

资本部工作总结(优质5篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

资本部工作总结篇一

不知不觉，进入成本部已经半年了，这半年来，我想用一个词来形容，那就是成长。从刚进成本部的一无所知，到现在逐渐熟悉、工作走向正轨。这期间，我收获了很多。

刚来这里，我很迷茫，不知道自己要做些什么，工作从哪里下手。部里的领导和同事给了我很大的关心和帮助，让我能更快的适应环境和工作岗位。我从建立阳建公司的建筑台账入手，通过台账的建立逐渐了解学习，一开始我对成本工作没什么概念，甚至简单的认为，成本就是报报表、填填数，然而，当我越接触成本，我发现里面包含的东西越多，从里面能发现的问题也越多。成本工作不仅仅是表面的数字，我知道了要透过现象看本质，从数字表面看到它包含的意义。现在我已经可以自己建立台账，并对每个月的建筑报表进行简单的检查、核实工作了。

今年成本部采用了新的报表，从二月份开始，我就对报表进行了新的学习和研究。在对报表一遍遍的修改和完善中，让自己做到弄清楚报表中的每一个公式，每一个地方都有什么样的逻辑关系，弄清楚这个报表要怎么样填写，以及报表能反映出什么样的问题。只有自己把报表完全的弄明白，才能解答项目部人员提出的问题，才能检查出项目部报上来的报表中有什么问题。

在熟悉报表的同时，我还对成本部的工作有了更全面的认识。成本部的工作涉及范围很广，还需要我们有一些财务知识、预算知识、招投标知识以及合同知识，这就要求我们要积极的向领导同事们请教，多提问、多思考、虚心学习、总结经验，不断的充实自己，用理论知识加深对成本工作的认识，用实践经验验证我们所学的专业理论。

在这里，我明白了，成本工作不是个人努力就可以完成的，他需要各部门之间的相互配合，只有互相沟通，互相理解，才能做到更好的节约成本，控制成本。

在以后的日子里，要多学习土建定额，做到能用预算软件，进行简单的绘图、算量、套定额。多请教来部室的领导和同事，向她们学习书本上学不到的经验知识。同时，还要多去工地，深入的现场，才能了解施工中的每个环节，才能更好的指导成本工作。

资本部工作总结篇二

在忙碌的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，工作任务比去年更加繁重，但公司紧张有序的工作氛围、团结向上的企业文化激发起每个员工的工作激情，作为同人置业公司的一名员工能与公司共同走向成熟，对公司的未来充满信心。

在领导和同事的支持下，本年度安装成本工作进展顺利，现把主要安装部分成本工作情况介绍如下：

一、工作论述

(一) 工程预结算审核

涉及的预结算工作中我主要负责对工程项目工程量计算与审核，各单体工程主要有：主体建筑外墙真石漆、涂料、石材

干挂工程、成品构件安装工程、门窗工程、栏杆工程、园林绿化以及分包班组工程等。

严格根据合同规定及招标过程中询标纪要、标书、承诺书等文件资料，认真仔细审核各项工程结算，对于委托咨询公司编制结算书，做好跟踪、监督、协调和复审等把关工作，确保审核的时间进度和编制质量。对于有代表性的建安主体工程，详细地统计分析有关经济技术指标，经过汇总、统计和分析，逐步形成一套完整的成本数据，与类似工程各项指标进行比对，寻找各分部分项偏差的原因，审查图纸及合同规定全部完成工作，是否有重复计取的工程，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，尽量控制无缘由成本的存在。

(二)日常工作

(1)签证单签复

在工程签证审核工作中介入此项工作，目前已全面负责工程签证审核工作。

原因，反复变更会给结算造成重复计算的可能，所以在认真仔细计算变更费用的同时深入了解工程现场掌握工程变更的内容和过程，严格按照合同及协议书条款进行签证。

(2)部门资料管理

资料管理这块主要是各种合同文件、招标类文件，现场签证单、设计变更单的整理、分类及归档，确保档案资料的完整、准确、安全和有效利用，资料管理能培养人的细心及耐心，且能及时储备到第一手资料作为其它相关工作的参考依据，提高工作效率及信息管理的有效性。

