

项目考核工作报告(精选8篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

项目考核工作报告篇一

1.1主应竞争对手分析(有关知识产权分析工作，主应竞争力分析)

随着中国加入世贸，中国在加强知识产权保护方面工作日益受到国外企业重压，在此情况下进行产品开发前期对于待开发产品主应市场领导企业产品知识产权方面调研和准备就显得十分重应，而在工业品中主应是关于专利权方面内容。

对应于我们开发模式(测绘仿制)在产品开发过程中很容易触及各个企业专利，所以在专利检索主应重点落在被测绘机器生产商有关这类机器专利。专利检索工作主应是由前期网上普通检索和后继知识产权局详细检索。普通检索能够快速检索到被测企业目前专利授予情况，而知识产权局详细检索则是能够详细了解该企业正在受理和最近提出申请一些专利方面情况。

对于检索到这些专利后处理。由于我们是一家装配型企业，企业内部主应是以装配为主，所有零件都由供应商提供，因此在下一步供方靠选择时候，我们就小心对供方控制，同时与供方签订一些合同。同时在理解对方专利文献对主体保护范围和内容基础上，对一些零部件进行图纸更改和回避处理，以免在外观上侵犯别人专利。

专利回避是专利事务中首应任务，但不能把专利回避与专利

学习分割开来，专利是专利发明人经过努力成果，特别是实用新型与发明专利是专利发明人智力劳动结晶，代表是具有一定新颖性和创造性脑力劳动，在回避同时如何巧妙利用他人专利是产品开发和设计中首应问题，“学以致用”学目就是用，而不能只是停留在防这一层面上，因此前期专利调研绝不是“检索”这么简单。

1.2主应目标市场市场状况(国外厂家主应市场分布与主应形成原因)

主应目标市场是在市场调查基础上依据未来市场发展趋势并针对目前企业资源和未来规划综合考虑后作出符合企业利益客户群落。是产品定义前一个重应内容，不同产品定义针对是不同产品市场和不同消费群体，同时必将导致不同销售方式和定价。

目标市场建立是在广泛调研基础上做出未来市场预测，具有很大风险性，如何避免风险，以及如何控制和评价市场调研过程，是这一阶段主应问题，就目前完成一些项目而言，在市场调研评价和市场原始数据资料这一块还不完善，市场有效数据都停留在二手资料上，得到一手资料还比较少，同时对于市场差异分析比较少，片面强调性价比，而不能提供接受这些性价比客户特性和持续发展可能性。对于目标市场后续关注很成问题，一旦产品开始批量销售后，产品更新能力弱，市场与技术交流关注重点都集中产品性能上，对于未来市场发展情况关注程度不够。

1.3细分市场目标客户(各个厂家目标客户和主应销售战略)

细分市场目是有效避免在未来市场中恶性竞争，细分市场首应任务是了解市场格局：目前市场主应生产者，可替代产品提供者，可能进入市场追随者。应分析和预测这些企业产品特性和可能市场目标，同时应阐述在细分市场中市场机会和市场效益情况，这又牵扯到市场调研数据问题，数据真实性、

准确性、可信性是评价细分市场依据，真实性和准确性是指市场数据应真实不能确定数据不用和准确是指有疑问数据不上报告，二手资料引用应进行考证，而可信性是指对于局部数据不能随意放大，“不能以此推断”，如果类推应有充分论证可以类推理由。市场细分是未来产品开发指导思想，产品能不能在后期顺利进入市场并行成“别居一格”卖点，就由这一阶段工作决定。

项目考核工作报告篇二

本年度在企业领导的带领和关心下，在同事的帮助和配合下，使我在项目经理的岗位上逐渐成长起来，并升职为工程部经理，过去的一年中通过在施工现场的实践及企业内部的培训课程，在专业技术上、现场管理方面、竞投标的策略方面以及与装饰单位在施工中的交接面配合上等方面的技能都有了显著提高；并在企业领导的提携指导下对管理部门方面也有了一定的认识，我从项目经理转到工程部经理后，在企业领导的指导下，不断改进工作方法，提高工作效率，较好地完成了各项工作任务。

一、 强化形象，提高自身素质。为做好项目经理的工作，我坚持严格要求自己，注重以身作则，以诚待人，一是爱岗敬业讲奉献。工程部工作最大地特点就是“计划性”，因此，我正确认识自身的工作和价值，正确处理苦与乐，得与失、个人利益和集体利益的关系，坚持甘于奉献、诚实敬业，并阶段性的对部门项目经理进行有针对性的管理目标，如周工作计划、项目施工日志检查、部门例会制度等，以对工作需要在各个工地现场及材料分包等处跑动的项目经理进行管理。

二、 强化职能，做好服务工作。工作中，我注重把自己融入于部门员工中，作为一个基层干部除了要做好部门建设的工作及本职工作外，还是做好对员工的服务工作，在部门职员需要帮助时要主动的帮助其解决问题，以保证部门各项目的顺利进行。一是认真办文。公文是传达企业政策、意图的载

体，公文的质量和水平直接影响司令的畅通，撰写了工程部作业指导书；工厂发货流程图及说明，细化到各个细部节点的分解流程；二是严格办会，工程部从无到有，从成立到部门制度初具雏形，到每周三固定的项目问题研讨会；每周六固定的部门例会制度，有效的落实了领导的安排部署，保证了工作的顺利进行。

一年来的工作虽然取得了一定的成绩，但还存在许多不足，主要是思想解放程度还不够，对待问题时站的高度还不够，距离做一个合格的部门主管还有一定距离，管理上严肃性还不足，部门建设工作的严密性还欠缺，在今后工作中，我一定认真总结经验，克服不足，努力把工作做得更好。

入门阶段：年初接手了绿洲仕格维项目的收尾工作，施工现场要与十三家装饰单位配合，作为一个刚刚入行的新手，还是有很大的思想压力的。但是本着企业领导：“火线入党，在实践中快速成长”的培养新人及用人不疑的策略鼓励下，在企业领导手把手的耳提面命下、在企业同事的帮助和配合下，顺利的完成了收尾工作，并顺利的通过验收。通过在现场的实践积累了不少的经验。期间参与了“天山河畔”“新风城”等项目的竞标工作。

