

中建总经理工作报告 总经理工作报告(通用9篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。那么什么样的报告才是有效的呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

中建总经理工作报告篇一

尊敬的同事们、朋友们：

大家下午好！

很荣幸由我代表公司向大家做年终总结报告。

1月17日公司组织召开了年度总结会议，对xx年xx公司经营情况进行了全面系统的总结。xx年，在董事长xx先生的正确指引下，公司全体同仁认真贯彻执行年初规划纲要精神，部分板块较好地完成了年度目标任务。全年公司产值近1、2亿元，实现利润1000多万元。

此次年度会议中，各部门做了xx年工作述职报告和xx年工作计划，公司领导层对xx年各部门所取得成绩予以肯定。

xx年，我们用心经营，改进策略，业绩显著。虽然有各种不利因素的影响，所幸的是，通过大家的努力，我们的销售和利润仍然获得了好的成绩。工程中心全体同事齐心协力，付出了辛勤的努力，超额完成全年业务指标，为xx公司业绩保持稳定增长做出了重大贡献。营销中心，在面临电信市场调整与变动的情况下，经历外部与内部的结构化调整，最终通过第四季度的劳动竞赛，使业绩得到有力的回升。驻地网事业部，在xx年加强了经营管理力度，调整了经营策略，初步

实现驻地网向智慧社区的业务进化，为xx公司公司未来的长足发展奠定了良好的基础。

xx年，我们规范管理，严控成本，硕果累累。通过公司组织架构改革，公司各岗位工作职责得到梳理与明确，公司管理制度和工作规范进一步得到完善。实行分管领导制，设有两大职能管理中心与三大主营业务板块，从管理架构上稳中带新，强而有力。通过绩效工作的执行，各部门有效明确目标、跟进过程、落实结果。同时，我们加强了财务管理，通过梳理财务流程、财务管理软件的引进、严格的成本控制以及良好的资金回笼等工作，充分保障了公司资金流的正常运作。

（提高音量）在此，我谨向各条战线上的全体同仁们致以衷心的感谢和崇高的敬意！

各位同事，在肯定成绩的同时，我们也要清醒地认识到□xx公司与同行们相比较，增速还不够快，市场排名和份额还不够高。我们需要注入新的管理思路与发展策略，紧跟时代发展的步伐，长足发展xx公司事业□xx年，我们面临更加严峻的挑战□xx董事长在年终工作会议上提出：“强素质调激励抢速度促转型”的十二字方针，给我们在14年的经营管理与业务发展上指明了方向、提出了更高的要求。

一、强素质，古人云“贤者在位，能者在职”□xx公司面临市场战略转型和长足发展的关键期，迫切需要加强队伍建设，强化人才结构，建立强而有力的人才队伍。一是要增强思想素质、统一意识，从意识层面达成一致，形成合力，拥有“全局观”。不谋全局者，不足谋一域。不谋万世者，不足谋一时；我们要团结一致按公司的整体经营方向与管理方针，“谋全局，讲全局”，一切从xx公司利益出发，深入理解与贯彻执行xx公司xx年十二字经营方针。二是要求大家增强业务素质，提高业务能力和管理水平。对业务领域的专业知识，对公司产品、服务、业务操作流程和管理要求必须熟

练掌握，成为行家里手。同时，公司要求全体员工必须加强学习，将学习作为一种责任和追求，在工作上学习和实践相结合，完成自我综合素质的提升。三是增强心理素质，积极应对各种工作挑战，出色完成工作任务。大家要具备百折不挠的勇气、坚忍不拔的毅力、胸有成竹的自信，团结一致，为共同的目标全力以赴。

二、调激励，公司从经营思路与管理策略上对我们提出了更高的要求。我们必须以目标为导向，加大市场开拓力度，同时，公司将制定有效的绩效考核制度，加大激励，打造xx公司的发展活力。公司将建立员工价值与企业效益同步增长的长效激励机制，实现xx公司发展和个人发展最大化。

三、抢速度，速度管理，就是比别人先行一步，在市场竞争中抢占先机。我们要做，就努力做到最好，要有速度制胜的意识和信念！通信行业是一个日新月异的行业，变化迅速。抢速度，无疑是xx公司14年的重要策略！未来□xx公司公司是否还能实现跨越式增长？取决于我们是否能够做到的快、狠、准，这将决定我们的未来！

四、促转型，一是思想的转型，我们必须从传统思维模式中解放出来，跟上信息时代和公司发展的步伐。二是：核心员工的职业化、中高层管理人员的专业化、基层员工的技术化的提高与转型。三是业务结构调整和转型，结合公司新老业务的发展，依据公司经营目标和发展方向，逐步完善公司管理和内部服务的落地。驻地网业务，要调整发展思路肯经营策略，加快发展速度。工程板块上要在保证原有拆迁工程的基础上，大力增加以智能楼宇社区建设为主的新业务。营销业务板块，则要从门店经营向连锁运营转型，逐步形成具有xx公司特色的核心竞争力。

人力资源部：强素质：人才规划、岗位分析、调整配置、人员培训、人才引进；调激励：以“速度、转型”为导向，加大对市场拓展团队、关键岗位的激励力度，打造以速度取胜

的核心竞争力。

财务部：完善预算管理体系，制订规范的预算文书，每项预算有编制说明。积极发掘各种降低成本的先进方法，事前、中、后均有控制手段，根据预算对各部门提出预警；确保现金合理流动与平衡，满足公司正常经营和发展需要；合理投资，使资本保值增值。紧跟业务部门，主导应收款项回笼，提高现金使用效率。

工程中心：完善工程项目管理制度，继续推行项目承包制，项目经理必须对成本、质量、安全、进度负责。项目部的目标、激励跟实际施工量完全挂钩，按工日承包；推进业务结构的调整，开拓非通信专业市场。

智慧社区：打造第三方通信服务平台，建立驻地网运营手册，包括市场拓展、投资建设、运营服务的标准、流程，快速拓展市场、快速完成建设、快速投入运营，形成用户规模；根据智慧社区的商业模式，建立与产业链上下游合作伙伴的整合方式、标准与流程，建立智慧社区运营平台并进入试点运营，打造深圳地区智慧社区第一品牌。

营销中心：完善门店运营服务体系，坚持打造以店长为核心的人才培养、激励机制；推进业务的转型，导入o2o模式，实现线上线下的有效结合，做大销售规模；建立与智慧社区营销业务的对接模式，整合、壮大营销人才资源。

同事们，伙伴们□xx公司xx年的奋斗目标是收入实现1亿元，利润1000万元□xx年是xx公司事业发展史上的一个重大的转折点，我们处在信息时代的前沿，前景广阔、机遇凸显。公司立足于通信工程建设业务、电信产品营销业务，将用三到五年的时间向智慧社区平台运营商转型。为客户提供安全、便捷、美好的智慧社区生活方式是xx公司的发展使命。我们力争未来成为行业内中国前五名的公司，成为一家社会公众公司。我们要坚信，在xx董事长的正确指导下，围绕14年的十

