# 最新投标实训报告(五篇)

来源：网络 作者：夜幕降临 更新时间：2024-06-27

*“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是小编帮大家整理的最新...*

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。那么报告应该怎么制定才合适呢？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。

**投标实训报告篇一**

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://

**投标实训报告篇二**

实习报告

一、实习目的

1、进行建筑概预算、招投标实习，使我对建筑概预算、招投标有了初步的了解，使我自觉的综合学习的建筑结构与材料、建筑概预算、广联达、招投标等专业知识，并扩大专业知识范围。

2、通过实践，熟悉和了解建设项目在施工阶段工程造价的计价与控制，以及施工现场管理现状和管理过程，加深对工程造价管理活动的感性认识。

3、理论联系实际，培养自己综合运用理论知识和专业技能的能力，学会分析解决建筑工程设计，施工组织及概预算的中的实际问题。

4、了解建筑工程施工过程中的主体框架施工，内、外墙装饰做法，建筑所需材料的一般市场价等。

二、实习内容及过程

在这十几年的学生生涯即将结束的这次实习将全面检验我各方面的能力：学习、心理、身体、思想等都将面临更大的挑战，就像一块试金石，检验我能否学以致用，将所学理论知识运用到实践中去。这关系到我将来能否顺利的立足于这个充斥着机遇和挑战的社会，也是我建立信心的关键，所以我满怀斗志，百分百的投入到实习之中。在实习的过程中，我收获满满，获益良多。比如熟悉施工组织设计，学习与练习工程造价，参与编制投标书等。

(一)、施工图纸会审

1、施工图纸会审的单位一般有：图纸会审由监理单位负责组织，施工单位、建设单位、设计单位等参加。

2、施工图纸会审的内容包括：

（1）是否无证设计或越级设计；图纸是否经设计单位正式签署。（2）地质勘探资料是否齐全。

（3）设计图纸与说明是否符合当地要求。（4）设计地震烈度是否符合当地要求。

（5）专业图纸之间、平立剖面图之间有无矛盾；标注有无遗漏。（6）总平面与施工图的几何尺寸、平面位置、标高等是否一致。（7）防火、消防是否满足。

（8）建筑结构与各专业图纸本身是否有差错及矛盾；结构图与建筑图的平面尺寸及标高是否一致；建筑图与结构图的表示方法是否清楚；是否符合制图标准；预埋件是否表示清楚；有无钢筋明细表或钢筋的构造要求在图中是否表示清楚。

（9）施工图中所列各种标准图册施工单位是否具备。

（10）材料来源有无保证，能否代替；图中所要求的条件能否满足；新材料、新技术的应用是否有问题。

（11）地基处理方法是否合理，建筑与结构构造是否存在不能施工、不便于施工的核技术问题，或容易导致质量、安全、工程费用增加等方面的问题。

（12）工艺管道、电器线路、设备装置、运输道路与建筑物之间或相互间有无矛盾，布置是否合理。

（13）施工安全、环境卫生有无保证。

（14）图纸是否符合监理大纲所提出的要求。(二)、工程量计算

1、熟悉图纸，收集资料。（包括施工规范、设计文件、勘测资料和各种定额、验收规范等）

2、在计算相应分部工程量时，必须熟读定额，掌握相应定额工程量的计算内容及方法和调整系数的关系等。

3、掌握建筑面积的构成内容，准确的计算出建筑物、构筑物等的面积。（掌握什么情况下不计建筑面积，什么情况下计建筑面积，什么情况下计一半，特别注意雨棚、阳台、挑檐、站台、走廊、台阶、门厅、楼梯等特殊部分建筑面积计算）

4、土石方量计算。（必须明白地坪平整、挖沟槽、挖地坑、挖土石方等挖方量区别。掌握他们对应的定额工程量和清单工程量计算方法。大型土石方工程量计算的横断面法和网格划分法的应用。填方量计算和一些特殊挖方的定额调整）

5、桩基工程量计算。（包括打、压预制方桩、管桩及其接桩；打钢板桩及其安拆导向夹具；打或钻混凝土灌注桩；人工挖孔桩；深层搅拌桩等以及他们对应送桩、截桩等工程量计算）

6、砌筑工程量计算。（包括砖砌基础、砖砌墙、砖砌柱基和砖柱、砖砌烟囱；其他砌体所砌的墙、柱、基础等）

7、钢筋混凝土工程量计算。（包括现浇混凝土工程的柱、梁、板及其他特殊部件的模板工程量计算、现浇混凝土制作量计算、现浇混凝土浇捣工程量计算；预制混凝土构件模板工程量计算、预制混凝土制作量、浇捣工程量、预制构件运输量、安装工程量计算；钢筋工程量计算及一些预埋件工程量计算等）

