# 造价人员工作总结(4篇)

来源：网友投稿 作者：紫陌红尘 更新时间：2024-08-27

*造价人员工作总结一现将这两个月的工作情况简要总结如下：一、主要工作内容1、计算工程量。来到公司的第一个星期是计算商业步行街1#楼外墙装饰的工程量，在这个星期我一边熟悉工作环境一边翻看图纸计算工程量，并把图纸中的问题记录下来，以便以后询问，在...*

**造价人员工作总结一**

现将这两个月的工作情况简要总结如下：

一、主要工作内容

1、计算工程量。来到公司的第一个星期是计算商业步行街1#楼外墙装饰的工程量，在这个星期我一边熟悉工作环境一边翻看图纸计算工程量，并把图纸中的问题记录下来，以便以后询问，在最后对量的的时候会用到。

2、材料报价。首先与施工单位联系，让他们给我们报价，并对其进行分析，找出最合理的报价。经历了几次报价，我发现细心是非常重要的，报价包含哪些材料不包含哪些材料，每次报的价格相差多少，这些都应该做到心中有数，想要做到这一点，还需要工作之余下很大的功夫，这一点我还需要继续努力。

3、对量、价。接下来就是跟咨询公司和内控部对接，跟着公司的领导、同事一边学习请教一边工作，经过几次的锻炼，逐渐熟悉并摸索出工作的要领。

4、到现场多看多学。有机会就到现场看看施工工艺和工程进度，为我进一步做好工程造价、了解施工工艺打下基础。

二、工作职责目前的职责是严格核算工程量、审核单价、熟悉现场进度、了解合同内容等。

三、发展规划接下来的要进一步精通精装修造价工作，学习并应用土建造价及安装造价，考取全国注册造价工程师证书，同时进一步学习施工工艺。总之，三个月来，通过努力工作和学习，我有了很大的进步，但是要做好还有一定的距离。

今后，我将进一步加强学习，扎实工作，充分发挥个人所长，尽自己最大努力做好工程造价工作。

**造价人员工作总结二**

屈指算来，到公司已半年多的时间，由于领导关心、同事们的帮助和自己的努力和调整，我顺利完成了一个学生到企业职工的转变，现在已基本上融入了公司这个大家庭。同时对公司的组织结构，工作流程等各个方面都有了一些初步了解。

这半年我主要负责公司的生物技术中心样板区工程、农行行展工程、高尔夫工程、钢研院工程、铁岭工程等项目的预算工作。下面分别汇报这几项工作的内容：

1、生物技术中心样板区工程

在20\_年6月来到公司接到的第一个工程就是海淀生物技术中心样板区的工程，主要负责该工程的施工预算和工程资料，该工程属于包清工工程，施工预算执行20\_定额及其取费标准，参考市场材料价格;工程预算于开工前编制一套施工预算，工程竣工后编制一套竣工决算。

2、农行行展工程

本工程是我来公司以后第一个从投标阶段开始的工程;该工程投标报价是市场综合报价;在投标时，我首先按照图纸内容列出项目清单、计算工程量、按照市场价进行报价;中标后，应甲方要求向甲方提供了拨付各阶段工程形象进度款时所需工程资料的明晰，包括：工程物资进场报验、材料进场报验、隐蔽工程检验、预检、检验批、电气照明试运行以及各阶段工程量清单等;由于甲方要求对施工图有所变动，施工预算产生增项并已按市场综合报价进行报价;中标后并对该工程进行了成本分析;

3、高尔夫工程

高尔夫工程预算也采用市场综合报价形式，包括：建筑专业、钢结构专业、内墙装饰以及外墙装饰工程;由于自己对钢结构专业不太熟悉，所以在同事的帮助下才得以完成;

4、钢研院工程

本工程于10月份进行一次设计概算，该工程执行20\_定额，材料价以市场信息价为指导，预算书按装饰工程、通风与空调工程、电气工程、消防工程分别编制;09年1月份钢研院进行投标。

5、铁岭工程

铁岭工程设计概算装饰工程执行北京地区20\_预算定额，材料价格以市场信息价为参考，分高中低档;安装工程采用市场综合报价。

由于我部门工作的特殊性，大量日常工作的资料均需要整理归档，这给我们的工作增添了很大的负担。来到公司后，对公司以前的合同、材料核价单、结算进行整理归档。做好本职工作，努力为公司节约成本：

