

# 公司总经理述职述廉报告(精选5篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。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

## 公司总经理述职述廉报告篇一

尊敬的领导：

20\_\_年1月1日我就任公司副总经理到今天已经三个多月了，这三个是公司极为重要的三个月，我作为公司副总经理，积极配合\_\_二位总经理工作，现就三个月来的履职情况报告如下：

一、及时调整思想，更新观念，适应市场新环境工程管理的需要：

1、树立好角色意识，当好总经理配角，作为公司的副总经理，严格按照公司的授权与管理范围，员工队伍围绕公司下达的年度工作计划指标和企业发展的实际需要，始终坚持以人为本，以市场为导向，以规章为支撑，积极谋划公司的营销施工策略与发展，协助总经理建立健全项目管理规章制度与奖惩机制，并想方设法地开动脑筋，锐意进取，拓展市场，完善服务。

2、加强自身建设，贯彻“以身作则”的人本管理理念。做好施工管好项目。企业管理者是企业的一面旗帜，起着领头羊的指引作用。三个月来，本着以人为本的思想，从严要求自己，坚持以管理为中心、向公司负责任的积极态度，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。对公司我所要管的事务，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，让一切有能力的人为公司所用，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，按照创建中国梦的社会要求，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。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，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，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。

3、作为公司分管领导，经常亲临施工现场巡查、指导。\_\_年4月我公司除了\_\_酒店，和成世际在等待施工之外，还分别有华日轻金，恒丰海悦国际酒店，\_\_艺展中心，苏荷酒吧，等等项目正在施工。我经常亲临上面工地巡查工程进度、施工质量以及施工安全等情况，并提出指导意见。由于\_\_艺展中心施工时间紧，任务重我配合\_\_总指挥协调完善施工工作，加之我司又是第一次直接承接这样的空调整改项目，\_\_艺展

中心空调改造项目初期，更是常去工地现场，协调各方关系，指挥前期工作。协助\_\_总经理保证了建设方下达的三天完成旧空调改造和安装任务。

### 三、目前存在的问题和今后努力的方向

- 1、协助\_\_总进一步理顺企业内外关系，努力营造满足企业经营发展需要的美好外部环境。
- 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、协助\_\_总科学、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，三个月来，总结过去，在\_\_二位总经理的坚强领导下，经全体员工的辛勤工作，顺利地完成了一季度各项任务，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，为公司下三个季度的宏伟发展，早谋划早打算早运筹在新的9个月里，我将加强各项工作的学习，与总经办成员一起，带领公司全体员工们积极深化企业改革，以促进兴隆建安二公司健康长远的发展，尽职尽责的工作，力争做到工作让\_\_总，\_\_总放心，让全公司员工放心。

## 公司总经理述职述廉报告篇二

每当回首往事，总觉得时间飞逝如流水，会有欣慰；也会留下遗憾；也会留下硕果应收而未尽的思绪。又到了应该向组织和职工汇报工作及思想的时候了。在这转瞬的时间里作初步的总结和剖析，权且作为一年的述职报告。能否算是一篇合格的答案，请职工代表们评说。首先谈主要工作：

- 1、安全生产完成了全年的目标任务。没有发生重大的人身伤

亡事故和电网破坏事故。

2、由于政府和上级公司的支持，顺利度过了严重缺电xx年夏季。坚持科学合理、有序的电力调度。完成了政府下达的“保生活、保照明、保生产设备安全”的政治任务。供电售电量仍坚持较高速度的增长。供电量突破了40亿千瓦·时的大关，售电量达36.6亿千瓦·时，经济效益明显增长。

3、电网建设实现了历史性的飞跃。一年建成投运2座220kv变电站，完成3个110kv输变电工程□110kv以上变电站90%实现了无人值班综合自动化，技改反措工作全面完成。

4、多经企业裂变式的增量。完成产值7.2亿元，利润6300万元，分别比上年增长53.19%和70.27%。支柱产业长盛不衰；新兴产业(房地产)方兴未艾；农业绿色产业声誉鹊起。

5、抓管理、促发展；抓稳定、促改革。一流县级供电企业继续坚持全国领先。一流省级供电所创建工作全面推进。稳定是发展的基础，发展依靠稳定保障。职工队伍尤其是农电职工队伍基本稳定、离退休职工职工的思想稳定是公司事业兴旺发达的基石和保证。

6、部室机构改革、绩效考核和岗位评价体系的组织实施稳步推进。为干部竞聘优选、能上能下、交流换岗创造了舞台和平台。岗位薪点工资、薪酬制度的改革走出了关键的一步。

7、充分授权，民主决策，发挥班子的整体合力。倡导班子团结，凝心聚力谋事业。

8、协调地方关系，创造良好环境。寻求地方各级政府的支持。以上总结的八个方面工作和取得成绩，来之不易，凝聚着全公司干部、职工的辛劳和智慧。作为主要决策、组织、控制、协调、指挥者，仅是履行本身的职责。在探索 and 实现“三个代表”重要思想的过程中尽了我应尽的绵薄之力。因此，在

这里向一贯支持、关心我工作的公司全体干部、职工表示衷心的感谢和敬意。

一、学习求知是愉快工作的必备条件学习是人生一大乐趣。用知识解决工作的困惑和难题，是增添信心和动力的源泉。我认真参加两期无锡公司的中层干部读书班，撰写学习笔记和心得，是学习的提升。除此我还挤出时间参加了清华大学高级总裁培训班的专业学习，不断汲取新鲜营养来滋润补充本身的头脑；并通过不同的渠道获取信息，来不断提高本身决策的能力和理念。

