http://www.phei.com.cn

IT企业投标指南

马龙　翟荔洋　编

電子工業出版社
PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY

IT 企业投标指南

马 龙 翟荔洋 编

電子工業出版社
Publishing House of Electronics Industry
北京·BEIJING

内 容 简 介

本书是为 IT 企业介绍如何准备参加招投标活动的实用性图书。其针对 IT 企业在招投标活动中最为关心的招标方采用的招标方式、评标方式，投标方参与投标的组织过程、标书的制作以及与招投标活动有关的其他问题，给出了较为详细的解释。同时列举了 50 种投标常见错误以及两个实用的招投标案例，辅助 IT 企业取得投标的实效。

本书适合于 IT 企业或其他企业参与招投标活动的人士阅读。

未经许可，不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。
版权所有，侵权必究。

图书在版编目（CIP）数据

IT 企业投标指南/马龙，翟荔洋编. —北京：电子工业出版社，2005.4
ISBN 7-5053-9384-7

Ⅰ.I... Ⅱ.①马...②翟... Ⅲ.电子计算机工业-工业企业-投标-基本知识-中国 Ⅳ. F426.67

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 024505 号

责任编辑：秦 梅　　特约编辑：张 艳
印　　刷：北京天宇星印刷厂
出版发行：电子工业出版社
　　北京市海淀区万寿路 173 信箱　邮编 100036
经　　销：各地新华书店
开　　本：850×1168　1/32　印张：9.125　字数：237.1 千字
印　　次：2005 年 5 月第 2 次印刷
印　　数：2000 册　　定价：15.00 元

凡购买电子工业出版社的图书，如有缺损问题，请向购买书店调换。若书店售缺，请与本社发行部联系。联系电话：(010)68279077。质量投诉请发邮件至 zlts@phei.com.cn，盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

前　言

2004年初夏，又一次评标活动结束了，作为评委的我又恢复了自由。徜徉在海边，呼吸着海的气息，几天来评标的过程浮现在我的眼前，为什么许多企业会犯同样的错误？为什么许多著名的IT企业标书内容如此简陋？为什么许多投标人员面对评委手足无措？一种冲动催我下笔，要把几年来积蓄在自己心中的参与评标、编写标书的得失经验记述下来，为准备参加招投标活动的IT企业或其他企业提供一些看得见、摸得着的参考。

《IT企业投标指南》是指导招投标实践工作的一本操作性很强的书，目的在于通过介绍招标过程、投标过程、标书制作、常见错误的分析以及典型案例，总结招投标活动中的实践经验，帮助IT企业了解招标活动的具体实施方法和评标过程等关键环节；帮助IT企业人员掌握投标技能和标书制作；帮助IT企业全面掌握招投标活动的规则和要求。

应该指出的是，随着我国市场经济的快速、健康发展，国内招投标活动的逐渐规范，这本《IT企业投标指南》仅起抛砖引玉的作用。

从1987年至今我一直从事计算机应用的开发工作，数次获奖并多次参与招投标活动。由于本人掌握的材料以及自身经验有限，书中粗疏甚至欠妥的地方难以避免，敬请读者不吝赐教。我的电子邮箱是：mal@weihai.gov.cn。

感谢我的妻子，还有可爱的女儿，没有她们的鼓励和辛劳，本书将难以呈现在读者面前。

感谢威海市政府采购中心、威海市鲁成招标有限公司和威海

市公证处的大力协作。

感谢我的领导和同事们的大力支持。

马　龙

2004 年 12 月

此为试读,需要完整PDF请访问: www.ertongbook.com

目　录

第一章　招标组织过程 …… 1
第一节　招标方式 …… 1
一、公开招标 …… 2
二、邀请招标 …… 2
三、竞争性谈判 …… 3
四、单一来源采购 …… 4
五、询价采购 …… 4
六、其他采购方式 …… 5
七、各种采购方式的比较 …… 5
第二节　评标方式 …… 6
一、综合评议表决法 …… 8
二、综合评分法 …… 10
三、最低评标价法 …… 17
四、性价比法 …… 18
五、各种评标方式的比较 …… 18
第三节　开标的过程 …… 19
第二章　投标组织过程 …… 21
第一节　参加投标的过程 …… 21
一、参加人员要求 …… 21
二、演示环境搭建 …… 21
三、对待评委的态度 …… 22
第二节　与投标有关的问题 …… 22
一、保守机密 …… 22
二、公司重视 …… 23

