

施工单位班子述职述廉报告(汇总5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。报告的格式和要求是什么样的呢？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。

施工单位班子述职述廉报告篇一

光阴似箭，日月如梭，20xx年即将过去，回顾一年来的工作历程，在集团公司的正确领导下，在xx煤业公司领导的正确带领下，紧紧围绕xx煤业公司的安全生产目标；深入开展机电运输工作，大力开展隐患排查治理，加强机电运输安全质量标准化建设，不断提升装备能力，切实做到检查、指导、服务相结合，圆满完成各项任务。现将20xx年工作作出如下总结：

1、设备计划、选型采购方面

随着集团公司现代化建设的推进，越来越多的工作工种实现了机械化，加强设备的计划、选型、采购是完成生产任务保证生产安全的重要保证。xxxx年我们计划选型购置了井下中央水泵的两台自平衡型主排水泵。二采区运输大巷的三部皮带运输机，井底水仓清挖用的压滤机，泵体工作面的刮板输送机以及地面用的造研皮带机和双压振动筛。选型过程中我们充分考虑技术上先进，经济上合理，生产上运用。同时考虑设备的安全性、可靠性、操作性和配件的通用性、互换性以及节能环保的要求。

2、设备的安装、使用维护方面

为了保证设备能够合理安装，充分发挥设备的效能很好地服务生产。今年以来，我们要求大型设备的安装，首先要制定

专项的安装技术措施，并对相关人员进行贯彻学习，安装过程严格按措施施工，确保安装质量。我们要求新投入设备的操作人员、维护保养人员进行培训，培训考试合格后方可进行操作，维护设备。确保设备能够正常发挥作用，延长设备的使用寿命。设备的使用必须制定专门的操作规程，操作人员严格按照操作规程操作；维护人员严格按照维护保养制度进行定期保养。

3、机电技术培训和机电安全方面

5月份我们组织参加了集团公司的机电技术比武，比武分理论和实践操作两部分进行；理论考试又分为笔试和手指口述两部分，经过员工的静心组织和选手们的努力刻苦后，我们取得了第三名的优异成绩。通过技术比武，大大地提高了机电职工学习机电技术的热情。

我们每月组织一次包括井上、下的机电运输安全大检查，通过检查培训现场检查人员和被检查单位人员，使其进一步掌握机电运输方面的专业知识，达到互相学习、技术交流、取长补短、共同提高的效果，对检查出的问题进行界定处理，落实整改时间、整改责任人、制定整改措施，面对较严重的机电问题对责任人进行处罚。

机电运输的人身安全和设备安全始终放到机电各项工作的首位，进一步强化了供用电管理，严格执行停送电，完善井下轨道运输的挡车设施和信号装置，完善了井下供电的漏电过流和接地保护装置，确保安全生产。

4、修旧利废方面

我们积极响应集团公司号召，集思广益，大力开展修旧利废工作；检修410型采煤机和630/220型刮板输送机各一台；大修掘进机一台，充分利用废旧材料变废为宝。首先从废旧的设备、材料、配件分类整理；其次利用废旧的电机、减速器、

皮带、滚筒进行回收设计，改造成多部皮带机投入井下生产系统和地面排矸系统；再次利用废旧的配件、铁皮、锚杆、道轨等制作电缆钩、隔爆水袋支架和剁斧等，利用废旧的钢筋制作水沟盖板柱筋，利用废旧钢管制作台阶扶手。

5、供用电管理方面

加强供用电管理，提高全体员工的节电意识，安全合理地使用电力设备，严格控制用电成本，制定了《山西介休义棠xx煤业有限公司节电方案》，通过调整综采工作面的生产班次，生产人员的工作时间，调查主排水泵的排水时间，主井绞车的提升时间，进行避峰填谷运行，节约了电费成本，取得了明显的效果，组织制定了502工作面、202工作面供电方案设计，配合了502、202工作的搬家和电气安装。

