

最新投标个人工作总结及计划书 投标年终工作总结(汇总9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。相信许多人会觉得计划很难写？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

投标个人工作总结及计划书 投标年终工作总结篇一

1. 完成项目报名22个；
 2. 完成项目投标及准备资料30份；
 4. 转退保证金项目30个；
 6. 检察院办理无行 贿犯罪证明若干份；
 8. 完成了领导交办的其他资料准备等其他事项。
2. 为方便合同移交管理，制作合同移交登记表，方便查阅；
 3. 入库资质、业绩、人员、社保和在建情况不明了，整理并制作一览表；
 4. 个人工作事项多和杂，用便签纸记录第二天工作事项防止遗漏。

目前投标过程中，对公司资质、人员证件、业绩、社保等要求越来越严格，经营工作不仅仅是个别部门、个别人员的工作，不仅仅是投标做标书的工作，而是全体人员的任务，是做好每一件工作的任务。如资质证件的借用在办公室，保证金的办理需财务部配合等。部门间衔接要更加紧密。实现全

员经营模式，充分发挥企业每一名员工的积极性，以增强公司在市场竞争中的整体实力。坚持诚信经营，靠优质的产品、优质的服务去赢得市场、赢得信誉、赢得效益。坚持换位思考，保证在施工程质量，为业主提供满意的服务，强化施工人员“每个在施项目都是新起点”的经营意识，发展和加大后续任务量，真正做到干一项工程立一座丰碑交一方朋友，得到一批新的经营信息。

基础资料是投标的基石，完整的基础资料对标书的编制起着事半功倍的作用□20xx年度经营部逐渐对资料进行了系统的分类整理。对于平时做标书所需用的资料进行了整理，将在公司注册人员合理的分编，并全部扫描制作成电子版，确保了投标过程的顺利使用；在各项外部事务上，办事流程更加合理，出现的问题能迅速得到处理。三是对施工组织设计的常规施工工艺进行归类总结的基础上，加强土建、钢构工程等方面施工技术的积累，确保了日常制作标书使用。

封标的整体工作流程，并致力于不断提高该流程的严谨性及高效性。

1、保持积极的工作态度，养成良好的职业道德。

2、积极的多接触、多看专业类型的书籍，尽量去施工现场了解施工现场的实际施工问题，积极的参加洽商变更的编写并去了解洽商变更的内容。

1、工作核心

坚持以提高生产经营效益为工作核心，在公司领导的指导下，发挥经营部的特长，创造优质、高效的工作成果。

2、工作理念

3、工作标准

工作标准做到使客户满意、上级领导满意。

4、工作态度

服从为天，使公司体制保持较强的执行能力，做到政令畅通，上下和谐；

落实为上，必须具有务实的作风，把上级的规章制度，领导的决心意图，客户的要求指令，及时高效地落到实处。

新的一年我为自己制定了新的目标，就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有更多的机会和竞争在等着我们，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，不能只看到眼前的小利小惠，要着眼于大局，放大目光展望未来。在工作中力求创新，加快资本积累，加大经营范围。争取在公司领导的指导下，在其它部门的共同努力下，再创辉煌！

