

第一章 绪论

1.1 研究背景和意义

随着经济全球化迅猛发展,企业所处的环境以及市场运作已经呈现出国际一体化的趋势。在市场个性化需求提升、技术发展更快、市场不确定因素不断呈现的外部环境下,企业自身面临着提升产品质量、提高产品产量、降低产品成本、提升专业化服务等要求,因此企业以前传统的生产模式已经无法适应瞬息万变的现实竞争环境。为了摆脱困境,现代企业必须借助外部的广阔资源,寻找强有力的合作伙伴优势互补,从传统的经营模式逐步走向供应链模式。在供应链条中借助对物流、商流、资金流和信息流的调度将供应商、制造商、分销商、零售商和消费者的紧密串联,在这流程中可以看到供应商采购作为流程的重要环节对流程下游产品的质量、供货的时效、销售的数量都有深远影响,采购环节的疏漏错误轻则供货不及时,重则影响企业的声誉乃至企业的存亡,所以作为企业采购的守门员评标环节的考评显得尤为重要。

YD 公司经过十六年的迅猛发展运营模式更复杂、业务种类更多样,从核心技术研发和网络分布规划、到通信设备采购及传输线路连接等众多环节都需要外部供应商的参与,因此采购的规模非常巨大。为了确保企业持续健康地发展、高效地经营运作,针对采购环节 YD 公司制定了一套评标体系从供应商企业规模、运营资质、产品质量、团队素质等方面进行考核,该体系主要对供应商的业务基本面进行考核,缺乏使用财务分析手段,使 YD 公司相继出现供应商中标后拒签合同、供应商供货能力不足、产品验收不合格等问题。

关于财务分析理论赵晓丽(2014)和王伟(2014)总结出在实际工作的应用方法,此外田晓阳(2014)、马文艳(2001)和汤淑燕(2001)等学者提出在评标工作中运用财务报表分析的观点,但是鲜有学者基于财务分析提出评标体系优化的理论,在实际工作中将财务分析运用到评标工作中的实例也并不多。

本文正是基于财务分析开展对 YD 公司评标体系优化的研究。对比常用的评标方法并结合 YD 公司的现实状况,选取财务分析方法对 YD 公司现行评标体系进行优化,通过划分指标层次和遴选指标公式最终形成一个包含财务分析评价的新评标体系。

本文的研究成果能够运用财务分析修正和优化 YD 公司评标结果,有利于评标小组

对评标项目作出正确的判定，使 YD 公司采购的质量和效率得到提升。同时本文基于财务分析对评标体系优化的研究能为其他企业采购活动优化提供借鉴和指引，促进财务分析工具在我国采购知识领域的推广运用。对于笔者而言，在理论的研究过程中梳理了 MPACC 所学的知识，对实际工作的相关问题进行反思和分析，实现理论联系实际，对日后提升工作质量和效率有很好的促进作用。

1.2 文献综述

依照本文的研究主旨主要是揭示外部供应商对企业经营管理的重要性，发现和总结在供应商评标工作中存在的问题，通过比对选择一种合适、科学的方法对评标体系进行优化，因此有必要对供应商的重要性、财务分析理论和方法以及财务分析在评标工作中应用的具体成果做深入了解。本节对以上四个方面的相关文件进行梳理，为第二章研究实际评标工作的局限性提供了依据，也为第三章评标方案的选择以及对选定优化方案的设计提供了思路和理论支撑。

1.2.1 供应商理论研究

供应商作为企业重要资源供给者，一直以来都被认定为企业的重要影响，波特五力模型（Michael Porter, 1979）认为每一个行业中都存在这五种力量，这五种力量决定着竞争规模和激烈程度，这五种力量分别为同行业竞争者，购买者议价能力，供应商议价能力，潜在进入者的威胁，替代产品的威胁；供应商与企业进行交易合同的同时通过控制单位产品的价格以及单位价值质量的能力来影响贸易中产品的竞争力和企业的盈利能力，当存在以下三点条件时供应商的议价能力将会很强大：一、供应商所在行业受市场地位较稳固且受市场竞争影响不大的企业所控制，纵使买家很多也不会存在某单一买家成为供应商重要客户的情况；二、供应商提供的产品具有特殊性，使买家难以找到其他供应商能提供替代商品或更换供应商成本很高昂；三、供应商能结合成一个前向的联合体，而买家能以组成后向的联合体。同时价值链（Michael Porter, 1985）理论认为每个企业从设计到出售商品过程中所进行的所有活动可以以一个链条来表示，该链条从基本活动和辅助活动两方面将创造价值的过程显现，在该链条的上游就是供应商，可见当时对供应商的重要性已经有较深的认识，但是对企业和供应商之间的关系还停留在买卖双方的简单关系。价值网（Adrian J. Slywotzky, 1998）概念的提出使价值链理

论得到优化，价值网理论认为客户、供应商和中间商形成了动态、复杂的网状关系，客户和供应商之间的关系以及供应商之间的关系都会随客户需求的改变而改变，变成了相互影响、相互作用的网络。

供应商的理论研究不单单强调了供应商的重要性，还提出了根据供应商分类进行差别化管理的思路。刘征（2008）提出从两个维度区分供应商类别，一是从供应商提供物资对企业的重要性程度和与企业合作关系的紧密程度区分为战略供应商和非战略供应商，二是从供应商与企业实际往来关系区分为客户指定供应商、专有技术供应商、开发类供应商、售后供应商和休眠供应商。赵珊珊（2012）、周丽（2012）、郭键（2012）提出按照按照物资最企业的能效作用区分为一般物资、战略物资、瓶颈物资和重要物资四类，从而对应四类供应商。供应商的分类是根据企业的需求而进行的，所以随着企业需求的变化从而能演变出各种不同的分类方法，田晶（2014）对分类的研究也恰好印证了这个观点。

蒋东明（2010）、刘荠（2010）、康成（2010）提出供应商管理体系包括五个方面，分别是供应商评估、供应商的合作、供应商开发、供应商的信息管理和供应商绩效管理，供应商的评估环节是供应商管理的重点。在各类评估考核方法中马兰花（2013）提出基于作业成本法的供应商考核方法，该方法具有一定的实用价值但是供应商的成本难以获取、供应商的作业较难区分，所以该方法的实操性较低。谢辉（2013）提到最为常用的一种方法即最低评标价法，该方法操作简单、省时省力，但是评价条件仅针对投标价格过于单一，没有对供应商的规模、生产服务能力和经营状况等情况进行分析考核，评标结果的质量难以保证。田晓阳（2014）从石化公司的实际评标工作中挖掘出现行评标方法存在的问题以及财务指标评价的使用能够其他很好的补充效果。更进一步地黄平（2013）的研究提出财务人员在评标过程中应该发挥作用，通过财务人员的专业知识对供应商的财务信息进行收集、阅读和分析，为评标小组提供客观直接的评价结论能够极大地降低内控风险、降低购买成本、增强评标的公平性，这与本文的研究思路异曲同工。

以上文献可以看出外部供应商不仅影响着企业的采购环节，而且作为企业生产经营链条的源头供应商对企业整体的运营管理都有着重要的影响，因此对供应商的管理企业应该予以特别重视，这也为本文研究评标体系提供了很好的动机。

1.2.2 企业评标方法及其应用研究

企业评标的方法有很多，王传明（2009）提到直观判断法和协商选择法两种评标方

法，直观判断法是根据对直接关系人的咨询和调查总结归纳出相关的信息，并结合相关专业的专家或者骨干员工的分析判断从而得出供应商总体情况的一种方法，由于该方法比较依赖于评判人员的专业经验，该方法通过采纳专家人员或骨干员工的意见进行判断，所以该方法操作简单、直接明了，但是研究总结该方法带有较强的主观性，受限于评判者的知识经验缺乏科学性从而导致推断出错误的结论，适用于小型企业、私营企业或零星一般物资的采购。协商选择法是由招标企业挑选出较优的合作伙伴就采购标的的质量、交货时间和售后服务等条款进行协商和比对，该方法在时间紧迫、供应商数量较少、采购条件复杂的情况下使用为好。

当企业采购商品数量大、供应商数量众多、企业或招标项目具有一定吸引力时可使用招标法，招标法时现今企业使用最为广泛的评标方法，其中包括两阶段招标法（邢义帮、李红旗、龚文甫，2014）、捆绑招标法（支修建、李岩、刘志江，2011）、费率招标法（王红兵、葛梦良、王娟，2013）等，使用招标法时各应标供应商按照投标要求提供相关资质证明和材料进行竞标，最终招标企业根据各投标文件和对投标企业的了解确定最终中标的供应商并与其签订本项目的合同，因此招标法竞争性较强，使企业能在广泛地选择合适的供应商以获得物美价廉的商品或服务，但是研究指出招标法从拟定招标计划到签订合同所耗用的时间长、人力物力耗用较大、手续较繁琐、不适合临时性采购。使用协商法往往是由于可选择的供货商较多、货物服务相近，企业暂时难以做出选择，此时企业召集几个较优的合作伙伴进行沟通协商，通过对项目的产品质量、交货时点、配套服务、售后维护等各方面都进行商讨，最终在这几个合作伙伴中选出最符合企业要求的一家。使用协商法能对入选的几家合作伙伴的各方面做出深入了解，但是由于选择范围仅局限在几家合作伙伴中，可能有其他更优秀的供应商未能被选择。

由于近年来计算机的广泛应用以及信息网络不断发展，出现了以数学计量或决策科学等其他跨领域为基础的分析方法。王肇伟（2012）提到线性权重法的方法，使用该方法时企业根据不同情况对预先设定的每一个考核指标设定一个权重值，通过了解和沟通得出各指标的得分再乘以对应的权重值，最后加总所有金额就是该供应商的分值。使用线性权重法具有一定的科学性和灵活性，但是在实际使用过程中主观评判较多，评价结果可能与客观实际有出入。

Thomas L. Saaty（1971）提出层次分析法的评标方法，该方法对定性问题进行定量分析，是一套简便、灵活而又实用的多准则的决策方法。由于决策方法实用性强、适用性广，所以近代也应用到了评标工作中，卢静（2013）提到层次分析法在评标过程中

的应用，其基本思路是依据研究问题的内容根据内部的特性和功能建立起一个层级架构，再将层级结构的单元进行两两对比分析确定各自的比例权重，从而形成了近似一个金字塔型的、带有重要性判断的序列结构。在实际运用中使用者将研究的问题根据层次分析法的树状结构分解为不同的子问题和孙问题，根据同层级问题的比较、计算和分析，就能够通过不同方案的可行性或者重要性的判断选出最有项目。层次分析法能够通过对方案计划的分解细化使复杂的问题简单化，大大有助于难度高、规模大的方案计划的决策，但是在分解细化的过程中对明细项目的分类和分层可能出现逻辑紊乱和相互项目重叠相悖的情况，使得最终的决策有失偏颇。

徐佳（2013）提出模糊评价法，模糊评价法是运用模糊数学的综合评价分析方法，该方法是通过模糊数学中的隶属度理论将定性的评价转化为定量的评价，使收到多因素影响的复杂问题得到直接的总体评价。模糊评价法得出的结论直接明了、系统性较强，能够较好地解决量化评价问题，使用于各类不确定问题的分析。但是模糊评价法没有考虑到供应商评价是一个动态的过程，评价的指标有可能随着实际情况的变化而更改，同时选取样本的科学性也有待考究，具有一定约束条件。

数据包络分析法（A. Charnes、W. W. Cooper，1978）也被广泛运用于评标工作中，郭琦（2011）、刘倩（2011）、黄康（2011）提出数据包络分析法在招投标中的具体应用，主要的思路是通过观察被调查样本的数据，计算出样本的投入与产出的有效性和合理性，特别是不同样本间的相对优劣势评价。在进行方案选择的时候，需要将确定准则转换为输入和输出变量，然后建立数据包络模型，计算出各供应商间相对的效率指标数值，从而选择出最优的方案。在实际使用中数据包络分析法存在一定的科学性，但是在方案评价时评价单位根据自身的需求对权重进行个性化的设置，使得每个决策单元间的可比性大大降低，不利于对方案的选择。

神经网络算法（Rumelhart、McClelland，1986）属于人工神经网络理论，该算法类似于人的大脑可以运用视觉、听觉、形象思维等类人特性，进行自我学习、自我适应和自我调节等处理。唐海荣、尹贻林（2011）将神经网络算法运用到招标项目中，当使用神经网络算法对对象进行评价时，该方法可以运用专家和骨干的经验、知识和分析能力，实现定性和定量的分析，从而保证决策结果的逻辑性和科学性。但是神经网络算法构建的速度较缓慢，对业务事项缺乏全局观，而且神经网络算法较复杂、对学习样本的精度要求较高，难以解决企业较为复杂的实际环境。

会计信息作为企业经营状况的缩影使得对会计信息的分析逐渐被评标专家和学者

所重视。曾艳霞（2011）提出以寿命周期成本为基础的评标法，该方法统计的信息不仅包括了设备购置费、运输费等直接费用，还包括使用中的维修费、燃油费、零配件等使用费用，评标时设定一个运行期在投标企业报价上加上该期限内的各项费用再减去设备残值加以对比。李东鹏（2010）提到作业成本法在采购管理中的应用，该方法是物流行业广泛使用的成本核算方法，其主要思路是运用数理统计并结合企业实际情况将企业的成本细分到每一项作业中，再对不同业务事项涉及的作业成本加总，从而推导出成本消耗情况。成本评价法以成本为主导考虑因素，能较好地控制。张颖（2011）、黄文宏（2011）提到最低价格法也称采购成本法，该方法是在保证商品服务质量以及交货期限要求的情况下通过对采购成本进行分析和比较，选出采购成本最低的投标供应商，其中需要考虑的采购成本包括物品价格、采购活动费用、运输费用等所有相关支出。耿毅（2000）还提到以财务报表为基础的综合的财务分析方法。

以上的文献都是关于供应商评标方法的研究，从王传明等 26 位学者的研究中我们可以了解到近年来广泛使用一些评标方法以及这些评标方法的内容和优缺点，这为第三章中各种评标方法的对比和选择给予了有力的理论支撑。

1.2.3 财务分析研究

马文艳（2001）、汤淑燕（2001）提到对财务报表的财务分析可以从报表的层次结构、要素内容以及要素之间的关系进行分析，从而对财务报表形成一套固定的研究套路。对于财务报表的财务分析方法李宝茹（2013）、马广烁（2013）总结提出比较分析法、因素分析法、比率分析法和趋势分析法四类，同时也提出比较分析法受时间跨度、计算方法、计算时间等因素限制可比性会有影响，因素分析法中替代顺序不同会影响结果，比率分析法的分子与分母必须在相关方面保持口径一致，而在趋势分析法中企业会计核算方法以及企业外部环境的巨变都会降低不同时期的财务数据的可比性。对于资产负债表、利润表、现金流量表三张报表的分析邢健（2014）提出资产负债表的分析能够让投资者和债权人掌握自身资产在企业的状况，同时对企业融资结构、资产结构、同期经营情况变动有一定的认识；对利润表的财务分析能对企业经营利润、生产成本以及各项成本、费用的结构得以了解，通过趋势性分析可以判断企业经营状况的走势，同时可以通过利润表开展节支措施；对现金流量表的分析可以对企业的“血液”是否健康充足进行了解，现金流量表能够反映企业资金的使用规模、使用用途和流入流出情况，特别是能够对企业资金回收管理、企业主营付现活动的开展情况及资金短缺预判给予了很好的支

撑作用。在财务分析的过程中邵希娟（2008）、罗箫娜（2008）提出应该注意财务指标的层级以及财务指标分析体系的理论架构。

财务报告不仅包括了资产负债表、利润表、现金流量表三张主表还包括了财务报表附注，温暖（2013）提出财务报表附注对财务分析影响的观点，该研究认为财务报表附注对会计报表起到补充说明和详细解释的作用，对被审计企业的基本情况、会计处理方法、会计处理方法变更的情况、变更的原因、企业股权关系和其他特殊事项都进行了深入解读，所以善于使用财务报表附注信息是很有必要的。

通过以上文献可以得出财务分析的现实目的、分析方法以及相应优点的理论，这为本文基于财务分析对评标体系优化提供了理论基础，而且为新评标体系的设计提供了借鉴。

1.2.4 财务分析在评标工作中的应用研究

随着社会信息化水平的发展，财务信息更容易获取，财务分析变得更为简便，因此财务分析的有用性以及实践性受到更多重视。马文艳（2001）、汤淑燕（2001）认为评标过程中对财务报表的分析应该从表内结构、表内各个要素、要素间和要素组合进行比较、比率和构成分析。对于财务信息使用及财务分析郝红卫（2005）、聂海清（2005）认为不仅仅是针对财务人员，非财务人员也应该对财务报表分析有一定了解才能在评标过程中做出合理的决定。王雄生（2006）研究认为评标过程中对供应商的报表应该进行偿债分析、经营分析、盈利分析。除了增加财务指标分析刘开宁（2005）认为还需要适当提高财务分析指标在评标体系中的分值才能更好地体现财务分析的价值。对于产品类采购的评标李继勇（2014）、付继云（2014）、藺正奇（2014）认为中断风险的防范至关重要，需要从合作能力、供货能力和企业信誉风险、环境风险和信息风险五个方面进行财务分析。中断风险评价的理论有一定的科学性但是该分析指标中包含的合作期间内交货次数、总订单数量、总供货量等数据都是供应商准入后才能得到的数据，说明这些是事后评价指标，具有一定的滞后性。而黄平（2013）提出从服务成本和功能价值两个新方向对评标工作进行财务分析，这里提到的服务成本是指购买特殊设备或技术后所支付给供应商的参数调整、版本升级、配件维护、技术培训等维持使用所需付出的成本，功能价值是指评标过程中不仅要考核商品的报价还需要结合商品的可使用寿命进行考核。

综上所述，外部供应商对企业有重要影响，因此供应商的评标也有着至关重要的作用。但是 YD 公司的经营情况有一定特点，且每一个评标优化方法都有优点和缺点，对

于 YD 公司该依据什么原则进行选择？选定评标方案后该方案对于 YD 公司是否合适？新的评标体系组成架构是怎么样？新评标体系与旧评标体系对比优点在哪里？本文拟解决以上问题。

1.3 研究方法和内容

本文的研究方法有：采用了文献研究法和比较分析法对财务分析在评标工作中的适用性进行了分析；通过定量分析和定性分析的方法研究 YD 公司的经营状况和业务特点；利用调查法和观察法对 YD 公司采购工作中存在的问题进行总结和剖析；使用比率分析法构建 YD 公司基于财务分析评价指标；运用描述性研究法研究基于财务分析的评标体系中各指标的设定以及实际运用；信息研究方法研究基于财务分析的评价指标与财务报表的映射关系；

本文内容安排为：

第一章是绪论。提出本文的研究意义和背景，对与基于财务分析评标体系的理论和应用相关的文献资料进行回顾和总结，并说明研究内容和研究方法。

第二章首先介绍 YD 公司现行的经营状况和业务特点，挪列出 YD 公司现行的评标体系内容；针对现行评标体系并结合近年来 YD 公司采购方面出现的问题总结和剖析该体系存在的局限性，结合 YD 公司的实际情况研究局限性产生的原因，为第三章通过 YD 公司实际情况选定优化评标方法提供了支撑。

第三章列出现行使用的一些评标方法，拟选择一项评标方法辅以评标体系进行由于，通过对比选定的原则和 YD 公司的实际情况确定了财务分析的方案，为第四章评标体系的搭建提供有力的依据。

第四章是对基于财务分析的评标体系进行搭建。首先对体系指标的选择设定优化的原则，然后提出对财务报表调整为管理用财务报表的理论支撑，以便后续指标数据的抓取更方便会计；接着对评价指标区分为服务类标的评价指标体系、物资类标的评价指标体系、附加评价指标、联动分析指标四个模块进行构建；最终形成基于财务分析的 YD 公司评标体系。

第五章是从实务出发，弥补基于财务分析评标体系数据量大、统计复杂的特性制定程序化处理流程方案，运用 YD 公司电算化程度高的优点将基于财务分析评标体系中的各项指标分解为指标要素，区分自动取数数据和手工处理数据，对于自动取数数据制定