8、楼地面工程量计算。（包括整体楼地面、石砌块斜楼地面、塑料和木质楼地面工程量计算、特别注意这三种楼地面计算范围的不同）

9、屋面工程量计算。（包括面层、基层、保温隔热层、防水卷材或防水涂膜等计算）

10、装饰工程量计算。（包括内、外墙、天棚、独立柱、阳台、楼梯、挑檐、雨篷、零星工程和各种装饰线条工程量的计算）

11、门窗工程量计算。（包括木门窗、钢门窗、铝合金门窗、卷帘门、型钢门窗及其一些特种门窗的制作、安装工程量计算）

12、脚手架工程量计算。（包括室外综合脚手架、里脚下手架、满堂脚下手架、满堂基础脚手架、外墙单排脚手架、独立柱、围墙、特殊雨篷、吊装工程脚下手架、单独装饰工程脚手架、房屋加层脚手架、安全挡板、架空运输脚手架、独立简仓脚手架、电梯井脚手架等工程量计算）

(三)、在做完工程量计算这一环节以后又进行了汇总与定额的计算，绘制了双代号网络图与平面设计图，再一次温习了以前课堂上所学的知识。

(四)、招投标

1、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。

2、招投标形式有公开招投标和邀请招投标两种形式。

3、招标投标活动原则：公开、公平、公正和诚实信用。

4、招投标流程：

（1）招标人（即业主）办理项目审批或备案手续（如需要）。项目审批或备案后，招标人开标项目实施。

（2）招标工作启动。招标人可以委托招标代理机构进行招标，也可以自行招标（但备案程序较为繁琐），多数为招标代理机构（即招标公司）承担招标工作。

（3）招标公司协助招标人进行招标策划。即确定：招标进度计划，采购时间，采购技术要求，主要合同条款，投标人资格，采购质量要求等等。

（4）招标公司在招标人配合下，根据招标策划编制招标文件（包括上述策划内容和招标公告）。

（5）招标人确认后，招标公司发出招标公告（公开招标）或投标邀请（邀请招标）。投标人看到公告或收到邀请后前往招标公司购买招标文件。

（6）获得招标文件后，投标人应研究招标文件和准备投标文件。其间，如有相关问题可与招标公司进行招标文件澄清，必要时招标公司将组织招标项目答疑会。并根据答疑或澄清内容，对全部投标人发布补充文件，作为招标文件的必要组成和修改。

（7）招标公司在开标前组建评标委员会，评标委员会负责评标。评委会组成和评标须符合《评标委员会和评标方法暂行规定》。

（8）招标公司组织招标人、投标人在招标文件规定的时间进行开标。开标包括：招标公司委派的主持人宣布开标纪律>确认和宣读投标情况>宣布招标方有关人员情况>检查投标文件密封情况>唱标(对投标函或投标一览表中的投标人名称/价格/交货期/投标保证金等内容唱标)>完成开标记录并各方签字>开标结束。

（9）评委会审查投标文件进行初步评审、详细评审和澄清（如有必要），最终确定中标人。

（10）招标公司根据评委会意见出具评标报告，招标人根据评标报告确定中标人。

（11）招标公司根据评标报告发出中标、落标通知书。

（12）中标人根据中标通知书，在规定时间内与招标人签订合同。另外，在第五项可以增加资格预审。即招标公告中增加对投标人资格要求，投标人事先递交资格文件、满足资格条件后，招标公司才将招标文件发售给该投标人。此时的招标公告实际为招标资格预审公告，代替了招标公告的作用。

三、实习总结与体会

在进行2年半的理论知识积累之后，要有一个踏入社会进行实践的过程，也就是理论与实践的结合。而且工程管理这门学科在很大程度上与书本有一定程度的差异，在这次实习中能使我们所掌握的理论知识得以升华，把理论与实践找到一个最好的切入点，为我所用。所以就要有一个将理论与实践相融合的机会。在实习中可以得到一些只有实践中才能得到的技术，为我们以后参加工作打好基础，这就是这次实习的目的所在。

实习是我们认识专业的一个窗口，同时又是择业，社会交往乃至认识社会的第一次

机会，所以我决定，在这次实习中，严格的要求自己，并虚心请教，让自己通过这次实习，确实学到一些东西，减少自己将来踏入社会的一些盲目性，让自己在今后的工作道路中能够走的更自信。

通过这次的实习，我不但掌握了一些不懂的具体细节，而且也巩固了我在学校期间所学习到的理论知识。在学校学习，理论与实际相差较大，一些知识虽然能在短期内被掌握、被运用，但一些知识则不能掌握，也不便于记忆，更谈不上掌握运用了，因此，老师所传授的内容虽然多、广、博，但是我们学习到的只是其一部分，或者是一些皮毛的东西，要想真真正正的掌握所有理论知识，只有通过实际的学习和参观，才能达到这个目的。