试炼阶段：在领导的信任下，独立操作了新风城-银座公寓的橱柜项目，期间虽然由于施工经验及现场管理经验不足，遇到了种种困难，但是在生产部门、安装班组等企业同事的协助下，顺利地完成了项目，并收回项目款。在施工过程中与甲方代表保持了良好的合作关系。

成长阶段：风度国际项目全程参与了招投标、方案确定、与甲方工程部材料确定、材料商筛选、与施工单位协调橱柜安装进度如何与装饰配合的时间节点及交接面收头处理方案，主持了项目准备会、材料准备会等施工前的准备工作。此项目中在领导的协调下通过总企业的资源平台顺利地解决了施工方无暇收头厨房进水管三角阀问题，保证了工程按期完成。

与甲方项目部工作人员建立了良好的伙伴关系，在项目完成后与东苑企业也保留了畅通的沟通渠道，随时掌握是否有新的合作机会。

现正在操作两个楼盘的样板房工作。碧瑶项目配合开发人员与总包方及甲方设计师协商家具项目的图纸深化、材料样选定、材料商筛选、与总包方签订供货合同、工料分析、与总包方细化节点交界面施工方案及工期配合、外加工厂商加工工艺与我司施工要求配合的协调。华府天地家具配套项目的工料分析、材料样确定、材料商筛选、现场施工协调、并配合完成签约前准备工作。

回顾一年的工作有成绩也有缺点，在下一个年度里我会秉承企业“务精、务实”的企业精神，学习专业知识，工作要做得更加细致，多思考多看书勤用脑，不断提高自己现场管理能力，并在工作中虚心请教，多了解装饰工程的知识，以便能够在工作中更好的与装饰单位配合好，将工作做得更好，顺利地完成每一个经手的项目，让自己成为一个符合企业形象的合格的项目经理。

项目考核工作报告篇三

时光荏苒，忙碌的20xx年即将悄然过去，在公司的帮助和指导下，项目部全体员工团结协作，克服了工程建设中的种种困难，以积极的姿态投入到交通集团咸阳基地项目三标段工程的施工建设中，通过项目部所有员工的共同努力，圆满的完成了本工程1#、4#、7#楼及相连地下车库的主体工程，为后续的装饰工程的施工衔接奠定了一定的基础；顺利地通过了省级文明工地的验收；达到了质量优良，无大的质量缺陷，处于受控范围之内；确保了安全零事故的发生。回顾过去成绩固然可喜，可还是要看到工作中存在的不足。因此，我们更要戒骄戒躁，以高涨的热情迎接20xx年。现将本人对20xx年的工作经验及教训总结如下：

1、督促资料员认真落实技术资料的收集、整理、归档等日常管理工作，及时检查、督促有关人员做好原始资料的积累，使施工技术资料在时间、内容、数量三交圈。

3、编制分部分项施工技术方案和特殊工序作业指导书。负责解决、处理本工程施工过程中的各种技术问题。

4、作为项目总工，变更索赔的主要责任人，我深知变更索赔工作之重要性。所以我必须熟悉合同、熟悉图纸、熟悉现场、发现问题及时汇报。积极联系监理、建设单位进行现场踏勘、加强沟通。始终本着“变更不分大与小、不分多与少、积少成多”的原则，积极争取到更多的工程量。

1、工程施工实行样板引路、技术交底制度，使工人牢牢掌握各种施工工艺，保证每个工人都能领会操作要令、掌握规范标准要求。

2、严把材料进场关。进场材料必须有检验报告及产品合格证，并认真进行取样复试，杜绝伪劣材料使用，在监理人员的监督下按照规范要求取样、送试检验，试验合格后方可用于工程施工，杜绝不合格材料使用到工程中。

3、加强“自检、互检、交接检”和工长的检查验收制度，经检查合格后，报监理签收并做到每工序必验，对出现不合格样品严格执行奖罚制度，提高了工人的责任感，避免因返工造成的工期拖延和材料浪费。

4、合理安排工序，建立对模板、钢筋、混凝土的成品保护规章制度，在施工中认真贯彻落实。

在施工过程中，我经常深入到工程项目每一个角落，及时准确地纠正工程中存在的质量问题以及细部作法不完善不到位的地方，并督促其认真整改。工程验收中不怕得罪人，对不按程序办事、不符标准放行的行为坚决予以抵制，同时，根

据现场施工实际情况，有针对性的总结了几个方面的常见问题的质量通病防治措施，有效控制了个别质量通病的发生，同时提高了工程质量的预控能力。

模板方面：

在剪力墙钢销孔内；板墙阴角漏浆、观感差，我们在支顶板模板时，要求操作工人在墙顶与板底阴角交汇处加靠墙板子并用板底方木顶死，防止了漏浆现象的发生；飘窗板窗台不平，因为所用大板所带造型都是固定死的，所以要求混凝土工人在浇筑平板砼时要特别注意标高，宁低勿高，以此来保证此问题的再次出现。

钢筋方面：

在使用木模所在楼号砼是一次浇筑的，所以在此工艺施工下，柱端部很容易出现移位（因为砼浇在板上看不见柱原位置），随后我们采取了用铁丝拴住柱主筋，检查位置正确后，用钉子固定在板面上，运用此方法后这一现象逐渐被消除。在大板施工时，先绑梁的支撑都是用钢管加丝杠垫木固定的，有些工人成品保护意识差，随便乱拉或在浇砼过程中被破坏，造成此后先绑梁过低、钢筋位置出现偏移、木模合模困难等。随后我们要求钢筋工在所用钢管上刷漆，形成专用钢管，防止被挪用；还要求班组带班班长发现此问题后应及时处理，防止造成后果，否则由此说明其脱岗，应由其自行承担并处以罚款。此现象由此得到了有效控制。 外保温方面：

- 1、编制周、月及阶段性施工进度计划，狠抓落实，周保月、月保阶段，阶段保证总计划落实。发现计划与实际不符时及时分析原因，调整工、料、机配置，确保施工进度计划的可行性和必行性。

