# 央企地产招标工作总结(热门28篇)

来源：网络 作者：流年似水 更新时间：2025-03-08

*央企地产招标工作总结1一年来，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...*

**央企地产招标工作总结1**

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！

**央企地产招标工作总结2**

20xx年1至10月，全市整体房地产投资额340亿元，比去年增长，施工面积6466万平方米，比去年增长，新开工面积 万平方米，比去年增长，竣工面积1083万平方米，比去年增长，虽然受4月房产新政影响，销售节奏一度明显放缓，成交量下滑，特别是4至7月更是相对平缓，但进入8月销售开始回升并呈逐步上升势头，销售均价保持稳中略升。200x年，宏观政策将继续调控房地产市场，政府亦将根据调控的效果适时推出跟进政策，以促进房地产市场健康、稳定的发展。但同时我们也清楚认识到，市场的发展及消费者的目趋理性，已经催生了品质时代的来临，只有以“品质”作为核心竞争力才能成为末来市场真正的赢家。面对激烈的市场竞争，能否在新的一年里继续保持强盛的发展势头，实现公司跨越式的发展，工作再上新台阶，将是对我们工作的严竣考验。为此，集团公司经慎重讨论，特提出20xx年工作计划如下：

>（一）指导思想

以经济效益为中心，通过认真研究产品、研究技术进步、研究市场，加大创新力度，使项目品质具有前瞻性和差异性，使公司的经济效益和社会效益得到提升。

>（二）目标计划

计划全年新开工房屋总建筑面积约15万平方米（其中：聚信广场项目约8万平方米，龙头寺项目约7万平方米），计划实现销售2亿元。

1、聚信广场项目：

计划3月基础开始施工，12月底裙房部分竣工并交付使用，塔楼主体结构基本封顶。

计划全年完成一期商业总面积80%的招商量。

计划全年实现销售收入亿元，其中：商业部分完成一期可售单位70%销售量，公寓部分完成可售面积50%的销售量，c栋住宅完成可售面积70%的销售量。

2、龙头寺项目：

计划3月开始土石方施工，6月开始土建基础施工，12月底前完成因高压线影响而不能施工外的大部分土建并交验，市政道路及中央景观公园形成，完成住宅部分的规划设计，并积极争取协调好高压线拆迁实施方案。

计划全年完成市场己建成部分80%的招商量。

>（三）工作措施

1、进一步改革和完善企业管理体制和经营机制，根据项目及公司发展的需要，及时调整经营班子，合理调整和完善现行机构设置及人员力量的配置。

2、以市场为导向，强力推进项目运作。

“聚信广场”及“龙头寺”项目前期工作大的障碍已在200x年基本扫除。因此，在200x年的工作中，我们必须集中精力，将两个项目作为公司的形象工程进行打造，全力以赴抓好项目的建设、销售及市场招商工作，并力争运作出一两个亮点出来，使企业品牌及公司形象能得到较大提升。

首先是围绕项目品质的打造进一步加强对产品的研发工作，加大与设计单位的碰撞和沟通力度，并采取各种有效措施加强市场调研究及产品的自身研发，确保项目品质具有较强的市场竞争力;其次是要组织强有力的班子，加强项目施工过程各个环节的建设管理，保证项目高质、高效按计划推进;三是要加强和做好市场调研，制定切实可行的营销推广及市场招商方案，搭建好营销及招商队伍，加强营销及招商人员的业务培训，加大销售及招商工作力度，保证项目销售及招商计划的顺利实现。

3、切实加强企业内部管理，提高企业整体战斗力。

进一步完善企业规章制度，加大企业各项规章制度的贯彻执行及监督检查的工作力度，使公司日常工作更加有序，更加有效。同时，继续强化对全体员工的教育和业务培训，切实提高员工的思想意识和业务技能水平。

4、加大资本运作力度，千方百计想办法盘活资产，争取在企业融资上取得大的突破，以保证项目的顺利推进。

总之，20xx年工作，时间紧，任务重，但我们相信，只要公司全体员工能够统一思想齐心协力，与时俱进、努力拼搏、扎实工作，就一定能圆满完成集团公司下达的全年各项目标工作任务。

**央企地产招标工作总结3**

1、熟悉了解公司各项规章制度

我于20xx年9月进入公司，为了更快更好地融入公司这个团队，为以后的工作打好铺垫，我加紧对公司的各项规章制度的了解，熟悉公司的企业文化。通过了解和熟悉，我为能进入公司这个团队感到自豪，同时也感到自身的压力。在以后的工作中，我将以公司的各项规章制度为准则，严格要求自己，廉洁自律，在坚持原则的情况下敢于创新，更快更好地完成工作任务。

2、熟悉项工程的结构，现场情况

作为土建工程师，熟悉和了解现场对以后的工作是相当有利的。为了以后能更好地开展工作，我多次深入现场，对现场的布置做更深层次的了解。在掌握第一手现场资料之后，我查阅相关技术资料，对工程的结构情况进行研究，对以后施工重难点进行分析，对项目的基础形式进行分析，通过研究和分析，我对项目施工管理的实际情况做较为客观的预测，为下一步方案的编制提供了可靠的依据。

3、参加工程部管理制度的修改

为了便于以后工程部管理，我结合公司的要求以及工程部的实际情况，并参考博爱以及其它比较知名的地产企业的相关制度，编制修改了工程部工程管理的各项规章制度，制度的编制有利于明确各个岗位的职责，为工程管理提供保障。通过这次编制，我对项目开发其它专业有了进一步的了解，也使自己下一步工作更加明确。

4、分析20xx年天气情况

**央企地产招标工作总结4**

永坪销售处在销售公司和处领导的正确领导下，认真落实集团公司和销售公司的招标工作精神，严格贯彻执行招标管理相关规定，20\_\_年的招标工作取得了显著的成绩。

一、业务方面

永坪销售处20\_\_年招标业务共计10批次，工程招标业务8次，采购招标业务2次，业务总额为万元。

今年的招标业务中1批次为公开招标，占总批次的比例为10%，邀请招标9批次，占总批次的比例为90%。20\_\_年各项招标业务顺利开展，为我处安全生产和目标任务的完成提供了保障，为我处的快速发展提供了坚实的基础。