## 二、“细”字当头抓管理、“严”字当头抓安全

1、安全生产是电力企业的大事，也是难事。我依靠专家评审组的“安全性评价”复查汇总意见，严格对照标准要求，分解实施整改计划，并通过这一成果推广运用到农电系统，促进了安全生产。

2、狠抓春、秋两季安全大检查。组织整改措施、落实整改资金。从严督察，保障安全生产。

3、狠抓现场安全督察，经常深入施工场地检查现场安全措施组织落实情况。数次发现220kv变电所扩建施工现场安全措施不到位、两票执行徒有虚名，均立即召集有关人员召开现场分析会，批评教育处罚并重，收效甚好。

4、一旦发生了事故，不论轻重，均按“三不放过”原则严肃追究。既追究了当事者的责任，也不放过透过现象看实质的深层次分析管理者、技术人员等责任的失缺。

## 三、学会授权是管理者的高明和开明之举

一个人的智慧是有限的，集体的智慧和力量是坚不可摧的。管理者在学会授权是放手、分权的重要管理手段。我深知个

人力量之单薄，又知晓协助我工作多年的同仁们的工作能力和素质。对他们分管的工作，我不是简单重复和繁琐的过问，而是以真诚相识、真诚相辅、放手发动、激勉相济，充分证明了效果好、效率高。

#### 四、营造和谐氛围，打造稳定环境

营造团结、奋发向上的和谐人际环境。稳定职工思想和队伍是管理者的又一重要课题。xx年我花费大量的心机一心扑在稳定压倒一切的工作重心上。离退休职工的股份比例，由于省公司文件指导意见上引起了轩然波澜。我深入了解，吃透文件精神，果断提出股权分配的改革方案，在有关领导和主管部门的配合下，精心测算、合理配比、拿出实施方案，并取得了在岗职工的理解和宽容。农电职工队伍因历史遗留问题，个别人又曲解事实、推波助澜、上访、联名上书、闹剧一幕又一幕。极度影响了农电职工队伍的稳定。面对矛盾我不畏缩、不惧难，分析了历史现状、根源和个别人交杂其中的私利行为，进一步吃透农电体制改革的有关文件、政策、以“倾力清障”才能持续发展的理念，以高度的政治责任感做好化解工作。我会同有关领导同志做好详细的工作计划，召开不同层次、不同对象的座谈会解释政策，与农电职工直接对话，回答提问和质疑。通过外围和当地政府、村做个别人的思想工作，做到一把钥匙开一把锁。通过一系列耐心细致的工作，化解工作取得了初步的成效。同时我也和有关同志反思工作中的不足之处，对农电职工(尤其是内退职工)关心不够。因此我要求农电公司反复测算，核对农电职工的有效工龄，向市政府作出专题汇报和解决问题的方案。在市政府的关心支持下，主管市长亲自主持召开了市有关主管部门的联席会议，解决农电职工的“三保”问题；亲自参加了我公司的农电内退职工大会，并发表了重要讲话，肯定了我公司农电体制改革的实施方案是正确的，是符合政策法规的，并支持我们对农电“加保”的实施方案，并给予了优惠政策，博得了农电职工的理解，还让他们认识了以前一些过激行为对企业造成的不良影响，部分受蒙骗、随大流的人还作了觉

醒的检讨。农电职工队伍的稳定重新燃起了希望。

#### 四、廉洁自律，把树好自身形象作为落实党风廉政建设责任制的重要保证

我比较注意自身的形象，坚持做到“既干事、也干净”，把自身建设作为做好工作的最大保证。平时工作中，能树立正确的业绩观，不急功近利，以一颗平常心对待名利、以一颗进取心对待工作。努力做到恪尽职守，公正用权。不利用职权以权谋私，从未利用职权干预干预和插手建设工程招投标、物资采供招投标。不为亲朋好友和身边的工作人员以本身的名义谋私利。在职权范围内举人唯贤、公道断事、依照组织程序和“公开、公正、公平”的原则，严格选人用人。在公务活动中，对于妨害公平、有损企业利益的吃请、馈赠的礼品、礼金按“一拒、二退、三上交”的纪律办理(具体在述廉报告中汇报过)。

最后谈谈自身存在的问题和不足：

- 1、事务繁杂、理不清头绪、抓不住重点，往往顾此失彼，深感力不从心。深入基层少，调研时间不足，没有写出有分量、有实际针对性的调研报告。
- 2、随着年岁的增大，有船到码头车到站的感觉。缺乏“老骥伏枥”、永不言退、奋发有为的精神。
- 3、找范文请到文秘范文]部分中层干部和广大职工缺乏广泛的交流和沟通，缺乏耐心细致的思想工作和方法，给人难以平等的对待和交往的感觉。
- 4、安全生产仍未有效的预控、在控；安全基础不牢固；安全生产未有理想的措施落实；安全目标任务仍未全面达标。各位代表、同志们，以上是我的心声，也是内心的倾诉。我深深地感觉到，是大家的辛劳铸就了我的成绩，是上级领导和同志

们的支持、帮助和理解，助长了我的成功，我深表感谢。我珍惜这友谊和真情，我将此铭记心头。我会以加倍的努力、不懈的奋斗和追求，回馈我钟爱的事业和滋润我成长的企业\*\*市供电公司。

