# 2024年企业总经理述职报告(十五篇)

来源：网络 作者：风月无边 更新时间：2024-06-22

*“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？下面是小编为大家带来的报告...*

“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？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

**企业总经理述职报告篇一**

一、履行职责情况。

1、认清形势、理清思路，积极探索，建立了健康的发展机制。

在全国学习xx届六中全会精神的热潮下，我们结合全会精神，围绕“夯基础、扩规模、求发展”的工作思路，今年在内部管理基础的提升上作了大量的工作，为进一步建设和谐、健康企业创造了条件。经过多方考察，并报董事会研究，我们撤销了分公司，实行工程项目目标责任管理，裁短了管理链条，缩减了管理层次，为项目部能够有效执行公司的各项制度和规定疏通了道路、扫除了障碍。从经营模式上我们也因时制宜地作了调整，即实行项目部和联营合作两种经营模式。通过对某某集团形势的认清，我们理清了工作思路，解决了一些存在的隐患，甩掉了沉重的包袱，轻装上阵，逐渐由松散型的管理向集约型转变。

2、建立健全内部管理制度，加大企业形象宣传力度。

为了能够适应公司战略发展的需要，公司今年相继出台了一些关于工程管理控制、日常行政及项目目标责任管理等制度和办法，逐步向规范化、标准化和制度化的管理方向迈进。公司今年加大对外形象的宣传力度，制作了“企业形象视觉识别系统”、企业宣传资料、资质等宣传材料，使对外宣传有了硬件设施。06年8月份，我们实行了综合部对各施工工地进行例行检查的决定，使广大业主和监理单位对某某集团有了新的认识，得到了广泛的好评。

3、在工程建设和施工管理上狠下功夫，取得了一定的成绩。

4、在历史遗留问题上，加大清算力度，取得了一定的成绩。

解决处理好建安公司遗留下来的历史问题是我们今年的一项重点工作。由于这些历史遗留问题的存在，某某集团背负着沉重的包袱。传票不断、官司缠身，这些不和谐因素让某某集团深感疲惫。为解决好以前八分公司的债务问题，处理好大量未结算老工程的债权问题，我们本着慎重务实、积极化解矛盾的态度，专门成立了结算小组，聘请了专业律师。通过多种渠道的协调和努力，20

\*\*年全年共完成工程结算上报3.9亿元，审计核定额2.5亿元，为公司能够尽快回笼资金，提升运转效率创造了必要的条件。

5、积极拓展市场，打造多元化服务平台。

今年我们利用装饰二级的资质优势，以股份制的形式成立了装饰分公司，从几个月的运行情况来看，前景还是不错的。

按照建筑市场劳务合法用工的要求，我们于今年5月份成立了专业劳务公司。\*\*年主要完成了劳务技能培训及鉴定工作，检查农民工工资发放情况，避免了一些不和谐因素的出现。虽然劳务公司没有真正运作起来，但是我们对于劳务公司寄予了很大的希望，这一块工作我们会在07年逐步把劳务公司独立出去，实现市场化经营。

二、二o\*\*年工作中存在的问题和不足。

二o\*\*年我们虽然取得了一些成绩，但是我们也清醒地认识到我们工作中还存在着很多问题和不足之处，这些都有待于我们在今后的工作中加以解决和克服，具体来讲有以下几个方面：

1、公司的思想和认识在广大员工还没有真正统一起来，观念没有真正转变过来。员工的责任心和主观能动性不够强。下一步我们要重视企业团队和思想作风建设，创建一个健康、和谐、团结向上、有所作为的企业团队。

2、工程施工管理方面我们虽然取得了一定的成绩，但离规范化、科学化还有相当大的距离。一方面，工程质量提高不大，创优项目不多。另一方面，现场文明施工不够好，整体水平参差不齐。下一步我们将全面推行项目责任管理，从加强项目班子的建设着手，加强工程施工过程的控制。

3、基础管理工作有进步，但是起点不高，工作不够细致。这方面要求我们建立健全三级文件，把我们的基础管理定在较高的基准之上，做到与公司的资质、形象同步。

4、优秀的项目管理人才比较匮乏，这是当前我们组建项目部面临的、也是亟待解决的一个重大问题。

5、在市场开拓方面，还没有真正走出江宁。这方面，我们还要注重技巧和办法的突破，争取一切有利于市场开拓的资源和条件。

三、二o\*\*年的工作初步打算。

事务的发展总是在推陈出新。不充电，个人素质难以提升，不改革，企业发展难以突破。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公司全体员工解决06年我们存在的包括企业管理、项目管理、经营开发在内的一系列问题，促进企业健康长远发展。

**企业总经理述职报告篇二**

光阴荏苒，紧张忙碌的20xx年已经过去了。回顾20xx年度，分公司在公司领导的正确领导下，在所有员工的共同努力下，各项工作有条不紊的进行着，呈现出了较好的发展局面，现将分公司20xx年度的主要工作汇报如下：

一、经营情况

在过去的一年中，我公司重新组织了机构建设，共参与了13个项目的投标，其中6个项目中标，中标总额1.3亿元。

二、项目管理情况

已中标的项目目前施工阶段，完成部分占合同额的百分比。项目在施工过程中，严格按照合同约定的工期、质量、安全要求执行，履约情况良好。在现场管理上，公司积极采取各项措施，以保证在质量工期安全达标的基础上，合理控制成本；积极开展安全文明建设，争创文明工地。

1、进一步完善各项安全质量规章制度、完善管理体制

通过多年来的施工生产实际，进一步完善安全、质量等管理体系，建立安全质量月检、旬检、日检制度及整改制度。质量方面，强化施工过程控制，坚持施工质量检查制度，严格执行“自检、互检、交接检”的三检制度，使质量问题在每道工序作业中都能得以有效控制。

2、加强成本控制，强化数据管理，确保数据真实性

项目部每月定期召开成本分析会，认真分析上月存在的问题，找出不足，层层落实，下月改进，要求各项对比实现数据化，数据必须真实可靠，施工现场的每一个环节，层层控制，每道工序都做到有据可查，为了确保数据的准确性，做到每班质检工程师和领工员进行现场收方互相复核签认，确保了数据的真实性。进场所有材料无论多晚，都由材料员签收，保证足额入库。

3、文明工地建设

保持工地卫生清洁，道路干净畅通，尽量减少对周围居民和环境的影响。各种设备物资标识齐全，堆放有序。

4、及时总结，及时调整

项目部定期组织进行安全、质量、环保等有关方面的检查与总结，总结成功的经验和存在的不足，成功的加以推广，不足的采取措施防止再犯，使工作在一个良好的循环状态中前进。

以质量保安全、以安全保进度，全面细致，人性化的管理，以人为本，有制度、有落实，人人重视安全质量，人人实施安全质量。

三、20xx年工作展望

新的一年已经开始，新的挑战和考验将促使我们不断创新发展思路，在发展中促转变，在转变中促发展，以新的举措努力实现新的工作目标。

20xx年，公司要不断加强自身的建设，来适应变化莫测的外部环境。质量问题是公司发展息息相关的问题，未来公司会更加重视工程质量管理。我们将以质量管理体系为指导，通过宣传动员、教育考核、督导检查、签订责任状等多种措施，不断提高全员的质量责任认识；工程建设中，我们强化“事先预控、施工过程把关、事后检查”的全过程质量管理，严把材料关，从货源上有效地保证质量，对工程建设中的质量问题采取及时发现、限期整改，并依托新材料、新技术的引进不断完善施工工艺。

展望20xx年，在建筑市场日趋激烈的竞争环境下，我们感到的是更大的挑战，我们将以更加积极的心态，汇聚公司所有人员的力量，积极进取、努力奋发，用扎扎实实的工作迎接公司更加光明灿烂的明天！

**企业总经理述职报告篇三**

各位领导，各位同事：

大家好!

一、不断更新思想观念，及时调整工作思路，适应目标责任制考核体制下企业经营管理的需要

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。公司在积极进行城区、乡镇燃气管网建设的同时，狠抓了市场开发工作和公司各类证照的办理工作。燃气管网及场站建设是安全通气运营的基础和前提;发展燃气用户、实现经济效益和社会效益的双丰收是公司追求的目标;办理并健全公司的各类证照是实现公司合法经营的依据和保障。三者是一个有机整体，不可偏废，理应同步并举。

六、自身不足与今后工作打算

尽管在公司领导和同仁的帮助下我很快适应了新岗位的工作，但是仍然存在着不足。因为一贯秉持快速高效的工作作风，在实际工作中往往忽略一些必要的程序，容易急躁冒进。针对这项不足，下一步要多向集团兄弟公司领导学习，以便能更好地提高自己的管理水平。接下来的工作，我首先要解放思想、实事求是，摆正自己的位置，根据工作中存在的不足，积极向领导、同仁学习，不断改进工作方法，努力做好工作中的每一件事情，以促进公司健康长远的发展。下一步的工作重点如下：

1、加快公司未完善证照的办理，使公司合法经营。

2、进一步理顺企业外部关系，努力营造满足企业经营发展需要的良好环境。

3、加强自身建设，进一步提高自身素质，以适应企业工作需要。

4、完善健全企业经营管理机制，培育企业文化，推动企业健康、有序、持续发展。

此致

敬礼!

述职人：\_\_\_

20\_\_年\_月\_日

**企业总经理述职报告篇四**

各位领导、同志们：

大家好!

