

# 总经理工作报告需要董事会审议吗为(优质9篇)

在当下这个社会中，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。那么，报告到底怎么写才合适呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 总经理工作报告需要董事会审议吗为篇一

全体同仁们：

大家好！

回首过去的一年，在公司董事会正确决策的指引下，公司领导班子带领全体干部职工，紧紧围绕生产经营目标，强化内部管理，克服全球经济危机带来的经济效益下行、市场萎缩等不利因素，积极推进生产建设，较好的完成了年度工作目标。在这里我代表公司领导班子向所有员工表示崇高的敬意和衷心的感谢。

欣慰我们在一些方面取得成绩的同时，我们也要清醒的认识，国际金融危机的“严寒”依然存在，冶金行业难以复苏，我们仍面临着十分复杂的经济形势。为总结经验，分析不足，明确新一年的奋斗目标，不断推动公司良序、稳健发展。下面我对一年来的工作完成情况进行总结并对20xx年的工作进行统筹安排。

### 一、20xx年主要工作回顾

#### 一、生产经营稳健发展

1、全年完成总产值 万元，其中，重工机械产值 万元，包装

中心产值 万元，彩板涂装产值 万元，全年企业上交税金 万元。

2、13年在岗员工人均月收入 元，同期元，比去年同期人均增加 元。全年薪资合计 万元，各项统筹保险支出x万元。各项福利支出 万元（其中通勤105万，餐补：39万，节日、员工婚丧嫁娶福利：24万）。

二、安全管理不放松，安全生产形势平稳、可控。

安全，关系到员工家庭的幸福，企业的声誉和企业的稳定，为加强对安全生产的管理□20xx年，公司上下按照1号文件精神，继续推进安全体系建设，落实制度标准，强化现场管理，突出隐患整治，提高员工素质，安全生产形势总体保持有序可控，平稳发展。

（一）抓制度保安全。继续推行并不断完善了安全管理制度，层层签订安全生产承诺书，严格落实安全生产奖惩办法，使安全生产的各环节逐渐纳入制度化精细管理的范畴。

（二）抓现场督查保安全。重点盯防非正常情况下设备安全、人身安全、施工安全作业标准以及日常安全生产的关键部位和薄弱环节，严查隐患，及时跟踪整改，重点卡控季节性、节假日等阶段性安全工作。全年共查处安全隐患87项，整改完毕87项，重伤率为零，死亡率为零，轻伤事故率小于3%，锅炉、压力容器完好率为100%。

（三）抓安全意识保安全。强化安全工作，提高员工安全意识是关键□20xx年采取多种形式对员工进行了安全教育，全年共有270多人接受了安全教育培训，240多人观看了安全教育录像，并通过组织各项安全制度考试，开展“百日安全无事故”、“全国安全生产月”、“安全生产责任制”等安全活动，全力营造了“安全发展”的文化氛围。并顺利通过了高

新区安监局安全文明生产单位的检查、验收工作。

### 三、严格品控过程，质量细化上台阶

随着市场竞争的日益激烈，我们意识到，必须进一步加大对产品

质量的控制力度。对此，我们制定并实施了一些新的过程质量控制制度和措施，如《外协加工产品质量监造管理办法》、《重工机械不合格品处理流程的补充规定》、对“三检”工作也做出了详细规定、推行合同评审专业化、严格外协件的产品检验、要求技术人员深入到车间第一线，对生产工艺进行现场技术指导，质检员及时跟进，检查流转卡使用情况等，从产品设计、采购、制造、安装、调试过程中严把质量管理“三关”（即日常管理关、巡检关、验收关），严格执行“谁验收，谁负责”的责任追究制度，不仅有效的促进了质量标准化工作的不断升级，提高了产品的内在、外观质量，而且得到了西重院、华电集团、达涅利以及国内外知名企业的充分认可。

提升产品质量，提高质量意识是关键□20xx年根据公司发展需求，组织部分车间技术人员、质量部人员到达涅利公司进行了质量管理学习，组织包装中心相关技术人员到全国八大钢厂进行了实地调研、质量技术交流、取长补短，为提高全员质量意识，借助质量月宣导平台，举行了全员质量知识培训，通过一些案例的引导、培训，全员整体的质量意识得到了提高。

