

中标

阁策◎著

15年投标工作经历
4年评审专家经验

双重身份、三个角度
多方位解析招投标全过程

一部IT销售的血泪史
一幅招投标人物群像图



四川人民出版社

中标

阁策◎著



四川人民出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

中标 / 阁策著 . — 成都 : 四川人民出版社 ,
2019.3

ISBN 978-7-220-11126-6

I . ① 中… II . ① 阁… III . ① 长篇小说 — 中国 — 当代
IV . ① I247.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2018) 第 266828 号

ZHONGBIAO

中 标

阁 策 著

责任编辑
特约编辑
封面设计
版式设计
责任印制

出版发行
网 址
E-mail
新浪微博
微信公众号
发行部业务电话
防盗版举报电话
照 排
印 刷
成品尺寸
印 张
字 数
版 次
印 次
书 号
定 价

林袁媛
刘冬爽
新艺书文化
程海林
张 辉 王 俊

四川人民出版社 (成都槐树街 2 号)
<http://www.scpph.com>
scrmcbs@sina.com
@ 四川人民出版社
四川人民出版社
(028) 86259624 86259453
(028) 86259624
程海林
北京晨旭印刷厂
160 × 230mm
22
310 千字
2019 年 3 月第 1 版
2019 年 3 月第 1 次印刷
ISBN 978-7-220-11126-6
58.00 元

■ 版权所有 · 侵权必究

本书若出现印装质量问题, 请与我社发行部联系调换
电话: (028) 86259453

前 言

招标既是一种国际上通行的采购工具，又是一种在我国受到相关法律法规约束的市场经济活动。自 2000 年《中华人民共和国招标投标法》施行以来，国家又相继颁布了《中华人民共和国招标投标法实施条例》《工程建设项目招标范围和规模标准规定》《工程建设项目施工招标投标办法》《工程建设项目货物招标投标办法》《工程建设项目勘察设计招标投标办法》《电子招标投标办法》《评标委员会和评标方法暂行规定》《招标公告和公示信息发布管理办法》等一系列规范招投标活动的法规文件。与此同时，规范政府采购活动的相关法律法规（如《中华人民共和国政府采购法实施条例》《政府采购货物和服务招标投标管理办法》《政府采购非招标采购方式管理办法》《政府采购评审专家管理办法》《政府采购质疑和投诉办法》《政府采购信息公告管理办法》《政府采购竞争性磋商采购方式管理暂行办法》）也陆续出台，为企业和政府部门的招投标工作提供了标准和规范。

随着相关法律法规的逐步完善，越来越多的投标人开始思考下面的问题：面对如此多的招投标法律法规，要不要都学？具体应该怎么学？

在几年前，大多数投标人的想法还是：“招投标根本不需要看太多的法律法规，招标人要求交什么材料，我们就交什么材料好了。”的确，作为投标人，从入门的角度来说，即使不太懂法律法规，一样可以写出投标文件，也有可

能顺利中标，事实上，我也是这么走过来的。

但事情永远在向前发展，招投标领域也一样，由于法律法规的增加以及监察审计的严格，很多投标人开始觉察到，原本并不复杂的招投标活动似乎变得暗流涌动，特别是在投标人输掉一个原本胜券在握的项目时，这种感觉会更为强烈。

解决的方法很简单，就是系统地学习与招投标相关的法律法规，这也是很多“受过重伤”的投标人的第一反应。那么，面对如此繁多、复杂的法律文件，投标人该从何学起呢？

招投标领域法律法规的繁杂，不要说普通人，就算是专业从事法律工作的律师，有时也会被搞得无所适从。就算真有人能够像电视节目中的超级记忆战士一样记住每条法律法规，但是，如果他们不懂得如何把理论运用到实际工作中，也有可能出现严重问题。而且，根据一般的学习规律，人们学会的知识如果无法加以应用，很快就会被大脑扔进遗忘区。

基于这种情况，我萌生了下面的想法，以工作场景为切入点，通过商战小说的形式，结合我日常的工作内容，对招投标相关的法律法规进行讲解。希望以此降低学习招投标法律法规的难度，解决投标人在实践中如何应用的问题，这就是这本招投标商战小说的由来。

书中不仅有博弈激烈的商战故事，更有简易方便的实操工具。在这本小说里，招投标不再是索然无味的法律条文，而是栩栩如生的竞争画面；不再是刻板木讷的规章制度，而是出奇制胜的秘密杀招；不再是职业律师的专有技能，而是每一个招投标人都必须掌握的技能。

当然，一本小说无法包罗万象，将所有的招投标法律法规都写入其中。如果把“招投标”看作一个潘多拉魔盒，那么，我希望本书成为每一个需要与招投标打交道的职业人士打开魔盒的金钥匙。

.....

