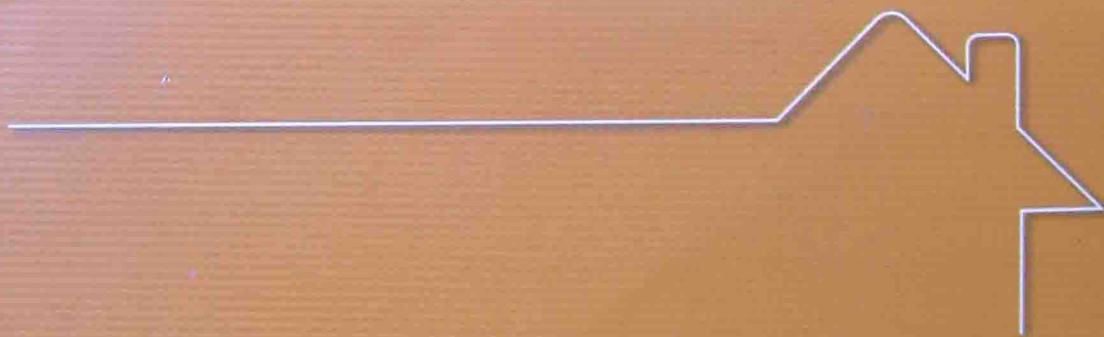


21世纪全国应用型本科 土木建筑 系列实用规划教材

建设工程招投标与合同管理实务

〔第2版〕

主 编◎崔东红 肖 萌



北京大学出版社
PEKING UNIVERSITY PRESS

21 世纪全国应用型本科土木建筑系列实用规划教

建设工程招标投标与合同管理实务 (第 2 版)

主 编	崔东红	肖 萌
副主编	徐 伟	战硕芳
参 编	葛 新	
主 审	邹 华	



北京大学出版社
PEKING UNIVERSITY PRESS

内 容 简 介

本书结合大量工程实例,并参阅国家相关部委最新颁发的文件,力求反映国内外建设工程招标投标与合同管理的最新动态。本书系统地阐述了建设工程招标投标与合同管理的主要内容,包括建设工程招标投标工作程序、相关文件的编制、建设工程合同与索赔等基础知识。通过对本书的学习,读者可以掌握建设工程招标投标、合同与索赔的基本理论和操作技能,具备自行编制建设工程招标投标文件和拟订建设工程施工合同文件的能力。

本书既可作为本科院校工程管理专业的教材,也可作为相关专业职业资格考试的培训教材。

图书在版编目(CIP)数据

建设工程招标投标与合同管理实务/崔东红,肖萌主编.—2版.—北京:北京大学出版社,2014.9
(21世纪全国应用型本科土木建筑系列实用规划教材)

ISBN 978-7-301-24702-0

I. ①建… II. ①崔… ②肖… III. ①建筑工程—招标—高等学校—教材②建筑工程—投标—高等学校—教材③建筑工程—合同—管理—高等学校—教材 IV. ①TU723

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2014)第 197594 号

书 名:建设工程招标投标与合同管理实务(第 2 版)

著作责任者:崔东红 肖 萌 主编

策 划 编 辑:吴 迪 卢 东

责 任 编 辑:伍大维

标 准 书 号:ISBN 978-7-301-24702-0/TU·0429

出 版 发 行:北京大学出版社

地 址:北京市海淀区成府路 205 号 100871

网 址:<http://www.pup.cn> 新浪官方微博:@北京大学出版社

电 子 信 箱:pup_6@163.com

电 话:邮购部 62752015 发行部 62750672 编辑部 62750667 出版部 62754962

印 刷 者:北京鑫海金澳胶印有限公司

经 销 者:新华书店

787 毫米×1092 毫米 16 开本 24.75 印张 577 千字

2009 年 6 月第 1 版

2014 年 9 月第 2 版 2014 年 9 月第 1 次印刷(总第 6 次印刷)

定 价:49.00 元

未经许可,不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。

版权所有,侵权必究

举报电话:010-62752024 电子信箱:fd@pup.pku.edu.cn

第2版前言

建设工程招标投标与合同管理课程是高等院校工程管理专业的学科专业课，在课程体系中占据重要的地位。作为高等教育教材，本书在广泛考察有关建设工程招标投标与合同管理方面的教材编写体例的基础上，经过细致的分析，确定了4篇共15章的内容。第1篇概论，主要介绍工程招标投标与合同管理的基础知识；第2篇招投标管理与应用，深入介绍招投标理论与实务；第3篇工程合同管理与应用，深入介绍国内外各种工程合同条件的管理与实务；第4篇工程索赔管理与应用，主要介绍工程索赔理论与实务。在体例编排、内容选择上，本书从工程管理本科学生的特点出发，注重知识的系统性、延续性，力求内容新颖、简明、详略得当、深入浅出，讲究理论性，主要突出实用性和可操作性。全书尽量容纳了工程招标投标与合同管理的最新内容和最新成果，内容通俗易懂，与实际零距离接触。在讲究理论性的同时，突出实例分析，从而使学生充分地理解知识的背景和内涵，力求达到举一反三、触类旁通的目的。