(3)工程进度款的支付

根据工程进度，审核各专业分包工程的进度款，在紧扣工程实际进度的前提下，根据合同条款，认真审核支付每一笔款项，严格控制工程款早付多付的情况发生。配合完成该项工作。

(4) 报表编制

根据工程进度节点各成本预算、招投标完成时间，通过报表的编制过程将目标成本按照规范的成本结构树层层分解，落实到每一项招标工作，每一份联系单的签证，实时掌握成本的异动情况，及时进行纠偏工作，并且通过报表的编制掌握各种指标类数据，作为分析各项后续项目的成本所可参考的依据，此项工作由我们提供基础数据，领导负责汇总。

(5) 业务学习

在施工中采用的一些新材料、新施工工艺，专业办公软件上的更新，以及新出的定额、规范、标准上，通过摸索了解及时积极地掌握这类最新的知识点。

我将通过每个月的工作梳理及计划编制，不断提高个人工作效率及自我督促的能力，培养个人工作的计划性能力。

(三) 招投标与合同管理

本年度建安工程招标工作主要集中在二期12#、13#楼建安工程的公开招标工作根据招标进度安排，审查影响标底编制结果的图纸相关内容，完成相关工程量清单编制后的核对工作，同时根据工程实际情况编制预算书统一口径作为投标单位编标依据，招标结束后根据承诺书内容要求，起草并完善安装部分协议书。

合同评审工作虽然代表着一项招标工作的结束，但关乎后续成本管理是否有效及工程管理工作是否顺利开展的关键性工作，是开展各项工作的最主要依据。所以每一条款都需要带着一份责任心去审核，容不得半点疏忽。每份执行结束的或者正在执行中的合同，都能在过程中显现出很多值得思考的值得借鉴的问题，作为后续其他合同的参考依据，因此在评审合同的时候要有散发性思维，尽量考虑周全，避免同类问题多次出现。每一份合同多多少少都受存在的客观环境所影响，在合同评审过程中要尽量避免产生拿来主义的思想去应付，这种思想是非常要不得的。

二、不足之处及提高要求

回顾这一年的工作，在看到成绩和进步的同时，我也意识到自身所存在的不足和需要改进的地方，在每一项工作任务完成的同时也不断进行自省：

1. 管理工作需要灵活度，需要提高同其他部门同事沟通与协调的积

极性与顺畅性，坚持以解决事情为目的的工作原则，提高事情处理的效率。

2. 需要提高成本意识的敏感度，在今后的工作中，针对每一项招标工作开标时，每一份变更签证联系单签复时，每一种材料价格签证时，都需要思考一下，是否超出成本预算范围，是什么原因造成，有什么办法解决，有什么其他更好的方法。

3. 需要加强新材料、新工艺的了解学习，特别是加强对市场材料真实价格的了解。

三、工作感悟

通过参与各项工作会议和各种功能材料设备的采购招标工作

以及联系签证单的签证过程，让我深刻理解了这样一句话：“提高产品品质的同时，成本控制是一门花钱的艺术”。如何将每一分钱花得恰到好处，花的物有所值。以前在我的观念中成本管理是以是否节约为依据，较片面的从降低成本乃至力求避免某些费用的发生入手，强调节约和节省。而从工作经历中我发现，完全以“节约”作为成本控制的基本理念不能事事都行得通，甚至会成为产生后期成本的一项隐患。这种理念也对我今后的工作提出了更高的要求，就是需要通过不断的学习，提高专业技术知识。

资本部工作总结篇三

在上级行和联社领导班子的正确领导下，与时俱进，强化信贷基础管理，树立信贷营销理念，建立和完善管理制度，大力清收和盘活不良贷款，有效地促进了农村信用社信贷工作及各项业务的健康稳步发展。

20xx年度，我社在组织资金工作中树立起市场观念，增强竞争意识，拓展服务深度，完善考核机制，较好地把握了工作的主动权。截至今年x月末，全市农村信用社各项存款达x万元，比年初净增加x万元，增长率达x%□新增存款占全市金融机构新增存款的x%□达到了历史较好水平。

