



招标投标国际惯例

Zhaobiao toubiao guoji guanli



舒福荣

贵州人民出版社

国家“八五”规划重点图书

國際經濟慣例叢書

薄一波

貴州人民出版社

黔新登字 01号

责任编辑 马金玉

国家“八五”规划重点图书

丛书名 国际经济惯例

书名 招标投标国际惯例

著者 舒福荣

出版者 贵州人民出版社

总发行

(地址:贵阳市中华北路 289 号;邮编:550001)

印刷者 贵阳吉进印刷厂

经销者 新华书店北京发行所

开本 850×1168mm 1/32 6.94 印张 162 千字

1994 年 5 月第一版 1994 年 5 月第一次印刷

印数 0—9000

ISBN7-221-03536-9/F·90

定价:5.89 元

版权所有 翻印必究

(1) 225/8

《国际经济惯例丛书》序言

中国共产党第十四届中央委员会第三次全体会议 1993 年 11 月 14 日通过的“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”明确指出：“以邓小平同志 1992 年年初重要谈话和党的十四大为标志，我国改革开放和现代化建设事业进入了一个新的发展阶段。十四大明确提出的建立社会主义市场经济体制，这是建设有中国特色社会主义理论的重要组成部分，对于我国现代化建设事业具有重大而深远的意义。在本世纪末初步建立起新的经济体制，是全党和全国各族人民在新时期的伟大历史任务。”

根据中共中央的这一决定，1993 年、1994 年我国经济改革的力度大大加强，一系列重大的经济改革措施陆续出台，而且这一系列改革均有一个共同的趋势：在保证我国国家主权和国家利益的基础上，正逐步向国际经济惯例靠近，逐步与世界经济接轨。比如，已经出台的，以核算损益为核心的全面会计制度改革；以逐步使人民币成为可兑换货币为核心的外汇制度改革；以分税制为核心的全面税制改革；以建立公司制为核心的现代企业制度改革等等，及很快将出台的，以社会、企业、个人各负其责为核心的社会保障制度的改革；以公开、公平、公正为核心的证券法规，等等，无一不是如此。国际经济惯例对于中国人来说，已不是“远在天边”，而是“近在眼前”，仅就这一点讲，我们出版这套大型的《国际经济惯例丛书》就有着深远的意义。

当今世界经济正日益国际化。1993 年 12 月 15 日，经过 7 年

零3个月的艰苦谈判,关贸总协定“乌拉圭回合”正式结束。一百多个缔约方一致同意,在近年内建立“世界贸易组织(WTO)”。中国是一个大国,人口占世界人口的四分之一,如果到21世纪,中国与世界经济贸易量达到世界平均水平,那么,这个量将占世界经贸总量的四分之一。可见,中国经济尽快进入世界经济的主流,中国尽快“复关”和成为即将成立的“世界贸易组织”的创始国之一,不仅对中国经济,而且对世界经济都是举足轻重的。

很明显,要完成中共中央所提出的:在本世纪末初步建立起新的经济体制的伟大历史任务,要大力发展对外经济贸易,引进外资和先进技术,发展外向型经济。中国的一切企业(工业企业、农业企业、商业企业、金融企业、服务企业,甚至文化企业)和企业家、贸易家、金融家等都必须投身到世界市场经济的大海中去,去行船,去搏击风浪。而要在世界市场经济的大海中行船,首先得了解和熟悉我们过去所不了解和不熟悉的世界市场经济,要懂得世界经济活动的“交通规则”——国际经济惯例。这就和参加国际体育竞赛一样,你要上场比国际经济惯例,通常指国际经济交往的习惯做法,或者说,它是世界上大多数国家(地区)在相互间经济贸易中自愿遵循的各种约定俗成的规矩。它是在一些国家国内经济惯例和经济法的基础上产生,通过千百万次国际经济交往的实践逐渐形成的,至今还在不断发展和完善。国际经济惯例的内容涉及国际经济贸易的各个领域、各个行业 and 各个环节。其中成文的部分,是世界上很多国家对各种习惯做法加以集中和系统化,并进行修改和补充而制订的世界性的(多由联合国有关组织和其他世界性组织制订)、地区性的或国家集团范围的公约、协定、规则等;其中不成文的部分,则是大多数经贸当事人自愿地经常采用的习惯做法。国际经济惯例,无论是成文还是不成文的,都有一个共同点,即只对自愿约定遵循它的各方当事人具有约束力。但由于国际经济惯例已经为各国经贸所普遍接受,它实际上起着规范国际经济贸易行

