



招标投标培训系列教材之二

招标投标实务

国家发展和改革委员会

固定资产投资司
中国机电设备招标中心

编

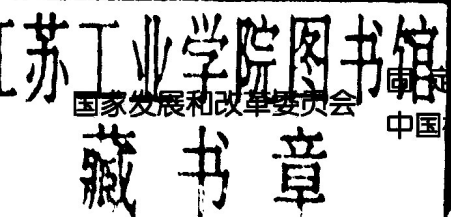


中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE



招标投标培训系列教材之二

招标投标实务



国有资产投资司 编
中国机电设备招标中心

中国经济出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

招标投标实务/国家发展和改革委员会固定资产投资司 中国机电设备招标中心编. 北京: 中国经济出版社, 2004.9

ISBN 7-5017-6502-2

I. 招... II. 国... III. ①招标②投标

IV. F299.21

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 070170 号

出版发行: 中国经济出版社 (100037·北京市西城区百万庄北街 3 号)

网 址: WWW.economyph.com

责任编辑: 筱 文

责任印刷: 常 毅

封面设计: 中子画艺术设计

经 销: 各地新华书店

承 印: 北京地矿印刷厂

开 本: 880mm × 1230mm 1/32

印张: 14.75 字数: 370 千字

版 次: 2004 年 7 月第 1 版

印次: 2004 年 7 月第 1 次印刷

印 数: 6000 册

书 号: ISBN 7-5017-6502-2/F·5237

定价: 30.00 元

版权所有 盗版必究 举报电话: 68359418 68319282

服务热线: 68344225 68353507 68341876 68341879 68353624

《招标投标系列培训教材》编委会

主 编：欧新黔

副主编：谢荣全 孔令龙

编 委：(按姓氏笔划为序)：

付 山 史立军 白会宜 刘协和

刘晓梅 李 箴 宋丕生 宋竹山

杨宏斌 罗国三 陈 杰 唐和义 韩志峰

撰写人员：

总纂人：刘晓梅

第一章 刘 慧 白会宜

第二章 刘 慧 毛 强

第三章 马海涛 姜爱华

第四章 刘晓君

第五章 刘 慧

第六章 肖燕林 赵宏卫

第七章 邵玉萍

第八章 袁鸿鸣

第九章 杨大伟

序

在固定资产投资建设和采购领域实行招标投标制度，是我国经济体制改革的一项重要举措。自 20 世纪 80 年代初工程建设开始实行招标投标以来，招投标工作得到了广泛开展，特别是《招标投标法》、《政府采购法》的颁布实施，使我国的招投标工作步入了规范化和法制化的轨道。

招投标方式基于市场公平竞争，透明度高，规范性强，在项目建设和采购领域中发挥的优势是无法替代的。纵观世界各国，凡是市场机制比较健全的国家，大多都有悠久的招标历史和较完善的招标法律制度。我国的招投标虽然起步较晚，但发展迅速。目前，招投标已由工程施工逐步扩大到设备、设计、监理、工程承包、项目业主、公共服务、科研课题分配、出口商品配额等多个领域，专职的招标代理机构数量也由最初的几家发展到几千家。实践表明，通过公开、公平、公正的招投标活动，对保护国家利益、社会公众利益和招投标当事人的合法权益，节约国家资金，缩短建设工期，保证工程质量等都发挥了十分显著的作用。但同时也应该看到，随着中国加入 WTO，投资体制改革步伐大大加快，固定资产投资规模持续增长，

招投标政策法规不断更新完善，招投标活动参与者日益广泛，招投标模式屡有创新，全社会对于招投标的需求不断扩大，招投标行业正面临着前所未有的机遇和挑战。要抓住机遇、迎接挑战，重要的一点是要不断提高招投标人员的素质。为此，国家发展和改革委员会固定资产投资司与中国机电设备招标中心认真组织专家，精心编写了这套招投标系列培训教材，以求为广大招投标工作者提供一个不断学习、提高的平台。

