

最新项目成本计划工作计划(汇总7篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们的工作与生活又进入新的阶段，为了今后更好的发展，写一份计划，为接下来的学习做准备吧！通过制定计划，我们可以更好地实现我们的目标，提高工作效率，使我们的生活更加有序和有意义。这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

项目成本计划工作计划篇一

1、按照设计及业主要求，在20xx年4月完成全部工程施工；2、安全无一切事故，事故频率为零；3、质量优良率达85%以上，工程一次验收合格率达100%，创合格工程。

1、做好成本控制工作。项目成本的主要部分有三个方面：一是以工、料、机为主的直接费，二是以运杂费为主的其他直接费，三是以衣食住行为主的现场管理费。我们非常注重项目消耗的计算，以内部管理为主、外部增收为辅。工费以人日消耗为控制目标，材料以项目部能够做到的概算指标为总包干基数，这样就可以依据施工数量，列出成本控制计划，然后根据计划采取措施制定出实施方案。定期总结分析项目经营管理工作，从中找出问题，进而采取措施，堵住漏洞，规范管理，控制成本。项目经理亲自参加和主持总结分析活动，并做到以下几点：一是不仅要注意大问题，更要注意小问题，要明白积少成多的道理；二是要正确分析出问题的原因，提出有针对性的整改措施；三是坚持把这项活动进行到底，贯穿始终。做到事前预测，事中控制，事后总结。

2、确保工程进度。为了克服工期紧张的局面，保证工期，项目部开工前做了充分的准备工作。严密进行了施工组织设计；确保工、料、机到位；做好了甲方、监理单位等各方的协调工作。为连续施工消除停工、窝工现象，在施工过程中充分发挥主观能动性，合理科学安排施工，鼓励号召大家掀起

攻坚战、突击战。通过大干巧干争取时间提前完工，在紧赶工期过程中同时抓好安全质量及员工培训教育工作。项目部工程安全质量责任到人，工程进度细分到天，及时总结重在落实。

3、严抓工程质量 质量是公司生存和发展的根本，要坚持“百年大计，质量第一”的方针，贯彻执行国家法律，法规及行业主管部门相关规定及强制性标准，遵守《建设工程质量管理条例》确保工程质量。牢固树立“质量就是生命，质量就是信誉，质量就是效益”的观念。正确处理质量与进度，质量与效益的辩证关系，在保证安全质量的前提下，实现工期和经济效益目标。设立专职质量检查技术人员，建立“质量检查记录、质量教育培训记录、质量问题和质量事故处理记录”三本台帐。明确项目质量有关责任人完善工程质量岗位责任制，建立健全教育培训制度，形成“全员、全方位、全过程”的质量保证体系，实行工程管理逐级负责制，确保工程质量管理工作落到实处。

4、确保施工安全。坚持“安全第一、预防为主”的方针，以深入贯彻“安全生产法”为主线，科学规范管理。深入开展以《安全生产法》为重点的安全质量宣传教育活动。在日常工作和管理中体现依法管理，依法履行职责，让法律意识深入人心，发挥威力。正确地处理安全，进度，效益三者之间的辩证关系。在确保安全生产的前提下，实现工期和经济效益目标。明确各级安全责任，设立专职安全员，建立健全各项规章制度和安全检查，安全教育，违章违纪和事故处理三本台帐。每月进行一次安全教育培训，贯彻上级方针政策，强化安全技术知识。采用面上教育和重点帮助相结合不断提高全员安全意识和预防事故的安全防范能力。对新员工进行岗前安全教育，特殊工种进行专门安全技术培训。施工现场的劳动安全卫生设施坚持与主体“三同时”原则。

5、加强环境保护工作。项目部将环境保护工作纳入工作计划，积极推行环境管理体系，建立健全环境保护责任制度，

采取推行有效措施，加大环保管理力度。广泛开展多种形式的环保宣传教育活动，提高广大员工的环保意识。搞好废弃物的收集处理工作，建立环保技术档案，对项目部污染物排放量，污染程度，环保工作等情况进行检测统计，定期总结分析。我们深信，在公司领导的正确领导和大力支持下，在全体职工的不懈努力下，我们项目部一定能够总结经验，科学管理，抓住机遇，实现目标，再创辉煌！