1、由于本人专业知识和现场工作经验不足，不能合理地协调好机电和生产的关系；不能有效地消除机电职工责任素质差；不能适应现代化设备之间的矛盾。

2、对机电运输提升设备动态掌握不够准确、全面，设备的实时状态掌握不够细致，动态管理不到位，员工的操作行为存在不规范、不按标准作业的现象。

3、由于自身对规范、规程掌握不准，对新规程、新标准的学习不够及时，导致对现场存在的问题存在检查监督不到位的情况。

1、坚持学习，跟上时代的步伐，促进知识的先进性和系统性，不断提升服务矿山的新技术、新本领，更好地服务集团公司及xx煤业公司，为xx煤业公司的安全生产提供机电运输方面的优势。

2、加强现场管理，深入基层、深入现场、深入一线，加强现场作业人员的检查、培训和指导；减少使用设备的损坏，延

长服务生产的时间，提高工作效率，延长设备的使用周期，确保安全生产。

3、继续加大机电运输安全质量标准化工作和全面开展和监督检查，促进机电运输质量标准化工作再上新台阶。

回顾一年来的工作，虽然尽职尽责，但与领导的要求相差太远，还存在许多的问题和不足，在今后的工作中更要一步一个脚印，干好多项工作，做到持之以恒，不断提高自我。

以上述职，请予评议。

施工单位班子述职述廉报告篇二

共此机会，首先，感谢xx董事长xx总经理及领导班子成员一年来对我的关心指导，感谢各位领导及职工同志对我工作的支持帮助。

20xx年，我担任公司的生产副总经理一职已是第二年光景。这一年，我紧紧围绕公司的工作思路和目标任务、立足本职、求真务实、恪尽职守，紧密团结各位领导及职工成员，团结一心、积极进取，深入开展调度班组建设，积极探索班组管理新思路、新方法，深入现场，抓质量、细管理，杜绝各种安全生产隐患，精心组织克服各种困难，增收节支，为顺利生产扫清障碍。在提高个人管理水平和业务技能，扎扎实实的做好本职工作的同时，一心为公司产生最大化的效益而努力，直至顺利圆满完成20xx年的作业任务。现将一年来的履职情况、工作思路作出汇报。

接交替，作业现场复杂困难、不安全系数增多的情况下，严抓责任落实，动态监督各作业地点的措施执行情况，并将“一通三防”中的瓦斯、一氧化碳等有毒有害气体进行早预防、早防治。以工程质量为切入点，积极开展安全生产质量标准化建设，严格按照《煤矿安全规程》要求进行管理，

必须做到“一工程一措施”，要求各连队在班前班后会加大员工的思想教育工作，稳定职工队伍情绪，强化作业人员的培训教育。

20xx年，又是一个不平凡、奋力前进的一年。特别是生产效益方面，面对年初80万吨生产任务压力重、时间紧；面对井下采掘交替紧张的实际情况；面对瓦斯涌出量大、气体不稳定，上组煤普采作业地点顶板破碎严重、断层频繁出现的现状下，我与各职能部门、生产连队成员团结一心，精心组织，精心施工。从7月13日，积极安排人员恢复矿井供电系统、通风系统、信息监控系统，机电运输、采掘作业系统等最短时间内恢复运转。8月3日，逐步安排各采掘工作面交替、生产作业的无缝隙过渡。精心组织综掘二队对xxxx工作面的贯通进度，调整上下组煤辅助运输巷总高度、巷道宽度，为下一步综采支架顺利运输到位、安全生产作业做先前准备，安排的工程意义重，时间紧、任务量大，针对这等压力，我一方面从精细化管理入手，更新现场管理人员作业理念，做到分工明确、事前计划，事中监督，将工作由被动变为主动，另一方面，在遇到各种不利条件时，提前协同沟通，主动解决。在全体员工的努力下，工作安排进步不断提高，效率不断得升。