指标要素和三大财务报表的映射关系，对于手工处理数据制定供应商填写、上传资料和评标小组审核的流程，得出系统程序化处理的统计结果。

第六章是对优化前后 YD 公司的评标体系进行对比分析，从准确性、评标范围、客观性、效率性四个方面进行评判。

本文研究框架如图 1-1 所示。

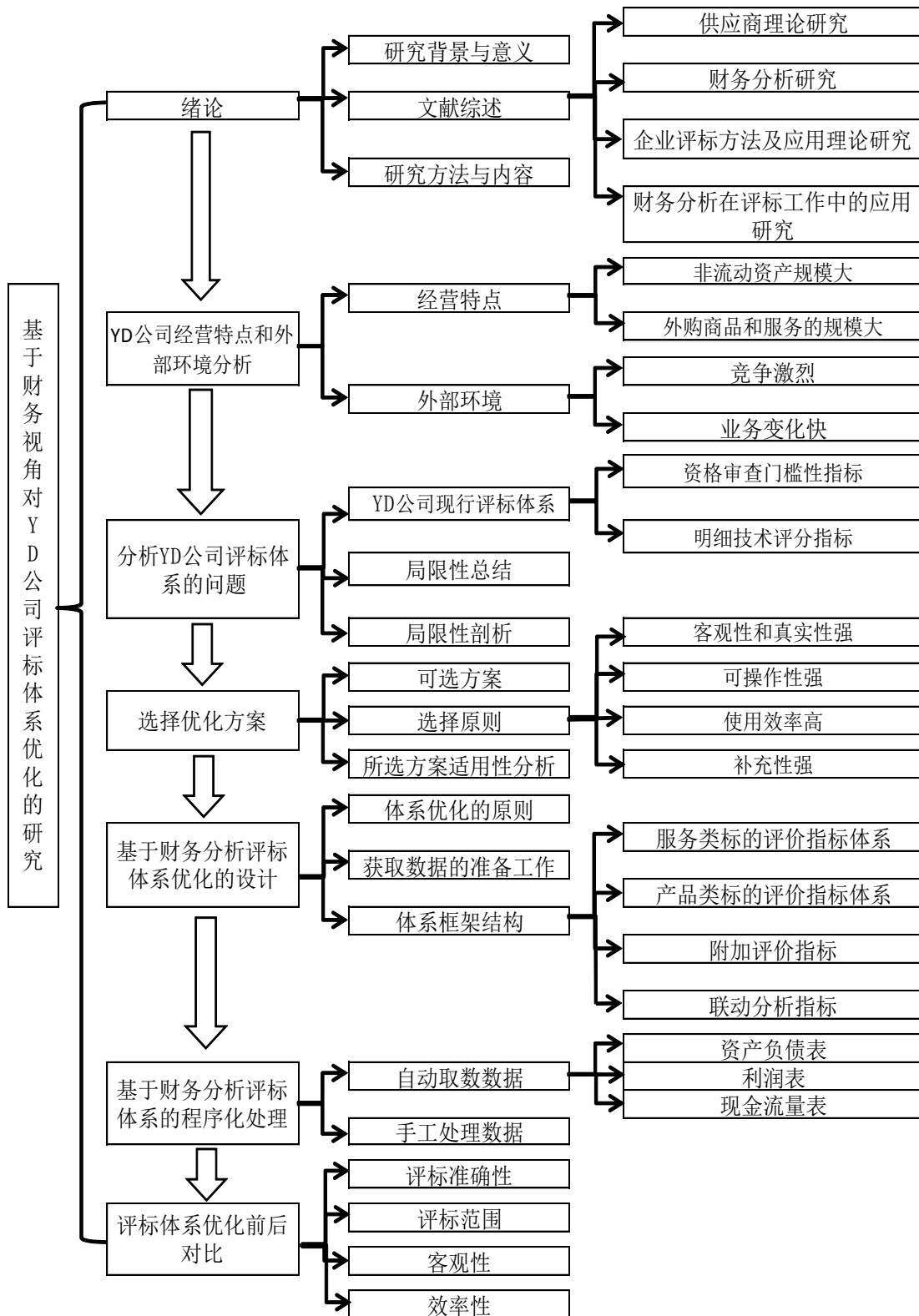


图 1-1 论文结构图

第二章 YD 公司运营状况与现行评标体系的分析

要对 YD 公司的评标体系进行优化,首先我们需要对 YD 公司的现状进行了解。通过了解和分析 YD 公司的运营状况,我们可以对 YD 公司所处的行业、YD 公司的企业规模、业务管理模式和经营特点形成一定的认识,再有通过对 YD 公司现行评标体系的详细介绍可以对 YD 公司现行评标工作的架构和模式有了全面的了解。本章通过分析 YD 公司的企业状况与评标体系,为第三章优化评标方案的选择提供了理论支撑,也为第四章优化评标体系的设计给予了参考标准。

2.1 YD 公司经营状况

YD 公司成立与 1998 年,是广东省最大的电信运营商,也是我国通信行业中规模最大的省级企业,该公司网络网络覆盖了广东省所有的行政区,网络人口覆盖率达到 99.24%,城区高达 99.71%,国道覆盖率达 99.8%,城区主干道覆盖率达到 99.71%,三星级以上酒店和地下车库等重要场所已实现 100%覆盖。截止至 2014 年 6 月 30 日 YD 公司拥有移动电话用户数量达 10125.6 万户,根据广东省通信管理局公布的广东省移动电话客户数据推算,YD 公司享有广东移动通信市场约七成的客户市场份额。

财务状况方面,YD 公司总资产达到 2090.24 亿元,同比增长 4%,总资产中 71.88%来自于所有者投资以及资本积累,总资产增长部分有 96.17%来源于净利润的增长,公司财务状况非常良好。

表 2-1 YD 公司 2014 年 6 月 30 日资产负债表

金额单位:人民币

千元

资 产	期末余额	期初余额	负债和所有者权益	期末余额	期初余额
流动资产:			流动负债:		
货币资金	66,845,789	60,508,348	应付票据	828,715	486,436
应收账款	2,526,191	1,992,102	应付账款	35,950,034	36,195,179
预付款项	633,268	572,936	预收款项	10,648,534	11,598,738
应收利息	1,160,165	1,329,939	应付职工薪酬	521,631	336,021
其他应收款	5,485,562	5,367,010	应交税费	2,809,519	1,924,794
存货	311,975	186,525	其他应付款	780,849	519,336
流动资产合计	76,962,950	69,956,860	其他流动负债	2,111,193	2,276,223

非流动资产:			流动负债合计	53,650,475	53,336,727
长期股权投资	54,754,775	52,548,076	非流动负债:		
固定资产	56,372,329	58,015,857	应付债券	5,000,000	5,000,000
在建工程	10,922,727	10,433,729	其他非流动负债	112,041	116,320
无形资产	4,552,204	4,900,006	非流动负债合计	5,112,041	5,116,320
长期待摊费用	1,733,038	1,782,690	负债合计	58,762,516	58,453,047
递延所得税资产	3,615,590	3,206,961	所有者权益:		
其他非流动资产	110,717	102,058	实收资本	5,594,841	5,594,841
非流动资产合计	132,061,380	130,989,377	资本公积	5,085,498	4,367,098
			盈余公积	56,531,860	56,531,860
			未分配利润	83,049,615	75,999,391
			所有者权益合计	150,261,814	142,493,190
资产总计	209,024,330	200,946,237	负债和所有者权益总计	209,024,330	200,946,237

资料来源: YD 公司 2014 年 6 月 30 日中期报告

营业收入方面, YD 公司 2014 年上半年总通话分钟数达 2719.8 亿分钟, 营业收入为 426.31 亿元, 同比增长 1.9%, 公司不断提高竞争优势, 加快业务转型, 大力推动 4G 发展, 丰富业务产品套餐, 优化存量客户的经营体系, 改造营销服务模式, 提升了全业务价值。

成本费用方面, 2014 年上半年 YD 公司成本费用为 296.88 亿元, 与去年基本持平, 其中营业成本同比增长了 3%, 主要原因为: 一方面 YD 公司资产规模的扩大导致折旧费增长较多, 另一方面由于 YD 公司根据业务发展的需求加大 4G 营销资源的投放, 通过销售智能终端促进向流量经营模式的转变, 导致终端销售成本增加。销售费用同比下降了 1.6% 主要是因为 YD 公司转变营销模式、提升营销资源投放的效率, 使广告宣传费较同比下降。2014 年上半年 YD 公司继续严格管控非经营性支出, 故管理费用同比下降 9.5%。

利润方面, 2014 年上半年受到收入和成本以及公司投资收益增加的影响, 公司上半年实现营业利润达 168.94 亿元, 同比上升了 9.3%; 实现了净利润 135.74 亿元, 同比上升 10.3%, 盈利水平仍然保持行业领先。

表 2-2 YD 公司截至 2014 年 6 月 30 日止 6 个月期间利润表

金额单位：人民币千元		
项目	截至2014年6月30日 止 6个月期间	截至2013年6月30日 止 6个月期间
一、营业收入	42,630,803.00	41,843,303.00
减：营业成本	(17,871,462.00)	(17,351,905.00)
营业税金及附加	(1,130,016.00)	(1,274,595.00)
销售费用	(9,538,699.00)	(9,697,308.00)
管理费用	(1,847,538.00)	(2,040,820.00)
加：财务收入-净额	949,129.00	833,932.00
减：资产减值损失	(249,117.00)	(157,234.00)
加：投资收益	3,950,557.00	3,297,158.00
二、营业利润	16,893,657.00	15,452,531.00
加：营业外收入	41,817.00	26,643.00
减：营业外支出	(68,527.00)	(91,305.00)
三、利润总额	16,866,947.00	15,387,869.00
减：所得税费用	(3,292,503.00)	(3,076,662.00)
四、净利润	13,574,444.00	12,311,207.00

资料来源：YD 公司 2014 年 6 月 30 日中期报告

现金流量方面，YD 公司期末现金及现金等价物余额为 12,492,656,000 元，现金流入远大于现金流出说明公司的业务发展健康。在现金流出项目中购买商品、接收劳务支付的现金金额最大、达到 15,272,046,000 元，根据相关资料查询主要是由于 YD 公司购买移动终端、低值易耗品和劳务外包所导致的；次之为购建固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金为 7,252,006,000 元和投资所支付的现金 3,353,753,000 元，主要是 YD 公司为新增基站、铁塔或其他通信设备购入的物资所产生的资金流出。

表 2-3 YD 公司截至 2014 年 6 月 30 日止 6 个月期间现金流量表

金额单位：人民币千元		
项 目	截至2014年6月 30日止6个月期 间	截至2013年6月 30日止6个月期 间
一、经营活动产生的现金流量：		—
销售商品、提供劳务收到的现金	39,837,264	38,726,864
收到的税费返还		

收到的其他与经营活动有关的现金	152,134	173,336
现金流入小计	39,989,398	38,900,200
购买商品、接受劳务支付的现金	(15,272,046)	(16,042,769)
支付给职工以及为职工支付的现金	(1,754,172)	(1,645,431)
支付的各项税费	(4,742,487)	(4,792,568)
支付的其他与经营活动有关的现金	(1,719,533)	(1,665,201)
现金流出小计	(23,488,238)	(24,145,969)
经营活动产生的现金流量净额	16,501,160	14,754,231
二、投资活动产生的现金流量：		
收回投资所收到的现金		
其中：出售子公司所收到的现金		
取得投资收益所收到的现金	2,462,258	2,051,882
处置固定资产、无形资产和其他长期资产所收回的现金净额	15,733	16,539
收到的其他与投资活动有关的现金	1,134,516	718,920
现金流入小计	3,612,507	2,787,341
购建固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金	(7,252,006)	(6,965,538)
投资所支付的现金	(3,353,753)	(6,361,467)
其中：购买子公司所支付的现金		
支付的其他与投资活动有关的现金		
现金流出小计	(10,605,759)	(13,327,005)
投资活动产生的现金流量净额	(6,993,252)	(10,539,664)
三、筹资活动产生的现金流量：		—
吸收投资所收到的现金		
借款所收到的现金		
收到的其他与筹资活动有关的现金		
现金流入小计		0
偿还债务所支付的现金		
分配股利、利润或偿付利息所支付现金	(6,524,220)	(6,714,815)
支付的其他与筹资活动有关的现金		
现金流出小计	(6,524,220)	(6,714,815)
筹资活动产生的现金流量净额	(6,524,220)	(6,714,815)
四、汇率变动对现金的影响：		
五、现金及现金等价物净增加额：	2,983,688	(2,500,248)
加：期初现金及现金等价物余额：	9,508,968	10,227,934
六、期末现金及现金等价物余额：	12,492,656	7,727,686

资料来源：YD 公司 2014 年 6 月 30 日中期报告

2.2 YD 公司经营特点和外部环境分析

一、YD 公司经营特点

(1) 非流动资产规模大

从 YD 公司 2014 年 6 月 30 日的资产负债表中可以看到非流动资产期末金额为 132,061,380,000 元,而流动资产期末金额为 76,962,950,000 元,非流动资产占资产总额的 63.18%,非流动资产是流动资产的 1.72 倍。在非流动资产中长期股权投资 54,754,775,000 元为 YD 公司对浦发银行的投资,此外可以看到固定资产期末余额为 56,372,329,000 元和在建工程 10,922,727,000 元,查询资料可以得知 YD 公司自 2009 年 1 月工信部发放 3G 网络牌照到 2013 年 12 月工信部发放 4G 牌照以来,对网络的建设扩张从未停步,为了使移动网络信号覆盖更广、质量更好,YD 公司一直致力于 2G、3G 和 4G 基站、铁塔和相关通信设置的建设,故 YD 公司非流动资产规模较大。

(2) 外购商品和服务的规模大

YD 公司 2014 年 1-6 月支付给职工以及为职工支付的现金支出为 1,754,172,000 元,除支付各项税费的现金流量外经营活动和投资活动现金支出为 29,351,510,000 元,与职工支出、各项税费、行政罚款等其他现金流出约占总现金流出的 35%,其余超过 65% 的现金流出都是通过企业外部供应商购买商品和服务而产生的,购买商品和服务的规模非常大。而且我们可以通过 YD 公司的现金流量表查看 YD 公司历史的付现外购情况:

表 2-4 YD 公司 2009 至 2013 年外购商品、劳务现金流出情况

金额单位:人民币千元

	2009	2010	2011年	2012	2013
购买商品、接受劳务支付现金流出	24,329,607	26,261,216	29,433,346	30,723,466	32,773,191
购建固定资产、无形资产和其他长期资产的现金流出	12,117,590	11,866,238	15,645,673	15,435,649	15,143,959
外购商品、劳务现金流出合计	36,447,197	38,127,454	45,079,019	46,159,115	47,917,150
总现金流出合计	48,753,566	89,636,882	69,028,358	64,561,718	73,175,685
外购商品、劳务现金流出占总现金流出的比例	74.76%	42.54%	65.31%	71.50%	65.48%

资料来源:根据 YD 公司 2009 至 2013 年年度报告整理

从表 2-4 中可以看到 YD 公司 2009 年至 2013 年外购商品、劳务的现金流出占总流

出的比例都较高，其中 2010 年由于 YD 公司进行了对外投资影响其他年份的比例都超过 65%，由此也体现出 YD 公司的外购规模较大。

二、YD 公司外部环境

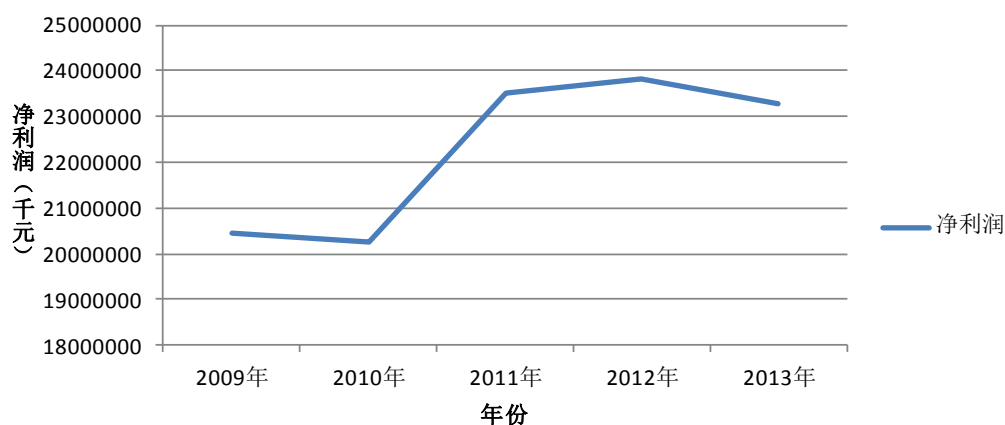
YD 公司作为一家处于领先地位的上市通信服务企业时刻蕴育在竞争当中，其中可以从 YD 公司所在的广东省近年的移动电话用户数看到：

表 2-5 2011 年 11 月至 2014 年 12 月广东省移动电话用户数

时间	用户数（万）	用户数半年环比增长率
2011年11月	10692.8	—
2012年6月	11238.2	5.10%
2012年11月	12225.3	8.78%
2013年6月	13934.5	13.98%
2013年12月	14706.1	5.54%
2014年6月	14550	-1.06%
2014年12月	14943.4	2.70%

资料来源：根据工信部 2011 年至 2014 年电话用户分省情况表整理

图 2-1 2009 年至 2013 年 YD 公司净利润变动图



资料来源：根据 YD 公司 2009 至 2013 年年度报告整理

从表 2-5 可以明显看到广东省移动电话的用户数的增长在 2014 年 6 月之后呈现出明显的下降趋势，在 2014 年 6 月还出现负增长的情况，体现出 YD 公司的增量客户资源愈加减少，对增量客户乃至存量客户的抢夺式竞争愈加激烈。通过图 2-6 可以看出随着用户的增长率的下降，用户市场趋于饱和，从而导致 2011 年开始出现例如增长放缓乃至 2013 年的负增长。

同时从图 2-6 中可以对 YD 公司 2009-2013 年的净利润波动进行了解，其中 2011 年

较 2010 年出现净利润大幅增长的原因在于 YD 公司 2010 年对一家商业银行进行了 22 亿股的股权认购，从而 2011 年年报中 YD 公司的投资收益环比增加了 30 多亿元，环比增长了 6 倍，如果将投资收益从净利润中剔除那 2011 年以及此后年份的净利润和 2010 年的相差不大，说明 YD 公司在 2009 至 2014 年期间营业利润的增长实则缓慢。

在竞争中想继续生存、继续领先则要适应不断的变化并且做出相应地变化。自 2013 年 12 月 4 日工信部向运营商正式发放了 TD-LTE 牌照后 YD 公司公布国内首个 4G 资费方案，随后 YD 公司将业务重点从 3G 业务逐渐到 4G 业务，在市场业务量指标考核、宣传资源的投放、终端销售的激励及基站设备的建设都做出了巨大调整。

在移动通信技术的更新升级后，成倍提升的网速背后使得增值业务的利润空间变得非常宽广，从而提出从话务量经营到流量经营的策略转变。视频应用、无线音乐、移动支付等手机应用发展迅猛，YD 公司正积极引导用户进行流量迁移，同时加大 WLAN 的覆盖以布局移动网络建设关键点，而且创新商业模式实现产业链间的共赢合作。

YD 公司不仅面对着来自行业更迭的影响，也受到政府政策变动的波及。为了进一步完善税收制度，释放改革的红利，经国务院批准财政部与国家税收总局于 2014 年 4 月印发了《关于将电信业纳入营业税改征增值税试点的通知》，明确了从 2014 年 6 月 1 日起将电信业纳入到营改增试点的范围，实施差异化税率。由于营改增的影响，各项业务开展的模式、核算方法以及供应商采购的评标都发生了很大变化，税务成本由原来营业税时期未被特别重视的境地跃升为企业锱铢必较的资源，而 YD 公司由于企业规模较大、前期通信设备采购较多、部分业务未能实现进项税抵扣等情况使得 YD 公司在营改增前期的税务压力很大。

不仅要接受其他两家电信运营商的竞争，YD 公司还需要面对虚拟运营商的冲击。工信部于 2013 年底和 2014 年初先后为两批共 19 家民营企业颁发虚拟运营商牌照，从此我国传统电信运营商的三角格局被打破。虚拟运营商由于是通过传统运营商手中购买网络使用权所以虚拟运营商完全无需考虑网络建设和维护方面的工作，轻装上阵使得虚拟运营商在响应速度和业务变更方面更有优势，从线上渠道、手机分销、游戏和行业应用四个方向渗入到电信市场当中。

2.3 YD 公司采购评标要求

基于 YD 公司的经营特点和外部环境因素影响，YD 公司对采购评标总结提出以下七

个方面要求：

一、合法性

合法性要求在于确认参与投标的供应商是否获得合法的工商营业执照、是否按国家税务机关要求完税、是否有受到相关行政机关的处罚、是否应为违规经营被提起诉讼等问题。

二、资质条件

资质条件的要求主要考核供应商是否具有本次招标项目相关的营业资质、是否拥有项目必须的相关专业资格认证和管理体系认证等，而且 YD 公司近年完成营业税改增值税的转变，所以对于供应商的纳税人资质基本上都需要为一般纳税人，以确保 YD 公司进项税的规模，降低税负。

