# 2024年电信总经理述职报告(三篇)

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2024-07-13

*随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。电信总经理述职报告篇一大家好!20xx年，是我站实现跨越式发展中承上...*

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**电信总经理述职报告篇一**

大家好!

20xx年，是我站实现跨越式发展中承上启下的一年，也是全站干部职工迎接挑战、经受考验、努力克服困难、出色完成全年任务的一年。我调度室在站党总支和站委会的正确领导下，各部门同仁的大力支持下，围绕“两量一本”这一主旋律，以饱满的工作热情和奋发向上的精神状态，卓有成效地开展各项工作，取得了显著成绩。

这一年的调度工作我总结为以下几点：

一、勤于做事，扮好角色，立足本职，创新工作。

在站领导的亲切关怀下，我们步伐坚定地走出了一条“科学调度，规范运行，精确高效，争创一流”之路。按照《调度章程》科学调度，规范运行，实现了全年无差错、无违规操作的目标，在有效降低电话费的同时，认真及时地维护线路，保障了通信的畅通。

千里之行，始于足下。正是这些看似平淡、甚至微不足道的工作，却凝结了我们调度室为煤站默默奉献的每一份光和热。所有调度员同志心往一处想，劲往一处使，克服种种主观或客观的困难，坚持出夜勤、出满勤，积极参加学习，及时准确地上报报表数据，而且还保持了良好的环境卫生状态，多次受到领导和职工的好评。

抓思想，提素质，练能力成为我服务煤站的重要方法之一。为了起到“快马加鞭”的作用，我引入了激励和奖罚制度。科室人员在完成好本职工作之余，主动帮助兄弟部门做些力所能及的工作，收到了很好的效果。

二、勤于学习，苦练内功，思想素质是保障。

学习是一个人汲取知识养分的最佳手段，创新是一个企业进步的灵魂。

一直以来，我都十本分清楚学习对人一生的重要意义。因此，在提高思想认识和学习方面，我积极组织科室人员参加会议，加强理论学习，明是非，辨美丑，知荣辱，实事求是，追求进步，及时完成各级领导交付的任务，密切配合兄弟部门的工作。

打铁必须自身硬。多年的工作实践，为我提供了许多宝贵的学习机会，向劳动模范学习，向先进典型学习，向优秀党员学习，向勤政廉洁的领导干部学习，时时处处事事以他们为榜样，注重加强个人修养和党性修养，率先垂范，奉公守法，树立正确的人生观、世界观、价值观，远离黄、赌、毒，提高拒腐防变能力。

选拔任用年轻领导干部最基本的条件，就是要求我们能够自省、自警、自励，要求我们每个年轻党员同志政治合格、作风优良、严于律己、技术过硬，尤其要注重学习新知识，掌握新本领，形成与岗位职责相适应的知识结构，努力提高工作的前瞻性、科学性和创造性。参加工作至今，十年时间我都从事通信和计算机网络工作，凭借自己的专业基础，虚心求教、刻苦钻研、认真思考，不断丰富、提高自己的专业知识，希望能为企业的发展鞠躬尽瘁。

三、勤于反省，严格要求，始终保持高标准。

在向组织汇报工作前，我认真地审视了自己，认为还存在两点不足之处：

1、在工作方面：方式、方法、策略单纯，使有效资源和自身潜力没有得到充分发挥;

2、在管理方面：有时出现只求“过得去”，不求“过得硬”的现象，管理时紧时松;

今后我还会继续向有经验的领导和同志们多请教、多学习。

律己足以服人，量宽足以待人，身先足以率人。我常常以此为镜来比照自己的言行。浩然正气铸大业，心底无私天地宽。工作中，我坚持以德为本，带头讲正气、讲奉献，坚持诚以待上、保持政通;诚以待下、保持人和;诚以律己、保持廉洁;诚以处事、虚怀若谷;乐观向上、不怕困难。在工作和生活中，严格要求自己既要干事、又要干净。及时克服工作中出现的不足和问题，努力做到任前任后一致、态度行动一致、对上对下一致、对官对民一致、人前人后一致，以自己良好的形象和人格力量去做事做人。

任职调度室副主任已经是第六个年头了，我深切感觉到：观念决定思路，思路决定出路。观念新，思路对，发展就有希望，那么，调度工作如何与煤站发运和市场经济的发展同步，实现跨越式发展?