这次实习就达到了目的，我不仅学到一些新的知识，也巩固了在校期间所学到的理论知识。以前对一些技术要点，只是粗略地知道其作用，而其具体的环节，具体的步骤如何，却是知之甚少，但现在实习了，对它们的具体环节及详细步骤，我应该可以掌握了，这样就提高了自己的理论水平，也增强了自己的实际操作能力。通过实习，增强了自己对专业的热情，让自己更有兴趣将来能在这个行业开创天地。

以前听到就业不乐观时候就很茫然，上了四年大学却找不到好的工作，以致对自己的专业丧失了热情，没有足够的兴趣去学习专业知识。但是通过这次实习，才觉得原来它非常具有挑战性，如果将来能在这个行业工作，对自己来说将是很大的挑战。为了以后能够胜任这项工作，现在就必须踏踏实实的学好技术。因此给了自己压力，让自己不再觉得无事可作，让自己安心去学习，为将来工作打下坚实的基础。增强了自己的交际能力。建筑行业是一个涉及人非常多的行业，你将会接触到各种各样的人。面对一个这样复杂的交际圈，你可以从他们身上学习到很多优秀的多西，去除自身的一些不好行为，同时也可以通过不同的接触对象，增强自己的交际能力，让自己在以后的生活中更加自信，更加坚强!通过实习，我相信在以后的生活中我将体会到更多的东西，也相信自己在以后实习中将会更好。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。为实现自我的理想和光明的前程努力。

**投标实训报告篇三**

陕西交通职业技术学院

路桥专业顶岗（毕业）实习报告

实习报告题目：关于在陕西西部伟业公司

从事招投标工作的实习报告

姓

名：崔东京

班 级：路桥0942

系（部）：公路工程系\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

顶岗(毕业)实习单位：陕西西部伟业路桥建设有限责任

公司\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

陕西交通职业技术学院制 2024年 6 月 4 日

关于在陕西西部伟业路桥公司从事招投标工作的实习报告

一、实习单位及岗位简介

1、实习单位的简介

我所在的实习单位是一家新公司，成立了有两年，因为是一家刚成立 的公司，所以人员配备、设备资料等都比较有限，而它所管辖的事务也 最为琐碎，小至给各项目部资料盖章，大至工程合同谈判，这些事情全 部要由我来做。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 香自古寒来。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，让我可以在不知不解中慢慢提升自己。

2、实习岗位的简介

在我们公司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。而且这部分不包括投标工作中的工程预算部分，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的做预算的能力，从 而更深层次的了解工程造价工作，不过现在这份工作对我来说也没有坏 处，它让我可以从不同的方面去了解一个项目的运作程序，进而更合法的定位自己的事业方向。

二、实习目的与任务

目的：了解工程中招投标的各项流程

任务：掌握招投标的两种形式，公开招标和邀请招标，知道投标的全过程。

三、实习内容及过程

公开招标应当发布招标通告。招标公告应当通过报刊或者其他媒介发布。其中属于政府采购而采用公开招标或者邀请招标方式的，则还应当遵循政府采购信息发布管理规定，目前财政部指定的政府采购信息发布媒体有三家，即：中国政府采购网、中国财经报、中国政府采购杂志。招标通告应当载明下列事项：(1)招标人的名称和地址；(2)招标项目的性质、数量；(3)招标项目的地点和时间要求；(4)获取招标文件的办法、地点和时间；(5)对招标文件收取的费用；(6)需要公告的其他事项。

招标人或招标投标中介机构可以对有兴趣投标的法人或者其他组织进行资格预审，但应当通过报刊或者其他媒介发布资格预审通告。资格预审通告应当载明下列事项：（1)招标人的名称和地址；(2)招标项目的性质、数量；(3)招标项目的地点和时间要求；（4)获取资格预审文件的办法、地点和时间；(5)对资格预审文件收取的费用；(6)提交资格预审申请书的地点和截止日期；(7)资格预审的日程安排；(8)需要通告的其他事项。上述预审应当主要审查有兴趣投标的法人或者其他组织是否具有圆满履行合同的能力。有兴趣投标的法人或者其他组织应当向招标人或者招标投标中介机构提交证明其具有圆满履行合同的能力的证明文件或者资料。招标人或者招标投标中介机构应当对提交资格预审申请书的法人或者其他组织作出预审决定。

