

出口商品配额 有偿招标工作手册

外经贸部外贸管理司 编
中国五矿化工进出口商会

EXPORT TENDER

2-62

中国对外经济贸易出版社

(京)新登字 062 号

图书在版编目(CIP)数据

出口商品配额有偿招标工作手册/外经贸部贸管司,中国五矿化工进出口商会编。—北京:中国对外经济贸易出版社,1996.7
ISBN 7-80004-512-9

I. 出… II. ①外… ②中… III. 出口商品—进出口配额制—招标—中国—手册 IV. F752.62-62

中国版本图书馆 CIP 数据核字(96)第 11553 号

出口商品配额有偿招标 工作手册	国家统计局印刷厂印刷 850×1168 毫米 32 开本
外经贸部贸管司编	印张 4.25 108 千字
中国五矿化工进出口商会	1996 年 7 月第 1 版
中国对外经济贸易出版社出版	1996 年 7 月第 1 次印刷
(北京安定门外大街东后巷 28 号)	印数:8000 册
邮政编码:100710	ISBN 7-80004-512-9
新华书店北京发行所发行	F·336
	定价:10.00 元

改革进出口管理制度,取消指令性计划,减少行政干预;对少数实行数量限制的进出口商品的管理,按照效益、公正和公开的原则,实行配额招标、拍卖或规则化分配。

摘自《中共中央关于建立社会主义市场经济体制若干问题的决定》(中国共产党第十四届中央委员会第三次全体会议 1993 年 11 月 14 日通过)

编委会成员

李东生 孙葆茹 钱长水 冯洪章

唐 炜 梁若东 刘长于

前 言

对部分出口商品配额实行有偿招标办法,已经进行两年。两年来,在党中央、国务院的正确领导下,在各有关部门的大力支持和配合下,配额有偿招标工作取得了成功,得到了国务院领导的充分肯定和广大出口企业的理解、支持。

但是,在招标工作的实践中,我们感到对部分出口商品配额实行有偿招标,各方面的认识不尽一致,还存在着这样那样的认识误区和思想障碍。除招标办法和实施细则还有待进一步改革和完善外,对操作程序的不熟悉,对办法的理解上的偏差,都可能给招标工作造成负面影响。因此,必须进一步加强宣传工作,普及招标办法和具体操作程序,让更多的企业了解招标、熟悉招标,自觉投身招标,使招标工作健康、顺利的发展。

鉴于此,我司和五矿化工商会编汇了《出口商品配额有偿招标工作手册》(以下简称《手册》),该《手册》收录了外经贸部石广生副部长在出口商品配额有偿招标工作座谈会上的讲话,收录了新出台的《出口商品配额有偿招标办法》及其《实施细则》等有关内容。值得一提的是,五矿化工商会招标委员会结合两年来招标工作的实践,根据《出口商品配额有偿招标办法》及其《实施细则》的有关规

定,制订了《招标操作程序》、《转受让操作规则》、《招标工作人员岗位职责》等操作规则,进一步规范了招标工作的行为准则,提高了招标工作的透明度,得到很多投标企业的欢迎。至此,我们向招标委员会推荐五矿化工商会的做法,并建议各招标委员会结合自己商品的特点,规范各项操作行为,严格招标工作纪律,堵塞有关管理漏洞,共同把招标工作做好。

外经贸部贸管司
1996年5月25日

目 录

一、石广生副部长在出口商品配额有偿	
招标工作座谈会上的讲话	(1)
二、出口商品配额有偿招标办法	(11)
三、出口商品配额有偿招标办法实施细则	(14)
附件一《中标通知书》	(29)
附件二《申领配额有偿招标商品出口许可证证明书》	(30)
附件三《出口商品配额有偿招标中标金交款凭证》	(31)
附件四《配额转受让表》	(32)
附件五《配额转受让通知书》	(33)
附件六《出口商品配额有偿招标中标	
配额转受让证明书》	(34)
附件七《出口商品配额有偿招标投标	
企业资格初审表》	(35)
四、关于出口商品配额有偿招标管理	
有关事项的紧急通知	(37)
五、《出口商品配额有偿招标办法实施细则》问答	(38)
六、《出口商品配额有偿招标办法实施	
细则》计算公式剖析	(46)
七、招标操作程序	(55)
附件 1:《标书》及其《填写标书规定》	(60)
填写《公开招标投标申请书》标书规定	(61)
协议招标投标申请书(标书)	(64)

