

2023年公司总经理报告感悟(优秀6篇)

我们在一些事情上受到启发后，应该马上记录下来，写一篇心得感悟，这样我们可以养成良好的总结方法。那么你知道心得感悟如何写吗？以下是小编帮大家整理的心得感悟范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

公司总经理报告感悟篇一

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，我所做的工作还远远不够，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！

公司总经理报告感悟篇二

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

公司总经理报告感悟篇三

大家好！

我受___建筑规划设计有限公司全委会的委托在此向董事局做20xx年___建筑规划设计有限公司工作报告，请各位董事审议。

义狗忠诚守护太平盛世，金猪值岁构建和谐神州。过去的20xx年是我国“十一五”规划开局之年，我国经济更加发展，民主更加健全，生产更加进步，文化更加繁荣，社会更加和谐，人民生活更加殷实。我市也吹响了“实施追赶型经济，实现跨越式发展，奋力西部突围”的战斗号角。过去的一年，设计公司在董事局正确领导下，全体员工勤奋工作，依托主业，服务主业，在房产主业强劲发展的推动下，完成了年初董事局下达的各项经营考核指标。我司在20xx年春季和秋季篮球赛分别取得亚军和冠军的好成绩，取得了历史性的突破，我司选送的歌舞剧《新刘三姐》获集团“七一”文艺汇演第一名。

1、取消设计管理产值，参照集团公司考核盈余奖罚分配制度，建立了与利润挂钩的考核盈余奖罚分配制度。既保障了股东的权益，又充分调动和激发全体员工的工作热情，让全体员工都关心企业的利润，积极增效减耗，开源节流。

2、修定完善了设计提成制度。将设计人员基本产值任务同公司基本运行费用预算、董事局考核盈余任务数挂钩，设计人员产值任务与个人工资挂钩，使产值任务的分配更加公平。

3、制定了内部设计业务流程。

4、修订完善了各专业产值分配比例，按项目类别和复杂程度调整了产值比例，更利于调动设计人员的积极性。

5、制定了年度费用预算，明确了公司和各生产处室各项支出的控制限额。增强了全员成本管理意识。

6、制定了产值统计月报表制度，将过去的年终提成统计分项目按月统计，既有效避免了差错，化解了矛盾和争议，又及时为工资和风险考核的发放提供了依据。

7、修订了技术指导人考核办法，明确了指导人与被指导人的权利和义务，有利于形成“传、帮、带”的良好氛围。

8、制定了设计人员超产假制度，规定超额完成一定数额的产值的员工可享受相应的带薪休假，鼓励员工超产，关爱员工身心健康。

9、制定了注册师聘用管理制度、设计顾问聘用管理制度、外聘工程师管理制度，使顾问员工和特殊员工的管理有章可循。

10、制定了园林、装饰两处室改制实施办法，使两个处室实施私有化下的私有化，充分走向市场，迎接挑战。

存在的问题：

1、工作作风涣散。有的员工过分讲究个人利益，斤斤计较个人得失。创业之初那种艰苦的环境下，老员工那种特别负责任、特别能吃苦、特别能奉献、特别能战斗的工作作风和精神气质没有得到传承和发扬。

2、岗位职责不清，权责不明，管理层分工不明，没有形成合力，管理水平不高。

3、设计进度毫无保证。全年几乎没有一个施工图设计项目按时交图。这虽有多方面的原因，但内部管理不到位，设计人员时间观念淡薄，责任心差，市场意识差是主要原因。

4、设计和服务质量下滑的趋势没有得到控制。各环节把关不严，全面质量管理难以落实。今年一季度完成的设计项目报施工图审查初审通过率为零且有违反强制性条文的错误，严重损害了公司形象。

5、管理层思想不重视，有畏难情绪，定额设计没有取得实质性进展。洪江__广场定额设计虽然在董事长亲自带领下取得了重大成果，但并没有将这一工作化为设计公司的工作流程。我们虽然拟订了定额设计实施细则草案，但没有对定额标准作深入细致的研究。

