

2023年装饰造价工作总结报告 造价员工作总结(实用8篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

装饰造价工作总结报告 造价员工作总结篇一

作为一名预算员，应该具有识图、读图的能力，并具有一定的专业知识。所谓专业知识，并不仅仅局限对定额的熟悉，而应该包括对施工规范、标准图集、施工工艺的熟悉。比如说钢筋的弯钩、搭接和锚固长度。根据规范要求，不同部位，不同砼标号、不同的环境，有不同的搭接和锚固长度。这对钢筋算量影响较大。一个框架工程的钢筋仅弯钩、搭接和锚固的钢筋量占钢筋总量的5%~10%左右。所以掌握施工规范、标准图集对一名造价人员来说相当重要。现将本人做预算的步骤总结如下与大家共勉。

接到一份完整的图纸后，不是急于算量，应核对其张数是否与图纸目录相符，仔细阅读图纸，了解工程结构，领会设计意图。对工程有个详细了解，形成工程基本立体架构，并做好图纸记录。

搜集图纸所需的规范、标准图集，并掌握其工作内容。

研读工程的施工组织设计，了解施工部署、施工流向、人员和机械的配置，有助工程定额的套用。

选择所需定额和配套的取费文件及有关的通知、调整资料，并对造价信息未注明或者特殊材料、设备进行市场询价。

算，这样思路清晰，工序明确，工艺熟悉。

套用定额子目，在套用时要注意工作内容是否与施工图纸、规范和标准图集一致，不一致时应调整定额的相关内容。特别脚手架的套用，一定要领会定额的实质。

定额的取费是根据工程的类别和施工现场所在的区域来确定费率和标准。因此要确定工程是一类、二类、三类工程属于工业建筑还是民用建筑，施工现场是在城市还是乡镇或者其他地区。这样才能准确确定费率。材料的价格调整一定要依据施工所在城市的造价管理机构发布工程材料造价信息为准。

装订成册，加盖相关人员职业资格章，并签字。

通过以上步骤一份完整的预算编制完成了。这是本人的一点工作总结希望能对初学者有所帮助。共同进步。

通过总结这四个月的工作，我发现自己还有很多不足之处，需要在以后的工作中加以克服，同时还需要多看书，认真学习定额的使用及有关文件资料，掌握好专业知识，提高自己的工作能力，加强工作责任感，及时做好个人的各项工作。

装饰造价工作总结报告 造价员工作总结篇二

一、市场部还采取各种措施，向县区公司推广新业务、新产品。1月份以会代训，召集各县区营销、营业骨干针对产品资费进行培训及讨论，并归纳出现存问题，从而找出适合本地的资费套餐。3月份根据市场竞争情况向省公司申请了包月资费套餐，在全市组织推广。5月份组织各县区管理人员、主管人员、维护人员，参加省公司培训，学习业务理论、营销策划，对业务推广有很好的指导意义。

二、基础管理方面：落实了营业账款稽核、退费和拆机明细核查、虚假用户拆机、清理长期欠费、客户资料整理、资源

整理、装维材料和终端管理等一系列基础管理工作，有效的避免了业务收入和成本的流失。

从元月份开始，市场部按照内控流程要求，调整了原来对县区公司进行周稽核的制度，改为日稽核、周稽核、月稽核并行，每月尽量安排对县公司一级稽核情况现场核查。对每周稽核情况进行通报，对不符合要求的做法通报批评，每月月底一、二、三级稽核员共同对全区现金流实收应收进行稽核，起到了很好的效果。我公司现金流差额连续半年在全省属于情况最好地市之一，没有因现金流差额影响考核收入。

为确保不因支撑系统错误操作影响收入，市场部安排支撑中心每天对每个县区拆机、退费明细都进行核查，严格封堵每个漏洞。

为清理长期欠费、控制当期欠费，市场部根据公司领导要求制定了当期欠费回收量不低于98%的考核目标。对欠费回收情况进行周通报、月通报。在与县区公司的共同努力下，到5月份系统内本年新增长期欠费清理完毕，当月调帐数首次低于省公司要求的最低限额，从连续5个月调帐超过 万元，达到5月份的 元。