我认为，在有效利用传统调度管理方法加强管理外，还要摸索煤站调度运行的规律，积极采用新技术、新手段，采取有效措施，不断提高部门的整体质量、工作质量、服务质量、技术含量以及人才素质等，使调度工作始终处于发展与进步的前沿。在我看来，企业的发展，必须依靠科学技术的进步和员工素质的提高，建设一支素质优良、技术精湛的人才队伍，是“做强××，造福员工”的必由之路。

总结过去，是为了更好的面向未来。我将把这次述职评议作为组织对我个人支持、监督和帮助的极好机会，进一步总结经验，克服不足，团结全体干部职工，开拓创新，克难奋进，为推进我站的改革和发展事业做出新的、更大的贡献!

以上述职，敬请领导和同志们批评指正。

**电信总经理述职报告篇二**

我于20xx年7月任分公司党组副书记、总经理，上任以来，在省公司的正确领导下，我认真履行岗位职责，以夯实基础、稳健经营为指导思想，以业务发展为第一要务,以强化管理为动力，以构建和谐企业为保障，团结带领全体员工坚定信心,奋勇拼搏,不断完善企业运营管理，扎实有效推进企业文化建设，全面推动各项业务发展。下面我就上任以来的工作述职如下：

一、20xx年主要工作

(一)加强政治理论和业务学习，不断提高自身综合能力。一是坚持用马克思主义中国化的最新成果武装头脑，认真学习党的十八报告，掌握科学发展观、构建社会主义和谐社会等重大战略思想，增强政治敏锐性，把握好正确发展方向。二是坚持学习现代市场营销和管理知识。认真研读了《登顶之舞》《危机经济学》《管理未来》《1p理论》等书，不断提升自身知识结构、经营管理能力、创新发展能力和科学决策能力，促进自身更好地适应企业转型发展需要。

(二)团结协作，营造和谐奋进的企业氛围。

1、抓好班子的团结，实施集体科学决策。坚持从团结出发加强沟通，增强合力,形成了开拓创新、求真务实的领导核心,始终保持奋发进取的精神风貌和旺盛饱满的斗志,不断开创工作新局面。全面贯彻执行民主集中制原则，坚决做到个人服从组织，维护班子团结，重大事项都严格坚持党组班子(经营班子)集体讨论决定，做到了决策科学化、办事程序化。

2、关心基层，关爱员工。深入开展“三服务一构建一促进”活动，为基层和员工做好服务。深入基层调研，认真听取了基层反映工作中存在困难问题，专门召开了总经理办公会，落实有关部门对反映问题进行解决，切实为基层多办好事实事。关心员工生活，全力为职工提供良好的生产工作条件，积极开展劳动竞赛、岗位练兵等活动，为员工岗位成才积极创造条件，进一步鼓舞员工斗志，增强企业凝聚力。

3、抓好队伍稳定。充分发挥党政工团作用，加强企业与员工宣传沟通渠道建设，认真细致地做好员工的思想工作，帮助员工统一思想、明确目标、树立信心，实现以和谐促稳定。针对复退员工反映的历史遗留问题，专门研究制订了提高复退伍员工待遇的实施意见并抓好落实，有效保持了队伍的稳定。

