

新公司总经理述职报告(优质8篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

新公司总经理述职报告篇一

一、履行职责情况

_年10月至现在，本人担任(集团)公司总经理，价值观和世界观，不断增强自己从业的廉洁意识，严守纪律，坚持原则，积极面对金融危机不断加深、煤炭价格大幅下滑企业经营亏损的严峻局面，紧紧围绕公司年初制定的各项目标，坚持党的领导，坚持三重一大制度，认真履行“一岗双责”，全面加强企业经营管理工作，在安全、稳定、发展各方面取得了一定的成效。

(一)企业生产经营工作情况

1、安全形势基本稳定。今年以来，全公司安全生产形势基本稳定，安全工作主要表现在：一是认真做好春节复工复产安全，确保节后按时正常恢复生产。二是坚持狠抓全员安全教育培训，认真学习贯彻落实国家安监总局《煤矿矿长保护职工生命安全七条规定》58号令，坚持开好班前会和安全活动日的培训学习，成功组织了职工的安全知识竞赛活动，通过强化职工安全教育，职工安全意识技能得到了提高。三是加大安全隐患排查力度。坚持月查，不定期抽查，同时对防排水及“一通三防”进行专项检查。及时发现和消除隐患，使隐患治理工作制度化、经常化。1—10月共查出隐患188条，整改186条，还有两条在整改中，整改率99.%。四是突出安全工作重点，坚持把防突、防火、瓦斯治理、顶板管理、机电

运输和防治水工作，作为安全工作的突出重点来抓，收到了较好的工作成效，重大危险源得到有效控制，安全生产条件进一步改善。

2、原煤产量同比持平。今年1—10月全公司累计完成原煤产量444252吨，与上年同期相比基本持平，袁仓煤矿坚持合理采掘部署，保证了采掘接替正常，四个采区基本实现了定位生产，有战场，有煤采，创造良好的生产条件是增产的前提。胡家湾煤矿生产条件在全公司是最差的，矿井深、条件差、温度高，采掘一线招收工人来一批走一拨，招不进，留不住，一二线严重缺员，在这样艰难困苦的条件下，认真合理采掘部署，强化计划管理，精心组织生产，二季度与一季度比，多生产原煤6550t□上半年与去年同期相比增长4.43%。进入三季度，株树矿停产两个多月，胡家湾矿九月实施回收闭坑工作，产量受到一定影响，但与去年同期相比基本持平。

3、“三控”工作成效显著。年初，集团公司提出“三控”工作要求，“三控”即控制人员、控制工资、控制费用。今年以来，经过大家努力工作取得了明显成效。一是在人员控制上，1—10月在册人数同比减少225人。二是在工资控制上，严格工资计划管理，严控计时工资、加班工资、批条工资；除政策性增资外，全公司员工工资总额基本控制在计划水平。三是在费用控制上，今年以来全公司在费用控制上做了大量工作，差旅费、办公费、运输费、招待费等管理费用与上年同期相比大幅度下降。

4、基础管理不断加强。今年以来，经营管理工作最突出的成绩是成本控制下降，1—10月单位成本330.84元/t□与去年同期相比，明显下降。仅这一点就充分反映企业经营管理工作明显得到加强。一是产量增加降低了成本，等矿原煤生产同比实现增长，为成本下降打下了基础。二是强化煤质管理，提升了效益。胡家湾抓煤质增效益，煤质达到4808大卡，高于计划水平，煤质上去了，价格下滑幅度最小。袁仓煤矿认真学习胡家湾煤质管理经验，二季度煤炭质量明显上升，一季

度平均煤质4669大卡，二季度上升到4753大卡，一季度平均税后销价345.27元/t□二季度平均达到391.7元/t□销价平均每吨上升46.43元。胡矿、袁仓抓煤质、增效益的经验，在全公司进行推广。三是成本控制，效果明显。东井在成本控制上做了大量工作，主要表现在，积极组织原煤生产，每月完成和超额完成计划，产量增加，成本明显下降，1—10月单位成本282.13元/t□同比下降46.12元/t□比年计划减少61.2元/t□效果非常明显。1—10月全公司单位成本同比下降2.66元/t□与直接材料下降、坑耗下降，回采工效大幅上升等都有直接关系，都是加强管理的结果。

