

2023年投标与合同管理建筑工程计量与计价的区别 学习招投标及合同管理心得体会(模板5篇)

随着法律法规不断完善，人们越发重视合同，关于合同的利益纠纷越来越多，在达成意见一致时，制定合同可以享有一定的自由。相信很多朋友都对拟合同感到非常苦恼吧。下面是小编为大家带来的合同优秀范文，希望大家可以喜欢。

投标与合同管理建筑工程计量与计价的区别篇一

时间过得快而又短暂，不知不觉来公司已经一个月了。首先非常感谢领导给我这次实习的机会，千里马常有，而伯乐不常有。虽然时间很短，但让我学习到了更多的招投标知识，补充了我对招投标知识的欠缺。在学校虽然我学的是建筑工程管理专业，并且对招投标有过一些接触，但学的只是书本上的一些理论知识，但是我特别喜欢招投标，我永远相信兴趣是成功的基础，非常感谢领导能给我这个机会，让我接触自己喜欢的，凡事我都会拼尽自己的全力。在经营部的一个月里，我先从最基本的开始学起，看招标文件。在学校也没看过正式的招标文件，也不知招标文件到底是什么样的。在看招标文件的时候，我发现自己还有很多的东西不懂的地方，就问办公室的同事，他们都很耐心地给我讲解。这让我感觉到自己身边还是很温暖了，陌生的冰雪也很快就融化了。看了几天的招标文件，我发现其中《投标须知》和前附表是我们特别需要注意的，因为它是制作投标文件的核心。还有就是投标文件格式也需注意。招标文件看熟悉了后，就开始学习cad绘制平面布置图。在学校也学过cad，现在需要的就是熟悉，以后好独立绘制平面布置图。随后就是开始学习编制投标文件了。我在办公室找了两份招标文件，按照招标文件的格式要求，编制了两份投标文件。虽然只是打文档、制表、填空一些简单的工作，但我还是非常认真去完成，至少熟悉

了投标文件的制作过程。在这一个月的实习期间，我体会到了以下几点：

- 1、要学会自主学习，社会是个大染缸，每个人在社会中都会有被染成五颜六色，但是自主学习的心不可少。
- 2、要有积极的工作态度，困难像弹簧，你强它就弱，你弱它就强，不管怎么样要有一颗积极向上的心态。
- 3、通过直接参与公司的运作过程，学到了实践知识，同时进一步加深了对理论知识的理解，使理论与实践知识都有所提高。
- 4、提高了实际工作能力，为就业和将来的工作取得了一些宝贵的实践经验。

同时我还有以下几个方面需要注意：

- 1、在实践中积累工作经验。
- 2、在工作中逐步追求完美。
- 3、在生活中逐步提高沟通能力。

社会是个大课堂，工作是门重要的课程，做好这门功课很重要的一点就是学会沟通，只有具备了这种能力，才能在社会中立足。

做招投标这门工作，我认为需要的就是细心谨慎。特别是制作投标文件，稍不注意就成为废标。因为招标文件中设有很多陷阱，一不留神就掉入陷阱中。我想自己收获的是耐心、认真！很多繁琐的小事真的很让人头痛，但如果我们能保质保量的完成，也是一件不容易的事情。其实作为一个实习生，所有的地方都是需要学习的，多听、多看、多想、多做、多

沟通，向每一个同事学习他们身上的优秀工作习惯，丰富的专业技能，配合着实际工作不断的进步，不论在什么环境下，我都相信：三人行必有我师。

还记得刚到公司时，感觉一切都显得那么陌生，陌生的面孔，陌生的环境，陌生的工作……可是领导对我们的关怀备至，让我觉得心里面很温暖，感受到家的感觉。非常庆幸自己能遇到这样好的领导，真的很感动。在这短短一个月的时间里，我完成了由一个依靠父母养活的学生向逐渐独立生存的上班族的转变，虽然没有经历很多酸甜苦辣，但认识了很多朋友，感谢所有人对我的关心与帮助。

