# 通信分公司任副总经理个人工作总结（共5篇）

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2025-01-18

*第一篇：通信分公司任副总经理个人工作总结通信分公司任副总经理个人工作总结通信分公司任副总经理个人工作总结2024-02-06 09:44:52二○○四年我的工作发生变化。前半年仍在宁陕支公司担任经理，七月份调安康分公司任副总经理。无论在宁...*

**第一篇：通信分公司任副总经理个人工作总结**

通信分公司任副总经理个人工作总

结

通信分公司任副总经理个人工作总结2024-02-06 09:44:

52二○○四年我的工作发生变化。前半年仍在宁陕支公司担任经理，七月份调安康分公司任副总经理。无论在宁陕还是在安康，都一直保持着敬业的精神、认真的态度、踏实的作风，尽心尽力地作好工作。

一、以经营目标为中心，以网络建设为重点，努力完成支公司各项任务

上半年，带领宁陕支公司全体同志，以省公司、分公司下达的各项任务为目标，出实招，下实劲，在主营收入、网络改造、压强工程方面取得较好成绩。

．想方设法，多管齐下，狠抓收入。

××××年洪灾使宁陕县网络损失惨

重，用户大量流失，给今年收费留下许多困难。我首先激励全体员工坚定信心，用加倍的艰苦，尽最大努力挽回水灾造成的损失。在搞好网络建设、提高服务质量的同时，四招齐出，加大征收力度。

第一招，提高网络传输质量和服务质量。针对老城片区信号质量差、导致收费十分困难的实际，积极从根本上解决问题。在去年水毁恢复任务十分繁重的情况下，发扬不怕疲劳、连续作战的精神，自加压力，同时进行老城干线光缆改造，使电视信号得到彻底改善。在网络维修方面，严格按照服务承诺要求，无论正常上班还是节假日，接到用户申告立即处理，换来用户的满意。这一招为清收收视维护费打下基础。第二招，赠送礼品“促销”。第三招，加大宣传力度，督促用户交费。沿大街小巷、楼栋、单位张贴催交收视费通知，布置一辆“广播电视法规宣传车”，在城网范围内广泛宣传“广播电视保护条例”、“卫星地面站管理办法”等政策、法规，广播催费通知。

通过这一招，促使大量用户主动到公司收费室交费。第四招，积极争取县法院大力支持。宁陕县人民法院发出“清收有线电视收视维护费的公告”，要求所有用户限期交清欠费，逾期将强制执行。这一招使欠费用户纷纷到公司交费。

通过全体员工的共同努力，至六月底实现收入万元，占年度任务的％。

．抓紧实施压强工程和城区网络改造，不断扩张和优化城区网络。

宁陕城区原有网络全部是电缆，传输距离最长达，网络陈旧，故障多，信号质量差。我和支公司同志积极改造干线，不断扩大光缆传输范围。在省公司、分公司的大力支持下，老城干线改造于一月份顺利竣工，开通老城中街、三官庙两个光节点。在此基础上，进一步优化原城网改造规划，积极设法将渔洞河公里干线改造成光缆，开通了地震台光节点。随后陆续开通了三星小区、宁陕中学、白石岩光节点。

同时，不间断的进行支线改造，优

化网络。从月中旬开始，重点进行片区支线网改造，规范线路、更新电缆、架设进楼栋钢绞线。至六月底完成东河小区、广场路家属院、三星小区、新城、副司巷、关铁路、西万路过境段沿线等片区改造，覆盖栋楼房和余户零散户。不但进一步优化了网络，提高了信号质量，还为将来光缆进楼栋打下基础。

省公司今年主攻压强工程，我和支公司同志克服困难，主动出击，及时完成设计、编报项目；抓紧时机，不等不靠，提前实施。在项目尚未审批下来的时候，就积极设法赊购电杆、材料，组织人力，按照设计方案栽杆架线。至六月底完成四号桥——三星新区、气象站——党校、汽车站——水坝、关铁路——东河等杆路建设，在城区栽杆根，架设钢绞线。

．以市场为核心，积极发展数据业务。

宽带接入对我们来说是一项全新的业务。起步晚、缺乏专业人才，加之

网络结构决定了成本太高且施工不易，使我们在激烈的市场竞争中处于劣势。我迎难而上，积极竞争，努力打开市场。首先与宁陕县法院达成协议，为其建成个信息点的局域网，为全市法院系统专网签约打开局面。又积极争取县民政局、电力局、宁陕中学等集团用户，同时积极争取县政府网站的专线接入订单。

．加强队伍建设，促进服务质量和企业效益提升。

公司的奋斗目标要一支过硬的队伍来实现。我把职工队伍建设作为公司管理的关键一环，教育、管理双管齐下，提高员工素质，进而提升服务质量和公司效益。

努力培育新的团队精神，促进员工统一认识，更新观念，共同打造“学习创新爱岗敬业”的企业精神，树立“市场第一，用户第一”的观念，改变垄断行业长期养成的缺乏市场观念、缺乏竞争意识、缺乏服务意识的行为习惯，使大家认识到只有不断建设和延伸网络、发展用户、壮大公司实力，不断提高服务质量，做到让用户满意，我们自身才有出路。通过积极的思想教育，使全体员工牢固树立起强烈的市场竞争意识，不等不靠、积极拼抢的精神，敢于攻坚、以干克难的决心，用户至上、质量第一的服务理念。努力树立在社会公众中的责任型、贡献型形象，在用户中的优质型、诚信型形象。

．不断改进和加强内部管理。

今年修订了“服务时限制”、“岗位责任制”及考评细则，严格用户签字制度，推行“首问负责制”、“马上就办制”和“客户回访制”，用制度推动服务质量的提升。严格执行绩效工资发放办法，按实绩确定员工薪酬标准，努力体现“多劳多得，优绩优酬”的分配原则，形成“干好干坏不一样，干多干少不一样”的分配观念。试行片区负责制。将城区网络划分为个片区，责任到人。每个片区责任人对本区的稽查、收费、新装、拆迁、维修，以及用户摸底、核查负责，依据

片区综合指标完成情况进行考核。这个方法调动了员工的积极性。

二、进入新的环境和角色，接受新的考验和挑战

七月下旬，我调任安康分公司副总，分管办公室、市场营业部和保卫稽查部工作。半年来，认真当好总经理的助手，尽自己最大努力协助总经理加强分公司管理，为超额完成经营收入、用户发展任务作出应有贡献。