本书进行了第2版修订，第9章和第12章施工合同管理部分根据中华人民共和国住房和城乡建设部、国家工商行政管理总局制定的最新《建设工程施工合同(示范文本)》(GF 2013—0201)和《建设工程监理合同(示范文本)》(GF—2012—0202)进行了全新编写。全书在每章前增加了基本概念和引例；多数章后都有与该章知识紧密相关的案例分析；习题部分在原来的基础上增加了案例分析题，这样不仅使读者自学思路清晰，更贴近现实，既拓展了视野，又激发了学习兴趣，同时也增加了本书的读者群。本书无论是对从事工程管理和咨询的专业人士还是对在生产第一线的管理者或工程师，以及对一级建造师和二级建造师备考的学员都有其可读性和参考价值，既方便自学，又对实践有指导意义。

本书由崔东红(沈阳工业大学)、肖萌(沈阳工业大学)担任主编，徐伟(沈阳工业大学)、战硕芳(辽宁司达尔律师事务所)担任副主编，葛新(沈阳工业大学)参编。具体写作分工是：第1章第1节由肖萌编写，第2节由崔东红编写；第2、3章由肖萌编写；第4、5章由崔东红、战硕芳和葛新编写；第6、7、8章由肖萌编写；第9、10章由崔东红、战硕芳和葛新编写；第11、12章由葛新编写；第13、14、15章由徐伟编写。全书由崔东红总纂修改、终审定稿，邹华(沈阳工业大学)主审。

在本书的编写过程中，编者拜读了国内外许多专家和学者的著作，并借鉴了其中部分内容，在此谨向他们表示深深的谢意！受时间和水平所限，书中难免会有不足之处，敬请专家和读者不吝指正。

编者

2014年2月

目 录

第 1 篇 概论

第 1 章 招投标与合同管理基本知识 3

1.1 招投标管理基本知识.....	4
1.1.1 招投标的概念和特点	4
1.1.2 招投标的起源与发展	5
1.1.3 招投标的方式	6
1.1.4 招投标的程序	8
1.2 工程合同管理基本知识	12
1.2.1 工程合同的概念及其作用 ...	12
1.2.2 建设工程合同主要关系及其 体系	13
1.2.3 工程合同管理的概念、 目标及原则	16
1.2.4 合同条件	17
1.2.5 工程合同管理模式及其风险 分配	17
1.2.6 工程合同价格类型及其风险 分担	20
1.2.7 建设工程合同管理的主要 内容	22
本章小结	25
习题	26

第 2 章 招标投标法规及其案例分析 ... 27

2.1 招标投标法概述	28
2.1.1 招标投标法的概念	28
2.1.2 招标投标法在空间上的 效力	29
2.2 招标的法律规定	29
2.2.1 招标人和招标代理机构	29
2.2.2 招标方式	30
2.2.3 强制招标的范围和规模 标准	30
2.2.4 招标文件的禁止内容和 招标人的保密义务	31
2.2.5 招标文件的澄清和更改	32
2.2.6 编制投标文件所需要的合理 时间	32

2.3 投标的法律规定	33
2.3.1 投标人	33
2.3.2 编制投标文件	33
2.3.3 投标文件的送达及补充、 修改或撤回	33
2.3.4 投标担保	34
2.3.5 投标的禁止性规定	34
2.4 开标、评标、中标的法律规定	36
2.4.1 开标	36
2.4.2 评标	37
2.4.3 中标	39
2.5 招标投标的法律责任	41
2.5.1 违反《招标投标法》的民事 责任	42
2.5.2 违反《招标投标法》的行政 责任	42
2.5.3 违反《招标投标法》的刑事 责任	44
本章小结	46
习题	47

第 3 章 国际工程招投标及贷款采购 指南 49

3.1 国际工程招投标	50
3.1.1 国际工程招投标的概念和 特点	50
3.1.2 国际工程招标的方式与 程序	51
3.1.3 国际招投标代理的选择	60
3.2 国际金融组织贷款采购指南	61
3.2.1 国际金融组织概况	61
3.2.2 国际金融组织招标采购 规定	64
本章小结	69
习题	69

