

国际工程承包

许文凯 编著

对外经济贸易大学出版社

(京)新登字 182 号

图书在版编目(CIP)数据

国际工程承包/许文凯编著. —北京:对外经济贸易大学出版社,
2003

ISBN 7-81078-282-7

I. 国... II. 许... III. 对外承包 - 承包工程 IV. F752.68

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 086148 号

① 2003 年 对外经济贸易大学出版社出版发行

版权所有 翻印必究

国际工程承包

许文凯 编著

责任编辑:刘 红

对■外■经■济■贸■易■大■学■出■版■社
北京市朝阳区惠新东街 12 号 邮政编码 100029
网址 <http://www.uibep.com>

河北省润丰印刷有限公司印装 新华书店北京发行所发行
成品尺寸 140mm×203mm 15 印张 389 千字
2003 年 11 月北京第 1 版 2003 年 11 月第 1 次印刷

ISBN 7-81078-282-7/F·175

印数 0001 - 5000 册 定价 26.00 元

前 言

在中国加入 WTO 的二十一世纪初期，国际国内政治、经济环境正在发生着巨大的变化，国际工程承包业内部分工体系进一步形成，导致我国对外承包业面临新的机遇和挑战。抓住机遇、迎接挑战的关键环节之一是大力提高我国工程承包公司的综合素质和竞争能力，特别是培养大批懂国际市场运行规则、懂国际工程业务、外向型、复合型、开拓型的人才。这是贯彻党中央“走出去”战略的基本保障。

《国际工程承包》一书正是笔者为适应国际工程承包业发展对人才培养的需要，在大量实际调查的基础上，收集整理大量相关资料，综合了许多方面专家的意见，精心编写而成。本书选用最新的材料，以图最大限度地反映当前国际工程承包市场的新特点，并配以适当的案例分析，使书中介绍的业务内容具有较强的可操作性。对如何在日益激烈的国际市场竞争条件下，发挥中国公司的特长，争取稳步扩大市场份额，笔者提出了独到的看法和建议，对实际工作有较高的参考价值。

本书在介绍国际工程承包基本理论和全部过程的基础上，对其中的关键工作如报价前的准备、招标、投标报价、风险与保险、合同及合同条款、施工索赔、争端及裁决等分章进行了介绍，并对一些有代表性的案例进行了分析，以启发读者的思考；对最新版本的 1999 年第一版 FIDIC 系列条款的特点及概要内容作了说明，使读者了解国际通用的标准合同条款发展变化的新动态。为使读者更好的掌握每一章的精神实质，还在每一章的结尾

留了复习思考题，便于读者学习掌握。

本书可以作为高等院校外经贸专业、国际经济专业、国际工程管理专业、工程承包和项目管理专业的本科生、研究生的教材。也可以作为“经理班”及各类“培训班”教材。还可以作为国际工程管理及相关专业人员的参考书。

在本书的编写过程中，得到了中外建交远建筑设计与咨询有限责任公司总经理雷胜强先生、天津大学何伯森教授、广州第七建筑集团公司总经理梁伟超先生、深圳布吉经济发展总公司董事长兼总经理曾乐华先生、云南路桥总公司原副总经理封力生先生、总工程师宋蔚涛先生、河南金城国际经济合作公司董事长兼总经理李军先生等的热情关心、指导和帮助。使这次的编写工作能够得以顺利地进行，充实和完善了书中的相关内容。

在学校方面，本书的编写过程也得到多方支持，国际经贸学院林桂军院长、赵忠秀副院长、赵虹老师；教务处仇鸿伟处长、马谦科长等都给予了大力支持和帮助。在此一并表示衷心的感谢！

参加资料收集、整理、打印的有何莹、杨永杰、李丹、杨晓静、李娜等。

在编写过程中，我们引用了一些专家学者的高深见解，向书后所附参考资料中所有的作者致以诚挚的谢意！

由于编者水平有限，差错、疏漏在所难免，敬请各界专家批评指正。

许文凯

2003 年 10 月于北京

目 录

第一章 国际工程承包概述	(1)
第一节 国际工程承包的含义和特点	(1)
第二节 国际工程承包市场	(8)
第三节 中国对外承包业开拓国际市场的思路与对策	(22)
第四节 国际工程建设及承发包的基本工作程序	(35)
第五节 国际工程管理的内容及需要处理好的关系	(46)
第二章 国际工程招标	(53)
第一节 国际工程招标方式	(53)
第二节 世界各地发包工程的惯常做法	(61)
第三节 招标程序和前期准备工作	(71)
第四节 招标公告和资格预审	(76)
第五节 招标文件	(109)
第三章 国际工程投标	(135)
第一节 国际承包市场评估	(135)
第二节 投标前的准备工作	(146)
第三节 项目资金的筹集	(159)
第四节 标书的编制和投送	(164)
第四章 投标报价的计算	(171)
第一节 投标报价基础	(171)

第二节	承包工程价格的构成	(176)
第三节	报价步骤	(178)
第四节	作价技巧与报价决策	(204)
第五章	投标报价实例	(209)
第六章	国际工程招标的开标、评标、定标和签约	(230)
第一节	开标	(230)
第二节	评标	(234)
第三节	定标	(245)
第四节	签订合同	(249)
第七章	国际工程风险与保险	(252)
第一节	国际工程承包的风险	(252)
第二节	承包工程保险	(260)
第八章	银行保函	(280)
第一节	银行保函的性质和作用	(280)
第二节	银行保函的主要内容	(282)
第三节	银行保函的种类	(285)
第四节	办理银行保函的手续	(289)
第五节	开具银行保函应注意的问题	(290)
第九章	国际工程承包合同	(296)
第一节	国际工程承包合同概述	(296)
第二节	勘察设计合同	(301)
第三节	施工承包合同	(302)
第四节	供货与安装合同	(314)
第五节	劳务与技术服务合同	(316)

第六节 咨询服务和项目管理合同	(318)
第十章 国际工程承包合同条款	(322)
第一节 国际工程常用合同条款	(322)
第二节 FIDIC《土木工程施工合同条件》	(334)
第三节 1999 年版 FIDIC“ 施工合同条件 ”的新特点	(377)
第四节 承包商应重点做好的工作	(382)
第十一章 国际工程承包中的索赔	(389)
第一节 对国际工程索赔的认识	(389)
第二节 索赔的内容及合法动因	(396)
第三节 索赔的依据	(402)
第四节 可以索赔的费用及索赔额的计算	(408)
第五节 索赔程序和索赔中应注意的问题	(415)
第六节 国际工程索赔案例分析	(425)
第十二章 国际工程承包中的争端与裁决	(437)
第一节 争端的起因和解决方式	(437)
第二节 协商与调解	(443)
第三节 仲裁	(446)
第四节 司法诉讼	(457)
第五节 其他解决合同争端的方式	(462)
主要参考书目	(469)

第一章 国际工程承包概述

本章介绍了国际工程承包的特点，国际工程承包市场的现状、中国拓展国际市场的对策及国际工程承包的工作程序，为学习后面章节奠定基础。

第一节 国际工程承包的含义和特点

一、国际工程承包的概念

国际工程承包是一项以工程建设为对象具有跨国经济技术特征的综合性技术经济交往和商务活动。它是通过国际间的招标、投标、议标或其他协商活动，由具有法人地位的承包商与业主之间按一定的价格和其他条件签订承包合同，规定各自的权利和义务，承包商按合同规定的要求提供技术、资本、劳务、管理、设备材料等，组织项目的实施，从事其他相关的经济技术活动。在承包商按质、按量、按期完成工程项目后，经业主验收合格，根据合同规定价格和支付方式收取费用的国际经济合作的方式。

国际工程承包作为跨过国境的行为，即一项工程的筹资、咨询、设计、招标、投标、发包、缔约、工程实施、物资采购、工程监理及竣工后的运营、维修都全部或部分地在国际范围进行。从交易角度看，国际工程承包是技术、资金、劳务和物资的综合输出，与普通国际贸易不同的是，国际工程承包合同的标的物是

固定不动的，且在买方境内，而由承包商派出人员，带着资金技术就地采购或由本国出口获取第三国采购设备以及材料在买方境内实施工程，分批分期收取酬金；而普通的商品贸易则是在买方境内生产产品，销售至买方国内，一次性或按规定次数收取或价款。国际工程承包是一项涉及范围广泛的系统工程，需要一定的理论指导。

二、国际工程承包理论简介

国际工程承包的发展与世界经济的发展密切相关，其发展是不平衡的。西方经济学家西莫尔在 1987 年开始用折中理论解释国际工程承包业，1989 年安德里克也做过类似的分析，现简介如下：

（一）国际工程承包企业的所有权优势

对发达国家国际工程承包企业来说，产业特定优势、企业特定优势和国家特定优势决定着其所有权优势。

1. 产业特定优势

国际工程承包企业的特定优势体现了该产业的特性，并影响各企业和国家的特定优势。其产业特征可以概括为承包商的生产过程是对原材料设备进行装配和对建设项目的施工管理，以形成最终产品。承包商产品的质量更多地决定于承包商在管理与技术方面的能力和经验，国际工程承包企业的最终产品是不可移动的，同时，承包商必须面对特定地点的特定需求进行生产。工程项目的需求取决于业主对该产品的使用方式和地点，这种需求波动性很大。对于承包商的选择多采用招标的方式挑起竞争，业主在技术、质量、价格、周期等方面做综合优选。

2. 企业特定优势

企业特定优势是一家企业所特有的，不同于其他企业的优势，如企业的商标名称、企业的规模、融资能力、技术水平和技能等。

在国际承包工程中，承包商是通过实行差别化的策略来赢得企业特定优势的。所谓差别化就是承包商提供不同于其他承包商的优质服务，以增加中标的机会。其途径有二：一是对企业本身实行的差别化，即建立企业的声誉。承包商的声誉主要建立在过去的业绩、经验上，并表现在专业技术水平以及以往承包工程质量方面。二是对产品实行差别化。如实行价格差别或专业技术差别、或在工程活动的前后提供服务，如提供项目融资，为工程提供设计咨询服务，对工程的维修和人员培训等。交钥匙工程就是产品差别化的一种典型策略。

承包商的专业化能力，即提供专门技能的能力也是企业特定优势的主要来源。因专业技术要求越高，可以提供这一技术的承包商越少。承包商可以通过提供多样化的专业技术而在广泛的市场上取胜。

3. 国家特定优势

是指因企业的国籍而产生的优势。这种优势受三种因素的影响：

（1）国内市场的规模和性质。国内有大的市场就可以有机会培训人员，获得相应的知识经验。拥有优良人力资本的国家可能在技术密集型工程中取得所有权优势，而拥有大量熟练、半熟练工人的国家则有劳动力密集工程领域的优势。

（2）本国与企业有关的产品生产和在国际上的经营状况。生产和经营状况越好，越易使承包商获得优势，迅速进入国外市场，从而反过来促进该国相关行业的发展。

（3）国家政府的支持，包括直接支持和间接支持。直接支持表现为向本国承包商提供贷款、优惠的税收政策和技术援助，发展本国的相关产业等；间接支持主要涉及努力改善该国与工程发包国之间的关系。

（二）国际工程承包企业的内部化优势

国际工程承包企业中，促使企业内部化的主要因素是管理技

能市场具有不完全性，国际工程承包企业所涉及的是生产人员的流动而非最终产品的流动，企业如果通过外部市场进行人员流动往往会引起较高的成本。例如，项目管理人员的素质各不相同，对其能力作出预先评价很困难，这样在签订管理协议时就要付出很高信息成本，而选择管理人员不当，会给企业带来另外的成本。因此，一般大型工程承包企业都会力图实现人员流动内部化。这种人员在公司内部流动具有下述好处：可有效地在企业内部对雇员进行特定的培训；一些国家严格的移民控制和许多发展中国家劳动力市场不发达限制了管理人员的流动，而内部化在很大程度上突破了这些限制。国际工程承包企业根据国际市场的需要，合理协调自己内部的管理和技术人员及设备的分布，从而实现全球化经营的经济效益，发挥其内部化的优势。

（三）国际工程承包企业的区位优势

所谓区位优势，主要指东道国的市场规模大小、发达程度和风险状况等。在决定海外市场定位时，承包商要考虑的主要因素就是目标市场的需求水平，承包商只有追随业主需求才能较快地进入某一市场。另外还要考虑东道国的有关政策、政治风险和两国间的经济文化联系。一般地说，两国之间经济文化交往越密切，对承包商的吸引力就越大。西方学者认为企业和母国与东道国之间环境因素的相互作用是承包商选择目标市场和海外区位的主要标准之一。

三、国际工程承包的内容和特点

（一）国际工程承包的基本内容

国际承包工程的业务范围相当广泛，几乎涉及国民经济的所有部门，在社会生产和社会生活的领域都有承包业务。承包项目可以是工业项目、农业项目、商业或服务项目；有民用项目和军事项目；有成套项目或单项工程、技术咨询服务等。一般地讲，各国承包公司的能力代表一个国家的经济实力、工业技术水平和

经营管理水平。承包工程按生产要素的集中程度分类可分为两大类：一是“劳动力密集型”的工程，二是“资金技术密集型”的工程。世界上发达国家的承包公司主要承接“资金技术密集型”工程或大型工程中的核心部位，如核电站、海底隧道、光纤通讯、航天、航空、电子、海水淡化及综合性的石化项目等工程，承建时需要较高的科技水平、经营管理水平和资金实力。发展中国家的承包公司主要承接劳动力密集型的工程，如公路、桥梁、民用住宅等，承建时需要大量的劳务。承包工程的内容根据工程的性质、规模、范围、技术要求、资金需求等决定有很大差异，但也存在着共同的部分。

1. 工程设计：其中包括概念设计（国内称初步设计）、基本设计（国内称技术设计）、详细设计（国内称施工图设计）；

2. 提供技术，包括工程项目所需要的专利发明和专有技术等；

3. 供应机器设备；

4. 供应材料能源动力；

5. 施工与安装；

6. 人员培训；

7. 试车试生产及维修；

8. 资金的筹措。

（二）国际工程承包的特点

1. 合同主体的多国性

签约各方分属于不同国家会涉及多国不同法律制度的制约，诸如招投标法、建筑法、公司法、经济合同法、劳动法、投资法、金融法、外汇管理法、各种税法、社会保险法、外贸法等。在法律不完备的发展中国家，还有许多不成文的行业习惯做法，以及未明示，但有“约束力”的国际惯例。签约时必须引起足够的注意，要澄清各项涉及法律和管理重大问题。对于大型、复杂的国际工程项目，其承包建设可能涉及许多国家，如工程所

在国、总承包商的注册国，还有贷款金融机构、咨询设计、设备供应安装、各类专业工程分包商以及劳务等可能都属于不同的国家，由多个不同的合同和协议规定它们之间的法律关系，所有这些合同和协议并不一定都适用工程所在国法律。特别是解决它们之间的争议并不一定都采取仲裁程序或司法程序，也不可能在同一地点和机构，或同一个有专属管辖权的法院处理争议。这一国际特征使国际工程承包的法律关系变得极为复杂和难以处理。

2. 货币和支付方式的多样性

国际工程承包要使用多种货币，包括承包商使用部分国内货币支付国内应缴纳的费用和总部的开支；要使用工程所在国的货币支付当地费用；还要使用多种外汇以支付材料设备等采购费用。国际工程承包的支付方式除了现金和支票外，还有银行信用证、国际托收、银行汇付、实物支付等不同方式。由于业主支付的货币和承包商使用的货币不同，而且在整个漫长的工期内按陆续完成的工程内容逐步支付，使承包商时刻处于货币汇率浮动和利率变化的复杂国际金融环境之中。

3. 国际政治、经济影响因素的作用明显增大

除了工程本身的合同义务权利外，国际工程项目会受到国际政治和经济形势变化的影响。例如，某些国家对于承包商实行地区或国别的限制或歧视性政策；还有些国家的项目受到国际资金来源的制约，可能因为国际政治经济形势变动影响（例如制裁、禁运等等）而终止；或因工程所在国的政治形势变化（例如内乱、战争、派别斗争等）而使工程中断。国际承包商必须密切关注工程所在国及其周围地区，乃至国际大环境的变化和影响，采取必要的防范风险的应变措施。

4. 规范庞杂，差异性大

国际工程都要求被国际广泛接受的技术标准、规范和各种规程。在一项国际工程合同中如果不强调规定统一的标准、规范和规程，就可能把工程搞得五花八门，互不协调而争议不断。承包

商进入国际市场，就必须熟悉国际常用的各种技术和规范并使自己的施工技术和管理适应国际标准、规范和有关管理的要求。

5. 风险大，可变因素多

国际承包工程历来被公认是一项“风险事业”，与国内工程相比风险大得多，有政治风险、经济风险、自然条件的风险、经营管理失误的风险等。如果说政治动荡的风险只是局部发生，那么经济风险则是普遍存在的。1997年，发生在泰国影响到全球的亚洲金融危机使众多的国际承包商受损，其中就有若干家中国公司在内。据美国《工程新闻纪录》杂志的统计资料记载，世界上大型国际承包公司中，经营历史超过50年的占1/3以上。这个事实告诉人们，尽管国际工程承包有很大的风险，有些风险是难以预料的，但只要这些公司善于总结经验教训，在认真调查研究的基础上，切实改善经营管理，完善合同条款，采取必要的防范措施就可避开较大的风险，使自己成为驾驭风险的成功者。

6. 建设周期长，环境错综复杂

通常情况下，国际工程从投标、缔约、履约到合同终止，再加上维修期最少也要两年以上，大或特大型工程周期在十年以上。长时间的施工期会出现诸多因素的变化，国际工程涉及的领域广泛、关系人多，加之合同期限长，常使承包商面临诸多难题，如资金紧张，材料供应脱节，清关手续繁琐等。国际工程承包合同实施要涉及多方面的关系人，有些大型工程项目的实施从纵向和横向关系看，不仅是业主和承包商两个方面，有时甚至涉及到几十家公司，需要签订几十份合同。所以总承包商不仅要处理好与业主、监理工程师之间的关系，而且要花很大的精力去协调各方关系人彼此之间错综复杂的关系。例如，澳门国际机场工程，参与实施的大小国内外公司多至20余家，总承包商中国港湾公司感到最棘手的问题之一，就是与各分包商之间的协调。

第二节 国际工程承包市场

一、国际工程承包市场的发展

国际工程承包市场的划分，按地理位置大致分为：亚太市场、中东市场、非洲市场、欧洲市场和美洲市场。国际工程承包市场的较大规模发展是在第二次世界大战之后。战后，许多国家集中于医治自己国内的战争创伤，建设规模巨大，建筑业得到蓬勃的和迅猛的发展。对国际工程承包市场带来最大刺激和推动的是 70 年代中东的石油开采和发展。由于 1973 年，世界石油价格大幅度上涨，使中东产油国外汇收入剧增，石油美元的积累使中东国家有了充足的资金用来改变其长期落后的面貌。70 年代的中东和北非地区，特别是海湾地区的产油国，每年的对外工程承包发包合同金额达数百亿美元，使这一地区成了国际承包商竞争角逐的中心场所，出现了国际工程承包史上的黄金时代。1982 年以后随着石油价格的回落，加上两伊战争、海湾战争、伊拉克战争，中东市场逐渐衰退。亚太地区由于经济的快速发展，逐渐成为吸引外商最多的地区之一，成为热点市场。

国际工程承包市场是发展变化着的，它受外部环境及内部行业发展趋势的制约。国际工程承包市场的总态势与世界经济发展的态势紧密相关，国际工程在经济全球一体化的今天，世界经济增长率已有好转，促进了国际承包市场的繁荣，国际工程承包市场呈逐年上升之势，使国际承包商对世界市场持十分乐观的态度。同时，也应该看到，由于政治和经济形势的变化，使各地区市场发生着较大的起伏、震荡和不平衡性。国际承包商必须在不平衡发展的格局中，及时了解和掌握市场的外部环境和内部行业的发展趋势、调整自己的布局和策略选择最适合自己的地区市场和项目，才能在激烈的市场竞争中占有一席之地。

二、影响国际工程承包市场的外部环境

在可以预见的未来几年，影响国际工程承包市场发展的外部环境总体良好，对国际工程服务出口起着重要的拉动作用。国际工程承包市场规模不断扩大。

（一）世界经济稳定增长

预期全球经济在未来 5 年的增长率可稳定在 3% 左右，其中发展中国家未来 20 年的经济增长率平均可达 5% 以上。为国际工程承包市场的发展提供了良好的基础。

（二）建筑业投资规模扩大

受世界经济稳定增长的影响，全球建筑业投资规模不断扩大。据美国《工程新闻记录》统计，1999 年世界主要的 150 个国家和地区的建筑业投资规模为 35 000 亿美元。据美国标准普尔公司的预测分析，1999 ~ 2003 年全球工程建设市场将保持 5.1% 的年均增长率，2003 年将达到 4.1 万亿美元以上。据此推算，2010 年全球建设支出将达到 5.74 万亿美元。

（三）经济全球化趋势增强，使工程承包市场扩大开放

投资和贸易自由化使资本、技术、货物和包括劳动力在内的各种生产要素呈跨国界流动趋势，工程和建筑服务作为 WTO 服务贸易的重要行业得到促进和发展，尤其是世贸组织《政府采购协议》的生效，成为工程建设自由化的催化剂，各缔约方政府项目市场更加开放。仅以建筑业为例：按 1991 年国际建筑周刊刊登的国际招标项目数量分析，全球建筑工程市场的开放度约为 25%，当时日本、韩国等建筑市场还没有对外开放，1995 年《服务贸易总协定》和《政府采购协定》生效以后，国际建筑市场由于经济全球化趋势的加强而开放度得到提高，约达 30% 左右，所以，目前国际工程承包市场的实际规模约为 8 750 亿美元。世界银行和联合国贸发会议的统计分析，工程建筑业是发展中国家吸收外资最大的服务部门之一。

（四）信息技术发生革命，产业结构调整加速

以计算机技术为代表的信息技术革命正在对人类经济和社会发展发生重大影响，发达国家和发展中国家产业结构升级加快，尤其是发展中国家产业升级呈现跳跃式发展势头，因而对土木建筑和基础设施承包市场服务需求增加。

（五）国际原油价格居高不下，中东市场有望再度兴旺

全球经济稳定增长对能源的消耗增长迅速，自 1999 年末开始国际原油价格一路飚升，一度达到 30 美元/桶的高水平，尽管一些人士担忧原油价格长期保持高价位将大幅度增加制造业和其他相关产业的成本，但是石油进口国与欧佩克成员的谈判成效微弱，国际原油价格可望在未来 3~5 年保持在约 20 美元/桶的水平上。石油输出国外汇收入急剧增加，将促使中东市场复苏和再度兴旺。

三、国际工程承包行业内发展趋势

受国际经济和政治环境变化的影响，国际工程承包市场呈现出新的发展趋势。

（一）工程规模大型化

国际工程承包市场发包的单项工程规模正在朝着大型化的方向发展。究其原因，一方面是由于发包项目的投资规模扩大；另一方面是由于项目总承包可节省业主的成本和时间，所以导致发包的形式发生变化；此外承包商经营和管理大型项目的能力不断提高，也使服务的范围不断延伸。

（二）科技革命与标准化

国际承包工程的科技开发投入加大，科技含量成为国际竞争的新的杠杆；同时，信息技术的广泛应用使工程管理技术日益提高。预期未来几年，国际服务贸易的标准化对工程承包商的资质要求和对服务的质量标准要求，将成为市场准入的新的技术壁垒。

（三）产业分工体系深化

国际工程承包市场在半个多世纪的发展中已经初步形成了其独特的产业分工体系。以美国为首的欧美国家基本上控制了高科技含量的制高点；日本由于工业制造技术的发达和相对低廉的成本，基本控制了建筑工程相关的设备供应的主动权；韩国、南斯拉夫和土耳其等早期进入国际工程承包市场的发展中国家，在大型项目的实施总承包市场已经占据优势的基础上，正在向技术含量高的项目设计和咨询服务方面发展。

（四）承包和发包方式发生变革

由于世界经济总量不断增加，对国际工程承包服务的需求扩大，因而，全球国际工程承包市场的投资者主体结构正在发生变化。国际金融机构的投资增长缓慢，各国政府项目在亚洲金融危机以后有所减少，而伴随国际直接投资的增加私人资本对基础设施的投资明显增加。业主结构的变化，也使承发包方式发生了重大的变革，带资承包成为普遍现象，项目融资在 21 世纪将呈现出不可阻挡的发展势头。这将大大提高业主对承包商的素质和能力的要求。

（五）国际承包商之间的兼并与重组愈演愈烈

国际承发包方式的变化，使得承包商的角色和作用都在发生变化，承包商不仅要成为服务的提供者，而且要成为资本的运营者和投资者。尤其在对大型和超大型项目的运做方面，一般企业很难独立承担。近年来，国际工程承包业的兼并与重组不断发生，最大的国际工程承包商在兼并中获得了新的金融和技术支持，竞争力不断提高。

（六）为工程服务的金融业日益发达

国际工程服务作为国际服务贸易的重要内容，正在得到世界各国政府和商界的重视。金融服务国际化和自由化的发展，为工程服务提供了日益增多的跨国金融服务，包括跨国银行和保险公司等服务。另一方面，由韩国、美国、日本和英国等国家

发起的国际工程担保联盟正在酝酿之中，这将为国际工程承包业的发展增添新的推动力。

四、近期各传统市场的发展基本状况

据《ENR》（美国工程新闻纪录）最近的一项统计表明，随着跨国投资规模的扩大，2002年已达20 034万亿美元。国际工程承包是全球市场的重要组成部分，发包额约占全球市场的30%左右。其中，建筑业投资保持了5.8%的增长（2002年）。《ENR》的两位主笔 Peter Renia 和 Gray Tulacz 在对2002年市场分析的基础上，展望了2003年国际工程承包市场的形势。

国际工程承包市场冷热不均的状况在2003年仍旧难以打破：亚洲市场继续领先；俄罗斯经济复苏，德国、东欧国家经济的好转给欧洲承包市场增添了新的希望；北美市场因美国经济衰退投资规模将会减小；拉美和南美地区因经济不景气，市场规模也将减小，尤其是阿根廷经济动荡加剧了南美经济的不景气。中东市场虽因石油收入增加，市场规模将有所增长，但局部政治形势不稳，市场潜力有限；非洲市场在国际形势的影响下，除个别国家外，可能不会有大的起色。

（一）中东市场

20世纪70年代到80年代初，曾经经历了由石油美元带来的工程承包市场的辉煌，不仅是欧、美、日等发达国家的公司在此变成为国际工程界的巨富，也使韩国、土耳其、和印度等国的工程公司在此赚取了巨额资本迅速发展起来。同时中东市场也是中国公司最初涉足的市场。

中东在80年代因持续战争和石油滞销价格跌落使各国石油出口大幅度下降，收入锐减，导致建设投资大幅度削减，到1986年国际承包合同金额下降了约60%。伊拉克——科威特的战争对中东经济的破坏影响更大，据阿拉伯货币基金组织估计，科威特在海湾战争中，损失达2 400亿美元，战后还要向西方盟

国支付巨额安全保障防务开支费，无力启动其他大的建设工程，这就是直接导致 90 年代以后海湾各国（如沙特、阿联酋、巴林、卡塔尔等产油国）的工程承包市场急剧衰落的原因。直到目前，海湾各国仍未能从两伊战争和科伊战争的影响中完全恢复过来，工程建设处于低水平。但这一地区石油资源丰富，受到世界各发达国家的普遍重视，故今后海湾地区油田的开发和输油输气管道的铺设，石油精炼及石油化工的深加工等老项目需要维修改造，新项目也要增添。该地区建筑市场的特点主要有以下几方面：（1）该地区建筑市场受世界石油价格影响较大，1999 年世界原油价格由最初的 12 美元/桶上升到 30 美元/桶，2000 年，OPEC 决定将石油价格控制在 25 美元/桶左右，给中东地区带来丰厚利润。中东的工程承包市场出现迅猛发展势头，各国纷纷调高经济增长计划，增加政府投资，扩大基础设施建设，政府发包项目趋于增多。1998 年，国际 225 家承包商在该市场的营业额比上年增长了 36.5%，重点是石油化工项目、电力项目和通讯工程。（2）中东各国在经济发展上开始寻求国外资金，私有化进程加速，西方私人资本流入增多。沙特、科威特、阿曼等产油国已允许外国石油公司投资本国的石油勘探和开发。伊朗推出了 20 个石油、天然气领域的项目，供外商选择。为吸引外商投资，海湾产油国制定了一系列优惠政策。并致力于石油下游产品的开发，鼓励外商投资于天然气和电力部门。（3）该地区大项目引人注目，尤其是石化领域的项目更加突出，国际承包商跃跃欲试，纷纷争取进入该市场。例如，2000 年卡塔尔的石化项目价值 8 亿美元，由卡劳格布朗路特公司（Kellogg Brown&Boot）和泰克格尼普公司（Technip Group）联合总承包；阿联酋在距阿布扎比 80 公里处有一电站项目，价值 8 亿美元，由西门子公司、韩国 Han Jung 重工建筑公司总承包，分包商是阿联酋阿拉伯建筑公司；阿联酋的 Gateway 大桥项目价值 2 亿美元，由英国 High-Point Rendel 公司总承包，并负责项目设计；阿曼的污水处

理项目价值 6.02 亿美元，Al Mananh 电站项目价值 1.2 亿美元，总承包是法国 GE 能源公司；伊朗的石化项目价值 1.6 亿美元，由德国公司总承包。（4）该地区开始越来越多地采用西方比较科学的承包方式，总承包方式多元化。该地区有大量的总承包项目，其中沙特尤为突出，其房建项目多由自己的公司来做总承包商，同时也欢迎外国同行做总承包商。如利雅得王国中心大厦项目由意大利 Impregilo 公司总承包；沙特朱贝尔基地项目价值 10.45 亿美元，由加拿大 Hatch 联合有限公司设计咨询并总承包；阿联酋有一处造价 9 341 万美元的俱乐部项目，除本国的两家总承包商外，参与该项目建设的还有项目管理公司（PM）；土耳其机场项目价值 1.5 亿美元，是个 BOT 项目。该地区不少国家还推出不少电信项目，如三星公司在土耳其投资电信工程；也门推出 500 公里和 50 公里长的光纤通讯工程。

2002 年中东和非洲地区最大的建筑市场在土耳其，投资额为 254 亿美元，在全球排在第 23 位，较 1998 年攀升 19%；其次是沙特、伊朗、埃及、以色列、南非和阿联酋。

在中东，最令承包商担忧的是加沙西岸和以色列日益升级的紧张关系导致政局不稳，影响了外国的投资。以色列国内政局不稳定直接影响到其本国和周边国家的承包市场。另外，土耳其爆发金融危机，使得其承包市场大打折扣。

（二）亚太市场

2000 年以来，该地区经济形势逐年好转，但仍然有些国家还没有摆脱经济危机的困扰。只有日本仍然在国际承包工程上遥遥领先，仅 2002 年的建筑业投资就达 6 179 亿美元，全球中仅次于美国；中国为 1 913 亿美元，处于第二的位置，该数据较 2000 年增长 10.7%；印尼、中国台湾地区、新加坡等地也有较大的增长，建筑业占各自 GDP 的比重相应上升；香港地区、韩国等地则受经济状况的影响，投资额则有较大幅度的下降，致使建筑业在各自 GDP 中占的比重都有较大下降。

从不同国家或地区看，新加坡经济恢复得较快，市场情况最好，地铁、炼油厂、大型污水处理设施项目较多，建筑维修市场也很大；印尼、马来西亚、菲律宾等地，由于受政局影响，近期内难以看到真正经济复苏的迹象；韩国政府为了经济复苏作了大量工作，从国际多边银行获得了复兴贷款，但是建筑业没有多大起色，工程市场仍处于震荡之中，政府为了刺激建筑市场，正考虑增加对基础设施的投入，预计在未来 3~5 年内付诸实施。越南、印尼等地宣布在基础设施等方面加大投入，会带动当地建筑业的发展。2002 年香港受美国经济及全球经济不景气的影响步入衰退，经济状况不佳，楼市低迷，建筑市场容量减少，竞争残酷。“9·11”事件以后，占全球经济总量约七成的三大经济体——美国、日本和欧盟相继陷入困境，这在世界经济发展史的这几十年里是十分罕见的。香港属于外向型经济，又处于经济结构转型阶段，也不可避免地再次陷入了衰退，估计全年将是负增长，各行各业都面对着重大的挑战，建筑市场总量已连续三年下滑，一些建筑公司已撤出香港，或大幅度裁员减薪。预计 2003 年香港建筑市场完成工作量将减少 7%，加上私人房地产市场萎缩使楼宇市场处于严冬时期。

从 80 年代后期开始，国际工程承包市场重心转移到亚洲地区，连续几年成为世界最有活力的工程承包市场。近年来，东亚和东南亚国家地区经济增长率在 7% 到 8% 之间，投资增长率高达两位数，吸引着各国跨国公司在这一地区进行投资倾斜。世界银行和亚洲开发银行也乐于扶持这一地区的基础设施建设，人们看到，该地区的能源、电力、水利、交通、通讯等基础设施正在蓬勃建设。作为规模最大的地区建筑市场亚洲仍然是各国承包商的兴趣所在，金融危机给东南亚国家带来的负面影响正逐步消失。国际资金开始回流亚太市场，被看好的主要市场有：新加坡、韩国、中国、香港特别行政区、中国台湾省。在该地区日本和中国是最有影响的两块市场，其中马来西亚、新加坡、菲律

宾、泰国的石化工程市场很活跃，中国的建筑市场，繁荣局面已持续多年，估计未来几年，中国建筑市场的平均增长率为 10% 左右，是亚洲最有活力的市场之一。韩国建筑业投资在未来几年中将递增 12.3%，成为增长最快的国家。香港特别行政区政府加快推动大规模基础设施建设，以拉动经济增长。印度在发展电力工业和交通运输业的同时，也开始关注百姓的生活，目前已开始实施第二个国家保健项目。预计印度的建筑市场也将会有所增长。

该地区的承包市场呈现以下特点（1）亚洲地区的工程资金来源多样化，发展中国家在利用国际金融机构信贷的同时，也在积极地吸引外商投资，如中国的电信网络工程，就利用了大规模的外资，爱立信中国公司投资总承包的价值 8 000 万美元的广东 GSM 电信网络工程就是一例。（2）亚洲地区总承包项目较多，多有外资参与项目建设，如中国山东菏泽、聊城电站项目由英国 Weir 集团 PLG 总承包、泰国东部工业园的电站项目由日本 Sumitomo 公司总承包。（3）重视环境保护，加大环保工程投资是该地区工程市场的另一个特点，印度于 1999 年 9 月 18 日，推出两个污水处理项目，分别得到国际复兴开发银行和国际开发协会的信贷支持。越南也利用国际开发协会的贷款对三个城市的环保项目进行了投资。环保项目在亚太地区受到普遍欢迎。（4）亚洲地区的国家多为劳务输出国，除个别国家外，当地的建筑施工力量并不短缺，所以该地区的工程承包方式将以要求提供资金、技术、成套设备供应和工程项目咨询总管理为主。

中国地处亚洲，与亚太地区国家有良好的友谊合作关系，加之该地区的工程项目内容比较适合我国公司的技术和资金能力等条件，又有地理位置的优势，是需要我国公司认真对待的重点市场。

（三）非洲市场

非洲地区的总的情况是逐步好转。尽管某些地区的政局仍不

稳定，但多数国家已经结束经济持续衰退的局面，度过了最困难时期走上了稳定和发展轨道，近几年来非洲的平均经济增长率约为 2.5% ~ 3.5%。其中，南非更好一些，工程承包市场已开始逐步繁荣起来，但各国经济发展并不均衡。

尽管非洲的地区经济形势有所好转，但由于许多历史遗留问题造成其工程承包市场持续低迷。不过，非洲市场仍是最有潜力的市场之一。除南非的留尼旺、北非的摩洛哥、阿尔及利亚、埃及和西非的尼日利亚外，其他非洲国家对外发包项目很少。该地区工程主要集中在交通、电力和供水上，并且多由国际金融机构提供贷款。非洲开发银行、国际开发协会、非洲开发基金、欧洲开发基金、欧洲投资银行、世界银行、德国复兴开发银行等为非洲的大量基建项目提供了贷款。

非洲市场不仅潜力很大，而且风险也大。中部和南部非洲拥有巨大的矿产资源，尼日利亚和安哥拉因油价上涨、收入增加而成为主要市场，岸上和海上的石油工程都较多。但是政局的不稳定是这一地区发展的一个几乎难以克服的问题。阿尔及利亚政府于 2001 年上半年出台了 2001 至 2004 年的三年经济振兴计划。这是阿自 1962 年独立以来规模最大的一项经济建设战略部署，国内总投资达 70 亿美元，此外还计划引进外国资金 30 至 40 亿美元。振兴计划包括农业和渔业、地方发展、基础设施建设、人力资源开发、支持改革配套措施等五个部分。阿有丰富、稳定的石油和天然气经济来源，为阿的经济发展计划提供了资金保障；长期动乱后，阿基础工程建设的欠帐急需偿还但阿本国的建筑承包商相对较弱；尚未完全消除的社会动乱，使多数欧美承包商尚不敢大胆进入阿市场，这些有利条件都预示着阿尔及利亚是可以进一步开拓的市场。目前，已经有 10 余家中国建筑公司进驻了阿尔及利亚。

尽管要冒一些风险，承包商们还是将目光紧紧盯住非洲这些市场。因为，随着人类社会日益发展，人们对资源的需求越来越

大，而许多资源由于不可再生，使得非洲这块尚未完全开发的土地上的自然资源比任何时候都显得更加重要，人们甚至愿意承担风险来开拓这些重要的资源。

非洲市场的新特点主要是私有化进程方兴未艾，未来非洲将是西方经济争夺的热点地区。非洲国家已开始着手对经济结构进行调整，对电力、石油天然气、交通运输业等领域进行改革，采取优惠措施，吸引外资，推动国家的经济发展。

在非洲地区由私人资本参与的工程项目有：由加拿大 Trivienne 矿业公司和 Rcbex 资源开发公司承包的几内亚钻石矿和尼日尔金矿；丹麦 Fi · 工程公司总承包的尼日利亚水泥厂项目；加拿大公司负责的布基纳法索金矿项目；法国 Sogen 公司总承包了喀麦龙和加蓬的两条公路项目，工程资金由欧洲开发基金提供。

中国公司在该地区有良好的援外基础，有良好的声誉，在某些技术要求不是很高的项目上，是有能力和西方公司竞争的。对非洲市场我们应给以适当的关注。

（四）欧洲市场

整个欧洲地区随着经济发展迅速，工程承包业投资增长一直保持良好势头。但一向作为欧洲工程承包市场老大的德国，近年来发展迟缓，国内市场萎缩，导致大牌的工程承包公司纷纷寻求国外发展的路子，如霍克蒂夫公司成功收购美国特纳公司，加大了进军美国市场的力度。虽然德国首都地区的发展渐趋饱和，但其南部地区发展潜力尚待挖掘。与德国情况形成鲜明对比的是欧洲其他国家，尤其是英国，发展形势非常好，政府出台了振兴铁路、地铁的计划，未来 25 年内将增加 600 ~ 800 亿美元的投资；另外普通建筑也有大的发展，伦敦地区的房屋租金近来高涨，必将带动房地产的发展。东欧及俄罗斯地区相对发展缓慢，但这种局面正得到改善，尤其是波兰、罗马尼亚、俄罗斯里海地区由于大力发展能源项目，将很大程度带动其他工程承包市场的发展。

此外意大利、法国、西班牙等国在建筑业上的投资额都有很

大程度的增长，尤其是西班牙，2002 年仅建筑业投资额就达约 1 000 亿美元，上升到全球的第九位。

但应该看到西欧工程承包市场历来是采取地区保护和自我封闭政策，难以向外开放的，尤其是建筑市场。目前，西欧的着重点是向外出击，急于更多地进入亚太市场（称之为“南下政策”），同时采取政治和经济双管齐下地“东扩政策”，因此，西欧工程承包市场仍存在市场准入的障碍。

东欧国家由于基础设施短缺，因此比其他欧洲国家发展的慢，但现在这种情况正在慢慢地得到改善。东欧国家大都已停止了经济下滑，出现经济回升局面，但资金不足仍是普遍问题。同时应看到，中国和俄罗斯及独联体国家在经济方面互补的范围是相当广泛的，一些大的项目需要在深入调查研究后才能推进，特别是一些资源开发项目（例如天然气开发和大口径输气管道工程项目）一旦达成协议，其工程规模将是巨大的。

（五）北美市场

2002 年，北美市场工程承包业投资为 8 848.35 亿美元，其中美国为 8 193 亿美元，占北美市场的 92.6%，占全球投资总额的 24%。美国以优异的业绩证明，美国不仅是世界上最大的工程承包市场，而且也是最健康的市场。加拿大市场也没有落在后面，投资额从 1998 年的 597.6 亿美元增加到 2000 年的 652.3 亿美元，增幅为 9.2%。由于北美市场技术水平要求高，大公司林立，所以它主要是西方大承包公司争夺的对象，发展中国家的承包商难于介入。对于中国公司而言，一些诸如东方古典建筑、中国城，中小型房屋建设项目等，中国公司有较强竞争优势可以发挥。

（六）拉美市场

2002 年，拉美工程承包业投资为 2 414.42 亿美元。其中最多的是巴西，投资额为 1 091.25 亿美元，占拉美市场的 45.2%，在全球排第 6 位；其次是墨西哥 446.34 亿美元，占拉美市场的 18.5%，在全球排在第 13 位；阿根廷 306.68 亿美元，在全球排

在第 18 位；委内瑞拉 115.64 亿美元、哥伦比亚 101.41 亿美元、秘鲁 91.48 亿美元、智利 86.5 亿美元。巴西不仅是南美最大的国家，而且也是最大的工程投资市场，占据了拉美市场几乎一半的份额，而圣保罗又占据了巴西投资的一半。对于承包商来讲，这里的项目固然有吸引力，是一个潜在的大市场。但是这里的不确定性因素很多，政局不稳等易造成的较大风险，使承包商望而却步。拉美地区工程承包市场，长期以来受到外债负担沉重的压力，经济一直比较萧条。近年来，拉美国家采取一系列措施如大力吸引外资、推行私有化政策、拓展多元化的海外市场、调整财经政策、使拉美的经济有明显好转。特别是南方共同体市场国家实行服务业的开放，并取消控制，使拉美地区工程承包市场增长较快，使外国直接投资大量增加。其中巴西和墨西哥吸收的外资最多。以美国为基地的跨国公司对该地区的投资占据统治地位，欧洲公司的参与也在增加。该地区工程承包市场比较活跃的主要国家有墨西哥、巴西、智利、阿根廷、波多黎各等。在未来几年内，拉美工程承包市场将有较大的发展。

我国过去对拉美市场重视不够，主要由于距离远，成本高，还需要先行投资，使大多数中国公司不敢贸然涉足。随着我国与拉丁美洲的政治、经济友好往来和贸易活动的增加会逐步加深了解，有进一步开展合作的可能。特别是在石油、天然气的开发以及基础设施建设等方面合作的机会比较多。

五、国际工程承包市场的总体特点

21 世纪的世界承包市场显现良好前景，呈现出一些新的特点，提出了一些新的课题，各国公司需要及时了解国际工程承包市场的特点及变化，结合自己公司的特色，相应的调整战略和策略。

（一）市场竞争将更加激烈，盈利水平普遍下降

由于西方经济下滑和大部分发展中国家经济发展困难，国际承包市场发展的不平衡，造成僧多粥少的局面。一个项目往往有

十几家甚至几十家公司一起投标，盈利水平自然下降。承包商的利润大约在 3% 左右，大型工程项目和技术复杂先进的项目要靠技术和资金实力的综合竞争。

（二）技术革命对承包商提出新的挑战

科学技术是人类进步的阶梯，由于互联网技术的发展打破了时间和空间的界限，高效率、低成本的网上交易使国际承包业发生新的技术革命。在工程投标问题上，利用专门的网络 and 软件，招标信息可以迅速发送到世界各地，投标书也可以及时转回，节省了大量的时间和成本。在设计上，可以通过电子网络征求分布于全球各地的专家意见；通过激光和电脑控制，可以对项目建设需要的材料、工程结构、工程造价做出精确的估算。同时运用电子管理系统通过电脑远程管理平台，可以实现“再线管理”，纵览几大洲的工程进展情况，这样可使管理成本和劳动力成本大大降低。越来越多的国际承包商意识到，开拓和占领国际承包市场必须拥有先进的技术和装备。因此，各国承包商都在不断加强新技术的开发投资。

（三）融资能力，成为开拓市场的关键因素

随着经济全球化的发展各国都将会放开更多的领域以吸引资本或外国投资，尤其在能源、交通、和电力等基础设施建设方面，要求带资承包或投资合作，这样融资能力就成为赢得工程的重要因素。