我社认真贯彻落实上级有关做好信贷支农工作的要求，以发展地方经济为己任，牢固树立为“三农”服务的宗旨，坚持“以农为本，与农共兴”的经营战略，积极拓展信贷市场，充分发挥了农村信用社“农村金融主力军”的作用。截止x月末，全市农村信用社各项贷款余额为x万元，比年初增加x万元，其中“三农”贷款余额为x万元，比年初增加x万元，占各项贷款余额的x%□今年以来累计投放“三农”贷款x万元，基本满足了我市农民合理的资金需求，信贷支农水平显著提高，农民贷款难的问题基本得到了解决。

1、采取切实措施，完善工作制度，推动组织资金工作上新台阶。

一是及时掌握组织资金工作的主动权。我们在元月一日就以联社第x号文的形式下达了首季组织资金目标，三月下旬联社又下达了全年组织资金目标，各单位接通知后迅速行动起来抓住春节这个组织资金的黄金时机，取得了工作主动权，到一季度末各项存款就比年初净增加x万元，完成了首季目标任务的x%。二是及时落实存款目标任务，完善奖惩办法。实行了按旬考核、按季兑现的考核办法，今年，我们根据前三年工作量考核考评制度，进一步对《外勤工作量考核办法》进行了修改和完善，在原有对外勤人员信贷资产质量、基本账户开立、信贷基础管理等内容的考核基础上，增加了实行“存贷对应、分别奖惩”的办法，外勤人员年末存款超核定基数的，且超额完成收息任务的部分，按照不同档次分别给予奖励。考核办法的制定达到了提高服务的质量，拓展业务空间，占领农村市场，增加存款总量的目的，进一步激发了信贷员开展组织资金工作的主观能动性。三是开展首季组织资金工作“开门红”竞赛活动，充分调动了广大员工开展组织资金工作的积极性，通过开展此项工作达到了预期目的，首季竞赛活动结束后，联社对完成任务优秀的单位和个人进行了表彰和奖励。四是开展帮扶工作，在第四季度我部每旬及时公布未按序时任务完成目标的信用社和员工的名单，同时与他们联系，帮助他们出谋划策，确保完成全年任务。

2、加大投放力度，积极支持“三农”发展。

今年以来，我们在增加信贷投入的同时，严格把握贷款投向和投量，控制“五大行业”的贷款，遵循区别对待、优化结构的信贷政策，以支持“三农”为重点，坚持把广大农户、个体私营经济、中小企业作为最基础客户，全面支持农村经济发展，推动了农村小康建设。

一是支持农村产业结构调整，培育和发展县域特色农业和区

域主导产业，我们按照“一乡一品、几乡一品”的地方区域发展战略，并结合地方乡镇经济特点，用信贷资金的合理配置引导农民和农村经济部门因地制宜地开展产业化、规模化经营，重点支持了一批品质好、效益高，能发挥地方资源优势的特色农业基地的建设和发展。通过信贷资金的有效支持，到目前□x市以茶叶、菜鹅、蔬菜、奶牛、草席、经济林果、优质稻米等为特色的主导产业已初步形成，基地规模进一步扩大，并把支持农业龙头企业作为载体，既促进产业结构的调整也促进农民收入的增加，辖内x信用社根据草席生产商对传统生产工艺的改造，投放信贷资金，支持了一批个体草席大户生产蔺草席、榻榻米等高档草席产品，扩大种植席草x亩，带动了全镇草席生产户对产品结构的调整，使x镇已成为全国三大草席生产基地之一□x信用社在深入调查的基础上，向农民投放贷款x多万元，拓植茶园，经济林果，使该乡形成了“xx”的格局，也成为了“x之乡”□x的x饲养生猪，年出栏生猪x多头，形成了“自繁、自养、自宰”的特点，降低了成本，增加了经济效益，从而促进了农村经济得到进一步发展和提高。

