# 民航招标后评价工作总结(优选28篇)

来源：网络 作者：眉眼如画 更新时间：2024-08-11

*民航招标后评价工作总结1转眼间20xx年的工作已经接近了尾声，20xx年的钟声悄然临近。自进入XXXXXX以来，我深知自己在招标代理方面知识薄弱，我努力向他人学习，遇到不懂的问题向老员工咨询。经过一段时间的学习，在领导和同事的帮助下，在我不...*

**民航招标后评价工作总结1**

转眼间20xx年的工作已经接近了尾声，20xx年的钟声悄然临近。自进入XXXXXX以来，我深知自己在招标代理方面知识薄弱，我努力向他人学习，遇到不懂的问题向老员工咨询。经过一段时间的学习，在领导和同事的帮助下，在我不懈的努力下，现在对招标代理的工作有了一定的了解。

回顾过去：这段时间里，我从刚开始的一窍不通到现在对招标代理工作的深刻认识。下面我根据实际工作情况介绍下这段时间的工作，我进公司这半年我们组先后有毛100个项目，我作为其中一员参与其中，在这个过程中我本着服务业主的宗旨，向着我们工作中追求的目标努力做得更好，为了提高自己的业务能力、服务水平、认知能力、对项目全过程的把握能力等方面，平时我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，这段时间有了显著提高。从开始的帮忙开标，到后来的准备开标资料，再到汇编的整理，到最后的主持评审。

但我更清醒地看到了自身存在的问题：

（一）业务知识水平有待提高。作为一名招标代理工作人员，应该既要深谙招标代理业务，更要有超前意识，认真学习尽快为今后的招标代理工作打好基础，要成为一名优秀的招标代理人员。

（二）工作情绪波动大，有些懒散，工作作风不够扎实。这些思想情绪一度使自己的工作处于低迷状态，也制约了自身的发展。

（三）沟通协调能力有待提高。在招标代理工作中更多用到的是人与人之间的沟通、交流，我认为做好招标代理的第一步就是学会与陌生人交往，增强自信能力，在这方面我做的不够好，在以后的工作中我要多看些这方面书籍，提高自身的理解能力，以便于提高自己的协调沟通能力。

（四）把服务当作一项“工程”来做。在今年的招标项目中，看到身边老师前辈与招标单位的沟通，要多听多思考，使自己深深的感到标前提前进入角色是十分关键的。优良的服务态度、任劳任怨的工作作风，是服务意识和服务技能相结合的特征。今后工作我决心向专业知识靠拢，让服务有一个质的升华。

（五）工作中缺乏创新思维。不管是日常生活中还是工作中，都需要相互协导和同事都很热心的给予了我工作上的理解和帮助，从而使我顺利完成了自己的\'各项工作。工作的积极性和主动性是建立在对工作负责的态度上，而不是建立充分地出色完成工作的基础上，这样便会限制自己主观新思维的发生。按部就班地去工作只是一名称职职工起码要做到的事，而他永远不可能成为一名优秀职工，真正的优秀职工是需要有创新意识，在工作方式、工作效率上的不断革新。对于这一点，我也需要在日后的工作中让自己慢慢转变，自我挖掘有利于工作开展的思路。

新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战。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，不辜负领导的关怀与帮助，以及各位同事的大力支持与帮助，加强学习，认真负责，努力突破承接的新的项目，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！

**民航招标后评价工作总结2**

招投标实训一周很快就过去了，这一周是我两年来所有实训中收获最多，也是最生动、最刺激的一次。

预想中的实训是加班加点，没有任何乐趣，各个参与者都在接到任务后就个忙各的。可是，现实中的实训活泼生动，各个参与者之间经常相互沟通、交流，偶尔成员之间还互开玩笑气，气氛很是活跃，让我感觉到团队合作比一个人工作效率更高，而且同学之间的感情得到升华，特别是现在即将离别的我们，工作中我们配合得比以前更默契，我能够感觉到我们大家都很珍惜这一不在多得合作机会。

实训第一天刚上教室，待我们如父亲的徐老师就讲得一点内容，我们就被安排去拍毕业照了。这是个扎曲，但它让我们更珍惜现在还有的团聚一起学习的机会。说来也奇怪，照完毕业照，我们回到教室，听老师布置任务了，大家谁都没有提到毕业照的事，都很投入的听老师讲，认真的做着本组的任务。我们组的乐趣还蛮多的，遇到不懂的问题，我们还相互叫成员去别的组问，但是谁都不服谁，倒不是我们真的不愿去，而是想要用一种更有乐趣的做法去完成。于是我们就玩石头剪刀布谁输谁去，这个做法虽然有点幼稚，但给我们的工作带来了不少乐趣，大家的工作更认真了。

在整个招投标实训中，最刺激的要数开标的那个环节了。在互检的过程突然发现有一组的封面日期竟然还是20xx年的，当主持人(老师)宣布这个标是废标时，我都紧张手心冒汗。因为我平时没有太过注重这样的细节，如果因为这个细节不注意而让我们组的辛苦工作付之东流，我觉得我都没有办法再在后面的工作中在和组员合作了。还有就是因为这件事我们组员的成绩都会没了。一直到能肯定不是我们组的时，我悬着的心才放下。

可是好景不长，因为我看到评标办法中标价的计算方法与我们的标底好像距离很远，我知道我们的标底应该是最低的。因为我们在讨论标底时大部分组员的意见都坚持要500万以上，只有我和组长不同意，最后我们通过运用浮动计算，说服了其他组员接受这个中标价。在确定这个中标价的过程中，我知道了，当我们在团队合作中坚持自己的观点有多难，你要说服大多人，就要拿出能让大家信服的理由，而这需要你平时的积累和运用。同时我们报的价都比其他组的低很多，我们是抱着要么中标，要么废标的风险去做这个决定。组长的压力很大啊! 唱标开始了，果然，其他组的标底都在500万以上，最低的也是500万，新的悬念又来了，我们组的标底会不会飘出控制范围啊?飘出去了我们那么纠结的决定可能就真的就结了。那我们的坚持就不能得到其他组员的认可了。当评标专家把标价范围算出来，而我们的标在标价范围内，并且我们的还是最低的，我知道我们有戏了。悬着的心随即变得心花怒放了。我知道我们的努力没有白费，上天不负苦心人啊!

结果已经很明显了，我们中标了。这是一个很惊心动魄的一个过程中，在这个过程中我终于知道了，投标原来那么有乐趣，那么的考验参与者。当我们的标因为一个小小的错误而别无情的废掉时，我们的心情可能就是愤怒，可能是伤心，可能是想向招标人再给一次机会。可是一切都于事无补了。当我们中标时，我们就会心花怒放，就会欢呼雀跃，就会更肯定我们的工作。这个是投标过程，这就是招投标实训。这就是这周的实训，生动真实，活灵活现!

**民航招标后评价工作总结3**

在落实制度上：一是加大宣传和力度积极引导基层建设单位参与市场竞争，把招投标纳入综合考核指标；二是不断提升招投标工作操作水平；坚持实事求是、科学操作、一把尺子的工作标准；三是坚持做到管理、服务、监督“三到位”，坚持做到每个工程项目都能事前有交待，事中有检查，事后有验收总结报告；四是突出工程增加量的申报审批、结报程序，凡工程项目有变更的招标办均能到场参加验收；五是坚持做到“四不”，即一是应公开招标而未招标的项目一律不予拨付资金；二是没有质量验收报告的项目不予拨付资金；三是验收中发现有质量问题的项目在质量问题未纠正之前不予拨付资金；四是结算时未经招投标办公室登记、审核的不予拨付资金。通过过有效管理，使我镇招投标工作既坚持了勤政廉政，又为招商引资营造了良好环境，取得了良好的经济和社会效益。

回顾近两年工作实际工作还存在了一些不足之处：如少数招标单位全程参与的意识不强；项目的申报后单位领导亲自过问不够，总感到项目申报后就是招标办的事，与已无关；再就是工程款的拨付不够及时，一定程度上影响了投标人的积极性。对此我们将认真总结成功做法努力探索，不断化解不良因素，进一步提升服务管理能力，争取将来年的招投标工作提升到更高水平。

今年以来，因灾后重建任务繁重，工作量大大增加，我处全体人员克服人手少，时间紧，任务重的困难，在各级领导的支持和帮助下，勤勤恳恳，坚守职责，团结文明，以良好的工作质量和高效率，较好完成了工作任务。

