# 如何写公司总经理述职报告简短

来源：网络 作者：七色彩虹 更新时间：2025-03-06

*如何写公司总经理述职报告简短一一年来，在省公司的正确领导、一把手的指挥带领、班子成员的团结协作、干部员工的支持配合下，本人尽己所能、全力以赴，主动适应、积极化解、努力改进市场环境变化、内部机制转型、煤炭产业不济、经济下行加剧对分管领域的深层...*

**如何写公司总经理述职报告简短一**

一年来，在省公司的正确领导、一把手的指挥带领、班子成员的团结协作、干部员工的支持配合下，本人尽己所能、全力以赴，主动适应、积极化解、努力改进市场环境变化、内部机制转型、煤炭产业不济、经济下行加剧对分管领域的深层次影响。尽管不少愿望没有如期实现，个别指标没有达到要求，但也务实有效地促进了各项工作的困境突围和平稳发展，总结了经验教训，看到了差距不足，明确了目标方向。

一、 主要业务指标完成情况

财产险：保费收入.8万元，同比-.61万元，同比-32.59%。 保费贡献度为总保费的x.48 %，为非车非农非大大病的市场份额.88 %。其中，企财险收入.92万元，同比-.18万元，同比-.62 %，保费贡献度x.92%，计划达成率.13%;家财险收入.91万元，同比-.17 万元，同比-.62 %，总量全省第二 ;工程险收入.98万元，同比-.25万元，同比-.45%。

货运险：保费收入.67万元，同比-.13万元，同比-.42%，计划达成率.89 %。保费贡献度0.55 %，应收保费率0%。其中，铁货险实现十五年以来历史性的“零”突破，进入了友好合作、常态发展的正常轨道;“随车行”单项任务一直引领全省发展，实现收入79.43万元，业务总量名居系统第一。全市经营机构和团队23个，货运险产能达到0.2%以上的为18个,占比.26%全省最高;全市企财险承保客户数212笔，同时参保货运险的占比为%全省最高;基层机构货运险从业人员占比.1%全省最高。车险货运险联合销售全省唯一完成随车行企划目标108%。

城区支公司：保费收入.43万元，同比-.36万元，实现收口底线目标。作为铁货险责任单位，在项目落地上发挥了重要作用，“随车行”任务是仅有的四家优胜单位之一。

新城支公司：保费收入.53万元，同比-.76万元，实现收口目标。作为市区 4s店业务的专营公司，保证了店内份额 %以上的基本目标。

二、 分管领域重点工作情况

(一)业务工作部分

企划项目逐月推进。财产险/货运险部认真运用企划案工具，坚持对日周旬、月季年各个时段，对公司、区域、渠道各个方位的形势、任务、路径、项目、落点、责任进行详尽的分解和严谨的安排，突出领导责任，要求重点突破，指导基层细化企划方案，落实推进过程，要求责任人、时间表、路线图清晰明确，目标有支撑、项目有跟踪、责任有追究，以项目落地保企划方案落地，以企划方案落地保发展成效。

稳定存量夯实基础。对.65万财产险存量和.73万元货运险存量，机关建立数据库，基层设立明细账，要求提前联系、细心维护，责任到人，对脱保业务要“过筛子”“回头看”，要说清“为什么”“怎么了”。全年财产险续保率保持在90%以上。同时重点突出阳煤集团、南煤集团、煤运集团等单笔保费在50万元以上的集团性业务，推行分公司总经理室、机关产品线与基层经理室“三级联动、一级响应”机制，定期拜访相关领导，强化险企联谊活动，按时开展风险排查，在经纪公司深度介入，同业公司疯狂竞争的不利形势下，上述大客户实现承保全覆盖，共实现保费收入.4万元，续保率%，占到全部财产险业务的%。

强化增量添新补缺。从区内、区外两个市场，新增、竞回两个维度对基层申报的重点项目，给予政策、协助公关，力求突破。全年立项xx个，保费预期x万元，项目落地xx个，实现收入x万元。其中，以铁货险项目成功落地最为引人注目;公司出台了新增和竞回业务奖励办法，引导基层拓宽视野，回笼脱保、拼夺对手，发展外埠，天桥营销部、城区支公司签订的海洋运输保险、矿务局公司拓展了仓至仓公路货运险，全年共收回已脱保业务7 笔 38万元，发展河北正元化工等外地业务2笔 85万元，以“企财险护航行动”为抓手，新增客户37户，增收保费60余万元;

盘活竞赛助推发展。充分发挥全员的主动性和创造性，适时开展全辖劳动竞赛活动，以活动促发展，以活动提士气。家财险“春计雷霆行动”业务总量高居全省第一。货运险“随车行”业务竞赛业务总量全省第一;“规模企业护航行动”，全辖十三家基层单位全部参与，任务完成率%; “百日千人千万”竞赛，完成.58万元，达成率%，实现了参与率和目标达成率双丰收。圆满完成了省公司任务指标。先后开展的“新增和竞回业务竞赛”、“货运险业务竞赛”等活动，总经理室成员带头参加，本部与理赔中心员工全部参予，两次活动实现保费收入71.8万元。

管控风险提质增效。强化销售费用差异化配置和应收保费清收。遵循“横向到边、纵向到底”原则，按照效益险种、主要区域、重点导向，分产品、分渠道、分业务预算管理，差异配置销售费用，提高资源效能。全年财产险加货运险在非农非车非社保业务中的占比由去年的57%提高到现在的%。对应收保费加大管控和清收，严格承保政策，不搞错位、对位、失位承保，两条产品线应收保费率控制在要求范围之内。全年主动放弃高赔付高应收的劣质业务11笔401.9万元。

