

## 招标代理公司年度总结 ( 通用4篇 )

### 篇1：招标代理公司年度总结

#### 一、完成的代理工作

20xx年1-8月份共代理政府采购项目26个，包括工程、货物、服务等涉及到各种项目，完成22项，另4项正在实施中。

#### 二、集思广益，尝试探索，建立更加完善的招标采购方法

工程类招标项目严格按照政府采购办公室制定的标准执行，货物、服务招标采购工作每项都是全新的工作，没有成熟方法、经验可以参考借鉴，我们开展每项工作都是在充分参考货物招标经验的同时，结合项目具体情况，实地了解招标人在采购过程中的实际操作和要求，走访相关专家、技术人员，通过开征询会，座谈会等，征询各方意见和建议，为制订方法打好基础。我们通过向其他招标代理机构沟通，向相关的采购人员、专家、技术人员了解实际情况，取得第一手资料。通过综合考虑，在公平、公正、公开的原则下，在保证质量、维持稳定、降低价格、简化操作的前提下，建立招标平台，建立相关专家数据库，经过多方筹备，制订出一个试行的招标方案和评标方案，并经招标采购监督部门审核通过，再正式招标。

#### 三、认真落实，全面实施，招标工作见成效。

1、政策上重视，措施落实，责任到人。招标采购作为进一步落实廉政建设，纠正行业不正之风工作来抓，组织落实相关规定，根据项目要求调整采购模式，建立相关审核制度，规范或改进采购流程，为采购顺利完成打好良好基础。建立积极有效的预防商业贿赂机制，规范管理、提供优质服务。

2、坚持实行标前预备会、标后总结会的制度，坚决杜绝开标过程中出现问题，将本着以人为本的管理理念，在部门招标量增长的情况下，一方面抓内部管理，一方面提高员工业务能力。我们根据每次招标操作取得的经验，及时了解最新情况，归纳分析总结，把每一次评标都当做是课堂，认真记录，把好的经验、好的做法运用到新的工作中去。

3、公司严格要求代理人员在代理招标业务过程中，要严格遵守国家法律法规和有关廉洁自律的规定，不得与投标人有私下接触和不正当交往，不得通过采用虚假招标、串通投标等方式操纵招标结果，确保招投标工作的公平和公正性。

4、严格要求招标代理人员要有良好的精神面貌，要有服务意识，态度周到，文明礼貌办公，踏踏实实做事。严格遵循公平竞争原则，净化招标代理市场。努力克服暴露出来的不规范问题，主要表现在招标代理过程中严格执行有关法律法规和技术规范的意识不强，随意性较大，招标文件编制不规范，资格预审把关不严，招标代理机构在协助招标人对投标人进行资格审查时，不得以不合理的条件限制、排斥潜在投标人，不得对投标人实行歧视待遇。

5、进一步加强政府采购档案管理。政府采购项目档案是政府采购的真实记录，是政府采购监督管理部门进行监督活动的重要依据。政府采购项目档案是反映政府采购活动过程及各项活动的真实记录，它记载了在进行政府采购项目活动中是如何执行《政府采购法》及有关政策的情况。政府采购部门可以通过这些记录的内容以及资料是否完整真实，作出政府采购部门工作绩效的评价，逐步建立电子档案，实现网络化采购信息共享。

四、发现不足，寻找差距、开拓进取，进一步扩大招标、采购成果。

1、公告发布阶段还存在时间要求不严格、对于一些时间紧的项目反映不及时，与采购人沟通不细致、不能及时向采购人宣传政策、法规，报名资料审查不严、不细，投标人资质要求差错，不能及时了解企业备案数量造成报名时投标人较少形不成合理的竞争，部分项目需要发布补充公告、或者出现二次公告等现象。

2、招标文件制定存在一些项目招标过程中对业主所提的不合理要求没有适时的拒绝，致使招标后续工作出现一些反复与波折；货物、服务招标采购工作没有成熟方法、经验可以参考借鉴，对于一些特殊项目了解不深、技术参数了解不细、评标原则制定有偏差、需要样品评标时要求不严格；工程类项目出现死搬硬套版本、时间、单位、程序错误等现象。

