

图书在版编目 (CIP) 数据

国际工程投标报价/刘尔烈等编著. —北京: 化学工业出版社, 2006. 1

ISBN 7-5025-8173-1

I. 国… II. 刘… III. 对外承包-承包工程-投标-预算定额 IV. F752. 68

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 002426 号

国际工程投标报价

刘尔烈 等编著

责任编辑: 朱 彤

文字编辑: 张 娟

责任校对: 战河红

封面设计: 潘 峰

*

化学工业出版社出版发行

(北京市朝阳区惠新里 3 号 邮政编码 100029)

购书咨询: (010)64982530

(010)64918013

购书传真: (010)64982630

<http://www.cip.com.cn>

*

新华书店北京发行所经销

北京云浩印刷有限责任公司印装

开本 720mm×1000mm 1/16 印张 13 $\frac{3}{4}$ 字数 252 千字

2006 年 4 月第 1 版 2006 年 4 月北京第 1 次印刷

ISBN 7-5025-8173-1

定 价: 29.00 元

版权所有 违者必究

该书如有缺页、倒页、脱页者, 本社发行部负责退换

前 言

随着世界经济全球化进程的加快和我国加入 WTO，我国工程建设企业获得了更大的发展空间，加快了开拓国际工程市场的步伐并取得了令人瞩目的业绩。但是，也应充分认识到，目前我国企业也面临着新的挑战。发达国家的公司将更普遍地进入我国工程市场，以其先进的技术和高效的管理与我国企业进行竞争。因此，我国工程企业将经受严峻的考验。面对新的形势，首要的问题是应加速我国国际工程管理人才的培养，培养出大批不仅精通专业技术，而且懂得国际工程市场开拓、项目管理的国际惯例以及其他相关知识的复合型、外向型人才。只有这样才能适应新形势下国内、国际工程市场激烈竞争的需要，实现我国对外经济技术交流与合作事业的可持续发展。

本书全面系统地介绍了国际工程投标报价的知识，包括国际工程招标投标概念、有关国际组织对招标投标的规定；承包商参加投标的决定；资格预审程序以及资格预审文件的内容、填报和评审；招标文件内容与通用格式以及开标、评标、决标与授标；标价计算前的各项准备工作；标价的计算方法；投标文件递交前标价评估与报价决策；投标文件的正式编制与递交；FIDIC 新版合同条件的介绍。本书还给出大量国际工程投标的翔实案例。

参加本书编写工作的还有刘文帮、刘兴泰、张同江、解东升等同志。

由于作者水平有限，书中难免存在疏漏和错误之处，欢迎广大读者指正。

编 者

2005 年 12 月

目 录

第一章 导论	1
第一节 工程招标投标概述	2
第二节 国际工程招标分类、方式与国际工程合同形式	6
第三节 有关国际组织对招标投标的规定	10
第四节 FIDIC 竞争性招标投标程序	18
第二章 承包商参加投标的决定	23
第一节 投标项目的选择	24
第二节 工程项目相关情况的初步调查	25
第三节 投标决定的影响因素	27
第四节 投标组织	31
第五节 选择拟投标工程的方法	32
第三章 资格预审	39
第一节 资格预审概述	40
第二节 资格预审文件的内容	41
第三节 填报资格预审文件	45
第四节 资格预审评审	46
第四章 国际工程承包招标	49
第一节 招标文件内容与通用格式	50
第二节 开标、评标、决标与授标	74
第五章 标价计算前的准备工作	81
第一节 投标报价工作程序	82
第二节 研究招标文件	83
第三节 进一步调查研究项目的相关情况	85
第四节 项目组织机构的设立与施工规划的编制	87
第五节 工程材料、设备的询价	90

