诚合作、合理分工、统筹管理、充分发挥工程管理载体的作用、辛勤付出的结果。

成长则更多的是反映我的个人心理状态。成长不仅是一种结果，更是一种状态，不断学习不断提高的精神面貌和状态。帮助更多人的成长自己也会获得成长的现实意义。于是我在工作中不断践行着这种理念，在个人进步成长的同时不断去帮助、带动、影响自己身边的同事，我相信只有当大家都进步了，有成绩了，我们团队的工作才会有成绩，这是我的人生哲学，也是我不断持续努力的方向。这段经历对于我的锻炼、影响和收获非常之巨大甚至超过全年其他时间收获的总和，所以使我不能不提。

感谢组织对我的信任，给我提供了锻炼自己、展示自己、提高自己的平台和机会。为此我付出和投入了极大的精力为整个项目部署、协调和配合管理工作。深刻领悟到少点得失心多点责任心;少发点牢骚多干点事实;少点抱怨多点感恩的现实意义，并逐步加深和加强了对xx企业文化的理解和领悟。通过辛勤努力和付出，使我得到了较大的锻炼和提高，并在一定程度上赢得了大家的认可。

虽然今年的任务基本算是完成了，但在不同程度上还存在一定的滞后，说明进度管理仍要努力，继续挖掘潜力。特别xx楼土建进度滞后较多，一直没有找到行之有效补救措施，致使xx楼后期工期过于紧张。没有正确处理好抢进度和保质量之间的关系。从粉刷、幕墙施工到装修完成仅用了一年时间，交叉施工、多专业、多工种的管理协调难度之非常之大。在赶工期的过程中过于偏面专注于进度，在某种程度上造成了质量的部分牺牲，致使后期交房验收过程中被作为反面教材，受到公司领导的批评。

加强项目团队建设，努力打造一支一流的项目团队，一流的个人素质和能力。在加强项目团队合作的同时，注重加强个人素质的学习和提高，为集团跨越式发展培养优秀的人才。加强横向部门间的沟通与协调，特别是与技术部和合约部间的协调沟通，充分发挥工程管理的载体作用和主导作用，使技术和合约能够更好的为工程服务，尽可能减少无谓的内耗，促进工程更快更好的开发建设。

**某企业总经理年终总结篇五**

尊敬的各位同仁、朋友们：

二o一三年，我们紧紧围绕“诚信，感恩，责任，创新”的企业文化及经营理念，渡过了不平凡的一年。这一年，是公司员工团结奋斗的一年，也是公司实现可持续发展的一年。我代表公司总结去年的工作，提出今年的工作思路，目的是进一步提高认识，统一思想，巩固成果，创造辉煌。

为顺应社会主义市场经济发展的历史潮流，面对激烈的市场竞争，xx公司再次进行了股份制改造，建立“自主经营、自负盈亏、自我发展、自我完善”的经营机制，明晰了“风险共担，利益均沾”的经营原则，健全了法人治理结构。建立了适应市场竞争的科学的领导体制和决策机制，公司按照“产权清晰、权责明确、政企分开、管理科学”有效运行。落实现代企业制度，组建合理内设机构，明确部门职责，设立员工岗位，现代企业管理制度在公司得到进一步落实。

为证明公司的实力和规模，公司的注册资本金已由原来的2200万元增至1亿元。注册资本的增加，既标志着公司的经营范围在不断扩大，也标志着公司的业务承揽能力和偿债能力进一步增强，从而使公司在激烈的市场竞争中做大做强，永远立于不败之地。

公司处于发展壮大阶段，要实现企业价值最大化，扩大公司的生产经营规模，必须得到金融部门的全力支持。我们与浦发银行、重庆银行等金融单位联姻，经过银行对我们严格考核与考察，确认本公司为他们的.银企合作单位。一年来的实践证明：银行为我们提供了资金支持，我们为银行提供了投资保障。双方合作愉快。

为满足公司的材料、设备，严格成本控制，全方位掌握材料市场信息，降低能耗，减少设备闲置，我们组建了“重庆沁鹰商贸有限公司”，大宗材料和设备租赁由商贸公司向建筑公司提供，同时面向市场开展经营，不仅满足了各项目进度所需材料和设备，又增加了商贸公司的经营利润，改变了过去用啥买啥，材料、设备跟不上工程进度的窘态。

在公司原有的总承包资质基础上，又进行了其他资质的扩充。目前我们除具有房屋建筑工程施工总承包二级，还有市政公用、建筑装修装饰、土石方工程、钢结构工程、管道工程、建筑幕墙工程、环保工程和环境污染治理等总承包资质。总承包资质的扩大，体现了公司的经营管理能力，技术实力，使我们能在广阔的建筑业市场大展身手。今年内，可望实现房屋建筑工程总承包“二升一”的目标。

二一三年，xx公司荣获了渝北区“20xx年度守合同重信用单位”、“重庆市aaa诚信建筑企业”、“重庆市建筑业先进企业”等荣誉，取得了“环境管理体系认证证书”、“职业健康安全管理体系认证证书”和“质量管理体系证书”，我也被渝北区城乡建设委员会评为“优秀经理”。我们深深感到：这些荣誉的获得，认证体系的取得，来之不易，是我和我们的团队努力拼搏的结果。她是鞭策我们做好今后工作的动力。必须倍加珍惜，确保其实至名归。

