

最新商务投标部门工作总结 投标部门工作总结(汇总5篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

商务投标部门工作总结篇一

根据银监和总行关于“合规建设回头看”主题活动的精神和要求，按照xx分行“合规建设回头看”主题活动实施方案，我行于xx年xx月开展了高级管理人员合规建设自查自纠活动。经过全体高级管理人员的共同努力，合规建设自查自纠活动已经结束，并取得了一定成效。现将我行高级管理人员合规建设自查自纠情况具体汇报如下：

一、充分认识合规建设自查自纠活动的重要意义

我行高级管理人员认真学习银监和总行关于“合规建设回头看”主题活动的精神和要求，充分认识开展合规建设自查自纠活动的重要意义，其目的是要通过查找合规建设中存在的问题，采取切实措施加以改进和提高，进一步强化合规文化，树立“合规经营、协调发展”的经营理念，为把我行“建设成为一家具有核心竞争优势、能够提供一流金融服务的现代化商业银行”的宏伟目标提供坚强保证。为此，每个高级管理人员增强了合规建设自查自纠活动的责任感与紧迫感，切实按照银监和总行的精神与要求，认真做好合规建设自查自纠活动，确保合规建设自查自纠活动取得实际成效。

二、努力按照“合规建设回头看”主题活动精神认真做好自

查自纠活动

我行高级管理人员在开展自查自纠活动中，努力按照“合规建设回头看”主题活动精神与要求，在合规履职及推动合规组织架构完善、合规资源配备、合规管理制度、合规风险识别和管理流程与合规文化建设等方面，认真扎实开展自查自纠。一是要切实负起工作责任，务必做好自查自纠工作，经得起上级领导部门的检查，经得起干部群众的监督；二是自查自纠工作要认真细致，防止出现自查自纠工作存在“留死角”和“走过场”，没有达到上级要求及自查自纠不深不透的问题；三是自查问题必须纠正，要建立起合规建设的长效机制，有切实可行的方案、有具体操作的方法，确保今后各项工作合规合法，切实提高我行防范金融风险的能力，避免产生各类金融案件。

三、合规建设自查自纠的基本情况

总的说，我行高级管理人员合规建设情况较好，具有良好的合规合法意识，切实按照合规合法的要求，做好各项银行工作，使得我行随着改革开放与社会经济的发展，在营业网点增多，经营规模扩大，产品日益丰富的情况下，没有发生大的金融风险与金融案件，确保了银行的平安与快速发展。但是，我行高级管理人员在合规建设自查自纠中，也发现了存在的一些不足与问题，主要有四方面问题：一是银行内控文化还不够坚强，信仰理念还不够坚定，内部控制和风险管理存在没有完全到位的情况，容易产生违规违法行为。二是制度执行力不强，内控体系还不健全完善，具体表现为个别高级管理人员在合规建设上说得多，落实少，没有真正把合规建设作为银行的头等工作来抓。三是对基层管理人员的约束力不够，造成风险高度集中，离合规建设存在较大差距。四是对员工合法合规的学习教育不够，使得员工合法合规意识不强，没有从内心深处认知制度既约束人又保护人的真正意义，使人这一内控主体能自觉地维护制度的权威，服从于制度的约束，让合规操作成为一种自觉的日常行为。对于自查

出来的问题，我行高级管理人员深刻认识这些问题存在的危害性，采取各类有效措施加以整改，已取得实际成效。

四、合规建设自查自纠活动取得的成效

通过合规建设自查自纠活动，我行高级管理人员增强了合规意识，在加强银行防范金融风险，促进合规建设方面取得了一定成绩，产生良好效果。

1、牢固树立全员排风险、防案件思想意识。要求银行每个员工努力学习，掌握金融风险发生的原因与规律，把警惕风险、正视风险、管理风险、防范风险的意识深入自己的心中，在任何岗位，任何工作中，思想上崩紧安全一根弦，时刻不忘金融风险。加强对员工的思想道德教育，要求员工做到洁身自好，正确对待名利和金钱，严于律己，防微杜渐，夯实精神支柱，筑牢思想防线，做到工作上高标准、生活上严要求、作风上高境界，杜绝一切社会上的不良行为与腐朽作风，通过合规守法，保证银行资产平安，实现最大效益。

2、强化合规文化建设，进一步增强广大员工依法合规经营意识。组织全行员工认真学习银监会《关于加大防范操作风险工作力度的通知》、《商业银行操作风险管理指引》、《银行业从业人员职业操守》等系列文件，加强《岗位合规手册》等规章制度和各项业务操作规程的培训，通过学习培训建立起符合我行实际的内控文化。要求每个员工认同我行内控文化，把内控意识和内控文化渗透到自己的思想深处，成为自觉行为，深化对合规操作的认识，学习和理解规章制度，增强执行制度的能力和自觉性，形成事事都符合守法合规的工作标准，在心中筑起一道坚不可摧的道德长城。