(三)以发展为第一要务，全力抓好市场经营。全年完成业务收入xx万元，完成全年任务的%。主要是抓好以下工作：

1、深入基层，加大对营销工作的指导管控。一是定期到基层指导营销工作,引导员工加快营销观念的转变，适应转型大局，全力做好经营工作。二是调整绩效导向，突出业务发展导向，进一步激发员工斗志,增强完成任务信心，为企业稳健发展打下扎实基础。三是加大对各个营销单元的管控力度，狠抓主动营销，利用节假日等有利契机，到各个乡村、集市、小区开展现场促销，把优质服务送到用户家门口，有效促进业务发展。

2、突出重点，抓好宽带规模发展和增值业务发展。宽带方面:一是根据市场需求，及时推出包年套餐，有效带动宽带的快速发展;二是开展宽带规模发展劳动竞赛，充分激发员工业务发展积极性。三是抓住宽带用户超十万这一重要里程碑，在11月组织开展了“见证宽带发展，感受真情回馈”庆祝活动，有效吸引更多新用户签约加入。12全年宽带用户净增4万户，量收增长均超过40%。增值业务方面：以我的e家、包月限时套餐等融合类业务带动来显、彩铃业务的快速发展，同时通过主渠道捆绑销售、非个性化彩铃体验营销等多种手段拉动彩铃发展。预计20xx年增值业务实现收入xx万元，同比增长%。

3、突破难点，全力减缓话音收入流失。一是加大我的e家、华夏风009、包月限时套餐的营销力度，以超级无绳保持、激发小灵通话务量。全年净增e家套餐万户，净增超级无绳用户万户，签约包月限时套餐万户。二是加大重点客户个性化话务套餐的营销力度，全年实现政企客户话音收入亿元，签约率提升xx个百分点。三是及时调整卡类业务的营销策略，提高了我方ip超市的竞争力，全年发展“游子e族200卡”用户万户。四是认真开展他网经营专项工作，同质对手的市场占有率一直被控制在x%以内，全年策返固话xx户、宽带xx户。

4、多方并举，大力发展综合信息服务业务。重视政企客户的营销工作，通过加强商机管控，促使政企客户经理主动去挖掘商机，实现商机。20xx年成功签约ict项目xx个，实现收入xx万元，同比增长%。顺利完成经济开发区视频监控项目和电子监察网ict项目建设，全面启动农村现代党员远程教育项目建设，加紧推进“平安”项目，完成了勘点、设计及方案论证等基础性工作。加强对“商务领航”品牌的宣传和业务营销，通过“基础教育网”等行业信息化解决方案的推广，在政企客户信息化转型业务方面取得初步突破。20xx年全年商务领航发展用户xx户，收入xx万元。

5、开拓创新，不断增强营销能力。一是充分发挥价格在市场竞争上的重要作用，充分挖掘市场潜力。20xx年在各个县区选择试点开展农村家庭固话普及营销，为提高农村家庭固话普及率探索一条可行的路子，进一步抢夺农村通信市场新增量。二是优化营销渠道建设。初步建立起立体覆盖的网格化市场营销服务体系，进一步规范了政企客户营销服务及价格管控，有效强化了商机管理;进一步完善电子渠道建设，稳妥推进营销创新工作，开展营维分开试点工作，为企业改革探索新路子、积累新经验。

(四)优化资源配置, 运营支撑能力不断增强。优质网络是支撑业务拓展的基础，20xx年我们不断加大网络建设力度，加强运行维护监督，实现了网络质量的全面提升。

一是强化规划建设，有效支撑市场。20xx年全市新建综合接入网点xx个，pstn端口新增万用户线，调整用户线;adsl端口容量达到万线，城域网出口带宽达到40g;全面完成xx户以上自然村通电话工程，安排和落实行政村通宽带共三期工程。加快网络转型，加强与政府的合作，着力创建综治平安村，推动平安揭阳建设。

二是推进aaa创建工作，提升网运管理水平。以“三个面向”为指引，积极推进本地网综合化集中维护aaa创建工作，全面提升网络运营管理水平。周密组织，圆满完成“”通信保障工作。开展客户感知与品牌提升行动，针对政企、转型和增值业务等不同客户，采取相应的措施提升维护服务质量，有效改善客户感知。

