

合作投标工作计划 商务投标工作计划总结 (实用7篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，很快就要开展新的工作了，来为今后的学习制定一份计划。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

合作投标工作计划 商务投标工作计划总结篇一

(一)、园区成立了以行政一把手为建设工程招投标工作领导小组组长，纪委书记，分管副主任为副组长，相关职能部门负责人为成员的领导小组，健全招投标领导小组办公室，配备了相应的工作人员。

(二)、明确招投标程序。由分管经济工作的副书记为组长的建设工作领导小组提出工程建设项目的建议方案，提交园区党政联席会议讨论研究“建不建”的问题；再由行政主要负责人为组长的招投标工作领导小组确定招投标方案，按规定程序实施招投标，解决“由谁建”的问题；最后由分管建设的副主任总负责人，规划_专人挂靠，协调具体程序性问题和现场管理。

(三)、建立信誉、业绩评估制度。招投标工作实行事前和事后评估，园区纪工委、监察室、招标办参照园区编制的《施工企业、中介机构单位信誉档案》，对投标单位的业绩、资质等方面进行事前评估，杜绝不合格单位入围，目前，已有2家施工单位、1家监理单位、1家预算编制被列入黑名单，不得投标、参加中介服务。

园区近几年来陆续出台了《海陵工业园区招投标暂行办法》、《海陵工业园区建设工程项目招投标工作的管理规定》、《海陵工业园区招投标补充规定》、《海陵工业园区关于对

参建单位绩效实行定期评估的试行办法》、《海陵工业园区行政村项目招标投标工作的管理规定》（讨论稿）等相关规定。其中，要求50万元以下的工程项目由园区招标办负责实施，50万元以上的工程项目由市、区招标投标中心负责实施，并对招投标方式、程序进行了规范和明确。对于一些中介服务机构的确定，园区制订了预先约定，园区纪工委、监察室、招标办、规划_门共同参加，采取现场抽签的方式，确定中介服务机构。

一、投标人串通抬高标价。这是目前招投标中比较普遍的不正常现象，时常会出现投标单位相互串通的情况，彼此达成协议，出现陪标、大家轮流中标、分“猪头肉”的现象，或借机抬高标价，损害投资人的利益，损害国家和社会的利益，削弱、限制了正当的竞争，使招投标流于形式。针对这些问题，我们将配合园区纪工委采取切实有效的形式，鼓励群众特别是建筑企业对招投标工程中的违法操作进行举报，对“陪标”、“串标”的单位实施严惩；同时，扩大招投标信息公开渠道，欢迎符合资质条件的企业来参加招投标。

二、虚假中标违规分包。这也是目前招投标中存在的正常现象，有些施工单位本不具备要求的施工资质和能力，却利用一些手段获取资格或打着别人的牌子中标后，马上倒手转包，或是未经招标人同意将工程分包出去，甚至还会再转手，再分包，这种以工程牟利的行为，使工程每倒手一次，实际用于该项目的资金就会减少一次，而且几经换手后，招标单位对真正施工单位的资信和能力已失去有效的监控，使工程项目的质量得不到应有保证。

三、中介代理机构违规操作。有些中介代理机构违规操作，帮助招标人从中运作、泄露内幕消息和利用自身熟悉法律、业务、人头的便利，既“吃”招标人，又“吃”投标人的问题。针对这些对代理机构逐一调查摸底，通过召开专题会议、推行招标代理信用管理制度、签订行业公约，加大违规行为曝光力度等，进一步规范约束招标代理机构的行为。

一、进一步强化自身的管理，不断提升自身素质和业务能力，培养综合协调能力。

三、加强标后检查力度，随着招投标体系日趋完善，但招投标事后检查监督工作成为薄弱环节，围标串标、挂靠投标、租借资质投标、违法分包、转包等不法行为，很多只能在事后检查监督、回顾中才能发现。为此，园区招投标办要协调和组织相关行政监管部门开展经常性的招投标检查工作，对园区与中标单位合同签订情况以及履行投标承诺情况等进行检查评价。

四、加大在建工程的巡查力度。建立定期巡查制度，每半年至少组织一次联合大检查，由招投标牵头组织，综合运用行业监管、纪检监察、审计、检察等职能，形成合力，对中标单位工程建设情况进行大检查，确保工程保质保量，项目负责人、现场负责人勤政廉政。其次，建立项目跟踪解剖制度，对群众反映强烈和政府投资的重特大项目跟踪解剖、调研分析。通过采取定期巡查和跟踪解剖相结合的方式，使工作重心向标后监管延伸。

五、加强档案管理。中标单位确定后，必须按照园区规定办理相关手续，交纳履约保证金、廉政保证金，有关招投标的一系列文件和书面合同交园区档案室、监察室备案保管。

合作投标工作计划 商务投标工作计划总结篇二

总结过去，展望未来，在以后的工作中，作为公司投标工作的排头兵，我将更认真的执行员工岗位职责的相关规定，充分发挥个人主观能动性，不断学习新技术、新经验，尽自己最大的努力给公司创造更大的利益。下面给大家分享关于投标员年终总结，方便大家学习。

一、工作总体情况

目前，我的工作处在一个起步阶段，刚开始的工作内容为帮助公司各位前辈在各项目中完成辅助工作，工作内容较细较杂，因此，在工作中，我不断培养自我的责任心和耐心，将责任心和耐心的培养放在做好工作首位，在这其中对招标有了具体的认识，并且学习到了一些需要注意的细节。

