

中国长城钻井队系列培训教材之一

涉外工程承包

中国钻井工程管理培训中心



7.22

石油大学出版社

中国长城钻井队
系列培训教材之一

涉外工程承包

中国钻井工程管理培训中心

石油大学出版社

鲁新登字 10 号

编 委: 孔怡冰 刘继田 李 正 吕秀明
廉用银 崔智德 王启跃 郭广发
游志明 王朋皆 秦玉玺

涉外工程承包

中国钻井工程管理培训中心

*

石油大学出版社

(山东省东营市)

新华书店发行

石油大学出版社激光照排室排版

山东东营新华印刷厂印刷

*

开本 787×1092 1/16 11 5 印张 291 千字

1994 年 4 月第 1 版 1994 年 4 月第 1 次印刷

印数 1 - 1600 册

ISBN 7-5636-0498-7/TE · 84

前 言

中国石油天然气总公司为了进一步开拓国际市场,决定成立“中国长城钻井队”。这支队伍的目标和任务是凭借自己的实力,快速打进国际钻井承包市场,并逐步扩大自己的市场占有。

我国钻井队伍与发达国家相比,我们的国际竞争力还比较弱,在管理、技术和语言交流几个方面还有较大的差距,急待培训提高。为此,总公司人事局、劳资局和钻井局于今年六月在中原油田联合召开了“长城钻井队队伍建设研讨会”。经过与各油田代表的深入研讨,统一了新的教材编写思路,通过了编写大纲,制定了编写计划。会议决定,由中原油田和华北油田两家共同承担教材编写任务,9月底完稿,年底之前投入使用。这部书名为“涉外工程”的教材是中国长城钻井队全套培训教材中的一部分,由中原油田高级培训学校编写。

“涉外工程承包”教材的编写遵循总公司研讨会既定的新思路和大纲进行,具体做法是:在内容编排上,从分析岗位职责出发,力求内容与岗位需求完全吻合;在知识和技能关系上,坚持以技能为核心,把知识摆在辅助的地位;在标准上,采用国际通用的管理程序和技能规范,力求与国际接轨;在教材结构上,打破传统的知识体系,把技能目标作为贯穿教材的主线,而知识的编选依照技能的需要而定。

本书为长城钻井队队长编写,在对井队其它岗位职工培训时,可依据他们的岗位职责酌情删减。该书也可以作为其它专业涉外承包人员的培训教材。

参加本书编写的人员有吕秀明、张移林、杨传让、谭微干、程宝生、罗远儒、唐玉杰等。

在本书编写过程中,始终得到了总公司王铁山、马汉英、徐明辉、赵进锡等同志的支持和指导。中原油田方哲元、徐爱行、杜军、黄永军等同志也给予我们很多帮助,在此一并致谢。

本书使用新的思路编写,这在我们是一种新的尝试,书中一定有许多不当之处;又因为时间紧促,一定有许多错讹之处,敬请读者指正。

编 者

一九九三年九月

目 录

一、国际招标与投标	1
1 确定投标意向	1
1.1 获取招标信息	1
1.2 对照招标公告自审投标资格	3
1.3 确定投标意向	5
1.4 提出投标申请	5
2 参加投标资格预审	6
2.1 怎样参加投标资格预审	6
2.2 填写资格预审表	7
2.3 购买招标文件	11
3 进行项目调查	11
3.1 投标环境调查	11
3.2 工程项目情况调查	12
3.3 对工程业主和竞争对手的调查	12
3.4 项目调查实例	13
4 熟悉招标文件内容	14
4.1 关于合同一般条款方面	14
4.2 材料、设备和施工技术方面	15
4.3 工程范围和报价要求方面	15
4.4 承包商可能获得补偿的权利	15
4.5 招标文件中的工程概要实例	16
5 办理和使用投标保函	16
5.1 办理投标保函	16
5.2 使用投标保函	17
6 参加标前会议	17
7 计算标价	18
7.1 划分报价项目和分摊费用项目	18
7.2 确定基础单价	20
7.3 确定施工管理费费率	22
7.4 开办费的计算	22
7.5 不可预见费的确定	23
7.6 预期利润率的确定	23
7.7 定额	23
7.8 编制各种报价表	24

