

全国经贸学科教学大纲

国际工程承包课程

对外经济贸易部人事教育劳动司 编

对外贸易教育出版社

1 / 1
158(李景藩(京))

全国经贸学科教学大纲

国际工程承包课程

对外经济贸易部人事教育劳动司 编

对外贸易教育出版社

20054
(京)新登字182号

暨大学经济管理学院

暨国际工程承包课程

暨国际经济贸易部人事教育劳动司

全国经贸学科教学大纲

国际工程承包课程

对外经济贸易部人事教育劳动司 编

责任编辑 周 敏

对外贸易教育出版社出版

(北京和平街北口北土城 邮政编码 100029)

新华书店北京发行所发行 北京燕山印刷厂印刷

开本850×1168 1/32 印张1.5 字数39千字

1991年12月第1版 1991年12月第1次印刷

印数1—5000册 定价1.00元

ISBN 7-81000-488-3/G·152

前 言

党的十一届三中全会以来，经贸教育事业取得显著的发展，不少学校开办了各种不同类型的外经贸专业，为我国经贸事业培养了大批人才。为了使这些专业的教学计划规范化和更具有科学性，以利于全面提高经贸人才的培养质量，1988年国家教委委托我部对外经济贸易大学制定了“国际贸易”专业和“国际经济合作”专业的教学计划。同年，我部会同国家教委有关部门组织对外经济贸易大学，上海、广州、天津对外贸易学院，厦门大学，四川大学，暨南大学，北京第二外国语学院，安徽大学，天津财经学院，北京航空航天大学等院校对“国际贸易”和“国际经济合作”专业进行了研究，确定了这两个专业的主干课程。经过两年多的努力，对外经济贸易大学、上海对外贸易学院的有关教授、专家在听取了各方面意见的基础上编写了“国际贸易”、“国际经济合作”专业15门主干课程的教学大纲。

1990年12月我部又会同国家教委组织北京大学，中国人民大学，中国政法大学，清华大学，对外经济贸易大学，上海、广州、天津对外贸易学院，四川大学，东北财经大学，厦门大学，暨南大学，北京第二外国语学院，经贸部国际经济合作研究所，国际经济合作学会等单位的八十多位专家、教授对这15门主干课程的教学大纲进行了审查，于1991年3月最后定稿。

“国际贸易”、“国际经济合作”专业15门主干课程教学大纲的出版是经贸学科发展的一件大事。它不仅有利于各学校稳定教学秩序，搞好教材建设，组织教学活动，提高教学质量，而且为将来实施课程、专业评估打下了基础。我们相信，本书的出版必将促进我国经贸学科的发展，并促进经贸教育质量的进一步提高。

“国际贸易”和“国际经济合作”专业主干课程教学大纲的编写工作得到了国家教委有关部门的大力支持和指导，同时得到了各有关院校、科研机构的积极合作，许多教授、专家默默地作了大量的工作，为大纲的编写付出了大量的心血，由于人数较多，在这里我们不一一列举。在此，特表示衷心感谢。

对外经济贸易部人事教育劳动司

1991年7月15日

目 录

一、编写说明.....	(1)
二、教学内容.....	(2)
三、课时安排.....	(37)
四、参考书目.....	(37)

国际工程承包教学大纲

一、编写说明

国际工程承包是国际劳务合作的一部分。目前,它已成为国际经济技术合作的一种普遍形式,得到了许多国家的重视。但这种方式最早是为西方发达国家所采用。二次大战以后,这种形式发展迅速,到70年代石油价格上涨以后,就发展到了相当的规模。十一届三中全会以后,我国实行了“对外开放”的政策,使得我国的对外经济技术合作的规模不断扩大,合作方式日益多样化。80年代末,我国开始打入国际工程承包市场。为适应新形势的要求,国际经济合作系开设了《国际工程承包》课程。通过几年的教学实践和科研,我们编写了这份教学大纲。

《国际工程承包》是围绕招标(及投标)来展开的。从内容上讲,可分为两大部分。第一部分是第一章至第六章,其重点是程序性的内容即招标的全部过程以及招标方式。第二部分是从第七章至第十三章,主要包括一些商务性的内容,如报价、合同、保险、索赔、银行保函等。

通过本课程的学习,使学生们了解招标的基本程序、招标方式以及国际上的习惯做法,掌握报价技巧以及如何签订承包合同,如何进行索赔等。

《国际工程承包》是一门涉及面较广、实务性较强的课程。其先行课主要有:国际贸易、国际金融、进出口业务、国际商法、国际市场行情、国际经济合作概论、国际投资、土木工程基础知识、项目的可行性研究。

