

2023年国企总经理工作报告 国企总经理 年终总结(实用7篇)

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。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

国企总经理工作报告 国企总经理年终总结篇一

大家好

转眼之间，就又过去了，恍如小沈阳说的那句“眼睛一闭一睁”就在昨天，公司物流招商运营部经理述职报告。回首这一年来的工作、生活，可总结的东西很多。做得好的、成功的地方固然可喜，但更让我感怀的是这一份生活的历练。作为公司的一名中层管理人员，要作好工作就要首先清楚自己所处的位置；清楚自己所应具备的职责和应尽的责任；正确认识所处的位置和所要干的事。就地位而言：从领导决策过程看，我处在“辅助者”地位；从执行角度看，则处在“执行者”地位；对处理一些具体事物，又处在“实施者”的地位。因此，我在工作中努力做到尽职尽责，不越权，不越位，严格要求自己作一个为人诚恳、忠于职守的中层管理者。

虽然今年自己的发生了岗位变动，由熟悉的工作变为自己不曾接触的工作，但在公司领导的关心支持及大力帮助下，再加上同事们的大力支持及认真努力的工作。因此，这一年来的工作相对还比较顺利。较好的完成了领导交给的各项工作任务，取得了学习上的收获，思想上的进步，业务上的提高。这一年来的点点滴滴，心中感触颇多。值此机会，现简要述职如下，请各位领导评议。

一、一年来主要工作回顾

(一) 岗位调整前的人力资源部工作

1、根据公司下达的经营指标，编制整理集团所属各公司各岗位管理目标责任书。

2、招聘工作

随着集团公司的快速发展，业务量不断扩大，各公司各部门空缺岗位较多，人员需求量较大并需求紧迫，因此人力资源部在人员招聘工作方面投入了较多的时间和精力，述职报告《公司物流招商运营部经理述职报告》。根据各公司的人员需求，人力资源部本着网上搜、报纸上招、内部推荐等方法，认真完成各公司所需人员招聘工作。

3、培训管理工作

为使公司各级管理人员熟悉掌握公司各项规章制度，认清管理职责，增强公司员工的使命感，年初组织全体员工进行了为期一周的集中培训，主要就公司《企业文化》、《公司基本制度》、《如何成为一个好的管理者》、《打造一流员工团队》、《执行能力提升培训》等内容进行了培训；根据考务中心下发的考试文件，及时下发考试通知，并协助报考人员完成报名工作。上半年集团公司共有19人报考二级建造师、8人报考一级建造师、11人报考注册安全师。

4、离职管理工作

办理员工离职手续，进行离职面谈，避免劳动纠纷的发生。截止到6月，集团公司共有50人离职，离职率高达24%，管理层员工与基层员工各占一半，离职高峰期 of 冬休结束后的3月份，约占50%的比率。

(二) 岗位调整后物流园区招商运营工作

因工作调整，我于9月8日调整至欧安达物流招商运营部，并工作至今，由于欧安达领导班子及招商运营部同事对招商前期的基础工作进行的很扎实、很有效，使得后期的招商较为顺利，并取得较好的招商业绩。

1、完成了《欧亚国际物流中心可行性研究报告》、《欧亚国际物流中心项目计划书》的定稿；《招商手册》的定稿及印刷工作并大量使用《招商手册》开展招商工作；公司文化墙的制作及上墙。

2、完成了公司物流园区招商目标商户的调研、走访、座谈等工作，将商户提出的问题进行汇总及解答，并完成了客户资料的分类整理、归档。

3、完成了物流园区招商重点目标商户的现场洽谈，确定其投资意向和定金收取签订意向书。

4、完成了乌市南郊货场、亚中机械交易市场、华南市场的大型机械市场、乌市赛博特汽车城、石河子及克拉玛依汽车交易市场的调研走访，为园区的招商工作奠定了良好的基础。

国企总经理工作报告 国企总经理年终总结篇二

各位领导、各位同仁：下午好！

金秋十月，丹桂飘香，xx迎来了全面试营业的转折点。今天，我们在此召开“xx饭店休闲中心开业暨饭店全面试营业动员大会”，为此我们感到兴奋和激动。这标志着xx一个新世纪的到来，一个里程碑正在我们手中树起。现在，请允许我代表饭店全体员工表示热烈的祝贺！也借此机会，向为xx的建设和经营做出努力和贡献的各位表示衷心的感谢！

