# 建筑公司经理职位工作总结(通用9篇)

来源：网络 作者：暖阳如梦 更新时间：2025-04-23

*建筑公司经理职位工作总结1在公司领导的正确领导和大力支持下，我们兴中木业公司面对日益激烈的市场竞争形势，求发展，讲执行，抓落实，公司全体员工团结一致，奋力拼搏，较好地完成了年初公司下达的各项任务。现将本年度的工作情况作如下总结。>一、各项经...*

**建筑公司经理职位工作总结1**

在公司领导的正确领导和大力支持下，我们兴中木业公司面对日益激烈的市场竞争形势，求发展，讲执行，抓落实，公司全体员工团结一致，奋力拼搏，较好地完成了年初公司下达的各项任务。现将本年度的工作情况作如下总结。

>一、各项经济指标完成情况

1.销售额：全年实现销售额万元，比计划完成的2160万元增加了万元，增长率为8%，其中外埠市场销售额万元，比计划完成的1100万元增加万元，增长率为。

2.利润：全年实现利润180万元，比计划完成的xx8万元增加了32万元，其中外埠市场实现利润46万元。

3.利润指标分析：销售价格随市场波动频繁，原材料价格有所上涨，\*\*年木材价格每方比去年同期平均增长元，全年用量为6504立方，成本增加51万元，影响了利润的增长。

>二、加大销售力度，力求扩大市场。

年初我们就制定了\*\*年工作计划和细化指标，在经营工作中强化销售人员服务意识，为客户提供人性化服务，定点定人服务老客户和开发新市场，取得了良好效果。

(一)内埠市场

在保证质量的前提下，为客户提供更人性化的服务，客户满意度明显提高，增强了客户的忠诚度，为企业稳定发展奠定了良好基础。

(1) 以高质量、低价格、优服务，稳定了政府机关、各企业及其它中小客户。

(2)继续走联合之路，利用我们在规模上的优势为其他小型木器厂加工板材，以达到互利互惠。

(3)积极开拓市场，开发了本县六大机焦企业为新用户，扩大了销售范围。

(二)外埠市场

兴中木业公司的外埠市场的开发工作取得进一步发展，市场需求量增大，新推出的系列新产品成功运作。高质量的产品，优质的服务为我们赢得了良好的企业信誉，对这些周边地区产生一定的影响力。

>三、车间内部管理

作为销售工作的坚强后盾，车间内部从各个角度，强化了内部管理：

(1)规范生产管理

车间领导小组响应厂部号召，实行“定岗”“定员”“定编”，强化了定额管理，并为推行定额、定员管理做了三项准备：一是对车间各班组、各工序进行了摸底，测算。二是带领职工“走出去，请进来”，学习同行业先进生产管理经验。三是根据自身情况借鉴试行。并根据厂部定岗定员号召，实行减员增效，将6名职工调往人才流动中心，对在职职工有很大触动，为车间进一步强化管理，提高生产效率打下坚实的基础。

(2)质量管理工作

在生产经营过程中，我们注重产品质量的稳步提高，取得了较好成效。1999年5月20、21号两天顺利通过了iso9001质量认证中心第二次复审。通过认证工作，有效的控制了产品质量，使得生产质量管理工作更加系统，基本上实现了全年无重大质量事故。

(3)环境建设

根据木器生产的行业标准，严格执行公司及下设科室的环境建设行为准则规范要求，注重人文素质培养，通过板报、会议、宣传小册子等形式教育职工，提高职工的自身素养，使职工伴随着创建学习型企业的步伐一起成长，营造了整洁文明、高效生产的工作氛围。

(4)安全、文明生产

车间始终把安全生产放在首位，经常对职工进行安全教育。在“生产安全月”充分利用板报、安全生产知识答卷、张挂横幅标语等宣传形式，使《安全生产法》《交通安全法》深入职工。为了强化安全文明生产，我们制定了兴中木业公司安全生产应急预案，补充完善安全操作规程，对职工坚持每天的班前、班后会教育，取得较好效果，实现了全年无重大安全责任事故。

(5)设备改造和引进

在全体技术人员的努力下，完成新生产机组的安装和旧机组的.改造工作，在公司领导的大力支持下，积极引进质量检测设备，使原材料采购和成品检验得到有效控制，为产品质量的稳步提高提供了保证。

>四、做好职工的思想工作，增强干部职工的凝聚力

1998年我们及时传达公司的会议精神和下达文件，积极做好宣传工作，使职工充分了解企业发展动态，与企业相互融合，达到共同发展。我们还积极参加了厂部和工会组织的各项活动，如职工大会、庆“三.八”妇女节拔河比赛、篮球比赛和乒乓球比赛等活动，通过这些活动培养了职工高度的集体荣誉感，使企业职工形成一股强大的合力，有效的推动了企业发展。

>五、存在问题和不足

(1)由于历史原因，职工的市场竞争意识不强，缺乏危机感。

(2)职工队伍基本稳定，但生产效率相对低下，职工潜能需进一步挖掘。在xx年我们将继续加强职工队伍建设，通过思想教育与技能培训等方式，强化职工的整体素质，以解决现存问题。

(3)产品质量.

**建筑公司经理职位工作总结2**

一、施工任务完成情况

康宁小区项目部，组建于20--年3月，有员工十余名，专业技术人员五名，本年度原计划开工建设4万平米，但由于总公司决策的变动，20--年仅R11#楼工程(7572m2)于5月初开工，20--年--月底冬季停工，完成地下一层至地上十层的主体结构施工、地下室外墙防水的施工、室外回填和一至十层的填充墙砌筑工程以及一至六层的抹灰工程、铝塑窗框安装工程以及消防水池等。累计投入资金900余万元。

经济适用住房项目部，于20--年8月新组建成立，有员工十一名，9月15日正式开工建设5栋十一层框剪结构，建筑面积共计33000㎡，于11月15日冬季停工，本年度共完成约13000㎡主体结构施工。累计投入资金3000多万元。总公司是建筑公司坚强的后盾;公司领导的重视是建筑公司完成各项任务的最有利的保障。

