

# 2023年项目总结讲话稿 项目工作总结(通用10篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。相信许多人会觉得总结很难写？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

## 项目总结讲话稿 项目工作总结篇一

转眼间又是一年过去了，今年从3月份开始一直在xx公司从事项目跟单工作。回首过去的这一年，我们xx公司在xx经理的带领下，以适应市场的需求环境变化，结合自身企业的发展思路，公司制订了一系列的规划，在这一年中，我们项目部同步与公司的规划一路前行，从几个滞销品牌转型，到新品牌的开发与推广，到在经融危机市场滞销大环境下，我们一方面思索前行，一方面用心维系老客户。项目部在这年里，是跟着公司的脚步一路走，将公司资讯及时带给客户，让客户感同身受，同xx公司共同成长发展的。

说到项目跟单，到底是怎么一回事呢，让我想起了第一天来公司面试时xx经理的提问，你认为你与公司与客户之间是一个什么角色，我说是一座桥梁，既要把公司推介给客户，又要让客户当你是朋友从而来认识你的公司。做得好有难度，但要保持一个宗旨就是让自己态度好一点，脾气小一点。有了前提再要好好沟通，要细致耐心，用心服务。

项目部整个团队包括我们跟单还有业务人员，我们都是比较年青的，工作上虽然充满干劲、有激情和一定的亲和力，但在经验上存在不足，尤其在处理突发事件和一些新问题上存在着较大的欠缺。对行业的了解和认识有一定的缺乏。经过

从业务员回来的总结报告中稍有了解行业行情。将来我们跟单文员也要多关注业内信息，多了解自身公司产品，从生产到项目过程都要了解些。

跟单过程中现主要还是面临着重点几个问题。老帐收不回，这点今年来有较重视，我们从新客户的要求开始一路进行规范，从压款上也控制，再到老客户补单下单上给予控制款项，对客户信誉度评估，做到心里有一定底，再对应相应政策针对客户信誉级别。另一个问题是退货控制，因为今年一路有较好的规范对新客户信誉好的客户退货方面还是控制得比较好的，也有前年或早前留下的退货问题，我们分析原因，针对情况找到相应对策，比如从源头抓起，发货的审核与监督，使客户少囤货多流通，退货的结算方面的要求，以及售后方面对退货品的要求。还有一个问题就是老客户的维系与新客户的开发，总的来说，今年老客户的维系还是不错的，值得庆幸我们公司有一群忠实的老客户，他们对公司产品和服务的满意，使得双方关系能维系得较好。但还是销量有所下降，我们也有要检讨不好的地方，只能更好的服务于客户。对于新客户开发方面，今年不太理想，有整个行业前景的原因，但我们要努力找到突破口，从今年公司采取的一系列措施来看，比如滞销品牌的优化和新品种的开发，都对明年有一定的积极作用性。明年我们跟单文员应将公司好思路更加好的带给客户。另外今年业务员上的增加在一定程度上有推广公司产品，但对新客户的开发上目前见效不大。

总的来说今年是愉快的一年，在一个快乐的大家庭中工作生活。完成了公司交给的工作任务。明年应该针对今年的不足处，努力做好本职工作，找到突破点，维系好老客户开发更多新客户，买出更多好产品。

## **项目总结讲话稿 项目工作总结篇二**

(主要是介绍企业在项目验收时的状况)

(验收时项目的技术特征、主要创新点、市场情况和社会经济意义。不能照抄企业申报材料的内容)

资金落实与使用情况

(介绍项目取得的技术成果时应包括项目直接取得的成果和项目关键技术衍生的成果)

开拓市场完成的主要工作、产品销售和用户使用情况合同指标完成情况

(总体目标完成情况(必须用表格形式对照合同列出指标完成的数据和比例)

(技术、质量指标完成情况

(包括对主要指标的说明和对权威检测部门及其资质的说明,必须用表格形式对照合同列出指标完成的数据和比例)

(经济指标完成情况

(必须用表格形式对照合同列出指标完成的数据和比例,并对主要的指标的加以文字说明)

(实施创新基金对本企业成长、变化的影响)

## **项目总结讲话稿 项目工作总结篇三**

在公司正确领导与关怀下,公司各职能部门多次莅临施工现场检查指导以及建设单位和监理单位的积极配合下,我项目部全体施工人员的努力,金无足赤,人无完人。然而不足之处还是有的,首先,我觉得在项目管理上做到的还不够好。

