

国企员工个人工作总结 国企员工晋升个人工作总结(模板5篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？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。

国企员工个人工作总结篇一

回首20xx年的工作，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时惆怅，时光过得飞快，不知不觉中，充满希望的就伴随着新年伊始即将临近。可以说20xx年是企业推进行业改革、拓展市场、持续发展的关键年。现就本年度重要工作情况总结如下：

一、虚心学习，努力工作，圆满完成任务

（一）在20xx年里，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，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，较快地完成任务。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，不断进步，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）在20xx年工程维修主要有：卫生间后墙贴瓷砖，天花修补，二栋宿舍走廊护栏及宿舍阳台护栏的维修，还有各类大小维修已达几千件之多！

二、心系本职工作，认真履行职责，突出工作重点，落实管理目标责任制

（一）20xx年上半年，企业已制定了完善的规程及考勤制度20xx年下半年，行政部组织召开了20xx年的工作安排布置会议年底实行工作目标完成情况考评，将考评结果列入各部门管理人员的年终绩效。在工作目标落实过程中宿舍管理完善工作制度，有力地促进了管理水平的整体提升。

（二）对清洁工每周不定期检查评分，对好的奖励，差的处罚。

（三）做好固定资产管理工作要求负责宿舍固定资产管理，对固定资产的监督、管理、维修和使用维护。

（四）加强组织领导，切实落实消防工作责任制，为全面贯彻落实“预防为主、防消结合”的方针，企业消防安全工作在上级领导下，建立了消防安全检查制度，从而推动消防安全各项工作有效的开展。

三、主要经验和收获

在安防工作这两年来，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，才能更好适应工作岗位。

（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，认真统计盘点，才能履行好用品的申购与领用。

（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。

（五）要加强与员工的交流，要与员工做好沟通，解决员工工作上的情绪问题，要与员工进行思想交流。

四、加强检查，及时整改，在工作中正确认识自己

（一）开展常规检查。把安全教育工作作为重点检查内容之一。冬季企业对电线和宿舍区进行防火安全检查。

（二）经过这样紧张有序的一年，我感觉自己工作技能上了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底！基本做到了忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，从根本上摆脱了刚参加工作时只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。就这样，我从无限繁忙中走进这一年，又从无限轻松中走出这一年，还有，在工作的同时，我还明白了为人处事的道理，也明白了，一个良好的心态、一份对工作的热诚及其相形之下的责任心是如何重要。

（三）总结下来：在这一年的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，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。在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。

五、听取员工的意见

要定期召开工作会议，兼听下面员工的意见，敢于荐举贤才，总结工作成绩与问题，及时采取对策！

六、存在的不足

总的来看，还存在不足的地方，还存在一些亟待我们解决的问题，主要表现在以下几个方面：

1. 对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。
2. 本部有个别员工，骄傲情绪较高，工作上我行我素，自己为是，企业的制度公开不遵守，在同事之间挑拨是非，嘲讽，冷语，这些情况不利于同事之间的团结，要从思想上加以教育或处罚，为企业创造良好的工作环境和形象。
3. 宿舍偷盗事件的发生，虽然我们做了不少工作，门窗加固，与其企业及员工宣传提高自我防范意识，但这还不能解决根本问题，后来引起上级领导的重视，现在工业园已安装了高清视频监控系统，这样就能更好的预防被盗事件的发生。

七、下步的打算

针对20xx年工作中存在的不足，为了做好新一年的工作，突出做好以下几个方面：

- （一）积极搞好与员工的协调，进一步理顺关系；
- （二）加强管理知识的学习提高，创新工作方法，提高工作效益；
- （三）加强基础工作建设，强化管理的创新实践，促进管理水平的提升。

在今后的工作中要不断创新，及时与员工进行沟通，向广大员工宣传企业管理的相关规定，提高员工们的安全意识，同时在安全管理方面要严格要求自己，为广大企业员工做好模范带头作用。在明年的工作中，我会继续努力，多向领导汇报自己在工作中的思想和感受，及时纠正和弥补自身的不足

