# 2024年公司总经理的述职报告(汇总11篇)

来源：网络 作者：眉眼如画 更新时间：2024-05-12

*“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。那么报告应该怎么制定才合适呢？这里我整理了一些优秀的报告...*

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。那么报告应该怎么制定才合适呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

**公司总经理的述职报告篇一**

领导，同志们：

大家好!

又是一年即将过去。20\_\_\_\_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20\_\_\_\_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。

一、深入学习公司精神、不断提高政治思想素质

公司精神为推动企业又快又好的发展，全面提升\_\_\_\_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。

20\_\_\_\_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\_\_\_\_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。

二、身体力行，做好日常工作的组织协调和现场处置工作

目前，生产计划科\_\_\_\_名同事，有\_\_\_\_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。

三、在新环境面前迎接新的机遇和挑战

20\_\_\_\_年，集团提出了“挖潜补能，强基精管，转型增效，乘势发展，为\_\_\_\_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，20\_\_\_\_年各项供水服务保障多达\_\_\_\_次，\_\_\_\_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。

四、提高服务意识、保持廉洁自律的工作作风

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。

五、存在不足及今后努力方向

(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。

20\_\_\_\_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!

此致

敬礼!

述职人：\_\_\_\_\_\_

20\_\_\_\_年\_\_月\_\_日

公司总经理述职报告2

**公司总经理的述职报告篇二**

承蒙集团公司和公司董事会的信任，我于2024年5月来到和实地产公司，担任总经理职务工作至今，主要职责是全面负责公司的管理和经营。

一年来，按照董事会的工作部署，认真抓好项目开发、楼盘销售和内部管理，以科学的经营理念和顶层思维为指导，深入、扎实、有效的开展工作，团结带领公司经营团队，较好的完成了全年的各项工作任务。

1、嘉欣园项目。嘉欣园一期在建的3幢楼工程已建设完工，并于12月30日开始交房。

2、嘉和园幼儿园项目。原定计划为9月份正式开园办学，鉴于该项目投资主体与投资模式进行了调整，同时增加了工程建设体量，原定的今年9月份开园办学客观上带来了建设工期不足，以致造成了工程难以完工。经与该项目投资人沟通，了解到嘉和园幼儿园项目已与中科院幼儿园教学机构签订有关办学合作协议，目前，对方正抓紧工程建设进度，力争及早完工并开园办学。

3、全年做到了安全施工，无重大设备和人身伤亡事故。

一年来，自己能够认真贯彻执行集团下发的各项制度，并结合公司工作实际，认真传达并带头落实、执行各项制度，未出现违规违法行为。

1.对于个性制度，能够遵照公司股东会、董事会决议，以及董事会授予的职责权限，统筹兼顾，认真履职，做到了处理、沟通、协调好各种关系和各项工作;对于对口专业制度，能够按照要求认真传达，规范履行，确保制度的贯彻落实到位。

2.对于共性制度，能够按照集团公司要求，规范管理流程，改进工作作风，强化工作纪律，做到了勤俭节约、廉洁自律、高效创新工作。一年来，经常深入嘉欣园项目工地现场实地调研，落实、检查工程质量与安全管理情况，及时发现、解决工程施工中存在的问题和不足，为确保12月底顺利交房起到了积极的、有力的保证作用。

近几年来，为做好嘉和园和嘉欣园项目的开发与建设，自己倾入了大量的时间和精力，用于做好项目的前期策划设计与方案实施规划等诸多方面的工作。尽管参与集团公司组织的内外部集中培训参训活动不多，但能够做到了对房地产专业知识刻苦钻研、积极探索;对业务工作勤于思考、善于实践、勇于创新。多年的管理实践经验，使自己更加深刻地认识到:只有坚持学习、用心做事，才能努力做到工作让董事长和董事会放心。

此外，房地产后备专业人才的问题一直是公司持续发展过程中亟待解决的一个根本性问题。为此，经常向员工提供工作建议和帮助指导，有力地起到了沟通思想、查找问题、消除隔阂、促进工作的积极作用。

一年来，除圆满完成了全年的经营目标计划外，工作上还有一些创新工作亮点，归纳起来，自我评价主要有以下几点:

一是嘉欣园项目工程建设期间，面临着资金严重不足的问题考验，我公司克服困难，积极应对，千方百计想办法解决工程资金问题。截至到2024年12月底，除土地款及报建费外，未向集团公司伸手要一分钱。同时，工程成本控制方面，做到了在工程预算整体下浮10%的情况下，工程质量不但没有降低，而且工程质量达到了优级，被介休市住建局列为全市施工管理学习榜样。

二是嘉和园配套幼儿园项目，通过引入个人投资经营模式，不仅打造本地旗舰型品牌幼儿园，同时，提升了嘉和园小区品牌形象。

三是嘉乐尼项目，通过引入个人投资的方式，有效地化解了嘉和园部分车位库存，对激活、带旺嘉和园南部周边商铺起到了一定的、有效的促进作用。

一年来，我尽自己的努力做了一些应该做的工作，有些工作还尚不到位，公司管理还有待于强化责任落实，统筹部署工作方面还不够科学，今后还要在融资、销售等方面狠下功夫。这些问题，有待于自己在今后的工作中加以克服解决。

1.工作思路

20xx年中，按照集团公司的战略部署和董事会的工作决策，更好的管好自己、理好事务、带好部下，以更加饱满的`工作热情和奋发向上的拼搏精神，团结带领公司经营团队继续投入到各项工作中去。

2.工作打算与措施

一是创新营销模式，紧抓销售工作，挖掘楼盘亮点，加快资金回笼。

二是做好嘉欣园一期在建的扫尾工作和一期未建工程的报建工作;督促、监管建设好嘉和园幼儿园工程。

三是强化物业服务理念，创新发展新的模式，不断提升从业人员岗位技能与专业素质，拓宽小区品牌服务新形象。

四是加强基础管理，创新工作思维方式，探索运营机制改革，开源节流、降本增效、高效做好日常工作，确保全年经营计划与目标的全面完成。

在此，我有信心和班子成员一道，广泛采纳大家好的意见和建议，尽心尽力、尽职尽责、求真务实、团结进取，为公司在20xx年里夺取更加辉煌的工作业绩而努力奋斗!

