

工程设备投标报价 策略与技术

主 编 沙训教

副主编 王忠钰 韩世杰

中国物价出版社

362674

工程设备投标报价策略与技术

主编 沙训教



中国物价出版社

(京)新登字第 098 号

0175/02
工程设备招标投标策略与技术

主编 沙训教

中国物价出版社出版发行

新华书店经销

河北省新城县印刷厂印刷

*

850×1168 毫米 大 32 开 9.625 印张 253 千字

1992 年 8 月第 1 版 1992 年 8 月第 1 次印刷

印数: 1—10000 册

ISBN7—80070—097—G/F·94

定价: 6.00 元

编写组成员

主 编：沙训教
副 主 编：王忠钰 韩世杰
编写人员：肖道平 李毓彩
 朱炳堂 吴晓疆
 杨尊福 王玉群
 归献云 关志道
 陈良田 沈莉君
 张瑞富

序 言

目前,我国仍处于社会主义的初级阶段。要解决人民日益增长的物质文化需要同落后的社会生产力之间的主要矛盾,必须大力发展社会主义商品经济,实行在公有制基础上的有计划的商品经济体制,这是促使我国国民经济沿着建设有中国特色的社会主义方向健康发展的重要保证。工程设备是国民经济发展的重要技术装备,对提高社会生产力的水平有重大的影响。在过去产品经济体制下,根据国家计划建设的需要,对工程设备实行国家计划安排生产与组织成套供应的方法,保证了国家重点工程建设的需要,发挥了积极作用;但是,因设备制造企业没有经营自主权,缺少竞争机制的推动,致使工程设备生产的技术水平与成套服务水平提高缓慢,日趋扩大了同经济发达国家的差距。这种产销管理体制,显然不能适应我国社会主义有计划的商品经济发展的需要。

近年来,我国改革、开放的春风,催开了基本建设改革之花。随着建设项目招标投标承包制在全国范围的广泛推行,对建设项目所需的工程设备提出了双向选择的要求,改革对原来的订货与供应方式提出了新的挑战。为顺应改革开放的大趋势,按照计划经济与市场调节相结合的原则,国家对工程设备的计划管理和定价原则采取了区别对待的政策。即对一些重点建设所需工程设备,诸如大型火力、水力发电设备,大型冶金、矿山、化工设备等,仍按指令性计划组织生产和供应,实行国家定价或国家指导价;对一般建设所需工程设备,则纳入市场调节的范围,实行供需双方协商定价。由于对工程设备管理的重大变革,使基本建设单位和企业进行更新改造对工程

设备需要的选择余地更大了，逐步转向委托设备成套公司定货或向市场自行采购。经过初步实践，人们感到这种做法仍有诸多不便，主要是需要设备的单位采购力量分散，特别是关键性设备得不到货源保证，并且在设备供应价格、质量、交货期、售后技术服务等方面的问题难以协调处理，影响了工程进度。于是在基本建设项目普遍实行承包制和工程设备市场调节逐步形成的条件下，一些建设单位所需的工程设备，实行招标投标的交易方式，众多的生产厂家，开始利用投标报价技术竞销自己的产品，承揽设备制造任务。实践证明：由于工程设备投标报价具有机会均等、竞争性强、价格合理、透明度高、法律约束力强等特点，不但解决了许多难以解决的问题，而且为建设项目节省了投资，保证了工程质量，为加快建设进度创造了有利条件。这对促进设备制造企业之间开展竞争、改善经营管理、提高生产技术水平、提高产品质量，以及加强设备成套服务工作也起了积极的作用。

鉴于工程设备投标报价的效果十分显著，并且已成为国际通用的商品交易方式，所以很快被国内制造企业和需要单位所接受。现在，工程设备承包的范围正在逐步扩大，从单项整体工程扩大到综合性整体工程，即所谓“交钥匙”工程；同时，随着我国对外经济贸易的不断扩大，许多制造企业不仅参加了国内工程设备项目的投标，而且开始与外商用合作生产的方式联合参加国际投标。国家为鼓励企业参加国际投标竞争，在税收等方面给承包企业以优惠待遇。如1989年国家税务局发出通告，凡利用国际金融贷款、采取国际投标方式在国内中标的机电产品生产企业，纳税确有困难的可以减免增值税；仍有困难的经批准还可以将部分或全部中标机电产品外购件所含的增值税（产品税）退还本生产企业。不难预料，工程设备投标的竞争由国内发展到同国外承包商之间的竞争，在众多的竞争对手的市场角逐中，势将把我国工程设备制造业的技术水平、管理水平及其经济效益推向一个新的高度。应该说，这一趋势是符合我国改革开放的明智之举，是促进我国社会主义商品经济发展的一项

