

2009

全国招标师职业水平考试 复习指导及习题精解 招标采购案例分析

董肇君 王 伟 主编

- 贴近大纲 体现考试要求
- 体系完整 突出重点难点
- 解析精准 提高考生应试能力



2009

全国招标师职业水平考试 复习指导及习题精解 招标采购案例分析

董肇君 王 伟 主编

- 贴近大纲 体现考试要求
- 体系完整 突出重点难点
- 解析精准 提高考生应试能力



天津大学出版社
TIANJIN UNIVERSITY PRESS

图书在版编目(CIP)数据

2009 全国招标师职业水平考试复习指导及习题精解.
招标采购案例分析/董肇君,王伟主编. —天津:天津大
学出版社,2009. 8

ISBN 978-7-5618-2993-6

I. 2… II. ①董…②王… III. 采购 - 招标 - 案例 - 分
析 - 水平考试 - 自学参考资料 IV. F724

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 138372 号

出版发行 天津大学出版社

出 版 人 杨欢

地 址 天津市卫津路 92 号天津大学内(邮编:300072)

电 话 发行部:022-27403647 邮购部:022-27402742

网 址 www.tjup.com

印 刷 天津泰宇印务有限公司

经 销 全国各地新华书店

开 本 185mm × 260mm

印 张 9.75

字 数 268 千

版 次 2009 年 8 月第 1 版

印 次 2009 年 8 月第 1 次

定 价 90.00 元(共四册)

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页等质量问题,烦请向我社发行部门联系调换

版权所有 侵权必究

前 言

2007年4月30日,原人事部、国家发展和改革委员会联合印发了《招标采购专业技术人员职业水平评价暂行规定》和《招标师职业水平考试实施办法》(国人部发[2007]63号),为我国招标采购专业技术人员职业水平评价制度的建立及其招标师职业水平考试作出了全面安排,为提高招标采购专业技术人员职业素质,加快推进招标采购从业队伍建设提供了制度保障。

天津城市建设学院(管理工程系)是首批由中国招标投标协会推荐的培训机构之一。编写人员经过参加师资培训,较为系统地把握了考试知识的重点与难点。因此,根据广大考生的需求,以《全国招标师职业水平考试大纲》(2009版)(以下简称《考试大纲》)为中心,以《2009年版全国招标师职业水平考试辅导教材》(共4科)为依据,以“考纲要求”、“知识体系”、“知识要点”、“习题精选”、“习题解析”五个模块为编写方式,系统组织编写了《2009全国招标师职业水平考试复习指导与习题精解》系列丛书。丛书分为《招标采购法律法规与政策》、《项目管理与招标采购》、《招标采购专业实务》和《招标采购案例分析》四个科目,旨在帮助广大考生能更全面、准确地把握与理解《考试大纲》的要求,更快捷地了解教材的重点与难点,更有针对性地实施考前训练,以达到掌握教材内容、熟悉考试题型、提高应试技能的目的。

本套复习指导书具有以下三个特点。

- 贴近大纲。严格依据《考试大纲》和考试教材,充分体现2009年全国招标师职业水平考试要求。

- 体系完整。按照《考试大纲》及考试侧重点编写各章节的知识体系、知识要点,尽量涵盖相关内容,具有较强的指导性。

- 解析精准。各章节均提供模拟试题,围绕《考试大纲》进行详细解析,有利于考生掌握和理解知识要点,提高考生的应试能力。

本考试复习指导系列丛书编写人员及联系方式如下:

《招标采购法律法规与政策》 王凯(wangkaitjuci@126.com)、付大学

《项目管理与招标采购》 郭汉丁(guohanding@126.com)

《招标采购专业实务》 张睿(zrtjuci@126.com)、宋婷

《招标采购案例分析》 董肇君(ljzj_d@126.com)、王伟

此外,付大学、岳东伟、邱胜男、李晓宁、贾清雅、崔婕、陈亮、王静等参与了《招标采购案例分析》的资料收集与编写工作。

最后,预祝广大考生取得理想的成绩,在未来的职业生涯中更上一层楼!

