# 最新招投标实务实训报告(5篇)

来源：网络 作者：落花成痕 更新时间：2024-06-12

*报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，报告的格式和要求是什么样的呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。招投标实务实训报告篇一摘要： 本文通过对所在实习单位的介绍以及实...*

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，报告的格式和要求是什么样的呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**招投标实务实训报告篇一**

摘要： 本文通过对所在实习单位的介绍以及实习期间所做的工作的描述简要阐述了本人在实习期间的感悟以及对招投标工作中存在的问题的看法。

关键词: 招投标 标书制作 实习体会

五个月的实习生涯，令我感触颇多，这期间有欢笑也有眼泪,有得到也有失去。不管怎 么说，它丰富了我人生的阅历，开阔了我的视野，增长了我的见识，成为了我成长过程中切 实存在的一部分。我很感谢这次的实习经历，它让我有机会尝试了不同的工作，令我逐步完 成了职业化角色的转换，发现了自己真实的潜力和兴趣，为我奠定了良好的事业基础，让我 有了奋斗的目标和方向。

作为一名即将完全与学校脱离的毕业生，通过这次实习，我的观念也发生了潜移默化的 变化，我想学习的目的并不仅仅在于通过考试，更重要的是通过学习来获取知识，获取工作 技能，换句话说，在学校学习是为了能够适应社会的需要，以保证在将来的工作中能够顺利 完成，为社会贡献出自己的一份力量。然而步出象牙塔进而步入社会是有很大的不同和落差 的，能够通过实习的名义来作为进入社会的缓冲，对我们而言也是一件幸事，通过实习工作 进一步了解到社会工作的实际需要，从而使得学习的目的性更明确，获得的效果也相应更明 显。

我所在的实习单位是一家水利水电施工总承包公司，成立于1960年，经过了几十年年的发展迄今也算初具规模，现在已经是具有水利水电工程施工总承包二级资质的企业。公司设有总经理办公室、总工室、工程部、、财务科、经营科等职能科室。我很有幸的在公司的经营科实习，所以这些科室中我对于经营科的业务范围最为了解。在我的认知里，经营科是公司所有科室中管辖事务最为琐碎的一个部门，小至给各项目部的资料盖章，大至工程的合同谈判，这些事情全都要由经营科来做。不过我深知任何大事都是由一点一滴的小事堆砌起来的，要有大的成就，就必须要经历磨练。古语有云：宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。而且对于工作上的事情我还只是一知半解，这些小事正好可以给我一个熟悉和锻炼的机会，让我可以在不知不觉中慢慢提升自己。

在经营科我的主要工作是做招投标，具体点说就是做各种工程的投标标书，而且这部分不包括招投标中的工程预算部分，这点是让我最失望的，因为我一直想能在实践中锻炼一下自己做预决算的能力，从而更深层次的了解工程造价工作。不过现在的这份工作对我来说也没什么坏处，它让我可以从不同的方面去了解一个项目的运作程序，进而更好的定位自己的事业方向。在为期六个月的实习生涯中，我对招投标工作也有了一个较为深入的了解，下面 我将谈谈自己的认识。

招投标，是在市场经济条件下进行大宗货物的买卖、工程建设项目的发包与承包以及服务项目的采购与提供时，所采取的一种交易方式。招标和投标是一种商品交易行为，是交易过程的两个方面。它有公开招投标和邀请招投标两种形式：公开招投标，又称无限竞争性招标，是指招标人以招标公告的方式邀请不特定的法人或者其他组织投标。公开招标的投标人不少于3家，否则就失去了竞争意义；邀请招投标，又称有限竞争性招标，是指招标人以投标邀请书的方式邀请特定的法人或者其他组织投标。邀请招标的投标人不少于3家。我国在建筑领域实践中还有一种较为广泛的招标方式，被称为“议标”，是发包人和承包商之间通过一对一谈判而最终达到目的的一种方式。

投标文件通常可分为以下两类：商务文件。这类文件是用以证明投标人履行了合法手续 及招标人了解投标人商业资信、合法性的文件。一般包括投标保函、投标人的法人资格证明 材料及授权委托书、承诺书、联合体投标人提供的联合协议、投标人所代表的公司的资信证 明、工程量计价清单等，如有分包商，还应出具其资信文件供招标人审查；技术文件。如果 是建设项目，则包括全部施工组织设计内容以及投标人人力和机械投入情况，譬如建造师、施工员、质检员、安全员等工程主要建设人员配备情况，用以评价投标人的技术实力和建设 经验，技术复杂的项目对技术文件的编写内容及格式均有详细要求，投标人应当认真按照规 定填写。

在制作了这么多不同类型的标书之后，我认识到投标文件制作不当，不仅会成为无效标，而且容易产生废标。因为《政府采购法》规定，当符合专业条件的供应商或者对招标文件作实质性响应的供应商不足三家的，就应当予以废标。如果不幸成为了废标，就意味着还要重新招标，这无疑会对社会和企业资源造成严重的浪费。更重要的是，投标标书还是评标的主 要依据，是事关投标者能否中标的关键要素。综合我自己在制作标书过程中的失败教训以及公司前辈的经验之谈并且翻阅了很多资料之后，我总结出标书制作者所需要注意的以下几个方面。

一、要仔细研读“投标须知”。“投标须知”通常为一个表格，简明扼要的列出有关工程 的各种资料。它是招标人提醒投标者在投标书中务必全面、正确回答的各具体注意事项的书面说明，可以说是投标书的核心。因此，投标人在制作标书时，必须对“招标须知”进行反复学习、理解、直至弄懂弄透，否则一个不小心，就会将“招标须知”理解错，导致投标书成为无效标。例如，在一次编制过程中，工程的“招标须知”要求投标人在投标书中提供近两年获奖工程的证书复印件，我没有注意下面的小字说明部分所列举的获奖工程仅包括用户满意工程和精品工程，而附录上了获其他奖项的工程证书，幸好在封标前我和同事又认真核对了一下发现了这个问题才不致酿成大错。

二、不要遗漏了“实质要求”。《政府采购法》、《招标投标法》以及《政府采购货物和服务招标投标管理办法》等法律法规都规定：投标文件应当对招标文件提出的实质性要求和条件做出响应。这意味着投标者只要对招标文件中的某一条实质性要求遗漏，未作出响应，都将成为无效标。例如某招标文件规定，拟派建造师近三年内需有承担不低于类似本次招标工程业绩，这就要求投标人提供该建造师的类似业绩合同或备案资料并且将日期严格限定在投标之日起向前追溯三年，如果对其中的任何一项要求没有进行响应，此次的标书将沦为废标，投标单位将被淘汰。

三、不要轻视“联合体投标”。联合体投标，是指两个以上法人或者其他组织组成一个联合体，以一个投标人的身份共同投标的行为。联合体共同投标一般适用于大型建设项目和结构复杂的建设项目，鉴于我实习的时间不是很久，而且所在的公司承接业务河道治理、小型农田水利等，所以在实际操作中我还没有碰到过类似的案例。只是从书本上了解概念性知识。联合体是一个临时性的组织，组成联合体的目的是增强投标竞争能力，减少联合体各方因支付巨额履约保证而产生的资金负担，分散联合体各方的投标风险，弥补有关各方技术力量的相对不足，提高共同承担的项目完成的可靠性。这样，投标书就需要几家投标者一起合作，那么参加联合制作的任何一方都不能轻视，如果大家都持不重视态度，就会发生我以你、你依他的推诿情况，大家都不认真，都不负责，以致于形成无效标的情形。我在翻阅的资料里看到一个这样的案例：在一次大型工程招标中，有9个投标者组成联合体投标。由于大家都不重视投标书制作，制作前也没有哪一方询问其他方是否符合《管理办法》第三十四条所规定的“联合体各方均应当

符合政府采购法第二十二条第一款规定的条件”，即“具有独立承担民事责任的能力”。结果，投标书发出后，被人举报查实，其中有一方不具有独立承担民事责任的能力，其法人资格证书是租的，以致于使这份联合制成的投标书成为无效标。所以，联合体各方千万不可轻视投标书的联合制作，务必做到制作时首先要验证各方是否具备投标资格，并且当采购人根据采

购项目的特殊要求规定投标人特定条件的，联合体各方中至少有一方符合采购人规定的特定条件；其次，联合体各方应当签订共同投标协议，明确约定联合体各方承担的工作和相应的责任，尤其不能缺少出了问题，责任人应当承担多大经济责任的内容；再者，投标书制成后除牵头方认真汇总校对外，还要确保一至两方进行复核，且不能忘记将共同投标协议作为投标书附件一并提交招标采购单位。

四、“重要部分”不可忽视。“投标函”、“投标承诺责任书”、“施工组织设计”、“技术措施”以及招标文件中附录的合同等都是投标书的重要部分，也是体现投标者是否具有竟争实力的具体表现。倘若，投标者对这些重要部分不重视，不进行认真、详尽、完美的表述，就会使投标者在商务标、技术标等方面失分，以至于最后落榜。例如，投标者不重视写好投标函，则就会在投标函中无法全面反映本公司的“身价”，不能充分表述本公司的业绩。甚至如果将公司获得的重要奖项，承建的大型重要项目等在投标函中没有详细说明，则不能完全表达本公司对此招标项目的重视程度和诚意。再如，一些投标者对技术措施不重视，忽视对拟派出的项目负责人与主要技术人员简历、业绩和拟用于本项目精良设备名称的详细介绍，以致于在这些方面得分不高而出局。还有，一些投标者不注重对施工组织设计的改进，每次投标都是使用同样的设计文本，长此以往，如何能形成有效的竞争能力？

五、“细小项目”莫大意。在制作投标书的时候，有一些项目很细小，也很容易做，但稍一粗心大意，就会影响全局，导致全盘皆输。这些细小项目主要是：①投标书未按照招标文件的有关要求封记的；②未全部加盖法人或委托授权人印签的，如未在投标书的每一页上签字盖章，或未在所有重要汇总标价旁签字盖章，或未将委托授权书放在投标书中；③投标者单位名称或法人姓名与登记执照不符的；④未在投标书上填写法定注册地址的；⑤投标保证金未在规定的时间内缴纳的；⑥投标书的附件资料不全，如设计图纸漏页，有关表格填写漏项等；⑦投标书字迹不端正，无法辨认的；⑧投标书装订不整齐，或投标书上没有目录，没有页码，或文件资料装订前后颠倒的等。其实这些项目只要在封标之前秉着认真负责的态度仔细核查，是完全可以杜绝的。