20xx年，建筑市场竞争逾加激烈。但公司实际完成产值约2.5亿元。目前在建的项目有：金海大道工程，涉外b区土石方及边坡支护工程，重庆银行总部大厦工业设备安装及装饰装修、环境工程，十方界花市工程，交巡警勤务楼装修工程。已竣工验收的项目4个：古木峰立交旁i20—1地块工程，百步机械厂项目，软件园b栋大厅装修工程，人防装修工程。其中，重庆银行总部大厦工程去年12月获得了“三峡杯优质结构工程奖”，是公司的标杆工程，该工程“市级安全文明工地”正在评定之中。

成绩的取得，是xx人的荣耀，是xx公司“诚信、感恩、责任、创新”精神的传承，是广大社会单位和团体支持的结果，也是与各项目分包商、材料供应商、设施设备提供商的支持、理解分不开的，更是与北部新区管委会、渝北区政府及其有关部门的关心、支持分不开的。在此，我代表重庆xx建设有限公司向所有为公司发展无私奉献的同仁、朋友们表示最衷心的感谢。我们要感恩！我们还要学会感恩！我们以最简单的方式（公司全体领导起立）向你们道一声：“您们辛苦了！谢谢您们！”。

面对成绩，我们言谢，面对不足，我们承认。

一是队伍问题。公司新招聘人员多，但专业技术水平和行政管理能力也参差不齐，工作的计划性、主动性较差。

二是项目管理力度不大。有的管理人员未尽职尽责，出现工程质量返工，存在安全隐患。个别材料人员以权谋私，导致公司利益蒙受损失。

三是执行力不强。在生产调度会上指出的问题，有的项目部没有按照公司领导的意图和会议决定的事项实施。致使有些问题议而不决，决而不办，办而不力，难以达到公司期望的效果。

出现以上问题，我有不可推卸的责任。心情急躁，方法不妥，语言不当，不注意场合是我要认真克服的毛病，尽管用心良苦，但还是无意中伤害了这些同志的积极性，在此也请大家原谅。同时，我更希望公司领导班子和部门负责人能直面问题所在，今后注意克服与纠正，多深入现场，深入实际，发现和找准问题的根源，提出解决问题的办法。一起去迎接新的挑战。

同志们：新年新风貌，马年自奋蹄。今年的发展思路是：

1、经营管理。以效益为中心，以管理为主线，巩固和扩大公司房建、市政建设份额，拓展公司经营业务范围。今年，我们要竣工重庆银行工业设备安装、消防安装等工程；开工建设二郎商业步行街；开发万年汇项目等。诸多工程的开工，需要我们精细化的管理，精细化管理的本质是落实制度，执行规范，责任到位。这是我们的长期坚持和追求，必须一以贯之。

2、人事管理。选好人，用好人，充分挖掘和发挥每个人的潜能，让他们有为，有位，是人事管理部门的基本职责。人事部门要完善人事管理制度；完善福利待遇体系。形成人才评价、人才培训机制，构建科学合理的争先创优和职级提升体制，分别扮好自己的角色，贡献自己的力量。在用人中培养，在培养中用人，使员工在公司有干头，有奔头，有盼头，增强信心，利用好展示才华的平台。

3、工程管理。公司的发展蓝图已绘就。各项规章制度已定。关键在落实。作为建筑业，今年要实现产值5亿元。为此，我们必须把握以下关键：

一是开拓市场，承揽更多更好的与我们资质相匹配的建筑业务；

二是依据合同约定，抓工期、进度、质量与安全，不放过任何质量隐患和安全隐患，坚持把隐患消灭在萌芽状态；

三是对工程所需资金事前作出科学评估，及时催收工程款项，保证应收应付及时到位；

四是与大型国企建筑业密切合作。目前，一些大型建筑业务必须依靠大型国企开展经营。大型国企具有悠久的历史传统；有先进的管理理念；有完善的管理制度；有前沿科研平台；有较高水平的专业技术队伍。很受信任，值得学习。我们之间取长补短，形成“借力打牛”之势，实现共赢。

五是主动及时与项目业主、设计单位、劳务分包和材料供应等单位的沟通，找准位置，主动争取支持与理解，化解矛盾，达到合作愉快之目的。

4、资质升级。公司目标是：力争在二一四年升为房建总承包一级，市政二级，装饰二级，新增公路建设总承包、水利工程建设总承包等资质。大量的基础工作已就绪，尚有一些实质性工作还在开展。我们必须以“只争朝夕”精神，全面准备，迎接检查，届时顺利升级。为公司创造更好效益。为社会作出更多贡献。

5、多种经营。一业为主，多种经营，是公司的经营宗旨，也是我们的既定目标。公司除土建工程、商贸流通业之外，还要继续抓好酒店服务业、餐饮业和金融业的发展。经过前期试行，我们逐步探索了其中之秘，摸索了经营之道。

从今年起，公司没有主业与辅业之分。我们要挑选一批精明能干人才到他们适合的岗位上去，发挥聪明才智，各管一方，多方配合，实现目标。

同志们，朋友们：为实现上述目标，我们必须认清形势，把握机遇，积极部署，筹足资金，敢于迎战。运用现代企业管理模式，吸纳专业技术人才，立足质量，恪守诚信，增收节支，扩大效益。因此，我希望全体同仁从大局出发，维护公司利益，提升公司形象，采取有效措施，控制成本，为公司增创效益。同时，我会尽可能为员工谋福利。今年是马年，让我们以龙马精神阔步向前，让我们的事业马到成功！

