

2023年户外亲子活动方案设计(精选8篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

投标工作总结篇一

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。

20xx年9月5号，收到招标文件，项目投标工作启动，根据客户的招标要求，承揽商应于20xx年10月18号递交标书。那么不扣除中间的假期，仅有43个工作日，对于一个建造面积约5万平米的半导体厂房，时间非常紧张，在这么短的时间内，完成这样一个投标任务，项目投标的启动显得尤为重要，这儿介绍大概的思路与体会：

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。

对于本次项目启动工作，总体上我们的线路清晰，目标清楚，但是也出现了如下几点问题：

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。

该项目的招标文件经过梳理后，产生了比较清楚的脉络。与一般设计不一样的是，客户没有提供大致的平面图，所有的信息都来自于招标文件中的：

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。

所以，本次设计工作的主要挑战来自于建筑图的生成。如何在保证绿化面积，规定数量停车位的基础上完成建筑主体设计，并保证客户招标文件中所要求的面积一定的房间数量，合理安排平面布置，还要保证生产区面积大于建筑总面积的55%，这是一个艰巨的任务，为此，我们付出了很多努力。在建筑设计刚开始的几天里，在大量的文字信息前，我们的思路不是很清晰，遇到信息矛盾，取舍时轻重不分，重点不突出。应该说，我们第一版的建筑平面图，保证了绿地比率，保证了停车位，能够囊括rfp（招标文件）的几乎所有房间要求，然而，我们的生产区面积没能得到保障，这种面面俱到来自于设计第一功能-生产面积的牺牲；同时，我们对rfp中的“区域功能模块图”没有足够重视。这两个失误导致了方向性错误和逻辑错误。所以说，我们最初的建筑方案，没能很好地实现第一功能。后来，通过与客户的沟通，及时改正了这两个错误。通过这件事，我们在以后的xxx项目设计中，应该注意如下要点：

a 厂房的第一要务是用于生产的目的，所要求的生产区域的面积不能撼动；

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。

该项目是公司的'第一个xxx投标项目，由于人力资源相对不足，所以到处“拉郎配”，因而我们的投标团队就是一个“多国部队”。该项目投标团队的组成为：

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。

在一个需要拓展的新兴行业，在人力资源相对不足的情况下，这样的团队组成总体来说，还是比较合理的。也可以说，为了特殊项目，偶尔组成大兵团的作战联合，是一个壮举。想补充的是，在选择团队时，还应该考虑以下问题：

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。

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，是需要花时间，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。

报价阶段是我们整个投标工作的决战阶段，先前我们准备的设计方案合理与否，直接影响报价的质量。我们共准备了两次程序完整的报价，对于这两次报价，我分别介绍：

i□ 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。

投标工作总结篇二

北京xx项目已于8月30日完成投标工作任务。虽然时间紧，任务重，但是最终还是在大家的共同拼搏奋斗中圆满完成。此次投标模式为较为新颖的. 电子化投标，为便于今后更快捷操作类似电子标，规避废标风险，现对电子标投标工作进行总结。具体如下：

一、心得及存在问题

本次投标最大的心得体会就是：未雨绸缪，一切要走在前面。因为有了先前几个项目的经验教训，本次投标从年前就开始对其电子投标进行了充分了解及准备，所以除去电子标不稳定因素较多这个不可控因素外，所有工作都提前做到位。包括两个投标制作软件的熟练操作、签字盖章的方式及出现问题的解决方式等，也正是因为这种超前思维，提前把工作做到位，偶遇突发状况也可做到临危不乱。如投标工作截止日前一晚，因为做标软件问题需要用另一个做标软件重新制作文件时，我迅速的在3小时内将新文件制作完毕。并在完成自身工作同时，积极协助了其他同事的工作，为顺利完成此次