(五)强化内部管理，企业运营效率明显提高

一是加强财务核算管理。深入推进全面预算管理，不断优化成本结构及资源配置，加大对转型业务和效益产品的财务支撑力度。严格执行财务监督和管理，完善内控制度建设，有效防患企业经营风险。

二是优化人力资源配置。按省公司的部署积极稳妥实施各级组织架构的优化调整，有效提升企业执行力。严格执行选拔任用制度，公开竞聘企业经理人员，为企业转型发展提供高素质、充满活力的经理人队伍。加大培训力度，组织中层管理人员参加了华为大学、中兴通信学院培训，学习先进企业的管理经验和企业文化，有效提升经理人员的职业素质。

三是加强绩效管理。调整绩效考核导向，合理设置kpi考核指标，加强绩效沟通，调动员工工作积极性，增强完成经营指标信心。20xx年9月修改了第四季度对各县(市、区)分公司的kpi考核办法，促使各单位能更好执行企业转型战略，狠抓各项业务发展，努力冲刺全年各项工作目标。

(六)认真履行岗位职责，抓好自身和各级经理人员的廉洁从业。一是按照分公司党组的统一安排，与分管单位部门的主要负责人签订了党风廉政建设责任书，细化分解了任务，落实了责任人。二是加强学习，牢固构筑反腐防线。今年以来，分公司多次组织开展廉政建设专题学习，进一步增强经理人员拒腐防变的能力。三是积极实行党务、企务公开制度，认真接受员工监督。四是以身作则，带头执行各项制度规定，自觉接受全体员工监督。一年来，本人能模范遵守“依法运营”及“廉洁从业”两个六条规定，没有利用职务之便在采购、工程外包等方面为个人谋取私利;分公司全体经理人员均能够做到依法运营、廉洁从业，从而确保企业的稳健发展。

二、主要工作不足：

1、员工思想解放、观念转变的程度有待进一步提高。

2、用户保持力度不够。20xx年固话拆机万户，小灵通拆机万户;语音收入累计同比负增长xx万元，下降幅度达到%，严重影响总体收入的完成。

3、综合信息服务业务的配套机制不完善。综合信息服务业务拓展力度不大，未能有效拉动收入增长。

4、业务营销组织简单。停留于指标层层分解至员工，揽收现象仍较大程度存在，销售渠道相对较少，渠道间的协同运营有待进一步强化。

三、下一步工作思路：

1、提升自我。以高标准严格要求自己，坚持以“解放思想、科学发展”为主题，加强学习，改进方法，注重创新，恪尽职守，全面提升自身职位能力、科学决策能力、织协调能力和突破思维能力，恪守“依法运营”、“廉洁从业”两个六条规定，为团结带领全体员工实现全年经营目标打下坚实基础。

2、带好队伍。依照“全面创新、求真务实、以人为本、共创价值”的企业核心价值观，努力营造企业和谐奋进的氛围。

一是加强班子团结协作，形成合力，共同推进企业的转型发展。充分发挥党组织的战斗堡垒作用，把加强思想政治工作，与营造和谐奋进的良好企业气氛结合起来，着力建设一个作风优良、管理现代的学习型领导班子，带动分公司整体建设不断迈上新台阶。

二是加快各层级员工转型观念的转变，关注思想动态、关怀生活、关心成长。通过内部刊物、内部网站、板报、“企务直通车”、“总经理接待日”、“县区总经理周电视例会”等六大沟通平台，来逐步引导员工转变思想,更好适应转型大局，同时通过形势与竞争环境分析来明确转型的必要性。进一步落实好为基层服务和为员工服务，有效增强企业的凝聚力和战斗力，为推动企业科学发展提供有力保障。