>二、项目管理及职工队伍建设情况

20--年3月份建筑公司成立初期，由于初涉建筑行业，在人事安排上出现了盲目扩大、急于求成的现象，以为17000㎡的F3#楼马上开工，不断的储备人才，导致技术管理人员过分饱和，当时管理人员有19人，直至9月份经济适用房项目开工，才使此局面有所缓解。20--年9月经济适用住房项目部成立，总公司提出“资源共享，控制成本”经营理念，决定两项目部合并为建筑公司，这对新成立的项目管理理念形成了一定的冲击，改制初期，项目部在管理上出现了一些紊乱，职工队伍也有思想波动。后经项目部领导贯策执行资源共享、顾全大局的精神，对项目部职工作了大量的思想工作，并且根据改制重组精神对项目管理重新作了规划和调整，并从新修订了项目部岗位职责，使项目部的管理思想统一到公司管理思想的高度上。

>三、施工进度过程控制总结

1、实际进度综述。

康宁小区项目部：R11#楼于5月4日破土动工，工程一开始由于选用的劳务队内部各工种协作、配合不一致，各项工作不符合项目管理要求等原因，严重影响工程进度，直到6月底更换劳务队后，项目部总结经验，在各环节、各方面进行协调整动，不断提高工作效率，于9月初，R11#顺利封顶。之后由于种种原因，未按时完成总公司下达的屋面防水、盖瓦和外墙保温工程。

经济适用住房项目部：计划开工日期20--年8月8日，实际开工日期20--年9月15日，未能按期开工的原因：

○施工现场不具备开工条件，施工用电未接入现场(9月28日接通);

○场平施工图部分变更耽误时间;

○近两个月的雨季影响;

本年度计划完成任务：8#楼地下两层封顶，其余4栋五层封顶;

实际形象进度：8#楼、11#楼按计划完成，剩余两栋三层封顶、一栋四层封顶;未完成原因：垫付资金较大，资金回拢不及时，为减低公司财务等各项费用，决策性暂停施工。

2、进度控制总结。经济适用住房工程，开工以来，一直困难重重。前期由于施工用电、施工道路以及雨季等不可抗拒因素影响，工程进度相当缓慢。后期施工由于市场原因，商品混凝土供应不及时，租赁钢管等诸多困难，施工进度受到一定影响。但项目部在公司领导、各部门的鼎立支持下，协调各方关系，全体员工克服重重困难，确保工程任务顺利完成。

>四、资金使用情况总结

建筑公司自成立以来，得到了公司的大力支持，尤其是经济适用住房工程，各项大小费用均按时支付，大小材料均现款支付，尤其是钢筋、商品混凝土、砖电料等大宗材料款均未出现一天的拖欠现象，劳务人工费更是提前准备，全部按合同约定付清，赢得了良好的社会声誉，但也正因此给公司带来了巨大的压力。

1、康宁小区项目部至目前为止，完成施工预算价值为：万元;主体工程支出517万元，项目部管理费用(含运输费)约万元。设备费用117万元;临建费用万元;非一次性损耗材料费用约万元;劳务等相关费用万元。

2、经济适用住房项目部至目前为止，完成施工预算价值为：1625万元;投入钢筋、商砼材料费用约--00元，项目部管理费用约22万元，设备费用73万元;临建费用--万元;非一次性损耗材料费用约150元;劳务等相关费用约200万元。

两项目部在本年度投入成本很大，但效益均未能体现出来，资金回拢都很困难，直接原因是全球金融危机影响房地产业萧条，经济适用住房项目因此也受重大影响，政府也无能为力，可政府却是我们公司的欠款大户，和领导们催要工程款真是束手无策，所以很多重要事情有待于公司的战略决策。

>五、安全管理工作总结

20--年，两项目部狠抓了“项目机构建设、宣传教育培训、责任制度落实、隐患排查整改、各项专项整治”等方面的工作。安全生产成效明显，是新组建建筑公司来安全生产形势良好的表现之一。总公司高层领导高度重视。总经理亲自抓，不分休息日，经常下工地，亲临现场督查安全生产工作，及时掌握生产状况。各项目坚持“预防为主、安全第一”，除签订劳务合同还层层签订了责任状。各部门、各项目监管力度加大，在建各项目专职安全员到位。全年来，我们狠抓基层项目，全年未发生任何大小安全事故、工伤事故。

>六、质量管理控制工作总结

20--年，建筑公司在郝总的高度重视下，坚持“确保质量，降低成本，提升效益”的原则。项目部严格执行“三控”，按照“标本兼治，哪里有隐患就抓哪里”的工作方针，扎扎实实抓基础。项目部按照公司要求，每半个月对在建工地巡查一次。三个月来，共写出书面质安隐患80余条，并督促整改落实。为及时消除各项质量安全隐患，作到各项工作胸中有数，项目部全体员工，在放假前进行了为期十天的“年终工地大检查”工作，并递交检查报告。各项工程未出现任何大的质量事故，唯有基槽防冻工作不及时到位，目前也按郝总“不惜一切代价消除质量安全隐患”的指示，进行了彻底的整改。

**建筑公司经理职位工作总结3**

>一、汽车销售状况

xx公司20xx年销售xx台，各车型销量分别为富康xx台。其中xx销售351台。xx销量497台较04年增长45(08年私家车销售342台)。

>二、营销工作

为提高公司的知名度，树立良好的企业形象，在我们和客户搭建一个相互交流、沟通、联谊平台的同时，把更多的客户吸引到展厅来，搜集更多的销售线索。20xx年本部门举行大小规模车展和试乘试驾活动17次，刊登报纸硬广告34篇、软文4篇、报花56次、电台广播1400多次并组织汽车销售顾问对已经购车用户进行用心的回访，通过回访让客户感觉到我们的关怀。公司并在20xx年9月正式提升任命xxx通知为xx厅营销经理。工作期间xx通知每日按时报送营销表格，尽职尽责，为公司的营销工作做出贡献。

>三、信息报表工作

报表是一项周而复始重复循环的工作，岗位重要，关系到xx公司日后对本公司的审计和xx的验收，为能很好的完成此项工作，20xx年5月任命xx通知为信息报表员，进行对xx公司的报表工作，在工作期间xx通知任劳任怨按时准确的完成了xx公司交付的各项报表，每日核对库存状况，对车辆销售工作作出了贡献。四、档案管理20xx年为完善档案管理工作，特安排xx通知为档案管理员，主要工作有收集购车用户档案、车辆进销登记、合格证的收发以及用户档案汇总上报xx公司等，工作期间xx通知按照公司规定，圆满完成了公司交代的工作任务。

