# 经营科投标工作总结(优选44篇)

来源：网友投稿 作者：梦醉花间 更新时间：2024-06-15

*经营科投标工作总结1建设公司招投标管理部工作职责1、负责投标报价中心的日常管理，制订投标报价工作计划，并组织实施。2、参加对招标文件的评审工作； 3、提供工程造价咨询或服务；4、组织工程项目投标的全面工作，参加投标文件评审及合同评审；5、组...*

**经营科投标工作总结1**

建设公司招投标管理部工作职责

1、负责投标报价中心的日常管理，制订投标报价工作计划，并组织实施。

2、参加对招标文件的评审工作； 3、提供工程造价咨询或服务；

4、组织工程项目投标的全面工作，参加投标文件评审及合同评审；

5、组织整理招标文件商务方面的答疑问题； 6、负责各专业组之间的管理、协调等；

7、负责组织投标文件的汇总、复核等工作，并进行成本核算等必要的标书分析；

8、负责组织各层次的投标报价决策会； 9、做好投标报价总结，建立投标报价信息库； 10、组织对投标工程的成本测算工作，并提供中标工程标价分离工作所需基础数据；

12、负责公司所有报价人员的培训工作； 13、对接相关的行业主管部门； 14、完成领导交办的其他工作。

第1篇：建筑经营部岗位职责建筑经营部岗位职责【篇1：建筑公司经营部经理职责】建筑公司计划经营部经理职责1、负责编制部门年度、月度工作计划，并组织落实。负责对中标项目设计......

公司经营部年度工作总结 20\*\*年，在集团公司的正确领导和有关部室的大力支持配合下，经营部按照集团公司的总体工作思路，以确保各子公司完成年度经营指标为主线，在生产经营、安全......

经营管理部20\_年年中工作总结上半年，公司经营状况不容乐观，资金周转十分困难，面对困难，部门领导坚持以科学发展观统领工作全局，全力开拓市场，深化经营核算，规范基础管理，各项工作取......

公司经营部党委工作总结公司经营部党委工作总结 公司经营部党委工作总结 ，部党委坚持以“三个代表”重要思想为指针，以公司精神和经营理念为指导，按照公司党委的工作部署，紧紧......

**经营科投标工作总结2**

转眼又到了年终岁尾，我来武汉建诚上班也已经八个多月了。在这一年里我也积累了不少的工作经验，作为经营部的办公室文员，我深知自己的岗位职责，完成自己的本职工作的同时也认真完成领导安排的每一项任务，不断提高自己的综合能力，力求做到最好。

>一、工作总结

1、这一年来我主要负责公司的招投标工作和领导安排的任务，完成的投标文件约71个项目。在这之前我对招投标工作了解甚少，以为是一件很容易的事情，真到我手上了却没有想象中的那么容易。

（2）了解公司项目具体内容，比如桩基检测、室内环境检测、基坑监测、沉降观测等等检测主要有哪些检测内容，一般以什么方式进行报价。

（3）加强学习和研究，及时掌握和更新信息，进一步提高工作能力和业务素质。在柯经理和李经理以及同事们积极热情的帮助下，学习到了不少以前从未接触到的东西，从而提升了自己的工作水平。

2、刚开始因对招投标工作流程的不了解，到以后的渐渐熟知，过程中离不开公司团队及同事的教导和帮助。从而达到熟练，这才是我工作的目的，让工作能完成的更快更准确。

招投标的流程：

（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？还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？大多数投标都是为了能拿下这个项目，那么，我们的关系链应做到项目执行的最高层，否则，难以成功。然而把关系做到最高层往往是最难的，我们要从中学习技巧和方法。

（2）拿到标书后，用一些时间，来了解招标文件的重要信息及内容，捋出思路，并将招标文件的所有内容按其类别分类；需要提前安排的部分要提前安排,比如：招投标的提疑文件、投标保证金的办理，项目人员的安排。

（3）项目投标工作启动，根据招标人的招标要求，我们需要提前做好标书、并及时审查标书中的内容，发现不符合招标文件要求的可及时更改，力求能得到最高的分数。

（4）及时做好项目跟进、信息跟踪工作，充分了解竞争对手的实际情况，并跟自己的实际情况对比分析，从而了解招标人的招标动态。

3、经营部的日常工作还有合同的办理和合同的存档，合同流程办理完成后要及时录入电子合同台账，与项目部那边交接工作量，以便他们能提早作出工作计划。

4、资质的盖章、保存及发放，这也是一个需要细心的工作，发放资质的时候务必要登记完整的项目名称，以防产生工程名称重复而负责人不同的情况产生。

>二、工作重点

投标环节中有很多需要注意，需要反复多次的检查和确认，比如工程量的确定和单价多少的问题，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。

投标文件做好后要细心的额检查错误，及时改正。这也需要我养成细心的好习惯，一定不能心浮气躁，忙中就会出错，任何时候都有镇定，一丝不苟的完成手头上的工作。

每周、每个月、每个季度都要做合同汇总，所以这也就要求了我平时录入合同电子台账的时候一定不能出错，否则合同产值统计就会有错误。

>三、未来工作计划

1、加强自身工作能力提升，通过对招投标的学习，提升招投标工作的质量和速度。我们公司有多位业务精干人员，可以在空闲时间与他们相互交流学习。

**经营科投标工作总结3**

20xx年就要过去了，回顾一年的所有工作令人欣慰，在分公司领导的正确指导下，在营销科同事的全力配合下，圆满顺利地完成了今年的工作任务。在企业不断改革的推动下，我认识到不被淘汰就要不断学习，更新理念，提高自我的素质和业务水平，以适应新的形势的需要。现就个人一年来的工作情况做以下总结：

一、协助营销科科长组织实施营销工作

作为营销科副科长，我努力做好本职工作，积极协助科长组织实施营销工作，做好科长的好参谋好助手，为公司持续有效较快协调发展提供有效的营销工作支持与保障。主要包括：

1、负责市场工作，做好销售纪律、市场优化、开发、库存管理的工作；。

2、加强基础工作，督促原始\*传递规范，保\*营销台帐的建立健全、基础资料的及时归档。

3、负责组织本部门人员完成各项临时工作。同时，我还加强与各科室的协调配合，按时完成领导交办的其他工作。

二、精钻业务，努力创新

当下社会越来越快的生活节奏，对我们石油销售提出了更高的要求，只有在已有经验的基础上不断创新，才能持续进步，才能创造出更好的业绩，才能真正将xxxx打造成\*水准的销售企业。所以，我在工作之外的业余时间，以广泛摄取的业务知识为起点，在吸收别人知识的同时，努力尝试对销售工作的创新，力求优化现有的销售模式。具体可以归纳为以下六点：

第一，优化营销业务流程，深化全员服务意识，最大限度地提升客户满意度。在市场竞争日益激烈、资源供应渠道多样化的今天，赢得客户的核心要素就是既要让客户得到合格的产品，又要让客户真正感受到优质、便捷的服务。

第二，发挥市场调研的基础\*作用，扎实细致的做好鄂尔多斯成品油消费市场的基础信息收集、分析，为科学有效的制定营销策略提供依据。

第三，针对消费市场细分程度高的特点，继续制定执行针对不同细分市场的差异化营销策略，建立并完善客户关系管理体系，持续巩固并提高市场份额。

第四，随时了解并掌握用户的用油情况，要想使销量百尺竿头更进一步，不但要稳住老用户，还要开发新用户，促使我们的用户队伍不断壮大。

第五，充分了解市场信息，要做到信息在第一时间共享。为正确和科学判断市场提供第一手资料，从而实现科学营销。

第六，激发员工的积极主动\*，深度挖掘人的潜力。管理大师彼得德鲁克说过“在企业里没有垃圾，只有放错位置的人才！”只有在工作中善于发现员工的特长和优势，并把他们放在相应的岗位上，才能取得事半功倍的效果。这样就可以在有限人员的条件下，发挥最大的工作效率。

三、存在的不足和下一年努力的方向

虽然xx年的工作取得了一定的成绩，但仍存在一些不足，主要体现在：学习不足，\*知识的更新与市场发展节奏相对有差距，导致对市场形势的把握不够准，不够透。

在新的一年，我要加强学习，全面地学、深入地学、系统地学，做到勤学善思，把学到的知识运用到实际工作中去，以求更好的做好自己的本职工作，并完成领导交办的其他工作。

以上就是我结合营销科的工作实际做出的工作总结。不足之处请领导和同事批评指正。

**经营科投标工作总结4**

半年来，我县招投标监督工作在招监办的指导和县委政府的领导下，认真学习贯彻落实十八届中央纪委三次全会、省纪委十届三次全会和纪委十届四次全会精神，按照招监办工作的要求，认真履行职责，狠抓工作落实，着力解决工程招投标、政府采购、土地矿权出让等公共资源交易领域的突出问题。较好地完成了各项工作任务，取得了一些成效，现将半年工作开展情况总结如下：

