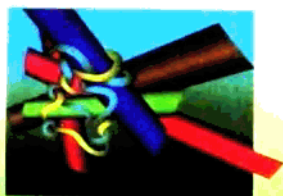


G

新编国际贸易与涉外经济系列丛书

国际招标投标 与工程承包

GUOJI ZHAO BIAO



SHANXI JINGJI CHUBANSHE

●主编 张维佳

山西经济出版社

XASJ09/10

序

党的十一届三中全会作出了对外开放的重要决策,把发展对外经贸,利用国内国外两种资源,打开国内国外两个市场,学会国内建设和发展对外经济关系两套本领作为我国经济发展的战略确定下来了。十五年来,我国对外开放迅速扩大,对外经济贸易的发展取得了举世瞩目的成就。

第一,全民的对外开放意识大大增强。十一届三中全会特别是邓小平同志南巡讲话以后,广大干部和群众日益深刻地认识到,要加速发展经济,实现到下个世纪中叶达到中等发达国家水平的战略目标,就必须坚持对外开放的基本国策,通过大力发展对外经济技术和文化交流,来充分利用世界上一切可以利用的积极因素,以天下之长,补一国之短。如果夜郎自大,闭关自守,关起门来搞建设,就会永远落后和被动挨打。

第二,多层次、全方位的对外开放格局已基本形成。经过10多年的探索,我国已基本形成经济特区——沿海开放城市——沿海开放地带——沿边、沿江、沿线和内陆中心城市——内地逐步推进的对外开放格局。经济特区均“窗口”作用日益显著,沿海开放城市和地区的示范作用大大加强,内地中心城市的辐射作用已开始发挥。对外开放正源源不断地为我国经济注入勃勃生机,成为我国经济高速增长的强劲动力。

第三,外贸体制改革促进了对外贸易的蓬勃发展。1978年以来,伴随整个经济改革的推进,我国对原有外贸体制进行了一系列

改革,外资企业逐步走上了自负盈亏、自主经营、自我发展、自我约束的道路,这无疑有力地推动了对外贸易的发展。1992年,我国进出口总额达到1656亿美元,其中出口850亿美元,进口806亿美元,在世界贸易地位中上升到第十一位。出口商品结构也不断优化,已实现了由主要出口初级产品向主要出口制成品转变,开始进入由主要出口粗加工品向主要出口精加工制成品的转变。

第四,利用外资和其他经济合作全面展开。通过对外开放,我国取得了大量的对外借款用于能源和基础设施建设,从1979年到1992年,我国仅利用外国政府贷款建设的项目就达1100个。同时,我国已经和正在吸收大量的外商直接投资。从1979年到1993年6月,我国累计批准外商投资企业13.4万余家,协议外资金额1692亿美元,外商实际投入资金437亿美元。此外,我国的对外工程承包、劳务合作、技术引进和对外援助工作也获得了长足的发展。

由此可见,对外开放的基本国策正在我国得到充分贯彻,对外经贸交流已成为我国国民经济发展不可缺少的条件。

刚刚闭幕的十四届三中全会通过的《中共中央关于建立社会主义市场经济体制若干问题的决定》进一步强调要:“坚定不移地实行对外开放政策,加快对外开放步伐,充分利用国际国内两个市场、两种资源,优化资源配置,积极参与国际竞争与国际经济合作,发挥我国经济的比较优势,发展开放型经济,使国内经济与国际经济实现互接互补。”可见,对外开放和大力发展对外经贸活动已成大势,方向不可逆转。

随着对外开放和外贸体制改革的深化,我们将面向一个更加广阔的国际市场,更广泛地参与国际经贸活动。与国内市场相比,国际市场有着其自身的运动规律,有着更多的不确定因素;与国内经贸活动相比,国际经贸活动要受到更多的制度和法规的约束,更具复杂性和风险性。因此,为促进对外开放和对外经贸活动的发

