成本合约部个人年终总结

篇一：成本合约部个人年终总结

20XX年8月份我进入工作岗位实习，回顾这一年的工作和生活真的是受益良多，想到一年之前自已还是一个还在大学里面不知道工作之滋味的学生，现在已经在工作岗位上实习了将近一年的时间了，觉得人生真的是充满了变化。时间仿佛无情，却让我在不知不觉中融入了“中建六局"这个大家庭，暖暖的，来“中建六局"已有一年多的光景，老实说，不算很长，但我相信会有那么一种氛围，将历久弥新。到公司一年的时间里,在领导关心、同事们的帮助及自己的努力下，现已基本对公司的组织结构、本部门的工作流程等各个方面都有了一些了解。

一、适应和调整

在实习期间担任过资料员工作，随着行业市场竞争的日益激烈，对资料员各方面素质的要求也越来越高，这势必促使我以更严谨的工作态度和更强烈的责任心投入到工作中去。在项目上我的主要工作是资料的整理、归档，与监理单位的沟通联系。尽可能的配合甲方、监理及各单位的工作，在施工期间能够较好的协助项目管理人员及工程相关人员，为他们提供所需的资料并做好类似工作。这项工作也为我以后从事其他部门工作奠定了良好的基础

由于工作和专业的关系（某年某月）我被调到了商务合约部。商务部是涉及工程中最重要的一部分它如同人的大脑一般支配着整个工程的始终，指引着工程的前进。我在学校学习的专业是工程造价专业，在学校所学的都是一些理论上的知识缺少了很多实践能力，所以刚进入到项目商务部工作的时候感觉有点陌生与理论有一定的偏差，但是在部门领导和同事的帮助下在自己的努力工程中，现在已经对本部门的工作有了进一步的了解，工作能力也有了进一步的提高，也得到了领导和同事的认可。

二、工作中存在问题

通过将近一年的学习和了解，虽然已经对公司商务部相关工作流程有了一些简单的认识，但我深知，在以后工作中还需要不断地了解不断的磨练和提高。仔细回顾了一下，自己在以往工作中存在的几个问题，具体是：首先，对工作流程熟悉度不够，在刚开始的工作中，发现因为流程的问题而不知道如何下手的情况有点多，需要做什么和不需要做什么，时常不能够正确梳理对待。其次，工作不够精细化，比如说平时按图纸计算工程量，工程量计算完毕之后，不能够及时查核验收，以至于工程量出现偏差，所以以后在个人工作中要多注意和修正这一不良习惯。然后是缺乏地基和基础工程相关工作经验，故这方面有待提高。

还有就是缺少平时工作的知识总结，在工作上虽然有了一定的了解和进步，但觉得这仍然不够，如果以后多回过头来思考一下自己工作，我想那会更好地成长。最后，工作进展过程中汇报量小，与领导交流主动性不足，在以后的工作中，此项得作为重点来提高自己。综上种种问题的不足，在以后的工作中，我一定会时时刻刻注意修正自己不足之处，养成良好的工作习惯，成长为公司优秀的职业化人才。

三、学习和强化

知而获智，智达高远，一颗强大的心，动于行，止于僵,从企业文化具体到个人，精业、精人、精勤，这是我来公司一年多时间里所感受到的。

熟话说：工欲善其事必先利其器。今后，为了更好地完成本职工作，达到部门与部门之间良好的工作衔接目的，提高自己的业务水平,我想，深化系统的学习和对以往工作经验理论知识的强化是必不可少的。而且对于学习，要时常梳理，让其系统化，在梳理过程中明确既有缺陷，及时修正调整，做到与实践同步，渐渐完善，方能实现进步和更好地完成工作。四、今后的工作打算

在以后的工作中，找出工作中的不足，克服工作中的困难，同时还需要“多看书""多积累""多提问"“多总结"

总之，在今后的工作中不断地鞭策自己并充实能量，提高自身素质与业务水平，以适应时代和企业的发展，与公司共同进步、共同成长。

“想做的梦从不怕别人看见，在这里我都可以实现"我相信付出总有回报，我的梦想也会在中建六局这个大家庭大舞台上实现，我进步的一小步是我人生中前进的一大步，也希望中建六局在以后的时间里会越来越强大，明天会更好。

篇二：成本合约部个人年终总结

在座的各位领导、各位同事，大家好：

20XX年在领导的指引和部门成员的努力工作下，经营合约部的各项工作逐步展开，投标、预算、审核、合同评审都基本完成了各阶段的任务。在总结这一年诸多成果之时，也看到了教训和不足，为来年更深入的开展工作奠定坚实基础。现从今年完成的主要工作、工作心得和来年的工作设想三个方面做如下汇报：

一、今年完成的主要工作：

1. 部门组建

在领导的大力支持下，部门工作范围由原来的投标、预算两阶段，扩展至投标、预算、合同评审、项目审计跟踪、结算等全过程；人员经过调整、充实，尤其是郭勇的加入，增强了结算审计方面的力量，形成了由我牵头部门工作，姜某、杨某主攻投标预算，郭某、姜某主持结算审计，范某分理基础工作的布局。

