

工程招投标与合同管理实务

主 编 杨陈慧 杨甲奇
主 审 李全怀

重庆大学出版社

内容提要

本书是国家示范性高等职业院校优质核心课程和四川省精品课程改革教材。全书选取一个真实工程项目为贯穿项目,按项目工作程序设计了5个学习单元,共13个工作任务。第1个单元是“工程招投标与合同管理实务入门”,共2个任务;第2个单元是“招标实务与纠纷处理”,共3个任务;第3个单元是“投标实务和合同签署”,共4个工作任务;第4个单元是“合同监控与价款调整”,共2个工作任务;第5个单元是“合同纠纷处理与索赔管理”,共2个工作任务;最后,增加FIDIC合同条件汇编和推荐学习资料网站,作为拓展性学习任务,以拓宽学生视野。

图书在版编目(CIP)数据

工程招投标与合同管理实务/杨陈慧,杨甲奇主编.

—重庆:重庆大学出版社,2016.2

高等职业教育土建类专业规划教材

ISBN 978-7-5624-9571-0

I. ①工… II. ①杨… ②杨… III. ①建筑工程—招标—高等职业教育—教材②建筑工程—投标—高等职业教育—教材③建筑工程—经济合同—管理—高等职业教育—教材 IV. ①TU723

中国版本图书馆CIP数据核字(2016)第004801号

工程招投标与合同管理实务

主 编 杨陈慧 杨甲奇

主 审 李全怀

策划编辑:林青山 刘颖果

责任编辑:肖乾泉 版式设计:刘颖果

责任校对:张红梅 责任印制:赵 晟

*

重庆大学出版社出版发行

出版人:易树平

社址:重庆市沙坪坝区大学城西路21号

邮编:401331

电话:(023) 88617190 88617185(中小学)

传真:(023) 88617186 88617166

网址:<http://www.cqup.com.cn>

邮箱:fxk@cqup.com.cn(营销中心)

全国新华书店经销

重庆川渝彩色印务有限公司印刷

*

开本:787×1092 1/16 印张:21.25 字数:491千

2016年2月第1版 2016年2月第1次印刷

印数:1—3 000

ISBN 978-7-5624-9571-0 定价:39.50元

本书如有印刷、装订等质量问题,本社负责调换

版权所有,请勿擅自翻印和用本书

制作各类出版物及配套用书,违者必究

前言

招投标与合同管理,是建筑类专业毕业生就业后第二个五年从事的主要工作之一,是走上管理岗位的主要工作内容之一,对学生职业能力和职业素养养成起主要支撑或明显促进作用。随着新版《建设工程工程量清单计价规范》《建设工程施工合同(示范文本)》《建设工程施工发包与承包计价管理办法》先后施行,工程招投标与合同管理实务领域发生了重大的调整 and 变化。由此,我们根据新规范,编写了本书。

在北京师范大学职业研究所、宁波职业技术学院师资培训中心的指导下,通过实践专家访谈会、现场走访调查等多种方式,基于对资料员、招投标人员、合同管理员、监理员等岗位典型工作任务的分析,本书内容被分解设计成一个贯穿项目,以情境为单位组织教学,以典型案例贯穿始终。本书以实际工作流程中的重要节点为线索,将知识点分别融入工程招投标与合同管理实务入门、招标实务与纠纷处理、投标实务和合同签署、合同监控与价款调整、合同纠纷处理与索赔管理5个学习单元中。5个单元按照工作流程,由浅入深、由“会”到“掌握”、由单一到综合,共设置13个工作任务来实现课程目标。岗位所需的知识、技能、职业素养以及工作中容易出现的实际问题都融合在具体的工作任务中进行,每个工作任务都有明确的需要提交的成果和评定的依据。按照形成性考核和终结性考核结合、操作技能考核和应用知识考核结合、个人成绩与小组成绩相结合的设计理念,将上述目标融入考核条目,成为实现目标的保证性措施。通过工作方案的制订、任务的实施、问题的处理,形成发现问题和解决问题的能力,在项目实践中学习和加深对相关专业知识和技能的理解和应用,以培养学生的综合职业能力和满足学生职业生涯发展的需要。

本书是国家示范性高等职业院校优质核心课程和四川省精品资源课程改革教材,适用于高等职业技术学院土建类专业教材,也可作相关技术人员的参考用书。

本书具有以下特点:

1. 以项目为载体、任务为核心,分单元搭建编写体系,通过“真实+虚拟”,设置5个学习单元。5个单元与工作情境接轨,13个任务与工程实务对接,增强了本书的实务操作性。
2. 任务引领,鼓励自主学习与团队合作。按任务导读、任务目标、知识准备、任务实施与评价、知识回顾、课后训练的模式进行内容编排。教材内容按工作情境呈现,由此帮助学生做学结合,提高实操能力。

