

# 招标管理专班工作总结 招标管理工作总结 (汇总5篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 招标管理专班工作总结篇一

近几年□xx公司在管道局和局党委的领导下，在上级部门的支持指导下，全面落实科学发展观，弘扬“只要有管道，就一定有中油管道xx”的企业精神，推进招标工作观念转变，监管体制创新。不断加强招标工作力度，紧紧围绕xx公司的建设发展，切实履行好招标管理工作职责，制定了《□xx公司招标管理办法》，成立了招标办公室负责日常招标工作。在招标过程中积累了一定的经验，为今后规范和发展公司招标工作打下了坚实基础。几年来公司主要抓了以下几方面工作：

一、认真执行《□xx公司招标管理办法》，不断规范招标活动。我们把执行《□xx公司招标管理办法》作为公司重点工作，组织人员学习《办法》，对照《办法》的具体规定，针对招标活动特点，进一步明确招标活动各环节的规范要求。一是坚持上级单位投资项目公开招标。二是在不符合自行招标条件的情况下，要求通过比选、竞争等方式选择有资格、信誉好、业务能力强的代理机构代理招标。三是招标公告等招标信息必须及时发布，保证招标信息公开化。四是要求招标人将重大偏差和废标条款在招标文件中集中表达并加注，评标标准应量化、细化。五是要求评标委员会严格按照招标文件中规定的评标方法和标准进行评标。六是认真做好投诉质疑的调查处理。七是及时向上级部门汇报，请上级部门监督指导。

程项目的招标服务作为工作重点。与代理招标单位共同研究招标方案，明确招标人、招标内容和招标工作要求，从而保证了依法招标项目设备、材料招标工作的落实。在人员方面，我们选派骨干力量参与，保证招标规范有序的开展。2007年xx车间工程项目金额高达600多万，2008年的大口径管件配套设备项目金额高达200多万，2009年车间厂房及操作间工程项目金额高达700多万，在与xx市xx工程建设监理有限公司及xx公司共同努力下，圆满完成了招标工作。组织有关人员到工地现场实地了解项目进展情况和设备材料招标采购内容，共同探讨招标中的具体问题和解决办法，保证招标工作依法开展、有序进行。

三、加强对重点领域货物招标监督，不断提高监管水平。与工程建设项目有关的重要设备、材料面广量大，几年来，我们把与建设工程有关的设备作为货物招标重点监管领域，明确告知招标人法律法规对依法招标项目的招标要求以及法律责任。通过这种方式，实现了对设备安全质量监督和招投标监督管理的联动机制，在对货物招标监管方面收到了明显的效果。

四、是加强法律、法规的学习与宣传，进一步提高招标工作人员的执法水平和业务能力。随着法律、法规的不断完善，整顿和规范建筑市场工作不断向深层次推进，为全面提高招标工作人员的法律意识和业务水平，不断适应招标工作的新要求，狠抓了法律法规的学习宣传。

离。这些问题，亟须我们在下一步的工作中予以不断地完善和改正，同时，我们也有决心将公司招标统一平台建设好，使其更好地为xx公司经济的快速发展提供公开、公平、公正、透明的市场竞争环境和优质的服务环境。

## 招标管理专班工作总结篇二

公司项目招标工作在x公司的指导下，严格执行《中华人民共和国招标投标法实施条例》、《公司招标管理试行办法》的要求，结合项目实际，不断探索新方法，及时、有效地实施各类招标项目，圆满地完成了项目设计、施工、设备及材料的招标任务，现将建设项目招标工作总结如下：

## 一、建设项目工程招标简介 xx

### 二、招标前准备

（一）项目管理专工对设计院提供的招标图纸、工程量清单、设备技术规格书进行审核确认。

（二）项目管理专工根据拟招标项目的情况，筛选可能的合作单位到公司进行技术交流及到业绩单位进行考察，提前告知公司的招标事宜。

### 三、标书编写

#### （一）资格条件

1 再碰上不可预见的情况容易发生废标情况。

#### （二）技术要求

编写技术要求时注意以下几点：一是根据设备选型定位和设计要 求编写，明确参数要求、材质要求、技术要求、供货范围等；二是根据不同设备的技术特性，抓住要点，要求明确，不能出现模棱两可的情况；三是要符合国家及行业的标准规范。