三、企业规模

企业规模大的供应商在内部管理和产品质量方面都比小规模企业好，因此企业规模也成为 YD 公司的评标要求之一。企业规模主要是考核供应商企业的资产规模、机器设备的投入、厂房的面积、员工人数等。

四、生产经营水平

生产经营水平主要考核供应商企业在生产环节、质量控制、服务提供的管理能力，工程项目的计划性；同时由于 YD 公司采购评标及更换供应商耗用的成本较大，所以 YD 公司确定某大型项目的供应商后会进行较长时间的合作，再此期间供应商需要持续配合 YD 公司开展业务，因此供应商企业能否在合作期间稳定经营、获得盈利并持续为 YD 公司提供稳定、符合要求的产品显得较为关键。

五、产品质量

产品质量包括了供应商为客户提供的有形商品和无形服务的质量，确保供应商提供的产品能够符合 YD 公司的各种要求。

六、员工素质

员工素质主要是针对服务类标的供应商而言，因为服务类标的供应商拥有的机器设备相对较少，其企业的核心在于员工的素质，通过考核员工素质能够确认服务类标的供应商的实力。

七、响应时间

由于 YD 公司外部环境激烈、内部管理节奏和业务转变快，所以对供应商的响应时间提出要求，该响应时间指的是对于物资类标的供应商 YD 公司提出一般性产品需求后

供应商能够在要求时间完成供货，以及 YD 公司给供应商特殊性产品需求后供应商能够及时调动生产力完成产品的制造生产并在规定时间内供货；对于服务类标的供应商需要在 YD 公司提出需求后及时分析、理解、制定服务方案，并在规定时间内完成服务的开展。

2.4 YD 公司现行评标体系的架构

根据 YD 公司采购评标的七个方面要求，YD 公司采购部门制定了一套评标体系。该评标体系以充分竞争、客观量化、期货现货和持续优化为原则，即对符合硬性条件的供应商广泛接纳，以客观可量化的评价标准进行评标，对供应商即期和未来货物供应情况进行考核，根据内外部变化合理地优化考虑标准。YD 公司评标体系主要分为两大部分，第一部分是资格审查门槛性指标，第二部分是明细技术评分指标。

第一部分的资格审查门槛性指标是硬性指标，所有供应商必须满足该部分的所有指标才有资格进去供应商库才可以进行投标，资格审查门槛性指标包括：

一、纳税人资质：要求符合营业税改增值税的要求，如果是增值税相关业务要求供应商为一般纳税人（非增值税应税范围的业务不作此限制）

二、成立年限：考察企业存续性，避免企业为达到投标标准而进行突击行为，要求从企业成立之日起到提出申请之日原则上不少于两年。（通过有效的营业执照成立年限进行核查，对于单一来源的采购可以适当放开）。

三、完税证明：考察供应商是否有严格按照国家税务机关要求进行完税，投标人需要在投标前提供本次投标上一年度由国家税务机关开具的企业完税证明复印件。

四、资质条件：对于不同类型的项目供应商在采购项目前必须具备国家规定的相关资质，如提供特种商品销售需要具备特种商品销售许可证、提供法律或审计类专业服务需要具备相关行业和国家的资格认证等。

五、其他：根据特定项目的特定要求设定，不得包含违反我国招投标相关法律及我公司采购管理办法规定的内容。

表 2-6 YD 公司现行评标体系资格审查门槛性指标

序号	指标名称	指标考核内容	所需资料要求
1	纳税人资格	符合营改增要求，要求为一般纳税人（非增值税应税范围的项目不作此限制）	增值税一般纳税人资格证书

2	成立年限	考察企业的存续性，原则上不少于两年	营业执照
3	完税证明	考察企业是否按国家规定完税	投标人在投标上一年度由 国家税务机关开具的企业 完税证明
4	资质条件	必要性条件，在采购的项目必须具备国家 规定相关资质	相关资质证书
5	其他	根据特定项目的特定要求设定，不得包含 违反招投标相关法律以及我公司采购管理 规定的内容	...

资料来源：根据 YD 公司现行评标体系整理

第二部分是明细技术评分指标，按照标的的类型区分为服务类采购技术评分指标和物资类采购技术评分指标：

一、服务类采购技术评分指标：

1、企业综合实力

主体资格：一是考核专业资质认证，该指标要求所采购的项目必须具备国家规定的相关资质时，根据该专业的专业认证等级由高至低进行排名，承接项目必须具备的等级不得分，高于必须具备的等级时按照等级高低由高至低排名得分。例如：系统集成类：有效的国家信息产业相关部门颁发的计算机信息系统集成、通信信息网络系统集成的资质；工程类：有效的国家建设主管部门颁发的工程设计、施工、监理类的等级证书；软件开发类：有效的国家主管部门颁发的国家规划布局内重点软件企业证书、CMMI 等级证书等。二是管理体系认证，根据投标方是否具备有效期内的以下认证进行评分：9000 族质量管理体系、14000 族环境管理体系、27000 族信息安全管理体系统、SA8000 族社会责任管理体系。三是主营业务收入，根据投标方上一年度财务报表中主营业务收入由高至低进行排名评分。

人力资源：考核指标为管理人员学历，根据投标方中层管理人员以上级别人员的学历占比由高至低进行排名评分。

项目经验：主要考核同类项目的经验，根据投标方近三年与本次投标所提供服务的同类项目合同金额由高至低进行排名评分，验证手段可考虑合同关键页及请款发票复印件。

2、项目团队

团队成员素质：一是项目经理素质的考核，可选择指标包括项目经理专业技术认证（需提供证书复印件）、项目经理学历（需提供证书复印件）、项目经理项目经验（需提

供合同关键页、请款发票等能够证明作为项目经理参与项目的证明)等。二是团队成员素质的考核,可选择的考核指标:专业技术人员占比:持有各种专业认证的人员占团队人员的比率(需提供证书编号)、学历占比:持有各级别学历证书的人员占团队人员的比率(需提供证书编号)、团队成员项目经验(需提供合同关键页、请款发票等能够证明团队成员参与项目的证明)等。

设备投入及其他:一是考核工具器械设备的投入规模,按照参选方投入项目的工器具数量、市价进行考核。二是团队人员其他要求,可以根据不同项目的具体情况进行添加或调整。

3、服务方案

实施方案:一是企业团队对本项目理解的深度考核,要求服务团队准确理解项目需求内容、方案重点明确、特点要突出,要求供应商提供详细的项目实施方案,包括项目的计划、应急方案、培训计划等,同时可根据项目实际情况拆分为细项。二是企业团队对本项目质量控制的计划,在投标汇报方案中要详述质量控制及操作计划,并赋予可实现的操作流程,可根据项目实际情况拆分为细项。

服务承诺:供应商保证项目按计划交付的额外服务承诺内容进行评判,可根据项目实际情况拆分为细项。如承诺中选后设立本地办事机构并配置足够的办公场地、承诺 7×24 小时的电话或网络在线解答服务等。

4、扣分项

该项目实行点对点应答扣分,在投标方技术分总得分中进行扣分,每出现一项负偏离扣 1 分,扣完为止,不执行负分。

表 2-7 YD 公司现行评标体系服务类采购技术指标体系

序号	一级功能项	二级功能项	三级功能项	三级功能项设置说明
1	企业综合实力	主体资格	专业资质认证	投标方必须具备国家规定的相关资质时,根据所需的专业认证等级由高至低进行排名,承接项目必须具备的等级不得分,高于必须具备的等级时按等级高低由高至低排名得分
			管理体系认证	根据投标方是否具备有效期内的质量管理体系认证进行评分
			主营业务收入	根据投标方上一年度财务报表中主营业务收入由高至低排名评分

		人力资源	管理人员学历	根据投标方中层管理人员以上级别人员的学历占比由高至低排名评分
		项目经验	同类项目经验	根据投标方近三年与本次采购所需服务的同类项目合同的金额由高至低进行排名评分，可根据合同关键页及请款发票复印件验证
2	项目团队（客观指标）	团队成员素质	项目经理素质	可选指标： （1）项目经理专业技术认证（需提供证书复印件） （2）项目经理学历（需提供证书复印件） （3）项目经理项目经验（需提供合同关键页、请款发票等能够证明作为项目经理参与项目的凭据）
			团队成员素质	可选指标： （1）专业技术人员占比：持有各种专业认证的人员占团队人员的比率 （2）学历占比：持有各级别学历证书的人员占团队人员的比率（需提供证书编号） （3）团队成员项目经验
		设备投入及其他	工器具投入	参选方投入项目的工器具数量
			团队人员其他要求	其他（可根据具体项目情况添加）
		3	服务方案（主观指标）	实施方案
质量控制	方案介绍中要求有质量控制及操作计划，并赋予可实现的操作流程，可根据项目实际情况拆分为细项			
服务承诺	服务承诺			保证项目按计划交付的额外服务承诺内容进行评判，可根据项目实际情况拆分细项，如承诺中选后设立本地办事机构并配置足够的办公场地等
4	扣分项	点对点应答扣分项	点对点应答扣分项	根据投标方点对点应答情况进行考核扣分，每出现一项负偏离扣1分，不执行的为负分

资料来源：根据 YD 公司现行评标体系整理

二、物资类采购技术评分指标：

1、企业综合实力

主体资格：一是考核企业场地或物业的规模，根据生产、仓储场地自有还是租赁及生产、仓储场地面积大小由优至劣进行排序评分。二是管理体系认证，根据投标方是否具备有效期内的以下认证进行评分：9000族质量管理体系、14000族环境管理体系、27000族信息安全管理体、SA8000族社会责任管理体系。三是主营业务收入，根据投标方上

一、年度财务报表中主营业务收入由高至低进行排名评分。

人力资源：考核指标为管理人员学历，根据投标方中层管理人员以上级别人员的学历占比由高至低进行排名评分。

项目经验：主要考核同类项目的经验，根据投标方近三年与本次采购商品相同或同类的项目合同金额由高至低进行排名评分，验证可考虑合同关键页及请款发票复印件。

2、产品情况

产品技术性能：一是产品技术认证的考核，需根据项目要求提出对供应商的投标产品专业技术认证要求，提供由专业与权威机构对相关技术、产品进行过认证和检测。（国家强制要求执行的认证如 3C 认证等不列入考核项）。二是产品技术参数的考核，需要根据具体投标产品的关键技术参数设置，可拆分为多项。三是产品样品质量考核，主要根据投标产品样品的外观、质量检测结果以及是否符合我司提出的使用标准等设置，可拆分为多项。

供货能力：一是生产能力的考核，根据制造商对投标产品的生产能力（包括生产线数量、生产自动化程度等方面）进行评估，需通过录像、截图和例证进行取证。二是到货时间的考核，供应商承诺到货时间必须满足甲方要求实际到货时间，如早于甲方要求到货时间，则按照时间顺序重新进行时间计算。

3、综合管理

内部营运管理：一是考核生产管理，要求对供应商的生产设备、产量规模做要求限制，评价其工厂、生产线、仪表、规模、产量及数量大小，管理信息化的程度，需要通过录像、截图和例证进行证明。二是质量控制，供应商在方案介绍中要求有质量控制及操作计划，并提供可实现的操作流程，还包括在环境保护方面的上下游控制流程，以及自身的环保举措。需通过录像、截图和例证进行取证。

服务承诺，供应商需要保证货物按计划交付的额外服务承诺内容进行评判，可根据项目实际情况拆分为细项。

4、扣分项

该项目实行点对点应答扣分，在投标方技术分总得分中进行扣分，每出现一项负偏离扣 1 分，扣完为止，不执行负分。

表 2-8 YD 公司现行评标体系物资类采购技术指标体系

序号	一级功能项	二级功能项	三级功能项	三级功能项设置说明
1	企业综合实力	主体资格	企业场地或物业	根据（1）生产、仓储场地是自有还是租赁；（2）生产、仓储场地面积大小由优至劣进行排序评分
			管理体系认证	根据投标方是否具备有效期内的质量管理体系认证进行评分
			主营业务收入	根据投标方上一年度财务报表中主营业务收入由高至低进行排名评分
		人力资源	管理人员学历	根据投标方中层管理人员以上级别人员的学历占比由高至低排名评分
		项目经验	同类项目经验	根据投标方近三年与本次采购所需服务的同类项目合同金额从高至低进行排名评分,可通过合同关键页及请款发票复印件进行验证
2	产品情况	产品技术性能	产品技术认证	需根据项目要求,提出对供应商的投标产品专业技术认证要求,提供由专业与权威机构对相关技术、产品进行过认证和检测
			产品技术参数	根据投标产品的关键技术参数设置,可拆分为多项
			产品样品质量	根据投标产品样品的外观、质量检测等结果设置,可拆分为多项
		供货能力	生产能力	根据制造商投标产品的生产能力(包括生产线数量、生产自动化程度等方面)进行评估,需通过录像、截图或例证进行证明
			到货时间	供应商承诺到货时间必须满足甲方要求实际到货的时间,如早于甲方要求到货时间,则按照时间顺序进行排序
3	综合管理	综合管理	生产管理	需要对供应商生产设备、产量规模做要求限制,评价工厂、生产线、设备质量、规模、产量及数量大小,生成管理信息化程度,需通过录像、截图和例证进行证明。
			质量控制	方案介绍中要求有质量控制及操作计划,并赋予可实现的操作流程,在环境保护方面的上下游控制流程以及自身的环保举措。需通过录像、截图和例证进行证明。
			服务管控	保证项目按计划交付的基本承诺内容,包括到货、维保、退换、应急方案及额外服务承诺等内容进行评判。
			工程计划	如投标产品为包安装工程的产品,则设置此考核项目,对安装工程的实施计划、关键工艺、安全生产方案等项目进行考核。
		服务承诺	服务承诺	保证货物按计划交付的额外服务承诺内容进行评价,可根据项目实际情况拆分为细项。

4	扣分项	点对点 应答扣 分项	点对点 应答扣 分项	根据投标方点对点应答情况进行扣分，每出现一项负偏离扣一分，不执行为负分
---	-----	------------------	------------------	-------------------------------------

资料来源：根据 YD 公司现行评标体系整理

在评标体系中企业综合实力部分为固定模板，分值和评分项均不得调整；产品情况、综合管理两部分为指标库管理，可选择同一个二级指标下任意三级功能项作为评分项，但分值比例不得高于规定的占比。

根据标的的种类、数量和重要性评分方式可以在以下三种中选择：

- 1、01 法：具备该项要求得满分，不具备 0 分。
- 2、排名法：根据投标人指标排名，提前设置扣分步长，最优得满分，依次递减，扣完为止，不执行负分；根据投标人指标所在区间，提前设置对应的绝对分值，不执行负分；
- 3、线性法：根据投标人指标数值线性分布进行评分，最优得满分，其他各投标人得分为 $(P_i \div P_{max}) \times \text{满分}$ 计算。（ P_i =当前投标人， P_{max} =投标人中的最优值）

2.5 YD 公司现行评标体系局限性剖析

将采购评标要求与现行评标体系的指标项目进行对应可以得出图 2-2。

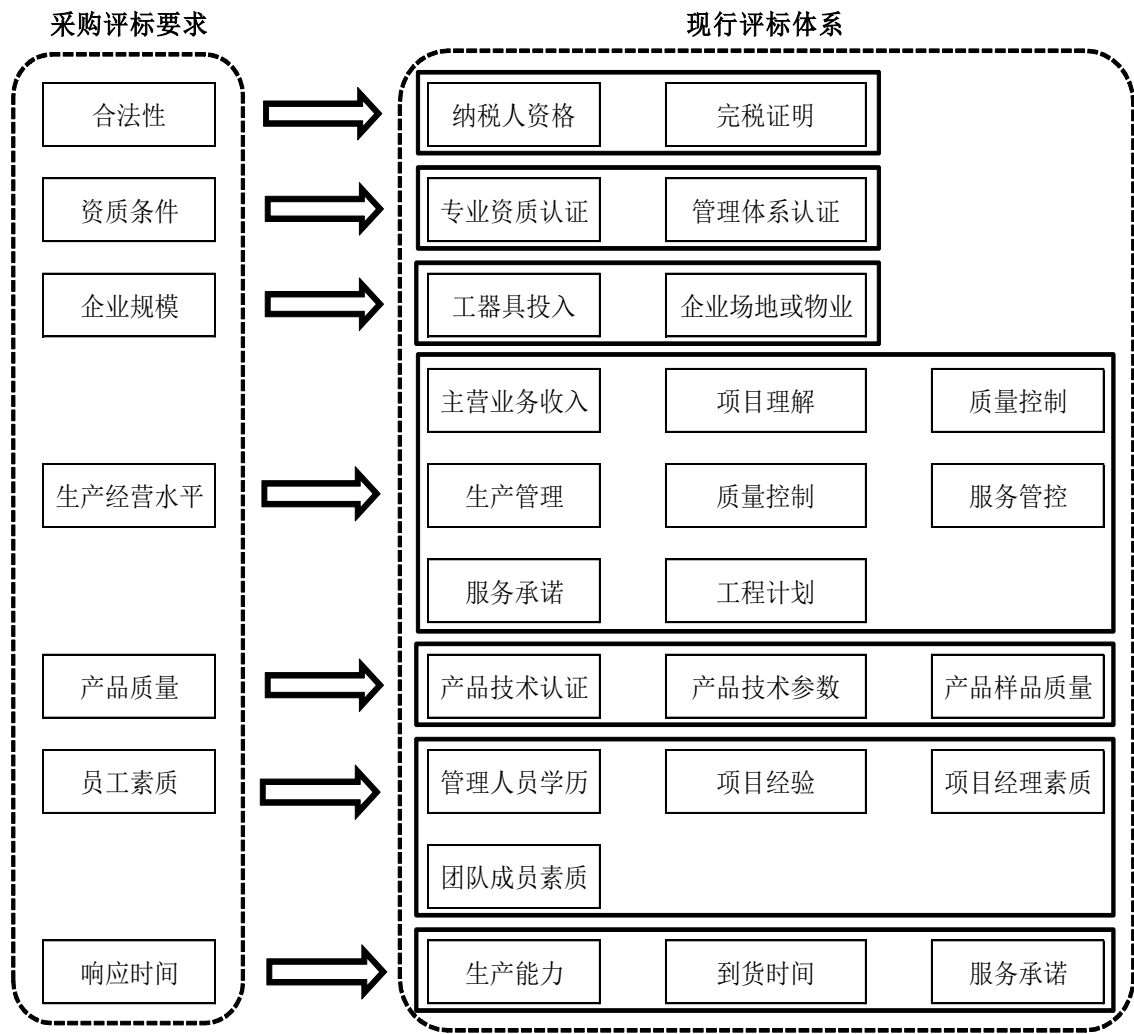


图 2-2 YD 公司采购评标要求与现行评标体系对应图

现行评标体系的指标能囊括采购评标的要求，对于各项采购评标要求都有至少两个考核指标进行考核，但是深入分析之后会发现以下的问题：

一、部分信息为投标企业自行填写或招标企业参观评估，真实性有待商榷

从现行评标体系可以注意到对供应商的评标考核包含对服务意识、行业经验、产品工艺、生产管理能力等方面考核，这些方面的考核主要通过供应商填写或评标小组对供应商进行访谈、参观手段进行信息获取，实际操作中这些考核项目难以有显性化或量化的考核依据，而仅仅由应标供应商自行填写或由招标企业通过简单的参观、资料查询后认定，其真实的情况是难以确定的。

二、部分指标的评分标准难以确定，易产生主观判断

在员工素质考核方面，现行评标体系通过员工学历、项目经验、项目经理素质和团队人员素质来进行，但是学历的类型很多有国内学历和国外学历、不同专业，项目经验

可分为不同岗位的、不同规模的项目等等，诸如这类指标的范围很广，难以确定一个统一的标准。也正是由于不能统一判别标准，所以评标小组成员容易会使用自身经营对这些项目进行主观判断和评分。

三、盈利能力只考核主营业务收入，指标设置欠合理

在生产经营水平要求中现行评标体系使用了主营业务收入指标，该指标能够量化体现出企业的业务销售情况，通过对比投标企业的主营业务收入金额并排序对投标企业的经营情况进行考核，但仅通过主营业务收入只能体现企业的收益是多少，供应商企业是耗费了多少成本费用来赚取这收益的问题该指标却不能反映，所以不结合主营业务成本、相关费用来考核的话有失偏颇，可能存在某企业虽然主营业务收入很高但是主营业务成本比收入更高的情况，这时候通过主营业务收入指标不能体现企业实际的生产经营水平。

