

最新计划合同投标工作总结(精选5篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们的工作与生活又进入新的阶段，为了今后更好的发展，写一份计划，为接下来的学习做准备吧！计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

计划合同投标工作总结篇一

斗转星移，又到岁末。按惯例每年这个时候都会对自己本年度的工作做一个总结，即“盘点”。

今年7月份，非常荣幸地来到基建办工作。

虽然我工作已近13年，曾从事过施工单位投标预算员、合约成本管理主管、房地产公司招投标与投资控制主管等工作，但是唯一遗憾的是没有一个项目是我从前期调研开始、经过方案设计、开工、施工、竣工、审计结算、到交付使用等全过程的参与，都是仅参与了一个专业或其中一部分。所以，我非常感激领导和公司给了我参与的机会，不仅弥补了我职业生涯中的遗憾，更重要的是能够使自身在这个项目全过程参与中不断学习，不断进步，进一步提升自身素质与才能。

更加幸运的是我又一次遇到了非常好的领导与同事。吕部长笑容亲切，和蔼可亲，让每个下属在部门中都能够找到家的温暖，在工作上又具领导风范。张副部长自身工作思路开阔，专业知识广博、工作严谨，不仅对下属的工作能够给予及时的指导和肯定，还时常在开周会时间激励大家共同学习、不断进步、规划未来职业发展等。我的工作离不开领导的指导，更离不开同事的配合与协助。在招投标过程中、以及合约管理、结算付款等工作上，土建、水暖、电气等专业工程师都给予了非常大的支持和协助，配合默契、工作高效。尤其是

行政财务李工，在工程款支付工作中与我互相配合、反复核对，才使得付款工作准确高效的进行。总之，在此我向领导以及全体同事表示衷心的感谢，只有你们的指导和协助，才有我在工作中的得心应手。

本年度我的工作总结汇报如下：

1、 这个阶段我的工作主要是多了解编写建议书和可研报告的内容和收费依据等。为修订酒店项目可研报告咨询合同，以及协助领导与酒店顾问公司进行可研报告合约洽谈的时候有尽可能多的依据。最终使我酒店的可研报告全面详实可靠。

2、 我主要是了解这个阶段办理规划、开工等许可证需要的时间和程序。为日后一旦涉及到这方面的工作打下初步基础。

3、 这个阶段我的工作是从立项可研开始，编制投资估算，具体分整体估算和建安各专业估算。在立项后的设计阶段，把整体估算和各专业估算作为投资控制依据，开展限额设计、价值工程设计，进行设计概算对比分析，为方案决策提供科学的依据。建施图纸完成后施工前，编制施工预算，用来作为各专业招投标和施工成本的控制依据。

4、 招投标过程实际是承包合约形成的过程，是项目造价控制的基础。施工队伍的优劣关系到工程造价控制的成败。招投标就是要从价格和质量等方面来选择优质施工队伍。所以我的工作招标文件编制要严谨准确，尽量理清甲乙双方的关系。各专业界限清晰，重视每次清标和答疑过程，尽可能预估施工中可能发生的变更洽商，做到“先预防、后严审”的原则。

5、 我的工作建立适合本项目的合同框架体系，然后将招投标阶段的过程文件一并纳入合约，从修订合同文本开始，经过合同双方沟通洽谈签署后，针对每个合约做出进度与费

用计划，形成费用目标和进度目标，汇总后建立项目全过程成本控制计划和进度控制计划。施工中对合约进度和费用履行情况进行跟踪控制，依据施工中进度和费用实际数据，与先前整体计划进行对比，提出项目管理建议和预警。

6、 。投资决策与规划设计阶段是投资计划与成本控制成功的关键阶段。所以我的工作是在策划阶段的估算要尽量控制误差幅度；在设计阶段主张实行限额设计、开展价值工程、加强图纸会审工作等，进一步使设计概算符合预期准确度；招投标阶段，在保证选择优质的承包商和供货商前提下，最大力度的降低成本，使其控制在施工预算范围内；在采购阶段，尤其是大宗材料、大型设备等，实行自主采购，减少流通环节，降低直接成本；在工程施工阶段，作好实物工程量的审核及批准，结合进度计划进行费用控制；控制工程造价的最后一道关是竣工结算，我在施工过程中要及时收集造价结算依据，检查监督洽商变更的签认实施情况。

7、 。对施工中的变更、索赔情况尽可能做到事前提前预估，事中严格审核，控制费用增加；随时检查监督洽商变更的签认以及实施情况，严谨工程量计量等基础工作。

8、 。我的工作要在施工过程中及时掌握“进度/费用计划”和“实际完成进度/费用”对比数据，严格审核中期付款，杜绝超付现象的发生。结算后支付尾款时，严格签字审核流程、认真核对已付工程款金额，确保准确付款。

