

家具厂总经理年终总结 公司总经理年度工作总结(模板8篇)

通过知识点总结，我们可以将散乱的知识有机地连接起来，提高学习的连贯性和完整性。以下是小编为大家收集的学期总结范文，仅供参考，希望能给大家提供一些写作思路和灵感。

家具厂总经理年终总结篇一

20xx年，混凝土公司在公司及公司各业务部门的领导支持下，按照公司制定的年度施工产值计划并结合各项目的施工生产任务，与各项目相互配合，通力合作，较好地完成了20xx年各项目的混凝土拌合及运输施工任务，我公司运营情况良好，各项业务开展顺利，现就砼公司20xx年各项工作的开展情况总结如下：

截至20xx年，混凝土公司参与到吉x项目x个项目拌合站的前期策划，设备调配、安装、混凝土加工、运输、泵送等工作。

截至到20xx年x月x日，砼公司累计完成混凝土生产x方，累计完成产值x万元，

x项目拌合站累计完成混凝土供应x立方，完成产值x万元。

x拌合站x站累计完成混凝土供应x立方，完成产值x万元。

x拌合站内部拌合运输承包相关事宜正在接洽中。

1、人员组织构成□x公司管理人员全部由公司职工担任，现场拌合站长及收料员（出纳）由x公司经理向公司人力资源部、劳务中心推荐拟用人选□x公司目前共有职员工x人，混凝土公

司机关x人，x拌合站x人。

2、劳务人员管理。为规范劳务人员的管理，砼公司对所有劳务人员登记造册，并与各拌合站外聘劳务人员签订劳务用工合同，进入施工现场的劳务人员（包括内部劳务和外部劳务）、出勤记录、工资发放表相符，并报公司人力资源部备案。

3、自有混凝土设备管理。

x站：因x项目年后进入大干施工阶段，x公司安排业务人员将原x项目x米汽车泵x台、原x米汽车泵x台xkw发电机x台，原无为项目混凝土罐车x台，x项目。

x站：x拌合站x台罐车，因设备老化严重，底盘松散，罐体溶剂小，设备配件市场难以买到，无利用价值，维修使用不经济，现已折旧完，向公司物资设备部申请报废处理，报废审批已通过。

x站：柳工x装载机1台，设备使用年限长，老化严重，无维修价值，已不能满足工作需求，现已折旧完，向公司物资设备部申请报废处理，报废审批已通过。

x站：根据x项目情况及要求，按照就近调配设备的原则，将原永广项目x套x拌合机调运至楚大项目部，x台经安装调试后，已可以投入生产使用。

4、合同签订情况。20xx年，混凝土公司完成签订合同x份，其中承揽合同x份（x拌合站拆装）；采购合同x份（购买泵车配件合同x份，购买拌合机配件合同1份）；运输合同x份（x项目x套x拌合机调运至x拌合站，x项目x台x汽车泵调运至张扁拌合站）；租赁合同x份（x拌合站罐车租赁、泵车租赁、装载机租赁）；内部承包合同x份（与无为项目签订）。

5、安全文明施工□20xx年，砣先后对无为拌合站、张扁拌合站的安全生产情况进行了检查，对站内的标准化、程序化、规范化、文明施工情况，站内卫生，各项安全措施布置到位，安全标识齐全，施工材料堆码有序，机具摆放整齐混凝土设备的使用情况进行了排查。

6、财务及资金管理。围绕产值目标，砣公司财务人员，对公司各项业务进行准确核算，适时根据资金运行情况进行编制相关报表，满足日常生产资金使用管理需求，并积极做好混凝土生产相关款项的收取及资金支付工作，健全财务管理制度，规范报销流程，每月做好应收账款、应付账款对账工作。

1、存在不同程度计价拖延情况。无为项目、宝应项目对砣公司计价较及时，张扁项目、吉琿项目对砣公司计价较为滞后，影响砣公司相关业务进行。

2、混凝土公司缺少混凝土供应及运输经验，项目进场前期对拌合及运输单价测算不够精准。对于隧道、桥梁、预制梁等不同工作内容的混凝土拌合及运输，所发生的成本差异较大；另外测算拌合及运输指导价时，建议与项目总工期和混凝土总方量结合起来，制定合理的单价。

3、四公司成立的混凝土公司为公司内部的管理机构，主要目的是为了对公司自有设备的有效、经济的利用，降低项目发生的相关设备费用，有部分项目管理人员对混凝土公司的定位理解不到位，尤其是在混凝土运输、泵送过程中出现问题后，不积极沟通解决，有推诿扯皮现象。

1、加强对在建工程管控，确保完成年度生产目标。根据20xx年公司下达的年度施工计划，结合各项目施工生产任务需要，努力完成好混凝土生产服务工作，保质保量的完成各项目下达的混凝土生产计划□x站x万方□x站x万方□x站x万方□x站x万方□x站x万方。

2、建立精细管理机制，确保降本增效落实到位。做到在技术、现场操作、成本控制等方面精益求精，精准管理。在今后的施工生产过程有计划地组织操作人员进行操作规程、应知应会等培训，提高现场作业人员的操作能力，同时对设备的使用定机定人，开展单机单车核算，逐步实现定机定员，督促操作人员做好设备使用、消耗、维护保养等原始数据的记录，收集整理原始资料，为核算工作打好基础，综合利用现有场地，最大限度合理的堆放原材料，减少原材料二次运输费用，降低成本投入，增加投资效益。

3、做好新建项目拌合站的建站和生产工作。做到对现场人员落实、设备落实、组织机构落实、资金投入落实，保证做好建站的筹备和投产施工的各项工工作。

4、混凝土设备养护及保养。鉴于公司混凝土设备陈旧、老化严重，逐步更新现有设备，并对设备情况进行跟踪维护，以保质保量完成混凝土生产任务。

20xx年已经过去一大半了，在上个月底我们公司也开了半年的销售会议，公司领导在会议上也做了半年的工作总结，给我们更深的了解了我们公司半年来的工作情况，还总结了一些经验供我们分享。所以在这会议之后，领导要求我们也来给自己半年的工作做个总结，希望通过总结我们能够更好的认识自己和向优秀的同事学习经验，从而更好的开展下半年的工作。

现在我对我这半年来的工作心得和感受总结如下：

首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，及时的跟进客户并对客户资料进行分析，其次自己经常同其他业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。

要经常开发新客户同时要不断的对手中的客户进行归类，把最有可能用到我们产品的客户作为重要的客户，把近期有项目的客户作为重点跟进客户，并根据他们的需求量来分配拜

访次数。力求把单子促成，从而达到销售的目的。

分析客户的同时，必须建立自己的客户群。根据我们产品的特点来找对客户群体是成功的关键。在这半年来我手中所成交的客户里面，有好几个都是对该行业不是很了解，也就是在这个行业上刚刚起步，技术比较薄弱，单子也比较小，但是成功率比较高，价格也可以做得高些。像这样的客户就可以列入主要客户群体里。他们一般都是从别的相关行业转行的或者是新成立接监控项目的部门的，因为他们有这方面的客户资源，有发展的前景，所以如果能维护好这部分客户，往后他们走的量也是比较可观的。

每天主动主动的拜访客户，并确保拜访质量，回来后要认真分析信息和总结工作情况，并做好第二天的工作计划。拜访客户是销售的基础，没有拜访就没有销售，而且因为人与人都是有感情的，只有跟客户之间建立了感情基础，提高客户对我们的信任度之后方有机会销售产品给他们。

主动协助客户做工作，比如帮忙查找资料，帮忙做方案，做预算，这都是让客户对我们增加信任度的方法之一，也是推我们产品给他们的最好机会。即使当时没有能立刻成交，但是他们会一直记得你的功劳的，往后有用到的都会主动找到我们的。

不管是多好的产品都会有次品，都会有各种各样的问题出现，如此售后就显得尤其重要，做好售后是维护客情的重要手段，是形成再次销售的关键。当客户反应一个问题到我们这里来的时候，我们要第一时间向客户详细了解情况，并尽量找出问题的所在，如果找不出原因的，也不要着急，先稳定客户的情绪，安慰客户，然后再承诺一定能帮他解决问题，让他放心，再把问题跟公司的技术人员反应，然后再找出解决的方案。

在我成交的客户里，有反应出现问题的也不少，但是经过协调和帮忙解决以后，大多客户都对我们的服务感到很满意。很多都立刻表示要继续合作，有项目有需要采购的都立刻跟我们联系。

人要不断的学习才能进步。首先要学习我们的新产品，我们的产品知识要过关；其次是学习沟通技巧来提高自身的业务能力；再有时间还可以学习一些同行的产品特点，并跟我们的作个比较，从而能了解到我们产品的优势，从而做到在客户面前扬长避短。

了解我们的竞争对手我们的同行，了解现在市场上做得比较好的产品，了解行业里的相关政策，这些都是一个优秀的业务员必须时刻都要关心的问题。只有了解了外面的世界才不会成为坐井观天的青蛙，才能对手中掌握的信息做出正确的判断，遇到问题才能随机应变。