为掌握资源情况，避免资源浪费，市场部安排支撑中心每月对各县区资源情况进行抽查、通报，6月份又进行了现场检查。

今年市场部接手物料管理以来，在网络部的大力支持下改进了管理方式，把出入库明细账与支撑中心每天的经营日报装、拆机数量相对照，使物料管理形成闭环。为实现终端回收、重复利用，要求县区公司对宽带、话吧、有人值守公话新装机用户都收取押金。鼓励县区公司在发展新用户时引导用户使用回收的终端。对终端故障在保修期内的用户更换回收终端，严格杜绝以旧换新。通过这些措施的执行，有效控制了浪费现象。

三、绩效考核方面：改进绩效考核计算方法，从多方面入手促进保存量、激增量，提高业务收入。

自3月份省公司绩效考核办法草稿下发，市场部开始与上级市场部沟通如何进行续费率和流失率两项考核指标的计算。在多次探讨未果的情况下，市场部根据公司领导要求和本公司实际情况，制定了考核用户拆机、双停、单停、零费用用户续费等一系列考核方法。引导县区公司对上述用户高度重视，通过每天逐户核查，基本上堵住了客户流失的漏洞，对长期零费用用户的激活也起到了很好的效果。既节省了资源，又提高了收入，另一方面节省了业务发展费用。

四、存在的问题和困难

1、 由于上半年集中精力理顺基础资料管理，在营销策划、业务宣传、市场调研、人员培训等方面比较薄弱，造成对县区公司业务发展支持不够。

2、 由于省公司系统准备升级，我公司很多报表需求无法满足，计算绩效考核指标、分析经营数据给市公司和县区支撑部门带来很大工作量。

下半年市场部从以下几方面进行改进和提高：

一、加强市场调研：定期到县区进行现场办公，与营销、营业、装维、管理人员进行座谈。深入市场，了解用户使用情况和需求。在发展较好的县区总结成功营销案例进行推广；帮助发展较差的县区查找不足、解决困难。

二、加强营销策划和业务宣传：通过了解市场竞争情况制定灵活有效的营销措施，对每阶段重点发展业务制定切实可行的宣传和营销步骤，及时反馈和分析营销结果，适时调整营销思路，改变目前业务发展的低效状态。

三、加强人员培训：定期进行营销、营业、装维、管理人员培训，将营销思路、管理方法、业务资讯直接灌输到一线员工，提高骨干员工的传帮带作用，切实提高员工素质和工作效率。

四、继续加强基础管理工作：继续加强欠费管理、营业稽核、资源管理、装维材料和终端管理。组织市场部主管定期到县区公司调研，与负责人进行沟通，发现不足并继续改进。

装饰造价工作总结报告 造价员工作总结篇三

对内的工作情况：

1□20xx年度共完成奥迪场坪预算、佳木斯会所工程及一区车库、1—6#楼的施工图预算与投标工作。

2、及时索要并接收现场反馈的工程变更、签证及技术联系单等工程经济文件，结合实际施工情况统计当月的施工产值。

3、积极配合各部门同事的工作，例如：配合工程技术部共同做好会所工程图纸会审，泳池顶部钢结构设计与设计院沟通事宜。配合财务部工作，提供每月形象进度完成产值并提供当年完成的总产值。

4、下一步将与物资采购部进行两算对比，核算当年施工成本。并按照施工图预算做出合理化的下一年度的材料计划明细。

对外的工作情况：

1、对业主和监理的工作情况。每月月底向业主和监理提交施工进度报表，并与甲方成本部对量，双方核算无误后，由项目部、监理、甲方三方签字盖章后作为当月支付工程进度款的依据。

2、对劳务分包的工作情况。本年度与会所五项、抹灰、钢结构等劳务分包结算，对劳务分包上报的工程量认真的审核，配合王总按照劳务合同的约定认真做好劳务分包的结算工作。

本着在经营方针上坚持最高收入、最低支出的原则。对内工作及时、准确、实事求是。对外工作资料齐全、用足政策、用足机会，时刻处理好业主与施工方的关系，有时遇到一些工作困难，及时与领导联系汇报，以便寻找更好解决问题的办法，争取公司的最大利润。

注意收集现行的定额资料文件和图集资料，熟悉各个专业的施工工艺，并加强学习工程量计算的技巧等业务知识，使自己的工程量计算更熟练，更准确。对定额的理解要更加深刻，努力学习广联达软件知识，提高自己的工作效率。