### 四、抓住机遇，市场开拓稳步发展

一年来，公司继续坚持以营销为“龙头”、市场为导向的理念，稳步推进市场开拓的步伐。

力、工作效能明显提升；另一方面，我们加大了走访、服务

力度，公司领导班子多次南下北上走访市场，承揽活源，与西重院、中冶长天、达涅利等老客户签订了多批合作项目，巩固了原有市场，同时紧抓包钢新体系建设的良好机遇，承揽了新体系多项业务，并进行总包项目的实时跟进，及时跟踪技术协议，达成了初步共识。并在制造高、精端非标产品上我们已与相关单位达成合作意向，成品包装方面及时跟踪新的项目（硅钢项目），这些都将是企业加快转型发展，打造生产经营新高峰的又一个好的开始。

## 五、技术创新工作扎实推进

随着时间的沉淀，实践经验的积累，我们在生产技术革新、工艺改进、技术工艺制度完善等方面都迈出了新的步伐。

新区级技术研发中心称号。

## 六、内控制度与生产指挥系统日益完善

在精细化管理要求的基础上，公司从强化制度着手调整完善并出台多项管理制度，如工艺卡执行标准、呆滞物资处理办法、重工生产日报规定、重工仓库账本调整办法、现场文明管理规定等，逐步形成制度化、程序化、标准化作业的文化制度体系，使公司各项工作逐渐走向制度化管理的道路。

为优化生产运行，做好运行监控及调度指挥管理工作，生产计划部作为公司生产活动的重要枢纽，20xx年公司强化了生产计划部的管理、指挥、调度、协调职能，并通过组织开展重机协调例会、授权生产计划部组织牵头进行合同评审等多项措施，进一步完善了生产指挥系统，基本实现了：生产作业优化排产、生产指挥调度有序、物料跟踪管理及时有效、质量管理可追溯、生产过程数据收集明细准确、生产作业实时监控、与erp系统接口、对生产过程中异常事件的及时处理，实现了多头管理到生产部统一指挥的转变，保证了我公司的

生产经营得以顺利进行。

## 七、售后服务取得显著成效

### 总经理工作报告需要董事会审议吗为篇二

1、编写操作规程，提升服务质量根据餐饮部各个部门的实际运作状况，编写了《宴会服务操作规范》、《青叶庭服务操作规范》、《西餐厅服务操作规范》、《酒吧服务操作规范》、《管事部服务操作规范》等。统一了各部门的服务标准，为各部门培训、检查、监督、考核确立了标准和依据，规范了员工服务操作。同时根据贵宾房的服务要求，编写了贵宾房服务接待流程，从咨客接待、语言要求、席间服务、酒水推销、卫生标准、物品准备、环境布置、视听效果、能源节约等方面作了明确详细的规定，促进了贵宾房的服务质量。

#### 2、加强现场监督，强化走动管理

现场监督和走动管理是餐饮管理的重要形式，本人坚持在当班期间按二八原则进行管理时间分配（百分之八十的时间在管理现场，百分之二十的时间在做管理总结），并直接参与现场服务，对现场出现的问题给予及时的纠正和提示，对典型问题进行记录，并向各部门负责人反映，分析问题根源，制定培训计划，堵塞管理漏洞。

3、编写婚宴整体实操方案，提升婚宴服务质量宴会服务部是酒店的品牌项目，为了进一步的提升婚宴服务的质量，编写了《婚宴服务整体实操方案》，进一步规范了婚宴服务的操作流程和服务标准，突显了婚礼现场的气氛，并邀请人力资源部对婚礼司仪进行了专场培训，使司仪主持更具特色，促进了婚宴市场的口碑。

#### 4、定期召开服务专题会议，探讨服务中存在的问题

良好的服务品质是餐饮竞争力的核心，为了保证服务质量，提高服务管理水平，提高顾客满意度，将每月最后一天定为服务质量专题研讨会日，由各餐厅4-5级管理人员参加，分析各餐厅当月服务状况，检讨服务质量，分享管理经验，对典型案例进行剖析，寻找问题根源，研讨管理办法。在研讨会上。餐厅相互学习和借鉴，与会人员积极参与，各抒己见，敢于面对问题，敢于承担责任，避免了同样的服务质量问题在管理过程中再次出现。这种形式的研讨，为餐厅管理人员提供了一个沟通交流管理经验的平台，对保证和提升服务质量起到了积极的作用。

## 5、建立餐厅案例收集制度，减少顾客投诉几率

本年度餐饮部在各餐厅实施餐饮案例收集制度，收集各餐厅顾客对服务质量、出品质量等方面的投诉，作为改善管理和评估各部门管理人员管理水平的重要依据，各餐厅管理人员对收集的案例进行分析总结，针对问题拿出解决方案，使管理更具针对性，减少了顾客的投诉几率。

