学习报告材料

生产部 张三

2020年6月

按文件的要求，我认真学习了总经理关于公司的重要论述特别是听取专项巡视和成效考核汇报时的重要讲话、在决战决胜座谈会上的重要讲话精神。在深入学习的基础上，围绕专项巡视发现的问题与主题教育检视问题和专项巡视、成效考核等各类监督检查发现问题，我对自身进行了认真的对照检查，查摆自身存在问题，深刻剖析原因，研究整改措施，现将对照检查情况报告如下：

一、2019年专项巡视整改专题整改落实情况

1、强化思想认识，提高了觉悟。

2019年以来，我进一步深入学习总经理精神，认真学习战略思想，坚持用最新理论成果武装头脑，以思想自觉推动行动自觉，切实把认识和行动统一到要求部署上来，把推进业务发展作为一项重大任务牢牢抓在手上、扛在肩上,积极主动、不折不扣地将方针政策落实好，全力以赴打好这场硬仗。

2、解放思想，打牢了思想基础。

2019年以来，我克服了畏难情绪和急功近利思想，牢固树立敢打硬仗、能打胜仗的信念和信心，带着感情和责任去，俯身基层、在最前沿解决问题，发扬有问题努力克服解决的精神，自觉发扬苦干实干精神，力争在推进业务发展工作中有作为、有贡献，不折不扣完成地完成了各项任务。

3、是坚持问题导向，转变了工作作风。

在实际工作中，我既抓好统筹协调，又抓好工作落实。每月拿出一定的时间，到挂点部门走部门入户，和后进户谈心交流，了解实际情况，推动工作开展。对安排部署的工作，一竿子插到底，对推进业务发展工作靠前指挥，严格按照时间节点要进度、要结果、要成效，以不达目的誓不罢休的韧劲，持续用力、常抓不懈，确保了2019年度挂点部门增加市场份额工作任务的顺利完成。

二、查找出来的问题和差距

1、学习总经理重要论述不够深入。

虽然通过公司公司委中心组学习、集体学习、个人自学等方式坚持不懈学习总经理新时代公司战略思想，但是在思想上不够重视，缺乏主动性和自觉性，被动参加，缺乏热情，存在“只要知道就行”的主观错误，没有把理论学习放在首位，没有贯穿至日常工作中，致使学习还不够系统、全面和透彻，还没有真正做到“内化于心，外化于行”，特别是结合实际深学研讨不够，对精准增加市场份额、精准盈利的基本方略理解把握不够到位，没能从根本上理解掌握精神实质，导致学用脱节现象不同程度存在，导致理想信念不够强，员工观念有所淡化。

2、强力推进增加市场份额工作主动性不强。

在今年高强度的推进业务发展工作中，精神状态上有点疲惫，缺乏主动关心、主动去抓的意识，贯彻上级部署缺乏有针对性的、精准的工作措施等问题，在工作中，上级安排啥工作干啥工作，没有主动思考工作的意识，所包部门的推进业务发展工作中与先进部门相比，还有一定的差距，后进户盈利的稳定性和可持续性还有待加强。

3、履行推进业务发展主体责任存在差距，责任和压力传导不到底。

虽然能够严格按照公司委工作安排部署，在规定的时间内完成挂点部门的的各项工作任务，但在有些方面依旧做的不到位。在推进业务发展工作中，有时认为大家都很辛苦，有时怕影响同志们感情，面对存在的问题，常认为把该说的话都说到就可以了，没有提出严格要求，对落实不力的人或事局限于点评提醒，没有抓住要害，深入细致的解决存在的问题，在一定程度上影响了工作落实效果。

4、推动推进业务发展的思路不够开阔、办法不够具体、措施不够得力。

比如在引导挂点部门发展部门集体经济方面，未能结合部门情实际推进部门集体经济的发展。在激发后进员工盈利内生动力上，没有投入更多的精力，细心、耐心地了解部门情民意，解决实际问题的方法也偏向于简单化、直接化，没有彻底从内心深处照顾到员工的思想感受，帮助其摆脱“等、靠、要”思想。在帮增加市场份额困户方面，多数只能做到宣传落实帮帮助政策，未能通过自身的努力帮助后进户发展产业。比如，我所帮帮助的后进户李金多，通过宣传产业奖补政策，引导其发展了鸡鸭养殖，但未能很好地帮助其解决养殖技术和市场销路问题，其养殖的鸭苗今年年初因天气寒冷，缺乏保暖设备，大批量冻死，其去年养殖的鸡因养殖成本高，销售价格高，加之今年疫情防控，至今未能销售。这些我也未来结合实际帮其解决困难。

