

2023年园林工作总结报告(通用8篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。那么报告应该怎么制定才合适呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

园林工作总结报告篇一

一、项目实施情况

1、项目区基本情况

马铃薯村、革约村、谷增村三个村作为扶贫开发工作重点村，总户数1124户，总人口4463人，其中低收入贫困户149户，626人。耕地总面积5986亩，其中田1800亩，土4186亩。气候宜人，属喀斯特中低山峡谷地貌，海拔999米—1150米，年均气温16℃，无霜期298天，年降雨量1200毫米，全年日照时数为1248.4小时，年积温为5200度。土壤以黄壤为主。水资源丰富，项目区有河流总长6公里，常见地表断头河与地下河贯通，水源丰富、水量充沛、水质清澈，有马铃薯河、盐井龙滩和革约龙耳朵等。乡党委、政府在各级、各部门的关心和支持下，利用本区域内自然资源条件，积极发展农业生产，通过几年来的努力，三个村西瓜种植规模已达3000亩，蔬菜种植500亩，香菇种植达3000平方米，特色水产养殖已有一定的发展基础。群众通过种、养殖项目的示范带动，生产积极性高涨。

2、项目实施及完成情况

按照筑财农119号文件精神，下达我乡省级财政产业化扶贫资金100万元。项目建设内容为在我乡革约村、谷增村、马铃薯村种植露地冬豌豆1000亩、黄瓜500亩，建设反季节蔬菜大棚50个9000平方米、香菇大棚50个3000平方米。

在市农办、市蔬菜办、区委、区政府及上级有关工作部门的领导下，乡人民政府作为产业化扶贫项目的实施主体，严格按照省、市、区相关精神及项目实施方案要求进行项目实施，共完成冬豌豆种植1067.4亩(其中，革约村560.5亩、马铃薯村335.4亩、谷增村171.5亩)，豌豆种植于10月启动，于4月中旬采收结束;完成反季节蔬菜钢架大棚建设50个9000m²香菇大棚50个3000m²黄瓜种植500亩(其中，革约村173亩、马铃薯村131亩、谷增村196亩)。

3、资金使用情况

市财政下达财政扶贫资金计划100万元，资金拨付到我乡95万元。具体使用情况如下：豌豆种子12万元;50个蔬菜钢架大棚建设30万元;香菇大棚补助1万元;黄瓜架材47万元;培训费5万元。

二、采取的工作措施

(一)建立了三个体系

1、建立组织保障体系

蔬菜种植具有较强的季节性，从宣传发动到项目种子的入土实施，时间紧，任务重，一环扣一环，每一个阶段的工作都不可拖延。为此，区人民政府成立了以区政府副区长班德勋同志任组长，区农办、区政府办、区农业局、马铃薯乡政府相关主要领导任副成员的项目领导小组;同时，在区项目领导小组的领导下，乡人民政府相应成立了以乡长任组长、包村干部和村支两委为成员的工作实施组，及时调整党政领导班子分工，分别明确一名任时职副科级以上领导联系革约、马铃薯、谷增三村的工作，落实一村一名包村干部和技术指导员。以联系村领导作为第一责任人，从项目的宣传发动、到种子的发放、技术培训、技术指导和组织实施，均按照早安排、早部署、早落实的要求，切实加强对项目的领导，形成了分工

明确又相互配合、狠抓责任落实的专门工作队伍，为项目的顺利实施提供了有力的人力保障和组织保障。

2、建立技术服务体系

一是科学布局，合理规划。请市、区农业专家到乡考察，进行可行性研究分析后，综合地理环境、气候、水资源、交通等各方面条件，最终将项目实施地落户在地理条件优越、气候条件适宜、水源充沛、地势平坦，群众在种植蔬菜方面具有一定经验的马铃、革约、谷增三村实施。同时，技术专家通过对三村土壤特征进行化验、分析，又结合蔬菜市场需求，确定了以冬豌豆、黄瓜、香菇为主导品种，采取黄瓜—水稻—冬豌豆种植模式即“菜—稻—菜栽培模式”和黄瓜—香菇种植模式即“菜—菜栽培模式”，以革约村革楼村民组、马铃村水车坝组、谷增村七一桥组作为集中展示区，示范带动全乡蔬菜产业带的发展。

二是建立专门的技术服务队伍。区蔬菜办派出3名技术人员到马铃乡蹲点作技术指导。从蔬菜的下种、施肥到产品采收全过程，每村均有1名技术员作指导服务，农户在遇到困难和问题时可及时得到帮助解决。同时，并区科技局专家到乡进行技术指导，通过开展技术指导培训，指导农户利用沼液进行施肥和病虫害防治等科学方法，为项目的成功实施提供了强有力的技术支持。

3、建立市场网络体系

建立了由农户自销和政府帮助统销相结合的营销模式。一方面，在项目启动前期，区农业局通过网络发布了豌豆销售的信息，与商家达成了意向性供销协议。另一方面，极力嫁接青岩市场，鼓励农户主动与蔬菜收购商联系，引进收购商上门收购蔬菜，搭建农户自销售与政府帮助统销相结合的销售市场，农户自愿选择销售渠道。同时，采取“公司农户协会”的模式，香菇产品的销售供不应求，确实建立了多渠

