

# 石化公司招标工作总结报告 招标公司工作总结(优秀5篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 石化公司招标工作总结报告 招标公司工作总结篇一

眼间20\_\_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。

## 石化公司招标工作总结报告 招标公司工作总结篇二

### 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。

## 石化公司招标工作总结报告 招标公司工作总结篇三

您好！

我是一名刚刚加入公司的新人，对公司的一些情况不是很了解，所以我就对招标代理工作和今后工作说一说自己的一些想法，如有不妥请领导见谅。

我认为招标代理工作主要就是对相关法律的熟悉以及细心的服务。工作中不仅仅要熟悉每条法律，而且要能让不同的法律相互结合，学会运用法律，并且学会运用法律约束来进行变通。工作中，细心也是最重要的，尤其是招标文件中所提及的法律条款。有些时候条款中的字，少一个或者多一个字，就将整个条款的概念变了，这样就对接下来的招标工作带来麻烦。所以我认为，在招标工作中，首先要对法律熟悉，再有就是细心，做每一项工作的时候都需要细心，不要犯错误，这样才能使招标工作做的成功，不仅仅给业主留下了良好的印象，也为自己创造了一个良好的工作心态。

在接下来的工作中，我对自己也有一个规划，首先就是加强学习，作为一名招标代理人员，我深知要想做好工作，必须要有一定的专业知识，在认真做好本职工作的同时，不断加

强业务知识的学习，提高业务能力和服务水平。在以后的工作中，要努力学习招标代理业务知识，争取早点能一个人将项目做完，所以学习始终是不能放松的。要做到学以致用，为今后的招标代理工作奠定良好的基础，为今后的招标代理工作铺好路。

在今后的工作中，我会更加努力学习业务知识，提高自己的工作技能，不辜负公司各位领导的关怀与帮助，以及各位同事的支持与帮助，加强学习，认真负责，承接更多的新项目，为公司的发展贡献自己的一份力量！为公司带来更多的利益！我将会忠于公司，忠于职业也忠于人格，做一名优秀的招标从业者。

敬礼

此致

## 石化公司招标工作总结报告 招标公司工作总结篇四

尊敬的领导： 您好！

我是一名新加入招标部的新人，对公司目前的一些情况不是很了解，我就对招标代理业务和目前公司招标部的管理和运作说一说自己的一些看法，如有不妥之处请领导见谅。

招标是一个复杂的系统工程。招标代理工作是一个联系沟通招标人、投标人、技术专家、招标监督管理部门各方的桥梁和纽带。招标行业是一项涉及项目论证、市场营销、技术规范、合同、法律知识和能力的综合性工作，是现代项目管理的一个重要环节，它要求我们既要有较高的政策理论水平，一定的专业知识、管理经验，掌握现代化的计算机操作技能，又要有良好的沟通能力。

一、对目前公司的看法。

目前公司刚刚成立正处于起步阶段，首先我们要以提高自身水平为目的，以招标工作的腾飞为目标，在完成项目的同时，业务能力、服务水平、认知能力、把握项目全过程的能力等方面同步提高。“我们的服务能够让业主真正感到满意”是招标代理工作的服务宗旨，为了实现这个目标，平时加强学习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。对招标过程中遇到的问题进行阶段性的总结，不断完善工作。要认识到一些重要的日常礼节，与业主、评委和投标人沟通时的态度等细节问题。通过不断的自我完善来使公司迅速成长。

## 二、合理化建议。

（一）为保持经常性的沟通。员工与企业之间持续、有效深度双向的沟通，能使大家知己知彼，动态掌握自己在团体行动网络中的坐标。因此建议要： 1. 组织户外拓展活动，让员工与公司进行感情上的交流。

2. 部门之间要进行沟通，不要因沟通不足工作而造成隔阂。沟通方式是多样的，但不能流于形式，一定要落于实处。

3. 建立属于自己的信息平台。现代企业形象的树立是企业宣传中的一项重要内容，随着网络的普及与发展，企业在互联网上拥有自己的站点是必然趋势。网上主页不仅能成为公司企业宣传和服务的窗口，也是树立企业形象的前沿。

2. 随着业务量的增多，招标代理也在不断的成长，每次开标会结束，就感觉是打了一场胜仗，但在这场所谓的战争中也会发现一些需要改进的地方，只不断改进、创新才能更好的发展，所以建议在以后的工作中，能够做到每次总结整个开标过程中的不足，并采取有效的措施进行改正，从而达到好的效果。

3. 在工作中要认识到和主要竞争对手相比较已经具备的竞争优势和存在的竞争劣势，及由于需求、技术、政策等方面变化造成的机会和威胁，把握好市场的走向。

### （三）部门业务拓展合理化建议。

现今宁夏地区招标代理领域的经营模式都为领导接项目，公司下属负责完成项目。项目的来源大多数来自各地区主管部门上级领导，员工很难触及到这个层面的关系网。根据本地区经营模式，我建议庄总您应该多与各地区主管部门上级领导接触，在加强关系网的同时，对项目的信息情况能够提前了解，就可以提前做准备。通过与每个不同项目的投标人、招标人、监管部门多打听近期招标代理项目即将进行的信息，掌握第一手资料。另外公司员工应多留意网络上及其他途径的宁夏地区招标代理比选公告，提前做关系、找人，多了解其他代理机构项目信息，使比选中标。