四、供应商存续情况不能确认

YD 公司采购评标的要求中生产经营水平不仅是为了确保供应商的生产和质量、计划管理水平，还需要确保供应商能够持续地为 YD 公司提供合格的产品。能否持续提供合格产品的前提是要供应商能够一直存续下来，而纵观现行的评标体系可以从主营业务收入、生产质量管理、员工素质等方面能从侧面进行评判，虽然这些指标评价的范围也比较广但是主要通过业务层面进行考究实则不能起到实质性的作用，如企业负债情况、成本运作、资金链健康度等企业财务方面的情况都不能得知，企业如果在负债、成本运作和资金链等方面存在问题在现行评标体系的指标中也是难以考评的，所以现行评标体系在生产经营水平的存续性方面未达到考核的目的。

五、现行评标体系考核方式多为事后考核

现行评标体系的评标手段主要分为两类，一类是对于能提供国家或相关专业机构颁发的证书或资格认证的指标进行资料检查和分类，另一类是无法提供相关资料证明的指标需要通过评标企业的访谈、参观、调查、检验手段进行信息收集。在现行评标体系的内容中可以看到有很大部分的指标都需要通过第二类手段进行确认，如产品质量的指标考核在事前只能通过样品的检测，而实际到货的商品是否符合要求不能确定；如生产能力和到货时间的考核现行评标体系通过录像、截图或力争对生产线数量、生产自动化程度进行评价，到货时间则通过供应商承诺进行管理，实际合作开展后供应商是否会因为业务量太大或存货不足而难以达到需要的产量？供应商是否在合作开展后延迟供货时间？由于没有其他评价的证据资料评标企业对于这些方面只能通过事后考核并通过打

分制扣减结算金额，但对于评标体系经营运作的影响可能不仅仅能够通过扣减的金额得以完全弥补。

2.6 本章小结

本章是通过分析 YD 公司的经营状况和业务特点，列举出 YD 公司采购评标的要求以及现行评标体系架构，对现行评标体系中存在的问题进行剖析，总结出其中的局限性，为第三章 YD 公司评标体系优化提供研究动机，并为优化方案的选择提供理论依据。

第三章 YD 公司评标体系优化方案选择

第二章内容总结了 YD 公司现行评标体系的考核不能满足评标工作中要求的局限性，为了提高 YD 公司评标工作的质量、确保企业整体的经营运作有条不紊地进行，YD 公司的评标工作需要进行改进优化。YD 公司拟采用的方法是在现行评标体系的基础上，以采购评标要求为出发点对不合理的指标进行修订，对考核不充分的要求增加相关指标。

本章结合 YD 公司的实际情况对比各评标方案的利弊，选择出科学、合理、合适的评标方法作为 YD 公司的优化方案，为第四章优化体系架构奠定基础。

3.1 优化方案汇总

由于企业不断的实践、改良以及学者的创新，创立了众多的评标方法。根据第一章内容可以得出各评标方法由于数据来源、统计方法、运用的学科知识等方面不一样，所以根据各评标方法理论所提出的优化方案都有各自的优点和缺点，每一个优化方案的优点和缺点比对现有的评标体系带来不一样的影响，通过归纳和总结可以对各优化方案进行汇总：

表 3-1 YD 公司评标体系优化方案对比

优化方案	方案内容	主要特点
方案一	通过直观判断法根据咨询、调查进行信息的总结归纳，并结合YD公司领导层、相关专业的专家或者骨干员工的研究判断从而对供应商各项指标的情况做更进一步的分析考核	利用自行收集的信息，依照评判专家或骨干员工的知识和经验在较短时间内对评价项目作出判断
方案二	利用协商法分别与各个供应商进行各考核项目的情况确认，根据记录信息综合评判各供应商的表现，挑选出较优的合作供应商	通过与供应商进行指标项目的协商沟通，根据供应商协商的信息结合评标小组成员的经验判断，在较短的时间内对最适合本招标项目的供应商作出选择
方案五	运用模糊数学的隶属度理论通过定义变量、模糊化、逻辑判断、设定知识库、解释糊化的步骤将定性的评价项目进行分析，从而对考核项目进行重新判定	利用模糊数学的科学方法通过大量例证形成规律总结，从而得出一个普遍适用的函数，再通过函数进行比较
方案六	运用数据包络分析法的原理观察供应商的各项指标的样本数据，分析样本的有效性和合理性，再定义变量、确认目标函数、设定约束条件通过线性规划模型研究出投入和产出效率情况	在大量标的样本的观察和分析后通过科学的方法总结和建立出反映样本规律的模型，并通过样本模型反映指标项目的整体情况
方案七	依照神经网络算法模仿人脑特性对事物进行多维度的评判将信息转换为概念同时建立模型，再运用专家和骨干的经验知识将分布式存储的信息进行关联和分析判定，并持续进行自我学习、自我适应和自我调节	通过模仿人脑神经运作模式，在接收大量相关信息后形成一个想法和概念，并通过不断接收其他信息进行完善，从而形成一个全面、系统的认知

3.2 优化方案选择原则

每一个优化方案都有各自的利弊，所以根据普遍评标工作中的实际情况以及 YD 公司的特点提出 YD 公司评标体系优化方案选择的原则：

一、客观性和真实性强

客观性强主要是体现在两个方面：一是评价方案的信息来源客观，在 3.1 节的评标方案中有的方案的信息来源于对样本数据的统计，有的是通过与供应商交流获取，有的是通过会计资料得到，信息来源是否客观会直接影响到后续信息处理的客观性，是评标的根本；二是评标方案所使用的评标方法和指标设置是否客观，如果评标方法的使用具有很大的主观性或是指标的设置不具有普遍适用性的话，那评标结果也可能是会失真。

二、可操作性强

为了工作清廉以及评审独立性的目的，YD 公司的评标小组对经常性的更换评标组员，各组员来自不同的部门、专攻不同的领域以及拥有不同的工作经验，所以优化方案必须

可操作性强才能使评标组员快速理解和使用。不仅要评标小组的成员快速理解和使用，对于投标供应商也应该具有可操作性强的优点，以便供应商能够针对优化方案比对自身情况进行考虑和选择。而且可操作性强还体现在优化方案的数据应该较容易获取，以免耗用过多时间用于信息收集而影响评标的时间进度。

三、效率高

2014 年 6 月 YD 公司的资产规模达到 2090.24 亿元，有超过一般以上的业务都需要与企业外部往来，如此巨大的采购规模以及工作量使得评标工作的效率标准要很高。优化方案应该形成系统、科学的流程，能够使评标工作从信息收集、信息整理、信息分析和信息输出各环节都很好地开展，所需的时间不会太长，不需要重复地进行测试和检验。

3.3 优化方案分析

根据 3.2 节的方案选择原则对六个方案进行分析：

一、客观性和真实性分析

客观性和真实性的分析主要是考核每个方案的信息来源是否真实可信，以及对信息判别的方法是否客观中肯。

方案一和的信息来源于评标企业对供应商的调查咨询，信息真实度较高，但是受限于工作量因素的影响收集的信息量小，可能会影响对供应商的客观判断。

方案二主要通过和供应商协商获取信息，缺乏对供应商信息的有效验证，真实性较差；同时主要由评标小组和专家根据供应商提供的信息以自身经验进行评定，客观性也较差。

方案三、四、五运用到了其他学科的研究方法，对一定量的数据进行观察和归纳，如果数据规模足够大则真实性较高；同时该三个方案使用到数学、管理学和人工智能学的科学方法进行分析研究，客观性较高。

方案六以财务报告为主的会计资料为数据来源，在税务机关和审计师的监督下该数据具有较高的真实性；该方案使用的方法主要有比率分析法、比较分析法和因素分析法，客观性也较高。

二、可操作性分析

可操作性简单来说就是信息容易获取、评价方法易于掌握使用。

方案一中虽然有些内部数据难以获取，但是总体来看通过调查还是能对供应商的整

体情况有一定了解，而且评价方法主要以主观判断为主，因此可操作性很强。

方案二的信息来源于供应商提供，获取直接方便，评价方法和方案一相同都是以主观判断为主，因此可操作性很强。

方案三的信息来源没有固定的渠道，可以通过各种方法将有用的信息进行抓取，故信息获取较容易；但方案三使用模糊数学的隶属度理论，该方法在普通企业中基本没有接触，所以该方法不易于掌握。

方案四也有限定信息来源渠道，获取较容易；但该方案需要观察大量数据样本以建立数据模型，过程较为复杂，该方法不易于掌握。

方案五与方案三、四一样信息获取较容易，但是该方法需要进行一定的数据量积累以模拟神经生成相关判断规则，且需要耗用较多的时间，实际中不容易掌握。

方案六的信息主要来源于财务报告等会计资料，而每一家企业都会这些会计资料，所以信息获取容易；财务分析发展多年已形成许多成熟的客观评价方法，同时基本上每家企业都或多或少地会使用到财务分析，所以也易于掌握使用。

三、效率分析

方案一和方案二由于倾向于主观判断所以不需要耗用太长的时间，可以在较短时间内得出评标结果，但是由于受到评标小组成员知识和经验的限制得出的结果有可能与实际不相符。

方案三、四、五都需要经过大量信息的收集以建立模型或定义变量、模型，所以需要较长的时间，但是得出的结果相对精准，并且通用性较高。

方案六由于需要从数十页的财务报告或其他财务资料中翻查数据，工作量较方案一和方案二大，但是比方案三、四、五的工作量小很多，得出的数据分析结果实用性较高。

3.4 优化方案确认

根据 3.3 的分析结果我们可以看到方案六在客观性和真实性方面较好、可操作性方面较高的基础上，效率方面也属于中上水平，所以拟选定方案六的财务分析方法作为 YD 公司的优化方案。

选择财务分析方法不仅符合以上提到的三个原则，深入分析 YD 公司的实际情况及现行评标体系，使用财务分析方法还具有以下的适用性：

一、YD 公司会计电算化程度高

随着社会的不断发展，企业内部的财务信息数据也越加大量和复杂，从以前综合集中的组织模式慢慢地发展处会计核算中心的职能机构。会计核算中心是根据相关财政法规制度设立的，对企业各种会计信息进行收集、记录、核算和报告，为对相关活动进行监督和规范并为相关信息使用主题提供会计信息资料。YD 公司在 2010 年组建了类似于会计核算中心职能的财务核算中心，该中心成立后使 YD 公司的财务工作效率和质量得到了明显地提高，其中使财务工作效率和质量极大提升的工具之一就是会计电算化程度的质变。YD 公司成立了财务核算中心后迅速开发了财务影像系统、企业采购支撑平台等多个先进的财务系统，同时相关业务系统间进行接口形成数据网络，各系统的数据可以通过接口进行快速传输。由此供应商的财务报告可以通过业务系统接口导入财务系统后即刻计算出财务分析指标的结果，同时还可以提取其他供应商的财务信息进行企业间的财务指标横向对比，而且财务系统能够通过历史的财务分析数据自动计算出未来的走势，成为财务分析考核评标的一大优势。由此财务分析工作量较大的缺点在 YD 公司中能得到有效的弥补。

二、YD 公司财务专业人员充沛

基于财务分析的评标体系虽然可以使用电算化系统减少工作量，但是由于有部分数据并不能直接对应到财务报表中的科目金额，所以需要供应商通过财务报告附注、专项审计报告、会计凭证等会计资料手工进行整理和填列。对于供应商手工填列的这些数据需要结合上传的支撑材料进行真实性和准确性的审核，由于支撑材料都是涉及财务的资料，具有较高的专业性，所以该项工作需要有一定数量的财务专业人员辅助开展。YD 公司自从组建财务核算中心以来，财务专业人员的规模愈加庞大，现在财务部门的人员规模在 YD 公司各部门中排名前列，所以能够成为采购评标工作很好的后盾。

三、财务分析结果可比性高

财务分析主要使用相关会计资料作为数据基础，会计核算和财务报告等会计资料都是遵循上级相关部门发布的《会计基础工作规范》、《企业会计准则——基本准则》以及其他会计制度和财政法规而汇总、整理和编制的，所以数据统计的口径相一致。而且财务分析中大多数财务指标有统一的计算公式和口径，不同企业计算出来的指标结果能够进行横向对比，使财务分析的可比性提升。再有财务分析主要通过数量化的财务指标进行对比考核，由于非数量化的信息主观性强所以数量化的结果可比性远比非数量化的高。

3.5 本章小结

本章列举了六个评标方案作为现行评标体系优化的选择方案，通过第三章中 YD 公司介绍再结合 YD 公司在采购评标工作中的实际需求制定 YD 公司评标体系优化方案的选择原则，根据原则分析和总结出每一类评标方法的表现，通过研究比较最终确定选择财务分析方法，并且结合 YD 公司实际情况及现行评标体系总结出与财务分析的其他适用性。

第四章 基于财务分析的 YD 公司评标体系优化设计

由于财务分析的指标有很多，因此确定了基于财务分析对 YD 公司评标体系进行优化后要对体系的架构进行设计。本章以第二和第三章为基础，结合 YD 公司的情况拟定优化设计的原则以及相关数据的调整，在 4.3 节对基于财务分析的体系进行优化设计，根据 4.1 节的评判原则选定财务分析指标，并最终形成完整的评标体系。在 4.4 节对评标体系的实操性进行了提升，通过程序化处理改善新评标体系在实际工作中使用的效率。

4.1 基于财务分析的供应商评标体系优化原则

一、可操作性强原则

评价指标体系的作用是为了使企业在实际的业务开展中能够在给定的范围内选择最优的供应商，所以一定要有较强的可操作性才能成为企业分析评价的工具，才能给企业评标提供科学实用的手段。而且根据 YD 公司的数据统计显示有超过九千家供应商与 YD 公司存在合作业务或合作意向，面对如此庞大的供应商数量评标工作的工作量可想而知，如果没有很强的可操作性评标工作就会对企业运转带来负面影响，因此评标体系的可操作性是否强是该体系生命力的重要衡量之一。

可操作性高应该分成两个方面：一是评标企业的可操作性高，现今每个企业都要与众多的外部供应商往来，对众多供应商的评标需要耗费大量的人力、物力和时间，在短时间内选择出最合适的供应商就需要评标体系的可操作性强；二是对于供应商的可操作性要强，因为招标企业都希望能有更多数量、更高质量的供应商可供选择以避免单一性来源供应商采购所带来的依附性，如果评标体系对供应商可操作性强供应商可以在一段时间内根据评标要求努力改善自身的经营状况、提升现有的短板、积极跻身到评标供应商的行列中，这是一个双赢的引导策略。

二、科学简明原则

新的评价指标体系应该是经过专家和骨干员工的研究，结合企业该时期的实际情况和业务需求而建立起来的体系，各个维度的各项指标设置都是带有科学性的，能够对被评标供应商的往来业务情况或整体状况起到评价支撑的作用。由于指标体系形成的结论最终是提供给企业领导或相关外部相关利益者使用的，企业领导或相关外部利益者智力、

时间和精力都是有限的，所以该结论应该是简单明了、能较快地使信息使用者得出判断想法的。

三、稳定可比原则

企业评标体系相对稳定不仅能够提高投标企业的纵向可比性和横向可比性，提高评标工作的参考信息；同时可以通过供应商历史的指标情况与即期对比，通过趋势预测和因素分析避免供应商短时间伪造投标资料或根据招标条件刻意调整企业经营状况的情况。而且评标体系多变不利于企业评标成员对评标体系的理解和运用，也不利于招标供应商根据招标体系进行自我考核和自我完善。再有评标体系的稳定性能够减少招标公司领导、招标小组组长和招标专家各环节的主观性操作，降低了各环节因受贿而对评标体系进行定向变更的问题。

四、定量考核为主导原则

定性研究是通过观察事物的表象、挖掘其中的本质，从而形成的一类认识，定性研究的目的是最终结果是要解决事物“为什么”的问题。而定量研究与定性研究相对，定量研究是从事物量的规律性入手，也就是将问题和现象使用数量来表示进而研究和分析得出结果的方法，是要解决“是什么”的问题。定性具有一定的不确定性和主观性，能够使信息在传递的过程中对不同接收者产生不同的影响从而生成不一样的判断结果，而定量能够实实在在地、不会变化地传递和还原信息。YD 公司现行评标体系中业务类评价指标很大一部分属于定性考核，如供应商的声誉、咨询团队成员的素质、对本次招标项目的理解深度等等具有很大的客观性，对于每一家供应商的的评标结果难以精确进行对比分级。对比之下如财务分析指标主要是通过供应商的财务报告对供应商进行评价，财务报告中的财务报表作为主要的分析信息源头具有客观性，能够对评标结果进行定量的方式进行对比研究，比定性结果更有利于评标工作的开展。

4.2 财务报表的调整

基于财务分析的供应商评标体系主要通过对财务报告等相关会计资料的解读、计算和分析来进行评标考核。一般所使用的财务报告中的财务报表为对外报告所用的，能够体现出企业全面的、整体的状况，但是在评标的环节中评标小组更希望能排除非经常性的特殊情况通过财务分析对评标供应商的主营业务状况进行考核评定，特别是在战略性物品和长期性物品的采购或是与业务多样的集团企业往来时显得尤为明显，这时则需要

使用管理用财务报告。

管理用财务报告的原理是把企业的所有活动区分为经营性活动和金融性活动两类，经营性活动是指销售商品或者提供劳务等营业性的活动以及相关的生产性的投资活动，金融性活动是指筹资活动以及将多余资金进行投资利用的活动，通过管理用财务报告将经营性活动单独列出可以更直观地将评标供应商的主营业务情况进行展现和考核。由于管理用财务报告需要在原财务报告的基础上对报表项目进行逐项核对计算，工作量较大，所以对于管理用财务报告的使用企业可以根据自身的人力、物力和精力出发，可以选择性地针对战略性物品的采购、长期性物品的采购或是采购金额巨大等重要标的项目。管理用财务报表和一般性财务报表基本对应，包括了管理用资产负债表、管理用利润表以及管理用现金流量表，各报表编制的方法如下：

一、管理用资产负债表

根据经营性和金融性对活动进行分类，将企业的资产分开为经营性资产和金融性资产，负债区分为经营性负债和金融性负债，大多数项目比较容易识别，主要注意对特殊项目的处理：

1、货币资金。货币资金包含库存现金、银行存款和其他货币资金三个项目，由于货币资金涉及的范围很广所以比较难区分性质，一般的做法有三种：一是将全部货币资金列为经营性资产，这种做法简单但是不够精确；二是依照本行业或者企业历史的平均货币资金÷销售收入的百分比以及本期的销售收入推算出经营性活动的货币资金量，将剩余的部分确认为金融性资产，这种做法准确性较高但是要进行多项数据的搜索和统计，工作量较大；三是将货币资金全部确认为金融性资产，这种做法一般只对于快速对特定类型企业进行统计时使用。

2、短期应收票据。如果是无息的应付票据则划分为经营性资产，如果是以市场利率进行计息的则划分为金融性资产。

3、债券性投资。债权性投资应归属于金融性资产。

4、股权性投资。对于短期权益性投资一般是出于对闲余资金的保值或额外增值所用，属于金融性资产；而长期权益性资产则与企业的经营业务和发展战略相关，理应属于经营性资产。

5、应收类项目。应收的利息来源于债权性投资，与生产经营没有必然联系，因此应收利息属于金融资产；对于应收股利项目可以结合股权性投资分类的方法如果是由于短期权益性投资而形成的归属于金融资产，因长期权益性投资形成的，属于经营性资产。

6、递延所得税资产，递延所得税资产项目归属于经营性资产。

7、短期应付票据。和应收票据的区分方法一致，无息的短期应付票据属于经营性负债，按照市场利率计息的短期应付票据属于金融性负债。

8、优先股。优先股没有选举权和决策权，权益主要体现在利润分红以及剩余资产的优先分配方面，与企业生产经营没有直接关系，所以应该归属于金融性负债。

9、应付类项目。由于利息所形成的债务筹资属于金融负债。由于普通股的产生是由于企业营运发展所需，与企业经营业务息息相关，因此因普通股事项产生的应付股利理应属于经营性负债，而优先股产生的应付股利理应属于金融性负债。

10、递延所得税负债，递延所得税负债归属于经营性负债。

11、长期应付款。该项目需要针对具体的业务事项进行判别。

再有根据净经营性资产=净负债+所有者权益的公式填列报表，其中净经营性资产=经营性资产-经营性负债，净负债=金融性负债-金融性资产。

二、管理用利润表

编制管理用利润表需要把企业的损益区分为经营性和金融性损益，划分的方法与管理用资产负债表的划分方法基本一致，也是根据与企业经营活动或金融活动直接的关联性进行判别。在利润表中主营业务损益、营业税金及附加、销售费用和管理费用、营业外收支项目都是可以直接确认为经营性损益，另外有四个项目需要仔细区分：

