# 最新招投标的总结(7篇)

来源：网络 作者：落霞与孤鹜齐 更新时间：2024-08-10

*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。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家带来的总...*

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。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

**招投标的总结篇一**

我们的具体做法是：

20xx年，随着我国房地产市场形势趋冷，我们深深感到自己肩上担子的分量，我们按照上公司领导的要求，全面做好招标投标的各项工作。年初，我们经过精心思考，细致谋划，努力做到任务到人，职责到人，目标分解到人。在此基础上，我们按照公司的统一安排和要求，争分夺秒，抓时间抢进度，对20xx年公司的招投标工作全面布局，圆满完成了投标及备案事宜。并且还积极配合公司的分公司及驻外办事处工作。但多年的工作经验使我们明白，只有一腔热血与干劲还不行，还必须有高度的责任感与思想认识，为此，我们认真组织工程部管理人员，学习国家相关的法律法规，学习建筑方面的科学文化知识，学习先进的管理经验，以此来提高我们履行工作职责的能力，努力使自己时刻都能严格要求自己，处处积极要求进步，时刻做到踏踏实实做事，清清白白做人，努力用崭新的姿态与形象，投入到工作中，用勤看勤听勤问勤想去踏上投标工作的新路程，去迎接投标工作的新挑战。

本处从事建筑施工招投标工作已有几年了，但是，当每次承担上级交给我们的新任务时，我们都深感肩上担子的沉重。今年也是如此，我们清醒的认识到，在今年全国建筑市场不景气的情况下，公司每参加一次投标的成功与否，都与公司的经济提升息息相关。想到这些，就会激发我们的责任感与努力拼搏、奋发进取的精神，就会让我们一次又一次地去战胜困难，在困境中崛起奋进。我们就会以一种良好的心态与热情去面对困难与挑战。

然而，现实的工作实践告诉我们，只有工作热情与奋斗目标是远远不够的，更重要的是还必须有完成任务的能力，不具备完成目标任务的能力，一切都是空谈。所以，我们在日常工作与实践中，从不敢有丝毫懈怠，工余时间认真向书本学习。

在工程建设的招投标过程中，我们既是一个参与者，又是一个小学生。我们在投标技术上，一直重视向先进单位学习，向有技术知识与经验的同事学习，不断探索新知识，新技术，提高自身的工作水平与能力。这还不够，我们还必须认识到，一个人的能力提高，是不能实现奋斗目标与工作任务的，必须带动一班子人都具备较高水平与能力才行。让全体人员克服困难，挤出时间参加学习，或坚持边工作边学习，在工作过程与实践中积累知识与经验，并用这些知识与经验来指导我们的招投标工作，实现建设工程招投标工作新的技术突破，达到推陈出新的目的。我们通过网络、电话等各种途径，快速获取招标信息，及时核对信息内容，确定投标方案，组织人员及时开展报名投标工作，并把每次投标工作落实到位，责任到人。努力提高中标率。

我们在公司的日常工作中，特别是在公司工程招投标工作中，一直坚持一条基本原则，那就是先做好人，再做好事。连人都做不好，何谈做好事情？更谈不上做好事业！

为此，我们始终坚持先做好人，再做好事的原则去对待工作。要想做到这一点，就必须处处严于律已，以身作则才行。最重要的一点就是一切从我做起。我们认真学习知识，掌握施工工程招投标技术与技巧，积极参加各级业务学习与培训，努力做到技术娴熟，业务精通。我们严守公司各项规章制度，实行文明工作，细致做事，凡事从小处着手，从细处做起，时时讲效率，事事讲效益。按公司制度与规范要求去做，努力做到事半功倍。

总之，由于我们能在工程招投标中勤于思考，精心组织、快速安排，细心实施，在本年度建筑工程投标中，超额完成3亿的工程任务，今后，我们决心在公司的正确领导下，继续努力，奋勇前进，力争为公司的腾飞，多做贡献！