在半年销售总结会议上，我的数据跟同部门的同事xx的数据差距很大，她半年的销售额是15万多，回款是8万多，而我只有两万多的销售额，远远的落后了，所以我要在下半年迎头赶上。虽然她比我早一段时间进公司，但是大家面对的同一个人市场，手中也是同样多的客户，这之间的差距只有人与人之间的差距，往后我要多向她和其他同事学习销售技巧，要努力提高自己的销售量，争取赶上他们。我要给自己定一个明确的目标，在后半年里争取做到15万，即每个月要做3万左右。同时要制定一个销售计划，并把任务分配到手中的客户里面，大方向从行业分，小到每一个客户。这样才能每天都明确的知道自己的任务，才能明确自己拜访客户的目的，提高拜访的质量。由于我上半年工作计划做得不详细，拜访客户比较盲目，对产品也不是特别熟悉，以至销量比较少，所有在后半年要改变办法，要努力提高销量，要努力完成公司分配的任务。

最后我要感谢我们的领导和我们同事在上半年对我工作的支持和帮助，希望往后通过大家一起努力，让我们能够在下半年再创佳绩。

转眼间，__年已成为历史，但我们仍然记得去年激烈的竞争。天气虽不是特别的严寒，但大街上四处飘飘的招聘条幅足以让人体会到__年阀门行业将会又是一个大较场，竞争将更加

白热化。市场总监、销售经理、区域经理，大大小小上百家企业都在抢人才，抢市场，大家已经真的地感受到市场的残酷，坐以待毙。总结是为了来年扬长避短，对自己有个全面的认识。

今年实际完成销售量为5000万，其中一车间球阀__万，蝶阀1200万，其他1800万，基本完成年初既定目标。

球阀常规产品比去年有所下降，偏心半球增长较快，锻钢球阀相比去年有少量增长；但蝶阀销售不够理想（计划是在1500万左右），大口径蝶阀（dn1000以上）销售量很少，软密封蝶阀有少量增幅。

总的说来是销售量正常，oem增长较快，但公司自身产品增长不够理想，“双达”品牌增长也不理想。

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

1、质量状况：质量不稳定，退、换货情况较多。如__客户的球阀，__客户的蝶阀等，发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。

2、细节注意不够：如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜色出错，发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。

3、交货不及时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

4、运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如__、__、__等人都说比别人的要贵，而且同样的货，同样的运输工具，今天和昨天不一样的价。

5、技术支持问题：客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解，___、___等人均有提到这类问题。问题不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不和谐。

6、报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

经过近两年的磨合，销售部已经融合成一支精干、团结、上进的队伍。团队有分工，有合作，人员之间沟通顺利，相处融洽；销售人员已掌握了一定的销售技巧，并增强了为客户服务的思想；业务比较熟练，都能独当一面，而且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法，___在这方面做得尤其突出。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和支持。好的方面需要再接再厉，发扬光大，但问题方面也不少。

1、人员工作热情不高，自主性不强。上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。究其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不平衡。

2、组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种情况存在公司各个部门，公司应该有适当的考勤制度，有不良现象发生时不应该仅有部门领导管理，而且公司领导要出面制止。

3、发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。其实细节上的用心更能让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

时光荏苒，不知不觉间，充实而忙碌的20x年已经渐行渐远□20x年对我个人来说，是非同寻常的一年。这一年的六月，

我应聘到x公司担任人事部经理，揭开了职业生涯的崭新一页。屈指算来，到现在我已在x公司工作了五个多月了。回顾这一段时间的工作，我感触很多。五个月来，在公司领导的大力关心和帮助下，在同事们的积极配合与支持下，我不遗余力地做好人事管理工作，虽然没有什么轰轰烈烈的大业绩，但我是在用心地做好每一件事，并努力使x公司的人事管理工作更规范、更科学，人事管理工作的面貌也大有改观。从这个角度讲，我还是比较欣慰的。下面，我就对这一段时间以来的工作情况做一回顾与总结：

俗话说，没有规矩，不成方圆。成功的企业源于卓越的管理，卓越的管理源于优异、完善的制度。规章制度作为企业管理工作的基础和保障，是我们工作中不可或缺的重要环节。但是，由于种.种原因，我公司的人事管理制度极不健全，人事管理各项规章制度都是x年以前制定的，一直沿用到现在。由于企业面对的客观环境以及企业发展、人员流动等方面的变化，这些“过期”的制度已经远远不能适应企业发展的实际需要，企业人事管理规章制度方面几乎处于“真空”状态。

为了扭转这一局面，我工作后的“重头戏”之一就是在现代管理理念的指导下，结合企业的实际情况，建立健全各项规章制度，使人事管理有章可循，有据可依。一段时间以来，我修改了员工考勤制度，并相继起草了20x年员工绩效考核实施细则、员工培训管理制度、人事部工作流程、劳动合同管理流程、公司员工各岗位职责等多项管理制度，将各项人事管理工作纳入科学管理、规范运作的轨道。

我公司现有员工422人，除公司本部外，还包括下设的河北、四川和广西三家分公司，员工区域跨度大，管理工作的任务量也较大。鉴于公司以往人事管理方面较为混乱，所以，担任人事部经理以来，我在摸清员工基本情况，建立清晰、规范的员工管理档案方面开展了一系列的工作：首先，我带领部门员工完成了“员工第二档案”的建立、清理和员工电子档

案的录入工作，对公司员工的基本情况做到了心中有数；其次，我和部门同志一道，以贯彻执行新的劳动合同法为契机，对公司与员工签订的劳动合同进行了彻底清理、审核和补签，对到期员工的劳动合同及时终止，对未到期但明显不能胜任工作或有其他违纪行为的员工的劳动合同予以解除。

这些工作说来容易，但却是一项“大工程”，耗时耗力，枯燥乏味，在终止和解除合同的过程中，弄不好还会得罪人。但是，凭借对工作的责任感，我带领大家圆满地完成了这一工作任务。通过这样一次“拉网”式的梳理和审查，我们夯实了人事管理基础工作，为员工绩效考核等一系列管理工作规范的制定和实施奠定了坚实的基础。

工作总结

在繁忙的工作中不知不觉一年过去了，这一年是有意义的、有价值的、有收获的。回顾这一年的工作历程，作为构件八厂试验室的一名员工，我深深感到质量是生产的第一要素和自己工作的重要性。

过去的一年在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也还需要不断地努力和进步。回顾过去的一年，现将工作总结如下：

一、在思想方面一直严格要求自己，待人诚恳，能够做到堂堂正正做人，踏踏实实做事。积极参加部门组织的各种文体和公益活动，团结同志，积极奉献，爱岗敬业，有较强的事业心和责任心，有较强的集体荣誉感和自豪感，能积极听取同事的意见和建议以及领导的批评和教育。

二、在实际工作中，认真贯彻国家有关标准化，质量管理体系，产品质量监督检验以及研究开发的方针政策；确实执行本岗位负责监督检测的工程产品的有关标准、试验方法及有关规定，做到所做每项检验都有法可依。在检测工作中，尊重事

实、坚持原则、绝不弄虚作假。始终坚持严谨务实的工作作风，脚踏实地的工作精神，服从安排，认真负责，踏实肯干，讲求实效的工作原则和凡事积极主动，迎难而上，争当排头兵，不怕苦，不怕累的工作态度。圆满的完成厂里交代的各项任务，努力树立一个积极正面的工人形象。

三、本人坚持把学习作为自我完善和提高的重要途径，既积极参加所在单位和部门组织的各种学习，又广泛地开展自学。学习监督检测的工程产品的有关标准、试验方法及有关规定。学习既讲究方式方法，又注重实际效果。在技能培训方面已经取得了化学、骨料和水泥方面的相关证书。

四、我所从事的工作主要是混凝土试件抗压强度的检验：对水泥、砂、石子等原材料进行试验、检验；组建化学实验室并开展相关实验；参与进行混凝土配合比试配检验。

我进厂之后首先接触的是混凝土试块的强度检测工作，看似简单繁琐的工作，其实也不是那么简单，比如说合格是相对于一个检验批来说的，不单是说你每组试块的强度代表值是多少。具体的你需要根据混凝土强度评定标准来判定。如果混凝土的强度不达要求很可能造成塌方的事故，自此我深知每一项工作的重要性，所以在后来接触的其他材料检验时，不容一丝含糊。

化学试验室，然后开始购买实验设备，实验所需药品和相关玻璃仪器器皿，在此过程中，每一件物品都会严格把关，反复校验，没有问题才可用于实验。一切准备就绪才开始进行实验，在实验的过程中，不断地遇到困难，不断地克服困难，继续前进，最终成功的完成了该项目的扩建任务。整个实验过程中有很多危险药品（浓盐酸，硝酸），所以我本着娴熟的操作技巧和认真的实验态度保证了实验的顺利进行。

慢慢的我开始接触更多的实验项目，我负责水泥、砂子、石子的质量的控制，每一批进入场地的原材料我都会认真把关，

抽样检测，合格后才会让其进入场地。对于水泥，在使用散装水泥仓时，不同厂家、不同品种、不同标号的水泥严禁混用。在使用袋装水泥时，应有防护隔潮措施，避免水泥受潮结块。对于存放超过三个月的水泥在使用时，应提前与试验室联系，对水泥的实际标号进行二次复查。对于砂要严格控制其粒级分布情况和细度，绝不能混有大量的贝壳和卵石，石子要严格控制含泥量和石粉含量，对于含泥量和石粉含量超标的石子必须经过冲洗和晾晒达标后方可使用。水泥、砂、石等在试验室接受委托后二十四小时内出具试验报告。所有需要检验的材料必须由试验室出具试验合格报告后才可使用。既先检验，后使用的原则，否则视为不合格品禁止在工程中使用。