采用邀请招标程序的，招标人一般应当向三家以上有兴趣投标的或者通过资格预审的法人或者其他组织发出投标邀请书。

采用议标程序的，招标人一般应当向二家以上有兴趣投标的法人或者其他组织发出投标邀请书。

招标人或者招标投标中介机构根据招标项目的要求编制招标文件。招标文件一般应当载明下列事项：(1)投标人须知；(2)招标项目的性质、数量；(3)技术规格；(4)投标价格的要求及其计算方式；(5)评标的标准和方法；(6)交货、竣工或提供服务的时间；（7)投标人应当提供的有关资格和资信证明文件；(8)投标保证金的数额或其他形式的担保；(9)投标文件的编制要求；(10)提供投标文件的方式、地点和截止日期；（11）开标、评标、定标的日程安排；(12)合同格式及主要合同条款；(13)需要载明的其他事项。

招标人或者招标投标中介机构在招标文件中，可以规定投标人在提交符合招标文件要求的投标文件的同时，提交备选投标文件，但应作出说明，并规定相应的评审和比较办法。

招标文件规定的技术规格应当采用国际或者国内公认的法定标准。招标文件中规定的各项技术规格,不得要求或者标明某一特定的专利、商标、名称、设计、型号、原产地或生产厂家,不得有倾向或排斥某一有兴趣投标的法人或者其他组织的内容。

招标人或者招标投标中介机构需要对已售出的招标文件进行澄清或者非实质性修改的，一般应当在提交投标文件截止日期15天前以书面形式通知所有招标文件的购买者，该澄清或修改内容为招标文件的组成部分。

招标公告发布或投标邀请书发出之日到提交投标文件截止之日，一般不得少于30天。

对于同一招标项目，招标人或者招标投标中介机构可以分两阶段进行招标。第一阶段，招标人或者招标投标中介机构应当要求有兴趣投标的法人或者其他组织先提交不包括投标价格的初步投标文件，列明关于招标项目技术、质量或其他方面的建议。招标人或者招标投标中介机构可以与投标人就初步投标文件的内容进行讨论。第二阶段，招标人或者招标投标中介机构应当向提交了初步投标文件并未被拒绝的投标人提供正式招标文件。投标人或者招标投标中介机构根据正式招标文件的要求提交包括投标价格在内的最后投标文件。

投标

投标人应当按照招标文件的规定编制投标文件。投标文件应当载明下列事项：（1）投标函；(2)投标人资格、资信证明文件；(3)投标项目方案及说明；(4)投标价格；（5)投标保证金或者其他形式的担保；(6)招标文件要求具备的其他内容。

投标文件应在规定的截止日期前密封送达投标地点。招标人或者招标投标中介机构对在提交投标文件截止日期后收到的投标文件，应不予开启并退还。招标人或者招标投标中介机构应当对收到的投标文件签收备案。投标人有权要求招标人或者招标投标中介机构提供签收证明。

投标人可以撤回、补充或者修改已提交的投标文件； 但是应当在提交投标文件截止日之前，书面通知招标人或者招标投标中介机构。

开标

开标应当按照招标文件规定的时间、地点和程序以公开方式进行。开标由招标人或者招标投标中介机构主持，邀请评标委员会成员、投标人代表和有关单位代表参加。

投标人检查投标文件的密封情况,确认无误后,由有关工作人员当众拆封、验证投标资格，并宣读投标人名称、投标价格以及其他主要内容。

投标人可以对唱标作必要的解释，但所作的解释不得超过投标文件记载的范围或改变投标文件的实质性内容。开标应当作记录，存档备查。

评标与定标

评标应当按照招标文件的规定进行。

招标人或者招标投标中介机构负责组建评标委员会。评标委员会由招标人的代表及其聘请的技术、经济、法律等方面的专家组成，总人数一般为5人以上单数,其中受聘的专家不得少于三分之二。与投标人有利害关系的人员不得进入评标委员会。

评标委员会负责评标。评标委员会对所有投标文件进行审查，对与招标文件规定有实质性不符的投标文件，应当决定其无效。

评标委员会可以要求投标人对投标文件中含义不明确的地方进行必要的澄清，但澄清不得超过投标文件记载的范围或改变投标文件的实质性内容。

评标委员会应当按照招标文件的规定对投标文件进行评审和比较，并向招标人推荐一至三个中标候选人。

招标人应当从评标委员会推荐的中标候选人中确定中标人。中选的投标者应当符合下列条件之一：(1)满足招标文件各项要求,并考虑各种优惠及税收等因素，在合理条件下所报投标价格最低的；(2)最大满足招标文件中规定的综合评价标准的。

