

2023年投标员年度工作总结 土木建筑工程 工程投标(实用6篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。那么，我们该怎么写总结呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

投标员年度工作总结 土木建筑工程投标篇一

一、收标

在接到招标书以后，有兴趣的公司应将承包本工程的发盘一式两份（三份）密封交_____（业主姓名和地址）

下称业主。

投标的正本应标明为“正本”，投标的副本应标明为“副本，仅供参考”。

注：在招标时本备忘录应予以取下而代之以这种专门拟订的条款。

副本在一切情况下均无任何法律上的效力。如果正本与副本不符，应以正本的文本为准。

投标应该符合这些须知和收标日期以前发出的其它合同文件及其修正件或补遗的要求。

对在业主招标中规定的时间以前收到的投标概不予以考虑。

二、合同文件的拟订

合同文件已经由_____（咨询人姓名和地址）

下称工程师，拟订

三、向投标人解释合同文件

投标人如果发现说明书、图纸或其它合同文件中有不符或遗漏，或感到意图或意义含混不清时，应立即在投标以前向工程师提出书面请求予以解释、澄清或更正。提出这种请求的投标人，应该独自负责将这种请求按时寄到。所有这类请求收到的时间不得晚于规定的开标日期以前的____（例如28）日历日。

对于这种请求只能由工程师以补遗的形式予以答复，业主和（或）工程师不受他们的任何雇员或代理人所做的任何口头说明或解释的约束。

可以在开标日期以前发出合同文件的补遗以修订、修正或更改合同文件的任何部分。每一补遗应分发给已发给合同文件的每一机构。

投标人为表示他的投标已考虑到这类补遗而经其适当签名的每一补遗的副本，均应纳入并成为投标正本的组成部分。

投标员年度工作总结 土木建筑工程投标篇二

致：_____（投标人名称）

根据本担保书，____（投标人名称）作为委托人（以下简称“投标人”）和（投标担保机构）作为担保人（以下简称“担保人”）共同向____（招标人名称）（以下简称“招标人”）承担支付____（币种、金额、单位）____（小写）的责任，投标人和担保人均受本担保书的约束。

鉴于投标人于____年____月____日参加招标人的____（招标工程项目）的投标，本担保人愿为投标人提供投标担保。

本担保的条件是：如果投标人在投标有效期内收到你方的中标通知书后：

1. 不能或拒绝按投标须知的要求签署合同协议书
2. 不能或拒绝按投标须知的规定提交履约保证金 在投标有效期内撤回投标文件只要你方指明产生上述任何一种情况的条件时，则担保人在接到你方以书面形式的要求后，即向你方支付上述全部款项，无需你方提出充分证据证明其要求。

本担保人不承担下述金额的责任：

1. 大于本担保书规定的金额
2. 大于投标人投标价与招标人中标价之间的差额的金额。

担保人再次确认，本担保书责任在投标有效期或延长的投标有效期满后28天内有效，若延长投标有效期无需通知本担保人，但任何索款要求应在上述投标有效期内送达本。

担保人：（盖章）

法定代表人或委托代理人：（签字或盖章）

地址：

邮政编码：

日期□x年x月x日

投标员年度工作总结 土木建筑工程投标篇三

乙方：_____

一、承包方式

采用包工不包料方式承包。

甲方提供建房所需的材料，包括：_____红砖、河砂、碎石、石灰、水泥、钢材、水管、下水管、铁钉、扎丝、水电等一切建筑材料。

乙方提供劳务、施工技术、施工工具、及生产生活的一切用具等。

二、承建项目

乙方按照设计图纸或甲方提出的要求承建。甲方房屋主体工程的建筑，包括墙体、梁、柱、楼梯、楼面、装模、拆模、扎钢筋、现浇混凝土及地面、门前台阶砼垫层；装饰室内粗粉刷、前沿外墙贴瓷砖、后沿外墙面粉水泥砂浆、卫生间地面及墙面贴瓷砖、安装瓷盆、下水管道、落水管；顶层层面加浆磨光，同时作好防渗透水处理。

三、承包价格

每平方米人民币大写：_____元，建筑面积按每层楼外墙计算。施工范围包括所有需要水泥砂浆抹面的墙体。

四、付款方式

合同签订完毕，工具进场，人员到位，预付30%，完成第一层砖砌并捣制好楼面付到50%，完成第二层以及屋顶付到75%付款八仟元，工程全部完工，交验完毕付到90%，预留10%为质量保证金，完工一年内无质量问题，清尾款。

投标员年度工作总结 土木建筑工程投标篇四

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。

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。

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。

i□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。

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。

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。

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。

在招标文件中，一般会明确规定回标文件的顺序与格式，该项目也是如此。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，是需要化时间，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。

□ 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，完成估量并报价，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。

投标员年度工作总结 土木建筑工程投标篇五

致：_____

1、_____ (招标人)

的_____工程，已由_____批准兴建。现决定对该项目的工程施工进行邀请招标择优选定承包人。

2、本次招标工程项目的概况如下：

(1) 招标工程项目的规模_____、结构类型_____。招标范围：_____。

(2) 工程建设施工地点为_____。

(3) 计划开工日期为_____年_____月_____日，工期_____日历天。

3、被邀请参加本次招标项目投标的投标人必须具备建设行政主管部门核发的_____级及以上和具有足够资产及能力来有效地履行合同的施工企业或自愿组成的联合体(联合体各方均应当具备规定的相应资格条件。由同一专业的施工企业组成的联合体，按照资质等级低的单位确定资质等级)。