第 4 章 合同法规及其案例分析 72

4.1 合同法调整的范围及基本原则	73
4.1.1 合同的概念与特征	73
4.1.2 合同法的概念与调整范围 ...	74



4.1.3	合同法的基本原则	74
4.1.4	合同的法律约束力	75
4.2	合同的订立及实例分析	75
4.2.1	合同的形式与内容	75
4.2.2	合同的格式条款	76
4.2.3	要约与承诺	76
4.2.4	合同成立的时间和地点	78
4.2.5	缔约过失责任	78
4.3	合同的效力及实例分析	79
4.3.1	合同的效力及合同生效条件	79
4.3.2	合同的生效时间及附款合同	80
4.3.3	无权代理、表见代理与表见代表	80
4.3.4	效力待定合同及类型	81
4.3.5	无效合同及可撤销、可变更合同	82
4.4	合同的履行及实例分析	84
4.4.1	合同履行的原则与规则	84
4.4.2	合同履行中的抗辩权	85
4.4.3	合同履行中的代位权	86
4.4.4	合同履行中的撤销权	86
4.4.5	合同履行中的担保	86
4.5	合同的变更、转让与终止	90
4.5.1	合同的变更	90
4.5.2	合同的转让及其转让内容	91
4.5.3	合同终止及其原因	93
4.6	违约责任和纠纷处理	94
4.6.1	违约责任及归责原则	94
4.6.2	违约责任的种类及违约责任的免除	95
	本章小结	97
	习题	97

第5章 FIDIC 合同条件与国际惯例 ... 100

5.1	FIDIC 新版 4 本合同条件	101
5.1.1	新红皮书	102
5.1.2	新黄皮书	104
5.1.3	新银皮书	105
5.1.4	新绿皮书	107
5.2	其他国际工程合同条件与优秀谈判者的特征	109
5.2.1	AIA 与 ICE 合同条件	109

5.2.2	JCT 合同条件与 BOT 项目	110
5.2.3	合同优秀谈判者的基本特征	112
5.3	有关国际惯例	112
5.3.1	国际商务合同条款的解释原则	112
5.3.2	国际商会(ICC)仲裁	113
5.3.3	国际工程合同纠纷的解决方式	118
	本章小结	123
	习题	123

第2篇 招投标管理与应用

第6章 工程招标管理与应用 ... 131

6.1	业主的招标策划	132
6.1.1	资格预审文件的编制与评审	132
6.1.2	招标文件的编制	134
6.1.3	标底的编制	137
6.1.4	评标的程序和方法	138
6.2	对正常招标的维护	141
6.2.1	流标及其避免	141
6.2.2	围标与陪标的遏制	142
6.3	不同招标应注意的问题	144
6.3.1	工程勘察设计招标应注意的问题	144
6.3.2	工程施工招标应注意的问题	146
6.3.3	工程监理招标应注意的问题	149
6.3.4	材料设备采购招标应注意的问题	150
	本章小结	154
	习题	154

第7章 工程投标管理与应用 ... 157

7.1	承包商的投标策划	158
7.1.1	投标决策	158
7.1.2	投标准备与组织	163
7.1.3	合作方式的选择	165
7.1.4	制定投标文件	166
7.2	不同投标应注意的问题	168