3、答疑会工程现场踏勘组织不协调；答疑时间与文件不一致时，投标人参加答疑通知、确认不严格；工程类清单发放时外地单位解释不彻底、出现误解；备案资料不及时等。

4、开标现场出现组织不严格、外地投标人的联系、沟通不及时；现场秩序组织、维护不周到；评标现场标前会议组织过于形式化、没有形成良好的效果；项目介绍不详细、评标原则解释不彻底；评标纪律要求不严格、评标结果统计出现失误等。

5、档案整理不及时、资料不齐全，没有设立严格的档案交接记录；出现投诉现象处理不得力，不能有效预防和防止投诉、质疑现象的发生。

## 篇2：招标代理公司年度总结

回顾一年来的工作，作为工作人员，本人积极领导所分管的部门开展工作，今年的工作重心主要集中在招投标和合同管理两个方面。为了总结20xx的成绩经验和不足，理清明年的工作思路，现将20xx的工作总结与明年的打算汇总如下：

### 一、计划完成情况

(一) 在各部门的共同努力下，公司共完成个项目，个标段的投标。其中项目个、项目个、项目个。

上述项目中，共中标了：

XX工程

XX工程

XX工程

共个项目，中标合同额约亿元。

## (二) 从各门的情况来看

xx部圆满完成任务指标，xx部略有遗憾，另有三个部门完成率不到70%。对于每个部门对于目标完成情况都有自己的总结，大体是这些原因：如整体大环境的影响，如经济不景气，很多机构缩减了投资项目，造成实际情况总体数量的减少，随着国家宏观调控和国家发改委、国家环保总局等项目审批出台的一系列政策的实施，8年开工项目的数量有所减少，市场竞争加剧，中标价格连续下跌，市场形势不容乐观。

2、人员的影响，人员流动性，缺乏专业知识人员。

3、业主为追求“成本最小化，利润最大化”的目标，利用各个施工单位之间的竞争，极力操纵设计单位压低概算值和工程量，操纵个别施工单位在报价上“跳水”，操纵监理单位压低签证数量，在报价或让利系数上进行二次降价、三次降价以达到压价的目的，等等这些现实情况的存在加剧了投标报价的跳水现象。

值得欣慰的是工作中大部分同志都能兢兢业业，为了各自的任务指标而努力拼搏，各部门的总结也对各自的完成情况作了分析。但是我觉得大家都应该多从自身找找原因：完成的好的，有哪些好的经验？完成的不好的，我哪些地方做的不足，等等。态度很重要，希望大家认真总结。也得到了后勤保障部门的大力支持与配合，如综合部牵头对资质的顺利维护极大的稳定了业务人员心态，财务部门及时准备的提供财务数据对业务费用的整体把关起到了关键作用，举个例子，如去年XX市有个项目，已经到了下班时间了，甲方要求我们马上签订协议，我们就紧急与公司联系，请求支援，办公室XX同志接到通知后，紧急处理完手头事物、履行完相关手续后与业务人员紧急赶往XX，当时正值下班高峰，一路奔波，七点左右赶到平度，顺利的签订了协议，甲方一直夸赞我们的高效率及协作精神。

## 二、工作当中的不足和遗憾

xx年下半年公司进行了架构调整和激励政策调整，应该说初衷是为了更好的促进业务发展，给各业务部带头人提供最有利的业务竞争平台。本公司也是尽最大可能的满足各业务部各项业务费用的开支，但是整体来看，效果不是太理想，主要表现在：

1、业务拓展不足，新客户开拓重视程度不够，核心客户太少，或者说已经有了核心客户，但是总是在外围的一些小项目上打转转，精力、物力、财力都没少花费，核心客户的核心项目我们没有争取到。