为了配合酒店15周年庆典，餐饮部8月份组织各餐厅举行了首届餐饮服务技能暨餐饮知识竞赛，编写了竞赛实操方案，经过一个多月的准备和预赛，在人力资源部、行政部的大力支持下，取得了成功，得到上级领导的肯定，充分展示了餐饮部娴熟的服务技能和过硬的基本功，增强了团队的凝聚力，鼓舞了员工士气，达到了预期的目的。

## 总经理工作报告需要董事会审议吗为篇三

20xx年是国家“十二五”计划的最后一年，我国经济运行已成功摆脱国际金融危机的负面冲击，开始进入常规增长轨道。公司顺应经济稳步上升的态势，立足练好内功，全面夯实长远发展的根基，果断决策，调整思路，以市场开拓为龙头，以强化管理为主线，以目标任务管理为手段，创新发展举措，凝聚发展合力，在最高管理者的正确领导下，上下同心，努

力拼搏，较好完成了年初制定的工作目标，实现各种方式的订货xx,014.20xx万元，完成生产产值8xx2万元，取得了建厂以来历史上最好的成绩。为公司迈向国家十二个五年计划打下了良好的基础。现将20xx年工作作如下汇报：

## a□成绩及进步

### 1. 销售订货量取得重大突破，局外市场逐步扩大。

20xx年公司根据市场环境果断采取了相应的对策及时调整了经营思路和销售策略，局内市场在稳定原有的客户资源基础上，努力挽回了新都、新津一度萎缩的市场，开辟了内江等新的市场。通过人脉疏通，促使与科星的合作向深度发展，争取了大量的订单。局外市场逐步扩展并出现新的亮点，争取得到了一批高附加值的大额订单，华电、华塑、孵化园等具有较高附加值成套产品的交付，深得顾客的满意，扩大了公司的知名度和影响力。尽管成套产品没有完成目标值，但全年完成的销售订货产值还是达了xx,014.20xx万元，局外订货合同金额2,660.2393万元，超目标1498万元。事实证明“局内局外两个市场齐头并进”的销售战略是正确的。

### 2. 生产应变能力有所提升，顺利通过生产洪峰。

由于加强了对生产计划完成的考核力度和改变了对重点工程的调度办法，生产指挥力得到强化，部门之间的沟通和协调变得更加顺畅，信息传送和反馈更加及时，出现问题及偏差能快速纠正和解决。加上推行a,b类合同管理法，针对生产特点，采用了多种外协方式，使得重点工程的按时交货率有所提高。特别是下半年户表箱的改造工程催使生产量直线上升，适时根据形势变化采用了招聘生产工人，加强培训，整机外协，增添设备工具，领导督战等有效措施，在基础设施和资源没有根本改变的情况下，夺取了完成工业产值8xx2万元的良好成绩，并且在生产高峰期没有因组织不当而拖延交货。

多次的攻坚战为短、平、快生产模式积累了有效组织生产的工作经验，历练了队伍打硬仗的能力。

### 3. 管理基础进一步夯实，综合实力有所增强。

质量管理体系顺利通过了换标换证的审核，为进一步搞好各项管理奠定了基础。华电、华塑、孵化园等工程由于重视了产品的评审工作，在制造前与顾客、设计院、安装公司多方合作完成了技术交底，经过充分沟通及讨论，使产品的技术要求更加明确，设计方案得到了优化，为确保产品质量，工程按期交货，使得顾客满意创造了条件。

《成套产品外协管理办法》《3c一致性内控办法》《口头合同管理及发货规定》等制度的制定贯彻，将生产经营相关活动得到规范，办法的实施防止了可能出现的漏洞及风险。

目标管理的推行及深化，使公司各级人员明确了当年的主攻方向，目标的分解强化了各级领导的责任，有利于调动广大干部和员工发挥自己能动性，积极参与公司各项生产经营活动。通过目标的定期检查考核，促进整个组织向着长期目标的实现逐步迈进。虽然去年目标管理工作还存在不够完善的地方，指标的设置和权重的分配还欠科学，考核的方法由于基础工作薄弱比较粗糙，准确性不高。但目标管理方法的推行毕竟对加强了员工工作责任感，提高执行任务及指令的自觉性，尤其是促进中层干部认真对待管理工作发挥了积极作用，同时对完成公司的各项任务起到了推动作用。

财务管理进步明显，在销售部的紧密配合下清理了应收应付往来货款，健全了相应台账，加紧了货款催收的督促工作，做到了账目清楚，保证了资金的正常流动及安全。同时能认真开展库房盘存工作并提出分析报告，对库房管理存在的问题提出了纠正建议。