>一、工作开展情况

（一）加强领导，落实责任

结合实际制定了20xx年招投标监督工作要点，组织县级各单位分管项目负责人召开会议，就如何推行“211”监督模式，加强项目监管，建立“两个台账”等相关内容进行安排部署，明确了各监督机关和行业行政主管部门在项目推进工作中的职责和任务，要求各单位高度重视，加强沟通联系，按程序严把招投标各环节的工作，并及时上报各环节材料，以便对实施过程和项目资金使用管理情况进行有效监督。

（二）加强监督检查，促进招投标监督工作。

一是加强学习、明确职责、规范项目招投标工作程序。为进一步明确有关部门的职责，规范项目招投标工作程序，县纪委监察局高度重视，认真组织学习了《招投标法实施条例》、《省转发政府投资工程建设项目比选办法》和《纪检监察机关工作人员参与建设工程项目招投标开评标现场监督办法（暂行）》、《国家投资项目工程建设项目招投标监督检查工作流程》。切实增强法规意识、程序意识和责任意识，不断提升项目管理能力和水平。

二是切实加强公共资源交易活动的监督检查。半年来，县监察机关会同发改、财政、审计和政府采购办等单位对13个政府采购进行程序或现场监督，节约资金万元。

四是深化“211”监督模式。继续推行工程建设招投标“211”监管，切实加强工程项目建设招投标活动的监督管理。半年来，共对14个项目17个标段建立台账管理进行程序监督，节约资金万元。

（三）查办招投标案件，加快推进招投标诚信建设。进一步完善了招投标投诉机制，公布了举报投诉电话和廉政监督电话。半年共受理投诉3件（其中：1件属上级转办），督促相关部门及时进行办理，取消2家企业中标资格，没收保证金7万元。

>二、存在的主要问题

一是个别业主单位不重视招标文件的编制和把关，致使招标文件不规范，影响招投标工作的正常开展。二是招监工作方式有待进一步改进，程序有待进一步创新。

>三、下半年工作打算

一是继续加大对《招投标法实施条例》的学习和贯彻执行力度，促使项目实施单位依法开展招投标工作；二是继续加大对招投标工作的监督检查力度，推动招投标工作深入开展，努力净化和规范招投标环境；三是督促各相关部门依法调查核实有关招投标投诉举报案件；四是进一步深化项目监督模式，切实加强工程项目建设的监督管理。五是严格实行建设工程合同管理制和招投标制，切实做到各项工程依法按程序实施，接受社会监督。六是加大对项目履约情况的监督检查，促进项目质量、资金和人员的安全。

**经营科投标工作总结5**

>一、公司基本情况介绍

公司成立于1995年，注册资金2977万元，员工106人。公司设有三家化工厂和油田化学研发中心，是一家集石油产品的开发、生产、经营为一体的民营股份制企业。公司主要生产石油钻井化工助剂，降滤失剂、增粘剂、降粘剂、页岩^v^、堵漏剂、润滑剂和加重材料等三十几个品种，产品远销江汉、江苏、青海、山东、吐哈、塔里木、东北、华北、川庆等全国各大油田。

XXXXXX公司是中石化集团和中石油集团油田化学剂，钻探胶管资源市场成员厂家之一。现为高新技术企业，拥有省级研发中心和院士专家工作站。公司通过了ISO9001质量管理体系、ISO14001环境管理体系、OHSAS18001职业健康安全管理体系认证，获得了中石油集团《质量认可证》，并具有江汉油田、江苏油田、青海油田、塔里木油田等十余家单位颁发的市场准入证，并在各个油田享有极好的信誉。公司连续多年荣获“全省纳税信用A级纳税人”、“文明诚信私营企业”、“重合同守信用企业”等称号。

>二、20xx年度经营情况

20xx年上半年，XXXXXX有限公司认真贯彻落实20xx年年度工作重点以及公司“坚持以人为本、持续创新、技术革新、和谐发展的基本理念，深化各项改革，外抓市场，内抓管理，改善外部环境，整合内外资源，培育核心竞争力，全面提高经营质量，主动适应龙海经营发展新常态，努力开创各项工作新局面”指导思想，坚持以加强销售队伍建设，强化运行管理，提高创新能力为抓手，严格落实安全生产责任制的要求，做到一手抓生产一手抓安全，同时积极总结近三年来的运行经验和不足，深入推进生产经营计划的编制和实施工作，加强成本及制度管控，梳理管理和生产过程中的瓶颈问题，并采取有效措施予以解决，实现处理能力稳中有升。

20xx上半年完成产值1921万元，比去年同期2700万元下降28%；完成销售收入1284万元，比上年同期1723万元下降25%；利润亏损280万元；上缴税收198万元，比上年同期269万元下降26%。从以上数据可以看出，各项指标不仅没有增长反而与去年同期相比明显下降，为达成时间过半任务过半目标，经营形势不容乐观。

>三、下半年工作思路及措施

下半年，国内经济和行业经济持续下行，将给我公司生产经营等工作带来一定的压力，各种不可预料的困难将纷沓而至。面对巨大的困难和挑战，我们将继续保持昂扬的斗志，进一步统一思想，坚定信心，以时不我待的精神状态，超前开展各项工作，确保完成全年各项工作指标，实现“十三五”良好开局。

今年，石油行业在新形势下、新常态下石油作业超历史低迷，加上同行业竞争激烈，客户压价、同行业相互杀价，导致产品利润淡薄，甚至无利润，公司体制导致产品成本过高，也失去了行业核心竞争力。市场行情已成定局，无法改变，冰冻三尺，非一日之寒，石化行业会越来越难。形势非常严峻，形势逼人，为了更好更快的适应市场，只能改变自我。公司下半年将会大幅度改革，调整体制结构，出台科学并能够持续发展的方案，提高企业核心竞争力，以更好更快的适应、融入现代化石化市场。为此，下半年，我们将重点抓好以下几个方面的工作：

（一）、进一步加强营销团队建设，开拓市场空间

今年的市场形式的确是很不景气，导致上半年销售状况与往年比较呈下降趋势。为此我们即将实行公司高层分班监管市场，积极开拓市场，多渠道进行市场开发，促进销售规模快速增长，为全年销售任务的完成提供有力保障。

（二）、进一步加强技术研发力度，提升产品技术含量

加快推进20xx年技术产品更新、技术革新、新产品开发实施进度，加快成果转化，为公司发展提供动力支持。以产品技术攻关小组为平台，依托现有技术资源和设备，通过外聘专家、引进人才、交流合作、加大资金投入、完善机制等措施对主导产品集中力量重点攻关，把提升产品质量，增强产品的可靠性，提高产品的科技含量，把增加产品附加值放在技术研发的突出位置，不断丰富产品种类，提高经济当量，不断提升公司盈利能力和核心竞争力。

（三）、进一步加强成本控制管理，确保资金链畅通

深入开展“降本、提效、堵漏、开源”为主题的成本控制专项整治活动。加大对成本过程控制监督力度，完善监督机制，加强职工的成本意识和效益观念教育，确保生产过程中的每个环节都实行有效的成本控制手段，加强管理、严格考核，避免顾此失彼，导致成本过程控制链的缺失。降低采购成本，坚持保障供应与减少储备相结合，集中采购与应急采购相结合，新购物资与修旧利废相结合，内保供应与外拓市场相结合，完善物资供应管理体制，确保资金链畅通。

（四）、进一步加强安全环保责任落实，确保全年实现安全生产

下半年，公司将继续贯彻落实公司20xx年安全环境工作目标，增强安全、环境管理主体责任意识。扎实推进“以检促改、查漏补缺”工作，加大现场隐患排查力度。强化职工安全生产意识、环境保护意识，杜绝安全、环境事故的发生。积极做好夏季“三防”工作，建立安全自主管理的运行机制，确保安全工作稳定、持续、可控、有效开展，为顺利实现公司全年任务目标保驾护航。

（五）、统筹兼顾，确保公司各项工作再上新台阶

下半年，我们将继续认真抓好党建工作，凝聚发展合力。进一步加强党风廉政建设，营造廉洁从业、干事创业的良好氛围。深入开展“争先创优”活动，着力加强班子建设和职工队伍建设。统筹抓好社会治安综合治理、新闻宣传、档案管理、仓库管理、后勤建设等工作。确保各项工作稳步推进，促进公司健康、稳定、协调发展。

>四、企业当前生产经营过程中存在的主要问题

通过认真分析和研讨了当前生产经营过程中存在的主要问题和改进措施。我们认为，我们存在的主要问题是：

1、是生产设备陈旧、老化，导致劳动力增加、设备维修和保养频繁从而生产成本难以降低。

2、是严重缺乏技术力量，缺乏研讨和开发新产品的能力，导致公司产品老化，没有创新产品，难以适应市场需求，导致销售前景不是那么看好。

3、是所需的周转资金过高，造成资金严重不足，压力过大。

>五、对市委、市政府的建议和要求

市委、市政府对我们企业一贯以来都非常关注和关爱，没有市委、市政府对我们的无比关爱，我们的.企业也无法走到今天，也无法发展到今天这个规模。我们对市委、市政府的建议，就是要一如既往地为我们多做实事，多为我们解决一些实际问题。当前，我们企业要求市委、市政府帮助我们解决的具体问题我提以下几点：