7.2.1 工程勘察设计投标应注意的问题	168	9.3.1 合同标准规范控制	214
7.2.2 工程施工投标应注意的问题	169	9.3.2 材料设备供应质量条款控制	215
7.2.3 工程监理投标应注意的问题	170	9.3.3 工程质量和验收	217
7.2.4 材料设备采购投标应注意的问题	171	9.3.4 隐蔽验收和重新检验	218
本章小结	173	9.3.5 工程保修	218
习题	173	9.4 施工合同的成本管理	219
第8章 投标报价与合同谈判	176	9.4.1 施工合同价款的控制与调整	219
8.1 投标报价的步骤与计量	177	9.4.2 进度款的控制	219
8.1.1 投标报价的步骤	177	9.4.3 变更价款的确定	220
8.1.2 投标报价的计量	179	9.4.4 施工中的其他费用管理	221
8.2 投标报价的技巧	183	9.4.5 竣工结算管理	222
8.2.1 业主心理分析法	183	9.5 施工合同的安全管理	223
8.2.2 多方案报价法	183	9.5.1 承发包双方的安全生产责任	223
8.2.3 突然降价法	184	9.5.2 工程勘察设计与监理单位的安全生产责任	224
8.2.4 不平衡报价法	185	9.6 施工合同变更与担保管理	226
8.2.5 计日工报价法	186	9.6.1 施工合同变更管理	226
8.2.6 报高价与报低价法	186	9.6.2 不可抗力	226
8.2.7 辅助中标的手段	187	9.6.3 调价公式	227
8.3 合同谈判的策略与技巧	190	9.6.4 保险与担保	228
8.3.1 合同谈判概述	190	本章小结	229
8.3.2 合同谈判的策略	193	习题	229
本章小结	196	第10章 FIDIC 合同管理	235
习题	196	10.1 业主的合同管理	236
第3篇 工程合同管理与应用		10.1.1 红皮书条件下业主的合同管理	236
第9章 施工合同管理	201	10.1.2 黄皮书条件下业主的合同管理	245
9.1 施工准备阶段的合同管理	203	10.1.3 银皮书条件下业主的合同管理	248
9.1.1 施工合同的相关概念	203	10.1.4 绿皮书条件下业主的合同管理	250
9.1.2 施工合同的文件组成及解释权优先顺序	205	10.2 工程师的合同管理	253
9.1.3 施工合同当事人的责任与义务	206	10.2.1 红皮书工程师的合同管理	253
9.1.4 施工组织设计与进度计划	209	10.2.2 黄皮书工程师的合同管理	255
9.2 施工合同的进度管理	210	10.2.3 银皮书业主代表的合同管理	256
9.2.1 施工阶段进度条款控制	211	10.2.4 绿皮书业主代表的合同管理	256
9.2.2 竣工验收阶段进度控制	212	10.3 承包商的合同管理	257
9.2.3 竣工验收后的管理	213		
9.3 施工合同的质量管理	214		



10.3.1 红皮书下承包商的合同管理	258	习题	297
10.3.2 黄皮书下承包商的合同管理	269	第12章 委托监理与勘察设计及采购合同管理	303
10.3.3 银皮书下承包商的合同管理	273	12.1 工程委托监理合同管理	304
10.3.4 绿皮书下承包商的合同管理	275	12.1.1 监理合同示范文本及合同有效期	304
本章小结	280	12.1.2 监理人应完成的监理工作	305
习题	280	12.1.3 签约酬金与支付	305
第11章 工程分包合同管理	284	12.1.4 监理人的义务	306
11.1 分包合同的概念及其相关规定	285	12.1.5 委托人的义务	308
11.1.1 分包合同的概念及其分类	285	12.1.6 合同生效、变更、解除与终止	308
11.1.2 关于分包合同的主要关系	286	12.1.7 违约责任	310
11.2 分包合同管理实务	289	12.2 勘察与设计合同管理	310
11.2.1 分包合同的三方管理	289	12.2.1 勘察设计公司示范文本	310
11.2.2 分包合同的支付管理	289	12.2.2 勘察与设计合同的订立	311
11.2.3 分包工程的变更管理	290	12.2.3 设计合同的生效、期限与终止	312
11.2.4 分包工程的索赔管理	290	12.2.4 设计合同变更	312
11.3 国际工程劳务分包合同管理	291	12.2.5 设计合同履行过程中双方的责任	313
11.3.1 国际工程劳务分包合同分类及其订立	291	12.3 工程采购合同管理	315
11.3.2 劳务合同的费用计算与报价	292	12.3.1 材料采购合同的交货检验	315
11.3.3 劳务分包的招标、谈判与签署	293	12.3.2 材料采购合同的违约责任	316
11.3.4 劳务团队和管理人员的挑选和派遣	293	12.3.3 设备监理的主要工作内容	317
11.3.5 劳务分包的现场管理及承包商的反计费扣款	293	本章小结	321
11.4 国际工程施工分包合同管理	295	习题	321
11.4.1 合同管理机构设置与日常管理	295	第4篇 工程索赔管理与应用	
11.4.2 承包商的反计费扣款管理	296	第13章 工程索赔的起因与依据	327
11.4.3 劳务调差管理	296	13.1 承包商工程索赔常见问题	328
11.4.4 外币调差与后继法规管理	296	13.1.1 现场条件变化索赔	328
11.4.5 工程收尾阶段的合同管理	297	13.1.2 工程范围变更索赔	329
本章小结	297	13.1.3 工程拖期索赔	331
		13.1.4 加速施工索赔	332
		13.2 FIDIC红皮书承包商索赔条款	334
		13.2.1 承包商的明示索赔条款	334
		13.2.2 承包商的隐含索赔条款	334