**招投标的总结篇二**

一周的招投标实训一眨眼就结束了，稍从即逝。虽然时间很短，但是让我们知道了不少的东西，使我们受益匪浅。

1月9号我们班分号组早上老师布置实训任务，下午我们就回去研究招投标文件书。我们组是女组员先看，晚上男组员看，在一起讨论。10号，我们到实中心604机房编制投标文件，各组的组员都在认真地填写及其讨论，当我抬头看一下时，感觉自己置身与一个企业之内，各职员都在忙碌地工作着。老师也下来指导我们，她就像一个主任来巡查工作的。早上我们都差不多填好了文件有关事项，只是投标报价还没有出来。下午，我们继续在机房里做投标文件没有的事项，大多是报价的。投标报价是一个商业机密，即使再好的朋友也不能说，为了组员的利益。预算价的范围是500万元到560万元之间。各组都在提高警惕，怕旁边有眼线，有间谍，机密外漏了，之前所做的事就功亏一篑了。我们都在小心翼翼地填价钱。让想到了在公司里同事们为了竞争，小心行事的工作状态。这让我感觉我提前进了企业，现在我正在里面工作着，这就是以后我们的工作氛围。

我们组是先把投标书打印出来，再手写填报价的价格，小心行事，各有绝窍。晚上，王老师指导我们封标，她也没多说什么，让我们多看招标文件12~13页，是我们封标时要注意的事项、细节。封标是投标成功的一大关键，一不小心就废标，所有的努力就付之东流。别的组当晚就封标了，我们组怕出差错就先研究透彻先，星期天再封标，不怕万一就怕一万。星期一虽说是假日，但我们没有完成任务就不敢懈怠自己。晚上我们在女生宿舍楼下的小卖部的复印店相互讨论，分工合作，在哪里盖正本、副本，还有封标。先前我们犯了错误，不得不弄得很晚。在11：30时，我们还没弄得，我们也再弄一点就要走了。这时别的组来拿盖章，来复印，可老板已走了。章肯定就盖不了。她要拿章回宿舍，我们就说班长刚才就先要了，他们那里有文件。那时她就生气，而且怪我，因为我和她是同一宿舍的，回宿舍冷嘲热讽的。我就解释给她听。本来做什么事就应该有一个先来后到，做事要公平。我也没跟她吵。忍一时，风平浪静;退一步，海阔天空。毕竟同一宿舍，抬头不见低头见。让我想到以后出社会，为了个人的利益，是不是会不顾一切。在同一个公司里，为了一己之私，勾心斗角，我想都不敢想。我们只能用坦诚的去对每一个人，所谓精诚所至，金石为开。

12日，是开标的时间，9点钟之前要把投标书送到。我们这次模拟了投标的程序。开标开始了，主持人介绍有关工作人员，然后就让检查员检查法定代表人进场的有关证明书，竟然有一组的法定代表人什么也不带，原则上是不能进场的，让我们认识到事情的严肃性。在检查投标书时，就有一组的投标书封面不合格。开始唱标了，第一组a1组就被宣布为废标，原因是商务部分与技术部分没有分册装订。这是整个教室都充满紧张的气氛，个个都在期盼着本组的投标书能入围。但是陆陆续续地有几组的投标书都是废标，原因是和前面的一样的。最后才有4个标书为合格投标书，8个为废标，我们破了学院实训开标中废标的记录。我们废标的组的组员都很难过，毕竟认真、精心弄的标书就这样废了，心里不是滋味。我们a10组是因为标书没有技术部分。

但是是有的，我们直接把技术部分与商务部分合订，技术部分的封面我们没有，而且我们的报价有点高，是513万元。为什么别的组报价这么低，老师不是给我们500万元到560万元的范围么?我们苦思冥想都想不通，就去问老师。原来那是预算报价，不是投标总报价，是我们理解错了。这次投标让我们懂得了细节决定成败。因为有些细节性的错误很多都犯了。正本、副本的章也不记得盖。各组的法定代表人都上去发表感言。我直接觉得这次投标让我懂得不少书上所没有的东西。让我体会到身临其境才会获得不少的知识，纸上谈兵，没有做过的话，印象不深，以后也会犯这种错误。这次印象深刻，我们每个同学都铭记在心里的。这次的失败是为以后的成功做铺垫。所谓吃一垫，长一智，我们这次失败，犯了错误，以后就不会犯了。

