

建设工程投标实务 与投标报价技巧

□ 张宝岭 高晓升 主编



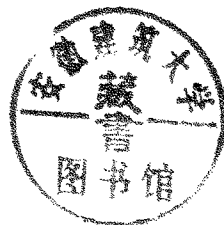
TU723

26

2007

建设工程投标实务与 投标报价技巧

主 编 张宝岭 高晓升
副主编 张建华 齐书俊 井 威
参 编 高 锦 李江涛 张俊禄
王建军



机械工业出版社

本书重点讲述了建设工程投标实务、建设工程投标报价技巧、招投标文件示例等内容。通过这本书的学习,使投标人员或投标代理机构的有关人员能够编写投标文件、递送标书、进行投标报价,并掌握一些投标策略和投标报价技巧,提高中标的概率,减少投标损失,增加索赔效益。

本书适合建设工程管理人员、招投标代理机构使用。

图书在版编目(CIP)数据

建设工程投标实务与投标报价技巧/张宝岭、高晓升主编. —北京:机械工业出版社, 2006.12

ISBN 7-111-20468-9

I. 建... II. ①张... ②高... III. 建筑工程—投标—建筑预算定额
IV. TU723

中国版本图书馆CIP数据核字(2006)第145427号

机械工业出版社(北京市百万庄大街22号 邮政编码100037)

责任编辑:闫云霞 版式设计:冉晓华 责任校对:樊钟英

封面设计:陈沛 责任印制:洪汉军

北京瑞德印刷有限公司印刷

2007年1月第1版第1次印刷

184mm×260mm·18.5印张·457千字

0001—4000册

定价:38.00元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社发行部调换

销售服务热线电话:(010)68326294

购书热线电话:(010)88379639 88379641 88379643

编辑热线电话:(010)88379775

封面无防伪标均为盗版

前 言

从投标方的角度讲，要想在建设工程投标中获胜，首先要提高中标的概率，其次要加强施工过程中的管理，第三要靠索赔。为了使投标人、招投标代理机构的有关工作人员能够了解基本的招标投标政策，编写投标文件，递送标书，进行投标报价，并掌握一些投标策略和投标报价技巧，提高中标的概率，减少投标损失，增加索赔效益，我们编写了《建设工程投标实务与投标报价技巧》一书，供广大投标人、招投标代理机构的有关工作人员在工作中参考。

由于编者水平有限，书中难免有不当之处，敬请广大读者批评指正。

编 者
2006年8月

目 录

前言

第 1 章 建设工程投标概述	1
1.1 建设工程投标概述	1
1.2 建设工程投标的程序	2
1.3 建设工程投标的内容	3
第 2 章 投标准备工作	4
2.1 投标准备工作	4
2.2 投标过程一般应完成的工作	8
2.3 组织投标班子、委托投标代理人	9
第 3 章 投标文件	11
3.1 投标文件应包括的内容	11
3.2 准备备忘录提要	12
3.3 招标人不予受理的投标文件和废标	12
3.4 投标人串通投标报价和招标人与投标人串通投标	12
3.5 建设工程投标报价的编制方法和组成	13
3.6 建设工程投标报价单价分析	18
3.7 建设工程投标报价的审核	20
3.8 参加开标阶段的主要实务	21
第 4 章 投标决策	22
4.1 运用价值工程方法选择投标方案示例	22
4.2 运用决策树法选择投标报价示例	23
4.3 运用决策树法选择进行投标决策示例	24
4.4 运用决策树法进行甲、乙工程项目中任选一项进行投标或两项均不投标决策 示例	26
4.5 工程量清单下的投标报价策略	27
4.6 投标报价策略——定性分析法	28
4.7 投标报价策略——定量分析法	29
4.8 投标决策中的削价因素和加价因素	31
第 5 章 工程量清单计价	32
5.1 工程量清单计价步骤与计价程序	32