1、今年完成红旗路道路工程、汽车城道路新建工程(含给水

工程以及排水工程)、中山南路慢车道和人行道工程,高新技术经济开发区兴业大道和如意南路工程等,全年完成产值2299万。

2、通过公司领导及生产科检查记录提出问题现场整改后,安全设施、设备、管理等问题变得越来越小、越来越少。

3、选拔了一些有一定技术能力和管理能力的年轻人从事管理,使他们能更进一步的提高。

4、制定和完善了本项目部安全生产、环境保护、消防、卫生、交通等,各项管理制度及制定相应的惩罚措施,并严格贯彻执行。

5、落实管理人员的岗位责任制,明确分工、责任到人。经常不段的自查自纠,与上级检查整改相结合。对检查的问题,一定找出原因,落实改正的办法和措施,并设专人负责实施。

6、安全生产方面:坚决贯彻执行“安全第一,预防为主”的方针,落实国家北京市及公司的各项安全管理规定,贯彻北京市绿色施工管理规定,树立以人为本的安全生产理念,安全生产,群防群治,狠抓安全生产及文明施工。7、提高施工人员的安全意识及安全操作,提高了施工人员的防患意识和法制观念,并及时做好各工种、各班组、各施工项目的技术安全交底。

8、与劳务分包单位签订劳务合同及安全协议,并与职工本人签订合同与安全协议,提高他们的自保意识,在场职工登记制定花名册,及时给于办理暂住证和人身保险,对劳务分包方的生产安全实施过程进行全程的管理和监督。9、坚持管生产的必须管安全,坚持五个同时在计划、布置、检查、总结、评比生产的同时,同时计划、布置、检查、总结、评比安全工作。即所有管理人员都必须将安全生产工作做为头等大事来抓。10、签证变更做的比较及时。

质量是企业的生命，我们的宗旨是以质量求生存，以信誉求发展，积极贯彻百年大计，质量第一的方针。

1、坚持执行国家验收规范，规程和操作标准，执行全面质量管理，做好书面技术交底，使操作人员知做法懂标准。认真执行三检制，自检、互检、交接检。及时做好材料进场前的检查及试验工作，不合格的材料、成品、半成品构件不准使用，做好施工过程中的隐检工作及施工试验工作。隐检或试验不合格，没有得到甲方和监理单位的签字、认可，绝不可继续施工，对于出现质量问题的通病和环节采取预控措施，防患于未然。执行样板制，如在以后安装路缘石、摊铺油面就一定要以延安南路的施工流程为基准均照此施工。

2、协调参建各方关系，确保施工质量得到控制、工程有序推进、紧紧抓住施工方技术负责人和质量管理等主要人员。监理参与管理，严把工程质量关，对每道工序做到控制在事前，降低和减少质量事故，尽量做到少返工或不返工。对每道工序的重要部位做到心中有数，对此应严格控制，监理必须到位检查验收。

3、所有管理人员赏罚分明，工作好的予以奖励，差的批评，直至扣除奖金和工资，从而大大的调动了管理人员的积极性。

1、开工前考虑不周到、不全面，在工作不顺利或没有工作面时如何应对。没有作出第二套方案。但毕竟造成今年大量窝工，打不开工作面，进度缓慢，影响了今年的产值（开工前我项目部给建设单位递交拆迁报告后期也递交过好几份，但是拆迁迟迟办不妥，才造成两个施工工序窝工，以及重复施工），但是还是有值得我们在今后的工作中吸取教训。

2、工序安排不得当，分项负责人与材料员的沟通不及时管理的不精细，还是较粗放了，造成了后期工序安排不得当，分项负责人与材料员的沟通不及时人工费、材料费控制不佳。机械上控制不严，导致台班的浪费。