如果标书制作者严格遵循了以上几条建议，相信废标的几率会大大减少，其实在我看来 做标书最重要的就是细心谨慎，因为每个工程的招标文件其实从根本上来说都是大同小异的，只要你端正工作态度，对自己的工作认真负责我相信无论是谁都是可以胜任的。

在慢慢接触招投标的这段时间里，我也发现了很多不尽如人意的地方。招标投标活动是我国在计划经济向市场经济过渡的情况下，为保证公平、公开、公正原则，净化建筑市场环境，遏制建设领域腐败而采取的一项重要措施，但是在执行的过程中却出现了很多引人深思 的问题，制约了建筑市场的可持续发展，人们普遍感到招投标市场缺少公平、公开、公正的阳光，那么到底是谁遮挡了阳光的普照，又是什么制约了招投标的天平，造成了如今这种竞争无序的局面呢？

首先就是地方政府，当前招投标活动中，省、市、县的项目，按行政隶属分别由各省、市、县的行业行政主管部门组织、管理、监督，而各地、各行业性质主管部门彼此没有联系，仍沿袭着计划经济时代的方式，即按照行业属性，按照各系统的性质主管部门分头监管，各行其是。而如此多的部门对同一性质的行为进行管理是十分罕见的，不仅被监管人无所适从，同时各行政部门之间的程序和政策都有所不同，经常造成反复管理，互相推诿等情况，降低行政效率。

不少招投标活动中地方保护主义严重，主办单位设下道道难关，卡死外来企业，如若非亲非故则难以公平竞标，一些地区或部门抬高进入门槛，采取歧视性资质审查、限制信息发布地点和范围、制定不公平的评标标准和方法等措施，排斥外地或外系统的投标人。例如:缩短投标时间，让外省投标者来不及编制投标文件；划分小标段，使外省投标者感觉不值得从而自动放弃；在招标文件中规定保护性或奖励性条款给本地企业以优惠；评标中加入多项省内外不同的评分标准；通过各个环节的审批加以限制；或者不惜在招投标之外与外地投标人私下签订强制性条款，要求投标人在中标之后要把其中多少标额分包给本地企业，甚至要求外地投标人与本地低资质或无资质的企业组成联合体进行联合投标，如果外地投标人不同意，就想办法让其不能中标等等。这些看似无赖而令人不齿的行为，的的确确就发生在我们的建筑市场中。

其次就是项目业主，由于建筑市场供求不平衡，业主处于优势地位，给业主干预和影响评标饿公正性提供了温床，使得业主权力过大，行为不规范。尤其是国有资金工程项目业主，掌握着资金的使用权，业主处于自身利益的考虑，容易导致人情关系，以实行项目法人负责制为借口，从受理投标人报名、制定资格预审文件和评分标准、签订合同等各个环节掌握主动权，以不正当手段浸入，让一些投标人对该类项目的评标结果的公正性、公平性、竞争性 提出质疑，影响中标结果。

在工程项目实行招投标，规范建筑市场，必然会影响某些人的利益，因而就会受到他们的抵制，因此，某些工程项目的业主和主管部门或者施工企业为了自身利益，采取多种方式逃避工程项目公开招标，常见的方式有：一是肢解工程，化整为零，将依法必须招标的工程项目分阶段实施，使之达不到法定的招标工程规模标准；二是部分招标，只对项目的部分工程，如主体工程进行招标，附属工程则直接发包；三是一些业主单位为了私利，不肯把自己

应当招投标的项目进行公开招标，而是交给自己所属的单位内部瓜分，既不顾质量，也不讲效率、效益；四是排斥潜在投标人，将依法必须公开招投标的工程，想方设法找借口邀请招标，缩小招标范围以达到既排斥潜在投标人，又达到内定队伍中标的目的，以邀请招标代替公开招标；五是在信息发布上做文章，要么限制信息发布范围，要么不公开发布信息，规避公开招标；六是利用外资，一些业主利用外资企业、私营企业工程项目没有要求必须进入交易中心进行招投标的规定，以假合同、假合作、假合股的形式由外资、私营企业出面办理手续，从而规避公开招标。

最后就是施工企业，由于我所在的实习单位就是一个施工企业，所以对于这部分的不规范之处我了解的最为透彻。由于现在的建筑市场僧多粥少，项目业主的权利至高无上，所以很多施工企业为了能获得更多的利润便绞尽脑汁，使用各种招数来应对公开招投标。常见的方式有以下四种。

一、陪同投标。就是在工程项目进入招投标程序前，建设单位已经确定了意向单位，然后由意向单位根据投标程序要求，联系关系单位参加邀标，以便确保意向单位达到中标目的。有的施工单位水平低，为使自己“合法中标”，不惜代价私下找几个企业陪标，表现形式有：参与投标的施工企业标书大多出自一人之手，故意拉大标书中预算造价；陪标单位不按评标办法执行，故意不得分甚至扣分；陪标单位为脱身，开标前故意违反有关规定，法人代表不参加投标，参加投标的人又没有授权委托书，故意弃权等。

二、串通投标。承包方私下运作，功夫做足，联系多家企业串通作弊，在未公开招标前就已确定中标单位，使招投标制度流于形式。串通招标与陪同招标有几分相似，只不过这种作弊方法更加明目张胆，建设单位尚被蒙在鼓里，施工企业就已做好决定要由哪家中标了，然后这家施工企业自己去找几家关系较好的施工企业来“陪标”。这家企业的投标文件会做的远远好于其他的投标企业———投标报价很合理、施工组织设计详尽完美。这样在评标时当然会获得高分而中标。在实际招投标活动中，依靠这种方式中标的案例不胜枚举。

三、围圈投标。一些施工企业串通一气，排斥同行，为了控制中标结果，采取3、4家企业联合协作的方式，在一项工程的招标中，共同进退。目前，评标方法大多采用定量打分的方法，接近标底价格的投标价会获得高分，而标底价格是由建设单位编制的造价与所有投标企业的投标价经过加权平均后合成。于是这些企业就人为的抬高或降低投标报价，把标底价格拉高或压低，这样其他的投标报价必将远离标底价格而得低分，他们的报价因贴近标底而得高分。一般工程都选择7、8家企业投标，在他们这3、4家企业形成的包围圈中，中标结果唾手可得，其他的几家企业都被挤到圈外了。中标后他们会按事先约好的规则来分享利

益。

四、恶意竞标。在法律制度还不够健全完善的清情况下，评标过程中恶性降价竞争屡见不鲜。有的施工企业为了能中标占领市场或者仅仅是为与交恶的对手竞争，盲目的降低投标报价，你一旦降低报价我将会必你降更多，甚至贿赂招标单位的某些领导或业务人员，以试法的代价获取小集团的利益和一时的扬眉吐气，却不考虑以根本无法盈利的超低价中标以后该怎么完成这个工程，这就导致了很多烂尾楼工程的产生，严重浪费了社会资源；有的施工企业在招标单位面前以破坏竞争对手荣誉的行为抬高自己，影响了社会资源的优化配置，对企业本身也造成了一定的压力。

建筑业是我国国民经济的发展支柱，为了建筑业能长期而有效的稳定发展，希望在社会发展的历程中政府能加大监管力度，出台一些切实有效的管理措施，使招投标领域能逐渐做到阳光操作，让“公平、公开、公正”原则真正的深入到建筑市场的每个角落。

当六个月的实习生涯在不知不觉中结束时，我还是不可自主的产生了一丝留恋的感觉，虽然这期间也因为不甚习惯这种忙碌的生活而有过放弃的念头，但是不管怎么样，最终我打败了懦弱的自己，坚持了下来，然后也因为这段时间的坚持和努力收获了很多，成长了很多。首先，对我来说，“实习”并不是一个陌生的字眼，从大一开始，老师们就开始告诉我们大三时候我们将会有一个学期实习，但是在那个时候两年之后的事情又有谁会去想呢，初入大学的我们更多的是沉浸于那种享受轻松的校园氛围中。所以当实习真的来临的时候，我还是不可避免的产生了一丝恐慌，面对未知的未来我不知道该何去何从，习惯了校园生活的我不知道该怎么面对这种不可预知的职业生涯，于是我开始以调整心态的借口蜗居在家中，直到看到同学们一个个都找到了实习工作开始奔赴岗位的时候，我才开始着急了起来。然后在一家又一家单位之间奔波去找工作又成了我的另一个写照，终于皇天不负有心人，在我快要崩溃之前我找到了现在的这份工作。

实习是一块试金石，它将全面考查我各方面的能力，检验我能否将自己所学理论知识融入到社会实践中去，并且是我进入这个充满挑战的社会的一个踏板，所以容不得我有半点的马虎。

经过这次实习，我体会到一下几点收获：

一、要学会自主学习。工作后不像在学校里面，有作业和考试逼着你不得不付诸努力，而是要一切依靠自己去主动学习。只要你想学习，还是有很多机会的，公司会有很多热心的前辈愿意指导你，让你少走弯路，而且公司内部还会不定期的举行各种各样的学习培训区提高员工的水平。你所要做的就是分辨出什么是你需要的，然后认准了目标就不断努力；

二、要有积极进取的工作态度。在工作中，你不止为公司

创造了效益，同时也提高了自己，像我们这种初出茅庐，没有任何工作经验的新人，就更需要通过多做事情来积累经验。特别是现在我们的实习工作并不像正式员工那样有明确的工作范围，如果我们自己工作态度不够积极就可能没什么事情做，所以平时就更需要主动争取多做事情，这样才能有所提高；

三、要有团队精神。工作往往不是一个人的事情，是一个团队在完成一个项目，众人拾柴火焰高，在工作的过程中学会与同事进行有效的沟通和交流也是相当重要的。一位资深人力资源专家曾对团队精神的能力要求有这样的观点：要有与人沟通、交流的能力以及与人合作的能力。合理的分工可以使大家在工作中各尽所长，团结合作，配合默契，共赴成功。个人想要成功及获得好的业绩，必须牢记一个规则：我们永远不能将个人利益凌驾于团队利益之上，在团队工作中，会出现在自己的协助下同时也从中受益的情况，发过来看，自己本身受益其中，这是保证自己成功的最重要的因素之一；

四、要重视基本礼仪。步入社会就要了解社会的基本礼仪，如何与人相处，如何待人接物，我们之前一直在学校里，面对的都是自己的同学、老师，自然不会讲究那么多，可是工作之后我们将面对形形色色的人物，做事应当力求合乎礼仪规范，妥善处理好每一件事。