和缺陷。我们的工作要团结才有力量，要合作才会成功，才能把我们的工作推向前进！我相信：在上级的正确领导下□xx的明天更美好！

国企员工个人工作总结篇二

20xx年上半年对我来说是一个富有挑战和多变的一个时间段，“富有挑战”是因为20xx年公司为了更好的服务客户以及优化公司内部的服务配合，公司实行了销售服务一体化，并在改革创新中我被任职为销售管理部部长。由于以前没有过专业的行业管理经验，仅凭对工作的热情，和以往工作中涉及到的他行的销售管理工作经验，缺少汽保行业管理经验和行业知识，曾让我用了很长一段时间理顺工作内容和标准；“多变”是因为公司的成长和发展速度较快，曾有几时会觉得压力很大，担心自己跟不上公司进步的步伐。在这一时段里对我个人能力的成长起到了很大的帮助和推进作用，在此我由衷的感谢领导对我信任，谢谢！

上半年过的真的很快，为了吸取教训，进一步提高自己，把工作做的更好，自己有信心也有决心把下半年的工作做的更加出色。下面我对上半年的每月的工作进行简要的总结。

主要的工作为制度制定和与各个部门沟通协调工作

从20xx年1月中下旬公司开始推行“销售服务一体化”。

在2月至3月期间配合各部门完成并制定了“各区人员分配组合”以及协助领导制定了销售服务一体化的“相关销售制度”和“服务一体化特别说明数据”，配合各区域经理找房、租房工作。

3月份我司四个市外办事处分别成立，与技术总监沟通整理给各区和工程部下发了常用工具，同时制定了“工具管理制度”。之后与各区域经理共同制定了“驻外办事处管理

规定”，并协助监督执行。

3月底项目销售工作开始，和同事重新理顺了项目操作规范。

4月份主要进一步优化了“销售工作流程”、“出差规范”，负责合同审核管理以及费用报销审批和大客户维护工作，拟定季度销售任务。

5月份公司组建了客服中心，入职了两名新员工，与客户主管做了相关的新员工培训和客服工作分配、岗位职责等相关工作。并着手开始建立客户档案工作。同时与技术部三位总监和各区经理沟通制作了“安装维修单”并已经开始执行，同时配合付总与仓储、物流制作了相关岗位职责与工作流程。

6月份主要的工作协助公司操作了整厂合同和省外几家销售合同操作工作，配合财务对销售人员应收款催收和管控工作。

在上半的工作中也发现了一些问题和需要在下半年加快解决和改进：

1、怎样的管理制度可以让客服人员更加职业化，并且实施和执行起来结果很理想。

2、什么样的工作流能让客服人员的工作更加简便、更有效率。和各个衔接部门如何打好配合，高效率的完成工作。

3、如何能更有效的提升客户满意度，建立客户忠诚度。

4、如何能更好的和销售部门配合，超额完成公司年度任务。

今天，我被任命为市场经理，这是公司领导对我的信任、支持与厚爱，在此我向大家致以衷心地感谢！

就任市场经理一职，我个人认为，这是一个很不容易的职位，有很多的希望与梦想在前方，有很多的压力和任务在肩上，

有很多的困难要解决。

在此，向大家表态：

我一定按照市场经理的职能职责严格要求自己，尽心尽责做好本职工作。我深知要达到这一高度，真正成为一名“市场经理”需要我无时无刻的不断的学习与经验积累，全面提高综合职业素质。使自己更能胜任当前工作；多向同事和领导学习，集思广益、群策群力。