3、宿舍内脏乱，有时私拉乱拽电线的现象，躺在床铺上吸烟、烟头乱扔。

4、工程质量检查力度不够，对经常出现的质量问题没有提出防患措施，造成一些不必要的返工。

5、活完料净场地清做的不好，即浪费了材料又影响了文明施工，新安排人整理，又浪费了人工。

在新的一年里这些问题努力加以改正和克服。

1、争取明年产值突破3000万。

2、继续在“狠”字上下功夫，要更“狠”抓管理，完善各方面管理制度与奖罚条例。从而使管理直接管到人。

3、在人工成本控制和机械成本控制下工夫，人工费控制：主要从用工数量方面进行控制。第一，根据劳动定额计算出定额用工量，并将安全生产、文明施工及零星用工按一定比例（一般为5%~10%）一起包给领工员或班组，进行包干控制；第二，要提高生产工人的技术水平和班组的组织管理水平，合理进行劳动组织，减少和避免无效劳动，提高劳动效率，精减人员；第三，对于技术含量较低的单位工程，可分包给分包商，采取包干控制，降低工费。机械费控制：项目经理部内的设备管理部门要根据工程质量、进度和设备能力的要求，合理地配备施工机械。对于外租机械设备，如：摊铺机、压路机、平地机、吊车、发电机等，分别采取按台班，按工作量或包月等不同的'租赁形式进行租用。要按油料消耗定额进行抽查。并合理安排机械设备的进、退场时间，合理调度和充分利用，提高机械利用率。自备小型机具，也要合理使用，减少机具闲置。对于机械设备应建立日常定期保养和检修制度，确保机械设备的完好，杜绝机械事故的发生，努力降低机械使用成本。

提高机械利用率。在土方工程中，机械挖土方的价格还不到人工挖土方的一半，因此，在机械施工方便的地方，应尽量使用机械，减少费用开支，加快施工进度。对现场的机械要合理安排，以减少机械闲置费。1. 严格进行设备进场验收工作。中小型机械设备由施工员会同专业技术管理人员和使用人员共同验收；大型设备、成套设备在项目部自检自查基础上报请企业主管部门，组织企业技术负责人和有关部门验收；机械设备使用实行定机、定人、定岗位责任的“三定”制度；按照安全操作规程要求作业，任何人不得违章指挥和违章作业；项目部要定期或不定期巡回检查，确保机械设备正常运行。

通过20xx年一年的工作，我也很快找到了自己不足之处，也给自己以准确的定位，争取在20xx年的工作中扬长避短，为公司再创辉煌！

## 项目总结讲话稿 项目工作总结篇四

时光飞逝，转眼之间过去了半年，感触颇深，做一份工程项目管理半年工作总结，来回报自我的工作和思想的转变以及看法。扎实的工程建设理论和技术管理知识、丰富的现场施工经验是做好工程项目管理的基础；这就需要在平时的工作中不断积累和总结，让实践与理论更好地沉淀于本事上，更好去管理协调。

### 一、技术管理方面：

1、外部协调：对于一个工程项目来说外部协调工作对于项目的顺利开展有很大的帮忙。我的主要工作是在主管领导的指导下，配合各专业公司(自来水、供热、燃气)完成项目的管网配套设计工作。专业管网的配套设计正在如期进行，目前已完成给水、排水管网的设计工作，燃气、供热管网的设计正在进行中。在工作当中能够从公司的利益和角度出发，进取配合各专业设计人员，完成各项任务。

2、能够耐心细致的做好图纸审查工作，配合主管领导及相关设计单位落实小区给排水、供热、燃气等管网的位置、走向，尽可能发现不合理的方案及设计，并提出自我的方案与设想，进取与设计人员沟通，完善方案及施工图纸的设计。

## 二、质量目标方面

1、经过有限公司对工程项目前期策划工作的管理和推进，目前公司上下已经清楚地认识到工程项目实施的前期策划工作是搞好项目管理的重要前提，鉴于此，今年公司在制定年初质量目标的时候，把工程项目前期策划覆盖率100%作为一项重要的工作目标。

2、进取推广新技术，公司上下有计划地开展创优工作，在去年取得7项市级2项省级优质工程的基础上，今年又取得某某铝厂220kv配电装置及硅整流所工程、电解烟气净化回收系统工程两项部级优质工程和某某车场、某某电厂三项市级优质工程，超额完成年初制定的一部优，二市优的创优计划。

3、经过实施《某某公司计量器具补充管理办法》，促使各项目和管理计量器具的设备公司严格按照《监视和测量装置的控制程序》运行计量器具管理体系，克服了以前计量器具归属单位，使用单位送检职责不清，管理混乱弊病，使计量器具送检合格率达到年初制定的100%的要求。

4、严格按质量内审计划要求，对公司机关、各常设机构所有在建工程项目部进行了例行审核。并对内审发现的问题进行了通报，对审核开出的51项不贴合项督促改善完毕。

## 三、建立项目核算制

对项目进行成本控制，人、材、机、管是构成成本的主要费用；人工费严格按工程量计算，优化劳动力，减少返工，杜绝滥用工，施工要按工期严格进行，严禁窝工，无故停工，用



工要按时按量(定量定工);材料在在提取使用前,施工主要负责人要熟悉施工图纸,对所用的材料的数量做到心中有数,要按时按量提取材料,尽量控制材料使用量,严格按照图纸施工,多用材料和少用材料土建工长都要以洽商的形式反映在书面上。