除采用议标程序外，招标人或者招标投标中介机构不得在定标前与投标人就投标价格、投标方案等事项进行协商谈判。

招标人或者招标投标中介机构应当将中标结果书面通知所有投标人。招标人与中标人应当按照招标文件的规定和中标结果签订书面合同。招投标流程：

公开（邀请）招标采购方式：

1、主持人致主持词：宣布开标会开始，介绍采购项目内容及投标人名称。宣布本次招标活动的主持人、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、查验投标单位与会代表资格：公证员（监标人、工作人员）查验投标单位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、宣布各标书送达时间，查验标书密封情况：请公证员（供应商代表）检查投标文件密封情况，并公布检验结果。

6、公开启封投标文件：请公证员（监标人、工作人员）启封标书，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。

7、转入评审阶段：宣布进入评标阶段，请投标人在指定场所等候，等待评标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、宣读《评标专家须知》并介绍评委会成员：主持人宣读《评标专家须知》，介绍出席评标会议的评标委员会成员和其他工作人员，征询评委会成员回避主张。

9、推选评委会组长：请评委会成员推选评委会组长。

10、讨论招标文件、评标办法（指未进行事前论证的项目）：由采购人介绍项目基本情况，并对招标文件的内容进行介绍。

11、评定技术标及商务标。

12、公开启封价格标投标文件：公开唱标，请各投标人确认投标报价。

13、决标：评委会根据招标文件规定的评标办法和投标人的投标情况进行评审，由评委会组长根据评委员会成员签字的原始评标记录和评审结果编写评标报告，评标报告由评委员会成员确认、签字。

14、宣布评标结果：主持人在开标会场宣读评标结果及供应商质疑权利。

15、公证员致公正词：请公证处公证员致公证词。

16、开标、评标活动结束：感谢大家参与本次政府采购招标工作，感谢对政府采购工作的支持。

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。

1、投标人身份确认

招标人和工作人员依照招标文件要求，对参与开标的人员进行身份确认。投标企业的法定代表人或委托的公司总经理、专职交易员须出示法人卡和交易员卡，项目经理出示本人身份证，符合要求方可进场参与开标。投标人代表应按招标文件规定的时间，提前到达开标会地点并签到，无故缺席、迟到或不佩戴法人卡、交易员卡的视为放弃。

2、缴纳投标保证金

投标人须缴纳招标文件中规定数额的投标保证金。

3、主持人（招标人）宣布开标会议开始

4、采招监管办监督人员宣布投标人身份确认情况、投标须知及会场纪律：(1)、投标人进入会场按指定位置依牌入座

(2)、遵守开标纪律，不得大声喧哗，禁止吸烟，自觉爱护公共财物及设施(3)、各投标单位之间不得交头接耳，交流信息(4)、按秩序递交投标书，不得前拥后挤(5)、自觉服从会场工作人员的指挥

(6)、主持人宣布会议结束后，投标人方可退场

(7)、如违反投标须知及会场纪律的投标人，按扰乱投标秩序论处，将列入不良行为和黑名单。

5、主持人介绍该工程的评标办法及工期、质量等要求。并询问投标人对招标文件有无异议，有异议当场解释，确认无异议后开始开标。

6、各投标人按招标文件要求填写投标书（时间5分钟）

7、投标人依序递交投标书

8、交易中心工作人员开标、唱标及记录，投标人法人代表或委托的公司总经理先对唱标内容予以口头确认。

9、确定中标候选人

按评标办法抽取让利标底，并计算确定中标候选人。

10、开标结果确认签字

开标后投标人法定代表人或委托的公司总经理、招标人、唱标人、记录人及监督人均应在开标记录单上签字确认。

11、公示中标候选人

招标人应按规定将中标候选单位公示2天，并按要求提交招投标情况书面报告

12、发放中标通知书

公示无异议，发放中标通知书。

四、实习收获与体会

时间过得真快，转眼间，十周的顶岗实习已无声无息地接近尾声。然而实训的过程还历历在目。十周的实习时间，让我学到了很多东西，不仅使我在理论上对招投 标有了全新的认识，在实践能力上也得到了提高。明白了做为一名新时 期的高职技术人才一定要做到学以致用。除此之外，我还学会了如何更 好地与别人沟通谈判，如何更好地坚持自己的观点和维护自己的利益。亲身感受了所学知识与实际的应用，我得到了很大的启示，这也是对所 学知识的一个初审吧！这次实训对我以后的学习或找工作将会受益匪浅。实训让我初步从理性回归到感性的重新认识，对于以后所应把握的方向 也有所就启发！相信这些宝贵的经验会成为我今后成功的基石。平时一直忙于理论知识的学习，所以实习之前，招投标对我来说是 比较感性的，一个完整的招投标过程要怎样来分工以及完成该过程所要 进行的基本步骤也不明确。而经过这次实习，让我明白整个招投标过程 中，必须由团队来分工合作。通过实习，我对招投标文件的编制和招投标合同的签订有更深一步 的了解，对相应的操作技巧的认识与使用有了很大的提高。