## 公司总经理述职述廉报告篇三

20\_\_年底，通过省公司公开竞聘，我被聘任为通化分公司副总经理职务，具体分管工程建设、运行维护及互联互通、数据长途互联网业务发展工作。现将一年工作汇报如下：

### 一、完成工作情况

#### (一) 工程建设情况

本年在工程建设方面，由于受总部及省公司宏观调控影响，建设力度较往年有所减缓，其中g网几乎停止建设，c网所建29个基站因主设备到货期有所延后至今尚未开通，截止目前，我公司已完成28个基站的铁塔及塔下房组立工作，20个基站的传输及电力改造工作，具备开通条件，c网直放站完成基础24个，目前进入铁塔组立阶段，预计明年一月底有16个站具备开通条件。传输网络建设方面因前几年网络建设工作较好，今年主要是拾遗补缺工作，完成光缆线路施工40.76公里。在通化市、梅河口、辉南、通化县城区共完成合建管道28.677公里。

本年我在工程建设方面主要做了以下工作：

#### (1) 加大前期立项把关工作力度

总结几年来的工程建设经验，我充分认识到了基站站址选择的重要性，基站站址的选择错误，不仅会造成占地成本增加，电力改造等投资加大等局部浪费工程投资现象，更有可能造成达不到覆盖效果而造成整体投资浪费现象，可谓“一失而



成千古恨”。本年的站址选择，我坚持做到了每一个基站、直放站选址时都亲自到现场，并组织工程部、运维部、当地外县分公司共同组成的决策小组，将决策风险降低到最小。

## (2) 进一步规范工程管理流程

本年度，以iso9000认证为契机，加强了工程管理力度，从工程立项可研批复、设计、招投标、确定队伍、签订合同、监理、开工、组织施工、验收、决算、技术履历整理，严格按程序执行。特别在工程招标过程中，坚持在以公司总经理任总为领导的招投标小组领导下进行，实现了“公平、公开、公正。”

## (3) 严把验收关，节约工程投资，保障工程质量

除按照工程管理流程保障设计、监理、验收流程外，本年主抓了工程的审计工作，针对以往工程审计中存在的审计时工程队多报决算值，造成审减额大而增加审计费用的弊病，实行工程预审制，工程由我工程部及公司审计员预审然后报正式审计的流程。

## (二) 运行维护及互联互通情况

本年的运行维护工作总体思路是：“规范、稳定、提高”。“规范”即认真执行《中国联通移动通信网运行维护规程》(以下简称“维规”)及iso9000标准中的各项制度、流程。“稳定”即是把网络稳定当作头等大事来抓。“提高”则包括两方面，提高网络质量和提高技术人员素质。

### (1) 网络运行情况

做为公司的技术带头人，深知一个稳定、优质的网络对整个公司发展的重要性。一年来，一直把网络的稳定运行做为头等大事来抓，在公司全体技术人员的共同努力下，交换设备

运行良好。基站障碍历时控制在指标之内,完成了对无人值守基站的环境及电源的监控系统的设备的安装及调测工作,为基站更加安全稳定的运行打下了良好基础。

传输线路方面重点加强了对代维单位中人公司的管理,做到工作平时每星期沟通,汛期、工程施工高峰期每天沟通,在今年6月份和12月份召开了较大规模联席会,共同探讨光缆维护方面存在的问题,书面下达了整治项目并督促其完成。重点解决了架空电路倒杆、角杆歪斜等问题。直埋电路丢标石、标石刷油、喷字问题,汛期被洪水冲出的光缆保护加固问题等。其中二级干线已达到标准化线路,本地网整治已形成方案报省分待批。

## (2)网络质量及优化情况

1)年初,利用两个月的时间对全地区(包括近千个村屯及公路)的无线网络覆盖进行摸底调查,包括与移动的对比情况,使我们准确掌握了我公司网络覆盖情况及与移动公司网络覆盖方面的优势及劣势。具体情况为c网与移动比较“棋鼓相当”(三期站开通后将大站方面全面超过移动),g网略差于移动,表现在两方面,一部分是市区站超忙,另外在辉南安子山、风鸣山等地缺乏和移动相比的高站,影响较大。市区内如赶超移动还须解决部分低层覆盖问题。

2)注重通过对g□c网话务统计的分析工作,针对超忙、超闲、掉话较多的小区,进行优化、调整,针对g网话务拥塞严重的情况,在今年无法扩容的情况下,本着拆闲补忙的原则,先后通过将偏远地区设备拆迁到市区的办法,将15个市区忙基站的配置提高,有效的降低了超闲小区和超忙小区的比例。网络指标中我公司c网指标较好□c网系统接通率□c网呼叫建立成功率□c网话务掉话比□c网坏小区比例等指标始终列在全省前3名□g网指标处于全省中游,所差部分主要因为城区容量不够导致超忙小区过多等问题。

3)另外还配合厂家对全地区网络进行了多次的数据库调整,提高了各项运行指标,针对用户投诉较多的地区,进行路测及天馈优化调整;同时运维部并配合客服中心处理了两千余次的用户投诉。

### (3)制度流程执行情况

今年是维护管理制度规范化步子迈的较大的一年,年初在省分运维部的领导下,组织全体技术人员对“维规”进行了认真的学习,并在本年的维护工作中做了贯彻和执行。九月份,又组织了对iso9000认证标准的学习,并与“维规”做了对照,对工作流程做了进一步规范。通过两次流程贯彻工作,使技术人员认识到事事不能只靠口头说,要形成闭环,每件事都要有结果。从而提高了办事效率,避免了责任不清现象。

另外,年初重新准制定了各数据中心的考核办法并实施,提高了各中心人员的工作积极性。

### (4)互联互通方面

移动业务方面,与各运营商互联中继每线话务量都在0.5爱尔兰以下,整体情况良好。

ip电话方面,17911、17910到网通接通率平均在60%左右,有待改进。

### (三)数据长途互联网业务发展工作情况

20\_\_年通化分公司承担省公司数据长途及互联网业务任务指标较重,具体为:收入819万元,其中数据业务740万元,长途业务79万元,占全省比例为7.9%超过移动业务占全省比例(6.2%)。20\_\_年通化在数据长途互联网业务市场面临竞争压力较大,一方面通占据市场主要份额,他们加强了用户服务及保有工作,通过提升网络及服务质量保护已有市场,并