项目成本计划工作计划篇二

关键词：公益活动舆论宣传经营人心促销

活动目的：公益性与商业性相结合的义拍义卖营销活动

响应政府“建设社会主义新农村”号召和“青春家园建设”关爱行动，与共青团武汉市委、武汉市关心下一代工作委员会、武汉市青少年发展基金会、武汉市农业局、武汉市文化局、武汉市卫生局、武汉晚报社、武汉市广播电视局、武汉晚报社、武汉爱心文化传播中心等单位联手，推出大型公益活动“金马之家百万爱心献老区”。

联合政府机构、社会团体、新闻媒体共同举办，增强该活动的权威性、公益性、新闻性和可信度，这是企业组织公益活动的关键问题。

在即将到来的销售淡季，推出与金马之家经营项目和营销活动紧密相连的大型公益活动，寻找挖掘新闻点，吸引大众眼球，提升品牌形象，带动淡季的人流和销售，并为旺季销售做铺垫。

活动意义：

2、舆论宣传导向和新闻炒作：作为公益活动本身就有一定的新闻价值，通过合理的炒作为金马之家营销活动造势，增强

大众对金马之家这一品牌的记忆、认知和好感。

3、提升企业形象及实际销售额：对于一个企业来说，获得大众认知便是企业的无形资产，社会效应越好，越能带动公司业绩飞升。

4、符合公司的经营理念：肖凯旋总裁曾多次在公司的会议上提出过企业使命感，在我们以全方位的产品定位解决了消费者的家装痛苦同时，我们同样要在公众心中媒体眼中塑造一个公益形象，营造优秀的企业文化，树立员工的价值观，通过经营人心的宏伟工程，为企业长足发展打下坚实的基础。

5、经济效益和社会效益双赢：

(1)通过整合优势资源，有效开展品牌形象战略目标；

(4)事半功倍的营销推广效果：本次活动主题突出，题材鲜明，受大众及媒体、政府部门关注程度高；且活动本身易于操作，炒作空间大；又与商户互动，投入少，能取得事半功倍的品牌推广效果。