以上是对20xx年各项工作做了简要汽车销售顾问总结。最近一段时间公司安排下我在齐鲁阳光进行了长时间的咨询学习汽车销售工作，俗话说的好三人行必有我师，在学习后本人结合以往工作经验，取长补短，现对于20xx年的工作计划做如下安排：

1、详细了解学公司的商务政策，并合理运用，为车辆的销售在价格方面创造有利条件。

2、协调与xx公司各部门的工作，争取优惠政策.加强我们的市场竞争力。

3、每日召开晨会，了解车辆销售状况，安排日常工作，理解销售人员的不同见解，相互学习。

4、汽车销售顾问的培训，每月定期4个课时的\'培训学习，以提高销售人员的销售技能、服务技能、团对意识、礼仪等。

5、增设和发展二级销售网点，制定完整的二级网点销售政策，并派驻本公司汽车销售顾问，实现行销工作的突破发展，使我们的销售工作更上一层楼。

6、合理运用资金，建立优质库存，争取资金运用最大化。

7、根据xx公司制定的销售任务，对现有的汽车销售顾问分配销售任务。

8、重新划定卫生区域，制定卫生值日表。

9、一日工作模式，俗话说的好，好一日不算好，日日好才是好。最后，在新春到来之际，请允许我代表xx专卖店全体汽车销售顾问，感谢公司领导和全体同事，在20xx年一年的工作中对我们工作的大力支持与帮忙。在此表示深深的谢意。在20xx年新的一年当中我们将继续努力工作，虚心学习。以更好的成绩来感谢领导和各位的支持。再次谢谢大家，祝大家新年愉快，合家幸福。

**建筑公司经理职位工作总结4**

20xx年，是我公司在建设公司领导下不畏困难，大刀阔斧进行人事改革的一年，也是我公司全面总结以往的经验，不断探索发展新路，努力寻求新的发展的一年，更是我公司在面对金融危机下不断萎缩的市场在寒冬中不懈地打基础、练内功、强管理、谋发展，为尽快实现脱困走上发展之路的关键性一年。

一年来，我公司紧跟建设公司的发展步伐，按照年初职代会暨生产工作会议的精神，扎扎实实地开展各项工作，使我公司的人事改革、经营管理、质量安全、党的建设以及队伍稳定等各项工作都有了良好的开端。

>一、各项指标完成情况

今年，公司共完成国内：企业总产值10200万元，其中：完成自找任务2500万元；完成国外产值：13000万元；全年减员42人：其中：解除劳动合同22人；办理退休15人；调出公司：5人；分流输送到其他单位或项目部57人。

全年工亡率为0；工伤重伤率亿元产值；工伤伤亡率2；全年无新增职业病人；机械事故率为0；交通事故为0；特种人员体检覆盖率未达标；环境污染事故为0；各项环保指标全部达标。

>二、认真贯彻职代会精神，全面落实各项工作要求

公司年初召开的职代会暨生产工作会议，对今年的`工作进行了详细部署和安排，提出了“围绕一个目标、抓好两个建设、解决三个问题、推动四个提升”的20xx年工作思路。

一年来，我们围绕“建立高效、精干的员工队伍，重塑土建王牌军形象，全面完成全年施工生产任务”的目标，不断加强公司两级领导班子建设，切实利用人事改革的契机，抓好人才队伍的建设。

一是基本上解决了对公司发展信心不足的问题，广大员工在今年任务极度不饱满的困难面前，不气馁、不泄气，充分用好建设公司给予我们的减负政策，寻求主动、苦练内功，加快改革步伐，积极做好准备。

二是在彭州项目工程中，不断克服这样或者那样的困难，基本解决了我们在项目管理中管理粗放的问题，为下一步不断提高项目管理水平，努力化解经营风险进行了有益的探索；为了经营部生存空间，公司今年还成立了机电工程处。

三是解决了合同及资料的管理不够细致的问题，针对过去合同管理上存在的不足，不断加强对合同的监督和落实，使合同管理贯穿于从草拟到签订、履行的全过程，保证合同目标的实现，防范合同的风险。并且，公司还整合了资料室，提要求、明目标，文书档案和生产技术档案并为资料室实现一体化管理。

>三、努力干好在手项目，不断拓展生存空间

1、彭州灾后重建项目：该项目是公司20xx年重点建设项目，汶川地震后，彭州被国家划为十个极重灾区之一，灾后重建任务异常繁重。彭州市xx等四镇政策性安置房建设项目工期150天，建筑面积30000平米，建设地点分布在彭州市xx镇xx村、xx镇xx村、xx镇xx村、xx镇xx路等地方，四个施工点相距有120公里，公司项目部针对此工程分布广、条件差、现场“三通一平”没有完成、协调难等情况下，立即开始了项目部的组建工作。

针对该工程为灾后重建项目，具有其特殊性，没有施工用电、用水，没有施工道路等困难，项目部积极配合业主解决完成这些工作。虽然6月25日项目部就进场，但是由于业主方的原因，工程实际开工时间滞后，工期紧、任务重、责任大，在工程开工以后，项目部严格控制施工质量，强化安全措施，在施工过程中，管理做到细化，责任做到落实，进度天天检查，跟不上就采取措施。所以虽然该工程有诸多困难，但是通过全体干部职工的共同努力，到现在为止整个工程已经完成工作量1000多万。xx、xx两镇9月10开工，建筑面积1xx平米，现主体结构已经完成，受到了业主方的认同和好评。

后期xx10月20曰、xx10月29日两镇相继开工，正在紧张有序地进行基础和结构施工。其建筑面积为18000平米。为确保整个工程的顺利交付，项目部发扬“艰苦奋斗，追求卓越”的铁军精神，在项目建设中，讲诚信、讲质量、讲安全、讲文明施工，决心优质、高速完成建设任务，为灾区人民交上一份满意的答卷。

2、瑞丽工程处：在市场竞争激烈远离公司的情况下，工程处不等不靠、积极主动四处找活，凭借着良好的信誉和踏实的作风先后承担了瑞丽畹町木薯淀粉厂土建及钢构工程，完成工作量xx余万元，建筑面积约4000平米；腾冲雷华宾馆改造工程土建及钢构工程，完成工作量约xx万元；海关犬基地食堂改造装饰及水电工程，完成工作量xx万元；姐告xx仓库土建及钢构工程，完成工作量万元；姐告xx市场三层改建工程，完成工作量25万，建筑面积约1100平米等项目工程。