在互联互通方面给其它运营商制造麻烦。另一方面中国电信、中国铁通等公司因为经营政策灵活，价格低廉，业务发展也很快。

数据方面工作主要为积极面对压力，对内注重调动和发挥数据部全体人员特别是短期合同员工积极性。对外积极寻找合作伙伴开拓市场，主要围绕有价卡、数据专线、无线公商话、ip超市四个重点方面展开工作。

至11月底本年累计完成734.86万元，完成年计划819万元的89.73%。其中数据业务完成641.62万元，完成年计划740万元的86.71%；长途业务完成93.24万元，完成年计划79万元的118.02%。其中g网赠数据长途卡，财务冲减代理费，等共调减的76万元，如能调回，则那么至11月份，数据长途完成收入810.17万元，完成年计划819万元的98.92%。省分进行收入调整后完成利润18万元，调整前完成利润271万元。

## 二、团队工作情况

### (一)参与公司管理工作情况

首先，能够做到时时具备团队意识，注重与公司其他领导配合问题，在分管工作中凡涉及到工程投资等重大问题做到，第一组织有关部门论证方案，第二向任总及省分公司请示汇报。然后实施。

其次，积极参与公司重大决策活动，不仅对涉及自己主管业务问题积极提访案，对cdma业务缆销等经营活动也能出主意，想办法。

### (二)兼管工会方面情况

除保障员工利益等工会基本职能外，为配合公司经营发展主线，开展了“明星营业员”、“明星话务员”、“明星服务

台”、“明星销售状元”、“短信征集”、“短信发送竞赛”、“移动业务集团和高端用户发展竞赛”“cdma手机全员营销竞赛”等活动。有力调动了全体职工参与经营的积极性，促进了经营发展。

工会还组织员工在上下半年开展了2次合理化建议活动，收到合理化建议536件，被采纳48件，并进行了表彰奖励。

### (三) 技术团队建设情况

本年度初按省公司部署完成的各项培训任务外，主要抓了高低两端培训工作，“高端技术人员”指骨干技术人员，本年对他们主要做了以下工作。

一是做好稳定工作，近两年由于公司主要重视市场工作，市场营销相关岗位人员发展较好，因此造成一部分技术人员思想波动，今年我通过找技术人员谈话，开会动员等方式稳定员工情绪，另外通过口头奖励等办法，认可员工作成绩，使他们树立信心。

二是抓了规范工作，技术人员的特点是工作注重实效但规范意识差，工作经常做了不记录，针对这个问题，我组织维护部门借贯彻“维规”推进iso9000机会，注重工作流程的规范化。

三是以身作则，凡上报的文件、报表我都要亲自过目，以便能发现问题，其中包括文件的格式等细节问题，实践证明效果很好。“低端技术人员”是只外县从事基站、光缆简单维护工作人员及数据业务人员(从事数据终端简单维护)，对他们的培训注重实效性，全年组织集中培训8次。取得较好效果。

## 三、分管工作存在问题及解决对策

### (一) 运行维护及互联互通方面存在问题

(1)g网城区拥塞：为目前急待解决问题，目前我公司市区基站

拥塞严重的小区约有30个，由于很多用户习惯拿我公司g网与移动公司比较，该问题已严重影响我公司形象和收入。

解决方法，由于我公司今年拆闲补忙工作已基本做到位，因此只能通过扩容来解决，且因为我公司900兆频段频点问题，我公司部分忙基站已做到载频容量上限(4/3/3)，因此建议采用新增1800兆系统解决。

另外，部分郊区(辉南县较多)地点g网补站投资回收效益好，也应补站。

## (二)工程建设方面问题

主要面临问题为随着我公司的发展壮大，已引起社会重视，因而政府方面各管理部门上门滥收费现象有所增多，而且动辄几十万上百万，且弹性较大。

解决办法：一方面加强与各管理机关沟通力度。另一方面加强有关法规学习，尽量减少违规现象。出现问题时，一方面依据法规据理力争，一方面加强感情沟通，照顾管理部门面子问题。“一手软，一手硬。”

## (三)数据业务方面问题

### (1)市场规范问题

由于市场竞争激烈，ip电话卡，无线公商话等资费市场已降到了非常低的地步，已严重影响该项业务发展。解决办法：加强与各公司竞合工作，共同协商制定价格政策，规范好市场。

### (2)互联互通问题

ip电话受网通公司制约，接通率低。

解决办法：一方面加强就此问题向通信管理局的沟通工作，通过法规手段解决一部分问题。另一方面，争取移动公司、中国电信、中国铁通等非主导运营商联盟，合力解决问题。

一年的工作当中也有一些管理不细等不足，针对这些问题，我已做了认真总结。在以后的工作当中，我将在稳重务实的基础上，努力学习、积极进取、开拓创新，为联通事业的发展做更大的贡献！

## 公司总经理述职述廉报告篇四

一、加强学习，努力提高自身素质。认真学习党和国家的路线方针政策。特别是认真学习了党十七大报告。通过学习，努力提高自身素质，用十七大精神武装自己的思想，用11理念指导自己的行动，为做好各项工作奠定了坚实的思想基础。

