# 报价承诺法工作总结(热门23篇)

来源：网友投稿 作者：空山新雨 更新时间：2024-06-09

*报价承诺法工作总结1工作总结时间过得很快，转眼三个月过去了。我于20\_年7月1日进入####公司，在投标部从事投标等相关工作。感谢##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...*

**报价承诺法工作总结1**

工作总结

时间过得很快，转眼三个月过去了。我于20\_年7月1日进入####公司，在投标部从事投标等相关工作。感谢##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（—）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（—），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（—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；积极参加自学本科考试，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。

申请人：### 20\_年9月25日

寄予：领导要看的是你做的工作内容是什么？加上你对工作的态度和决心，最好写上今后的目标就ok了。关键文章不能太随意，必须结合自己事件才能打动领导，觉得你的工作很多，是个可培养的人才。

**报价承诺法工作总结2**

时间如白驹过隙，仿佛还像刚进公司的那一天，可四个多月的时间已经过去了，在这段工作的时间里我尽心尽力完成自己的本职工作并积极配合同事和其他部们的工作，造价年终工作总结。作为预算员我按照公司及工程部的`各项规章制度及岗位职责工作，按时按质地完成工程部的各项预算工作。下面我工作以来的总结，主要从以下几个方面：

2、对施工单位报来的二期决算核对，四期形象进度预算审核，整理收集并实际考核施工现场签证单，实际测量零星工程量，以防施工单位虚报工程量，经常去现场了解情实际工程施工情况并做记录，为结算时得到准确信息更好为公司控制工程成本。

3、服从公司领导的工作安排，积极做好工程部以外的工作。一切以公司利益为本，配合公司其他部门工作，积极参与公司活动，如：配合公司四期开盘举行的盛大活动，配合公司销售部的营销的准备工作等。

4、利用工作之余的休息时间加强学习。平时注意收集河南省有关现行的定额资料文件及材料价格，并加强学习定额计算规则及定额说明、工程量计算的技巧，安装软件算量及计价等专业知识;遇见不明白或不会的建筑知识，积极向土建、水电、景观工程师学习现场施工程序及方法，施工应该控制的质量及工程量，向土建预算员学习土建预算方面的算量计价等知识，增加自己的工作能力;努力学习计算机知识(常用办公软件、CAD及其他预算软件)，提高自己的工作效率。

在工作以来接触到了许多新事物、遇到了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。在明年的工作中，我会继续努力，多向领导和同事学习工作工作方面认识和经验及时纠正和弥补自身的不足和缺陷，从而更好地为公司做出自己应有的贡献。

**报价承诺法工作总结3**

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。

**报价承诺法工作总结4**

>一、工作兢兢业业，认真做好每一项工作。

作为工程师以来，近五年来我主要从事建设工程招标工作，在平常的工作中，我全心扑到工作上，以高度的工作热情认真完成每一项招标工作，每年合肥供水集团基建任务异常繁重，大到投资额上亿的新水厂建设，小到投资额只有数万元的更新改造零星维修项目；无论工程建设项目大小，我都认真结合项目的实施特点，根据项目实际情况，有针对性地编制项目需求，根据工程建设项目的拟建场地环境、工期、质量要求，有针对性地拟定相对应的`条款；尤其对合肥供水集团20xx年实施的合肥三水厂迁建工程、合肥七水厂二期工程、合肥市磨墩水库至七水厂供水工程等三项合肥市大建设重点工程，首先我积极的将自己在以往工作中积累的经验做法进行总结，对于容易出现扯皮的问题进行汇总明确并体现到三项重点工程的施工招标需求中去，比如土建施工中对于甲供材的二次搬运费的计取、涉及设备安装的预埋责任界定、与其他标段交叉时界面划分模糊等；其次我积极的征求造价审核部门的意见，将在造价审核过程中最容易发生的扯皮、纠纷问题进行归纳整理，并在项目招标文件中进行细化、明确；再次我积极的向法务部门咨询有关合同违约责任的设置要求，针对工程建设实施期可能发生的违约行为进行针对性的防范，以减少工程建设项目实施期的履约纠纷。

>二、坚持学习，不断提高自己的综合素质。

建设工程的实施过程周期长，不可控因素多，如何从源头抓好建设工程的招标工作给建设工程项目在实施期开好头、奠定好基础，是我从事建设工程招标工作以来一直不断思考的一个问题；

首先是坚持学习，对具体业务知识的学习和对国家不断出台有关建设行业政策的学习，我积极学习20xx年1月1日施行的住建部新修订的《建筑业企业资质标准》、20xx年3月1日施行的住建部新修订的《建筑业企业资质管理规定》等建设行业文件，熟悉掌握资质名称的变更情况、承包范围变化情况等，比如“房屋建筑工程施工总承包企业资质”现变更为“建筑工程施工总承包资质”，比如对专业承包资质序列的调整等，积极的做好新老规定比较，发现区别，以便落实到建设项目的招标文件编制工作中去；

其次是积极总结经验，不断提升自己，对于建设工程招标工作，我提出了预控的管理理念，就是在招标阶段要做好建设工程的预控工作，隐患掐灭在萌芽阶段，将项目实施过程中可能发生的潜在的违约风险、质量风险、工期风险、造价纠纷风险，全部有针对性的设置好防范措施，将工程管理的端口前移至招标阶段，把具体的管理措施、奖罚手段明确在招标文件中，提前亮底牌，丑话说在前，开诚布公，做到处罚有依据，以此来更好的促进施工单位良好履约，做到不敢违约，不想违约。

再次我充分利用业余时间积极参加建设工程类专业技术人员继续教育培训，具体培训情况如下：

20xx年5月参加了安徽冠成教育科技有限公司组织的《安全生产法规》、《建设工程施工管理》等课程的专业技术人员继续教育培训；

20xx年4月参加了安徽冠成教育科技有限公司组织的《专业工程管理实务-建筑工程》课程的专业技术人员继续教育培训；

20xx年3-5月参加了合肥市职工大学组织的《建筑施工组织》课程的专业技术人员继续教育培训；

20xx年3-5月参加了合肥市职工大学组织的《建设法规概论》课程的专业技术人员继续教育培训；

**报价承诺法工作总结5**

阅读使人充实，会谈使人敏捷，写作使人精确。——培根

投标报价工作总结部 刘西科 中铁一局集团第五工程有限公司经营开发一近年来，随着国家对基础建设投资的不断加大，建筑企业的不断增多，建筑市场的竞争日趋激烈。同时招投标法的实行，国家对建筑市场的大力监控，使建筑市场不断规范化。把利润做为唯一和最终目标的建筑企业要想在竞争日趋激烈的建筑市场中立于不败之地，必然要将投标揽活作为企业的龙头，只有多中标、中好标，企业才有利润可言；否则，纵然企业的施工技术多先进、管理水平多高明，也将无用武之地。利润对企业来说，更无异于纸上谈兵。因此，中标对企业来说至关重要。对于每一次投标工作而言，商务、施组、报价三个部分缺一不可，每一部分均很重要，但从目前建筑市场的评标办法来看，三个部分的比分有明显的差异，大多数报价在100分中占60～70分，如果报价报偏了，中标的可能就几乎学问是异常珍贵的东西，从任何源泉吸收都不可耻。——阿卜·日·法拉兹 阅读使人充实，会谈使人敏捷，写作使人精确。——培根

为零。所以说，报价在每次投标中显得尤其重

现就我从事报价工作几年的一些体会和报价中应注意的问题分几个部分浅谈如下：

一、编制报价前的准备工作 1、标前施工现场考察一定要详细、认真 工地考察一定要详细、认真。有些报价编制人员认为施工现场是施组编制人员应该弄清楚的比如水的来源、电如何接入、施工驻地的安排、预制厂及拌和站的布置、临时便道、临时便桥的位置、借土场及弃土场的位置等等。这些与报价编制没多大关系，其实这种认识是错误的。如果你不清楚工程用水是取溪水还是打井取水，水的单价就无法确定。你不清楚工程用电是从临近的高压线接入的还是自发电，电的单价难以确定。不清楚借土场及弃土场的位置，借土及弃土运距更不可能知道。不但要弄清楚以上情况，更应详细考察材料运输路线、运输条件的好坏、各种工程用材料的学问是异常珍贵的东西，从任何源泉吸收都不可耻。——阿卜·日·法拉兹 阅读使人充实，会谈使人敏捷，写作使人精确。——培根