同时，我还有以下几个方面的问题需要解决。

一、缺乏工作经验，做事分不清主次。经验不是一时就能获得的，它需要时间去积累和沉淀，随着工作时间的渐长以及前辈的指点，我相信我会慢慢改正这个问题的；

二、工作态度仍然不够积极。在工作中仅仅力求完成领导布置的工作，在没有工作任务时未能主动要求工作，且放松了对专业知识的学习，这主要还是因为自己过于懒惰，在今后我会努力克服自己的惰性，端正工作态度；

三、工作时仍需追求完美。在工作中，不允许丝毫的马虎，时刻要保持严谨认真的态度，努力的精益求精。

四、沟通能力仍需加强。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要学会沟通，只有具备了这种能力，才能在今后的工作中立于不败之地。

我坚信通过这一段时间的学习所获得的实践经验将令我受益终身，在今后的实际工作中将不断的得到验证，我会不断的理解和体会实习中所学到的知识，在未来的工作中不断的融会贯通，将自己所学的理论知识和实践经验有机结合起来，充分展示自我价值，为实现自己的理想努力奋斗。

**招投标实务实训报告篇二**

对工程招投标中存在问题的思考

实习地点：福建共荣建筑装饰工程有限公司

实习目的：增加社会实践经验

实习时间：2024年2月1日-------2024年5月20日

实习职务：投标专员

三个月的实习生涯，令我感触颇多，作为一名即将完全与学校脱离的毕业生，通过这次实习，我的观念也发生了潜移默化的变化，我想学习的目的并不仅仅在于通过考试，更重要的是通过学习来获取知识，获取工作技能，换句话说，在学校学习是为了能够适应社会的需要，以保证在将来的工作中能够顺利完成，为社会贡献出自己的一份力量。然而步出象牙塔进而步入社会是有很大的不同和落差的，能够通过实习的名义来作为进入社会的缓冲，对我们而言也是一件幸事，通过实习工作进一步了解到社会工作的实际需要，从而使得学习的目的性更明确，获得的效果也相应更明显。

我所在的实习单位是福建共荣建筑装饰工程有限公司，是一家集设计、施工为一体的专业建筑装饰工程公司，公司业务涉及石材幕墙工程、室內外装修装饰工程、园林古建筑工程。公司成立于2024年，拥有建筑幕墙工程设计与施工一级、园林古建筑工程一级、建筑装饰工程设计与施工二级的资质。

公司位于中国石雕之都、中国民间艺术（雕艺）之乡——惠安，经过多年发展公司现拥有优秀的设计团队及异型装饰石材生产基地，现有共员工610多人，其中中高级以上技术人员36人，占地100亩，建筑面积50000平方米，投资总额达8000万元。现已发展成下设厦门荣拓进出口贸易有限公司、福建共荣石业有限公司、福建共荣建筑装饰工程有限公司--上海分公司、北京分公司、江苏分公司、山东分公司、陕西分公司、浙江分公司、内蒙古分公司、建筑建材分厂、奇石景观分厂、水头分公司、国內外矿区开发的大型综合建筑裝饰企业。在坚持“坚定步伐，走向世界”的发展理念下，公司积极开拓国内外市场，迄今在上海、杭州、福建、厦门、广西、哈尔滨、印度、香港、新加坡、印尼和台湾等地均有共荣所承接的各类工程业绩。

共荣建筑装饰公司在惠安地区石材幕墙行业中率先通过了国家iso9001：2024质量管理体系认证和iso14001：2024环境管理体系认证，多年来连续被评为“守合同、重信用”企

业，公司提供的石材荣获2024年（第五届）上海优秀石材建设工程“金石奖”。2024年9月被评为福建省建筑业3a级企业，成为石材幕墙行业里少有获该荣誉的企业之一。

我在公司里面的职位是投标专员，主要工作是做招投标，除此之外我还兼做人力，是从属于综合部的。综合部里面又可以分为四个板块：

1、投标

2、人力资源、3资质

4、内务。在印象里综合部是公司所有科室中管辖事务最为琐碎的一个部门，小至给各项目部的资料盖章，大至工程的合同谈判，这些事情全都要由综合部来做。不过我深知任何大事都是由一点一滴的小事堆砌起来的，要有大的成就，就必须要经历磨练。古语有云：宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。而且对于工作上的事情我还只是一知半解，这些小事正好可以给我一个熟悉和锻炼的机会，让我可以在不知不觉中慢慢提升自己。

招投标具体点说就是做各种工程的投标标书，而且这部分不包括招投标中的工程预算部分，这点是让我最失望的，因为我一直想能在实践中锻炼一下自己做预决算的能力，从而更深层次的了解工程造价工作。不过现在的这份工作对我来说也没什么坏处，它让我可以从不同的方面去了解一个项目的运作程序，进而更好的定位自己的事业方向。在为期3个月的实习生涯中，我对招投标工作也有了一个较为深入的了解。

招投标，是在市场经济条件下进行大宗货物的买卖、工程建设项目的发包与承包以及服务项目的采购与提供时，所采取的一种交易方式。招标和投标是一种商品交易行为，是交易过程的两个方面。它有公开招投标和邀请招投标两种形式：公开招投标，又称无限竞争性招标，是指招标人以招标公告的方式邀请不特定的法人或者其他组织投标。公开招标的投标人不少于3家，否则就失去了竞争意义；邀请招投标，又称有限竞争性招标，是指招标人以投标邀请书的方式邀请特定的法人或者其他组织投标。邀请招标的投标人不少于3家。我国在建筑领域实践中还有一种较为广泛的招标方式，被称为“议标”，是发包人和承包商之间通过一对一谈判而最终达到目的的一种方式。

投标文件通常可分为以下两类：商务文件。这类文件是用以证明投标人履行了合法手续 及招标人了解投标人商业资信、合法性的文件。一般包括投标保函、投标人的法人资格证明 材料及授权委托书、承诺书、联合体投标人提供的联合协议、投标人所代表的公司的资信证 明、工程量计价清单等，如有分包商，还应出具其资信文件供招标人审查；技术文件。如果 是建设项目，则包括全部施工组织设计内容以及投标人人力和机械投入情况，譬如建造师、施工员、质检员、安全员等工程主要建设人员配备情况，用以评价投标人的技术实力和建设 经验，技术复杂的项目对技术文件的编写内容及格式均有详细要求，投标人应当认真按照规 定填写。

在制作了这么多不同类型的标书之后，我认识到投标文件制作不当，不仅会成为无效标，而且容易产生废标。因为《政府采购法》规定，当符合专业条件的供应商或者对招标文件作实质性响应的供应商不足三家的，就应当予以废标。如果不幸成为了废标，就意味着还要重新招标，这无疑会对社会和企业资源造成严重的浪费。更重要的是，投标标书还是评标的主 要依据，是事关投标者能否中标的关键要素。综合我自己在制作标书过程中的失败教训以及公司前辈的经验之谈并且翻阅了很多资料之后，我总结出标书制作者所需要注意的以下几个方面。

一、要仔细研读“投标须知”。“投标须知”通常为一个表格，简明扼要的列出有关工程的各种资料。它是招标人提醒投标者在投标书中务必全面、正确回答的各具体注意事项的书面说明，可以说是投标书的核心。因此，投标人在制作标书时，必须对“招标须知”进行反复学习、理解、直至弄懂弄透，否则一个不小心，就会将“招标须知”理解错，导致投标书成为无效标。例如，在一次编制过程中，工程的“招标须知”要求投标人在投标书中提供近两年获奖工程的证书复印件，我没有注意下面的小字说明部分所列举的获奖工程仅包括用户满意工程和精品工程，而附录上了获其他奖项的工程证书，幸好在封标前我和同事又认真核对了一下发现了这个问题才不致酿成大错。

二、不要遗漏了“实质要求”。《政府采购法》、《招标投标法》以及《政府采购货物和服务招标投标管理办法》等法律法规都规定：投标文件应当对招标文件提出的实质性要求和条件做出响应。这意味着投标者只要对招标文件中的某一条实质性要求遗漏，未作出响应，都将成为无效标。例如某招标文件规定，拟派建造师近三年内需有承担不低于类似本次招标工程业绩，这就要求投标人提供该建造师的类似业绩合同或备案资料并且将日期严格限定在投标之日起向前追溯三年，如果对其中的任何一项要求没有进行响应，此次的标书将沦为废标，投标单位将被淘汰。

三、“重要部分”不可忽视。“投标函”、“投标承诺责任书”、“施工组织设计”、“技术措施”以及招标文件中附录的合同等都是投标书的重要部分，也是体现投标者是否具有竟争实力的具体表现。倘若，投标者对这些重要部分不重视，不进行认真、详尽、完美的表述，就会使投标者在商务标、技术标等方面失分，以至于最后落榜。

四、“细小项目”莫大意。在制作投标书的时候，有一些项目很细小，也很容易做，但稍一粗心大意，就会影响全局，导致全盘皆输。如果标书制作者严格遵循了以上几条建议，相信废标的几率会大大减少，其实在我看来做标书最重要的就是细心谨慎，因为每个工程的招标文件其实从根本上来说都是大同小异的，只要你端正工作态度，对自己的工作认真负责

我相信无论是谁都是可以胜任的。

经过这次实习，我体会到一下几点收获：

一、要学会自主学习。工作后不像在学校里面，有作业和考试逼着你不得不付诸努力，而是要一切依靠自己去主动学习。只要你想学习，还是有很多机会的，公司会有很多热心的前辈愿意指导你，让你少走弯路，而且公司内部还会不定期的举行各种各样的学习培训区提高员工的水平。你所要做的就是分辨出什么是你需要的，然后认准了目标就不断努力；

二、要有积极进取的工作态度。在工作中，你不止为公司创造了效益，同时也提高了自己，像我们这种初出茅庐，没有任何工作经验的新人，就更需要通过多做事情来积累经验。特别是现在我们的实习工作并不像正式员工那样有明确的工作范围，如果我们自己工作态度不够积极就可能没什么事情做，所以平时就更需要主动争取多做事情，这样才能有所提高；

三、要有团队精神。工作往往不是一个人的事情，是一个团队在完成一个项目，众人拾柴火焰高，在工作的过程中学会与同事进行有效的沟通和交流也是相当重要的；

四、要重视基本礼仪。步入社会就要了解社会的基本礼仪，如何与人相处，如何待人接物，我们之前一直在学校里，面对的都是自己的同学、老师，自然不会讲究那么多，可是工作之后我们将面对形形色色的人物，做事应当力求合乎礼仪规范，妥善处理好每一件事。