5.2	清单计价与定额计价的异同	33
5.3	工程量清单计价示例	34
第6章	投标报价技巧	41
6.1	扩大标价法	41
6.2	多方案报价法	41
6.3	突然降价法	41
6.4	聘请投标代理人	41
6.5	寻求联合投标	41
6.6	许诺优惠条件	42
6.7	开展公关活动	42
6.8	根据项目的不同特点采用不同报价	42
6.9	计日工单价的报价	42
6.10	可选择项目的报价	42
6.11	暂定工程量的报价	43
6.12	分包方报价的采用	43
6.13	无利润算标	44
6.14	不平衡报价法	44
6.15	不平衡报价法图示	44
6.16	不平衡报价法示例	45
6.17	多方案报价法、增加建议方案和突然降价法综合运用示例	47
6.18	辅助中标手段	48
6.19	根据招标项目的不同特点采用不同报价	48
6.20	增加建议方案	49
6.21	开标后的投标技巧研究	49
6.22	建设工程招、投标案例分析	49
第7章	索赔	65
7.1	索赔证据和索赔程序	65
7.2	索赔文件和索赔费用的确定	66
7.3	工程索赔原则	69
7.4	发包人的索赔	70
7.5	反索赔	71
7.6	索赔案例分析	75
第8章	招（投）标文件示例	84
8.1	建设工程监理招标文件示例	84
8.2	建设工程监理投标文件示例	122
8.3	建设工程初步设计招标文件示例	162

8.4	建设工程初步设计投标文件示例	186
8.5	建设工程施工招标文件示例	194
8.6	建设工程施工投标文件示例	223
8.7	建设工程设备购置招标文件示例	247
8.8	建设工程设备购置投标文件示例	274
参考文献	289

第 1 章 建设工程投标概述

1.1 建设工程投标概述

1.1.1 建设工程投标概述

建设工程投标是指具有合法资格和能力的投标人根据招标条件，经过初步研究和估算，在指定期限内填写标书，提出报价并等候开标，决定能否中标的经济活动。

投标是建筑企业取得工程合同的主要途径，投标文件就是对业主发出的要约的承诺。承包人一旦提交了投标文件，就必须在招标文件规定的期限内信守其诺言，不得随意退出投标竞争。

从法律意义上讲，建设工程投标一般是经过特定审查而获得投标资格的建设项目承包单位，按照招标文件的要求，在规定的时间内向招标单位填报投标书，并争取中标的法律行为。

《中华人民共和国招标投标法》规定，投标人应当具备承担招标项目的能力，应当具备国家有关规定及招标文件明文提出的投标资格条件，遵守规定时间，按照招标文件规定的程序和做法，公平竞争，不得行贿，不得弄虚作假，不能凭借关系、渠道搞不正当竞争，不得以低于成本的报价竞标。施工企业根据自己的经营状况有权决定参与或拒绝投标竞争。

因为投标是一种法律行为，投标人必须承担因中途反悔而产生的经济和法律責任。

1.1.2 投标人应具备的条件

参加投标活动必须具备一定的条件，不是所有感兴趣的法人或经济组织都可以投标。《招标投标法》第二十六条规定：“投标人应当具备承担招标项目的能力；国家有关规定对投标人资格条件或者招标文件对投标人资格有规定的，投标人应当具备规定的资格条件。”从广义上理解，投标人可以认为是按照招标文件的规定参加投标竞争的自然人、法人和其他组织，但这只是基本的前提，某一个法人或经济组织是否适合做一个招标项目的投标人，关键还要看其是否具备承担该招标项目的能力或在必要时是否符合国家规定所要求的资格条件。

首先，投标人应当具备承担招标项目的能力，具体包括：

- (1) 与招标文件要求相适应的人力、物力和财力。
- (2) 招标文件要求的资质证书和相应的工作经验与业绩证明。
- (3) 法律、法规规定的其他条件。

其次，国家有关规定对投标人资格条件或招标文件对投标人资格有规定的，投标人应当具备规定的资格条件。如国家计委于 1997 年 8 月 18 日发布的《国家基本建设大中型项目实行招标投标的暂行规定》第十三条规定，参加建设项目主体工程的设计、建筑安装和监理以及主要设备、材料供应等投标的单位，必须具备下列条件：

- (1) 具有招标文件要求的资质证书，并为独立的法人实体。
- (2) 承担过类似建设项目的相关工作，并有良好的工作业绩和履约记录。
- (3) 财务状况良好，没有处于财产被接管、破产或其他关、停、并、转状态。
- (4) 最近三年内没有与骗取合同有关以及其他经济方面的严重违法行为。
- (5) 近几年有较好的安全记录，投标当年内没有发生重大质量和特大安全事故。