经营部

20xx年12月24日

投标个人工作总结及计划书 投标年终工作总结篇二

一份好的个人简历，有“素质”的个人简历上要有明显的主次关系，主次关系明显才能让对方一眼就能看出你的优势所在。

性 别： 女

民 族： 汉族 年 龄： 27

婚姻状况： 已婚 专业名称： 工程造价

主修专业： 土建类 政治面貌： 群众

最高学历： 大专 电脑水平： 精通

工作经验： 三年以上 身 高□ 155 cm 体重： 44公斤

现所在地： 厦门市 户 籍： 连城县

最快到岗时间： 1个月内 需提供住房： 不需要

公司名称： 厦门鑫路远交通设施有限公司（ 2015年8月 - 至今 ）

公司规模： 10~50人 工作地点：

职位名称： 预算兼行政

1、 厦门轨道交通1号线外循环结算

3、 轨道交通1号线一期工程第一、二阶段交通疏解工程结算

4、 轨道交通3号线一期工程第一、二阶段交通疏解工程预算

5、 火车站调头区交通改善工程结算

公司名称： 厦门大学建设工程造价咨询有限公司（ 2013年1月 - 2015年4月 ）

公司规模： 10~50人 工作地点：

职位名称： 预算员

工作描述： 负责工程预算， 结算编制， 审核工作。

自我评价： 细心， 有责任， 吃苦耐劳。

语种名称 掌握程度

英语 良好

普通话 良好

1), 个人专业能力

虽然说现在很多人求职都不是自己对口的专业，但是在个人的专业能力上于求职的工作契合度非常高那么，必然也就能吸对方。个人的专业能力就是最好的筹码，比如说学习会计专业的人才，来求职财务人员，还有学习企业管理的人来求职管理方面的工作等等。

2), 软硬技能

当今社会上很多用人的地方都需要人才就有足够的综合素质，而综合素质的体现就是在个人的软硬技能上，尤其是硬技能更是可以作为有利的优势来吸引对方。例如专业的计算机能力，英语水平就是属于硬技能类型，而如领导能力、团结能力则是属于软技能。

3), 学历水平

有人说博士生的简历一张纸、硕士生的简历几张纸，而本科学历则需要十几张纸，这种说法其实即使形容学历在求职中的重要性。

4), 工资经验

在个人简历中工作经验也是于对方谈判的筹码之一，尤其是有同样的职位工作的情况下，其工作经验越是丰富则又是越大。

投标个人工作总结及计划书 投标年终工作总结篇三

工作的半年里，在我们陈主任的耐心指导和帮助下，从一个对这个部门的陌生到熟悉，这是我今年最大的收获，通过这几月的学习，我认识到了招投标工作的特殊性，它是一个综合性的工作，但是工作要求必须细致。招投标工作是一个具有服务性质的工作，而招投标的概念是投标人应招标人特定或不特定的邀请，按照招标文件规定的要求，在规定的的时间和地点主动向招标人递交投标文件并以中标为目的的行为。也就是我们的工作，而做好这项工作，必须注意每个环节，而且要使每个环节都能很好的衔接，这样才能保护好每一方的利益。

实践是检验自己的最好方式，刚到这个部门不久，我们陈主任把‘**大学第一医院新建污水处理站工程’的招标公告用qq发给了我，也把他自己做的投标报名资料发给了我，让我按照招标公告的要求和所做的投标报名资料，去综合部找所有的原件。拿着报名资料和所有的原件去**的‘建设大厦’给‘**大学污水处理站工程’去报名。报名时间是从早上8:30-12:00，下午14:00-17:00，时间很紧张，由于我们没有这方面的合同，（找我们报名的这家公司）简称‘客户’自己做了份合同，早上去才开始盖章，急急忙忙的弄完，就去报名了，由于做的合同中把我们公司的名称‘二十一冶建设有限公司’写成了‘二十冶建设有限公司’，结果早上就没有报上名。这份合同就用不上了，在剩下的时间里和我们的配合下，他们公司又重新做了一份合同，由于我们的公章在白银，他们把做好的合同发到我的邮箱里，我从**赶到白银，到公司打印出来，盖完章，又坐车从白银到**，赶在14:00招标公司上班之前，做好了一切准备工作，到了报名地点，顺利的报完了名。在接下来的时间里，就开始等招标文件的发布了，我就慢慢开始学习看招标公告，资格预审文件及招标文件等，学习制作报名资料，资格预审申请书，商务标等。

时间过得真快啊，一晃三个月的时间就过去了，把我调到了'**市**区双城镇幸福新型农村社区工程'的施工现场，不过在这之前，从来都没有去过施工现场，没有我想象中的好。从此就开始了早上7:00-晚上7:00的上班，中午休息2小时的工作，我们是住宿和工作一个房间。每天早上工作的第一件事，就是去菜市场买菜，之后才开始每天的工作，学习联营项目开发管理细则，二十一冶建设有限公司工程项目管理分公司外派人员管理办法，委派会计岗位职责等。登记甲供材料的台账，建立电子表格甲供材料的台账，给现场的人员填制费用报销单，还有就是让领导第一时间看到我们公司的最新通知及相关的信息并且打印出来，整理双城项目部机械设备材料使用登记表等，有需要盖章的，经过领导的同意后方可盖章。在空闲的时候，学习《初级会计实物》。