价格、当地的运费、当地临时用地的租用单价、借土资源费的单价等等。通过工地考察，报价人员应该对工地现场水、电、路、租地、土石方调配、各种工程材料的当地的价格及运输条件、运距等一清二楚，这样编制的报价，才准确且合乎实际。

2、业主组织的标前会议必须认真听、详

细记录

业主组织的标前会议，目的是要向投标人说明一些编标注意事项，澄清一些投标人在工地考察中可能还存在的问题。这些可能是招标文件中提到的，也可能是招标文件中没有提到的，有些是以前投标过程中出现经常出现的问题，再次作为重点加以强调，或者是说明业主一些习惯性的做法或表明业主的主观倾向。所以标前会一定要参加，而且必须认真听讲并作好记录，如果标前会不参加，或是参加了而没有认真听讲，这样编标过程中可能会犯一些业主认为不响应招标文件的错误，而由此错误可学问是异常珍贵的东西，从任何源泉吸收都不可耻。——阿卜·日·法拉兹 阅读使人充实，会谈使人敏捷，写作使人精确。——培根

能直接导致废标。

3、有关地方性资料必须搜集要全面、充

资料的搜集包括搜集当地关于养路费、车船使用费规定，当地补充编制办法，当地补充定额，当地运杂费的规定文件、政府有关租地的政策性文件等。这些资料只有搜集全面、充分，编标时才能按这些规定准确的计费，否则由于未按当地规定计费，报价难免偏离实际。

以上三个方面任一方面不清楚，在编标过程中对报价的准确性都会带来直接影响。

二、报价的编制过程

1、认真阅读招标文件，吃透招标文件的精神实质

编标前首先应该认真阅读招标文件，正确理解招标文件中的每一句话乃之每一个字的正确含义，阅读时应该项目专用本与招标范文同时对照，因为项目专用本中有些条款是在范文的基础上修改的，有些是将范文的原条款直学问是异常珍贵的东西，从任何源泉吸收都不可耻。——阿卜·日·法拉兹 阅读使人充实，会谈使人敏捷，写作使人精确。——培根

接修改为现在的条款，如果不知道原条款，就不能正确理解现在条款的真正含义。只有正确理解招标文件每一条款的含义，编制的报价才符合招标文件的各项要求。报价人员尤其应认真阅读并理解招标文件技术规范中有关计量与支付的各项条款，才能清楚工程量清单的每一项单价的具体构成，该单价究竟应该由那些工序单价构成。如果不清楚计量与支付的条款，可能造成某一单价中不该含某一工序的单价，你反而含了，该含的却你未含，由此造成单价严重不平衡，甚至有的单价中漏报某工序的单价，此类例子在投标中屡见不鲜。这样可能因不响应招标文件或单价严重不平衡未能中标，即使中标了，可能会给企业造成不必要的损失。例如我局某公司在一次投标中，招标文件计量与支付条款规定路面钢筋作为路面混凝土的附属不另行计量，报价编制人员未认真阅读招标文件的条款而凭经验认为路面钢筋应该在工程量清单中单独列项，而清单中未学问是异常珍贵的东西，从任何源泉吸收都不可耻。——阿卜·日·法拉兹 阅读使人充实，会谈使人敏捷，写作使人精确。——培根

列项，因此未报价，结果中标以后造成路面亏损好几百万，给公司造成严重的经济损失。

2、认真研究图纸，复核工程量清单 对设计图纸应认真研究，弄清设计文件的精神实质，结合对施工现场的详细考察，才能提出切实可行、经济可靠的施工方案，例如土石方调配方案，架梁方案等。同时对照设计图纸，复核工程量清单中每一项目的数量与设计图纸中的数量是否吻合。两者往往会有一定的出入，如果数量相差不大一般在5%以内就不再书面询疑，如果数量相差较大，就应提出书面询疑。有时业主对数量问题可能不做回答，就应以工程量清单中的数量为准报价，因为现在基本都是工程量清单计价法，以实际施工中发生的工程量计量，且所有投标人是一个共同的数量基础。因此，数量出入对报价的编制几乎不会产生多大影响，最主要是在复核工程量清单中的数量时，对照图纸弄清楚清单中每一项目的数量究竟是由那些工序的数量组成的。学问是异常珍贵的东西，从任何源泉吸收都不可耻。——阿卜·日·法拉兹 阅读使人充实，会谈使人敏捷，写作使人精确。——培根

例如清单中上部结构预制混凝土200m，可能是预制空心板、预制箱梁、预制T形梁几部分的数量组成，也可能是其中一种，也有可能是其他几种组成。总之，目的就是要弄清楚某个数量是那些分部数量组成的，因为各部分的单价不同。只有弄清楚了这些，在后面的定额选用上才不会出问题，这样作出的单价才可能是符合实际的。复核清单工程量的同时不能忽视对工程量清单说明的仔细研究。清单说明中往往说明清单报价应该注意的问题。有些报价人员有时可能凭以往的投标经验同一对待，结果造成投标中的重大失误。例如某公司一次投标中，工程量清单说明中提到“工程量清单的每一项目都需填写单价”。但报价人员凭借以往的投标经验，仅仅对清单中有数量的项目填写了单价，结果业主认为不响应招标文件的要求做废标处理，但那次总报价还是排在第一的，那岂不遗憾。还有一次某公司投标时清单说明中提到，支座、伸缩缝只报安装费，材料由业学问是异常珍贵的东西，从任何源泉吸收都不可耻。——阿卜·日·法拉兹

3阅读使人充实，会谈使人敏捷，写作使人精确。——培根

主供应，但报价人员未认真阅读，结果使总报价比正常高出好几百万，类似的失误在投标中

多次出现，3、认真阅读定额说明，正确合理的选用定额，补充切合实际的补充定额 现在，每次投标中标书编制的时间都比较紧张，报价编制大多采用报价软件编制。许多报价人员没有太多的时间去阅读定额说明，在未弄清楚每一定额具体包括那些内容的情况下，仓促的套用定额，这样往往造成某项目多套或少套定额，这样使该项单价不是偏高就是偏低。在定额的选用上，应根据施工条件及切合实际的合理施工方案仔细推敲琢磨。例如预制梁的吊装是单导梁、双导梁、还是起重机架设，还有路基土石方调配中，自卸汽车的选择上低等级公路一般选4t～8t，因为土石方数量少，路基宽度有限，大车掉头困难。高速公路选用10t～15t，因为土石方数量大，路基宽，不能一概而论。随着当今新材料、新工艺学问是异常珍贵的东西，从任何源泉吸收都不可耻。——阿卜·日·法拉兹 阅读使人充实，会谈使人敏捷，写作使人精确。——培根的不断出现，许多定额已经不能满足编标的需求，需要报价编制人员根据本企业的实际施工技术和管理水平编制补充新的企业定额来弥补旧定额的不足。但是定额的补充一定要切合实际，不能不懂装懂，乱加补充，这样作出的单价不但不切合实际还很可能闹笑话。例如某公司一次投标时，对定额说明阅读不详细，对长大隧道系数未考虑，结果造成总价两亿的标，与业主标底差好几千万。4、确定正确、合理的人工、材料、机械

人工、材料、机械的单价准确程度直接影响工程总价的准确性，纵然你定额选用再合理，单价不准，一切都是徒劳。单价首先看招标文件有无要求，然后确定。人工单价往往根据部颁的编制办法或地方补充规定选用工程所在地的人工单价。主材单价在调查时一定要选信誉好，质量合格的厂家调查，而且要多调查几家，以做对比。材料运杂费根据地方运杂学问是异常珍贵的东西，从任何源泉吸收都不可耻。——阿卜·日·法拉兹 阅读使人充实，会谈使人敏捷，写作使人精确。——培根