饭店的全面试营业，为我们翻开了饭店新的一页，我们要以此为契机，全面做好饭店各项工作。

饭店是对外的一个窗口。要树立窗口形象，就必须从我自身素质抓起。作为服务行业，尤其作为xx这样一个起点高的酒店，更应该在资阳同行中作一个表率。

公司在xx的建设上已经投入了近亿元的资金，xx的硬件建设在资阳同行业中应该是一流的。我们不仅拥有完善的住宿、餐饮场地和设施以及配套的休闲娱乐中心，而且，有我们在座的近200位员工，你们才是将来创造xx形象的人。开业以后，我们不仅要做好每天的工作，而且要不断提升自己的内在素质，提升整个饭店的品位。

xx是我家，发展靠大家。我们要有主人翁责任感，我们一起来为塑造xx努力，大家说行不行？！

精湛技术是我们在软件建设上追求的目标。身为xx的员工，我们不仅要认真领会和履行公司的旨意，服从公司的安排，还要认真钻研各自的业务。“学无止境”，加强学习，保持不断创新的工作态度，使自己的业务不断的提高，让到xx的每位客人感到日新日奇。留住他们的好奇心，留住顾客，就留住了生意，也就留住了我们自己。

工作没有贫贱之分，只有分工不同，“态度决定一切。”你们听说过希尔顿的故事吗？他从洗马桶做起，他的一丝不苟，使他登上了酒店大王的宝座，他对工作的态度让他创造了希尔顿酒店今天在世界的辉煌。让我们在平凡岗位上，也做出不平凡的事业。

xx的明天靠我们来创造，我相信我们每位员工都有为xx创造辉煌的信心。也有像希尔顿一样的工作态度，只要我们树立热爱xx、献身xx的高尚品质，xx的明天一定属于我们，我们一

定能够创造xx明天的辉煌。

创业难，守业更难。但我们要不畏艰险，要有献身xx的精神。

“今天我为xx骄傲，明天xx为我自豪”xx为我们提供了展示自我的平台，我们要为xx的发展添上浓彩一笔。愿我们的酒店有更好的发展，也希望我们会有更好的发展！

国企总经理工作报告 国企总经理年终总结篇三

国有企业是现代市场上的重要支柱，企业的发展推动了社会的发展，企业的发展要靠企业中每个员工的共同努力。企业中员工要及时总结自己的工作，下面就是本站小编整理的国企总经理述职报告，我们可以从他的报告中学到许多。

一、及时调整思想，更新观念，适应新体制下企业经营管理的需要

1、树立好“角色”意识，当好上级“配角”、演好公司“主角”。作为公司的总经理，严格按照董事会的授权与经营管理范围，带领员工队伍围绕总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策略与发展蓝图，建立健全公司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，开展了一系列卓有成效的经营管理工作，并积极向董事会报告与负责。

2、加强自身建设，贯彻“以德治企”的人本管理理念。做好人，才能做好做强企业。企业管理者是企业的一面旗帜，起着领头羊的指引作用。一年来，我们本着以人为本的思想，从严要求自己，坚持以企业“经理人”向出资人负责任的积极态度，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。对公司一起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, 让一切有用人为公司所用, 为公司奋斗。

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。按照创建学习型社会的要求, 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杆作用。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, 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, 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。

三、务实创新, 科学规划, 着力构建适应企业经营管理需要的新机制

1、按照“简捷、高效、适用”的原则, 科学设置管理层次和职能, 完善逐级责任管理建制, 明确各自的分工和职责, 强化的部门职能作用。

2、采取用多种方式, 重视人才, 发挥能人作用。根据工作需要设置部门岗位(职务)职数, 对每一个岗位(职务)都制定了相应的岗位条件、工作标准和工作要求, 基本完善了部门负责人、职工在新体制下的“双向选择”聘(任)用机制, 月度、年终考核, 优胜劣汰。

3、完善考核办法及薪酬制度。根据全年的目标任务进行层层

分解、人人细化,按照“多劳多得、按劳取酬”的原则,制定合理的薪酬分配方案,按照技术含量、劳逸程度、责任大小、工作贡献等系数指标适当地拉开岗位(职务)分配差距,绩效工资细化考核到每一个岗位。同时强化考核体系,加大考核力度,奖勤罚懒,激发企业内在活力,调动职工工作的主动性、积极性和创造性。