后来我又接触了配合比报告的制作工作，由于我厂供应的工地数量很多，所以制作配合比相当复杂。主要是因为不同的建筑工程对混凝土的要求不同，工程部位对混凝土的要求也不同，而且混凝土的生产还要考虑到气候的因素，所以配合比的报告制作起来很麻烦。但是越困难的事物就越有挑战性，经过不断地出错更改终于能够很好的适应这个工作。

我刚参加工作必须很快融入到工作中去，不断要求自己，不断督促自己提高。作为一名年轻工作者，对待工作我丝毫不敢怠慢，我要求自己作到把工作中的得失和每次出现的问题记下来以吸取经验教训，遇到疑难问题或者工作中遇到困难就向同事和领导请教，耐心的听取他们提出的意见、建议，改进工作。

六、小结：进入单位已经一年多来，身边的领导、同事都非常优秀，自己也感到一定的压力，正所谓有压力才有动力。这让我意识到这一年当中我取得了一些小小的成绩还远远不够，相对于公司及上级领导们对我的重托和期望还相差甚远。所以我会更加努力，不断探索。探索创新是我们青年人应有的职责，也是发展的必由之路。我会顺应时代付予的历史重任，做好工作计划，参与技能培训，勇于在产品质量工作方面使用新技能，不断使其更具科学性和规范性，力求能在工作领

域寻找出一点有价值的东西。

工作总结

在繁忙的工作中不知不觉一年过去了，这一年是有意义的、有价值的、有收获的。回顾这一年的工作历程，作为构件八厂试验室的一名员工，我深深感到质量是生产的第一要素和自己工作的重要性。

过去的一年在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也还需要不断地努力和进步。回顾过去的一年，现将工作总结如下：

一、在思想方面一直严格要求自己，待人诚恳，能够做到堂堂正正做人，踏踏实实做事。积极参加部门组织的各种文体和公益活动，团结同志，积极奉献，爱岗敬业，有较强的事业心和责任心，有较强的集体荣誉感和自豪感，能积极听取同事的意见和建议以及领导的批评和教育。

二、在实际工作中，认真贯彻国家有关标准化，质量管理体系，产品质量监督检验以及研究开发的方针政策；确实执行本岗位负责监督检测的工程产品的有关标准、试验方法及有关规定，做到所做每项检验都有法可依。在检测工作中，尊重事实、坚持原则、绝不弄虚作假。始终坚持严谨务实的工作作风，脚踏实地的工作精神，服从安排，认真负责，踏实肯干，讲求实效的工作原则和凡事积极主动，迎难而上，争当排头兵，不怕苦，不怕累的工作态度。圆满的完成厂里交代的各项任务，努力树立一个积极正面的工人形象。

三、本人坚持把学习作为自我完善和提高的重要途径，既积极参加所在单位和部门组织的各种学习，又广泛地开展自学。学习监督检测的工程产品的有关标准、试验方法及有关规定。学习既讲究方式方法，又注重实际效果。在技能培训方面已经取得了化学、骨料和水泥方面的相关证书。

四、我所从事的工作主要是混凝土试件抗压强度的检验：对水泥、砂、石子等原材料进行试验、检验；组建化学实验室并开展相关实验；参与进行混凝土配合比试配检验。

我进厂之后首先接触的是混凝土试块的强度检测工作，看似简单繁琐的工作，其实也不是那么简单，比如说合格是相对于一个检验批来说的，不单是说你每组试块的强度代表值是多少。具体的你需要根据混凝土强度评定标准来判定。如果混凝土的强度不达要求很可能造成塌方的事故，自此我深知每一项工作的重要性，所以在后来接触的其他材料检验时，不容一丝含糊。

化学试验室，然后开始购买实验设备，实验所需药品和相关玻璃仪器器皿，在此过程中，每一件物品都会严格把关，反复校验，没有问题才可用于实验。一切准备就绪才开始进行实验，在实验的过程中，不断地遇到困难，不断地克服困难，继续前进，最终成功的完成了该项目的扩建任务。整个实验过程中有很多危险药品（浓盐酸，硝酸），所以我本着娴熟的操作技巧和认真的实验态度保证了实验的顺利进行。

慢慢的我开始接触更多的实验项目，我负责水泥、砂子、石子的质量的控制，每一批进入场地的原材料我都会认真把关，抽样检测，合格后才会让其进入场地。对于水泥，在使用散装水泥仓时，不同厂家、不同品种、不同标号的水泥严禁混用。在使用袋装水泥时，应有防护隔潮措施，避免水泥受潮结块。对于存放超过三个月的水泥在使用时，应提前与试验室联系，对水泥的实际标号进行二次复查。对于砂要严格控制其粒级分布情况和细度，绝不能混有大量的贝壳和卵石，石子要严格控制含泥量和石粉含量，对于含泥量和石粉含量超标的石子必须经过冲洗和晾晒达标后方可使用。水泥、砂、石等在试验室接受委托后二十四小时内出具试验报告。所有需要检验的材料必须由试验室出具试验合格报告后才可使用。既先检验，后使用的原则，否则视为不合格品禁止在工程中使用。

后来我又接触了配合比报告的制作工作，由于我厂供应的工地数量很多，所以制作配合比相当复杂。主要是因为不同的建筑工程对混凝土的要求不同，工程部位对混凝土的要求也不同，而且混凝土的生产还要考虑到气候的因素，所以配合比的报告制作起来很麻烦。但是越困难的事物就越有挑战性，经过不断地出错更改终于能够很好的适应这个工作。

我刚参加工作必须很快融入到工作中去，不断要求自己，不断督促自己提高。作为一名年轻工作者，对待工作我丝毫不敢怠慢，我要求自己作到把工作中的得失和每次出现的问题记下来以吸取经验教训，遇到疑难问题或者工作中遇到困难就向同事和领导请教，耐心的听取他们提出的意见、建议，改进工作。

六、小结：进入单位已经一年多来，身边的领导、同事都非常优秀，自己也感到一定的压力，正所谓有压力才有动力。这让我意识到这一年当中我取得了一些小小的成绩还远远不够，相对于公司及上级领导们对我的重托和期望还相差甚远。所以我会更加努力，不断探索。探索创新是我们青年人应有的职责，也是发展的必由之路。我会顺应时代付予的历史重任，做好工作计划，参与技能培训，勇于在产品质量工作方面使用新技能，不断使其更具科学性和规范性，力求能在工作领域寻找出一点有价值的东西。

家具厂总经理年终总结篇二

时光在年轮中一步步走来，一段时间的工作已经结束，回顾这段时间的劳动，相信大家有很多感触，我们要做好回顾和梳理，写好工作总结哦。我们该怎么去写工作总结呢？下面小编给大家整理了公司总经理年度的优秀工作总结，希望大家喜欢！

时光飞逝，20__年已将悄然离去，在这一年里，根据公司领

导的安排，我就任分公司副经理，主要负责分公司日常生产管理工作，主管安全生产管理工作，设备管理及内部日常管理工作，一年来，我紧密团结在公司党政周围，动员和带领分公司干部职工，团结一心，积极进取，经全体干部和职工同志们的共同努力下，圆满的完成公司下达各项生产任务，取得了优异的成绩，为进一步履行好职责，现就20__年履行职责的情况作述职报告，请各位领导和同志进行审议。

一、加强政治学习，不断提高政治思想水平和业务水平

我知道只有不断的加强自身的学习，才能提高政治思想觉悟，提高自己的各项业务水平，使自己在新时期发展之中立于不败之地；一年来，我始终将公司“__”精神作为贯穿全年工作的行动指南，积极组织 and 参与公司开展的“争创“四强”党组织，争做“四优”共产党员”活动，对“四强四优”活动进行了系统的学习，并撰写了心得体会；在组织分公司党员干部开展“四强四优”活动的同时与开展劳动竞赛、班组建设等活动结合起来一起开展，形成浓厚的学习、工作氛围。通过开展“四强四优”活动，增强了分公司各级组织的创造力、凝聚力、战斗力，提高了党建工作科学化水平、促进了分公司科学化发展。

自己只有不断努力学习，才能及时掌握党在各个不同时期的工作目标、方针政策、各项法规，这样才能跟上时代的脚步，才能把自己磨砺成为新时期里德才兼备的干部。

二、精心设计，科学组织，尽心尽责地抓好各项工作

20__年对我们公司来说是极不平凡的一年，也是我在生产组织上最为困难的一年。由于受世界经济危机的风暴影响，各项费用不断的上涨等诸多不利因素的影响，制约着生产的全面展开。面对困难，我一方面认真分析生产形势，积极采取措施，充分挖掘和调动各方面潜力，千方百计保证了生产的顺利进行，圆满地完成了各项施工生产任务，我主要从以下