（四）集团化和联合化更加流行

随着全球跨国公司战略结构的调整，国际承包商也根据自身业务发展的需要并购或联合以增强实力，应对未来的竞争。例如，美国著名的 URS 公司通过兼并 D&M 公司成了一家资产为 20 亿的超级工程设计公司；法国韦温迪公司以 66 亿美元兼并美国菲尔特公司成为全球最大的水处理公司。据统计，国际上的 50 家大公司已垄断了 80% 的项目，这些大公司大都是集咨询、设计、施工、设备供应、安装、试运营及人员培训等于一身的跨

国集团公司。承包商之间的联合与兼并，增强了公司的资金实力，扩大了经营范围和规模，降低了公司的开支，成为增强公司竞争力的有效办法。

（五）人才成为开拓国际市场的核心因素

国际承包市场竞争加剧，开拓该市场的能力最根本的体现在人才上。从建筑市场的发展看，未来建筑业将急需技术熟练、富有创造力和忠心耿耿的职员，这方面人才的缺乏对全球建筑业的发展将形成很大的威胁。在美国，随着各行业工程数量的激增，从一般技术工人到高级管理人员都呈现出匮乏之势，优秀人才的短缺更加突出。各承包公司在国际承包市场上的竞争将集中体现在对人才的竞争上。谁能及时发现人才、培养人才、留住人才、充分的调动人才的积极性，谁就能占领市场，这已成为广大国际承包商的共识。

第三节 中国对外承包业开拓 国际市场的思路与对策

一、我国对外承包工程的现状

我国对外承包工程是改革开放后发展起来的一项新兴事业，比西方国家晚了三、四十年。经过二十年来的努力，我国的对外承包工程从无到有，从小到大，有了可喜的成绩和发展。截至2001年止，我国经营这项业务的公司，多达两千余家，我国累计签订对外承包工程合同额为1 063亿美元，完成营业额774亿美元，累计派出劳务人员近260万人次目前在外约50万人次。

由美国《工程新闻纪要》ENR在2003年8月，评选出2002年全球最大的225家承包商中，中国公司就占有43家之多。43家公司的营业总额为71.29亿美元。比2001年增长13.13%。从全球来看，225家国际承包商在2002年国际市场的营业额总和

是 1 165 亿美元，比 2001 年增长 9.4%。中国公司所占比例为 6.119%（具体情况见下附表 1，2）。

附表 1

入选 2002 年世界最大 225 家国际
承包商排行榜的中国公司名单

百万美元

名次			公司名称	营业额		新签合同额
国内	2001 国际	2002 国际		国际 市场	国际国内 总额	
1	16	22	中国建筑工程总公司	1 480.3	6 398.3	8 540.8
2	39	41	中国港湾建设（集团）总公司	657.7	2 557.3	2 982.4
3	42	* *	中国机械装备（集团）公司	622.4	878.4	1 500.0
4	51	57	上海建工（集团）总公司	479.8	2 929.4	2 467.8
5	60	119	中国成套设备进出口（集团）总公司	386.0	386.0	15.7
6	63	68	中国土木工程集团公司	338.7	357.4	333.4
7	64	72	中国机械设备进出口总公司	336.5	399.5	NA
8	69	74	中国路桥（集团）总公司	312.3	1 783.5	2 432.0
9	70	73	中国铁路工程总公司	306.7	5 670.2	6 999.2
10	72	99	中国石油工程建设（集团）公司	256.9	256.9	340.8
11	76	76	四川东方电力设备联合公司	244.8	517.5	1 167.5
12	89	128	中国水利水电建设集团公司	171.7	1 920.5	2 655.9
13	93	90	中国冶金建设集团公司	143.7	2 245.5	3 829.4
14	95	107	中国水利电力对外公司	139.6	212.9	307.0
15	99	100	中国江苏国际经济技术合作公司	134.3	184.1	253.6
16	109	120	中国万宝工程公司	100.8	104.1	89.3
17	111	141	浙江省建设投资集团有限公司	100.3	1 219.2	1 289.5
18	113	121	中国武夷实业股份有限公司	96.9	163.5	173.0
19	117	115	中国铁道建筑总公司	88.2	5 531.3	7 033.2
20	119	139	哈尔滨电站有限责任公司	81.1	148.8	87.7
21	122	* *	中铁大桥局集团有限公司	72.6	427.2	749.2

续表

名次			公司名称	营业额		新签合同额
国内	2001 国际	2002 国际		国际 市场	国际国内 总额	
22	125	133	中国上海外经（集团）有限公司	66.7	66.7	338.0
23	126	116	中国海外工程总公司	65.0	70.7	128.4
24	129	* *	中国石化工程建设公司	62.3	231.7	252.9
25	144	155	中国寰球工程公司	40.1	52.3	74.2
26	145	* *	中工国际工程股份有限公司	38.4	38.4	185.9
27	149	159	中国中原对外工程公司	34.4	60.4	20.0
28	151	147	中国电力技术进出口公司	32.1	295.7	307.3
29	155	* *	中国河南国际合作集团有限公司	28.9	28.9	50.2
30	157	* *	中国电工设备总公司	27.4	47.4	79.7
31	160	180	川铁国际经济技术合作有限公司	24.9	32.6	23.8
32	167	* *	四川电力进出口公司	21.4	21.4	43.0
33	173	202	中国程达工程公司	19.6	32.0	208.5
34	174	182	中国大连国际合作（集团）有限公司	19.4	64.1	106.7
35	180	* *	中国辽宁国际合作集团股份有限公司	16.7	26.6	55.0
36	182	179	中国华西企业公司	16.0	939.6	97.9
37	186	188	北京建工有限公司	14.8	1 223.5	1 280.5
38	189	176	中国沈阳国际经济技术合作公司	13.3	15.7	35.9
39	193	* *	江苏省建设集团公司	13.0	56.5	81.2
40	198	192	中国天臣化学工程公司	11.1	19.6	43.4
41	203	183	中国天津国际经济技术合作公司	7.6	26.2	23.8
42	214	190	中国电力工程顾问（集团）公司	2.5	20.6	146.2
43	219	* *	中国石油天然气管道工程有限公司	2.0	5.1	3.5
合计				7 128.9	37 667.2	30 993.3

资料来源：2003年8月25日ENR（美国《工程新闻纪录》）

附表 2 2002 年世界最大 225 家国际承包商前 20 强名单 百万美元

名次		公司名称		营业额		新签合同额
2002	2001			国际	总额	
1	1	Skanska	瑞典	11 520.0	13 951.0	14 141.0
2	2	Hochtief	德国	10 010.0	11 959.0	13 665.0
3	3	VINCI	法国	6 841.0	16 595.0	15 291.0
4	4	Bouygues	法国	6 449.0	15 169.0	16 040.0
5	9	TECHNIP-COFLEXIP	法国	4 618.7	4 653.7	5 919.4
6	5	Kellogg Brown & Root	美国	3 888.4	5 143.6	4 796.6
7	7	Bovis Lend Lease	英国	3 625.0	4 658.0	5 271.0
8	24	Bau Holding Strabag AG	奥地利	3 554.1	5 031.9	NA
9	8	AMEC plc	英国	3 017.0	5 184.0	1 976.0
10	10	Bilfinger Berger AG	德国	2 990.0	4 293.0	4 448.0
11	6	Bechtel	美国	2 920.0	9 688.0	9 730.0
12	11	Fluor Corp.	美国	2 696.6	7 796.3	8 597.0
13	25	JGC Corp.	日本	1 866.0	2 769.0	3 266.0
14	12	Llyundai engg & constr. Co. Ltd.	韩国	1 665.0	4 203.0	6 117.0
15	19	Balfour Beatty plc	英国	1 610.0	5 540.0	5 449.0
16	22	China State Const. Engineering Corp	中国	1 480.3	6 398.3	8 540.8
17	14	Consolidated Contractors Int I Co.	希腊	1 460.1	1 460.1	1 809.2
18	13	Grupo Ferrovial	西班牙	1 438.2	5 040.2	NA
19	35	Techint Compagnia Tecnica Internazionale ,	意大利	1 367.0	1 488.0	1 600.0
20	* *	Aker Kvaerner ASA	挪威	1 356.0	2 615.0	1 577.0

资料来源：2003 年 8 月 25 日 ENR

2002 年是我国加入世贸组织的第一年，在“走出去”战略的推动下，中国公司在国际工程承包市场取得了较好的成绩。2002 年，在 ENR 前 100 强企业中，中国公司有 15 家，比 2001 年多 3 家；营业额过亿美元的中国公司达 17 家，比去年多 4 家。这 17 家公司的营业额总和为 62.13 亿美元，占全国对外承包工

程营业额总和的 56%。值得一提的事，中建总公司的营业额达 14.8 亿美元，比 2001 年增长 35.4%，排名比 2001 年提升 6 位，跃居第 16 名；中国港湾建设集团营业额为 6.577 亿美元，比 2001 年增长 11.6%，排名上升 2 位，列第 39 名；中国成套设备进出口集团业绩增长突出，营业额达 3.86 亿美元，比去年增长 294%。

中国对外承包工程及劳务合作的范围逐步扩大，已遍布六大洲、180 多个国家和地区，我国对外承包的范围已从房屋建筑工程扩大到冶金、港口、电力、通讯、机械、石油化工、水利等多种专业工程。

中国公司从开始进入国际工程承包市场就认真贯彻了“守约、保质、薄利、重义”的经营原则，其工程质量、承包劳务人员的工作作风，均受到工程所在国和各合作方面的赞赏，在国际市场上初步树立了较好的声誉；同时也增进了我国与工程所在国及人民之间的友谊，推动了对外贸易和其他领域的合作；也使我们学习了一些国外工程设计和工程管理的经验，培养了一些技术和管理人才，为国家创收了一定外汇，为国家经济的发展作出了很大的贡献。我国的对外承包业虽然取得了较好的成绩，但我们应该冷静的、客观地看待中国承包业在国际承包市场上的总体位置，从以下几个方面可见一斑：

（一）我国对外承包工程发展速度较快，但在国际市场的占有份额依然很小。据英国一家研究机构的报告，目前全世界的国际工程合同总额每年在一万亿美元左右。但 2001 年我国对外承包工程合同额为 130 亿美元，仅占全世界国际工程合同总额的 1.3%。此外，据国际劳工组织统计，全世界每年跨国流动劳动人口量大体保持在 2 000 万至 3 000 万人之间，而 2001 年末，我国在外劳务人员数为近 50 万人，仅为全世界跨国流动劳动人口总量的 1% 至 2%。

（二）中国对外承包的区域范围有所扩大，但主要业务仍集

中在亚洲。据有关资料表明我国对外承包工程项目虽已遍布六大洲、180 多个国家和地区，但在相当多的国家和地区业务仅为设办事机构和提供少量劳务。例如在 2000 年进入 225 家国际大承包商中的 34 家中国公司的国际承包营业额中，84% 集中在亚洲，10% 在非洲，只有 3% 在欧洲和北美；我国在欧洲和美洲的承包合同额只占 225 家国际大承包商在该地区国际承包营业额的 0.5%。我国在亚洲的项目也主要集中在新加坡、香港等华人居住的地区。这反映我国对外承包有很大区域局限性，特别是在欧美国缺乏市场竞争力。

（三）中国对外承包工程范围有所扩大，但是实行工程总承包的项目较少，大量的仍然是从事劳务分包。而且勘察设计、工程咨询、项目管理、BOT 项目等方面的国际市场开拓能力依然较弱。

（四）出现了一批具有较强国际竞争能力的承包企业，但与国际大承包商的差距仍然较大。在 2001 年中国有 39 家企业进入了美国《工程新闻纪要》（ENR）杂志评选的 225 家最大国际承包商的行列。39 家中国承包商营业总额为 53.613 亿美元而居排行榜之首的斯坎斯卡公司（瑞典）国际市场营业额高达 121.52 亿美元相当于中国 39 家公司国际市场营业额总合的 2.26 倍。

造成以上现象的原因很多，其主要原因是：

1. 缺乏应有的资金扶持。在对外承包中通常需要流动资金较多，而我国的自有资金少，不能满足承包大型国际项目流动资金需要。要求带资承包的项目在不断增加，而我国银行对企业的信贷额度不能满足承接国际工程的需要。加之国家控制信贷规模，审批程序复杂时间长，我国的出口信贷利率比一些发达国家的贷款利率高，还款期短，这都影响了我企业在带资承包的国际工程项目上的竞争力。

2. 缺乏复合型的国际工程承包管理人才。人才缺乏一直是影响我国对外工程承包的主要原因，也是我国企业与国际上大承

包商之间存在较大差距的重要原因。目前我国企业十分缺乏的人才中要有：富有丰富经验的国际工程项目经理；设计、采购、施工个阶段的核心管理人员；通晓国际工程法律的人员；项目风险评估人员；国际工程合同管理人员；国际工程财务人员；国际工程融资人员；国际工程造价估算和报价人员；国际工程索赔人员等。此外，语言障碍也是一个突出的问题，影响工作的正常开展。目前即使是我国对外工程承包实力最强的企业，其最大的问题仍然是人才问题。

3. 技术与管理上仍然有较大差距。表现在对国际通行的技术标准不熟悉、一些专业领域存在技术差距，如机电安装、使用先进设备的大型高难度土木工程等。缺乏通行的项目管理经验，如石油化工、电力建设等大型国际工程相目，往往采用 PMC（项目管理总承包）的模式，而我国只是近几年随着外国承包商的进入，才部分参与了 PMC 的方式建设的项目。缺乏先进的计算机工程项目管理系统和国际承包系统和国际承包系统承包体系。缺乏国际采购网络系统和国际采购经验，在项目中标后，往往要采用发达国家的材料设备，而我国的机电设备和建筑材料较难进入国际市场。

4. 市场准入壁垒。一些发展中国家对外国建筑公司的市场准入条件苛刻，有些不准许设立独资公司，有些不准许外商控股。多数发展中国家不准许一般劳务进入，对技术管理人员的签证控制也很严。尽管大部分发达国家和地区建筑市场是开放的对外资企业给与国民待遇，但其普遍实施的专业执照或企业许可、人员注册资格制度，仍对我国企业的进入有着很强的技术性壁垒。例如，美国从事上下水、消防、电气、暖通、电梯等专业的公司一律要有专业执照，对建筑师、工程师等个人职业资格的考生十分严格。一些国家在专业人员的资历认可方面，不承认中国工程技术人员的学历和专业资历。目前，在我国的大型建筑企业和设计院中，取得了美国、欧洲或日本的建筑师、工程师执业资

格的人很少。如果雇用当地有专业执照的公司或职业资格的人员，则成本过高，且缺乏对当地人员的管理经验，很难获得利润。

5. 企业抗风险的能力较差。对外承包工程是投资大、周期长、风险大的行业。目前，我国对外承包尚未建立政治风险担保制度，企业难以独立面对政治风险，如在伊拉克因战乱而造成的损失至今令一些公司还背负沉重的债务负担；在应对金融风险方面，很多公司显得力不从心，东南亚金融危机使很多公司得到了深刻的教训：在项目管理中也没有建立一套能适应国际市场要求的管理规范，经营风险较大。

6. 国外市场经营秩序混乱，中国公司的无序竞争严重。由于缺乏有力的组织、管理和协调造成在很多国家里几十家中国公司在经营，有时一个项目有十来家中国公司竞标，标价一压再压，利润微薄，中国公司之间的竞争多于合作，影响了整体经济效益。

二、中国对外承包业开拓国际市场的对策

（一）中国加入 WTO 为中国的对外承包业提供了新的机遇，将会促进这一事业的发展

其新的机遇表现在：

1. 非歧视原则可促使我国对外承包市场的扩大。加入 WTO 后中国享有了最惠国待遇和国民待遇等权利，一些国家对非 WTO 成员的市场准入限制将取消，更多的国家和地区的工程承包市场将对中国企业开放。

2. 关税壁垒的减少将使我国对外承包工程成本降低。加入 WTO 后，在 WTO 成员国和地区可享受最惠国待遇的关税，中国企业的材料及产品出口的关税壁垒将相应减少，有利于中国企业降低国际工程承包成本，获得更多的中标机会。同时，还可带动更多的材料、设备和机电出品的出口。

3. WTO 成员间的信息资源互享，可使我国获得更多的国际工程承包信息。我国对外工程承包的最大阻碍之一是国际工程信息不灵。加入 WTO 后由于其成员之间信息资源互享，我国可以通过世贸组织的有关机构及时了解各缔约方贸易政策新动向等，为企业提供更多信息。

4. 企业可以更好的学习和积累国际工程承包的经验。由于国内工程承包市场进一步开放，国际招标的工程项目将会增多，中国企业可以通过与外资企业的合作，包括设立中外合资、合作公司或联合承包、分包等方式，了解和熟悉国际工程管理经验，在国内市场上积累国际工程承包的经验，为开拓国际市场奠定基础。

5. 我国企业的“准出”制度将更加宽松。按照世贸组织的贸易自由化原则，我国有关政府主管部门将减少对外承包工程的各项审批或许可，实施鼓励企业“走出去”的发展战略，为有条件开展对外工程承包的企业创造良好的“准出”政策保障。今后有实力的企业都将有机会获得对外工程承包的权利。

（二）开拓国际承包市场，中国政府及主管部门采取的措施

1. 为支持和鼓励我国企业积极开拓国际市场，制定相应的政策

2000 年 4 月 7 日，国务院办公厅转发外经贸部等六部门《关于发展对外承包工程的意见》（32 号文件）提出了七项经济政策措施：

（1）国际经济合作基金中拨出一定数量美元，设立“对外承包工程保函风险专项金”，专门用于解决我企业在承揽实施对外承包工程项目时开具投标、履约、预付款、保函的担保问题；

（2）允许从国际经济合作基金的利息收入和管理费收入中对符合条件的对外承包工程流动资金贷款予以适当贴息，支持对外承包工程企业带动国产设备材料出口和开拓国际市场；

（3）我国出口信用保险机构应积极对承包工程企业在国外

承揽工程项目给与支持；

(4) 对我国企业在境外承揽的能带动国产设备和材料出口的承包工程项目(设备和材料出口额占项目合同额的比例不少于15%),中国进出口银行可在符合信贷原则的前提下对项目的流动资金贷款积极给与支持；

(5) 各商业银行根据信贷原则,积极安排对外承包工程企业所需流动资金贷款,对实力强、重合同、守信用的对外承包工程企业经过信用评级后授予或扩大授信额度,在授信额度内,银行可视企业信誉情况决定是否要求提供抵押或担保；

(6) 各商业银行、政策性银行应对具备条件的建设—经营—转让(BOT)、建设—拥有一经营(BOO)、建设—拥有一经营—转让(BOOT)等项目的融资予以支持,将其纳入国家境外投资项目统一管理,按规定进行审批；

(7) 根据党的十五届四中全会精神,允许具备条件的企业按程序履行审批手续后,利用境内外上市合法性债券等方式筹措资金,增强企业的经济实力。

2. 采取措施,建立信息网

影响我国扩大对外承包承包的因素很多,但最突出的是国际工程信息不灵,有关企业各自为战,缺乏对外工程承包的整体协调;境外工程承包业绩与国内企业资质管理脱节等。因此,采取措施拓展消息渠道增强协调手段是十分必要的。要争取与国际金融组织等机构及建立固定的信息交换制度,并发挥我驻外使领馆等政府外派出机构及其他渠道的作用,广泛收集信息,建立国际工程承包信息网络,为企业开拓国际市场提供服务。

3. 加强对境外承包工程企业的管理

研究制定境外承包工程业绩与国内企业资质挂钩的办法,为防止个别企业在对外承包工程中的短期行为,对于在对外工程承包中发生质量安全事故或违反工程所在国有关法律法规规定的企业,要在国内的企业资质年检和企业资质升级中作出相应的处

理。由外经贸部和建设部共同制定具体办法，由对外承包商会来协调境外国际工程，减少中国公司之间的无序竞争，争取最佳整合效益。

4. 充分利用 WTO 的成员的权力，清除有关国家和地区对我国的不合理贸易、技术壁垒。加大市场开拓力度与主要国家建立双边联系和磋商机制，加强谈判力度为我国企业进入国际市场排除障碍，特别是歧视性待遇和技术性壁垒；并利用参与同新申请加入 WTO 的国家和地区谈判的权利，促使其对我开放市场。在新一轮的 WTO 谈判中研究制定有利于我国国际贸易的新规则。

（三）开拓国际承包市场，企业应采取的措施

1. 加强对国际市场的调研和信息收集，尽快使中国的咨询企业打入国际市场

适应国际承包市场的新特点加大技术投资，建立自己的信息网络，及时捕捉和掌握市场信息制定相应的策略，是中国公司的首要工作。目前中国公司的信息收集和反馈系统很不完善，信息不灵反馈速度慢。为此，应尽快建立官方、民间、企业、相结合的信息共享系统，是中国公司在国际竞争中处于主动出击、有的放矢的地位。另一方面，工程承包与工程咨询有着密切的联系。从一些统计数据可以看到国际工程承包大国首先应该是工程咨询大国，如果咨询也不能打入国际市场本国的承包公司也很难在国际市场上获得大型项目的总包权。中国的咨询公司有这样的实力，但由于起步较晚和其他方面的原因目前尚未真正打入国际市场，阻碍了我国对外承包的发展，大力开拓国际工程咨询业务是当前的当务之急。

2. 对外承包企业要走规模经营和规模效益的道路

由于国际承包市场竞争激烈，利润率大幅度下降，大型的高技术难度的项目增加，这使很多中国对外承包公司普遍感到自己规模小力量单薄、资金有限、缺少竞争优势，使承包工作的效益下降，形势要求中国公司扩大规模，提高竞争能力。规模经营是

指企业在力所能及的范围内，有意识的在某一行业或市场优化配置生产要素，增强市场开拓和市场占有能力，扩大经营规模使其生产要素的配置从数量和质量上均有提高。规模小一致对外承包经营达到一定规模时所产生的效应，这个效益趋向于企业成本的最低化和利润的最大化。中国公司要达到规模型经营，争取规模效益要注意到虽然扩大规模可以增加效益、提高竞争能力增强风险防范的能力，但规模和效益的关系不是无限成正比上升的，超出限度就可能造成浪费和损失，在具体操作中应注意到：

(1) 扩大规模与企业人、财、物配套能力相匹配。

(2) 扩大规模同时应提高企业的技术水平。

(3) 扩大规模同时，制定相应的规章制度，使各部门之间的衔接与配合能够做到及时与协调。

(4) 根据公司的特点和承包工程的主要行业类型，具体决定其最佳的规模，以争取最理想的规模经营效益。

(5) 根据不同的市场指向和目标市场的特点，对公司规模做适应市场需要的相应调整。

3. 加强承包商之间的横向联合

目前，中国的对外承包公司有很多都成立了集设计、咨询、供货、施工等于一身的集团公司，或松散的联合体，但承包商之间的联合体却很少。纵观国际承包市场，联合经营成了国际上大承包商增强市场占有能力，扩大经营规模，分担风险的一种有效手段。无论是合资、合作、企业兼并、还是战略联盟，都有各自独到的优势。联合的最大优点是优势互补、风险共担、克服壁垒、挤占市场、扩大规模，从而获得效益。因此，要加快中国公司的发展步伐，应该走联合经营的路子，这样在承揽大项目时其优势更加明显。

4. 提高企业的技术竞争力

在加大承包企业科技投入的同时，要积极与科研院所实行多种形式和内容的联合，积极尝试设计、咨询与施工的一体化经

营，不断提高企业的整合经营能力和承包工程的科技含量，降低综合成本。尝试科研院所与承包工程企业连袂走向国门，在国际市场最前沿实践产、学、研相结合，有助于加速缩短我国企业与国际知名承包商之间的距离。

5. 培养和增强承包企业的融资能力

今后，国际工程承包市场的趋势是越来越多的项目将已总承包的方式发包，带资承包、BOT 等方式的承包普遍流行。融资能力大小将成为衡量一个承包公司实力的重要因素，也是能否获得项目的关键。因而，加强国内承包公司与国内外金融机构的合作，逐步培养承包企业的融资能力是提高企业竞争能力的当务之急，也是企业取得项目和实施项目的基本保证。

6. 加强与国际大承包公司的合作

入世后，更多的外国承包公司将进入中国市场，竞争无疑将日趋激烈，但国内外公司合作的机会也将增加。我国承包企业可利用劳动力成本低的相对优势，积极与拥有新技术、新材料，且有资金实力的国际知名承包商合作，努力学习新技术，尽快掌握先进的管理经验。低成本与新技术、新材料组合经营是未来我国承包工程企业以新的经营方式拓展新兴市场、挖掘新经营增长点的关键途径。

7. 提高承包企业设备供应和采购能力

国际大承包商除了具备设计和施工能力外，还必须具备设备供应能力，而采购能力不足制约着我国承包企业的全面发展。为此，提高我国承包企业的设备供应和采购能力（包括国际采购能力）已刻不容缓。主要通过扩大公司国内和国际采购的网络来进行，另外，运用电子商务系统也是一种有效方式，可以减少中间环节降低成本。

8. 建立科学的用人机制，加强人才培养

人才是企业的生命。国际工程发包方式的变化，多媒体、电子商务的普遍应用以及科技进步对工程方面的人才要求日益提

高，培养懂技术、会外语、熟悉相关法律、精通国际商务、会管理的复合型人才成为企业发展的趋势。为此，企业必须舍得投入，一方面从学校和社会招聘一些人才，另一方面对有发展潜力的职工进行在职培训，包括送到国内外高等院校、国外工程公司和项目上培训。在实践中大胆选用有创新精神的年轻人，给他们压担子使他们能够在实践中早日成才。把物质奖励和精神鼓励结合起来，留住人才用好人才。

第四节 国际工程建设及承发包的基本工作程序

我们要进行国际工程承包、打入国际建筑市场，就必须首先了解国外工程建设的基本程序和承发包的基本程序。虽然各国都通过法规形式规定适合本国需要的建设程序，具体规定会存在差异，但国际工程建设的基本程序和承发包的基本做法都是类似的。国际承包商应该了解和熟悉全部程序，以便明确自己可以担任的角色及所处的地位。

一、国际工程项目建设的程序

国际工程项目建设的程序，都可以概括为以下几个阶段：

- 投资前准备阶段：包括投资机会研究、可行性研究（初步可行性研究和可行性研究）、投资决策；
- 投资实施阶段（也称为工程实施阶段）：包括工程设计、招标投标、商签合同、工程实施与验收（包括设备供应安装和土建工程）；
- 生产运营阶段：包括试生产和正式的生产运营。

工程项目能否取得较理想的经济效益，投资前期工作起关键的作用，本节就投资前期准备中的机会研究，可行性研究和投资

实施阶段需要解决的主要问题和各阶段工作的一般方式做简要的介绍，着重介绍机会研究和可行性研究。

（一）机会研究阶段

机会研究，实际上是对某一产业部门、区域或某一项目的投资机会研究，可以由业主提出规划事项，由专门的经济部门（如经济计划部）或由工程咨询公司协助负责完成。对于产业区域的研究，一般都属于政府部门或区域的开发计划部门的研究活动，这里不进行讨论，下面着重介绍项目的机会研究。

对一个项目进行机会研究，就是要通过初步的调查研究，探讨建设该项目的必要性和可能性，该阶段的成果是一份简明的投资建议书或一份研究报告。

如果是一个工业项目，其研究的范围起码应包括以下方面：

1. 该项目的产品用途，及其在国民经济或人民生活中的地位或重要性。
2. 初步的市场需求情况调查结论，现有需求和今后发展的潜在需求。
3. 现有经济因素的调查，特别是生产这种产品的相关资源条件的调查。
4. 其它国家在类似条件下发展这种工业或产品的一般情况。
5. 本项目与其它产业部门的关系，或与国际有关产业部门的联系。如原料是否需要进口，如果出口有哪些国家或地区有同类产品的竞争。
6. 产品生产的延伸可能性及其延伸时可能遇到的主要问题。
7. 经济性的一般分析。
8. 投资趋向和保护政策要求。
9. 通过上述研究形成的预测结果和结论。
10. 投资建议。

如果是普通的民用建设项目，例如宾馆或体育馆等，其研究

范围和上述内容大体相似，主要考虑投资方向的合理性和可能性，初步探讨投资的效益，提出投资建议。

机会研究的内容比较粗略简明，花费时间和费用有限。通常，该阶段不须进行详细的计算，可根据类似项目或经验数据进行估算。

有时一些设备制造商或有能力提供成套设备和技术的工程公司，主动进行某一项目的机会研究，并将项目设想转化为概略的项目投资建议，提供给相关的企业家，以引起他们的兴趣，如果他们作出对建议的积极反映，则可由他们做进一步的可行性研究，证明该项目技术上的可行性和经济上的合理性，促使其下决定投资建设该项目。这家厂商或工程公司也可以获得该项目的实施合同。

有些项目投资者是政府部门，可以利用某些国际组织协助进行机会研究，也可由政府组织专门人员进行研究。

机会研究的研究时间约一个月，估计投资额准确性约为 $\pm 30\%$ ，研究费用占总投资额的 $0.2\% \sim 0.5\%$ 。

（二）可行性研究阶段

为了保证投资决策的正确性，在机会研究的基础上还需要进行可行性研究和分析。对某些大型或复杂项目还可能分三个层次进行该研究，即可行性初步研究（亦称预可行性研究）、辅助研究、可行性研究（亦称最后研究或可行性详细研究）。

1. 可行性初步研究

该研究的内容与可行性研究内容大体相同，只是资料较粗略，故不能对所有的价格、费用、资金运用和赢利性等进行详细计算，而只能是一种估算，它偏重于对机会研究阶段提出的投资建议进行鉴别和估价。其主要目的有：

（1）投资机会是否真正有前途，可否通过可行性初步研究作出判断和投资决定。

（2）是否有必要通过详细研究来判断项目概念的正确性。

(3) 提出影响项目是否真正可行的关键因素, 从而研究对这些关键因素(如市场、原料、厂址、规模试验等)是否进行辅助研究和调查。

(4) 投资建议是否可行, 有无必要进行可行性详细研究, 特别是有无必要对银行、财团或投资机构为本项目提供资金的可能性来源或解决途径做深入探讨。

初步可行性研究应当使投资者大体研究该项目是否可行, 是否有需要更加详细调查的某些专门或特殊问题。这一阶段对估计投资额的精确程度一般可以达到 $\pm 20\%$, 研究所需费用为投资额的 $0.5\% \sim 1\%$, 时间约为两个月。

2. 辅助研究

是对项目某方面的专题研究, 不是一个独立的阶段, 对较复杂的关键性问题, 在进行可行性研究之前或同时所进行的某一专题的辅助研究。常见的辅助研究专题有:

(1) 市场研究。包括对市场需求、渗透的调查和预测、细分市场的调查等。

(2) 原材料供应研究。包括对原材料的来源价格, 供应状况的调查和预测等。

(3) 对原材料或代用品的适用性试验。

(4) 厂址选择的多方案比较及结论。

(5) 根据不同工艺技术和市场需求确定的企业规模。

(6) 设备的选择。包括其技术水平、性能、来源、零部件的互换性、价格及对投资经营成本和经营效率的影响, 相关数据和推荐意见等。

3. 可行性研究

它是在初步可行性研究的基础之上的深一步的研究、是对建设项目全面的技术经济论证, 为投资决策提供扎实的依据。可行性研究虽然与初步可行性研究基本相同, 但其数据更为准确、调查范围更为广泛和详细, 同时还需要进行多种方案的比较, 以便

选优，提出较切合实际的最佳方案。

在可行性研究中要确定三个方面的问题，即市场研究分析，技术分析和财务状况的经济分析。

市场研究分析占重要地位。任何建设项目是否可行，首先取决于是否有市场需求。一项目的规模和生产纲领，在很大程度上也要根据市场当前和潜在需求来确定。对需求量很大的项目，其规模和生产纲领还取决于工艺、设备的选择及投资的限制。原料投入也是不可忽视的内容，特别是某种以当地原料资源为基础的项目。

技术分析是可行性研究的另一个重要方面，它包括工艺技术和设备选择、土建工程以及经营管理等等，要进行多方案比较，说明选定方案的方法，论证其合理性。

财务状况和经济分析是确定项目可行性的决定性因素，需要认真进行投资费用计算；阐述和分析资金来源；核算生产成本；分析项目可盈利率、含收益率、投资偿还期等。由于在可行性研究中，对市场的需求和价格、生产和销售的预测不可能完全准确，对投入费用、成本销售收入可能受多种因素影响而产生变化，要对可盈利率做敏感性分析。有的可行性研究还要求从国民经济发展的角度来评价对国民经济的贡献。

该阶段估计投资额的精确度为 $\pm 10\%$ ，研究费用小型项目占总投资额的 $1\% \sim 3\%$ ，大型项目占总投资额的 $0.5\% \sim 1\%$ ，时间约需半年左右。

无论是什么项目，可行性研究的范围大致都是类似的。都不能回避任何一个可能影响投资决策的因素。联合国工业发展组织制定的工业项目可行性研究提纲可供参考。（附于本节后面）可行性研究调查的重点，研究的方向可按项目的不同而异，调查完毕，应做可行性研究报告。

（三）执行阶段（实施阶段）

项目实施阶段即投资执行阶段是在作出项目投资决定以后开始的。这个阶段的主要内容和程序大致如下：

1. 执行准备

含建立执行机构、筹集资金、确定执行计划时间表、最终确定产品大纲和规模等。

2. 设计和工程服务

设计工作有工艺设计和土建设计两部分。工艺设计要选择对工程项目最适合的技术。还要考虑原料供应，运输设备，公共设备等。

土建设计分为初步设计（概念设计）、技术设计（基本设计）、施工图设计（详细设计）几个部分。初步设计，即根据了解的施工场地的自然条件、地理情况、使用要求，初步给出草图；技术设计，即根据初步设计的草图确定结构内容、材料组成，进行草图的结构计算，给出工程结构图。这一步主要解决建筑、结构材料、设备上的技术问题。最后，施工图设计将确定了建筑物绘出建设施工图、结构施工图、设备施工图、电气施工图和相应的详图，作为施工的根据。

这部分工作可以委托咨询公司进行，如果是交钥匙合同，可以连同供货施工一并委托工程公司进行。

3. 编制招标文件进行招标和投标

由于工程项目不同，要根据每个项目的内容性质、规模、技术要求、设计标准、工程价格估算、工期、合同方式、承包条件、投标手续等方面的不同要求编制招标文件。招标文件通常要有以下内容：投标人须知、投标单格式、合同的一般条件和特殊条件、技术说明书、工程图纸、工程量表、投标保证金格式、履约保证书格式、承包工程协议格式等。（具体内容以后的章节将介绍）

招标阶段首先要发招标公告或邀请、预审投标资格、发售招

标文件、接受投标书、审查投标书、开标、评估标单、决定承包商的次序，决定中标人顺序、与承包商洽谈。如果双方达成协议就可以签订合同。

4. 工程项目的具体实施

根据商签的各类合同组织工程、协调和监理，直至验收投入运营。所有这些工作，可以是一家承包商进行总承包，也可以由多家不同的专业公司分别承包。

附：可行性初步研究和可行性研究内容提纲

——摘自联合国工业发展组织（UNIDO）出版的《工业可行性研究手册》

（一）实施要点——对各章节的所有主要研究成果的扼要叙述。

（二）项目背景和历史

1. 项目的主持者；
2. 项目的历史；
3. 已完成的研究和/或调查的费用。

（三）市场和工厂生产能力

1. 需求和市场

（1）该工业现有规模和生产能力的估计（具体说明在市场上领先的产品），其以往的增长情况，今后增长情况的估计（具体说明主要发展计划），当地的工业分布情况，其主要问题和前景，货品的一般质量；

（2）以往进口及其今后趋势、数量和价格；

（3）该工业在国民经济和国家政策中的作用，与该工业有关的或为其指定的优先顺序和指标；

（4）目前需求的大致规模，需求的以往增长情况，主要决定因素和指标。

2. 销售预测和经销情况

(1) 预期来自现有及潜在的当地和国外生产者和供应者对该项目的竞争；

(2) 市场的当地化；

(3) 销售计划；

(4) 产品和副产品年销售收益估计（本国货币/外币）；

(5) 推销和经销的年费用估计。

3. 生产计划（大致的）

(1) 产品；

(2) 副产品；

(3) 废弃物（废弃物处理的年费用估计）。

4. 工厂生产能力的确定

(1) 可行的正常工厂生产能力；

(2) 销售、工厂生产能力和原材料投入之间的数量关系。

(四) 原材料投入

投入品的大致需要量，他们现有的和潜在的供应情况，以及对当地和国外的原材料投入的每年费用的粗略估计。

1. 原料；

2. 经过加工的工业材料；

3. 部件；

4. 辅助材料；

5. 工厂用物资；

6. 公用设施，特别是电力。

(五) 座落地点和厂址

预选、酌情包括对土地费用的估计。

(六) 项目设计

1. 项目范围的初步确定；

2. 技术和设备：

(1) 按生产能力大小所能采用的技术和流程；

(2) 当地和外国技术费用的粗略估计；

(3) 拟用设备(主要部件)的粗略布置;

① 生产设备;

② 辅助设备;

③ 服务设施;

④ 备件、易损件、工具。

(4) 按上述分类的设备投资费用的粗略估计(本国货币/外币)。

3. 土建工程

(1) 土建工程的粗略布置, 建筑物的安排, 所要用的建筑材料的简要描述:

① 场地整理和开拓;

② 建筑物和特殊的土建工程;

③ 户外工程。

(2) 按上述分类的土建工程投资费用的粗略估算(本国货币/外币)。

(七) 工厂机构和管理费用

1. 粗略的机构设置:

(1) 生产;

(2) 销售;

(3) 行政;

(4) 管理。

2. 管理费用估计:

(1) 工厂的;

(2) 行政的;

(3) 财政的。

(八) 人力

1. 人力的需要的估计, 细分为工人、职员、又分为各种主要技术类别(当地的及外国的);

2. 按上述分类的每年人力费用估计, 包括关于工资和薪金

的管理费用在内。

(九) 制定执行时间安排

1. 所建议的大致执行时间表；
2. 根据执行计划估计的执行费用。

(十) 财务和经济评价

1. 总投资费用：

(1) 周转资金需要量的粗略估计；

(2) 固定资产的估计；

(3) 总投资费用，由第二节至第十节所估计的各项投资费用总计得出。

2. 项目筹资：

(1) 预计的资本结构及预计需筹措的资金（本国货币/外币）；

(2) 利息。

3. 生产成本（第二节到第十节所估计的按固定和可变成本分类的各项生产成本的概括）。

4. 在上述估计值的基础上作出财务评价：

(1) 清偿期限；

(2) 简单受益率；

(3) 收支平衡点；

(4) 内部收益率。

5. 国民经济评价

(1) 初步测试

① 项目换汇率；

② 有效保护。

(2) 利用估计的加权数和影子价格（外汇、劳力、资本）进行大致的成本—利润分析；

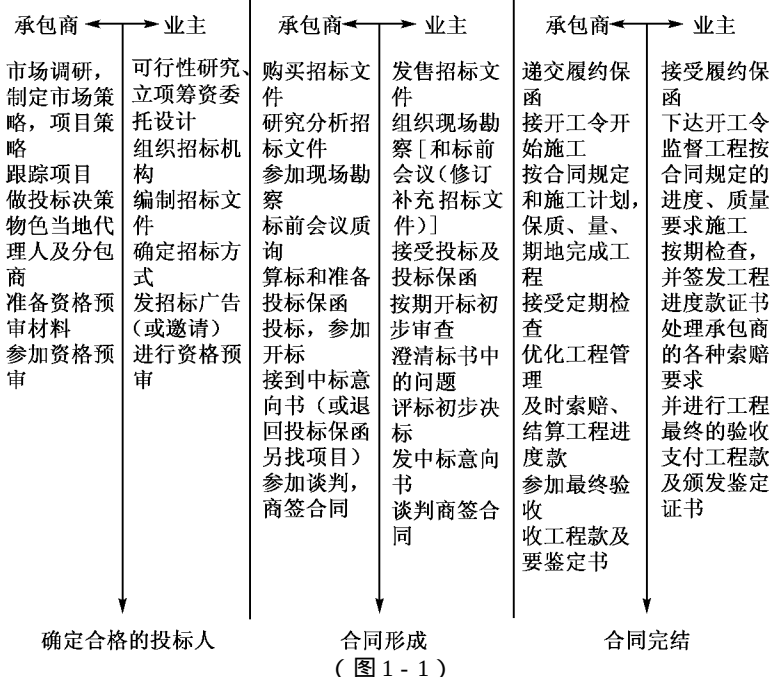
(3) 经济方面的工业多样化；

(4) 创造就业机会的效果估计；

二、国际工程承包承发包工作程序

国际工程的业主通常通过招标的方式来选择他认为最佳的承包商。招标是以工程业主为主体进行的活动，投标则是以承包商为主体进行的活动。由于两者是招投标活动中及招标结束工程实施过程中不可分开的两个方面，因此将两者的程序合在一起用下列图示方法列出。（见图 1-1）

合同执行



从上图我们可以一目了然地了解国际工程承包的全部工作过程。国际工程承包都要严格按照合同进行，所以也可以把国际工程承包全部工作过程分为三个彼此联系的部分，即：合同的准备、合同的签订、合同的执行。前两部分是招标（业主为主）的工作、投标（承包商为主）的工作；最后一部分是实施招标的结果。

国际工程承包招标、投标业务的具体工作内容将在以后的章节做详细的介绍。

第五节 国际工程管理的 内容及需要处理好的关系

国际工程承包合同签订后，就进入工程实施阶段。对承包商来说，实施阶段的核心问题是如何搞好工程管理，它是决定项目成败的关键环节。本节就国际工程管理的內容、层次、需要处理好的主要关系、以及管理中需要注意的其他问题作简要介绍。

一、国外工程管理的层次和内容

在国际工程承包活动中，工程的施工一般都在承包公司总部以外的国家进行，这涉及承包商在国外施工的管理问题。工程施工的国外管理一般分为总部管理和现场管理两个层次。

（一）总部管理

总部的管理主要是对全公司的业务进行决策和管理，对于某一个具体项目而言，总部管理的大致内容是：

1. 制定或审定项目的实施总方案；
2. 为项目筹措流动资金和各种保证金或银行保函；
3. 制定统一的规章和报表，对现场提交的各种报告进行整理和分析，使公司高层管理者及时掌握工程全貌及存在问题，及

时对重大问题进行决策和处理；

4. 监督项目资金的使用情况及审核财务会计报表；
5. 选派现场各类管理和技术人员；
6. 指导并帮助采购项目所需的设备和原材料，特别是总部所在国家制造和生产的设备和材料，以及调动供应本公司其他工程项目退场的设备和材料。

（二）现场管理

现场管理一般分为项目总管理和现场施工管理两个层次。

1. 项目总管理

项目总管理是工程的全面性管理，它主要包括合同管理、计划管理、资金管理、财务管理、物资管理、组织工程的分包与转包、人事工资管理、工程的移交与结算、处理与业主的关系、处理与东道国政府及海关、税务、银行等部门的关系等工作。

2. 现场施工管理

现场施工管理的主要工作有制订具体的施工计划、协调各分包商的施工、做好设备和原材料的维护与保管、招聘和雇佣普通劳务、劳务人员工资的核定与发放、监督工程质量、做好工作记录、提交有关工程的报告等。

二、国外工程管理中的主要关系问题

国外工程和国内工程相比，有很多不同的特点。特别是国外工程条件和关系与国内工程条件和关系有很大的不同，只有正确认识和处理这些关系，才能使国际工程的管理走上正确的轨道，为国际工程承包取得良好的经济效益打下基础。

（一）正确认识承包商与业主之间的承包关系

在国际工程承包市场中，由于激烈的市场竞争使承包商处于被动的地位。而业主则处于主动的地位，他可以货比三家、四家以至于几十家，他可以根据自己的意愿和需求确定中标人。他可以把一切制约承包商的苛刻条件写入招标文件，实行“愿者上

钩”的办法。承包商既然按招标文件投了标，属于“自愿上钩”，就要受标书规定和合同条款的制约。必须看到，标书中往往有许多条件都是有利的业主而不利于承包商的。即使是国际工程师联合会（FIDIC）制定的标准合同条件范本，多数条款也是偏袒业主的。在资本主义的买方市场上，使“买者满意”是天经地义的。在国际工程承包中，业主一方属于“买者”，而承包商一方是“卖者”双方就是在此基础上的契约关系。

要正确处理与业主的关系，核心问题是要尊重业主要求，维护业主的正当权利。我们既要承认符合国际惯例的承包合同契约关系，努力在标书规定的技术条件和相应的合同价格范围内使业主满意，又要争取自己公正合理的权益，并搞好同各方面的友好合作关系。同时应当学会正当合法的斗争方法，例如索赔、争议仲裁等等，用以对付极端无理的蓄意刁难。

（二）妥善处理承包商与监理工程师的关系

监理工程师是监督承包商按照合同规定的工期、质量和价格完成全部工作任务，由业主授权、根据 FIDIC 条款和国际惯例聘请的工程技术人员。监理工程师的职权至少包括以下内容：