工程项目管理半年工作总结中,经过多年坚持和完善这两项成本管理措施,使我们项目施工的任务无一亏损,为企业创效做出了一些工作。接下来的半年中,我将继续拼搏。

## 项目总结讲话稿 项目工作总结篇五

按照项目实施要求,项目在东风港力天生物科技有限公司中国科学院生态养殖示范基地设点试验[]20xx年4月至8月,完成项目立项及施工规划,制定了项目总体规划和实施方案。9月至12月,按照项目总体规划,进行土建工程施工,建成了标准化养殖池塘1亩,路、涵、闸配套齐全,为项目实施奠定了良好基础。

### 1、育苗工作

育苗在公司育苗厂进行,今年以来对公司育苗厂高位池、育苗池、砂滤池进行维修、清理、消毒;送、排水管道、供气管道及电力设施进行检修;购买充氧机2台,生物显微镜、体视显微镜、光照折射盐度计、比重计、半光电光分析天平、酸度计、浮游生物拖网、生物测量框、电热烘箱、表层水温计、水质综合分析仪等各1台,酸碱滴定设施、生物解剖设备各1套,玻璃仪器(三角烧瓶,广口瓶,烧杯,载、盖玻片,吸管)等若干,高锰酸钾,重铬酸钾及其他化学试剂若干。

### 2、养殖工作

今年春对1亩养殖池进行了扶坝、闸门检修、扬水站维修等,同时对养殖池塘清池、消毒,用15kg/亩生石灰消毒,环沟用

漂消毒，以彻底杀灭细菌、病毒、原生动物、鱼类等有害生物，近期将进水、肥水，进行沙蚕规模化生态养殖。

项目组将继续按照项目实施计划的`进度安排，健全和完善沙蚕育苗和养殖操作规程，实行科学化管理，力争年内完成项目即定的主要技术指标，进行技术工作总结，作好项目鉴定、验收准备工作。

## 项目总结讲话稿 项目工作总结篇六

### 项目业绩

公司于20xx年10月与翠竹家园开发商进行合作，总共121套住房。最后以20xx年8月份完成合同额xx20xx32万元的好成绩而圆满结束。这个项目让我们从中得到了不少销售经验，使自己各方面都有所提高。

1. 作为房地产销售人员，你必须了解你要销售的产品——房子，必须深信，你要销售的房子能够满足你潜在客户的基本要求，甚至可能还会带来超值。

作为销售人员要热爱你的产品，要知道自己产品的特色，及其与目标顾客之间的共振。

脚踏实地的跟进客户，使不可能变成可能、使可能变成现实，点点滴滴的积累造就了我优秀的业绩。同时维护好所积累的老客户的关系，他们都对我认真的工作和热情的态度都抱以充分的肯定，又为我带来了更多的潜在客户，致使我的工作成绩能更上一层楼。这是我在销售工作中获得的最大的收获和财富，也是我最值得骄傲的。

3要充分表现出自信，要大胆行动. 不用否定句, 多用肯定句。

4. 必须重视客户心理。

相比于其他行业，房地产消费是大件消费，客户在购买时极其谨慎；客户的购房动机很复杂，更难分析；影响客户做出购买决策的因素有很多，更难把握；产品的生命期更长，存在着诸多不确定性。如何迎合和引导客户心理，满足客户心理需求，并让客户产生愉悦感，向来是房地产销售工作的重中之重、难中之难。事实上，如果房地产开发企业高度重视销售中心，针对客户心理，注重细节，为客户提供到位的服务，往往会产生很好的效果。

5. 在房地产销售中，忽视了客户心理，就可能“永远失去客户”。

而抓住客户心理，“直指人心”，然后运用“n重借势”销售方法，“临门一脚”才会成功。所谓的“n重借势”销售方法是：在谈判的相应阶段，由经理甚至老总出面，与客户交谈，给予客户应有的尊重；当开发商不同层级的领导给客户提供便利（比如予以折扣）时，客户会有一种成就感。通常情况下，人们认为自己争来的东西（如折扣）才是最珍贵的。

6. 销售人员良好的体态容貌、服饰衣着、言语表达，可以从一个侧面反映开发商或房产项目的正规、品位、值得信赖以及工作的高效率。

同时，还要根据客户的性格采用不同的销售策略。销售人员可以通过观察、询问判定客户的个性、了解客户的稳重性格。

7. 分析客户的真实购买动机在销售中显得特别重要，只有知道客户真实的购买动机，销售才会有针对性，才不会“乱弹琴”。

购房者大都有从众心理，“人家买什么我就买什么”是大多数中国人的心态。因此，置业顾问要树立专家形象并且强化这种形象，专家形象可以从四个方面入手：首先，运用专业术语要到位；其次，理性分析要到位，比如成本分析、价格比