在合同签订之前，对供货单位的选择上，尽量做到货比三家，为公司选择信、价比最好的施工单位，在合同签订时认真推敲合同条款，做到万无一失，从8月份到现在已起草、签订合同;在材料核价的工作中，通过网络等各种方法，随时掌握和了解市场材料价格，为核价提供有力的依据，今年已核价材料大小多种;在对竣工结算的过程中，做到事实求事，以竣工图为依据结合现场实际情况进行结算，尽最大努力把造价控制在合理范围之内，结算金额x余万元;并对一期一标审计进行跟踪。

经过这几个工程的磨炼，我也对预算工作有了更成熟的认识：作为项目部的预算人员，应该做好以下工作：每月统计当月的实际施工产值及成本分析情况，及时参加成本分析会议，对项目部每月的盈亏情况做出分析报告;平时在工作中配合各个部门的工作，做好合同管理。参与一些分包合同的洽谈，分包合同签订后，对分包合同进行跟踪管理;向公司提交有关的报表;做好分包结算，项目竣工结算工作;负责投标算量、报价、成本分析等工作。作为公司的预算员，我的体会是：

第一，态度决定一切，可以说，这段时间工作的过程也是我自己心态不断调整、成熟的过程。刚来到公司，我有太多的茫然。整天看书好像还是无济于事，而莫名而来的烦琐的投标算量更是让我抓狂。刚开始，我甚至怀疑我不适合这份工作。后来我发现，时间是我的救星，通过自己不断的调整心态，虽然没有人说，但我自然而然的就知道了作为造价员该做一些什么事情，一些不懂的东西也迎刃而解了，顿时让我豁然开朗。如今只要有工作，我会以充分的热情来干好事情。心态的调整使我明白在各个岗位都有发展才能、增长知识的机会。如果我们能以充分的热情去做最平凡的工作，也能成为最精巧的职工;如果以冷淡的态度去做最高尚的工作，也不过是个平庸的工匠。拥有积极的心态，就会拥有一生的成功。

第二，学习无止境，职业生涯只是学生生涯的一种延续，重要的是将学校里学的理论知识运用到工作中，并进一步提高、升华。初到公司的我当务之急就是拼命的学习，整天的翻阅书本，为的是能尽快熟悉工作，有机会接触实践工作。结合学校里学的相关知识，我觉得需要进一步摸索和思考，活学活用，来解决实际的问题。

第三，即使是最基础的工作，也需要不断地创新求进，以提高工作效率。我工作的很大一部分内容，就是投标工作，本来以为算量是一种比较枯燥的工作，其实，如果用心多思考一下，核量工作通过运用电脑和统筹的方法，并不是那么死板乏味。接触工作至今，我也慢慢形成自己独特的方法。当然，随着工作的深入，还有更多新的内容等待我去学习，去思索。当然，我也存在着一些不足之处：因为去工地的机会少，实地学习的机会也太少，学东西很慢;投标工作经常出错，还需要更多的锻炼机会;过于注重工作的进度对工作内容的全面性考虑不足;工作有时不够主动等。在接下来的工作中，我将本着对本职工作的认真和责任心，把工作做好做精。

在今后的工作中，我还要多与同事尤其是设计师沟通;施工过程中应及时收集并做好施工现场的的洽商、变更以及甲方原因导致的工期延误等手续，并有甲方认可;力争全面熟悉材料价格，为公司工程节约成本;加强对钢结构等其他专业的学习。

总之，我将以公司的经营理念为坐标，将自己所学知识和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛、接受能力强的优势努力学习业务知识和领先技术，为公司的发展尽我绵薄之力。

**造价人员工作总结三**

本人从参加工作以来，严格地遵守国家的各项法律和法规;从未参与各种违法违纪的活动。为建设中国有特色的社会主义作出自己应有的贡献。对于单位制订的各项规章制度，我都严格遵守，严从律己，宽以待人，起着带头的作用。

在工作中，我不断地学习、钻研、总结经验和教训，从一个建筑行业的“门外汉”到现在的专业技术能力和管理能力都全面成熟的项目经理，独立承担过房建、桥梁、道路和排水工程等的施工，在政治思想、职业道德、专业水平等方面都取得了很大的成绩，现总结如下：

一、政治思想

在工作中，我非常拥护党的政策和方针，每天都坚持看新闻联播电视节目，关心和学习国家时事政治，把党的政治思想和方针应用于工程建设中，经常和项目部人员进行研讨，并组织项目部人员学习和宣传党的政策和方针。为全面建设“小康”社会生活，自己贡献一点“添砖加瓦”的事业。