到**上班一个月后，又被调到了公司上班，又回到了以前的开发部。开始了我熟悉的工作，在11月8日，让人很不愿意看到的事情发生了，由于'**大学医学校区8号学生公寓工程'是从大公司转到我们公司的，当接到资格预审文件时，就开始仔细阅读资格预审文件，配人员证件及找相关的业绩，制作资格预审申请书。从网上查看是否报名，结果看不到任何信息，表明没有从网上报名，就开始补网上报名的资料等。直到11月7日中午整个都弄完了，下午上**到《**省公共资源交易网》补网上报名。排了好长时间队，终于轮到我们的了，结果有一张表格要手工填写完之后盖单位公章，我们又去总公司盖章，总算在他们6:00下班前把名报上了，11月8日早上，给'**大学医学校区8号学生公寓工程'递交资格预审申请书时，由于我的不认真，没有检查资质，我们的资质有新的和旧的，导致资质里面的内容与所拿的原件不相符，这个标在我手里变成了废标，给客户和公司造成了巨大的损失，我也认识到了自己的错误和不足。使我在以后的招投标过程中更加认真仔细的检查所有的资质等。

我们是一个团体，只有在我们的相互团结，相互沟通和默契的配合下，才能认真的完成了一个又一个工程的招投标工作，

我相信在自己今后的工作中，通过自身的努力，能为公司创造更多的财富，为自己积累更多的经验，做好自己的本职工作。

投标个人工作总结及计划书 投标年终工作总结篇四

要做好投标文件资格预审部分的编制工作，我方必须严格响应业主招标文件中的每一项要求。招标文件繁复冗长，要在较短的时间里熟悉这几百页的文件，开始时的确有力不从心的感觉。对于此部分工作，在熟读招标文件后，我发现业主对资格预审部分的要求在招标文件的各个章节中都有单独的要求，我在详读招标文件的同时，把文件中凡是涉及到资格预审的内容都及时做好标记，这样在后期的编制过程中就可以针对业主的各项要求，做到有的放矢，避免发生遗漏。

在招标工作开始时，公司前辈就提醒我们业主的招标文件中会有很多“陷阱”，如果处理不好，极有可能造成废标。单就我所编制的资格预审部分，业主方在“线路招标主体文件”中对项目总工程师职称并未做详细规定，但在招标文件第7章“招标范围与技术要求”中，业主方明确要求项目总工必须为“油气储运或同类工程类专业高级工程师”，同时对于项目部其他人员的资质要求，在不同文件的不同章节都有不同的要求。针对此种问题，我在熟读招标文件的同时，针对业主招标文件中不明确或是有冲突的部分，我会及时向公司领导反映，征询领导意见，严防因自己的主观臆断，造成投标文件作废。

投标工作是一个团队协作的过程，每一部分的编制都不是单独进行的，这需要投标人员在做好自己工作的同时，及时与他人做好沟通。比如在投标过程中，项目部人员的配置不仅仅涉及到资格预审的编制，同时还会影响到技术标与商务标。我在工作中，会优先编制标书制作的公共部分，以免影响其他部分标书的编纂。而其他部分有涉及到我负责的内容的，我会及时与相应编制负责人沟通，保证我所负责部分工作的

顺利进行。

资格预审部分相比投标文件其他内容的编制，此部分内容很容易出现错误造成废标。比如公司资质与人员资质超出有限期限未及时更换，公司资质更换造成业务范围无法满足业主要求以及公司与项目部人员各项业绩的证明文件不足等，各项内容都必须明确核实。并且我公司现正处于公司名称更换的过渡期，各项资质、公司的业绩与荣誉证书都要有上级单位或相应政府单位的证明才能保证此部分内容具备非常强的说服力及权威性。我在编制此部分内容时，会把公司资质与各标段项目部人员单独做表，在其后列出业主重点要求的各部分内容，比如证件有效期，证件是否齐全，业绩证明文件是否已附等内容，在领导敲定之前重点检查，及时改正。