三、地方保护 …… 25
四、其他问题 …… 26
第三章 标书制作 …… 33
第一节 内容 …… 33
一、投标报价文件 …… 33
二、投标资质文件 …… 33
三、投标技术文件 …… 34
四、投标产品文件 …… 34
五、投标服务文件 …… 34
六、各种投标文件范本 …… 34
第二节 装帧 …… 54
一、普通 …… 54
二、中档 …… 55
三、豪华 …… 55
四、注意事项 …… 55
第四章 投标常见错误 …… 57
第一节 授权问题 …… 57
第二节 资质问题 …… 65
第三节 报价问题 …… 77
第四节 版权问题 …… 86
第五节 技术问题 …… 90
第六节 商务问题 …… 94
第七节 程序问题 …… 97
第五章 招投标案例分析 …… 103
案例1：××市采购电子政务建设项目 …… 103
案例2：××市采购农村远程教育项目 …… 179
附录 法律、法规文件 …… 223
中华人民共和国招标投标法 …… 223
中华人民共和国政府采购法 …… 235

政府采购货物和服务招标投标管理办法 …… 250
政府采购评审专家管理办法 …… 269
招标代理服务收费管理暂行办法 …… 276
公证服务收费标准 …… 279

第一章　招标组织过程

拿到用户的招标文件后，投标企业除了对标书中的技术要求、付款方式、售后服务条款等要进行详细研究外，更应关注招标方式和评标方式。

因为，招标方式决定了投标企业参加本次招标活动的难度有多大，将面对多少企业的竞争，投标文件如何制作，而评标方式将决定投标企业如何把握讲标过程，如何确定报价文件，等等。

通过对招标方式和评标方式的分析，投标企业应大致清楚自己参加本次招标活动的成本是多少，该成本自己是否能够承担，由此，再结合自己的技术能力，以决定自己是否参加本次招标活动。

第一节　招 标 方 式

《中华人民共和国招标投标法》（以下简称“招标投标法”）第十条规定：“招标分为公开招标和邀请招标。”

“公开招标，是指招标人以招标公告的方式邀请不特定的法人或者其他组织投标。”

“邀请招标，是指招标人以投标邀请书的方式邀请特定的法人或者其他组织投标。”

《中华人民共和国政府采购法》（以下简称“政府采购法”）第二十六条规定：“政府采购采用以下方式：公开招标、邀请招标、竞争性谈判、单一来源采购、询价、国务院政府采购监督管理部门认定的其他采购方式。”

一、公开招标

公开招标作为政府采购的主要方式，与其他采购方式相比，无论是在透明度上，还是在程序上，都是最具竞争力和规范的采购方式，也能最大限度地实现公开、公正、公平的原则。

二、邀请招标

所谓邀请招标，也称选择性招标，由采购人根据供应商或承包商的资信和业绩，选择一定数目的法人或其他组织（不能少于三家），向其发出招标邀请书，邀请他们参加投标竞争，从中选定中标的供应商。这种采购方式具有以下特点：一是发布信息的方式为投标邀请书；二是采购人在一定范围内邀请供应商参加投标；三是竞争范围有限，采购人只要向三家以上供应商发出邀请标书即可；四是招标时间大大缩短，招标费用也相对低一些；五是公开程度逊色于公开招标。

邀请招标是招标的一种方式。公开招标虽然是最能体现充分竞争和“三公原则”的采购方式，但是，正是由于最充分也造成公开招标采购方式与其他采购方式相比，存在着程序环节多，采购周期长，费用较高等缺陷。邀请招标不仅在一定程序上能够弥补上述缺陷，而且还能相对充分发挥招标优势，特别是在投标供应商数量不足的情况下作用尤其明显。因此，邀请招标也是一种使用较普遍的政府采购方式。