以上述职，请予评议。

**公司总经理的述职报告篇三**

尊敬的各位领导、同仁：

大家好!

20xx年，我担任公司总经理一职。

回首一年来的工作，在董事会的正确领导下，带领公司全体同事，比较圆满的完成了既定的生产建设各项目标。

下面是我的述职报告：

一、履行职责情况。

根据董事会年初提出的规划，公司管理目标定位为建设生产准备年。

经过全体同事的共同努力，在产品结构调整、建章立制、工程建设管理、生产管理、经营管理等方面取得了一定的成绩。

1.认清形势、理清思路，积极探索，建立了健康的公司发展机制。

在企业建立、完善的过程中，对企业未来的发展道路和方向，进行了分析和思考。

成为一个高水准、特色化、科技型的风电配套设备生产制造企业，是公司的目标。

2.建立健全内部管理制度。

为适应公司发展的需要，公司设立了相对合理的组织结构，建立了有效的管理体制，先后拟定并颁行关于生产管理控制、日常行政及目标责任管理等制度和办法共三十余项，逐步纳入规范化、标准化和制度化的管理轨道。

建立了企业法人治理结构。

并在企业运营的过程中，进一步的调整和完善。

通过不定期组织召开总经理办公会议及定期每周二组织召开总经理例会，严格执行“三重一大”决策机制，充分发扬民主决策。

体现了公司和谐团结和群策群力的工作作风。

为提高企业形象、增强市场竞争实力。

在软件上：企业通过统一服装，塑造良好的办公环境，加强区域卫生等日常管理。

在硬件上，通过对厂区合理规划，划分生产、办公、生活区域，各区域相对独立，形成一个现代化企业面貌。

3. 建立生产管理、质保体系。

对于生产及质量管理，我们从管理五要素：人、机、料、法、环出发，通过不断的完善生产各要素，逐步形成生产能力。

在包头地区技术工人、专业技术人员紧缺的情况下。

通过前期招聘时技术人员的储备，引进了不少年轻有干劲的技术人员。

经过多方考察，公司引进了三个劳务分包队伍，从生产管理模式上我们也因地制宜作了调整，采用生产任务承包的方式，通过优胜劣汰，培养技术过关的队伍。

4.积极拓展市场，打造优质服务平台。

对于市场开发，我们从来不等不靠，从未因公司处于生产准备年而放松对市场的重视。

我们积极与客户取得联系，协助马教授进行技术讲座，向客户作详细介绍和推广工作，使客户对我们的新型反向平衡法兰产品由不了解到熟悉、到信任，进而采用我们的产品。

5.改善外部经营环境，营造良好的经营氛围。

公司面临着巨大挑战。

除了通过企业内部加强管理以外，力求取得当地政府部门的支持，从可持续经营发展的角度，也是我们努力的重点。

通过与财税等各相关政府主管部门的联络沟通，打造良好的人际关系，顺利解决辽宁调兵山风电塔筒项目税务问题。

为企业的发展创造了良好的环境。

6.人力资源状况

公司拥有同事79人(临时工8人)，其中40%以上具有大专以上学历，中、高级技术人员占12.17%。

为26%的同事交纳三险(高管、未转正人员、退休返聘人员未参保)。

公司本着“选贤任能、惟才是用”的人才观，努力塑造一支素质一流、稳固高效的团队。

目前公司组织架构、生产、经营、质保体系已经建立，具备了批量生产能力。

二、工作中存在的问题。

虽然取得了一些成绩，但是也清醒地认识到工作中还存在着很多问题，这些都有待于在今后的工作中加以解决和克服，具体有以下几个方面：

1.公司的思想和认识在同事内部还没有真正统一起来，观念没有真正转变过来。

同事的责任心和主观能动性不够强。

下一步着重解决企业团队精神和思想作风建设，创建一个健康、和谐、团结向上、有所作为的企业团队。

2.基础管理工作起点不高，这方面要建立健全三级文件，把基础管理定在较高的基准之上，做到与现代企业形象同步。

3.优秀的管理、技术人才比较匮乏，这是当前公司面临的、也是亟待解决的一个重大问题，要拓宽思路，做到能者上，无作为者下。

4.在市场开拓方面，目前还只能依赖金风科技。

这方面，还要拓宽思路、注重技巧和办法，利用一切有利于市场开拓的资源和条件，突破瓶颈。

5.在融资方面，由于没有灵活运用企业的资源，到目前为止，只能依赖大股东的借款。

融资工作得不到落实，不能建立企业信用等级，无法享受政府贴息的优惠政策，给公司带来了经济上的损失。

三、下一年的工作初步打算。

新的一年又将是一个充满挑战的一年，前进的路上依然是困难重重，但我有信心在董事会的领导下，组成一个有凝聚力的团队，一起勇挑重担，带领公司同事渡过难关，走向辉煌。

1. 调整公司的领导班子和管理人员，做到知人善用，发挥每一个人的特长，组建一支高效的管理队伍。

实行目标责任管理，裁短管理链条，缩减管理层次，降低管理成本，提高管理效率。

迎接新的挑战。

2. 加强市场开拓的力度。

2024年作为市场开拓年，力争全面把新型反向平衡法兰产品推向市场，利用网络、杂志、展览等各种媒体媒介，宣传我们的新产品和企业，提高企业的知名度。

与潜在的客户进行接洽，使他们了解我们的产品，接纳我们的产品。

3. 加大奖惩力度，在公司内部形成一个激励的机制，在外部营造一个良好的产品销售环境。

企业应该适应市场和社会环境的变化，不突破，企业难以发展。

作为个人，也应该继续提升各方面素质，加强技术学习，提高思想觉悟、工作能力和管理水平，与公司领导班子一起带领全体同事解决目前存在的包括生产管理、经营开发在内的一系列问题，促进企业健康长远发展。

我有信心同公司全体同事一道，以更高的目标，更严格的要求，更饱满的工作热情和更加勤奋的工作精神，求真务实、开拓创新，为公司夺取新的成绩，为投资者创造满意的经济效益和社会效益!