本人自xx年7月担任大陆公司副总经理分管市场营销工作以来，认真履行岗位职责，尽职尽责，较好完成了分管工作。根据集团公司党委和大陆公司党委统一安排部署，现将本人xx年度思想作风建设、工作履职、廉洁从业等方面的情况总结汇报如下，有不妥之处，恳请批评指正。

一、加强理论学习，努力提高履职能力

1.注重政治理论学习，自身素质得到了全面提高。xx年以来，自己认真学习党的、xx届三中、四中全会和习及集团公司、东华重工公司领导一系列讲话精神，通过学习和实践锻炼，道德修养得到了提高，理想信念、组织纪律观念、宗旨意识进一步增强，做到了在思想上、政治上、行动上同上级党政组织保持一致。自己在贯彻落实上级决策、各项制度方面不存在有令不行、有禁不止的问题。在道德品行方面，做到了为人正直、是非分明、言行一致，遵纪守法。在职业道德方面，做到了敬业奉献、诚实守信、维护企业利益。

2.发扬民主，办事公开，自觉接受各方面监督。在工作中自己坚持群众路线和民主集中制原则，积极参与企业重大问题决策，敢于发表自己的意见。对于分管的工作，广泛征求意见，并按程序及时向公司主要领导汇报。对于分管单位的工资分配及业绩考核等，要求自觉接受组织和职工群众的监督。

3.发扬艰苦奋斗精神，严格控制各项费用支出。本人严格执行上级紧缩开支的各项规定，坚持勤俭节约办企业，处处精大细算，从不讲排场、摆阔气。在分管的工作职责范围内，严格控制支出。如：招待客户时，在保证营销业务的前提下，自觉执行公司业务招待标准，严格控制参与招待人数，不讲排场;手机费、交通费等在规定标准范围内进行自觉控制等。在严格要求自己的同时，也教育下属进行自我约束，严格按制度办事。

4.转作风，增强凝聚力。xx年以来，面对市场竞争激烈、订货难、回款压力大的局面，坚持务实创新、积极探讨新的销售工作模式，坚持带头跑回款抓订货。在平时工作中，自己注意关心爱护职工，积极了解和帮助他们工作和生活中的困难，使他们更加轻松快乐的投入工作，维护了领导干部的良好形象，密切了干群关系。

二、坚持求真务实的工作作风，尽心尽力做好分管工作 走上副总经理岗位后，面对大陆公司改革发展的新形势、新任务、新要求，按照班子责任分工，围绕营销创效，扎实推进分管工作。

1.积极推进营销管理体制创新，为营销工作的开展奠定了基础。为发挥营销龙头作用，对营销体系和管控模式进行了改革，将营销中心原来的10个区域、4个部门整合为四个分部，压缩了管辅人员，优化了销售资源配置，加强了集团内部市场开拓力量，突出了市场开拓过程中的集中协同。为了解掌握营销人员工作情况，加强监督指导，坚持了区域经理工作日志写实制度，实现了市场前沿信息快速有效反馈。为提高营销创新能力，主持制定了《xx年下半年营销中心

经济责任制及考核办法》，对营销中心赋予内部市场主体地位，按照经营实体运作，突出利润考核，按考核结果提取工资、费用，取得了明显效果。

2.强化营销政策激励，充分调动和保护了营销人员的积极性。完善了营销费用提前办法，加大了一线人员费用使用比例。对营销费用采取以订货额分段计提，集中使用;对营销人员工资与回款挂钩，分段计提，上不封顶。建立健全了营销人员业绩考核评价机制。

3.适时调整营销策略，为完成全年销售收入指标提供了保证。在市场竞争异常激烈的情况下，适应市场变化，带领营销人员认真实施“走出去”战略，坚持市场开拓有所为有所不为的原则，根据市场细分，对市场空间小、盈利水平差的市场有选择性退出;对订货质量好、盈利能力强、回款及时的市场加大开拓力度。为加快货款回收，主持制定了外部市场应收账款回收奖励办法。通对集团内部市场以高质量优服务实现了继续巩固提高;对外部市场着力培植战略用户，积极承接订单，市场开拓取得可喜成果，皮带机、配件等订货量有增无减，确保了生产接续。

4.深化“技术+营销”团队销售模式，提高了订货质量。为提高中标率和毛利率，注重信息搜集甄别反馈，注重对竞争对手的分析。坚持召开标前、标后分析会制度，标前先由设计人员进行技术交流，优化技术方案，确保中标;中标后由设计人员遵循市场原则进行二次优化，确保毛利水平。

5.强化营销模式创新，提高了适应市场的能力。重点是

(1)为加快商业模式创新，展示企业形象，积极与济南跃动公司合作，就企业宣传、搭建商务平台，实现网络销售等

事宜，达成了合作意向，目前此项工作正在推进之中。(2)积极推进与x公司为代表的新模式合作，发挥其规模采购价格优势，为我们提供主机配套产品，实现双方共赢，目前此项工作正实际运作推进之中。

6.强化风险预警机制，千方百计加快应收账款清收。一是深化加强应收账款管理。为有效控制和降低应收账款，确保资金链不断裂，xx年以来，在严格执行以往应收账款管理规定、强化完成指标考核、严格奖惩兑现的同时，继续坚持按月召开应收账款分析会制度，积极采取针对性的措施，对客户恶意拖欠或其他原因造成坏账风险较大的货款，及时移交清欠办利用法律手段进行清欠。二是加强了合同管理。为进一步提高合同签订质量，规范营销行为，防范经营风险，加强了合同把关，确保了合同履约。

7.把售后服务作为战略举措，售后服务实现了持续改进。为提高用户对产品的满意度和信任度，重视售后服务工作，通过组建专兼、职售后服务队伍，明确职责，完善流程，坚持用户回访制度，加强了与用户的沟通，及时传递用户反馈的信息和需求，把一切为用户着想体现到了工作的每个细节，靠一流的产品质量和良好的服务，巩固了原有市场，促进了新市场开发。

三、廉洁从业情况

一年来，自己时时处处以党员领导干部的标准严格要求自己，认真落实党风廉政建设责任制，严格遵守《国有企业领导人员廉洁从业若干规定》、《党员领导干部廉洁从政若干准则》等各项规定，自觉践行廉政承诺，如实报告个人有关事项，自觉树立党员领导干部廉洁从业良好形象。

在平时的工作和生活中，坚持做人做事相统一，淡泊名利，生活上讲操守，注重小节。在经营活动中从不利用职务之便谋取私利、损害企业利益;在出差期间从不用公款游山玩水;平时从不利用公款大吃大喝、挥霍浪费等，保持了党员领导干部干事创业、奋发有为、廉洁奉献的精神追求。

四、存在的问题

总结回顾xx年的工作，虽然取得了一定的成绩，但还存在一些问题和不足：一是理论学习方面，平时比较注重学习，但学习内容针对性还要加强，要提高自己学以致用的自觉性，运用理论科学有效指导工作实践的能力。二是思想观念方面，受环境和习惯影响，思维还不够开阔，创新观念还不够强、三是在开拓创新方面，尤其是企业经营困难形势下，工作突破性不够，营销创效能力有待提升。

五、今后努力方向

回顾一年来的工作，本人在公司党政的正确领导下，在职工群众的大力支持下，做了一些工作，也取得了一定的成绩，但与上级党组织的要求相比，与公司其他班子成员相比，还依然存在着一定的差距，有待于在下一步工作中加以克服。

1.在狠抓理论学习方面下功夫。继续坚持理论联系实际的学风，抓紧一切可以抓住的时间学习，不断扩大自身知识面，提高自身综合素质，努力使自身理论水平与综合素质能够适应新形势与新任务的需要，把学习的体会和成果转化为谋划工作的新思路，做一名学习型、复合型的领导干部。

2.在增强执行力方面下功夫。我认为顾全大局是干部讲党性、讲政治的体现。在今后的工作中，我将继续发扬勇于开拓、锐意进取的精神，主动把分管的各项工作做好。

3.在改进工作作风方面下功夫。在工作和生活中，自觉遵守党的纪律和国家的法律法规，严格执行领导干部廉洁从政的各项规定，切实把加强廉政建设抓在手上，落实在行动上，以更高的标准严格要求自己，率先垂范，永葆党员领导干部的清廉本色。

4.在工作创新方面下功夫。将继续做好凝聚民心士气，凝聚智慧力量的工作，把求真务实、埋头苦干贯彻到市场开拓和应收账款回收工作中去，把多订货快回款作为一种崇高的责任和目标追求，为公司发展贡献力量。

**企业总经理述职报告篇五**

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。

作为公司经理，我认为必须做好以下工作：制订好公司的经营目标、经营计划，分解到各部门并组织实施;制订并落实好公司的各项规章制度;合理设置本公司的组织机构;积极践行集团经营理念，创造良好的工作、生活环境，培养员工的归属感，提升企业的向心力、凝聚力、战斗力;处理好各部门相互之间的事务矛盾和问题;审核好公司的各项经营费用支出，努力提高公司的经济效益，在处理对外关系时，既要维护公司利益，又要树立公司良好的社会形象

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:

一、不断更新思想观念，及时调整工作思路，适应目标责任制考核体制下企业经营管理的需要

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。公司在积极进行城区、乡镇燃气管网建设的同时，狠抓了市场开发工作和公司各类证照的办理工作。燃气管网及场站建设是安全通气运营的基础和前提;发展燃气用户、实现经济效益和社会效益的双丰收是公司追求的目标;办理并健全公司的各类证照是实现公司合法经营的依据和保障。三者是一个有机整体，不可偏废，理应同步并举。

六、自身不足与今后工作打算

尽管在公司领导和同仁的帮助下我很快适应了新岗位的工作，但是仍然存在着不足。因为一贯秉持快速高效的工作作风，在实际工作中往往忽略一些必要的程序，容易急躁冒进。针对这项不足，下一步要多向集团兄弟公司领导学习，以便能更好地提高自己的管理水平。接下来的工作，我首先要解放思想、实事求是，摆正自己的位置，根据工作中存在的不足，积极向领导、同仁学习，不断改进工作方法，努力做好工作中的每一件事情，以促进公司健康长远的发展。下一步的工作重点如下：

1、加快公司未完善证照的办理，使公司合法经营。

2、进一步理顺企业外部关系，努力营造满足企业经营发展需要的良好环境。

3、加强自身建设，进一步提高自身素质，以适应企业工作需要。

4、完善健全企业经营管理机制，培育企业文化，推动企业健康、有序、持续发展。

以上是我的述职报告，请领导、同仁批评指正。

**企业总经理述职报告篇六**

各位领导、同志们：

大家好!

xx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。xx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。

**企业总经理述职报告篇七**

尊敬的各位领导：

大好!