二、工作态度和职业道路

从参加工作以来，我就喜欢上建筑行业，对工作勤勤恳恳、任劳任怨，有始有终。对于再苦再累的项目，我都坚持圆满完成，并做出成效，从不计较个人得失。经常加班加点，通宵达旦地抢工期，不管在寒风中、烈日下，还是暴雨下，我都坚守在岗位上，指挥着一个个工程顺利地竣工，看着一幢幢高楼大厦和一条条的银灰大道竣工完成，我心中感到无比地自豪和光荣，自己曾经付出的无数艰辛和汗水，得到了社会的好评，我内心也就无怨无悔，心满意足了。

三、学识水平、专业能力

在工作中，我不断地学习文化知识和专业知识，努力提高自己的学识水平和专用能力。我从20\_年x月就开始参加全国电子专业自学考试，现已x门功课取得合格证，把计算机作为自己工作的必修课，我已能运用计算机来进行办公。

对于建筑行业的新规范、新标准和新定额，每一次一出台，我必购买并认真学习和研究，掌握新规范、新标准和新定额，把规范、标准和定额应用于工程建设中，不断地总结经验和教训。

每一个工程竣工验收时，我都认真作好工程验收记录，并整理成册，存入自己的工程竣工验收记录档案中，经常分析和研究竣工验收记录，发现自己在工程修建中存在哪些问题，哪些方面值得提高，哪些方面值得继续发扬。

现就我在项目管理中总结的一些技术处理措施归纳如下：

1、砖混结构中预制板缝开裂。

预防措施为：将预制板缝清洗干净并凉干，然后在板缝下支设底模，将板缝刷素水泥浆一道，再用1：2.5水泥砂浆灌板缝，高度为板厚的1/3，振捣密实，砂最好用粗砂，最后用细石砼将板缝灌满并振捣密实。加强养护。这样，板缝就不易开裂。

2、桥梁施工中，砼合拢槽的留设和砼浇注顺序：桥梁合拢槽应留设在桥拱跨度的三分之一处和顶部，拱座处禁止留设。砼浇注应先浇注拱顶砼，然后对称浇注拱座处桥拱砼，再对称浇注拱身砼，最后在砼强度到达70%以上时，才选择气温浇注合拢槽砼。

3、道路施工中，伸缩缝的处理方法：

伸缩缝传统的处理方法是设置传力杆，往往处理不好会出现砼路面断裂，影响美观和使用功能。我介绍的是振梁式伸缩缝，不需设置传力杆，其方法为：在伸缩缝处基层挖槽，其尺寸为长×宽×厚二伸缩缝长×50cm×20cm，槽挖后浇注c30砼，其面与基层面平，然后在砼表面上铺油毛毡两层，最后浇注路面砼，在伸缩处用木丝板或泡沫板隔开，宽2cm，缝内灌沥青麻丝和油膏。

四、项目管理

建筑项目管理工作是一个复杂多样、变化多端的工作，管理的好坏，直接关系到项目的经济利益和社会效益。从事管理工作多年以来，我认为项目管理就是一个统筹安排，合理利用，全面管理的系统。对人员、材料、机械、物品等都要精心地组织，调配，合理地利用。

最大限度地管好安全生产，坚持“安全第一”的方针，确保工程质量，坚持“质量求生存”的原则，严把工程质量关，力争工程进度迅速，遵守施工合同，降低工程成本，在最短时间内创造质量最好、生产最安全、工程成本最低的工程项目。

建筑行业，是一项学问颇深，涉及知识面较广的行业，可以说是“做到老、学到老”的行业，在以后的工作中，我会更加努力地学习文化知识和专业知识，不断地实践，搞好本职工作，为社会多做一份贡献。

**造价人员工作总结四**

过去的20\_年，我们在不断摸索中前进，这一年，是我们自一体化推进以来成长最快、发展最大的一年;这一年，我们的队伍越发强大;这一年，我们成立了自己的财务部，建立了符合公司自身条件的各项规章制度;经过这一年的努力和深入了解，我对公司的未来充满信心。