有效措施。

目前，工程设备投标在我国还处于起步阶段。我国的设备制造企业仍受到部门、行业、地区的分割与封锁，行政干预的势力削弱了企业经营的自主能力和市场竞争意识。因此，运用工程设备投标承包的竞争方式进行商品交易，在经营思想上还缺乏必要的准备；在管理体制上多方面的阻力还很大；在业务建设上也存在一定差距。许多制造企业仍习惯于依赖主管部门的安排和定货会议的衔接来推销自己的产品，即使参加了一些工程设备项目的投标竞争，也多因业务不熟，策略不当而屡遭失败，失去了不少良机；也有的中标后缺少科学管理，在经济上遭受严重损失。面对现实，本书作者们在强烈的责任感驱使下，决心帮助企业学习与掌握工程设备投标报价的策略与技术。经过一年多的努力，他们在认真总结国内工程设备投标报价实践经验和借鉴国外通行的方法与范例的基础上，编写出这部适用性强的《工程设备投标报价策略与技术》，以此奉献给广大的工程设备制造企业。

《工程设备投标报价策略与技术》一书的出版，可以说是对我国社会主义价格学的一个贡献。从我国价格改革的方向来说，依据实行有计划的商品经济体制和建立计划经济与市场调节相结合的经济运行机制的要求，大多数的工程设备的交易将在国家计划调节和价格政策的指导下，实行投标报价或供需双方议价的合同价格。这样有利于使品种繁多、技术复杂、成套性强的工程设备，在激烈的投标竞争的过程中形成合理的价格，有利于保持价格水平的基本稳定；有利于市场机制的发育和公平的竞争；有利于促进结构调整与技术进步；有利于使设备制造企业以技术先进、品质精良、社会效益上乘的设备武装国民经济各部门，从而加快我国社会生产力的发展。由此可见，工程设备投标报价将成为生产资料商品交易中的一种重要的价格形式。但是，目前在理论与实践上都还存在一些问题，有待在今后的实践中不断探索，将会逐步形成一套具有中国社会主义特点的工程设备投标报价的策略与技术，用以丰富和发展我国的社会

主义价格学。在此，我们仅对本书的作者们，以及在跻身市场竞争、实践投标报价做出有益尝试的企业单位，表示最崇高的敬意！

王兴家

1992年1月于北京

目 录

序言

第一章 概述	(1)
第一节 投标报价的性质和内容.....	(2)
第二节 投标报价是改革开放的必然趋势.....	(5)
第三节 投标报价的作用.....	(9)
第四节 运用投标报价制应注意的问题	(12)
第二章 工程设备招标的基本知识	(17)
第一节 招标的方式和特征	(17)
第二节 招标的前期准备工作	(19)
第三节 招标的程序	(25)
第三章 工程设备投标报价的基本程序	(37)
第一节 投标准备阶段的工作	(37)
第二节 投标阶段的前期工作	(42)
第三节 投标阶段的后期工作	(46)
第四章 工程设备投标报价的策略	(54)
第一节 投标报价目标选择	(54)
第二节 投标报价策略和方法	(59)
第三节 投标报价技巧	(67)
第五章 制定工程设备标价的方法	(70)
第一节 投标报价的基本要求	(70)
第二节 承包方式及报价形式	(73)
第三节 成本项目构成和成本测定	(75)
第四节 技术软件费用的测定	(82)
第五节 标价设计的原理和方法	(84)
第六章 评标与决标	(88)

第一节	开标后的竞争	(88)
第二节	评标工作的要求和程序	(93)
第三节	评标价格确定的方法	(101)
第七章	工程设备中标后的合同管理	(107)
第一节	承包合同的签订	(107)
第二节	合同履行过程中的监测与控制	(110)
第三节	合同价格纠纷的协调和仲裁	(112)
第四节	合同价格的有效管理	(114)
第八章	工程设备中标后的组织和管理	(118)
第一节	生产的组织与管理	(118)
第二节	分包的组织与管理	(120)
第三节	采购的组织与管理	(121)
第九章	国际投标报价知识	(125)
第一节	我国国际投标报价的组织形式	(125)
第二节	国际投标的业务制度	(127)
第三节	国际投标的经济条款	(131)
第四节	对业主违约的索赔	(133)
第五节	争端的调节与仲裁	(135)
附录一	工程设备投标报价实例选编	(137)
	投标报价实例说明	(137)
	实例一:某重型机械集团公司关于×××煤矿四期扩建 设备投标的做法	(138)
	实例二:××矿山机器厂投标报价的做法	(161)
	实例三:××机器总厂参加国际投标工作的实践	(164)
	实例四:××起重机厂参加集装箱门式起重机国际投标的 做法	(170)
	实例五:××重型机器厂关于参加起重机设备国际投标 实例	(175)