现将下半年的市场部的工作计划向大家做一下说明

1、资源整合

深入挖掘公司现有资源，通过专业市场分析，为各分公司销售提供相关信息和策略，推动公司业绩的增长。

通过对公司现有资源的整合，为销售战略方向、市场策略提供有价值的信息，辅助决策，当好参谋。

通过建立信息档案运作体系，为销售、技术支援及服务支持提供有价值的信息，以集中整合并提炼公司资源，为公司决策提供有价值的参考信息。

收集竞争对手的相关信息，为公司各区的销售“歼灭战”提供信息。

广泛收集行业资讯及相关信息，结合公司重要客户资料，进行有针对性的“个案分析”，提炼有价值的信息供销售做决策参考。

针对销售中的问题或市场中的重要动态，进行有针对性的专项调研，形成建议书，供决策层参考。

通过客户关系管理系统的运作，对公司的客户资源进行整合

和利用，同时优化业务流程，推动公司销售往精细化方向发展。

2、客服中心：

1、打造一支优秀的客服团队，让全员职业化，预计在8月中旬之前完成客服工作标准和工作流以及人员综合素质提升，让自己和大家后续不断看到每个人的成长。

2、电话、短信营销服务开始试行，在8月初完成营销工作方案，制定考核标准，期望在年底有一个较多理想的完成额10万。

3、市场部：

维护好现有大客户，向客户展现职业化形象

新开发1~3家。

4、企业部：

2、与各区销售配合完成1~2场成功的产品宣传活动

5、全面提升个人综合能力：

一定按照市场总监的职能职责严格要求自己，尽心尽责做好本职工作。利用一切时间不断的学习与积累，提高综合业务素质。不断完善，使自己更能胜任当前工作；与公司一起共创辉煌！

国企员工个人工作总结篇三

时光荏苒，不知不觉，我走出××大学的校门已经半年之久了，这半年对我来说是极其重要的半年，是我人生中一个重

要的拐点。因为我终于告别了自己长达的读书生涯，开始转战职场。而经过步入职场半年来的历练，我也是感慨良多。

个人基本情况

20xx年×月×日，我来到了×××××公司，并顺利的成为了公司的一员。经过短暂的培训以及拓展训练，通过公司各位领导为我们详细的讲解，我对公司的制度体系，工作性质有了初步的了解，并且很荣幸的赶上了集团公司60岁的生日，在公司举办的各项活动中感受了××集团由起步之艰辛，到如今的蓬勃发展。不久以后，我便根据公司的安排来到了三院，主要负责工程管理方面的工作。在院里短暂的停留几天后即来到了现在的工作地，××项目部。来到项目部，迎接我的是各位领导和各位同事热情真挚的笑脸，经过短暂的几天时间，在××经理以及大家的帮助下，我和周围的同事迅速打成一片，对工程总承包的理念，项目部应该负责的工作也有了初步的了解。××项目属于北京市×××，项目部设在×××项目管理办公室。我的专业是建筑环境与设备工程，在项目部主要负责的是水、暖、电等专业的工作，职务是技术员。

来项目部之初，我的任务主要是参加两个项目部的例会，了解项目目前的进展情况，跟随设备专业×××经理到施工现场巡视，并熟悉相关专业的的设计、施工规范，为以后的工作打下基础。半年工作后，我对本身工作的性质也有了进一步的认识，如×××院长所说，我们其实是“服务”性质的行业：我们肩上担的是业主的切身利益，保的是本公司的形象，协调的是业主、监理、施工方等单位的关系，控制的工程的质量和进度，这个“服务”可不简单啊。经过这半年的学习锻炼，以及项目部各位领导和专业工程师的帮助下我的业务水平有了很大的提高。与业主、施工方、监理方等关系融洽，并开始协助×××经理处理实际工程中设备专业出现的各种问题。目前，在各位“师傅”的帮助下，我主要分管×××公司×××项目5#技术开发试验及特殊构件试制厂房，3#预

浸料生产厂房净化厂房等的总体协调、招投标工作，协助处理××项目及××项目中的一些专业问题，并在×××经理的帮助下，开始接触项目部招投标的具体工作，对此块工作程序有了一定的了解，独立编写了5#厂房空调机组及风机盘管等设备的招标文件。