编者

2009年7月

目 录

第1章 招标采购程序内容	(1)
【本章要求】	(1)
【知识体系】	(1)
【知识要点】	(1)
1.1 必须招标的范围与规模	(1)
1.2 采购方式及适用条件	(2)
1.3 招标采购组织方式	(2)
1.4 招标采购组织程序及内容	(2)
1.5 竞争性谈判的组织程序	(2)
1.6 询价采购的程序	(2)
【案例精选】	(4)
[案例1.1] 招标组织案例分析	(4)
[案例1.2] 施工招标程序安排	(5)
[案例1.3] 竞争性谈判	(7)
第2章 招标采购方案及代理合同	(9)
【本章要求】	(9)
【知识体系】	(9)
【知识要点】	(9)
2.1 招标采购批次及标包	(9)
2.2 承包合同及资质选择	(10)
2.3 招标采购进度计划	(10)
2.4 招标采购代理服务计划及合同分析	(10)
2.5 招标采购代理成本及费用分析	(11)
【案例精选】	(11)
[案例2.1] 工程建设项目招标方案策划	(11)
[案例2.2] 货物招标方案策划	(13)
[案例2.3] 资质选择和合同	(15)
[案例2.4] 资质选择	(17)
[案例2.5] 代理服务计划策划	(18)
[案例2.6] 招标代理成本计算与分析	(21)
第3章 招标采购文件及要素分析	(23)
【本章要求】	(23)
【知识体系】	(23)
【知识要点及案例精选】	(24)
3.1 招标公告编制	(24)

2

[案例 4.2.5] 确定工程施工联合体资格、招标文件改变招标公告资格条件	(77)
4.3 现场踏勘与投标预备会	(78)
[案例 4.3.1] 工程施工招标现场踏勘及投标预备会组织	(78)
[案例 4.3.2] 工程施工招标组织现场踏勘程序	(79)
[案例 4.3.3] 组织投标预备会议程序	(80)
4.4 招标文件澄清与修改的发出	(81)
[案例 4.4.1] 招标文件澄清与修改的通知方式	(81)
[案例 4.4.2] 招标人违规缩短澄清与修改的发出时间	(82)
4.5 投标文件的受理	(83)
[案例 4.5.1] 投标文件送达时间与效力分析	(83)
[案例 4.5.2] 投标截止时间与投标保证金分析	(84)
4.6 开标	(85)
[案例 4.6.1] 评标委员会组成和评标标准	(85)
[案例 4.6.2] 开标特殊情况处理	(87)
[案例 4.6.3] 评标委员会及评标过程违规	(88)
[案例 4.6.4] 招标代理及其过程中特殊问题的处理	(90)
4.7 评标	(92)
[案例 4.7.1] 评标组织程序	(92)
[案例 4.7.2] 计算评标结果	(94)
[案例 4.7.3] 某设备评标结果分析	(96)
[案例 4.7.4] 国际货物采购投标偏离分析	(99)
[案例 4.7.5] 世行贷款最低评标价法评标结果分析	(101)
[案例 4.7.6] 评标委员会组成及其权限分析	(103)
[案例 4.7.7] 机电产品国际招标响应性评审	(104)
[案例 4.7.8] 水处理设备国际招标的评标价计算	(105)
[案例 4.7.9] 评标委员会违规要求投标人澄清实质性内容	(108)
[案例 4.7.10] 货物评标备品备件分析	(110)
[案例 4.7.11] 评标汇总后违规重新发放评标表格	(113)
[案例 4.7.12] 初审合格投标人不足三个的评标结果分析	(115)
[案例 4.7.13] 技术改造(生物预处理工程项目设计)招标废标条件分析	(117)
[案例 4.7.14] 政府采购评标组织与结果分析	(119)
4.8 定标	(121)
[案例 4.8.1] 中标候选人非实质性响应招标文件要求	(121)
[案例 4.8.2] 评标结果汇总错误定标分析	(125)
[案例 4.8.3] 违规向中标候选人提出额外条件定标	(127)
4.9 合同签订	(129)
[案例 4.9.1] 合同签订过程及性质分析	(129)
[案例 4.9.2] 合同订立过程及相关问题分析	(130)
4.10 投诉处理	(131)