一是运用积极的财政政策，搞好金融服务，解决好资金周转难的问题，帮助企业更稳定发展。适当提高对企业贷款不良率的容忍度,并建立和完善企业融资担保体系。尝试设立小微企业信用担保基金，通过各级财政拨款、会员企业风险金、社会入股等方式、积极吸纳资本，并在完善担保机构运作办法、创新担保方式上做出努力，以提高担保公司支持企业融资的能力。

二是采取多种形式积极为中小型企业提供各类扶持。如对于企业建设项目，在审批、建设用地方面给予大力支持；为企业多提供国家、省市科研、技改等申报项目，并为企业的项目申报提供帮助支持。

三是相关部门应根据企业实际经营状况，加大对企业各类费用的优惠力度或适当减免。

四是由市委、市政府派出专人代表市委、市政府，参与和指导我们与长江大学的校企合作，以达到我们的合作目标，促使我们的技术力量得到充实，促使我们的研发水平得到提高，促使我们的产品得到更新，能够满足市场需求。

以上汇报如有不妥，请各位领导批评指正！我相信，我们的市委、市政府一定会将我们公司的相关问题提到议事日程，也相信我们所期盼市委、市政府帮助解决的问题能够得到解决。

**经营科投标工作总结6**

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《^v^招标投标法》、《^v^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，总招标额亿元，总中标额亿元，节资率。其中工程类35项，中标额亿元，节资率。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

**经营科投标工作总结7**

首先，感谢公司领导给我的宝贵机会，让我全程参与了xxxxxxx的投标工作。通过这次投标，我系统而全面的学习了公司的整个投标流程，具备了一定的投标能力。在投标过程中我主要负责投标文件资格预审部分的编制工作，现就我在本次投标过程中所掌握的技能总结如下：

>1、仔细阅读招标文件，明确业主要求

要做好投标文件资格预审部分的编制工作，我方必须严格响应业主招标文件中的每一项要求。招标文件繁复冗长，要在较短的时间里熟悉这几百页的文件，开始时的确有力不从心的感觉。对于此部分工作，在熟读招标文件后，我发现业主对资格预审部分的要求在招标文件的各个章节中都有单独的要求，我在详读招标文件的同时，把文件中凡是涉及到资格预审的内容都及时做好标记，这样在后期的编制过程中就可以针对业主的各项要求，做到有的放矢，避免发生遗漏。

>2、发现错误，及时澄清

在招标工作开始时，公司前辈就提醒我们业主的招标文件中会有很多^v^陷阱^v^，如果处理不好，极有可能造成废标。单就我所编制的资格预审部分，业主方在^v^线路招标主体文件^v^中对项目总工程师职称并未做详细规定，但在招标文件第7章^v^招标范围与技术要求^v^中，业主方明确要求项目总工必须为^v^油气储运或同类工程类专业高级工程师^v^，同时对于项目部其他人员的资质要求，在不同文件的不同章节都有不同的要求。针对此种问题，我在熟读招标文件的同时，针对业主招标文件中不明确或是有冲突的部分，我会及时向公司领导反映，征询领导意见，严防因自己的主观臆断，造成投标文件作废。

>3、善于沟通，做好工作的衔接

投标工作是一个团队协作的过程，每一部分的编制都不是单独进行的，这需要投标人员在做好自己工作的同时，及时与他人做好沟通。比如在投标过程中，项目部人员的配置不仅仅涉及到资格预审的编制，同时还会影响到技术标与商务标。我在工作中，会优先编制标书制作的公共部分，以免影响其他部分标书的编纂。而其他部分有涉及到我负责的内容的，我会及时与相应编制负责人沟通，保证我所负责部分工作的顺利进行。

>4、反复检查，纠正错误，查缺补漏

资格预审部分相比投标文件其他内容的编制，此部分内容很容易出现错误造成废标。比如公司资质与人员资质超出有限期限未及时更换，公司资质更换造成业务范围无法满足业主要求以及公司与项目部人员各项业绩的证明文件不足等，各项内容都必须明确核实。并且我公司现正处于公司名称更换的过渡期，各项资质、公司的业绩与荣誉证书都要有上级单位或相应政府单位的证明才能保证此部分内容具备非常强的说服力及权威性。我在编制此部分内容时，会把公司资质与各标段项目部人员单独做表，在其后列出业主重点要求的各部分内容，比如证件有效期，证件是否齐全，业绩证明文件是否已附等内容，在领导敲定之前重点检查，及时改正。

在近一个月的时间里，我从踏线到封标，全程参与了xxxxxx投标工作。首先，再次感谢公司领导给我的宝贵机会，也要感谢公司的前辈们对我的悉心教导。在这次投标过程中自己也犯了很多错误，我会在以后的工作中正确面对自己的不足，积极向公司的前辈们学习，争取早日成为公司前进的助力者。

**经营科投标工作总结8**

201x年计划经营科在“三个代表”思想的指引下，在单位领导的正确领导下，我部门围绕单位的经营目标和工作任务，积极开展各项工作，取得了较好的工作成果。现将一年来的工作总结如下：

一、注意工作计划\*

努力增强了部门工作的计划\*、针对\*和前瞻\*，避免随机\*和盲目\*，有效地保\*了各项工作落到实处，对工作计划完成情况每月进行检查、总结，使部门工作做到了有布置、有检查、有调整、有落实。同时根据岗位职责要求，把工作任务进行层层分解，细化量化，做到任务到人，工作不留死角，切实保障部门工作的有序运转。

二、突出重点、抓住关键

根据部门工作比较繁重、业务跨度较大的状况，为了保\*工作的进度和质量，在安排工作时，紧紧围绕单位的经营目标和工作任务，把握工作中的轻、重、缓、急，着眼大局、抓住关键，力争抓紧、抓实、抓出实效；对重点工作、重要事项、重大项目以及特事特办的事项，加强领导，集中力量，加快办理，并采取相应措施，确保不延误，使部门工作做到了思想不乱、陈脚不乱。

三、团结合作，积极向上

在过去工作的基础上，计划科全体成员总结以往工作经验，针对今年单位的新形势和新任务,对本年度的工作提出切实可行的计划，制定了相应的工作制度，并进一步明确了各自的责任和义务。我们计划科全体成员以提供优质服务为宗旨，在工作中都能做到不计个人得失，团结协作，任劳任怨，赢得了单位领导及各\*队的一致好评。在全体成员的努力下，我部门成为了一个真正的具有凝聚力和号召力的团体,顺利、高效、高质的完成了本年度的各项工作。

四、精湛业务，勇攀高峰

计划科的主要工作内容有:对内及对外的合同管理、工程款的拔付、呈报相关\*月、季度统计报表、结算、施工项目投标及结算、、年底核算、单位零建项目的计量、结算等工作。本年度在计划科全体员工的共同努力下，计划科的每一位成员都深知学无止境这个道理，每一天对我们来说都是一个新的起点，我们常在工作之余探讨工作中的心得，遇到不懂的问题及时向相关\*队的同志讨教。积极学习新规范，在工作中不断总结经验，以提高工作效率。

五、锤炼思想探索人生

在思想建设方面，我们计划科的同志认真学习和贯彻“三个代表”重要思想，不断增强实践“三个代表”思想的自觉\*，深刻体会“八荣八耻”精神。积极向党组织靠拢，作为一面旗帜和一个战斗堡垒，与我部门的党员一道，在工作中起到了模范带头作用，并以实际行动接受党组织的考察。

回顾过去的一年，团结的思想让我们有能力在今后的工作中做得更好，奋进的精神令我们看到自己有潜力更上一层楼，光荣的成绩激发我们的斗志--我们计划科的同志都决心在未来的日子里，继续沿着团结奋进的轨迹演绎我们的精\*人生，以激昂的斗志继续我们的事业，再接再励，再创辉煌！

**经营科投标工作总结9**

20XX年，上级下达给本人的指标是承接生产任务3000万元，截止20XX年12月27日，共承接生产任务3200万元，完成了上级下达给本人的年度任务。现将有关工作总结如下：

>一、职业道德与思品

能够执行公司的大政方针，贯彻执行公司领导的指示决定，遵纪守法，廉洁自律，忠于职守，责任心强，使命感紧迫，甘心情愿为公司的发展做出自己的贡献。

>二、业务技能

一是通过向经营副总以及经核室从事报价工作的同志学习和自学，初步了解了报价原则，提高了承接业务的技能；二是在规划工作方面，能够开动脑筋想办法，主动联系业务，拓宽视野，确保各项任务得到完成。

>三、组织管理

一是在上海的业务方面，注重与下级沟通，充分调动下级工作人员的积极性、创造性和主观能动性，各项工作顺利进行；二是在规划方面，主动向财务、行政等部门请教，及时解决工作中遇到的问题。