1、财务费用。财务费用一般包括在金融机构存款的利息收入、借款利息支出、汇兑损益和现金折扣等。在金融机构存款的利息收入与生产活动无直接相关，理应属于金融性损益；借款利息支出需要确认借款的用途，如果因为企业资金周转等原因应确认为经营性损益，但如果因为项目投资接入资金产生的利息则应该归属于金融性损益；汇兑损益和现金折扣都是由于企业日常生产经营所产生的，应该都归属于经营性损益。

2、公允价值变动损益。公允价值变动损益是由于企业债务重组、交易性金融资产、投资性房地产和非货币性交换等资产公允价值波动所产生的损益。按照资产的用途来看交易性金融资产和投资性房地产一般应归属于金融性损益；企业债务重组是由于债权人发生财务困难时而引发的时间，与企业的生产经营相关，应该归属于经营性损益；而非货币性交换需要根据具体的事项继续判断。

3、投资收益。对于短期投资项目产生的投资收益归属于金融性损益，而长期投资项目产生的投资收益归属于经营性损益。

4、资产减值损失。如因为投资性房地产等项目产生的资产减值损失，则归属于金

融性损益，而如固定资产、长期股权投资、生产性生物资产而导致的减值损失理应归于经营性资产减值损失。

三、管理用现金流量表

管理用现金流量表是把企业的现金流量区分为经营活动现金流量以及金融活动现金流量。经营活动现金流量指的是企业通过提供劳务、销售商品或者与此相关的生产性活动而产生的现金流量，亦称实体现金流量。金融活动现金流量指的是企业因为筹资活动或者将多余资金进行投资所产生的现金流量，亦称融资现金流量，融资现金流量又可以区分为债务现金流量与股权现金流量。管理用现金流量表的数据是来源于管理用资产负债表和管理用利润表以及对应的报告附注。实体现金流量 = 税后的经营利润 - 净经营资产增加，债务现金流量 = 税后利息费用 - 净负债增加，股权现金流量 = 股利分配 - 股权资本净增加，融资现金流量 = 债务现金流量 + 股权现金流量。

4.3 基于财务分析的供应商评标体系优化架构

4.3.1 服务类标的评价指标体系

服务类供应商为 YD 公司提供的服务包括电路及网元租赁服务、车辆租赁服务、通讯设备租赁服务、代理维护服务、物业管理服务等等，将这些服务与有形商品对比我们可以看出服务类商品具有一定的特殊性：无形性，服务没有固定的形态和构造，不能像实体商品给直接让客户认知；差异性，由于服务没有固定的形态和构造服务质量的评判标准相对模糊，所以不同服务之间具有一定的差异性；不可分离性，由于服务的无形性所以服务的实施需要通过人或者机器设备作为媒介进行施行；不可存储性，服务的生产和提供同时也是服务购买方接受服务的过程，所以服务不能像实物商品那样存储以待日后使用。

根据服务的特殊性以及现综合评分法技术评分标准化方案的结构服务类标的评价指标体系如下：

一、企业综合实力

1、偿债能力分析

偿债能力分析主要是考核供应商用其资产偿还所欠债务、抵御债务危机的能力，供应商是否有足够的资产和能力偿还债务对供应商的正常运作很关键，从偿债能力分析指

标可以反映企业财务状况和经营能力，能够避免供应商企业因为资不抵债而影响考核方企业的正常运营。

(1) 速动比率

速动比率指的是速动资产与流动负债的比率，这一比率是用来衡量企业的流动资产中可以在短时间内用以对外偿付流动负债的能力，其公式为：

$$\text{速动比率} = \frac{\text{速动资产}}{\text{流动负债}} = \frac{(\text{流动资产} - \text{存货} - \text{一年内到期的非流动资产} - \text{其他流动资产})}{\text{流动负债}}$$

一般情况下对企业短期偿债能力的对比都是通过流动比率和速动比率进行联动分析的，对于服务类供应商的偿债能力分析中仅使用速动比率而没有考虑流动比率的原因在于流动比率与速动比率的区别在于流动比率将存货、一年内到期的非流动资产以及其他流动资产也一并考虑而速动比率没有包含这几个项目，关于存货的因素对于服务类供应商来说具有不确定性，该不确定性在于有部分服务类供应商提供的是市场策略咨询、审计、资产评估、法律咨询等纯服务，这类供应商的主营业务集中在提供服务，企业资产中存货的比例极小或者根本没有；但是对于一些提供计算机维修服务、通信设备代维服务、通讯设备租赁等服务的供应商很可能同时存在货物销售和服务销售两种类型的业务，因此企业资产中存货和非流动资产的规模可能不小。由此如果在同一项标的评标的过程中一家供应商的营业范围仅为提供服务，但是另一家供应商的营业范围包括货物销售和提供服务那流动比率的数值就会有很大差异，虽然存货的变卖也是企业偿还债务的途径之一，但是 YD 企业不能确认供应商这些货物的流动性情况，有些存货销路不广、用途单一或是有较高技术要求等原因流动性相对其他流动资产就会相差很多，将流动性较差的资产加入到考核指标中会虚增该供应商的偿债能力，降低了不同业务类型供应商之间的可比性，不利于就服务业务范围对供应商进行考核评定。

全玲（2013）和高松林（2013）提到在实际业务中会存在一些特殊事项影响速动比率计算结果对比的准确性，其中包括三个：

一是存货。传统速动比率将存货完全剔除，但是不同的企业拥有不同的周转管理能力，当评标过程中遇到两家企业速动比率相等，那么可以通过查看该企业的存货周转率，存货周转率高的企业说明周转管理能力强，存货的流动性很快，这部分存货应该视为速动资产，由此对于存货应该区分为一年内变现的存货和一年以上变现的存货并将一年以上变现的存货视为速动资产。但是由于实际操作中对存货变现时间的认定具有很强的不

确定性且难以有确切依据，所以笔者认同关于存货可按变现时长拆分的这个观点但是在指标计算中不予区分。

二是货币资金。当企业的银行存款使用受到限制，比如企业受到国家相关政府部门的调查冻结的部分银行存款、在案件诉讼期间相关存款资金被冻结、开展相关特殊对外业务使资金被限制使用等情况，在这些情况下资金的流动性将大大降低，进而影响了企业的偿债能力，所以在速动比率的计算中要剔除掉受限制货币资金部分。

三是应收账款。现实经济活动中赊销的情况很普遍，企业相互间拖欠货款的现象时有发生，甚至有不少货款经过多年仍未收回。在这种情况下将应收账款全盘计入速动资产显然欠合理，所以应将应收账款区分为账龄在 3 年以内（含 3 年）的应收账款和账龄在 3 年以上的应收账款，计算速动资产的时候将账龄在 3 年以上的应收账款剔除。

通过对公式要素的分析并结合业务实操的可行性，速动比率的公式更改为：

速动比率=

$$\frac{(\text{流动资产} - \text{受限制的货币资金} - \text{存货} - \text{账龄在 3 年以上的应收账款} - \text{一年内到期的非流动资产} - \text{其他流动资产})}{\text{流动负债}}$$

通过对评标供应商优化后的速动比率的计算和对比，能够了解供应商短期的偿债能力，确定所选供应商短期内企业存续的可能性及短期合作的安全性。

（2）资产负债率

资产负债率=总负债÷总资产，资产负债率说明企业负债的总额与企业资产总额的比率，该指标能体现企业资产总额中债权人的资金占比以及企业资产对债权人的保障程度，了解供应商企业的长期偿债能力。从资产负债表的结构我们可以明显看出左边是企业资产而右边体现的是企业资产的来源，企业资产的两大来源分别为债权人和所有者或称投资者，所有者为企业提供的资产是长期的而债权人提供的资产是相对短期的，所以负债规模的大小对企业影响很大。如果资产负债率较大从企业所有者的立场来看利用较少的资金就能撬动较多的资本，不仅能扩大生产规模而且在经营状况良好的情况下能很好地利用杠杆作用快速获得投资利润。但是该比率过高也从另一方面体现企业的负债很重，企业自身的资金规模不大，如果遇到外部环境波动或者大规模债务到期的情况将会出现运营问题。

资产负债率是用来考核企业的长期偿债能力的，在该指标的公式中分子包含了企业所有资产，该目的就是确认企业的每一元资产能够抵偿多少负债，但是张舒华（2007）指出在企业资产中有一些资产的流动性或可偿债能力很低：如长期待摊费用科目，该费

用核算的是预先支付款项而未完全行使权益且期限在 1 年以上的各项费用，该费用由于已经在经济事项初期将款项预先支付给供应商，所以企业仍然拥有相关权益但是企业一般难以将这部分资产用于偿还债务，所以应该从资产负债率中剔除；如速动比率内容中提到的有部分企业由于诉讼或外业务导致有部分货币资金被冻结或限制使用，企业不可能将这部分货币资金用于偿还债务，所以也应该将受限制的货币资金剔除；对于账龄超过 3 年的应收未收账款，这部分账款中有部分为供应商长期未偿还、偿还的可能性很小，所以企业不应该将这部分难以收回的资产作为抵偿债务的保证。因此，资产负债率的指标可以优化为：

$$\text{资产负债率} = \frac{\text{总负债}}{\text{总资产} - \text{长期待摊费用} - \text{受限制的货币资金} - \text{账龄在 3 年以上的应收账款}}$$

通过资产负债率指标我们可以评价企业长期偿债能力，能够对供应商企业的资本结构有更好的了解，确保物业管理、房屋租赁等一类长期合作供应商的安全性。

2、盈利能力分析

盈利能力分析可以考核企业整体以及主营业务对外的经营销售情况，良好的盈利能力能够确保供应商运营的平稳性。

（1）净资产收益率

净资产收益率=净利润÷净资产，该指标能够体现出对于在企业中投资者每一单位的资本能够获得多少净利润收益。一般情况下，对于外部环境适宜、内部发展势头良好且有资金需求的企业借入的负债规模越大企业发展的动力越足，净利润也会随之上升，净资产收益率也会上升；但是当企业借入的资金规模超过了企业所能管理的范围可能就会产生资金剩余或使用效果下降的情况，此时净资产收益率会随负债规模增加而增加，但是边际效应将会递减，所以净资产收益较高时不能就认定企业运营管理良好，还需要结合企业是否有过度使用财务杠杆。再有净利润是企业运营后的结晶，而企业的运营不仅包括了经营性活动还包括了金融性活动，金融性活动受到外部市场环境所影响，波动会带有不确定性，这类活动对企业的盈利能力也有一定的支撑作用，所以净资产收益率将金融性活动的利润也一同计入反映出企业整体的盈利能力。

从净资产收益率的计算公式中可以看出该指标核算的是投资者投入和产出的对比，但是在实际业务中如果某供应商为了扩企业规模在年末增加追加了投资，该投资反映在净资产收益率中可以是净资产增加，因而净资产收益率减少，但是认真分析可以得到追加的这部分投资在企业本期运营中发挥的作用可能很有限或者还未转化为企业产能，仅

由于投资者在本期投入了资本而与历史投入资本一同分摊本期经营所得的净利润显然不太合理；又有如果供应商在本期期初对投资者分红，使净资产减少，净资产收益率增加，但纵观企业分红的这部分资金已经在本期期初分派到投资者手中，对企业本期运营没有产生辅助作用，因此在净资产收益率指标的计算中涵盖这部分也有不妥。为了使 YD 公司净资产收益率指标能够更准确的考核供应商历史的整体收益情况，净资产收益率指标建议优化为：

$$\text{净资产收益率} = \frac{\text{净利润}}{\text{期初净资产} + \text{加权特殊净资产增加额} - \text{加权特殊净资产减少额} + \text{本年损益结转}}$$

$$\text{加权特殊净资产增加额} = \frac{\text{本期投入的净资产} \times \text{使用天数}}{\text{本期总天数}}$$

$$\text{加权特殊净资产减少额} = \frac{\text{本期减少的净资产} \times (1 - \text{使用天数})}{\text{本期总天数}}$$

为了简化指标的计算，加权净资产增加额和减少额仅统计供应商企业特殊性的净资产变动情况，如企业每月的损益结转不做考虑。

因此在盈利能力分析中不仅可使用净资产收益率对企业的整体盈利能力进行考核，还需要有针对性地剔除特殊非经常性的因素剖析企业的实际情况，从而需要使用下面提到的净经营性资产收益率指标。

（2）净经营性资产收益率

净经营性资产收益率是用于考核企业经营活动的盈利能力的，公式为：

$$\text{净经营性资产收益率} = \frac{\text{税后经营利润}}{\text{净经营性资产}}$$

$$= \frac{\text{营业收入} - \text{营业成本} - \text{营业税金及附加} - \text{销售费用} - \text{管理费用} - \text{经营性投资收益} - \text{所得税}}{\text{经营性流动资产} - \text{经营性流动负债} + \text{经营性长期资产} - \text{经营性长期负债}}$$

通过区分经营性活动和金融性活动可以算出净经营性资产收益率。从净经营性资本收益率的分子分母我们可以看出净经营性资产收益率排除掉金融性活动的影响能够更直接地展现企业运营管理能力，同时对比净资产收益率净经营性资产收益率将企业负债中与经营活动相关的部分也一并考虑。将净资产收益率分子净利润指标值中与金融性活动相关的部分排除再将净经营性资产收益率进行分析可以得出近似的等式：净资产收益率 = 净经营性资产收益率 + (净经营性资产收益率 - 利息率) × 财务杠杆。

在该公式中可以分析当净资产收益率较高但净经营性资产收益率也较高时，说明企业业务经营业绩突出而且企业整体效益良好，一般为改企业拥有较强的剩余或特许权利使企业在链条中处于优势地位；当净资产收益率较高但净经营性资产收益率不太高的情况下，说明企业使用了财务杠杆但是使用后在经营活动方面使用效率不高，企业核心业务的盈利能力比企业整体盈利能力弱，在对企业评判的时候还需再协同考虑企业存在的高财务风险；当企业的净资产收益率较低，但是拥有较高的净经营性资产收益率时说明企业的主要业务发展势头较好，但是对于利息费用的管理欠妥当导致这部分压力较大。

3、资金流动性分析

资金流动性分析考核企业资金链的健康程度，流动资金作为企业的血液对企业的生存发展有着关键性的作用，通过供应商资金流动性考核能够对知悉供应商日常经营的资金流是否存在问题。

（1）主营业务收现率

主营业务收现率=销售商品、提供劳动收到的现金÷主营业务收入，这个指标是指每单位的主营业务收入能够收回的资金量，能够反映企业通过销售获利后回收资金的能力。当主营业务收现率>1 时，说明供应商相当于本期销售规模的收入已经全部变现，同时还收回历史年度的应收款项，本期的现金流很充裕；当主营业务收现率=1 时，说明供应商相当于本期销售规模的收入已经全部变现，由于企业基本上都会挂有应收往来款，所以如果在每年收入规模波动不大的前提下资金周转良好，如果历史年度的收入规模远大于本期的收入规模那还得深入分析原因；当主营业务收现率<1 时，说明企业的现金流较差，需要警惕供应商潜在的资金链断裂危险。

4、营运能力分析

营运能力主要是考核供应商经营运作管理的能力，广义的营运能力是指企业中的所有要素所产生的营运作用，现代营运能力的分析主要是针对企业资产管理的水平。通过营运能力分析能够正确的了解供应商的经营行为，确认供应商资产管理和经理效益的情况。

（1）流动资产周转率

流动资产周转率是反映企业的流动资产在本期内所完成的销售收入净额的周转程度。其公式为：

$$\text{流动资产周转率} = \frac{\text{销售收入净额}}{(\text{流动资产期初余额} + \text{流动资产期末余额}) \div 2}$$

在一定时期里流动资产周转的比率越大,说明经营管理和内部运作越得当,也说明流动资产利用的效果越好。在实践中企业的周转状况受到企业外部环境和内部环境的影响,一来企业的产品在消费者市场中是否适销对路、消费者的购买力是否较强,二来企业内部对资金的控制、对存货的出入库管理以及应收款的跟踪监管都会影响到企业的周转,只要在生产运营的环节中效率得到改善,就能使周转指标缩短。

销售收入净额指的是主营业务收入剔除折扣、折让后的金额,但是在实务中企业的折扣和折让一般没有单独核算而直接包含在各项业务中,难以逐一区分,所以流动资产周转率中的销售收入净额可以近似地使用主营业务收入代替。

(2) 应收账款周转率

应收账款反映的是一定期间里企业应收账款转换为现金的次数,指标公式为:

$$\text{应收账款周转率} = \frac{\text{主营业务收入}}{(\text{考核期应收账款期初余额} + \text{考核期应收账款期末余额}) \div 2}$$

企业的应收账款在总资产中占有举足轻重的地位,如果应收账款不能及时收回,企业使用资金的能力就会大打折扣。一般情况下应收账款周转率越高表明公司账款回收速度越快、平均收账期越短、坏账损失的几率越小、资产的流动性越强、偿债能力越优秀。如果企业的应收账款周转率低说明企业催款的力度不够、往来供应商的资信度较低、这也使得呆账坏账出现的风险加大造成企业流动资产的流动性下降,对企业正常运营不利。但是如果企业的应收账款周转天数太短则表明企业使用的信用政策较为严谨、贸易条款约束较紧迫,在这种管理方法下虽然能够及时回笼往来资金但是未能使用赊销资源从而对销售业务前端造成了一定的压力,特别是在大金额或长期合作的业务往来低应收账款周转率的紧缩政策限制了企业销售规模的扩大,会对企业的盈利水平有影响。

在实际考核中除了对应收账款周转率指标进行对比考核,还需要结合各企业的实际情况确认指标的准确性,主要是因为有些企业的企业主营业务受季节性因素影响或是在年末销售量出现剧烈波动,此时应收账款周转率不能很好反映公司销售的一般情况,所以在分析应收账款周转率指标时还需要结合公司本期和前期的指标和相关行业的情况对比。

由于应收账款周转率作为企业流动性的一个非常重要的指标,其指标公式的合理性和准确性备受关注,针对应收账款周转率的公式崔玉卫(2010)提出了四点改进意见:

一是分子营业收入应考虑应收账款余额。假设有甲乙两家公司本期营业收入都为1000万,甲公司应收账款的期初和期末余额为分别800万和200万,乙公司应收账款的

期初和期末余额分别为 200 万和 800 万，如果按照现行的公式计算两家企业的应收账款周转率都是 2，但是甲公司应收账款的期末余额小于期初余额而乙公司相反，说明在本期甲公司对应收账款的管理上甲公司优于乙公司。

二是应考虑增值税。公式分子营业收入没有包含增值税金额，但是应收账款是包含了增值税的，分子不含税而分母含税口径不一致，会影响了指标结果的准确性，所以应该在分子加上增值税销项税金额。

三是应考虑坏账准备。坏账准备作为应收类科目的备抵科目用于核算在备抵法下企业估算不能收回的款项，由于各企业对于坏账准备认定的规则不尽相同所以对于坏账准备计提存在差异。如果一家企业计提了大量的坏账准备说明企业应收账款管理欠佳，但是应收账款周转率反而提高，由此看来忽略坏账准备金额将有可能使指标结果出现偏离。

四是应考虑应收票据。随着业务发展的多样化，赊销事项不仅产生应收款项也有可能产生应收票据，为了能更完整的展现企业应收业务的周转情况所以应收票据也应该予以考虑。

对于崔玉卫（2010）提出的四点改进意见笔者不认同营业收入考虑应收账款余额的观点，因为应收账款期初期末金额的变动趋势不仅受企业应收账款政策的影响，也受到企业经营情况的影响，如果乙企业期末应收账款较大的原因是因为年底完成一笔 1000 万的业务销售而产生的，这情况下就不能说明乙企业管理存在问题。而对于增值税、坏账准备和应收票据的意见笔者表认同，特别是在营改增政策全面推广后增值税的比重更大，将增值税也一并考虑能使指标结果更准确。

同时马敬滨（2002）提到还需要考虑应收账款账龄的观点，现有甲乙两家供应商，应收账款周转率的数值都同为 1.5，但是甲企业的应收账款平均值中有 90%以上的款项是 3 年以上账龄的应收款，而乙企业的应收账款的账龄都是 1 年以内，显而易见甲企业在应收账款管理方面其实没有乙企业做得好，甲企业的现金流也相对于乙企业较弱。因此在指标分母的应收账款数据中要根据账龄的不同增加权属，笔者对账龄在 3 年以上的应收款增的权属设置为 2，从而应收账款周转率公式优化为：