3、认真落实防案工作制度，排风险，防案件。组织全员参加案件形势分析会，提高排风险，防案件意识。对经营机构负责人和重要岗位员工实行轮岗、交流。定期对岗位交流、强制休假等管理工作进行检查、评价和督促。加强了对基层负

责人、重要岗位员工“八小时之外”及其社交圈的监督，掌握异常行为表现，及时消除风险隐患，防范案件发生。

我行高级管理人员认真开展合规建设自查自纠活动，完成了任务，取得了初步的成绩，决心按照银监和总行关于“合规建设回头看”主题活动的精神和要求，进一步搞好“合规建设回头看”主题活动，以取得更大的成绩，促进我行健康、持续、快速发展。

商务投标部门工作总结篇二

2、接到招标任务后,立即针对该招标项目做初步的市场调查,了解施工队伍情况和掌握市场行情,寻找、联系信誉较好的施工队伍或材料、设备供应方。

3、对投标单位进行资质审查,包括营业执照、素质证书等有关文件的审查,必要时须派员到该单位所在地或生产现场进行实地考察,了解其工程或产品质量情况,填写资格审查表报领导审批。

4、编制招标文件及合同草案,委托或自编标底(大型项目由审核部编制标底),根据市场行情及以前的招标结果进行综合分析、核定投资额。

5、负责向审查合格的投标单位发出招标邀请书及招标信息。

6、向审查合格的投标单位发放招标说明书、招标设计方案及其它有关资料。

7、标书发出后,在投标单位编制投标书期间,负责解答和协调处理投标方关于投标方面的各种问题,组织并会同有关工程技术人员和投标单位到项目所在或生产现场进行实施考察和进行设计方案或施工图会审,了解其工程或产品实际情况。

8、按时收集投标书,同时收回向各投标单位发放的文件及资料,负责联系、组织召开开标会,议标会,按照工作程序及评标方法确定中标方。

9、编写开标会议纪要,由评标成员签名后上报公司有关领导审阅;组织部门进行合同会签;公司有关领导批准开标结果后向中标方发出中标通知书。

10. 负责协助项目公司与中标单位商谈合同条款及工程施工运作细节,负责完成签订合同等后续工作。

(二) 部门权限

商务投标部门工作总结篇三

云阳纸质图书一批项目竞争性谈判投标过程:

注意事项: 投标时间和开标时间

注意事项: 认真听悉竞标流程, 并作相关材料准备

注意事项: 确保自己的投标文件已完全封好并盖章, 其中: 注意封条内容编写的准确性(在开标前不得开封)与形式(打印稿)

第二步: 专家拆封查看第一次报价并当众公布

注意事项: 分析各竞争对手的报价与本公司报价的差距

第三步: 各评标专家对投标书进行资格评审、形式评审和响应性评审

注意事项:

1、熟读标书，整理出注意事项以及可能遇到的问题；

3、准备好要带到投标地点的事物包括：要求带的公司资质原件、必要的小工具(剪刀、印泥、胶水、胶布等)。

第四步：评标专家与各公司单独谈判，各公司回应专家质疑的问题。

注意事项：

1、想到可能提出的问题，准备好解决办法；

3、准备一套说辞(公司简介、礼貌用语)

4、从谈判会议出来如其他公司询问谈判内容，含糊回应，说一些不重要的事情如：就检查了原件。

第五步：第二次报价，确定通过三次评审的公司进行第二次报价，各自在已准备好的报价单上填写最终价格(大写、小写)，上交后当众宣布价格。

注意事项：多准备几张盖章完好的报价单，以免出错。

第六步：最低价中标。

商务投标部门工作总结篇四

医用耗材及检验试剂集中招标采购工作是一项全新的工作，全国各地尚未成熟方法、经验可以参考借鉴，我们开展这项工作，就只有摸着石头过河了，在充分参考药品招标的经验同时，结合医用耗材及检验试剂采购的具体实际情况，实地了解医疗机构在采购过程中的实际操作和要求，走访相关专家、主任，通过开征询会，座谈会等，征询各方意见和建议，为制订方法打好基础。我们走访了市一医院、市中医院、保

健院、市二医院等多家规模大，有代表性的医疗机构，向相关的采购人员、临床使用人员、专家、主任了解实际情况，取得第一手资料。通过综合考虑，在公平、公正、公开的原则下，在保证质量、维持稳定、降低价格、简化操作的前提下，建立医用耗材招标平台，建立医用耗材和检验试剂数据库，经过两个多月的筹备，制订出第一个试行的招标方案和评标方案，并经市招标采购监督指导委员会审核通过，在去年正式招标。

第一次招标包括医用高分子及注射用穿刺类耗材、用量较大的检验试剂、心脏起搏器、人工晶体四大类，招标采用了评标与议价结合的方式，以标准化评标为主，结合专家评委评选意见，综合参考，确定中标。其特点是操作简单，客观实际，合理竞争，降低价格，提高质量。