2、工程类代理项目发展缓慢，全年进场项目不到xx个，严重的阻碍的公司的全面发展，让本来应该成为我们优势的大而全的资质，成了拖延我们发展的累赘，这是极不正常的。

3、个别业务人员业务拓展主动性不强，有畏难情绪，守的思想严重，只想守住自己的老客户，守是守不住的。

4、另外，从管理上来讲，对各业务部的考核不是很完善和及时，这些都是需要认真总结的。

### 三、20xx年工作计划与安排

1、逐步建立以绩效为基础的公平合理的激励机制，同时“按资、按劳、按责”相结合。

第一以绩效为基础，设立公平合理的薪酬标准、考核与评价方法、晋升与奖惩制度，这一点刘总会在后面介绍，我就不多说了。

第二建立以人为本的管理理念，培养人才，倡导团结协作，发扬团队精神

首先，要想持续保持招标代理的人才实力，就要不断优胜劣汰、吐故纳新，把需要的优秀人才吸引进来。逐步完善人事管理制度和制订合理透明的招聘制度，给所有应聘者提供公平竞争、公开竞岗的机会，通过双向选择吸纳优秀人才。其次，对公司员工，注重发现并挖掘个人专长，充分发挥每个人的聪明才干和工作积极性，适才任用，人尽其才。第三，抓好继续教育，帮助员工实现自我价值，为其提供充分的发展空间，同时也为公司储备后续人才，培养领军统帅。认真为每一位员工考虑职业生涯的发展前景，给员工创造发挥特长和潜能的机会，让员工的成长与公司的发展同步共行，起到和谐共振的良好效应。

倡导团结协作，以协作为基础的团队精神是公司稳定健康发展的重要基石，公司将逐步完善部门合作业务的运作模式，加大部门之间的合作和人员流动，公司将根据项目的具体情况安排人员进行合理调配使用，取消部门之间用人的利益化。

2、逐步建立业务开拓管理体系，将业务开拓和客户维护有机结合起来长期发挥效用。

对代理来讲，客户是我们的衣食父母，也是中介服务公司赖以生存的条件，因此不断开拓、持续维护好客户，是我们放在第一位的工作。

业务开发首要讲的是诚信，以诚待人，信用至上，用优质服务去赢得客户，巩固老客户，把临时客户转为固定客户，树立品牌、创建声誉让客户主动上门找服务。二是广泛联系，扩大幅射范围和影响，不断拓展市场份额。三是最大效能地发挥中介机构的各项业务资质，注重综合挖掘固定客户的各项业务，开展系列化服务，深化客户关系。四是开拓新的业务领域

，采用几条腿走路的方式，要发挥专业所人才多、技术高、能力强的特点，敢于承接一般机构感到头痛的疑难项目，开拓别人难以承接的新业务领域。五加强信息化管理，充分利用互联网，及时了解、掌握与业务相关的信息，包括国际、国内、地区、行业、政府部门、主管单位、客户及广大社会公众等各方面的信息，从中筛选有用信息，发现市场机会。六是研究建立业务开拓管理体系，进行条条管理，条块结合，分工不分家，团队合作；建立承接网络和维护管理网络，以优异的质量和优质的服务做后盾，用公司的整体实力来巩固和占领阵地。

3、投标工作是公司各项工作的龙头，由开发部牵头协调，各有关部门参与。所以对投标工作的组织领导和内部协调显得尤为重要，进一步理顺管理职责，做到各负其责，运转正常一直是市场开发工作的一个重点和难点，但是，各部门有各部门的工作，投标只是其中之一，容易发生冲突，以致于顾此失彼。

目前投标市场存在的另一个问题是：标书编制人员不足和标书编制人员思维模式一成不变的问题。公司参与过这么多项目的投标，一些单位已经看到或得到了我公司的投标文件，可能已经参考到他们的投标文件中，所以我公司的投标文件需要不断提高，不断吸取其他单位的长处，我公司才能立于不败之地。但是现在标书编制人员不足和标书编制人员思维模式一成不变的问题已经显现，新的技术或先进的工艺没有体现，各种管理软件和MIS系统应用方面我们没有优势，需要对上述问题给予重视和解决。

#### 、工程分包招标方面

虽然我部门已经成功组织了两项工程的分包招标，但是这次组织也发现了一些问题。

一是分包队伍推荐问题，我们建议实行施工处、项目工地谁推荐谁负责的制度，若通过招标确定的分包队伍不履约，造成我公司工程进度等方面的损失，建议对推荐部门的主要负责人进行责任追究，同时采取措施，将此队伍列入黑名单，不再邀请其参加我公司工程的分包招标。

二是分包队伍资格审查问题，现在计经部负责分包队伍资格审查和发布合格分包商名单，但是对这些队伍在现场合同执行情况的考察及发布工作做的还不足，无法作为招标过程中评标的一项重要依据。

三是合同签订与履行问题，公司决定由招投标中心组织分包招标，由招投标领导小组根据评标结果确定中标队伍后，就由计经部负责与预中标单位进行联系和组织合同谈判，这个工作衔接不好，就会严重影响公司招标的严肃性和权威性，建议计经部加强与项目工地的沟通力度，在确定队伍后，尽快安排合同签订工作，以便加快工程进度。充分发挥公司领导层的表率作用

