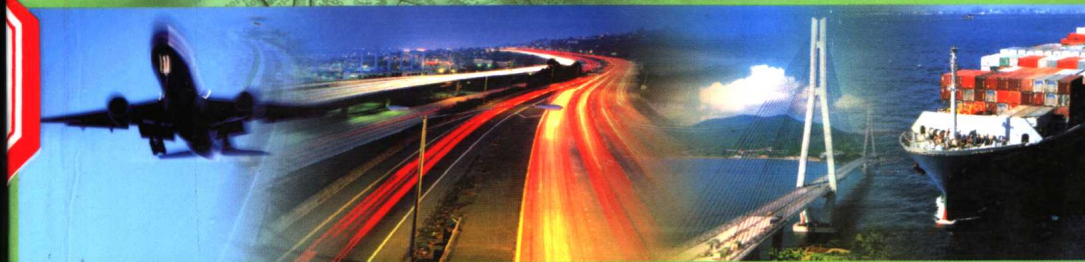


国际招标投标

INTERNATIONAL
BIDDING

第三版

许高峰 主编



人民交通出版社

China Communications Press

中金项目管理系列丛书

国际招标投标(第三版)

INTERNATIONAL BIDDING

主 编 许高峰
副主编 杨良坤
主 审 刘 钧

图书在版编目 (CIP) 数据

国际招投标/许高峰主编. —3版. —北京:人民交通出版社, 2003.9

ISBN 7-114-04825-4

I.国... II.许... III.①对外承包-招标-基本知识②对外承包-投标-基本知识 IV.F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2003) 第 084420 号

中金项目管理系列丛书

Guoji Zhaotoubiao

国际招投标

(第三版)

主 编 许高峰

副主编 杨良坤

主 审 刘 钧

版式设计:孙立宁 责任印制:杨柏力

人民交通出版社出版发行

(100013 北京和平里东街 10 号)

各地新华书店经销

北京鑫正大印刷有限公司印刷

开本:850×1168 1/32 印张:17.5 字数:459千

1999年7月 第1版

2001年5月 第2版

2003年10月 第3版

2003年10月 第3版 第1次印刷 总第5次印刷

印数:10001—14000册 定价:49.00元

ISBN 7-114-04825-4

《国际招投标》(第三版)编委会

顾 问 周立先
高常梓
Benny C. Kwong

主 编 许高峰

副主编 杨良坤

主 审 刘 钧

编委会	许高峰	杨良坤	杨雪松	余国平	董 焯
	王琼智	尹祁松	姚 萌	黄 琨	姜 瑄
	陆 馨	王 丽	蔡 靓	孙清涛	刘 杨
	马西林	王 昕	陈 卓		

参加编写人员

- | | |
|-----|------------|
| 许高峰 | 第一章 |
| | 第二章 |
| | 第三章 |
| | 第四章(第一、二节) |
| 董 烨 | 第四章(第三节) |
| 许高峰 | 第五章 |
| | 第六章 |
| | 第七章 |
| 杨雪松 | 第八章 |
| 余国平 | 第九章 |
| 杨良坤 | 第十章 |
| 尹祁松 | 第十一章 |
| 许高峰 | 第十二章 |
| | 第十三章 |
| | 第十四章 |
| 王琼智 | 第十五章 |
| 杨良坤 | 第十六章 |
| 许高峰 | 第十七章 |
| | 第十八章 |

前 言

我的拙作《国际招标投标理论与实务》(第一版)一书承蒙各界的鼎力相助,于1999年7月出版。由于该书出版于我国国际工程承包业务蓬勃发展、国内颁布《招标投标法》的时期,因而面世不足十个月,就告售罄。不少读者打来电话或通过其他通讯方式与我联络,要求增订、重印。我深深地被他们的热情和鼓励所打动,于2001年初在广泛听取业内外专家、学者意见的基础上,邀请具有丰富招标投标实践经验的同志帮助我共同完成了《国际招标投标》(第二版)。由于《国际招标投标》(第二版)内容覆盖范围广、案例丰富详实,对实际工作具有较强的指导性,因而重印三次尚不能满足广大读者的需要。

