

公共采购实务丛书

世行贷款项目 招标采购案例分析

(土建工程和货物)

● 米 兰 主编

Case Study
on The Projects
Financed by The World
Bank

(Goods and Works)

● Compiler: Mi lan

中国建筑工业出版社
China Architecture & Building Press

公共采购实务丛书

The Series of Practices on Public Procurement

世行贷款项目招标采购 案例分析

(土建工程和货物)

Case Study on The Projects Financed by The World Bank (Goods and Works)

米 兰 主编

Compiler: Mi lan

中国建筑工业出版社

China Architecture & Building Press

图书在版编目 (CIP) 数据

世行贷款项目招标采购案例分析. 土建工程和货物 / 米兰主编.

—北京: 中国建筑工业出版社, 2003

ISBN 7-112-05746-9

I. 世... II. 米... III. 世界银行-贷款-项目-
采购-招标-案例 IV. F831.2

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2003) 第 022397 号

本书所选的世行采购政策和程序方面的案例, 均来自世行贷款项目招标采购中产生的实际例子, 这些精编后的例子主要用来培训世行贷款项目的招标采购人员, 这些人员包括世行自己的工作人、世行贷款项目借款人和项目实施机构的有关人员。

供应商通过对这些案例的阅读和研究, 可不断加深对世行采购指南的理解和认识, 由此增加中标机会。读者通过阅读本书, 可加深了解世行的采购政策和程序。

本书案例共分为两部分。案例一收集了土建工程采购的 20 个案例并附有参考答案。案例二收集了 67 个货物和工程采购的案例及 4 个咨询服务采购的案例并附有参考答案。

为增加本书的实用性和为读者提供更多的信息, 本书采用中英文对照的方式编排。案例的原文均为英文, 懂英文的读者可直接阅读英文部分, 以方便参与世行在世界各地的招标投标活动。

* * *

责任编辑: 王雁宾

公共采购实务丛书

世行贷款项目招标采购案例分析

(土建工程和货物)

Case Study on The Projects Financed by The World Bank

(Goods and Works)

米 兰 主 编

*

中国建筑工业出版社出版、发行 (北京西郊百万庄)

新华书店经销

有色曙光印刷厂印刷

*

开本: 787×1092 毫米 1/16 印张: 21½ 字数: 518 千字

2003 年 4 月第一版 2003 年 4 月第一次印刷

印数: 1—2500 册 定价: 66.00 元

ISBN 7-112-05746-9

TU·5045 (11385)

版权所有 翻印必究

如有印装质量问题, 可寄本社退换

(邮政编码 100037)

本社网址: <http://www.china-abp.com.cn>

网上书店: <http://www.china-building.com.cn>

前 言

世界银行（以下简称世行）是世界最著名的国际金融机构之一，其目前每年对东亚和太平洋、南亚、东欧和中亚等六大地区提供 200 ~ 250 亿美元的贷款，加上 50% 以上的配套内资，相当于 500 亿美元的投资项目，投资数额庞大。

1981 年，世行开始了对中国的贷款业务。至 2002 年 6 月 30 日，世行对中国的贷款总额已达 354.7 亿美元，平均每年贷款额高达 17 亿美元左右，中国目前仍为世行最大借款国。

世行贷款项目为贷款国政府支持的项目，项目涉及环保、城建、水利、交通、卫生、农业、教育等众多行业。每年的贷款额基本上以十多个贷款项目的形式出现，每个项目有很多子项目和成百上千个合同。巨大的贷款额加之政府同样巨大的配套内资，形成了世行贷款项目这一特定的巨大采购市场，众多招标代理机构和供应商们无不想尽办法使自己在该市场中占有一席之地。

在此激烈竞争中，项目涉及方的各种问题也纷纷暴露出来。

就业主或招标方而言，招标质量的好坏和项目能否最终成功，很大程度上取决于招标文件的质量。招标文件及其资格标准、评标标准、评标方法和技术规范、规格等的要求又集中体现了业主和贷款机构的意志和要求。招标过程是否公开、公平、公正、透明、经济和有效也同样通过招标公告、招标文件、评标方法和评标标准反映出来。

而投标人要想中标，既取决于市场竞争条件和竞争对手的状况，更取决于自身实力、对招标文件的响应程度和对贷款机构、业主和竞争对手的熟悉和准确分析。

对投标人来说，每个合同的招标不论投标商有多少，最终的中标人只能有一个或几个，中标的难易程度差别也很大，但中标的首要条件是要保证投标书在商务上、技术上和实质上响应招标文件的要求。从本书所选择的案例中，读者会发现商务上废标的很多情况是由于投标保函和投标书的签署、有效期、格