几个方面来抓的：

(2)开展科技创新活动，不断开发新产品，让公司在激烈竞争的市场上站稳脚；

(3)积极响应集团公司提出“一争、二改、三确保”为主题的劳动竞赛活动(一争：争创先进集体、争当十大标兵、争做先进个人。二改：每个员工至少落实一项改进活动；每个单位围绕本单位实际工作至少提出一项操作性强的改进意见并切实落实。三确保：确保安全指标同比下降50%，确保质量损失金额同比下降50%，确保经营目标任务圆满完成)，为确保劳动竞赛顺利进行，分公司加强了竞赛活动的组织领导，出台了劳动竞赛实施办法、各项考核评比办法及相关细则；干部职工踊跃参加，活动中我分公司合理化建议27条，其中我提出4条建议，有8条建议在整改中；通过活动有效的起到了鞭策后进、鼓励先进的作用。

(4)在生产管理上做到：三个坚持、两个要求，即，坚持从计划作业指挥生产，坚持每周一、三、五早会检查生产、指导生产，坚持现场督促指导生产，要求执行力、要求质量保证按时完成，并主动配合加工车间、六车间按月完成生产任务。做到生产管理有计划、有次序，有安排、有检查，保质保量保安全地完成各项生产任务。在立足本职的情况下，还协助其他车间完成公司下达的各项任务。(5)靠前指挥，及时解决问题。在生产中，为了及时掌握生产进展的第一手材料，深入一线，靠前指挥、靠前指导、靠前协调、靠前服务，大大地提高了工作效率，有效地促进了各个生产的进度。全年开发新产品个，完成经济利润350万元，上缴利润50万元，有效的促进了公司的发展。

三、廉洁自律，严格把关

在工作中我严格要求自己，遵守廉洁自律，守原则，讲公道，时刻提醒自己，“不能忘记党的教导和公司对我的期待”，

对于分公司生产上发生的每一笔费用，都要深入把关，不该花的钱坚决不花，要花的钱也要想法降低成本，时刻不忘公司的组织纪律，一年来，没有违反廉政规章和制度的行为，对自己能够严格要求，严以律己。

四、今后努力的方向

回顾过去的一年，自己在工作上许多的不取得了一些成绩，但是我清楚知道我的工作还存在着不足之处，如1、工作中态度急躁，过于追求完美；2、在激烈的竞争市场还没有找到有效的运行机制；今后努力方向。一是要围绕公司发展的中心，突出重点，抓好分公司的生产工作；二是要加强学习，注重实践，不断提高自身素质。三是要扎实工作，求真务实，树立良好的形象。

一年来所取得的成绩是领导信任和同志们支持的结果，更是大家齐心努力工作的成果，在今后的的工作中，我将以更加饱满的工作热情，争取把各项工作完成得更圆满、更美好，为公司的发展壮大贡献自己的力量。以上是我一年来的工作述职。

我在担任供热公司总经理期间，在集团领导的正确领导和大力支持下，面对日益激烈的市场竞争形势，求发展，讲执行，抓落实，公司全体员工团结一致，奋力拼搏，较好地完成了各项工作任务，现将主要的工作情况总结如下：

一、 安全生产方面

近几年，公司紧紧围绕环保治理和节能技术改造主线，强化安全生产基础管理，贯彻落实上级“安全生产基层基础年”文件精神，集中开展隐患排查及自查自纠活动，实现了全年无重大安全生产事故的安全目标，保障了集团各分公司正常的电汽供应，并成功通过市安监局安全标准化三级认证。

二、 加强和完善管理方面

进一步完善各项规章制度，向管理要效益，落实各级各类人员的岗位责任制。加强劳动纪律，杜绝自由散漫。带领管理人员大胆管理，要求员工做到的事情，自己率先做到。时刻关注一线生产情况，并亲临现场指导和检查工作，对突发情况进行及时处理，对可能出现的问题及时进行提醒，制定了必要的防范措施，起到了防患未然，杜绝隐患的作用。

三、 节能减排降耗增效方面

复再利用”等一系列的节能降耗改造项目，使供热公司的厂用电率、发电煤耗、供热煤耗等单耗指标大幅度下降，原煤等各项生产成本有效降低，为集团节约了大批资金，保障了其的长期稳定发展。

四、 注重人才培养，开拓创新方面

人才的培养是造就企业长期可持续性发展必不可少的重要因素之一。公司始终注重各类技术人才的培养，尤其是年轻的有学历有创新意识的奋进员工，给他们提供锻炼展现自我的平台，把他们充实到主要岗位，积极听取采纳他们的创新型合理化建议，为企业的长期发展注入新的活力。

总之，我在担任供热公司总经理的这段时间里，积累了宝贵的工作经验，为今后更好的开展工作奠定了坚实的基础。下一步，我还要继续不断的强化学习，增强政治思想素质、业务水平 and 履职能力，继续积累经验，紧紧围绕集团的战略部署和公司的节能降耗稳定生产为中心，做好本职工作，有信心和全体员工一起团结奋进，为实现集团公司的“做大、做强”的目标做出新的贡献。

感谢集团董事会和下属对我的工作的支持，今年，经过事业部和两个站全体成员的共同努力，我们在企业管理、生产销

售、采购招标、物流管理、文化建设、人事行政等方面都取得了可喜成绩，企业正朝气蓬勃的向前跨步，社会声望也得到逐步提高。回顾一年来的工作，主要有以下几方面：

一、组织建设

明确部门工作职责并配齐人员：部门工作职责是服务、协调、监督、考核；人员配备为副总经理张武、财务负责人周诗君、采购负责人刘涛涛、技术负责人曾支和、行政后勤工作王志力。

两站根据商混站实际生产情况，经过多次岗位优化，确定了销售、生产、物流、采购、行政等管理团队，精益求精，用对人、用好人始终是我们的管理标准。

二、文化建设

注重企业文化建设，弘扬集团的文化“踏实做事，诚信做人”，秉承“诚立人，心兴业”的经营理念，秉持“穷着独善其身，达则兼济天下”的培训主观念，在多次培训中，《团队复制》，《企业伦理与价值观》做了分享与总结。

开展了多期员工企业文化培训及统一思想的会议，每次会议上，都会提出的观点就是吴董的“公司给了你就业和学习的机会，不要学会了就要求涨工资”，我们深知员工产生涨工资的想法就是因为企业没有给他们归属感，在企业文化建设这一块，我们用语言来感动他们，用行动来感化他们，真正做到“相亲相爱一家人”。

三、生产销售

销售回款期间，由于部分销售人员业务不精、经验缺乏，导致了回款效率大打折扣，我们事业部主动担任起了销售回款洽谈员，对以前销售出而未回款的业务款用更专业更有效的

方式来催促，取得了良好的效果。

四、服务工作

事业部作为管理部门，主要任务还是做好服务，服务的对象就是中基层管理者，我们及时的解决了两站生产中遇到的困难，做好了生产所需大宗设备的采购、做好了董事会决议文件的宣讲、做好了主管以上人员的聘用及解聘等工作。

五、协调工作

在企业经营初期，难免会遇到资金困难，在需要和社会职能部门沟通时，主动协助集团领导对贷款事宜进行沟通协调。实时掌握两站生产动态，协调两站的车辆使用。对主管及以上的管理者反馈的问题及时答复并提出合理化建议。

六、监督工作

事业部各位成员适时到两站驻点办公，对生产销售行政后勤方面所存在的问题及时提出并结合总公司的管理经验提出合理的建议，实时掌控两站管理人员的动态并总结，提出人员培训及选定备用人才。七、考核工作经过和总公司财务、审计、行政部门的讨论，制订了两站的管理人员考核方案及销售考核方案，方案在未执行前，为保证生产和销售的正常进行，充分做好了协调和沟通工作，简言之，事业部的四个主要工作职能既存在相互联系，又存在内在分野。

明年将是一个有着更多的机遇和挑战的年头，事业部全体成员将会一如既往齐头并进，带领两站的销售、生产、物流、行政等团队打造我们始终追求的完美团队。

各位员工，你们好：

首先，我代表公司向所有员工拜一个早年，祝你们新春愉快、

万事如意，特别向千里迢迢，远离家乡的员工及你们的家属表示感谢！

20__年过去了，回首百利在这一年里发展历程和风风雨雨，我们有过挫折，有过困惑，有过喜悦，感慨万千，喜忧参半。今天我们在这里召开年终总结大会，回顾公司20__年发展历程，展望20__年发展规划。

一、20__年工作回顾

1、管理水平精益求精

在这一年当中，我们调整了部分管理人员，加强和纯洁了我们的管理队伍，通过配合、协作和努力，为公司朝向正规化标准化发展提供了可靠保障。为适应公司的发展，更好的加强管理人员与广大员工的联系，公司在实践中不断探索，在制度上进行完善和重新制定，严肃厂区纪律，规范员工行为；在组织架构上对部门进行调整和整合，明确权责范围，细化责任体系，分解落实目标；构筑了认同企业文化并锐意进取的干部体系和执行力强、任劳任怨的员工体系。这些成就的取得，是管理的结果，是大家努力的结果，更是我们百利人的骄傲。

2、企业规模日趋强大

为扩大企业规模，做大做强，打造强势企业，经公司董事会研究，投资近1000万元，又在公司原有厂房的基础上进行了改扩建，新建车间2000平方米，仓库2400平方米，并引进最新设备10台。计划在20__年3月份投入使用。由此，将极大地提高百利公司形象和市场竞争能力，为打造一流包装印刷企业奠定了良好基础。