3. 步步引导,曲径通幽,禅房花木。通过引导问题、相关链接、特别提示、专家支招、推荐学习资料网站的设置,帮助学生在过程中形成一种不断探究的自主学习能力。

4. 注重人文,增加趣味,提升综合素质。在编写内容里插入招投标历史沿革、合同价款调整、典型索赔事件、热点事件、大量图片图表,增强了本书的可读性和趣味性。

5. 对接招标师和监理工程师职业资格考试,帮助学生完成知识的巩固和职业能力的拓展,保证本书的合理性、范例性和迁移性。

6. 汇编了 FIDIC 核心合同条件,保证了教材的前沿性,拓宽了学生的视野。

本书由杨陈慧、杨甲奇主编,由中国路桥工程有限责任公司高级工程师、副总经理李全怀主审。在编写过程中,本书得到了中建二局装饰工程有限公司四川分公司刘小飞经理、四川省交通厅质量监督站刘守明站长、成都农业科技职业学院建筑工程学院冯光荣院长、成都衡泰工程管理有限公司高级工程师薛昆的大力支持和帮助,在此表示衷心的感谢。

由于编写时间仓促和经验不足,本书难免存在一些错误和不足之处,敬请大家指正。

编 者
2015 年 8 月



学习单元 1	工程招投标与合同管理实务入门	1
任务 1	招投标入门	1
1.1	任务导读	2
1.2	任务目标	2
1.3	知识准备	2
1.4	任务实施与评价	16
	知识回顾	16
	课后训练	17
任务 2	初识合同管理	20
2.1	任务导读	21
2.2	任务目标	21
2.3	知识准备	22
2.4	任务实施与评价	35
	知识回顾	36
	课后训练	36
学习单元 2	招标实务与纠纷处理	40
任务 3	招标决策与准备	40
3.1	任务导读	41
3.2	任务目标	41
3.3	知识准备	41
3.4	任务实施与评价	59
	知识回顾	60
	课后训练	60
任务 4	招标文件编制与审核	63
4.1	任务导读	68
4.2	任务目标	69
4.3	知识准备	69
4.4	任务实施与评价	94

知识回顾	95
课后训练	95
任务5 招标日常事务与纠纷处理	97
5.1 任务导读	100
5.2 任务目标	100
5.3 知识准备	101
5.4 任务实施与评价	126
知识回顾	127
课后训练	127
学习单元3 投标实务与合同签署	132
任务6 投标前期决策与工作流程	132
6.1 任务导读	133
6.2 任务目标	133
6.3 知识准备	133
6.4 任务实施与评价	139
知识回顾	140
课后训练	141
任务7 投标文件编制与策略运用	143
7.1 任务导读	145
7.2 任务目标	146
7.3 知识准备	146
7.4 任务实施与评价	173
知识回顾	176
课后训练	177
任务8 投标日常事务与纠纷处理	181
8.1 任务导读	182
8.2 任务目标	182
8.3 知识准备	183
8.4 任务实施与评价	194
知识回顾	194
课后训练	195
任务9 合同评审与交底	197
9.1 任务导读	198
9.2 任务目标	198
9.3 知识准备	199
9.4 任务实施与评价	214
知识回顾	215
课后训练	215

学习单元 4	合同监控与价款调整	219
	任务 10 合同监控	219
	10.1 任务导读	219
	10.2 任务目标	220
	10.3 知识准备	220
	10.4 任务实施与评价	232
	知识回顾	233
	课后训练	233
	任务 11 合同价款调整	234
	11.1 任务导读	236
	11.2 任务目标	236
	11.3 知识准备	236
	11.4 任务实施与评价	262
	知识回顾	264
	课后训练	264
学习单元 5	合同纠纷处理与索赔管理	267
	任务 12 合同纠纷处理	267
	12.1 任务导读	268
	12.2 任务目标	268
	12.3 知识准备	268
	12.4 任务实施与评价	285
	知识回顾	288
	课后训练	288
	任务 13 合同索赔管理	291
	13.1 任务导读	291
	13.2 任务目标	292
	13.3 知识准备	293
	13.4 任务实施与评价	310
	知识回顾	312
	课后训练	312
附录		315
	附录 1 2007 版标准施工招标文件	315
	附录 2 FIDIC 施工合同条件汇编	324
	附录 3 推荐阅读资料与网站	331
参考文献		332

学习单元 1 工程招投标与合同管理实务入门

任务 1 招投标入门

【引例 1】

①天堂的门坏了,上帝要招标重修。

A 公司说:3 000 元弄好,理由是材料费 1 000 元,人工费 1 000 元,我自己赚 1 000 元。

B 公司说:要 6 000 元,材料费 2 000 元,人工费 2 000 元,自己赚 2 000 元。

C 公司淡定地说:这个要 9 000 元,3 000 元给你,3 000 元给我,剩下 3 000 元给 A 公司干。

上帝拍案:C 公司中标!

