# 银行基建年度工作总结（精选4篇）

来源：网络 作者：天地有情 更新时间：2025-03-08

*小编为大家整理了银行基建年度工作总结(精选4篇)，仅供大家参考学习，希望对大家有所帮助!!!为大家提供工作总结范文，工作计划范文，优秀作文，合同范文等等范文学习平台，使学员可以在获取广泛信息的基础上做出更好的写作决定，帮助大家在学习上榜上有...*

小编为大家整理了银行基建年度工作总结(精选4篇)，仅供大家参考学习，希望对大家有所帮助!!!为大家提供工作总结范文，工作计划范文，优秀作文，合同范文等等范文学习平台，使学员可以在获取广泛信息的基础上做出更好的写作决定，帮助大家在学习上榜上有名!!!

银行基建年度工作总结(精选4篇)由整理。

第1篇：上半年度村镇银行工作总结

村镇银行二0一一年上半年工作总结

春去夏来，经过我行全体员工的共同努力，我行已顺利完成了202\_年度上半年的各项工作。在上半年里，在面对国内宏观经济波动性增长、监管政策继续从紧的外部不利因素下，我行在分行党委的关怀下，在董事会的正确领导下，全行员工切实贯彻执行年初工作计划，坚持以客户为中心，扎实做好各项业务工作，努力拓展金融业务，使我行的责任利润、营业收入超预算完成，全行上半年利润实现扭亏为盈。现将我行202\_年上半年各方面所取得的成绩和需要改进的地方加以总结，并对202\_年下半年我行的整体工作计划作出安排：

一、202\_年上半年工作总结

1.我行上半年经营情况分析：截止到202\_年6月30日，我行的主要经济指标完成进度均超计划，利润实现扭亏为盈，超过了县内的重庆银行、三峡银行等。在负债业务方面：我行6月末存款余额22611万元，完成全年目标任务的65%，其中公司存款17917万元，比年初增加5273万元;储蓄存款4694万元，比年初减少5065万元;日均存款23788万元，比年初增加8085万元;在资产业务方面：我行6月末贷款余额19418万元，完成全年目标任务的78%，其中公司贷款5881万元，比年初增加2821万元;个人贷款13537万元，比年初增加3413万元;日均贷款20039万元，比年初增加15059万元。

2.我行业务管理工作能力取得提升：上半年，我行业务管理部全体客户经理，在行领导的带领下，认清了形势，转变了观念，自觉将思想认识统一到我行发展战略上来，将工作行动统一到工作部署上来，围绕做大做强我行存贷款规模的经营目标，在金融市场竞争中埋头苦干，扎实工作，信贷业务做到了持续、稳定、健康发展，内部管理工作稳步推进，持续开展了增强 1

团队战斗力和保证合规经营两项工作，取得了在3月底，存款冲刺达3.28亿元，4月7日存款最高时点达3.54亿元，5月13日召开“三会”存款冲刺达3.2亿元等成绩。

3.我行稳步推进各项综合管理工作：上半年我行对综合管理工作提出了“突出重点，强化服务，健全工作机制，积极推进综合管理工作制度化、规范化，及时将重要文件、会议精神、决策部署分解立项，层层落实”的工作目标，并按照要求将工作落实到具体承办部门，明确了责任和具体要求，督促工作任务按时完成，努力做到及时办理，及时汇报。形成人人有事做、事事有人管、相互衔接、相互促进、齐抓共管的良好氛围，保证了领导与部门之间、部门与部门之间、部门与员工之间信息渠道的畅通和及时有效衔接。同时，综合管理部先后顺利完成了“组织成立工会及党支部”、“规范公文管理，推动合规文化建设”、“ 开展安全隐患自查，防范案件风险”、“ 完善科技系统，强化科技支撑”等日常管理工作，提升自身管理水平。

4.我行营业部紧抓风险控制和服务质量，半年里无风险事件和安全事故发生：截止202\_年6月30日，我行开立对公户数156个，对私户数1205个，无一例风险案件及安全事故。同时，为提升我行的服务质量及地区知名度，营业部内部要求员工遵守我行各项规定，着装统一，外部配合监管部门，对外开展宣传活动。上半年先后开展了，向社会公众及中小企业开展了征信知识宣传活动。在中国人民银行合川中心支行的大力号召下，开展了向市民兑换普通纪念币等活动，使我行的服务工作得到了行内行外广大客户的认可，为我行树立了优质服务的品牌。