展,必须培养一大批系统掌握国际经贸理论和政策、熟悉国际商务惯例和法律、懂经营会管理的高层次专门人才。

江西财经学院部分教师编写的国际经贸系列丛书,将很好地适应这种需要。这套系列丛书包括《国际贸易》、《国际贸易实务》、《国际经济合作》、《国际商法》、《国际商务函电》、《国际商务谈判》、《国际市场营销》、《跨国公司导论》、《国际税收》、《涉外会计》、《涉外流通企业管理》和《进出口商品检验》、《国际金融》、《国际投资》、《国际服务贸易》、《国际期货贸易》、《国际技术贸易》、《国际招标投标与工程承包》、《国际货物运输与保险》、《海关管理》、《涉外公关与礼仪》、《对外贸易概论》共23本。这套丛书比较全面系统地介绍了从事国际经贸活动所必备的理论与知识。方法与技巧,既可用于高等院校各类专业的教学参考,也可供对外经贸部门各类人士和业余爱好者学习之用。我相信,这套系列丛书的出版,对于发展我国对外经贸教育事业传播国际经贸知识将起到有益的作用。勿庸讳言,根据本人在对外经贸大学多年从事对外经贸教育与科研的见识,认为这套丛书在编写体例上,专业术语的使用上,有些不甚科学,尚待提高,恳希读者提出宝贵意见。

对外经贸大学 薛荣久

1993年11月24日北京耕斋

编审说明

为了适应我国建立社会主义市场经济体制、积极参与国际交换和国际竞争以及加速“复关”的要求,满足财经院校国际贸易与涉外经济专业学生和广大从事外经外贸工作人员学习国际经贸知识的需要,我们组织江西财经学院国际经贸系的部分专家教授和从事外贸工作的企业家共同编著了这套《新编国际贸易与涉外经济系列丛书》,共23本,内容涉及外经外贸工作的各个方面,知识体系完整,并吸收了国外同类研究的最新成果,有一定理论深度;尤其对实际操作技巧作了详尽的阐述,是财经院校学生和实际工作者学习外经外贸知识的理想读本。

该丛书的编写突出质量意识,从选题、主编人选的确定到编写大纲的审定及定稿工作均由编审委员会严格把关,各书实行主编负责制,聘请有经验的教授和企业家担任主编并总纂书稿,使丛书质量得到保证。

本书出版得到山西经济出版社领导,尤其是李肖敏、寇志宏同志的大力支持,中国对外经济贸易大学国贸系主任、博士生导师薛荣久教授为丛书作序,江西财经学院领导和科研处的同志为丛书的编写和出版给予大力指导和帮助。在此,一并表示谢忱。

由于编著时间较紧,编著者水平有限,缺点错误在所难免,恳请读者批评指正。

编审委员会

1994.12.20.

目 录

第一章 绪 论	(1)
第一节 国际招标投标及工程承包的意义和特征	(1)
第二节 项目采购与工程招标投标	(8)
第三节 国际工程承包市场分析与预测	(15)
第二章 项目采购招标	(21)
第一节 国际竞争性招标	(21)
第二节 有限国际招标与国内竞争性招标	(28)
第三节 其他采购方式	(31)
第三章 招标文件及合同	(35)
第一节 编制招标文件的原则	(35)
第二节 招标文件的基本内容	(38)
第三节 合同形式与要素	(47)
第四节 定价、担保与仲裁	(56)
第四章 国际工程估价与报价	(63)
第一节 工程估价的程序	(63)
第二节 国际工程造价构成	(66)
第三节 单项工程费用的计算	(70)
第四节 国际工程投标报价技巧	(78)

第五章	资格审查与评标	(83)
第一节	资格审查	(83)
第二节	开标与评标	(87)
第三节	货物采购的评标	(90)
第四节	土建工程的评标	(98)
第六章	国际工程管理	(105)
第一节	组织机构与人员配置	(105)
第二节	施工组织设计	(110)
第三节	施工技术方案	(115)
第四节	资金的筹措与运用	(118)
第五节	物资的采购和供应	(124)
第七章	国际工程索赔	(131)
第一节	国际工程索赔的概念及其意义	(131)
第二节	索赔的分类	(133)
第三节	索赔的项目及可索赔的费用	(136)
第四节	索赔的程序及索赔材料的准备	(141)
第五节	索赔的前期准备及索赔的时间选择	(148)
第六节	索赔应注意的事项	(150)
第八章	国际工程承包风险	(159)
第一节	风险及其分类	(159)
第二节	风险的预测与评估	(168)
第三节	国际承包工程风险防范	(173)
第九章	国际承包工程保险	(179)
第一节	保险的含义和国际承包工程保险的	