最后，谨借此机会，对董事长及各位股东、监事、董事的关心与支持，表示衷心的感谢，并期待诸位今后继续给予支持。

尊敬的各位领导、同仁：

大家好!

非常感谢公司领导对我的信任，任命我为燃气公司经理。

在上级公司领导、同仁的帮助和关心下，我很快适应了新的工作岗位。

20xx年4月份，我结束了两个月实习经理的历练，被集团领导安排到指挥部负责xx段高压管线的施工开挖、指挥协调工作，期间创造了管线敷设速度的历史记录，得到了领导和同仁的一致认可。

20xx年6月底，再次被集团领导委派到燃气公司担任副经理并主持公司的全面工作，带领公司员工较好地完成了公司的各项工作任务，完成城区、乡镇中压燃气管网80余公里;市场开发工作也取得了一定突破，签约居民用户4000余户，公服用户实现了零的突破;在冬季气源供应严重短缺的情况下想尽千方百计保证了日用气量为15000余立方工业用户的用气需求;同时与所有乡镇达成了安装管道天然气的合作意向，为公司的良性发展奠定了扎实的基础。

20xx年2月2日，被区域公司正式任命为燃气公司经理。

以下是我个人的一点工作体会，愿与大家共同交流:

1、树立好“角色”意识，当好 公司“舵手”。

作为公司的带头人，我始终严格按照集团领导的授权与经营管理范围，带领员工队伍围绕集团下达的年度工作计划指标，坚持以人为根本，以市场为导向，以规章为支撑，积极谋划公司的管理策略与发展蓝图，建立健全公司规章制度，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，并较好地保持了与区域公司的沟通、汇报。

2、加强自身建设，贯彻“以德治企”的人本管理理念

企业管理者是企业的一面旗帜，起着领头羊的指引作用。

我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，用积极、健康的心态和饱满的工作热情来管好班子、带好队伍。

对公司一切事务我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，让一切有用之人为公司所用。

二、以人为本，身体力行，致力培育团结、和谐、高素质的经营管理工作团队。

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。

按照集团创建学习型公司的要求，结合企业经营管理需要，积极倡导建设学习型组织，采取多种学习培训方式，使各岗位人员经过培训能够胜任本职工作要求，营造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快速的提升。

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。

在公司中，我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，增强企业的凝聚力，使员工团结一致地完成公司的计划与任务。

三、严抓安全运营，认真落实安全措施，各项工作实现零事故。

1、健全了各项安全管理制度，明确了各部门及各岗位员工的安全目标及责任，公司与各部门、部门与各岗位分别签订了《安全目标责任书》，同时，为了保证车辆安全，公司还专门对兼职驾驶员进行了资格认定，并与认定合格的驾驶员签订了《机动车辆驾驶员安全责任书》。

2、利用工作例会、专门培训等形式，强化了干部员工的安全意识，对新进员工及时开展安全教育，干部员工的安全意识明显增强。

3、深入开展了各类安全活动。

在县城重要路口悬挂了宣传条幅，在车站、书店、广场、商场、社区等地段组织人员进行安全知识宣传普及。

在元旦、中秋节、国庆节等重大节日期间适时组织安全大检查。

这些活动的开展，既增强了广大用户的安全用气意识，也加深了广大市民对管道天然气的认识，同时大大提高了燃气公司在当地的知名度和影响力。

四、积极协调与政府各职能部门的关系

积极协调与当地政府、建设部门、技术监督部门、工商税务部门的关系，使公司处于一个良好的发展环境，为企业持续快速发展奠定了基础。

五、工程建设、开发市场与证照办理，多管齐下、同步进行

根据集团要求，并结合公司所在地经济发展现状，公司按照以“工业园区、城区燃气管网建设为中心，向县城周边乡镇敷设”的布局敷设燃气管网。

**公司总经理的述职报告篇四**

领导，同志们：

大家好!

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

一、履行职责情况

20\_\_\_\_年，在集团公司的正确领导下，经过全体员工的共同努力，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的成绩，完成企业总产值\_\_\_\_亿元;招揽任务\_\_\_\_亿元;全年人均劳动生产率达到\_\_\_\_万元;员工年均收入\_\_\_\_万元。公司的综合实力增强，社会信誉提高。回顾一年多来的工作，主要有以下几方面：

1、认真学习公司精神，在实际工作中深刻领会公司精神深刻内涵，创新发展。

2、注重企业文化建设，提倡“诚信、情感、责任和程序”八字管理理念，主张“以人为本，守法诚信”，引导广大员工“以企为家，共同发展”。

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

3、加强管理，以真诚和友谊建立良好的同事关系和社会关系，风雨同舟。

一是从职工关心的“热点”、“难点”、“疑点”入手，深入实际地解决好公司经营管理与改革发展等重大问题，做好领导干部廉洁自律以及有关职工切身利益方面的工作。二是注重维护公司领导班子的团结。大厦之成，非一木之材;大海之润，非一流之归。团结班子成员，形成既有分工又有合作、坦诚相待、合作共事、齐心协力干事业的良好氛围，做到目标一致、职责互补、荣誉共享，重大问题、重大事项都能事前沟通，会前通气，充分听取意见，集思广益，发挥整体合力，改进工作，促进发展。