13.3 索赔工作的程序与索赔报告	334	14.2.3 索赔矩阵的应用程序与 设想	360
13.3.1 索赔工作程序	334	本章小结	365
13.3.2 索赔报告的编制	338	习题	365
13.3.3 索赔的时间限制与处理 ...	339	第 15 章 索赔的规避与索赔谈判策略 ...	369
13.4 业主的索赔	341	15.1 业主对承包商的索赔规避	370
13.4.1 业主向承包商索赔的 特点	341	15.1.1 按合同要求及时提供 场地	370
13.4.2 业主向承包商索赔的 主要内容	342	15.1.2 严格控制工程变更与 设计变更	370
本章小结	345	15.1.3 按时支付工程款	371
习题	345	15.1.4 不干扰承包商和及时与其 沟通	371
第 14 章 索赔模型与索赔矩阵	347	15.2 承包商对业主的索赔规避	371
14.1 索赔模型	348	15.2.1 加强计划管理	371
14.1.1 索赔费用的构成	348	15.2.2 严格履行合同, 避免违约 ...	371
14.1.2 索赔费用的一般计算	349	15.2.3 加强与工程师的沟通	371
14.1.3 上级管理费索赔模型	349	15.3 索赔谈判的类型与策略	372
14.1.4 施工效率索赔模型	350	15.3.1 索赔谈判的类型	372
14.1.5 工期索赔模型	353	15.3.2 索赔谈判的策略	373
14.1.6 价格调整模型	354	本章小结	380
14.2 索赔矩阵的编制	356	习题	380
14.2.1 索赔矩阵的构建	357	参考文献	384
14.2.2 索赔矩阵与其他数据库的 结合	360		

第1篇

概 论

第 / 章

招投标与合同管理基本知识

教学目标

通过学习本章，应达到以下目标：

- (1) 了解招投标的概念和特点、招投标的起源与发展，工程合同和工程合同管理的概念，工程合同条件；
- (2) 熟悉招投标的方式和工程合同体系、管理模式；
- (3) 掌握招投标的程序，工程合同价格类型，以及工程合同管理的内容。

学习要点

知识要点	能力要求	相关知识
招投标管理 基本知识	(1) 了解招投标的概念和特点； (2) 了解招投标的起源与发展； (3) 熟悉招投标的方式； (4) 掌握招投标的流程	(1) 招投标的概念； (2) 招投标的特点； (3) 招投标的渊源； (4) 招投标的方式； (5) 招投标的程序
工程合同管 理基本知识	(1) 了解工程合同的概念及作用； (2) 了解工程合同管理的概念、目标及原则； (3) 了解工程合同条件； (4) 熟悉建筑工程合同的主要关系及体系； (5) 熟悉工程合同管理模式及其风险分配； (6) 掌握工程合同价格类型及其风险分担； (7) 掌握建设工程合同管理的主要内容	(1) 工程合同的概念； (2) 工程合同管理的概念； (3) 工程合同条件； (4) 工程合同体系； (5) 工程合同管理模式； (6) 工程合同价格类型； (7) 工程合同管理的主要内容



基本概念

招标；投标；公开招标；国际竞争性招标；国内竞争性招标；邀请招标；议标；两阶段招标；排他性、地区性和保留性招标；联合招标；工程合同；工程合同管理；合同管理模式。



引例

在社会生活中人们离不开交易，交易是满足自己需要的一种重要的方式，比如开公司要进行物资采购、商品销售，生活中要购买生活用品等。但是无论哪种交易，用最少的钱来购买最多的商品都是人们所需要的。当然这商品还要耐用，要符合最起码的质量要求。换句话说，就是要购买物美价廉的商品。如果买方在购买商品时，卖方还能竞相压低价格来进行销售，那买方就更省去了讨价还价的力气。那么有没有这样一种采购方式呢？当然有，这种方式就叫作招投标，就是用竞争性的交易手段来对市场资源进行有效配置。它能够组织生产和进行交易，使资源的配置达到效率最高、效益最好。因而，无论在国际上或是在我国国内，无论在公共部门或是在私人部门，它都是一种被广泛使用的交易手段和竞争方式。

1.1 招投标管理基本知识

1.1.1 招投标的概念和特点

招标是指招标人根据货物购买、工程发包以及服务采购的需要，提出条件或要求，以某种方式向不特定或一定数量的投标人发出投标邀请，并依据规定的程序和标准选定中标人的行为。