二、个人廉洁情况

作为集团公司总经理，本人严格按照廉洁自律的规定要求自己，自觉做到忠于职守，尽心尽责，全身心投入到企业经营管理的各项工作之中。

在做好本职工作的同时，、社会主义建设的新理论、新思想，牢固树立正确的人生观和价值观。在思想上、政治上与党中央、上级领导保持高度一致。按照《廉政总则》，国有企业领导人“五不准”和“五条新要求”，以及省、市、国资委和集团公司制定的有关廉政规定，从严要求自己，在设备采购、工程建设、材料采购、工程项目招标、财务管理等各方面都能严格按制度办事，无越轨、越级、越权行为。一贯反对铺张浪费，坚持勤俭节约，从严控制招待费用，控制小车费用。从未搞任何形式的特殊化，个人做到了洁身自好，清廉从政。能够严格要求身边人不徇私舞弊，不任人唯亲，不争名夺利，忠于党，忠于企业。

三、存在的不足及今后的努力方向

尽管本人在工作中取得了一定的成绩，但是在实际工作当中也存在一些不足之处。主要表现为：随着社会和企业的发展，企业管理的新知识、新方法、新理念仍需进一步充实加强；综

合管理水平仍需进一步提高;密切联系职工群众和企业改革发展实际的工作作风仍需进一步加强。深入实际调查研究,在现场及时解决问题,要关心职工,把他们的冷暖疾苦时刻放在心里。进一步加强党性修养,在各方面严格要求自己,一言一行,一举一动都要经得起考验,自觉接受组织和同志们的监督。继续深入研究当前管理工作的薄弱环节,敢于抵制各种危害大局的错误观念和做法,想方设法把各级管理人员的思想进一步统一到公司决策上来,做到思想统一、步调一致。当前企业生产经营举步维艰,安全生产形势依然严峻,企业不稳定因素较多,经营管理工作有待于进一步加强。作为公司总经理,有不可推卸的责任带领全体员工顽强拼搏、克服困难,实现安全生产、强化经营管理、保安全、保稳定、促发展,共渡当前难关,尽快走出困境。作为一名受党教育多年的党员,非常愿意在党的领导教育下,主动接受同志们的监督,积极工作,从严律己,率先垂范,做一名称职的党和职工满意的企业管理者。

以上是我的报告内容,谢谢!

新公司总经理述职报告篇二

一、内容和措施

(一)□_x店的改造和靖州店的停业

_x店自20_年以来,一直备受灯光与鼠灾的困扰。鼠灾商品报损量日渐增大,卖场形象受到严重影响。20_年4月,世纪店停业改造,改造后的卖场形象得到了提升,但由于对市场把握不准,在满足顾客需求方面做得不尽人意,造成改造总体效果不佳。

靖州店自2022年开业以来,途中也进行了几次改造,但经营业绩受当地消费及市场的影响,长期处于亏损状态。20_年11月,靖州店正式停业,该店员工及固定资产均做了妥善安置。

目前全力进行2-4楼的招商，力争靖州项目能保本运营。

(二)、市场、外围的冲击

06年，从辰溪面临亿源超市的冲击，到佳惠太平桥店、步步高的开业，再到税务新政策的实施，税费负担加重等，都是不平静的一年。

辰溪店年初就面临亿源超市强有力的竞争，在硬件设施、卖场都优于自己的状况下，超市总部与辰溪店员工一起，想办法，做促销，但是，销售额和利润较20_年还是有所下滑；佳惠太平桥店的开业，使湖天一色店日均销售额下滑(略去)元左右；香洲购物广场、家家福便利店的开设，造成世纪店的营业额也较往年有大幅度下滑，这只能说明我们在抵御市场竞争方面的不足和稚嫩。

去年，税务方面也加大了规范力度，从供应商增值税的严格征收到销售收入的严格税控，仅此一项，较往年增加各种税费(略去)多万元，管理成本大幅度上升，商品进价上浮(略去)。