- 2、定期召开生产例会，使施工各方面信息交流渠道畅通，问题及时解决。总结日计划完成情况，发布次日计划；分析工

程进展形势，互通信息，协调各方关系，制定工作对策。

3、建立固定的协调制度，当工程施工进入多个专业交叉施工阶段，定期组织召开各专业施工方参加的工程协调会，以协调解决各专业施工方施工过程中的制约因素。

4、生产经理根据当日作业任务，督促劳动力，为防止工种之间由于起重机械的使用发生纠纷以及能高效的完成任务，经常在施工一线给予协调塔吊。

进度目标不足之处：

本工程在主体施工阶段，劳务公司管理配合到位，在三个标段之中进度处于领先地位，但在后期施工之中，由于建设单位月进度款滞后且不及时足额支付、文明工地创建耽搁、劳务公司管理松散、劳动力跟不上以及劳务公司居功自傲管理配合跟不上等种种客观因素造成实际进度目标与原计划不一致。由此对后期的施工部署及安排造成了一定的影响。使项目部对后期进度目标的实施出现任务艰巨及工期更为紧迫等状况。主要体现在以下几个方面，现做一总结，以备经验积累。

1、在主体施工期间，由于劳务公司安排1#、4#楼夜间吊大板的工人仅同一批人，有时由于客观原因形成作业之间会产生矛盾、窝工，两栋楼相邻吊大板时间必须错开，否则会造成一栋楼闲置。

2、主体期间由于钢筋工劳动力不停换人、不稳定以及各个班组操作工人由于各种原因都出现过好几次罢工耽搁。累计至少10天，（不包括中高考期间夜间施工受阻）。根据项目部安排，浇筑混凝土必须安排在夜间施工，不占工期。而由于各个班组之间工序衔接不很到位，多次浇筑砼出现在白天，耽搁了合理的时间。

3、商混供应不及时、不连续耽搁，由于资金未跟上多次出现停工待料。劳务公司进度目标实施拖延，管理手段不够强硬，导致多次原计划浇筑混凝土时间拖延（给商混厂所报时间多次延误）。出现机械等人、人等机械情况，造成恶性循环、未形成良性互动而造成配合跟不上。

4、本工程各个主楼在施工屋面塔楼及屋面二次结构均占据了很长时间。

项目考核工作报告篇四

随着建设项目具有投资规模大、建设地点的分散、参与单位众多和建设信总量大的特点，建设管理水平的高低也成为项目建设成败的关键。当前我国建设项目管理存在的问题日益增多。为此，有必要形成能有效控制项目的措施，对项目实施精细化和规范化的管理。精细化是一种观念、一种意识和一种精益求精的文化，讲究专注的做好每一件事情，要求在每一件事情上都要做到最佳。随着我国宏观调控的不断深入，精细化管理已经成为国企管理部门管理成败的关键。

（一）我国企公司在日常的工作中主要负责了收集和整理国家和地方工程建设的相关法律、法规和部门的规章制度。

（二）在招标小组的领导下，我公司具体主要负责实施设计、勘察、检测、和施工等工作；和工程量清单，对投标单位进行资格审查和考察，积极参与评标、定表审计单位和甲供材的招标工作。并且，参与了编制招标文件的工作。

（三）我公司在工作中还负责办理供电、供水、燃气、道路开口和通讯等市政管线的接入工作。

（四）在拆迁工程的时候还协调推进了项目的规划和设计工作并且将组织的方案及时的向上级汇报而且还认真落实的办理了施工图的审查工作。

征地拆迁实际上是城市建设的先锋。然而，征地拆迁工作又是一项政策性和群众性都很强的工作。由于现在征地安置补偿的标准和现实生活物价水平的差异过大，相关政策的保障措施不够配套，致使被征地拆迁对象在各方面都处先困难，因而出现了征地拆迁对象对于拆迁的抵触情绪较大。面对这些复杂的问题，我公司要带着对老百姓深厚的感情搞征地拆迁，要建立有力的组织指挥系统，要加大拆迁安置法律的宣传力度并且妥善处理征地拆迁的信访问题，要保证征地拆迁工作的公开和公正，要带着对老百姓深厚的感情搞拆迁，这样老百姓才能理解和信任你。群众利益无小事，自己要把群众利益放在首位，解决了群众的后顾之忧这样老百姓就会理解和支持的。这样就能保证建设项目的及时落地。

（一）清理整合现行法规文件，建立企业诚信管理体系

针对招标投标中易产生的串通投标的问题，建议相关主要部门进一步细化国有资金项目招投标操作的规定以及监管标准，并将行业监管信息和社会评价、举报投诉等信息相结合，建立招投标基础信息库。

（二）加大招投标法律政策的宣教，营造良好的市场氛围

正确引导投标企业实行行业自律，维护行业整体的利益，以优质的服务好良好的信誉赢得招标单位的理解与支持。政府监管部门及业主要努力营造良好的市场环境，实现各主体多赢的良好局面。

（三）实施中标项目的后续监管，实施全过程监督

应该明确政府主管部门在招投标管理的主体地位，强化其监督职能，应实行全过程监督管理，通过对中标后的工程进行审核。

（四）完善招投标资格预审制度，科学合理的资格预审条件

一般情况下凡符合相关资质条件报名的应全部入围，技术特别复杂的工程可对投标人提出类似工程业绩的要求。让尽可能多的符合条件的单位全部参加投标竞争。

（五）加快资源共享和电子评标步伐

由于评标时间短，内容多。很多串标的现象十分隐蔽，这样就很难被评标委员和招标监管人员发现，随着科技的发展，我们要充分利用电子技术采用电子评标。

（一）由行政主管部门转报项目的立项申请文件。

（二）在纳入土地收购出让的项目，我们公司要凭《中标确认书》或者《拍卖成交确认书》与其他的材料要一起上报。

（三）积极地配合领导根据的情况到现场进行现场的勘察。

项目考核工作报告篇五

志愿者协会项目部始终坚持与校内外商家商谈赞助与合作事宜为根本的工作方向。以维稳组织财政为工作重心。以策划各项公益活动为工作重点。经过本学期的努力工作，项目部始终为组织的各项公益活动提供稳定的后勤及物质保障。同时，项目部联合组织部、培训部、新闻部共同负责的新智活动在各部门的共同努力下，各项新智活动在本学期得以圆满结束。现进行本学期项目部工作报告如下：