②后来地狱的门也坏了,阎王吸取了上帝的教训,制定控制价 3 000 元。

A 公司看了一眼,走了。

B 公司报价 3 000 元。

C 公司给评标的小鬼 500 元,报价 3 000 元,又中标了。

A 公司、B 公司很纳闷。之后,C 公司花了 500 元材料费,500 元人工费,修了一半宣布停工。拖了半年,阎王被逼追加投资 3 000 元,完工。

③再后来天堂连接地狱的电梯坏了,也要重修。经过前两次教训后,控制定价 3 000 元而且规定要一次性修好。

A 公司又来,看一下走了。

B 公司报价 3 000 元。

C 公司也报价 3 000 元,并称完工后有茅台送,又中标了。

拿到钱后 C 公司开工,材料费 500 元,人工费 500 元。完工后,上帝叫人验收。事先收了 C 公司红包 500 元的验收员声称“合格”。

不久电梯又坏了,安监、质检(都收了钱)等部门说超载所致,要重建。上帝被逼追加资金 9 000 元重建!

④再再后来,通往人间的大门也坏了,死的上不来,投胎的下不去,上帝与阎王都着急。问题很

严重。经过前几次的教训,天国严格定价3 000元,监理、审计现场跟踪!并且免费保修1亿年。

A公司被吓跑了。

B公司报价3 000元。

C公司报无偿修理,且免费保修2亿年,但要1亿年的管理权,上帝和阎王都同意了。

C公司修好门后,在门口设了一个收费站,死了要上天堂的收500元,下去投胎的每人每次收500元,双向收费且上不封顶,给500元的投胎到人间,给1 000元的投胎到仙境,逃费的一律投胎到地狱。

【引导问题1】 招投标应用在哪些领域,招投标的目的是什么,涉及哪些工作环节?本案例反映出现行招投标的主要问题有哪些,如何解决?

1.1 任务导读

工程招投标是指在国内外的工程承包市场上,发承包方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。“特殊商品”是指建设工程,既包括建设工程实施,又包括建设工程实体形成过程中的建设工程技术咨询活动。“特殊交易活动”是指交易标的价格和交易对象事先未定,须通过一系列特定交易环节来确定,即招标、投标、开标、评标、授标和中标以及签约和履约等环节。同时,这种交易行为须在特定的有形建筑市场有序进行,即项目所在地的建设工程交易中心。建设单位(业主或项目法人)通过发布招标邀请的方式,将建设工程项目的勘察、设计、施工、材料设备供应、监理等业务,一次或分期发包,通过投标方的投标竞争,对投标人技术水平、管理能力、经营业绩与报价等方面进行综合考察,最终将工程发包给最有承包能力而报价最优的投标人承接。其最突出的优点是:

①将竞争机制引入工程建设领域,将工程项目的发包方、承包方和中介方统一纳入市场,实行交易公开,给市场主体的交易行为赋予了极大的透明度。

②鼓励竞争,防止和反对垄断,通过平等竞争,优胜劣汰,最大限度地实现投资效益的最优化。

1.2 任务目标

①掌握强制招标的范围、招标的种类、招标的方式及组织形式和招投标基本程序。

②熟悉建设工程交易中心的性质与作用、基本功能、运行原则和运行程序。

③了解建设工程招投标重要历史事件与现状,完成招投标实务的知识准备。

1.3 知识准备

1.3.1 工程招投标知多少

追溯招投标的发展历史,西方发达国家利用招标投标的方式并以此规范政府采购行为,已走过了两个世纪的漫长历程。第一个采用招标投标这种交易方式的国家是英国。继英国之后,世界上许多国家陆续成立了类似的专门机构,许多国家还立了法,通过专门的法律确定招标采购及专职招标机构的重要地位。1809年,美国通过第一部要求密封投标的法律。第二次世界大战以来,招标投标由一种交易过渡为政府强制行为,成为“政府采购”的代名词。随着

世界多国的“政府采购”向超越国界的方向发展,便形成了国际招标投标。欧洲共同体在政府采购上也建立了统一的招投标制度,法国、意大利、奥地利、比利时等均以法律的形式对政府采购的规则、程序、实施和招标机构作出了相应规定。韩国政府于1997年1月1日起实施新的国内项目国际招标法,即“政府关于调配及合同法”。招投标在世界经济发展中,经历漫长的两个世纪,由简单到复杂、自由到规范、国内到国际,对世界区域经济和整体经济发展起到了巨大作用。