1. 要求承包商制订详尽的工程进度计划，并预审定批准。监督承包商按批准的计划完工，要求承包商采取有力措施弥补拖延进度的过失。

2. 接收并检验承包商报送的材料样品，根据检验结果批准或拒绝在该工程中使用这些材料。

3. 对工程质量按技术规范进行检查，对不合要求的提出处理意见。

4. 核对承包商完成的工程数量，审定承包商的进度款申请表，签发付款证书。

5. 审查承包商追加工程付款的申请，签署意见送交业主审批。

6. 审查承包商补充的施工详图。

7. 做好施工详细记录，保存各种文件图纸，特别是实际施工变更情况的图纸，作为验收、工程移交事宜仲裁的根据。

8. 组织最后的验收。

9. 定期向业主提交工程进度及存在问题的报告等。

从以上职权看，监理工程师的权力很大，必须处理好与他的关系。在国际承包工程中，经常听到对监理工程师的抱怨，其原因是多方面的。主要原因可归为两方面：

其一，是从监理工程师自身看，他们有各种不同的动机苛求承包商，诸如想获业主的好感，有意显示自己的才能和权力；谋求个人利益等等。

其二，是从承包商自身看，有些承包商不习惯、不适应严格的监督制度，也不善于进行合法的斗争，因此使矛盾加深甚至激化。

承包商在国际承包工程中，需要处理好多种关系。而其中最重要的是与业主及监理工程师的关系，笔者认为处理好各种关系的核心是：认清相互之间的位置、寻找共同点。从以上的介绍我们不难看出，表面上监理工程师与承包商之间是监督和被监督的关系，那么他们的共同点在哪？我们可以从双方参加国际工程承包的目的着手分析，承包商参加国际工程既要获取相应的效益又要树立公司的品牌（即公司的信誉）；监理工程师参加国际工程也要获取效益和个人及监理公司的信誉。而这两种目的的实现都必须通过所参加工程按质、按量、按期、按成本预算的圆满完成来实现。这就是他们的共同点，抓住了这个共同点，就找到了处理好双方关系的钥匙。就监理工程师而言，要达到目的，除了按照合同规定的各项标准实施监督以外，还需要秉公办事、忠实于合同。作为承包商需要从以下方面努力：

（1）以优良的质量取得监理工程师的信任，工程初期，尤其重要。

（2）编好切实可行的工程进度计划，且说到做到，增强监

理工程师对按期完成工程的信心。

(3) 尊重监理工程师的合理指示和建议并认真执行。

(4) 对监理工程师过于苛刻的要求，应以合同文件规定为依据耐心婉拒，坚持以理服人，切忌正面顶撞和恶语伤人。

(5) 承包商对自己的明显错误和缺陷，要及时改正，不应强词夺理。

(6) 善解人意，广交朋友，建立诚恳合作的友谊关系。

承包商处理好了和监理工程师的关系，不仅会使自己心情舒畅，工程得以顺利进行，而且还可以交一批朋友，为今后开拓业务创造有利的条件。除上述两种主要关系外，还要注意合理安排主包和分包的关系。学会组织和管理分包商，选择好分包商，拟好分包合同。用合同款和经济手段防止分包商违约，做好协调和管理的工作，使多家公司紧密配合，协同完成全部工程任务。

三、国际工程管理中值得注意的其他问题

(一) 做好市场调查和评估选好项目

市场调查、评估及项目选择是搞好国际承包工程的基础。项目要适合本公司的特点充分发挥本公司的特长，同时要考虑业主的支付能力和商业信誉。

(二) 签好合同

合同是签约双方行为的准则、判断是非的标准。可以充分采用国际上通用的合同条件如 FIDIC 等。并对双方的权利、义务、责任、技术规范、技术标准作认真的推敲，注意在合同条款中维护自己的正当权益。

(三) 加速施工准备、尽早开工

尽早开工、可为工程的完成创造较好的条件。这就需要缩短国内准备期，提早做好各方面的计划和安排，争取施工的主动。

(四) 把工程质量问题始终放在重要位置

为保证工程质量必须从组织上、规章制度上和措施上给以充

分的保证并付诸实施。

（五）把索赔工作贯穿于承包项目的全过程

合理的索赔是承包商保护自己权益、获取预期利润的重要手段。关于如何进行具体的索赔工作将在第 11 章加以讨论。索赔必须从准备签订合同开始直到执行合同的全过程，建立健全索赔业务的管理制度，认真收集索赔资料，及时提出索赔要求，保护自己的正当权益。

（六）加强管理中的文档工作

在国际工程中，任何人的口头许诺都是无效的，一切都以带有签字的书面文件或信函为依据。即使在特殊情况下，工程师来不及下达文件而要承包商按口头指示办，承包商也要在事后把口头指示整理为书面材料要求工程师签字确认。承包商要维护自己的正当权益，就必须把好文档工作这一关。

（七）全面提高承包商的经营管理素质、建立管理梯队

承包商的经营管理素质是对外承包工程能否获取理想的经营效益的基础和条件，在激烈竞争的国际承包市场上能否站稳脚跟、不断开拓发展最关键的因素在于人才，特别是一专多能经营管理的人才。各承包公司都应该把培养人才、建立人才梯队作为首要工作。并在实践中注意发现人才、培养人才、使用人才，使我国的国际承包业提高到一个新的水平，以适应中国加入 WTO 后新形势的需要。

思考题

1. 什么是国际工程承包？它有哪些特点？
2. 国际工程市场近期有何新特点？
3. 你认为中国开拓国际承包市场应做好哪些工作？
4. 简述国际工程承包的工作程序，并根据你的理解说明，在各

阶段业主和承包商的核心工作是什么？

5. 国际工程的管理层次和各部分的主要工作内容是什么？
6. 国际工程承包中，承包商应处理好的主要关系有哪些，如何处理好这些关系？
7. 国际工程管理应该注意哪些问题？

第二章 国际工程招标

国际工程招标是以业主为主从事的活动，是整个国际工程承包能否成功进行的基础。本章介绍招标方式招标在世界各地的作法，招标文件资格预审等相关内容。

第一节 国际工程招标方式

国际工程的委托实施普遍采用承发包方式，即通过招标的办法，挑选理想的施工企业。招标方式归纳起来有四种类型：

- 国际竞争性招标，亦称国际公开招标；
- 国际有限招标；
- 议标（谈判招标）；
- 其他招标方式。

一、国际竞争性招标

国际竞争性招标（International Competitive Bidding）亦称公开招标（Open Bidding），它是一种无限竞争性招标，这种方式指招标人通过公开的宣传媒介（报刊、杂志等）或相关国家的大使馆，发布招标信息，使世界各地所有合格的承包商（通过资格预审的）都有均等的机会购买招标文件，进行投标，其中综合各方面条件对招标人最有利者，可以中标。

国际竞争性招标在国际范围内，采用广泛公开的公平竞争方

式进行，凡是愿意参加投标的公司，都可以按通告中的地址领取（或购买）资格预审表格及相关资料。只有通过资格预审的公司才有资格购买招标文件和参加投标。在招标文件规定的日期内，在招标机构决策人员和投标人在场的情况下当众开标。各投标人的报价和投标文件的有效性均应公布，并由出席开标的招标机构决策人在各承包商的每份标书的报价总表上签字，以示有效，且直至决标前任何人不得修改报价。审议投标书和报价及决标按事先规定的原则进行，公平合理，无任何偏向，对所有通过资格预审的承包商一视同仁，根据其投标报价及评标的所有依据如工期要求，可兑换外汇比例（指按可兑换和不可兑换两种货币付款的工程项目），投标商的人力、财力和物力及拟用于工程的设备等因素，进行评标和决标。采用这种方式招标，一方招标，多方投标，形成典型的买方市场，最大限度地挑起投标人之间的竞争，使招标人有充分的挑选余地，取得最有利的成交条件。

国际竞争性招标是目前世界上最普遍采用的成交方式，凡利用“国际复兴开发银行”（即世界银行）或“国际开发协会”贷款兴建的项目，按要求都必须采用国际竞争性招标的方式，即 ICB 方式招标。世界银行认为只有通过 ICB 方式招标才能实现三“E”原则，即效率（Efficiency）、经济（Economy）、公平（Equity）。由于这三个名词的英文书写第一个字母均为 E，故称三 E 原则。采用这种方式，业主可以在国际市场上找到最有利于自己的承包商，无论在价格和质量方面，还是在工期及施工技术方面都可以满足自己的要求。国际竞争性招标的条件是由招标人决定的，故订立最有利于业主，有时甚至是很苛刻的合同条件是理所当然的。特别是目前国际承包市场基本上是买方市场就更是如此。

国际竞争性招标的另一个特点是公开选标，受公众监督。总的来说，这种做法较其他方式更能使承包商折服。尽管在评标、选标工作中不能完全排除种种不光明正大的行为，但比较其他方

式，国际竞争性指标毕竟因为影响大、涉及面广，当事人考虑影响不得不有所收敛等等原因而显得比较公平合理。国际竞争性指标的不足之处在于工作的准备阶段耗时长，人力物力支出较大。

国际竞争性指标的适用范围如下：

（一）按资金来源划分

根据工程项目的全部或部分资金来源，实行国际竞争性招标主要适用于以下情况：

1. 由世界银行及其附属组织国际开发协会和国际金融公司提供优惠贷款的工程项目；
2. 由联合国多边援助机构如国际工发组织和地区性金融机构如亚洲开发银行提供援助性贷款的项目；
3. 由某些国家的基金会如科威特基金会和一些政府如日本政府提供资助的工程项目；
4. 由国际财团或多家金融机构投资的工程项目；
5. 两国或两国以上合资的工程项目；
6. 需要承包商提供资金即带资承包或延期付款的工程项目；
7. 以实物偿付（如石油、矿产、化肥或其它实物）的工程项目；
8. 发包国有足够的自有资金但自己无力实施的工程项目。

（二）按工程的性质划分

按工程的性质，国际竞争性招标主要适用于以下情况：

1. 大型土木工程如水坝、电站、高速公路等；
2. 施工难度大，发包国在技术或人力方面无实施能力的工程，如工业综合设施、海底工程、核电站等；
3. 跨越国界的国际工程，如非洲公路、连接欧亚两大洲的陆上贸易通道；
4. 超级现代规模的工程如拉芒什海底隧道，日本的海下工程等。

二、国际有限招标

国际有限招标是一种有限竞争性招标，与国际竞争性招标相比，它有一定的局限性，即对参加投标的人选有一定的限制，不是任何对发包项目有兴趣的承包商都有机会投标。限制条件和内容各有差异，国际有限招标包括两种方式：

（一）一般限制性招标

这种招标虽然也是在世界范围内，但对投标人选有一定的限制，其具体做法与国际竞争性招标颇为近似，只是在制标时更强调投标人的资信。采用一般限制性招标方式也必须在国内外主要报刊上刊登广告，只是必须注明是有限招标和对投标人选的限制范围。

（二）特邀招标

特邀招标即特别邀请性招标，采用这种方式时，一般不在报刊上刊登广告，而是根据招标人自己积累的经验和资料或由咨询公司提供的承包商名单，如果是世界银行或某一外国机构资助的项目，招标人要征得资助机构的同意后对某些承包商发出邀请。经过对应邀人进行资格预审后，再行通知其提出报价，递交投标书。这种招标方式的优点是经过选择的承包商在经验、技术和信誉方面都比较可靠，基本上能保证招标的质量和进度。这种方式的缺点在于发包人所了解的承包商的数量有限，在邀请时很有可能漏掉一些在技术上和报价上有竞争能力的后起之秀。为弥补此项不足，招标人可以编辑相关专业承包商的名录，摘要其特点，并及时了解和掌握新承包商的动态和原有承包商实力发展变化的信息，不断对名录进行调整、更新和补充，以减少遗漏。

国际有限招标是国际竞争性招标的一种修改方式。这种方式通常适合于以下情况：

1. 工程量不大、投标商数量有限或有其他不宜进行国际竞争性招标的项目。如对工程有特殊要求的项目；
2. 某些大而复杂且专业性很强的工程项目，如综合的石化

项目。可能的投标者很少，准备招标的成本很高。为了节省时间和费用，还能取得较好的报价，招标可以限制在少数几家合格企业的范围内，以使每家企业都有争取合同的较好机会。

3. 由于工程性质特殊，要求有专门经验的技术队伍和熟练的技工，以及专用的技术装备，只有少数承包商能够胜任；

4. 由于工期紧迫或保密要求及其他原因不宜公开招标；

5. 工程规模太大，中小型公司不能胜任，只好邀请若干家大公司投标的项目；

6. 工程项目招标通知发出后无人投标或投标商的数量不足法定人数（至少三家），招标人可再邀请少数公司投标。

三、议标

议标亦称谈判招标（Negotiated Bidding），又称为委托信任标。它属于一种非竞争性招标。严格地讲这不算一种招标方式，只是一种“谈判合同”。最初，议标的习惯做法是由发包人物色一家承包商直接进行合同谈判。一般为一些工程项目造价过低，不值得组织招标；或由于其专业为某一家或几家垄断，或工期紧迫不宜采取竞争性招标；或招标的内容是关于专业咨询、设计和指导性服务、专用设备的安装维修；或属于政府协议工程等情况下，才采用议标方式。

随着承包活动的广泛开展、议标的含义和作法也不断地发展和改变。目前，在国际承包实践中，发包单位已不再仅仅是同一家承包商议标，而是同时与多家承包商进行谈判，最后无任何约束地将合同授给其中一家，无须优先授合同予报价最低者。

议标带给承包商的好处较多：首先，承包商不用出具投标保函，议标承包商无须在一定期限内对其报价负责。其次，议标毕竟竞争性小，竞争对手不多，因而缔约的可能性大。议标对发包单位也有好处：发包单位可以不受任何约束，可以按其要求选择合作对象，尤其是当发包单位同时与多家议标时，可以充分利用

议标的承包商的弱点，以此压彼；利用其担心其他对手抢标，成交心切的心理迫使其降价或降低其他要求条件，从而达到理想的成交条件。

当然，议标毕竟不是招标，竞争对手少，有些工程由于专业性过强，议标的承包商常常是“只此一家，别无分号”，自然无法获得较理想的报价。

同时，我们应充分地注意到议标常常是获取巨额合同的主要手段。综观 10 年来国际承包市场的成交情况，国际上 225 家大承包商（1991 年前为 250 家）中名列前十名的承包商每年的成交额约占世界总发包额的 40%，而他们的合同竟有 90% 是通过议标取得的，可见议标在国际发包工程中所占的重要地位。

采用议标形式，发包单位同样可以采取各项可能的措施、运用特殊的手段，挑起多家可能实施合同的承包商之间的竞争。当然这种竞争不像招标那样必不可少或完全依照竞争法规。参加议标而未当选的承包商任何时候都不得以任何理由要求报销其为议标项目而做出的开支，即使发包单位接受了某议标承包商的报价，但如果上级主管部门拒不批准并且同另一家报价更高的承包商缔约，被拒绝的承包商也无权索取赔偿。

议标合同谈判方式和缔约方式没有什么特殊规定，发包单位不受任何约束。合同形式的选择，特别是合同的计价方法，采取总价合同还是单价合同，均由项目合同负责人决定。

议标通常在以下情况下采用：

1. 以特殊名义（如执行政府间协议）缔结承包合同。
2. 按临时价缔结且在业主监督下执行的合同。
3. 由于技术需求或重大投资原因只能委托给特定承包商或制造商实施的合同。

这类项目多是由提供经济援助的国家资助的建设项目，大多采用议标形式，由受援国的有关部门委托给供援国的承包公司实施。在这种情况下的议标一般是单项议标，且以政府协议为基础。

4. 属于研究、试验或实验及有待完善的项目承包合同。
5. 项目已付诸招标，但无有中标者或没有理想的承包商。在这种情况下，业主通过议标，另行委托承包商实施工程。
6. 出于紧急情况或紧迫需要的项目。
7. 秘密工程，国际工程。
8. 已为业主实施过项目且已取得业主满意的承包商重新承担技术相同的工程项目，或原工程项目的扩建部分。

适于按议标方式缔约的项目，也并不意味着不适合于采用其他方式招标，要根据招标人的主客观需要来决定。凡议标合同都需要经过主管合同委员会批准。议标合同的签字程序及合同批准通知书规定期限及相应的手续和缔约候选公司的权力放弃等与招标合同相同。

四、其他招标方式

（一）两阶段招标（Two Stage Bidding）

这种招标的实质是一种无限竞争性招标和有限竞争性招标的结合，亦即国际竞争性招标和国际有限招标综合起来的招标方式。第一阶段按公开招标方式进行，经过开标、评标之后，再邀请其中报价较低的或最有资格的3~4家进行第二次报价。

在第一阶段报价、开标、评标之后，如最后报价超过标底20%，且经过减价之后仍然不能低于标底时，则可邀请其中数家商谈。再做第二阶段报价；如果最低标价在标底范围以内，即可进行定标。

两阶段招标往往适用于以下三种情况：

1. 招标工程的内容尚处于发展阶段，需要在第一阶段招标中博采众长，进行评价，选出最新最优方案，然后在第二阶段中邀请被选中方案的投标人进行详细的报价。
2. 在某些新兴的大型项目的承发包之前，招标人对此项目的建造方案尚未最后确定，这时可以在第一阶段招标中向投标人

提出要求，就其最擅长的建造方式进行报价，或者按其建造方案报价。经过评价，选出其中最佳方式或方案的投标人再进行第二阶段的按具体方式或方案的详细报价。

3. 一次招标不成功，没有在要求极限以下的报价，只好在现有基础上邀请若干家较低报价者再次报价。

（二）保留性招标

发包国为了保护本国承包商的利益，将原来适于 ICB 方式招标的工程留下一部分专门给本国承包商。这种方式适用于资金来源是多渠道的，如世界银行贷款加国内配套投资的项目招标。

（三）地区性公开招标

由于资金来源属于某一地区组织、例如阿拉伯基金会，地区性开发银行贷款等，限制属于该组织的成员国才能参加投标。

（四）排他性招标

在出口信贷或双边贷款条件下，贷匡国要求借款国在其贷款工程发包时排除第三国的承包商，甚至借款国的承包商与第三国承包商合作投标也在排除之列。

（五）平行招标（亦称分项招标）

指业主根据项目的具体情况把一个较大的工程分成若干个互相联系的子项工程，分别而又同时进行单独招标。适用于技术层次多，设备供应范围大的大型项目的招标。

（六）多层次招标

指大型项目在招标结束后，中标人即总包商，在征得业主同意的情况下，以招标人的身份将工程的一部分转包给其他专业承包商即二包商，从而形成多层次的招标。在这种情况下，总包商对转包出去的工程仍然承担责任。

以上是国际工程招标的主要方式，这些方式主要指政府工程或某些金融机构贷款的工程项目的招标方式。如果是私人工程准备采用招标方式选择承包商可以借鉴以上的招标方式。

招标方式的选择是招标工作的首要环节，确定招标方式时要

对项目的资金来源，项目自身特点（如是军用还是民用，公共项目还是私人项目，项目的规模、需求的紧迫程度等）做综合分析，在不违背招标法规要求的前提下，选择对自己最有利的招标方式，为确定最理想的承包商创造条件。

第二节 世界各地发包工程的惯常做法

从总体上讲，世界各地发包工程的主要方式可以归纳为四种，即：

- 世界银行推行的做法
- 英联邦地区的做法
- 法语地区的做法
- 独联体成员国的做法

一、世界银行推行的做法

世界银行作为一个权威性的国际多边援助机构，具有雄厚的资金和丰富的组织工程承发包的经验，世界银行以其处理事务公平合理和组织实施项目强调经济效益而享有良好的信誉和绝对的权威。世界银行已积累了 40 多年的投资与工程招投标经验，制定了一套完整而系统的有关工程承发包的规定，且被众多国际多边援助机构尤其是国际工业发展组织和某些金融机构以及一些国家的政府援助机构视为模式。世界银行规定的招标方式适用于所有由世界银行参加投资或贷款的项目。

世界银行推行的招标方式主要突出三个基本观点：

1. 项目实施必须强调经济性和效益；
2. 对所有会员国以及瑞士和中国台湾的所有合格企业给予同等的竞争机会；

3. 通过在招标和签署合同时采取优惠措施鼓励借款国发展本国制造商和承包商（评标时，借款国的承包商享有 7.5% 的优惠）。

凡有世界银行参与投资或提供优惠贷款的项目，通常采用以下方式发包：

- 国际竞争性招标（ICB，亦称国际公开招标）
- 国际有限招标（包括特邀招标）
- 国内竞争性招标
- 国际或国内选购
- 直接购买
- 政府承包或自营工程

世界银行推行的国际竞争性招标要求业主方面以技术说明书的方式公正地表述拟建工程的技术要求，以保证不同国家的合格企业能够广泛地参与投标。如采用的设备、材料必须符合业主的国家标准等，在技术说明书中必须陈述，并提出本工程可以接受的其他相等的设备、材料标准。这样可以清除一些国家的保护主义给标的工程笼罩的阴影。此外，技术说明书必须以实施的要求为依据。世界银行作为标的工程的资助者，从项目的选择直至整个工程全过程都有权参与意见。在许多关键问题上如受标条件，采用的招标方式，遵循的工程管理条款都享有决定性发言权。

凡按世界银行规定的方式进行国际竞争性招标的工程，必须以国际咨询工程师联合会（FIDIC）制定的条款为管理项目的指导原则，而且承发包双方还要执行世界银行颁发的三个文件：

- 世界银行采购指南
- 国际土木工程建筑合同条款
- 世界银行监理指南

世界银行推行的做法已被世界上大多数国家奉为模式。有世界银行贷款的项目自不必说，没有世界银行贷款的项目，也越来越广泛地效法之。

除了推行国际竞争性招标方式外，在有充足理由或特殊原因情况下，世界银行也同意甚至主张受援国政府采用国际有限招标方式委托实施工程。这种招标方式主要适用于工程额不大，投标商数量有限或有其他不宜采用国际竞争性招标的情况，但要求招标人必须向足够多的承包商索取报价以保证价格的竞争。另外对某些大而复杂的工业项目如石油化工项目，可能的投标者很少，准备投标的成本很高，为节省时间，又能获得较好的报价，同样可以采用国际有限招标。

除了上述两种国际性招标以外，有些不宜或无须进行国际招标的工程，世界银行也同意采用国内招标，国际或国内选购、直接购买、政府承包和自营等方式。

二、英联邦地区的做法

英联邦地区由于长期受英国殖民主义影响，虽然早已取得独立，但英国的影响仍然根深蒂固。在许多涉外工程项目的承发包方面，基本上照搬英国的做法。

从经济发展角度看，大部分英联邦成员国属于发展中国家。这些国家的大型工程通常受援于世界银行或国际多边援助机构。因此，他们在承发包工程时首先必须遵循援助机构的要求，也就是说要按世界银行的例行做法发包工程，但是他们始终保留英联邦地区的传统特点，即以改良的方式实行国际竞争性招标。他们在发行招标文件时，通常将已发给文件的承包商数目通知投标人，使其心中有数，避免盲目投标。英国土木工程师协会（ICE）合同条件常设委员会认为：国际竞争性招标浪费时间和资金，效力低下，常常以无结果告终，导致很多承包商白白浪费钱财和人力。他们不欣赏这种公开方式的招标。相比之下，选择性招标即国际有限招标则可在各方面都能产生最高效率和经济效益。因此，英联邦地区所实行的主要招标方式是国际有限招标。

实行国际有限招标通常采取以下步骤：

1. 对承包商进行资格预审，以编制一份有资格接受投标邀请书的公司名单。被邀请参加预审的公司应提交其适用该工程所在地或周围环境的有关经验的详情报告书，重点阐明承包商的财务状况、技术能力，组织能力及一般经验和履行合同的记录。

2. 招标部门保留一份常备的经批准的承包商名单。这份常备名单并非一成不变，根据实践中对新老承包商了解的加深，将不断更新。这样可以使业主在拟定委托项目时心中有数。

3. 规定预选投标者的数目。一般情况下被邀请的承包商数量为4~8家。项目的规模越大，邀请的投标者越少。在投标竞争中始终强调完全公平的原则。

4. 初步调查。在发出标书之前，先对其保留在名单上的拟发邀请的承包商进行调查。一旦发现某家承包商无意投标，立即换上名单上的另一家代替之，以保证所要求的投标人数目。英国土木工程师协会认为承包商谢绝邀请是负责任的表现，这一举动并不会影响其将来的投标机会。在初步调查过程中，招标单位应对工程进行详细介绍，使可能的投标人能够估量工程的规模和造价概数。所提供的信息应包括地理位置，工程性质及预开工日，指出主要工程量，并提供所有具体特征的细节。

三、法语地区的招标方式

这种招标方式同世界上大部分地区的招标做法有所不同，法语地区的招标有两种区别较大的方式：拍卖式和询价式。

（一）拍卖式招标（adjudication）

拍卖式招标最大的特点是以报价作为判标的唯一标准，其基本原则是自动判标：即在投标人的报价低于招标人规定的标底价条件下，报价最低者得标。当然得标者必须具备前提条件，就是开标前业已取得投标资格。这种做法与商品销售中拍卖颇为相似，即招标人以最低价格向投标人买取工程。只是工程拍卖比商品拍卖复杂得多。

拍卖式招标一般适用于简单工程或者工程内容已完全确定，不会发生变化，并且技术的高低不会影响对承包商的选择等情况下的项目。如果工程性质复杂，选择承包商除根据价格标准外，还必须参照其他标准如技术、投资、工期、外汇支付比例等条件，则工程不宜采取这种方法。

拍卖式招标必须公开宣布各家投标商的报价。如果至少有一家报价低于标底，必须宣布受标；若报价全部超过受标极限、或超过标底 20%，招标单位有权宣布废标。在废标情况下，招标单位可对原招标条件做某些修改，再重新招标。

鉴于工程承包合同分总价合同和单价合同，因而投标商报价同样也有报总价和报单价两种情况。这就决定了标底也必须是两种形式，即总价标底和单价标底。总价标底系指招标单位根据工程的性质、条件及工程量等各种因素计算出的工程总价，即可接受的工程最高总价（即使在特殊情况下，也不得超过这个标底的 20%）。单价标底有两种情况：

其一，招标单位规定投标承包商必须以某一种特定的同业价目表或单价表为基础，投标商报出其降低数或降低百分比；这种情况下，标底为业主要求的最少降价数或最少降低百分比。

其二，招标单位不规定任何基础价，但确定工程量，由投标人报出工程各项单价。在这种情况下，标底类似于总价标底，即业主可接受的最高单价。不过，由于承包工程的内容极为繁杂，逐项确定标底非常麻烦。因此，这种情况比较少见。故单价合同的招标项目都采用减价判标办法，即前一种办法。

拍卖式招标按其范围可分为公开拍卖招标和有限拍卖招标；按判标依据则分为总价拍卖招标和单价拍卖招标。

1. 公开拍卖招标

公开拍卖招标，即所有承包商均可投标。但参加者不一定都能取得得标资格，招标办公室在开标前有权决定排除其认为不具备得标资格或能力不足的若干家投标者。采取这一措施可大大减

缓竞争的激烈程度，有利于自动判标，增加了竞争力弱或投资条件差但报价低的承包商的得标机会。

公开拍卖招标包括三个必不可少的阶段：

(1) 通过广告渠道或官方报纸的告示栏或其他广告手段发布招标公告或招标通知；

(2) 由标书审查委员会当众开标；

(3) 向最低报价者临时受标。

临时得标人并不一定是最终获取合同者，因为临时判标后，判标委员会尚需对投标报价进行详细复审，而这一复审工作不可能当场做完。因此，招标细则中通常明文规定标书复审期（一般为10天）。如果经过复审发现错判得标人，判标委员会应在复审期满之前通知原判得标人和新判得标人。

如果当众开标时没有临时得标人，即没有一家报价低于可接受极限，则在招标细则中已有规定的前提下，判标委员会主席可以要求有投标资格的投标人当场重新报价。如果最低报价仍高于可接受的极限，不得进行第二次当场报价，判标工作只好到此结束，由招标单位负责人宣布本次招标作废，而后再进行重新招标或议标。

2. 有限拍卖招标

同国际上通行的有限招标一样，法语地区的不少项目也因资金来源或因技术上的特殊需要而采取有限拍卖招标。有限拍卖招标的选择范围和对投标商的资格要求与世界各地一样，只是具体做法上稍有区别。

一般情况下，招标人在发出招标公告或通知之前，先成立一个投标人接纳委员会。绝大多数情况下，这个委员会即是后来的判标委员会。该委员会根据项目投资背景及技术要求，对要求参加投标的公司进行资格审查，这项工作亦称为资格预审。只有经过投标人接纳委员会认可的候选人方可参加投标。这种方式也称为邀标。

有限拍卖招标也分为一般有限性和特殊邀请性拍卖招标即特邀招标。

有限拍卖招标的通知发行办法同世界通知的有限招标一样。有限拍卖招标要求遵循特定的条件和步骤：

(1) 项目负责人在招标细则和招标通知中规定投标候选人需在投标之前提交的材料。

(2) 要求参加投标的承包商必须向招标通知中指定的项目负责人递交投标申请，并附上要求提交的材料（即资格预审材料）。

(3) 投标人接纳委员会在招标通知规定的资格审查期间进行审查工作，并通知被认可和被淘汰的公司（无须向被淘汰的公司讲述淘汰原因）。发给被认可的投标公司的通知中要写明招标文件的购取地点，有时还要标明招标文件的价格，投标截止日期，判标地点、日期及时刻等。

(4) 被认可的投标公司在寄送投标信函时须附上投标接纳委员会发给的投标资格认可通知书。

有限拍卖招标的其他步骤及判标直至缔约程序和要求与公开拍卖招标完全一样。

有限拍卖招标的整个过程可以分为两个阶段：

第一阶段，业主单位发出有限拍卖招标通知，要求愿意投标的公司提出投标申请；投标人接纳委员会进行资格预审并建立认可的投标公司名单，向被认可和被淘汰的申请投标公司发出通知；

第二阶段，被认可的投标公司进行投标报价，判标委员会进行公开判标，并临时受标。

有限拍卖招标的判标程序同公开拍卖招标一样。

(二) 询价式招标 (Appeld offres)

询价式招标是法语地区国家工程发包单位招徕承包商参加竞争以委托实施工程的另一种方式，也是法语地区的工程承发包的

主要方式。

询价式招标比拍卖式招标要灵活的多。按照询价式招标，投标人可以根据通知要求提出方案，从而使招标人有充分的选择余地。

询价式招标的项目工程一般比较复杂，规模较大，涉及面广，不仅要求承包商报价优惠，而且在其他诸如技术、工期及外汇支付比例等方面也有较严格的要求。

法语地区的询价式招标与世界银行所推行的竞争性招标要求做法大体相似。

询价式招标可以是公开询价式招标，也可以是在有限范围内进行，即有限询价式招标；也可以采取竞赛形式即带设计竞赛形式，也可以采取非竞赛形式。

公开询价式招标系指公开邀请承包商参加竞标报价，而有限询价式招标则仅仅是邀请招标单位选定的承包公司参加竞标。

招标人有全权决定采取公开询价式还是有限询价式招标，可以要求投标人报单价或报总价。不管是公开询价式招标还是有限询价式招标，其开标方式都是秘密的。这是法语地区招标的与众不同之处。

1. 公开询价式招标

按照公开询价式招标方式，世界各地的对招标项目有兴趣的承包商均有资格参加投标报价。

2. 有限询价式招标

同国际通行的有限招标做法一样，法语地区的工程询价式招标有时也采取有限形式，即招标人只是在一个特定的范围内邀请投标人报价或者采取特邀办法询价。其具体做法同国际有限招标大体相似，通常要求承包商先提出投标资格认可申请并报送资格预审材料。

发起有限询价式招标的招标人，有全权根据待发包项目的规模、工程性质、技术要求等因素决定邀请报价人选。被邀请报价

的投标人可以是业主已经了解的承包商（或者已同业主缔结过合同，或者已参加过业主招标项目的投标），也可以是申请参加本次投标的新的承包公司。

有限询价式招标是一种特殊的工程发包形式，只适合于以下情况：

（1）由于工程的性质复杂，施工难度大，需要大量施工机械等因素而决定该工程只能由少数有能力的承包公司实施。

（2）业主完全了解其特邀的承包公司的施工能力、质量水平和信誉等。

除以上情况外，工程发包一般都采取拍卖式招标（公开或有限）或公开询价式招标。

3. 包括设计竞赛的询价式招标。有些项目鉴于技术、外型 and 投标条件等方面的特殊要求，招标单位往往采取竞赛式询价招标缔结合同。

竞赛式询价招标也是一种常见的合同成交方式。它与工程询价式招标所不同的是增加了竞赛的内容。其具体做法是：招标单位首先制定设计任务书，指出待实施项目应满足的要求，有时还规定该项目投资的最大额度和项目特征，以及有关方面的要求和项目的内容等。然后，业主通过广告渠道或官方报纸的公共工程广告栏发出竞赛式询价招标通知。

业主制定的竞赛式询价招标书中没有工程量和价格清单，也没有详细核算书和特别说明书等专用条件，只有设计任务书。该设计任务书中一般写有特别说明书中的行政管理条款，此外还有两项条款：

（1）规定提供给参赛的设计任务书的寄送条件及有关辅助文件（图纸，地质尤其是钻探资料，项目所在地区的正常工资率清单），以及设计方案和投标书寄存要求等；

（2）规定参赛报价承包公司应对业主承担报价责任的期限。

有关竞赛式询价招标的具体要求条件一般都在其通知中规

定。这种形式的询价可以是公开的，也可以在有限范围内进行。

采用竞赛式询价规格有不少好处：首先承包商负责项目设计，从而为业主承担了精神责任；其次，通过竞赛广开思路，集中智慧，从而有利于大胆独创。

这种形式的合同常见于可采用多种办法实施且需要大量机械和高超的施工手段的公共工程和有特殊要求的工程。

四、独联体和东欧地区的做法

随着经济体制的改革，近年来东欧各国开始委托国际承包商实施工程。但由于这些国家长期实行高度集中的计划管理体制，加之其建设资金的严重匮乏，其招标做法与其它地区差别甚大。除了极少数国家重点工程或个别有外来资金资助的工程采用国际公开招标或有限招标外，绝大多数工程都是采用谈判招标即议标做法。所委托工程很少采用交钥匙办法，大多数是采取劳务承包，少数工程采取包工包料，个别工程采取包设计包施工。独联体各国发包工程通常是由各种对外经济联合公司出面与外国承包商签约。不过外国公司仅仅作为当地承包商的合作者参与实施工程。外国承包公司可以完成单项工程，包括提供必要的设备、商品和劳务，一般不能承揽整个工程。通常情况下，当地总承包组织根据承包合同，按规定的数量期限和条件向外国公司提供物资、技术、机器设备和临时设施，及时完成合同规定的生产性或非生产性项目的建设，并对竣工的工程质量负责。

独联体各国对外招标工程通常是由拥有对外经营权的企业或公司根据其需要和支付手段决定选择国际合作伙伴，通过谈判，达成委托实施工程的意向书，进而签订承包合同。

1989年8月，前苏联对外经济联络部和前苏联工商联批准并公布了《苏联组织和实施合作项目国际招标的试行办法》，该办法明确了在其国家境内实施国际招标的规则，强调在竞争基础上选择承包公司，规定选择在标价及其他商业和技术条件方面最

为有利的投标者签订合同；要求在由发包者同对外经济联合组织签订的经济协议的基础上进行招标。其招标文件的内容与国际上通行的招标规定一样，要求外国公司用外汇购取招标文件，投标者必须缴纳抵押金，中标后抵押金计入合同金额；投标人在报价时应考虑到供货条件固定不变，签约前后均无须复议。

该办法还规定当地组织可优先参与完成项目工程。

虽然前苏联已制定国际招标办法，但在承发包实践中却很少按照该办法办，尤其是前苏联已经解体，各共和国独立后已纷纷制定了各自的法律，而且各种各样的发包组织很多，各自按照自己的习惯方法发包，招标方式五花八门。由于前苏联长期以来既不参与国际承包，也几乎不向国外发包，各级负责人都没有国际惯例意识，也不愿参照国际上通行的做法，办事随意性大，即便对工程造价，也无统一标准。在授予合同及对合同的管理方面，常常不够严肃。

由于独联体国家对发包工程的支付多采用实物偿付办法，因此在签订承包合同时，还应附签一份供货合同附件。

除独联体成员国外的其他东欧国家由于体制改革开始较早，目前经济秩序已趋向正常，对外工程承发包也逐渐参照国际通行做法。但多数还是采用议标。

第三节 招标程序和 前期准备工作

国际工程的发包一般通过国际竞争性招标和协商性的协议方式。而最具有普遍性的做法则是竞争性招标。招标的主要程序通常指从拟定招标文件开始，发出招标通知或广告，接受承包商递交或寄送的投标报价文件，开标、评标、选标、商谈、授标订立合同的整个过程。整个过程中无论业主还是承包商（投标人）

都要进行大量的工作。整个过程是有步骤有秩序进行的。其间招标是以工程业主为主体进行的活动，投标是以承包商为主体进行的活动，在招标和投标总活动中两者是不可分开的方面，既有各自单独完成的工作，也有双方合作完成的工作，一般需要半年至两年之久。通常，招标人（或称招标单位）在招标结束后，即改变其“招标人”的身份而以业主面目出现，与承包商签订和履行合同。有时，招标单位仅负责招标组织工作（如受聘招标的咨询公司）。招标结束后，由另一单位（一般为项目建设单位或受益单位）作为业主与承包人缔约和履约。

在招标人方面应该完成以下工作：

- 准备招标文件；
- 刊登招标公告或通知；
- 对投标人进行资格预审；
- 组织现场勘察和标前会议；
- 开标、评标和选标；
- 对投标人进行资格复审；
- 与得标候选人进行商谈；
- 授标并缔约；
- 有上级主管部门的要报批；

在工程投标人方面则必须：

- 确定开展业务的策略；
- 跟踪项目，确定对招标项目是否投标；
- 参加并争取通过资格预审；
- 购取标书及招标文件；
- 准备投标的有关文件；
- 研究招标文件并赴现场勘察，参加标前会议；
- 复核工程量和编制施工计划；
- 落实项目成本编制投标书；
- 拟定投标策略；

- 投递标书及全部投标文件；
- 参加开标；
- 与业主商谈并签订合同。

现对招标过程中业主需要完成的主要前期准备工作作如下介绍。(资格预审部分另行介绍)。

一、设置招标机构

国际间的招标工作涉及各国有关外汇管理、利用外资、贸易、财政金融等方面的方针、政策、法规等问题，为使招标工作得以顺利进行，达到预期的目的，很多国家往往成立政府级的招标委员会作为组织机构，例如科威特有中央招标委员会，菲律宾有项目采购委员会等。

科威特的中央招标委员会属于常设的中央招标机构，该委员会几乎统管所有政府工程的公开招标。该委员会有由内阁任命的六名委员，还有工业部、财政部、国家计委、法律参议、立法局、发标部门、监理实施部门代表参加。下设秘书处和专业技术部门。秘书处负责评审承包商级别；专业技术部门负责挑选参加评审的专家，编制招标文件，评标，提出推荐意见等。该委员会对评审报告和推荐意见作裁标决定，得到 $2/3$ 以上的委员通过，即可授标。

招标机构的另一种形式是成立临时招标委员会。一般是按项目的隶属部门，由政府批准临时组织起来的招标委员会，招标任务结束后即予撤销。这个委员会可以由发包项目的主管部门组织；也可以由政府指定公共工程部门接受主管部门来组织或由多个部门联合组织。该委员会根据项目主管部门的决定发布招标通知，进行对投标人的资格预审、组织技术、财务专家评审投标书，提供评审报告和推荐意见，由项目主管部门负责人或董事会、常务执行委员会等做最后裁决和授标。

招标机构还有一种形式是委托咨询公司招标。有些国家把招

标工作全部或部分地委托给有资历且公正的咨询公司进行，主管部门仅监督和最后审定招标结果，作最后授权决定。

上述三种招标机构是指政府工程的招标组织机构，私营项目多采用由董事会出面组织招标小组或专门委员会，或委托相关咨询公司进行招标。

如果是国际金融组织的贷款项目（如世界银行或地区性开发银行），通常除了要求借贷国组织招标委员会进行公开招标外，该组织还要对其招标工作进行监督。并常常直接参与招标文件的编审、投标人的资格预审、投标书的评审等工作。

我国进行国际招标的项目，通常由国这对外经济贸易主管部门组织项目主管单位及建设单位共同组成“××项目招标委员会”进行。对外经贸主管部门负责方针、政策和法律方面的指导，项目主管单位及建设单位负责技术、商务、经济方面的具体工作。也可以委托国内有权威的咨询机构，（如中国技术进出口总公司国际招标公司、中国国际工程咨询公司等）进行代理。

二、编制招标文件

招标文件的编制是招标前期准备工作的关键环节，如果招标文件准备不充分、考虑不周就会影响整个招标过程，出现价格不好，条件不合理，双方权利义务不清，合同执行中“尾巴”多等不良现象，故必须认真对待。

招标文件一般应由招标单位编制。大型复杂的项目招标文件编制的工作量很大，招标单位可以委托有权威的技术咨询公司或工程设计公司承担。招标文件是招标单位向承包人提出任务、条件、要求的综合性文件，它应该是系统、完整、明了、准确的，它包括了投标人编制报价单所需要的全部资料和要求。在招标文件的编制过程中，业主（招标单位）应及时提供工程的范围、特征及各种有关的技术经济资料，招标文件的繁简是根据工程项目的规模、复杂程度等来确定的，少则几十页，多则成百上千页

以至几厚本。招标文件通常包括投标人须知、投标书及附件、投标保证金、合同条件（一般的和特定的）、规范和规定、图纸及设计资料附件、工程量表、协议书、项目执行程序等内容。（详细内容见招标文件一节）

三、招标文件的发售

招标文件的发送和出售应尽量做到公平对待每一个投标人。在招标公告中规定标书发送和出售的日期、地点，由招标单位将标书发给带有委托书或证明书的投标人的代表。这样每个投标人从接到标书直至投标截止日这一段投标准备时间都是相等的。一般小的工程项目的标书可以邮寄，若有的标书要花钱购买，则在招标公告中开列每份标书的售价，并收取现金。有的招标单位还规定中标人的标书必须在工程项目结束时回收，未中标的单位也应及时退还标书。

四、制定标底

招标单位在制定了工程说明书（包括招标项目工程情况、所需材料、设备简要情况等），刊登招标公告后即可着手准备“合同价格”。这个合同价格通常称为“标底”亦称“底价”。

制定标底实质上就是编制项目概算。招标标底的确定是一项比较复杂而又细致的工作。标底价格是招标单位对工程总选价的期望值，也是招标单位评定投标的合法依据。标底直接关系到招标单位的经济利益，也直接影响到投标单位的中标率和项目的成交。因此标底的确定应该事实求是，公平合理，同时考虑业主和承包商双方的利益。影响标底的因素很多，因此在确定标底时要充分考虑工程的具体质量要求等因素，标底要有一定的浮动幅度。

常用的有下列两种确定标底的方法

（一）浮动法

根据国际通用的定额和取费标准及材料预算价格为依据，考

考虑到市场价格浮动因素，确定标准时可以浮动，可以向下浮动，也可以另加一个增减系数，一经确定不得任意修改。

（二）综合法

对于复杂的大型工程，在确定标底时所考虑的因素很多，往往是采用综合法。就是综合有关方面的技术和经济因素，材料、设备的市场价格浮动因素，社会和私人内部盈利因素等各个方面，并进行大量的综合定量分析。这种数量分析通常在编制概预算过程中进行，最终综合各项数据来确定标底。

比较合理的标底可按下列公式简单求得：合理的标底 = 设计需要的材料、设备费 + 合理定额基础上的人工费 + 合理调度的机械台班费 + 合理水平的管理费 + 一般水平的合理利润。

上列公式中最后一项，即所谓“一般水平的合理利润”是指招标单位允许投标单位在该工程项目中所赚的钱，它受下面三个因素影响：

- 银行利率
- 机会成本
- 风险费用

这三个因素综合的比率大小主要视市场需要而定。

招标项目的标底系招标单位的“绝密”资料，应严格保守秘密不得向任何单位人员泄漏，否则泄密者将要负法律责任。

第四节 招标公告和资格预审

凡采用公开招标方式的单位，在进行国际招标前应在国内外发布招标公告，以保证有承包能力的单位都能广泛地获得平等的投标竞争机会。招标公告包括招标公告和招标通知两种。一般采用国际竞争性招标时采用招标公告；采用有限性招标（即国际有限招标）或议标时采用招标通知。

一、招标公告（招标通知）

招标人在完成招标前的准备工作后，就要刊登招标公告或通知。

（一）国际竞争性招标

国际竞争性招标公告的发布方式有以下几种：

1. 在官方报纸的广告栏或在有权威的报纸或杂志、刊物上登载。如国际上著名的《华尔街日报》、《承包商》（美国承包商联合会出版），《建筑导报》及《工程新闻》等。如果是世界银行贷款的项目，一般要求在联合国《发展论坛》（Development herald）的商业版上刊登。中东地区的一些国家还常常在国外如伦敦、巴黎、瑞士的主要报刊上刊登。中国则在《人民日报》海外版及《中国日报》上刊登。