到公司上班的第一天起，我就感受到了公司暖暖的工作环境和氛围，我非常希望能得到公司领导的肯定，能够让我在公司长期工作，为公司的发展尽绵薄之力。

投标与合同管理建筑工程计量与计价的区别篇二

一般来说，建筑工程合同都是通过招标和投标的方式来委托和承接的。

工程承包合同的形成是建立在招标投标的基础之上的。

在承包工程中，影响利润最大的因素就是合同，而在市场经济下，招标投标是工程各方争取获得更多利润的绝佳机会。

如何充分的把握这个机会，签订一个对本方有利的合同，是所有承包商都关注的焦点。

在合同签订前，参与工程建设的合同当事人，可以在法律规定的范围内，进行协商谈判。

当双方的合理合法的合同签订后，就具有了法律效应，受到法律保护。

此时，合同也就成了工程中合同双方的最高行为准则，合同决定了双方的权利和义务。

假如在工程施工中出现问题，发生纠纷，合同就是解决问题的关键。

所以，作为合同双方都必须十分重视招标投标阶段的管理工作。

1. 合同的形成及其任务
1.1 招投标的相关要求
建筑工程实施具有内容繁杂，工期长的特点，再加上工程合同内容和条款的复杂性，就可能会让工程在施工过程中出现许多问题和矛盾。

而这些问题和矛盾又多是在招标投标过程中产生的。

因此，为了更好的实现项目的总目标，招标投标必须符合以下要求：1) 保证合同的签订符合相关的程序，保证各项工作、主体资格、各文件内容的合法性。

2) 签订合同时双方应该在互相信任，对合同有一致解释的基础上签订。

同时也必须要清楚承包商为施工所作的各项安排；通过招标竞争的方式合理选择承包商的报价，选择最合理、最经济的方案；了解自己所面临的合同风险、工程难度，并已作了周密的安排。