8 编写投标文件	26
8.1 编写投标致函	26
8.2 编写报价说明	27
8.3 招标文件签字认可	33
8.4 编写施工方案、特殊材料样本和技术说明	33
8.5 办理投标保函	33
8.6 编报招标文件的有关规定	33
9 澄清投标文件中的问题	34
9.1 对承包商竞争力要素的分析	34
9.2 承包公司宣传、推销自己的优势	35
二、谈判与签约	36
1 做好谈判前的准备工作	36
1.1 涉外经济合同的特征	37
1.2 业主和承包商参加谈判(议标)的目的	38
1.3 承包公司竞争力要素分析	38
2 谈判	39
2.1 谈判工程范围	40
2.2 谈判合同文件	40
2.3 谈判合同的一般义务	41
2.4 谈判劳务	43
2.5 谈判材料和制作工艺	44
2.6 谈判工程的开工和工期	44
2.7 谈判工程维修	46
2.8 谈判工程的变更和增减	47
2.9 谈判施工机具设备和材料的进口	47
2.10 谈判不可抗拒力和特殊风险	47
2.11 谈判争端、法律依据及其它	48
2.12 谈判付款方式	48
2.13 国际钻井工程承包合同实例简介	51
2.14 掌握谈判技巧	53
3 签约	54
3.1 国际工程承包合同的主要条款	54
3.2 合同签字前的最后审定	56
三、合同履行	58
1 履行岗位职责	58
1.1 项目管理的岗位职责	58
1.2 现场管理的岗位职责	58
2 处理好与监理工程师的关系	60
2.1 监理工程师的地位和权力	60
2.2 业主的权力和利益	61

3	制定工程进度表,控制、加快工程进度	62
3.1	编制进度计划图表	62
3.2	编制其他计划	63
3.3	控制和调整计划	65
4	加强技术管理,保证工程质量	66
4.1	管好、用好设计图纸	66
4.2	管理好技术规范	67
4.3	保证质量	67
5	及时提交各种报表	68
6	处理纠纷、合理索赔	68
6.1	索赔程序	68
6.2	掌握好索赔时机	69
6.3	选好索赔人员	70
6.4	处理好转包或分包商索赔问题	70
6.5	注意收集有关索赔的书面资料和证据	70
7	解决争端	78
7.1	谈判解决争端	78
7.2	调解争端	78
7.3	分析、解决争端	78
7.4	仲裁解决争端	78
7.5	诉讼解决争端	78
四、	国际货运	81
1	备货包装,填写装箱单	81
1.1	选择合适的包装和合适的重量、体积	81
1.2	书写运输标志	81
1.3	书写指示性标志	82
1.4	书写警告性标志	82
1.5	尊重不同国家的包装习惯	82
1.6	编写装箱单	82
2	向商检部门报检并取得商检证书	85
2.1	报检	85
2.2	领取商检证书	87
2.3	处理进口货物残损问题	88
3	申请进口许可证	88
3.1	申请进口许可证	88
3.2	申请出口许可证	89
4	办理海运保险	91
4.1	确定险别	91
4.2	计算保险费	92
4.3	办理保险单证	93