功夫不负有心人，在一系列的紧张准备工作下，4月21综采支架根据制定的专项措施顺利下放到位，安排准备队负责安装，并于8月6日对综采支架全部组装完毕；4月28日090206高档普采面顺利贯通，通过对工作面的采掘系统的安装调试，与9月14日组织综采队按规程作业，顺利进行开采任务，并要求综采队通过更改生产工艺，提高开采循环效率，增加逐日产量；8月16日，由综掘二队负责的xxxx回风巷道顺利贯通，解决了南翼通风系统存在的安全隐患；9月15日，随着xxxx工作面机电运输系统、通风系统、抽放系统、监控通讯系统的安装接近尾声，第一时间组织协调xxxx高档普采工作面和8888综采工作面的采掘交替准备工作，并按照生产作业计划

对8888、8888工作面产量进行逐日考核，要求综采队和综掘二队在保证安全情况下、精心组织生产人员、稳定职工情绪，必须将逐日产量翻倍提升，因为只有这样，才能逐步缩小与年终产量的差距。

与此同时，时刻让自己保持忧患意识，坚持这种工作态度，以超前的管理方式，在7月14日上组煤888888瓦斯涌出的情况下，安照上级领导的决议，调整了88885采掘进尺，并及时调动作业人员积极性、通过安全教育，稳定现场作业人员情绪。在保证安全第一的情况下，于9月18日，实现该工作面顺利贯通，并第一时间投入作业任务。面对诸多繁重工作任务及工作环节，时刻安排现场管理人员坚持工程质量不放松、克服困难、节能减耗，加快采掘进度，确保逐日及全年生产任务。在全年回采有效生产eee天内（9个月），完成掘进总进尺7664.45米，完成总产量8888888.66吨（包含结余），其中上组煤完成888886吨，占全年产量的19%，下组煤年产量648515.20吨，占全年产量的81%。单凭四季度实际产量完成年总产量的66%。特别关切的是普采队在经过多次周转工作地点，作业现场顶板破碎严重、条件负杂的情况下，全年共生产143178.21吨，占上组煤年产量的92%；经过综采队，综掘二队严密组织，调整生产工艺，精细现场管理，分别完成463581、105548吨，共占下组煤年产量88%；综掘一队全年完成进尺2648米，比预定的1885.4米超量完成。这些可观的产量数据，如不是通过三大机运队有力协调，精心安排运输链条，有效组织现场操作人员、加班加点加快对运输设备的维修力度，是不可能从井下运输到井上的，在这里，感谢他们每个生产连队对我工作的支持。

工作安排时，要求各连队在生产作业时，通过有效执行《物资材料管理制度》，加强相关软件和硬件投入力度。严格执行从台账到物资材料的领用、码放、回收等一系列程序的科学管理方法，并由材料办公室成员进行现场督促，有了这些保证，今年三大材料及辅助消耗为下降至6.52元/吨，同比去年消耗8.21元/吨煤，下降了20%。由安排机修队对回收、废

旧的材料进行二次加工，分别对锚杆整修量达7千余根、改造钢带5千余根、过滤油脂12桶，利用废旧大40刮板改小40刮板1500块，诸如此例，数不胜举。粗略核算回收产生的价值，为公司共节约71万余元；同时，在生产作业运输环节，与机电部门协调一致，调整了生产作业运输环节与用电高峰的时间差，利用用电低谷进行调节生产运输，为公司节能减排、控制成本做出直接的贡献。与此这般，要求作业人员从实际出发，逐月考核定员工效，通过日常安全生产教育、工资奖金奖励的办法进行促进，安排管理人员要带动现场作业人员的积极性，提高逐日产能，在“以人为本”的基础上，结合年实际产量，达到了3.2吨/工的工效。