以上存在的突出问题主要是总经理角色意识缺位，管理水平不高，综合协调能力不强造成的。本人辜负了董事局和设计公司全体同仁的信任与期望，在此，本人深感不安和内疚。

设计公司是智力密集型企业，设计行业的竞争归根到底是人才的竞争，人才是最重要的生产资源。搞好设计公司工作的关键是要依靠__的企业文化和不断地体制创新将管理和专业技术人员()才特别是核心骨干紧密团结在__的旗帜周围。要充分利用集团公司股分制改造为契机将设计公司打造成以房地产公司控股，核心骨干参股，产权清晰，权责分明，自主经营，自负盈亏的现代科技企业。

1、经济指标

1) 完成设计产值(略去)万元，其中内部产值(略去)万元，外部产值(略去)万元。

2) 完成考核净盈余(略去)万元。

2、制度建设

1) 务必在20xx年5月30日前完成定额设计实施细则及定额标准的制定工作。设计公司总经理负责制定定额设计实施细则，总工负责制定定额标准。由总工担任攻关小组组长，组员四名，其中设计人员二名，从工程公司抽调预结算人员二名。由设计公司拿出12万元设计产值奖励攻关人员，若不能按时完成任务，总经理、总工引咎辞职，相关人员按“四步曲”制度处理。

2) 转变工作作风，修订完善设计进度管理办法，无正当理由不按时保质保量完成工作任务者，记“四步曲”一次，每延误一天扣本专业设计费5，所属处室主任负连带责任，一个季度累积两次未能按时完成任务者将作劝退处理，一个处室一个季度累积有三次未按时完成工作者，处室主任应引咎辞职，且不得参与当年考核盈余分配。因不可抗力或房产原因导致延期的，必须有房产书面同意延期意见报总经理认可备案。此项修订工作在3月底完成。

3) 制定设计质量考核管理办法，设计成果图应符合国家规范和设计深度的要求，凡图纸每出现一例违反强制性规范或有结构安全隐患者，或出现重大设计失误，每次扣罚该专业设计费10，并承担因此造成的直接损失。此项工作在3月底完成。

4) 修订完善校对、审核、审定、注册师把关考核管理办法，凡经各环节把关会签齐全的设计成果图报送施工图审查存在违反强制性条文、有结构安全隐患、有保守浪费等审查记录之一者，审核、注册师、审定人员各记“四步曲”一次，且每出现一处扣罚该专业产值的10。内部把关程序中高级把关者对低级把关者的处罚同上。此项工作在3月底完成。

5) 修订完善总经理、总工、处室主任、设计员、行政后勤人员岗位职责与考核管理办法。

6) 成立住宅设计研发小组，配合房产做好前期市场调研、可行性研究报告、项目估算等工作，接受房产委托对住宅作品进行研发，且研发成果可有偿重复套用。设计公司每年拿出来6万元设计产值奖励研发小组成员。

7) 修定完善设计服务管理办法，强化服务意识，每出现一次因服务态度或质量引起的投诉经查证属实，当事人记“四步曲”一次，且扣罚施工服务费10，所在处室主任负连带责任，一个季度累积三次被投诉经查证属实的作辞退处理。

8) 完善财务管理制度，配备专职财务人员，加强成本核算与管理。

3、执行力建设

强化管理，督导落实各项管理工作，特别要抓好内部设计业务流程、定额设计、设计质量与服务、各环节把关质量、设计进度管理等工作。

4、人力资源建设

1) 人才引进，优化工作环境，创建事业平台，采用多种渠道，多种方式引进各类专业优秀人才。要保证进得来、留得住、能发展。要让___设计公司成为技术人才施展才华，发展事业的乐园。

2) 人才培养，结合技术指导人制度，搞好日常工作中技术骨干的传、帮、带工作，要将技术骨干的主要精力放在培养新人的工作上来，只有新生力量成长起来了，公司的发展才有希望。