特点	(179)
第二节 国际承包工程保险的种类和内容	(182)
第三节 办理承包工程保险的一般原则	(190)
第四节 FIDIC 合同条件中的保险条款及讨论	(195)
附录一 国际复兴开发银行贷款和国际开发协会信贷 采购指南	(203)
附录二 土木工程承包招标投标指南	(231)
附录三 土木工程施工(国际通用)合同条件(FIDIC 合同条件)	(250)
附录四 建筑工程量计算原则(国际通用)	(299)
附录五 国际招标投标常用词汇英汉对照	(331)
主要参考文献	(351)
后 记	(353)

第一章 绪论

第一节 国际招标投标及工程承包的意义和特征

一、国际招标投标及工程承包的意义

国际招标投标及工程承包是现代国际经济往来中普遍采用的方式。进入 20 世纪 60 年代以来,随着世界经济和社会关系的日趋紧密,以及国际贸易和技术经济合作领域的不断扩大,已有相当部分的国际贸易和较多的国际工程项目是通过招标投标方式来进行的。尤其是国际金融组织或双边政府贷款项目,一般都要求通过国际招标方式来进行物资采购和工程建设。

欧美国家和东南亚的一些工业发达国家,利用其资金和技术等优势,开辟海外市场,在国际招标投标和工程承包业务方面,积累了较为丰富的经验,获取了大量外汇和高额利润,促进了本国经

济的发展。就我国而言,随着对外开放政策的实施和经济体制改革的深入,一方面,我国利用国际贷款的规模逐步扩大。自1979年以来,我国陆续接受了日本海外经济协力基金贷款、世界银行贷款和亚洲开发银行贷款,与一些国家签订了双边政府贷款协议。在世界银行贷款项目和亚洲开发银行贷款项目中使用了国际竞争性招标方法。另一方面,我国国内企业面向世界,积极参与其他国家的项目采购和承包工程竞争,在机电设备采购和工程项目招标中频频中标。我国的外贸进出口公司,承办的国际招标业务达数百亿美元,成功地完成了包括公路、铁路、港口、电站、煤炭、石油、化工、农业、科学教育和医疗卫生等部门的项目采购。我国自70年代末进入国际建筑承包市场以来,许多实力较强的工程承包公司参与了国际工程的投标竞争,在中东、北非、港澳、东南亚、北美和拉美等地区,获得了一些工程承包和劳务合作项目,为我国经济建设积累了外汇资金,推动了我国工程承包业和出口工业的发展。

国际招标投标对于项目实施中的采购具有重要意义,原因在于项目采购(包括物资采购和工程承包)费用,在整个项目费用中占较大的比重。采购是否符合项目设计的要求,直接影响其功能和经济效益,关系到投资项目的成败。大多数开发项目,包括建筑物的施工和设备的购置及安装,如公路、铁路、机场、港口、工厂和公共设施的建设,以及相应的机电设备和器具的购置。采购方式的选择,对于项目的质量、成本和如期完成,具有极大的影响。因此,必须采用适当的方式,经济有效地进行采购。实践证明,国际招标投标是实施项目采购的一种较好的方式,其作用表现在:

1. 降低项目成本,提高资金使用效益。大多数国际性和地区性金融机构,如世界银行、亚洲开发银行、泛美开发银行和非洲开发银行等,规定项目采购应通过竞争性招标投标,以降低项目成本,提高工程质量,缩短建设周期。对于发展中国家来说,为了最有效地利用有限的资金,必须以最低的成本和最有效的方法从事开发