(三)、人员“瘦身”的实施

为落实06年把赢利作为第一要务的目标，先后从上到下，各个部门实施了2次“瘦身”。在保证各部门正常运转的前提下，人力资源利用最大化，精简机构，一人多岗，累计共减员80余人，降低了人力成本。

(四)、数据分析的导入

数据分析的导入更好的指导采购和门店的营运。从新品的引进跟踪，到滞销商品的淘汰，到门店的陈列和库存等方面都有了提高，合理安排库存，减少资金压力。目前，该正在进一步完善中。

二、体会及存在的问题

(一)、赢利目标落实到位

06年基本完成了考核指标，主要依靠：

2、定额费用的严格执行。从盘点流失到部门费用、门店报损、促销费等都按制度严格执行。辰溪店招待费用超标执行了个人赔偿，世纪店、湖天店盘点流失等也摊到个人，严格执行到位。

3、考核到月，指标到人。事先有准备，事中有检查，事后找不足。

(二)、门店监督到位

06年加强了对门店的管理，门店的基本是在总部的监督下进行，总部每月进行门店例行检查，同时实行了员工监督机制。

(三)、企划促销开展到位

06年，制定并实施了《x超市pop广告管理规范》，统一pop字体、颜色，统一张贴、悬挂标准，做到了横成行、竖成列，并每月对门店进行检查。

过去的一年，取得了一些成绩，更多的还存在问题和不足，主要表现在：

(一)、员工管理培训不够

超市一直不尽如人意，除了超市管理是琐事，微观外。也确实因为自身还存在以下问题：1、管理精细化不够；2、有些部门执行不够；3、各部门沟通协调不够；4、员工主观能动性不强；5、人员培训效果不大等。使超市整体感觉管理欠规范，

超市全执委会负有不可推卸的责任。管理跟不上发展的需要，不能让领导放心，没有尽到自己的职责。

(二)、制度完善落实不够

在营运、报损等方面的制度还不够完善，采购、门店的考核还没有具体、量化。尤其营运方面还没有系统的制度体系进行约束，毛利率控制相对松散。制度方面，检查虽然到位，但门店在落实和提高上还有待加强，处罚不是目的，关键是落实，思想意识的到位。

(三)、差异化商品组织不够

差异化商品的明显不足也是_x在营运中突

出的问题。促销虽然到位，但也出现了无好商品买的现象，使得促销有疲软迹象，留不住顾客。加上超市资金严重不足，造成20商品无法保证，季节性商品更换不及时，有些部门作用得不到发挥，采购渠道单一，商品无特色。

(四)、发展思路探索不够

06年，除主抓营运外，在结合市场形势，今后发展思路上的研讨也有明显不足。没有新的突破，在经营思路上显得懒惰，借鉴与学习、与时俱进不够，没有找到适合自身发展的路子，没有形成自身的市场竞争力。

三、20_年度设想

(一)、着重练好内功，做好规范

07年，制度管理要更完善、精细、查漏补缺，保证营运的规范操作。另外，还要加强学习，营造学习氛围，多看别人的，取人之长，用在部门的实际管理上，夯实发展基础，做好流

程规范。

(二)、着重建立和完善采购监督体系，加强财务监督职能

针对06年采购出现的问题，完善采购监督体系，加强财务的监控和不定期核查职能，保证超市经营健康、有序、规范的开展。并积极配合董事局进行股份改造。

(三)、着重人员培训，做好人才引进

结合06年营运，在继续做好员工培训，见实效的同时，着重团队精神的建设，并就营运，采购及门店的设立专人负责，引进“新鲜血液”，引进新的管理模式和管理理念，对我超市的发展起到推动作用。

(四)、着重商品结构调整，做好营销

重点放在差异化商品的组织上，开辟采购渠道，充分发挥异地办的作用，做特色，做差异。20_年，差异化商品占比要在5-10。与此同时，着重做好差异化商品的营销，切实提高差异化商品的效益和影响。