二字经营方针，全体同仁们上下一心，群策群力，继续发扬过去的优良传统，奋发向上、继往开来，朝着我们既定目标，坚定地、踏实地向前迈进！（提高音量□xx年必定会有我们的辉煌□xx公司的辉煌！

最后，在新春佳节即将到来之际，我再一次衷心地祝愿大家新春快乐，阖家幸福，工作顺利，健康平安！马年马上成功！谢谢大家！

中建总经理工作报告篇二

根据集团公司总经理在xxxx年初作的工作报告指示精神，我项目部结合在建工程项目施工特点及管理模式，整合现有资源，充分调动项目部人员的工作积极性，开展一系列改进工作，完善项目部管理体系的建设，明确项目精细化管理改进目标，提升项目管理水平，现将半年来项目部管理工作汇报如下。

一、工作回顾

xxxx年项目部主要施工任务为“东港第”项目一期二次结构施工工程，本工程为东港第项目a7~a10号楼原楼板预留洞口二次结构封堵施工，结构楼板钢筋采用植筋、焊接和绑扎，然后浇筑c30砼封堵。其中□a7#~a10#楼洞口共计162个，其中a7#楼52个□a8#楼24个□a9#楼34个□a10#楼52个，整个项目涉及二次改造施工户数共计208户。按照合同约定，二次结构施工应于xxxx年3月1日开始正式施工，但我方进场后迟迟未接到建设方准许施工指令，直至xxxx年4月2日，我方才开始正式施工。考虑到建设方交付房屋时间的紧迫性，我项目部本着服务业主、遵守合同的专业精神，依然按照合同约定的完工日期，重新编排施工进度计划，制定增加施工人员、材料、工器具投入以及夜间不间断施工等相应赶工措施，确保目标工期实现。整个施工采取4栋单体楼依次流水施工，各

工序间紧密穿插施工;各施工段采取小段分包，充分调动施工人员积极性，克服赶工情况下的人手不足、材料倒运耗时耗工等施工困难。通过采取一系列的工期保障措施，在保证工程质量及安全的前提下，于xxxx年5月30日顺利完成全部二次结构施工内容，其中，包括完成建设方后期增加的a7~a10号楼夹层砌筑改造工程;之后，完成a7□a8□a10号楼一层入户门口改造施工个任务。目前，工程项目已通过业主验收，结算资料收集整理完毕，已向建设方提出结算申请，并开始审核流程，相关档案资料已向建设单位移交。

xxxx年上半年，“东港第”住宅项目一期工程根据总承包合同约定，已完成施工承揽范围内的全部施工内容。目前，项目部在做好向建设单位及物业单位验收移交工作的同时，已逐步进入工程保修阶段，配合建设单位做好售后维修工作，将房屋顺利交付给客户。

一期工程结算工作是本年度工作重点之一，项目部全力配合集团公司预算部门工作，收集、整理结算资料，及时与甲方沟通，为结算工作顺利完结提供便利条件。半年来，针对二次结构施工工期紧、局限大、困难多等的实际情况，以及工程结算工作的紧迫性，因此，项目部上半年工作重点：一是要保证工程能按照时间节点顺利交付;二是要配合好集团公司预算部门，尽早回收工程款;三、要配合好建设单位最后的移交工作，为二期合作奠定良好的合作关系。项目部遵照年初集团工作报告精神，加强项目部精细化管理以及规章制度落实，再小的工程也要做成精品，从工程进度、质量、安全、成本控制等多方面入手，改进管理工作的不足。总结经验、找出不足，以此总结上半年工作中的得与失。

二、巧提速、保工期

时间、固定施工人员，各工序间流水施工，无时差紧密衔接，为砼浇筑及养护节省出时间。细化的计划经反复实践检验，最终得以确定实施。做为施工的主要调度负责人，施工工长

必须明确工作内容、工作顺序、持续时间及工作之间的相互衔接关系等并付诸实施;项目部管理任务就是在计划实施过程中经常检查实际进度是否按计划进行,一旦发现有偏差出现,应在分析偏差产生原因的基础上采取有效措施排除障碍或调整、修改原进度计划后再实施。在实际施工中,出现施工进度滞后的情况,如白天排渣,因为需要利用电梯运输排渣,会长时间占用电梯,给钢筋绑扎、砼浇筑、墙面抹灰等上料工作造成影响,考虑排渣完全适合夜间作业,项目将原计划调整,墙体拆除后先装袋,将施工作业面清空,白天如作业工序多,则不进行排渣,如此也可以避免给建设方房屋销售工作带来影响,计划调整后,给关键工作如模板安装、钢筋安装、砼浇筑让出时间,使工程中期形象已初具规模。

在人工方面,为了保证工期,牺牲了工人夜间休息时间,基本每日晚间19点持续施工至23点。通过施工小段分包以及对于施工劳动强度大的工作,在达到施工作业量后给与一定奖励等措施,调动工人工作热情,夜间作业尽量安排粗活,如排渣、砼浇筑等施工任务,充分利用好夜间施工时间。材料方面,做好材料计划,保证现场施工需求。施工技术方面,由于年初气温较低,考虑砼浇筑后凝结时间较长,为缩短砼凝结时间,项目部进一批早强剂,按照配合比要求,进行配比。掺入早强剂后,砼初凝时间明显缩短2~3个小时,楼板底模拆除时间也相应缩短。通过实践的进度计划虽然已于项目初期大不一样,但正是通过不断地收集数据、分析问题、调整计划,使得在进行最后一栋a9号楼施工时,实际施工已基本与计划工期相吻合,大大地缩短了工期。进度管理在取得成效的同时,也有很多不足,工期计划一再调整,使得施工不能保持连续性;人力及机械一直保持高负荷施工状态,难免出现不适的情况,如施工人员后期施工情绪不高、工器具损坏频率提高等。一直受这些问题困扰,使得施工进度放缓。

三、重质量、赢信誉

二次结构施工虽是小活,但也不应忽视了施工质量,小活也

要干出“精品”工程。二次结构施工工序多，质量控制点多。项目部的管理重点抓事前的交底工作及过程中的质量控制。例如在钢筋工程，在开始植筋前，因为不是专业植筋人员，需要把植筋的要点，如钻头直径的选择、钻眼深度、清孔要求、植筋胶的配比等等需一一向工人进行交底及培训，作业工人达到技术施工工艺要求，可批量作业后，在施工过程进行抽检，发现问题及时进行整改。二次结构施工质量控制重点：一是涉及结构安全类，例如模板安装、植筋、钢筋绑扎、焊接、砼配合比、浇筑振捣等；二是涉及建筑适用性类，例如墙面抹灰空鼓、开裂控制、地面面层压光、天棚刮浆开裂控制等。施工前项目部也做好质量的预控措施，在原施工方案的基础上，改进、细化施工方案，例如对模板拼缝的控制，对周转多次的多层板，重新收边，拼装模板尽可能减少拼缝缝隙。在比如砼配合比，现场搅拌严格按照实验室出具的配合比单，进行配比；墙面虽未要求抹灰，但根据现场实际情况，二次施工部位墙面需重新进行抹灰找平；地面面层在与原地面接茬处增加打磨处理。一系列的举措体现了“精细化”管理的精神，重视质量工作也让我们赢得了业主的赞扬。