邀请招标只适用于以下两种情形：一是采购项目比较特殊，如保密项目、急需或者因高度专业性等因素使提供产品的潜在供应商数量较少，公开招标与不公开招标都不影响提供产品的供应商的数量；二是若采用公开招标方式，所需时间和费用与拟采购的项目总金额不成比例，即采购一些价值较低的采购项目，用公开招标方式的费用占政府采购项目总价值比例过大的情况，采购人只能通过邀请招标方式来达到经济和效益的目的。

三、竞争性谈判

竞争性谈判，是指采购人或代理机构通过与多家供应商（不少于三家）进行谈判，最后从中确定中标供应商。在一些情况下，采购对象的性质或采购形势的要求不同，因此公开招标方式并不是实现政府采购经济有效目标的最佳方法，必须采用其他采购方式予以补充，其中竞争性谈判采购是一种主要方法。政府采购中的谈判是指采购人或代理机构和供应商就采购的条件达成一项双方都满意的协议的过程。与公开招标方式采购相比，竞争性谈判具有较强的主观性，评审过程也难以控制，容易导致不公正交易，甚至腐败，因此，必须对这种采购方式的适用条件加以严格限制，并对谈判过程进行严格的控制。

“政府采购法”第三十条规定了竞争性谈判采购方式及适用情形，即符合下列情形之一的货物或者服务，可以依照“政府采购法”采用竞争性谈判方式采购。

（1）招标后没有供应商投标或者没有合格标的或者重新招标未能成立的。其含义是经公开招标或邀请招标后，没有供应商投标，或者有效投标供应商数量未达到法定数量，以及重新招标未能成立的。招标失败的几种情况：一是招标后没有供应商投标；二是招标后有效投标供应商没有达到法定的三家以上，或者投标供应商达到了三家以上，但其中合格者不足三家的；三是再进行重新招标也不会有结果且重新招标不能成立的。

（2）技术复杂或者性质特殊，不能确定详细规格或者具体要求的。其含义是指技术复杂或者性质特殊，不能确定详细规格或者具体要求的，主要是指由于采购对象的技术含量和特殊性质所决定，采购人不能确定有关货物的详细规格，或者不能确定服务的具体要求的，如电子软件开发与设计。

（3）采用招标所需时间不能满足用户紧急需要的。其含义是指由于公开招标采购周期较长，当采购人出现不可预见的因素（正

此为试读，需要完整PDF请访问：www.ertongbook.com

当情况）急需采购时，无法按公开招标方式规定程序得到所需货物和服务的。

（4）不能事先计算出价格总额的。其含义是指采购对象独特而又复杂，以前不曾采购过且很少有成本信息，不能事先计算出价格总额的。

四、单一来源采购

单一来源采购，也称直接采购，它是指达到了限额标准和公开招标数额标准，但所购商品的来源渠道单一，或属专利、首次制造、合同追加、原有采购项目的后续扩充和发生了不可预见的紧急情况而不能从其他供应商处采购等情况。该采购方式的最主要特点是没有竞争性。

“政府采购法”第三十一条规定了单一来源采购方式及适用情形，即符合下列情形之一的货物或者服务，可以依照本法采用单一来源方式采购。

（1）只能从惟一供应商处采购的。其含义是指采购的项目只有惟一的制造商和产品提供者。

（2）发生了不可预见的紧急情况而不能从其他供应商处采购的。其含义是指发生不可预见的紧急情况（正常因素或非归因于采购人）不能或来不及从其他供应商处采购的。

（3）必须保证原有采购项目的一致性或者服务配套的要求，需要从原供应商处添购，且添购资金总额不超过原合同采购金额百分之十的。其含义是指就采购合同而言，在原供应商替换、扩充货物或者服务的情况下，更换供应商会造成不兼容或不一致的困难，不能保证与原有采购项目的一致性或者服务配套的要求，需要继续从原供应商处添购，且添购金额不超过原合同采购金额的百分之十。