**民航招标后评价工作总结4**

历经公司的转换，站在一个新的高度、新的起点、新的方向，在来到公司的这半年里，在公司领导的指导、同事的帮助下使我在工作中取得了长足的收获，在这段时间里体会到了失败的辛酸与成功的喜悦，总体而言，在这段时间里中无论是工作还是思想认识都得到了提高。

>回想在公司的这段时间，总结如下：

招标工作烦琐而有序，这就要求在工作中要有准确性，态度必须认真，不能疏忽大意，要有明确的计划和目标。通过这段时间紧张有序的操作，使我在工作能力方面有了新的收获。

一、招标项目完成后，甲方满意，投标人无投诉。这也是我们工作追求的目标。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。

二、通过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。通过招标，认识到了一些重要的日常礼节，与甲方、评委和投标人说话时的态度等等细节问题。

三、学习他人好的做法，及时总结自己工作上的不足，取长补短，有时集体讨论，总结工作需要改进的地方。有好的想法做法时，通过沟通的方式与大家共同分享。

四、对招标资料的整理更加细致。包括前期手续，每一份经手项目的材料以及电子文档、投标文件等资料都进行了详细整理、统计，并及时进行备案。

五、遵守公司制定的各项规章制度，自觉有意识的按规章制度办事，做到有章可循。公司越壮大，越是出类拔萃，身为公司的一分子也会更茁壮。

伴随着公司的不断发展，因此对我们的能力有了更高的考验，对工作有了更高的要求，站在一个新的起点，我们应做到“学以致用、精益求精”。

学习先进找差距，总结不足求上进，回顾这段时间来的工作，针对自身的客观存在的问题，实实在在分析原因，找出存在的问题，从中吸取经验和教训，并在以后的工作中不断改进。

>力争做到：

一、增强自身业务水平，增加自身对招标代理业务知识的学习，明确各地各监督单位招投标工作流程，从而提高工作效率。

二、强化自身的执行力，规范自身行为，按时高效完成各项工作目标。

三、加强各方面能力的煅炼，不断提高自己的办事、沟通、协调能力，提高工作效率。

新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，我将以严谨认真的工作态度、一丝不苟的工作作风、饱满热情的精神状态来迎接新的考验，置身于公司的监督之下，力争百尺杆头，更进一步！

**民航招标后评价工作总结5**

在常规设计基础上，注意新技术方案的应用。新技术方案容易引起专家与业主的兴趣。在平时就要注意各专业最新动态——研究成果、产品信息等，并勤于思索、总结。

一年来，在镇党委政府的直接领导和市纪委以及市纪委第二监察室领导的具体指导下，紧紧围绕招投标工作的各项要求，严格执行《招投标法》和上级招投标有关条例和管理规定，结合本镇实际，不断探索新方法，及时、有效地实施各项招投标工作，圆满地完成了职能范围内的各项工作任务。自成立工程项目建设办公室以来，截止目前，累计完成招投标项目69个，涉及项目资金1000多万元，通过招投标预计节约建设资金约200多万元。回顾以往工作主要有以下几个方面的特点：

**民航招标后评价工作总结6**

今年以来，我镇限额以下项目招投标管理工作，在镇党委、镇政府的直接领导和市招投标管理中心的具体指导下，紧紧围绕项目建设，严格执行《招投标法》和上级招投标条例、管理规定，结合本镇实际，不断探索新方法，及时、有效地实施各类申报项目，圆满地完成了职能范围内的各项工作任务，截止11月25日累计完成招投标项目106个（其中：工程类84个，物资采购类6个，资产出售、出租类16个），中标成交额万元，节资增效万元（其中：建筑类万元，物资采购类万元，资产出售、出租类万元）。

回顾全年工作主要有以下几个方面的特点：

>一、突出工作重点，在务实高效上有了新突破

在服务基层为建设社会主义新农村办实事过程中，把农村河道疏浚整治工程和农村四级水泥公路建设，贯穿全年招投标工作的全过程，全镇面广、量大，面临着时间紧、任务重的工作实际，对此在项目安排上，我们坚持早建议、早计划，高起点，巧安排的工作思路。

1、及时与水务站、农村公路建设办公室取得联系，落实工程测量队伍、设计施工方案，提出具体要求；

2、及时拟订招标文件，完善切合本镇实际的招标方案；

3、及时与有施工设备的单位和个人联系。多方争取施工队伍和有限的专业人员，确保了全镇两大工程在省和盐城规定的时间内，得以圆满完成。全年共完成河道整治41条，公里，万方土；第二期农村公路条，公里。在安排招标项目上，坚持重点优先，急事急办。

今年9月，我们密切配合政府有关部门，成功组织实施了农村广播线路整治工程物资采购招投标，放弃国庆假日休息，组织领发各种材料，为推进广播线路整治工作，为广大村民、居民收入听到高质量的广播节目尽了一份力。在组织各类项目招投标过程中，努力克服人员少、工作量大、项目内容多等困难，坚持高效运转，加班加点尽力为招标单位做好服务工作，为投标单位提供方便，以实际行动和工作实绩，使招投标办公室成为镇政府勤政廉政、高效务实的一个窗口。

>二、突出方法创新，在评标定标方式上有了新突破

在实施招投标过程中，严格按照公开、公平、公正的原则接待每一个项目，加强了对重点项目的管理，特别是土建工程农村路道、河道整治等大型建筑类项目，在坚持规范运作，依法评标的前提下，我们在实践中不断探索总结，为了防止少数投标人串通投标或恶习意竞争，我们采取三种方式动作在招标文书拟订时及时明确本工程采取的办法，使各类投标都有所认识和理解，操作时由评标领导小组在招标会现场确定其中一套方案。即：一是依照投标单位在商务标书中的综合报价，直接确定合理中标。二是在低于招标单位预算价的85%范围内确定有效报价的平均值为评标标底价，以最接近评标标底价者中标。三是现场竞价，在不低于施工单位个别成本范围内实行中标。以上评标定标方法的推行使我镇招投标工作在更高层次上得到健康发展。既保证了各类项目的招标效果，又有效防止和遏制了少数人串标或恶意竞争现象的发生，招标单位和投标人的合法权益都得到了较好保护，从而得到了招标单位和投标人的一致认可，受到了较好效果。

>三、常规管理，在落实制度上有了新突破

在落实制度上：

（1）加大宣传和力度积极引导基层建设单位参与市场竞争，把招投标纳入综合考核指标；

（2）是不断提升招投标工作操作水平；坚持实事求是、科学操作、一把尺子的工作标准；

（3）是坚持做到管理、服务、监督“三到位”，坚持做到每个工程项目都能事前有交待，事中有检查，事后有验收总结报告；

（4）突出工程增加量的申报审批、结报程序，凡工程项目有变更的招标办均能到场参加验收；

（5）坚持做到“四不”，即

1、应公开招标而未招标的项目一律不予拨付资金；

2、没有质量验收报告的项目不予拨付资金；

3、验收中发现有质量问题的项目在质量问题未纠正之前不予拨付资金；

4、结算时未经招投标办公室登记、审核的不予拨付资金。

通过有效管理，使我镇招投标工作既坚持了勤政廉政，又为招商引资营造了良好环境，取得了良好的经济和社会效益。

回顾全年工作实际工作还存在了一些不足之处：如少数招标单位全程参与的意识不强；项目的申报后单位领导亲自过问不够，总感到项目申报后就是招标办的事，与已无关；再就是工程款的拨付不够及时，一定程度上影响了投标人的积极性。对此我们将认真总结成功做法努力探索，不断化解不良因素，进一步提升服务管理能力，争取将来年的招投标工作提升到更高水平。

**民航招标后评价工作总结7**

业务二处在中心领导的领导下，在各业务处和职能部门的配合下，与时俱进、开拓创新，锐意进取，各项工作有了长足的发展，取得了显著的成绩。下面，我处就以“硕果累累”、“知难而上”、“学以致用”、“精益求精”四个主题，对过去一年所作的工作进行总结，同时将一些做法进行交流和汇报。

>一、硕果累累

（一）项目数量和项目规模较去年有重大突破。

全年共开展采购项目7xxxx个，合同总金额为27，元，从总体上说，我处项目数量和规模比去年有显著提高。

在数字上已经体现了我处今年的工作任务和完成的工作量，在完成这些项目的同时，我们收获的成果是：我们的业务能力、服务水平、认知能力、把握项目全过程的能力等方面有了显著的提高。可以说今年是在合格完成任务的基础上，出色的完成了任务。