三是加强人力资源管理。全面建立和完善人力资源管理体系，有力地支撑和保障企业的转型发展。关心员工成长，进一步优化公开竞聘机制，为员工进步成长搭建广阔平台。抓好职业化经理人队伍建设，为企业实现科学发展提供人才保证。规范用工管理，确保能依照新《劳动合同法》及省公司相关要求，顺利签订劳动合同及业务外包合同。

四是加强绩效管理。从侧重于员工的揽收考核向侧重于组织考核转变，引导员工树立靠绩效论英雄的观念，加强绩效考核结果应用，建立能进能退的竞争机制，实现和员工奖金系数及岗位升降有效挂钩。

3、抓好业务。认真落实省公司工作部署，实施聚焦客户的信息化创新战略，以品牌经营为统领，加强市场运营,开拓创新，克服路径依赖思路，确保预算指标顺利完成。主要是抓好以下工作：

(1)产品方面：重点打造宽带、增值、综合信息服务业务三大亮点业务，打造宽带业务和增值业成为亿元级产品，综合信息服务业务成为千万元级产品;加大签约力度，做好固话、小灵通、公话话音经营，努力减缓话音收入流失，20xx年话音收入减量要控制在x%以下。

(2)渠道建设方面：加强政企渠道建设，实现营销全过程的有效管理：抓好农村代办渠道及社会代理渠道建设，使代理服务点成为现有渠道的有效补充，有效减轻员工压力。20xx年要建设xx个代办点。

(3)价格体系方面：加大研究力度，以合适的产品价格来满足各层次本地用户的通信需求，针对农村市场尽快推出适合低端用户的套餐，有效抢夺农村市场新增量。

(4)营销管控方面：加强对各个营销单元的组织管控，充分发挥xx个营销中心的组织营销作用，发挥整体作战优势，强化营销执行力,更好地促进业务发展。

4、管好网络。科学调配内部资源，着力提高网络提供能力和响应能力，全面提升网络运营水平，为市场拓展提供有力支撑。

网络建设:首先要提升执行力，确保省管项目的按时保质完成，特别是“村村通宽带”和农村党员远教项目;进一步实施光进铜退,优化网络结构,重点满足宽带、转型业务的发展;通过平安揭阳等大型ict项目的统一规划建设，有效支撑综合信息业务发展。

网络维护:要确保达到aaa标准，进一步提升网络的运行质量;要逐步建立以客户满意度为主要导向的绩效管理体系，促进传统网络维护人员向综合服务转型，逐步实现各专业人员的合理配备;深入推进宽带提质工程，加强末梢维护管理，提高接入线路质量，从而支撑宽带规模发展。

**电信总经理述职报告篇三**

今年以来，在实业公司的正确领导下，在主业的大力支持和全力扶持下，在公司党委和广大职工的大力支持、配合下，本人认真落实“三个代表”的重要思想，学习贯彻党的xx大精神，与时俱进，勤奋工作，务实求效，勇争一流，带领全体干部职工紧紧围绕“立足改革、加快发展、真诚服务、提高效益”这一中心，进一步转变观念、改革创新，依托主业，面向市场，强化核心竞争力，开展多元化经营，经过努力和拼搏，保持了企业较好的发展态势，为电信实业公司的持续发展，做出了一定的贡献。今年，我公司提前两个月完成了省公司下达的全年经济指标，各项工作健康顺利进展。现述职如下：

一、全方面加强学习，不断提高公司整体队伍素质水平。一年来，我一直把构建学习型组织作为团队建设的一项重要内容来抓，明确提出，要以提高员工整体素质为首要任务，实施有针对性的培训计划，加强领导班子和员工队伍建设，努力将企业建成学习型、知识型组织。