3) 为了能够有效的减少合同执行中的漏洞、矛盾和不确定性，就必须要签订一份周密的、完备的、含义清晰的合同，保证各方的责、权、利关系得到平衡。

1.2 工程承包合同的形成过程
在市场经济条件下，现代工程已有了较为完备的招标投标程序，也有了标准化的文件。

在招标投标阶段，业主必须要把握好阶段目标，一般有以下

几个方面:1) 按照一定的规定, 经过招标竞争争取一个经济合理的价格。

2) 在承包商的选择上, 要选择信誉度、技术、方案都能保证工程顺利实施的承包商。

3) 为了保证能够在合同实施的过程中, 有效的对承包商进行严格控制, 保证工程的顺利实施, 必须要确定严格周密的合同条款。

一般来说, 在招标投标过程中业主是占主导地位的。

其主要工作有:组织和领导整个招标工作;组织和安排各种会议;起草招标文件;分析、评标决定中标单位, 并与它签订合同。

在招标投标阶段, 承包商的主要目标如下:(1) 尽可能的提出对本方有利, 同时有较强竞争力的报价。

投标报价是承包商对业主要约邀请的要约, 其在投标截止期后, 就会产生法律效力。

取得承包资格和合同的关键是报价。

通常来说报价必须符合两个基本要求:1) 必须是有利的。

它必须要两部分, 即承包商为完成合同规定的义务的全部费用支出和期望获得的利润。

毕竟从承包商的角度上看, 都是希望通过工程承包而获取利润的;2) 应具有竞争力。

因为能够通过资格预审之后, 大部分参加投标竞争的承包商, 都会争取承包工程的资格, 而他们之间的竞争, 主要是通过报价进行的。

因此，承包商要想能够中标，就必须在议价谈判中击败竞争对手。

(2) 签订一个有利的合同。

对承包商来说，有利的合同，可以从几个方面定性地评价：

1) 合同价格较高或适中；2) 合同条款比较优惠或有利；3) 合同风险较小；4) 合同双方责、权，利关系比较平衡等。

浅议工程招投标阶段合同管理及造价咨询工作要点二

工程建设项目招投标阶段是确定造价、形成合同文件、确定施工及结算造价管理框架、为以后的工程造价管理打下良好基础的极为重要的阶段。

在整个工程项目建设阶段有着重要的作用。

一为正确核定清单工程量，确保标底(控标线)的准确；

二是参与招标文件商务标条款及评标办法的拟定；

三是协助业主确定合同类型，参与合同条款的拟定，给业主提供专业性的参考意见，为今后造价管理工作的顺利开展打下良好的基础，以上工作是保证招标工作质量的基础性工作。

下面就这三方面进行论述。

一、正确核定清单工程量，确保标底(控标线)的准确在整个工程招投标阶段，工程量清单的编制及工程造价的确定应为工程造价咨询人员的第一个关键控制点，此项工作关系到业主的投资确定，是业主最为关心的核心内容。

同时中标单位以工程量清单为基础的投标报价也是合同的组成部分，是合同执行过程中计算工程量、进度款拨付、核定

与调整合同价款、办理竣工结算及工程索赔等的主要依据。

工程量变化超出合同约定范围，可能引起施工方案和工程单价的变化及承包人的索赔。

同时，以量单为基础编制的招标控制价(标底)是防止投标单位高价围标的有效方法，同时还可做为评标时分析投标报价合理性、平衡性、偏离性的参考依据。

因此，作为造价咨询工作人员首先应做到正确理解图纸设计要求，技术要求、准确把握清单编制规范及相应计价要求，严格保证量单及招标控制价的编制质量。

在工程量清单的编制及招标控制价的确定过程中，造价咨询专业人员应做到以下几点：

1. 准确把握清单及标底编制及审核的工作量，统筹安排建筑、装饰、水、暖、电、通等各专业工程造价人员，同时在工程进程中根据各专业工程进度调整人员安排，保证满足清单及招标控制价的编制进度满足招标工作的时间要求。

2. 要保证清单及标底编制的质量要求。

造价文件初稿编制完成后，应经过审核与审定两道程序才能出具最终造价文件。

对于造价文件的审核必须采用全面审查法，也就是按照清单顺序或是施工的先后顺序逐一地全部进行审查。

包括(1)、审查编制依据的合法性、有效性，工程项目清单无漏项、专业工程间无重复计算项，工程量计算准确；(2)、标底文件要审查定额套用正确性，主要材料市场价格合理性，同时一定要注意结合工程项目自身的技术特性，考虑施工现场实际情况，并根据合理的施工组织设计编制。

造价文件的最终审定可以根据工程项目的实际情况采用分组审查法，对比审查法，筛选审查法，重点审查法，或是几种方法结合使用，但不管使用何种方法，一定要考核其主要材料的平米用量，包括混凝土、钢筋、外檐门窗等，超出合理范围应交咨询成果原编制人员修改，修改后进行复核。

造价文件的最终审定出具文件前应核算其单项工程平米造价的合理性及各专业工程间平米造价的均衡性。

3. 特别注意清单项目的特征描述。

在清单的编制过程中极为重要的一点是清单项目特征描述一定要与图纸内容结合，体现设计要求，这一点在国标清单规范(gb50200-2008)中有明确要求，清单项目特征要全面准确，做好这项工作是投标单位正确填报项目造价，有效减少招投标阶段补遗量及标单位的索赔量的前提。

清单项目特征中必须清楚描述的内容分四方面：一是涉及正确计量的内容必须描述；二是结构要求的必须描述；三是涉及材质要求的内容必须描述；四是涉及安装方式的内容必须描述。

二、参与招标文件商务标条款及评标办法的拟定造价咨询工程人员在招标阶段的主要工作除了编制工程量清单及招标控制价以外，还应参与招标文件的编制及审核，拟定商务标中主要条款，参与制定商务标及价格标的评标因素及评标办法，参与价格标的评审。