之后我接手了翼城县中医医院医疗设备采购项目，从前期联系供应商到出谈判文件，检查标书，开标，制作备案等一系列工作，在具体工作中使我的业务能力得到很大的提升，在同事们的帮助下，我的项目得以顺利开标完成。

二、存在问题

(一) 专业技术能力仍需提高。

在具体工作中，会遇到各种各样的具体问题，比如在284项目中甲方参数有明确的指向性，这在招标中是不允许的，而在参数的具体修改上，我得到了同事们的专业性的指导，在专业技术方面学到了很多，也让我认识到自己与其他同事的差距，激励我不断提升自己。

(二) 工作的统筹计划性需加强。

在工作中，个人对工作的安排和计划性仍需不断提升，常常会因为工作安排不合理，而造成手忙脚乱的局面，极大的影响了工作的效率，这是本人需要不断改进的地方。

三、下步工作安排

抓学习，提内涵。在今后项目实践操作过程中，个人的业务能力仍需不断提升，多帮助别的同事的项目，在其中遇到的具体问题，多思，多看，多请教，努力促进自我的全面发展。

在工作中，我深知我的经验及实践水平还不够，还需要继续

投入到公司这个大熔炉中去磨炼，不断的提高自己、强化内在素质，积极进取，以适应公司的发展。认真领会学习招标的各种规章制度，争做一名“优秀的企业员工”。在以后的工作中，继续发挥自己的所长，克己所短，不断总结自己的工作经验，找出得失，提高自己的专业技术，使自己能够更加胜任招标工作，更好的为公司贡献自己的力量。

我毕业于黑龙江科技大学土木工程专业交通土建方向，于20_年8月到本公司工作，到现在已经工作三个月了，这段时间是我工作的转换阶段，通过工作学习，使我对招标工作有了进一步的了解，下面是我在学习中的心得体会。

对于我来说，招标是一页空白，比较陌生，刚刚涉足招标工作，从事招标项目，对于我来说也是一次挑战。在刚刚工作时，为了可以对招标工作具体工作内容的了解，我对已完成的招标项目的资料进行精心整理，通过整理资料，也就是我学习一个过程，招标一个需要精心、认真的工作，在招标过程的每一个环节，都需要认真对待，作为招标工作后期的资料归档备案，是招标工作在迎接纪检和年检的必备资料，也是公司资质考核的组成部分。我是从20_年资料开始整理的，在公司资料没有想象中的那么全面，通过对下面分公司资料回收、整理，建立了统一的标准的档案册，对每个项目的资料进行整理检查，及时对资料不全项目进行进一步回收备案。通过半个月的整理，20_年前八个月的资料大部分已经整理完毕，整理过程中，使我初步对招标有了初步认识。

为了更快的熟悉招标工作中其他环节，我认真的阅读了大量与招标工作有关的书籍，主要包括国家建设市场的各项法律法规、公路建设管理法规等，并重点的对招标投标法律法规进行详尽的学习，同时，对招标文件的编辑进行了全面学习，为了更加彻底清楚招标文件的编制，我积极参与了新项目招标文件的编辑，招标文件是招标过程中进行评标、签订承包合同的重要依据，因此，编制招标文件一次重要工作，招标文件编制过程只有经历初步编辑初步检查(进行第一次修改)

打印二次检查修改(分篇分幅检查)定稿，才能成为优质的招标文件，只要把每个环节都要抓紧，才能保证招标文件的质量，只要做到对招标的环节的把关，才能保证接下来招标工作可以顺利完成，从而保证对业主负责，提高了公司的信誉度。我积极参加开标工作，为了在开标现场能够更加顺利完成开标工作，我提前将开办需要的资料进行汇编整理，做到事前有准备，事中不慌乱，事后免麻烦。

为了可以进一步丰富知识，对招标进行全面学习，我深知，在招标过程中的工程量清单计价方面的工作尽管在公司中并没有实施，也是招标工作过程中的重要项目，从长远来看，以后必将涉及到这方面工作，近期，我将参考《工程量清单计价规范》以及其他相关材料进行学习，并且熟悉概预算的相关软件，提高应用计算机解决招标工作的能力，加强自身知识的储备，培养全面发展的能力。

公司正处于发展壮大阶段，在国家有利的发展政策下，将面临着巨大机会和挑战。

第三提高公司在行业中的信誉度，在业主的评价，作为服务行业，只有加强服务质量，才能博得业主的信赖，在招标过程中应该在本着原则中为业主着想，达到业主的招标的本质目的，强化公司内部管理，使公司内部员工形成积极的工作态度，学习奋进学习精神。

公司未来面对巨大机会和挑战，作为个人，我将从现在做起，从工作一点一滴做起，积极准备迎接挑战，提高个人能力，为公司在未来中的蓬勃发展尽微薄之力。

我_年5月进入公司，和之前一样，从事的都是招标投标的工作，不同的是之前的工作偏向于监管。

整个5月和6月，我的工作以熟悉招标投标相关法律法规、地方政府规范性文件为主，通过两个月的学习，弥补了之前对

省级地方性规范性文件认识上的不足，加深了对395号文件和396号文件的学习和理解。通过编写开评标表格，进一步熟悉了开评标流程，以及excel函数式的运用。

7月份以来，我慢慢开始接触到项目，我意识到招标投标是一项需要耐心和彼此良好沟通的工作。到了8月底，昆明高级技工学校厨房设备采购项目和校园广播项目开标，这是我第一次以招标代理的身份进入公共资源交易中心，和预想中的一样，很多地方我不懂，第一天的开标时间大概用了一小时，当时很紧张，很多眼睛都注视着我，我比谁都更希望那一刻早一点结束。这一方面是因为我对昆明市电子招标投标系统及开评标程序的不够熟悉，另一方面也和我个人心理素质有关。

