

中国2010年上海世博会全球合作伙伴
Global Partner of Expo 2010 Shanghai China

1、招标在采购方式中的地位

➤ 招标是市场经济资源配置的有效手段，为世界各国普遍认同

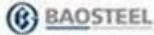
联合国国际贸易法委员会《货物、工程和服务采购示范法》认为须对货物、工程和服务的采购加以管制，以促进下列目标：

- (a) 使采购尽量节省开支并提高效率
- (c) 促进供应商和承包商为供应拟采购的货物、工程和服务进行竞争
- (d) 规定给予所有的供应商和承包商以公平和平等的待遇
- (e) 促使采购过程诚实、公平，提高公众对采购过程的信任
- (f) 使有关采购的程序具有透明度。

国际法要求实行阳光采购

上海宝华国际招标有限公司

Shanghai Baohua International Tendering Co.,Ltd



中国2010年上海世博会全球合作伙伴
Global Partner of Expo 2010 Shanghai China

1、招标在采购方式中的地位

➤ 招标是市场经济资源配置的有效手段，为世界各国普遍认同

第二章 采购方式及其适用条件

第18条 采购方式

(1) 除本章另有规定外，凡采购货物或工程均应通过招标程序进行采购。

(2) 在进行货物或工程的采购中，采购人只有在遵照第19、20、21和22条的规定的情况下才可使用招标程序以外的某种采购方式。

第三章 招标程序

共14条41款（略）

招标是实现阳光采购的首选方式。

上海宝华国际招标有限公司

Shanghai Baohua International Tendering Co.,Ltd



中国2010年上海世博会全球合作伙伴
Global Partner of Expo 2010 Shanghai China

1、招标在采购方式中的地位

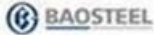
➤ 招标是市场经济资源配置的有效手段，为世界各国普遍认同

□ 135个国家和地区参加的WTO《进口许可程序协定》相关规定

第1条总则第3点：“进口许可程序规则的实施应保持中性，并以公平、公正的方式进行管理”。

第8条最后条款第2点，国内立法：“每一成员应在不迟于《WTO协定》对其生效之日，保证其法律、法规和行政程序符合本协定的规定”。

招标是体现采购环节公平、公正的最好方式。



中国2010年上海世博会全球合作伙伴
Global Partner of Expo 2010 Shanghai China

1、招标在采购方式中的地位

➤ 招标是市场经济资源配置的有效手段，为世界各国普遍认同

中国入世议定书第8条，进口许可程序规定：

在实施《WTO协定》和《进口许可程序协定》的规定时，中国应采取以下措施，以便遵守这些协定：

(a) 中国应定期在本议定书第2条(C)节第2款所指的正式刊物中公布下列内容：

.....

——按照《进口许可程序协定》，按税号排列的受招标要求管理的全部产品清单，包括关于受此类招标要求管理产品的信息及任何变更；

.....

招标采购方式是WTO认可的市场运作手段。

上海宝华国际招标有限公司

Shanghai Baohua International Tendering Co.,Ltd

1、招标在采购方式中的地位

➤ 招标是采购模型向高级阶段发展的表现

麦肯锡公司采购模型发展方向

采购模型	交易导向	商业导向	采购协作	内部一体化	外部一体化
中心	为工厂服务	降低成本	通过协作获得结余	所有者总成本	供应链最优化
活动	办公室工作; 订单处理	商业的; 投标; 谈判; 认可的供应商	商业的; 订合同; 全球采购	跨职能采购小组; 系统一体化; 卖方评级; 基于绩效的合同	外购; EDI/Internet 电子商务; ESI
困境	首次采购; 采购开支的控制	基于供应商管理	合同管理; 道德规范	沟通和信息设施	成本模型; 社会阻力

结论：招标是多个职能部门和外部评委共同参与的采购方式，属于内部一体化采购模型中的活动，电子招投标是外部一体化采购模型的活动。

1、招标在采购方式中的地位

➤ 招标是采购模型向高级阶段发展的表现

业务流程	采购是独立职能	个别形成业务流程整合	采购参与到主要业务当中	关键流程的重要环节	战略管理流程的重要环节
采购在组织中的地位	不重要、低等级	拥有一定影响力	集中职能但决策分散到部门	整合网络、公司高层负责	整合网络、公司高层负责
评估与激励	没有评估标准和激励制度	很少量化评估和激励	有定性和定量标准	定性定量指标，指标与报酬密切相关	定性定量指标衡量指标与公司绩效挂钩
采购策略	没有	各自独立设计	某些采购品种有采购战略	系统设计采购战略	与公司战略密切相关，系统设计
采购网络和全球结构	没有	局部采购网络	国内外采购体系分开	全球化采购网络	全球化采购网络和服务
总成本评估方法	没有	质量和价格评估	主要成本均进行评估	总体采购成本管理	生命周期成本管理
供应商关系	不专门管理	一些首选供应商	授权供应商	扩大供应商， <u>实现公开采购和全球采购</u>	扩大供应商， <u>实现公开采购和全球采购</u>

