

# 最新合同总结报告(模板5篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

## 合同总结报告篇一

我努力适应本单位新的工作环境和工作岗位，虚心学习，埋头工作，履行职责，自我感觉已经较好地完成了各项工作任务，下面将任职来的工作情况汇报如下：

### 一、自觉加强学习，努力适应工作

我是初次接触物业管理工作，对综合管理员的职责任务不甚了解，为了尽快适应新的工作岗位和工作环境，我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，总结工作方法，现已基本胜任本职。一方面，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。我注重以工作任务为牵引，依托工作岗位学习提高，通过观察、摸索、查阅资料和实践锻炼，较快地进入了工作情况。另一方面，问书本、问同事，不断丰富知识掌握技巧。在各级领导和同事的帮助指导下，从不会到会，从不熟悉到熟悉，我逐渐摸清了工作中的基本情况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。

### 二、心系本职工作，认真履行职责

(一)耐心细致地做好财务工作。自接手\_\_管理处财务工作的半年来，我认真核对上半年的财务账簿，理清财务关系，严格财务制度，做好每一笔账，确保了年度收支平衡和盈利目标的实现。一是做好每一笔进出账。对于每一笔进出账，我都根据财务的分类规则，分门别类记录在案，登记造册。同

时认真核对发票、账单，搞好票据管理。二是搞好每月例行对账。按照财务制度，我细化当月收支情况，定期编制财务报表，按公司的要求及时进行对账，没有出现漏报、错报的情况。三是及时收缴服务费。结合\_\_的实际，在进一步了解掌握服务费协议收缴办法的基础上，我认真搞好区分，按照\_\_公司、业主和我方协定的服务费，定期予以收缴、催收，20\_\_年全年的服务费已全额到账。四是合理控制开支。合理控制开支是实现盈利的重要环节，我坚持从公司的利益出发，积极协助管理处主任当家理财。特别在经常性开支方面，严格把好采购关、消耗关和监督关，防止铺张浪费，同时提出了一些合理化建议。

(二)认真负责地抓好绿化维护。小区绿化工作是10月份开始交与我负责的，对我来讲，这是一项初次打交道的工作，由于缺乏专业知识和管理经验，当前又缺少绿化工人，正值冬季，小区绿化工作形势比较严峻。我主要做了以下2个方面的工作：一是搞好小区绿化的日常维护。二是认真验收交接。

### 三、主要经验和收获

在20\_\_工作半年来，完成了一些工作，取得了一定成绩，总结起来有以下几个方面的经验和收获：

(一)只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本业务，才能尽快适应新的工作岗位。

(二)只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持好的工作状态。

(三)只有坚持原则落实制度，认真理财管账，才能履行好财务职责。

(四)只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

## 四、存在的不足

由于工作实践比较少，缺乏相关工作经验，20\_\_年的工作存在以下不足：

2、绿化工作形势严峻，自身在小区绿化管理上还要下更大的功夫。

## 合同总结报告篇二

### 一、20xx年工作总结

1、对上业主计量工作□20xx年共完成7期业主计量工作，计量金额1.4亿，累计计量2期，累计金额2.9亿，累计计量金额占4-1分部总产值的95%。路面12标20xx年共完成5期业主计量工作，计量金额共计1.6亿，完成金额占合同总造价的18%，顺利的完成各项计量上报、跟踪、存档并录入相应计量台帐。

2、对下劳务队伍计量工作对劳务队计量工作基本每月每个施工队都进行了相关的计量工作。

经统计□20xx年4-1分部共进行了涵洞、桥梁、防护、临建对下计量及结算共计186份，其中计量115份，结算71份。路面12标20xx年共完成计量7份，基本上能保证劳务队施工完成一段及时计量一段。

3、合同管理工作20xx年共签定合同81份，路基合同74份，路面合同7份，（其中1/3涵洞共14份，桥梁共4份，防护排水合同共32份，石方爆破合同1份，租凭合同12份，路面合同5份，房建合同2份，其它工程合同11份）。并做好合同扫描存档工作及录入相应合同台帐。