费文件确定。地材如碎石、片石、中粗砂等的价格的确定主要根据条件而定，碎石、片石是自采还是外购，业主倾向是自采还是外购。中粗砂一般都需外购，但一定要选质量好，产量能满足施工要求的多家从价格和产量、质量上比选，最终确定价格。另外看有无甲供料，甲供料的价格一般业主指定。机械的单价确定主要弄清楚当地养路费、车船使用费规定、当地油料的价格，人工单价结合招标文件的规定确定。只有在按招标文件的要求、业主的倾向、部颁或当地的有关规定结合自己的调查才能确定出正确合理的可供报价编制的单价。好多编标人员在此环节上不仔细，结果编制的报价与业主或其他投标人的报价相差很大。结果可

想而知。

5、结合地方性规定或业主习惯性做法，选取工程各项费率

许多报价编制人员，编制报价时往往只知道按照部颁的费率取费，而疏忽了对地方性补学问是异常珍贵的东西，从任何源泉吸收都不可耻。——阿卜·日·法拉兹 阅读使人充实，会谈使人敏捷，写作使人精确。——培根

充规定及业主的习惯性做法的了解，结果作出的报价与正常的报价偏差较大。例如一次二级公路投标中（其中有隧道），我们是按照二级公路取费，报价与业主标底偏差很大，分析原因，结果是因为我们没有认真阅读当地的补充规定，补充规定中注明隧道应按一级取费。有些业主习惯性做法对像技术装备费之类的费率编制标底时根本不与考虑，但是如果你对此不了解，编制的报价难免与其偏差很大。所以报价编制人员不但要熟悉部颁的各种取费，更应该了解工程所在地的地方补充规定和业主编制标底的习惯性做法。只有这样，编制出的报价才不会有太大偏差。6、一定要熟练掌握各种软件的应用近年来，随着电脑的不断发展，报价编制软件也不断出现，报价已经不在是以前的手工编制了。但是现在一般标书编制的时间比较短，如果对报价编制软件应用不熟练，就很难适应现在的投标报价工作，时间上根本就不容学问是异常珍贵的东西，从任何源泉吸收都不可耻。——阿卜·日·法拉兹 阅读使人充实，会谈使人敏捷，写作使人精确。——培根

许。加之，有些报价人员对软件的每一不操作的先后次序、每一步操作应该注意的问题不很明白，这样，编制报价的过程中更容易出错，例如有些报价编制人员对EXCEL使用不熟练，开标时算术性复核后总价与原报价相差几百万甚至上千万的，这样往往造成落标。三、定价时应考虑的几个影响因素

1、工程资金来源情况

如果本项目是国家投资，那么资金来源就有保障，业主的标底比较高；如果此项目的资金是采用贷款、筹资或集资形式的，那么业主的标底一般偏低。2、工程施工条件及施工难度 工程施工条件较好，施工难度不大的项目，各投标人在降价时幅度可能都会大一些，反之，则各投标人降价的幅度都相应会小一

3、标底编制公司的习惯性做法 编制标底的公司不同，编制的标底往往不学问是异常珍贵的东西，从任何源泉吸收都不可耻。——阿卜·日·法拉兹 阅读使人充实，会谈使人敏捷，写作使人精确。——培根

同，有些可能偏高些，有些可能偏低些，平时应不断了解积累，对最终报价的确定起参考作

4、业主对工程的主观态度和习惯性做法 业主主观认为是大型重点工程，施工难度大，工期紧、质量要求高的项目，其工程单价相应要高些，反之，将低些。地区不同，业主不同，他的习惯性做法各异。有些业主习惯在标底编制公司编制的标底的基础上下浮10%作为最终标底，但有的业主可能下浮20%甚至更多，也有些是在路基章节下浮几个百分点，桥梁章节下浮几个百分点，隧道章节下浮几个百分点后作为最终标底，不同的业主可能习惯性做法不同，因此，在投标过程中应不断积累这方面的经验供定价是参考，随时掌握不同业主的习惯性做法和其对某工程的主观态度，在最终定价时才不会茫然行事。5、竞争对手的习惯做法，实力、对工程的态度

学问是异常珍贵的东西，从任何源泉吸收都不可耻。——阿卜·日·法拉兹 阅读使人充实，会谈使人敏捷，写作使人精确。——培根

投标定价时必须充分分析同一标段中的竞争对手有那些，具体是谁，这样才会知己知彼，百战不殆，了解对手，根据平时掌握的对手的习惯性做法，以及对手的实力，估计对手最终价格的下降幅度，同时应掌握对手对本工程的态度，如果对手在某行业（如地铁）或某地区一直没有市场，他有可能抱着赔本的决心也要占有这个市场，那他的下浮幅度可能会更大，这种情况在最低标中标的项目中更多，掌握了这些对最终报价的确定可起到一定的指导和参考意义。

四、最终报价资料的打印，装订

1、最终报价资料一定要复核 最终工程总价一经确定，报价人员将对原工程量清单进行调整，将原报价调整为最终的报价，同时还需打印调价函。这期间时间一般很紧张，报价人员往往顾此失彼，难免出现错误，但报价出现的一般都是致命的错误，所以最终的工程量清单及降价函必须从单价到合学问是异常珍贵的东西，从任何源泉吸收都不可耻。——阿卜·日·法拉兹 阅读使人充实，会谈使人敏捷，写作使人精确。——培根

价、降价函的金额大小写等认真复核一遍才能装订包封递交，这个环节出现错误，可能前功

尽弃。

2、调价函的装订要符合招标文件的要求 有些报价人员往往凭经验而不仔细认真阅读招标文件，在调价函的装订问题上犯低级错误。以前投标将调价函放在投标文件正本的首页可能就行，但有时招标文件没有具体说明调价函如何装订，此时必须按范文的要求，装订于投标文件正本首页，而有的投标人凭经验还是放在投标文件正本的首页并未装订，这种情况业主如果深究，多数以不响应招标文件的要求做废标处理。

以上是我从事投标报价工作几年来的几点体会。作为一名报价人员，自从从事报价工作以来，我时刻严格要求自己，对每一次投标报价工作抱着认真、严谨、负责的态度和强烈的责任心和事业心，对投标报价的各个环节认真对待，哪怕是一个小小的环节也决不忽视，学问是异常珍贵的东西，从任何源泉吸收都不可耻。——阿卜·日·法拉兹 阅读使人充实，会谈使人敏捷，写作使人精确。——培根

因此，这几年作为主要编标者编写的中标项目如广州地铁林体区间、广州番禺一级公路2标、郑州西南绕城一标、郑州310国道改建一标、金丽温高速公路20合同段、厦门海沧引水工程、重庆涪武、酉阳公路、赣龙铁路16标、台缙高速2标、台缙高速苍岭隧道等。其中台缙高速苍岭隧道总价亿多,中标的项目金额累计10亿之多。

学问是异常珍贵的东西，从任何源泉吸收都不可耻。——阿卜·日·法拉兹 阅读使人充实，会谈使人敏捷，写作使人精确。——培根

卖炭翁 白居易(唐)字乐天 号香山居士

卖炭翁，伐薪烧炭南山中。满面尘灰烟火色，两鬓苍苍十指黑。卖炭得钱何所营?身上衣裳口中食。可怜身上衣正单，心忧炭贱愿天寒。夜来城外一尺雪，晓驾炭车碾冰辙。牛困人饥日以高，市南门外泥中歇。

翩翩两骑(jì)来是谁?黄衣使者白衫儿。手把文书口称敕，回车叱牛牵向北。一车炭，千余斤，宫使驱将(jiāng)惜不得。半匹红绡一丈绫，系(jì)向牛头充炭直(值)。

学问是异常珍贵的东西，从任何源泉吸收都不可耻。——阿卜·日·法拉兹

**报价承诺法工作总结6**

时光荏苒，光阴似箭，20xx年在繁忙的工作中已然过去。回顾过去的一年，我在领导的指导和同志们的帮助下，以党员的标准严格要求自己，认真刻苦学习，勤奋踏实工作，清正廉洁，团结同志，顾全大局，学习和工作生活上都取得新的进步，现将我一年来的思想、工作和学习等方面的情况加以总结。

>一、在学习和思想方面，多层学习，内强素质

加强政治理论学习，从思想上高度重视，将其作为日常工作的重要内容，能结合理论与实际工作进行分工，自加压力，有意识要求自己多学一些，学好一些，学深一些。在学习内容的安排上，主要学习了党的十八大精神、党风党纪等，学习中做到“四勤”，即勤看，勤听，勤记，勤思，通过学习，我提高了自己的政治觉悟和思想水平，精神上感觉更加充实。工作中注重专业技能方面的学习，以保持良好精神状态，努力提升自身的`专业水平，不断为行业的发展做出更大的贡献的使命感和责任感融入追求更新更丰富的知识学习中，把所学融入工作、用知识提高效率。

