

# 最新投标工作年度总结 工程招投标的工作总结(优秀7篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

## 投标工作年度总结篇一

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。

## 投标工作年度总结篇二

时间过得很快，转眼三个月过去了。我于20xx年7月1日进入xx公司，在投标部从事投标等相关工作。感谢xx给了我工作的机会，让我继续追求自己的梦想。

这段时间里，我深刻的感受到公司人性化管理，感受到公司“平等、尊重、真诚、发展”的人文理念，感受到“顾客至上、团结合作精神、为结果负责”的原则也看到了同事“海纳百川”的胸襟和执着与坚定。在对你们肃然起敬的同时，也为自己有机会成为京林人而惊喜万分。

带着对美好未来的憧憬和希望，踏上了新的征程，平凡而不平庸的岗位，回想过去的三个月，有成功的喜悦，也有伤心的往事。难以忘记这段人生的缩影，生活显得紧张，但又有秩序。在领导和同事的关心和指导下，通过自身的不懈努力，我已经逐渐适应了周围的生活和环境，对工作也逐渐进入了状态。

请允许我将试用期分为3个阶段，即萌芽阶段、成长阶段和成熟阶段。

萌芽阶段（7.17.31）主要是熟悉日常工作。比如熟悉广联达的使用，标书的封装，勘察现场，开标前会议等。在龙湖大兴现场查勘上，拍摄的照片不仅抓不到重点而且区域范围都抓不准，以后无论做什么事请，都要提前做好准备，工作要严谨，问题要及时沟通。这个时期也是出错的高峰期，特别是在日常工作处理上，缺乏一定的灵活性，对有些事情考虑得不够周全，但通过向一些有经验的同事学习，在后期的工作中逐步得到了改善。作为新人，我时刻鞭策自己，在工作中多看多听多做，恪守投标守则，明确自己的岗位职责。在完成工作的同时不断思考，总结经验，为以后的发展做基础。

成长阶段（8.18.31），通过领导同事的指导，坚持制作工作

计划，明确工作任务并高效完成。期间主要学习标书的制作，尤其是模拟投标工作给我留下了深刻的印象，投标中自己分析招标文件，现场查勘，现场答疑，搜集资料制作标书，封装并提交标书。完整的投标流程这让我清楚的看到了自己对专业知识的不足，时刻向领导、同事及其他相关工作部门学习，补充自己的专业知识，提升自己的工作能力，同时还要学习如何为人处世如何高效沟通。通过中骏算量，培养了自己严谨耐心、全面考虑问题的工作态度，在工作中找方法提高算量的准确性。通过和甲方谈判，我深深的被祝总谈判的坚定打动了，学到了在谈判之前，该做的不该做的自己心里首先了如指掌，在谈判的过程中，让对方知道我们的实力，不敢轻视，表达出自己明确的立场，但又不至于太强硬，给对方太大压力，谈判时这个度的问题，很难把握，也是向祝总好好学习的地方，总之要拓展知识面、积极沟通交流、培养良好心态。

成熟阶段（9.1至今），通过前两个月对工作的不断学习与锻炼，对基本工作技能方面有了更进一步的提高，在工作效率上也有了一定的改善。此时我也在领导的帮助下顺利的完成了龙湖苗圃工程和燕西华府项目的`资信标作业，这使我不断总结经验和教训，提高了自己专业素质、良好的组织协调能力，也学到了招标行业良好的职业道德及工作中踏实肯干的工作作风。

时光流转，我已到公司工作三个月。感谢领导对我信任，给予我体现自我、提高自我的机会，使我的思想境界、业务素质、工作能力都得到了最大幅度的提高。在整个工作过程中，我认为自己工作比较认真、负责，具有较强的责任心和进取心，勤勉不懈，极富工作热情，能完成领导交付的工作。并积极学习新知识、新技能，来提高自己的综合素质，注重自身发展与进步。但也存在着许多缺点与不足：在日常工作中有时不够干练，言行举止没有注重约束自己，且工作主动性发挥的还不够，离领导的要求还有一定的距离；对土建方面，感觉自己对专业知识溃缺；对于文字工作思路不清晰，语言

组织有所欠缺；工作中沟通能力有待提高。但这些缺点与不足，在以后的工作中，缺点加以注意和改正，不足的通过学习充实自己。

今后要积极主动接触各种相关专业，提高自己实际操作能力，为公司品牌建设作出自己的贡献；积极参加自学考试，钻研专业技术，提高业务能力和专业水准；关注造价员报考信息，基于对工程上实际操作能力的缺乏，望可以到项目上锻炼，然后报考造价员。