参与制定商务标评标办法时应注意，具有通用技术，性能标准，工程施工技术管理方案的选择性较小，管理简单的'项目可以选择经评审的最低投标价法，反之则应采用综合评估法。

作为造价咨询人员，参与制定招标。

浅议工程招投标阶段合同管理及造价咨询工作要点三

一、正确核定清单工程量，确保标底(控标线)的准确在整个工程招投标阶段，工程量清单的编制及工程造价的确定应为工程造价咨询人员的第一个关键控制点，此项工作关系到业主的投资确定，是业主最为关心的核心内容。

以图纸、规范为依据并体现工程技术特点及现场实际情况的工程量清单是各投标单位报价的基础平台，其准确完备性直接决定了合同总价是否准确，同时中标单位以工程量清单为基础的投标报价也是合同的组成部分，是合同执行过程中计算工程量、进度款拨付、核定与调整合同价款、办理竣工结算及工程索赔等的主要依据。

工程量变化超出合同约定范围，可能引起施工方案和工程单价的变化及承包人的索赔。

同时，以量单为基础编制的招标控制价(标底)是防止投标单位高价围标的有效方法，同时还可做为评标时分析投标报价合理性、平衡性、偏离性的参考依据。

因此，作为造价咨询工作人员首先应做到正确理解图纸设计要求，技术要求、准确把握清单编制规范及相应计价要求，严格保证量单及招标控制价的编制质量。

在工程量清单的编制及招标控制价的确定过程中，造价咨询专业人员应做到以下几点：

1. 准确把握清单及标底编制及审核的工作量，统筹安排建筑、装饰、水、暖、电、通等各专业工程造价人员，同时在工程进程中根据各专业工程进度调整人员安排，保证满足清单及招标控制价的编制进度满足招标工作的时间要求。
2. 要保证清单及标底编制的质量要求。

造价文件初稿编制完成后，应经过审核与审定两道程序才能

出具最终造价文件。

对于造价文件的审核必须采用全面审查法，也就是按照清单顺序或是施工的先后顺序逐一地全部进行审查。

包括(1)、审查编制依据的合法性、有效性，工程项目清单无漏项、专业工程间无重复计算项，工程量计算准确；(2)、标底文件要审查定额套用正确性，主要材料市场价格合理性，同时一定要注意结合工程项目自身的技术特性，考虑施工现场实际情况，并根据合理的施工组织设计编制。

造价文件的最终审定可以根据工程项目的实际情况采用分组审查法，对比审查法，筛选审查法，重点审查法，或是几种方法结合使用，但不管使用何种方法，一定要考核其主要材料的平米用量，包括混凝土、钢筋、外檐门窗等，超出合理范围应交咨询成果原编制人员修改，修改后进行复核。

造价文件的最终审定出具文件前应核算其单项工程平米造价的合理性及各专业工程间平米造价的均衡性。

3. 特别注意清单项目的特征描述。

在清单的编制过程中极为重要的一点是清单项目特征描述一定要与图纸内容结合，体现设计要求，这一点在国标清单规范(gb50200-2008)中有明确要求，清单项目特征要全面准确，做好这项工作是投标单位正确填报项目造价，有效减少招投标阶段补遗量及标单位的索赔量的前提。

清单项目特征中必须清楚描述的内容分四方面：一是涉及正确计量的内容必须描述；二是结构要求的必须描述；三是涉及材质要求的内容必须描述；四是涉及安装方式的内容必须描述。

二、参与招标文件商务标条款及评标办法的拟定造价咨询工程人员在招标阶段的主要工作除了编制工程量清单及招标控

制价以外，还应参与招标文件的编制及审核，拟定商务标中主要条款，参与制定商务标及价格标的评标因素及评标办法，参与价格标的评审。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

投标与合同管理建筑工程计量与计价的区别篇三

《招投标法》相关规定：

一、 招标投标的原则：

公开、公平、公正、诚实信用

二、 招标的法定方式：

1、 公开招标

2、 邀请招标(采用邀请招标，国家重点项目要经发国家改委批准，省重点项目 经政府批准)