道的市场销售网络体系，保护农户经济利益。

(二) 强化两个到位

1、强化宣传动员工作、政策措施宣传到位。

项目启动前期，为促使三村群众积极参与到蔬菜种植项目中，首先，乡产业化扶贫项目实施小组放弃了五一休假的机会，按照早安排、早部署的要求，及时召集项目规划区内的村支两委、村民小组长、部分村民代表到乡召开动员会，向农户讲解发展蔬菜生产对于提高经济收入的重要性，宣传《实施方案》确定的各项补助政策措施，动员农户积极发展蔬菜生产。同时，项目实施工作小组还利用晚上的时间，分赴各村召开村民代表大会，逐家逐户进行动员，部分昼夜的开展种植农户、种植数量的统计工作。确实将项目实施的各项政策措施宣传落实到位，取得了农户的广泛参与，确保了种植任务落实到户。

2、强化技术培训工作、技术指导服务到位。

为确保项目的实施成功，保证农户按要求规范化发展蔬菜生产，我乡从提高农户发展蔬菜生产方面的知识着手，积极邀请区蔬菜办、区科技局的专家到乡进行技术培训，全年共到各村开展蔬菜种植技术培训10余期，并组织了各村支两委、项目实施涉及村的小组长、部分村民代表200余人到罗甸县学习考察一次，培训蔬菜种植农户余人次，使蔬菜种植农户掌握了蔬菜的下种、蔬菜生产应注意的问题、病虫害防治等基本知识，确实将技术指导落实到位，提高了蔬菜种植农户科技种田的能力。

(三) 建立落实四个制度

1、风险抵押金制度

为增强项目实施相关责任人的责任意识，确保产业化扶贫项目的实施取得成功，建立了风险低压金制度，涉及该项目的区、乡工作人员按照各自责任大小，交纳1000—1元不等的风险低压金，明确规定在项目实施成功后，风险低压金才能如数退还给责任人并给予一定的奖励，因责任人原因造成项目实施任务未完成，或导致项目实施失败的，所扣风险低压金全部充公。

2、承包示范制度(蹲点指导制)

为加强对各村种植农户的指导，发挥示范带动作用，通过乡党委、政府研究，制定了乡干部承包示范制度。即由各包村干部负责在所包村选择一农户的一田块，对其田块内的豌豆种植从下种到采收进行技术承包，规范化种植，以将所承包的豌豆种植田块打造为该村最好的豌豆为目标，提供示范田榜样，指导其他农户按要求进行蔬菜规范化种植。

3、金融扶持制度

为解决种植农户前期项目启动资金缺乏的问题，乡人民政府积极与花合行协调，通过种植农户申请，不管该农户是否有未还清的银行债务，花合行均向种植农户提供小额贷款服务。乡财政对种植农户的小额贷款进行贴息。

4、项目资金管理制度

项目资金的管理严格按照扶贫项目资金管理制度进行。乡财政按照“财政扶贫资金管理办法”的管理规定管理项目资金，并强化扶贫户信用管理，确保了扶贫项目资金的安全。

(四)创新补助发放模式

为充分调动农户发展蔬菜种植的积极性，改变“我帮你发展、你帮我完成的任务”的不良作风，确保蔬菜种植项目成功实

施。我乡一改以往对农户补助的发放方式，将“先补后种”改为“先种后补”的方式。即由农户先垫资购买种子，每户购买种子所花的资金，乡农业服务中心做好登记。乡人民政府通过与花合行合作，由乡财政所为每户种植农户开设账户，然后在每户账户中存入农户购种同等金额的资金后冻结账户，乡农业服务中心将存折发放到每户种植农户的手中，在农户将所购种子按要求全部播种，种苗出土并见一定成效，通过乡人民政府及相关部门验收合格后，解冻账户发放补助。这不仅消除了种植农户担心政府补助兑现不到位的想法，调动了农户发展蔬菜种植的积极性，而且还有效的解决了农户只领补助不落实项目的问题，形成了约束机制，保证了项目资金的安全。

(五)采取“反租倒包”的方式、实施好示范种植。

在500亩黄瓜种植项目的实施过程中，项目规划突出革约村革楼、马铃薯水车坝、谷增村七一桥三个种植连片核心区，每个核心区至少达50亩，突出三个核心的主体地位，扩大辐射带动面。

为有效解决规划区马铃薯水车坝组核心区插花的问题，乡人民政府要认真做村民农户的工作，由乡干部牵头，从不愿种、或没劳动力不能种的农户手中租取土地，然后再将土地承包给积极性高的该组农户进行黄瓜种植，确保了规划核心区的形成和示范效应的实现。同时，指导农户按要求规范种植黄瓜，从管理、技术指导服务、销售渠道环节上给予农户大力的支持，保护农户的经济利益。