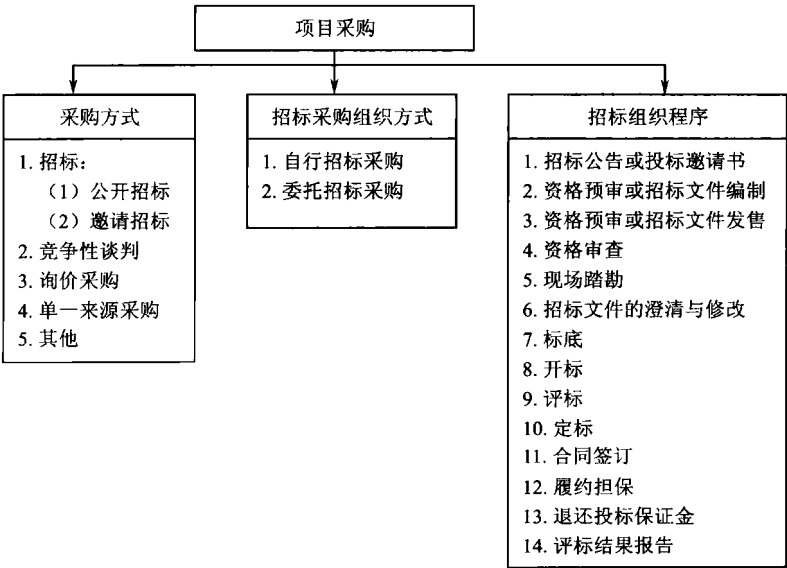
[案例 4. 10. 1] 投诉处理案例	(131)
4. 11 竞争性谈判	(133)
[案例 4. 11. 1] 竞争性谈判组织程序	(133)
[案例 4. 11. 2] 竞争性谈判选择条件	(134)
[案例 4. 11. 3] 竞争性谈判小组成员的资格条件	(135)
4. 12 询价采购	(137)
[案例 4. 12. 1] 询价采购组织程序	(137)
[案例 4. 12. 2] 教学实验设备询价, 违规组织两次报价	(138)
4. 13 招标采购综合性案例分析	(138)
[案例 4. 13. 1] 某建设工程项目施工阶段招标全过程进行分析	(138)
[案例 4. 13. 2] 某高架桥施工招标全过程分析	(140)
[案例 4. 13. 3] 某施工评标过程分析	(142)
第 5 章 招标采购争议裁决与判决	(144)
【本章要求】	(144)
【知识要点】	(144)
【案例精选】	(144)
[案例 5. 1] 未经招标签订的合同是否无效	(144)
[案例 5. 2] 中标通知书发出后, 招标人擅自毁标案	(146)

第 1 章 招标采购程序内容

【本章要求】

- 1. 了解必须招标的范围与规模。
- 2. 熟悉采购方式及适用条件。
- 3. 熟悉招标采购组织方式。
- 4. 掌握招标采购组织程序及内容。
- 5. 熟悉竞争性谈判的组织程序。
- 6. 了解询价采购的程序。

【知识体系】



【知识要点】

1.1 必须招标的范围与规模

面对一个采购项目,首先必须确定其是否为国家法律规定必须招标的项目。
《招标投标法》第三条规定:“在中华人民共和国境内进行下列建设工程项目,包括项目,

的勘察、设计、施工、监理以及与工程建设有关的重要设备、材料等的采购,必须进行招标:(一)大型基础设施、公用事业等关系社会公共利益、公众安全的项目;(二)全部或者部分使用国有资金投资或者国家融资的项目;(三)使用国际组织或者外国政府贷款、援助资金的项目。”

2000年5月1日原国家发展计划委员会发布了《工程建设项目招标范围和规模标准规定》(国家计委3号令),规定了上述项目(一)~(三)规定的项目范围和规模标准:规定范围内的各类工程建设项目,包括项目的勘察、设计、施工、监理以及与工程建设有关的重要设备、材料等的采购,达到下列标准之一的,必须进行招标:

- ①施工单项合同估算价在200万元人民币以上的;
- ②重要设备、材料等货物的采购,单项合同估算价在100万元人民币以上的;
- ③勘察、设计、监理等服务的采购,单项合同估算价在50万元人民币以上的;
- ④单项合同估算价低于第①、②、③项规定的标准,但项目总投资额在3000万元人民币以上的。

1.2 采购方式及适用条件

采购方式有:①招标采购,具体又分为公开招标和邀请招标两种;②竞争性谈判;③询价采购;④单一来源采购;⑤其他。应熟悉招标采购、竞争性谈判、询价采购三种方式的适用条件。

1.3 招标采购组织方式

招标采购组织方式有自行招标采购和委托招标采购两种。应了解自行招标采购的条件和必须委托采购机构代理采购的项目。

1.4 招标采购组织程序及内容

招标采购的组织程序为:①招标公告或投标邀请书;②资格预审或招标文件编制;③资格预审或招标文件发售;④资格审查;⑤现场踏勘;⑥招标文件的澄清与修改;⑦标底;⑧开标;⑨评标;⑩定标;⑪合同签订;⑫履约担保;⑬退还投标保证金;⑭评标结果报告。考生应掌握各程序的主要内容及时限。