(二)人事教育部分

开展党的群众路线教育实践活动。按照“照镜子、正衣冠、洗洗澡、治治病”的总要求，紧密围绕为民务实清廉的主要内容，紧密聚焦“四风”突出问题，紧密联系工作实际，立足于不同阶段的不同特点，扎扎实实完成了学习教育、听取意见，查摆问题、开展批评，整改落实、建章立制三个环节的工作任务，整个活动“规定动作做到位，自选动作有特色”。集团公司俞小平副总裁、总公司张孝礼副总裁、省公司王力峰总经理先后亲临指导并给予高度评价。全体党员的政治素养、纪律意识、务实作风、为民情怀、学习自觉都有了极大的改进和提高。

实施岗位与薪酬优化项目。根据省公司统一安排，在20xx年对机关本部岗位优化的基础上，对基层公司按照分类结果，进行现有人员岗位和序列的全面梳理，制定实施方案，出台了市分公司本部员工薪酬管理办法、区县支公司班子薪酬管理办法，根据人员素质、岗位要求、资历经验等因素，对不同岗位职级的人员分别套算，反复测算，多次审核、确定销售人员和非销售人员薪酬测算项目准确无误，为下步实施奠定了坚实的基础。

开展规范用工管理工作。根据国家劳动法律法规要求，规范用工管理，优化用工结构。分两次组织200余人次赴省公司参加考试，并综合评价上报;对理赔线劳务派遣人员开展综合量化考评，为理赔人员转签劳动合同工作打好基础。严格按照公司优秀营销员纳编工作相关要求，完成对拟纳编优秀营销员的报批工作。结合总公司今年开展的用工转版规范工作要求，对全辖劳务派遣合同用工进行考核续签。

推行绩效管理考核工作。修订、印发了《20xx年度机关本部人员季度考评暂行办法》、《阳泉市分公司对区县支公司班子成员季度绩效考评办法》以及《对区县支公司班子成员年度综合考评办法》，制定《非车险专营机构绩效考核办法》。按照办法要求，开展了区县支公司班子成员及机关本部人员季度绩效考评及兑现。机关运用360度绩效考评系统并得到总公司人力资源部的充分肯定。

开展“六强五有”作风建设活动。制定下发了《人保财险阳泉分公司打造“六强班子”，争做 “六项”刚性带头示范人，培养“五有”优秀领导干部品质作风建设活动实施方案》，对各区县支公司进行了月度考核、兑现及奖励通报，运用管理制度促进领导干部表率作为，培养优良作风。

强化员工教育培训工作。分期举办网络培训班，录入培训管理系统，超额完成省公司下达的任务指标。组织开展360度考核系统视频培训、劳务派遣用工管理政策视频培训、学习贯彻系列讲话精神培训;根据公司党的群众路线教育实践活动相关安排，组织了5次集中学习教育，各党委成员轮流主持授课，课后进行了书面考试，保证学习效果。

(三)工会工作部分

进一步建立健全工会组织机构和制度。对部分调整后的基层公司指导完善了工会小组建设，健全了基层工会组织机构，进一步加强对工会工作的制度化管理，会议制度、台账管理制度、财务管理制度等都得到了加强和规范。

积极开展帮扶救助关爱送暖活动。有针对性地了解病患困难职工、单亲困难职工的诉求，建立困难职工档案库，并和他们结成帮扶对子，利用元旦、春节开展关爱慰问。20xx年对3名职工进行了慰问，分别送去鲜花、慰问信和4000元慰问金，对一名病逝员工提供了5000元抚恤金。为全辖全体员工举办“庆生”活动，员工生日当天，会收到工会送去的鲜花、蛋糕和祝福，表达了工会组织的关爱之情。

推动建立员工健康保障制度。进一步贯彻落实劳动保护等法律法规，深入开展对员工的劳动保护和维权。公司为全体员工办理了“五险一金”，出资3余万元为退休人员进行了身体检查;工会出资24800元为全辖496名员工参保了市总工会“职工大病互助医疗保险”，有效解决了职工看病医疗保险报销不足的问题。

大力推进“职工之家”建设。自20xx年总公司开展“职工之家”建设活动以来，全市13家基层公司全部获得了总公司优秀“职工之家”和合格“职工之家”建设称号。工会出资为基层“职工书屋”增添书籍报刊，为“职工之家”添置体育活动器材。

展形式多样的文体活动。“以人为本、文体兴司”，充分调动员工的工作积极性。“三八”妇女节期间，组织全辖女职工举办了“服务树形象精品促发展”职工演讲比赛。分两次举办了“读文化经典、做学习先锋”全员阅读和“我读书、我分享、我快乐”主题读书活动。“七一”党的生日开展了“人保员工齐心协力”职工接力赛活动。形式多样的文体活动，为员工创造了沟通交流和相互学习的平台，丰富了职工业余文化生活。

三、德勤廉学思想修养情况

过去的一年，竞争形势特别严峻，发展环境十分复杂，在这不平常的工作实践中，本人保持进班子多年来养成的爱岗敬业、履职担当、分工协作、努力奉献的作风与传统，尽力提升履职能力，全力提高做人做事水平。

政治上较以往更加成熟。大局观、是非观、责任心、敏锐性明显增强。无论身在基层一线，还是走上领导岗位，始终牢记党的宗旨，克已奉公，勤政为民。积极用党的路线、方针、政策和科学的发展观去化解矛盾、破解难题。认真学习、领会、贯彻党的精神、xx届三中、四中全会精神和系列讲话精神，扎实投身党的群众路线教育实践活动。讲政治、顾大局，严要求、做表率。坚定维护班子团结、虚心接受批评监督，自觉与基层同呼吸、共命运，维护国有企业领导干部的良好形象。