第六节	分包工程的确定与询价	92
第六章	标价的计算	95
第一节	标价的构成	96
第二节	劳务、材料及施工机械单价的确定	97
第三节	间接费用的计算	100
第四节	单价分析	103
第五节	标价汇总	106
第七章	标价评估与报价决策	109
第一节	标价分析与评估	110
第二节	投标报价决策	114
第三节	投标报价技巧	116
第八章	投标文件的编制与递交	123
第一节	编制正式投标文件	124
第二节	投标致函	125
第三节	投标文件的递交	127
第九章	国际通用合同条件	129
第一节	概述	130
第二节	新版 FIDIC 合同条件	133
第三节	FIDIC《施工合同条件》介绍	135
第十章	国际工程投标案例	189
第一节	新港口工程招标文件	190
第二节	招标文件的评估和投标前计划的准备	195
第三节	估算施工费	198
第四节	标价的确定和投标文件的递交	204
参考文献		212

第一章

导论

第一节 工程招标投标概述

一、工程招标投标的涵义

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，是贸易中一种工程、货物或服务的买卖方式。通常是采购人事先提出采购的条件和要求，邀请众多的交易对象参与竞争并按照规定的程序从中选择成交者。

工程招标与投标是工程建设项目采购中最普遍、最重要的方式。招标投标涉及工程的决策咨询、勘察设计、工程施工、建设监理、工程材料和设备的供应等许多方面。实际上是招标人对要求参与工程项目实施的申请人（即投标人）进行审查、评比和选定的过程。

严格地规范招标与投标活动，对于招标人和投标人都是至关重要的。对于招标人来讲，关系到能否对工程的投资、质量和进度进行有效地控制，获得合格的工程产品，达到预期的投资效益；对于投标人来讲，则是能否在公平合理的市场竞争环境下，以自身的优势获得工程项目，取得合理利润，保证自身的生存和发展。

综上所述，招标投标不是一般的商品买卖行为，而是一种综合性的高级交易方式。

二、工程招标投标的特点

招标与投标是市场经济中一种特别的采购方式，其目的是使采购活动尽量节省开支，最大限度地满足采购目标。

招标与投标同其他采购方式相比较具有以下特点。

1. 采购程序规范化

目前各国的招标投标活动大多参考国际惯例有计划、有组织地进行，由固定的招标机构组织实施，并有必要的技术专家参与。招标投标程序、招标文件事先由招标方编制拟定，对招标与投标的双方具有法律约束力。招标投标活动必须严格按照既定的程序和条件进行，一般不能随意变更。尤其是评标工作，必须依照明确的标准和方法慎重地评选中标者。

2. 广泛地征求投标者

招标的目的是在尽可能广泛的范围内选择比较理想的中标者。工程招标要求承包商具有丰富的工程经验、必要的技术条件，以及足够的财务能力，能够在预定的建设期限内，按照规定的质量标准，以合理的工程造价完成建设任务。为

此，招标人通常要在国内外指定的报刊、杂志或网络等媒体上刊登招标公告，邀请所有有条件的潜在投标人前来投标。

3. 以公开、公平、公正为原则

规范的招标投标活动以公开、公平、公正为原则，严格按照事先拟订的程序进行，公开发布招标公告；公开招标条件，在招标文件中对拟采购的货物、工程或服务内容做出详细的介绍，并说明评价和比较投标文件和确定中标人的标准；在所有投标人或其授权代表在场的情况下，公开开标宣读投标人的名称、投标报价、降价声明等。招标投标活动的高透明度是为了便于投标人监督，保证公平竞争。评标工作由专门的评标委员会负责。评标时，禁止投标人对其投标的实质性内容进行修改，禁止投标人或其利益相关的其他任何人以某种不正当的手段影响评标结果。招标方应客观公正地对待每一个投标人，充分保证评标的公正性。

4. 交易双方成交一次性

招标与投标方式不同于一般商品的交易。一般商品买卖过程往往要经过多次讨价还价后才能成交。招标采购要求投标人一次性报价，即在投标截止时间之前必须确定唯一报价。公开开标后即进入评标阶段，投标者只能依靠自身的技术与经济实力以及合理低价中标。

三、工程招标投标的发展

招标投标活动起源于英国。18世纪后期，英国政府和公用事业部门实行“公共采购”，产生了公开招标的雏形。19世纪初英法战争结束后，英国军队需要建造大量军营，为了满足建造速度快和节约开支的要求，决定每一项工程由一个承包商负责，由该承包商统筹工程中的各项工作，并通过竞争报价方式来选择承包商，结果有效地控制了建造费用。这种竞争性的招标方式开始受到重视。最初的竞争招标，要求每个承包商在工程开始前根据图纸计算工程量并做出估价。到19世纪30年代，发展为以雇主提供的工程量清单为基础进行报价，从而使投标的结果具有可比性。进入20世纪，特别是第二次世界大战之后，招标投标在西方发达国家已成为重要的采购方式，在工程承包、咨询服务及货物采购中被广泛应用。