．完善制度，严格要求，规范管理。

强化管理是提高企业核心竞争力的重要环节。我到任后首先着手的工作就是完善管理制度。针对分公司管理较为薄弱的现状，按照分公司的安排，我带领几位部长赴延安、黄陵等地学习兄弟公司先进管理经验。学习归来后，结合安康分公司实际，重新制定了《考勤制度》、《请休假制度》、《会议制度》、《接待管理办法》，规范机关的日常管理。针对城区营业部的工作特点和存在问题，把提高服务质量作为重点，制定了《用

户回访制度》、《城区营业部工作量化考核细则》和《客户服务室工作量化考核细则》，用量化考核的办法加强营业部的管理。在试行过程中，及时根据实际情况设计或制定相关表格和工作流程，使制度不断健全和完善。

由于历史的原因和客观条件的限制，安康城区不少片区用户网线路不规范，既不便于日常维护，更不利于今后的扩容发展，还留下安全隐患。我在广泛地深入实地调查了解的基础上，确定线路更新、架设作业的管理流程，从申报、审核、设计到施工、验收、结算，明确各个环节管理部门和管理责任，严格要求施工必须符合技术规范，并且严把验收关。自此后无论是更新电缆还是新架电缆，改变了以往图省事乱拉乱架、临时凑合将就的做法，使得线路整齐规范，一劳永逸。

．突出重点，协调工作，努力完成收入任务。

分公司始终把经营收入、用户发展

和利润三大指标作为公司经营活动的重心。城区营业部经营收入、用户发展分别占分公司总任务的％和％，能否完成任务对全公司任务的完成影响巨大。因此，我深入一线开展工作，想方设法保证完成任务。一是加强营业部内部管理，尽力理顺内部关系，积极解决工作中的矛盾和困难，使维修、安装、收费三部分都紧紧围绕大局，形成合力，齐心协力实现收入目标。二是夯实任务，责任到人，按月考核，实行任务与工资、奖金挂钩，使得人人心头有目标、肩上有压力，增强员工的工作主动性和积极性。三是积极协调工程建设部、运行维护部等部门，做好架设新线路、改造旧线路的工作，为发展新用户、改善收费环境打下一个好的基础。四是针对安康城区网络原部分入网用户和后阳台进线用户存在收视效果差和维修难、收费难的问题，集中力量实行“后阳台改造”工程，二○○四年完成余户用户网改造。－月，城区营业部完成收入万元，占半年任务 的％；全年发展用户户。

为确保分公司总任务完成，对各支公司实行目标责任制，并制定了相应的管理和奖惩办法，充分调动起县支公司经理和全体员工的工作积极性。截止月底，分公司市县两级实现经营收入万元，完成任务的％；发展有线电视用户（并网户）户，完成任务的％；实现利润万元，为省公司下达目标的％。稽查收入任务也全部完成。

．以干克难，努力推进连体工程。

作为省公司今年部署的三大工程之一，我们对连体工程不敢有丝毫懈怠。然而，安康乡镇有线电视网情况特殊，由于当地经济比较落后，地方政府财政拮据，不支持公司收购连并乡镇有线电视网；市主管局鉴于此项工作难度大，态度也不积极。连并工作困难重重。但我们没有因此消极观望等待，而是想方设法，积极开展工作，终于有了突破，完成连网用户户。

．搞好外部协调，积极争取价格政

策的落实到位。

长期以来物价部门与我们在经营性终端用户收费标准中解释有分歧，分歧的解释使旅馆业每终端收费标准远远低于普通居民用户，造成对旅馆业收费矛盾突出，甚至导致旬阳、岚皋两个支公司因此被物价局罚款，给我们收费工作带来很大影响。此问题反映到省物价局、省广电局和省公司依然得不到妥善解决。后经分公司多方做工作，我广泛搜集资料，查阅了大量的历史文件，寻找出充分的依据，与物价局领导以及有关科室一次次接触交涉，反复阐述观点，申述理由，展示政策依据，据理力争，终于使这一问题得到彻底解决。市物价局于十月发文，明确了经营性用户收费标准。分公司因此可增加收入万元。

三、加强学习，自律自重

一年来自觉搞好政治学习，注重思想品德修养，努力提高自身思想素质和政治素质。时刻提醒自己要堂堂正正做人，清清白白做“官”，认认真真做事。

认真学习“三个代表”重要思想，积极参与“艰苦奋斗、廉洁从政”的教育活动，模范地遵守党纪国法和公司各项规章制度，严格要求自己，搞好廉洁自律；不搞以权谋私，不做贪占便宜的事，没有出现任何违反廉政规定和公司财务制度的行为。

在工作上，保持高度的责任感和敬业精神，坚持原则，作风正派，能自觉发挥共产党员的先锋模范作用，把事业、把工作放在首位，认真负责，扎实肯干，吃苦在前。

围绕建设“聪明、健康”的企业，主动学习现代企业管理知识，学习新知识、新技术，积极探索企业文化建设，进一步增强了在新形势下把广电网络做强做大的责任感。

四、存在的不足

．连体工作虽说有了突破，但距省公司要求还有很大差距，还要付出更大的努力。

．对公司的管理还需进一步加强。

由于历史的原因，进行严格的、全面的现代企业管理，有一个很长的、艰难的过程。今年我虽然作了一些尝试，但深度、力度都还显不够。

．对职工队伍建设方面努力还不足。少数员工观念陈旧，作风不实，经营意识、服务态度、服务质量等都亟待转变、改善和提高。进一步提高员工队伍整体素质还有大量工作要作。

**第二篇：通信分公司任副总经理个人工作总结**

二○○四年我的工作发生变化。前半年仍在宁陕支公司担任经理，七月份调安康分公司任副总经理。无论在宁陕还是在安康，都一直保持着敬业的精神、认真的态度、踏实的作风，尽心尽力地作好工作。

一、以经营目标为中心，以网络建设为重点，努力完成支公司各项任务

上半年，带领宁陕支公司全体同志，以省公司、分公司下达的各项任务为目标，出实招，下实劲，在主营收入、网络改造、压强工程方面取得较好成绩。

1．想方设法，多管齐下，狠抓收入。

XX年8.29洪灾使宁陕县网络损失惨重，用户大量流失，给今年收费留下许多困难。我首先激励全体员工坚定信心，用加倍的艰苦，尽最大努力挽回水灾造成的损失。在搞好网络建设、提高服务质量的同时，四招齐出，加大征收力度。