我国的工程建设招标投标,以中山陵工程开启了中国近代工程招投标的先河,深圳国际商业大厦招标是中国现代工程招标史上的里程碑,目前已步入法制化轨道。

招标是为了最经济有效地实现项目综合目标(包括时间、成本、质量与范围,归纳起来为效率与效果两个方面),而不是为了单纯追求低报价。招标是为了使众多的投标者在一定规则下合理竞争一个机会,而不是为了把他们逼到一条“独木桥”上,形成一胜多输的局面。招标是为了公平地对待所有的投标者,而不是为了在个别投标者与招标方之间建立某种特殊的关系,并以此来损害其他投标者的公平机会。

投标竞争不是火并,更不是打击别人,而是做出自己的特色,不断提高自己,使自己成为有关方面的领先者。投标文件是今后实施合同工程的计划,而不是“鱼饵”。投标是锻炼队伍、展示自己、营销自己的有效手段,不是只有中标的投标才是成功的。投标中的许多条款都是决定未来合同价格的因素,但未来的合同价格不是只取决于投标报价。

评标是要选择一个综合最优的承包商,而不是选择一个投标报价最低的承包商(虽然报价是很重要的考虑因素)。评标是评价、澄清投标书的内容,不是补充、修改投标书的内容。评标是按事先确定的、与工程建设密切相关的标准对所有投标一视同仁地进行评价、比较,不是按投标者与评标人的关系好坏、亲密程度来评价投标。

授标是标志着土建施工合同成立的“承诺”,不是仅起邀请对方来签署合同的目的。授标对投标方也具有约束力,投标方必须接受,而不能任意选择。

1.3.2 建设工程项目强制招标的范围

【引例 2】

鲁布革是布依语,意思是山清水秀的地方。鲁布革水电站(图 1.1)位于罗平县和贵州省兴义市交界处黄泥河下游的深山峡谷中,距罗平县城 40 km。这里河流密布,水流湍急,落差较大,1990 年在这里建成投产了装机容量为 60 万 kW 的水电站。

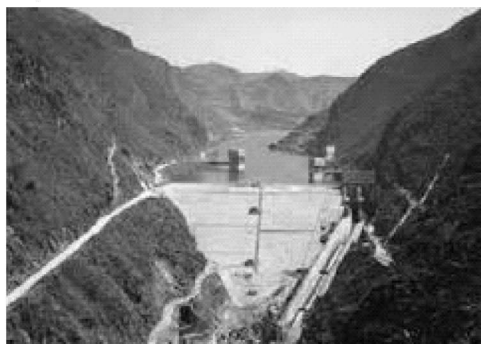


图 1.1 鲁布革水电站全貌



图 1.2 鲁布革水电站引水系统工程

鲁布革水电站引水系统工程(图 1.2)是我国第一个利用世界银行贷款,并按世界银行规定进行国际竞争性招标和项目管理的工程。曾有 8 个国家的专家在这里帮助建设,世界第二大输电斜塔耸立在百丈悬崖之上,全部计算机程控的厂房深藏在大山腹中,十几个工作层面使观者如置身于迷宫。1982 年国际招标,1984 年 11 月正式开工,1988 年 7 月竣工,创造了著名的“鲁布革工程项目管理经验”,受到中央领导同志的重视,号召建筑企业进行学习。

【引导问题 2】 哪些建设工程项目必须招标? 招标范围和招标方式有哪些强制性规定?

(1) 强制招标的建设工程项目

《中华人民共和国招标投标法》(以下简称《招标投标法》)指出,凡在中华人民共和国境内进行的下列建设工程项目,包括项目的勘察、设计、施工、监理以及与工程建设有关的重要设备、材料等采购,必须进行招标。一般包括:

①大型基础设施、公用事业等关系社会公共利益、公共安全的项目。

②全部或者部分使用国有资金投资或国家融资的项目。

③使用国际组织或者外国政府贷款、援助资金的项目。

④国务院发展改革部门确定的国家重点建设项目和各省、自治区、直辖市人民政府确定的地方重点建设项目,其货物采购应当公开招标。

⑤项目的勘察、设计、施工、监理以及与工程建设有关的重要设备、材料等采购,达到下列标准之一的,必须进行招标:

a. 施工单项合同估算价在 200 万元人民币以上的;

b. 重要设备、材料等货物的采购,单项合同估算价在 100 万元人民币以上的;

c. 勘察、设计、监理等服务的采购,单项合同估算价在 50 万元人民币以上的;

d. 单项合同估算价低于第 a、b、c 项规定的标准,但项目总投资额在 3 000 万元人民币以上的。

凡按照规定应该招标的工程不进行招标,应该公开招标的工程不公开招标的,招标单位所确定的承包单位一律无效。建设行政主管部门按照《建筑法》第八条的规定,不予颁发施工许可证;对于违反规定擅自施工的,依据《建筑法》第六十四条的规定,追究其法律责任。