三、取得的成效

(一)经济效益

项目的实施共完成冬豌豆种植1067.4亩(其中，革约村560.5亩、马铃薯335.4亩、谷增村171.5亩)，豌豆种植于10月启动，

于4月中旬采收结束;同时,冬豌豆种植项目在遭受1月罕见的严重凝冻灾害的情况下,平均亩产达231公斤,总产量为246569.4公斤,收购商上门收购价为2.06元/公斤,实现豌豆总产值高达53.37万元,仅此一项,项目区种植农户户均增收716元,人均纯收入就增加202元,实现了农民减产不减收的目标;完成反季节蔬菜钢架大棚建设50个9000m²香菇大棚50个3000m²黄瓜种植500亩(其中,革约村173亩、马铃薯村131亩、谷增村196亩),黄瓜平均亩产为2500公斤,总产量为1250000公斤,收购商上门收购价为0.8元/公斤,实现黄瓜总产值高达120万元,仅此一项,种植农户人均纯收入就增加268元,实现了农民增收的目标,项目实施的经济效益初步显现,农民从产业化扶贫项目中真正得到了实惠。

(二)社会效益

- 1、推进了马铃薯乡社会主义新农村建设步伐,因地制宜,辐射带动全乡8个行政村蔬菜种植产业的发展,加快了全乡农业产业结构调整步伐,实现全乡农业从传统农业向特色农业发展的转变。
- 2、蔬菜基地的建成,可年均为贵阳及周边市场提供246569.4公斤无公害生鲜蔬菜,满足了人民群众对生鲜蔬菜的消费需求,解决了贵阳及周边城市无公害蔬菜供应紧缺的问题。
- 3、为全乡农民提供余个就业岗位,农民无须外出务工就可实现就地就业,减轻城市就业压力,农民群众得到实惠。
- 4、解决了项目区内600余贫困人口的脱贫问题,保证了农村土地的充分合理利用,形成了农民增收致富的一个长期有效的增收途径,维护农村社会稳定。

(三)生态效益

发展无公害蔬菜生产符合生态示范区建设的要求,符合无污

染生态经济乡的发展定位，产业化扶贫项目的实施。一是保护了全乡的青山绿水，实现了全乡经济社会在在维护群众利益中前进、在保护生态中发展。二是因地制宜，促进了生态能源的有效利用，沼液、农家肥得到了充分的利用，这不仅为农户在每年的农业生产化肥上节约了开支，而且还减轻了施用化肥对土壤的污染，可持续发展后劲不断增强。三是带动了传统农业向生态农业的发展，加快了生态文明区的建设进程，进一步促进了人与自然的和谐发展。

四、实现了全乡农业产业的根本性变革

一是群众思想观念的转变。无公害产业化扶贫项目实施成功，促使大部分群众从思想上认识到了发展蔬菜种植经济效益，思想基本上从“要我发展”转变到了“我要发展”的观念上来。农民不再担心什么品种能不能种、销得出去销不出去等问题。在落实政府一系列政策、指导措施上，变积极主动，只要政府安排了，再不要政府担心，农户均能按要求完成。

二是经营理念的转变。农户的收入方式基本跳出了主要依赖传统农业的发展框框，催生了农村经纪人的发展。项目的实施，全乡共产生了10余人专门从事蔬菜销售的经纪人，商品经济意识的成长为成功嫁接青岩蔬菜批发市场创造了条件，实现了青岩蔬菜批发市场向马铃乡的延伸，农民因此足不出户在家门口就能将蔬菜销售出去，农业生产基本上从自给自足的传统农业型向商品经济型的特色农业转变。

三是就业渠道的转变。通过发展蔬菜生产，余农村富余劳动力实现了就地转移就业，农民的就业方式开始从外出务工向就地转移就业转变。

四是种植技术的转变。农民群众通过接受农业科技培训，增长了科学种田方面的知识，一些农业科学技术得到了大力的推广，人畜粪便、沼液等新型有机肥得到了广泛的应用，农产品的科技含量进一步提高。

五是种植模式上的转变。蔬菜项目的实施打破了全乡几百年来“水稻、玉米”单一传统农业的发展模式，经济农作物的种植面积得到了发展，调整了农业产业结构，实现了从传统农业向特色农业的转变。

六是进一步密切了干群关系。项目的成功实施，增进了群众对政府工作的信任，提高了政府的信誉度。乡、村干部的工作更加受到群众的欢迎和支持，干群关系更加融洽。

五、存在的困难和问题

(一)思想认识不到位，思想观念还未得到彻底转变。

个别群众还未从根本上认识到实施农业产业结构调整的重要性，思想僵化保守，固执于仅种植水稻、玉米的传统农业的老观念上，对政府各项优惠政策、措施无动于衷。

(二)农民的知识水平低，科技文化素质有待进一步提高

农民群众只文化知识水平普遍偏低，缺乏对科学种田重要性的认识，接受新事物、新技术的能力较低，存在部分种植农户在技术人员的指导面前不听侍从、技术人员说一套、自己做一套，不按技术人员的指导实施，导致项目实施的总体水平不是很高。

(三)经营理念的商品意识有待进一步增强

农产品的销售过分依赖于乡外小商贩的收购，农民群众商品经济意识不高，经营的自主性不强，“怕卖不出去”的思想还部分群众中存在。农村经纪人的发展还处于萌芽状态，经营理念的商品意识还有待进一步的增强。