1、在下一年度要通过项目实践结合自我学习，快速提升个人专业能力，积累丰富的专业经验，并及时的总结和调整。扩宽个人的知识面，提高个人的口头表达和书面表达能力，做到一名优秀的造价员。

2、由于工程经济对工程施工的重要性，也许一个小数点就差之千里，所以我们就更应该认真对待，建议是否可以给经济部一个单独办公室从而可以真正静下心来提高工作效率。

公司是一个能让员工价值有足够展示的平台，公司发展同科学管理模式的运用，同团队、个人发展密不可分，我能有幸成为鼎成公司的一员，也希望能与团队一起，努力实现公司效益和个人价值最大化。

以上为本人的个人工作总结，请领导审阅，如工作上有不到之处，请领导不吝指出，以便本人及时改正，从而能更好地完成本职工作。

装饰造价工作总结报告 造价员工作总结篇四

****年过去了，充实的生活总是让人觉得时间很快。十月份我的主要任务是在工地上熟悉施工工艺和进行**集团项目的预算编制。

越多的接触现场就越觉得自己的知识短缺，随着工程的慢慢展开，材料一批批的进场，我开始接触到各种材料，逐渐弥补了在材料认识方面的不足。在对现场施工工艺的学习中也渐渐掌握了多种施工方法，了解了诸如吊顶、墙面固定龙骨以及地板铺贴等工程工艺的做法。我认为施工现场是最好的教学平台，它可以更直观的将真实的场景展现在我的面前，而并非是凭空的叙说。随着工程的进展，肯定会进一步的弥补我知识的空白，希望能接触到更多的施工工艺。

作为一个造价员不能不懂预算，所以**集团项目图纸出来几套之后，师傅让我回公司学习预算的编制，在算量和套清单的过程中，发现对有一些施工工艺是自以为的明白了，拿到真正的运用中还是一知半解，所以在以后的工作中，对于施工还是要精益求精，深入的了解其做法，并且要举一反三，了解除了现场之外的其他做法，这样才可以在以后游刃有余。

第一次接触装饰方面的清单套项，在图纸工艺与软件中清单项目的对应中，有一定的困难，幸好有师傅在旁指导，才不至于走太多的弯路。这一次的预算经历，我觉得最重要的就是让我初步掌握了福莱预算软件的使用方法，并且学会了做预算的基本流程与注意事项。王哥在我学习软件的过程中也是尽心的指导，耐心的为我讲解福莱的使用方法，认真的为我解决施工工艺与清单项目、定额项目相对应的问题。

在工作的过程中，每一个月都有新的接触，每一天都有新的认识，这种不断提高的过程让我感到充实，希望在以后的工作中能够更好的学习，不断的增长自己的认知。

装饰造价工作总结报告 造价员工作总结篇五

本人从20xx年7月参加工作以来，在施工单位从事造价工作。在工作中，认真学习建筑相关专业技术知识，在实践中努力推行“新工艺、新设备、新材料”，对工程预决算部分，严格按照清单计价规范及定额计算规则，对每个项目努力做到无漏套、错套清单及定额，人工费及材料费的调整均严格执行国家相关的文件进行。通过自己的努力以及领导和同事们的帮助，能扎实有效地完成日常事务工作。任职以来，我积极承担各项工作任务，立足本职，刻苦钻研业务技术，努力的干好本职工作。能够做到兢兢业业，圆满完成领导交办的各项工作任务，从不为自己的私事影响正常工作。

工作上以事业为重，不计个人得失，具有较强的敬业精神和奉献精神，工作中吃苦耐劳，积极主动，作风踏实，不推诿扯皮，讲求效率。工作中注意调查研究，勤于思考，工作思路清晰，能把一般理论同工作实际相结合。

作为一名造价工作者，为了更好地适应本职工作，在努力做好本职工作的同时。我十分注重继续再教育学习，多次参加各级部门组织的技术培训□20xx年5月参加创制开源学校组织的土建实物培训班，更加系统的学习了造价知识□20xx年10月参加广联达公司举办的清单讲座培训班□20xx年11月参加福莱公司组织的13新清单的学习培训讲座□20xx年6月通过了建筑专业二级建造师考试，并成绩合格。

□1□20xx年10月至20xx年2月，在xx市经济技术开发区小井村委会综合楼工程中担任预算员工作，该工程建筑面积1073.69m²□总造价1219599.89元，本工程质量一次性验收合格。