按创新计划的要求完成了ggd□hxgn等老产品改进设计，使该

产品的外观质量有较大的改观。车间提出的“美变”电容柜支架改进、取消“欧变”装饰用的铝角钢等小改小革项目降低了产品制造成本。

装配车间的管理工作有较明显的长进，由于注重了班组建设和员工的思想教育工作，认真宣贯公司的文件精神及传达各项要求，抓紧业务知识的培训，促使员工的稳定性及凝集力增强，在生产任务繁重生产周期较短的情况下，没有退缩，能够保持连续作战的作风，刻苦耐劳，加班加点完成任务。

## b□问题和不足

1、企业长期发展战略不够明晰，缺乏稳定的目标市场。短期销售策略虽然确定，但局内的销售政策没有根本改变，局外又缺少真正的资源支撑，加上销售团队的整体素质不高，独立拿到合同的销售人员太少，还有措施配套性差，激励政策不到位，致使成套产品订货量没有达到预定的目标。从表面上看销售订货涨幅可观，仔细分析合同类别，增涨部分大部分是偶然性的外部合同转移，而这种机会持续多久不可预见，因此市场前景不容乐观，存在危机，对于这点，要有清醒的认识。

2、管理基础不够牢固，干部的管理水平提高缓慢。尽管公司不断强调管理的重要性，引导各级管理干部重视管理、学习管理、大胆管理，有效管理。但是，成效不够显著。虽然公司通过建立质量管理体系制定了主要的管理制度和设计了工作程序，基本能够做到有法可依。但是，规章制度的落实还不够全面到位，严格执行规章制度和作业过程程序的习惯没有养成。往往是有了制度，有了规定要不就是不执行，要不就是执行走样，不能真正做到有法必依，致使管理效果不尽人意。

3、生产调度工作满足于传统的办法，靠经验办事，没有根据根据市场的变化和生特点及时改进调度方法，采用灵活机

动的方式更加有效地发挥组织、指挥、协调的职能，因此效果没有明显的改观，不能确保生产计划圆满完成。

4、创新能力较差，没有企业特色产品，后劲不足，无法形成企业的核心竞争力。公司所能设计、制造的产品绝大部分是低端的三箱类，高压产品比例较小，技术含量较高的产品不多，具有20世纪先进水平的高端产品几乎为零。企业没有自己的拳头产品，只能跟着别人的步伐前行。长此下去，企业的持续发展将受到很大的牵制。

20xx是国家“十二五”计划开局的第一年。中央提出，在“十二五”期间要坚持扩大内需战略，建立扩大消费需求的长效机制，调整优化投资结构，加快形成消费、投资、出口协调拉动经济增长的新局面。加上国家启动第二批城网工程改造等，都为公司进一步发展造就了良好的外部环境。我们正处在一个重要的战略机遇期，抓住和把握好这个机遇对公司今后的发展有着十分重要的作用。我们一定要统一思想，主动迎接挑战，时刻应对市场变化，立足于公司的实际情况和现有能力，充分利用现有的各种资源，采取更加有力的措施，踏踏实实地搞好公司的各项工作。根据公司的部署□20xx年我们要继续抓好以下几个方面的工作：

市场是企业赖以生存的命脉，是决定企业能否长期持续发展的重要因素，抓紧抓好市场的营销工作永远是公司的头等大事，一刻也不能放松。我们要静下心来研究企业长期的营销战略和销售模式，搞好营销策划，实施正确的营销策略，化大力气培养一支能吃苦耐劳，勇于开拓进取的销售队伍。，进一步拓展市场，促进市场向多元化发展，力争销售订货突破6000万元。

要坚定不移地树立销售工作的龙头地位，继续贯彻和落实局外局内两个市场相互支撑，良性发展的销售战略，局内市场要更加全面有效覆盖，局内市场实施更加正确的营销策略，进一步扩大市场占有。

在抓好市场的同时，要在销售队伍的建设方面狠下功夫，采取多种培训方式提高销售人员的知识水平，打造一支不畏艰辛，善于沟通，具备相应专业知识，懂得营销技巧的高素质的专业化销售团队。同时要认真落实经济责任制，加强对销售人员的动态管理和考核力度，实施有效的绩效挂钩政策，促使销售人员自我加压，增强工作推力和积极拓宽市场的主动性。

公司全体员工必须牢固树立质量第一、顾客至上的理念，一丝不苟地贯彻“力求顾客满意”的质量方针。努力提高产品质量，搞好售前、售中、售后服务。各个部门的工作要紧紧围绕销售工作来展开，做销售的坚强后盾，保持与销售步调一致，协同完成公司总的营销目标及全面履行订货合同。

## 总经理工作报告需要董事会审议吗为篇四

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。一系列的措施体现了“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要的成本控制。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。