现在回想起来，很多事情都是这样，人们总是对未知的东西产生莫名其妙的恐惧，而所有的经历对于每个人来说都将是一笔宝贵的财富。

9月份和10月份，我整个人都在市招标办、昆明高级技工学校和云南西南招标公司之间打转，需要和_招标公司协调ca证书的使用时间，需要到学校盖章，需要应付行业主管部门的审核意见。印象最深的是技工学校四个项目周一将要开标，造价公司编写的工程量清单出了问题，大家心存侥幸，希望项目可以正常开标，当时我们大家都在楚雄，时间非常紧张，尤其是我，永远按捺不住自己的情绪。

工作就是这样，不可能一帆风顺，总会有一些问题让我们措手不及，而每个人都会有不同的意见，在那个时候一个明确的方案对解决问题至关重要，我非常幸运我有一位睿智的经验丰富的领导，也非常感谢各位领导和同事对我的包容。

10月份到11月份，_文体局草坪项目和塑胶跑道项目，从前期招标代理机构入州备案，到项目的招标备案，到招标公告的发布，到招标文件的发售及投标单位报名，再到最后的项目

开评标，我们每一个人不一定会经历整个过程，但是每一个人都会是项目从起步到结束的见证者。

经历了11月份_x项目的开评标，相信每个人都能够从中有所收获，我记得张副总在开完标的一次周例会上专门让我们做个总结，谈谈各自的感想，我觉得这样很好，有总结才会有进步。

12月份我主要负责昆明高级技工学校四个项目的汇编资料整理。对我来说这是一件很有意义的事情，在巩固招标投标流程的同时，也能从整体上更好的理解项目始终。

到公司工作已经有8个月的时间了，在单位领导及各位同事的帮助下，我很快适应了新环境，对招标投标工作有了更深层次的了解，学习到了以前的工作中无法学到的知识和技能，非常感谢大家给予我的关心和帮助。

尽管如此，对于招标代理，我始终还是一个新人，真正接触代理工作的时间并不长，还有很多不足和缺陷，专业知识局限，自我定位不准确，与人沟通交流不自信，工作时不够细心，考虑问题不够周全等等。对我而言，需要学习的东西还有很多。在今后的工作中，我将努力找出自身存在的不足和缺陷，认真学习好招标投标法律法规及有关文件资料，不断的总结与反省，不断鞭策并充实自己，掌握好专业知识，提高自身工作能力和业务水平，加强工作责任感，以便更好适应工作需要。

眼间2019年的工作已经接近了尾声，根据自身工作的实际情况，我对自己的工作做出分析评定，总结经验教训，提出改进方法，以便使自己在今后的工作中能惩前毖后，扬长补短，为今后不断改进工作方法，提高工作效率提供依据。

一、岗位职责

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2019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2019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；2013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2020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

2020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。

二、勤加学习，积极参加各项培训，不断提高自身综合素质。

由于刚刚转入这行，所以很多知识都要重新学习，只有积极参加培训才能更好地掌握相关知识，才能更好地完成本职工作。

三、存在的不足和改进措施。

在编写标书的同时也发现了自己的不足之处，编写过程不够认真，经常会有个别地方因粗心而出错，而且完成后检查也不够仔细，总是在会在封标的时候才发现有错误，造成封标工作拖后；有时开介绍信时也因为粗心大意放漏所需的证件，给公司造成损失。针对以上的不足之处，今后在编写标书的过程中认真仔细地按招标要求进行编写，有不懂的地方要多问，编写完成后要逐项检查，认真核对，确保上交到部门领

导的手上时无错漏。

四、下年度的工作展望

总结过去，展望未来，在以后的工作中，作为公司投标工作的排头兵，我将更认真的执行员工岗位职责的相关规定，充分发挥个人主观能动性，不断学习新技术、新经验，尽自己最大的努力给公司创造更大的利益。

总之，这段时间的工作是充实的成功的，如果有做的不好的地方，希望领导和同事们指出，以便及时更正。一年之际在于春，在20_年的春天，我将会更加努力，爱岗敬业，遵守执业道德行为规范，本着认真负责的工作态度，做好自己的本职工作，发挥出自己最大的能力，为公司的发展添砖加瓦。

再次感谢各位领导和同事的支持和帮助，我将在在新的一年里继续努力，不断提高自己的专业水平，虚心向大家学习，不断努力，争取再上一个新台阶。

合作投标工作计划 商务投标工作计划总结篇三

20xx年下半年，我们将紧紧按照县委、县*的决策部署，抢抓各项政策机遇，调整完善工作机制，自加压力，靠实责任，增强工作的针对性、主动性和实效性，确保年初确定的各项目标任务顺利完成。

一是加快重点项目建设。围绕年初既定目标，强力推进项目建设。对**等3个未复工续建项目和原铬盐厂旧厂区铬污染场地及铬渣场土壤修复工程、丝路文化主题旅游区等34个未开工新建项目，逐个进行梳理，制定具体推进方案，力促尽快开工，特别是对6个未开工的亿元以上重大项目，认真查找问题症结，集中研究解决，争取早日开工建设。努力挖掘项目潜力，对梳理转化新增的24项重点建设项目和山水林田湖生

态修复项目，加大工作力度，加快进度，尽快形成有效投资。切实研究投资增长着力点和关键点，深入分析行业投资运行情况，把投资计划细化分解到月，做到以月保季、以季保年，确保完成市上下达的固定资产投资亿元、增长15%的目标任务。