国际上一些著名的行业学会，如国际咨询工程师联合会（FIDIC）、英国土木工程师学会（ICE）、美国建筑师学会（AIA）等都编制了多种版本的合同条件，适用于不同类型、不同合同的工程的招标投标活动，在世界上的许多国家和地区广泛应用。世界银行（WB）、亚洲开发银行（ADB）等国际金融组织在其贷款项目采购中推行招标方式，制定了相应的文件，并不断修改与完善。最近几十年来，发展中国家日益重视并采用招标投标方式进行工程、服务和货物的采

购。联合国有关机构和一些国际组织对于应用招标投标方式进行采购，也做出了明确的规定。例如，联合国国际贸易法委员会（UNCITRAL）起草的“关于货物、工程和服务采购示范法”，在1994年第27届年会上获得通过，其中规定了将招标投标作为主要的采购方式。世界贸易组织（WTO）在“政府采购协议”中也对招标投标进行了类似的规定。可以说，招标投标目前已被公认为一种成熟而可靠的高级交易方式，在国际经济贸易中被普遍采用。

我国清朝末期已有了关于招标投标活动的文字记载。解放后在计划经济体制下，招标投标方式不可能被采用和施行。改革开放之后，我国工程公司走向国门，首先在国际市场上按照国际惯例参与竞争，进行招标投标和工程承包活动，开始只有4家公司，现在已发展到1000多家，开展的工程咨询、承包业务已遍及180多个国家和地区，合同额由最初的一年几千万美元，到1998年已突破100亿美元。

随着经济体制的改革，在国内经济建设中不断学习和借鉴国外的先进经验，引进竞争机制，以适应市场经济的需要，招标与投标已逐步成为我国工程、服务和货物采购的主要方式。

20世纪80年代初，我国开始利用借贷外资修建工程，提供贷款的单位主要有世界银行、亚洲开发银行和一些外国政府等。这些贷款项目大多要求实行国际公开招标与投标，采用国际通用合同条件。一些国外大承包商进入我国并通过投标承揽工程。我国第一个实行国际招标的世界银行贷款项目是鲁布革水电站引水系统工程，参加投标的有8家大公司，在世行指导下，经过公平竞争，日本大成公司以低标价（8463万元人民币）、施工方案合理以及确保工期等优势一举夺标。这个报价仅相当于标底的57%。订立合同后，大成公司雇佣中国劳务，创造了国际一流水平的隧洞掘进速度，提前100多天竣工，高质量完成了工程。

我国政府有关部委为了推行和规范招标与投标活动，先后发布多项相关法规。1985年6月国家计委、建设部颁发“工程设计招标投标暂行办法”；1991年2月国家计委颁发“关于加强国家重点建设项目及大型建设项目招标投标管理的通知”；1992年12月建设部颁发“工程建设招标投标管理办法”；1995年11月国内贸易部颁发“建设工程设备招标投标管理试行办法”；1998年12月交通部颁发“公路工程监理招标投标管理办法”等。1999年8月30日第九届全国人民代表大会常务委员会第十一次会议通过了“中华人民共和国招标投标法”，并决定2000年1月1日起施行。这标志着我国招标投标活动从此走上法制化的轨道。

四、招标投标在工程建设程序中的地位

为了使工程建设有序地进行并提高投资效益，世界上各个国家通常都采用法

律或法规的形式规定适合本国的建设程序。一般来说，可以概括为项目决策阶段和项目实施阶段。招标投标在这两个阶段中占有重要地位。工程建设中的常见招标如图 1-1 所示。