总之希望公司领导能对我的工作态度、能力与表现，以正式员工的要求做一个全面的考量，同时我迫切希望能得到公司领导的肯定，按期转正，我会用实际行动来证明自己，为公司效力。

## 投标工作年度总结篇三

一周的招投标实训一眨眼就结束了，稍纵即逝。虽然时间很短，但是让我们知道了不少的东西，使我们受益匪浅。

1月9号我们班分号组早上老师布置实训任务，下午我们就回去研究招标文件书。我们组是女组员先看，晚上男组员看，在一起讨论。10号，我们到实训中心604机房编制投标文件，各组的组员都在认真地填写及其讨论，当我抬头看一下时，感觉自己置身与一个企业之内，各职员都在忙碌地工作着。老师也下来指导我们，她就像一个主任来巡查工作的。早上我们都差不多填好了文件有关事项，只是投标报价还没有出来。下午，我们继续在机房里做投标文件没有的事项，大多是报价的。投标报价是一个商业机密，即使再好的朋友也不能说，为了组员的利益。预算价的范围是500万元到560万元之间。各组都在提高警惕，怕旁边有眼线，有间谍，机密外漏了，之前所做的工作就功亏一篑了。我们都在小心翼翼地填价钱。让想到了在公司里同事们为了竞争，小心行事的工作状态。这让我感觉我提前进了企业，现在我正在里面工作着，这就

是以后我们的工作氛围。

我们组是先把投标书打印出来，再手写填报价的价格，小心行事，各有绝窍。晚上，王老师指导我们封标，她也没多说什么，让我们多看招标文件12~13页，是我们封标时要注意的事项、细节。封标是投标成功的一大关键，一不小心就废标，所有的努力就付之东流。别的组当晚就封标了，我们组怕出差错就先研究透彻先，星期天再封标，不怕万一就怕一万。星期一虽说是假日，但我们没有完成任务就不敢懈怠自己。晚上我们在女生宿舍楼下的小卖部的复印店相互讨论，分工合作，在哪里盖正本、副本，还有封标。先前我们犯了错误，不得不弄得很晚。在11:30时，我们还没弄得，我们也再弄一点就要走了。这时别的组来拿盖章，来复印，可老板已走了。章肯定就盖不了。她要拿章回宿舍，我们就说班长刚才就先要了，他们那里有文件。那时她就生气，而且怪我，因为我和她是同一宿舍的，回宿舍冷嘲热讽的。我就解释给她听。本来做什么事就应该有一个先来后到，做事要公平。我也没跟她吵。忍一时，风平浪静；退一步，海阔天空。毕竟同一宿舍，抬头不见低头见。让我想到以后出社会，为了个人的利益，是不是会不顾一切。在同一个公司里，为了一己之私，勾心斗角，我想都不敢想。我们只能用坦诚的去对每一个人，所谓精诚所至，金石为开。

12日，是开标的时间，9点钟之前要把投标书送到。我们这次模拟了投标的程序。开标开始了，主持人介绍有关工作人员，然后就让检查员检查法定代表人进场的有关证明书，竟然有一组的法定代表人什么也不带，原则上是不能进场的，让我们认识到事情的严肃性。在检查投标书时，就有一组的投标书封面不合格。开始唱标了，第一组a1组就被宣布为废标，原因是商务部分与技术部分没有分册装订。这是整个教室都充满紧张的气氛，个个都在期盼着本组的投标书能入围。但是陆陆续续地有几组的投标书都是废标，原因是和前面的一样的。最后才有4个标书为合格投标书，8个为废标，我们破了学院实训开标中废标的记录。我们废标的组的组员都很难

过，毕竟认真、精心弄的标书就这样废了，心里不是滋味。我们a10组是因为标书没有技术部分。

但是是有的，我们直接把技术部分与商务部分合订，技术部分的封面我们没有，而且我们的报价有点高，是513万元。为什么别的组报价这么低，老师不是给我们500万元到560万元的范围么？我们苦思冥想都想不通，就去问老师。原来那是预算报价，不是投标总报价，是我们理解错了。这次投标让我们懂得了细节决定成败。因为有些细节性的错误很多都犯了。正本、副本的章也不记得盖。各组的法定代表人都上去发表感言。我直接觉得这次投标让我懂得不少书上所没有的东西。让我体会到身临其境才会获得不少的知识，纸上谈兵，没有做过的话，印象不深，以后也会犯这种错误。这次印象深刻，我们每个同学都铭记在心里的。这次的失败是为以后的成功做铺垫。所谓吃一垫，长一智，我们这次失败，犯了错误，以后就不会犯了。