4、对上变更工作配合总工室对前期的变更项目建立变更台账，逐条逐个清理，并收集好原始变更资料，严格按照业主公司

下发的变更管理办法和变更流程，及时完善业主变更手续共计30份。

5、积极及时完成了业主下发的4-1分部路基第二次、第三次清单修编。

完成路面12标第一次清单修编工作；完成4-1分部工程月报共12期，路面12标工程月报共4期。

6、积极及时的完成了中心经营部下发的各项统计工作，并配合做好成本控制工作，及时完成项目领导交办的其它工作。

二、本年度不足之处本部门虽然各个完成工作都算顺利但还是存在一些不足之处

1、对业主的计量工作细节方面有待加强，小的错误、问题时有发生，下一步有待提高。

2、合同方面对工区及施工员交底不够细致，导致部份防护施工队施工桩号范围超出合同。

三、20xx年工作安排及计划

1、首先把上年不足之处进行总结，在新的一年里争取以更快更好的方式进行完善提高。

2、积极协调好合同部内部关系确保每个人既有分工，也有合作，日常2/3工作有序进行，同时处理好与项目部其它部门关系，确保计量、变更等资料及时收集，工作有序展开。完成剩余的4道涵洞及石龙互通小范围的防护合同，将部分完工结算工作及时上报。

4、协助总工做好与监理、业主等单位的沟通配合工作，做好对外协调关系，工作过程中，虚心接受监理、业主等单位提

出的建议，按时按量的完成中心下发的对上业主计量工作任务。

5、合理有序的安排劳务队伍对已完成工程量的收方及中期计量工作，按相应的要求做好合同管理工作。

6、积极配合中心经营部做好成本控制工作。

7、积极完成项目领导交办的其它工作。

新的一年，新的开始，也寄托着我们新的希望，我有信心也有决心在认真总结20xx年的经验与教训的基础上，在管理中心经营部的领导下，努力干好本职工作，圆满完成中心及项目部领导安排的各项任务！

## 合同总结报告篇三

“守合同重信用”是企业生存发展之本，是企业立于不败之源，是开拓创新之基，是企业久战沙场而不销声匿迹的根本。20xx年，×有限公司始终坚持以诚信为本，追求为市委、市政府，为主管部门和授权企业建立一流满意服务，获得了市委、市政府、市国资委和广大授权企业的用心评价和充分信赖。

一、坚持不懈地抓合同法等法律法规的学习、宣传培训工作

20xx年，×有限公司在市国资委和市工商行政管理部门支持和指导下，在公司领导班子重视和带动下，坚持不懈地抓了《合同法》及相关法律法规的学好、宣传和培训工作。在全公司范围内构成了学好、用好《合同法》的局面。一是充分利用外派培训、集中学习、网络教育等形式进行重点学习。一年来，公司多次举办员工《合同法》学习班，公司领导在工作十分繁忙之中挤出时光，带头学习，述职报告起到了很好的示范作用。此外，公司还派出兼职合同管理员参加由法

律机构组织的合同法培训，帮忙他们进一步强化对合同法规的掌握；二是为员工发放有关《合同法》书籍，督促他们利用业余时间学习相关法律法规，并注意在平时工作中强化宣讲各种合同、信用管理新政策，在公司营造出了学习《合同法》、争创重合同守信用企业的良好局面。

## 二、加强合同管理的组织机构建设，各项制度得到不断完善

机构建设是建立“重合同守信用”企业的组织保证。20xx年，公司进一步强化了对信用、合同工作的组织管理，建立构成了以公司领导为核心总公司——直属子公司两级合同管理组织体系，由公司总经理负总责，分管领导分工负责。此外，根据经营实际，公司还组建了一只兼职合同管理员队伍，并全部经过了专业培训，构成了公司合同管理由管理机构具体负责和管理人员经办负责的有序运行机制。目前，公司合同信用管理机构健全，合同管理人员到位，信用合同管理架构已经基本确立。

在对外经营活动中，公司注意发挥总公司、子公司两级合同管理人员的作用，使其能够全程参加各种经济、技术合同的洽谈、起草，依照法律法规和部门规章审核合同条款，以确保合同合理合法、条款完备可行。

目前，公司所有的经济合同，均需由公司合同管理部门参与洽谈、起草，并报公司总经理办公会研究，最终，由总经理审批签订，杜绝了在合同、信用工作中可能发生的职责不清，职权不明的问题。在合同商定过程中，公司合同管理部门和合同管理员做到严把法人资格关、个人身份关、合同条款关、履约潜力关、资信等级关、担保潜力关，严格按照公司的经营范围对外依法开展经营活动。20xx年，公司没有发生一齐合同、信用事故，做到了合同、信用管理工作“零失误”。