四、明确目标,合理安排,整合企业各项工作,做到全面协调的发展

1、加速企业标准化、正规化建设,提高市场竞争能力。公司多年来一直没有相应的独立的燃气资质,今年根据国家现行有关规定,积极申报完善企业燃气资质及区域确定,并按照《四川省燃气管理条例》的要求,对公司企业燃气资质注册登记手续,使其合法化,为公司今后的可持续发展奠定了基础。

2、加强供气区域管理,调整发展思路,规范农村燃气安装工程。为规范燃气市场秩序,保障人民生命财产和公共安全,明确燃气供应范围,按照四川省建设厅《关于城镇燃气企业管理的指导意见》(川建发〔〕200号)文件精神,以及《四川省燃气管理条例》规定,公司根据现已建成的燃气管网敷设现状和城市燃气发展规划,特申请新市、观鱼、孝德乡镇的供气区域,保障了公司的合法利益。

五、目前存在的问题和今后努力的方向

1、进一步理顺企业外部关系,努力营造满足企业经营发展需要的好外部环境。

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、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，一年来，总结过去，在上级的坚强领导下，经全体员工的辛勤工作，顺利地完成了各项任务，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，为公司下一年度的宏伟发展，早谋划早打算早运筹。在新的一年里，我将加强各项工作的学习，与董事会成员一起，带领公司全体员工们积极深化企业改革，以促进公司健康长远的发展。

各位代表、同志们：

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

1、认真学习贯彻“三个代表”重要思想及党的xx届三中全会精神，在实际工作中深刻领会党中央确定的各项工作方针的深刻内涵和新时期加强两个“务必”的重大意义，以及“八个坚持、八个反对”的精神实质，把思想和行动统一到党中央的路线方针政策上来，创新发展。

2、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，促进各项目在安全、质量、工期等方面全面兑现对业主的承诺，为公司树立良好的信誉，为共同事业的长远发展打下基础。

3、加强民主管理，以真诚和友谊建立良好的同事关系和社会关系，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。

4、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。

5、高度重视经营开发工作。招揽足够的施工任务是企业开展其他一切工作的前提，如何扩大施工份额，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，我们不断召开经营开发会议，通过会议引导经营开发工作人员吸取教训、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和中标率，拓宽经营范围和施工领域的目的。

6、始终把思想作风建设摆在第一位。自担任公司总经理以来，我不断提升思想素质、开阔视野、充电扩能，始终把上级和公司广大员工赋予我的权力当作一种责任和义务，坚决贯彻执行党和国家政策法规以及上级的指示、决定，一切从公司以及广大员工的利益出发，从不以个人私利侵害公司和员工的利益，做到了敬业勤政、廉洁奉公、关心群众疾苦，并以此影响教育自己的家人。

二、存在的问题和今后努力方向

总结我个人的工作，离上级的要求与企业发展还有一定差距。表现在政治理论不够丰富、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存在很大的差距；表现在企业管理、项目管理与市场规律不相符；还表现在企业改革之后，即将产生的一系列的其他类似问题。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、项目管理、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20xx年里夺取更加辉煌的业绩而努力奋斗!

我叫某，来自某区电信公司某分公司。某年月主持某市电信局全面工作，年底任局长，某年月公司化后任党委书记、总经理。几年来，我们积极稳妥地推进企业改革，有力地促进了企业的发展。电话用户数由1998年的9.6万户增至20xx年的20.3万户，普及率由7.00%提高到14.61%，居全区第一位；业务收入由1999年1.71亿元增加到20xx年的2.44亿元；全员劳动生产率110万元，列全区首位；收支差额由1999年的支差510万元增长到20xx年18xx万元。职工的收入有了明显提高。本人先后获得某电信“”期间先进工作标兵等多项荣誉称号。