为的作用,它所采用的一些名词、术词实际上已成为“世界语言”。只有按照国际经济惯例行事,人们才能参与国际经贸活动并且实现自己的经营目标,否则会寸步难行,或者遭受损失。由于国际经济惯例是千百万商品生产者在无数次商品经济活动中共同总结、提炼出来的,是使各种经济行为从无序转向有序的一系列规范,它事实上是人类文明的重要成果。

近年我国在对外经贸的各方面,无论是进出口,还是引进外资、引进技术等,都取得了很大的成绩,但也碰到不少的问题和困难。这些问题和困难有相当一部分是因为从事这些工作的人不了解、不熟悉、不尊重国际经济惯例而造成的;外商在同中国人做生意时遇到的许多难题和困扰,也是由此产生的。有鉴于此,我们认为:学习、了解、熟悉国际经济惯例,应当成为我国广大的企业家、贸易家、金融家、经济院校师生和一切从事经济工作的人们的“必修课”。我们编辑这套《国际经济惯例丛书》的目的,就是全面客观地介绍国际经济贸易活动的各种惯例,提供一套适用的教材和工具书。

为了尽可能全面地介绍国际经济贸易活动各个方面、各个领域、各个环节的惯例,本丛书打算出版 50 至 60 个品种;丛书的内容将涉及重要的国际经济组织和条约,国际经济贸易活动各个环节的具体运作,主要国家和地区的经贸惯例和法规。丛书的编写力争达到客观、实用、可读的要求,即客观、全面、如实地介绍国际经贸惯例,做到历史和现状相结合,国际上的“大同”和国家、集团、地区的“小异”相结合;不着重进行理论分析和学术探讨,主要是向读者提供关于国际经济惯例的知识,给读者以实际的指导,使读者懂得怎样做;结构紧凑,叙述清楚、语言准确,高中以上文化程度的读者都能阅读和应用。

本丛书已列入国家“八五”重点图书出版计划。薄一波同志为丛书题写了书名,表示了对丛书编辑出版的关心和支持。八位知名

的经济学家、法学家、经济管理专家和企业家担任了丛书的顾问，给予了具体的指导和帮助。来自香港、广州、深圳、北京、上海、贵阳、昆明等地的二十多名经济学教授、研究员、经济政策研究者、企业家、经济书刊资深编辑等组成了编委会。编委会以严肃认真的态度进行丛书的编辑工作，约请最合适的作者撰写书稿，努力达到丛书的编写要求。但由于国际经济惯例范围很广，含义尚无统一的界定，国内的研究还处于起步阶段，丛书可能出现缺点、错误，存在问题和不足。我们殷切地希望各方的读者对丛书提出批评、意见和建议。

《国际经济惯例丛书》编委会

书名题字：薄一波

顾问、编委会名单

(按姓氏笔划排列)

顾 问	厉以宁	朱厚泽	张国华
	吴大琨	杨光启	赵元浩
	胡代光	陶大镛	
主 编	周成启		
副主编	丁 冰	毛希谦	吴家萃
编 委	卢祖法	许楚英	杜 厦
	李罗力	李 勉	吴焕宁
	马金玉	陈可焜	陈秉宇
	杨振汉	郑天伦	张宪民
	桂宝坤	矫佩民	程 立
	梁文森	梁洁芬	唐 旭
	董国良	魏允和	
常务编委	罗嗣泽		

前 言

招标与投标是一种特殊的交易方式，是订立买卖合同的一种特殊程序。它产生于18世纪末和19世纪初的西方建筑业，随后迅速扩展到工程建设、物资采购和设备采购、资源开发、技术交易等领域。目前，世界上已有许多国家和地区制订和颁布了有关招标与投标的法律和法规；世界银行及其他国际金融机构也编制了一系列有关招标与投标的规定和规则；同时形成了许多有关招标与投标的国际惯例。

在中国，招标与投标是改革开放以后才兴起的。它对中国经济界大多数人来说，还是一种“新鲜事物”，但采用这种交易方式的人正日益增多。在对外经济交往中，我国在引进国外技术、设备和从事工程建设与开发等方面，已逐步采用招标方式进行国际竞争性招标；同时，我国也积极参与国际投标活动，包揽加工项目和承包工程，输出技术和设备。在实践中，我国经济界人士已经了解和掌握了一些有关招标与投标的知识和国际惯例。但目前仍缺少系统介绍招标与投标知识和国际惯例的书籍。本书的编写，是在这方面的一种尝试。

本书编写的特点是，将有关国际惯例渗透到招标与投标的各个具体环节中进行介绍。作者以为，这样编写，既可以使读者一目了然地知道招标与投标的具体程序和过程，又可以使读者了解在招标与投标的各个环节中所应遵循的国际惯例。

我国已于1980年重返世界银行，1986年我国又加入了亚洲开发银行，并已使用这两个国际金融组织的贷款。为此，本书对国际金融机构尤其是世界银行有关贷款项目的采购政策、原则，以及国际竞争性招标的程序和具体实施规程等着重作了介绍。