## 三、加强软贷款合同管理，为我市重大项目建设做出突出贡献

20xx年，按照市委、市政府的指示，公司成为沈阳市承接国家开发银行100亿元软贷款的投放及管理平台。充分展示了我公司良好的信用形象。在整个软贷款投放管理进程中，我公司共与18家项目单位、24个使用软贷款资金建设项目，签订借款协议(合同)27份、担保协议(合同)27份，合同金额100亿元。这24个项目全部为沈阳市重大基础建设项目及装备制造业企业技术改造投资，是我市实现“东北振兴、沈阳先行”伟大战略目标的重要保障。

为了扎实搞好这项工作，公司进一步完善了合同管理制度，扎实做好各项基础工作，一是及时对合同管理制度进行了全面清理、修改、补充，出台了公司新的合同管理办法等配套规定。二是对证照、合同文本及有关资料、统计报表、台帐、印鉴、示范文本及法人授权书的管理办法进行了修订，设置了专人管理。透过以上措施，不仅仅按期完成了软贷款相关合同协议的签订工作，保证了软贷款资金的及时到位，而且将公司合同管理工作提升到了一个新的层次。目前，公司已经完成软贷款资金投放金额近89亿元，有力地推动了我市各重大项目的建设进程。

#### 四、领导重视、分工协作，齐抓共管，建立工作取得明显成效

在20xx年度建立重合同守信用单位工作中，公司始终坚持围绕“领导重视、分工协作，齐抓共管”的工作思路不动摇，始终坚持领导班子把重合同守信用作为头等大事来抓不动摇，严格履行总经理负总负责，其他领导及中层经理分工协作的工作准则，在全公司上下构成了共创“重合同守信用”企业的生机勃勃的局面。透过建立活动深入开展，目前，公司合同履约率基本到达了100%，良好的信誉得到了省、市各金融机构、商业银行的一致认可[]20xx年，公司先后顺利完成多笔总额数亿元的贷款及展期工作，并再次被沈阳市信用评级委员会授予aaa级信用单位的光荣称号。

## 合同总结报告篇四

20\_\_年度工作在全体员工的忙碌中匆匆而过，甚至来不及等我们回首一眸。20\_\_年全年工作是公司寻求发展的重要而关键的一年。年前，公司提出“紧抓目标、紧盯利润、想方设法经营创收，千方百计服务客户，适时参与市场竞争”的经营理念，使管理处认识到了在市场经济体制下竞争的残酷性。是集团公司开发较早的一个楼盘，各类公共设备设施已处于老化阶段，有些老化的设施必须要更换。这样一来就增加了管理难度，同时也增加了各项日常维修费用的支出。

为了使管理处能紧跟公司步伐，并承受市场经济竞争机制的洗礼。20\_\_年初，家园管理处制订了“管理有序，服务规范，创建品牌，提高效益”的工作目标，管理处全体员工认真遵循这一原则，同心协力、开拓进取，积极寻找新的利润增长点，全方位展开各种有偿服务，今年工作在全体员工的不努力下，诸方面工作均取得了突破性和实质性进展，为管理处明年工作有更大发展奠定了坚实的基础，创造了良好的条件。

为了总结经验，寻找差距，规划前景，促进明年工作再上一个新台阶，现将20\_\_年工作总结如下：

### 一、积极开展各项经营活动，提高经济效益。

管理处在20\_\_年工作中，在成本控制上下了很大的功夫，使管理处工作首次突破零的利润，创造出一份来之不易的经济利润。20\_\_年工作全面展开之后，管理处为了寻求更大的利润增长点，召集全体员工在公司目标和经营思路的框架下进行分析，集思广益，根据小区实际情况，制订出适合自身发展的经营项目。

管理处全体成员在上半年工作中积极展开了各项有偿经营服务活动。如“家政清洁服务；小孩接送；房屋中介等各项有



偿服务。全体员工利用休息时间加班、加点来展开各项有偿服务项目，家园全体员工共9人，在保证小区正常生活秩序的前提下开展各项经营活动，管理处全体员工不计得失，利用休息时间来展开各项有偿服务。

做家政清洁，保洁做不过来，保安人员去协助。甚至上夜班人员也要抽出半天时间主动协助，在20\_\_年元月份是家政清洁的高峰期，为了使管理处充分利用这宝贵的时间创造出利润，在保证小区正常工作的前提下，一天接4家家政清洁服务，就这样管理处全体成员在分分秒秒创造着利润。