结合井下作业环境和作业队伍自身实际情况，狠抓安全生质量标准化建设，不断打造示范工程。积极配合安质部的每月安全质量标准化检查，通过每月的得分情况查漏补缺，使得各联队的施工作业环境得到极大的改善。特别是质量标准化中的信息调度专业，安排专人对此专业进行专项管理，要求逐日更新相关台账，并通过自检，进行总结，对不够完善的地方，及时向其余煤业公司的信息调度质量标准化进行学习，填充自己的不足。时间证明，通过平时的精心管理和督促，在迎接每月公司及季度性的集团公司安全质量标准化检查中，分值都超过90分以上，全年平均得分达到93.75分，可列入省质量标准化一级标准，在得到上级领导的肯定和表扬的同时，虚心学习，更加努力。并通过调度信息监控系统、人员定位、通讯广播、无线手机等现代化管理介质的有力结合下，真正将调度质量标准化建设作为安全生产基础，切实深入到实际安全生产中。并在上半年生产任务欠缺的重压下，积极按照公司上级领导的调整方针，从生产任务到安全质量标准化水平整体水平都取得理想效果，职工收入也相应得到提高。

施工单位班子述职述廉报告篇三

光阴似箭，日月如梭，20xx年即将过去，回顾一年来的工作历

程，在集团公司的正确领导下，在20煤业公司领导的正确带领下，紧紧围绕20煤业公司的安全生产目标；深入开展机电运输工作，大力开展隐患排查治理，加强机电运输安全质量标准化建设，不断提升装备能力，切实做到检查、指导、服务相结合，圆满完成各项任务。现将20xx年工作作出如下总结：

1、设备计划、选型采购方面

随着集团公司现代化建设的推进，越来越多的工作工种实现了机械化，加强设备的计划、选型、采购是完成生产任务保证生产安全的重要保证。20xx年我们计划选型购置了井下中央水泵的两台自平衡型主排水泵。二采区运输大巷的三部皮带运输机，井底水仓清挖用的压滤机，泵体工作面的刮板输送机以及地面用的造矸皮带机和双压振动筛。选型过程中我们充分考虑技术上先进，经济上合理，生产上运用。同时考虑设备的安全性、可靠性、操作性和配件的通用性、互换性以及节能环保的要求。

2、设备的安装、使用维护方面

为了保证设备能够合理安装，充分发挥设备的效能很好地服务生产。今年以来，我们要求大型设备的安装，首先要制定专项的安装技术措施，并对相关人员进行贯彻学习，安装过程严格按措施施工，确保安装质量。我们要求新投入设备的操作人员、维护保养人员进行培训，培训考试合格后方可进行操作，维护设备。确保设备能够正常发挥作用，延长设备的使用寿命。设备的使用必须制定专门的操作规程，操作人员严格按照操作规程操作；维护人员严格按照维护保养制度进行定期保养。

3、机电技术培训和机电安全方面

5月份我们组织参加了集团公司的机电技术比武，比武分理论

和实践操作两部分进行；理论考试又分为笔试和手指口述两部分，经过员工的静心组织和选手们的努力刻苦后，我们取得了第三名的优异成绩。通过技术比武，大大地提高了机电职工学习机电技术的热情。

我们每月组织一次包括井上、下的机电运输安全大检查，通过检查培训现场检查人员和被检查单住人员，使其进一步掌握机电运输方面的专业知识，达到互相学习、技术交流、取长补短、共同提高的效果，对检查出的问题进行肆定处理，落实整改时间、整改责任人、制定整改措施，面对较严重的机电问题对责任人进行处罚。

机电运输的人身安全和设备安全始终放到机电各项工作的首位，进一步强化了供用电管理，严格执行停送电，完善井下轨道运输的挡车设施和信号装置，完善了井下供电的漏电过流和接地保护装置，确保安全生产。

4、修旧利废方面

我们积极响应集团公司号召，集思广益，大力开展修旧利废工作；检修410型采煤机和630/220型刮板输送机各一台；大修掘进机一台，充分利用废旧材料变废为宝。首先从废旧的设备、材料、配件分类整理；其次利用废旧的电机、减速器、皮带、滚筒进行回收设计，改造制成多部皮带机投入井下生产系统和地面排矸系统；再次利用废旧的配件、铁皮、锚杆、道轨等制作电缆钩、隔爆水袋支架和刹斧等，利用废旧的钢筋制作水沟盖板柱筋，利用废旧钢管制作台阶扶手。