由于医用耗材及检验试剂集中招标工作在我市来说，是一个新生的事物，我们根据第一次招标操作取得的经验，并在交易实施过程中，通过走访医院，召开座谈会，参加相关学术会议等，及时了解最新情况，归纳分析总结，为今后进一步扩大招标范围做好准备。

去年分别召开了医用中标耗材使用意见征询会和意见沟通会各一次，了解中标医用耗材在使用过程中出现的问题；参加市检验协会工作会议一次，了解中标检验试剂在临床采购和使用、供应过程中出现的新问题，新情况，听取专家们的意见和建议，取得良好效果。特别是临床使用新的中标品种需要有一个沟通和适应的过程，通过这些会议，使存在问题能及时协调解决，更好促进中标品种使用，使医疗机构更好地执行中标结果。

在第一次招标取得一定操作经验的基础上，根据市卫生局指示，筹备开展第二次耗材和检验试剂招标工作。第二次耗材和检验试剂招标范围扩大到骨科材料、介入材料、透析耗材、x线附属设备及部件，检验免疫试剂、生化试剂等十二个

类别。从去年11月份开始，进行数据收集，汇总分析，召开临床专家技术指导论证会，听取意见和建议，制订招标目录和招标文件，从第一次招标的基础上，总结发展新的招标方法，主要特点是更加科学合理，保证临床使用的习惯性和延续性，价格良性竞争，合理降低，各种质量层次均兼顾，适应不同层次群众使用。

今后，要进一步总结工作经验，制订和完善医用耗材和检验试剂招标方法，加强电子商务平台开发和完善，加强与各方面沟通交流，提高服务质量，更好推进和发展医用耗材和检验试剂招标工作。

xx上半年招标工作总结范本参考

商务投标部门工作总结篇五

转眼间20xx年已经过去了半年多，上半年^v计完成招标代理项目42个，其中政府采购项目18个，工程招标代理项目10个，自主招标项目6个，补档案项目10个，水利招标项目1个。项目可行性研究报告3个。上半年业务收入计万元。

为了更有利的做好下半年的工作，现将上半年的工作总结如下。

一、在莱芜战役纪念馆鲁中抗日纪念厅陈展布展工程代理过程中出现了投标单位投诉的现象，主要是针对开标程序、评标过程有疑问。排除外在的原因不说，自身上存在的问题的是开标过程组织不严谨，致使投标单位有机可乘。以后应做好：不能私下与投标单位接触，规定在开标室等候，需要沟通事项应该在开标室沟通，不能在监控区外和投标单位接触。

二、和天下楼及部分车库施工招标项目代理过程中由于我单位资质等级不够，先后借用山东齐信招标有限公司及山东怡和泰山建设项目管理咨询有限公司资质。与怡和泰山单位人

员接触过程中看到了我们与大单位的差距，主要是业务水平和管理制上。今后我们部室全体人员应加强业务知识与法律法规的学习，提高整体业务水平。

今后与委托方就招标文件中具体细节均要沟通，比如：

- 1、工程概况、工期、质量标准、标段划分；
- 2、图纸是否提供；
- 3、是否找公证；
- 4、代理费用（涉及的招标代理费、清单编制费、公证费由谁支付）；
- 5、评委人数（委托方是否出评委）；
- 6、招标（采购）方式；
- 7、开标地点；
- 8、开标时参加人员（招标人代表、监管人员）；
- 9、信息公告发布平台；
- 10、监理是否一起招标；
- 11、资质要求；
- 12、工程进度款拨付；
- 13、本工程结算方式；
- 14、资金来源；

15、控制价：分项控制还是总价控制；

16、有无暂列金额、暂估价、其他不可遇见的费用

17、是否现场宣布评标结果等问题。

四、山东财经大学莱芜校区临时设施、临时道路工程施工招标代理过程中，由于项目特殊业主时间要求紧迫，但是不了解招标办的工作程序及程序时间要求，而且我单位一开始介入的时候未和委托方说明，致使整个过程中委托方不理解我们的工作，不满意我们的时间安排。今后无论代理什么项目，先向委托方咨询采用什么采购方式，然后具体介绍某种方式的程序及时间节点问题。

代理过程中虽然遇到了很多问题，但处理问题的过程中我们也学到了很多方法。经过磨练部室各人员，业务水平都有了很大的提高，特别是工程招标代理业务，李玲、亓娜程序操作熟练程度进步很大，从一开始的不会容易犯错误，经过项目代理过程中学习和磨练，到后来受到招标办领导的认可，目前吕岳、李玲、亓娜业务上均能独挡一面，谭x20xx年上半年由于业务不熟，先让她做补档案项目，通过补档案了解整个招标工作的流程及所包含的资料文件，而后做了自主招标的项目，手把手的教，并多向同事请教，一个项目下来，掌握了项目的流程及工作要点，目前又做了政府采购的项目，下一步安排工程招标代理的项目，在工作中学习，用最短的时间熟悉各方面的业务。

今后的工作中重点抓好以下几方面：