实例六:××重型机器厂屋面压型板投标报价的实践	(177)
实例七:几项出口商品的定价方法简述	(183)
附录二 工程设备投标报价参阅文件选编	(190)
一、合同	(190)
中华人民共和国合同法	(190)
工矿产品购销合同条例	(205)
二、仲裁	(219)
中华人民共和国经济合同仲裁条例	(219)
三、公证与鉴证	(225)
中华人民共和国公证暂行条例	(225)
公证程序规则(试行)	(229)
四、招标投标	(240)
国家经济委员会关于申请进口机电设备国内招标 暂行办法	(240)
五、价格	(252)
中华人民共和国价格管理条例	(252)
国家物价局关于价格违法案件审理工作的规定(试行)	(260)
国家物价局关于商品和收费实行明码标价制度的规定	(266)
六、其他	(269)
国际复兴开发银行贷款与国际开发协会信贷项下 采购指南(目录)	(269)
亚洲开发银行贷款项下采购指南	(272)
西方国家的竞争性投标策略	(274)
国际承包合同范例	(287)

第一章 概 述

在我国基本建设和企业设备更新改造投资中,工程设备投资占有相当大的比重,在重大建设工程项目中一般约占 $1/3$ 到 $1/2$ 左右,通过开展工程设备的投标报价工作,对节约使用建设投资、提高投资经济效益;对促进工程设备的技术进步、实现经营管理的现代化都有着直接关系。因此,我国应当十分重视工程设备投标报价的理论与实践的研究工作。

工程设备投标报价,是国际市场上采购大宗的或成套的设备、技术所惯用的一种竞争性商品交易方式。在我国坚持改革开放的方针,逐步建立设备、技术的竞争市场,扩大对外经济技术贸易往来,同样需要大力研究与推行这种商品交易方式,更好地为发展我国商品经济服务。

工程设备投标报价是我国基本建设招标投标(或叫招标承包)制的一个重要组成部分。在我们探讨工程设备投标报价问题时,不能不对招标承包制有个概括的了解。在基本建设招标投标制中,招标(需方)与投标(供方)是有密切联系的两个方面,在实践这种竞争性商品交易中两者缺一不可;它们之间各有不同的特点和内容。在投标活动中,一般分为土木建筑投标报价与工程设备投标报价。这两者虽然在投标报价的程度、方法上有许多共同之处,但与土木建筑比较起来,工程设备投标报价不仅在生产组织、技术质量、成套范围和技术服务上要复杂得多,而且在报价竞争的策略与技术上也有着许多不同的特点和差别。本书将在全面介绍招标投标的基本原

理与知识的基础上，把重点放在系统地探讨工程设备投标报价的基本原理、工作程序、竞争策略、报价技术、价格管理等方面，使其在建立和完善适应我国有计划商品经济需要的工程设备投标报价制度中起促进作用。

第一节 投标报价的性质和内容

一、工程设备投标报价的性质

工程设备投标报价不同于一般商品交易中的定价或报价，它是指工程设备的生产、成套的承包单位，以提供标价的经济手段来承接工程设备的设计、制造、成套任务或技术服务，在同意招标单位拟定的招标文件的前提下，对招标项目进行报价，争取中标。这是实现商品交易的一种带有竞争性的经济活动方式。

工程设备投标报价，一般是在建设单位（招标单位）择优选择工程设备供货单位的情况下，向社会发布招标公告或文件。供货单位（投标单位），在认真研究招标公告或文件之后，确认自己有条件承揽该项工程设备任务时，向建设单位投标报价，力争获得该项工程设备的制造或销售权。它与工程设备在市场上的一般交易活动不同，最大的特点是具有强烈的竞争性。招标单位一般要从好的设备、好的服务、节约投资、确保工期四个方面进行选择。投标单位一是要在价格上进行竞争，一般来说建设单位为节约投资，愿意采取报价较低者；二是要在非价格上竞争，要做到报价合理、设备技术先进、质量可靠、服务周到，达到总成本评估价最低，才能被建设单位接受。可见，在投标报价竞争中能否夺标取胜，关键在于投标单位是否在这两个方面有较强的竞争优势；在于能否灵活地运用投标报价策略与技巧，以充分发挥自己的竞争优势。