#### （三）评分标准

根据所招项目的行业特性和技术特点编写评分标准。在分值

结构分布上，对于技术结构组成复杂，技术点多，要求高，分值分配着重于技术分；技术结构组成简单，技术点相对较少，分值分配上着重价格分。在评分内容上，将项目要求体现在评分内容中，主要体现在细节有所区别，以满足招标项目的需要。

#### （四）合同编制

招标文件编写时，使用经公司商务部、计财部、审计、法律审核确定的《合同条款及格式》合同标准模板，根据不同设备技术规格书进行《合同附件》中技术规范、技术参数、供货范围和验收考核以及评分标准的修改。开标后，根据商务或技术偏离的情况及中标情况，以招标文件中的合同模板作为蓝本进行修改。

### 四、招标流程

#### （一）招标公告

2 上公示五天，招标代理接受投标报名及标书售卖。

#### （二）发售招标文件

工程项目部编制完成项目招标文件，经公司审核同意后，发送给招标代理，由其售卖给各投标人，各投标人依照招标文件的各项要求及工程实际情况编制投标文件。

#### （三）组织开标

依据招标法的相关规定进行公开唱标，公开演示，并公布各投标文件的主要内容。

#### （四）评标

资格初审：在评标初始阶段，评审小组根据招标要求进行资

格审查，通过资格审查的，进入详细评审阶段。

详细评审：由公司有关人员与专家评委组成评审小组对本项目进行详细评审，最终选出实力强、综合业绩优良、投标报价属合理低价位的单位承担工程项目。

评标委员会由公司有关人员及有关技术、经济等方面的专家组成，其中技术、经济等方面的专家不得少于成员总数的三分之二，且从事相关专业领域工作满八年并具有高级职称或者同等专业水平。评标委员会负责人由评标委员会成员推举产生或者由招标人确定。评标委员会负责人与评标委员会的其他成员有同等的表决权。

按专家评委打分结果排名，并推荐前三名为拟中标人，排名第一的为中标人。

## （五）定标

3 确定中标人后，在网上公示中标人(三天)，对本项目中标人下发中标通知书，中标人与招标人签订合同。

## 五、招标管理中存在的问题

### （一）考察不全面

考察本是了解投标单位实力及信誉的直接方式，也是了解其管理水平、技术力量、机械装备的难得机会，但是一些设备、工程项目的潜在投标人数量庞大，不可能全部进行实地考察，只能根据搜集的网上信息及行业内的交流信息，或是电话、邮件、公司主页了解的相关信息，并不是很全面。再加之公开招投标，投标人太多，难以完全了解。

### （二）资格条件设置难度大

一些投标单位施工组织能力及资金风险承担能力都不强，却执意要参与一些与其自身实力根本不匹配的大型项目的招投标活动，给项目建设、工程施工等带来不可预测的隐患，资格条件门槛设置的尺度把握不好，门槛高了入围厂家数量减少，门槛低了，入围厂家多，评标难度大。

## 六、案例分析及改进措施 xx

### 七、同类项目招标注意事项

（一）提前进行工艺生产设备厂家的技术交流工作，掌握国内外的相关厂家的工艺设备性能及价格差异，为招标文件的编制做准备。

（二）招标前加强对设计院提供的招标文件的审核，以防出现错漏的情况。

（三）现场以外的招标项目（供电、供水、污水外排等）应提前与当地政府进行沟通，邀请与政府部门关系良好的企业参与投标。

## 招标管理专班工作总结篇三

根据外经贸部x号公告，我公司被赋予国际招标预乙级资格。为使招标工作顺利进行，更好地完成招标业绩，特制定此办法：

### 一、组织机构的设立

1、成立招标工作领导小组：

2、成立招标办公室：

3、招标业务开发部：由各业务处室组成二、各机构职责：

公司的招标代理工作由招标办公室统一归口管理，与各业务部室具体组织实施。招标办公室要依照《中华人民共和国招标投标法》及国家计委、国家经贸委、对外经济贸易部、集团公司等上级主管部门的有关规定及公司领导确定的原则，对各业务部门的招标业务工作进行服务、支持、指导、管理和监督。招标办与业务部门应密切配合，为我公司招标业务的发展壮大不懈努力，具体职责分工如下：