新春佳节将至，我给大家拜年了！祝愿大家新年快乐，身体健康，阖家欢乐！

**某企业总经理年终总结篇六**

一、科学决策，群策群力。酒店全体领导班子根据各项工作任务的要求，年初制定了全年工作计划，提出了指导各项工作开展的总体工作思路，酒店总经理带领各部门经理及主管、领班，团结全体员工，上下一致，齐心协力，在创收、创利、创优、创稳定方面作出了一定的贡献，取得了颇为可观的业绩。

(一)、经营创收。酒店通过调整销售人员、拓宽销售渠道、推出房提奖励、餐饮绩效挂钩等

相关经营措施，增加了营业收入。酒店全年完成营收为8600万元，比去年超额1800万元，超幅为26%;其中客房收入为3600万元，写字间收入为800万元，餐厅收入2800万元，其它收入共1400万元。全年客房平均出租率为116%，年均房价480元/间/夜。酒店客房出租率和平均房价，皆高于全市四星级酒店的平均值。

(二)、酒店通过狠抓管理，挖掘潜力，开源节支，合理用工等，在人工成本、能源费用、物料消耗、采购库管等方面，倡导节约，从严控制。酒店全年经营利润为4128万元，经营利润率为48%，比去年分别增加900万元。

(三)、酒店通过强化《员工接待基本行为准则》关于“仪表、微笑、问候、行为标准、技能技巧、着装、规范、素质。”等20字内容的培训，加强管理人员的现场督导和质量检查，逐步完善前台待客部门及岗位的窗口形象，提高了员工的优质服务水准。此外，在大型活动的接待服务中，销售、前厅、客房、物业、餐厅等部门或岗位，分别收到了来自多方面的表扬信，信中高度赞扬我们“酒店员工热情周到的服务，给我们的日常生活提供了必要的后勤保障，使我们能够圆满地完成此次活动等。

(四)、酒店全年几乎未发生一件意外安全事故。在酒店全体管理人员的关心指导下，店级领导天天召开部门经理反馈会，对通报情况提出要求。保安部安排干部员工加岗加时，勤于巡逻，严密防控。在相关部门的配合下，群防群控，确保了各项活动万无一失和酒店忙而不乱的安全稳定。酒店保安部也因此而被评为先进班组。

酒店全体管理人员率先垂范，组织指导党员干部及全体员工，结合酒店经营、治理、服务等实际情况，转变观念。在市场竞争的浪潮中求生存，使整个酒店范围下半年度突显了可喜的改观。主要表现在干部员工精神状态积极向上。酒店总经理大会、小会反复强调，干部员工要有紧迫感，应具上进心，培养“精气神”。酒店的治理服务不是高科技，没有什么深奥的学问。要害是人的主观能动性，是人的精神状态，是对酒店的忠诚度和敬业精神，是对治理与服务内涵真谛的理解及其运用。

店级领导还通过组织对部门经理、主管、领班及员工的各项培训交流，启发引导大家拓宽视野，学习进取，团结协作。在完成酒店经营指标、治理目标和接待任务的过程中实现自身价值，并感受人生乐趣。因而，部门之间相互推诿扯皮现象少了，互通信息、互为补台、互相尊重多了;酒店每月两次夜间例行安检和每周一次质量检查请假、缺席的人少了，主动关心参加、检查仔细认真多了。在一些大型活动中，在酒店全体领导的榜样作用下，部门经理带领着主管、领班及其员工，加班加点，任劳任怨，工作延长虽很疲惫却始终保持振作的精神状态，为酒店的窗口形象增添了光彩。

酒店召开了多次专题会，安排了不同内容的培训课，组织了一些验审预检等。这些大大促进并指导了酒店管理工作更规范地开展。同时，酒店引进国内外先进酒店成功经验，结合年初制定的治理目标和工作计划，酒店及各部门全年主要抓了如下工作。

(一)以效益为目标，抓好销售工作

1、人员调整。酒店销售部划开前台等岗位，销售人员上半年就是同规模星级酒店的2倍多。酒店总经理班子分析原因，要害是人，是主要治理人员的责任。因此，酒店果断地调整了销售部经理，并将人员进行调整，增强了留下人员竞争上岗意识和主动促销的工作责任心。

2、渠道拓宽。销售部原来分解指标因人而定，缺少科学依据。酒店下达的经营指标却难如期完成。针对上半年出现的缺少市场调研、合理定位、渠道划分种种问题，总经理班子在调整了部门经理后，研究通过了下半年度的“销售方案”。其中在原有协议公司、网络订房、上门散客仅三条自然销售渠道的基础上，拓展增加了会展、团队、同行、会员卡等渠道，设渠道主管专人负责，并按各渠道客源应占酒店总客源的比例，相应地按比例分解指标。这样，一是划分渠道科学，二为分解指标合理，三能激励大家的工作责任心和促销的主动性，四可逐步再次减员增效，五则明显促进了销售业绩的提升。

3、房提奖励。根据本酒店市场定位为商务型特色酒店，以接待协议公司商务客人和上门散客为主，以网络订房、会展团队等为辅的营销策略，总经理班子参照同行酒店“房提”的一些成功经验，制定了对销售部前台接待人员按高出协议公司价售房后予以一定比例提成的奖励。这一房提奖励政策，极大地调动了前台接待员促销热情和服务态度，使酒店上门散客收入明显上升。