1.5 竞争性谈判的组织程序

竞争性谈判的组织程序:①成立谈判小组;②编制谈判文件;③邀请谈判供应商;④发出谈判文件;⑤接收谈判申请文件;⑥谈判;⑦最终报价;⑧评估报告;⑨确定成交供应商;⑩合同签订;⑪合同备案。

1.6 询价采购的程序

询价采购的程序:①成立谈判小组;②编制询价通知书;③邀请询价供应商;④发出询价通知书;⑤受理报价文件;⑥询价;⑦确定成交供应商;⑧合同签订;⑨合同备案。

本章知识概括见图1-1。

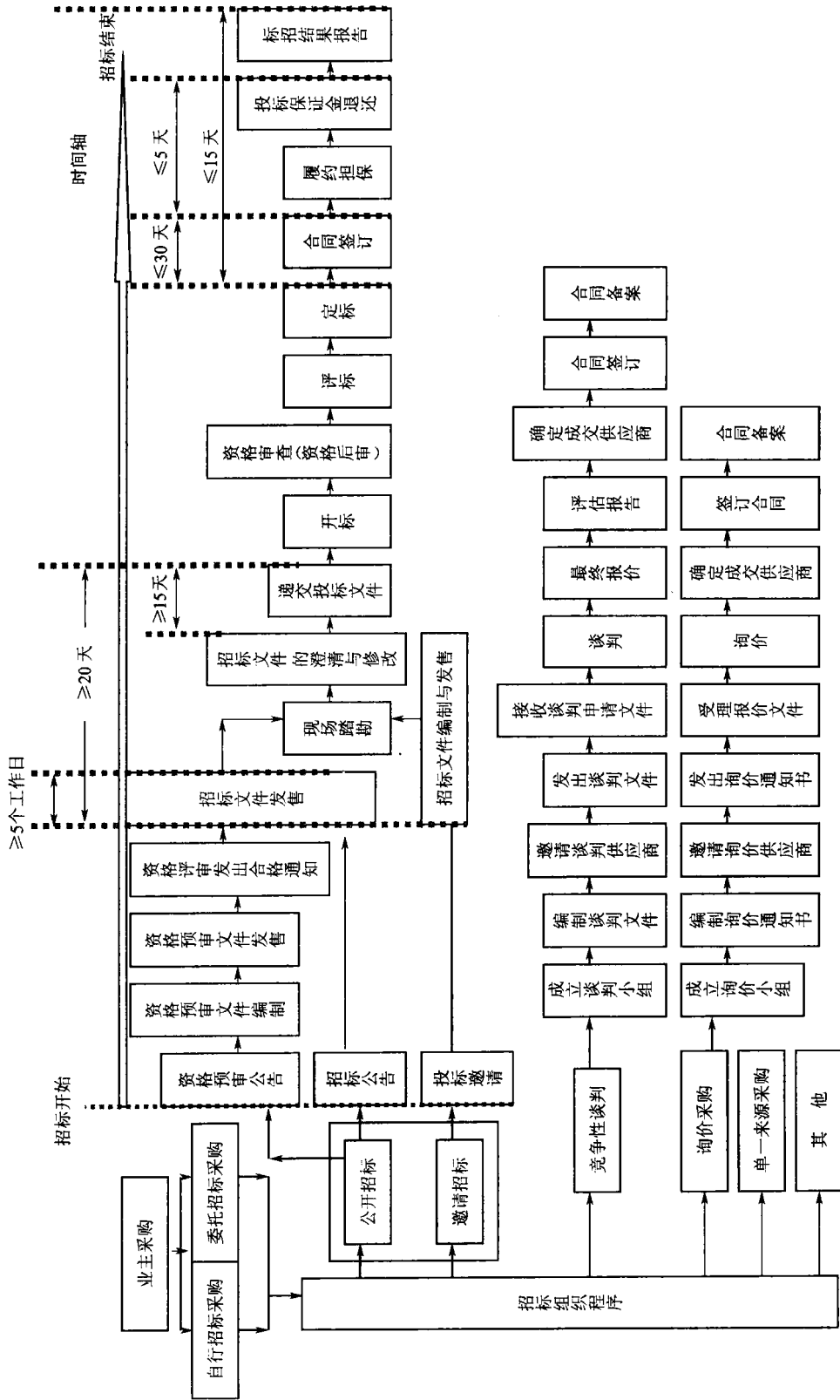


图 1-1 招标采购方式、招标采购组织方式和招标组织程序



【案例精选】

【案例 1.1】招标组织案例分析

某市由市财政和市环境建设公司共同出资修建一座污水处理厂,出资比例为各 50%,由市环境建设公司主持项目建设。市环境建设公司技术力量雄厚,虽无专门的招标机构,但有两名专业招标人员,故决定采用公开招标方式自行组织招标采购,于 2007 年 5 月 8 日在《经济日报》、《给排水杂志》上发布了招标公告,招标公告载明招标人的名称、招标项目性质、资金来源、资格条件等事项。资格预审文件发售时间从 2007 年 5 月 11 日(星期五)8:00 开始,至 5 月 15 日 17:00 为止,节假日不休息,共计 5 个工作日,并强调按购买资格预审文件时间的先后顺序,确定前十个单位作为投标人,允许其购买招标文件和设计文件。提交投标文件的截止时间是 2007 年 6 月 4 日 9:00。6 月 1 日组成由公司董事长、总经理、主管基本建设的副总经理、总工程师、总经济师、总会计师、技术处长和市建委主任、发改委副主任等 9 人组成的评标委员会。

2007 年 6 月 4 日 8:30 评标委员会工作人员接到市环境建设公司下属的环发公司投标人员电话,称因发生交通事故,道路拥堵严重,投标文件不能按时送达,要求推迟开标时间,经请示,董事长认为,这是不可抗力,同意推迟至 11:00 开标,经评标,环发公司因其报价与标底最接近、得分最高而中标。中标结果公布后,其他投标人不服,认为招标不公平,并向行政监督部门投诉,要求宣布此次招标无效。

【问题】

(1) 请指出此次招标过程中存在的问题并说明理由。(8 分)