本学期在组织中的各部门的共同努力下，组织活动经费得以保障。现公布志愿者协会财政报告：自20xx年6月6日至20xx年12月12日，财政收入共计2620元，财政支出共计元，财政余额共计元。财政收支总体平衡，财政收入稳中向好，财政支出真实合理。财政收支未出现入不敷出的状况。项目部将在继续稳定财政收支结构的基础上，加强与校内外商家、组织、机构、个人的赞助与宣传合作。在兼顾校内外舆论影响

与院系的批准前提下进行有益的经济合作，促进组织财政收入稳健发展，从而为各项公益活动提供坚实的后勤保障。

本学期新智儿童学校定点陪护活动共开展了十周，其中开展了三次拓展训练活动，包括手工艺制作训练等。各项活动开展良好。我校机关助理团及扉页咖啡联系我院志协共同开展了新智拓展活动一次。在“99公益日”期间，文学院志愿者协会以团体名义积极开展了“99公益日助力活动”，并获得二道区残障人士照料中心颁发的“优秀志愿者团体荣誉证书”。本学期由于季节原因，新智义卖活动决定于明年开展。新智义卖活动，项目部将进行合理的创新，决定让新智儿童一同参与到义卖环节中，促进新智儿童的能力提高与培养。

本学期我院志愿者协会同长春师范大学润心志愿者协会、吉林财经学院红日志愿者协会共同开展了“南湖公园公益拓展训练活动”来帮助那些残障人士获得更好的照料。项目部将继续加强同其他学校公益组织的合作，共同促进大学生公益事业的发展。

本学期项目部联合活动部共同负责的社区支教活动开展情况良好，经组织活动结构调整，项目部将负责好社区支教活动的后勤保障工作。

我院志愿者协会项目部将继续加强公益活动的策划与创新。在稳定既有活动的前提下，积极开展创新型公益活动，加强校内外公益组织机构的联系与合作，加强项目部成员的服务意识与工作能力，为志愿者协会与公益事业继续努力奋斗！

以上为志愿者协会项目部本学期述职报告。

项目考核工作报告篇六

1.1项目名称

cnc高速全自动绕线机

1.2项目由来

性能稳定、质量可靠、效率高的设备是产品质量和产量的保证。

目前对于继电器、变压器、电感、高压点火线圈等产品的绕线，行业内厂都采用手工单轴绕线，手工缠脚，手工拉断，手工上下料等。这种方法效率低，用人多，对人工的手工操作技能较高。而目前却又普遍存在招工难，特别是技工型人才更是匮乏，劳力成本也在逐步增加。公司为改变这一状况，开发出高智能型的cnc高速全自动绕线机，以及帮助众多的电子元件企业降低成本，提高效率，提升竞争力。

本项目的cnc高速全自动绕线机将这些动作全部以机械手完成，实现了缠针脚、拉断、上下料、绞线等工序的全自动化。同时实现多轴同时绕线，一次可绕8-16个产品，并实现高速绕线(转速可达到20000rpm)极大提高了效率。整机所有的动作采用微电脑进行控制，以保证动作的连贯可靠。

1.3技术路线

自主研发，同时吸纳了国际最先进的绕线技术，进行了消化创新。我司具备自主知识产权。

1.4技术成熟情况

经过研发人员10多年潜心研究，技术已完全成熟，目前为稳定量产的阶段。售出的产品已连续运转2年以上，没有出现非人为的故障。我司的一个客户同时买了田中(深圳高登)电子绕线机和我司的产品(米特绕线机)，在生产中，项目产品在效率、可靠性、绕制产品合格率等方面都超过了田中绕线机，进一步说明本项目技术已完全成熟。

自动化程度、科技含量、质量、性能稳定，属于国际领先水平。

1.5项目的主要用途及应用范围介绍

该项目适用于生产汽车起动机电磁开关、变压器、继电器及点火线圈等的大批量生产的线圈绕制。

2.1实施意义

从当前的中国工业现状来看，廉价的劳动力的优势已很难持续。

对电子产品制造行业而言，本项目可提高该行业的自动化水平，增加电子产品制造业的科技含量，一定程度改变“中国制造依靠廉价劳动力”的局面。

总之，在“中国制造”进入微利时代，本项目为代表的高科技含量、高自动化的制造技术，对制造业提高效率、降低成本、增加利润，对改变“中国制造依靠廉价劳动力”的印象，对民营企业进入国际化市场竞争，都具有长久和深远的影响。

2.2项目市场定位及国际市场前景

1) 市场定位

米特以“高性价比”作为公司的战略定位，并从研发、加工、装配的各个环节严格执行这一定位，渗透到每一个员工的日常工作当中。

米特一直致力于以高科技含量的设备和自动化解决方案，帮助客户降低成本，提高效率，从而持续提升客户的产品价值和竞争力。同时，我们站在客户的角度考虑，让客户投入合理的成本，保持较高的投资回报率。所以，米特的设备，在

质量和性能方面，足以与日本、欧洲同类设备相媲美，但价格合理，接近其它国产设备，客户都有能力购买，真正做到了“同质比价、同价比质”。这是米特“高性价比的“的产品和战略定位的具体实施。

目前市场需求情况：随着经济的复苏，汽车及其它电子行业的进一步发展，对于继电器、变压器、节能灯电感、高压点火线圈等的需求呈现高速增长。而企业普遍存在招工难、人手不足的状况，所以自动化程度高，不需要太多人员值守的设备的需求会逐步增加，特别是对于继电器、变压器等用工量大的行业。汽车、摩托车、节能灯、家电等行业在近几年的高速发展，对继电器、变压器、电感等需求随之增加，从而对本项目产品的需求呈现强烈的刚性需求。