（二）内部管理不断加强，招标项目质量逐年提高。今年工作中的一个体会就是：招标项目完成后，业主满意，供应商无投诉。这也是我们工作追求的目标。为了实现这个目标，我们也做了很多有益的工作。

一是加强处内人员业务学习，提高业务理论知识在实际工作中的运用。在实际工作中，我们非常重视法律法规在工作中的运用。今年我们学习最多的就是商务部13号令、七部委12号令和30号令。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。

二是通过对招标过程中遇到的问题进行阶段性的总结，不断完善我们的工作。通过几次招标，认识到了并提醒其它部门注意与外商说话时的礼节，走路时的姿态、开标时唱标的语气、语调，与业主、评委和供应商说话时的态度等等细节问题。

三是学习其他业务处好的做法。在其他业务处公开开标时，我们都到现场观摩和学习好的工作方法，及时总结自己工作上的不足，取长补短，有时集体讨论，总结我们工作需要改进的地方。当我们在某些方面有好的做法时，通过业务沟通的方式与其他部门共同分享。

四是做到处内分工明确，培养新同志从谈判文件编制到公开招标文件再到国际招标项目的网上操作程序到不同项目以及各种评审表格的制做，使其从理解到升华，业务能力逐渐提高。

（三）档案管理更加完善。

在接收档案材料时能严格执行《档案管理制度》，完善管理方法。本年度共接收招标档案33xxxx份，吴总、谢芳和方圆同志主动帮助审核、整理了这些档案。为使档案装订、摆放标准化，还统一购买了标准的档案盒，对档案重新整理，在档案盒侧面贴上招标编号和项目名称。

现在我单位招标档案材料按项目类别分为货物、工程和服务三类进行归类整理。按业务处和职能部门开展情况有各自的编号，在档案摆放上，按编号先后顺序分别装入密集架。

为各业务处上交档案和调档方便，又将《接收文件登记表》按业务处分别装订。为防止泄密和丢失档案，在各业务处上交招标档案和单位内部人员借阅、复印材料时坚持本人签字，做好记录，对借出档案室的档案材料及时催要。

（四）遵章守纪，廉洁奉公。

时刻遵守单位的各项目规章制度，自觉有意识的按规章制度办事，做到有章可循。招标工作的特殊性要求我们必须严格要求自已，防微杜渐，拒绝腐蚀。在这方面，我们曾多次拒绝供应商的礼物。主动退回MP3、U盘等礼品，实在推迟不了的全部主动上交单位，如蜂蜜、电热壶等。

（五）各部门团结互助为我们开展工作提供了保证。

在每个项目运作过程中，各业务处和职能部门发扬了团结互助、同舟共济的光荣传统，在工作中给予我们很大的支持，特别是一些年青同志在我处业务繁忙时，放弃个人休息时间，主动帮助我们，在这里，我表示感谢。

（六）个人工作点评

初艳红：勤奋向上，工作热情高，基础工作扎实。通过一年来的工作，已经出色的完成了大量的基础工作和招标业务，付出了大量的劳动和心血，换来了工作质量的提高和业务能力的提升。

李伟华：勤奋向上，工作热情高，熟知法律法规。在不到一年的时间里，将工程招标与货物采购有机的结合起来，工作中敢于提出问题，经常运用法律法规解决工作的问题。

刘鲜英：爱岗敬业，成绩蜚然。工作中充分发挥业务骨干的作用，熟练掌握各种招标技能，工作细致还具有创新精神。

张启军：不遗余力的做好每一项工作。

>二、知难而上

（一）抓住重点，攻克难点。

今年我们业务处主要是围绕总局三个整体大项目开展工作，三个大项目占招标数量和招标额度上近一多半，这三个大项目对我们来说即即是一种机遇也是一种挑战，俗话说：“机遇只降落到有准备的人身上”。这三个大项目都有一个共同的特点，“难”！难在有xxxx项目是垦区大发展、快发展中确定的项目，难在是齐齐哈尔建局以来第一个大项目，新任局长的新项目，关系到领导诚信和社会影响的问题；难在米业公司曾经自己招标进行项目建设，而且现在加工能力已经出现过剩还要建高标准的大型米厂；难在牡丹江分局搬迁的整体建设质量关系到整个分局政治影响和个人利益。难在与总局建设局的理念、认识上的沟通、协调上。所有这些，我们都没被难住，反而是我们做的非常成功，这种成功是来自业主发自内心的表扬与工作支持。

首先是始终抓住项目中的关键环节重点突破，形成规范的操作流程和良性发展的态势。我们从入手第一个大项目“齐齐哈尔xxxx吨马铃薯”项目开始，到牡丹江分局搬迁工程和米业公司3xxxx吨精米加工项目。我们都是从分析该项目的特点和难点开始，然后抓住特点、攻克难点。齐齐哈尔建局以来第一个大项目，新任局长新项目，其重视程度不言而喻。从项目接手第一天开始，我们就与齐齐哈尔分局和省轻工设计院建立了密切的联系，反复沟通，因为是年产xxxx吨的生产线，在国内和国外通常都是xxxx吨的，对此，设计院也无法提供技术参数。我们就以技术交流的方式，邀请了xxxx国外厂商通过2天的技术交流，使建设单位首先了解了技术协作标准，我们利用以往的招标经验为齐齐哈尔提供参考，用文字叙述的方式将生产线的流程、质量要求、产量等指标列出来，由供应商按此要求进行投标，这样，不仅达到了预期的效果，还节省了6xxxx欧元的资金。后续的10几个项目都进行的十分顺利。现在齐齐哈尔已经对我们的工作十分信任，已经决定将齐齐哈尔局办公楼和马铃薯二期项目交予我们招标。

米业公司项目，积极的与业主进行沟通，从业务处努力争取上，体现了工作能力和单位的实力。在签订招标代理合同过程中，与李伟华先后xxxx去米业公司洽谈招标代理合同，反复做工作、据理力争，当时正好是打球时腿部扭伤，米业公司的领导看了都挺感动的，通过自己的努力，折服了米业公司的有关人员。而后又通过几次招标，米业公司的有关人员对我们的工作态度、工作质量、工作成效极为满意，在后续招标项目的沟通上非常到位。

牡丹江分局搬迁项目，为了体现我单位努力为他们服务的诚意，经请示领导同意，第一个项目监理招标免费做，招好了再做后来的项目。通过几次招标，他们对我们的工作能力和责任心十分赞赏。现在分局搬迁办和我们业务处的关系非常融洽，对我们的工作非常信任，

省采购中心下拨的三个项目，我们都是主动到采购单位与直接用户进行接触，将拆分包问题、评标方法、品牌范围、验收方式、对售后服务的要求等主动征求他们的意见，关键是将这些内容对招标质量和投标价格之间的关系事先告知他们，让他们做出选择，评标时也能心中有数。东北农业大学的语音室项目，我先后去了3趟，东农负责政府采购的同志都挺受感动的，通过我们的工作，使他们对我们的敬业精神和业务水平有了更深的理解。最近又将60xxxx万的项目主动要求授予我们招标。

（二）始终把实现政府采购目标与做好服务结合起来

我们所做的大部分招标项目包括工程项目都是属于政府采购范畴，实现政府采购目标是我们开展好招标项目总的原则和目标。我们今年深有的体会。在总局办公室办公设备采购项目、气象建设项目、生物预警项目、土壤化验室项目、牡丹江分局高中校园网建设项目、香坊区滴灌项目的运作上都有所体现。就是在有限的预算资金内不仅实现采购目的，又利用结余的资金采购更多的产品。这几个项目共结余了20xxxx万元。

（三）以饱满的热情迎接新项目，做好新项目

每个项目难点和重点主要体现在技术参数是否带有倾向性问题、专业化问题和专家诚信问题上。做为业务部门，就是执行程序法的过程，在这个过程中突破和解决这些关键点，项目才能顺利进行。

设备招标中，首先了解招标设备技术参数的制订与档次定位，排他性的因素和具体指标。其次是在招标和谈判过程中，业主和专家对技术条件和商务条款的接受和变更，往往直接影响项目的进展和招标结果。通过今年的工作，总结出以下项目的重点和难点：在大型喷药机采购项目中，最小离地间隙和轮距是制约项目成败的关键；在图书项目采购中，盗版与供应率是项目成功的关键；办公设备采购时如何确定主流产品是关键；医疗设备采购中，新技术的确定与应用是关键；非标设备制造的项目中，材质、工艺和整体性能是关键；煤炭采购中验收环节是重点；在整体大项目中，了解整个项目的概况、科学的编排招标计划、具体项目如何实施等是关键，只有对以上关键问题详细了解后，具体实施时才能做到有的放矢。