□2□20xx年3月至20xx年12月□xx市大村镇后茂村社区服务中心综合楼及活动中心，该工程规模2400m²□造价3314795.7

元，本工程现已竣工验收，工程质量一次性验收合格。

□3□20xx年5月至今，书画院2#、3#楼工程，面积11234.88m²□现本工程正在施工中。

通过在工作中的不断学习和造价专业人员的指导，已经掌握了一般建筑工程、预算的编制方法，工程预算流程及工程量计算已熟悉掌握。能独立灵活运用专业知识和积累的经验及知识进行预算的编制及投标预算的编制，在建设项目的具体实施过程中，对施工单位而言，根据施工图预算编制出材料计划、劳动力计划、机械台班计划、财务计划及施工计划等，进行施工准备，组织施工力量，组织材料备料，推行先进的施工方法，可以达到提高劳动生产率，加强建筑企业内部经济核算，降低工程成本目的。

(1) 准备资料在编制预算之前，要准备好施工图纸、施工方案或施工组织设计，图纸会审记录、工程预算定额、施工管理费和其他费用定额、材料、设备价格表、各种标准图册和有关技术经济资料等编制施工图预算所需的资料。

(2) 熟悉施工图纸，了解施工现场

施工图纸是编制预算的工作对象，也是基本依据。预算人员首先要认真阅读和熟悉施工图纸、将建筑施工图，结构施工图，给排水、暖通、电气等各种专业施工图相互对照，认真核对图纸是否齐全，相互间是否有矛盾和错误，各分部尺寸之和是否等于总尺寸，各种构件的竖向位置是否与标高相符等。还要熟悉有关标准图，构、配件图集，设计变更和设计说明等，通过阅读和熟悉图纸，对拟编预算的工程建筑、结构、材料应用和设计意图有一个总体的概念。

(3) 计算工程量

工程量的计算，是编制预算的基础和重要内容，也是预算编

制过程中最为繁杂，而又十分细致的工作。所谓工程量是指以物理计量单位或自然计量单位表示的各个具体分项工程的数量。现在在实际工作中大都使用广联达算量软件，软件方便快捷，出量快，为造价工作者提供了便利，但在工作中不能一味的依靠软件，也要做到手算核算，对工程量的准确性做到心中有数。

（4）套用预算单价

工程量计算完并经自己检查认为无差错后，就可以进行套用预算单价的工作。首先，把计算好的分项工程量及计算单位，按照清单顺序一一上机，即xx地区现在大多单位采用福莱计价软件，即得出该分项工程的预算价值。在套价工作中，要注意调整省价材料与市场材料的价差，做到预算价格要符合实际市场价格。

施工图预算是确定工程造价、签订建筑安装工程合同、实行建设单位和施工单位投资包干和办理工程结算、实行经济核算和考核工程成本的依据。计算时要认真、仔细、不能少算、漏算。同时要尊重实际，不能多算，不高估冒算，不存侥幸心理。编制时，不依编制对象与自己亲、熟、好、坏而因人而异。要服从道理，不固执己见，保持良好的职业道德与自身信誉。在以上基础上保证“量”与“价”的准确合理，做好施工图预算。干好造价这份工作。

1、按公司的领导要求，共完成了柏树里安置区4f工程工程量的审核、柏树里代建房工程工程量的审核、象石部分大型土石方工程工程量的审核。积极配合工程部其他同事的工作，如参与柏树里和象石南验收并做记录。

2、对施工单位报来的二期决算核对，柏树里进度预算审核，整理收集并实际考核施工现场签证单，实际测量零星工程量，以防施工单位虚报工程量，经常去现场了解情实际工程施工情况并做记录，为结算时得到准确信息更好为公司控制工程

成本。

3、服从公司领导的工作安排，积极做好工程部以外的工作。一切以公司利益为本，配合公司其他部门工作，积极参与公司活动，如：配合公司改制十周年庆典活动等。

说明、工程量计算的技巧，土方算量软件及计价等专业知识；遇见不明白或不会的建筑知识，积极工程师学习现场施工程序及方法，施工应该控制的质量及工程量，向土建预算员学习土建预算方面的算量计价等知识，增加自己的工作能力；努力学习计算机知识(常用办公软件□cad及其他预算软件)，提高自己的工作效率。

