

# 2023年乡镇团书记述职报告(大全6篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

## 投标半年工作总结篇一

本人近期参与了一个xxx项目的投标，在公司领导的指导下，以及整个团队的辛勤工作下，该项目投标工作已经由五进二，进入了最后一轮，取得了阶段性的成绩。以下，我从投标启动，设计与设计管理，团队建设，标书准备，报价管理几方面，谈谈自己的感受与看法。

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？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，我们的关系应做到项目执行的最高层，否则，难以成功。
2. 拿到标书后，用两天时间，粗略了解招标文件，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；如果是英文招标文件，应同时将其翻译为中文。
3. 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，并对团队形成压力。
4. 将招标文件按类别分发给团队中相关责任人，要求每个责任人透彻了解本人工作范围内的招标文件；投标负责人和设计负责人，尤其是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责任人。

5. 请合作单位负责人配合做好安抚，动员及推动工作，让项目团队参与成员放下包袱，开动机器。

6. 将投标团队名单和联系办法，投标阶段计划书，通过email发给公司费用控制部和材料部。

a□招标文件翻译安排滞后，导致设计师在对标书理解不透彻地情况下，仓促开始，设计建议方向把握不准，迷失重点；所以，在以后的项目投标中，应在拿到标书的第一时间，将关于设计的招标要求翻译成中文。

b□必须通读并吃透招标文件所有内容，在宏观上把握业主要求。本项目投标时，在以下方面有待提高——信息的完整性，需将招标文件中比较离散的信息，收集归类，并通知相关责任人。

## i□设计功能

设计方案应实现两大功能：一、设计方案实现能够最大程度上满足客户要求的功能，且方案符合建规（以下简称第一功能）；二、设计方案能够实现项目造价最低的功能（以下简称第二功能）。

首先，我说一说我们在设计过程中，实现第一功能时的问题。

n 带有“区域功能模块图”的客户要求；

n 房间表；

n 包含已建一期厂房的用地平面总图。

b□客户招标文件中，对于解释房间或区域逻辑关系的图表或文字，应仔细研究，并尽可能满足要求。

其次，再讲讲在设计过程中，实现第二功能时产生的问题。

对于xxx项目的设计方案的优劣，除了对第一功能的考察外，还有对第二功能的考察，对这两个功能共同考察的结果决定了设计方案性价比的高低。专业而又公正的客户应选择性价比高的方案。

应该说，我们第一轮的设计方案，总体比较合理，只是空调与工艺系统出了些问题。在这两个系统中，合作团队选用的部分设备和材料超过了客户的要求；对于本次施工的范围，在空调系统和工艺系统配套设计的区域上，也超出了客户要求范围。后来公司决定，由中电四自己完成空调与工艺的设计，经过我们空调和工艺团队的努力，纠正了空调和工艺系统设计过头的错误。

## ii□设计步骤

设计工作主要分为如下几个步骤：

6. 根据建筑平面图、招标要求和机电专业的重量条件完成结构设计；
7. 根据招标文件与中电四的投标策略，确定图幅与图框形式；
8. 按照招标要求编写设计说明。

## iii□设计管理

第一轮设计中，我们发现了一些问题：

a□ 尽管时间紧迫，合作单位的参与人员，却不能按照项目要求改变作息制度；而且设计人员在其本公司设计，信息传递慢，沟通不顺畅；最终导致了机电估价表提交滞后。

于此，建议石化苏州院，应增加空调和洁净室装修的专业人员，填补这两个专业的人员空白，做到在以后的设计中，可以独立完成项目的完整设计，也有利于企业的发展壮大。

b□ 中电四设计团队也要加强力量，依靠合作单位做设计配合实在是无奈之举。举例来说，生产设备的平面布置是设计中的重点，合理的生产设备平面布置，具有很强的逻辑性，设备的布置与大小，直接影响结构柱网的合理间距。而我们没有专业的生产工艺工程师。

c□ 设计经理，应既要精于设计，更要强于管理。让建筑师或空调工程师担任半导体厂房项目的设计经理，应该更合理。

d□ 划分设计范围要清晰，否则容易造成界面脱节或者重叠。

n 我们总承包部门作为该项目的投标人，负责设计管理以及标书整体编制。

1. 选择技术熟练的队伍，是保证技术工作质量的前提；
2. 选择有巨大热情，功能互补的队伍，是真诚合作的关键；
3. 选择队伍与客户是否有良好关系，是夺得项目的保障；
4. 选择队伍在多大程度上，能够服从公司整体的价格战略，是投标成败的核心。