5	办理报关手续	95
5.1	报关手续	95
5.2	报关时应提交的单证	95
5.3	填写“进出口货物报关”单	95
5.4	接受海关查验	97
5.5	征税	97
5.6	办理进(出)口货物证明书	98
5.7	海关放行	99
6	办理海运手续	100
6.1	填写海运提单	100
6.2	计算运费	103
7	提货	104
8	索赔	104
8.1	索赔程序	104
8.2	有关索赔使用的文件格式	105
五、	国外贸易	107
1	订货	107
1.1	调查市场与选择客户	107
1.2	谈判商品质量	107
1.3	谈判商品价格	109
1.4	材料物资的送审和认可	112
1.5	订货	112
1.6	进口材料设备的清关和运输	113
1.7	索赔	114
1.8	订货合同实例解析	114
2	租赁	118
2.1	按照程序租赁所需物品	118
2.2	签订租赁合同	119
3	代理	120
3.1	选择代理人	120
3.2	签定代理协定	122
3.3	使用代理人	123
4	分包工程	124
4.1	确定分包工程内容	124
4.2	选择分包商	125
4.3	签订分包合同	126
4.4	分包工程合同实例解析	129
5	招聘雇员	129
5.1	签定劳务合同	129
5.2	对关键性条款的书写	130

5.3 聘约合同实例	130
6 纳税	131
6.1 选定当地允许的、正确的会计换算方法	131
6.2 缴纳个人所得税	131
6.3 研究和执行合同中有关税收条款	132
6.4 合法避税和抵免税收	132
6.5 聘用当地会计师	133
7 贸易结算	133
7.1 汇付结算	133
7.2 托收结算	136
7.3 信用证结算	139
六、控制工程成本、提高经济效益	141
1 按照程序控制工程成本	141
1.1 制定成本控制计划	144
1.2 确定调整计划界限	144
1.3 建立成本控制制度	144
1.4 设立成本控制专职岗位	144
1.5 编制成本控制计划应注意的问题	144
2 降低工程成本的方法	150
2.1 运用和管理好筹集到的货币资金	150
2.2 节约周转资金	150
2.3 抓紧结算和回收资金	152
2.4 在资金回收中,选择有利的转换货币	153
2.5 控制和加快工程进度	154
2.6 做好物资供应与管理	154
2.7 加强材料和物资的现场管理	155
2.8 减轻、转移风险和控制损失	156
2.9 争取减免税、合法避税和抵免税收	157
七、国际旅行与国外生活	158
1 出国准备	158
1.1 体检及“黄皮书”的办理	158
1.2 办理护照及签证	158
1.3 办理出境登记卡	159
1.4 制装	159
1.5 乘飞机旅行	159
1.6 乘船旅行	160
1.7 乘国际列车旅行	160
1.8 常用物品的准备	160
2 入出国境	161
2.1 入出境手续	161

2.2 入出境注意事项	161
3 国外生活	161
3.1 日常生活常识	161
3.2 处理国际旅行时可能遇到的问题	164
3.3 国外旅行保险	166
4 涉外礼俗	166
4.1 涉外言行与礼节	166
4.2 宗教礼俗	169
4.3 外国人的忌讳	171
5 外事纪律与出国注意事项	172

一、国际招标与投标

1 确定投标意向

1.1 获取招标信息

(1) 招标信息来源

- a、报纸等宣传舆论媒介刊登、广播招标公告,公开招标通常采用这种方式通知投标商。
- b、驻外使馆转送招标公告。公开招标、有限招标和邀请协商招标都可以采用这种方式通知投标商。
- c、招标人寄送通告
公开招标、有限招标和邀请协商招标都可以采用这种方式通知投标商。
- d、代理人提供招标公告及其它更多、更详细的信息。

(2) 招标信息(招标公告)

- a、公开招标的项目,一般均在官方的报纸上公布招标公告,并可以将招标公告寄给有关国家驻该国的大使馆。
- b、招标公告的内容,通常包括:招标业主的名称和项目名称,资金来源(例如:部分为某国际金融组织的贷款,或政府已批准的预算等)、项目地点、招标的工程范围简述、预期工期、开标日期和地点、购买招标文件的时间、地点和价格。
- c、如果要进行投标人资格的预先审查,可以在招标公告中讲明领取或购买投标资格预审申请表的地点和时间,以及递交资格预审资料的截止日期。