二是强化项目谋划争取。结合全县实际，准确把握国家宏观政策，以“三县五区”建设为主抓手，以创新驱动加快调结构转方式促升级为工作导向，围绕主导产业培育、重大基础设施、生态环境保护和民生工程等方面积极开展项目谋划，不断完善产业发展布局，提升基础设施建设水*，持续增强经济社会发展动力。督促各乡镇和县直有关部门结合实际情况，围绕产业政策和资金导向，充分发挥资源优势，谋划一批具有战略性、系统性、可操作性的项目，加强与上级部门对接，力争更多的项目纳入上级规划盘子，争取更多资金支持。

四是抓好经济运行监测分析。时刻关注全县经济发展态势，认真做好经济运行的监测分析工作，定期开展固定资产投资和主要经济指标动态分析，按时完成季度分析报告，努力解决存在的突出问题，为县委、县*正确决策提供依据，确保完成20xx年经济社会发展主要预期目标。同时，认真落实20xx年*重点工作目标任务和20xx年市*下达我县工作任务分解中与我委有关的工作，确保全县整体工作的均衡协调推进和目标任务的按时完成。

五是积极推进易地扶贫搬迁。进一步细化易地扶贫搬迁工作方案推进计划，列出时间表、制定作战图、明确责任人，督促相关部门强化施工监管，加快工程进度，力争“圆梦苑”小区文化广场、物业管理用房、社区服务中心、公厕等基础设施和天然气、供暖等公共服务设施同步建设，确保20xx□20xx年度建档立卡贫困户按期入住。同时，加快培育多元富民产业，加大宣传易地扶贫搬迁优惠政策、目标任务，抓紧制定完善宅基地复垦和迁出区生态恢复方案等配套政策措施，确保易地扶贫搬迁政策落实见效。

六是加强节能减排和循环经济发展。运用各种宣传形式和手段，普及循环经济知识，重点强化企业管理人员、技术人员、工人培训，切实提高公众资源意识、节约意识和环保意识。加快园区循环化改造进程，加大循环经济试点示范企业的培育力度，积极做好省级、市级循环经济试点企业认定工作，着力打造特绿色有机农产品生产加工基地，实施一批清洁生产、节能减排、资源综合利用、污水垃圾治理、原材料深加工循环经济项目，进一步提升循环经济发展水*。

七是着力抓好队伍建设。加快推进职能从微观向宏观、从审批向监管、从项目安排向制度设计的转变，强化政策谋划、规划编制、投资管理等主要职能，进一步转变工作方式，善于换位思考，切实化管理为服务，更好地为基层、为企业服务。以作风改进促进决策执行、改革攻坚和项目谋划能力的提高，推动重点工作事项、重点领域改革、重大项目建设落实见效。

合作投标工作计划 商务投标工作计划总结篇四

年镇招投标投工作，以科学发展观为指导，建设社会主义和谐社会为目标，服从服务于镇党委镇*的中心工作，坚持社会效益和经济效益双丰收，为打造人民满意的“阳光”*作出应有的贡献。

紧紧抓住建农村四级公路建设、河道淤积这个重点，协调组织好招投标，增强项目建设质量，努力实现建设资金使用效益最大化。着重抓好几项环节。一是做好前期准备工作。协调农业水利部门，组织专门队伍搞好河道、公路的现场勘测，做预算书，设计好图纸，写好具体的技术要求，为招投标工作打下良好的基础。二是拟写招标文件。依据项目技术资料，拟写招标文件，保证内容的全面性，可操作性，规范性，充分体现招标人的意志，为报名者提供投标依据，成为招投标双方共同遵循的标准。三是加大信息覆盖面。拓宽招标公告渠道，以公示栏、电话、电台等载体，提高信息覆盖面，增

加竞争力。四是搞好投标资格预审。加强投标报名者资格条件进行审查。对满足招标公告和招标文件规定的实质性要求的，确定为投标预审资格合格人员。五是确定评标小组。依据《东台市限额以下建设工程竞争性发包实施意见》的要求，确定评标小组，公*、公*、公开确定中标人员。

依据东台镇研究制定下发的东镇发[20xx]109号《关于进一步强化限额以下项目招标投标工作管理的意见》和《招标投标管理工作细则》中要求，就管理运行机制、审批手续、投标人管理、责任追究等方面进行规范，做到招标工作各个环节有章可循，有据可依。进一步坚持招投标项目申报审批制度，投标资格预审制度，公*竞争，合理最低价标制度，合同签订制度，合同签订制度，项目监理制度，项目验收制度，资金拨付等制度，进一步规范招标投标工作的运行。

始终将工程项目合同、施工、竣工验收作为保证工程质量的重要环节，加大项目建设管理，实施全程监督。一是严格合同签订的严肃性。以招标文件和招标公告为依据，中标单位签订规范统一的合同文本，资产租赁、出售项目合同统一由法律中介机构进行法律公正。保证合同的严肃性，防止出现阴阳合同；二是控制工程质量。对施工单位依照施工合同、图纸、施工方案规定的原材料、设备配制、工艺流程执行情况，除聘请专业技术人员进行质量监督外，还将请有事业心或有特长的当地群众代表进行全程跟踪监督。三是履行施工变更手续。对涉及工程量、工程标准，合同价款的调整变更，必须甲方同意，由招投办公室履行项目变更申报审批手续。未经审批，擅自变更按合同进行罚款。四监督施工。镇招标办、纪检部门人员定期检查工程项目经理到位情况，检查工程质量、进度和工期，及时发现纠正工程转包、非法分包、挂靠、擅自变更工程等问题。采购供应中，对照合同约定核对设备配置，供货时间、设备运行质量、售后服务情况，查纠偷改配制，设备质量差，售后服务不及时的问题。五是质量验收。已竣工工程由乙方提出申请，招标办牵头，甲方和各相关部门代表和质量监督人员联合进行验收，并在验收报