4、不急功近利，从长远着眼，坚持理论联系实际，扎实开展管理调研工作。

作为公司总经理，不但要具备这个岗位所需要的一切素质，还要把握各方面的信息，保持对事物发展规律的敏锐感觉，使思想观念与时俱进，把理论知识、市场规律与企业管理实际相结合，才能领导公司不被激烈的市场竞争所淘汰。因此，去年我充分运用国家政策、法规，依法开展财务监督、审计监督、质量监督和效能监察。把长线工作与短期的具体工作相结合，深入分析公司管理、项目管理工作中的思想政治、人事管理、机构设置、标准化程序贯彻、合同管理、设备管理等工作的不足，从企业长远发展的角度，初步确定了深化企业管理改革的方案。之所以开展这项工作，是因为我们的项目管理任务逐年增加，但在市场竞争日趋激烈的情况下，项目利润越来越少，改革创新、挖潜增效势在必行。

5、高度重视经营开发工作。

招揽足够的施工任务是企业开展其他一切工作的前提，如何扩大施工份额，是我们应该不断探索的永恒课题。今年，经与公司班子成员协商：我们决定加大投入，多种渠道多种方式并行，实行重点地区、重点项目重点追踪，班子成员分片负责的经营方针，取得了可喜成绩。与此同时，我们不断召开经营开发会议，通过会议引导经营开发工作人员吸取教训、总结经验、调整投标思路和策略、增加责任感，促进经营开发工作能够适应市场变化，以达到提高经营开发管理水平和中标率，拓宽经营范围和施工领域的目的。

6、始终把思想作风建设摆在第一位。

自担任公司总经理以来，我不断提升思想素质、开阔视野、充电扩能，始终把上级和公司广大员工赋予我的权力当作一种责任和义务，坚决贯彻上级的指示、决定，一切从公司以及广大员工的利益出发，从不以个人私利侵害公司和员工的利益，做到了敬业勤政、廉洁奉公、关心群众疾苦，并以此影响教育自己的家人。

二、存在的问题和今后努力方向

总结我个人的工作，离上级的要求与企业发展还有一定差距。表现在政治理论不够丰富、业务知识学习少;表现在我们企业管理行为、员工个人行为与企业经营管理理念之间存在很大的差距;表现在企业管理、项目管理与市场规律不相符;还表现在企业改革之后，即将产生的一系列的其他问题。当然，个人总结难免片面，我诚恳地请求大家对我多提意见和建议，促进企业发展和我个人进步。

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

在此，我有信心和班子成员一道，广泛采纳大家好的建议，融入到我们企业改革的各项管理办法中去，完善经营战略，一心为公、廉洁自律、求真务实、开拓创新、奋发进取，为公司在20\_\_\_\_年里夺取更加辉煌的业绩而努力奋斗!

此致

敬礼!

述职人：\_\_\_\_\_\_

20\_\_\_\_年\_\_月\_\_日

公司总经理述职报告5

**公司总经理的述职报告篇五**

尊敬的各位董事：

达的各项考核指标，为公司的可持续发展奠定了坚实的基础。下面，请允许我从以下几个方面进行述职：

20xx年，xxx科技的主营业务为智能化系统集成、网络工程设计施工、互联网业务运营、软件开发等。除了在传统项目继续保持高稳发展外，还在独有宣传品牌以及宽带运营建设方面有了新的突破。

1、强化市场网络着力生产经营

集成项目稳步发展，先后完成了冷水江国际、湖天一色、在水一方、金滩春天一期、辰溪武陵城酒店、飞山新城二期等弱电项目实施，在设备选型、工程进度控制和工程质量上做文章，充分体现了二级安防设计、施工企业的水准；在做好传统项目的同时，为保持企业持续发展，先后介入了湖天一色、金滩春天等小区的宽带网、电话网工程实施，迈开为全面运营小区宽带业务的步伐，并有意在中方桃花源小区开展包括宽带增值业务在内的小区综合信息服务；公司承建的中方县劳动局综合信息工程建设，是xxx市县级劳动保障部门中设备最先进、设计最标准、投资最高的县级综合信息工程，其中的监控和网络设计并受到了省劳动部门高度赞誉。

培育项目，互联网项目有提升。公司互联网事业部坚持以对外业务为先导，以服务于集团为前提，在保持传统项目优势的同时，逐步拓展了手机短信群发、集团信息化引导、软件租用、宽带网运营、液晶广告等新型业务体系；开展了以dm杂志、e0745网xxx房地产频道等新项目的策划与运营；完成了xxx环保网、xxx地方志网、极特网络的英文网站的制作，保持了xxx互联网行业的领军地位。

2、网站运营良好影响力有提升

公司于20xx年2月整体接管集团网站，全面改版后武陵城集团网，8个子网站全部更新，房地产项目专题基本完成全面更新；2—12月，网站累计完成原创信息稿件1294篇，图片新闻160组。集团网站作为企业的形象窗口和员工互动交流的平台影响力稳步提升。通过近1年的运营，总访问量首次突破百万次，年访问量近60万次，超额完成全年点击率40万次的任务（20xx年度点击次数为25万次），点击率和影响力在全市企业网站中处于领先地位。

e0745网继续走在xxx门户网站的前列，日浏览率保持在20——30万。网站特色鲜明，本土新闻、企业资讯、二手频道等更新快，信息量多，已成为广大网友了解xxx时政、商务信息的重要窗口；网站广告形式多样，采取首页全屏广告、对联广告、浮动广告等形式，发布集团形象或项目广告29条，成为集团信息发布的主流形式之一；社会影响力不断增强，系20xx年西洽会·农博会、xxx电视台节目主持人大赛、少儿歌曲汇演、城区道路改造工程报导等指定官方网站和信息发布平台。