在近一个月的时间里，我从踏线到封标，全程参与了XXXXXX投标工作。首先，再次感谢公司领导给我的宝贵机会，也要感谢公司的前辈们对我的悉心教导。在这次投标过程中自己也犯了很多错误，我会在以后的工作中正确面对自己的不足，积极向公司的前辈们学习，争取早日成为公司前进的助力者。

投标个人工作总结及计划书 投标年终工作总结篇五

20xx年，全市房屋建筑和市政基础设施工程报建项目xx项，投资总额xx亿元。新开施工项目xx项（标段），其中招标发包xx项（标段），累计工程造价xx亿元，直接发包xx项（标段），工程造价xx亿元。招标发包项目中，公开招标xx项（标段），累计中标金额xx亿元，邀请招标xx项，累计中标金额82、94亿元。根据全市各地上报情况统计，全市应招标项目的招标率基本达到100%，公开招标率、邀请招标率分别达到了xx%和xx%□应公开招标项目的公开招标率为xx%□通过招标，工程造价平均下浮xx%□全年共节约建设资金xx亿元，缩短工期xx%□20xx年，还完成项目监理招标xx项，受监工程造价约xx亿元；大宗建筑材料招标xx项，中标金额xx亿元；

建筑设备招标xx项，中标金额xx亿元。

20xx年，结合监管方式调整，市招标办继续抓好法规完善工作。

三是在认真调查研究的基础上，会同发改委起草了《xx市工程项目强制性招标的范围和标准》（送审稿），并提交市政府批准；四是根据现行法律法规，组织有关人员编写《xx市房屋建筑和市政基础设施工程招标投标指南》。

调整招投标监管方式是20xx年全省招投标一项主要工作。为做好这项工作，市招标办采取会议布置、宣传教育、个别指导、检查督促等措施，一着不让地狠抓落实。先后4次召开招标办主任会议，总结、交流监管方式调整工作中出现的新情况、新问题和新经验，切实解决调整工作中存在的实际问题。同时，在总结调整工作的基础上，还印发了《xx》等规范性文件。

各招标办为做好招投标监管方式调整、提高监管工作水平，从制度建设、学习宣传到实际运作、计划落实，各项措施稳步推进，做了大量工作。不少县市结合本地实际，在下发“监管方式调整通知”的同时，根据法律法规的规定和实际工作的需要，对过去使用的示范文本和相关表式作了修改。

各地招标办在调整监管方式的同时，根据法律、法规的要求，积极推行合理低价中标法，弱化标底，提高招投标的竞争性；努力拓展招标范围，把招投标工作向薄弱环节、边远区域延伸。为积极稳妥地推行合理低价中标法，曾先后4次会同有关部门，组织建设、施工、中介等单位的相关人员及评标专家召开“合理低价中标”研讨会；先后两次组织了10余名市、县招标办主任到xx、xx等地调研，了解省外合理低价中标工作开展的有关情况；多次到省内已开展合理低价中标法的市、县进行调研，深入探讨合理低价中标法推行过程中存在的问

题及解决的途径，及时出台了相关文件。

促进招投标事业健康发展20xx年，分两批开展了新一轮招标代理机构资质申报、审查工作，各级招标办根据省招标办的统一布置，坚持标准，严格要求，及时组织有关材料的审查、现场考察、材料上报等工作，有力地保证了招标代理机构资质审批任务的顺利完成。全年共受理、审核了xx家招标代理资格申请单位的申报材料（其中甲级xx家、乙级xx家、暂定xx家），经专家评审会审定，报经建设厅批准，最终取得招标代理资质的有xx家（其中甲级xx家、乙级xx家、暂定xx家）。目前，招标代理工作已在全市范围内全面推开。

工程招标代理的好坏，直接影响到招标投标工作质量。按照“发展与规范同步，重在规范”的原则□20xx年，举办了4期招标代理机构从业人员培训班，对招标代理从业人员进行相关法律、法规和职业道德的`培训与考核，共有xx人（次）参加了培训，其中xx人考试合格并取得了合格证书。为加强招标代理机构的动态管理，防止和纠正招标代理机构的违法违规行爲，分3次对xx多家招标代理机构人员资格和业务办理情况进行了抽查，对行爲不规范的单位提出了整改意见。受理了xx起有关代理机构的投诉和举报，其中有关资质申报的xx起，有关越级代理、无资质代理的xx起，经核查，取消了xx家单位的申报资格；对越级代理的xx家单位、无资质代理的xx家单位给予了行政处罰。