通过这一年商务经理的磨练，让我对这个岗位有了更深的认识和理解。一个预算员只要知道如何算量就可以了，而一个商务经理不单算量能力要高，还得懂如何有理要钱，如何合理花钱，如何保障项目有序的运转。下面是我对自己一年来项目管理工作的简单总结，还请各位领导和同事们共同监督和指导。

1、为保障项目顺利推进所做的工作

下面我主要从业主和分包两个方面来分别阐述商务在其中的推进工作。

绿竹二期项目是我们目前唯一一个自施的装饰工程，结构基础差，施工难度大，做法变更达到40%，合同补充5份之多，拆改签证30余项，加上管理队伍经验少，这些客观条件势必导致业主对项目整体印象不高。现场就是市场，如何提高业主对项目的评价，对我们工作的认可，是我在日常工作中思考最多的问题之一。因工程需要，今年我们增加了设备吊装工程，甲方领导和财务部门希望将这部分费用划归设备资产，这需要我们给他们开具设备费的发票，而我们只能开工程款发票，工程款发票业主就只能划归房建固定资产中，我在得知这一信息之后，主动找到甲方领导和财务主管商量对策，并积极与公司财务沟通，最终商定双方补签安装合同，我拿着安装合同和公司财务一起到税务局增加安装费的税目，业主通过安装费进入设备资产中。过程也是一波三折，合同审批和盖章跑了两次，税务局也跑了三趟，还好结果皆大欢喜，也赢得了业主的赞誉。

绿项目备案分包只有两家、分包方势头大，彼此陌生没有合作基础，我们主要工作是装饰装修，同他们工作面、工序交叉繁杂，给项目顺利推进带来一定的难度。分包合同洽淡持续近一个月，文本草拟十余份，因安全文明施工费一度陷入谈判僵局，通过不懈努力，最终成功从其合同清单中追回\_万元安全文明施工费用。作为总包方，我们在之后的合同备案、工程款报审和支付、竣工结算都给予积极配合，保障工程顺利推进。值得一提的是工程款支付，由于没有合作基础，双方会同业主三方约定三个工作日内完成转款手续，推迟一天罚款1万元，而公司自信息化管理以来，工程款申请到合同支付一般需要4-7个工作日，这给我的工作带来较大挑战，通过我多方努力，最终问题得到圆满解决，避免了公司损失。

2、如何合理花钱

合理花钱是每一个商务经理的工作之本。二期的投标因一些特殊原因，利润还是客观的，但是面对建筑业越来越激烈的竞争，我们将来更多的项目利润空间会像\_项目，拿项目也会同别人真刀真枪的比拼，花习惯了大手大脚，做不到合理，利润保证不了，势必被别人挤下台。该花的钱必须要花，难点在于合理，项目经济来往复杂，成本涉及面广，靠个人努力是难以实现的，树立全员成本意识固然重要，但这更多的停留在自我约束层面，何况目前实际情况并不尽人意。今年在李总和张总的带动下，三分公司新出台的项目招标管理办法，起到的积极的作用，但制度有它的局限性。我想合理花钱的大原则应该避免暗箱操作和一言堂，一个人有知识和角度的局限，集合大家的智慧才能更加接近合理。这么说并不是针对任何个人，三分是个大家庭，家富裕了，我们个人才有可能富裕。

3、如何有理要钱

要钱，其实这个词用到这里有些不妥，词语本身带有些负面意思。我个人觉得建筑行业跟其他服务行业没有什么区别，业主花钱雇佣我们为其建造需要的商品，我们通过自己的努力获取应得的酬劳。问题在于如何理直气壮、如何让酬劳变得更加丰厚，解决问题的办法只有一个，同其他服务行业一样，那就是提高我们服务的质量，这也暗合了大家常说的那句话，现场就是市场。现场管理井然有序，质量也跟得上，我们在与业主或者其他合作方沟通的时候自然就理直了气壮了。

有理还有第二层意思，就像我在参加公司座谈会时说的一样，法院宣判讲证据叫有理，我们要钱讲程序叫有理，变更洽商，工程量支撑体系，结算资料都按程序及时完备跟进，到了要钱的时候，程序自然就顺了。

在过去的一年，我一直在思考商务经理的含义是什么，如何做好自己的本职工作，为此也做了不少的尝试和努力，规范项目作业队结款程序，统一合同模板，劳务发放凭证制度，结算资料做到清晰明了，随时备查等等细致的工作。随着年末的到来，经历了这一年的积淀，回头再看走过的路，才明白我依然年轻，总结自己，只为更出色。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找