3、完善内部管理提高工作质量

坚持管理向一线倾斜，向项目倾斜，向技术骨干倾斜。公司生产技术部门继续实行技术核心奖，在“激励”上做文章，临聘技术岗位实行技术等级工资；全面推行项目制管理，（略去）万元以上的工程项目须组建项目组，项目经理由公司选拔任用，项目组成员在公司内部各部门统一调剂。今年共选拔3名年轻的技术骨干担任项目经理，虽未提高工资待遇，但提高了责任感、荣誉感和工作能力。公司通过项目制运作，锻炼了项目施工人员，强化了项目管理机制。

为了解决公司自有资金不足，项目启动、实施困难的问题，一方面在企业内部加强成本核算，统筹兼顾收支平衡，减少占用，将有限的资金投入到生产中，最大限度地保证了工程（项目）进度要求；另一方面，减员增效，20xx年公司“三定”核定正式编制18人，实际在岗13人；临聘编制8人，实际在岗3人，大大降低了人力成本。

4、规范售后，创建服务品牌

首先从源头上加强工程质量管理；其次，售后服务公示，接受全员监督；第三，设立限时服务制度，维护设备备用制度；第四，组织专职维护员的业务培训，提高岗位技能。在年底，公司联合董事局秘书处进行的《售后服务问卷调查》统计显示，广大员工普遍对xxx科技的项目质量、售后服务等表示了认可。

回顾公司一年来的工作，在取得一定成绩的同时，也暴露出很多的问题和不足，需要我们在以后的工作中加以改善。

1、公司整体盈利能力与盈利面扩展上尚需增强

盈利面拓展有突破，但整体盈利能力相对脆弱，对外市场开拓力度不足，宽带增值服务、液晶广告项目等可持续发展项目尚处于前期阶段，e0745网商务项目运营无实质性突破。

2、融资能力不强，企业流动资金短缺，严重制约公司项目的运作，并影响了公司可持续发展。

3、高水平的研发人员、工程项目经理、复合型人才储备不足，满足不了可持续项目的运作和企业发展的需要。

4、售后服务尚

处于表层管理，离董事长“产品优、服务好”的要求相之甚远。

20xx年是xxx科技可持续发展至关重要的一年，机遇与挑战并存。结合去年公司运作情况，我们的工作思路是：

1、提高赢利水平，可持续项目全面启动。将中方桃花源小区、湖天一色宽带增值服务项目的实施作为公司工作的重中之重。

2、围绕集团主业，力足创新。在智能化小区、集团信息化建设方面做好后台支撑和服务。

3、开拓对外市场，实现新的增长。在系统集成、网站建设、dm广告、e0745网商务等方面力求新的突破。

4、整合资源，提升服务档次。成立服务中心，实施智能小区维护与集团网络维护联动服务。

5、有限度开展液晶广告体系得推广，结合网站广告，创立独有宣传品牌。

6、以集团网站为阵地，网站运营尝试对集团项目及企业文化作深挖掘，进一步实现从报道到运营的转变。

7、全面强化公司项目管理机制、落实成本管理，进一步提升公司管理层整体管理能力，成为一支出之能战，战之能胜的精兵。

以上为20xx年度全年述职报告，请各位董事予以审议！

**公司总经理的述职报告篇六**

xx年，在新城区管委会的正确领导下，在投资公司领导班子和职工的关心、支持下，通过个人认真学习，扎实工作，全面履行了自己的职责和义务，较好地完成了所分管的工作和管委会交给的招投标任务。在理论水平、工作经验等方面都有了一定的提高。现述职如下：

真正做到为人民服务，就需要不断学习，用政治理论来武装自己的头脑，树立正确的人生观、价值观和世界观。

在过去的一年里，我坚持学习政治理论和党的方针政策，学习党的十六届五中、六中全会精神，认真领会党的一系列方针、政策，结合自己的思想实际，力求在实践上下功夫。始终把实践“三个代表”重要思想作为学习的最终目标。我深切地体会到，作为一名新城区的建设者，按照新城区“团结、实干、拼搏、向上”的方针，作好自己的本职工作，做到“以事业统一思想，以发展凝聚力量，以实干树立形象”。

一年来，我始终把思想作风建设摆在第一位。不断提升思想素质、开阔视野、充电扩能，我始终把管委会和公司广大员工赋予我的权力当作一种责任和义务，坚决贯彻执行党和国家政策法规以及上级的指示、决定，并时常告戒自己“新城区的\'建设事业无小事”，一切从建设新区的要求和管委会、公司利益出发，做到了敬业勤政、廉洁奉公、关心群众疾苦，并以此影响教育自己的家人。

按照“三年出形象，五年成规模，十年铸精品”的思路，遵循“高起点、高标准、高水平、高速度”的发展要求，以及融资项目管理工作的实际需要，针对新城区合作开发项目建设模式新思路的不断拓展，认真研究融资工作中的新情况，作好新城区合作开发项目的前期准备工作，为管委会领导决策提供充分、详实的依据和建设性的建议。在赵总带领下，组织公司有关同志，内修素质，外树形象，狠抓落实，强力推动，通过大家的辛勤努力，投资公司的融资管理、项目前期准备工作稳步发展，积累了一些宝贵的经验。

根据国家开发银行等银行融资规范，对融资项目的管理也提出了严格要求。为此多次主动和公司班子一起研究融资政策，向管委会领导、市发改委有关领导汇报工作方案。不但提高了工作效率，而且也使融资项目得到更加科学、合理的管理和建设，对项目下一步的具体落实提供了可靠依据和保障，达到了推动工作、规范管理的目的。