评标专家名册的建立和完善，是确保招标评标工作顺利开展的前提和必要条件□20xx年上半年，组织各地对首批xx多名评标专家进行了审核、培训和闭卷考试，并召开专题会议，进行集体审定。后经省建设厅批准，对审定合格的xx名评标专家颁发了聘书。下半年，全市已全面启用新组建的房屋建筑和市政基础设施工程招标投标评标专家名册。同时，为解决部分市、县评标专家数量偏少、专业不全等问题，各地按照市里的统一要求，开展了评标专家增补工作。截止11月份，

各地又有xx人申请评标专家，并完成了增补评标专家的培训、考核工作。

二是加强对交易中心工作的领导和督促，促进交易中心规范化建设。

三是按照xx文件精神，健全功能，完善设施，努力提高交易中心服务水平。

四是狠抓招投标计算机监管系统的开发与应用工作，进一步提高招投标监督管理和交易中心服务水平。

为了保证招投标工作的公平、公正，促进建筑市场健康发展□20xx年，加大了对投诉、举报的查处力度，把受理投诉、举报作为一项重要工作来抓。

二是11月初召开了建设工程招标投标投诉举报处理研讨会，建立了投诉举报查处工作体系。

三是狠抓重点投诉的处理和督办。

全年共受理投诉举报xx件，处理了xx件（其余xx件正在处理中），直接调查处理或参与调查处理的xx件，对其中xx件给予了行政处罚。在受理、处理投诉举报过程中，严格依法办事，按程序办事，建立落实责任制，对每一件投诉举报都认真对待，调查处理工作规范有序，做到件件有记录、有处理、有回音，并且能够针对投诉举报处理过程中发现的问题，采取积极有效措施，及时改进、完善招投标监管工作。

一是继续加强政治思想和行风廉政建设。

招标办是建设系统的窗口单位，招投标工作是社会关注的热点，更是矛盾聚集的焦点。为此，我们始终把思想政治工作和行风廉政建设放在重要位置，常抓不懈，并紧紧围绕“内

强素质，外树形象”这个主题，建立自我约束和社会监督机制，开展了切实有效的学习、教育工作。在抓队伍建设、抓规范管理的同时，开展了经常性的政治思想工作和反腐倡廉教育，自加压力，警钟长鸣，继续巩固民主评议行风工作的成果；坚持每月定期的政治学习制度，不断提高职工的政治素质，增强拒腐防变能力，并充分发挥党员的先锋模范作用，以实际行动带动和影响群众，促进行风廉政建设的加强和执法水平的提高。

二是加强法律、法规的学习与宣传，进一步提高招投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，为全面提高招投标工作人员的法律意识和业务水平，不断适应招投标工作的新要求，狠抓了法律法规的学习宣传。举办了招标办和交易中心主任及骨干人员培训班，聘请有关方面专家讲授了招标投标有关法律法规。9、10月份，开展了建设工程招标投标法律、法规学习宣传月活动，各市县招标办、交易中心积极响应，按计划组织了本单位法规学习，印发了宣传册，举办了培训班和街头宣讲。在报刊上刊登招标投标法律法规宣传专版；与广播电视^v系，设立“招投标之窗”栏目，定期宣传相关法律法规。

四是开展社会问卷调查，评选先进集体与个人，切实促进招投标队伍建设。

随着机构改革不断向纵深推进，协会不再是可有可无的角色，协会工作也越来越受到社会各界的重视。

一是广泛吸收会员单位，加强协会队伍建设。新增会员单位xx家，同时对一些更名、合并、撤销和主动退出的xx家单位及时进行了清理。

投标个人工作总结及计划书 投标年终工作总结篇六

工作的半年里，在我们陈主任的耐心指导和帮助下，从一个对这个部门的陌生到熟悉，这是我今年最大的收获，通过这几月的学习，我认识到了招投标工作的特殊性，它是一个综合性的工作，但是工作要求必须细致。招投标工作是一个具有服务性质的工作，而招投标的概念是投标人应招标人特定或不特定的邀请，按照招标文件规定的要求，在规定的的时间和地点主动向招标人递交投标文件并以中标为目的的行为。也就是我们的工作，而做好这项工作，必须注意每个环节，而且要使每个环节都能很好的衔接，这样才能保护好每一方的利益。