(五)、着重发展新思路，增强市场竞争力

今年，要进一步从市场分析入手，首先稳住目前所占有的县级市场份额，发展特色商品或项目，跳出生活超市的经营圈子，拓展农村市场，发展加工项目，走农村包围城市的发展路子，增强我超市的市场竞争力。

(六)、着重相互学习，探索综合性商业广场运作模式

07年，洪江项目的开设、冷水江店的改造、会同店的调整、辰溪店的扩建等，都是重点。目前，靠生活超市带动人流乃至整体楼盘已难达目的，只有发展综合性商业广场，才是时

代所需，顾客所愿，因此，一方面要积极探索综合商业广场的操作模式，吸取经验；另一方面，要与_x本土百货经营商，强强联手，共同发展。为今后的项目运作积累操作经验和资源。

过去的20_年□_x在经营上虽然取得了一定的成绩，但在营运管理和规范操作上还有待提高。

未来的20_年，随着步步高、家润多等各大零售企业的进驻□_x零售行业将面临一次新的洗牌□_x超市要如何做，做什么，是我们要解决的首要问题。今年，要认清市场形势，知己知彼，继续坚持不懈的抓落实、抓规范，引进人才，引进先进的管理模式和理念，尤其要着重商品结构和发展思路的调整，走农村包围城市的路线，开辟自己的发展路子。我相信全体_x人，一定会同心同德，心往一处想，把_x的事业做好做扎实，做成具有自身特色的本地品牌。

谢谢大家！

新公司总经理述职报告篇三

一、以提高自身素质为突破口。

在不断的学习中掌握干好工作的基本技能和知识近一年来，我经常把自己放在公司建设的总体框架中来反思自己，审视自己，看自身能力和素质的提高幅度，能不能适应公司发展的需要、能不能适应形势任务的需要，能不能适应完成正常工作的需要。经常告诫自己，要在公司立得住脚，不辜负领导的期望，自身素质的强弱是关键，自己毕竟是才来公司几年的大学生，从哪个角度讲都还是处在起步阶段，必须在工作中不断地提高自己。回顾近一年来的情况，为了提高自身能力素质，上让领导放心，下让顾客满意，我系统的学习了“管理学”“客户关系学”“客户心理学”“移动通信基本知识”等学习书目，全面提高自己，力争在语言表达的能

力上有突破，在协调关系的能力上有突破，在组织管理的能力上有突破，在完成工作的标准上有突破。通过学习，感到既开阔了眼界，又丰富了头脑，既学到了知识，更看到了差距。在不断的学习中提高了自己的能力素质，增强了干好本职工作的本领。

二、以提高工作效率为根本。

在坚持原则的基础上保证完成工作的标准和质量一年来，由于工作环境变化较大，迎来送往的工作比较多，需要协调、联系的工作也相应增多，在工作中，我注意总结摸索工作规律，注意与公司其他部门建立比较融洽的关系，以便于开展工作。作为公司的综合职能部门，我注意随时掌握各部门的工作动向，掌握各个县市的工作情况，做到随时有事能够随时处理。作为市场综合部的经理，对外合作工作的主管，接触的人和事比较杂，想要利用个人关系来办违反政策、违反规定的人也比较多，但我认为，要想顺利完成工作，提高工作效率，就必须坚持原则，公司的各项规定要坚决遵守，违背政策的事坚持不做。只有做到这一点，才能称得上是为公司负责，为部门负责，更是为自己负责，一年来，也有不少亲属、朋友想通过我为个人办理规定以外的业务关系，我都能坚持原则，予以拒绝，做到了坚持原则、秉公办事，不让亲情、感情、人情渗透工作，干扰原则，虽然这在一定程度上伤害了个人感情，影响了个人关系，但却坚持了正常的工作程序，保证了工作正常开展，减少了不必要的阻力和压力，工作效率也相应提高。

三、以强化服务质量为目标。

客户进行亲情服务。一年来，我们综合部做到了热情接待、细心答询、主动服务、全程跟踪，在客户心目中留下了周到、热情的好印象，也为公司在外树立了良好的形象。四、以树立良好形象为牵引，在坚持行为影响、示范引路的前提下激发部属工作热情俗话说：“喊破嗓子，不如做出样子”，作