二、管理方面

我处严格执行集团公司和销售公司在招标业务领域的各种规章制度，不断加强对招标业务的规范管理。在招标工作中始终坚持公正、公平、公开的原则，招标管理工作不断向制度化和规范化迈进。

一是建立健全组织机构，加强人员配备。我处先后成立永坪销售处邀标领导小组和永坪销售处招标领导小组，全盘负责我处的招标管理工作。从人员配备上来看，包含处领导及各个科室代表，做到了机构精简、成员专业，从而提高招标工作的科学性和效率。目前我处的招标管理工作有永坪销售处招标领导小组全盘负责，由各单位、部门的14人组成，包含了财务、监察等方面的专业人员。处招标领导小组下设招标办公室，负责全处招标工作的日常事务，招标办公室主任由综合办公室主任兼任。为了提高工作效率，在重大项目的招标建设方面成立专项组专门负责，如在开展清罐项目时，成立了清罐领导小组。

二是不断加强制度建设，实行绩效考核和业务监督相结合。我处严格执行公司招标管理的相关规定，出台了《永坪销售处工程建设、物资采购及技术服务管理细则》，对公司相关制度进行了必要的补充，招标工作向着规范化、制度化迈进了一大步。在绩效考核方面，一方面牢牢坚持“比质比价”的原则开展招标工作，另一方面有专门的部门（监察室）负责绩效考核和管理。在业务监督方面始终坚持上级监督和内部监督相结合的方式，同时自觉接受群众的监督。通过加强制度建设，强化绩效考核和业务监督，有效地杜绝了招标工作的违纪和不法现象。

三是加强档案管理和业务培训。我处严格遵守档案管理制度，各项招标工作的相关文件在事后都有专人负责整理和保管，严格按照相关规定装侧存档。通过派人参加公司组织的业务培训和内部组织对相关制度的学习，不断提高人员的业务能力。

三、问题剖析

一是要进一步完善招投标管理的相关制度。参照销售公司的招标管理办法和公开招标要求，进一步加强对邀请招标、竞争性谈判的管理。

二是要加强从业人员培训，提高从业人员的综合素质，推动招标工作高效运行。作为基层单位，我们缺乏专业的招标管理人员，大多是半路出家，自学成才。另外人员专业性不够。我处招标领导小组包含各部门人员共14人，但是缺乏项目成本核算等方面的专业人才，人员的培训工作有待加强。

三是要进一步加强档案管理，积累和保存好与招投标有关的所有资料。

四、20\_\_年目标

20\_\_年我们将继续严格遵守销售公司的招标管理办法，不断加大招标工作力度，提高人员的业务水平，努力健全和完善相关制度，使我处的招标管理工作继续向制度化、规范化迈进，为各项招标业务的顺利开展创造条件，为我处的发展提供保障。

**央企地产招标工作总结5**

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

>一、工作总结

1、业务投标

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

2、备案管理

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

3、分公司管理

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

4、合同管理

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

>二、工作计划和建议意见

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

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

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

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

最后期盼20xx年通过我们共同努力越来越好！

**央企地产招标工作总结6**

最新【精品】范文 参考文献

专业论文

浅谈房地产招标采购管理

浅谈房地产招标采购管理

【摘要】随着房地产行业竞争的日益激烈，投资成本控制成为房地产企业关注的重点。招标采购是投资成本控制的首道环节。本文就如何让招标采购机制充分发挥成本管控作用提出几点个人意见。

【关键词】房地产 招标采购

国家土地管理政策的放开，让房地产行业得到了迅猛的发展。然而，近年来日益激烈的市场竞争和产品同质化的趋势以及政策调的影响下，使房地产业整体利润正趋于下降之势。为了尽可能降低投资成本，实现效益最大化，企业开始越来越重视招标采购对投资成本控制有效果。从工作内容及时间节点来看，招标采购应归属于投资成本控制的事前控制，招标采购结果的优劣将直接关系到投资成本控制其它各个环节的成效。如何让招标采购机制发挥更大的功效，成为房地产企业深入探讨的一个问题。笔者结合工作实践就如何在项目开发中充分利用招标采购机制为企业节约开发成本，有效地提高投资效益发表几点拙见。

一、扩大招标采购在项目开发的延伸面。

大多数的房地产开发企业仅将招标采购方式应用于工程施工单位、重要设备供应商的选取。而对于规划编制单位、设计单位、建设工程主要材料供应商、销售代理商、物业管理单位等都成为招标采购管制的盲区。而实事上，对这些被忽视的盲区实施招标采购，能让企业收到意想不到效果。

首先，规划编制招标能为提高开发效益创造基础条件。以往采用直接委托的方式确定的规划编制单位，不是能力水平不高，就是不了解开发项目的地区特点和实际情况，直接影响开发项目的收益。若能将招标采购机制应用于规划编制单位的择取阶段，通过资质审查选择国内水平能力较高者参加投标活动，并在招标文件明确规划编制内容的全面性要求以及对未中标人方案中优点的借鉴给予相应补偿。不仅能保证设计的先进性、合理性、准确性，避免因项目总体规划的失策

最新【精品】范文 参考文献

专业论文

导致施工过程中发生重大变动。而且还能在最优中标方案的基础上，综合借鉴其他投标方案的优点，最终获得更为先进、合理、全面、优秀的方案。

其次，设计招标能从源头开始降低开发成本。市场经济作用下，设计单位多为重视设计产值，对设计产品的经济性未有足够的重视。而目前，很多企业将精力和重点集中在施工阶段成本控制上。虽然能起到一定的效果，但毕竟“大局已定”，不能从根本上控制住造价成本。加强初步方案设计及施工图设计招标阶段的管理，不仅可以合理降低设计成本，而且能通过竞争激发设计者的积极性，对其设计成果考虑更周密，筹划更全面。从而减少施工中的设计变更，使技术与经济更紧密的结合，可以将造价控制在更加合理的范围之内，第三，材料供应商招标为工程材料质量和成本控制提供坚实的保障。众所周知，材料费在建设工程总造价中占据着大半壁江山，因此，主要材料的成本控制是控制工程总造价的关键。房地产企业将招标采购机制引入主要大宗或高价值材料采购，利用竞争环境产生的比拼效应，实现保品质降成本的目标。

