

代理退保工作总结 签证代理工作总结(实用5篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

代理退保工作总结篇一

我站在镇党委、政府的正确领导下，坚持以^v^理论为指导，按照jzm同志“xxxx”重要思想和建设社会主义新农村的要求，紧紧围绕农村稳定和经济建设这个中心，严格履行职责，扎实工作。今年全镇农村财务管理、减轻农民负担、农村财富积累机制、农村统计等各项工作都取得了显著成绩，促进了全镇各项事业的全面发展。主要工作汇报如下：

一、加强理论业务学习，不断提高思想业务素质

一年来，我站始终把加强政治理论学习、提高思想修养、业务素质放在第一位。我站同志参加市镇的各项政治业务学习。认真学习^v^理论□“xxxx”重要思想和建设社会主义新农村的一系列指示精神。不断加强自身世界观、人生观的改造，思想上同^v^保持高度一致。认真学习、全面领会、贯彻执行党的方针政策和上级农村工作会议精神。在加强政治理论学习的同时，注重对业务知识的更新。组织全站同志认真学习农村土地承包法、减轻农民负担条例、农村财务会计制度和其他相关知识。组织我站同志先后参加了市农经干部培训班、农村财务培训班、会计继续教育等各种学习。思想业务知识的提高，为各项工作提供了强大的思想武器。

二、进一步加强和完善农村财务管理工作的

农村财务管理工作关系到农村的稳定和农民的切身利益，是农民群众反映强烈的热点难点问题，也是各级领导倍加关注的重点问题。今年，我站按照党委政府的要求，结合全镇实际，进一步加大工作力度，采取了一系列行之有效的措施，使全镇的农村财务管理工作更加制度化规范化。一是建立健全各项规章制度，规范农村财务行为。根据《石家庄市委市政府关于进一步加强和规范农村财务管理工作的意见》，结合我镇实际，建立健全了村级财务人员岗位责任制、资产管理制度、开支审批制度、民主理财制度、财务公开制度、会计档案管理制度等各项制度，建立健全了村民理财小组、村务公开小组。针对农村财务中存在的一些问题，重点抓了农村财务收支情况的审核审计工作。二是以四公开为重点，加大财务管理力度，增强财务管理的透明度。为了切实规范开展工作，我们对财务公开的内容、范围、时间要求、程序办法和具体形式都做了明确规定，提出了具体要求。每个季度的下个月6号—8号为财务公开日。按照上级的安排部署，由分管领导组织四次财务公开大检查，对检查的结果进行曝光，确保公开效果。今年我镇各村全部都能按照要求进行财务公开。真正作到了民主管理、民主理财。三是完善农村财务队伍建设，我站不定期地对各村会计进行建帐指导，进行会计核算，并定期对帐目检查，对不规范的严格指出，限期改正。同时组织2xxxx村的会计参加县农经局组织的会计培训班，全部通过考核，获得会计证书，全镇会计业务素质全面提高，各村帐目基本齐全、规范。

三、积极做好减轻农民负担工作

xx年，我站在上级业务部门的具体指导下，不断改进工作方法，强化管理职能，不折不扣的执行各项减免政策，取得了明显的效果，受到了上级领导及人民群众的一致好评。我们主要做了以下几点：

- 1、为加强对减负工作的组织领导，确保减负工作有序稳妥进行，专门成立了减轻农民负担工作领导小组，由镇长任组长，

分管农经工作的副镇长、纪委书记任副组长，成员有：纪委、农经站、财政所、等部门负责人组成。下设办公室。

2、严格执行上级各项减免政策和种粮直补政策，全面取消农业税，进一步加强对各种政策补贴款的监管。对各种政策性补贴款的发放情况，我镇一律采用公示制，专款专用，不截流、不挤用、不挪用、不抵顶各种涉农收费。

3、严格执行“一事一议”筹资酬劳政策。村内兴办其他集体生产、公益事业所需资金，实行“一事一议”。由村民大会民主讨论通过，实行村务公开、民主监督。最后由经管站把关，严格审核审批程序。因此，杜绝了加重农民负担现象的发生。

四、规范集体资产管理，建立健全村级财富积累机制。

村级财富积累是一项复杂的系统工程，涉及面广、工作量大，政策性强，通过镇村共同努力，不仅充分挖掘了村级集体资产增值潜力，利用现有条件增加村级集体积累，实现了农村小额公共事业投入的稳步增加，而且有效促进了村级集体资产的合理利用，通过规范各业承包合同，全镇共盘活集体资产6项，清理规范合同809份，收费金额达到7xxxx元，年增收金额3xxxx元，收到较好效果，强化集体资产管理，有效地消除了集体资产承包使用中的不公平、不合理现象，增加了集体收入，化解了农村债务，推进了基层组织建设和民主政治建设，保证了我镇农村和谐稳定发展。