式、发出机构、递交时间等不能满足招标文件的要求而造成的。技术上的废标理由则多是由于对招标的技术规格中的重要技术指标的保留和不满足而造成的。

本书恰为解决这些问题而编写。

本书由世行贷款项目的资深采购专家摘译自世行内部培训材料并编写了部分问题答案，这些培训资料的主要培训对象为世行贷款项目中负责招标采购的工作人员和世行自己的工作人。投标人可通过对招标方的各种采购要求的剖析，明晓自己怎样才能成为一个成功的投标人。

本书的案例全部来自世行贷款项目的实际例子，可供负责制定具体项目采购计划和决策的业主、买方、进行具体招标的工作人员、招标代理、招标公司、招标中心，交易中心，进行土建工程施工和投标的承包商、工程局、工程公司，供应设备、材料和各种货物的供应商、卖方、代理商、贸易公司等制造各种产品并参与投标的制造厂，编制招标文件商务部分和技术部分的工作人员、设计院、咨询公司，参与评标的机构和评标委员会成员，参与施工管理和监理的监理工程师，管理和监督招投标的政府工作人员和检查监督人员，以及负责制定采购和招投标法律、法规、规程、规范的决策和研究人員等工作时作为工具书和参考书。本书特别适用于与世行贷款项目有关的人员研究和自学。

世行中国贷款项目的采购主要为土建工程、货物和咨询项目的采购，其中，又以土建工程和货物的采购居多，所以本书除4个咨询案例外，均为土建工程和货物的采购案例，针对性强。

通过对这些案例的详细分析和阅读，相信世行贷款项目的所有涉及方会从中汲取教训并找到一些成功的路径。

为了便于读者查阅世行的“采购指南”和其他采购文件，本书将世行的“采购指南”和有关评标及土建工程资格预审的文件作为附录放在了案例之后。附录3为世行贷款采购手册第19章“评标”的摘译；附录2为世行贷款项目土建工程采购标准资格预审文件附录“用户指南”的摘译；附录1为世行现行的“采购指南”。案例中提到的标准招标文件由于篇幅过多，本书没有录入。此3个附录特别是采购指南是世行贷款项目招标采购过程中的最重要的文件。采购指南经过世行的执行董事会批准，在世行贷款的法律文件“项目协定”和“贷款/信贷协定”中引用，是借款人采购必须遵守的法律文件之一。

世行的采购政策和程序集中反映在世行的采购指南和标准招标文件中，但只有通过实践才能真正领会这些政策和程序。通过对这些案例的研究和讨论，

读者可以进一步加深对世行采购指南的理解和认识。不同的采购政策，往往有不同的结论。实际采购中遇到的问题可能比这些案例要复杂得多，各方面的限制条件和外部环境也不尽相同，有些情况不是黑白分明并可以轻易下结论的。

通过对案例的详细分析和阅读，再来理解这些文件，对文件的认识会不断深化。

这正是本书出版的目的，也正是广大读者购买此书的目的。

为增加本书的实用性和为读者提供更多的信息，本书采用中英文对照的方式编排。案例的原文均为英文，懂英文的读者可直接阅读英文部分，以方便参与世行在世界各地的招标投标活动。世行的采购政策和程序是全世界通用的，世行的采购文件包括“采购指南”的原文都是用英文起草和表达的。

附录1为世行1999年1月修订的采购指南“Guidelines, Procurement Under IBRD Loans and IDA Credits, January 1995, Revised January and August 1996, September 1997, and January 1999”。附录2摘自世行1999年9月出版、2000年3月修订的工程采购标准资格预审文件“Standard Prequalification Document, Procurement of Works”的附件B用户指南“Annex B. Guidance Notes for Users”。附录3摘自世行2001年7月编印的“世行贷款采购手册”，即“Bank-financed Procurement Manual”。

由于本书案例由不同的世行工作人员和专家汇编而成，所以只能反映个人意见，不代表世行正式意见。译者也不保证此译本的准确性，也不对任何解释或使用后果承担任何责任。由于水平所限，本书的不准确乃至错误之处在所难免，读者在使用时请参考或对照英文原件并以英文为准。