>三、学以致用

（一）积累项目中的好经验、好做法运用到新工作中。

国际评标中一些好的工作经验和评标方法应用到谈判和其他项目中。如“财务软件项目”在评标时，一直持续到凌晨2点多，由于业主之间意见不统一，与评委意见也不统一，三家国内知名供应商各有所长、竞争激烈，如何定标非常困难。在这种情况下，为保证项目顺利完成，我们将国际招标中的《评标专家意见表》，发给评委，让其独立发表意见，推荐中标供应商，然后由评审小组组长主持评委依次发表个人意见，阐述推荐中标及未中标理由。最后统一意见，集体签字确定中标供应商。通过这件事也给我们今后的工作带来很多启发。

工程招标评标时，个别评委往往对投标人有个人偏见，就鼓动其他评委给扣分，我们发现这一情况后，及时予以制止，并在以后工程评标时，让评委分开坐，不许讨论，让其独立解读投标文件，根据自己的判断给投标人打分。在工程招标和国际招标等大项目评标前，首先讲解评标工作方案，大家统一思想后再评标。

（二）通过工程招标，坚持把国际通行评标方式运用工程招标中，力争为垦区创造一个良性的建设项目招标大环境。

今年所招标的1xxxx工程项目，既有费率招标、又有施工图招标。通过学习“7部委30号令”与“12号令”，体会到了工程招标的难度、深度和亟待规范之处。国际三大采购当中采用的评标方法都是“经评审的最低评标价法”，这种评标方法已经运用了几十到上百年，其严谨和科学性已经无容置疑。但垦区乃至黑龙江省千篇一律都在采用综合评估打分法，实实在在地说，这就是一种即能避免投诉又能人为操控的评标办法。我们经过几次招标后，反思自己的工作，将两种方法的同一性和区别总结出来，尝试采用“经评审的最低评标价法”，已经初见成效，待进一步完善后，要增加这种评标方式在工程招标中的应用。

>四、精益求精

（一）通过专家论证，把好招标项目第一关

今年我们共进行了xxxx国际招标和xxxx国内网上操作项目，每个项目的进行都有不同之处，招标前期工作是招标专业知识与招标项目相结合的重要体现过程。这xxxx项目我们都是首先了解和掌握业主对招标货物的档次需求与技术参数的制订，如果指标过多或过少都不利于招标；其次是星号条款与排他性，这关系到是否带有倾向性和是否满足xxxx投标人投标的问题。这xxxx问题经过业务处审核再由网上抽取的专家进行审核后才能顺利开标。如正在国际招标网上开展的省医院生化分析仪采购项目，经专家审核反映，“\*波长范围”能满足标书条件的只有一家供应商，这种情况下，我们及时与业主沟通，删除了\*号，使之成为一般的技术指标，保证了三家供应商参与投标。

谈判项目中比较大生物预警项目、土壤化验室等项目都是请专家制订技术参数供业主参考后再招标。

（二）及时发现和解决项目进行当中出现的问题，避免事后纠纷和投诉

在谈判和评标过程中发现，由于供应商实力和素质各不相同，给我们的工作带来了不少困难，我们借助评委明辨是非及时发现问题并进行化解。

如职业学院图书采购谈判过程中，发现有些供应商明显都在说谎，图书目录中存在很多盗版书，但为了争取中标而不得不说谎。这种情况下我们立即中止谈判，重新组织招标。牡丹江分局高中理化生实验室中标人主动放弃中标，究其原因，是技术指标不标准所造成的，我们没有简单的就指标、谈判报价进行更改，而是重新进行招标，虽然麻烦些，但保证了招标项目的质量，其他几项大的合同还都采用第三方验收的形式，防止供应商中标后不良行为的发生。

（三）提高服务技能和水平，把服务当做一项“工程”来做

在马铃薯有限公司、米业公司招标项目中加强与采购单位的沟通，替他们想问题及解决问题。标前提前进入角色，与采购单位共同制定采购招标计划，出主意、想办法，使招标项目顺序连贯，不影响整体项目的进行。

去年的总结当中，我们把管理与服务的关系进行了阐述，在今年的工作中我们也把这种关系处理的十分得当。单纯的说已不仅仅是优良的服务态度、任劳任怨的工作作风，而是在工作中具备与服务立足的有关要素，并凸显了服务意识和服务技能相结合的特征。不具备这些技能，就做不好服务。例如：在今年马铃薯和米业项目进行中，正是我们及时为业主提供电器招标前需通过当地电力部门的设计审批才能招标这一信息，避免了盲目招标带来的后果；对于业主也不了解的招标项目，我们都是通过专家讲解、让业主主动去考察、做到心中有数后再招标这样一种方式去体现我们服务的。马铃薯和米业项目的进口生产线、收获机、播种机、库房门、叉车、叉车拖盘，牡丹江局搬迁项目中的电梯、空调配置方式等等。

马铃薯项目进行中，齐齐哈尔分局局长、副局长、相关业务处长、农场场长、书记等人共在我单位评标33天，期中有两个标评了14天，最晚的一天到后半夜2点多，第二天仍继续坚持工作，没有一天和一次因我们的工作和接待提出疑问和表露出不满。每次都是高兴而来、满意而去；在这33天里，既要做好项目组织工作，对他们未经历过的招标项目出主意、想办法，把握项目的进展，又要关注评标人员的生活，搞好接待，减轻他们的工作压力，付出了很多心血。马铃署精淀粉生产线项目定标后，我们还应业主的要求组织了双方签约仪式，业主非常满意。我们还将服务延伸到了基层单位，到克山农场进行开标、定标，农场对我们的工作非常满意。

牡丹江搬迁项目中，得知业主需要对空调系统进行定位，然后按照定位情况加固墙体，我们就主动与设计院联系，又与空调厂家联系，将设计结果及时提供给牡丹江。通过这些工作，为今后开展项目做好了铺垫。

一年来的实践已经表明，服务意识实际上已经超越了人们通常所理解的服务概念，而是使服务有了质的升华，使服务与信誉成为因果关系，使服务包容了一个团队文化建设的内涵，使服务成为一个部门的品牌，使服务成为展示政府采购和招标形象的一个载体，并体现了服务内容与团队形象相联系的特征。

总之，我们的目标是将服务做为我们单位的一种品牌推向社会，不仅使之在垦区，而是在全省和全国打出黑龙江垦区招标机构的品牌效应。让更多的人知道，在黑龙江、在哈尔滨有这样一个招标机构，它的服务水平、业务能力、综合素质在同行业中是出类拔萃的。

（四）克服不足，更上新台阶

在工作中我们还存在许多不足之处，如主动争取地方项目做得很不够，这在明年工作中要有所突破；在分工配合上还有断档现象，需要改进。

20xx年，我们满怀信心，期待垦区大发展、快发展，坚信我们能够，而且一定能够再创辉煌！

谢谢大家。

**民航招标后评价工作总结8**

在中小城市中，招标易出现围标说清等腐败现象。因为城市经济圈较小，业内同行较少，围标、串标哄抬价格现象时有发生。外地施工单位要进来也要由当地包工商挂靠引进。价格合理很难达到。建设价格管理部门也顶不住说情风的压力，控制价时常被个别腐败领导人为地提高。

本次工厂建设招标采取了以下管理方式，取得了一定的效果。

1、把建设项目的单位工程作为标段，分三次招标。招标一律不做

标底价，以投标单位投标报价的算术平均值做标准价。设定综合评分标准。

2、第一次招标采取不记名、无标底招标形式。外地代理公司临时抽取指定工作人员主办此事，严格保密报名施工单位。以代号形式缴纳投标保证金和购买招标文件。缴纳投标保证金的时间是开标前4小时。其目的是让所有投标单位不知道谁家来投标，有多少家单位来投标，有效防止围标、串标。

3、第二次招标采取不记名、无标底有拦标价的`形式招标形式。拦标价的制定依据前一次招标子目的平均值确定。防止拦标价虚高。经过第一次招标，潜在的投标人有可能熟悉了各方面的情况。这是设拦标价的必要理由。但连标价是一定是前一次招标的平均价。防止贿赂做价格人员。

4、第三次招标采取邀请招标，无标底、有控制价的形式。邀请范围是前两次招标中标已开始施工的单位。控制价仍然是依据前两次招标中标价的平均值调整确定。被邀请投标的单位，必须经过现场监理、业主代表等管理人员进行业绩评审。在本施工现场表现好的经综合评分将被邀请。本次形式目的在于鼓励已进场施工表现好的单位。杜绝上级个别领导暗示指定施工单位现象的发生。