9、 。我的工作是由组织各承包商与供货商据实进行合同评审后，各审计公司与所有承包商供货商单位进行审计结算工作，实时跟踪审计完成的进度和情况，协调解决问题与争议。我公司的工程审计分为内控审计和外部审计。内控审计是由造价咨询公司负责审核结算文件，对基建办投资控制负责。外部审计是对审计局负责，作为最终的结算依据。

10、 。工程竣工验收合格后，要及时签订质量保修合同，

注意保修期限和质保金形式。采取质量保函形式的需要密切注意开具保函的公司法人是否与合约签署方一致。

1□

通过领导的讲解和总结的资料，大概了解前期阶段应该办理的各类许可证所需要的时间和手续，以及遇到的一些困难和解决方式。

近来我在了解一些编写建议书和可研报告的内容和收费依据等资料，协助领导与酒店顾问进行可研报告合约洽谈，进一步修订我公司酒店项目可研报告咨询合同。

11月份我与造价咨询公司协作，编制了酒店投资估算，作为可研文件的参考数据。

另外还编制了铁道兵纪念馆的投资估算，作为领导们决策纪念馆大方案的基础数据。

总参谋部通信电缆路由改移工程，虽然聘请了华建联专业审计公司，但是关于改迁费用事宜谈判进展非常艰难，最后定案还有待进一步协商，为了赶时间早日改移完成，管道工程已由22局在施。

每月上报海淀区统计局统计数据。

前期阶段的工作中，在领导的指导下，了解很多以前未涉及过的工作内容，扩大了自身专业领域；与造价咨询公司一起协同工作，专业知识方面有所补充，进一步提升了自身的`专业水平。

2□ □

完成科研楼4个工程招投标：拆除工程、监理工程、造价咨询

工程、土方护坡工程；

完成科研楼前期合约修订与签署共计17个，合约金额合计约2380万元；

（上述详细内容见后附表格）

在招标阶段，个人经验认为中标原则应为“合理最低价”中标，这样投标人就会积极降低成本、优化报价、薄利竞争，有利于业主更好的控制造价；招标文件中，尽量给投标单位提供固定表格令其规范填写，便于评标小组更容易有针对性进行评分。在修订合同过程中，个人经验认为将招标文件放在解释顺序靠前位置，将投标文件放在解释顺序最后，最大限度的避免投标文件中的索赔隐患，尤其是投标图纸和施组等技术文件，清标时更加不容易被发现；合约中要明确设计图纸版本依据，明确价款计价原则和调整方式。个人经验认为措施费和一些能固定下来的费用，尽量固定总价包干，减少甲方成本控制风险。

64#楼零星装修与改造工程，已经完成结算，金额约为24万元，工程款部分支付；

（上述详细内容见后附表格）

综合办公楼的审计过程使我真正体会到合同评审文件的重要性，合同评审反映实际履约情况，对未履行的合约内容进行扣减，对违约内容进行处罚，这些才是结算的重点内容。招标文件与合约中不仅要明确施工范围，而且施工中更要严格履行合约，合约范围外施工均不予签认，避免不同标段之间工作面的交叉混乱和产生结算争议。施工中要及时收集造价结算依据，监督检查洽商变更的签认与实施情况，认真做好工程量计量等基础工作。施工中及时核算已完工程成本和已付工程款之比例，始终控制支付款为已完工程成本的70%左右。最后结算支付尾款时，严格审核已付金额，警惕超付情况。

1、 招标文件修订时，做出各类固定表格令各投标人规范填写，并注意评分规则和回标文件内容相对应，有利于评标小组成员非常容易有针对性的做出评分。评标时尽量利用笔记本电脑和投影机等会议室设备，达到事半功倍。

2、 建立适宜的合约框架体系，本着“合约体系简化”原则，达到控制品质造价目的同时减少招投标与合约数量。理顺合约双方利益关系，对待系统内部公司与外部公司的侧重点不同。不论大小合约都要明确质量标准、工期进度、计价原则、价款调整、违约罚则等关键性合约条款。另外需密切注意履约保函时效，到期前一个月需通知承包商及时办理保函延期手续。

3、 为避免发票丢失，进一步规范了工作流程，统一由资料员负责签收发票并做好记录，转交财务时要有签收记录，工程款支付表完善签字手续时不能附带发票。平时规范自身的资料留存与归档，保证目录清晰，便于管理。

4、 。审计过程中协调争议解决问题首要依据合约条款，所以对合约条款争议以及潜在风险因素要及时总结到合同文本空白处，便于随时查看。结算时需掌控分包商对材料分供应商的结算情况，必要时采取材料结算书到甲方备案后方可进行专业分包最终结算；付款时也同样防止分包商对材料商扣款，采取材料商收款证明到甲方备案后方可支付分包商尾款措施，减少事后纠纷。尾款支付时一定要与财务核对清楚已付金额，防止超付。