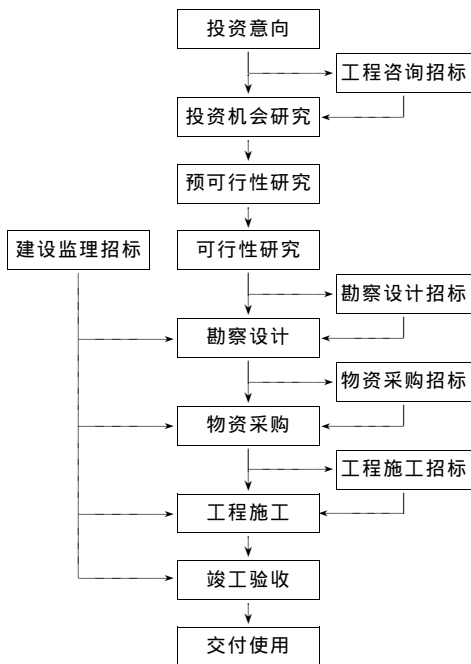


图 1-1 工程建设中的常见招标

建设项目决策阶段的工作主要是进行项目的投资机会研究，编制投资项目建设书，进行项目预（初步）可行性研究、项目可行性研究，分别写出研究报告。项目建议书是建设某一项目的建议性文件，是对拟建项目的轮廓设想；预可行性研究报告是对建议的项目是否有前途进行鉴别和评估的文件，应确定影响项目可行的基本因素，判别是否有必要进行进一步的详细研究；可行性研究报告是对拟建项目进行全面的技术经济论证的文件，为投资决策提供可靠的依据。

承担这一阶段研究任务的单位，不仅应熟练掌握拟建项目涉及的专业技术并具有丰富的工程经验，而且应具备较强的市场分析预测、技术经济分析论证等方面的能力。项目决策是项目实施的前提和基础，决定建设项目的投资效益，因此通过招标与投标选择高水平的咨询单位，对于提高建设项目的成功度是至关重要的。

可行性研究报告批准后，工程项目进入实施阶段。建设项目实施阶段的主要工作包括勘察设计、工程物资采购、施工、竣工验收和试生产等工作。

工程勘察设计是编制作作为工程项目建设依据的技术文件和图纸的活动，其目的在于解决如何进行建设的具体工程技术问题和经济问题。国际上将设计工作划分为概念设计、基本设计和详细设计 3 个阶段。我国的工程设计工作分为 3 步或两步进行，包括初步设计、技术设计和施工图设计。其中，技术设计是针对技术复杂的项目增加的一个设计阶段。

勘察设计质量的好坏不仅影响工程施工能否顺利进行，而且关系到项目目标能否实现和实现的程度。因此，选择高水平的设计单位是项目成功实施的保证，招标与投标是选择理想勘察设计者的行之有效的方

工程施工是最终形成工程实体，各种资源投入最多、最集中的阶段。各个国家都十分重视工程施工和工程材料、设备采购的招标与投标工作，编制了招标投标文件范本，通过招标精心选择承包商、监理工程师。这已成为工程项目管理中的一项重要的国际惯例。

综上所述，在工程建设项目整个生命周期中，通过招标与投标方式选择项目的理想建设者已成为成功进行工程建设的关键环节。只有这样，才能有效地控制项目目标，获得合格的工程产品，达到预期的投资效益。

第二节 国际工程招标分类、方式与国际工程合同形式

一、国际工程招标分类

国际工程招标根据其招标目的和要求完成的工程任务范围的不同可分为以下几种。

1. 全过程招标

这种方式通常是指“交钥匙”工程招标。招标范围包括整个工程项目实施的全过程，如勘察设计、材料与设备采购、工程施工、生产准备、竣工、试车、交付使用与工程维修。

2. 勘察设计招标

招标范围要求完成勘察设计任务。

3. 材料、设备招标

招标范围要求完成材料、设备供应及设备安装调试等工作任务。

4. 工程施工招标

招标范围要求完成工程建设施工任务。可以根据工程施工范围的大小及专业不同实行全部工程招标、单项工程招标、分项工程招标和专业工程招标等。

5. 管理招标

雇主在承包商以外，雇用一家独立的管理公司承担工程施工阶段或者设计-施工阶段的合同管理和协调工作。

二、国际工程招标方式

国际工程招标方式主要有以下几种。

1. 公开招标

该方式也称为无限竞争性招标 (unlimited competitive open bidding)。由雇主在国内外主要报纸、有关刊物上发布招标公告，公开进行招标，凡对此招标项目感兴趣的都可以购买资格预审文件，参加资格预审，资格预审合格者均可以购买招标文件进行投标。