2. 由招标机构向驻当地的外国使馆发出通知，再由他们向其国内报告。

3. 由招标机构向该国驻外使领馆发出通知，再由此公布或在报刊上发表消息。

4. 由招标机构在其办公处布告栏张贴。

招标公告的目的是广泛地招揽国际上有名望、信誉好且竞争能力强的承包商参加投标，以加强投标的竞争性，从而使招标人有充分的挑选余地。

招标公告通常在开标前一至三个月（也有的可长达六个月）发出。以便使投标人有充裕的时间在报价前进行现场勘察和必要的报价计算。广告的格式可用告示或信函。通常情况下，招标公告对工程仅做简要介绍，要求投标人参照广告上规定的介绍技术要求的辅助文件（技术说明书及图纸等），但广告上必须写明：

- （1）业主名称；
- （2）得标人应承担的工程范围的简要说明；
- （3）标的工程的现场位置；
- （4）项目的主要部分预定进展日期；
- （5）购取招标细则和投标格式书的地点和时间；

- (6) 招标文件的价格；
- (7) 投标书寄送地点和截止日期；
- (8) 开标地点和时间（公开开标情况下）；
- (9) 投标保证金的金额；
- (10) 项目的资金来源；
- (11) 要求承包商提交有关其资格和能力的证明材料等。

[招标广告的格式实例]：

毛里塔尼亚伊斯兰共和国装备交通部公共工程司

努瓦克肖特—阿克儒特—阿塔尔项目

努瓦克肖特—阿克儒特公路段补强项目

国际招标公告

1. 毛里塔尼亚伊斯兰共和国装备交通部为实施努瓦克肖特—阿克儒特—阿塔尔项目（430km）的第一期工程努瓦克肖特—阿克儒特公路段补强特发布本招标通知。该项目的第二期工程阿克儒特—阿塔尔路段的拓建将于近期发布招标信息。

努瓦克肖特—阿克儒特—阿塔尔公路项目由阿拉伯经济社会发展基金、毛里塔尼亚伊斯兰共和国发展银行和其他金融机构投资。

2. 努瓦克肖特—阿克儒特路段总长约 255km，路面宽度为 6m。需实施的工程包括：

现有路面裂缝处理 380 000 延米；

至少 4cm 厚的热拌合涂料 1 530 000m²；

160km 长的基础层翻修工程 1 040 000m²；

招标卷中规定的其他配套工程。

工期不得超过 30 个月。

3. 本招标面向阿拉伯或国际公司集团。凡因违反毛里塔尼亚和阿拉伯经济社会发展基金制定的经济抵制措施而受到制裁的公司除外。

实施本招标工程必须同毛里塔尼亚公司合作。

4. 现场踏勘将于 1994 年 1 月 24 日至 26 日进行。

5. 报价有效期为 180 天，自提交报价之日起算。
6. 承包商必须随投标书附上一份临时担保，担保总额至少为报价总额的 2%。
7. 招标案卷可在装备交通部公共工程司购取，须向国家金融总局交付 200 000 乌吉亚。
8. 报价按以下地址投送：
Monsieurle président de la commission
Centrale des Marchés
B. P. 184 Nouakchott-Mauritanie
报价截止日为 1994 年 3 月 22 日，当地时间 14 时。
开标日期为 1994 年 3 月 23 日星期三当地时间 10 时，由中央合同委员会当众开标。

公共工程部

年 月 日努瓦克肖特

（二）国际有限招标

国际有限招标的习惯做法是，对投标公司的资格预审工作在招标之前已完成。因此，判标委员会在公开判标之前无须再继续进行对投标人资格和能力的审查工作。

有限招标公告或通知及投标资格认可通知书的格式如下：

1. 有限招标公告格式

× × 部 × × 局（招标单位）

有限招标通知

（须注明按总价判标还是按单价判标）

标的

工程名称

负责发出资格认可通知的机构

工程概算价（按单价判标情况）

投标保函

其他情况

文件索取及咨询：

- (1) ×××办公室, ××时至××时接待;
- (2) ×××办公室, ××时至××时接待;
- (3) ×××办公室, ××时至××时接待;

项目简介: 概述项目的标的、工程描述、工程概算额(如果是按总价判标, 则删掉这一项)及工程简明草图。

说明标书的寄送方式、寄送要求, 收件人的名称、书写的要求等; 指出投标许可申请及应附的要求文件应于×月×日×时之前寄往××地点, 注明要求寄送的日期, 以供按信封上的邮戳为凭决定标书是否有效。

2. 投标资格认可通知书格式

××单位(被通知单位)

××先生

您已被批准参加关于××工程的有限招标, 该招标项目的判标将根据:
总价_____

单价_____

判标将于××年××月××日××时在××地点按照××法第××款规定的形式和条件进行。

标书寄送:

投标人的标书及要求所附文件必须用挂号邮寄××先生, 其地址是_____。

标书文件的接收期限截止日为××月××日××时(须注明是格林威治时间还是当地时间)。

逾期后收到的标书将概不考虑。

××单位(发出通知单位)

××年××月××日于××地点

(三) 法语地区的招标公告

法语地区的招标公告在发行方式上同国际通行做法一样, 但鉴于其招标方式不同, 因此在广告的内容要求上有所区别, 这种区别主要表现在询价式招标的广告内容方面。

1. 公开询价式招标公告

公开询价式招标公告通常要求写明:

- (1) 合同标的；
- (2) 购买招标细则的地点（有时还写明招标文件的价格）；
- (3) 报价必须遵循的原则（有时还写明按一定条件组织竞赛的规则）；
- (4) 报价材料的接收地点和截止日期；
- (5) 投标人必须对其报价负责的期限；
- (6) 投标人必须提交的证明其资格和能力的材料；
- (7) 根据具体项目而要求的其他材料。

此外，询价式招标通知还应注明是否可以根据招标细则中的规定提交若干种方案。

[公开询价式招标公告或通知的格式]

公开询价式招标公告

× × 部 × × 局（招标单位）

合同标的

工程名称

概算总额（仅用于单价合同）

投标保函

其他情况

文件索取及咨询渠道：

- (1) × × 办公室，自 × 时至 × 时接待；
- (2) × × 办公室，自 × 时至 × 时接待；

项目简介：概述项目标的，工程描述及按单价判标情况下的工程概算（如按总价判标，则删掉这一项）及工程简明草图。

报价必须符合下列条件：

报价寄存：按照发包单位项目主管工程师规定的条件，将报价连同主管工程师预先签发的文件一起挂号邮寄至 × × 先生（主管工程师）：

报价接受期限：× 年 × 月 × 日（格林威治时间或当地时间）

报价承包商在 × × 天的期限内对其报价负责。

申请报价的承包商必须在×月×日前向招标人报批××法第××款所要求的材料以取得投标资格认可。

招标广告的公布期：公开询价式招标公告在报价寄存截止日之前20天发布。一般情况下广告公布日至报价截止日之间的期限（供投标人购取招标书，熟悉情况和作标报价）为一个半月，紧急情况下可以缩短为20天甚至10天。

2. 有限询价式招标公告

有限询价式与公开询价式招标公告大体上一样，只是有限询价式招标公告必须强调指出：只有经业主认可的承包商方可参加投标报价。除此以外，有限询价式招标公告中还要写明：

- （1）合同标的；
- （2）购取招标细则的地点（有时写明招标文件的价格）；
- （3）报价必须遵循的条件，有时还要写明按一定的条件组织竞赛的规则；
- （4）报价材料的接收地点与截止日期及时间；
- （5）投标人对其报价负责的期限。

关于投标人技术资格和能力的证明材料，鉴于多数情况下，业主已经了解邀请对象，因此，一般在有限询价招标公告中不再规定须提交的资格证明材料。凡尚未被业主了解的要求参加投标报价的公司，应该在申请投标资格认可时就提交资格预审材料。

如果合同项目工程要求特殊的实施技术，招标人通常根据具体情况要求承包商提交特殊补充材料。

有限询价式招标有时不公开发通知，只分头通知业主物色的承包商。但为体现平等原则，多数情况下还是通过广告或官方报纸的告示栏发布有限询价式招标公告。

[有限询价式招标通知的格式]

××部××局（写明详细地址）

关于××建设工程的有限询价式招标公告

××单位打算建造××工程，该工程位于××地点。

简要介绍工程及需实施的工程量。

参与报价的承包公司可以推荐方案。

联合承包本工程的承包工程联合体必须以挂号方式按以下地址于××月××日××时之前办理登记手续。

二、资格预审

承包商能否参与投标，其先决条件是看其是否具备投标资格。工程的承包不同于普通商品交易，无论从成交的价款方面，还是从承包内容、合同条款方面都比普通的商品交易复杂。因此，招标人在决定授标之前，必须对投标人的资格、信誉、以往的业绩等方面进行认真的审查，以防止受骗或蒙受损失。

招标人对投标人的资格审查通常采取两种方法：

招标前预审，尤其是有限招标或法语地区的有限询价式招标。

招标后开标前预审。

有些国家还规定在开标后，正式选标前再复审一次。

另有些国家对于招标的程序要求较宽，规定在确定最低标价后，还可以对未参加资格预审但报价比较低的投标人进行资格后审。后审的内容与预审是一样的。

绝大多数国家都采取资格预审办法。

资格预审是业主对投标人的财务状况、技术能力、工程经验、人员的经营作风和信誉等方面事先进行的一次审查，以确保参加投标的单位均系有承包能力的承包商。一项大型的国际工程，报名申请投标的承包公司常常有数十家，多的可达一百多家，在众多的承包商中，难免鱼目混珠，混杂进一些不具备承包能力的皮包商，业主通过资格预审先筛掉一批不合格者，有助于保证招标工作的顺利进行和工程的质量。有些国家将资格预审和

预选结合进行，筛选的比例更大，这也为正式选标工作创造了方便条件。

资格预审的基本目的是为业主提供必要的情报资料以便其对承包商进行合理的有针对性的挑选。资格预审从法律、技术、资金等方面对承包商的资格进行审查。具体地讲，就是审查承包商的财务能力、机械设备条件、技术水平、施工经验、工程信誉及法律资格等方面的有关情况。

（一）资格预审通告

资格预审的首要工作是发预审通告。通常业主都是通过新闻广告渠道或官方报纸的广告栏发资格预审通告。通告中明确发包单位的名称，项目工程的实施地点，工程内容及招标范围简要说明、计划开工和竣工日期、资金来源，发送资格预审文件的地点和时间，预审文件费用金额、要求送审的材料内容、寄送方式和截止日期以及投标认可申请的递交方式等。

按照国际惯例，资格预审应在投标开始日前至少 45 天（大型项目至少 90 天）发布通知。

[资格预审通告实例]

几内亚共和国电力公司

加拉费里水电治理工程第三段——土建部分 资格预审通告

1. 几内亚共和国政府从国际开发协会（IDA）、非洲发展银行（BAD）、阿拉伯非洲经济发展银行（BADEA）、伊斯兰发展银行（BID）、科威特阿拉伯经济发展基金和沙特发展基金取得多种货币信贷，以用于孔库雷河上加拉费里水电治理工程的投资，并计划将其中一部分信贷资金用于本资格预审通知的标的合同支付。

2. 几内亚电力公司打算预选施工公司实施本标的工程，尤其是以下工

程部分：

通用安装工程：

大坝（75m 高，挖方 $570\,000\text{m}^3$ ，填方 $4\,900\,000\text{m}^3$ ）；

2 条隧道（一条直径为 5.8m，长 610m，另一条直径为 8.6m，长 680m）；

活动隘口溢流闸（挖方 $250\,000\text{m}^3$ ，混凝土 $40\,000\text{m}^3$ ）；

取水装置；

通向厂区的道路（挖方 $180\,000\text{m}^3$ ，混凝土 $40\,000\text{m}^3$ ）；

厂房土建（挖方 $300\,000\text{m}^3$ ，混凝土 $11\,200\text{m}^3$ ）。

3. 招标通知将于 1994 年 9 月发售

4. 购置资格预审资料须支付 200 法郎，不得退还，也可支付等值的自由兑换货币。可通过邮政、电话、传真或电传向咨询人索取，咨询公司地址如下：

Coyne et Bellier/Electricité de France⁹，allée de Barbanniers 92632 - Gennevilliers

Cedex - France

Tel：33 - 1 - 41850369

FAX：33 - 1 - 41850374

Telex：COYBE 616615F

5. 预审申请应最晚于 1994 年 7 月 18 日 17 时送达以上地址。

（二）资格预审内容

资格预审的内容以承包商的承包能力为基础，首先要求参加投标的承包商必须符合规定的基本条件。不同的国家有不同的要求，即使是同一个国家，对于不同的发包项目所要求的基本条件也有差别。有的国家要求外国承包商在当地有正式注册的代理人，如科威特、阿曼等；有的国家则明文禁止使用中间人，如阿尔及利亚；有的国家的招标项目对承包商有国别和等级的要求，而有些招标项目则不分本国和外国，大公司和公司。

资格预审的内容及要求的材料归纳起来有以下几个方面：

1. 公司概况（如系联合投标，则应提供各个参与公司的概

况), 包括:

- (1) 公司的名称、国别、注册地址、电话、传真、电传;
- (2) 管理部门: 董事会成员的姓名和职务; 高级职员姓名和职务;
- (3) 公司的机构: 公司的类型; 总办事处的名称和地址; 专长; 雇员人数; 所用资金; 总营业额; 纯利润额; 子公司; 雇佣人员; 占地面积; 组成的年份等。
- (4) 财务: 说明过去.....年(通常要求3年)来的资本周转, 所用资本和纳税后纯利等概况; 开户银行; 会计师和审计师;
- (5) 公司简史;
- (6) 工厂和交通;
- (7) 产品和服务项目;
- (8) 主要顾客;
- (9) 出口市场的目标;
- (10) 施工机具设施;
- (11) 产品支持。

2. 经过验证无误的有关公司的章程和细则文件的副本, 连同有权代表公司行事的人员姓名。

如果是两个以上公司组成的联合经营, 必须提交各公司的上述文件, 此外还必须提交一项关于组成联合经营意向的文件, 其中载明联合经营的发起人及通信地址以及参与联合经营的各公司地址, 承包人必须在联合经营协议中列入一项说明联合经营的各个成员负有连带责任承担义务的条款, 或者在一些其他组合形式的情况下列入一项关于类似的或另经认可的义务的条款。

3. 财务状况的证明: 包括经证明属实的最近三年的资产负债表。如属联合经营情况必须提交参与该项联合经营的各公司的资产负债表。

4. 技术资格证件: 包括能说明承包人曾圆满完成过具有可供判断其施工能力的文件。在文件中应特别提到在业主国家或临

近地区所进行的任何工程。提供上述材料应把承包商曾经承包过或参加过的每一项目单独列表，包括：

- (1) 项目的名称及地理位置；
- (2) 项目的简单说明：详细注明所包括的主要工程数量，使用的方法和设备类型以及开工和竣工的日期；
- (3) 业主或主办机构；
- (4) 承包人参与该项目的范围及其负责的程度；
- (5) 该项目的造价，指明承包人参与部分的价值；
- (6) 熟悉承包人所承担的工程并能提供有关参考情况的负责官员的姓名或单位名称及地址。

5. 在建工程的一览表，指明在建工程的规模，承包人参与的范围以及工程的大致竣工日期。

承包人在提供上述资料时应附上照片、小册子、专论、参考材料以及任何能证明其经验和承担本工程能力的其他证件。

只有提供上述资料情况以后，就认为满意合格的承包人和联合经营人，才能被邀请参加本工程的投标。

资格预审通过的承包人可以同其他承包人（不管其是否已具有资格）组成联合经营人，也可以在规定收标日期以前在事先批准的条件下，重新改组此前已具备资格的联合经营人，但是：

- (1) 该联合经营应是由一位经预先被确认资格的承包人发起的；
- (2) 实施工程的主要责任仍然应由发起该联合经营的承包人承担；
- (3) 组成该联合经营的所有承包商均应该诚实可靠而且能胜任工作。

(4) 新组成的联合体的能力，应相等于或超过原来的承包人或联合经营人的能力。

6. 提供文件须知：注明提供文件的地点、时间（截止日期

和时间)；所用的语言文字及份数。

7. 人员能力和劳务：除介绍承包商的总部主要领导成员和技术负责人的姓名、年龄、文化程度和经验简历外，还要介绍该公司的各类技术人员数量和劳动素质。有的招标项目还要求承包商填报拟在本项目中负责的总部负责人和现场主要人员的姓名、年龄、学历和经验简历。有些项目甚至要求列出拟定的现场管理机构及其与总部有关的授权范围等。

8. 工程的转包和分包计划：对专业门类较复杂的综合性工程，招标单位要求承包商填报拟定的分包和转包计划，即投标公司拟承担实施哪些工程部分，其余的专业工程打算委托哪些专业公司分包，并简要介绍这些专业公司的名称，国别和联络地址等。

9. 有关法律方面的文件，包括：

(1) 投标意向声明：承包商必须填写投标意图声明、签署声明其公司业已履行税收、法律及强制保险诸方面的义务的文件。

(2) 商务注册和营业执照：商务注册和营业执照是取得承包资格的前提条件。承包公司在送交资格预审材料时必须附上经由公证部门认证的商务注册文件和营业执照的复印件。

(3) 许可证明复印件：如果投标公司处于法律清算状态，应提交经业主方面负责人预先签发的投标许可证明复印件。

(4) 协议信和认可申请：如果两家或多家承包公司联合投标，则应推选出其中的一家作为共同委托人，该共同委托人需得到业主认可。因此，联合投标的承包公司必须起草一份协议信和联合投标认可申请，由联合体的全体成员公司负责人签字后随资格预审材料一并送上。

协议信的格式见表 2 - 1。

表 2 - 1

协议信

参与联合投标的公司	总部地址	商务注册号码
× × 建筑工程公司	× × × ×	× × × ×
× × 安装工程公司	× × × ×	× × × ×
× × 装修工程公司	× × × ×	× × × ×
.....		

为承担实施由 × × (业主) 发包的 × × 工程而联合投标。
项目地点位于 × × , 项目内容为.....。

本联合体委托 × × 公司的代表 × × 先生以本联合体名义投标, 代表本联合体同业主方面交涉, 并作出有关执行根据招标文件中规定的条件和 × × 先生在总投标书中报出的价格而制定的合同条款的决定。

联合体的各成员公司声明对业主直接承担由其负责实施的工程之责任。

联合体的受委托人——× × 公司声明将承担其联合体内对业主直接承担实施工程责任的各成员公司的连带责任, 直至工程最后验收。

× 年 × 月 × 日
于 × ×

共同委托人 联合体成员公司:

× × 建筑工程公司

× × 安装工程公司

× × 装修工程公司

(三) 资格预审文件实例

毛里塔尼亚努阿公路补强工程招标资格预审文件为问答形式, 并与招标书一起发放, 要求用墨笔大写填写, 其格式如下:

毛里塔尼亚努阿公路补强工程招标资格预审文件

A 一般情况

A1 公司名称

总部地址

电话 电传

传真 邮政信箱

A2 合作公司 (如果有)

地址

A3 总部或设在毛里塔尼亚的常驻代表处

代理人姓名

职称

地址

A4 通讯地址

B 组织

B1 法定地位

国籍

注册地址和日期

现任领导人任职起始日

B2 领导人姓名

总经理

董事长

董事（个人或公司，参股比例）

B3 所隶属的机构（母公司、辅助公司以及合伙公司）

B4 如果是承包公司联合体请提供以下情况：

合伙类型（有无法人地位）

联合体各成员公司的名称

国籍

总部地址

C 关键人员

C1 按表 2 - 2 要求，写出公司内负责工程建设的关键人员的情况并提供其简历。

表 2 - 2

关键人员

姓名	国籍	年龄	职务	道路建设经验

C2 附列一份由贵公司聘用的主要工程师清单，并提供与 C1 相同的情况。

D 公司的经验与能力

D1 代表公司主要业务的工程性质

D2 近 10 年完成的各类工程所占比例：

房屋 %
 工业建筑 %
 公共工程 %
 其他 (分别标明) %

D3 已实施过的类似道路工程

按表 2 - 3 提供由公司实施的有关公路项目的情况。

表 2 - 3 实施公路项目一览表

项目名称	工程开工日期	工程竣工日	国家	业主	咨询人	道路规模
						长度及造型

D4 附上一份由贵公司在近 10 年内已完成和正在关施的主要项目清单并提供 D3 要求的情况。

D5 贵公司近 6 年内完成的工程价款额：

1988 年 US\$ 1991 年 US\$

1989 年 US\$ 1992 年 US\$

1990 年 US\$ 1993 年 US\$

D6 根据贵公司目前的财力，贵公司可承担工程的最大金额幅度 US\$ _____。

D7 公司拥有的机械、设备清单、注明各种机械设备的型号、寿命及购买日期。按表 2 - 4 列出将为本项目拟购或拟租用的机械设备。

表 2 - 4 建筑机械和设备的主要情况

描述 (型号)	序号	制造年	新或旧	自有 还是租用	估算价	功率	功力	
							t	m ³
1 采矿开采和骨科处理								
1.1								

续表

描述 (型号)	序号	制造年	新或旧	自有 还是租用	估算价	功率	功力	
							t	m ³
1. 2								
.....								
2 岩石开挖								
2. 1								
2. 2								
.....								
3 挖土								
3. 1								
3. 2								
.....								
4 运输								
4. 1								
4. 2								
.....								
5 混凝土制作								
5. 1								
5. 2								
.....								
6 沥青拌合								
6. 1								
6. 2								
.....								

D8 分包商名单 (如果有的话) 按表 2 - 5 列出参加情况。

表 2-5

分包商名单

项目	工程构件	大约款额	分包商姓名地址	以前实施的工程

E 财务情况

E1 贵方银行的名称和地址

E2 贵方已宣誓的审查官/会计专家的姓名和地址

E3 贵方近三年的经认证的财务资料及收入声明，并对财务资料中最重要部分做出解释。包括短期可实现的资产和可流动的负债，负债总额，纯利润、纯资金和纯财产资金，营业额和经营资本。仅提供与承包公司本身有关的情况，无须有关其联营公司或股东公司的情况。

E4 列出贵公司对本项目的财政计划（自有资金、借贷或其他办法），写明细节……

承包商 审查人

日期 日期

签字 签字

审查人证明

我们

已经审核_____

自_____至_____期间的财务状况申报。

对财务帐目的审核是符合公认的财务监察程序的，也符合我们认为根据情况必须采用的其他程序。

我们确认所附财务状况报表（资格问卷 E 下各项），真实地反映了 × × 公司迄今的财务状况。

姓名_____职称（务）_____公司_____签字

（四）资格预审的评审方法

承包商在看到招标单位发布的资格预审通告后，应立即去指

定地点申请参加资格预审，并购置资格预审文件。资格预审文件原则上要求承包商当面购置，有特殊关系的承包商（如享受优先条件或政府协议中有规定），可以用挂号信方式向资格预审办公室寄去投标人的认可申请，并汇去所需款额以购置资格预审文件。

项目发包人有权根据自己的需要确定评审投标资格的方法。评审工作通常由业主组织的资格预审委员会单方面不公开进行，该委员会有全权决定淘汰其认为不合格的承包商，无须告知淘汰理由。在国际工程承包实践中比较广泛地采用两步评审法。第一步，先审查参审投标人的法律资格，研究其提交的法律方面的文件是否合乎要求，向有关部门了解该承包商是否履行了纳税、守法、缴纳强制性保险费等义务，了解其是否属于被禁止投标公司之列……。第二步，从投标公司的财务能力、技术资格和施工经验等方面对其进行资格评审。第二步的评审工作的比较复杂、细致、要结合发包工程项目的具体特点，因此通常采用评分法，即对投标商报送的资格预审内容按一定的标准判分（多采取百分制），凡达到或超过最低分数线的承包商即算预审合格。

招标单位通常把影响投标资格的因素分成若干组，而后根据项目的特点和各种因素的重要程度来分配得分比例。比较常见的是分为三组：

- 财务能力；
- 技术资格；
- 施工经验。

每组所占分数的比例，有的按 4: 3: 3 分配，有的按 3: 3: 4 分配，也有的按其他比例分配。选择何种比例，须根据项目的性质和需要而定。有些要求承包商带资承包的项目，财务能力占的比例自然较大，而技术资格和施工经验所占的比例则相对减小；若施工难度较大，工程技术比较复杂，则技术资格、施工经验所占的比例相对增大，财务能力因素的作用就相应变小。

为了评分准确，还需要把各组因素划分为更细的项目。

1. 财务能力

有的从承包商收入、投标能力、可获得信贷等三个方面来评价；也有的从变现率、盈利性比率、资本结合率、资产收益率、运营资本收益率等五个方面评价，现简要解释如下：

（1）承包收入：是指承包公司的年总收入除去其他非承包收入，仅说明公司的运营规模。

（2）投标能力：通常以净资产值乘以5，或流动资产值乘以10，再减去在年合同的未完工程值。反映公司投标上移能力。

（3）可获得信贷：是表明公司的信誉和可动员的财务能力。

（4）变现率：是指公司的流动资金与流动负债的比率，这个比率过小，说明公司无力偿还即期欠款；比率过大则说明公司现金管理不善。通常在2.6:1~3.5:1之间比较好。

（5）盈利性比率：指利润同净流动资产的比率可以看出公司的业绩。

（6）运营资本收益率：指利润和投入资本之比。同样是评价公司经营管理水平的指标。

2. 技术资格

进行技术资格评审主要是为了判明公司潜在的技术能力，一般影响技术资格的因素有：

（1）现场管理：总部管理固然重要，但对某项具体工程而言，现场管理往往是保证工程实施的最重要的因素。可以用现场管理结构安排是否适宜，现场管理人员的素质（文化程度、本人经历和经验等）、现场管理机构的授权大小等来衡量。

（2）关键人员：可以从拟派到现场的关键人员的数量、专业组成和胜任能力等来审查。

（3）转包工程：从承包商本身承担的份额和内外转包的份额比例来分析。

（4）机具设备：从承包商自有设备能力，特别是可用于本工程的大型机具设备能力及其设备寿命状态来评判。

3. 施工经验

对投标人的施工经验进行评价时应从两个方面加以考虑即一般经验和特殊经验。

一般经验指承包商的国际施工经验，近五年来对类似本项目最高难度工程的施工经验，在各种地形各种气候条件下的施工经验和关于检验与质量管理的经验。

特殊施工经验是指投标人对招标项目中某项特殊工程的施工经验。所谓特殊工程是指在招标项目中经招标单位特意指定的某项质量要求严格，施工难度较大而又系项目关键部分的工程。

资格预审委员会经过仔细审慎的研究，从参审承包商中挑选出其认为合格的投标人，其余的承包商则全部淘汰。不同的国家、不同项目，预审通过与预审淘汰的比例是各不相同的。有的国家习惯于使资格预审带有投标预选色彩，因此只批准少数承包商投标，而淘汰大多数（特别是中小型工程）。有些项目因为工程复杂或规模较大，倾向于尽可能发挥竞争作用，因而预审时条件较宽。也有些业主、自己早已物色好了承包商，只是碍于国家的法律（有些国家立法规定发包工程必须通过招标）或投资金融机构的要求（特别是世界银行），不得已而走形式。

资格预审委员会结束评审后，即向所有申请投标并报送资格预审资料的承包商发出合格或不合格通知。通知书必须以挂号信方式发出。

不合格通知仅仅向投标申请人告知其资格预审不合格，并不详细说明为什么不合格。这是业主的权利，被淘汰的投标申请人无权查询被淘汰的原因。

批准通知书即资格预审合格的通知，除告知投标申请人预审合格外，还必须告知：

发包项目的招标细则、图纸、工程量清单和投标格式书等招标文件的购取地点和购取文件的截止日期；

接收或寄送投标报价材料的截止日期；

判标的地点、日期和时刻（招标情况）等。

如果资格预审合格者不足 3 家，资格预审委员会应另外邀请若干家承包公司在 3 天内报送资格预审材料。资格预审委员会在 8 天内给予答复（如遇节假日顺延）。得到肯定答复的承包公司将被视为资格预审合格，其做标报价期限从预审答复期逾期之日起顺延至少 20 天。

（五）评审投标资格记分标准实例

1. 项目简况

（1）合同估计金额：5 000 万美元

（2）工程内容：包括土石方、道路、混凝土工程、永久性工业设备的安装、供排水电气和工程等。

（3）地区条件：热带，多岛屿地区，地下水位很高。

2. 评审记分的分配

考虑本工程的特点，施工经验是重要因素，故采取以下记分分配方案：

（1）财务能力——满分为 30 分，最低分不得少于 15 分；

（2）技术资格——满分为 30 分，最低分不得少于 15 分；

（3）施工经验——满分为 40 分，最低分不得少于 20 分。

（4）要求具备投标资格的承包商至少应获得总分在 60 分以上。

3. 评分标准

（1）财务能力

表 2 - 6

承包商情况	计分标准	最高分
（1）合同收入（美元/年）		
500 万	0	
500 万 ~ 1 500 万	1	
1 600 万 ~ 4 000 万	2	
4 100 万 ~ 7 500 万	4	
7 500 万以上	6	

续表

承包商情况	计分标准	最高分
	小计	6
(2) 投标财务能力 (美元)		
少于 500 万	0	
500 万 ~ 1 500 万	5	
1 600 万 ~ 2 500 万	9	
2 600 万 ~ 4 000 万	11	
4 100 万 ~ 5 000 万	15	
5 000 万以上	18	
	小计	18
(3) 可获得信贷能力 (美元)		
少于 500 万	0	
500 万 ~ 1 000 万	1	
1 100 万 ~ 1 500 万	2	
1 600 万 ~ 2 500 万	4	
超过 2 500 万	6	
	小计	6
财务能力	总分合计	30 分

(2) 技术资格

表 2 - 7

承包商情况	计分标准	最高分
1. 现场管理		
(1) 管理机构的结构		
不满意者	0	
满意者	1	
非常满意者	2	
(2) 胜任能力		
不满意	0	
满意	1	
非常满意	2	
(3) 总部授权范围		
不满意	0	
稍加修改可满意	1	
满意	2	

续表

承包商情况	计分标准	最高分
	小计	6
2. 现场关键人员		
(1) 人数方面		
不适当	0	
适当	2	
(2) 专业组成		
不满意	0	
满意	2	
(3) 人员胜任能力		
不可接受	0	
能力低	2	
能力尚可	4	
能力高	6	
	小计	10
3. 分包工程		
(1) 分包转包商数量		
超过 4 家	0	
0 ~ 4 家	1	
(2) 工程分割情况		
主要工程交给分包商	0	
仅专业工程向外分包	3	
	小计	4
4. 机具设备情况		
(附：应扣除已用于在建项目的设备数)		
(1) 现有主要设备		
基本不适合	1	
稍加更换后适用	2	
适用	4	
(2) 主要设备来源		
(自有设备加长期租赁)		
无自有设备	0	
50% 设备自有	1	
51% ~ 75% 设备自有	2	
75% 以上设备自有	3	

续表

承包商情况	计分标准	最高分
(3) 主要设备平均使用年数 已用过 10 年 已用过 5 ~ 10 年 用过 5 年以下	0 1 2	
(4) 运输车辆 已用过 3 年以上者 3 年以内占多数	0 1	
	小计	10
技术资格	总分合计	30

(3) 施工经验
按已完和在手工程合同总数计算

表 2 - 8

承包商情况	记分标准	最高分
(1) 类似工程经验 未说明者 小于 1 000 万美元 1 000 万 ~ 2 500 万美元 2 600 万 ~ 3 500 万美元 3 600 万 ~ 5 000 万美元 5 000 万美元	0 3 6 11 14 18	
	小计	18
(2) 类似现场条件的经验 未说明者 小于 1 000 万美元 1 000 万 ~ 2 500 万美元 2 600 万 ~ 3 500 万美元 3 600 万 ~ 5 000 万美元 超过 5 000 万美元	0 2 5 8 12 14	
	小计	14

续表

承包商情况	记分标准	最高分
(3) 参考条件		
没有资信证明或过去的 业主不满意	0	
有一个业主表示满意	2	
有两个业主表示满意	5	
有三个业主表示满意	8	
	小计	8
施工经验	总分合计	40

D 综合评审原则

一般采取淘汰法进行综合评审。

首先淘汰报送资料极不完整的公司，因为资料不全，难以在机会均等的原则下进行评分。

其次淘汰那些总分数低于最低分数线的公司。

对于总分虽然达到最低分数线，但某一方面的评分却低于该乡最低标准的公司（例如总分达到 60 分，但施工经验一项低于 20 分），或者予以淘汰，或者要求这家公司补送资料，给予再次审查的机会。

如参加资格预审而且按上述标准基本合格的承包公司太多，招标委员会可以考虑提高最低分数线标准。这样可以多淘汰几家公司，仅给予获得高分数的公司投标资格。

（六）资格预审文件——《标准的承包商资格预审表格》（表 2-9）

表 2-9 国际咨询工程师联合会（FIDIC）的
《标准的承包商资格预审表格》

FEDERATION INTERNATIONALE DES INGENIEURS CONSEILS
INTERNATIONAL FEDERATION OF CONSULTING ENGINEERS
(国际咨询工程师联合会)

FIDIC Secretariat PO Box 17334. 2502 CH The Hague, Netherlands Telenor 70 -
604828 Telex 34214 NL

续表

Standard
pre—qualification form
for contractors
(承包商资格预审标准表格)

Name of Contractor.
(承包商名称)

Name of Employer. (业主名称)
Title of Project (项目名称)
Location : (项目所在地)
Name of Consulting Engineer : (咨询工程师姓名)
Date : (日期)

Pre—qualification form (资格预审表格)

Project (项目)
Company (公司)
Notes to applicants (对申请人的说明)

- 1 Please answer all questions. (请回答全部问题)
- 2 Supplementary pages may be inserted if required. (如需要, 可补添纸张)
- 3 Additional standard pages H, L and M are available in pad form. (H、L、M 各页有活页备用)
- 4 please number each page in the space provided at the top of each page (请在每页顶角空处编入页码)
- 5 please retain a copy of your complete submission. (请自留一份存档)
- 6 If a Joint venture is proposed, all Companies are to respond to all questions. (如拟组成联合体, 则所有公司都应回答所有问题)
- 7 project financial data is to be given in US dollars unless otherwise requested. (除非另有要求, 否则财务数据应以美元计)

Standard pages(标准页)	H Resources personnel 2(资源 : 人员 2)
A Title page(标题页)	I Resources plant(资源 : 施工工厂设施)
B Notes(说明页)	Resources other(资源 : 其他)
C Structure and organisation(组织结构 1)	K Experience geographical
D Structure and organisation(组织结构 2)	(经验 : 地理方面)
E Financial statement(财务报表)	Experience : relevant projects completed
	(经验 : 相当的已完成项目)
F Joint Venture(联合体)	
G Resources personnel 1(资源 : 人员 1)	M Experience projects in progress(经验 : 正实施中的项目)
	N Additional information(其他资料)

Please list below any additional pages attached to each standard page :
(请列出每标准页所增附的页数)

续表

Pre—qualification form(资格预审表格)

(总页中第 页)

Page of total pages

Project(项目)

Company.(公司)

Structure and organisation 1(组织结构 1)

1 Name of Company(公司名称) :

Address(地址) :

Telephone number.(电话号码) :Telex number.(电传号码)

Registered office address(注册办公室地址)

2 Description of Company(for example ,General Civil Engineering Contractor)(公司性质 ,如土建承包商)

3 Number of years experience as a General Contractor—in own country.(在本国)

(作为总承包商经历年数) —internationally.(在国际上)

4 Number of years experience as a Sub—contractor—in own country.(在本国)

(作为分承包商经历年数) —internationally.(在国际上)

5 Names and addresses of associated Companies to be involved in the project—and whether parent/subsidiary/other.

(与本项目有关的关联公司的名称和地址——这些公司是母公司/子公司/其他)

6 If the Company is a subsidiary ,what involvement ,if any ,will the parent Company have in the project ?

(申请人如系子公司 ,则其母公司将与本项目发生什么关系 ,如果有关系的话)

Pre—qualification form(资格预审表格)

(总 页中第 页)

Page of total pages

Project (项目)

Company (公司)

Structure and organisation 2(组织结构 2)

7 Names and addresses of any associates the Company has in the country of the Project , knowledgeable in the procedures of customs ,immigration etc :

(申请公司在项目所在国如有任何了解海关移民等程序的关系人 ,他们的名称和地址)

续表

8 Please indicate here or attach an organisation chart showing the Company structure including the positions of directors and key personnel if relevant.

(说明并附上公司的组织结构表,如果适当,则包括主管和主要人员的位置)

Pre—qualification form(资格预审表)

(总 页中第 面)

Page of total pages

Project (项目)

Company (公司)

Financial statement(财务报表)

1 Capital (资金)

Authorised (法定)

Issued (已发行)

2 Annual value of construction work undertaken for each of the last five years and projected for current year.

(过去五年每年完成的及今年预计完成的工程价值)

Year(年)Current(今年)

Home(国内)

Abroad(国外)

3 Approximate value of work in hand (手头正进行的工程大致价值)

4 Please attach copies of the Company's previous three years accounts (Profit/loss assets/liabilities) and other financial data which you consider to be useful.

List all attachments below.

[(请附上前三年公司帐目的副本(利润/亏损/资产/负债)及其他你认为有用的财务数据。)]

表列附件名称如下:

5 Name and address of Bankers from whom references can be obtained:

(可提供参考情况的往来银行名称及地址)

Pre—qualification form(资格预审表)

(总 页中第 页)

Page of total pages

Project (项目)

Company (公司)

Joint—Venture(联合体)

续表

If the Company intends to enter into a Joint Venture for the Project ,please give the following information. otherwise state“ not applicalbe ” :

(如公司打算为承建项目结成联合体 ,请提供以下情况 ,否则说明“ 不适用 ”)

1 Names and addresses of Joint Venture Partners (合伙人的名称及地址)

2 Name of Company leading the Joint Venture (联合体牵头公司的名称)

3 Name and address of Bankers to the Joint Venture :

(联合体往来银行名称及地址)

Pre—qualification form(资格预审表)

(总 页中第 页)

Page of total pages

Project (项目)

Company (公司)

Resources :Personnel 1(资源 :人员 1)

(工作人员数) (技术人员) (行政人员)

1 Number of staff :Technical :Administrative :

2 Please list present executive directors (目前执行主管人员)

Name Present position Years of experience with the

(姓名) (目前职位) Company/in construction

(服务于公司 / 从事建筑业经历年份)

Pre—qualification form(资格预审表)

(总 页中第 页)

Page of total pages

Project (项目)

Company (公司)

Resources :Personnel 2(资源 :人员 2)

List information about other Key Personnel below (列明主要人员情况如下)

Name 姓名 Present position (目前职位)

Years of experience —with the Company (服务于本公司)

(经历年数) —in construction (从事建筑业)

Major works for which responsible(type and value) [负责的主要工程(类型及价值)]

Linguistic ability relevant to project (适用于项目的语言能力)

续表

Name 姓名 Present position (目前职位)
 Years of experience —with the Company (服务于本公司)
 (经历年数) —in construction (从事建筑业)
 Major works for which responsible (type and value) [负责的主要工程 (类型及价值)]
 Linguistic ability relevant to project (适用于项目的语言能力)

Name 姓名 Present position (目前职位)
 Years of experience—with the Company (服务于本公司)
 (经历年数)—in construction (从事建筑业)
 Major works for which responsible (type and value) :负责的主要工程 (类型及价值)
 Linguistic ability relevant to project (适用于项目的语言能力)

Pre—qualification form (资格预审表)

(总 页中第 页)
 Page of total pages

Project (项目)
 Company (公司)
 Resources :Plant (资源 :施工工厂设施)

On the basis of the information provided in the pre—qualification documents
 Please indicate the main plant and equipment considered by the Company to be necessary
 for undertaking the project and whether this plant is already in the Company's ownership or
 will be purchased or hired :

(根据资格预审文件提供的资料 ,请说明公司认为实施项目所必需的主要施工工厂
 设施及设备 ,以及该施工工厂设施是否已为公司拥有或将予购置或租赁得来 :)

Pre—qualification form (资格预审表)

(总 页中第 页)
 Page of total pages

Project (项目)
 Company (公司)
 Resources :other (资源 :其他)

1 If it is foreseen that any part of the Contract will be sub—contracted state the type of work
 to be undertaken by the sub—contractor(s)and ,if known ,give the name and address of
 the sub contractor(s)to be used.