二、全面贯彻落实集团公司各项决策和要求，大力弘扬11精神，贯彻“六个坚持”工作原则，以科学发展观为指导，坚持扩张性竞争战略，大力推动“六新11”建设。

三、在88化工公司期间的工作，抓好安全生产和项目建设，为全年完成销售收入近20亿元，实现利润1.57亿元，烧碱□pvc产量双双超过20万吨打下了坚实基础。

四、以对企业 and 职工高度负责的精神，狠抓安全工作，推行工艺指标、设备运行状况排查，严格按照“四不放过”原则处理各类事故，保证了公司安全稳定生产的局面。

五、为职工身体健康着想，为子孙后后代着想，为人类的生存环境着想，认真贯彻落实国家的环保和节能减排法律法规，以强烈的社会责任感和使命感，狠抓环保和节能减排工作，在公司成立了环管理委员会，设立环保举报电话，环保事

故也向安全事故一样实行一票否决。

六、加强宣传工作，提出创办《11动态》，并直接发放到基层班组，让广大职工及时了解掌握公司动态。还推行了《通报》制度，更新了电子大屏幕等。

七、加强思想政治工作，注重与职工的沟通和交流，推行生产厂例会、公司综合例会和公司领导基层走访日活动，组织召开参与技术助理竞聘人员座谈会、新工座谈会、通报中受到奖励和处罚人员座谈会、离退休老同志座谈会以及大年初一青工联欢会，直接面对面与职工真诚地沟通和交流，了解职工思想动态，做好深入细致地思想政治工作。

八、为便于66公司运作，将77制氢公司、44公司和解析气项目的投资全部并入66公司股本，使各方股东利益得到均衡照顾。

九、为认真贯彻党的十七大提出的“让广大职工拥有财产性收入”的精神和实现11的核心价值观，解放思想，更新观念，积极推进公司股份制度改革，紧密结合公司生产经营和改革发展实际情况，认真做好精苯、制氢等装置股份制改造的前期准备工作。目前，苯精制项目已得到集团批准，很快将开展募股工作。

十、关心弱势群体，在对困难职工的救济上采取从优、从宽、从高的政策。针对临时工工资、福利以及夜班和有害补助较低的情况，公司将结合市经济发展水平和公司实际情况逐步给予提高。

十一、切实加强党性修养，重视廉政学习，自觉按照《党员干部廉洁从政若干问题准则》严格要求自己，努力做到自重、自省、自警、自励，胸怀坦荡，实事求是，清正廉洁，克己奉公。



十二、存在的问题：需要进一步加强计算机操作知识的学习；工作中有急躁情绪，说话的方式和语气有时不够缓和，请同志们多加谅解，我将在今后的工作中加以改正。

各位代表，同志们□xx年的各项目标任务已经确定，我们不仅要完成艰巨的生产经营任务，而且xx万吨项目建设将随着资金的到位全面展开□xx已全面进入了一个跨越式发展的新阶段，任务艰巨，使命光荣，让我们在集团公司的正确领导下，全面贯彻科学发展观，大力弘扬11精神，大力弘扬改革创新精神，求真务实、真抓实干，为打造中国第一、世界一流的nm化工基地而努力奋斗！

## 公司总经理述职述廉报告篇五

尊敬的董事长、总经理，各位同仁：

时代在变、环境在变，工程局的工作也时时变化着，每天都有新的东西出现、新的情况发生，作为一名副经理兼安全总监，我们需要跟着形势的步伐前进，不断提高自己的理论水平和思想觉悟，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的员工，争当业务骨干，时刻以“服务无止境，服务要创新，服务要持久”的服务理念鞭策和完善自我，更加严格要求自己，将优质服务工作落到实处。积极主动向党组织靠拢，争取早日加入党组织，以党员“不怕困难、勇挑重担，爱岗敬业、无私奉献、争做模范、勇当先锋”的精神，认真履行岗位职责，吃苦在前，享乐在后，主动承担急、难、险、重施工任务，勇于攻克高、新、精、尖技术难题，自觉提高工程质量、加快施工进度、确保安全生产。

### 一、作风及思想建设情况

一年来，受总经理委托，作为主管物流公司的负责人，在董事会及总经理的领导下，以三个代表为指针，以科学的发展观为行为指南，带头严格要求自己，从我做起。在公司内部

树正气，严格要求员工。树立为行业服务的思想，扎实地作好各项工作。

2、认真看书学习，努力提高自身素质。认真参加集团公司组织的各种学习，是我一贯坚持的原则，学习能使人进步、提高。特别是今年，积极参加党员先进性教育活动的学习，通过学习，提高了自己对党的认识，同时也使自己深受教育。政治理论的学习，进一步增强了自己的责任感和使命感，使自己在日常的经营管理工作中目标更明确，责任更到位。

我还利用业余时间抓紧学习各种业务知识，充实和不断完善自己的知识面。不管工作再忙，我都利用工作之余，系统地学习有关企业管理、现代营销以及相关的专业知识，特别是在现代营销理论中的“供应链管理”、“物流规划”、“流程再造”、“客户关系管理”等专业知识上有了很大长进，大大地提高了自己的专业理论水平，更新了观念，并结合工作实际，将学到的知识加以应用。特别是针对物流公司三块牌子，一套班子的现状，利用所学知识，系统地将公司内部的业务流程、管理流程及信息流程进行了重新设计和完善，并得到集团公司认可。

3、加强沟通，民主决策。经营管理成功的关键，是不断具有创新精神和良好的沟通渠道。要具有创新精神，就必须不断加强学习，提高自我创新能力，要有好的沟通渠道，就必须创造一种和谐的氛围。我在抓好经营管理工作的同时，鼓励每一个员工加强学习，经常与他们交流。这样让员工都参与到公司的管理、工作流程创新上。努力营造和谐氛围，经过一年的努力，目前公司内部基本上能做到相互沟通、交流多了，在工作中产生的矛盾少了；相互间全力支持工作多了，推诿、扯皮少了。由于沟通、交流、学习的氛围，使员工从思想上和行动上都得到了较好的统一。特别是在对公司的一些重大制度及业务流程进行调整前，我都会与班子成员一道认证研究，仔细听取他们的意见，并让员工积极参与，达成共识，然后再决策。这样在工作中避免盲目，充分体现民主决