告单上签字确认工程数量变更和质量情况，确定最终结算金额。

以国家《招标投标法》为依据，坚持对限额以下工程建设、装饰装修实行合理低价中标法（投标价格低于成本的除外）；对集体资产的发包、租赁、拍卖、在满足招标单位所提限制条件的基础上，一律实行投标价格最高的中标。物资采购坚持优质优价，在产品质量和售后服务同等的前提下，一律实行投标价格最低的中标。

对重大建设工程，农田水利建设中，为防止串标情况和恶性竞争的发生，经过长期实践探索，总结制定了三种招投标法，竞标时现场确定一套竞标方法。一是按照各竞标单位现场商务标书的报价，实际经评审的合理最低价中标。二是在低于招标单位预算价的85%范围内确定有效报价的*均值再下浮3%为评标标底价，以最接近评标标底价者中标。三是现场竞价，通过竞价，在不低于施工单位个别成本限度内，实行合理最低价中标。通过以上方法，确保招投标工作健康有效地运行。

一是加强组织领导。镇成立招投标领导小组，由镇长担任组长，三套班子相关领导为成员，招投领导小组每季度召开一次例会。每半年向镇领导班子和市主管部门书面报告一次。同时明确各村场、单位党政一把手的责任，将其作为依法行政，加强党风廉政建设的一项重要内容。

二是加强诚信档案资料建设。建立健全经常承接项目建设的施工企业、设备、建材供应商诚信档案资料，根据投标人的投标行为和中标实施情况，进行动态分类，信誉度管理，对诚信度差的中标人及时限制市场准入。

三是加强招投标的透明度。每月编制项目招标月报表在公示栏公示，报市招标办、镇三套班子成员一份。每二月确定项目中标情况报市纪委，特殊情况由招标单位负责在大众媒体公示。邀标的中标结果公示5日。

合作投标工作计划 商务投标工作计划总结篇五

1、进一步巩固会计核算改革工作

搞好会计核算做好学校财务工作的基础,因此,必须在巩固会计核算改革的基础上,进一步规范会计基础工作,提高会计核算的水平。

2、进一步加强财务系统信息化建设

去年年底陆续上了单位工资、财政供养人员信息及年初上了单位预算编制系统软件,因此要加强财务人员计算机操作水平,加强财务系统信息化建设。

3、加强会计人员的业务培训,提高会计人员的整体核算水平。

4、管好、用好各种经费

尤其管好、用好中央下拨的义务教育保障经费,严格按照文件精神执行,不得用于人员支出、项目支出、以及偿还债务等。

5、做好收费工作

做好两学期的学生收费工作,严格按照一费制收费标准收费,做到收费标准公开公示,接受社会监督。

6、增强学校财务收支的透明度

积极实施实行大额财务支出公示、会审制度。大型采购、校建工程、每月财务收支都要及时公示,广泛接受教职工监督,增强财务工作的透明度,从而有效保证财务工作合理合法开展,调动广大教职工参与、支持财务工作。

1、组织财务部各员工对国家有关法律法规、会计制度、安全法、财务制度、管理制度等有关法律法规进行系统学习。

2、在财务部内部明确考核制度：财务人员的分工及各职能部门的协作，要分工明确并带有互相协作补充性，相互配合的工作中不断学习，对各项费用的合理支出起到监督作用，对违规违纪行为起到监督智能。

具体事宜、相关销售责任人都应有相应的监督，加大财务监督力度。

4、在对公司其他部门的工作方面：对各科室产生的各项费用进行核算，为公司节省每一笔支出，从一角一元做起。在对各种原料的发票接收方面，认真做好本职工作尽自己的能力去做好每一笔业务的考察及发票的接收工作，认真完成每月的报税工作。

5、对车间的耗用、检修期间产生的各项费用进行把关，为节约成本、减少开支做好每一项工作，对各项费用的节、超进行考核并报公司领导，协助领导做好决策工作。

6、对前工作期间应进行有阶段性的总结，从月度小结到季度、半年、全年总结；做好资金预算工作，其中包括对应付款项、应收款项、车间检修估算等等；做好财务报表的编制工作，要求帐务清晰、任务明确；积极配合公司其他部门接受集团公司的考核及检查。

一、工作任务

1、加强财务管理，确保各项工作正常运行。

(1)严格执行上级收费标准，不自立项目，不提高标准，认真执行校行政会议对减免费用的决定。

(2)做好开学初各项收费准备工作，防止冒名顶替、漏交有关费用现象发生，于十月底前结清各项收费项目，并进行公示。

(3)严格票据管理，保证不出差错。规范票据审批程序，确保资金合理，正常运转。

(4)对学校收支状况及经费使用情况逐月公布，接受师生监督。

(5)严把物品采购关，认真执行《__小学物品采购办法》，保证所采购物品品质优价廉，节约资金，减少浪费。

2、加强公物管理，保障教育教学供应及时到位。

(1)认真核查各类教育教学供应物品库存，详尽计划本学期各类物品供应清单，真正做到物尽其用，减少损耗。

(2)建立健全公物领还，赔偿制度，严防流失，闲置与损坏。

(3)管好固定资产，建好公物档案。开学初，对办公室、教室统一进行核查、登记。

3、搞好校园建设，改善办学条件。

(1)抓好校门和办公楼的修建工作，严格过程管理，抓好开工前的各项申报，招投标工作，建立专帐，对资金严格管理。

(2)认真抓好校园绿化工作和花草树木管护，定期修剪、施肥、浇水、除草等工作。

(3)抓好 1 号教学楼拆除前期准备工作，做好校门口布局、规划、设计。

(4)抓好有关设施采购与配备工作，及时上报采购品名。并做好考察与招标工作，保证所采购物品品质优价廉。

4、强化两灶管理，确保师生食品安全

(1)严格审查“两灶”两证(卫生许可证、从业人员健康证)，严把“两灶”食品采购关、清洗消毒关、饭菜留验关，严禁无证经营或超范围经营，无证从业，无票采购，确保“两灶”各类饭菜安全放心。

