

里及二程召示及二可管里

JIANSHE GONGCHENG
ZHAOBIAO TOUBIAO
YU GUANLI

建设工程招标投标 与管理

宁素莹 编著



中国建材工业出版社

建设工程招标投标与管理

宁素莹 编著

中国建材工业出版社

图书在版编目(CIP)数据

建设工程招标投标与管理/宁素莹编著. -北京:

中国建材工业出版社, 2003.3

ISBN 7-80159-389-8

I. 建... II. 宁... III. ①建筑工程-招标②建筑工程-投标③建筑工程-施工计划-施工管理 IV. TU723

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 003963 号

内 容 简 介

本书充分考虑我国正式加入 WTO 后,国际国内建筑市场接轨步伐日益加快这一宏观背景,根据国际惯例,依照我国的相关法规及国情,从理论和实践的结合上,全面系统地阐述了建设工程招标投标及其管理的重要理论及实务。本书分为三篇:第一篇,建设工程招标投标的基本原理。详细论述建设工程招标投标的规则、市场、程序、文件等重要问题;第二篇,建设工程招标投标具体业务。按照建设工程招标投标的程序,系统介绍建设工程招标、投标、评标决标、签约履约各重要阶段的实施规则、操作技巧,招标投标价格的确定方法等重要内容;第三篇,建设工程招标投标的管理与优化。具体介绍建设工程招标投标的合同管理、风险管理及投标决策、投标报价中常用的优化方法。

建设工程招标投标与管理

宁素莹 编著

*

中国建材工业出版社出版

(北京海淀区三里河路 11 号 邮编 100831)

新华书店北京发行所发行 各地新华书店经售

北京丽源印刷厂印刷

*

开本:787mm×1092mm 1/16 印张:15.75 字数:363千字

2003年3月第一版 2003年3月第一次印刷

印数:1—3000册 定价:23.00元

ISBN 7-80159-389-8/TU·187

前 言

建设工程招标投标,是被实践证明的在工程采购方面最能体现效率及公平的成功模式。跨入二十一世纪,我国成为世界贸易组织正式成员国,“进入全面建设小康社会,加快推进社会主义现代化新的发展阶段”之际,我们的建筑业肩负着巨大的建设重任,面临着空前的机遇和挑战。唯有尽快地遵循国际惯例实施建设工程招标投标,迅速地提高我国建设工程管理水平,才能不辱使命。为此,笔者特奉献此书。

本书根据我国的国情及相关法规,按照国际惯例,从理论与实践的结合上,全面、系统地阐述了建设工程招标投标及其管理的重要理论与实务。全书共分三篇:第一篇,建设工程招标投标的基本原理。详细论述建设工程招标投标的规则、类型、市场、程序、方式、文件等重要问题;第二篇,建设工程招标投标具体业务。按照工程招标投标的程序,系统介绍建设工程招标、投标、评标决标、签约履约各重要阶段的实施方法、操作技巧,并着力阐述建设工程招标投标中的价格确定与工程索赔等重要内容;第三篇,建设工程招标投标的管理与优化。重点分析并论述建设工程招标投标的合同管理、风险管理及常用的数学、经济优化方法。

本书以“求新”和“务实”为编写特点。求新,体现在国际化方面,即把国际上工程招标投标、工程估价、合同管理、风险管理等方法与规则有机地融入书中,使之满足我国建筑业所面临的新形势和新要求;务实,则反映在无论是对工程招标投标实务,还是对工程招标投标管理与优化方法的介绍方面,都立足于实践,配备实例和图表,深入浅出,通俗易懂,力求做到较强的实用性与较高的可读性的统一。

笔者在编写的过程中参考和引用了卢谦、何伯森、雷胜强、杜训等诸位先生著作中的部分内容,谨在此致以衷心的敬意与谢意。

由于编写时间仓促,加之笔者水平有限,书中疏漏及不当之处在所难免,真诚地恳请读者予以批评、指正。

编 者

2002年12月

目 录

前言

第一篇 建设工程招标投标的基本原理

第一章 建设工程招标投标概论	1
第一节 建设工程招标投标及其特征和意义	1
一、建设工程招标投标的概念	1
二、建设工程招标投标的特征	3
三、建设工程招标投标的意义	5
第二节 建设工程招标投标的发展	6
一、建设工程招标投标的起源	6
二、建设工程招标投标的发展情况	7
三、建设工程招标投标的市场	10
第三节 建设工程招标投标的程序	14
一、招标阶段	14
二、投标阶段	15
三、评标与决标阶段	16
四、签约及履约阶段	17
第二章 建设工程招标投标的形式与方法	19
第一节 建设工程招标的主要形式和方法	19
一、建设工程招标的主要形式	19
二、建设工程招标的基本方法	22
第二节 建设工程投标承包的联合形式及主要方式	23
一、建设工程投标的联合形式	23
二、建设工程承包的主要方式	25
第三节 承包工程的合同类型及价格形式	27
一、总价合同及固定包干价	27
二、单价合同及固定单价	29
三、成本补偿合同及成本加酬金价	30
第三章 建设工程招标投标的类型	34
第一节 按业务领域划分类型	34
一、建设工程咨询招标投标	34
二、建设工程实施招标投标	38

第二节 按建设阶段划分类型	38
一、建设工程决策招标投标	38
二、建设工程设计招标投标	38
三、建设工程物资采购招标投标	41
四、建设工程施工招标投标	44
五、建设工程全过程招标投标	45
第三节 按市场区域划分类型	45
一、国际工程招标投标	45
二、国内工程招标投标	48
第四节 按工程项目的组成划分类型	50
一、建设项目招标投标	50
二、单项工程招标投标	50
三、单位工程招标投标	50
第四章 建设工程招标投标文件	52
第一节 建设工程招标投标文件的编制要求	52
一、对招标人拟定招标文件的原则和要求	52
二、对投标人编制投标文件的基本要求	54
第二节 国内建设工程招标投标文件	55
一、国内建设工程招标投标文件的主要内容	55
二、国内建设工程招标投标文件范本	55
第三节 国际建设工程招标投标文件	69
一、招标书或投标邀请书	69
二、投标人须知	70
三、招标资料表	71
四、合同通用条件	74
五、合同专用条件	74
六、合同表格格式	74
七、技术规范	77
八、投标书格式、投标书附录、投标保函	78
九、工程量表	80
十、图纸	81

第二篇 建设工程招标投标具体业务

第五章 建设工程招标	82
第一节 建设工程招标准备	82
一、建设工程招标的条件准备	82
二、建设工程招标工作机构的准备	82

第二节 建设工程招标的步骤方法	84
一、选择合同类型确定招标形式和方法	84
二、妥善安排项目的招标日程	86
三、编制招标文件及标底、发布招标消息	87
四、进行投标人资格预审	88
五、发售招标文件	92
六、组织现场勘察进行招标文件的澄清	92
第三节 建设工程招标标底的确定	92
一、确定标底的基本要求	92
二、确定标底的主要依据	93
三、建设工程标底的编制方法	93
第六章 建设工程投标	98
第一节 建设工程投标准备	98
一、查证信息,成立投标工作机构	98
二、物色投标代理人,参加投标人资格预审	98
三、寻求合作伙伴	99
四、办理注册手续	100
第二节 建设工程投标的步骤方法	100
一、进行投标调查	100
二、提出投标报价策略	103
三、确定投标报价	103
四、完成并报送投标文件文本	103
第三节 建设工程投标报价的确定	105
一、投标报价的构成及估算	105
二、投标报价确定的程序和方法	117
三、做好投标报价工作需注意的问题	130
第四节 建设工程投标报价实例	131
一、招标项目工程简介	131
二、标价计算前的数据准备	132
三、单价分析和总标价的计算	139
四、标价分析资料	143
第七章 建设工程评标与决标	145
第一节 建设工程评标与决标的程序	145
一、确定评标组织形式及评价内容	145
二、初步审查各份投标书并剔除废标	147
三、对初审合格的投标书进行评价与比较	149
四、编制评标报告及授予合同推荐意见	149
五、决标	150

第二节 建设工程评标及决标的基本方法和规则	150
一、评标一览表法	151
二、比价表法	153
三、评标及决标中应注意的问题	154
第三节 建设工程招标评标实例	157
一、工程简介	157
二、招标与评标	158
第八章 建设工程招标投标的后期工作	163
第一节 建设工程招标投标后期工作的内容	163
一、签订工程承包合同	163
二、履行合同	172
第二节 建设工程承包合同纠纷的解决	173
一、履约中常见的主要纠纷	173
二、解决合同纠纷的基本方法	174
第三节 工程索赔	178
一、工程索赔的意义	178
二、施工索赔的依据和程序	180
三、费用索赔	184
四、工期索赔	186
五、索赔中应注意的若干问题	187

第三篇 建设工程招标投标的管理与优化

第九章 建设工程招标投标的管理	190
第一节 建设工程招标投标的合同管理	190
一、建设工程招标投标合同管理概述	190
二、业主方的合同管理	193
三、承包商的合同管理	197
第二节 建设工程招标投标的风险管理	200
一、建设工程招标投标的风险因素分析	200
二、建设工程招标投标的风险管理措施	202
第十章 建设工程招标投标的优化	208
第一节 建设工程投标决策的优化	208
一、八项指标判断法	208
二、线性规划方法	210
三、决策树分析法	216
四、经济分析比较法	218
第二节 建设工程投标报价的优化	223

一、具体对手法	224
二、平均对手法	228
三、转折概率法	231
四、报价优化需注意的有关问题	233
第三节 建设工程决标的优化.....	235
一、对不同完工期标书的经济分析比较法	236
二、对预付款支付、归还条件不同的标书的经济分析比较法.....	237
参考文献.....	240

第一篇 建设工程招标投标 的基本原理

本篇将根据国际惯例对建设工程招标投标的程序、形式与方法、类型、文件等问题进行系统和详细地阐述。

第一章 建设工程招标投标概论

本章重点介绍建设工程招标投标的概念、特征、意义,全面分析建设工程招标投标及其市场的发展状况,系统概述建设工程招标投标的程序。

第一节 建设工程招标投标及其特征和意义

一、建设工程招标投标的概念

建设工程是通过固定资产投资活动最终形成的固定资产或固定资产体系。

建设工程招标投标,是在市场经济条件下,国内、外的工程承包市场上为买卖特殊商品而进行的由一系列特定环节组成的特殊交易活动。

上述概念中的“特殊商品”指的是建设工程,既包括建设工程的咨询,也包括建设工程的实施。

“特殊交易活动”的特殊性表现在两个方面,一是欲买卖的商品是未来的,并且还未开价,这与一般的商品买卖明显不同;二是这种买卖是一整套活动,需要依次经历一系列特定环节和相当长的时间过程才能完成,它不同于一手交钱,一手交货的一般商品买卖。

组成这种特殊交易活动的特定环节是:招标、投标、开标、评标和决标、授标和中标、签约和履约。

(一) 招标

建设工程招标,是招标人标明自己的目的,发出招标文件,招揽投标人并从中择优选定工程项目承包人的一种经济行为。

这里的“招标人”不是指的自然人,而是指的法人,即能够根据法律规定参加各种民事活动的组织或单位。招标人是工程项目的业主(建设单位)。

“标明自己的目的”是指招标人将自己拟采购工程项目的具体要求、最终目标等,通过媒体或采用各种方式公布于众。

进行建设工程招标,可使招标人通过投标人的激烈竞争,切实做到“货比多家,优中选优”,选择出工程项目的最佳承包者,获得最优的投资效益。

(二) 投标

建设工程投标,是指获得投标资格后的投标人,在同意招标人招标文件中所提条件的前提下,对招标的工程项目提出报价,填制标函,并于规定的期限内报送招标人,参与承包该项工程竞争的经济行为。

此处的“投标人”仍指法人,即能根据法律规定参与各种建设工程的咨询、设计、监理、施工及建设工程所需设备和物资生产的单位。投标人可能是工程项目的承包人,但这种可能性只有当投标人在投标竞争中获胜中标时才能实现。

“标函”亦即投标书,是投标人按招标人既定的各项要求填制好的投标文件,标函的关键内容是:质量、价格、工期。

建设工程投标,是各投标单位的实力较量。在激烈的投标竞争所形成的巨大压力下,各投标单位必须致力于自身的技术装备、劳动力素质、经营管理等水平的提高,才有望能以更高的质量、更低的价格、更短的工期获胜、中标。通过激烈的投标竞争,会有效地促进相关行业劳动生产率水平的较快提高。

(三) 开标

开标是招标人按照自己既定的时间、地点,在投标人出席的情况下,当众开启各份有效投标书(即在规定的时间内寄送的且手续符合规定的投标书),宣布各投标人所报的标价、工期及其他主要内容的一种公开仪式。

开标是为了让全体投标人了解各家的投标报价以及最低的投标报价。

开标一般须公开进行。

(四) 评标和决标

评标亦即投标的评价与比较,是指在开标以后,由招标人或受招标人委托的专门机构,根据招标文件的要求,对各份有效投标书所进行的商务、技术、质量、管理等多方面的审查、分析、比较、评价工作。评标的目的在于对各份投标书进行全面鉴别与比较后,确定出各份投标书的综合评定费用,为决定中标人提供科学的、客观的、可靠的依据。

决标是指招标人依据评标报告及有关资料,择优决定中标人。

(五) 授标和中标

授标是指招标人以书面形式正式通知某投标单位承包建设工程项目。

投标人收到上述承包建设工程项目的正式书面通知则为“中标”。

(六) 签约和履约

签约是指中标人在规定的期限内与招标人签订建设工程承包合同,确立承发包关系。换言之,即为买卖双方成立交易。

履约是指工程的承发包双方互相监督配合,根据合同的规定,履行各自的权利、责任和义务,直到彻底完成关于工程项目的特定目标,结清全部工程价款,结束双方承发包关系。所以,履约亦即买卖双方完成交易。

综上所述,建设工程招标投标是由一系列特定环节组成的特殊商品的特殊交易行为。在一般的商品交易中,当事者为两方:商品的购买者和商品的出售者。买卖的双方通常需经

过洽谈、付款、提货等环节来完成某件商品的交易。而在建设工程招标投标这一特殊商品特殊交易行为中,招标人即未来商品的购买者,投标人则可能是未来商品的出售者。招标人进行建设工程招标,实质上是对自己欲购买的商品(拟发包的建设工程项目)所作的“正式询价”;投标人参与建设工程项目的投标,实际上是对自己拟出售商品提出的报价,即“正式发盘”;评标是买方对卖方出价的比较和选择;决标、授标直至签约,相当于拍板定价,至此,交易中的“洽谈”过程结束。买方(招标人)与卖方(中标人)交易成立;“付款”、“提货”完成交易,则是在履约过程中实现的。

建设工程招标投标是一种特殊商品的特殊交易行为,建设工程的招标人与投标人之间客观存在着商品经济关系。反映、维护、巩固建设工程招标人和投标人双方的经济关系、经济权力、经济利益、经济责任和义务,且对双方都有强制力和约束力的各项法规、相关制度等的总和便构成建设工程招标投标制。

二、建设工程招标投标的特征

建设工程招标投标具有如下主要特征:

(一)竞争性

竞争是市场经济条件下建设工程招标投标的本质特征。

由于投标人一般都采用现代化手段,打破地区、国境界限发布招标消息,影响范围非常广;又由于公开招标的工程项目一般都颇具规模、金额较大,只要经营得当,获利会相当丰厚,这对各国、各地区的工程承包单位的吸引力很大;加之建设工程招标投标是建设工程承包市场和劳务承包市场上采用最为普遍的重要交易方式,各承包单位只有通过投标且获胜中标才能有活干,才有望获取利润使企业得以生存和发展。

基于上述种种原因,必然能使招标人在相当大的范围内吸引众多的建设工程项目承包的相关单位投标,而中标者通常只有一家,能否中标往往直接关系着承包商的命运,这势必导致各投标人为争取中标进行激烈、充分的竞争。据有关方面统计,美国、德国等发达国家的建设工程承包单位每年在投标竞争中的破产率都高达10%以上,与此同时,又有相当多的建设工程承包企业在投标竞争中崛起,建设工程投标竞争的激烈程度可见一斑。

(二)合理性

建设工程招标投标的合理性集中体现在价格水平上。

评价某种商品的价格是否合理,首先应该看其是否能反映价值规律的客观要求,按社会必要劳动时间确定商品的价值量。恩格斯曾经指出,只有通过竞争从而引起商品价格的波动,商品生产的价值规律才能得到贯彻,按社会必要劳动时间决定商品价值量才能成为现实。这就是说,生产某种使用价值的社会必要劳动时间,一般是不易人为规定的,只能通过生产条件各不相同的商品生产者之间的竞争来形成。投标者中标,意味着该投标单位完成某类建设工程项目所需要的个别劳动时间为社会承认,表现为社会必要劳动时间。以中标价为基础确定建设工程的结算价,较好地体现了价值规律关于按社会必要劳动时间决定商品价值量的这一客观要求,有利于建设工程的价格确定基本上做到以价值为基础。

评价商品价格是否合理,还需看其是否能灵敏地反映市场行情。所谓市场行情,是对市

场上商品供求及物价动态的总称,它既包括市场供求状况的变化,也包括各种价格涨落的趋势。通过招标投标形成的建设工程价格,是以中标人的投标报价为基础确定的,而中标人在计算投标报价时所采用的实物消耗定额、费用计算标准、利润率等基础资料,都是由投标人根据当时当地市场上供求状况及价格涨落情况进行科学的分析和预测之后,审慎确定的,依据这样的基础资料计算出的投标报价,一般而言,价格都能随行就市,反映市场行情的灵敏度比较高。

合理的商品价格还必须能有效地推动商品价值的不断降低,劳动生产率水平的逐步提高及社会科学技术的进步。

由此可见,通过招标投标形成的建设工程价格具有合理性。

(三) 法治性

按照国际惯例进行的建设工程招标投标必须以法律作为保障买卖双方关系的基础。一方面,建设工程招标投标活动必须受建设工程所在国的相关法律、法令、政策的制约,依法进行。例如,建设工程项目所在国的政府,一般都实行贸易保护,为维护本国投标人的利益,通常会对外国承包商规定较高的税率,以限制他们的经营活动,法治性非常明显;另一方面,建设工程招标投标必须以严格的合同制为基础,而从合同的本质分析,它是明确、详尽规定工程承包双方履行各自权利、义务的具有法律效力的经济契约。凡列入合同的条款,都必须保证法律上的正确性和无懈可击。合同是建设工程招标投标一切工作中都必须遵循的准则,双方在解除承包关系前的一切事项都必须按照合同规定的具体条款进行处理和解决。双方均不得违约,若有违约,须按合同规定予以处罚,并承担法律责任。执行合同中所产生的纠纷,亦须按合同的规定进行协商、调解、仲裁,甚至诉诸法院解决。所以,以严格的合同制为基础的建设工程招标投标,对双方的约束性都是极强的。

法治性,是建设工程招标投标这一特殊商品的特殊交易行为顺利进行的基本保障。

(四) 公正性

建设工程招标投标的公正性表现在,为了实行公平竞争,要求进行公开招标,尤其是国际竞争性招标的工程,必须给予各国、各地区的投标商均等、公平的竞争机会;在编制建设工程所需的设备、物资等采购的相关条款时,不得在技术规格、性能要求等方面的措词上偏向任何一个国家、地区或企业的产品;在评标过程中,必须严格依据招标文件中既定的评定标准,客观公正地评价各份合格投标;在签订承包合同时,必须公正地签订所有条款,任何条款都不得对某一方具有明显的倾向性。只有如此,才能确保公平竞争。

(五) 规范性

建设工程招标投标的规范性要求招标投标的程序必须规范,要严格按照国际惯例安排出招标投标的日程,依次进行建设工程招标投标各个环节的具体工作;操作必须规范,有关手续的办理一定要严格、完备,投标文件必须采用书面形式按既定时间地点报送,若以电报、传真等方式提出的投标必须经书面确认。标书必须密封、签章并妥善保管,开标前应检查标书密封是否完好。启封后的标书需经审查,符合招标文件要求的投标方能参加评标。投标亦必须以书面方式进行;合同文件必须规范,一方面,建设工程招标文件的内容按照通行的规则必须包括招标书或投标邀请书文件,投标人须知文件,合同条件、工程量清单,技术规范,图纸及有关设计资料,投标书及其附件格式等。另一方面,合同条件的设置要规范,必须

严格遵循国际惯例,主要参考国际咨询工程师联合会编制的各类 FIDIC 合同条件、英国土木工程师学会的 ICE 合同条件、美国建筑师学会的 AIA 合同条件等,分别“通用条件”、“专用条件”两部分设置招标文件中的合同条件。

建设工程招标投标除了上述主要特征外,还具有风险性、综合性等特征,并且明显受制于整个世界政治经济局势的影响。

三、建设工程招标投标的意义

通过招标投标实施建设工程项目的意义主要表现在:

(一)有利于降低建设工程成本,优化社会资源的配置

建设工程招标投标的本质特点是竞争,投标竞争一般是围绕建设工程的价格、质量、工期等关键因素进行。投标竞争使建设工程项目的招标人能够最大限度地拓宽询价范围,进行充分地比较和选择,利用投标人之间的竞争,以相对较少的投资、较短的时间来获得质量较好的、满足既定需要的固定资产,以最低的成本开发建设工程项目,最大限度地提高业主方面资金的使用效益;激烈的投标竞争也必然迫使工程承包的相关单位加速采用新技术、新结构、新工艺、新的施工方法,注重改善经营管理,不断提高技术装备水平和劳动生产率,想方设法使企业完成某类建设工程项目特定目标所需的个别劳动耗费低于社会必要劳动耗费,努力降低投标报价,以便企业能在激烈的投标竞争中获胜,因而能有效地促进建设工程项目承包的相关企业创造出更多的优质、高效、低耗的产品,促进建筑业及相关产业的发展,这对于整个社会经济而言,必将有利于全社会劳动总量的节约及合理安排,使社会的各种资源通过市场竞争得到优化配置。

(二)有利于合理确定建设工程价格,提高固定资产投资效益

在建设工程招标投标中形成的工程价格,通常都能较好地体现价值规律的客观要求,较灵敏地反映市场供求及价格变动状况,并能有效地促进科技进步,提高相关行业的劳动生产率,因而,这样的建设工程价格是比较合理的。依据这种合理的价格,才能够正确地反映与补偿完成各种建设工程中的社会必要劳动耗费;才可能让建筑业产品与社会其他部门产品在交换过程中切实做到“等价交换”,使建设工程产品的比价体系乃至整个价格体系逐渐趋于合理,以保证整个国民经济能够持续、稳定、健康地协调发展;才便于较好地实现工程价格作为计量建设工程产品的价值尺度、作为业主和承包单位进行经济核算的重要工具、作为比较和评价各项工程产品投资效益的基本依据等项重要职能,使我们能更好地利用工程价格这一经济杠杆,合理地调节固定资产再生产过程乃至整个社会再生产过程中的生产、分配、交换、消费的比例,以及社会再生产的各个方面、各个环节中国家、集体、个人之间的经济利益,以确保固定资产再生产的顺利进行和国家固定资产投资总体效益乃至全社会经济效益的提高。

(三)有利于加强国际经济技术合作,促进经济发展

招标投标作为世界经济技术合作和国际贸易中普遍采用的重要方式,广泛地应用于建设工程项目的可行性研究、勘察设计、物资设备采购、建筑施工、设备安装等各个方面,许多国家以立法的形式规定建设工程项目的采购(包括相关的物资设备的采购),必须采用招标投标方式进行。因此,建设工程招标投标亦即业主和承包商就某一特定工程进行商业交易

和经济技术合作的行为过程。通过招标投标进行的国际建设工程承包,不但可以输出工程技术和设备,获得丰厚的利润和大量的外汇,而且可以通过各种形式的劳务输出解决一部分剩余劳动力的就业问题,减轻国内劳动力就业的压力;通过对境内工程实行国际招标,在目前国际承包市场仍属买方市场的情况下,不仅能普遍地降低成本、缩短工期、提高质量,而且能免费学习国外先进的工艺技术及科学的管理方法。同时,还有利于引进外资。这对于促进国内相关产业的发展乃至整个国民经济的发展都是大有益处的。

此外,建设工程招标投标对于促进我国建设工程项目承包的相关单位,增强企业的活力,建立现代企业制度,培育和发展国内的工程承包市场等都发挥着积极的作用。

第二节 建设工程招标投标的发展

一、建设工程招标投标的起源

国际、国内市场上普遍采用的招标投标制是从建筑业起源的,最初的招标投标亦即建设工程的招标投标。

作为特殊商品交易方式的招标投标之所以源于建筑业,一方面,与商品生产和商品经济的发展紧密相关;另一方面,也与建筑业经营商品的特殊性密切相联。

(一)商品生产的发展促进建筑业成为独立的重要产业

商品生产的不断发展,促进了社会分工,社会分工越来越细,使得专门经营各类建筑安装工程的建筑业独立出来,形成了重要的产业部门。建筑业产品与社会其他部门产品相比具有如下特殊性:

第一单价性。建筑业完成的每一件产品都是按照不同的用途、不同的规模、不同的结构、不同的标准、不同的地点等具体条件进行设计,并在不同的时期、不同的季节内施工建造的,这就使得每一建设工程产品在实物形态上千差万别,在价值构成要素上千变万化,无法找到价值量完全相同的建设工程产品,这与批量生产的工业产品是完全不同的。

第二固定性。建筑业产品是为国民经济各部门、各行业建造的各类固定资产,即不动产。产品附着于特定地区特定地段的特定地点地面上,工程建造好后无法进行移动。

第三金额巨大。建筑业产品是固定资产,产品耗费的社会必要劳动量大,几乎每一产品都需要巨额投资,属于大宗买卖。

第四施工期长。各类固定资产的建造技术非常复杂,工序和环节繁多,需要经历相当长的时间过程才能完成。

上述建筑业产品的主要特性,必然导致购买者在购买时会有相应的特殊要求。

(二)商品经济的发展促使期货交易方式出现

商品经济的发展使商品日益丰富,商品市场不断扩大,必然促进商品交换的发展。

最初的商品交换只是简单的商品交换,亦即直接的物物交换。交换双方在让渡自己商品的同时,互相占有了对方的商品。显然,物物交换方式受到时间、空间等条件的限制,有碍于商品生产、商品经济的进一步发展,随着作为商品一般等价物的货币的产生,简单的物物直接交换逐渐过渡到以货币为媒介的商品交换。

商品经济的进一步发展,不仅使商品与生产出现了分离,而且刺激了银行业的发展。这时,商品交换出现了现货交易和期货交易两种形式:所谓现货交易亦称“现期交易”或“现货买卖”,是指买卖双方商品在市场上经过面对面的讨价还价,当场拍板进行银货授受的交割行为(现场买卖成交),现货交易的交易成立和交易完成一般是同步进行的,现买现卖之后,交易即告结束。这是一种适用于一般的商品买卖的交易方式;所谓期货交易又称“定期交易”或“期货买卖”,是指买卖双方交易成立时,先订立契约,约定在一定的日期实行交割,完成交易的买卖行为。期货交易从成立交易到完成交易一般都需经历较长的时间过程,期货交易方式主要适用于大宗商品的买卖。

(三)商品市场的发达、工程交易与期货交易客观要求的一致性产生了招标投标

建设工程招标投标的产生与期货交易方式的出现并不是同步的,建设工程招标投标的产生还有赖于商品市场的日趋发达。因为在小商品生产条件下,商品市场比较狭小,商品生产者能够互相了解彼此的劳动条件,所以,也就容易做到能够比较准确地计算某种商品的成本和劳动时间,由于市场范围的局限,即使采用期货交易方式,也能够在此狭小的市场内寻找到令自己满意的卖者,而不必进行招标投标。随着商品经济的发展,商品市场日趋发达,商品种类越来越多,越来越丰富,市场范围越来越大,可供买者选择的余地越来越宽,买者已不可能再对卖者进行逐个的挑选。而建设工程项目又具有单件性、固定性、金额巨大、施工期长等特点,购买者客观上必须接触多家承包商,以较宽的选择范围,进行充分、审慎地挑选,才能找到合适的建设工程项目承包者,确保工程的质量、价格和工期,维护好买者的经济利益。在日益拓宽的市场之中,建设工程的购买者既难以逐个寻找、挑选卖者,而又必须“货比多家”才能选择出合适的卖者,解决这一矛盾,就必须有一个行之有效的方法,把众多的卖者集中上门,让他们亮出各自的实力进行竞争,通过卖者的实力较量,谁的工期短、质量好、价格低,就与谁建立承发包关系,成立交易,继而双方按照合同的规定将工程建造付诸实施,结清工程价款,完成交易。这个方法就是建设工程招标投标,最早的招标投标就是这样在建筑业出现的。

综合分析,作为特殊商品期货交易方式之一的招标投标起源于建筑业绝非偶然,而是具有客观必然性的。建设工程招标投标的产生与商品市场的发达,社会科学技术的进步,法律法规的健全完善密切相关,它是价值规律、竞争规律的客观要求,是商品经济发展的必然产物。