法律对投标人的资格条件作出规定，对保证招标项目的质量、维护招标人的利益乃至国家和社会公共利益，都是很有必要的。不具备相应的资格条件的承包商、供应商、不能参加有关的招标项目的投标；招标人也应当按照《招标投标法》和国家有关规定及招标文件的要求，对投标人进行必要的资格审查，不具备规定的资格条件的，不能中标。

1.1.3 投标人的权利、义务

无论是公开招标还是邀请招标，符合招标文件条件的投标人确定参加投标竞争后，即享有和承担投标人的权利、义务。

1. 投标人享有的权利通常包括：

- (1) 与其他投标竞争者平等地获得有关该招标项目信息的权利。
- (2) 要求招标人就其在招标文件阐述不清或存在矛盾的问题予以说明的权利。
- (3) 投标人根据自己的经营状况和掌握的市场信息，有自己确定投标报价的权利。
- (4) 投标人根据自己的经营状况有权参与投标竞争或拒绝参与投标竞争的权利。
- (5) 投标人有权对要求优良的工程实行优质优价。
- (6) 依法检举、控告招标过程中出现的违法行为的权利。

2. 投标人在享有投标权利的同时，还应当承担下列投标义务：

- (1) 保证向招标人提交的投标文件的真实性。
- (2) 对招标人或招标代理机构就投标文件提出的问题予以说明。
- (3) 在法律法规规定或招标人要求的情况下提供投标保证金或其他形式的担保。
- (4) 中标后与招标人签订并履行合同，非经招标人同意不得转让或分包合同。

1.2 建设工程投标的程序

建设工程投标一般要经过以下几个步骤：

1. 投标人了解招标信息，申请投标。

建筑企业根据招标公告或投标邀请书，分析招标工程的条件，依据自身的实力，选择投标工程。向招标人提出投标申请，并提交有关资料。

2. 接受招标人的资质审查。

3. 购买招标文件及有关技术资料。

4. 参加现场踏勘，并对有关疑问提出质询。

5. 编制投标书及报价。

投标书是投标人的投标文件，是对招标文件提出的要求和条件作出的实质性响应。

6. 参加开标会议。

7. 接受中标通知书，与招标人签订合同。

1.3 建设工程投标的内容

建筑企业实施投标行为，一般要完成以下工作：

1. 填写资格预审表；
2. 通过资格预审后，购买招标文件；
3. 组建投标班子；
4. 选择咨询机构或委托代理人；
5. 进行标前调查、现场考察；
6. 参加招标答疑会；
7. 分析招标文件，核对工程量，编制施工组织设计方案；
8. 确定投标策略、利润方针，计算投标价格；
9. 编制投标书中其他文件；
10. 办理投标保函；
11. 递送投标书；
12. 参与开标；
13. 中标后签订合同。

上述工作可归纳为投标决策、投标准备、投标报价、签约等几个阶段。

第2章 投标准备工作

2.1 投标准备工作

进入承包市场进行投标，必须做好一系列的准备工作，准备工作充分与否对中标和中标后赢利程度都有很大影响。投标准备包括接受资格预审、经营准备、报价准备3个方面。

2.1.1 接受资格预审

根据《招标投标法》第十八条的规定，招标人可以对投标人进行资格预审。投标人在获取招标信息后，可以从招标人处获得资格预审调查表，投标工作从填写几个调查表开始。

1. 为了顺利通过资格预审，投标人应在平时就将一般资格预审的有关资料准备齐全，最好储存在计算机里，当针对某个项目填写资格预审调查表时，将有关文件调出来加以补充完善。因为资格预审内容中，财务状况、施工经验、人员能力等是一些通用审查内容，在此基础上，附加一些具体项目的补充说明或填写一些表格，再补充完善其他查询项目，即可成为资格预审书送出。

2. 要在填表时加强分析，即要针对工程特点，填好重要部位，特别是要反映本公司施工经验、施工水平和施工组织能力，这往往是业主考虑的重点。

3. 在投标决策阶段，研究并确定本公司发展的地区和项目，注意收集信息，如有合适项目，及早动手做资格预审的申请准备，并参考前面介绍的资格预审方法，为自己打分，找出差距，如不是自己可以解决的，则应考虑找适宜的合作伙伴组成联合体来参加投标。