一份耕耘一份收获，截止10月末，家园管理处就有偿服务这一项已产生10028元的利润，给公司创造出一定的经济价值。

二、以高效、优质的服务赢得新的利润增长点。

是集团公司开展较早的一个项目。小区面积不大，入住率虽高，但住户资源不是很丰富，物业公司通过几年和业主的磨合，已经形成较为成熟的管理运作模式。业主对物业公司也给予了认可，但由于小区面积不大，收费低下，造成物业管理经费不足，无法保证物业管理的正常运作。根据这一状况，管理处在20\_\_年度工作中调整工作思路，在保证小区各项工作稳定的状态下，利用现有资源，赢得新的利润增长点，通过新增点来弥补由于管理面积小而产生的亏损；另一方面一直以一种较为平稳的管理方式在运行。在相对的物业管理活动中突出业主至上的服务模式，只要求品牌不看中利润。今年公司整体思路做了调整，作为管理处，即要保持物业管理各项工作平稳，又要创造相应的利润。针对这种情况管理处立足现有的管理服务模式进行创新，以服务带动管理费用的上调，使业主感受到物业提供的超值服务，便于管理处对费用适时进行调整。

管理处在今年上半年工作即将结束时，对物业管理服务费用进行了上调，在原来的基础上涨浮达到每平方米0.13元。在

这种情况下，就要求我们以更加优质的服务来赢得业主对涨价的认可，管理处进行了艰难解释和沟通工作后，终于在7月份将物业管理服务费涨到国家标准范围内的最高标准，使管理处产生一项新的经济增长点。

### 三、开源节流，降低成本，提高效益

#### 1、加强各项费用的收缴工作

鉴于物业管理是一个高投资、高成本、低回报的服务行业。要确保管理处工作持续正常进行，必须做好物业管理各项费用控制，并保证按时足额收缴。截止11月末管理处收费率达到98%以上。

#### 2、厉行节约、降低成本

今年管理处全体员工，继承发扬20\_\_年的优良传统，时刻树立成本意识和节约意识。严格控制各项管理费用的支出，使各项费用支出降低到最低限度。截止11月末费用支出比同期支出节约28243元。

通过管理处全体员工的汗水浇灌，上半年的工作扎实而富有成效。截止11月末收入目标完成率达到124%，已产生利润56336元，明年工作怎么来开展，是否能保持这个良好发展势头呢？下面我就管理处下半年工作实施计划及工作目标做以阐述。

#### 一、巩固今年新增的利润增长点

今年，家园管理处对物业管理费和垃圾清运费进行了上调，明年管理处的工作重点将放在物业管理费的收缴和解释工作上。

#### 二、进一步寻求新的经营项目，突破常规，对外发展，辐射

## 周边区域

今年工作的实践证明，展开多种经营思路是行之有效的，明年工作中，将在现有基础上更加放开手脚，对各项经营活动突破常规不只是局限于小区内，将对外横向发展。利用现有资源创造处每一份利润。

### 三、提升管理、以人为本、稳步发展

人能创造一切，管理处明年工作中将加强管理，提升员工的综合素质和凝聚力，以人为本来展开各项工作，使管理处全体人员在管理服务工作中走向积极主动的方向。

一份汗水一份收获，管理处全体员工在默默无闻奉献的同时也在积累着利润和客户的满意，在今年工作中我们虽然取得了一定的成绩但明年工作还不能松懈。我们相信管理处在公司各级领导的正确带领下，将在明年工作中谱写出新的篇章。

## 合同总结报告篇五

20xx年合同部市场工作再上新台阶，合同额首次突破20xx万，在经历了一个不平凡的20xx年，上游房地产行业大调整至今未见好转迹象。在异常困难的情况下，我们依然实现了快速增长。在亲身经历前所未有的复杂局面，亲身体会到金融危机的寒意，这一年的工作给予我们很多，在总结这一年的诸多成功之时，更重要的是认清形势，准备如何去度过冬天。

