

项目投标工作报告总结发言稿(模板6篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

项目投标工作报告总结发言稿篇一

根据区委、区委有关精神，我们认真贯彻《**省招标投标管理办法》，加强制度建设、平台建设和队伍建设，强化市场监管，推进了招标投标工作的顺利开展，并取得了一定成效。全*年共完成工程招标项目*项，交易额*万元。*年完成工程招标项目*项，金额*万元。*年完成工程项目**项，金额**万元。2011年第一季度完成项目*项,*万元。

一、加强组织领导，明确岗位职责

区委区政府一直高度重视招标投标工作，成立了区委领导为组长的招标投标管理委员会，下设办公室，具体负责招标投标工作。完成平台建设。同时建立健全各项工作制度，从源头规范招标投标工作，遏制招标投标中的腐败行为，同时本着谁主管谁负责的原则明确岗位职责。围绕建设一支高效、廉洁的招标投标队伍的工作目标，切实按照上级要求，注重机关日常管理和教育，强化工作人员的服务意识、廉洁意识，积极组织开展业务学习和培训，努力拓展干部职工学习层面，更新知识结构，提高业务水平和依法行政能力。在干部廉政建设上，始终坚持依法依规办事，严禁工作人员参与和招标投标相关的各种盈利活动，做到干干净净做事，坦坦率率做人。在内部管理上，相继完善了考勤制度、学习制度、请假休假制度、岗位责任制度、责任追究制和月底工作例会等制度。在人财物的管理上，坚持实行班子集体研究，全员讨论决定。

二、依托专家库，推进规范管理

依托鄂州市专家评委库，以供招标单位依法组建评标委员会和完成评标工作。

1、加强重点环节的监督。在资格预审、抽签选取合格申请投标人、抽选评委、开标、评标等重要环节，由纪委、财政、发改、审计等部门共同参与监督，对投资在50万元以上的项目，按规定抽签选取人大、政协义务监督员进行现场监督。

2、加强日常市场巡查。为有效防止规避招标等违规行为的发生，我们建立了市场巡查制度，由纪委和招投标办、建委等部门组成的专班，每季度巡查两次，每半年召开一次部门联席会议通报情况交换意见，增强了工作合力。

三、营造宣传氛围，打造全新形象

项目投标工作报告总结发言稿篇二

1、设计技术管理方面

(1) 完成运河名郡项目施工蓝图图纸审查手续，并整理、分发施工蓝图于各监理单位、施工总包单位、消防施工单位。

(2) 组织施工、监理、设计进行图纸会审，设计交底，并沟通、联系各方确定图纸会审记录内容，签字盖章完善手续，及时下发各施工、监理单位。

(3) 沟通、协调两家设计单位，督促完成运河名郡项目室外管网综合设计。

(4) 整理、完善运河名郡项目建筑做法统一说明，并签字盖章完善手续，及时下发各施工、监理、跟踪审计单位。

(5) 沟通、协调、处理施工中的图纸问题。

(6) 审核施工单位聊城九洲施工组织设计。

2、招投标管理方面

(1) 起草、整理、完善运河名郡项目监理、施工总包招标工作实施方案，推进完成项目监理单位、施工单位招标。

(2) 编制、整理、完善运河名郡项目施工总包合同内容初稿。

3、施工现场管理方面

(1) 开工前准备

督促、协调聊城九洲完成安监、质监报建手续资料；协调、推进完成施工临时用水、用电接入，临时道路的修建，原有围挡拆除，新围挡、大门及临时办公设施的搭建；组织规划进行现场坐标控制点、基准点交底，安排施工技术人员做好标识、保护。压实施工现场开工前的各项准备。

(2) 安全文明施工管理

督促、要求施工单位严格按聊城市安全文明施工示范工地标准，落实现场各项安全设施，六个百分百扬尘防治设施；检查、推进施工单位安全文明管理班子健全，专职安全管理人员到岗履职，专项施工方案及安全交底完善，特种作业人员持证上岗；进行日常安全文明检查，督促施工单位对存在的问题积极整改落实。实现主体结构施工阶段安全文明目标，通过聊城市安全文明施工示范工地验收，通过省、市、地方各级主管部门及领导和各级环保督察的视察、检查。

(3) 质量管理

根据本项目优良工程质量目标，严格督促要求施工单位健全

质量管理体系，落实方案先行、样板引路，技术交底；对进场的每批材料与监理共同进行验收，严把工程材料质量关；进行垫层、防水、模板、钢筋、混凝土、砌体各分项隐蔽工程严格验收，发现问题及时督促施工单位积极整改落实，严把施工过程质量；进行日常工程质量检查，发现质量缺陷，及时与施工、监理沟通，研究确定整改方案报领导审批后实施。组织施工、监理、勘察、设计、质监站完成3#、4#基槽、基础验收，完成15#基槽、基础、主体验收，完成3#、4#、15#规划验线。

（4）进度管理

根据项目工期目标，积极沟通、协调、督促施工单位充分调度各种资源，从人、材、物、法、环五个方面，严格要求施工单位想方设法，加大投入，在保证安全质量前提下，在有限时间内，科学组织，加快施工进度；积极沟通施工单位确保各劳务班组有机配合、各工序有序衔接、各机械设备正常运转，有效抢赶工期进度。目前，二标未完成主体结构封顶计划，3#、4#一次现浇结构完成16层，二次结构均完成至9层，15#全面完成施工，并交与售楼处使用。