国际招标的几种方式

(1) 国际公开招标方式

这是一种无限竞争性招标,采用这种方式招标时,业主往往在国内外报刊,广播电视上公开刊登广告。凡是对招标工程感兴趣的承包企业都有均等机会购买招标资料,在规定期间内按招标条件,互相竞争投标。这样,业主可以“价比三家”,获得廉价而优质的报价,并在价格、质量、工期和其它方面满足自己的要求。有时业主甚至订立很苛刻的条件,承包商要讲求策略,分清利害。但对业主来讲,这种方式也有其缺点,即往往有些不诚实的承包商,故意压低标价进行“挖标”挤掉理想的承包企业。如果招标单位对承包企业资格审查没有准确的结果,一旦中标签订合同,将会带来严重损失。

(2) 选择性招标也叫限制性招标

这是一种有限竞争性招标,即对若干经过选择的承包商发出招标通知书或招标邀请函。一般选择在社会上有良好信誉,并经常承包类似工程项目,在技术、装备、施工力量、工程质量、经营管理水平上都有一定基础的企业参加。要求承包商的数量不应超过三家。一般专业性较强

的项目,多采用这种方式。这种方式由于仅在所了解的承包商范围内进行,可减少违约,节省广告费用,并且手续简单,成交迅速。其缺点是不便满足国际金融机构资助建设的条件,不能对所有承包商提供均等机会。而且极可能由于对承包商的行情了解不够,邀请时漏掉了一些在技术上,报价有竞争力的承包商。

(3)两阶段招标。

这种方式实质上是公开招标方式和邀请招标方式的结合,也是国际上的常用方式。即在第一阶段公开招标,经开标评标后,再邀请其中报价较低或最有资格的三家进行第二阶段招标,两个阶段招标适用下列情况:

a、第一阶段投标最低标价超过底价 20%以内,经减价和重新比价仍不低于此价时。

b、招标内容没有十分明确,需在第一阶段招标中,选出最新方案,然后在第二阶段中,邀请被选中的承包商详细报价。

c、某些新的大型项目,招标人对此项目的经营缺乏足够经验,可在第一阶段向投标企业提出需求,就其熟悉的经营方式进行投标。经过评价,选出最佳承包商进行第二阶段的详细报价。

(4)非竞争性招标。通常也叫议标或谈判招标。做法是业主找一、二家承包商直接进行合同谈判,通过协商来确定有关事宜。主要适用以下情况:

a、公开招标不成功时;

b、已承包了业主工程的承包商准备陆续承包新增加的工程,减少运输临时设备的费用及时间。

c、在双边经济援助协定和两国加强友好合作关系时,要求某一方用协定方式确定承包商。

d、对于一些难于确定工程量、时间紧、保密性强以及偏僻地区的工程项目。

这种方式容易达成协议并能迅速取得成果,但不能获得有竞争力的理想报价。

国际工程招标、投标的特点

(1)国际工程招标投标具有明显的商业性。国际工程招标是以工程建筑物作为商品生产和商品交换的过程,而工程公司投标进行的目的是为了取得受工程市场承包利润率制约的尽可能高的利润,同时,赢得有利于今后承包的良好信誉。由于其经营目的是盈利,所以经营业务也具有明显的商业性特点,如材料、施工机具的供应都是通过商业渠道取得的。价格随时波动,付款条件多种多样,劳动力也是自由雇佣,并随市场价格。在资金筹集方面,由于一般是通过银行贷款,其利率受国际银行贷款利率的制约等。

(2)综合性强,对承包要求较高。承包工程包括设计、专利转让、设备采购、施工安装、人员培训、资金融通等许多复杂的内容,要牵涉到工程、技术、经济、金融、贸易、管理、法律等各方面,表现出极显著的综合性,由于工程项目包含的行业和门类众多,综合性强,要求承包工程时要成龙配套,坚持完整性并保证质量。另外业主对工程的费用、工期、技术都有所要求,使得承包商必须有较高的组织管理水平和技术水平才能胜任。