我叫，目前在前期部门任经理职位，自xx年起从事房地产行业至今已经x年了，在这x年的工作中，我个人独自办理过手续的项目建设面积到目前达万平方米。多年的磨练使自身各项素质不断得到提升，也积累了宝贵的工作经验。我有能力、有信心干好凯威的事业。x年即将过去，回顾我在公司前期部这一年来的工作情况首先从下几个方面向各位领导做如下汇报，请予评议。

(一)20xx年完成岗位工作情况。

(根据个人实际情况填写)

(二)完善前期部各项工作制度。

由于凯威地产也是刚成立不久的新公司，制度上还不是十分完善，从参加第一次公司例会，公司领导就提出了相关要求，我积极响应，既借鉴同行业一些大公司的先进管理制度经验，又结合凯威地产的实际特点，完成了《前期部工作职责》、《前期部经理职责》、《前期部职工工作职责》、《前期部岗位职责》、《前期部工作流程图》等，各项前期工作制度，为前期部及时步入正轨做好了制度上准备。

(三)部门管理。

1、档案管理上，严格管理，及时归档。

由于前期部与各个行政审批部门签订的手续较多，而且有些是公司重要件更有些涉及到公司商业机密，所以我在日常工作中严格做到了不该说的不说，不该做的不做，及时将重要件归档，逐一登记，随时查阅随时能查到，方便工作手续延续办理。

2、工作日常管理上，做到日清工作制。

公司每月有月计划、周计划，而我在日常的工作中是以日为工作阶段单位。因为前期工作性质的不同，早一天办完相关的手续就能为公司早日创造利润提供条件，所以，我不仅要求自己，也要求部门员工以日为工作单位做自己的计划，看看哪项做完了，哪项没做完，为什么没做完，剖析原因，尽快解决，争取做到日清，这样做下来，避免了工作的盲目性和无计划性，又使计划工作及时完成。并多次提前完成前期手续办理。

3、从工作态度上、思想上进行引导管理。

前期工作主要以办理各项手续为主，与多个行政审批机关打交道时，有的手续必须一把手说了算，而有的一把手经常到本单位不久就又出去了如果找不到，手续就会多耽误一天，所以我就依办事相关部门的时间行事，有时上班前到，有时要等到下班以后进行办理。再者与这些部门打交道时，针对不同部门、不同具体办事人员，采取不同的工作方式、方法，引导部门员工做事要勤、细，办事要有耐心、恒心，多动脑、多动手。

4、培养部门员工尽快进入工作状态。

在前期部这一年工作中，为了使新员工尽快进入工作状态，我经常言传身教，用心来教，用多年来前期工作中总结出来的经验传授他们，在他们工作中遇到困难时及时帮助，使他们尽快成长，当他们取得成绩时，进行鼓励，并引导他们大胆独立的去完成。

5、监督与工作放权同时进行。

前期工作是个与多部门、多科室办手续的工作，所以任凭一个人再加上两支手也不能全顾到，所以当自己部门员工达到独立办理水平时，坚决放权给他们，放权不等同于放任，因为前期的每项手续都至关项目建设，所以虽放权了，但还要监督检查，看资料准备全不全，看完成情况，看工作进度完成的手续是否有遗漏等，做到工作有条不紊、全面发展。

6、培养部门员工的责任感

前期手续涉及到项目整个开发过程，树立部门人员责任感，有助于项目手续万无一失，避免给公司造成不必要的损失，实行谁办的手续谁负责，有不足之处勇于承担责任，寻办法、寻途径解决改正，而不是推卸。从另一方面讲也有助于个人成长进步。

(四)从业务学习、政策掌握上。

政府相关审批部门建设项目审批上，有时会有变化，这就需要我们前期工作人员在熟练掌握各项办事手续、章程规定的基础上，还要及时掌握新政策、新规定，避免公司项目在设计上规划上有重大失误、损失，也为公司在项目制定上、规划上提供依据，符合公司总体战略发展要求，所以，我不仅在加强自己部门业务不断学习的同时，及时洞察政府新政策新导向，为公司项目规划提出新题、新建议、新要求。

(五)在公司内部团结协作，在公司外部树立良好形象。

前期部算是公司对外联络的主要联系部门，不仅公司部门内部之间需加强团结协作，使工作更加顺畅;与外界联系也是一样十分重要，我们不仅代表自己也代表着公司的形象。因此，在日常内部工作中严格要求自己，加强团结、加强协作。工作中与技术部、行政办、财务部、工程部等均建立了良好的工作关系和工作氛围;同时也节制了那些工作不务实、光说不做、乱说是非等不良习气的存在。在对外联系上，首先提高自己的业务素质，也就是练好“内功”，在外办事时才能表现出高素质、高水平，同时也为公司增强了荣誉。

**企业总经理述职报告篇八**

大家好！

过去的一年，是公司最艰难的一年。但我们在公司董事会领导下，在全体员工的共同努力下，坚持“有希望比一切都好”的经营理念，正确面对资金危机、人力资源紧缺等困难，充分发挥内部优势，使得公司保持了向良好方向发展的局势，在不少方面也取得了一定成绩，确保了产、供、销良好的局面。

在此，就主要8个方面的工作，我个人总结：

1、组织结构进一步完善，明确了公司发展方向，清晰了部门职责。

公司在10月份调整了组织结构，成立pmc部，整合了计划、仓储、采购部门，强化了生产计划、物料采购供应、物料控制和物流配送的供应链系统化管理作用。同时，也对工艺部门、品管部门等做了适当的调整。虽然人员尚未配置到位，但为适应xx年生产规模的扩大，明确了职能部门的职责、分工与协调、合理配置人力资源，是公司的持续发展、规范化管理的基础工作。

2、车间环境卫生得到了很大的改善。

尤其是生产一部5s管理方面改变较大，电子车间5s长期保持在一个较好的水平。出现了车间为搞好环境卫生工作，自行规定奖罚制度等好苗头。说明大家对5s管理有了一个更高的认识，我们还要不断改进，持续完善，在xx年一定会更好。

3、产品质量得到了进一步调整。

在客户要求下我们通过多次对全员品质观念、品质控制流程和品质标准的现场培训，结合，严格执行首检制度等手段，产品品质有了明显改善。从品质部的报表中显示产品合格率在不断提高。

4、仓储数据准确率有所提升。

物料数据不准，长期影响生产计划安排的合理性，也就影响到客户交期的达成率。近两个月抓仓库数据管理，配置了专职人员及设施，启用了电脑制单，账、物、卡管理，责任到人等方法，使得数据准确率有了较大的提高，尤其是成品仓数据通过几次抽查，达到95%左右。但其它各仓还必须加强管理，积极配合明年的生产计划，力争实现成品仓100%，辅料仓、半成品达到98%以上。

5、制度、流程得到进一步完善。

十月份共制定或修改了《程序文件》《出入库流程》、《物料报废流程》等各种制度与流程近15个。对企业实现规范化、标准化管理向前迈进了一步，《工资福利管理制度》的出台，对留住员工，调动员工积极性一定会起到很好的激励作用。

6、培训体系的建立，管理人员素质有了一定提升。

公司的会议室和投影设备，搭建了很好的培训平台，11月份年开展了基本培训，基本建立起了人力资源开发培训体系。为明年员工的学习奠定基础，同时，管理人员素质也有了一定提升。实际中可以看到管理人员在心态和管理知识方面的进步。

7、营销战略的规划和品牌的推广。

面对公司营销经营现状，我主导了公司品牌的推广，对所有外贸业务员进行了业务知识的培训，包括谈判艺术、营销技巧等课程；建立了营销制度和管理流程，从团队管理到营销策划；从品牌推广到渠道管理；从市场调查到营销计划；从市场分析到营销策；从客户管理到发展趋势等销售体系现已经正常运营。

8、财务系统的建立、健全。

公司财务状况一直是很头痛的问题，针对公司的财务混乱状况我指导财务建立了财务运作流程体系，从财务制度着手，制定财务各每个人的工作职责，划分明确实行责任到人。加强了财务控制，建立了成本管理和预算机制；从账款回收到税务策划等系列问题得到改善，在企业风险控制我用自己专业的法律知识指导财务人员进行财务审核的细则化。

21世纪是知识经济时代，是创新制胜的时代，靠胆量、靠力气、靠投机的时代一去不复返。全体员工要抓住机会，好好利用这个平台，不断提升自己的知识、技能，端正工作态度和职业道德观，力争成为一个有利于自己、有利于公司、有利于社会的人。

除了上述几个方面工作外，还在人力资源财务，产品研发等工作进行了指导和目标设定，质量体系认证申请获批等多方面做出了成绩，在此就不一一总结了。

同事们，xx年既是充满希望的一年，也是面临许多困难的一年。我们必将面对内部如管理水平不高、销售量迅速增加带来的产能压力和外部社会人力供应不足等等实际问题。对此，大家务必要保持清醒的头脑，面对新形势、新任务、新要求，做到早认识、早适应、早出击。xx年，我们的工作思路是：正视困难，以完成销售任务为中心，狠抓管理，确保员工队伍稳定壮大。我们的奋斗目标是实现三个确保：确保生产能满足市场销售需要，确保管理更加规范优化、确保员工队伍更加稳定。为了能实现三个确保，我们必须看到并迅速改善目前存在的八个方面的问题，同时也提出我的个人建议：

1、利用培训平台，开展比、学、赶、帮、超活动，提升管理队伍综合素质。

目前，我们在很多方面还处于经验管理阶段，距离现代化企业管理还有很大的差距。举例如：

1）人力资源管理方面。还停留在以人事行政事务性管理阶段，缺乏人力资源战略规划、胜任素质模型建立、职业生涯管理、培训效果评估等；

2）在品质管理方面。我们还处在品质检验控制阶段，还没有进入品质保证和品质策划阶段。

3）在供应链管理方面。我们还停留在分解订单，下达制造通知阶段，物料控制、月计划、周计划、日计划还无法开展。

4）在生产制造方面。我们还停留在现场管理阶段，还没有进行精益生产、成本控制、目标管理、设备保养、标准化制造阶段。

5）在设备管理方面。我们还是在应急修理阶段，没有进入维护保养阶段。

我们要如何才能缩小差距呢？

第一，充分利用公司提供的学习平台，人事部加大组织与考核力度，全体员工，尤其是各级管理人员要严格按培训计划执行，努力提高知识和技能水平，端正学习态度，将学的知识用于实际工作中，总结经验，再实践，再学习，走pdca螺旋式的提升方式。同时必须落实考核与培训挂钩的激励措施。

第二，要抛弃因循守旧、自甘落后的观念，也要防止居功自傲、沾沾自喜的思想。追求“精益求精，不断创新”的精神，要力争把管理工作做得更好，百尺竿头，更进一步！

第三，深刻理解透“以人文本”管理内涵，人是一切资源中最宝贵的资源，企业的发展与员工的职业能力的发展是相互依赖的，企业与员工是一种共赢的合作关系，我们要为员工提供一个有利于价值发挥的环境。建立起和谐的员工关系。

