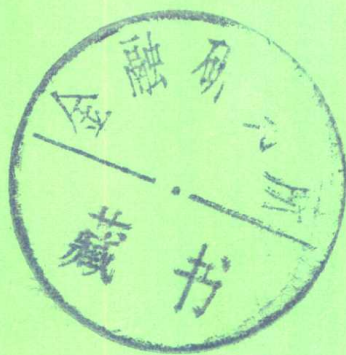


国际经济合作与现代经营管理参考资料之一



国际承包工程管理概论



石油工业部基本建设局
中国石油工程建设公司

国际经济合作与现代经营管理参考资料

[1]

国际承包工程管理概论

由于印刷厂工作疏忽，

本书最后附表，应装订于150

页之后。特此说明。

石油工业部基本建设局

中国石油工程建设公司

内 容 提 要

本书包括国际经济合作业务中有关国际承包工程管理的主要方面，如国际招标与投标的程序及方法，世界银行贷款程序及贷款项目的招标规定，对外承包投标报价的程序、方法与策略、合同谈判与谈判技巧，合同条款的草拟和签订合同的方法；后面还附录了源自国际通用的FIDIC标准合同条款的土木建设工程合同总则。

本书可供有关单位和业务工作者在开展对外经济合作、签订各种对外经济合同时参考，也可作为有关大中专院校、职工大学及专业培训班的学员教材和教师参考书。

前 言

为提高对外经济合作业务水平，进一步开展我国对外工程承包、劳务分包、合资经营、合作经营、合作开采、来料加工和来件装配等国际经济合作业务，以及为提高企业现代经营管理水平，加速我国社会主义“四化”建设，石油工业部基本建设局、中国石油工程建设公司从1979年至1982年先后举办了现代企业管理、国际工程承包及国际经济法等专业培训班，聘请了有关大学、学院和涉外财政、金融、经济、贸易、科研、咨询机构以及学术团体等单位的教授、讲师、专家、学者、顾问，讲授国际经济合作与现代经营管理的专业知识，编写了几十种讲义和资料，并采用了联合国跨国公司中心的一些经验和国际普遍适用的一些规则、规定和惯例作为参考材料。

现将上述材料选择汇编成《国际经济合作与现代经营管理参考资料》，印刷出版，作为内部资料，供有关单位和人员学习、参考；其中国外经验和国际惯例可资借鉴，国内规定可作业务指导，藉以更新知识，提高国际经济合作和企业经营管理水平。

本资料在原讲义基础上又进行了修改、补充，计约100余万字。国际经济合作部份分为五册：第一册为国际承包工程管理概论，第二册为国际贸易与外汇管理，第三册为外国财务管理与对外承包工程成本核算，第四册为国际经济法上编，第五册为国际经济法下编，各册内容提要均分册介绍。

有关现代经营管理部份，今后将陆续汇编出版。

本资料由《国际经济合作与现代经营管理参考资料》编辑委员会负责汇编。编委会成员为：

主编：单永复

副主编：孙永健 刘隆亨

编委：胡贵平 孟庆孚 张培元 方乾荣 龚学恒 李涤环

先后参加本书编辑及出版工作的还有赵春成、烏力吉图、宋晨光、杨子洁、张智海、果鸿文、张继善、**万勇**、邓昭焱、李希珍、李雅杰、张桂先、孙莹、庄杭丰、陈菊平等同志。

在本资料汇编、出版过程中，原外资委季树农同志、中国银行总行陈全庚同志就资料内容提出了许多宝贵意见；对外经济贸易部、城乡建设环境保护部、海关总署、商检总局、中国人民银行、中国银行、中国人民保险总公司、中国国际贸易促进会、中国国际信托投资公司、中国国际经济咨询公司、中国会计财务咨询公司、中国律师协会、中国会计学会、中国保险学会、中国社会科学院法学研究所、中国国际经济法学会、北京大学、中央财政金融学院、北京外贸学院、中国政法大学、北京政法学院、中国建筑工程公司、中国公路桥梁工程公司、中国土木工程公司，石油工业部管道局勘察设计研究院、通讯工程公司，石油工业部第一、二、四、六、七工程公司，石油工业部施工技术研究所，石油工业部华北石油管理局油建二公司、勘探一公司、北京勘探指挥部，中国海洋石油总公司南海东部公司等单位，给予了大力支持和帮助。对上述单位和个人，在此一并表示感谢。