三、必须进行招标的工程建设项目范围：

- 1、大型基础设施、公用事业等关系社会公共利益、公众安全的项目；
- 2、全部或部分使用国有资金投资或者国家融资的项目；
- 3、使用国际组织或外国政府贷款、援助资金的项目；
- 4、法律或者国务院规定必须招标的其他项目。

四、必须进行招标的限额规定：

- 1、施工单项合同估算价在200万元人民币以上的；
- 2、重要设备、材料等货物的采购，单项合同估算价在100万元人民币以上的；
- 3、勘察、设计、监理等服务的采购，单项合同估算价在50万元人民币以上的；
- 3、 单项合同估算价低于上述标准，但项目总投资在3000万元人民币以上的。

五、招标的程序：

- 1) 招标人组建招标机构
- 2) 发布招标公告
- 3) 发布资格预审公告并进行预审
- 4) 投标
- 5) 开标

6) 评标

7) 授标(定标)

8) 签定协议书

(一)、组建招标机构

1) 招标机构的作用(任务)是什么?

2) 招标文件的内容是什么?

3) 对招标人自主招标和委托招标代理机构招标的要求?

4) 公路工程施工招标应具备哪些条件?

(二)、发布招标公告

1) 对公告发布有何要求?

(三)、资格预审

1) 资格预审主要审查哪些内容

2) 资格预审的目的何在?

3) 资格审查的方式?

(四)、投标

1) 投标人应符合什么条件?

2) 投标阶段主要有那些工作?

3) 现场考察的.内容及考察费用的规定

- 4) 对投标人疑问及招标人解答的时限及形式规定
- 5) 对招标人修改招标文件的时限和形式规定
- 6) 投标担保的作用

(五)、开标

- 1) 开标一般有哪些人参加?由谁开标?

(六)、评标

- 1) 评标由谁负责?
- 2) 评标委员会的职责是什么?
- 3) 对评标委员会人员的组成的规定
- 4) 哪些类型的人不能进入评审委员会?
- 5) 废标主要包括哪些情况?
- 6) 何为细微偏差?
- 7) 对投标价错误算术修正的原则是什么?
- 8) 评标方法有哪些以及确定潜在中标人的标准是什么?
- 9) 标价如何计算?
- 10) 评标定标原则是什么?

(七)、授标(定标)

- 1) 中标人由谁确定?

2) 招标人有接受和拒绝投标的权利

3) 对办理履约担保的要求

(八)、签定协议书

1) 对签定协议书的规定

(九)、招标过程的典型事件与合同订立的关系：

发布招标公告——要约邀请

投标人投标——要约

授标(发中标通知书)——承诺

签定协议书——合同成立并生效

投标与合同管理建筑工程计量与计价的区别篇四

学习了两天的招标投标法，把《中华人民共和国招标投标法》也仔细的学习了一遍，收获不小，对招标投标的操作与实施也有了一个基本的认识。其实中国目前来讲招标投标的法律很多，但是具体引用到采购中去，却往往有感觉到茫然。各自的部门有各自的法律，人大有人大通过的法律，财政部、国务院、发改委以及各地方政府.....大大小小的法规细则多如牛毛。不过还好以公司的特殊地位，对于很多采购都有自己的一套方法，我们也只需要对《中华人民共和国招标投标法》这一部法律唯马首是瞻。公司的一般小项目也一般就采取了议标手段，经过这写小项目也是一两百万，但是有什么办法呢？招标的根本目的是以最低的成本办最优质的工程，招标过程本身产生的费用就是一大笔，有时候尽管违背程序法律，但是却实在，降低成本，所以议标也不失为一个很好的办法。