(2) 可不招标的建设工程项目

《招标投标法》第六十六条规定:涉及国家安全、国家秘密、抢险救灾或者属于利用扶贫资金实行以工代赈、需要使用农民工等特殊情况,不适宜进行招标的项目,按照国家有关规定可以不进行招标。

①涉及国家安全的项目主要是指国防、尖端科技、军事装备等涉及国家安全、会对国家安全造成重大影响的项目。

②涉及国家秘密的项目是指关系国家安全和利益,依照法定程序确定,在一定时间内只限一定范围的人知晓的项目。

③抢险救灾、时间紧迫的项目。

④对扶贫以工代赈项目。

1.3.3 建设工程招标的种类

1) 按照工程建设程序分类

(1) 建设项目前期咨询招标

建设项目前期咨询招标是指对建设项目的可行性研究任务进行的招标。投标方一般为集项目咨询与管理于一体的工程咨询企业。

(2) 勘察设计招标

勘察设计招标是指根据批准的可行性研究报告,择优选择勘察设计单位的招标。勘察和设计是两种不同性质的工作,可由勘察单位和设计单位分别完成。

(3) 材料设备采购招标

材料设备采购招标是指在工程项目初步设计完成后,对建设项目所需的建筑材料和设备(如电梯、供电系统、空调系统等)采购任务进行的招标。投标方通常为材料供应商、成套设备供应商。

(4) 工程施工招标

工程施工招标是指在工程项目的初步设计或施工图设计完成后,用招标的方式选择施工单位的招标。施工单位最终向业主交付按招标设计文件规定的建筑产品。

(5) 一体化招标

一体化招标是指将工程建设程序中各个阶段合为一体进行全过程招标,通常又称为总包。

2) 按行业或专业类别分类

① 土木工程招标,是指对建设工程中土木工程施工任务进行的招标。

② 勘察设计招标,是指对建设项目的勘察设计任务进行的招标。

③ 货物采购招标,是指对建设项目所需的建筑材料和设备采购任务进行的招标。

④ 安装工程招标,是指对建设项目的设备安装任务进行的招标。

⑤ 建筑装饰装修招标,是指对建设项目的建筑装饰装修施工任务进行的招标。

⑥ 生产工艺技术转让招标,是指对建设工程生产工艺技术转让进行的招标。

⑦ 工程咨询和建设监理招标,是指对工程咨询和建设监理任务进行的招标。

3) 按工程承包的范围分类

(1) 项目全过程总承包招标

这种类型是选择项目全过程总承包人的招标,又可分为两种,一是工程项目实施阶段的全过程招标,二是工程项目建设全过程的招标。前者是在设计任务书完成后,从项目勘察、设计到施工交付使用进行的一次性招标;后者则是从项目的可行性研究到交付使用进行的一次性招标,业主只需提供项目投资和使用要求及竣工、交付使用期限,其可行性研究、勘察设计、材料和设备采购、土建施工设备安装及调试、生产准备和试运行、交付使用,均由一个总承包商负责承包,即所谓“交钥匙工程”。

(2) 工程分承包招标

工程分承包招标是指中标的工程总承包人作为其中标范围内的工程任务的招标人,将其中标范围内的工程任务,通过招标的方式,分包给具有相应资质的分承包人,中标的分包人只对招标的总承包人负责。

(3) 专项工程承包招标

专项工程承包招标是指在工程承包招标中,对其中某项比较复杂,或专业性强、施工和制作要求特殊的单项工程进行的单独招标。

①工程咨询招标:以工程咨询服务为对象的招标行为。工程咨询服务的内容主要包括工程立项决策阶段的规划研究、项目选定与决策,建设准备阶段的工程设计、工程招标,施工阶段的监理、竣工验收等工作。

②交钥匙工程招标:“交钥匙”模式即承包商向业主提供包括融资、设计、施工、设备采购、安装和调试直至竣工移交的全套服务。交钥匙工程招标是指发包商将上述全部工作作为一个标的招标,承包商通常将部分阶段的工程分包,亦即全过程招标。

③工程设计施工招标:将设计及施工作为一个整体标的以招标的方式进行发包,投标人必须为同时具有设计能力和施工能力的承包商。我国由于长期采取设计与施工分开的管理体制,目前具备设计、施工双重能力的施工企业较少。

设计—建造模式是一种项目组织管理方式。业主和设计—建造承包商密切合作,完成项目的规划、设计、成本控制、进度安排等工作,甚至负责项目融资。用一个承包商对整个项目负责,避免了设计和施工的矛盾,可显著减少项目的成本和工期;同时,在选定承包商时,把设计方案的优劣作为主要的评标因素,可保证业主得到高质量的工程项目。