(3)营建时间长、风险大。承包工程从投标到竣工,少则二、三年,多则十几年,所以工程款的回收期一般都很长。在此期间内难免会发生各种事故,如动乱、政变、罢工等不可抗力因素,物价上涨、货币贬值、工程自然地理及气候发生变化等都可能影响工作的进行,使承包商遭到损失。因此,承包商要基于调查研究,正确进行市场预测,正确估计形势,因势利导,及时解决各种问题才能免遭损失。

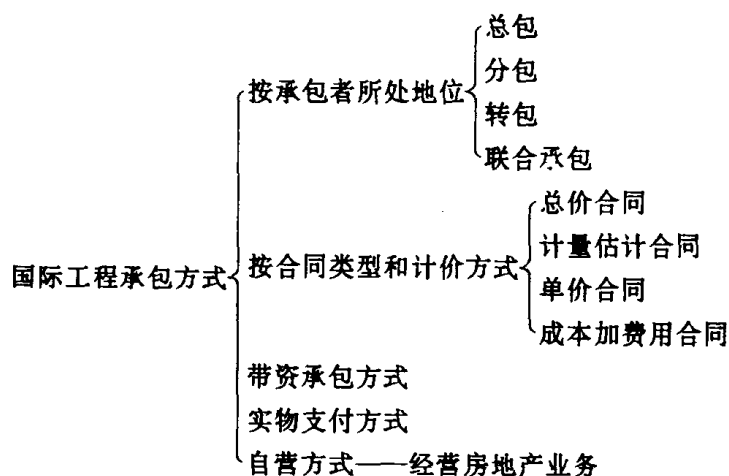
(4)强烈的国际竞争。由于工程项目交易金额大,少则数十万美元,多则数亿美元,有的甚至高达十亿美元以上。因此,若能通过投标取胜,就会获得高额利润,这本身就造成了国际竞争的激烈和复杂。而从商品、技术到劳动力各国各地区的成本与价格都有较大差异。工程承包公司必须利用各自优势,想方设法在竞争中取胜。另外,由于这种剧烈竞争的情况使业主有可能对工程削价和提高条件,加剧了竞争的剧烈程度,也加大了承包工作的困难。

(5)招标投标的法治性。工程招标投标是在所在国法律、法令的制约下进行的,并且承包双方鉴定的合同、协议等都受法律保护,正式业务书信经经理签名后即具有法律效力。若出现争端和争执,在必要时也必须诉诸法律裁决。因此,国际招、投标的进行具有显而易见的法治性。

(6)受工程所在国的制约。工程所在国的政府为保护本国本行业的利益,一般实行保护主义,限制外国工程公司的经营活动。如对外国公司在经营资格和经营范围上加以限制,规定本国劳工和技术人员享有就业优先权,对外国公司规定较高的利税等。另外,不少发达国家限制外汇流出国外,规定了外汇管理法,并限制外国劳工入境。这些措施和法令都起到了保护本国利益,制约外国承包公司的作用。

(7)国际招标、投标和工程承包必须受业主的监督。国际工程承包用业主监督制,业主委派的监理工程师有对承包商监督、命令、指导、核准、仲裁、撤职等权力,并有工程款、工程索赔的核准支付权、负责仲裁各种纠纷和争执。

国际工程承包方式



国际工程招标,投标程序

招标、投标程序图(见下页)。

1.2 对照招标公告自审投标资格

承包商根据招标公告指定的报名地点申请参加资格预审,只要符合规定的基本条件,就可以得到一份工程介绍和若干资格预审表。所谓基本条件,是指承包商是否符合招标公告中关于投标人的国别限制,营业执照和公司等级的要求。