投标是指投标人接到招标通知后，响应招标人的要求，根据招标通知和招标文件的要求编制投标文件，并将其送交给招标人，参加投标竞争的行为。

招投标活动具有以下特点。

(1) 规范性。招投标活动的规范主要指程序的规范以及标准的规范。招标投标双方之间都有相应的具有法律效力的规则来限制；招投标的每一个环节都有严格的规定，一般不能随意改变；在确定中标人的过程中，一般都按照目前各国通行的做法及国际惯例的标准进行评标。

(2) 公开性。招投标活动在整个过程中都是以一种公开的态度来进行的。从邀请潜在的投标人开始，招标人要在指定的报刊或其他媒体上发布招标公告；招投标活动全过程被完全置于社会的公开监督之下，这样可以防止腐败行为的发生。

(3) 公平性。投标活动中，招标人一般处于主动地位，而投标人则处于响应的地位，所以公平性就显得尤为重要。招标人发布招标公告或投标邀请书后，任何有能力或有资格

的投标人均可参加投标,招标人和评标委员会不得歧视某一个投标人,对所有的投标人一视同仁。

(4) 竞争性。招投标活动是最富有竞争的一种采购方式。招标人的目的是使采购活动能尽量节省开支,最大限度地满足采购目标,所以在采购过程中,招标人会以投标人的最优惠条件(如报价最低)来选定中标人。投标人为了获得最终的中标,就必须竞相压低成本,提高标的物的质量。而且在遵循公平的原则下,投标人只能进行一次报价,并确定合理的方案投标,因此投标人在编写标书时必须考虑成熟且慎重。

基于以上特点可以看出,招投标活动对于规范采购程序,使参与采购的投标人获得公平的待遇,以及提高采购过程的透明度和客观性,促进招标人获取最大限度的竞争,节约采购资金和使采购效益最大化,杜绝腐败和滥用职权,都起到至关重要的作用。

1.1.2 招投标的起源与发展

招投标制度真正形成于18世纪末和19世纪初的西方资本主义国家,而且是随着政府采购制度的产生而产生的。

1782年,英国政府首先设立文具公用局,负责采购政府各部门所需的办公用品。该局在设立之初就规定了招标投标的程序,并且以后发展为物资供应部,负责采购政府各部门的所需物资。1803年,英国政府公布法令,推行招标承包制。后来,其他国家纷纷效仿,并在政府机构和私人企业购买批量较大的货物及兴办较大的工程项目时,常常采用招标投标方法。美国联邦政府民用部门的招标采购历史可以追溯到1792年,当时有关政府采购的第一部法律将为联邦政府采购供应品的责任赋予美国首任财政部长亚历山大·汉密尔顿。1861年,美国又出台了一项联邦法案,规定超过一定金额的联邦政府采购,都必须采取公开招标的方式,并要求每一项采购至少要有3个投标人。1868年,美国国会通过立法确立公开开标和公开授予合同的程序。

经过两个世纪的实践,作为一种交易方式,招投标已经得到广泛应用,并日趋成熟,其影响力也在不断扩大。为了适应不同类型、不同合同的国际工程招标投标活动的需求,国际上一些著名的行业学会,如国际咨询工程师联合会(FIDIC)、英国土木工程师学会(ICE)、美国建筑师学会(AIA)等都编制了多种版本的合同条件,如《FIDIC土木工程施工合同条件》、《ICE合同条件》和《AIA系列合同条件》等,这些合同条件被世界上的许多国家和地区广泛应用。联合国有关机构和一些国际组织对于应用招标投标方式进行采购,也做出了明确的规定,如联合国贸易法委员会的《关于货物、工程和服务采购示范法》、世界贸易组织(WTO)的《政府采购协议》、世界银行的《国际复兴开发银行贷款和国际开发协会信贷采购指南》等。近年来,发展中国家也日益重视并采用招标投标方式进行工程、服务和货物的采购。许多国家相继制定和颁布了有关招标投标的法律、法规,如埃及的《公共招标法》、科威特的《公共招标法》等。

清朝末期,我国已经有了关于招标投标活动的文字记载。1902年,张之洞创办湖北制革厂,当时5家营造商参加开价比价,结果张同升以1270.1两白银的开价中标,并签订了以质量保证、施工工期、付款办法为主要内容的承包合同。这也是目前可查的我国最早的招标投标活动。民国时期,1918年,汉口《新闻报》刊登了汉阳铁厂的两项扩建