应收账款周转率=

$$\text{应收账款周转率} = \frac{\text{营业收入} + \text{增值税销项税}}{\text{账龄小于 3 年的应收账款(票据)平均余额} + 2 \times \text{账龄大于 3 年(含 3 年)的应收账款(票据)平均余额} + \text{坏账准备}}$$

$$\text{应收账款(票据)平均余额} = \frac{(\text{考核期应收账款(票据)期初余额} + \text{考核期应收账款(票据)期末余额})}{2}$$

二、项目团队

1、单位员工产出与投入比

在项目团队的考核项中，YD 公司综合评分法技术评分标准化方案通过项目经理素质、团队成员素质、工器具投入等项目进行考核，但是这几个方面都不能直接通过文件材料取数和量化对比，所以实操起来具有较大的主观性。

现今是一个信息发达的社会，各类招聘和求职信息可以很容易地从网络、报刊和招聘会上索取这为员工的流动提供了信息基础；再有现今社会还是个流动性强的社会，以前一枝独秀、独霸行业的情况已经转变为百花齐放、万马齐喑，各行业中不断涌现出新的企业，为员工的流动提供的平台基础，因此员工薪酬能够一定程度上反映出员工的水平，但是如果仅考核人均薪酬的话则忽视了地区经济水平、物价水平对人均薪酬的影响，具有偏差的可能性。

另一方面仅考核人均盈利水平的话会忽视了人工成本投入的问题，试问一家企业人均盈利金额很大但是单位人工成本的金额也很高，这能体现员工的能力素质很高吗？最典型的就劳动力密集型的服装厂、机械装配厂等，这类企业就会出现高人均盈利金额、高单位人工成本的情况，可见仅考核人均盈利水平也是有失偏颇的。

因此对于项目团队或是团队人员的素质、能力评价可以通过团队员工产出与投入的比例进行分析，其依据在于每一个地区的薪资水平都有一定的差异，员工的平均薪资水平并不能真实反映出员工的能力。实际上员工能力的强弱可以通过产出和投入的比值得以体现，也就是俗称的“低投入，高产出”。

首先可以看到单位人工成本的计算公式为：

$$\text{单位人工成本} = \frac{\text{人工成本}}{(\text{期末总员工人数} + \text{期初总员工人数}) \div 2}$$

虽然人均盈利能力和单位人工成本相呼应但是不能够像单位人工成本指标直接将收入除以人数，这主要是由于随着企业核心业务的集中有部分业务会外包给劳务公司处理，如项目咨询、数据统计、方案设计、设备操作等等，外包给劳务工的这部分工作也是企业整体工作的一部分，劳务工工作的成果也会体现在营业利润中，如果直接将主营业务收入 ÷ 平均总人数那会使外包业务比重大的企业人均盈利能力指标值会非常大，夸大了该企业员工创造价值的能力。

因此人均盈利能力指标公式为：

$$\text{人均盈利能力} = \frac{\text{主营业务收入} \times \left[\frac{\text{人工成本}}{\text{人工成本} + \text{劳务费}} \right]}{(\text{期末总员工人数} + \text{期初总员工人数}) \div 2}$$

单位员工产出与投入比的公式为：

单位员工产出与投入比

$$\begin{aligned}
 &= \frac{\text{人均盈利能力}}{\text{单位人工成本}} \\
 &= \frac{\text{主营业务收入} \times \left[\frac{\text{人工成本}}{\text{人工成本} + (\text{人工成本} + \text{劳务费})} \right]}{(\text{期末总员工人数} + \text{期初总员工人数}) \div 2} \div \frac{\text{人工成本}}{(\text{期末总员工人数} + \text{期初总员工人数}) \div 2} \\
 &= \frac{\text{主营业务收入} \times \left[\frac{\text{人工成本}}{\text{人工成本} + (\text{人工成本} + \text{劳务费})} \right]}{\text{人工成本}} \\
 &= \frac{\text{主营业务收入}}{\text{人工成本} + \text{劳务费}}
 \end{aligned}$$

其中通过查阅财务报告附注中企业的人工总成本得出该企业的人工成本。

三、扣分项

1、财务杠杆系数

财务杠杆系数=息税前利润÷(息税前利润-利息支出)=普通股的每股收益变动率÷息税前利润变动率。企业举债筹资而产生的固定利息支出，必然会使企业的运营存在不稳定性，而且该不稳定性的波动幅度会大于息税前收益变动的幅度，这是因为负债的利息是固定的当息税前利润增长时单位的息税前利润所承担的固定利息就会减少，相反当息税前利润减少则单位息税前利润所承担的固定利息支出会增加，相应的股东收益将会大幅度地减少。当企业全部的资金都是来自于所有者的投入而没有举债，那财务杠杆系数等于 1；当企业出现举债并且举债的规模不断增大，财务杠杆系数就像慢慢变大。通过对比财务杠杆系数我们能够对企业因固定利息支出所产生的企业经营风险进行对比判定。

财务杠杆项目的扣分标准是参照当年国务院印发的《企业绩效评价标准值》文件中的平均值作为依据，企业根据供应商的数量以及文件的标准设定一个阈值，当考核企业的财务杠杆值低于阈值则进行考核扣分。由于财务杠杆在《企业绩效评价标准值》中没有现成的项目可以参考，我们需要对表格中债务风险状况的已获利息倍数指标进行调整得出：

$$\begin{aligned}
 \text{已获利息倍数} &= \frac{\text{EBIT}}{I} \\
 \text{财务杠杆 (DFL)} &= \frac{\text{EBIT}}{\text{EBIT} - I} \\
 &= \frac{\text{EBIT}}{I} \div \frac{\text{EBIT} - I}{I} \\
 &= \frac{\text{EBIT}}{I} \div \left(\frac{\text{EBIT}}{I} - 1 \right)
 \end{aligned}$$

$$= \text{已获利息倍数} \div (\text{已获利息倍数} - 1)$$

2、处罚事项

行政处罚指的是行政机关或者其他行政主体依照法定的权力和程序对违反了行政法规但是未构成犯罪的个体给予行政制裁的行为。日常经营中企业如果曾经受到行政机关责令停产、停业、吊销营业执照或罚款的情况，则说明企业的运营过程中存在不合理操作或是企业生产经营侵害到其他个体的利益。为了保证供应商的稳定性、确保标的服务的质量和效率能够持续复核招标人的要求，所以通过查阅财务报告中或相关会计资料如发现投标供应商曾有有被行政处罚的情况，则要按照距离本考核期的时间酌情比例扣分。

3、诉讼案件

企业发生诉讼案件有两个影响，一是无论企业是作为被告还是原告，都或多或少在声誉上收到诉讼案件的波及，二是诉讼案件发生后企业需要组织诉讼队伍、安排人员进行资料信息收集、对外发布相关信息等等，会对企业正常生产经营的效率产生影响。所以在考核投标企业的时候需要查看财务报告附注的管理费用科目以及相关明细内容确认企业近年来是否有发生诉讼案件、是被告方还是原告方、诉讼案件的性质和规模等等，再对企业进行相应比例的考核扣分。

4、贷款按期还款率

贷款按期还款率 = 已偿还的到期贷款 ÷ 已到期贷款 × 100%。负债作为企业筹集资金的重要渠道之一，对企业的正常运营起到了至关重要的作用，而借款企业作为债务人理所当然地承担着清偿债务的责任和风险，当企业贷款按期还款率较低时表示企业有大部分到期应归还的债务未偿还，说明债务企业在经营管理特别是资金链环节很可能出现问题，如果选择这类企业作为合作供应商有可能引发产品质量问题或延期到货的风险。对贷款按期还款率的考核要取得被考核企业已偿还的到期贷款和已到期贷款，这两个数据可以在财务报告中关于企业往来账目内容部分查找，也可以要求被考核企业根据合理手续提供会计师事务所审计期间的询证函资料，从而计算出企业的贷款按期还款率。

表 4-1 基于财务分析的服务类标的评标体系

序号	一级功能项	二级功能项	三级功能项	指标设置说明
1	企业综合实力	偿债能力分析	速动比率	根据速冻资产与流动负债的比值排序，确认供应商短期偿债能力的高低

		盈利能力分析	资产负债率	根据负债总额与资产总额的比值进行排序, 确认供应商长期偿债能力的高低
			净资产收益率	通过净利润与净资产的比值研究供应商企业整体的盈利能力水平, 分析供应商经营管理的健康程度
			净经营性资产收益率	通过税后经营利润与净经营性资产的比值研究供应商企业经营活动的盈利能力水平, 分析供应商核心业务的运营情况
		资金流动性分析	主营业务收现率	通过经营活动的净现金流量除以主营业务收入用以确认企业的回款能力, 考核企业资金流管理的健康度
			流动资产周转率	通过销售收入净额与平均流动资产余额比值的对比, 反映供应商资产周转的情况
		营运能力分析	应收账款周转率	以当期销售净收入除以考核期平均应收账款款余额, 从而可以考核供应商应收账款的流转情况
2	项目团队	团队成员素质	单位员工产出与投入比	根据人均盈利水平与单位人工成本的比值考核企业员工投入与产出的能力
3	扣分项	扣分项	财务杠杆系数	将已获利息倍数与(已获利息倍数-1)的比值进行排序, 可以对供应商财务风险的状况进行考核
			处罚事项	通过了解供应商被处罚的情况对供应商经营的合法性做出评判
			诉讼案件	了解供应商诉讼案件的情况可以知悉供应商日常经营的诚信度, 同时对于重大诉讼案件的或有影响予以谨慎看待
			贷款按期还款率	通过已偿还的到期贷款占已到期贷款的比值, 用以考核供应商赊账的情况, 确保本企业回款的及时性

4.3.2 物资类标的评价指标体系

物资类供应商为 YD 公司提供光纤光缆、铜线光缆、以太网交换机、光纤跳线、员工工装、办公设备、数据卡等, 与服务标的不一样物资类标的看得见、摸得着, 所以也使得物资类标的的评标侧重点与服务类标的的评标侧重点有差异: 一是物资类标的的评标体系关注产品的使用情况, 由于服务类标的没有实物和具体标准所以不容易对比服务情况, 但是物资类标的刚好相反所以需要从产品标的后续的成本费用情况、产品使用的寿命等方面进行考核; 二是物资类标的的评标体系关注被考核企业的周转情况, 因为服务类供应商一般偏向于轻资产, 除了一些办公设备和用品外资金外就是用于人工成本和其他运营费用, 资金运作较灵活, 而物资类供应商大部分资金用于采购生产设备和原材料,

资产变现能力较差,而且实物资产的流转频繁,对产成品的周转和资金的周转要求较高,所以需要考核企业的周转能力。

物资类标的评价指标体系和服务类标的评价指标体系的分类和有指标大部分相同,依照原考核体系分类体系项目团队大类变更为产品情况和综合管理两类,物资类标的评价指标体系如下:

一、企业综合实力

在原有评标体系中物资类标的评标指标体系的基础上现增加了对被考核企业资产的状况以及流转能力的考核。其中盈利能力分析和资金流动性分析的指标与服务类标的供应商的评标体系一致,其他类指标有一定异同。

1、生产资料规模

生产资料是指劳动生产所需要的资源和工具,一般包括土地、厂房、固定资产、备品备件、原材料和存货等与生产所直接相关资产,由于土地和厂房在原评价指标体系中有考核,所以本生产资料规模指标不包含土地和厂房。生产资料的规模与其他企业对比不能过低,因为固定资产或存货等物资与企业的的生产经营紧密相关,企业只有持有一定规模的固定资产和存货才能进行正常生产销售。如这些生产物资比例过低而银行存款等货币资产比例过大则有可能该企业是空壳公司或是围标企业,或因存货库存不足容易导致供货能力不足的情况,这时评标企业需要慎重考虑。在现行的评标体系中没有对于生产资料占比进行计算和考核,所以设置该指标能够更好地评价供应商的产品供给能力。生产资料占比的公式为:

$$\text{生产资料规模} = \text{存货} + \text{固定资产净值}$$

当然固定资产和存货等生产资料并不是越多越好,试问一家企业空有大量机器设备、仓库存有大量存货但是产品质量差销售不出去,这也是不可行的。所以考虑生产性直接相关物资规模的同时还需要与存货周转率指标联动分析,只有当生产直接相关物资的规模较大而且周转情况较优才为好。

2、偿债能力分析

物资类标的评标体系的偿债能力分析也使用速动比率和资产负债率指标,同时增加流动比率指标的考核。

(1) 流动比率

流动比率用来统计每一元短期债务到期前企业能够用于还债的流动资产情况,其公式为:

$$\text{流动比率} = \frac{\text{流动资产}}{\text{流动负债}}$$

在物资类标的评标体系的偿债能力分析中仅使用了速动比率考核企业的短期偿债能力但是没有使用流动比率，这主要是为了避免服务类标的供应商资产结构异同而导致指标可比性下降的问题，该原因在物资类标的评标体系的内容中已经详述。而在物资类评标体系中考核流动比率主要是因为存货在物资类供应商的资产中占有不小的比例对企业偿债能力有一定的影响，而且对于物资类供应商来说拥有存货资产的情况基本一致使流动比率具有可比性。通过流动率比和速动比率联动考核能够了解和对比物资类标的供应商的短期偿债能力。

3、营运能力分析

物资类标的考核体系的营运能力分析中不仅包括了流动资产周转率和应收账款周转率的考核，而且还增加了存货周转率指标的考核。

(1) 存货周转率

存货周转率是企业经营运作能力考核的重要指标之一，在现实管理决策中被广泛应用。其公式为：

$$\text{存货周转率} = \frac{\text{销货成本}}{(\text{期初存货余额} + \text{期末存货余额}) \div 2}$$

存货周转率是对流动资产周转率的补充，使用存货周转率可以反映被考核企业在一定时间内存货的周转速度，用于衡量企业购、产、销的运作情况。存货周转率不仅可用以反映企业各环节的运作效率，还可以被用来考核企业的经营业绩，反映被考核企业的绩效。存货周转率越高，说明企业存货资产的存货以及占用在存货上的资金周转速度越快，也表明企业的存货变现能力愈强。通过存货周转率的考核可以对比出各供应商在存货管理环节的优劣，尽可能地确保供应商的运作能力特别是供货环节和资金流的稳定性。

二、产品情况

物资类标的评标体系中产品情况类指标主要是考核供应商产品的质量、生产能力、设备折旧等情况，基于财务分析对评标体系优化后增加了综合成本比率考核指标。

1、综合成本比率

综合成本比率 = (后期单位维护成本 + 产品单价) ÷ 产品单价，综合成本比率主要是考核供应商销售商品后的维护成本情况，该指标考核的目的是因为现在许多企业在销售高科技商品或设备的时候产品本身的售价较低而将大部分成本转嫁到后期的维护费用

上, 这样对于销售方供应商来看降低了设备购买的价格门槛、促进了设备的销量, 而且通过提高后期维护费用可以保证本企业日后的收入稳定性, 增强了客户对本企业产品的粘性。在这种模式下仅考核供应商设备的报价就有失偏颇, 所以需要将产品的单价结合后期单位维护成本一并考虑。综合成本比率在计算的时候需要对后期各年的单位维护成本进行估算, 对未来维护成本的估算可以使用企业历史确认的成本金额、维护费用的市场价格或供应商提供的维护费用预估金额。

四、扣分项

物资类标的指标体系的扣分项和服务类标的评标体系的考核指标一致。

表 4-2 基于财务分析的物资类标的评标体系

序号	一级功能项	二级功能项	三级功能项	指标设置说明
1	企业综合实力	企业规模	经营性资产规模分析	将金融性资产剔除仅考核对比与供应商企业生产经营紧密相关的经营性资产的规模, 可以更好地反映企业的生产能力
		偿债能力分析	速动比率	根据速冻资产与流动负债的比值排序, 确认供应商短期偿债能力的高低
			资产负债率	根据负债总额与资产总额的比值进行排序, 确认供应商长期偿债能力的高低
			流动比率	通过流动资产与流动负债的比值将存货对供应商的影响也一同考虑, 进而对短期偿债能力有更全面的考核
		盈利能力分析	净资产收益率	通过净利润与净资产的比值研究供应商企业整体的盈利能力水平, 分析供应商经营管理的健康程度
			净经营性资产收益率	通过税后经营利润与净经营性资产的比值研究供应商企业经营活动的盈利能力水平, 分析供应商核心业务的运营情况
		资金流动性分析	主营业务收入收现率	通过经营活动的净现金流量除以主营业务收入用以确认企业的回款能力, 考核企业资金流管理的健康度
		营运能力分析	存货周转率	根据销货成本与平均存货余额的比值, 可以考核供应商存货周转的能力, 反映企业经营管理的状况
			应收账款周转率	以当期销售净收入除以考核期平均应收账款款余额, 从而可以考核供应商应收账款的流转情况
2	产品情况	产品成本	综合成本比率	通过产品单价与未来维护成本占产品单价的比值, 可以得出即期和未来总成本的付出情况
3	扣分项	扣分项	财务杠杆系数	将已获利息倍数与 (已获利息倍数-1) 的比值进行排序, 可以对供应商财务风险的状况进行考核
			处罚事项	通过了解供应商被处罚的情况对供应商经营的合法性做出评判
			诉讼案件	了解供应商诉讼案件的情况可以知悉供应商日常经营的诚信度, 同时对于重大诉讼案件的或有影响予以谨

			慎看待
		贷款按期 还款率	通过已偿还的到期贷款占已到期贷款的比值，用以考核供应商赊账的情况，确保本企业回款的及时性

4.3.3 附加评价指标

一、投标企业股东核查

投标企业股东分析主要是为了确认同一个评标项目中的各家投标企业是否有相同的股东，如果两家或多家企业有相同的股东则本次招标有可能存在围标和串标的情况，评标企业应该深入仔细核查各家企业的状况。评标企业可以通过财务报告的附注核查投标供应商排名靠前的股东或者要求投标供应商提供股东名单进行核查。

二、长期折扣率

现今社会随着业务竞争不断加剧，企业会用尽方法努力保持与客户的合作关系，长期折扣率就是一种做法。长期折扣率就是如果客户与供应商合作的年限越长供应商提供越优惠的折扣，在这种情况下评标企业就不能仅仅通过供应商的报价直接对比，而需要将长期折扣率对企业带来的优惠异同考虑。评标企业可以从自身企业的需求出发确认合作年限，再结合对应的折扣计算出实际的单价。

4.3.4 联动分析指标

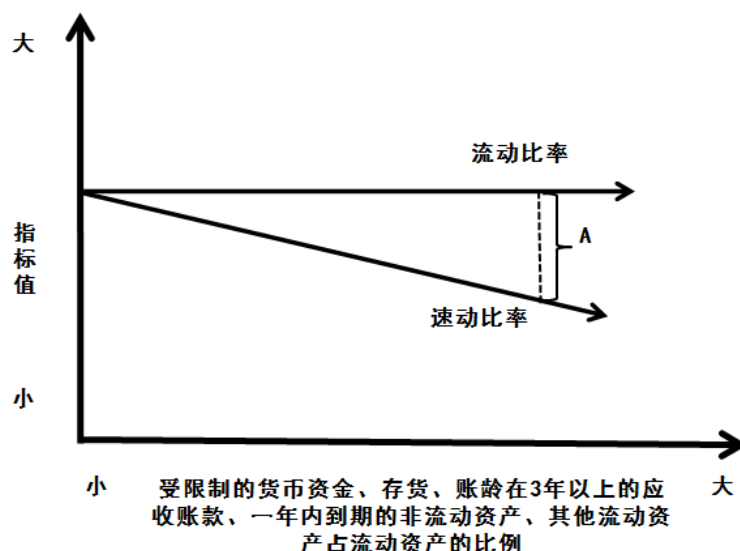
使用财务分析指标对企业进行分析时，一般都是通过计算每一个指标的金额，然后根据各指标在企业间或行业中的优劣程度进行判别，但是当针对同一类经济事项的两个指标结果出现相背离的结论时就会出现问题，如甲企业应收账款周转率比存货周转率大，乙企业应收账款周转率比存货周转率小，两家企业两个指标的评标分数一致，这能说明两家企业在运营方面的能力和管理水平一样吗？而且在原体系中对于指标的考核仅为单独考核，没有考虑相关指标间的勾稽关系，从而忽视了对勾稽指标结果异常的情况进行深挖掘，从而也影响了评标结果的准确性。在本节中笔者提出三对有勾稽关系的联动分析指标，对这三对联动分析指标的使用和分析作出阐述。