>四、工作效率

能够主动搜集国家经济政策和市场信息，并进行分析研究，按照公司和各园区的招商要求完成了可行性报告的编制工作。

>五、工作效果

首先，能够按照公司确定的\'发展方针，对公司项目进行评估、论证、预测、规划和落实，基本做到了资料详实、数据全面、分析到位。

其次，项目规划符合上海市各大产业园区的发展需求，受到了各大园区的欢迎。

>六、不足之处

专业技术欠缺较大，特别是在型架装配技术方面，差距较大；其次是飞机部件装配技术和生产工艺技术方面的知识基本空白。以上，需要在今后的工作中不断学习，不断提高。

**经营科投标工作总结10**

工作总结一类的文书，向来易读难写。究其原因，似如山涧的涓涓小溪，映照的或许是山中最美的各色景致，但是，本身蜿蜒斗转的婀娜，是无论如何无从旁观的。这种“美”，只有矗立在山巅，才能“一览众山小”。

总结好过去，是为了更好的行向未来。之于我自己，这与其说是年度总结，不如说是这期间自己对工作认知的一次“结算”。细细算来，接触园林预算，恰整一年，五月以前，基本是寻“道”，五至八月，伴各位同事左右，偶打下手，可以算是初入“道门”，八月至今，西行“包头”，可以算是，修行之始，于此，我对部门领导和同事的指引深表谢意，希望来日方长，可以继续在大家的帮助下，与你们共同进步成长。

>道一：投标—— 细核量，防落项

随着公司业绩的连年提升，投标已经成为预算部门的主要工作。对于预算人员来说，投标最大的工作就是核算施工图纸的工程量，这几乎占据整个投标工作的三分之二时间。核算工程量要仔细，防止拉项丢项，这是每个预算员日常修炼的“要诀”。但，甲方通常给的投标时间又短又急，预算人员只好加班加点，匆忙完“书”，这极易导致投标算量过程中出现问题。那么如何防止这种情况出现呢？投标总负责人统筹分配是有效策略，如园建的工程量比较大、金额大，工程核算可以分别让不同的人各做一遍全面核算，然后对比，结果差异不大，则功成。另外，投标丢项经常发现在非主项上，如车位草坪、植草格中的草坪容易忘记计算到草坪中去。为此，大家可以一起交流总结，条陈一下，整理一个“宝典”，时时提醒，大有裨益。

>道二：勘察现场—— 综合考虑，取费报价

投标前，都要去勘察施工现场，勘察的主要目的是测量现场标高，计算土方工程。同时，综合考虑工程所处的自然地理条件。据悉，我公司在成都开展的一些项目是在山上，不利于机械施工，很多工作如材料搬运等主要靠人工，因此投标取费就要相应在人工费上提高。又如，某工程地下水位较高，基础底标高又在地下水位之下，该工程拟于5月份开工，而气象资料显示5月份是该地区降雨量最多的月份，因此投标时就要注意报价有没有考虑基础施工的降水费用。

>道三：书面文字—— 落墨为准，口说无凭

投标结束后，预算人员要注意甲方书面文字的整理，如果有牵涉到施工范围，图纸变更等说明的文字，最好将这些都体现到投标编制说明上。如在做包头东路园建、水电修复工程结算时，甲方投标给的施工范围包含环岛之南的范围，而我们投标书上并没有计算这部分工程量，甲方认定我们属丢项，后来才得知，不是我们预算人员丢项，而是甲方当时只是口头上说南边的范围暂时不用报价了，但要注意，甲方只是口头，而并没有书面文字，如果当时向甲方要了一份书面文字，并且是盖章的书面文字，那后头，就会少了这许多的枝节。当然，如果出现甲方就是不配合的情况，那么，投标人员在编制说明上将报价范围写清楚，也不失为一个补救之策。

在预算人员与项目经理交接工程时，详细交接与甲方之间的书面文字也很重要，比如施工图纸某些部位做法已经改动，但只是文字上做说明，如果工程人员不注意，很可能就按图施工，造成损失。另外，投标的主材价格最好要打印一份，交付给采购人员，这样采购人员在采购材料时就可以有的放矢，有个参考的价位。

>道四；低价中标——不可一概而降

目前，大部分工程都是以低价中标，因为合理的低价，能排挤其他竞争对手。而中标后，设法做更多签证单又成了施工方获取最大利润的主要方式。这就存在一个矛盾，如果中标的总价是以降低每个分项工程的综合单价取胜，后期签证单的综合单价必须按照这个价格走，那么获取最大利润的可能性就降低了，而如何降低总价则很大程度上影响到后期的结算价款。对此，预算人员可为大有“空间”，凭借丰富的造价管理能力，结合施工经验，统筹全工程，详尽每个分项的施工工艺、工作内容及施工措施，首先找出哪些分项发生变更的可能性大，哪些不会发生变更，然后，对于可能发生变更的分项，相应提高该分项的综合单价，而降低总价，主要靠那些不会发生变更的分项工程。以此，粗细结合，才是低价王道的精髓。

>道五：细研合同——防陷进 防霸道

通常，工程合同都是由甲方起草，因此作为施工方，一定要仔细研读关键的合同条款。首先要注意结算方式，是单价包死，还是总价包干，因为结算方式不同，签证方式也会不同。其次是变更签证的条款。如这次包头工程结算，除了保利花园三期d区工程，其余工程对变更签证都有一个条件设置，即：分项工程的工程变更签证、设计变更签证增减工程量的定额直接费在XX元以内（含XX元），甲方不另支付费用。分析这个条款，要注意两个词语：分项工程和定额直接费。何谓分项工程，它是施工图预算中最基本的计算单位，是组成分部工程的基本元素。而我在做结算中，发现有的签证把绿化和园建做成一个面单了，其实这是两个分项工程，若恰好每个分项的直接费都不到XX元，虽然形式上组成一个签证，但到结算也是通过不了审核的。而什么是定额直接费呢？它是指施工过程中耗费的构成工程实体和有助于工程形成的各种费用，包括人工费、材料费和机械费。在此，我认为甲方偷换了概念，因为现在使用的定额手册是XX年编制的，人材机是按照当时的价格水平，甲方则就将定额直接费定义到XX年的水平，而施工方则认为定额直接费是调整后的人材机价格。另外，要警惕合同中的霸王条款。如上述合同写的定额直接费XX元以下不另付费用，绝对的霸王条款，其实仔细阅读合同，类似的条款还有很多，如规定甲乙双方权利与义务时，合同上写“甲方有权根据乙方工程进度调整承包范围，乙方不得有异议”，对此，施工方一定要引起注意，以免给后期工作带来不必要的麻烦。12公司投标竞标工作总结

>道六：签证面单—— 要严谨且全面

在做结算时，经常会遇到一些模棱两可的签证单，弄不清楚工程变更的具体内容。一份好的工程签证面单，首先就是工程变更内容要清楚，不用含糊不清的词语，全部工作内容要体现，并附具体的工程量。举一例子做说明：根据甲方要求，我方对13#别墅前入户铺装进行变更，增加铺装量为：烧结砖、混凝土，天然级配1，608m2。问题如下：首先烧结砖没规格、混凝土没型号；其次内容不全面，没体现出挖土方，素土夯实，粗砂层等工作内容。而恰是这些问题，带给了结算很多不必要的麻烦。

>日常道：功在日日，验收结算，省时省力

包头项目，8月接手，但直到12月中工作才算基本结束，耗时之长，几乎等于工程施工的时间。分析原因，甲方有意拖延是主原，其次，有两个经验或者说，教训，也是值得大修为的。其一、相关工作人员配备不齐。对于我公司来说，正处于发展时期，各地开展项目很多，因此保证每个项目八大人员齐全似乎不太现实，但保证每个项目有一个类似文员的工作人员还是有必要的，集做资料、画图、做签证面单等工作为一体，信息汇集，条陈管理，保证事半功倍；其二、关于竣工图纸，尽量不要等到工程结束时才开始画，尤其水电的竣工图纸，管线都是埋在地下，作为水电工长，每做完一道管线工作，平时就要在图纸上画出，否则，后期，将必然出现失误。

论“道”至此，终于算是一个篇章了。抬头，迷迷糊糊发现已经是凌晨两点。谨想当年佛祖写就万言经书是何等的苦事。看来，修行之事，只能是终身之功，断没有莫日之法啊。

**经营科投标工作总结11**

从事消防投标工作已经一年多，再过几个月就整整两年了！犯了诸多的错误，有了很多的感悟。现总结如下：

投标是一个项目的开始，这个项目能否拿下，关键在投标工作的好坏。首先是搜集招标信息，一般公司会有专门的市场部，他们负责项目招标信息的搜集整理，跟进、回访等工作。在市场部把搜集的信息汇总整理分析之后，觉得那些项目可以投有中标的可能性，可能性有多高等，出一个详细的不同等级的投标名单。根据投标名单就可以安排合适的投标团队跟进。