策的作用。

## 二、主要工作业绩

20xx年，遵照集团公司的要求，对物流、运输、科技进行了新的重组。重组后的新公司面临不同的业务方向，在管理上带来了新的难度。在认真分析了经营环境、客户关系、业务总量及内部流程的基础上，我本着求实的工作作风，将工作的重心放在了提升服务质量，稳固现有客户，努力拓展新客户和新业务，控制费用预算、节约开支、增加效益的工作原则上，紧紧围绕集团公司和董事会下达的经营目标来开展工作。

经过一年的努力，在班子成员的大力支持下，在全体员工的共同努力下□20xx年实现营业收入5105.67万元，营业成本4731.65万元，费用639.68万元，利润546.25万元。

根据20xx年签订的《重庆\*\*实业(集团)有限公司二零零五年经济目标责任书》及《\*\*物流公司20xx年经营预算》的要求，公司本年营业收入预算为4563万元，超额完成收入542.67万元，增长11.%;成本预算3459.58万元，因收入增加而相应增加成本1272.07万元;利润预算为380万元，超额完成利润166.25万元，增长43%;期间费用预算为721.72万元，减少费用支出82.04万元，降幅达11%。从经营数据上看，全面达到降低费用，增加效益的目的。确保了集团公司和董事会下达目标任务的顺利完成。

上述工作业绩的取得，我主要抓了以下几方面工作。

- 1、以财务管理为核心，完善管理制度。财务是真实反映企业经营成果的核心，抓好财务的管理工作，能起到事半功半的效果□20xx年我司根据集团公司的有关财务管理规定，针对三个行业的特点，结合公司目前的经营状况，首先，在集团公司财务部的大力支持下，重新组建物流财务部。在组织机构

到位后，在建立和完善财务账务得同时，与财务人员一道，对相关的财务制度进行了规范和完善，并在公司内部多次组织员工学习及熟悉财务制度。特别是针对20xx年费用预算的执行，与财务部一道重新制定了财务部内部的业务工作流程。这样，规范了财务行为，杜绝了诸多不良行为，理顺了公司财务管理秩序。真正体现出财务管理的核心作用，真正起到了财务在依章行事的前提下积极参与经营活动的目的。例如，经过财务部与营销部的通力合作，清对历史往来帐务，为公司追回货款190余万元，消化历史预留成本40余万元。这些工作的得以完成，充分体现了财务管理的重要性。为控制成本，降低费用起到了很好的作用。

公司的环境建设方面也做了大量的工作，在总场的大力支持下，改造了公司大门，新建了花坛，安装了自来水和暖气，铺设了地板瓷，还更新了办公设备。使公司的环境和办公条件得到极大改善，较好地树立了公司的环境形象。

2、加强制度的监督与执行。制度制定后加以执行只是完成了部分工作，关键是在制度的执行过程中，是否有一个好的监督机制来保证制度的全面、公正、透明的执行。我要求在公司范围内，一切按公司制度办事，要求人人参与，人人监督，真正把用制度管好人好事落到实处。在公司内部形成用制度约束人，用制度管好事，用制度监督好生产经营工作。在这种氛围下，目前员工都基本能做到自觉遵守公司制度，严格按照工作流程办事，也同时也在制度约束下履行好自己的责任。

在日常的工作中，我对每月的经营情况都要进行例会通报，让管理人员知道本月的经营成果及工作效率，找出存在的问题，提出下一步的整改措施及工作目标。管理人员根据工作措施及目标，对本部门工作做出安排，做到人人心中有数，人人明白自己的责任。同时围绕经营结果我对内部的管理流程及经营流程经常进行检查，发现问题及时改正，不合理的流程坚决纠正，确保公司一盘棋有机地运行。

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：

有了监督保障机制□20xx年公司的经营管理成果是显著的。用员工的话来说，就是公司的管理更透明了、监督更严了、责任更清了、目标更明确了。员工主动性和积极性的发挥，确保了公司整个经济管理工作在高效、透明、流畅中运行，为全年的目标实现起到了关键的保障作用。

3、提高人员素质，提升企业实力。一个公司经营管理的的好坏，其直接反映的是该公司的从业人员素质的高低。特别是在公司各个具体工作岗位上员工素质的高低，直接决定该公司整体素质。公司从尊重人、用好人，培养和要求每一个员工的职业道德和职业素养。同时努力营造让员工真实、准确、敢讲真话、敢提意见的环境。针对物流公司现状，上任开始，我就抓了员工的素质培训，全年共举办集中培训会5次，并要求我们班子成员及部分员工上台讲课，其结果是大家都学到了知识，从中都得到了锻炼。随着员工素质的提高，思想得到了较大的统一，理解力及执行力都得到了较好的发挥。工作效率及工作纪律明显好转，员工的自觉性得以体现。