12日下午，我们就开始编制合同书。作为承包商，我们要睁大眼睛或像火眼金睛那样看着合同书，怕我们吃亏。一个字就会使我们亏不少钱。到第二天早上，即13日，我们还在研究合同书，这种事急不了的。别的组都签好合同了，我们还没弄得合同，心急做不了大事。而且，合同书是布满陷阱，我们怎能掉下去，要学精明，太老实会老实人吃老实亏。我们研究合同每个条款都要翻看招标文件和合同通用条款。签合同不能草率行事，漏洞太多的话，官司够我们忙的，我们也做了亏本生意。早上，我们开始谈合同了。我们都全副武装，开始我们舌抢嘴战。两台电脑都开着各自的合同文本一一对照，我们挑出对方给我们设的陷阱，叫他们改他们不肯。我们拿招标文件、通用条款给他们看，他们才罢休。先前都是我们叫他们改，他们不改，我们组的组员七嘴八舌争辩着。发包商的组员就说你们就让我们一点，先前我们都让你们了。我觉得不是让不让的问题。作为企业或商人，在商言商，没什么同情心。商场如战场，我让了你，我就亏，我就无法立足商界之中。我们现在身为学生，对于利益条款的问题，我

们就应穷追不放，实在不行就按通用条款公事公办。我们现在就相当学习，以后工作更有利我们对合同文件的研究及其应注意的事项。下午，我们a10组与a9组继续谈判，而a11与a12组也是一样。

只有我们两大组正在谈判了，其他组早已完成不用来了。可能别组不像我们那么斤斤计较，死心眼。但是，对于学习，我们应该就持有这种态度。这样我们就比其他组知道得更多。下午，我们对于保修金这个问题也吵得不可开交，你不让我，我不让你，最后老师解释给我们听，我们才罢休不追究。要不我们总是不往下拉，不往下看□a11与a12组，他们谈判不成。最后a11组的组长生气地走了，他们组员也不敢谈判。认为只有组长来了才能谈。现在组长不谈，怎么办。只能叫老师了。老师出面了，事情才得以解决。我们组虽也斤斤计较，但不会弄到这程度。毕竟这不是真的，只是模拟而已，不要伤害同学之间的情谊。最后，我们终于完成谈判，谈判圆满成功。在谈判时，各自都会有点情绪，但过后就像水过鸭背，一下子忘了。

这次的实训，使我明白不少的东西与处事的原则，使我对招标投标合同管理这门课有了更深的认识。以前觉得书上说的我们都理解，我们都懂了。但这次实训使我懂得书上所没有的事项。就如人所说纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行让我懂得团结就是力量，一个人不可能做得那么多的事，众人拾柴火焰高。

## 投标工作年度总结篇四

### （一）、立足本职，深入管理：

作为建设公司项目部经理，我深知自己责任的重大。在思想上，我积极的保持与公司上级领导一致，在实际工作中，我主要是负责施工前各项准备工作的实施和督促，并根据各阶

段成果及时制定以及修改相关政策和管理方案。比如，一是积极的针对有关的项目进行一定的工程分析，并结合多年的相关工作经验，制定出相关的施工总体进度计划和分项工程进度计划，并且能够编制科学的施工方案和人机料计划，让成本在工程建设初期就受到全面的控制，并能以创新的成本管理措施，切实的确保公司制定成本目标。二是立足本职基础，相应地制定了一些相关的管理制度，以此做到全方位的将管理措施落实到个人。三是积极参与设计变更的论证，负责工程签证的审核与落实；四是全方面的负责处理施工单位现场提出的技术问题，重大技术问题并且及时的回馈给设计管理部；五是切实的组织解决遇到或可能遇到的造价、工期、质量和安全问题，并及时上报。

## （二）、务实基础，狠抓安全：

作为项目部经理，我一直把安全作为重中之重，因为安全不仅是工作的根本，更是公司效益的根本保证。所以，在本职工作当中，我一直本着认真贯彻落实我公司的各项规章制度为基础，切实的加强对施工队伍的管理力度，并且能够积极的针对各种情况，制定一系列切实可行的安全保障措施，加强了对各个安全相对薄弱的环节部位进行了一定的整改措施。这些措施的施行，不仅从根本上保证了个人员的安全，而且也有效的杜绝了各类违章作业。