这种方式可为所有有能力的承包商提供一个平等竞争的机会，雇主有较大的选择余地来挑选一个比较理想的承包商，有利于降低工程造价、提高工程质量和缩短工期，但由于参与竞争的承包商可能很多，资格预审和评标的工作量较大。

2. 邀请招标

该方式也称为有限竞争性选择招标 (limited competitive selected bidding)。它是一种由雇主根据自己积累的经验和资料或根据工程咨询公司提供的承包商情况，选择若干家有实力的承包商，邀请其参加投标的方式。一般邀请 5~10 家前来投标。这些被邀请者应具有承担过类似项目的经验和资历，在技术力量、设备能力、资金和管理水平等方面满足招标工程的要求。特点是选择范围小，节省资格预审工作的时间和经费，但可能会有一定的片面性，漏掉一些在技术上、报价上有竞争力的承包商。

3. 谈判招标

谈判招标 (negotiated bidding) 也称为议标或指定招标。它是由雇主直接选定一家或几家承包商进行协商谈判，确定承包条件及标价的方式。该方式的特点是节约时间，容易达成协议，迅速开展工作，但无法获得有竞争力的报价。该方式是一种非竞争性招标的方式，适合于工程造价较低、工期紧、专业性强或军事保密工程。

除以上 3 种常见的招标方式外，目前国际上采用的还有：两阶段招标，即根据工程特点先公开招标，再从中选择报价较低、信誉好的三四家进行第二阶段招标；竞争与协议相结合招标，即先公开招标，选中前 3 名用协议方式定标。

三、国际工程合同形式

国际工程合同的形式和类别较多，可以从不同的角度进行分类。按合同的目的

的可分为设计采购施工（EPC）/交钥匙工程合同、勘察设计合同、材料设备采购合同、施工合同、工程劳务合同、工程管理合同等；按工程委托实施的方式可分为总承包合同、联合承包合同、单独承包合同、分包合同等；按计价的方式可分为总价合同、单价合同、成本加酬金合同等。

按计价方式的不同划分的各种合同类型又可以细分为若干形式，参见图 1-2。以下对这几种合同形式进行简要介绍。

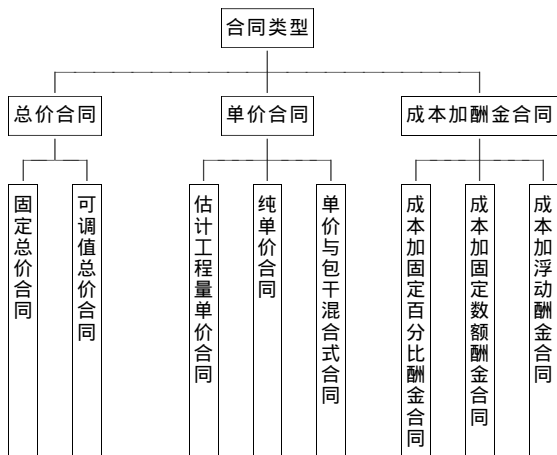


图 1-2 按计价方式不同划分的合同类型

1. 总价合同

总价合同（lump sum contract）是指支付给承包商的款项在合同中是一个总价。招投标时，要求投标人按照招标文件的要求报出总价，并完成招标文件中规定的全部工作。采用总价合同，雇主应能够提供详细的规划、图纸和技术规范；提供足够的有施工专长的监督人员（自有的或雇用的均可）；拥有从事规划、预算、施工方案研究的雇员或咨询人员；具有良好的财务能力及对该项目支付的能力。

采用总价合同的主要优点是：①由于承包商投入的资金存在风险，承包商会努力降低成本；②选择承包商的程序比较简单；③选定承包商的原则比较客观，通常采用最低标价法；④投标时可确定最终价格（假设不发生图纸和规范的变更或不可预见的情况）；⑤会计与审计的费用较低。