可以预料我们明年的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识也更高更广。具体目标和努力方向如下：

1、 进一步提升专业知识、扩大专业领域的同时，重点学习五星级酒店相关知识。汲取网上一些酒店行业人士工作经验之精华，结合自己在酒店专业知识方面存在的不足，有针对性地进行补充学习，进一步提高业务工作能力。

2、 做好投资估算、设计概算、施工预算等计划工作，使其分别在设计阶段、招投标合约阶段、施工阶段、审计结算阶段等实时跟踪、反馈信息，达到有效控制。施工阶段采取先进的“挣值管理”项目管理模式，结合进度前锋线控制工程款支付，调动总承包管理的积极性和责任心，来达到总包管理有序有效。同时我们要做好关键任务测量和非关键任务测量相结合的工作，避免工程进度实际延误的情况发生。

3、 首先将整个工程的施工范围进行合理切块和划项，建立合适的合约规划，重点做好各专业交圈工作，避免施工中范围不清，增加变更风险，并给结算带来麻烦。其次招标时明确设计图纸版本依据，列明图纸清单，以及明确价款计价原则和调整方式。清标阶段关键是清理投标人在报价时使用的一些不正当投标技巧，但更要注意清理报价依据的图纸和施组，技术文件中更容易隐藏索赔手段而更不容易被发现。最后对满意的单位进行多轮合约谈判，从源头上控制造价。招投标过程中的所有文件及往来函件，均作为合同附件，以解决结算时不必要的争议。

4、 加强现场管理，减少现场签证；加强对隐蔽工程的工作量审核；实时对已完工程成本与计划完成预算进行对比，严格审核中期工程款支付，杜绝超付。根据项目实际进展，每季度更新资金流量计划表，为财务部门制定用款计划提供依据。

5、 。加大力度组织协调各审计公司与承包商之间的审计工作，协助解决审计争议和问题，争取尽早结束综合办公楼的审计结算工作。把全部精力投入到新开工项目中。

每个人的素质包括政治思想素质、科学文化素质、心理品格素质和身体素质四大方面。其中，身体素质是物质基础，科学文化素质是核心，心理品格素质是关键，政治思想素质是主导。针对自身各方面素质努力目标如下：

1、 作为一名党员，要认真对待党组织开展的每次政治学习，不断提升政治思想素养的同时，保持高度的事业心和责任感、坚持艰苦奋斗和务实作风。

2、 不断更新专业知识，了解新产品新技术，例如目前酒店专业相关知识。目标是做一个具有广博精深的知识贮备，合理的知识结构，持续学习、终身学习，保持工作上创新的专业工程师。

3、 在工作和生活中，正确评价自我，保持胸襟开阔、豁达大度、积极乐观；正确对待挫折，克服期望值过高的心理，培养坚韧不拔的毅力。进一步提升自身的组织管理能力、正确判断能力、沉稳解决问题能力等。

4、 加强体育锻炼，做好健身计划，保证身体健康，以便更好的工作和生活。

上述内容是我在本年度的工作思想总结汇报，请领导指正。

一、领导重视 认识到位

为使“守合同重信用”活动能够健康有序的进行，我们首先做到了组织健全，机构完

1、对新进厂员工签订劳动合同，规范了双方的权利与义务，并进行了劳动部门鉴定，

仅2015年3月就新签10人劳动合同，并为其办理了养老保险。

展望未来，我们相信在上级领导的指导下，在全体员工的共同努力下，把企业的信用管理工作做得更好。

计划合同投标工作总结篇二

自2014年9月19日进入公司已经三个月。根据公司的需要，我目前担任办公室文员一职，负责办公室文书、宣传、人事和其他综合服务工作。虽然我的工作经验并不多，但学生时代和前两份工作的经历，让我较快地进入了工作状态。现将工作情况简要总结如下：

我在较短的时间内熟悉了公司的人员、环境和基本规章制度等企业的基本信息。初入公司，主任和办公室同事就热心地向我提供了入职引导和帮助；主任还通过一系列相关工作，让我在实践中快速掌握了所需信息：发放和学习新员工手册和补充制度工作让我熟悉了公司基本制度；负责劳动合同的签订和续签工作以及办公室人事档案的整理工作，让我与公司的同事们有了进一步的接触和认识；准备江苏商会和女企业家协会的各项评选所需申报材料，让我对集团和公司的发展历程、组织结构、主营业务和企业文化有了系统的认知。这一切为我进一步融入公司，适应工作打下了基础。

我热爱本职工作，已具备了办公室工作技能，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，能保证本岗位各项工作的正常运行。入职以来，对于每一项交付的工作，不论难易，不论自己熟悉与否，我都努力让自己虚心踏实的去完成，掌握公司的工作流程和关注的细节，做好办公室的各项综合服务工作。