四、压成本、创效益

a7~a10号楼二次结构施工，包括设备夹层改造工程、一层入户门口改造工程，按照现场施工实际发生统计，工程实际发生成本为 812, 887.5元，合同施工审定总价款为 万元，已拨付工程款为 万元，占总造价的 %；申请结算金额为 万元，其中发生人工507, 200.00元、水泥 52, 170.00元、砂子石子37, 600元、空心砖4, 275.00元、钢筋50, 000.00元、五金工器具35, 642.50元、施工用电20, 000.00元、大白施工100, 000.00元、试验费6, 000.00元；实际发生签证、设计变更费用元、赶工费 元。项目部重视对资金、资产的管理，始终坚持节俭务实、杜绝浪费，坚持用好每一分钱。成本管理工作是项目管理工作的重要一环。项目部重点加强对实际工程量测算、处理现场签证和变更为主的成本控制。在施工过程中比照合同清单，对工程量增加项及时向甲方提出签证

申请，主动与甲方取得沟通。二次结构施工过程中，我方就墙体拆除工程量增加、墙面抹灰工程量增加、地面面层砼工程量增加、赶工费等向甲方提出签证请求，并予以了满足。

五、经验及教训

“东港第”工程一期项目，历时3年时间，在xxxx年完成了工程移交、结算工作，标志着我方履行合同约定，顺利将又一“精品”工程交付给业主。并且，在施工管理、工程质量、安全管理、进度控制、合同履约率等多方面赢得了业主的信誉及口碑。这些成绩的取得，归功于项目管理工作逐步地精细化，从每月、每周、每日进度计划、到责任到人的岗位职责，再到细化的制度规章，项目部管理工作的精细化，让管理责任更加明晰、减少管理工作中“一窝蜂”、“踢皮球”问题，消除管理工作死角，发挥每个岗位作用，各司其职，有效降低管理风险，进而保证成本目标的实现。

六、下半年工作计划

下半年，“东港第”项目将全面进入保修阶段，项目部各专业将设置专人负责维修工作，全力配合好业主单位的销售工作。同时，项目部将做好工程款的回拢工作，及时与业主方取得沟通。项目部剩余人员将妥善进行安排，并为新工程做好准备工作，随时投入先建设项目工作中。

中建总经理工作报告篇三

20xx年车身厂以精细管理，加强现场管理的基础上，进一步推行由3s到5s□方针管理，班组建设，全面在分厂和班组展开，通过管理提升效率、提升人文修养。

努力提升车身厂员工的职业素养（责任心、岗位适应力）、技能水平、学习能力。提升班组长教练水平，提升员工的执行力，贯彻标准作业。

大力开展技术质量攻关工作，提升油漆质量和车身面差质量，提升油漆的一次交检合格率。

提升白车身及涂装装配质量，加大质量管理。

1. 降低ves不良指摘点数
2. 提升一次交检合格率
3. 降低后工程及自工程不良
4. 质量体系应用

以上是我的学习体会，在今后的工作中我将会以饱满的热情主动完成工作，珍惜自己的岗位，胜任自己的岗位，尽心尽责的完成好自己的本职工作，为公司的又好又快的发展，再创新的辉煌，做出自己应有的贡献。

中建总经理工作报告篇四

- 1、*****项目完成：与20xx年同期增加 %。
- 2、*****项目完成：与20xx年同期上升 %。
- 3、根据年度财务报表(资产负债表、利润表和现金流量表)数据具体分析

本公司始终把建设职工队伍作为提高管理水平，加快企业发展的根本之路，为企业的经营、发展、创新、奠定丰厚的人力基础。坚持以人为本的原则，最大限度发挥人力资源优势，鼓励员工加强学习积极参加全国各类等级考试，尽量为其创造有利的学习条件，定期限轮派若干名员工到公司*****培训基地进行学习，尽量使学习辐射面达到最广，以年初高严****事件为教材，进行了反腐倡廉警示教育系列课程，进

行党性、党风、党纪教育，理想信念教育，通过教育，帮助他们树立正确的世界观、人生观、价值观，不断提高防腐拒变的能力，杜绝了违纪违法行为的发生。因我们公司注意职工队伍综合能力的培养，使得全体全员工作热情高、精神面貌焕然一新，岗位练兵综合成绩良好，安规考试综合成绩优秀，竞能比武，****个基层单位中，综合评分排名第1名。

具体阐述工作中的问题及解决方案。

具体陈述阶段性计划的实施及完成情况。

具体销售策略，方案，应加强对销售人员的培训。

坚持“顾客是上帝”的宗旨，本着“优质、方便、高效、真诚”的服务方针，不断提高服务质量，增强服务意识，开展了一系列重要举措：有计划定期对员工进行服务理念教育，及待客的热情，举止的文明，仪态的端庄，着装的整洁等立方面的培训，每月进行一次书面笔考，不定期的进行现场抽查，笔考和抽查的结果是：优秀率60%，良好率达80%，合格率100%，全年来未发现投诉事件。

具体描述工作中存在的矛盾和不足。

明年主要任务目标

一、奋斗目标

愿景计划。

二、任务与措施

具体规划细分，工作方案。

以上是我们公司在20xx年一年各项工作开展的基本情况，及

明年工作的重要工作任务目标，相信在公司正确领导下及全所员工的共同努力下，定能够让本公司的各项工作稳定开展，稳步上升。

中建总经理工作报告篇五

去年，我国证券市场运行环境发生了根本性变化，二级市场大幅下挫，成交清淡，给券商经营和生存带来了严重的困难。

截止十二月末，本溪分公司实现证券交易额32.7亿元，比上年减少4.2亿元，下降11.38%。其中：股票基金交易额为32.06亿元，比上年减少2.61亿元，下降7.5%；国债交易额为6605万元。股民开户数为28403户，新增465户，增长1.6%。网上投资者开户数为2748户，比上年增加693户，增长33.7%。网上交易量为3.3亿元，比上年增加1.1亿元，增长50%，网上交易量占全年证券交易总量的10.09%。全年营业收入20xx万元，比上年减少226万元，下降9.87%。其中：佣金收入为1082万元，占全部收入的52.47%，比上年减少262万元，下降19.62%。全年营业支出为1683万元，比上年减少1073万元，下降38.93%。实现利润333万元，比上年增加185万元，增长125%。全年共清回各项债权资金达820万元。