4、窗口形象。销售部前厅除充分利用酒店给予的房提政策，加大促销力度外，还非凡重视塑造酒店的窗口形象。

其一，合理销控房间，保证酒店利益最大化。例如，在今年的各种接待活动期间，合理的运作，保证客人的满足，也保证了酒店的最大利益，连续多天出租率超过120%，而平均房价也有明显的提高。

其二，完善工作流程，确立各种检查制度。加强对前厅在接待结帐、交接班等工作流程上的修订完善，尤其是结帐时采用了“宾客结算帐单”，减少了客人等待结帐的时间，改变了结帐的繁琐易错。加强主管的现场督导。通过增加主管去前台的站台时间，及时解决了客人的各种疑难问题，并对员工的微笑服务方面起到了检查督导作用。加强主管和领班的双检查工作。要求主管和领班对每班的身份证登记等检查并签字，增强主管、领班的责任心。今年前台登记、会客登记、上网发送等没有发生一起错登漏登现象。

总之，前厅部在总经理的带领下，层层把关，狠抓落实，把握契机，高效推销，为酒店创下了一个又一个记录，上门散客由原来占客房总收入的60%提高到68%。

5、投诉处理。销售部尤其前厅岗位，是酒店的门面岗位，也是客人咨询问题、反映情况、提出建议、投诉不满等较为集中的地方。本着“宾客至上、服务第一”和“让客人完全满足”的宗旨，从部门经理到主管、领班，直至前台接待人员，除了能做到礼貌待客、热情服务外，还能化解矛盾，妥善处理大大小小的客人投诉。一年来，销售部接待并处理宾客投诉，为酒店减少了经济损失，争取了较多的酒店回头客。此外，销售部按酒店总经理班子的要求，开始从被动销售到主动销售、从无序工作到有序工作、从低效谈判到中效谈判、从无市场调研分析等无基础治理到每月一次市场调研分析和客户送房排名等等，直接赢得了销售业绩的显著回升。

(二)以改鄯为动力，抓好餐饮工作

1、绩效挂钩。餐厅虽然是酒店的一个部门岗位，但在治理体制上率先进入市场轨道，绩效挂钩的改革举措在餐厅正式推行，即将餐厅的经营收入指标核定为万元/月，工资总额控制为万元/月。在一定的费用和毛利率标准下，若超额完成或未完成营收指标，则按完成或未完成的比例扣除工资总额的相应比例名额。这种绩效挂钩的做法，一方面给餐厅厨房的治理者、服务员、厨师等人员以无形的压力，思想工作欠缺或治理不得法等还会带来一些负面的影响;另一方面，却使大家变压力为动力，促进餐厅、厨房为多创效益而自觉主动地做好经营促销工作。如餐厅增开夏季夜市、增加早餐品种等等。

2、竞聘上岗。餐厅除了分配政策作了改革，用人、用工机制也较灵活。治理者能上能下，员工能进能出，依据工作表现竞聘上岗等等，这些皆利于酒店及部门岗位的政令畅通，令行禁止。当然，主要治理者若素质欠佳或治理不力，也自然会产生一些逆反后果。但总体看来，餐厅将表现和能力较优秀的主管安排到负责岗位，将认真工作的员工提为领班，将不称职的主管、领班及员工予以劝退等，多多少少推动了餐厅各项工作的开展，为力争完成营收指标提供了治理机制等方面的保证。

3、试菜考核。酒店要求餐厅的厨师每周或至少隔周创出几款新菜，由店级领导及相关部门经理试菜打分，考核厨师的业务水平，同时对基本满足的新菜建议推销。半年来，餐厅共推出新菜百余种，此外，对考核优秀的厨师给予表彰鼓励，对业务技术较差的厨师要求及时调换等。

餐厅的服务接待工作得到了酒店和上级董事会的基本肯定和表扬。

(三)以客户为重点，抓好物业工作

1、在日常的管理工作中。各部门按要求和规定安排工作;如夏天到了，空调不制冷，投诉;房顶漏水了，投诉;发现有人私自动用公司的用品了，投诉;冬天到了，暖气不热了，投诉;就连浴室少了个凳子，都要投诉。每当有关部门接到投诉电话时从不推卸责任，首先向客人道歉，再找到相关部门协助解决。解决完了还要对客户进行回访直到令其满足为止。

2、催收房费。催收房费也是一件难事。有的客人因为某种原因不按时交房费，管事部就积极进行催账，不仅是打电话，每到交费的时候就亲自到房间去收房费。

(四)以质量为前提，抓好客服工作

1、班组晨会。为保证酒店基本产品“客服”质量的优质和稳定，客房部根据酒店要求，设立了长包及散客班组的晨会制度，对当日的工作进行布置，对每个员工的仪表仪容不整进行规范，从而使全体员工在思想上能够保持一致，保证了各项工作能够落实到位。在班组的周例会中对上周工作进行总结，对下周的工作进行布置并形成文字，同时将酒店相关文件的内容纳入其中，充分体现了“严、细、实”的工作作风。