在宣传和活动筹备方面，我参与了北城国际2期的开盘、《西安楼市》团购会、捐款活动和乒乓球友谊赛等活动的相关准备工作与通讯稿的撰写工作，积极为《伟业风采》投稿并有一篇已发表。

在人事方面，除了完成上面提到的劳动合同的签订工作和人事档案的整理归档工作外，我协助主任完成了混凝土公司办公室主任的招聘工作，了解了公司的员工招聘流程。上个月，

我接手了每月的考勤统计工作，第一次的统计在各种原因下，完成的不是特别理想，我会努力改正，争取完美地完成以后的工作。

在办公室物资管理方面，除了熟悉日常办公用品的统计、维护和管理工作，流动物资的采购和报账工作外，我还负责完成了年底的固定资产清查工作。在机关事务方面对办公室工作有了更进一步的了解。

在办公室对外协调方面，我已熟悉公司会务的准备和保障工作，以及会议纪要的撰写工作；能将办公室的通知及时对外传达，将外部信息及时准确的向领导汇报与反馈，做好枢纽工作。

工作之余，我积极提高自身各项业务素质，以提高工作效率和工作质量。办公室的工作主要是综合服务，常常伴随着具体、琐碎、繁杂、重复的小事。而自己的学识、能力和阅历与其任职还有一定的距离，在入职后，我能做到向周围的领导学习、向书本学习、向同事学习，不断提高业务水平。力争在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力和文字言语表达能力等方面，有更大的进步。

在公司的领导下，我会更加严格要求自己，不断完善自我，在作好本职工作的同时，积极团结同事。在工作中，要不断的学习与积累，不断的提出问题，解决问题，使工作能够更快、更好的完成。我相信我一定会做好工作，成为优秀的伟业人的一份子，不辜负领导对我的期望。

2015年是我入公司后转正的第一年，也是我继续积累办公室工作经验，巩固办公室工作技能的一年。办公室工作的本质是被动服务，只能从“被动中求主动”。在这一年，除了根据领导的安排完成各项任务，我更要实现在主动学习，主动服务中突破自我。

一是对待各项工作，要制订计划，未雨绸缪，以工作的超前性、预见性增加工作的主动性。同时注意服务的全面性和主动性，不能只为领导决策提供简单的对与答、能做与不能做的单项服务，而应该在领导决策前动议、参谋、拿主意，在决策中关注、关心、调查，在决策后总结、推介，从而提供超前的、全过程的主动服务。

二是增强工作的条理性，要认真做好每日工作笔记和重要事务的总结工作。在记录中，不断总结工作经验，完善工作步骤，努力将办公室工作体系化，规范化和流程化。

三是继续提升个人的职业素养。以最基本的规范考勤为起点端正工作态度，以有计划的技术培训为重点提高工作效率，以高标准严要求完成每项事务为基点改善工作质量，实现个人素质和工作绩效的同步提升。

总之，办公室里无小事，需要的更是一份奉献精神。计划是必须的，但更重要的，是行动。只有踏实、认真、细心的完成每份工作，才能达到“于无声处听惊雷，于细微处见精神”的工作境界。2015年，我会紧扣一个“实”字，实现个人工作计划上所制定的目标。

计划合同投标工作总结篇三

20xx年，本人在乡党委的正确领导下，按照年初的工作计划，以“三个代表”重要思想为指导，认真贯彻落实和各级的组织工作会议工作，深入扎实开展学习实践科学发展观活动，基层组织建设水平有了新的提高。

一、加强学习提高自身素质

一年来，本人认真学习马列主义等等理论，学习党的路线、方针、政策和“三个代表”重要思想，通过开展学习实践科学发展观活动，对科学发展观的内涵和加强党的执政能力建设

有了深刻的理解，自己的业务和理论水平有了一定提高。在思想上、行动上、工作上始终与党中央、乡党委、政府保持高度一致。工作上，时刻以一名党员干部的身份严格要求自己，处处以身作则，身先士卒，积极参加党委理论中心组和机关政治理论学习，认真开展批评和自我批评，对其他同志坦诚相见，开诚布公地交流思想，和其他班子成员团结友爱。按照“实、干、严、稳”的要求，积极开展调查研究，定期不定期深入到村听取和采纳群众的意见和建议，创造性地开展工作。在生活上，带头执行中央“八条”规定和廉洁自律的有关规定，时刻维护党员干部的良好形象，在干部群众中有较高的威信。

二、大力加强村级班子建设

(一)根据新形势下农村工作的实际，统一制订了村党支部和村委会的各项制度，发放到村，装订上墙。村党支部、村委会，立足于本村实际制订了年度计划和任期发展规划，结合实际，制定下发了村级工作规范。村级工作逐步规范化、制度化。