总结合同部20xx年工作，主要体现在以下几个方面：智能化工程拓展整体情况、设计工作、项目发展跟踪□iso9000体系。

### 一、智能化工程拓展整体情况

今年智能化工程签约额再创新高已毫无悬念，然后总结起来可谓喜忧参半。

## 已签约或已中标项目统计表(截止到20xx年10月30日)

年初公司制定了区域规模化的市场拓展策略，集中在四个传统优势区域深圳、东北、湖南、江西进行项目开发，以达到整合资源、降低成本，不断提高经营效率的目标。由上表可以很清楚的看出，本年度各区域签约情况差异很大。离本年度结束还有近2个月的时间，有望签约的项目有三个，其中江西区域一个，合同额约240万，深圳区域一个，合同额约200万，其它区域一个，合同额约260万。由此分析今年情况主要有以下几点：

1、得益于深圳中海地产今年几个大项目的同时动工，为我司提供了1291万的合约额，超过了全年总签约额的一半，并以此为契机，开始了整体承接中海华南区智能化工程的运作工作。在经历了痛苦的竞标、丢标的过程后，以中海怡美山庄为起点，通过不断的努力，逐步提高设计、施工、维护能力，并借助集团调整的东风，我公司终于在大本营固土深根，面临这来之不易的大好局面，我们更应加倍珍惜，以实力说话，为我司打造示范窗口，不断提升专业技能，推进我司由量变到质变的过程。20xx年，合同部在深圳项目的主要工作体现在设计及项目发展跟踪方面，将在后面的章节予以论述。

(1)过硬的工程质量、良好的现场配合、优质的售后服务，是项目拓展的坚强基石：我公司曾经在长春的项目上出现了失误，也一度让长春中海地产极度不满，然而这三年通过项目部的努力，逐步扭转印象，并连续两年在该单项工程商的年度评比中获得第一，得到了甲方一致认可，并给新成立的大连公司带去了良好的示范效果，使得在大连中海华庭的项目投标中，甲方从一开始就比较倾斜我司，并最终顺利中标。这也再次体现了“金杯、银杯不如人的口碑”这句话的真谛，优质永远是制胜的法宝。

(2)合同部与现场的良好配合是顺利中标的关键因素：从项目立项开始，北方区域就与合同部开始频繁沟通，各用所长，

从方案设计的反复磋商到投标策略的制定，仔细分析竞争对手情况，准备各种应对预案，力求把握各个细节，有了正确的方法，中标也自在情理之中。以前我司多次受制于现场与本部的脱节，导致对项目的错误判断，浪费人力、物力却屡屡失望而归，北方区模式理应在整个市场工作中进行推广。

(3) 公司领导和各部门的大力支持、配合为项目开发保驾护航：公司领导与北方区上层的良好沟通为我们的市场工作带来莫大推动力，在项目跟进和工程施工过程中，我们也时时需要公司领导和各职能部门给予支持，今年我们在年末同时中标长春中海三个项目，短时间内需要大量人力和材料供应，公司上下迅速反应，有效的确保了项目的顺利实施。

可能有很多人会把东北区域今年的成绩归于其处于中海地产北方区的区域这个得天独厚的优势，不可否认这是其中的一个因素，然而仅仅因这一因素而忽略背后大量不为人知、日积月累的努力却大不应该。不应忘记，我们曾有很多类似的优势，大部分最终悄然退出，只有北方区生根发芽，化优势为胜势，并不断的为我们带来潜在的效益，每一个中海楼宇人都应该仔细的思考，并得出其内在的规律。

当然，东北区域仍有潜力可挖，除了明年中海地产仍然良好的发展计划以外，我们将仔细研讨东北区域中海外项目开发的策略，逐步在东北区域达到两条腿走路的目标，早日实现区域签约额过千万。

3、湖南区域年初顺利拿下了湘银地产湘潭项目，但随后陷入低潮，在跟项目很少，半年时间只参与了一次投标，整个下半年业绩为零，目前的在跟项目也没有较有把握的项目。湖南区域一直属于我司发展较好的区域，但因各种因素错失几次机会后，导致目前的基础应是几个区域最薄弱的。虽然今年签定了一个项目，但明年的形势不容乐观：

(3) 市场开发力量非常薄弱，人员单薄、资源极其有限，后继

乏力；

(4) 合同部未能发挥主观能动性，深入了解项目情况；

(5) 各自为战，导致项目每每功亏一篑。

4、江西区域目前的在建工程有三个，公司在江西有较好的资源基础，年初公司也给予了很高的期望，却成为完成情况最不理想的地区，如非原有签约项目地块新增一栋建筑，今年本地区的签约额几乎为零，令人十分痛惜。但仍应看见尴尬境地中还是蕴量着希望：