### 三、对公司领导及个人的看法。

我的直属领导冯经理，首先我认为冯经理有心态、沟通协调能力的优势，心态决定工作的好坏，冯经理在工作中不断自我调适，把控积极乐观情绪的方向，时刻以饱满的热情迎接每天的工作和挑战。把服务当作一项“工程”来做。替他们想问题及解决问题，共同制定招标计划，出主意、想办法，使招标项目顺利进行。这让我深深的感到标前提前进入角色是十分关键的。这不仅仅是优良的服务态度、任劳任怨的工作作风，而是服务意识和服务技能相结合的特征。是值得我们学习的。

另外，冯经理的团结协作，共创佳绩的理念让我明白，一个人事业的成功不能离开团结协作；集体的成就也不能离开团结协作；个人愿望的实现更不能离开团结协作。只有发扬团结协作精神，在遇到困难的时候，共同想办法、出主意，凝聚集体的力量，才能凝聚更多智慧，积聚更多力量。其实，

我们每个人在工作遇到困难或是内心彷徨、犹豫不决的时候，我们最需要的是什么？需要的是同事之间发自内心的鼓励和帮助，它可以使我们充分展示自我，可以使我们感受到团队的巨大力量。发扬团结协作精神，我们要多一点谦虚、多一点微笑、多一点宽容、多一点主动。在这样和谐的氛围里工作和学习，会更有利于每个人的身心健康，也更能让我们信心百倍地投入到工作中，通过团队作战，提高工作效率。

就目前而言，我认为冯经理所欠缺的是业务知识水平有待提高。作为一名招标代理工作人员，应该深入了解招标代理业务，更要有超前意识。多学习《中华人民共和国招标投标法》、《宁夏回族自治区招标投标管理办法》及一些相关文件等学习材料，进一步的加深对招标代理行业的了解和认识。对在今后与业主、监管部门、投标企业的沟通中，行业理论知识更加的丰富。为今后的业务开展铺垫坚实的基础。

#### 四、对个人收入的期望值。

我认为，公司业务的开展离不开公司上下的努力，对于招标来说，公司必须要有自己的核心团队，要有几个能够拿得起项目的成员，不能出现项目来了没人做或做的不好让业主不满意的现象，这样做对公司的声誉及日后业务的开展带来了诸多不便。我的期望是通过个人的不断努力，为公司带来好的业绩、声誉、利润的同时实现自我价值的体现，在半年内个人工资达到3500-4000元。

#### 五、公司运营中不合理现象。

招标代理机构是一个频繁收支的服务中介结构，招标收支主要有招标文件、图纸的出售缴纳投标保证金、退还投标保证金、招标代理服务费等，就公司目前的财务系统而言，因很多收支不能与财务部很好的沟通、不能及时的退还和扣除资金，给招标部带来了很大的阻力。

在知识经济迅猛发展的今天，我们唯有不断学习理论、政策和各种业务知识，不断更新知识结构，才能与时俱进，跟上时代的步伐。

此致敬礼

2011年4月8日

## 石化公司招标工作总结报告 招标公司工作总结篇五

我不断进行专业知识的学习，进一步了解我所在岗位的工作。

一、学习招标相关知识。我对招标服务的知识从一个点向几个点发展，从只做水库工程、河道工程向清淤工程、水保工程、电站增效扩容工程发展。从招标方式为公开招标，向邀请招标、竞争性谈判发展，增加了自身专业知识，促进了自身社会化的发展，同时，我积极备战招标师考试，为招标师资格证的考试做准备。

二、学习工程类专业知识。今年，我重新学习水利水电工程本科专业学历证书，进一步加深了水利工程的了解，对隧洞工程、水库建设工程及河道工程有了进一步的了解，努力使自己完成从非专业人员向专业技术人员的转变。

（一）今年，我完成了五个工程的招标代理服务，业主评价意见表均为优秀，同时我主动向业主询问我们公司的服务质量，收集业主对我们公司招标代理服务的意见、为能够更好的做好代理服务积累经验。

（二）我完成了从不知道怎样发文向熟知发文的转变，发文是公司正式行文并具有法律效应的，我学会了很严谨的对待发文，并总结出一套发文的规定，杜绝自身在发文时候出现问题。

（一）在招标服务工作中，自身工作经验不足，对社会的认识过于普遍化，对工程的沟通配合不到位，导致有些工程完成状况不佳，出现错误、损害了公司形象、增加了同事的工作负担。

（二）由于对工作熟悉了，导致掉以轻心，没有更细致的、程序化、制度化的检查文件、同时，做事差原则性、没有坚持自身正确的原则。

（三）今后，我将从三方面改正自身缺点。

首先，多增加自身的社会经验，保证在招标代理服务过程中，以工程顺利完成为最终目标，维护公司形象，保证公司的业务发展具有延续性。

其次，对每次完成的招标代理工作进行总结，扬长避短，积累经验，尽量使以后招标代理工作的开展简洁化、程序化。

最后，坚持自身原则，使自身工作具有原则性、并进一步锻炼自己思维的严谨性。

（一）明年，我将继续学习招标和水利工程建设方面的专业知识，进一步提高自身的专业水平能力，提高工作岗位的专业化程度。

（二）更细心、更认真的对待招标代理的业主。

（二）对今年我所做的工程进行电话或电子回访，征求业主对我们公司的整体印象。