5、供用电管理方面

加强供用电管理，提高全体员工的节电意识，安全合理地使用电力设备，严格控制用电成本，制定了《山西介休义棠20煤业有限公司节电方案》，通过调整综采工作面的生产班次，生产人员的工作时间，调查主排水泵的排水时间，主井绞车

的提升时间，进行避峰填谷运行，节约了电费成本，取得了明显的效果，组织制定了502工作面、202工作面供电方案设计，配合了502、202工作的搬家和电气安装。

1、由于本人专业知识和现场工作经验不足，不能合理地协调好机电和生产的关系；不能有效地消除机电职工责任素质差；不能适应现代化设备之间的矛盾。

2、对机电运输提升设备动态掌握不够准确、全面，设备的实时状态掌握不够细致，动态管理不到位，员工的操作行为存在不规范、不按标准作业的现象。

3、由于自身对规范、规程掌握不准，对新规程、新标准的学习不够及时，导致对现场存在的问题存在检查监督不到位的情况。

1、坚持学习，跟上时代的步伐，促进知识的先进性和系统性，不断提升服务矿山的新技术、新本领，更好地服务集团公司及20煤业公司，为20煤业公司的安全生产提供机电运输方面的优势。

2、加强现场管理，深入基层、深入现场、深入一线，加强现场作业人员的检查、培训和指导；减少使用设备的损坏，延长服务生产的时间，提高工作效率，延长设备的使用周期，确保安全生产。

3、继续加大机电运输安全质量标准化工作和全面开展和监督检查，促进机电运输质量标准化工作再上新台阶。

回顾一年来的工作，虽然尽职尽责，但与领导的要求相差太远，还存在许多的问题和不足，在今后的工作中更要一步一个脚印，干好多项工作，做到持之以恒，不断提高自我。

施工单位班子述职述廉报告篇四

作为分管安全生产工作的副职，深感责任巨大。期间能够认真履行“一岗双责”，完成党委确定的党风廉政责任区督导工作，分管单位（调试公司和咨询公司）全年各项指标顺利完成。未雨绸缪，关注影响公司长远发展的问题。铭记责任，树立大局意识，与班子成员相互补台，共同促进公司发展。

1、管安全生产工作总体平稳

公司项目点多（70多个工程点）、面广（施工、管理、监理、调试）、情况复杂（分布在国内外），聘用人员多、人员流动性大、技术力量分散，从业人员综合能力不足的问题凸现，现场安全生产压力巨大。年初进行了公司安全生产工作策划，组织修订和新建公司安全管理制度18个，编制了公司安全工作考核检查表，坚持每季度进行考核打分，强化二级单位日常考核，激发二级单位安全保障功能，公司开展“抓基础、控风险、防事故”基建安全主题活动，进行全公司层面的项目管理经验交流，进行“安全生产月”活动，开展安全三级教育和安全知识竞赛，组织“三类人员”参加陕西省建设厅安全知识和技能培训、考试。要求学习国网公司新颁发的《基建安全管理规定》、《分包管理办法》等文件，要求现场落实“六抓一问责”，健全“公司—二级单位—工程项目部—执行岗位”四级安全生产责任体系，加强国内外重点项目日常巡查，要求各监理、施工项目部安全管理人员掌握《分包规定》的内容，杜绝以包代管，提高分包队伍管控能力。高度重视多年来困扰公司的交通车辆安全问题，严格车辆使用和驾驶人员的安全管理，实行准驾证制度，组织准驾人员考试，严格责任追究制度，全公司未发生交通事故。

针对国外项目环境复杂的特点，组织制定了《公司境外项目安全防范机制和应急预案》，针对公司分包管理制定了《项目分包管理办法》，从管理上规避风险。公司通过定期召开安委会和不定期召开安全生产例会，关注安全重点问题，贯