(3) 与本地几大产品商都建立了较好的合作关系；

(4) 致命缺陷仍是公司本部与区域严重脱节，合同部对项目的把握差，而区域方面在项目跟踪的综合能力上略差，项目跟进上缺乏主心骨，导致缺乏对项目的整体把握，往往是某个环节出现失误，导致整个项目失标。

综合评述湖南和江西两地的市场情况，目前的问题就是沟通脱节，未曾有计划的推进市场发展。深层次追究原因，湖南江西两地缺乏本地中海地产项目支持，是纯市场行为，在我司目前体制背景下，确实受限较多、支持较少，困难重重，直接导致本部有些逃避在这两个区域的市场拓展，而区域本身也信心不足。然而，从公司整体市场发展要求出发，要做大做强，必须内外并举，因此湖南和江西的问题必须面对：

(4) 大力扶持：外部市场本身确实相对困难，而湖南江西区域正式启动刚一年，处于培育期，需多一些耐心，制定符合实际情况的市场目标，明确一定额度的业务费用，严格执行奖惩措施，对不能按节点完成的情况，应坚决处罚。

市场工作的成功与失败往往在一线之间，但如果不能按照正确的方法逐步发展，纵然今年可能超额完成任务，明年也极

有可能归零□20xx年江西区域取得了不错的成绩□20xx年却一单不签，就是因为市场体系、模式没有建立起来，市场工作是无计划的、零散的，从而也不能持续。很多公司能够在全国遍地开花，就说明只要有我们有正确的方法、正确的体系、正确的模式、选对了人，湖南、江西区域一定能够做大做强。

总体说来，合同部完成了20xx年智能化工程市场年初任务，在深圳和东北区域基本实现了区域规模化的目标，取得了较为可喜的成绩，但是此时更要清楚的认识到了20xx年的市场工作将更加困难，需要我们及早的准备和更加的努力：

(3)20xx年需要更加统一思想，上下一心的去全力开发市场：公司今年提出“全员市场”的理念，但是这个概念目前在大家的心目中还是模糊的，甚至连我们的市场部门人员，都没有意识到危机已经来临，“全员市场”目前还只是一句空洞的口号，并没有落实到我们的工作当中，所谓全员市场，一方面是大家都应时时关注市场拓展情况，献计献策，积极提供资源；另一方面是大家应该深切体会到市场是公司的生命之源，没有源头一切无从谈起，因此大家的工作应该是以市场为导向的，为市场工作服务，很多人可能会理解，这句话的意思是不是说大家要为市场部门服务，如果市场部门提要求要全力满足他们的要求等等，如果是这样的话那就过于狭隘，市场是一个广义的概念，当人力资源部把优质的人才送到工作的一线、当业务人员用自己的敬业精神展示企业风采、当采购部门及时为项目保证供给，当施工人员作出了精品工程……这一切才是“全员市场”的真谛，市场是所有人辛勤培育的结晶，企业的生命之源是每一个员工共同创造的。

上面这个图表是三年来，智能化市场签约情况的趋势，如果再加入每年工程回款额，设备事业部、维保部三年经营状况，含义将更加丰富。透过现象看本质，在内部市场不断萎缩的前提下，科技公司一年一个台阶的不断发展，市场化进展不但加快，如此大好局面，我们更不应妄自菲薄，而要统一思

想，认清形势，上下一心的去共同促进公司的发展，然而毫不讳言，多年来我们习惯了按部就班的工作，重复操作多，战略思考少，很多部门的工作缺乏规划和前瞻性，头痛医头，脚痛医脚，极容易陷入到无意义的争吵、扯皮当中，让大家心神俱疲、直至麻木不仁，工作也就经常处于无序、凌乱的状态之中，以外部工程为例，这些年的进步有目共睹，顽疾也仍然存在，时时重复同样的问题，进步的幅度不够大，这就急需我们深入贯彻“全员市场”的思想，统一认识，去除顽疾，在工作当中以小我服从大我，以公司利益为上，这样我们才能在未来的市场发展真正抓住机遇、克服困难，做大做强。