12日下午，我们就开始编制合同书。作为承包商，我们要睁大眼睛或像火眼金睛那样看着合同书，怕我们吃亏。一个字就会使我们亏不少钱。到第二天早上，即13日，我们还在研究合同书，这种事急不了的。别的组都签好合同了，我们还没弄得合同，心急做不了大事。而且，合同书是布满陷阱，我们怎能掉下去，要学精明，太老实会老实人吃老实亏。我们研究合同每个条款都要翻看招标文件和合同通用条款。签合同不能草率行事，漏洞太多的话，官司够我们忙的，我们也做了亏本生意。早上，我们开始谈合同了。我们都全副武装，开始我们舌抢嘴战。两台电脑都开着各自的合同文本一一对照，我们挑出对方给我们设的陷阱，叫他们改他们不肯。我们拿招标文件、通用条款给他们看，他们才罢休。先前都是我们叫他们改，他们不改，我们组的组员七嘴八舌争辩着。发包商的组员就说你们就让我们一点，先前我们都让你们了。我觉得不是让不让的问题。作为企业或商人，在商言商，没什么同情心。商场如战场，我让了你，我就亏，我就无法立足商界之中。我们现在身为学生，对于利益条款的问题，我们就应穷追不放，实在不行就按通用条款公事公办。我们现在就相当学习，以后工作更有利我们对合同文件的研究及其应注意的事项。下午，我们a10组与a9组继续谈判，而a11与a12组也是一样。

只有我们两大组正在谈判了，其他组早已完成不用来了。可能别组不像我们那么斤斤计较，死心眼。但是，对于学习，我们应该就持有这种态度。这样我们就比其他组知道得更多。下午，我们对于保修金这个问题也吵得不可开交，你不让我，我不让你，最后老师解释给我们听，我们才罢休不追究。要不我们总是不往下拉，不往下看。a11与a12组，他们谈判不成。最后a11组的组长生气地走了，他们组员也不敢谈判。认为只有组长来了才能谈。现在组长不谈，怎么办。只能叫老师了。老师出面了，事情才得以解决。我们组虽也斤斤计较，但不会弄到这程度。毕竟这不是真的，只是模拟而已，不要伤害同学之间的情谊。最后，我们终于完成谈判，谈判圆满成功。在谈判时，各自都会有点情绪，但过后就像水过鸭背，一下子忘了。

这次的实训，使我明白不少的东西与处事的原则，使我对招投标合同管理这门课有了更深的认识。以前觉得书上说的我们都理解，我们都懂了。但这次实训使我懂得书上所没有的事项。就如人所说纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行让我懂得团结就是力量，一个人不可能做得那么多的事，众人拾柴火焰高。

**招投标的总结篇三**

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，工程招投标工作总结。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.投标启动

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，工作总结《工程招投标工作总结》。

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。

**招投标的总结篇四**

转眼间，新的一年又在我们忙忙碌碌的身影中不知不觉的到来，回顾过去的一年，我通过实践学到了许多招投标方面的知识，通过不断的学习逐步提高了自己的业务水平。今年已经开始独立完成项目了，但是作为新人，我深深知道，自己经验还是相对欠缺的，需要不断的学习和磨练。回首走过的路，无论成功还是失败都将成为我工作的基石。只有总结经验，分析过失，才能坚定信心。因此，在新的一年里，我希望通过不断学习和实践，争取使自己的业务水平提到一个更高的`高度，为公司多做贡献。

在过去的一年时间里虽然取得了一些成绩，但在成绩背后难免有疏忽之处，我所做的工作还存在着一些问题与不足：

一是工作上没有做到精益求精。由于自己专业水平的局限，对很多项目的基本情况了解不足，有了问题不知道其所在，或者是知道问题所在但不知道如何着手去处理，还有很多细节、要点未做到位。二是工作上缺乏主观能动性。平时处于一种“要我做”而不是“我要做”的工作状态，对于已经开完标要归档的项目有拖拉现象。三是工作上与同事间的主动沟通有待提高。有时候工作多的时候，想得多的是自己把他搞定，每个环节都自己去做，自己去想，却忽视了团队的作用。

在发展和成长的过程中，困难是很多的，俗话说：只有经历困难才能成长。我们要做的是积极的面对并处理好它，让它成为我们另一方面的动力，成为我们的一次机会。我将从中吸取经验和教训，在以后的工作中不断改进，做到以下几点：一是工作中努力做到今日事今日毕，因为项目都有一定的阶段性，如果不能及时完成，只会造成越堆越多。二是加强专业知识水平的提高，不断拓展自己的知识面，争取在实践中积累更多的经验，努力使自己成为一名多面手。三是相信别人，相信团队的力量，与同事多交流、多沟通，不断总结和改进自身的不足，从而来提高自己各方面的素质。