近几年来,我应中国人民银行、财政部、国家经贸委、外经贸部、建设部、解放军总参谋部、解放军总装备部等国家机关以及国内外著名企业和高校的邀请,在全国十余个城市就国际招标投标理论与实务主持了六十余场专题讲座。每次讲课或发言,我都能从听众中获得极大的启发和教育,他们的提问和求助往往成为我钻研业务、分析案例、总结积累、探索新路的最根本动力。为了讲好课,我积极收集国内外招投标案例、法规和范本等资料,并对之进行整理、分析、归类和总结,使自己对国际招标投标理论与实务有了更加深入细致的认识。结合《国际招标投标》(第二版)出版以来国家有关部委新发布的规定、条例和世界各国招投标业务操作的变化,我重新组织了有关人员《国际招标投标》(第二版)进行了修订,在众多学员、同行和专家的无私支持与共同帮助下《国际招标投标》(第三版)终于得以顺利面世。

这些年在从事招标投标实践工作的同时,我一直在思考如何将实际工作中的经验和做法系统地总结出来,以便为广大招投标从

业人员提供一些有益的参考。为此,我在这方面做了一些探索。作为亚洲开发银行“种子教员”,我在亚行高级采购专家 Benny C. Kwong 先生指导下,系统地研究了亚行贷款项目的采购政策和规定。2001 年我被亚行聘为“中国招投标案例研究”技术援助项目(TA 3019-PRC)的中方专家,收集和整理我国利用国际金融组织贷款项目项下招标采购的案例,并对之进行分析、比较、研究和宣传,以帮助更多的业主和投标商熟悉国际招标的规定和惯例。2003 年,中金招标有限责任公司被世界银行选为其对华贷款项目采购后审和财务管理审查的咨询服务机构。通过对世行贷款项目的审查工作,我们又一次深切地感受到普及招投标知识对我国经济建设的重要意义。最近,我和我的同事参加建设部组织编写的《房屋建筑和市政基础设施工程施工招标文件范本》已经顺利出版,并在全国施行。参与该范本的编写使我们有更多的机会与全国建设系统的专家、学者和领导一起共同探讨招投标领域的新变化、新发展。这些思考和探索的部分内容已体现在《国际招投标》(第三版)中。

参加本书编写、修订、审核工作的同志都是具有丰富实践经验的招投标从业者,他们在百忙之中帮助我共同完成了本书有关章节的增订和审核工作,以满足不同读者的需要,我由衷地向他们表示感谢。

中机国际招标公司总裁周立先先生是我国从事招投标实践工作较早、且到目前为止一直在该领域工作的资深专家,他为本书的再版也付出了辛勤的汗水和心血。中国工艺美术(集团)公司副总裁高常梓先生十分关心我国招投标代理事业的发展,他一直指导和鼓励我们勇于面对挑战、战胜各种困难。因此,我谨代表参加本书编写、修订的全体人员对他们的无私帮助表示崇高的敬意。

招投标代理业界资深专家刘钧先生校审了本书全文,并为本书的修订提出了许多宝贵的意见。人民交通出版社的各级领导、编辑和校对人员对本书的出版一如既往地提供了大力的支持。正是由于他们的真诚帮助,才能又一次使得本书在最短的时间内与

读者见面。

由于参加本书编写、修订的人员普遍年轻,且学识浅薄,阅历有限,书中难免存在许多不足之处,敬请读者批评指正。

主编 许高峰

2003年10月1日

目录

第一章 绪论	1
第一节 国际招标与投标的涵义	1
第二节 国际招标与投标的起源与发展	4
第三节 国际工程和国际招投标	7
第二章 国际工程建设的基本程序与招标前期 工作	10
第一节 国际工程建设程序	10
第二节 世界银行贷款项目周期	14
第三节 招标应具备的条件	16
第四节 我国招标代理单位的选聘	17
第三章 招标方式和工程合同类型	20
第一节 招标方式	20
第二节 合同类型	23
第三节 招标投标的范围	25
第四章 国际金融组织采购指南与准则	29
第一节 世界银行对招标采购活动的有关 规定	29
第二节 亚洲开发银行对招标采购活动的 有关规定	36
第三节 世界银行和亚洲开发银行的贷款 比较	40
第五章 资格预审	46
第一节 资格预审文件的内容和编制	46
第二节 资格预审文件的评审	70
第三节 资格后审	77