第四，销售代理商招标为投资效益的提高添加一层重要保障。销售代理商是直接关系到项目开发企业产出值的关键性因素。将招标采购机制引入到销售代理商择选阶段，企业能通过投标人充分竞争的结果，选择到一家资质较高、经验丰富、销售方案最优，且销售佣金最合理的销售代理商。

第五，物业招标为房地产开发企业的长期效益提供有效保证。房地产开发项目的前期物业管理单位通常由房地产开发企业选择。物业管理单位服务的好坏，将直接影响房地产开发企业的信誉。若将招标采购机制应用到物业管理单位择取阶段，引入良性竞争，能为房地产开发企业择优选定一家具备高素质管理经验能力，取费合理的物业管理单位，从而为房地产开发企业获取长期收益添加砝码。

二、招标采购工作应做到更专业化、细致化。

很多房地产企业盲目追赶工期，对招标采购流程简化，压缩招标采购过程时间，使得招标采购仅为象征性“砍价”工作。如此粗糙的招标采购成果致使合同具体实施期间，费用签证、合同纠纷源源不断，最新【精品】范文 参考文献

专业论文

造成企业资投成本增加，工程进度受阻，工程质量下降。专业细致的招标采购工作至少应该做到以下几点：

首先，对投标人应进行严谨的资格审查。由于开发时间较紧，房地产企业多采用邀请招标方式。因此，对投标人资格的审查更显得尤为重要。发出投标邀请前，应对潜在投标人进行资质等级、履约能力、以往履约情况、社会信誉、产品市场占有率等情况进行全面的调查了解。

其次，招标文件中应对投标人应用于项目中的主要材料设备的档次、规格、相关技术参数以及材料设备进场验收时必须提供的质量证明文件做出明确的要求。并且要求投标人在投标文件中提交其将应用于项目的主要材料设备品牌名称、档次、型号及相关参数的详细说明。以便于合同实施期间，发包人对进场材料品质进行有依有据的把控，减少合同纠纷，防止承包人以次充好，降低工程质量。

第三，招标文件中应提供详细的施工界面划分。房地产企业通过将项目划分为若干专业工程、若干专业设备进行发包或采购，以保证承包商的专业性。但随之而来的问题是，在交叉作业点上经常出现，重复发包或露发包的情况。因此，在招标文件中明确现场施工界面划分是必不可少的内容。

第四，招标文件中合同格式应对合同计价方式、付款条件、竣工结算条件及结算方式等实质性条款予以明确，以缩短合同谈判时间，降低招标失败率。

第五，定标应该着重遵循合理低价中标的原则。通过招标采购降低投资成本是，房地产企业引入招标采购机制的目的。但过份的追求低价中标，则会造成投标人恶性竞争、恶意竞争，最终导致招标失败或是合同无法履行，影响项目开发进度，造成企业投资损失。因此，在商务标评审中，应该加重对投标人报价合理性、有效性的审核，防止投标人以低于其个别成本的投标赢得中标资格。

第六，增加技术标评审重视度。房地产企业一般着重评审商务标，对投标人拟投入的项目经理是否符合标准要求，配备的技术管理人员是否满足工作建设的需要，施工进度计划符合招标人要求，安全保障措施是否切实可行，设备供应商产品技术参数是否达到实际使用要求

最新【精品】范文 参考文献

专业论文

等等技术因素都不做评审，或是即使评审也不做 定标的参考依据。如此，造成合同实施阶段，项目管理人员现场监控的难度增加。

第七，设立独立的招标采购部门实施招标采购工作。目前，许多房地产企业的招标采购工作由项目管理部或造价管理部人员兼任。由于，招标专业素质低，缺乏招标工作技巧，谈判技巧，造成招标采购效果不理想。

三、招标采购过程管理

由于房地产企业招标采购不受招标投标法约束，而企业自身廉洁监管力度不够，某些工作人员自律性差，加之房地产企业通常采用邀请招标与竞争性谈判相结合的招标方式。造成贪污受贿、暗箱操作现象普遍，为企业带来了严重的经济损失。

首先，企业应该建立并完善招标采购管理制度。通过制度明确企业招标原则，明确分工，明确各层管理人员职责，明确招标流程、招标细节，以规范企业招标采购活动的行为。

其次，企业内部审计部门定期或不定期对招标采购进行审查，审查内容应包括投标人及招标文件审批资料、投标文件、评标资料、定标审核资料等。

第三，引入电子系统辅助招标采购全过程管理。采用招标采购管理系统建立供应商库和招标采购全过程数据档案，并对招标采购全过程进行无纸化、按权限审批流程，可减少人为操作的机会，提高反腐能力和违规操作监控力度。

结束语

加强对招标采购的管理，是房地产企业降低投资成本、提高企业投资效益最根本途径之一。房地产企业应加大对招标采购管理的重视度和对招标采购机制的应用面，找出更有效、更切实可行的管理方法，完善招标采购机制，以使其充分发挥效用。

最新【精品】范文

**央企地产招标工作总结7**

时光飞逝，不经意间20xx年已经快要过去，想想年初的一些场景仿佛还在眼前，现在我们又迎来了xx年的结尾，感谢一年来领导和同事对我的关怀和帮助，现将工作总结如下：

汇报一年的业绩：今年个人共接待客户105组 ，有效客户96 组 ，成交23 组 ，留单率 ，成交率 24% ，回款855 万，外销成交 11 组 ，回款 310 万 。业绩还算理想，8月至12月份中旬在北京xx展厅工作，成交 4 组 。

今年年初面对市场的冷清，我们主动出击，积极应对，在公司领导的决策和带领下，我们积极拉动客户，开拓市场，推出新的优惠政策来激发客户的购买欲，取得了不错的效果。作为半岛的一名老员工，要给新人树立榜样，在日常工作中对新人也要尽力帮助，帮助他们熟练业务，流程，谈客技巧。上半年在自己的个人业绩方面也有了突破，并在x月份参加了北京春季房展会。