20xx年，瑞丽工程处完成产值约xx万元，实现利润约xx万元，上缴国家各项税收15万余元，支付职工工资：x元，人均x元。支付上缴公司各项社保费用：元，其中建筑公司分摊社保费用：x元，支付上缴公司住房公积金：x元。

3、成都工程处：20xx年，成都工程处在全体员工的共同努力下，共完成xx万元的产值。其中：广东xx喷煤系统约1500万元；江西xx钢绞线扩产工程约1600万元；德阳xx电炉工程约600万元。

**建筑公司经理职位工作总结5**

在房地产行业工作也已经一年了，在销售方面还有待提高。虽然自己的水平有限，但还是想把自己的一些东西写出来，即从中发现得到提高，也可以从中找到自己需要学习的地方，完善自己的销售水平。

经历了上次开盘，从前期的介绍楼盘到后期的成功销售，整个的销售过程都开始熟悉了。在接待客户当中，自己的销售能力有所提高，慢慢的对于销售这个概念有所认识。从自己那些已经购房的客户中，在对他们进行销售的过程里，我也体会到了许多销售心得。在这里拿出来给大家看看，也许我还不是做的很好，但是希望拿出来跟大家分享一下：

1、最基本的就是在接待当中，始终要保持热情;

2、做好客户的登记，及进行回访跟踪。做好销售的前期工作，有于后期的销售工作，方便展开;

3、经常性约客户过来看看房，了解我们楼盘的动态。加强客户的购买信心，做好沟通工作，并针对客户的一些要求，为客户做好几种方案，便于客户考虑及开盘的销售，使客户的选择性大一些，避免在集中在同一个户型。这样也方便了自己的销售;

4、提高自己的业务水平，加强房地产相关知识及最新的动态。在面对客户的时候就能游刃有余，树立自己的专业性，同时也让客户更加的想信自己，从而促进销售;

5、多从客户的\'角度想问题，这样自己就可以针对性的进行化解，为客户提供最适合他的房子，解决他的疑虑，让客户可以放心的购房;

6、学会运用销售技巧，营造一种购买的欲望及氛围，适当的逼客户尽快下定;

7、无论做什么如果没有一个良好的心态，那肯定是做不好的。在工作中我觉得态度决定一切，当个人的需要受挫时，态度最能反映出你的价值观念。积极、乐观者将此归结为个人能力、经验的不完善，他们乐意不断向好的方向改进和发展，而消极、悲观者则怪罪于机遇、环境的不公，总是抱怨、等待与放弃，什么样的态度决定什么样的生活;

8、找出并认清自己的目标，不断坚定自己勇往直前、坚持到底的信心，这个永远是最重要的。人生是需要积累的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而可以早点抵达终点。如果靠的是机会，运气总有用尽的一天。

对工作保持长久的热情和积极性，更需要有“不待扬鞭自奋蹄”的精神。所以这一年来我一直坚持做好自己能做好的事，一直做积累，一步一个脚印坚定的向着我的目标前行。

**建筑公司经理职位工作总结6**

紧张而忙碌的20xx年即将结束，回顾过去一年，心中不免有喜有悲。喜，能依旧为自己的专业而奋斗拼搏感到无比自豪与喜悦;忧，常年在外，以工地视为己家，不能在家陪父母感到非常的遗憾，但是我依然以自己的工作自豪。现将本年度工作与生活做如下简要总结。

>一、工作方面

1、本职工作，即技术员工作

主要配合主任及工长协同管理整个施工现场；负责组织贯彻施工验收规范、操作规程、质量检验标准以及其他技术规定；全面负责本该为自己圆满完成分内工作任务而感到欣慰才对。但我觉得很惭愧，我清楚的记得在20xx年全年中我参与负责的项目施工返工次数为x。而今年在营口分部的一年工作中竟重复发生了好x次。工程中的错误是不可挽回与不救的。它的最终处理与补救都是以增加成本为代价的，因此只有去做返工处理，以解决问题。作为我们工程技术人员来说必须做到过程控制、事前控制，这就要求我们现场施工人员必须具备很强的前瞻性，只有你具备了相应的前瞻性才能做好过程控制与事前控制。

2、施工管理方面

凡是涉及到“管理”的工作，我们自身必须做到“去管”，只有你“去管”了，他才会有人理会你，这也就顺其自然做到了“管理”。相反，诺大的.施工现场你不去管他，就不会有人理你，更别谈让人理会你了。

3、团队协作方面

一滴水只有放进大海才能永远不会干涸，一个人只有当他把自己和集体事业融合在一起的时候，才最有力量。在我们施工配合过程中，更应该懂得团结一致，杜绝各行其是。

来单位已有x年有余，一直待在施工一线。我个人认为促使我们大家最终成为一个整体，最有力的莫过于那个看似容易的结果，按要求、按工期、保质保量的圆满完场施工任务。但，在我们真正去实现去完成这个目标的时候就会有好多人将这个目标遗忘或偏离，会有人义气用事。当然，结果可想而知。

说实话，20xx年以来在这跟工长配合起来是最为艰难的一年。有时，不由自主的会怀疑自己是否能干的了。单最终坚持下来了!

另外，我个人认为在团队协作中，我们执行者必须有较强的执行，每年新我个人觉得这可一举四得：

(1) 学会测量。

(2) 提升自身业务素质。

(3) 了解其吃苦耐劳的品质。

(4)培养其团队意识。

以上四点为本人在分部一年工作中得所感所悟，有些为亲身经历，有些为自己的一些想法。

>二、生活方面

在xx分部我经历了由生疏到亲密，由话少到废话。我觉得这是对我最贴切的概括。在初来之时，发生了一些意外插曲，但最终在领导的关怀下挺了过来。

以上为本年度我个人的年度总结，祝愿分部领导工作顺利，身体健康；祝福分部同事笑口常开，事事如意。

20xx年的工作已经结束，根据自身工作的实际情况，我对自己的工作做出分析评定，总结经验教训，提出改进方法，以便自己在今后的工作中扬长避短，为今后不断改进工作方法，提高工作效率提供依据。