分布状况：长江三角区、珠江三角区、重庆等地，电子产业发达，目前产品主要销往这些地方。

市场占有率：本项目产品性价比高，在市场上有很好的口碑，市场占有率在逐步增加，目前约占10%。

2) 国际市场前景

绕线机未来的国际市场主要集中在印度和东南亚市场。

作为新兴的低成本制造中心，中国一直保持着对世界电子制造服务提供商的吸引力。然而，印度和东南亚正在悄然崛起，并有望成为中国的强劲竞争对手。从班加罗尔到海得拉巴，国际性大公司纷纷在印度和东南亚设立据点。

印度和东南亚是中国低成本电子产品制造业的最理想替代，不论是从市场还是从文化的角度来看，现在都是一个好机会。我们正进入全球化经济时代，印度和东南亚与这一转变保持着同步。未来五年，该地区的电子制造业将获得强劲增长。”

预计20xx年，印度和东南亚电子市场将达到600亿美元。其中的三分之二，也就是400亿美元的产品用于满足国内市场需求，并有80%的产品为国内制造。另外200亿美元的收入主要来自出口市场，其中一半来自产品销售和装配，而另一半则为设计和元器件出口所均分。

2.3项目产品的科技含量和核心竞争力

米特掌握了线圈制造核心技术，这是核心竞争力的体现。

1、米特研发人员基于fcs现场总线技术及mechatrolink-ii高速运动控制网络开发的拥有自主知识产权的控制系统，使各种繁杂的机械运动灵敏精确、响应迅速，可靠性高。代表了绕线控制技术的最先进水平。

2、绕线的主轴转速可达到20□000rpm□整体动作流畅敏捷，可为客户提供更短的节拍，更高的效率。

3、米特拥有的高精度、高速度的工件装夹和搬运技术，为客户全面实现全自动化了坚实的基础。

3.1项目完成的总体目标及经济、技术指标是：

1)总体目标：

项目执行期间预计投资总额：100万元

项目完成时达到的生产阶段：大批量生产

实现年生产能力：200台

企业资产规模：100万元

企业人员规模：20人

并于20xx年12月10日通过甲方组织(或委托)的项目验收。

2) 经济指标:

到项目验收时, 本项目实现年销售收入800万元, 年上交税收总额150万元, 年净利润总额240万元, 年创汇0万美元, 年(工业)总产值800万元, 年(工业)增加值200万元。

3. 2分阶段实施

该项目分三个子项目分别展开:

20xx年5月至20xx年9月: 16/24轴cnc高速全自动绕线机生产线已完成, 产品具有高度的自动化程度, 可完成工序: 含自动上料(震动盘上料)——自动插针——自动缠脚——自动绕线——自动弯脚——自动焊锡——自动检测电阻——自动分拣卸料。

20xx年6月至20xx年8月: 不叠线精密绕法, 绕到10层左右不叠线, 适用于汽车启动电机的绕线。

20xx年9月至20xx年11月: 汽车高压点火线圈绕线机完成。

项目考核工作报告篇七

一年内, 我作为工程部主管, 积极配合x经理做好部门管理、协调工作, 关心所有工程部的工作; 一二批次的施工过程中各专业工程密切配合, 确保工程质量及进度不受影响。

在x经理的带领下我们部门内部坚持周例会制度, 总结一周来的工作, 并计划好下周的工作安排; 平时有事情大家及时碰头协商, 把问题及隐患事先都暴露出来; 在对施工单位安排工作中不能一味用命令的方式, 而要从技术及做法上讲出道理来, 让施工单位从心底里认为确实应当这样去做, 与施工

单位建立良好的合作关系。

坚持良好的心态与积极进取的工作态度。我作为工程部的主管，自觉遵守公司的各项规章制度，服从上级领导的工作安排；以对公司绝对忠诚的态度投入到各项工作中去，把公司的事情当成自我家里的事情去做，依据现场实际情景积极主动的思考，研究应当完成的各项工作，在工作中经常提出合理化的提议，供领导决策参考，以主人翁的心态投入到各项工作中去，维护公司的形象和利益不受损害。

为了公司项目的顺利开展，我在工程管理方面以及其它方面做以下提议。

1、合同管理

合同在项目管理中的地位非同小可，离开他，项目管理就无从谈起。合同是项目管理的依据。

熟悉合同。并对合同进行深入细致的研究，对合同的关键条款、存在的漏洞及可能产生变化并引起纠纷的地方做到心中有数。

树立强烈的合同意识。在合同面前，业主和承包商的地位是平等的。一方面，项目管理人员不以势压人，逼迫承包商理解合同外的条件；另一方面，也要警惕承包商在项目实施过程中埋设陷阱。当承包商提出各种各样的提议时，首先想到要遵守合同，对采纳提议可能带来的经济问题要有充分估计。

2、质量控制

工程项目实施阶段，工程部要开展多方面的工作，对工程项目的质量进行控制和监督，概括地说有审查确认承包商的质量保证体系，进场材料、设备的质量控制，监理规划、监理实施细则的审查以及对监理工程师日常监理工作的监督和检

查等几个方面。

承包商质量保证体系的审查确认。着重检查承包商是否已建立质量保证体系，质量保证体系是否经认证单位认证，是否制定了明确的质量目标和计划以及质量保证体系是否行之有效等。

工程材料的质量控制。检查承包商是否根据设计图纸的规定和合同的要求制定了材料检验和检查制度并在实际工作中严格对材料的采购订货、材料的进场和材料的使用进行质量控制。

生产设备的质量控制。包括生产设备采购订货的质量控制、生产设备加工制作的质量控制、生产设备组装调试的质量控制以及构成的生产本事的保证率等各个环节。

3、投资控制

工程部对工程项目投资控制负有很重要的职责，因为工程部所管的是源头的问题。工程部对投资控制的资料主要是审核批准拨付合同范围内的进度款、处理变更和索赔，即管理“项目实施控制价”。投资控制中最主要是加强对进度报表的真实性和可靠性进行审核，确保第一手资料的正确性；其次要加强对施工方案的审批，每一个措施都可能涉及费用，要做到将施工成本控制在源头。

4、进度控制

进度控制是项目成功与否的关键因素之一，工程部要做的就是编制项目管理规划，研究项目的总进度、施工布置、重大施工技术和施工难题，对项目实施过程中可能出现的问题做好预案。制定一整套制度来规范管理以提高工作效率。总结过去，展望未来□20xx年工作多，任务重，对于我来说也是一种挑战。