招标的目的就在于确定合理的工程价格，选择好的施工单位。大凡施工质量差、进度慢、价格高的工程。都是有领导关系做后台。进度难管理，价格难控制、质量无保证。这是建筑市场公认的现象。特别是国有企业、政府工程，只是打着招标的旗号，瞒天过海。

如果哪级领导想把工程做好，避免招标过程不顺从人情风得罪人，最好采取这种即符合招标法又稳妥的办法。特别是民营企业，更应该借鉴。

**民航招标后评价工作总结9**

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^v^理论和“三个代表”重要思想为指导，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：

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。

1、刚开始时，对代理方面的工作态度不是很认真，总以为自己不是工程专业的人员，在其他同事忙于招标代理事项时，自己总在搞自己的事情，如：编一些小程序，写写代码等。没有过多关心招标代理具体流程，只是在开标时跟随他们一起看看开标现场。

2、公司负责人对新员工进行培训，我深知机会来之不易，意识到能学到知识才是最重要的，及时端正了工作态度，在培训过程中，我认真听，仔细做笔记。由于之前参加过开标会议，培训之后对招标代理整个流程有了大致了解。然后就开始看招标文件，对招标文件的格式、内容、评标办法等认证分析，找出不同项目招标文件的相同及不同之处，经过比较了解各种标书的编写方法。培训之后开始着手做招标代理相关资料，如：编写招标文件、开标资料、评分表格等。

3、招标局针对会员业务申报系统，对代理公司的工作人员进行了多次培训，培训过程中我认真记笔记，把培训人员说的重点及需要特别注意的地方都标记出来，由于我是计算机专业毕业的，所以对此系统的培训接收能力还是很强的。领到加密锁以后，自己在公司多次试验系统的用法。现在对会员业务申报系统的用法已相当熟悉。

4、代理工作是需要很细心的，稍微不细心可能会引起投标人或招标人的不满或产生意想不到的后果，所以在编招标文件时，我总是全神贯注，不去想其他任何的事情。按照法律法规的规定，认真对待每个项目，文件中不出现任何违规条款。代理本身是一个服务性行业，我始终会以最好的服务态度，对业主及投标单位提出的意见认真思考，针对他们提出的问题，给他们一个满意的答复，努力做好一个桥梁的作用，保证沟通的及时性。

5、开评标工作准备充分。在开标前做开标资料时，我们公司无论是谁负责的项目，招标文件及开标资料都必须经过代理部的所有工作人员复核之后才可以定案。这样就大大减少了出错的机率。

**民航招标后评价工作总结10**

在市委市府的高度重视和采招领导小组的正确领导下，我办坚持以“十八大”精神为指针，紧紧围绕“管办分离、政事分开、强化监管、透明高效，运转有序”的总体目标，努力建好政府采购和工程招投标统一交易平台，工作平稳有序，成效明显.使政府采购和工程招投标工作逐步走上了制度化、规范化管理的轨道.据统计，1—12月份政府采购共658次，预算金额亿元，实际采购金额亿元，节约资金亿元，节资率为.工程招投标共461项586个标的，预算总造价亿元，实际中标价亿元，节约建设资金亿元，平均让利率为.其中，6月份采招监管办筹备成立以后，规范政府采购行为和改革招投标办法，政府采购比上半年提高节资率，多节资亿元；建设工程让利率提高，多节资亿元；监管机构成立后共计多节约资金亿元，成效是显著的.

>（一）切实改革机构运行机制，实行“管”、“办”分离.

在市委市府及采招领导小组的直接领导下，5月份开始筹建义乌市政府采购和招投标监督管理办公室（简称“采招监管办”），6月份接管政府采购和招投标监管工作.采招监管办负责监管，不再承担具体的操作业务.政府采购中心、工程交易中心分别从财政局、建设局剥离出来，隶属365便民服务中心，采招监管办对其只管业务，不管人事.推行业主（采购人）负责制，交易中心、政府采购中心提供服务，监管办实施监管这样一种全新的运行机制.改变了过去“裁判员”和“运动员”集于一身的运行模式，进一步明晰了管理与执行操作职能，从而真正做到“管办分离”，各司其职.

>（二）完善制度、切实转换职能.

1、随着《政府采购法》、《\_招标投标法》的颁布实施以及部门改革的推进，过去的有些制度已不适应现实工作的要求，市采招监管办成立后，依据相关法律法规，结合义乌实际，先后起草制定了《政府采购和招投标工作机构职责》等一系列规章制度11个（已由市政府发布或市府办转发），各项管理办法13个（由市采招监管办下发），这一整套有针对性的规章制度和管理办法，有力地约束了标前、标中、标后的整个过程，改变了先前人为因素过多，无章无序的操作办法.做到了关口前移，用建立完善制度实现了有力监管.

2、根据有关法律法规，充分发挥监管职能.监管办成立后，所有采购与招投标工作一律实行备案制度.“标前监督”，首先通过对招标条件、招标方法进行严格把关，使之符合有关法律法规和政策规定.政府采购方面：通过采购项目备案，要求采购代理机构编制的招标文件必须公正、合理；技术规格不带有倾向性；评标方法严密合理细化；评委组成达到专业性.并对开标时间进行统筹安排，对性质相同、时间不冲突的项目尽量安排在同一天开标，做到“效率”二字当头、“用最少的时间，办更多的事情”.工程招投标方面：通过下发《关于规范建设工程招投标报名和资格审查有关事项的通知》，严格投标报名和资格审查行为，把资格预审、招标文件、评标定标方法等文本备案作为把关重点，预防各种违规行为的发生.

“标中监督”：严格按照有关操作规定和细则要求，加强对招投标过程的监督.一是派专人对资格预审、开标、评标过程进行全程监督，明确评标委员会的`权利、义务和纪律，并对评标专家实行考核.评标结束后，按评标专家推荐的中标候选人依序确定中标人，并经公示无异议后方可发放中标通知.二是通过对中标（成交）结果备案，采购资料备案，加强对中标结果公示、合同签定的管理.

“标后监督”：政府采购方面：就是加强对供应商履约情况的监督检查.结合备案情况，通过随机抽查、重点检查等多种形式，对中标单位的供货速度、质量等情况及时进行跟踪检查.工程招投标方面：在完成招标工作后，及时听取社会各界的反馈，发现问题及时处理和改进，自觉接受社会各界的监督，同时强化标后管理，加强对五大员到岗情况的监督检查.

通过全过程监督，不仅可以避免失误，减少投诉，更能充分体现“公开、公平、公正”的原则.到目前为止，各相关报备制度已基本建立，政府采购和工程招投标各主要环节都已有据可依，各方主体的行为得到了明显的规范，监督力度不断强化，取得了明显的成效.

>（三）不断创新，切实改进工作方法

政府采购制度改革是一项复杂的系统工程，涉及到制度创新和观念转变.

1、针对义乌政府采购工作量大面广的现状，我们本着“简

便”、“高效”与“合法”、“规范”相结合的原则，今年上半年，针对义乌市常规办公设备要求采购频繁而采购速度慢这一矛盾，与市财政局、政府采购中心经过充分的酝酿和准备，召集教育局等采购人代表、供应商等进行座谈，在充分考虑到各方利益和影响因素的前提下，完成了对20xx年度空调、打印机、电脑等通用办公设备的协议供货制度.在空调、打印机、电脑试点成效显著的基础上，下半年通过招标评标再次将办公家具等大宗通用类产品列入了协议供货的范围.协议供货制度的推行，一方面，进一步提升了政府采购工作的“规模效应”，提高了采购速度和效率，有效节约了财政资金；另一方面，也减少了供应商的采购成本；再者，使政府采购中心从大量繁琐、复杂的工作中解脱出来，减轻了工作压力；另外，协议供货以其规范的操作程序，使整个采购更透明、更规范.同时也有利于采购监督管理部门对中标供应商的售后服务进行监督，使监督工作不仅仅停留在合同上，而是真正落到了实处.