作为党员，我以积极的态度投入本职工作，在完成自身任务同时努力协助同事共同处理项目部的大小事宜，切实为业主利益着想，并以我乐观开朗的性格为大家带来了许多欢笑，调节了工作气氛。半年内，我积极的参加公司组织的各项活动并均取得了优异的成绩。为了响应国家及公司廉政建设的号召，我坚持从小事抓起，保证绝无任何腐败问题的出现。

不足

虽然在这半年工作时间内我取得了很大的进步，但是我深知，对于我漫长的工作生涯和人生目标来说，这只是沧海一粟，我需要学习的知识还有很多，业务能力也要不断的进行提高，对于公司工程管理的相关程序也要做进一步的熟悉，因此我对自己的未来的一年也有了一个全新的规划。

展望

在未来的20xx年中，我会继续保持现在饱满的工作热情，积极的工作态度，踏踏实实向身边的各位领导、专业工程师学习工程管理人员所应具备的各项专业知识，在完成自身任务的前提下，努力提高自己的业务能力，使自己尽快有能力在工程管理相关专业领域独当一面，从而为××，为×××公司，为××集团，为祖国的社会主义现代化建设贡献我自己的一份力量。

国企员工个人工作总结篇四

2020年是____公司稳定发展，各项工作取得长足进步的一年，

更是公司继____年扭亏为盈后保持持续盈利良好发展态势的一年。____年____公司将完成生铁85万吨，转炉钢120万吨，钢材96.7万吨，实现利润1.55亿元；主要经济技术指标全面提升和进一步优化；在这一年里公司党委紧紧围绕生产经营发展这个中心，以加强党建工作为重点，充分发挥党的政治核心作用，以提升职工队伍整体素质为目标，确保职工队伍稳定为基础，以主题教育的开展和党员“五高”为出发点和落脚点，促进各项工作的工作全面开展，经过一年的实践取得了较好的成绩，现将____公司党委____年工作具体总结如下：

一、扎实开展提升执行力、推进精细化主题教育。

1、建立健全全体党员、干部和职工的学习制度并抓好落实，培养一支健康向上的职工队伍。____年____党委要求各支部坚持开展好“三会一课”制度，统一思想，统一行为，统一认识，管理干部每月进行一次政治理论学习，重点学习《赢在执行》、《细节决定成败》等方面的内容，通过学习提升执行力，推进精细化进程；对广大职工每个季度进行一次形势教育，结合每个季度生产经营情况和市场趋势对广大职工进行动员和教育，鼓舞职工士气，达到千斤重担人人挑，人人肩上有指标的效果，全年共组织干部理论学习14个场次，形势教育4次，公开党课3次，通过各种学习教育，使干部和职工队伍整体素质又了一个较好的提高，为培养和造就一支有文化，懂业务、操作技能高的优秀职工队伍奠定了坚实的基础，促进了生产经营顺行。

2、广泛开展形势教育，要求党员干部立足本职岗位通过学习，开展批评与自我批评深刻认识自身的缺点和不足，同时党支部结合形势教育和政治理论学习引导党员干部树立正确的世界观、人生观、价值观，积极开展相关内容的宣传和专题党课教育，在教育广大党员干部的同时加强对全体职工的教育，取得了较好的效果。在全公司上下迅速掀起社会主义荣辱观学习的热潮，使“八荣八耻”活动深入的展开，各支部把社会主义荣辱观教育作为支部一项重要工作和长期任务，

在生活区设立宣传标语牌，并且在班前会、党员大会、计划平衡会等广泛进行宣传和教育，使“八荣八耻”成为广大党员干部和职工的基本行为准则，用自己的模范言行为广大职工群众作出了表率，引导职工从点滴做起，从身边做起转化为自觉行动，通过活动的开展提高了广大职工的思想道德素质，增强了敬业爱岗的意识。