2、根据管委会基础建设项目、城市配套建设项目融资进度安排，作好大量基础性先期工作，保证项目资料、手续完备，达到只要具备具体条件就可以马上开工的标准，促进新城区项目建设的快速进展。

完成市会议中心、第二安置小区、华山半岛生态植物博物园、供水管网三期工程项目的可研编制、环境评价工作。其中，会议中心、华山半岛生态植物博物园项目已经得到批复；另外二个项目的可研报告报批已经完成，待发改委批复。完成了国家开发银行的融资要求。根据需要，如果通过其他商业银行、信用社等金融机构进行融资，也可以使用这些批文和可行性研究报告。这些工作对于超前、多渠道融集资金，起到很大的推动作用。其中供水管网三期项目的批复，已经取得建设银行项目融资1000万元，为新城水务公司的工程建设打下基础。

3、组织省内知名专家和省环保局的有关领导共同为新城区的环境影响评价提供指导意见和建设性方案。

环保是“第一审批”又是“一票否决”，如果环保不通过，不仅新城区建设规划不能审批，银行不能融资，整个新城区开发建设也将被迫停建或一直处于违法建设状态。这样将给新城区以后的工作带来难以估量的影响。

鉴于《河南省平顶山市新城区规划（xx—）区域环境影响评价大纲》已得到省环保局的批复。今年委托市环境监测中心完成环境评价报告书编制所需的冬季、夏季环境监测报告工作，多次与环保局的专家进行沟通，分析新城区环境保护工作中存在的问题，在项目建设过程中进行完善，为完成新城区区域环境评价报告评审做好准备。

4、参加管委会住宅楼土地使用权挂牌活动，顺利摘得17亩国有土地的使用权，为公司下一步房地产开发打下基础，也为项目建设作好土地储备工作。通过完善土地手续，可以加速具体建设项目进度，同时，也为项目融资打下基础。

**公司总经理的述职报告篇七**

非常高兴今天能够在这里与大家分享xx的xx年。在付出辛勤和洒满汗水的道路上，我们脚踏实地的送走了xx，在充满希望和满怀激情的道路上，我们又信心百倍的迎来了xx。

回顾过去的一年，是努力拼搏不断进取的一年，是全体同仁勇迎挑战、克服困难、加大步伐迈向市场进军的一年。在这一年里，我们审时度势，抢抓机遇，趁势而上。本着不断促进企业发展的精神，健全公司架构，提升员工素质，提高服务质量，优化品牌形象，同时涌现出了一批爱岗敬业、无私奉献的好员工。他们在自己的岗位上兢兢业业，一丝不苟，为企业的发展奉献着自己的点点滴滴。值此新年到来之际，我谨代表公司，向在一年来辛苦工作在各个岗位上的全体员工致以诚挚的问候和衷心的感谢!

xx年，在整体经济低迷、零售业多数出现滞增长的大环境下，我们也在面对着多个困难：朝阳店主街道修路封闭、学府店大范围改造、同时竞争店的开业也给一站之遥的兴华店带来了巨大的压力，但我们每一位同仁，群策群力，特别是我们一线的员工们，正是他们的兢兢业业，无私无畏的付出，才有了今年的各项经营指标可喜的同比增长。

为更好地提高单店盈利能力，我们根据商圈的变化重点对学府店进行了改造，扩大了外租面积，其中二层外租区在引进三友电器进驻的同时，还成功的将品牌餐饮“风味大王”纳入其中、并丰富了动漫游戏厅及儿童乐园等娱乐项目，与此同时，我们还在争取德克士、周六福等知名品牌入驻一层外租区，使学府店形成以超市为主，电器、餐饮、娱乐，互动为一体的商业模式，使学府店成为该地区新兴商圈的主体。

为了实现xx年团购业绩增长60%的目标以及未来团购方面的长远发展，今年在下半年公司设立了总部团购部，先后制定并完善了团购相关制度，为未来公司团购方面的发展奠定了基础，同时也为公司的整体发展创造动力;在对人才梯队建设项目的完善过程中，突出了人才梯队建设的现代化，使每一个员工都能在梯队中有自己清晰的职场定位。同时我们从进货、库存、陈列、销售等方面出台了一系列的管理、营运、采购的标准。我们在大力度开发新供应商的同时，也开始专注于商品结构的优化调整，重视并加强品类管理工作，以单店为试点，细作陈列标准，不断研究、不断复制;营运方面，我们加强日常督导机制，狠抓现场监督管理，从商品质量到环境卫生，从库存管理到服务机制，从制度的完善到执行力的优化，每一步都要求做到精细管理;同时，我们制定并完善了一系列考核机制，更包括我们在制定sop作业考核方面都在逐步健全我们企业内部组织架构，让我们在体系梳理过程中，使自身的管理能力得到更大的提升，实现了内部管理上的大发展，也为今后的跨越提供了强有力的内部支持。

在“绿色”、“有机”的消费观念深入人心的时代，xx建立农业蔬果园基地，以农超对接的形式向顾客提供物美价廉的放心蔬果，以绿色为特色凸显于消费者的视线。xx年7月我们在晋中市寿阳县建立山西xx超市有限公司寿阳农业蔬果园基地，两年多的时间，蔬果基地的发展已经逐渐步入正轨，所种植的蔬菜、果品也得到顾客的广泛认可与亲睐，同时也带动了整个生鲜的销售在今年创造了百分之十增长的.骄人成绩。