2、抓住关键，提升效率，确保品质更上一层楼

xx年可以看到，我们的质量事故等等问题。尤其是返工问题，事实说明,我们从产品测试到出货过程存在一系列品质问题，突出表现在员工品质观念不强、责任心不够、技术水平不高等问题上。

因此，我们在xx年，品管部要带头，各职能部门配合，针对这些问题，认真总结，专题解决，逐个改善。我们一定要树立“公司”的良好形象，满足市场销售需要。

3、做好招聘与留人工作，确保人力供给满足发展需要。

在xx年，生产一部员工最不稳定，长期处于借人状态。我认为反映了三个问题：一是人员供给不足；二是管理方法欠缺；三是制度不完善。xx年根据公司销售目标额要翻一番，需要更多的人力资源，所以，我们一定要高度重视员工的招聘和留用工作。在招聘方面，要动员一切可动员的力量，利用一切可利用的资源，满足我们的人力需求，同时还要储备一定的人力资源。

在留人方面，作为用人部门也要下功夫，既要努力宣导制度的严肃性，做好奖罚分明、奖罚适度工作。同时还要加强沟通与协调，做好感情留人、事业留人、环境留人的工作。

4、端正工作心态，提升沟通技巧，打造有凝聚力的团队。

我们部门与部门之间、部门内部还存在严重沟通不畅的现象。大家不要以为工作还是在开展，但我们是以牺牲工作效率和伤害同事感情为代价的。是极为不正常的。个人之间，价值观可以不同，但作为一个团队，我们工作的步伐必须要一致。在新的一年里，希望各位管理人员要放下架子，开动脑子，放下担子，调整好心态。以开放、包容、尊重和理解对方的心态，抛弃前嫌，主动沟通，不管利用书面的还是口头的，公开的还是私下的沟通方式，彻底改善这样的不利局面，力争把我们打造成一个团结合作的团队、有\*的团队，有战斗力的团队。

5、完善制度与流程，提升执行力。

我们虽然各项工作基本上都有制度、流程，但在执行过程中还不到位。例如：产品要求100%首检，但有员工不做；有人就是不听从上级意见和工作安排；规定请假要办手续，就是有人先斩后奏或不奏等等。

问题在哪里？一在我们管理人员自身，二在制度流程的执行不力。在新的一年，希望我们管理人员能严于律己，以身作则。稽查部门按章办事，公平公正，既要抓基层员工更要抓管理人员违纪违规现象。把制度执行力与绩效考核结合起来，提升我们的执行力。

同时，制度、标准还不健全，如工艺标准不健全；金蝶软件系统投入使用不正常，希望在xx年上半年pmc、财务部部抓紧落实，组织培训，让每个系统操作员都熟练运用。

6、抓好后勤保障管理，进一步改善员工生活环境。

xx年，在伙食、宿舍环境卫生及宿舍管理方面还存在不少问题，像已自离的员工有的还吃住在工厂、个别员工不良行为影响他人休息和安全、房间卫生等还需要加强。xx年人员大量增加的情况下，后勤管理上工作量更大，所以，建议要必须加强人员进出登记，及时清理离职人员，严格控制外来人员进出，加强卫生检查力度和密度，加大生活秩序管理力度，及时提供修缮服务等等。员工伙食还要不断改善，力争创造一个更加舒适的生活环境。

7、制定标准定额，控制制造成本。

我们目前计件工时定额标准是统计或估计得来的，是不科学的，需要逐步完善。没有物料损耗定额或说极不完善。

希望在xx年，工程、品质、pmc部门要有计划地落实工时定额、物料定额标准，生产部门要做好数据记录，为目标管理提供数据，为降低和制造成本而努力。

8、加强外协控制与管理。

我们好多产品等外购产品和外发加工产品都属于外协，明年必定更多，因此，我们必须解决好现存问题：一是我们内部数量控制不好，加之供应商管理也非常落后，二是质量不易控制，导致次品率高，板片浪费、耽误交期、成本上升等严重现象。

在xx年，我们必须重视外协厂商的管理与控制。pmc带头，工艺部门、品管部门要积极参与，对供应商、oem商进行科学的评估与选择，寻找能提供性价比的供应商。在管理上，仓库门要严格控制外发数量，品管要严格控制来料质量与加工质量跟进，采购部要跟进数量和交期，以及负责对供应商责任的追究。

以上仅仅是常见和比较突出的问题所在，还有很多不足需要大家不断改善，在此，不再一一细数。

各位同事，新的机遇和挑战，催人进取；新的目标和征途，催人奋发。虽然我们的企业面临不少困难，但我们坚信：困难只是暂时的，我们在董事会的大力支持下和指导下，只要我们抓住了方向和把握住重点，队伍稳定，市场不断扩大，企业就一定会稳步发展。

希望全公司广大干部职工要以这次总结大会为契机，认真落实总经办xx年的工作部署。总结经验教训，胜不骄、败不馁，再接再厉，再创佳绩，努力打造出一个管理先进、技术先进、人才齐备，全面发展公司新格局。

新年即将到来之际，祝全体同事及家人新年愉快，鼠年工作更上一层楼！

祝公司兴旺发达，基业长青。

述职完毕！

谢谢大家！

**企业总经理述职报告篇九**

各位领导、同志们：

大家好!

x年x月份，由于工作需要，安排我担任某某集团总经理。回首将近一年来的工作，我们在董事会的正确领导下，带领公司全体干部职工，团结拼搏，真抓实干，深化运营治理的各项内容，圆满完成了各项任务目标。下面我把具体情况向大会述职，请领导和同志们予以审议。

一、履行职责情况。

x年，在集团董事会的正确领导下，经过全体员工的共同努力，我们在机构改革、经营模式调整、建章立制、工程项目治理等方面取得了一定的成绩，全年共完成产值2.19亿元，完成了董事会制定的2亿元的产值目标。回顾一年来的工作，主要有以下几个方面：

1、认清形势、理清思路，积极探索，建立了健康的发展机制。

在全国学习xx届六中全会精神的热潮下，我们结合全会精神，围绕“夯基础、扩规模、求发展”的工作思路，今年在内部治理基础的提升上作了大量的工作，为进一步建设和谐、健康企业创造了条件。经过多方考察，并报董事会研究，我们撤销了分公司，实行工程项目目标责任治理，裁短了治理链条，缩减了治理层次，为项目部能够有效执行公司的各项制度和规定疏通了道路、扫除了障碍。从经营模式上我们也因时制宜地作了调整，即实行项目部和联营合作两种经营模式。通过对某某集团形势的认清，我们理清了工作思路，解决了一些存在的隐患，甩掉了沉重的包袱，轻装上阵，逐渐由松散型的治理向集约型转变。

2、建立健全内部治理制度，加大企业形象宣传力度。

为了能够适应公司战略发展的需要，公司今年相继出台了一些关于工程治理控制、日常行政及项目目标责任治理等制度和办法，逐步向规范化、标准化和制度化的治理方向迈进。公司今年加大对外形象的宣传力度，制作了“企业形象视觉识别系统”、企业宣传资料、资质等宣传材料，使对外宣传有了硬件设施。x年8月份，我们实行了综合部对各施工工地进行例行检查的决定，使广大业主和监理单位对某某集团有了新的熟悉，得到了广泛的好评。

3、在工程建设和施工治理上狠下功夫，取得了一定的成绩。

今年我公司承建去年未完成工程19项，承建今年新接工程较大的有17项。一年以来，我们按照经营方针，把施工安全、质量、文明施工及成本控制当作一项长抓不懈的工作去认真抓好抓实，各方面都取得了一定的成绩，实现了预期的目标。全年交付工程质量合格率100，重大安全性事故为零，创建省级文明工地1个，市级文明工地5个，市级优良工程2个。

4、在历史遗留问题上，加大清算力度，取得了一定的成绩。

解决处理好建安公司遗留下来的历史问题是我们今年的一项重点工作。由于这些历史遗留问题的存在，某某集团背负着沉重的包袱。传票不断、官司缠身，这些不和谐因素让某某集团深感疲惫。为解决好以前八分公司的债务问题，处理好大量未结算老工程的债权问题，我们本着慎重务实、积极化解矛盾的态度，专门成立了结算小组，聘请了专业律师。通过多种渠道的协调和努力，x年全年共完成工程结算上报3.9亿元，审计核定额2.5亿元，为公司能够尽快回笼资金，提升运转效率创造了必要的条件。

5、积极拓展市场，打造多元化服务平台。

为了能够使某某集团“走出去”，我们于6月份壮大了市场经营的力量，决定去迎接市场经济大潮的冲击，参与市场的竞争。到12月底，共承接了10个项目，合同价款共计5032万元。目前还有多个项目正在洽谈和跟踪之中。

今年我们利用二级的资质优势，以股份制的形式成立了分公司，从几个月的运行情况来看，前景还是不错的。

按照建筑市场劳务合法用工的要求，我们于今年5月份成立了专业劳务公司。x年主要完成了劳务技能培训及鉴定工作，检查农民工工资发放情况，避免了一些不和谐因素的出现。虽然劳务公司没有真正运作起来，但是我们对于劳务公司寄予了很大的希望，这一块工作我们会在20xx年逐步把劳务公司独立出去，实现市场化经营。

二、x年工作中存在的问题和不足。

x年我们虽然取得了一些成绩，但是我们也清醒地熟悉到我们工作中还存在着很多问题和不足之处，这些都有待于我们在今后的工作中加以解决和克服，具体来讲有以下几个方面：

1、公司的思想和熟悉在广大员工还没有真正统一起来，观念没有真正转变过来。员工的责任心和主观能动性不够强。下一步我们要重视企业团队和思想作风建设，创建一个健康、和谐、团结向上、有所作为的企业团队。

2、工程施工治理方面我们虽然取得了一定的成绩，但离规范化、科学化还有相当大的距离。一方面，工程质量提高不大，创优项目不多。另一方面，现场文明施工不够好，整体水平参差不齐。下一步我们将全面推行项目责任治理，从加强项目班子的建设着手，加强工程施工过程的控制。

3、基础治理工作有进步，但是起点不高，工作不够细致。这方面要求我们建立健全三级文件，把我们的基础治理定在较高的基准之上，做到与公司的资质、形象同步。

4、优秀的项目治理人才比较匮乏，这是当前我们组建项目部面临的、也是亟待解决的一个重大问题。

5、在市场开拓方面，还没有真正走出江宁。这方面，我们还要注重技巧和办法的突破，争取一切有利于市场开拓的资源和条件。

三、x年的工作初步打算。

x年甚至在一定时间内，我们的总目标就是建设和谐、稳定、可持续发展的某某集团，使之成为周边地区最具影响力的房屋建筑施工企业。20xx年我们计划完成总产值4亿元。实现利润2300万元。创建省级文明工地1个，市级文明工地5个，市优良工程2个。全年重大安全性事故为零，工程交付质量合格率100。

事务的发展总是在推陈出新。不充电，个人素质难以提升，不改革，企业发展难以突破。今后，我将加强学习，提高思想觉悟、工作能力和治理水平，我将与公司领导班子一起带领公司全体员工解决x年我们存在的包括企业治理、项目治理、经营开发在内的一系列问题，促进企业健康长远发展。

以上是我的述职报告，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。x年，我有信心和公司全体干部和员工一道，广泛的采纳大家的建议，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，为某某集团在x年夺取新的成绩而努力奋斗。

谢谢大家!