江城市委党校某阶梯教室，一位身穿快递服的青年正站在门口。他深吸一口气，压低帽檐，悄悄走了进去。

进门后，青年略微思考了一下，径直走向教室最后一排，发出一条微信：

30 秒后，按原计划开始行动！

约半分钟后，人群中一位中年男子站起身来，手机夹在耳朵与肩膀之间，向教室的侧门走去。

青年瞅准时机，快步奔向那位中年男子离开后空出的座位。

.....

“梁局长，您好。”经过一番努力，青年终于在梁局长身边落座。

梁明飞转过脑袋：“是给我送快递吗？”看着青年，梁明飞满脸困惑，怎么送快递能送到这儿来，也太敬业了吧。

“我是科林公司的许永炎。”青年抬起头，递上自己的名片……

**一场跌宕起伏的招投标大戏，
正式拉开帷幕！**

目 录

第一章 / 开标入局

初入虎穴—— 002

扰乱平静—— 019

正式登场—— 054

第二章 / 风云突变

绝处逢生—— 088

天罗地网—— 118

降龙十八掌—— 137

第三章 / 合纵连横

秘密联合—— 146

后院起火—— 158

逢场作戏—— 177

第四章 / 暗生嫌隙

各怀心思—— 200

钩心斗角—— 220

风雨欲来—— 242

第五章 / 放手一搏

鸿门宴—— 256

垂死挣扎—— 271

尘埃落定—— 322

第一章

开标入局

初入虎穴

1

2月2日，是许永炎春节后到江城上班的第一天，江城对他来说，是一个既熟悉又陌生的城市。熟悉是因为他在这里长大，一直到上大学，他都生活在这座城市；陌生是因为自从大学毕业后，他就一直在外地工作，转眼已经十年了。

今天，将是许永炎第一次以区域销售经理的身份走进科林公司的办公室，更准确地说，是科林公司江城分公司的办公室。想到要面对这些还不熟悉的同事，还有即将开始的残酷竞争，让他不得不打起十二分精神。

过去两年，许永炎都是科林公司中国区的销售冠军，并且还荣膺了“中标效率王”的称号。连续两年同时获得销售冠军和“中标效率王”，这在科林公司进入中国市场的十二年历史中还是头一回，也算是创造了一个不大不小的神话。只可惜，公司对许永炎有了新的职位安排，他无法继续书写这段神话了。本来高升应该是一件令人兴奋的事情，但许永炎这次高升要去的地方却着实是一个火山口。为此，春节假期他过得心绪不宁、踌躇不定。

科林公司的WiFi（无线网络）产品已经连续五年在中国市场排名第一，但在中国东部最大的直辖市江城，科林公司却已经连续三年败在国内市场排名第二的唯创公司脚下，而且败得一年比一年惨，尤其是在一些重要的大项目上，只要唯创公司的产品没有缺席开标会，科林公司就只有当分母的份儿。

更为糟糕的是，江城的市场格局对周边省份有很强的辐射效应，如果不及时扭转这样的颓势，科林公司甚至可能在整个华东市场被唯创公司压制。在企业级 IT 产品市场“得华东者得天下”的今天，江城的产品市场便成为科林公司不能输也输不起的战略高地。

严峻的现实情况让科林公司总部的高管们不得不考虑将公司的顶尖高手调到江城，许永炎就这样被选中了。公司高管们的另一个考虑是，许永炎是江城本地人，他的能力再加上他在江城的人脉资源，必然能够为科林公司打一个翻身仗。可问题在于，尽管许永炎的业绩突出，但他在科林公司的资历尚浅，如果强行破格提拔，可能会引起一些老干部的不满，也会影响公司长久以来苦心经营的人事规则。所以，公司高管原本希望许永炎调到江城后再做一年的一线销售，专门负责攻克大项目。但许永炎说什么也不干，因为他明白，科林公司要想以最快的速度扭转在江城市场中的不利局面，他是当仁不让的最佳人选。

最终，双方各让一步，许永炎以代理区域销售经理的名义负责江城市场，薪水是区域销售经理的等级，交换条件是许永炎必须立下军令状，一年之内打败唯创公司，夺回江城 WiFi 市场第一的宝座，否则自动下课。所以，与其说是科林公司把许永炎推上火山口，不如说是许永炎自己主动坐上去的。