这次实训感受最深的，还有以下几点： 其

一、团结就是力量。团结是一种重要的精神，一个人要立足于社 会或成功发展，除了自身要有较高的素质外。还必须要有能够与别人团 结合作的精神。在整个招投标过程中，只有团结才能保证工作的顺利进 行。大家才能朝着同一个目标前进努力，成功才有希望。如果有人对自 己的任务不负责或闹意见不合，都会影响到投标是否成功，所以团结第 一。其

二、实训是对每个人综合能力的检验。做好每一件事，细心是关键。细节决定成功在投标过程中得到了很好的体现。在开标会议上大部分小 组被废标。主要是因为忽略了一些很小的细节，比如忘记分订成册、忘记填写报价、忘记盖印章、没有用标准字体填写报价等等诸如此类的小 问题而导致废标。所以细心是尤其重要的。我们小组侥幸通过了初审，但在报价一块没有充分考虑，加上缺乏技巧，最终也被定为无效标。总 之，在投标环节细心决定成败。其

三、我从这次招投标合同签订实训中认识到了沟通、谈判能力的 重要性。在合同签订的协商过程中，做为公司代表，具有较强的谈判、沟通能力，才能坚定自己的立场，维护公司的利益。否则自身的利益就 会受到损害。同时，协调、异议处理能力是不可缺少的。如果使谈判僵 持不下或不能及时处理异议。都会阻碍合同的签订。所以。良好的协调 能力对谈判双方是否能在互惠互利的基础上顺利协商具有很大的意义。其

四、此次实习，我深深体会到积累知识的重要性。课外时间应该 主动去关注、收集与课程相关的知识、信息。而不应局限于课本。要不 断地拓宽知识面。尤其是不能教条主义。

最后，“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行！”实践是检验真理的 唯一标准，积极投身实践，学以致用，才不枉所学。实习是一块试金石，我体会到以下几点收获：

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。

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，同时页提高了自己，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。

三、要有团队精神。工作往往不是一个人是事情，是一个团队在完 成一个项目，众人拾柴火焰高，在工作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。步入社会就要理解社会的基本礼仪，如何与 人相处，如何待人接物，妥善处理好每一件小事。

五、实习建议

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。

二、工作态度仍然不够积极。

三、工作时仍需要追求完美。这是一个短暂而又充实的实习，同时也是一个实践丰收的实习。从 中学到的东西都意义重大，这些对将来走向工作岗位会有很大的帮助和 启示。作为一名学生，向他人虚心求教，不懂就要问，踏踏实实走好每 一步是始终要坚持的学习态度。实训所学到的经验和知识大多来自老师 和同学们的教导，这是一笔宝贵的财富，感谢这次实训，让我收获颇丰，受益匪浅。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，只有具备看这种能力，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匪浅，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。

六、附录

**投标实训报告篇四**

陕西国防工业职业技术学院

顶岗实习报告

实习单位：河北鸿翔建工集团有限责任公司 岗 位： 技术员 专 业： 工程造价 班 级： 造价3081班 姓 名： 于洋 学 号： 59308154 指导教师： 刘占宏

二○ 一一 年六月十三日

顶岗实习简介

一、综述

1、实习单位简介

河北鸿翔建工集团有限责任公司创建于1986年，其前身为怀来县第三建筑公司，2024年经过产权制度改革更名为怀来县京西水利水电有限责任公司。2024年12月11日正式更名为河北鸿翔建工集团有限责任公司。公司是经河北省建设厅核准集房屋建筑施工总承包贰级、水利水电施工总承包贰级、房地产开发叁级、钢结构工程、爆破与拆除工程、起重设备安装工程、消防设施工程专业承包叁级资质与一体，通过了质量管理体系iso9001：2024、环境管理体系iso4001：2024、职业健康安全管理体系gb/t28001-2024三个体系认证的具有综合生产能力的建筑施工安装企业集团。

集团公司下设恒翔门窗、佳兴电气、东升装饰装潢、京西钢结构、明珠购物广场、金长城工贸、鸿翔恒居房地产开发等七家子公司和十二个土建项目部，注册资本5010万元。拥有各类大中型施工设备300余台套，现有员工3000余人，各类专业技术管理人员300余人，其中中高级职称的专业技术管理人员85人。