工程的招标公告。1929年,武汉市采办委员会曾公布招标规则,规定公有建筑或一次采购物料在3 000元以上者,均须通过招标决定承办厂商。这些都是我国招投标活动的雏形,也是对招投标制度的最初探索。

20世纪80年代初,作为建筑业和基本建设管理体制改革的突破口,我国率先在工程建设领域推行招标投标制,从此拉开了我国招标投标制度全面推广和发展的序幕。从1980年开始,上海、广东、福建、吉林等省、直辖市开始试行工程招标投标。1984年,国务院决定改革单纯用行政手段分配建设任务的老办法,开始实行招标投标制,并制定和颁布了相应的法规,随后便在全国进一步推广。

在这一时期,我国的工程建设领域也逐渐与世界接轨,既有土木建筑企业参与国际市场竞争,以投标方式在中东、亚洲、非洲和中国港澳地区开展国际承包工程业务,又有借贷国外资金来修建国内的大型工程。在这些项目中,值得一提的是鲁布革水电站引水系统工程,因为它是我国第一个实行国际招标的世界银行贷款项目。从这一工程开始,全国大小建设工程开始全面试行招投标制与合同制管理。

此后,随着招投标制度在我国的逐渐深入,有关部委又先后发布多项相关法规,推行和规范招标投标活动。1999年8月30日,第九届全国人民代表大会常务委员会第十一次会议通过了《中华人民共和国招标投标法》,并于2000年1月1日起施行。2002年6月29日,第九届全国人民代表大会常务委员会第二十八次会议通过了《中华人民共和国政府采购法》,确定招标投标方式为政府采购的主要方式。2011年11月30日中华人民共和国国务院第183次常务会议通过《中华人民共和国招标投标法实施条例》,自2012年2月1日起施行。2013年2月4日,中华人民共和国国家发展和改革委员会第20号令公布《电子招标投标办法》,自2013年5月1日起施行。这些都标志着我国招标投标活动从此走上法制化的轨道,我国招标投标制度进入全面实施的新阶段。

1.1.3 招投标的方式

招投标制度在国际上有了数百年的实践,也产生了许多招标方式,这些方式决定着招投标的竞争程度。总体来看,目前世界各国和有关国际组织通常采用的招标方式大体分为两类:一类是竞争性招标,另一类是非竞争性招标。

1. 竞争性招标

竞争性招标主要分为公开招标和邀请招标,这也是《中华人民共和国招标投标法》规定的两种招标方式。

1) 公开招标

公开招标亦称为无限竞争性招标。采用这种招标方式时,招标人在国内外主要报纸、有关刊物、电视、广播等新闻媒体上发布招标公告,说明招标项目的名称、性质、规模等要求事项,公开邀请不特定的法人或其他组织来参加投标竞争。凡是对该项目感兴趣的、符合规定条件的承包商、供应商,不受地域、行业和数量的限制,均可申请投标,购买资格预审文件,合格后允许参加投标。公开招标方式被认为是最系统、最完整及规范性最好的招标方式。

公开招标的优点是:可为所有的承包商提供一个平等竞争的机会,广泛吸引投标人,

招标投标程序的透明度高，容易赢得投标人的信赖，较大程度上避免了招投标活动中的贿标行为；招标人可以在较广的范围内选择承包商或者供应商，竞争激烈，择优率高，有利于降低工程造价，提高工程质量和缩短工期。

公开招标的缺点是：由于参与竞争的承包人数众多，准备招标、对投标申请者进行资格预审和评标的工作量大，招标时间长，费用高；同时，参加竞争的投标人越多，每个参加者中标的机会越小，风险越大；在投标过程中也可能出现一些不诚实、信誉又不好的承包商为了“抢标”，故意压低投标报价，以低价挤掉那些信誉好、技术先进而报价较高的承包商。因此采用此种招标方式时，业主要加强资格预审，认真评标。

按照公开招标的范围，又可以分为国际竞争性招标和国内竞争性招标。

2) 邀请招标

邀请招标也称有限竞争性招标或选择性招标，是指招标人不公开发布公告，而是根据项目要求和所掌握的承包商的资料等信息，以投标邀请书的方式邀请特定的法人或者其他组织投标。

邀请招标的优点是：邀请的形式使投标人的数量减少，这样不仅可以使招投标的时间大大缩短，节约招标费用，而且也提高了每个投标人的中标机会，降低了投标风险；由于招标人对于投标人已经有了一定的了解，清楚投标人具有较强的专业能力，因此便于招标人在某种专业要求下选择承包商。