(二)注重党员发展和后备干部队伍建设。始终坚持“十六字”方针，严把入口关，继续全面推广发展党员公示制，公开公平公正，真正把农村的优秀青年特别是女青年、生产一线的优秀人才纳入培养对象，重点培养，不断为党组织补充新鲜血液。今年以来，举办入党积极分子培训班2期，培养入党积极分子22名，重点学习培训了新章，“三个代表”重要思想等。针对各村干部队伍年龄偏大的实际，乡党委加大了后备干部的培养力度，把后备干部培养列入组织建设重要议事日程，作为每个党支部年度组织建设的硬任务来抓，并要求每个党支部每年培养1-2名年纪轻、有文化、懂技术的后备干部。乡里建立后备干部档案，纳入乡“人才库”，予以重点培养。

(三)加强对党员的教育培训。充分利用村党员活动室和党员

电化教育、远程教育设备，加强对党员干部的政治理论教育，提高了广大党员的思想政治素质、政策理论水平，更加坚定了共产主义理想信念。采取“请进来，走出去”等多种形式，组织广大党员干部外出参观学习，请上级专家前来授课，开阔了广大党员干部的视野，解放了思想，增长了见识和科技本领，不少党员干部掌握了1-2门致富本领，成为科技致富的行家里手。

(五)开展了建党91周年庆祝活动和民主评议活动。通过举办知识竞赛、歌咏比赛、纳新党员集体宣誓、重温入党誓词等丰富多彩的活动，庆祝建党91周年。“七一”前夕组织党员群众代表对村两委及党员干部进行民主评议。

三、认真抓好远程教育作为学习实践活动提供载体

按照市委关于开展农村党员干部现代远程教育工作安排部署，乡党委、政府把农村党员干部现代远程教育作为抢抓机遇，加快发展的大事和民心工程来抓，坚持“围绕中心，整合资源，分类指导，分层进行”原则，统一思想，提高认识，加强领导，精心组织，在全力抓好农村远程教育站点建设的同时，确立了“以点带面，示范带动”的工作思路，按照“边建、边学、边管、边用”的要求，逐步探索出一条“建、管、学、用”并重的管理模式，使党员远程教育成为发挥“让干部长期受教育、群众经常得实惠”这一长效机制作用的有效载体，有力的推动了全乡经济和各项社会事业的健康发展。截止到目前，全乡安装远程教育接收站点3个。

四、扎实开展学习实践活动，提高基层党建工作水平

按照中央、省委和市委的部署要求，在广大党员群众的积极参与支持下，严格按照学习动员、分析评议、整改提高三个阶段制订的实施方案，脚踏实地，不走过场，圆满完成了第一阶段学习实践活动现已转段。坚持查摆问题及解决实际问题相结合，边学边改、边议边改、边整边改，切实推进各项

工作，使之成为群众满意工程。学习实践活动开展以来为群众办实事50余件。严格程序、稳妥操作，圆满完成了机关事业单位编制实名制管理工作。在抓好自身业务工作的同时，挤出时间积极做好乡党委安排的包管区包村工作，积极帮助村出主意想办法，澄清底子，强化措施，消除隐患。指导所包村扎实深入地开展学习实践活动。所包村的各项工作都走在了全乡的前列。

五、严格自律在工作、学习和生活中，严格按照党的廉洁规定要求做事，能做的坚决做好，不能做的坚决不做，可做可不做的慎重去做，坚决做到有所为有所不为。工作之余，八小时以外，尽可能挤时间，认真学习党的文件精神和工作业务知识；生活上发扬艰苦奋斗的作风，不追求高消费，不攀比待遇，不进娱乐圈，慎重交往，不从事与工作无关的活动。

总之，一年来，本人立足本职工作实际，扎实工作，埋头苦干，各项工作取得了长足发展，有了明显起色，自己也得到了锻炼，但是由于时间紧，任务重，工作中仍存在着方方面面的差距和不足之处，离领导的要求还有一定差距。在今后的的工作中，本人决心不断强化学习，团结同志，改进工作方式方法，进一步解放思想，狠抓工作措施的落实，以饱满的工作热情，奋力拼搏，干事创业，发扬成绩，正视不足，以促进自身素质不断提高，瞄准新的目标任务，努力整改和提高，自我加压，注重实效，以更饱满的热情，更加扎实的工作，圆满完成各项任务，推动全乡组织人事工作的创新和发展。

文档为doc格式

计划合同投标工作总结篇四

__年是__有限公司经过两个公司整合重组并在西安挂牌运行的第一年，也是公司克服重重困难，历史上完成各项生产经营任务最好的一年。这充分标志着公司整合改制取得圆满成功，

充分标志着公司是一个优秀的团队。人事劳资部在各级领导的正确决策和强有力的领导下，以内外人才市场为导向，以公司生产经营目标的实现为最终出发点，大力加强人事劳资工作的管理力度，充分利用内外人力资源，建立健全灵活多样的用工机制，使公司出现了“士气旺盛，人心思进”的大好局面，为公司全面完成各项生产经营目标打下了良好的基础。总结一年来的工作，主要体现在以下几个方面：