二、义卖(义拍)活动分析：

1. 活动内容：

金马之家联合商户提供近百万价值的义卖产品，义卖款项作为爱心专款全部捐献革命老区的福利机构和弱势群体。

2. 活动时间[]20xx年5月开始启动，至，在近一年的时间里开展一系列爱心义卖义拍及捐赠活动。

3. 义卖产品来源：

(1)由金马之家商户赞助义拍义卖商品，尤其是卫浴、地板、

磁砖、橱柜、电器、家具等全国知名品牌的厂家有较强的品牌推广意识，赞助投入产品的积极性高，同意以公益赞助为由头，做商业促销活动。

(2) 目前公司的武湖基地尚有一批库存家具、床上用品等，可以作为义卖商品。

(3) 计划在近一年的时间里，组织8-10次公益性主题促销和若干次捐赠活动，估计每次需提供价值1-5万元的家具建材商品进行义卖，作为捐赠款项资助革命老区。

4. 活动难度：这项活动需要部分厂商配合，提供义拍商品。但是参与此次活动能给商家带来多项有形的回报，因此，说服商家提供拍卖品是可行的。

5. 活动启动时间：5月27日、28日，每日一次，每天拍卖时间约为2小时。

以后每月1-2个周末定点举行义拍义卖公益活动。

三、扶助对象

1. 7-8月，高考后推出资助老区高考状元

2. 9月，九九重阳节，如到老将军故里，为老将军或者其后人亲属献爱心

3. 10月，为革命老区的福利机构献爱心

五、媒体支持

1. 《武汉晚报》扶助行动栏目

2. 《武汉晨报》

3. 武汉电视台《百姓连线》

4. 湖北广播电台

六、本次拍卖活动操作细则：

1. 本次义拍活动为无底价义拍，即所有拍品0元起价，参与竞拍者自由叫价，最低喊价幅度为50元人民币。

2. 本次拍卖会拍品由金马之家的商户提供，主要拍品有床、床垫、沙发、餐桌椅、沙发床等拍卖品。

3. 本次拍卖会所得款项用于资助革命老区弱势群体。

4. 本次拍卖会在金马之家建材家居门前广场举行。

5. 本次拍卖为无底价拍卖，最终得主由工作人员带到收银台缴款；

7. 拍卖师宣布拍卖开始，参与拍卖者开始出价。

8. 每次叫价，拍卖师现场喊价3次，如没有人加价，拍卖师落锤，宣布成交。

9. 工作人员现场将最后竞拍得主请上舞台，有电台、电视台进行现场采访。

10. 由产品厂商代表恭贺该消费者成为金马之家爱心大使。

项目成本计划工作计划篇三

20xx年项目部工作以精细化管理为基础，遵循“诚信守约，追求优质”的质量方针，围绕“质量优良”的目标，以质量管理体系运行为主线，以规范质量管理为重点，狠抓过程监

控。进一步加强施工单位人员的质量教育培训。提高本部门员工的素质、管理水平，严格按照工期计划施工，杜绝施工安全事故。

二、工作目标：

- 1、工程质量合格率基本达到100%，按计划工期完成施工任务；
- 2、与监理单位配合对施工单位安全施工进行监督；
- 3、全力确保施工现场的无安全事故发生，坚持“安全第一，预防为主”的

原则，建立零伤亡的目标；

- 4、杜绝质量事故和严重质量缺陷；
- 5、严格按照程序对工程预付款进行把关与审核；

三、主要工作

（一）、工程进度控制

各个施工单位限期上报施工进度计划，严格监督施工方对项目施工进度计划的执行。

- 1、根据施工单位的进度计划和目标总结出总工期时间表。
- 2、监督和控制施工进度计划的执行，并搜集有关资料。
- 3、比较计划与实际情况是否有偏差。
- 4、负偏差时，应进行纠偏，并进行下一轮的控制。
- 5、每周三下午4点监理例会时对进度计划完成情况和质量情

况进行总结。

（二）工程进度计划

1□a区a1□a2□a3□a4□a5□a6□a7□a8□b区b1□b2□b6□b7□c区c1□c2□c3□c4□d区d1□d2□d3□d4□d5的土建工程（外墙保温、门窗安装）。

2、西大门与b3□b4□b5主体工程施工。

3、区域内的架空车道、混凝土步梯的施工。

4、2月10日前完成室内给排水、消防管道安装。

5、2月10日前完成消防设备的安装；3月6日~21日（阴历2月1日~16日、计15天）前完成消防设备的联动及调试。

7、4月6日西大门与b3□b4□b5土建工程（外墙保温、门窗安装）。

8、4月6完成上各区屋面防水及落水管、车道与室内地坪、内、外墙涂料和装饰线条安装。

7、4月20日前完成建材城场地面工程；

（三）强化培训，严格检查，确保质量管理体系的有效运行

目部部要加大检查的力度和频次，确保质量管理体系持续有效的运行。

（四）狠抓质量管理制度化、标准化建设

为适应质量标准化的管理要求，项目部将加强两个方面的工作。一是要加强全体员工对质量法规制度的学习，只有认真

学习上级、公司和各级政府的相关质量管理制度，才能认真履行自己的职责，实施自己的权利，实现质量工作的规范化管理；二是要督促各施工队管理规章制度的落实，要求施工单位认真按照各项规章制度严格工程质量管理，加大各项制度落实情况的监控力度，使各项管理制度和控制工作有序进行，促进各项质量管理制度全面落实。项目部要严格实行“三检制”，与监理方配合一起对工程质量实行全方位的监控，对特殊过程和重要工序要实施“盯仓”制度，要严把原材料进货、操作工序质量检查验收关。

（五）成本控制

1、成本控制的目标。以合同造价确定成本控制目标，对计划外的一切开支应严格控制，如果某部分项目有突破成本计划的可能，应及时提出警告，并及时采取措施控制该项成本。

2、审查施工组织设计和施工以及材料采购方案。

3、控制工程预付款的动态结算。 4、严格控制工程变更。

5、公平、公正、合理的做好各项工程签证工作。

工程项目部 20xx年12月12日

项目成本计划工作计划篇四

项目经理1名、产品经理1名、项目实施人员1名、程序员2名、美工1名。

1、项目经理要求：对项目负总责，主动推动项目进度，主要负责项目规划、计划落实、客户沟通，保证项目有序开展，及时响应并处理项目的问题。

2、产品经理要求：对调研的结果及系统实现负责，对公共资

源业务熟悉、对公司的系统熟悉，能够了解客户真实需求，带领客户完成各项需求调研，并符合国家相关规定。

3、项目实施人员要求：对公共资源业务熟悉、对公司的系统熟悉、技术能力强、熟悉项目实施流程与规范，有大型项目的实施经验，熟悉项目实施流程与规范、能够独立完成项目实施，有较强的沟通能力。