## （三）、积极执行，严把质量：

作为项目部经理，我以一丝不苟，认真负责的工作态度切实的做到了以质量体系的有效运行，确保工作和实体质量。在工作中，首先我坚持“三检制”的贯彻落实，真实并且及时的填写各项质检记录，切实的做到了有记录、有再现性、有追溯性。其次在全面的控制各项施工过程中，能够重点控制工序质量，坚持质量标准，切实的做到了严格检查，恪尽职守。最后立足本职，积极贯彻以“以预防为主”的方针，并且能够及时的组织会议，明确我部门工作方法、程序，用指

导、引到的工作方法加强事前质量管理，尽可能避免或减少事后出现质量问题的批评与处罚。

总之，本年度，我在公司领导的指导下、在公司各相关部室的大力配合下，务实基础，改革创新，切实的做到了科学安排、合理调配，充分的履行了身为项目部经理的各项职责和任务，并且加大了项目部班子的建成力度和班子成员文化建设，从根本上做到了顾全大局，统筹管理。

## 投标工作年度总结篇五

北京xx项目已于8月30日完成投标工作任务。虽然时间紧，任务重，但是最终还是在大家的共同拼搏奋斗中圆满完成。此次投标模式为较为新颖的. 电子化投标，为便于今后更快捷操作类似电子标，规避废标风险，现对电子标投标工作进行总结。具体如下：

### 一、心得及存在问题

本次投标最大的心得体会就是：未雨绸缪，一切要走在前面。因为有了先前几个项目的经验教训，本次投标从年前就开始对其电子投标进行了充分了解及准备，所以除去电子标不稳定因素较多这个不可控因素外，所有工作都提前做到位。包括两个投标制作软件的熟练操作、签字盖章的方式及出现问题的解决方式等，也正是因为这种超前思维，提前把工作做到位，偶遇突发状况也可做到临危不乱。如投标工作截止日前一晚，因为做标软件问题需要用另一个做标软件重新制作文件时，我迅速的在3小时内将新文件制作完毕。并在完成自身工作同时，积极协助了其他同事的工作，为顺利完成此次投标工作做出了积极贡献。

此次投标的问题有两个，第一就是精力分配问题。众所周知，人的精力是有限的，只有将充足的精力投入到投标中，才可在规定的时间内保质保量地完成任务。此次投标最后一天报

价部分和其他协助标段上传问题，因为最后需要反复导入上传，导致精力不足，险些造成无法上传投标文件。第二就是文件、资料的备份。通过以上类似问题，深感投标资料备份的重要性。

## 二、改进措施

精力分配问题解决方法就是，部门整体分工要明确，并合理发挥个人优势，团结协作，提高整体合力。不能只是一人超前思维，赶超时间，还要互相提醒，互相多交流，多沟通，将各项工作提前做好，达到整个团队的提升。备份的问题就是将所有做标文件及时备份到移动硬盘，随做随存，投标结束后及时整理归档。

## 三、建议

因为电子标的特殊性和不稳定性，电子标每台电脑，每个人制作时或多或少都会碰到大大小小的问题，而且问题可能各不相同，所以我建议以后做电子标时，即使是辅标，也要提前安装相应的投标软件，并及时熟悉使用方法，多尝试、多操作。即使后期再遇到各式各样的问题，凭借先前的经验集思广益，及时解决问题，确保投标工作顺利有序进行。

另外，大家有问题一定及时解决，及时询问代理、软件公司及同事，不然问题堆积的越来越多，最终可能导致无法预测的严重后果。

## 投标工作年度总结篇六

为满足“\*\*工程”招标文件要求，在规定的时间内，按时、保质开展各项工作，特制定本投标工作计划书。

投标文件递交截至日期□x年x月x日□本计划书已明确标书编制内容、进度和各部分工作的责任人，请各责任人认真组织

标书编制工作。

(1) \*\*工程招标文件及附件。

□2□xx有限公司x月x日投标启动会。

(1) 项目概况及建设要求：

(2) 投标文件组成

根据招标文件要求，投标文件由三册组成。但与招标文件同步发售的资料还有技术评标文件，该资料对设备技术作了详细的投标要求。综合整个招标资料的要求，建议投标文件分五个分册，具体如下：