(2)加大卫生督查力度，严格落实工作服帽穿戴制度，餐饮用具消毒清洗制度，卫生区域清扫制度，给全体上灶师生创设干净、卫生的饮食环境。

(3)不断调整饭菜花样，讲求科学配菜，进一步增强饭菜营养成分。

(4)加强就餐秩序监管，督促学生自觉排队，刷卡就餐，严禁现金交易。

5、树立忧患意识，落实安全责任

(1)“两灶”监管人员要加强原料采购与保管，清洗消毒与保洁、饭菜质量与价格管理，确保师生吃上放心饭，可口饭，安全饭。

(2)加强校园在建工程安全管理，确保四周有防护，昼夜有值班，既要保证工程质量与进度，又要保障过往行人、施工人员人身安全，严防各类不安全事故发生。

(3)定期对校园、教室、宿舍用电线路、消防设施、排水管道进行检查，发现问题及时处理，防患于未然。

期维修

二、方法措施

1、加强政治理论学习，增强服务意识，提高保障能力，坚持

开展政治理论和业务知识学习，结合后勤服务特点和各人分管工作实际，开展交流研讨，针对工作中存在的困难和问题，大家出主意，想办法，发扬协作精神，搞好各项工作。

2、落实岗位责任制，强化工作职责，使后勤工作制度化、规范化、精细化。本学期继续实行各人工作日志制、月例会制、总务工作大事记录制、岗位责任制等各项规章制度。强化过程管理，注重工作实效，为各项考核提供依据。

3、加强工作纪律、得高办事效率。后勤人员必须眼宽、腿勤、心细、务实、严格遵守工作纪律，按时上班，外出办事要提高效率，及时办理，及时返校。加强节假日加班管理。

4、不断提高工作效能，创造性的开展工作。后勤工作既有分工，又要协作，各人分管的工作必须想方设法搞好，不回避困难，不上交矛盾。重大工作要有全局意识，齐心功力，互相配合，做到万无一失，发扬主人翁责任感。

5、狠抓各项工作落实。依据各人分管工作要写出相应的计划，分阶段按时限完成各项工作任务，期末各人对全学期工作进行书面。

一、树立正确服务思想：

根据财务工作要求，结合我校的具体情况，严格执行财务法律、法规，加强财产管理，勤俭节约，科学合理使用资金，以最大限度的争取资金，改善办学条件，使之达到新的办学标准，为学校的教育教学提供良好的物质保障。后勤全体人员本着求实、创新、到位和科学的原则，全心全意地为学校广大师生服务。

二、认真抓好常规工作：

(一)财务工作：

1、在 xx 年财务工作计划中，学校要准确做好年度预算工作，并严格执行。全面做好年终的决算工作，为学校教育决策提供可靠的数据，确保实现收支平衡。

加强财务监督。

3、协同教导处搞好助学金、减免教科书费的工作。

4、要求会计、出纳人员严格执行财务制度，遵守岗位职责，按时上报各种资料。

(二) 设施设备的管理及使用：

1、加强资产总量管理，完善各专室借阅、使用制度规则，提高现有仪器设备的利用率，实验开出率。

2、定期对各专室设备使用、管理等情况进行检查，及时记录和处理。

3、加强财产管理，新购物及时上帐，做到帐帐相符，帐实相符，年终认真完成清产核资工作。

(三) 学校食堂工作：

1、食堂管理员和炊事员，从购买、食品与菜搭配、食品存放、卫生等严格按要求做，解决好教职工午饭问题，严防食物中毒。

2、完善食堂的设施配备，购买消毒柜等。

(四) 落实安全工作，严防事故的发生：

1、每学期在开学前对学校建筑、锅炉、电线、专室进行全面安全检查，把发现的. 隐患及时上报校长。

2、做好学校的防汛工作，成立以校长为首的领导小组，安排防汛值班人员和成立抢险队伍，并在汛期前进行大检查，做到有备无患。

3、做好假期的值班安排工作，以防学校被盗。

4、与后勤人员签订安全责任书，使之 xx 年后勤工作计划明细，人人参与安全管理。

(五)做好学校的绿化美化工作，使学校变的越来越美好。

1、作好对花草树木进行全面修剪，浇返青水等工作。

2、对不利于花草生长的花池土壤进行换土、实施底肥。

3、协同德育主任抓好环境卫生工作。

一、树立正确服务思想：

根据财务工作要求，结合我校的具体情况，严格执行财务法律、法规，加强财产管理，勤俭节约，科学合理使用资金，以最大限度的争取资金，改善办学条件，使之达到新的办学标准，为学校的教育教学提供良好的物质保障。后勤全体人员本着求实、创新、到位和科学的原则，全心全意地为学校广大师生服务。

