

# 技术招标投标的特点、方法与策略

万君康 龚东升

## 一、技术招标投标的特点

技术招标投标是承发包实物形态技术（如设备等）、知识形态的技术（如技术难题，科研课题、技术咨询等）以及与技术软件相结合的工程的一种技术贸易方法，它是传统招标投标制的发展和推广。其基本做法是：由招标人发出招标公告，说明拟采买的工艺操作方法与技能、生产的工艺过程或作业程序和方法、所需的专业生产劳务以及一些必要的生产工具设备等。并说明有关交易的条件、交易程序和注意事项，要求投标人在指定期限内进行招标，最后由招标人组织开标。招标人根据各投标人的报价，并综合考虑投标人的技术水平、经营管理水平，信誉和财务状况等，择最优报价和条件者达成交易。

技术招标投标是在传统招标投标制的基础上发展起来，因此，它不仅具有与传统招标投标制相同的一些特点（如竞争性、公证性、经济性、鼓励性等），而且也有其自身的特点。

1. 技术招标投标不仅包括实物形态技术的招标投标，而且也包括知识形态技术的招标投标。

知识形态的技术招标具体包括技术开发、技术攻关、技术咨询、产品设计、工艺设计、引进技术的消化吸收和推广、人才的招聘、科研课题（包括软科研课题）的研究，等等。从趋势看，随着经济和科技的不断进步，知识形态的技术招标将日益增多。

2. 由于知识形态技术商品在交易中一般只是转让使用权，所以，同一知识形态的技术能进行多次报标活动。

3. 技术的生产是单件性的，且开发类似技术，各个投标单位所耗费用大不相同，水平也有这

样那样的差异。技术的这一性质就决定了招标方的标底价格与投标方的递价均可有很大的弹性。

4. 技术因素是渗入各生产力的要素中的，所以技术招标投标也可渗透于其它各类招标之中，而不一定独立存在。

5. 技术招标投标要求技术买卖双方在生产技术领域中进行密切而又较长期的合作。

在技术招标投标的总体程序中，招标方须参加工作的各个环节，而投标方却只须参加投标、开标，签订合同等三环节。

## 二、招标方的工作程序和内容

1. 前期准备工作。主要包括：

（1）. 组织专门的招标班子。该班子应由技术、经济财务、公证及有关部门代表组织。

（2）. 进行招标可行性研究。根据拟招标项目的特点，对项目的情况和可能的承接方进行切合实际的的分析研究，力求比较客观地确定有关问题。

（3）. 列出招标项目的内容。具体指明项目的名称、数量、技术要求、商务要求等。

（4）. 编制标底。技术的硬件部分可视造价平均水平和市场供需情况推算，而技术的软件部分却只能根据技术的研究开发费用、机会成本、预期效益及其他一些相关费用来大致推算。

（5）. 公证。根据法律对策原则，在维护双方合法权益的前提下，在整个招标投标过程中进行公证。

（6）. 确定交纳保证金比例。一般为项目全部投资的1—5%。

2. 招标。主要包括：

（1）. 拟招标项目的申报和审批。

（2）. 编制招标文件。待上级主管部门批准招标申请后，招标方就应着手编制招标文件。招标文件主要包括：项目名称、联系人、时间要

## · 企业技术进步 ·

求、质量要求、技术要求、验收标准、供应方式、承包方式、价款结算办法、投标的截止日期、投标保证金、经济补偿问题,等等。

(3).确定招标方式。目前存在的招标方式有公开招标、邀请招标、指定招标、两阶段招标和明标暗投等五种。各种招标方式有其各自的特点,在实际工作中应具体分析与利用。

(4).资格审查。主要内容有:①投标人的技术力量和水平;②投标人的资信情况、经营作风;③供应能力;④目前承担的任务情况;⑤投标标书是否完整和符合要求。

(5).出售或发招标文件。

(6).介绍和解释招标项目的有关内容。

### 3.组织投标工作。

4.开标。开标有二种方式,即公开开标和国际竞争性开标。在此只对公开开标作一介绍。公开开标的程序是:由招标单位、投标单位、主管部门、公证单位、银行和招标组织单位等参加,在招标文件所规定的时间、地点召开开标会,由投标单位当众公布投标书全文或择要而宣,在宣读投标书的过程中,应具体说明其达到招标文件所需的措施。

5.评标。评标时,只须选择报价最低的四、五份投标标书进行评价。采用的方法一是评分法,以使投标中很难用货币表示的和具有不同特点的因素得以进行综合评价。评分后,择积分最高者为中标单位。

6.定标。定标的方式有两种:一种是在开标会当场定标,另一是延时定标。当场定标一般适用于内容简单,优劣明了的项目,在一般的情况下,都采用延时定标,这样做有利于更全面、细致地进行评标工作。

7.签订合同。招标方和投标方应按招标或议标确定的原则,尽快签订合同。在合同中明确拟定双方应承担的责任、权利、义务和奖罚条款。在合同执行中应有一个仲裁部门,以解决合同执行中出现的纠纷。

## 三、投标方的工作程序和策略

### 1.搜集招标信息。

### 2.购买或领取招标文件。

3.做好投标项目的可行性研究。在进行可行性研究时应考虑的问题包括:(1)是否有完成招标项目所需的技术能力和水平;(2)若中标能否带来别的投标机会;(3)对该类招标项目的熟悉程度;(4)在该类投标市场中的活动能力和资信状况;(5)是否有剩余生产能力;(6)投标风险;(7)竞争者数目及其情况;(8)招标条件是否苛刻;(9)投标可能带来的盈亏情况;(10)招标项目资金是否有可靠来源;(11)目前财务状况。

4.认真进行投标前的准备工作。其工作内容包括:(1)组织力量进行投标资料的搜集整理和编制;(2)在规定的日期内投送投标申请书,提供本单位的基本情况。

5.合理制订投标标书。投标书的内容,项目和深度应满足招标的要求,绝对不能附加任何条件,否则,将使整个标书作废而成为废标。投标成败的关键因素之一就是报价。报价低而适中是中标的基础,因此在编制投标标书时,就应系统地分析投标的环境、形势及本企业的实际情况,科学地制定出低而适中的报价。在实际工作中,常采用下列方法来判断中标率:(1)获胜报价法;(2)一般对手法;(3)具体对手法;(4)对手和一般对手法的综合法。在判断出中标率的情况下,采用预期贡献最大时的报价为最优报价,其计算公式为:

$$E(B)=(B-C) \times P(B)$$

式中:  $E(B)$ ——预期贡献;  $B$ ——报价;

$C$ ——直接成本;  $P(B)$ ——中标概率。

6.投标。寄送已密封和加盖了单位及领导印鉴的投标工书。

7.参加开标大会。对投标书中的有关问题加以说明、解释和澄清。

8.签订合同。 (责任编辑:岑公)

## · 简讯 ·

◎湖北省科委全面推行目标责任制,给机关工作带来活力。

◎湖北省当阳县政府对17名科技人员颁发“星火计划”项目奖。