(2) 如果您是招标师,应怎样组织这次招标?(9 分)

【参考答案】

(1) 此次招标过程中存在如下问题:

① 此项目为政府和企业共同出资,政府出资额占 50%,且为公共项目,公开招标是正确的,但该企业只有两个专业招标人员,不具备自行招标采购的条件,不能自行组织招标采购;

② 发布招标公告的媒体不正确,应在国家指定的媒体如《中国日报》、《中国经济导报》、《中国建设报》、“中国采购与招标网”等媒体发布,其中的工程项目还需在“中国建设与建筑业信息网”上发布,如果设备需进口,要进行国际招标时,还需在“中国国际招标网”上发布;

③ 资格预审文件发售时间虽然为 5 个工作日,但其中包括了法定节假日;

④ 公开招标不能限制潜在投标人,不能采用按时间顺序排队的办法;

⑤ 评标委员会组成成员是不合法的,招标人所在单位人数多、领导多,必定造成缺乏公正性;

⑥ 市环境建设公司下属的环发公司不能参加投标;

⑦ 延迟开标是错误的,道路拥堵不属于不可抗力,应不受理环发公司的招标文件;

⑧ 公司报价与标底接近,有泄漏标底之嫌。(以上每点 1 分,共 8 分)

(2) 作为招标师,应依据《招标投标法》,严格执行招标组织程序,坚持公平、公正,对所有潜在投标人一视同仁,并先进行招标策划。具体做法是:

① 在国家指定的媒体发布招标公告;



- ②编制资格预审文件和招标文件,明确申请人须知和资格审查办法;
- ③按规定时间和地点发售资格预审文件和招标文件;
- ④按资格预审办法,认真进行资格预审,不对潜在投标人设置不合理的条件限制;
- ⑤认真组织现场踏勘;
- ⑥协助业主做好准备文件的澄清与修改;
- ⑦严格执行招标文件不受理的规定;
- ⑧在提交招标文件截止时间的同一时间,在招标文件中确定的地点开标;
- ⑨认真组建评标委员会,招标人代表不超过1/3。(以上每点1分,共9分)

解析:本案例主要考查评标过程及评标程序组织,这些都属于招标师工作的重心。招标师在招标前,需要首先确定招标方式及其组织形式,然后按照法定程序完成招标。

[案例1.2]施工招标程序安排

某工程建设项目,拟采用公开招标、资格后审方式组织工程施工招标,招标人对招标过程的时间及内容安排如下:

- (1)2009年3月9日(星期一)发布招标公告,并规定3月10日—15日发售招标文件;
- (2)2009年3月16日下午4:00为投标人提出澄清问题的截止时间;
- (3)2009年3月17日上午9:00组织现场考察;
- (4)2009年3月17日下午4:00发出招标文件的澄清与修改的书面通知,修改了几个关键技术参数;
- (5)2009年3月28日下午3:00为投标人递交投标保证金截止时间;
- (6)2009年3月29日下午4:00为提交投标文件截止时间;
- (7)2009年3月30日上午9:00—11:00组织投标预备会议,说明投标注意事项;
- (8)2009年3月30日上午11:00,招标人与资格审查委员会共同审查投标人的营业执照、生产许可证、合同业绩等原件;
- (9)2009年3月30日上午8:00—12:00,从专家库中抽取3名专家,与招标人代表、招标代理代表组建5人构成的评标委员会;
- (10)2009年3月30日下午1:30开标;
- (11)2009年3月30日下午1:30—31日下午5:30,评标委员会评标;
- (12)2009年4月1日—3日,定标;
- (13)2009年4月4日9:00,发出中标通知书;
- (14)2009年4月5日—6日,签订施工合同并签订一份调减中标价格的补充协议;
- (15)2009年4月11日开始退还投标保证金。

【问题】

- (1)指出该招标过程中安排的时间、程序及内容中的不妥之处并说明理由。(10分)
- (2)正确施工招标程序应怎样安排?(10分)

【参考答案】

(1)招标人组织本次招标的时间、程序及内容存在以下不妥之处:

①招标文件的发售时间不满足《工程建设项目货物招标投标办法》(27号令)不少于5个工作日的规定,因为2009年3月9日为星期一,3月14、15日为星期六、星期日,为法定休息日,发售时间总共只有4个工作日。



②2009年3月16日下午4:00为投标人提出澄清问题的截止时间不妥。投标人提出澄清问题的目的在于对编写投标文件有重要影响的问题,如组织项目实施过程中可能存在的问题、设计图纸、施工环境等以及招标文件中的不明确之处,要求招标人进行澄清,该步骤应安排在现场踏勘之后进行,以便招标人统一对招标文件进行澄清与修改。该步骤应放在现场考察之后,发出招标文件的澄清与修改的书面通知之前。

③2009年3月29日下午3:00为投标人递交投标保证金截止时间不妥,因投标保证金是投标文件的组成部分之一,故不应单独列出,应与提交投标文件截止时间相同。

④发出招标文件的澄清与修改的书面通知时间与提交投标文件截止时间之间间隔不足15天,不满足《招标投标法》在招标文件要求提交投标文件的截止时间至少15日前发出的规定。

⑤2009年3月30日上午9:00—11:00组织投标预备会议,说明投标注意事项不妥。这表明招标人对投标预备会有错误认识,投标预备会是招标人对投标人在阅读总招标文件和现场踏勘中提出的疑问进行解答的一种方式,应安排在发出招标文件的澄清与修改之前。

⑥招标人与资格审查委员会共同审查投标人的营业执照、生产许可证、合同业绩等原件不妥。其一,本次招标采用资格后审方式无须组建资格审查委员会;其二,审查投标人的营业执照、生产许可证、合同业绩等系评标委员会的工作,至于是否需要审查原件也是评标委员会的事情,招标人不能越权参与。

⑦2009年3月30日上午8:00—12:00,从专家库中抽取3名专家,与招标人代表、招标代理代表组建5人构成的评标委员会不妥。其一,应提前一天从专家库中抽取专家;其二,评标委员会成员中技术、经济方面的专家数量不得低于2/3。

⑧开标与提交投标文件截止时间应为同一时间。

⑨2009年4月5日—6日,签订施工合同并签订一份调减中标价格的补充协议不妥。《招标投标法》规定,招标人与中标人不得再订立违背合同实质内容的其他协议。调减中标价格是改变合同实质内容,签订这类协议是违法的。

⑩2009年4月11日开始退还投标保证金超过合同签订后5天内的时限。

(以上每点1分,共10分)

(2)正确施工招标程序应这样安排:

①发布招标公告;

②发售招标文件,要注意发售时间不得少于5个工作日;

③组织现场踏勘;

④组织投标预备会;

⑤发出招标文件澄清与修改;

⑥确定受理投标文件截止时间,同时设定为开标时间,要注意考察距发售招标文件时间是否超过20天,距发出招标文件澄清与修改是否超过15天的时限要求;

⑦组建评标委员会并确定评标时间和定标时间,要注意组建评标委员会的规定;

⑧发出中标通知书;

⑨合同签订,注意发出中标通知书后30日内订立书面合同的时限要求;

⑩返还投标保证金,注意在签订合同后5日内返还的规定。

最后编写招标结果报告,注意自确定中标人之日起15日内向行政监督管理部门提交书面



报告的规定。(以上每点1分,共10分)