现将我在地市分公司领导岗位上对电信企业管理创新的一些思考、实践和体会向领导和同志们作汇报。

(一)以自己的观念更新带动员工的观念更新

在公司化不久的一次出差的飞机上，民航报上一组关于一个服务案例的讨论吸引了我。该案例说的是，一位经济仓的乘客因本仓的洗手间已经有人，情急之下想使用公务仓的洗手间，被一位航空服务人员阻拦和讥讽，引发乘客不满投诉。这个案例引起了深深地思考，同是从计划经济条件下走过来国有大型服务型企业，许多情形可能会是相似的。我把这个问题带回来在我们的员工中讨论，让员工们认识到该案例的实质就是是否做到了“用户至上，用心服务”，是否把握了根本服务理念问题。此后我采用“聊天法”、“剖析法”、“社会现象分析法”等教育方法带动员工思想和观念的更新，帮助员工树立新观念。聊天比灌输效果更好，我经常与各级管理人员聊天，并倡导各级管理干部采取各种形式与员工聊天，在聊天中与员工交心，增进了解和信任，进而做好更新思想观念的教育工作；用“剖析法”，剖析国内外优秀企业的发展路子，找出自己的差距和企业的危险所在；用社会现象分析法对社会现象进行分析，起到触类旁通的作用。经过我们多种形式的宣传教育，引导员工逐步树立学习观念、

竞争观念、市场观念、服务观念等新观念。趟开了思想与观念之路，各项改革就有了基础。

(二) 围绕市场运作企业

某作为某改革开放的前沿，新兴电信运营商把某当成市场竞争的主战场和突破口，采用不惜一切争夺大客户、不计成本大打价格战等策略，与某电信争夺市场。面对市场竞争的白热化，我提出了“围绕市场优化资源配置、围绕市场开展集约化管理、围绕市场强化竞争意识、围绕市场争取最佳效益”的工作思路，并以员工熟悉的北部湾海域的“八爪鱼”作比喻，形象地推出“八爪鱼”的经营理念：把某电信变成一个像“八爪鱼”一样的有机体，它的触角发现市场时，可以自动作出一个触角去应对市场或多个触角抢夺市场或全力以赴控制市场的决定。为争夺市场，我采取了一系列应对措施。

网络是市场竞争的物质基础，我组织相关部门优化资源，降低成本，电话交换机实装率从1988年的40%提高到目前的80%。实现集约化网络管理。在全区率先推行集中维护、集中管理和集中监控的维护体制改革，提高了维护水平，还能把头脑灵活、有交往能力的技术维护人员抽调出来，充实到市场和服务一线。

争夺大客户是新兴电信运营商在市场竞争中的进攻战略，我们在细分市场的基础上针锋相对，以积极防御的态势稳定大客户。过去，大客户服务实行的是“项目经理+客户经理”负责制，这种“单一直线”制既使项目经理很累，又使客户经理降为低层次的“传话筒”，客户经理出差导致大客户服务中断，还存在客户经理跳槽带走大客户的隐患。在实践中，我和我的团队探索出“2b+d”的大客户服务新模式。由两名客户经理集服务和营销职能于一身，共同服务一批大客户，保证任何时候都有一名客户经理在为大客户服务。同时由项目经理负责组成“d”项目协调小组，形成快速反应市场需求的一

个虚拟组织机构，其起关键作用的是项目协调发起人。大客户部根据任务的轻重缓急，通过判断分析，协调指定某管理人员或中层领导担任项目经理，必要时请示分公司领导，由分公司领导出任项目经理。项目经理召集各部门相关人员参与项目工作，小组以该项目为首要任务，确保“绿色通道服务”畅通。“2b+d”的新模式大大提高了对大客户服务效率。在拥有40栋别墅的国家科工委指定度假区、中国社科院专家园中航别墅区宽带接入项目的竞争中，我们虽然捕捉信息晚了一步，但以“2b+d”模式，发挥企业的整体威力，三天拿出项目方案及工程预算，以高效率击败对手赢得该项目，并且在一个月内完成施工。尽管竞争对手在某组织一轮又一轮的市场争夺进攻战，我组织团队的整体力量，打了一场又一场的积极防御战，有效地防止了大客户的流失。

御前苏联提供的现代化尖端武器，落得一个一败涂地、不战而降的后果；企业管理也是如此，在今天的网络时代，我们不能完全固守工业时代流水线作业方式，要在管理思想上突破桎梏，与时俱进。为此，我们打破一环扣一环的流水线闭环作业模式，代之以同步式作业模式。按这种新模式，无论是营业厅的营业员还是负责营装修一体化的机线员或者代理商，只要完成交易手续，受理端就可以直接向关联环节发出配合指示，同步推进，其它手续随后在内部的环节上按流程运行。一个用户到我们的营业厅办理装机业务，由于我们创新了业务流程，用户转到市场买菜1个小时回到家时，电话已经装好了，惊叹某电信服务大改善。