总价合同根据可不可以调价可以分为固定总价合同和可调值总价合同。

（1）固定总价合同 固定总价合同（firm-lump sum）是指雇主和承包商以有关资料（图纸、有关规定、规范等）为基础，就工程项目协商一个固定的总价。这个总价一般情况下不能变化，只有当设计或工程范围发生变化时，才能更

改合同总价。

对于这类合同，承包商要承担设计或工程范围内的工程量变化和一切超支的风险。

(2) 可调值总价合同 可调值总价合同 (escalation-lump sum) 中的可调值是指在合同执行过程中，对于通货膨胀等原因造成的费用增加，可以对合同总价进行相应的调值。可调值总价合同与固定总价合同的不同在于：固定总价合同要求承包商承担设计或工程范围内的一切风险，而可调值总价合同则对合同实施过程中出现的风险进行了分摊，即由雇主承担通货膨胀带来的费用增加，承包商一般只承担设计或工程范围内的工程量变化带来的费用增加。

2. 单价合同

单价合同 (unit price contract) 是国际工程承包中最常用的一种计价方式，其特点是根据合同中确定的工程项目所有单项的价格和工程量计算合同总价。通常是根据估计工程量签订单价合同。单价合同适用于工程项目的内容和设计指标不十分确定或工程量可能出入较大的情况。

单价合同的主要优点是：①可减少招标准备工作，缩短招标准备时间；②能鼓励承包商通过提高工效等手段节约成本；③雇主只按工程量表项目支付费用，可减少意外开支；④结算时程序简单，只需对少量遗漏单项在执行合同过程中再报价；⑤对于一些不易计算工程量的项目，采用单价合同会有一些困难。

单价合同主要有估计工程量单价合同和纯单价合同两类。估计工程量单价合同是由雇主委托咨询公司按分部分项工程列出工程量表及估算的工程量，适用于可以根据设计图纸估算出大致工程量的项目。纯单价合同是在设计单位还来不及提供设计图纸，或出于某种原因，虽有设计图纸，但不能计算工程量时，可采用这种合同。采用这种合同时，招标文件只向投标人提供各分部分项工程的工作项目、工程范围和说明，不提供工程量。

3. 成本加酬金合同

成本加酬金合同 (cost plus fee contract) 是一种根据工程的实际成本加上一笔支付给承包商的酬金作为工程报价的合同方式。采用成本加酬金合同时，雇主向承包商支付实际工程成本中的直接费，再按事先议定的方式为承包商的服务支付酬金，即管理费和利润。

这种合同方式适用于某些急于建设而设计工作并不深入的工程项目，不具备计算工程单价或总价的条件，只能以估算的工程成本为基础加额外补偿来计价，尤其是一些灾后（或战后）重建工程、涉及承包商专有技术的工程等。

采用成本加酬金合同主要的优点是：①可在规划完成之前开始施工；②适用于由于不能确定工作范围或规模等原因无法确切定价的工作。

采用该方式时应注意以下问题：①项目开始施工时，最终成本不能确定；②需要雇主的雇员、工程师进行较多的控制成本、记账及审计工作；③雇主与工程师应挑选一个熟悉这种合同类型的总承包商，具有作为项目组成员进行管理工作的经验，并具备良好的会计工作水平；④如果设计发生大的变化，过早地开工会导致延误和额外的开支。

成本加酬金合同，根据其酬金的确定方法不同可分为如下几种形式。

(1) 成本加固定百分比酬金合同 这种合同方式是指承包商除收回工程实际成本外，还可得到实际成本的百分比计取的酬金。这个百分比是双方在签订合同时共同商定的。

(2) 成本加固定数额酬金合同 这种合同方式是指按工程实际成本加上一个双方事先商定的固定不变的数额作为酬金的计价方法。与前一种不同的是，采用这种方式时，酬金不随成本的增减而变动。