邀请招标的缺点是：投标人的数量比较少，竞争就不够激烈。如果数量过少，也就失去了招投标的意义，因此《招标投标法》规定，招标人采用邀请招标方式的，应当向3个以上具备承担招标项目的能力、资信良好的特定的法人或者其他组织发出投标邀请书。而投标人数的上限，则根据具体招标项目的规模和技术要求而定，一般不超过10家。同时，由于没有公开发布招标公告，某些在技术上或报价上有竞争力的供应商、承包商就收不到招标信息，在一定程度上限制了这部分供应商参与竞争的机会，也可能使最后的中标结果标价过高。

由于邀请招标在竞争的公平性和价格方面仍有一些不足之处，因此《招标投标法》规定，国家重点项目和省、自治区、直辖市的地方重点项目不宜进行公开招标的，经过批准后才可以进行邀请招标。但是如果拟招标项目只有少数几个承包商能承接，如果采用公开招标，会导致开标后仍是这几家投标或无人投标的结果，此时如改为邀请招标，就会影响招标的效率。因此，对于工程规模不大、投标人的数目有限或专业性比较强的工程，邀请招标还是十分适宜的。

2. 非竞争性招标

非竞争性招标主要指议标，也称谈判招标或指定性招标。这种招标方式是指招标人只邀请少数几家承包商，分别就承包范围内的有关事宜进行协商，直到与某一承包商达成协议，将工程任务委托其去完成为止。

议标的中标者是由谈判产生的，与前两种招标方式比较，其投标不具公开性和竞争性，不便于公众监督，容易导致非法交易，《招标投标法》没有将其列为招投标采购方式。而且在很多情况下，它是被严禁使用的招标方式。世界各国对议标项目都做了相应的规定，只有特殊工程才能由议标确定中标人。



3. 其他招标方式

1) 两阶段招标

两阶段招标也称两步法招标,是公开招标和邀请招标相结合的一种招标方式。它是在采购物品技术标准很难确定、公开招标方式无法采用的情况下,为了确定技术标准而设计的招标方式。采用这种方式时,先用公开招标,再用邀请招标,分两段进行。具体做法是先通过公开招标,进行资格预审和技术方案比较,经过开标、评标,淘汰不合格者,然后合格的承包者提交最终的技术建议书和带报价的投标文件,再从中选择业主认为合乎理想的投标人,并与之签订合同。

2) 排他性、地区性和保留性招标

排他性、地区性和保留性招标属于限制性招标的范畴。排他性招标是指在利用政府贷款采购物资或者工程项目时,一般都规定必须在借款国和贷款国同时进行招标,且该工程只向贷款国和借款国的承包公司招标,第三国的承包者不得参加投标,有时甚至连借款国承包商和第三国承包商的合作投标也在排除之列。地区性招标是指由于项目资金来源于某一地区的组织,例如阿拉伯基金、沙特发展基金、地区性开发银行贷款等,因此招标限制只有属于该组织成员国的公司才能参加投标。保留性投标是指招标人所在国为了保护本国投标人的利益,将原来适合于公开招标的工程仅允许由本国承包商投标,或保留某些部分给本国承包商的招标形式。这种方式适合于资金来源是多渠道的,如世界银行贷款加国内配套投资的项目招标。

3) 联合招标

联合招标是现代增值采购中的一种新兴方式,是指有共同需求的多个招标人联合起来或共同委托一个招标代理人,对合计数量的单个或多个相同标的进行一次批量招标,从而获得更多市场利益的行为。联合招标的好处具体表现在以下几个方面:集中采购带来规模效益;有利于推动完全竞争市场的形成;提高采购效率,节省采购费用。

1.1.4 招投标的程序

招投标程序都是类似的,一般都经过3个阶段:第一阶段为招标准备阶段,从成立招标机构开始到编制招标有关文件为止;第二阶段为招标投标阶段,从发布招标公告开始到投标截止为止;第三阶段为定标签约阶段,从开标开始到与中标人签订承包合同为止。整个过程是有步骤、有秩序进行的,无论业主还是承包商,都要进行大量的工作。其中招标是以业主为主体进行的活动,投标是以承包商为主体进行的活动,在招投标活动中,两者是不可分开的,它们既有各自单独完成的工作,也有双方合作完成的工作。招投标程序流程如图1.1所示。

下面就从招标方的角度具体介绍一下招投标过程中各阶段工作的主要内容。

1. 招标准备阶段

1) 成立招标机构

业主在决定进行某项目的采购以后,为了使招标工作得以顺利进行,达到预期的目的,需要成立一个专门的机构,负责招标工作的整个过程。具体人员可根据采购项目的具