3、产品结构逐步完善

经过市场的几年洗礼，目前公司产品已经涵盖软包装□ptp铝箔包装、纸质品包装以及精品礼盒包装等各大领域，共同构成了公司的产品体系，为公司的腾飞提供了有力的支撑。

4、产品销售遍地开花

司业务人员的努力下，市场潜力被成功挖掘和开发，提高了公司产品销售的利润。销售额较2012年翻了一番。

二、20__年度硕果累累

1、生产部门

从总体上来看，今年的生产管理工作优于去年。产值、产量全部倍增。

2、技术系列

gmp认证工作的顺利完成。历时三个多月的战斗，是百利人共同努力所得。八个品种申报成功在吉林省内药包材公司中也是首例。

3、销售部门

销售部在20__年调整了销售策略，全年以客户满意为服务宗旨，为业务的开展和生产的进行提供了有利条件。全年销售额达到了1000多万。

4、行政部门

强化人力资源管理、加强安全管理和后勤保障管理等方面做了不少工作，为公司经营目标的实现发挥了积极的作用。

5、财务部门

在募集资金，加强投资项目管理；强化监督，加强财务成本控制；合理审计，防范风险管理都作出了积极贡献。

三、存在问题及建议

在肯定成绩的同时，我们也必须清晰的认识到，我们的工作中还存在着很多的瑕疵和不足，如先进设备优势没有得到充分的利用；工耗高、产量低、浪费现象严重，管理者之间不团结的现象存在，有制度但却不能很好的落实，团队建设仍需加强，员工的素质滞后于公司的发展，凡此等等，都必须引起我们足够的重视。这是我们急需解决的问题突出点。

1、成本控制不严，生产费用偏高

加产品成本；生产现场缺乏有效的组织与严谨的分工，生产过程中对人、物料、设备使用没有严格的控制，人力和物料浪费无人问津，一定程度上使产品的成本升高。

2、执行力度不强，有效沟通偏少

企业的成功需要管理团队的高度执行力，但部分主管执行意识淡薄，有令不行、有禁不止的现象时有发生；出现问题不及时沟通，听之任之者比比皆是。据初步统计，今年出货的批次20%都存在问题，不是质量上的小毛小病，就是出货期的延缓，出现了低级质量事故遭对方投诉的投诉事件。如果我们能够以身作则，能够在发现问题后及时沟通，能够把生产好产品当成自己的一种责任，那么我们的产品就不会一次次的遭到客户的投诉。所以我们所有人都应该有危机感和紧迫感，在其位、谋其职、得其酬，强化执行理念、提高执行力度，改善沟通环节，提高沟通水平，不能得过且过、混岗度日。

3、员工素质不高，团队观念偏弱

今年公司在高速发展，前景一片光明，但员工素质跟不上公司的发展成为了当前的一大困惑，甚至成为公司发展的一个软肋。公司的硬件设施已经处于同行业的前列，但公司生产的产品没有精细化，员工对产品和自己工作的认识达不到应有的高度，有些员工价值取向随意，人生理想不清，严重影响了企业的形象。从20__年公司的人力资源结构看，有以下两个缺点：产线员工不稳定，离职率偏高；高学历人才偏少，大专以上文化的员工只占员工总数的30%，这一现象严重制约了公司的发展。

为了实现我们的梦想，争取辉煌，我想对我们百利的员工和中层领导们提几点要求。首先，作为一名百利人，我希望你们每个人对工作都要充满激情。这种激情，首先源自你对这份工作的热爱。只有热爱工作、对工作充满激情的人，才会自动自发地产生出责任感，这种责任感与一些靠外在的管理措施或领导压下来产生的责任感是完全不一样的。前者是主动的，后者是被动的。

其次，我要求我们每一个百利人都要有团队合作的精神。我们每个部门在合作时，都能站在一个共同的立场来思考和解决问题。如果在合作中意见不统一，发生了不愉快或小摩擦，我希望，我们都能有一颗宽容、包容的心。

此外，还有很重要的一点，就是执行力！这是目前现代企业界里一个很流行的词。执行力不是仅靠说说、靠一张制度就可以做到的，它必须是贯彻到点点滴滴的细节上，贯彻到执行的速度上。

四、公司20__年的发展规划

1、生产上，要全力组织好生产，力争使公司产能在20__年产值达到5000万元。

2、技术上，加大引进人才的步伐，将生产技术水平提高到一

个新的高度，提高质量，降低损耗。

3、业务上，20__年市场竞争日益加剧，所以公司销售部门要在稳固已有市场的基础上，瞄准更为宽广的市场，加大公司产品的宣传力度，合理参与合作与竞争，充分发挥低成本优势，逐步打开更广阔市场，取得更大市场的份额。

五、20__年工作重点

要实现这些目标，我们必须做好以下几件事情：

1、注重效益，实施降本增效

这是一个老生常谈的问题。随着市场竞争的加大，公司产品的毛利率明显下降。在竞争异常激烈的时代，公司主要靠大规模、高质量、低成本决胜于市场。虽然我们每年都在讲，但取得的效果都不尽如人意，产品成本价格算不清，成本无人管控的现象时有发生。为此，我们必须充分认识到产品成本控制的重要性，生产、业务、技术系列人员要联合起来，落实降本工作的成效，拓宽产品销售的市场。采购部在采购物料时加强议价、核价、定价的管理程序。其次要控制产品生产过程中的浪费现象。再次要加强相关人员的责任心，成本控制是人管出来的，如果管理人员也是得过且过，睁一只眼闭一只眼，对成本控制中的出现的问题视而不见，那成本控制绝对是一句空话。所以提高成本控制人员的素质，强化相关人员的责任心迫在眉睫。

2、注重细节，加强团队建设

公司的发展壮大需要把每个人的力量集中在一起，形成凝聚力，向心力，执行力。公司已经为我们制定了宏伟的目标，我们必须放下包袱，注重细节，服务团队，向着既定的彼岸前进。生产部门要对产线进行定岗定责，杜绝简单错误和低级错误，打造标准化的生产模式，提升产品的质量和出货的

准时率；业务部门要用更高的标准要求自已，不光要把我们的产品实行大规模销售，更重要的是将我们的品牌打出去，在客户中留下好的印象，形成软实力；行政部门要从服务公司的大局出发，以服务者的心态为公司的发展提供有力的保障与支撑。整个公司人员要相互支持，相互配合，理顺关系，勇于承担责任，敢于说实话，扎稳公司的根基，树立公司的形象，开创公司的辉煌。

3、注重素质，培育人才体系

20__年，我们要在吸纳人才，用好人才，留住人才上面下功夫，加强人力资源管理，提升员工效率。一个人对公司有没有贡献，要看这个人是否德才兼备。一个人有德无才那只能是摆设，一个人有才无德则只能给公司制造更多的麻烦。有些员工自己的工作能很好的完成，一旦与别人共事就一塌糊涂，往往把整个团队都搅得天翻地覆。我提倡员工加强思想道德修养，达到德才兼备的复合型人才。20__年我们将推进考核管理，不讲形式，用相对公开、公平的方法对人才进行提拔，使之在更大的舞台上发挥更大的能量；同时实行末位淘汰制，对不符合公司要求的人员决不手软，予以清退。

4、注重管理，打造包装印刷航母

制度是管理的根本，是规范公司发展的基石。但长期以来形成的坏习惯使我们的有些员工甚至主管藐视制度，我行我素，这对企业发展形成了一种桎梏。要改变这种现象，公司将着力完善各项规章制度，制定员工手册，对公司的基本制度进行全方位的宣传，改变制度朝令夕改的做法，用稳定的制度来约束员工，用合理的制度来激励员工，从制度上增强员工对公司的信任度，从思想上唤起员工对制度的认同感，对企业的归属感。各级主管不仅要带头垂范，主动当好标兵，而且要带领整个团队形成合力，增强团队的执行力。

20__年，我们的工作将围绕“确保产量、保证质量，降低成

本和提高管理水平”四个方面展开。我要告诉大家，包装行业是一个日趋成熟和规范的行业。也就是说，我们的客户越来越成熟，我们的竞争对手越来越成熟。这就意味着产品利润会越来越低，如果我们不在降低成本上下狠功夫，是不可能持续保持住我们目前的竞争力的。

回顾过去，展望未来，20__年的成绩即将成为历史，20__年又是充满希望和美好的一年。从百利未来的发展蓝图上，大家可以看到，我们将发展成一个强大的实力型的公司。我相信，只要我们大家众志成城，群策群力，我们的目标一定会实现。今天，我想感谢和百利一路走来的每一位员工，感谢你们对我的信任，是你们的努力和坚持，让百利在同行业内崭露头角，捷报频频，为进一步拓宽更大的市场奠定了基础。

面对我们员工在实际工作和生产中吃苦耐劳，勇于奉献的精神，借此机会，向你们说一声：“感谢你们！你们辛苦了！”

谢谢大家！并祝大家新年愉快！身体健康！家庭幸福！万事如意！

20__年即将过去，我们将迎来一个新的、富有挑战性的20__年。作为一个技术研发部门，我们在过去的一年里收获了很多，但也存在一些不足。回顾过去的一年，有刻骨铭心的满足，也有惨痛的往事。回顾过去，展望未来，让人警醒，让人睿智，让人振奋。俗话说“志存高远，诚写春秋”，20__年主要工作向领导汇报。