在工作以来接触到了许多新事物、遇到了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。在明年的工作中，我会继续努力，多向领导和同事学习工作方面认识和经验及时纠正和弥补自身的不足和缺陷，从而更好地为公司做出自己应有的贡献。

装饰造价工作总结报告 造价员工作总结篇六

辞旧迎新旧的一年即将过去，新的一年即将到来，现将20xx年的工作虽存在的不足做以总结，并对20xx年的公司工作进行计划安排。

一、总结过去找出不足

(一)执行力不到位，使得一年的整体工作计划发展缓慢。
(二)缺少一名协调指挥、实施安排、检查督促工作的经理总监。
(三)人员结构整体年轻化、不稳定、流动性大。

(四)没有按工作流程执行，部门之间配合不够默契，团队凝聚力氛围不浓，员工的信心丧失和士气低落，对公司的发展

长景不乐观。

(五) 由于种种原因导致工程上拖延工期严重、工程服务质量未达到标准客户满意度降低，客户投诉时有发生。

二、满怀信心迎接20xx

过去所有的成败都将成为历史。我们翻开的是崭新的一页，为了在未来的一年里能获得更好的成绩，我们要做好充分的准备满怀信心迎接20xx年，为了共同拥有更好的明天而努力，为创造800万的业绩而冲刺。 经营目标：800万 力争突破1000万大关！

服务宗旨：优质服务打造轻舟品牌，过硬的工程质量赢得客户口碑。 八字方针：团结共赢求真务实口号：12年北京轻舟工程质量服务年！

自然进店及返单占20% 160万 电话营销20% 160万

市场部60% 480万 月分解量：（进店量）1月份 0

2月份 30万(40) 3月份 40万(50) 4月份 60万(75) 5月份 150万(200) 6月份 100万(130) 7月份 80万(100) 8月份 80万(100) 9月份 80万(100) 10月份 140万(180) 11月份 30万(40) 12月份 10万(20)

(二) 打造精干的设计团队 发挥中流砥柱作用

设计部门针对明年的工作提出了六个需要：需要提高办事质量和效率；需要重视各部门工作中存在的实际问题；需要重视协调工作；需要重视信息的重要性；需要重视督办工作；需要提高内部员工素质基础，加强团队建设。

设计部人员结构□a+b+c+ a部分：

分两个部(设计一部、设计二部)

每一部有两个设计工作室4人6人。 主力设计2人、优秀助理2--4人。

计算 $a+b+c=145$ 万月产值

公司将20xx年工作重点向工程质量要口碑,向客户满意度要品牌为主导思想,一切以工程质量和客户满意度为主,精心打造客户100%满意的精品工程。对工程施工过程中出现的问题及时解决,杜绝拖延工期,客户投诉电话要有记录落实及回访,最终客户满意程度。为确保工程的质量和形象,要增加优秀的施工队,对工程施工人员实行末位淘汰制。

(四)不断跟踪网络营销理念,维护和提升公司品牌形象。

在人员少工作量大的情况下继续做好搜集网络市场信息,针对不同客户群制订推广计划和目标,与各大行业媒体和协会保持良好的沟通和合作关系,利用各种媒体推广公司的产品。配合市场部和设计部进行全年各阶段性的主题选题、设计、推广效果。同时通过网络沟通邀约客户来公司详谈。

(五)严格公司制度,加强全方位培训,营造和谐的团队氛围。

招聘工作。我们明年要不失时机地对设计师、家装业务员、电话营销等岗位进行不间断的招聘,采取选优淘劣的办法,春季市场上有大量流动人才,是公司招聘人才的黄金时间。我们要积极参加各院校的人才招聘会,同时通过网络对所需要的人才进行招聘。

日常工作管理。加强办公设置的管理,对固定资产低值易耗品做到统一采购、保管、发放、登记,各部门需使用办公用品的可按审批程序领取。完善规范企业规章制度。及时准确地掌握各方面的工作动态,及时向领导反馈各方面的信息,

负责督促、协调各部门认真贯彻执行公司的规章制度和上级命令。还要不断加强劳动纪律的监督管理。还要做好人事变动、出勤统计管理工作。

薪酬管理。公司部门薪酬制度进行修订，除此外还对在公司工作连续工作的职工增加工龄工资、社会保险等项目，对业绩突出者或有特殊贡献的员工，实行物质奖励和精神奖励相结合的原则，给员工创造适合个人发展的空间。