目录

第六章 土建工程国际招标	78
第一节 招标文件的编制	78
第二节 招标文件的实例	89
第三节 土建工程国际招标的评标	169
第七章 货物采购国际招标	172
第一节 货物采购的合同分包	172
第二节 货物采购招标文件的编制	173
第三节 货物采购国际招标的评标	190
第四节 货物采购招标评标案例分析	193
第八章 机电产品国际招标与投标	197
第一节 国内的机电产品招标市场与管 理	197
第二节 机电产品国际招标采购程序	202
第三节 《机电产品采购国际竞争性招标 文件》新旧范本的异同	207
第四节 投标文件的编制	221
第五节 评标及评标报告	228
第九章 BOT 项目的招标	236
第一节 BOT 的含义	236
第二节 BOT 的各个阶段	236
第三节 BOT 项目的招标采购	237
第四节 BOT 项目的招标与传统的基础设 施项目招标的比较	246
第十章 咨询服务的招标	249
第一节 咨询服务概述	249

目录

第二节	咨询服务招标	250
第三节	咨询服务招标文件的构成	253
第四节	工程设计招标	254
第五节	世界银行对咨询服务招标的规 定	256
第十一章	网络招标	262
第一节	认识网络招标	262
第二节	网络招标的实施阶段	264
第三节	网络招标中的角色转变	268
第四节	网络招标的未来	272
第十二章	投标决策和有效参与资格预审	274
第一节	决定是否参加投标	274
第二节	投标组织	276
第三节	投标的程序	279
第四节	如何有效参与资格预审	282
第十三章	成功投标的策略与技巧	284
第一节	编制完整的投标文件	284
第二节	成功投标的策略与技巧	290
第十四章	合同商签	305
第一节	合同谈判的内容	306
第二节	合同谈判的策略	312
第三节	合同签订	318
第十五章	货物招标合同实施	319
第一节	货物合同的主要内容	319
第二节	国内中标货物的合同实施	324

目录

第三节	国外中标货物的合同实施	328
第四节	货物合同的支付方式	336
第十六章	建设工程合同管理	340
第一节	合同法律制度	340
第二节	合同的内容	347
第三节	合同的变更和解除	349
第四节	合同纠纷的解决	352
第五节	建设工程合同管理	354
第十七章	案例研究与练习	357
第十八章	国际组织有关招标投标与政府采 购的规定	426
参考文献	545



第一章 绪 论

招标是商品经济发展的必然产物。作为市场经济条件下一种比较成熟、高级和规范化的交易方式,在世界范围内得以广泛地应用和推广。国际招标是一种特殊的国际贸易方式,它既是世界各国引进先进技术、管理的有效手段,也是本国商品、劳务打入国际市场的有力武器。因此(国际)招标这种形式,必然能为我们所运用,并为我们的经济建设服务。

第一节 国际招标与投标的涵义

1. 什么是国际招标、国际投标

为了弄清楚什么是国际招标、国际投标,我们先来看一下什么是招投标。对招投标的定义现在流行的有以下几种:

招标是业主就拟建工程准备招标文件,发布招标公告或信函以吸引或邀请承包商来购买招标文件,进而投标的过程。^①

招标就是择优。^②

招标是招标人(招标单位)在购买大批物资,发包工程项目或某一有目的的业务活动前,公布有关项目标准或预期要求等招标文件,公开或书面邀请投标人(投标单位)在接受招标文件要求的前提下前来投标,以便招标人从中择优选定。^③

招标投标是商品经济中,运用于大宗商品或建设工程的一种交易方式。它的特点是由专一的买主设定包括商品质量、价格、期限为主的标的,邀请若干卖主通过秘密报价实行竞争,由买主选择

① 何伯森,《国际工程招标与投标》,水利电力出版社,1994.