(四)产业化扶贫项目的基础还不牢固

农民自主发展的意识还不强，个别群众发展蔬菜种植的坚定性、长期性意识不强，还有依赖政府补助的思想，产业化扶贫项目的基础还未筑牢。

六、下一步的工作打算

(一)争取资金支持，进一步巩固好发展好蔬菜产业化项目。

1、按照省、市关于产业化扶贫项目的有关方针、政策和工作部署，积极争取省市扶贫项目资金及其他项目资金的支撑，进一步巩固的扩大蔬菜产业项目的发展，完善项目区内的机耕道、农灌管道等配套设施，为项目的规模化发展创造良好的条件。

2、制定切实可行的政策措施，建立长效激励机制。科学选择项目实施的品种，有针对性的开展调查研究，引导农户根据市场需要发展蔬菜种植，搞好宏观调控，切勿政策措施的变动和蔬菜滞销而损害农户的利益，挫伤农户的发展的积极性。

3、进一步强化辐射作用，在现有基础上，做好项目实施成果的宣传，进一步将积极性高、自愿发展蔬菜种植的村寨农户纳入项目规划区，扩大项目的规模，引导农户进一步发展无公害蔬菜种植。

4、搞好蔬菜销售的信息发布，搭建蔬菜销售平台，积极培养和支持农村经纪人的发展。

(二)打造蔬菜品牌入市经营，提高产品的品质和市场竞争力。

1、搞好技术指导，标准化、规范化发展蔬菜种植。按照无公害蔬菜、有机蔬菜生产的相关标准，认真引导农民利用农家肥、沼液等有机肥种植蔬菜，规范化种植，提高蔬菜生产的质量，打造蔬菜精品。

2、成立马铃薯乡蔬菜协会，注册蔬菜品牌，将产品打入大型超市、省外市场进行销售，提高农产品的竞争力和产品的附加值，提高农民群众的收入。

园林工作总结报告篇二

不管是工程的顺利建设还是项目部的正常运转，始终认为组织管理工作至关重要。而熟练的业务本事对组织工作有推波助澜的作用。记得初来佛山时，由于业务本事的不足，不清楚佛山移动内部的运转习惯而处处碰壁，业务管理工作也难见起色，但唯一令我兴奋的是每一天能应对新的工作，应对新的问题，给了我一个成长学习的机会，这期间始终坚持学习，把提高业务本事作为工作的一个关键环节来抓。一是向书本学习，充分利用平时休息时间，继续补充和不断完善工程建设、监督管理等业务知识的学习。二是向实践学习，我喜欢思考工程监理过程中出现问题产生的原因及处理方法，在与其他监理单位和施工单位接触中，也注意吸收他人的经验，学习别人先进的管理方法和施工技术来充实自我。三是向领导和同事学习，工作中，凡是遇到不懂的问题，我都虚心向领导和同事们请教，一齐分享好的管理方法、管理思路，以及如何更好的统筹安排各项工作。在领导和同事们的帮忙下，我的组织协调本事、业务管理水平都有了明显的提高。

“百年大计，质量第一”，质量不仅仅是工程的生命和灵魂是监理工作的生命线，在现场管理时要求监理员勤跑现场，监督施工单位严格按照施工规范、设计图纸进行施工，现场检查、旁站、测量，要求到达规范程度，对于未到达的要求返工，对于问题严重的应当立即电话通知我，然后向建设方反映实际情景，并且及时叫停施工。要求现场监理员对进场施工材料进行确认，异常是一些施工单位供给的材料，检查化验报告单及出厂合格证等。在天花内、电梯井等隐蔽工程施工时始终坚持上道工序不经检查验收不准进行下道工序的原则、检验合格后签署认可才能进行下道工序，并要求现场监理员做好隐蔽工程旁站监理工作，反馈现场相片信息，如

遇质量不合格，施工单位又拒绝服从我们监督管理，那么我们必须下发监理通知单，并以书面形式反馈到建设方。

作为一个单项负责人做好内务的管理工作也是我应尽的职责，在项目部除了注意自我的言行举止外，并想起到一个模范带头作用。制定工作作息时间表，早上早起，对于爱睡懒觉的同事，及时督促，提醒起床，把窗帘拉开，让光线都照进来就睡不了了。定期的组织大家搞项目部卫生，带头做到勤俭节约，对像纸张，笔等办公用品也应控制使用，避免不合理让费，像公司配备相机，尺子等都是要实行个人签名负责制，职责到人，提醒大家爱护公务。煤气，水电是个浪费大户，大家平时也不注意爱惜这些公共资源，认为浪费的不是自我的，导致养成了一个不好的习惯，一开始看到这种情景都是随手关灯关水，后经过与同事间的沟通，并以身作则，浪费现象有了改观。

在工程的建设过程中出现了一批有职责心，细心又很干的新员工，平时积极配合项目经理加大对这些员工的培养，督促、指导新员工加快熟悉现场管理流程，组织大家学习相关的规章制度，施工规范，施工图纸的设计要领，验收规范等。定期的检查施工过程中项目资料的完成情景。在现场管理过程中经过对现场监理适当的放权，在各施其责、各尽其责的前提下，充分发挥他们的聪明才智，使他们坚持良好的精神状态和工作热情，提高他们的自信心和工作成就感，我想这对他们的成长会有一个很大的帮忙作用。