二是优化信贷资金配置，积极支持地方经济建设。一是支持了政府招商引资项目的发展□x市x公司，落户在x镇x区，因流动资金用于固定资产投资，影响了企业的生产，信贷员得知情况主动上门服务，通过调查了解，及时发放了流动资金贷款，至今已发放贷款x万元，现企业的经济效益明显提高。今年累计支持招商引资项目贷款达x万元，有效促进了地方经济的发展。二是发放了x万元贷款，支持城市建设和开发。主要是支持了一批为万博房产公司、汽车工业园安置房等成片建设工程提供配套服务的私营个体户，目前为提供砂石等原材料的个体老板已有80%与我们发生了信贷关系，累计投入资金x万元。三是发放了x多万元的贷款，为沿江高等级公路和通村公路的建设添砖加瓦。随着工程的开工，一些乡镇充分利用当地的资源优势，为其提供沙石等原材料供应，我们主动与砂石矿业主和运输经营户联系，深入调查及时解决他们

运营的流动资金，促进了工程的顺利施工。

三是集中信贷资金规模，积极支持个私经济发展。今年以来，我们牢固树立“得私营个体经济市场得天下”的理念，对我市私营个体经济呈现出的产业化、区域化生产模式因地制宜，合理调整投向，突出投放重点，支持了已形成一定规模、经营平稳的私营个体大户的发展。对科技含量高、附加值高、前景好的新科技项目，积极给予支持。今年以来，全市农村信用社累计发放个体私营经济贷款x亿元，私营业主x是x市乐荣玩具厂的老板，我们看到了他为人诚信，懂经营、善管理的特点，帮助他进行产品论证，给予资金支持，累计投入资金x万元，促使其上规模、上水平，目前其年产值已突破x万元，成为全市的玩具大户，也成了我们的“黄金客户”。重点支持了玩具加工业、服装加工业、化工制造业、船舶修造业、化纤贸易等私营个体经济的发展，极大调动了广大农民发展个私经济的积极性，为农民致富和农村经济繁荣发挥了积极作用。

四是创新金融产品，促进农民增收。我们积极响应和配合市委、市政府“三争”活动的开展，把服务“三农”和支持“三争”紧密结合起来，在思想上进一步增强支持“三争”的光荣感，在经营上进一步增强支持“三争”的责任感，努力为辖区内广大农村党员干部和农民群众提供优质、高效的金融服务，大力扶持党员农户、专业大户、个私工商户的发展，培植发家致富能手，发展经济能人，带领农民走上脱贫致富奔小康的道路。20xx年x月末，x市x户党员农户中，有x户与我社发生了信贷关系，贷款余额达x元，大力支持党员干部率先致富。x镇的x宏达旅游用品有限公司法人代表、党支部书记x在信用社先后投入近千万元的大力扶持下，该公司得到了迅速发展，经济效益良好，不仅解决了周边地区xx名农村富余劳动力的就业问题，职工平均年收入超过x元，而且每年向国家上缴税款百万元。我社竭尽全力支持广大农村党员干部带头致富，带领群众共同富裕，为x全面建设小康社会

会做出了自己应有的贡献。和共青团**市委联合举办了“信合杯”青年创业大赛，推出了“青年农民创业贷款”新品种，有效激发了农民创业热情，把全民创业推向了高潮。

3、加强信贷检查，严格考核奖惩，切实提高信贷管理质量。

一是完善部门资料管理，及时上报相关报表。首先，年初对基层上报信贷部门的报表进行了梳理，增加了贷款用途表，明确了填报责任人和上报时间，提高了报表的质量和效率，在短期内为领导决策提供了依据。第二，建立个体私企业档案，关注企业经营情况，目前已建立x万元以上的企业档案x户，通过建立企业档案，掌握了企业的资产、负债、利润等情况，降低了贷款的风险度，提高了信贷资金的安全性。第三，按时装订各类档案和报表，在每月初装订会办通过的调查报告、月报、季报，并及时移交档案室管理以便查阅。第四，及时上报人民银行、银监局、省联社的调查报告和相关报表，全年累计上报各类资料达x份。

二是完善信贷管理制度，信贷工作有法可依，有章可循。首先，我们根据合并法人后新的管理体制和日常工作中遇到的新问题，重新修订了《x市农村信用社贷款管理办法》，系统详细地阐述了信贷工作中的操作步骤、应注意的问题、贷款审批的权限以及各种违规情况处置的处罚措施。第二，是出台了《支农工作意见》，要求信贷人员牢固树立为农服务意识，切实改进工作作风。第三是对《外勤业务量考核办法》进行了修改和完善，在原有对外勤人员信贷资产质量、基本账户开立、信贷基础管理等内容的考核基础上，增加了实行“存贷对应、分别奖惩”的办法，调动了信贷人员工作的积极性。