## 总经理工作报告需要董事会审议吗为篇五

各位领导：

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。

针对软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！

## 总经理工作报告需要董事会审议吗为篇六

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。

针对陈总在1月17日，年度总结会上提出的“强素质调激励抢速度促转型”的十二字经营方针，请各部门接任务：

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！

## 总经理工作报告需要董事会审议吗为篇七

董事长、各位同仁：

我是心怀着对我们企业的深厚感情而工作的。这种感情来自公司对我的培养，来自于全体员工对我的信任和支持。我深知带领全体员工促进企业持续长远发展，振兴壮大企业，增加员工收入责任重大。因此，我一直为此而努力工作着。现在，我向大会述职，请予以审议。

一、履行职责情况：

xx年，在董事长的正确领导下，经过全体员工的共同努力，

我们在企业管理、合同管理、成本管理、安全管理、文化建设、稳定持续发展等方面都取得了可喜的成绩，企业完成xxxxxxx万吨、精密xxxx万吨的生产任务，销售实现3036689970元，利润实现172927382元，公司的综合实力增强，社会信誉提高。回顾一年来的工作，主要有以下几方面：

1、注重企业文化建设，提倡“诚信、情感、责任和程序”八字管理理念，主张“以人为本，守法诚信”，引导广大员工“以企为家，共同发展”。人是生产力中最活跃的因素，是企业振兴发展的源泉和根本动力，只有公司全体员工把聪明才智充分发挥出来，并应用到公司管理与生产经营中去，公司才能发展；只有公司提供宽松敞亮的舞台，员工的人生价值才能够得以施展和实现。因此，我们要依靠员工促进企业发展，就要培育先进的企业文化，引导员工把“诚信、情感、责任和程序”贯穿于整体工作中，发挥才智、敬业爱岗、求真务实、规范操作，通过宣传、培训以及制度建设，强化项目管理，推行“质量、环境保护、职健安全”三位一体标准化作业程序等措施，促进公司在安全、质量、产量、成本等方面全面发展，为公司树立良好的信誉，为共同事业的长远发展打下基础。

2、加强民主管理，以真诚和友谊建立良好的同事关系、客户关系、社会关系，风雨同舟。一是从职工关心的“热点”、“难点”、“疑点”入手，深入地解决好公司经营管理与改革发展等重大问题，做好领导干部廉洁自律、以身作则以及有关职工切身利益方面的工作。二是注重维护公司领导班子的团结。大厦之成，非一木之材；大海之润，非一流之归。团结班子成员，形成既有分工又有合作、坦诚相待、合作共事、齐心协力干事业的良好氛围，做到目标一致、职责互补、荣誉共享，重大问题、重大事项都能事前沟通，会前通气，充分听取意见，集思广益，发挥整体合力，改进工作，促进发展。

3、不急功近利，从长远着眼，坚持理论联系实际，扎实开展

管理调研工作。作为公司总经理，不但要具备这个岗位所需要的一切素质，还要把握各方面的信息，保持对事物发展规律的敏锐感觉，使思想观念与时俱进，把理论知识、市场规律与企业管理实际相结合，才能领导公司不被激烈的市场竞争所淘汰。因此，去年我充分运用国家政策、法规，依法开展财务监督、审计监督、质量监督和效能监察。把长线工作与短期的具体工作相结合，深入分析公司管理、项目管理工作中的思想政治、人事管理、机构设置、标准化程序贯彻、合同管理、设备管理等工作的不足，从企业长远发展的角度，初步确定了深化企业管理改革的方案。之所以开展这项工作，是因为我们的项目管理任务逐年增加，但在市场竞争日趋激烈的情况下，项目利润越来越少，改革创新、挖潜增效势在必行。

4、高度重视经营开发工作。寻找优质客户企业开展其他一切工作的前提，如何扩大市场份额，是我们应该不断探索的永恒课题。今年，经与公司班子成员协商：我们决定加大投入，多种渠道多种方式并行，实行重点地区、重点项目重点追踪，班子成员分片负责的经营方针，取得了可喜成绩。与此同时，我们不断召开经营销售会议，通过会议引导经营销售工作人员吸取教训、总结经验、调整投标思路和策略、增加责任感，促进经营开发工作能够适应市场变化，以达到提高经营开发管理水平，拓宽经营范围的目的。

二、存在的问题和今后努力方向：

总结我个人的工作，离公司和董事长的要求与企业发展还有一定差距。表现在理论不够丰富、业务知识学习少；表现在我们企业管理行为、员工个人行为与企业经营管理理念之间还存在一定的差距；还表现在企业改革之后，即将产生的一系列的其他问题。当然，个人总结难免片面，我诚恳地请求大家对我多提意见和建议，促进企业发展和我个人进步。