工程监理工作是一项十分艰苦的工作，是业主与承包商之间的沟通桥梁，我始终坚持“服务无止境，满意是标准”的服务理念，坚持乐观的人生态度，坚持科学严谨的工作态度，认真做好每一项工作。但我们得维护我们监理的形象，维护我们自身的利益，在与施工单位的沟通中，让双方明白各自的职责所在，在项目建设过程中，绝不袒护包庇施工单位，也不会对施工单位低三下四。以维护我们监理公正，公平，专业化、规范化的形象。在与业主的沟通中，更应坚持监理

的形象，这其中与业主的沟通技巧就极为重要，首先，要善于发现和寻找与业主的共性，如共同的语言，共同的习惯，共同的爱好等，这些共性是与业主处好关系的始点，能够经过言行去感染对方，如有时陪同业主去现场巡检，可从进度、质量、投资等方面提出好的提议，赢得业主的好感。在主送业主的文件中能够让业主了解到监理平时都做了哪些工作，能够让业主了解到监理部哪些事情需要业主协调和支撑，但切忌暴露项目内部能够协调的事情呈送到业主手上。

总结一年的工作，虽然较好地完成了各项任务，取得了必须的提高，但发现自我还存在许多不足。专业技术水平还达不到自我的要求，有待于进一步提高；组织协调还不能得心应手，有待于进一步改善。在今后的工作中，我将加倍努力学习监理规范和专业技术知识，不断提高自我的业务本事；认真总结工作中的各种管理，协调问题及其解决办法，更加积极努力地工作，把自我所承担的工作尽自我的努力做到最好！

园林工作总结报告篇三

20_年即将过去，回顾半年来的工作经历，总结半年来工作中的经验、教训，有利于在以后的工作中扬长避短，更好的做好技术工作，以下粗略的对本年度的工作作以下总结。

作为公司驻现场的机电管理人员，我按照公司的各项制度，按时按质地完成了各项管理工作。过去的半年里，我参与管理的余姚市精品馆装饰项目顺利地完成暖通工程的风管安装、暖通供回水工程的立管安装、水电安装工程的吊顶内配管配线和卫生间给水管安装工程。很有幸能参与本项目的建设，参与安装工程的施工。在我的脑海中现场管理归纳与以下几点。

首先，贯彻设计意图，在施工过程中，按图纸要求施工，施工前就要对项目有个总体的安排计划。在遇到具体施工问题，及时和建设方、设计方沟通，首先提出问题，并提供自己的

调整意见，供建设方和设计方参考，这样有利于问题的及时解决，并且能够得到建设单位的认可和信任。在施工过程中，必须以项目的成本为出发点，多考虑人材机的节约，施工前了解项目的预算造价，做到心里有数，综合考虑项目的成本节约。

其次，为了有效的管理工作，根据项目部制定的施工进度计划，要求各班组按项目部的施工进度计划合理的组织劳动力，劳动器材，合理的安装材料进场计划，做到材料提前送检、封样，杜绝不合格材料进场，从源头上抓好材料的质量关。施工前做好技术交底工作，把安装工程具体的质量要求和工艺水平以书面形式告知施工班组，并根据平时现场检查时发现的问题及时总结，细化后再在工程例会上更正。平时要多和班组长谈质量、谈工艺，返工的事情就会减少发生，特殊的施工班组要尽最大努力，把他们的积极性调动起来，尽量减少班组的质量薄弱意识。管理做到人性化，经常和各班组沟通，和他们讲解质量的重要性，安全的经济性，效益来源于安全施工来源于精心管理。

第三，安全生产贯穿于整个施工工程，在本工程上，各安装班组能积极重视安全工作，平日开会多讲多要求，并签字落实责任，在具体施工时再检查。施工现场挂好相关的标示标牌及警示牌，时刻督促员工的安全意识。

第四，今年有幸参加公司的信息化管理工作，这对我来说是一次挑战，在不熟悉的领域里学习，学到了一些新的知识，使自己的业务能力提高了一个层次，很感谢公司给予的机会，以后工程管理实现信息化和数字化的管理是大势所趋，信息化管理减少了绕弯路和无用功。

紧张的工作之余，为了提高自己的业务水平，把工作做得更好，也为了以后的发展，业余时间给自己多充充电，本项目中遇到了以前未曾接触过的电梯安装工程，通过翻阅相关书籍规范，给了自己一个学习和挑战的机会。

在过去的20_年中我认真要求自己，提高自己的业务水平，在工作中兢兢业业，取得了一定的发展，也发现了自己的一些不足，我想在以后的工作中我要扬长避短，弥补不足，全面做好本职工作，为公司的发展做出自己的贡献。公司正处于起步阶段，我们每个员工都要发挥自己的所能，共同为我们公司从创业期走向发展期付出自己的力量。

园林工作总结报告篇四

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所了解行业行情。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。

园林工作总结报告篇五

1、物业日常保洁：

本项目共名保洁员，负担着项目地上及地下的约计平方米的公共区域的日常环境卫生的整洁，同时还承担着为迎接上级主管部门的检查而进行的卫生突击清理工作，全体保洁员克服了人员少、任务重等困难，均能保质保量的完成任务。

2、物业日常绿化：

为了给业主创造一个优美的生活环境，绿化养护人员对项目内的绿地、花卉、苗木进行了不定时的、全面的修剪、打药消杀等日常养护，确保了项目绿地完好，保证了小区绿化环境优美。