工程设备的招标投标，是在国家法律的保护和监督下在法人之间进行的一种经济活动。对那些非经国家有关部门认可的法人，是不允许参加招标投标活动的；对在招标投标中采取拉关系、走后门、

搞回扣、行贿等非法手段搞竞争，也是为法律所严禁的。投标单位一旦中标、签约，就应按经济合同规定的工程设备数量、技术标准、工期时间、服务项目等条件，全面地完成承包任务。只有在取得招标单位的满意或技术监督部门的质量认可后，招标单位才能按经济合同规定的标价和结算方式，向投标单位进行结算付款。但是应该看到，采取投标报价方式承揽工程设备任务是具有一些风险性的。如果对风险预见不够和缺乏预防措施，就很有可能发生亏损直至倒闭。在资本主义国家中，承包商破产倒闭的比率超过其他任何行业，可见投资风险之大；然而事在人为，许多风险不是不能避免的。问题在于投标单位不仅要对风险有足够的估计，而且要采取排除风险的对策，从而避免意外的损失或破产的灾难，谋取一定的利润，使自己的事业不断地发展壮大。

二、工程设备投标报价的范围

由于每项基本建设工程、企业更新改造项目的生产条件、技术水平、自动化程度的不同，所以对所需工程设备的数量与质量要求有很大差异，从而决定了工程设备投标报价范围的宽窄。从提供的工程设备数量划分，有的只供应若干单台机器设备；有的则需供应单项工程如生产线或整个生产车间的全部机器设备；还有的需供应整套工程的全部机器设备和配套设备，包括电气、通风、运输、计算机控制等。从提供的工程设备条件划分，有的只限于供应所需要的机器设备并负责调试达到工艺技术要求；有的则要从工艺流程设计，生产品技术质量条件确定，全部工程设备供应、安装、调整、试车，直到生产出合格产品为止的所谓“交钥匙”工程；还有的建设工程是按照国际先进的生产技术标准设计的，则要求供货单位提供的工程设备不仅有国产机器设备，还需要组织从国外进口部分机器设备，或引进国外技术生产出替代进口的机器设备等

投标单位必须依据工程设备投标报价的不同范围选择不同的投标报价组织方式。如果招标单位仅仅需要若干台机器设备，那么可以通过工程设备的成套部门，以成套供货的方式进行投标报价；如

果招标单位所需的是数量多、技术复杂的成套设备并要求“交钥匙”方式供货，这对投标单位来说是一个难题。在这种情况下，必须寻找在设计、生产、成套、技术服务等方面有能力的单位作为合作伙伴，从而使投标竞争处于有利地位。

当前，国内外建设工程项目的招标投标正在向集约化方向发展。其特征是：规模大、技术复杂、综合性强。投标单位必须按照招标单位的要求，提供资本、技术、劳务、设备和材料。对于这些复杂的工程设备项目，必须进行系统的综合管理，于是就有了总包和分包的管理方式。通常有三种做法：一是招标单位将一项大的工程设备项目分项承包给不同专业的承包单位；每个承包单位承担的那一部分叫分包。二是两个或两个以上承包单位联合承包一个项目，每个承包单位承包的那部分也叫分包。三是由一个承包单位把一项大的工程项目全部承包下来，然后将其中的各个部分分别转包给第三者，这第三者承包的那部分，通常称为“二包”。对二包单位的选择，同样需要在各分包单位开展再招标和投标，从而充分地择优选择分包单位。承包单位与招标单位的关系、分包单位和总包单位的关系均由合同规定，签约各方必须执行合同规定条款；在承包工程设备项目施行过程中，各分包单位对总包单位负责，总包单位对招标单位负责。

三、工程设备投标报价的内容

投标报价虽然具有竞争性和风险性，但对于工程设备的生产经营者来说，要想在国内外工程设备市场激烈竞争中获得更多承揽定货的机会，保持其稳定的经济效益，就必须勇敢地迎接这个挑战。为此，至关重要的问题是研究和熟悉投标报价的业务内容，全面掌握和巧妙运用这门管理科学的理论与技巧。