下半年x月份，我和刘芳被公司派去北京展示厅，常驻北京。在北京的三个多月，面对陌生的环境，刚开始不是很熟悉，那边由北京世联顾问公司统一培训管理，注入了许多新的营销模式，打电开，下社区，参加营销活动...，下面汇报以下北京方面的情况：共接待24组来电客户，20组上访客户，打电开1500组，成功邀约上访三组，9月份主做芳星园社区，该社区能容纳8000户居民，每天走访派单共累计客户100余组，9月份参加了苹果社区两次巡展活动，宣传本地展厅品牌。9月12日去东二环农展里小区参加活动，该小区附近一块地创下了13年中国的最高地价。x月18日-22日参加北京秋季房展会，接待客户88人，发车18组30人，成交一套。x月2日，组织北京累计客户发车xx7组10人，成交一套。10月12日，参加朝阳公园的活动，给老人宣传人间仙境养生天堂。x月至11月份在北京案场成交二套。

市场分析：

下面汇报下北京方面情况：成绩很不理想，比预期效果差了许多，需要总结的地方很多，在挖掘和把握客户的问题上还需加强。

20xx年的工作有许多收获也有许多不足之处：

1、我的工作技巧还要磨练。比如，我现在的客源及我的工作技巧还需要磨练，加强对老客户的回访，主动和老客户沟通，提高老客户带新客户的数量，努力提高成交量。在接下来的工作中，我要多和自己的客户沟通，定期回访。经常和客户探讨与楼盘有关的市场、环境、地段、价位、增值发展潜力等话题。通过回访和沟通，一方面可以进一步介绍和宣传公司楼盘品质，另一方面能良好的利用手上的客户资源进行销售。

2、与客户沟通不够。加强和客户的交流与沟通，要学会换位思考，与客户交换立场，真正站在客户的角度，思考客户的疑虑，从而更好的打消客户的疑虑，取得客户的信赖，为下一步的成交做好铺垫。

3、接待工作的细节做的不够。接待客户时，要提高自己的接待礼仪，注重细节，仔细观察倾听客户的心声，细心解答客户疑虑。

20xx年工作计划：

第一 要给自己充电，专业化自己的专业知识及对业界房地产项目的充分了解，提高自己的学习能力。虽然在去年的工作中，自己也积累了不少的工作经验，但房地产这行政策变化性比较快。我需要对金融、财经、政府调控政策等方面增强敏感性。如果一个房产营销人员不能及时的掌握政府对房产的调控政策，他就很难再房产销售上作出很棒的业绩。很多限制性的政策需要对客户有个好的说辞，自己只有不断地总结经验教训，不断地学习积累，才能有能力做说客。只有不好的业务员，没有不好的客户，没有销售不出的产品，只看销售人员是否具备销售的能力。

第二 认真接待好案场的每一位客户，做好互帮互助，展现我们的团队力量，发掘潜力客户，努力促成交。

第三 注意日常行为规范，加强自身管理。

新的一年马上来临，新的开始就意味着新的挑战，我们要做的就是拿出100%的状态做自己的工作，为公司的发展贡献一份自己的力量。

**央企地产招标工作总结8**

Xxxxx房地产开发有限公司

--------工程建筑材料招投标流程

采购部根据项目开发总控计划、各专业计划制定材料采购计划，公司相关部门和单位均可推荐供应商，采购部经过筛选及实地考察列入合格“供应商信息库”以便日后备用。采购部现行的招投标流程如下：

1、首先协调工程技术部门提供此次采购工程材料的技术参数、施工安装技术要求，建筑材料的规格、型号、数量等。根据提交材料申报领导，经领导批准后列入采购计划。

2、采购部根据相关部门提供的技术参数编制汇总招标文件。组织各部门对招标文件进行汇签，请各部门对招标文件内容，技术参数等做出确认。

3、采购部根据合格“供应商信息库”或潜在合作意向的单位作为预选邀标单位，并对拟邀标单位进行资格评审，确定不少于三家投标单位。申报领导，领导同意后进行招标文件的发放。

4、通知入选的拟邀单位发放标书，组织答疑，接收投标书及样品。

5、组织各部门进行公开开标及评标，各部门提出评标意见。由采购部对投标价格进行谈判，并提出意向合作单位。组织相关部门对意向合作单位进行实地考察包括工程业绩，了解投标单位的综合实力。

6、采购部就谈判结果和考察报告进行整理并报公司领导，由公司领导进一步对投标价格、付款等条款进行最后确定。

7、由采购部进行合同条款的谈判，双方同意后、组织各部门进行合同汇签，领导审批，最后完成合同签订。

8、跟踪督促合同的执行情况，售后维修、直至合同执行完毕。

采购部

**央企地产招标工作总结9**

>一、主要工作和成效

一是加大宣传力度，提高部门和单位的招投标意识。我们以贯彻《四川省国家投资建设工程项目招标投标条例》为契机，综合利用报刊、电台、电视台、网站、会议、文件等媒介，多途径、多层面、多形式加大招投标法律、法规的宣传力度，进一步提高了部门和单位的招投标意识。今年以来，我们公开进行招标的建设项目，绝大多数都是招标人主动到有关部门进行咨询，衔接招标事宜，自觉接受有关部门的监督。我市的国家投资项目基本实现了公开招投标，部分县（市）区10万元以上的建设项目都进行了公开招标。

>二、规范招标行为增强招投标透明度和评标公正性

对国家投资的项目，我们都采用公开招标的方式发包，严格控制邀请招标的项目。依法招标的项目，均在省指定媒介上发布了招标公告。在招标过程中，大多数项目都采取低价中标的办法，并且不使用标底，或标底（预算价）仅在评标中作参考，评标办法随招标文件一起公开。招标项目的评标专家从法定专家库中抽取，杜绝了部分监督人员参加评标的现象。

>三、加大监管力度，严肃查处违纪违法案件

今年以来，我们进一步加大了对招投标工作的监管力度。一是开展事前监督。要求计划、建设、交通等行政主管部门在项目审批、招标核准、文件备案等前期环节，必须按照有关法律法规规定认真审核把关，否则追究有关工作人员的失职渎职责任。二是暗箱操作。个别招标人针对我们采取的低价中标办法，想方设法排挤潜在投标人，主要表现在：有的针对不同的竞标人，将标段划得过细或过大，排挤潜在的投标人；有的通过提高投标保证金或人为设置其他附加条件等办法，排挤潜在的投标人；有的在资格预审中设立考察分或有倾向性的标准，排挤潜在投标人；有的滥用低于成本的规定，排挤不中意的投标人。