1. 工作内容

今年部门共参加33个项目的投标，其中幕墙类设计标3个，门窗类施工标10个，幕墙施工类20个。另外资格预审及报价8个，直接施工类1个。全年中标11个项目，其中设计标1个，门窗施工标5个，幕墙施工标8个，总签约额8500万元。

工程量审核方面，涉及15个项目、40个承包队伍、4300万元的款项。

二、工作心得

1. 部门管理

经营合约部前身是商务部，之前人员少、变动频繁是部门最大的弊端，导致工作不能深入展开，公司的成本控制思想不能彻底执行。在领导的扶持及一年来的调整和建设，目前基本能够应对，但是涵盖面和深度有待进一步提升，以适应公司发展的需要。

另一个重点是工作流程的规范化、制度化，我部门需要与大量数据、信息打交道，如何降低和避免出错率是关键，而合理的工作流程通过多环节审核能够有效避免问题的产生，此工作今年停留在摸索阶段，未及时建立，是下一步工作的首要任务。

1. 投标方面

与往年相比较，秦皇岛地区无论从签约项目数量和金额是增长最快的；济南地区签约两个项目,签约额约900万元,较往年增长30%,此地区我公司有深厚的背景和资源，发展前景一片光明；泰安地区签约2个项目，签约额约2000万元，尽管较往年金额上有大幅度回落，但考虑到公建项目无连续性，总体看还是相当令人满意的；新开辟三个市场：天津、呼和浩特和西安，尤其是西安地区，加上公司厚实的人脉资源，14年的业绩定会有更上一层楼，而天津和呼和浩特,希望依托当地的盛\*\*\*和\*\*广场两个大型项目，公司能够融入到这个市场；唐山、莱芜、青岛三个地区，尤其是唐山、莱芜地区，往年公司均有项目参与，况且有相当的人脉资源,13年却没有签约项目，不禁令人惋惜。

今年投标多为房地产企业的项目，他们有如下共同点：一、定标多以某个人（董事长或总经理）的意志为主导。二、基于资金的压力，他们对成本的控制更加苛刻；评标规则的倾向及个人挂靠单位的参与，形成了低价竞争的局面。三、有些项目基本有近十家甚至更多的公司参与，造成竞争更加激烈。所以想要中标，需具备人脉、价格、实力三面的优势才行。

人脉是第一位的，并且要走高层路线，每个企业的话语权集中在仅限的一个或几个人手中，故业务初期就要能够渗透到这个层面；对长期合作的单位，还要兼顾到中下层，他们能起到锦上添花的效果，再者项目施工避免不了会产生问题，如若未能及时沟通、处理，等于给了竞争对手机会，既抢占公司既有市场，又甚至被排挤出局。

价格方面，首先要提高公司内部预算成本的准确率及预估施工成本的变化；二增强项目信息的反馈值，如竞争对手有多少？是谁？是个人还是公司？业主在建或已完项目施工、回款、价格情况？等等；三综合各种信息并拿定策略后,考虑合理利润；四针对多次报价和议标的项目，还要考虑低价竞争时是否继续参与。

实力方面，公司资金、人员、设备等在一步步壮大，但是相较同行而言，我们还有差距，针对投标而言，集中在技术力量、业绩、奖项、项目经理荣誉等方面，部分项目投标时，在这些方面没有加分，直接与竞争对手拉大差距。实力有硬实力和软实力之别。硬实力是基础、是支撑，而软实力是灵魂、是纽带。硬实力再强，如果软实力弱，企业发展会陷入困局、甚至会逐步衰落。所以公司制度、企业文化、组织流程、执行力等软实力方面也应加快、加强建设，尽量避免制度的不健全被人钻空子，企业文化的不人性导致人才流失，流程的不科学造成相互推诿，执行力不强致使事情拖沓等现象。

总结今年的中标项目，济南\*\*楼、西安\*\*小区、天津\*\*幕墙工程施工标赢在人脉和价格上，此三个标的共同点，1公司具备超强人脉资源，2均经过多次竞价，当然不同于拍卖会，每次都是降价，在数据支撑和领导的果断决策下，将这三个项目一一收入囊中。\*\*安置房塑钢门窗、秦皇\*\*门窗、幕墙项目、呼和浩特\*\*广场幕墙项目、东平\*\*幕墙项目施工标同样赢在人脉上。

诚然，有喜有忧，分析未中标的工程，如泰安泰邦生物设计标、唐山\*\*玻璃幕墙及迁安\*\*广场铝合金门窗施工标败在价格上，前两个项目是报价略高，最后一个议标时业主给的价格低，我公司没继续参与。邢台\*\*广场设计标、泰安\*\*幕墙施工标败在实力上，\*\*广场设计方案相比业主提供的方案无改进和亮点，最终被pass掉；泰安\*\*标在项目经理业绩方面被对手拉开。济南\*\*二期及\*\*二期门窗施工标遗憾在人脉上，原因是一期和综合楼在建项目施工质量、配合等方面不理想，此时又忽略了甲方中层人员的意见，直接导致了二期项目的流标。