讲课的是安徽国际招标机构的钱忠宝，他给我们提供了一个在招标方面做得很好的企业：马鞍山钢铁有限公司。他们的招标，在招标文件中把招标的详细技术条款以及个方面的问题都写进去，能够把招标文件的细则做为一个合同来使用，前期工作做得十分的详细，这样以来就避免了投标人报价中的水分，避免二次报价以及后来的三次四次报价，招标本来就是一个一次性报价的过程，没有讨价还价之说，只是由于我们中国人的习惯讨价还价，引发了投标人虚报价格的情况。举个德国人的例子，德国人在和中国人做生意之前是十分的梗直的，他们按照国际惯例，报多少价钱，收取多少利润都实实在在的讲给中国人听。但是中国人也有长期讨价还价的习惯，总是想让德国人再低一点，长此以往，德国人也聪明了，于是每次把报价抬高，等中国人砍价的时候一次一次的放低，中国人觉得自己赚了，其实是自己亏了，只是啊q精神让他们觉得很爽，以为自己赚了！而马鞍山钢铁公司长期以来就按照这种一次报价的习惯，到后来以至于形成了一种习惯：凡是到马钢去投标的，如果参有水分，那一定不中标，这是我们公司应该学习的一个重要的方面，这个成本控制下来了比做什么成本控制，比我们的合同人员磨破嘴皮子去给人家讨价还价要来得实际得多。其实关键的一个还是前期工作的仔细。

记得余世维讲了一个他亲自的经历，就是他的钢铁还是什么东西要卖给日本人，给日本人报价多少多少，人家日本人就马上给他算了一个详细的帐：从矿石采购的费用，提炼，到炼钢，成品，到运输费，然后给他提取百分之多少的利润最后得到所少的报价，每一个环节就滴水不漏，实实在在。没办法，只能以这个价格卖给人家，说明人家有准备。商场如战场，不打无准备只战，我想就是这样，招标人如果自己都不确定到底你的标底是否是权威数字，你不去了解你的投标人实际操作发生的费用，不能够能把投标人每一步需要多少钱都了如指掌，那试问谁不会掺杂水分在报价里面呢？如果你都把自己的对手了解清楚了，像投标人之间的竞争一样去努力了解每一个投标人，有怎能找不到最好的投标人和投标价

格呢?长期形成一种风格，这就是一种企业文化，而往往这种文化的形成需要的是我们无数细心仔细的工作，仅此而已。

投标与合同管理建筑工程计量与计价的区别篇五

-----住宅水电工程项目管理总结从事水电工程管理工作多年，我觉得在管理方面包括很广，既要根据国家的、企业的既定要求和标准，针对不同的分部分项工程，约束施工队、设备厂商等资源，以达到最终质量、成本、进度方面的目标；又要根据具体实际情况，在有限条件制约下，灵活机动处理非常规问题，以达到最优效果。完成基本要求，时刻寻求最优效果，既知其常，以达其变，一直是我进行工程管理时对自己的要求，现择要陈述如下：

一、谋事在前，建立有效管理模型。住宅小区内水电工程分部较多，涉及到较多的图、规范、公司管理文件和施工单位，在前期我的经验是要把这些因数形成整体，具体做法是划分分部、分项及检验批作为管理单位，根据合同将质量、成本、进度方面的目标细分、量化到基本管理单位，建立施工单位、监理、甲方工程师与量化指标的责任关系，以形成整体，其中重点能做到：

1、对水电各个系统能了然于心。包括从中心到末端的工艺特性，设计走向，交叉情况，同其他专业对接情况等。

为一管理捷径。

2、有效的项目组织是管理的核心。作为管理者的一员，不一定是项目组织的决定者，但着眼全局，完成自己及管理下线的工作分工至关重要。

兵熊熊一个，将熊熊一窝。我曾经历个不同公司，深刻感受到大型正规公司同普通企业中员工区别不大，而产品差别很大的原因很大程度是出在项目的组织上是否能出现很大的合

力，是否有很大的内耗等等因素。

3、有较强的前瞻性，对于各个系统在实施时可能会发生的情况能有所预计并加以预防措施。

长期的管理经历中都有成功和失败，到下个项目中的运用中就有发挥和杜绝两项工作。如对于总图上水电管线施工，如按图施工很容易出现不合理情况，一般我都把强电给水排水雨水弱电煤气和马路的位置关系要合理布置，就显得井然有序，既利于验收，又利于日后维修。

