# 2024年招标年终工作总结通用7篇

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2024-11-08

*20\_年招标年终工作总结通用【7篇】通过工作总结可以克服缺点，避免各种工作失误，避免重蹈覆辙，为以后的工作打下坚实的基础，那招标年终工作总结该怎么去写呢?以下是小编整理的招标年终工作总结，希望可以提供给大家进行参考和借鉴。招标年终工作总结【...*

20\_年招标年终工作总结通用【7篇】

通过工作总结可以克服缺点，避免各种工作失误，避免重蹈覆辙，为以后的工作打下坚实的基础，那招标年终工作总结该怎么去写呢?以下是小编整理的招标年终工作总结，希望可以提供给大家进行参考和借鉴。

**招标年终工作总结【篇1】**

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7\_\_个，合同总金额为27，892.22\_\_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33\_\_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\_\_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\_\_吨马铃薯”项目开始，到牡丹江分局搬迁工程和米业公司3\_\_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\_\_吨的生产线，在国内和国外通常都是\_\_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\_\_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6\_\_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\_\_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60\_\_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20\_\_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1\_\_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\_\_国际招标和\_\_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\_\_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\_\_投标人投标的问题。这\_\_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。

20\_\_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。

**招标年终工作总结【篇2】**

\_\_\_\_年就要过去，20\_\_年已经到来。招标代理部在公司其他部门的大力配合下顺利的完成了\_\_\_\_年的招标代理工作。

在过去的一年里，代理部共完成代理项目 38个，累计投资规模1.59亿。随着公司政府采购工程甲级、货物及服务甲级资质的获得，公司招标代理业务的范围也在扩大，现在我们已在市本级政府采购、建筑一级市场、二级市场以及发改委下属的招标平台都开展了代理工作。

在\_\_\_\_年，面对经济危机的大形式，我们将秉承程序规范、优质服务的工作理念，在顺利完成代理业务的同时加强与业主的联系，加深合作。

面对新资质的取得，代理部也积极的进行了准备。从培训方面，在参加相关主管部门举办的培训同时，在部门内部也开展了侧重新政策、法规的学习，及时掌握相关政策导向，为今后的工作做好知识储备。从制度方面，代理部将在已有的部门工作职责；人员行为规范、保密制度；档案管理制度的基础上继续建立健全部门的相关规章制度，规范招标代理工作的程序。

\_\_\_\_年中，我们的工作中也确实还存在着许多不足之处，需要引起重视。当前，建委已经出台了对招标代理机构也违规的处理办法，对于代理工作人员来说，工作上的失误不仅仅会给公司名誉带来损失，严重的还要追究经济及法律责任。这就要求我们的招投标代理工作人员在日常工作中，对于承接的代理工作认真负责，不仅要加强对政策法规的学习，更要保持严谨细致、依法办理的工作作风。

代理部工作的成绩与公司各部门的大力协助是分不开的，在以往的工作中，造价部是我们最有力的后盾，从更专业角度弥补了我们的不足，为我们代理工作的顺利完成奠定了坚实的基础。

在新的一年里，我们将继续努力，与公司各部门鼎力合作，争取作出更大的成绩。

祝大家节日快乐，身体健康。

**招标年终工作总结【篇3】**

招投标代理部组建及运作以来近一年时间，进行汇总，主要作了如下工作：

一、 招投标部的组建工作

1． 3月份开始着手准备招标代理资质的申报材料，于4月份报送到主管部门，10月中旬取得招标代理暂定资格证书。

2．制度上墙工作。在准备材料的同时，制定了一系列公司规章制度，包括公司简介、章程、内部管理制度、内部机构的设置等，同时着手将《招标代理人员工作守则》、《招标代理工作流程图》上墙。

3． 10月中旬，组织相关专业人员参加了省里的招标代理人员执业资格培训以提高人员素质，并积极招揽人才，充实代理部内部力量。

4．10月末，向省招标协会报送会员单位申请表，加入省会员组织。并向省里报送《招标代理机构情况调查表》一份。

5．随时掌握与招投标相关的政策、法规及信息，并整理存档，以备学习。随时上网搜集资料，借为已用。对招投标资料随时进行存档整理，并制定了一套完整的招投标表格及评标报告。