员工培训。在激烈的市场竞争中，企业除了要有适应市场的发展战略外，更重要的要能发掘员工潜能，凝聚员工人心，激励员工上进。培训地点从室内扩展到室外，培训课堂走进部门、班组，培训形式由被动变为互动，开展了脑力与体力、智慧与耐力、部门与部门相结合活动，增强企业的凝聚力，通过培训把员工打造成一支综合水平较高的队伍。

装饰造价工作总结报告 造价员工作总结篇七

姓名： 装饰造价员求职简历范文 年龄： 21

户口所在： 湛江 国籍： 中国

婚姻状况： 未婚 民族：

身高□ 160 cm

人才类型： 应届毕业生

应聘职位： 预结算员

求职类型： 实习 可到职日期： 三个月以后

月薪要求： 1500~1999元 希望工作地区： 广州，深圳，珠

海

毕业院校： 广州大学市政技术学院

起始年月 终止年月 学校(机构) 所学专业 获得证书 证书编号

语言能力

外语： 英语良好 粤语水平： 优秀

其它外语能力：

国语水平： 优秀

工作能力及其他专长

获得建筑与装饰造价员证书，中级cad证书，全国职称英语a级证书。属学习、实干型的职员。工作认真负责. 善于创新. 敢于迎接挑战. 敢于承担责任. 有较强的精力投入工作。富有工作热情，乐业敬业。

为人诚信开朗，勤奋务实，有较强的适应能力，责任感强，热爱集体，助人为乐，能恪守以大局为重的原则，愿意服从集体利益的需要，具备奉献精神。

遇到挫折艰困，也可顶住压力迎难而上，在学习上力求上进，虽非聪敏，求学路上从不放弃. 具有良好的生活作风，艰苦好学，勤奋上进，勇于开拓，平易近人，善于交际，始终深信机遇永远是属于艰苦奋斗的人，爱拼才会赢；我亲和力强，做人做事认真，性格和善活泼开朗，喜欢交朋友，善于交际，能很成功的做好个个同事同学的关系，工作能力及其他专长对待工作细心负责；热爱工作；善于与人沟通；吃苦耐劳，乐观开朗，能适应出差工作。 有较强的团队精神，在同学中，有良好的人

际关系;善于协同伙伴们作战。活泼开朗、乐观向上、兴趣广泛、适应力强、勤奋好学、脚踏实地、认真负责、坚毅不拔、吃苦耐劳、勇于迎接新挑战。

装饰造价工作总结报告 造价员工作总结篇八

我在大学学习的是工程造价专业，毕业后主要是从事预决算，工程投资概算，成本核算，投资总控等工作。自从20xx年7月从学校毕业参加工作以来，在公司领导的帮助和栽培下，学习到了许多专业知识，业务水平也有了大幅度的提高。

首先认真学习研究，深刻理解招标文件所列的各项条款。

其次，报价前尽可能地了解清楚投标环境，有针对性的编制施工方案，再次制定正确的报价策略。

最后，编制恰当的有竞争力的投标报价和科学合理的投标方案。在投标过程中，要加强投标文件的复查和校核，特别对于招标文件中二十条废标条款当成“二十条高压线”，做到逐条核对，防止废标。

投标技术人员是公司生存与发展的核心力量，我们在工作中要自加压力，勇挑担子，把每次投标看作是竞技比赛，要想取胜，既需要团队的合作努力，又需要每个人认真负责态度，这样才能智胜对手，为公司建设和发展多作贡献。

我在负责公司的现场施工钢筋翻样时，通过不断的积累经验，速度和准确度发面都有了较大的提高。为了跟上以后的`发展需要，努力学习用软件进行翻样。现在也已经能够熟练掌握了。并且多次运用到实践中去，完成了公司的多项任务。

往后，我知道我要走的路还很长，我要学习的东西也很多。迫切地感到自己需要在职称方面有所晋升。

从4月19号来到公司投资控制部至今已有近两个月的时间了，这段时间我主要负责六组团地下车库及30#、32#楼的相关工作。目前六组团地下车库(2区、4区)预算、进度及30#、32#楼(六层下主体)进度预算已完成。