在20\_年的工作中，我会尽我的努力来工作，毕竟现在还年轻，需要更好的奋斗，在年轻的时候多拼一拼，这才是一生中最好的奋斗时刻，过了这个年龄就是想拼也没有精力和能力了，我会趁着我年轻的时候努力拼搏的，打拼出属于自己的一片蔚蓝的天空!最后，感谢公司的培养，感谢上级对我们言传身教的悉心指导，我一定会以积极主动、自信、充满激情的心态去工作。

**招投标的总结篇五**

20xx年招标办全体工作人员在校党委、校行政的正确领导下，在相关部门的积极协助和配合下，顺利完成了全年的招投标任务，招投标工作取得了显著成绩。现将本年度招标工作总结如下：

一、加强政治理论学习和业务学习

招标办全体工作人员，重视业务学习的同时，也重视政治理论学习，积极学习党的各项政策，积极参加校党委、机关总支组织的各项理论学习和科学实践活动。在招标办业务工作量较大、人员较少的情况下，选派了2名同志参加国家组织的首届招标师考试，均获得招标师资格，通过率100%，全国通过率仅20%。为我校招投标工作的顺利开展奠定了坚实的基础。

二、加强监督和廉洁自律，全面贯彻执行招投标法律法规和我校招投标管理办法

1、从社会上来看，招标投标活动是一个热点话题，是一个问题多发区。

我校的招标投标工作是在校纪委直接领导下进行的，具体工作中，全体工作人员真正做到了廉洁自律，为学校的廉政建设工作做出了贡献。

2、认真贯彻执行国家、地方的招标投标法律法规和学校的招标投标管理办法。

招标办严格贯彻执行《中华人民共和国招标投标法》、《中华人民共和国政府采购法》以及河南省有关招标投标法律、法规和《华北水利水电学院招标投标管理办法》，严格按程序办事，认真把握招标项目公告、对投标人的资格审查、招标文件的编制、开标程序和评标等重点环节，使招投标工作的组织、管理和实施有条不紊地进行，很好地实现了校党委提出的严格招标程序、严肃招标纪律、提高招标质量的目标，圆满完成了全年的各项工作。

三、积极协调工作关系，承上启下，主动出击

招标办的工作涉及校领导、行政监督部门和项目承办单位，需要经常进行协调和沟通，涉及学校的多个部门，与各部门的协调工作是一项很重要的工作。从接到招标审批表开始到评标结束、签订合同，需要发布公告、搜集资料编制招标文件、组织报名、缴纳投标保证金、考察投标单位、组织开标评标、发出中标通知书，每一个项目均涉及与多达6个部门的协调工作。尤其涉及新生入学、各类评估等时间紧的项目和寒暑假的项目，协调工作的困难会大大增加。但，招标办还是克服种种困难，积极主动，放弃假期和休息日，保证了招标工作的顺利进行。

四、团结协作、积极工作，顺利完成全年的工作任务

20xx年，共完成招标项目71项，总招标额1.599亿元，总中标额1.442亿元，节资率9.8%。其中工程类35项，中标额1.137亿元，节资率11.6%。服务类9项，中标额244万元，节资率37%。货物类27项，中标额2806万元，节资率约6%，共节约资金1570万元。

五、今后的工作思路

1、继续贯彻执行《招标投标法》和我校《招投标管理办法》，在我校网站上发布招标公告的同时在中国采购与招标网上发布，扩大招标项目影响范围。所有项目坚持公平、公正、公开的原则。