**建筑公司经理职位工作总结7**

xx年，全市建筑业战线上的全体干部职工在市委、市政府的正确领导下，坚持以科学发展观为统领，认真贯彻市委九届六次全会精神，按照xx年全市建筑业工作会议的统一部署，积极推进建筑业改革改制工作，积极应对国际金融动荡带来的影响，创新发展思路、夯实发展根基、凝聚发展动力，奋发进取，扎实工作，在去年快速发展的基础上，又迈上新的台阶，呈现出平稳增长、结构优化、效益提高的态势。现根据通知要求，将xx年我市建筑业工作情况总结报告如下。

>一、建筑业发展情况：扩量增效，再攀新高

(一)各项指标稳中有升

xx年以来受到宏观调控政策的影响，银根、地根紧缩，建筑业企业在承接工程中带资、垫资现象愈加严重，资金短缺加剧，发展压力较大。特别是今年以来国家经济整体增速减慢，工程建设明显放缓，建筑市场容量缩小，竞争有所加剧，企业利润持续走低，行业发展速度受到一定制约，但仍然保持稳步增长。全市预计完成建筑业企业总产值亿元，同比增长;施工面积预计达到万平方米，同比增长;承接高层项目300栋，同比增加;从业平均人数预计达到万人。

(二)企业资质明显增强

全市建筑业企业积极提高资质等级：江苏海源、扬州天成先后晋升为房建总承包二级企业;江苏大山、扬州广宇、扬州首裕、高邮振达、扬州翼超、高邮菱塘、扬州润泽、高邮鹏翔8家公司成功申报房建总承包三级企业;江苏兴厦新增机电、园林两项专业资质，扬州建宇新增市政专业资质;高邮宏盛机电设备公司获得起重设备专业资质;另有7家企业成功申报或晋升劳务分包资质。截止目前，我市现有资质企业达到127家，其中总承包特级1家，一级2家，二级8家，三级27家;专业承包企业65家;劳务分包企业24家。另外江苏润扬已申报房建总承包一级企业，目前申报材料正在省主管部门审核之中。

(三)市场开拓势头良好

我市弘盛集团、兴厦公司、润扬公司等重点企业积极利用有利条件，想方设法开拓驻外市场，承接高、大、难工程，发展了多个有规模、有潜力的新型市场。新开辟的马鞍山、泗洪市场，承接的工程规模均在10至15万平方米规模。我市企业在贵州省遵义开发施工的商住小区项目面积达到30万平方米。我市企业还广泛参与本地园区、工业项目和住宅楼工程建设。走多元化经营、开发——施工一体化道路，开发建设了一批规模工程。全市建筑企业在建高层项目268栋，比较典型的如弘盛集团承接的华庄水乡苑二期农民拆迁办工程、兴厦公司承接的青岛国奥天地9号楼工程等。

>二、建筑业改革改制情况：政企分开，初见成效

xx年建筑业工作会议召开后，我市建筑业改革改制正式实施，建工局与江苏弘盛集团实施政企分开，组建高邮市建筑工程管理局。根据市委、市政府的工作部署和市建筑业改革改制领导小组的具体安排，我局对接落实改革改制相关事务，加强协调沟通，把推进体制改革、支持弘盛集团发展作为改制的主导方向。细化目标措施，制定分项方案，狠抓关键环节，把握职工思想动态，将人员分流落实到位，并办理好相关人员的转岗、退休手续，政企分开按时到位。按照新的“三定方案”，我局迅速优化内部资源，克服人员减少等困难，明确班子成员分工，建立组织结构，确定部门科室职能，完善工作流程，做好业务工作的衔接。目前弘盛集团正在实施深化改制。

>三、建筑行业行政管理情况：健全机制，加强管理

建管局成立后，面对人员减少，不少业务骨干分流到企业的现实，积极采取全员发动、一人多职、加班加点等措施，落实岗位职责，强化业绩考核，为工作开展打开新局面。根据“三定方案”，细化了各直属事业单位、机关各科室的岗位职责，并上墙公示。制定出台了百分制岗位职责考核办法，将业务工作逐层分解到人头，加大奖惩力度、激励力度，有效地调动了干部职工的工作积极性。政企分开以来，我局各单位、科室始终保持高效高负荷运转，各项业务工作顺利开展。4月份专门组织局机关和部分企业到南京江宁区交流学习，学习江宁建工局发展、管理、服务建筑业的先进理念和经验。5月份组织施工人员奔赴四川参加灾区活动板房建设，顺利完成各项援建任务。年中组织两次建筑市场综合大检查。召开了农村建筑市场管理工作座谈会。最近，以高邮市政府名义出台了《加强全市农村建筑市场管理的意见》，着力强化村镇建管机构的组织建设，形成完整的建管工作体系。今年来，我局先后被评为全省建筑管理先进单位、扬州市施工安全生产先进单位、高邮市法制工作先进单位，在全省本系统执法队伍建设达标考核中我局建筑市场执法大队顺利通过达标考核，并获得优秀等次。

>四、建筑业发展形势分析：困难增多，机遇同在

受国际经济形势影响，我国宏观经济增速放缓。楼市不景气，房地产企业资金普遍紧张，会有部分企业转嫁危机，拖欠施工企业工程款，从而引发民工工资的拖欠;宏观经济走势趋缓，地方政府 财政收入减少，年底前后，可能会加大对建筑企业预征税的力度。在困难面前，我们尤其要认真分析宏观经济政策对建筑市场的深刻影响，找到一条切合实际的发展道路，使建筑业企业能够更好地把握市场经济脉搏，抢抓机遇，加快发展。11月5日，\_常务会议研究部署进一步扩大内需促进经济平稳较快增长的十项措施。初步匡算，实施十项措施所列的工程建设，到xx年底约需投资4万亿元。为加快建设进度，会议决定，今年四季度先增加安排中央投资1000亿元，明年灾后重建基金提前安排200亿元，带动地方和社会投资，总规模达到4000亿元。