这套培训教材由《招标投标概论》、《招标投标实务》与《招标投标案例》三册组成。教材全面、系统地介绍了现代招标理论，注重思考研究和实践创新，对招投标全过程进行了透视与阐述，为招投标工作者提供了一套实用性较强的专业指导书。《招标投标概论》在总结各国招投标实践的基础上，对招投标的历史与现状、概念与功能、程序与技巧、策划与组织、法律与管理等诸多方面进行了深入的分析与研究，涵盖了招投标各个环节的理论问题。《招标投标实务》不但介绍了大量具有实用价值的招投标实务和方法，也有很多最新的招投标业务经验和策略。《招标投标案例》则在理论的基础上，对各种招投标模式和流程进行了深入研究，提供了规范的招投标范本，并附有招投标相关法律法规，对于招投标工作有着很强的指导意义。

“士不可不弘毅，任重而道远”。提高招投标人员素

序

质、规范招标投标市场秩序是一项长期而复杂的系统工程，希望本套教材的出版发行，能够为招标投标行业进一步繁荣和发展提供一些有益的帮助。

姜伟新

2004年6月

目 录

序	(1)
---------	-----

第一章 招标的策划与组织

第一节 招标的组织机构	(1)
一、招标机构的组织构成	(1)
二、招标机构的性质	(3)
三、招标机构的选择与建立	(6)
四、建立招标机构应注意的问题	(9)
第二节 制定招标规则	(12)
一、招标规则的作用	(12)
二、制定招标规则的方法	(12)
三、招标规则的内容	(13)
四、招标后的合同签订问题	(16)
五、招标规则与政府采购规则的关系	(19)
第三节 招标策略	(29)
一、提高招标效率	(29)
二、警惕招标中的高价围标	(40)
三、有效预防低价抢标	(41)

四、联合采购招标、掌握招标主动权	(43)
------------------------	------

第二章 投标的策略与技巧

第一节 投标决策	(45)
一、投标信息分析	(45)
二、投标环境的分析	(46)
第二节 投标前的准备	(49)
一、组成投标小组	(49)
二、投标有关资料的准备	(51)
第三节 投标程序	(54)
一、研究招标文件及其规定	(54)
二、确定投标价格	(57)
三、制作投标文件	(67)
四、投送投标文件	(72)
第四节 竞标	(73)
一、竞标的条件	(73)
二、竞标的方法	(74)
第五节 投标策略	(77)
一、联合投标策略	(78)
二、深入腹地策略	(81)
三、最佳时机策略	(94)
四、公共关系策略	(96)

第三章 政府采购招标

第一节 政府采购的概念、内容与范围	(98)
-------------------------	------

目 录

一、什么是政府采购	(98)
二、政府采购的内容与范围	(101)
三、政府采购的特点	(107)
第二节 政府采购的五种形式	(111)
一、公开招标	(111)
二、邀请招标	(118)
三、竞争性谈判	(121)
四、询价	(125)
五、单一来源采购	(128)
第三节 政府采购招标	(135)
一、政府采购招标的特点	(136)
二、政府采购招标的基本程序	(137)
三、政府采购招标的信息发布	(149)
第四节 政府采购招标运作中应注意的问题	(154)
一、准确贯彻政府采购的“三公原则”	(154)
二、正确运用集中采购和分散采购 相结合的规定	(156)
三、采购本国货物、工程和服务	(162)
四、贯彻国家方针政策	(164)
五、政府采购的监督检查	(167)

第四章 建设工程招标投标

第一节 建设工程与建设项目管理	(174)
一、建设项目及其分类	(174)
二、建设项目的特点	(180)
三、建设程序及建设阶段划分	(182)