>二、在工作方面，勤奋务实、尽责尽职

这一年我在物供部担任的是物资报价员的职务，物资报价的工作主要是根据计划员下达的物资采购计划，进行市场分析、寻求资源、联系洽谈，获取资料采购评议并确定供方。这项工作必须要有更认真、更严谨的态度。物资采购报价是一项繁忙复杂的工作，通过平时的物资采购报价不仅让我逐渐地对公司所供应设备、材料的规格、型号、品种有更深一步的了解，更重要的是通过物资采购报价让我养成了在平时下达计划时，更加注意物资型号规格的正确及规范。目前我已经可以比较清楚地常用的各种物资、各个厂家的型号规格。另外在工作中，我能够保持思考的心态，对于工作经验及时总结，对于缺点及时改正，通过不断的思考和积累，逐步形成求真务实的工作作风。

>三、在生活上，积极向上、遵章守纪

在生活中，我能自觉做到政治上、思想上、行动上与\_保持高度一致，平时能够严格要求自己，注重日常生活作风的养成，坚决抵制了腐朽文化和各种错误思想观点对自己的侵蚀，做到了生活待遇上不攀比，要比就比贡献、比业绩；作风上艰苦奋斗，提倡艰苦朴素，勤俭节约，反对铺张浪费，杜绝腐败现象的滋生蔓延；纪律上遵纪守法，自觉接受监督，抵制腐朽思想的侵蚀。

丰碑无语，行胜于言，总结是为了更好的行动，实践是检验真理的唯一标准。20xx年，请组织和领导继续监督和考验我，我将以坚刚耐苦、勤劳自励、朝气蓬勃、奋发有为的状态，牢记使命，不断超越，振奋精神，扎实工作，锐意进取，开拓创新，用实际行动为党徽添彩、党旗增色，做一名优秀的\_员。

**报价承诺法工作总结7**

转眼间20xx年的职称评审又开始了，这5年我在公司领导及各位同事的大力支持与帮助下，在思想意识、业务能力等各方面都取得了一定的成绩，并在20xx年8月通过了20xx年度专业技术职务任职资格评审，获得了技术员职务。伴随着自身的成长，我以技术员的身份严格要求自己的投标工作，认真参与到每个项目中。我在工作中与新老同事们和睦相处，并且积极帮助新来的毕业生，给他们讲解投标的疑点和难点，并与他们分享了我这五年工作中的投标经验，让他们更加深入的认识到投标工作的性质，也让他们更加热情的投入到投标的团队中来。

我是一名市场部的商务投标员，在这5年的工作中，顺利参与了500项的商务投标工作。

1、20xx年开始，我参与了500个的投标工作。我们在前期做足了充分准备，在文件的制作过程中，虽然遇到了一些困难，但是在大家的帮助下，我们顺利完成了各项工作。在重点项目当前，我明白了一个道理，一定要严格的把控各个工作环节，一定要满足评审中的每个强制性要求，否则只会前功尽弃。

2、我还参与过大部分项目的资格预审，尤其在每项资格预审中，都有很重点的地方需要去了解，去掌握，因此我在资格预审文件的编制过程中，学到了更多投标知识。资格预审的通过与否直接关系到明年的投标情况，我在这其中的工作中，经常及时与领导沟通，遇到困难及时解决。

4、在这5年中，我还完成了500笔左右的投标保证金的催款工作。市场部在每个项目投标结束后1个月左右，商务人员都会对每一笔投标保证金进行催款，以解决由于长期投标保证金打款之后，造成的财务部门资金短缺问题，以便于公司其他工作的运转和协调。

通过5年中的各项工作，使我有了很大的收获，但我还是需要继续努力，提高对工作的个人要求：

1、遇到问题情绪稍微急躁，今后应提高自身的要求，遇到问题要有足够的`耐心和信心；

2、同时也提高自己的工作综合素质，以及专业知识水平；

3、我希望能提高对工作的抗压能力，学习新的经验，充分发挥个人主观能动性，本着认真负责的工作态度，做好自己的本职工作，发挥出自己最大的能力，成为一名更专业的投标专员。

纵观5年的工作，努力进行客观的自我剖析，自己也存在不足之处，恳请领导们的指正与批评，以待在今后的工作中进一步加强和改正。

**报价承诺法工作总结8**

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！

**报价承诺法工作总结9**

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！

**报价承诺法工作总结10**

20xx年年初，公司根据工作需求，改制了公司机构体系，根据工作需求，设置了综合管理部，主要负责招标资料的接收和初审、安排资格预审及开标时间、招标业务分配、组织现场踏勘及答疑、招标资料的档案管理、招标管理系统信息监督、行政主管部门生产信息及业务主管部门统计报表等工作。

新工作的投入，综合管理部的每一位员工都能快速投入到工作中，调整工作内容，学习新的专业知识，做好本职工作，就一年的工作，做如下总结：

>1、认真做对事、用心做好事

用心工作和认真工作的差距其实很大。有人会认为：工作就是干活，干活就是工作，完成就行了。什么是用心工作？用心工作不仅仅是完成自己的本职工作那么简单。一名优秀的员工，必须具备热爱工作和用心工作的基本素质，当工作出现问题以后，应该及时改正，并充分接受教训，防微杜渐，所做的工作才能得到公司领导及同事们的肯定。因此在政治思想上，我们部室的每一位员工都能够积极参加中心及公司组织的各项学习，提高自己的政治觉悟，在思想上、行动上与公司保持高度一致；求真务实、开拓进取、不甘落后、勤奋工作。用心把每一项工作做好。

>2、转变观念、摆正位置，提升自己的服务意识

用心工作是一种态度，也是一种方法。怎样才能够做到\_用心工作\_呢？用心工作首先要求用心去想事，将个人目标和企业发展的目标有机地结合起来。人只有站得高才能看得远，看得远才有更高的境界，才能够具备良好的心态和工作激情。其次要求用心去谋事，做到工作有思路。

招投标公司属于中介机构，处于三方的位置。这就要求每一位员工都要有良好的服务态度，积极努力地为招标人和投标人服务好。在工作中，严格按照招标法、招投标管理办法及油田公司招投标管理办法等有关规定履行我们的职责。整个部室员工服务意识提高，服务观念争强，用良好的态度和热情为招标人和投标人服务。

>3、勤恳工作、勇于开拓、敢于承担，提高工作质量

综合管理部的全体员工能够努力工作，不消极怠工，以主人翁的姿态搞好工作。只要工作需要，所有成员都会出现在工作岗位上，确保招标工作的顺利进行，不给公司及招标人增添困难和麻烦。

20xx年综合管理部将档案室的所有存档档案进行了分类、造册及档案上架，登记电子系统，使招标资料的管理进入程序化、秩序化，规范了招标档案的借阅制度，严格按照ISO9000体系的管理模式进行管理。

20xx年综合管理部保证了各部门所送的资料及时、完整的存档，及时上架、登记，保证工作零积压。

20xx年综合管理部配合油田公司相关部门及二级单位进行调卷审查工作，共调阅资料280余标段，保证了油田公司相关部门级二级单位的工作顺利进行。

综合管理部的员工都知道，我们的利益是与公司的发展紧密地联系在一起的。招投标公司不仅是我们的利益共同体，也是我们成长进步的学校；不仅为我们提供了工作机会，也为我们创造了一个不断发展进步的舞台。作为招投标公司的员工，我们会把用心工作作为我们的工作目标和方式方法，这样我们自然能在工作中享受乐趣，收获成功。

**报价承诺法工作总结11**

它掌握着公司成本核算和利润收益的决定性一步。因此，工作的细致认真是关键的、无止境的，也是我们部门每个人无休止的追求。我个人认为：做事，就应该以细致、认真为首，只有端正自己的的思想、摆正位置，才能被社会、公司所接受。我自二月份加入公司已有一年的时间，对公司和各部门以及核算工作有了一定的了解和认识，也意识到了本部门的重要性。