招标代理发展速度的快和慢，在很大程度上取决于业务带头人的能力水平和品格素质。因此说，如果说一把手是公司的核心和灵魂，那么业务带头人就是公司不断前进的动

力所在，是公司积极进行内部科学治理的引导人，更是公司持续稳定发展众中之重的关键因素。公司张总也一针见血的指出，公司目前最缺乏的就是标杆性的人物。如果一个公司能有3-5个标杆性的业务骨干，那么我们这个公司就会精英云集，就能在这个行业里面呼风唤雨，我们这个大家就会让同事自豪、同行艳羡，在新的一年里，不断进行知识更新，拓宽视野，以适应不断变化的外部环境要求和工作要求。协调组织好各相关部门，进一步提高标书编制水平，充分体现公司的业绩与优势，充分利用公司的管理优势和技术优势，在标书内部质量和外观印象上下功夫，使我公司的投标文件更有竞争力。抱着谦虚谨慎的态度，用好公司品牌，维护好公司形象，将招投标工作推上一个新台阶。

### 篇3：招标代理公司年度总结

本人毕业于xxx学院计算机科学与技术系，所学专业计算机科学与技术。自进入安徽xxx有限公司以来，我深知自己在招标代理方面知识薄弱，我努力向他人学习，遇到不懂的问题向老员工咨询。经过一段时间的学习，在别人的帮助下，在我不懈的努力下，我取得了一定的成绩，现在对招标代理的工作有了一定的了解。下面我从三个方面作一个小结，为以后招标代理工作的更好开展奠定基础。

#### 一、工作态度

1、刚开始时，对代理方面的工作态度不是很认真，总以为自己不是工程专业的人员，在其他同事忙于招标代理事项时，自己总在搞自己的事情，如：编一些小程序，写写代码等。没有过多关心招标代理具体流程，只是在开标时跟随他们一起看看开标现场。

2、公司负责人对新员工进行培训，我深知机会来之不易，意识到能学到知识才是最重要的，及时端正了工作态度，在培训过程中，我认真听，仔细做笔记。由于之前参加过开标会议，培训之后对招标代理整个流程有了大致了解。然后就开始看招标文件，对招标文件的格式、内容、评标办法等认证分析，找出不同项目招标文件的相同及不同之处，经过比较了解各种标书的编写方法。培训之后开始着手做招标代理相关资料，如：编写招标文件、开标资料、评分表格等。

3、招标局针对会员业务申报系统，对代理公司的工作人员进行了多次培训，培训过程中我认真记笔记，把培训人员说的重点及需要特别注意的地方都标记出来，由于我是计算机专业毕业的，所以对此系统的培训接收能力还是很强的。领到加密锁以后，自己在公司多次试验系统的用法。现在对会员业务申报系统的用法已相当熟悉。

4、代理工作是需要很细心的，稍微不细心可能会引起投标人或招标人的不满或产生意想不到的后果，所以在编招标文件时，我总是全神贯注，不去想其他任何事情。按照法律法规的规定，认真对待每个项目，文件中不出现任何违规条款。代理本身是一个服务性行业，我始终会以最好的服务态度，对业主及投标单位提出的意见认真思考，针对他们提出的问题，给他们一个满意的答复，努力做好一个桥梁的作用，保证沟通的及时性。

5、开评标工作准备充分。在开标前做开标资料时，我们公司无论是谁负责的项目，招标文件及开标资料都必须经过代理部的所有工作人员复核之后才可以定案。这样就大大减少了出错的机率。

## 二、工作业绩

主要业绩：原滁州宾馆地块房地产项目a1-a5#楼施工工程、滁州市二院附院病房楼工程、滁州七中综合(原实验楼)加固工程、滁州市政府门户网站改版项目采购、定远路安置房1#、3#、5#楼工程、滁州市二院城南新院区项目设计、飞翔转盘安置房人防设备、材料政府采购项目、南谯区文教体局第三期新建及加固工程、南谯区文教体局第四期新建及加固工程、南谯区文教体局第七期新建及加固工程、黄牌安置点及江青圩安置点规划项目施工图设计工程、明光市职业高级中学办公桌椅采购项目、明光市职业高级中学教学黑板采购项目、明光市职业高级中学食堂厨房设备采购及安装项目、明光市司法局办公桌椅等家具采购项目、西涧路安置点 标段工程、红山小区32#、33#住宅楼工程、凤凰西路(丰乐大道至西涧路)延伸道路工程。