较要客观，列举的数字要准确；再次，要注重名人效应，比如某权威人士对楼盘的评价；最后，谈判时要有激情。只有这样，在向客户介绍项目时才会有说服力，才能打消客户的疑虑。经验告诉我，没有自信的人所成交的客户要少一些，因为自信力不足就很难让客户对其购买的房产放心。

8. 在销售过程中我们一定要注意情感的巧妙运用。

多年来的房地产销售经验告诉我：人类无论怎样理性，理性都无法封杀情感的微妙作用。置业顾问要能够做到主动、热情、耐心、周到、亲和且富有激情地与客户谈判。我发现，那些富有激情、积极主动的置业顾问往往能取得不错的销售业绩。

9. 告诉客户房屋所剩不多，或者是房子才调出来，所以优惠。

10. 在让价时语气一定要果断，直接把话说死，让客户丢掉幻想。

11. 三个主动：热情主动的态度，主动与客户沟通，主动推介与成交。

12. 当客户表示要在进行考虑时，跟进客户时要做到“两个不要”（不要在客户面前表示不满，而要了解客户拒绝成交的原因，不要穷最不放，而要进行多方面，多层次的沟通，在获取客户好感和信任的基础上来推动成交。）

13. 当客户成交或放弃成交时，售楼员都要做到“三个继续（继续跟踪和维护与客户之间的关系，继续了解客户的售后需求和问题，继续开发客户的后续资源和关系客户。）

xx将解答问题的口头表达写成文字，让我们有充分的时间去组织有说服力的，逻辑性强的语言。（背：要经常复习写下的话术，做到熟读并能背下来. 在公司以情景演练的方式进行训

练，并和其他售楼代表进行经验交流.用：一定要将准备好的话术大量地应用于工作中，在实践中检验和在提炼.修：不断地修改话术，这是一个提升话术和语言表达的重要步骤.)

15. 极强的自我调节能力，走出困难和失败的能力。

16. 专业人员必须具备的五种能力

(1、说服能力。推销的关键是说明，只有打动顾客的心，才能使顾客打开钱包。

2、消除顾客异议的能力。推销员从被拒绝开始的，只有战胜顾客的拒绝，才能为推销成功铺平道路。

3、诱导顾客成交的能力。你不能与顾客达成交易，你就是在为竞争对手做工作。优秀的推销员能让犹豫不决的顾客下定决心来购买，失败的推销员则是让犹豫不决顾客下定决心不买。

4、重复交易的能力。老顾客是最好的顾客，让首次购买产品的人能成为你忠实的顾客。

5、开拓新客户的能力，不在于你现在手中的客户有多少)

17. 新员工做销售的四点：

a□虚心：“学到老，活到老”，学会借力，你的上司和同事就是你开展工作的最大、最好资源。

b□激情：激情和执着是成就事业的前提，没有激情的人永远做不好销售工作。

c□信心：对自己有信心，对公司有信心，对产品有信心。许多产品不是死在市场上，而是死在销售员的心里。

d□务实：不要随便跳槽，善待自己的每一份工作。

18. 房地产销售员应该具备很强的执行能力。

教练能力、说服能力、反应能力

20xx年工作展望

加强业务能力及提高水业务水平，补充能量，为迎接下一个挑战做好准备。有错改之，无则加勉。展望20xx年我会按公司的发展要求更加努力充实自己，积极配合上级的工作，争取更上一个新台阶。

## 项目总结讲话稿 项目工作总结篇七

重大项目左右我县经济发展态势，是经济社会发展的支撑和载体。近年来，我县紧紧围绕“实力工业、休闲城市、美丽乡村”三大战略，以项目建设为实现三大战略的主要抓手。通过领导牵头、部门协作、招商引资、要素保障等一系列措施，项目工作日新月异，已经取得初步成效。

### 一、项目工作特点

交通大项目的建设助力常山物流、交通产业腾飞，浙西世贸城、中商广场、香格里拉等一批城市服务业大项目促进零售及城市品质提升，哲丰特种纸、晟源光伏、石博览园等大项目促进常山形成产业“新业态”。三是资金来源多元化。在政府投资要求精准化的背景下，以养老、医疗、商场为代表的服务业引进大量的民间资本投资，政府性项目也积极开辟“公私合作”新模式，城东新区外港大道采用“bt”模式、污水处理二期工程尝试“ppp模式”，积极引入民间资本，投资多元化格局初步形成。