首先，努力协调各部门，根据销售计划安排生产

第二，工作实事求是，开拓创新

我们在20__年的新产品创新上有了新的突破。经过长期的研究和实践，我们成功地生产出了外观美观耐磨的石英砂地板

和具有抗菌防水性能的植绒地板;过去，我们需要购买压花表层。我们已经进入自主研发，可以自己生产;20__年，通过不断总结，将有几项专利被申报。在不断的实验和实践过程中，我们大胆使用新材料降低成本，提高产品质量，为公司带来更大的效益。20__年，石英砂地板仍处于初步试生产状态。今年生产__米，约__平方米，研发费用约__万。植绒地板今年产__米，约__平方米，研发费用约__万。池模式系列产品生产x米，约x平方米，研发费用约x万。商用地板新产品包括天然系列、杜尚系列、羽衣甘蓝系列、希尔系列、傅锐系列、雷诺系列等。

第三，不断学习，认真总结

无论是老产品的改进，还是新产品的研发，都需要不断学习新知识，提高自己的理论水平。对于新产品的研发，需要在新产品生产前考虑各种因素，然后通过实验初步确定其工艺参数，再通过实际生产验证工艺参数的正确性。经过反复实验、总结、思考和反复实践，我们最终得到了我们的工艺参数，以确保生产出合格的产品。

四、未来努力的方向

1、努力学习，勇于实践，理论联系实际，提高综合素质和业务能力，为自己的工作做出自己的贡献。

2、强化创新意识，加强各部门合作，不断开拓，大胆创新。

我有信心和各部门一起努力开发新产品。通过大家的努力，我们的企业走在了行业的前面。让我们共同努力，为企业的未来创造更美好的明天。以上报告如有不足，请批评指正。

家具厂总经理年终总结篇三

20__年，在公司领导的正确领导和大力支持下，我们公司应对日益激烈的市场竞争形势，求发展，讲执行，抓落实，公司全体员工团结一致，奋力拼搏，较好地完成了年初公司下达的各项任务。现将本年度的工作情景作如下总结。

1. 销售额：全年实现销售额2334.7万元，比计划完成的2160万元增加了174.7万元，增长率为8%，其中外埠市场销售额1190.6万元，比计划完成的1100万元增加90.6万元，增长率为8.2%。

2. 利润：全年实现利润180万元，比计划完成的148万元增加了32万元，其中外埠市场实现利润46万元。

3. 利润指标分析：销售价格随市场波动频繁，原材料价格有所上涨□x年木材价格每方比去年同期平均增长120.5元，全年用量为6504立方，成本增加51万元，影响了利润的增长。

年初我们就制定了x年工作计划和细化指标，在经营工作中强化销售人员服务意识，为客户供给人性化服务，定点定人服务老客户和开发新市场，取得了良好效果。

在保证质量的前提下，为客户供给更人性化的服务，客户满意度明显提高，增强了客户的忠诚度，为企业稳定发展奠定了良好基础。

(1) 以高质量、低价格、优服务，稳定了政府机关、各企业及其它中小客户。

(2) 继续走联合之路，利用我们在规模上的优势为其他小型木器厂加工板材，以到达互利互惠。

(3) 进取开拓市场，开发了本县六大机焦企业为新用户，扩

大了销售范围。

大兴木业公司的外埠市场的开发工作取得进一步发展，市场需求量增大，新推出的系列新产品成功运作。高质量的产品，优质的服务为我们赢得了良好的企业信誉，对这些周边地区产生必须的影响力。

作为销售工作的坚强后盾，车间内部从各个角度，强化了内部管理：

（1）规范生产管理

在生产经营过程中，我们注重产品质量的稳步提高，取得了较好成效。1999年5月20、21号两天顺利经过了iso9001质量认证中心第二次复审。经过认证工作，有效的控制了产品质量，使得生产质量管理工作更加系统，基本上实现了全年无重大质量事故。

（3）环境建设

根据木器生产的行业标准，严格执行公司及下设科室的环境建设行为准则规范要求，注重人文素质培养，经过板报、会议、宣传小册子等形式教育职工，提高职工的自身素养，使职工伴随着创立学习型企业的步伐一齐成长，营造了整洁礼貌、高效生产的工作氛围。

（4）安全、礼貌生产

车间始终把安全生产放在首位，经常对职工进行安全教育。在“生产安全月”充分利用板报、安全生产知识答卷、张挂横幅标语等宣传形式，使《安全生产法》《交通安全法》深入职工。为了强化安全礼貌生产，我们制定了兴中木业公司安全生产应急预案，补充完善安全操作规程，对职工坚持每一天的班前、班后会教育，取得较好效果，实现了全年无重大

安全职责事故。

（5）设备改造和引进

在全体技术人员的努力下，完成新生产机组的安装和旧机组的改造工作，在公司领导的大力支持下，进取引进质量检测设备，使原材料采购和成品检验得到有效控制，为产品质量的稳步提高供给了保证。

1998年我们及时传达公司的会议精神和下达文件，进取做好宣传工作，使职工充分了解企业发展动态，与企业相互融合，到达共同发展。我们还进取参加了厂部和工会组织的各项活动，如职工大会、庆“三.八”妇女节拔河比赛、篮球比赛和乒乓球比赛等活动，经过这些活动培养了职工高度的团体荣誉感，使企业职工构成一股强大的合力，有效的推动了企业发展。

（1）由于历史原因，职工的市场竞争意识不强，缺乏危机感。

（2）职工队伍基本稳定，但生产效率相对低下，职工潜能需进一步挖掘。在x年我们将继续加强职工队伍建设，经过思想教育与技能培训等方式，强化职工的整体素质，以解决现存问题。

（3）产品质量还存在不稳定的情景，对产品的检测手段及方式还有待于进一步加强。

x年是成功的一年，奋斗的一年，也是经验与教训并学的一年，在这一年里，市场有压力、有阻力，但我们经过全体干部职工的共同努力，依然取得了较好的成绩□x年我们会一如既往的努力，为x木业公司的繁荣兴旺做出不懈的努力。

来源：网络整理免责声明：本文仅限学习分享，如产生版权问题，请联系我们及时删除。

content_2());

家具厂总经理年终总结篇四

时间过去了，不知不觉又工作了一年。本人在工程部担任施工人员，可以独立完成项目部配置的任务，因此与部门上下管理人员相处融洽，在这一年的施工人员工作中忙碌也收获，总结这一年的工作经验、教训，有助于在今后的工作中避免更好的技术管理。

作为技术人员，我将工作定位为协助技术人员的工作和不断充实的自我学习，在参与建设的工程中，在完成路基工程填筑的同时，技术人员协助制定工程方案、技术基础，负责工程技术资料的指导和制作，与同事一起进行现场质量检查，协助安全人员执行、督促、检查工地安全工作。

xx项目在工程施工过程中，我一直以积极的心态认真地对待自己的工作，在从事的各项工作中，都能尽职尽责，以求圆满地完成工作任务。不要急于取得成绩，埋头工作是我的工作格言，提醒自己不要奢望，要踏入现场，多做事实，在实践中检查自己的知识，积累工地经验。

在工地工作，在学校学习的东西和自己读规范，记住规程的知识远远不及实际经验的'记忆，而且很多学问不能在书上学习，完全是自己的经验。在这一年里，我一直看得很多，学得很多，遇到工地的做法和书不同的地方，很快就向技术负责人、上司等虚心地咨询，有时不能理论地说明，但是经验很好。

刚工作的时候，技术资料的工作，测量的工作，质量检查的工作比较简单，但实际上学问很大，一直觉得自己能做到，实际操作才发现自己的不足，总是工作一半，效率不足。现在实践操作变多，掌握方法，有经验，才能自信。例如，测量，重要的是抓住其重要工作，个人认为测量的重要工作一

是选择测量方案，二是为了避免人为错误，必须重新测量。

另外，拿技术交底工作来说，并不是简单地把交底写完交给劳务施工队签字就完成工作了。书面底层工作完成后，在工人实际施工过程中追踪、检查，发现未完全按技术底层工作的工人，耐心说明和指导，使部分工程完成，避免重工，在保证施工进度同时保证工程质量。

在工程施工中，安全更是不容忽视的主要环节，根据数年工地实际经验简单谈安全。最重要的就是树立安全意识，首先在项目部管理人员心中必须有强烈的安全意识和责任感，只有项目部管理人员从心底认识到安全的重要性，才能用心做好这项工作。工程年度工如果项目部管理人员抱着侥幸的心理去做这项工作，那在工程安全施工方面是致命的隐患。

所以项目部管理人员必须将安全工作从心底认识并付诸实施。对于劳务队，首先要做的就是工人在进场以后要安排一次安全教育培训，同时要对劳务施工队进行安全技术交底。这些工作都做好后，就是具体实施，项目部管理人员要经常检查施工现场的安全工作，争取将安全隐患在萌芽状态时就彻底消灭掉…。