实践是检验自己的最好方式，刚到这个部门不久，我们陈主任把“**大学第一医院新建污水处理站工程”的招标公告用qq发给了我，也把他自己做的投标报名资料发给了我，让我按照招标公告的要求和所做的投标报名资料，去综合部找所有的原件。拿着报名资料和所有的原件去**的“建设大厦”给“**大学污水处理站工程”去报名。报名时间是从早上8:30-12:00，下午14:00-17:00，时间很紧张，由于我们没有这方面的合同，（找我们报名的这家公司）简称“客户”自己做了份合同，早上去才开始盖章，急急忙忙的弄完，就去报名了，由于做的合同中把我们公司的名称“二十一冶建设有限公司”写成了“二十冶建设有限公司”，结果早上就没有报上名。这份合同就用不上了，在剩下的时间里和我们的配合下，他们公司又重新做了一份合同，由于我们的公章在白银，他们把做好的合同发到我的邮箱里，我从**赶到白银，到公司打印出来，盖完章，又坐车从白银到**，赶在14:00招标公司上班之前，做好了一切准备工作，到了报名地点，顺利的报完了名。在接下来的时间里，就开始等招标文件的发布了，我就慢慢开始学习看招标公告，资格预审文件及招标文件等，学习制作报名资料，资格预审申请书，商务标等。

时间过得真快啊，一晃三个月的时间就过去了，把我调到了“**市**区双城镇幸福新型农村社区工程”的施工现场，不过在这之前，从来都没有去过施工现场，没有我想象中的好。从此就开始了早上7:00-晚上7:00的上班，中午休息2小时的工作，我们是住宿和工作一个房间。每天早上工作的第一件事，就是去菜市场买菜，之后才开始每天的工作，学习联营项目开发管理细则，二十一冶建设有限公司工程项目管理分公司外派人员管理办法，委派会计岗位职责等。登记甲供材料的台账，建立电子表格甲供材料的台账，给现场的人员填制费用报销单，还有就是让领导第一时间看到我们公司的最新通知及相关的信息并且打印出来，整理双城项目部机械设备材料使用登记表等，有需要盖章的，经过领导的同意后方可盖章。在空闲的时候，学习《初级会计实物》。

到**上班一个月后，又被调到了公司上班，又回到了以前的开发部。开始了我熟悉的工作，在11月8日，让人很不愿意看到的事情发生了，由于“**大学医学校区8号学生公寓工程”是从大公司转到我们公司的，当接到资格预审文件时，就开始仔细阅读资格预审文件，配人员证件及找相关的业绩，制作资格预审申请书。从网上查看是否报名，结果看不到任何信息，表明没有从网上报名，就开始补网上报名的资料等。直到11月7日中午整个都弄完了，下午上**到《**省公共资源交易网》补网上报名。排了好长时间队，终于轮到我们的了，结果有一张表格要手工填写完之后盖单位公章，我们又去总公司盖章，总算在他们6:00下班前把名报上了，11月8日早上，给“**大学医学校区8号学生公寓工程”递交资格预审申请书时，由于我的不认真，没有检查资质，我们的资质有新的和旧的，导致资质里面的内容与所拿的原件不相符，这个标在我手里变成了废标，给客户和公司造成了巨大的损失，我也认识到了自己的错误和不足。使我在以后的招投标过程中更加认真仔细的检查所有的资质等。

我们是一个团体，只有在我们的相互团结，相互沟通和默契的配合下，才能认真的完成了一个又一个工程的招投标工作，

我相信在自己今后的工作中，通过自身的努力，能为公司创造更多的财富，为自己积累更多的经验，做好自己的本职工作。

1.乡镇招投标工作总结怎么写

2.工程招投标合同

3.招投标实习报告

4.招投标合同管理案例

5.工程招投标合同管理

6.招投标及合同管理

7.招投标阶段合同管理

8.招投标文件与合同

投标个人工作总结及计划书 投标年终工作总结篇七

（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、规划部门共同参加，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、中介机构违规操作。有些中介机构违规操作，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进行考核评价。