一. 建立了法人治理结构，员工结构日趋合理

公司自2月份成立了人力资源中心以来，打破了全民工、集体工、劳务工、临时工的用工概念，建立了内部人才市场竞争机制，对各单位所需人员，实行竞聘上岗，双向选择。

1、建立了公司法人治理结构。相继设立了董事会、监事会，聘任了公司总经理。又通过在建设工程总公司范围内竞聘，聘任了公司副总经理、四部一室主任、分公司经理15人。通过在公司内外部参与竞聘，使工作能力强，业务水平高的管理人才脱颖而出。

2、打破员工身份界线，优化配置了人员。公司成立人力资源中心后，逐步实现一个以长期劳务合同为主，短期劳务合同为辅，临时合同为补充的劳动用工体系。除管理人员外，对剩余的全体员工全部进入人力资源中心管理，按照不同单位和部门的人员需求与之签订上岗合同。

3. 公司人员结构日趋合理。公司现有员工558人，其中：全民职工261人，代培工1人，集体工88人，劳务工128人，临时工80人。其中：机关63人，安装分公司__6人，路桥分公司39人，防腐分公司32人，恒达分公司88人，运输分公司98人，建筑分公司8人，嘉胜分公司6人，租赁分公司37人，人力资源中心51人(其中：借调和单干23人)，通过双向选择，已有507人分别走上不同的工作岗位。目前公司人力结构日趋合理，大专以上文化程度有65人，中级职称15人，技师5人，电

焊工、管工、驾驶员、机械手、修理工等主要工种241人。公司员工日趋年青化，充满了活力，年龄在21-40之间的有488人，占总人数的84%。

二. 推陈出新，认真搞好人事劳资工作

1. 对公司人事劳资业务流程进行再造

根据公司原人事劳资业务流程，结合有限公司实际，对我公司人事劳资业务流程进行了再造。包括人事劳资部岗位职责、人力资源中心的岗位职责、人员调动手续、员工考勤制度、员工工资奖金发放、公司绩效考核等规章制度。并编制了工作制度6个，下发文件4个、公务通知6个，使公司人事劳资管理工作相互协调、密切配合、精干高效。

2. 认真做好员工工资和奖金的发放工作

面对公司生产人员分散，工资发放有一定困难，我们针对不同情况采取不同的办法，保证将工资和奖金及时发放到每一位员工的手中。

__年共发放工资万元，其中：机关万元， 安装分公司万元，路桥分公司万元，防腐分公司万元，恒达分公司万元，运输分公司万元，建筑分公司万元，嘉胜分公司万元，租赁分公司万元，人力资源中心万元。

__年共发放奖金588万元，其中：机关万元， 安装分公司195万元，路桥分公司60万元，防腐分公司48万元，恒达分公司万元，运输分公司万元，建筑分公司__.2万元，嘉胜分公司万元，租赁分公司万元，人力资源中心万元。

3. 认真做好员工工资的套改工作

根据总公司的要求，__年我们对员工工资进行了两次套改。

由于公司重组整合，历史原因多，工资套改难度大，问题多，我们在尊重历史的情况下，尽量做到公平合理，使员工得到最多的实惠。第一次补发工资万元，第二次补发工资万元。

三. 加强绩效考核，制定了合理的办法

为了充分发挥_有限公司整合重组的优势，公司以搞活内部分配机制为突破口，以提高经济效益为目的，突出对各责任单位和部门进行考核与奖惩，并加大对第一责任人的考核与奖惩力度，从而充分调动全体员工的生产和工作的积极性，不断提高公司的市场竞争能力和盈利能力，全面实现公司的生产经营目标。主要办法是经营放开搞活，绩效考核挂钩。

考核时以各责任单位和部门的工资(费用)总额为主要依据。工资总额是基础工资、技能工资(操作层)、岗位工资(管理层)和效益工资以及各种福利性补贴之和(部门为管理费用)，工资总额都将与所取得的绩效完全挂钩，硬性兑现。公司全年核定完成产值亿元，实现利润2550万元，工资总额842万元，费用总额万元。考核分有经营指标单位的考核、各部门的考核、公司承包单位的考核和对领导班子的考核，对公司领导班子实行风险抵押金政策，共收风险抵押金116万元。

四. 认真处理好人事关系，解除领导的后顾之忧

为了正确处理好人事关系，解除领导的后顾之忧，我们积极加强与各部门、各分公司的联系和沟通，及时掌握员工的新情况、新动态，保持员工队伍在有竞争的情况下保持稳定，有什么重要事情及时向领导进行汇报，使人力资源为公司的生产经营起到最好的保障作用。