3、物业日常维修：为了保证小区住户的正常生活，在公共设施设备的管理方面做到了日常检查与维修维护相结合，保证了设施设备的正常运转。全年共完成维修工作次，其中入户维修次、公共设施设备维修次。

4、物业日常保安：

主要以小区出入口检查与监控设备相结合的方式，但仍存在部分问题。如保安员少，无专职巡逻保安员，使整个小区的安全体系仍存在安全死角，无法做到面面俱到。

5、冬季供暖：

为了让小区业主在温暖舒适中度过寒冷的冬天，本项目于月日开始了冬季供暖，由于20xx年度未供暖，导致供暖设备各零部件老化、损坏严重，甚至无法满足正常供暖要求，为了维护公司形象、早日实行正常供暖，在公司领导的指导和兄弟项目的帮助下，全体维修人员加班加点，甚至通宵作业，全力抢修供暖设备，终于以最快的速度使设备恢复了正常运转，满足了小区供暖要求。

6、费用征收：本小区共有住户户，入住率%，物业费用的收取已达到了xx%[]现有车位xx个，实际使用率达到xx%[]车位的收取达到xx%[]

1、根据公司要求，结合本项目自身特点，进一步完善各项服务制度，并逐步落实。

2、做好项目的日常保洁、绿化工作，确保给业主一个舒心的生活环境。

3、加强小区安全管理，计划增加固定巡逻保安员，对小区实行24小时不间断巡逻，力争安全管理工作做到更好。

4、继续做好小区公共设施设备的日常检修、养护工作，确保设备正常运转，保证业主正常生活。

5、做好小区物业费、车位使用费等费用的收取工作，力争费用的收取达到使用率的100%。

20xx年在我们忙碌却有序的工作中即将过去□20xx年即将到来，在新的一年里我们将继续一如既往的努力工作，力争让我们的服务水平在上一个新的台阶。

园林工作总结报告篇六

在公司领导、公司各职能部门以及其他老大哥单位的亲切关怀和大力支持下，通过项目部全体员工这一年来的不懈努力，应该说项目部还是取得了一定的成绩，但是也有很多惨痛的教训。

一、安全管理工作

在安全管理方面，项目部按照公司《项目管理办法》的要求，首先建立健全了项目部安全保证体系，并制定了相应的一系列的项目部规章制度和管理方案。对项目部管理人员和施工人员加强安全教育，重点灌输搞好安全工作的重要性，使所有管理人员都清醒地认识到，具备安全的作业环境是干好一切事情的前提和保障，而且也是是否在完成其他各项指标的前提和保证，管理者的安全意识有明显的提高。在日常的安全检查和管理工作中，项目部遵循减少形式化工作，增加实质性工作的原则，坚持安全管理工作与施工进度同步的做

法，杜绝违章指挥，杜绝违章作业，不允许只做表面文章，而是要求脚踏实地、切实解决具体问题，发现安全隐患及时纠正和消除，有效地保证了工程项目的安全施工。

尽管该工程属于院中院工程，外界干扰很少，但由于在实验场进行实验的汽车均为高速行驶，一般速度要求在180公里/小时——200公里/小时。因此，项目部进场作业之前，实验场有关部门在安全方面提出了一些具体的要求，尤其是对人员的管理方面非常苛刻，比如严禁施工人员进入高环，否则撞了白撞；严禁施工人员步行进出实验场，出入必须车接车送等，不仅要求我们签订书面安全保证协议，还必须上缴10000元保证金。

甲方的高标准严要求，增加了我们在安全管理方面的压力，尤其是对人员在施工区域以外行为的管理压力更大。但是，项目部没有被压力吓倒，而是把它作为促进我们做好全面安全管理工作的动力，除进行常规的三级安全教育以外，采取将实验场有关安全管理部门请到施工现场讲课等多种形式，对施工人员动之以情，晓之以理。

一年来，项目部响应上级号召，积极开展“反三违月”和“全国安全生产月”活动，认真落实安全生产责任制，积极宣传安全生产的重要性和必要性，提高了管理人员的安全意识，在安全生产方面，没有出现任何大的安全事故。我们努力做好自身的安全生产以外，同时还及时为甲方发现一次意外火情，并组织施工人员义务救火，没有使甲方的财产受到损失。项目部在安全管理方面得到了甲方的充分肯定。

二、成本管理工作

加强项目管理，有效地降低工程成本，提高资金的使用效率，增强企业的生存竞争力和盈利能力，使公司贯彻质量成本的根本目的。环保实验室工程是公司第一次对项目部实行标后预算管理的试点工程，而且由于众所周知的原因，我们所承

接的工程属于低价中标。

2、加强工期管理。在保证质量和安全的前提下，尽可能地压缩工期，目的是减少固定成本的支出。同时加强现场管理，制定科学的方案，合理调配有限资源，减少施工浪费。

3、积极开发货源。利用项目正在施工的各种优势，有最小的成本投入，争取项目总体利润的化。公路所项目部在环保实验室施工期间，自主开发小合同产值约40万元，实现利润近20万元，有效地增加了项目的总体利润。