基地奠定良好基础。

3. 项目结构调整初显成效。一是传统产业项目对经济支撑作用明显。纺织、金属加工、装备制造、建材等传统优势工业对经济的支撑作用依然明显，从2011年到2014年，我县工业类重点项目共完成投资65.57亿元，紫晶矿业、东晟轴承、玉马机械、雄狮金属制品、银田化纤等一批重点工业项目先后建成投产，加快了产业升级步伐；二是新能源项目异军突起。随着新能源产业成为当下国家发展的重要战略，我县的新能源项目投资也在迅速发展，浙能常山天然气热电联产工程已建成投产。尤其是光伏发电项目，近年来，我县先后引进了同景、晟源、九龙山三大光伏项目，项目总投资超15亿元，建成总规模约170兆瓦，目前同景一期11兆瓦已并网发电，晟源太阳能项目也即将开工，新能源产业取得长足进步；三是三大产业结构进一步优化。近年来，我县旅游、养老、物流等项目进入快速发展时期，以三衢山旅游配套、浙西世贸商城、中商广场、新都物流中心等大项目不断涌现，三次产业增加值结构由2011年的8.0：54.2：37.8调整为2014年的7.1：52.1：40.8，，第三产业占比大幅度提升，产业结构进一步优化。

天三衢、钱塘江治理工程常山段一期工程、南门溪水环境综合整治工程等覆盖水源、水道、治污等各个方面项目，2015年我县也安排治水类重点建设项目16个，总投资达29.83亿元全方位促进清洁水面、提升水质等工作推进，；二是教育项目优先建设，办学条件持续改善。我县先后建成有常山县第一小学、中小学校舍安全改造、教工幼儿园迁建，在建的有常山县第一中学迁建工程以及常山县育才小学等薄弱中小学建设改造工程等项目，都为我县教育事业的腾飞提供了良好的硬件基础；三是养老医疗项目先后建成，现代化医疗体系初步构成。随着老年人口的增多，我县对养老、医疗产业的需求量急剧上升，新人民医院、残疾人康复指导中心等工程先后建成投用，赛得健康产业园、常山县精神病专科医院建设工程、常山县口腔专科医院建设工程、常山县常青泉旅游休闲养生养老基地建设项目等一批重点项目也正在紧锣密鼓的建设，医疗、养老产业正在逐步完善。

## 二. 项目工作存在的问题

剩1100余亩土地未流转到位；用地指标审批对项目建设制约也日益凸显。如钱塘江治理工程常山港治理一期工程2057亩建设用地审批材料去年已报送国土资源部审批，但目前仍未收到正式批复，直接影响到项目的建设贷款资金发放和项目土地征用。

2. 项目资金紧张。政府投资性项目较多，建设工期较为集中，导致财政支出较大。今年常山县共安排62个政府投资重点项目，全年计划投资34.66亿元，其中48省道、钱塘江治理、城东新区基础设施等项目均需大量资金投入，仅48省道工程今年资金缺口就达8000万元；私营企业产品销售受阻，银行贷款融资难度上升，导致企业流动资金减少，影响新项目的开工落地。如浙江汇冰制冷项目原计划投资5000万元建设新厂房，但是由于产品市场价格及数量降低，导致新项目暂时搁置。

3. 融资方式单一。目前，我县的政府性投资项目基本来源于政府投资，新型的ppp+bot等项目投融资方式还处于探索实验阶段。尽管我县已建立ppp项目库，但相关项目与国家发改委和财政部有关文件对ppp及其运作方式的定义有差别。同时，在ppp项目审批上，也没有明文规定采用何种方式审批，如我县天马污水处理二期项目依然按原有项目备案的形式审批。

## 项目总结讲话稿 项目工作总结篇八

出差地点：内蒙古多伦

出差日期：20xx.8.24——20xx.9.24

出差目的：完成物流项目相关工作

### 1、物流app安装培训会



## （1）、前期准备工作（8月24日—8月31号）

在马总的领导下，前面几天我首先了解远蒙产区的大体情况，在26号和30号分别组织了两次麦肯app培训会，各农场的负责人参与会议。第一次会议不太成功，第二次会议基本完成了培训工作，会议期间，我们将各位负责人拉进微信交流群，以方便后面的工作展开。在此期间我也理清了思路，将app培训的重点放在磅房的发货员身上。