解析:本案例主要考查评标过程中特殊情况处理以及施工招标程序处理。在复习应考时,考生应对这些程序熟练掌握。

[案例1.3]竞争性谈判

某高等学校采购如下货物:(1)办公桌椅50套,合同估算价为20万元人民币;(2)书柜30套,合同估算价为8万元人民币;(3)小轿车2辆,合同估算价为25万元人民币。在政府《集中采购目录》中包括轿车和单项或批量金额在10万元人民币以上的家具。经省财政局批准,本次采购由该学校采用竞争性谈判方式,确定邀请A、B、C、D四家家俱供应商和甲、乙、丙三家汽车经销商参加谈判,并分别发出竞争性谈判文件。谈判文件规定:包括谈判文件上的报价在内的两轮报价为最终报价,在进行谈判当日,由主管副校长、设备处处长、汽车队队长、总务处处长和监委书记组成的谈判小组与各供应商进行了谈判。

第二轮封闭报价结束后,设备处处长口头通知家具供应商因为报价均超过预算,所以要进行第三次报价。各家俱供应商都表示同意,并进行了第三次报价,最终B汽车经销商因价格方面略占优势,成为第一预中标人。

汽车谈判由于专业性较强,主管副校长决定由汽车队队长主持,又聘请了两名有丰富经验的老司机当顾问。谈判中,由于乙汽车经销商谈判申请文件的报价最低,故主管副校长决定乙汽车经销商为成交人。其他经销商认为竞争性谈判程序违法,未进行二次报价,于是上告到该学校的主管部门——教育委员会,要求宣布此次汽车采购无效。

【问题】

- (1)说明竞争性谈判与询价采购的异同点。(4分)
- (2)针对本次采购,设置一个完整的竞争性谈判程序并予以说明。(7分)
- (3)怎样判断本项目是否为政府采购?(3分)
- (4)指出该学校此次采购中存在的问题,并说明理由。(5分)

【参考答案】

(1)竞争性谈判是指采购人通过与多家供应商就采购事宜进行谈判,最后从中确定成交供应商的一种采购方式。询价采购是指采购人向国内外有关供应商(一般不少于3家)发出询价通知书,让其报价,然后在报价的基础上进行比较,按照符合采购需求、质量和服务相等且报价最低的原则确定成交供应商的一种采购方式。二者的共同点是:采购人均向特定的对象(一般不少于3家)发出邀请。不同点是:①竞争性谈判允许二次报价,而询价采购是一次性报价,不允许二次报价。②适用条件不同,竞争性谈判适用于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,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;采用招标所需时间不能满足用户紧急需要的,不能事先计算出价格总额的情况。而询价采购适用于采购标的的规格、标准统一,货源充足且价格变化幅度小的情况。(以上每点2分,共4分)

(2)竞争性谈判有一套严格的程序,包括成立谈判小组、编制谈判文件、邀请谈判供应商、发出谈判文件、受理谈判申请文件、谈判、最终报价、评估报告、确定成交供应商、合同签订与备案等。不同的采购项目,其谈判小组的组成和谈判文件会有不同的侧重点。竞争谈判可以组织供应商多次报价。(2分)

本项目竞争性谈判程序如下:



- ①分别成立家具领域和汽车领域的由技术、经济专家组成的3人以上的谈判小组；
- ②编制谈判文件,家具采购需明确谈判程序及办公桌椅、书柜的具体结构形式、规格尺寸、外观及五金件要求等事项,汽车采购需明确谈判程序及汽车规格、排量、颜色、内饰、性能要求、能耗等；
- ③邀请谈判供应商,在生产办公桌椅、书柜等方面有良好信誉的生产厂商中择优选择4家供应商参加谈判,在有良好信誉的汽车经销商中选择3家参加谈判；
- ④针对确定的谈判对象发出谈判文件；
- ⑤在谈判文件中规定的时间和地点受理谈判申请文件；
- ⑥由谈判小组与供应商分别谈判,统一质量标准、技术参数、需求等；
- ⑦供应商在统一的基础上二次报价；
- ⑧谈判小组完成评估报告；
- ⑨采购人确定成交供应商,发布成交结果公告,发出成交通知书；
- ⑩采购人与成交供应商签订合同,必要时,在规定的时间内向主管部门备案。(5分)