协同上较以往更加全面。服从领导安排，尊敬上级决定，分工不分心、分工不分力。没有论资排辈，不敢倚老卖老，不推三阻四，瞻前顾后，能主动承担、大胆负责。站在公司发展的全局上看问题、出主意、想办法。在事关公司发展稳定的车险大项目落地、政策性农险协调、新农合大病保险谋划，车险资源互换等工作上，主动献言献策，全力配合支持。严格对照省公司的履职交账制度，厘清轻重，担起责任，大胆管理、勇敢破题。对条线的要求和基层公司的督导，定的严格、逼的紧凑、问的仔细、要的具体。一切从工作出发、从实际出发。

自律上较以往更加严谨。八小时之内之外，工作中份内份外，严格要求，慎言慎行、慎独慎思。自觉遵守党中央的八项规定和总、省公司的一系列廉洁纪律，办该办的事，说该说的话，远离世俗污秽，保持做人气节。没有伸手向基层和员工讨便宜、要好处，没有人前一套、人后一套。清清白白当干部，干干净净做好人。

服务上较以往更加深入。分管工作决不是分下任务就可以不管，更不是有了困难就可以绕开不管。一年来，我与部室同志一道，对上对下，尽心尽责，除及时、合理企划安排目标任务以外，变电话催促为一线督导，变责任下沉为责任共担，对基层公司的业务进程，定期深入一线调研巡访，发现苗头、解决问题，不当“甩手掌柜”，不放“二踢脚”，真心实意地为业务服务、为客户服务、为基层公司服务。一年间，汇同基层公司赴外地攻关展业四次，拜访较大型客户九户三十余次，征求基层公司发展建议十五余条，解决基层展业公关中遇到的实际困难十多件。在帮助蹲点单位上，要求两个公司“坚定信心、保证底线、完成挑战”，城区公司重点解决过去“激励不相容”的问题，班子进行了调整、政策进行了完善，稳定了业务骨干，弘扬了家园文化，公司业务与面貌发生可喜变化;新城公司边筹建边发展，车险4s店专管专营工作由小到大，由大到强，业务规模与日俱增，发展速度保持领先。

一年又一年，年年在登攀。新的一年，不论发展环境是顺境还是险境，不论个人命运是平顺还是起伏，我都会紧密团结在省公司党委周围，在阳泉总经理室的调度下，尊重领导、团结同志、分工负责、鼎立协同，心系发展、情系基层，坚定信心、履行职能，进一步把本职工作做好，完成上级公司和总经理交给的各项工作任务，用汗水和成绩回报大家、提高自己。也请大家一如继往地批评、监督、理解和帮助。

**如何写公司总经理述职报告简短二**

各位同仁，大家下午好。

充满挑战的20\_年已经过去，充满希望的20\_年已经到来。首先我代表公司领导向各位同仁、各位员工一年来的辛勤工作表示衷心的感谢!

20\_年是明麓公司全面总结以往的经验，不断探索发展新路，努力寻求新的发展的一年;也是公司在面对严峻的经济形势下和建筑市场低迷、萎缩、恶性竞争加剧的情况下在寒冬中不懈努力“打基础、练内功、强管理、谋发展”，为尽快实现走上大发展的关键性一年。一年来，在公司董事长的正确领导下，在社会各界的大力帮助下，在公司全体员工的共同努力下，公司对内继续深化和完善企业内部改革，强化施工现场项目管理，提高企业管理水平，增强企业核心竞争力;对外根据市场形势的变化，积极调整经营发展战略，走多种经营化道路，使企业得到了较好较快的发展。

下面，将20\_年公司所作的主要工作和各项指标完成情况向大家做个汇报：

一、全年完成指标情况：

截止\_年12月底，公司累计完成产值 19712.61 万元(未包含海外分公司产值)，工程施工面积 256134 ㎡ ，竣工面积43208㎡;新开工程产值5.5亿元，新开工程面积 155876 ㎡ ;其中南京地区完成产值 14458.44 万元，连云港公司完成产值 2024 万元，装饰公司完成产值744 万元，联营单位完成产值 2430.17万元。

工程创优方面：方园建设工程材料检测中心工程、南京质量技术检测中心工程荣获20\_年南京市“金陵杯”优质工程奖，南京质量技术检测中心工程通过“扬子杯”的验收，成为公司首个获得“扬子杯”奖项的工程;创“南京市优质结构”3项;新兴市政办公楼、祖堂山社会福利院工程通过了南京市文明工地验收，万裕龙庭水岸一期工程获得省级文明工地奖;完成了8 个qc课题的申报工作; 2 人通过二级建造师考试; 8 人获评工程师中级职称;3 人通过造价员考试。

二、全年开展的主要工作

1、积极开展资质升级工作，为企业发展提供更高的平台。

\_年上半年，在公司的积极努力下，在区建工局的大力帮助和扶持下，公司进一步开展资质增项工作，将市政公用总承包和建筑装饰装修、建筑幕墙、地基与基础、钢结构工程、机电设备安装五个专业承包三级资质晋升为二级资质，为公司的快速发展提供了更好的条件。

2、进一步拓宽经营思路，强化经营工作。

\_年，在国家大的经济萧条和市场竞争日益激烈的形势下，如何打开对外经营局面，加强经营风险防范这一难题摆在了董事长面前，董事长坚持以求真务实的态度，冷静、客观的分析市场，在确定公司自身实力和找准在市场中的位置基础上，寻找机遇，抓住机遇，先后承接了4s店、国网二期、人才公寓、启迪科技园、禄口机场复建房等工程，为历年来承接工程最多的一年，提高了公司的知名度，为\_年的工作创造了一个良好的基础。同时，公司坚持拓展多元化经营，寻求新的经济增长点，在\_年初，公司新成立了装饰公司，大力扶持和帮助装饰公司，在董事长的直接关心和帮助下，先后承接了翠屏国际、东吉谷、蓝湾咖啡等装修工程，并通过装饰公司的辛勤努力，取得了较好的业绩和经济效益。