坐在科林公司江城分公司经理室的老板椅上，许永炎的兴奋感仅仅持续了一分钟，因为他明白，这把椅子坐上难，坐稳就更难了。这一次以代理区域销售经理的名义上任，对他而言既是机遇，更是风险。做得好，他可以被顺利扶正，做得不好，他在科林公司创造的销售神话会瞬间灰飞烟灭。为此，在春节期间，他就开始仔细琢磨起破敌之策，通过从前任江城区域销售经理那里了解到的情报，唯创公司江城分公司在一位名叫石亦冰的销售经理的带领下，像一群饿狼一样四处撕咬，尤其擅长突破客户关系，近一年来，更是几乎垄断了江城所有 300 万元以上的 WiFi 大项目。

江城的金融街是江城商务办公的核心区域，也是世界 500 强企业在这里的首选办公地点，科林公司江城分公司的办公室就位于这条街上，这是许永

炎第一次来这里上班，不过，与平时的繁忙相比，今天的金融街却是一片冷清，路上的行人也是寥寥无几。

由于时间紧任务重，许永炎要求江城分公司所有市场人员都必须提前一天到公司报到，他要在今天召开今年第一场分公司销售工作例会。许永炎站在急速上升的电梯里，心想：“鲁迅先生用别人喝咖啡的时间来写作，而我则用别人休假的时间来工作，这个世界既是属于你们的，也是属于我们的，但终究是属于那些勤奋的人们的。”对自己进行过鸡汤式的自我激励后，许永炎深吸一口气，踏出了电梯大门。

上午9点半，这场令人窒息的销售工作例会准时开始。等大家都做完自我介绍，许永炎清了清嗓子，开始正式发言：“各位同事，新年好！我叫许永炎，是新来的分公司销售负责人。首先，我要对占用各位同事一天的假期表示歉意，希望大家能够理解。其实我这么做的原因，相信大家也都了解。”说到这里，许永炎特意停顿一下，想看看同事们的反应，却失望地发现并没有人想回应他，便接着说：“这几年，江城企业级 WiFi 产品市场的头把交椅一直被唯创公司所把持，公司之所以派我来，就是希望能够打一个翻身仗！所以今天我们开会不谈具体项目，大家也不用做 review（讨论）。唯一的目的就是兄弟们一起头脑风暴、群策群力，研究出一个有效的对策。接下来，大家可以畅所欲言，献计献策。”虽然许永炎说得慷慨激昂，但所有人都沉默不语，等着别人第一个发言。所有人都默契地低着头，避免自己的目光和许永炎交汇。一时间，会议室里鸦雀无声，空气像冰块一样凝结起来。

离会议室门口最近的曹健宁本想端起茶杯喝一口水，谁料茶水太烫，曹健宁下意识地喊了句“我去”，这一声打破了会议室尴尬的平静。许永炎一看，立马道：“这样吧，健宁，江城分公司的销售里就属你的资历最老，谈谈你的看法吧。”曹健宁缓缓地放下茶杯，清了清嗓子，慢悠悠地说道：“许总，依我看，江城的市场格局走到今天这个地步，不是兄弟们不努力，而是对手实在过于强大。我们该想的办法、该做的努力都做了。说句实在话，要是我

们能够打赢唯创公司，总部也犯不着把许总您请过来啊。我先表个态，只要是您许总定的策略，我保证第一个冲上去，绝不含糊！”曹健宁既是一个销售界的老江湖，又是一个标准的江城小男人，每年在公司里的业绩排名不上不下。他不求事业上有什么大的发展，只求准时下班，回家老婆孩子热炕头，是个不折不扣的“职场兵油子”（注：兵油子原指在旧军队中长期当兵并沾染了恶习的士兵。现多形容从事一个行当做久了就开始马虎了的人）。曹健宁这一番话说下来，没有任何有效的内容，除了推卸责任就是阿谀奉承。

许永炎越听脸色越阴沉，如果会议照这个节奏开下去，不但不会有任何收获，反而还会让大家离心离德。许永炎知道他现在必须马上转变风向，只有打开大家的话匣子，把具体的问题和大家开展工作时遇到的困难分析透了，才能找到破敌之策。他想了想，说道：“健宁刚才说得很好，当然，如果能够再具体一些就更好了。你刚才说，觉得唯创过于强大。这样，晓芸，你从数据的角度说明一下，唯创公司到底强大在哪里。”