4、开发人员要求：对公共资源业务熟悉、对公司的系统熟悉、能够快速修改客户提出的需求，并保证修改质量。

5、测试人员要求：对修改内容质量负责，对公共资源业务熟悉、对公司的系统熟悉。

6、美工要求：对系统中的美观负责。?上海信息技术股份有限公司

二、现场人员要求：

1、现场的所有工作要与总项目经理协商后开展，不得擅自与客户商定，在客户面前要服从总项目经理的安排。

2、重要文档及工具的交付，先提交到总项目经理处。

3、每天提交项目日报（当天工作情况及次天计划，晚上8点之前），每周五提交周报（完成内容、下周工作和存存的困难及解决方案），制定月度计划（下个月的项目计划，月末之前）。

4、按照计划主动有序的开展各项工作，对客户提出的相关问题，积极配合解决，并与客户搞好关系。

5、平常按客户的作息时间上下班，有特殊情况事先或电话说明。

6、工作期间不要打游戏，看视频等与工作无关的事情。

项目成本计划工作计划篇五

项目策划人：赵慧哲、吕延晨、李娜、顾观佩

1. 系统主题

1.1 引言

现在不管是公司还是学校都有各式各样的系统，比如：学校里有教务管理系统、图书管理系统等等。而公司中有工资管理系统、人员管理系统等。目前市场上的这些公司，基本上每个公司都要对其每天的销售情况进行统计记录，而且现在电脑这么普及，我们不像以前都是用手工记录到本子上，然后人工进行数据的处理。所以建立一个销售系统很有必要，为公司省去了许多不必要的人力资源，并且效率高、省时、操作方便、有很广的应用域和发证，空间。

1.2 背景及目的

在大二下学期我们开设了一门《实用软件工程》的学科，在老师及专业课程的需要下，我们要进行一个为期15周左右的一个对软件工程深入学习的平台。需要我们在15周以内编出一个小型软件。其次，在21世纪这个繁华的年代，销售业也是蓬勃发展，出现了很多销售管理系统来促使公司的发展，有了销售管理系统，不仅仅有利于公司的管理，更加有利于我们及时地掌握数据资料，进行处理、统计与总结。基于这个想法，我们小组决定做一个销售管理系统，以实现灵活的管理公司销售业绩的小系统。

本销售系统可以完成以下功能：

(1) 计算某个月每个人每种产品的销售额；

(2) 按销售额对销售员进行排序，输出排序结果；

(4) 输出统计报表。

1.3 系统与“创新杯”的主题关系

为迎接“创新杯”而进行的预演。我们的目标主要放在能做出一些实用性强的软件，如果好的话，就能被大家广泛使用。所以我们希望能使得“创新杯”能出现一些更有新意的东西，更好玩。吸引更多人的眼球。

1.4 市场调查过程和结论

在确定课题前，我们特地上网看了一下当前比较热门的课题，最多的为学校的图书管理系统，但这个太过于大众化，做的人比较多，而且我们也一直在使用，所以难度不大。后来我们发现销售方面还算是比较热门，而且做的人不多，对于我们来说，也比较新鲜，因为毕竟我们现阶段都没有接触到，所以根据我们的综合讨论，觉得现社会有很多的机构需要该软件，比如：酒店可以用该软件管理赠品的发放，超市可以用来管理货物的采购和销售状况，就连一个小饰品店都可以用该软件来管理饰品的销售量和顾客的需求量。从调查来看该软件是很受社会欢迎的，实用性较强，而且现如今类似于该软件的产品可谓是层出不穷，大大增加了我们做这个项目的必要性。

2. 需求分析

2.1 概要

这是一个很实用的小型销售管理系统，包括了每件产品的销售额的统计，以及总销售额的统计，等等一系列的小功能，可以帮助小型商店和小型公司实现对每日产品的销售统计，而且可以输出各个销售员的不同业绩，操作简单，显示直观，