填写《协议招标投标申请书》(标书)规定	(65)
附件 2:《关于发送(商品名称)招标有关材料事》	(68)
附:(商品名称 1)海关统计	(70)
附:省市标书发出统计表	(71)
附:招标公告	(72)
附件 3:《标书发放统计表》	(74)
附件 4:《资格审查表签收统计》	(75)
附件 5:《标书签收统计表》	(76)
附件 6:《开标记录表(计算机)》	(77)
附件 7:《开标记录表(人工)》	(78)
附件 8:《领取中标商品出口许可证 证明书暂行规定》	(79)
八、转受让操作规则	(82)
九、《许可证证明书》发放操作规则	(85)
附件:《申领出口许可证证明书登记表》	(88)
十、招标工作人员岗位职责	(89)
十一、招标工作纪律	(92)
十二、通讯录	(93)
(1)国务院部委通讯录	(93)
(2)对外贸易经济合作部驻地方特派员 办事处通讯录	(97)
(3)中国各进出口商会协会通讯录	(101)
(4)省市对外经济贸易机构通讯录	(104)
(5)其他主要相关部门通讯录	(114)

一、石广生副部长在出口商品配额有偿 招标工作座谈会上的讲话

1996年3月2日

同志们：

这次外经贸部召开的出口商品配额有偿招标工作座谈会已经开了两天，同志们都谈了很多有建设性的意见和建议，我们将带回去很好研究。借此机会，我一是代表吴部长和部党组看望大家，二是对当前配额有偿招标工作的几个重要问题，谈谈看法，供同志们工作时参考。

1. 对两年来出口商品配额有偿招标工作的基本评价

如何使出口商品配额的分配和管理适应社会主义市场经济的新形势，一直是摆在外经贸部面前的一个重要课题。1987年，李岚清同志提出了对部分出口商品配额试行招标的设想。根据这一设想，外经贸部在做了大量的调查、研究、论证后，提出了进行配额有偿招标改革的建议。根据党中央确定的原则，外经贸部就招标工作的方针、办法等问题向国务院做了专题报告，国务院批准了这个报告。因此，可以说，配额有偿招标工作是党中央、国务院在外贸体制改革中的重大决策之一。两年来的工作实践结果证明，党中央、国务院的这一决策是正确的，招标工作是成功的。这主要表现在以下几个方面：

(1) 配额有偿招标有效改善了出口商品配额的分配管理体制
长期以来，我们一直沿用在计划经济体制之下形成的配额分

配管理办法和制度。这种制度的特点：一是带有主观主义和经验主义色彩。在缺乏规范的管理办法、科学的分配程序和公开、公正的监督机制的情况下，行政部门人为地进行配额分配，难免带有主观随意性。配额分给谁不分给谁，企业究竟有没有相应的出口能力等等，都缺少严格和统一的标准。这就影响了分配的公正性和效率，还会影响机关的工作作风。二是无偿使用。尽管出口的商品是国家资源，但出口配额却是无偿分配给出口企业。由于配额是无偿使用，加上配额商品多是资源性和初加工性产品，其生产成本相对较低、利润较高，这就形成了企业抬价抢购、低价竞销的资本。现在，我们的出口商品抬价抢购、低价竞销已经成了一种顽症，既破坏了市场，又损害了企业和国家的利益。对此，我们曾经下大气力、想了很多办法力图解决这个问题，但成效甚微。配额有偿招标就是采用“釜底抽薪”的办法，把本来就应该由国家和企业得到却被外商白白拿去的那一部分利润抽回来。三是终身制问题，即有配额的企业无论出现什么情况，始终可以分配到配额。因为是终身制，有配额的企业总有配额，没有配额的企业总没有配额，这就不能形成平等竞争机制，不能体现优胜劣汰原则。

如果说这套分配制度与过去的计划经济体制还算适应的话，那么在今天建设社会主义市场经济体制的新形势下，这种办法的弊端就越来越显得突出，越来越不能适应市场的变化了。我国外贸行业过去是少数企业经营，现在是千家万户，不仅有专业公司，还有生产企业和三资企业。因为出口配额总量有限，能使用配额的总是少数企业，于是就产生了择优分配的问题。在目前众多外贸企业中，确有一批新的企业经营能力很强，但却得不到配额。同时，也有一批老的公司经营能力越来越弱，却还占着配额而发挥不出应有的出口创汇作用。因此，必须用公开、公正、平等竞争的办法，对出口企业进行筛选，实现配额的合理分配和转移，谁有能力就转移到谁那里去，没有能力就不能拿到配额。而这种筛选，不能是哪个人

