2020年个人述职报告

创业环保集团西安公司副总经理 郜于轩

（2020年12月）

2020年是西北区域公司及西安公司快速发展的一年，是西北区域各子公司打基础的关键年，我分管的市场开发和工程建设工作，在公司领导的关怀和支持下，在各子公司各部门及同事的积极配合帮助下，顺利的完成了年初制定的各项任务指标，我本人也立足于本职岗位，认真履行职责，扎实工作，较好的完成了各项工作。

这一年，我严格要求自己，贯彻落实区域公司“服务、支持、监管、考核、融合”十字方针精神，紧紧围绕公司的中心工作，牢固树立为公司服务的宗旨，发挥职能作用，兢兢业业工作，踏踏实实做人。一年来，深入贯彻党的十九届五中全会精神，不断改进工作方法，提高工作效率，增强工作的系统性、科学性。工作模式上有了新的突破，工作方式上有了较大的改变，较好地完成了各项工作目标，取得了一定的成绩，正在积极的向着团结、务实、高效的奋斗目标稳步迈进。  
　　作为西北区域公司市场拓展部经理及西安公司副总经理，我的主要工作职责是负责市场开发及工程建设管理。市场开发方面积极响应集团业务发展要求，在寻找新业务的同时积极开辟西北未开发区域，参与权益类投标项目5个，实现其他业务收入合同总额累计3600余万元。工程建设管理方面按计划完成了克拉玛依二期新建及一期改造工程、临夏污泥处置工程、酒泉第一、二厂提标改造工程、西安两厂提标改造的实施进度，做到了质量有保证，安全无事故。为区域公司方针目标和任务完成贡献了力量，充分发挥了参谋助手作用。  
　　现将一年来的主要工作情况述职如下，不当之处，请各位领导和同志们指正：

一、个人履职情况

**（一）加强学习，努力提高自身综合素质**

我能深入学习领会党的十九届五中全会、习近平总书记系列讲话精神及公司一系列会议所提出的新思想、新要求，时刻把握时代脉搏，不断适应新形势需要，准确判断发展的阶段性特征以及面临的机遇挑战，使参谋助手、督促协调工作与公司中心工作合拍，更好服务公司创新发展要求。能够认真执行公司各项规章制度；能够坚定不移地贯彻执行公司管理路线方针；能够认真履行党员义务和权利，坚决服从党组织决定和安排；能够做到以集体利益为重，以大局为重，注重维护公司形象；能够脚踏实地、认真负责的对待自己的工作；不断更新知识结构，拓宽知识层面，提高理论层次，增强自身素质，努力提高自身业务技能，不断提高综合素质和业务能力，在思想上、行动上同党中央保持高度一致。

**（二）端正工作态度，认真履职尽责**  
　　作为公司的支部委员及高级管理人员，清醒地认识到自己的一言一行都代表了公司的形象，时时刻刻都在公司员工的眼中，市场开发工作是公司整体规划的排头兵，是维系公司可持续发展、拓展新业务的重要因素。在西北区域公司整体管理中，根据上级领导指示精神与具体要求，传达工作指令，监督工作落实，以上级领导工作思路、决策为主线，充分发挥个人职能作用，树立良好服务意识。

1、确立市场开发方向。依据十三五规划和一带一路发展战略，充分研究论证市场需求和政策导向。结合我公司经营发展方向，建立以陕西为西北区域中心，将市场逐步延伸至山西、四川、甘肃、青海、宁夏、新疆、内蒙；重点推进污水项目、供水项目、再生水项目、一体化设备，同时向污泥处置、生态治理及修复、大气污染治理、工业水处理、工程承包等方面延伸，实现经营领域多元化发展，获得企业业绩新的增长点。

2、完善制度流程。市场拓展部作为西北区域公司经营工作监管部门主动作为，正确指引各子公司经营发展方向，督促各子公司组建经营团队、搭建西北区域公司经营团队框架雏形、建立健全投资/非投资项目管理及前期洽谈、可行性分析、投标、协议谈判、协议草签等标准化制度及流程8项；建设工程项目立项、备案、可研、招标、现场施工管理、计划审批、申请拨付、计量、验收、结算等标准化管理制度及流程21项；建设工程安全管理、安全考核评价、环境保护责任、文明施工管理、工程质量管理等标准化制度及流程9项，共计38项。

3、工程建设管理。协助临夏公司完成临夏市污水处理厂污泥处置工程建设工作，完成环保、竣工验收，正式投入商业运营；协助酒泉公司完成酒泉市肃州区第一、二污水处理厂提标改造工作，完成环保、竣工验收，正式投入商业运营；配合西安公司、巴彦公司完成拟建工程工艺技术路线选择、论证，完成成本及财务测算，开展项目前期审核审批手续办理；完成克拉玛依公司二期新建及一期改造工程。做好在建项目质量、安全、成本、进度、文明施工等目标控制工作，确保能按期完成既定目标。