无需太多的技术要求，所以适合于大众。

2.2使用场景

主要的面向对象：各类服装店和小型公司。

场景描述：有四个销售员，负责销售五种产品。每个销售员都将当天出售的每种产品各写一张便条交上来。每张便条要包含：销售员的代号，产品的代号，这种产品的当天的销售额；每位销售员每天可能上缴0-5张便条。

详细操作：在类似小型公司或者服装店，一般都是看业绩来提升的，或者是看业绩来提名最佳销售人员或者最佳员工，然后公司再进行一些奖励制度。所以假设一名销售经理需要在每天下班后统计今天的销售量和销售额，如果是手动统计，那计算量和工作量就太大了点；但如果她安装在了本款软件，运行程序后，可根据操作提示一步步操作。

首先，如果是第一次使用本款软件，他需要先注册用户名和密码，这样也可以保证销售情况的隐蔽性，后面每次查看或者添加新纪录时，只需要输入用户名和密码就可以进行操作，如果别人想要对销售情况进行修改，那必须要知道用户名和密码，否则无法进行操作。注册好用户名和密码后，进入界面，每个销售员都有编号，然后输入日期、销售员的编号、产品编号、销售额，都输入好后，程序可以从高到低进行排序，这样一眼便能看出每个人的销售情况—最好的销售人员。最后程序还可以进行总销售额的计算，可看出这一天或这个星期或这个月公司的业绩如何。

以上即是本款软件的详细操作过程，不仅实用而且简单、直观。在各类小型企业和服装店等地方使用再合适不过了。

2.3实用性分析

我们设计这款软件时，最想突出它的一个优点就是实用！所以我们是本这个目的去设计的。它简单易懂、界面直观、隐蔽性强，非常适合各小型企业对公司的管理，统计，查询。花最低的成本去实现最高的效率。

2.4 未来发展方向

本软件现在来讲只适用于小型的企业，但是将来会随着我们小组队伍的壮大，能力的加强，它不但可以应用在小型企业，更是可以在大型的企业中得以运用，而且功能会越来越强大，不仅是对营业额的统计，而且可以实现对每件产品销售量的统计、管理、查询。而且还有望发展到其他的各个领域。

项目成本计划工作计划篇六

一、提高与人沟通能力在项目施工过程中，经常会遇到甲方、监理、多个项目施工的负责人相互影响的时候，处理各方之间的关系，加强沟通必不可少。

1、于政府相关单位的项目，与企业单位的项目有很大的不同，不只是施工完成任务，验收付款就行了，里面所涉及到的流程，规范文档都是重要的组成部分，在验收和结算的时候，是一个必不可少的，在去年，我所负责的襄阳输油处就是一个政府项目，光是走流程所用的文档都装了一大摞，而每个文档所涉及到的甲方、监理、各个项目的施工方的签字盖章，就是一个要花大量时间去处理的事情，这些相关的流程，文档都有一个固定模式，在今后的工作中，我会把这些相关的模板全部备份下来，留作以后施工。

2、严格管理施工我们的项目建设主要是机房建设，机房建设项目的施工是多个分项结合的一个项目，包括装修、监控、综合布线、防雷接地、配电、空调、新风，所涉及到的方方面面很多，严格要求安装图纸施工是必需的。

三、提高室内装修施工能力装修在机房建设中是一个费时费人费力的分项，而在装修这一块，我感觉是一个弱点，经验的不足，所造成材料的损耗浪费，整体装修效果不好，用一个别的材料可以达到更好的效果等一些的问题，而且材料的用量，价格都不是能很好的估算出来，因此我今年的重点是提高装修施工的能力。

四、提高工程预算定额报价的能力在很多政府工程报价的时候，都是要通过预算定额来报价，里面的格式与传统报价存在很大区别，非常复杂，这也是我以后长期学习的目标。

五、提高项目方案报价和画图的能力一个项目的实施，好的方案决定着项目的组成，严格严谨的图纸决定着项目的效果，在以后的工作中这些都是我要学习的重点。这就是我xx年的计划，在努力完成公司领导交给我的任务的同时，进一步提高自己的技能技术，不懂的要向书本学，向领导学，向师傅学，向同事学，不断丰富自己的知识结构和才干，培养良好的学习习惯，为创建公司的美好明天而努力。

项目成本计划工作计划篇七

全面贯彻落实党的精神，以科学发展观为指导，以建设沿海经济社会发展强县为统揽，聚焦重点项目，全力展开攻坚，动员全县上下进一步解放思想，集中力量，加大力度，打一场重点项目建设攻坚战，加快重点项目建设进度，促进我县经济社会又好又快发展。