决定的,应是企业自身能力决定的。从目前看,招标可以承担这种筛选工作。招标本身就是对原有出口商品配额管理体制的一次改革。这就把我们的配额管理工作进一步推向了市场,体现了公开、公平、平等和竞争的原则。不要看我们现在实行招标的商品还比较少,但重要的是开了一个头,招标的改革意义就在这里。

(2) 配额有偿招标明显地提高了出口经济效益

通过招标,我们许多招标商品在没有影响市场占有率的前提下,都提高了出口售价。对“占有率”大家要有正确的概念,不要一提占有率就是数量的占有。我认为,占有率不仅是数量的占有,更主要的是金额的占有。据海关统计,我实行招标的 24 种商品的出口价格,1995 年比 1994 年(加权平均)提高了 19.05%,而整个外贸行业的出口价格指数,1995 年比 1994 年提高了 9%,那就是说,实行招标的这 24 种商品的出口价格净增加了 10%。这不是一个小数字。许多商品出口数量减少了,但创汇却增多了。今后,我国外贸再不能依靠数量的增多来扩大出口,而主要还要依靠质量和价值的提高来增加出口。实践证明,依靠增加数量去扩大出口是没有出路的:中国人口众多,人均资源占有量并不富足,甚至是贫乏的,靠数量的增多来扩大出口是没有前途的。我们必须走依靠提高价格、增加附加值扩大出口的集约型发展新路,用较少的资源换回更多的外汇。有人说,这涉及就业问题。我不赞成这种看法,我们用节省下来的资源干别的事情,同样可以扩大就业,为什么要把利益白白送给外国人呢?

还有同志认为,缴纳中标金增加了出口成本,这种看法也是不对的。据统计,两年来,实行有偿招标的商品由于出口价格提高,多出口创汇达 3.99 亿美元,约合 33.24 亿元人民币,而中标金收入总共才十几亿元人民币。可见,由于售价的大幅度提高,我们不但没有增加成本,而且给国家和企业增加了很大的效益。有些商品招标后的情况就更有说服力:如轻重烧碱,过去是每吨只卖三四十美

元,现在每吨卖价超过了 100 美元,这中间的六七十美元以前全都白白送给了外国人,人家还要说我们倾销产品,卖价太低。通过招标把这些好处收回来,有什么不好?

因此,我们认为,对部分出口商品配额的有偿招标,不但取得了非常明显的经济效益,更重要的是,它符合十四届五中全会精神的要求,符合转变外贸出口增长方式的要求,符合把外贸转到以经济效益为中心的轨道上来的要求。

(3) 配额有偿招标用经济手段维护了良好的外贸秩序

多年来,抬价抢购、低价竞销一直是我国外贸出口经营秩序中存在的一个比较突出的问题。同时,大量出口商品和出口企业小型化发展倾向严重,没有形成大类商品和重点企业的规模经营,这也是制约外贸出口健康发展的一个重要问题。配额有偿招标依照经济规律、运用经济手段,抽回了那些搞抬价抢购、低价竞销企业的资本,有效地扼制了抬价抢购、低价竞销问题。这一点对我们是有启示意义的:这就是我们搞管理工作,要主要依靠经济手段。这并不是说行政管理没有效果,但在很多情况下运用行政手段是难以应付千差万别的实际业务工作情况的。而用经济手段进行管理,按经济规律办事,就能够为企业创造公平竞争的条件,并使实力强的企业脱颖而出,同时淘汰经营实力差的企业。对出口商品的管理也是这个道理。为什么我们的招标商品大部分都提高了价格?是外国人愿意给我们吗?不是。是因为招标使企业别无选择,必须提高商品售价才有出路。

配额有偿招标让企业通过竞争、通过实力较量取得配额,从而逐渐形成规模经营。在这里要强调指出的是,保规模经营既不是保某个企业,更不是保没有经营能力的企业。以保护规模经营为借口来保护没有能力的企业是错误的。在市场经济的条件下,我们支持的是有能力的企业。

(4) 配额有偿招标有利于政府部门职能的转变

在向市场经济体制转变的过程中,各级政府部门包括外经贸主管部门都要转变职能。转变政府职能的内容很多,其中很重要的一条,就是要尽量减少主观随意的人为因素,主要靠经济手段和法制手段来进行宏观调控。过去一事一批的做法,不仅效率不高,不利于政府部门转变职能,而且不利于消除不正之风和腐败现象。我们现行的招标办法是“只看电脑不看人脑”,任何人都无法进行人为干预。这样就非常有利于转变机关工作作风,有利于转变政府职能,有利于反腐败。