项目的建设,通过公开竞争性招标进行国际采购,以购买到价廉物美的设备或签订合理的工程承包合同。

2. 明确经济责任,减少经济纠纷。由于在招标文件中所采购的设备、货物或土建工程的技术规格及交货、竣工要求做了具体的规定,供货人或承包人要根据自己的供货或承包工程的能力制定标书,招标投标后签订的合同明确规定了双方的权利和义务,以及履约保证和违约赔偿的办法,因而有利于设备如期交货、工程按时竣工。在签订合同后,双方对如何支付货款或工程费用方面权责分明,发生价格调整和不可预见的费用时,也可依据合同规定办理。因此,能够减少经济纠纷。

3. 促进公平竞争,抑制浪费和腐败现象。国际金融机构的章程强调,贷款项目应实行公平竞争,对成员国的供应商和承包商提供均等的机会。由于项目采购工作涉及巨额资金和复杂的横向关系,为了防止贪污和浪费现象,大多数金融机构都制定了一套周密的采购程序和严谨的支付办法,规定了招标者和投标者必须遵守的行为准则,从而最大限度地抑制贪污浪费等现象的发生。

4. 加强国际经济技术合作,促进国民经济发展。通过招标投标进行的国际工程承包,既可以输出工程技术、设备和劳务,获得丰厚的利润和大量外汇,平衡外汇收支,又可以通过各种形式的劳务输出,解决发展中国家剩余劳动力的就业问题,减轻本国劳动就业的压力,还能够带动机电设备和其他产品的输出,促进机械工业、建材工业等部门以至整个国民经济的发展。

二、国际招标投标及工程承包的内容

国际招标投标作为世界经济技术合作和国际贸易中采用的一种方式,不仅被用于采购设备器材及各类物资,而且被广泛地用于投资项目可行性研究、勘察设计、建筑施工和设备安装。一些国家

以立法的形式规定了物资采购和工程承包(包括在国外进行的物资采购和工程承包),必须采用招标投标方式。国际招标中的“标”,又称为“标的”,是指拟发包项目内容的标明。买主(招标者)在采购设备、建设工程或合作经营某项业务时,标明购置设备和货物的名称、型号和数量等,或标明拟建工程的规模、内容和建设要求等,通过各种传播媒介,发布招标公告。愿意出售该设备和货物的制造商或愿意承担该建设工程的承包商,对出售的设备和货物报价,或对建设工程的造价进行估算后报价。再经过开标和评标,择优确定中标者。就国际工程招标投标而言,招标与投标的关系反映的是工程承发包关系。工程承发包作为一种商业行为和经营方式,是根据发包者与承包者为完成某项工程所签订的经济合同所确定的承发包双方的权利义务关系。具体地说,工程招标是业主根据拟发包的建设工程项目发表招标公告,招请若干承包商投标报价,通过评标选择承包者,并与之签订经济合同的经济行为。工程投标是具有投标资格的承包商,根据发包者提供的招标文件及其提出的条件,在规定期限内,对拟建工程提出报价,并争取中标的经济行为。

综上所述,国际招标投标就是在世界范围内,业主和承包商(制造商)就某一投资项目进行商业交易和经济技术合作的行为过程。应当注意的是,国际招标与国际投标既是对立统一的有机整体,又是这一过程的两个不同的表现方面,两者有着不同的组成内容和表现形式。

国际招标包括确定招标方式和程序、招标前的准备、开标、评标、决标和授标等内容。国际招标的方式有国际竞争性招标、有限国际招标和国内竞争性招标等。国际招标程序是一定的技术经济规律的具体表现和技术经济活动的规范。就工程项目而言,它与建设程序相适应,可以分为机会研究、可行性研究、规划设计、招标投标和工程施工等阶段,国际招标必须与工程建设程序相适应。为了有效地进行国际招标,必须做好招标前的准备工作,其内容主要是

成立招标机构、发布招标公告、进行投标人资格审查、邀请投标人参加工程现场实地考察、制定标底等。开标和评价是招标的重要环节。开标是招标机构在报送标书的截止日期和规定时间,根据所收到的标书情况,商定适当的开标时间,当众开标或在一定的限制范围内进行开标。开标后即转入评标阶段,招标机构的评审人员要对标书进行报价分析,承包商的技术力量和商务能力的比较,以及合同与行政管理水平等方面的评估。在此基础上,向业主提交一份详细的综合比较的评标报告,作为业主决标和授标的依据。业主根据评标报告的论证及其他因素(如经济、政治方面的考虑),选择授标者,招标机构根据业主意向,具体办理授标文件,邀请中标者签订合同。