1、努力提高自身素质水平。作为一名领导干部，肩负着党和人民赋予的重要职责与使命，党的路线方针政策需要我们去贯彻实施，因此，我十分注重政治理论的学习，比较系统地学习了邓小平理论、经济管理、“三个代表”重要思想等方面知识。勇于实践正确学习贯彻党的xx大精神，立场坚定的执行党的路线、方针、政策。在工作中，正确的宣传和贯彻上级的方针，指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，密切联系群众，不断提高自己的领导能力。

2、狠抓班子和干部队伍建设。群众看党员、党员看干部、干部看班子，上梁不正下梁歪，中梁不正倒下来。高度重视班子建设，不断强化措施，使班子建设沿着正确轨道前进。一是求思想上的统一。坚持做到多通气、勤商量，把工作决策建立在体现集体智慧的基础上。行动上瞄准一致的目标，各司其职、各负其责，不推诿、不扯皮，始终保持一流的工作精神风貌和旺盛的斗志，不断开创工作新局面。

3、围绕党风廉政建设做文章。针对公司经济性、业务性强的特点，利用各种形势的途径和方法，对我公司非党员干部进行廉政和遵纪守法教育。如：在召开党员会、中层会、办公会时，向他们及时传达上级有关政策、规定，并有针对性的通报发生在各地管理部门的腐败案例，使党员干部从中吸取教训，以起到警示作用。同时，注意从“公”和“廉”入手，严格要求自己，公开向职工承诺：只看谁表现得怎么样，不看是谁在表现，坚持公正为本，吃苦在前，享乐在后。

4、狠抓干部职工的政治思想和业务素质教育。一年来，我多次组织形势动员会、业务研讨会，开展业务培训活动，并在年终岁末结合举行表彰会、总结会，对干部进行理想信念和党性、党风教育。通过一系列学习宣传教育，使大家都能够面对现实，实事求是地用辩证唯物主义观点分析认识问题。大家认识到：一定要好好工作，不工作就不能体现自己的人生价值。全体干部职工工作作风扎实，精神状态很好，人心思干，人心思进，不少单位在搞好本职工作同时，组织大家学科技、学理论，提高职工全面素质。

二、全面推进劳动、分配和制度创新，不断夯实企业基础管理工作。一年来，我能够从电信实业公司长远发展出发，公司上下不断深化电信改革、参与市场竞争，按照建立现代企业制度的要求，面向市场，成功地发展了一系列经营实体，确立了主实业相互依存，互为联动，共同发展的战略格局，对于推进焦作电信实业持续、快速、健康发展，提升企业综合实力奠定了坚实的基础。

1、归并产业，调整机构。今年，按照上级的通知要求和精神，将所属企业按照产业特点进行归并，全面进行了清理规范多经企业工作。这些工作的顺利开展，适应了电信体制改革的需要，为公司二次创业提供了组织保证。

2、建立与岗位和绩效挂钩的薪酬制度改革。今年，我公司紧紧围绕职位明确化、薪酬社会化、奖金绩效化和福利多样化“四化”目标，全面推进企业薪酬体制改革。公司9名德才兼备的人员被聘为中层干部，广大职工都在竞聘上岗过程中找到了实现自身价值的工作岗位。初步建立了一个能上能下，能进能出，能够充分激发员工积极性和创造性的用人机制。

3、狠抓制度改革创新，初步建立制度管理网络。机构调整、薪酬改革后，人事部门按照新的岗位，及时修改补充了岗位职责，制定了新的考评办法和奖金分配制度。

4、加强会计核算，提高财务管理水平，加强了企业财务管理工作。特别是今年，全面进行了企业资产盘活，努力增加企业收入和效益。组织专人对所属多经企业逐个摸底，认真清查各项资产、负债，理清了产权关系，进行了规范管理，并着重对原有独立核算的多经企业帐务中的债权债务进行了全面清查。大力开展对企业欠款的清理工作，维护企业利益。开展了“增收节支，提高企业经济效益”活动，加强对可控费用的控制，压缩成本费用。制订完善了一系列管理制度，推行全面预算管理、收支两条线管理，贯彻上级的成本管理指导精神，加强各项工程建设的核算工作，严格内部手续，防止跑、冒、滴、漏，。

