

从业十年 经典案例

教科书式巨额大单销售手册

招 标

Z H A O B I A O

招标、投标、述标、评标、废标、夺标

全方位展现大型项目运作

多角度揭露行业残酷内幕

CHAOJIAN

晁剑 著



世界文学出版社

招标

Z H A O
B I A O

晁剑 著

W A 世界知识出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

招标 / 晁剑著. —北京: 世界知识出版社,
2018.12

ISBN 978-7-5012-5877-2

I. ①招… II. ①晁… III. ①长篇小说—中国—当代
IV. ①I247.5

中国版本图书馆CIP数据核字 (2018) 第250899号

责任编辑 刘 喆 余 岚
特约编辑 黄 薇
责任出版 赵 玥
责任校对 张 琨
选题策划 邢海燕
封面设计 王薯丰
封面绘图 任晓君

书 名 招 标
Zhaobiao

作 者 晁 剑

出版发行 世界知识出版社
地址邮编 北京市东城区干面胡同51号 (100010)
网 址 www.ishizhi.cn
电 话 010-65265923 (发行) 010-85119023 (邮购)
经 销 新华书店
印 刷 北京欣睿虹彩印刷有限公司
开本印张 710mm × 1000mm 1/16 18¾印张
字 数 310千字
版次印次 2019年1月第一版 2019年1月第一次印刷
标准书号 ISBN 978-7-5012-5877-2
定 价 45.00元

版权所有 侵权必究

目 录

CONTENTS

巧设门槛·····001	四两千斤·····068
剖析项目·····005	横刀夺爱·····071
应对造假·····010	国矿开局·····074
低价未中·····014	温情公关·····080
管理受阻·····019	有效推进·····084
高价抢标·····023	斩获信任·····087
下属请辞·····026	搜集信息·····090
翻盘皖矿·····029	利益捆绑·····094
重燃斗志·····033	独家情报·····097
大标初现·····036	宣讲发难·····101
项目复盘·····039	里应外合·····105
高层博弈·····043	关系恶化·····109
巧借外力·····045	实地考察·····113
陌拜破冰·····049	培养内线·····117
起死回生·····052	议标竞技·····121
收服刺头·····056	陌拜高层·····125
初访受挫·····058	人情做透·····131
窥探架构·····061	未能入围·····135
再遭偷袭·····065	偶遇情敌·····139

ZHAOBIAO

招
标

目录

CONTENTS

群策群力·····	144
各取所需·····	147
伺机而动·····	150
你追我赶·····	155
户口指标·····	158
各有所获·····	161
成人之美·····	165
间谍现身·····	169
七天发标·····	172
好饭不晚·····	176
潜在风险·····	180
终于入围·····	184
又添对手·····	188
辨识立场·····	192
步步为营·····	195
评标预演·····	200
关系杠杆·····	204
资源寻租·····	207
投标动员·····	210

釜底抽薪·····	214
成本失控·····	218
利欲熏心·····	222
匿名举报·····	226
成本骤降·····	231
临时任命·····	235
强力废标·····	239
初评第一·····	244
心有不甘·····	248
绝地反击·····	252
晴天霹雳·····	256
磨刀霍霍·····	260
柳暗花明·····	264
万壑争流·····	269
人心难测·····	273
暗室逢灯·····	278
杼井易水·····	282
不忘初心·····	286
后 记·····	292

ZHAOBIAO

招
标

巧设门槛

北京的清晨，五点四十分，难得没有雾霾，晴空万里。司机刘全轻车熟路地将公司那辆白色沃尔沃行驶到了金地花园门口，远远就看见一个型男手扶着 LIEMOCH 行李箱在阳光下等候。

“邵总！”刘全殷勤地招呼，赶忙停车下车接过行李。

邵帅，华鲁大学机械学院 2006 届硕士研究生，毕业前婉拒了多家知名企业抛来的橄榄枝，怀揣着梦想来到北京蓝图集团。经过十年的商战磨炼，现任蓝图集团最年轻的行业销售总监。

他眼睛虽不算大，但目光如炬，性感的双唇上方鼻梁挺拔高耸，加之立体而富有轮廓的脸，整个人显得沉稳而又绅士。只是一笑起来却带着坏坏的感觉，可也就是这种坏让九成的女人见了都忍不住怦然心动。正是邵帅风流倜傥的性格与才高八斗的学识，他才被朋友们戏称为“少帅”，可惜的是，研究生毕业前的一段恋情让他受了伤。这些年，他身边不乏优质女性，却没能遇到一个真正懂他的女人。

今天，邵帅依然穿着一条深蓝色的西裤，搭配的是最新款的杰尼亚白色休闲衬衫，着装极其考究。

“邵总，您这一趟又是杀向哪儿的大项目呀？”刘全一边开车，一边好奇地问。

“杭州。”邵帅懒懒地回答，然后靠着后座闭上了眼。刘全从后视镜里望了一眼有些疲惫的邵总，懂事地闭上了嘴。

邵帅喜欢坐最早的航班有两个原因：一是第一趟航班一般不会晚点，二是清晨的北京道路还是畅通无阻的。不到一小时，车就停在了首都机场 T2 航站楼一层 15 号门旁边的贵宾专用厅入口。苏雪已在那里焦急地等候多时。

苏雪，这个集父母万般宠爱于一身的女孩，高中毕业后她执意去了英国皇家艺术学院学习绘画，三年里勤工俭学，历练不少。她性格率真、乐观、独立，但经不住父母的劝说，三年前和西班牙籍男友和平分手。回国后，进了空航集团的机场贵

宾室做了一名地勤。

苏雪美女一枚，心态阳光，加之海外洋文化的熏陶，她打扮得颇显气质，一笑一颦都起范儿，忽闪忽闪的大眼睛时刻透露着聪颖，绝对是个讨喜的女孩。

苏雪第一时间接过邵帅的行李，抿了抿饱满红润的嘴唇，细长的眼眸忽闪着见面的欣喜，道：“少帅，好长时间不见了，还和以前一样？行李不托运，座位选安全门？”

邵帅几年来都有固定不变的生活方式，周一在北京开会，周二一早奔赴外地拿项目。也正因为常出入机场贵宾室，他便与苏雪熟络起来。这一年来，邵帅每次出差从T2起飞时都会提前和苏雪打电话预约贵宾服务，女孩长得漂亮，让人感觉舒服。

“好长时间了吗？我不是上上周还来过机场报到吗？”邵帅笑嘻嘻地看着她，不禁想起两周前。

两周前，邵帅请京东矿业浙江分公司物资处处长戴季吃饭，京东矿业储运系统是他们下属杭州选矿厂里的项目。邵帅和分管浙江区域的一部销售经理李泉运作这个项目将近五个月了。

邵帅将聚会地点定在了北京三里屯北街的老酒吧“兰桂坊”。这家酒吧不大，取名自香港的同名街道。因为有驻唱，气氛好，也不太吵，时间长了，他便成了那里的座上宾。

戴季来的时候，带了一位有着瀑布般长发的女孩子，据说是他北影的“好朋友”。说是“好朋友”，其实只是在微信上聊了好几个月，这次也是第一次见面。

多年的项目打单经验告诉邵帅，今晚这顿酒有两个目的：一是帮助客户塑造权威，让北影这个姑娘认为自己遇到一个“值”的男人；二是帮助客户制造氛围，帮他们更进一步。

邵帅想了想，自己怎么着也得带一姑娘陪着呀。身边又没有合适的，他翻了翻手机，正好看到苏雪的名字，就抱着侥幸心理打了个电话，没想到，苏雪出乎意料地痛快答应了，邵帅连忙派刘全开车把她载了过来。

酒过半巡，苏雪进来了，橘红的小嘴衬着墙上大片的亮黄色，气氛顿时好了起来。入座后，只见她倒满一杯啤酒，爽快地一饮而尽，她抬高下巴说：“让领导久等了，小女子先自罚一杯。平时领导工作都那么忙，今天就不要拘谨了，在座的各位今天没有这个总那个总，我们应该以兄妹相称，少帅，我说得对吗？”

“当然对！”邵帅说完又展现出他那标志性的蔫坏表情，斜盯着苏雪。

苏雪提议摇色子，玩炸金花来真心话大冒险，四个人中点数最大的可以指定点数最小的做任何事情。

戴处长是70后，拥有着大部分70后男人的慢热特点，这类人身上似乎有个热键，找对了热情似火，找不对冷若冰霜，在酒精的刺激下，戴处长的热键似乎被触到，表现开始兴奋，只是反应没这俩小姑娘快，两个小姑娘把戴处长狠狠地灌了几杯。

邵帅给苏雪使了使眼神，连手着让北影那姑娘输了好几轮。到最后一局，邵帅摇了三个1，豹子最大，苏雪摇的2、3、6，点数最小，戴处长哈哈大笑，那叫一个开心，尖叫道：“终于轮着你俩了吧！”

邵帅坏笑着看苏雪，不语。

“你想干吗？”苏雪咬住嘴唇低语。

“你说我想干吗？”邵帅眼眸里闪烁着欲望。他心里想：要让客户信任，就得和他做相同的事，只是得牺牲一下苏雪了，回头再补偿她吧。

邵帅起身用双手撑在苏雪身体两侧的沙发上，深情地看着她，说出了自己作为赢家的要求：“我的要求一点都不过分，和他们刚才做一样的动作就可以。”

邵帅贴着苏雪，这样的距离是两人第一次在机场以外的场合亲密接触了。邵帅让苏雪来的目的，本来是为了渲染气氛，让客户尽兴。但说出这个有点过分的要求，邵帅也不知道她会是什么样的反应。

苏雪白皙的脸庞在酒精的刺激和酒吧灯光的映射下越发红了。戴处长和北影姑娘似乎比邵帅还焦急等待苏雪的答复。邵帅当时只有一个愿望：“千万别坏了气氛。”

不知苏雪是被绚丽的光影弄晕了，还是真的被邵帅那张出类拔萃的脸给吸引了，她扬起脸对着邵帅说道：“来啊，不过你够得着我的嘴很容易，想够得着我的心可就难了！”

邵帅心想：我要你配合一下就好了，你的心关我什么事？

苏雪接着说了一句在本次聚餐中起到决定性烘托气氛的话：“得到我的心才能得到你日思夜想的东西。”

戴处长与北影姑娘眉飞色舞地笑着抱作一团。邵帅吻上苏雪的唇。苏雪的唇饱满而湿润，抹了EOS唇膏后有一股淡淡的香草薄荷味。

邵帅随即斟满啤酒，一饮而尽，对苏雪说：“You win！”

苏雪被邵帅的脸颊拂过时，大脑顿时充血。尤其当嘴唇被触碰的时候，她浑身的血液都沸腾了。也就是因为“日思夜想”四个字，戴处长与北影姑娘的关系也迅

速破冰，喝酒聊天愈加热络起来。

戴处长在第二天中午十二点给邵帅打来电话：“邵总，昨晚你可把我喝大了啊，怎么回去的都不知道，下次来浙江我请你喝酒啊。”

“肯定的，来了一定找老哥喝酒。”

“对了，京东矿业储运系统那个项目，我认为，对于入围厂家的把握必须严格。尤其要把像你们这样国内顶尖的企业邀请进来。注册资本金就定在一亿以上，那些小厂家就不会来捣乱了，对不对。”

“太好了呀。”

“招标质量必须是第一位的。”对方的声音慵懒且疲惫。

邵帅笑笑说：“戴处，我只能说贵公司有您这样真正为公司质量把关的领导是企业的福气。昨晚我也喝大了，刚醒。下午航班号发给我啊，我让司机到酒店楼下接您。”挂断电话，邵帅长舒一口气，昨晚的付出换回来一亿的商务门槛，值啊！

★★ 秘籍 ★★

客户的想法就是我们的做法，我们所需要做的就是迅速捕捉客户内心深处最真实人性的想法。

剖析项目

机场VIP休息室里，邵帅从钱包里掏出身份证递给苏雪。苏雪接过证件仔细看了看，1982年4月，白羊男呢！白羊座性子急，明朗率性，无拘无束，和自己这个追求自由的射手座都属火象星座，十二星座里最掏心掏肺的就是他了，难怪一见他就会有电流乱窜的感觉。苏雪想起前天微信朋友圈里疯传的星座配图的段子，忍不住捂嘴笑起来。

“哎，南非咖啡，现磨的啊。”苏雪把咖啡杯放在茶几上，略有深意地望了邵帅一眼，美滋滋地蹬着高跟鞋去办理登机手续了。邵帅看着她1米72的苗条背影，笑着摇摇头，一屁股坐在沙发上。他从电脑包里取出笔记本电脑，端起茶几上香气腾腾的咖啡，准备查收各区经理发来的邮件。

有一封邮件标注着重要，是李泉发来的：“邵总：按您的指示和要求，我汇总了《京东矿业集团废矿石储运输送系统总包项目分析报告》，供您此次杭州竞标参考，请查收并指教！”

原来京东矿业储运系统项目竞标正是邵帅此次杭州之行的目的。李泉发送的时间是5月4日凌晨一点。

“这小子，这次算你发得还及时。”邵帅睁大眼睛打开了这封邮件。

京东矿业集团废矿石储运输送系统 总包项目分析报告

一、项目概况

投资单位：京东矿业集团浙江分公司

最终使用单位：杭州选矿厂

总包项目上报京东矿业集团总部概算为：9000万

经了解：集团总部对此项目两月前已批准许可，授权浙江分公司自行组织招标

和定标。京东矿业集团原则上不参与意见，评标规则为最低价中标。项目招标公告于十天前在中国采购与招标网发布，核心招标门槛有三条：

- (1) 注册资本金 1 亿元及以上；
- (2) 稳定运行两年以上的同类型设备不低于 10 台套；
- (3) 投标厂家具有针对本项目进口部件的唯一代理授权。

目前入围厂家为五家：

- (1) 北京蓝图集团；
- (2) 河北凯撒重工；
- (3) 浙江鼎天重机；
- (4) 上海安泰工程；
- (5) 山东邹矿机械。

二、项目评标小组

组长：王江，浙江分公司副总经理（决策层，董事长党校同学，已确认明确支持我们）

副组长：李令臣，杭州选矿厂总经理（影响层，您已提前找过京东矿业集团领导打过招呼）

副组长：戴季，浙江分公司物资处处长（执行层，两周前来京已成为您朋友，现已发展为项目教练）

组员：魏西童，杭州选矿厂机动科科长（由同学胡晓博引荐，已建立良好关系）

组员：胡晓博，浙江分公司物资科科长（我的大学同学）

三、项目 SWOT 分析

S 优势 (strength)

- (1) 注册资本金的门槛已把以低价著称的小厂家拒之门外。
- (2) 负责技术的魏科长已按照您的建议在技术规范书中明确系统核心部件务必采用原装进口品牌或业绩满足要求的合资品牌，这样国内只有我们公司可以采用成本稍低的合资品牌，价格优势显现。

(3) 在您的指挥下，我认为本项目关系运作无死角。

W 劣势 (weakness)

- (1) 浙江鼎天重机，从未见过，网上无详细介绍，背后势力很大，浙江分

公司总经理赵天虎声称拿到了意大利 AUTO 公司的代理权，该品牌业绩满足要求。

(2) 京东矿业集团最低价中标的原则已定。且为防止竞争对手价格跳水，我方为此做通了所有关键人关系。因此此项目利润争取空间不大。

O 机会 (opportunity)

(1) 我已通过各种渠道确认河北凯撒重工、上海安泰工程、山东邹矿机械确实已经拿到原装进口件的独家授权代理函，按照以往交手记录来看，这三家成本肯定高于我方。

(2) 浙江鼎天重机借着分公司总经理赵天虎的名义狐假虎威，让评标小组人员极其反感，且评标小组担心浙江鼎天重机会偷工减料以次充好，故评标小组也在积极搜寻证据。

T 威胁 (threats)

(1) 上海安泰工程也习惯于做单的犀利手法，跟踪此项目时间周期比我公司长久，投入大，期待回报，因此担心此项目上海安泰工程会价格跳水。

(2) 有朋友告知，意大利 AUTO 公司确实已经给浙江鼎天重机独家授权，看来浙江鼎天重机没有想着从独家授权上造假，这家突如其来的公司究竟什么套路现在还不得而知。

四、应对措施

(1) 请邵总您给集团高层申请将此项目列为战略项目，以低价竞标。

(2) 浙江鼎天重机将会拼低价成为我们最大的竞争对手，绝不能给他们机会捣乱。

(3) 我负责和老同学建立沟通机制，并准备应对现场突发状况。

邵帅边看边点头，李泉这个小伙子他很喜欢。记得他刚毕业进公司那会儿瘦瘦巴巴，不善言辞，销售压力大，导致他生活没啥规律，暴饮暴食喝大酒，逐渐变成了个大胖子，跟随邵总三年来，他勤学苦练，已是能言善辩。两个月前邵帅被公司破格提拔为行业销售总监的时候，李泉一并被提拔为部门销售经理，负责华东区域大项目销售工作。

当然，大项目销售一定要善于寻找和培育客户中经常被竞争对手忽视的“内线”，这些“内线”并非权重位高，但在某些时刻会起到意想不到的作用。而单就“内线”而言，忠诚度比支持度重要得多，因为所有销售的目的是一致的：由“之

一”变为“唯一”！

京东矿业储运输送系统项目中，邵帅指导李泉通过大学同学胡晓博逐步向更高职位的人接触。胡晓博在基层物资科上班，虽然是小员工，却通过他找到了上级公司的物资处处长戴季。上周，邵帅为戴处长盛情接风，让他体验了一把舒心的“北京之行”，两人成为朋友。

邵帅知道，那不仅仅是一场费心的安排。和客户洽谈前要设计话题，使之丰富多变；要运用平日里积累的大量市场信息、资讯，使自己的信任度瞬间提升。最重要的是还要考虑对方职位安全、内部关系稳定等因素。他花费了心思，用了很多渗透性的话题才拿下了戴处长，使其甘心成为这个单的全程“教练”。

邵帅抬头见苏雪急匆匆地走来，估计登机时间到了，便将电脑合上。苏雪将邵帅一直送到了登机口，笑吟吟地让邵帅到了后一定给她发个消息。

邵帅见苏雪秋波微转的模样，又笑起来，忍不住伸出手拧了下她圆润的脸蛋，然后转身离去。苏雪晶亮的眸子望着那个有型有款的背影消失在舱门口，心里有舍不得，也有失落。

邵帅把行李放好，想着再盘算一下这次志在必得的杭州之行。哪知困意一来，他靠着头枕就睡了过去。

忽然间，飞机猛然垂直下降，反复好几次，把邵帅惊醒。舱内大人、小孩的惊呼声瞬间四起，空姐们也惊慌失措。

乘务长气息紊乱地播报：“各位乘客，我们遭遇强对流气流，飞机将持续一段时间剧烈颠簸，请系好安全带并在座位上坐好。”

“怎么这么倒霉！”

“拜托千万别有事啊！”

飞机突然剧烈向下俯冲，不知下降了有几千米，短短几秒钟的时间，邵帅觉得漫长之极，心脏难受，想吐，他紧张到几乎窒息，有一种生不如死的感觉。灯突然暗了下来，仿佛一下要坠落地狱。

他意识到情况已经极度危险，绝望之时，熟悉柔美的声音仿佛在天籁呼喊：“邵帅，邵帅！”

邵帅心口一颤，一股寒流从心尖腾地冲到头顶，不禁冲喉而出：“梦雪！”

飞机终于平稳了，准备安全降落。而邵帅竟然泪流满面，他知道并不是因为恐惧，而是在生命走到尽头的时候，他听到的那声呼喊，这个声音不停地回响，一次

又一次地震撼心灵。

那一年的华鲁大学校园，邵帅在公共课教室里被新闻学院的一个女孩子的素颜电到了。他走过去，盯住她，一个精致的江南女子，出尘脱俗，他一见倾心，瞬间就有了保护她一生的念头。

邵帅是学生会主席、校辩论队队长，研一时任本科辅导员，是响当当的第一名。他追求女孩子成功，这对佳人毫无悬念地开始了一场羡煞旁人的校园恋爱。

毕业前夕，他们俩幸运地得到了进入地方政府机关工作的机会。而邵帅怀揣梦想，放弃了公务员的身份，雄心壮志呐喊着要去北京圆梦打拼。可邵帅万万没有想到，这样的想法只是一厢情愿。一向温顺听话的梦雪有不同想法，邵帅据理力争，情绪激动，言辞锋锐，根本听不进解释，最后还冷脸地甩出“分手”两个字。

曾梦雪最终听了父母的话，去了上海。邵帅孤身北上上去了一家上市公司做技术员，从基层开始做起。年轻气盛时的分手，在他心上留下一道深深的烙印。虽然时过境迁，但在自己每次挫折低迷，酩酊大醉之后，那种刻骨铭心的痛又会不断地折磨着邵帅——他接受不了其他的女人。

邵帅不知道，心理学有一个名词叫“契可尼效应”，是说人们对已完成了的、已有结果的事情极易忘怀，而对中断了的、未完成的、未达目的的事总是“记忆犹新”。因此，如果要修复伤痛，需要邵帅对自己的感情信心进行重建，他要对优秀的女人接纳并且包容。

★★ 秘籍 ★★

大项目销售的重中之重不是关注某个点，不是关注某条线，而是关注整个面。正所谓“胜兵先胜而后求战，败兵先战而后求胜”，无布局不赢单。

应对造假

正是之前这段沉痛的感情经历，让邵帅在之后近十年的职场中，努力修炼出自己“争之必然、得之泰然、失之淡然、顺其自然”的态度，历经无数大项目营销的浴血奋战后，他的心态愈发强大起来。

“争之必然、得之泰然、失之淡然、顺其自然。”邵帅喃喃地告诫自己，缓步自信地走出机场，向此行开标地点杭州太湖假日酒店进发。

酒店里，邵帅把带的茶、烟从行李里取出扔到桌上。

“哇，信阳毛尖！”李泉从房间外面进来，一把抓起几包散装的茶叶，“领导，这些您都自带呀，太讲究了！”

“春茶新鲜，没有虫害，也没有农药污染，给你尝尝。”邵帅伸手打开一包来，“这中国人的情感表达嘛，总是离不开烟和茶的。我研究生时代的导师说过，烟很短，可以把人与人之间的距离拉得更短；酒很浓，可以把人和人之间的感情化得更浓。而茶呢，让人心宁气和，越喝越心境平和。所以不管是会友、论道、商务谈判，带茶带烟，这都是可以让人加快敞开心扉的东西。”

李泉赶紧取壶烧水，一脸崇拜地望着邵帅道：“对、对、对，在咱们中国这个人情社会里，烟、酒、茶都能促成一个局，局做成了才有可能给你说真话，才有可能为你办实事，对不？”

李泉人胖，一动就出汗。他一边用手抹了一下额头上的一串汗珠，一边将泡好的茶端给邵帅，满脸堆笑地说：“邵总，向您汇报两件事，可以吗？”

“快说。”邵帅接过茶来。李泉说道：“第一，除了浙江鼎天重机，其他的三家来投标的都是熟识的销售，他们笑说遇到咱北京蓝图基本属于来陪太子读书了，和咱们标前会分析得基本一致，代理进口品牌大项目他们不敢恶意低价的；第二，开标形式为两步，今天上午九点，先开的是技术商务标，技术澄清与商务澄清完毕后，明天上午九点，开价格标。还有，技术澄清的事情我已经和老同学，还有厂子

里的魏科长沟通过了，他们会办的。”李泉特别想强调的是第二点，这两个人的关系是他的战功。

“记不记得我说过，工业品大项目运作最核心的两个字是什么？”邵帅看着李泉。

“控制啊！”李泉毫不含糊，得意地舔了舔嘴唇说，“听说高人都是这样做的，‘三控’：一是通过运作核心成本构成的部件要求控制招标规范，保证价格竞争优势；二是通过运作业绩和注册资金门槛控制入围的竞争对手，保证报价相对公平；三是通过运作核心评标小组人员控制评标过程，保证评标中及时把控风险。”