5.上半年我行信贷资产运行情况：上半年我行发放信贷总额19417.77万元，相比年初新增6223万元，其中对公贷款6385万元，新增3725万元;零售贷款13032.77万元，新增2508万元，上半年共回收贷款5197万元。目前我行授信资产质量良好，全部为正常类贷款，无逾期本金情况发生，有少量利息逾期的情况，但逾期时间不长，一般在2-3天均能补清利息。

6.上半年我行风险控制工作运行情况：上半年我行风控工作取得了三 2

方面的工作成效：一方面风控部门完善了组织架构，具备了统筹防范各类风险的能力;另一方面我行完善了风控制度建设，截止202\_年6月30日，共制定并正式发文风险管理制度27个，涉及贷前调查、贷时审查、放款及贷后管理各流程，搭建了我行风险管理体系的基本制度构架，并新增了“标准不动产抵押贷款”、“委托贷款”、“个人信用贷款”等贷款品种的业务管理办法，为我行资产业务的发展提供有力支撑;最后我行还采取了优化业务流程，减少内耗，保持高效评审的指导方针。通过严格要求评审效率，简化贷后管理流程，减少客户经理工作量;制定风险管理部岗位职责认定书，明确各岗位职责;积极组织业务培训，提高业务人员从业技能等手段，保证了我行开展业务的安全、顺畅。

7.面对上半年我行取得的各项成绩，我们仍感有诸多压力和不足。在我行现有业务情况中存在着存款增长乏力，存贷比低，存款集中度较高等结构性、稳定性问题;在业务管理上存在着员工敬业精神减弱，市场未有效拓展、营销盲区众多，营销重点单一等问题;在综合管理工作上存在着执行劳动纪律的力度不够，合规文化建设和部门规章制度的学习需强化，员工综合业务素质待提升，内控制度的建设需完善等问题;在营业部方面存在人员服务效率与科技支撑的不足，资金头寸管理与内控制度也有待进一步的加强;在信贷业务的风险控制方面，我们需面对资本监管全面升级、监管形式更为严峻的外部环境，内部方面要适应“三法一指引”的要求提高，案防压力加大，调整不合理的信贷结构等问题。

二、202\_年下半年工作思路

今年是我行全面发展的重要一年，更是我行乘势而上，努力实现董事会战略目标的起步之年。机遇与挑战并存，突破与“瓶颈”同在，加快发展速度，提高竞争力迫在眉睫。下半年除继续坚持我们年初制定的基本工作思路以外，还需要作出以下几个方面的补充：

1.全行员工务必认清新形势，将加快发展作为整体工作的主旋律。下半 3

年，我行将把“打造执行力”“塑造竞争式合规团队”作为企业文化的重点来抓，强化员工的参与意识和危机感，搅动思想，鼓舞士气，使做大做强观进一步入脑、入耳、入心，在工作中处处体现效率观念、竞争氛围，促进各项业务的良性循环、快速发展。

2.转变经营思路、创新营销手段，把加快发展的各项措施落到实处。下半年以存款规模为导向，提高贷款综合汇报，调整贷款利率执行机制，充分考虑贷前贷后存贷比，按季调整执行利率，让贷款客户在我行结算资金最大化;着力改善客户结构和资产负债结构;贷款投向逐步向“三农”、小微企业倾斜。逐步退出无存款回报的授信业务。营销重点转到园区企业、工贸企业、交通、文卫、个体工商户、代发业务(征地、工资)的营销，柜台做好客户活期转定期的动员工作。增加储蓄存款占比，增加存款稳定性。在发展中控制和化解风险，在风险可控的前提下，努力做大做强各项业务，从根本上提升经营管理能力。

3.推行贷款利率定价模式，按照客户在本行存款回报确定的利率浮动区间客户存款回报通过客户存款回报率来反映。在推行的过程中必须严格遵循“合规性”、“ 渐进性”、“ 效益性”、“ 风险覆盖”和“竞争性”五大原则。

4.下半年我行的业务管理中需做到以下五点：(1)突破存款总量小的“瓶颈”，重点抓好存款业务的发展;(2)坚持稳健经营的原则，抓住机遇，加快发展优质授信业务;(3)在营销中做好市场、客户的分析和把关工作，实施风险关口前移;(4)完善内控新措施，提高员工素质，为业务发展提供保障;(5)强化“日均”意识，既按月日均考核，与员工基本薪酬挂钩，下达公司、个人开户计划，按月考核，与基本薪酬挂钩，开展劳动竞赛、激发营销激情。

5.我行针对资产负债业务还将有以下措施：(1)财务资源向一线倾斜;(2)加大存款业务力度，降低存贷比;(3)运用FTP价格管理工具，进一步加大负债业务创利;(4)通过资源配置系数变化，增加不占用资本的中间业务创利，增加利率高的贷款业务创利;(5)开展形式多样的劳动竞赛，狠抓存款业务，使存款规模实现快速增长。

6.我行的内部管理工作重点有：(1)强化劳动纪律执行力度，落实部门规章制度;(2)加强员工制度学习，提升员工自我约束力;(3)完善部门规章制度，规范档案管理;(4)全力做好业务转型支撑工作。

7.我行营业部需加大培训力度，学习并落实部门规章制度并协助计财部合理使用资金。在培训学习方面包括加大培训的力度，做到每月不低于2次培训，一季度不低于一次考试，从面检查培训成果、技能水平;组织部门员工对本部门规章制度进行学习，使营业部每个员工都能懂业务、知风险，做到有据操作两方面工作。在合理使用资金要求出台关于资金头寸管理办法，制定相应规定，重点在于大额资金报备制度。同时，合理使用资金头寸，达到利润最大化。

8.风管部的工作重点包括：(1)强化工作制度的落实及相关制度的完善;(2)根据行里的要求，强化对授信客户贷款利率的管理;(3)严格执行“三法一指引”的各项要求及监管当局的各项要求;(4)提升授信评审对业务的拉动作用，加强与业务部门的沟通，进一步提高授信评审效率;(5)风险管理条线人员加强自身业务能力的学习;加强对经营部门从业人员培训;(6)按照总行并表管理的要求，配合分行做好各项制度的修订，备案及相关工作。

202\_年的上半年已经过去，我行上下全体员工需鼓足动力，快马加鞭，认真履行年初制定的全年工作计划，为202\_年全年取得一个杰出的成果而继续努力。

某银行

二O一一年\*月\*日

第2篇：商业银行支行度工作总结

商业银行支行202\_年度工作总结

202\_年，在市分行和支行新一届党委的正确领导下，××支行认真贯彻落实省市分行工作会议精神，以加快有效发展作为主线，以“存款超百亿，效益超千万”为目标，改进机制，严控风险，强化营销，通过全行员工团结拼搏，克难制胜，经营效益进一步好转，较好地完成了上级行下达各项任务，促进了我行各项工作持续稳健发展。现将202\_年度工作总结如下：

一、202\_年主要成绩

一是存款继续保持强劲增势，以增存促增效成果显著。12月末，各项存款余额××万元，比年初净增××万元，比去年同期多增××万元，完成市分行全年考核计划的××%，旬均净增达××万元，净增总量和旬均增额再创历史新高。全年上存资金达××万元，月均达××万元，同比净增××万元，金融机构往来收入××万元，同比增加××万元，增幅达70%，为全行扭亏增盈打下坚实基础。

二是信贷资产结构明显改善，信贷投放进一步向优良客户集中，逐步退出“散小差”劣质客户，有效规避经营风险。12月末，各项贷款余额××万元，比年初净投放××万元。其中：私营企业及个体贷款××万元，比年初下降××万元;公司类贷款××万元，比年初增××万元。

三是保险代理等新业务驶入“快车道”，与传统业务并驾齐驱。12月末，代理保费收入××万元，完成市分行下达计划的150%。其中：寿险代理保费××万元，同比增××万元;代理财产保险××万元，同比增××万元;实现手续费收入××万元，同比增××万元，完成市分行下达计划113%。累计代销基金××万元，累计代销国债××万元。

四是按时完成不良资产清收任务，不良资产“双降”取得阶段性成果。12月末，清收不良贷款本息××万元，其中：清收本金利息××万元，完成全年任务的100%;处置抵债资产××万元，完成全年任务的×%;保全××万元，完成全年任务×%。年末不良资产余额××万元，占比为××%，不良贷款呈现“双降”趋势，不良贷款余额比上年末净下降××万元，不良贷款占比率比去年末下降××个百分点。

五是中间业务持续快速发展，财务贡献率进一步加强。12月末，全行中间业务收入××万元，占总收入的××%，同比增××万元，提高×个百分点。

六是利息收入继续保持有效增长。12月末，全行收息××万元，其中：公司类、私企业及个体贷款收息××万元，不良贷款清收利息××万元。

七是超计划完成经营损益综合指标。12月末，全年帐面亏损××万元，同比减亏××万元，剔除消化202\_年前应收利息××万元、抵债资产处置损失××万元，经营利润达××万元，超计划××万元，同比增盈××万元。

八是精神文明创建、争先创优活动取得好成绩，涌现出一批先进集体。在市分行组织的一季度“开门红”竞赛中我行荣获支行类二等奖，营业最好的原创免费公文站2191.cn荣获分理处类二等奖;营业部被省分行授予“女职工文明示范岗”荣誉称号;支行寿险保费营销、保费收入完成率名列全市第一;在银监局组织金融系统“内控制度知识”竞赛中获团体第三名;在市分行组织“金融产品知识普及”竞赛中获团体第三名。

九是“安全就是效益”、内控管理意识进一步加强，全年各类案件率为零，继续保持建行52年来安全经营无责任事故和案件的好局面。

二、主要做法：

一、强势营销负债业务，进一步增强资金实力，以增存促增收取得明显成效。一是统一思想早行动。202\_年，全行立足于增存增效，早增实增的工作思路，把“迎新春”优质文明服务活动与首季“开门红”有机结合起来，突出“用心服务，春到万家”为主题，早布置、抢先机、强宣传，全面展开营销攻势，实现“开门红”。一季度各项存款比年初净增×××万元，为全年存款增长打下基础。二是把握重点，抢占市场。以代理养老统筹基金为突破口，创新服务手段，提高服务质量，为客户提供人情化、贴心化、细心化服务，帮客户理财，使客户的收益达到最大化，达到了巩固老客户、发展新客户、带动“潜”客户的效果，有力推动存款快速增长。全年财政资金流量达××万元，吸收养老统筹存款××余万元。三是抓重点客户的维护。建立大客户档案，逐步推行差别化服务，培养忠诚客户。落实划街包片营销工作，推行“地毯式”营销，巩固和发展我行在区域金融系统垄断地位。四是突出抓块头大骨干所，垄断××城区、××镇等重要存款市场。突出农行品牌优势，实现规模效应。202\_年××城区、××分理处存款净增××万元，占全行净增额 84%。五是实行工资浮动考核、分档，鼓励先进，鞭策落后。根据营业网点规模、人均存款制定不同档次工资基数，同时根据人平净增额达到一个档次，工资相应提高一个档次，早达到早享受。通过激励措施，引导员工由被动到主动，由“要我做”变为“我要做”。六是突出抓农行形象宣传，抢占周边市场。通过抓优质服务，开展上街咨询宣传，拉横幅树标语，拜访客户送春联等形式，农行良好社会形象深入人心，形成了以××镇为中心，以周边××××××等镇为辐射圈的服务范围。全年通过增存实现收入××万元，比去年同期增收××万元，增幅达70%，为全行财务减亏作出重要贡献。

二、适度营销资产业务，逐步退出“散小差”等劣质客户，抢占优良客户市场。 面对宏观调控和

信贷总量控制的政策，结合区经济环境现状，我们一是稳健发展个人信贷市场，加快结构性调整，继续支持个体私营经济中的优质客户，逐步退出“散小差”个人客户。202\_年末私营企业及个人生产经营贷款仅××万元，比年初下降××万元，逐步淘汰了一批资金流量小、经营效益差、信用度不高的客户。二是以寻求信贷管理制度要求和企业经营发展需要的切合点为突破口，继续大力支持、发展有一定规模民营企业。如对管理区的明星企业××有限公司，支行通过积极介入，严格按信贷新规则要求进行评级授信，并积极向市分行申请××万元用信规模，并在四季度注入流动资金××万元。通过建立中小企业金融服务项目库途径，解决制约我行信贷业务发展困境，谋求并实现适合××行实际的资产业务发展之路。三是加强到逾期贷款的监控管理，建立预警催收、不良贷款台账等制度，根据风险情况试行分期偿还办法，防不良信贷资产于未然，严防死守不良贷款发生，确保不良贷款零记录。四是强化贷后管理。每发放一笔贷款，都必须落实专人实施贷后跟踪管理，提高贷后管理质量，落实管户责任人，建立责任追究制度。

三、强化清收盘活工作，多法并举，清收盘活取得阶段性成果。一是统一认识，明确思路。针对我行不良资产占比高，任务重，清收空间小，人员少，信用环境特别恶劣的实现状况，支行将清收盘活工作当作“生命工程”来抓，建立了由一把手行长全盘抓，分管行长具体抓，清收盘活部专门抓，其他部门协助抓的格局。二是在不良资产垂直专业管理的格局下，适时推出辅助性奖惩办法，以全行之力狠抓清收盘活工作。对清收盘活实行实时监测，定期通报，明确清收奖励的原则、对象和范围，设立清收盘活专项奖，对清收人员实行“下不保底，上不封顶”的奖励方式。三是继续实施行长挂点清收盘活制、专管行长负责制、清收盘活工作问责督办制。对支行出面协商签定的协议，承办人员及时做好后续工作，实施定期问责，通报结果，督促落实到位。基本上做到了“四定三包”即定目标、定时间、定措施、定奖惩，包落实、包管理、包清收的责任制，从整体上提高了清收盘活的工作效率。 四是加大对抵债资产的处置和管理。今年支行成功处置抵债资产5笔，处置抵债资产金额××万元，处置成交金额××万元，资产处置率达100%。在处置抵债资产过程中，按照收益最大化损失最小化的要求，对抵债资产的处置全过程进行阳光操作，处置成交价高出审批处置价格的6%，使抵债资产损失降到了最低限度。五是用足用活清收政策松紧尺度。在实际操作中，我行准确把握政策原则，综合运用以资抵债、表外息减免、核销呆账等各项政策，充分发挥政策的积极作用，尽最大可能带动不良贷款本息的清收。如对××、××厂的不良贷款清收中，我行清收人员发扬“咬定青山不放松” 锲而不舍的精神，对企业据理力争，多次上门，多方沟通，用足政策，终于清收回××贷款本息××万元，××厂贷款本金××万元。六是进一步强化风险资产管理和维权保全工作。对企业及时签发到、逾期贷款催收通知书，要求借款人在通知书上签字、盖章，予以确认，使诉讼时效得以延续，对拒不签字的借款人请第三人在场作证形成书面记录，还通过公证机构派员参与的方式，由公证人员出具证书，确保时效的合法性及信贷资产的安全性。全年清收本金利息××万元，处置抵债资产××万元，不良资产总额下降××万元，占比下降××个百分点。最好的原创免费公文站2191.cn ㈣大力发展中间业务，逐步提高中间业务收入财务贡献率。全行中间业务收入××万元，同比增××万元，占总收入×%，提高×个百分点，为完成财务指标作出了贡献，中间业务已成为减亏增效有效途径之一。一是加快发展保险代理业务。把保险代理业务作为业务主打产品，实施系统营销，突出抓好柜面保险代理以及抵押财产法人、个人贷款客户保险保险资源的开发。二是认真开展“六到位”工作。即“抓好认识到位，人员到位，任务到位，激励办法到位，员工培训到位，特色宣传到位”。三是建立完善保险代理业务考核激励机制。即按保险收入1：1视同存款考核;手续费收入严格按比例兑现到个人;对外出展业代理财险部分按2%标准增加营销费用。四是强化银行卡的市场营销，保持银行卡良好发展势头。紧紧围绕市场营销、全面收费、专业化经营三项重点开展工作，努力促进卡业务由数量扩张型向质量效益型转变。银行卡业务收入迅速增长，全年手续费收入××万元，同比增××万元。

三、保障措施

㈠加强会计基础管理，扎实抓好“内控制度落实年”活动。202\_年是“制度落实年”。一是以财务会计基础管理为重点，认真实施基础管理建设工程。在统

一、规范制度和作业流程、完善岗位制约机制的前提下，把主要精力集中到抓制度落实上，严厉查处违章操作行为。抓好对重点部门、重点环节、重点岗位的风险控制和防范。结合近年来内外检查中发现的问题，有针对性做好薄弱环节的整改工作。高度重视现有网络技术条件下和业务创新过程中的制度约束，坚持制度先行的原则，加强计算机安全体系及与之相关联的新兴业务制度建设，努力控制操作风险。二是支行财会监管员每月对各网点进行一次财会质量检查，对检查要有记录、有通报、有措施、有奖惩。检查面达100%，发监管通报×期。三是增强各网点坐班主任和一线操作员的自律监管意识，前移监管重心，增强责任约束，不断提高管理水平。把常规检查与专项检查结合起来，加强对财务收支、支付结算、

四、存在的不足

回顾202\_年的工作，虽然取得了较好成绩，但仍存在一些不足，主要表现在：

一、传统业务操作模式仍占主导地位，一定程度上制约了业务发展。目前，我行除营业部实行柜员制外，其余网点仍是双人记账、双人复核方式，客户办理业务时常出现排队现象，特别是代理退休职工工资发放时，正常业务根本无法开展，部分大客户因此转到他行开户。部分网点不堪重负，存在变相赶客户怠慢客户现象。

二、机关部门工作作风拖沓，作风不实时有表现。一是机关工作人员自律性差，迟到早退、工作时间人员去向不明的现象难以改变，抓的紧好一阵，抓的松又恢复老样子。二是支行布置的工作能拖就拖，敷衍了事。三是部门之间协调时有脱节，总是需要行领导亲自过问，才能办好。

三、资产业务良性发展存在难度，有效收入增长不足。一是优良客户少、民营私营企业规模不大，在宏观调控、信贷总量控制的背景下，客户自身达不到准入条件，想进入进入不了。二是客户贷款承担的费用成本较高，手续冗杂，影响贷款营销。部分优良客户因此主动退出，不再向银行借贷，转向民间资金借贷。三是不良资产占比过高，清收空间愈来愈狭窄。随着××改制全面到位，××所属企业贷款大部分已形成呆账、死账，根本就无法清收。××农业贷款也随税费改革政策推广实施已被悬空，失去了清收本息的载体，严重制约了有效收入的增长。最好的原创免费公文站2191.cn 在新的一年里，我们将继续以加快有效发展为主题，不断克服自身不足，创新经营机制，强化内控管理，严控经营风险，充分挖潜人力资源优势，保障各项业务稳健持续发展，争取更好成绩。

第3篇：基建工作总结

湖南理工学院基建处

202\_年工作总结及202\_年工作要点

202\_年是学校基本建设十分艰难的一年，我们经历了前所未有的机遇和挑战，基建处全体同志在校党委、行政的正确领导下，在易健民副院长的直接指挥下，学习实践科学发展观，严格规范管理，围绕校园建设和学苑小区开发两个重心，振奋精神，艰苦奋斗，科学管理，提高工程质量，降低工程造价，服务师生员工，取得了显著成绩，现将全年工作总结如下：

一、加强学习、振奋精神

基建处根据学校统一安排，积极组织参与各种学习实践活动，并多次利用休息时间，进行小平理论、“三个代表”重要思想和科学发展观重要文献的学习讨论，在政治上、思想上和组织上与党中央保持高度一致。用科学发展观推动全员专业技术能力提高。

随着两位副处级干部退线，处领导班子调整后，内部管理工作面临承前启后的转变，部分同志思想恍惚，难以适应，我们一方面及时调整分工，做细致的思想工作，另一方面鼓舞精神，提高大家的战斗力和凝聚力，基本实现了平稳过渡。

由于我们政治学习抓得紧，思想教育不放松，反腐倡廉、常抓不懈，据统计，全年全处共拒收红包礼金4万多元，今年上半年被省教育厅评为全省高校202\_年度发基建管理工作先进单位。

二、艰苦奋斗、敢为人先

校领导经常教导我们：学习实践科学发展观，就是要无私奉献，艰苦奋斗、战胜困难、敢为人先，努力建设美丽和谐校园。我们全处15位同志(两位退线、两位退休返聘、一位省厅借调)，无论在什么岗位，始终坚持和发扬艰苦奋斗、克服困难、无私奉献的光荣传统，不计个人得失，默默无闻地努力工作，不怕寒冬酷暑，无论白昼黑夜，不顾节假日休息，在推土现场，在脚手架上，在拆迁户家中，在讨价还价的协调会上，在政府部门里到处都有我们同志们的身影。我们深知我们肩负着湖南理工学院光荣地建设使命，在艰苦的工作环境和诸多困难面前，必须团结一心，智勇双全、精打细算、吃苦耐劳。我们从来没有主办过全省高校基建工作会，但我们获得了省教育厅和兄弟院校领导的共同赞誉;我们从来没有挂牌出让并获得过土地，但我们做到了出让与摘牌过程顺利进行，并确保了经济效益最大化;我们从来没有主持、建设过房地产开发项目，我们做到了各项工作有条不紊的进行;我们从来没有在一年来同时开工建设4大项目(学生公寓13#、15#楼20000㎡、学生公寓16#、17#楼20000㎡、综合实验楼24000㎡和学苑小区63000㎡)，总建筑面积近14万平方米，但我们依然顶住多方压力，力争全面完成各项建设任务。

三、完善制度、科学管理

基建处十余年来，已制订了15个规章制度，13个岗位职责，为学校基建管理工作提供有力的制度保障。但随着国家建筑规范调整，根据我们的建设经验，今年我们对已汇编成册的规章制度

逐一审核、修改，新增了《建设工程质量保修制度》等两个新的制度，设计了八个签证、登记的表格，删除了部分陈旧的管理条款，使我们的管理制度更完善、更明确、更具操作性。这一年，我们还制订了《校园建设规划》和《202\_—202\_年基础设施建设与改造规划》，参与了学校《中长期发展规划》的起草工作。