>五、存在的主要问题及对策

工程款拖欠可能加剧。房地产销售下降直接的结果就是导致资金流量萎缩，甚至使资金链断裂。开发商有倾向把风险向建筑业企业转移。一些同房地产关系比较密切的建筑业企业开始把工程款回收作为当务之急。如果到年底工程款拖欠问题进一步加重，隐性问题将上升为显性问题，势必引起建筑材料款和民工工资的连环拖欠，对社会稳定产生极其不利的影响。因此，我市企业必须充分地认识今年工程款回收的难度，想方设法筹措储备一部分的资金，以应对将要到来的年终民工工资发放高峰。在本地建筑市场，已经有不少工程项目部的农民工不断到建管处和劳动监查大队上访，要求解决拖欠了很长时间的工资问题。来访人员情绪激烈，声称如不能在短期内解决，将向高邮市政府、扬州市政府进一步上访。对本地开发商、施工企业的拖欠行为，我局还有相关措施加以约束，毕竟这些单位的经营实体都在本地。但是对于外地开发商、施工企业的拖欠行为，我们管控压力加大，已接近年关岁末，农民工索要工资的情况将大幅增加，而且上访人员的情绪将愈加激烈。这些开发商、施工单位的总公司、法人实体都在外地，一旦这些单位驻邮管理人员撤出高邮，将造成严重后果，农民工找不到具体的责任单位和有关责任人，就会到本地主管部门上访，将给我们本地部门带来很大的压力。对此，我们除了提高警惕，加大协调解决力度，将采取跟踪监管，跟踪落实的方法，必要时争取市劳动保障、公安等部门的支持。

2、安全生产形势依然严峻。企业资金一旦紧张，安全投入可能减少，容易出现大的事故，影响建筑业的稳定。因此我局将在年底和明年上半年集中精力，持续加大施工项目的安全生产监督力度，把安全隐患消除在萌芽状态。

3、企业资质总体质量偏低，科技进步缓慢。相当一部分建筑企业技术创新能力不强，管理不科学，增长方式粗放;建筑业高端优秀人才集聚较难。对此，要大力培养引进高端人才和实用型人才，引导企业转变以往的用人观念，加大激励力度，为企业科技进步积蓄能量。

4、本市建筑市场秩序不够规范。压价竞争、垫资施工较为普遍。违法分包、企业挂靠等违规现象不同程度存在，农村建筑市场管理有待加强。对此，我们将形成完整的建管体系，健全农村建筑市场管理机制。同时，加强建筑市场日常巡查和抽查力度，严格行政许可制度。

5、外出施工劳务输出缓慢。近两年，我市外出施工人数占从业人员总数的比例一直呈现降低趋势。加之经济环境的影响，已有一部分从业人员退出建筑业，加强建筑劳务输出工作十分紧迫。对此，我局将广泛深入持久地开展行业宣传活动，宣传建筑业的优势和作用，宣传建管局的机构职能，调动和组织建筑业企业和农村建管机构集中农村富余劳动力参加培训，充实建筑大军。

6、执法经费没有来源。我局下属部门均是自筹自支单位，安全费用由地市级主管部门收取，我们县级市没有收费的职权，最近省主管部门也停收了质监费，我局市场管理、安全质量监管方面面广量大，执法人员本来就不足，费用停收以后，工作量没有减少反而增加，以前那些不接受监督的工程我们就收不到费用，我们监管方面的责任还少一点。如今质量、安全费用停收，所有的工程都要进行监管。以前，虽然有收费，但是市场执法工作方面的人员经费、监管执法费用的仍然存在资金缺口，都是从弘盛集团级差中弥补。如今收费没有了，弥补渠道没有了，我们执法经费如何来保证这个问题已经非常紧迫，人员要养，工作也不能放松。对此，我们将请市里面帮助、协调，目前我们正在核算执法经费成本。

>六、xx年建筑业经济发展的计划目标

全市实现建筑业企业总产值165亿元，计划比今年增加10%;

施工面积达到1500万平方米(按1100元 /平方米测算);

竣工面积达到700万平方米(按施工面积的测算)。

>七、xx年建筑市场开拓工作主要打算及措施

(一)积极应对新形势，采取科学合理的市场对策

因当前我市建筑业企业完成的产值均为存量，故建筑业产值尚未受到整体经济环境的严重影响，但考虑到长期效应，预计房地产市场对建筑业的影响至明年上半年会更加明显。针对宏观经济的波动，我们将采取积极态度，认真分析问题，制定相应对策。冷静对待形势。充分认识全球金融危机对我国经济尤其是对房地产业的深刻影响，提醒我市企业做好充分心理及应对准备，加强风险防范意识迎接挑战;同时，应当看到，在外贸和内需面临阻力的`情况下，中国城市化的步伐将更加坚定，并进一步向广大农村地区辐射。xxx期间我国基础设施建设投资将达到一个新的高峰，基础设施的建设对提供产业支撑形成大经济圈，转变发展方式，统筹城乡一体化具有不可代替的作用。由此可见，我们要解决的问题不仅仅是面对市场萎缩的问题，而是如何积极寻找并抓住发展机遇的问题。

2、加强政策调研。组织全市企业召开行业前景分析座谈会，邀请有关领导、专家参加，及时让企业从理论深度和实践广度熟悉建筑市场发展趋势。开展经常性的外埠市场调研活动，调研建筑市场、新兴专业的发展方向，找准如何参与农村基础设施建设、城市交通投资等的切入点。

3、加快企业转型。引导建筑业企业向技术型、管理型转变。加强项目投标管理，认真分析项目特征和建筑材料等要素的价格影响，规避经营风险;加强资金管理，规避财务风险;加强项目控制，规范项目考核承包制度，规避管理风险;加强工法研究和应用，以科技降成本、求效益，规避竞争风险。

(二)调整经营思路，积极开拓新领域、新市场

着力从以下几个方面调整经营思路：一是坚持以政府投资项目为主战场，通过项目股份制联营模式，积极与一些市政、轨道交通、公路总承包高等级企业开展合作，加快提高我市建筑业企业市政工程施工能力;二是创优创新房建施工管理水平，巩固提高安置房、政府公共建筑项目的市场占有率，引导企业广泛参与地震灾后建设以及新农村建设，发展西部及欠发达地区的建筑市场;三是鼓励发展建筑智能、机电安装、港航水利、污水处理、垃圾填埋、地质灾害处理等高技术特色专业，避开恶性竞争。