刘晓芸是江城分公司的销售助理，由她来介绍数据再合适不过。她打开经营业绩报表，并投影到白墙上，说道：“去年江城分公司实际完成业绩976.3万元，人员编制5人，3个销售，1个售前，1个助理。全年共参与项目38个，100万元以下的项目28个，拿下10个，中标成功率35.7%，这个数字和唯创公司差不多。但100万元以上的10个项目，我们只拿下1个，唯创公司拿下了其中的6个，这一块儿的差距比较明显。”

许永炎转过身，眼睛看向另一个销售卫一鸣，继续问道：“小卫，去年金额最多的两个项目都是你跟的，你感觉这两个项目具体输在哪里？”

“可能，还是客户关系不到位吧。”卫一鸣的回答显得有点犹豫。

“能具体说说当时的情况吗？”许永炎明显不满意这个答案，继续追问道。

“像江城大学的WiFi项目一开始只准备做两幢教学楼，资金预算也就80万元左右，我们介入得比较早，技术交流做得挺顺利，客户对科林公司也比较认可。商务关系层面，主管信息化硬件设备的毛老师当时是我们的支持者，本来他是可以拍板决定这个项目的。但后来唯创公司也加入进来，不

巧上级领导参观学校时，感觉学校的 WiFi 信号不够好，便追加了采购预算，将项目预算从 80 万元增加到 260 万元。由于项目金额增大，尽管毛老师仍然支持我们，但此时已经不是他一个人能够说了算的。等招标文件发出来，我们发现里面的技术参数果然是完全照着唯创公司的产品规格写的，我们也去做了质疑，但没有效果，最后只好放弃了。”

“看来，唯创应该是绑定了更高决策层面的人，改变了这个项目的结果。这个项目应该是输在了客户关系方面，尤其是高层这一块。”

“是的，当时我也去拜访过高层，但效果并不理想。”

“高层公关的确是一个难点。”许永炎皱着眉头说道，“OK，了解了，那么另一个项目呢？”

“另一个是江城肿瘤医院的项目，算是输得比较冤的。本来我们已经十拿九稳，招标文件都是按我们的产品技术规格来拟定的，客户也都挺我们。结果唯创来冲了个低价，230 万元的预算，他们投标报价只有 108 万元，太恶心人了。”

“那我们报了多少？”

“190 万元，已经是当时我们所能够申请到的最低折扣了。”

“108 万元也低得太离谱了吧，难道用户就不担心价低质次，服务下降吗？”

“我们也是这样和用户沟通的，用户在评审现场也想影响评审专家，但专家找来找去也找不到废标的理由，再加上唯创公司承诺完全可以响应招标文件的技术需求和服务要求。所以只好让唯创公司最终中标。”

“看来，这个项目他们是用超低价抢标成功的。”

“是的。现在的招投标环境越来越恶化了，很多公司投标的套路就是，不管你招标文件中提了什么技术需求和商务条件，都先一股脑儿完全满足再说。先把标中下来，后面再跟招标人慢慢磨细节！”

“如果是这样，依我看，我们今年的市场重点要放到大项目上，必须在大项目上把唯创公司竞争下去，否则，不足以扭转目前的市场格局。”

这时，另一位销售于少华提出了不同意见：“许总，我觉得，石亦冰这个

人性格太强势，而且做事情不按常理出牌，路子太野。不如我们先避其锋芒，古语有云，‘高筑墙，广积粮，缓称王’。以我们科林公司在中国的市场地位，只要我们把那些小单碎单都拿下了，一样可以挣钱，而且利润一点儿不比唯创公司差。大项目竞争激烈，即使拿下，公司也获利微薄，反倒是一些小项目毛利丰厚。总之，先挣到钱，再跟石亦冰决战不迟。”

“少华，去年我们唯一一个成功中标的 100 万元以上的大项目是你运作的吧？有什么成功经验吗？这会儿大家都在，做个分享呗。”许永炎不想轻易放弃自己的想法，便换了个问题。

“成功经验倒谈不上，其实这个项目我们胜得也很惊险，甚至可以说有一些侥幸。如果不是用户在评审打分时故意导向我们，结果还真不好说。所以，我还是建议以退为进，保存实力。”

许永炎环顾会议室一周，大家再次沉默不语，没人准备站起来反对于少华的观点。来之前，许永炎对于团队士气不够高涨的情况本已有所准备，但一开会才发现，情况比想象的还要严重，这批销售看来已经被石亦冰打怕了，成了被猫吓破胆的耗子，这种心理状态，仗还没打，就已经输了一半。

作为资深的销售管理人员，许永炎深知要扭转市场格局，必须先扭转团队的心理格局，但心理状态的扭转谈何容易！看来，这次赴任分公司区域销售经理，难度远比之前想象的要困难得多。但既然选择来了，也就只能逆流而上，努力扭转局面了。于是，许永炎站起身来，说道：“今天大家都谈了自己的想法，非常好，我会认真考虑大家的建议，今天的会议先到这里，散会。”

众人纷纷走出会议室。“晓芸，你到我办公室一趟，我们单独聊几句。”

.....