为一个部门副职，如果在台上说的是一套，在台下做的又是一套，就会对下属造成非常不好的影响，因此，在日常工作中，我非常注重自身的形象，要求部属做到的，我自己首先坚决做到，要求部属不做的，我带头不去违犯。在各项工作中，我做到了加班加点第一个到位，集中学习第一个到场，急难任务第一个先上，在部属心目中树立了善于吃苦，勤奋工作良好的形象。古人讲，“业精于勤荒于嬉，形成于思毁于惰”。提高完善自我离不开勤，工作出成绩也离不开勤，作为一个部门的副职，完成本职工作更要勤字当先，做到眼勤、腿勤、手勤、嘴勤，对待工作要有废寝忘食的精神，当天的事当天办，保证案无积卷，事不过夜。一年来，重大节假日我基本没有休息，带头带领部里人员在各大场所进行各项业务宣传，平时经常加班加点到深夜，虽然累是累点，但看到公司的营业额大幅度增长，心中还是感到非常欣慰。在日常工作，生活中，我非常注意关心、帮助部里的职工，有话讲在明处，有事提上桌面，不搞当面一套，背后一套，并主动帮助他们解决实际生活困难，使大家心里话愿意和我讲，困难事愿意找我办，有效的保证了全部人员思想稳定，形成了一盘棋局面。大家什么事都能以公司利益为重，以部门利益为重，讲团结，讲协作，出色的完成了各项工作任务。存在的问题及下步打算回顾一年来的工作，对照职责，认为自己还是称职的。

虽然在一年的工作中我取得了一定的成绩，但也存在着不足。首先，在工作中由于年龄较轻，工作方法过于简单；在一些问题的处理上显得还不够冷静。其次，在业务理论水平和组织管理能力上还有待于进一步提高。再次，自己在综合素质上距公司要求还相差甚远。这些不足，有待于在下步工作中加以改进和克服。在下一步的工作中，我要虚心向其它同志学习工作和管理经验，借鉴好的工作方法，努力学习业务理论知识，不断提高自身的业务素质和管理水平。使自己的全面素质再有一个新的提高。要进一步强化敬业精神，增强责任意识，提高完成工作的标准。为公司在新年度的工作中再上新台阶、更上一层楼贡献出自己的力量。

新公司总经理述职报告篇四

一、顺利完成的工作

1. 以认真的态度积极参加西安市财政局集中所得税培训，做好财务软件记账及系统的维护。
2. 及时准确的完成各月记账、结账和账务处理工作，及时准确地填报市各类月度、季度、年终统计报表，按时向各部门报送。完成了税务申报与缴纳，以及往来银行间的业务和各种日常费用的缴纳。
3. 对各类财务会计档案，进行了分类、装订、归档。

20_年学习方面和个人修养和综合素质的提升：

1. 认真学习财经方面的各项规定，自觉按照国家的财经政策和程序办事。
2. 通过报纸杂志、电脑网络和电视新闻等媒体，加强政治思想和品德修养。
3. 不断改进学习方法，讲求学习效果，“在工作中学习，在学习中工作”，坚持学以致用，注重融会贯通，理论联系实际，用新的知识、新的思维和新的启示，巩固和丰富综合知识，使自身综合能力不断得到提高。
4. 努力钻研业务知识，积极参加相关部门组织的各种业务技能的培训，始终把增强服务意识作为一切工作的基础；始终把工作放在严谨、细致、扎实、求实上，脚踏实地工作。

二、仍然存在的不足

尽管我们圆满完成了今年的各项工作任务，但必须看到工作

存在的不足：

1. 只干工作，不善于总结，所以有些工作费力气大，但与收效不成比例，事倍功半的现象时有发生，今后要逐步学习用科学的方法，善总结、勤思考，逐步达到事半功倍的效果。
2. 忙于应付事务性工作多，深入探讨、思考、认认真真的研究条件及财务管理办法、工作制度少，工作有广度，没深度。
3. 理论水平不高，当前社会财务会计知识和业务更新换代比较快，缺乏对新的业务知识和会计法规的系统学习，导致了财务会计基础知识和财务会计基础工作缺乏，影响来工作水平的提高。