2、安全检查。除部门设立专职安全保卫分管负责人外，将安全知识培训开成系统在全年展开，体现不同层次、内容。从酒店相应的防范措施、突发事件的处理办法到各项电器的检查要求等等，从点滴入手。明确各区域的安全负责人，以文字形式上墙，强调“谁主管、谁负责”“群策群力”的工作原则。对于住店客人、会客人员、过往人员进行仔细观察、认真核对，做到无疏漏。全年散客区查出住客不符的房间，不符人员多起。客务部查出安全隐患(客人未关门、关窗;不符合酒店电器使用规定)数起。

**某企业总经理年终总结篇七**

同志们，20xx年即将过去，我们一起回顾过去，发扬成绩，总结经验，吸取过去存在不足的教训；我们一起展望未来，不断进取，扎实工作，促进项目部各项工作更上一层楼。

项目部今年以来在公司的领导下，在公司各部门的通力配合下，在项目部各位员工的努力拼搏下，理清思路，正确理解公司的总体部署和要求，兢兢业业地工作，确保了项目部各项工作的落实。

一是建章立制从而保障各项工作有章可循，有据可依。

众所周知，没有规矩，就不成方圆，项目部自组建以来，严格执行公司的各种规章制度，针对远离公司、独立在外执行任务和人员文化素质参差不一的特点，先后制定和完善了上下班、地磅房交接与管理、保安管理、食堂管理、卫生管理、日工作汇报、车辆派遣、会议制度和会议纪律等，通过各项规章制度的建立，规范了员工行为，从而保障了工作有章可循，有据可依，增强了员工按章办事的意识，提高了员工按章办事的自觉性。

二是积极备战开工前的准备工作，确保工程如期开工。

项目部自组建后，一直围绕工程建设这个中心精心准备，一个部门，一个单位的环境建设，直接体现出单位的形象，常言说的好，一看门，二看路，三看花草树就是这个道理，为此公司领导倾注了大量精力，为项目部营造了一个良好的拴心留人的工作、生活环境，在公司领导的大力支持和各部门通力合作下，在项目部所有员工的共同努力下先后完成围墙、员工宿舍、项目部办公场所、食堂、保安岗亭、水、电、路、地磅房、200kva变压器及施工用电等项目的建设和花草树的绿化美化工作，含盖着设计、预算、合同起草与鉴定，施工管理，竣工结算等，共完成经费37.8万元。这些工作的完成，为促进工程顺利如期地开工建设提供了有力的保障。

三是坚持“一个中心、二个基本点”开展工程建设。

一个中心，就是以工程建设为中心，项目部所有员工始终紧紧围绕这个中心开展工作，大家心往一处想，劲往一处使。积极向上，以忘我的精神，兢兢业业地工作，体现出了高度的责任感和紧迫感，以石场的踩点开挖到施工便道的铺垫，从构件的预制到防波堤的建设，从外部因素的协调到内业文件的起稿无不体现出了项目部员工的爱岗敬业之精神，无不凝聚着项目部全体员工辛勤劳动之汗水。截止今日，已完成了防波堤堤心抛石约490米，防波堤外侧理坡约450米，北护岸基床抛石并理平170米，砼预制构件1915块，完成了二处石场的征用，完成了约1524米的铁丝网安全防护和土地界桩的埋设工作。

涌现出了一心扑在施工第一线，晒的黝黑发亮被员工们亲切地称为“老黑哥”xx同志，当星星还在天空闪烁时，他静悄悄地起床为大伙烧开水，当东方亮出第一道霞光时，他就戴着草帽到了工地既当指挥员又当战斗员；涌现出了被大家亲切地誉为“秀才”的xx同志，时常正当人们沉浸在梦乡里时，仍在默默无闻地加班加点，他不计个人得失，努力工作，他不仅要担起项目部工程内业的工作，而且还要担负着工程采购方面的谈判；涌现出了被大家亲切地称为“小曾哥”的xx同志，他几乎天天工作在石场和临高，处理那些最繁琐而又必须耐得住忍得气的外联事务上，他不厌其烦地奔波在与村民和有关政府职能部门的沟通、协调、谈判的艰辛路上，他忍着腰痛的折磨而不知疲倦地为解决工程的瓶颈问题而努力工作。

二个基本点，就是以保障工程建设质量和行政管理为基本点。在保障工程建设质量上，全体员工思路清晰，树立了百年大计质量第一的思想，群策群力，做到了精心组织、科学管理，对工程建设做到了有预见性和前瞻性，能够及时把握第一手资料并速迅向公司报告，为公司准确地作出决策起到了积极作用。

同志们，我们在看到成绩的同时，应该更要清醒地认识到存在的不足。自我来项目部工作后，我感觉到项目部在工作中确实存在着亟待解决的问题：

一是本位主义严重，责任意识不强的现象在一定程度上还存在。项目部有些同志在工作中认为各扫门前雪，就是完成任务，所以就有事不关己高高挂起的思想，工作中缺乏积极性、主动性，强调客观多，自我反省少，遇到困难绕道走的多，想办法去主动解决的少，个人小算盘的思想多，奉献的精神少等等，这些现象的存在，固然与员工的文化结构、社会阅历有着一定的联系，但我感觉更多的还是在于主观意识上存在着一定的偏差，认识上有一定的误差。我们身边的榜样不是有xx、xx吗，他们共同特点就是忘我地工作和奉献精神，所以我们应自觉地向他们学习，克服本位主义思想，增强责任意识的自觉性。