二、认真抓好常规工作：

(一)财务工作：

1、根据县财政局、教委关于下达的 20xx 年预算标准，准确做好学校年度预算和收支计划，并严格执行。全面做好年终的决算工作，为学校教育决策提供可靠的数据，确保实现实现收支平衡。

2、加强过程管理，及时统计教育经费使用情况，做到底码清楚，信息准确，每月向校长汇报，为领导合理使用资金提供依据。年底向职工汇报资金使用情况，加强财务监督。

3、积极参加财会人员的继续培训工作，提高财会人员业务水平。

4、要求会计、出纳人员严格执行财务制度，遵守岗位职责，按时上报各种资料。

(二) 设施设备的管理及使用：

1、加强资产总量管理，完善各专室借阅、使用制度规则，提高现有仪器设备的利用率。

2、定期对各专室设备使用、管理等情况进行检查，及时记录和处理。

3、做好设备购置可行报告，立项书上报镇财政所，争取增加设备，使之达到新的办学标准。

4、加强财产管理，新购物及时上帐，做到帐帐相符，帐实相符，年终认真完成清产核资工作。

(三) 教育信息化建设：

1、协同教导处加强培训教师队伍，以信息化带动教育现代化。

2、管好现有设备，保证设备正常运转。

(四) 学校食堂工作：

1、食堂管理员和炊事员，从购买、食品与菜搭配、食品存放、卫生等严格按要求做，解决好住宿生和教职工的吃饭问题，严防食物中毒。

2、完善食堂的设施配备，购买相配套的食堂餐具、炊具。

(五)落实安全工作，严防事故的发生：

1、每学期在开学前对学校建筑、电线、专室进行全面安全检查，把发现的隐患及时上报校长。

2、做好学校的防汛工作，成立以校长为首的领导小组，安排防汛值班人员和成立抢险队伍，并在汛期前进行大检查，做到有备无患。

3、做好假期的值班安排工作，以防学校被盗。

4、与后勤人员签订安全责任书，使之后勤人员人人参与安全管理。

(六)做好学校的绿化美化工作，使学校变的越来越美好。

1、作好对花草树木进行全面修剪，浇水等工作。

2、对不利于花草生长的花池土壤进行换土、实施底肥。

3、对死的月季花、龙爪槐、等进行补种。

4、协同德育主任抓好环境卫生工作。

三、抓住重点力求创新：

1、抓好队伍建设，提高业务素质，为各项工作的开展提供可靠保障，积极参加上级组织的各种培训。

2、定期主动召开教职工会议，虚心听取建议，提高后勤人员的服务意识和服务质量。

合作投标工作计划 商务投标工作计划总结篇六

等4个电商平台刚刚完成建设。其中亚马逊商城我们公司的合同日期已经到了。所以，我建议申请天猫商城做为我们公司开店的另一个接口。

暴露出我们公司明显人力配置方面太少，电脑配置跟不上我们公司做图的需求。时间又太赶等诸多因素。

团购方面：我们公司因为，没有好的店铺数据所以无法参与京东的活动，同时前期我们公司的刷单也属于没有为店铺做好引流工作，只是徒增了销售数据。

商务舱方面：由于对方公司对我们公司的产品并不是很了解，所以在关键词搜寻方面和呈现方面做的不够精准。同时没有掌控好促销的时间段。单价消费过高，整体预算不足。

在此关于京东商城，我们公司就不过多做具体的分析了。我建议xx年京东商城，优化产品的关键词。多做几款爆款产品，并在外部引流方面增加促销力度。丰富我们公司的主流产品。其中增加白酒的数量，因为目前白酒才有5款。

淘宝商城:淘宝商城，从开店至今，始终因为多种缘由。所以我们公司店铺没有稳定的流量，甚至没有长期的客户进行二次购买□xx年我建议淘宝商城设置专职店长，进行线上维护。因为淘宝的门槛很低，没有太多手续方面的限制。所以，我建议我们公司把一些名品，例如：茅台、五粮液、国窖等名品也都可以拿到线上进行线上促销。外部引流方面，我已经做好了具体账号和密码。便利店长的操作。

们公司公司将来会有许多主营项目。葡萄园就是我们公司xx年发展的新项目之一。

四、q酒、手机店铺、微商城功能完善并上线推广我们公司

的q酒商城pc端、手机端都还没有建设完善，甚至没有上线运营。xx年我建议，我们公司应当在pc端和手机端有新的方向和发展目标。假如我们公司立足于发展自己特有商城，我将和同事们一起协作王总(王洪娟)的工作把我们公司的q酒商城建设好，并争取上线。微商城是我们公司今年又一个新的电商举措。我会协作王总(王洪娟)争取把微商城建设和运营好。做出出名品世家特色的服务品牌。五、跨界合作跨界合作，是我们公司整合资源，拓展资金流，共同进步一个很好主流方向。对我们公司xx年名品世家在新三板上市有很好开拓性的帮助。xx年，我将利用我自身在电商行业所相识的相关企业进行引荐对接。我们公司以保证金和提点的方式相互引流，相互合作，互帮互助。

合作投标工作计划 商务投标工作计划总结篇七

实际行动为本单位顺利完成各项信贷考核指标尽自己最大的努力，也为自己以后的工作打下坚实的基础。具体工作计划如下，请领导审阅，不妥之处请批评指正。

由于换岗为客户经理，面对新的岗位，实事求是的讲，自己的思想认识、业务知识、工作方法等方面还存在很大欠缺，这对于从事客户经理岗位来说是很大的障碍，所以，为了很快适应这一新岗位，把工作干好、干出成绩，要积极学习与信贷工作有关的各类业务知识、技能以及工作方法，学习途径一是相关书籍和资料；二是遇事多向两位主任请示、请教，勤汇报、多沟通，同时虚心向其他两位客户经理学习请教，也要经常和客户沟通，了解情况。采取这些方式，快速提高自己的工作能力。