**央企地产招标工作总结10**

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。

回顾即将过去一年，我负责的工作主要有：组织招标文件评审会、负责汇总招标文件主要内容及安排投标工作计划、主持经济标的编制及电子标书成稿工作、组织施工合同条款的编制及其他部门合同会签工作、组织合同评审会、负责施工合同审批盖章及施工合同网上信息录入工作、主持施工合同交底会等。在我任职经济标编制主管的这一年来，对照上级领导和同志们对我的厚望和要求还有很多缺憾，要说取得了一些成绩，主要得益于领导的正确指导和同事们的大力支持和帮助。主管经济标和施工合同编制工作虽然不是件很复杂的工作，但是却需要极大的耐心和细心。虽然在工作过程中承受着很大的精神压力，但与此同时也给了我更上一层楼的动力，让我学会无论是对工作还是生活都要有更大的耐心和细心。

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。

**央企地产招标工作总结11**

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。

三是突出重点，切实加强项目工程的监督检查。县监察、发改、财政、审计、建设等单位在监督检查工作中认真履行职责，明确监督重点，会同县委政府目标督查办对成都市成华区援建我县交通、文教卫生等22个项目推进情况进行督查，已开展实地查看项目3次，发现并纠正存在问题4个，及时要求整改落实，通报督查情况2次；督促所有重点工程项目建设业主签订了《工程建设廉政合同》，同时督促\_门和聂呷、巴旺两乡所涉及乡、村两级组织签订了《县聂呷乡甲居藏寨旅游公路改建工程建设项目廉政承诺书》、《县聂呷至巴旺联网(甲居一村——小巴旺村)村道公路建设项目廉政承诺书》；加强对交通行业s211线瓦丹公路自建段工程建设的督查，每月上报了督查情况；从熟悉工程建设的离退休老干部中选聘2名组建社会监督小组，直接参与项目建设全过程监督，重点监督检查标后业主单位和中标企业按规定履行合同义务情况，确保工程质量和工期，强化社会监督，深受群众好评。

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。

**央企地产招标工作总结12**

20xx年的房地产销售经历让我体会到不一样的人生，个性是在万科的案场，严格、严谨的管理下的洗礼也造就了我稳重踏实的工作作风。回首过去一步步的脚印，我总结如下：

>一、“坚持到底就是胜利”

坚持不懈，不轻易放下就能一步步走向成功，虽然不明白几时能成功，但能肯定的是我们正离目标越来越近。有了顽强的精神，于是事半功倍。持续的工作，难免会令人疲倦，放松一下是人之常情，在最困难的时候，再坚持一下也就过去了。同样在销售中客人提出各种各样的异议，放下对客户解释的机会，客户就流失了。而再坚持一下、说服一下也就成交了。往往期望就在于多打一个电话，多一次沟通。同时坚持不懈的学习房地产专业相关知识，让自我过硬的专业素养从心地打动客户。

>二、学会聆听，把握时机

我认为一个好的销售人员就应是个好听众，透过聆听来了解客户的各方面信息，不能以貌取人，不应当轻易以自我的经验来决定客户“一看客户感觉这客户不会买房”“这客户太刁，没诚意”，导致一些客户流失，就应透过客户的言行举止来决定他们潜在的想法，从而掌握客户真实信息，把握买房者的心理，在适当时机，一针见血的，点中要害，直至成交。

>三、对工作持续长久的热情和用心性

辛勤的工作造就优秀的员工，我深信着这一点。因此自从我进入xx公司的那一刻起，我就一向持续着认真的工作态度和用心的进取心，无论做任何细小的事情都努力做到最好，推销自我的产品首先务必要先充分的熟悉自我的产品，喜爱自我的产品，持续热情，热诚的对待客户。脚踏实地的跟进客户，使不可能变成可能、使可能变成现实，点点滴滴的积累造就了我优秀的业绩。同时维护好所积累的老客户的关系，他们都对我认真的工作和热情的态度都抱以充分的肯定，又为我带来了更多的潜在客户，致使我的工作成绩能更上一层楼。这是我在销售工作中获得的最大的`收获和财富，也是我最值得骄傲的。

>四、持续良好的心态

每个人都有过状态不好的时候，用心、乐观的销售员会将此归结为个人潜力、经验的不完善，把此时作为必经的磨练的过程，他们乐意不断向好的方向改善和发展，而消极、悲观的销售员则怪罪于机遇和时运，总是抱怨、等待与放下!

龟兔赛跑的寓言，不断地出此刻现实生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径。一遇挫折就想放下，想休息。人生是需要积累的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而能够早点抵达终点。如果领先靠的是机会，运气总有用尽的一天。

一向以来我坚持着做好自我能做好的事，一步一个脚印踏踏实实的坚定的向着我的目标前行。

**央企地产招标工作总结13**

从最初分别负责物资采购工作的一人和项目部，到公司晋升为乙级资质，采购部从无到有。这是一个不断探索和变革的过程，也是公司不断发展壮大的必要过程目前，采购部共有四人，分别为一名采购经理、一名采购主管和一名采购员。虽然采购部门在各个时期的.整合都在一定程度上影响了部门的工作，但总体而言，整个部门越来越好，员工有序履行职责一年来，在公司领导和其他部门同事的支持与配合下，采购部全体员工顺利完成了部门建设和各项采购任务。以下是采购部20日的评估。年度工作总结如下：

>一、今年完成的工作

1、制定采购员工作职责和采购部制度，编制采购部物资采购过程管理控制和常见园林绿化树种图例说明。

2、在本项目的材料采购过程中，深入市场，尤其是苗木和草坪的采购、动员和种植，并全程跟踪所有环节。

3、高速公路集团太白路基地项目办公区种苗补植、家庭区种苗补植、灯具养护、苗木越冬保护。

4、配合预算部门参与公司项目报价，如：东湖公园二期钒钛磁铁矿、紫坂高速公路集团长安1、2、3、4标段、机场商务中心及对外合作项目，如临潼景观绿化边坡绿化项目，集团阳光平台365等项目九金台三期景观绿化工程投标报价及材料封样。