3、大力弘扬“铁山精神”，结合____实际，探索工作新路子。

“铁山精神”是酒钢企业文化的精髓，也是支撑酒钢改革发展取得辉煌成就的法宝。____从建设到现在的5年里在“铁山精神”的支撑下，创造了一个又一个奇迹，特别是____年我们面临2020年严重亏损的局面，一举实现了扭亏为盈，并保持了持续盈利的良好发展态势，这无不是在“铁山精神”的鼓舞下，____全体干部职工努力拼搏的结果。____年我们面临严峻的市场压力，充分发挥____的区位优势，资源优势，市场优势，紧贴市场抓商机，克服重重困难，通过加强内部管理，降低生产成本，在挖潜增效上很下功夫，在激烈的市场竞争中做细、做精，贴近市场，适应市场变化，将日常工作中的每一个细节，每一件小事，都能融入到实现____公司的总体发展目标和阶段性任务中，实现了社会效益和经济效益最大化，也以实际行动赋予了铁山精神以新的时代内涵，为____的发展创出了一条新路子。在____年9月份集团公司离休老干部先后两批到____公司进行调研，经过现场走访、工序参观和座谈交流对____公司的总体发展趋势充满信心，认为集团公司在山西建厂采取“东进战略”的决策是非常正确的。

二、强化管理考核，全面夯实基础管理工作。

1、结合____实际，积极发展壮大党员队伍，提升党的基层组织战斗力。目前，____公司所属10个党支部、党员188名，但党员分布不均衡。在日常生产工作中，我们积极引导和培养教育，积极宣传党的路线、方针及其先进性，不断提升广大职工的思想道德觉悟，鼓励职工自动自发的做好各自的工作，

着重在一线的干部、职工中发展党员并将表现突出的同志进行重点的培养，吸纳成绩突出、符合条件的同志入党，____年又有近50余名同志向党组织递交了入党申请书；公司党委也积极联系酒钢党校的老师来到____对入党积极分子进行入党前的培训，使他们再一次接受了系统的党的基础知识教育；目前____年培养的17名积极分子都已发展为预备党员，今年预计还有24名思想进步、工作努力的同志也将加入党组织，极大的充实了____公司的党员队伍。

2、认真组织，精心筹备，顺利召开了____公司第一次党代大会。____公司按照集团公司党委的统一部署，于____年4月17日—18日召开了中共酒钢集团翼城钢铁公司第一次代表大会。会上选举产生了____公司第一届党的委员会和纪律检查委员会，大会的顺利召开极大的鼓舞了广大党员，为进一步加强基层党支部建设，夯实党建基础工作，使____公司各项工作迈上新台阶打下了坚实的基础。

3、细化党委目标管理考核细则，严格管理考核制度。在抓党的建设、促发展能力方面，____公司党委以____年全公司的基础管理年为契机，进一步细化党支部目标管理、达标升级和党委目标管理考核的落实。____年____公司党委在支部目标管理考核方面采取每月一检查，逐月有工作安排的方式，基础工作得到了进一步加强，使支部工作有了一个新的提高。

三、认真开展效能监察活动，做好纪检和党风廉政建设教育工作。

1、认真开展效能监察活动，为____公司的技术攻关、技术改造贡献力量。____公司党委通过深入了解，提出了三项效能监察项目，分别是全年炼铁铁水产量85万吨，炼铁喷煤比达到125公斤/吨，全年轧钢钢材产量96.7万吨，____年____公司党委在立项后积极联系支部，充分发挥支部的战斗堡垒和党员的先锋模范作用，积极结合实际开展促进技术攻关、技术改造工作。通过努力，在____年的六月份单月喷煤比已达

到立项年度平均喷煤比，已经基本完成立项要求；其他两项立项，通过积极的努力，也都有望在年底实现和超越这个目标。

2、发挥纪检监察的工作职能，加大廉政教育的力度，全面推进____公司党风廉政建设工作。按照“从严治党”、“党管干部”的要求，通过开展正确的权力观教育，党风党纪教育，典型案例教育以及对重点岗位的党员干部职工加强职业道德教育等措施，促使其牢固树立正确的人生观、价值观、权利观等，以增强全体党员以及管理人员的自我约束能力，筑牢思想道德防线，做到警钟长鸣，杜绝违规违纪行为的发生；同时积极参与公司各类违规违纪案例的调查____年我们调查处理违纪案件3起，并对相关人员进行处理，积极参加____公司各项工程的招议标，全面加强____公司的党风廉政建设工作。