## （2）、发货人培训工作

9月2号—9月10号，在制定的培训计划下，我与马总驱车前往各个农场对发货人实施培训。我主要负责手把手教会发货人如何安装和使用麦肯app以及培训他们如何指导司机安装使用app同时给予发货人一份app司机端安装使用材料，最后将发货人拉进微信群，方便后期的发货人红包发放。直至9月底麦肯运输结束，发货人在出现安装使用问题时，会及时联系我，我再远程帮助他们解决问题。有几家农场没有配合使用app我方会仔细询问了具体原因，并及时解决，实在不能解决的问题，我方会详细记录下来。

## 2、雪川运输项目

雪川项目自8月22日开始，于9月21日结束。我主要负责运输日报的制作，请款和其他事宜，单据收集任务是难点，包括产地单据和工厂单据，需要与磅房发货员、司机及配货站打交道。

### 工作总结：

在一个月的内蒙古出差期间，我首先是外出开阔了眼界，对这个世界有了更多的认知，其次是感知了自己物流知识的不足，在马总的指导下，我不断学习和改正，对物流有了更多认识，同时做人做事方面李总和马总也是对我指导颇多。

对于麦肯项目，我在一线的战场上感受明显，实际工作开展确实有很多的难处，但是马总一直在努力地去开展和配合工作，我也在这种拼搏的精神下积极参与，做好我的助理工作。

## 项目总结讲话稿 项目工作总结篇九

以项目增后劲，惠民生项目工作总结。

一要抓好项目策划储备。牢牢把握国家产业政策以及省市发展规划，围绕交通、水利等基础设施建设，搞好项目的策划、包装、宣传，争取更多、更好的项目落户。

二要积极争取项目资金。广开渠道、多措并举，紧密结合不同时期国家产业政策重点与趋向，争取把更多中央、省市投资通过项目引到闽清来，助力闽清发展。要进一步完善政银企协调沟通机制，全面加强与国家开发银行、海峡银行等金融机构的沟通和联系，通过实施金融机构地方贷款奖励政策等措施，争取更多的信贷资源向我县倾斜。要抢抓当前民资充沛、投资活跃的有利时机，下大力气搭建民间资本进入市场的“桥梁”和“纽带”，努力形成扩大投资的源头活水。要通过财政资金的科学调度安排，积极开展项目运作，广泛开辟多元化融资的新渠道，拓建多样化融资平台，筹措更多的资金为发展服务。

三要提高招商引资水平。要充分发挥闽清异地商会和同乡会作用，加强与在外乡亲的联系，鼓励在外乡亲回乡投资兴业发展。要积极转变招商思维，拓宽招商领域，围绕农业规模化生产、产业化经营，引进一批农业招商项目；围绕拉动居民消费，加快引进商贸、物流配送、文化旅游等现代服务业项目，推动全县产业结构调整改造和优化升级。

推进一批有利于改善民生和产业发展的大项目、好项目，通过项目来拉动经济发展。要把时间和精力集中到抓项目上，积极为项目建设开设“绿色通道”，每个项目确定一套班子

成员跟踪服务，全面协调解决项目建设过程中遇到的困难和瓶颈，真正做到真心实意抓项目、真抓实干促项目、齐心协力为项目。同时，要进一步建立和完善项目推进机制，强化落实，统筹全局，倒排工期，严抓质量，实行每月一检查、每季一拉练，确保项目顺利推进，早日建成投产，用实际效益推动闽清科学发展、跨越发展。

## 项目总结讲话稿 项目工作总结篇十

新型农民科技培训项目的实施，提高了我区玉米种植、奶牛养殖、城郊蔬菜种植效益，促进玉米、奶牛、蔬菜这三个主导产业的可持续发展；促进了全区农民的科技素质的不断提升；促进了我区农业科学种田水平的整体提高；促进了常规玉米、特色玉米、蔬菜等绿色食品生产和无公害生产基地的发展；同时也促进了农技推广服务体系的建设和服务创新。在2名核心农户中涌现出了一大批种田大户、养殖大户，更主要的出现了不少自己种田、养殖，又能在本领域带给相关服务、带动更多农户发家致富的农民经纪人。

玉米专业核心农户孔中秀，透过项目培训和自己钻研掌握了一套因地引种，高效种植甜糯玉米的技术。他自己家里的1亩地全部种植了甜糯玉米，同时还担任一个公司甜糯玉米绿色食品生产基地的技术员，负责2个乡镇6个村近2亩甜糯玉米的生产任务，带动一批核心农户推广玉米绿色食品生产技术，合理安排轮作，亩产值达17元以上，农民纯收入达千元。还有核心农户崔玉卯凭着自己掌握的过硬技术，承包土地3亩，合理选取品种、安排播期，全部种植甜糯玉米，收到很高的经济效益。