20xx年，我公司主要开展了以下几方面工作：

年初，分公司领导班子为更好地落实总公司提出的20xx年工作目标，召开了员工大会，认真传达了总公司计划工作会议精神，并结合自身的具体情况，确定了相应的经营目标。计划制订之后，为把工作落到实处，分公司又多次召集中层干部进行了充分讨论，将目标分解到两个营业部，而且对营业部的经营成本也分别制定了控制指标。同时将机关研发部和网上交易部的骨干力量充实到两个营业部，开拓业务，开展优质服务，形成了营业部之间、员工之间的竞争氛围。截止十二月末，永丰营业部完成证券交易额14.55亿元，其中，股票基金交易额14.15亿元，佣金收入实现463万元；北地营业部

完成证券交易额18.17亿元, 股票基金交易额17.91亿元, 佣金收入571万元。

除利用报纸、电台、电视台等新闻媒体进行宣传外, 分公司研发部和网上交易部分别在两个营业部柜台设立咨询点, 印发宣传单, 向群众讲解国债知识, 本溪县和桓仁县两个远程服务部针对当地居民对国债投资热情高、市场潜力大的特点, 出动宣传车走街串巷广播宣传, 既方便了乡镇居民, 又扩大了宣传区域, 让投资者从不了解到踊跃购买, 达到了宣传的目的。截止十二月末, 分公司完成国债交易量6605万元, 使国债业务迈上了新台阶。

经过一年多网上交易的运营, 我分公司网上交易业务有了新的发展, 截止十二月末, 网上交易投资者开户数为2748户, 比上年增加693户; 实现网上交易量3.3亿元, 比上年同期增长50%; 网上交易额占分公司证券交易总量的10.09%, 超额完成了总公司下达的网上交易额占总交易额5%的总体目标。在开拓网上交易市场过程中, 我分公司一是搞好客户跟踪服务和咨询工作, 建立了网上客户档案, 设立专人负责网上业务咨询工作, 客户提出问题及时解答, 必要时上门服务, 解决网上交易过程中出现的故障; 二是扩大网上交易用户, 对金融税务、工商、政府机关及电业、邮政、电信等企事业单位及其工作人员进行宣传走访, 推广网上交易, 赢得了越来越多的客户。

20xx年的债权清理工作是在债权质量不断下降、清收难度不断增大的情况下取得的, 可以说来之不易。一年来, 在总公司法律部和清欠办的帮助指导下, 我公司业务部同志与法律顾问一起多次奔赴海口、大连、沈阳、佛山、江门等地进行清欠。全年共清回本息820万元。其中包括: 江门证券有限责任公司420万元; 海口金海岸大酒店150万元; 佛山证券有限责任公司220万元; 大连万事通公司30万元。20xx年转让券的兑付压力重之又重。分公司大力开展广告宣传, 化解了可能出现的兑付风险。采取多种措施, 及时调度资金, 圆满完成

了兑付指标。1—12月份累计发行转让券27205万元，兑付28060万元。

分公司今年制订了《辽证本溪分公司车辆管理暂行办法》、《年度餐费管理报表》等，加强了费用管理工作。营业部针对新业务的开展，相应制订或修改了柜台业务操作细则、计算机信息系统管理制度等。安全保卫和防火工作常抓不懈，对保卫、经警人员加强了制度考核，做到防范工作及时到位，发现隐患立即处理解决。对不符合要求的保卫、经警人员做到了及时辞退更换。在防火方面，坚持了消防控制中心的值班制度，防患于未然，杜绝火灾事故的发生。

20xx年工作虽取得了一些效果，但还存在很多不足□20xx年10月，中国证监会对我分公司进行了现场专项检查，在经纪业务方面程度不同地存在一些问题。如管理不规范，客户管理档案资料不健全，经营成本高，平均效益差等等。

针对以上问题和总公司整改方案的要求，明年我们主要采取以下整改措施：

- 1、处理好历史遗留问题。加大对债权的清欠力度，充分利用法律手段，采取各种有效的措施，力争完成清欠任务。在总公司批准的计划内组织好柜台回购及企业债券的发行与兑付。
- 2、完成总公司要求的整改管理部门的任务，力争在20xx年一季度前完成永丰营业部、北地营业部财务、办公系统与分公司的独立，直接归属总公司管理的准备工作。

中建总经理工作报告篇六

大家好！

下面，我占用大家一点时间，就子公司xx年工作做个总结，谈谈xx年我的工作设想。

企业以人为本，公司管理是达成外部成功的重要关键，在xx年根据公司的运营，及时地针对组织架构、运营流程、相关制度予以优化，最大限度地发挥公司每个员工的特长及潜能，加强他们对工作的积极性和信心。

针对安全管理，公司重新制定了安全管理手册，通过定期宣导，大大提高了员工的安全防范意识，将安全隐患尽可能的降到最低。

针对硬件管理工具及展示平台，随着crm及oa系统一年的试运行及优化，已基本融入了科学化、流程化、信息化、高效化的管理理念；实现了，无纸化办公，降低了公司的管理成本，提高了公司竞争力、凝聚力。提升了公司在市场上的整体竞争力。下一步，我们将继续在企业文化和公司形象宣传上再做努力和推动，筑巢引凤，争取更多的优秀人才的加入，为公司的发展再添虎翼。

xx年，受宏观经济形势及国内外钢铁行业持续低迷影响，市场形势较去年相比，虽有经济复苏迹象，但现行行业形势异常严峻，但在公司全体员工的努力下，xx年，公司全年完成销售收入（），实现利润（），完成了年初设定的销售指标。xx年公司增加了业务渠道，和国际知名品牌施耐德及西门子合作，建立了华东区域分销业务线，建立健全了业务流程制度及团队培养，有了一定客户积累，但由于市场严峻复杂形势异常，超过预判，所以，虽小有收获，但是仍有很大的增长潜力，针对xx年，我将协同销售部门主要领导，根据市场的反馈情况，针对公司产品定位再行丰富，真正做到多样化、高质量化运营。

公司目前已正式顺利运营一年，截止xx年底，已有在职员工44人，较去年增加41.9%，实现营收，利税，成绩得到了，花桥相关政府部门的肯定。

厂房建设进度也如期推进。我们自今年5月份招标后，依次进行了土建、装潢图纸审核，消防报审，于今年6月份顺利开工，预计于本月10号，将完成主体封顶，并将于1月下旬和3月底分别对主体进行分层验收，明年年初，装潢、暖通、幕墙等分工程项目将同步进场，届时相关工作也将有条不紊的推进，初步预计将于6月份完成装潢工作，7月份完成联合验收，最迟八月份公司业务将在新办公楼中运转，另，生产部门预计最快5月份即可搬至新实验楼生产。届时，全新的公司将有一个更大的发展和作为空间。