新环境，新机遇，新挑战，如何优质、高效、低耗、按期、安全、礼貌地建好该项工程，是作为土建工程师该思考的课题。在以后的工作中，作为项目开发的排头兵，我将充分发挥个人主观能动性，以铁的纪律来约束自我，不断学习新技术新经验，善于总结，也期望公司的领导能给我更多的理解和更大的支持，争取为项目的开展贡献自我的力量。

项目考核工作报告篇八

各位领导、同志们：

20xx年以来，开发公司在房管局党总支的正确领导下，全体干部职工坚持以经济效益为中心，以新兴路商业步行街开发建设为重点，克服了市场竞争激烈、资金严重短缺等困难，迎难而上，狠抓落实，实现了开发建设的新突破，确保了各项工作的顺利进行。下面，根据公司经理办公会研究的意见，我讲三个方面的问题：

一、20xx年工作完成情况

(一)经济指标完成情况

- 1、开发建设面积万平方米，占年计划的；其中新开工万平方米，占年计划的。
- 2、开发工程量万元，占年计划的。
- 3、竣工面积万平方米，占年计划的。
- 4、商品房销售套，实现销售收入万元，商品房销售率。
- 5、经营管理费支出万元。
- 6、工程质量合格率100，优良率45。

(二)完成的主要工作

1、开发建设工程。步行街改造工程作为全市的重点工程项目，公司在局领导的大力支持下，集中精力、人力和财力，先后在现场展开10多次工程调度会，全力以赴抓好了工程建设。去年九月底，为确保回迁工程年底竣工上房的目标，公司专门成立了工程建设现场办公室，抽调精兵强将，强化各项管理措施，加大了质量、安全管理力度，确保了建设资金和材料供应工作，积极协调配套工程建设。截止到目前，除小高层a座外，全部完成了主体工程建设，其中商铺a[]商铺b1[]商铺c和2#、3#、5#、7#、8#、10~13#楼已实现了竣工目标。××小区续建工程、××南区超市已全部竣工交付使用。××名苑小区已完成围墙拉设和前期准备工作，××东路的建设正在准备之中。

2、拆迁工作。去年以来，新兴路商业步行街的拆迁工作一直是个大难题，对工程建设带来了极大影响。在外部大环境极为不利的情况下，任务紧、压力大，搬迁一线的同志们不畏难、不怕累，一方面苦口婆心做工作，一方面加大依法拆除力度，截止到去年底，累计完成拆迁面积万平方米，完成私房结算户，圆满完成了所有拆迁任务，保证了工程建设的顺利进行。家佳乐超市拆迁工作经过反复多轮协商，在局分管领导的大力指导下，最终签定了拆迁协议，完成了房屋移交和拆除工作。××东路拆迁工作目前已办理结算户，剩余户正在办理中，基本完成了回迁上房工作。

3、商品房销售和售后服务工作。一是组织完成了××南区超市、××东区的上房工作；二是圆满完成了全市第七届房地产展示会的参展工作，预销售商品房套，收到了较好的经济效益和社会效益；三是加强了步行街和××名苑小区的营销工作，增设“新街”现场销售大厅，制作了车体广告，利用电视、报纸等新闻媒体进行了专题现场，对营销人员开展了学习和特色培训，促进了销售工作。为加强商业步行街的销售工作，公司聘请了深圳××置业顾问公司，策划了多次富有特色的

的宣传活动，装修布置了soho样板房，为销售工作打下了坚实的基础。全年累计完成商品房预销售套，回收资金万元。

商品房售后工作坚持承诺制度，完成了春秋阁东区、荆东花园等售后回访工作，全年共接报修户，维修及时率达，维修质量合格率达，维护了公司的良好信誉和社会形象。

4、物业管理工作。一是完成了20xx~20xx年度××南区、××小区和××宿舍的集中供暖工作，基本达到了收支平衡。二是顺利将××北区、××花园用电移交给了供电局，荆东花园卫生保结移交给了环卫部门。三是对××、××、××南区等小区用电进行了承包管理，加强了用电管理和线路养护，电费亏损总额比去年同期降低了。四是公司积极与××小区业主委员会协调，基本达成移交协议。五是为解决××北区矛盾比较集中的供暖问题，重新接管了集中供暖工作，同时启动了××南区、××小区和××宿舍的集中供暖工作。六是加大了物业管理力度，开展了环境综合整治工作，累计完成粉刷1500平方米，清理各类垃圾210余吨，修剪绿化带1100平方米，补植花木85株，拆除违章建筑3处，清理乱贴乱画2200余处，环境卫生面积焕然一新。

率、节育措施率均达到100。四是大力开展了创建文明单位、青年文明号等活动，狠抓了机关效能监察和社会服务承诺工作，积极参加了机关效能监察“热线直播”活动，树立了良好的社会形象。五是积极参与集体活动和公益事业，开展了义务献血、“慈善一日捐”等活动。特别是在全省科学发展观现场会和“创城迎检”期间，公司连续10余次到××等区域参加了大型义务劳动，充分发扬房管人“招之即来、来之能战”的优良传统，不怕脏、不怕累，每次都能突出完成任务，得到上级领导好评，充分展示了公司干部职工队伍的精神面貌，树立了良好的社会形象。

(三)具体工作做法

1、认真抓好干部职工队伍建设。一是以共产党员先进性教育活动为契机，在全体干部职工中广泛开展了思想政治工作，认真学习了“三个代表”重要思想等内容的学习，有效提高了思想认识水平，增强了工作的责任感和事业心，增强了组织的凝聚力和向心力。二是加强了干部队伍建设，公司领导班子成员按照职责分工，认真履行职责，全力以赴抓好各自的工作，坚持在一线指导调度，帮助协调工作、解决问题，促进了项目建设的顺利实施；各科室的负责同志也都发扬任劳任怨的精神，一心扑在工作上，利用各种机会学习运用先进的管理方法和手段，从而保证了各项工作的正常运行。三是强化业务培训，提高综合素质，开展了营销专题培训、岗位技术比武等学习活动，先后组织60多人参加了财务、工程造价等专业学习培训，有10人获得了初、中级职称，提高了广大干部职工的工作能力和业务水平，促进了各项工作的顺利开展。