## 二、设计及项目发展跟踪情况

设计工作一直是合同部很重要却又很尴尬的一项工作，一直以来都存在着设计人员不懂现场，做出的方案、图纸不能指导施工的情况，但是今年这一状况有了明显的改观：

- (1) 通过有意识的学习和积累，逐步理清了以前设计工作中存在的问题和误区；
- (2) 初步拟定了合同部出图标准；
- (3) 深入现场，不断调整已出图项目的错漏之处；
- (4) 借助产品厂商的设计力量，同时加强自身的整合能力；
- (5) 加强建筑知识学习，提高看图能力，使设计工作更专业。

总之，今年设计工作的收获是走过了稀里糊涂做设计的阶段，开始逐渐有了眉目，找到了正确的方法。

设计水平的提高，对项目发展跟踪也起到了很好的促进作用，我们用深圳中海项目对设计和项目发展跟踪做一个整体描述：



因目前深圳中海项目都是议标项目，因此我们对深圳中海项目的主要工作重点放在了设计和项目发展跟踪上，力求将深圳项目做细、做好，目前相关的工作都在推进之中，其中康城花园南区是第一个从设计阶段就开始严格要求的项目，我们主要从以下几个方面进行规范：

(2) 按照项目开发进度安排，分区拟定预算清单，预算清单要求系统配置准确、型号规格清晰、线材用量计算准确(误差控制在10%以内)

(3) 随项目进展要求，随时实地勘察，进一步深化系统方案

(4) 进一步提高设备选型能力，对之前长期模糊不清的一些设备参数及规格要求深入学习，达到合理优价。

(5) 探索一些新技术在项目上的实际运用。

项目的前期设计和后期跟进是密不可分的，如果前期设计都是模糊不清的或者完全不符实际的，后期的跟进就毫无意义，对现场提出的疑问，就不能正确解决。在20xx年合同部将持续加大设计能力的提高和对现场跟进的细化。

### 三、iso9000体系的建立和实施

经过多次开会研讨，合同部编制了工作手册，明确了在公司新的发展形势下的工作职责，将项目跟进、方案设计、招投标等工作流程化、制度化。

多年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，然而事实也证明凭经验做事容易出问题、工作水准长期低水平徘徊，人员更迭后工作很难迅速流畅。当然经验也告诉我们，过分教条主义也会导致思想僵化、效率低下。

合同部多次内部沟通、统一思想，使大家认识到iso9000体系的重要性，并体会到建立iso9000体系的意义所在。20xx年10月起，部门正式开始试运行iso9000体系，目前仍处于适应阶段，我们的目标是20xx年开始我们应能自觉的运行这个体系，不刻意去宣讲但确实无时不处的体现在我们工作的每个环节当中，而决不能将它演变成事后填表型的形式主义。

#### 四、20xx年工作整体设想

##### 1、市场工作安排

(2) 积极打入广州、佛山、中山、佛山中海地产项目，使华南区域初步成型；

(3) 积极培育第三区域，重点拓展湖南、江西区域和华东区域，使之成为新的增长点；

##### 2、其他工作

(2) 加强部门建设，推进iso9000体系的运行，逐步规范各项工作；

(3) 做好项目的决算工作。

#### 一、20xx年工作总结

1、对上业主计量工作。20xx年共完成7期业主计量工作，计量金额1.4亿，累计计量2期，累计金额2.9亿，累计计量金额占4-1分部总产值的95%。路面12标20xx年共完成5期业主计量工作，计量金额共计1.6亿，完成金额占合同总造价的18%，顺利的完成各项计量上报、跟踪、存档并录入相应计量台帐。

2、对下劳务队伍计量工作。对劳务队计量工作基本每月每个施工队都进行了相关的计量工作。

经统计□20xx年4-1分部共进行了涵洞、桥梁、防护、临建对下计量及结算共计186份，其中计量115份，结算71份。路面12标20xx年共完成计量7份，基本上能保证劳务队施工完成一段及时计量一段。

3、合同管理工作20xx年共签定合同81份，路基合同74份，路面合同7份，（其中1/3涵洞共14份，桥梁共4份，防护排水合同共32份，石方爆破合同1份，租凭合同12份，路面合同5份，房建合同2份，其它工程合同11份）。并做好合同扫描存档工作及录入相应合同台帐。

4、对上变更工作配合总工室对前期的变更项目建立变更台账，逐条逐个清理，并收集好原始变更资料，严格按照业主公司下发的变更管理办法和变更流程，及时完善业主变更手续共计30份。