彻国网、省公司安全生产工作精神，及时妥善处理公司面临的各类风险。通过开展“三个不发生”百日安全活动和春季及秋冬季安全大检查活动，以“查制度、查培训、查执行、查预案”为主要内容，进行安全分析和隐患排查；通过管理体系内审，进一步查找安全管理存在的问题；通过国网公司、省公司、西北电监局的多次外查，进一步全面梳理安全管理的不足。公司安全生产工作处于“可控、在控、能控”状态，各项工作得到具体落实，实现公司确定的“六个不发生、一实现”年度安全生产目标。

2、分管部门、单位各项工作顺利进行

分管单位西北电建调试所今年首次承担国内单机容量最大的四台300mw循环流化床空冷机组调试，目前三台机组顺利投产，填补了公司300mw循环流化床机组调试的空白，调试业务范围得到新的拓展。在国内火电调试市场竞争激烈的情况下，通过不懈努力，克服困难，积极开拓省外、国外市场，调试公司顺利完成市场开发任务，在国内外10余个项目调试中未发生较大质量、安全事故，业主满意度较高。分管的咨询公司积极进行市场开发，扎实服务业主，建立良好信誉，完成年度各项考核指标。分管的公司工程管理部、安全监察部在人员不足的情况下，能够较好地完成本部门工作。

关注分管部门、单位的党风廉政建设，积极履行“一岗双责”，教育责任区党员干部“干事、干净”，依法治企，约束个人行为，积极参加“学制度、促廉洁、保发展”活动，按照党委安排，积极开展“五个一”活动，责任区内未发现“小金库”和其他违规违纪行为，群众满意度高。

公司各项安全生产指标完成良好，实现公司年初确定“六不发生、一实现”的安全目标，主要工作经验如下：

1、益于公司班子成员的支持和公司齐心协力的团队精神

安全管理是一个集体的工作，需要党、政、工齐抓，公司班子成员做到了到现场必查安全，公司安全重点项目指定领导专项负责，无论是否本职工作，只要有利于公司发展，就要积极去做，班子成员相互补台、形成团队的合力是实现安全生产的重要保障。

2、形成安全责任体系，做到闭环控制

健全制度，建立安全生产的责任链条，按照“六抓一问责”原则，重视安全策划，重视项目危险点分析，落实各级人员责任，坚持过程控制和重点巡查，形成闭环管理。

一年来，能够坚持参加公司党委中心组的月度学习，积极参加“学制度、促廉洁、保发展”宣传教育月和公司组织的“三色教育”活动，能够认真学习《国有企业领导人员廉洁从业若干规定》、《中国共产党党员领导干部廉洁从政若干准则》和公司党委推荐的其他学习材料，认真记录学习笔记。积极参加公司“依法治企年”的各项活动。清廉做事、低调做人，不计个人得失，能够做到廉洁从业，不断提高个人政治素养。工作中，认真履职，高效复命，深入现场，了解现场需求，结合实际，查找工作中的不足，积累现场经验，注重自身的业务和政治两方面素质的提高，不断提升领导服务能力。

电建集团公司不是一个完全意义上的施工企业，公司的施工项目均为分包，无论是专业分包还是劳务分包，缺乏对分包队伍的深度管理，分包工程管理是公司安全管理的短板。公司项目点多、人少，时间短，聘用人员多，项目部人员临时性强，项目部落实国网公司、省公司的安全工作精神不到位，安全管理培训不系统。公司建立了一系列较为完善的安全管理制度，但执行的力度不够，需要探索更适合公司实际的安全管理机制。

施工单位班子述职述廉报告篇五

我自20xx年7月担任大陆公司副总经理分管市场营销日常工作以来，认真履行岗位职责，尽职尽责，较好完成了分管日常工作。根据集团公司党委和大陆公司党委统一安排部署，现将我20xx年度思想作风建设、日常工作履职、廉洁从业等方面的情况总结汇报如下，有不妥之处，恳请批评指正。