投标工作做出了积极贡献。

此次投标的问题有两个，第一就是精力分配问题。众所周知，人的精力是有限的，只有将充足的精力投入到投标中，才可在规定的时间内保质保量地完成任务。此次投标最后一天报价部分和其他协助标段上传问题，因为最后需要反复导入上传，导致精力不足，险些造成无法上传投标文件。第二就是文件、资料的备份。通过以上类似问题，深感投标资料备份的重要性。

二、改进措施

精力分配问题解决方法就是，部门整体分工要明确，并合理发挥个人优势，团结协作，提高整体合力。不能只是一人超前思维，赶超时间，还要互相提醒，互相多交流，多沟通，将各项工作提前做好，达到整个团队的提升。备份的问题就是将所有做标文件及时备份到移动硬盘，随做随存，投标结束后及时整理归档。

三、建议

因为电子标的特殊性和不稳定性，电子标每台电脑，每个人制作时或多或少都会碰到大大小小的问题，而且问题可能各不相同，所以我建议以后做电子标时，即使是辅标，也要提前安装相应的投标软件，并及时熟悉使用方法，多尝试、多操作。即使后期再遇到各式各样的问题，凭借先前的经验集思广益，及时解决问题，确保投标工作顺利有序进行。

另外，大家有问题一定及时解决，及时询问代理、软件公司及同事，不然问题堆积的越来越多，最终可能导致无法预测的严重后果。

投标工作总结篇三

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。

投标工作总结篇四

20___年以来南皮县政府采购工作不断健全政府采购制度，加强政府采购监管，扩大政府采购规模，规范政府采购行为，发挥政府采购政策功能，推动政府采购信息化建设，按照“逐步拓展、依法规范、稳步推进”的原则在探索中求发展，在发展中求规范，使政府采购工作逐步走上了规范化轨道，取得了一定的经济效益和社会效益。今年1-6月份完成采购项目26个，采购总额2543万元，节约资金295万元，节支率10、4%。（其中：评审项目14个，审定金额1526万元，审减金额275万元，审减率15、26%；政府采购项目14个，采购

金额1017万元，节约资金20万，节支率1、93%。）

一、加强制度建设，规范采购行为

我县政府采购工作始终坚持用制度管权、用制度管人、用制度管事，在严格执行上级政府采购制度的同时，先后制定了《南皮县政府集中采购办法》、《南皮县政府采购定点单位管理协议》、《南皮县财政局关于政府采购定点单位实行月报制度的规定》、《车辆购置协议书》等制度。今年以来，围绕如何做好政府采购权力运行监控机制工作，我们又制定了《政府采购中心廉洁服务制度》、《政府采购监督制度》。由于制度健全，截止目前为止没有发生一起工作人员违反廉洁服务制度问题。

二、制定政府采购计划，按月统计上报

为规范政府采购程序，各单位按《政府集中采购目录》规定的项目和标准，编制部门《年度政府采购预算计划》。各预算单位每月填报下月采购计划，对没有报预算及计划的，政府采购中心不予批复采购手续；自行采购的，集中支付中心不予付款；如特殊需要增加临时采购的，必须按相关规定追加预算，批复后方可执行。定点采购单位每月报送商品目录及价格，以便于采购办进行分析以进行管理。

三、强化监督，依法规范

要使政府采购工作真正发挥其“节约资金，防范腐败”的作用，成为“阳光工程”，真正实现“公开、公平、公正”，政府采购人员在加强自身政治修养，提高政治素质的同时，在日常采购活动中要注重强化纪检监察部门的监督职能。在保护采购人、供应商合法权益的同时也维护了采购工作人员的合法权益及名誉权。

为了发挥纪检法制部门对政府采购工作保驾护航作用，每次

招标采购活动，纪检法制部门都会全程参与监督整个招标采购过程，监督工作人员是否按《招标投标法》的规定组织实施招标活动，参与处理招投标过程中的突发事宜。

对于每次招标采购工作，组成后期审计小组对货物的质量及价格进行审计。定期组织纪检、法制、审计部门及部分采购单位人员对定点单位所售商品价格进行审计，对于价格偏高的给予警告直至取消定点资格的处理。