公司始终坚持“质量为本、诚信天下”的宗旨。在近年来，承建各类建筑工程160余项，合同履约率100%；创市级以上优质工程43项，其中省优质工程9项，市优质工程34项，创省市级文明工地10项；获河北省建筑工程质量“安济杯”奖七项，省“用户满意工程”九项，工程优良率连续五年名列全市前列；连续五年被河北省工商局评定为省级“重合同守信用单位”、多次荣获省市建委授予的“思想政治工作先进单位”、“工程质量管理优胜单位”、“安全生产管理先进单位”等荣誉称号，同时被评为2024-2024市级优秀企业及省级先进企业，2024全国优秀水利企业。

2、实习情况简介

通过两年的大学理论知识学习，让我对建筑工程技术专业有了系统的、整体的、完善的了解，然后迎来了深刻的大三实习生涯。怀来县是一个小县城，我从公司宿舍到项目部工地都不用半个小时的路程，总的来说生活、交通什么的都还是比较方便的，这也就是地方小距离近的好处。实习的生活过的是挺规律的，每天朝五晚九的“上班下班”，看上去还真有点像上班族的感觉，好像都能想象以后真正去上班时候的样子了。

项目部承建怀来县第三小区a8#住宅楼，建筑面积4776.50㎡，砖混结构，共6层。檐高17.17m，抗震设防烈度八度（地震动峰值加速度0.2g）。我项目部由两个施工员（每栋楼一个施工员）、一个现场负责人、一个资料员、一个安全员组成。

我的实习岗位是技术员，负责施工现场的放线、抄平以及简单的技术指导，实习过程主要以熟悉施工现场各个环节，施工流程，施工工艺为主，了解技术规范，学习土建预算为辅进行的。当然，理论知识与实际工程相互映证，以及社会生活经验的学习穿插于整个定岗实习当中。

二、主体

1、实践沥青混合料的拌和施工工艺流程

（1）拌合及运输在工厂拌制混合料所用的固定式拌和设备有间歇式和连续式两种。前者系在每盘拌和时计量混合料各种材料的重量，而后者则在计量各种材料之后连续不断地送进拌和器中拌和。该拌和站采用的是德国安曼4000型间歇式拌和机。

在拌制沥青混合料之前，应根据确定的配合比进行试拌。试拌时对所用的各种矿料及沥青应严格计量。通过试拌和抽样检验确定每盘热拌的配合比及其总重量（间歇式拌和机）、或各种矿料进料口开启的大小及沥青和矿料进料的速度（连续式拌和机)、适宜的沥青用量、拌和时间、矿料和沥青加热温度、以及沥青混合料出厂的温度。对试拌的沥青混合料进行试验之后，即可选定施工的配合比。

运输车辆采用30t的大中型自卸汽车；

a、运输车辆装备棉被、苫布等保温防尘装置，防止成品在运输过程中被扬尘污染； b、运输车辆车槽四角密封坚固，防止在运输成品过程中呈热融状态的沥青由于滴漏对周边环境造成污染；

c、每层铺筑完成后，进行交通管制，如遇大风或沙尘污染，在下层施工前注意清扫干净；

d、在与一期工程交叉施工时，协调好道路交通，如确实需要通过，须经我方同意，对车辆进行清洗后方可通过，但严禁挖掘机等重型机械通过；

(2)铺筑

铺筑工序如下： a基层准备和放样

面层铺筑前，应对基层和路基进行检查处理，确保道路的基层和面层有很好的黏结，减少水分浸入基层。为了控制混合料的摊铺厚度，在准备好基层之后进行测量放样，沿路面中心线和四分之一路面宽处设置样桩，标出混合料的松铺厚度。采用自动调平摊铺机摊铺时，还应放出引导摊铺机运行走向和标高的控制基准线（俗称走钢丝）。高速公路和一级公路在施工前应铺筑试验段。试验段的长度应根据试验目的确定，宜为100～200m。试验段宜在直线段上铺筑，如在其它道路上铺筑时，路面结构等条件应相同，路面各结构层的试验可安排在不同的试验段上。

b摊铺

沥青混合料可用人工或机械摊铺，高等级公路沥青路面应采用机械摊铺（个别三角段人工摊铺）。沥青混合料摊铺机有履带式和轮胎式两种。二者的构造和技术性能大致相同。本工程用的是山西中大机械集团生产的dt1600大宽度、抗离析摊铺机。沥青摊铺机的主要组成部分为料斗、链式传送器、螺旋摊铺器、振捣板、摊平板、行使部分和发动机等。

c碾压

石油沥青混合料（下面层）的压实按初压、复压、终压三个阶段进行，拟采用以下机械组合：组合ⅰ：初压：双钢轮压路机初压（静压）一遍（不低于135℃）；复压：胶轮压路机静压2遍，双钢轮压路机重振2遍；终压：双钢轮压路机静压1～2遍。组合ⅱ：初压：双钢轮压路机初压（静压）一遍（不低于135℃）；复压：双钢轮压路机重振2遍，胶轮压路机静压2遍（两者交替碾压至压实度达到要求）；终压：双钢轮压路机静压1～2遍