(如已预见到合同的任何部分将分包出去 ,请说明分包商将承担的工作类型。如
 已知分包商为谁 ,请将拟使用的分包商名称和地址列明)

续表

2 Fabrication facilities(to the completed only if relevant to the Project) :

[制造设施(只在对项目适用时才填写)]

Summary (总价)

Description (说明)

Location (地点)

Capacity (能力)

Annual throughpat (年产量)

Pre—qualification form(资格预审表)

(总 页中第 页)

Page of total pages

Project (项目)

Company (公司)

Experience geographical(经验 地理方面)

1 Countries in which work similar to the project has been undertaken :

(公司承担过与项目类似的工程的国家)

2 Summary of experience of Company in the country of the project and/orneighbon ring states :

(公司在项目国家或邻近国家工作经验总结)

Pre—qualification form(资格预审表)

(总 页中第 页)

Page of total pages

Project (项目) Company (公司)

Experience all projects in progress(经验 正在实施中的所有项目)

Give Information about all projects in progress including those where the company has received a letter of intent but a formal contract has not yet been awarded. 所有正在实施中的项目情况 ,包括公司已收到意向书 ,但正式合同尚未授予的项目在内

Employer 业主	(Consult- ing) Engineer responsible for super- vision 负 责监督的 (咨询)工 程师	Location and de- scription of the work (工 程地点及 说明)	Percentage panicipation of compa- ny in the project(公 司参与项 目的百分 比)	Value of contract (合同价 值)	value com- pleted and centiated (已 完 成 并有证明 的价值)	Percentage of practical completion (实际完 成的百分 比)	scheduled completion of work (计划竣工 日期)

续表

Pre—qualification form (资格预审表)

(总 页中第 页)

Page of total pages

Project (项目) Company (公司)

Experience relevant projects completed (经验 相当的已完成的项目)

Pre—qualification form (资格预审表)

(总 页中第 页)

Page of total ages

Project (项目) Company (公司)

Experience relevant in progress completed (经验 相当的已完成的项目)

Please fill in information about the relevant projects completed over the past six years
(请填明过去六年中完成的相当的项目有关资料)

Name of Employer (业主名称)	Engineer responsible Name, location for and type of projects (项目名称、地点及类型)	Name of (Consulting) supervision [负责监督的 (咨询)] 工程师姓名	Contract price and date (项目价格及日期)	Percentage of participation of company in project (公司参与项目百分比)	Was contract satisfactory completed including time provision (包括确定在内是圆满完成合同)

续表

Pre—qualification form (资格预审表)

(总 页中第 页)

Page of total pages

Project (项目)	Company(公司)
Additional information	(其他资料)

Please add any further information which you consider to be relevant to the evaluation of your application for pre-qualification. if you wish to attach other documents please list below , otherwise state not " applicable ". (请增加其他你认为对评定你的资格预审有用的其他资料。如你愿意增附其他文件 , 请表列如下 , 否则 , 说明 " 不适用 " 。)

4.3.7 资格预审的评审

资格预审的评审标准必须考虑到评标标准。一般凡属评标时考虑的因素 , 资格预审(定审) 就不必考虑。反过来 , 也不应把资格预审中已包括的标准再列入评标标准(只有在采购技术性服务 , 工作人员的技术能力对合同的实施至关重要的情况下才是例外)。

资格预审的评审一般采用评分法。将预审应考虑的各种因素分类 , 确定它们在评审中应占的比分。如 :

机构及组织	30
人员	40
工厂设施、设备、车辆	40

第五节 招标文件

招标文件是招标单位向承包人提出任务、条件、要求的综合性文件 , 它应该是系统完整、明了准确的 , 并包括了投标人编制报价单所需要的全部资料和要求。招标文件是招标人与投标人交流信息的主要手段 , 也是投标人准备投标和招标人进行评标的基础。实践中常出现因为招标文件准备得不充分而导致评标困难很大的现象。因此 , 准备招标文件不应匆忙。招标单位可以委托有权威、有经验的技术咨询公司或设计公司承担 , 通常是聘请负责工程详细设计的咨询人员完成此项关键性工作。

世界银行编制的《信贷采购指南》明确要求对未来的投资

者提供其为准备要求供应的货物与工程的投标项目所需要的一切资料。尽管招标文件的细节和复杂程度会随着拟议中的整套招标项目及合同的规模和性质而不同，但一般均应包括：投标人须知；投标书及附件；协议书；投标保证金；合同条件（一般的和特定的）；附件格式；工程量清单；技术文件（包括规定和规范、图纸及设计资料附件等）。

一、投标人须知

投标人须知是指导投标单位如何进行投标的文件。根据联合国工业发展组织推荐的范本，投标人须知应包括下列基本条款：

（一）收标

在取得招标文件以后，有兴趣投标的企业，应将承包该招标工程的报价一式×份密封于×年×月×日×时以前交××××（业主地址）×××（业主姓名、下文称业主）。

标书正本应标明“正本”字样，副本应标明“副本仅供参考”字样。在任何情况下，副本均不具有任何法律上的效力。如果正本与副本有不符之处，应以正本的文本为准。标书须符合本须知和在收标日期以前发出的后续合同文件及其修正件或补遗的要求。对在业主招标文件中规定的收标截止期以后收到的投标书，一概不予考虑。

（二）合同条件

合同是招标文件的重要组成部分，它详细规定了业主和承包商的权利、责任和义务、工程师的权限等项内容，合同条件分一般的和特定的两种。合同条件是承发包双方经济关系的法律基础，也是承包商据以计算价格的基础，同时又是合同执行中双方发生矛盾时判断是非的依据。合同一经双方签字生效，就具有法律约束力，可以制约双方的行为。

合同条件不能违背缔约双方所属国家的法律，投标人必须彻底弄懂弄透合同条件，招标人（业主）提出的合同条件也不宜

过分苛刻，否则会适得其反，难于达到目的。

承包合同不仅专业性强，而且有行业传统习惯的通常做法，经长期实践，就形成了一系列的标准合同可供参考使用。

有关标准合同条件简介如下，目前在土木工程方面国际上较广泛采用的合同条件有两大类：

- 第一类适用范围较广的标准合同条件：

(1) 《海外工程合同条件》：属于土木建筑，附投标书和协议格式，是由英国咨询工程师协会和建筑业出口组编制。它适用于英联邦国家和中东地区。

(2) 《土木工程（国际）合同条件》：由海牙的“国际咨询工程师联合会”（FIDIC）和“欧洲国际建筑联合会”（BIFC）编制，得到“美国总承包商会”（AGCA）、“美洲国家工业建筑联合会”（FIIC）和“亚洲及太平洋承包商协会”（IFAWRCA）的同意，适用于世界各地。

(3) 《欧洲开发基金建筑条件》由欧洲开发基金（EDF）编制，适用于欧洲各国资助地区。

(4) 欧洲国际建筑联合会编制的连同 ICE 合同条件并用的分包合同形式。

上述（1）、（2）条中合同条件通用性强，且较为公平。招标人可以最大限度地采用国际通用的标准合同条件，它可以保证合同条款应用和解释的一致性。当然也要注意结合项目具体特点，不宜全盘照搬。

- 第二类适合于某些国家的合同条件：

目前，很多国家在建筑业发包方面都编制了本国的标准合同条件：如德国的“承发包条例”日本的“建筑工程标准包工合同条款”；美国总承包协会 AGCA 的“承包合同条例”等。发展中国家如伊拉克、利比亚、北也门、约旦、科威特、加纳、冈比亚等国家也都根据自己国家的具体情况，在对上述标准合同条件进行了增删和修改制定了本国在承包工程方面的标准合同范本，

这些范本都是结合各国具体情况制定的，比较注重本国的利益。

除土木工程以外，关于承包成套设备供应和安装，以及交钥匙合同、工程咨询人员服务合同、提供技术人员合同等国际上都有关于合同的范本可供参考。

属于成套设备供应和安装的条件有联合国经济委员会编制的：

(1) 属于单纯供应成套机械和设备的“出口成套设备条件第 188 号”；

(2) 属于单纯安装机械和设备的“在国外安装成套设备和机械的共同条件第 188D 号”；

(3) 属于供应机械设备安装的“进出口成套机械设备和安装的共同条件 188A 号”；

(4) 属于监督安装（在国外）成套机械的“监督在国外安装成套设备和机械附加条款 188B 号”

国际咨询工程师联合会（FIDIC）编制的有关设备和安装的条件有：“国际电气和机械工程（国际）合同条件包括现场安装、投标格式和协议书格式”；“拟定大型工业工程合同指南”。

联合国工发组织编写的“化肥厂建设交钥匙合同”和“化肥厂成本加费用合同”，是目前在这方面的标准合同，有参考价值。

关于工程咨询方面的条件，有国际咨询工程师联合会（FIDIC）编制的“客户与咨询工程师之间的国际协议范本”和“客户与咨询工程师之间的国际协议通则”。世界银行也编制有“咨询人员合同”。提供技术人员有欧洲金属工业联合会编制的“向国外提供技术人员条件”。

（三）向投标者解释招标文件

投标人如发现工程说明书、图纸、合同条件中有任何不符或遗漏，或感到文件表述的意图或意义含混不清时，应在投标以前

及时以书面提请工程师予以解释、澄清或更正。提出此种请求的投标人应自行负责按规定的时间寄（送）达工程师。此种请求的寄（送）达时间，不得迟于规定的开标日期以前的 $\times \times$ 天（例如 28 天）。

对于投标人的上述要求，只能由工程师以补遗的形式给予有效的答复；业主或工程师不受其他任何雇员或代理人所做的任何口头说明或解释的约束。

业主或工程师可以在开标日期以前发出招标文件的补遗，以修订、修正或更改招标文件的任何部分。每一补遗应分发给其招标文件的每一投标者。

投标人为表示他的标书已考虑到这些补遗，应在每一补遗的副本上签名，这些补遗副本均应纳入投标书的正本，并成为标书的正式组成部分。

（四）投标书的编制和提交

标书正本应以投标人的名义正式签署。标书及其补遗必须全部填妥，所有空白栏都须用墨水或打字清楚地填写；如有添字、改字或删除字，应由签署人在每一改动处签名或盖章。

工程量清单和单价表中每一项单价和金额，都应该妥善地填在相应栏目中，并在每页末尾写明合计金额，在最后一页写明总计金额。如果任何一项单价与相应的金额不符，则应以单价为准。所有单价和总价都应以 $\times \times$ （指定货币名称）或任何其他可完全兑换的货币报价。

每一份标书都应写明投标者的详细营业地址，以负责人常用的签字签名，并写明日期。合伙关系的投标书应列出每个合伙人的全名和地址，并以合伙关系的名义签署，然后由受权代表这一合伙关系承担合同义务的一名或几名合伙人签字。公司的投标书应以公司注册法定名称签署，然后由总经理或受权代表该公司承担义务的其他人签字，并注明其职务以及公司注册国的名称，盖上经确认证明有效的公司印章。每一签字人的姓名应在其签字

下面打字或清楚地书写出来。如果业主或工程师有要求，应就任何一个签字人代表合伙关系或公司签字的权力，提出令人满意的证据。

每一投标书必须具备本投标者须知所规定的各个项目，才能被认为是完整的。所有的项目和数据资料，都要求用××（语种）语书写。

投标书应手递，当面换取书面收据；或者挂号邮寄，但须尽早寄出，以保证在规定的收标时间内寄到。

投标书应装在密封的封套内，清楚地写明×××××××（业主姓名、地址），×××××（招标工程项目名称），开标时间为×年×月×日。

投标人将其标书密封递交以后，可以在不使自己受损失的情况下将标书撤回；或予以修改或更正；但这种撤回或改动必须在规定的开标时间以前以书面或电报（电传）向工程师提出。任何口头或电话请求均不予考虑。经这种书面或电报（电传）提请修改或更正的标书正本，将被认为是投标人提交的正式投标书。任何投标人不得在规定的开标时间以后撤回其标书，除非该标书自开标之日起，在××天（例如90天）以内未被接受。

（五）业主拒绝投标书的权力

业主可以拒绝任何不符合要求的标书。在上述原则的适用性不受限制的条件下，业主不承担接受最低标价的标书或任何其他标书的义务。业主明确地保留拒绝任何或所有的投标书以及接受任何被认为对业主有利的投标书或其一部分的绝对权力，而不论该标书中的报价是否是最低者。

只有当投标人接到业主关于接受其投标书的通知后，才能认为该标书已被正式接受。

（六）投标保证书

所有的投标报价都必须附有一份经业主认可的银行出具的投标保证书或一张指定向业主支付的保付支票。投标保证书的担保

金额为 $\times \times \times$ ，或相当于标价的百分之 $\times$ （例如百分之三或五）。

未中标者的投标保证金将在对中标者发出接受其投标的通知书后 $\times \times$ （例如 28）天内或开标后 $\times \times$ （例如 90）天内退还给投标人。

（七）施工现场的勘察

投标人应该在提出投标书以前了解施工场地的地形、地貌、地基条件，完成本工程所必须的工作，材料的种类和数量，进入现场的道路和交通运输工具，港口和火车站的装卸设施，可能需要的临时设施，以及可能会一般地和具体地影响设备运输及安装与工厂经营的当地有关法律、规章和条例。总之，投标人应亲自取得一切有关风险、意外事故及其他可能会影响其投标报价的各种因素的必要资料。为此目的，投标人应勘察施工场地并考察周围环境，所需费用由投标人自行承担。

应特别强调指出，投标人有责任事先熟悉上述情况，并在报价中充分予以考虑。

（八）投标的充分条件

投标人应被认为在投标以前确实查明他对招标工程投标报价和在已标价的工程量清单和单价表中所列的费率和价格是正确和充分的，该费率和价格应包括他根据合同所承担的一切义务和为正当建成及经营管理该工程所必需的一切事务的开支，也就是合同价格（投标报价）是按合同文件规定圆满地履行合同的價格。

（九）更改和备选方案

报价表及其任何附件均不得更改，如有任何更改，该项投标书即不予考虑。但下列情况除外：

如果投标人认为有必要对其投标书提出限制条件或例外情况时，可将此类附加的内容作为一个可供业主选择的建议方案，附上详细的说明、列举理由及其优点和缺点，随同规定的招标文件

一起提交。

必须明确，在任何情况下，投标人都必须完整地填写报价表及其附件。备选的建议方案如果不附填好的报价表，将不予考虑。

（十）投标日期和开标日期的推迟

业主保留推迟投标日期和开标日期的权力，并将向每一个取得招标文件的可能的投标者发出有关任何推迟上述日期的电报（电传）或书面通知。

（十一）保密

投标人应将招（投）标文件作为机密处理。此外，某些发展中国家在投标者须知中还有关于对本国承包商给予优惠的规定，即在评标时可允许本国承包商比外国承包商的最低报价增加一个适当的百分数（例如 7.5%）。换言之，外国承包商只有在其报价比本国承包商报价低 7.5% 以上时，才有可能中标。这样做的目的，一是保护本国的承包商，二是促使外国承包商提出更具有竞争性的较低报价。

二、投标书及附件

投标书通常是对承发包双方均有约束力的合同的一个组成部分。其主要内容一般包括：

- 投标人确认已勘察了工地现场，审阅了图纸、技术规范、工程量清单及合同条款等材料，愿意承包该项工程；
- 投标人确认投标书附件为投标书的组成部分；
- 投标人保证按合同要求开工和竣工；
- 投标人保证一旦投标被接受，将按业主要求提交履约保函（保函金额一般为合同总价的 10%）；
- 投标人同意招标文件规定的投标有效期（一般为三个月），并保证在此期间内对其投标负责；
- 投标人对招标人提出的某些义务和责任要求的理解和确认。

● 投标书附件通常包括：总工期、违约金总额、保险最低极限、履约保函（通常为报价总额的 10%）；工程维护期，质量保留金的百分比（通常为支付金额的 5%）及保留金期限；外汇转移比例，支付货币以及货币兑换率等报价内容。此外，投标书附件还应包括签发正式验收后的付款期以及投标书格式等。

（一）联合国工业发展组织编制的投标书格式

联合国工业发展组织编制的《发展中国家工业项目缔约指南》明确规定了国际通用的投标书及其有关附件的格式，现转录如下：

1. 投标书格式

投 标 书

（注：附录为投标的组成部分投标人应填写此投标书和附录里的所有空白）

致：_____

先生们：

1. 经研究上述指定工程施工的图纸、合同条件、说明书和建筑工程清单之后，我们作为签署人愿按照上述图纸、合同、条件、说明书和建筑工程清单，按_____（英镑）的金额或按上述条件所确定的任何其他金额，承担上述整个工程的施工建成和维护。

2. 我们保证，如果我们的投标被接受，将在接到工程师的开工命令后的_____天内开始本工程的施工，并从上述本工程开工期限的最后一天算起，在_____天内建成并交付使用本合同中规定的整个工程。

3. 如果我们的投标被接受，如有需要，我们将取得一家保险公司或银行的担保或是提供两名合适而殷实的担保人（须经你们认可），同我们一起负有连带责任地承担义务，按不超过上述指定金额 10% 的金额，根据经你们认可的保证书条件担保照章履行合同。

4. 我们同意从规定的收到投标之日起的_____天内遵守本投标，在此期限届满之前，本投标将始终对我们具有约束力并可随时被接受。

5. 直到制订并签署了一项正式协议为止，本投标连同你们对其的书面接受，将成为我们双方之间具有约束力的合同。

6. 我们理解你们并无义务必须接受你们所收到的价格最低的或其他任何投标。

2. 附件一格式

附件一 附 录 条 款

保单的金额（如果有）_____ 10 _____ 英镑
 第三方保险的最低金额_____ 23（2）_____ 英镑
 开工期限（从工程师的命令到开工）_____ 41 _____ 天
 竣工时间_____ 43 _____ 天
 规定的违约偿金款额_____ 47（1）每天_____ 英镑
 奖励金额（如果有）_____ 47（3）_____
 维护期_____ 49 _____ 天
 对直接成本金额调整的百分比_____ 58（2）百分比_____
 保留额的百分比_____ 60（ ）百分比_____
 保留金的限额_____ 60（ ）_____ 英镑
 中期付款证书最低金额_____ 60（ ）_____ 英镑
 出具证书后的支付期限_____ 60（ ）_____ 天

19 _____ 年 _____ 月 _____ 日 签

签 名 _____ 以 _____ 资 格 经 正 式 授 权 并 代 表
 _____ 签署投标

（用印刷体大写）

证人_____ 地址_____

地址_____

职业_____

3. 附件二格式

附件二 投标保证金

保证书号码 签署日期

根据本文件，我们_____作为当事人，下称“承包人”，与经核准在_____国进行交易的_____国的_____下称“保证人”，向_____作为权利人，下称“业主”，承担义务，将正确无误地支付美利坚合众国合法货币_____美元（\$_____）整，对此，承包人和保证人本人及其继承人、遗嘱执行人、遗产管理人、继承人和受让人，均受本文件的有力约束。

鉴于承包人已在 19 _____ 年 _____ 月 _____ 日向业主提交了对于_____的

书面投标。因此，如果上述投标在投标结束之日起的 90 天内被接受，本义务的条件就是：如果承包人在规定的时间内，按业主向投标人提供的格式，按承包价格的 10% 的金额填交一份履约保证书，并且，如果需要，在规定的时间内，签署一项合同，则本义务即告无效，否则，将保持完全有效。

但是，保证人不负责的事项有：

(a) 大于本保证书规定罚款的金额；

(b) 大于承包人投标金额与业主所接受的投标金额之间差额的金额。

签署本文件的各保证人谨此同意其所承担的义务将不因当事人可能同意政府延长接受投标的期限而受损害，并谨此放弃要求将这种延长期限通知保证人的权利，但是这种对通知的弃权仅适用于除原来所允许的接受投标期限以外，总计不超过六十（60）日历日的延长期。

当事人和保证人已于上述日期在此投标保证金上签名盖章，以资证明。

当事人_____

签字：

姓名和街头

保证人

签字

姓名

4. 附件三及附件四格式

有些国家招标时除根据《工业项目缔约指南》要求提交上述两项附件外，还要求投标人附上标价分析和外汇要求及确定标价的汇率等附件。这两项附件的格式如下：

附 件 三

表 2 - 7

标价分析^①

(单位:美元)

报价项目	报 价	管理费和利润	管理费和利润率(%)
1. 开办费			
2. × × 工程			
3. × × 工程			
4. 室外工程			
5. 暂定项目			
6. 零星计日工			
7. 不可预见费			
总 计			

附 件 四

外汇要求^②及确定标价的汇率

货币种类	占总标价在百分比	所用汇率
1. 工程所在国货币	× × %	
2. 美元	× × %	1 美元 = × × 当地货币
3. 英镑	× × %	1 英镑 = × × 当地货币
4. 日元	× × %	10 万日元 = × × 当地货币

投标的承包商名称

姓名

职务

年 月 日

(二) 国际咨询工程师联合会推荐的投标书格式

1. 投标书格式

投 标 书^③

合同名称: _____

① 招标文件有要求时填报。

② 投标者须简述上述外汇要求的依据(理由)。

③ 所有标*者的详细说明应在标书文件发出之前填好。

致：_____

先生们：

1. 在研究了上述工程的施工合同条件、规范、图纸、工程量表以及附件第_____号以后，我们即在文末签名。兹报价_____或根据上述条件可能确定的其他金额，按合同条件、规范、图纸、工程量表及附件要求，实施并完成上述工程并修补其任何缺陷。

2. 我们承认该附件为我们投标书的组成部分。

3. 如果我们中标，我们保证在接到工程师开工通知后尽可能快地开工，并在招标附件中规定的时间内完成合同中规定的全部工程。

4. 我们同意从确定的接收投标之日起_____天内遵守本投标书。在此期限届满之前的任何时间，本投标书一直对我们具有约束力，并可随时被接受中标。

5. 在制定和执行一份正式的协议书之前，本投标书连同你方书面的中标通知，应构成我们双方之间有约束力的合同。

6. 我们理解你们并不一定非得接受最低标或你方可能收到的任何投标书的约束。

于 19 _____ 年 _____ 月 _____ 日。

签字人 _____ 职务 _____

授权代表 _____

(楷体大写字母)

地址 _____

证人 _____

地址 _____

职业 _____

2. 附件格式

附 件^①

条 款

担保金额 (如有时) _____ 10.1 为合同价格的 _____ %

第三方保险的最低金额

_____ 23.2 不限发生次数, 平均每次 _____ 颁发

开工通知的时间

_____ 41.1 _____ 天

竣工时间 _____ 43.1 _____ 天

误期损害赔偿费金额

_____ 47.1 每天 _____

误期损害赔偿费限额 _____ 47.1 _____

缺陷责任期 _____ 49.1 _____ 天

暂定金额调整的百分比

_____ 59.4 (c) _____ %

表中所列材料发票价值的

百分比 _____ 60.1 (c) _____ %

保留金百分比 _____ 60.2 _____ %

保留金限额 _____ 60.2 _____

临时付款证书的最低金额

_____ 60.2 _____

未付款额的利率 _____ 60.10 _____ %

投标书签署人签名 :

注 : (以上所例所有细节, 除了对应于第 59.4 款的百分数以外, 上表中所有详细数字在标书文件发出之前填入。凡应填入天数之处, 为与本合同条件保持一致, 希望该数为 7 的倍数)。

凡合同中包括与下列条款有关的规定时, 应附加相应的条款 :

(a) 区段的竣工 (第 43.1 和 48.2 (a) 款)

(b) 区段误期损失赔偿费 (第 47.1 款)

① 指招标文件所附之合同条款, 此处从略。——编者

- (c) 奖金 (第 47.3 款 (略)——第 2 部分)
- (d) 工地材料的支付 (第 60 条——第二部分)
- (e) 以外币支付 (第 60 条——第二部分)
- (f) 预付款 (第 60 条——第二部分)
- (g) 特定材料引起的对合同价格的调整 (第 70.1 款——第二部分)
- (h) 汇率 (第 72.2 款——第二部分)

三、协议书

协议书是契约的一种形式,是工程承包合同的组成文件,是确定双方对承包工程各自应承担的义务和拥有的权利的文件。由于合同的各种条件(技术和商务的)都已分散写在招标的各种文件中(如合同的一般条款和特殊的条款、施工说明书、施工规范、图纸及各种表单,有时还包括发包人的招标公告,投标须知以及开标前的各种书面解释、备忘录等)。所以协议书就很简单。协议书的正文中只写明上述的各种文件为本协议的组成部分,承包人愿意遵照执行即可。这种简单的协议书是国际通行的招标方式的特色,可以大大地节省商谈和起草合同的时间。协议书格式必须先由投标人填写并签字,待投标人得标后,业主再行签字。

虽然协议书本身非常简短,但和附带的其他文件一起组成的承包合同的卷宗却丰富而复杂。

在法语地区,通常不用协议书形式确定双方的合同义务和权利。这些内容通常分写在投标书及合同的各种条款尤其是特别条款中。因此,在法语地区承包,其合同文件中没有协议书。

承包合同协议书的通行格式如下:

1. 联合国工业发展组织规定的协议书格式

协 议 书

本协议于 19____年____月____日由____的____

(下称“雇主”)为一方与_____ (下称“承包人”)为另一方共同签订。

鉴于雇主想要建造某项工程,也就是_____,并且已接受了承包人对本工程_____的施工、建成和维护所进行的投标,兹立本协议书为证如下:

(1) 本协议中的词和用语均应具有下文提到的合同条件中为其分别指定的含义。

(2) 下述文件应被认为是构成并作为和理解为本协议的组成部分即:

- 1) 上述投标
- 2) 图纸
- 3) 合同条件(第一部分和第二部分)
- 4) 说明书
- 5) 建筑工程清单
- 6) 费率和价格表(如果有的话)

(3) 作为对下述雇主应给承包人的付款的对价,承包人特此与雇主立约保证完全依照合同条款的规定承担本工程的施工、建成和维护。

(4) 雇主特此立约保证,按合同规定的时间和方式,向承包人支付合同价款,作为对本工程的施工、建成和维护的报酬。

本协议立约双方按在上面文首写明的日期在本协议上加盖各自公章(或各自亲自签字盖章),以资证明。

兹在此加盖_____有限公司的公章

在场的有:

或

由上述_____亲自签字盖章并交付。

在场的有:

2. 国际咨询工程师联合会推荐的协议书格式

协 议 书

本协议书于19____年____月____日由_____ (以下简称“雇主”)为一方与_____ (以下简称“承包商”)为另一方签订。

鉴于雇主欲建成一项工程，即_____，并已接受承包商提出的承担该项工程之施工、竣工并修补其任何缺陷的投标书。

兹为以下事项达成本协议：

(1) 本协议书中的措词和用语应具有下文提及的合同条件中分别赋予它们的相同的含义。

(2) 下列文件应被认为是组成本协议书的一部分，并应被作为某一部分进行阅读和理解：

- 1) 中标函；
- 2) 上述投标书；
- 3) 合同条件（第一、第二部分）；
- 4) 规范；
- 5) 图纸；
- 6) 工程量表。

(3) 考虑到下文提及的雇主准备付给承包商的各项款额，承包商特此立约向雇主保证在各方面均遵照合同的规定进行施工及竣工并修补其任何缺陷。

(4) 雇主特此立约保证在合同规定的各项期限和以合同规定的方式向承包商支付合同价格或合同规定的其他应支付的款项，以作为本工程施工、竣工并修补其任何缺陷的报酬。

特立此据。本协议书于上面所定日期，由有关双方根据各自的法律签署订立，开始执行。

在_____在场的情况下，盖_____的正式印章于下：

或

在_____在场的情况下，由上述_____签字盖章并递交。

有约束力的雇主签名：_____

有约束力的承包商签名：_____

四、亲署声明

在法语地区，工程发包人除要求承包商填写投标书外，还要求承包商亲自签署一份声明。这种声明通常称为亲署声明。它是一种书面承诺，供发包人对承包人的情况做进一步了解，也是承

包商向业主作出的书面保证。

缔约承包商必须在亲署声明中声明其公司的财政状况、经济实力及技术水平等，以使业主相信其能够圆满地完成委托任务；声明其公司不会因工程发包国的有关禁令而倒闭或破产；声明其已向该国税收及社会保险部门履行了缴纳税金和保险费的义务。

亲署声明中必须写上声明人的投标诺言，有时还必须写进法律规定条款。

若有分包情况，分包人同样必须向总承包商提交同样性质的亲署声明。

除了按一般测查记录付款的特别简单的承包工程以外，凡工程承包合同，不管按何种方式缔约，只要是法语地区发包的，均必须包括亲署声明。

亲署声明除具有约束承包商的作用外，还可以使业主避免接纳未履行法定税收义务或不具备承包资格（如处于破产或清算阶段）的承包商。

亲署声明应根据按各国合同法条款制订的招标细则中规定的格式填写。一般情况下，招标材料中均附有格式样本，投标人只须按照要求填写即可。

常见的亲署声明有两种类型：

- 适用于个体企业投标的亲署声明
- 适用于承包公司投标的亲署声明

[标准格式（法文格式译文）]

亲署声明

（1）公司名称或店号：

（2）总部地址：

（3）公司的法律形式：

（4）属于国防需要或为国家利益而特殊缔约情况：

投标公司及其领导人的国籍：

(5) 公司资本：

(6) 商务注册号及注册时间：

(7) 工程实施地点：

(8) 公司法定负责人及有资格代表公司缔约人士的姓名、国籍、出生时间和地点：

(9) 商务法庭档案室是否立有关于投标公司的特权证明或抵押契约等方面的档案：

(10) 投标公司是否处于法律清算或清理状态？如果是，则

1) 法律清算或清理的宣判时间：

2) 在何种条件下，承包公司可获许继续经营（请注明法律清算人或法律清算管理人的姓名和地址）：

(11) 声明人证明在公司及担负由×年×月×日公布的法令中规定的职位的任何人士都不处于财产清偿或个人破产状态：

(12) 投标承包公司是否有某位负责人曾经是关于工商业清理的第×号法规定的判处、废黜或惩罚对象？

(13) 投标承包公司是否有某位前任或现任领导、管理人或行政负责人曾因实施有关价格的第××号政令而受到判处？

如果有，则注明公司是否已被解除由××政令的第××条规定的处罚。

(14) 本人声明本公司业已交纳××法第××条所要求交纳的税收，证明本公司的社会保险注册号为……。

(15) 投标承包公司是否遵循有关公共和房屋工程的防卫组织的规定。

如果是，请注明经由公共和房屋工程企业监察员或其代表发予的证书号码，颁发日期和地点。

(16) 声明签字人的姓名、资格。

(17) 声明人保证上述情况准确属实，如若不然，愿按公共合同法第××条规定的惩罚条例论处。

×年×月×日

于×××

五、合同条件

合同条件是国际工程招标文件的重要组成部分，其目的在于

使投标单位预先明确其在中标后的权利、义务和责任，以便在报价时充分考虑这些因素。

合同条件通常由业主委托咨询机构起草，一般应说明合同所依据的法律及合同文件所用的语言，然后列出合同主要条款。合同条件分通用条件和专用条件两种。当前应用比较广泛的是国际咨询工程师联合会第五个团体编制的《土木工程施工国际通用合同条件》。有些国家采用这种合同条件，将全文复印，发给投标单位；也有的结合本国具体情况，适当增删修订，制订本国的合同条件，摘要或全文印发给投标单位。

（一）通用条件

合同的通用条件是合同双方当事人履约的法律依据，也是项目交易的基础，其主要内容大致可分为七部分，即：一般性条款；法律条款；商务条款；技术条款；权利义务条款；违约惩罚与索赔条款；附件和补充条款。

（二）专用条件

专用条件也称特别说明书。其内容通常是各种具体的条件规定，既包括适用的行政条款，又包括超出行政管理条款或通用条件范围的适用于具体项目的特别条款。专用条件是合同的最关键内容，因为它规定了待实施或待完成项目的实施条件，因此编选时必须备加认真，多数国家都规定了通用格式，供招标单位参照执行。

六、合同附件格式

除前述五种文件外，招标文件通常还包括若干附属契约格式，这些格式在投标阶段不用填写，只是在决定授予其合同工程之后，再由承包人或其担保人填写并签字盖章，作为合同附件。这是合同生效的必要条件。

这些格式通常包括：

- 银行出具的履约担保函：

- 银行出具的预付款归还保函或质量担保保函；
- 劳务协议书；
- 运输协议书。

前两种文件在多数地区都必须填写，后两种协议视具体情况而定，在法语地区，通常不用填写合同协议书。至于独联体及东欧地区，则与众不同，他们没有固定的或惯用的格式，而是随发包方的要求而定。

现以高速公路项目招标为例分列上述两种附件的格式如下：

(一) 附件 1

[履约保函格式 (一) (无条件保函)]

履约保函

致：(雇主名称)

(雇主地址)

鉴于_____ (承包商的名称与地址) (以下称 “ 承包商 ”)，已保证按 × × 年 × × 月 × × 日签署的第_____号合同的规定实施_____ (合同名称) (以下称 “ 合同 ”)；

又鉴于雇主在上述合同中提到，承包商必须按规定金额向雇主提交一份银行保证书，作为履约担保；并且本银行已同意为承包人出具保证书：

本银行因此同意作为保证人，并代表承包商按支付合同价款所用的货币种类和比例，向雇主担保总额为_____ (用文字表示保证金额)^① 的保证金。银行在收到雇主第一次书面付款要求后，不挑剔，不争辩，即在上述担保的金额范围内，向雇主支付_____ (保证金额数)，雇主无须出具证明或陈述提出要求的理由。

在你方向我方提出索款要求之前，我们并不坚持你方应先要求承包商偿还上述债款。

本保证书在根据合同规定发放保修合格证书前，一直保持有效。

^① 保证金额，表示成合同中规定的投标额的百分比形式由保证人填入保证书，并用通用货币或雇主可以接受的自由兑换货币标出。

保证人签字，盖章：

银行名称：

地址：

日期：

[履约保函格式（二）]

履行合同担保书

根据本文件，我们当事人_____（承包商的名称和地址）（以下称“承包商”）和担保人_____（担保人，担保公司或保险公司的名称、法律称呼和地址）（以下称“担保人”）在此向债权人_____（雇主的名称和地址）（以下称雇主）立约担保，以支付合同价款的货币种类和比例，向雇主如实支付_____（用文字表示的担保金数额）^①的担保金。

承包商和担保人以及他们的继承人、执行人、管理人、继任人和受让人均共同地和分别地受到本文件的严格约束。

鉴于承包商已于_____年_____月_____日同雇主签订了书面协议，同意按此提供的作为合同组成部分的条件、图纸和改正书（以下称合同）的要求，承建_____（合同名称）

为此，本担保的义务条件是：如果承包商准时忠实地履行上述合同（包括改正书）本保证书规定的义务无效，否则将生效实施。一旦承包人违约，一经雇主提出，而且雇主已履行了合同规定的义务，担保人将迅速补救，或迅速：

（a）按合同项目和条件履行合同；

（b）按合同项目和条件为雇主提供合格的投标人，提交一份或数份新的标书，并且在同雇主共同确定了报价最低的符合条件的投标人后，为投标人和雇主准备合同。在施工过程中（尽管还可能出现这样那样的失误）提供足够的资金，用以支付完成合同所需的，减去合同价款差额后的费用，但这笔款额连同担保人按本文件规定应负担的其他费用和索赔，不应超过

① 担保金额，表示成合同中规定的投标额的百分比形式，由保证人填入保证书，并用通用货币或雇主可接受的自由兑换货币标出。

本文件第一段中规定的数额。本段中“合同价款差额”是指雇主按合同应付给承包商的总额减去雇主按规定要求已支付给承包商的数额；或者

(c) 按合同项目和条件规定，向雇主支付为其完成合同所需的数量不超过本保证书担保金额的款项。

但是担保人不为大于本担保规定的罚金的金额负责。

任何有关本担保书的第一诉讼，必须在从发给保修合格证书之日算起一年内提出。

除本担保书指定的雇主或其继承人、执行人、管理人、继任人和受让人外，任何个人或团体都无权对本担保金提出要求。

承包商签字、盖章、担保人盖公章，并由其合法代表签字，以资证明。

年 月 日

在有证人的场合担保人签字盖章并转交（雇主）

在有证人的场合承包商签字盖章并转交（雇主）

（二）附件 2

预付款归还保函或作为代替保留金的质量担保保函格式如下：

预付款归还保函

（雇主名称）

（雇主地址）

合同名称

先生们：

根据上述合同中合同条件第 × × 款的规定_____（承包商的名称与地址）（以下称“承包商”）应向雇主支付一笔金额为_____的银行保证金，作为其按上述合同条款，履约的担保。注（1）

注（1）：数额由银行或金融机构填入，并用通用货币或美元标出。

我方_____（银行或金融机构）受承包商的委托，不仅作为担保人而且作为主要的负责人，无条件地和不可改变地同意在收到雇主提出因承包人没有履行上述条款规定的义务，而要求收回动员预付款或保留金的要求后，向雇主支付数额不超过_____（保证金额）的担保金，不管我方

是否有任何反对的权力，也不管雇主是否首先向承包商索取，雇主享有从本合同承包商索回全部或部分/动员预付款//保留金/注（1）的权力。

我方还同意，任何雇主与承包商之间可能对合同条款的修改，对合同下拟建工程，规范或其他合同文件所进行的变动或补充，都丝毫不能免除我方按本担保书所应承担的责任，因此，有关上述变动，补充和修改无须通知我方。

本保证书从第一笔/动员预付款//保留金^①支出之日起生效，直到雇主收回承包商同样数量的偿付为止。

谨启：

签字 盖章

银行/金融机构名称

地址：

时间

七、工程量表

工程量表是计算投标报价的基础，直接关系到工程成本，因此必须由有经验的预算工程师予以审定。国际上大部分招标文件中都附有此表作为招标文件的重要组成部分，但也有不附工程量表而只列分部分项工程项目，须由投标人逐项填列单价的。国际上的工程量项目划分，计算方法大多是以英国《建筑工程量标准计算方法》为依据，项目十分繁多细致，一个工程少则几百项，多则几千项。工程量一般都较准确，即使发现错误，也不允许随便改变。有些招标文件中，对于工程量及项目附有增加或调整用的表格，以便对工程量有出入或漏项时，可以在该表格上补充或调整。此外在工程量中还列有“暂定数额”，其中有的列有工程量，有的没有工程量而只需填一金额总数。也有的工程量表中的项目没有工程量，但注名只填单价的，这是供按实际结算时的备用单价（如土方工程中的淤泥岩；石等不常用单价）。实际

① 可根据要求删除。

上,工程量表及单价表是一份只有工程数量而没有单价的预算表,投标人的主要工作就是上面逐项填写单价,求得与工程量的乘积,再计算出投标价格来。

招标文件中的工程量表随工程设计深度不同也有差别。当项目处于概念设计阶段(初步设计阶段)时,工程量表只是一个概数;当设计达到施工图设计时,这部分则应列出分部分项工程数量。工程量表也要根据合同的形式而设置,如在交钥匙合同中或成本价费用合同中就没有工程量表。工程量表主要适用于总价合同、单价合同的工程招标中。

国际承包工程在实施过程中难免出现工程量的变更,因此在招标时提供的工程量清单通常是概算清单。工程的最后结算按合同规定的单价乘以实际完成的工程量,且以不超过原合同总价的 $\pm 20\%$ 为限。如果是维修合同则以 $\pm 50\%$ 为限。

八、技术文件

招标文件的另一个组成部分是技术文件,通常包括技术规范、图纸及设计资料。招标单位应明文规定在工程实施过程中必须遵循的具体规范和不同工程的做法要求。有些国家根据规范和习惯做法制定出一套施工说明书以代替规范文件。规范文件因工程内容而异,但不管哪类工程其规范的总则内容基本是一样的。通常情况下,规范总则必须包括以下内容:(1)工程简介;(2)施工计划,包括工程各部分的相应工期;(3)对许可证、证书及类似文件的要求;(4)工程的放线、定位和测量控制;(5)监理工程师的办公设施、必备条件极其检验用具;(6)承包人的工作场地;(7)临时工程;(8)接受工程师监督;(9)现有的公共设施和公用事业的处理措施;(10)施工方法;(11)反映工程进度的照片;(12)禁止承包商发布工程资料及未经工程师同意的与承包工程有关的施工技术详细情况;(13)通讯设施要求;(14)工地的清洁工作;(15)急救与医疗服务;(16)实

验室的设置与配备；(17) 有关的实施标准与法规；(18) 供选择的技术方案；(19) 承包商的现场设施；(20) 竣工图；(21) 通讯电缆的保护；(22) 其他与工程承包有关的特殊要求；

除了具有共性的规范准则外，其他的技术规范文件则视工程内容而定。如道路工程通常有土方工程、排水工程、路面处理、混凝土工程、机电设施等施工规范；而房屋工程则通常有：土方工程、防水、门窗、卫生洁具、给排水、通电照明、油漆玻璃、道路、净化、结构、屋面、贴面等施工要求或规范。

至于作为招标文件而提供的图纸，通常是扩大初步设计阶段的，供投标人报价用。另外，技术文件中一半还包括若干设计资料附件，这些资料应视具体项目而定，国际上并无统一规定。

思考题

1. 国际工程招标有哪些方式，各有什么特点？适用什么条件？
2. 试述世界银行承包工程的做法，并加以评论。
3. 论述法语地区发包工程的做法，并加以评论。
4. 为什么要进行资格预审？资格预审的常见内容和评价方法是什么？
5. 招标文件的主要内容有哪些？编制招标文件应注意什么问题？
6. 简述招标的程序和前期准备工作。

第三章 国际工程投标

由于国际工程普通采用招标办法进行承发包，因此承包商要想承揽工程必须遵守既定的程序。即使是议标工程，承包商也必须按业主要求，认真投标报价。在投标报价之前有一系列工作要做，否则即使获得了合同，也将困难重重。本章介绍投标报价前的主要工作内容及需要注意的问题。

第一节 国际承包市场评估

要成功地进入国际承包市场，必须对各具体的承包市场进行逐一分析，即对进入市场、占领市场密切相关的一系列因素进行评估。其中主要是对承包市场环境的评估和承包商自身能力的评估。即将外部环境和内部条件相结合进行评估、比较、分析，从而为制定正确的策略打下基础。

一、市场评估的依据

在进行市场评估之前，首先需要弄清评估的依据。通常情况下，评估依据有以下 13 个方面：

（一）自然条件

指承包市场所处的地理位置和气候条件等。地理位置指对承包商的物资运输产生影响的因素，因为国际承包运输的主要手段是海运，故一般指海运条件，即工地至海港的距离。但从广义上

讲也包括陆运条件，例如工地是否处于闹市区，一旦中标，承包商将会遇到什么样的不利条件，并因此要增加多大开支，面临什么风险等。另一方面，自然条件也指和平条件下的区域自然状况，如气候条件，雨季，大雪，冰冻及酷热都将影响工程的进度，在恶劣的气候条件下施工将面临很多的困难，这些困难将直接影响施工人员的身体健康，施工进度，甚至工程成本。例如西伯利亚地区，每年至少有 3~4 个月的冰冻期，无法施工；非洲的撒哈拉以南地区，因酷暑而影响施工人员的身体健康，在恶劣气候条件下施工必然产生工效低下和工程费用增加等情况。

（二）资金来源

有无资金来源直接决定工程发包的可能性。如果不考虑资金来源，仅从经济建设需要出发，整个世界到处都有项目，尤其是亚非拉地区，无一不需要建设。但是资金来源受限，决定了大部分需要建设的地区目前尚不能开展建设，没有资金就没有建设。中东地区 20 世纪 70 年代初期以来充满活力，是因为有石油美元作后盾。非洲及加勒比地区市场发展缓慢，根本原因就是其资金筹集困难。

（三）后续项目

有无后续项目，直接反映了一个地区的承包远景。如果不考虑未来，仅为了一个项目（即使是超级巨型项目）而不惜工本，那也是不合算的。后续项目如果不成问题，即使承包商在第一个项目中亏了本，还有机会在以后的项目经营中挽回损失。靠孤注一掷必然冒极大风险，报价高不能中标，报价低又会亏本。因此，有无后续项目对评估一个承包市场相当重要，对承包工程的效益估算决不能单独就事论事，必须全面综合分析。

（四）技术要求

从技术角度看，当今国际上发包的工程基本上可分为三大类型：

1. 高技术标准。如欧洲、北美及日本等发达国家的发包项

目。这些国家的基本建设任务业已完成，现在拟实施的工程虽然的确很具诱惑力，但因其要求的技术难度大，许多承包商对此是可望而不可及的，例如日本的海上工程。

2. 中等技术难度。这类工程常见于已完成基本建设任务、正向工业化目标努力的市场，如中国香港、新加坡、巴西、墨西哥等，甚至包括某些发达国家如西班牙。这类工程有一定的难度，又要求大量的中等技术劳务，要求承包商具有一定的实力，无论是技术设备还是人员素质，都要达到一定的标准，不能仅凭一支只会卖苦力的施工队伍，就指望占领市场。

3. 无特殊要求的工程。这类工程最易施工，但恰好因为其无技术难度，因此也就不易赚钱。一支没有技术而只会卖苦力的承包队伍是绝不可能发达的，因为谁都会干的工程，造价绝不会高。当然，并非这类工程无钱可赚，利润还是有的，不过单位利润比其他项目低。这类工程的可取之处是亏本的风险较小；另一方面，这类工程常见于非洲穷国，而中国的技术在这些国家恰好大有用场，尽管单位利润低，但由于工程量大，亦有盈利的可能。

（五）工程的性质

主要指工程属于通用工程还是专业工程，是单一工种，还是需要多工种的配合。例如土建工程通常是土建加机电安装。但如果是大型成套设备或交钥匙或交产品的大型工程，则情况又不一样。因为这样往往需要多家公司配合，常碰到的问题是合作对象问题。如果由多家中国公司配合竞标，常常是竞争力不强，因为我们的设备工艺尚未取得必需的国际声望；若与外国公司配合则又存在谁赚谁亏或谁多赚谁少赚的问题，常常是我们辛辛苦苦与外国公司合作，结果是人家赚钱我们吃苦头。

（六）投资需求

当前国际承包市场最主要的特点之一就是项目需求过甚而资金不足。这主要是因为广大第三世界蕴藏着大量的各种资源，而

开发利用能力不足，尤其是资金匮乏。除了少数几个国家如日本、韩国外，大多数国家是求大于供，因此，其工程发包常常是附有条件的，即要求带资投标。带资投标所引起的问题不单单是一个资金筹集问题，更重要的是能否平安地收回。因此，市场对投资的需求程度必然影响市场的价值。

（七）业主的支付能力

工程承包是一种以盈利为根本目的的商业性活动。付出代价而挣不回钱是任何一个承包商都不能接受的。因此，工程业主的支付能力直接影响承包商的决策，即使工程的预期利润很高，但如果业主无能力支付，一切都成为泡影。承包商在进入一个市场之前，最主要的工作之一就是了解业主的支付能力和信誉。有的国家口称友好，并希望中国公司承揽其工程，且发包给中国公司的项目款额巨大，而支付款额却很迟缓，甚至长期拖欠，使我国公司背上沉重的债务包袱，而一旦发生意外（如海湾战争）就使全部应付工程款遥遥无期。在支付方面碰到的另一个问题是实物支付，其中主要问题在于所支付的实物是否属于承包商急需的产品，如果不属于急需的产品，承包商还得转卖，这就加大了承包商的负担和风险。

（八）货币的稳定性

货币不稳定对承包商是一大风险，尤其是一些对外汇实行垄断的国家，如为数众多的使用非自由外汇国家。在签订合同时，他们一般都拒绝在合同中写上汇率保值条款，声称汇率由其中央银行决定，业主无权过问，从而使承包商冒险签订合同，以致有些承包商签订合同后不到两年时间工程亏损竟达一半之多。这类教训我们众多的公司体会颇深。因此，在评估一个承包市场时，切不可根据表面现象轻率做出决定。外国承包公司在中国缔约都以美元计价就是明显的例证。

（九）工资物价水平

各国的工资物价水平由于世界经济发展的不平衡而相差甚

大，同样的工程在不同的国家造价可以相差 10 倍以上。因此，了解差价非常重要，特别是带有物资出口可能性的承包项目。由于我国实行低工资、低物价，因此向高工资高物价地区派出施工人员并出口物资对我们有利。例如普通房屋工程，在埃及每平方米造价仅 100 多美元，而在阿尔及利亚则可达 600 美元以上。如实施同样工程量的工程，假定盈利率占同样的百分比，所取得利润总和将相差非常大。这一点通过以下分析可以清楚看出其差别。

假定某承包商在埃及和阿尔及利亚各承包面积为 1 万平方米的普通住宅建筑工程，埃及总造价为 150 万美元，阿尔及利亚的总造价 530 万美元，如果利润都是 10%，则埃及的工程仅能赚 15 万美元，而阿尔及利亚的工程可以赚 53 万美元。如果再加进使用国产设备材料的因素，差别就可能更大。

（十）政局稳定

一个国家政局是否稳定是承包商决定是否进入该市场的前提。不考虑这一点而盲目进入市场必然使承包商陷入难以自拔的境地。当今世界除发达国家充分行使国会权力使经济领域少受政治干扰以外，大部分第三世界国家都存在一个政局变化即导致经济政策变化的风险，尤其是非洲国家。虽然近 10 年来我国的外交政策比较灵活，但也难免业主方面因政局变化而使工程实施受到影响。而且国际合同法中也规定了专制合同条款，规定承包商如遇工程所在国发生政府干预必须首先服从等义务。除了政权更迭会导致承包商受损外，凡按行政法签订的国家合同或公共合同还存在一个经主管部门批准方能生效的问题。已签字的合同被业主方面主管部门拒批，从而使承包商已做好的实施合同的准备完全徒劳。我国和有些外国公司在这方面都有过不少教训。