招标公告发出之后，立即组织相关人员报名。大型、正规的招标会有一个资格预审，这样是为了筛选出有资格有能力潜在的中标单位。在报名前要仔细阅读招标公告中关于报名所要具备的条件，须带资料等。按要求准备好各种资料，以免报名出现错误。报完名拿到资格预审文件之后，首先仔细研读资格预审文件，了解资格预审文件在制作、密封、投递、评分中的各种要求。在制作资格预审文件是一般需要公司的基本资料（营业执照、资质证书、组织机构代码证、税务登记证、安全生产许可证、三标、资信等级证书、项目经理证、技术负责人、五大员、公司业绩合同。一般业绩合同会要求是近三年，金额不少于多少的相似合同，有些甚至要获奖的业绩。资料齐全之后就可以按资格预审文件要求的格式开始做标了。做标时严格按照资格预审文件给出的格式做，不能更改格式。标书做好之后就要签字盖章了。一定要仔细，因为各种表格、文件太多，很容易签错，盖掉，所以弄完之后一定要重新重头到尾再每页翻一遍。封标时一定要看清要求，不然一旦封错就废标了。

资格预审通过之后才能购买招标文件。拿到招标文件之后跟资格预审一样首先也是研读，了解要求、找出不明白之处。图纸和招标文件一般是一起发出。拿到图纸后抓紧时间进行统量，找出图纸存在的问题。把图纸算出的量与甲方提供的清单量进行对比。把清单量少的项单独列出。

招标答疑会：把招标文件中存在的疑问，图纸中的疑问，招标清单中的疑问整理成答疑文件提交给招标代理机构，请甲方在会上给予答复。一般踏勘现场很少。投标文件制作：因为已经做过了资格预审文件，投标文件综合标部分就十分简单了。主要是技术标部分与商务标部分了。

商务标：在进行图纸量与清单量对比时能够发现以下几个问题。

1、清单量比图纸量低的，以后可能要变更的会增加。

2、清单量比图纸量高的，以后可能要变更的会减少。

3、清单量有而图纸量无，不属于消防系统的。

4、清单量无而图纸量有，属于消防系统的。

5、清单量中有部分工程量可能要分给别人做。

针对以上问题，在做预算时就要采取相应的对策。

1、当出现1这种情况时，在签合同时就要尽量签成据实结算的合同。因为在变更之后的量会增加。我当初在投标时就要考虑到这一点，在投标时把这一项综合单价适当报高。结算时总造价的增加就比较可观了。

2、出现2这种情况时，就把1的对策反着来。但是也不能太低，在成本左右徘徊，如果设计一旦改动变大，变成增加会造成不小的损失。所以在对待第1、2种情况时一点要看准，这需要丰富的工程经验。

3、针对3这种情况，在做预算时的对策是只套定额，而且还要很“便宜”的。不报主材单价。在决算时这部分肯定是要被拿出来的，以免对总造价有大的影响。

4、出现4这种情况时，就在招标答疑中提出，不过一般甲方提供的清单在漏项这一部分会根据情况给予增加。如果是量的问题甲方一般不予增加的。

5、5这种情况的处理方法与3的处理方法有一点不同，就是要报主材单价。价格要报低，在成本左右徘徊。这两种情况的处理方法虽然差不多，但是存在着本质的区别。5这种情况中这项本来是我方做的，但是由于诸多原因（招标是在主体已经开始施工之后或其他原因）被总包做了。而3就不属于我方。只是由于造价公司在编制清单时出现错误导致的。其实从这个侧面也能说明审计和决算的重要性。

以上这几种只是常见的几种问题的对策，但也不一定，具体情况具体对策。做预算，做预算，其实预算就是做出来的。你想报多少都行。主要是甲方那边愿意出多少。商务标是一项要技术、经验、很认真仔细的工作。一旦出现错误很可能导致重大损失。

技术标主要是注意一下几点。

1、是否是暗标形式。暗标要求比较严格：字体、字号都有要求。全文不能出现投标单位名称等能知道投标人身份的记号。装订按统一要求。

2、本次招标的各系统的具体施工方案是否表述清楚。整个施工流程安排是否合理，各种措施方案能否合理，有效的运作。

3、招标文件要求的各分部方案是否齐全等这些都是评分的关键，在技术标上尽量不要丢分。

标书制作完之后就要封标了。要认真仔细的看清招标文件中关于封标的要求。做到不漏项，理解无偏差。

标书制作完之后一定要在投标截止日期之前送递到投标地点。投标时委托人要携带授权委托书、身份证原件及复印件。开标会一般在上午的9点半举行。首先是检查各投标单位到场情况，如有单位在投标截止时间时还未送到指定地点，就被视为自动放弃投标，投标保证金不予退还。

开标会的流程：主持人介绍项目情况，到场人员，检查密封情况、开标、唱标，评标。整个会议大概在一到两个小时结束。项目的成败就在这一两个小时决定。其实跟考试出不多，平时多努力，考场上就没问题。投标也是，做标时仔细认真，把成本做细做好，多创新降低成本。这样企业才有竞争力。

**经营科投标工作总结12**

今年，本人主要进行工程招投标、预结算、对外合同签订、对内分包合同签订等工作的最后把关，现在，我将过去一年的工作总结如下。

>一、工程招投标工作

4月份，针对山海路提升改造工程的投标，带领部门人员，认真、反复学习招标文件，熟悉招标文件中的各种条款，认真核对工程量清单，确定报价，并中标本工程。

5月份，大南山道路提升改造工程，本工程是由多个分部工程组成，包括：路灯照明、市政设施、园林绿化等，带领部门人员认真核对工程量清单，确定报价及投标策略，并一举中标。

6月份，成龙线道路提升改造，本工程属于区属重点工程，由排水、慢行步道、小品、园林绿化等多个分部工程组成。本工程招标程序分为资格预审和正式投标两个过程，为能顺利进入正式投标阶段，与部门人员一起核对资格预审资料，确保无误。进入正式投标阶段，制定投标策略，最终中标本工程。

7月份，莱山区绿地养护管理工程，为能中标本工程，带领部门人员一起，共同检查资格审查资料、制定投标策略。并在领导的支持下，中得本工程最大的一个标段。

8月份，车辆租赁，领导多次考察市场，确定车型，并与车辆供应多次探讨价格，制定投标策略，最终中标。

9月份，莱山开发区绿化养护单位采购，为能中标本工程，带领部门人员与项目经理认真踏勘了所属绿地，制定了完善的投标策略，最终中标本工程。

7月份，对单位水车采购工作，带领部门人员及时与招标代理沟通，选定供应商进行询价，最终确定中标单位，完成单位领导交给的任务。

8月份，车辆采购工作，带领部门人员及时与招标代理沟通，选定供应商进行询价，最终确定中标单位，完成单位领导交给的任务。

>二、合同签订工作

对外签订施工合同，斟酌合同条款，将不利于单位的条款与建设单位进行协商，减小单位承担的风险。

对内与施工单位签订分包协议，做到一工程一协议。

>三、工程施工进度及预结算工作

带领部门造价员，对工程进度与工程结算提报，进行把关，对部门造价员的专业能力水平的提高起到关键作用，在空余时间，督促部门造价员学习造价相关知识，使部门造价员的能力水平得到进步。

在结算过程中，认真复核签证单等的真实性和时效性，对于一些含混不清的问题与现场负责人进行了充分的沟通复核。

>四、存在的问题及改进计划

今后将在各项目开展前及时和相关科室沟通，积极参与图纸会审、施工等过程中，以便于后期减少变更，更好的达到成本控制目标。

新的一年意味着新的起点，新的机遇，新的挑战。我将带领部门成员决心再接再厉，使工作更上一层楼。

**经营科投标工作总结13**

在生产经营拉练月期间，我科根据厂的总体安排部署，紧紧围绕保持设备稳定运行这一中心环节，从加强点检、备件管理、检修协调、技术措施、深化考核等几方面入手，深入开展设备管理基础工作。

>一、高度重视，合理计划

6月29日，我科根据厂领导在拉练月动员大会上的指示，召开全科人员会议，认真贯彻拉练月的具体精神，分析公司所面临的形势以及我厂所肩负的重任。为确保我厂“保供增效”总目标的顺利实现，制定了6项具体措施，并规定了严明细致的管理考核办法，要求全科人员鼓舞士气，鼓足干劲，为一线生产部门做好服务，确保各类设备稳定运行，检修安排准确合理，备品备件及时供应，圆满完成拉练月中机动科所承担的各项任务。

>二、落实措施，真抓实干

为保证拉练月任务的顺利实现，机动科对所制定的措施认真落实，对各类重点设备加大点检力度，做到每天巡视与岗位、维检人员随时沟通，全月供下发事故隐患整改通知单8份，现场通知维修人员处理设备问题15次，应检修及岗位员工要求检测鉴定设备是否正常50余次。与此同时，对一些长期以来困扰生产的问题给以了解决，这其中包括高线4台提升泵出水量严重不足，棒材3#除鳞泵油温过热，空压机后冷积碳堵塞，致使风温高等很多技术问题。除此之外，专业管理人员利用专业技能主动调度协调备品备件，满足检修需要，如4000m3汽轮鼓风机2#凝结水泵前轴承损坏，陈静洋同志多方联系后无同型号轴承，根据自己的工作经验找兄弟单位拆借替代轴承，保证了水泵抢修的顺利完成。备品备件的管理负责人员还将各类物资的采购到货情况汇总，与各部主管设备的领导和材料员进行反馈，使他们心中有数，合理安排各项设备的检修时间和检修进度。