(3)《政府采购法》第二条的规定,国家机关、事业单位和社会团体使用财政性资金购买货物、服务和工程的活动属于政府采购行为。所以,判断一个采购项目是否为政府采购项目,应从采购主体、采购资金和集中采购目录及限额标准三个方面进行判断,仅当采购主体为国家机关、事业单位或社会团体,采购资金为财政性资金,同时采购项目列入了政府集中采购目录且在限额标准以上时才能界定为政府采购项目。所以,从采购主体、采购资金和集中采购目录及限额标准上判断,本次采购属于政府采购。(3分)

(4)本次采购中存在以下问题:

①由主管副校长、设备处处长、汽车队队长、总务处处长和监委书记组成谈判小组不妥。因家具和汽车属两类性质不同的商品,应组建家具和汽车两个谈判小组分别与供应商谈判,组建一个谈判小组不妥;谈判小组构成不符合要求,成员应由3人以上单数组成,其中技术、经济专家不少于2/3,其成员中均由相关领导组成不妥。

②第二轮封闭报价结束后,设备处处长口头通知家具供应商因为报价均超过预算,所以要进行第三次报价不妥,如果所有供应商报价均超过预算,依据《政府采购法》,应向供应商发出书面通知,宣布因超过预算而废标,不应进行第三次报价,应邀请该4名供应商重新进行竞争性谈判。

③主管副校长决定由汽车队队长主持汽车谈判,又聘请了两名有丰富经验的老司机当顾问不妥。汽车谈判的专业性较强,谈判小组成员需具备相应的专业资格条件,汽车队长是行政职务,老司机不是专业资格条件,因此,该谈判组及成员构成均不符合要求。

④由于乙汽车经销商谈判申请文件的报价最低,故主管副校长决定乙汽车经销商为成交人不妥。竞争性谈判可进行二次报价,谈判文件中也规定进行二次报价,只按谈判申请中的报价决定招标人是错误的。由主管副校长决定也不妥,应形成评估报告,由采购人确定成交供应商,发布成交公告,发出成交通知书。

⑤汽车经销商对竞争性谈判程序违法,未进行二次报价等事实上告到该学校的主管部门——教育委员会,要求宣布此次汽车采购无效的做法不妥。正确做法是向负责政府采购监督管理部门(财政局)投诉,而不是学校的主管部门——教育委员会上告,另“上告”一词使用不当。(以上每点1分,共5分)

解析:本案例主要考查竞争性谈判和询价采购的区别、竞争性谈判程序等。

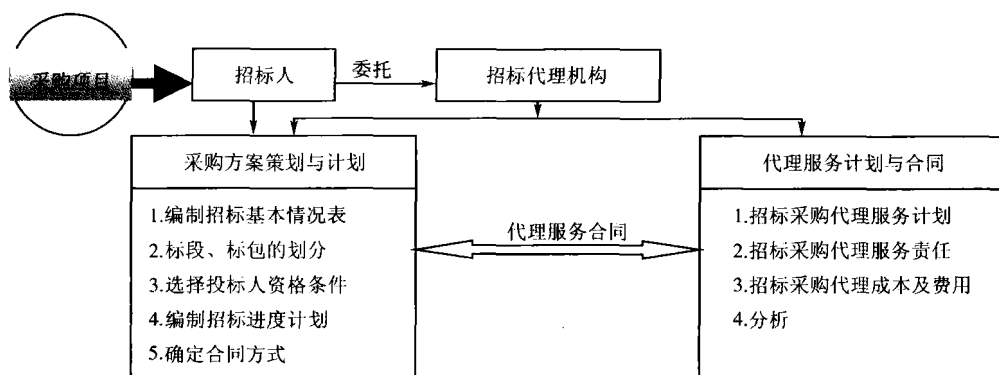


第2章 招标采购方案及代理合同

【本章要求】

1. 熟悉招标方案的内容及策划。
2. 掌握招标批、招标段、标包的划分及招标顺序。
3. 熟悉合同类型及适用范围。
4. 掌握招标进度计划的安排。
5. 了解招标的条件和投标人资质。
6. 了解代理费用及成本。

【知识体系】



【知识要点】

2.1 招标采购批次及标包

掌握勘察设计、施工、监理等服务、货物、政府采购招标方案的内容,招标批、招标段、标包的划分原则及方法。能够就具体案例分析招标批、招标段和标包的划分、招标顺序等基本内容。

招标方案是招标人为规范有序地实施招标工作,通过分析,依据法律、法规,设定实施条件、范围、目标、方式、计划、措施的工作方案。

工程招标方案内容包括:①项目概况(背景、依据);②采购范围(标段、标包划分);③招标顺序;④质量、价格、完成日期等目标;⑤招标方式、招标组织;⑥招标目标及计划;⑦项目管理