本课程是在国际经济合作专业高年级讲授的，每周教学时间为三学时，总共五十四学时。教学方法以课堂讲授为主，并辅以课堂讨论和案例分析。课程结束时进行考试，考试合格者取得三个学分。

二、教学内容

第一章 绪 论

【教学目的和要求】

通过本章的学习，使学生们了解国际工程承包的一些入门知识，为以后的学习打下基础。

【教学内容】

第一节 什么是国际工程承包

国际工程承包是一项综合性商务活动和技术经济交往，它通过国际间的招标、投标、议标或其它协商途径，由承包人提供自己的技术、资本、劳务、管理和设备材料，按业主拟定建设项目的要求和条件进行施工承建项目及从事有关系经济事务活动，并按事先商定的合同价格及支付方式收取费用的国际经济技术合作的方式。

第二节 国际工程承包的当事人与参加者

一、当事人

国际工程承包的当事人是业主和承包商。

业主亦称发包人或买方。它是工程的所有人，它是专门从事筹办招标、议标等活动的，它负责发包工程、提供建设所必须的资金，并按合同规定承包人支付酬金。

承包商亦称承包人或承包公司，即承包某项工程的团体或个人。它专门从事工程项目建设、物资采购、咨询等业务。

二、参加者

参加者有：①分包商②工程师及其代表③承包商的代理人④设计师⑤业主的工程管理机构⑥供应商⑦承包商的组织与业主组织⑧其它关系人。

第三节 国际工程承包的特点及开发周期

一、国际工程承包的特点：

（一）差异性较大

主要表现在地理位置、自然条件、工程规模、施工组织、施工条件、施工方法等方面。

（二）综合性较强

它是一种跨国的综合性的商务活动。它包括多种学科，因此需要与之相关的各方面的专家。

（三）风险性较大

由于合同期限较长，价款的收回有一定的风险性。此外，国际工程承包在很大程度上受世界政治、经济形势的影响和自然条件的限制。

（四）合同金额大

发包项目规模不断扩大，成交额也越来越大。由于业主一时无法筹措到巨额资金，因此出现了承包商带资承包的现象。

（五）合作范围较广

既是生产的合作，又是流通领域的合作；既是经济的合作，又是技术的合作。

（六）策略性强

二、工程项目的开发周期

（一）规划阶段

（二）设计阶段

(三) 招标投标签订合同阶段

(四) 施工阶段

(五) 试车和试验阶段

【复习思考题】

1. 什么是国际工程承包?
2. 国际工程承包牵涉哪几方面的当事人?
3. 国际工程承包的特点是什么?

第二章 招标方式

【教学目的和要求】

通过本章的学习,使学生们了解招标与投标的基本概念、招标方式及招标方式的选择、招标法的基本内容及招标工作必须遵循的原则,为本课程的学习打下基础。

【教学内容】

第一节 招标与投标的基本概念

招标与投标是一种成交方式的两个方面。它是一种严格按照招标人规定的条件进行的交易方式。它既适用于一般商品交易,也适用于建筑工程、成套设备的提供与安装、技术转让、劳务聘用等特殊形式的交易。

在国际工程承包业务中,所谓“标”,即“标的”的意思,指的是“拟处包工程项目的内容的标明”。

招标,即招标人亦称业主或发包人,就拟建工程提出各种条件,通过各种方式,招引或邀请投标人提出报价,并在比较后,选定中标者。

投标;即投标人亦称承包人投送或提报其承包该项工程所要求的价格,供招标人选择成交。

招标人通过招标创造竞争,可以“货比三家”,从众多的投标

人中选择自己最满意的投标人来承建工程、提供成套设备等。

投标者则可通过这种方式进入市场，夺取项目。

第二节 招标方式

一、常见的招标方式

国际上通常采用的招标方式分为两大类：竞争性招标和非竞争性招标。

竞争性招标又包括公开招标和选择性招标两种。

公开招标，亦称国际公开招标或国际竞争性招标。它是一种无限竞争性招标。公开招标就是招标人通过公共宣传媒介发布招标公告，发布招标信息，使世界各地所有感兴趣的承包商都有均等的机会了解有关规定，并报名登记，参加投标。标价最低者一般可中标。