2、努力提高经济效益水平。去年以来，公司为加强成本控制，修订完善了《工程项目降低成本管理制度》、《增收节支规定》、《统计制度》等一系列规章制度，加大了监管力度，把成本管理贯穿于前期可行性分析、招标、规划设计、搬迁、施工，直至工程竣工、结算、售后服务的全过程，对材料费、人工费、施工机械费等，实行了规范化的管理，杜绝了“跑、冒、滴、漏”的现象。在经费开支上，严格执行局下达的开支计划，大力做好开源节流工作，大力压缩办公用品、会议、招待等非生产性开支，严格控制大型办公设施的购置，千方百计减少开支，避免了浪费。进一步加强了资产经营工作，对公司内外部债权债务进行了全面清理，组织专人加大了清欠力度，全年累计回收资金110万元。

3、全面加强开发管理工作。一是严格执行iso9001质量管理体系，加强了现场施工日志、技术资料的管理工作，增强了员工的责任心和责任感，工程质量通病明显降低，保修期内维修量呈递减趋势，得到了认证中心的认可，顺利通过换证审查工作。二是严格控制工程造价，在认真履行施工合同的

基础上，由项目部核实工程量，结算人员严格审查，对不明确项目由专人到工程现场踏看、测量，避免了重复结算的问题；三是全面加强工程质量管理，真正落实工程质量终身负责制，公司与技术、项目部的所有人员签订了质量保证书，把质量问题纳入到工作目标，共同考核，并强化工程质量监督、工程监理，加大各方面的监督检查力度，确保了工程合格率100，优良率45以；四是进一步加强施工现场管理工作，制定具体施工方案，排出施工进度表，严格执行施工合同，如实填写施工日志，定期不定期调度进展情况，督促做好技术、土建、安装、物业等各项工作的协调配合，积极协调解决周边关系，发现问题及时解决；五是材料供应管理得到加强，根据合格供方名单，货比三家，择优签订供应合同和质量保证合同，始终坚持抽样送检工作，杜绝无合同、不合格材料进入工地；每周对建材市场认真及时调查，在最短的时间内掌握价格变动信息，特别是去年的钢材价格升降无序，材料管理人员坚持每周核实，每周抱价，科学合理采购，既为公司节约了大笔费用，又确保了商业步行街等工程的材料供应工作。全年累计供应各种材料970余万元。

3、全面加强融资和财务管理工作，提高资产运行质量。资金是一切工作的保证。为此，在公司在全力以赴抓好项目的同时，投入更大的精力抓融资，一是破解贷款难题，积极争取各金融机构的支持，密切配合，及时缴纳到期贷款利息，按时办理续贷手续，确保了银行信贷资金的正常周转，建立了和谐的银企关系；二是公司想方设法自筹资金，在较短的时间内完成了内部集资，保证了新兴路拆迁补偿款及时到位；四是在业务管理方面，开展了物业公司收费员学习培训，加强了物业公司的收费管理，理顺了对材料供应、维修结算的帐务程序，杜绝了工程材料款超拨现象的发生。同时，公司顺利通过了市地税征收分局、××市地税稽查局的专项检查，完成了市财政局对“两路两桥”的投资审计工作。

4、强化内部管理，确保各项工作正常运转。一是年初实行了目标责任管理制度，将局里下达的任务目标分解细化到各科

室、各部位，认真落实，研究制订了考核细则，每月检查，每季度考核，奖罚兑现，极大地激发了全体员工的工作积极性，工作效率明显提高。同时，与全体员工签订了计划生育、安全保卫、社会治安综合治理目标责任书，与经济工作同时考核，同时奖罚；二是按照iso9001质量管理体系的要求，修订了《各科室工作程序》、《各科室职责范围》等20多项规章制度，对部分科室职责和业务分工作了进一步明确，调整了部分工作人员，特别是在工作衔接上，进一步明确责任，细化业务分工，建立落实责任追究制度，保证了各项工作的顺利开展；三是大力加强行政管理和机关效能监察工作，在日常管理的基础上，利用一个月的时间，集中开展了作风纪律整顿活动，严格考勤，严明纪律，不定期组织查岗，对违规者按照规定及时查处，奖罚结果张榜公布，通报批评，促进了工作作风明显好转；四是加强统计报表管理工作，认真负责地完成了公司各项工程的统计报表工作，完成了公司质资年检工作；五是公司进一步加大了档案管理力度，完善了档案管理制度，严格了借出手续，全年整理、装订了各种档案资料102卷。

5、强化安全稳定工作，为公司发展保驾护航。安全生产工作至关重要，公司年初就制订了安全生产、安全保卫、社会治安综合整治工作方案，及时传达学习上级文件精神，每月定期开展安全生产、安全保卫检查，在6、10月份，先后开展了“安全生产月”、“黄金周”专项安全检查活动，开展了大规模的“拉网式”大检查，对办公区域、施工现场、物业公司等进行全面清查整治，跟踪整改，注重实效。为确保各小区夏季用电高峰期安全运行，公司组织人力对各小区线路进行两次大检查，更换更新了部分用电设施，增强了防护功能，电工实行24小时值班制，累计出动大中小型维修90余次，从未发生安全责任事故。社会治安综合整治活动成效明显，上半年共接待信访300余人次，处理信访案件34宗，平息施工现场闹了7起，为公司各项工作的顺利开展起到了保驾护航作用。

二、工作中存在的问题

去年，虽然我们取得了较好的成绩，但是与形势的发展、离局领导的要求还存在不小的差别和不足，主要表现在以下几个方面：一是由于资金紧张等原因，竣工面积没有完成年初预定目标，经济效益下滑；二是中层干部队伍的作用发挥不够，中坚力量不强，没有起到应有的示范带头作用；三是员工队伍的整体素质需要进一步提高，特别是作风纪律松弛，缺乏紧迫感、责任心、危机感，工作不积极、不主动性；四是管理水平差，管理不到位落，制度落实不好，内部管理不严，“跑、冒、滴、漏”现象十分严重，人为造成的损失时有发生。这些问题应引起我们的高度重视，要认真分析研究，找出问题的根源，采取行之有效的措施和手段，在以后的工作中认真加以解决，确保实现公司持续健康发展。