**企业总经理述职报告篇十**

尊敬的各位领导、尊敬的各位董事：

上午好！

20xx年9月，本人承蒙各位领导的厚爱与董事会的莫大信任，有幸步入x人的行列，并被委以重任担任公司总经理一职。回首一年来的工作，公司在董事会的正确领导下，紧紧围绕着“立足军品促民品，加快产业大提升”的企业发展战略，率领全司员工，统一思想、坚定信心、精心组织、真抓实干，不断完善运营管理机制，各项工作稳步向前推进。现就本人一年来的履职情况汇报如下，请各们领导与董事予以审议。

一、树立好“角色”意识，全心全意为企业谋发展

自公司董事会对我赋予重托，安排我但任总经理以来，我就严格要自己，既要忠诚地当好董事会的“配角”，更要竭尽全力，恪尽职守地演好公司的“主角”，积极发挥“领头羊”的作用。

本人严格按照董事会的授权，秉承对股东利益高度负责的态度，带领员工队伍围绕公司的发展目标和企业发展的实际需要，坚持以人为本，以市场为导向，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，加大改进创新力度，日益提升产品质量。千方百计，开动脑筋，加大市场开拓和项目承揽力度，有效促进军品协作配套领域的拓展和军品多元化发展。与此同时，进一步做大做优民品产业。多措并举，加快企业转型升级步伐，夯实企业发展根基，壮大企业发展潜力。

二、建章立制，构建经营管理新机制

健全有效的管理规章制度是企业实现规范化、制度化管理的基础，是建立现代化公司的前提和必要条件，也是挖掘公司潜力、发挥公司效能、激发员工工作积极性、增强公司凝聚力、全面强化竞争力的根本保证。为此，本人任职以来，从财务管理、质量管理、技术管理、行政人事管理、运营监控等方面，结合企业实际与战略发展需求，对公司原有制度，加以全方位梳理、修订和补充完善，摒弃制约企业发展的陈规旧制，解决了管理工作中存在的一些隐患，建立和完善了岗位责任制、绩效考核制度、目标管理及奖惩制度等，促成公司逐步向规范化、标准化和制度化的治理方向迈进，企业现已初步形成权责明确、行为规范、监督有效、保障有力的工作体制。为此采取的具体举措主要包括以下几个方面：

1、按照“便捷、高效、适用”的原则，以减少内部摩擦与协调成本、提高沟通效率、实现管理优化为目的，科学设置管理层次和职能，逐级完善责任管理机制。本年年初，本人代表公司与各部门负责人签订了工作目标责任状，以此明确各自的分工和职责，有效强化各部门的职能作用。

2、创新完善用人机制，发挥能人作用。根据工作需要设置部门岗位，对每一个岗位都制定了相应的岗位任职条件、岗位职责和工作标准，基本完善了部门负责人及关键岗位员工在新体制下的聘用机制，实行季度、年终绩效考核，优胜劣汰，真正实现“能者上、平者让、庸者下”的用人理念，在一定程度上打破了原有的较为僵化的人才选拔任用方式，进一步调动和激发了全体员工的积极性、主动性和创造性。

3、完善绩效考核办法及薪酬管理制度。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，根据不同岗位的技术含量、劳逸程度、责任大小、工作贡献等因素，适当地拉开岗位分配差距，绩效工资细化考核到每一个岗位，每一名员工。通过强化考核体系，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。

日前，经本人倡导，人力资源部负责组织发起了一次无记名方式的员工满意度调查问卷，经对收集的问卷进行统计，员工对目前所处的工作岗位、薪酬待遇及考核体系的满意度，其认同率均达到80%以上。由此表明，公司推行的上述改进措施总体上行之有效。但对工作中存在的不尽如人意之处，我们依然要重视改进，努力争取员工满意度化，全面提升员工对企业的认同感与归属感。

三、建立和完善公司法人治理机制

公司在发展过程中，公司领导班子充分意识到企业内部实行依法管理和科学管理的重要性，决心摆脱“打仗亲兄弟，上阵父子兵”的家族式管理模式，本人积极协同董事会建立产权明晰、权责明确、管理科学、所有权与经营权分离的现代企业管理制度，今年6月底，公司顺利完成股改，企业严格按“公司法”规定，建立和完善股东会、董事会、监事会和总经理之间的有效制约监督机制，实现了向现代企业管理机制的转变。与此同时，注重培植一支结构合理、素质优良的人才队伍，大力引进高级管理人才，实行企业内部管理电子化与信息沟通程序化，有效提高了生产经营的管理水平和综合经济效益。

四、改进完善质量管理体系

为确保军工产品质量，本人任职以来，根据国军标gjb9001b-20xx的标准要求，结合公司实际，切实改进与完善质量管理体系建设，增设质量管理机构质量管理部，要求该部门以强化内审、加强日常督导检查为工作重点，扎实推进各项贯标工作，确保公司质量方针与质量目标的实现。

为强化员工的品质责任意识，提高企业质量管理水平，公司重新梳理制定了各部门质量管理责任制，制定出台了《质量事故认定处置管理办法》，以经济奖惩为杠杆、以行政处罚为手段，积极预防、减少产品质量事故的发生，促成产品质量合格率日益提升。

为严格执行工艺纪律，保证过程质量，公司强化产品制造过程中的自检、互检与专检相结合的“三检”制度。提倡上道工序以下道工序为客户的观念，严格把好每道工序质量关。与此同时，组织各部门负责人每周召开一次质量管理例会，对公司在制品、产成品存在的问题、客户反映的问题，及时进行研究分析，有效采取预防、纠正措施。

以上质量管理举措的实施，强化了公司质量管理体系的有效运转，切实保障了公司质量目标的实现。今年3月上旬，公司提前向完成首批军用航空装备配套产品的交付任务，产品质量交付合格率达100%。从而为公司进一步拓宽军民融合渠道，承揽更大批量、更上层次的军品配套项目赢得了良好信誉。

五、努力拓展军品新市场，打造军品多元化服务平台

为进一步拓展军品市场，积极争揽新兴领域的武器装备配套生产任务，我们按照“巩固现有客户，拓展潜在客户，培养重点合作伙伴”的原则，不断加强市场调研力度，采取沟通、走访、宣传等方式，对公司的经营理念、服务质量、批量生产能力及质量保障能力进行推介，制定了大客户拜访计划并积极实施。一年来，我们在进一步巩固与发展与战略性合作关系的同时，本人会同公司董事长、生产技术负责人先后多次拜访了、等国内航空企业巨头，足迹踏遍了长城内外与大江南北。

俗话说：诚心所至，金石可开。x人强烈的事业心、勇闯市场的决心与恒心、情真意切的赤诚之心，终于打动了以上巨头的芳心，由此促成相互达成良好的合作意向及相关项目的落实。今年4月，工业合作部及其军代表组成考察组，对我方进行了首次考察，考察组一行对我方所具备的合作条件，表示充分肯定；今年6月，组成现场审查组，对公司正式进行了合格供应商评审，公司顺利通过了现场审查。因此公司成为、协作配套生产单位，指日可待。目前，公司正增加项目工程建设投资，紧锣密鼓地开展军工项目二期工程建设，为承接更大批量的武器装备配套生产任务，纵深开发军用拳头产品，将产业链逐步拓展延伸至我国陆、海、空三军装备领域，作充分准备。

为加强与合作盟友的及时沟通与交流，认真做好售后服务工作，保证客户的需求信息在第一时间反馈到公司，努力做到让用户放心满意，公司于今年年初，在设立了办事处，专门负责融通与合作单位的战略合作关系，日益优化市场环境，为建立良好、长久的协作关系打好基础。正是因为合作关系的日益融洽，从技术、人才培养等方面，对我方不断加大支持力度，促使我方生产能力与产品质量日益提升，并赢得对方的倍加信赖。

因为公司在完成首批无人机配套产品生产任务时，赢得了开门红，所以今年6月，开国内历史之先河，将最新一代老四机复合材料结构件的生产任务，连同无人机部件的胶接与装配任务，同时交付我公司承担。这既是赋予我们至高无上的厚望，也是赋予我们必须圆满完成的神圣使命。目前公司顺利完成了新产品鉴定试验件的生产任务，新产品的批量生产开工在即。

上述事实表明，经全司员工的共同努力，公司军民融合渠道正日益拓宽，军品多元化服务平台已成功搭建，军民融合层次得到逐步提升。因此，展望未来，我们完全有理由自信：今朝风光无限好，来日前景更光明。

六、加强科技创新能力建设，进一步提升企业核心竞争力

我们深知，在科学技术不断发展、国内外市场竞争日趋激烈的今天，科技创新是企业获得持续、健康、长久发展的保证，企业必须以战略眼光实施科技创新，进行科学决策。

一年来，在公司董事会的领导和支持下，公司不断增大科技投入，与国内知名院进一步开展产学研合作，就改进与提升碳纤维复合材料铺层工艺、固化成型工艺等，公司研发人员与合肥工业大学联合组建技术研发小组，承担了20xx年安徽省科技重大专项的研发任务。研发小组成员，经过一年时间的顽强攻关，历经大量实验与探索，终于突破了碳纤维复合材料构件生产过程中存在的系列技术难题，有效促进了复合材料成型技术和自动化技术升级。该研发项目的成功实施，不仅使本公司的的工艺技术水平居于国内地位，而且突破了行业共性关键技术难题，对提升飞机的综合性能，保障国防安全，将发挥重要的建设性作用。