米兰

2003.1.23

目 录

前言

序

第一章 世行贷款项目招标采购案例分析一（土建工程采购）	1
一、资格预审/资格后审	1
案例 1 过期递交	1
案例 2 前期履约情况	1
案例 3 验证承包商资格	2
二、工程招标评标国内优惠	2
案例 4 国内与国外承包商联营体投标	2
案例 5 资格预审以后组成联营体投标	2
案例 6 国内合伙人撤出联营体	3
案例 7 联营体分包	3
三、开 标	3
案例 8 迟递交的投标书	3
案例 9 修改投标书	4
案例 10 满足资格要求的投标	4
案例 11 对错误的修改	4
案例 12 招标文件和授标	5
案例 13 开标程序，折扣	6
四、评 标	7
案例 14 动员预付款的两种计算方法	7
案例 15 误期赔偿费的替代方案	10
案例 16 完工时间备选方案	12
案例 17 合同分包切块，工期变更	13
案例 18 联合融资	14
案例 19 报价低于概算	14
案例 20 打分法的运用	15
第二章 世行贷款项目招标采购案例分析一答案（土建工程采购）	17
一、资格预审/资格后审	17
案例 1 过期递交	17

案例 2 前期履约情况	17
案例 3 验证承包商资格	17
二、工程招标评标国内优惠	18
案例 4 国内与国外承包商联营体投标	18
案例 5 资格预审以后组成联营体投标	18
案例 6 国内合伙人撤出联营体	18
案例 7 联营体分包	18
三、开 标	19
案例 8 迟递交的投标书	19
案例 9 修改投标书	19
案例 10 满足资格要求的投标	20
案例 11 对错误的修改	20
案例 12 招标文件和授标	20
案例 13 开标程序, 折扣	22
四、评 标	22
案例 14 动员预付款的两种计算方法	22
案例 15 误期赔偿费的替代方案	23
案例 16 完工时间选择方案	23
案例 17 合同分包切块, 工期变更	23
案例 18 联合融资	24
案例 19 报价低于概算	24
案例 20 打分法的运用	24
第三章 世行贷款项目招标采购案例分析二 (货物和土建工程采购)	26
一、资格预审	26
案例 1 能否通过资格预审	26
案例 2 特许权	26
案例 3 当地参与	26
案例 4 限制投标人数量	27
案例 5 资格预审条件	27
二、开 标	27
案例 6 开标时找不到投标书	27
案例 7 投标保函	27
案例 8 投标书递交地点	28
案例 9 改变开标地点	28
案例 10 开标时的 3 种情况	28

案例 11 开标仪式上拒绝投标书	28
案例 12 原产地证明	29
案例 13 没有邀请投标人参加开标仪式	29
三、投标保证金	29
案例 14 投标保函通过当地银行开具	29
四、报价, 国际贸易术语通则 INCOTERMS 和货币	29
案例 15 投标货币	29
五、运输和保险	30
案例 16 运输和保险的来源	30
六、评 标	30
案例 17 技术指标	30
案例 18 实质上响应	30
案例 19 固定价或调价	31
案例 20 重新招标	31
案例 21 招标作废	31
案例 22 不能满足招标文件要求	31
案例 23 开标后压价	32
案例 24 打分法评标	32
案例 25 谁中标	33
案例 26 报价全部高于预算	34
案例 27 外汇比例	34
案例 28 超过最低标准的利益	35
案例 29 保留和偏离	35
案例 30 施工方法的问题	36
案例 31 招标文件中没有要求的好处可否考虑	36
案例 32 有条件的折扣	36
案例 33 调整投标价	36
案例 34 投标书错放地方	37
七、有限国际招标	37
案例 35 抱怨没有收到投标邀请	37
八、国际询价	37
案例 36 询价文件中没有合同条件和交货要求	37
案例 37 从代理商处获得报价	37
九、进口限制	38
案例 38 国际招标是否适用于有进口限制的情况	38

十、招标文件的错误	38
案例 39 投标书中未附招标文件	38
十一、税	38
案例 40 土建工程税	38
十二、保 险	38
案例 41 保险来源	38
十三、直接采购	39
案例 42 国内招标没有刊登招标公告	39
十四、联合融资	39
案例 43 联合融资项目招标	39
十五、国内优惠	39
案例 44 货物招标国内优惠 - 国内投入的比例	39
案例 45 合格性	40
案例 46 拒绝投标书	40
十六、咨询服务采购	40
案例 47 建议书迟递交 2 天	40
案例 48 打分标准	40
案例 49 替换咨询人员	41
十七、土建工程招标	41
案例 50 利益冲突	41
十八、招标公告	41
案例 51 运输车辆采购刊登招标公告	41
十九、出售招标文件	41
案例 52 国际竞争性招标 - 出售招标文件	41
案例 53 国内竞争性招标 - 出售招标文件	42
二十、资格预审	42
案例 54 大坝施工合同资格预审	42
二十一、报价和货币	42
案例 55 绝缘子采购 - 报价和货币	42
案例 56 变压器采购 - 运输和保险	42
二十二、开 标	43
案例 57 开标时撤回投标和迟到	43
案例 58 开标时没有投标保证金	43
案例 59 教学设备采购—拒绝投标书	43
二十三、提供出口信贷	44