3、加强项目部和公司部门的管理工作、炼好“内功”。

\_年，公司重点强化了项目部和公司部门的日常管理工作，要求每月工作做到有计划、有落实、有结果，并对项目部和公司部门每月工作情况进行检查与考评，通过自检、互检和考评，在一定程度上增强了管理人员的责任心、压力感、紧迫感，提高了管理人员工作质量和工作效率，提升了技术水平和综合管理经验;同时，通过“传、帮、带”以及相互交流的方式，使项目部和公司部门负责人的遇事分析问题、解决问题的能力以及应变能力有了较大的提高。

同时，加强了工程质量，安全管理工作，特别是加强了对\_年新开工程施工现场管理的过程控制，并多次组织项目部和公司部门相关人员学习与交流，推广好得经验和作法，提高管理人员质量控制能力和安全生产意识，将质量管理与创建优质工程工作结合起来，将安全管理和创建文明工地相结合，增强了质量、安全管理工作开展的针对性和实效性。技术人员也侧重抓好工程施工的技术交底和技术指导，把好质量、安全关，基本做到了检查、指导及时、认真、细致、准确，并对检查中发现的问题提出书面整改要求，有效地保证了工程施工的质量与安全。

同时，重点抓好“突出”工程的建设，特别是4s店工程、东吉谷工程、人才公寓地下室工程，这些工程在项目部和公司相关领导及人员的共同努力拼搏下，通过精心组织与协调、精心施工，都圆满地完成了奋斗目标。不仅为公司创了品牌，赢得了信誉和诚信，拓展了企业生存空间，也为企业争创了经济效益。值得大家学习，值得表彰。

4、注重人才队伍建设，重视科技进步创新在企业发展中的作用。

20\_年公司将引进高素质实用性人才和开展员工培训作为全年的工作重点之一，通过内部推荐、老职工回任，网上招聘，现场招聘等多种方式，共引进各类人员38人，充实了公司的人才力量，为公司的发展壮大和提升企业的综合管理水平提供了保障。

人才建设是一项系统工程。吸引人才、用好人才、留住人才、环环相扣、哪一个环节都不能忽视，不可掉以轻心。企业的竞争归根到底是人才的竞争，人才的竞争又是企业人才管理体制和模式的竞争。

因此，公司成立以来一直着力与创建一个良性的软环境，从“理才”和“留才”上下功夫。触发人才潜能的发挥，建设一个和谐、进取、平等、稳定的工作环境。

20\_年公司的人才建设工作主要从两个方面来考虑和开展工作的：一是从公司现有的有责任心、想干事、对公司有很深感情的人员中去发现人才、培养人才。在培养人才过程中不仅着重于专业技能培养教育，更注重素质培养教育，同时，大胆发现，培养、启用青年人，使之能够成长为适应企业发展、完成企业使命的人才，通过将这些人大胆放到一些关键岗位使用激发其潜能。

二是加快对人才的引进，培养和使用。采取“两条腿”走路，首先以考察、磨合为主，引进成熟人才，其次以培养为主，引进毕业生。提倡“团结、启发、互助、提高”的工作形式，营造和谐的工作氛围是留住人才的关键环节之一，我们不仅要对人才的稳定工作做思想工作，更要强调各级业务骨干，各级领导的工作作风和领导方法问题，为人才的更快更好成长搭建好舞台，打造一个有战斗力的管理团队，构建合理的人才梯队。

5、加大了对“老”工程的清债工作。20\_年，由公司财务部门牵头，梳理了已完工已决算、已完工未决算工程的清债工作，召开多次协调会，分析和解决清债工作中存在的问题，确立债权债务，归整资料，逐一项目落实责任人。为公司追要清欠“老”工程款提供了依据和条件。

三、虽然20\_年通过全体员工的辛勤努力，公司取得了可喜的成绩，但是，我们要清醒地看到，公司还是一个年轻成长的企业，还有许多工作需要完善和提高，还存在着诸多需待解决的问题和矛盾，我们必须要加以重视、认真对待、拿出措施，切实很好的解决。

下面我就公司20\_年存在的问题简要汇报如下：

1、尚需调整企业产业结构，建立施工总承包运作机制和相关企业，将施工项目的上游链与下游链串联起来，提高企业的综合竞争力。同时，大力发展高技术含量，符合国家政策导向的企业，为企业做大做强提供有力的支撑。

2、完成的工作量不足，利润状况不好。与公司一级企业不相匹配。所创造的产值获得的利润还不够维持公司的正常运转。

3、资金流短缺。\_年建筑市场材料费、人工费、租赁费等上涨幅度较大，行业垫资情况越来越严重，公司虽然靠集资、融资解决了一部分的资金问题，但资金流仍然比较短缺，一定程度上影响了项目工程进度和工程成本以及公司的发展。

4、项目施工质量状况下滑明显。部分在建工程主体和装饰施工质量监管不力、监督与检查不及时、不到位，管理不严，交底不清。同时，没有选择好劳务班组和分包队伍也是很大的因素，过多的注重了价格因素，忽略了劳务和分包队伍的实力，能力和诚信。