去年11月至今年8月，公司增加申请发明与实用新型专利18项，获得授权11项。截至目前，公司累计专利申请30项，获得专利19项，其中发明专利2项、实用新型专利17项。公司因此拥有了自主知识产权体系，形成了可持续发展的核心竞争力。目前，公司正着手筹建安徽省碳纤维复合材料工程技术研究中心，旨在深入开展国产碳纤维复合材料瓶颈技术的攻关，进一步提高碳纤维复合材料工艺技术水平，促进我国碳纤维产业整体升级。

与此同时，通过全司上下的共同努力，公司自去年至今，先后获取了国标iso9001与国军标gjb9001b-20xx质量管理体系认证、三级保密资格证、武器装备科研生产许可证、环境管理体系认证及职业健康安全管理体系认证等资质。公司拥有的上述资质，使得公司具备了承担军工产品生产及配套任务的资格和能力，是公司核心竞争力的重要基础。

在今后一个时期，我们将不断苦练内功，瞄准具有高附加值和有一定技术含量、体现一定规模和效益的批量化军用配套产品，持续加大科研投入，日益提升自主科技创新能力，以技术优势与人才优势吸引军方青睐，如同“种好梧桐树，引得凤凰来”，以实现军民联姻，共谋发展。

七、注重加强人才队伍建设

公司在发展过程中，充分认识到现代企业之间的竞争实质就是人才的竞争，企业要在激烈的市场竞争中取胜，必须构建人才强企的长效机制，树立先进的人才理念，坚持以人为本，营造爱才、惜才的良好氛围，创造公平竞争的事业发展空间。为此，我们实施了以下人才创新管理举措：

1，建立优胜劣汰的用人机制。为保证员工的成绩不被埋没，对为企业做出突出贡献的人才，通过改善提高其物质或地位待遇，如提高津贴、奖金、工资待遇、职位晋升等措施，对其给予鼓励，使其价值得到有效肯定；对工作态度不端正，对企业缺乏忠诚感，不思进取，甘于平庸的员工，采取末位淘汰制。

2、加大人才引进力度，20xx年年底至今，公司先后高薪聘请生产技术带头人、首席工艺技术专家及高端管理人才共4人。目前，公司大专以上学历员工占总数的63%，专业技术人才占员工总数的44%。公司人才梯建设正日趋强化，队伍逐步壮大，素质明显提高，结构不断优化，人才引领作用日显突出。

3、为培养创新型、技能型、应用型和复合型人才，公司持续加大培训投入，先后派遣3批学员，共计60余人次，赴参加“复合材料成型技术”、“无损检测”与“理化试验”等专业技术对接培训，参训人员学成归来，均在相应岗位发挥出应有的技术骨干作用，为公司提升配套军品生产的承揽能力，增强企业发展后劲，提供了强有力的智力支撑。

今后公司将进一步加强人才队伍建设，不断加大人才引进与培养力度，为企业的长期发展提供强有力的人力资源保障。

八、加强财务监控，积极拓宽融资渠道

随着公司现代企业制度的逐步建立，并为适应公司上市需求，公司要求财务部门，要从战略高度开展财务管理工作，不断建立和健全财务监控制度，全面推行精细化管理，根据企业发展规划编制和下达企业财务预算，并对预算的实施情况进行监控。对公司的生产经营、资金运行情况进行核算，切实做好财务预测、财务决策、财务预算、财务控制和财务分析五项工作，争取以最少的投入获取的产出。并有效发挥其预警提示职能，努力使财务风险降低到最低水平，促进公司经济效益的不断提高。

为不断提升企业科技创新能力与市场竞争力，促进产业结构转型升级，近年来，公司努力完善资本运作机制，积极拓宽融资渠道。

一是完善内部融资机制。利用自身优势，吸引股东增加资本投资。通过留存盈余融资，完成资本的初始积累，靠自有资金实现企业滚动发展。并增强原始股东对企业的控制权，保障原始股东的利益。

二是争取政府扶持基金。近年来国家有关部门与各级政府陆续出台了专项资金政策，有针对性地对企业的发展提供资助和扶持。公司及时把握国家产业政策走向，充分挖掘自身潜力，不断加强技术改造，开发高新技术产品。同时重视企业无形资产的开发，近年来公司通过获得多项发明与实用新型专利，并负责制定3项碳纤维国家标准，从而获得政府一定数量的资金支持，有效促进了公司科技实力的日益增强。

三是借助国家战略，与资本市场对接。目前公司正利用自身拥有的科技资源优势，即将实现新三板挂牌上市，通过与资本市场对接与互动，以扩张公司资本规模，获得发展所需的更多资金支持，推动主营业务的持续发展壮大。公司将以此为契机，力争在3至5年时间内，集中力量打造出一批事关企业永续发展的军用拳头产品，促成公司更上一个台阶。

九、工作中存在的问题和不足

过去一年来，我们虽然取得了一些成绩，但是本人也清醒地认识到，我们工作中还存在着许多问题和不足，这些都有待于我们日后扬长避短，精益求精地做好今后的各项工作，具体来讲有以下几个方面：

1、员工的思想尚未完全统一，观念没有真正转变，表现为员工在日常工作中，责任心和主观能动性不够强。下一步我们要重视开展企业团队的思想作风建设，创建一个健康、和谐、团结向上的企业团队。

2、公司的基础管理工作虽然有所进步，但是起点不高，缺乏精细化管理。这方面要求我们要进一步结合公司现状，健全完善三级管理管理规章制度，把我们的基础治理定在较高的基准之上，做到与公司的资质、形象同步。

3、专业技术人才相对缺乏

公司因地处皖北地区，经济发展环境相对落后，专业技能人才聚集较少，尤其是高端专业技术及管理人才匮乏。从长远看，势必影响企业的发展。因此公司今后将从长远利益考虑，通过进一步完善人才引用机制，吸引优秀人才加盟公司团队。与此同时，加强企业内部与外部培训，不断提高管理队伍的专业技术水平。将用“待遇留人,情感留人,事业留人”的用人理念融入到的公司的管理工作中去。以此夯实企业生存根基，适应企业不断发展的需要。

4、企业依然存在融资难的问题

作为中小企业，由于担保条件过高，附加条件太多，普遍存在融资难的问题。因融资困难，缺乏资金的持续投入，制约企业的技术改进与产品创新。因此，新兴产业要做大做强，有望于政府在资金方面，进一步加大对中小企业，尤其是战略性新兴产业的扶持力度和优惠鼓励，以此加速产业技术升级。

以上是本人就任职一年来工作的开展情况向大家所作的汇报，所陈述内容，难免存在片面与不妥之处，我诚恳地请求各位领导与董事对我多提宝贵意见和建议，以促进企业发展和我个人进步。在今后的工作中，我必将不辱使命，进一步从高从来要求自我，做到广开言路，集思广益，举全司之力，集全司之智，以更加饱满的工作热情携手全司员工，抓住机遇，锐意进取，奋发图强，为迎来更加辉煌的明天竭尽绵薄之力。

我的汇报完毕，谢谢大家！

**企业总经理述职报告篇十一**

尊敬的公司董事会：

xx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，并且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：

一、及时调整思想，更新观念，适应新体制下企业经营管理的需要

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，始终坚持以人为根本，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，并且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，并且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，才能够做好做强企业。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。

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，并且积极培育团结、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。

三、务实创新，科学规划，着力构建适应企业经营管理需要的新机制

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。

四、明确目标，合理安排，整合企业各项工作，做到全面协调的发展

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，并且按照《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〔〕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网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。截止xx年底安全供气万方，完成年度责任目标的%，同比增长%；经营总收入万元，完成年度责任目标的%，同比增长%；实现经营利润万元，完成年度责任目标的%，同比增长%；供气输差率%，比年度责任目标下降个百分点，较去年下降个百分点；新增天然气用户××户；全年人工工资万元，同比增长%，对外各项业务支出万元；

五、目前存在的问题和今后努力的方向

1、进一步理顺企业外部关系，努力营造满足企业经营发展需要的良好外部环境。

2、加强自身建设，进一步提高自身素质，以适应企业工作需要。

3、科学、合理、完善健全企业经营管理机制，培育独特的企业文化，逐步建立现代企业制度，推动企业健康、有序、持续发展。

总之，一年来，总结过去，在上级的坚强领导下，经全体员工的辛勤工作，顺利地完成了各项任务，成绩是可喜的。展望未来，在其位谋其政，我当尽心尽职，勤勉工作，为公司下一年度的宏伟发展，早谋划早打算早运筹。在新的一年里，我将加强各项工作的学习，与董事会成员一起，带领公司全体员工们积极深化企业改革，以促进公司健康长远的发展。

**企业总经理述职报告篇十二**

\_\_省领导、各位同志们：

20\_\_年，公司经营出现了前所未有的困难，这是公司成立以来最为艰难的一年。虽然取得了一定成绩，但我们面临的生存发展问题依然非常严峻。在此非常时期，我现就一年来的履职情况进行汇报，请各位领导和同志们进行审议。

一、调整思想，更新观念，适应新形势下企业经营管理的需要

1、认清形势，不断学习，努力做现代企业的合格管理者。为了适应新形势、新任务、新工作的要求，深入学习贯彻科学发展观，主动加强业务知识和理论的学习，不断丰富提高自身的知识储备和层次，汲取别人优点，弥补自身不足，努力完善自己，尽可能地做企业合格的管理者。

2、加强自身建设，贯彻“以德治企”的人本管理理念。只有做好人，才能做好企业。企业管理者是企业的一面旗帜，起着领头羊的作用。一年来，我本着以人为本的思想，从严要求自己，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。对公司事务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，为公司出力。

3、树立好“角色”意识，当好上级“配角”、演好公司“主角”。作为公司法人代表，我严格按照授权与经营管理范围，树立好角色意识，处理好角色关系，带领员工队伍围绕年度工作计划和企业发展的实际需要，始终坚持以人为根本，以市场为导向，以规章为支撑，积极谋划经营策略与发展蓝图，建立健全公司规章制度与奖惩机制，想方设法开动脑筋，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。