四、广泛发布信息，确保公平竞争

根据采购单位申请如果达到公开招标数额的，一律采购公开招标方式。招标信息在河北政府采购网、中国政府采购网发布，扩大招投标范围，促进投标商之间的公平竞争，真正实现了电子化政府采购。对一些社会关注度高的项目，除在指定媒体上发布外，还在县电视台进行公告，使供应商能及时获得招标信息。

投标工作总结篇五

时间过得很快，转眼三个月过去了。我于20xx年7月1日进入xx公司，在投标部从事投标等相关工作。感谢xx给了我工作的机会，让我继续追求自己的梦想。

这段时间里，我深刻的感受到公司人性化管理，感受到公司“平等、尊重、真诚、发展”的人文理念，感受到“顾客至上、团结合作精神、为结果负责”的原则也看到了同事“海纳百川”的胸襟和执着与坚定。在对你们肃然起敬的同时，也为自己有机会成为京林人而惊喜万分。

带着对美好未来的憧憬和希望，踏上了新的征程，平凡而不平庸的岗位，回想过去的三个月，有成功的喜悦，也有伤心的往事。难以忘记这段人生的缩影，生活显得紧张，但又有秩序。在领导和同事的关心和指导下，通过自身的不懈努力，

我已经逐渐适应了周围的生活和环境，对工作也逐渐进入了状态。

请允许我将试用期分为3个阶段，即萌芽阶段、成长阶段和成熟阶段。

萌芽阶段（7.17.31）主要是熟悉日常工作。比如熟悉广联达的使用，标书的封装，勘察现场，开标前会议等。在龙湖大兴现场查勘上，拍摄的照片不仅抓不到重点而且区域范围都抓不准，以后无论做什么事请，都要提前做好准备，工作要严谨，问题要及时沟通。这个时期也是出错的高峰期，特别是在日常工作处理上，缺乏一定的灵活性，对有些事情考虑得不够周全，但通过向一些有经验的同事学习，在后期的工作中逐步得到了改善。作为新人，我时刻鞭策自己，在工作中多看多听多做，恪守投标守则，明确自己的岗位职责。在完成工作的同时不断思考，总结经验，为以后的发展做基础。

成长阶段（8.18.31），通过领导同事的指导，坚持制作工作计划，明确工作任务并高效完成。期间主要学习标书的制作，尤其是模拟投标工作给我留下了深刻的印象，投标中自己分析招标文件，现场查勘，现场答疑，搜集资料制作标书，封装并提交标书。完整的投标流程这让我清楚的看到了自己对专业知识的不足，时刻向领导、同事及其他相关工作部门学习，补充自己的专业知识，提升自己的工作能力，同时还要学习如何为人处世如何高效沟通。通过中骏算量，培养了自己严谨耐心、全面考虑问题的工作态度，在工作中找方法提高算量的准确性。通过和甲方谈判，我深深的被祝总谈判的坚定打动了，学到了在谈判之前，该做的不该做的自己心里首先了如指掌，在谈判的过程中，让对方知道我们的实力，不敢轻视，表达出自己明确的立场，但又不至于太强硬，给对方太大压力，谈判时这个度的问题，很难把握，也是向祝总好好学习的不地方，总之要拓展知识面、积极沟通交流、培养良好心态。

成熟阶段（9.1至今），通过前两个月对工作的不断学习与锻炼，对基本工作技能方面有了更进一步的提高，在工作效率上也有了一定的改善。此时我也在领导的帮助下顺利的完成了龙湖苗圃工程和燕西华府项目的`资信标作业，这使我不断总结经验和教训，提高了自己专业素质、良好的组织协调能力，也学到了招标行业良好的职业道德及工作中踏实肯干的工作作风。