我坚信通过这一段时间的学习所获得的实践经验将令我受益终身，在今后的实际工作中将不断的得到验证，我会不断的理解和体会实习中所学到的知识，在未来的工作中不断的融会贯通，将自己所学的理论知识和实践经验有机结合起来，充分展示自我价值，为实现自己的理想努力奋斗。

**招投标实务实训报告篇三**

工程招投标实习报告

3个月的实习生涯，令我感触颇多，这期间有欢笑也有眼泪,有得到也有失去。不管怎 么说，它丰富了我人生的阅历，开阔了我的视野，增长了我的见识，成为了我成长过程中切 实存在的一部分。我很感谢这次的实习经历，它让我有机会尝试了不同的工作，令我逐步完 成了职业化角色的转换，发现了自己真实的潜力和兴趣，为我奠定了良好的事业基础，让我 有了奋斗的目标和方向。

作为一名即将完全与学校脱离的毕业生，通过这次实习，我的观念也发生了潜移默化的 变化，我想学习的目的并不仅仅在于通过考试，更重要的是通过学习来获取知识，获取工作 技能，换句话说，在学校学习是为了能够适应社会的需要，以保证在将来的工作中能够顺利 完成，为社会贡献出自己的一份力量。然而步出象牙塔进而步入社会是有很大的不同和落差 的，能够通过实习的名义来作为进入社会的缓冲，对我们而言也是一件幸事，通过实习工作 进一步了解到社会工作的实际需要，从而使得学习的目的性更明确，获得的效果也相应更明 显。

我所在的实习单位是一家典型的本土小建筑公司，成立于1998年，经过了十二年的发 展迄今也算初具规模，现在已经是具有房屋建筑工程施工总承包二级资质的企业。公司设有 经理办公室、总工室、工程科、安全科、财务科、经营科等职能科室。我很有幸的在公司的 经营科实习，所以这些科室中我对于经营科的业务范围最为了解。在我的认知里，经营科是 公司所有科室中管辖事务最为琐碎的一个部门，小至给各项目部的资料盖章，大至工程的合 同谈判，这些事情全都要由经营科来做。不过我深知任何大事都是由一点一滴的小事堆砌 起来的，要有大的成就，就必须要经历磨练。古语有云：宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。而且对于工作上的事情我还只是一知半解，这些小事正好可以给我一个熟悉和锻炼的机会，让我可以在不知不觉中慢慢提升自己。

在经营科我的主要工作是做招投标，具体点说就是做各种工程的投标标书，而且这部分不包括招投标中的工程预算部分，这点是让我最失望的，因为我一直想能在实践中锻炼一下自己做预决算的能力，从而更深层次的了解工程造价工作。不过现在的这份工作对我来说也没什么坏处，它让我可以从不同的方面去了解一个项目的运作程序，进而更好的定位自己的事业方向。在为期五个月的实习生涯中，我对招投标工作也有了一个较为深入的了解，下面 我将谈谈自己的认识。

招投标，是在市场经济条件下进行大宗货物的买卖、工程建设项目的发包与承包以及服务项目的采购与提供时，所采取的一种交易方式。招标和投标是一种商品交易行为，是交易过程的两个方面。它有公开招投标和邀请招投标两种形式：公开招投标，又称无限竞争性招标，是指招标人以招标公告的方式邀请不特定的法人或者其他组织投标。公开招标的投标人不少于3家，否则就失去了竞争意义；邀请招投标，又称有限竞争性招标，是指招标人以投标邀请书的方式邀请特定的法人或者其他组织投标。邀请招标的投标人不少于3家。我国在建筑领域实践中还有一种较为广泛的招标方式，被称为“议标”，是发包人和承包商之间通过一对一谈判而最终达到目的的一种方式。

投标文件通常可分为以下两类：商务文件。这类文件是用以证明投标人履行了合法手续 及招标人了解投标人商业资信、合法性的文件。一般包括投标保函、投标人的法人资格证明 材料及授权委托书、承诺书、联合体投标人提供的联合协议、投标人所代表的公司的资信证 明、工程量计价清单等，如有分包商，还应出具其资信文件供招标人审查；技术文件。如果 是建设项目，则包括全部施工组织设计内容以及投标人人力和机械投入情况，譬如建造师、施工员、质检员、安全员等工程主要建设人员配备情况，用以评价投标人的技术实力和建设 经验，技术复杂的项目对技术文件的编写内容及格式均有详细要求，投标人应当认真按照规 定填写。

在制作了这么多不同类型的标书之后，我认识到投标文件制作不当，不仅会成为无效标，而且容易产生废标。因为《政府采购法》规定，当符合专业条件的供应商或者对招标文件作实质性响应的供应商不足三家的，就应当予以废标。如果不幸成为了废标，就意味着还要重新招标，这无疑会对社会和企业资源造成严重的浪费。更重要的是，投标标书还是评标的主 要依据，是事关投标者能否中标的关键要素。综合我自己在制作标书过程中的失败教训以及公司前辈的经验之谈并且翻阅了很多资料之后，我总结出标书制作者所需要注意的以下几个方面。

一、要仔细研读“投标须知”。“投标须知”通常为一个表格，简明扼要的列出有关工程的各种资料。它是招标人提醒投标者在投标书中务必全面、正确回答的各具体注意事项的书面说明，可以说是投标书的核心。因此，投标人在制作标书时，必须对“招标须知”进行反复学习、理解、直至弄懂弄透，否则一个不小心，就会将“招标须知”理解错，导致投标书成为无效标。例如，在一次编制过程中，工程的“招标须知”要求投标人在投标书中提供近两年获奖工程的证书复印件，我没有注意下面的小字说明部分所列举的获奖工程仅包括用户满意工程和精品工程，而附录上了获其他奖项的工程证书，幸好在封标前我和同事又认真核

对了一下发现了这个问题才不致酿成大错。

二、不要遗漏了“实质要求”。《政府采购法》、《招标投标法》以及《政府采购货物和服务招标投标管理办法》等法律法规都规定：投标文件应当对招标文件提出的实质性要求和条件做出响应。这意味着投标者只要对招标文件中的某一条实质性要求遗漏，未作出响应，都将成为无效标。例如某招标文件规定，拟派建造师近三年内需有承担不低于类似本次招标工程业绩，这就要求投标人提供该建造师的类似业绩合同或备案资料并且将日期严格限定在投标之日起向前追溯三年，如果对其中的任何一项要求没有进行响应，此次的标书将沦为废标，投标单位将被淘汰。

三、不要轻视“联合体投标”。联合体投标，是指两个以上法人或者其他组织组成一个联合体，以一个投标人的身份共同投标的行为。联合体共同投标一般适用于大型建设项目和结构复杂的建设项目，鉴于我实习的时间不是很久，而且所在的公司承接业务又偏向于校安工程和居住小区，所以在实际操作中我还没有碰到过类似的案例。联合体是一个临时性的组织，组成联合体的目的是增强投标竞争能力，减少联合体各方因支付巨额履约保证而产生的资金负担，分散联合体各方的投标风险，弥补有关各方技术力量的相对不足，提高共同承担的项目完成的可靠性。这样，投标书就需要几家投标者一起合作，那么参加联合制作的任何一方都不能轻视，如果大家都持不重视态度，就会发生我以你、你依他的推诿情况，大家都不认真，都不负责，以致于形成无效标的情形。我在翻阅的资料里看到一个这样的案例：在一次大型工程招标中，有9个投标者组成联合体投标。由于大家都不重视投标书制作，制作前也没有哪一方询问其他方是否符合《管理办法》第三十四条所规定的“联合体各方均应当 符合政府采购法第二十二条第一款规定的条件”，即“具有独立承担民事责任的能力”。结果，投标书发出后，被人举报查实，其中有一方不具有独立承担民事责任的能力，其法人资格证书是租的，以致于使这份联合制成的投标书成为无效标。所以，联合体各方千万不可轻视投标书的联合制作，务必做到制作时首先要验证各方是否具备投标资格，并且当采购人根据采购项目的特殊要求规定投标人特定条件的，联合体各方中至少有一方符合采购人规定的特定条件；其次，联合体各方应当签订共同投标协议，明确约定联合体各方承担的工作和相应的责任，尤其不能缺少出了问题，责任人应当承担多大经济责任的内容；再者，投标书制成后除牵头方认真汇总校对外，还要确保一至两方进行复核，且不能忘记将共同投标协议作为投标书附件一并提交招标采购单位。

四、“重要部分”不可忽视。“投标函”、“投标承诺责任书”、“施工组织设计”、“技术措施”以及招标文件中附录的合同等都是投标书的重要部分，也是体现投标者是否具有竟争实

力的具体表现。倘若，投标者对这些重要部分不重视，不进行认真、详尽、完美的表述，就会使投标者在商务标、技术标等方面失分，以至于最后落榜。例如，投标者不重视写好投标函，则就会在投标函中无法全面反映本公司的“身价”，不能充分表述本公司的业绩。甚至如果将公司获得的重要奖项，承建的大型重要项目等在投标函中没有详细说明，则不能完全表达本公司对此招标项目的重视程度和诚意。再如，一些投标者对技术措施不重视，忽视对拟派出的项目负责人与主要技术人员简历、业绩和拟用于本项目精良设备名称的详细介绍，以致于在这些方面得分不高而出局。还有，一些投标者不注重对施工组织设计的改进，每次投标都是使用同样的设计文本，长此以往，如何能形成有效的竞争能力？

五、“细小项目”莫大意。在制作投标书的时候，有一些项目很细小，也很容易做，但稍一粗心大意，就会影响全局，导致全盘皆输。这些细小项目主要是：①投标书未按照招标文件的有关要求封记的；②未全部加盖法人或委托授权人印签的，如未在投标书的每一页上签字盖章，或未在所有重要汇总标价旁签字盖章，或未将委托授权书放在投标书中；③投标者单位名称或法人姓名与登记执照不符的；④未在投标书上填写法定注册地址的；⑤投标保证金未在规定的时间内缴纳的；⑥投标书的附件资料不全，如设计图纸漏页，有关表格填写漏项等；⑦投标书字迹不端正，无法辨认的；⑧投标书装订不整齐，或投标书上没有目录，没有页码，或文件资料装订前后颠倒的等。其实这些项目只要在封标之前秉着认真负责的态度仔细核查，是完全可以杜绝的。

如果标书制作者严格遵循了以上几条建议，相信废标的几率会大大减少，其实在我看来 做标书最重要的就是细心谨慎，因为每个工程的招标文件其实从根本上来说都是大同小异的，只要你端正工作态度，对自己的工作认真负责我相信无论是谁都是可以胜任的。