（一）、招标办公室职责范围：

- 1、研究、掌握国家招投标业务的有关政策，法规，为公司领导和业务部门提供政策解释和支持。
- 2、负责与上级主管部门就招标业务工作进行归口联络，接受上级主管部门的监督。
- 3、根据不同的项目资金渠道及有关主管部门的要求，结合本公司实际情况，编制并提供本公司招标文件、评标报告及其它文件、表格的通用格式。
- 4、在项目招标的各环节中，开展如下具体工作：
  - 1) 根据项目具体情况，协助业务部门进行项目招标委托的前期工作，如提供委托书及代理协议格式、与业主谈判、法规解释及招标批次 / 计划安排等。
  - 2) 负责《中国国际招标网》的注册登记、缴费及资料的录入，实施招标业务的网上操作。
  - 3) 与业务部门和用户协商组建评标委员会，确定评标原则，并负责上报。
  - 4) 取得招标文件批复后负责报送招标公告。

5) 指导业务部门组织的开标、评标工作，对处理有关问题提出意见，视项目情况进行不同程度的参与。

6) 及时收集应归档和上报的原件材料，如软盘、公证书、投标文件正本等。

7) 审核评标委员会编写的《评标报告》，并负责上报《评标报告》、软盘、公证书等，8) 评标报告批复后签发中标通知书及招标结果通知书。

5、对本公司招标项目进行档案管理，制定招标档案资料管理办法，做好归档、统计、上报工作：

1) 建立项目招标工作台帐。

2) 对各有关业务部的招标资料、光盘进行分类管理。

3) 按有关规定，对已发出《中标通知书》的项目按期向国家经贸委报送统计资料。

5) 搜集委托方对项目招标工作的意见，与各有关方面进行沟通；

6) 建立并不断补充专家档案库，为项目评标提供专家名单。

## (二) 业务部室开展招标工作的职责范围

1、业务部负责招标的开发、宣传工作，开展招标项目前期工作；

2、接受业主(用户)项目招标委托书，签订招标代理协议，并取得项目批准文件和资金落实证明(并及时提供招标办归

档)；与业主(用户)协商确定项目招标范围和招标代理费用。

3、与业主协商制定招标批次计划和开标时间安排，编制招标文件和草拟招标公告，报招标办。

4、与招标办协调、配合作好招标业务，并跟踪业务进展，为下一步进出口工作做准备。

## 招标管理专班工作总结篇四

报价阶段是我们整个投标工作的决战阶段，先前我们准备的设计方案合理与否，直接影响报价的质量。我们共准备了两次程序完整的报价，对于这两次报价，我分别介绍：

i□ 第一轮报价：（五进三）

第一轮报价的组织工作，有点混乱。由于我们自身没有充足的人力资源，所以只得与外部单位合作。要求合作单位对自己的设计工作，完成扒量并报价，很明显该合作单位有自己的小算盘，结果设备材料单价明显高于市场面价，部分甚至翻了跟头。我们也硬着头皮要求石化苏州院的工程师估量，而苏州院又缺少完成估量的力量，到了节骨眼上，才发现弓拉折了，箭没出去。于是，再找其他外协单位完成消防以及土建报价，事实上，我们的外协单位态度不是很积极。

第一轮投标，价格上，我们是“标王”。我们有四个失误：

a□ 忽视了评估业主可能的投资预算；

b□ 外协单位的钢筋量统计超高；空调与工艺设备的报价太高；

c□空调与工艺的设计方案偏高偏大，之前已经提过，不再赘述；

d□对客户非官方信息缺少过滤筛选，结果当然是，方案冒好，价格冒高。

我们有个专业的费控团队，为了出价工作，他们每每通宵达旦，全力配合，付出了艰辛的劳动。由于公司涉足土建不久，还缺少经验，对土建的定价相对显得不是很有把握，所以，我们在土建价格的掌控上，还需要增加力量与积累经验。

## ii□ 第二轮报价与第三轮报价

第二轮报价，是三进二的报价，我们根据客户新的招标要求，重新修改了设计方案，我们的设计方案依然是最合理的，价格也很好，所以在很好的呼声中，我们进入第三轮（最后一轮）。第三轮是二进一的报价，在不修改设计方案的前提下，提供新的折扣价，现报价已提交，结果尚须等待。