第一招，提高网络传输质量和服务质量。针对老城片区信号质量差、导致收费十分困难的实际，积极从根本上解决问题。在去年水毁恢复任务十分繁重的情况下，发扬不怕疲劳、连续作战的精神，自加压力，同时进行老城干线光缆改造，使电视信号得到彻底改善。在网络维修方面，严格按照服务承诺要求，无论正常上班还是节假日，接到用户申告立即处理，换来用户的满意。这一招为清收收视维护费打下基础。第二招，赠送礼品“促销”。第三招，加大宣传力度，督促用户交费。沿大街小巷、楼栋、单位张贴催交收视费通知，布置一辆“广播电视法规宣传车”，在城网范围内广泛宣传“广播电视保护条例”、“卫星地面站管理办法”等政策、法规，广播催费通知。通过这一招，促使大量用户主动到公司收费室交费。第四招，积极争取县法院大力支持。宁陕县人民法院发出“清收有线电视收视维护费的公告”，要求所有用户限期交清欠费，逾期将强制执行。这一招使欠费用户纷纷到公司交费。

通过全体员工的共同努力，至六月底实现收入43.3万元，占任务的78.9％。

2．抓紧实施压强工程和城区网络改造，不断扩张和优化城区网络。

宁陕城区原有网络全部是电缆，传输距离最长达6Km，网络陈旧，故障多，信号质量差。我和支公司同志积极改造干线，不断扩大光缆传输范围。在省公司、分公司的大力支持下，老城干线改造于一月份顺利竣工，开通老城中街、三官庙两个光节点。在此基础上，进一步优化原城网改造规划，积极设法将渔洞河3公里干线改造成光缆，开通了地震台光节点。随后陆续开通了三星小区、宁陕中学、白石岩光节点。

同时，不间断的进行支线改造，优化网络。从3月中旬开始，重点进行片区支线网改造，规范线路、更新电缆、架设进楼栋钢绞线。至六月底完成东河小区、广场路家属院、三星小区、新城、副司巷、关铁路、西万路过境段沿线等片区改造，覆盖49栋楼房和300余户零散户。不但进一步优化了网络，提高了信号质量，还为将来光缆进楼栋打下基础。

省公司今年主攻压强工程，我和支公司同志克服困难，主动出击，及时完成设计、编报项目；抓紧时机，不等不靠，提前实施。在项目尚未审批下来的时候，就积极设法赊购电杆、材料，组织人力，按照设计方案栽杆架线。至六月底完成四号桥——三星新区、气象站——党校、汽车站——水坝、关铁路——东河等杆路建设，在城区栽杆66根，架设钢绞线3169M。

3．以市场为核心，积极发展数据业务。

宽带接入对我们来说是一项全新的业务。起步晚、缺乏专业人才，加之网络结构决定了成本太高且施工不易，使我们在激烈的市场竞争中处于劣势。我迎难而上，积极竞争，努力打开市场。首先与宁陕县法院达成协议，为其建成18个信息点的局域网，为全市法院系统专网签约打开局面。又积极争取县民政局、电力局、宁陕中学等集团用户，同时积极争取县政府网站的专线接入订单。

4．加强队伍建设，促进服务质量和企业效益提升。

公司的奋斗目标要一支过硬的队伍来实现。我把职工队伍建设作为公司管理的关键一环，教育、管理双管齐下，提高员工素质，进而提升服务质量和公司效益。

努力培育新的团队精神，促进员工统一认识，更新观念，共同打造“学习创新爱岗敬业”的企业精神，树立“市场第一，用户第一”的观念，改变垄断行业长期养成的缺乏市场观念、缺乏竞争意识、缺乏服务意识的行为习惯，使大家认识到只有不断建设和延伸网络、发展用户、壮大公司实力，不断提高服务质量，做到让用户满意，我们自身才有出路。通过积极的思想教育，使全体员工牢固树立起强烈的市场竞争意识，不等不靠、积极拼抢的精神，敢于攻坚、以干克难的决心，用户至上、质量第一的服务理念。努力树立在社会公众中的责任型、贡献型形象，在用户中的优质型、诚信型形象。

5．不断改进和加强内部管理。

今年修订了“服务时限制”、“岗位责任制”及考评细则，严格用户签字制度，推行“首问负责制”、“马上就办制”和“客户回访制”，用制度推动服务质量的提升。严格执行绩效工资发放办法，按实绩确定员工薪酬标准，努力体现“多劳多得，优绩优酬”的分配原则，形成“干好干坏不一样，干多干少不一样”的分配观念。试行片区负责制。将城区网络划分为5个片区，责任到人。每个片区责任人对本区的稽查、收费、新装、拆迁、维修，以及用户摸底、核查负责，依据片区综合指标完成情况进行考核。这个方法调动了员工的积极性。

二、进入新的环境和角色，接受新的考验和挑战

七月下旬，我调任安康分公司副总，分管办公室、市场营业部和保卫稽查部工作。半年来，认真当好总经理的助手，尽自己最大努力协助总经理加强分公司管理，为超额完成经营收入、用户发展任务作出应有贡献。

1．完善制度，严格要求，规范管理。

强化管理是提高企业核心竞争力的重要环节。我到任后首先着手的工作就是完善管理制度。针对分公司管理较为薄弱的现状，按照分公司的安排，我带领几位部长赴延安、黄陵等地学习兄弟公司先进管理经验。学习归来后，结合安康分公司实际，重新制定了《考勤制度》、《请休假制度》、《会议制度》、《接待管理办法》，规范机关的日常管理。针对城区营业部的工作特点和存在问题，把提高服务质量作为重点，制定了《用户回访制度》、《城区营业部工作量化考核细则》和《客户服务室工作量化考核细则》，用量化考核的办法加强营业部的管理。在试行过程中，及时根据实际情况设计或制定相关表格和工作流程，使制度不断健全和完善。

由于历

史的原因和客观条件的限制，安康城区不少片区用户网线路不规范，既不便于日常维护，更不利于今后的扩容发展，还留下安全隐患。我在广泛地深入实地调查了解的基础上，确定线路更新、架设作业的管理流程，从申报、审核、设计到施工、验收、结算，明确各个环节管理部门和管理责任，严格要求施工必须符合技术规范，并且严把验收关。自此后无论是更新电缆还是新架电缆，改变了以往图省事乱拉乱架、临时凑合将就的做法，使得线路整齐规范，一劳永逸。

2．突出重点，协调工作，努力完成收入任务。

分公司始终把经营收入、用户发展和利润三大指标作为公司经营活动的重心。城区营业部经营收入、用户发展分别占分公司总任务的40％和30％，能否完成任务对全公司任务的完成影响巨大。因此，我深入一线开展工作，想方设法保证完成任务。一是加强营业部内部管理，尽力理顺内部关系，积极解决工作中的矛盾和困难，使维修、安装、收费三部分都紧紧围绕大局，形成合力，齐心协力实现收入目标。二是夯实任务，责任到人，按月考核，实行任务与工资、奖金挂钩，使得人人心头有目标、肩上有压力，增强员工的工作主动性和积极性。三是积极协调工程建设部、运行维护部等部门，做好架设新线路、改造旧线路的工作，为发展新用户、改善收费环境打下一个好的基础。四是针对安康城区网络原部分入网用户和后阳台进线用户存在收视效果差和维修难、收费难的问题，集中力量实行“后阳台改造”工程，二○○四年完成2100余户用户网改造。7－12月，城区营业部完成收入325万元，占半年任务的108％；全年发展用户2600户。