四、建设项目管理的组织模式	(185)
第二节 国际工程招标程序和方法	(188)
一、国际工程招标方式	(188)
二、国际工程招标惯例	(192)
三、国际工程施工招标基本程序	(195)
第三节 国内建设工程招标	(203)
一、国内建设工程招标的范围	(203)
二、国内建设工程施工招标方式	(205)
三、国内建设工程施工招标应具备的条件	(207)
四、国内建设工程施工招标程序	(208)
五、编制建设工程施工招标文件	(208)
六、投标人资格审查及招标工程交底、答疑	(213)
七、开标、评标和决标	(215)
八、评标方法	(218)

第五章 国际招标

第一节 招标公告	(224)
一、招标公告的发布途径	(225)
二、国际招标公告的内容	(226)
三、招标公告的时间	(227)
第二节 资格预审	(228)
一、资格预审及其作用	(228)
二、资格审查程序	(231)
第三节 发售国际招标文件	(239)
一、招标文件的作用	(239)
二、招标文件的构成	(240)

目 录

三、招标文件的发售	(258)
第四节 开标与评标	(258)
一、开标	(258)
二、评标	(261)
三、通知中标	(275)
第五节 签订合同	(275)
一、合同的内容	(275)
二、合同的格式	(276)
三、签订合同的程序	(277)

第六章 电子招标

第一节 电子招标的兴起和发展	(280)
一、电子商务的兴起和特点	(280)
二、招标电子化	(284)
三、电子招标的特点	(287)
第二节 电子招标系统解决方案	(290)
一、电子招标系统的技术	(290)
二、电子招标中的商务处理	(307)
三、投标文件的提交过程	(309)
第三节 电子招标的运作	(311)
一、建立电子招标系统	(311)
二、运营电子招标系统	(317)
三、与传统招标的结合	(318)
第四节 电子招标的未来发展	(320)
一、电子商务的未来发展	(320)
二、电子招标的扩展	(322)

第七章 招标投标与技术咨询

第一节 技术咨询的概述	(327)
一、技术咨询的概念和目的	(327)
二、技术咨询的种类和内容	(327)
第二节 技术咨询的招标投标	(329)
一、技术咨询采购的特点	(329)
二、技术咨询项目招标采购的采购代理	(330)
三、技术咨询提供商的类型和资格	(330)
四、技术咨询各参与方的责任和作用	(333)
第三节 技术咨询招标投标的运作程序	(338)
一、基于质量和费用选择的技术咨询 招标投标方式	(339)
二、基于质量选择的技术咨询招标投标方式	(349)
三、基于预算固定情况下和最低费用选择的 技术咨询招标投标方式	(351)
四、基于其他方式选择的技术咨询 招标投标方式	(352)
五、聘请单个咨询专家的招标投标方式	(354)
六、废标及重新招标投标	(354)
第四节 技术咨询合同	(355)
一、技术咨询的合同类型	(355)
二、技术咨询合同的重要条款	(357)

第八章 招标投标与国际贸易

第一节 国际贸易概述	(359)
------------------	-------

目 录

一、国际贸易的概念	(359)
二、国际贸易的最新发展	(359)
三、我国参与国际贸易的历程	(360)
第二节 招标投标与国际贸易的联系	(362)
一、国际招标投标与国际贸易	(362)
二、关税	(364)
三、非关税壁垒	(365)
四、国际运输	(366)
五、国际保险	(368)
六、国际支付	(372)
七、知识产权保护	(378)
八、贸易术语	(380)
九、贸易条约和协定	(385)
第三节 招标投标中的国际贸易流程	(387)
一、开立履约保函	(387)
二、备货	(388)
三、办理进口许可	(388)
四、开立信用证	(388)
五、租船订舱	(393)
六、出口手续	(394)
七、投保	(394)
八、装船	(394)
九、结汇	(394)
十、进口手续	(396)
十一、伴随服务	(397)
十二、最终验收、索赔、仲裁等	(397)
十三、主要进口单据	(399)