(3) 成本加浮动酬金合同 这种合同方式是指按一定条件计算浮动酬金的计价方法。雇主与承包商事先商定预期酬金水平，当实际成本等于预期成本时，按预期酬金水平支付；当实际成本低于预期成本时，增加酬金；当实际成本高于预期成本时，减少酬金。这种合同方式与前两种方式相比的最大优点是可以促使承包商降低工程成本。由于成本加酬金合同方式的竞争性差，而且雇主很难控制投资，因此在国际工程承包中较少采用。

第三节 有关国际组织对招标投标的规定

随着国际贸易的发展，政府采购规模越来越大。国际上最典型、最有影响的有联合国贸易法委员会制定的“关于货物、工程和服务采购示范法”、世界贸易组织的“政府采购协议”、世界银行颁布的“国际复兴开发银行贷款和国际开发协会贷款指南”。这些都是政府采购的国际标准规范。

一、联合国贸易法委员会的“关于货物、工程和服务采购示范法”

“关于货物、工程和服务采购示范法”（以下简称“示范法”）是联合国国际贸易法委员会 1994 年在其第 27 届年会上通过的。联合国贸易法委员会是联合国大会的一个政府间机构，是联合国大会为促进协调和统一国际贸易方法，消除因贸易法差异对国际贸易造成不必要的障碍于 1967 年设立的。

1. “示范法”适用的范围

“示范法”中的采购是指以任何方式获取货物、工程或服务。采购实体是指

本国从事采购的任何政府部门、机构、机关或其他单位以及下属机构（如企业）等。

“示范法”规定“本法适用于采购实体进行的所有采购”，但不适用于涉及国际安全或国家安全的采购以及颁布国列明排除在外的其他类型的采购。此外，如果颁布国所承担的国际义务对采购有特殊要求的也可不适用示范法。

2. 供应商或承包商在采购中的资格

供应商或承包商，是指与采购实体订立采购合同的任何潜在当事方或当事方。

“示范法”规定了供应商或承包商无论国籍如何，均可参与采购过程，但采购实体可以出于本国采购条例规定的理由或根据其他法律，决定根据国籍限制参与采购过程。参加采购的供应商或承包商必须具备以下基本资格：①具有履行采购合同所需的专业技术资格；②具有订立采购合同的法定权利；③有清偿能力；④履行缴纳本国税款和社会保障款项业务；⑤在采购过程期间未有刑事犯罪。否则，可以取消该供应商承包商资格。

为保证只有合格的供应商或承包商参加投标，“示范法”规定了采购实体可以采用资格预审程序。

3. 采购方法

“示范法”规定凡采购货物或工程均应通过招标程序进行，只有在特定条件下，才可使用限制性招标、两阶段招标、邀请报价、邀请建议书、竞争性谈判、单一来源采购方式。服务采购应采用征求建议书等方式进行，除非采购实体认为可以拟定详细的技术规格，而且考虑到拟采购项目的性质，采用招标程序或采用两阶段招标、邀请建议书、竞争性谈判等方式更为适当。

4. 招标程序

“示范法”规定了招标程序的各个环节。

(1) 招标 采购实体在本国的官方公报或其他官方出版物上刊登投标邀请书或资格预审邀请书。投标邀请书至少应包括采购实体名称、标的的性质和数量、完工时间、评标标准及获取招标文件的办法、费用、提交投标书的起点和截止日期等内容。

(2) 投标 采购实体对招标文件进行澄清、修改或某几个供应商或承包商因无法控制的原因不能在截止日期前提交投标书，采购实体可以决定在投标文件截止日期前续延截止日期。

(3) 评标，定标 采购实体应在招标文件规定的投标截止日期和地点，按招标文件规定的程序开标。所有提交投标的供应商或承包商或其代表均可出席开标。为有助于评标，采购实体可以要求供应商或承包商对其投标书进行澄清，但

澄清者不得改变投标书中的价格等实质性事项，或为了使不符合要求的投标成为符合要求的投标而做出变动。

5. 服务采购的主要方法及其他采购程序

服务采购不同于货物和工程采购，通常涉及一种无形商品的提供，其质量和精确内容难于量定。因此，“示范法”规定了服务采购的主要方法——“征求建议书”。该方法旨在适当地重视对服务提供者的资格和专门知识进行评估的过程。

“示范法”还规定了招标以外的采购程序，有两阶段招标、限制性招标、征求建议书、竞争性谈判、邀请报价、单一来源采购。

6. 审查

为保证采购规则的妥善执行，赋予供应商或承包商要求审查采购实体违反规则行为的权力，使采购法律具有相当程度的自我监督和自我实施的功能。

(1) 审查的主体 “示范法”规定由于采购实体违反本法规定的责任而受到或可能受到损害的，供应商或承包商有权要求进行审查。

(2) 审查方式

① 采购实体审查（或审批机关审查）。此类投诉必须在采购合同尚未生效之前以书面形式提出，供应商或承包商必须在获悉或理应获悉引起投诉的情况 20 天内提出。投诉书应交给采购实体的首长；有审批机关批准的，则交给该权利机构的首长。

② 行政审查。采购合同已生效，故不能提请采购实体或审批机关进行审查，供应商或承包商应于知道或理应知道引起诉讼的情况 20 天内向某行政机关提出诉讼。

③ 司法审查。司法机关有权审理供应商或承包商对采购实体的投诉，有权对审查机构的决定进行司法审查。

(3) 采购实体审查（或审批机关审查）和行政审查的原则

① 接到投诉后采购实体的首长或行政审查机构立即将投诉内容告知参与采购的所有供应商或承包商。

② 所有的供应商或承包商或政府机关有权参加审查过程。参与审查过程的供应商或承包商，此后不得提出同类要求。

③ 审查决定发出 5 天内，应将决定副本递交投诉者，采购实体和参加审查程序的其他供应商或承包商、政府机关。

7. 暂停采购过程

① 当投诉内容证明如不暂停采购进程，该供应商或承包商将受到不可弥补的损害，准许暂停不会给其带来某种损害时，采购进程应暂停 7 天。

② 若采购合同已生效，应立即暂停履行采购合同 7 天。

③ 为了维护投诉者的利益，在做出处理决定之前，采购实体首长或行政机构可以决定延长暂停时间，但暂停期不应超过 30 天。

④ 如采购实体证明出于紧急的公共利益考虑，采购进程必须继续，则不得使用有关暂停规定。

二、世界贸易组织的“政府采购协议”

1. “政府采购协议”的形成

① “政府采购协议”是 WTO 多边贸易体系中一个重要的协议。在全球贸易中，政府采购占有较大的份额，对贸易自由化进程影响越来越大。由于政府采购市场的特殊性，1947 年的“关税和贸易总协定”明确将政府采购规则排除在外。

② “政府采购协议”被称为“诸边”协议。世界贸易组织的成员自觉参加。“政府采购协议”建立一个从国际到国内政府采购的法律框架。协议的基石是非歧视原则，以及最惠国待遇 (MFN) 和国民待遇。各成员国在进行采购时，要平等对待该协议成员国方的投诉者。为了落实非歧视原则，协议特别强调透明的采购程序。

③ “政府采购协议”是在乌拉圭回合谈判后期达成的，为全球的政府采购指明了方向。在东京回合“政府采购守则”的基础上，新的“政府采购协议”做了扩大和更为详尽的规定。

2. “政府采购协议”的主要内容

第一个规范政府采购的多边框架协议——“政府采购协议”于 1979 年 4 月 12 日在日内瓦签订，1981 年 1 月 1 日生效。经过几次修改、磋商，美国、欧盟、挪威、加拿大、瑞士等 14 个国家加入了该协议，并于 1994 年签订了新的“政府采购协议”（以下简称“协议”）。

(1) “协议”适用的范围

① 从主体来看，“协议”适用于一国政府部门、机构或其代理机构。各国可以在加入“协议”时提交一份清单，列明本国适用“协议”的有关单位。

② 从采购对象来看，“协议”适用于以往任何契约形式的采购产品、建筑工程和服务。

③ 从采购限额来看，“协议”适用限额规定在附件中，对各签署国中央政府而言，达到 13 万特别提款权以上的采购均要适用“协议”。

④ “协议”的例外。不适用于“协议”的有采购武器、弹药、战争物资等。

⑤ 合同估价。合同估价问题涉及“协议”的适用范围，即确定某一项合同是否达到了协议规定的限额。

(2) “协议”的原则