四、深入基层调查研究，广泛征求职工意见，解决职工反映的突出问题，加快党群系统各项工作的进程。

进入____年7月以来，____公司党委不断深入基层，对各单位进行了工作调研，在调研过程中，积极调查了解党群系统工作开展情况、人员构成情况和存在的问题。对工作调研中反映的问题进行了归类 and 整理，并积极着手解决。以召开领导班子民主生活会为契机，组织召开了“大中专毕业生座谈会”和“各类人士座谈会”，积极广泛的征求各方面职工的意见，听取和了解职工对____公司的发展形势、生产任务、技术指标、技术改造、职工培训、管理工作等方面的意见和建议，将存在的问题和职工反映出的意见和建议经过整理分类反馈给各职能部室，对能解决的立即进行整改，不能解决的提报解决方案上报公司党政联席会进行研究提出解决方案，大部分建议已经整改和列入____年的计划，从而加深了和职工的联系，也鼓舞了职工的干劲，树立了党群系统在职工中的威信，增强了党组织的凝聚力。

五、引导正确舆论导向，准确把握公司形势，及时有效地做

好____公司的宣传工作。

____公司按照集团公司的宣传报道要求和每季度的宣传报道要点结合实际做好宣传报道工作。对外积极宣传____公司的生产、建设情况，准确地报道____公司的生产、经营、管理形势，将____公司的管理改革、指标创新、技术改造、经营建设和发展变化以及新人新事等方面的信息及时发送集团公司进行报道；对内利用广播和半月一期的《____简报》积极宣传党的方针、政策，先进人物的先进事迹、企业内部的检修、生产、综合治理和生活保障等进行全面的宣传，全年共办《____简报》17期，向《酒钢日报》和电视台以及工会信息等发送稿件篇130余篇，让广大职工深入了解____的生产经营以及发展变化。切实起到正确引导和宣传作用；同时积极举办基层通讯员培训班，以提高基层单位通讯员的写作水平，不断扩大宣传力度、提升宣传报道的水平。

六、工会、共青团组织以强化组织建设为契机，积极发挥桥梁纽带作用

____公司工会、团委以健全机构、强化组织建设为契机，(1)紧紧围绕生产经营这个中心，结合实际开展群众性生产实践活动，配合劳动人事部门积极开展职工技能培训、职业道德操守教育，不断提升职工的综合素质，努力促进职工队伍建设；(2)结合自身实际积极开展丰富多彩业余文化体育活动，____年利用夏季开展户外活动从4月开始先后组织开展篮球、足球、排球三大球类比赛，历时四个多月，在节假日还组织开展了联欢会、卡拉ok比赛、知识竞赛、演讲比赛、歌舞比赛、歌咏比赛、辩论赛、拔河、猜谜语等；(3)参与了地方政府组织的各类活动，加强企业精神文明建设，增强了职工对企业的认同感等。

七、存在的问题

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

国企员工个人工作总结篇五

过去了，过去的一年里，在分公司领导班子的正确领导下，我科认真执行公司、分公司的各项规章制度，加强业务学习，提高业务知识，日常的业务水平提高较快，工作到人，责任到人，按规定的时间，准确的上报各种报表，服务于项目，为分公司全年各项经济指标的完成作出应做的工作。

一、20工作总结：

1、劳务分包合同管理：

劳务分包队伍进入施工现场一周内，全部签订完劳务分包合同，同时对分包队伍的五证一书进行审核，不合格的要求整改，达到合格为止。合同盖章返回后，记录台帐，并送项目部分包合同、五证一书各一份备查，为政府部门检查项目准备所需资料。