事物的发展总是在推陈出新。不充电，个人素质难以提升；不

改革，企业难以展开腾飞的双翼。今后，我将加强学习，提高思想觉悟、工作能力和管理水平；我将与公司领导班子一起带领全体员工深化企业改革，解决包括企业管理、生产管理、质量管理、成本管理、安全管理、经营开发等在内的一系列问题，促进企业健康长远发展。

在此，我有信心和班子成员一道，广泛采纳大家好的建议，融入到我们企业改革的各项管理办法中去，完善经营战略，一心为公、廉洁自律、求真务实、开拓创新、奋发进取，为公司在新的—年里夺取更加辉煌的业绩而努力奋斗！

谢谢大家！

## 总经理工作报告需要董事会审议吗为篇八

各位领导、员工朋友们：

大家下午好！

首先，我代表启泰物业领导班子，向在过去—年里给予物业公司关心和帮助的电业局领导、地产公司领导，向勤奋工作，同舟共济，为启泰物业发展壮大做出贡献的全体员工表示衷心的感谢！

今天我们在这里隆重召开“启泰物业20xx年度总结表彰暨20xx年经营工作会议”，目的是总结20xx年工作，肯定成绩、反思不足，同时安排部署20xx年重点工作，明确经营管理目标，确保全面完成20xx年各项经营指标！

启泰物业将20xx年作为企业基础管理年。在集团公司各级领导的大力支持下，公司班子紧紧围绕年度各项基础建设目标，完成企业组织机构建立、制度建设、体系文件编制等重点工作，通过员工培训、服务改进提升了公司整体管理服务水平。今年，公司还新接管了天地十二坊和优山美地两个物业项目，

实现了时代花园、紫盈花城两项目的物业费调价，并成功晋级为二级资质企业。20xx年在全体员工的共同努力下，共实现营业收入993万元，物业费综合收缴率85%，较20xx年提高5%。管理面积也由原来的90万平方米增加到现在的118万平方米。企业的经营管理工作迈上了新的台阶，实现了经济效益与社会效益的双丰收，圆满的完成了启泰物业“三年发展规划”——第一年打基础的既定目标。

### （一）建立组织架构，确定岗位编制和宽带薪酬体系。

今年6月，按照《公司三年战略规划》开始着手进行组织机构改革，公司总部设立了总经理办公室、品质管理部、经营管理部、安全技术部、财务部、核算部六个职能部门，并将地产维修中心纳入物业公司管理；五个管理项目为临河风景物业服务中心、天地十二坊物业服务中心、优山美地物业服务中心、时代花园物业服务中心和紫盈花城物业服务中心。形成了“五部一室、五个项目一个维修中心”的“1551”管理组织架构。到8月下旬，公司组织架构基本搭建完毕。

在完成组织机构设置以后，公司又开始着手定岗定编和人员招聘工作。6月末，根据接管项目和组织架构的情况，计划编制643人，而现有在编人数仅405人，在人员空缺达38%的情况下，公司班子发动各方面力量，利用人才市场、中介机构、新闻媒体等多种渠道进行招聘，以满足物业服务工作。截止12月末，公司完成了管理人员及重点岗位操作人员的招聘工作，聘用副总经理1名、中层干部5名、主管7名，招聘基层员工386人，基本满足了企业正常工作的需求。

下半年，公司在对企业原有薪酬体系和行业人力资源市场进行科学分析的基础上，制订出台了与启泰物业人力资源发展战略相匹配的宽带薪酬体系。同时，完成了职位分析和职位说明书的编制工作，制定了《绩效管理规定》。人力资源基础工作的完善，为20xx年进行职位评价、实施绩效管理、人才开发、减员增效及人员优化奠定了基础。

## （二）夯实基础，规范管理

建立科学合理的企业制度体系。为使企业各项经营管理工作有据可依，公司于下半年编制完成了《综合管理制度》、

《综合管理规定》、《质量、环境、职业健康安全管理体系文件》、《员工行为规范》。各项管理制度的建立健全使各项工作在工作标准、工作流程上得到了规范，为企业规范化发展提供了有力保障。

理顺财务核算程序。核算部成立后，公司对财务核算工作进行了重新布置和调整，将核算工作从财务部剥离出来，并完成了两部门的工作对接，初步建立了二级核算体系，规范了成本核算及报销工作程序。为了及时反映基层财务状况，从全局出发了解和掌握经济运营情况，公司实行了《日报》、《经营月报》管理。通过实施日报制，为公司及时掌握经济运行情况和采取应对措施提供了准确的信息支持，为较好完成经营计划奠定了基础。

