# 谈判须知

### 资质审查

参与竞争性谈判的供应商在谈判时需出示：

1. 竞标人的企业法人营业执照复印件(必要时含税务登记证、机构代码证)；
2. 公司近期财务报表（上一年度）；
3. 代理各项品牌的资格证明（如有）；
4. 法定代表人身份证明、法人授权书及身份证复印件；
5. 报价承诺函、诚信声明及保密承诺书；
6. 其他相关证明材料（行业规定的各种生产许可证）。

### 谈判程序和内容

通过抽签方式随机确定承制单位的陈述汇报、答疑及谈判顺序，谈判小组查验授权代表身份后，按抽签顺序集中与单一竞标人进行技术和商务谈判。竞标人应提交包括下列内容的谈判文件一式7 份（一正 6 副）：

谈判响应文件包括价格、技术两个部分（注意事项：价格部分制作一份，盖章后单独用信封密封，技术部分不包含价格内容）。

1. 价格部分：含报价汇总表及子系统（或部段、部件等）报价明细表（需单独密封）。
   * + 1. 技术实现方案阐述（主要内容应包括）：

* 设计原则、系统原理、设备组成及功能、预期指标等；
* 主要技术特点、关键技术及实现途径、技术风险分析及应对措施；
* 同类项目成功执行情况、分析研究和试验、测试及工程实践情况，项目生产设施条件和配套保障条件，承制单位基本情况表；
  + - 1. 产品主要技术指标（含技术响应偏离表）；
      2. 产品配置清单：系统组成一览表，易损易耗件清单，主要零部件的型号规格、生产厂家、及主要/关键技术指标和功能；
      3. 安装、调试、验收方法及标准；
      4. 培训、售后服务承诺（含服务响应偏离表）；
      5. 交货期。

**说明：带下划线的文件参考格式见附件，其余文件格式自拟。**

1. 谈判流程-技术谈判
   1. 通过抽签方式随机确定承制单位的陈述汇报、答疑及谈判顺序，由谈判小组成员按抽签顺序集中与单一竞标人进行技术谈判。
   2. 双方技术专家对项目的技术参数**（技术要求见附件）**、功能用途以及主要配置情况协商讨论，并在技术指标、实现方案上达成一致；
   3. 双方明确项目的安装、调试、验收、培训及售后服务内容（其中验收包括：验收的标准、内容及程序）；
   4. 谈判时，工作人员先统一拆封承制单位谈判响应文件的**技术部分**，技术部分评审结束后拆封**价格部分。**
2. 谈判流程-商务谈判
3. 技术部分评审结束后拆封价格部分，双方就价格的合理性进行谈判；
4. 双方就交货地点、运输方式及费用进行谈判；
5. 双方就结算方式进行谈判；
6. 双方就项目的安装、调试及验收所发生的费用进行谈判；
7. 其他相关事宜。
8. 无效谈判

竞标人有下列情形之一者，谈判小组有权取消其谈判资格：

1. 谈判小组认定供应商提供项目的技术参数、功能用途和主要配置没有对谈判文件进行实质性响应的；
2. 供应商提供项目的产品技术实现方案阐述不清或谈判小组认为方案不可行或对方案存有重大疑问的；
3. 产品配置不清或谈判小组认为产品配置很难实现其技术参数的；
4. 当最终符合要求，可以参与最终报价的供应商少于2家时，谈判失败；
5. 供应商谈判最终报价超过我单位预算金额的。

### 谈判评定标准

谈判小组根据符合采购需求、质量和服务，对采购产品/研制项目的技术性能和价格做出综合评定，以采购产品/研制项目的性价比最优的原则确定成交供应商。

中国工程物理研究院应用电子学研究所

2018年 9 月 26 日