2、劳务分包队伍及分包造价管理：

新开工程劳务分包队伍的确定，选择实力较强的若干个队伍，采用招标比价的办法来确定队伍，在领导的组织下，项目经

理参加确定承包形式，做好标底的测算，确定实力强、价格合理的队伍进场施工，避免不定价先进场施工的现象出现，为不影响工期，为工程下道工序提早组织劳务队伍，供项目选择及定价，避免了有操作面没确定队伍的现象发生。价格确定后，是大清包的人工费、工具费的价格由项目经理按比例分配确定，部门负责协议的成文，报项目经理及分包队长审核修改后，经主管经理审批同意，有关人员签字齐全后，送项目部两份，器材科一份，做为项目结算、器材科付款的控制依据，部门做到了为一线服务，协助项目做好日常工作的责任。

3、过程控制管理：

年是二建三分公司推行项目经理全责承包的第一年，权力给项目部门对项目服务、监督、控制是否到位较关键，不给项目出难题，为项目解决难题是部门的责任。如付款原则是给谁钱谁签字，为体现项目承包的力度，由项目专人签字拿票转分包队，这样从痕迹上都是分公司人拿走的钱，不出事便罢，出了事都不好说。为规避风险部门事后又找分包队长补签，这样两全其美，既不损害项目形象，又不违反规章制度。部门坚持每周到项目工地了解情况，项目经理提出的问题及时协助解决，如有的个别项目私自雇佣劳务人员，不通知部门，属非法使用劳务人员，到现场发现此问题，及时与项目经理说明弊端，抓紧补签了分包合同。每月坚持对项目上报民工费结算进行审核，检查是否按协议单价结算，控制总的建筑面积不超或承包总价不超，发现问题不予结算。尊重项目经理意见，把问题了解清楚，部门与项目经理意见统一后，给予结算。坚持每月对项目管理员所负责的台帐进行检查，台帐记录是否齐全，收支分析内容是否正确等过程管理，监控项目经理部经济运行质量的全过程，目的是服务于项目，提高企业的经济效益。

二、规划：

- 1、使用的劳务分包队伍全部实行招、投标比价办法，确保劳务分包招标率1，合同签订率1。
 - 2、做好劳务分包队伍各种资质审核，不合格的一律不许使用。
 - 3、配合项目经理做好承包协议内容的确定，确保协议内容齐全，不丢不漏，做到先定价后施工，减少不必要的事情发生。
 - 4、加强劳务分包队伍的管理，经常深入项目工地，对劳务分包队伍的劳动合同、工资卡、作业人员的持证率、现场农民工花名册及农民工工资发放记录进行检查。
 - 5、积极推行项目经理全责承包，配合项目经理做好队伍的选择，承包形式及价格的确定，劳动力调配等工作。
 - 6、做好项目全责承包过程监控管理和服服务，部门不定期对项目进行检查，包括劳务分包队伍承包部位完成情况、技术能力、劳动力需求、工期要求、管理员台帐、项目成本等检查，发现问题及时与项目经理协商解决。
 - 7、每月28日至3日对项目部劳务分包结算进行审核，不按协议单价或当期部位结算的，一律不予审批。临设用工结算要提供原始记录，严格控制超协议单价或超部位结算。
 - 8、劳务分包队伍承包的部位出现质量、安全、违反各种规定，多次提出或教育不改者，项目有关专业管理人员开据罚款单，项目经理签字，劳务队长签字，不签者口头通知罚款内容及金额，并转交项目管理员在结算中扣除。
 - 9、项目经理部不允许私自使用劳务分包队，如使用需通知部门签订分包合同，避免违法行为的发生。
- 1、认真完成分公司、公司安排的各项工作，按时准确的报送各种报表。

11、对职工提出的各种问题，做好耐心的解答工作。做好丢失卡的补办工作，严格执行分公司的有关规定，做好工资的统计工作。

12、做好特岗退休人员的统计工作，按时报送档案，提前收集有关资料，按时报送公司。

总之，部门要围绕提高经济效益，对项目提供服务，监督和控制，建议分公司对项目各工种准备包出价和实际包出价进行审核，从而达到对项目控制的作用。