理顺材料采购流程及物资管理工作。结合20xx年即将实施的计划管理工作，公司对物资提报时限、审批程序做出了明确的规定。要求物资采购部门深入基层严格审核采购计划，同时物资需求部门也从采购物资的质量和时限上对采购部门进行监督，从而实现有效的内部控制。在物资管理方面公司建立了二级库存制度，对两级库存实施同标准管理。要求各级物资管理人员做到仓库物资帐、物、卡齐全、相符，并对一、二级库实施月盘点制和抽检制，有效地堵塞了管理漏洞。

## （三）成功晋升二级资质。

新班子上任后，结合企业发展需要，在原来三级资质的基础上，申报了二级资质。申办期间，公司克服了基础薄弱、人员不足等困难，在较短时间内完成了企业制度汇编、管理服务标准提升、员工持证上岗率达标等多项重点工作。10月初公司成功晋升为二级资质，这标志着启泰物业正在向省内先

进物业管理企业行列迈进，同时也为企业进一步发展壮大提供了资质保障。

#### （四）依法治企，成功实现物业费调价

成立业主委员会，有利于保护业主利益、使服务更贴近业主需求，实现依法治企。针对紫盈花城和时代花园两项目，公司依照法律程序确定了“筹备、选举、成立、备案”四步走的业主委员会成立方案，并有计划、有组织、有步骤的组织实施。紫盈花城、时代花园分别于9月27日和11月16日完成了业主委员会的选举备案工作，并与新的业主委员会签订了物业服务合同。

为确保时代花园、紫盈花城两项目完成物业费标准上调工作，从10月初开始，公司对同行业其他企业物业费调价工作进行了调查分析，总结他们的经验教训，结合两项目的实际情况制定了切实可行的调价方案。在分别完成两个项目的业主满意度调查后，公司针对调查中业主反映的主要问题安排集中整改，并将整改情况在小区进行深入宣传，使业主对物业服务工作的满意度有了明显提升。随后公司班子成员、职能部门与时代花园、紫盈花城两个项目的全体员工共同参与到物业费调价工作中，大家有一份光发一份热。由于前期准备充分、分工合理、方法得当，两个项目分别于11月27日和12月2日完成业主意见征集工作，物业费调价得到了两项目大多数业主的同意，符合法定程序和法定票数。物业费标准的成功上调，为物业公司持续经营提供了资金保障。

#### （五）注重实效，落实项目管理工作

20xx年各物业管理中心在公司的带领下，注重实效落实完成了多项年度重点工作。天地十二坊和优山美地两个项目分别完成了接管验收工作，迎来了首批业主入住。临河风景项目通过完善基础设施、处理工程遗留问题，不断提高物业服务水平，各项物业管理服务工作已基本步入正轨。紫盈花城和

时代花园两个项目克服了人员不足、物业费价格上涨等困难，通过开展收费战役，积极走访业主，改进服务工作，圆满的完成了各项收费指标，为保障公司经济运营工作做出了突出贡献。

明确服务理念□20xx年物业公司确立了“依法管理，竭诚服务，追求卓越，温馨万家”的质量方针，这既是对全体员工的要求，也是对业主和全社会的郑重承诺。围绕“竭诚服务、温馨万家”这一服务理念，还制定了各项管理和目标，并进行了落实和分解。

建立管理标准。为明确各项目的管理定位，公司依照有关法规与各管理项目共同制定了管理服务标准，对各项目的物业管理服务内容提出了明确的要求。标准的出台既是对企业自身管理服务工作的规范，同时也是对广大业主和全社会的承诺。

定期进行服务质量检查。服务质量内部检查工作既是对目标实现过程的监控，同时也是我们深入分析了解实际情况，实现管理服务工作持续改进的手段。对于检查中存在的问题，公司在服务例会中进行统一通报，以便于各项目参照改进。同时，相关职能问题还与各项目共同研究问题的解决方案，跟进整改情况。截止12月末，公司共组织公司级服务质量内部检查14次，提出管理服务质量问题73项，整改完结率97%。

积极处理遗留问题。在开展服务工作过程中，公司针对各管理项目均存在待处理的工程遗留问题，一方面是进行了遗留问题调查，组织专人将施工方遗留下的各类问题进行统计汇总，一方面整合施工力量进行维修。先后落实完成了时代花园监控设施和安防系统大修□b栋外立面维修，紫盈花城二期1号楼的喷淋系统、弱电系统维修等多项施工工程。