在慢慢接触招投标的这段时间里，我也发现了很多不尽如人意的地方。招标投标活动是我国在计划经济向市场经济过渡的情况下，为保证公平、公开、公正原则，净化建筑市场环境，遏制建设领域腐败而采取的一项重要措施，但是在执行的过程中却出现了很多引人深思的问题，制约了建筑市场的可持续发展，人们普遍感到招投标市场缺少公平、公开、公正的阳光，那么到底是谁遮挡了阳光的普照，又是什么制约了招投标的天平，造成了如今这种竞争无序的局面呢？

首先就是地方政府，当前招投标活动中，省、市、县的项目，按行政隶属分别由各省、市、县的行业行政主管部门组织、管理、监督，而各地、各行业性质主管部门彼此没有联系，仍沿袭着计划经济时代的方式，即按照行业属性，按照各系统的性质主管部门分头监管，各行其是。而如此多的部门对同一性质的行为进行管理是十分罕见的，不仅被监管人无所适从，同时各行政部门之间的程序和政策都有所不同，经常造成反复管理，互相推诿等情况，降低行政效率。

不少招投标活动中地方保护主义严重，主办单位设下道道难关，卡死外来企业，如若非亲非故则难以公平竞标，一些地区或部门抬高进入门槛，采取歧视性资质审查、限制信息发布地点和范围、制定不公平的评标标准和方法等措施，排斥外地或外系统的投标人。例如:缩短投标时间，让外省投标者来不及编制投标文件；划分小标段，使外省投标者感觉不值得从而自动放弃；在招标文件中规定保护性或奖励性条款给本地企业以优惠；评标中加入多项省内外不同的评分标准；通过各个环节的审批加以限制；或者不惜在招投标之外与外地投标人私下签订强制性条款，要求投标人在中标之后要把其中多少标额分包给本地企业，甚至要求外地投标人与本地低资质或无资质的企业组成联合体进行联合投标，如果外地投标人不同意，就想办法让其不能中标等等。这些看似无赖而令人不齿的行为，的的确确就发生在我们的建筑市场中。

其次就是项目业主，由于建筑市场供求不平衡，业主处于优势地位，给业主干预和影响评标饿公正性提供了温床，使得业主权力过大，行为不规范。尤其是国有资金工程项目业主，掌握着资金的使用权，业主处于自身利益的考虑，容易导致人情关系，以实行项目法人负责制为借口，从受理投标人报名、制定资格预审文件和评分标准、签订合同等各个环节掌握主动权，以不正当手段浸入，让一些投标人对该类项目的评标结果的公正性、公平性、竞争性 提出质疑，影响中标结果。

在工程项目实行招投标，规范建筑市场，必然会影响某些人的利益，因而就会受到他们的抵制，因此，某些工程项目的业主和主管部门或者施工企业为了自身利益，采取多种方式逃避工程项目公开招标，常见的方式有：一是肢解工程，化整为零，将依法必须招标的工程项目分阶段实施，使之达不到法定的招标工程规模标准；二是部分招标，只对项目的部分工程，如主体工程进行招标，附属工程则直接发包；三是一些业主单位为了私利，不肯把自己应当招投标的项目进行公开招标，而是交给自己所属的单位内部瓜分，既不顾质量，也不讲效率、效益；四是排斥潜在投标人，将依法必须公开招投标的工程，想方设法找借口邀请招标，缩小招标范围以达到既排斥潜在投标人，又达到内定队伍中标的目的，以邀请招标代替公开招标；五是在信息发布上做文章，要么限制信息发布范围，要么不公开发布信息，规避公开招标；六是利用外资，一些业主利用外资企业、私营企业工程项目没有要求必须进入交易中心进行招投标的规定，以假合同、假合作、假合股的形式由外资、私营企业出面办理手续，从而规避公开招标。

最后就是施工企业，由于我所在的实习单位就是一个施工企业，所以对于这部分的不规范之处我了解的最为透彻。由于现在的建筑市场僧多粥少，项目业主的权利至高无上，所以很多施工企业为了能获得更多的利润便绞尽脑汁，使用各种招数来应对公开招投标。常见的方式有以下四种。

一、陪同投标。就是在工程项目进入招投标程序前，建设单位已经确定了意向单位，然后由意向单位根据投标程序要求，联系关系单位参加邀标，以便确保意向单位达到中标目的。有的施工单位水平低，为使自己“合法中标”，不惜代价私下找几个企业陪标，表现形式有：参与投标的施工企业标书大多出自一人之手，故意拉大标书中预算造价；陪标单位不按评标办法执行，故意不得分甚至扣分；陪标单位为脱身，开标前故意违反有关规定，法人代表不参加投标，参加投标的人又没有授权委托书，故意弃权等。

二、串通投标。承包方私下运作，功夫做足，联系多家企业串通作弊，在未公开招标前就已确定中标单位，使招投标制度流于形式。串通招标与陪同招标有几分相似，只不过这种作弊方法更加明目张胆，建设单位尚被蒙在鼓里，施工企业就已做好决定要由哪家中标了，然后这家施工企业自己去找几家关系较好的施工企业来“陪标”。这家企业的投标文件会做的远远好于其他的投标企业———投标报价很合理、施工组织设计详尽完美。这样在评标时当然会获得高分而中标。在实际招投标活动中，依靠这种方式中标的案例不胜枚举。

三、围圈投标。一些施工企业串通一气，排斥同行，为了控制中标结果，采取3、4家企业联合协作的方式，在一项工程的招标中，共同进退。目前，评标方法大多采用定量打分的方法，接近标底价格的投标价会获得高分，而标底价格是由建设单位编制的造价与所有投标企业的投标价经过加权平均后合成。于是这些企业就人为的抬高或降低投标报价，把标底价格拉高或压低，这样其他的投标报价必将远离标底价格而得低分，他们的报价因贴近标底而得高分。一般工程都选择7、8家企业投标，在他们这3、4家企业形成的包围圈中，中标结果唾手可得，其他的几家企业都被挤到圈外了。中标后他们会按事先约好的规则来分享利益。

四、恶意竞标。在法律制度还不够健全完善的清情况下，评标过程中恶性降价竞争屡见不鲜。有的施工企业为了能中标占领市场或者仅仅是为与交恶的对手竞争，盲目的降低投标报价，你一旦降低报价我将会必你降更多，甚至贿赂招标单位的某些领导或业务人员，以试法的代价获取小集团的利益和一时的扬眉吐气，却不考虑以根本无法盈利的超低价中标以后该怎么完成这个工程，这就导致了很多烂尾楼工程的产生，严重浪费了社会资源；有的施工企业在招标单位面前以破坏竞争对手荣誉的行为抬高自己，影响了社会资源的优化配置，对

企业本身也造成了一定的压力。

建筑业是我国国民经济的发展支柱，为了建筑业能长期而有效的稳定发展，希望在社会发展的历程中政府能加大监管力度，出台一些切实有效的管理措施，使招投标领域能逐渐做到阳光操作，让“公平、公开、公正”原则真正的深入到建筑市场的每个角落。

当五个月的实习生涯在不知不觉中结束时，我还是不可自主的产生了一丝留恋的感觉，虽然这期间也因为不甚习惯这种忙碌的生活而有过放弃的念头，但是不管怎么样，最终我打败了懦弱的自己，坚持了下来，然后也因为这段时间的坚持和努力收获了很多，成长了很多。首先，对我来说，“实习”并不是一个陌生的字眼，从大一开始，老师们就开始告诉我们大四的时候我们将会有一个学期实习，但是在那个时候三年之后的事情又有谁会去想呢，初入大学的我们更多的是沉浸于那种享受轻松的校园氛围中。所以当实习真的来临的时候，我还是不可避免的产生了一丝恐慌，面对未知的未来我不知道该何去何从，习惯了校园生活的我不知道该怎么面对这种不可预知的职业生涯，于是我开始以调整心态的借口蜗居在家中，直到看到同学们一个个都找到了实习工作开始奔赴岗位的时候，我才开始着急了起来。然后在一家又一家单位之间奔波去找工作又成了我的另一个写照，终于皇天不负有心人，在我快要崩溃之前我找到了现在的这份工作。

实习是一块试金石，它将全面考查我各方面的能力，检验我能否将自己所学理论知识融入到社会实践中去，并且是我进入这个充满挑战的社会的一个踏板，所以容不得我有半点的马虎。

经过这次实习，我体会到一下几点收获：

一、要学会自主学习。工作后不像在学校里面，有作业和考试逼着你不得不付诸努力，而是要一切依靠自己去主动学习。只要你想学习，还是有很多机会的，公司会有很多热心的前辈愿意指导你，让你少走弯路，而且公司内部还会不定期的举行各种各样的学习培训区提高员工的水平。你所要做的就是分辨出什么是你需要的，然后认准了目标就不断努力；

二、要有积极进取的工作态度。在工作中，你不止为公司创造了效益，同时也提高了自己，像我们这种初出茅庐，没有任何工作经验的新人，就更需要通过多做事情来积累经验。特别是现在我们的实习工作并不像正式员工那样有明确的工作范围，如果我们自己工作态度不够积极就可能没什么事情做，所以平时就更需要主动争取多做事情，这样才能有所提高；

三、要有团队精神。工作往往不是一个人的事情，是一个团队在完成一个项目，众人拾柴火焰高，在工作的过程中学会与同事进行有效的沟通和交流也是相当重要的。一位资深人力资源专家曾对团队精神的能力要求有这样的观点：要有与人沟通、交流的能力以及与人合作的能力。合理的分工可以使大家在工作中各尽所长，团结合作，配

合默契，共赴成功。个人想要成功及获得好的业绩，必须牢记一个规则：我们永远不能将个人利益凌驾于团队利益之上，在团队工作中，会出现在自己的协助下同时也从中受益的情况，发过来看，自己本身受益其中，这是保证自己成功的最重要的因素之一；

四、要重视基本礼仪。步入社会就要了解社会的基本礼仪，如何与人相处，如何待人接物，我们之前一直在学校里，面对的都是自己的同学、老师，自然不会讲究那么多，可是工作之后我们将面对形形色色的人物，做事应当力求合乎礼仪规范，妥善处理好每一件事。

同时，我还有以下几个方面的问题需要解决。

一、缺乏工作经验，做事分不清主次。经验不是一时就能获得的，它需要时间去积累和沉淀，随着工作时间的渐长以及前辈的指点，我相信我会慢慢改正这个问题的；

二、工作态度仍然不够积极。在工作中仅仅力求完成领导布置的工作，在没有工作任务时未能主动要求工作，且放松了对专业知识的学习，这主要还是因为自己过于懒惰，在今后我会努力克服自己的惰性，端正工作态度；