园林工作总结报告篇七

一、 年度主要工作

20_年我主要负责的工程如下：

1. 陈经纶中学
2. 吉林乙烯厂
3. 山西吕梁消防管
4. 福州亨吉利
5. 贵州奢香夫人博物馆
6. 新_山子城市规划馆最后收尾工程

又经过一年的学习，我对工程整体的实施更加熟练了，能够把握工程整体、掌握每个项目的细节实施。现又接到206所的项目，有信心能在计划时间内顺利完工。

二、全年各项工作完成情况：

在20_年度里，项目实施过程严格按照公司、地方及国家的相关质量管理制度进行项目质量管理，在处理甲乙双方利益问题过程中，通过与甲方协商合理的做出合作方案，注重质量、注重效率的完成工作。

在现场的施工管理中，严格按照以上制度进行项目的质量管理，落实：优化项目管理，追求顾客满意；提供真诚服务，创造优质工程；遵守法律法规，坚持高效履约的质量管理方针。对于现场工作中出现的较严重的质量问题或可能出现的技术问题，在技术的能力范围内，采取全盘的排查，提出可行的技术质量措施，最终解决问题。

除此之外，由于工作需要，在个人能力有限的条件下，及时调动部门人员配合完成项目；合理分配时间，及时提供合作所需文件材料(项目计划书、项目验收单、技术培训签单、)；如实汇报工作所需硬件、软件数目，提供材料信息给采购部，并沟通协调材料成本，以追求项目整体成本水平最小化。

在项目后期工作中，认真核对双方合作文件材料，全面详细进行验收，出现问题及时解决，再重新验收；给予合作方相关人员进行技术培训，包括设备使用方法以及保护措施。

在处理项目完工后出现的各种问题方面，秉承公司规章制度，与合作方详细说明公司责任范围，在不侵犯双方利益关系的条件下，采取互利双赢的方法解决问题，以达成长久的合作伙伴关系。

三、全年工作存在的不足：

项目计划：本年全部项目整体完成效果较好，但是在计划控制方面需要改进，由于多数是省外项目，经常出现时间仓促或者与其他项目出现冲突现象，导致工作人员无法及时赶赴现场解决问题。在此方面应合理计划项目时间、范围、人员配备。

项目进度：总体来讲，项目基本上达到各合作方的要求，但还需进一步加强进度管理、人力组织，弥补前期施工的不足。

各部门工作：公司全体成员在工作中形成了较好的氛围，但各部门、各成员之间由于缺乏合理的沟通，以至偶尔出现工作上的分歧，所以加强领导与成员、部门与部门、成员与成员的交流至关重要。

以上是个人客观的对工作中存在的不足提出的看法和建议，望领导能谅解。

四、20_年工作计划：

(一)主要工作思路：秉承公司发展理念，以公司管理目标为导向，以加强项目各方面指标管理为重点，确保公司整体目标的实现。

(二)以项目质量为中心，全面做好各方面控制：

首先，强化进度管理，提高项目完成效率。以公司批准的年度目标计划为控制重点，在项目前期阶段，严格监督项目实施计划；在计划的执行过程中提高预见性，及时预见影响工程进度的因素及时提出解决方案，确保进度控制计划的实现。

其次，加强质量控制。严格控制项目实施步骤，认真审核合作方的监理方案和监理实施细则，确保施工方案的针对性；对技术、设备质量要求高的工作环节，严格审核、验收。

还有，严把成本控制关。对于成本控制，在编制项目预算时，根据工程的特点和项目定位结合以往项目造价，力求项目预算准确。

最后，做好信息管理，做好沟通协调工作。对于合作方的信息沟通，要建立书面的形式，中间发生的大事项的信息来往

要详细登记;项目过程中要求资料 and 需要设备实体同步,并定期检查。在项目实施过程中,与合作方保持良好沟通,在维持公司利益的前提下积极协助合作方推进工作的进展。

总之,在新的一年里,我将进一步提高个人工作能力和工作效率,继续保持热情的工作态度投入到工作中,为公司的发展作出贡献。

园林工作总结报告篇八

时间好快,短短我来到__公司已经两个月拉。在这段时间里,每天都在感受__公司的激情和发展。和同事的相处中,我得到了很多帮助,这其中更多的是来自我的指导人吕某,每每我碰见一些生疏的办事环节或工作任务,总能得到他的精心指导。如今我对__公司有了一个全面的了解,感受到了很多同事间的和谐友好,项目组的团队意识。

在过去的两个月里,我负责_模块的需求讨论、数据库设计,代码编写进度管理的同时,还负责_项目__平台的开发进度管理,通过与大伙的通力合作,基本上在规定的时间内完成了大部分的业务需求。通过这个项目,也增强了自己项目管理方面的经验,学习了很多_方面的业务知识,全面地了解了项目组成员的综合素质和工作能力。就个人业务方面,对_大部分业务做了深入的了解。__评估方面,我主要了解_,_,_等业务。当然这很多得益于小唐、小卫、小冯等人的精心指导,我很是感谢他们。

在已过去的_项目实施过程中,我也发现了项目组存在的一些优势和问题。对于优势我就不多说,主要还是大伙的实干精神较强吧。针对项目组存在的一些问题,这里我发表一些个人的观点,仅供参考。

