

招标采购规范化管理与风险防控

第一章、招投标背景与法律法规解析

- 一、招投标的历史背景、发展趋势及主要模式
- 二、中国招投标的现行政策法规与行业管理
- 三、《招标投标法实施条例》与《招标投标法》及《政府采购法》的关联
- 四、国内企业采购与招标管理的现状

第二章、企业招投标管理目标与职能

一、企业招投标管理目标责任

1、招投标管理的目标和原则

2、三原则：公开、竞争、择优

3、四目标：

优中选优：遵循需求，品质至上

物美价廉：性价比高，节省成本

信誉实力：服务上佳，实力雄厚

理想伙伴：长远考虑，战略合作

二、招投标管理工作责任

1、招标项目全程操作执行及后续跟踪

2、根据招投标管理制度，操作完成项目招标的整个过程，包括合同签订后的信息反馈，以优的结果向公司负责

第三章、招投标管理部员工能力要求

问题：进入了招标管理这一部门工作，但对新部门对个人业务水平和专业能力的要求不具体不累统。

- 一、编制招标计划，撰写招标公告
- 二、组织投标资格审查
- 三、编刺招标文件
- 四、拟定合同文本
- 五、组织现场勘查
- 六、安排组织开标活动
- 七、主持、参与评标活动
- 八、主持或协助合同谈判并参与签订合同
- 九、参与招标采购合同结算和验收
- 十、解决招标采购活动及其合同履行中的争议纠纷
- 十一、日常信息管理

第四章、企业招标管理总体流程

问题：领导安排了我们具体干什么就干什么，但要问一个项目招投标总体流程是

一、完整招投标采购流程

即立项—招标—投标—开标—评标—定标—签订合同

单从招标方看，可去掉投标阶段，将招标采购分为六个阶段

即立项—招标—开标—评标—定标—签订合同

六个环节的要点说明

- 1、立项：接受任务，开始行动
- 2、招标：明确标准，广泛选择
- 3、开标：初选准入，有序推进

4、评标：严格把关，科学准确

5、定标：选中目标，佳结果

6、合同：谈判签定，互利双赢

二、各阶段的相互关系。

小组讨论：就招标的六个阶段，你认为工作的难点或困惑在哪里？并一一列出来

第五章：阶段 1：招标前期的立项策划

一、立项审批，招标前期策划

二、组成招标项目组

确定项目经理及参与人员角色

1、项目经理

2、技术方案人员

3、商务方案人员

4、财务预算人员

5、法律顾问人员

三、项目针对性的信息搜集与市场调研

四、制订招标计划

招标计划书撰写要素

1、项目背景

2、确定招标内容范围：包括品牌、版本型号、技术参数

3、明确招标方式

4、时间安排及阶段成果

5、资金额度与幅度，高低的限度

6、工作分工与责任人

现场拟写：根据立项报批的招标项目拟定一份计划大纲