为此，我要再次感谢姜董、言总及通达所有领导给予的支持和关心。没有你们大力的支持，就不会有江苏和传相关工作这么畅通无阻的推进。

展望xx年，除了带领公司所有员工，积极完成公司交给我们的经营指标，进一步做好公司的日常管理工作之外，我的主要精力将继续放在市场，放在新项目、新产品的开发上。

xx年将是公司战略目标实现的发展年，也是业务多元化开展的关键年，一方面，公司将针对系统集成业务在维护好原有客户关系的前提下，深入挖掘新的集成业务市场，在钢铁行业整体形势不景气的大环境下，寻找新的集成业务突破口，充分利用母公司的平台优势及公司的技术优势，大力发展非钢铁行业集成业务渠道，争取利用三到五年的时间，完成系统集成业务的多元化布局，分散公司业务风险。

另一方面，将继续在品牌分销业务基础工作做扎实，积极寻找开发新项目、新项目新产品，以便能支撑公司分销业务的客户群体。争取尽快完善公司在华东区域的分销客户渠道，使公司成为华东区域知名的分销商这一目标而努力。

再者，积极推进公司营运与绩效挂钩。凝聚全公司智慧和力量，充分调动全体员工的积极性，众志成城度严冬。

xx年，公司工作总体方针是：强化管理，优化结构，提升服务，寻找新的利润增长点。公司目标□xx年实现销售收入()万，其中：系统集成业务()，分销业务()，预计实现利润()。

我相信，在总公司各位领导的关心和支持下，公司全体员工共同努力，这个目标一定能如期完成。

春节即将来临，借此机会给大家拜个早年，恭祝大家身体健康、万事如意!祝总公司事业蒸蒸日上!

谢谢各位!

中建总经理工作报告篇七

我现任北翟营村村委委员、物业公司经理，现向各位领导、同志们做工作报告。

加强学习、提高思想素质，学习“十七大”精神，坚持以党为公，执政为民。紧紧围绕班子建设，文明村建设，和谐社区建设，努力学习专业知识，提高工作能力。

亚龙花园小区，共有56栋住宅楼（其中多层楼53栋，16层高层住宅3栋）总户数3655户，地上停车位1000多个，地下停车场一个，休闲广场3个，四层服务楼一栋，商业店铺16家，幼儿园一个，共计40多万建筑平米。亚龙花园物业公司目前有80多人，全体员工本着亚龙物业“以人为本”“将管理在服务中体现”的服务理念，为村民和住户提供全方位的、一流的管理服务，赢得了住户的信任与支持。为了进一步提高管理服务水平□20xx年我们积极投入到创建文明、和谐、优秀小区的工作中。

主要从以下几个方面做一个简要汇报：

首先将工作分为5个方面，办公室、水电管理，维修、绿化卫生、安全保卫。成立5个部门，每个部门都由工作突出、责任心强的人来担当部门主任。由经理、主任组成的物业公司管理层，每周周一上午召开例会，计划总结工作。日常服务工作都是严格规范运作，并制定详细的工作计划，工作目标。各部门每月评比，以确保各项工作能顺利进行，并借此机会进一步提高我们的管理服务水平。

要想为村民住户提供良好的管理服务，必须要有一支高素质的员工队伍和完善的内部管理机制。对亚龙花园小区我们有一套完善的管理规章制度，我们深知再完美的制度，只有落在实处才能体现其作用，所以在日常工作中重点抓落实工作。首先，严格按照要求对工作人员进行系统培训，除了物业公司培训计划以外，各部门根据本岗位的实际需要来制定详细的培训计划，内容涵盖了规章制度、法律法规、服务意识、服务技巧等各个方面，使每位员工都熟练的掌握了本岗位所需的服务技能，通过培训不断提高自身素质（例如：我们购买专业知识书籍120多本，租借培训光盘给工作人员学习多次，要求学习人员写观后感等），从而使员工队伍整体素质保持在一个较高的水平上。其次，还根据村发展方向和本小区具体情况制定了工作指导书，使内部管理更加完善，在此基础上进行了严格考核，结合考核结果进行评比奖罚，实行优胜劣汰，大大的提高了员工的积极性，从而促进了各项工作的进行，每半个月物业公司管理层人员到小区进行检查评比，对小区的治安、卫生、绿化等工作检查，奖罚分明。另外，加大了检查监督的力度。除上下层级的监督外，还要求不同岗位人员进行交叉监督检查，大大的避免了因遗漏造成的管理责任。

20xx年亚龙花园小区住宅楼，商业店铺全部交工。大量业主入住，物业公司办公室、接待电话、水电维修、冬季供暖、土建维修等工作压力巨增，全体员工加班加点，不怕苦不怕累，努力工作。“以服务为主，以住户为中心”，竭诚做好各项管理服务工作。物业公司秉承“以人为本”，“将管理

在服务中体现”的服务理念，主动了解住户需求，及时处理。在做好常规性管理服务的同时，还向业主提供快捷、方便的便民服务。

物业管理层定期到住户家中，与住户充分沟通，了解需求，了解物业公司员工服务状况，以便有针对性的处理方案和便民服务，办公室定期回访反映问题的住户，了解住户对管理服务的满意程度。也征求到一些意见和建议，对合理的建议有及时采纳，同时根据住户意见，在搞好基础管理服务的同时，有针对性的开展一些便民服务项目。例如：户内维修、联系定报、室内保洁，安装电话、宽带等服务，对老年人、残疾人、病人等弱势群体，义务更换阀门、灯泡、管道改修等工作。并且与小区1号商铺“天福隆超市”，5号商铺“奥维斯特洗衣店”协商，在保证质量的情况下，免费为住户送货上门。这些看似不起眼的措施，其实大大方便了住户。

20xx年在村领导的正确指挥下，物业公司做了以下几项主要工作：

- 1、锅炉房改造，增加20吨锅炉一台。针对去年供暖出现的一些问题，今年年初村委领导指示，投入巨资对锅炉房进行改造。其中包括：管道改造、泵房改造、锅炉维修、房屋改造、电力改造、增加20吨锅炉一台。确保了今冬供暖，让所有住户度过一个温暖的冬天。
- 2、改造排水管道，做好防汛工作□20xx年5月物业公司与市设计院，对小区雨水排放进行研究勘察后，制定方案。在小区蓄水坑上做一架航车，配备大功率抽水泵一台，及500米排水管道。蓄水坑清淤等工作，将雨水及时排放于市政雨水主管道，确保了旧村，小区的防汛安全。
- 3、为四川灾区捐款，献爱心□20xx年5月12日四川省发生特大地震灾情，给当地人民造成了巨大的生命，财产损失。领导人亲赴现场抗震救灾。村委会，物业公司及时在小区门口等

地，开展“抗震救灾，捐献爱心”捐款活动。3天时间，村民，亚龙居民就捐款35239元，村委会捐款10万元。5月16日上午，将所有善款上缴河北省红十字会，燕赵晚报对此进行了报道，受到社会好评。8月份奥运期间，按照上级部署开展安保工作，培训安保人员60多名。在小区安全防范，确保了奥运期间小区安全。