由于编者水平有限，经验不足，加以时间仓促，本资料一定存在不少缺点和错误，敬请广大读者批评指正。

《国际经济合作与现代经营管理参考资料》编辑委员会

1983年8月

目 录

国际工程承包知识——合同与估价

.....	汪受衷 (1)
一、合同类型	(3)
(一) 合同的定义和签订合同的不同背景.....	(3)
(二) 合同的种类.....	(5)
二、合同文件	(11)
(一) 总标单.....	(11)
(二) 协议书.....	(11)
(三) 合同的一般条款及标准规范.....	(11)
(四) 特殊条款.....	(13)
(五) 图纸.....	(13)
(六) 附录.....	(13)
三、估价	(13)
(一) 估价的重要性.....	(13)
(二) 工程技术部门在承包企业中的地位及作用.....	(14)
(三) 成本的组成及划分.....	(17)
(四) 估价工作的步骤.....	(18)
四、对意外事态的考虑	(22)
五、对海外工程估价应该考虑的几个问题	(23)
(一) 工程财务活动.....	(23)
(二) 当地法律和税制.....	(24)
(三) 利用当地劳动力及劳动效率的高低.....	(25)
(四) 选择恰当的施工方法.....	(26)

- (五) 需要建造的临时生活设施..... (26)
- (六) 奖励和优待..... (27)
- (七) 分别计算用当地货币支付的成本费用和
用外汇支付的成本费用..... (27)

国际招标与投标 孙永健 (29)

- 一、国际招标概述**..... (29)
 - (一) 什么叫“招标”与“投标”？..... (29)
 - (二) 招标方式..... (31)
 - (三) “ICB”与世界银行..... (33)
 - (四) 关于世界银行及其贷款项目..... (35)
- 二、招标前的准备工作**..... (46)
 - (一) 招标机构..... (46)
 - (二) 招标公告..... (47)
 - (三) 投标人的资格预审..... (48)
 - (四) 投标人进行现场勘察..... (62)
 - (五) 制订标底..... (64)
- 三、招标文件**..... (65)
 - (一) 招标文件的主要内容..... (65)
 - (二) 投标有效期和投标有效期的延长..... (72)
 - (三) 合同类型与合同条款..... (72)
- 四、投标**..... (93)
 - (一) 投标前的准备工作..... (93)
 - (二) 报价..... (97)
 - (三) 投标文件编制期限..... (100)
- 五、开标与决标**..... (100)
 - (一) 开标..... (101)

(二) 审查报价书.....	(102)
(三) 投标评价与比较.....	(102)
(四) 资格后审.....	(109)
(五) 决标.....	(109)
(六) 废标——拒绝全部投标.....	(111)
六、签订合同.....	(112)
(一) 规定的合同文件.....	(113)
(二) 合同的签章与批准.....	(114)
对外承包投标报价..... 张智海	(116)
一、报价是对外承包投标的核心.....	(116)
(一) 报价在项目成交过程中的地位.....	(116)
(二) 报价的含义.....	(117)
(三) 关于报价的竞争力问题.....	(118)
(四) 要有一个合适的价格水平.....	(121)
二、报价的五个基本原则.....	(123)
(一) 根据承包方式考虑报价内容, 根据招 文件开列报价项目和确定计算深度.....	(123)
(二) 以招标文件中对双方经济责任的划分作 为考虑确定报价费用内容的基础.....	(124)
(三) 充分利用现场考察调研成果和价格行 情资料.....	(125)
(四) 以施工方案和技术水平作为报价计算的 基本条件.....	(126)
(五) 报价计算方法要简明适用, 考虑问题要 有理有据.....	(126)
三、报价的准备工作.....	(127)
(一) 报价的思想组织准备.....	(128)