改性沥青（中、上面层）碾压在摊铺后立即进行,施行跟随碾压缩短摊铺到碾压的等待时间,初压温度不低于150℃，碾压终了表面温度不低于90℃。复压优先选用轮胎式压路机进行搓揉碾压，以增加密水性。压路机的碾压段长度以与摊铺机速度平衡为原则确定，并保持大体稳定，压路机每次均由两端折回的位置阶梯形的随摊铺机向前推进，使折回处不在同一断面上，用插旗法标明区段。在摊铺机连续摊铺的过程中，压路机不得随意停顿。压路机不得在未碾压成型或未冷却的路段上转向、调头或停车等候，振动压路机在已成型的路面行使时要关闭振动。

(3)接缝施工

沥青路面的各种施工缝（包括纵缝、横缝、新旧路面的接缝等）处，往往由于压实不足，容易产生台阶、裂缝、松散等病害，影响路面的平整度和耐久性，施工时必须十分注意。特别是上面层施工缝的处理要平顺流畅，尽量避免跳车现象影响平整度和驾乘舒适感。

(4)排水设施

整个路面为一个拱型，所以一般路面采用坡面向两侧漫流，流入公路两边的边沟中排走；在道路曲线的地段，公路外侧设有超高，采用单面排水，在中央分隔带设有雨水管道，收集曲线外侧路面的雨水，再由路基下敷设的横向排水管流入边沟。

2、学习总结沥青砼质量保证措施

在沥青砼的拌和过程中，各种集料加热温度、改性沥青温度严格按照施工规范和设计要求进行控制。拌合好的混合料储存时间不得超过24h，期间温降不得超过10℃，且不得发生结合料老化、滴漏以及粗细集料颗粒离析等现象，否则应作费料处理。

在沥青砼的运输过程中采用具有防雨功能的加厚帆布覆盖。改性沥青砼的摊铺应保持连续、均匀、不间断摊铺，摊铺温度在150～165℃之间。碾压在摊铺后立即进行：初压温度不低于150℃，终压温度不低于120℃。由于自身粘度较大，不宜采用轮胎式压路机，应全部选用双驱双振钢轮压路机；其碾压总体方针为：高温、紧跟碾压；均匀、慢压；高频、低幅、先边、后中、梯队前进，振动压路机在倒退时必须关闭振动装置。

顶岗实习总结

在为期半年的实习中，我由刚开始的新鲜激动，到中间曾经萌发过的放弃，再到最后的坚持，炎炎烈日的施工现场不仅仅考验了我的身体素质，更重要的是检验了我的精神思想，锻炼了我吃苦耐劳、坚持不懈的毅力。实习让我看到了施工管理工作中理论与实践的差距，明白了经验的重要性，才让我真正迫切的想马上去工作。我认为只有在工地实实在在地干工作，才能更快更全面地成长为一名合格的工程项目管理人员，这正是我以后努力的方向。

通过这次外业的道路实习，使我们对高速公路的沥青路面的设计与施工有了一次比较全面的认识并且磨练了意志，进一步理解接受课堂上的知识，使理论在实际的生

产中得到了运用。近年来，我国的公路事业特别是高速公路得到了迅猛的发展，并且其需求也越来越大，这对于从事道路的工作者来说，既是一个机遇，也是一个挑战。作为将要走出学校的学生来说，更应该在有限的时间内，掌握更多的专业知识，加强实践和设计能力，这样更有利于将来的发展，使自己在此领域内也有所作为。通过这次实习，在处理关键问题上面我感觉自己有了一定的收获。实习主要是为了我们今后在工作及业务上能力的提高起到了促进的作用，增强了我们今后的竞争力，为我们能在以后立足增添了一块基石。这次实习丰富了我在这方面的知识，使我向更深的层次迈进，对我在今后的社会当中立足有一定的促进作用，但我也认识到，要想做好这方面的工作单靠这短短一年的实习是不行的，还需要我在平时的学习和工作中一点一滴的积累，不断丰富自己的经验才行。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。感谢前辈们对我的教诲，这次实习除了在专业方面得到了非常大的收获之外，我还学会了怎样和同事们友好相处，虚心向他们请教，怎样与建设单位、监理单位的人相互沟通协调。亲身经历和熟悉了施工现场的工作程序，开阔了眼界。和项目部的同事在一起，我感觉到非常的快乐和满足。总之，经过这次实习之后，我从专业技能到为人处事，都真真切切的在现实之中得到了提高。为我今后的工作打下了坚实的基础。

**投标实训报告篇五**

对工程招投标中存在问题的思考

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。

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