另一方面，既然公司已经确定了xxx项目作为我们的发展方向，那么，从长远看，我们需要一个能够代替“多国部队”联合投标的人力资源储备。联合投标，有众多弊端，所以在该项目的第二轮投标中，我们的合作单位退出了。由于力量严重不足，总承包部的设计人员不得已，在原本满载的繁忙工作中，抽身进入该项目。不得不说，在本次投标过程中，总承包部的员工以及石化苏州院的同仁都付出了艰辛的劳动，设

计人员非常优秀，72小时不下火线是常有的事。当然，在遇到攻坚战时，我们需要这样的斗志与情怀；另一方面，假如每战必攻坚，就是一种伤害，因而会影响团队的稳定。公司有了新的发展方向，如果我们的团队建设也是积极的、专业的，那么，我们付出的代价就会转化为新的，动力强劲的生产力。

一般来讲，回标文件与客户要求不一致，是非常糟糕的，会让客户非常反感，会出现因此而废标的风险，所以，我们在做回标文件时，应严格按照客户要求的目录与次序编写。

回标文件包括很多内容，让一个人准备回标文件，是不行的，所以，在我们拿到并梳理招标文件后，应将回标文件分门别类，分配到相关责任人，由专业的人完成专业的事情，也要列出时间表，让每个文件在规定时间内有符合要求的反馈。

在编写回标文件时，我们除了借鉴历史文档外，更应关注文件的针对性，这份文件是否能够切实可靠地为这个项目服务，是需要化时间，动脑筋的事情。本次项目的标书准备过程中，在公司领导的引领下，既参考了其他项目的投标文件，又增加了大量为该项目量身定做的内容，使文件有血有肉，很饱满，很靠谱。收集并汇编回标文件是一个系统工作，这项工作上，我们的同仁表现出了丰富经验和专业水平，所以，我们的电子档和硬拷贝文件，做到了按部就班，很有条理。

## 10 第一轮报价：（五进三）

第一轮报价的组织工作，有点混乱。由于我们自身没有充足的人力资源，所以只得与外部单位合作。要求合作单位对自己的设计工作，完成估量并报价，很明显该合作单位有自己的小算盘，结果设备材料单价明显高于市场面价，部分甚至翻了跟头。我们也硬着头皮要求石化苏州院的工程师估量，而苏州院又缺少完成估量的力量，到了节骨眼上，才发现弓拉折了，箭没出去。于是，再找其他外协单位完成消防以及

土建报价，事实上，我们的外协单位态度不是很积极。

第一轮投标，价格上，我们是“标王”。我们有四个失误：

a□ 忽视了评估业主可能的投资预算；

b□ 外协单位的钢筋量统计超高；空调与工艺设备的报价太高；

c□ 空调与工艺的设计方案偏高偏大，之前已经提过，不再赘述；

d□ 对客户非官方信息缺少过滤筛选，结果当然是，方案冒好，价格冒高。

我们有个专业的费控团队，为了出价工作，他们每每通宵达旦，全力配合，付出了艰辛的劳动。由于公司涉足土建不久，还缺少经验，对土建的定价相对显得不是很有把握，所以，我们在土建价格的掌控上，还需要增加力量与积累经验。

## ii□ 第二轮报价与第三轮报价

第二轮报价，是三进二的报价，我们根据客户新的招标要求，重新修改了设计方案，我们的设计方案依然是最合理的，价格也很好，所以在很好的呼声中，我们进入第三轮（最后一轮）。第三轮是二进一的报价，在不修改设计方案的前提下，提供新的折扣价，现报价已提交，结果尚须等待。

## iii□ 报价的艺术

该项目对于公司是一个战略性的工程，所以，公司领导很重视，在领导的支持与指导下，投标进入最后一轮，取得了阶段性成绩。不管投标结果的成与败，这个项目的投标过程，将成为我们的宝贵经验，并为以后的xxx项目的投标工作，起到指导作用。