>三、各负其责，努力工作

在整个拉练月期间，全科人员不计报酬，主动放弃周六、周日的休息时间，坚守工作岗位，到生产现场指导协调工作。在生产紧张、抢修设备时，许多同志加班加点，日夜工作在生产第一线。如：7月15日20：30分6#锅炉引风机振动速度加大，而3#炉启炉不顺，专业点检员XXX不顾身体不适，主动请缨，每隔十分钟就检测一次引风机运行状况，直到第二天八点其他同志接班后才回家休息，从而避免了6#炉事故的扩大。7月24日22：10分，1#汽轮鼓风机仪表箱失火抢修，从家中赶来的李遂安主动与仪表组的员工们一起布线，查找隐患，分析原因，为1#机恢复正常的安全生产赢得了时间。其他同志在检修抢修中，都能主动为一线服务，主动将备品备件、检修材料送到现场等等。

>四、发挥优势，深挖潜力

机动科是专业技术人员较为集中的科室，在拉练月的各项工作中，我科积极发挥这些技术人员的专业优势，解决生产和检修中的技术难题。在工作中，专业管理人员除完成技术系列规定的任务外，对生产中的各类技术问题，只要是不涉及到设备停运，影响正常生产的情况，都主动与维检和运行单位进行联系，并做好协调以及检修后验收工作，确保了在线设备的正常运行。

整个拉练月期间，在全科人员的共同努力下，虽然取得了一些成绩，但是也暴露出了很多问题。

1、对于新设备的技术性能、内部结构掌握方面还有欠缺。这中间固然有生产厂家图纸提供不全，涉及到技术保密等原因，但是也说明我们的专业管理人员的技术能力还有待进一步提高。

2、一些备品备件的准备供应还存在到货不及时的问题，对于公司采购部门的催促力度还要加强。这还体现到由于新设备的增加，各类备件型号收集困难，对于各类易损部件的认识亟待加强。

3、在工作中程序化固然重要，但也容易犯经验主义的错误。例如1#汽轮鼓风机仪表箱着火，起因就是因为进汽压力表内弹簧管老化疲劳所致，但是根据以往规定，此类元件不在校验范围内，这说明我们对此类项目的管理还要细化和周密。

4、由于各种原因，检修计划的完成情况不是特别理想，今后对于设备检修计划的执行情况和督促力度还要有所提高。

为深入加强设备管理基础工作，保证动力设备的`长周期安全稳定运行，我科将在今后的工作中在以下几方面予以不断加强：

一、继续以“点检定修”为中心，提高检修质量，缩短检修时间。在今后的工作中，我科将继续按照“点检定修”的工作思路和工作方针，根据公司各生产单位的停产检修时间和我厂设备运行的实际情况，以点检定修为主，辅以计划检修相结合，合理安排检修计划，监督和验收好检修工作，督促检修进度，确保检修质量，保证备用设备完好率，延长在线设备的使用周期。

二、加强技术学习，不断提高管理人员的业务水平。

组织技术人员不断加强专业技能的学习力度，提高处理各类问题的能力。随着动力的不断扩充，新设备的不断增加和新技术的不断应用，各专业技术人员所拥有的知识也需要不断更新，才能赶上形势发展的步伐。因此，我们将通过技术系列管理和科里的专项考核相结合，制定机动科人员学习新技术的考核和奖励办法，鼓励督促员工自我加压，求取新知，满足生产发展的需要。

三、加强对各项设备非正常问题的前瞻性管理，杜绝此类事故再次发生。通过对1#汽轮鼓风机事故的总结，我们将对以往不进行校验的部件统一进行校验，并形成一项长期固定的管理模式。由此拓展开来，我们还要对于此相似的问题进行统一归纳，定期更换仪表元件，保证其正常安全的使用，杜绝此类问题的再次出现。

四、继续深化备品备件的科学管理，满足生产和检修需要。

根据设备运行状况和对生产影响的重要程度，在保证正常生产的前提下，平衡好资金使用，尽量减少资金占有量，盘活调度各部的备件，提高备件使用周转速率，降低无效库存，并向领导和各部及时反馈备品备件的情况，保证各项检修工作的顺利进行。与此同时，及时了解和掌握公司兄弟单位的备件储存情况，以便在设备抢修中随时进行拆借，满足生产和维检的需要。

前事不忘，后事之师。我们要在今后的工作中举一反三，总结在拉练月活动中的经验，改正不足，吸取教训，查找自己工作中的弱点和缺陷，搞好设备管理基础工作，保证设备稳定运行，为动力的长远健康发展做出更大的贡献。

**经营科投标工作总结14**

>一、横河林场林地基本情况

海拔高度在732米至20\_米之间，相对高差1288米，地貌属大起伏侵蚀中山，林地坡度大多在30°以上，营林技术人员工作汇报。年均气温℃，年降水量700-800mm，多集中在7-9月份，表现为春季、夏初、冬季干旱少雨，降水严重不均。土壤为山地褐土、山地棕壤，土壤组成以沙壤为主。森林植被中乔木以辽东栎、油松、华山松、栓皮栎、侧柏为主，灌木主要有胡枝子、虎榛子、绣线菊，黄刺玫、连翘、荆条、山桃、忍冬等。国有经营总面积233917公顷。

>二、天保前营造的人工林情况

“天保”前营造成功保存下来的人工林有公顷，主要为上世纪六十年代和七十年代所营造和八十年代更新造林营建。树种以油松、华山松为主，至现在表现出的生长状况非常优良。分析其成功的因素：从客观上讲立地条件较好，土层厚度在40cm以上，造林坡度较缓，多在30°以下，降水相对较多，显著特征表现为各沟小溪潺潺，各河流水哗哗。主观上讲一是时值计划经济、政治挂帅时代，盛行集体制，人们思想单纯，不过多地追求经济利益，劳力充沛，人工成本低廉。同时由于周边村民的收入捉襟见肘，能够参加该项劳动增收，凸显得非常重要，作业人员能够参加此项劳动感到很荣幸，由此对作业人员的组织管理变得容易。二是当时林场的体制属全额事业单位和以生产木材为主要经济收入的自收自支的事业单位，职工工资有保障，不为担心无工资而谋求生计，可一心一意搞工程，工资资金可以足额投放使用。三是牲畜兼归集体，牧畜人员相对固定，尽管法律法规不健全，然而在政治挂帅，遇事上岗上线的政治形势干预下，人们的觉悟很高，不让进造林地放牧，就决不去放牧。对于造林工作相对来说管护工作变得轻松，为造林保存率提供了很好的环境。四是造林技术运用适当。首先是树种适地。其次是能够严格按规程实施，头年先预整地，为次年栽植打下了很好的条件。其三是造林密度大，为造林后保存成林提供了很好的保证。五是施工作业人员的吃苦敬业创新精神很强，不偷工减料，不弄虚作假，工作汇报《营林技术人员工作汇报》。

>三、天保以来营造林情况

天保实施以来，横河林场累计完成造林26383亩，虽然取得了不小的成绩，但是还存在许多不足。究其原因：客观上讲首先是造林地立地条件太差，显著特征表现为严重缺土，土壤瘠薄，土层厚度多在40cm以下，且多为岩石风化物，相对较好的宜林地在天保工程实施以前已实施造林。现在所实施的植被恢复造林地中，土层厚15-20cm的地块约占40%，土层厚30cm以上的地块约占10%，风化物、岩石类地块约占50%，且土层厚30cm以上的地块上着生的灌木盖度达80%以上，并分布在岭瘠上部狭窄地带。整个造林作业地块坡度都在30°以上，极不利蓄水。其次是气候变暖，降水不均，严重影响造林成活率。以前的潺潺小溪不见了，河流日显干涸即是干旱的典型表现。其三是造林投资严重不足，不能适应时代要求。

主观上讲：一是计划任务突然，无中长期规划，思想准备不足，仓促上阵。二是苗木储备不足，面对大的造林任务只能调苗，影响苗木质量。三是初期造林树种选择不当，大规模的山地造林选择主栽树种刺槐，不适宜造林地立地条件要求，导致失败，加大了造林成本。四是完任务交账观念及追求造林期的经济效益思想影响造林质量。由于观念的问题，无长远打算，致使长远的经济效益未能深刻考虑，由于追求造林期的经济效益，从本来就不足的投资中还要节省出钱来用于弥补天保经费不足的困难。造林中省工减料，一是苗木质量合格率不达标，二是整地、抚育质量不过关或不到位，施行随整随栽法，整地质量无法保障，从而影响了栽植质量。三是淡化或忽略抚育，影响苗木后期生长。四是低投资只能雇用低能体弱的作业人员从事植被恢复工程，加之物价不断上涨，社会工资飙升，强壮劳力不屑于从事该项工作，作业人员素质不能很好地适应工程要求。由于四者的原因，直接导致质量下降，即使苗木成活了，也因小的生存环境不佳，幼苗生长缓慢。五是林牧矛盾未能得到很好的解决，无序放牧践踏啃食幼苗时有发生，影响造林保存率。六是野兔、山羊危害的防治经验不足及防治措施不力影响成活保存率。七是作业设计的指导性和科学合理性存在不足，不能很好的\'指导工程实施。