(二) 报价的业务工作准备	(130)
四、关于工程量、工程定额、各种单价和各类费用的一些具体问题	(133)
(一) 工程量及其计算或核定	(133)
(二) 对工程定额问题的两种认识及其在报价中的处理办法	(135)
(三) 人工、材料和施工机械三种单价内容的构成和计算	(139)
(四) 关于费用问题	(146)
五、承包工程价格的表现形式及报价的程序和方法	(150)
(一) 价格的一般表现形式	(150)
(二) 通常采用的三种报价程序和方法	(152)
六、投标报价的策略及其有关问题	(162)
(一) 计算报价和确定价格水平时的灵活性	(162)
(二) 重视价格条件的分析和支付方式的选择	(163)
(三) 有关报价的其他注意事项	(164)

如何签订对外承包工程合同 杨宝生 (167)

一、国际承包工程概况	(167)
(一) 国际承包工程的性质与特点	(167)
(二) 关于招标、投标程序	(169)
(三) 我国开展对外承包工程的有利条件	(170)
二、国际承包工程合同主要条款及其内容	(172)
(一) 合同的作用	(172)
(二) 经济技术合同的种类	(173)
(三) 施工合同的主要条款	(174)

合同条款的草拟 塞缪尔·戈克江 (192)

一、合同的种类	(192)
(一) 合资经营企业协议与合同.....	(192)
(二) 合作经营企业合同.....	(192)
(三) 许可证协议.....	(193)
(四) 销售协议.....	(193)
(五) 管理合同.....	(193)
(六) 技术援助或咨询协议.....	(193)
(七) 施工合同.....	(193)
(八) 设备租赁合同.....	(193)
二、合资经营企业协议与合同	(193)
(一) 目标.....	(194)
(二) 资本结构.....	(194)
(三) 资金筹措计划.....	(194)
(四) 管理.....	(194)
(五) 物资及劳务的提供.....	(194)
(六) 政府帮助.....	(194)
(七) 销售.....	(195)
(八) 合营企业合同期限与终止.....	(195)
(九) 争议的解决.....	(195)
三、合作经营企业合同	(202)
四、许可证协议	(202)
(一) 技术的性质.....	(203)
(二) 许可证的授予.....	(203)
(三) 商标和牌号的使用.....	(203)
(四) 技术的改进与改善.....	(203)

(五) 培训.....	(203)
(六) 保证.....	(203)
(七) 技术帮助.....	(204)
(八) 补偿.....	(204)
(九) 期限与终止.....	(204)
(十) 争议的解决.....	(204)
五、销售协议.....	(204)
(一) 范围及目标.....	(205)
(二) 销售范围.....	(205)
(三) 销售组织和销售力量.....	(206)
(四) 订货和交货.....	(206)
(五) 定价和支付条件.....	(207)
(六) 报酬.....	(207)
(七) 培训.....	(208)
(八) 销售与计划报告.....	(208)
(九) 广告与宣传.....	(208)
(十) 期限与终止.....	(208)
(十一) 争议的解决.....	(209)
六、管理合同.....	(209)
(一) 服务规模与范围.....	(209)
(二) 业主权利.....	(210)
(三) 补偿.....	(210)
(四) 业主的义务.....	(211)
(五) 期限与终止.....	(211)
(六) 合同中断.....	(211)
(七) 争议的解决.....	(212)
(七) 技术援助和技术咨询协议.....	(212)
(一) 服务范围.....	(212)