丰富社区文化活动，提高业主满意度□20xx年，公司投入大量的人力、物力，在各物业管理项目开展了丰富多彩的社区文

化活动。截止12月末，共放映儿童影片13部，开展轮滑教学24课时，太极培训60课时。12月份，还策划组织了“启泰物业xx圣诞真情留影”活动和“家庭教育”专题讲座。为将各项活动持续开展下去，形成业主自愿自发行为，公司策划逐步筹建业主自治组织“长电会”，现“夕阳红俱乐部”、“福娃俱乐部”已初步完成了会员招募和组织章程起草工作，为日后社区文化活动的开展奠定了群众基础。

#### （六）强化培训，提高全员素质

公司于八月末建立了二级培训体系，即公司级培训和部门培训。九月初启动培训工程，根据员工队伍整体情况及当前各项重点工作需要，分别开展了管理理论、法律法规、物业管理基础知识、绩效管理知识、安全管理知识、工作流程、员工行为规范等培训。11月份，根据三标一体认证工作计划，公司还组织全体管理人员进行了质量（环境、职业健康安全）体系知识的培训，为体系运行做好专业人员储备。截止12月末，公司共组织一级培训80课时，培训人次1459人，培训考试合格率99%。

#### （七）理顺外部关系，提高工作效率

公司现有64家施工单位在为地产公司处理工程遗留问题和处理维保期工程质量问题。以往物业公司在同项目部或施工单位联系工程保修事宜时，一直存在沟通渠道不顺畅、责任不清、维修不及时的现象。业主的投诉一旦被积压或拖延解决，就会损坏公司的形象，也影响收费工作。公司针对不同的维保时期所面临的新课题，先后四次调整了施工方案，对施工单位的进场维保时间和回复处理意见时间进行限定，同时加强了施工过程的监控与管理。20xx年，维修中心共处理维修项目8767件，其中维修中心直接处理维修5xx4件，占57.9%；施工单位处理2372件，占27%；外委单位处理1321件，占15.1%。

供暖期来临前，公司还组织供暖单位、业主召开了供暖工作

座谈会，向广大业主说明了供暖责任的界定问题，有效降低了物业服务工作量，控制了因外部因素造成的顾客满意率下降。

20xx年公司还与社区、街道和派出所等部门主动联络，在小区公共秩序管理、业主委员会成立、员工队伍建设等多项工作中取得各方支持，使得公司各项工作得以顺利开展。

## 总经理工作报告需要董事会审议吗为篇九

年初召开的职代会上，王光彪总经理作了题为《苦练内功夯实基础内外并举科学发展为实现20xx年各项任务目标而努力奋斗》的工作报告，报告明确提出了20xx年集团公司的工作思路和主要任务。

近日，机械厂、建修厂、电气厂、仪表厂、汽运处、质监部等辅助生产单位纷纷组织职工对照工作报告认真学习，并结合自身工作实际，对20xx年工作进行了科学安排和部署。

做好工作是对总经理工作报告的最好回应。今年年度检修是一周时间，检修主力军机械厂围绕年度检修重点开展目前工作按照“九分准备，一分检修”的指导思想，机械厂提前准备，将任务落实到班组，责任落实到人，充分发挥干部职工的积极性、主动性和创造性，确保取得年度检修的全面胜利。

建修厂组织职工认真学习刊登在《天脊煤化》报上的总经理工作报告，一位中层干部更是对照报告，一字一句详细解读，对企业遇到的严峻挑战和企业发展的紧迫形势有了清醒认识，对天脊经过20多年艰苦创业历练的干部职工队伍充满信心，对天脊的未来充满信心。

电气厂组织干部职工对总经理报告进行了热烈的讨论。科学的安排，详尽的数字，使职工在公司20xx年面对的困难和取得的成绩中看到了自己的影子，企业与职工的鱼水关系更加

亲密。

仪表厂在推进精细化管理上表示要继续加大力度，牢牢把握每个环节，深入挖潜，把制度约束和自我管理结合起来，把精细化管理和企业文化结合起来，把宏观管理和细节管理结合起来，使精细化管理成为每个员工的自觉行为和良好习惯。

汽运处在学习总经理工作报告后，对集团公司20xx年的新机遇、新挑战、新希望充满了信心。在安全行车、优质服务、节能降耗等方面又对全处职工进行再动员，确保各项任务圆满完成，对年度检修作了全面准备。

质监部干部职工在学习了工作报告后，对“加强和推进党的建设，大力弘扬企业精神，着力改善和提高职工生活，为推动企业发展凝聚力量”颇感兴趣，公司高度重视民生问题，察\*\*\*、顺民心、恤民情的举措让职工们感受到浓浓的暖意。