(三)巩固发展重点市场，全力承接大体量工程

发挥弘盛集团龙头带动、拉动作用。带领广大中小企业抢占市场份额，确保外埠市场实现“3251”工程，即3个市场达到10亿元以上规模，2个市场力争达到8亿元， 5个市场确保完成3亿元，1个1亿元以上的市场。加快“走出去”步伐，增强二级以上优势企业开拓市场的后劲。强化企业技术、劳务等资源整合，本着“以统为主，统分结合”的方针，加大对二级以上优势企业市场开拓的支持力度。加强银企合作，深入宣传推介，拓宽融资渠道。对重大市场、重大项目建立银企联合考察机制，通过举办银企对接签约会，帮助企业争取信贷额度，解决项目垫资增加、流动资金缺乏的难题。引导企业采取项目股份制的形式联合承接大体量工程。

>八、xx年建筑行业行政管理主要打算及措施

加强工程质量、施工安全管理。把好施工许可、质量监督、竣工备案三关，杜绝假冒伪劣、偷工减料行为，加强施工管理，促进工程质量整体水平的提高。以落实安全责任制为抓手，提高安全生产水平。加强日常巡查、抽查和专项治理，有效控制和杜绝重大伤亡事故。加强对“三类人员”、特种作业人员和农民工的安全培训，提高其施工操作能力和自我防护能力。

2、加强建筑市场综合管理，健全农村市场管理机制。建立失信惩戒机制和守信激励机制。切实强化乡镇建管机构的工作效能，建管站的人员配备以实际工作需要为标准，负责人和人员职数经乡镇人民政府认可后，由建管局确认。在出台《加强全市农村建筑市场管理的意见》的基础上，制定实施乡镇建管机构岗位绩效考核办法，完善工作职责，落实奖惩措施，加大激励力度，进一步规范农村建筑市场秩序。

3、优化发展环境，做好行业服务。在服务企业方面，加强人力资源的引进培养，为企业引进培养中高级工程师、一二级建造师等专业人员提供优质服务，为企业晋升资质打好基础;在服务项目方面，实施跟踪服务、协调服务，全程服务，进一步缩短行政审批时间，指导帮助企业解决在施工过程中遇到的各类难题。在服务市场方面，我局将重新设立驻外办事机构，加强与市场驻地党政、主管部门、建设单位的联系交流，充分利用市场、项目载体，宣传企业品牌、树立行业形象、展示行业特色，推动市场发展。做好人口计生服务管理工作。按照国家《流动人口计划生育工作管理办法》的规定，完善各项基础台帐，做好流动人口(指外出施工人员)计划生育工作。

**建筑公司经理职位工作总结8**

20xx年是建筑施工企业项目管理年，是直面xx危机的一年，我们应该以实际行动学习和发扬“更快、更高、更强”的精神，抢抓机遇，树立高度责任心，制定切实可行的措施，保证取得良好的经营成果，确保公司持续有效发展。我们的工作总结：

>一、推进项目管理，扎实做好施工生产工作

（一）抓好两个重点，干好在手工程

xx工程和xx工程被列为公司20xx年重点工程，要围绕重点项目，干好每一项工程。一是强化工程准备。要根据工程范围、工程特点、工艺的特殊性、总包方及业主要求规划编制具体的方案，提高工程方案的可操作性。各项目部必须认真分析工程特点，有针对性做好前期准备工作，要从人、机、料、法、环、测（检测）五个方面做好各类资源的平衡、协调工作，为保证工程顺利实施奠定良好的基础。二是强化过程控制。要统筹部署、精心组织，优化施工方案，合理安排工序，强化动态管理，关心顾客需要，全面完成全年的施工生产任务。最后要做好工程总结工作。各项目部要加强过程资料的积累，积极组织对已完工程进行全面总结，对于施工过程中的经验和教训进行总结、分析，真正地发挥施工总结的借鉴、指导作用。

（二）加强项目管理，提高项目管理水平

一是要提高执行力建设，严格遵照《xx管理手册》进行施工生产。二是要增强项目核算意识。公司将放大管理，赋予项目更多的权力，挖掘管理潜力，为推进公司从施工型企业逐步发展成为管理型企业打下坚实的基础，并通过规范化管理，打造有xx特色的管理品牌。

>二、以市场为导向，提高市场占有率

20xx年公司在市场开发方面取得明显成效，为20xx年施工生产建立了一定的储备。xx工程我们承揽了过半的工程份额；xx地区的xx局、xx二公司、xx管道集团，外埠的xx等地都有我们的工程；xx新建x亿的一体化工程正在交涉中；抛丸形成了规模生产能力等等。综上所述，说明今年公司获得了较充足的施工任务，明年xx一体化再掀高潮，预示着今明两年公司发展的良好态势。

（一）立足传统市场，努力拓展外部市场

形势可喜，但提高市场占有率仍然是每个企业永远追求的目标。我们要把重点工程做为重点跟踪项目，着力关注工程的`承揽动态，全力进行信息跟踪，加强与总包方及合作单位的多层次沟通。要以xx工程和xx工程为契机，做好后续工程和周边市场的拓展。

（二）构建信息网络，加强市场信息的收集和处理

积极跟踪行业内外信息，科学地运用投标经验，恰当地运用投标技巧，加强投标文件质量，提高中标率。

>三、加强基础管理，构建跨越发展平台

（一）不断完善各种管理办法，堵塞管理漏洞

要加强质量体系的运行管理，完善现场安全、质量、物资、设备监督检查制度，继续制定和完善公司增收节支计划。

（二）解决市场准入瓶颈，提升资质

从公司市场开发战略出发，首先要切实解决好市场准入问题，公司目前的资质状况还不能与公司发展要求相适应，今年公司要上下齐配合，做好相关资质申报，资料升级准备工作，提升公司相关资质。