4. 做好递交资格预审调查表后的跟踪工作，以便及时发现问题，补充资料。

2.1.2 投标经营准备

1. 组成投标班子。在企业决定要参加某工程项目投标之后，最重要的工作即是组成一个干练的投标班子。对参加投标的人员要经过认真挑选，应由具备以下条件的人员组成：

(1) 熟悉招标文件，包括了解合同条款，会拟订合同文稿，对投标、合同谈判和合同签订有丰富经验。

(2) 对《招标投标法》、《合同法》、《建筑法》等法律或法规有一定了解。

(3) 不仅需要丰富的工程经验、熟悉施工和工程估价的工程师，还要有具有设计经验的设计师参加，以便从设计或施工角度，对招标文件的设计图纸提出改进方案，以节省投资和加快工程进度。

(4) 最好有熟悉物资采购的人员参加，因为工程的材料、设备往往占工程造价的一半以上。

(5) 有精通工程报价的经济师参加。

总之，投标班子最好由多方面人才组成。一个公司应该有一个按专业和承包地区分组

的、稳定的投标班子，但应避免把投标人员和工程实施人员完全分开，即部分投标人员必须参加所投标项目的实施，这样才能减少工程失误和损失，不断总结经验，提高投标人员的水平和公司的总体水平。

2. 联合体。《招标投标法》第三十一条规定，两个以上法人或者其他组织可以组成一个联合体，以一个投标人的身份共同投标。

(1) 联合体各方应具备的条件。我国《招标投标法》规定，联合体各方均应当具备承担招标项目能力，国家有关规定或者招标文件对投标人资格条件是有规定的，联合体各方均应具备规定的相应资格条件。所谓国家有关规定包括3个方面：一是《招标投标法》和其他有关法律的规定；二是行政法规的规定；三是国务院有关行政主管部门按国务院确定的职责范围所作的规定。《招标投标法》除对投标人的资格条件作出具体规定外，又专门对联合体重新作出要求，目的是不应因为联合体，就降低对投标人的要求，这一规定对投标人和招标人都具有约束力。

(2) 联合体各方内部关系和对外关系。

1) 内部关系以协议的形式确定。联合体在组建时，应依据《招标投标法》和有关合同法律的规定共同订立书面投标协议，在协议中拟订各方应承担的具体工作和各方应承担的责任。如果各方是通过共同注册并进行长期经营的“合资公司”，则不属于《招标投标法》所说的联合体，所以，联合体多指联合集团或者联营体。

2) 联合体对外关系。中标的联合体各方应当共同与招标人签订合同，并应在合同书上签字或盖章。在同一类型的债权债务关系中，联合体任何一方均有义务履行招标人提出的债权要求。招标人可以要求联合体的任何一方履行全部的义务。被要求的一方不得以“内部订立的权利义务关系”为由而拒绝履行义务。

3) 联合体的优缺点。

① 可增大融资能力。大型建设项目需要有巨额的履约保证金和周转资金，资金不足无法承担这类项目，即使资金雄厚，承担这一个项目后就无法再承担其他项目了。采用联合体可以增大融资能力，减轻每一家公司的资金负担，实现以较少资金参加大型建设项目的目的，其余资金可以再承包其他项目。

② 分散风险。大型工程风险因素很多，这诸多风险，如果由一家公司承担是很危险的，所以有必要依靠联合体来分散风险。

③ 弥补技术力量的不足。大型项目需要很多专门的技术，而技术力量薄弱和经验少的企业是不能承担的，即使承担了也要冒很大的风险，同技术力量雄厚、经验丰富的企业联合成立联合体，使各个公司之间的技术专长可以互相取长补短，就可以解决这类问题。

④ 报价可互相检查。有的联合体报价是每个合伙人单独制定的，要想算出正确和适当的价格，必须互查报价，以免漏报和错报。有的联合体报价是合伙人之间互相交流和检查后制定的，这样可以提高报价的可靠性，提高竞争力。