尽管在工作中存在客观、主观方面的问题，存在着这样那样的困难，但我们的发展优势依然很多，而且，有些优势可以说是得天独厚，其它单位不具备的：一是整体优势。我们作为局的下属单位，局领导对我们的发展高度重视，给予了强有力的支持，协调了方方面面的关系，这是我们发展的最大优势；二是人才优势。我们公司经过多年的发展，培养了一大批会管理、懂经营的人才，人员结构比较合理，高学历、年轻化，这正是干事创业的最佳时期。三是区位优势。我们所开发的小区，多数都在滕州的黄金地段，特别是新兴路商业步行街，是城区独一无二的黄金宝地，升值潜力极大，具有明显的竞争优势。我们相信，只要全体干部职工团结一致，加倍努力，尽心尽责，我们开发公司的前景依然十分光明，一定能够完成各项任务目标，取得新的、更大的成绩。

三、20xx年工作打算及措施

今年，据国家有关部门预测，全国的房地产业仍然呈上升趋势。我市去年底召开了城乡建设暨环境综合整治动员大会，城市建设投资大幅增加，城建项目遍地开花，城区商品房销

售供不应求，而且增长势头很大，已进入房地产开发建设的黄金季节。我们开发公司在局领导的指导带领下，一定要讲团结、讲大局，进一步强化内部管理，全面落实工作目标责任制，集中精力抓好各项工程建设，努力完成局下达的全年工作任务。

20xx年全年工作的指导思想是：

具体目标是：全年实现开发面积万平方米，新开工万平方米，竣工万平方米，完成开发量万元，当年竣工商品房销售率达90以上，工程质量合格率100，优良率40以上。为确保上述各项目标的实现，公司要重点抓好以下八个方面工作：

(一)进一步解放思想，转变观念，加快改革，转换机制。全面抓好广大干部职工的专业学习培训，利用多种形式，在培训的方式方法、在转变观念上下功夫，持之以恒地抓好作风纪律整顿活动，增强工作的责任感、危机感，在公司上下形成“比、学、赶、帮、超”的互动局面，提高办事水平和工作效率力，确保各项工作的正常开展。进一步加快改革步伐，进一步完善提高，努力转换机制，打破陈旧的大集体、大锅饭体制，建立竞争激励机制，在销售领域功效挂钩的基础上，认真探讨，全面推行功效挂钩，对管理人员试行末位淘汰制，以经济效益论成败，把经济效益作为考核的第一标准。

(三)加大拆迁工作力度。5月底完成商业步行街西侧家××超市、××花园二期、××等区域的搬迁工作，上半年完成商业步行街所有搬迁资料的整理归档工作。

(四)进一步抓好商品房销售工作。组织做好商业步行街上房工作，××名苑的预售宣传工作，加快资金回收，确保经济效益。同时，大力加强库存商品房管理工作，加大商品房宣传力度，搞好销售网点建设，加强培训，规范服务，简化程序，提高服务水平，努力展示公司形象。

(五)大力做好住宅小区管理工作。认真宣传新的《物业管理条例》及配套法规，推进小区业主自治。开展业主回访，解决实际问题，提高服务水平。进一步加大各小区物业管理收费宣传力度，争取物价局、物业办等部门确定收费标准，争取启动物业收费工作。同时，加快住宅小区的小区移交工作，在确保完成××小区移交的基础，重点抓好××、××的移交准备工作，力争年内完成1~2个小区完成移交；对暂时不能移交的小区，积极争取政策，抓紧启动物业“两金”，完善各小区基础设施建设，为移交积极创造条件。

(六)认真做好新开发项目的洽谈工作。发动全体干部职工人人抓项目，动用各种关系，积极参加土地的招拍挂，主动寻找新的开发信息和开发项目。同时，尽快盘活原城郊养鸡厂土地，抓紧时间与有关部门单位进行洽谈，对有合作开发意向的单位，实行专人负责，一抓到底，确保年底前敲定1—2个联合开发项目，增强企业发展后劲。

(七)进一步加强内部管理。围绕管理出效益、管理出成绩的原则，坚持经济效益为中心，在行政管理上，要健全、完善好各项管理制度，做到有章可循、有法可依，真正用严格的制度管人、管事，规范行动；在工作目标上，认真落实工作目标责任制，进一步加大考核力度，严格处罚，公开批评，真正建立起奖励惩罚机制，激发广大干部职工的工作积极性；在人事管理上，要加快用人改革，全面推行工效挂钩，要坚持用人唯贤，重才重德，坚决剔除不干工作专挑毛病、打小报告的人，切实做到能者上、平者让、庸者下，真正打造一支精干的干部职工队伍；在工程造价、项目可行性分析、施工现场管理、工程款结算审价等方面，都要严格执行公司制定的各项规章制度，规范操作，严加控制，千方百计降低成本，杜绝“跑、冒、滴、漏”现象，推进公司整体经济的持续健康发展。

(八)千方百计抓好安全生产、信访和计划生育工作。安全生产事关公司发展的大局，必须引起高度重视，要进一步完善

安全生产工作责任制，抓好安全制度建设，加强监督检查，制定出切实可行的措施，保证万无一失。对信访工作要采取行之有效的措施，出现问题，及时处理，能解决的要立即解决，不能解决的也要讲明政策，说清道理，努力把问题化解在萌芽状态。计划生育工作要继续坚持“三为主”方针，严格落实计生制度，加强管理，努力提升计划生育工作的整体质量和水平，确保达到5个100。

总之，在新的一年里，我们一定要把加快经济发展当作第一要务，在局领导的正确带领下，认清形势，转变观念，克服困难，增强大局意识，讲究团队精神，与兄弟单位密切配合，互相协助，坚定信心，横下决心，强化措施，狠抓落实，我们就一定能够完成今年的各项任务目标，一定能够向局领导交上一份满意的答卷，为全局整体工作的发展做新的更大的贡献。

最后，祝大家新春愉快、阖家欢乐、万事如意！