2、对目前的评标专家库进行完善和补充，使更多的教授专家参与学校招标项目的评标，编制一个专家抽取软件系统。

3、经过近几年招标工作的运行，根据招标工作中总结出的新经验、新办法对我校《招投标管理办法》进一步修正和完善。

4、积极参加国内有关招标采购新政策和业务知识的学习和培训，加强与兄弟院校的合作与交流。

冬去春来，20xx年随风远去，即将迎来崭新的20xx年。回顾过去的一年，充满艰辛和挑战，在经营合同中心全体同仁的共同努力下，我们一起走过来了。

一、工作总结

1、业务投标

20xx年度参与业务投标共计233项，其中监理投标166项、招标代理投标51项、施工投标1项，20xx年度中标项目共计52个（含摇珠中标项目）。

2、备案管理

20xx年度完成的备案有：佛山分公司监理和招标代理诚信手册备案、中山分公司工程监理和招标代理年度备案、惠州分公司监理年度备案、阳江分公司监理和造价及招标代理年度备案、新丰分公司监理年度备案、东莞分公司监理和招标代理诚信手册备案、河源分公司监理和招标代理诚信手册备案、五华分公司监理年度备案、云浮分公司监理和招标代理诚信手册备案、南宁分公司监理诚信备案、北海分公司监管系统备案、萍乡分公司监理年度备案等。需继续完善备案有：湛江分公司监理年度备案、茂名分公司监理和造价及招标代理年度备案等。

3、分公司管理

截至20xx年度在全国范围内共设立了28个分支机构，省内设立分支机构有17个：云浮分公司、肇庆分公司、河源分公司、五华分公司、珠海分公司、东莞分公司、中山分公司、阳江分公司、梅州分公司、佛山分公司、惠州麦地分公司、清远分公司、增城分公司、茂名分公司、汕尾分公司、湛江分公司、韶关新丰分公司，省外设立分公司有11个：南宁分公司、北海分公司、湖南分公司、重庆分公司、西藏分公司、云南分公司、新疆分公司、南阳分公司、信阳分公司、内蒙奈曼分公司、江西萍乡分公司。

4、合同管理

20xx年度共计签订合同407项（含分公司），其中监理合同签订175项、招标代理合同签订193项、工程咨询合同签订12项、工程造价咨询合同26项和装修施工合同签订1项。

二、工作计划和建议意见

1、当下的发展趋势，掌握单一的技能已满足不了市场发展的需求，所以经营合同中心全体成员申请在下年度有计划的参加各类建设行政主管部门或协会机构组织的专业技能培训和业务培训（如：工程咨询、工程造价、招标代理、工程监理、设计施工等专业理论知识、业务流程等），通过系统培训学习不断完善和提升专业水平，为业务开拓做好铺垫。凭着公司在业界打造出来的良好口碑，吸引了越来越多的业主单位来司考察，公司简介和优势介绍需要强化和补充完善，提高演讲水平并形成套路为业主来司考察留下深刻的良好印象。

2、分公司管理需要循序渐进的引导，用优质服务建立互信。分公司成立伊始，由于缺乏专业知识和业务不熟练的现象发生，分公司就会依赖总公司的各种支持和帮助，总公司应该及时为分公司排忧解难，为其提供技术支持和帮扶。在日常工作由专人归口管理，进行无缝对接提高工作效率，减少因分公司在工作协调出现状况时直接报告总裁的现象发生。分公司作为总公司第二经营部，有意识的渗透参与分公司业务经营工作，获悉当地业务市场的发展形态和趋势，吸取当地先进的管理经验。对照自身做到取长补短，协助分公司工作避免走马观花、只是充当办事员的角色。分公司发展壮大有助于整体的良性循环发展，一来分公司业务得到稳步提升，二来总公司在分公司日常业务管理上轻松自如。

3、近年公司走出去的发展战略取得较大的成效，陆续在全国的部分省、市（县、区）设立分支机构，广州作为总公司的大本营和立足之本，我们需要坚守阵地继续大力开拓广州业务市场。虽广州业务市场有强的越强，弱的越弱的现象，但我们还是要敢于硬碰硬，继续贯彻既定发展方针，不断优化自身和提高独特优势，力保在广州业务市场保留一席之地。

4、实存危机感，保持稳步向前。从全国各地来看监理行业监理单位众多，资质实力参差不齐，如今市场存在鱼龙混珠和恶性竞争，造成整个监理行业不景气和畸形发展，未来监理行业将往项目管理方向发展，单一资质和能力水平低下的监理单位将面临淘汰的境地。在此情况下，我们需要走在政策改革之前，巩固现有资质和加快推进资质升级，积累项目业绩和储备专业技术人才。

最后期盼20xx年通过我们共同努力越来越好！

**招投标的总结篇六**

20xx年公司因工作需要成立了设计部，其中招投标工作是部门主要工作职责之一，专门负责应公司业务开展所进行的招投标工作，我是设计部成员之一，通过近年参与的各项招投标工作感触颇深，有圆满完成工作的喜悦，也有工作失误的懊恼，现将招投标工作总结如下：