## 投标半年工作总结篇二

业务受理是整个招标投标工作的第一站，是树立单位良好形象的一个“窗口”，窗口工作人员的业务素质关系到审核工作的质量和水平，关系到招标投标工作流程是否畅通流转、无缝对接。科室着重加强所属人员的业务学习培训，上半年，采取集中学习 with 自学相结合的方式，有系统性、针对性的抓好业务知识学习，深入剖析审核服务各个环节，做到工作程序规范，业务知识娴熟，有效提高了科室人员的工作能力和业务水平。

把窗口建设作为提升服务的一个主要抓手，我们对前来办理业务的采购方和供应商，做到热情、耐心、细致、真诚。并对服务对象的咨询能给与正确无误的答复，遇到服务对象有疑义的地方，能够耐心细致地进行解释、说明直至其理解。接电话时，能够主动问好，按政策规定耐心回答咨询人的问题，直到咨询人满意。到目前为止没有与服务对象发生争执和不愉快的事情，没有发生因为履职不到位而导致投诉的现象。

在深入推进党的群众路线教育实践活动之际，我科室主动作为，坚持走出去，架起沟通桥梁，分别于4月、6月下旬开展了“践行群众路线，走访服务对象”活动，活动期间共与29家服务单位服务对象进行面对面的真心交流，并就如何提升采购效能进行了深入探讨，本次活动共收集各项意见建议16条。为促进存在问题的有效解决，我们将对各类意见建议归纳整理，并结合工作需要下一步工作科学谋划，认真对待。在走访过程中，同时对我市20xx年上半年协议供货产品进行了抽查，从抽查的情况来看，大多数供应商能够较好的履行诚信行为，服务对象对产品质量、供货时间、售后服务满意度达到94%，履约情况总体良好。为加强企业诚信建设，我们对5家存在问题的违规供应商进行了严肃处理。

上半年，为迎接省对招标投标交易中心的类别考核，我科室在

工作实践中，找出不足之处，在主任室的领导下，设置便民服务窗口，完善服务项目，提高工作质量，得到了各地投标人的广泛好评。5月份，根据办公室的统一要求，提升我市政府采购电子化水平，我科室对照政府采购相关业务流程梳理确定系统开发需求，多次与系统开发企业对接确认，当前处于开发阶段，它的建成运行，将对进一步规范政府采购行为、提高工作效率发挥作用。同时，科室人员在我市创建国家卫生城市活动中，积极参与，放弃休息时间上街打扫，为全市的“创卫”活动奉献一份力。

1、对协议供货项目检查、监管力度不够。客观原因是科室人员相对较少，工作面广，忙于事务性、日常性的工作，没有时间对协议供货项目进行全程的监管，只注重了事前审核审批这个环节，而忽略了事后供货质量和服务质量的管理。主观原因是我们思想认识还不够高，没有充分认识到工作上的监管，就是对服务对象权益的保护，就是在维护公开、公平、公正的协议供货的市场环境。下一步，我们将完善协议供货供应商服务跟踪检查制度，强化对供应商的履约能力、价格和服务承诺的监管，保障采购人的合法权益。

2、科室之间的业务对接、沟通协调不够。科室之间有待进一步加强协调、联动，做到心往一处想，劲往一处使，分工不分家，科室的工作主动作为，科室之间的工作流转无缝对接，真正做到使各项工作让上级放心、让同事安心、让服务对象开心。

1、进一步加强学习教育。组织科室人员学习相关法律、法规，深入探讨招标报名、资格审核、采购方式核定等方面的`业务工作，以便更加灵活运用到实际工作中去，从而确保各项业务工作落到实处；加强科室人员的思想道德和廉政建设，抓好廉政风险点的防控工作，筑牢拒腐防变的思想道德防线。力争20xx年整体工作质量实现新突破，再上新台阶。

2、进一步改进工作作风。通过不断学习和工作实践，熟练掌

握岗位技能，提高服务意识，增强创新观念，为服务对象提供优质高效的服务。坚决杜绝“窗口”单位“门难进、脸难看、话难听、事难办”的现象，严格落实和执行首问负责制、一次性告知制等制度，努力真正让采购单位满意、群众满意。做到每月常态工作不放松，中心工作多督查，业务工作有创新。

下半年，工作任务将会更加繁重，目标更会具体，要求更会严格，我们业务受理科将以此次工作总结会为契机，坚定信心，迎难而上，开拓奋进，扎实工作，不断推进科室工作再上新台阶！