国际投标包括确定投标方式和程序、投标前的准备、估算和分析投资项目价格、编制标书和确定投标策略等内容。国际投标的方式分为直接向业主投标、以总包或分包形式投标、联合投标等。国际投标程序大致有投标决策、参加资格预审、办理投标保函、进行投标报价前的准备、估价和报价、参加开标、洽谈和签订合同等阶段。投标是实力、能力、技术、信誉和策略的竞争,要想中标必须做充分的前期工作。投标前的准备工作主要包括搜集和积累投标信息资料,雇佣代理人 and 法律顾问,了解和熟悉与投标有关的技术规范、商业条款和当地政府的政策规定等内容。估价和报价是投标过程的中心环节,在估算标价时,要合理测算各项费用、力求在报价上击败竞争对手,争取中标。初始标价算出之后,还需要进行盈亏、风险分析。只有对项目标价的盈亏情况和可能出现的风险进行全面的研究,才能以此作为确定投标报价的依据。此外,对业主的情况、竞争对手的状况也应尽可能作详细的分析评估,有针对性地设计若干投标方案,以确保自己在投标中获胜。

三、国际招标投标的特征

如前所述,国际金融机构或双边政府贷款项目,通常要求采用国际招标方式进行采购,以节约建设资金,提高经济效益。国际招标投标一般具有以下特征:

1. 合理性。国际采购招标的合理性首先表现为捆包适当,不论是项目采购或是非项目采购,都应根据其规模将采购内容作适当的分解,形成若干个“包”,这些“包”的大小应能吸引国内外更多的投标商参与竞争。如果捆包过大,会使一些中小企业受到承包能力的限制。假如捆包过小,则会使一些较大的企业失去投标的兴趣。因此,能否适当捆包,直接关系到竞争局面的形成。其次,在国际采购招标前,应当及时通告招标信息。为了保证各国的投标商有足够的时间,做好投标准备工作,一般要在联合国的有关商务报刊上或通过其他途径,向国际社会通告具体项目的信息,发布招标新闻。此外,国际招标程序规定采购者应为投标者提供必要的招标文件,解答有关采购的各种问题,组织现场参观和投标前的会议,以便于承包商和供应商参加投标。

2. 公正性。在国际招标时,为了促进公平竞争,要求赋予各国投标商公平竞争的机会。在设备采购招标文件中,对于技术规格、名称、性能要求的措词,不能偏向任何一个国家或企业的产品,不得指定具体的商标。在评判标书时,应力求评标客观,按照招标文件中明确规定的评标标准,客观考虑报价及其相关因素,公正评判所有标书,而不允许偏袒任何投标商。在签订合同时,有关合同条款对各方不应具有明显的倾向性。

3. 规范性。国际招标是按照规定的程序和国际惯例进行的,有关手续的办理要求严格和完备。在招标文件中明确规定了递交标书的时间和地点,一般要求投标文件必须以书面方式提出,以电

报、电传、传真等方式提出的投标必须经书面确认。标书应密封,并妥善保存,在开标前必须检查标书是否密封完好。标书启封后,经审查符合招标文件的要求,才能参加评标。

4. 竞争性。国际投资项目的交易金额一般都比较,如果经营得当,往往能获得相当丰厚的利润。因此,各国投标商之间的竞争非常激烈。由于在不同的国家和地区,商品、技术和劳动力等方面的成本和价格存在差异,各国投标商总是利用自己的优势,力求在投标竞争中压低对手,而业主从事项目投资,总是希望选择施工技术水平高、工程质量好、施工周期短、工程价款合理的承包商,这样就进一步加剧了竞争的激烈程度。

5. 风险性。国际工程项目占用资金量大,施工技术复杂、营建时间较长,从投标、施工到竣工需要数年时间,相应工程款的回收期也很长。在此期间不可预测的技术经济风险或各种不可抗力的因素,都可能使承包商蒙受损失。如项目所在国发生动乱、政变或罢工,货币贬值、物价上涨、工程自然地理及气候发生变化等,都可能给工程带来不利影响。