招标公告实例

中国仪器进出口总公司国际招标公告

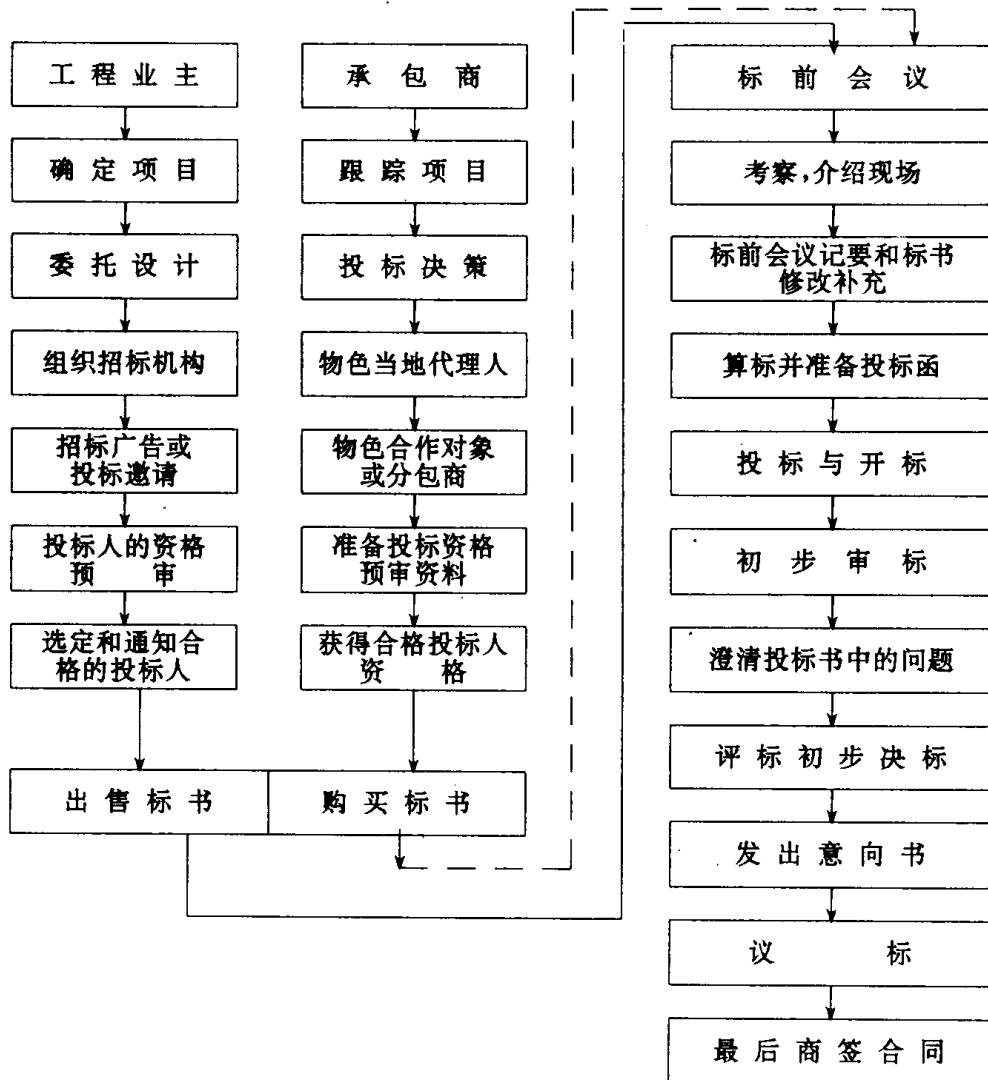
中国民用航空航行交通管制项目

第二标

标号:ICCJ-936001

根据中华人民共和国对外经济贸易部与日本海外经济协力基金鉴定的中国民用航空航行

招标、投标程序图



交通管制项目贷款上述贷款,中国仪器进出口总公司授权使用上述贷款,以国际竞争性招标方式采购项目所需要的设备(详见以下清单),全部贷款在贷款项下支付。

招标项目

- package No. 0200 一次雷达
- package No. 0400 校验飞机
- package No. 0500 航行情报系统
- package No. 0600 气象设备
- package No. 0700 数据终端设备
- package No. 0800 通讯设备
- package No. 0900 卫星网络设备