4□20xx年10月30日开始征收今冬取暖费，由于市政府取暖费标准下达的晚，所以今年收费时间短，任务重。物业公司全力配合村领导催缴取暖费，收费人员加班加点，每天早7点至晚7点，12小时不间断收费，并且做好解释工作。14日供暖开始，维修人员每天晚上加班，对小区供热出现的问题，及时有效的进行处理。在大家的努力下今冬供暖收费，维修工作顺利完成。

5、为了进一步树立亚龙物业公司的企业形象公司充分利用[北翟营报]宣传舆论作用，促进和改进我们管理工作。同时，根据自身特点制定科学的宣传策略，使思想和文化相结合，及时反映社区居民文化，物业公司的企业文化，员工们的工作生活等等。这样既激励了工作勤奋，成绩优秀的员工，又解答了住户提出的疑问及各类热点问题。还培养了大家的社会公德，提高了大家生活素质。因此，每一期的报纸投稿都由专人负责，提前策划准备。使报纸成为物业公司一道亮丽的风景线。

在日常的服务工作中，我们建立了完善的规章制度，为业主提供满意的服务，住户的满意就是我们工作的目标。首先，物业公司实行24小时值班制度，住户的每一个诉求既有专人进行记录并安排处理，进行回访，每一件事处理都形成一个完整的封闭，得到及时处理。其次，在管理服务过程中强调预防性的工作，要想到住户前面，做到住户前面，不能被动地等着住户前来投诉时再处理问题，我们还通过各种形式的培训强化服务人员的服务意识，要员工知道“假如你不是天才，那你就要敬业”的工作精神，牢记“以住户为中心”的

服务理念，并且贯穿到工作的全过程中去。我们将通过对住户充分沟通，结合我们的专业知识为住户提供一流的管理和服务。

可见，安全对小区来讲是重中之重，物业公司实行封闭式管理制度，对小区两个门口实行人车分流，小区24小时值班巡视。亚龙花园小区管理走高档小区管理路线，在智能化管理方面□20xx年9月引入了先进的车辆智能管理系统2套（北门口一套，地下车库一套）。

对进出小区的车辆实行智能化管理，住户固定车辆，一车一卡，出入刷卡。临时来访车辆实行换证制度，并且24小时监控录像，对进出车辆电脑比对，发现问题及时处理。还有高层楼消防24小时监控等高科技系统。先进的技防系统发挥了巨大作用，但是只有先进的设施设备是远远不够的，还需要有完善的制度及一支过硬的保安队伍与之相匹配，方可发挥威力。因此物业公司指定了严格的检查、养护及使用制度，确保系统的准确可靠。

在人防方面，有一支素质过硬的保安队伍，基本都是退伍军人和优秀青年，有较强的军事素质和良好的工作作风，定期培训、训练，使保安队伍素质保持在稳定的高水平上，通过完善的技防与人防相结合的措施，为小区住户创造了一个安全舒适的居住环境。

为了让住户有一个优美的居住环境，物业公司专门组建了一支绿化、保洁队伍负责小区的环境管理、设施维护工作，并且实行严密的管理制度。例如，小区道路一天两扫，垃圾箱一周两擦，楼道一周一扫，纸屑、烟头等杂物及时清理，秋天树叶日落日清，使小区充满生机、没有荒凉。通过完善的规章制度，专业人员的精心管理，使小区环境更加优美。

总之，在20xx年工作中，取得了一些成绩，但是我的工作与其他同志还存在很大差距，在20xx年工作中，我要努力学习

知识，弥补不足，团结全体员工，使亚龙物业公司的`各项工作更上一个新的台阶。

中建总经理工作报告篇八

首先，我代表金宏建材全体员工，向一年来支持、帮助公司发展的各位董事、各位代表表示热烈的欢迎和崇高的敬意！现在，我代表公司经营班子向大会作年度行政工作报告，请予以审议。

第一部分 20xx年工作回顾

1. 生产情况

20xx年生产熟料26.7万吨。其中第一季度3.5万吨，第二季度9万吨，第三季度7.1万吨，第四季度7.1万吨。

20xx年生产水泥36.8万吨。其中第一季度5万吨，第二季度10.1万吨，第三季度11.8万吨，第四季度9.9万吨。

2. 销售情况

20xx年销售水泥38.5万吨。其中第一季度6.3万吨，第二季度9.8万吨，第三季度12.3万吨，第四季度10.1万吨□20xx年销售熟料1.8万吨。

3. 经营情

20xx实现营业收入9118万元。其中第一季度1461万元，第二季度2269万元，第三季度2819万元，第四季度2596万元。

1. 安全工作，扎实有效

为落实“从零开始，向零奋斗”的安全工作目标，我们一抓

安全的组

织机构和制度建设；二抓员工安全生产的思想建设；三抓安全生产责任体系建设；四抓安全绩效考核与激励体系建设；五抓安全生产程序规范建设；六抓安全隐患排查和整改过程建设。经过全体员工经久不懈的艰苦努力，我公司实现了全年安全事故“零”目标。

2. 生产工作，克难制胜

20xx年，我公司生产工作的总体形势是：第一季度困难重重相当被动，第二季度以后扭转局面基本达标达产。

第一季度的困难和被动主要表现在两个方面。一是由于设计和设备的先天不足，生产线一直不能正常运转，核心设备窑系统2月份运转率仅为14.07%。不断的停产、维修，加重了一线员工的工作量，影响了薪酬收入，引发了技术骨干人心不稳的深层次问题。二是工程验收滞后，工程透支款无法解决。设备、原材料购买款项的长期拖欠，给物资供应工作带来极大的困难。

的运转率攀升至94.37%，创历史新高。之后，在全体干部、员工的共同努力下，我公司克服原材料供应不足等各项困难，保证了生产线的连续运行，保持了生产的良好势头。

3. 产品销售，局面良好

自20xx年10月份正式开展销售工作以来，由于新品牌上市和所占市场份额偏小等原因，销售工作一度非常困难□20xx年第四季度的销售总量在大幅降价的基础上仅为6.7万吨。

20xx年，我们转变销售理念，优化销售策略，抓住机遇、采取灵活多变的方式积极促销。一是积极走出去，主动对客户进行回访、座谈，提高了客户的满意度；二是坚定不移的开

发工程客户，获得稳定、持久的销量；三是加大对市场的考察力度，探索竞争对手的价格情况和产品走向，做到了知己知彼；四是加大各种软件资质审批工作，在20xx年中国建材组织的“天瑞杯”质量大对比活动中，我公司取得了全国第四十七名、贵州省第二名的“全优单位”称号；五是实施灵活的价格策略，争夺政府“一事一议”工程客户的供应权。经过多方努力，产品销量和价格均稳步攀升□20xx年四个季度产品综合价分别为246元/吨、257元/吨、267元/吨、284元/吨。销售网络日益完善，产品品牌初步得到了社会的认可。