明年将是我们继续经受考验的一年，我们会秉承董事长所提出的“向精细管理要利润”的主导思想，研究向管理要增长的策略，具体从开源、节流两方面展开工作。开源方面，我们固守定位，坚持做实社区，同时继续加强品类管理及商品结构的优化调整，使商品符合各区域的消费特点，从更大程度上满足顾客需求，此外，通过更有力的营销活动，主打亲情营销聚集人气，深入优化供应链管理，降低采购成本。通过各店个性化调整、改造，在确保在架商品动销率、有效益的情况下，强调一店一议、一店一样。节流方面，我们会重点考虑通过大力度消化不良库存、节约能效、加大防损力度等方式全面降低运营成本。

我们深知，人才是企业的第一资本，是发展的力量之源。“强化以德为先的用人标准，合理引进人才，注重员工的心态培养”是我们一直秉承的原则。明年，我们将在培训方面制定一整套完整的培训体系，加强企业内部训练，从入职上岗到转岗升职，每个阶段均设定针对性较强的培训课程。员工培训机制的建成，要求人力资源储备能为我们门店源源不断的输入高素质、强有力的管理人才。

“优化制度不如先优化我们的执行力”，只有关注执行力的企业才能从平凡走向成功，我们要在明年的不断学习过程中，细致研究，建立一种注重执行的企业文化，使战略、人员与运营的的每一个环节都能通过“执行”的精神来指导、落实。

即将走远的xx年是成功的一年、奋斗的一年，也是收获和考验并存的一年。在这一年里，市场有压力、有阻碍，但我们通过全员的共同努力，依然取得了较好的成绩。“雄关漫漫真如铁，而今迈步从头越”。在充满机遇与挑战的xx年我们将面临更加繁重而艰巨的任务，我们一定要善于抓住机遇，一如既往的发扬敢于拼搏，锐劲进去的精神，为xx的腾飞做出不懈的努力，以高度的使命感和责任感开创xx发展的新局面!

谢谢大家!

**公司总经理的述职报告篇八**

20xx年刚刚来临时，我曾在心里立下誓言，在这一年里，我要更好地配合领导搞好工作，使我们部门有一个更好的发展。

回首这一年来的工作，尽管有取得成功时的喜悦，也有遇到挫折时的无奈，但我始终在为这一目标而努力。正因为如此，这一年的工作我积累到了一些有益的经验，也得到了许多可喜的收获。下面，我就20xx年度我的思想和工作情况按分管范围作一个简单的汇报，请各级领导和同仁审议和指正。

在20xx年里，我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，总结工作方法，一方面，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。我注重以工作任务为牵引，依托工作岗位学习提高，通过观察、摸索、查阅资料和实践锻炼，较快地完成任务。另一方面，问书本、问同事，不断丰富知识掌握技巧。在各级领导和同事的帮助指导下，不断进步并把握住了工作重点和难点。

20xx年上半年，公司新领导班子上任，制定了完善的规程及考勤制度，20xx年下半年，柜台迁移，新的地理位置和部分移除的售票处给我们带来了更多的效益，柜台的每一名员工都很明确工作重点，为公司创造更多的效益加班加点做好本职工作。

在做好经营工作的同时，安全工作始终是我们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。对于现金管理，我们保证柜台现金超额的情况下马上通知上级领导然后做到妥善安排。对于用电安全，我们每天下班前都仔细检查并保证人走断电，不让隐患存在。作为机场的窗口柜台，我们更为注重服务安全，为更好的服务已有客户及现场旅客，领导对柜台制定了新的奖惩制度，在执行这一制度方面决不走过场。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xx月份因为我服务不到位，造成旅客投诉，公司及时召开了会议对我给予了严肃的处理，并给予了扣奖处分，使我及全体员工从这件事中吸取教训。

在这里需要指出的是，如果说我们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。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，为了公司的利益，为了公司的辉煌，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！

**公司总经理的述职报告篇九**

20xx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xx年发展历程，展望xx年发展规划。

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20xx平方米，仓库2400平方米，并引进最新设备10台。计划在xx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20xx年翻了一番。

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xx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。

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。这是我们急需要解决的问题突出点。

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xx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。

1、生产上，要全力组织好生产，力争使公司产能在xx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，xx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。

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己，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

xx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。xx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。

xx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竟争力的。

回顾过去，展望未来，xx年的成绩即将成为历史，xx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！

**公司总经理的述职报告篇十**

尊敬的各位领导、同事们:

在( )担任总经理、党支部书记以来，在集团党政的领导下，我以理论和“三个代表”重要思想为指导，深入贯彻党的xx届四中、五中全会精神，紧紧围绕集团“三大发展”战略，总揽全局，克服困难，努力拼搏，全面完成了集团下达的各项指标和任务。在工作中自觉接受群众的监督，尽职尽责，踏实工作，严于律己，严格管理，( )物质、精神文明两个文明建设方面取得丰硕成果。现将任职一年来的工作向集团领导汇报，请予审议。

一、依法履行职务情况

20xx年我们领导班子带领各部门经理及领班，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，体现了集团的企业精神：团队、诚信、效益、满意。

1.抓管理，促效益。

20xx年( )在7、8月经营的淡季，客源急剧下降，影响了营业额， 我及时指导销售部调整销售策略来吸引团队，并安排销售人员主攻本地培训市场。根据需要，及时调整了销售部人员，扩大了销售渠道，在指导工作时，始终以市场为导向，明确市场定位。

厨房采购是的一项重大支出，为了保证食品、蔬菜物美价廉，降低采购成本，由我亲自主持召开4次食品采购会议，并且亲自到批发市场调研，做到及时调研、了解行情，保证了低成本的采购价格，相应提高了餐饮毛利率，20xx年达到了59%的高水平。