4、开展以提高服务质量，降低成本为重点的经营工作。

#### (1)、烟叶运输

年初，我带领营销部的同志分别到四川、贵州和重庆市辖区拜访了数十家业务单位，在诚实、守信的原则下，与各业务往来单位和友好单位达成了意向性协议，为20xx年的烟叶运

输工作做好了铺垫。参加了烟叶公司举办的大型烟叶基地座谈会，并积极与各个烟厂进行了广泛深入地洽谈，取得了满意的效果。

在集团公司文总的大力支持下，市局再次明确市外烟叶运输由\*\*公司承运。先后与阜阳、南京、新郑、许昌、上海烟厂签订了今年新烟运输合同。特别值得一提的是上海烟厂：由于我们往年工作疏漏，致使上海烟厂对我们产生了误会，导致我们业务流失。在这种极其被动的局面下，我们忍辱负重，灵活采取多种方式与对方进行交流、沟通，经过几番周折，最终真诚感动了客户。上海烟厂原谅了我们以前的疏漏，认同了我们的服务理念，将总量8.5万担的运输业务放心地交给了我们。我们还和火车站、各运输协作车队签订了20xx年度烟叶运输合同。为了彻底杜绝货物丢失现象发生，进一步提高烟叶运输服务质量，我们还特别制作了货物运输服务质量监督卡，要求每批次烟叶运输必须由收货单位填写服务质量监督卡，并以此作为支付运费的依据之一。

今年在整个烟叶收购、调运整整延迟一个月的前提下，从集团公司大局出发，为确保目标任务的实现，我们采取多种措施，加强与市局专卖处、烟叶公司、烟叶复烤厂及火车站的协调。进一步强化内部管理，在运量大、任务重、时间紧的情况下，科学调度，协调指挥，并亲自和班子成员一道到运输一线督促。确保了按照计划安全、及时地完成了今年的烟叶运输计划，使经营目标得以实现。顺利渡过了20xx年。全年共接待烟厂等业务单位来客数百人次。

## (2)、卷烟运输

年初，为确保今年的卷烟配送工作进行顺利，我采取了两大措施：一是在内部合理组织、加强协调、积极动员，调动大家的积极性，提高服务质量；二是在外部加强联系、沟通，巩固与工业、销售公司的协作关系。

在内部管理上，今年6月，在市场调研的基础上，成功地将运价进行了两次下调，最终下调幅度约18%。确保公司利润增长起到了很好的作用，运行结果显示运输公司利润与往年相比大度度上升。

同时，我们也事实求是的按照市场运作方式，对承运人的利益也作了相应照顾。例如：由于油价上涨，我们对承运人进行了相应的单车油价补贴。基本上做到了双赢□20xx年我们在对四台超期服役的卷烟运输车辆实行了对外招标报废，使每台报废车增加收入1,500元，共计增加收入6,000元。

尤其是在×县发展加盟店的问题上，上半年，我和大多数同志一样，觉得山高路远，有畏难情绪，委托×县商务局安排人员，代为实施。下半年，我认识到这样做，不仅不符合政策规定，也使我公司应得的合理收入受到损失，经过反复地分析考虑，激烈地思想斗争，最终下决心自己去做。我将这一想法提到班子会上讨论，各位成员起初也有顾虑，经过分析研究，最后还是一致同意自己直接来做。仅这一项，下半年我们就可以多收入××多万元。

采用全新的考核体系，全面、综合地考察每个车主及以往的经营表现，从卷烟运输的安全执行情况、是否服从公司管理、运输服务质量等，再征求多方意见，张榜公示后，才与合格的车主、承包人签订承包合同。全面做到了公开、公平、公正，得到了广大驾驶员的好评。

(七)殡改方面□20xx年至20xx年解决镇(场)殡改宣传经费分别是：20万元、20万元、30万元、30万元；同时解决各镇场民政对象火化困难补贴分别是：30万元、28万元、28万元、29万元，对于促进我县火化率的提高起到了很大的作用。

鉴于主城区卷烟运输准运证漏开问题迫在眉睫，公司向市局专卖处建议，经市局专卖处认真考察、周密论证后，我们成功获得了代开重庆市主城区卷烟运输准运证的权利。而且我

们在开具市内卷烟准运证工作上做到了及时、准确、不漏、不误，受到了市局专卖处和销售公司的一致好评。这项工作既是“\*\*物流”服务工作的一大创新，也是“\*\*物流”优质服务的具体体现。

### (3)、科技

日常维护：本年度，总计完成了巡检工作117次，上门处理郊县突发事件33次，上门处理市局及主城区突发事件83次；完成了20xx年度计算机信息系统集成资质年审工作，确保了科技公司信息系统集成资质。

通过努力，最终赢得重庆市烟草行业价值1,000余万元的信息化设备采购大单；与市商业银行签订了总价值300余万元的设备供应合同。

我行信贷管理的电子化水平明显改善，具体表现在以下几个方面：一是信贷管理系统进一步优化，数据质量得到提高。我行信贷管理信息系统通过一年的使用，在各部室、支行提出的相关需求基础上，我部与科技部反复磋商，初步确定了信贷管理信息系统优化方案，使该系统得到不断优化，系统的统计、查询和监测功能开始发挥。二是企业征信系统正式上线，信息查询更加快捷方便。按照人总行全面征信管理工作的要求，我部配合科技部成功完成了信贷管理信息系统与全国企业征信系统接口程序的开发、存量客户信息的整理和有关数据的报送工作，经中国人民银行征信管理局验收，我行客户信息已按时提交全国企业征信系统入库，为全行查询授信客户信息、防范信用风险提供了信息保障。

同时，为物流公司的核算信息化工作作了有益的尝试。

### (4)、强化安全意识，为经营工作保驾护航。

强化安全意识，很抓安全生产，始终把安全生产放在经营工



作的首位。从上任的'第一次经理办公会上就提出，安全不单是领导的责任，同时也是我们物流公司每一个员工的责任。因此，亲自起草了《\*\*物流有限责任公司安全管理制度》，同时补充了《\*\*物流公司消防预案》及《\*\*物流公司治安预案》两个制度，这些制度涉及到公司财务、办公场所、库房、运输等方面的安全管理工作。并组织各部门员工认真学习，提高安全意识，做到人人讲安全，事实有安全，确保公司人员和财产安全，为顺利开展经营工作起打下良好的基矗。

