

工程项目合同管理：招标基础知识 - 投标过程 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/149/2021\\_2022\\_\\_E5\\_B7\\_A5\\_E7\\_A8\\_8B\\_E9\\_A1\\_B9\\_E7\\_c41\\_149940.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/149/2021_2022__E5_B7_A5_E7_A8_8B_E9_A1_B9_E7_c41_149940.htm) 投标过程是指从填写资格预审调查表开始，到将正式投标文件送交业主为止所进行的全部工作。这一阶段工作量很大，时间紧迫，一般需要完成下列各项工作：(1)填写资格预审调查表，申报资格预审。(2)购买招标文件(当资格预审通过后)。(3)组织投标班子。(4)进行投标前调查与现场考察。(5)选择咨询单位及雇用代理人。(6)分析招标文件，校核工程量，编制施工规划。(7)工程估价，确定利润方针，计算和确定报价。(8)编制投标文件。(9)办理投标保函。(10)递送投标文件。下面分别介绍投标过程中的各个步骤。

一、资格预审 资格预审能否通过是承包商投标过程中的第一关。有关资格预审文件的要求、内容以及资格预审评定的例子在第三章中已有详细介绍。这里仅就承包商申报资格预审时注意的事项作一介绍。首先要注意在平时即将一般资格预审的有关资料准备齐全，最好全部储存在计算机内，到针对某个项目填写资格预审调查表时，再将有关资料调出来，并加以补充完善。如果平时不准备资料，完全靠临时填写，则往往会达不到业主要求而失去机会。其次要在填表时加强分析，即是要针对工程特点，下功夫填好重点部位，特别是要反映出本公司的施工经验、施工水平和施工组织能力。这往往是业主考虑的重点。第三是在前述的投标决策阶段，研究并确定今后本公司发展的地区和项目时，注意收集信息，如果有合适的项目，及早动手作资格预审的申请准备。可以参照第三章介绍的亚洲开发银行的评

分办法给自己公司评分。这样可以及早发现问题。如果发现某个方面的缺陷(如资金、技术水平、经验年限等)不是本公司自身可以解决者,则应考虑寻找适宜的伙伴,组成联营体来参加资格预审。第四是作好递交资格预审调查表后的跟踪工作,如果是国外工程可通过当地分公司或代理人,以便及时发现问题,补充资料。

## 二、投标前的调查与现场考察

这是投标前极其重要的一步准备工作。如果在前述的投标决策阶段对拟去的地区进行了较为深入的调查研究,则拿到招标文件后就只需进行有针对性的补充调查了。否则,应进行全面的调查研究。如果是去国外投标,拿到招标文件后再进行调研,则时间是很紧迫的。现场考察主要指的是去工地现场进行考察,招标单位一般在招标文件中要注明现场考察的时间和地点,在文件发出后就应安排投标者进行现场考察的准备工作。施工现场考察是投标者必须经过的投标程序。按照国际惯例,投标者提出的报价单一般被认为是在现场考察的基础上编制报价的。一旦报价单提出之后,投标者就无权因为现场考察不周、情况了解不细或因素考虑不全面而提出修改投标、调整报价或提出补偿等要求。现场考察既是投标者的权利又是他的职责。因此,投标者在报价以前必须认真地进行施工现场考察,全面地、仔细地调查了解工地及其周围的政治、经济、地理等情况。在去现场考察之前,应先仔细地研究招标文件,特别是文件中的工作范围、专用条款,以及设计图纸和说明,然后拟定出调研提纲,确定重点要解决的问题,做到事先有准备,因有时业主只组织投标者进行一次工地现场考察。现场考察均由投标者自费进行。如果是国际工程,业主应协助办理现场考察人员出入项目所在国境签证

和居留许可证。进行现场考察应从下述五方面调查了解。(1)工程的性质以及与其他工程之间关系。(2)投标者投标的那一部分工程与其他承包商或分包商之间的关系。(3)工地地貌、地质、气候、交通、电力、水源等情况，有无障碍物等。(4)工地附近有无住宿条件，料场开采条件，其他加工条件，设备维修条件等。(5)工地附近治安情况。现场考察时更详细的考察内容见第五章。