总之,招标工作的实践结果证明,招标是成功的,党中央和国务院提出的对有条件的出口商品配额试行有偿招标的决策是正确的。这项工作的成功,除了靠党中央、国务院的正确领导,靠国务院有关部门的支持,当然还与我们外贸行业各级管理部门、各类企业以及中介组织的共同努力是分不开的。对存在的问题和不完善的地方,需要在今后的工作中及时解决和不断地完善。招标工作不仅要坚持下去,而且要不断扩大招标品种。现在,有很多人倒卖纺织品配额,对这件事社会反映很强烈,要尽快研究改进纺织品被动配额的管理包括扩大有偿招标的问题。

2. 必须进一步统一思想,明确实行配额有偿招标工作的目的和重要性,坚定不移地坚持招标的改革方向

我们进行招标的目的是什么呢?我归纳有四条:第一,尽快地把我们的出口转移到实现以提高经济效益为中心的轨道上来;第二,要把行政管理工作由单纯的人为审批改为主要靠客观经济规律办事,尽快适应市场经济;第三,加快转变政府职能;第四,有利于扩大出口。总之,招标的根本目的,就是要在努力保持健康、良好的外贸出口经营秩序的前提下,积极扩大出口。

近一段时期以来,针对招标工作中出现的一些问题,社会上出

现了这样那样的认识和想法,这是很正常的,因为各方面需要有一个适应过程。社会上模糊甚至错误认识产生的原因,主要有以下几个方面:一是对招标办法不太熟悉,有的人对招标的基本原则和程序还不了解,就提出各式各样的疑问;二是招标触动了一些方面的既得利益,如招标品种的扩大、定向招标和协议招标范围的确定等,不同的企业会有不同的要求和反映。老企业希望定向和协议招标的范围越小越好、数量比例越大越好,而新企业则相反,想多争得一些利益,这是自然的。我们在研究招标办法时,就要充分考虑各方面的利益和要求,对有能力老企业,我们当然要保护,保护主渠道、主市场,但已经没有能力,靠倒卖配额的老企业,则不在保护之列。新企业已成为我国外贸出口新的增长点,我们要支持和保护它们扩大出口的积极性,但这也只限于真正有经营实力的企业。

在对招标工作的种种议论中有一种颇有代表性的说法:招标费时、费事、费钱。我不同意这种片面的观点,招标是要费点时、费点事,但是这比过去抬价抢购、低价竞销中那种痛苦的挣扎要好得多,比那种整天提心吊胆,担心签好合同的生意被别人靠卖低价抢走要好得多、省心得多。有人不算价格提高的效益,只算花了多少中标费,这是不全面的。事实上招标以后并没给企业增加负担,招标的最终利益都体现在企业身上。从本质上讲,一个好的经营秩序,可以最大限度地节省时间和精力,节省费用。

3. 完善招标办法、规范操作工作,将是一项长期、艰巨的任务

这主要基于以下两点:一是我们试行配额有偿招标才搞了两年。尽管我们在指导思想上是力图使招标办法和具体操作尽可能完善、严密。但由于招标是一项全新的工作,在国内外都没有多少现成的经验可供借鉴,因此,招标办法不可能一经设计出来就十全

十美，一劳永逸，而只能是在实践中逐步地校正、完善；二是客观情况在不断变化、发展，招标办法也要相应地变化。从招标实践看，部分企业经营状况的好坏，某种商品国际市场行情的变化，都会影响到招标的顺利进行和效果。如去年水泥的情况就是这样。因此，招标本身就是一个不断完善的过程。

完善办法，规范操作，要特别注意处理好以下几个关系：

一是局部利益和全局利益的关系问题。局部和全局包含着企业和国家的关系，地方和全国的关系。如果在招标过程中，这样做对一些企业有好处，对整个全局没好处，有些办法可能在局部地区是很正确的，拿到全国则行不通的话，我们认为，就要强调局部服从整体，地方服从全国。因为只有保证了整体利益、全国利益，才可能有地方的利益和企业的利益。

二是在维护整体的利益的基础上，还要注意维护各个方面的利益。如主产地问题、主渠道问题、新老企业的利益等等，我们都要考虑周全，既要公平合理，又要能做到具体问题、具体分析、具体解决。但要特别注意的是，在兼顾或考虑方方面面利益和要求时，绝不能用简单的、人为的、行政的甚至过去分配管理的老办法来解决，只能用规范的招标办法去解决，用平等竞争的方式去解决。这一条极为重要。例如，保护反倾销应诉企业的利益，这是应当的，问题是如何保护。不能因为应诉了，就可以突破招标公平、公开、竞争原则，在少数应诉企业中去搞变相分配的老办法，这是无原则的保护，这种办法不可取。再如主产区问题，不能谁都是主产区，要有个标准，不能有一点产量，有一点出口量就算主产区。对主产区的适度保护也只能通过招标竞争的办法来体现，而不能通过给予的办法。