5、狠抓安全生产，落实安全责任目标。今年以来，我们牢固树立起“安全责任重于泰山”、“安全第一，预防为主”的思想意识，为企业的发展营造良好的安全环境。健全了组织，与各部门签订了安全消防责任书。突出了重点工种、特殊工种的安全管理，并多次去工地检查。开展“安全生产月”活动，抓好了安全生产教育培训工作。在党的xx大召开期间，多次开展了安全自查自纠活动，确保了安全工作万无一失。

三、加大市场营销力度，经营工作再上新台阶。

作为电信经营实体和综合后勤保障部门，一年来，我能够服从、服务于焦作电信发展的总体目标，在主业大幅度减少投资规模的不利外部环境下，以机制创新为突破口，深化三项制度改革，不断规范经营管理，加强基础制度建设，向管理要效益。充分发挥了自身优势。在努力做好支撑服务的同时，不断开拓外部市场，积极开拓市场、负重前进，将业务发展到联通公司、移动公司、洛阳、济源等外部通信运营商。为开拓建筑市场，我积极想办法，为建安处先后承揽了移动公司生产楼、住宅楼等土建工程，城网改造工程，从而极大地增加了企业效益。

一是优势特色产业对经济增长的贡献份额加大。建安处作为我省电信实业公司全资子公司和全省电信实业唯一一家建筑安装工程行业，突出一个“强”字，充分发挥企业自身优势，在服务好主业的同时，大力开拓外部市场，积极参与竞争，加大主业外收入比重。今年以来完成了移动生产楼及其附属楼、人防工程以及李万工地建设、多项安装装饰、通信管道工程，实现总产值2多万元。此外，通过不懈努力，他们在移动公司员工住宅楼和西于村1号住宅楼竞标中成功，目前两项工程都在积极进行施工筹备，预计总产值1\*万元。二是传统业务稳步增长，满足了主业发展需求。物业管理部门突出一个实字。今年，我从提高物业管理的档次，把这项工作做为一项系统工程去做。制定了严格的工作标准和工作流程，规范、细化每一个工作步骤，强化监督和考核，使物业工作标准化、规范化，为主业创造优美、舒适、满意的环境。物业部顺利地完成了省公司在我市举办的文艺汇演的服务及筹备，工作受到了省、市公司领导的好评。工程建设突出一个优字。工程建设是实业公司的重要收入来源。今年在工程建在工程管理上，我严格按照工程建设管理办法加强监督、检查和考核力度，确保设计、施工、监理等工作优质高效、按时竣工。每个工程都要在打造全优工程上下功夫，创立品牌，争创市场，增创效益。注重同主业相关部门的协调。 2\*\*4年工程投资虽少，我们在满足主业需求的基础上，利用地缘优势向外扩展，业务深入到焦作联通及三门峡等地的线路工程。今年共决算工程 项，审定金额 万元，未决算工程 项，预计收入在 万元。综合商业公司，突出一个“活”字，在来电显示话机的销售上，积极与各县(市)电信公司及营业部协商，销售了近万部话机。在各类通信产品的销售业务中，送货上门，变被动销售为主动推销，通过有效市场调研和预测，实现了销售收入持续增长。广告信息业务圆满交付了《2\*\*4—2\*\*4年电话号薄》的印刷工作，同时与多家客户建立起了广告媒体合作意向。计算机业务也迈向了市场，目前初步对外开展了几项业务。监理设计室突出一个“细”字，以通信建设和经济效益为中心，优质细致，圆满完成了公司领导及主业交办的各项工作任务。今年共完成勘察设计任务 项，决算工程 项，决算金额 万元，新增加通信管道 孔公里，光缆 芯公里，电缆 对公里，新建杆路 杆公里。