4、协议维护工作。保持与西安市、克拉玛依市、临夏市、巴彦淖尔市、酒泉市各政府间的良好沟通，做好各项目协议维护与协调。确保临夏公司污泥处置项目顺利进入商业运营；确保克拉玛依公司提标改造项目建设工程的顺利进行；保持与巴创水务当地政府间的良好沟通，为巴创水务乌拉特后旗工业园区供水工程补充协议的签订奠定基础；协调酒泉公司污水处理服务费、可用性服务费的收取及相关合同条款，确保合同顺利执行。

5、人员培训工作。为了提高区域各子公司市场开发业务能力，加强工程建设经验，建立一支高素质、高技能的市场开发及工程管理队伍，提升企业核心竞争力，确保公司在市场拓展及工程建设领域的可持续发展。先后召开5次西北区域公司市场开发动员及交流培训视频会议。通过现场培训与交流，使参会人员由浅入深了解市场开发工作的性质、市场开发工作的基本流程以及作为一名业务人员所应具备的基本素养。通过经验分享，让培训人员熟练掌握交流技巧，奠定市场开发的基本能力，为公司可持续发展储备壮大了人才队伍。

**（三）切实做好“一岗双责”各项工作**

1、积极推动责任落实，按照《全面从严治党主体责任清单》要求，认真落实全面从严治党各项责任，坚持把全面从严治党要求融入到分管的经营工作中。年初，认真研究部署全面从严治党和党风廉政建设工作，定期听取各经营部门负责人关于党风廉政工作落实情况的汇报，深入查找工作中存在的困难和问题，研究具体解决措施。

2、加强思想理论建设和制度建设。通过集体学习、交流研讨等多种形式，组织经营各部门认真学习党的十九届五中全会、习近平新时代中国特色社会主义思想，深入学习关于党风廉政建设相关文件及会议精神，组织观看警示教育片，不断加强党员干部廉政教育，切实夯实思想理论建设，有效推动党风廉政建设工作进程。

3、带动党员干部转变工作作风。以钉钉子精神落实中央八项规定精神，严控“三公”经费，坚持抓早抓小，防止小问题演变成大问题，加强日常教育监管，与分管各部门负责人和党员干部进行经常性教育，切实让咬耳朵、扯袖子、红红脸、出出汗成为常态，全面深化廉政风险防控工作。

二、存在不足  
**（一）学习教育深度不够**

# 理论学习停留在表面，浅尝辄止，缺乏刻苦钻研精神，没有深入挖掘理论内涵，没有把握理论精髓，思想上缺乏紧迫感。理论联系实际不够，没有真正学以致用，缺乏理论和实际工作有机结合，业务学习精度和强度不够，没有细化各项业务具体程序和步骤，致使公司经营团队党员干部对理论学习兴趣不浓厚，参与热情不高。

# **（二）对党建工作认识不够**

# 在平时的工作中，客观上由于经营工作业务繁忙，认为业务工作是硬任务，存在先把业务工作做好再开展党务工作的思想，导致在业务工作上花费的精力多，党务工作上花费的精力少，联系各部门一线党员不够紧密，在实际工作中有“接地气”不足的问题。平时忙于自己分管的工作，和其他党员接触的比较少，帮助党员解决遇到的困难和问题更少。

# **（三）工作创新意识不够**

由于自己所分管的市场开发和工程建设的工作需要，经常性出差造成了对工作“庸、懒、散”的现象，一味的力争完成业绩，缺失了作为一名年轻党员干部应该有的创新意识，创新的思路不够开阔，与年轻职工沟通较少，布置工作任务多，搞好工作结合少，过多重视完成任务，而轻视工作实效。

# 三、2021 年重点工作举措

**（一）加强团队建设**

一是加强内部协调，从为领导提供高效服务，努力完成领导交办各项任务的职责出发，要求部门人员加强协作，根据工作需要做到分工不分家。日常工作，能独立完成的要独立完成；重大项目、重要任务，则由大家共同完成。二是在工作相互之间、部门之间搞好对接，树立整体合力观念。做到岗位职责上分，思想上合；工作上分，目标上合，互相替补，平等相处，全局一盘棋，达到合力效果。

**（二）提升管理理念**

提高思想站位，加强理论学习，把西北区域市场开发工作做到实处，持续深化各子公司市场开发职能管理，指导各子公司提升独立开展开发工作能力，通过经验交流、现场培训等有效措施，真正把现代化开发工作管理理念贯彻到底，打造出一支理念先进、技术过硬的市场开发团队。

**（三）完善制度体系**

没有规矩不成方圆，再出色的团队没有良好制度的保障，最终也只是一盘散沙。建立起一套适用的、完善的制度体系将会是我今后工作的重中之重，让公司的市场开发工作真正具有可持续性、可发展性。

在以后的工作中，我将以积极向上的心态，勤思多学，学习各位领导、各位同事的优点，养成务实稳健的工作作风，努力提升道德修养水平，廉洁自律，严以律己、宽以待人，团结协作、服从大局，不断提高执行力和自身综合素质。对领导布置的工作，克服困难，不折不扣地完成。