（十一）经营基础

在一个市场开拓业务，有没有良好的经营基础非常重要。有了良好的基础，可以事半功倍，而没有良好的基础就恰好相反。

经营基础首先取决于承包商在当地是否已取得良好的信誉，是否有可靠的代理人，同当地政府及有实力、有地位的公司是否有较好的合作，能否得到其支持。国际招标程序通常是全面评定，而不是单纯根据标价。标价最低而不能中标的事屡见不鲜，何况投标书中明文规定投标人理解业主不接受最低价标这一条款。有良好的基础可使承包商在各种环境下变被动为主动，甚至起死回生。尤其在行使合法权力方面，虽然承包商可以据理力争，但如果得不到对方的同情和理解，或者没有人帮助从中调解，理由再充分也无济于事。

（十二）市场的隶属性

当今世界仍然是实力强权政策得益，一些小国家不敢轻易离开原有的保护伞。例如，英联邦地区，无疑英国及英联邦成员国的公司利益高于其他国家公司。法郎区当然首先倾向法国，在美国的势力范围内常常是看美国的眼色行事；就连印度也死死地控制着尼泊尔、斯里兰卡等小国。因此分析市场的隶属性对于承包商制定策略非常重要。中国的承包公司只能以守约、保质、薄利、重义取胜，如果不分析对方的具体情况而一味压价，就必然要吃大亏。因此，任何时候都必须冷静地分析对方，巧妙地运用策略，以智取胜。

（十三）市场现状

忽视市场现状，单纯根据市场潜力硬往里钻常不会取得好结果。有些市场从其建设规划和远景规划看，似乎大有希望，但因为该市场已经强手如林（如沙特阿拉伯、阿联酋），他们从能力和信誉、影响等诸方面已打下良好的基础，后来者基本上没有立足之地。在这种情况下，如果承包商的实力的确很强，尚有挤走先来者立住阵脚的可能，但要付出很大的代价。例如，20 世纪 60 年代日本诸多公司在全球同英美竞争，以低价甚至赔本价而盈得立足之地。中国的承包公司尚不具备这种实力。因此，我们应对市场的现状有一个客观的估计，量力而行，不可以弱击强，

盲目行动。

除上述 13 种因素外，还有一些具体情况，都对承包商正确评估市场起着相当重要的影响。

二、市场评估方法

在评估市场时，不能千篇一律、对各种因素所起的作用都同等看待。在通常情况下，可以采取加权评分法。即先对各项因素的权重规定分数，然后加权，看总分能否达到自己过去取得工程所必需的最低总分；或者根据新的形势和本公司的中长期规划，规定进入一个市场所必须达到的最低总分，从而判断是否可以进入该市场，在进行市场比较时，应采取相同方法加权相比，以求出优先顺序。评估依据见表 3 - 1。

表 3 - 1 承包市场评估依据简表

序号	评估依据	权 数	等 级	得 分	有无风险
1	自然条件	5	优越 一般 差劣	10 0 - 10	有风险
2	资金来源	10	充足 一般 困难	10 0 - 10	有风险
3	后续项目 (远景规划)	10	足够 能争取 无指望	10 0 - 10	有风险
4	技术要求	5	无难度 有难度 难度大	10 5 0	
5	工程性质	5	简单 一般 复杂	10 5 0	

续表

序号	评估依据	权 数	等 级	得 分	有无风险
6	投资要求	10	无要求 一般 要求苛刻	10 0 - 10	
7	业主支付能力	10	良好 一般 差劣	10 0 - 10	有风险
8	货币的稳定性	10	稳定 一般 不稳定	10 5 - 10	有风险
9	工资物价水平 (与国内相比)	10	高 比较高 一般	10 5 0	
10	政局稳定程度	10	很稳定 比较稳定 不稳	10 5 - 10	有风险
11	经营基础	5	良好 一般 无基础	10 5 0	
12	市场隶属性	5	无隶属性 一般 隶属性强	10 5 0	
13	市场现状	5	无强手 竞争对手一般 强手如林	10 5 0	

注：表中关于不利因素的评分有两种，即 0 分和 - 10 分。标明负分主要是因为有风险，遇到这种风险时，承包商要付出额外的代价，而在没有风险的情况下，最差的结果只是不能盈利，故有这种评分区别。

加权评分法举例见表 3 - 2。

表 3 - 2

承包市场评估

序号	评估依据	权重	A 区		B 区		C 区		D 区	
			加数	加权评分	分数	加权评分	分数	加权评分	分数	加权评分
1	2	3	4	$5 = 3 \times 4$	6	$7 = 3 \times 6$	8	$9 = 3 \times 8$	10	$11 = 3 \times 10$
1	自然条件	5	5	25	- 10	- 50	5	25	10	50
2	资金来源	10	10	100	10	100	10	100	0	0
3	后续项目	10	0	0	10	100	0	0	10	100
4	技术要求	5	0	0	10	50	10	50	10	50
5	工程性质	5	0	0	10	50	10	50	10	50
6	投资要求	10	10	100	10	100	0	0	- 10	- 100
7	业主支付能力	10	10	100	0	0	0	0	- 10	- 100
8	货币稳定性	10	10	100	- 10	- 100	- 10	- 100	- 10	- 100
9	工资物价水平	10	10	100	5	50	10	100	5	50
10	政局稳定程度	10	10	100	10	100	5	50	0	0
11	经营基础	5	0	0	10	50	5	25	10	50
12	市场隶属性	5	5	25	10	50	0	0	10	50
13	市场现状	5	0	0	10	50	5	25	10	50
14	总 计	100	70	650	75	550	50	325	45	150

注：A 区假定为发达国家的承包市场如日本；B 区假定为需求量较大的某承包市场如俄罗斯；C 区假定为比较发达国家的某承包市场如阿尔及利亚；D 区为不发达国家的承包市场如几内亚。

从表 3 - 2 可以看出，承包商通过列表，对各承包市场进行评分汇总，即可以选定主攻方向。虽然表中假定的诸项因素并不一定十分准确，但它具有一定的参考价值。

三、承包公司自我评估

在对承包市场进行客观评估的基础上，承包商还应该对自己

各方面的优劣势进行评估和分析，达到知己知彼制定战略方针的目的。对承包商自身能力的评估，可以从以下 10 个方面进行：

（一）技术力量

技术力量主要指人力和物力，即公司所拥有的人才及其技术水平；拥有的设备和固定资产，能承受多大规模的工程、设备的先进程度和完好率、使用年限等。

（二）竞争水平

系指历次竞标的能力、取胜概率等。

（三）经营水平

指承包商的经营能力，尤其是在条件恶劣的情况下的盈利能力，对合同的管理水平和索赔能力等。

（四）队伍素质

主要指承包队伍的综合能力及施工人员的吃苦耐劳精神，经营意识如何，整个队伍的文化素质、技术素质和年龄结构等。

（五）出资能力

指承包公司带资承包能力，能否以投资、施工和经营管理综合方式承揽和实施工程。

（六）政治优势

通常指在一个承包市场，承包商有多大政治影响，知名度如何，信誉如何，能否取得议标可能，能否借助政治优势得标或利用政治优势而获取为夺标所需要的起码条件和基础。

（七）与当地代理的关系

承揽国际工程离不开当地代理关系，否则将会一事无成。虽然不少国家三令五申禁止使用中间人，但承包商如果不依靠得力的代理或中间人，几乎不可能获取工程。问题是承包商能否有效地借助代理人或中间人得利。这是一个非常微妙的问题，在对自己的能力进行评估时，切不可忽视代理关系的作用。法国某公司与法国另一家公司在投标竞争承揽一项巨型工程时，就因为前者没有有效地利用当地的代理（秘密代理）而被后者将几乎到手

的项目夺走了。这一事实说明建立各种形式的代理关系对承包商的实力评估是非常重要的。

（八）地理条件优越程度

评价地理条件是否具有优越性主要根据两点：其一，发包国的地理位置，距承包公司总部的距离；其二，承包商的国际布局能否发挥作用。这两点非常重要。如果在一个孤立无援的小角落实施承包工程，即使单位利润很高，但物资运输、材料供应等因地理条件不便而无法妥善解决，价格优势也就会自然消失。

（九）应变能力

应变能力指承包商应对外界各种自然或人为因素变化的能力。任何一个国际承包商都必须具有应变的能力。对各种不利的局面应有充分的准备，能应对一些突如其来的变化，如战争、外敌入侵、自然灾害及业主方面人为造成的变故，如果应对不好将使承包商蒙受长期或暂时的巨额损失。有没有应变能力是决定承包商能否冒风险的重要条件。因为在国际工程承包领域，风险和利润是并存的，不能冒风险，就很难盈得高额利润。

（十）成本价格

成本价格高低是决定承包商能否盈利的关键因素之一，尤其是当前激烈的竞争形势下标价一压再压，甚至压到亏本警戒线以下水平。如果承包商在进入所选定的市场之前，没有足够的可能和手段保证最经济的成本开支，将会失去这方面的竞争能力，因此，承包商应对本公司的成本控制能力有充分的把握。

除上述因素之外，还有其他因素也对承包商的自我评估产生一定的影响，承包商在进行自我评估时应根据具体情况加以认真的考虑。

自我评估可采取分项打分、加权汇总的方法，也可以根据具体情况侧重某一方面。例如根据承包商目前形势和处境：手头有无项目，是否面临着无事可做，急需开拓市场或手头有足够的资金可以带资承包等情况。总之，承包商应对当前的国际市场进行

认真的分析，对自己的实力进行客观评价，制定切实可行的方针，采取必要的手段，努力实现之。

第二节 投标前的准备工作

进入国际承包市场参加工程项目的投标竞争，需要进行一系列的准备工作。准备工作是在充分的现场勘察和市场调查基础上进行的。准备工作充分与否，直接影响到能否中标及中标后能否获得较大的盈利，因此必须给予足够的重视，投入精兵强将把这一关。

一、投标环境调查

投标环境是指招标工程项目所在国的政治、经济、法律、社会、自然条件等对投标和中标后履行合同有影响的各种宏观因素。主要应调查下列项目：

（一）政治情况

1. 工程项目所在国的社会制度和政治制度；
2. 政局是否稳定，有无发生政变、暴动或内战的因素；
3. 与邻国的关系如何，有无发生边境冲突或封锁边界的可能；
4. 与中国的关系如何。

（二）经济条件

1. 工程项目所在国的经济发展情况及自然资源的状况；
2. 外汇储备情况和国际支付能力；
3. 港口、铁路、公路运输以及航空交通与电信联络情况；
4. 当地的科学技术水平。

（三）法律方面

1. 工程项目所在国的宪法；

2. 与承包活动有关的经济法、工商企业法、建筑法、劳动法、税法、金融法、外汇管理法、经济合同法以及经济纠纷的仲裁程序等；

3. 民法和民事诉讼法；

4. 移民法和外国人管理法。

（四）社会情况

1. 当地的风俗习惯；

2. 居民的宗教信仰；

3. 民族及部族间的关系；

4. 工会的活动情况；

5. 治安状况。

（五）自然条件

1. 工程项目所在国的地理位置和地形、地貌；

2. 气候情况，包括温度、湿度、主要风向和风力、冰封期、年降水量等；

3. 地震、洪水、台风及其他自然灾害情况。

（六）市场情况

1. 建筑材料、施工机械设备、燃料、动力、水和生活用品的供应情况，价格水平，过去几年的批发物价和零售物价指数及今后变化趋势预测；

2. 劳务市场状况，包括工人的技术水平、工资水平、有关劳动保险和福利待遇的规定，以及外籍工人是否被允许入境等；

3. 外汇汇率；

4. 银行信贷利率；

5. 工程所在国承包企业和注册的外国承包企业的经营情况。

（七）业主情况

1. 业主的资信情况，特别是对承包商的态度，支付意愿如何，有无拖欠工程款现象；

2. 履约态度、履行合同是否严肃认真，处理意外情况时是

否通情达理，能否体谅承包商的具体困难；

3. 支付能力如何，是否面临破产倒闭；
4. 对实施的合同工程需求的急迫程度；
5. 能否秉公办事，是否贪得无厌，是否惯于挑剔刁难。

有关投标环境的调查资料，可通过多种途径获得，包括查阅官方出版的统计资料，学术机构发表的研究报告和专业团体出版的刊物及当地的主要报纸等。有些资料可以请我国驻外代表机构帮助收集，或请工程所在国驻我国的代表机构提供；也可以派专人进行实地考察，并通过代理人了解有关情况。

二、工程项目情况调查

招标工程项目本身的具体情况如何，是决定投标报价的微观因素，在投标之前必须尽可能详尽地了解。调查的主要内容包括：

1. 工程的性质、规模、发包范围；
2. 工程的技术要求和对材料性能及工人技术水平的要求；
3. 对总工期和分批竣工交付使用的要求；
4. 工程所在地区的气象和水文资料；
5. 施工场地的地形、土质、地下水位、交通运输、给排水、供电、通讯条件等情况；
6. 工程项目的资金来源和业主的资信情况；
7. 对购买器材和雇用工人有无限制条件（例如是否规定必须采购当地某种建筑材料的份额和雇用当地工人的比例等）；
8. 对外国承包商和本国承包商有无差别待遇（例如在标价上给本国承包商以优惠等）；
9. 工程价款的支付方式，外汇所占比重；
10. 业主、监理工程师的资历和工作作风等。

这些情况主要靠研究招标文件，察看现场，参加标前会议和提请业主（工程师）答疑来了解。有时也需要取得代理人的协助。

三、物色代理人

国际承包工程活动中通行代理制度，即外国承包商进入工程项目所在国，须通过合法的代理人开展业务活动。代理人实际上是为外国承包商提供综合服务的咨询机构，有的是个人独立开业的咨询工程师，有的是合伙企业或公司。代理人从某种意义上看起催化剂的作用，需要认真地选择代理人。代理人服务的主要内容有：

1. 协助外国承包商参加并争取通过项目的资格预审、取得招标文件；
2. 协助承包商了解工程发包的相关信息，特别是背景信息；
3. 协助办理外国承包商出入境签证、居留证、工作证和驾驶执照等；
4. 为外国公司提供和介绍本地的合作对象和办理注册手续；
5. 提供当地有关法律、法规、制度、条例等方面的咨询；
6. 提供当地投标的经验、当地的市场信息及有关的商业活动的知识；
7. 协助办理建筑器材和施工机械设备以及生活资料的进出口手续，诸如申请许可证、申报关税、申请免税、办理运输等；
8. 促进与当地官方及工商界、金融界的友好关系，在业主和承包商发生冲突时起调解作用。

通常，代理人的活动对一个工程项目的成功与否起相当重要的作用。因此，对物色代理人应给予足够的重视。一个理想的代理人应该具备以下条件：

1. 有较高的社会地位和声誉，并有丰富的业务知识和工作经验；
2. 资信可靠，能忠实地为委托人服务，尽力维护委托人的合法权益；
3. 有广泛的社会联系，活动能力强，信息灵通，甚至有强大的政治、经济界的后台。

寻找到合适的代理人后，应及时签订代理合同，并颁发委托书。代理合同的主要内容应包括：

1. 代理的业务范围和活动地区；
2. 代理活动的有效期限；
3. 代理费用和支付的办法；
4. 有关特别酬金的条款。

代理费用一般为工程标价的 2% ~ 3%，视工程项目大小和代理业务繁简而定。通常工程较小的项目或代理业务繁杂的代理费率较高，反之则低。在特殊情况下，代理费用也有低到 1% 以下或高达 5% 以上的。代理费的支付以工程中标为前提条件。不中标者不付给代理费。代理费应分期支付或在合同期满后一次支付。不论中标与否合同期满或由于不可抗力的原因而中止合同，都应付给代理人一笔特殊酬金。只有在代理人失职或无正当理由而不履行合同的条件下，才可以不付给特别酬金。

代理人委托书实际上就是委托人的授权证书，须经有关方面认证方能生效。

[参考格式]

中华人民共和国

× × × × 公司委托书

本公司委托 × × × 先生（住址：× × × ×）为本公司在 × × 国的注册代理人，授权他代表本公司在 × × 国有关部门为本公司驻 × × 国 × × 市办事处注册办理一切必要手续，并为此目的同官方和非官方各有关部分进行必要的联系。本委托书的有效期至取得上述注册证书之日为止。

× × × × 公司

总经理（签字）

年 月 日

四、寻求合作对象

按世界银行规定，凡由世界银行提供贷款的项目，通常要实行国际招标。世界银行历来鼓励借款国的承包公司积极参与这类项目的投标，评标时借款国（人均收入低于一定水平的发展中国家）公司报价优惠 7.5%，就是说借款国公司的报价可以比最低报价高 7.5% 而中标。如果外国公司与当地公司联合投标，可享受 7.5% 的优惠，这无疑大大加强了这种联合报价的竞争力；另一方面，目前世界上多数国家都奉行程度不一的保护主义，其主要的做法就是要求外国公司与本国公司合作，甚至将其作为授与合同的前提。因此，国际承包商为了夺标，不得不选择当地的公司合作。在以上两种情况下，承包商必须认真挑选当地合作对象，否则会陷入难以自拔的境地。

选择当地合作承包公司时必须进行深入细致的调查研究，要着重了解当地公司的资信情况，经济处境，人力、财力及物力条件，实施工程的经历及现时的能力和未来的发展趋势。尤其要了解其履约的信誉及其在该国的社会地位，分析其在关键时刻能起到什么样的作用。比如一个靠政府某要员撑腰的公司，在政治局势顺利的情况下能为联合体起排忧解难的作用；但一旦发生政府更迭或政变，则与之合作的外国公司必将受到连累。

有些国家常常以指定分包或联合承包给外国承包公司强加当地合作对象，被指定参与合作的当地公司往往并不参加股份，也不对经营的盈亏负责，而只是做些代理人的工作，由外国承包商按协议付给一定的酬金。对于此类合作者的选择可参照代理人的条件去处理。

另有一类合作者，通常是当地有权势、地位的人物，在合作企业中担任董事甚至董事长，利用他的影响，帮助承包商解决困难问题，维护企业利益。此类合作者实质上是承包商的政治顾问。选择时，主要应着眼于政治地位、社会关系和活动能力。

至于有些国家规定，本国的合作者必须参加一定的股份

(例如 51%)，并担任一定的职位参加经营管理，则须详细研究该国有关法规，了解外国承包商的权利义务和各种限制条件，再去选择资信可靠、能真诚合作的当地合作者，签订合作协议。

五、办理注册手续

外国承包商进入招标工程项目所在国开展业务活动，必须按该国的规定办理注册手续，取得合法地位。有的国家要求外国承包商在投标之前注册，才准许进行业务活动；有的国家则允许先进行投标活动，待中标后再办理注册手续。

外国承包商向招标工程项目所在国政府主管部门申请注册，必须提交规定的文件。各国对这些文件的规定大同小异，主要为下列各项：

1. 企业章程。包括企业性质（个体、合伙或公司）、宗旨、资本、业务范围、组织机构、总管理机构所在地等；
2. 营业证书（我国对外承包工程公司的营业证书由国家或省、自治区、直辖市的工商行政管理局签发）；
3. 承包商在世界各地的分支机构清单；
4. 企业主要成员（公司董事会）名单；
5. 申请注册的分支机构名称和地址；
6. 企业总管理处负责人（总经理或董事长）签署的分支机构负责人的委任状；
7. 招标工程项目业主与申请注册企业签订的承包工程合同、协议或有关证明文件。

此外，阿拉伯国家还要求申请注册的承包商提交抵制以色列的证明。有的国家还要求承包商本国政府主管部门出具与工程项目所在国的互惠证明。

六、建立投标班子

投标班子应包括两部分人员，即具体工作人员和指导人员。

前者为专为具体的投标报价任务而安排，而后者只是对重大决策即是否投标，投什么样的标，采用什么样的策略等发表意见，与决策人物一起研究并做出重大决定。

具体工作人员通常包括总经济师、工程师、物资采购人员及翻译等，由经济师或总经济师领头。其主要任务就是根据招标文件中提出的每项要求去进行广泛的询价，对工程量清单中列举的工程量对照图纸进行严格的复核，对招标细则中的合同条件进行认真推敲，物资采购人员应按照招标项目所需要的设备、材料的产地、规格、性能及其不同价格进行了解，并提出设备部分的初步报价建议；总经济师应保证各项基本任务的圆满完成，所提供的数据必须实事求是，充分可靠。要保证指导人员进行决策时能有一个可信赖的依据或基础。

决策指导人员有时组成投标决策委员会，特别是大型项目投标报价时更是如此。投标决策委员会由分管经营的副总经理及有关各部门的负责人组成。其主要任务是对投标项目的财务风险、商务条件、用户要求、公司的实力、报价标准及其他有影响的因素进行充分的评估，从而做出投标决定。

报价决策委员会通常由负责项目管理、经营、设计、采购及施工管理等部门经理和报价经理组成。

七、参加资格预审

在国际招标的工程中，多数大型工程由于参与投标的承包商较多，且工程内容复杂，技术难度较大，为确保能挑选出理想的承包商，在正式招标之前，先进行资格预审，以便淘汰一些在技术和能力上都不合格的投标人。

凡通过资格预审程序选定投标候选人的项目都要求有兴趣参加投标的承包商先购取资格预审文件，并按照资格预审文件的要求如实填写。预审内容中有关财务状况、施工经验、以往成就和关键人员的资格及能力等是例行的审查内容，而施工设备则应根

据招标项目工程施工有关部分予以编写。此外，对调查表中所列出的一些其他查询项目，特别是投标人拟派出的旅工人员及为实施工程而拟设立的组织机构等有关情况，应慎重对待，不可马虎。除了需填写的有关材料外，资格预审申请人还必须准备发包人要求提交的一系列材料如投标人概况、公司章程、营业证书、资信证书等。

投标人必须在规定的期限内认真完成上述工作，并在规定的截止日期之前送往或寄往指定地点。

八、开具投标保函

除按议标形式承揽工程情况外，工程承包都是通过招投标方式，承包商要想承揽工程，必须参加投标。按照招标文件中规定的要求，办理一切必要的手续，尤其是开具投标保函。

投标保函亦称投标保证书。是由经工程业主认可的一家银行或保险公司或一家在当地注册的国际银行机构在当地的分支机构为投标人向招标单位出具的一种保单，保证在投标人不按规定履行其职责时（例如中标而拒不签约），向招标单位支付其因此而受损的补偿金。一般情况下，外国承包商必须通过其本国的存款帐户银行为其出面委托招标单位认可的银行或保险公司向招标单位开具投标保函。如果投标人在招标单位认可的担保银行有足以用于投标保函的金额及担保手续费用的存款，投标人可以直接委托该担保银行为其出具投标保函，而无须另外委托其本国的银行。

投标保函应在资格预审通过后，随承包商的投标报价材料一同呈交，最晚必须在投标截止日之前交至招标通告所规定的单位。

投标保函担保金额为报价总额的 1 ~ 2%，最多不超过 5%。一般情况下，招标单位均在招标通知中明文规定。

投标保函的具体内容详见本书《银行保函》一章。

九、现场勘察和标前会议

(一) 现场勘察

承包商在投标资格预审通过之后即获得参加投标的资格。然后,承包商可进行现场勘察。

任何一项招标工程都必须允许投标的承包商进行现场勘察,因此招标文件中要注明现场勘察的时间和地点。

现场勘察是投标人在报价前必不可少的工作。按照国际惯例,投标人提出的报价单一般被认为是在现场勘察的基础上编制提出的。一旦报价提出之后,投标人就无权因为现场勘察不周,情况了解不全而提出修改投标、调整报价或给予补偿等要求。

现场勘察既是投标人的权利,又是投标人的责任。因此投标人在报价之前必须认真地进行施工现场勘察,全面地、仔细地调查了解工地及其周围的政治、经济、地理、法律等情况。

现场勘察由投标人自费进行,招标人可给予必要和可能的协助。现场勘察应着重了解五个方面:

1. 政治方面

(1) 项目所在地的政治形势是否稳定,有无发生暴动、战争或政变的可能;

(2) 项目发包国与其邻国、尤其是与项目所在地相邻的国家之间的关系如何,有无发生相互封锁或战争的可能;

(3) 项目所在地政府和人民对投标人所在国的政治态度如何,有无发生排斥、歧视、经济上的不平等待遇或出现打击、抢劫、凶杀等事件的可能。

2. 经济方面

(1) 当地生活用品供应情况及市场价格水平;

(2) 当地有关施工用料供应情况及市场价格水平;

(3) 当地近三年的物价指数变化情况;

(4) 项目发包国的外汇管理规定及货币稳定程度;

(5) 实施工程所需设备、材料、临时工程用料供应来源、

可能性、材料质量及价格水平等；

(6) 当地砂石等地方建筑材料的货源情况，有无自行开采的可能，开采时特许使用费征收情况；

(7) 当地的生活消费水平及主副食的供应情况；

(8) 当地运输情况，车辆租赁情况，运费水平，汽车零配件供应情况，油料供应情况及价格水平等；

(9) 工地附近港口和铁路车站的装卸设施及能力、价格水平；

(10) 水陆空运输情况及价格水平；

(11) 当地劳务技术水平，劳务状况及雇佣价格水平等。

3. 地理环境方面

这方面的勘察内容通常是：

(1) 工地及附近的地形、地貌、水文、土壤地质情况。

(2) 工地及附近的气象情况，如最高最低气温、冻土层深度、主导风向、风速、年降雨雪量等。

(3) 风雪冰雹霜冻等自然情况。

(4) 地震灾害情况。

(5) 自然地理条件对于物资运输及施工的可能影响。

(6) 经济地理方面的其他情况，如当地生产哪些物品及其对工程项目的影晌等。

4. 法律方面

尤其要了解以下内容：

(1) 项目所在国的宪法规定，投资法有关利润转移规定。

(2) 项目所在国的民法规定，尤其是有关民事权利主体的法律地位，权利能力和行为能力的规定，所有权与合同的一般关系和民事权利主体之间发生的买卖、供应、承揽、租赁、运输、信贷、保管和保险等方面的规定以及法律行为、代理、时间以及损害赔偿等方面的规定。

(3) 项目所在国的经济法规，尤其是有关建筑法、工商企业法、劳动法、环境保护法、价格管理法、税收法、经济合同

法、会计法、金融法、对外经济关系法以及经济司法中的经济仲裁等方面的法律规定。

(4) 项目所在国对本项目施工的有关其他具体规定,如劳动力进口,本地劳动力的招聘,设备材料的进出口、运输以及施工机具的使用等方面的有关法令、规定等。

5. 工程与工地方面

- (1) 工程的性质与其他的工程关键情况;
- (2) 是否允许分包或转包;
- (3) 工地周围的障碍物的拆除等准备工作情况;
- (4) 机具设备材料及土方外运的出入是否方便;
- (5) 暂设工程和生活基地条件及其与施工现场的距离;
- (6) 工地治安情况;
- (7) 其他任何可能发生的意外事故和风险等。

(二) 标前会议

标前会议是业主给所有投标人提供一次质疑的机会,必须认真准备积极参加会议。参加标前会议之前要“消化”招标文件,并将碰到的各类问题整理成书面文件,寄到招标单位要求给予书面答复,或在标前会议上予以解释和澄清。提出质疑和要求澄清及参加标前会议,都要讲究技巧,特别注意以下几点:

1. 对工程内容范围不清的问题,应提请说明,但不要表示或提出任何修改设计方案的要求。

2. 对招标文件中图纸和技术说明互相矛盾之处,可请求说明以谁为准,但不要提出修改技术要求。如果自己确有对业主有利的修改方案,可在投标报价时,在投标致函中提出,并作出相应报价,供业主选择,而不必在会议中提出。

3. 对含糊不清的合同条件,可以请求澄清、解释,但不要提出任何改变合同条件的要求。即使改变合同条件要求是合理的,也只宜在以后投标致函或投标说明书中单独提出。

4. 对招标文件中出现的对我有利的矛盾和含糊不清的条款,

不要在标前会议上提出要求澄清。

5. 不要使竞争对手从我方提出的问题中窥探出我们的投标设想和施工方案。

6. 提问不能使业主或咨询公司感到为难。例如，招标文件图纸有错误，不要指出这里有错，而应提出某页图纸某处数字或说明文字难以理解，请予以说明。

7. 要求所有对问题的答复以书面形式，并宣布这些补充发给的文件与招标文件不可分割，具有同等效力，不凭口头答复编制报价。

十、收集情报与分析标书

承包商要想夺取投标项目，必须掌握足够的情报资料，包括对可能的竞争对手的了解。虽然投标报价资料属于核心机密，但并非无法获悉，至少可以通过各种可能的渠道获取辅助信息。

获取信息通常有两种方法：一种是找当地咨询机构或情报机构，与之建立正常的协作关系；另一种是与当地同行业公司建立合伙关系，利用他的资料或人员去获取必要的情报。有些资料并不是绝对准确和真实的，有些与投标工程只有间接的关系，需要科学地分类、对比、分析，去伪存真，深入推论，以便获取自己所需要的信息和数据。在已经立足的市场，承包商应建立自己的信息库；在尚未进入的市场，则可以通过我国驻外使馆或有关机构积累的当地有关工程的公开招标，投标、开标、决标资料，对各投标人的投标总价、中标价与工程内容进行综合分析。

除了对情报进行分析外，投标人还必须对招标文件进行认真的分析研究，必须吃透标书，弄清各项条款的内容及其内涵。对招标文件的研究，重点是投标者须知、合同条款、技术规范、图纸及工程量表。另外还要弄清：

- 工程的发包方式；
- 报价的计算基础；

- 工程规模和工期要求；
- 合同当事人各方的义务、责任和所享有的合法权利等；
- 招标文件中规定的技术要求、支付条件及法律条款等；
- 工程必须遵循的规范、要求的标准及对物资和工程量的要求等；
- 图纸、施工说明书及工程量表等。

所有上述内容都必须在投标之前认真分析，并结合现场勘察所掌握的新情况进行综合研究，从而制定科学的、正确的、有竞争力的决策。

第三节 项目资金的筹集

一、资金的需求量

承包一项工程究竟需要多少资金？就是说承包商在实施一项工程之前，最少必须准备占合同总额多大百分比的资金？这个问题比较复杂，不能一概而论。它既取决于业主是否支付预付款，也取决于担保银行是否要求承包公司出具抵押金和抵押条件的宽严程度。通常情况下，承包一项工程需要以下几方面支出：

1. 为开具履约保函和承包预付款保函而向担保银行交付抵押资金（这笔资金虽然能照样取利，但必须冻结使用）。抵押资金的多少视担保银行的具体要求而定：有的银行要求承包商提交与保函额等值的抵押金，有的银行则规定只需 50% 的资金抵押，还有的银行则视承包公司的信誉好坏而区别对待，资信情况非常好的公司，可用公司信誉担保而无须资金抵押。

履约保函与承包预付款保函的总额一般为合同总额的 20%。

2. 实施合同标的工程所需资金，在施工高峰期一般约需占合同总额的 25%。

3. 银行开具保函除需要抵押资金外，尚须承包商支付一笔

保函手续费，这笔手续费通常占保函额的 1%。

上述三项资金需求总额可用下面的公式表示：

资金需求总额 $S = A \times B \times C + A \times D + A \times B \times E$ 式中：

S：资金需要总额

A：合同总额

B：两种保函所占合同额比例之和

C：开具保函所需抵押资金的比例

D：施工高峰期所需资金占工程合同总额的比例

E：保函手续费所占保函额的比例

举例：一项工程合同额为 1 000 万美元，两种保函比例之和为 20%，开具保函的抵押比例为 50%，施工高峰期所需资金为合同额的 25%，保函手续费为担保额的 1%。

实施该合同工程所需资金总额为：

$$S = 1\,000 \times 0.20 \times 0.50 + 1\,000 \times 0.25 + 1\,000 \times 0.20 \times 0.01 \\ = 352 \text{ 万美元。}$$

若保函不需抵押，则资金需要总额为：

$$S = 1\,000 \times 0.25 + 1\,000 \times 0.20 \times 0.01 = 252 \text{ 万美元。}$$

由此可见，承包人筹集资金的能力直接影响其经营规模。

二、筹集项目资金的渠道

承包商的资金来源通常有三条渠道：

- 业主支付的预付款；
- 公司自有资金；
- 借贷。

借贷是承包商筹集资金的最主要手段。

当前国际工程承包领域通行的借贷方式有贷款、信贷和租赁三种：

（一）贷款

通常情况下，工程承包商只能取得商业贷款，这种贷款属于

纯商业性，没有任何政治因素掺杂，也不会附带任何约束条件，只须经济或资产抵押，或银行出具担保（有时可以仅用承包商的信誉作担保），比较容易获取，不过利息往往很高。如不加选择，盲目借贷，将会遭致重大风险。

承包商通常可以采用以下贷款方式：

1. 抵押贷款。抵押贷款是以一种抵押手段向银行取得一笔贷款。这种抵押可以是向银行存入一笔款项，也可以是以承包商的不动产或设备机械作抵押。抵押金额视贷款银行的条件而定，抵押金与贷款额的比例有时可以是 10%，20% 或 50% 不等，但有时也可能是 100%。这种比例称为抵押限额，限额越低，对承包商越有利。假定银行要求抵押限额为 10%，则承包商可以用 100 万美元存款作抵押借取 1 000 万美元的贷款。用做抵押金的存款只是被贷款银行按与贷款还期相同的期限予以冻结，并不影响承包商获取这笔存款的利息。抵押货币可以与贷款货币一致，也可以不一致。后者尤其适用于采用两种货币付款（即可兑换货币和不可兑换货币）的工程项目。

采用抵押贷款办法，承包商可以获得多种好处：

A：可以少存多借，即以较少的钱存入银行，取得较大款额的贷款；

B：承包商可以保存自己原存货币并取得相应的利息；

C：可以避免货币兑换的费率损失和货币贬值所造成的风险。前提是银行是否允许以可兑换货币作抵押而借取当地不可兑换货币贷款。

2. 透支贷款。所谓透支贷款，是指承包公司从存款的当地银行借取一定数量的当地货币或外币，用以购买材料和设备，一旦收到每月的工程进度款，立即归还给银行。这种贷款随借随还，银行只按公司帐号的赤字余额逐日计息，尽管贷款年利率可能很高，但实际赤字金额时大时小，计息的时间并不长，因此花费的利息总值并不多。

透支贷款特别适用于按月收取工程款的工程项目，尤其是付款货币中有不可兑换部分的项目。

通常情况下，取得透支贷款须由一家愿意为承包商担保的银行或适当的金融机构出具透支担保保函，保函中必须规定透支的最高金额及担保有效期（通常为一年）。如果承包公司与提供透支贷款的银行建立了长期往来关系，而且始终信誉较好，取得了该银行的绝对信任，可以在不出具担保函的情况下取得透支贷款。

透支贷款对于解决短期内的资金急需非常合适。这种借款既能解决工程的特殊需求，又可以避免承受巨额的利息负担，还可因借还货币一致而避免汇率兑换所造成的损失。

3. 保函贷款。所谓保函贷款，是指承包商利用开出的银行付款保函作抵押，向外国银行借取中短期贷款。不过这种办法仅适用于采用可兑换货币支付的延期付款的项目。

延期付款项目通常出现于行政法合同，其工程业主通常为政府部门，它可以要求其国家商业银行向承包商的借贷银行开出付款保函，作为支付工程的保证。这种付款保函通常要视为政府担保，因而有可能被某些外国银行（通常为发达国家的银行）接受。当然提供这种贷款还要求承包商具有良好的信誉，为提供贷款的银行所信任，而且在提交付款保函的同时，承包商还必须附加一份履约保函或签署一份补偿协议。因为业主的付款保函只保证工程按计划和设计施工后才给予分期付款，而按计划和设计施工是承包商的契约义务。因此，承包商必须提交履约保函。

使用这种贷款应当注意贷款与延期付款的利息差别。通常情况下，延期付款的利息很低，而利用付款保函从外国银行取得借款所支付的利息却高得多，两者之间的差距较大，这个差额只能从工程利润中补偿，因此，承包商在报价时必须充分考虑到。

（二）信贷

承包工程的材料设备费在工程费用中占有相当大的比重（一般在 50% 以上）。如能解决这笔开支所需的资金，无疑可大

大减轻承包商的资金压力。

解决材料设备所需资金通常可采用信贷办法，特别是在买方市场的形势下。

信贷包括卖方信贷和买方信贷。

卖方信贷是由材料设备的制造厂商从本国银行取得信贷，并将利息计入材料和设备的总报价中，与承包商签订延期付款的销售协议；也可以双方商定由购买材料设备的承包商支付材料和设备的分期付款，另外再支付买方信贷的利息，两者分别计算。

买方信贷是卖方的银行通过买方的担保银行向买方（即承包商）提供贷款，这笔贷款仅用于向卖方支付材料和设备款，利息由买方直接通过其银行支付。

采用这两种信贷可解决承包商的资金急需，可以减轻承包商在工程初期和中期的资金筹措压力，使其有可能将手中仅有的较小款额用于更急需的开支如人员动员和安置，而且还可因承包商支付信贷利息而加大开支，从而扩大工程利润税的扣除以赢得避税的好处。

同贷款一样，这两种信贷也会给承包商增加费用开支，扩大工程成本，因为信贷必须支付利息，而且还需要向银行支付信贷保函手续费。同上述办法一样，这些利息和保函手续费开支都应纳入工程报价。

（三）租赁

租赁是出租人与承租人（包括承包商）之间就一种特定财产在一个特定时期的使用权而签署契约，根据这个契约，承租人按规定向出租人支付租金。租赁与贷款不同，贷款要求借款者承担在将来某一时间偿还本金的绝对义务，而租赁则是一种有条件的契约。它取决于对出租的财产的未来使用情况及条件。

租赁对那些不能在市场上筹措资金以扩充营业的企业，或者对于那些经营规模还不宜马上购买昂贵设备的企业来说是一种长期资金融通的来源。对于刚刚进入一个新的承包市场或承揽规模

不大的工程项目，或无后继项目的承包商来说，租赁一些价格昂贵但使用时间却不长的设备机具是合适的，特别是资金拮据或面临苛刻的借款条件的承包商。还有一种情况，就是承包商在某市场积累了巨额的不可兑换的当地货币，而承揽的工程又是以高比例的不可兑换的货币支付，且在当地又不可能购买施工所必需的大型贵重设备，只能用可兑换货币进口这些机具设备，在这些约束条件下，采用租赁办法无疑是上策。

采用租赁可以减轻承包商的资金筹措压力，避免因设备机具使用率低而造成资金积压，节省远距离的运费和有些国家要求缴纳的设备临时进口关税及设备用毕再出境所发生的运输费，充分使用不可兑换货币而节省外汇，从而节省开支，增加工程利润。不过，租赁费用常常很高，设备机具需要量大且使用期长、折旧率高的工程项目来说，采用租赁就不一定合适。因此，租赁是资金筹措中的一项可行手段，但不是必需手段。承包商要慎重考虑，认真比较，做出正确的决策。

除了上述借贷办法以外，承包商还可以根据客观条件，采取其他可行办法解决资金需求问题，例如组织银行联合贷款，借助有经济实力的外国公司联合承包等等。总之，承包商要千方百计借钱赚钱，充分发挥资金的价值，让钱能生钱，做无本或小本的赚钱生意。国际工程承包的历史已经证明，这种借钱赚钱的办法是完全行得通的。

第四节 标书的编制和投送

一、标书的编制

投标单位对招标工程作出报价决策之后，即应编制标书，也就是投标者须知规定投标单位必须提交全部文件。这些文件主要由四部分组成：

第一部分是投标书及其附件，是合同文件的重要组成部分。国际通用的格式见前章第四节招标文件。

第二部分是划价的工程量清单和单价表，按规定格式填写、核对无误即可。

第三部分是与报价有关的技术文件，包括图纸、技术说明、施工方案、主要施工机械设备清单以及某些重要和特殊材料的说明书和小样等。

第四部分是投标保证金，如果同时进行资格审查，则应报送有关资料，也属于这一部分。

投标书正本应以投标人的名义正式签署。投标书及其补遗材料以及附件格式中的空白栏都必须用墨水或打字清楚地填写。如有添字、改字或删除字，应由签署人在每一改动处签名或盖章。

工程量清单和单价表中每一项的单价和金额，都应妥善填在相应的栏目内，并在每页末尾写明合计金额，在最后一页写明总计金额。如果某一项的单价与相应的总计金额不符，评标时以单价为准。所有的单价和总价都应以指定货币或任何其他可完全兑换的货币标明。

第一份标书都应写明投标者的详细营业地址，以负责人常用的名字签名，并写明日期。联合投标的投标书中应列出每个合伙人的全名和地址，以各家合伙人的名义签字，然后由授权代表联合体承担合同义务的一名或几名合伙人签字。公司的名称应写注册法定名称，签字人应该是总经理或授权代表该公司承担合同义务的其他人，签字时还应注明其职务以及公司注册国的名称，盖上经确认证明有效的公司印章。每一签字人的姓名应在其签字下面打印或清楚地书写出来。如果业主或工程师有要求，应就任何一个签字人代表联合体或公司签字的权力提出令人满意的证据。

投标书只有在具备投标者须知所规定的各个项目的情况下，才能被认为是完整的。所有的项目和数据资料，都要求用规定的文字书写。

所有的投标报价都必须附有一份经业主认可的银行出具的投标保证金或一张指定向业主支付的保付支票。投标保证金上必须明确注明担保金额。

如果投标人认为有必要对其投标书提出限制条件或例外情况时，可将此类附加的内容作为一个可供业主选择的方案，附上详细说明，列出理由及其优缺点，随同规定的招标文件一起提交。

任何情况下，投标人都必须完整地填写报价表及其附件。备选的建议方案如果不附填好的报价表，是不会有其任何效用的。

二、标书的投送

全部标书（投标文件）编好之后，经校核无误，由负责人签署，按投标须知的规定分装，然后密封、派专人在投标截止期之前送到招标单位指定地点，并取得收据。如必须邮寄，则应充分考虑邮件在途中的时间，务必使标书在投标截止日之前到达投标单位，避免迟到作废。

在编制标书的同时，投标单位应注意将有关报价的全部计算，分析资料汇编归档，妥善保管。

投标书必须放置于双层信封内，两层信封的封口处均应加盖封印。外层信封正面书写有关投标的指示。左上角斜行书写：

× × 省 × × 单位 × × 项目第 × × 号招标……；

投标文件；

开标前不得开启。

正中书写收件人的单位地址及姓名和职务（多数情况下仅写职务而不写姓名）。

无论在外层信封的正面还是反面，均不得书写投标人的姓名及单位地址等。外层信封内装投标声明或保证书及招标通知所要求的证明材料。通常情况下，这些材料包括：

公司营业证书；

公司组织机构；

公司章程；
董事会名单；
关于分公司的证明；
两国互惠证明书（如果有的话）；
政治性确认书（如抵制以色列确认书）；
驻外办事处或经理部主任或经理委认书；
当地代理人委任书；
公司资信证明书（银行出具的资信证明）；
公司授权签约证明书；
社会安全税（亦称社会保险）缴纳证明书；
人员保险证明书；
各种公证书；
银行信贷支持信；
近三年的资产负债表，损益表及审计报告；
工程经验证明（一般要求近五年完成的工程）；
拟用于工程的关键人员名单、资格和工作简历；
施工计划（一般要求网络图，不接受条形图）；
施工设备清单；
有关司法纠纷的声明。

另外，还应放入两份投标报价材料副本。

如果招标前未进行资格预审，则每个投标人都必须提交投标认可申请书，并附上有关其公司的人、财、物三方面及有关法律方面的材料（即资格预审材料）。

内层信封正面书写投标人姓名、地址等。

如果招标文件只要求报单价，内层信封内仅装投标书；若招标文件要求报总价，则除放投标书外，还应放入由投标人填写的价格清单和详细概算书。

如果投标保函直接交给业主，也应放入内层信封中。

投标书封好后应加盖封印，并按要求挂号邮寄或送交指定单

位或者投放于指定信箱。

开标前 24 小时为投标书寄送截止期，以到达日的邮戳为凭。若是送交或投放于指定信箱，则以收条或回执为凭。若遇节假日则往前顺推。例如：定于 1987 年 5 月 2 日 8 时开标，往前推 24 小时是 5 月 1 日 8 时，正好是国际劳动节，则标书寄送截止日应为 4 月 30 日 8 时，若该日是星期日则再往前推一日。一般情况下，招标通知中均规定标书寄送截止日期。

晚于标书规定截止日期到达的标书一概无效。

标书一旦寄出或送交，便不得撤回。但在开标之前可以修改其中事项，如错误、遗漏或含混不清的地方，可以用信函形式发给招标人。

招标人在发出招标书以后至开标之前，同样可以对招标文件，予以修正、解释或补充，并以备忘录的形式发送给各投标人。这些备忘录应做为招标文件的组成部分。招标人对投标人提出的有关招标文件中不明事项或质疑提供咨询或解释。若投标人提出延迟投标截止期的要求，招标可以予以考虑并答复之。

三、编制及投送标书注意事项

编制和投送标书应注意下列事项：

1. 要防止发生无效标书的工作漏洞，如未密封，未加盖单位和负责人的印章、寄达日期已超过规定的开标时间、字迹涂改或辨认不清等。在国外还应防止未附投标保证金（金）或保证书的保证时间与规定不符等。

2. 不得改变标书的格式，如果原有格式不能表达投标意图（如有一种以上标价及其条件，工期可较规定缩短或增加附加条件等），可另附补充说明。

3. 对标书中所列工程量，经过核对确有错误时，不得任意修改，也不能按自己核对的工程量计算标价，应将核实情况另附说明或补充和更正在投标文件中另附的专用纸上。

4. 计算数字要准确无误。无论单价、合计、分部合计、总标价及其大写数字（外文尤其应注意不要弄错）均应仔细核对。尤其是按单价合同承包的报价，单价更应正确无误，否则中标签订合同后，在整个施工期间均按错误单价计算，以致蒙受不应有的损失。

5. 投送标书时一般须将招标文件的主要资料（包括图纸）交还建设（或招标）单位，因此，这些文件必须保证完整无损，切勿丢失。

6. 投送标书应严格执行各项规定，不得行贿、营私舞弊，不得泄露自己的标价或串通其他投标者哄抬标价，不得隐瞒事实真相，不得有损害国家和他人利益的行为。否则将被取消承包资格以及受到经济和法律制裁。

四、决标前的工作

在国际招标中，开标后通常将开标结果立即通知各投标单位，但并不马上决标。而是由招标单位先选出两三家中标候选单位，经过讨价还价的磋商，最后才确定中标单位，这个过程往往需要三个月至半年的时间。

承包商如果被选作中标候选单位，在决标之前要为争取中标进行紧张的工作，其中心是千方百计压倒竞争对手，促使业主接受自己的标价而成为中标单位。为此而采取的措施通常有下列几种：

1. 降低标价，即在原报价的基础上打一折扣。例如九五折，即降5%。

2. 缩短工期，即比业主要求的工期提早竣工而不增加报价。当然，应有可靠的施工措施。

3. 提出改进设计的方案，使造价降低或工期缩短，或一举达到双重目的。

4. 提出其他优惠条件，例如完工后无偿赠送施工机械设备等。

思考题

1. 为什么要对国际承包市场进行评估？
2. 国际承包市场评估包括哪些内容？它的基本思路是什么？
3. 投标报价前，承包商应做哪些准备工作？在这些准备工作中，你认为哪些是关键环节，为什么？
4. 你认为承包商在融资方面应考虑哪些问题？
5. 投标书的编制和投送应注意些什么？

第四章 投标报价的计算

报价是整个投标工作的核心。它不仅是能否中标的关键，而且对中标后能否盈利和盈利多少，也在很大程度上起着决定性的作用。在国际工程投标中，报价工作比国内工程投标复杂得多。合理的标价是既能中标又能盈利的，应满足的条件是工程项目各项费用计算比较准确，高低适中；标价与标底接近；标价与承包商自身的技术水平、设备条件、管理水平相适应；符合该承包市场价格水平现况，即能随行就市。本章对报价的基础、价格构成、报价步骤和作价技巧与报价决策几方面进行介绍。

第一节 投标报价基础

何谓投标报价？概括起来说，就是承包商采取投标方式取揽工程项目时，以招标文件的设计图纸或工程数量表和投标须知以及价格条件说明等为基础，结合调研和现场考察获得的情况，根据有关定额、价格资料和费用指标，计算确定承包该项工程的全部费用即工程总价。因为报价是伴随着投标过程进行的，报价书又是构成投标文件的主要内容并随同投标书一起寄送招标人，故称为投标报价。

报价是对外承包工程投标的核心。随着世界工程建设规模的日益扩大和技术水平的不断提高，夺标难度日益加大。因此，报价的作用也就显得愈加重要。

报价是一项技术性很强的科学。报价过高会失去机会，而报价过低，虽然得了标，但会给工程带来亏本风险。因此，标价过高或过低都不可取。承包工程强调的是报价低而适中。怎样才能做到“低而适中”，这是一项难度较大的工作。这里强调的是准确性，即要求投标人所开出的要价与业主委托咨询公司计算的底价相差不大。

一、报价必须遵循的原则

报价必须遵循以下五个原则：

（一）根据承包方式考虑报价内容，根据招标文件开列报价项目和确定计算深度。

报价的内容构成与承包方式相对应，不同的承包方式所要求的报价内容也各不相同。例如：单纯的包工，其报价内容仅包括工资及各项有关人员的费用；包工包料的报价内容除了工资和各项与人员有关的费用以外，还应包括材料费、设备费和施工机械费用以及临时工程和营房设施费；如果是统包合同，即包设计、包材料、包施工、包投产这样的交钥匙方式，则报价内容就更加复杂，除了工料、机械费以外，还要包括勘察设计费和生产费。

（二）以招标文件列明的关于双方经济责任的划分考虑确定报价费用内容的基础。

凡是由业主无偿提供的设施以及由承包商自行承担责任的工作，报价中均不应考虑；凡是由承包商负责的工程和一切事情，其费用必须在报价中全部包括而不得遗漏。对于招标文件中双方责任范围划分漏列的内容，承包商能够承担的，可列入报价，同时在投标书或价格建议书中加以说明。对于含混不清使人费解的地方，应力求弄清原意，再研究决定报价如何处理。

总之，在着手编制报价前，必须下功夫将招标文件中关于双方的经济责任搞清弄准，以免出现谬误。

（三）充分利用现场考察调研成果和价格行情资料。

工程投标前按照一定的考察提纲，有目的、有重点地对工程

现场进行必要的工程和经济调查研究，真正做到既知己、又知彼，这对于报价来说非常重要。考察可为制定正确的报价提供资料和依据。这种资料和依据往往是招标文件没有表达或表达不完全的。例如，根据考察掌握的现场运输条件，考虑报价中关于工程器材的运输及进料手段；根据调查获得的地质资料，考虑报价中决定采用的施工工艺和方法，根据工程所在国政府有关法律和规定，考虑报价的费用计算等等。

工程所在国的市场行情和价格资料，包括工程的单价、工资和物价水平等对报价的参考作用也是不能忽视的。要善于根据工程当地的工资、物价水平来分析调整报价，使之既能增加竞争力，又能维护承包商的经济利益。

（四）以施工方案技术水平作为报价计算的基本条件。

工程规范、技术标准及施工工艺和方法都是制定工程定额的基础。定额水平的差异对于报价的影响是不可抵估的。这也间接表明：有不同的技术标准和不同的施工方法，就有不同的报价。

招标文件中一般都列有要求采用的技术规范和标准，有时还有有关施工工艺和方法的要求，这些都是考虑价格计算的基本条件。

在编制施工组织设计和考虑报价时应从实际出发，以承包商能达到的规范和施工水平为基础，而不能完全以业主在招标文件中提出的施工规范和方法为依据。更不能因为怕价格高了，而去采用承包商达不到的施工工艺方法并据以考虑报价。

（五）报价计算方法要简明适用，考虑问题要有理有据。

国际承包工程价格的计算与国内工程概预算的编制有着根本的区别。这是因为国外工程的情况，包括工程设计、发包方式、施工现场和材料供应等各不相同，每一项工程的条件都不一样，加之影响价格的因素很多而且十分复杂，计算报价的依据往往并不那么充分，因此报价的计算方法应不拘一格，而以简明适用为佳。通常采用“单位工程估价法”（即工程单价法）和综合人月单价法”。

招标文件内容含混不清或模棱两可，编制投标书时资料不全、

依据不足，都将会给报价计算带来困难。这需要承包商通过分析尽快作出决断，以保证满足投标报价的时间要求。在分析问题时，要尽可能快地寻找资料，比照参考，做到有理有据，切忌轻率地乱估。

二、报价的主要依据

工程报价的依据很多，主要有以下诸项：

（一）工程相关材料

1. 工程量清单（亦称工程量表）；
2. 图纸（供招标用初步设计）；
3. 合同条件，包括通用条件和专用条件，尤其是有关工期、支付条件、外汇比例；
4. 有关法规，特别是海关法、税收法、强制保险法、劳动法以及有关工程用料及设备进口方面的规定和外籍劳务的聘用规定等；
5. 施工规范及施工说明书。

（二）工程相关费用

1. 工程用料、设备的价格及运费和税收；
2. 当地劳务工资标准；
3. 承包商的劳务费用（包括旅费和食宿费用）；
4. 当地生活物资价格水平。

除上述因素外，还应考虑各种有关间接费用，特别是：

（1）投标费用：包括购买招标文件费，投标期间国内外差旅费、编制标书费和礼品费等。

（2）保险费：主要包括工程险即建筑安装工程一切险，施工机械设备险，人身意外险，第三者责任险。有些地区还要求投保十年责任险和两年责任险。

（3）税金：多数国家要求承包商缴纳以下税收：

- ① 合同税；
- ② 所得税（公司所得税和个人所得税）；
- ③ 销售税；

- ④ 营业税；
- ⑤ 社会福利税；
- ⑥ 机动车辆税；
- ⑦ 特种税；
- ⑧ 利润税；
- ⑨ 登记税；
- ⑩ 印花税。

(4) 保函手续费：包括投标保函、履约保函、预付款保函和质量担保保函等。

(5) 业务费：包括监理工程师费、代理人佣金、国内营业费（即窗口费）、法律顾问金、培训费等。

(6) 工程辅助设施费：系指移交前的维护修理费、竣工整理费及试运转费等。

(7) 临时设施工程费；

(8) 贷款利息；

(9) 间接费：包括工作人员工资、业务经营费、办公费、差旅费、文教宣传费、工具使用费用、安全技术措施费、检验试验费和其他费用；

(10) 利润；

(11) 意外费用；

(12) 勘察设计费；

(13) 物价上涨调整费等。

三、影响工程报价的因素

影响工程报价的因素有多种多样，主要有：

(一) 承包商自身的信誉。承包商的信誉好坏取决于以下方面：

1. 企业的技术和管理素质、经营管理水平和生产能力；
2. 企业的公共关系，包括与业主、社会公民、所在国政府、保证人及金融财团、竞争者、供应集团、各种专业学会等方面的关系；

3. 企业的内部关系，包括企业与工人的关系，与管理人员的关系、与分公司及与工地指挥部的关系等。这些关系处理得好坏，直接影响企业的信誉。

- (二) 监理工程师的能力及职业道德；
- (三) 竞争的激烈程度；
- (四) 承包商自身的业务经验和经营能力；
- (五) 承包商的情报来源及信息灵通程度；
- (六) 工程量的准确程度；
- (七) 历史上的得标概率及其后果。

第二节 承包工程价格的构成

标价是报价书中的主要内容，在国际招标投标中，尤其是世界银行和亚洲开发银行的项目都是采取最低标价优先中标的原则，因此标价高低直接影响和决定着投标人是否能中标。而且标价是否合理也决定着项目能否盈利或在标价范围内完成。标价中的费用有以下各项：直接费用、间接费用、税金利润和其它。

一、工程直接费用

工程直接费是指成为工程实体及工程施工所用的设备、材料和人工费用，具体包括：

(一) 人工费

人工费包括承包商由本国派出、当地招聘及由第三国聘用（一般是专家）的技术和普通劳务所发生的费用。其详细计算，参考下一节。

(二) 材料，设备费

国际工程的设备材料供应通常有三种渠道即国内采购、当地采购和第三国采购，其采购的费用和其它费用的详细计算参考下一节。

（三）施工机械费（机具使用费）

此为用于施工的机械和重要工器具的费用，工程建成后不构成业主的固定资产，其内容包括：

（1）固定费用：机械折旧、运保费、关税和杂费、机械购置费，不是工程成本的内容，但涉及资金运用分析，需单独计算。

（2）运输等费用：包括安装拆卸费、修理费、燃料费、操作人工费。

二、工程间接费用

指以上直接费用以外的其它经常性费用。由于国际工程承包市场的不断变化，应根据招标文件的规定对间接费用的构成进行增删，通常有以下的内容：

（一）投标期间的开支和费用

包括购买招标文件，投标期间差旅费，编制标书费用

（二）保函手续费

包括投标保函，履约保函，预付款保函、维修保函等，一般银行要以保函金额的 1% ~ 5% 按年收取手续费。按招标文件要求的保函金额和保函有效期，可计算出保函手续费。

（三）保险费

国际承包工程是强制性保险，一般有工程险、第三方责任险、人身意外险、材料运输险、施工机械险等，其中后三项险也可以计入工、料、机单价。

（四）税金

上节叙述的十种常见税金中，利润所得税和营业税的税率较高，有的国家分别达到 30% 和 10% 以上。

（五）业务费

监理工程师费（为监理工程师创造现场工作和生活条件的支出）、代理人的佣金、法律顾问金，培训费等。

（六）临时设施费

国外一般建筑工程，临时设施费可以占到直接费的 2% ~ 8%，对大型或特殊项目，最好按施工组织设计的要求一一列项计算。

（七）贷款利息

（八）施工管理费

（九）上级单位的管理费

指上级管理部门或公司总部对现场施工单位收取的管理费，但不包括工地现场管理费。由于各公司管理体制不同，计费标准不一，通常约为工程总成本 2% ~ 5%。

三、预期利润和其它

（一）预期利润

国际工程承包市场上的利润随市场需求变化很大，在 70 年代末 80 年代初可达 10% ~ 15%，到 80 年代中后期，国际承包市场疲软，竞争激烈，利润率下降。为了提高竞争力，本着“薄利”的原则，一般可考虑利润率在 3% ~ 5% 左右，甚至更低，成“无利润投标”。

（二）暂定金额

也叫待定金额或备用金，是业主在招标文件中明确规定数额的一笔资金。承包商投标时均将此金额列出，计入工程总报价。但承包商无权使用此金额。它可以用于工程施工，提供物料、购买设备，技术服务，指定增加子项及其它意外开支等。均需按照工程师指令决定，可以全部或部分动用这笔款项，也可以完全不用。

第三节 报价步骤

一、报价的预备工作

报价的预备工作可分为两个阶段：即调查决策阶段和做标报价阶段，报价准备程序见图 4 - 1。

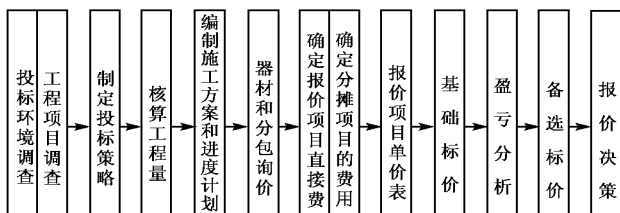


图 4-1 报价准备程序图

（一）核算工程量

国际工程招标文件中，一般都有工程量清单，报价之前，要对工程数量进行校核。校核要领与国内招标工程相同。需注意的是，校核之前首先要明确工程量的计算方法。通常，工程量清单中都说明了是按什么方法计算的。国际上通用的工程量计算方法有《建筑工程量计算原则（国际通用）》和《（英国）建筑工程量标准计算方法（SMM6）》。招标文件中如没有工程量清单，则须根据图纸计算全部工程量。如对计算方法有规定，应按规定的方法计算；如无规定，亦可用国内惯用的方法计算。

还有一点应该注意，即国际招标工程据以计算工程量的图纸，往往达不到施工图的深度；将来按施工图施工，实际工程量和用料标准及做法要求，可能会与作为报价依据的工程量清单所列者有出入。在实践中遇有此种情况，应随时核对作出记录，根据合同中的相应条款提出索赔要求，以免遭受损失。

（二）编制施工方案和进度计划

施工方案不仅关系到工期，而且对工程成本和报价也有密切关系。一个优良的施工方案，既要采用先进的施工方法，安排合理的工期，又要充分有效地利用机械设备，均衡地安排劳动力和器材进场，以尽可能减少临时设施和资金占用。施工方案应包括下列基本内容：

1. 施工的总体部署和场地总平面布置；

2. 施工总进度和单项（单位）工程进度；
3. 主要施工方法；
4. 主要施工机构设备数量及其配置；
5. 劳动力数量、来源及其配置；
6. 主要材料需用量、来源及分批进场的时间安排；
7. 自采砂石和自制构配件的生产工艺及机械设备；
8. 大宗材料和大型机械设备的运输方式；
9. 现场水、电需用量和来源及供水、供电设施；
10. 临时设施数量和标准。

关于施工进度的表示方式，有的招标文件专门规定必须用网络图（我国称“统筹图”或“统筹网络图”）。如无此规定，也可用传统的条形图。

（三）器材询价

这是报价必需的辅助工作。因在国际建筑市场上，器材供应有多种来源，既可在工程所在国当地采购，也可由国内供应，或从第三国采购。为了以最有利的价格获得器材，往往要作采购方案比较。当地采购的大宗材料价格，通常可通过市场调查来了解，国内自行组织供应的器材价格，也应预先胸有成竹，一般都不须专门询价。要求我外贸公司供应的器材和可能从第三国采购的器材，以及设计文件指定的某些特殊器材，则须通过信函、电报或电传向供应商或生产厂家询价。供应厂商的报价通常为到岸价格（简记为 CIF），即商品售价、保险费与运抵卸货口岸的运费三者之和。

[询价函参考格式]

× × × × 建筑工程公司

年 月 日

致

× × 建筑器材供应公司

× × × × （地址）

先生：

请报聚丙烯模壳价格。规格如下：

浇筑 9m 跨混凝土楼板的聚丙烯模壳，深 225mm，浇注总厚度 350mm，肋中心距离 900mm，带支撑系统，浇筑总面积 30 000m²。

请于 1985 年 3 月 20 日以前通过电传通报上述材料运抵 × × × (地名) 的 C. I. F. 价及可能的交货期限。谢谢。

电传号码：× × × × (国名、地名) × × × ×。

(四) 分包询价

在国际建筑承包市场上，一些专业性工程，诸如钢结构的制作和吊装，铝合金门窗和玻璃幕墙的供应与安装，通风和空调工程，室内装饰工程等等，通常采取分包的形式，多由专业承包单位完成。国际上惯用的分包方式主要有两种：一种是由业主直接与分包单位签订合同，总包单位仅负责在现场为分包商提供必要的工作条件、协调施工进度和照管器材，并向业主计取一定数量的管理费和利润，按这种方式签约的分包商称为业主指定的分包商。另一种是分包单位完全对总包商负责，而不与业主发生关系。此种分包单位称为承包商选定的分包商。采取后一种方式，分包工程应由总包商统一报价。分包工程报价的高低，自然对总标价有一定的影响，因此在报价之前应进行分包询价。通常是备函将准备发交分包的专业工程图纸和技术说明送交预先选定的几个分包单位，请他们在约定的时间之内报价，以便进行比较选择。有时，业主特意向总包推荐专业分包单位，还应注意正确处理与这些被推荐单位的关系，共同为报价作好准备。

(五) 施工机械设备询价

在国外施工应用的大型机械设备，不一定从国内运往工程所在地，有时在当地采购或租赁可能更为有利。因此，在报价之前也有必要进行施工机械设备询价。对必须采购的机械设备可向供应商或制造商询价，应详细了解其计价方法，例如，各种机械每台时的租费、最低计费起点、燃料费和机械出场运费以及机上人员工资是否包括在台时租费之内，如须另行计算，这些费用的具体数是多少等等。

二、编制报价项目单价表

报价项目单价表是投标报价的基础。

分项单价的组成及其工程总造价（投标报价）的关系如图

4-2 ~ 图 4-6 所示：

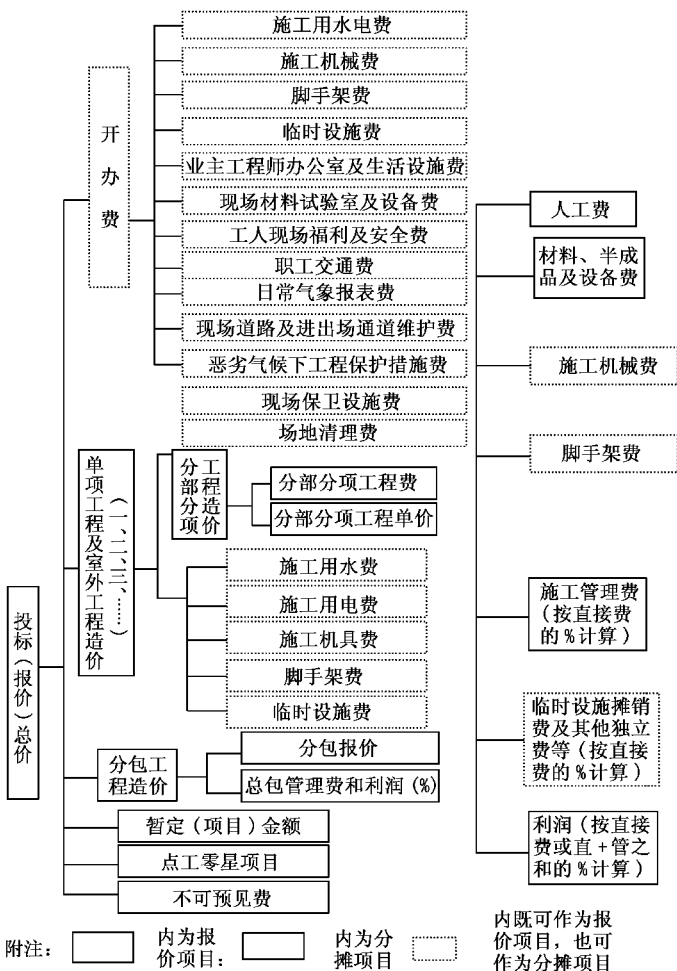


图 4-2 我国对外投标（报价）工程费用组成参考图

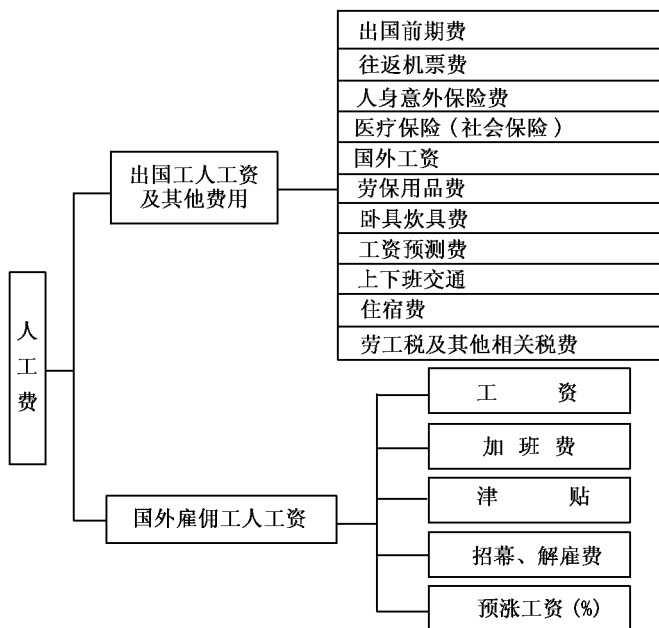


图 4 - 3 人工费的组成

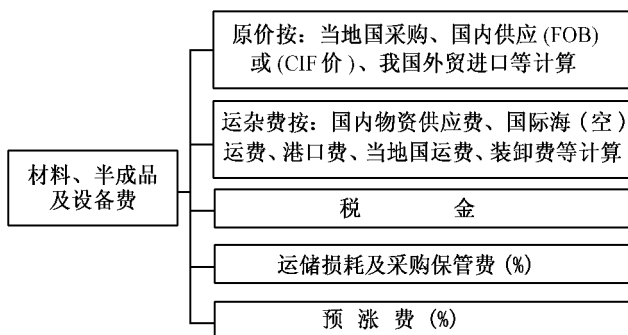


图 4 - 4 材料、半成品及设备费组成

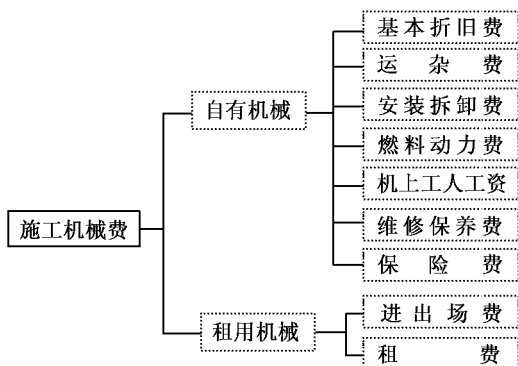


图 4-5 施工机械费的组成

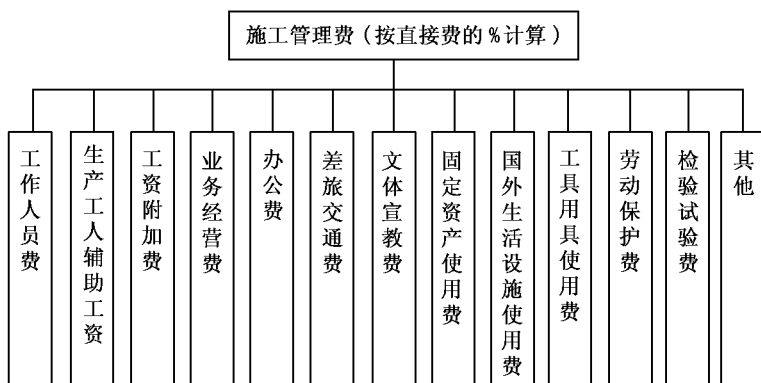


图 4-6 施工管理费的组成

现将编制报价项目单价表的基本步骤分述如下：

（一）划分报价项目和分摊费用项目

报价项目就是工程清单上所列的项目，例如平整场地、土方工程、混凝土工程、钢筋工程等等，其具体项目随招标工程内容及招标文件规定的计算方法而异，须按文件要求划分。分摊费用

项目不在工程量清单上出现，而是作为报价项目的价格组成因素隐含在每项单价之内。这类费用项目大体上相当于国内工程预算造价中的施工管理费、独立费和利润之和；细分则可有投标开支、担保费、代理费、保险费、税金、贷款利息、临时设施费、机械和工具使用费、劳动保险支出，其他杂项费用以及计划利润等项目。

有些国际招标的工程往往将属于施工管理费的若干项目在工程量清单中的“开办费”项下列出，要求逐项报价。遇到这种情况，则应按报价项目处理。

（二）确定基础单价

1. 人工费的计算

在国外承包工程的工人工资，应按我国出国工人和当地雇用工人分别确定。

（1）出国工人工资单价的计算

我国出国工人工资单价一般按下式公式计算：工人日工资 = 一名工人出国及在国外期间的费用 ÷ [工作年数 × (年工作日 + 有薪非工作日)]

出国及在国外期间的费用一般包括以下内容：

① 出国前期费。包括出国体检费、技术考核费、外派劳务培训费、办理护照及入境签证费，出国前集中与回国后返回原单位所发生国内交通、食宿、以及回国入境时的体检费。这些费用一般由出国人员个人承担。有些单位采取派人单位承担的办法，这样就容易导致人工费加大，否则就得压减工人的国外工资。这种做法不利于与国际通行做法接轨，因此多数单位采取由个人承担或由单位垫付后再从个人的工资中扣还的办法。若按这种做法，在计算人工费时应将这笔费用扣除，而将工人的工资相应提高。

② 往返机票费（包括旅行人身保险费和机场费）。

③ 人身意外保险费。按中国人民保险公司规定每人投保金

额为每年 60 000 万人民币，年保险费率为 1%，按月摊销。

④ 医疗保险费，根据当地医疗费用水准测算。

⑤ 住宿费。根据公司的安排，如果能安排工人住工地或生活基地，则仅计算生活设施费用即可，否则按住房租金加生活用具费计算。

⑥ 上下班交通费。如住基地则相应计算交通工具费，若住工地，则不发生该笔费用。

⑦ 税费。通常包括除个人所得税以外的各项应由个人承担的税金和费用，如劳工税、居住证、工作许可等费用。

⑧ 工资。包括工人的伙食费、个人所得税。

⑨ 其他费用。指根据具体情况而必须发生的费用，如艰苦地区补贴、岗位补贴等费用。

从每一出国工人来看，以上所需费用大致相仿，因此可执行一种平均工资标准而不必再细分技工和普工。计算年工作日时应考虑有薪休假及因恶劣气候导致无法工作且必须发予工资的时间。

对于工期较长的标的工程，还应考虑工资上涨的因素，每年的上涨率可按 5% ~ 10% 估计。

（2）国外雇用工人工资单价的确定

根据我国《国营对外承包企业财务管理试行办法》中关于成本项目划分的规定，在工程所在国雇用工人的工资，应包括基本工资、加班费、各种津贴（通常有房租津贴、交通费津贴等）以及招募、解雇费等，应按当地劳动部门的有关规定结合本企业的具体情况而定。工期在 1 年以上时，也需考虑工资上涨的因素，适当预计上涨率。

此外，如招标文件或当地法律规定，雇主需支付个人所得税、社会安全税等个人应纳税金，则也应计入工资单价之中。

2. 材料、半成品和设备预算价格的计算

应按当地采购、国内供应和从第三国采购分别确定。

(1) 当地采购

在工程项目所在国就地采购的器材，其预算价格应为施工现场交货价格。通常按下式计算：

$$\text{预算价格} = \text{市场批发价} + \text{运杂费}$$

(2) 国内供应

国内供应的器材，其预算价格应为到岸价格及卸货口岸至施工现场仓库运杂费之和。具体内容如下：

① 器材原价，即出厂价，视实际情况按国家统配价和议价确定；

② 物资供应部门的管理费；

③ 国内运杂费，即器材由供货单位仓库运抵出口港上船所发生的包装、运输、装卸、仓储和装船的全部费用。

④ 海运及保险费，即货物从出口港启运，到达卸货口岸的海运费用和保险费，应根据远洋运输公司和中国人民保险公司有关规定计算。

⑤ 当地运杂费，即器材从卸货口岸运抵施工现场仓库所发生的运输、装卸及其他杂项费用，应根据当地运价和运距及有关规定计算。

(3) 从第三国采购

从第三国采购的器材，其预算价格应为到岸价（C. I. F）加当地运杂费及关税（如有的话）之和。

如果同一种器材来自不同的供应来源，则应按各自所占比重计算加权平均价格，作为预算价格。

3. 施工机械使用费的计算

施工机械使用费由基本折旧费、运杂费、安装拆卸费、燃料动力费、机上人工费、维修保养费以及保险费等组成。其计算方法分别说明如下：

(1) 基本折旧费，不能按国内规定的固定折旧率计算，可以按以下公式计算：

基本折旧费 = (机械总值 - 残值) × 折旧率

机械总值可根据施工方案提出的机械设备清单及来源确定。

残值是工程结束施工机械设备的残余价值，应按其可用程度和可能的去向考虑确定。除可转移到其他工程上继续使用或运回国内的贵重机械设备外，一般可不计残值。

折旧率，一般按折旧年限不超过五年计算。在工期较长（例如三年以上）的工程上，机械设备可以考虑一次报销。

（2）运杂费的计算，可参照运杂费的计算方法。

（3）安装拆卸费，可以根据施工方案的安排分别计算各种需拆装的机械设备在施工期间的拆装次数和每次拆装费用的总和。

（4）燃料动力费，按消耗定额乘以当地燃料电力价格计算。

（5）机上人工费，按每一台机械上应配备的工人数乘以工资单价来确定。

（6）维修保养费，指日常维修保养和中小型修理的费用。凡替换部件、工具附件、润滑油料等，均按消耗定额乘以当地价格来确定，人工费按定额工日乘以工资单价来确定，考虑到当地的具体工作条件，定额工日还应确定适当的降效系数。大修理费用一般不需考虑。

（7）保险费，指施工期间机械设备的保险费。其投保额一般为机械设备的重置价值；保险费率，按中国人民保险公司的规定计算。

在国际承包工程投标报价中，机械使用费有三种表现形式，即在“开办费”项下列入一笔机械费总数，或在每一单位（或单项）工程的报价单内列出一笔机械费，或在分部分项工程单价内包括机械费，但在报价单中不单独出现。至于具体如何处理，则应视招标文件对报价项目的要求而有所不同。

（三）确定施工管理费率

我国在国际建筑市场上承包工程的施工管理费，一般包括下

列项目：

1. 工作人员费

包括行政管理人员的国外工资、福利费、差旅费（国内外往返车船机票等）、卧具费、医疗和人身保险费、加班费（如实行大礼拜休息制的补休工资等）、国外税费、探亲及出国前后所需时间内的调遣工资等。如系雇用外国雇员，则包括工资、加班费、津贴（一般包括房租及交通津贴等）、招聘及解雇费等。

2. 生产工人辅助工资

包括非生产工日（如参加工程所在国的活动、因气候影响停工、工伤或病事假、国外短距离调遣等）的工资、夜间施工夜餐费等。

3. 工资附加费

在国内系按工资总额提成的职工福利费和工会经费。在国外的福利费已包括在生产工人的工资及工作人员费用开支中，如其中未包括医疗卫生费、水电费等时，则可予以列入。在国外一般没有工会经费，如有时，也可列入。此外，实际发生的生活物资运杂费（如由国内或国外采购的生活物资，包括习惯性食品、佐料等，其本身物资在伙食费中开支，但其运杂费将近占生活物资费 80%）不宜列入伙食费。

4. 业务经营费

包括广告费、宣传费、考察联络费、交际费（如日常接待饮料、宴请及礼品等）、业务资料费（如购买招标文件费、文件、资料复制费等）、业务所需手续费（如投标保证金、履约保证金、预付款保证金等银行或保险公司的保函手续费、办理居住证和劳动证的手续费等）、佣金（即为争取得标或收取工程款等的代理费或其它活动费等）。此外还包括工程保险费、第三方保险费、印花税、承包税、社会安全税、利润所得税、个人所得税、贷款利息等。

5. 办公费

包括行政管理部门的文具、纸张、印刷、帐册、报表、邮电、会议、水电、采暖或空调等费用。

6. 差旅交通费

包括国内外因公出差费（其中包括病员及陪送人员回国机票费等路费、临时出国、回国人员路费等）、交通工具使用费、养路费、牌照税等。

7. 文体宣教费

包括学习资料、报纸、期刊、图书、电影、电视及录相带的租赁费、放映开支（如租用场地、招待费等）、体育设施及文体活动费等。

8. 固定资产使用费

包括行政部门使用的房屋、设备、仪器、机动车辆等的折旧摊销、维修、租赁费、房地产税等。

9. 国外生活设施使用费

包括厨房设备（如电冰箱、电冰柜、灶具炊具等）、由个人保管使用的食具、食堂家具、洗碗用热水器、洗涤盆、职工日常生活用的洗衣机、缝纫机、电熨斗、理发用具、职工宿舍内的家电用具、开水、洗澡等设备的购置费及摊销、维修等。

10. 工具用具使用费

包括中小型机械和模板以外的零星机具、工具、卡具，人力运输车辆、办公用的家具、器具、计算机、消防器材和办公环境的遮光、照明、计时、清洁等低值易耗品的购置、摊销维修、生产工人自备工具的补助费和运杂费等。

11. 劳动保护费

包括安全技术设备、用具的购置、摊销、维修费、发给职工个人保管使用的劳动保护用品的购置费，防暑降温费，对有害健康作业者（如沥青）发给的保健津贴，营养品等费用。

12. 检验试验费

包括材料、半成品的检验、鉴定、试压、技术革新研究、试

验、定额测定等费用。

13. 其他

包括现场零星图纸、摄影、清扫、照明、竣工后的保护、清理、工程点交和维修期内的工程维修等费用。此外，如国内规定有上级单位管理费时，也可列入。

此外还应把一切经常发生的相当于国内工程的“独立费”一并加以测算。这类费用主要有：

(1) 临时设施费：包括设在现场或施工队伍集中设点的施工基地职工临时生产及生活用房、临时水电设施、临时道路、围墙设施等费用的摊销。根据当地气候条件，必须时生活用房中应考虑取暖和空调设备。

(2) 夜间施工费：包括夜间施工照明费、夜间施工工效降低的损失等。

(3) 当地调遣费：系指在工程所在国一定范围内的调遣，包括生产、生活物资调迁费、人员调动路费等。

报价时采用的费率应根据工程的具体条件，参考过去完成同类工程实际发生的管理费加以测算。

根据某些对外承包单位的经验统计，在施工管理费总额中，各分项所占的百分比大致如下：

项目	百分比(%)
工作人员工资	21 ~ 25
生产工人辅助工资	10 ~ 12
工资附加费	6 ~ 8
业务经营费	30 ~ 38
办公费	2 ~ 3
差旅交通费	3 ~ 5
文体宣教费	1 ~ 2
固定资产使用费	3 ~ 4
国外生活设施使用费	1 ~ 2

工具用具使用费	3 ~ 5
劳动保护费	2 ~ 3
检验试验费	1 ~ 2
其他费用	3 ~ 5

在对外承包工程中，我国承包企业的施工管理费往往高于国际上一般水平约 4% ~ 6%。这是竞争的不利因素。上述各项管理费用，经初步测算后，应与国际一般水平特别是与工程所在国的水平进行对比，如发现自己的管理费率较高，应积极采取降低措施，以提高报价的竞争能力。

（四）开办费的估算

在国际工程投标中，有一项“开办费”(Preliminaries，或译为“准备工作费”)，通常要求单独报价。

1. 开办费的内容

开办费的内容因不同国家和不同工程而有所不同，一般包括：

- 施工用水、电费；
- 施工机械费；
- 脚手架费；
- 临时设施费；
- 业主工程师办公室及生活设施费；
- 现场材料试验室及设备费；
- 工人现场福利及安全费；
- 日常气象报表费；
- 现场道路及进出场通道修筑和维持费；
- 恶劣气候下的工程保护措施费；
- 现场保卫设施费；
- 现场清理费等。

2. 开办费的估算

开办费约占工程总价的 10% ~ 20%，有的甚至可达 25%。

一般是工程规模越大，所占比重越小，工程规模越小，所占比重越大。这些费用每项只须列一总额，但是在具体估算时应分别详细计算。开办费的确定，往往涉及施工组织及施工方法等，因此必须做专门分析研究。下面扼要介绍估算方法。

（1）施工用水、电费

如果城市供水、供电，则可估计每天平均用水，用电量乘以总施工天数，再酌加损耗（5% ~ 10%）和必要的线路及设施费等即可。但目前在中东等发展中国家的某些地区、缺乏城市供水、供电来源，则施工用水就考虑采用汽车买水、送水和贮水设施，或采用打深井，日常泵水量加贮水设施，再结合施工工期、计算一次投资和经常费用（包括人工费）来确定施工用水费。施工用电需考虑采用柴油发电机发电，应计算设备的折旧（工期较长者可考虑一次摊销）、安装和拆运。日常的油燃料费及人工费等按施工期长短确定。

（2）施工机械费

在“开办费”中单独列出的施工机械费，可以视施工期长短和投标策略的需要，采取一次性摊销或按适当折旧费加经常费的计算方法。折旧和经常费的计算已在确定基础单价一节中介绍，这里仅举例说明一次性摊销的计算方法。

设某工程投标总价（不包括开办费）为 960 万美元，计划施工期为 36 个月，每月工作 25 天，施工机械的配备及费用报价有关因素见表 4 - 7。

表 4 - 7 施工机械的配备及费用报价（单位：美元）

序号	机械名称	台数	一次摊销费		使用时间 (月)	经常费用		总计
			单价	合计		台班 单价	合计	
1	灰浆搅拌机	4	6 500	26 000	30	6	$6 \times 4 \times 25 \times 30 = 18\,000$	44 000
2	混凝土搅拌机	4	10 500	42 000	30	8	$8 \times 4 \times 25 \times 30 = 24\,000$	66 000

续表

序号	机械名称	台数	一次摊销费		使用时间 (月)	经常费用		总计
			单价	合计		台班 单价	合计	
3	挖掘装载机	2	62 100	124 200	2	50	$50 \times 2 \times 25 \times 2 = 5\ 000$	129 200
4	汽车起重机	1	87 600	87 600	30	45	$45 \times 1 \times 25 \times 30 = 33\ 750$	121 350
5	12T 自卸汽车	2	41 800	83 600	30	40	$40 \times 2 \times 25 \times 30 = 60\ 000$	143 600
6	电焊机	2	5 100	10 200	6	6	$6 \times 2 \times 25 \times 6 = 1\ 800$	12 000
7	其他小型机具							30 000
	合计							546 150
	加管理费及利润 25%							136 538
	总计							682 688

从表 4 - 7 算出，机械费总计 682 688 美元，约占总报价 960 万美元的 7.1%；国际上机械费通常占总标价的 5% ~ 10%，因此，这个报价可以认为基本上是合理的。

(3) 脚手架费

指整个施工过程中使用的全部脚手架的费用，包括内外脚手架、混凝土浇注、地下室土方和防水工程、吊顶和墙面抹灰所需的满堂脚手架、简易脚手架以及吊篮等。应根据图纸分别确定脚手架的搭设方法及次数，然后分别计算内外墙面、室内抹灰、吊顶等的各种脚手架的工程量，最后参考国内预算定额加以必要的调整（如工效、管件的周转次数等），编出单价分析，逐项计算各项脚手架费用，最后汇总即为脚手架全部费用。这样的计算比较正确而又基本符合实际情况。此外，如有以往测算资料也可按占全部建筑工程的百分比计算（例如 0.5% ~ 1%）。

(4) 临时设施费

不宜采用国内按工程造价的一定百分比包干的办法计算；而应根据总标价、工期及当地具体情况进行估算。具体的估算方法通常是：首先根据投标工程初步总价（有某些费用尚未计入）、工期及估计职工全员每月平均产值，求出大致工人及管理人员总数（还应酌情乘以调整系数），然后参考国内临时设施的面积定额，分别确定生产、生活等用房面积，再概略确定每平方米临时造价而计算出全部临时用房费用。如在气候特别炎热或寒冷的地方，则应考虑空调和取暖设备等费用。临时道路、停车场及水电路管线可以按概略的施工组织方案或占临时房屋的比例计算。临时电话费则根据土地大小所需电话机多少，计算引入线路、安装、拆除、手续费等一次费用和全部施工期间的经常费用。兹举例如下：

某一发电厂工程的土建部分总标价为 7 600 万美元，建筑面积 $60\,700\text{m}^2$ ，地处西亚高温区，工期 40 个月，试估算临时费用。

设企业全员劳动生产率 2 000 美元/人·月

则估算所需工人及管理人员约：

每月需完成产值 $7\,600\text{ 万美元} \div 40 = 190\text{ 万美元}$ 。

平均每月需职工 $190\text{ 万} \div 0.2\text{ 万} = 950\text{ 人}$

考虑不可能经常均衡生产及提高工效挖潜等措施，故调整系数 0.9，则实需职工为 $950\text{ 人} \times 0.9 = 855\text{ 人} \approx 850\text{ 人}$ 。

设管理人员占 12%，计约 100 人，其余 750 人为工人。

管理人员宿舍办公用房等标准相对较高，每人为 10m^2 ，130 美元/ m^2 。

窗式空调设备平均每 4 人一台，计 25 台，1 000 美元/台。

一般工人宿舍及公共设施，每人 8m^2 ，100 美元/ m^2 。

窗式空调设备平均每 6 人一台计 130 台，1 000 美元/台。

生产用房估计约占主体建筑的 6%，计 $3\,600\text{m}^2$ ，70 美元/ m^2 。

生活、生产用水电设施费估计占上述房屋设施的 6%。

临时道路及广场，估计共需 $5\,000\text{m}^2$ 碎石路面，5 美元/ m^2 。

临时电话费，共需电话分机 12 台，150 美元/台（包括引入线路、室内线路插座等），经常使用费 15 美元/台·月。

根据上述估计，施工期 3 年以上可不考虑残值回收，具体计算各项费用如下：

A. 管理人员生活用房费

$$100 \text{ 人} \times 10\text{m}^2 \times 130 \text{ 美元}/\text{m}^2 = 130\,000 \text{ 美元}$$

B. 管理人员空调设施费

$$25 \text{ 台} \times 1\,000 \text{ 美元}/\text{台} = 25\,000 \text{ 美元}$$

C. 工人生活用房费

$$750 \times 8\text{m}^2 \times 100 \text{ 美元}/\text{m}^2 = 600\,000 \text{ 美元}$$

D. 工人空调设施费

$$130 \text{ 台} \times 1\,000 \text{ 美元}/\text{台} = 130\,000 \text{ 美元}$$

E. 生产用房费

$$3\,600\text{m}^2 \times 70 \text{ 美元}/\text{m}^2 = 252\,000 \text{ 美元}$$

F. 生活、生产用水电设施费

$$(130\,000 + 600\,000 + 252\,000) \times 6\% = 59\,000 \text{ 美元}$$

G. 临时道路广场费

$$5\,000\text{m}^2 \times 5 \text{ 美元}/\text{m}^2 = 25\,000 \text{ 美元}$$

H. 临时电话费

$$12 \text{ 台} \times 250 \text{ 美元}/\text{台} = 3\,000 \text{ 美元}$$

$$\text{合计} \quad 1\,224\,000 \text{ 美元}$$

临时设施费估计为 122.4 万美元，约占总标价 7 600 万美元的 1.61%，略低于国内临时设施包干取费率（2%），主要是因为国外永久性工程造价比国内高得多，而临时设施标准并不比国内高很多之故。