读者可以理解，这类著作如果没有大量的参考资料是无法写成的。作者在写作本书过程中，也曾参考了一些目前已经出版并可以查阅到的著作。在此，谨向各位作者表示感谢。当然，本书会存在一些不足和错误，这应由我本人负责，希望广大读者批评、指正。

作者

1992年8月

目 录

“国际经济惯例丛书”序言

前言	(1)
第一章 招标与投标概述	(1)
第一节 招标与投标的产生和发展	(1)
第二节 招标与投标的作用和基本程序	(6)
第二章 招标国际惯例	(12)
第一节 国际招标的方式	(12)
第二节 招标准备过程	(18)
第三节 招标实施过程	(34)
第三章 投标国际惯例	(56)
第一节 投标准备过程	(56)
第二节 投标实施过程	(66)
第四章 开标、评标和决标国际惯例	(115)
第一节 开标	(115)
第二节 评标	(118)
第三节 决标	(134)
第五章 合同签订和合同履行国际惯例	(138)
第一节 合同的签订	(138)

第二节 合同的主要条款	(144)
第三节 合同的履行	(151)
附录	(160)
一、国际复兴开发银行贷款和国际开发协会信贷采购 指南	(160)
二、土木工程承包招标投标指南	(190)

第一章 招标与投标概述

第一节 招标与投标的产生和发展

招标与投标作为一种特殊的交易方式和订立合同的一种特殊程序，其自身有许多特点。在国际贸易中，目前已有许多领域采用这种交易方式，并已逐步形成了许多国际性惯例。从发展趋势看，招标与投标的领域还在继续拓宽，规范化程度也正在进一步提高。

一、招标与投标的概念和特点

招标 (Invitation to Tender) 和投标 (Tender) 是一个过程的两个方面。

在商业贸易中，特别是在国际贸易中，大宗商品的采购或大型建设项目承包等，通常不采用一般的交易程序，而是按照预先规定的条件，对外公开邀请符合条件的国内外制造商或承包商报价 (Quotation) 投标，最后由招标人从中选出价格和条件优惠的投标者，与之签订合同。在这种交易中，对采购商 (或采购机构) 来说，他们进行的业务是招标；对承包商 (或出口商) 来说，他们进行的业务是投标。

招标概念有广义与狭义之分。广义的招标是指由招标人发出

招标公告或通知，若干家投标单位同时投标，最后由招标人通过对各投标人所提出的价格、质量、交货期限和该公司技术水平、财务状况等因素进行综合比较，确定其中条件最佳的投标人为中标人，并与之最终订立合同的过程。这实际上就是招标与投标的全过程。狭义的招标是指招标人根据自己的需要，提出一定的标准或条件，向社会或几个特定的供应商或承包商发出投标邀请的行为。当人们笼统地提招标时，通常指广义的招标；当招标与投标一起使用时，则指狭义的招标。

投标是指投标人接到招标通知后，根据招标通知的要求填写招标文件（也称标书），并将其送交给招标人的行为。投标人在填写标书和报价时，一般要先获得投标的资格。在取得投标资格后，投标人再认真研究招标文件，并根据招标文件的要求进行填写和报价。

招标与投标实质上是订立合同的一个特殊程序，主要适用于大宗商品购销、承揽加工、财产租赁、技术攻关等，建筑工程承包则已普遍地采用这种形式。

招标与投标作为一种特殊的交易方式和订立合同的一种特殊程序，与其他交易方式和订立合同程序相比，具有自身的特点：

第一，每一个投标人在投标时都不可能知道其他投标人的报价。在其他交易方式中，买者之间或卖者之间一般互相知道他人的报价，并根据竞争对手的报价相应作出对策。招标与投标则不同。投标人对自己的报价都高度保密，通常最终标价只有投标主持人及报表人员可以了解。招标人也不得向任何与招标无关的人和所有投标人透露所有标价。因此，投标者只能在不知竞争对手标价的情况下，按照招标文件的要求，根据自己所能搜集到的有关资料以及以往的经验，进行分析和判断，并采取适当的投标价

格策略和科学的计算方法，确定自己的标价。

第二，每一投标人都只有一次投标报价的机会。采用其他交易方式时，一般先由卖主发价，然后买方还价，经过讨价还价，最后双方都愿接受的价格成交。而招标与投标不存在也不允许进行讨价还价。投标人算标都是在高度保密的情况下进行的，一旦开标就不允许任何投标人以任何理由更改标价。这也就是说，任何一个投标人都没有再行出价的机会。