（三）加强采购供应管理，严格材料成本控制

一是要整顿和完善供应商体系，规范物资设备采购渠道。二是坚持材料采购货比三家，常用材料寻源到厂家的采购原则，降低物耗成本。

（四）加强人力资源工作

一是健全人力资源信息网，吸收社会资源进行资源储备，选择有实力的施工队伍纳入公司资源名录。二是加强培训工作，做好法律法规、技术技能的学习教育工作，提高全员素质。

>四、打造有“xx”特色的企业文化

企业文化建设是企业发展的催化剂，更是企业提高凝聚力和社会评价的基础，打造“xx”特色的企业文化是我们永恒的主题。

（一）加大培训力度，打造学习型企业。

（二）积极参与各种社会公益活动。

（三）继续增添优秀员工缴纳社会保险人数。

**建筑公司经理职位工作总结9**

通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。在新的一年中，我将继续拼搏，为企业发展尽努力。

>一、个人工作总结

20xx年悄然而逝，回想过去的一年，有成绩也有不足。

我于20xx年x月x日进入内蒙古xxx房地产有限公司，并于3月x日进驻xxxxx住宅工地任项目经理，至今一年已经过去了，在公司的大力支持指导下，克服了许多困难，走到今天，极为不易，本小区一期建筑面积约7万平方米，造型多、体量大，施工管理范围广，目前一期主体工程全部结束，下一步的施工任务虽然异常艰巨，但我还是有信心、有能力完成各阶段工期目标。

xxx是xx高端住宅小区，工程开工以后，我们严格控制施工质量，从基础开始一步一个脚印的进行，模板工程重点控制结构尺寸和支撑牢固性，确保设计尺寸的准确和观感的质量，我要求全体管理人员及各施工班组，严格控制关键工序，关键部位施工质量，整个主体施工过程中，经过项目部的认真控制，施工全部内容符合设计要求，达到了预期的质量目标。

xxx开工以来，我按照公司要求制定3个月完成主体封顶，可惜的是由于恶劣反常天气影响以及商品砼不及时，以及劳务队资金实力不强，未能在计划下完成，但也基本接近目标工期，安全管理，施工进场准备阶段，我组织项目部按内蒙古自治区安全要求，根据机械及材料使用情况，组织布置与安装。施工过程中，我始终坚持，“质量第一、安全至上”的原则，把确保项目部全体职工及劳务人员的生命安全作为自己的第一要务。框架工程，支撑体系和临边防护是安全管理的重点，为此我从以下几个方面加强管理：

1、加强安全技术交底工作，通过进场安全教育，上岗时项目部全体管理人员对入场职工进行岗前教育，来加强职工的安全意识。

2、加强检查和巡视及时发现问题、及时整改、杜绝了安全隐患，同时对现场的临电及全部设备由项目部统一进行检查，合格后方可使用，要求劳务班组自有的设备定期的维修、保养和检查及时发现安全隐患，及时进行修理更换。整个施工期间未发生过一起重大安全事故，保证了广大职工和劳动人员的生命安全，达到了预期安全目标的要求。

>二、项目部整体工作总结

一年来工作有收获，有进步，也有不足和缺点，在综合管理上还不到位存在漏洞，在项目没有合同没有单价的特殊情况下，如何控制成本的方法和措施还需进一步研究。

生产计划完成情况和工程具体形像：甲方、监理方相对满意，但我们认为总体进度不尽人意，比预期进度还存在一定差距，主要是：气候、材料、设计深度不足，造成的同时也存在劳务班组自身人力、设备、资金等问题，但只要条件具备，项目部还是能昼夜不停组织施工。例如全部楼座从基础开挖到出±仅仅用时1个月，但在主体施工阶段，劳务队周转材料、人员不足时没有采取较好措施，这多少有些遗憾，劳务班组也是各种理由，比如资金不到位等，施工管理起来难度较大。

在质量上，项目部控制的比较好，发挥了相关人员的作用，各负其责，主体结构观感质量受到了业主的好评，但在质量上垫屋混凝土被局部压碎情况，未及时控制，也存在不是关键部位质量就不严格把关的问题。在全员今后的工作中，质量意识上还有待进一步提高。安全生产应该说，我们还是把安全工作摆在了头条位置。把安全生产始终贯穿到整个施工过程中，公司领导也对安全工作高度重视，相关管理人员具备了管生产必须管安全的思想，使安全工作真正的落实到了实处，安全资料齐全，安全防护基本到位有效，在分包队伍多又交叉施工用电高峰时做了大量的用电管理工作，一年来我项目部没发生任何安全事故，但也存在生活区分包宿舍用电管理不细不严，有私拉乱接现象，施工现场个别部位安全防护跟的不及时，也存在无证上岗问题，这些问题的存在，应引起我们今后工作中足够的认识，真正做到防微杜渐，安全第一。

成本管理在无清单单价的特殊情况下，如何控制成本是摆在我们项目部的一个新课题，在材料上实行分包，工长提量对比，虽然我们在成本管理上作了一些工作，取得了较好的效果，但在管理上仍然不细，在材料使用杜绝浪费上仍有潜力可挖，成本是企业的生命，我们继续提高全体员工成本意识，加强各项管理工作，为公司争取更大的利润空间。

技术管理上，在图到马上施工、方案化整为零的`情况下，满足了施工需要，资料做到了与施工同步，在施工面积大、测量任务重的情况下也没有影响施工正常进行。食堂在领导的大力支持下，达到了职工满意，我们生活的越来越好。

一年来的工作实践，非常高兴的看到，我们项目部每一个员工都有了进步，均能在岗位上发挥作用，越来越团结，精神面貌有了很大的改观，能严格要求自己、遵守纪律。有的员工在工作岗位上不辞辛苦、任劳任怨、不计时间、不计报酬、整天守在现场岗位上，有的天天晚上加班赶业务，不怕工作多繁杂，不管分内外都努力做好，所有的一切让人欣慰，让人感动。记得刚进场，有的人看到我们年轻人居多，曾言语流露出对我们持怀疑态度，通过一年的实践成果已证明了我们的实力，我们现在可以骄傲地说，我们能行!但在我们的项目部也存在个别不和谐音符，也有的员工份外工作不爱管，也有的对自己要求不严格，我希望你们克服各自的不足，成为完全合格的土建人，一名好管理员。

>三、明年工作展望

20xx年，我们又迎来新的一年，我们面临的任务更加艰巨，我们一定要加强劳动组织，协调好各分包单位，克服以包代管思想，做到忙而不乱，做到周保月、月保年的生产计划。明年安全工作难度大于今年，分包队务多、施工人员杂、工期紧、任务重、交叉立体作业多、施工用电范围大，安全生产更加艰巨但我们必须树立安全第一的思想，预防为主，常抓不懈，确保安全生产。

>四、对公司的发展建议：

我希望公司能够在楼盘选型及市场定位方面多调查、多对比、多分析、不盲目、不仓促、真正做到战无不胜、攻无不克。我愿为xx地产发展壮大添砖加瓦!忠心的祝愿公司的领导及家人在新的一年里幸福美满!

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn