

# 2023年投标工作总结 工程招投标的工作总结(通用10篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 投标工作总结篇一

第一轮设计中，我们发现了一些问题：

a□尽管时间紧迫，合作单位的参与人员，却不能按照项目要求改变作息制度；而且设计人员在其本公司设计，信息传递慢，沟通不顺畅；最终导致了机电估价表提交滞后。

于此，建议石化苏州院，应增加空调和洁净室装修的专业人员，填补这两个专业的人员空白，做到在以后的设计中，可以独立完成项目的完整设计，也有利于企业的发展壮大。

b□中电四设计团队也要加强力量，依靠合作单位做设计配合实在是无奈之举。举例来说，生产设备的平面布置是设计中的重点，合理的生产设备平面布置，具有很强的逻辑性，设备的布置与大小，直接影响结构柱网的合理间距。而我们没有专业的生产工艺工程师。

c□设计经理，应既要精于设计，更要强于管理。让建筑师或空调工程师担任半导体厂房项目的设计经理，应该更合理。

d□划分设计范围要清晰，否则容易造成界面脱节或者重叠。

## 投标工作总结篇二

今年在元泓公司领导和关心下，同事们尽心尽职，我个人项目业绩开展的相当顺利。首先，领导安排的业务，在同事们配合得当的情况下都不折不扣得完成了。尤其在本人忙于新接项目的时候，同事们都能及时做好项目的收尾工作，如办理中标通知书、装订招投标档案资料。对于最基层的管理者，既是指挥员又是战斗员，是领导意志、意见的体现，也是基层问题的反馈者，因此更要树立起良好的自身形象，在工作中成为同事的榜样，在感情上成为同事信任伙伴，整个招标部人员大都能对招标项目各司其职，做到尽心尽责。但是由于在本人做项目的时候，疏于招标部的管理工作，自认为对于岗位职责没有全面履行到位。目前的招标行业人员流动性大，人员整体能力层次不齐，每位同事都应该单独履行整套招标程序。我应尽量使每个同事在项目上占主导地位，以增加其经验，使每个同事都能独当一面，处理各种问题，使整个招标部的业务技术水平有整体的提高。

### 二、出勤情况

本人今年很少出现请假现象，应为招标代理项目周期短，时间紧，在项目执行过程中本人能够视情况加班，避免招标项目出现拖延时间等现象的发生。

### 三、今年主要工作情况

今年是忙碌而充实的一年。公司资质方面完成招标代理资质乙级延续，项目业绩方面完成地区20\_\_年土地整治项目共计13标段；圣德塑料管材有限公司2#、3#生产车间；核工业二一六大队1、2、7、8、26、27#住宅楼节能改造；市墙改办20\_\_年既有建筑采暖系统及温控计量节能改造共计3各标段；乌市水区无人管理小区节能改造第一标段；逸博房地产开发有限公司天汇花园小区二期底商楼项目-1号楼工程；川源热力实业有限公司维斯特住宅小区热计量改造工程；20\_\_年社会

分散燃煤锅炉天然气改造项目溢达纺织有限公司设备采购-燃气蒸汽锅炉;甘泉堡经济技术开发区管委会餐饮管理及物业服务项目;农业科学院住宅楼节能改造共计2个标段(未办理中标通知书);目前在接项目为交通职业技术学院学生公寓楼。

#### 四、存在问题

1、在工作中缺乏强有力的管理。2、一些工作未按预期的计划完成。(如组织招标部每位成员进行业务学习,工作责任交接不清晰)3、工作效率及方法有待改进。(如尽量合理协调跑外办事人员,减少跑外不必要的成本)4、在业务拓展方面欠缺。

五、改进方法1、加强业务学习,提高业务素质,提高工作质量。2、要创造性地开展工作,多动脑想办法改进工作方法。提高工作效率。3、积极积累人脉关系。

对本公司未来20\_\_年发展提出几点拙见:

#### 一、人员稳定

一个企业要生存和发展,最根本、最基础的就是要拥有一只稳定而有力的员工队伍。影响员工队伍的主要因素:1、同行业的待遇差别造成员工心里失衡2、员工假期待遇,长期的加班使职工身心疲惫,在不忙,不影响其项目进展的时间段适当弹性上下班3工作环境,努力实现公司同事之间的和谐相处,人性化管理。

#### 二、扩充人员队伍

20\_\_年本公司招标代理项目将会是有史以来最多的一年,现有的招标部的队伍明显承接不了,其原因不光是人员数量,还包括人员在承接招标项目独挡一面的能力。

三、落实员工责任制度招标部每位员工都应该有不断扩充自己的招标知识的积极心态，不能产生依靠、推卸的心里，不会两个字不应从员工口中说出。领导安排的任务应尽力完成，以身作则。沟通不畅招标部和造价部应及时沟通，协调招标及编制控价清单的时间，在同一项目的初始阶段做出统一意见，不要出现返工现象。

#### 四、业绩制度

公司员工在做项目的同时积累人脉关系，尽力开展业务，制定单独开展业务提成制度。

#### 五、公司资质申请及延续

在公司未来走向壮大的同时应安排专员做公司资质申请及延续，专员一旦安排就不要擅自更换，因其做的时间久了比较熟悉公司人员简介及业绩；包括也可以适当做业绩报表及招标代理项目投标文件，因为业绩是资质申请及延续的关键，制定资料装订及移交制度，招标部成员在资料装订后移交给专员，由专员查验。

### 投标工作总结篇三

本人近期参与了一个xxx项目的投标，在公司领导的指导下，以及整个团队的辛勤工作下，该项目投标工作已经由五进二，进入了最后一轮，取得了阶段性的成绩。以下，我从投标启动，设计与设计管理，团队建设，标书准备，报价管理几方面，谈谈自己的感受与看法。

20xx年9月5号，收到招标文件，项目投标工作启动，根据客户的招标要求，承揽商应于20xx年10月18号递交标书。那么不扣除中间的假期，仅有43个工作日，对于一个建造面积约5万平米的半导体厂房，时间非常紧张，在这么短的时间内，完成这样一个投标任务，项目投标的启动显得尤为重要，这

介绍大概的思路与体会：

1. 在资格预审期间，应该确定我们的目标，即投标的目的是为了培养人才，锻炼队伍？是为了配合其他公司？寻找新的发展方向？还是为了拿下项目？如果是第四个目的，那么，我们的关系应做到项目执行的最高层，否则，难以成功。
2. 拿到标书后，用两天时间，粗略了解招标文件，捋出思路，并将招标文件按照合同条件，设计要求，投标要求，参考文件分类；如果是英文招标文件，应同时将其翻译为中文。
3. 投标启动会议，概括介绍招标文件，并发布一个详细而客观的计划，勾勒出重要节点，指明方向，并对团队形成压力。
4. 将招标文件按类别分发给团队中相关责任人，要求每个责任人透彻了解本人工作范围内的招标文件；投标负责人和设计负责人，尤其是投标负责人应全盘了解招标文件所有内容，并随时将相关补充信息发给相关责任人。
5. 请合作单位负责人配合做好安抚，动员及推动工作，让项目团队参与成员放下包袱，开动机器。
6. 将投标团队名单和联系办法，投标阶段计划书，通过email发给公司费用控制部和材料部。

对于本次项目启动工作，总体上我们的线路清晰，目标清楚，但是也出现了如下几点问题：

a□招标文件翻译安排滞后，导致设计师在对标书理解不透彻地情况下，仓促开始，设计建议方向把握不准，迷失重点；所以，在以后的项目投标中，应在拿到标书的第一时间，将关于设计的招标要求翻译成中文。

b□必须通读并吃透招标文件所有内容，在宏观上把握业主的

要求。本项目投标时，在以下方面有待提高——信息的完整性，需将招标文件中比较离散的信息，收集归类，并通知相关责任人。

## 10 设计功能

设计方案应实现两大功能：一、设计方案实现能够最大程度上满足客户要求的功能，且方案符合建规（以下简称第一功能）；二、设计方案能够实现项目造价最低的功能（以下简称第二功能）。

首先，我说一说我们在设计过程中，实现第一功能时的问题。

该项目的招标文件经过梳理后，产生了比较清楚的脉络。与一般设计不一样的是，客户没有提供大致的平面图，所有的信息都来自于招标文件中的：

- n 带有“区域功能模块图”的客户要求；

- n 房间表；

- n 包含已建一期厂房的用地平面总图。

所以，本次设计工作的主要挑战来自于建筑图的生成。如何在保证绿化面积，规定数量停车位的基础上完成建筑主体设计，并保证客户招标文件中所要求的面积一定的房间数量，合理安排平面布置，还要保证生产区面积大于建筑总面积的55%，这是一个艰巨的任务，为此，我们付出了很多努力。在建筑设计刚开始的几天里，在大量的文字信息前，我们的思路不是很清晰，遇到信息矛盾，取舍时轻重不分，重点不突出。应该说，我们第一版的建筑平面图，保证了绿地比率，保证了停车位，能够囊括rfp（招标文件）的几乎所有房间要求，然而，我们的生产区面积没能得到保障，这种面面俱到来自于设计第一功能-生产面积的牺牲；同时，我们对rfp中的

“区域功能模块图”没有足够重视。这两个失误导致了方向性错误和逻辑错误。所以说，我们最初的建筑方案，没能很好地实现第一功能。后来，通过与客户的沟通，及时改正了这两个错误。通过这件事，我们在以后的xxx项目设计中，应该注意如下要点：

a□厂房的第一要务是用于生产的目的，所要求的生产区域的面积不能撼动；

b□客户招标文件中，对于解释房间或区域逻辑关系的图表或文字，应仔细研究，并尽可能满足要求。

其次，再讲讲在设计过程中，实现第二功能时产生的问题。

对于xxx项目的设计方案的优劣，除了对第一功能的考察外，还有对第二功能的考察，对这两个功能共同考察的结果决定了设计方案性价比的高低。专业而又公正的客户应选择性价比高的方案。

应该说，我们第一轮的设计方案，总体比较合理，只是空调与工艺系统出了些问题。在这两个系统中，合作团队选用的部分设备和材料超过了客户的要求；对于本次施工的范围，在空调系统和工艺系统配套设计的区域上，也超出了客户要求的范围。后来公司决定，由中电四自己完成空调与工艺的设计，经过我们空调和工艺团队的努力，纠正了空调和工艺系统设计过头的错误。

## ii□设计步骤

设计工作主要分为如下几个步骤：

6. 根据建筑平面图、招标要求和机电专业的重量条件完成结构设计；

7. 根据招标文件与中电四的投标策略，确定图幅与图框形式；
8. 按照招标要求编写设计说明。

### iii□设计管理

第一轮设计中，我们发现了一些问题：

a□ 尽管时间紧迫，合作单位的参与人员，却不能按照项目要求改变作息制度；而且设计人员在其本公司设计，信息传递慢，沟通不顺畅；最终导致了机电估价表提交滞后。

于此，建议石化苏州院，应增加空调和洁净室装修的专业人员，填补这两个专业的人员空白，做到在以后的设计中，可以独立完成项目的完整设计，也有利于企业的发展壮大。

b□ 中电四设计团队也要加强力量，依靠合作单位做设计配合实在是无奈之举。举例来说，生产设备的平面布置是设计中的重点，合理的生产设备平面布置，具有很强的逻辑性，设备的布置与大小，直接影响结构柱网的合理间距。而我们没有专业的生产工艺工程师。

c□ 设计经理，应既要精于设计，更要强于管理。让建筑师或空调工程师担任半导体厂房项目的设计经理，应该更合理。

d□ 划分设计范围要清晰，否则容易造成界面脱节或者重叠。

该项目是公司的'第一个xxx投标项目，由于人力资源相对不足，所以到处“拉郎配”，因而我们的投标团队就是一个“多国部队”。该项目投标团队的组成为：

n 我们总承包部门作为该项目的投标人，负责设计管理以及标书整体编制。



在一个需要拓展的新兴行业，在人力资源相对不足的情况下，这样的团队组成总体来说，还是比较合理的。也可以说，为了特殊项目，偶尔组成大兵团的作战联合，是一个壮举。想补充的是，在选择团队时，还应该考虑以下问题：

1. 选择技术熟练的队伍，是保证技术工作质量的前提；
2. 选择有巨大热情，功能互补的队伍，是真诚合作的关键；
3. 选择队伍与客户是否有良好关系，是夺得项目的保障；
4. 选择队伍在多大程度上，能够服从公司整体的价格战略，是投标成败的核心。

另一方面，既然公司已经确定了xxx项目作为我们的发展方向，那么，从长远看，我们需要一个能够代替“多国部队”联合投标的人力资源储备。联合投标，有众多弊端，所以在该项目的第二轮投标中，我们的合作单位退出了。由于力量严重不足，总承包部的设计人员不得已，在原本满载的繁忙工作中，抽身进入该项目。不得不说，在本次投标过程中，总承包部的员工以及石化苏州院的同仁都付出了艰辛的劳动，设计人员非常优秀，72小时不下火线是常有的事。当然，在遇到攻坚战时，我们需要这样的斗志与情怀；另一方面，假如每战必攻坚，就是一种伤害，因而会影响团队的稳定。公司有了新的发展方向，如果我们的团队建设也是积极的、专业的，那么，我们付出的代价就会转化为新的，动力强劲的生产力。

一般来讲，回标文件与客户要求不一致，是非常糟糕的，会让客户非常反感，会出现因此而废标的风险，所以，我们在做回标文件时，应严格按照客户要求的目录与次序编写。

回标文件包括很多内容，让一个人准备回标文件，是不行的，所以，在我们拿到并梳理招标文件后，应将回标文件分门别

类，分配到相关责任人，由专业的人完成专业的事情，也要列出时间表，让每个文件在规定时间内有符合要求的反馈。

在编写回标文件时，我们除了借鉴历史文档外，更应关注文件的针对性，这份文件是否能够切实可靠地为这个项目服务，是需要花时间，动脑筋的事情。本次项目的标书准备过程中，在公司领导的引领下，既参考了其他项目的投标文件，又增加了大量为该项目量身定做的内容，使文件有血有肉，很饱满，很靠谱。收集并汇编回标文件是一个系统工作，这项工作上，我们的同仁表现出了丰富经验和专业水平，所以，我们的电子档和硬拷贝文件，做到了按部就班，很有条理。

报价阶段是我们整个投标工作的决战阶段，先前我们准备的设计方案合理与否，直接影响报价的质量。我们共准备了两次程序完整的报价，对于这两次报价，我分别介绍：

#### i) 第一轮报价：（五进三）

第一轮报价的组织工作，有点混乱。由于我们自身没有充足的人力资源，所以只得与外部单位合作。要求合作单位对自己的设计工作，完成扒量并报价，很明显该合作单位有自己的小算盘，结果设备材料单价明显高于市场面价，部分甚至翻了跟头。我们也硬着头皮要求石化苏州院的工程师估量，而苏州院又缺少完成估量的力量，到了节骨眼上，才发现弓拉折了，箭没出去。于是，再找其他外协单位完成消防以及土建报价，事实上，我们的外协单位态度不是很积极。

第一轮投标，价格上，我们是“标王”。我们有四个失误：

a) 忽视了评估业主可能的投资预算；

b) 外协单位的钢筋量统计超高；空调与工艺设备的报价太高；

c) 空调与工艺的设计方案偏高偏大，之前已经提过，不再赘

述；

d□对客户非官方信息缺少过滤筛选，结果当然是，方案冒好，价格冒高。

我们有个专业的费控团队，为了出价工作，他们每每通宵达旦，全力配合，付出了艰辛的劳动。由于公司涉足土建不久，还缺少经验，对土建的定价相对显得不是很有把握，所以，我们在土建价格的掌控上，还需要增加力量与积累经验。

## ii□ 第二轮报价与第三轮报价

第二轮报价，是三进二的报价，我们根据客户新的招标要求，重新修改了设计方案，我们的设计方案依然是最合理的，价格也很好，所以在很好的呼声中，我们进入第三轮（最后一轮）。第三轮是二进一的报价，在不修改设计方案的前提下，提供新的折扣价，现报价已提交，结果尚须等待。

## iii□ 报价的艺术

该项目对于公司是一个战略性的工程，所以，公司领导很重视，在领导的支持与指导下，投标进入最后一轮，取得了阶段性成绩。不管投标结果的成与败，这个项目的投标过程，将成为我们的宝贵经验，并为以后的xxx项目的投标工作，起到指导作用。

## 投标工作总结篇四

一年来，我局认真按照上级消防部门的要求，始终把消防工作作为一项重要任务来抓，切实加强领导，认真研究，积极探索消防工作的新路子。坚持以“预防为主，消防结合”的工作方针，加大宣传、重点排查、提高整治力度，充分利用学习日、工作会议、短信等方式为宣传重点，进一步提高干部职工的消防安全意识，形成全民参与、齐抓共管、共同监

督、共同维护、积极推进的工作局面，消防工作取得了一定的成效。现就一年来的消防工作总结如下：

消防安全工作点多面大，事故发生率高，必须依靠全社会的力量，共同参与、紧密防治才能得到有效控制。为切实将消防安全工作作为维护社会稳定、促进经济发展、确保人民群众生命财产安全的大事摆在重要议事日程，切实抓紧、抓好、抓出成效。一是成立了消防工作领导小组，负责日常的防火监督检查和组织火灾扑救等工作。二是层层落实消防工作责任。按照区消防安全委员会的要求，认真组织传达消防安全工作会议，研究部署消防工作。三是适时召开全局消防安全工作会议，研究安排消防工作。并对公司内各作业部门进行检查指导工作，解决消防工作的难点和疑点问题。

在认真分析当前消防安全的形势下，把工作的出发点和落脚点放在提高消防安全意识上。一是认真开展好消防安全常识教育。在安全生产工作会议上，认真组织干部职工学习消防法律法规，普及防火、灭火和自救逃生的知识。二是开展好消防宣传阵地教育。通过会议、短信、宣传栏、作业区域张贴明显标识等方式来进行宣传，做到人人都是宣传员、个个都是检查员，发现问题及时上报，及时处理。

局里始终坚持“预防为主，防治结合”的方针，加强对清运车辆、垃圾处理厂、办公地点等重点场所进行专项整治和排查工作，每逢节假日，特别是元旦、春节、清明节、五一、十一等重要节假日和天气干燥的季节，局里都要安排小组成员对各部门进行专项排查，在检查过程中对一些隐患较大的地方，及时提出整改，并要求定期整改，使安全隐患消除在萌芽状态。

结合环卫工作实际，制定出以消防安全为主要内容的《消防工作实施方案》，建立和完善工作领导小组，让每一位干部职工都成为消防监督员、检查员、报告员，做到人人有责，发生火灾及时汇报，及时联系消防部门。同时，结合工作实

际，在车辆上配备了消防安全设备，办公区安排了灭火器。二是加强对干部职工的培训，进行防火、灭火、应急处置各种突发事件的学习，提高防火意识。三是加强对洒水车辆的管理力度，做到短时间内能够到达现场，保证灭火用水的供给。

总之，我局的消防工作在区委、区政府及主管部门的关心和支持下，在广大干部职工的共同努力下，取得了一些成绩。在今后的工作中，我们将继续努力，进一步统一思想，提高认识，加大宣传、以点带面，全面推进消防安全预防安全生产工作，为全区经济和社会发展做出更大的贡献。

## 投标工作总结篇五

xx年我市招投标工作取得了一些成绩，但也存在一些不容忽视的问题，如专家库建设问题，仍滞后于整个招投标工作；招投标制度的规范，各项纪律，执行有待于进一步加强；工作人员的业务水平有待于提高等等。为此，市招投标管理办公室确定了下一步的工作思路，如下：

xx年全市招投标工作总的思路将按照政府领导、集中管理、统一市场、公开交易、规范运作、依法监管的原则，本着统一、公正、规范、高效、廉洁的招投标运行机制，着力于加强监督管理，完善操作规程，鼓励公平竞争，树立阳光形象，进一步创建统一开放、竞争有序的招投标市场。

xx年，在现有制度基础上，制定比较完善的招投标规章制度，下一步将制定工程建设招投标办法，政府采购办法，土地拍卖办法，产权交易办法，将各项招投标活动纳入规范化法制化轨道，保证各项招投标活动有法可依，切实维护公共利益，维护招标单位利益，维护投标方利益。

对各类招投标信息发布实行统一标准，统一管理，进一步规范信息发布行为，提高公众对招投标监督参与度。一是对公

告发布媒介进行调整，以整合信息资源，提高服务水平；二是通过建立《市招标投标网》，将招标事项核准、招标公告、中标结果、信用记录等信息，及时予以公告；三是信用记录公开。对违规招投标行为的处理结果、招投标活动当事人不良行为记录等相关信息，进行公示。四是坚决杜绝场外交易现象的发生，对应该进入交易中心进行交易但不进入的，要发现一起查出一起。

## 投标工作总结篇六

建筑公司投标介绍信(一)\_\_\_\_\_市\_\_\_\_\_区公共资源交易管理办公室：

联系人免费接收交易项目信息的手机号码为(仅限一个号码)：\_\_\_\_\_。联系人、手机号码和注册资料若有改变我方将书面申请变更。

此致!单位名称(行政公章)[]xx建筑公司 20xx年x月x日

建筑公司投标介绍信(二)xxxx有限责任公司：

兹有我公司\_\_\_\_\_同志等\_\_\_\_\_人前往贵单位介绍\_\_\_\_\_工程投标报名事宜，到时请接洽!兹有我公司同志等人前往单位介绍工程投标报名事宜，到时请接洽为荷!建筑公司投标介绍信(三)xxxx有限责任公司：

单位名义处理一切与之有关的事务。

请给予接洽办理为谢!xxxx有限公司 20xx年xx月xx 建筑公司投标介绍信(四)(建设单位、招标代理单位)兹授权 xxx 代表我公司在贵公司办理\_\_\_\_\_工程项目投标事宜，请予接洽!申请人：(投标人名称)(盖单位章)20xx年 xx月 xx 建筑公司投标介绍信(五)\_\_\_\_\_：

兹授权\_\_\_\_\_同志，前来办理\_\_\_\_\_工程暨辖属装修改造项目施工库选单位投标等事宜。

此致!\*\*\*装饰设计工程有限公司 20xx 年x月x日

## 投标工作总结篇七

20xx年，在经营部全体人员的努力下，工作精益求精，思想稳定团结，各项管理制度不断完善，实现了经营各项工作积极有序地发展，保证了我公司的经营能力逐步提高。

1□20xx年经营部完成总包结算 \*\* 个，结算总额 \*\*\*\*\* 万元；具体有：

1、团结协作，确保各项工作的顺利完成20xx年经营部在公司领导的大力支持下、在各兄弟部门协助配合下，经过全体人员共同努力，相继完成了5个总包结算的编制、上报、审核工作；4个总包结算的编制、上报工作；79个投标项目的资格预审工作，中标工程6个。特别是在总包结算审核及投标过程期间，经营部人员经常加班加点，不计个人得失，尽心尽力，顺利完成了总包结算及投标任务，为实现公司的经营目标做出了应有的贡献。

2、完善经营制度，进一步提高工作效率

20xx年度经营部配合公司出台了《经营手册》，进一步完善了经营制度，明确了从工程信息跟踪到投标到签订合同到施工等一系列管理模式，为公司实行管理规范化、运行程序化，打下良好的基础。

3、加强基础资料建设，进一步提高总分包结算质量

20xx年度经营部人员积极参与到项目的管理中，积极配合项目进行现场收量，掌握现场第一手资料，对各项目的签证进

行服务指导，为以后结算打下良好的基础。

#### 4、以人为本，创造和谐的工作环境以提高集体凝聚力

经营部充分体现了以人为本的思想，创造和谐的工作环境，心往一处想，劲往一处使，大家积极配合，密切合作，共同完成了多个项目的投标结算工作。

20xx年，经营部要不断加强自身的建设，来适应变化莫测的外部环境。20xx年经营工作的主导思想将着重于对内加强管理，对外开拓市场，提高承揽任务质量，加强人才培养，提高编标能力，进一步完善经营部的制度建设。

工程信息的收集是经营部工作具体实施的起点，通过各种渠道尽早掌握工程信息，并对其进行分析判断，将有价值的符合公司经营开发主导思想的相关信息归类，早追踪，早介入，早联系，力求掌握主动。筛选上必须做到有重点、有侧重、讲策略，具体问题具体分析，这样可以在第一时间掌握工程信息，对后续经营工作起到关键的作用，并有的放矢地开展投标工作。

经营是企业管理的先导，是创效的起点，在投标过程中，经营部要研究市场、讲究技巧、灵活应对，为创效打下良好基础。

1、做好项目的选择。施工环境、项目结构直接影响项目的收益，经营部在投标前期，就应做好标段选择工作。通过与业主和招投标代理机构的接触，提前了解项目所处环境、单价高低等情况，有选择有目的进行投标。。

2、从源头上把好创效关。经营部首先要避免先天性亏损项目的承接，其次要适应市场变化，超前谋化，精心应对，采取有效措施，在源头上把好创效关。



3、合理进行投标报价决策，为项目创效创造条件。经营部应加强对市场的研究，了解各地区的价格行情，认真研究招标文件，详细调勘现场，合理编制施工组织设计，准确核实工程量，为报价决策、为项目创效创造有利的条件。

经营部加强对现有员工的培训和教育，对现有的知识和技能不断更新。一是提高工作效率和技术水\*，使每个人在工作上、思想上、行动上都训练有素，向职业化标准化靠拢；二是各成员在加强业务水\*的同时，不断加强自身各方面修养，实现自我、超越自我；三是经营部也应充分考虑个人的发展，相互协调、共同促进，使部门和个人共同进步。

20xx年的工作中，经营部通过积极寻求外部资源，与兄弟单位建立战略联盟，取得了良好的经营业绩，保证了投标项目的收益率和中标率。但这种合作方式存在着巨大的经营风险，稍有不慎，将会造成竹篮打水一场空的情形。针对此情况，经营部将积极探索这种操作模式的规律性和可控性，避免盲目合作，减少经营风险。并在现有的基础上寻求思路上的突破，争取经营工作稳定持续健康发展。

经营部作为公司的一个重要职能部门，涉及到各种内外关系、各个职能部门，如资质证件、合同原件的借用，开具介绍信及保证金的办理等。所以经营部一方面需要强化自身业务技能，确保自身工作万无一失，另一方面是做好相关的服务工作，协调处理好各种事项，充分发挥经营部的职能。

## 投标工作总结篇八

医用耗材及检验试剂集中招标采购工作是一项全新的工作，全国各地尚未成熟方法、经验可以参考借鉴，我们开展这项工作，就只有摸着石头过河了，在充分参考药品招标的经验同时，结合医用耗材及检验试剂采购的具体实际情况，实地了解医疗机构在采购过程中的实际操作和要求，走访相关专家、主任，通过开征询会，座谈会等，征询各方意见和建议，

为制订方法打好基础。我们走访了市一医院、市中医院、保健院、市二医院等多家规模大，有代表性的医疗机构，向相关的采购人员、临床使用人员、专家、主任了解实际情况，取得第一手资料。通过综合考虑，在公平、公正、公开的原则下，在保证质量、维持稳定、降低价格、简化操作的前提下，建立医用耗材招标平台，建立医用耗材和检验试剂数据库，经过两个多月的筹备，制订出第一个试行的招标方案和评标方案，并经市招标采购监督指导委员会审核通过，在去年正式招标。

第一次招标包括医用高分子及注射用穿刺类耗材、用量较大的检验试剂、心脏起搏器、人工晶体四大类，招标采用了评标与议价结合的方式，以标准化评标为主，结合专家评委评选意见，综合参考，确定中标。其特点是操作简单，客观实际，合理竞争，降低价格，提高质量。

由于医用耗材及检验试剂集中招标工作在我市来说，是一个新生的事物，我们根据第一次招标操作取得的经验，并在交易实施过程中，通过走访医院，召开座谈会，参加相关学术会议等，及时了解最新情况，归纳分析总结，为今后进一步扩大招标范围做好准备。

去年分别召开了医用中标耗材使用意见征询会和意见沟通会各一次，了解中标医用耗材在使用过程中出现的问题；参加市检验协会工作会议一次，了解中标检验试剂在临床采购和使用、供应过程中出现的新问题，新情况，听取专家们的意见和建议，取得良好效果。特别是临床使用新的中标品种需要有一个沟通和适应的过程，通过这些会议，使存在问题能及时协调解决，更好促进中标品种使用，使医疗机构更好地执行中标结果。

在第一次招标取得一定操作经验的基础上，根据市卫生局指示，筹备开展第二次耗材和检验试剂招标工作。第二次耗材和检验试剂招标范围扩大到骨科材料、介入材料、透析耗

材□x线附属设备及部件，检验免疫试剂、生化试剂等十二个类别。从去年11月份开始，进行数据收集，汇总分析，召开临床专家技术指导论证会，听取意见和建议，制订招标目录和招标文件，从第一次招标的基础上，总结发展新的招标方法，主要特点是更加科学合理，保证临床使用的习惯性和延续性，价格良性竞争，合理降低，各种质量层次均兼顾，适应不同层次群众使用。

今后，要进一步总结工作经验，制订和完善医用耗材和检验试剂招标方法，加强电子商务平台开发和完善，加强与各方面沟通交流，提高服务质量，更好推进和发展医用耗材和检验试剂招标工作。

xx上半年招标工作总结范本参考

## 投标工作总结篇九

近几年，\_\_\_\_\_公司在管道局和局党委的领导下，在上级部门的支持指导下，全面落实科学发展观，弘扬“只要有管道，就一定有中油管道\_\_\_\_\_”的企业精神，推进招标工作观念转变，监管体制创新。不断加强招标工作力度，紧紧围绕\_\_\_\_\_公司的建设发展，切实履行好招标管理工作职责，制定了《\_\_\_\_\_公司招标管理办法》，成立了招标办公室负责日常招标工作。在招标过程中积累了一定的经验，为今后规范和发展公司招标工作打下了坚实基础。几年来公司主要抓了以下几方面工作：

一、认真执行《\_\_\_\_\_公司招标管理办法》，不断规范招标活动。

我们把执行《\_\_\_\_\_公司招标管理办法》作为公司重点工作，组织人员学习《办法》，对照《办法》的具体规定，针对招标活动特点，进一步明确招标活动各主要环节的规范要求。一是坚持上级单位投资项目公开招标。二是在不符合自行招

标条件的情况下，要求通过比选、竞争等方式选择有资格、信誉好、业务能力强的代理机构代理招标。三是招标公告等招标信息必须及时发布，保证招标信息公开化。四是要求招标人将重大偏差和废标条款在招标文件中集中表达并加注，评标标准应量化、细化。五是要求评标委员会严格按照招标文件中规定的评标方法和标准进行评标。六是认真做好投诉质疑的调查处理。七是及时向上级部门汇报，请上级部门监督指导。

二、围绕公司重点工程建设项目、设备招标，不断创新工作方法。

三年来，我们把加强对重点工程建设项目招标活动的管理，做好重点工程项目的招标服务作为工作重点。与代理招标单位共同研究招标方案，明确招标人、招标内容和招标工作要求，从而保证了依法招标项目设备、材料招标工作的落实。在人员方面，我们选派骨干力量参与，保证招标规范有序的开展。20\_\_\_\_年\_\_\_\_车间工程项目金额高达600多万，20\_\_\_\_年的大口径管件配套设备项目金额高达200多万，20\_\_\_\_年车间厂房及操作间工程项目金额高达700多万，在与\_\_\_\_市\_\_\_\_工程建设监理有限公司及\_\_\_\_公司共同努力下，圆满完成了招标工作。组织有关人员到工地现场实地了解项目进展情况和设备材料招标采购内容，共同探讨招标中的具体问题和解决办法，保证招标工作依法开展、有序进行。

三、加强对重点领域货物招标监督，不断提高监管水平。

与工程建设项目有关的重要设备、材料面广量大，几年来，我们把与建设工程有关的设备作为货物招标重点监管领域，明确告知招标人法律法规对依法招标项目的招标要求以及法律责任。通过这种方式，实现了对设备安全质量监督和招投标监督管理的联动机制，在对货物招标监管方面收到了明显的效果。

四、是加强法律、法规的学习与宣传，进一步提高招标工作人员的执法水平和业务能力。

随着法律、法规的不断完善，整顿和规范建筑市场工作不断向深层次推进，为全面提高招标工作人员的法律意识和业务水平，不断适应招标工作的新要求，狠抓了法律法规的学习宣传。

五、招投标平台存在的问题和不足。

几年来我公司的招标工作虽然取得了一定的成绩，但也存在许多问题和不足，主要有：招标办人员力量及业务素质还有待进一步提高，监管和服务离公司要求还有相当的距离。这些问题，亟须我们在下一步的工作中予以不断地完善和改正，同时，我们也有决心将公司招标统一平台建设好，使其更好地为\_\_\_\_\_公司经济的快速发展提供公开、公平、公正、透明的市场竞争环境和优质的服务环境。

## 投标工作总结篇十

招投标实训一周很快就过去了，这一周是我两年来所有实训中收获最多，也是最生动、最刺激的一次。

预想中的实训是加班加点，没有任何乐趣，各个参与者都在接到任务后就个忙各的。可是，现实中的实训活泼生动，各个参与者之间经常相互沟通、交流，偶尔成员之间还互开玩笑气，气氛很是活跃，让我感觉到团队合作比一个人工作效率更高，而且同学之间的感情得到升华，特别是现在即将离别的我们，工作中我们配合得比以前更默契，我能够感觉到我们大家都很珍惜这一不在多得合作机会。

实训第一天刚上教室，待我们如父亲的徐老师就讲得一点内容，我们就被安排去拍毕业照了。这是个扎曲，但它让我们更珍惜现在还有的团聚一起学习的机会。说来也奇怪，照完

毕业照，我们回到教室，听老师布置任务了，大家谁都没有提到毕业照的事，都很投入的听老师讲，认真的做着本组的任务。我们组的乐趣还蛮多的，遇到不懂的问题，我们还相互叫成员去别的组问，但是谁都不服谁，倒不是我们真的不愿去，而是想要用一种更有乐趣的做法去完成。于是我们就玩石头剪刀布谁输谁去，这个做法虽然有点幼稚，但给我们的工作带来了不少乐趣，大家的工作更认真了。

在整个招投标实训中，最刺激的要数开标的那个环节了。在互检的过程突然发现有一组的封面日期竟然还是20xx年的，当主持人（老师）宣布这个标是废标时，我都紧张手心冒汗。因为我平时没有太过注重这样的细节，如果因为这个细节不注意而让我们组的辛苦工作付之东流，我觉得我都没有办法再在后面的工作中在和组员合作了。还有就是因为这件事我们组员的成绩都会没了。一直到能肯定不是我们组的时，我悬着的心才放下。

可是好景不长，因为我看到评标办法中标价的计算方法与我们的标底好像距离很远，我知道我们的标底应该是最底的。因为我们在讨论标底时大部分组员的意见都坚持要500万以上，只有我和组长不同意，最后我们通过运用浮动计算，说服了其他组员接受这个中标价。在确定这个中标价的过程中，我知道了，当我们在团队合作中坚持自己的观点有多难，你要说服大多数人，就要拿出能让大家信服的理由，而这需要你平时的积累和运用。同时我们报的价都比其他组的低很多，我们是抱着要么中标，要么废标的风险去做这个决定。组长的压力很大啊！唱标开始了，果然，其他组的标底都在500万以上，最低的也是500万，新的悬念又来了，我们组的标底会不会飘出控制范围啊？飘出去了我們那么纠结的决定可能就真的就结了。那我们的坚持就不能得到其他组员的认可了。当评标专家把标价范围算出来，而我们的标在标价范围内，并且我们的还是最低的，我知道我们有戏了。悬着的心随即变得心花怒放了。我知道我们的努力没有白费，上天不负苦心人啊！

结果已经很明显了，我们中标了。这是一个很惊心动魄的一个过程中，在这个过程中我终于知道了，投标原来那么有趣，那么的考验参与者。当我们的标因为一个小小的错误而别无情的废掉时，我们的心情可能就是愤怒，可能是伤心，可能是想向招标人再给一次机会。可是一切都于事无补了。当我们中标时，我们会心花怒放，就会欢呼雀跃，会更肯定我们的工作。这个是投标过程，这就是招投标实训。这就是这周的实训，生动真实，活灵活现！