>四、横河林场现存荒山情况

现存的荒山准确地说应称为暂难利用地，且分散不集中，土壤多为岩石风化物和粗砂土，土层厚在20cm以上的面积约占30%，林地中岩石、风化物土壤散状分布，坡度大于30°，显著的特征表现是缺土。

>五、针对上述情况，实现造林效益最佳化之对策

1、遵循宜乔则乔，宜灌则灌，乔灌结合的原则实施工程。

2、造林树种选择：华山松、油松、侧柏、柒树、连翘、山桃、刺玫、荆条等。

3、视立地具体情况采用乔乔、乔灌、灌灌混交。混交方式采用株间或块状。

4、造林作业设计力求切合实际并科学化。对于坡向为阳坡和半阳坡的地块，树种选择华山松、连翘、山桃混交林，以谋求未来采种为目标。随着人们生活水平的不断提高，华山松籽除作为种子外，其食用经济价值很高，对于种子大年而言，其种子价格常常又超过其木材价值。连翘种子作为中药材市场需求量很大。山桃种子用途也很广泛。对于坡向为阴坡、半阴坡的地块营造油松、柒树、连翘、山桃混交林，对于立地条件特差的地块营造侧柏、山桃混交林或以连翘、山桃为主的灌木林。

**经营科投标工作总结15**

我科在院党政领导的高度重视、在院招标领导小组的带领下及纪委的监督下与医院相关部门大力支持与配合下，以\_为统领，以医院发展规划为契机，按照“依法采购、节约资金”的原则，全面贯彻落实好《河南中医学院招标投标暂行办法》之规定，提高工作质量和服务水平，有效预防商业贿赂，截止到20xx年12月31日止，年实现招标支出 万元。为提高资金使用效益、维护医院公共利益、保护招投标当事人合法利益、促进党风廉政建设以及构建公开、公平、公正、和谐的招标环境作出了积极工作，招标工作又跨上了一个新的台阶。现将20xx年度工作总结如下：

招标方面工作：

>一、基本情况

勤奋踏实工作，实现既定目标。

1）、保质保量的完成了20xx年招标工作计划：截止到20xx年12月31日，共计招标项目：48 项、其中工程类招标项目：10项、通用设备：7项、医用设备：31项、议标项目：5项，联合招标项目：3 项。招标金额合计为： 万元 。

其中：工程类招标总金额:万元

医用设备类招标总金额：万元 通用设备招标总金额：万元 2）、保证质量、降低成本、维护医院公共利益，按时完成了年度预算招标工作，确保了医院医疗、教学工作服务。

3）、规范了招标投标程序，与院纪监察室共同进行投标人资格预审。严把资格审查关。实行标准化的招标文件、提高招投标的合法性、时效性和经济性。

5）、发挥政府采购招标资源，利用其统一招投标平台的规模优势和导向作用，确保20xx年度重大项目招标任务顺利进行。最大限度的节约了资金。确保资金有效使用。

6）、做深、做细、做实招标项目的市场采价工作，年内组织招标项目达30多次，标前考察、论证及标后考察多达三十余次。对招标项目的技术参数要求及价格做了最充的了解，准确把握招标动态。

7）、健全管理体制，为进一步完善招标工作，在学习了解学院、一附院、二附院的招投标管理办法的基础上，对我院现行的《招标管理办法》进行了修订，初稿已于10月底交至我院招标领导小组。

8）、做好招标管理的基础性工作，拟制招标文件、发布招标信息、发售标书，组织开标、评标、审标，整理开标会议记录、对已完成的的招标项目进行整理装订，制做成《招标资料汇编》。

9）、贯彻落实《河南中医学院第三附属医院招标投标暂行办法》，按其规定的采购方式开展招标工作，对招标前、招标中、招标后全程进行管理，做到不参与不干扰评审工作。

10）、负责招投标方面政策法规的收集，提供招标咨询服务，处理投标人的问讯、异议及要求，受理供应商的询问或书面质疑，协助纪委监督部门处理投诉事项。与相关科室一起考察论证解决招标过程答疑案例。

11）、协助有关部门对已招标项目合同汇审、整理、签订、实施验收工作，确保各项目的招标无脱节。

加大管理力度，提高经济效益。

今年以来，我院为创三甲整体发展迅猛，招标规模也不断扩大。在时间紧、任务重的情况下，我们在人员少、工作量大的状态下，从科室申请到信息发布、资格预审、标前考察与科室一起修订参数、招标文件的制作、开标、评标、定标、合同签订，环环相扣，没有一丝一毫的疏忽。每次，开标前对将开标的项目进行多方深入了解，合理制定参数，构建的“行为规范、相互协调、公正透明、廉洁高效”的招标工作机制。

>二、主要做法

在校纪委强有力的监督下，将“公平、公正、公开及诚实信用”的原则贯穿于招标过程的每一个环节。在总结以往招标经验的基础上，通过以下三个方面的举措，进一步提高了招投标工作质量，降低了价格。

（一）积极探索，创新举措，进一步规范招标工作。

1、防止投标中的窜标现象，同时减少流通环节，有利于降低虚高价格，实行不定品牌只定技术参数竞争性谈判式评、议标，进行多轮询标压价，加剧了投标商之间的竞争。

2、实施最高限价制。在工程类项招标前，通过招标形式确立两家咨询造价公司对项目进行工程造价，通过科学的方法限定最拦标价，在满足我院项目招标需要的前提下选择价格最低的投标单位中标。

（二）增强服务意识，提高透明度，降低投标成本。

1、针对历次投标过程中，投标单位对招标流程、要求、原则不甚了解而易出现的问题，积极耐心细致地向投标单位答疑，反复强调招标原则、招标过程中投标商应该注意的事项。事实证明答疑增加了

招、投标双方相互间的了解，提高了投标质量，减少了废标、弃标的发生率。

**经营科投标工作总结16**

我县招投标中心，克服人员少，任务重的困难，总共受理各类交易104项，总交易额亿元，其中工程建设项目完成交易业务67项，中标价合计亿元，中标价比预算价节约资金2630万元，国有土地使用权出让地块受理24桩，成交价亿元，成交价比底价增加5805万元，产权交易受理业务9项，成交价万元，成交价比底价增加万元，政府采购（工程类）业务5项，采购价万元，比标底价节约万元。招投标中心建立实现了“政府引导市场，市场公开交易，交易规范运作，运作统一管理”的总体要求，创新政府管理体制，加大资源整合力度，切实降低招投标工作的运营成本，健全我县反腐倡廉防范体系，提供市场化配置平，实现资源共享和优质服务。

建立招投标中心是一项新工作，涉及发改、建设、水利、交通、农业、林业、国土、财政等8个部门，如何做好各部门协调配合工作，理顺工作关系是中心能否顺利运行的关键，我们首先主动到各个部门走访调研、座谈，掌握招投标业务第一手资料，并到市等招投标中心参观学习。

>一、强化法制观念，规范招投标行为。

县招投标中心在工作中坚持刚性与弹性工作制度相结合，法律法规规定要求必须达到的，绝不搞变通，无条件执行，坚持刚性工作制度。法律法规没有明文禁止的实行弹性工作制度，如招投标业务受理、交易证办理，为了更好地服务招投标双方，招投标中心实行延时、预约服务制和即办件制度，多次受到招投标双方好评。

>二、加强对招投标项目监督管理

县政府规定政府性投资项目20万元以上；政府采购符合政府采购限额标准的政府采购货物和服务项目；产权出让以及土地使用权出让（包括矿产资源开采权交易）必须统一进招投标中心交易，县招管办和招投标中心正常组织检查，确保招投标业务应进不漏，进招投标中心所有项目做到规范运作，阳光交易，发现问题按招投标管理制度及时予以处理，5月24日成功地进行我县首次工业用地使用权公开出让公顷，成交价为万元/亩，通过公开竞拍，扩大了我县的知名度，改变人们的观念，提高了土地经济效益。5月31日步路乡二十都港小流域工程二标段评标时，发现所有7家投标人标书错误一致，当场要求投标人分别作出解释。在投标人无法作出合理解释时，经评标委员会调查分析后，一致认为7家投标人涉嫌串标，本次投标无效，要求招标人重新组织招标，坚持招投标工作的公正性、严肃性，维护了招投标双方的利益。

>三、加强中心硬件设施建设，创造一流服务环境

>工作安排

>一、强化中心业务学习，强化中心职能科室作用。

**经营科投标工作总结17**

无意间一回头，xx年即将过去。在感叹时间飞逝的同时也为公司这一年来取得的成绩感到骄傲。我为自己是公司的一员而感到幸运，也为自己能为公司的发展尽微薄之力而感到自豪。在这一年来，在领导的正确指导和同事的全力配合和支持下，我牢记自己的岗位职责，认真完成自己应尽的义务，圆满的完成了领导交办的工作，现就将这一年来的工作情况总结如下：

>一、牢记岗位职责，顺利的完成了在职期间的各项分管工作。

回顾xx年，虽然新签合同额没有达到公司力争的8亿元，但对于公司确保的6亿元的目标还是超过了不少。虽然在工作中出现了很多小问题，但是在领导的耐心指导和自我的细心检查下还是一一做出了修正。总而言之，与公与私，xx年都是一个丰收年。