开展专题项目设计的讨论。各处室每月的专业知识座谈或讲座，要求每个人都能上台主讲，使每个人都能得到锻炼的机会。

有计划组织分组外出考察学习，每人每年都有一次机会。

组织专家讲座，每年至少两次。

鼓励员工参加注册考试和职称考试，提高专业理论水平和工作能力。合理安排工作，尽量为参加注册考试的人员提供复习时间。

5、企业文化建设

充分依托集团公司优秀的企业文化载体，结合设计公司的行业特点，培育具有鲜明特色的设计公司企业文化。

1) 积极参加集团公司组织的各类文艺、体育活动，开展丰富多彩的业余娱乐活动，增强公司凝聚力。

2) 结合全面质量管理制度，开展优秀设计评选，激发员工的责任感、荣誉感，鼓励员工多出作品，出好作品。

3) 组织内部设计竞赛活动，充分发挥员工主观能动性，提高理论水平，将设计竞赛与产品研发紧密结合。

4) 组织学术座谈，鼓励学术研究，奖励发表论文。

6、强化服务意识，增强市场竞争实力

20xx年将是集团公司积极应对宏观调控，调整节奏稳健发展的一年，设计公司一定会在董事局的正确领导下，围绕主业，服务主业，转变工作作风，提高技术水平和改善服务质量，重塑设计公司形象，为集团又好又稳发展做出更好更多的贡献。

公司总经理报告感悟篇四

各位领导董事以及董事会主席，在**公司的近2个月的时间我经过了自身的努力和奋斗，由于我自身的缺点和性格难以和车间的同事融合。因此我决定辞职。辞去公司总经理助理职务。

在辞去职务前我将我在**公司看到详细情况汇总如下。主要分4块问题：财务改良、人力资源管理改善、制度体系化流程化规范化、销售的扩张问题。因为企业发展到一定的程度必须要有所程度的改变也必然导致所有权和控制权的分离。就像我做职业经理人，为股东打工。不是为某一个人打工。如果没有公司上层的权利的下放以及决心那么任何一个人来了也会和我一样，要不就混日子拿钱。

企业要发展壮大那么首先要有比较健全的制度来保障，大企业和小企业最重要的区别是什么？那就在于小企业的核心资源、信息都掌握在企业家一个人手里，而大企业的核心资源和信息却分散在管理人员。所以小的企业可以靠感情来维系，而大的企业靠健全制度。当然，单纯的靠制度也不可以完全管理好一个企业。企业还需要企业文化，需要员工之间的相互理解、相互尊重和相互信任。而我们**公司缺少的就是上面的东西、制度、企业文化员工的理解、尊重和信任。

上面所说的就是健全公司制度这是我们**公司发展的根基。现有的**公司没有很好的制度和制度执行力，就是靠感情来维系，怎么样来提高制度执行力。是我公司应该要面临的问题。也就是我所说的4块问题的其中之一，制度的体系化流程化和规范化。

有了良好的制度和完善的制度那么就要有很好制度推行者，而他找来之前首先公司董事会要有一致的意见，还要有相应的公司职位法定权如果没有那也是一句空话也就谈不上还有2块的处理，人力资源管理改善、财务改良问题。

首先我来说一下人力资源管理改善问题，**公司总的员工也不多，除了技术和外面的那就说里面的员工。虽然说我们的主任多不脱产，但是20多人的人员分3块且3个车间4个主任连带仓库有5个主任那就是管理资源浪费，我认为一个就可以。且工资制度要明确，同工同酬。而现有我们**公司的薪酬制度不明确造成大家在吃大锅饭。员工的努力和不好表现不明确，努力不努力应该由数据来说话。不是由感情来说话。这就是我要说的人力资源管理改善问题。

现在我要说的是财务制度的改良问题，这其中就问题多多，包括企业主的管理理念问题。首先我来说仓库管理问题，仓库的管理混乱，谁多可以领料没有很好的领用制度。仓库的呆滞料过多。有的东西没有账目，为什么没有。杭州工程处领用的东西为什么会多实际用的少为什么？是仓库还是杭州工程处的问题还是采购问题。因为出了这些问题首先的责任在谁，那就是企业主管人。没有很好的采购制度和仓库管理制度以及现场生产管理制度多造成了现有的管理很乱，那首先追究责任人就是企业主和管理人。一般的大型品牌企业讲究的是零库存，而我们的公司不可能是零库存，那怎么样来实现和靠近零库存？这就是我要说的企业主的管理理念问题，价值分享。