20xx年，在以会议、团队为主要客源体的情况下，圆满完成了429.11万元经营任务，创利0.21万元。

2.抓队伍建设，打造核心团队。

为提高管理人员的综合水平，我组织了管理人员收看等课程，鼓励员工学习电脑知识、文化知识。开辟出一间小会议室作为电脑房，配备电脑供员工学习电脑知识。为员工提供广阔的学习空间，掌握新技能，为打造学习型奠定基础。

让员工满意 员工是企业的基石，没有员工的努力，就不会有企业的发展。作为的总经理兼书记，在抓经营的同时，没有唯利是图，而是始终把员工的利益放在心上，并通过党支部、工会、团支部的职能，举办各项活动，让员工得到了实惠。不仅提高了员工福利待遇，改善员工伙食标准，还多次组织员工搞文娱活动，员工的满意是构建和谐企业的根本。

让员工父母满意 在20xx年底，组织了《 》座谈会，安排部分员工父母来( )召开座谈会，会上我向各位家长做了工作汇报，让员工家长了解( )、了解集团的概况、发展等，让员工家长畅所欲言，提建议和意见。在座的家长无不表示对子女在( )工作放心，对工作表示支持。( )、员工、家庭三者紧密地联系在了一起，( )有家庭作后盾，就有了发展的坚实基础。

3.关心员工生活，致力解决实际问题。

在开展先进性教育活动以来，( )党员在支部的带领下，完成了各项学习任务，征集了各方面的建议和意见，开展了丰富多彩的活动。其中在开展谈心活动中，收效很大，广大员工为我本人提出了一些很好的建议和意见，对自己的帮助很大。同时在谈心活动中加深了管理层与员工层的沟通，相互之间的误会减少，通过沟通，两者之间互相理解，互相体谅，互相帮助，大大提高了工作效率。在为员工办实事、解决困难中一是实行了员工工资改革，福利待遇得到提高;二是宿舍内热，在提出意见的第二天就给各宿舍安装了电风扇;三是文娱活动增多，恢复了员工生日舞会，组织了圣诞晚会、钓鱼、品茶赏桂等丰富多彩的活动。

二、廉洁自律情况

几年来，我能自觉遵守中央和集团党委有关领导干部廉洁自律的规定，我要求自己做到：

1. 按守则自律。上级规定不准做的我绝对不做，上级要求达到的我争取达到，不违章、不违纪、不犯法，做个称职的第一把手。

2. 用制度自律。我严格按集团党委制定的廉政措施办事。坚持贯彻民主集中制，按照决策程序办事，个人不专断，不擅自决定重大问题。带头执行各项廉洁规定，严格执行“会审会签”制度，自觉遵纪守法。对加强党风廉政建设的会议、文件、规定精神，能认真及时传达贯彻。

3. 以党员干部自律。作为党员干部应该是干部职工的表率，两个文明建设的\"领头雁\"。因此，我在考虑问题、处理事情当中，凡是要求群众做到的，自己首先做到。我不是以\"总经理、支部书记\"自居，而是以\"总经理、支部书记\"自律，讲求奉献，珍惜党和人民给予的荣誉和权力。

三、思想作风建设情况

当今世界正在发生着人类有史以来以来最为迅速最为广泛最为深刻的变化，“全球经济一体化”、“知识经济”、“电子商务”、“数字地球”等新名词、新事物不断涌现，我深刻意识到今天知识更新太迅速了，作为一个普通领导，不学习就要落后，不学习就赶不上时代潮流，不学习就要被历史淘汰。为了不辜负人民期望，更好完成集团所交代的各项任务，必须不断地学习，努力提高自己的政治素质和指导经济工作能力。一年来，我在自己学习、加强思想建设上下了不少功夫，取得了一些效果。

一是学理论。今年我参加了学习，利用周末时间，系统地学习了经济管理、经济学、财务、公共关系学等方面知识。在“保持党员先进性”教育中又利用近三个月时间学习毛泽东、三代领导人关于世界观、人生观、价值观论述，学习了党章和共产党员生活准则。可以说这一年来，是我参加工作从事理论学习，受政治教育时间最长，内容最多，收获最大的时期，通过这一系列学习，使自己对“人活着为什么，当官为什么，身后留什么”的问题有了更明确认识，理想信念坚定了，工作思路清晰了，干什么的劲头觉得更足了。

二是学科技。当今科技创新日新月异，必须采用科技手段才能更快更多获取信息，加快知识的更新。我主要采取三种方法，来加快新知识的占有量，一用电脑充电，二是书海知识，三是利用信息家电获得知识。

新世纪是强者恒强、大者恒大发展趋势，通过学习使我更有有紧迫感、危机感，在今后的工作里我会更加努力学习，不断提高自身知识和获取信息，更进一步推动工作的开展。

四、存在的主要问题：

1. 充分发挥副职干部的助手作用不够。

2. 制定的规章制度流于形式的地方不少。

五、今后的设想

1.完善管理人员素质教育 加强对管理人员的考核要求，提高管理人员综合素质，鼓励学习文化知识、专业知识，不断提高理解能力、协调能力，争取在20xx年打造一个团结的、高效率的管理队伍。

2.狠抓管理促进发展 在完善管理人员素质教育的同时，加强部门经理队伍建设，逐步完善激励机制，促进部门经理自省、自觉遵守各项规章制度，自觉加强部门内部管理，自觉协调部门之间的问题，通过加强部门经理的队伍建设，不断促进员工队伍的建设，最终能够为的发展培养合格的人才，培养一支能吃苦、能奋斗讲奉献的团队。

**公司总经理的述职报告篇十一**

在过去的一年里我的工作仍有一些不足之处。有时对工作过于追求完美、太认真，对员工要求太高、太严；无意中会得罪一些人。在这些方面还有待于向各位领导和各位同事学习、请教。我的述职先汇报到此，请各位领导、各位同事批评、指正、评议。

谢谢大家！

述职人：xxx

xx年x月

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn