

ZHAOBIAO TOUBIAO CAOZUO SHIWU

招标投标

操作实务

赵曾海 主编

- 招标投标法律法规
- 招标投标案例分析
- 各类招投标操作实务
- 招标投标文件范本
- 律师参与招标投标

 首都经济贸易大学出版社


ZHAOBIAO TOUBIAO CAOZUO SHIWU

招标投标

操作实务

主编 赵曾海

副主编 高祥阳 张长勇

 首都经济贸易大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

招标投标操作实务/赵曾海主编. —北京:首都经济贸易大学出版社,2006.7
ISBN 7-5638-1264-4

I.招… II.赵… III.①招标-基本知识②投标-基本知识 IV.F713.1
中国版本图书馆CIP数据核字(2005)第070014号

招标投标操作实务
赵曾海 主编

出版发行 首都经济贸易大学出版社
地 址 北京市朝阳区红庙(邮编 100026)
电 话 (010)65976483 65065761 65071505(传真)
网 址 <http://www.sjmcb.com>
E-mail publish@cueb.edu.cn
经 销 全国新华书店
照 排 首都经济贸易大学出版社激光照排服务部
印 刷 北京地泰德印刷有限责任公司
开 本 787毫米×960毫米 1/16
字 数 550千字
印 张 31.25
版 次 2006年7月第1版第1次印刷
印 数 1~5000
书 号 ISBN 7-5638-1264-4/F·722
定 价 39.00元

图书印装若有质量问题,本社负责调换
版权所有 侵权必究

招标投标操作实务



作者简介

赵曾海，中国律师，北京市证泰律师事务所主任，执行合伙人，EMBA，中国政法大学法学院兼职教授。现任中央单位政府采购评审专家、北京市人大常委会立法咨询专家、中国招标投标协会理事、北京市律师协会招投标与拍卖法律事务专业委员会主任等职务。被《人物周刊》杂志社和中国中外名人研究会评为“2004年度中国最具影响力100人”；“世界杰出华商”；“全球100位华商品牌人物”及“2005年度中国十大律师名人”。

作者联系方式：010-58697171

E-mail: cenghaizhao@vip.sina.com.cn

内容简介：

招标投标是商品交易的一种最佳的运作方式之一，也是国际上通用的一种经济手段。本书在对招标投标制度进行深入系统的理论探讨的同时，对招标投标制度中某些内容的应用及实务操作也进行了具体分析，力争做到理论研究和实务操作的融合并举。全书共分五编：第一编，招标投标法概论；第二编，招标投标具体法律制度；第三编，招标投标操作实务；第四编，招标投标案例分析，介绍分析了10个典型的案例；第五编，招标投标文件范本，列出了几种不同的招标投标文件范本，供从事应用及实务操作的人员参考和借鉴。本书的最后，附有我国最新的有关招标投标的法律、法规和规章，希望对进行招标投标实务操作的人员能有所帮助。

前

言

Foreword

招标投标是商品交易活动的一种最佳的运作方式之一,也是国际上通用的一种经济手段。我国自 20 世纪 80 年代初开始逐步实行招标投标制度,先后在利用外国贷款、建设工程发包、机电设备进口、出口商品配额分配、科研课题分配等领域推行。在多年实践的基础上,经过反复总结、提高,结合我国改革开放的实际情况和经济发展、社会进步的需要,九届全国人大常委会第十一次会议于 1999 年 8 月 30 日通过了《中华人民共和国招标投标法》(以下简称《招标投标法》),并于 2000 年 1 月 1 日起实行。这部法律是我国社会主义现代化建设中的一部重要法律。该法的颁布对于规范招标投标活动,保护国家利益、社会公共利益和招标投标活动当事人的合法权益,提高经济效益,保证项目质量,都具有重要的意义。到目前为止,它是我国对招标投标问题规定得最全面、最完整的法律,对保护国有资产,保护市场正常竞争秩序,防止腐败,完善招标投标制度具有很大的推动作用。根据法律的要求,国家行政机关按部门职责的需要,围绕招标投标在实际操作过程中产生的问题,又制定了许多行政法规,以便于操作。各地有立法权的人大机关也都制定了地方性法规,以规范招标投标工作。招标投标工作已逐步深入到我国经济和社会建设的各个领域。

但是,《招标投标法》及其配套规章颁布后,对它的学习、宣传与普及工作还做得很不够,对招标投标法律制度进行研究的工作尤为不足。特别是在经济全球化的今天,为了提高资金使用的效益,确保工程的质量,为了进一步推进政府职能的转变,提高工作效率,为了使我国的经济运行同国际经济通行的运行规则接轨,加强对招标投标问题的研究十分必要。

本书正是试图在对招标投标制度进行深入系统的理论探讨的同时,对招标投标制度中某些内容的应用及实务操作进行具体分析,力争做到理论研究和实

◎ 招标投标操作实务

务操作的融合并举。全书共分为五编:第一编是招标投标法概论;第二编是招标投标具体法律制度,其中主要介绍了招标主体制度、招标代理制度以及招标、投标、开标、评标及中标中的问题;第三编是招标投标操作实务,介绍了几种主要的招投标方法以及律师在招标投标过程中的地位和提供法律服务的主要内容;第四编是招标投标案例分析,介绍分析了10个典型的案例;第五编是招标投标文件范本,列出了几种不同的招标投标文件范本,如电力设备招标文件范本、建设工程施工公开招标文件范本、公路工程国内招标文件范本等,供从事应用及实务操作的人员参考和借鉴。本书的最后,附有我国最新的有关招标投标的法律、法规和规章,希望对进行招标投标实务操作的人员能有所帮助。

在本书编写过程中,我们参考了丰富的资料,在内容的取舍和篇章结构的设计上都力求理论性和实用性并重,从而为在招标投标领域提供法律服务及其他相关从业人员提供一本具有现实可操作性的参考用书,同时让更多的人了解和熟悉招标投标的相关理论和法律实务问题。限于作者水平和经验,书中难免有不妥之处,欢迎读者不吝赐教。

编 者

2006年5月8日

目

录

CONTENTS

第一编 招标投标法概论

第一章 招标投标概述	(3)
第一节 招标投标的概念与特点	(3)
第二节 招标投标的产生与发展	(6)
第三节 招标投标的性质与作用	(10)
第二章 招标投标法概述	(13)
第一节 招标投标法的概念及我国的立法概况	(13)
第二节 招标投标法的调整对象和适用范围	(17)
第三节 招标投标活动的原则	(23)
第四节 招标投标的程序	(26)
第五节 招标投标活动的行政监督	(29)

第二编 招标投标操作实务

第三章 招标投标主体	(35)
第一节 招标投标活动的参加者	(35)
第二节 主体资格审查制度	(41)
第四章 招标代理	(54)
第一节 招标代理机构的业务范围	(54)

第二节	招标代理机构的资质等级	(56)
第三节	招标代理机构的权利和义务	(59)
第四节	招标代理机构的行为禁止及其法律责任	(61)
第五章	招标	(65)
第一节	招标的种类和招标方式	(65)
第二节	招标的准备工作	(70)
第三节	招标公告与招标邀请书	(75)
第四节	资格预审	(77)
第五节	招标文件	(79)
第六节	招标的公证	(89)
第六章	投标	(106)
第一节	投标前的准备	(106)
第二节	编制和送达投标文件	(110)
第三节	投标作为一项要约的法律问题	(113)
第四节	投标截止时间与投标有效期	(115)
第五节	投标人的担保	(119)
第七章	开标与评标	(122)
第一节	开标制度	(122)
第二节	评标委员会独立评标制度	(124)
第三节	评标准备和投标文件的审查	(129)
第四节	评标与授予合同标准	(131)
第五节	确定中标人	(137)
第八章	中标通知与招标采购合同	(139)
第一节	中标通知	(139)
第二节	招标采购合同的成立、生效与履行	(142)
第九章	法律责任	(146)
第一节	招标投标过程中的缔约过失责任	(146)
第二节	招标投标过程中的不正当竞争行为	(151)
第三节	招标投标法律责任	(156)

第三编 各类招标投标操作实务

第十章 货物招标投标	(163)
第一节 概述	(163)
第二节 货物招标投标的具体内容	(165)
第十一章 建筑工程施工招标投标	(172)
第一节 概述	(172)
第二节 建筑工程施工招标	(174)
第三节 建筑工程施工投标	(183)
第四节 建筑工程施工评标与中标	(191)
第十二章 国际金融组织贷款的招标投标	(196)
第一节 概述	(196)
第二节 国际金融组织货物采购的招标投标	(203)
第三节 国际金融组织贷款项目工程承包的招标投标	(210)
第十三章 国际工程招标投标	(218)
第一节 概述	(218)
第二节 国际工程项目招标投标程序	(221)
第三节 国际工程项目招标文件的内容	(225)
第十四章 政府采购中的招标投标	(231)
第一节 政府采购概述	(231)
第二节 政府采购的基本程序	(239)
第十五章 律师参与招标投标	(247)
第一节 律师从事招标投标业务的资格及其地位	(247)
第二节 律师在招标投标中的服务宗旨	(248)
第三节 律师提供法律服务的主要内容	(249)

第四编 招标投标案例分析

案例1 从一起串通投标案的分析看招标投标与拍卖的区别	(257)
案例2 某市某建筑公司诉某有限公司招标投标合同案	(263)

案例 3	某市修复地下铁路系统招标	(267)
案例 4	汕头建筑安装工程总公司招标纠纷案	(269)
案例 5	某长江大桥工程的招标与投标	(272)
案例 6	三峡工程招标	(274)
案例 7	世行贷款项目设备采购的实例	(278)
案例 8	亚洲开发银行电厂项目国际招标	(280)
案例 9	招标过程中缔约过失实例	(287)
案例 10	律师参与招标投标活动法律意见书实例	(289)

第五编 招标投标文件范本

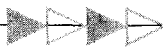
范本 1	电力设备招标文件范本	(295)
范本 2	建设工程施工公开招标文件范本	(320)
范本 3	公路工程国内招标文件范本	(367)
附录 (法律法规)	(389)
附录 1	中华人民共和国招标投标法	(389)
附录 2	招标投标公证程序细则	(397)
附录 3	工程建设项目施工招标投标办法	(400)
附录 4	工程建设项目招标范围和规模标准规定	(413)
附录 5	招标公告发布暂行办法	(415)
附录 6	评标专家和评标专家库管理暂行办法	(417)
附录 7	国家重大建设项目招标投标监督暂行办法	(420)
附录 8	国家基本建设大中型项目实行招标投标的暂行规定	(423)
附录 9	亚洲开发银行贷款采购指南	(427)
附录 10	中华人民共和国政府采购法	(438)
附录 11	政府采购货物和服务招标投标管理办法	(448)
附录 12	政府采购信息公告管理办法	(460)
附录 13	政府采购供应商投诉处理办法	(465)
附录 14	中华人民共和国合同法(部分章节节录)	(469)
附录 15	中华人民共和国建筑法	(482)
主要参考文献	(492)

**第
一
编**

招标投标法概论



第一章



招标投标概述

第一节 招标投标的概念与特点

一、招标投标的概念

(一) 招标投标的界定

招标投标的概念有不同的表述。首先,在国际上,一般是将招标投标作为一个行为整体处理的,如世界银行发布的《国际复兴开发银行贷款和国际开发协会信贷采购指南》就是如此。第二种表述方式则是将招标与投标分开进行界定,这是我国学术界主要的表述方式,如“所谓招标,是指招标人为购买物资、发包工程或进行其他活动,根据公布的标准和条件,公开或书面邀请投标人前来投标,以便从中择优选定中标人的单方行为。所谓投标,是指符合招标文件规定资格的投标人按照招标文件的要求,提出自己的报价及相应回答行为。”第三种表述方式则是采用列举式,界定具体的招投方式,但不对招投作直接的概念规定,如《中华人民共和国招标投标法》的规定。

考察招标投标概念的不同表述方式,以及我们日常生活中使用的招标投标概念,第一种表述方式与第二种表述方式的区别在于:第一种表述方式把招标投标看成完整的一个交易行为;而第二种表述方式则分别把招标和投标看成交易行为的“买”和“卖”两个方面。由于招标在招标投标中处于主动的地位,在现实生活中我们有时是使用“招标”一词来代表完整的招标投标过程,如各地方的建设工程招标管理办公室,实际上管理的是招标投标的全过程。但是,这种理解不为我国规范的汉语和立法所认可,我国的《招标投标法》也把招标与投标理解为交易行为的两个方面。事实上,招标投标首先是一个完整的交易行为,我们首先应当对招标投标作一个整体的定义(因为目前汉语中尚无一个词可以

代表完整的招标投标,因此,只能把招标投标理解为一个词),然后再分别对招标和投标进行界定,这样才能对招标投标有一个全面的理解。

综上所述,应当对招标投标作如下的界定:招标投标是在市场经济条件下进行大宗货物的买卖、工程建设项目的发包与承包,以及服务项目的采购与提供时,愿意成为卖方(提供方)者提出自己的条件,采购方选择条件最优者成为卖方(提供方)的一种交易方式。招标与投标是相互对应的一对概念,是一个问题的两个方面。具体地说,招标是指招标人对货物、工程和服务事先公布采购的条件和要求,以一定的方式邀请不特定或者一定数量的自然人、法人或者其他组织投标,而招标人按照公开规定的程序和条件确定中标人的行为;投标则是指投标人响应招标人的要求参加投标竞争的行为。

在这种交易方式下,通常是由项目采购(包括货物的购买、工程的发包和服务的采购)的采购方作为招标人,通过发布招标公告或者向一定数量的特定供应商、承包商发出招标邀请等方式发出招标采购信息,提出所需采购项目的性质及其数量、质量、技术要求、交货期、竣工期或提供服务的时间,以及对供应商、承包商的资格要求等招标采购条件,表明将选择最能够满足采购要求的供应商、承包商与之签订采购合同的意向,由各有意提供采购所需货物、工程或服务项目的供应商、承包商作为投标人,向招标人书面提出自己拟提供的货物、工程或服务的报价及其他响应招标要求的条件,参加投标竞争。经招标人对各投标人报价及其他条件进行审查比较后,从中择优选定中标者,并与其签订采购合同。

(二)招标投标的宗旨

1. 提高经济效益。招标投标首要的宗旨在于提高经济效益,这主要是针对招标人而言的。有些人认为招标投标的目的是为了提高招标项目的质量;在《招标投标法》颁布后仍有同志持类似的看法,认为招标投标“有利于保障工程质量或采购质量”,我们认为这是对招标投标宗旨的误解。因为在一般情况下,招标项目的质量在招标文件中都有明确规定,如果投标文件中的项目质量不能达到其要求,则该投标文件不具有响应性,应当被淘汰。至于招标文件、投标文件中规定的质量标准如何实现,则属于在招标投标结束后合同订立和履行的问题,与招标投标并无直接的关系。招标项目的期限等也是如此。当招标项目的质量、期限明确后,招标人最为关注的是价格。因此,绝大多数招标项目都要求投标人主要在价格方面展开竞争。因此,提高经济效益是招标投标需要实现的首要宗旨。

2. 提高交易效率。在小型的交易活动中,人们很少考虑交易本身的效率。

但在大型的交易活动中,交易效率却是人们必须考虑的问题。招标投标能够较好地提高交易效率,这也是规范的招标投标得以产生的原因所在。如果不采用招标投标,要提高经济效益,就必须有大量的询价或者大量的逐一谈判过程,与招标投标相比,其交易效率显然要低得多。

(三)招标投标的标的

招标投标的标的,是指招标人和投标人双方权利义务所指向的对象。对招标人而言,它是采购的对象;对投标人而言,则是出卖的对象。我国《招标投标法》对此未作明确的规定。但根据招标投标法的立法精神及国际上有关招标投标的规定看,招标投标的标的应当包括货物、工程、服务三类。

1. 货物。货物是指具有一定的物质形态、占有一定空间、具有一定价值和使用价值、用于交易的物质。货物从不同的角度有不同的分类:生活资料和生产资料;种类物和特定物;原物和孳息;动产和不动产等。作为货物的不动产与工程不同,是指已经成为成品的建筑产品。招标投标制度是起源于货物招标的,时至今日,货物仍是招标最主要的标的。其表现有以下两点:第一,由于世界上大多数国家的招标投标制度都是由政府采购法规范的,而在市场经济国家中,政府采购的对象主要是货物;第二,即使是工程的招标投标,其中也含有大量的货物招标投标,因为,材料设备的采购能够占到工程造价的60%左右。

2. 工程。工程指土木建筑或其他生产、制造部门用比较大而复杂的设备来进行的工作,如土木工程、机械工程、化学工程等,因此,建设领域中所指工程仅指施工工程和安装工程两类工程,但以施工为主。在我国,工程建设的支出在政府总支出中所占的比重非常大,在我国的招标投标实践中,也以工程招标执行得最为普遍。

3. 服务。不同国家、不同的国际机构对服务的理解有很大的差别。世界银行和亚洲开发银行将咨询(包括设计、监理)列入服务范围,而《招标投标法》则规定工程建设项目招标包括勘察、设计、监理。国家财政部2000年发布的《政府采购品目分类表》将服务类采购内容概括为11种:①印刷、出版;②专业咨询、工程监理、工程设计;③信息技术、信息管理软件的开发设计;④维修,包括一般设备、专业设备、建筑物的维修以及其他维修;⑤保险;⑥租赁,包括办公用房、宿舍用房、仓库、设备和机械的租赁以及其他租赁;⑦交通工具的维护保障,包括车辆保险、车辆加油、车辆维修;⑧会议,包括大型会议、一般会议;⑨培训,包括国内培训、国外培训;⑩物业管理;⑪其他服务。

二、招标投标的特点

招标投标作为一种有效的选择交易对象的市场行为,贯穿了竞争性、公开性和公平性的原则,具有以下特点。

(一)程序规范

按照目前各国做法及国际惯例,招标投标的程序和条件由招标机构事先设定并公开颁布,对招标投标双方具有法定约束效力,一般不能随便改变。当事人必须严格按照既定程序和条件并由固定招标机构组织招投标活动。

(二)全方位开放,透明度高

招标的目的是在尽可能大的范围内寻找合乎要求的中标者,一般情况下,邀请供应商或承包商的参与是无限制的。在信息发布、中标标准披露以及评标方法和过程等方面,都置于公开的社会监督之下,素有“阳光”事业之称,可以有效地防止不正当的交易行为。

(三)公正客观

招标投标全过程自始至终按照事先规定的程序和条件,本着公平竞争的原则进行。在招标公告或投标邀请书发出后,任何有能力或资格的投标者均可参加投标,招标方不得有任何歧视某一个投标方的行为。同样,评标委员会在组织评标时也必须公平客观地对待每一个投标者。

(四)交易双方一次成交

一般交易往往在进行多次谈判之后才能成交。招标采购则不同,禁止双方面对面地讨价还价。采购的主动权掌握在招标方,投标者只能应邀一次性递价,招标方也只能以合理的价格定标。

基于以上特点,招标投标对于获取最大限度的竞争,使参与投标的供应商和承包商获得公平、公正的待遇,提高采购的透明度和客观性,促进采购资金的节约和采购效益的最大化,杜绝腐败和滥用职权,都具有极为重要的作用。

第二节 招标投标的产生与发展

一、招标投标的产生

招标投标作为一种交易方式,与商品经济的产生和发展有密切的联系。在早期的商品经济时期,个别买主为了获得更多的利润,在开展某项购买业务时,有时会有意识地邀请多个卖主与他接触,借以选出供货价格和质量比较理想的