虽说即将立春，但江城 2 月的天气还是很寒冷，金融街又临近河边，刺骨的寒风刮在许永炎的脸上，像刀割一般。此时，比脸更加冷的，是许永炎的内心：首先，科林公司在中国能有今天的市场地位，全靠大项目的标杆作用。中国人喜欢跟风，在企业级 IT 产品市场，没有标杆案例的厂商会让采

购人觉得没有安全感。唯创公司在华东市场声势渐涨，正是靠着大项目的声誉效应。其次，这一次的“升职”，其实是他和公司的一次对赌，时间只有短短一年。因此，这一仗断然没有打持久战的时间资本，必须速战速决，而且要速胜。但现实却是有很多麻烦等着他，一方面，唯创公司的石亦冰霸气十足，在市场上咄咄逼人，而自己手下则被他们打得满地找牙；另一方面，由于市场占有率持续下滑，公司给华东市场的经费也在逐年缩水，真可谓恶性循环啊。

俗话说，即使再强大的对手，也不可能没有弱点。所以，石亦冰和唯创公司的弱点是什么呢？许永炎一时还想不到答案，但他相信：当一个人努力去做一件事情，并发现它特别困难的时候，也许正是他快速成长的机会，这样的事情如果做成，获得的成就感和喜悦感也都会加倍。他坚信这个信念，如果没有这个信念他也不会蝉联科林公司的销售冠军。

2

“竹外桃花三两枝，春江水暖鸭先知。”2月的江南春意渐浓，这本应是个放飞心情、外出旅游的好时节。以往每年到这个时候，各级政府单位都会忙着外出交流、考察、学习。但是现在，各级政府单位都开始大幅度压缩相关费用，确实需要外出考察学习的，必须事先详细写明必要性，事后提交完备的考察学习报告。同时，审计部门也相应加大了对这一块费用的审计力度。几年时间下来，大家普遍感觉相关政策一年比一年紧缩。

于是，一些年轻的同志，由于看不到未来的“希望”而纷纷选择“下海”，投入商界。而一些年长一点的同志，由于离退休也不远了，便懒得折腾，只想着在岗位上混混日子。真正尴尬的是一些年纪不上不下的中年人，特别是一些位置已经无法向上突破的中年人，城东区教育局信息办的主任李德林就是其中的一个典型代表。

正当李德林坐在办公室，悠闲地喝着茶水、看着报纸的时候，桌上的电

话响了。

“噢，梁局长啊，您好，找我有事？”电话那边是他的顶头上司，区教育局的副局长梁明飞。

“后天有一个党员思想教育培训班，在市党校，我们一起去一趟。”梁明飞的话简短却很强硬，给人感觉没有丝毫商量的余地。

“噢。好的，好的。没问题！”李德林回答道。

梁明飞是城东区教育局分管装备和信息化的副局长，之所以这次党员学习班他特意点名要带上李德林，主要是考虑到局里有一个即将启动招标的信息化大项目，而李德林是这个信息化项目的主要负责人之一。因此，他必须提前敲打敲打李德林，毕竟这么大的项目，容不得半点闪失。

早上7点半，郑建军已经在办公室忙活起来了。按照市教育局纪检监察科的要求，今天上午8点，他们要对上一年城东区教育局的教育装备采购工作进行审计。而他这个装备处的主任，正忙着指挥手下把需要接受审计的资料搬到会议室去。

8点整，市教育局纪检监察科的科长闫守强带着两个手下准时出现在会议室，U型的会议桌上已经摆放好三杯热茶。

“闫科长，今年的审计工作开展得够早的啊。”郑建军见闫守强落座，便开门见山地问道。

“是啊，今年上头对审计工作又提出了新要求，而且所有的审计工作计划和去年一样，必须在三月初市人大会议开始之前全部完成。”

“那等于你们的工作量增加了，但时间却没有延长，是吗？”

“是啊。”闫守强无奈地耸耸肩，“我们做审计的，加班加点已经是家常便饭了。”

“闫科长，你说的新要求又是什么？”

“交叉抽审。”闫守强介绍道，“以往政府的各个委办局，都是由自己单