三是加大信贷检查力度、切实提高信贷基础管理水平。今年以来，我们对全辖网点进行了信贷检查，检查中我们通过翻阅贷款的借据、合同，信贷人员的经济档案、工作日志、贷后检查簿等基础资料，重点检查抵押贷款手续和公司担保贷

款出具董事会决议的合法性，检查中发现的问题及时纠正，检查后并形成书面报告，要求被查网点限期整改，有效促进了信贷基础管理水平的提高。从今年三月份开始要求全辖农村信用社更换农贷账页，统一使用新的农贷账，切实提高信贷基础管理水平。

资本部工作总结篇四

经过为期一年的资产运营，我部门基本顺利完成了企业下达的资产运营工作任务。通过半年的实际工作，使得我部门员工充分认识到了资产经营对于公司的长期发展具有的重要意义。

在过去的一年时间里，我们能够积极采取主动完成领导交办的工作和任务。在领导和同事的帮助下，我们工作中遇到的困难喝问题都得到了积极、有效的处理。

现在总结企业资产运营部门工作如下：

我企业资产运营部门在工作中努力学习业务知识，认真积累工作经验，熟练掌握工作方法。由于我企业资产运营部门属于公务部门，日常资产运作任务繁多，程序复杂，业务领域范围。我们在积极学习业务知识的同时，也努力提高工作能力。在办理各种手续问题的时候努力减少浪费，少走弯路，不仅节省了时间，也提高了工作效率。

这半年期间，企业重点资产运作是十处房地产的资本运营任务。我企业资产运营部门开展分支操作，多种经营模式相结合，根据实际情况运作资本，取得了良好的运作效果，也取得了相当出色的业绩。对于缓解公司资金紧张压力，发挥了积极作用。

因为我企业的性质与历史原因，一部分海外业务处理遇到较多的政策问题，一部分工作不能保证及时完成。

资本部工作总结篇五

一、组织集中采购工作

1、电梯集中采购

为有效降低采购及维护成本，3月份由成本管理部和项目管理部共同牵头组织集团电梯集中采购，并组建了由王屹总为组长、总部及项目公司相关部门共计17人的招标小组，招标公告发出后共收到电梯厂家递交的资格预审申请文件潜在投标人共11家单位，经招标小组评选及考察小组的实地考察，选定5家具有较高知名度的电梯生产厂家参与正式的投标报价，5月7日在南京货物招标投标交易中心进行公开开标，根据评标报告全体评委的推荐并经我司确认，确定总分第一的上海三菱电梯有限公司为中标人。中标价格均满足各项目公司电梯的目标成本，达到了预期目的。

电梯参与项目

目标成本（万元）

中标价（万元）

成本降低(万元)徐州龙湖世家c地块一期

902

485+2台泰州东方小镇一

（暂无目标成本）

室外扶梯

463

无锡太科园b地

块一期

海南龙沐湾办公、1

生活基地

（暂无目

标成本）（暂无目

标成本）

165

由上表可知，本次电梯集中采购共计降低成本约165万元以上。

2、外墙涂料集中采购

为了有效降低工程成本并保证外墙涂料工程的品质，我们根据公司领导的指示精神和项目公司的要求，由总部牵头集中采购招标。根据各项目公司工程进展情况，对泰州东方小镇、徐州龙湖世家二个项目的一期外墙涂料工程进行总部集中招标。

本次招标的外墙涂料工程为二个项目一期的开工量，分别为泰州东方小镇一期（约万平米），徐州龙湖世家一期二、三标段（万平米），合计约万平米。在南京进行资格预审后，邀请合格单位投标，招标工作由招标小组严格按有关招标规定实施。我部也对公司范围内外墙涂料的合格供应商资料进行了整理，挑选一些品牌知名度高、质量稳定、性价比适中符合相关项目公司档次和目标成本的涂料品牌交招标小组审议。