二是团结协作意识不强的现象在一定程度上还存在。同志们，今天我们能走到一起共事，这是一种缘分，所以我希望大家要珍惜这种机遇，俗话说和为贵，和气生财就是这个道理。但在我们的队伍中，确实存在着不和谐的一种潜在意识，这种思想要不得，我在这里不具体点出，望能引起重视。我们大家都在为公司做事，同时公司也给我们提供一个展示自己的舞台，在这个舞台上难免会有一些碰撞，但不要动不动就吹胡子瞪眼睛，要知道一个人对一件小事的处理上就能体现出修养和素质的道理，在这里我送给大家一句话，那就是一个民族的素质叫文化，而一个人的文化叫素质，希望大家慢慢品尝之道理。

三是行政管理上失之于软、失之于宽的现象在一定程度上还存在。项目部当前的主要工作是以工程建设为中心，所以在员工思想上或多或少存在着大事不犯，小事不断的思想。比如请销假制度上我们就是做的不好，会议纪律强调不能接听手机就是无法有效地得到控制，事后的信息反馈养成就是不习惯，保安的报告不及时，交接班的程序不清楚，这些就是管理上存在不严的现象，所以在明年的工作中这将作为一项重要工作来抓，在这里我特别要提醒的是千万不要有吃在碗里看在锅里的狭义意识，我们干工作就是要脚踏实地地干，要清清白白地去抓，不要做打擦边球的事。

同志们，20xx年将是xx建设的关键一年，同时也是物流中心建设将开始启动建设的关键年，所以我们要紧紧围绕“一个中心，两个基本点”来开展工作，使项目部工作更上一个台阶，20xx年的工作主线是：

(一)继续抓好工程建设这个中心，确保水工建设整体推进。

20xx年项目部任重道远，xx水工项目的建设直接关系到公司社会效益和经济效益，所以全体员工必须要以高昂的斗志，顽强拼搏的精神投入到工程建设之中，发扬公司倡导的责任、创新、卓越的企业文化，为公司出谋献策多作贡献。以工程建设为中心，首要的是要以防波堤建设为中心，这是核心。而防波堤建设主要就是石料的来源，当前石料来源就是当务之急，是工程建设的瓶颈，所以我们要群策群力，要发挥当地人的优势，积极探寻石料源地，尽快解决这一难题；其次是抓好疏浚工程和码头建设。疏浚工程进度直接影响到填海造地，影响到物流中心的建设，而码头工程建设是整个水工建设的象征，它意味着水工项目的基本规模；再是抓好南北护岸的建设。护岸建设的顺利完工就是水工建设进入到收尾阶段，所以我们一定要以快节奏、高效率的工作作风，以求真务实的工作态度，以讲究工程建设整体推进的思路，抓好水工工程的建设，实现优质、高效、安全、低耗之目标。

(二)抓好物流项目建设的前期准备，实现物流项目全面开工。

水工工程建设的目的，就是为了物流项目的建设，而物流就是公司主要目标之一，我们一定要牢固树立这样的一种观念，即物流项目早日建成，公司就早日形成社会效益和经济效益；我们一定要有紧迫感和危机感，一定要按公司的整体思路，抓好物流项目的全面开工；我们一定要努力实现公司关于物流项目建设的时间节点，具体时间节点是：在20xx年第一季度要完成物流项目设计单位的比选和招投标工作；第二季度要完成施工图的设计任务；第三季度要完成对施工图的审查工作和地面建筑施工的监理单位招投标工作；第四季度实现项目的全面开工建设。

(三)大力倡导团结协作之精神，健全和完善各种规章制度，着重解决本位主义思想和失之于软、失之于宽的现象。

20xx年，项目部将根据实际情况，吸取11年的一些教训，将相继进行对各种规章制度再完善、再补充、再制定，来规范我们的言行以保证各项工作的落实。项目部全体员工必须要牢记团结是做任何事的保障，必须懂得分裂思想的危害性，不论是本地人还是外地人，我们就是一家人，所以要求大家不要背后议论，求全责备，不要斤斤计较，在这里要强调一点，项目部每个员工所做的工作是受我的指意去执行的，如果有哪方面不足，应多多提醒、相互包容，要有宽阔的胸怀，不要做一个低级趣味的人，要做一个大肚能容天下难容之事的人，做一个高尚的人。在这里我同样要敬送一首词给大家，希望员工们能从中感悟到人生的一些哲理，即是：手把青秧插满田，低头便见水中天，身心清静方为道，退后一步是向前。

同志们，只要我们团结一致向前看，时刻以公司的事业为重，提高责任感和紧迫感之意识，我相信没什么困难能阻拦得了我们前进的步伐。新年即将来临，借此机会给大家拜个早年，恭祝大家身体健康、新年快乐、合家欢乐！同时拜托你们向家人传达我对他们的问候！谢谢大家！

**某企业总经理年终总结篇八**

回顾一年来公司的发展历程，我们倍感竞争激烈，步履艰辛，但更多的是充实与喜悦。20xx年我们开局早布置，重点早落实，职责早明确，凝聚多方力量，紧紧围绕多项目标任务，做到精心谋划，统筹安排，狠抓落实，有序有度的稳步发展。总结今年的工作，我们主要抓住了以下几个方面：

当前建工市场竞争激励，价格信息高度透明，行业管理日趋规范，施工技术不断发展。要想在这种形势之下抢占建筑市场一席之地，就务必要求我们脚踏实际抓管理，千方百计谋发展。20xx年，在打造一支“特别能奉献、特别能公关、特别能吃苦、特别能战斗”的“四特别”建筑队伍上下功夫。首先是从提高我公司行政管理人员、施工队伍技术人员的思想素质、管理素质、技术素质入手。