三、选择咨询单位及雇佣代理人在投标时，可以考虑选择一个咨询机构。在激烈竞争的公开招标形势下，一些专门的咨询公司应运而生，他们拥有经济、技术、法律和管理等各方面的专家，经常搜集、积累各种资料、信息，因而能比较全面而又比较快地为投标者提供进行决策所需要的资料。特别是投标者到一个新的地区去投标时，如能选择到一个理想的咨询机构，为你提供情报，出谋划策以至协助编制投标书等，将会大大提高中标机会。这种咨询机构不一定是招标工程所在国的公司。

雇佣代理人，即是在工程所在地区找一个能代表雇主(投标者)的利益开展某些工作的人。一个好的代理人应该在当地，特别是在工商界有一定的社会活动能力，有较好的声誉，熟悉代理业务。一般代理人均由当地人充当。某些国家(如科威特、沙特阿拉伯等国)规定，外国承包企业必须有代理人才能开展业务。承包商，特别是到一个新的地区和国家，也需要雇佣代理人作为自己的帮手和耳目。承包商雇佣代理人的最终目的是拿到工程，因此双方必须签订代理合同，规定双方权利和义务。有时还需按当地惯例去法院办理委任手续。代理人协助投标者拿到工程，并获得该项工程业主签约后，才能得到较高的代理费(约为合同总价的1%~3%)。代理人的一般职责是:(1)向雇主(

即投标者)传递招标信息，协助投标者通过资格预审。(2)传递投标者与业主间的对话。(3)提供当地法律咨询(包括代请律师)、当地物资、劳力、市场行情及商业活动经验。(4)如果中标，协助承包商办理出入境签证、居留证、劳工证、物资进出口许可证等多种手续，以及协助承包商租用土地、房屋、建立电话、电传、邮政信箱等。在某些国家(如科威特、沙特阿拉伯、阿联酋等国)，还要求外国公司找一个本国的担保人(可以是个人、公司或集团)，签订担保合同，商定担保金额和支付方式。外国公司如能请到有威望、有影响的担保人，将有助于承包业务的开展。有的国家要求外国公司必须与本国公司合营，共同承包工程项目，共同享受盈利和承担风险。实际上，有些合伙人并不入股，只帮助外国公司招揽工程、雇用当地劳务及办理各种行政事务，承包公司付给佣金。但有的国家，如阿联酋，则明文规定凡在阿联酋境内开商业性公司的，必须有一个以上阿联酋人股东，并且他们要占51%股份，在这种国家开展承包，必须采取合伙经营的方式。

#### 四、分析招标文件、校核工程量、编制施工规划

(1)分析招标文件。招标文件是投标的主要依据，因此应该仔细地分析研究。研究招标文件，重点应放在投标者须知、专用条款、设计图纸、工程范围以及工程量表上，最好有专人或小组研究技术规范和设计图纸，弄清有哪些特殊要求。(2)校核工程量。对于招标文件中的工程量清单，投标者一定要进行校核，因为这直接影响到投标报价及中标机会，例如当投标者大体上确定了工程总报价之后，对某些项目工程量可能增加的，可以提高单价，而对某些项目工程量估计会减少的，可以降低单价。如发现工程量有重大出入的，特别是漏项

的，必要时可找业主核对，要求业主认可，并给予书面证明，这对于总价固定合同，尤为重要。(3)编制施工规划。这件工作对于投标报价影响很大。在投标过程中，必须编制全面的施工规划，但其深度和范围都比不上施工组织设计。如果中标，再编制施工组织设计。施工规划的内容，一般包括施工方案和施工方法、施工进度计划、施工机械、材料、设备和劳动力计划，以及临时生产、生活设施。制定施工规划的依据是设计图纸，规范，复核了的工程量，招标文件要求的开工、竣工日期以及对市场材料、机械设备、劳力价格的调查。编制的原则是在保证工期和工程质量的前提下，如何使成本最低，利润最大。1)选择和确定施工方法。根据工程类型，研究可以采用的施工方法。对于一般的土方工程、混凝土工程、房建工程、灌溉工程等比较简单的工程，可结合已有施工机械及工人技术水平来选定施工方法，努力做到节省开支，加快进度。对于大型复杂工程则要考虑几种施工方案，综合比较。如水利工程中的施工导流方式，对工程造价及工期均有很大影响，承包商应结合施工进度计划及施工机械设备能力来研究