1. 加强人力资源中心人员的管理。对公司人力资源中心的人员进行“双向选择，择优录用”，并认真作好员工的思想工作，让广大员工自觉改变从业观念，自觉提高技术业务水平，通过达到一定技能而选择不同的岗位。今年公司558人中已

有507人分期分批走上不同的工作单位，剩余的人员也分别从事单干或到派出所、焊考办等单位从事短期性工作。

2、做好集体工的稳定工作。集体工是我公司的主要力量之一，对88名集体工有偿解除劳动合同的工作出现多次反复，为此我们进行了深入的调查、了解和咨询，细致耐心地做好解释工作。虽然最后没有人有偿解除劳动合同，但通过做工作，沟通了大家的思想，稳定了大家的情绪，缓解了员工的矛盾。

3、做好劳务合同工的续聘和新聘工作。对公司符合条件的128名劳务合同工进行了续聘，并解聘了7名长期不在岗且又未报过到的人员；对符合转劳务合同工条件的50多名临时工进行了摸底，并完成了向总公司、勘探局申报、审查工作，一方面解决了建工总公司职工子女的就业问题和后顾之忧，另一方面也为我公司下一步的工作储备了人员力量。

4、对长期不在岗员工进行了清理。通过清理共有37人长期不在岗。经过耐心细致的做工作，现办理内部待岗9人，协议离岗5人，还有一部分人员正在寻找新的出路。

总的来讲，通过以上的使公司员工从思想观念上、工作作风上有了很大的改变，自觉形成了一种自我约束、自我竞争的良好局面。

五. 认真抓好员工培训，提高了员工整体素质

为了提高公司员工的整体素质，我们给员工创造了继续培训、转岗培训等多种培训的机会。公司自成立人力资源中心以来，一方面全体员工的思想观念都有了很大的改变，感觉到压力大了，学技术重要了，使工作积极性有了极大的提高。同时，员工对自身业务水平、技术操作能力的提升愿望更加迫切，很大一部分人员提出了培训和转岗的要求。公司根据工作实际，分别针对不同情况进行了培训，通过培训使一些员工的素质得到了提高，一些员工重新走向了新的工作岗位。

为了抓好培训，公司专门成立了培训领导小组，并结合实际，制定了__年度员工教育培训计划，以文件形式下发到各单位。今年共完成的主要培训项目有：管理人员培训、科级干部项目经理培训、转岗焊工培训、预算人员培训、财务人员培训、技术人员培训、文秘宣传培训、人事劳资培训、焊工培训、管工培训、煨弯工培训、职工技能鉴定培训等，培训主要以脱产和半脱产的形式进行，培训人员达216人，员工培训率达到。

六. 建立了新的薪酬与绩效考核体系

公司原薪酬多年来一直执行原长庆石油勘探局劳动工资管理办法和标准，已经不适应市场经济和有限责任公司体制的要求。根据公司目前的发展趋势和生产经营工作实际，同时为了充分发挥薪酬与绩效考核体系激励员工，挖掘员工的潜力和创造力，提高企业竞争力，尽快实现公司中长期战略目标，公司自整合重组开始，就对薪酬改革进行了大量的宣传和引导。公司专门成立了薪酬改革领导小组，对薪酬体系和绩效考核进行改革。经过和西安交通大学管理学院合作，对整个体系进行了科学合理的设计，设计时坚持了按劳分配，定岗定薪；坚持了公平性，激励性；坚持了全面改革、兼顾历史；坚持了科学性与灵活性相结合的原则。目前整体设计方案初稿已经拿出来，有望经过董事会审批后，明年贯彻实施。

七. 存在的问题和明年的工作思路

当然，我们的工作还有很多不足之处，还要请上级领导给予批评和指正。目前存在的主要问题有：

1. 在工作思路需要进行改进，正确领会领导的意图，并加以贯彻实施。特别是在处理人事关系上工作方法还需要灵活多样，避免各类矛盾的产生。
2. 需要建立人力资源储备库，为公司储备各类人才。同时加

大员工的培训力度，全面提高员工整体素质。

3. 爱岗敬业的精神还不够，需要对本部门工作人员在这方面进行灌输和引导。

面对明年的工作，我们深感责任重大，要随时保持清醒的头脑，理清明年的工作思路，重点要在以下几个方面狠下功夫：

1. 加强人事劳资工作的日常管理，特别是抓好基础工作的管理。

2. 随着新的薪酬和绩效体系的出台，宣传贯彻实施是明年的工作重点。主要内容包括：一是薪酬和绩效体系的宣传贯彻工作，二是员工定岗定员工作，三是员工级别认定工作，四是工资套改工作，五是绩效考核工作。