为确保分公司总任务完成，对各支公司实行目标责任制，并制定了相应的管理和奖惩办法，充分调动起县支公司经理和全体员工的工作积极性。截止12月底，分公司市县两级实现经营收入1550万元，完成任务的103.3％；发展有线电视用户11069（并网2960户）户，完成任务的110.1％；实现利润80万元，为省公司下达目标的296.3％。稽查收入任务也全部完成。

3．以干克难，努力推进连体工程。

作为省公司今年部署的三大工程之一，我们对连体工程不敢有丝毫懈怠。然而，安康乡镇有线电视网情况特殊，由于当地经济比较落后，地方政府财政拮据，不支持公司收购连并乡镇有线电视网；市主管局鉴于此项工作难度大，态度也不积极。连并工作困难重重。但我们没有因此消极观望等待，而是想方设法，积极开展工作，终于有了突破，完成连网用户2180户。

4．搞好外部协调，积极争取价格政策的落实到位。

长期以来物价部门与我们在经营性终端用户收费标准中解释有分歧，分歧的解释使旅馆业每终端收费标准远远低于普通居民用户，造成对旅馆业收费矛盾突出，甚至导致旬阳、岚皋两个支公司因此被物价局罚款，给我们收费工作带来很大影响。此问题反映到省物价局、省广电局和省公司依然得不到妥善解决。后经分公司多方做工作，我广泛搜集资料，查阅了大量的历史文件，寻找出充分的依据，与物价局领导以及有关科室一次次接触交涉，反复阐述观点，申述理由，展示政策依据，据理力争，终于使这一问题得到彻底解决。市物价局于十月发文，明确了经营性用户收费标准。分公司因此可增加收入40万元。

三、加强学习，自律自重

一年来自觉搞好政治学习，注重思想品德修养，努力提高自身思想素质和政治素质。时刻提醒自己要堂堂正正做人，清清白白做“官”，认认真真做事。认真学习“三个代表”重要思想，积极参与“艰苦奋斗、廉洁从政”的教育活动，模范地遵守党纪国法和公司各项规章制度，严格要求自己，搞好廉洁自律；不搞以权谋私，不做贪占便宜的事，没有出现任何违反廉政规定和公司财务制度的行为。

在工作上，保持高度的责任感和敬业精神，坚持原则，作风正派，能自觉发挥共产党员的先锋模范作用，把事业、把工作放在首位，认真负责，扎实肯干，吃苦在前。

围绕建设“聪明、健康”的企业，主动学习现代企业管理知识，学习新知识、新技术，积极探索企业文化建设，进一步增强了在新形势下把广电网络做强做大的责任感。

四、存在的不足

1．连体工作虽说有了突破，但距省公司要求还有很大差距，还要付出更大的努力。

2．对公司的管理还需进一步加强。由于历史的原因，进行严格的、全面的现代企业管理，有一个很长的、艰难的过程。今年我虽然作了一些尝试，但深度、力度都还显不够。

3．对职工队伍建设方面努力还不足。少数员工观念陈旧，作风不实，经营意识、服务态度、服务质量等都亟待转变、改善和提高。进一步提高员工队伍整体素质还有大量工作要作。

**第三篇：通信分公司任副总经理个人工作总结**

二○○四年我的工作发生变化。前半年仍在宁陕支公司担任经理，七月份调安康分公司任副总经理。无论在宁陕还是在安康，都一直保持着敬业的精神、认真的态度、踏实的作风，尽心尽力地作好工作。

一、以经营目标为中心，以网络建设为重点，努力完成支公司各项任务

上半年，带领宁陕支公司全体同志，以省公司、分公司下达的各项任务为目标，出实招，下实劲，在主营收入、网络改造、压强工程方面取得较好成绩。

1．想方设法，多管齐下，狠抓收入。

～年8.29洪灾使宁陕县网络损失惨重，用户大量流失，给今年收费留下许多困难。我首先激励全体员工坚定信心，用加倍的艰苦，尽最大努力挽回水灾造成的损失。在搞好网络建设、提高服务质量的同时，四招齐出，加大征收力度。

第一招，提高网络传输质量和服务质量。针对老城片区信号质量差、导致收费十分困难的实际，积极从根本上解决问题。在去年水毁恢复任务十分繁重的情况下，发扬不怕疲劳、连续作战的精神，自加压力，同时进行老城干线光缆改造，使电视信号得到彻底改善。在网络维修方面，严格按照服务承诺要求，无论正常上班还是节假日，接到用户申告立即处理，换来用户的满意。这一招为清收收视维护费打下基矗第二招，赠送礼品“促销”。第三招，加大宣传力度，督促用户交费。沿大街小巷、楼栋、单位张贴催交收视费通知，布置一辆“广播电视法规宣传车”，在城网范围内广泛宣传“广播电视保护条例”、“卫星地面站管理办法”等政策、法规，广播催费通知。通过这一招，促使大量用户主动到公司收费室交费。第四招，积极争取县法院大力支持。宁陕县人民法院发出“清收有线电视收视维护费的公告”，要求所有用户限期交清欠费，逾期将强制执行。这一招使欠费用户纷纷到公司交费。

通过全体员工的共同努力，至六月底实现收入43.3万元，占任务的78.9％。

2．抓紧实施压强工程和城区网络改造，不断扩张和优化城区网络。

宁陕城区原有网络全部是电缆，传输距离最长达6Km，网络陈旧，故障多，信号质量差。我和支公司同志积极改造干线，不断扩大光缆传输范围。在省公司、分公司的大力支持下，老城干线改造于一月份顺利竣工，开通老城中街、三官庙两个光节点。在此基础上，进一步优化原城网改造规划，积极设法将渔洞河3公里干线改造成光缆，开通了地震台光节点。随后陆续开通了三星小区、宁陕中学、白石岩光节点。

同时，不间断的进行支线改造，优化网络。从3月中旬开始，重点进行片区支线网改造，规范线路、更新电缆、架设进楼栋钢绞线。至六月底完成东河小区、广场路家属院、三星小区、新城、副司巷、关铁路、西万路过境段沿线等片区改造，覆盖49栋楼房和300余户零散户。不但进一步优化了网络，提高了信号质量，还为将来光缆进楼栋打下基矗