1、注重政治理论学习，自身素质得到了全面提高。20xx年以来，自己认真学习集团公司、东华重工公司领导一系列的讲话精神，通过学习和实践锻炼，道德修养得到了提高，理想信念、组织纪律观念、宗旨意识进一步增强，做到了在思想上、政治上、行动上同上级党政组织保持一致。自己在贯彻落实上级决策、各项制度方面不存在有令不行、有禁不止的问题。在道德品行方面，做到了为人正直、是非分明、言行一致，遵纪守法。在职业道德方面，做到了敬业奉献、诚实守信、维护企业利益。

2、发扬民主，办事公开，自觉接受各方面监督。在日常工作中自己坚持群众路线和民主集中制原则，积极参与企业重大问题决策，敢于发表自己的意见。对于分管的日常工作，广泛征求意见，并按程序及时向公司主要领导汇报。对于分管单位的工资分配及业绩考核等，要求自觉接受组织和职工群众的监督。

3、发扬艰苦奋斗精神，严格控制各项费用支出。我严格执行上级紧缩开支的各项规定，坚持勤俭节约办企业，处处精打细算，从不讲排场、摆阔气。在分管的日常工作职责范围内，严格控制支出。如：招待客户时，在保证营销业务的前提下，自觉执行公司业务招待标准，严格控制参与招待人数，不讲排场；手机费、交通费等在规定标准范围内进行自觉控制等。在严格要求自己的同时，也教育下属进行自我约束，严格按照制度办事。

4、转作风，增强凝聚力。20xx年以来，面对市场竞争激烈、订货难、回款压力大的局面，坚持务实创新、积极探讨新的销售日常工作模式，坚持带头跑回款抓订货。在平时日常工作中，自己注意关心爱护职工，积极了解和帮助他们日常工作和生活中的困难，使他们更加轻松快乐的投入日常工作，维护了领导干部的良好形象，密切了干群关系。

走上副总经理岗位后，面对大陆公司改革发展的新形势、新任务、新要求，按照班子责任分工，围绕营销创效，扎实推进分管日常工作。

1、积极推进营销管理体制创新，为营销日常工作的开展奠定了基础。为发挥营销龙头作用，对营销体系和管控模式进行了改革，将营销中心原来的10个区域、4个部门整合为四个分部，压缩了管辅人员，优化了销售资源配置，加强了集团内部市场开拓力量，突出了市场开拓过程中的集中协同。为了掌握营销人员日常工作情况，加强监督指导，坚持了区域经理日常工作日志写实制度，实现了市场前沿信息快速有效反馈。为提高营销创新能力，主持制定了《20xx年下半年营销中心经济责任制及考核办法》，对营销中心赋予内部市场主体地位，按照经营实体运作，突出利润考核，按考核结果提取工资、费用，取得了明显效果。

2、强化营销政策激励，充分调动和保护了营销人员的积极性。完善了营销费用提前办法，加大了一线人员费用使用比例。对营销费用采取以订货额分段计提，集中使用；对营销人员工资与回款挂钩，分段计提，上不封顶。建立健全了营销人员业绩考核评价机制。

3、适时调整营销策略，为完成全年销售收入指标提供了保证。在市场竞争异常激烈的情况下，适应市场变化，带领营销人员认真实施“走出去”战略，坚持市场开拓有所为有所不为的原则，根据市场细分，对市场空间小、盈利水平差的市场有选择性退出；对订货质量好、盈利能力强、回款及时的市场

加大开拓力度。为加快货款回收，主持制定了外部市场应收账款回收奖励办法。通过对集团内部市场以高质量优服务实现了继续巩固提高；对外部市场着力培植战略用户，积极承接订单，市场开拓取得可喜成果，皮带机、配件等订货量有增无减，确保了生产接续。

4、深化“技术+营销”团队销售模式，提高了订货质量。为提高中标率和毛利率，注重信息搜集甄别反馈，注重对竞争对手的分析。坚持召开标前、标后分析会制度，标前先由设计人员进行技术交流，优化技术方案，确保中标；中标后由设计人员遵循市场原则进行二次优化，确保毛利水平。