5、积极及时完成了业主下发的4-1分部路基第二次、第三次清单修编。

完成路面12标第一次清单修编工作；完成4-1分部工程月报共12期，路面12标工程月报共4期。

6、积极及时的完成了中心经营部下发的各项统计工作，并配合做好成本控制工作，及时完成项目领导交办的其它工作。

二、本年度不足之处本部门虽然各个完成工作都算顺利但还是存在一些不足之处

1、对业主的计量工作细节方面有待加强，小的错误、问题时有发生，下一步有待提高。

2、合同方面对工区及施工员交底不够细致，导致部份防护施工队施工桩号范围超出合同。

### 三、20xx年工作安排及计划

- 1、首先把上年不足之处进行总结，在新的一年里争取以更快更好的方式进行完善提高。
- 2、积极协调好合同部内部关系确保每个人既有分工，也有合作，日常2/3工作有序进行，同时处理好与项目部其它部门关系，确保计量、变更等资料及时收集，工作有序展开。完成剩余的4道涵洞及石龙互通小范围的防护合同，将部分完工结算工作及时上报。
- 4、协助总工做好与监理、业主等单位的沟通配合工作，做好对外协调关系，工作过程中，虚心接受监理、业主等单位提出的建议，按时按量的完成中心下发的对上业主计量工作任务。
- 5、合理有序的安排劳务队伍对已完成工程量的收方及中期计量工作，按相应的要求做好合同管理工作。
- 6、积极配合中心经营部做好成本控制工作。
- 7、积极完成项目领导交办的其它工作。

新的一年，新的开始，也寄托着我们新的希望，我有信心也有决心在认真总结20xx年的经验与教训的基础上，在管理中心经营部的领导下，努力干好本职工作，圆满完成中心及项目部领导安排的各项任务！

即将过去的20xx年，是一个辛劳、收获、充实的一年。在总部和公司领导的正确领导下，在各部门大力配合、协助下，在本部门员工的鼎力支持下，按照公司的各项指示精神圆满地完成了全年的各项工作，为使今后的工作进一步提高，现将20xx年工作做如下简要的回顾。

## 一、工程招标工作：

截至20xx年12月15日，我部组织各项招标工作共计6项，其中服务类4项，工程类2项，工程类项目包括招标文件编制、工程量及清单核对、标底的编制、发标、开标、评标、商务谈判、定标及发中标通知书等工作。

## 二、合同制订工作：

完成服务类合同17份，工程类合同4份，包括合同编制、合同谈判、合同审批及合同签订等工作。

## 三、成本类工作：

(1)目标成本：于3月25日完成全地块目标成本编制，一期ab区目标成本调整已完成，同时根据\*公司11月出的概念设计方案，南区及c区目标成本初稿已调整完(现方案有变化等方案确定后再调整)。

(2)结算审核：完成工程结算2份。

(3)签证审核：完成签证审核18份。

## 20xx年工作计划

### 1、团队建设

要想带好一个团队，除了业务精通，更重要的是起表率作用，同时要尊重下属的意见和建议，充分发挥他们的积极性，大事一定要坚持原则，小事要讲和谐，彼此生活上要关心、工作上要支持，创造和谐、愉快的工作环境，让他们去积极主动工作，主动去分担责任，群策群力，这样部门的工作才会做得更好。

## 2、成本管理

20xx年随着c区和南区的开发，整个项目的开发将进入大规模建设期，成本管理也成为下一阶段的工作重点，我部主要计划如下：

### (1) 设计阶段

设计阶段的成本控制对控制整个项目的整体成本至关重要，我部与设计部、工程部及顾问公司加强合作与联系，参与设计优化，真正体现[hide]“控制在前”的成本管理思想。同时大力推动图纸会审制度，限度的减少后期设计变更导致无效成本的发生。

### (2) 招标阶段

在施工图纸满足招标计划前提下，采用施工图总价包干模式，尽可能的将一些风险转嫁，降低成本，简化成本审算工作。同时招标后的商务谈判工作，充分运用澄清、让利等手段，堵塞招标文件的不足和漏洞，切实落实合同成本。

### (3) 施工阶段

## 3、业务培训

今年合约造价部的工作在各位领导的支持和帮助下，在各部门的大力配合下，取得了一定的成绩，部门全体人员在繁忙的工作中都表现出非常的努力和敬业，为项目的推进贡献一点自己的力量。

再次感谢各位领导、各位同事对我部的支持和帮助。

最后祝公司繁荣昌盛！