>二、日常工作

1、采购部内部人员相对稳定，整个部门人员配备相对齐全，责任心和工作热情大大提高，合作密切，分工细致。

2、在采购部日常工作中，采购部始终关注并加强采购人员的公司文化、思想道德教育和职业素质教育。经常加强学习，传达公司最新工作指示精神。这也要求采购部人员接受新思想、新理念，以科学的发展观看待事物，适应新形势下公司的发展。在工作中，采购部注重人员素质培训，通过参加公司各类知识培训，树立爱岗敬业、诚实守信的职业道德水平，加强职业文化学习，采购部员工的整体工作水平和思想素质有了很大提高。

3、在公司日常工作中，采购部始终积极配合其他部门的工作，始终关注公司大局，保持服务商的心态；以务实、进取、客观、公正的态度做好公司安排的各项工作和任务。

>三、内部管理

1、加强职业道德、品行、廉洁自律。严格遵守公司采购制度，按照采购规范和要求积极开展采购工作，避免回扣、虚假开票、牟利、刷卡、索求，做到公平正直。无论是大宗物资采购还是零星物资采购，都要接受公司的调查和监督。

2、逐步建立一套权责分明、分工细致的采购授权管理组织体系，营造热情、敢于付出、敢于承担责任、真才实学、不失诚信的工作氛围，以满足公司发展的实际需要。

3、逐步加强与各部门的沟通，严格控制采购时间和采购周期，确保各类物资采购科学合理，努力配合公司工作的正常运行。材料进场时，要及时与各项目部协调沟通。

4、控制进场材料的数量和质量。采购材料时，如发现质量和数量异常，应立即采取应急措施，联系供应商并与各项目部协商。

5、 20年，采购部除了对部门人员进行培训外，还特别重视在每一项具体工作和每一个工作细节中持续改进业务质量。同时，反复强调采购人员的责任感，强调每个人对自己采购的材料和设备负责，确保对材料采购过程的有效跟踪。

6、在日常工作中，采购部倡导平易近人、自我批评的工作作风，运用透明的工作政策协调和处理内部问题，实现公司内部的沟通与和谐关系。

>四、工作中存在的主要问题及整改措施

虽然采购部的采购任务在过去的一年中已经圆满完成，有许多经验可以借鉴，但在许多方面仍然存在不足，还有许多问题需要解决。

1、部门内部管理不到位

采购部成立不久，有许多方面需要改进。首先是该部门的内部管理。采购部门的工作任务变得相对单一，即招标项目的材料询价和定价以及在建项目的材料采购，这导致了一些问题。经过一段时间的实施，发现主要问题是没有限制地激发部门员工的主观能动性和自律性。为了改善这种状况，我们应该培养部门员工的自我管理意识，以确保部门员工的主动性、积极性和效率。

2、需要拓宽供应商渠道，开发稳定的资源

我们应该意识到，我们在开发和维护材料供应商方面受到某些限制。形成这种局面是有原因的。关键问题是我们没有抓住采购中的问题。例如，现场问题苗木验收后的处理方法过于薄弱，对供应商的态度不够真诚，这不仅损害了公司的声誉，也不利于项目的质量。在今后的工作中，我们应该改变我们的观念。

**央企地产招标工作总结14**

第一，售房销售对我而言是一个新的岗位，许多工作我都是边干边摸索，以致工作起来不能游刃有余，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；第三，自己的专业知识及理论水平十分有限不能很好完成自己的工作任务。

房地产销售年终工作总结20××年（二）在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为企业的每一名员工，我们深深感到企业之蓬勃发展的热气，拼搏的精神。下面就是本人20××年的工作总结：

我是销售部门的一名普通员工，刚到房产时，该同志对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及其房地产市场。作为销售部中的一员，该同志深深觉到自己身肩重任。

作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

房地产市场的起伏动荡，在这段时间，我积极配合公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定。经过这次企业的洗礼，我从中得到了不少专业知识，使自己各方面都所有提高。

在总结和每周例会上，我不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及早改善。销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，这其中与我和其他销售部成员的努力是分不开的。

这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

在今后的工作里，自己决心认真提高业务、工作水平，为公司经济的发展，贡献自己应该贡献的力量。我想我应努力做到：加强学习，拓宽知识面；努力学习房产专业知识、物业专业知识和相关法律常识。加强对房地产发展脉络、走向的了解，加强周围环境、同行业发展的了解、学习。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。

**央企地产招标工作总结15**

不知不觉，我已经来公司实习一个月了，对于跨进社会的学生来说，工作经验无从谈起，所以公司安排我们先实习，为了让我们尽快的熟悉公司流程和快速上手工作，公司为我们印发了与招投标相关的法律法规及招标代理流程和公司的管理办法，让我们熟悉招标代理最基本的知识，印发的资料自己学习为主，公司主管人员讲解为辅，不懂的地方可以先在网上查资料或者问主管人员。

于是我从最基本的开始练起，在来公司的第一个星期里学习了招标投标的相关法律法规。通过理论学习我对招标工作较为深刻的认识，我向同事借了一本以前编制好的招标文件和招标文件范本，开始熟悉招标文件的各组成部分，当我们对招标代理工作的相关知识了解得差不多的时候我们也开始跟随同事了解开标现场，大概去了3、4次，我便对到现场该做什么都已经熟悉了，慢慢的我们开始接收招标文件以及协助唱标人开启各投标单位的投标文件，在评标室里协助评标专家评标，开标结束后整理投标资料编写情况报告和专家签字情况。

收获与体会

（一）思想收获

在到公司的这一个月内我发现了自己许多不足的地方，做事不够细心，而招标代理流程中编制标书就是一个细心的活，错别字及标点符号都要非常注意，编制招标文件看似简单，其实是一件非常耗时耗力的事。投标文件的很多部分前后都是对应的，如果前面发生变动，那么和此处相对应的解释条款等同样都要变动，这样就需要招标代理人员非常熟悉招标文件，了解每一处改动的地方文件其他对应的需要改动的地方，不要漏掉要更改的部分，否则随时可能要为一个小小的错误引起质变最终走法律程序，那再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决的。