在传达市局安保处、交-警八支队、江北区驾协关于安全工作会议精神的过程中，结合本单位实际情况，制定相应措施和多项考核指标。根据“八无一控”的安全指标，针对我司的实际情况，我们把安全工作分为“常规安全”和“车辆安全”两个方面。

“常规安全”主要包括火灾隐患、盗窃、抢劫、诈骗、资金安全、生产事故等。我们共计组织安全大检查次5次，查出问题15处，现场整改5处，限期整改10处。

我是\*\*公司的\*\*，时间飞逝，一转眼[]20xx年即将到达尾声。在这里，我预祝大家新年快乐，万事如意。在过去的年岁里，我经历了一些事，也成就了一些事。现述职如下：

“车辆安全”主要包括交通安全、“三检”、“培训”、“考核”等工作。我们共计组织召开驾驶员安全会议50次，安全检查18次，查处安全隐患6次并及时排除；共检查车辆402台次，查处问题车辆15台次，当场排除故障11台次，进厂实施二保作业4台次。公司将安全工作全面纳入承包、挂靠方案中，做到“谁承包，谁负责”，“谁挂靠、谁负责”。同时结合“7.6”、“7.10”“7.15”“7.23”事故和“8.4”事故，组织驾驶员学习讨论，让与会人员汲取教训，引以为戒。

协助总经理做好公司内部管理工作，及时、准确地向各部门

传达相关信息，积极、稳妥的做好与其他公司的联系工作。我根据季度计划，跟踪每个部门的工作是否按照计划执行，并做好业务记录。

(5)、做好后勤保障，解除员工后顾之忧。

根据集团公司20xx年度人员编制的要求，加强人事管理、完善外聘员工用工手续的工作要求，在末员工绩效考核合格的基础上，与现有员工续签签订了《劳动合同》，维护了员工的合法权益。

为加强员工考核，并指导员工有计划地改进工作、提高员工的工作效率，以适应公司经营管理的需要，公司每季度按集团公司制定的员工绩效考核表，对每一位员工进行了业绩考评；并在年终进行了年终考核。

### 三、存在的主要问题

古语有云：磨刀不误砍柴工。就是放在今天的社会工作中，也深刻的指引和提示着我们。要在进取工作的基础上，先找准思想方向，即要有着明确意识感观和积极的工作态度，方能付诸于努力工作的实践之中。使之事半功倍，取得良好业绩。

一是，虽然在思想作风方面自认为不错，但在工作激情上已不如以前。在系统学习上比较偏重业务知识方面的学习，对提高政治理论的学习还不够。

二是，在内部管理上还做得不够细。有时忙于业务工作，对内部管理中出现的一些问题，没有得到及时解决，给工作的开展带来一些影响。

三是，建立一套有针对性的、科学、可行的绩效考核办法成效不大，对调动员工的工作效率与积极性未起到激励作用。

四是，在经营中对行业的依赖过大，拓展市场不够。

(三)抓地质研究，确保开发效果。坚持“整体部署、分类实施、持续研究、及时调整”的原则，针对各油藏开发现状，加大研究力度，坚持“五个对比”(岩性、物性、电性、含油性、试油试采情况对比)，追求油层稳、厚、连通，圈定建产有利区域，确保了产建效果;全面实施“139”稳产上产综合管理工程，建立了围绕油藏管理的“一个中心，三个着眼点，九个管理体系”的长效机制，确保了油田长期稳产上产。

五是，由于个人性格的决定，有时办事说话不容易让人接受。因此，给工作的开展带来一些影响。

#### 四、20xx年工作规划

按照资产一体化、股权多元化、经营市场化、管理流程化、分配绩效化的经营管理原则。重点放在市场拓展上，完善有关市场拓展的相关管理制度，为市场拓展人员运造宽松环境，力争取得大的突破。

根据集团公司下达的保300万争400万的目标利润。我们将采取如下措施：

- 1、根据20xx年的工作成绩及出现的问题，拟对现有组织机构、人员进行重新构架。减少管理层次，压缩管理流程，明晰业务关系，理顺业务流程，充分发挥运输为主的运作职能。
- 2、对现有中干进行调整，压缩中干人员编制，以适应新的组织机构的运作。启用对业务熟悉、敢于管理，又有一定业务拓展能力的人担任业务主管。
- 3、加强部门建设，使其真正起到部门的作用，用流程管理打破物流、运输、科技三块各自为阵的局面。集中业务骨干专心干应该干的事情。

4、进一步强化员工的素质教育，转变员工观念，以适应新的组织机构带来的新变化及管理上的新要求。特别要抓好干部队伍建设及教育，使他们能跟上市场变化的要求。

6、运输公司在做好既有业务的同时，在新的组织机构中将要积极介入烟叶及社会物流运输业务。使运输公司在公司的职能中发挥出作业部的作用。

7、烟叶业务在保证现有业务的基础上，在市局的支持下，积极与产烟县公司协调，将买短途的烟叶运输业务纳入公司运作。

8、积极开展客户关系的协调，做好我们因该做的工作。理顺客户关系。

9、改变现有的烟叶运输模式，采用直接与驾驶员签订运输协议的方式来规范烟叶运输中的问题。增加公司效益。

10、大力拓展市场业务[]20xx年公司领导班子将花大力气面向市场，采用一切可以采用的方式，动员广大员工积极参与市场开拓工作。

11、积极关注市局的物流变化，采取有效措施确保20xx年目标任务的完成。

以上述职敬请董事长及总经理和各位同仁审议。