家具厂总经理年终总结篇五

（一）房屋管理房屋管理是物业管理年度工作总结的重要内容之一。为了搞好此项工作，我们建立了完善的房屋管理档案，制定了房屋管理制度，编制了详细的管理计划，并责任到人定期检查。住户房屋装修无破坏，外观统一，无危害房屋结构的行为，空房完好率为95%。

（二）公共设施、设备的管理为了保证小区广大住户的正常生活，在公共设施、设备的管理方面，我们制定了完备的维护、保养计划和应急方案，做到日常检查有登记、小型维护有记录。维修电话24小时有人接听，全年完成小型检修工

作17次，应急维修工作3次，达到养护设施、设备到位，维修及时，正常运行的管理要求。

（三）绿化管理为了给业主创造一个优美的生活环境，我们严格落实了绿化管理措施，积极配合监督绿化公司，施工及养护工作，针对绿化公司在施工养护过程中出现的问题，及时发出了整改通知与合理化的建议，督促其整改，并在绿化警示牌没有到位的情况下，制作简易警示牌、围栏，加强绿化防护管理工作，使绿地基本无破坏，践踏及公用现象，绿化完好率为98%。

（四）环境卫生的管理环境卫生方面，我们针对小区环境逐步完善的情况，大家齐动手定期、不定期组织进行大扫除，制定了严格的保洁程序与考核办法，并对装修垃圾实行袋装化定点堆放，集中清运管理，并加强小区卫生检查工作，保证了小区的卫生清洁美观。

（五）小区安全防范工作小区治安防范及消防工作是物业管理中的重中之重。为给业主提供一个安全舒适的居住环境，我们狠抓了小区治安消防工作，对保安人员定期进行岗位培训，智能设备操作培训、考核，制定了严格的岗位考核标准，并坚持每日早操、早会，提高员工的身体素质与日常工作管理，严格执行了工作程序、巡岗查岗、巡更制度。要求保安人员认真巡查，文明执勤，礼貌训导，遇到坏人坏事大胆管理，使去年安全防范工作情况良好。

（一）业主入住前期物业管理工作的。

（1）熟悉小区各项设施、设备的施工情况；进驻后，我们为尽快熟悉小区施工情况，设备安装情况，我处工作人员不怕苦、不怕累，顶着烈日跑工地，爬高楼，掌握了大量的一手资料，为后期工作打下了坚实的基础，并受到了开发商的称赞与好评。

(2) 根据小区实际情况，完成工作预案，提出合理的建议；在熟悉小区各项情况后，我们针对小区的实际情况，完成了小区各项管理工作预案，如：车辆管理方案，治安管理方案，装修管理方案等，共计9项，并提出合理化建议11项，开发商采纳3项，即报奶箱设置在门厅内，安设绿化喷淋系统，部分雨水管接入地下管网等合理的建议。

(3) 搞好保安员前期的培训工作；保安工作是物业管理中的窗口，为了保证小区保安前期服务质量，我处安排保安员提前培训一个月，制定了详细的培训方案与计划及考核办法，加强保安员的自身素质与业务技能，保证业主入住后有一个良好精神面貌和业务素质的保安队为业主服务，保安队的工作受到一致好评。

(4) 配合开发商的售楼工作；

为了配合开发商的销售工作，我处在前期人员不足的情况下，安排专人在销售部配合售楼工作，耐心解答客户关于物业管理方面的疑问，制作了二块*宣传牌，宣传本公司物业管理服务工作，并达到一定效果。我们除派专人配合销售部，全体员工还放弃节日休息，配合销售部十一售楼黄金周的销售工作。我们的工作受到销售部的肯定和称赞。

(5) 搞好业主入住前期准备工作，顺利完成交房工作。

为迎接业主入住，顺利完成交楼工作，在公司的指导和帮助下，我们做了大量的前期准备工作，整理准备了大量的入住资料和必要的文件。如入住通知书、前期物业管理协议等共计12项。根据方便业主、服务至上的原则，我处针对小区的实际情况，合理制定了办理入住手续的流程，和岗位，设置了业主入住须知，入住手续办理流程图，装修须知，装修手续办理流程图，使业主在办理各项手续中能一目了然。使交房工作顺利进行，目前办理入住业主139户，办理装修手续户。

（二）加强管理服务工作，提高服务质量。

（1）树立小区家园化，人性化管理服务理念。

进驻后，我们坚持实施家园化，人性化的管理，以人为本的服务精神；业主的需要就是我们的工作中心，为开展服务，让业主进入小区感到有一种温馨的感觉，我们开展特殊关照户的服务，对小区有生活困难的业主，在生活上给予关心与照顾，服务上给予优质服务，如1—1—501业主老公是海员，因工作长期不在家，家中只有业主和小孩，针对这种情况，我们对此户进行特殊关照户服务，给其解决一些生活上的困难，受到业主称赞。除此之外，我们还开展免费代办服务，如代办电话、宽带、电费储蓄，使业主有一种有困难，找物业的感受，服务工作受到业主良好的赞誉。

（2）搞好维修服务工作维修服务工作是物业管理的一个重要环节，为此我们狠抓维修工作的及时率和完成率。

为了搞好房屋及相关设施的维修工作，我们紧密地与开发商、施工队、生产厂家联手，确定了维修程序和办法，圆满完成年前无遗留维修工作的目标。今年共计接到维修投诉157起，完成152起，及时完成131起，完成率为96.8%，及时率为83.4%。在公共设施、设备方面，我们及时定期对各种设施进行保养、检查，发现问题及时维修，及时处理，如12月30日，小区蓄水池浮球阀失灵，管理人员巡查发现后，为让业主正常用水，我们首先是积极的进行抢修，再通知厂家到场调查原因，保证业主正常用水工作不受影响。

（3）加强小区装修管理工作

小区装修管理工作是前期物业管理的一个重要环节，它涉及到物业的使用寿命与安全及小区房屋外观的完好美观，这方面我们做了大量的工作，并根据小区实际情况，与管理要求，我们制定了详细的管理制度，如装修须知、屋顶花园管理规

定等，并坚持每天对装修户的巡查工作，做好记录，遇到问题及时解决，及时处理，坚持原则。去年共处理违章施工32起，均已整改。保证房屋主体结构完好，在房屋外观方面，我们坚持制度，保证小区外观整齐划一，完好美观。

（4）认真听以业主意见，及时为住户排忧解难。

业主良好的工作建议，管理建议是我们的工作指针。因此我们做到住户反映的'问题认真记录，及时处理，增进与业主间的沟通，耐心为业主作解释工作，并及时为住户排忧解难，如入住业主车辆停放问题，业主装修用沙堆放点等问题。我们这种为业主着想，以业主为中心的服务思想取得了良好的效果，受到业主好评。

（三）努力提高管理水平，促进物业管理上档次。

（1）组织员工进行职工道德与管理技能培训，提高工员工业务素质。管理处员工的综合素质与物业管理的的质量，水平是密切相关的。根据这种情况，并结合小区大部分都是新进员工，接触物业管理时间短的实际情况，我制定了详细的培训计划和考核办法，定期对员工进行思想和业主管理水平的培训，并定期进行保安业务技能考试，使员工在思想上得到充实，管理技能上得到了提高，去年共组织人员培训6次，技能考核4次。

（2）利用先进的管理手段，建立健全科学的管理方式；我们紧跟社会发展步伐，使用电脑，对小区各档案收费帐目、管理计划等工作进行电脑管理，大大提高了工作效率，使管理处的基础，工作达到一个新起点，为今后的创优工作打下了坚实基础。

（四）搞好对外协调管理工作；搞好对外协调工作是物业管理工作顺利开展的關鍵，为此，我们紧密与开发商配合，积极主动与洪山房地局，城管局，电信局联系，并圆满完成环

卫开办；申请门牌、委托合同、服务协议备案，电信局协议的签定等工作。

虽然，我们在去年的工作中取得了一定成绩，但还有很多需要完善与加强的地方。

第二，与业主的沟通不够，了解不足。

第三，设备、设施管理力度还需加强，针对以上几个问题，在二零xx年工作中，我们将吸取经验与教训，努力提高员工的业主技能与管理水平，把工作做得更好。

在新的一年里我们将加快步伐，不断提高自身物业管理水平，不断完善小区各项管理工作，为使早日跨入优秀物业管理小区做贡献，为某物业公司的发展添砖加瓦。

家具厂总经理年终总结篇六

1、担保业务工作

20xx年由于国家宏观经济调控，实行适度稳健的.货币政策，压缩银行贷款，我公司为了加强贷款风险管理，降低融资担保风险，采取了压缩融资担保额度的经营策略[]20xx年公司累计担保132笔，担保金额16916万元(其中：为中小企业担保48户102笔，担保金额15806万元)，年末在保责任余额18980万元，其中：在保企业48户，在保余额17870万元、在保个人30户，在保余额1110万元。

2、担保代偿及追偿工作

20xx年公司累计担保代偿27笔，金额1544万元，其中：为华祥集团(文映祥)提供的银丰国际中心项目工程款履约担保代偿及贷款担保代偿960余万元。

通过法院起诉15笔，金额1200余万元，已通过法院执行、调解追偿收回189余万元。其中：华祥集团(文映祥)提供的银丰国际中心项目工程款履约担保代偿及贷款担保代偿960余万元正在执行过程之中。