6．\_\_\_\_年11月初，到物价部门办理了招标代理收费许可证，实行亮证收费。

二、 招标工作

1．全过程代理的工程：\_\_\_\_\_\_工程、\_\_\_\_\_\_工程。

2．协助代理工程：\_\_\_\_\_\_工程、\_\_\_\_\_\_工程。

投标工作：\_\_\_\_\_\_工程、\_\_\_\_\_\_工程。

三、 其它工作

1．11月中旬，按市政府采购办文件精神，递交一份政府采购供应商登记备案材料，并报送11位政府采购评审专家。

2．进行甲级资质申报工作，于8月末取得造价咨询甲级资质；在报送书面材料的同时，完成造价咨询网络版的申报入录工作。

3．协助预算部、档案部向主管部门取送文件、复印材料。

**招标年终工作总结【篇4】**

转眼间到公司工作已满四个多月，在这期间对招投标行业有了基本的了解，同时也发现在这个充满竞争的行业，公司人员需要不断提升自己的专业水平与职业道德，才能在市场上保持公司在本行业的龙头地位。

在平时工作中所遇到的问题反映出自身专业知识水平的欠缺，在此之后经过努力的学习，来提高自己的专业知识和业务开拓能力。

一、工作总结

1、之前对于招投标工作了解甚少，以为是一件很容易的事情，真干起来却不如想象中的那么简单。

1）需要了解招投标信息的发布平台，国内有众多的招投标信息发布平台，合理选择平台是一件重要的事情。为此，我们选择一些的平台，例如：北京市招投标公共服务平台、北京市建设工程信息网、北京市财政局以及北京市各大高校网站。

2）了解公司项目具体内容，比如环境科技主要是绿化工程，包括住宅小区、学校、公园等的绿化；机电主要就是照明工程，例如：体育场、路灯等的照明工程。

3）加强学习和研究，及时掌握和收集国家有关法律法规和最新招投标政策信息，进一步提高工作能力和业务素质。在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，这才是我们的目的。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。如果是第四个目的，那么，我们的关系链应做到项目执行的层，否则，难以成功。然而把关系做到层往往是最难的，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，并将招标文件按照合同条件，设计要求，投标要求，参考文件分类。

3）项目投标工作启动，根据业主的招标要求，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（如若不符合，被视为投标人未实质性的响应招标文件的要求，并被视为废标处理）。

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，从而了解业主的招标动态。

二、季度工作重点

1、我处于刚刚学习阶段，对于投标工作，还有很多值得学习的地方，在同事的帮助和悉心教导下，及时做好了各个方面的准备工作。

2、将招标公告中比较离散的信息，收集归类，并汇总各个项目招投标信息及资料的整理工作。

3、各个项目跟进，需要找到负责项目管理层往往是不容易的，不但要注重方式方法，更需要多多跟同事探讨交流，学习经验，来补充自己的不足。

三、未来工作计划

1、加强自身工作能力提升，通过对招投标法律法规的学习，提升招投标工作的法律意识等。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。

2、招投标工作涉及的单位、人员众多，难免会有一些不可预见因素的发生，我们要及时掌握信息，尽量减少或是避免这些因素的发生和发展。

3、通过业务知识的学习、综合信息的掌握，使招投标工作渐渐步入正轨，个人的职业完全进入角色，利用各方有利的资源信息，开展工作。

4、参加本专业考试，如造价员、建造师考试，利用以前学习的基础，加上后续的练习，用知识来武装自己，提升自己。

四、意见和建议

1、拿到标书，要召开投标启动会议，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，并对团队行成压力。

2、将招标文件分发给团队中的相关负责人，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人员。

3、请合作单位负责人配合做好动员及推动工作，让项目团队参与成员放下包袱，团队和谐共进。

**招标年终工作总结【篇5】**

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。

**招标年终工作总结【篇6】**

一、领导重视，各部用心配合

由于各级领导的高度重视，招标采购工作紧紧依靠和配合部门预算和国库集中收付制度改革，今年，我县用心推行招标采购资金国库直接支付。要求加大招标采购制度改革，与部门预算、国库集中收付制度改革相互促进、相互支持、相互配合的力度，凡是使用财政性资金以及财政性资金配合的资金。都务必对照政府集中采购目录，都要向财政部门上报招标采购计划，实施招标采购，未上报招标采购计划擅自自行采购的，财政核算中心拒付项目资金。

二、大力宣传招标采购法，逐步使招标采购走向正规化

我县招标采购工作紧紧围绕大力宣传和贯彻落实《招标采购法》，使招标采购各项规定深入人心，提高全社会对招标采购制度改革的认识，以扩大招标采购规模，规范招标采购管理为重点，不断完善政府的各项规章制度，促进依法行政。我们利用广播、标语等多种形式宣传《招标采购法》，按要求落实招标采购法，按规定执行招标采购法。并制定了《\_\_县20\_\_年招标采购目录》和《招标采购限额标准和招标数额标准》，逐步使招标采购走向制度化、法制化轨道上来。