首先对于招标文件一定要理解透彻。在编写投标书前一定要对招标文件进行反复学习、理解，直至弄懂弄通。特别是对其商务、技术实质性要求一定要逐字逐句、细致的了解。

其次对于投标文件的编写一定要尽可能详细，不要有歧义的语句和阐述。特别是技术部分的点对点应答根据所投标的产品及方案从技术层面作应答，有些产品的技术功能和性能参数无法满足的情况下，需要和厂家讨如何作答，如果不是关键技术功能和参数，可以变相应答为满足。技术应答最好有技术方面阐述说明的文字，宁可多应答也不能漏答。

再次检查工作的重要性。标书编写完成后，检查工作非常重要。往往有很多问题都是后期检查出来的，因此交替检查工作因落实到位。

最后工作态度一定要端正，一切的以上工作是否有效到位取决于你的工作态度和责任心。既然来到公司工作就要做好自己的本职工作，不忘初心，方得始终。

综上在工作中尚存在一些问题。从事招投标工作以来，深深感受到工作的繁忙、责任的重大；大事、小事压在身上，往往重视了这头，却忽视了那头，有点头轻脚重，没能全方位地进行系统地工作，工作时还不够足够的细心。争取在今后的工作中自己将努力做到更好。

**招投标的总结篇七**

市招投标管理办公室自组建以来，在市委、市政府正确领导及有关部门的关心支持下，以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，紧紧围绕市委、市政府的中心工作，坚持科学的发展观，切实抓好招投标制度、业务、监管各项工作，取得了较好的成效。今年8至12月份，共实施招标9次，市场价2782万元，实际支付2297.81万元，节约资金484.19万元，节约率为17.4%。进一步加强了对全市公共资源的招投标管理，规范了招投标行为，真正实现了“阳光操作”，提高了公共资源的使用效率，维护了公共利益。主要工作情况是：

根据市委n届第n次常委(扩大)会议精神，8月份招投标管理办公室成立。成立后，首先着手组织人员到招投标工作运行比较早比较成熟的浙江萧山、绍兴等地及周边县市学习，学习先进的管理运作经验，为下一步我市招投标工作规范有序运作奠定基础。回来后，借鉴外地先进经验结合我市具体情况，进一步完善了各项组织机构。一是完成了借调人员工作，先后调进工作人员两名，充实了队伍。二是起草制定了《关于对全市公共资源招投标实行集中管理的实施意见》，确立了“政府领导、集中管理、统一市场、公开交易、规范运作、依法监管”的原则，建立了统一、公正、规范、高效、廉洁的招投标运行机制，明确了管理范围。三是专门召开了职能移交会议，实现了职能、人事、财务、资产的移交工作，完成了党组织的完善和党员组织接收工作。

为使招投标各项工作走向正规，真正体现“公开、公平、公正”原则，财政投资17万元，建成了高标准的评标室开标室，设立电子大屏，用于信息发布和开标过程的公示。将专家评标区设置成相互独立的区域，并装备先进的技术设施对整个招投标活动实行全程跟踪监督，开标结果扫描复制，下一步待专家库建成后对评标专家实行电脑随机抽取，临时通知，用无情的电脑来控制有情的人脑。网站及招投标系统的建设正在进行，建成后对进一步提高工作效率，方便招投标各方操作，提高政策的透明度，提高对全市公共资源的使用效率，起到重要的作用。通过硬件设施的完善，进一步创新了管理体制，杜绝了暗箱操作行为的发生，有效维护了招投标当事人的合法权益，规范了招投标行为，体现了市委市政府推行“阳光工程”建设的主旨。

此外，招投标管理办公室成立以来，注意加强办公室和招投标交易中心工作人员队伍素质的提高，加强日常管理和教育，增强工作人员的服务意识，组织工作人员拓展学习层面，更新知识结构，提高业务水平和依法监督能力。从“软件”上保证了招投标工作的规范运行。

1、强化日常监管。在招投标过程中实行“事前核准，事中监督，事后备案”，加强对招投标重点环节的日常监管。在项目招标方式、招标组织形式的核准、公告发布、资格审查、开标、评标、中标公示以及项目备案等重要监管环节都制定了相应的表格，以简化手续，提高效率。

2、严格执法监督。加大了对违法违规行为的检查力度。对规范招投标市场行为，维护“三公”原则起到了重要的保障作用。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找