严格履行财务会计岗位职责，扎实做好本职工作：

1. 善于总结，提出自己的意见和建议，为领导决策提供准确依据，不断提高单位管理水平和经济效益。总结经验，建立健全良好的工作机制。
2. 不断学习、更新知识、转变观念、完善自我，跟上时代发展的步伐。

新公司总经理述职报告篇五

一、主要职责方面

- 2、协助编写相关项目的文档材料，目前已跟进的项目包括：宁波-鱼山岛货运码头租赁项目（起草合同）、__船厂区域新建砂石码头项目（协助撰写相关报告和合作意向书□□300t全回转起重船建造项目（起草合同意向书、撰写可行性报告）。
- 3、完成上级领导交办的其他工作。

二、不足之处

2、工作上满足于正常化，缺乏开拓和主动精神，创新不足；处理问题有时思考得还不够周到，放松了要求和标准。

三、下步工作思路

1、开拓创新，务实进取，认真履行岗位职责，多总结经验，发挥自身优势。

2、注重调查研究，努力探索解决新问题的有效途径和方法；

3、用心进取，加强团队合作，虚心向同事求教，共同进步。

新公司总经理述职报告篇六

一、解决前期工程遗留问题，组织图纸会审，重新确定思路，加快主体工程建设，目前各项工程处于收尾阶段。

1、弱电工程：电话线、视频线、网络线铺设；消控室和总机房静电地板项目。有线电线设施完成90%。目前唯有卫星接收系统项目处于洽谈中。

2、设备工程：完成空调主机安装、水泵安装、锅炉、别墅热水器的安装。目前未完成项目有电源、煤气设备。

3、装修工程：完成别墅外墙油漆及90%别墅装修；主楼装修完成90%(包括水、电、地、墙、天花)；酒店外墙大理石完成80%。

二、广布信息，开展各类招标活动，对各类设备、用品、材料选样及机器设备选型，并签定合约在上述主体工程如火如荼进行同时，各类设备、用品及材料选样及机器设备的选型也紧锣密鼓地开展。在与王宾董事长及合作方相关领导沟通下、辅以自身多年酒店行业经验，进行选样定型。在供货商

的选定上，采取招标办法，在招标过程中，严格坚持了公正、合法、平等竞争、诚实信用的原则，坚持了资格审查，实地考察，小组审议，上报批准的工作程序与供货商签定合约。目前中央空调、厨房设备、绿化工程、燃气工程、客房门锁、清洁机器、员工服装、客房用品等一系列合同已签定，共计合约50份，合同总额达1802.6万元。（附已签合同明细表）

2022年8月，酒店确立全体人员编制为307人。结合酒店特点搭建组织架构，制定人员工资标准体系。目前亚洲_x大酒店确立为总经理领导下的各部门相互分工合作的有机整体。在人员的招聘上，为确保各项工作高效进行，节约控制人力成本，_x大酒店采取分步有序，逐步到位的办法进行人员的招聘。对于职位缺口较大的部门，采取了多种的招聘方法来尽快补足，除了人才市场招聘、劳动力市场招聘外，还通过网上发布招聘信息，请劳动职业介绍所帮忙发布信息和推荐人员，通过劳动局关系和同行协助寻找和推荐酒店所需的人才等方式，目前酒店到职人员共222人，主要为：行政办7人，财务部28人，前厅部32人，管家部36人，餐饮部36人，营销推广部9人，人力资源部5人，厨房31人，采购部3人，工程部10人，保安部25人。以上数据未包含05年元旦后入职的部分员工和已经落实的四十名实习生。