三、构建监督体系，体现“三公”原则

为了使招标采购项目操作程序进入制度化、规范化的运行轨道，进一步健全招标采购监督制约机制，始终坚持“规范为重”的原则，把好采购审批关，并严格按照招标采购程序组织实施，加强现场监督，重大项目邀请纪检监察、审计等部门全过程参与，有力保证招标采购“公开、公平、公正”，增强了招标采购透明度，避免了操作的随意性，从源头上遏制了消极\_\_\_\_\_\_\_\_现象，确保招标采购成为真正“阳光采购”。

四、全县招标采购执行状况

20\_\_年我县招标采购实际支出\_\_万元，比去年同期\_\_万元，增加\_\_万元。

1、从货物类采购状况看，我们采取了随到随采购的用心办法，想单位所想，急单位所急，严格按招标采购文件办事，按规定程序为单位带给最好的服务，最好的价格，最好的产品，全年共采购次数\_\_次，采购金额\_\_万元。

2、从服务采购状况看：①会议费状况，我们严格按照《\_\_县招标采购资金报帐程序实施办法的通知》和《\_\_县会议经费管理办法》要求，认真审核各类项目，继续实行“走会、看会”，实事求是，灵活掌握大会食、住状况，用心主动与单位配合，搞好会议期间的服务工作。全年共召开二类以上会议\_\_次，预算数为\_\_万元，实际支出为\_\_万元，节约资金\_\_万元，节支率达\_\_；②车辆保险状况。根据文件精神，对全县行政、事业单位车辆实行统一保险，根据各单位车辆保险的实际状况与保险签订车辆保险合同，对个别单位资金有困难的，我们采取灵活机动的办法，与保险公司协商，把保险基数降低到最低，这样，即扩大了保险公司的业务，又维护了单位的利益，今年我县行政、事业单位共保险车辆\_\_台，保险金额\_\_万元，节支率为\_\_；③四大家车辆维修状况：我们为了确保车辆维修质量，重点审查维修厂家的信誉程度，在维修车辆时，我们采取了“货比三家”的办法，并提出合理的保养及承诺，每台车优惠x－\_\_。今年维修小车\_\_辆，维修金额\_\_万元，节支率\_\_。

五、控购工作不能削弱，只有加强

20\_\_年我县控购工作，继续按照省政府、省控购办文件精神要求，认真审核资金来源，个性对企业拖欠职工工资的不预审批，对资金不落实的不预审批，凡贷款购车的不预审批，重点控制行政、事业单位的公款消费。严格按照招标采购制度，行政、事业小汽车都纳入了招标采购，全县今年购置小汽车zz辆，透过我们的努力，控购工作职能不能削弱，而且得到了加强。

总之，一年来，我县招标采购工作虽然取得了一些成绩，但还存在必须的差距，我们决心在新的一年里，将依据“规范操作，循序渐进，协调发展，开拓创新”思路，以规范管理为重点，力争进一步拓宽采购领域，加快工程采购步伐，加大招标采购制度专项检查力度，提高自身的政治素质和文化修养，促进我县招标采购工作健康有序的发展。从而促使大家进一步地做好招标采购这一阳光事业。

**招标年终工作总结【篇7】**

我加入招标部门半年不到，在这半年里我学会了很多，现在我就对招标代理业务和公司招标部的管理和运作说一说自己的一些看法，如有不妥之处请见谅。

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。

在这半年里，我以提高自身水平为目的，以招标工作的腾飞为目标，在完成项目的同时，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同步提升。在新的一年中，为更好的完成工作，我会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。

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。要认识到一些重要的日常礼节，与业主、评委、招标办人员与投标人沟通时的态度等细节问题。通过不断的自我完成来是工作完成的更好。

再谈谈我对提成制的看法。我觉得提成制度可以最大的调动我们的积极性，多劳多得，\"好劳多得\"等制度可以让我们全身心的投入工作，但是有利有弊，提成制意味着项目负责制，这是一个需要一定时间才能出来的制度，工程的分配我觉得是一个大难题，谁多谁少，谁易谁难，可能影响一个部门的团结，所以这个要谨慎。还有就是项目负责制要求一个人对项目代理全过程仔细再仔细的管理，而现在我们部门一个项目基本每个人都有参与，有时候一个人管理可能疏漏，或者对某个环节比较不熟悉，比如我对预算这环节比较薄弱，这也是来年我重点要学校掌握的，所以我觉得在实施项目负责制的时候，可以以2个人为一个小组负责一个项目为过渡，这样可以减少发生错误的机率，也可以过以后一个人负责项目打下基础。如果明年没有提成制，我希望我的工资在3000—4000左右，年终奖在2万左右。

20\_\_年过去了，在这一年里我的工作基本完成了，但离要求还有一定的差距，我将不断地总结经验，加强学习，更新观念，提高各方面的工作能力，以脚踏实地的工作作风，求真务实的工作态度，积极创新，更好的完成工作。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！