1. 审核方面

下半年部门开始介入项目进度款审核、工程结算、合同管理等，从5个月来的工作开展情况看，相比以前步骤在细化、完善，我部门审核的优势在显现，但是在执行、配合和结果来看，未达到公司要求和目标。

1）图纸方面

项目未始，图纸先行，图纸是指导施工的依据，是计量审核的基准，是结算索赔的证据，所以图纸的好坏影响一系列的事情。成绩不再重复，提一下遇到的问题：1.图纸不完整，节点表达不明确，材料用法不合理，造成不能依据图纸准确预算成本、无端增加项目成本、加大项目部办理签证难度等。2.施工图成型后未及时到施工现场核实情况，图纸多次调整、变更，一导致施工队有理由和借口追加签证，二影响施工进度，三影响公司对外形象。3.材料下单流程不完善,造成多下、错下，给公司造成直接经济损失；4.竣工图也存在多次修改、补充、漏标尺寸的现象，给后续结算工作带来不便。

针对此现象提点拙见：1.加强图纸出图质量，为更准确的把握预算提供依据。2.在施工前设计人员一定要勘察现场，核实、完善图纸数据，并做好图纸会审工作。3.严格把控材料下单流程，仔细核查现场返回数据，避免不必要的损失。4.竣工图既体现了图纸层面上项目的结束，又代表个人设计工作的圆满；既关乎到公司的利益，也影响到个人的评价；故请设计人员提高竣工图的成图质量。

2）资料方面

资料是对内、对外结算的重要依据，搜集、办理、保存资料显得尤为重要。多年来形成的习惯导致很多人愿意凭经验、凭口头去做工作，认为流程、制度过于呆板或者形式化,然而事实证明凭经验做事容易出问题，人员更换后工作很难迅速流畅。当然，过分教条主义也会导致思想僵化、效率低下。

目前出现的问题是：对外争取的签证、索赔资料少，甚至缺失；对内签证支出过多，是突发事情太多还是预计不足搁置不讲，建筑行业有自身的特殊性，签证时应多考虑合同精神（不是合同漏洞）和公司利益。对内问题多集中为如下现象：1.签证、结算手续不齐全、不及时，甚至有时先斩后奏，致使事后无依据追溯、还原、审核此事件，形成恶性循环后酿成大事件；2.签证内容不合理，事实表述含糊不清、有时刻意夸大事态；3.材料出入库手续不完善；4.无反映施工队伍存在问题的资料，如施工质量、文明施工、返工材料损耗等环节的数据。

资料的问题需相关人员严格按公司要求办理手续，有时要依据现场情况灵活处理。

3）配合方面

我部门前一站是设计部，后一站是项目部，项目顺利施工的同时，如何既能实现公司利益最大化，又确保公司利益不受损害，需要靠我们三个部门携手、紧密合作。设计部及时提供有效的图纸、材料下单表及相关手续，为项目施工提供技术支持，保证项目部工作顺利开展；同时也为我部门审核提供了科学依据，保证公司领导或项目部能依据审核数据指导、调控接下来的工作。项目部作为公司的前线指挥所，对现场情况是最有话语权的，所以项目开展后，项目部是牵头人、是组织者，一及时反馈现场变更、数据等情况，设计部和经营合约部门在积极配合工作时，能够确保成果的准确性，第一时间解决问题；二施工中发现公司利益的增长点时,设计部和经营合约部门从技术层面和成本层面提供支持，共同促成增长点的实现。

三、来年的工作设想

回顾1X年的成果、经验、教训，在14年我部门有如下计划和设想：

1. 计划

1） 建立健全工作流程、工作岗位职责、绩效考核等各项规章制度。

2） 部门分专业方向发展，初步划分为标书制作、预算造价、审核结算三个方向，以适应公司更专业、更高的发展要求。

3） 建立学习平台，定期沟通、探讨遇到的问题，相互学习。

4） 定个人目标，鼓励成员参加造价师、建造师等证件考试。

5） 加大力度控制事前预算成本，宣传、推行全过程成本优先战略思想。

6） 进一步深入审核工作，不仅限于工程量的核对上。

1. 设想

近年来对劳务队伍的管理是老大难，总是出现：一项目部管不了劳务队伍，二劳务队伍趁火打劫，三个别劳务队伍胡闹。加上一直以来，建筑施工人员准入门槛过低，导致的后果：一施工质量差，二给公司造成经济损失，三潜在的影响公司形象和声誉。维持一支或多支高素质、稳定的施工队伍是当务之急，目前公司每年的劳务费支出在1000万元，可否增加劳务资质，成立相应部门，培养一支自己稳定的、具有一定技能的施工队伍，以这些施工人员为核心，再加上当地“临时"用工，可有效解决施工队伍低素质、不听指挥等弊病。在项目运作过程中，统一调度施工人员，既保证了工人的收入稳定，也保证了公司项目的有效运转。

最后，祝愿公司事业蒸蒸日上，各投标项目马到功成。

祝福大家身体健康，马上发财!