② 汤礼智,《国际工程承包实务》,中国对外经济贸易出版社,1993.

③ 蒋瑞忠,《招标竞争机制与社会主义市场经济》,电子工业出版社,1995.

优胜者,与之达成交易协议,签订合同,随之按合同实现标的。^①

笔者认为招标是一种买卖方法,是业主选择最合理供货商、承建商或劳务提供者的一种手段,是实施资源最合理配置的前提,招标全过程是选择实质性响应标的过程,因而招标也是各方面利益比较、均衡的过程。

对于国际招标与投标,笔者更愿意推荐刘慧教授在《国际招标与投标》一书中所阐述的定义:国际招标与投标是一种国际上普遍应用的、有组织的市场交易行为,是国际贸易中一种商品、技术和劳务的买卖方法。作为一种贸易方式,它的基本程序是:首先由采购单位发出招标通知,说明拟采购的商品或建设项目的各种交易条件,邀请供应商或承包商在指定的期限内提出报价;然后,招标单位再对所有报价进行分析和比较,选择其中提出最有利条件的投标人作为中标人,与之签定合同,使交易行为付诸实施。

国际招标与投标是从买方或卖方的角度进行运作所得到的称呼。从买方角度看,国际招标是一项有组织的国际购买活动。作为购买人,国内一般称作“甲方”、“业主”等,应着重分析国际招标的程序与组织方法,以及各国法律、贷款机构的有关规定。从卖方角度看,国际投标是一种利用商业机会进行销售或出口的活动。作为卖方,他更看重国际投标的竞争手段和策略。因而我们把国际投标简单地定义如下:

国际投标是对国际招标的响应,是投标商为了得到某一国际工程合同(含工程建设、技术设备、劳务等)或其合同的一部分而向业主发出的实盘。

2. 国际招标投标的基本特征

国际招标不同于其他类型的国际贸易,即国际招标不是一种简单的商品买卖行为,而是一种综合性的较高级的交易方式。其主要特征如下:

(1) 标的物的复杂性、批量性

① 王秉桐等,《建设工程施工招标投标管理》,中国工业出版社,1994.

国际招标的标的物大致可以分为三大类：一是国际工程承包招标，这类招标，属于一种活动凝结，物化劳动转移以及劳动价值、资本价值实现相结合的综合过程，包含工程建设过程和交换过程，是生产与交换相结合的综合交易行为。二是设备与材料的招标采购，这种采购不同于日常生活消费品的采购，因为通过国际招标采购的原材料等货物具有合同金额大等显著特点。三是技术和咨询合同的国际招标，技术和咨询服务是指付出智力劳动获取回报的过程，是一种有偿服务。它的特点是人才密集性，运用专家的知识、技能和经验，为委托人提供咨询意见，培训人员或进行其他创造性的劳动。咨询服务是一种知识性商品，也是最高形态，最复杂的商品。

(2) 国际招标行为的有组织性和计划性

因为国际招标这种交易方式其一次性交易额大，交易对象具有复杂性及批量性特征；为了减少和避免交易的风险，国际招标往往有组织、有计划地进行，主要表现在：

- ① 国际招标有固定的规则和条件。
- ② 国际招标有一系列的时间和程序表。
- ③ 国际招标有固定的招标组织人和必要的技术专家。
- ④ 国际招标有固定的场所。

(3) 国际招标的过程是多目标系统选优的过程

国际招标无论是选择工程承建商、货物供应商还是选择劳务提供者，都是在质量、工期(交货期)、费用、后续服务等多目标条件下的系统最优化。招标标的物的复杂性和批量性，决定其目标具有非单一性。因为综合性交易只有通过多目标的优化才能使总目标优化。招标成功的评价标准不仅限于交易达成，而且还在于是否实现资源合理有效的配置，以及资源配置的效率与效益是否达到最佳统一，具体表现为时间的节约，资金的节约，劳动的节约，各要素组合最佳即工期短、成本低、质量优，并获得寿命周期效益最佳。