时光流转，我已到公司工作三个月。感谢领导对我信任，给予我体现自我、提高自我的机会，使我的思想境界、业务素质、工作能力都得到了最大幅度的提高。在整个工作过程中，我认为自己工作比较认真、负责，具有较强的责任心和进取心，勤勉不懈，极富工作热情，能完成领导交付的工作。并积极学习新知识、新技能，来提高自己的综合素质，注重自身发展与进步。但也存在着许多缺点与不足：在日常工作中有时不够干练，言行举止没有注重约束自己，且工作主动性发挥的还不够，离领导的要求还有一定的距离；对土建方面，感觉自己对专业知识溃缺；对于文字工作思路不清晰，语言组织有所欠缺；工作中沟通能力有待提高。但这些缺点与不足，在以后的工作中，缺点加以注意和改正，不足的通过学习充实自己。

今后要积极主动接触各种相关专业，提高自己实际操作能力，为公司品牌建设作出自己的贡献；积极参加自学考试，钻研专业技术，提高业务能力和专业水准；关注造价员报考信息，基于对工程上实际操作能力的缺乏，望可以到项目上锻炼，然后报考造价员。

总之希望公司领导能对我的工作态度、能力与表现，以正式员工的要求做一个全面的考量，同时我迫切希望能得到公司领导的肯定，按期转正，我会用实际行动来证明自己，为公司效力。

投标工作总结篇六

市委、市*高度重视审批改革和招投标改革工作，王永康*、黄志**、毛子荣常务副*等多次对两项改革工作进行研究、部署和批示□20xx年把行政审批制度改革列为全市五大改革任务之一，将审改工作提到了一个新的高度。年初，黄志**亲自主持召开市审改领导小组会议、市招管委会议，研究部署全年改革任务和工作。年中，市*专门召开全市行政审批制度改革工作推进会，及时交流经验深化改革，确保各项改革任务有效落实。市*常务会议多次研究审批和招投标工作，保证了各项改革制度的顺利出台。

根据市委、市*的总体部署和市审改领导小组会议精神，中心起草并由两办印发《关于进一步深化行政审批制度改革优化发展环境的实施意见》，明确全年审批改革5个方面的27项任务，统筹协调落实，加强督查推进，全年行政审批制度改革工作有序开展并取得实效。根据市招管委会议精神，明确思路，加强研究，细化落实，推进了招投标市场的进一步统一规范和有序健康发展。

围绕项目审批、商事登记、便民服务等各方面重点，开展改革攻坚，全年研究并制定出台改革制度、工作举措30多项，涉及项目审批的综合进件、流程优化、联合审查、联合验收、模拟审批，审批中介的集中服务、形式审查、考评管理，便民服务的午间值班、干部值日，审批监督的效能指数、超时默认、缺席默认，以及联动代办、商事登记制度改革、权力清单、核准目录等各个方面，并在具体工作中落实推行，行政审批服务实现5+3个3的优化提升，得到省*袁家军常务副*批示肯定。

以全心全意为人民服务为宗旨，全面深入开展党的群众路线教育实践活动，扎实推进党风廉政建设，转作风，优服务。加强内部综合管理，规范推进队伍建设，中心整体工作水*不断提升。

投标工作总结篇七

（一）、立足本职，深入管理：

作为建设公司项目部经理，我深知自己责任的重大。在思想上，我积极的保持与公司上级领导一致，在实际工作中，我主要是负责施工前各项准备工作的实施和督促，并根据各阶段成果及时制定以及修改相关政策和管理方案。比如，一是积极的针对有关的项目进行一定的工程分析，并结合多年的相关工作经验，制定出相关的施工总体进度计划和分项工程进度计划，并且能够编制科学的施工方案和人机料计划，让成本在工程建设初期就受到全面的控制，并能以创新的成本管理措施，切实的确保公司制定成本目标。二是立足本职基础，相应地制定了一些相关的管理制度，以此做到全方位的将管理措施落实到个人。三是积极参与设计变更的论证，负责工程签证的审核与落实；四是全方面的负责处理施工单位现场提出的技术问题，重大技术问题并且及时的回馈给设计管理部；五是切实的组织解决遇到或可能遇到的造价、工期、质量和安全问题，并及时上报。