5、项目经理部对工程成本控制不重视，公司成本考核机制不完善，不是先算后干，精打细算，过程控制，而是先干后算、先干不算。

6、材料管理存在薄弱环节。一方面由于资金短缺的原因，没能很好地实行材料招标工作，进行货比三家，选择有实力、有供货能力、讲诚信的供应商，增加了项目实际成本;另一方面没能有效地、认真地、仔细地把好材料验收关和使用关，施工现场材料浪费严重，大幅度增大了工程成本。

7、预算人员对项目工程实际造价不能及时、准确提供给项目决策层，以便及时、准确地做出决策。

四、20\_年工作计划

一、改革内部机制，搭建集团平台

20\_年，公司将在纵向组织结构方面实施扁平化管理，将管理的重点放在项目上，减少管理层次，提高管理实效，重在强化项目经营、项目管理、项目成本核算、项目过程管理、项目考核评估;横向组织结构方面，将逐步实施综合化管理，简化专业分工，突出团队合作和综合部门的协调能力和作用。

同时，公司将由单一的经营方式向集团化管理模式转变，搭建集团平台，实现优势互补，以提高公司的整体综合实力和水平，谋求共同发展。

二、依据市场变化，创新经营模式

20\_年，公司将尽可能寻找、选择承接一些资金状况好点的项目，以规避风险。也重点全力承接一些工程对象好、资金状况好，有影响力的住宅工程，作为公司自营完成产值，创造品牌和效益的主“战场”。对一些资金状况不好、对象不好的工程尽量少接，即使承接公司将选择有实力、有能力、易合作、讲诚信的整建制分包队伍进行分包。公司将继续实行和完善总承包、自营、专业分包、劳务分包，寻多种经营模式并存的方法，扩大市场份额和规模，提高项目资金，工程技术和工程管理的集成能力。

三、强化企业管理、创建公司品牌效益和经济效益双丰收

20\_年，公司将在提高管理运行质量，着力打造核心竞争力上狠下功夫，由粗放型管理向精细化管理迈进，不断加强公司两级领导班子建设，建立“高效、精干”的员工队伍，切实加强内部管理，提升管理水平，提高执行力和工作效率，干好每个在建工程，从根本上提高公司抵御风险的能力，更好地抓住机遇，促进公司平稳健康的发展，推进公司品牌效益与经济效益的双丰收。

四、继续抓好人才建设

\_年，公司将进一步突出以人为本的发展理念，通过各种渠道，引进公司发展所需要的各类人才，培养和储备后续人才资源，增强公司发展后劲和公司核心竞争力，有计划地组织各专业职业资格考前培训和岗位培训，将职工继续教育和人才培训有机结合，做好企业人力资源的管理、培训、再教育、激励、使用、晋升工作，形成制度化、机制化实施措施，增强员工的发展观、价值观、归属感，谋求人才开发绩效最大化。

五、积极推进项目成本核算工作

搞好项目成本管理机制的建设，使项目管理制度化、规范化，保证项目成本管理责任制落到实处并有效地执行，实现成本管理目标，体现项目施工中责、权、利相结合的原则，体现项目部优化组合，多干多得、少干少得的原则，达到提高经济效益，降低成本，追求利润最大化的目标。

六、强化各项创优工作和科技创新工作。

设定创优工作和技术人员科技创新的硬性指标，加大创优和科技创新的激励机制，调动全员创优和科技创新的主动性。

七、建立能独立运行的劳务公司。

以上是20\_年工作总结，不足之处请大家批评指正，谢谢大家。最后祝大家在新的一年身体健康，合家幸福，万事顺意!

**如何写公司总经理述职报告简短三**

各位领导，各位同仁，

大家下午好!

紧张而富有收获的20\_\_年，充满希望和勃勃生机的20\_\_年旧迎新的日子里，首先感谢各位员工在过去一年的辛勤劳动，感谢大家为公司发展所做的重要贡献!

一分耕耘，一分收获。20\_\_年，我们的汗水换来了丰收，我们的拼搏换来了喜悦，我们的付出得到了回报。

去年我们有很多经验值得总结，有很多成果值得珍藏：20\_\_年对于物业来说是可喜的一年，是成功的一年，更是发展壮大的一年。一年来，我们先后顺利接管了办事处、道路保洁、绿化、购物中心、中学、干部宿舍、银行、研发中心等11个项目，保洁服务范围遍及各企事业单位、学校、商场、办公楼等。同时，经各方面努力，物业将在新的一年接洽更多项目，也会为员工提供更多的工作发展机会。

公司的发展不是一蹴而就的，物业的长久繁荣昌盛需要我们每个人精心呵护，来不得半点掉以轻心、半点糊里糊涂。战略决定方向，细节决定成败。我们公司要持续发展，需要我们每个人每天每月每年兢兢业业，同心同德，创新进取。在这里，我们主要强调三个字：

第一个字：品

品就是品德、品质、品牌。

我们常说“做事先做人”，它就是指要成就一番事业，首先要有好的品德。古人说：“人之立身，所贵者惟在德行”。品格如同树木，名利如同树荫。我们常常考虑的是树荫，却不知树木才是根本。的确，学会做人是成事之道，人品人格是谋事之基。我们既然以“人”的身份在人世间生活，首先从本质上讲是“人”，所以一个人若要成功，首要问题就是学会做人，如果连做人都不会，怎么能把事做好呢?曾说过：“我把人品排在人所有素质的第一位，超过了智慧、创新、激情等，我认为如果一个人的人品有了问题，这个人就不值得一个公司去考虑雇用他。”集团总裁说：“我们用人的原则是德才兼备，以德为先。打个比方说，品德就像火车的方向、路轨，才能就像马力。如果方向、路轨偏了，马力越大，造成的危害也就越大。”相信，没有好的人品，是难以成就好品质的服务，而我们的服务正是物业提供的。