团队精神对于招标代理也很重要，一个项目做下来，彼此的合作协调是很重要的.没有各个部门和各位同仁的相互配合,公司的工作进程要受到阻碍,工作效率会大打折扣,公司效益自然会受损.这样对公司和个人都无益处。

（二）工作收获

对法律法规的认识：原来我以为低价中标就是报价最低的投标人中标，结果在经历了几场开标会才知道，有时间不一定就是最低价中标。我的同事告诉我有些投标人故意压低价格，恶意竞争报低价的，评标委员会有权利废掉过低的报价。还有投标人串标、围标，现行的《河南省公路工程标准施工招标文件》里已经明确规定在开标前要召开投标预备会，且采用固定标价随机抽取法，在收取投标保证金时，必须从基本户一次性汇出，为的就是防止投标人串标、围标。我认为这个规定很科学，这样可以直接打击那些恶意竞争的投标人，给招标营造一个公平的环境

发招标公告：根据项目具体的情况与业主商定好招标范围，投标单位的资质要求与业绩要求等重要信息。把编制好的招标公告和招标文件报相关单位进行审核，合格之后到信息中心发布网上公告。

编制招标文件/资格预审文件：按照国家及行政主管部门范本、公司制定的范本或以往同类版本编制，编者应该清楚理解招标文件中逐条内容的含义，了解合同条款先行情况，可根据业主的具体要求作可行合理的变动。

开标过程：开标会议开始后，需要主持人、唱标人，记录人，拆封人员和开标记录签字确认人员。主持会议一般按照招标文件规定的程序进行，要注意的是要灵活应对各种突发情况。唱标时要注意的是，根据招标文件规定的程序随机开启各投标单位的投标资料，首先要检查是否密封完好，其次看是否签字印章齐全，在唱投标报价的时候大写金额与小写金额一定都要宣布出来；记录人员要保证记录内容迅速准确，如出现问题，及时向唱标人示意；拆封人员应提前了解应拆那些封套、唱标内容；开标记录签字确认人员应在接受投标文件时注意查看投标文件的密封情况，密封不完整的不予接收，还要在唱标后投标人确认密封完好时提醒投标人看准自己的名称再签字确认。

专家评标：开标会议结束时把各投标单位的投标资料报评标室请专家评选。我们要做好评标准备，如了解评标细则，投标文件摆放、评审的表格及专家的签字等工作内容。我们要为专家们解答一些关于招标文件规定的一些内容，以及一些突发情况。然后及时汇总各评标专家的评审结果。在这里可以了解到专家评标的全过程以及如何评分的。

在实习过程中我对招标代理有了新的认识和理解，要学习的方面还有很多，对于相关法律法规方面还有很多欠缺，尤其对于招标工作的流程还需要有更新的认识。我想这不仅是工作，更重要的是给了我一个学习和锻炼的机会，在与同事的接触中，体会到了公司同事踏实认真的工作态度，让我更加的警惕自己,把工作做好做细，在工作中面对各种情况要灵活面对，注意团结协作，作为服务行业的一定要在态度上温和面对其他人，希望在新的一年我能和同事们一起努力，最后，我希望自己今后好的方面可以坚持，不足的方面尽快加以改正，也希望各位前辈们能多多指导，衷心感谢。

**央企地产招标工作总结16**

>一、投标前期准备工作

1、招标目录提前增补工作

（1）陕西第四批（增补）药品集中网上采购愈风宁心滴丸目录的增补

（2）江苏省卫生厅发布公告，药品确定全省集中采购目录（征求意见稿），对未在目录里面的愈风宁心滴丸和安宫降压丸进行增补工作。

（3）内蒙古药械统一网上招标采购招标发布招标目录，对没在目录中的止咳橘红丸、琥珀还睛丸、儿童清肺丸、复方养参王浆胶囊、调经丸等进行了增补。

（4）在新疆维吾尔自治区网上药品集中采购第二批药品品种中对愈风宁心滴丸、益肾兴阳胶囊、香砂养胃颗粒进行了增补工作。

2、基准价格的申诉

（1）在广西药械网上采购中，广西参照黑龙江、陕西、山西、江西、云南、广东六省市平均价与去年广西挂网价对比值取最低值作为限价，小金丸公布的产品基准价价格过低，积极进行申诉，准备各种有利于产品价格的资料，和当地代理商、招标办进行沟通协调，最终申诉成功，价格得到提高，这对于小金丸在广西市场的销售及其周边地区投标报价起到至关重要的作用

（2）陕西第四批（增补）药品集中网上采购中，陕西标的价参考数据范围涉及面较广，既参考其省各地级市最后一次中标价和各县级实际采购价，也参考其周边地区的中标公示数据，愈风宁心滴丸在此次限价过程中价格过低，进行申诉，申诉已通过。

（3）在09年广东省医疗机构阳光采购产品价格参考数据来源中，各品种依据在广东省最后一次报价和其他六省（广西云南河南四川福建湖北）入围价作为参考。小金丸和愈风宁心滴丸公示价格过低，已准备资料申诉。

3、物价备案工作

黑龙江省进行物价备案工作，我公司所有产品与经营公司一起进行物价办理，目前还没有进行公示。

>二、参与投标项目

1．秦皇岛市20xx年秦皇岛市医疗机构药品、医用耗材及试剂集中招标（议价）采购，公司19个品种均参与投标，现投标人已进行网上确认，等待中标结果的公布。

2．20xx年度广西壮族自治区医疗机构药品集中采购，共有小金丸，愈风宁心滴丸，调经丸和安宫降压丸参与投标，在此阶段，愈风宁心滴丸申诉结果不理想放弃此次投标外三个品种均已中标。目前阶段广西壮族自治区十个地级市的配送商已选择，并得到配送商网上确认。