一年来，我们坚持做好工作计划，做到年度有工作计划，每月有工作要点，每周有工作安排，把重大工作任务进行分解，责任到人，落实到天，使全年工作按计划循序推进，重大任务如教工小区土地挂牌和三通一平工作还专门制定了详细的实施方案，确保任务按期落实到位。

一年来，我们严格按管理程序办事，没有批准立项的工程决不开工，没有办理报建手续的工程不招标，没有签订合同的工程不进场，没有办理审签的工程不结算，没有校纪委、审计、财务三家到场不协商定价，即符合法规，防止经济纠纷，又避免人为操作，反腐倡廉。

一年来，我们狠抓工程质量，从工程设计抓起，就学生公寓，实验楼和教工住宅的方案与施工图的设计，我们都进行了反复征求意见，多次修改调整，有的甚至修改调整了

七、八次;招标定队也是保证质量的关键，我们根据多年的经验，对在我们学校有良好信誉的施工单位，给予适当优惠，以降低成本、保证质量;对于建筑材料，我们采用目录管理，没有进入材料目录的建筑材料不允许在我们工地使用，有效地控制了三无产品和低劣建材进

入我们施工现场;为了确保工程质量，所有经招标的工程项目，除我们配备了专职施工员外，均邀请监理公司进行全程监理。因此，今年竣工的学生公寓13#、15#楼工程质量获得了建设主管部门和学校领导的肯定。

一年来，我们尽力降低成本，工程设计时我们严格控制钢筋配比，梁柱大小，管线口径，甚至在房屋结构上下功夫，节省工程投资，如教工住宅每平米设计的钢筋量超过了岳阳地方标准近一倍，实验楼原厂房设计投资过大等，这些设计中的隐形浪费我们及时发现，坚决调整，设计节省投资估计达500多万元。工程招标时，我们从紧预算，提高下浮比例，减少施工单位利润;如实验楼招标下浮比例控制在12%以上。在工程报建时，我们勤汇报、多跑腿、善磨嘴，硬是通过各种途径降低报建规费，据不完全统计，今年报建节省费用539万元;预决算审核也是依照定额和合同从紧控制，今年共审核项目24个，审减项目投资663万元;我们还积极主动参与建设资金贷款和基础设施建设与改造经费申报，协助财务处争取省建设厅基础设施专项经费400万元。

四、不懈努力、成绩显著

202\_年，在省市各级政府的大力支持关心下，在校党委、行政的正确领导下，通过全处同志不懈努力，我们取得了如下显著成绩：

1、20000平方米的13#、15#楼学生公寓如期竣工，交付使用，确保了正常开学，并对学生公寓小区周边环境进行了美化、绿化。

2、顺利完成了学生小区和综合实验楼主供电工程，新增1000KVA箱式变压器两台。

3、24000平方米的综合实验楼顺利开工建设，现已完成主体5-6层建设，厂房基础也已开工。

4、学苑教工住宅小区：①修建性详细规划已通过市政府审批，有望12月25日通过省建设厅审批;②地质勘察工作基本完工;③多层公寓的施工图基本完成;④争取了市政府行政性收费按20%收取，事业性收费按30%收取，服务性收费按50%收取的优惠政策;⑤三通一平接近尾声，已完成土石方100000立方米，铺设供水管道400米，排水管道500米，架设临时施工电线202\_米;⑥多层公寓12月23日将进场开工，低层公寓春节前也将进场开工;⑦与学校有关部门共同研制了学苑小区住房分配方案和相关细则，申购工作已经完成，购房首付款已交付财务处;⑧通过努力，争取到了学苑小区工程邀请招标的招标形式，为控制小区建设成本，保证工程质量，创造了前提条件;⑨通过在设计方案中的技术处理，争取到了低层住宅第一层作为防洪、防潮基础层，不计算建筑面积，减轻了教职工购房投入。

5、10000平方米的西院拆迁还建房基本完工，择日竣工验收，正在进行环境工程施工。拆迁补偿方案和住房分配方案已经多次讨论、征求意见，现已基本定稿，待校领导审批。

6、完成了二期学生公寓篮球场和周边环境工程。

7、完成了16#、17#学生公寓三通一平和招标前准备工作。

8、完成了24项已建工程的决算初审工作，审核项目总金额3460万元，审减经费663万元。

9、基本完成了供电专线前期准备工作。

10、基本完成了陈仁清房屋拆迁工作，待签协议;与姚瑶协商拆迁达十二次之多;并基本协调处理好了学苑小区青苗费、安臵费等遗留问题。

11、西院土地臵换接待来访客商16家，西院土地已引起多家房地产公司关注。

五、202\_年工作思路及主要工作任务

202\_年主要工作思路：在学院党委、行政的统一领导下，按照学院的总的工作部署，全面落实科学发展观，更加规范管理，严格按制度办事，重点抓好工程质量，同时加强造价监控，降低工程造价，提高投资效益，提高为教职工和学生服务的意识，真正把“以人为本”的办学理念落到实处，力争圆满完成以下工作：