一、流动比率和速动比率

流动比率和速动比率是企业短期偿债能力的考核指标，两个指标的分母都是流动负债其差别就在于分子，流动资产的分子为流动资产，而速动比率的分子为流动资产-受

限制的货币资金-存货-账龄在 3 年以上的应收账款-一年内到期的非流动资产-其他流动资产，所以两个指标值的差异就看这几项资产的规模，在流动资产和流动负债不变的情况下流动比率和速动比率的变动情况可见图 4-3：

图 4-3 流动比率和速动比率变动情况



从图 4-3 中可以看到当受限制的货币资金、存货、账龄在 3 年以上的应收账款、一年内到期的非流动资产、其他流动资产为零的时候，流动比率等于速动比率，随着这几项资产占流动资产比例的增大，速动比率和流动比率的差距将愈加扩大，即图 4-3 中的 A 距离将会变大。由于在基于财务分析评标体系中流动比率是用于物资类标的评标体系，而物资类标的企业一般情况来看存货在总资产的比例都比较大，所以可以看出存货规模的大小是造成流动比率和速动比率差距大小的主要影响因素。

对多家物资类供应商进行流动比率和速动比率对比的时候，并不是两个比率都最高的企业为最优。当供应商企业有高流动比率和高速动比率的时候，企业短期偿债能力固然得到有力的保障，但是流动资产占总资产的比例过大有可能影响企业非流动资产的配置，影响企业的生产效率。

当流动比率高、速动比率低的时候，说明受限制的货币资金、存货等五项资产占流动资产的比重很大，该情况下一方面供应商的存货规模较高能够保证企业生产和货物供应商，但是过低的速动比率体现出该供应商短期偿债能力较弱，有可能潜在债务危机。

当流动比率相对不高，速动比率较高时，即图 4-3 中的 A 区域就会很小，两个指标值趋近于交点，说明受限制的货币资金、存货、账龄在 3 年以上的应收账款、一年内到期的非流动资产、其他流动资产占流动资产的比重很小，其中存货的规模太小会导致供

应商生产能力不足、货源供应不及，不能满足 YD 公司的时间要求。

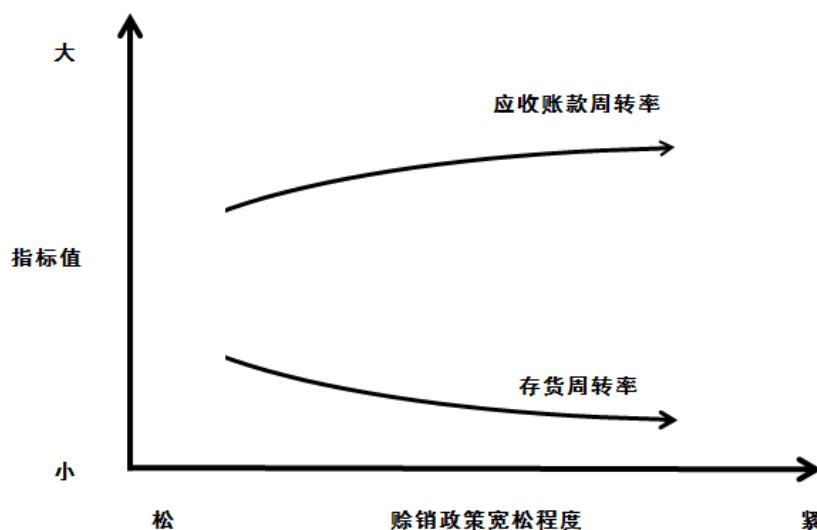
当流动比率和速动比率都低的时候，说明该企业流动资产的规模小，用于偿还短期债务的资产较少，存在很大的债务隐患，YD 公司需要慎重选择这类企业。

总的来说，流动比率和速动比率不宜过高或过低，YD 公司需要根据不同的行业、产品、季节因素等情况设定考核标准，该标准可以参考国务院印发的《企业绩效评价标准值》，或是根据其他曾经有合作的类似状况的企业数据进行参考。

二、应收账款周转率和存货周转率

应收账款周转率和存货周转率作为企业营运能力分析的两个重要指标，已被广泛的用于企业评标考核当中，但是一般都是相互独立地进行考核分析。但钱晓怡（2012）提出两个指标应该进行联动分析，这主要是因为应收账款周转率高并一定代表该企业的营运能力强，在企业运用紧缩的信用政策时，销售回款的速度快、应收账款规模必然大大地缩小，短期内应收账款周转率可以达到一个较高水平。但是该紧缩的信用政策对该企业有利但是对客户却是不利，过短的付款期限要求给客户提出了苛刻的要求，对于一些资金管理优秀并大量使用赊账方式采购的优质客户很有可能会被其他竞争对手抢夺过去，降低了企业的市场份额，也使得存货周转率下降，总结起来应收账款周转率和存货周转率一般是反向变动的关系。

图 4-4 应收账款周转率和存货周转率变动方向图示



同时存货周转率指标中未将存货已销售单未收回现金这段时间包括在内，仅考核存货在仓库的市场，而应收账款周转率包含了货物销售后的回收期时间，所以存货周转率在应收账款周转率的辅助下能更好地体现营运能力。

关于应收账款周转率和存货周转率各种情况组合可以根据图 4-4 加以参考分析：

图 4-5 存货周转率和应收账款周转率变动情况



在图 4-4 中我们可以看到应收账款周转率和存货周转率的不同指标值可以构成图 4-4 中的四个象限。

第一象限，高应收账款周转率、高存货周转率，这说明企业拥有良好的应收账款管理能力或在价值链条中的地位很高，能够在很短的时间内回笼资金。同时该企业商品销售情况非常良好，没有过多的滞销商品。处于第一象限的企业一般是实力雄厚、在行业中地位较高、所生产的商品需求旺盛的企业，所以如果在指标考核中出现第一象限的情况证明企业营运状况非常良好。

第二象限，高应收账款周转率、低存货周转率，这说明企业应收款项管理实行紧缩的政策，资金能够较短时间内收回，但是存货周转率低体现出企业销售情况不太理想，有可能是由于紧缩的资金管理政策导致客源流失，影响前端销售业绩。但是也有些特殊商品价格较高、用途特殊、市场面较窄，虽然出现高应收账款周转率、低存货周转率的情况但也不一定说明企业运营管理力度较弱，虽然这类企业不多见但此时评标人员应查看该供应商企业的盈利状况再做评判。

第三象限，低应收账款周转率、低存货周转率，该情况下企业资金回收管理力度不

足，企业赊销未收回的款项规模较大，同时企业产、购、销环节流转不畅，有一定量的存货积压未能销售，出现这种情况时评标人员应该慎重与这类企业合作。

第四象限，低应收账款周转率、高存货周转率，此时企业存货周转快速，但是对于应收账款管理较弱不能及时回笼资金。与第二象限的情况比较，由于应收账款周转率不仅考核本期的资金回收情况还将以前年度的未收回款项也一并考核，因此存货周转率高说明企业本期在存货管理方面较佳，但应收账款周转率由于不能区分出本期和历史期资金的回收情况所以相对于存货周转率对未来的情况还不具有太高的参考性，所以笔者认为如果在其他指标相近的情况下第四象限指标所表现的企业状况优于第二象限。

三、生产资料规模与存货周转率

生产资料规模与存货周转率两个指标主要是考核供应商企业产品供给能力。这一对联动分析指标仅针对物资类标的投标企业，因为物资类标的投标企业按时、按质、按量地生产产品就必须拥有一定规模的产品生产设施、原材料、备品备件等物资，所以对这两项指标进行联动考核能够更好地了解评标供应商产品供给的能力。生产资料规模与存货周转率的各种情况组合可以通过图 4-5 加以分析：

图 4-6 生产资料规模与存货周转率变动情况

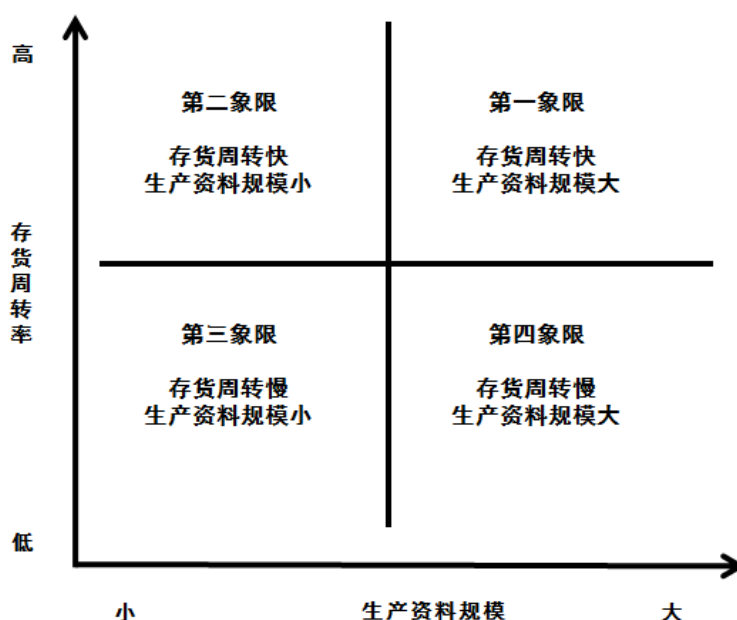


图 4-5 为生产资料规模与存货周转率变动情况组合，四个象限代表了企业不同的状况：

第一象限，存货周转率高、生产资料规模大，表明供应商企业有大规模的机器设备、原材料和库存物资，有较好的产品生产能力并能够在一定范围内按要求为客户生产

和出售所需产品，如果被考核企业这两项指标联动结果为第一象限，那么该企业产品供给能力较佳。

第二象限，存货周转率高、生产资料规模小。供应商生产资料规模小说明企业的生产能力有限，不能在短时间内生产出大量商品，虽然存货周转率高但是与生产资料规模结合来看该企业产能不足，产品数量不多，但由于有一定的销售渠道和市场所以销售业绩尚可，但是由于 YD 公司采购规模普遍较大而且对货物的质量和时间要求较高，所以这类企业一般难以满足 YD 公司的需求。

第三象限，存货周转率低、生产资料规模小，出现这种情况的企业一来生产能力不足，二来存货滞销，企业经营管理状况较差，YD 公司不应与这类企业合作。

第四象限，存货周转率低、生产资料规模大，这类企业拥有一定规模的产能，有能力能够为客户按时按量提供产品，但是这类企业的产品存在一定的滞销情况，评标人员应该再深入考察该企业资金流是否有问题、库存产品质量是否有问题、滞销的原因是什么等，如果在企业和产品都没有太大问题的基础上和这类企业合作还能够得到更高的折扣。

4.3.5 基于财务分析的 YD 公司评标体系框架

将各类财务分析指标汇总并归类，得出基于财务分析 YD 公司评标体系的框架表：

表 4-7 基于财务分析的 YD 公司评标体系

序号	一级功能项	二级功能项	三级功能项	所属评标体系		联动评价指标
				服务类标的评价指标体系	产品类标的评价指标体系	
1	企业综合实力	偿债能力分析	流动比率		√	①
			速动比率	√	√	①
			资产负债率	√	√	
		盈利能力分析	净资产收益率	√	√	
			净经营性资产收益率	√	√	
		资金流动性分析	主营业务收现率	√	√	
		营运能力分析	流动资产周转率	√	√	
			存货周转率		√	②③
			应收账款周转率	√	√	②
		企业规模	生产资料规模		√	③
2	项目团队	团队成员素质	单位员工产出与投入比	√		
3	产品情况	产品成本	综合成本比率		√	
4	扣分项	扣分项	财务杠杆系数	√	√	
			处罚事项	√	√	
			诉讼案件	√	√	
			贷款按期还款率	√	√	
5	附加评价指标	附加评价指标	投标企业股东核查	√	√	
			长期折扣率	√	√	

4.4 本章小结

本章是对基于财务分析的 YD 公司评标体系进行优化设计。首先提出该指标体系设计所要遵循的原则，需要按照这原则设计和选择指标；参照原评标体系的指标分类，基于财务分析评标体系也主要是参照服务类标的评标体系、物资类标的评标体系、附加评标体系构成，其中为了通过相关指标间的勾稽关系更好地分析和解释财务分析指标指标结果，本章还增加了三对联动分析指标；第四章的内容为第五章评标体系的程序化处理提供了理论依据，能够使第五章更好地进行指标要素分解。

第五章 基于财务分析评标体系的程序化处理

基于财务分析的评标体系优化需要从财务报告中提取大量数据同时还需要进行数据运算，工作量较大。为了增强基于财务分析评标体系的生命力、利用财务分析量化考核与财务报告数据规范性的特点，并充分结合 YD 公司电算化程度高的优势对财务分析评标体系的数据进行程序化处理，通过程序化处理后财务分析评标体系的工作量将大大降低，而且因人为错误而导致数据差错的几率也会降低。

程序化处理的方法是首先由财务评标人员对供应商提供的相关会计资料的真实性进行核查，然后将基于财务分析评标体系所使用到的信息区分为自动取数数据和手工填写数据两类，自动取数数据由系统从财务报告电子文档中直接抓取数据，手工处理数据由投标供应商按照评标体系的指标数据要求填写并将关联的会计资料电子影像上传到系统中，财务评标人员通过检查会计资料影像来确认数据填写是否正确，审核无误系统则即刻得出评标结果。大致的流程图为：

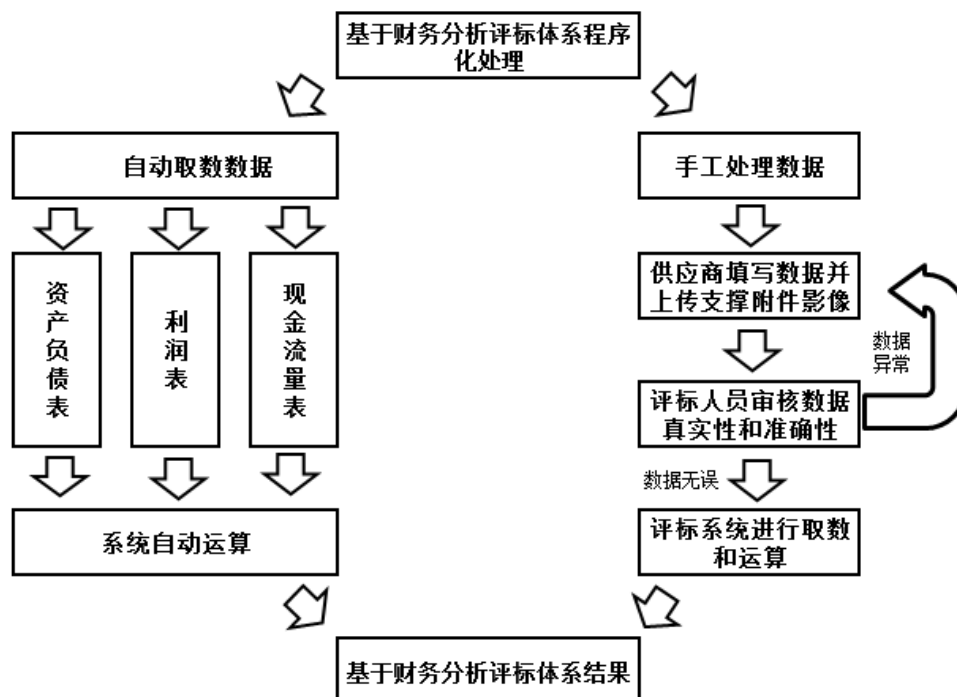


图 4-4 YD 公司基于财务分析评标体系程序化处理流程

5.1 基于财务分析评价体系指标分解

从图 4-4 中可以看到 YD 公司建立基于财务分析评标体系程序化处理环节首要任务就是对各财务分析指标进行颗粒化处理,将各项指标的公式分解为指标要素,可见表 4-5:

表 4-5 YD 公司基于财务分析评标体系指标要素编号表

序号	一级功能项	二级功能项	三级功能项	指标要素	指标要素编号
1	企业综合实力	偿债能力分析	流动比率	流动资产	011
				流动负债	012
			速动比率	流动资产	011
				存货	022
				受限制的货币资金	023
				账龄在3年以上的应收账款	024
				一年内到期的非流动资产	025
				其他流动资产	026
				流动负债	012
			资产负债率	总负债	031
				总资产	032
				长期待摊费用	033
				受限制的货币资金	023
				账龄在3年以上的应收账款	024
		盈利能力分析	净资产收益率	净利润	041
				期初净资产	042
				本期投入的净资产	043
				本期投入的净资产使用天数	044
				本期减少的净资产	045
				本期减少的净资产的使用天数	046
			净经营性资产收益率	经营利润	051
				所得税	052
				总资产	032
				金融性资产	054
		资金流动性分析	主营业务收现率	出售商品、提供劳务收到的现金	061
				主营业务收入	062
		营运能力分析	流动资产周转率	主营业务收入	062
				流动资产期初余额	071
				流动资产期末余额	011

			存货周转率	销货成本	081
				期初存货余额	082
				期末存货余额	022
			应收账款周 转率	主营业务收入	062
				账龄小于3年的应收账款期初余 额	093
				账龄小于3年的应收账款期末余 额	094
				账龄大于3年（含3年）的应收账 款期初余额	095
				账龄大于3年（含3年）的应收账 款期末余额	024
				坏账准备	097
				账龄小于3年的应收票据期初余 额	098
				账龄小于3年的应收票据期末余 额	099
				账龄大于3年（含3年）的应收票 据期初余额	201
				账龄大于3年（含3年）的应收票 据期末余额	202
		企业规 模	经营性资产 规模	存货	022
				固定资产净值	101
2	项目团 队	团队成 员素质	单位员工产 出与投入比	人工成本	111
				主营业务收入	062
				劳务费	123
3	产品情 况	产品成 本	综合成本比 率	后期单位维护成本	131
				产品单价	132
4	扣分项	扣分项	财务杠杆系数	利润总额	141
				所得税	052
				利息费用	142
			处罚事项	处罚事项	151
			诉讼案件	诉讼案件	161
			贷款按期还 款率	已偿还的到期贷款	171
				已到期贷款	172
5	附加评 价指标	附加评 价指标	投标企业股 东核查	投标企业股东核查	181
			长期折扣率	长期折扣率	191

5.2 自动取数数据

从图 4-4 中可以看到自动取数数据从三大报表中自动抓数，而系统抓数前评标人员需要将各财务分析考核指标的各项要素和三大报表中的对应科目建立映射关系。指标要素和三大报表科目的映射关联主要通过表 4-5、表 4-6、表 4-7、表 4-8 中的指标要素编号进行对应。

表 4-6 YD 公司财务分析评标体系指标要素与资产负债表映射

资 产	年初余额 (指标要素编号)	期末余额 (指标要素编号)	负债和所有者 权益	年初余额 (指标要素编号)	期末余额 (指标要素编号)
存货	082	022	流动负债合计		012
一年内到期的非流动资产		025	负债合计		031
其他流动资产		026	所有者权益合计	042	
流动资产合计	071	011			
固定资产净额		101			
长期待摊费用		033			
资产总计		032			

表 4-7 YD 公司财务分析评标体系指标要素与利润表映射

项目	本年累计数 (指标要素编号)
一、主营业务收入	062
减：主营业务成本	081
三、营业利润（亏损以“-”号填列）	051
四、利润总额（亏损总额以“-”号填列）	141
减：所得税	052
五、净利润（净亏损以“-”号填列）	041

表 4-8 YD 公司财务分析评标体系指标要素与现金流量表映射

项 目	金额 (指标要素编号)
出售商品、提供劳务收到的现金	061

5.3 手工处理数据

手工取数数据是在财务报表中不能直接抓数的，需要从会计报告附注等其他会计资料或其他途径取得数据。

表 4-9 YD 公司财务分析评标体系指标要素与现金流量表映射

指标要素编号	指标要素	指标要素编号	指标要素
023	受限制的货币资金	202	账龄大于3年（含3年）的应收票据期末余额
024	账龄在3年以上的应收账款	111	人工成本
043	本期投入的净资产	123	劳务费
044	本期投入的净资产使用天数	131	后期单位维护成本
045	本期减少的净资产	132	产品单价
046	本期减少的净资产的使用天数	142	利息费用
054	金融性资产	151	处罚事项
093	账龄小于3年的应收账款期初余额	161	诉讼案件
094	账龄小于3年的应收账款期末余额	171	已偿还的到期贷款
095	账龄大于3年（含3年）的应收账款期初余额	172	已到期贷款
097	坏账准备	181	投标企业股东核查
098	账龄小于3年的应收票据期初余额	191	长期折扣率
099	账龄小于3年的应收票据期末余额		
201	账龄大于3年（含3年）的应收票据期初余额		