五、询价采购

询价采购方式，就是我们通常所说的货比三家，这是一种相

对简单而又快速的采购方式。询价就是采购人向有关供应商发出询价通知书让其报价，然后在报价的基础上进行比较并确定最优供应商的一种采购方式。与其他采购方式相比有以下两个明显特征：一是邀请报价的供应商数量应至少有三家；二是只允许供应商报出不得更改的报价。这种方法，适用于采购现成的而并非按采购人要求的特定规格特别制造或提供的标准化货物，以及货源丰富且价格变化弹性不大的采购项目。

六、其他采购方式

如果采用五种特定采购方式以外的其他采购方式，必须报国务院政府采购监督管理部门认定。

注：关于以上各种采购方式的定义，本书采用的是国家权威采购机构发布媒体——中国政府采购网（www.ccgp.gov.cn）的内容，特此声明。

七、各种采购方式的比较

通过前面的介绍，我们知道目前政府采购的形式有：公开招标、邀请招标、竞争性谈判、单一来源采购、询价采购、国务院政府采购监督管理部门认定的其他采购方式等六种，在实际操作中主要是公开招标、邀请招标、竞争性谈判、单一来源采购、询价采购五种形式。几种招标形式的比较如表一所列。

表一　几种招标形式比较表

	是否限制投标企业数量	有无评委会	投标时标书技术指标是否可以变动	投标时标书资金是否可以变动
公开招标	不限制	有	不能	不能
邀请招标	限制	有	不能	不能
竞争性谈判	限制	有	能	能
单一来源采购	惟一	无	不能	不能
询价采购	限制	有	不能	不能

当标书所列招标形式为公开招标时，投标企业就应明白，本次招标活动将面对众多企业的竞争，投标时的技术方案、报价是

不能更改的，必须一次性报定，需要制作投标文件，同时要面对专家评委的评审。难度是最大的。

当标书所列招标形式为邀请招标时，投标企业就应明白，本次招标活动将面对有限企业的竞争，投标时的技术方案、报价是不能更改的，必须一次性报定，需要制作投标文件，同时要面对专家评委的评审。因竞争对手有限，难度较公开招标要小。

当标书所列招标形式为竞争性谈判时，投标企业就应明白，本次招标活动将面对有限企业的竞争，投标时的技术方案、报价在招标现场是可以更改的，需要制作投标文件，同时要面对专家评委的评审。因技术方案、报价不定，且人为因素较多，难度也是比较大的。

当标书所列招标形式为单一来源采购时，投标企业就应明白，本次招标活动将只有自己参加，投标时的技术方案、报价是不能更改的，必须一次性报定，无须制作投标文件，也无须面对专家评委的评审。难度是最小的。

当标书所列招标形式为询价采购时，投标企业就应明白，本次招标活动将面对有限企业的竞争，投标时的技术方案、报价是不能更改的，必须一次性报定，无须制作投标文件，须面对询价小组的问询。难度是比较小的。

第二节　评 标 方 式

《政府采购货物和服务招标投标管理办法》第五十条规定“货物服务招标采购的评标方法分为最低评标价法、综合评分法和性价比法。”

无论哪种评标方式，按规定都要成立评标委员会。由于评标委员会的评标过程事前、事后都不会向投标企业公布，这就使得评标成为投标企业感觉最神秘的环节。

“招标投标法”第三十七条规定“评标由招标人依法组建的评标

委员会负责。依法必须进行招标的项目，其评标委员会由招标人的代表和有关技术、经济等方面的专家组成，成员人数为五人以上单数，其中技术、经济等方面的专家不得少于成员总数的三分之二。前款专家应当从事相关领域工作满八年并具有高级职称或者具有同等专业水平，由招标人从国务院有关部门或者省、自治区、直辖市人民政府有关部门提供的专家名册或者招标代理机构的专家库内的相关专业的专家名单中确定；一般招标项目可以采取随机抽取方式，特殊招标项目可以由招标人直接确定。与投标人有利害关系的人不得进入相关项目的评标委员会；已经进入的应当更换。评标委员会成员的名单在中标结果确定前应当保密。”