要做到这一点那我们公司的企业家必须摆在位置，学会价值分享，而不是独吞利润。我可以说不分享价值要独吞利润的企业它永远不是一个成功的企业。而我们公司的仓库价值有100多万的库存，我就要问为什么？为什么会这么高。当然还不包括公司的呆滞料没有建账的。我们公司有很高的企业风险。所以说要学会价值分享，发展好的供应商使之变成好的商业合作伙伴进行利益捆绑转嫁我们公司的商业风险。转移我们的资金压力，使我们更好的更加灵活的面对市场风险。

在现有的生产中我们要掌握的就是装配过程，核心的东西。现有的铝壳加工就可以进行外加工，我要的就是半成品的壳

子。而这个铝壳在我们的生产车间占有很大的比重，张维林的生成车间在总装铝壳就要花掉车间的5人，而每天的铝壳生产量大约在50~60套之间。

而我公司在本成品铝壳的常备原材料资金也大约在25万其中不包括小的配件。中间环节也可以减少成本浪费。反之原材料供应商成为我的仓库和我的风险嫁接主。而我公司更加灵活的面对市场和增加产量提高生产。我们也不存在生产场地不够等等问题。

有了上面的开端，那么我们的线路板也可以同样的来处理这个问题。我们的风险也可以嫁接给我的供应商。我要的就是半成品的板子，但是他上面还涉及led的元器件的问题，这也可以解决。我要的就是要我指定供应商的led如果出现质量问题还可以进行索赔。我们主要来面对的就是新产品的开发和各供应商提供的半成品的组装问题。这中间我们的原材料常备又可以控制下来。中间的费用大约35万。而我们也不存在风险。

有了上面的两大块改善仓库的资金节约就出来了，那仓库建帐也可以更加方便管理，人力也节约了。随之而来的节约就更多了。因为现在的仓库领用和生产各方面多没有报表，各方面的合格率多没有也很难来真真的计算生产成本。如果有了上面的2块计算成本很方便。这就是我说的财务改良问题。

此致

敬礼！

XX

x年x月xx日

公司总经理报告感悟篇五

一、了解落实土地信息

根据公司当前的总体思想和工作重点放在寻找土地资源的重大问题上。20_年我与公司其他部门的密切配合：一是参与了十多个市内及周边地区的项目谈判，其中包括等，从谈价格包括合作模式，每一步都界入的十分仔细留意。其中对宗地意向性较大的土地进行了实地踏勘，对个地块参加了拍卖，落实了市政管网及城市市政配套设施到位状况，透过对市场调查收集和对项目周边的市场价格及销售状况了解，对其做了投资估算及经济分析，并对重点项目做了项目初步可行性分析并上报了集团领导。二是办理项目的确界手续、土地证、立项批文、设计方案审查、消防审查意见、规划许可证、防雷、开发项目备案、人防、防震、效果图审查等手续的办理，项目已具备了开工条件。三是整理汇总并分析各区市房地产市场状况，重点对开发区市场做了调查，认真清理各项治理方面的管理制度，检查校核公司内部管理制度，关注外部监管法规和部门规章的变化，对照相关要求，修改与现行法规不相适应的资料，删除与现行法规冲突或已失去市场管理价值的资料，增加现行法规修改增添的新资料，逐步建立健全公司治理方面管理制度，强化对公司治理制度执行的内部监督检查与考核，健全内部职责追究机制。并根据市场状况做了项目的营销宣传推广方案及销售的各项管控制度。

二、集思广益，制定各项管控制度

由于综合因素的影响，的房地产投资和开发得到了快速的发展，从而引发价格的上涨，20_年我按照上级的部署安排，成立领导小组，调研市场的发展状况，整理、汇总并分析了市各区市房地产的市场状况，重点对开发区市场做了调查，并根据市场状况做了项目的营销宣传推广方案及销售的各项管控制度，以确保项目在实施过程中能够流畅。