(二) 报酬.....	(212)
(三) 期限与终止.....	(213)
(四) 争议的解决.....	(213)
八、 施工合同.....	(214)
(一) 合同的范围.....	(216)
(二) 承包商的义务.....	(216)
(三) 业主的责任.....	(218)
(四) 价格与费用的支付.....	(218)
(五) 合同的修改.....	(219)
(六) 中断或终止.....	(220)
(七) 保证.....	(220)
(八) 验收.....	(220)
(九) 罚款.....	(220)
(十) 争议的解决.....	(220)
九、 设备租赁合同.....	(220)
(一) 设备的描述.....	(221)
(二) 租用的期限.....	(221)
(三) 租金的支付.....	(221)
(四) 设备的维修和保养.....	(221)
(五) 保证.....	(221)
(六) 承租人的责任.....	(221)
(七) 设备的丢失与损坏.....	(221)
(八) 违约.....	(221)
(九) 终止.....	(221)
(十) 争议的解决.....	(221)

合同谈判与谈判技巧 查理士·利普顿 (222)

一、情报的重要性..... (222)

二、谈判的组织..... (225)

三、谈判技巧..... (230)

附录

土木建造工程合同总则 (233)

投标须知..... (233)

投标书..... (236)

合同总则..... (237)

第一部分..... (237)

第二部分..... (273)

合同协议书..... (277)

(188)

(188)

(188)

(188)

(188)

(188)

(188)

(188)

国际工程承包知识——合同与估价

城乡建设环境保护部建筑管理局 汪 受 衷

资本主义制度下的建筑业和我国三十年来因袭发展到现阶段的建筑业，在概念、性质、内容、管理体制、经营方法上，都有着明显的不同。

资本主义制度下的建筑业是一个独立的物质生产部门。其所建成的建筑物、构筑物都是商品。商品通过一定的渠道，在市场上进行买卖。建筑业同其他行业一样，也受价值法则和社会平均利润率的制约和支配。因此，在经营时就必须进行经济核算，就要严格对待盈亏，就要认真讲求经济效果。

在资本主义社会，建筑业被认为是一个风险很大的行业。从事建筑业的人，必须具备比较全面的业务知识，要事业心强，领导才能超群，有丰富的管理经验，交游广阔，情报灵通、准确，否则就不能在市场情况多变，同行竞争激烈的局面下，求得生存和发展。

建筑业组织生产的过程，具有广泛的综合性，例如材料物资取自各工业部门，筹集资金的途径很多，设备机具依靠社会加工；大宗地方建筑材料遍布城乡各地；从业人员多，属于劳动密集性行业。正是因为具有这些特点，大兴土木的年代，标志着资本主义经济欣欣向荣；而每当新开工程明显减少，建筑工人失业，建筑材料滞销时，就是经济走向萧条，出现经济危机的预兆。资本主义社会把建筑业誉为社会经济的支柱之一，正是由于建筑业的盛衰，往往在全局上会引起连锁反应。

综合来看，资本主义建筑业具有以下几个特点：

(1) 经营的业务范围广阔。资本主义建筑业既包括各种房屋建筑和相应的市政、交通、公用设施，也包括全部属于土木工程领域内的各项重型工程，如：桥梁隧道、公路铁路、水电水利、港湾码头、河港开挖疏浚、机场航站、核能应用和核电站、导弹基地、宇宙空间开发所需的设施以及大气污染、水污染的防治控制等。

(2) 建筑业全面实行承发包制度。美国政府明文规定，90%以上的工程项目必须按法律履行公开招标。业主和承包商，业主和建筑师，承包人和材料机具供应商，总包和二包之间等等，全面实行经济合同制。合同条文有标准格式，还可以根据具体情况，增加补充必要的条款。一般说合同的权利义务分明，责任明确，签约双方都要严格履行条文的规定，并同样受到法律的保护和制裁。

(3) 在资本主义制度下经营建筑业，工程所需的全部材料、设备、构配件、施工机具都由市场提供。当材料设备供不应求时，价格就会上涨，涨价又刺激生产，从而起着调剂供需矛盾的作用。而且国内订不到、买不到的货，还可以向海外贩运采购，不受行业界限的限制。因此，在工程建设过程中很少出现停工待料的现象。