（二）、务实基础，狠抓安全：

作为项目部经理，我一直把安全作为重中之重，因为安全不仅是工作的根本，更是公司效益的根本保证。所以，在本职工作当中，我一直本着认真贯彻落实我公司的各项规章制度为基础，切实的加强对施工队伍的管理力度，并且能够积极的针对各种情况，制定一系列切实可行的安全保障措施，加强了对各个安全相对薄弱的环节部位进行了一定的整改措施。这些措施的施行，不仅从根本上保证了个人人员的安全，而且也有有效的杜绝了各类违章作业。

（三）、积极执行，严把质量：

作为项目部经理，我以一丝不苟，认真负责的工作态度切实

的做到了以质量体系的有效运行，确保工作和实体质量。在工作中，首先我坚持“三检制”的贯彻落实，真实并且及时的填写各项质检记录，切实的做到了有记录、有再现性、有追溯性。其次在全面的控制各项施工过程中，能够重点控制工序质量，坚持质量标准，切实的做到了严格检查，恪尽职守。最后立足本职，积极贯彻以“以预防为主”的方针，并且能够及时的组织会议，明确我部门工作方法、程序，用指导、引到的工作方法加强事前质量管理，尽可能避免或减少事后出现质量问题的批评与处罚。

总之，本年度，我在公司领导的指导下、在公司各相关部室的大力配合下，务实基础，改革创新，切实的做到了科学安排、合理调配，充分的履行了身为项目部经理的各项职责和任务，并且加大了项目部班子的建成力度和班子成员文化建设，从根本上做到了顾全大局，统筹管理。

投标工作总结篇八

全市各级建设工程招投标管理机构在各级建设行政主管部门的领导下，坚持以_为指导，围绕监管方式调整、依法行政这条主线，突出完善规章、提高素质两个重点，狠抓招投标运作和监管、招标代理机构和评标专家动态管理、有形建筑市场建设、建立并完善依法查处机制四个环节，进一步解放思想，大胆实践，各项工作都取得了新的成效。现将建设工程招投标工作情况总结如下：

一、较好地完成了房屋建筑和市政基础设施工程项目招标投标监管任务

20__年，全市房屋建筑和市政基础设施工程报建项目___项，投资总额___亿元。新开施工项目___项(标段)，其中招标发包___项(标段)，累计工程造价___亿元，直接发包___项(标段)，工程造价___亿元。招标发包项目中，公开招标___项(标段)，累计中标金额___亿元，邀请招标___项，

累计中标金额亿元。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____%和____%，应公开招标项目的公开招标率为____%。通过招标，工程造价平均下浮____%，全年共节约建设资金____亿元，缩短工期____%。20__年，还完成项目监理招标____项，受监工程造价约____亿元；大宗建筑材料招标____项，中标金额____亿元；建筑设备招标____项，中标金额____亿元。

二、进一步加强法规建设，不断完善建设工程招标投标法规体系

20__年，结合监管方式调整，市招标办继续抓好法规完善工作。一是依据国家和省有关法律、法规和部门规章，按照省建设厅关于法规清理工作的总体部署，对招投标规范性文件进行了全面梳理，废止了____项与现行法律、法规不一致或适用期已过的规范性文件；二是针对招投标工作实际，在充分听取各方面意见的基础上，相继出台了《____市工程招标代理机构资格认定实施细则》、《____市房屋建筑和市政基础设施工程招标投标投诉处理办法》、《关于进一步加强房屋建筑和市政基础设施工程施工招标投标及质量监督管理的通知》等____项规范性文件；三是在认真调查研究的基础上，会同发改委起草了《____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《____市房屋建筑和市政基础设施工程招标投标指南》。