④工程设计—管理招标:由同一实体向业主提供设计和施工管理服务的工程管理模式。采用这种模式时,业主只签订一份既包括设计也包括工程管理服务的合同。在这种情况下,设计机构与管理机构是同一实体。这一实体常常是设计机构和施工管理企业的联合体。工程设计—管理招标即为以设计管理为标的进行的工程招标。

⑤BOT工程招标:建造—运营—移交模式。它是企业参与基础设施建设,向社会提供公共服务的一种方式。中国一般称之为“特许权”,是指政府部门就某个基础设施项目与企业(项目公司)签订特许权协议,授予签约方的企业(包括外国企业)来承担该项目的投资、融资、建设和维护,在协议规定的特许期限内,许可其融资建设和经营特定的公用基础设施,并准许其通过向用户收取费用或出售产品以清偿贷款,回收投资并赚取利润。政府对这一基础设施有监督权、调控权,特许期满,签约方的企业将该基础设施无偿或有偿移交给政府部门。BOT工程招标即是对这些工程环节的招标。

⑥PPP工程招标:PPP模式(Public-Private-Partnership)即公共部门—私人企业—合作的模式,在公共基础设施领域,尤其是在大型、一次性的项目,如公路、铁路、地铁等的建设中扮演着重要角色。

如图 1.3 所示,政府部门或地方政府通过政府采购的形式与中标单位组建的特殊目的公司签订特许合同(特殊目的公司一般是由中标的建筑公司、服务经营公司或对项目进行投资的第三方组成的股份有限公司),由特殊目的公司负责筹资、建设及经营。政府通常与提供贷款的金融机构达成一个直接协议,这个协议不是对项目进行担保的协议,而是一个向借贷机构承诺将按与特殊目的公司签订的合同支付有关费用的协议,这个协议使特殊目的公司能比较顺利地获得金融机构的贷款。政府针对具体项目特许新建一家项目公司,并对其提供扶持措施,然后项目公司负责进行项目的融资和建设,融资来源包括项目资本金和贷款。项目建成后,由政府特许企业进行项目的开发和运营,而贷款人除了可以获得项目经营的直接收益外,

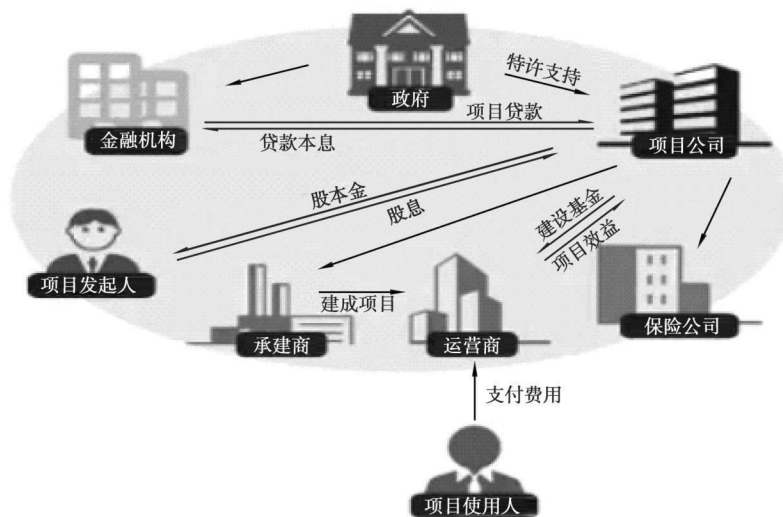


图 1.3 PPP 模式结构图

还可获得通过政府扶持所转化的效益。

PPP 模式是一种优化的项目融资与实施模式,以各参与方的“双赢”或“多赢”作为合作的基本理念。采用这种融资形式的实质是:政府通过给予私营公司长期的特许经营权和收益权来加快基础设施建设及有效运营。

相关链接

1) 建设项目的定义和组成

建设项目是指按一个总体设计进行施工,经济上实行独立核算,行政上有独立组织形式的建设单位,如一所学校、一家医院、一个工厂等。它常由一个或几个单项工程组成,体现为 5 个层次。

① 单项工程是指一个建设项目中,具有独立的设计文件,单独编制综合预算,竣工后可以独立发挥生产能力或效益的工程。它是建设项目的组成部分,如一所学校里的各个主要教学楼、实训楼、办公楼和学生宿舍等。它是具有独立存在意义的一个完整工程,并可以进一步分解为许多单位工程。

② 单位工程是指具有单独设计的施工图纸和单独编制的施工预算,能独立组织施工和进行竣工结算,建成后不能单独进行生产或发挥效益的单体建设或区段工程。如工业厂房的室外工程分为:室外采暖、卫生和煤气工程;电线电缆、路灯电气安装工程;道路、围墙和花坛室外建筑工程。单位工程又可以由几个分部工程组成。