随着市场竞争的变化，我们还不断调整营销、服务策略。今年初，我提出“通过管理创新，提升企业对市场反应的速度及使用企业资源的效益”，在现有的“某热线”上开辟“网上营业厅”，用户可在电信营业点利用因特网办理小灵通自动选号、即时开停机等业务，受到用户青睐，开通4个月，2500多用户惠顾，企业增收30多万元。我们还不断地推出“挑战大富翁”等有奖竞猜活动，开发话务量，提高企业效

益。

(三) 改革创新运营机制

企业运行机制是市场竞争制胜的保证。我上任后，一直在思考和推行企业劳动、人事、分配制度的改革。今年初又按照中国电信集团公司的部署完善了三项制度改革。整个改革起步早，积极稳妥，效果好。到目前为止，无一名人才流失，无一人因利益调整而找领导上告。

三项制度改革是国有企业改革难以攻破的堡垒。要攻破这一堡垒，必须形成强大的舆论氛围，做好改革的思想发动工作。我经常与中层干部聊天，鼓励他们按照邓小平同志倡导的实事求是、勇于实践、摸着石头过河的精神，敢闯、敢试、敢冒险，不要求大小事都请示。对改革不提框框，不怕出错，不追究失误，只要求各部门开动脑筋，勇于尝试，创造性地工作，不怕做错，只怕不做。公司出台了“谁先爬上谁先尝，谁先改革谁先获益”的激励政策，设立创新奖，对工作有改革创新的部门进行奖励。20xx年号线中心率先改革原有分配制度，实行同工同酬、计件考核的劳动分配制度，营销装机小组月装机数量大幅度提高。各个部门纷纷推出本部门的改革方案，改革让员工释放出巨大能量，当年区公司下达某的放号任务是确保3.6万户、力争4.4万户，分公司自我加压提高到5万户，年终“盘点”突破了6万户，是上一年放号量的3倍，主线普及率一下子提高了4个百分点。

三项制度改革一直被视为国有企业发展的拦路虎，之所以难，难就难在如何处理公平与效益的矛盾。我感到要处理好这一矛盾，关键是得到员工的认同，认同才能产生公平感，而广泛参与才能提高认同度。为此，我和其他领导研究，由下而上实施改革，让员工参与、认同、支持改革。我们召开员工代表联席会和利用办公自动化，将改革的方向、目标、政策交给员工，具体改革办法由班组、部门自行制定。综合营业班共18人，其中受理班8人，收费班6人，公话营业班2

人，200业务2人。由于业务的发展，增加了数据业务[isdn]小灵通、综合业务查询、计费器维修、帐务变更、增开“国通营业点”等新业务，要求增人。相关部门与综合班反复探索，采用“一台清”、灵活的弹性排班制和计件考核等改革措施后，不仅不增人，还减少了3人。899寻呼业务迅速发展，原有几名话务员无法满足用户需求，市场经营部改革用工制度，将899、114、160“三台合并、三班合一”成立话务中心，把职工培训成“全能手”，人员由原来的20人减少到16人，并通过计件考核促使接通率大幅度提高。认同改革，使管理层的改革也很顺利。办公室、市场部的领导领会分公司改革意图，向全体中层干部发出重新竞争上岗的倡议，全体中层干部识大体、顾大局，纷纷响应倡议，向分公司递交了辞职书，辞去原职，要求通过竞争上岗重新选择适合自己的工作岗位。《人民邮电》报曾以“一份倡议书引来大批辞职书”为题对此事进行了报道，充分肯定了我们的做法。

改革虽然取得了成功，但我认为市场不断变化，改革就要不断深化、不断完善。最近我们根据市场的变化，提出了开展贴身式的社区服务，营、装、修、维一体化流动服务，只要找到社区身边的电信服务员工，电信业务都能及时解决，而且能提高售后服务的水平。

(四) 建设以人为本的企业文化

行企业文化管理。要提高电信企业核心竞争力，必须营造出卓越的企业文化。

组织教育培训，帮助员工认识企业文化。利用墙报、办公网宣传，邀请专家授课，外出参观考察等多种形式开展企业的教育培训，在全体员工积极参与下，制定了《某企业文化建设规划》。

