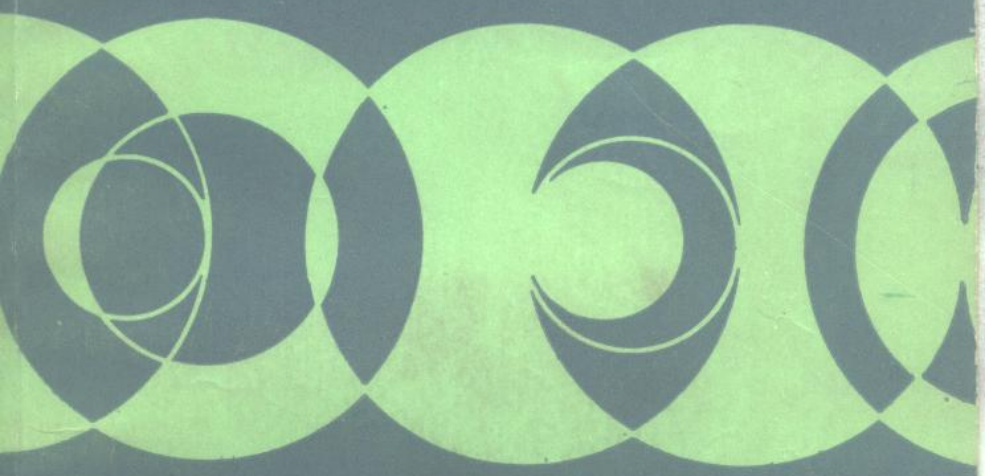


建筑工程 招标与投标



中国建筑工程总公司
海外部 调研室 编
中国建筑工业出版社

建筑工程招标与投标

中国建筑工程总公司 海外部 编
调研室



中国建筑工业出版社

本书分两部分。第一部分介绍了国际上工程招标和投标的作法与我国从事海外工程投标的经验。第二部分介绍了我国近年来试行建筑工程招标和投标的有关规定、作法、取得的经验和存在的问题。本书是入门性的读物。

2065/16

建筑工程招标与投标

中国建筑工程总公司 海外部 编
调研室

*

中国建筑工业出版社出版(北京西郊百万庄)

新华书店北京发行所发行 各地新华书店经售

中国建筑工业出版社印刷厂印刷(北京阜外南礼士路)

*

开本: 787 × 1092 毫米 1/32 印张: $4\frac{3}{8}$ 字数: 97 千字

1986 年 3 月第一版 1986 年 3 月第一次印刷

印数: 1—29,300 册 定价: 0.61 元

统一书号: 15040·4958

前 言

建筑工程的招标与投标,既是建筑业开拓国际承包事业,对外承揽工程和劳务的主要交易方式,也是当前建筑业改革中的关键问题。许多从事基本建设和建筑业的职工都希望了解这方面的知识,以适应发展对外承包事业和在国内推行招标投标承包制的需要。为此,我们编写了这本小册子,以期在增进招标投标知识方面,对他们有所裨益。

本书不侧重于理论上的阐述,而主要是介绍国内外建筑工程招标投标的具体作法,是一本知识性的通俗读物。

本书的第一部份根据我们1979年以来从事对外承包工程、劳务,进行投标的经验,比较系统地介绍了国外建筑工程招标投标的作法和有关知识;第二部份根据我们参加国内建筑工程投标的体会和一些省、市试行招标投标的规定、办法,分析了我国推行招标投标不同于资本主义社会的性质、特点,综合介绍了各地试行招标投标的具体作法和经验。

我们开展对外承包业务的时间不长,国内推行招标投标还处在初步试行阶段,经验不足,体会不深,编写中的问题、缺点在所难免,欢迎广大读者提出宝贵意见。

中国建筑工程总公司 海外部、调研室

1984·12·10

目 录

前言

第一部分 海外工程的招标与投标	1
一、工程招标.....	1
(一) 招标的几种方式.....	2
(二) 招标(投标)文件.....	2
二、工程投标.....	5
(一) 投标决策.....	6
(二) 投标准备.....	7
(三) 标价计算与确定.....	13
三、谈判签约与合同.....	30
(一) 商务谈判与签约.....	30
(二) 关于国际承包工程合同.....	33
第二部分 我国建筑工程的招标与投标	39
一、我国试行招标与投标的情况.....	39
(一) 我国建筑业经营方式的沿革.....	40
(二) 我国试行的招标投标办法.....	44
(三) 我国招标投标的性质和特点.....	55
二、有关我国试行招标投标 的作法 and 经验.....	57

三、推行招标投标制需要配套改革和研 究解决的问题.....	71
附录 I 联合国工业发展组织编写的招标 投标通用范本.....	78
附录 II 我国有关招标投标的部分现行规定.....	90

第一部分 海外工程的招标与投标

一、工 程 招 标

国外工程建设普遍实行招标投标制。所谓招标，即招标人（业主或发包人）就拟建工程提出设计图纸和若干技术经济条件，公开或非公开邀请投标人报出工程价格，择日开标，从中择优选定工程承包人的过程。所谓投标，则是经招标人审查获得投标资格的投标人，按照招标条件和自己的能力，在规定的期限内向招标人填报投标书，并争取中标（获得工程承建权）达成协议的过程。

招标投标制原是资本主义商品经济的产物。这就是说，国外工程建设实行招标投标制有其必然性。其一是竞争的需要。一个工程项目，往往有十几家、几十家承包企业参与角逐，业主只好靠招标来决定由谁来承建对自己最为有利。其二是由于土木建筑产品的特点。土木建筑工程，一般来说价值较大，常以百万美元甚至亿美元计；产品从外观到功能千变万化，而且一经建成便不可移动。因而要成交一个工程项目也就不可能采取一般商品交易而“一手交钱，一手易货”的方式。

招标与投标是相辅相成的两个方面，也是成交一项承包合同的两个阶段。对承包企业来说，重要的当然是报出一个有竞争能力的标价并中标。但承包企业又必须首先对招标的

一般方式及特点有深入的了解，才有可能获得满意的结果。

(一) 招标的几种方式

如前所述，招标是业主选择工程承包人的行为过程。不同的国家、不同的项目，招标的方式也有所不同。

按照是否允许外国公司投标，招标可分为国际招标和国内招标。一般地说，大型的、技术复杂的项目，业主常采取国际招标，联合国和一些国际经济组织援助的项目也要求采取国际招标，世界各地的承包企业经资格预审合格均可参加投标。值得指出的是，为了保护本国企业的利益，一些国家国内招标的比重正在加大，有的国家甚至把大工程划小，以利于当地公司承包。

按照是否向社会招标，招标可以分为公开招标和邀请招标。前者是通过登载招标启事公开进行的，后者则由发包人有选择地邀请一些承包企业来参加投标。当业主对几家承包企业比较了解信任的时候，愿意采用后一种招标方式。此外，还有一种议标方式，是当发包人认为只有某承包企业才适合承揽拟建项目（如保密工程等）时采用的，标价通过协商确定。

一般情况下，一次招标就能达到目的。当由于某种原因招标失败，或几家投标人标价相差无几而业主存心要压低标价的时候，还可能进行二次招标。当然，以压价为目的的二次招标是不公平的。

公开招标是国际承包工程中常用的方式。下面所述以国际公开招标方式为主。

(二) 招标(投标)文件

业主在进行招标以前，要把拟建工程的情况和工程有关

的经济技术条件写成书面材料，以供投标人阅读了解。这些书面材料统称为招标（投标）文件。经过在长期实践中的充实完善，国际公开招标工程的招标文件的组成部分和各部分的格式都已经规范化。

招标文件一般由以下几部分组成：1. 投标人须知；2. 招标书；3. 合同条件；4. 图纸；5. 技术规范或标准；6. 工程量及单价表。其中以投标人须知、招标书和合同条件为主要部分，下面分述这三个文件的一般内容。

1. 投标人须知

投标人须知是投标指南，它指导投标人如何进行投标，内容包括：

（1）说明招标文件由哪些部分组成，投标时应提交的各种文件份数（注明正本、副本），并说明这些文件应如何填写，如何封装。

（2）一般规定，投标人不能在投标文件中附有先决条件或保留。投标人的任何先决条件和保留都会成为业主不接受该投标的因素。

（3）关于投标保函。一般规定，所有投标都应附有一份投标保证书（银行保函），或一张指定向业主支付的、业主可以接受的银行的保付支票；投标保证书或支票的金额应该相当于合同金额的百分之几（例如百分之五）。

（4）关于投标书的修改、更正或撤回。投标人在提交投标书以后，可以由于某种原因予以修改、更正或撤回。但是这种修改、更正或撤回必须在规定的开标时间以前用书面或电报向业主（或业主聘请的工程师，下称业主工程师）提出，任何电话或口头请求不予考虑。任何投标人均不得在规定的收标时期结束以后撤回他的投标书，除非该投标书在开标日

期起的若干天（例如90天）以内没有被业主接受。

（5）现场的检查与考察。投标人应该检查和考察现场及其周围环境，亲自取得一切有关风险、意外事故和其它可能影响投标的各种情况的必要资料。一般规定这种检查与考察由投标人自付费用，有的写明业主工程师于某月某日组织投标人去现场察看，并解答投标人提出的问题。

（6）投标书的拒绝与接受。业主一般在《投标人须知》里明确地规定，他有权拒绝任何一份或所有的投标书，也有权接受任何被认为对业主有利的投标书，而不论其标价是否最低。也就是说，最低的标价不一定是中标价。

（7）投标日期和开标日期的推迟。业主有推迟投标和开标日期的权利，并向每一个投标人发出日期推迟的电报或书面通知。

（8）规定以何种货币计价，以何种货币支付。

2. 招标书

招标书简要地介绍拟建工程招标文件的主要内容，一般包括：

- （1）招标业主的名称。
- （2）拟建工程项目名称。
- （3）中标人应承担的工程范围的简要说明。
- （4）预定的工期。
- （5）购买招标文件的时间和地点，招标文件的价格。
- （6）收标的最后时间和地点。
- （7）开标（如果规定公开开标）的时间和地点。
- （8）投标保证金（如果有的话）的金额。
- （9）项目资金来源。

3. 合同条件

合同条件具体地规定了承包人、业主和业主工程师的责任与权利，当发生不可协调的分歧时，经三方认证的合同条款即是仲裁的根据。

在招标文件里，有的国家业主直接采用国际顾问工程师联合会拟订的《土木工程建设（国际）合同条件》，有的国家，如伊拉克、利比亚、科威特等，则对上述文本加以增删、修改而制定出本国专用的合同条件。这样的合同条件更切合本国实际，注重本国业主的利益。

合同条件通常分为一般条件和特殊条件两部分。一般条件是适用于一般工程承包合同的基本条款。因此，这部分合同条款不必起草，直接套用即可。但这并不是说一般条件不重要，更不是可有可无。比如，在一般条件中通常有“夜间或星期日不工作”的条款。如果承包人不了解这一条款而在夜间或星期日加班工作，以为是替业主着想加快进度，其结果不仅可能因违反了有关规定而拿不到工钱，甚至还可能招来意想不到的麻烦。特殊条件是针对具体工程的需要而设的条款。这部分条款需要专门拟订。从数量上来说，特殊条件条款要比一般条件条款少得多。

合同条件的共同特点是条款多，篇幅大（《土木建筑工程（国际）合同条件》有73条，香港地区标准合同条款也有36条），文字晦涩难懂而又严密。关于合同条件中最基本、有共性的条款，将在下一章中介绍。

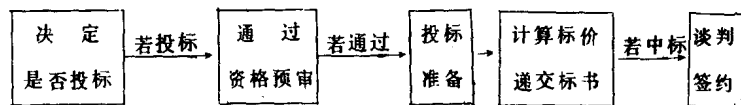
二、工 程 投 标

参与工程投标并尽可能拿到自己认为应该拿到的工程项目，是承包企业首要的经营活动。很明显，如果拿不到工程

项目，企业的一切都无从谈起。因此，投标拿项目，是承包工程中竞争的焦点。

在一个工程项目的投标竞争中，承包企业能否中标，除了它这次所投的标价高低以外，还要由其它多种因素来决定。比如，企业的实力、信誉如何？投标人的活动能力以及和业主的关系怎样？企业雇用的代理人是否可靠，活动能力大不大？有时候，甚至某个偶然因素也能决定一次投标的成败。一些大型工程的招标投标，往往还有复杂的国际背景，涉及到业主和投标人所属国家之间的关系。因此，要给工程投标下一个定义，说明它是属于哪一范畴的工作，恐怕是困难的。我们姑且这样说，国际工程投标是一项受到政治因素影响，涉及到法律、金融、商业、工程诸方面的综合经营活动。

投标工作尽管复杂，还是有其自身的规律，有一些投标人可以普遍遵循的原则。一般地说，一个工程的投标过程可以用框图表示如下：



(一) 投 标 决 策

世界上几乎每日每时都在进行工程招标。任何一个承包企业都不可能也不应当“见标就投”。正确地决定投哪些标，不投哪些标以及投一个什么样的标，是提高承包企业的中标率（中标次数与投标次数之比）、获得较好经济效益的首要一环，对企业发展起着举足轻重的作用。因此，投标决策工作通常都由企业的首脑人物担当。

从业主公布招标消息到截止出售招标文件是有一段时间

过程的。稍有经验的投标人都会利用这段时间对投标环境进行客观的、尽可能详细的分析，进而作出投标决策。在实际工作中，影响投标决策的因素是很多的。为了作出正确的决策，投标人始终应从战略的角度全面地对这些因素加以权衡。这些因素可大致分为工程方面的、业主方面的和投标人方面的三大类。

1. 工程方面的因素 这方面的因素包括：工程的性质、大致规模，技术复杂程度；工程现场条件（气候，地质，施工用水、电，道路等）；工程的工期、准备期是否有利。

2. 业主方面的因素 业主的信誉及支付工程款的能力如何？项目资金来源有没有保障？业主是否有贷资投标的要求？本项目的背景如何？业主是否与某投标人有默契？招标是否能在公平的条件下进行？人员、材料设备进入和撤出该国有无困难？当地有关法规对外国承包人的限制程度，一旦发生法律争端，仲裁是否公平？

3. 投标人方面的因素 有无承担类似工程的经历，技术上能否胜任？有无垫付资金来源？业主提出的付款条件是否合理（如果业主要求投标人贷资投标的话）？承揽本项目对以后的业务发展能否带来好处？参与本项目投标的企业多寡，竞争程度如何，主要竞争对手情况怎样？

需要说明的是，由于时间和客观条件的限制，投标人在决策时对上述因素的分析只能是初步的、定性的分析。在决定投标以后，随着对工程有关情况的深入了解，投标人还要对上述因素做出进一步的、有些是定量的分析，以决定“投一个什么样的标”。这一点，我们以后还会讲到。

（二）投 标 准 备

在投标人决定对一个项目投标以后，需要立即着手大量

的准备工作。准备工作好坏对能否中标、中标后能否获得较大收益起着“奠基石”的作用。准备工作做得好，计算标价才能心中有数，与对方谈判才能应付自如。有的投标人对一个项目往往“想中标又怕中标”，这个“怕”字，就源于对情况没有吃透，准备工作没有做好。准备工作可以分为两大类。一类是办理一些程序性的手续，另一类是为以后的计算标价及可能进行的谈判签约搜集数据的、文字的情况和信息。

程序性手续包括登记注册（如果是在某国家首次投标的话），通过资格预审，办理投标保函，雇佣代理人。

1. 登记注册 一个国际承包公司到某个国家或地区开展业务，须申请注册，经当地有关部门获准后发给营业执照方可营业。有的国家和地区还按工程性质不同将工程分为若干类，每一类工程又分为若干级，视承包公司的专长和能力发给某一类工程某一级的营业牌照（比如在香港地区，工程分为房屋建筑、地盘开拓、道路渠务、海事、水务五类，每一类有A、B、C三个级别。A级的单项工程限额为200万港元，B级为1000万港元，C级则没有限额）。注册是必须的，注册的时间各国和地区有所不同。有的规定，须先注册才能开始包括投标在内的任何经营活动；有的规定可以先投标，若中标，则须注册后才能签订合同；也有可以在经营过程中注册的情况。一个承包企业初到一个地方开展业务，应当事先对这些规定有所了解。否则，即使有很强的实力也是不会被业主接受的。

注册时，需要向当地发证机关提交以下条件：

（1）公司章程、公司的营业证书、公司的资本、公司的详细地址；

（2）公司董事会成员名单、主要管理人员、技术人员名单；

(3) 公司董事会关于拟在某国家开展业务、设立经营机构的决议;

(4) 拟设经营机构的经理、副经理名单、简历、委任书; 经营机构在当地的通讯地址, 电话、电传号码。

以上文件中, 公司营业证书等还需要公证。

2. 资格预审 前面曾经提到过资格预审。所谓资格预审, 就是业主对有意参与投标的承包企业进行资信审查, 通过审查者才有投标的权利。对投标人来说, 决定投标后就可向业主购买资格预审文件, 并按文件要求准备资料, 及时提交给业主。一般情况下, 业主要求投标人提交:

(1) 公司章程、公司在当地营业的执照;

(2) 公司负责人名单及任命书, 主要管理人员、技术人员名单, 公司的组织管理机构;

(3) 近五年内完成的工程清单 (要附有已完工程业主签署的证明);

(4) 正在执行的合同清单;

(5) 公司的近期财政情况, 公司的资产赋值, 公司拥有大型机械设备;

(6) 银行对本公司的资信证明。

在上述资料中, 业主比较看重的是近五年内完成的工程清单, 以了解投标人是否承担过类似工程, 有时甚至要了解投标人是否在国外承担过类似工程。有类似工程经历的投标人不仅可以比较顺利地通过资格预审, 而且在以后业主考虑判标时也占有优势。比如有两家实力相当的承包企业参与同一项目投标, 一家有承担过类似工程的经历, 另一家则没有, 而前者的标价略高于后者 (比如高百分之五或更高些)。这时, 业主就很可能选中前者。这样的情况在工程招标中是常有的。

其实，业主做出这样的选择是可以理解的，我们在日常购买商品时不也是愿意要老字号厂家出产的么？因此，投标人在平时就要注意积累能证明自己所干过工程的资料。在业主可以接受时，这种资料也可以采取一些变通办法获得，即投标人请有关单位（如国内类似工程业主或主管部门）为自己出具证明。

需要指出的是，一般情况下，业主规定投标人通过资格预审后才能购买招标文件，但也有的业主允许先购买招标文件，并要求投标人同时提交资格预审资料和招标文件，待开标后选择商务谈判对象时，再将投标人的资信作为首要条件考虑。

3. 办理投标保函 保函即是保证书。人们常常把保证书和保险单看成一回事，其实这两者是有根本区别的。保险单是投保人和承保人（保险公司）之间的文件，是投保人为了防止蒙受意外事故带来的损失，向承保人办理保险的凭证。而保证书是委托人（承包人）、权利人（业主）和保证人（一般为银行）之间的文件，其中权利人是需要保证书保护的一方。委托人请保证人出具的保证书的核心内容是：以一定数量的某种货币（保证金）作为委托人对权利人应尽义务的保证，如果委托人由于某种原因不能履行上述义务，保证人有权从保证金中扣除相应部分或全部，作为权利人所受损失的补偿。在承包工程中，保证书主要有投标保函、履约保函、预付款保函这样几种形式。这里介绍如何办理投标保函。

业主为了防止投标人中途退出投标给自己带来损失，要求投标人随投标文件同时提交（但分开封签）一份投标保函（一般情况下，业主在开标时将先检查投标保函。若保函不合格，业主当即宣布不接受该投标文件）。投标保函的保证金

金额一般为投标总价的 2 ~ 5 %，保函的有效期通常和投标到判标这段时间相吻合。判标后，业主将退回投标人的投标保证金，中标人即和业主签订合同并向业主出具新的保函——履约保函。如果中标人出于某种原因，不与业主签订合同，业主将没收其投标保证金。

在业主没有规定必须由某银行出具保函时，投标人尽可以找自己熟悉或手续费用较低的银行，比如中国承包公司可以请中国银行办理保函。如果业主规定了出保银行，而投标人和这家银行又互不了解，投标人可以请了解自己的银行向业主指定银行出具保函，再由业主指定银行向业主出保。但是，这时投标人就得同时向两家银行交纳手续费（国外银行的年保函费率为保证金金额的 2 ~ 5 %）。

4. 雇用代理人 所谓代理人，是指能够代表雇主（承包企业）利益开展某些工作的人。一个好的代理人，应当在当地、特别是工商界有一定的社会活动能力，有较好的声誉，熟悉代理业务。代理人一般都由当地人充任。

某些国家规定，外国承包企业必须有代理人才能开展业务。由于代理人具有特殊地位和作用，承包企业也需要雇用代理人充当自己的耳目和帮手。承包企业雇用项目代理人的最终目的在于拿到工程，而代理人也只有协助承包企业达到这个目的后才能得到代理费（一般为合同总价的 1 ~ 5 %。总价较高，取的比率较小），这便是双方合作的基础。承包企业物色好代理人以后，双方要签订代理合同，规定双方的权利和义务。有的还需要按照当地的惯例到法院办理委任手续。

代理人的一般职责是：

（1）向雇主（承包企业）传递招标信息，协助雇主通过资格预审；