手工处理数据最关键的环节在评标小组成员对供应商填写数据的真实性和准确性进行审核，主要在支撑材料的权威性、统计口径的一致性、数据采集的规范性等方面进行把关，借助 YD 公司的财务影像系统评标人员可以无需查看实物而快速进行审核。在评标人员审核同意供应商填写的手工处理数据支撑资料后系统将抓取填写数据进行指标结果运算。

5.4 本章小结

本章是基于第四章对基于财务分析的 YD 公司评标体系进行程序化处理，程序化处理的目的是为了弥补该评标体系数据量大、统计工作量大的缺点，同时也显现出财务分析评标体系在 YD 公司的适用性；对评标体系的指标要素区分为自动取数数据和手工处

理数据两类，自动取数数据根据系统接口自动从供应商上传的电子财务报表中抓数并运算，手工处理数据由供应商填写并上传支撑附件，再经评标小组成员审核无误后再进行运算。通过本章程序化的处理基于财务分析评标体系在 YD 公司的生命力更强，更够使 YD 公司评标工作的效率和指标有明显提升。

第六章 优化前后 YD 公司评标体系的对比

新的评标体系搭建后，对比旧的评标体系优化了哪些地方？优化后的评标体系对于 YD 公司来说有什么好处？这两个问题会是 YD 公司管理人员、评标人员以及外部供应商迫切想了解的，也是本章所要阐述的内容。

6.1 评标准确性

使用基于财务分析的评标体系，能够提高评标工作的准确性，这主要体现在：一是基于财务分析的 YD 公司评标体系主要使用量化考核的方式，信息都通过数据进行计算和展示，能够很直观地判断各指标数据的情况；二是基于财务分析的 YD 公司评标体系利用 YD 公司电算化程度高的优势，供应商财务分析指标的数据都是由供应商填写经评标人员审核，并不是有评标人员自行统计，降低了因评标工作人为计算错误导致的误判几率；三是基于财务分析的评标体系主要是利用财务报告的数据作为数据统计来源，因为财务报告经过了审计师的专业判定故与企业的实际情况相符，因此基于财务分析评标体系的统计也更准确地反映供应商实际情况。如原来 YD 公司在评标工作中遇到的一些技术含量高、团队人员素质强但是企业财务状况较差的企业，在基于财务分析评标体系使用后能够对这类企业有更准确的评价。

6.2 评标范围

一、时间范围

一家持续经营的供应商每年都需要编制财务报告等相关会计资料，因此基于财务分析的评标体系能够根据历史的财务报告等相关的会计资料统计出供应商历史期间的指标情况，可为考核期指标提供分析依据。同时根据历史的信息基于财务分析评标体系还能够做出合理的财务预测。

二、考核层面

基于财务分析的评标体系在原评标体系的基础上增加了偿债能力分析、盈利能力分析、资金流动性分析及营运能力分析等层面，能够更全面地对投标供应商整体情况进行考核，特别是 YD 公司在办公文具、电脑配件等同质性非常高的标的物的评标中，可以

通过财务分析的层面从另一个角度对供应商和标的物的优劣进行对比判定。

6.3 客观性

基于财务分析评标体系的数据主要来源于财务报告，财务报告经过专业的注册会计师根据国家法规、会计准则和相关会计理论的审核，因此财务报告的客观性相对于现行指标体系中供应商统计提供的业务数据客观性更高，能够立体地展现出供应商的情况。

6.4 工作效率

利用 YD 公司会计电算化的优势基于财务分析评标体系实现程序化流转，从供应商填写考核要素信息、上传评标文件到评标小组对供应商评标结果进行确认，全流程使用电算化后减少了人为的操作和计算，大大提高了工作效率。特别是在指标因素统计填写方面，如果通过手工统计的话评标人员需要大量翻阅供应商的评标文件进行数据的搜索，而且会综述数据后进行运算也有较大的工作量，通过电算化系统流转将使工作量和时间大大减少。

6.5 案例分析

近期 YD 公司计划从外部供应商采购一批设备，通过投标情况初步筛选后拟在两家设备制造商 H 公司和 Z 公司之间选择。我们分别通过 YD 公司现行评标体系以及优化后的评标体系分别对两家供应商进行评标。

在实际工作中评价指标体系中的每一项指标都需要赋予一个比重权属，并通过比重和本指标得分的乘积的汇总数得出各家投标供应商的分数，但是由于比重权数的设置会随着企业近期实际情况、标的物品的特性以及管理层需求而修订，所以在本案例分析中拟利用描述性研究法进行对比分析。

6.5.1 运用 YD 公司现行评标体系评标

表 6-1 门槛性指标分析

序号	指标名称	H公司	Z公司
1	纳税人资格	一般纳税人	一般纳税人
2	成立年限	24年	30年
3	完税证明	已完税	已完税
4	资质条件	具备	具备
5	其他	-	-

在门槛性指标方面，两家供应商都符合 YD 公司的基本要求，其中 Z 公司成立的年限比 H 公司长，在经营管理和技术研发方面拥有更厚实的经验积累。

表 6-2 现行物资类标的评标体系指标分析

序号	一级功能项	二级功能项	三级功能项	H公司	Z公司
1	企业综合实力	主体资格	企业场地或物业	占地面积10万平方米	占地面积26.1万平方米
			管理体系认证	具备	具备
			主营业务收入	85亿元	747亿元
		人力资源	管理人员学历	董事、监事和高管共24名，有12名取得本科以上学历、占比50%	董事、监事和高管共42名，有28名取得本科以上学历，占比66.67%
		项目经验	同类项目经验	经验较丰富	经验丰富
2	产品情况	产品技术性能	产品技术认证	符合要求	符合要求
			产品技术参数	符合要求	符合要求
			产品样品质量	符合要求	符合要求

		供货能力	生产能力	拥有13亿元房屋及建筑物，19亿元机器设备，16亿元其他设备，拥有一定规模的先进生产线，拥有一定量新技术设备，自动化程度高	拥有55亿元房屋及建筑物，36亿元电子生产设备，23亿元机器设备，3亿元运输工具，拥有大规模的先进生产线、机器设备和其他设备，自动化程度高
			到货时间	可承诺	可承诺
3	综合管理	综合管理	生产管理	拥有一定的自主研发能力，生产管理水平处于中上水平，但由于生产规模所限生产效率处于中上游水平	自助研发能力较强，生产管理水平较高，能够在较短时间内为客户提供所需产品
			质量控制	-	-
			服务管控	可承诺	可承诺
			工程计划	符合要求	符合要求
		服务承诺	服务承诺	可承诺	可承诺
4	扣分项	点对点应答扣分项	点对点应答扣分项	-	-

运用 YD 公司现行物资类标的评标体系我们可以对 H 公司和 Z 公司各指标情况有一定的对比了解。

在企业综合实力方面可以看到两家企业都具备了本次招标项目的管理体系要求，在企业场地及物业指标上 Z 公司的占地面积是 H 公司的 2.6 倍，且主营业务收入高达 747 亿、是 Z 公司的 8.7 倍。人力资源资源方面 H 公司董事、监事和高管中本科以上学历的比重为 66.7%，略高于 H 公司。由于成立年限和企业规模的因素影响，在同类项目经验指标上 Z 公司比 H 公司拥有更多的合作往来，所以同类项目的经验更丰富。

在产品情况方面产品技术性能都能符合 YD 公司的要求。在生产能力指标中 Z 公司拥有大规模的厂房、电子设备和机器设备，其规模远远超过 H 公司所拥有的规模。在到货时间指标上两家公司都能做出承诺。

在综合管理方面 Z 公司由于拥有占总人数 37.5%的研发人员以及大量先进设备仪器，其研发能力强大；同时在大规模生产线和机器装置的支持下能够对客户的要求给予及时响应，能够在较短的时间内设计、生产并运输产品给客户。而 H 公司研发人员比例较小，

虽然拥有一定规模的生产设备但是相对于 Z 公司在生产效率和响应速度方面可能略微落后。在质量、服务和计划管理方面两家企业都基本能符合 YD 公司的要求，且对于这三项指标从定性相比来看两家公司相差不大。

通过 YD 公司现行评标体系对 H 公司和 Z 公司进行对比分析可以得出结论：总体来看 Z 公司的优势非常明显，无论是企业经验基础、企业规模、营业收入、生产能力等都比 H 公司优秀很多。那是否 YD 公司应该毫无疑问地选择 Z 公司作为中标企业呢？可以通过优化后的评标体系再进行对比。

6.5.2 运用 YD 公司优化后的评标体系评标

表 6-3 门槛性指标分析

序号	指标名称	H公司	Z公司
1	纳税人资格	一般纳税人	一般纳税人
2	成立年限	24年	30年
3	完税证明	已完税	已完税
4	资质条件	具备	具备
5	其他	-	-

表 6-4 优化后的物资类标的评标体系指标分析

序号	一级功能项	二级功能项	三级功能项	H公司	Z公司
1	企业综合实力	主体资格	企业场地或物业	占地面积10万平方米	占地面积26.1万平方米
			管理体系认证	具备	具备
			主营业务收入	85亿元	747亿元
		人力资源	管理人员学历	董事、监事和高管共24名，有12名取得本科以上学历、占比50%	董事、监事和高管共42名，有28名取得本科以上学历，占比66.67%
		项目经验	同类项目经验	经验较丰富	经验丰富
		偿债能力分析	流动比率	1.01	1.25
			速动比率	0.66	1.02
			资产负债率	0.69	0.78

		盈利能力分析	净资产收益率	0.11	0.06
			净经营性资产收益率	0.19	0.05
		资金流动性分析	主营业务收现率	1.13	1.09
		营运能力分析	流动资产周转率	1.40	0.95
			存货周转率	3.49	4.45
			应收账款周转率	3.46	2.45
		企业规模	生产资料规模	45亿元	198亿元
2	产品情况	产品技术性能	产品技术认证	符合要求	符合要求
			产品技术参数	-	-
			产品样品质量	-	-
		供货能力	生产能力	拥有13亿元房屋及建筑物，19亿元机器设备，16亿元其他设备，拥有一定规模的先进生产线，拥有一定量新技术设备，自动化程度高	拥有55亿元房屋及建筑物，36亿元电子生产设备，23亿元机器设备，3亿元运输工具，拥有大规模的先进生产线、机器设备和其他设备，自动化程度高
			到货时间	可承诺	可承诺
		产品成本	综合成本比率	-	-
3	综合管理	综合管理	生产管理	拥有一定的自主研发能力，生产管理处于中上水平，但由于生产规模所限生产效率处于中上游水平	自助研发能力较强，生产管理水平较高，能够在较短时间内为客户提供所需产品
			质量控制	-	-
			服务管控	可承诺	可承诺
			工程计划	符合要求	符合要求
		服务承诺	服务承诺	可承诺	可承诺
4	扣分项	点对点应答扣分项	财务杠杆系数	1.77	1.90
			处罚事项	无	有
			诉讼案件	无	有
			贷款按期还款率	1	1
5	附加评价指标	附加评价指标	投标企业股东核查	无相同控股股东	无相同控股股东
			长期折扣率	-	-

利用优化后的物资类标的评标体系指标进行分析，可以得到以下研究内容：

优化前后的门槛性指标没有变化，所以不再累赘。

企业综合实力方面增加了偿债能力、盈利能力、资金流动性、营运能力和企业规模指标。在偿债能力方面 Z 公司在短期偿债能力和长期偿债能力方面都比 H 公司好，说明 Z 公司有充沛的资产能够帮助企业抵御债务危机。

在盈利能力方面 H 公司表现却比 Z 公司优秀，从 Z 公司的利润表看到 Z 公司除了营业成本外销售费用和研发费用耗用的成本也很高，从而使得 Z 公司的营业利润实为负数，

通过政府关于鼓励软件企业和集成电路产业发展的相关税收政策得到政府退税以及得到政府补助两项才实现净利润为正数；而 H 公司虽然收入规模没有 Z 公司大但是凭借专注领域发展和持续开拓销路，成本费用管理合理，盈利能力相对较佳。

资金流动性方面 H 公司略优于 Z 公司。

营运能力方面应收账款周转率和主营业务收现率有一定的关系，该两个指标的评价都是 H 公司占优，说明 H 公司在应收账款方面管理较好，且 H 公司的盈利情况亦佳，体现 H 公司合理利用赊销手段并严格把控业务款项回笼。对于流动资产周转率指标 H 公司也比 Z 公司好，但是存货周转率为 Z 公司较优，从生产资料规模可以看到 Z 公司的生产资料规模非常庞大，能够在较短的时间内生产处产品；

同时从财务报告中可以看到 Z 公司不仅生产制造标的产品还积极研发相关技术，业务范围很广还从事软件、网络、系统优化等业务，因此主营业务成本包括了所有业务的成本，且 H 公司为专业生产标的产品的制造企业，由此也使得 Z 公司的存货周转率高于 H 公司。

在企业规模方面 H 公司远远大于 Z 公司，关于综合成本比率指标由于未取得后期单位维护成本的数据所以暂不考核。

在扣分项目中财务杠杆方面两家企业，Z 公司的财务杠杆系数略高于 H 公司，通过转换 H 公司的已获利息补偿倍数为 1.29、Z 公司为 1.1，通过查询《企业绩效评价标准值》通信设备制造业的平均值为 1、优秀值为 5.3，H 公司和 Z 公司都高于标准值，所以本项指标不扣分。在处罚事项和诉讼案件指标中我们可以从 Z 公司的财务报告中看到该公司 14 年在一国外项目因违反当地法规被罚款，而 Z 公司不服判决遂进行司法诉讼，由于 Z 公司业务范围广泛而且涉及海外交易事项，所以还需通过访谈或其他渠道进一步了解事件。

对于投标企业股东核查指标两家企业没有发现有相同的控股股东，供应商没有提供长期折扣率方案所以暂不考虑本指标。

表 6-5 联动分析指标

序号	联动指标	H公司	Z公司
1	流动比率	1.01	1.25
	速动比率	0.66	1.02
2	应收账款周转率	3.46	2.45
	存货周转率	3.49	4.45

3	生产资料规模	45亿元	198亿元
	存货周转率	3.49	4.45

流动比率和速动比率的联动分析：Z 公司这两个指标数值都高于 H 公司说明 Z 公司短期偿债能力优于 H 公司；而流动比率和速动比率的差值相差不大从 Z 公司的财务报告中可以看到受限制的货币资金、账龄在 3 年以上的应收账款一年内到期的非流动资产和其他流动资产金额很小，流动比率和速动比率的差异主要来自于存货，体现出 Z 公司的存货储备较为单薄或者说是灵活，如果没有较高的生产效率作为基础则对于大批量购销存在供货不及时隐患。

应收账款周转率和存货周转率联动分析：Z 公司应收账款周转率相对较低、存货周转率相对较高，处于图 4-5 的第四象限，H 公司刚好相反故处于第二象限。该情况下体现 Z 公司存货周转快，而根据 Z 公司财务报告可以 Z 公司的生产设备规模较大，能够较短时间内生产产品，而且主营业务成本还包括了销售商品之外的业务，因此存货周转率较高；但 Z 公司的回款管理还需加强。H 公司专注于设备生产所以存货较多、存货周转率相对较低，但 H 公司销售情况良好。

生产资料规模与存货周转率：Z 公司的生产资料规模与存货周转率都优于 H 公司，处于图 4-6 的第一象限，体现出 Z 公司在快速响应和生产效率方面能力较佳，在大规模的机器设备辅助下可以在较短时间内生产出产品，从而无需囤积太多存货。

通过使用 YD 公司新旧评标体系对同一评标项目进行评标对比可以看到如果使用现行评标体系则 Z 公司会以压倒性的优势击败 H 公司，在没有其他重大业务缺陷或漏洞的情况下毫无疑问会选择 Z 公司。但是使用了优化后的评标体系后 YD 公司评标人员不仅看到了 Z 公司在现行评标体系中业务基本面的良好考核情况，也看到了在财务分析中 Z 公司在盈利能力、营运能力和企业经营合规性的情况弱于 H 公司，在企业后续发展、资金链和业务整合管理方面存在一定的不稳定因素，特别是在分析财务报表中看到 Z 公司 13 年净利润为负数，14 年营业利润也为负数但依靠政府政策扶持得以净利润扭亏为盈，企业主营业务发展趋势不明朗，所以对于两家公司的评标还待更深入研究。

利用本案例分析可以看到优化后的评标体系比现行体系更为全面、客观、详实。

6.6 本章小结

本章通过评标准确性、评标范围、客观性和工作效率四个方面将优化前后的评标体系进行对比，展现出优化的评标体系的优势，同时借用在实务中的项目使用现行评标体系与优化后的评标体系进行评标，对指标结果进行分析对比，从而体现出本文研究成果的有用性。

结 论

YD 公司所处的电信行业竞争激烈，YD 公司为了保持行业领先地位加快企业转型、提高经营管理水平，但是近年来 YD 公司在大规模的采购中频繁出现供应商供货不及时、产品质量有缺陷等问题，这些问题使 YD 公司的运营受到一定影响。对于实务中遇到的这些问题 YD 公司应该如何优化采购评标工作？本文以此为研究的出发点，首先研究与采购评标和财务分析的相关文献，分析 YD 公司的特征并剖析 YD 公司现行评标体系的局限性和产生原因；然后在各类评标方法中根据选择原则和 YD 公司实际情况确定基于财务分析的评标体系优化方案；接着从服务类标的、商品类标的、附加评价指标、扣分项和联动分析指标五大类确定基于财务分析评标体系的架构，在这基础上进行财务分析指标的选择和修正，并且进行程序化处理。最终得出以下结论：

结论一，YD 公司外部环境竞争更加激烈，采购工作对 YD 公司企业经营发展起关键作用。根据工信部 2011 年至 2014 年电话用户分省情况表可以看到 YD 公司所在的广东地区移动电话用户环比增长比率从 2012 年的 8.78% 下降到 2014 年的 2.7%，用户市场趋于饱和；19 家民营企业今年陆续获得虚拟电信运营商的牌照，其轻资产、转变快的业务特点对 YD 公司的市场份额造成较大冲击。为了应对日趋恶劣的竞争态势，采购评标环节作为生产经营链条的前段起着至关重要的作用，因此为了能够提高企业经营管理的指标和效率 YD 公司需要对采购工作给予特别关注。

结论二，YD 公司现行评标体系存在缺陷，应该选用财务分析方法对 YD 公司原评标体系进行优化。评标优化方案的选择不仅要考虑该方案的优点，还需要与企业的实际情况相结合，YD 公司选择财务分析方法作为优化方案的原因不仅因为财务分析客观性、真实性、效率性和可操作性很强、而且 YD 公司用于充沛财务人员及先进的财务系统支撑财务分析，还有财务分析本身所具有的可比性高的优点，所以财务分析成为了 YD 公司评标体系的优化方案。

结论三，服务类标的企业和物资类标的企业要分别评标。服务类标的评标偏重于人而物资类标的评标偏重于物，而且两类产品对应的企业也有异同，所以应该根据情况分别考虑。

结论四，部分财务分析指标公式考虑的要素太少，在实务使用中可能会有偏差，应该进行合理的修正。如速动比率分子原来是流动资产-存货-一年内到期的非流动资产-

其他流动资产，但是实务中有的企业受执法部门冻结银行存款，或是有一大笔款项由于客户今年持续濒临倒闭难以收回，所以在对指标做合理修正能使指标值更具有参考性。

结论五，部分指标需要进行联动分析。如应收账款周转率和存货周转率两个指标都是反映企业运营能力的，但是有的企业应收账款周转率高存货周转率低，有的企业应收账款周转率低存货周转率高，那两家企业的运营能力都是相近的吗？显然并不能如此轻率下定论，而需要通过进一步的分析研究。所以本文提出三对联动分析指标能够对特殊状况进行预警，从而引导深入分析指标背后的实质。

结论六，程序化处理是基于财务分析评标体系的重要组成部分。从第四章中可以看到机遇财务分析评标体系的指标进行分解后共形成 47 个指标要素，这些要素有的可以直接从财务报告中取数有的需要手工填写，从取数到计算如果都是人工处理的话一来工作量很大，二来出现人为错误的几率增加，三来形成漏洞存在人为篡改数据的风险。对评标体系进行程序化后能够避免这些问题，是基于财务分析评标体系在 YD 公司的工作中展现出更强大的生命力。

本文的研究为 YD 公司提出一套基于财务分析优化后的新评标体系，该体系能够提高 YD 公司评标的全面性、客观性和合理性，利用该评标体系能够有效提升 YD 公司经营管理水平，同时还能为其他企业提供借鉴。