3．内蒙古自治区20xx年医疗机构药品集中采购活动，与经营公司以生产厂家的名义一起参与内蒙古招标，公司19个产品均参与投标。目前正处于维护阶段。

4．广东省医药采购中心发布关于公示20xx年度广东省医疗机构阳光采购公告，其中小金丸，愈风宁心滴丸，安宫降压丸，香砂养胃颗粒，琥珀还睛丸、益肾兴阳胶囊，塞隆风湿胶囊、百咳静糖浆等与经营公司以生产厂家的名义参与投标。

5、陕西第四批（增补）药品集中网上采购，愈风宁心滴丸增补成功，并入围，申诉价格也得到提高，但是由于另外一竞争厂家报价过低，对愈风宁心滴丸有一定的冲击。

>三、即将展开的投标项目

1、山东省已发布药品集中采购工作实施办法（试行）（讨论稿），现进行山东省各市药品集中招标采购工作基本情况统计工作，全省统一挂网即将开始。现需要进行各个产品的物价备案工作。

2、江苏省发布全省药品集中采购实施方案（征求意见稿），目录增补工作已结束。

3、辽宁省20xx年度医疗机构药品集中采购工作实施方案（征求意见稿）已发布，并已成立辽宁省医疗机构药品集中采购药事专家咨询委员会，目前阶段关注网上公告。

4、20xx年甘肃省医疗机构药品采购将实施集中采购，为方便采购目录的制定，现甘肃省卫生厅对省内有关医疗机构的用药情况进行调查工作。

5、20xx年湖南省以政府为主导的全省医疗机构药品集中招标采购方案将会于近期出台，预计7月份招标工作全面开始，目前正在进行医疗机构的意见征询工作，并将于近期召集部分企业进行意见征询，并开始办理物价事宜。

6、20xx年北京市医疗机构药品集中采购即将开始，全市六组合一，统一组织、统一平台、统一监管，中标（成交）品种实行全市医疗机构统一采购价格

7、20xx年重庆市医疗机构药品集中采购实施细则第三次征求稿发布，重庆招标即将启动。所有要投标品种办理物价备案；

>四、中标结果（附件）：

>五、招投标工作存在的问题及建议：

1、小金丸，愈风宁心滴丸在部分地区中标价格过低，已严重影响其他省份报价。

随着国家新医改方案的推进，目前全国各地挂网限价规则：各省中标价互相参考的可能性越来越大，参考价格的确定会依据几个根本原则：一是不能高于上一年度的中标价格；二是参考经济水平相当地区或是周边几个地区的中标价格；三是品种的国家政府定价；四是当地医疗机构（医院，零售药店等）的实际采购价格。因此投标价格的确定正确与否不仅仅关系着当次招标的结果，也会影响着以后招标的结果甚至是其他省份的招标限价进而影响全国。小金丸和愈风宁心滴丸08年度在江西和湖北地区价格过低，现已影响到广西，陕西，广东地区招标。

2、部分政府定价的产品物价备案的办理

现在各个省份逐步实施政府主导、以省为单位的网上药品集中采购工作，医保产品必须有当地的物价备案，甚至一些地区如山东，湖南等地市场调节价的产品也需要在当地进行物价备案工作。而我们大多产品都没有当地物价。

3、重点产品省检需要更新

现在招标都是以省为单位进行的网上采购工作，一些招标项目必须要求提供1至2年以内的省检或市检，而我们一些品种无此类检验报告，给投标工作带来一些困难。

4、现阶段招标过程中，要制定好各个省份产品最低报价，能够统一实施，使每个省份最终的中标价格不会影响到周边地区。

>六、销售业务方面

1、快递记录的整理：积极做好各地代理商的档案工作收集客户及市场等各方面的标前信息，负责公司的药品投标统筹工作，根据投标要求制作投标文件，并准备所有资质资料；负责与代理商在药品开标、中标之前的一系列沟通与联系，首营资料的准备和提供。

2、产品资料的管理：积极做好产品资料各方面的复印、盖章及准备工作，为招商经理业务的开展提供良好的后勤服务。

3、积极和当地代理商进行沟通联系，确保代理商能够及时翟倩倩

**央企地产招标工作总结17**

(1)、计算0226地块及0128地块各楼座及地下车库的建筑面积，及各个户型的公摊系数。

(2)、复核0226地块及0128地块总图上的规划指标。

(3)、绘制0128地块北侧排水渠的施工图。

(4)、参与0128地块的现场帷幕的施工管理工作。

(5)、参与0128地块的施工现场的管理工作。

(6)、计算和校对0226地块和0128地块桩间土及大开挖土方工程量。

(7)、审查0226地块及0128地块现场变更单的内容。

**央企地产招标工作总结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。

**央企地产招标工作总结19**

20xx年即将随风逝去，回想自己在公司将近半年的工作，虽然工作量比较大，但是闪光点并不多，许多工作还有不尽如意之处，总结起来存在的不足主要有以下几点：

1、缺乏沟通，不能充分利用资源

在工作的过程中，由于对其他专业比较陌生，又碍于面子，不积极向其他同事求教，造成工作效率降低甚至出现错误，不能达到优势资源充分利用。俗话说的好“三人行必有我师”，在以后的工作中，我要主动加强和其他部门同事的沟通，通过公司这个平台达到资源共享，从而提高自己的`业务水平。

2、缺乏计划性

在工作过程中，特别是项目开发的施工阶段，由于缺乏计划性，工作目的不够明确，主次矛盾不清，常常达到事倍功半的效果，领导不满意不说，自己还一肚子委屈。在以后的工作过程中，我要认真制订工作计划，做事加强目的认识，分清主次矛盾，争取能达到事半功倍的效果。

3、专业面狭窄

作为一个现代化人才，他应该是一专多能的，这样的人才才符合时代以及公司的需求。自己的专业面狭窄，对房地产其它专业认识不够，特别是营销策划以及法律法规，这都限制了自身的发展。在以后的工作过程中，我将加强其他专业的学习，充分利用公司资源，提高主观能动性，争取能成为一专多能的复合型人才。

**央企地产招标工作总结20**

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《\_招标投标法》、《\_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

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

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

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

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

**央企地产招标工作总结21**

12月11日，央行和银监会下发了《关于加强商业性房地产信贷管理的补充通知》，明确了第二套住房的认定标准以家庭 为单位。这为购买第二套住宅贷款首付提高到40%的房贷新政划上了一个圆满的

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！