服务要有优良品质，靠的是大家齐心协力、认真负责，也就是说品质是靠各位员工做出来的。没有好品质，品牌就是无源之水、无本之木。有了过硬的服务，我们才能全力创品牌、创名牌。

当然，我们公司绝大多数人都有好的品格。他们懂得尊重别人，懂得互谅互让，懂得爱护集体，懂得勤奋努力。不因小事而毁誉，不因私利而废公。我们公司需要这样的人，欢迎这样的人，我们要造就更多的这样的人!能力固然重要，人品同样不可或缺。品德好的人总是能赢得人缘和信任。有了人品做航标，你的人生之舟就能乘风破浪，到达成功的彼岸。

第二个字：赢

赢，是指双赢。我赢你输，我输你赢，都不是赢。真正的赢就是双赢，是皆大欢喜，大家都获胜，大家都获益。

这里包括三层意思：

1、企业与客户双赢。客户是我们的衣食父母，客户的利益就是企业的利益，让客户赚到钱，我们才能赚到钱。你的工资不是会计发的，不是总经理发的，是谁发的呢?是客户!我们的客户越多，我们的收入就越多。

2、企业与员工双赢。企业要发展，靠的是员工，仅有几个领导是不可能的。开办企业的目的，其实不是急于要赚钱，而是增加社会就业，让更多的人都赚到钱。只有大家齐心协力，努力工作，我们才能都有钱赚。

3、企业与社会双赢。社会要发展，企业的贡献不可或缺。企业要对社会发展献一份力，树立良好的社会形象。最终使社会上更多的人拥护我们、支持我们。

第三个字：和

和，就是和睦和谐。

《诗经》说：“谦谦君子，赐我百朋”。有一首歌唱道“团结就是力量---这力量是铁，这力量是钢，比铁还硬，比钢还强。”团结就是力量，这句话至今是许多企业里的座右铭。团结就是力量，团结，一切困难都可以迎刃而解。一个集体如果不团结就是一盘散沙。一滴水只有放进大海里才永远不会干涸，一个人只有当他把自己和集体事业融合在一起的时候才能最有力量。俗语说，人心齐、泰山移。只有心往一处想，劲往一处使，公司才会持续快速和谐健康的发展。另外，要和睦，必须讲纪律，必须有纪律。我们的纪律表现就是集体的面貌，集体的声音，集体的动作，集体的表情，集体的信念。和，主要注意以下三点：

1、家庭要和睦。家庭是社会的细胞，和睦的家庭会使你安心愉快的工作。我们每天忙忙碌碌，回到家里却又吵吵闹闹，会使一个人身心疲惫，肯定会影响到工作。一个成功人士都有一个和睦的家。希望大家处理好家庭关系……

2、班组要和睦。同事之间若有良好的关系，决对有利于你的工作和健康。建议有些员工用心处理好同事关系。闲谈莫论人非，静坐常思己过。在和同事相处的过程中，要始终以此为准则。同事之间还要互谅互让、互帮互助。相信你会和同事的关系相处得非常融洽。

3、社会要和睦。人是社会的人，离开了社会，人是无法生存的。所以，我们要和每个人搞好关系，让所在之处成为我们成长的土壤。

花放梅稍生意满，春归柳苑鸟声和。让我们在新的一年，牢记品、赢、和三个字，努力实现物质和精神双丰收!

衷心祝愿全体员工及家属春节愉快，身体健康，合家欢乐，生活美满!

**如何写公司总经理述职报告简短四**

1、协助总经理开展日常管理工作及部门协调工作;

2、起草各类策划文案、公文、工作计划总结，并作好公司重要 会议记录;

3、起草、存档整理总经理签发的文件;

4、公司管理制度的完善与修订，公司网页内容审核，设计方案 的修订;

5、接听总经理的办公电话、妥当应答，并做好电话记录;

6、掌握并负责总经理的日常行程安排与协调;

7、完成总经理交办的其他工作;

8、根据公司发展的要求制定人力资源战略，设计并完善公司人 力资源结构;