二、成事在勤，一份耕耘，一份收获。在施工过程中管理能勤于巡工地，以便于发现解决问题。这个过程中重点做到：

1. 同一施工队新开工的分项工程当作重点跟。尤其是刚进入标准层施工时要严加要求，规范中间验收流程。只有这样，才能保证不出现大面积返工，减少与施工单位不必要的冲突，才能保证质量越做越好。

在这一点上很多工程师的做法不一样，我曾见过有一类工程师不

注意这一点，他们业务能力很强，能在最后找出很多问题，施工单位一下接受不了，如是就有很多矛盾，闹到领导那里，领导也很难办，施工单位也不是他找的，最后矛盾越来越大，工程质量自然也就好不到哪里去。

2. 快速解决工程中需甲方解决问题，当好工地同各个外围界面桥梁。这样做一方面既能及时解决问题，同时也可以树立自己果断的风格。

3. 积极协调工程中矛盾问题。根据合同，理清矛盾中利益关系，化解矛盾。

工程中难协调的问题大多背后都有利益的问题，只要抓住这些关键点，有理有据，问题不难解决。

4. 牢牢抓住合同中甲方利益点不放松，不让步，及时纠正和杜绝不履约情况发生。

俗语云“无欲则刚”，又云“人无刚则不立”，我觉得只要不被私利所左右，这一点是容易做到的。

5、合理协调施工次序，以取得最合理的空间交叉次序和流水施工效果。

三、收尾宜细致干净。在工程末期，工程面临全面验收和移交给各个部门。在此过程中应重点做到：

1. 检查整改要细致。强电、给排水要分户进行，弱电应利用设备巡检功能，覆盖所有末端。发现问题处理要彻底，不留尾巴。

2. 尽早完成政府部门验收，水电涉及政府及供水供电部门验收、检测项目尽十几个，具备验收条件的要及时报验，以不至于影响整体验收。

3. 竣工项目要及时移交给供水、供电及物业公司。

做到以上三大点，只能说是达到基本要求，可谓为“知其常”，要管好工程还要进一步做好如下几点：

四、在管理的各方面既要顾及整体，更要突出重点。如在管线观感方面，既要所有管线做到横平竖直，又要突出地下室、设备房、外立管等重点部位。

五、不墨守成规，在解决问题时不限于“交代得过去”，时刻不忘最优的原则。

我在项目管理中发现，上级交代任务一般是立足于整体的，不可能做到面面俱到，还有很大空间给自己发挥，做到最好，如果不这样做，时间久了，一方面自己就流于平庸，一方面给组织造成业绩不好的影响。

六、在对待外包单位方面，在合同范围内要尽可能为对方创造良好的作业环境，在管理中要突出双方的共同点，排除不同点，以做到双赢。

在这一点上，不影响公司利益而能为被管理方提供方便的领域是客观存在的。如临时设施的设置，不同施工单位之间统一协调，甲乙双方利益共同点的加强等等。

七、在对待公司职能部门方面，项目部是公司目标的执行者，最大的任务是实施，但同时也是工程管理的最后一环，发现到项目责任范围外的问题，亦要及时跟相关部门上报，予以纠正，如设计问题等。

我在项目管理中曾多次提出优化建议，在建议过程中坚持不突出自己，不伤害别人，事实上是可以让上级部门接受的，毕竟把工程管好是大家一致的目的。

八、诚信待人，保持良好的人格是树立管理威信的重要一环。我认为，工程管理即是建筑领域生产力和生产关系的具体化，通过做到科学合理以利于人和物两大资源的最大利用，谋求项目管理目标的最大化是项目工程师的主要职责。寥寥数语，难括其全。望能加入贵团体，以期得以长进，不胜感激。