3. 对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质；对外积极和外部单位合作，建立适合我公司需要的人力资源储备库，为公司生产经营储备各类人才力量。

4. 继续学习“罗文精神”，树立为公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，一切为大家服务的思想。特别是要热情为基层服务，提高办事效率，为公司全面提升管理水平增砖添瓦。

5. 加强和各部门、各单位的团结协作，创造人力资源最美好的环境，去掉员工不和谐的音符，发挥员工最大的工作热情，使公司逐步成为一个最优秀的团队。

计划合同投标工作总结篇五

xx年合同部工作总结及xx年工作计划 撰写人：_____

日期□_____ xx年合同部工作总结及xx年工作计划(一

过去的 xx 年，在中心经营部和项目部领导的正确领导及大力支持下，本标段合同部在合同、计量、成本控制等方面工作开展得比较顺利，具体总结如下 一□xx 年工作总结 1、对上业主计量工作□xx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xx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□xx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xx 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xx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、xx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最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 xx 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!xx年合同部工作总结及xx工作计划(二 即将过去的xx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xx年工作做如下简要的回顾。

一、工程招标工作：

截至xx年xx月xx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xx月xx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xx公司xx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。

xx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 xx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，最大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!xx年合同部工作总结及xx工作计划(三 xx年合同部市场工作再上新台阶，合同额首次突破xx万，在经历了一个不平凡的xx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xx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xx年xx月xx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□xx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。

2、北方区的长春公司与我司从xx年开始合作，中间历经反复，几乎中断合作，后由于公司调整及时，加大了施工、服务力度，逐步站稳脚跟，赢得了长春中海地产的认可，并给北方区其他公司带来了良好的示范效应，使我司顺利中标了大连中海的第一个项目，并与沈阳中海、青岛中海也建立了良好的联系，今年我司拿到了北方区智能化工程合同总额的60%。北方区今年的成绩大大超乎意料，回顾三年来项目跟踪的情

况，似乎有很多偶然的因素和运气的成分，但是仔细分析这很多偶然，就可发现其中的必然，（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：我们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：

(1江山置业的锦绣江山、株洲栗雨城项目都是本地有影响力的大项目，而我司都是在非常可惜的情况下失标，暴露出公司本部与区域严重脱节、不能准确把握项目的严重缺陷；(2近年来公司在湖南已无新施工项目，在省会长沙毫无影响力，在整个湖南地区的品牌影响力很弱；(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：

(1公司在江西有一定品牌影响力，进入江西较早，在南昌、赣州南北两大城市都有示范项目，工程质量和售后服务都很有口碑；(2虽无中标项目，但是跟踪项目较多，且多数都能进入到有效投标阶段，显示区域市场资源较好，房地产不景气给区域的影响较大，因我司在江西跟踪的项目都是小开发商，在今年的情况下，很多都推迟了项目进度；(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，目前最大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：

(1理清思路：确定湖南、江西市场是我司坚决发展的区域，统一大家的思想，拟定发展计划；(2认清形势：一、湖南应属于起步区域，基础薄弱，需要积累；二、两个区域目前跟踪的都是小地产商，受大环境影响大，持续开发能力弱，项目合同额小；(3明确策略：两个区域合并，在大区域内确定跟进一至两家全国性开发商，以达到持续发展、提升知名度、提高签约额的目的；在其中一个主要城市应至少有2个以上项目开工，以确定区域中心，辐射其他地方；(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，严格执行奖罚措施，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。xx年江西区域取得了不错的成绩，xx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xx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xx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：

(1全球金融危机对房地产市场的影响将是深远的，短期内看不到房地产行业复苏的迹象，众多房企倒闭，众多项目停工势必对我们xx年的市场拓展产生极大影响;(2xx年我们两大主要区域，深圳中海只有阳光玫瑰园和康城花园北区两个项目待开，北方区中海的项目发展计划也将略低于xx年;(3xx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，今年设计工作最大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：

(1)图纸要求达到能指导施工的标准，管线走向准确，布点合

理，系统图应能反映现场实际情况；(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xx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 合同部和工程部今年首次纳入到公司iso9000体系当中，也标志着外部工程由此正式迈入规范运作的轨道，多年来的积累逐步形成体系、制度 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[]xx年xx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[]xx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、xx年工作整体设想 1、市场工作安排(1继续稳固深圳、东北区域，力争在深圳中海康城大酒店项目上有所作为，持续提高专业水准;(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(1持续提高设计能力，加强对深圳区域(华南区域在建项目的跟进，将设计工作和预算工作真正落实到项目之中;(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。

范文仅供参考 感谢浏览

年品质部工作总结及年工作计划

生产部年工作计划

设计部年工作计划

前厅部年工作计划

行政部年工作计划