三、积极稳妥地调整招投标监管方式，努力提高招投标监督管理水平

调整招投标监管方式是20__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《_____》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_____、_____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。

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_____家招标代理资格申请单位的申报材料(其中甲级_____家、乙级_____家、暂定_____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_____家(其中甲级_____家、乙级_____家、暂定_____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，20__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_____人(次)参加了培训，其中_____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为，分3次对____多家招标代理机构人员资格和业务办理情况进行了抽查，对行为不规范的单位提出了整改意见。受理了____起有关代理机构的投诉和举报，其中有关资质申报的____起，有关越级代理、无资质代理的____起，经核查，取消了____家单位的申报资格；对越级代理的____家单位、无资质代理的____家单位给予了行政处罚。

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。20__年上半年，组织各地对首批____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____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____人申请评标专家，并完成了增补评标专家的培训、考核工作。

五、继续做好有形建筑市场规范化建设，进一步提高服务水平

一是基本完成了各级招标办与交易中心的分离工作。

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____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。

六、认真受理投诉举报，加大执法稽查力度，依法查处违法

违规和违章违纪问题

为了保证招标投标工作的公平、公正，促进建筑市场健康发展，20__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。一是在充分征求意见的基础上，印发了房屋建筑和市政基础设施工程招标投标投诉处理办法；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____件，处理了____件(其余____件正在处理中)，直接调查处理或参与调查处理的____件，对其中____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。

七、加强行业管理，提高队伍素质，促进招投标事业稳步发展

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，为全面提高招标投标工作人员的法律意识和业务水平，不断适应招标投标工作的新要求，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。

三是加大统计工作管理力度，切实掌握招标投标工作情况。

四是开展社会问卷调查，评选先进集体与个人，切实促进招标投标队伍建设。

八、进一步加强协会工作，充分发挥其桥梁纽带作用

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____家，同时对一些更名、合并、撤销和主动退出的____家单位及时进行了清理。

投标工作总结篇九

xx年9月5号，收到招标文件，项目投标工作启动，根据客户的招标要求，承揽商应于xx年10月18号递交标书。那么不扣除中间的假期，仅有43个工作日，对于一个建造面积约5万平米的半导体厂房，时间非常紧张，在这么短的时间内，完成这样一个投标任务，项目投标的启动显得尤为重要，这儿介绍大概的思路与体会：

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。

对于本次项目启动工作，总体上我们的线路清晰，目标清楚，但是也出现了如下几点问题：

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。

2. 设计与设计管理

1) 设计功能

设计方案应实现两大功能：

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。

该项目的招标文件经过梳理后，产生了比较清楚的脉络。与一般设计不一样的是，客户没有提供大致的平面图，所有的信息都来自于招标文件中的：

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。

所以，本次设计工作的主要挑战来自于建筑图的生成。如何在保证绿化面积，规定数量停车位的基础上完成建筑主体设计，并保证客户招标文件中所要求的面积一定的房间数量，合理安排平面布置，还要保证生产区面积大于建筑总面积的55%，这是一个艰巨的任务，为此，我们付出了很多努力。在建筑设计刚开始的几天里，在大量的文字信息前，我们的思路不是很清晰，遇到信息矛盾，取舍时轻重不分，重点不突出。应该说，我们第一版的建筑平面图，保证了绿地比率，保证了停车位，能够囊括rfp（招标文件）的几乎所有房间要求，然而，我们的生产区面积没能得到保障，这种面面俱到来自于设计第一功能-生产面积的牺牲；同时，我们对rfp中的

“区域功能模块图”没有足够重视。这两个失误导致了方向性错误和逻辑错误。所以说，我们最初的建筑方案，没能很好地实现第一功能。后来，通过与客户的沟通，及时改正了这两个错误。通过这件事，我们在以后的xxx项目设计中，应该注意如下要点：

a□厂房的第一要务是用于生产的目的，所要求的生产区域的面积不能撼动；

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。