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。

投标个人工作总结及计划书 投标年终工作总结篇八

实习的第一天，老师发下来了铁片，让我们用锉把铁片磨平。而且用尺子对着光线量的时候，不能有缝隙。太难了。一上午我们就站在那里，累；而且还得按照老师说的姿势站立，更累。

理想总是比现实要美好的多。

接下来的锯铁块更是累，有意思。我们必须锯一厘米宽的铁块。我们在锯的时候，总是不能按照画好的线往下锯，轻易歪；从另外的一边再锯，到最后就相差太大。我们就只能拿锤子砸下来，还怕老师见到批评我们，像是在作贼似。

刚开始锯的时候，有的同学把锯条安装反了，怎么锯都锯不动。有的同学的锯条安的很松，锯的时候很轻易就掉了下来。而我却把锯条安的很紧，锯几下就断了。各种各样的错误都有，笑声暂时挤走了劳累和无聊。

由于有了锯铁块时的经验，在后来锯钢管的时候，我们就顺利的多。最后的考试题目是制作一个六角体。要求用到学到的工具-----锉，锯，游标卡尺，尺子……第一块六角体由于缺少了几毫米，被老师无情的退了回来。制作第二块六角体的时候，非常的小心，生怕小了一点，再重头开始。那几天，我深刻的意识到，几厘米也是个很大的数字，由于一毫米的铁块，我们就得用锉磨很长时间。

两个星期的实习，让我们明白，想与做根本不在同一个台阶，需要经过我们的实际行动，才能站在相同的高度。疲惫而且充实的金工实习，并不是我们想象中的那样轻松，这是费力气费时间费脑力的大课堂，进步了我们的整体综合素质，使

我们不但对钳工实习的重要意义有了深刻的熟悉，而且进步了我们的实践动手能力，使我们更好的将理论与实际相结合。但是我们学会了知识，也练习了动手能力。

时间总是如白驹过隙，两周的实习在不知不觉中结束了。这不同平常的两个星期，让我们有了很多特别的体会。

一个星期的钳工实习，既漫长而又短暂。在实习期间，固然我们很累但也很快乐，很苦闷但也很舒服。我们在这短暂的几天里，学习并且把握了钳工的基本知识，并且亲身动手，将理论用在实践里。不仅牢记了理论知识，而且还练习了动手能力，受益匪浅。

实习的第一天我们就了解了金工实习的留意事项，心复兴奋而又迫不及待的等待动手练习，这是第一次进进实习室，激动这个词远远形容不了我们当时的心情。一个星期，短短的一个星期，对我们这些工科学生来说，是特别的宝贵。由于这是一次理论与实践相结合的尽好机会，又将全面地检验我们的知识水平。

金工实习是培养学生实践能力的有效途径，是我们大学生、工科类的大学生，非常重要的也特别有意义的实习课，又是我们的一次实际把握知识的机会，离开了课堂严谨的环境，我们会感受到车间的气氛。同时也更加感受到了当一名工人的心情，使我们更加清醒地熟悉到肩上的责任。

通过老师的讲解，我终于明白了什么是钳工。同时也懂得了为什么有人说当钳工是最累的！

钳工是以手工操纵为主，使用各种工具来完成零件的加工、装配和修理等工作。与机械加工相比，劳动强度大、生产效率低，但是可以完成机械加工不便加工或难以完成的工作，同时设备简单，故在机械制造和修配工作中，还是不可缺少的重要工种。

首先要正确的握锉刀，锉削平面时保持锉刀的水平运动是锉削的关键，锉削力有水平推力和垂直压力两种。锉刀推进时，前手压力逐渐减小后手压力大则后小，锉刀推到中间位置时，两手压力相同，继续推进锉刀时，前手压力逐渐减小后压力加大。锉刀返回时不施加压力。这样我们锉削也就比较简单了。

接着便是刮削、研磨、钻孔、扩孔、攻螺纹等。固然不是很标准，但却是我们汗水的结晶，是我们两天来奋斗的结果。

投标个人工作总结及计划书 投标年终工作总结篇九

我xx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 and 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。