三、工作时仍需追求完美。在工作中，不允许丝毫的马虎，时刻要保持严谨认真的态度，努力的精益求精。

四、沟通能力仍需加强。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要学会沟通，只有具备了这种能力，才能在今后的工作中立于不败之地。

我坚信通过这一段时间的学习所获得的实践经验将令我受益终身，在今后的实际工作中将不断的得到验证，我会不断的理解和体会实习中所学到的知识，在未来的工作中不断的融会贯通，将自己所学的理论知识和实践经验有机结合起来，充分展示自我价值，为实现自己的理想努力奋斗。

文章来

源莲 山课件 w ww.5 y k 3 建筑工程管理专业毕业实习指导

建设工程项目管理：运用系统的理论和方法，对建设项目进行的计划、组织、指挥、协调和控制等专业化活动，简称项目管理。[莲山课~件 ]

项目管理主要内容：合同管理、采购管理、进度管理、质量管理、职业健康安全管理、环境管理、成本管理、资源管理、信息管理、风险管理、项目沟通管理、项目收尾管理等。

一、实习主要方向：

1、工程项目施工现场管理方向

进行工程项目施工期管理实习的学生，一般是以乙方的技术人员或项目经理的助理或甲方代表（监理工程师）的助理的身份进行的。实习的主要内容是工程项目的施工现场管理。

2、工程项目管理投资方向

掌握招投标的过程，投标报价的编制方法，签订合同的主要内容。

二、实践内容与要求

（一）：工程项目施工现场管理方向

1、掌握施工组织设计的作用、编制依据、编制内容，能熟练地编制单位工程施工组织设计。

2、施工进度计划的管理

（1）掌握下列现场施工进度计划的编制程序

①划分施工过程

②确定施工顺序

③划分施工段

④计算工程量

⑤确定劳动量和机械台班数量

⑥确定各分部、分项工程的施工天数和安排进度

⑦单位工程施工进度计划的优化

（2）用横道图法编制你所实习工程的施工进度计划

3、施工技术管理

（1）掌握下列技术工作的主要内容

①熟悉、审查图纸并参加综合会审；

②编制或参加审批一般工程的施工组织设计；

③根据公司的技术措施计划，组织编制月度保证质量、安全、节约的技术措施计划并贯彻执行；

④技术交底工作；

⑤建筑物位置、轴线、标高的预检，组织隐蔽工程验收；

⑥组织工程样板和新工艺、新技术的质量鉴定；

⑦组织分部工程和一般单位工程质量评定、竣工预检，参加交工验收；

⑧对施工过程中的安全负技术上的责任；

⑨领导材料检验工作；构配件加工订货工作，并核对其数量及进场日期；

⑩技术档案的整理，原始资料的积累，组织绘制竣工图，定期归档和移交；

（2）掌握下列有关图纸会审的内容

①图纸会审的要求

1）图纸所示出的主要尺寸、标高、轴线、孔洞、预埋件是否有错误和遗漏；说明是否齐全、清楚、准确；[莲山课~件 ]

2）建筑、结构和设备安装之间有无矛盾和差错；

3）所采用的标准图与设计图有无矛盾；

4）设计假定与施工现场实际情况是否相符；

5）施工单位是否具备完成该项目新技术和特殊技术要求的条件；

6）工程结构在施工中有无足够的强度和稳定性，对安全施工有无影响；

7）提出有关合理化建议。

会审记录应会签并作会审记要，会审中所提出问题，由设计院负责解答，经过洽商后由设计院提出技术核定单修改图纸，技术核定单与施工图具有同等效力，可作为施工的依据。

（3）技术交底

①施工现场技术交底的内容

1）主要分部、分项工程的施工顺序和操作要求；

2）技术组织措施和降低成本的要求；

3）技术、质量标准；

4）新结构、新工艺、新材料和特殊工程的技术要求；

（4）施工日志

①施工日志的内容

1）工程项目开竣工日期及有关分部分项工程部位的起止施工日期；

2）全部施工图及有关技术文件收发日期和技术变更修改记录；

3）质量、安全、机械事故情况记载、分析和处理记录；

4）现场有关施工过程的重要决议记录；

5）气温、气候、停水、停电、安全事故停工待料情况记录等。

（5）工程技术档案

4、施工安全管理

掌握下列施工安全管理内容

（1）施工安全管理的内容

① 坚决贯彻国家的政策和法规

② 建立和健全安全管理制度

③ 加强安全技术措施管理

④ 加强安全教育

⑤ 加强安全检查

5、施工现场的质量管理

掌握下列施工现场质量管理的环节

（1）施工前的质量计划与控制

（2）施工过程中的质量控制

（3）施工结束后的质量控制

（二）：工程项目管理投资方向

1、项目招标、投标管理

(1)掌握《中华人民共和国招标投标法》；掌握项目招标投标的概念；掌握工程项目招标的分类；掌握招标的方式；

（2）掌握工程项目施工招标投标的基本条件；

（3）掌握工程项目施工招标程序；掌握标底的编制依据、编制方法、编制时的注意事项、并能熟练地编制标底。有条件时可以在开标时与投标报价对比分析，找出差距，总结编

标的经验。

(4)掌握施工投标的程序；掌握施工投标报价的前期准备工作；掌握投标报价的编制依据、编制方法、编制时的注意事项、并能熟练地编制投标报价。

(5)掌握投标报价的技巧，分析中标后的预期效益

(6)掌握竣工结算、竣工决算的编制方法。

2、工程项目合同管理实习的主要内容

(1)熟悉《中华人民共和国合同法》

(2)了解建设工程监理合同

(3)掌握建设工程施工合同；掌握施工合同的特点；了解《建设工程施工合同示范文本》；[莲山课~件 ]掌握施工合同文件的组成；掌握施工合同的签订过程；了解施工合同的违约责任；掌握施工合同争议的解决；掌握施工合同的解除；掌握施工的索赔。

了解你所在的工程是如何进行投标报价及如何中标的，所签订承包合同的主要条款及内容、甲乙双方是以何种形式进行付款的，实际是如何进行的，施工单位预计经济效益如何。你所在工地，工程预算是怎样编制的，采用的什么定额，是如何与上级公司签订承包合同又是如何与分包单位签订承包合同的，这些承包方式有哪些优点，又有哪些不足之处。

三、毕业实习成果、考核方式及评分方法

需要提交的实习成果：实习日志、实习报告、调研报告二份、实习鉴定

考核：由指导教师根据学生完成任务的情况、实践报告或设计说明书的质量和实践过程中的工作态度等综合打分。考核方式由能力考核、过程考核、答辩考核等。

成绩评定：实行优秀、良好、中等、及格和不及格五个等级。优秀者人数一般不得超过总人数的 15 %。不及格者不能得到相应的学分，需重新做课程设计，经指导教师考核及格后，方可取得相应学分。

四、毕业实习推荐进度安排

附录：

1、实习日记记录要求

日记一定要有实际内容，切忌记流水帐，应根据每天的实习内容，用图和文字记述实习收获、体会、工程特点、施工方法、工艺操作要点、新技术的调查。日记中不仅这一天干什么，而且要写明怎样干和为什么要这样干，发生了什么问题，如何处理的依据是什么，效果如何。总之，要追根究底，不要浮在面上。即使是下雨天也不要间断，要通过学习、查资料，畅谈自己的收获。日记要有实际内容，有分析有例证，不要照抄工地的一些规章制度和施工组织设计而不加任何评论和分析，每篇日记不少于300字（不包括图）。

2、实习报告书写要求

实习报告要系统地归纳实习中的收获、体会，报告用图、文字表达，约一万字左右，力求简明、工整、具有系统性。报告应在简单介绍实习情况、工程概况、工程进展情况的基础上里点谈白己在工地干了些什么，你有哪些感想。要重点突出，围绕一个一个中心写，要有实际内容，不要照抄工地的施工组织设计而不发表白己的感想。要有实践，有分析、有例证。既可对工地上白己参与解决的工程疑难问题进行论述，也可对白己的科研设想进行论证。能否写好实习报告，取决于对工程的实践程度，只有深入实践，在i地有所作为的人才能写出优秀的实习报告。在实习中期就应确定报告的主要内容搜集资料，作好准备。

3、实习报告的格式

l）封面、前言。

2）目录

3)概述实习工作的总过程。详述自己独立承担的各项主要工作。

4)第一章工程概况

5)第二章施工组织设计

6)第三章重点叙述参与的复杂技术问题和处理的工作难题实习成果、收获体会的总结。

7）结论与建议。

4、实习安全要求

1、进入工地首先要熟悉工地的安全规章制度，并严格遵守。

2、进入工地一定要戴好安全帽，脚穿防滑鞋，在脚手架上严禁打闹。[莲山课~件 ]

3、有高血压、心脏病等不适宜高空作业的同学，可提前声明。

4、严禁乱动工地的机电设备。

5、严禁在大模板上休息，严禁在吊车下走动。

6、在工地行走时应坚持一站、二看、二通过。

7、光线较暗时要特别注意，防止误入无栏保护的电梯并及其它孔洞。

8、雷雨季节，注意防雷电。

毕业实习指导书：

一、毕业实习过程内容及方法、步骤

在实习期间，主方法、步骤如下：

1、掌握有关信息资料的收集和整理工作。

2、在工程师的指导下，尽可能地起草一些文件。

3、在指导教师和工程技术人员的帮助下，独立完成一、两项项目管理的实际工作，并取得一定的成果。

4、认真了解项目管理（分方向）的主要程序和内容，理清各项管理内容之间的关系，努力参与到各个环节的实际管理中去。

5、参与复杂技术与管理问题的处理，学会运用自己所学的知识和前期各项实践训练中取得的经验提出自己的解决方法和处理意见。

6、参与工程进度的管理，进行工程月进度支付报表中工程量的计算、审核。

7、在工程师的指导下，进行现场的一些质量检查、工地试验及旁站监理等活动。

8、尽可能地参加工地的协调会，参与工程事故处理，协助工程师做一些辅助工作，锻炼提高自己的协调能力。

9、调查研究新技术、新工区艺、新材料的应用情况和新经验的总结工作

10、对入世后建筑业所面临的新形势及各企业对策应密切关注。

11、实习工作的后期，在实习日志的基础上，全面总结实习工作的收获，撰写完成毕业实习报告。

12、根据毕业实习大纲和实习任务书的要求．做好毕业实用性习的答辩准备工作。

二、毕业实习中应考虑的主要问题

（一）实习期间还必须做到：

1、严格执行工地的各项规章制度，注意安全，听从指挥，不乱跑，不乱动机器设备，要爱护公物，所有资料要妥善保管；

2、严格遵守实习单位的作息时间，服从组织安排，坚守工作岗位，按所属职业身份，严格要求自己；

3、实习期间要认真观察、勤于思考、虚心请教，做到“多看、多思、多问、多总结”，并且要发挥踏实、肯干、吃苦耐劳的精神，争取高质量地完成各项实习任务

（二）实习注意事项

1、教师按“实习管理办法”中的有关规定执行；

2、学生按“实习半军事化管理”和实习动员要求执行。不参加实习动员会者不予核定成绩。[莲山课~件 ]