9、完成公司人力资源的日常招聘工作; 10、完善公司绩效考核制度。

总经理助理 ? 工作内容

(1) 参与制订公司年度总预算和季度预算调整，汇总、审核下级部门上报的月度预算并参

加公司月度预算分析与平衡会议。

(2) 制订行政系统年度、月度工作目标和工作计划，经批准后执行。

(3) 主持制订、修订行政系统主管的工作程序和规章制度，经批准后组织施行并监督检查

落实情况。

(4) 掌握行政系统工作情况和公司行政管理工作的运作情况，适时向总经理汇报。

(5) 负责公司行政方面重要会议、重大活动的组织筹备工作。

(6) 负责通达集团管理模式执行情况的检查工作，汇总各部门的反馈意见，整理分析后向

总经理汇报。

(7) 接待公司重要来访客人，处理行政方面的重要函件。

(8) 负责定期召集员工建议审议委员会成员对合理化建议进行评审。

(9) 审批行政系统文件，在总经理授权下审批其它系统的文件。

(10) 领导公司的后勤服务工作，创造和保持良好的工作环境。

(11) 领导公司的防火安全、保卫工作并定期组织检查，保证公司安全。

(12) 组织公司有关法律事务的处理工作，指导、监督检查公司保密工作的执行情况。

(13) 负责协调公司系统间的合作关系，先期调解工作中发生的问题。

(14) 定期组织做好办公职能检查，及时发现问题、解决问题，同时督促做好纠正和预防

措施工作。

(15) 核实人力资源部员工的过失单和奖励单。

(16) 领导行政系统的培训和考核工作，提高行政系统人员的政治业务素质。

(17) 负责主管业务的检查改进与研究发展，及时向总经理报告工作。

(18) 按程序做好与相关系统的横向联系，积极接受上级和有关部门的监督检查，及时对

系统间争议提出界定要求。

(19) 制定直接下级的岗位描述，定期听取述职并对其工作做出评定。

(20) 指导、监督、检查所属下级的各项工作，掌握工作情况和有关数据，视情况填写过

失单或奖励单，按程序办理。

(21) 定期向总经理述职。

(22) 做好本系统各项行政事务处理工作，提高工作效能，增强团队精神。

(23) 及时、准确传达上级指示并贯彻执行。 (24) 定期主持行政系统例会，召集公司行政方面工作会议，参加总经理办公例会以及其

它重要会议。

(25) 审阅行政系统及与其相关的文件，审核直接下级上报的年、月度工作计划、培训计

划等工作报告和有关作业文件，视其性质内容，决定处理方式。

(26) 在必要的情况下向所属下级授权。

(27) 及时对所属下级工作中的争议做出裁决。

(28) 向上级或有关部门提供政策性建议，受理直接下级上报的合理化建议，按照程序处

理。

(29) 培养和发现人才，根据工作需要按照程序申请招聘、调配直接下级，负责直接下级

岗位人员任命的提名和隔级下级岗位人员任命的批准。

(30) 领导做好本系统文件、资料、记录的保管与定期归档工作。

(31) 领导做好保密工作。

(32) 负责本人办公室办公用具、设备设施的登记保管与报损报失工作。

(33) 关心所属下级的思想、工作、生活。

(34) 代表公司与外界有关部门和机构联络并保持良好合作关系。

**如何写公司总经理述职报告简短五**

20\_\_年，\_\_公司在公司领导的正确领导下，在公司各部、办的大力支持下，解放思想，转变观念，夯实基础，奋力拼搏，认真落实“两会”精神和集团总公司陈总年初提出的“四个加大”、“四个提升”、“四个整改”的工作方针，规避风险狠抓经营，消除隐患确保安全，先进性教育成效显著。以抓经营促发展，以抓改制促管理，以抓安全促效益，以抓教育促工作，不断地总结经验，找出工作中差距，完善有效的工作措施，各项经济技术指标稳步提升，为确保公司\_\_片的稳定做出了贡献。

一、奋力拼搏，各项指标稳步提升

\_\_公司到目前止，共参加投标29个，其中中标12个，中标产值10340、73万元，建筑面积126077平方米，提前一个多月实现公司下达的年度计划的103、4，完成施工产值\_\_\_万元，完成了年度计划的，完成劳务产值225万元。

二、领会精神，各项管理同步推进

根据公司“两会”的总体部署和陈总重要“讲话”的精神，结合\_\_公司的具体情况：

(一)为了壮大公司的经营实力，全方位开拓经营，\_\_公司积极按照职代会要求，宣传发动广大职工向公司借资，\_\_公司在拖欠发职工各种费用近300万元的困境下，仍向公司交纳借款104、1万元。

(二)不断增强经营力度，一是按照公司“全员入市”的精神，实行奖励政策，充分调动广大职工积极性，挖掘经营资源，扩张经营市场。二是规避风险，加强经营管理。三是固守本土，扩展对外市场的经营。\_\_公司领导几次奔赴贵州、安徽、广西、广州、新疆开拓省外市场。

(三)做好工程技术人员的全面清理工作。对156名工程技术人员进行全面摸底清理，掌握去向，对长期在外高薪就职的工程技术人员，一方面通知其按时交纳“两金”，另一方面要求能根据公司工作需要及时归队，接受公司的工作安排，解决因人才流失给公司带来的负面影响。

(四)做好清产核资，主辅分离、下岗人员与社保并轨等工作，并成立了相应的专门班子，在时间紧，牵涉面广的情况下，\_\_公司领导和班子成员，日夜加班，双休日不休息，准确、细致全面完成了公司下达的清产核资，主辅分离，下岗人员与社保并轨工作，为改制打好基础。

(五)做好自查、自纠工作，坚持每季度对经营、安全生产、内部管理工作进行全面总结，找出问题，不断完善各项管理措施。

三、规避风险，全方位发展经营。

20\_\_年，\_\_公司的经营形势十分紧迫，特别是公司各工程局的成立，对\_\_公司压力大。今年一季度承接施工任务不足20\_万元，离年初制订的目标相差太远。为了扩张经营，提升经营成果，\_\_公司一是在固守好本土的前提下，加大对外市场的经营力度，挖掘各种经营资源，按照集团陈总的“三不”原则，提出了经营新思路：“只要服我管，一切好商量”。二是转变观念，在不承担经营风险的而有利可图的情况下，改变过去不承接房地产开发项目的经营思路，看准对象，今年大胆承接了近4000万元的房地产开发项目，为公司创利几十万元。三是继续加强联营，完善联营，四是加强经营机构的调整，提升经营队伍的素质，参加公司组织的经营人员各种培训27人次。五是提高经营人员的待遇，(补贴出差超标话费，提高工资承包补贴)。让他们扎扎实实，尽心尽责为经营工作发挥自己的潜能。截止到十一月中旬，\_\_公司参加竞标项目29项，中标项目12个，签订施工合同万文秘114版权所有元，提前两个月完成了公司下达的经营指标。

四、加强防范，安全生产措施有力。

20\_\_年，\_\_公司狠抓了“项目机构建设、宣传教育培训、责任制度落实、隐患排查整改、各项专项整治”等方面的工作。安全生产成效明显，是历年来安全生产形势较好的时期之一。