### 投标半年工作总结篇三

我于20xx年1月进入公司，为了更快更好地融入公司这个团队，我积极的对公司的各项规章制度进行全面了解，熟悉了公司的企业文化。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。在工作中，我将以公司的各项规章制度为准则，严格要求自己，在坚持原则的情况下敢于尝试，更快更好地完成工作任务。

作为市场管理公司的工作人员，熟悉和了解项目流程及状况对开展工作是相当有利的。为了能更好地投入工作、做好工作，我多次参与工程项目检查工作，对项目的现场情况做更深层次的了解。在掌握第一手资料之后，查阅相关技术文件，学习“公司前辈们”的工作经验，对项目情况进行对比和分析，在提高工作能力的同时，对合作人实力的甄别积累了一定的经验，在项目合作人的优选工作中，做出更客观的评审。尽最大的能力降低合作人风险，并为领导做好参谋。

项目的进展和完成，离不开公司各相关职能部门的参与和努力，在工作过程中，我积极主动与各相关职能部门沟通，使项目能按照客户要求顺利进行。

过去的一年，工作带给我的感受是充实和快乐。充实是因为每天都有新的工作任务，我们一项一项的去完成。在工作的过程中不断学习、克服困难，积累工作经验。快乐来源于xx市场公司的同仁们，施经理和梅部长，在工作中对我们严格的要求，在业务上给予我们帮助和指导。同事们真诚相待，团队协作。我们的工作性质决定着经常加班，在我们加班的时候，其他部门的同事都会主动的留下来帮助我们，大大的提高了工作效率。

我从事商务标书编制有半年了，还有很多的地方的规则和要求还有待学习和掌握。在时间紧任务重的时候，会有些害怕和急躁的心理，每当我胆怯时候，部长总会鼓励我说：“不要怕，大胆的去尝试。”每次我做好标书，他都会给我认真地检查，看到不是太合理的地方，总是叫我修正，并提醒我，怎么做能够做的更合理。渐渐地我从一知半解成长为全面掌握业务知识的合格员工。我能有今天的成绩，我首先感谢xx集团这个给我们学习和展示自己的大舞台，其次感谢帮助过我的各位领导和同仁。在此向你们说声“谢谢”！

20xx年是充满期待的一年。在20xx年完成公司指标的基础上□20xx是一个新的起点。作为xx水利工程部的一员有义务、有责任去做好部门的工作，做好自己工作范围的事情。为了取得更好的成绩，对新的一年进行了规划，力争20xx年在各项工作上取得优异的成绩。

1. 加强学习和实践，继续提高。

针对自己的岗位，重点深入学习水利工程投标和管理的相关业务知识，提高解决问题的能力。

2. 竭尽全力完成领导交代的任务。

在工作过程中，要充分沟通，在业务上投入更大的力度，以健康愉快的心态积极主动地完成工作任务。

### 3. 完善自身素质。

新的一年，要毫不动摇为成为一个品德好、素质高、能力强、勤学习、善思考、会办事的聪明人而努力。最后祝大家在新的一年里事事顺心，生活、事业再上一个台阶！

## 投标半年工作总结篇四

### 一、完善机构建设，完成组建工作。

根据市委n届第n次常委(扩大)会议精神，8月份招投标管理办公室成立。成立后，首先着手组织人员到招投标工作运行比较早比较成熟的浙江萧山、绍兴等地及周边县市学习，学习先进的管理运作经验，为下一步我市招投标工作规范有序运作奠定基础。回来后，借鉴外地先进经验结合我市具体情况，进一步完善了各项组织机构。一是完成了借调人员工作，先后调进工作人员两名，充实了队伍。二是起草制定了《关于对全市公共资源招投标实行集中管理的实施意见》，确立了“政府领导、集中管理、统一市场、公开交易、规范运作、依法监管”的原则，建立了统一、公正、规范、高效、廉洁的招投标运行机制，明确了管理范围。三是专门召开了职能移交会议，实现了职能、人事、财务、资产的移交工作，完成了党组织的完善和党员组织接收工作。