4. 工程验收，接近尾声

透支款，克服种种困难，做了大量工作，投入巨额资金，对安环、消防基础设施进行了长时间反复地整改，取得了明显效果。我们对4月底圆满完成竣工验收充满信心。

5. 民心工程，稳步推进

一年来，我们始终坚持把员工作为第一财富，创造一切可能条件，最大限度满足员工各层次需要，稳步推进民心工程。一是尽力提高职工薪酬□20xx年我公司全体员工月人均收入为3037元，较20xx年的2693元提高了344元，超额兑现了公司年初“人均收入提高10%”的承诺。二是尽力提供福利保障。一年来，我们圆满落实了各项奖金、补助、补贴，高标准缴纳了社保参保的各项费用，按时发放劳保用品，实施了节日聚餐、班中加餐，办理了节日购物卡。三是加强两堂一舍管理。完善了各项制度，堵塞了部分漏洞，改善了饭菜质量，提高了卫生水平；我们还力所能及的整改了水道网管，清理了其中的污泥，改善了排水条件。四是努力完善生活设施，进一步硬化、净化、美化了厂区环境，积极改善健身、娱乐条件。五是关心职工身体健康，本年度组织了职工体检。六是组织开展各项活动，极力丰富职工生活。组织了“庆元旦、迎新春”文体活动；组织了“提高水泥销量、树立品牌形象”演讲比赛；举办了由公司周边政府、电信、移动公司、

金宏化工参加的“永创杯”男子篮球邀请赛；组织了“5.1”节拔河、篮球活动等。这些工作的开展，较好的凝聚了人心，促进了企业的稳定。

第二部分 存在的问题和形势分析

一是受工程验收滞后影响，公司流动资金不足，给原材料、备品备件供应工作造成较大困难。目前，不少设备在带病运转，消耗严重；原材料质量直接影响生产工艺，导致主机设备台时产量无法提高，产品质量难以把握。二是公司生产规模有限，产能偏低。我公司与竞争对手相比生产规模、所占市场份额太小，产品市场竞争力较弱，遇到竞争对手的遏制很难从容应对。三是生产成本偏高，利润偏低。我公司是利用电石渣生产水泥的循环经济项目。一是处理电石渣本身增加了成本；二是没有自己的石灰石矿山，石灰石大批量从社会购买，抬高了成本；三是设备带病运转，效率偏低；四是项目规模太小，无市场竞争力产品价格偏低。种种原因，致使公司试生产以来一直处于亏损状态□20xx年共计亏损4161万元。

20xx年，随着一批新企业陆续进入黔西南州，水泥市场竞争更趋激烈，我们也将接受严峻的考验和挑战。但是，我们一有集团公司的内保优势；二有公司董事会的鼎力相助；三有在困难中前行的经验和心理准备；四有一个精诚团结、积极向上的领导班子和一个无坚不摧、敢打硬仗的职工队伍。只要坚持解放思想，振奋精神，创新发展，我相信，公司的经营状况会出现转机，我们一定能实现金宏建材的根本好转。

中建总经理工作报告篇九

3、销售代理

广州凌峻房地产咨询有限公司负责河畔新城一期策划推广和

销售代理。在合作期间，共同制定了项目整体品牌建设理念——“国际化生活”及“健康住宅”的推广计划。在策划、销售、签约等营销重要阶段发挥出专业的水准。

4、相对稳定的干部、员工队伍

随着公司的发展，由最初的3人发展到干部、员工56人，本科以上学历的员工占员工总数的66%，平均年龄为32岁，专业配置科学，人员结构合理。

在干部、骨干员工队伍相对稳定的基础上，公司又吸纳一批优秀的员工加盟到公司来，为公司带来了新鲜血液和激情。

随着社会的进步，社会分工更加明确，整合社会一流的专业化资源，才能制造一流的产品，塑造一流的品牌，为河畔新城的高品质、高附加值提供了保障。

六、二期进展情况

工程建设进展情况：

- 1、年底前将二期土地进行初步平整；
- 2、基本完成二期工程土地勘察工作。

规划设计进展情况：

- 1、规划已报浑南新区规划局审批。
- 2、建筑设计方面：

多层住宅、半地下车库、小学校处于施工图设计阶段；

小高层（三期）、全地下车库处于初步设计阶段；

商业网点处于方案设计阶段。

3、景观设计已经开始。

4、色彩设计处于方案设计阶段。

营销进展情况：

1、完成对沈阳市竞争对手的全面调查，形成市场调查分析报告；

2、组织开展二期建议征集及意向登记活动；

3、制订二期销售人员的管理方案；

4、二期营销策略基本形成。

1、服务观念、服务意识需进一步强化

员工还没有从思想上树立起“客户至上”的服务观念，主动服务意识不强，使得我们在服务工作中较为被动。

2、干部、员工专业化水平有待进一步提高

我们的干部、员工具有较强的敬业精神和奉献精神，但部分干部缺乏管理经验，专业水平不高，工作计划性不强。河畔新城作为大型的房地产综合开发项目，开发过程复杂，开发标准较高。尤其二期工程开工后，在建工程将达到30万平方米，对我们的干部、员工提出更高的要求。

3、售后服务工作要加强管理

在今后的售后服务工作中，公司将围绕“合同签署”、“工程变更”和“客户投诉”三大售后服务工作重点，规范售后服务管理制度、工作程序和工作方法，牢固树立起“客户至

上”的服务观念，使服务意识深入到每位员工的思想意识中，并体现在实际工作中。

第二部分二〇〇四年工作安排

一、二〇〇四年沈阳市房地产的形势

1、经济增长加速带来房地产业快速发展

沈阳市2003年预计实现国民生产总值1600亿元，创经济增值10年最高，同比增长超过14%。在中央支持下，老工业基地重新振兴，沈阳经济进入二次创业起飞阶段。整体经济环境趋好，必然会带动房地产业相应的快速发展。

2、住宅消费高峰期到来

沈阳市将于2004年进入第三轮房地产发展周期的高峰，其标志是大众住房消费市场全面启动，在居民追求改善居住环境、城市大规模改造拆迁等主导因素的影响下，住宅房屋消费将呈现高潮。预计2004年全市增量房销售量将突破300万平方米大关，有可能达到350万平方米。

3、住宅近郊化将成定局

中国城市化进程加快；沈阳作为中心城市的进程日益凸显；中产阶级迅速发展壮大，汽车消费市场活跃，汽车普及进入家庭时代初现端倪，人的居住标准日益提高，对大环境的的需求更加迫切，这些因素必将导致在城市原有意义上的近郊才能实现。这也是判断未来发展的大的社会因素。