一是根据从业这几年的体会，自己觉得，作为一个客户经理，不能只坐在营业室等业务、等客户、等存款，还需要认识到一点，就是随着建行和宁夏银行的入驻盐池，今后贷款也需要大力营销，所以我们要打破以往的“坐等”思维，要积极

树立“走出去”意识，走出营业室，出去调查调查市场、调查客户，及时了解市场资金需求的方向和客户的金融服务需要，掌握第一手资料，在此基础上营销贷款，保证贷款规模稳中有增。二是“走出去”对于存款营销工作也有很大裨益，降下身段、提高服务和宣传意识，到市场中去、到客户当中去，寻找优客户，宣传我社的金融政策及服务方式，让客户充分了解我社一些金融服务的实惠之处，吸引客户入储我社。三是加大有贷客户的资金“入社率”，通过积极和有贷客户，尤其是有贷大客户的沟通，尽全力使有贷客户的周转及运作资金存取在我社、周转在我社、沉淀在我社，真正使这部分客户为我社存款稳定及增长发挥积极作用。

贷过程中，注重调查，严格甄选贷款客户和担保人，在条件允许的情况下，优先发放抵（）押贷款，同时自己将会对每一笔贷款做好贷前调查、贷中审查和贷后检查，并且会把每笔贷款的“三查”做实做细，不流于形式和表面，确保每笔贷款在正常状况下放的出、收的回、有效益。

在保证自己新发放贷款量的同时，要尽全力、想办法做好存量不良贷款的收回工作，以实际行动摒弃“新官不理旧账”的错误意识，要把不良降控工作作为一项长期性工作去做，多向领导和有经验的同事请教，寻求对策，加强与贷款当事人及担保人的沟通，多从当事人的角度出发想问题、想对策，同时，借助社会力量，运用社会舆论，多策并举做好不良清收工作。

从目前实际看，银行发放信用贷款的基本条件是：

四是企业经营管理规范，无逃废债、欠息等不良信用记录 信贷适用范围

经工商行政管理机关核准登记的企（事）业法人、其他经济组织、个体工商户，并符合《贷款通则》和银行规定的要求。

小额信贷是一种城乡低收入阶层为服务对象的小规模的金融服务方式。小额信贷旨在通过金融服务为贫困农户或微型企业提供获得自我就业和自我发展的机会，促进其走向自我生存和发展。它既是一种金融服务的创新，又是一种扶贫的重要方式。小额信用贷款[microcredit]是以个人或家庭为核心的经营类贷款，其主要的服务对象为广大工商个体户、小作坊、小业主。贷款金额一般为10万元以下，1000元以上。小额信用贷款是微小贷款在技术和实际应用上的延伸。借款人不需要提供担保。其特征就是债务人无需提供抵押品或第三方担保仅凭自己的信誉就能取得贷款，并以借款人信用程度作为还款保证的。由于这种贷款方式风险较大，一般要对借款方的经济效益、经营管理水*、发展前景等情况进行详细的考察，以降低风险。

小额信贷在国际上产生于20世纪60—70年代，最初目的是消除贫困和发展农业生产。资金的发放主要是通过国家的金融机构或合作组织、资金主要用于农业生产和技术的改造，贷款的发放对象主要是男性、贷款发放一般是低息、无息、资金来源是*的补贴或各种公基金。

从目前实际看，小额信用贷款的基本条件是：

一是*大陆居民；

二是有稳定的住址和工作或经营地点；

三是有稳定的收入来源；

四是无不良信用记录，贷款用途不能作为炒股，赌博等行为。

信贷计划是指根据国家的方针政策和国民经济发展的要求，规划计划期内信贷资金的来源和数量、信贷资金的运用和数量；规划流通中现金的增加或减少，现金的投放或回笼数量，是国家动员和分配信贷资金的计划，又称“综合信贷计划”。

信贷计划包括信贷收支计划和现金收支计划。它既是国民经济计划的组成部分，又是实现宏观经济目标的重要保证和手段，一般由信贷计划表和信贷计划编制说明两个部分组成。信贷计划资金来源项目包括银行自有资金、当年结余、金融债券、各项存款、货币发行和其他来源六个部分。信贷计划资金运用项目，包括各项贷款、金银外汇占款上交财政税利、财政透支借款等四个部分。

我国信贷计划的发展：改革开放前为统有统贷的管理体制。1979年开始实行信贷差额包干的办法。1984年以后实行“统一计划划分资金、实贷实存、相互融通”的信贷资金管理辦法，将央行与专业银行的资金分开。1995年以后央行制定了商业银行资产负债比例管理方法，逐步完善信贷计划体制，最后完全过渡到比例管理。长期以来，信贷计划以贷款限额方式进行管理，这在一定程度上有利于控制货币供应量，保持物价稳定，促进国民经济持续，快速、健康发展。但由于贷款资源不按市场经济规律配置，不利于从根本上提高信贷资产量。

划分资金、实贷实存、相互融通”的信贷资金管理辦法，将央行与专业银行的资金分开。1995年以后——央行制定了商业银行资产负债比例管理方法，逐步完善信贷计划体制，最后完全过渡到比例管理。长期以来，信贷计划以贷款限额方式进行管理，这在一定程度上有利于控制货币供应量，保持物价稳定，促进国民经济持续，快速、健康发展。但由于贷款资源不按市场经济规律配置，不利于从根本上提高信贷资产量。