攻坚行动采取县领导分包、相关镇和县直部门协调推进、项目业主单位具体实施的形式，对29个项目进行重点推进。到今年底，争取18个重点项目取得突破性进展或完工投产，5个重点项目开工建设，具备落地条件，6个重点前期(谋划)项目取得实质性进展。

一是前期攻坚。前期攻坚是行动的重点。围绕加快项目前期

工作进度，要突出抓好在谈项目和达成投资意向项目的推进工作。利用我县产业基础和区位优势，以调整优化产业结构、延伸产业链条为重点，谋划一批强县、立县的大项目，加强项目信息沟通对接，建立和完善充实项目库。对在谈项目，要进一步建立健全投资项目评估机制，积极引进国内外大公司、大集团，提高项目档次和质量；加大协调和盯办力度，积极配合投资方做好项目前期调研、选址等基础性工作，为项目及早日达成投资意向创造条件。对达成投资意向的项目，要围绕项目备案(核准)、规划、环评、用地等前期工作，加大跑办力度，加强协调督导，尽快完善项目的各项审批手续，促进重点前期(谋划)项目尽快具备落地条件。

二是开工攻坚。开工攻坚是行动的难点。围绕促进项目开工建设，要突出抓好项目建设内、外部配套条件的落实工作。加强对项目业主单位的督导，促其尽快完善项目开工前各项审批手续，加快落实资金、物料、人力等建设要素，为项目的开工建设奠定坚实基础。对项目建设所需的供电、供水、道路、规划许可、土地占用等建设条件，明确责任，采用“一事一议”、“特事特办”等办法重点加以解决，确保年内实现开工建设。加快嘴东工业园区建设步伐，尽快完善各项基础设施，满足项目入园条件。

三是进度攻坚。进度攻坚是行动的关键。围绕加快项目建设进度，要突出抓好影响项目建设进度的各类问题的协调和解决。要进一步强化责任意识，对项目建设工作中存在的突出矛盾和问题，采取积极应对措施，督导项目业主单位强化时间、任务观念，做好工程施工节点衔接。要不断优化建设环境，切实加快项目建设进度，确保取得实质性进展，推动在建重点项目早日完工投产。

(一)加强领导，明确分工。为确保攻坚行动取得实效，县委、县政府成立“重点项目建设攻坚行动领导小组”，由县委书记任组长，县四大班子有关领导任副组长，相关部门主要负责人为成员，负责我县“攻坚行动”的组织领导，领导小组

办公室设在县发改局。攻坚行动采取县领导分包责任制，县四大班子领导作为分包项目的第一责任人，对分包项目负总责，一包到底；相关镇、县直部门作为项目的承办单位，要迅速摸清重点项目的基本情况和存在问题，结合自身职能，责成专人协调盯办，确保尽快办结；项目业主单位作为项目的具体责任人，要主动与分包领导、承办单位搞好衔接，对照“攻坚行动”的工作任务，制订详细的工作计划，倒排时间表，细化、量化目标任务，确保重点项目顺利实施。

(二)突出重点，加强调度。为全面掌握攻坚行动工作进展，及时协调解决攻坚过程中出现的各类问题，领导小组将实行月调度制度，每月进行一次集中调度。前期(谋划)项目要重点协调调度项目工作目标、工作任务、工作时限及节点等内容是否清晰和明确，工作步骤和方法是否扎实和有效，规划、选址、环评、备案(核准)等前期手续是否办理等工作情况；已开工项目重点协调调度水、电、地、资金等建设条件是否落实，项目建设的内外部环境是否优良，项目建设工期和进度是否达到要求等工作情况。

(三)强化督查，严格考核。各镇、各部门、各项目业主单位要按照各自制定的实施方案和工作计划表，结合开展的“效率年”活动，全面推进“攻坚行动”的实施。要强化工作督导和检查，切实加强组织协调，建立健全层级检查、考核制度，确保任务到人、责任到人、奖惩到人。同时，县攻坚行动领导小组将组成“攻坚行动”专项督查组，定期对各单位进行专项督查，并发布督查通报。年终，要将重点项目建设攻坚行动完成情况纳入领导班子考核内容。