⑤ 确保项目按期完工。通过对联合体合同的共同承担，提高项目完工的可靠性，同时对业主来说也提高了对项目合同、各项保证、融资贷款等安全度和可靠性。

但是也要看到，由于联合体是几个公司的临时合伙，所以有时在工作中难以迅速作出判断，如协作不好则会影响项目的实施，这就需要在制定联合体合同时明确职责、权利和义务，组成一个强有力的领导班子。

联合体一般是在资格预审前即开始组织并制定内部合同与规划的，如果投标成功，则贯彻在项目实施全过程，如果投标失败，则联合体立即解散。

3. 与银行建立业务关系。与银行的业务联系有：贷款、存款、提请银行开具保函、信用证、资信证明及代理调查。

2.1.3 投标资料准备

国际上的大型工程承包公司，经常在几天内便可报出高质量的资格预审资料，他们利用先进的电子计算机进行管理，平时就积累和存储了公司的资料及业绩证件等，一旦投标资格预审需要，只须稍加整理、打印、按招标人要求填报表格或作为附录提供，即可交出所需资料。

要做到在较短时间内报出高质量的投标资料，特别是资格预审资料，平时要做好本单位在财务、人员、设备、经验、业绩等各方面原始资料的积累与整理工作，分门别类地存在计算机中，并不断充实、更新，这也反映出单位信息管理的水平。参与投标常用到的资料包括：①营业执照；②资质证书；③单位主要成员名单及简历；④法定代表人身份证明；⑤委托代理人授权书；⑥项目负责人的委任证书；⑦主要技术人员的资格证书及简历；⑧主要设备、仪器明细情况；⑨质量保证体系情况；⑩合作伙伴的资料；⑪单位简历、经验与业绩及正在实施项目的名录、证明资料；⑫经审计的财务报表。

2.1.4 报价准备

1. 熟悉招标文件。承包商在决定投标并通过资格预审获得投标资格后，要购买招标文件并研究和熟悉招标文件的内容，在此过程中应特别注意对标价计算可能产生重大影响的问题。包括：

(1) 关于合同条件方面。诸如工期、拖期罚款、保函要求、保险、付款条件、税收、货币、提前竣工奖励、争议、仲裁、诉讼法律等。

(2) 材料、设备和施工技术要求方面。如采用哪种规范、特殊施工和特殊材料等。

(3) 工程范围和报价要求方面及承包商可能获得补偿的权利。

(4) 熟悉图纸和设计说明，为投标报价做准备。熟悉招标文件，理出招标文件中含糊不清的问题，及时提请业主澄清。

2. 投标前的调查与现场考察。这是投标前重要的一步，如果在投标决策阶段已对拟投标的地区做了较深入的调查研究，则在拿到招标文件后只需要做针对性的补充调查，否则还需要做深入调查。

现场考察主要指的是去工地现场进行考察，招标单位一般在招标文件中注明现场考察的时间和地点，并在文件发出后安排投标者进行现场考察准备工作。现场考察既是投标者的权利又是其责任，因此，投标者在报价前必须认真地进行施工现场考察，全面、仔细地调查了解工地及其周围的政治、经济、地理等情况。具体如下：

(1) 工程的性质以及与其他工程之间的关系。

(2) 投标者投标的那一部分工程与其他承包商或分包商之间的关系。

(3) 工地地貌、地质、气候、交通、电力、水源等情况，有无障碍物等。

(4) 工地附近有无住宿条件、料场开采条件、其他加工条件、设备维修条件等。

(5) 工地附近治安情况等。

3. 分析招标文件、校核工程量、编制施工规划。

(1) 分析招标文件。招标文件是投标的主要依据，应该仔细地分析研究招标文件，主要应放在投标人须知、专用条款、设计图纸、工程范围以及工程量表上，最好有专人或小组研究技术规范和设计图纸，明确特殊要求。