省公司今年主攻压强工程，我和支公司同志克服困难，主动出击，及时完成设计、编报项目；抓紧时机，不等不靠，提前实施。在项目尚未审批下来的时候，就积极设法赊购电杆、材料，组织人力，按照设计方案栽杆架线。至六月底完成四号桥——三星新区、气象站——党校、汽车站——水坝、关铁路——东河等杆路建设，在城区栽杆66根，架设钢绞线3169M。

3．以市场为核心，积极发展数据业务。

宽带接入对我们来说是一项全新的业务。起步晚、缺乏专业人才，加之网络结构决定了成本太高且施工不易，使我们在激烈的市场竞争中处于劣势。我迎难而上，积极竞争，努力打开市常首先与宁陕县法院达成协议，为其建成18个信息点的局域网，为全市法院系统专网签约打开局面。又积极争取县民政局、电力局、宁陕中学等集团用户，同时积极争取县政府网站的专线接入订单。

4．加强队伍建设，促进服务质量和企业效益提升。

公司的奋斗目标要一支过硬的队伍来实现。我把职工队伍建设作为公司管理的关键一环，教育、管理双管齐下，提高员工素质，进而提升服务质量和公司效益。

努力培育新的团队精神，促进员工统一认识，更新观念，共同打造“学习创新爱岗敬业”的企业精神，树立“市场第一，用户第一”的观念，改变垄断行业长期养成的缺乏市场观念、缺乏竞争意识、缺乏服务意识的行为习惯，使大家认识到只有不断建设和延伸网络、发展用户、壮大公司实力，不断提高服务质量，做到让用户满意，我们自身才有出路。通过积极的思想教育，使全体员工牢固树立起强烈的市场竞争意识，不等不靠、积极拼抢的精神，敢于攻坚、以干克难的决心，用户至上、质量第一的服务理念。努力树立在社会公众中的责任型、贡献型形象，在用户中的优质型、诚信型形象。

5．不断改进和加强内部管理。

今年修订了“服务时限制”、“岗位责任制”及考评细则，严格用户签字制度，推行“首问负责制”、“马上就办制”和“客户回访制”，用制度推动服务质量的提升。严格执行绩效工资发放办法，按实绩确定员工薪酬标准，努力体现“多劳多得，优绩优酬”的分配原则，形成“干好干坏不一样，干多干少不一样”的分配观念。试行片区负责制。将城区网络划分为5个片区，责任到人。每个片区责任人对本区的稽查、收费、新装、拆迁、维修，以及用户摸底、核查负责，依据片区综合指标完成情况进行考核。这个方法调动了员工的积极性。

二、进入新的环境和角色，接受新的考验和挑战

七月下旬，我调任安康分公司副总，分管办公室、市场营业部和保卫稽查部工作。半年来，认真当好总经理的助手，尽自己最大努力协助总经理加强分公司管理，为超额完成经营收入、用户发展任务作出应有贡献。

1．完善制度，严格要求，规范管理。

强化管理是提高企业核

**第四篇：通信分公司副总经理述职总结工作总结**

通信分公司副总经理述职总结 2024年我的工作发生变化。前半年仍在\*\*支公司担任经理，七月份调\*\*分公司任副总经理。无论在\*\*还是在\*\*，都一直保持着敬业的精神、认真的态度、踏实的作风，尽心尽力地作好工作。

一、以经营目标为中心，以网络建设为重点，努力完成支公司各项任务 上半年，带领\*\*支公司全体同志，以省公司、分公司下达的各项任务为目标，出实招，下实劲，在主营收入、网络改造、压强工程方面取得较好成绩。1．想方设法，多管齐下，狠抓收入。2024年8.29洪灾使\*\*县网络损失惨重，用户大量流失，给今年收费留下许多困难。我首先激励全体员工坚定信心，用加倍的艰苦，尽最大努力挽回水灾造成的损失。在搞好网络建设、提高服务质量的同时，四招齐出，加大征收力度。第一招，提高网络传输质量和服务质量。针对老城片区信号质量差、导致收费十分困难的实际，积极从根本上解决问题。在去年水毁恢复任务十分繁重的情况下，发扬不怕疲劳、连续作战的精神，自加压力，同时进行老城干线光缆改造，使电视信号得到彻底改善。在网络维修方面，严格按照服务承诺要求，无论正常上班还是节假日，接到用户申告立即处理，换来用户的满意。这一招为清收收视维护费打下基础。第二招，赠送礼品“促销”。第三招，加大宣传力度，督促用户交费。沿大街小巷、楼栋、单位张贴催交收视费通知，布置一辆“广播电视法规宣传车”，在城网范围内广泛宣传“广播电视保护条例”、“卫星地面站管理办法”等政策、法规，广播催费通知。通过这一招，促使大量用户主动到公司收费室交费。第四招，积极争取县法院大力支持。\*\*县人民法院发出“清收有线电视收视维护费的公告”，要求所有用户限期交清欠费，逾期将强制执行。这一招使欠费用户纷纷到公司交费。通过全体员工的共同努力，至六月底实现收入 43.3 万元，占任务的 78.9％。2．抓紧实施压强工程和城区网络改造，不断扩张和优化城区网络。\*\*城区原有网络全部是电缆，传输距离最长达6Km，网络陈旧，故障多，信号质量差。我和支公司同志积极改造干线，不断扩大光缆传输范围。在省公司、分公司的大力支持下，老城干线改造于一月份顺利竣工，开通老城中街、三官庙两个光节点。在此基础上，进一步优化原城网改造规划，积极设法将渔洞河3公里干线改造成光缆，开通了地震台光节点。随后陆续开通了三星小区、\*\*中学、白石岩光节点。同时，不间断的进行支线改造，优化网络。从3月中旬开始，重点进行片区支线网改造，规范线路、更新电缆、架设进楼栋钢绞线。至六月底完成东河小区、广场路家属院、三星小区、新城、副司巷、关铁路、西万路过境段沿线等片区改造，覆盖49栋楼房和300余户零散户。不但进一步优化了网络，提高了信号质量，还为将来光缆进楼栋打下基础。省公司今年主攻压强工程，我和支公司同志克服困难，主动出击，及时完成设计、编报项目；抓紧时机，不等不靠，提前实施。在项目尚未审批下来的时候，就积极设法赊购电杆、材料，组织人力，按照设计方案栽杆架线。至六月底完成四号桥——三星新区、气象站——党校、汽车站——水坝、关铁路——东河等杆路建设，在城区栽杆66根，架设钢绞线3169M。3．以市场为核心，积极发展数据业务。宽带接入对我们来说是一项全新的业务。起步晚、缺乏专业人才，加之网络结构决定了成本太高且施工不易，使我们在激烈的市场竞争中处于劣势。我迎难而上，积极竞争，努力打开市场。首先与\*\*县法院达成协议，为其建成18个信息点的局域网，为全市法院系统专网签约打开局面。又积极争取县民政局、电力局、\*\*中学等集团用户，同时积极争取县政府网站的专线接入订单。4．加强队伍建设，促进服务质量和企业效益提升。公司的奋斗目标要一支过硬的队伍来实现。我把职工队伍建设作为公司管理的关键一环，教育、管理双管齐下，提高员工素质，进而提升服务质量和公司效益。努力培育新的团队精神，促进员工统一认识，更新观念，共同打造“学习创新 爱岗 敬业”的企业精神，树立“市场第一，用户第一”的观念，改变垄断行业长期养成的缺乏市场观念、缺乏竞争意识、缺乏服务意识的行为习惯，使大家认识到只有不断建设和延伸网络、发展用户、壮大公司实力，不断提高服务质量，做到让用户满意，我们自身才有出路。通过积极的思想教育，使全体员工牢固树立起强烈的市场竞争意识，不等不靠、积极拼抢的精神，敢于攻坚、以干克难的决心，用户至上、质量第一的服务理念。努力树立在社会公众中的责任型、贡献型形象，在用户中的优质型、诚信型形象。5．不断改进和加强内部管理。今年修订了“服务时限制”、“岗位责任制”及考评细则，严格用户签字制度，推行“首问负责制”、“马上就办制”和“客户回访制”，用制度推动服务质量的提升。严格执行绩效工资发放办法，按实绩确定员工薪酬标准，努力体现“多劳多得，优绩优酬”的分配原则，形成“干好干坏不一样，干多干少不一样”的分配观念。试行片区负责制。将城区网络划分为5个片区，责任到人。每个片区责任人对本区的稽查、收费、新装、拆迁、维修，以及用户摸底、核查负责，依据片区综合指标完成情况进行考核。这个方法调动了员工的积极性。