## 三、工作展望

虽然现在对招标代理工作流程已经很了解，但是我所学到的只是一点皮毛而已，在以后的工作中我会继续向他人学习新知识，不断提高自己在代理方面的工作能力。主要学习一下几个方面：

1、遵守公司及招标局个管理制度。以积极的态度对待工作，做到不迟到不早退。实施好招标局对代理公司管理实施细则，做到持证上岗、挂牌工作，扎扎实实地抓好细则的落实，按照规范要求从事招标代理工作。

2、自己负责的项目，各个环节亲自办理。为了提高工作质量，减少工作失误，提升工作效率，更好地为工程建设项目服务，自己负责的项目必须亲自处理，因为只有项目负责人对此项目的情况最了解。

3、加强学习。通过各种途径、借助各方力量进行学习。如：网上搜索、向他人咨询等。努力提高自己的政策理论水平、服务意识、业务能力素质和实际操作能力。

4、拓展知识。等到对招标代理工作非常了解的时候，或者说对招标代理的工作中可能出现的问题都能顺利的解决时，证明我对招标代理的工作已经很成熟，这个时候我可以学习其他方面的知识，如：造价、监理等。虽然我不是这个专业的，但我相信自己只要付出了，一定会有收获的。

以上是我对近期工作的总结，在以后的工作中，我会严格要求自己，争取在各方面有所进步，不让大家失望。做一个工作认真负责，有责任心的员工。

## 篇4：招标代理公司年度总结

尊敬的领导：

在领导的严格管理和指导下，在全体同事的关怀、帮助和支持下，我围绕自身工作岗位，不断学习和改进自身工作方法，提高工作效率，注重培养自身工作能力和社交能力，为响应“独当一面”的口号做充分的准备。在工作中，我严格要求自己。现将工作情况总结如下：

### 一、学习方面

我不断进行专业知识的学习，进一步了解我所在岗位的工作。一、学习招标相关知识。我对招标服务的知识从一个点向几个点发展，从只做水库工程、河道工程向清淤工程、水保工程、电站增效扩容工程发展；从招标方式为公开招标，向邀请招标、竞争性谈判发展，增加了自身专业知识，促进了自身社会化的发展，同时，我积极备战招标师考试，为招标师资格证的考试做准备；二、学习工程类专业知识。今年，我重新学习水利水电工程本科专业学历证书，进一步加深了水利工程的了解，对隧洞工程、水库建设工程及河道工程有了进一步的了解，努力使自己完成从非专业人员向专业技术人员的转变。

### 二、工作完成情况

今年，我完成了五个工程的招标代理服务，业主评价意见表均为优秀，同时我主动向业主询问我们公司的服务质量，收集业主对我们公司招标代理服务的意见、为能够更好的做好代理服务积累经验；我完成了从不知道怎样发文向熟知发文的转变，发文是公司正式行文并具有法律效应的，我学会了很严谨的对待发文，并总结出一套发文的规定，杜绝自身在发文时候出现问题。

### 三、自身的不足及改正方法

在招标服务工作中，自身工作经验不足，对社会的认识过于普遍化，对工程的沟通配合不到位，导致有些工程完成状况不佳，出现错误、损害了公司形象、增加了同事的工作负担；由于对工作熟悉了，导致掉以轻心，没有更细致的、程序化、制度化的检查文件、同时，做事差原则性、没有坚持自身正确的原则。

今后，我将从三方面改正自身缺点。首先，多增加自身的社会经验，保证在招标代理服务过程中，以工程顺利完成为最终目标，维护公司形象，保证公司的业务发展具有延续性；其次，对每次完成的招标代理工作进行总结，扬长避短，积累经验，尽量使以后招标代理工作的开展简洁化、程序化；最后，坚持自身原则，使自身工作具有原则性、并进一步锻炼自己思维的严谨性。

### 四、明年工作思路

明年，我将继续学习招标和水利工程建设方面的专业知识，进一步提高自身的专业水平能力，提高工作岗位的专业化程度。

更细心、更认真的对待招标代理的业主，对今年我所做的工程进行电话或电子回访，征求业主对我们公司的整体印象。

总结人：XX

XX年1月15日