二、建设工程招标投标的发展情况

(一)国际建设工程招标投标的发展

国际建设工程招标投标已有百余年的历史,其发展及态势直接受制于整个世界的政治经济形势。

19世纪末20世纪初,欧美发达资本主义国家纷纷向外侵略扩张,凭籍炮舰外交争取的特权掠夺殖民地,这些发达资本主义国家的工程建筑公司也随之大量涌向国外,开辟建筑市场,承包国际建设工程项目,为本国资本主义经济的发展积累巨额资金。我国最早的铁路、工厂等都是那时由国外工程承包商建造的。可见,最早涉足国际建设工程承包业务的,只限于西欧、北美发达资本主义国家的一些工程承包公司。

第二次世界大战以后,欧洲、日本等地的许多城市被战火夷为平地,迫切需要兴建大量厂房恢复生产,兴建大量住宅解决城镇居民的住房问题。这一特殊历史背景促使这些国家的建筑承包业得到极为迅速的发展,至 20 世纪 60 年代中期发展到极盛状态。这些国家经过一段时间的大兴土木,工业建设已达到相对饱和状态,居民住宅也基本解决,于是,这些国家庞大的建筑承包业就将重点开始向国外转移,寻找并建立海外市场,使国际工程招标投标成为当时国际性经济活动的一种重要形式。随着 20 世纪 70 年代初石油的提价,国际建设工程承包商们自然将竞争角逐的中心移到盛产石油的中东和北非一带,在此期间,为了协调海外的承包业务,成立了不少地区性的国际工程承包商协会。

1980 年前后,世界经济出现了第二次世界大战以来最为严重的经济危机,主要资本主义国家大都出现了恶性通货膨胀,许多企业开工不足,导致对能源的需求量出现大幅度的下降,使得石油销售不好,加之当时中东的政局不稳,两伊交战,在世界经济萧条和政治局势紧张的双重影响下,迫使许多大型建设工程项目缓建、停建,整个国际工程招标投标业务严重萎缩。

1983 年以后,世界经济开始复苏、石油价格逐渐趋于稳定并有所回升,大部分石油生产国又开始发展多种产业,兴建城市,把沿海城市过分集中的人口迁至内地。各产油国待建的工业、民用及市政工程项目数量相当可观,因此,中东和北非等产油国仍为当时最重要的国际工程承包市场。但与此同时,大多数发达资本主义国家的国内建设工程承包市场已无多大余地,迫使众多的建设工程承包企业到海外寻找出路,虽然中东和北非等产油国仍为重要市场,但毕竟容量有限,投标竞争非常激烈,而这时东南亚国家和不少发展中国家,为发展经济急待进行建设,国际工程承包市场随之扩大到亚太地区,至此,国际工程承包市场逐渐形成了中东、非洲、亚太、欧洲、北美、拉美六大主要区域。

1990 年前后,国际工程招标投标又面临较为严峻的形势。海湾战事及世界经济停滞的双重影响破坏了 1983 年以后国际工程承包市场出现的回升态势,使其又一次严重收缩。国际工程承包市场的六大区域中有四个区域不景气:中东市场被海湾战争破坏了和平的建设环境,海湾地区从 20 世纪 70 年代开始,就成为容纳亚洲和阿拉伯人最大的工程承包市场。1980 年该地区聚集的外籍劳务人员达六、七百万之众,但仅在海湾危机的最初三个月内,被迫撤离的外籍劳务人员就达二百多万;海湾战争不仅给中东市场造成了严重的萧条,同时也给其他国际工程承包市场带来巨大的压力;非洲债台高筑,债务高达数千亿美元,加上 1990 年以来先后二十多个国家发生动乱和内战,使许多工程项目的建设难以进行,非洲市场不容乐观;欧洲、北美市场也形势惨淡,1990 年世界经济停滞,世界经济总的增长率仅为 1%,是 1982 年以来的最低水平,西方各国大多数都进入了低速增长阶段,甚至是经济衰退阶段,伴随而来的是通货膨胀,失业率上升,能在欧洲、北美市场上发包的国际工程数目锐减。

迄今为止,尽管出现过亚洲金融危机,美国 9.11 事件,但由于主要发达国家已进入知识经济时代,美国、日本、欧洲各国的经济还能保持着一定的增长势头,使得世界经济呈现相应的回升态势。目前,人类正经历着一场全球性的科技革命,这场革命刺激着全球经济结构的战略性调整,使经济全球化成为当今世界发展的大趋势,有效促进了国际资本流动的加速,信息跨国界的传播,全球范围内生产资料的优化配置和社会生产力的高效化,这些都为国际