二、进入新的环境和角色，接受新的考验和挑战 七月下旬，我调任\*\*分公司副总，分管办公室、市场营业部和保卫稽查部工作。半年来，认真当好总经理的助手，尽自己最大努力协助总经理加强分公司管理，为超额完成经营收入、用户发展任务作出应有贡献。1．完善制度，严格要求，规范管理。强化管理是提高企业核心竞争力的重要环节。我到任后首先着手的工作就是完善管理制度。针对分公司管理较为薄弱的现状，按照分公司的安排，我带领几位部长赴延安、黄陵等地学习兄弟公司先进管理经验。学习归来后，结合\*\*分公司实际，重新制定了《考勤制度》、《请休假制度》、《会议制度》、《接待管理办法》，规范机关的日常管理。针对城区营业部的工作特点和存在问题，把提高服务质量作为重点，制定了《用户回访制度》、《城区营业部工作量化考核细则》和《客户服务室工作量化考核细则》，用量化考核的办法加强营业部的管理。在试行过程中，及时根据实际情况设计或制定相关表格和工作流程，使制度不断健全和完善。由于历史的原因和客观条件的限制，\*\*城区不少片区用户网线路不规范，既不便于日常维护，更不利于今后的扩容发展，还留下安全隐患。我在广泛地深入实地调查了解的基础上，确定线路更新、架设作业的管理流程，从申报、审核、设计到施工、验收、结算，明确各个环节管理部门和管理责任，严格要求施工必须符合技术规范，并且严把验收关。自此后无论是更新电缆还是新架电缆，改变了以往图省事乱拉乱架、临时凑合将就的做法，使得线路整齐规范，一劳永逸。2．突出重点，协调工作，努力完成收入任务。分公司始终把经营收入、用户发展和利润三大指标作为公司经营活动的重心。城区营业部经营收入、用户发展分别占分公司总任务的40％和30％，能否完成任务对全公司任务的完成影响巨大。因此，我深入一线开展工作，想方设法保证完成任务。一是加强营业部内部管理，尽力理顺内部关系，积极解决工作中的矛盾和困难，使维修、安装、收费三部分都紧紧围绕大局，形成合力，齐心协力实现收入目标。二是夯实任务，责任到人，按月考核，实行任务与工资、奖金挂钩，使得人人心头有目标、肩上有压力，增强员工的工作主动性和积极性。三是积极协调工程建设部、运行维护部等部门，做好架设新线路、改造旧线路的工作，为发展新用户、改善收费环境打下一个好的基础。四是针对\*\*城区网络原部分入网用户和后阳台进线用户存在收视效果差和维修难、收费难的问题，集中力量实行“后阳台改造”工程，2024年完成2100余户用户网改造。7－12月，城区营业部完成收入325万元，占半年任务的108％；全年发展用户2600户。为确保分公司总任务完成，对各支公司实行目标责任制，并制定了相应的管理和奖惩办法，充分调动起县支公司经理和全体员工的工作积极性。截止12月底，分公司市县两级实现经营收入1550万元，完成任务的103.3％；发展有线电视用户11069（并网2960户）户，完成任务的110.1％；实现利润80万元，为省公司下达目标的296.3％。稽查收入任务也全部完成。3．以干克难，努力推进连体工程。作为省公司今年部署的三大工程之一，我们对连体工程不敢有丝毫懈怠。然而，\*\*乡镇有线电视网情况特殊，由于当地经济比较落后，地方政府财政拮据，不支持公司收购连并乡镇有线电视网；市主管局鉴于此项工作难度大，态度也不积极。连并工作困难重重。但我们没有因此消极观望等待，而是想方设法，积极开展工作，终于有了突破，完成连网用户2180户。4．搞好外部协调，积极争取价格政策的落实到位。长期以来物价部门与我们在经营性终端用户收费标准中解释有分歧，分歧的解释使旅馆业每终端收费标准远远低于普通居民用户，造成对旅馆业收费矛盾突出，甚至导致旬阳、岚皋两个支公司因此被物价局罚款，给我们收费工作带来很大影响。此问题反映到省物价局、省广电局和省公司依然得不到妥善解决。后经分公司多方做工作，我广泛搜集资料，查阅了大量的历史文件，寻找出充分的依据，与物价局领导以及有关科室一次次接触交涉，反复阐述观点，申述理由，展示政策依据，据理力争，终于使这一问题得到彻底解决。市物价局于十月发文，明确了经营性用户收费标准。分公司因此可增加收入40万元。