案例 60 汽车采购—提供出口信贷 44

二十四、技术规格和评标 45

案例 61 标题是否是技术规格的一部分 45

案例 62 当地制造货物的国内优惠 45

案例 63 技术规格的措辞 45

案例 64 资格后审要求 46

案例 65 污水处理厂项目 47

案例 66 原水输送工程项目 47

案例 67 数据通讯系统项目 48

案例 68 化肥采购项目 48

案例 69 水资源项目 50

案例 70 机电设备和粮食码头控制系统招标 50

案例 71 卸船机招标 51

第四章 世行贷款项目招标采购案例分析二答案（货物和土建工程采购） 52

一、资格预审 52

案例 1 能否通过资格预审 52

案例 2 特许权 52

案例 3 当地参与 52

案例 4 限制投标人数量 52

案例 5 资格预审条件 53

二、开 标 53

案例 6 开标时找不到投标书 53

案例 7 投标保函 53

案例 8 投标书递交地点 53

案例 9 改变开标地点 53

案例 10 开标时的 3 种情况 53

案例 11 开标仪式上拒绝投标书 53

案例 12 原产地证明 54

案例 13 没有邀请投标人参加开标仪式 54

三、投标保证金 54

案例 14 投标保函通过当地银行开具 54

四、报价，国际贸易术语通则 INCOTERMS 和货币 54

案例 15 投标货币 54

五、运输和保险 54

案例 16 运输和保险的来源 54

六、评 标	54
案例 17 技术指标	54
案例 18 实质上响应	55
案例 19 固定价或调价	55
案例 20 重新招标	55
案例 21 招标作废	55
案例 22 不能满足招标文件要求	55
案例 23 开标后压价	55
案例 24 打分法评标	55
案例 25 谁中标	56
案例 26 报价全部高于预算	56
案例 27 外汇比例	56
案例 28 超过最低标准的利益	56
案例 29 保留和偏离	56
案例 30 施工方法的问题	56
案例 31 招标文件中没有要求的好处可否考虑	56
案例 32 有条件的折扣	57
案例 33 调整投标价	57
案例 34 投标书错放地方	57
七、有限国际招标	57
案例 35 抱怨没有收到投标邀请	57
八、国际询价	57
案例 36 询价文件中没有合同条件和交货要求	57
案例 37 从代理商处获得报价	57
九、进口限制	58
案例 38 国际招标是否适用于有进口限制的情况	58
十、招标文件的错误	58
案例 39 投标书中未附招标文件	58
十一、税	58
案例 40 土建工程税	58
十二、保 险	58
案例 41 保险来源	58
十三、直接采购	58
案例 42 国内招标没有刊登招标公告	58
十四、联合融资	59

案例 43 联合融资项目招标	59
十五、国内优惠	59
案例 44 货物招标国内优惠 - 国内投入的比例	59
案例 45 合格性	59
案例 46 拒绝投标书	59
十六、咨询服务采购	59
案例 47 建议书迟递交 2 天	59
案例 48 打分标准	59
案例 49 替换咨询人员	59
十七、土建工程招标	60
案例 50 利益冲突	60
十八、招标公告	60
案例 51 运输车辆采购刊登招标公告	60
十九、出售招标文件	60
案例 52 国际竞争性招标 - 出售招标文件	60
案例 53 国内竞争性招标 - 出售招标文件	60
二十、资格预审	60
案例 54 大坝施工合同资格预审	60
二十一、报价和货币	60
案例 55 绝缘子采购 - 报价和货币	60
案例 56 变压器采购 - 运输和保险	61
二十二、开 标	61
案例 57 开标时撤回投标和迟到	61
案例 58 开标时没有投标保证金	61
案例 59 教学设备采购—拒绝投标书	61
二十三、提供出口信贷	61
案例 60 汽车采购—提供出口信贷	61
二十四、技术规格和评标	61
案例 61 标题是否是技术规格的一部分	61
案例 62 当地制造货物的国内优惠	62
案例 63 技术规格的措辞	62
案例 64 资格后审要求	62
案例 65 污水处理厂项目	62
案例 66 原水输送工程项目	62
案例 67 数据通讯系统项目	63