>二、进入公司一年的时间里

我主要是从事消防水系统的算量、预算以及各月的进度款审报和一些杂项工作，这一年我是在困难和学习中成长起来的。困难指的是随着公司业务的拓展，工程核算量的加大，例如：xxx、xxx、xxx等等项目的预算、审核工作。为了各项目的圆满成功完成，部门同事们在人员比较少的情况下，团结奋进，加班加点，尤其是xxx合同的签定过程中，大家不眠不休与甲方\_，遇到问题及时与部门和公司领导沟通，克服重重困难，终于在预定的时间里完成了该项目的合同签定，这和我们部门和公司领导的关心、支持是分不开的；学习是指知识的学习和工作经验的总结，我原来是做施工管理的.，自去年二月份才进入公司核算部门，以前接触电脑的时间很少，尤其是对电脑软件的应用，可以说对电脑我是一片空白，茫然无知，一切皆从零开始，这是我所欠缺的，对此我有压迫感、紧张感。为了能适应工作性质的转变和做好目前的工作，我边干边学，不断掌握方法和积累经验；通过问同事、问书本、到学校参加电脑培训，不断丰富知识、掌握技巧，在部门领导和同事的悉心帮助和指导下，不断进步。数月下来，我已经能熟练掌握各种常用软件的应用，且能独立上机操作。

>三、由于原来从事施工管理工作的时间比较长

接触的都是施工规范的一些技术要求，而预算工作和施工管理有许多不同之处，看问题的角度也发生了变化，施工工作是具体大方面的工作，而预算工作则是细节及总体的控制，施工管理和预算工作需换位看问题。加之对预算定额子目的不熟悉，定额子目的不同应用所产生的费用也不相同，因此在算量和预算时疏忽、遗漏了一些问题；还好在部门领导指导及在和甲方的对量过程中及时发现问题，使公司避免了不必要的经济损失。另外，我凭借多年的施工经验和抓住甲方审核部门对现场施工不太熟悉的优势，依据施工规范及结合现场施工情况，在甲方认质认价的基础上，在相同产品、不同价位情况下，尽力与甲方\_，使他们答应采用对本公司而言利润空间比较大的产品，为公司获取更大的利润回报。

>四、就核算部门工作而言

其本身性质是枯燥无味的，整天面对的均是电脑、数据、图纸等，大脑长期处于紧张状态，加之本部门人员相对少的客观事实上，加班加点的日子是常事。长时间的久坐，身心疲惫，对工作、身体等方面均有不同程度影响。为了能更好的完成公司交给的工作任务以及公司的发展前景，在此，本人提出以下几点意见和建议，供公司领导参考：

1、能否改善一下办公用品，以便更好地开展工作，如：桌、椅，尤其椅子。

2、能否一个星期之内本部门根据工作情况自由调节安排每个员工休息一天，这样能缓解下工作压力，以丰沛的精力更好地投入到工作之中，只有精神好才能更好的做好工作，提高工作成效。

3、能否为本部门订阅一份信息价，以便能及时、准确地了解市场产品价格情况，避免公司蒙受不必要的经济损失，这应该是一个核算部门必备工具之一。

4、公司能否制定一个完善的管理制度，一切皆按制度行事，如工资的按时发放，以及各种奖惩制度，不能只有罚或只有奖，应该奖罚并进，让每个员工心里有个踏实感、安慰感、心服感，才能让员工更加安心、静心、专心地为公司工作。公司和员工应该是相辅相成、风雨同舟的两个不同体。

5、公司能否在一个季度或半年内考虑轮休假的设置，让员工在工作之余放松身心、蓄养精力的同时也能享受片刻的天伦之乐。

6、公司能否抽时间组织领导和员工学习一下《劳动法》。《劳动法》应该是每一个企业领导和员工都应知晓和遵守的法律法规之一。

经过紧张有序的20xx年，通过自己的不懈努力和部门领导及同事们的支持和帮助，我发现了自己工作中的一些缺点，也明白了一些为人处事的道理，在以后的工作中，我会扬长避短，改进缺点，更加刻苦学习，勤奋工作，努力提高自己的的各种工作技能，坚持以高标准，严要求，全面做好自己的工作，在此真诚希望各位同仁继续做我的老师，帮助、支持我，同时也谅解我的不足之处，我们携手共进，为公司的发展壮大做出最大的贡献。我相信：在公司上级领导的正确指引下，xxx消防工程公司的明天会更美好！

**报价承诺法工作总结12**

xx年将成为历史了，内心不禁感慨万千！转眼间充满希望的xx年将伴随着新年伊始即将临近，回首过去的一年在经营部的工作，虽没有轰轰烈烈的战果，但有硕果累累的喜悦，也有遇到困难和挫折时的惆怅，经历了一段不平凡的考验和磨砺，重视加强理论和业务知识的学习，不断提高自身综合素质。在工作中不断的学习与实践，慢慢的提升自身的素质与才能。现对过去的一年在经营部的生活、工作、学习做一个总结：

>一、概况总结

1、这一年以来，我始终严格要求自己，坚持勤奋努力学习与工作，按时、按质、按量完成自己的本职工作任务。时刻牢记公司制度，在自己平凡而普通的工作岗位上，努力做好本职工作，不负领导对我的期望。

2、履行本职的岗位职责，服从部长及领导的指挥、调度和安排，按时、按质、按量完成各项工作任务。掌握职责范围内的投标知识及计算机等办公设备操作技术，能独立完成本职工作；加强自身业务学习，积极提高投标业务水平和劳动效率。

3、加强服务意识，端正服务太度，提高服务质量。积极参与投标文件的编制工作，加班加点也要按时完成投标文件编制工作任务。

4、不断加强投标文件编制技术知识的学习，不断提高投标文件编制水平。确保标书编制顺利进行，做好并检查好投标文件，不出现废标现象。

5、协助领导、部长及副部长做好部门各项日常工作，办好领导交的每一项工作任务，分清轻重缓急，科学安排时间，按时、按质、按量完成领导布置的每项工作任务。

6、尽自己所能指导新员工编制文件，看招标文件需要注意的事项，资料的收集、分类及整理。

7、对经营业务知识不了解甚少，从没有参与过同行业的活动或集会，也没有出去过，一直以来都是在办公室做文件，没有认识同行业的人士或老板，项目不会自动送上门。经营业务关系圈子小，没办法承揽业务完成自己签订的年度责任状的经营责任指标。

8、在朋友的帮忙中，本年度承接了三个项目：第一个项目是《xxxx》；第二个项目是《项目》；第三个项目是《土地整治项目》。

9、本年度完成了投标文件的编制总共有143份，其中商务标共有59份，技术标共有94份；中标标的文件共有14份，不投标的文件共有17份，资格预审共0份，具体详见后附《xx年度个人业绩统计一览表》。

10、在道德素质方面不断学习，以儒家《弟子规》、道家《太上感应篇》、佛家《十善业道经》作为道德学习教材，规范自己的生活、工作、学习，把为人处事的道理实践到自己工作生活学习中去，从思想、行为、语言等方面逐步修正自己的不良行为和习惯，做一个德才兼备的人。

>二、存在问题与不足

1、制作投标文件的技术知识远远不能满足文件编制水平的要求，专业技术知识面窄、水平不够。

2、对本公司有哪些项目在建或已完不了解，文件需用到项目的业绩资料是否完整也尚不清楚，哪些人员的证件可以用、哪些不可以用也不清楚，对公司人员的证件不够熟悉，提不起做文件的速度及效率。

3、一直以来都是在办公室做文件，从没有出去过和参与过同行业的活动及集会。本来以为考得二级建造师可以出去见识多点和认识多点人，但事与愿违，还一直呆在办公室做文件，对经营业务知识不了解甚少，可以说是一窍不通，没办法开展经营业务，完成不了年度签订的责任状。

4、本部门的资料凌乱，不懂收集、归档有用的资料。曾经整理过的资料被使用后没有按顺序放回原位，致使整理好的资料也弄得乱七八糟的。只知方便自己一时使用，不考虑日后使用或整理资料人的劳动成果。

5、招标文件积累过多、堆放零乱。应该整理一些招标文件、工程量清单及图纸都比较完整的项目和有用的资料分类归档，对一些残缺不全的招标文件、工程量清单或图纸及时清理好。特别是自营和中标的项目的招标文件、工程量清单及图纸分类整理归档好，不要只是集中堆放，不方便使用者查找。