③ 分部工程构成单位工程的不同部位。如:地基与基础工程、主体工程、地面与楼面工程、门窗工程、装饰工程、屋面工程、建设采暖卫生和煤气工程、建设电气安装工程、通风与空调工程、电梯安装工程。

④ 分部工程还可进一步划分成不同的分项工程。按主要工种的不同,可划分为瓦工的砖砌工程、钢筋工的钢筋绑扎工程、木工的木门窗安装工程、油漆工的混色油漆工程等;按施工工序划分为模板工程、钢筋工程、混凝土工程等;按使用不同划分为水泥地面工程、水磨石地面工程等。

2) 建设项目的分类

(1) 按投资来源划分

① 使用国有资金投资项目:各级财政预算资金;纳入财政管理的政府专项建设基金;国有企业事业单位自有资金,且国有资产投资者实际拥有控制权的。

② 国家融资项目:国债资金、国家政策性贷款等。

③ 国际组织和外国政府资金项目:世界银行、亚行等贷款。

④民间资本市场融资项目:合资、合作、外商独资等。

(2)按投资使用方向划分

①竞争性项目:投资收益较高,市场调节灵敏,具有竞争力。

②基础性项目:自然垄断、建设周期长、投资大、收益可能低的基础设施项目,交通、能源、水利项目,中央重点投资项目,地方“谁受益,谁投资”项目。

③公益性项目:国防、科研、文化、体育、卫生、环保等非营业性项目。政府财政预算安排外的,鼓励企业个人投资兴办。

(3)按计划管理要求划分

①基本建设项目:国家财政预算内投资、地方财政预算内投资、银行贷款、外资、自筹和专项资金安排的新建、扩建、迁建、复建和扩大再生产的改建项目。

②更新改造项目:中央或地方政府补助的更新改造资金、企业折旧基金和生产发展基金、银行贷款或外资安排的企业设备更新或技改项目。

③商品房建设项目:房地产开发公司综合开发供出售或出租的房屋建设,包括危房改造。

④其他固定资产投资项目:单位纳入固定资产投资计划管理,但不属于基本建设、更新改造和商品房建设。

1.3.4 建设工程招标的方式

工程项目招标的方式在国际上通行的为公开招标、邀请招标和议标,但《招标投标法》未将议标作为法定的招标方式。

1) 公开招标

(1) 定义

公开招标又称为无限竞争性招标,是由招标单位通过报刊、广播、电视等方式发布招标公告,有投标意向的承包商均可参加投标资格审查,审查合格的承包商可购买或领取招标文件,参加投标的招标方式。

(2) 公开招标的特点

公开招标方式的优点是:投标的承包商多、竞争范围大,业主有较大的选择余地,有利于降低工程造价,提高工程质量和缩短工期。缺点是:由于投标的承包商多,招标工作量大,组织工作复杂,需投入较多的人力、物力,招标过程所需时间较长。因而,这种招标方式主要适用于投资额度大,工艺、结构复杂的较大型工程建设项目。公开招标的特点一般表现为以下3个方面:

①公开招标是最具竞争性的招标方式。它参与竞争的投标人数量最多,且只要符合相应的资质条件便不受限制,只要承包商愿意便可参加投标。在实际中,常常少则十几家,多则几十家,甚至上百家,因而竞争程度最为激烈。它可以最大限度地为一切实力的承包商提供一个平等竞争的机会,招标人也有最大容量的选择范围,可在众多的投标人之间择优选择一个报价合理、工期较短、信誉良好的承包商。

②公开招标是程序最完整、最规范、最典型的招标方式。它形式严密,步骤完整,运作环节环环相扣。公开招标是适用范围最为广阔、最有发展前景的招标方式。在国际上,谈到招标通常都是指公开招标。在某种程度上,公开招标已成为招标的代名词,因为公开招标是工程招标通常适用的方式。在我国,通常也要求招标必须采用公开招标的方式进行。凡属招标范围的工程项目,一般首先必须采用公开招标的方式。

③公开招标也是所需费用最高、花费时间最长的招标方式。由于竞争激烈、程序复杂,组织招标和参加投标需要做的准备工作和需要处理的实际事务比较多,特别是编制、审查有关投标文件的工作量十分浩繁。

2) 邀请招标

(1) 定义

邀请招标又称为有限竞争性招标。这种方式不发布广告,业主根据自己的经验和所掌握的各种信息资料,向有承担该项工程施工能力的3个以上(含3个)承包商发出投标邀请书,收到邀请书的单位有权利选择是否参加投标。邀请招标与公开招标一样都必须按规定的招标程序进行,要制订统一的招标文件,投标人都必须按招标文件的规定进行投标。