三是既要抑制低价竞销又要注意防止投标价格的不断攀升。招标就是消除企业搞低价竞销资本。但我们绝不是、也决不能通过这种办法来影响企业在国际市场上的竞争能力。要把握好这个分

寸,要让企业能获得利益,并且在国际市场上有竞争力。如果我们的投标价格不断攀升,搞得我们没有竞争能力,商品卖不出去了,这只能证明我们的招标失败了。这不是我们的目的。

四是在招标工作中,既要坚持原则,又要有一定的实事求是的灵活性。招标工作面对大量具体而复杂的问题。在处理这些问题的时候,我们首先要坚持原则,凡是在招标办法包括实施细则中有明确规定的,就要不折不扣地执行;而对在招标办法中尚无规定的,则既不能推诿搪塞、悬而不决,也不能因为办法没规定,就随意处置。要依据招标的总的原则精神,认真、及时地研究、解决每一个具体问题。这就是实事求是的灵活性的含义。丧失根本原则是不行的,但又不能把原则搞得僵化,对具体问题也不能甚至不敢灵活处理。当然,灵活只能是用规范的办法来灵活,不能人为地、随意性地灵活,灵活处理不等于有随意性。解决任何问题都不能再回到以前用人为因素和行政手段的途径,绝不允许在招标过程中搞照顾和倾斜,绝不允许在具体问题上搞人为的审批。如果在公正办法中再掺入各种人为因素,就会将招标工作搞垮。招标的精髓就是减少人为因素,平等竞争,随意加入人为因素就是对招标工作的抵触。在操作上,也要进一步减少人为因素,这一条非常重要的原则,各商会的同志们一定要严格遵守。

4. 各有关方面要通力协作,密切配合,共同搞好招标工作

配额有偿招标是一个系统工程,哪一个环节做不好都不行。因此,各方面要通力协作,共同做好招标工作。

首先,广大出口企业是配额招标工作的主体。企业对招标工作的配合和支持非常重要。一是各类出口企业要从全局的角度了解招标的真正目的。各地外经贸委要协助做好企业的思想工作;二是要了解招标的具体内容和办法,了解之后就可以知道怎样参加投

标,就不会盲动,所以一定要向企业普及招标办法;三是要适应改革的形势。招标是市场经济取向的一项改革,不可能逆转。新企业要尊重历史,老企业要有危机感,如不主动适应改革、适应形势,怨天忧人,只能被动,只能吃亏。

各省市外经贸主管部门,是配额招标工作中非常重要的环节。各省市外经贸主管部门在配额招标工作中应发挥更重要的作用。我认为这个作用主要体现在以下几个方面:一是要做好关于配额有偿招标改革的宣传工作,各省市外经贸管理部门要把这件事排到重要工作议事日程上来。要让企业了解招标的目的、内容和过程,这项工作全国统一来做很困难,需要分级来做,而各省市外经贸管理就是极为重要的一环。必要时可以在全国和地方搞一些培训;二是积极组织本地企业参与投标。标书的发放及资格初审都是外经贸委的工作,这项工作做好了对企业的中标非常有好处。今后部里和商会的事情一定要多通过外经贸委,如资格复审及中标情况要及时反馈和沟通;三是对本地区招标工作中出现的问题,要及时、有效地解决和处理,不能解决和处理的,要尽快反映给外经贸部和配额招标委员会;四是要监督检查本地区企业中标执行情况。

各进出口商会要严格按招标办法具体组织实施招标的各项操作,对招标办法没有明确规定的问题,要提交招标委员会来研究处理。要充分发挥招标委员会的作用、集体讨论的作用;要提高进出口商会干部的服务素质和操作水平。

各特派员办事处主要负责监督检查所联系的地区在招标过程中存在的问题、执行情况,并及时反馈意见、调查研究。要严格按中标结果和外经贸部的有关规定发证,这是必须坚持的纪律。还要通过发证反馈中标商品的执行情况,这要建立一个报告制度。

外经贸部负责政策的制订,办法和细则的完善,确定招标商品和品种。部有关司要不断听取各方面的意见和建议,把配额有偿招标工作继续、深入、持久地开展下去。