**民航招标后评价工作总结11**

一年来，在公司领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，较好地完成了自己的本职工作，在此对公司各位领导及各位同事表示衷心的感谢，感谢公司给我一个展示自己的机会。通过这段时间的工作与学习，在专业技能上、思想上都有了较大的改变，现将这一年的工作情况总结如下：

一、用心做事，立足本职（工作回顾）

在这一年里，我对招标代理工作也有了深刻的认识，下面我根据实际工作情况介绍下一年来的工作：

（一）项目数量和项目规模较去年有重大突破。全年共开展招标项目\*\*个，中标总金额约\*\*\*亿元，从总体上说，项目数量和规模比去年有显著提高，在数字上已经体现了今年的工作任务和完成的工作量，在完成这些项目的同时，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有了显著的提高。

（二）招标项目质量逐步提高。“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，同时也是我们工作中追求的目标。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。

（三）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。通过一年的招标代理工作，认识到了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。

（四）对招标资料的整理更加细致。每一份经手的材料记录以及电子文档、中标文件等资料都进行了归档整理、登记、统计，并用时进行交接，虽然工作比较琐碎，但可以锻炼自己的耐性及对工作的认真负责态度。同时也认识到：评标是学习的过程。各位专家博学多识，经验丰富，因此把每一次评标都当作是课堂，认真记录，把好的经验、好做法运用到新工作中。

在新一年的工作中一定科学的编排计划、认真去实施，以饱满的热情迎接项目，做好新项目。

二、齐心协力，共创辉煌（工作体会）

（一）点亮热情，锻造自我。

“不经历风雨，怎么见彩虹”。锻造自我是每个人必经的路，通过反思问题，我深刻意识到一个人最难战胜的其实就是自己，我们的行动有时就在闪念之间，向左向右就在于心态，选择积极上进还是选择散漫停滞都在于自己。选择前者，必将朝气蓬勃、意气风发；选择后者，势必死气沉沉、意志薄弱。工作中缺乏热情，就会丧失斗志，人就没有动力前进，甚至与机遇擦肩而过，因为机遇只会留给有准备的人。我们的周围总是有人在抱怨这抱怨那，又是待遇不好，又是工作难开展，说这些又能解决什么问题呢。“与其诅咒黑暗，不如点亮光明”，我认为问心无愧，对得起自己的工作就行，不要去抱怨工作的艰辛，不管工作中遇到什么样的困难都应积极主动去寻求解决之路，不让问题搁浅。办法总比困难多，动脑筋想办法，没什么解决不了的问题，只有不断战胜自我，超越自我，才能不愧于自己。

（二）找好航标，定位人生。

“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。”我们的人生之路都将历经坎坷不断前行，所以走好每一步都至关重要，每个人都应找好人生的航标，找到一条适合自己的路来走，才能在风雨兼程的路上实现自己的价值，见到风雨之后的彩虹。

我现在做的是招标代理工作，从这些年的工作实践中我悟出了很多，其实做什么工作不重要，重要的是要肯学肯干，给自己定好位，每一项工作都可以发掘自己的潜力，因为人的潜力是无尽的。以前我认为自己不能胜任这项工作，因为自己对建筑方面的知识一点不懂，但是自己偏偏却与招标代理工作结下了不解之缘。通过这一年的招标代理工作，我发现自己可以克服这个障碍，招标工作没那么可怕，开始喜欢上了这项工作，逐渐找到了自己的方向。也许我们不知道明天会发生什么，但是我清楚自己今天应该做什么。

（三）注重细节，精益求精。

俗话说：细节决定成败。每一项工作都是由无数个细节组成的，也许有人说一两个细节没做好没什么大不了，甚至认为只求结果不求过程，但我认为从工作细节就能看出一个人的为人之道，严谨之人必定在细节上之精确，大意之人可能在细节上予以漠视。平时工作中我要求自己注重细节，精益求精，在做任何资料时都要用心。

（四）团结协作，共创佳绩。

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。

三、正视不足，以期完美（工作不足）

“用心工作、踏实做人”，一直是我的座右铭。尽管我们在工作中兢兢业业，但完美离我们总有一步之遥，经过一年来的努力，工作没大的起色，也没大的失误，平庸的成绩使我更清醒地看到了自身存在的问题：

（一）业务知识水平亟待提高。作为一名招标代理工作人员，应该既要深谙招标代理业务，更要有超前意识，认真学习尽快为今后的招标代理工作打好基础，要成为一名优秀的招标代理人员。

（二）工作情绪波动大，有些懒散，工作作风不够扎实。这些思想情绪一度使自己的工作处于低迷状态，也制约了自身的发展。

（三）沟通协调能力有待提高。在招标代理工作中更多用到的是人与人之间的\'沟通、交流，我认为做好招标代理的第一步就是学会与陌生人交往，增强自信能力，在这方面我做的不够好，在以后的工作中我要多看些这方面书籍，提高自身的理解能力，以便于提高自己的协调沟通能力。

（四）服务技能和水平提高。把服务当作一项“工程”来做。在今年的招标项目中，看到领导加强与招标单位的沟通，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。新的一年，我决心向专业知识靠拢，让服务有一个质的升华。

（五）工作中缺乏创新思维。不管是日常生活中还是工作中，大家都需要相互协助，相互帮助，只有这样才能更好的干好工作，充分发挥每个人的潜力。通过一年来的工作，领导和同事都很热心的给予了我工作上的理解和帮助，从而使我顺利完成了自己的各项工作。让我提高了对工作的谨慎态度，养成了凡事要问清楚，做事前想要有所借鉴的习惯。工作的积极性和主动性是建立在对工作负责的态度上，而不是建立充分地出色完成工作的基础上，这样便会限制自己主观新思维的发生。按部就班地去工作只是一名称职职工起码要做到的事，而他永远不可能成为一名优秀职工，真正的优秀职工是需要有创新意识，在工作方式、工作效率上的不断革新。对于这一点，我也需要在日后的工作中让自己慢慢转变，自我挖掘有利于工作开展的思路

四、不断创新，共谋发展（工作建议）

（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。

（二）针对工作中遇到的困难，提出自己的建议

1.招标代理是一项综合性比较强的工作，在工作中会用到合同、预算等方面的专业知识，在人力方面，我建议能够制定一个完整的部门制度，能够让每一位新来的员工很快了解并掌握此项工作的内容和工作方法；

2.招标代理内部实施分级审核制度：对招标文件逐条审核，避免前后矛盾，不一致情况的发生，审核人签字，编写人签字，责任追究；

3.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。

五、超越自己，梦想起飞（工作打算）

总结过去是为了更好地面对未来。对今后的工作，我给自己提出如下打算：

（一）加强业务知识学习，提高业务工作能力。

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，争取成为招标代理业务能手，所以学习始终是不能放松的。那要怎么样提高学习质量呢？我认为要以自学为主，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。

（二）自我解压，调整心态，创新求变。

心态决定工作的好坏，所以在工作中要不断自我调适，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。创新是一个民族的灵魂，只有不断在思维上求创新，工作才能出亮点。

（三）协调沟通能力，提高自身素质。

良好的沟通能促进相互理解并发展关系，正确传递信息，消除障碍。团队中只有彼此互信才能精诚合作，奋斗的目标方向一致才能有更高的发展。

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。

岁月无声，步履永恒。在这一年的招标代理工作中，我学到了很多知识和技巧，也从中领悟到了许多道理，也认识到了自己的位置。

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。

新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战。1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，不辜负公司各领导的关怀与帮助，以及各位同事的大力支持与帮助，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！

**民航招标后评价工作总结12**

回首刚过去的三个月工作，有硕果累累的喜悦，有与同事协同忙碌的艰辛，也有遇到困难和挫折时惆怅。几个月以来，在部门领导及各位同事的支持与帮助下，严格律己，认真做事，较好地完成了自己的本职工作，在此对各位领导及各位同事表示衷心的感谢，感谢公司给我一个展示自己的机会。通过这段时间的工作与学习，在专业技能上、思想上都有了较大的改变，现将近期的工作情况总结如下：

回顾过去：这段时间里，我对招标代理工作也有了深刻的认识，下面我根据实际工作情况介绍下这段时间的工作，今年以来我部门先后有五六个项目，我作为其中一员参与其中，在这个过程中我本着服务业主的宗旨，向着我们工作中追求的目标努力做得更好，为了提高自己的业务能力、服务水平、认知能力、对项目全过程的把握能力等方面，平时我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，这段时间有了显著提高。

此外，我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。通过实际工作，认识到了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，让我的服务真正能得到认可满意。

对招标资料的整理更加细致。每一份经手的材料记录以及电子文档、中标文件等资料都进行了归档整理、登记、统计，并用时进行交接，虽然工作比较琐碎，但可以锻炼自己的耐性及对工作的认真负责态度。同时也认识到：评标是学习的过程。各位专家博学多识，经验丰富，因此把每一次评标都当作是课堂，认真记录，把好的经验、好做法运用到新工作中。