3、学生要严格遵守各项规章制度，注意安全，杜绝一切事故；

4、要求学生认真实习大纲的内容，严格按大纲完成实习。

5、指导教师对违纪学生有权中止其实习或提出处分意见。

6、严格遵守国家法令，遵守学院及所在实习单位的各项规章制度。

7、实习期间事假，定要经指导领队教师批准，一天以上要经系部批准，病假要有医生证明，累积病、事假超过实习时间的2／3者，按未实习论处。

8、严格遵守指导教师规定的作息时间。

9、要谦虚、谨慎、好学。

文章来

源莲 山课件 w ww.5 y k 3 相关公文: 建筑工程年终总结 建筑工程承包合同 建筑工程协会招新策划书 建筑工程承包协议书 建筑工程协议书 建筑工程实习总结 建筑工程测量实习心得 建筑工程实习体会

建筑工程施工工长、资料员、安全员岗位职责

莲山课件 原文地址：http:// 莲山课件 原文地址：http:// 莲山课件 原文地址：http://

**招投标实务实训报告篇四**

工程招投标模拟实训实习报告

在《结构力学》、《施工组织设计》、《建筑工程施工技术》等课程教学之后，这个学期根据工程项目招投标工作程序，选择致知楼作为工程项目，把全班学生随机分组，每4-5人为一组，分别担任招标人、招标代理机构和投标人；开展工程项目招投标全过程模拟实训。

一、实训目的

1、加深对专业理论知识的理解，通过角色体验，提高学生动手能力和职业素养，2、熟练掌握招标文件、投标文件（含技术标和商务标）的编制。

3、深入了解投标技巧、招投标的程序、招投标实践操作过程。

4、培养学生发现问题、解决问题的能力，真正实现零距离就业的教学目标。

二、实习内容

1、编制资质预审文件、招标文件、中标通知书、合同

2、发布资格预审文件、组织现场探勘、召开投标答疑会、组织开标会议、发中标通知书

五、具体工作过程 1．投标准备工作（1）信息的收入与整理

准确、全面、及时地收集各项技术经济信息是投标成败的关键。需要收集的信息涉及面很广，其主要内容可以概括为以下几方面： ① 招标信息。通过各种途径,尽可能在招标公告发出前获得建设项目信息。

② 招标项目所在地的信息。包括当地的风土人情、自然条件、交通运输条件、价格行情等.；

③ 施工技术发展的信息。包括新规范、新标准、新结构、新技术、新材料、新工艺的有关情况；

④投标单位的情况。包括投标单位的资金状况、社会信誉以及对投标工程的工期、质量、费用等方面的要求；（2）投标资格审查资料

招标工作机构日常要做好投标资格审查资料的准备工作，资格审查资料起到通过资格预审、资格后审的作用。2．研究投标文件

研究设计文件，为制定报价或制定施工方案提供确切的依据。要认真阅读设计图纸、详细弄清楚各部位做法及对材料品种规格的要求，发现不清楚或互相矛盾之处，可在招标答疑会上提请招标单位解释或更正；

研究合同条款，明确中标后的权利与义务；主要内容有：承包方式、开竣工时间、工期奖罚、材料供应方式、价款结算办法、预付款及工程款支付与结算方法、工程变更及停工、窝工损失处理办法、保险办法、政策性调整引起价格变化的处理办法等。3．调查投标环境

招标建设项目的社会自然及经济条件，会影响项目成本，因此在报价前应尽可能了解清楚。主要调查内容有：（1）社会经济条件。如劳动力资源、工资标准、专业分包能力、地产材料的供应能力等；

（2）自然条件。如影响施工的天气、山脉、河流等；

（3）施工现场条件。如场地地质条件、承载能力、地上及地下建筑物、构筑物及其他障碍物、地下水位、道路、供水、供电、通讯条件、材料及配件堆放场地等；

4、确定招标方式

公开招标、邀请招标、指定招标 5．施工组织设计或施工方案

施工方案或施工组织设计是招标单位评标时考虑因素之一。应简洁明了，突出重点和长处。

6、编制标底

编制标的是招标关键工作。尽可能在节省成本的前提下获得最短的工期最好的工程质量。编制标底是技术与决策相协调的一个完整过程。

7、编制发布招标文件 招标文件的主要内容有：（1）综合说明；

（2）标书情况汇总表、工期、质量水平承诺、让利优惠条件等；（3）详细预算及主要材料用量；

（4）施工方案和选用的机械设备、劳动力配置、进度计划等；（5）保证工程质量、进度、施工安全的主要技术组织措施；（6）对合同主要条件的确认及招标文件要求的其他内容。招标文件必须有法人单位公章、法定代表人或其委托代理人的印鉴。

8、开标抽签流程

投标人派出参加抽签的代表可以是其法定代表人或其授权的委托代理人，必须随身携带本人身份证参加抽签。

工程抽签中标的原则是：由招标方代表在抽签会现场通过摇号的方式确定大号中标或小号中标.工程抽签会将按下列程序公开进行：

（一）投标人按项目网上供应商应标情况的序号进行签到（签到人与抽签的代表必须与投标文件中授权人为同一人）；

（二）招标方代表通过摇号的方式确定抽签中标的原则；

（三）招标方根据抽签中标的原则宣布抽签顺序：小号中标的，按项目网上供应商应标情况的序号从先到后进行抽签；大号中标的，按项目网上供应商应标情况的序号从后到先进行抽签；

（四）招标方根据抽签顺序，依序查验投标人派出参加抽签的代表的身份证明，符合规定者，立即进行抽签，招标方对该投标人的抽签结果予以记录。若投标人派出参加抽签的代表经招标方三次呼叫不到场，或未按规定提供身份证明，则该投标人被视为放弃抽签资格。招标方当场宣布该投标人放弃抽签资格后，依序对下一名投标人进行本步骤；

（五）若中标号出现重号，则由重号者再重新抽签，按已确定的中标原则确定预中标单位；

（六）对拟为预中标单位的投标文件及投标资格资料进行审查。如果通过，则该投标人为预中标单位；如果审查不通过，则依抽签号顺序对下一个投标人进行资格审查；如出现重号，依上述原则确定预中标单位。

9、评标

选取5人以上的单数评标专家进行评标，评标专家名单、评标过程必须保密。

10、发中标通知，签订中标合同

三、实训体会

我坚信通过这一段时间的实习，所获得的实践经验对我终身受益，在我毕业后的实际工作中将不断的得到验证，我会不断的理解和体会实习中所学到的知识，在未来的工作中我将把我所学到的理论知识和实践经验不断的应用到实际工作来，充分展示自我的个人价值和人生价值。

最后感谢实训过程中老师对我的悉心指导。

**招投标实务实训报告篇五**

学 生 实习报 告 书

2024～2024学年第二学期

实习类别： 工程招投标与合同管理社会实践

实习地址：山东聊城中通房地产开发有限公司

指导教师： 王雯

实习学生： 105023203李亚云

2024 年 1 月 23 日

一、实习目的

1.培养专业能力；

2.了解招投标全过程。发布公告，资格预审、招标、投标、开标、评标、定标等过程；

3.为下学期项目管理与招投标实习做准备。

二、实习任务：

1、针对实习目的和实习任务收集资料，认真调查、认真纪录实习日记，详细记录每天调查的各种资料，并对搜集的资料及时进行归纳和提炼。

2、服从指导老师和现场技术人员的安排，严格遵守纪律、遵守施工现场及学校各项规章制度的要求。

3、对所搜集资料进行分析，找出存在的问题。

4、认真记录下自己不能理解或难以弄懂的问题，对疑难问题认真请教指导老师及现场技术人员。

5、对实习中的收获、体会进行总结，每人写一篇不少于1500字的实习报告。（包括数据和图表）

6、实习完后需交实习日记和实习报告

三、实习地点 中通 领尚城项目部

四、实习时间

实习时间：2024年1月14日——2024年1月20日

五、实习内容

到房地产公司及项目施工现场

1、了解工程概况及工程施工现场建设条件，项目部的人员组成及资质要求，了解综合标的编制内容。

2、熟读施工图纸，了解工程施工流程和主要施工方法，以及各分部分项工程量，为学习商务标的编制打下基础。

3、了解工程项目施工组织设计方法及设计的内容，学习技术标的编制。

4、学习掌握招投标的程序，招投标实践操作过程。

5、学习了解招标文件的内容组成及编制方法。

6、学习了解投标书的编制方法和投标技巧。

7、了解开标、评标、定标的过程及操作。

概 况

工程名称：中通·领尚城项目 #楼工程 工程地点：该项目在冠县县城，位于团结路北侧、红旗路东侧、工业路西侧、清泉河景观带南侧。

工程内容： #楼土建、安装。#楼为框架剪力墙结构，地下 层、地上 层；建筑面积 ㎡。

群体工程应附承包人承揽工程项目一览表（附件1）工程立项批准文号： 资金来源：自筹资金。参观考察单位：（1）山东聊城中通房地产开发有限公司

（2）中通 领尚城项目部 实习开始时间： 2024 年 1 月 14 日，实习时间共 5 天。

实习日 记

2024年1月14日 星期一 晴 今天是招投标与合同管理社会实践第一天，即正式实习，其实我们刚刚完成了招投标和合同的课程设计，很是希望能够学到新的东西。所以对于出外实习还是很感兴趣的。