(2) 邀请招标的特点

邀请招标方式的优点是:参加竞争的投标商数目可由招标单位控制,目标集中,招标的组织工作较容易,工作量比较小。缺点是:由于参加的投标单位相对较少,竞争性范围较小,招标单位对投标单位的选择余地较少;如果招标单位在选择被邀请的承包商前所掌握的信息资料不足,则会失去发现最适合承担该项目的承包商的机会。

在我国工程招标实践中,过去常把邀请招标和公开招标同等看待,一般没有特殊情况的工程建设项目,都要求必须采用公开招标或邀请招标。由于目前我国各地普遍规定公开招标和邀请招标的适用范围相同,所以这两种方式是并重的,在实际操作中由当事人自由选择。应当说,这种状况充分考虑了我国建筑市场的发展历史和现实情况。

邀请招标和公开招标的主要区别是:

①邀请招标在程序上较公开招标简化,如无招标公告及投标人资格审查的环节。

②邀请招标在竞争程度上不如公开招标强。邀请招标参加人数是经过选择限定的,被邀请的承包商数目在3~10个,不能少于3个,也不宜多于10个。由于参加人数相对较少,易于控制,因此其竞争范围没有公开招标大,竞争程度也明显不如公开招标激烈。

③邀请招标在时间和费用上都比公开招标节省。邀请招标可以省去发布招标公告费用、资格审查费用和可能发生的更多的评标费用。

但是,邀请招标也存在明显缺陷。它限制了竞争范围,由于经验和信息资料的局限性,会把许多可能的竞争者排除在外,不能充分展示自由竞争、机会均等的原则。

特别提示

国务院发展改革部门确定的国家重点建设项目和各省、自治区、直辖市人民政府确定的地方重点建设项目,以及全部使用国有资金投资或者国有资金投资占控股或者主导地位的工程建设项目应当公开招标。有下列情形之一的,经批准可以进行邀请招标:

- ①项目技术复杂或有特殊要求,只有少量几家潜在投标人可供选择的;
- ②受自然地域环境限制的;
- ③涉及国家安全、国家秘密或者抢险救灾,适宜招标但不宜公开招标的;
- ④拟公开招标的费用与项目的价值相比,不值得的;
- ⑤法律、法规规定不宜公开招标的。

1.3.5 招标的组织形式

招标的组织形式可分为自行招标和代理招标。如果不具备招标评标组织能力的招标单位,应当委托具有相应资格的工程招标代理机构代理招标。

相关链接

工程招标代理机构资格分为甲、乙两个等级,申请工程招标代理机构资格的单位应当具备以下基本条件:

- ①是依法设立的中介组织,具有独立法人资格;
- ②与行政机关和其他国家机关没有行政隶属关系或其他利益关系;
- ③有固定的营业场所和开展工程招标代理业务所需设施及办公条件;
- ④有健全的组织机构和内部管理的规章制度;
- ⑤具备编制招标文件和组织评标的相应人员和专业力量;
- ⑥具有可以作为评标委员会成员人选的技术、经济等方面的专家库;
- ⑦法律、行政法规规定的其他条件。

1.3.6 招投标必须具备的条件

依法必须招标的项目,应当具备以下条件才能进行招标:

- ①招标人已经依法成立;
- ②初步设计及概算应当履行审批手续的,已经批准;
- ③招标范围、招标方式和招标组织形式等应当履行核准手续的,已经核准;
- ④有相应资金或资金来源已经落实;
- ⑤有招标所需的设计图纸及技术资料。

【应用案例1】 某卷烟厂拟扩大生产规模,准备在原厂房旁扩建并安装一条现代化生产线,详细设计已完成,技术资料齐备,相应手续基本齐全,但资金尚未落实,现正与××银行商谈贷款事宜,并委托D项目管理公司代理招标采购。为便于管理设备和提高生产效率,经论证,将原生产线的两台主要关键设备更新成与新建生产线相同型号设备是较好的方案,只是一些细节尚需详细设计。该项目设备为专用设备,只有少数几家企业制造。扩建厂房为钢结构,设备安装要求二级以上资质。

【问题】 根据应用案例1,回答以下问题:

- ①该项目可否开始招标?
- ②该项目设备采购、厂房建设、设备安装可否均采用邀请招标?为什么?

【专家评析】 ①该项目暂时还不能招标,因为其资金尚未落实,待与银行商谈贷款有结果后才符合招标条件。

②本项目是国有企业的投资项目,属必须公开招标的项目。由于该项目设备为专用设备,只有少数几家企业制造,因此设备采购和安装符合邀请招标条件,但应该经过批准。厂房建设只能采用公开招标。