今年以来我公司有10名人员参加了电工、焊工、安全、测量等各类培训学习，并全员透过考试取得相关专业技术证书，定时组织施工人员进行相关技能、思想、安全、卫生常识及法律法规教育，今年我公司各项目部对进场工人的“三级教育”、安全培训、法律法规培训率到达了100%，参考率到达100%，全体施工人员的思想素质、精神面貌都焕然一新，真正到达了一个团队一条心、一个目标一个梦。

特别是项目，我公司紧扣甲方施工要求、施工目标，认真细致的围绕甲方既定的安全礼貌施工及质量目标，职工生活区做到统一服装、统一被褥、统一管理，施工现场做到材料堆放整齐、道路清洁、防护规范，施工质量严格按甲方的施工方案及相关规范要求执行，坚持不懈地执行“三检”制度，处处高标准，事事严要求，一年来项目理解了多个单位及上级主管部门的十多次现场检查参观，受到了各级领导以及同行们的一致好评，并顺利透过了北京市安全礼貌样板工地的验收，我们的建立工作取得了可喜的成绩。

公司的发展壮大，一靠科技人才，二靠经济效益。在科技人才引进方面，我们今年先后聘进名工程建筑技术人员，其中大学生名。在聘请人才的基础上，我公司还主动与相关主管及技能教育部门密切挂钩，通力合作。为争取公司不断发展壮大，努力立足稳中求进，以便解放思想，转变观念，与时俱进。经济效益来源与业务的不断扩展及项目的全面管理，公司今年围绕“外塑形象拓市场，内抓管理提素质，改革机制激活力，降本增效求发展”，并做到审时度势，及时调整建筑市场形势发展方向，用心寻找开拓新的建筑工程项目。

公司主要领导都集中精力搞调研，跑市场，谈业务，今年的建筑工程项目开拓工作取得了可喜成绩。到12月底，我公司完成已完成施工任务万平米，新开工程项目个，万平米，已有项工程竣工，竣工面积到达了万平米，工程一次性验收合格率到达100%。今年施工人数人，职工平均收入到达万元，预计今年公司效益可达万元。由于公司全员以质量提升为契机，以安全施工为目标，瞄准市场，准确定位，在公司正确领导之下，在各职能部门的通力配合之下，逐步摆脱了往年高资源消耗、低生产效率的粗放型发展模式，初步探索出一条地资源消耗、高生产效率的精细型发展的新路子，在认识市场中心定位，强化竞争意识，不仅仅提高了公司内部的管理水平，也控制了成本，改善了服务，提高了效益，使得公司的规模结构、效益和品位等都协调发展。

市场经济的不断竞争和公司资质的不断升级，务必要求我们在管理上走向深层次，向精细化发展，向标准化看起。年初我们在制定了公司总计划的同时，进一步建立健全了各项规章制度及公司当前发展之要务。为此，今年我们首先认真签订了公司全员的劳动合同，共与名职工签订劳动合同，并提高了行管人员和职工的工资，做到优质优酬，奖勤罚懒，充分调动全体人员的用心性和创造性，提升了员工的满意度，让全体同志都能以饱满的热情投入到施工，让所有同志都有危机感、职责感，在管理工作中，我们具体做好一下几方面：

1、透过月报栏，促进施工工作井井有条，填写好施工日记，做好考勤考核，强化各项职能部门的工作职责，提高服务意识，增强管理人员的职责心。

2、透过落实承包经营考核办法，抓综合治理等各项工作的分工协调，齐头并进，不断增强公司生存潜力和发展潜力。

3、透过加强财务管理潜力，对项目成本预测进行综合评估、评价，不断优化项目控制及管理，争取工程项目最大的经济效益。

4、透过更新管理观念，切实抓好安全管理工作，把安全工作落实到实处，做到处处有人问，事事有人管，安全无小事。

在安全教育工作中，我们既有安全员，又有宿舍管理员，既有安全施工的规章制度，又有安全管理检查落实制度，在安全教育工作，我们还透过岗前、岗中培训，与民工沟通，实地了解民工们的思想动态，把安全隐患消除在萌芽状态。

其次，我公司今年顺利透过了住建委的考核检查并取得了96分的高分，今年的工作取得了长足性的进步，这些成绩与上级领导的支持是分不开的，与公司一班人的努力是密切相关的，是各项目的管理人员精心管理，是全体民工辛勤劳动取得的，今年的施工成绩对我新建公司的发展壮大打下了良好的基础。

“这天不努力工作，明天努力找工作”，建筑行业市场竞争激烈，，我们如果不努力地把这天的工作做好，明天就可能会被淘汰，就会败下阵来，因此，我们要警钟长鸣。目前，我们深感公司的发展步伐艰辛，如不进行深层次的改革，如用工、人事、分配等问题，就难以在残酷的市场竞争及施工管理中施展手脚，特别是在管理方面，由于某些失误，而导致技术、管理人才及施工骨干的外流，这样就导致公司整体素质下降，严重消弱了我公司建筑队伍的战斗力。在施工现场中时常出现质量问题及安全隐患，在行政管理人员中有人浮于事的现象存在也影响了企业在发展过程中的内部管理和外部印象。