6. 综合性。国际工程承包是一种经济、技术、法律和公共关系的综合性商务活动,它包括工程设计、设备采购、施工安装、人员培训、资金融通等内容,涉及工程、技术、经济、管理、金融、贸易、法律等诸多方面,具有显著的综合性,要求承包商必须有较高的技术水平和经营管理能力。

7. 法治性。国际采购招标中的买卖双方的联系,必须以法律保障为其关系的基础,承发包双方签订的合同、协议以及正式业务书信等,均具有法律效力。若出现纠纷和争执,无法协商解决时,必须诉诸法律裁决。而且,国际招标投标活动要受项目所在国法律和法令的制约,工程所在国政府为了本国企业的利益,一般实行贸易保护主义,限制外国承包商开展经营活动,对外国承包公司规定较高的税率等等。可见,国际招标投标明显具有法治性。

第二节 项目采购与工程招标投标

一、项目采购

国际采购是在世界范围内,运用货币购买商品或劳务的经济活动。在许多工业发达国家,业主习惯于向国外厂商采购。这是因为买主在国内市场上采购时,可能会在商品的规格、质量、价格和交货条件等方面遇到困难。如国内市场上不能供应这种规格的货物,或不能按期交货;本国的厂商提供的这种货物的性能较差或售后服务不能令人满意;有时虽然可以在本国买到质量合格,交货及时的货物,但是其市场价格过高。由于上述原因,买主就会考虑向国外厂商购买。尽管从国外采购可能遇到一些不利因素,如运费、保险费和关税等。但是,总的采购成本可能仍低于国内市场价格。当然,除了上述理由以外,一个重要的原因是,大多数国际金融机构,对于采购过程都有明确的要求,即在采购中给予合格竞争者均等的机会,所有成员国的公司都可以参加贷款项目的资格预审,所有来自合格货源国的厂商的投标文件和报价都应得到公正的对待。由于通过国际采购的货物和工程,一般具有合理的价格和优良的质量,能够满足项目工期的要求,因而在国际贸易中得到广泛的应用。随着国际经济技术合作和世界贸易的不断发展,国际采购的范围也逐步扩大。

根据采购的内容,一般可以分为项目采购和非项目采购两种类型。项目采购是指生产性建设项目或社会性工程项目的采购,包

括设备、原材料的采购和土建工程的采购。如工业部门的各种类型工厂的建设项目,基础设施部门的公路、铁路、机场、港口、电站的建设项目,学校、医院以及其他城市设施等社会性投资项目的采购和建造。项目采购的特征是:每一项目的采购金额较大;采购时间与特定项目的实施计划相适应;需要考虑投资项目整个寿命期内的总投资成本,而不是只考虑其原始采购价格;一般不具有重复采购性。非项目采购是指为满足一项已建成项目的正常运转、维修和保养的需要而进行的采购,如原料、燃料、备件、消耗性物资和服务等的采购。非项目采购的特征是:采购的数量较大;需要反复采购的批次多;需要有适当的组织机构负责经常性的采购工作,并与其他物资管理部门(如市场分析、存货管理、预算编制、物资报废、过剩物资的鉴定和处理等部门)一道构成项目管理机构的一个组成部分。

在世界银行及其他国际性或地区性金融机构的贷款项目中,通常采用的采购方式有两大类,即招标采购方式和非招标采购方式。其中招标采购方式主要包括国际竞争性招标、有限国际招标和国内竞争性招标,非招标采购方式主要包括国际或国内询价采购、直接签订合同和自营工程。关于这部分内容,详见本书第二章。

二、国际工程承包

国际工程承包属于国际间通过商务方式进行经济技术交往和合作的一种形式,是一种集工程经济、施工技术和政治法律等为一体的综合性活动。在这一过程中,由承包商负责组织设备、材料和劳务等各种经济资源,进行技术管理和经营管理,承发包双方按照事先商定的合同价格进行结算。国际工程承包的范围非常广泛,工程的性质和特点不同,承包的内容和方式也就不同。

(一)国际工程承包的分类