### 二、加强硬件软件建设，规范招投标行为。

此外，招投标管理办公室成立以来，注意加强办公室和招投标交易中心工作人员队伍素质的提高，加强日常管理和教育，增强工作人员的服务意识，组织工作人员拓展学习层面，更新知识结构，提高业务水平和依法监督能力。从“软件”上保证了招投标工作的规范运行。

### 三、招投标制度建设进一步加强

## 四、招投标市场行为进一步规范

1、强化日常监管。在招投标过程中实行“事前核准，事中监督，事后备案”，加强对招投标重点环节的日常监管。在项目招标方式、招标组织形式的核准、公告发布、资格审查、开标、评标、中标公示以及项目备案等重要监管环节都制定了相应的表格，以简化手续，提高效率。

2、严格执法监督。加大了对违法违规行为的检查力度。对规范招投标市场行为，维护“三公”原则起到了重要的保障作用。

xx年全市招投标工作总的思路将按照政府领导、集中管理、统一市场、公开交易、规范运作、依法监管的原则，本着统一、公正、规范、高效、廉洁的招投标运行机制，着力于加强监督管理，完善操作规程，鼓励公平竞争，树立阳光形象，进一步创建统一开放、竞争有序的招投标市场。

### 一、进一步加强制度建设。

xx年年，在现有制度基础上，制定比较完善的招投标规章制度，下一步将制定工程建设招投标办法，政府采购办法，土地拍卖办法，产权交易办法，将各项招投标活动纳入规范化法制化轨道，保证各项招投标活动有法可依，切实维护公共利益，维护招标单位利益，维护投标方利益。

### 二、加大对招投标工作的监督检查力度

## 投标半年工作总结篇五

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來，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。

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，想得更多的是自己把他搞定，每个环节都自己去，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。

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，从而来提升自己各方面的素质。

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。

## 投标半年工作总结篇六

- 1、工程概况；
- 2、监理工作内容；
- 3、四控两管一协调；
- 4、对重点、难点的阐述；
- 5、对业主、设计、施工、监理自身的建议。

其中四控两管一协调和对重点、难点的阐述是技术标制作中的重点，四控两管一协调必须对施工现场管理的流程和方法有一定的了解，并将自己的一些管理理念加入，使其更加完善；对重点、难点的阐述必须要看熟图纸，对各个单位工程的概况和材料必须熟悉和了解，并对图纸中的一些重点、难点单独列出进行详细分析写入投标书中。

1、熟读招标文件，了解招标人的需求，并有针对性地编制标书；

5、留意网上信息，对新工艺、新材料、新的管理理念进行了解，每日进行记录，在制作标书过程中，进行删选，并有针对性地写入投标书中。

2011年对我来说是丰收的一年，在崔工和陈工的领导下，在同事们之间的配合下，认真完成了在7号地块的工作，并得到了领导的认可。调至公司市场部后，在张工的指导下，对招标投标行业的情况和标书制作也有了一定的了解，我相信，在自己今后的工作中，通过自身的努力，能为公司创造更多的财富，为自己积累更多的经验。展望2011年，我对自己提出了更高的要求，在做好本职工作的前提下，要有更多创新的想法注入标书制作中。

## 投标半年工作总结篇七

### (一)交易业绩不断增长

1、工程类招投标项目累计完成240项，造价33.82亿元，建筑面积225.669万m<sup>2</sup>，各项数据同比增长5.26%、16.58%和5.18%。

2、截止12月31日，我区政府采购全年累计完成项目188项，采购预算金额231121163.00元，实际成交金额203,069,605.44元，节约资金28,051,557.56元，节约率为12.14%。其中：完成市级政府采购项目54项，预算金额65,740,570元，成交金额56,806,474元，节支金额8,934,096元，节支率13.59%。

### (二)加强落实拦标价审查制度

名称

项目个数

预算价 (万元)

审计价 (万元)

二次审核价 (万元)

累计审减额(万元)

审减率

500万以上项目

26

106643.7003

101628.1669

97797.4971

8846.20xx

8.29%

500万以下项目

25

7332.2

6693.1125

6665.8715

666.3285

9.09%

合计

51

113975.9003

108321.2794

104463.369

9512.5317

8.35%

### (三) 建立东西湖区政府投资项目企业名录库和使用

根据东政规()1号文件精神、区委、区政府领导的相关指示，度东西湖区政府投资建设工程项目企业名录库，由区综合招投标中心于5月10日通过在报刊和网络媒介发布公示公告，共收到六大类报名投标单位851家。经建设局、水务局、交通局等业务主管部门审核，最终确定有效报名789家，组建完成度政府投资项目企业名录库。度东西湖区政府投资项目使用名录库累计33次，工程造价合计41865.3097万元。其中房屋建筑工程类15次，工程造价合计27805.7487万元；市政工程类15次，工程造价合计12115.7146万；园林绿化工程类3次，工程造价合计1943.8464万元。