“政府采购法”第三十八条规定“采用竞争性谈判方式采购的，应当遵循下列程序：(1) 成立谈判小组。谈判小组由采购人的代表和有关专家共三人以上的单数组成，其中专家的人数不得少于成员总数的三分之二。”“政府采购法”第四十条规定“采取询价方式采购的，应当遵循下列程序：(1) 成立询价小组。询价小组由采购人的代表和有关专家共三人以上的单数组成，其中专家的人数不得少于成员总数的三分之二。询价小组应当对采购项目的价格构成和评定成交的标准等事项做出规定。”

“招标投标法”和“政府采购法”对评标委员会（谈判小组、询价小组）成员人数要求分别是：“招标投标法”为五人以上单数，“政府采购法”为三人以上的单数，而对专家的要求都是不得少于成员总数的三分之二。

表二给出“招标投标法”和“政府采购法”评标委员会成员人数及专家人数的简要数据。

表二　评标委员会成员人数及专家人数简要数据表

	专家/成员	专家/成员	专家/成员	专家/成员
招标投标法	5/7	6/9	7/11	9/13
政府采购法	3/5	5/7	6/9	7/11

一、综合评议表决法

采用综合评议表决法，就是评标委员会成员综合评定各投标人提交的投标文件，推荐合格的中标候选人。具体评议步骤如下。

第一步：初步评审，确定入围投标人

评标委员会根据招标文件规定，详细审阅各投标人提交的投标文件，逐项列出投标文件的全部投标偏差。投标偏差分为重大偏差和细微偏差。

重大偏差包括以下内容：

(1) 未按招标文件要求提交投标保证金；

(2) 投标文件未按招标文件要求签署；

(3) 未提供有关的资格、资质文件，或者提供的有关资格、资质文件不真实，提供虚假投标材料；

(4) 投标文件载明的交货时间超过招标文件规定的时间且不能被用户接受；

(5) 投标文件载明的设备包装方式、检验标准和方法等不符合招标文件的要求；

(6) 投标文件中的设备配置、技术参数明显不符合招标文件要求；

(7) 投标文件附有招标人不能接受的条件；

(8) 不符合招标文件中规定的其他实质性要求。

投标文件有上述情况之一的，为未能对招标文件做出实质性响应，按规定做无效投标处理。

细微偏差是指投标文件在实质上响应招标文件要求，但在个别地方存在漏项或者提供了不完整的技术信息和数据等情况，并且补正这些遗漏或者不完整不会对其他投标人造成不公平的结果。细微偏差不影响投标文件的有效性。

第二步：投标报价初步评审

评标委员会对各投标人的投标报价进行评审，对超出项目预

算的报价或低于成本价的报价予以淘汰。

评标过程中，评标委员当发现投标人的报价明显低于其他投标报价，使得其投标报价可能低于其个别成本的，一般会要求该投标人做出书面说明并提供相关证明资料。投标人不能合理说明或者不能提供相关证明材料，当评标委员会认定该投标人以低于成本报价竞标，其投标要作为废标处理。

评标委员会通过上述评审，确定入围投标人名单，只有成为入围投标人，才能进入综合评审阶段。

第三步：综合评审

入围投标人在评标委员会认为必要时必须接受评标委员会的询标，询标结束后评标委员会对入围投标人的以下内容进行综合分析和比较。

(1) 各投标人的投标价格；

(2) 投标人资信情况和履约能力；

(3) 中标后的服务情况；

(4) 技术及商务细微偏差的调整；

(5) 所报设备的稳定性、可靠性及使用寿命；

(6) 投标的其他优惠条件。

评标委员会采用“综合实力强、能够最大限度满足招标文件中规定的各项标准，并且投标报价合理”的方法对各投标人进行评审，推荐中标候选人。

第四步：定标

(1) 评标委员会根据先专家，后用户的顺序，每人独立发表对各投标企业的评价意见；

(2) 评标委员会各成员，根据自己的独立意见填写中标候选人表，该表要对投标企业进行排序和做出对该排序的解释；

(3) 工作人员统计评标委员会各成员的排序，公布排名前三位的投标企业名单；

(4)“以少数服从多数”的原则，确定最后入选的中标候选人，

此为试读，需要完整PDF请访问：www.ertongbook.com