第一，工程设备的生产者和经营者，要依其企业的规模，设置相适应的投标报价的组织，有熟悉经济、管理、技术和法律的专家；当进行国际投标报价时，还须有懂得国际金融、贸易、外语等专家组成。平时要广泛收集、精心研究各方面投标报价的信息，摸透政

府、建设工程单位、建设投资银行等政策规定、策略和意向，以及他们对待投标报价单位的态度和要求，也要探索分析可能的竞争者的力量和策略，以确定其应采取的投标报价策略和技巧。

第二，要建立一套投标报价的管理制度。包括投标报价的工作程序，投标报价的风险分析，投标设计与确定方法、开标议标时争取中标的对策、中标后的价格管理等等。这是决定参加投标报价以后，做好标书、争取中标并在中标后取得较好经济效益的十分重要的基础工作。

第三，要经常注意通过报刊、广播、接洽介绍等获得招标信息。当找到一些工程设备招标对象时，要注意研究它的时间、技术、资金等许多约束条件，同时要对照自身的设计、制造、成套、安装调试、技术服务的能力和条件，必要时可聘请有权威的专门咨询公司作顾问。只有当这些情况经过认真考虑，确认有条件进行投标，并确有经济效益和社会效益时，才能开展投标报价的工作。

第四，还要研究与掌握投标报价的策略与技巧。投标报价竞争的胜负，不仅取决于竞争者的势力大小，而且也决定于竞争策略是否正确和投标报价的技巧运用是否适当。通常在所有其他因素如产品质量、供货时间和服务水平都一样的情况下，报价最低的往往会获胜。但这也不是绝对的，有的尽管报价并不高，依然得不到招标单位的信任，其原因是投标单位提不出有利于招标单位的合理建议，不会运用投标报价的技巧，而始终未能中标。因此，生产者和经营者必须研究投标报价竞争中的指导思想、报价策略、作标技巧，以提高中标机会，取得竞争的胜利。

第二节 投标报价是改革开放的必然趋势

我国自古以来，就有许多土木建筑工程的营造，驰名中外，但都是官府或民间自营的，在我国 12 世纪初的北宋后期，李诫编写了《营造方式》成为工程建筑中的珍贵遗产。到了 16 世纪初，即明朝

中叶，由于社会的发展，我国出现了工程建筑的营造商，开始进行工程承包，这比世界经济发达的西方国家约要早一个世纪。自 1840 年鸦片战争以来，我国屡遭帝国主义的侵略，连年战祸，建筑业也日益凋敝，营造厂商不振，但工程承包方式依然存在。在近百年间，伴随着资本主义经济的兴盛，国际上工程承包有了长足地发展。最早进入国际承包工程市场的是欧美国家的工程企业；近年来，一大批第三世界国家的承包商也跨入中东承包工程市场，与老牌承包商展开了激烈竞争。

在我国，曾有很长一段时期把工程承包制看成是旧社会的遗物、是资本主义的东西，长时期被排斥在经济领域之外。除在建国初期一度实行过工程承包制外，“一五”计划后中央各部多是自己组织营造；“大跃进”后取消了承包制，采取了“工程指挥部”的自营方式，从而使我国的工程建设的施工单位长期吃“大锅饭”，使重点建设重点浪费，企业和社会经济效益甚差。在这个期间，因为建设工程基本上是自营的，所以对所需工程设备的供应，广泛采取靠国家计划安排、对号入座，个别的采取向机电设备部门采购的方式，价格也是按国家统一定价执行；国内提供不了的，由建设单位申请经国家有关部门批准从国外进口，实行代理作价。

党的十一届三中全会以来，为了改变国内基建工程“吃大锅饭”，降低建设造价，提高固定资产投资的经济效益，大力提倡与恢复工程承包制。1984 年国务院发布的《关于改革建筑业和基本建设管理体制若干问题的暂行规定》中指出：大力推行工程招标投标制，使这项制度有了新的活力。

几年来，我国基本建设推行招标投标制，已在工程建筑方面向前迈进了一大步，但在工程设备采购方面，还停留在计划分配和零星采购等传统的工作方法上。部门保护、条块分割的恶习仍束缚着工程设备招标投标工作的开展。根据深化基本建设管理体制改革的的要求，自 1984 年以来，首先在机械设备制造部门开始探索对成套项目所需设备如何推行招标投标问题；接着对一些国家的重点建设项