## iii□ 报价的艺术

该项目对于公司是一个战略性的工程，所以，公司领导很重视，在领导的支持与指导下，投标进入最后一轮，取得了阶段性成绩。不管投标结果的成与败，这个项目的投标过程，将成为我们的宝贵经验，并为以后的xxx项目的投标工作，起到指导作用。

xx公司招投标工作得到公司领导的高度重视，在省公司及股份公司相关部门的精心指导下，紧紧围绕招投标工作的各项要求，认真严格执行《招投标法》和《省公司关于进一步规范招标投标工作程序的规定》，加强招投标工作的监督和管理，进一步规范招投标行为，促进公平竞争，加强廉政建设，维护了国家、集体、社会公共利益与当事人合法权益。现将xx公司20xx--20xx年度招投标工作总结如下：

## 招标管理专班工作总结篇五

我201x年5月进入公司，和之前一样，从事的都是招标投标的工作，不同的是之前的工作偏向于监管。

整个5月和6月，我的工作以熟悉招标投标相关法律法规、地方政府规范性文件为主，通过两个月的学习，弥补了之前对省级地方性规范性文件认识上的不足，加深了对395号文件和396号文件的学习和理解。通过编写开评标表格，进一步熟悉了开评标流程，以及excel函数式的运用。

7月份以来，我慢慢开始接触到项目，我意识到招标投标是一项需要耐心和彼此良好沟通的工作。到了8月底，昆明高级技工学校厨房设备采购项目和校园广播项目开标，这是我第一次以招标代理的身份进入公共资源交易中心，和预想中的一样，很多地方我不懂，第一天的开标时间大概用了一小时，当时很紧张，很多眼睛都注视着我，我比谁都更希望那一刻早一点结束。这一方面是因为我对昆明市电子招标投标系统及开评标程序的不够熟悉，另一方面也和我个人心理素质有关。

现在回想起来，很多事情都是这样，人们总是对未知的东西产生莫名其妙的恐惧，而所有的经历对于每个人来说都将是一笔宝贵的财富。

9月份和10月份，我整个人都在市招标办、昆明高级技工学校和云南西南招标公司之间打转，需要和xx招标公司协调ca证书的使用时间，需要到学校盖章，需要应付行业主管部门的审核意见。印象最深的是技工学校四个项目周一将要开标，造价公司编写的工程量清单出了问题，大家心存侥幸，希望项目可以正常开标，当时我们大家都在楚雄，时间非常紧张，尤其是我，永远按捺不住自己的情绪。

工作就是这样，不可能一帆风顺，总会有一些问题让我们措

手不及，而每个人都会有不同的意见，在那个时候一个明确的方案对解决问题至关重要，我非常幸运我有一位睿智的经验丰富的领导，也非常感谢各位领导和同事对我的包容。

10月份到11月份□xx文体局草坪项目和塑胶跑道项目，从前期招标代理机构入州备案，到项目的招标备案，到招标公告的发布，到招标文件的发售及投标单位报名，再到最后的项目开评标，我们每一个人不一定会经历整个过程，但是每一个人都会是项目从起步到结束的见证者。

经历了11月份xxx项目的开评标，相信每个人都能够从中有所收获，我记得张副总在开完标的一次周例会上专门让我们做个总结，谈谈各自的感想，我觉得这样很好，有总结才会有进步。

12月份我主要负责昆明高级技工学校四个项目的汇编资料整理。对我来说这是一件很有意义的事情，在巩固招标投标流程的同时，也能从整体上更好的理解项目始终。

到公司工作已经有8个月的时间了，在单位领导及各位同事的帮助下，我很快适应了新环境，对招标投标工作有了更深层次的了解，学习到了以前的工作中无法学到的知识和技能，非常感谢大家给予我的关心和帮助。

尽管如此，对于招标代理，我始终还是一个新人，真正接触代理工作的时间并不长，还有很多不足和缺陷，专业知识局限，自我定位不准确，与人沟通交流不自信，工作时不够细心，考虑问题不够周全等等。对我而言，需要学习的东西还有很多。在今后的工作中，我将努力找出自身存在的不足和缺陷，认真学习好招标投标法律法规及有关文件资料，不断的总结与反省，不断鞭策并充实自己，掌握好专业知识，提高自身工作能力和业务水平，加强工作责任感，以便更好适应工作需要。