工作体会：点亮热情，锻造自我。“不经历风雨，怎么见彩虹”。锻造自我是每个人必经的路，通过反思问题，我深刻意识到一个人最难战胜的其实就是自己，我们的行动有时就在闪念之间，向左向右就在于心态，选择积极上进还是选择散漫停滞都在于自己。选择前者，必将朝气蓬勃、意气风发；选择后者，势必死气沉沉、意志薄弱。工作中缺乏热情，就会丧失斗志，人就没有动力前进，甚至与机遇擦肩而过，因为机遇只会留给有准备的人。总是有人在抱怨这抱怨那，又是待遇不好，又是工作难开展，说这些又能解决什么问题呢。“与其诅咒黑暗，不如点亮光明”，我认为问心无愧，对得起自己的工作就行，不要去抱怨工作的艰辛，不管工作中遇到什么样的困难都应积极主动去寻求解决之路，不让问题搁浅。办法总比困难多，动脑筋想办法，没什么解决不了的问题，只有不断战胜自我，超越自我，才能不愧于自己。

**民航招标后评价工作总结13**

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，回顾一下过去，从去年12月15日我刚进公司到现在已经有一年多的时间了，从开始进入公司对招标这行一窍不通的外行人，到现在成为一个“初出江湖”的过来人，有太多的感慨。我得感谢公司，感谢领导给我提供了这么好的工作条件和学习环境，有那么有经验的领导给我们指导，带着我们前进;他的经验让我们终生受益，从他的身上学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理。

近一年的工作中，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。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，努力细致的工作。因此，在新的一年里，我希望通过不断学习和实践，做好个人工作计划，在开标现场不断增加自己的经验和见识，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、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，或者是知道是啥问题但不知道如何着手去处理，还有很多细节、要点未做到位，没有达到公司以及领导的要求。

二、工作上缺乏主观能动性。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、对公司的日常纪律要求不是太严格，例如偶尔会发生早上上班迟到现象。

四、由于性格原因，与领导、同事间交流较少，缺乏主动沟通。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。

对以上几点自身所存在的问题，已切实地影响到自己的本职工作。但过去的都已成为过去，学习先进找差距，总结不足求上进，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、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，这个项目一没做完，新的项目马上接踵而至，只会造成越堆越多。

二、充分发挥个人的专业特长，做一名合格的法律顾问。在做好招标工作本职工作的前提下，努力学习法律方面的知识，充分发挥自己所学。

三、加强专业知识水平的提高，不断拓展自己的知识面，争取在实践中不断积累更多的经验，努力使自己成为一名多面手的人才。

四、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。

每一年都有自己的进步，每一年都会有自己的成长! 在20xx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。

**民航招标后评价工作总结14**

鉴于我公司实际情况，并结合1年多来的投标实践，可确定若干投标人员，组成投标小组，各负其责，保持稳定，“集中力量办大事”。

各小组成员在完成平日工作任务的同时，还要重点注意投标文件的分析、把握。“养兵千日，用兵一时”，只有平时打好基础，才能临阵不乱，厚积薄发。

组织安排很重要。组织良好，事半功倍;组织混乱，事倍功半。只有精心组织，才能提高效率，在有限的投标时间，做出最好的投标文件。

**民航招标后评价工作总结15**

根据区委、区委有关精神，我们认真贯彻《省招投标管理办法》，加强制度建设、平台建设和队伍建设，强化市场监管，推进了招投标工作的顺利开展，并取得了一定成效。全年共完成工程招标项目项，交易额万元。年完成工程招标项目项，金额万元。年完成工程项目项，金额万元。第一季度完成项目项，xx万元。

>一、加强组织领导，明确岗位责任

区委区政府一直高度重视招投标工作，成立了区委领导为组长的招投标管理委员会，下设办公室，具体负责招投标工作。完成平台建设。同时建立健全各项工作制度，从源头规范招投标工作，遏制招投标中的腐败行为，同时本着谁主管谁负责的原则明确岗位职责。围绕建设一支高效、廉洁的招投标队伍的工作目标，切实按照上级要求，注重机关日常管理和教育，强化工作人员的服务意识、廉洁意识，积极组织开展业务学习和培训，努力拓展干部职工学习层面，更新知识结构，提高业务水平和依法行政能力。在干部廉政建设上，始终坚持依法依规办事，严禁工作人员参与和招投标相关的各种盈利活动，做到干干净净做事，坦坦率率做人。在内部管理上，相继完善了考勤制度、学习制度、请假休假制度、岗位责任制度、责任追究制和月底工作例会等制度。在人财物的管理上，坚持实行班子集体研究，全员讨论决定。

>二、依托专家库，推进规范管理

依托市专家评委库，以供招标单位依法组建评标委员会和完成评标工作。

1、加强重点环节的监督。在资格预审、抽签选取合格申请投标人、抽选评委、开标、评标等重要环节，由纪委、财政、发改、审计等部门共同参与监督，对投资在5万元以上的项目，按规定抽签选取人大、政协义务监督员进行现场监督。

2、加强日常市场巡查。为有效防止规避招标等违规行为的发生，我们建立了市场巡查制度，由纪委和招投标办、建委等部门组成的专班，每季度巡查两次，每半年召开一次部门联系会议通报情况交换意见，增强了工作合力。

>三、营造宣传氛围，打造全新形象营造宣传氛围

形式多样的宣传活动是做好招投标工作的有效举措。我们重点开展了以下活动：

一是通过区政x网站解读招投标法律法规，解答政策咨询，解决热点疑问；

二是利用宣传标语，横幅等大力宣传招投标有关政策、业务知识；

三是在区政x网站上公示招标公告等重要活动，邀请社会各界、相关部门领导全程参与，扩大招投标社会影响；

四是借力借势对外宣传，借助社会各方面力量，借势造势，使社会各界增进了解、支持招投标，树立招投标部门良好社会形象。

**民航招标后评价工作总结16**

20xx年6月17日进入公司的招标二部，近6个月的工作，对于我来说是一种学习与进步的历程，每个公司的制度和规定在细节上稍有区别，但大的方向和宗旨确定相同，所以我很快适应了新的工作环境、工作方式及工作流程，在此对公司各位领导和同事表示衷心的感谢，通过这段时间的工作，现将近几个月的工作情况总结如下：

>一、 工作情况

1.不同领域的招标。招标二部主要负责房建项目的招标，这刚好是我较为熟悉领域的招标。然而进入公司后由我负责的第一个项目并不是该领域的招标，而是货物采购的项目，在这之前，我所接触的关于货物采购项目招标的就只有电梯采购的项目。通过查看招标三部关于货物采购招标的相关资料以及同事的帮助，使我顺利完成此次招标工作。\*\*\*\*项目的\'招标，使我对公司的招标流程有了更清楚的了解，让我对接下来的\*\*\*项目变配电间设备改造项目驾轻就熟。

2.招标资料的整理、交接。项目结束后，对经手的招标材料、电子档、中标文件等进行归档整理、登记、统计并进行交接，该工作虽然琐碎，但可以锻炼自己对工作认真负责的态度。

>二、工作不足

1.工作不够细致。\*\*\*项目第一次招标，因招标文件中投标保证金账户与公司购买标书及中标服务费收取的帐户搞错，致使投标人投标保证金未缴纳至公司投标保证金专有账户。在重新公告后的第二次招

标中，在编制招标时未仔细核对投标保证金账号，差点导致投标人的投标保证金未在规定时间到账，使得该项目流标。

2.汇报信息不够准确。南京第二机床厂厂房改建项目项目变配电间设备改造\*\*\*\*项目中，因一投标单位的投标保证金缴纳至\*\*总部，在未确定清楚的情况下，向领导汇报了错误的消息。

>三、工作打算

1.正视不足。从事招标工作以来，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。通过这段时间的工作，尽管有了一定的进步，但在一些方面还存在不足，对有些领域的招标工作不是十分了解，个别工作做得还不够完善、不够细心。在今后的工作中，我将努力找出工作中的不足，并加以正视，以便在以后的工作中加以克服。

2. 加强学习。随着公司的发展，招标的范围将不断扩大，业务种类也将越来越多，所以加强学习，掌握好专业知识，不断提高业务水平，以适应工作需要。在今后的各项工作中，不断的总结、反省和鞭策自己并充实能量，提高自身素质与业务水平，以适应时代和公司的发展，与公司共同进步、共同成长。