5、强化营销模式创新，提高了适应市场的能力。重点是：

(1)为加快商业模式创新，展示企业形象，积极与济南跃动公司合作，就企业宣传、搭建商务平台，实现网络销售等事宜，达成了合作意向，目前此项日常工作正在推进之中。

(2)积极推进与xxx公司为代表的新模式合作，发挥其规模采购价格优势，为我们提供主机配套产品，实现双方共赢，目前此项日常工作正实际运作推进之中。

6、强化风险预警机制，千方百计加快应收账款清收。一是深化加强应收账款管理。为有效控制和降低应收账款，确保资金链不断裂，20xx年以来，在严格执行以往应收账款管理规定、强化完成指标考核、严格奖惩兑现的同时，继续坚持按月召开应收账款分析会制度，积极采取针对性的措施，对客户恶意拖欠或其他原因造成坏账风险较大的货款，及时移交清欠办利用法律手段进行清欠。二是加强了合同管理。为进一步提高合同签订质量，规范营销行为，防范经营风险，加强了合同把关，确保了合同履约。

7、把售后服务作为战略举措，售后服务实现了持续改进。为提高用户对产品的满意度和信任度，重视售后服务日常工作，

通过组建专兼、职售后服务队伍，明确职责，完善流程，坚持用户回访制度，加强了与用户的沟通，及时传递用户反馈的信息和需求，把一切为用户着想体现到了日常工作的每个细节，靠一流的产品质量和良好的服务，巩固了原有市场，促进了新市场开发。

一年来，自己时时处处以党员领导干部的标准严格要求自己，认真落实党风廉政建设责任制，严格遵守《党员领导干部廉洁从政若干准则》、《国有企业领导人员廉洁从业若干规定》等各项规定，自觉践行廉政承诺，如实报告个人有关事项，自觉树立党员领导干部廉洁从业良好形象。

在平时的日常工作和生活中，坚持做人做事相统一，淡泊名利，生活上讲操守，注重小节。在经营活动中从不利用职务之便谋取私利、损害企业利益；在出差期间从不用公款游山玩水；平时从不利用公款大吃大喝、挥霍浪费等，保持了党员领导干部干事创业、奋发有为、廉洁奉献的精神追求。

总结回顾20xx年的日常工作，虽然取得了一定的成绩，但还存在一些问题和不足：一是理论学习方面，平时比较注重学习，但学习内容针对性还要加强，要提高自己学以致用的自觉性，运用理论科学有效指导日常工作实践的能力。二是思想观念方面，受环境和习惯影响，思维还不够开阔，创新观念还不够强、三是在开拓创新方面，尤其是企业经营困难形势下，日常工作突破性不够，营销创效能力有待提升。

回顾一年来的日常工作，我在公司党政的正确领导下，在职工群众的大力支持下，做了一些日常工作，也取得了一定的成绩，但与上级党组织的要求相比，与公司其他班子成员相比，还依然存在着一定的差距，有待于在下一步日常工作中加以克服。

1、在狠抓理论学习方面下功夫。继续坚持理论联系实际的学风，抓紧一切可以抓住的时间学习，不断扩大自身知识面，

提高自身综合素质，努力使自身理论水平与综合素质能够适应新形势与新任务的需要，把学习的体会和成果转化成谋划日常工作的新思路，做一名学习型、复合型的领导干部。

2、在增强执行力方面下功夫。我认为顾全大局是干部讲党性、讲政治的体现。在今后的日常工作中，我将继续发扬勇于开拓、锐意进取的精神，主动把分管的各项工作做好。

3、在改进日常工作作风方面下功夫。在日常工作和生活中，自觉遵守党的纪律和国家的法律法规，严格执行领导干部廉洁从政的各项规定，切实把加强廉政建设抓在手上，落实在行动上，以更高的标准严格要求自己，率先垂范，永葆党员领导干部的清廉本色。

4、在日常工作创新方面下功夫。将继续做好凝聚民心士气，凝聚智慧力量的日常工作，把求真务实、埋头苦干贯彻到市场开拓和应收账款回收日常工作中去，把多订货快回款作为一种崇高的责任和目标追求，为公司发展贡献力量。