(4) 建筑师具有很高的权威。在资本主义社会，工程的规划和设计必须交由持有注册执照的建筑师、工程师来承担。这些人可以是公职人员，也可以是开业的建筑师、工程师。后者多数是以独资的或合营的“建筑设计事务所”的面貌出现。他们根据业主的委托，可以编制工程项目的规划方案、进行可行性研究、设计建造所需的各项图纸、编制说明书、技术文件、投资和概算。但只有取得业主同意认可，得到行政主管部门审核批准后，才有资格从事招标和兴建。建筑师在建造范围内受业主委托，还可代表业主进行工程监督。工程上一切有关财务技术方面的

增删更改，都要经他同意认可，否则无效。

(5) 总包、二包关系和劳动制度。中标的承包商是总包。总包通过监造建筑师向业主负责。总包对承包工程负责全面管理，如：组织材料物资按需用计划及时供应，监督质量，保证进度。二包对总包负责。二包专业分工细、技术精、信用好，依靠总包谋生，唯总包之命是从。总包、二包之间签有合同。干一件活，结一次帐。二包是临时雇用性质。劳动市场上虽有行情，但无强制执行的一定额和单价。

(6) 在资本主义制度下，所在国的中央政府和地方政府，都设有管理、监督建筑师设计事务所和总包、二包单位的各级行政机构，并有严密完备的各种技术经济管理法规，一切按法律条款办事。法律保护各方当事人的权益，在发生争议时，实行干涉和裁决。对违章人员由法院依法审理。

总之，对外工程承包是一项综合性的出口业务，涉及的领域较广，需要研究解决的问题很多，而且建筑业本身就具有很强的商业性。自从我国实行对外开放政策以来，我国建筑业已逐步进入国际市场。其途径目前已从下列两个方面展开：一是对外提供劳务，这种方式比较简单，不必承担大的风险，但收益有限；二是单独承包工程或与外商联合经营 (Joint Venture)，这种方式的实际收益要大些，而且还可以带动国内物资出口。后者显然是今后建筑业急待开展扩大的途径。无论是提供劳务还是承包工程，都要求我们对国际建筑行业通用的经营策略、体制和做法，有比较深刻的认识和理解。

下面仅从合同与估价方面做些介绍。

一、合同类型

(一) 合同的定义和签订合同的不同背景

对违反和破坏一切经双方约定的事务和契约条件，法律要给予赔偿的约束，或者从另一种意义上讲，执行双方约定的事务条

款，在法律上则被认为是一种义务。

承包合同是承包人许诺提供劳务和材料，机械及技术，替业主修建房屋、安装设备，而业主则同意为这种劳动和物质付给款项。

承包合同有的很简单，涉及的规模小，费用不大；有的很复杂，很详细，建设规模大，造价高，工期较长。

签订合同的条件有时不一样。国防军事工程的工期要求很紧迫，设计有时不那么具体完备，为了争取时间，往往要平行交叉作业。这时，合同只能建立在信任的基础上，有些甚至是干完再算，业主保证承包商有一定的利润，不使他亏本。

在和平条件下搞建设，一般则应遵守必要的建设程序，图纸应完备，规范、条件应明确，说明书、估价手续都应事先弄清楚。对这样的工程，签订合同的双方都有把握。承包商之间也是有竞争的，因此，事先可以做得公平合理。

独家承包，是指由一家承包商当总包，总包下有許多二包，二包对总包负责，总包对业主负责。这种方式通常适用于规模较小的工程。

联合经营 (Joint Venture) 指的是更大的工程，一家承包财力不足，或者风险太大，或者工程本身跨越两种或几种专业，一家不可能样样精通。如一座大的桥梁，下部基础是混凝土墩座，上部是钢结构桁架，由两家专业性的公司联合承包，这样则可以各自发挥优势，开展竞争，对工程的造价、工期、质量都是有利的。

联合经营不是总包、分包的关系，而是伙伴关系，但只是在工程建设期间结成伙伴，工程结束后，则解散拆伙。采取这种方式，各个经营者都可以各自施工，按照工序的前后，有秩序的进行，互不干扰，如管道工程可分段负责施工，土石方工程可分块开挖回填等。

联合经营通常由两家或多家承包商合伙，而以一家为发起