三、提倡加强团结，营造和谐氛围

团结出凝聚力，出战斗力，出生产力，出经济效益，只有全体干部员工心往一处想，劲往一处使，才能优势互补，减少内耗，构成合力，共谋发展。在日常工作中，讲究大局意识。自觉把企业的利益摆在第一位，做到局部利益服从整体利益，眼前利益服从长远利益，个人利益服从群众利益，顾全大局，“不谋万世者，不足谋一时；不谋全局者，不足谋一域”。用全局的视角对企业生存发展的问题进行认真思考，用心付诸实践，使企业走上健康的发展轨道。讲究和谐环境。各负其责，各司其职，抓好分管工作，使全体干部员工在思想上“合心”、在行动上“合拍”、在工作上“合力”，增强“一荣俱荣，一损俱损”的整体观念。同时，维护团结和谐的基础，坚信友谊、谅解和支持比什么都重要。增强团结协作意识，相互信任，相互尊重，相互关心，大事讲原则，小事讲风格，顾大局、识大体，胸怀开阔，善于容人、容事、容委屈，努力塑造团结和谐的工作环境。讲究表率作用。领导干部是企业凝聚力和战斗力的核心，是维护企业团结和谐的表率。工作中自觉主动地要身先士卒当好先锋、当好榜样、当好表率。以党性、制度、原则、纪律为根本，以讲感情、友谊、缘分为润滑剂。把与企业员工相互沟通作为最基本的工作方法，与员工多交流、多谈心、多换位思考，增进了团结，取得了支持。团结和谐的工作氛围使企业上下构成了思想上相互学习、政治上相互帮忙、组织上相互监督、作风上相互促进、利益上相互谦让、感情上相互尊重，创造了一个既有民主又有集中，既有统一意志又有个人情绪舒畅的战斗群众。

四、坚持学习，端正工作作风，提高执行潜力

20_年在集团公司安排下，还参加了房地产法律、法规知识的学习，重点学习了前期取得土地阶段的相关法律知识，透过学习提高了本人防范法律风险的潜力，并能规范行为，能自觉依法维护公司权益。尤其在办理手续的过程中，常和行政

主管部门协调沟通，只有熟知各种法律、法规，才能和政府部门很好的对接，少走弯路；随着国家土地、规划、建设、工程等部门法律、法规完善配套后，就需要我们更快抓紧学习，提高熟知法律、法规的潜力，才能适应“科学执政、民主执政、依法执政”新形势的要求，以利于提高办事效率。因此，当进一步增强加强作风建设的紧迫感和职责感，只有工作作风过得硬，才能保证公司的路线、方针、政策和上级重大工作部署顺利贯彻落实，于是年内，我紧跟上级要求，增强转变机关作风的针对性，端正自身工作作风的同时，努力建设了一支学习上勤奋刻苦、政治上立场坚定、思想上与时俱进、工作上锐意创新的班子队伍，使发展意识不断强化、发展思路不断创新、服务职能不断完善、群众观念不断增强、协调配合不断密切、廉洁自律不断严格，群众满意度不断提高，保证了公司各项工作的顺利进行。

五、严格信息披露，加强监督管理

按照国家有关规定规范信息披露行为，促进公司依法规范运作，维护广大股东的合法权益；本年度，公司根据相关的法律法规修订完善了《管理制度》，并严格执行，保证披露信息的真实、准确、完整、及时、公平。作为公司的总经理，对公司信息披露状况等进行监督和核查，用心有效地履行了总经理的职责，维护了公司和中小股东的合法权益。同时透过学习相关法律法规和规章制度，加深对相关法规尤其是涉及到规范公司法人治理结构和保护社会公众股股东权益保护等相关法规的认识和理解，以切实加强对公司和投资者利益的保护潜力，构成自觉保护社会公众股东权益的思想意识。年内勤勉尽责，忠实履行独立董事职务，凡经董事会审议的重大事项，都事先对公司带给的资料进行认真审核，若有疑问会即向相关负责人员询问以了解具体状况，并在自我的专业领域方面带给相关的推荐和意见。公司能够及时向我们汇报董事会决议执行状况、公司的生产经营、财务管理、关联交易、对外投资、募集资金使用、业务发展和相关重大项目的进度以及信息披露等状况。平时工作中详实地听取公司管理