□

工程质量是企业生存壮大的基础，工程质量不好，工程完工后反复修整不仅浪费了资金，还会影响声誉，直接影响企业的生存。工程质量与工程项目的每一个施工的管理人员、施工人员以及服务人员息息相关。要控制施工质量，首先就要培训、优选施工人员，既要提高相关人员的质量意识，也要提高工人的技术素质。管理干部、技术人员应有较强的质量规划、目标管理、施工组织和技术指导、质量检查的能力；施工人员应有精湛的技术技能、一丝不苟的工作作风，严格执行质量标准 and 操作规程的法制观念；提高人的素质，靠质量教育、靠精神和物质激励的有机结合，靠培训和优选。

工程造价控制涉及多个环节和专业，如：前期规划、施工管理、竣工验收等。每个环节都需要具有相应水准的人去高质量地完成相关工作，他们工作中的任何失误，都会最直接、最迅速、最残酷地令企业效益递减。要提高工程投资效益，企业就必须在工程造价控制所涉及的重要环节上，有胆有识地重视“以人为本”，要强化激励和约束机制。从这个意义上看，人才的竞争，真正是企业生死存亡的竞争。

□

工作这几年越发的认识到工程设计在整个投资控制中的重要性，如果在设计阶段不够严谨，采用过于保守的设计，或者没有采用新材料、新工艺，我想在施工阶段再怎么努力也是事倍功半，因此，强化工程设计是有效控制工程质量、降低工程造价的前提。

有资料分析，设计费一般只相当于建设工程全寿命费用的1%以下，但正是这小于1%的费用，对工程造价的影响度占75%。而长期以来，我国普遍忽视工程建设项目前期工作阶段的造价控制，而往往把控制工程造价的主要精力放在施工阶段，虽然有效果，但毕竟是“亡羊补牢”，事倍功微。要有效地控制工程造价，就要坚决把重点转到前期阶段上来，当前尤其是抓住设计这个关键，未雨绸缪，以取得事半功倍的效果。

□

有效地控制工程造价，应从组织、技术、经济、合同与信息管理等多方面采取措施，技术与经济相结合是控制工程造价最为有效的手段。长期以来，在我国工程建设领域，技术与经济相分离，施工人员不懂经济，又不太懂技术(包括我在内)，这样就很难有效地控制工程造价。为此，要尽快改变这种现状，以提高效益为目的，要通过技术比较、经济分析和效果评价，正确处理技术先进与经济合理两者之间的对立统一关系，力求在技术先进条件下的经济合理，在经济合理基础上的技术先进，把控制工程造价观念渗透到各项设计和施工措施中去。

□

新开工建设项目应进行招投标，通过招投标一是引进竞争机制，二是降低工程成本。慎重选择施工单位，因为施工队伍的优劣关系到建设单位控制工程质量、降低工程造价的成败。我们选择施工队伍主要考察施工企业的建设业绩、资信情况和技术装备等。资金不足的企业可能将工程款进行设备的投入；负债经营的企业可能将工程款充抵企业债务。这些都将造成工程款难以到位，制约工程进展，影响投资效益。再者是要求施工企业具有足够的技术实力。它不仅使施工企业自身的生产、经营实现高效、优质、低耗，也使施工企业能有实力在工程造价上给建设单位合理的优惠。

□

控制工程造价的最后一道关，是竣工结算。工程造价的合理确定是工程造价管理的重要环节，在确定工程造价时，按照甲乙双方在施工合同中的约定，根据竣工图结合隐蔽签证、现场签证和设计变更进行审核计算，审查是否按图纸及合同规定全部完成工作，是否有丢、拉项工程。认真核实每一项工程变更是否真正实施，该增的增，该减的减，实事求是。为了合理确定工程造价，计价必须准确。预算人员不但要熟练掌握工程量的计算规则，定额子目的组成内容和套用规定、工程造价计算程序，还要掌握三者的编制原理、内在联系，确保工程造价计算的准确性。此外，预算人员应该坚持到现场了解情况，掌握工程动态，对特殊材料进行市场询价，掌握价格动态；提高工程计价的准确性。在结算时，要求我们要有耐心、细致的工作方法，认真核算工程量，不要怕麻烦，多下现场核对。同时，为了保证工作少出纰漏，应实行工程结算复审制度和工程尾款会签制度，以确保结算质量。

以上是我从事工程造价工作这几年来的工作体会，我自身还有很多的欠缺，今后我在这些方面还要加强学习，在实践中不断磨练自己，不断提高自己在工程造价方面的能力，尽自己最大的努力为公司尽一份自己的力量！