首先主要是了解了一下项目部的主要职责以及跟指导老师的交流。以下是我了解到的项目部职责：第一条、严格贯彻贯彻执行国家、省、市有关工程建设管理的法律法规和方针政策，遵循基本建设程序，依法进行工程建设经营管理工作。第二条、负责参与公司经营或投资工程项目建设计划的编制工作。第三条、负责工程项目的立项、报批等各项手续的办理。第四条、负责工程项目的规划设计、方案设计、施工图设计等工作。第五条、负责工程项目的设计、监理、施工单位的招投标等工作。第六条、负责工程项目的质量控制、进度控制、造价控制等工作。第七条、负责工程项目的现场管理、安全生产等工作。第八条、负责工程项目的工序验收、竣工验收等工作。第九条、负责工程项目的决算、审计等工作。第十条、负责编制每月的工程款支付计划。第十一条、负责并督促工程建设项目中各种档案资料的收集、整理及工程档案整理归档等工作，负责对已竣工的竣工验收备案，并按规定送到市城建档案馆管理。第十二条、负责制定、完善项目管理制度。第十三条、做好土地上市、融资方面的配合工作。第十四条、完成公司领导交办的其他工作。

至于合同，基本上是购买的标准合同文本，通用条款不加修改，专用条款根据工程实际情况及双方意愿谈判进行填写。

我想，这次实习我们定会受益匪浅，学到许多书本上没有的知识。

实习日 记

2024年1月15日 星期一二 阴

实习第二天，通过实习单位工作人员的帮助，我参考了一份较完整的投标文件和合同，并且投标文件为技术标部分。翻阅文件之前，我先复习回顾了书上关于招标文件、投标文件以及合同的相关知识。首先，招标文件是由封面和四卷八章分别是：第一卷：第一章 招标公告/投标邀请书；第二章 投标人须知；第三章 评标办法；第四章 合同条款及格式；第五章 工程量清单。第二卷：第六章 图纸。第三卷：第七章 技术标准和规范。第四卷：第八章 投标文件格式。投标文件则由以下及部分内容构成：投标书；投标书附录；投标保证金；法定代表人身份证明；授权委托书；具有标价的工程量清单及报价；辅助资料表；资格审查表（未作资格预审情况下）；对合同协议条款内容的实质性承诺与肯定；按招标文件规定提交的其他资料。

通过学习，我了解到我们特别要把握对于招标文件规定的投标书的完整性，在编制过程中对于细节和编制程序的重视，且在越来越规范化的招投标体制下，招标人往往要承担比投标者更高的风险，这就要求招标文件的编制要更加缜密。

招投标是一个复杂，繁细的过程，不论作为哪一方，都要慎重地去把握。—投标有效期来为我们切入招标文件的编制：招标文件规定的投标截止日期即为投标有效期的开始日期，且投标有效期一般为90天。这是因为一般要求投标单位在中标30天之内签订合同，而规定投标有效期为90天即是保证在合同签订时投标也有效，这些规范程序也都需要我们慢慢学习和体会的。

结合在实际招投标过程中遇到的一些问题，比如说一些小的单位由于自身资质和其他条件的限制，经常在投标有效期内不能正常完成招投标的程序，那么对于这些状况该如何处理呢？有经验的工作人员，对于无法在投标有效期内完成的招投标视为废标，必须重新组织进行招投标。

那么对于这一问题中的投标方，是对同一项目的二次投标，甚至是多次投标，这就涉及到对同一项目的反复投标，投标单位在编制投标书时应注意对工程背景，工程量，日期等作必要的修改，而不要以为只不过是再次投标而不加重视，对于不同项目的反复投标就更要注意这些问题了。

从其讲解中，我了解到作为一个招投标者的重要性，对于知识的学习还远远不够，我们还需要不断地去努力。

实习日 记

2024年1月16日 星期三 多云 23℃~28℃

经过仔细阅读合同，我对一个问题感到诧异。本合同中质量与验收方面：试车费用均由承包人承担。自己认为此句话是错误的

我认为：应根据不同的原因，应该有双方负责。经过询问及查合同课本搜资料，工程试车费用双方责任总结如下：

1、设计原因试车达不到验收要求，发包人应要求设计单位修改设计，承包人按修改后的设计重新安装。发包人承担修改设计、拆除和重新安装的全部费用和追加合同款，工期相应顺延。

2、由于设备制造原因试车达不到验收要求，由该设备采购一方负责重新购置或修理，承包人负责拆除和重新安装。设备由承包人采购的，由承担人承担修理或重新购置、拆除及重新安装的费用，工期不予延顺。

3、由于承包人施工原因试车达不到验收要求，承包人按工程师要求重新安装和试车，并承担重新安装和试车的费用，工期不予延顺。

4、试车费用除已包括在合同价款之内或专用条款另有约定之外，均由承包人承担。

5、工程师在试车合格后不在试车记录上签字，试车结束24小时后，视为工程师已经认可试车记录，承包人可继续施工或办理竣工手续。

实习日记

2024年1月17日 星期四 晴

当合同的文件相互发生抵触时，以时间发生在后的文件解释为准。竞争性谈判采购方式：

1、主持人致主持词：宣布竞争性谈判采购会开始，介绍采购项目内容及谈判供应商名称。宣布本次采购活动的主持人、监标人、唱标人、记录人、联络人等工作人员名单。

2、宣读大会《会场纪律》。

3、查验谈判供应商与会代表资格：公证处（监标人、工作人员）查验谈判供应商与会代表资格身份证明。

4、查验保证金交纳情况。请公证员（监标人、工作人员）查验。

5、宣布各谈判文件送达时间，查验谈判文件密封情况：请谈判供应商代表检查谈判文件密封情况，并公布检验结果。

6、公开启封谈判文件：请公证员（监标人、工作人员）启封判标文件，并做好记录。同时要求各谈判供应商对启封情况如有疑问，请当场提出。

7、介绍谈判小组成员并推选谈判小组组长：主持人宣读《专家须知》，主持人逐个介绍谈判小组成员，询问是否存在回避问题，并由谈判小组成员推荐一名组长作为主谈人。

8、谈判供应商资格评审：请谈判供应商在指定场所等候，等待谈判小组通知对有关事宜进行澄清，所有联络工作请与本次招标活动的联络人联系。

9、确定谈判顺序：由工作人员准备号牌让参加谈判的供应商代表抽取，以确定谈判顺序，并予以公布。

10、谈判小组与供应商逐一谈判：按抽签确定好的顺序，谈判小组与供应商代表逐一进行谈判。

11、最终报价：由各谈判供应商代表在事前准备好的报价表上填写最终报价交谈判小组。

12、评审谈判结果：谈判小组根据供应商的最终报价及谈判文件中的评审要求进行评审，并推荐或确定成交候选人。

13、宣布谈判结果：主持人宣读谈判结果及供应商质疑权利。

14、谈判采购活动结束：感谢大家参与本次政府谈判采购工作，感谢对政府采购工作的支持。

询价采购方式：

1、主持人致主持词：宣布询价采购会开始，介绍采购项目内容及询价供应商名称。宣布本次采购活动的主持人、监标人、唱标人、记录人、联络人等工作人员名单。

2、宣读大会《会场纪律》。

3、查验询价供应商与会代表资格：公证处（监标人、工作人员）查验询价供应商与会代表资格身份证明。

4、查验保证金交纳情况。请公证员（监标人、工作人员）查验。

5、宣布各报价文件送达时间，查验询价文件密封情况：请询价供应商代表检查报价文件密封情况，并公布检验结果。

6、公开启封询价采购文件：请公证员（监标人、工作人员）启封报价文件，并做好记录。同时要求各询价供应商对启封情况如有疑问，请当场提出。

7、询价供应商资格评审：请询价供应商在指定场所等候，等待询价采购小组通知对有关事宜进行澄清，所有联络工作请与本次招标活动的联络人联系。

8、唱标：请工作人员当场拆开报价书，公开唱标，并做好记录。同时要求各投标人对开标情况如有疑问，请当场提出。唱标记录表（含各投标人名称、投标价格、价格折扣等有关内容）由报价人、唱标人、记录人、询价小组确认签字。

9、宣布询价结果：根据符合采购需求、质量和服务相等且报价最低的原则确定成交供应商，并当场宣布结果。

10、询价采购活动结束：感谢大家参与本次政府询价采购工作，感谢对政府采购工作的支持。

建设工程招投标在实际过程中的进行程序和相关知识：招标与投标有着严格的程序，不论是作为招标人还是投标人，都应该具有熟练的专业知识，并慎重仔细地去完成它的每一道程序。最起码要知道怎么去编制一个项目的标书，怎样去看懂放在我们面前的标书，对于其程序也要熟练掌握。还有就是在接到招标文件的时候，一定要认真研读，所编制的投标文件一定要符合招标文件的要求，在细节把握上要做到细之又细。

我学到的还很多，这些还都需要我们在今后的学习与实践中去不断体味和感悟，我们所要学的东西还很多，所要走的路也还很长。

实习日 记

2024年1月18日 星期五 多云

有经验的工作人员介绍说合同过程中，最为重要的是付款方式和附加协议两方面。本工程结算方式为：合同价加有效签证，签证内容包括：设计变更、暂定价材料、成品和半成品的价差调整。

实习报告

实习是为了让我们更好的将课本上所学到的知识运用到实践中去，同时从中领悟到一些现实中的操作技巧与方法。这次实习中，系统全面地了解了建筑施工企业对于招标文件的编制，投标书的编制和投标技巧，以及招投标的程序，招投标的实践操作过程。通过实习，解决了一些我们平时在学习过程中遇到的问题，同时培养了我们作为一个建设工程学习者对于工程把握的缜密度，以及善于发现问题，解决问题的能力。

我深刻地认识到，对于实际工作中的招投标文件的编制，仅仅掌握好书本上所学的知识是远远不够的，而且有些东西也不是书本上能够学得到的，因此实际工作中的操作技巧与方法也是非常重要的，这些东西还需要我们不断学习和积累。例如对于一个项目投标报价技巧的选择，我们会面临着不平衡报价，多方案报价，增加建议方案，突然降价以及根据不同特点采用不同报价方法的选择，对于投标的策略我们也有很多种选择，但不论作为哪一种选择，都应该做到慎重全面地考虑，该怎样去做好招投标工作，在招投标的实际操作过程中应该要去注意和避免哪些问题。

通过此次实习，我感觉到：完成实习任务，写完实习报告或日记并不是最主要的，重要的是培养自己实践观察和学习的能力。我们学习的是方法和经验，掌握的是知识和技巧。不管是对于现如今的学习，还是今后的工作，这些都是我努力去完善和提高自己的一个方向和目标。在掌握好的方法，熟练的知识和技巧，以及有丰富的经验作为指导的前提下，我们要敢于发现问题，分析问题和解决问题。

总之，这次实习的机会让我学到了很多，它不仅仅是一纸报告的结束，而是我继续努力奋斗的开始，因为我要学习的东西依然很多，要走的路也依然很长。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找