(4) 国际招标具有公开、公平、公正的特征



通过公开发布公告,公开邀请投标人,公开开标宣读投标人名称、国别、投标报价、降价声明、交货期或工期、交货方式或移交方式。招标的公开性使得凡符合招标书所列条件者,均可自愿参加投标,使得所有合格投标者机会均等。另外,国际招标还要求招标机构对投标人说明交易规则和条件,以及国际招标的最后结果。因此,招标是一种较规范的公开公平竞争手段,具有非歧视性的特点。招标人或其代理在最后定标时,完全按照预定的招标规则进行。对投标人的评审和对各项投标报价的审查是公正、合理的。某些国际金融组织贷款项目为了扶持其国内相关行业的民族产品,在评标时实行国内优惠政策,不应视为带有歧视性,原因如下:

①国际金融组织贷款给这些国家是为了这些发展中国家改变基础设施落后面貌,或提高农业生产水平,或改善生活环境等,具有扶持和开发性质。

②凡是在评标阶段要实施国内优惠的项目,在招标文件中有明确的规定。

(5) 国际招标投标的一次性和保密性

招标交易过程采用的方式明显区别于一般商品买卖。一般商品交易,买卖双方通过一系列的讨价还价后达成协议。而参加国际投标时,投标人只能应邀进行一次性报价。投标书在递交之后,一般不得撤回或修改。对于买方而言,开标后,评标过程是保密的,在公布中标人以前,凡属于对投标书的审查、澄清、评价和比较的资料,以及与授予合同的推荐意见均不得向投标人或与此过程无关的其他任何人泄露。投标人任何对业主处理投标书和授标影响的行为可能导致其投标书被拒绝的结果。

第二节 国际招标与投标的起源与发展

1. 国际招标投标的起源

招标投标最早起源于18世纪后叶英国实行的“公共采购”,这种“公共采购”或称“集中采购”也是公开招标的雏形和最原始形



式。当时英国的社会购买市场可按购买人划分为公共购买和私人购买两种。私人采购的方法和程序是任意的:或通过洽谈签约、或从拍卖市场买进,形式不受约束。而公共采购的方式则必须是招标。只有在招标不可能的情况下才能以谈判购买。其原因是:公开采购的开支,即政府机构和公用事业部门的开支主要来源于税收。税收取之于众,开支的使用就要对公众负责。因此,政府和公用事业部门有义务保证自己的购买行为的合理和有效。为便于公众监督,上述部门的采购要最大限度地透明、公开。公开招标即由此产生。

自本世纪第二次世界大战以来,招标的影响力不断扩大。先是西方发达国家,接着是世界银行、亚洲开发银行等国际金融组织在货物采购、工程承包、咨询合同中大量推行招标方式;后是近二、三十年以来,发展中国家也日益重视和采用设备采购、工程承包的招标。招标作为一种成熟而高级的交易方式,其重要性和优越性在国内、国际经济活动中日益为各国和各种国际金融组织所广泛认可,进而在相当多的国家和国际组织中得到立法推行。国际招标与其他国际贸易方式相比,具有公开性、公正性、一次性和有组织性等特征,可以使资金得到更有效的、更节省的使用。因此在国际经济贸易中被普遍采用。许多国家成立了专门的机构或通过专门的法律,以确定招标采购的重要地位。

美国在 1861 年通过一项联邦法案规定,超过一定金额的联邦政府的采购,都必须使用公开招标的方式。

新西兰政府则对专门设立的招标机构“采购部”颁布物资采购规定,作为招标条例进行实施和贯彻。

我国台湾省在《公益事业申请输入货物办法》中规定,公营单位需从国外购进的货物,除八种情况外,都应以国际招标方法采购。

世界贸易组织(原关贸总协定)于 1973 年 9 月通过了“政府采购将采用国际竞争性招标,不应对该组织成员国供货人进行歧视”的协议,并于 1980 年 1 月 1 日开始实施。