科尔尼公司采购能力模型

I

II

III

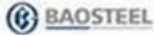
IV

V

结论：招标为公开采购的重要表现形式，需要事先确定采购规范和评价标准，是采购能力提升的表现。

上海宝华国际招标有限公司

Shanghai Baohua International Tendering Co.,Ltd

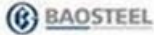


中国2010年上海世博会全球合作伙伴
Global Partner of Expo 2010 Shanghai China

2、招标是采购业务模式的转变

- 本企业的技术力量集聚在对自身产品及其制造工艺的研发、产品应用的研究上，对众多上游供应商的研究远远不及对下游用户的研究。总体而言，企业对数量众多的供应物料和各类设备、工程的研究深度远远不及相应供应商。
- 谈判采购是本企业与多家专业供应商之间的单线竞争，处于信息不对称和“一对多”的不利局面。
- 通过招标这一规范公平的采购平台，由买家多个部门事先联合制定评价标准并将此公开，由此来促进同专业同档次供应商之间充分有效交叉竞争，是供应商之间的“争斗和残杀”。

招标采购是更合适的价格发现机制。



中国2010年上海世博会全球合作伙伴
Global Partner of Expo 2010 Shanghai China

3、招标在降低交易成本上发挥较大作用

交易成本理论由诺贝尔经济学奖得主科斯 (Coase, R. H., 1937) 提出

➤ 交易成本分类

- 搜寻信息的成本：寻找最适合的交易对象，查询所能提供的服务与产品所需要支付的成本。
- 协商与决策的成本：交易双方为达成交易所做的议价、协商、谈判并做出决策所产生的成本。由于交易双方的不信任及有限理性，常需耗费大量协商与谈判成本。
- 签约成本：当交易双方达成协议准备进行交易时，通常会订立合同，并对合同内容进行磋商所产生的成本即为签约成本。
- 监督成本：交易双方订立合同之后，为了预防对方投机产生违背合同的行为，故在订立合同之后，会在执行过程中相互监督所产生的成本即为监督成本。
- 执行成本：合同订立之后，交易双方相互进行必要的检验以确定对方确实遵守合同，当对方违约时，要求对方履行合同所产生的成本，即为执行成本。
- 转换成本：当交易双方完成交易之后，可能持续进行交易。此时若有一方更换交易对象，所产生的成本即为转换成本。

结论：规范的招标能减少采购环节的非增值活动，能降低前3项有形交易成本，更能降低无形交易成本。

4、招标实践中的功能和作用

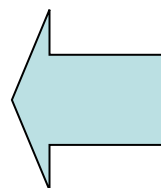
➤ 招标采购提供4个平台

- 招标人拓展寻源空间和减少交易成本的平台
- 投标人便捷廉价获取采购信息和参与公平竞投的平台
- 增强员工对各层领导的信任，提高员工敬业度，创建最佳雇主的平台
- 从事招标事业的员工充分展示才华、不断挑战和提升自我、持续体验成就感的平台

众多新的供应商通过招标方式进入宝钢市场，其卓越的性价比为宝钢降低采购成本作出很大贡献

根据独立第三方----上海市质协在2010年实施的满意度测评，投标人对我司的认可度达到**90.92**优秀值为**85**）。

根据上海市质协在2010年实施的满意度测评，**61.48%**的被访投标人认为，与其它采购方式相比招标项目的销售费用较低；**79.08%**的被访投标人表示，与其它采购方式相比招标项目的采购信息获取更为便捷廉价。



4、招标实践中的功能和作用

➤ 招标服务创造5种价值

- 为项目单位节约采购资金，提高资金使用效率；
- 引入优秀的供应商，提高项目的建设水平和产品质量；
- 践行阳光采购，防止采购环节的腐败和浪费行为；
- 维护社会公正，营造公平竞投的企业采购环境；
- 员工通过服务提供，参与采购决策，传播采购规范，增强自豪感，提高敬业度。

我司实施招标以来，已累计节约资金82亿元，招标节资率平均为17%。

根据上海市质协在2010年实施的满意度测评结果，招标人对此的认可度达到76.9。

根据上海市质协在2010年实施的满意度测评结果，招标人对招标提供三公环境的认可度达到83.35。