(2) 校核工程量。对于招标文件中的工程量清单，投标人一定要进行校核，因为这直接影响中标的机会和投标报价。对于无工程量清单的招标工程，应当计算工程量。在校核中如发现相差较大，投标人不能随便改变工程量，而是致函或直接找业主澄清。对于总价合同尤其要特别注意，如果业主投标前不给予更正，而且是对投标人不利的情况，投标人在投标时应附上说明。投标人在核算工程量时，应结合招标文件中的技术规范弄清工程量中每一细目的具体内容，才不致于在计算单位工程量价格时搞错。如果招标的工程是一个大型项目，而且投标时间又比较短，则投标人至少要对工程量大而且造价高的项目进行核实。必要时，可以采取不平衡报价的方法来避免由于业主提供工程量的错误而带来的损失。

(3) 编制施工规划。为投标报价的需要，投标人必须编制施工规划，包括施工方案、施工方法、施工进度计划、施工机械、材料、设备、劳动力计划。制定施工规划的主要依据为施工图纸，编制的原则是在保证工程质量和工期的前提下，使成本最低、利润最大。

根据工程类型，选择和确定施工方法。对于一般的、较简单的工程，则结合已有施工机械及工人技术水平来选定施工方法；对于大型复杂的工程，则要考虑几种方案综合比较，努力做到节省开支、加快进度。

1) 选择施工设备和施工设施，一般与研究施工方法同时进行。在工程估价过程中，还要不断进行施工设备和施工设施的比较，如：是购买还是租赁、国内购买还是国外购买等。

2) 编制施工进度计划。编制施工进度计划应紧密结合施工方案和施工设备的选定，施工进度计划中应提出各时间段内应完成的工程量及限定日期，施工进度计划是采用网络计划还是横道图计划，可根据招标文件的规定而定。

2.1.5 办理投标担保

1. 招标投标中担保的形式

担保是现代经济贸易中的一种重要的信用保证形式，是国际上公认的正常保障措施。在招标投标中，招标人通常要求投标人提供可靠的担保，以避免因投标人违约而使招标人遭受损失。

我国《担保法》规定的担保方式有 5 种：保证、抵押、质押、留置和定金。在招标投标活动中采用的担保方式是保证，这是项目风险管理长期实践的结果。保证担保的形式很多，其中常见的有两种：银行保函和担保书。

(1) 银行保函

在招标投标中，银行保函又有多种形式，其中主要有投标保函、履约保函、预付款保函、维修保函等。这些保函中，投标保函须在投标人投标时向招标人递交，其他保函则由中标人向招标人递交。开具保函的银行应当是双方认可的具有出具这类保函的银行。这是招标投标活动中使用最广泛的担保形式。

(2) 保险公司（或担保公司）的担保书

担保书与银行保函的条件基本相同，但其承保金额应在有关部门对该保险公司规定的限额内。

2. 银行保函及其作用

银行保函是银行受申请人的请求，向受益人开具的用来担保申请人正常履行合同义务的独立的书面保证文件。它是一种备用性的银行信用。如果保函申请人正常履行其义务，银行就不需向受益方履行经济赔偿责任；如果保函申请人未能履行某项义务，银行则应承担向受益人进行经济赔偿的责任。由此可见，银行保函实际上就是一种保证金，是一种以银行的承诺文件形式出现的抵押金。保函申请人（投标人）向受益人（业主）递交银行保函，实质上就是交给受益人一笔在特定条件下可向银行索换为货币的备用抵押金。这种担保形式可以对受益人起到可靠的保障作用。

3. 投标保函的担保责任和内容

投标人在向招标人递交投标文件时，应同时提交由银行开立的投标保函或投标保证金。一般情况下，提交投标担保的形式（即提交投标保函或提交投标保证金），可由投标人选择。没有随投标文件提交投标保函或投标保证金的，该标书将不被接受。在大多数情况下，投标人都是委托银行开具投标保函作担保。

投标保函的主要担保责任为：

- (1) 投标人在投标有效期内不得撤回投标文件以及投标保函本身；
- (2) 投标人被通知中标后必须按中标通知书规定的时间前往招标人处签约；
- (3) 在签约后的一定时间内，中标人必须提供履约保证。

如果投标人违反上述任何一条规定，受益人（招标人）就有权没收投标保函，并向银行索赔其担保金额。如果投标人没有违背上述规定，或者没有中标，招标人就应及时将投标保函退给投标人，并相应解除银行的担保责任。如果招标人拒不退还投标保函，投标人可通过出具保函的银行向招标人宣布该保函自通知之日起无效。实际上投标保函一般都规定了有效期，有效期满，该保函将自然失效。