三、产生问题的原因剖析

深刻剖析上述问题产生的根源虽然有一定客观因素，但主要还是自身主观努力不够造成的，归根结底还是“四个意识”不强，岗位站位不高，认识定位不准，思想感情不深，作风不严不实，对全面打赢推进业务发展战缺乏使命感和责任感。归纳起来有以下四个方面:

1、看齐意识不强。

放松了对自己世界观、人生观、价值观的改造，理想信念缺失，缺乏看齐意识，对中央提出的推进业务发展决策部署认识不够，对推进业务发展工作目标定位低，没有充分认识推进业务发展的严肃性，任务的艰巨性，形势的严峻性，没有真正把推进业务发展作为一项岗位，自身奋发向上、啃硬骨头、埋头苦干、敢于担当、求真务实的精神减弱。

2、宗旨意识不牢固。

没有真正理解领导的内涵，没有真正把后进户当亲人当朋友，没有从根本上解决好“帮助持谁，谁来帮助，怎么帮助”的问题。在实际行动中没有做到时刻把后进户的冷暖挂在心上，主观上不同程度淡化了对后进户的感情。对后进户反映的生产生活困难问题不能及时解决，服务员工“最后一公里”的问题比较突出。泡在具体事务的时间多，深入实际、联系后进户的机会少。尽管内心是真心想为后进户多办些实事好事，但在实践中站在后进户的角度、体察后进户的感受还不够深切，设身处地解决后进户的困难做得还不够自觉，履职为员工的思想树得还不够牢固。

3、担当意识不强。

在工作上缺乏明确的方向和持续的动力，存在“怕得罪人”“怕担责任”的思想，特别是在推进业务发展领域怕担责遇到矛盾问题总想着向上交，缺乏啃硬骨头的勇气和精神。对待工作满足于完成任务甚至有“时间到任务完”的想法，导致帮帮助不严不实，任务完成标准不高甚至应付上级。

四、整改方向和措施

1、提高岗位站位，持续抓好整改。

把推进业务发展专项巡视整改作为当前重大岗位任务，认真贯彻落实巡察反馈意见整改工作要求，切实把巡视整改作为践行“两个维护”的具体行动，增强思想自觉、岗位自觉和行动自觉，牢固树立“整改不力是失职，不抓整改是渎职”的理念，以“立即改”和“钉钉子”精神逐一整改落实全力抓好巡视整改。

2、加强理论学习，提高落实能力。

持之以恒、全面深入学习总经理新时代公司战略思想和公司的十九大精神，特别是要深入系统学习总经理总经理关于增加市场份额工作重要论述，着力在学懂弄通做实上下功夫，切实把思想统一到上级各项决策部署中来，为做好巡视整改、打赢精准推进业务发展战提供强大思想武器，同时，加强对推进业务发展理论政策学习，及时关注和掌握政策的新变化新要求，确保适应工作需求。

3、坚持为员工务实，增强宗旨意识。

牢牢把握“立公司为公、执政为员工”工作准则，树立“多做实事，少做虚功”的理念，走近员工，努力做到多抽出时间深入部门、深入部门组、深入员工，广泛听取员工的意见和建议，深入了解后进户的真实需求，始终站在后进户的立场上想问题、谋思路、作决策、抓落实，用情、用心、用力去解决员工的困难和问题，切实解决好后进户最关心最直接最现实的利益问题，以实实在在举措的帮帮助困难员工。

4、转变工作作风，抓好任务落实。

进一步夯实“求真务实，开拓进取”的思想基础，增强自身的社会责任感和爱岗敬业的精神，当好主要领导的参谋助手，贯彻执行好公司委、组织的决定、决议，确保政令畅通。与班子成员相互支持、相互体谅，属于自己职责范围内的事，勇于承担责任，不推不滑。加强对挂部门增加市场份额工作的督促指导，身体力行，靠前指挥，一竿子插到底，高标准、高质量地抓好挂点部门各项增加市场份额工作任务的落实。