坚持以人为本，塑造和谐发展的文化氛围。员，是企业的财富，企业内部员工至上。我的任务就是给员工一个公平的舞

台，让大家发挥最大潜能。我们将员工的精辟语言汇集出版了《某电信人语录》，在《某电信》上开辟“企业论坛”，供员工展示才华和参政议政，让员工感受到企业的尊重。通过竞聘上岗、轮岗换岗，将10名优秀人才竞聘到管理、技术岗位大胆使用。我提出让在岗位上干得出色的员工换岗的用人理念，把一批以前埋头机房的技术人员走上前台，到市场营销部门、大客户部、服务中心等，使优秀的员工得到全面的发展。我还注重因人设事，人尽其才，让有能力的员工身兼多职，使优秀人才在实践中得到锻炼。为员工设计职业发展道路，员工需要什么，就培训什么。以人为本的人本管理文化的实施，留住了人才，某电信没有出现人才流失现象，为企业的可持续发展鼓足了后劲。

从点滴入手，积极培育企业文化。我结合企业日常管理，以制度推进文化建设，规范员工行为，深化员工对企业文化的认同度。加大企业民主管理，完善职工代表大会制度，实行企务公开，大胆采用员工合理化建议，营造集思广益、群策群力的民主环境；逐步建立以人为本的工作机制，营造公平、公开、公正的用人环境；加强企业利益共同体建设，改善员工物质、文化生活，营造轻松、活泼、身心愉悦的工作生活环境。经过探索，已形成某电信“围绕市场优化资源配置、围绕市场开展集约化经营、围绕市场强化竞争意识、围绕市场争取最佳效益”的工作理念、“因人设事，人尽其才”的用人理念和“创新永不言足”的企业精神。企业的这些努力得到了员工的回报，“企业为家，我爱我家”的思想深入人心，我经常阅读到员工们的一些精辟论述和在《某电信》的“企业论坛”上职工踊跃参与探讨企业管理的文章，经常收到署名和不署名的合理化建议来信，让我非常感动。在区公司组织的对分公司领导干部的评议中，员工给了我70%的优秀票，这是员工对某电信发展、改革和文化建设给予的认可。我为我的全体员工和与他们共有的“家”而骄傲。

应该感谢这个变化的时代，它给我们带来了历史的机遇。周德强总经理提出力争用五年左右的时间，把中国电信建设成

为世界级的现代电信企业集团。作为基层的分公司领导，我将率领我的团队从我做起，为全集团公司这一目标的实现作出自己的一份贡献。

谢谢大家！

国企总经理工作报告 国企总经理年终总结篇四

我们怀着春天般的激情迎接又一个轮回即至的新年。在这个春意盎然的日子里，我们用太阳般的心情召开了__酒店一年一度的工作总结及优秀员工表彰大会。

一、执行力就是一个企业竞争的核心力，没有执行何言竞争？

1、员工座右铭：将小事做成精品，将细节做到极致，将服务做成超值，将重复做成精彩，每一天进步一点点。

2、道德准则：宁可企业吃亏，不让客户吃亏，宁可自己吃亏，也不让企业吃亏。

3、工作作风：现场看，立即办。

4、人才战略：成长，成才，成功，人人是才，严管厚爱，不拘一格，优胜劣汰。

5、管理定位：零缺陷管理，无差错服务，无空缺记录。

6、管理追求：高、严、细、实、新、活。标准高，管理严，服务细，作风实、思路新、经营活。

7、管理风格：严管厚爱，内张外弛。

二、营销的谋略和展望。

营销部是大家认可的部门。在来年，我们要打破以团队为主的营销方向和结构。充分理解和运用电子商务销售手段，建立网络宣传思路，精细摸排市场，要运用电子网络销售，要传承传统的走访市场销售法则。我也希望营销人员能记住：我们是一个篱笆中的桩，我们是三人帮中的一个人，产品过硬，后台过硬，服务过硬，才能为营销做后勤保障，才能筑巢引凤。