三、加强学习，自律自重 一年来自觉搞好政治学习，注重思想品德修养，努力提高自身思想素质和政治素质。时刻提醒自己要堂堂正正做人，清清白白做“官”，认认真真做事。认真学习“三个代表”重要思想，积极参与“艰苦奋斗、廉洁从政”的教育活动，模范地遵守党纪国法和公司各项规章制度，严格要求自己，搞好廉洁自律；不搞以权谋私，不做贪占便宜的事，没有出现任何违反廉政规定和公司财务制度的行为。在工作上，保持高度的责任感和敬业精神，坚持原则，作风正派，能自觉发挥共产党员的先锋模范作用，把事业、把工作放在首位，认真负责，扎实肯干，吃苦在前。围绕建设“聪明、健康”的企业，主动学习现代企业管理知识，学习新知识、新技术，积极探索企业文化建设，进一步增强了在新形势下把广电网络做强做大的责任感。

四、存在的不足 1．连体工作虽说有了突破，但距省公司要求还有很大差距，还要付出更大的努力。2．对公司的管理还需进一步加强。由于历史的原因，进行严格的、全面的现代企业管理，有一个很长的、艰难的过程。今年我虽然作了一些尝试，但深度、力度都还显不够。3．对职工队伍建设方面努力还不足。少数员工观念陈旧，作风不实，经营意识、服务态度、服务质量等都亟待转变、改善和提高。进一步提高员工队伍整体素质还有大量工作要作。通信分公司副总经理述职总结

**第五篇：通信分公司副总经理述职总结**

2024年我的工作发生变化。前半年仍在\*\*支公司担任经理，七月份调\*\*分公司任副总经理。无论在\*\*还是在\*\*，都一直保持着敬业的精神、认真的态度、踏实的作风，尽心尽力地作好工作。

一、以经营目标为中心，以网络建设为重点，努力完成支公司各项任务 上半年，带领\*\*支公司全体同志，以省公司、分公司下达的各项任务为目标，出实招，下实劲，在主营收入、网络改造、压强工程方面取得较好成绩。1．想方设法，多管齐下，狠抓收入。2024年8.29洪灾使\*\*县网络损失惨重，用户大量流失，给今年收费留下许多困难。我首先激励全体员工坚定信心，用加倍的艰苦，尽最大努力挽回水灾造成的损失。在搞好网络建设、提高服务质量的同时，四招齐出，加大征收力度。第一招，提高网络传输质量和服务质量。针对老城片区信号质量差、导致收费(本文权属文秘之音所有，更多文章请登陆www.feisuxs查看)十分困难的实际，积极从根本上解决问题。在去年水毁恢复任务十分繁重的情况下，发扬不怕疲劳、连续作战的精神，自加压力，同时进行老城干线光缆改造，使电视信号得到彻底改善。在网络维修方面，严格按照服务承诺要求，无论正常上班还是节假日，接到用户申告立即处理，换来用户的满意。这一招为清收收视维护费打下基础。第二招，赠送礼品“促销”。第三招，加大宣传力度，督促用户交费。沿大街小巷、楼栋、单位张贴催交收视费通知，布置一辆“广播电视法规宣传车”，在城网范围内广泛宣传“广播电视保护条例”、“卫星地面站管理办法”等政策、法规，广播催费通知。通过这一招，促使大量用户主动到公司收费室交费。第四招，积极争取县法院大力支持。\*\*县人民法院发出“清收有线电视收视维护费的公告”，要求所有用户限期交清欠费，逾期将强制执行。这一招使欠费用户纷纷到公司交费。通过全体员工的共同努力，至六月底实现收入 43.3 万元，占任务的 78.9％。2．抓紧实施压强工程和城区网络改造，不断扩张和优化城区网络。\*\*城区原有网络全部是电缆，传输距离最长达6Km，网络陈旧，故障多，信号质量差。我和支公司同志积极改造干线，不断扩大光缆传输范围。在省公司、分公司的大力支持下，老城干线改造于一月份顺利竣工，开通老城中街、三官庙两个光节点。在此基础上，进一步优化原城网改造规划，积极设法将渔洞河3公里干线改造成光缆，开通了地震台光节点。随后陆续开通了三星小区、\*\*中学、白石岩光节点。同时，不间断的进行支线改造，优化网络。从3月中旬开始，重点进行片区支线网改造，规范线路、更新电缆、架设进楼栋钢绞线。至六月底完成东河小区、广场路家属院、三星小区、新城、副司巷、关铁路、西万路过境段沿线等片区改造，覆盖49栋楼房和300余户零散户。不但进一步优化了网络，提高了信号质量，还为将来光缆进楼栋打下基础。省公司今年主攻压强工程，我和支公司同志克服困难，主动出击，及时完成设计、编报项目；抓紧时机，不等不靠，提前实施。在项目尚未审批下来的时候，就积极设法赊购电杆、材料，组织人力，按照设计方案栽杆架线。至六月底完成四号桥——三星新区、气象站——党校、汽车站——水坝、关铁路——东河等杆路建设，在城区栽杆66根，架设钢绞线3169M。3．以市场为核心，积极发展数据业务。宽带接入对我们来说是一项全新的业务。起步晚、缺乏专业人才，加之网络结构决定了成本太高且施工不易，使我们在激烈的市场竞争中处于劣势。我迎难而上，积极竞争，努力打开市场。首先与\*\*县法院达成协议，为其建成18个信息点的局域网，为全市法院系统专网签约打开局面。又积极争取县民政局、电力局、\*\*中学等集团用户，同时积极争取县政府网站的专线接入订单。4．加强队伍建设，促进服务质量和企业效益提升。公司的奋斗目标要一支过硬的队伍来实现。我把职工队伍建设作为公司管理的关键一环，教育、管理双管齐下，提高员工素质，进而提升服务质量和公司效益。努力培育新的团队精神，促进员工统一认识，更新观念，共同打造“学习创新 爱岗 敬业”的企业精神，树立“市场第一，用户第一”的观念，改变垄断行业长期养成的缺乏市场观念、缺乏竞争意识、缺乏服务意识的行为习惯，使大家认识到只有不断建设和延伸网络、发展用户、壮大公司实力，不断提高服务质量，做到让用户满意，我们自身才有(本文权属文秘之音所有，更多文章请登陆www.feisuxs查看)出路。通过积极的思想教育，使全体员工牢固树立起强烈的市场竞争意识，不等不靠、积极拼抢的精神，敢于攻坚、以干克难的决心，用户至上、质量第一的服务理念。努力树立在社会公众中的责任型、贡献型形象，在用户中的优质型、诚信型形象。5．不断改进和加强内部管理。今年修订了“服务时限制”、“岗位责任制”及考评细则，严格用户签字制度，推行“首问负责制”、“马上就办制”和“客户回访制”，用制度推动服务质量的提升。严格执行绩效工资发放办法，按实绩确定员工薪酬标准，努力体现“多劳多得，优绩优酬”的分配原则，形成“干好干坏不一样，干多干少不一样”的分配观念。试行片区负责制。将城区网络划分为5个片区，责任到人。每个片区责任人对本区的稽查、收费、新装、拆迁、维修，以及用户摸底、核查负责，依据片区综合指标完成情况进行考核。这个方法调动了员工的积极性。