1、安全文明方面

（1）继续督促施工单位做好各项安全防护设施、扬尘防治设施，保障项目正常生产。

（2）加大安全检查力度，及时发现安全隐患，严格督促施工单位落实整改。

2、质量管理方面

（1）督促要求施工单位执行住宅各装饰装修工程质量标准，严格把关每道工序施工质量，确保实体工程质量统一。

(2) 严格分户验收组织、实施，确保项目建设标准落到实处，效果真实统一。

3、进度管理方面

(1) 继续积极推进施工单位尽快完成3#、4#主体结构施工，为后期装饰装修工程施工创造工作面。

(2) 有序展开装饰装修工程施工，督促施工单位科学组织，进行工序穿插施工，以节约工期。

(3) 积极协调车库的土方开挖、基础、主体施工、安装及室外土方回填。

(4) 积极推进室外管网及市政、园林景观施工，确保20xx年项目目标的实现。

项目投标工作报告总结发言稿篇三

1、成立招投标委员会。根据《集团工程建设管理制度》文件要求，工程管理部拟定了招标委员会组成的申请报告，在经集团领导批示后，于8月初分别通知集团相关部门及领导（包括建设单位负责人、项目管理机构主要负责人、工程管理部、工程预算部、采购供应部、财务部、法务部、董事长办公室、集团领导），组成了招投标委员会。

2、审查投标单位资格，下发招标文件。首先，根据工程实际情况，工程管理部对被邀请投标单位资格进行了预审，最终确定了三个符合工程要求的投标单位，并发放了施工图纸。其次，在各相关部门的配合下，工程管理部编制了《招标文件》，于8月5日组织投标单位到项目现场进行踏勘，于8月6日组织召开答疑会，并下发了《招标文件》，8月8日根据招标委员会意见编制、下发了《招标文件补充说明》。

3、根据《招标文件》要求，各投标单位于8月9日提交了《投标文件》，并提交了投标保证金。

为切实做好本次招投标工作，规范化招投标流程，工程管理部根据实际情况，编制、审定了相关制度和一整套表单，包括《评标原则与方法》、《投标单位信息表》、《投标单位承诺表》、《投标单位报价单》、《拟定中标单位汇总表》及《议标记录》、《中标通知书》等资料，并审定了《开标会议议程》、《开标会议纪律》及《开标会议议程》ppt演示文稿，为开标会的顺利进行奠定了基础。

工程管理部协调招标委员会意见，将招标会议时间确定为20xx年8月12日9：30，地点为xxxxxx会议室，并根据集团制度规定，从招标委员会成员中抽调9人组成了评标委员，总裁办1人为监标人。

会上，各投标单位根据自身情况对工程质量、工期、秋收期间正常施工做出了承诺。在议标过程中，委员会评审组逐个对投标单位进行了评审，各投标单位综合考虑自身情况后在清单计价的基础上均进行了大幅度的让利。评审组依据公开、公平、公正的原则，对企业资质、履约能力、价格、工期、施工组织设计（方案）、质量、安全、企业信誉、市场行为等因素进行了全面审查，并对预中标单位进行了匿名投票，最终确定了两个单位作为中标候选人。

根据集团管理制度规定，工程管理部将综合评估结果报请集团分管工程建设管理的领导和董事局确定中标单位。

本次招投标是自《集团工程建设管理制度》下发以来，首次进行的工程招投标，尚存在专业人员不足等问题需完善。根据招投标委员会的意见，我们要汲取经验，总结不足，认真学习相关法规，以公开、公平、公正为原则，尽快将整个招投标管理体系健全起来，为以后招投标工作的制度化、程序化、规范化打好基础。

项目投标工作报告总结发言稿篇四

我20_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。

项目投标工作报告总结发言稿篇五

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。

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。

项目投标工作报告总结发言稿篇六

下面是小编为大家整理的,供大家参考。

时间如白驹过隙，转眼间一年又过去了，2018年的工作接近尾声。回顾过去的一年，我在领导的指导和同事的帮助下，

以一个专业项目经理的标准严格要求自己，认真学习法律法规，勤奋踏实工作，团结同事，顾全大局。学习和工作上够取得了新的进步，现将我一年来的思想、工作和学习等方面的情况加以总结。

2018年以来，我都以公司的各项规章制度为准则，严格要求自己，坚持原则，坚定诚实守信的理念，比去年更快更好地完成工作任务。在公司领导及各位同事的支持与帮助下，完整全面且深刻的认识到整个招标的流程，在此对公司各位领导及各位同事表示衷心的感谢，感谢公司给我一个展示自己的机会。

今年工作的节奏相比较去年更加的紧凑，2018年度截止到目前为止申请项目编号，正式发布公告的项目共计229个，完成标段总数大概250个左右，与他人完成联合承揽咨询项目1个，完成咨询项目收费16.5万元。工作内容比较去年增长不少，强度也比去年大了许多，在项目实施中，要学习的方面还有很多，尤其是法律法规在工作中的运用，提高业务理论知识在实际工作中的运用，通过再学习、再认识、再实践这样一个过程来不断提高自身能力和水平。

对于明年的期望：

- 1、认证理解分析公司出台的新政策，尽可能避免错误的发生。
- 2、更加熟悉招标代理业务，意识超前，在服务的时候不要急躁，要有条不紊，训练有素，对他人更有耐心。
- 3、沟通协调能力有待提高。在招标代理工作中更多用到的是人与人之间的沟通、交流，增强自信能力，即使作为操作人员也要培养市场意识，期待自己可以有独当一面的时候。
- 4、编制文件还需更加细心、耐心，招标代理作为一个服务行业，要认真对待自己手上出去的每一个文件、公告，让服务

更加优质，专业。

5、对于招投标行业，政策法规一直处于一个动态的变化，我们要及时更新自己的法律法规，更好更快的为业主提供法律法规的知识支持及政策分析。

最后再次感谢各位领导和同事的帮助。