蔬菜专业核心农户赵黄科，担任着南城办事处新农村的村主任，按照新型农民科技培训会的要求，认真学习种菜新知识，引进新品种，采用新技术，改变传统种植观念，科学种植蔬菜，效益稳步增长，他种植的温室，创下了亩收入28元的好成绩。具体状况如下：茬口安排：按照温室蔬菜生产工艺流

程，一年两大茬，西芹——西红柿两茬生产模式，西芹7月下旬育苗，1月中旬定植，元月上旬采收上市，7月中旬拉秧，比较前向年西葫芦一大茬生产，生产周期延长，西芹秋季和平病害少，西红柿采用冬春茬产量高，采收期长，效益较好。田间管理：蔬菜整个生产期管理全部采用新技术，改变传统种植管理模式，注重科学，实行配方施肥，西葫芦吊架，并采用病虫害综合防治技术，注重西芹、西红柿品质的提高，增加经济效益，比较前几年大肥大水，缺乏科学田间管理，随意盲目浇水、施肥、喷药，生产成本大下降，田间病害得到全面控制。赵黄科温室实种面积。6亩，西芹产量32千克，收入256元；西红柿产量4千克，收入138元，折合亩收入27933元，效果明显。我们在新农村建设了温室蔬菜大棚生产技术培训基地，在他和其他核心农户的带动下，全村逐渐缩减的温室蔬菜面积5年增加到24亩，到达历史最高水平，亩收入达23元，成为忻州市郊农民增收的新亮点。

xx区曹张乡高村是我区奶牛养殖大村，也是奶牛核心农户最多地方一个村，核心农户秦俏平经营良源忻定奶牛场，存栏奶牛6头，其中产奶牛34头，过去每头牛平均日产奶16公斤，由于多年来养殖技术落后一向没有较高的经济效益□20xx年成为核心农户以来，认真学习奶牛相关技术，从奶牛的配种输精、饲养管理、疾病防治到种植优质牧草都认真钻研，精心领会。透过把掌握的新技术运用到牛场的管理经营中，到20xx年下半年，存栏奶牛从外部观察有了明显的改善，配种方面也开始给每头奶牛建立档案，杜绝过去的近亲繁殖，逐步使品种优化。饲料管理上以贮青为主，再加上搭配苜蓿粉和精饲料，产奶量逐月上升，每头牛平均日产奶达23公斤，经济效益也逐步提高。同时牛场也构成一套“推良种、喂贮青、阶段养、标准给、科学管理”的科学饲养规程，管理上重点抓四个环节：一是抓良种，严把母本关；二是抓防疫，严把抗病关；三是抓青贮，严把饲养关；四是抓方法，严把技术关。高村的奶牛养殖透过我们在那里建培训基地，无论是象秦俏平这样的养殖大户，还是养3头5头的小户，养殖技

术上均有很大的提高，正逐步成为蒙牛、古城等国内几个大奶业集团的优质牛奶生产基地。

### 第三部分存在问题及下一步打算

新型农民科技培训工作是建立社会主义新农村的需要。生产要发展，科技是关键。要把现有科学技术普及到千家万户，务必有一批新型农民。综观我区新型农民科技培训存在不少问题，一是地方政府经济落后，从财力人力上还不能更好地利用国家实施项目的东风，配套必须资金更好地促进农民科技普及的有效途径，尽快提高我区农民科学种田的整体水平；二是培训专业不能与项目村产业更细致紧密地结合，虽然玉米是忻州农业的主导产业，但各县各村状况各异，比如有的村以种植红薯出名，有的村是多年的蔬菜制种基地；三是在数量有限的核心农户选取上还不能做到更具代表性、典型性；四是在培训模式和手段上尽管我们也下了很大力气，但总体效果还不是更好，同时自身的科学素质也有待进一步提高。

下一步工作打算，首先要充分认识到新型农民科技培训工作的新时期的重要性、长期性、艰巨性，农民科技培训任重而道远。我们经过2年的项目实施，已初步建立了一支农业科技培训的技术队伍，发展了一批合格的新型农民核心农户，掌握了一套比较有效的培训模式。在继续争取上级部门培训项目的同时，结合农业部门工作和其他农业项目的实施，用心开展形式多样的培训活动，定期回访2名核心农户，发展更多的核心农户，以带动农民走山依靠科技发家致富的道路。