案例 68 化肥采购项目	63
案例 69 水资源项目	63
案例 70 机电设备和粮食码头控制系统招标	63
案例 71 卸船机招标	63
附录 1 国际复兴开发银行和国际开发协会贷款下的采购指南	64
附录 2 世行标准资格预审文件用户指南	90
附录 3 世界银行贷款采购手册（部分）	101

Table of Contents

Section 1 World Bank Financed Project Procurement Case Study 1,	
Procurement of Works	117
Series 1: Qualification of Bidders	117
Case 1: Late Submissions	117
Case 2: Previous Performance	117
Case 3: Verification of Qualifications	118
Series 2: Works Preference	119
Case 4: Joint Venture Foreign/Local	119
Case 5: Joint Venture after Prequalification	119
Case 6: Withdrawal of Domestic Partner	119
Case 7: Subcontracting by JV	120
Series 3: Bid Opening	120
Case 8: Delayed Bid	120
Case 9: Modified Bid	122
Case 10: Qualified Bid (non-quantifiable)	122
Case 11: Correction of Errors	122
Case 12: Bidding Documents and Award of Contract	123
Case 13: Bid Opening Procedures: Discount	126
Series 4: Bid Evaluation.	127
Case 14: Alternative Advance Mobilization Loans	128
Case 15: Alternative Liquidated Damages	131
Case 16: Alternative Times of Completion	133
Case 17: Slice/Package/Variable Duration	135
Case 18: Cofinancing	136
Case 19: Bids lower than Estimates	136
Case 20: Use of Merit Points	137
Section 2 World Bank Financed Project Procurement Study 1,	
Procurement of Works, House Answer	140

Series 1: Qualification of Bidding	140
Case 1: Late Submission	140
Case 2: Previous Experience	140
Case 3: Verification of Qualification	140
Series 2: Work Preference	141
Case 4: Joint Venture Foreign/Local	141
Case 5: Joint Venture after Prequalification	141
Case 6: Withdrawal of Domestic Partner	142
Case 7: Subcontracting by JV	142
Series 3: House Answers	143
Case 8: Delayed Bid	143
Case 9: Modified Bid	144
Case 10: Qualified Bid (Non-Quantifiable)	144
Case 11: Correction of Errors	145
Case 12: Bidding Documents and Award of Contract	146
Case 13: Bid Opening Procedures: Discount.	148
Series 4: Bid Evaluation	149
Case 14: Alternative Advance Mobilization Loan	149
Case 15: Alternative Liquidated Damages	150
Case 16: Alternative Times of Completion	151
Case 17: Slice/Package/Variable Duration	151
Case 18: Cofinancing	151
Case 19: Bids Lower than Estimates	152
Case 20: Solution to Case Study	152

Section 3 Procurement Case Study 2, Procurement of Goods and Works

Series 1: Pre-qualification	156
Case 1: Whether pre-qualified or not pre-qualified	156
Case 2: Concession	156
Case 3: Domestic Participation	157
Case 4: Limiting Number of Bidders	157
Case 5: Pre-qualification Criteria	157

Series 2: Bid Opening	158
Case 6: Bid Can not be Fund During Bid Opening	158
Case 7: Bid Security	159
Case 8: Place of Bid Submission	159
Case 9: Change Place for Bid Opening	159
Case 10: Bid Opening in 3 Cases	160
Case 11: Reject Bids During Bid Opening	160
Case 12: Certificate of Origin	160
Case 13: Bidders Are Not Invited for Bid Opening	161
Series 3: Bid Security	161
Case 14: Bid Security Provided Through a Domestic Bank	161
Series 4: Pricing, Incoterms and Currency	162
Case 15: Currency of Bids	162
Series 5: Shipping and Insurance	162
Case 16: Sources of Shipping and Insurance	162
Series 6: Bid Evaluation	162
Case 17: Technical Criteria	162
Case 18: Substantial Responsiveness	163
Case 19: Fixed Price or Adjustable price	163
Case 20: Re-bidding	164
Case 21: Reject All Bids	164
Case 22: Requirements of Bidding Documents Can not be Met	165
Case 23: Negotiating Price After Bid Opening	165
Case 24: Bid Evaluation Using Merit Point System	166
Case 25: Whom Shall be Awarded	167
Case 26: All Bid Prices Are Higher Than Cost Estimates	167
Case 27: Percent of Foreign Currency	168
Case 28: Benefits Exceeding the Minimum Requirements	169
Case 29: Reservations and Deviations	170
Case 30: Issue on Construction Methods	171
Case 31: Benefits unsolicited in Bidding Documents	171
Case 32: Conditional Discount	172