第九章 国际金融组织及联合国 机构的采购政策与惯例

第一节 世界银行采购政策和惯例	(404)
一、世行贷款项目采购政策和惯例	(404)
二、世界银行自己进行的采购	(418)
第二节 亚行贷款项目招标采购政策和惯例及世行和 亚行采购政策的比较	(422)
一、亚行贷款项目招标采购政策和惯例	(422)
二、亚行贷款项目采购与世行贷款 项目采购的比较	(429)
第三节 联合国机构的采购政策和惯例	(434)
一、联合国“货物、工程和服务采购示范法” 与公共采购	(434)
二、联合国“货物、工程和服务采购示范法”和世界 银行采购指南有关采购方式的比较	(437)
三、世界银行对联合国“货物、工程和服务采购 示范法”的评论	(441)
四、联合国机构的采购	(443)
参考文献	(449)
后 记	(453)

第一章 招标的策划与组织

招标是一种通过广泛邀请卖主竞争、有组织地评比选优的采购方式。其核心内容是竞争、组织和公开。它同时也是规范的招标所应遵循的原则，只有依照这个原则，招标的结果才能实现采购人利益的最大化或最优化。因此，若要使每一项招标都实现预期的结果，就要对招标进行严密地组织，实施科学的程序，否则，招标的效果不但体现不出，反而可能是一种费时费力的活动。本章通过研究招标机构的组织、招标规则的制定和招标策略技巧的实施来探讨如何保证招标预期目标的实现。

第一节 招标的组织机构

进行招标，需要有专门的机构和人员对全部活动过程加以组织和管理。这是招标最终达到其经济性和有效性的根本保证。实践证明，机构健全、制度完善，招标才能成功。以下分别介绍招标机构的组织构成和招标机构的性质。

一、招标机构的组织构成

招标机构是招标程序的执行部门，是按照招标工作内容建立的。主要包括招标的组织 and 咨询、资格审查和评标三个部分。

、(一) 招标机构

招标机构是运用特殊贸易方式进行采购的部门，为买主，包括政府机关和公共事业部门的买主以及企业提供专门服务。它是招标日常工作的主持人。它所承接的工作包括：招标文件

的设计、招标的组织 and 招标项目的管理。具体如下：

1. 招标文件的设计。包括：招标项目的提出；招标项目技术、质量标准的制定；招标采购的各项商业条件以及合同条款的编制等。

2. 招标的组织。提出招标工作方法和程序；指定各程序阶段的负责机构与人员；规定标书的评审及合同授予的标准。

3. 招标项目的管理。包括：监督检查合同执行情况，负责处理履行合同过程中的违约和争议等事项。

从上述内容看，招标机构所提供的服务涉及采购过程中的商业问题、技术问题、法律问题和企业经营管理等多方面的业务，是多学科、多专业的综合性服务。为此，招标机构应拥有商业、技术、法律等多方面的专门人才，并同时拥有具备多方面知识和技能的全才。

(二) 招标的组织与咨询

咨询部门是招标机构的组成部分，提供招标中的一切咨询服务。包括，向买方或投标人介绍招标进行的情况；解释招标文件的内容；详细解答有关招标的各项问题等。

有些招标机构没有专门设立咨询部门，由招标人员随机处理咨询事务。这对于承接一般性物资采购或工程招标的招标机构，或者，本身具有十分干练、经验丰富的招标人员的机构尚可。而在复杂的工程、设备招标中则不相适宜。因为在此情况下，投标人的疑问往往比较琐碎，涉及的面也较广，容易分散招标机构的精力，加重其工作负担。因此，有必要在招标机构中另设咨询部门。

此外，长期从事招标业务的部门发现，若想与买方建立良好的和长久的业务关系，招标机构应能起到顾问和参谋的作用。例如，当买方需要采购某项设备时发现，自己具有精通设备构造、技术设备的工程、技术人员，而对国际市场技术状况和供货商、企业水平了解甚少。此时，如果招标咨询机构