4、如你方对工程上述_____招标项目感兴趣，可向招标人提出资格预审申请，只有资格预审合格，才有可能被邀请参加投标。

5、请你方按本邀请书后所附招标人或招标代理机构地址从招标人或招标代理机构处获取资格预审文件，时间为_____年_____月_____日至_____年_____月_____日，每天上午_____时_____分至_____时_____分，下午_____时_____分至_____时_____分(公休日与节假日除外)。

6、资格预审文件每套售价_____元人民币，售后不退，

如欲邮购，可以书面形式通知招标人，并另加邮费每份___元人民币，招标人将立即以航空挂号方式向投标人寄送资格预审文件，但在任何情况下，如寄送的文件迟到或丢失招标人均不对此负责。

7、资格预审申请书必须经密封后，在___年___月___日___时以前送至招标人。申请书封面上应清楚地注明“_____ (招标工程项目和标段名称)资格预审申请书”字样。

8、迟到的申请书(以申请书送到招标人的时间为准)将被拒绝。

9、招标人将及时将申请评审结果通知投标申请人。并预计于___年___月___日发出资格预审合格通知书。

10、凡资格预审合格被邀请参加投标的投标申请人，请按照资格预审合格通知书中通知的时间、地址和方式向投标人获取招标文件及有关资料。

11、有关本项目投标的其他事宜，请与招标人或招标代理机构联系。

日期：___年___月___日

投标员年度工作总结 土木建筑工程投标篇六

一是进一步规范工程项目建设管理工作。在征求各方意见的基础上，制定了牟山镇工程建设项目增减工程量限额度批准权限的若干文件精神，并以牟政发〔 〕3号文件下发各村及有关部门。

二是切实做好开标评标现场监督。认真做好每个招投标项目的开标、评标的现场监督工作，按照规定的程序组织开标，评标任务，保障各招投标当事人合法履行各自职责并及时解

决开标、评标中遇到的问题，同时为加大现场监督，今年还安装了监控设施。

三是规范招标投标工作的程序。今年我镇招标投标工作严格做到申请、审批、报批、信息、制作标书、资格审查、报名和开标、评标等相关程序，实行规范运作。无违规操作现象。

四是严格把关，按规定进入招标平台。按市招管办工程项目招标投标规定统一进市招标投标中心，对5万元以上至50万元以下的小型工程建设项目统一进镇招标投标分中心，并根据范围，应进尽进。据统计，今年我镇100万元以上工程进入市招标投标中心的有6只，进入镇招标分中心的有18只。五是切实提高招标工作人员的业务水平。今年5月份派员去市招标中心学习招标业务近1个月，同时，并在8月份参加市组织的招标投标知识竞选活动，从而切实提高了工作人员的业务操作水平。

（一）是对招标投标工作的认识上尚需统一。由于部分村干部对招标投标工作缺乏足够的重视，导致有些项目建设单位对招标投标工作的认识还没有真正完全到位。

（二）是解决“顽症”办法不多。资质挂靠、串标、转包等不良行为历来是工程建设等项目在招标投标工作中的老大难问题，是普遍称为影响招标公平竞争的“顽症”。这一“顽症”在我镇的招标中也存在。特别是一些工程量小的村级项目，有资质的公司部感兴趣，因此造成个别社会闲散人员参与，甚至出现极个别的买标、串标现象，扰乱招标投标工作秩序，影响工程质量。

（三）是标后管理工作不够到位。目前，部分村（建设单位）管理力度比较薄弱，如何建立标前、标中、标后相互衔接的项目管理机制还有利于进一步探索。

（四）是镇分中心人员素质有待进一步提高。由于分中心成员缺乏工作经历又是兼职的，分散在各办、所，普遍缺乏相

关法律、工程预算等相关方面的业务知识。

为深入学习实践科学发展观，围绕构建“公正、规范、和谐”的招投标交易市场为基本目标。立足实际，开拓创新，努力打造公开、公平、公正的招投标交易平台，为牟山社会经济又好又快发展而努力，重点做好“三个突破，二个深化，一个提升”。

“三个突破”

（一）招投标工作宣传工作要有新的突破

进一步加大宣传力度，努力提高全社会对招投标交易工作的思想认识，因此，我们要突出主题，宣传好招标工作几年来的工作成效，特色做法，要围绕主体，在招标主体、投标主体、监督主体、服务主体上有新的突破，要拓宽载体，切实举办好招标成果，制作专题片，并召开招投标工作座谈会。

（二）突出方法创新，在招标、评标、定标上要有新的突破

在宣传招投标过程中，必须严格按照公开、公平、公正的原则，做好每一个项目，坚持规范运作，依法招标、评标、定标的前提下，要在实践中不断探索研究，为了防止少数招标人串通挂投标或恶意竞争的不良行为。

（三）常规管理，在落实制度上要有新的突破

为不断提高招标工作实际操作水平，坚持实事求是，科学操作，坚持做到管理、服务、监督三到位，同时要进一步加大标前标后管理力度，尤其是工程建设的质量管理工作，并积极探索标前标后管理新办法，通过制定招投标交易管理与监督实施细则。将制定招投标管理具体实施办法真正运用到实际工作中来。

“二个深化”

（一）、要深化招投标监管工作

为进一步加强招投标监管工作，努力提高招投标工作质量，要进一步健全我镇招投标交易市场监督管理的各项制度。在标前、标中、标后要实行全过程监督机制。明年我们要创造条件，逐步实行电子化运行管理工作，从而促使我镇招投标工作真正规范运作。

（二）、要深化共同资产交易管理工作

要深入贯彻好市村级资产交易管理办法，按照公共资源交易的实施细则，遵循民主管理、自愿有偿，公平、公开、公正规范操作。要切实监管好村级集体资产交易工作，通过征求意见，在调研基础上来制定具体操作文本，并严格按照要求逐步规范运作。

“一个提升”

（一）提升镇招投标中心的交易平台