层人员的汇报，主动进行了现场调查、获取做出决策所需要的状况和资料；及时了解公司的日常经营状态和可能产生的经营风险，在董事会上发表意见、行使职权，对公司的规范运作持续开展全面、深入、细致的自查自纠活动，诚恳理解公众评议和监管部门的检查，认真落实整改计划与措施，对董事会决策的科学性和客观性以及公司的规范运作起到了较好的作用。

回顾过去的一年，自我各项工作的完成是靠班子成员的通力合作和广大干部员工的支持、是靠群众的智慧和全体员工的汗水，我个人只是做了一些方向把握、组织协调和督促落实的工作。对照上级领导的要求和企业面临的市场形势，还有许多不足需要在今后的工作中加以克服，主要是对部分政策的把握度不够，做事缺乏前瞻性，不注意细节，在工作落实过程中不够细致，还需要进一步拓展思路，加强学习。

六、20_年工作计划

(一)提高个人综合素质，胜任总经理工作。严格按照自我的工作职责，把职责范围内的工作做好。

房地产业是一个业务分类极其广泛的行业，充满矛盾和争斗，每个参与者都应具有相当的综合素质才能适应新形势下的要求，这就更加要求我们20_年要加强学习，严格要求自我，严守职业操守，先做人后做事，树立正确的人生观、价值观，在头脑中树立服务意识。只有提高我们个人的综合素质，努力使自我成为一个“一专多能”的复合性人才，才能更贴合工作的要求。

(二)按照公司计划做好项目工作。

一是土地信息取得方式

从报纸上获得招、拍、挂的公告信息；从土地局交易中心及土

地储备中心取得信息;透过投资公司、拍卖公司等其他中介机构获得信息;透过各施工单位和周围朋友的介绍取得信息。

二是工作重点

1、有针对性的寻找土地，不盲目，寻找适合我们的。

2、寻找土地的面要宽，放眼二三级市场，因为这些地区存在着信息不畅，很多政策性、文件性的东西不很完善，土地和规划方面的规范标准还未构成必须的态势，再加上个别地方性的政策、法规等，使得很多房地产企业开发运作行为都能够打擦边球，从必须程度上能够减少建设中的成本投资。

3、房产与地产兼顾的发展思路。房地产公司的开发，不仅仅局限于房产的开发上，就应使房产开发与土地投资储备二者兼顾，共同发展。在房产开发不景气的时候，公司可把重点放在土地投资储备上;当房产开发有所好转后，再有侧重点地进行房产开发，二者能相互兼顾，共同发展，使企业很好地平稳过度、持续地发展下去。

(三)在物业管理方面

我们要严格以市场为导向，根据市场、项目及公司的状况做出合理化推荐，寻找适合项目自身的物业公司。

做为公司的主要负责人之一，不仅仅是公司领导的参谋，也是协调公司内外关系的窗口。总结一年的工作，更多的还是在一些方面存在的不足。只有提高个人的综合素质，才能更好的完成公司交办的各项任务，提高执行潜力。20_年我必须要在公司领导下，严格按照公司的战略部署，紧紧围绕公司的总体发展战略，认真学习各项政策法规、规章制度，努力使思想觉悟和工作效果全面进入一个新水平，做好本职工作，抓好各个工作的推进落实，加强经营管理，提高服务质量，抓机遇，闯市场，创品牌，求效益，与公司共同发展，共同

成长，为稳定的发展、谋取利益最大化贡献自我的力量。

以上是我的述职汇报，请各位领导评议，欢迎对本人工作多提宝贵意见，并借此机会，向一贯关心、支持和帮忙我工作的各位领导和同事表示诚挚的谢意。

多谢大家！

公司总经理报告感悟篇六

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。

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 and 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。

2010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，坚持以企业经理人对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杆作用。

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。