银行保函作为一种在特定条件下可支付的银行承诺文件，其内容必须完整、严谨、公正和明确。

2.1.6 办理注册（备案）手续

根据我国现行的规定，建筑施工工业企业、勘察、设计单位、监理单位可以按核定的资质等级承接规定范围内的业务。一些行业和地区已经建立了市场准入制度，规定工程建设从业单位进入该行业市场或在异地承接建设业务时，须到项目行业或项目所在地的建设行政主管部门登记注册或备案。

对于国际工程，外国承包者进入招标项目所在国开展业务活动，必须按规定办理注册手续，取得合法地位。

2.2 投标过程一般应完成的工作

《招标投标法》第二十五条规定，投标人是响应招标、参加投标竞争的法人或其他组织。投标人应具备承担招标项目的能力、国家有关规定对投标人资格条件或招标文件对投标人资

格条件有规定的，投标人应当具备规定的资格条件。投标过程一般应完成下列各项工作：

1. 填写资格预审表。
2. 购买招标文件（当通过资格预审后）。
3. 组建投标班子。
4. 选择咨询机构或委托代理人。
5. 进行投标前调查与现场考察。
6. 分析招标文件，校核工程量、编制施工组织设计方案。
7. 工程估价、确定利润方针，计算和确定报价。
8. 编制投标文件。
9. 办理投标保函。
10. 递送投标书。

2.3 组织投标班子、委托投标代理人

投标人参加投标，是一场激烈的市场竞争。这场竞争不仅比报价的高低，而且比技术、质量、经验、实力、服务和信誉。特别是随着现代科技的快速发展，工程越来越多的是技术密集型项目，势必要求承包商具有现代先进的科学技术水平和组织管理能力，能够完成高、新、尖、难工程，能够以较低价中标，靠管理和索赔获利。因此，承包商组织什么样的投标班子，对投标成败有直接影响。

从实践来看，承包商的投标班子一般应包括下列三类人员：

1. 经营管理类人员。这类人员一般是从事工程承包经营管理的行家里手，熟悉工程投标活动的筹划和安排，具有相当高的决策水平。

2. 专业技术类人员。这类人员是从事各类专业工程技术的人员，如建筑师、监理工程师、结构工程师、造价工程师等。

3. 商务金融类人员。这类人员是从事有关金融、贸易、财税、保险、会计、采购、合同、索赔等项工作的人员。

投标人如果没有专门的投标班子或有了投标班子还不满足投标工作的需要，就应该考虑雇佣投标代理人，即在工程所在地区找一个能代表自己利益而开展某些投标活动的咨询中介机构。充当投标代理人的咨询中介机构，通常都很熟悉代理业务，他们拥有一批经济、技术、管理等方面的专家，经常搜集、积累各种信息资料，有较广泛的社会关系和较强的社会活动能力，在当地有一定的影响，因而能比较全面、快捷地为投标人提供决策所需要的各种服务和信息资料。雇佣代理人是一项十分重要的工作。在某些国家，规定外国承包商必须有代理人才能开展业务，这时选雇投标代理人的意义自不待言。即使在未规定必须有投标代理人的情况下，投标人到一个新的地区去投标，如能选到一个声誉较好的代理人，充当自己的帮手和耳目，为自己提供情报，出谋划策，协助编制投标文件等，无疑也是很重要的，将会大大提高中标机会。

投标人委托投标代理人必须签订代理合同，办理有关手续，明确双方的权利和义务关系。投标代理人的一般职责，主要是：

1. 向投标人传递并帮助分析招标信息，协助投标人办理招标文件所要求的资格审查。

2. 以投标人名义参加招标人组织的有关活动，传递投标人与招标人之间的对话。
3. 提供当地物资、劳动力、市场行情及商业活动经验，提供当地有关政策法规咨询服务，协助投标人做好投标书的编制工作，帮助递交投标文件。
4. 在投标人中标时，协助投标人办理各种证件申领手续，做好有关承包工程的准备工作。
5. 按照协议的约定收取代理费用。

通常，如代理人协助投标人中标的，所收的代理费用会高些，一般为合同总价的 1% ~ 3%。