第一分册：商务标书第二分册：施工组织方案第三分册：运营管理方案第四分册：技术标书

第五分册：设备供应商证明资料

注：各分册具体内容要符合招标文件的要求，具体见招标文件。

本项目的招标内容涉及工艺、机械设备、土建、电气、仪表控制、物资采购、概预算和施工管理等专业，由于涉及专业面广，且部分专业需要取得外部合作，投标组织和协调范围大。为了保证投标工作顺利进行，委托xx担任技术部分负责人□xx担任商务部分负责人，负责协调解决投标过程中存在的问题，并检查、督促投标进度节点的落实。各参与投标部门明确专人负责按总体进度和质量要求完成相应的投标内容。

根据招标文件要求，拟定投标文件基本目录如下，各专业应根据标书的具体要求进行补充，使标书各部分更完善。

第一分册：商务标书（xx负责编制）

- 1、法定代表人身份证明书；
- 2、签署投标文件授权委托书；
- 3、投标函；
- 4、工程量清单报价表；
- 5、施工项目管理机构配备情况表；
- 6、施工项目负责人简历表；
- 7、施工项目技术负责人简历表；
- 8、拟定试运营期技术负责人简历表；
- 10、投标人近年内承建类似工程经历一览表。

第二分册：施工组织方案（xx负责编制/xx审核）

1、施工方案：包括主要的施工方法，技术措施，主要设备投放，质量保证体系及措施、

工期进度保证措施、安全生产及文明施工保证措施、关键工序和复杂环节的技术措施等；

- 2、拟投入的主要施工机械设备表；
- 3、劳动力计划表；
- 4、计划开、竣工日期和进度计划图表。
- 5、招标文件要求投标人提供的其它材料。

第三分册：运营管理方案□xx负责编制）

- 1、技术管理方案；
- 2、技术人员计划表；
- 3、培养（培训）人员计划。

第四分册：技术标书□xxx负责编制）

- 1、设备技术规格、技术指标、技术性能作表；
- 2、《技术规格偏离表》；
- 3、重要设备制造商的详细证明资料（作为附件单独成第五分册）；
- 4、售后服务计划

人员培训计划、技术资料及备品备件服务计划；

维护保修期内免费服务及维护保修期满后的服务计划。

- 5、调试方案；

调试方案概述；

调试项目班子组织形式、人员结构、职责任务；

调试技术及实施的关键、重点、难点和解决方案；

- 6、其他资料。

第五分册：设备供应商证明资料

根据投标推荐设备供应商进行编排。

## 投标工作年度总结篇七

xx年9月5号，收到招标文件，项目投标工作启动，根据客户的招标要求，承揽商应于xx年10月18号递交标书。那么不扣除中间的假期，仅有43个工作日，对于一个建造面积约5万平米的半导体厂房，时间非常紧张，在这么短的时间内，完成这样一个投标任务，项目投标的启动显得尤为重要，这儿介绍大概的思路与体会：

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。

对于本次项目启动工作，总体上我们的线路清晰，目标清楚，但是也出现了如下几点问题：

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。

## 2. 设计与设计管理

### i□设计功能

设计方案应实现两大功能：

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。

该项目的招标文件经过梳理后，产生了比较清楚的脉络。与一般设计不一样的是，客户没有提供大致的平面图，所有的信息都来自于招标文件中的：

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。

所以，本次设计工作的主要挑战来自于建筑图的生成。如何在保证绿化面积，规定数量停车位的基础上完成建筑主体设计，并保证客户招标文件中所要求的面积一定的房间数量，合理安排平面布置，还要保证生产区面积大于建筑总面积的55%，这是一个艰巨的任务，为此，我们付出了很多努力。在建筑设计刚开始的几天里，在大量的文字信息前，我们的思路不是很清晰，遇到信息矛盾，取舍时轻重不分，重点不突出。应该说，我们第一版的建筑平面图，保证了绿地比率，保证了停车位，能够囊括rfp（招标文件）的几乎所有房间要求，然而，我们的生产区面积没能得到保障，这种面面俱到来自于设计第一功能-生产面积的牺牲；同时，我们对rfp中的“区域功能模块图”没有足够重视。这两个失误导致了方向性错误和逻辑错误。所以说，我们最初的建筑方案，没能很好地实现第一功能。后来，通过与客户的沟通，及时改正了这两个错误。通过这件事，我们在以后的xxx项目设计中，应该注意如下要点：

a□厂房的第一要务是用于生产的目的，所要求的生产区域的面积不能撼动；

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。