1、领导重视。经理、书记亲自抓，不分休息日，经常下工地，亲临现场督查安全生产工作，及时掌握生产状况。

2、各项体系完善。按照公司的有关精神，\_\_公司完善了安全生产目标管理考核制度，切实落实项目经理责任。一是各项目先签订内部合同再签外部合同制度的条件下，层层签订了责任状。二是各部门、各项目监管力度加大，在建各项目专职安全员到位。三是建立了“预警体系”，\_\_公司各项目都有应急预案，可有效处置各类事故。

3、各项目标全面实现。一是全年未发生任何大小安全事故、工伤事故，确保了安全生产目标的实现;二是严格贯彻公司有关指示，狠抓贯标工作，使三大体系在各项目良好运行;三是生产任务目标顺利实现，全年完成生产任务余万元，优良品率为。

4、一批重大隐患得到消除。全年来，我们狠抓基层项目，坚持“预防为主、安全第一”，按照“标本兼治，哪里有隐患就抓哪里”的工作方针，扎扎实实抓基础。工程科按照公司要求，每半个月对在建工地巡查一次。全年来，共写出书面质安隐患380余条，并督促整改落实，确保质量，降低成本，提升效益。

**如何写公司总经理述职报告简短六**

尊敬的各位嘉宾、全体员工

大家晚上好！

非常高兴又一次在这团圆、喜庆和开心的场合当中与大家欢聚一堂，共贺新春。时间过得飞快，我们已悄然告别了成绩斐然的20xx年，迎来了充满希望的20xx年。过去的一年，是公司发展历史最令人鼓舞、令人振奋的一年，也是我们在座各位创造历史、书写历史的一年。公司取得所有的成绩都凝聚着在座各位员工的心血和汗水，是全体员工同心协力、无私奉献、团结拼搏的成果。在这里我要感谢大家一年来的辛勤付出和努力，感谢大家的支持。

20xx年的成绩已经成为了历史，展望20xx年，我们的任务更加艰巨，一是规划明年的工作，打造幸福企业。二是关于成立环祥集团。随着企业发展的壮大，就要追求一种目标、一种文化。不光要提高经理的收入，职工的收入也要提高，并且职工的幸福指数也要提高。打造幸福的企业，作为一个愿景、一个目标，首先需要建立一个儒雅的团队，每一个员工要做儒雅的员工，从我做起，从高管做起，人人参与，培养个人的良好品德。个人具有了良好的品德，企业才有良好的品牌形象，才能自觉承担社会责任，才能完成打造幸福企业的使命。希望所有公司的同仁能够卸下历史的成绩和压力，携手共进，在新的一年不断跨越，再创新的辉煌。战略决定方向，细节决定成败，20xx年我们将继续完善优化产品结构，加强销售、合作等方面的管理，为客户提供多方面、多渠道的服务，通过各部门全力合作，稳步实现共赢。逐步成为真正的集团公司。

公司要持续发展，需要我们每个人每天每月每年兢兢业业，同心同德，创新进取。对于每位员工，我主要强调三方面的内容，希望大家能够凝聚力量，全力以赴，共铸我们辉煌的未来。

一、联袂发展，合作双赢。对于我们来说真正的赢是双赢，这里包括三层意思：1. 公司与客户的双赢，即通过实现顾客的价值来实现公司的利益。2.公司与员工的双赢，通过建立行之有效的人才培养体系，推动公司的发展。通过每一位员工的努力，凝聚团队的力量，保证日常各项工作的顺利开展，从而更好的推动公司的发展历程。同时，公司将在20xx年着力企业文化的建设，把环祥集团的文化理念，与发展战略相结合，促使企业理念真正落实到企业的经营与管理之中。3.公司与社会的双赢，通过投身社会公益事业，提供就业机会，树立环祥集团良好的社会形象，为社会的发展做贡献。

二、和衷共济，携手共赢。“天时地利不如人和”，只有同事之间的关系融洽相处，我们工作起来才会更舒心，每天才会过得更有意义。“当工作是一种乐趣时，生活是一种享受；而当工作是一项义务时，生活就成为苦役”，同事之间若有良好的关系，将有利于大家的工作和生活。

三、做人之本，成事之基。我们常说“做事先做人”，它就是指要成就一番事业，首先要有好的品德。的确，学会做人是成事之道，“得人心者得天下”，人品人格是谋事之基，一个人若要成功，首要问题就是学会做人。“善待别人，就是善待我们自己”，懂得尊重别人，懂得互谅互让，懂得爱护集体，懂得勤奋努力。每一个人生活在现实社会中，都渴望着成功，而且很多有志之士为了心中的梦想，付出了很多，然而得到的却很少，这无疑对做人做事提出来更高的要求。每一个成功的人背后都有着责任的身影，责任可以使人坚强，责任可以激发潜能，在一定程度上，责任承载着能力。一个充满责任感的人，才有机会充分展现自己的能力，才能争取到更多的机会，才能更好地走向成功。在这个世界上，有才华的人很多，但是既有才华又有责任感的人却不多，只有拥有责任与才华，才能更好地立足于社会。20xx，我期待环祥集团因为有你而自豪！

“携手共赢，共创美好的未来”。我相信，有在座各位员工的信心和努力，有大家团结协助、不断创新的团队精神，必将开启环祥集团新的发展篇章，使公司取得更加辉煌的业绩，相信我们在座的各位，也能够收获更多的成功和幸福！最后，值此新春佳节来临之际，我也代表公司向全体员工拜个早年，祝大家在新的一年里工作顺利！身体健康！阖家幸福！

谢谢大家！

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！