二、风雨同舟，民主管理，在经营困境中稳步推进公司各项工作

1、贯彻落实省\_作风建设精神。20\_\_年是省\_\_系统“作风建设年”。公司积极响应省\_号召，加强作风建设。我组织了中层以上干部和党员代表认真学习了省\_开展作风建设的文件，成立了以我牵头的作风建设领导班子。经过一年来的贯彻落实，全面整顿了公司工作作风，加强了思想作风、学风、工作作风、领导作风、生活作风建设，提高了办事效率，改变了公司形象，取得了阶段性成果。

2、召开第一次党员代表大会。20\_\_\_年\_月\_日，公司召开了第\_次党员代表大会，全体党员代表听取和审议了我代表总支委员会作的《深入贯彻全省\_\_系统作风建设整顿精神，狠抓企业内部管理，实现公司可持续发展》大会报告和公司纪检工作的报告，民主选举了中共\_\_公司第\_届委员会委员及纪律检查委员会委员，产生了公司的领导核心。

3、开展深入学习实践科学发展观活动。为了响应党中央开展深入学习实践科学发展观活动的号召，公司成立了开展学习实践科学发展观活动领导小组，我担任组长，下设办公室及具体工作机构。\_月\_\_日，公司党委召开了开展深入学习实践科学发展观活动动员大会，制定了开展深入学习实践科学发展观活动的实施方案，动员公司全体党员干部深入学习实践科学发展观。

4、国内外经营稳步发展。20\_\_\_年，公司加大\_\_支持力度，积极参与国际市场的竞争，已经在海外尤其是\_\_\_稳稳站住了脚跟。20\_\_\_年，\_\_\_\_个在建项目的形象进度按管委会制定的标准有条不紊地进行，共计完成产值约\_\_\_万美元。随着\_\_\_项目的成功签约，公司在\_\_在建工程总里程已达\_\_\_公里，合同总额达\_\_\_亿美元，在中国驻\_\_\_的承包商中排名第\_。对于所取得的成绩，我公司得到了国家商务部、\_\_\_\_联邦公路局、\_\_\_商会、省商务厅、省财政厅等上级部门和业主国的肯定和表彰。20\_\_\_年\_月\_\_日，\_\_\_\_等主流媒体公布了\_\_\_局半年度外国建筑公司评估报告，我公司完成计划的\_\_\_%，位居各国际承包商之首，对此佳绩提出了表扬;\_月\_日，在省商务厅召开的全省“走出去”工作会议上，我公司被评为200\_年度省外经统计工作先进单位。

200\_年，国内项目相继有\_\_\_、\_\_\_、\_\_\_、\_\_\_等\_个项目破土动工，加上原来的\_\_\_\_项目，公司国内项目合同总额近\_亿元。在资金短缺的情况下，各项目仍克服重重困难，想方设法筹措资金，确保国内项目按计划稳步推进。

5、业务工作捷报频传。20\_\_\_年，公司的业务目标是：国内承揽工程业务约\_亿元，国外承揽工程业务约\_\_\_\_万美元。在公司领导、埃塞代表处和业务部的共同努力下，20\_\_\_年的公司业务工作做得有声有色，捷报频传。总的来看，业务开展超额完成目标任务。国内，共中得\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_等新标，共计近\_\_\_亿元，基本完成年初制定的目标任务;海外，业务工作取得大丰收，中得一个\_\_\_亿的项目，超额完成目标任务。

6、新项目实行新的管理模式。公司传统的项目管理模式一直是粗放型的，管理成本历来居高不下，一直无法与兄弟公司的相抗衡，从而严重影响了公司的招投标和生产经营。20\_\_\_年，公司吸取经验教训，一改传统的管理模式，实施全新的项目管理模式，通过内部竞标，交纳保证金，控制项目人员数量，强制性降低管理\_\_%的管理费用，大宗物资集中采购，敦促项目提高管理水平，确保利润空间。

7、进一步加大项目管理力度。多年来，公司由于项目管理粗放，存在许多诸如管理费用居高不下、浪费严重、人员冗余等问题。为了降低成本，遏止浪费，提高效率，改变形象，公司制定了新的目标和措施，如采取严谨务实的合同管理，强化项目工程结算管理，加强民主集中制管理，大宗物资集中采购，加强车辆管理，严格控制用车，控制项目人员数量，成立项目支部，构筑坚强战斗堡垒等，进一步加强项目管理。

8、积极推动改制步伐。20\_\_\_年\_月\_日，公司班子成员就\_\_公司的有关情况集体向省\_\_进行汇报时，\_\_\_在会上对我公司改制工作作出了“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”的指示。按照\_\_\_的指示，我公司在20\_\_\_年加快了改制步伐，先后与\_\_\_\_、\_\_\_\_、\_\_\_\_、\_\_\_\_\_等大型企业就改制工作进行了接触。

三、任劳任怨，身先士卒，以真诚和友谊建立良好同事关系和社会关系。

1、以“\_\_禁令”为准绳，身先士卒，率先垂范。年初，在省\_参加全省\_\_\_作风建设会议后，我组织公司员工集体学习了省\_的作风整顿精神，宣读了省\_制定的“\_\_禁令”，并以省\_“\_\_禁令”为依托，结合公司实际，制定了\_\_\_\_“\_\_禁令”。为了贯彻省\_行业整顿精神，落实“\_\_禁令”，我一方面严于律己，做人表率。一年来我始终对自己高标准、严要求，切实加强自己的品德修养，恪守岗位职责，牢固树立服务意识，始终把为群众谋利益作为工作中的重点，把为群众服务作为自己的价值取向和行为规范，经受住了各种诱惑和考验;另一方面严格要求党员干部洁身自好，遵纪守法，廉洁自律，把好权力观、地位观、利益观，加强自身廉政建设，树立服务意识。

2、注重维护企业领导班子团结。大厦之成，非一木之材;大海之阔，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。

3、关心职工利益。我一直以来都有以关心职工利益为己任，从职工关心“热点”、“难点”、“疑点”入手，深入实际地解决好企业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工作，积极开展关心员工活动，对员工婚丧嫁娶、生病住院等进行及时祝贺、慰问等，加强了党团工会在公司中的纽带、宣传、带头作用，在公司内部形成了和谐的良好氛围。

4、多次出国，现场督导海外工作。20\_\_\_年底，春节在即，我奔赴海外，驻守工地，解决项目实际困难，一直到春节后才赶回公司。\_月到\_\_\_月，历时二个月，我一直在\_\_\_\_工地指导工作，期间，召开了\_\_\_项目年度管委会，\_\_\_项目全体职工会议，\_\_\_项目的前期工作会议，\_\_\_月度生产会议，陪同\_\_\_考察工作并会见了\_\_\_\_\_\_局长，与\_\_\_公司进行会谈等。

5、以真诚和友谊建立良好的社会关系。我除了与省\_\_厅、省\_\_厅、省\_\_\_局、省\_\_\_局等上级部门保持密切联系外，还先后与\_\_\_等建立了良好的社会关系。作为省“走出去”的施工企业代表，我在省政府组织召开的实施“走出去”战略联席会上代表公司作了发言，参加了省\_\_\_厅召集的省\_\_业企业境外开拓工作座谈会和\_\_业企业发展研讨会，参加了省\_\_企业协会\_届\_次理事会议等。

一年来，虽然围绕自身工作职责和年初确定的工作目标做了不懈的努力，取得了一定的成效，但与省\_的要求和职工的期望相比，还存在一些问题和很大的差距，比如说，年初制定了\_\_\_\_的目标，但一年下来，\_\_\_\_的目标并没有实现，相反包袱还出现了越来越重的趋势。目前，公司经营遇到了前所未有的困难，\_\_\_\_，管理不善，执行不力，\_\_\_\_，尤其是\_\_\_\_\_，使得公司经营举步维艰。作为总经理，对于这种情况，我是难辞其咎的，也说明我的工作能力、业务水平与现代企业管理要求还存在一定的差距，这些还有待我在以后的工作当中，认真面对，积极提高。

“雄关漫道真如铁，而今迈步从头越”，在新的一年，我和公司领导班子的其他成员将一如既往地发扬过去的工作作风，和全公司员工一起，坚定信心，齐心协力，扎实工作，务实求真，与时俱进，创新机制，激活内力，加强管理，克服困难，凝聚合力，共渡难关。

总之，一年来，在省\_的领导下，在全体职工的辛勤工作下，基本完成了各项任务。展望未来，在其位，谋其政，我当尽心尽职，勤勉工作，为公司\_\_\_\_\_贡献我的力量。在新的一年里，我将加强各项工作的学习，提高思想觉悟、工作能力和管理水平，与班子成员一起，带领公司全体员工积极深化改革，解决包括企业管理、项目管理、经营开发等在内一系列问题，促进公司健康发展。

**企业总经理述职报告篇十三**

各位同志：

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。20xx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。

**企业总经理述职报告篇十四**

同志们：

20xx年,在集团公司党委、纪委的正确领导下,我始终坚持以邓小平理论和“”重要思想为指导,认真学习贯彻党的xx大会议精神和中纪委三次全会精神，自觉遵守执行“四大纪律”、“八项要求”和“三个不得”以及总公司、集团公司关于廉洁自律的各项规定,严格要求自己,努力工作、勤奋求实,思想和认识上有了一个巨大的飞跃,工作上也取得了一些成绩,杜绝了违反党纪、政纪和上级有关规定的任何不良行为, 现将在党风廉政建设方面所做的工作述职如下，请同志们予以审议。

一、 认真落实党风廉政责任制,作到“五个亲自”。

作为公司主管领导,我深刻的领会到了落实党风廉政建设是至关重要的,因为党风廉政责任制的落实与否将直接关系到整个企业的风气,风正一帆顺。尤其是公司当前正处于经济效益滑坡,改革攻坚,职工思想波动较大的关键时刻,如何落实党风廉政建设责任制将是我公司新一届领导班子能否带领广大职工群众战胜歪风邪气,走出困境,重现光明的重要一环。作为公司主管领导,我积极配合党委书记和董事长两位主管,齐心网协力共同抓好了党风廉政建设责任制的落实工作。为了从组织上作到一级抓一级，形成各负其责的工作局面,我和两位主管一起与领导班子成员、公司机关各部室领导、各分公司、项目部党政主管签订了党风廉政建设包保责任书;在公司上半年生产经营工作会议和基层党委书记座谈会上,认真听取了各分公司﹑项目部党政主管关于基层党风廉政建设工作的汇报以及就公司下一步在党风廉政建设工作上的合理性建议和意见。对职工群众来信反映的有关问题都亲自批阅，对“重、难”点案件亲自组织安排查处工作。