根据区综合招投标管理委员会的要求和实际工作需要，草拟了

(东西湖区政府投资建设工程企业名录库管理规定(试行))、(关于制定东西湖区政府投资项目企业名录库使用管理规定的请示)，对区企业名录库使用操作的规范性提供了依据。

#### (四)场租费清理

度，招投标中心开具场租费项目累计389项，应缴场租费274.7602万元，已缴纳221.2682万元，欠费50.4006万元，缴费率达到80.53%，其中直接发包项目120项，收取金额58.2824万元。

#### (一)以制度建设为保障，确保内部管理规范化、系统化

综合招投标中心经过近一年的iso质量管理前期筹备，确定了以(质量手册)、(程序文件)和(作业指导书)为核心的三大标准化质量控制体系，将依法合规、规范操作和程式服务贯穿到每一个工作环节，确保工作质量的稳定性和操作流程标准化、程式化。拟定在今年上半年通过审核，在质量管理体系上获得跨跃。

我们根据近年来中心内部管理的运作情况，结合以往制订的各种规章制度，制定了多项制度、细则、规范，其内容涵盖行为规范、培训制度、考勤制度、每月之星等等，将制度建设贯穿于各项工作之中，更好地确保中心内部管理工作有法可依、有章可循、有律可束，形成了按制度办事，用机制管人的良好工作氛围。

#### (二)查找工作不足，提高业务服务水平

招投标工作是一项专业性很强的工作，需要有精湛的业务水平，既要学习法律法规，又要学习各类招投标类别的业务知识，综合招投标全体工作人员在平常的工作中重视业务知识的学习和交流，目前已经举办8期业务培训会，对业务素质的提高起到极大帮助。招投标工作具有规范化、程序化的特点，

我们在规范的工作中坚持“以人为本”，做到“贴心”服务，不断优化工作流程，从方便招投标当事人出发，真正做到想招投标当事人所想，急招投标当事人所急，以群众的满意度来衡量我们的工作成效，不断提升服务的整体水平。

今年，综合招投标中心对往年完成的招投标项目进行了抽查回访，通过电话问询、网上调查、现场了解、问卷调查等方式广泛征询建设单位、采购人、投标人和供应商的评价意见。从反馈和掌握的情况来看，招投标活动相关人员对综合招投标中心工作的评价较为满意。下一步，我们将继续坚持对招投标项目的抽查回访，同时将收集到的问题整理，并专题研究。

### (三) 继续加强硬件设备建设工作

为使招投标开标、评标工作更加规范化，真正体现“公开、公平、公正”原则，在以往的硬件条件下，招投标中心对现有的条件进行了局部优化工作，如新购买了两部高清晰度的摄像机，对评标过程全程监控录像，制作成光盘与招投标相关资料建立项目档案，方便随时备查；更换了大容量的电脑服务器，对专家库和企业名录库的管理和适用的数据保存提供了有力保证；专家抽选系统语音卡更换和增设短信提醒功能，保证了电话语音通知的准确性。通过硬件设施的完善，进一步杜绝暗箱操作行为的发生，有效维护招投标各方的合法权益，规范招投标行为。

### (四) 专家评委系统的管理和使用

11月，综合招投标中心开展了“评标专家廉洁自律承诺活动”，将评委专家廉洁自律承诺书张贴公布的形式，广泛接受群众和监管部门的监督。12月底，结合评委评标考勤记录和评标信息的评价，推选出10位优秀评委候选人。通过以上工作的开展，为公平、公正评标，科学合理选择中标企业，提供了纪律保证。

xx年，我们将按照“健全制度、规范机制、热情服务、廉洁高效”的总体要求，深入贯彻落实各项法律法规，坚持用发展的思想和改革的办法，解决招标投标工作中的新问题、新情况，按照规范化、科学化、精细化的要求，进一步提高招标投标工作的水平。