欢迎世界各国的制造厂和/或贸易公司参加投标。

有兴趣供货者请于 1993 年 3 月 20 日至 1993 年 4 月 30 日上午 9 时至 11 时(星期日和节假日除外)到北京西苑饭店(主楼)10527 房间洽购招标文件。招标文件售出后恕不退换。每套标书国内邮购者加收人民币 50 元,国外邮购者加收 30 美元特快传递费。

中国仪器进出口总公司国际招标部

办公地点:北京西苑饭店(主楼)10527 房间

通讯地址:北京西郊二里沟
电挂:1818 北京(国内)INSTRIMPEX(国际)
邮政编码:100044
电传:22304 CIEEC
传真:8315925
电话:8313388 — 10527
投标邀请函实例

第一项:邀请函

收函方:中原石油勘探局钻井处
发函方:中国石油勘探有限公司
时间:1992年10月21日
项目:0092001号标的招标邀请

洞庭湖盆地 钻机、材料、服务

尊敬的阁下:

参照1992年9月3日的标书邀请,中国石油勘探有限公司(以下简称“PECL”)邀请贵方呈交一份关于上述项目的标书。投标书限于1992年12月30日18:00交于“PECL”办公室。

所有附件,包括招标指南,一般信息,要求和规范应该仔细阅读,以便更好地准备投标书,符合要求的格式和呈递,完成所有合适的详情、信息和必要的文件。任何不完全和/或与“PECL”要求不一致的标书将不作为进一步评估或合格推荐,并且很可能被否决。与投标准备有关的一切费用只由投标者支付。

谢谢您在标书方面的关心与参与。

非常忠诚于您的
中国石油勘探有限公司
签名:
walter F. michel
负责人及总经理

1.3 确定投标意向

对承包企业来讲,选投什么样的标是提高中标率和获得良好经济效益的首要环节。企业决策机构应从战略角度全面权衡以下因素,做出是否投标的意向。

① 工程方面:包括工程性质、规模、技术、复杂程度、工程现场条件、工期、准备期是否有利等。

② 业主方面:包括业主信誉、资金来源是否有保障、能否及时支付工程款、业主是否有带资承包的要求、招标条件是否公正、当地法规对外国承包商有否限制及限制程度、争端的仲裁是否公平等。

1.4 提出投标申请

(1)提交有关证件,接受基本审查

对承包商资格预审属于评标阶段的内容之一,即对承包商的资历、资本和能力进行一个初

步的审核。审核内容在标书中都有具体的规定,一般包括:

- ① 公司基本情况表
- ② 公司的财务报表
- ③ 公司资历证明
- ④ 投标保证金

(2) 领取投标申请书

凡是需要进行投标人的资格审查的项目,应当准备一份投标申请书,以备愿意参加投标的承包商填写。

申请书一般包括三个方面的内容:

其一,是由工程业主准备的工程简介。它应当招标公告中的简述较详尽,以便承包商事先了解某些重要情况,作出是否参加投标资格预审和承包此项工程的决策。例如,应当说明工程的性质和主要工程内容,包括主要工程数量和质量要求,简要工程所在地点的基本条件,说明合同类别(总价或单价合同),抑或是延期付款,交钥匙方式,或以实物货品偿付等以及计划开工竣工日期。

其二,是投标人的限制条件。对于参加投标的公司是否有等级和国别限制,例如,有些公司是不允许外国公司单独投标的;也有某些工程限制本国公司投标,除非他们同有能力的外国公司合作投标;还有些工程由于资金来源的关系,对投标公司所属的国别有所限制;还有些工程指定限于给注册和审定某一级别的公司才能参加投标。应当说明投标保证金和履约保证书的规定。还要说明支付货币的限制,例如对于外汇的支付比例等。