1. 项目组的控制力

由于我们当前的项目是一个全新的组合，各成员间存在太多的生疏和不确定性，这就造成了，我们在实施计划任务的过程中，对其风险的控制程度不为乐观。我们在制作相关计划任务的时候总是凭借自己的第一感去处理，所以在实施过程中也出现了很多计划滞后的事件，对待这些滞后我们唯有加班来弥补，过度的加班和返工必然损坏其组内成员对项目组控制力的满意度，当然也直接影响到对公司的认知和评价。

我感觉我们总是缺少一些可以控制和预见的能力，完成任何事情或目标总是存在不可预知的风险，但如何在风险爆发前最大限度的加以控制，降低其影响层面，那是我们应该去考虑和管控的。

2. 项目组的协作力

说到项目组的协作力，我觉得当前我们做的很差，在任务实施的过程中，现在的项目组就好比中国古代的三国时期一群英雄逐鹿，各忙各的。每天我们都很忙，但是忙的就是自己的那块空间，彼此的交流和协作时间太少。一个功能模块的实现不是最大限度去寻求业务的吻合度，而是自己凭借自己脑袋乱写，自创轮子，总是把自己的意识强加给客户。

在过去的代码编写时间里，我总是发现很多同事存在一个问题，自己做的模块与别人的存在关联，这时候彼此间需要进行简单的交流，配合完成。但是很多人没有交流，而是把别人的代码下来，然后加上自己的需要，提交完事，等其具体人员某天发现自己的代码被修改而不为所知，最终遇到问题，相互推诿，这就是缺乏交流的后果。

一年来，在局领导班子的坚强领导和全体同志的帮助下，在上级业务部门的大力支持下，围绕种植业职能，以完成全年粮食生产任务，稳定地膜玉米面积为重点，大力推广各类农业实用技术及新优品种，科学制订农业阶段性发展规划，不断提高指导农业生产的能力和水平，圆满完成了县上下达年

产12万吨的粮食生产任务，总产达到13.1万吨，完成计划任务的109%，保证了粮食生产安全。

下面，就我个人今年工作情况总结如下：

一、 政治理论学习，全面提升自身素质

无论何时何地，我始终把学习作为干好各项工作的前提和基础，并且努力做到学以致用，不断增强解决实际问题的能力。春训期间，认真反复学习了郭县长在全县三干会上的讲话，深刻领会其实质，把它作为干好各项工作的出发点，落实到为农服务的全过程中。在学习理论知识的同时，重点抓好业务知识的学习，对业务方面不懂的地方，虚心向老同志请教，并且努力做到活学活用，如今工作起来得心应手。

二、 认真贯彻落实省市农业政策，在工作中加以落实

一是以小麦良种统繁统供为中心，重点做好示范田建设工作。按照年初市上下达的计划任务，通过广泛宣传、座谈讨论、实地察看、核实面积等，最后在全县7个乡镇10个村确定10个田块为今年的统供示范田块，总面积2187.45亩，将统供良种及时、足量供应到位，为明年上级检查，夏粮丰收奠定了基础。二是做好今年地膜玉米面积的汇总工作，为下一步资金兑付做好准备。

三、 认真做好农业统计及上报工作

一是学习有关统计知识和方法，做到准确无误。刚开始做统计时，感到整天与数字打交道，比较繁杂，还有点不适应，后经一段时间的学习和熟悉，很快就进入了角色。二是准确统计，及时上报。在统计过程中，我对自己严格要求，对一些阶段性农业数字及时制表统计、汇总，力求达到数据真实，资料翔实，能较全面客观地反映我县种植业生产情况，并按照要求及时上报上级业务部门，同时，做好上报情况记录，

以便查询。

四、开展调查研究，掌握生产动态，积极应对自然灾害

今春对田间作物生产情况进行了一次专题调查，全面掌握田间生产动态，完成调查报告一篇。夏收结束后，根据领导安排，设计制作了农户种植结构情况调查表，发放到机关全体同志，对我县种植业情况作了一次较全面的调查，形成分析报告一篇。特别是在我县遭遇7.26冰雹大风袭击后，我们立即组织有关农技专家、科技人员深入生产一线，查看灾情，研究讨论，及时提出了开展生产自救6条技术措施，并下发到各乡镇，指导乡镇做好生产自救工作，把灾害造成的损失降到最低程度。

五、设计制作了《__农业》宣传彩页

选择、文字说明，还是从色彩搭配、艺术效果上，我都能反复对比，仔细斟酌，争取达到最佳效果。力求把《澄城农业》展示好、宣传好，扩大对外影响，使全社会更多的人都能关注、支持澄城农业的发展。

六、做好信息宣传工作

今年9月_日在《__日报》上刊登简明新闻一篇，宣传我县实行良繁母猪保险工作。

1、认真宣传贯彻落实上级部门的农业政策、方针，在稳定粮食供应种植面积的基础上，努力提高单产水平，重点做好小麦良种统繁统供工作的实施。

3、做好重大灾害性天气预测预防工作，及时制订减灾抗灾技术措施，降低损失。

4、抓好几项实用技术的试验、示范推广工作，探索新时期农

民致富增收的新路子，新渠道。

5、树立大局意识，完成领导交办的其它工作。