### (一)加强制度建设，规范流程操作

针对目前业务规模急剧增加、人员不断增多的情况，招投标中心将重新对各岗位职责进行梳理和明确，建立任务分配、标书编制审查与论证额、信息发布、报名资格审核、开标评标定标流程、开标纪律、评标定标纪律、档案管理、监控管理、内部监督和审核、绩效评估、廉政纪律等一系列制度，使得在每一个流程节点责任到人，在操作中实行层级管理，即下游流程对上游流程实行对接监督，使未严格按照制度执行的程序得到有效监督，能及时得到纠正。

### (二)引入社会监督，推进阳光招投标

### (三)提高服务意识，改进工作方式

招投标中心要牢固树立服务意识，将日常管理寓于服务之中，为招标人、投标人和监管部门做好服务改变工作方式。中心将继续坚持“服务承诺制”，项目负责人主动上门为招标人和采购人提供服务，认真做好项目前期各项准备工作。项目推进中，加强与相关部门密切配合，加强沟通、协调服务、耐心解释，化解矛盾，共同解决问题。综合招投标中心推行政府采购回访制度，加大对采购质量的回访，对在投标、供货过程中供应商的违法违规行为调查，有效地维护了采购人的合法权益，得到了监管部门和采购人的良好称赞。xx年度，中心将继续加大回访制度。

### (四)紧抓政治和业务学习，加强队伍建设

作为综合招投标中心工作人员，必须树立法制观念，强化廉洁意识，搞好廉洁自律，将招投标活动置于公开透明的环境中，杜绝暗箱操作，做到廉政建设警钟长鸣，加强内部管理，通过用良好道德感染人，用积极的政策鼓励人，全面提高提高招投标工作人员廉洁自律的自觉性。建立职业资格认证制度和培训考核制度是综合招投标工作发展的必由之路，应逐步做到招投标人员持证上岗，规范用人机制，加强人力资源建设。综合招投标中心将建立全面系统的人员培训制度，内容包括：明确培训主体、培训任务、和培训内容，形成定期培训、定期考核的长效培训制度。按照管理与操作专业化的要求，建立一支政治立场坚定、理论基础扎实、操作业务熟练、职业道德优良的招投标队伍。

#### (五) 以采购效益为核心，最求采购效果最大化

综合招投标中心作为集中采购机构是政府采购的执行部门，其目的就是通过规范的操作程序，最大限度的鼓励竞争，实现财政资金效益的最大化。目前，我中心与市内优秀的政府采购中心，在项目资金节约率上还有一段距离。针对这一现状，综合招投标中心将针对以后的重大招投标项目前期进行项目调研，形成调查报告，主要内容包括项目背景、市场现状、主流产品(或供应商)、市场平均成交价格等，通过前期对项目进行仔细调查分析，准备大量的第一手资料，在招标方法上引进国际招标的先进经验，结合政府采购的特点，制定有针对性的采购方案，引入充分竞争达到较好的采购效果。

#### (六) 用于创新，开创政府采购新局面

综合招投标中心将采取有效措施(如制定节能环保和自主知识产权产品加分办法)，为有效发挥政府采购在促进自主创新和支撑地方经济发展的政策导向功能，以及政府采购引领“绿色消费和节能环保”的示范作用。电子化采购将是政府采购工作发展方向。一方面，要积极推行和运用“政府采购管理网络系统”，对政府采购方式审批、合同备案、信息统计等

实现电子化管理；另一方面，在综合招投标中心已经初步设计出一套电子化政府采购程序，已进入初运行阶段，下一步准备深入研究、查找不足、优化设计，为全面的电子化采购做好前期工作，加强内部监管管理力度。

综合招投标中心全体工作人员深刻的意识到，招投标中心就是为招投标相关人提供的一个公平交易的平台，招投标工作就是一项服务性工作。目前，我区少数单位和部门对招投标改革工作的不理解、对简化后的流程不清楚、对规范操作的不适应，所有这些更是要求全体工作人员加大对外宣传，更要在日常的工作中严格按照法律法规和 workflow 办事。综合招投标中心全体工作人员坚信，在政务服务中心的关心和支持下，综合招投标中心在xx年各项工作一定能迈上一个新台阶，为推进我区经济社会建设做出应有的贡献。