>二、勤加学习，积极参加各项集体活动，不断提高自身综合素质。

身为经济标编制主管，必须做到业务精通、思想进步、品德高尚，面对困难时积极解决问题，面对诱惑时绝对忠诚于公司。为了不断提高自己的综合素质，我坚持参加公司组织的各项集体活动，并在业余时间参加造价工程师课程的`学习，加强自身知识储备，培养全面发展的能力。

>三、存在的不足和改进措施

一是业务不够精通，缺乏全面分析工程成本分析的能力，尤其是在措施项目费计算方面，现阶段还是依赖曹利副部长来接手这项工作；

二是工作中还存在情绪急躁、粗心大意的情况，在完成上级布置的任务时有操之过急、急于求成的现象，没有达到岗位职责要求做到的足够的耐心和细心；

三是工作沟通能力不足，遇到问题是总是想着自己能解决的就不跟领导汇报，缺乏主动跟领导沟通的自觉性；四是工作抗压能力不足，情绪自我调节能力差。

针对上述种种不足，在今后的工作中我会进一步加强学习业务知识，改掉没耐心不细心的毛病，多跟领导沟通交流，努力使自己更加成熟，早日做到能独当一面，做领导的好助手。

>四、下年度的工作展望

总结过去，展望未来，建宇公司的发展前景一片光明。xx年工作多，任务重，对于我来说也是一种挑战。在以后的工作中，作为公司投标工作的排头兵，我将更认真的执行员工岗位职责的相关规定，充分发挥个人主观能动性，不断学习新技术、新经验，尽自己最大的努力给公司创造更大的利益。

总之，这一年的工作是充实的成功的，如果有做的不好的地方，希望领导和同事们指出，以便及时更正。一年之际在于春，在即将到来的xx年的春天，我将会更加努力，爱岗敬业，遵守执业道德行为规范，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，为公司的发展添砖加瓦。

再次感谢各位领导和同事的支持和帮助，我将在新的一年里继续努力，不断提高自己的专业水平，虚心向大家学习，不断努力，争取再上一个新台阶。

**经营科投标工作总结18**

光阴似箭，如月如梭。瞬间20XX年就过去了，回顾一年来的工作，有成功的喜悦，也有失败的教训，在这辞旧迎新之际，总结一下这一年来工作中的成绩和教训，对于我们下一步工地工作有着极为重要的意义。下面将我招投标部这一年的工作向各位领导及同事做一个简单的汇报。

招投标部成立时间不长，在XX年底才成立，部门成立之前的工作主要依据华润实际情况由阮总亲自指派决定，目前招投标部共有三人：刘智琼、程浩、严密。XX年度招投标部所做的项目有合肥凯旋门、橡树湾、万象城、幸福里；长沙橡树湾、凤凰城项目；宁波余姚五彩城项目；惠州小径湾项目；南宁万象城、幸福里（一、二期）项目；合同总额约为6亿元人民币；其中合肥项目约为亿，长沙约为亿，宁波为亿，惠州为亿，合肥为亿。

具体情况如下：合肥项目一二期共供应钢材万余吨，目前还在继续供应中；长沙项目合同总额约为万吨，到XX年XX月已供应完毕；南宁项目共供应材料万吨，XX年招标工作已顺利结束，合同需求量为6万吨，由两家单位供应，春节结束后开始正式供货；余姚五彩城项目自XX年XX月开始，目前已供应4000余吨；惠州小径湾项目合同总额为亿元，目前已供应900余吨。

近年来通过与华润各大区合约部的工作接触中我们有一些心得体会，我们认为，要做好工程招投标工作。

>首先要做到四个了解：

>一是要了解工程的详细情况，为招投标的工作做好充分的准备。

对工程的地点、开工时间、规模、材料用量、规模、建筑面积、施工队伍等各个方面的情况都要了如指掌，清楚了解情况，做到心中有数。所谓不打没准备的仗，我们只有对工程的情况了解清楚，在招投标工作中才能占据主动。

>二是要了解招投标所有竞争对手的情况。

每个项目有几家公司参与竞标，各单位的具体情况，综合实力，心理底线，竞标决心，这些都要尽量通过各种途径进行了解。兵法说知己知彼，百战百胜。招投标工作大部分都是一个与对手竞争的过程，只有做到对对手有充分的了解，才能在每一次竞标战斗中胜出。

>三是要了解招标方各部门具体情况。

谁是总负责人，谁分管，谁负责议标，谁负责合约等，对招标单位各部门的\'有关人员、部门相关信息，分主次、分轻重缓急的各个击破，掌握具体的、有价值的情报，做到胸有成竹，有的放矢，保证招投标工作的顺利进行。

>四是要了解工程当地的钢材市场情况。

**经营科投标工作总结19**

20xx年弹指间已过。总结我这一年来的工作，只能说是忙碌而充实。一年来在领导的指导、关心下，在同事们的帮助和亲切配合下，我的工作取得了很大的进步，为了总结经验，吸取教训，现将我这一年来的工作中的得与失总结如下：

这一年中我的收获也是满满的。

首先：自己的眼界得到了提高。因为在这一年中自己对新材料新的工艺和制作流程有了很大程度上的进步。特别是大工程的招标、投标、绘图的要求以及最后的报价核算等等有了很大程度上的进步。

其次：设计风格上也有了大的进步和改变。现在回头再看以前的设计真的是太过于单调，而且在创新生也不能大胆的进行，导致整个设计的水平没有发展。经过近一年的揣摩和学习交流，使得设计风格和创新有了长足的发展。

再次：对于工作的安排上也有了很大的进步。以前自己对几个工作同事出现时在工作的安排上很是忙乱，经过这一年的磨合使得我们部门的是团队协作有了很大的提高。遇到问题也能积极解决而圆满完成。

在有长足收获的同时也发现了许多的失误。

第一：在投标时出方案上。一定要出大图，制作精良的册子，不能一张图上拼几个方案或几张图片，这样很可能客户因看不清方案而丢失很好的中标机会。

第二：在分工上一定要明确。只有分工明确，每个人知道自己的任务，他就会积极的愉快的完成任务，而不会出现偷懒等事情的发生。

第三：在加强沟通上——同事之间要坦诚、宽容、沟通和信任。我能做到坦诚、宽容和信任，但在沟通上没能很好沟通导致出现了好多的误会，使得对工作的了解没能及时到位，造成工作质量，和工作效率大打折扣。

总之只有每个人在做好自己的工作之余去尽量帮助同事完成工作，这才是公司长久发展的制胜法宝，最后祝我们的公司像巨龙腾飞，原公司的每一位员工身体健康，快乐工作。

XX部：

2月10日

**经营科投标工作总结20**

半年来，我科在公司的大力支持及主管经理的正确领导下，按照公司的供热十项标准要求，坚持“安全生产、加强管理、节能降耗、提升服务”的工作理念，结合目标任务，强化各项措施。在生产科全体人员的共同努力下，较好的完成了各项工作任务，现就我科上半年工作总结如下：

>一、加强供热管理，确保各项目标任务的全面完成。

今年，根据公司推行精细化管理的管理模式，我们从方方面面入手，加强内部管理，充分调动和激发职工的工作积极性，从一点一滴做起，节约能源，降低消耗。管理上台阶。

（一）搞好设备检修工作、确保冬季供热正常进行。

搞好夏季检修工作是保证正常供热的前提，因此，今年我们规范了检修工作程序，从检修计划的制定到实施层层把关，层层落实责任。检修计划先由各所各岗位人员向所长提供，经所里集体讨论，于3月1日前上报到生产科，生产科组织各所所长进行了集体讨论，经主管经理及总工审核，最后上报到公司进行了讨论。于4月5日将详细的检修计划报送到主管局。

在具体检修工作中，按照“谁检修，谁负责”的原则检修签单，任务包干，责任到人。同时要求各所将检修任务量化到周、月。每周一定期召开检修例会，由各站、所负责人向主管经理汇报检修工作情况，并上会讨论解决实际工作存在的问题。各领导每天带队检查监督各站、所检修情况，并提出整改要求，并及时进行整改。由生产科组织，会同主管经理、总工等相关人员对各所的检修工作进行验收，监督工作进度和质量，确保按期完成检修任务。

（二）加强供热运行管理，确保供热高效，经济运行。

在检修工作中，每个工作日安排领导对各站所班组的检修、考勤、安全等进行监督检查，在检修开始后领导共检查35次，检查出问题11件，均属检修问题。对检查出的问题在生产例会中都已解决。

**经营科投标工作总结21**

经营科在20xx年上半年工作中，在公司领导的正确领导下，严格按照公司领导的要求，任劳任怨，扎实工作，认真完成各项考核，严格落实各项规章制度，努力夯实工作基础。现将工作总结如下

>一、加强考核，努力完成各项任务。

1、核算完成20xx年1-6月份工资总额16084587元。

2、（1）核算20xx年1-6月份全矿掘进单位上半年生产掘进进尺共计米，（其中全煤巷米，半

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