新的一年里我还为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有更多的机会和竞争在等着我们，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，不能只看到眼前的小利小惠，要着眼于大局，放大目光展望未来。力行弟子规为人处事的道理于生活、工作、学习中，与同事共同进步，相互交流工作经验，取长补短，争取更好成绩。

**报价承诺法工作总结13**

投标报价工作总结

中铁一局集团第五工程有限公司经营开发一

部 刘西科

近年来，随着国家对基础建设投资的不断加大，建筑企业的不断增多，建筑市场的竞争日趋激烈。同时招投标法的实行，国家对建筑市场的大力监控，使建筑市场不断规范化。把利润做为唯一和最终目标的建筑企业要想在竞争日趋激烈的建筑市场中立于不败之地，必然要将投标揽活作为企业的龙头，只有多中标、中好标，企业才有利润可言；否则，纵然企业的施工技术多先进、管理水平多高明，也将无用武之地。利润对企业来说，更无异于纸上谈兵。因此，中标对企业来说至关重要。对于每一次投标工作而言，商务、施组、报价三个部分缺一不可，每一部分均很重要，但从目前建筑市场的评标办法来看，三个部分的比分有明显的差异，大多数报价在100分中占60～70分，如果报价报偏了，中标的可能就几乎为零。所以说，报价在每次投标中显得尤其重

1 要。

现就我从事报价工作几年的一些体会和报价中应注意的问题分几个部分浅谈如下：

一、编制报价前的准备工作

1、标前施工现场考察一定要详细、认真 工地考察一定要详细、认真。有些报价编制人员认为施工现场是施组编制人员应该弄清楚的比如水的来源、电如何接入、施工驻地的安排、预制厂及拌和站的布置、临时便道、临时便桥的位置、借土场及弃土场的位置等等。这些与报价编制没多大关系，其实这种认识是错误的。如果你不清楚工程用水是取溪水还是打井取水，水的单价就无法确定。你不清楚工程用电是从临近的高压线接入的还是自发电，电的单价难以确定。不清楚借土场及弃土场的位置，借土及弃土运距更不可能知道。不但要弄清楚以上情况，更应详细考察材料运输路线、运输条件的好坏、各种工程用材料的价格、当地的运费、当地临时用地的租用单价、借土资源费的单价等等。通过工地考察，报价

2 人员应该对工地现场水、电、路、租地、土石方调配、各种工程材料的当地的价格及运输条件、运距等一清二楚，这样编制的报价，才准确且合乎实际。

2、业主组织的标前会议必须认真听、详细记录

业主组织的标前会议，目的是要向投标人说明一些编标注意事项，澄清一些投标人在工地考察中可能还存在的问题。这些可能是招标文件中提到的，也可能是招标文件中没有提到的，有些是以前投标过程中出现经常出现的问题，再次作为重点加以强调，或者是说明业主一些习惯性的做法或表明业主的主观倾向。所以标前会一定要参加，而且必须认真听讲并作好记录，如果标前会不参加，或是参加了而没有认真听讲，这样编标过程中可能会犯一些业主认为不响应招标文件的错误，而由此错误可能直接导致废标。

3、有关地方性资料必须搜集要全面、充分

3 资料的搜集包括搜集当地关于养路费、车船使用费规定，当地补充编制办法，当地补充定额，当地运杂费的规定文件、政府有关租地的政策性文件等。这些资料只有搜集全面、充分，编标时才能按这些规定准确的计费，否则由于未按当地规定计费，报价难免偏离实际。

以上三个方面任一方面不清楚，在编标过程中对报价的准确性都会带来直接影响。

二、报价的编制过程

1、认真阅读招标文件，吃透招标文件的精神实质

编标前首先应该认真阅读招标文件，正确理解招标文件中的每一句话乃之每一个字的正确含义，阅读时应该项目专用本与招标范本同时对照，因为项目专用本中有些条款是在范本的基础上修改的，有些是将范本的原条款直接修改为现在的条款，如果不知道原条款，就不能正确理解现在条款的真正含义。只有正确理解招标文件每一条款的含义，编制的报价才符合招标文件的各项要求。报价人员尤其应认

4 真阅读并理解招标文件技术规范中有关计量与支付的各项条款，才能清楚工程量清单的每一项单价的具体构成，该单价究竟应该由那些工序单价构成。如果不清楚计量与支付的条款，可能造成某一单价中不该含某一工序的单价，你反而含了，该含的却你未含，由此造成单价严重不平衡，甚至有的单价中漏报某工序的单价，此类例子在投标中屡见不鲜。这样可能因不响应招标文件或单价严重不平衡未能中标，即使中标了，可能会给企业造成不必要的损失。例如我局某公司在一次投标中，招标文件计量与支付条款规定路面钢筋作为路面混凝土的附属不另行计量，报价编制人员未认真阅读招标文件的条款而凭经验认为路面钢筋应该在工程量清单中单独列项，而清单中未列项，因此未报价，结果中标以后造成路面亏损好几百万，给公司造成严重的经济损失。

2、认真研究图纸，复核工程量清单 对设计图纸应认真研究，弄清设计文件的精神实质，结合对施工现场的详细考察，才能

5 提出切实可行、经济可靠的施工方案，例如土石方调配方案，架梁方案等。同时对照设计图纸，复核工程量清单中每一项目的数量与设计图纸中的数量是否吻合。两者往往会有一定的出入，如果数量相差不大一般在5%以内就不再书面询疑，如果数量相差较大，就应提出书面询疑。有时业主对数量问题可能不做回答，就应以工程量清单中的数量为准报价，因为现在基本都是工程量清单计价法，以实际施工中发生的工程量计量，且所有投标人是一个共同的数量基础。因此，数量出入对报价的编制几乎不会产生多大影响，最主要是在复核工程量清单中的数量时，对照图纸弄清楚清单中每一项目的数量究竟是由那些工序的数量组成的。例如清单中上部结构预制混凝土200m，可能是预制空心板、预制箱梁、预制T形梁几部分的数量组成，也可能是其中一种，也有可能是其他几种组成。总之，目的就是要弄清楚某个数量是那些分部数量组成的，因为各部分的单价不同。只有弄清楚了这些，在后面的定额选

3用上才不会出问题，这样作出的单价才可能是符合实际的。复核清单工程量的同时不能忽视对工程量清单说明的仔细研究。清单说明中往往说明清单报价应该注意的问题。有些报价人员有时可能凭以往的投标经验同一对待，结果造成投标中的重大失误。例如某公司一次投标中，工程量清单说明中提到“工程量清单的每一项目都需填写单价”。但报价人员凭借以往的投标经验，仅仅对清单中有数量的项目填写了单价，结果业主认为不响应招标文件的要求做废标处理，但那次总报价还是排在第一的，那岂不遗憾。还有一次某公司投标时清单说明中提到，支座、伸缩缝只报安装费，材料由业主供应，但报价人员未认真阅读，结果使总报价比正常高出好几百万，类似的失误在投标中多次出现，3、认真阅读定额说明，正确合理的选用定额，补充切合实际的补充定额

现在，每次投标中标书编制的时间都比较紧张，报价编制大多采用报价软件编制。许多

7 报价人员没有太多的时间去阅读定额说明，在未弄清楚每一定额具体包括那些内容的情况下，仓促的套用定额，这样往往造成某项目多套或少套定额，这样使该项单价不是偏高就是偏低。在定额的选用上，应根据施工条件及切合实际的合理施工方案仔细推敲琢磨。例如预制梁的吊装是单导梁、双导梁、还是起重机架设，还有路基土石方调配中，自卸汽车的选择上低等级公路一般选4t～8t，因为土石方数量少，路基宽度有限，大车掉头困难。高速公路选用10t～15t，因为土石方数量大，路基宽，不能一概而论。随着当今新材料、新工艺的不断出现，许多定额已经不能满足编标的需求，需要报价编制人员根据本企业的实际施工技术和管理水平编制补充新的企业定额来弥补旧定额的不足。但是定额的补充一定要切合实际，不能不懂装懂，乱加补充，这样作出的单价不但不切合实际还很可能闹笑话。例如某公司一次投标时，对定额说明阅读不详细，对长大隧道系数未考虑，结果造成总价两亿的8 标，与业主标底差好几千万。