4、楼市进入大盘时代，演变为全方位竞争

外地开发商和境外开发商在沈阳房地产市场的份额越来越大，沈阳市房地产由地域性市场变为全国性市场和国际性市场，

开始进入大盘时代、品牌时代和创新时代，进入了大开发商唱主角的社区开发时代。市场竞争由简单的价格和地段竞争变为开发规模竞争、品牌竞争和产品细节等全方位的竞争。

5、竞争呈白热化

随着土地供应量的失控，住宅开发的规模与数量将不断打破新纪录。住宅供应量的不断推出，带来的是开发商竞争意识的加强、开发水平的提高，市场竞争呈现出白热化的状态。

6、精装修房开始成为潮流

市场逐渐对精装修开始认同，各大小楼盘纷纷尝试推出精装修房。

7、购房的投资观念加强

人们的购房投资观念不断加强，购买房屋作为一种投资理财的工具已得到人们的普遍认同。

二、河畔新城的优势与劣势

河畔新城的优势：

- 1、知名开发商开发，企业品牌信誉度高；
- 2、良好的政府支持、与媒体及合作伙伴建立了良好的关系；
- 3、区域自然环境好，临近浑河、五里河公园，环境优美，空气清新；
- 5、与未来浑南中央商务区一街之隔，投资价值高；
- 7、项目规划庞大可带来完善的内部配套；

- 9、开发商的物业服务保证；
- 10、以俱乐部为主体的大型配套设施，运动与生活设施配备；
- 11、知名幼儿园、小学进驻，提供完善的教育配套设施；
- 12、河畔新城等于“健康住宅”的概念深入人心，得到了消费者的认可；
- 13、项目获得的众多荣誉称号带来的唯一性与权威感；
- 14、市场已基本形成交口称赞的口碑传播效应；
- 15、800多位业主的鼎力支持与厚爱；
- 16、一期整体形象形成，客户眼见为实，为未来起到示范作用。

河畔新城的劣势：

- 1、浑南新区整体环境有待进一步改善，交通体系、教育和公共服务相对滞后；
- 2、浑南市政配套设施滞后；
- 3、市民居住习惯及文化观念的定势尚留在母城区；
- 4、新区土地出让的多轨制造成市场的不平等竞争；
- 5、河畔新城已为众多楼盘竞相仿效与克隆，竞争日益激烈；
- 6、河畔新城市场价格独领风骚，竞争对手低价竞争，给我们带来价格压力。

三、工程建设方面的计划安排

一期工程：

1、建筑工程

29栋多层单体2004年6月开始装修，9月中旬交付使用；

2栋小高层2004年年底交付使用；

3个公建及幼儿园2004年7月交付使用；

俱乐部2004年5月中旬装修和安装设备，9月底交付使用。

2、综合管网工程

电力管网管道工程2004年6月中旬完成；

弱电综合管网工程2004年7月中旬完成；

污水、热力、给水、雨水、煤气等管道工程7月中旬完成。

3、电力设备安装及供电

今年6月上旬完成俱乐部内中心开闭站和变电所供电设备安装，6月中旬正式送电；7月底完成园区内供电设备安装和电力电缆敷设，8月中旬接通户内用电。

4、景观、绿化及道路工程

今年8月底完成基本绿化和主要景观建设，9月底基本完成道路建设，保证园区内及园区与市政道路的良好衔接与畅通。11月底完成大树栽植和景观细雕等完善工作。

二期建设工程：

1、样板间

4月中旬完成土建工程，5月底完成精装修工程，确保6月中旬对市场开放。

2、建筑工程

今年3月中旬完成建筑放线工作，开始土建施工，7月中旬完成多层主体工程，10月底完成小高层主体工程，至年底多层部分土建工程全部完成，达到精装修条件。

3、学校、公建工程

今年3月中旬开始施工，6月中旬完成主体工程，7月底完成内、外粉饰施工，8月份交给政府进行内部装修。

四、营销工作的计划安排

实现销售回款4.37亿元人民币。预计在2004年6月开放二期样板房，2004年5月份认购，7月份开始签约。

第三部分企业总体目标以及企业对员工的要求

一、总体目标

1、牢固树立起河畔新城的品牌

沈阳房地产市场高速发展的同时，也使得消费者日趋成熟和理性。房地产品牌作为信誉的标签、身份识别和情感归属，已经成为消费者购房时考虑的重要因素。

目前，浑南、和平和沈河区整个房地产竞争尚处于初级阶段，低价、恶意甚至诽谤等不良现象司空见惯，未来几年市场发育成熟，品牌竞争将是市场竞争的最高形式。从现在开始，我们全体干部与员工要有清醒的认识：愚者想今天的钱，智

者想明天的钱。我们要为未来做好充分准备。

品牌是什么？品牌是一种标志，是在客户心中建立的长期的信赖，品牌是对客户的忠诚，是客户在长期消费过程中体验到的企业责任感。创立品牌不是百米赛跑，更多的表现为马拉松，表现为一点一滴的内功。我们必须接受客户漫长甚至是残酷的反复检验，我们要不断地吸收、充实、改进、完善、提高。我们要做的是不断打动客户的心灵，推动客户生活质量的提升。竞争对手可以模仿我们的户型，可以模仿我们的理念，我们必须创造别人无法模仿的品牌，只有这样，才能立足于不败之地。

2、对股东有良好的、长期的回报

企业创造价值并使之最大化地回报给股东是天经地义的，也是我们经营管理者的责任与义务。股东投资办企业的目的也是希望能够带来长期与稳定的回报，我们必须小心翼翼地经营这个企业，预测与抵御各种风险，不辜负股东对我们这个团队的信任、理解与支持，实现公司持续、健康、良性的发展，对股东有良好的长期的回报。

3、建立起良好的社会形象，成为沈城房地产界的一面旗帜

信守对社会和客户的承诺。做企业如同做人，讲品质，讲信誉。河畔新城在客户心中建立了很高的期待，有的客户甚至把一生的梦想和财富寄托在我们身上，我们必须承担起这份责任，做的要比说的好，甚至比客户想象的要好。要坚持两条腿走路的方针，一是狠抓工程质量管理。质量是百分之百的指标，百分之一的缺陷也是对消费者的不负责任，最终可能葬送自己。二是牢固地建立“客户是上帝”的服务观念和服务意识。东北和沈阳是老工业基地，长期受计划经济体制的影响，大工业生产的传统意识根深蒂固，国家计划、统购统销带来的劣性影响了几代人，服务意识与观念淡保在我们今天销售态势良好的状况下，在建立品牌过程中，我们必须

清醒地认识到，未来的竞争就是质量和服务的竞争。质量与服务必须深深地刻在每位员工的心中，我们一定要常抓不懈。

虽然，这个企业组建仅仅一年多，但是我们主要干部和骨干员工都拥有本地区的开发经验和全国视野，我们有信心、有条件、有能力在二期成功的基础上，使“河畔新城”成为沈阳乃至东北房地产界的一面旗帜，在市场中领跑。

4、规范管理，运作有序