随时间的推移，这种传统意义上的公开招标也有了一些演变。主要表现在：首先要对投标者进行资格预审；其次，中标者不一定是标价最低者。

世界银行根据“效率、经济、公平”三原则，对借款国执行土建工程和采购业务要求采用这种方式。

选择性招标，亦称邀请招标。它是一种有限竞争性招标。它是招标人根据自己积累的经验或通过各种渠道了解到的承包商的情况，有选择地邀请它认为最满意的几家公司参加投标经评定后决定中标者。

目前常见的非竞争性招标主要是谈判招标。谈判招标亦称议标。它是招标人根据项目的具体要求和自已了解到的情况，直接选择某一承包人进行谈判，若经谈判达不成协议，招标人可另找一家进行谈判，直到最后达成协议。从实质上讲，谈判招标并非招标，而是个别谈判。

二、其他招标方式

两阶段招标。它是无限竞争和有限竞争相结合的招标。第一

阶段采用公开招标方式，选择三至四家承包商（排除价格的确定），第二阶段采用选择性招标方式，邀请被选择的承包商进行报价，经比价，最后确定中标者。

保留性招标。发包国为保护本国承包商的利益，将原适用于国际竞争性招标方式的工程这一部分，专门留给本国的承包商。

地方公开招标。亦称地方竞争性招标。它是按地方程序进行的竞争招标，一般通过地方性的宣传媒介发布招标公告，并限于当地的承包商参加，但有时在当地注册的外国承包商也可参加。

平行招标。亦称分项招标。发包人根据具体情况把一个较大的工程分解成若干个互相联系的子项工程，分别而又同时单独进行招标。

多层次招标。对于大型项目在招标后，中标人即总包商又以招标人的身份将工程之一部分转包给其他的专业承包商即二包商。二包商对总包商负责，总包商对业主负责。

第三节 选择招标方式的因素

一、资金来源

接受国际金融机构或其他地区性金融机构贷款，借助有经济实力的外国公司合作承包获取资金。

本国资助的项目，汇集自有资金及银行贷款。

资金来源是多渠道的，则可根据具体情况进行选择。

二、项目的性质

军事工程或保密工程。

民用项目。

三、项目的规模

规模较大的工程。

规模较小的工程。

四、需要的迫切性

紧急工程。

非紧急工程。

除上述因素外，当地的习惯和招标人的偏好等都可能影响招标方式的选择。

第四节 招标法的基本内容

招标法的基本内容包括：招标机构、招标程序、投标、开标、评标和定标、签订合同等。

【复习思考题】

1. 什么是招标与投标？
2. 什么是公开招标？
3. 什么是邀请招标？
4. 什么是议标
5. 如何选择招标方式？
6. 影响招标方式的因素有哪些，它对招标方式影响是什么？

第三章 招 标

【教学目的和要求】

通过本章的学习，使学生们了解招标的前期准备工作及其具体内容，招标公告的内容和种类，为什么要进行资格预审以及资格预审的内容和评价方法等。

【教学内容】

第一节 招标的前期准备工作

一、成立有关机构

招标组织机构。在确定招标项目以及工程范围后，业主应立即组建招标机构，也可以委托有关机构进行招标。但工程规模较大的项目，一般都组织专门机构——招标委员会。

招标组织机构应包括各有关方面的专家。目前，许多国家还

成立了政府级的招标委员会作为组织机构。

招标监督机构。若是世界银行贷款的项目，除设立招标委员会外，还要设立由各有关部门组成的招标监督机构。这种机构可以是临时的，也可以是常设的。

二、编制招标文件

招标文件一般是由招标委员会编制，在编制过程中，业主应及时向招标委员会提供工程范围、工程特征以及各种有关的经济技术资料。招标文件的繁简是根据项目的规模来确定的。

招标文件一般包括以下几方面的内容：①投标人须知；②投标书及其附件；③合同协议书；④投标保证金；⑤合同条件（包括一般条件和特殊条件）；⑥总体规范和技术规范；⑦工程量表；⑧图纸。

三、招标文件的发售

招标文件编制好以后，由招标人按招标公告规定的地点和日期，将招标文件发售给投标人及其代表。

四、制订标底

在编制招标文件的同时，招标委员会还要着手准备“合同价格”，即“标底”，亦称“底价”。“标底”的制订应科学、合理，不能过高，也不能过低。

“标底”应包括劳务工资、设备材料费以及利润等内容。

第二节 招标公告

一、招标公告的内容

招标公告一般包括以下几方面的内容：①项目名称；②项目地点；③项目内容概述；④工程范围；⑤资金来源；⑥费用支付方式；⑦索取招标文件的日期、地址及截止时间；⑧购买标书的金额；⑨项目所在国有关招标事宜的咨询单位。