五、扎扎实实的做好农村经济的统计工作

xx年，我站的统计工作，紧紧围绕农村经济建设这个中心，为领导和各部门指导工作提供了大量的决策依据。主要抓了以下几个方面：

1、按照上级业务部门的要求，我站建立和完善了各项统计规

章制度。

代理退保工作总结篇二

2018年我完成的项目可以分为四种类别：建筑工程类、土地整理类、农村集体土地确权登记发证类及货物采购类。这些项目有大有小，有简单有复杂的。通过对这些项目的组织，我都在对自己进行反思，希望可以实现对自己的一些突破。现将这一年的工作情况总结如下：

人和人交往，最大是真诚。招标代理工作是一个联系沟通招标人、投标人、评标专家、招标监督管理部门各方的桥梁和纽带。招标行业是一项涉及项目论证、市场营销、技术规范、合同、法律知识和能力的综合性工作，是现代项目管理的一个重要环节，它要求我们既要有较高的政策理论水平，一定的专业知识、管理经验，掌握现代化的计算机操作技能，又要有良好的沟通能力。虽然能够和业主沟通项目的一些基本信息，但是无法继续深入了解业主的意向，无法与业主形成或师或友的情谊。另外在评标过程中与评标专家的沟通也存在很多问题。怎么解释招标文件，怎么安排评标任务等都需要向经验丰富的同事学习。我在这个方面是做得不够到位的，我想这与我从事这个职业时间太短、个人经历和性格有关。

从2018年6月份开始做招标代理到现在，自己做的项目不多。项目虽然都完成了，可是从做文件到开标结束出现的问题也不少。首先从专业知识上面来说，对招标投标法、政府采购法研究的不透彻，不深入。对项目所涉及的预算、施工技术、合同等方面的知识不熟悉，不了解。因对这些专业知识的不熟悉，一旦出现问题，后果不堪设想。最典型的就是武陟县档案楼建设项目。给投标人发布招标控制价的时候，没有把专业工程暂估价包含在招标控制价内，导致项目中暖气片的购买安装无法进行。这样的错误是不能够被忽视的。其次是经验不足。开评标过程中存在：开标资料准备不充分，人员安排不合理，开评标表格做的不细心、评标过程中遇见突发

情况不知道怎么解决等问题。

招标是一个复杂的系统工程，不仅仅是写招标文件，开标评标那么简单。从最开始获得项目信息，到发放中标通知书，中标人与业主签订合同。每一个环节都要细心认真得完成。俗话说：细节决定成败。每一项工作都是由无数个细节组成的，也许有人说一两个细节没做好没什么大不了，甚至认为只求结果不求过程，但我认为从工作细节就能看出一个人的为人之道，严谨之人必定在细节上精益求精，大意之人可能在细节上予以漠视。鉴于这一年中出现的种种问题，我给自己提出一些要求，以免以后再出错。

作为一名招标代理人员，我深知要想做好工作，必须要有一定的专业知识，在认真做好本职工作的同时，不断加强业务知识的学习，提高业务能力和服务水平。在以后的工作中，要努力学习招标代理业务知识，争取成为招标代理业务能手，所以学习始终是不能放松的。我认为要以自学为主，利用空闲时间，学习法律法规，及与招标有关的专业书籍，遇到不懂的地方，多向同事询问。做到学以致用，为今后的招标代理工作奠定良好的基础。

良好的沟通能促进相互理解并发展关系，正确传递信息，消除障碍。团队中只有彼此互信才能精诚合作，奋斗的目标方向一致才能有更高的发展。在今后的工作中，观察他人说话的方式和技巧，翻阅商务礼仪、口才交流等方面的书籍，多思考多说话，为今后的招标代理工作铺好路。

心态决定工作的好坏，所以在工作中要不断自我调适，把控积极乐观情绪的方向，时刻以饱满的热情迎接每天的工作和挑战。创新是一个民族的灵魂，只有不断在思维上求创新，工作才能出亮点。

把服务当作一项“工程”来做。在今年的招标项目中，看到领导加强与招标单位的沟通，替他们想问题及解决问题，共

同制定招标计划，出主意、想办法，使招标项目顺利进行。这让我深深的感到标前提前进入角色是十分关键的。这不仅仅是优良的服务态度、任劳任怨的工作作风，而是服务意识和技能相结合的特征。新的一年，我决心向专业知识靠拢，让服务有一个质的升华。

在这一年的招标代理工作中，我学到了很多知识和技巧，也从中领悟到了许多道理，也认识到了自己的位置。在知识经济迅猛发展的今天，我们唯有不断学习理论、政策和各种业务知识，不断更新知识结构，才能与时俱进，跟上时代的步伐。新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战。