邵帅皱起了眉头，这个项目虽然运作周期较长，但运作各层面、多角度必须考虑得非常细致。特别是，这趟过来拿下标，回去复盘给那些个刺头让他们心悦诚服，也给刚刚并管的几个部门同事们立个威。

“很好，不过我问问你，你这次见到的浙江鼎天重机授权投标代表是怎么样一个人？”邵帅吮了一口茶。

这时李泉瞪大眼，猛然来了精神，嗓门也大起来，道：“邵总，我跟你说啊，那人开标时正好坐我边上，年轻帅气，穿着太牛了！百达翡丽的手表、黑色 Gucci 的皮包、爱马仕的皮带头，那做工是几乎无可挑剔的绝对真货！对了，用的还是 VERTU 手机！”李泉羡慕得口水都要流出来似的。

邵帅紧接着问了一句：“那你说说，这个富得流油的家伙会是浙江鼎天重机的员工吗？”

“哦，对，是有点不对劲啊……”李泉挠挠头望着邵帅。邵帅的眼神中划过一道寒光。

“丁零！”下午三点，邵帅被一阵电话声弄醒，李泉从他房间打来电话，着急道：“邵总，这次投标的产品在业内很成熟了呀，专家评委们不该讨论这么长时间啊，我要不要找个人问一下？”

邵帅蹙眉制止道：“我告诉你，临近投标或者评标过程中做任何的举动都是幼稚的表现。记住，这种表现的影响有三：一是对帮助你的人不信任；二是对自己前期工作的不自信；三是任何一个电话或短信都有可能让对方惹祸上身。”

“那咋办？”

“一个字，等。”邵帅淡淡地说。

下午四点，各投标厂家均接到了评标小组发出的澄清文件，澄清内容就一条，“请承诺进口件授权函的真实性和唯一性，并提供进口方的原产地联系方式”。在国内这个处处有“山寨”的恶劣环境下，对于一个重大的项目，了解授权函的真实性也无可厚非，属情理之中的事情。

十几分钟内，各方都做了及时的澄清回复。

这时，邵帅给李泉发出一条指示，要看到浙江鼎天重机公司的澄清函。一会儿，李泉按邵帅的要求拿到照片过来，但他不知道邵帅下一步要做什么。

邵帅将手机换了张卡，按上面的联系方式给意大利 AUTO 公司拨了个电话，并悄悄地按下了录音键，他用英语流利地自报家门，称京东矿业集团的项目需要投标报价，希望对方也能给个低价支持。

哪知，对方用很疑惑的态度回答道：“京东矿业储运输送系统项目？对不起，据我所知，我们现在还没有给他们报过价。”

轰！原来这家浙江鼎天重机公司虽然拿到意大利 AUTO 公司的授权函，从文字和资质上响应了招标文件的要求。但他们若按照纯进口品牌报价，是毫无机会可言的，也就是说，他们想中标只有一步棋可以走——以次充好！

邵帅轻轻地摁下挂机键，倚在沙发上，他习惯性地用手敲击起眉心。这些厂家暗箱操作的手法就是在执行后期从某个港口逛一圈，拿到原装进口报关单，将国产件名正言顺地变成原装进口件，最后，成本比合资的还要低。好一招“明修栈道，暗度陈仓”。

与天斗其乐无穷，与地斗其乐无穷，与人斗其乐无穷！十年前从技术转战市场，邵帅的技术思维从此转变，与人的斗争从未间断。他冷哼一声，舒展眉头，把电话录音转发给了姚董事长。

邵帅计算着这条语音的传播时间，估计最慢 15 分钟内会到达京东矿业项目评标组组长手上。这位评标组长就是姚董事长的党校同学，京东矿业集团浙江分公司副总王江。

谁都知道，非正常渠道取得的证据没法律依据，评标小组也不可能拿着录音让评标委员会去讨论。但是，这条信息揭露了对手的谎言，欺骗行为终将使其信誉尽毁。这么重大的项目，谁也承担不起未知的风险。

当天晚上九点半，铃声响起，邵帅看了一眼，手机屏幕显示的是一串杭州的陌