物流配送中心也积极担负起市公司后勤服务工作，积极开展业务和工作。今年共完成 余项工程的材料供应工作，并且开拓外部电信运营商业务，已先后和焦作移动、联通，濮阳移动、新乡移动、商丘联通、郑州联通签订线路器材供货合同，对外实现销售额 万元。

四、加强党群工团的建设和精神文明建设，促进公司健康发展。 今年以来，我坚持“两个文明”一起抓的工作方针，努力加强和改进企业党建工作，使干部队伍和职工队伍的素质不断提高，思想政治工作不断深化，企业办公条件、职工生活、福利得到改善提高，企业的核心竞争能力得到进一步增强。

一是发挥党组织的核心作用，保证企业各项目标的全面完成。一年以来，公司党组织充分发挥政治核心和战斗堡垒作用，党建工作得到了进一步加强，落实了党风廉政建设责任制，监督制约机制得到了强化，坚持企务公开制度和民主评议干部制度，积极推进民主政治建设，党组织的核心作用和凝聚力、战斗力不断提高。二是强化企业思想政治工作，为公司改革和发展创造良好条件。一年以来，公司党组织继续深入学习邓小平理论、“三个代表”重要思想。特别是认真组织学习贯彻党的xx大精神，在公司广泛开展了“学xx大文献，创更大业绩”主题教育系列活动，通过丰富多彩、形式多样的活动，使广大干部职工在学习贯彻xx大的精神的过程中，思考、衡量和审视自已的工作，从而更加坚定了发展是硬道理的信念，自觉认真查找差距和不足，并且在工作中努力地加以改进。三是积极倡导建设学习型企业，抓好中层干部的培训工作。新的体制和竞争环境，需要企业不断创新工作方法和管理手段，调整经营策略，寻找企业发展新的增长点。为此，公司积极倡导建设学习型企业，并把中层干部的培训工作作为一项重要的工作来抓。一年来，多次对中层干部进行了系统培训，培训重点放在学习企业管理、经营决策的知识上，并且强调对团队精神的培育。通过学习，使中层干部对企业管理的核心、作用有了新的理解，对市场观念、人才观念和新世纪电信业的发展趋势有了更深刻的认识，促进了中层干部自身素质的不断提高，为企业的可持续发展打下扎实的基础。四是工会的桥梁纽带作用进一步得到发挥。一年来，工会、共青团组织积极参与企业的改革发展，并根据自身的特点和优势，以职工和青年喜闻乐见的形式把党的方针政策、企业的重大决策和精神传达到每一位职工，物化于行动之中。工会在做好内退职工思想稳定工作、思想宣传、文体娱乐、维护职工合法权益等方面工作的同时，认真履行各种职能，围绕企业的生产经营开展了劳动竞赛和合理化建议征集活动，组织各种文体活动，丰富了员工的文化生活。

总之，一年来，我严于律己、克己奉公，用自身的带头作用，在思想上提高职工的认识，行动上用严格的制度规范，效果上广泛让社会监督，带领职工积极进行各项改革由于计划周密，思想政治工作做的到家，更由于我不谋私利，一身正气，所以至今全体职工队伍稳定，工作干劲不减，表现出了对改革的极大理解与支持。在我的带领下，公司员工以不断发展建设为己任，以依托主业、服务主业、面向市场、开拓市场为经营宗旨，锐意改革，不断创新，规范运作，取得了很大成绩，为电信主业提供了优质、高效的服务。并在自我发展、自我完善、拓展经营空间上，迈出了可喜的一步。 2\*\*5年又是关键的一年，发展的任务十分紧迫。这就需要我在思想上、行动上做好艰苦创业的准备。我们相信，在上级公司的正确领导下，在全体实业员工的共同努力下，上下一心，艰苦奋斗，同舟共济，全力拼搏，就一定能够创造出更加辉煌的业绩!

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找