在今后的工作中，我会更加努力学习业务知识，提高自己的工作技能，不辜负公司各领导的关怀与帮助，以及各位同事的大力支持与帮助，加强学习，认真负责，承接更多的新项目，为公司的发展贡献自己的一份力量！为公司带来更多的利益！最后祝愿公司的明天更加美好！

代理退保工作总结篇三

20xx年以来，市项目投资全程代理服务中心在市委、市政府的高度重视和市商务局的直接领导下，深入贯彻市委市政府提出的“科学发展、后发赶超”战略目标，深入学习实践科学发展观，始终坚持高效、快捷、无偿的服务理念、以竭诚服务客商为宗旨，以促进项目投资为目的，采取“中心受理，联席办公，独立代办”机制，不断强化队伍建设，完善服务体制，伸长服务手臂，拓展服务领域，以坚持“五心服务”为准则，紧紧围绕“招商、安商”两大主题，竭诚为广大客商提供全程代办、咨询投诉、代收代缴、跟踪帮扶等全方位服务。大力开展友情招商、以商促商和网络招商等活动，为优化娄底投资环境，提高政府服务效能，扩大招商引资成果做出了应有的贡献。

一、强服务重宣传树形象，代办咨询业务创新高

今年以来，市全程代理服务中心积极开展强服务、重宣传、树形象活动，充分发挥代理职能，与市政务服务中心合署办公，努力为企业全程提供保姆式服务取得显著成效。截止20xx年9月底，市全程代理服务中心共为外来投资者办理各项行政审批手续346项，协调处理各类矛盾与纠纷3起，与去年同期相比分别上升17%和下降28%。其中办理外来（外资）企业落户手续85家，为外来投资者提供政策咨询和政策答疑225起，重点跟踪帮扶外来（外资）企业12家。详细名单摘录附后。

二、创新发展、敢为人先、招商引资显成效

市全程代理中心在做好代办、帮扶服务的同时，积极创新发展，充分利用各种人脉资源和企业平台，大力开展招商引资取得了明显成效。目前和市全程代理中心拟定投资意向的企业多达五个，意向投资总额将在10亿元人民币以上。其中以代理中心牵头引进的韩国（株）威丽斯设计独资设立的娄底市威丽斯华光酒店项目在9月28日的“娄博会”上成功签约。该项目注册资金5000万美元，总投资将超过一亿美元，预计首期注册资金1000万美元将在10月20号以前到位，其余4000万也将在今年12月31日以前全部到位。项目开工建成后将为我市新增1500余个工作岗位，年缴利税在三千万元以上。该项目从意向投资到确定投资到成功签约前后不过二十来天的时间。虽说只是短短的二十来天，但为了让项目在“娄博会”上成功签约，在投资方资料尚不完整的前提下，市全程代理中心的工作人员放弃节假日不休，加班加点，积极与各单位协调商处，请求特事特办。需要特别说明的是，在为该项目办理前置审批手续及外汇登记期间，得到了市商务局、市工商局、市质量技术监督局、市外汇管理局和中国建设银行娄底市支行的鼎力支持。

三、实践中存在的问题

代理服务是一项全新的工作，既无章可循，又无上级对口指

导，自成立以来全靠摸着石头过河，虽然通过积极的探索和实践，代理工作取得了一定的成绩，也积累了一定的经验，但在实际工作中，代理工作的困难还比较多，阻力也不少。

一是职能不强。市全程代理中心虽说履行行政管理职能，可单位级别较低，是副处级（对一些正处级职能部门的推力不够）。单位性质不明，参管待批；单位职权弱化，没有任何行政监督处罚权。在国家机构序列中，上无对口单位，下无延伸机构，更谈不上有法定的职能与地位。

二是保障不力。一方面缺乏监察保障。代理工作虽有市里相关文件规定和要求，但在实际执行过程中，由于代理中心没有监察处罚等直接职权，代理工作推进难度大，阻力多，尤其是在落实优惠政策、代收代缴和矛盾协处中，代理中心往往是力不从心。另一方面经费紧张。由于娄底财政困难，每年拨付给代理中心的工作经费太少，难以应对与日俱增的代理服务工作和外商接待任务。三是运行不畅。部分职能部门认为，代理中心的“阳光工程”严惩损害了其部门利益，削弱了他们的职权，减少了他们的收益，因而在工作中，常借法定办理期限，部委收费规章等阻挠代理工作，有意拖延办结时间或拒不落实优惠政策，直接导致全程代理服务效率不高，也间接影响了我市对外的招商形象。