二、进入新的环境和角色，接受新的考验和挑战 七月下旬，我调任\*\*分公司副总，分管办公室、市场营业部和保卫稽查部工作。半年来，认真当好总经理的助手，尽自己最大努力协助总经理加强分公司管理，为超额完成经营收入、用户发展任务作出应有贡献。1．完善制度，严格要求，规范管理。强化管理是提高企业核心竞争力的重要环节。我到任后首先着手的工作就是完善管理制度。针对分公司管理较为薄弱的现状，按照分公司的安排，我带领几位部长赴延安、黄陵等地学习兄弟公司先进管理经验。学习归来后，结合\*\*分公司实际，重新制定了《考勤制度》、《请休假制度》、《会议制度》、《接待管理办法》，规范机关的日常管理。针对城区营业部的工作特点和存在问题，把提高服务质量作为重点，制定了《用户回访制度》、《城区营业部工作量化考核细则》和《客户服务室工作量化考核细则》，用量化考核的办法加强营业部的管理。在试行过程中，及时根据实际情况设计或制定相关表格和工作流程，使制度不断健全和完善。由于历史的原因和客观条件的限制，\*\*城区不少片区用户网线路不规范，既不便于日常维护，更不利于今后的扩容发展，还留下安全隐患。我在广泛地深入实地调查了解的基础上，确定线路更新、架设作业的管理流程，从申报、审核、设计到施工、验收、结算，明确各个环节管理部门和管理责任，严格要求施工必须符合技术规范，并且严把验收关。自此后无论是更新电缆还是新架电缆，改变了以往图省事乱拉乱架、临时凑合将就的做法，使得线路整齐规范，一劳永逸。2．突出重点，协调工作，努力完成收入任务。分公司始终把经营收入、用户发展和利润三大指标作为公司经营活动的重心。城区营业部经营收入、用户发展分别占分公司总任务的40％和30％，能否完成任务对全公司任务的完成影响巨大。因此，我深入一线开展工作，想方设法保证完成任务。一是加强营业部内部管理，尽力理顺内部关系，积极解决工作中的矛盾和困难，使维修、安装、收费三部分都紧紧围绕大局，形成合力，齐心协力实现收入目标。二是夯实任务，责任到人，按月考核，实行任务与工资、奖金挂钩，使得人人心头有目标、肩上有压力，增强员工的工作主动性和积极性。三是积极协调工程建设部、运行维护部等部门，做好架设新线路、改造旧线路的工作，为发展新用户、改善收费环境打下一个好的基础。四是针对\*\*城区网络原部分入网用户和后阳台进线用户存在收视效果差和维修难、收费难的问题，集中力量实行“后阳台改造”工程，2024年完成2100余户用户网改造。7－12月，城区营业部完成收入325万元，占半年任务的108％；全年发展用户2600户。为确保分公司总任务完成，对各支公司实行目标责任制，并制定了相应的管理和奖惩办法，充分调动起县支公司经理和全体员工的工作积极性。截止12月底，分公司市县两级实现经营收入1550万元，完成任务的103.3％；发展有线电视用户11069（并网2960户）户，完成任务的110.1％；实现利润80万元，为省公司下达目标的296.3％。稽查收入任务也全部完成。3．以干克难，努力推进连体工程。作为省公司今年部署的三大工程之一，我们对连体工程不敢有丝毫懈怠。然而，\*\*乡镇有线电视网情况特殊，由于当地经济比较落后，地方政府财政拮据，不支持公司收购连并乡镇有线电视网；市主管局鉴于此项工作难度大，态度也不积极。连并工作困难重重。但我们没有因此消极观望等待，而是想方设法，积极开展工作，终于有了突破，完成连网用户2180户。4．搞好外部协调，积极争取价格政策的落实到位。长期以来物价部门与我们在经营性终端用户收费标准中解释有分歧，分歧的解释使旅馆业每终端收费标准远远低于普通居民用户，造成对旅馆业收费矛盾突出，甚至导致旬阳、岚皋两个支公司因此被物价局罚款，给我们收费工作带来很大影响。此问题反映到省物价局、省广电局和省公司依然得不到妥善解决。后经分公司多方做工作，我广泛搜集资料，查阅了大量的历史文件，寻找出充分的依据，与物价局领导以及有关科室一次次接触交涉，反复阐述观点，申述理由，展示政策依据，据理力争，终于使这一问题得到彻底解决。市物价局于十月发文，明确了经营性用户收费标准。分公司因此可增加收入40万元。

三、加强学习，自律自重 一年来自觉搞好政治学习，注重思想品德(本文权属文秘之音所有，更多文章请登陆www.feisuxs查看)修养，努力提高自身思想素质和政治素质。时刻提醒自己要堂堂正正做人，清清白白做“官”，认认真真做事。认真学习“三个代表”重要思想，积极参与“艰苦奋斗、廉洁从政”的教育活动，模范地遵守党纪国法和公司各项规章制度，严格要求自己，搞好廉洁自律；不搞以权谋私，不做贪占便宜的事，没有出现任何违反廉政规定和公司财务制度的行为。在工作上，保持高度的责任感和敬业精神，坚持原则，作风正派，能自觉发挥共产党员的先锋模范作用，把事业、把工作放在首位，认真负责，扎实肯干，吃苦在前。围绕建设“聪明、健康”的企业，主动学习现代企业管理知识，学习新知识、新技术，积极探索企业文化建设，进一步增强了在新形势下把广电网络做强做大的责任感。

四、存在的不足 1．连体工作虽说有了突破，但距省公司要求还有很大差距，还要付出更大的努力。2．对公司的管理还需进一步加强。由于历史的原因，进行严格的、全面的现代企业管理，有一个很长的、艰难的过程。今年我虽然作了一些尝试，但深度、力度都还显不够。3．对职工队伍建设方面努力还不足。少数员工观念陈旧，作风不实，经营意识、服务态度、服务质量等都亟待转变、改善和提高。进一步提高员工队伍整体素质还有大量工作要作。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！