1、综合实验楼(24000㎡)7月底竣工交付使用。

2、学苑小区(63000㎡)9月底竣工交付使用，年底前完成围墙和环境工程。

3、学生公寓16#、17#楼7月底竣工交付使用。

4、西院拆迁还建房分配到户，8月底完成搬迁。

5、力争春节前完成供电专线工程。

6、采取一切行政、法律和经济手段，力争6月底完成四户居

民拆迁。

7、西院土地择机进行挂牌出让，力争取得最佳社会和经济效益。

8、9月份启动南院图书馆(36000㎡)工程建设。

回顾过去，展望未来，我们清醒地看到：202\_年里虽然我们取得了可喜的成绩，获得了各级领导和师生员工的广泛赞誉，但我们仍然要努力通过各种途径提高全体同志的政治思想觉悟和业务素质;廉政建设常抓不懈;进一步完善内部管理;建立健全适应新世纪市场经济要求和学院建设发展需要的管理机制;不断教育全体同志牢固树立为全院师生员工服务的意识;善于工作，敢于工作，勇于进取;进一步紧密与政府有关部门和兄弟院校的联系，进一步加强与院相关处室的配合;周密计划，严格管理，再接再厉，奋勇拼搏，努力完成202\_年主要工作任务，争取更大的成绩，使我处成为创新、争优、高效、廉政的模范单位。

基 建 处

二○○九年十二月十八日

第4篇：基建工作总结

编制单位：中央音乐学院基建处

基建处202\_年度工作总结

202\_年我处根据学院“十二五”规划的基建工作任务以及党委、行政工作要点在主管院领导江院长的带领下，严洁自律，踏实工作，克服困难，卓有成效的按计划完成了各项工作任务。

一、新建学生公寓、音乐厅建设项目

1、按照计划顺利完成学生公寓建设，学生全部入住。

在院领导的鼎力支持和领导下，我处携同建设项目管理公司、设计公司、监理公司及总包单位共同努力，按计划完成了新学生公寓的建设并交付使用。202\_年7月4日学生公寓正式通过四方验收。202\_年7月7日、7月12日;9月27日，本科生、研究生、留学生陆续搬到新学生公寓中。我处协同各建设单位进入了学生公寓投入使用后的维保工作，及时解决在入住使用过程中的问题。

2、全力推进音乐厅建设项目进程

音乐厅主体结构全部封顶;外侧装饰钢结构安装全部完成;室内二次结构砌筑完成;舞台塔内舞台机械钢结构安装完成;音乐厅石材幕墙全部完成;外装饰柱子石材干挂完成40%;拉锁幕墙完成30%;音乐厅水、电、通风等机电安装的管线安装与土建施工同步进行。

已完成音乐厅舞台灯光、音响设备，音乐厅家具、窗帘的招投标及合同签订等工作。目前，上述各施工单位，以进场开展工作，春节前完成全部的材料设备采购加工，及技术方案的深化确认工作。

- 1编制单位：中央音乐学院基建处

2670平方米，行政办公区约1272平方米)。

同时，我处组织完成了附中在教学区新风系统的安装， LED照明改造，喷水池加设雨水回收系统等工程，并派专人常驻现场总体协调管理全部施工进程，改善了附中基础设施水平，提升教学服务水平。

2、生活设施的改善： ①学院总配电室的增容改造

更换总配室高压柜16面、低压柜21面，直流屏3面、变压器2面;学院低压电缆改造(更换老旧电缆约 3400 米);新

4、5号楼电缆及电表更换。

②旧楼外墙节能保温改造项目已竣工完成，增加墙面外保温约11600平方米，大大改善了教职工居住条件，提高了建筑物节能降耗的功能。

③完成新七楼增加外挂电梯、电梯井工程的招投标及合同签署备案工作，加建电梯的前期设计等工作，为施工做好了充分的准备。

④拆除工程：

根据学院规划拆除建筑物建筑面积3567平米，其中:筒二号楼拆除面积约3417平方米，平房拆除面积150平米。同时，在原地建设了具有79个停车位的临时停车场，大大缓解了我院教职工停车困难的问题，同时解决了教学区域的交通拥挤局面。 ⑤附中

完成了教学区、生活区暖气管的更新改造，增加开水器及庭。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！