第三，投标报价是一种有约束力的行为。在其他交易方式中，任何报价在正式签订合同前都可被视为无效或无约束力。按照招标与投标国际惯例，投标人一旦向招标人递交标书和报价，该标书和报价即被视为在法律上有效。在招标与投标中，为保证投标报价在一定时期内的法律效力，招标人一般要根据惯例要求所有投标人在递交标书时同时递交一份投标保证书，向招标人交纳一定数额的投标保证金。如果在投标有效期内投标人撤销其标书或报价，招标人将可按照惯例没收投标人所交纳的投标保证金，以保护招标人的权益。除此之外，对于投标人违反其保证的行为，有些国家还规定了其他制裁措施，例如暂时或永久取消该投标人在这个国家参加公共投标的权利等。

第四，投标人必须以书面形式报价。在许多交易方式中，口头报价往往也被视为有效。而在招标与投标中，投标人只能以书面形式将投标报价递交给招标人才算有效，任何口头表述都被视为无效。这是因投标报价在正式签订合同前已被视为具有法律效力所致。

第五，在招标与投标的交易方式中，有一个要约引诱的程序。我们知道，一般民事合同的订立只需要要约和承诺两个步骤。在招标与投标中，招标人发出招标通知并非要约，而是要约

引诱（或要约邀请），即向对方发出邀请，让对方主动向招标人要约的行为。投标人根据招标人的要约引诱或要约邀请，向招标人发出要约，只有在招标人对投标人的要约作出承诺后，合同才能成立。采取要约引诱或要约邀请这一步骤，其目的是使招标人能够从所有投标人的要约中选择最佳者加以承诺。但是，如果招标人在招标通知中明文与报价最低者订立合同，则应视为要约，而非要约的引诱。

在招标与投标中，招标人与投标人的行为都是有一定约束的，但对招标人的约束一般要少得多。例如，招标人可以从投标者中任意选择中标者，而不一定选定报价最低者；可以不说明理由而宣布本次投标作废，待另行修改招标文件后再进行招标，而且对参加过投标的投标人的费用开支不予补偿，也不承担任何责任等。形成这种状况的根本原因在于，实行招标与投标的领域，一般都是买方市场。在买方市场中，通常是买方对市场价格起支配作用，市场竞争也是一种对买方有利的竞争。招标人作为买方，完全可以通过卖方之间的激烈竞争，获取市场利益。当然，也有一些国家和国际金融组织，为了照顾制造商或承包商的权益，规定招标人撤销招标必须通过一定的法定手续和程序。特别是政府的采购项目或国际金融组织的贷款项目，如果招标人不遵守招标法规和招标文件的条款，参加投标的承包商或制造商可以向有关部门提出申诉，以求获得公正的处理。

二、招标与投标的产生和发展

众所周知，“物竞天择，适者生存”是一条自然规律。它不仅存在于自然界，同样也存在于人类社会。人类社会发展中最激烈的竞争，是在商品经济发达起来以后出现的市场竞争。在商品经

济中，存在着广泛的、多方面的选择。商品生产者要从资源中选择最便宜的资源，以使用最小的投入获得最大的产出；商品销售者要选择最好的销售市场和销售价格，以便顺利地完成“惊险的跳跃”；消费者作为商品的购买者，则要选择“价廉物美”的商品，以便以最少的支出获得最大的效用。无论是生产者的选择、销售者的选择，还是消费者的选择，都不可能是单个人的选择即个体选择，而必然都是群体选择。在选择中，选择群体内部就必然产生竞争。整个市场上的选择过程，就是选择群体内部的竞争过程。因此，竞争也就是选择。

招标与投标实质上是一种选择行为，是有目的的择优、汰劣活动。它实际上是一种有规范、有约束的竞争活动，也可以说是一种竞争的规范。作为一种有规范、有约束的竞争活动，招标与投标是商品经济和竞争机制发展到一定高度的必然产物和结果。

招标与投标活动大约开始于 18 世纪末和 19 世纪初的西方建筑业。早在 1803 年英国政府就公布法令，推行招标承包制。后来，其他国家也纷纷仿效，并在政府机构和私人企业购买批量较大的货物以及兴办较大的工程项目时，常常采用招标方法。世界银行及其他国际金融组织为了使其贷款达到最佳经济效益，避免使用上的营私舞弊，规定必须采取招标与投标方式，使其成员国在提供货物和工程建筑方面平等地进行竞争。

经过近两个世纪的实践，招标与投标作为一种交易方式已经得到广泛应用，并日趋成熟。目前已经形成了一整套体制和实施方法，规范化程度越来越高。1977 年，国际咨询工程师联合会 (FIDIC) 和欧洲建筑工程国际工程联合会 (FIEC) 以各国实践为基础，编制了《土木工程施工国际通用合同条件》。它以招标