4、确定正确、合理的人工、材料、机械单价

人工、材料、机械的单价准确程度直接影响工程总价的准确性，纵然你定额选用再合理，单价不准，一切都是徒劳。单价首先看招标文件有无要求，然后确定。人工单价往往根据部颁的编制办法或地方补充规定选用工程所在地的人工单价。主材单价在调查时一定要选信誉好，质量合格的厂家调查，而且要多调查几家，以做对比。材料运杂费根据地方运杂费文件确定。地材如碎石、片石、中粗砂等的价格的确定主要根据条件而定，碎石、片石是自采还是外购，业主倾向是自采还是外购。中粗砂一般都需外购，但一定要选质量好，产量能满足施工要求的多家从价格和产量、质量上比选，最终确定价格。另外看有无甲供料，甲供料的价格一般业主指定。机械的单价确定主要弄清楚当地养路费、车船使用费规定、当地油料的价格，人工单价结合招标文件的规定确

9 定。只有在按招标文件的要求、业主的倾向、部颁或当地的有关规定结合自己的调查才能确定出正确合理的可供报价编制的单价。好多编标人员在此环节上不仔细，结果编制的报价与业主或其他投标人的报价相差很大。结果可想而知。

5、结合地方性规定或业主习惯性做法，选取工程各项费率

许多报价编制人员，编制报价时往往只知道按照部颁的费率取费，而疏忽了对地方性补充规定及业主的习惯性做法的了解，结果作出的报价与正常的报价偏差较大。例如一次二级公路投标中（其中有隧道），我们是按照二级公路取费，报价与业主标底偏差很大，分析原因，结果是因为我们没有认真阅读当地的补充规定，补充规定中注明隧道应按一级取费。有些业主习惯性做法对像技术装备费之类的费率编制标底时根本不与考虑，但是如果你对此不了解，编制的报价难免与其偏差很大。所以报价编制人员不但要熟悉部颁的各种取费，更

10 应该了解工程所在地的地方补充规定和业主编制标底的习惯性做法。只有这样，编制出的报价才不会有太大偏差。

6、一定要熟练掌握各种软件的应用近年来，随着电脑的不断发展，报价编制软件也不断出现，报价已经不在是以前的手工编制了。但是现在一般标书编制的时间比较短，如果对报价编制软件应用不熟练，就很难适应现在的投标报价工作，时间上根本就不容许。加之，有些报价人员对软件的每一不操作的先后次序、每一步操作应该注意的问题不很明白，这样，编制报价的过程中更容易出错，例如有些报价编制人员对EXCEL使用不熟练，开标时算术性复核后总价与原报价相差几百万甚至上千万的，这样往往造成落标。

三、定价时应考虑的几个影响因素

1、工程资金来源情况

如果本项目是国家投资，那么资金来源就有保障，业主的标底比较高；如果此项目的资金是采用贷款、筹资或集资形式的，那么业主

11 的标底一般偏低。

2、工程施工条件及施工难度

工程施工条件较好，施工难度不大的项目，各投标人在降价时幅度可能都会大一些，反之，则各投标人降价的幅度都相应会小一些。

3、标底编制公司的习惯性做法 编制标底的公司不同，编制的标底往往不同，有些可能偏高些，有些可能偏低些，平时应不断了解积累，对最终报价的确定起参考作用。

4、业主对工程的主观态度和习惯性做法 业主主观认为是大型重点工程，施工难度大，工期紧、质量要求高的项目，其工程单价相应要高些，反之，将低些。地区不同，业主不同，他的习惯性做法各异。有些业主习惯在标底编制公司编制的标底的基础上下浮10%作为最终标底，但有的业主可能下浮20%甚至更多，也有些是在路基章节下浮几个百分点，桥梁章节下浮几个百分点，隧道章节下浮几个

12 百分点后作为最终标底，不同的业主可能习惯性做法不同，因此，在投标过程中应不断积累这方面的经验供定价是参考，随时掌握不同业主的习惯性做法和其对某工程的主观态度，在最终定价时才不会茫然行事。

5、竞争对手的习惯做法，实力、对工程的态度

投标定价时必须充分分析同一标段中的竞争对手有那些，具体是谁，这样才会知己知彼，百战不殆，了解对手，根据平时掌握的对手的习惯性做法，以及对手的实力，估计对手最终价格的下降幅度，同时应掌握对手对本工程的态度，如果对手在某行业（如地铁）或某地区一直没有市场，他有可能抱着赔本的决心也要占有这个市场，那他的下浮幅度可能会更大，这种情况在最低标中标的项目中更多，掌握了这些对最终报价的确定可起到一定的指导和参考意义。

四、最终报价资料的打印，装订

1、最终报价资料一定要复核

13 最终工程总价一经确定，报价人员将对原工程量清单进行调整，将原报价调整为最终的报价，同时还需打印调价函。这期间时间一般很紧张，报价人员往往顾此失彼，难免出现错误，但报价出现的一般都是致命的错误，所以最终的工程量清单及降价函必须从单价到合价、降价函的金额大小写等认真复核一遍才能装订包封递交，这个环节出现错误，可能前功尽弃。

2、调价函的装订要符合招标文件的要求 有些报价人员往往凭经验而不仔细认真阅读招标文件，在调价函的装订问题上犯低级错误。以前投标将调价函放在投标文件正本的首页可能就行，但有时招标文件没有具体说明调价函如何装订，此时必须按范本的要求，装订于投标文件正本首页，而有的投标人凭经验还是放在投标文件正本的首页并未装订，这种情况业主如果深究，多数以不响应招标文件的要求做废标处理。

以上是我从事投标报价工作几年来的几

14 点体会。作为一名报价人员，自从从事报价工作以来，我时刻严格要求自己，对每一次投标报价工作抱着认真、严谨、负责的态度和强烈的责任心和事业心，对投标报价的各个环节认真对待，哪怕是一个小小的环节也决不忽视，因此，这几年作为主要编标者编写的中标项目如广州地铁林体区间、广州番禺一级公路2标、郑州西南绕城一标、郑州310国道改建一标、金丽温高速公路20合同段、厦门海沧引水工程、重庆涪武、酉阳公路、赣龙铁路16标、台缙高速2标、台缙高速苍岭隧道等。其中台缙高速苍岭隧道总价亿多,中标的项目金额累计10亿之多。

**报价承诺法工作总结14**

时光飞逝，入司已经了两年多的时间，在自己的努力、领导和同仁的帮助下，眼界、沟通及专业技能都有了很大的提高。

又一年过去了，这一年中我学到了什么，做的怎么样，下一年里我怎么样去提升自己也是时候给自己一个阶段性的思考了。记得年初给自己的目标是20xx年的上半年里利用工作之外的时间去学习工程造价，至少要把平时招标工作中可能用到的造价知识烂熟于心；下半年争取把招标师考过，而这一年过去了2个目标都没有很好的完成，很惭愧。公司创造各种机会让我们加强自身修养和技能学习，对各种考试的理解和支持，都让我感触很深，在到来20xx年中一定要更好的完成。

要么你去驾驭生命,要么是生命驾驭你。你的心态决定谁是坐骑,谁是骑师。心态决定工作完成的质量，虽然一直都信奉这句话，但是真正碰到了还是受到了一定程度的干扰对工作产生了不好的影响，以后工作中的自我调节以及把控情绪的能力还需要加强。

这一年里不再是只对程序的把握，学会了怎样在工作中思考，怎么从平时积累相关的知识，比如每次开标请的专家评委都是行业里的比较优秀的，评标时不仅是他们对这个工程的看法和评审也会谈到很多建筑行业的相关内容，要学会从他们身上去学习，特别是在绿化、规划勘察设计方面评审很多很多的东西都是曾经没有接触过的，陌生的。

我们实行的项目负责制，但是在相互协助上做的还不够好，基本都是非要自己忙不完时才想到协助或者是同事要你去协助才想到去，缺乏主动性，没有最大限度的发挥团队的作用。自己在个人的感染力上还要加强，还不能够做到和陌生的业主接触一次之后就能让他完全的相信你，甚至依赖你。