3. 严格自律。由于工作岗位的特殊性，时刻保持清醒的头脑，处处严格要求自己，坚持原则，规范行为，维护自己也维护公司的形象。做到不乱伸手、不乱张口，不做有损于个人与公司形象的事。

4.加强协调。工作中，对内，要遵守公司规章制度，同时，还要与各部门协调好关系；对外，要与招标人及招标办协调好关系，做到

相互支持、配合。

5.团队精神。一个人的成功离不开团队协作，集体的成就也离不开团队协作，只有具有很好的团结协作精神，才能凝聚更多的智慧、积聚力量。团结互助的工作氛围 能让我们更好的提高工作效率。

新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战，在今后的工作中， 努力使是思想觉悟和工作效率全面进入一个新的水平，为公司的发展贡献自己的一份力量，带来更多的利益。

**民航招标后评价工作总结17**

充实而忙碌的xx年即将过去了，回首过去的一年虽然没有轰轰烈烈的战果，但也经历了一段不平凡的考验和磨砺。非常感谢各位领导给我这个成长的平台，令我在工作中不断学习、进步，慢慢的提升自身的素质与才能，同时也非常感谢同事们这两年多来对我的支持与关爱，正是有你们的协助才使我在工作中更加得心应手，较好的完成各项工作任务。在此我向大家表示衷心的感谢!

在这辞旧迎新之际，我对这一年来工程部的工作做简要汇报：

>一、工程建设方面：

xx年是紧张而忙碌的，跃进港新增大中小型工程建设项目十几项，其中有南大门工程、大堤支护工程、7#泊位码头及码头后方堆场工程、备用煤堆场硬化及港区一些生产、生活辅助设施建设等工程。现工程建设已全部完成并投入使用，有力的保障了港区生产、业务、生活的顺利进行。

在工程招标过程中坚持低价中标的原则，严格控制预算造价最大限度的节约公司投资。其中一些工程我们多次请到相关专家反复论证反复比较，比如大堤支护工程在工程建设前期我们做了大量的工作，前期方案的制定：有内河水工专家的方案、有着丰富海港工程施工的.专家、还有一些水利工程的专家，当然方案都是不同的、意见也是不一致的，最终我们选定的方案比较一些专家方案节约资金100多万元，现在工程已经竣工得到了大多数专家的认可及好评。同样其他所有工程招标项目始终坚持把公司利益放在第一位，只有做到公正廉洁自律才能做好本职工作，才能给领导提供正确的决策依据。

>二、团队建设方面：

工程部是一个年轻的团队，平均年龄只有28岁，个个充满活力，干劲十足，但因为工作经验少，不可避免的出现临机处理问题能力不足，现场动态管理不到位等问题。对此，我在工作上严格要求自己的同时，学习上时时督促，利用自己的经验和技能进行“传、帮、带”;并且敢于给他们压担子，鼓励他们放手工作的同时，倡导公司管理格言的激励理念，激发员工的工作激情，做到工作着眼于细、事事求精细。加上臧总对人力资源的重视和先进的用人理念，他们将尽快在工作中成熟起来，共同打造一支朝气蓬勃、坚强有力的年轻团队。

>三、现场管理、沟通协调方面：

工程管理是一个系统工程，现场施工就是一个大兵团作战，仅搞好工程部自身建设是远远不够的。工程部要想充分发挥承上启下的同时，必须积极协调公司内外各部门各单位的工作。尤其面临地方的一些干扰，既要着眼于维护公司稳定大局、又要坚定维护公司利益的原则不能动摇。

现场管理人员对施工单位，在安全、质量、工程量核算等原则问题上严格把关、决不含糊，现场积极沟通、动态管理，利用我们的专业技能、工作经验灵活解决。这样才能树立我们的威信，保证工程顺利高效地进行，最终达到公司利益的最大化、公司形象标准化。

在即将到来的xx年，我及工程部全体员工会更加充满热情，迎接挑战!在公司领导的正确指导和充分信任下切实履行岗位职责，采取归纳、比较、判断和分析，积累和总结工作经验，使自己的业务水平更上一层楼，同时与各兄弟部门做好协调配合。让我们大家紧密团结在公司领导的核心周围，乘风破浪、冲破艰难险阻，等待我们的一定会是更加美好的明天!

**民航招标后评价工作总结18**

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。

**民航招标后评价工作总结19**

三个月来，本人能敬业爱岗、创造性地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：

第一，招投标工作对我而言是一个新的挑战，许多工作我都是边干边摸索，以致工作起来还不能游刃有余，工作效率有待进一步提高；

第二，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位。

在以后的工作中，我决心认真提高业务、工作水平，为公司经济跨越式发展，贡献自己应该贡献的力量。我会努力做到：

第一，加强学习，拓宽知识面。努力学习房地产和招投标专业知识和相关法律常识。加强对房地产和招投标管理发展脉络、走向的了解，加强周围环境、同行业发展的了解、学习，要对公司的统筹规划、当前情况做到心中有数；

第二，本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报，真正做好领导的助手；

第三，团结一致，勤奋工作，形成良好的部门工作氛围。不断改进对其他部门的支持能力、服务水平。遵守公司内部规章制度，维护公司利益，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。就总体的工作感受来说，我觉得伟大集团的工作环境是比较和谐而令人满意的。是领导的关爱以及工作条件的不断改善给了我工作的动力；其次是同事间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。

**民航招标后评价工作总结20**

今年以来，我参与了公司的大部分项目投标工作，现就我参与投标工作的一些体会和以下如何做好投标工作总结如下：

>一、平时做好各方面资料的收集

1、建好公司资料库：营业执照、资质证书、机构代码证、近三五年最有代表性的业绩资料等等。

2、建好人才资料库：建立各类人员的档案资料，如造价师、造价员、预算员等人员的相关资料（含个人简历）。

3、收集不同类别的，有影响工程的施工组织设计，便于快速编制施工组织设计，在此基复研究招标文件的内容，充分了解招标文件要求。虽然招标文件的商务部分内容基本类同，但每个项目都有自己的特殊要求，发现招标文件的内容不详细或有疑问的，要及时以书面形式发送招标代理人以便得到解答。否则，有可能错过唯一集中答疑的机会，如果发生实质性内容理解错误，问题就比较严重了，可能造成投标文件为废标。

编制投标文件资料时，一定要严格按照招标文件的要求的顺序及内容去做，按照评分办法去编制，因为评委是严格按照招标文件及评分办法来评标的。一定要区分清楚商务标和技术标内容，因为不同的地方、不同的招标人对此要求不一样，稍一疏忽就会导致废标或少分。

投标文件应对招标文件的实质性要求做出响应。投标人既然参加投标，就应该完全响应招标文件实质性的要求。在投标文件编制一定要引起高度重视。

①选择在会场递交投标文件的，投标人应提前对递交地点进行勘查，掌握递交地点的交通、天气等情况。我在参加某个开标会的过程中就曾遇到过，刚过规定的投标截止时间，也就是说在主持人刚刚宣布停止接受投标文件后，一些投标人才携带投标文件满头大汗地跑入会场，以至于投标文件递交不上。

②投标文件在递交前和递交时一定要对密封完好情况进行检查，否则也将被拒收。

以上为今年参加投标工作的一些体会，为了做好20xx年的投标工作，我认为以下几点是需要注意加强的：

1、应增加投标工作人员的数量。现公司熟悉项目投标工作的人员匮乏，单凭少数几个人去做公司的投标工作，时间紧、任务重、压力大。公司应在现有基础上，再指定几个人参与投标工作。

2、应推进奖励制度。公司主要业务为工程预算，员工的提成和奖金只是单各方主体行为，提高招投标工作质量。

1-11月份，全市建设工程招标项目共81个，共251个单位工程，建筑面积约万平方米，中标价约亿元。其中：公开招标面积约万平方米，中标价亿元；邀请招标面积约万平方米，中标价约亿元。招标范围涵盖了工程的勘察、设计、监理、施工以及园林绿化、城市道路、污水处理等。3月份起，周平均开标3个场次，尤其在8月份，全市农村中小学校舍安全工程项目密集进场，全月共安排开标项目30场次。招标办与交易中心在人员相对不足的情况下，密切配合、无缝对接，确保我市招标项目顺利展开，无投诉事件发生。

纵观20xx年以来的工作，我市招投标工作呈现出“两多两少”的可喜局面。一是进场项目大幅增多，场外交易明显减少。通过近两年不断的宣传招投标相关法律法规以及公开招投标活动程序流程，我市辖区内

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