20xx年已经过去，过去的成绩或是失误已成为我公司的经验和教训，我们要把握的是此刻，我们20xx年以现有建筑项目为基础，抓好在建的工程项目，以落实施工任务为龙头，不断开拓进取，争取更多更好的新施工项目，抓好规范化管理，制定贴合实际的、具有可操作性的规章制度以及合理的产值计划，科学管理。

为了公司发展更上台阶，让我们携手共进，展望未来，只要我们上下一心，统一思想，一个团队一条心，一个目标一个梦，让我们公司在20xx年更辉煌。

**某企业总经理年终总结篇九**

转眼20xx年过去了，回顾过去的一年，我感觉收获很多，有为人处事的进步，有思想理念的提升，有工作能力的增强。这一年我新认识了一群新朋友，得到了各种各样的帮助，更得到了大家的信任，尤其是领导的信任；这一年我的工作也得到了许多人的肯定，这让我有更多的自信；这一年特别让我庆幸的是，我又回到了xx地产这个大家庭。这一年的点滴，让我心存许多的感激，也让我蓄足了工作的动力。下面就今年的工作作如汇报：

今年大部分的工作时间我都是在房地产行业度过的，由于领导比较信任，我的工作内容也非常充实，主要是负责日常的行政管理、物业检查、人事招聘、公司员工考勤审核、员工生日慰问、公司物资采购。虽然工作压力非常的大，但这也是我接受新事物，进步最快的一段时间。

我把我的收获和心得概括为几点：一是工作的标准永远是“完美”，只有追求完美才能真正提高工作标准；二是不打没有准备之仗，任何事只能提前想，做在前，同时，计划永远没有变化快，做事一定要预备几套方案，并且要预留时间来处置突发情况；三是制度不是挂在墙上的，而是用来执行的，不能执行的制度不如不立；四是日久见人心，踏实做事，吃亏是福，但还是要学会多与人沟通，减少人与人之间的摩擦；五是做事多请示汇报总没得错；六是工作责任要明确到人，两个人分担责任等于没有责任；七是做事要注重把握工作的关键节点，并不是“事必躬亲”；八是学无止境，多学习，少玩闹。

回到xx地产两个多月，我的工作岗位是总经理。前段时间，我主要负责xx项目财务管理、销售公司的衔接工作和各项工作进展的信息收集。财务方面，我经手财务资金xx元，无差错帐问题，并顺利移交财务xx；与销售公司衔接工作中，我主要负责了xx销售中心的建设及领导安排的其它事项。其中包括板房搭建、装修、沙盘制作、桌椅、空调等办公用品的采购。板房搭建前，我拒绝了对方“好处费”，板房验收后，对方给的“好处费”我也悉数上交公司财务。我始终觉得该我要的我会去争取，但是，不该拿的我决不伸手。沙盘制作前我也是认真调查了武汉近十家模型公司，对比之下，我更换了原来与公司合作的单位，也为公司节约了将近万余元。与销售公司衔接过程中，我坚持每周收集两个项目的具体情况，让领导了解项目销售进度，发现问题也及时向领导汇报，并积极与销售公司沟通解决好问题。虽然许多的工作我还在摸索过程中，经验多有不足，但是做到了工作及时汇报，不越权办事，工作不推脱责任。

今年的工作感觉进步比较大，但是许多的工作是建立在失误的基础上的，所以工作中也有许多的问题。一是工作统筹全局的能力较差；二是细节做得还不够；三是沟通协调做得不到位；四是工作汇报不够及时；五是总助工作定位还不太清晰；六是工作还是存在惰性。

明年的工作计划主是要围绕如何当好总经理个来开展。

1、清晰工作岗位定位。总助的工作要求非常高，要有“大管家”的魄力和细心，要学会站在总经理的立场去分析问题，上要会协调领导，下要会联系群众。别的部门不管的，不该管的事我应当要去管。工作上要会把握好分寸，各个部门的工作情况要学会恰如其分地去了解掌握，参谋而不决断，坚决不能随便插手其它部门的事务，做到不揽权、不越权、不越位、不缺位。

2、立足本职，掌握工作的技巧，当好总经理的参谋助手。我现在首要工作任务应该是找准工作的“切入点”和“着力点”。我的工作重点一方面是完成领导交办的工作任务，另一方面是学会搞好信息、决策、督查服务。平时要及时的捕捉信息，准确的反馈，善于发现和分析问题，给领导提供解决问题的决策参考。

3、高效地处理公司事务。今年回到公司发现总经理比从前更加务实和要求工作效率。明年的工作中，我会也会树立起更加强烈的工作时效意识，形成雷厉风行的工作作风。工作中遇到问题，将会积极的请示汇报，想尽办法在最短的时间内办好领导安排的每一件事。

4、协调好各部门及同事之间的关系。工作中我会以诚相待，多换位思考，尊重上级，理解同级，体恤下级，不欺上瞒下，不推脱责任，不抢功争好，不盛气凌人。我也会坚守基本的原则，不盲从，不当“睁眼瞎”，客观的分析“是与非”，不信谣，不传谣，不背后说人是非。我会加强自身修养，做好各方面的表率。

5、加强自我学习，提升个人能力素质。明年我将着重就房地产开发方面的专业知识进行加强学习，熟悉开发流程，了解办事规律，争取明年能做到工作与各部门能准确对接。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找