拟定文件时基本能够灵活的运用相关的法律法规，项目接手之后对时间节点的把握尤其重要，尽量做到每个工程都有完整的时间安排表，除非特殊情况尽量按照时间表的节点完成工作。在面对不理解的业主能从他的角度给他解释问题，做到既不违反相关规定又能够让业主真正的满意。在沟通协调方面基本能很好的把握住原则和底线，对于比较复杂的项目，什么时候、什么方式的主动汇报也可以基本把握。

新的一年里作为服务机构，服务态度和技能是做好工作的必要条件，服务态度不仅是简单的礼仪更是要我们能设身处地的站在招标人的角度去考虑问题，那么服务技能就是让我们能更加专业性的解决问题。

最后一个感受各部门之间的配合还缺乏主动性，特别是招标部和造价部之间沟通的耐心和态度都需要改善。

最后祝公司的明天更美好！

**报价承诺法工作总结15**

投标报价工作总结中铁一局集团第五工程有限公司经营开发一

部 刘西科

近年来，随着国家对基础建设投资的不断加大，建筑企业的不断增多，建筑市场的竞争日趋激烈。同时招投标法的实行，国家对建筑市场的大力监控，使建筑市场不断规范化。把利润做为唯一和最终目标的建筑企业要想在竞争日趋激烈的建筑市场中立于不败之地，必然要将投标揽活作为企业的龙头，只有多中标、中好标，企业才有利润可言；否则，纵然企业的施工技术多先进、管理水平多高明，也将无用武之地。利润对企业来说，更无异于纸上谈兵。因此，中标对企业来说至关重要。对于每一次投标工作而言，商务、施组、报价三个部分缺一不可，每一部分均很重要，但从目前建筑市场的评标办法来看，三个部分的比分有明显的差异，大多数报价在100分中占60～70分，如果报价报偏了，中标的可能就几乎为零。所以说，报价在每次投标中显得尤其重要。

现就我从事报价工作几年的一些体会和报价中应注意的问题分几个部分浅谈如下： 一、编制报价前的准备工作

1、标前施工现场考察一定要详细、认真 工地考察一定要详细、认真。有些报价编制人员认为施工现场是施组编制人员应该弄清楚的比如水的来源、电如何接入、施工驻地的安排、预制厂及拌和站的布置、临时便道、临时便桥的位置、借土场及弃土场的位置等等。这些与报价编制没多大关系，其实这种认识是错误的。如果你不清楚工程用水是取溪水还是打井取水，水的单价就无法确定。你不清楚工程用电是从临近的高压线接入的还是自发电，电的单价难以确定。不清楚借土场及弃土场的位置，借土及弃土运距更不可能知道。不但要弄清楚以上情况，更应详细考察材料运输路线、运输条件的好坏、各种工程用材料的价格、当地的运费、当地临时用地的租用单价、借土资源费的单价等等。通过工地考察，报价人员应该对工地现场水、电、路、租地、土石方调配、各种工程材料的当地的价格及运输条件、运距等一清二楚，这样编制的报价，才准确且合乎实际。

2、业主组织的标前会议必须认真听、详细记录

业主组织的标前会议，目的是要向投标人说明一些编标注意事项，澄清一些投标人在工地考察中可能还存在的问题。这些可能是招标文件中提到的，也可能是招标文件中没有提到的，有些是以前投标过程中出现经常出现的问题，再次作为重点加以强调，或者是说明业主一些习惯性的做法或表明业主的主观倾向。所以标前会一定要参加，而且必须认真听讲并作好记录，如果标前会不参加，或是参加了而没有认真听讲，这样编标过程中可能会犯一些业主认为不响应招标文件的错误，而由此错误可能直接导致废标。

3、有关地方性资料必须搜集要全面、充分 资料的搜集包括搜集当地关于养路费、车船使用费规定，当地补充编制办法，当地补充定额，当地运杂费的规定文件、政府有关租地的政策性文件等。这些资料只有搜集全面、充分，编标时才能按这些规定准确的计费，否则由于未按当地规定计费，报价难免偏离实际。

以上三个方面任一方面不清楚，在编标过程中对报价的准确性都会带来直接影响。二、报价的编制过程

1、认真阅读招标文件，吃透招标文件的精神实质

编标前首先应该认真阅读招标文件，正确理解招标文件中的每一句话乃之每一个字的正确含义，阅读时应该项目专用本与招标范文同时对照，因为项目专用本中有些条款是在范文的基础上修改的，有些是将范文的原条款直接修改为现在的条款，如果不知道原条款，就不能正确理解现在条款的真正含义。只有正确理解招标文件每一条款的含义，编制的报价才符合招标文件的各项要求。报价人员尤其应认真阅读并理解招标文件技术规范中有关计量与支付的各项条款，才能清楚工程量清单的每一项单价的具体构成，该单价究竟应该由那些工序单价构成。如果不清楚计量与支付的条款，可能造成某一单价中不该含某一工序的单价，你反而含了，该含的却你未含，由此造成单价严重不平衡，甚至有的单价中漏报某工序的单价，此类例子在投标中屡见不鲜。这样可能因不响应招标文件或单价严重不平衡未能中标，即使中标了，可能会给企业造成不必要的损失。例如我局某公司在一次投标中，招标文件计量与支付条款规定路面钢筋作为路面混凝土的附属不另行计量，报价编制人员未认真阅读招标文件的条款而凭经验认为路面钢筋应该在工程量清单中单独列项，而清单中未列项，因此未报价，结果中标以后造成路面亏损好几百万，给公司造成严重的经济损失。

2、认真研究图纸，复核工程量清单 对设计图纸应认真研究，弄清设计文件的精神实质，结合对施工现场的详细考察，才能提出切实可行、经济可靠的施工方案，例如土石方调配方案，架梁方案等。同时对照设计图纸，复核工程量清单中每一项目的数量与设计图纸中的数量是否吻合。两者往往会有一定的出入，如果数量相差不大一般在5%以内就不再书面询疑，如果数量相差较大，就应提出书面询疑。有时业主对数量问题可能不做回答，就应以工程量清单中的数量为准报价，因为现在基本都是工程量清单计价法，以实际施工中发生的工程量计量，且所有投标人是一个共同的数量基础。因此，数量出入对报价的编制几乎不会产生多大影响，最主要是在复核工程量清单中的数量时，对照图纸弄清楚清单中每一项目的数量究竟是由那些工序的数量组成的。例如清单中上部结构预制混凝土200m，可能是预制空心板、预制箱梁、预制T形梁几部分的数量组成，也可能是其中一种，也有可能是其他几种组成。总之，目的就是要弄清楚某个数量是那些分部数量组成的，因为各部分的单价不同。只有弄清楚了这些，在后面的定额选

3用上才不会出问题，这样作出的单价才可能是符合实际的。复核清单工程量的同时不能忽视对工程量清单说明的仔细研究。清单说明中往往说明清单报价应该注意的问题。有些报价人员有时可能凭以往的投标经验同一对待，结果造成投标中的重大失误。例如某公司一次投标中，工程量清单说明中提到“工程量清单的每一项目都需填写单价”。但报价人员凭借以往的投标经验，仅仅对清单中有数量的项目填写了单价，结果业主认为不响应招标文件的要求做废标处理，但那次总报价还是排在第一的，那岂不遗憾。还有一次某公司投标时清单说明中提到，支座、伸缩缝只报安装费，材料由业主供应，但报价人员未认真阅读，结果使总报价比正常高出好几百万，类似的失误在投标中多次出现，3、认真阅读定额说明，正确合理的选用定额，补充切合实际的补充定额

现在，每次投标中标书编制的时间都比较紧张，报价编制大多采用报价软件编制。许多报价人员没有太多的时间去阅读定额说明，在未弄清楚每一定额具体包括那些内容的情况下，仓促的套用定额，这样往往造成某项目多套或少套定额，这样使该项单价不是偏高就是偏低。在定额的选用上，应根据施工条件及切合实际的合理施工方案仔细推敲琢磨。例如预制梁的吊装是单导梁、双导梁、还是起重机架设，还有路基土石方调配中，自卸汽车的选择上低等级公路一般选4t～8t，因为土石方数量少，路基宽度有限，大车掉头困难。高速公路选用10t～15t，因为土石方数量大，路基宽，不能一概而论。随着当

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