代理退保工作总结篇四

今年6月17日进入公司的招标二部，近6个月的工作，对于我来说是一种学习与进步的历程，每个公司的制度和规定在细节上稍有区别，但大的方向和宗旨确定相同，所以我很快适应了新的工作环境、工作方式及工作流程，在此对公司各位领导 and 同事表示衷心的感谢，通过这段时间的工作，现将近几个月的工作情况总结如下：

一、工作情况

1、不同领域的招标。招标二部主要负责房建项目的招标，这刚好是我较为熟悉领域的招标。然而进入公司后由我负责的第一个项目并不是该领域的招标，而是货物采购的项目，在这之前，我所接触的关于货物采购项目招标的就只有电梯采购的项目。通过查看招标三部关于货物采购招标的相关资料以及同事的帮助，使我顺利完成此次招标工作。

2、招标资料的整理、交接。项目结束后，对经手的招标材料、电子档、中标文件等进行归档整理、登记、统计并进行交接，该工作虽然琐碎，但可以锻炼自己对工作认真负责的态度。

二、工作不足

1、工作不够细致。项目第一次招标，因招标文件中投标保证金账户与公司购买标书及中标服务费收取的帐户搞错，致使投标人投标保证金未缴纳至公司投标保证金专用账户。在重新公告后的第二次招标中，在编制招标时未仔细核对投标保证金账号，差点导致投标人的投标保证金未在规定时间内到账，使得该项目流标。

2、汇报信息不够准确。南京第二机床厂厂房改建项目项目变配电间设备改造项目中，因一投标单位的投标保证金缴纳至总部，在未确定清楚的情况下，向领导汇报了错误的消息。

三、工作打算

1、正视不足。从事招标工作以来，往往重视了这头，却忽视了那头，有点头轻脚重，没能全方位地进行系统地工作。通过这段时间的工作，尽管有了一定的进步，但在一些方面还存在不足，对有些领域的招标工作不是十分了解，个别工作做得还不够完善、不够细心。在今后的工作中，我将努力找出工作中的不足，并加以正视，以便在以后的工作中加以克服。

2、加强学习。随着公司的发展，招标的范围将不断扩大，业务种类也将越来越多，所以加强学习，掌握好专业知识，不断提高业务水平，以适应工作需要。在今后的各项工作中，不断的总结、反省和鞭策自己并充实能量，提高自身素质与业务水平，以适应时代和公司的发展，与公司共同进步、共同成长。

3、严格自律。由于工作岗位的特殊性，时刻保持清醒的头脑，处处严格要求自己，坚持原则，规范行为，维护自己也维护公司的形象。做到不乱伸手、不乱张口，不做有损于个人与公司形象的事。

4、加强协调。工作中，对内，要遵守公司规章制度，同时，还要与各部门协调好关系；对外，要与招标人及招标办协调好关系，做到相互支持、配合。

5、团队精神。一个人的成功离不开团队协作，集体的成就也离不开团队协作，只有具有很好的团结协作精神，才能凝聚更多的智慧、积聚力量。团结互助的工作氛围能让我们更好的提高工作效率。

新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战，在今后的工作中，努力使是思想觉悟和工作效率全面进入一个新的水平，为公司的发展贡献自己的一份力量，带来更多的利益。

代理退保工作总结篇五

一年的时间，说长不长，说短不短，这一年，不管是公司还是自己，似乎都忙碌了很多，忙忙碌碌中，又将迎来新的一年。从刚开始进公司自己懵懵懂懂，对公司经营的业务都不太熟悉，到现在自己慢慢的开始做招标代理工作，这一年的自己，成长了很多，也学到了很多。这一年，自己分配的工作主要是负责日常行政事务、招标部门的成本核算，开标日常辅助工作、核对保证金以及后期做招标代理工作等。

经过短短几个月的时间，也使我更清醒地看到了自身存在的问题：

- 1、业务知识水平亟待提高。作为一名招标代理工作人员，应该既要深谙招标代理业务，更要有超前意识，认真学习尽快为今后的招标代理工作打好基础。
- 2、工作情绪波动大，遇到问题心理承受能力低。这些思想情绪也一度使自己的工作处于低迷状态。
- 3、沟通协调能力有待提高。在招标代理工作中更多用到的是人与人之间的沟通、交流，我认为做好招标代理的第一步就是学会与陌生人交往，增强自信能力，在以后的工作中我要多看些这方面书籍，提高自身的理解能力，以便于提高自己的协调沟通能力。

总结过去是为了更好地面对未来。对今后的工作，我给自己提出如下打算：

- 1、加强业务知识学习，提高业务工作能力。
- 2、自我解压，调整心态，创新求变。
- 3、协调沟通能力，提高自身素质。

做招标代理工作以来，生活似乎不再平淡，随时都会有新的挑战，我畏惧着这种挑战的同时也享受这样的挑战过后的成就感。