二、加大了“三项”执法监察力度，全面贯彻落实中纪委提出的“五项规定”。

自担任公司主管以来，我非常重视“三项招标”工作,要求公司纪检部门必须加大“三项”执法监察工作力度，全面贯彻落实中纪委提出的“五项规定”。对公司新上项目全部实行了上场评审制度,亲自主持召开了“京开项目”、“”、“厦漳”、“泰建”、“哈齐客专”、“察得高速公路”等5个项目的上场评审工作。亲自布置有关部门下发了《关于进一步规范项目管理严格执行三项招标制度的紧急通知》文件。并就集团公司“关于开展验工计价拨款，工程质量、工程分包和外部劳务管理专项治理的实施意见”，督促各项目工点积极开展自查自纠工作，通过找问题寻根源进行了2次大的工作作风整顿，公司所属项目共辞退了20余名无证上岗的外聘人员;二是把中纪委提出的“五项规定”利用墙板、宣传栏等形式在职工当中进行了大力宣传。

三、严格遵守上级党委关于领导干部廉洁自律的五条要求

我本人无论是在担任公司副职领导还是主管领导,都自始至终恪守上级党委关于领导干部廉洁自律的五条要求,严格遵守“四大纪律”、“八项要求” 、“三个不得”。在日常生活工作当中严格要求自己和家人,从不违反原则为他人提供“便利”,不允许自己的家人搞特殊化,不收受任何人以任何形式的贿赂和做任何损公肥私的事。在日常生活当中作到严格要求自己,对身边的工作人员一律严格要求,坚决按照“四十个不准”办事,对违反原则的一律加以纠正、教导,情节严重的坚决予以处罚。

四、以身作则做好表率作用，为职工群众做出好的榜样

“其身正，不令则行;其身不正，虽令不从”。一个单位作风的好坏，关键在于班子的自身形象和示范作用，只有抓住班子建设这个龙头，才能建设一支高素质的干部队伍。作为党委委员、公司主管，我深知领导干部在廉政建设中的表率作用至关重要，我在工作中把反腐倡廉与公司改革发展相结合，严以律己，以身作则，切实履行好建设公司赋予我的神圣职责。我主要做好以下几个方面：一是认真学习、贯彻、执行好上级规定，加强自我警示，为自己构筑拒腐防变防线;二是带头遵守有关党风廉政建设的规章制度，要求别人做到的，自己首先要做到;三是带头同各种不良现象作斗争;四w是带头接受党和人民群众的监督，增加工作透明度;本人也坚决做到严于律己，从不搞行贿和受贿;五是对配偶和身边工作人员能够严格要求，严禁家属和身边工作人员打着自己的旗号谋取不正当利益;没有借用公款为自己办私事的行为;没有在企业兼职，领取任何报酬;六是带头发扬党的艰苦奋斗的优良传统，牢记全心全意为人民服务的宗旨，不计较个人名利得失，吃苦在前，享受在后。

五、今后努力的方向

一年来，按照上级的部署和党委的分工，我在党风廉政建设方面做了一定的工作，取得了一定的成效，但对照上级的要求还有一定的差距。党风廉政建设是一项根本性、基础性、全局性、长期性的工作，在今后党风廉政建设和反腐败工作中，我将始终把领导干部的权力和责任统一起来，充分发挥公司党委、职能部门的责任主体作用，充分发挥纪检监察部门的监督检查主体作用，努力建立有效的领导体制和工作机制，推进党风廉政建设和反腐败工作各项任务的全面落实。在今后的工作生活中，我会进一步增强做好党风廉政建设工作的自觉性和主动性，切实抓好党风廉政建设各项任务的落实，不断取得党风廉政建设的新成效，争取使公司的党风廉政建设再上新的台阶。

以上是我的述职述廉报告，不足之处恳请同志们批评指正，我将虚心接受，鼎力改进。

**企业总经理述职报告篇十五**

各位领导，各位同事：

大家好!

承蒙\_\_集团董事会的信任，\_\_年我先后受聘为万城公司董事长和总经理，同时兼任海南乐东钼业公司总经理。一年来，在集团董事会的正确领导下，我紧紧围绕集团公司的宏伟战略目标，按照年初制定的各项工作计划，团结和带领万城公司全体员工，面对前所未有的金融危机冲击，一波三折股权和人事变动，迎难而上，真抓实干，全面实现了年初确定的各项奋斗目标。下面将一年来的工作情况简要汇报如下：

一、抓好班子带队伍，团结一心谋发展。\_\_年是万城公司成立以来最困难的一年，由于众所周知的原因，\_\_年上半年万城公司陷入了相当混乱的局面。特别是面对公司重大的人事变动和股权结构的调整，部分中层管理人员和员工思想上有些迷乱，一段时间里在极少数人中曾出现了对万城公司及其不利的言论，造成了比较恶劣的影响。我临危受命，在集团董事会的大力支持下，组建了新的经营班子，新班子成立后把统一员工的思想工作放在突出的位置，提出了“精诚团结、求实奋进”的工作理念，我个人以身作则，加强各方面的协调，利用不同的场合多次强调团结的重要性，采取不同的形式，教育引导广大员工统一思想，以公司整体利益为重，进一步增强了员工的主人翁意识，企业的凝聚力、向心力得到了全面加强。在新班子的带动下，广大员工焕发了新的工作热情，立足本职，无私奉献，为完成今年的生产任务提供了强大的精神动力和智力支持。

二、任尔东西南北风，咬定生产不放松。矿山采选行业中心环节就是生产，就是要多出矿，出好矿，脱离开生产其他任何说辞都是苍白无力的。在内外环境及其困难的情况下，我的做法是首先稳定生产队伍，不论公司股权结构如何变化，生产系统的思想不能涣散，工作不能滑坡，产量不能下降，要本着对出资人、对社会、对全体员工高度负责的态度，切实抓好采矿和选矿生产工作。采矿生产方面，克服了工程技术人员少，生产战线越来越短，任务繁重等一系列的困难问题，全体管理和技术人员不计得失，勇于担责，苦干加巧干，顺利完成了今年的出矿任务。选矿生产方面，一季度原矿处理量只完成了\_万吨，如果不抓住时机开足马力生产，不但完不成全年的生产任务，补缴不了欠税，而且会丧失良好的市场机遇和企业信誉。我力排众议，顶着压力，于\_月\_日全面恢复了选矿生产，经过\_个月的奋战，全面完成了生产任务。

三、建立安全生产长效机制，狠抓安全生产管理。安全生产是矿山企业“天”字号的头等大事，我一上任就及时调整了安全生产委员会并亲任安委会主任。为将安全工作做实、做细，进一步修改健全完善各类安全规章制度，强化现场管理，加大了对井下不安全因素的掌控，建立起牢固的安全防范体系;加强安全生产的宣传教育培训工作，搞好新入厂人员三级安全教育和全员安全培训，提高全体员工的安全生产意识和安全素质;在我的倡导下，全力推进矿山企业安全标准化建设，\_\_年万城公司被自治区安监局评为安全标准化三级企业，并被申报为\_\_市唯一一家矿山安全标准化二级企业。

四、理顺工作流程，强化经营管理。经营管理是企业的首要任务，新一届经营班子成立以后，多次召开了总经理办公会议，班子成员进行了合理的分工，进一步明确了经营管理的思路，规范了各部门工作的流程。在资金使用上坚持总经理一支笔审批下的会审制度，严格按照从使用部门到财务部门再到分管领导最后上报总经理审批的工作流程运行，控制非生产性支出，加强生产所用资金的管理;在劳动工资分配上，坚持定员、定岗、定资相结合，做到增人不增资，减人不降资;在物资供应上坚持使用单位首报制度，采取公开竞价，货比三家，同等质量比价格，同等价格比服务;同时在全公司范围内开展了资产清查工作，对固定资产、库存物资、闲置设备、办公用品，低值易耗物品进行了两次全面清查，坚持做到底数清、情况明，保障采选生产所用物资的及时满足供应，确保了全年生产任务的顺利完成。

五、经营能力显着提高，生产指标继续攀升。公司总经理经过一年来的苦心经营、团结奋斗，我们在极其困难的环境下取得了骄人的战绩，为股东创造了高额的回报。\_\_年完成原矿产出量\_\_万吨，处理量完成\_\_万吨，分别完成年计划的\_\_%和\_\_%。出矿综合品位铅加锌达到\_\_%(其中：铅\_\_%、锌\_\_%)。选矿铅回收率达到\_\_%，锌回收率达到\_\_%，分别比年计划提高\_\_%和\_\_%。全年完成探采井巷工程量\_\_\_m，占全年计划的\_\_%。生产铅锌金属总量\_\_吨，(其中：铅\_x\_属吨，锌x\_金属吨)，完成年初计划的x\_%。生产硫精矿x\_吨。实现销售收x\_万元，完成年计划的x\_%。实现税金x\_x\_元，完成年计划的x\_%，实际上缴税金x\_万元。完成年计划的x\_%。完税总额创下历年之最。

在全力抓好万城公司生产经营管理工作的同时，我密切关注和重视海南乐东钼业公司生产经营工作，公司总经理积极争取和协调各方面力量，努力推动钼业公司生产和发展。

总之，过去的一年万城公司在困境中取得了较好的成绩，这些成绩的取得，是集团董事会总经理正确领导和大力支持的结果，是万城公司新一届经营班子困难面前勇创一流、重压之下追求卓越的结果。我虽然在这一过程中起到一些穿针引线的作用，但是通过自我刨析，我个人的思想、性格、能力等等方面还有许多缺陷和不足，需要在今后的工作中改进和提高。

今后努力方向：

一是及时调整思想，更新观念，适应新体制下企业经营管理的需要。作为集团一个控股公司的总经理，要严格按照集团和董事会的授权，始终以市场为导向，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，开动脑筋，锐意进取，积极向集团董事会报告与负责。

二是以人为本，身体力行，致力培育团结、和谐、高素质的经营管理工作团队。积极寻求建立科学的人际关系和处事方法，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。

三是务实创新，科学规划，着力构建适应企业经营管理需要的新机制。按照“简捷、高效、适用”的原则，强化部门职能作用。采取用多种方式，重视人才，发挥能人作用。完善考核办法及薪酬制度，强化考核体系，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。

此致

敬礼!

述职人：\_\_\_

20\_\_年\_月\_日

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