其三,是要求投标人填报的表格和应当随申请书一起递送的其它资料,填报的表格大致包括投标的公司法定资格和基本概况,财务状况,施工经验,施工设备能力,现有在手工程简况等。有此综合性的大型工程,可能要求投标人填表说明对承包本工程的设想,包括现场组织、人员、劳务来源、总包对分包商的初步选择意见等。要求递送的资料包括各种证明其公司合法存在,能力和经验、财务状况的证书,有些证书可能需要公证部门出具公证,并由有关使馆认证,甚至要求银行出具证明其帐务方面的信誉等。如果是几个公司联合投标,可能要求报送联合的协议文件。

2 参加投标资格预审

2.1 怎样参加投标资格预审

(1) 广泛收集信息,进行重点跟踪

通过报刊杂志广泛收集信息、介绍人、中间代理人、公司驻外办事处和驻外使馆等多种渠道,广泛收集有关国家的项目建设计划和招标信息,而后根据本公司的特点和能力进行选择,有重点地跟踪项目进行情况。

(2) 平时积累资料,按时报送预审表册

许多国际工程公司一般只要几天时间就能报出质量较高的预审资格资料,原因是这些公司平时积累和储存了大量本公司的资料和素材,有些早已印制成散页,或者储存在电脑内。如一旦需要,只要按要求汇集装订成册,并附加某些补充说明或填写表格,就可以送出。我国有些公司不重视平时积累和储存资料,年年临时编印,打字,有的内容前后矛盾,有的文字图片质量

不高,特别是财务资料报表很不正规和不完整,其结果往往贻误时机,失去参加首轮竞争机会。

(3)公司总部要为海外公司担保

有些公司在海外设有分公司或合资公司,为了便于取得当地注册公司在投标时可能获得的优惠条件,经常以海外分公司或当地合资公司的名义参加资格预审和投标,这样做当然是必要的和有利的。但海外分公司或合资公司成立一般都较短,其施工业绩不多,资金实力也不雄厚,难以通过资格预审。解决的办法是,由公司总部以总公司的名义出具担保,说明总公司将为参加投标的分公司的财务和施工作后盾,并承担责任和风险。这样,就可以把总公司的有关情况填入资格预审表册中,以加强其竞争能力。

(4)通过当地代理人促进工作

某些代理人可能与工程业主,咨询公司或招标委员会(或评审资格委员会或小组)有密切的联系,应当让代理人充分了解本公司的能力和以往业绩,并为公司做宣传解释工作。在评审期间,还可通过代理人的活动,了解评审的进展情况和问题,及时递送补充资料,防止出现资料不齐备而落选的情况。

(5)重视报送资格预审资料的针对性

除了按招标单位的要求填报资料外,承包商应当根据该项工程的特点,分析招标单位对承包商资格评审的重点,对可能占评分比例较高的重点内容,应有针对性地多报送资料,并在报送资料的致函中,用恰当的词句强调本公司的优势,这会加深招标单位对总公司的良好印象,获得好评。

另外,还应当注意所有送审的文件资料内容简洁准确,装帧美观大方。使招标单位看到,本投标人是讲求质量和认真负责的。

2.2 填写资格预审表

(1) 各种表格格式:

表一 申请人的致函

申请人的总公司注册名称: _____

注册地址: _____

电 话: _____

电传或传真: _____

致××项目招标委员会:

先生:

a、我们谨此向贵招标委员会申请,作为××工程项目的合格投标人。

b、我们谨此承认招标委员会或其指定代表有权为证实我们递交的声明,文件和资料和澄清我们的财务和技术状况进行调查。为此,我谨授权(任何官员,工程师,银行,制造厂商等)或任何个人和公司向招标委员会提供其要求的和必须的如实的情报资料,以证实此申请书中的各项声明和资料,或我们的能力和状况。

c、如需进一步提供资料,请与下述人员联系:

① 技术方面:姓名 _____, 职务 _____

② 财务方面:姓名 _____, 职务 _____

③ 人员方面:姓名 _____, 职务 _____

我们声明,申请书中填报的表格,资料的每一细节是完整、真实和正确的。

申请人授权代表

签名

日期