三、前台是__的形象。

我们要学会积累，要揣摩客人的心理，即察言观色，巧于辩说，而不是游说，用微笑化解客人的抵触，用专业的技能为客人节约退订房间的时间，用你的记忆向熟客兜售他们再次入住而被注意的温暖。前厅人的形象，是__人的形象，前厅人的话语是__人的素质，前厅人的服务，是客人对__后台人成绩认可的标准。所以，__人的前台必须形成一个良好的“养成教育”习惯。把你们的微笑，服务、技能当成是你工作的一部分，而不是制度强制让你故意的僵化行为。记住，__人希望因你们出色的工作业绩而骄傲。

四、客房是__人发展的营地和战场。

我们要真正发展，客房部就譬如戏台的后台，只有后台的充分准备，精心策划，兢兢业业的做好每一个细节，我们才能导演一场场无瑕疵的好戏。希望大家能以制度约束自己，用爱心做好服务，强化技能，用责任担当，让客人入住一个清洁而温馨的如家的房间。每一个细节都需要你的耐心，责任心、爱心、才能让__在每一个客人眼里留下一个良好的印象，家因你而生，温暖由你而起，你的语言，你的礼仪服务，客人会记在心里，__人会看在眼里，我也会看在眼里。

五、工程部、保安部的关键性，重要性。

保安部和工程部因行政职能的需要规划在一起。保安部和前

台一样充当着迎来送往的职能，更肩负着__的安全、防护、消防隐患、杜痼疾的重大安全消防责任。希望安保部要做到以下几点：迎宾要专业，孔武有力；指挥车辆就位，要规范手势；车位要划线从容。宣执安全，要有礼有节，执法要有典施威。消防，要预事在掌控之内，要勤检查，多观察，增设施，多建议。眼、耳、口、鼻全部用到，要熟知和掌握消防设备的运用，设施的构造。总之，令行即止，警惕常在，警钟常敲。为保接待，保安全，保消防，随时待命。工程部要多观察，密配合，勤学习，找方法，立执行。让每一个细节都充满你们关注的一面。让每一个细节，每一个污点，每一处破败，在你们充分利用、责任、技术、专业的努力下改变面貌。

六、财务。

不做空账，财务是金字塔的基石，基石稳固，方可伸展。希望财务主管及成员，多学法，多问，多查，多建议，真正成为企业的管家，理财的谋士。以上6点，鉴于时间关系，只能简述，虽然空洞乏力，但却寄予了我的个人意见和希望。一些部门，一些职能，未能说及的原因，前面执行副总，各部门主管，皆以详述。在此我代表__董事会向你们诚挚的道一声：辛苦了！衷心的感谢你们！我相信，同时我也会更加努力，在董事会的监督策划下，在执行副总的带领下，在各部门主管的践行下，在我们__酒店的兄弟姐妹尽心尽力，同努力齐奋斗的拼搏中，走向20__年。新年的钟声即将敲响，在新的一年里，我们以崭新的思想，崭新的面貌，放飞梦想，迎接下一个崭新的纪年！

国企总经理工作报告 国企总经理年终总结篇五

您好！

我考虑了良久，还是决定递交这份辞呈，来xx店转眼也有xx

个月时间，得到了xx店一致的认可、和同事多方面的帮助，我在此表示非常的感谢。

特别是xx店平等的竞争关系和透明的工作态度、让我一再有了依靠。我相信在这个时候提出辞职对我和xx店都是一个考验、正如企业文化里面说的：“凡事的发生必有其因果，必有助于我”。

此时、我还是坚持我的想法，准备回去和我堂哥运营一家xx店，望在今后的道路上还能向xx店学习。我坚信在领导的带领下，团队一定会越来越强大，在不久的将来一定会发生巨大可喜的变化，我很遗憾不能留下来为xx店的明天添加色彩，但我真诚的祝愿xx店的业绩一路狂飙，团队越来越强，相信会在自身的努力下越挫越勇。

最后祝大家、工作顺利、天天开心。

辞职人□xxx

20xx年x月x日

国企总经理工作报告 国企总经理年终总结篇六

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**公司经营情况进行了全面系统的总结□xx年，在董事长先生的正确指引下，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**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**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，**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**公司事业。xx年，我们面临更加严峻的挑战，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20xx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”，**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**公司利益出发，深入理解与贯彻执行**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**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**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**公司20xx年的重要策略！未来，**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**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，**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**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**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，在董事长的正确指导下，围绕20xx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、**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！猪年马上成功！谢谢大家！

国企总经理工作报告 国企总经理年终总结篇七

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。

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！