3、资产经营情况：

20xx年末公司资产总额6702万元，较投入的国有资本总额5000万元增加1702万元，增值34%。负债总额1355万元(其中：累计计提担保赔偿准备金354万元，累计计提未到期责任准备金526万元，担保保证金424万元)，所有者权益5347万元(其中：实收资本5000万元，资本公积320万元，一般风险准备16万元，盈余公积7万元，未分配利润4万元)□20xx年，公司实现保费收入173万元，净利润1.2万元。

1、努力拓展担保业务，程度缓解企业融资难问题

作为国有控股的政策性担保公司，我们始终以促进县域经济发展，提高中小企业信用，拓宽中小企业融资渠道，推动中小企业改革与发展为首要工作任务。但由于这些企业起步晚，资本偏小，抗风险能力弱，可供反担保抵押的优质资产少，再加之自身的财务制度不健全，财务管理欠规范，在银行的信用记录缺乏，使得他们很难从银行获得贷款。针对这些问题，公司采取财务核查，上门调研，外围调查等措施详细了解企业情况，灵活多样地落实反担保措施，千方百计促成他们与银行部门的沟通。通过我们的不懈努力，使大部分发展前景好，综合效益优的企业顺利取得了担保贷款，解决了他们发展中的资金紧张难题，促成了这些企业快速、健康发展，取得了较好的社会效益。

2、采用灵活多样的反担保措施，为企业发展服务

目前，我们公司采取的反担保措施：一是企业实际控制人和主要经营者个人无限责任保证；二是土地使用权、房产、机

器设备抵押；三是函、司法公正等，一方面支持企业发展，另一方面控制公司自身风险，通过以上担保措施为我县50余户企业及30余户个体工商户，通过我公司进行贷款担保，企业资金困难得到缓解，保证了我县中小企业生产的正常进行。

3、不断规范管理，有效控制担保风险

今年以来公司进一步加强了担保业务的风险管理一是针对当前担保业务的具体问题重新制订了担保业务操作办法，加大了对中小企业的服务范围，增强了担保业务的实际操作性。二是完善了担保审查制度，建立了担保审查委员会，从源头上有效控制了担保风险的发生，三是为了我县担保业务长期规范发展，公司已在省中小企业局备案，纳入了省担保行业管理部门统一监管。

1、注册资本金较小

随着我县中小企业规模的不断发展，对资金的'需求也愈来愈大，而金融部门对单户贷款企业只能按照担保公司注册资本的10%发放担保贷款，因此根据我公司目前5000万元的注册资本单笔贷款只能达到500万元，远远不能满足我县中型企业的资金需求。

2、担保业务收费比例低

按照国家规定担保业务收费比例不得高于银行贷款利率的50%，由于我公司为政策性的担保公司，不以盈利为经营目的，因此我公司目前收费比例仅为1.2%-1.8%，公司盈利能力不强。

3、担保贷款业务风险存在

20xx年县政府为支持我县银丰国际商业中心的建设，通过政府协调由我公司向华祥集团公司提供工程款履约支付及借款担保，截至目前我公司为银丰国际商业中心(华祥集团公司)

工程款履约担保代偿及贷款担保累计代偿900余万元，绵阳新华建筑公司对我公司已通过司法程序要求我公司承担担保责任，并通过法律手段对我公司在银行开设的帐户进行了查封冻结，虽然我公司通过协调目前法院暂时对银行帐户解冻，但担保人目前履行债务责任的能力较弱，公司担保责任依然存在。

1、请求政府安排资金5000万元扩充公司注册资本力争20xx年达到10000万元，以进一步支持我县中小企业的发展。

2、提高担保收费比例

建议提高收费比例为2%-3%，并对公司在保企业进行信用等级的评定，对诚实守信的中小企业实行优惠的担保政策。

按照“利益共享，风险共担”的经营原则，着力建立公平，合理的合作关系。加强业务上的沟通联系，在相互推荐客户，参与项目考察中，共同防范和控制风险，有效解决企业融资难题，推动企业信用升级，促进我县信用体系建设。

3、积极做好不良担保贷款的催收工作

要加强同银行，法院的联系通过多种手段措施积极催收已逾期担保贷款，力争将赔偿损失降到最低。

家具厂总经理年终总结篇七

弹指一挥间，时间匆匆流逝，__年已经过去了一半。刚才听了各部门主管对公司几大版块工作的总结汇报。从报告中看得出，这半年，是我们__不锈钢持续发展的半年，是我们齐心协力不断求索的半年。

在此，对大家取得的成绩表示热烈祝贺，对大家的辛勤付出表示真挚地感谢。

现在我对上半年集团公司总结工作如下：

数数我们上半年的亮点有哪些；我们的销售量仍旧大踏步增长：上半年实际销售量11.75万吨，比去年同期增长了44%。在全球经济下滑的大环境下，我们能取得这样的增长，实属不易！近12万吨的钢板经__人之手到大江南北，天涯海角，我们销售的网络在不断延伸，我们的终端客户数量继续增加。

上半年，我们紧跟时代发展步伐，引进了新型的营销模式——电子商务。电商部成立以来，月销售量平均增长率达到38%，在人员少、时间短的情况下，我们电商部通过东方商城这一平台成功销售不锈钢产品900t□这是个新的良好开端，也是我们会继续加强的营销方式。

随着公司日益发展壮大，我们__的品牌日益响亮，上半年，在各种大型商务活动中，屡屡出现我们的身影，__在行业中的影响越来越大。

与此同时，我们继续保持着与各大钢厂的良好关系，目前我们仍然是东方特钢的第一大户，华东地区唯一一个核心代理商；通过不断的交流改善，与张浦的联络更加密切；最近青山、宝钢也慕名前来联络洽谈。

我们的各条战线的管理工作也都在改进和提高，都在满负荷运转，保障了经营的顺利进行，保证我们在不锈钢行业中稳坐前列！

但是，我深刻认识到，这只是在我们有了多年的实力积淀的基础上的惯性发展。事实上，我们仍有很多工作没有做好：如销售量没有达到目标；经营利润方面相差甚远；经营管理方面没有创新和进步□6s管理不进反退……一切一切，令人揪心！

成绩和不足都是过去，重要的是对于未来发展的思考。现在

我与大家分享第二部分：在思考中前行。

这半年来，我舍不得出差，每天面临处理不完的锁事。一进办公室就坐下，一直坐到晚上八，九点，躺在床上还睡不着，睡到两三点就醒了，满脑子是问题，是不断出现的事故。我记得《华为的冬天》中任正非说的一句话：“十年来我天天思考的都是失败，对成功视而不见，也没有什么荣誉感、自豪感，而是危机感”——我也一样。__的冬天让我们懂得，要时刻警醒，未雨绸缪。面对现实，正视自我，我除了思索还是思索。

家具厂总经理年终总结篇八

首先非常感谢公司给了我进入担保行业并来到公司工作的机会，从今年月日来公司上班，到现在已经有将近三个月的时间，在这期间，自己有很大的收获和感悟，也有很多不足之处现将近期工作总结如下：

在这几个月的时间里，在学习相关业务知识的同时，我参与的工作主要有：

2. 在部门经理撰写调查报告的过程中，做一些辅助性的工作；
3. 出具合同，打印合同，目前经手做过的合同主要有xx等企业；
4. 负责借款方，出借方在合同，相关文件上签本资料来自及相关手续的完善，在大厅参与办理过几次对接业务；
5. 跟随部门经理及同事，对借款方进行保后跟踪，调查，及时了解企业相关情况。

1. 在来公司工作之前，我对担保行业方面的知识了解的很少，自己在金融，投资担保，抵押，风险把控等方面的知识和经

验比较欠缺，来到公司之后，才对担保行业的相关事项，及工作流程等有了一个详细的了解。在今后的工作中，我一定会重视自身的学习，多向公司领导，同事虚心请教，多学多问，积极参加公司的业务培训，工作之余多关注，学习担保行业的最新资讯，政策及相关知识，以提高自己的业务能力。

2. 在对一些项目进行保前调查的过程中，感到自己对一些行业的运作模式及行业相关情况了解的很少，像房地产，矿粉，钢材等行业以前接触的比较少，导致在工作中自己对企业某些方面的判断出现盲区和误差。在今后的工作中，自己一定要加强这方面的学习。

3. 在这几个月的工作中，我意识到要更好的'做好自己的本职工作——防范，把控和降低风险，保证资金的顺利回收，就必须做到：专业的业务能力和良好的工作态度。在业务能力方面，自己会加强业务知识的学习，及经验的积累，争取早一天有外行变成内行；在工作态度方面，在以前的工作中，我有些粗心也给工作带来过一些麻烦，在以后的工作中，我会认真对待，积极改正，树立风险意识和工作责任感，尽量减少出错率！在这几个月的工作中，在部门经理及同事的帮助下，虽然在很多方面都有了一定的进步，但是仍然有很多地方的不足，需要更进一步的学习和提高，在以后的工作中，我会继续虚心学习相关知识，不断总结经验教训，不断提高业务能力，认真，积极完成本职工作。在说话，做人方面等方面，也会多学习！

希望在各方面都能够有很大的进步！争取早日成为公司一名合格，优秀的员工，能够为公司做出更多，更大的贡献！