目前与与酒店签定“校企合作协议”的大中专院校有“天津商学院”、“厦门南洋学院”和“海峡工贸学校”等三所。实习期从2022年1月3日至2022年6月30日止。本批实习生都是经过人力资源部挑选和相关部门面试，从中挑选的，基本上都达到了酒店培训的要求。在所有实习生入店实习后，人力资源部除了作好完善的食宿、津贴及工作安排外，还将与每位实习生签定“实习协议”，用以保证我们酒店实习生的稳定性。现在南洋学院和海峡工贸的学生已经来我酒店开始实习了。酒店现有的员工人数已经达到编制(307人)的85%左右，已经能够保证酒店试营业的员工数量，除了管家、餐饮和工程等三个部门因酒店是逐步开业而不需要按编制全部到位外，其他部门的员工均已达到部门人员总数的96%以上。接下来，

由于已经临近年关，人力资源部主要通过知会同行，了解过后一些高星级酒店欲跳槽的人员的去向，为我们酒店所需人员做好后备人选。

为了能够跟上酒店进行试营业时新入店员工的培训，_x大酒店着手开展了两次共八节培训课，对所有已入店员工进行系统的培训，培训内容涉及：酒店软件和硬件的介绍、酒店的仪容仪表规范、礼貌礼仪的重要性、酒店英文、个人素养、职业道德、消防安全知识及全员销售技巧等，不仅从全方位加强了员工对酒店的认识和拓展知识面，也大大提高了员工的工作积极性。

四、规范管理，完成建章立制，实现办公电子化

经过近半年的努力，亚洲_x大酒店已制定一套比较完整的管理制度、岗位责任制以及操作流程。全面完成中餐、西餐、大堂吧的标准成本菜单核算。全面清查酒店资产，建立一套完整的资产实物台帐及制度，保证酒店资产的安全。完成财务后台电脑软件的初始化工作，保证电脑建帐使用的稳定性。

五、确立市场定位，加强营销推广，开展市场调查，提高酒店知名度，随着旅游经济的复苏，厦门星级酒店逐步完善与增多，并陆续有国际品牌酒店进驻，厦门酒店行业面临严峻的市场竞争。根据本酒店情况，确定酒店的市场定位为商务旅游度假酒店，客源定位为跨国企业、外资企业、大型企业、政要客人、本地公司及海外公司等层次与消费能力高的群体。为做到“知己知彼，百战不殆”酒店组织营销人员开展对周边区域的市场调查、上门拜访与洽谈沟通，对环岛内高级写字楼及各家国际旅行社与网络订房中心商谈合作。目前已签协议单位有419家，旅行社56家。

通过开展对各大型企业、跨国集团、外资企业、上市公司的重点销售回访，得到反馈信息有：亚洲_x大酒店定位五星级酒店较合理，房价也可以接受，地理环境得天独厚，适合接

待高级客人。别墅型酒店在厦门少有，较有吸引力。旅行社及网络订房对亚洲_x大酒店也非常感兴趣，已有多家旅行社来参观酒店并表示满意，以后将把日本、韩国、欧美等国团队安排亚洲_x酒店。这说明各企业、旅行社对酒店的期望值较高，将酒店定位为高档、集商务、休闲一体商务旅游度假酒店的思路是正确的。

以上为本人在本年度任俱乐部及_x大酒店总经理期间负责的各项工。由于两头兼顾，任务繁重，工作中难免存在着疏忽与不足，敬请公司领导批评指正。

特此报告。

总经理□_x

20_年x月x日

新公司总经理述职报告篇七

20_年，在集团公司党委、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，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“八项规定”。

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“八项规定”。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。并且并就集团公司“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“八项规定”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，才能够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，但是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。

新公司总经理述职报告篇八

大家好！

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x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x月x日全面恢复了选矿生产，经过x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_xm³占全年计划的_%。生产铅锌金属总量_吨，(其中：铅_金属吨，锌_金属吨)，完成年初计划的_%。生产硫精矿_吨。实现销售收_万元，完成年计划的_%。实现税金_x万元，完成年计划的_%，实际上缴税金_万元。完成年计划的_%。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铝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，努力推动铝业公司生产和发展。

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，但是通过自我剖析，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□_x

2022年x月x日