二、招标公告的种类

招标公告包括招标通知和招标公告两种。

招标通知，即招标人将拟公开招标的消息直接通告与项目所在国建立外交关系或商务关系的各国有关部门。

招标广告，即招标人将拟公开招标的消息通过广告的形式在知名度较高的杂志上刊登出来

三、招标公告的发布

无论采用哪种形式，招标人都必须把消息及时发布出去，以便给予投标人以足够的时间进行现场调查并编制标书。按照国际惯例，一般国际性公开招标项目，其编制标书的时间（即从发布招标公告到投标截止日）不得少于45天。如系大型土建项目，一般应给予不少于90天的时间。

第三节 资格预审

一、目的

在公开招标中，招标公告一经发布，就会吸引许多有兴趣的承包商前来参加投标。因此，要对众多的投标者进行资格预审，以便保证投标者的质量、节省开支、缩短招标时间。

二、内容

对预期的投标者的资格预审，应以其是否有能力承担该工程为基础。一般包括以下几方面的内容：①已往的施工经验；②财务状况；③施工设备；④工程技术人员数量和水平；⑤社会信誉及其他有关情况。资格预审通常采用发资格预审表的方法进行。

三、评价方法

在进行资格预审时，一般有两种方法：一种是以“资格预审调查表”，另一种是进行现场访问。通常是采用前一种方法。

目前采用的评价方法主要是定项评价法。定项评价法，是根据调查表提供的情况进行评价的。其步骤如下：①确定评价项目；②确定每项的权数；③给每项打分；④将每项得分相加。当总分达到一定标准以上时，该投标人就为合格的投标人了。

预期的投标者在通过资格预审后便可参加投标了，但它也有

权放弃投标资格，不参加投标。

【复习思考题】

1. 何谓招标的前期准备工作？
2. 招标公告的内容是什么？它包括哪两种形式。
3. 为什么要对预期的投标者进行资格预审？资格预审的内容是什么，如何进行评价？

第四章 投标前的准备工作

【教学目的和要求】

通过本章的学习，使学生们了解一下，在进入一个新的市场以前，应该做的几项工作，及对这些工作的要求。

【教学内容】

第一节 信息的搜集

信息的一般性定义。信息对国际工程承包的重要性。

信息的主要内容：①政治社会方面；②经济方面；③地理方面；④竞争对手情况；⑤法律方面；⑥工程信息；⑦工程背景信息。

第二节 制订本公司的经营策略

经营策略主要包括项目策略和市场策略

项目策略即拟承包的主要项目。它取决于公司的技术优势。

市场策略即市场布局。市场布局应有点有面，点面结合。

第三节 办理注册

各国对办理注册的有关规定。

办理注册应提交的文件：①公司章程；②营业证书；③董事会成员名单；④分公司清单；⑤驻外办事机构人员任职书；⑥申请

注册公司的名称和地址；⑦抵制以色列确认书（中东国家）；⑧公司债物表；⑨公司业绩表。

办理注册应注意的事项：①申请文件需经公证后，方可有效；②营业范围宜宽；③要交纳一定数额的注册费。

第四节 聘用代理

一、代理的概念

代理是指受承包人委托帮助承包人办理有关投标和其他业务的当地公司或公民。

各国对委托代理都有具体的规定。

二、代理的作用

中标前的主要作用：①协助承包人了解有关发包项目的信息；②协助承包人参加资格预审、获取招标文件及办理有关手续；③提供有关法律、规章、条例的咨询；④协助了解落实当地物价、劳务工资及其他价格水平；⑤向承包人提供有关投标经验；⑥了解竞争对手的情况。

中标后的主要作用：①协助承包人办理入境手续、劳动证、居留证、驾驶执照等；②协助承包人办理机械设备以及原材料的进口许可证和海关手续；③协助承包人办理各种担保手续；④在承包人与业主发生矛盾时，起调解人的作用；⑤提供新的信息。

三、代理协议

选择好代理人以后，承包人应与代理人签订正式的代理协议。

代理协议的内容与代理的性质有关，一般应包括以下几方面的内容：①前言或总则；②代理的范围；③业务和职责；④佣金；⑤其他

四、代理人的选择

五、一些国家关于代理人的规定