（5）业主工程师办公室及生活设施费

一般在招标文件的工程说明书中有明确的面积、质量标准及所需的卫生设备、家具、仪器等，可以根据这些要求计算。此

外，还可能要求配备服务人员，则其施工期间全部工资也应列入。现举例说明。

假设工程说明书中驻地工程师办公室及生活设施的要求是：

① 面积不小于 60m^2 ，应设有办公室、会议兼会客室、卫生间、煮咖啡室兼服务人员室；

② 卫生设备应包括洗脸盆、澡盆、大便器及必要的镜台、帘幕、淋浴器等；

③ 房间标准应不低于钢结构保温铝板墙及屋顶，并有隔音式面板内墙及吊顶，尼龙地毯，卫生间为瓷砖地面及墙面，办公、会议、会客室全部配备高级家具及必要的文件柜、经纬仪、水平仪、复印机、英文打字机、绘图仪器、图板等。在整个施工期间应有专职服务人员负责打扫卫生，供应茶水等工作。

根据上述要求作价如下（一次摊销，不计回收）：

房屋面积 60m^2 ，	350 美元/ m^2	21 000 美元
卫生设备		1 100 美元
家具		3 400 美元
仪器设备		1 750 美元
其他零星清洁饮水用具等		550 美元
服务人员工资	$400 \text{ 美元/月} \times 12 \text{ 月} \times 3 \text{ 年}$	$= 14\,400 \text{ 美元}$
合计		42 200 美元

（6）现场材料试验室及设备费

也有面积要求及设备清单，可据以估算。不过还应包括试验助理人员的工资，由于工期较长，这是一笔不小的数字，不应忽视。

（7）工人现场福利及安全费

这些费用相当于国内的劳动保护费，如安全技术设备、用具的购置、摊销和维修费用；发给职工个人保管使用的劳动保护用品的购置费；防暑降温费；对有害健康作业者发给的保健津贴、营养品等，以及有关工人的医药，卫生（含医务人员及设施的

开支)及生活设施的购置、摊销和经常费用等。可按工期长短及每个工人每月若干金额来计算。

(8) 职工交通费

国际上通常规定工人每天上下班往返时间不得超过一小时,超过的时间可以列为上班时间,实际上是不允许的,因此住宿的地点离工地不会太远,一般采用汽车。中午间歇时间很短,一般将午饭送到现场。这样每天主要上下班往返送接即可,但如果汽车空车行驶往返所需费用也应考虑。其计算方法为:

每公里费用 $\times$ 每天往返累计路程 (km) $\times$ 工期 (工作日数)

(9) 日常气象报表费

除所需仪器设备及文具、纸张外,其比重较大的费用是负责日常报表工作的专职人员的工资开支,应按整个工期的长短计算。

(10) 现场道路及进出场通道维护费

包括场区内的道路和进出场必经的公共或私人道路的维护保养费用。公共道路的维修费相当于国内的养路费。在国外还有些属于私人的通道,如果施工中各种车辆必须经过使用时也需交纳一定的维修费。这些费用可根据车辆数量、次数、施工工期和当地有关规定来估计。

(11) 恶劣气候下工程保护措施费

与国内的冬、雨季施工增加费相似,有时应结合当地气候条件还须考虑风、雪、冰雹等因素。实际上这笔费用难以估计准确,只能酌情估一笔总金额。

(12) 现场保卫设施费

指现场的围墙、围板、出入口、警卫室、夜间照明设施等。可根据现场总平面布置及这类设施的设计图纸估算所需工料费,一次摊销不计残值。

(13) 场地清理费

指施工期间保持场地整洁、处理垃圾及竣工清理场地的费

用，可参考国内定额按每平方米建筑面积若干金额或按直接费的一定百分比予以估计。

在估计开办费时，应注意这些费用容易与单项工程中独立列项计算的费用相重复，如与施工用水、电费、施工机具费、脚手架费等和管理费用中开支的费用，如工人的安全、保健和福利费、招雇费等。为了避免重复，应在确定分部分项工程单价和测算管理费率时，首先要弄清开办费所包括的内容，有些费用如已包括在开办费之内，则单项工程和分部分项工程单价内的管理费率中就不要再考虑。

（五）不可预见费的确定

不可预见费是为了应付施工过程中的意外事件的预备资金，也称意外费用。通常此项费率可按标价的5%左右估算，但在下列几种具体情况下可考虑适当增减。

1. 采用固定总价合同，而且没有在特殊情况下可调整承包价的条款，则意味着承包商须承担全部意外风险，因此不可预见费应较高。

2. 事先了解到监理工程师态度欠公正，惯于对承包商过分挑剔，不可预见费亦应估高些。

3. 工程规模大，地质条件复杂，气候条件恶劣多变，工期长，也须考虑增加不可预见费。

4. 物价不稳定，招标文件规定采用固定单价合同时，在不可预见费中应考虑价格上涨因素。物价上涨额度可参考下式计算：

$$P = \sum [d(1+r)^t - d]$$

式中 P——物价上涨额；

d——标价中各类费用原值；

r——各类费用年平均上涨率；

t——计划工期的1/2（以年为单位）

5. 设计深度较浅，投标时间仓促，不能深入细致地考虑各

方面的问题，不可预见费应相对抬高。

（六）预期利润的确定

国际工程承包市场上的利润率随供求情况而波动。固定资产投资和公共建设需求上升时，承包商的利润往往较高；经济衰退时，需求锐减，竞争激烈，业主也往往乘机以苛刻条件压价，利润率必然降低；有时承包商为了追求生存，渡过暂时困难，不得不降低利润，甚至只要能保本即可。在一般情况下，国际承包利润率为3%~5%。鉴于国际承包市场的竞争日趋激烈，报价时预期利润应尽可能低些，应寄盈利希望于工程管理和索赔。

预期利润可按下列式估算：

预期利润 = 不含利润的报价总额 × 预期利润率

（七）编制报价项目单价汇总表

国际工程投标报价项目的单价与国内习惯用的预（概）算单价的最大不同之处，在于前者是包括直接费、间接费和利润的完全价格。也就是说，将各项报价项目的工程量与单价的乘积加总即得总标价。为了便于计算和分析，在完成了上述各项费用的计算之后，须编制报价项目单价汇总表。这项工作可分两步进行。

第一步，先编制工料分析表。其内容和格式可以参照国内的预算定额。必须注意的是，项目及其内容一定要和招标文件中的工程量清单所列者一致；工料消耗定额要根据技术说明的要求、施工方法、工人的熟练程度和施工条件来确定，切不可简单地套用国内定额。一般情况下，材料损耗率可能稍高于国内定额水平，而人工工效往往适当降低，其具体水平可通过实际调查和分析测算来确定。

第二步，即可按照表4-8参考格式编制单价汇总表

表4-8

报价项目单价汇总表

序号	报价项目	单位	直接费 (美元)	间接费率 (%)	利润率	单价 (美元)
----	------	----	-------------	-------------	-----	------------

--	--	--	--	--	--	--	--

$$\text{单价} = [\text{直接费} \times (1 + \text{间接费率})] \times (1 + \text{利润率})$$

三、盈亏分析

编出单价汇总表以后，即可结合工程量清单进行标价试算，经初步检查，可能须对某些项目单价作必要的调整，然后形成基础标价，再经盈亏分析，提出可能的低标价和可能的高标价，供决策人选择。

盈亏分析就是对盈亏进行预测，目的是使投标班子对标价心中有数，以便作出报价决策。虽然这种预测不一定十分准确，但毕竟要比凭个人主观愿望而盲目压价或层层加码有些科学根据。盈亏预测可以从盈余分析和亏损分析两方面着手。

（一）盈余分析

可以从下列几个方面进行：

1. 定额和效率分析

即工料、机械台班（时）消耗量定额与人工、机械效率的分析。

（1）用工量：从若干项大的分部工程（如钢筋混凝土主体结构、砌体、地面、粉饰等）的用工量进行分析，如比较从计时制改为计件制或分包加奖金制，看看是否能有所节约。

（2）材料用量：对消耗量大的材料，如玻璃、砖、砌块、铺地或墙面材料等是否可以采取限额领料包干、节约加奖金等办法，从而节约损耗量。又如模板和脚手架等周转性材料，经过周密的施工组织设计以达到增加周转次数，减少配料量。另外加强管理，如拆模采用专人整理堆放，减少丢失等。

（3）机械台班（时）量：主要在于检查原来确定的施工方案中有关机械的作业计划，看看机械的使用是否集中、紧凑，能否加强一次性连续施工和工序间的衔接，以进一步合理降低机械台班的消耗量和停滞时间，从而缩短机械的台班（时）量或整

个机械在该工程中的占用时间。

2. 价格分析

可以从以下三方面进行分析：

(1) 劳动力价格：在劳动力的雇用上究竟用国内工人经济还是雇用国外工人经济。虽然一般来说国内工人的工资要比外国工人低，但如加上往返旅费及其他各种费用，则在许多情况下要比当地劳工费用高，尤其是近年来国内费用上涨幅度大，导致使用国内工人的费用明显加大，另外还可以从工效上进行比较，如工效提高较多而优于工资的增加时，也可考虑挖潜。

(2) 材料、设备价格：对影响标价较大的主要材料和设备，可重新核实原来取定的价格是否还有潜力（一般对采用固定单价合同的投标工程往往要考虑一定的涨价系数而作价稍高）。如采用招标方式购买材料、设备时，可能会降低价格。另外可对几种材料来源地重新进行方案比较。

(3) 机械台班（时）价格：可将自己的定价与租赁价格进行比较，有时在某些机械单价上租赁能比自己采购省钱，另外在节约燃料，动力消耗量上也可以采取措施。

3. 费用分析

如管理费费率逐项核算有无偏高而可降低者，临时设施费的面积、作价、回收是否有降低可能，以及开办费中，如业主工程师办公室及生活设施，施工用水、用电等等均可重新核实有无潜力等。

4. 其他方面

如保证金、保险费、贷款利息、维修费、外汇作价以及利用外汇资金进行多种经营等方面均可一一复核找出其有潜可挖之处。

经过上述分析，最后得出总的估计盈余总额，但要考虑实际不可能百分之百地实现，尚须乘以一定的修正系数（一般取0.5~0.7）据以测出可能的低标价，即：低标价 = 基础标价 - （估计盈利 × 修正系数）

（二）亏损（风险）分析

即对作价时因考虑不周，可能少估或低估，以及施工中可能出现质量问题和施工延期等因素可能带来的损失预测。主要有以下几个方面：

1. 工资：如作价时大部分考虑了国内工人，但实际上往往工程所在国采取维护本国工人利益政策而限制外国工人，这样显然要比原来多支付工资。另外，雇用的当地工人如与我们发生劳资纠纷，要求提高工资、增加津贴、消极怠工，工效达不到要求，当地改变劳工法而使我们增加工资（如为固定单价合同时）等等，均会发生工资出超。

2. 材料、设备价格：遇到定货不能按时交货，不得已采购较贵价格的材料、设备。如原来当地货源较多（如砂石等），因故供应发生问题而需到远地采购，而增加材料运费；规格不全以大代小，以优代次；不能按指定的牌号（如卫生设备等）供应而改用其他类似品代替而增加费用；以及遇到国际间涨价风潮（如石油涨价）而引起各种材料、设备价格的涨价等。

3. 误期罚款和保修期出现质量问题增加维修费用。

4. 作价失误：如进（转）口材料、设备漏算关税，低估开办费等。

5. 业主或监理工程师刁难而增加的返工损失，不按时付款而增加的贷款利息等。

6. 不熟悉当地法规、手续发生的罚款、赔偿等。

7. 地质、气候特殊而可能发生的损失。

8. 管理不善而造成的损失或丢失材料、零件等。

9. 管理费控制不严造成超支等。

以上亏损估计总额也要乘以修正系数 $0.5 \sim 0.7$ 。并据此求出可能的高投标价 = 基础标价 + (估计亏损 × 修正系数)。

必须注意，在亏损（风险）预测中，有若干因素有时可能不易或不可预见，我们在分析时应对其中的某些因素划分清楚，

考虑时切勿重复或漏项，以免影响标价的高低。

第四节 作价技巧与报价决策

一、作价技巧

具体作价时虽然要贯彻总的报价策略意图，如整个投标工程采用“低利政策”，则利润率要定得较低或很低，甚至管理费率也要定得较低。但是作价还是有它自己的技巧，两者必须相辅相成、互相渗透。

（一）不平衡单价的运用

采用不平衡单价是国际投标报价常见的一种手法。所谓不平衡单价，就是在不影响总标价水平的前提下，某些项目的单价可定得比平常水平高些，而另外一些项目的单价则可以比正常水平低些，但要注意避免显而易见的畸高畸低，以免导致降低中标概率或成为废标。国际上通常采取的“不平衡报价法”有下列几种：

1. 对先拿到钱的项目（如开办费、土方、基础等）的单价可定高一些，有利于资金周转，存款也有利息，对后期项目（如粉刷、油漆、电气等）单价可适当降低。

2. 估计到以后会增加工程量的项目，其单价可以提高，工程量会减少的项目单价可以降低。

3. 图纸不明确或有错误的，估计今后会修改的项目单价可以提高，工程内容说明不清楚的单价可降低，这样做有利于以后索赔和调价。

4. 没有工程量、只填单价的项目（如土石方工程中的挖淤泥、岩石等备用单价）其单价宜高，这样做既不影响投标报价的竞争力，以后发生时又可多获利。

5. 对暂定数额（或工程），分析以后做的可能性大，价格可

定高些，估计不一定发生的价格可定低些。

6. 零星用工（计日工作）一般可高于工程单价中的工资单价，因它不属于承包总价的范围，发生时实报实销，也可多获利。

7. 对于允许价格调整的工程，后期材料用量较大，且上涨幅度不大，又能保障供应的工程部分，单价宜报高些，以利于后来的调价。

关于不平衡报价法的运用，仅举一例，供读者参考：

某国际发包工程，有两个分部工程，其中之一（通常挖土方）的实际工程量为 20 万 m^3 ，但工程师估算为 15 万 m^3 ，承包商预测和判断出这一失误后，采用了不平衡报价，使承包商在实际承包工程时多赚取了 2.5 万美元（见表 4 - 9 和表 4 - 10）。

表 4 - 9 平衡和不平衡报价表（未执行前）

报价项目	工程师的估算	平衡报价		不平衡报价	
		单价	合计	单价	合计
通常挖土方	150 000 m^3	1. 00	150 000	1. 50	225 000
选择挖土方	100 000 m^3	3. 10	310 000	2. 35	235 000
总 计		460 000		460 000	

表 4 - 10 平衡和不平衡报价表（实际执行后）

报价项目	实际工程量	平衡报价		不平衡报价	
		单价	合计	单价	合计
通常挖土方	200 000 m^3	1. 00	200 000	1. 50	300 000
选择挖土方	100 000 m^3	3. 10	310 000	2. 35	235 000
总 计		510 000		535 000	

（二）其他技巧

国际上还有一些报价技巧，我们也应该了解，以资借鉴。现择要介绍如下：

1. 扩大标价法：这种方法比较常用，即除了按正常的已知条件编制价格外，对工程中变化较大或没有把握的工作，采取扩大单价、增加“不可预见费”的方法来减少风险。但用这种方法作标，往往因为总价过高而不易中标。

2. 开口升级报价法：这种方法是将报价看成是协商的开始。首先对图纸和说明书进行分析，把工程中的一些难题，如特殊基础造价最多的部分抛开作为活口，将标价降至无法与之竞争的数额（在报价单中应加以说明）。利用这种“最低标价”来吸引业主，从而取得与业主商谈的机会、利用活口进行升级加价，以达到最后赢利的目的。

3. 多方案报价法：这是利用工程说明书或合同条款不够明确之处，以争取达到修改工程说明书和合同为目的的一种报价方法。当工程说明书或合同条款有某些不够明确之处时，往往使承包商要承担很大风险，为了减少风险就须扩大工程单价，增加“不可预见费”，这样做又会因报价过高而增加被淘汰的可能性。多方案报价法就是为了应付这种两难局面而出现的。其具体做法是在标书上报两个单价，一是按原工程说明书和合同条款报一个价；二是加以注解：“如工程说明书或合同条款可做某些改变时”，则可降低多少的费用，使报价成为最低的，以吸引业主修改说明书和合同条款。还有一种方法是对工程中一部分没有把握的工作，注明按成本加若干酬金结算的办法。但如有些国家规定政府工程合同的文字是不准改动的，经过改动的报价单即为无效时，这个办法就不能用。

4. 突然袭击法：这是一种迷惑对手的竞争手段。在整个报价过程中，仍然按一般情况进行，甚至故意宣扬自己对该工程兴趣不大（或甚大），等快到投标截止日的时候，来一个突然降价（或加价），使竞争对手措手不及。之所以要采取这种方法，是因为竞争对手之间总是随时互相探听对方的报价情况，绝对保密是很难做到的，如果不搞突然袭击，则自己的报价很可能被竞争

对手所了解，并将他的报价压到稍低的价格，从而提高他的中标机会。

5. 拼命报价法：即先亏后盈法。采取这种方法必须要有十分雄厚的实力或有国家或大财团作后盾，即为了想占领某一市场或想在某一地区打开局面，而采用的一种不惜代价、只求中标的手段。这种方法虽然是标价低到其他承包商无法与之竞争的地步，但还要看他的工程质量和信誉如何，如果以往的工程质量和信誉不好，则业主也不一定选他中标，而第二、三标反而有中标机会。此外，这种方法即使一时奏效，但这次中标承包的结果大都是亏本，而以后能否赚回来并盈利还难说，因此，这种方法实际上是一种“冒险法”。

6. 联合保标法：即在竞争对手众多的情况下，由几家实力雄厚的承包商联合起来控制标价，大家保一家先中标；随后在第二次、三次招标中，再用同样的办法保第二家、第三家中标；也可以由中标者将部分工程转让给参加联合的其他承包商施工。不过这种做法往往在招标文件中明文规定禁止使用，如被发现将取消投标资格。

二、报价决策

所谓报价决策，就是经过上述一系列计算和分析之后，从有利于中标这一基本目的出发，最后决定投标的正式报价。决策人应研究估算班子提出的供选择的报价方案和说明，从总体上权衡标价是否得当合理，单位造价结构是否与工程的设计标准大致相称，与当时当地同类型建筑的单位造价相比是否偏高偏低等情况。其次还要考虑两个问题：一是业主的低标范围，这主要靠经济估计，因为各个施工企业（或各国承包商）的标价编制方法大体上差不多，同时估算人员的计算结果也不会相差太远，这是一种客观的估计，就是从招标单位（业主或代理人）的角度来分析而不是从自己投标角度来衡量。二是估计竞争对手们可能提

出的报价范围，这要从各家对该工程的积极性大小和各家具体情况分析。分析哪家在材料、设备等方面具备廉价条件，在以往类似工程上其最低价格为多少等等，去权衡他们在本工程上可能提出的最低报价范围。

以上这些情况分析判断是否正确，来源于准确及时的信息及资料和经验的积累，还有决策人的机智和魄力。有时可能要求在原报价上砍一刀或打一折扣，有时也可增加一定的系数，总的要求是不一定投最低标，而以争取在前三名最为有利。因为在一般情况下，国际上决策的条件和国内基本相同，即在报价相近（不一定是最低）的情况下，往往是施工方案、质量、工期、技术经济实力、管理经验和企业的信誉等因素综合起决定作用。

思考题

1. 国际工程投标报价应遵循哪些原则？为什么？
2. 影响工程报价的因素有哪些？报价时应如何考虑这些因素？
3. 国际工程价格由哪几部分构成？与国内工程报价有何差异？
4. 试述国际工程报价的步骤及各阶段的主要工作。
5. 国际承包工程报价有哪些常见技巧？

第五章 投标报价实例

本案例系东南亚某国一高级住宅工程施工承包的投标报价全过程，仅为介绍投标报价而编，并无实际引用之价值，其内含各主要项目的做法仅供读者参考。

一、工程概况及报价要求

本工程系东南亚某国一栋二层高级住宅楼，总建筑面积为 307m^2 ，施工技术要求不高，无须采取特殊施工技术措施，报价要求考虑税收及各项必需费用，利润按该国允许的最高利润标准计算。

本报价仅计算土建部分，水电及装修已列出具体数字，无须逐项计算。做标依据为工程招标图纸及相关资料（本例从略），并参考北京市现行预算定额，工资参照当地工资标准。

二、人工工资计算

近年来各承包公司在外派工人的工资计算方面做法差异甚大，有些公司依然沿用 20 世纪 80 年代的做法，即公司包揽全部开支，收取全部收入，只发给个人国外零用费、奖金、加班费及出国前置装费等。这种做法已经不适应国际工程承包的经营，多数中国对外承包公司已采取了一种新的做法，即让工人合理承担出国前的开支和收取国外的合理报酬，这种做法与国际承包工程的做法已经接轨，为承包公司的人工工资计算定下了基调。表 5-1 系按这种做法而编制。

表 5 - 1

人工费计算表

1 美元 = 8.30 人民币元

序号	费用名称	折合每月费用 (美元)
1	出国前期费 (人民币) 每人 5 650 元 (1) 体检费 150 元 (2) 技术考核费 4 600 元 (3) 培训费 200 元 (4) 护照费 120 元 (5) 签证费 130 元 (6) 出国前集中与回国后返回原单位所发生的交通、食宿、机场费及回国入境时的体检费: 450 元	由工人自己承担, 计算月工资时已按此原则考虑, 若由派人单位垫付则应从其月工资中扣还, 即每月扣还 28.36 美元。
2	(以上费用按 24 个月摊销) 往返机票费 6 800 元 (24 个月摊销)	34.14
3	人身意外保险: 60 000 元/人·年, 保险费率 1% 保险期 2 年, 共 1 200 元 (按 24 个月摊销)	6.02
4	医疗保险费 (社会保险)	20
5	国外工资 (包括伙食费)	355
6	住宿费	10
7	劳保用品	10
8	卧具、炊具费	8.23
9	工资预涨费 (本工程不予考虑)	
10	上下班交通费 (住工地故不予考虑)	
11	个人所得税 (由个人工资中扣除, 故不予考虑)	
12	劳工税	142.86
13	国外体检及安全教育费 (35.71 美元, 按 24 个月摊销)	1.49
	合 计	587.74

注: 1. 按每周工作 5.5 天, 每日工作 8 小时计, 折合每小时工资为 3.10 美元, 每日工资为 24.8 美元, 每年法定工作时间为 283.8 天;

2. 当地法定带薪假日每年 14 天;

3. 因恶劣气候导致无法工作的情况暂估每年 10 天, 工资应该照付;

4. 实际应支付的每小时工资应为

$$\frac{(14 + 10) \times 8 \times 3.10}{283.8 \times 8} + 3.10 = 3.36 \text{ (美元)}$$

5. 报价日工资为 $3.36 \times 8 = 26.88$ 美元, 按 27 美元计。

三、材料价格的确定

根据市场调查以及计算得出各种材料预算价，汇总于表 5 - 2。

表 5 - 2 材料价格确定表

序号	材料名称及规格	单位	交货价 (美元)	交货条件	预算价 (美元)
1	普通水泥 325 号	t	65	我国外贸 CIF 价	153.20
2	预制美术水磨石 2.5cm 厚	m ²	8	我国外贸 CIF 价	15.93
3	钢筋主钢	t	580	当地市场采购	638
4	松木(模板用)	m ³	400	当地市场采购	440
5	硬木(装修用)	m ³	700	当地市场采购	770
6	白水泥	t	400	当地市场采购	440
7	黑色手工凿面石 25 × 25(cm)	块	4.5	当地市场采购	4.95
8	深红色机制面石	m ²	67	当地市场采购	73.70
9	砂子中细砂	车	70	当地砂石厂交货自运	17.60/t
10	石子机轧各种粒径	车	60	当地砂石厂交货自运	12.08/t
11	预制混凝土实心砌块 20 × 20 × 40(cm)	块	0.9	当地定货送到现场	0.92
12	预制混凝土实心砌块 10 × 9.5 × 19.5(cm)	块	0.3	当地定货送到现场	0.31
13	预制混凝土空心砌块 15 × 20 × 40(cm)	块	0.8	当地定货送到现场	0.82
14	大马赛克 20 × 20 × 0.8(cm)	块	0.8	当地零售自运	0.84
15	红缸砖 10 × 10 × 1(cm)	块	0.2	当地零售自运	0.21
16	色磁砖 15 × 15 × 0.6(cm)	块	0.25	当地零售自运	0.26
17	石膏彩色玻璃月牙花窗 D = 1.3cm	个	65	当地零售自运	68.25
18	沥青	kg	0.4	当地零售自运	0.42
19	油毡(20m ² /卷)	卷	18	当地零售自运	0.95/m ²
20	铁钉、铁丝	kg	1.5	当地零售自运	1.58
21	门锁执手(包括螺丝)	个	20	当地零售自运	21
22	合页 3 ~ 4(包括螺丝)	对	0.5	当地零售自运	0.53
23	乳胶漆	kg	1.8	当地零售自运	1.89
24	100 号塑料管	m	4.0	当地零售自运	4.20
25	胶合板(三合板)	m ²	3.00	当地零售自运	3.15
26	综合胶	kg	3.00	当地零售自运	3.15
27	铝合金外门	m ²	145	由制造商现场安装到位	145

续表

序号	材料名称及规格	单位	交货价 (美元)	交货条件	预算价 (美元)
28	铝合金隔断(代门)	m ²	130	由制造商现场安装到位	130
29	铝合金一玻一窗	m ²	110	由制造商现场安装到位	110
30	铝合金安全窗栅	m ²	40	由制造商现场安装到位	40
31	铝合金楼梯等栏杆	m	150	由制造商现场安装到位	150
32	铝合金吊顶	m ²	60	由制造商现场安装到位	60
33	铝合金窗帘轨 3 × 1(cm)	m	10	由制造商现场安装到位	10

附运杂费计算资料：

根据“材料价格确定表”中的材料名称，按下列各项计算资料，逐项计算运杂费并计算出材料预算价。

1. 我国外贸 CIF 价：系当地港口交货价，须另加港口费：8 美元/t，海关税：水泥 30.02%（其中包括国防税等基本税 7.02%）；预制水磨石 32.02% 均按 CIF 价征计；当地运杂费汽车运距 58km，每吨公里运费 0.60 美元，装卸费 7 美元/t，采保费根据当地实测按总计的 5% 考虑。

2. 当地市场采购价：税金均已包括，不另计算，一般须自运，其运杂费及采保费根据当地实测可综合按占交货价 10% 计算。

3. 砂子、石子价：每车装 8t 计算，须汽车自运，运距 40km，运费 0.1 美元/t · km，装车费及税金由厂方负责，汽车自卸砂子须过筛，过筛用工 0.10 工日/t，过筛消耗 15%，采保费按总计的 5% 考虑。

4. 当地送货到现场价：采保费根据当地实测按 2% 计算。

5. 当地零售价：一般自己提货，运杂费及采保费按 5% 计算。

6. 由制造商现场安装到位者，可作为分包情况考虑，在工程单价中处理，即预算价 = 交货价。

7. 第 4 ~ 6 项税金均已包括不另增加。

8. 预制水磨石毛重每立方米按 3t 计算。

注：计算数据见“本章第七条计算书”。

四、管理费测算

作为测算管理费用的依据，见表 5 - 3。

表 5 - 3 费用项目测算表

序号	费用项目及测算依据	年开支额 (美元)	分项管理费率 (%)
1	基本数据： 企业全员编制人数 750 人，其中非生产人员占 12%（即 90 人），全员劳动生产率 36 108 美元/人·年，年有效施工天数 284 天，非生产工日 24 天，工人平均日工资 27 美元。设利润率为 15%，管理费按实测计算（或按假设费率计算） 美元：人民币 = 1: 8.3 年工料费产值（取万元以上整数；以下四舍五入）计算为： $36\ 108\ \text{美元} \times 750\ \text{人} \div 1.15 = 3\ 248\ 924\ \text{美元}$ （实测数） $= 23\ 548\ 696 - 3\ 248\ 924 \approx 20\ 300\ 000\ \text{美元}$	749 941	3.69
2	综合管理费率（包括临设费） 工作人员费（90 人）		
(1)	1) 机票 6 800 元 + 护照签证费 200 元 + 体检费 150 元 按 2 年摊销 35.89 美元/人·月 2) 工资（包括伙食费） 426 美元/人·月 3) 人身保险费按 60 000 元/人·年保额，保险费率为 1%，24 个月摊销 6 美元/人·月 4) 劳保用品 10 美元/人·月 5) 当地应缴纳的劳工税 143 美元/人·月 6) 国外体检及安全教育费 美元/人·月 7) 福利费（医疗、水电等） 25 美元/人·月 8) 卧具、炊具费（暂估） 23 美元/人·月 9) 雇用外国管理人员及预涨工资（暂不考虑）	802 560	3.95
(2)	生产工人辅助工资（660 人） 1) 非生产工日支出，全年每人 24 天；27 美元/工日，合 427 680 美元 2) 夜间施工夜餐费全年按 284 天计，每天按 2 美元/人计算，合 374 880 美元		

续表

序号	费用项目及测算依据	年开支额 (美元)	分项管 理费率 (%)
(3)	生活物资运杂费(全年每人暂估300美元)	225 000	1.11
(4)	业务经营费	714 500	3.52
	1) 广告宣传费全年暂估 6 000 美元		
	2) 考察联络费全年暂估 12 000 美元		
	3) 交际费全年暂估 30 000 美元		
	4) 业务资料费全年暂估 12 000 美元		
	5) 窗口单位管理费 112 500 美元		
	6) 佣金 160 000 美元		
	7) 各项保险费 30 000 美元		
	8) 各项税金 230 000 美元		
	9) 贷款利息 122 000 美元		
(5)	办公费(非生产人员)	61 200	0.30
	1) 文具、纸张、印刷、帐册、书报、复印机等 15 美元/人·月		
	2) 邮电费(全年暂估9 000 美元)		
	3) 水电、开水费(每月暂估3 000 美元)		
(6)	差旅交通费	75 320	0.37
	1) 因公出差费按160人次/年估计,250美元/人		
	2) 临时出回国人员路费(包括病员、陪送人员)全年暂 估20人次,820美元/人·次		
	3) 交通工具使用费(按轿车、面包车等8辆计)		
	A. 汽油费:120美元/月·辆		
	B. 牌照税及养路费300美元/年·辆		
	4) 其他:全年暂估5 000 美元		
(7)	文体宣教费(全员)	36 000	0.18
	1) 学习资料、报刊、图书等;1.5美元/人·月		
	2) 电影、电视、录像等:每月暂估1 500 美元		
	3) 体育器材等:全年暂估4 500 美元		
(8)	固定资产使用费(行政部门)	132 000	0.65
	1) 办公、住宿等房租:全年暂估72 000 美元		
	2) 零星修缮费:全年暂估15 000 美元		
	3) 汽车折旧费:原值100 000 美元,年折旧率30%		
	4) 其他(仪器、汽车维修等):全年暂估15 000 美元		
(9)	国外生活设施使用费(全员):每人每月2美元(估计)	18 000	0.08
(10)	工具、用具使用费(全员)	37 500	0.18
	工具、用具等使用费:暂按50美元/人·年计		

续表

序号	费用项目及测算依据	年开支额 (美元)	分项管 理费率 (%)
(11)	劳动保护费(全员): 暂按 15 美元/人·月计	135 000	0.67
(12)	检验试验费: 全年暂估 10 000 美元	10 000	0.05
(13)	其他: 全年暂估 50 000 美元	50 000	0.25
(14)	临时设施费(660 人)	201 903	0.99
	1) 职工生活临时用房平均 $7\text{m}^2/\text{人}$, 100 美元/ m^2 , 4 年摊销		
	2) 生产临时用房平均 $5.5\text{m}^2/\text{人}$, 70 美元/ m^2 , 4 年摊销		
	3) 生活水电设施费约占生活用房费 5%		
	4) 生产水电设施费约占生产用房费 10%		
	5) 临时道路基地面积 30 000 m^2 , 道路约占 10%, 做碎石路面 5 美元/ m^2 , 4 年摊销		
	6) 临时围墙长 700m 做钢丝网围墙, 40 美元/m, 4 年摊销		
	综合管理费率(Σ1-14)	3 248 924	15.99
	取定管理费率		16.00

五、工程单价分析技术数据

根据“工程报价单”中的工程项目按下列各项技术数据逐项确定工料消耗量。

(一) 统一规定

1. 工料消耗量以北京市现行预算定额(1977)为基础, 结合具体项目作必要的调整换算, 所有人工均增加 15% 的工效差系数; 换算的材料(如砌块、块料面层等)损耗率按不同定额考虑。

2. 管理费(包括临设)按测算结果计算, 利润按 15% 计算, 二者合并后占工料价合计列入工程单价内考虑。

3. 分包工程单价在分包报价上另加总包管理费及利润 10%

计算。

4. 施工机械费。本工程只使用中小型机械，其费用可按土建总价的 2.5% 计算，以一笔总价列入标价（下同）。

5. 施工用水电费按土建总价 1% 计列。

6. 脚手架费按土建总价 0.5% 计列。

（二）土方工程

1. 平整场地、回填土、室内填土夯实均采用人工。

2. 挖基础土方采用当地专业承包商分包，其单价为 2.5 美元/ m^3 。

3. 缺土挖运采用当地专业承包商分包，其单价为 5.0 美元/ m^3 送到现场，按竣工方量方。

（三）钢筋混凝土工程

1. 混凝土体积配合比的材料用量可套用定额中接近的强度等级计算（如 1: 4: 8 可套用 C10 混凝土等）。地面、屋面用混凝土同样处理。

2. 混凝土、模板、钢筋定额不分构件，综合考虑，现参照北京市房修定额确定如下（工效差系数照加）；

（1）混凝土定额（ m^3 ）：人工 1.8 工日，混凝土 1.01 m^3 （配合比如“（1）”条），零星材料占主材的 5% 计算。

（2）模板定额（ m^2 ）：人工 0.25 工日，木材 0.02 m^3 ，铁钉 0.15kg，其他材料费按占主材的 3% 计算。

（3）钢筋定额（t）：人工 11.2 工日，钢筋 1.05t，铁丝 7kg。

（四）墙体工程

1. 砌体灰缝为 1cm，砂浆配合比处理方法与混凝土同。

2. 31cm 厚预制混凝土砌块外墙可采用 20cm + 10cm 实心砌块平砌组合，中间灰缝 1cm。

3. 所有砌块均须编补充分析，人工可套用类似定额，用料计算公式如下（每平方米）：

$$\text{砌块量} = \frac{1}{(\text{砌块长} + \text{灰缝}) \times (\text{砌块厚} + \text{灰缝})}$$

砂浆量 = 1m^2 砌体 (折成 m^3) - 砌块数 (实) $\times$ 砌块体积 (31cm 厚外墙分别算出 20cm 及 10cm 砌体用量后, 尚须另加中间灰缝 1cm 所需砂浆量。砌块与砂浆损耗率均按 1% 计算)。

(五) 铝制品工程

均系由制造商供货到现场并安装到位 (包括零件玻璃) 可作为分包工程处理。

(六) 地面、墙面工程

面料凡以“块”计算者, 其用量应根据具体规格进行换算 (损耗另加), 砂浆及用工量可套用类似定额计算 (工效差系数照加)。

(七) 其他

1. 木门油漆。由专业承包商分包, 其单价为 4 美元/ m^2 (单面面积);

2. 散水。套用几个单项定额合并计算 (如平整场地、夯实、垫层、一次抹光等);

3. 屋面找平层。工料按厚度不同换算;

4. 预制水磨石踢脚线。材料由预制水磨石锯成, 加工费按预制水磨石价增加 10% 后再折算成每米价计算;

5. 定额中的其他材料费 (包括一些材料单价中缺项的零星材料可并入考虑) 确定如下:

(1) 一般按主材 (不包括工资) 合计的 1% 计算;

(2) 第 30、32、36、37 项按主材合计的 5% 计算;

(3) 第 38 项按主材合计的 10% 计算;

(4) 第 39 项按主材合计的 3% 计算;

6. 瓷砖损耗率为 3%;

7. 木门安装不需钢护口板;

8. 沥青不掺掺合料, 冷底子油按纯沥青计算;

9. 细石墙面：不需钢筋、铁件及白灰，细石不考虑损耗，也不扣灰缝。

六、工程单价分析表

工程单价分析表见表 5 - 4。

表 5 - 4 工程单价分析表

工料名称 及规格	单位	单价 (美元)	①1 - 10 人工平整场地 (m ²)		②分包 挖基础土方 (m ³)		③1 - 13 人工回填土 夯填(m ³)		④9 - 1 室内回填土 夯实(m ³)	
			数量	合 计 (美元)	数量	合 计 (美元)	数量	合 计 (美元)	数量	合 计 (美元)
工资	工日	27	0.049	1.32	1		0.24	6.48	0.30	8.10
分包工程	m ³					2.50				
合 计				1.32		2.50		6.48		8.10
管理费及利润				0.41		0.25		2.00		2.51
31%(分包 10%)										
共 计				1.73		2.75		8.48		10.61

工料名称 及规格	单位	单价 (美元)	⑤分包 缺土挖运 15km(m ³)		⑥9 - 26 1: 4: 8 混凝土 垫层(m ³)		⑦9 - 25 1: 4: 8 混凝土 地面垫层(m ³)		⑧ 1: 2: 4 钢筋 混凝土(m ³)	
			数量	合 计 (美元)	数量	合 计 (美元)	数量	合 计 (美元)	数量	合 计 (美元)
工资	工日	27			1.325	35.78	1.6307	44.03	2.07	55.89
水泥(普通)	t	153.2			0.20402	31.26	0.20402	31.26	0.3333	51.06
砂	t	17.60			0.805	14.17	0.805	14.17	0.6525	11.48
石子	t	12.08			1.39784	16.89	1.39784	16.89	1.3877	16.76
模板摊销	m ³	440					0.0145	6.38		
圆钉、铁丝	kg	1.58					0.069	0.11		
零星材料									(5%)	3.97
分包工程	m ³		1	5.00						
合 计				5.00		98.10		112.84		139.16
管理费及利润				0.50		30.41		34.98		43.14
31%(分包 10%)										
共 计				5.50		128.51		147.82		182.30

续表

工料名称 及规格	单位	单价 (美元)	⑨ 模板 (m ²)		⑩ 钢筋 (t)		⑪5 - 15 31cm 厚实心混 凝土外墙(m ²)		⑫5 - 15 20cm 厚实心混凝土内 墙,女儿墙(m ²)	
			数量	合 计 (美元)	数量	合 计 (美元)	数量	合 计 (美元)	数量	合 计 (美元)
工资	工日	27	0.2875	7.76	12.88	347.76	0.381	10.30	0.246	6.64
模板摊销	m ³	440	0.02	8.80						
圆钉	kg	1.58	0.15	0.24	7	11.06				
钢筋	t	638			1.05	669.90				
20 × 20 × 40(cm)	块	0.92					12	11.04	12	11.04
预制实心混凝土砌块										
10 × 9.5 × 19.5 (cm)预制实心混 凝土砌块	块	0.31					47	14.57		
水泥	t	153.20					0.008	1.23	0.003	0.46
砂	t	17.60					0.064	1.13	0.025	0.44
零星材料			(3%)	0.27			(1%)	0.28	(1%)	0.12
合 计				17.07		1028.72		38.55		18.70
管理费及利润				5.29		318.90		11.95		5.80
31%(分包 10%)										
共 计				22.36		1 347.62		50.50		24.50

工料名称 及规格	单位	单价 (美元)	⑬5 - 15 15cm 厚空心混凝土 墙(m ²)		⑭分包 铝合金外门银色 (m ²)		⑮分包 铝合金隔断银色 (m ²)		⑯分包 铝合金一玻一纱 窗银色(m ²)	
			数量	合 计 (美元)	数量	合 计 (美元)	数量	合 计 (美元)	数量	合 计 (美元)
工资	工日	27	0.184	4.97						
15 × 20 × 40(cm)	块	0.82	12	9.84						
预制空心混凝土砌块										
水泥	t	153.20	0.003	0.46						
砂	t	17.60	0.025	0.44						
零星材料费			(1%)	0.11						
分包工程						145.00		130.00		110.00
合 计				15.82		145.00		130.00		110.00
管理费及利润				4.90		14.50		13.00		11.00
31%(分包 10%)										
共 计				20.72		159.50		143.00		121.00

续表

工料名称 及规格	单位	单价 (美元)	⑰分包铝合 金安全窗栅 (m ²)		⑱分包 铝合金吊顶 (m ²)		⑲分包 铝合金楼梯、 平台栏杆(m)		⑳分包铝 合金窗 帘轨(m)	
			数量	合 计 (美元)	数量	合 计 (美元)	数量	合 计 (美元)	数量	合 计 (美元)
工资	工日									
分包工程				40.00		60.00		150.00		10.00
合 计				40.00		60.00		150.00		10.00
管理费及利润				4.00		6.00		15.00		1.00
31%(分包 10%)										
共 计				44.00		66.00		165.00		11.00
工料名称 及规格	单位	单价 (美元)	㉑8 - 31 彩色 月牙玻璃窗 D=1.3m(个)		㉒818、8 - 48 并 无亮胶合板内门 制、安(m)		㉓8 - 227 执手门锁 (把)		㉔9 - 131 预制 水磨石地面、 楼梯踏步(m ²)	
			数量	合 计 (美元)	数量	合 计 (美元)	数量	合 计 (美元)	数量	合 计 (美元)
工资	工日	27	0.511	13.88	0.887	23.96	0.23	6.21	0.194	5.24
木材(硬木)	m ³	770	0.0056	4.31	0.0334	25.72				
圆钉		1.58	0.21	0.33	0.0743	0.12				
石膏彩色玻璃月 牙窗(D=1.3)	kg	68.25	1	68.25						
	个				0.54	1.70				
综合鯮	kg	3.15			2.06	6.49				
胶合板	m	3.15			1	0.53				
合页	对	0.53								
水泥	t	153.20							0.014	2.14
砂	t	17.60							0.055	0.97
预制美术水磨石 (δ=2.5cm)		15.93							1.03	16.41
									(1%)	0.20
其他材料费			(1%)	0.73	(1%)	0.35				
执手门锁	把	21					1	21		
合 计				87.50		58.87		27.27		24.96
管理费及利润				27.13		18.25		8.44		7.74
31%(分包 10%)										
共 计				114.63		77.12		35.65		32.70

续表

工料名称 及规格	单位	单价 (美元)	⑤9 - 135 水 磨石踢脚线 (m)		⑥9 - 129 卫 生间大马赛 克地面 (m ²)		⑦9 - 126 (不勾缝)台阶、 平台、阳台缸砖 地面 (m ²)		⑧1 - 10、9 - 99、 1 - 11、6 - 70 并 8cm1: 3: 6 混 凝土散水 (m ²)	
			数量	合 计 (美元)	数量	合 计 (美元)	数量	合 计 (美元)	数量	合 计 (美元)
工资	工日	27	0.081	2.20	0.366	9.88	0.27	7.29	0.271	7.33
砂子	t	17.60	0.003	0.05	0.055	0.97	0.037	0.65	0.064	1.13
预制美术水磨石 ($\delta=2.5\text{cm}$)	m	1.75	1.03	1.80						
普通水泥	t	153.20	0.0008	0.12	0.014	2.14	0.011	1.09	0.0241	3.69
石子	t	12.08							0.1104	1.33
大马赛克块 $20 \times 20 \times 0.8$ (cm)	块	0.84			25.5	21.42				
缸砖 $10 \times 10 \times 1$ (cm)	块	0.21					102	21.42		
模板(松木)	m ³	440							0.0009	0.40
圆钉	kg	1.58							0.039	0.06
其他材料费			(1%)	0.02	(1%)	0.25	(1%)	0.24	(1%)	0.07
合 计				4.19		34.66		30.69		14.01
管理费及利润				1.30		10.74		9.51		434
31%(分包10%)										
共 计				5.49		45.40		40.20		18.35

工料名称 及规格	单位	单价 (美元)	②9 - 88、 9 - 90 井屋面 1: 3 水泥砂 浆找平 (m ²)		③10 - 7 二毡三油屋面 防水层 (m ²)		④9 - 91、9 - 92 4cm厚 1: 2: 4 细石混凝土屋面 (m ²)		⑤9 - 80、 散水及屋面 沥青伸缩缝 (m)	
			数量	合 计 (美元)	数量	合 计 (美元)	数量	合 计 (美元)	数量	合 计 (美元)
工资	工日	27	0.176	4.75	0.043	1.17	0.07	1.89	0.06	1.62
普通水泥	t	153.20	0.0232	3.55			0.01366	2.09		
砂子	t	17.60	0.0861	1.52			0.0285	0.50		
石子	t	12.08					0.0531	0.64		
石油沥青	kg	0.42			4.46	1.87			3.75	1.58
石油沥青油毡	m ²	0.95			2.26	2.15				
冷底子油	kg	0.42			0.291	0.12				
零星材料费			(1%)	0.05	(5%)	0.21	(1%)	0.03	(5%)	0.08
合 计				9.87		5.52		5.15		3.28
管理费及利润				3.60		1.71		1.60		1.02
31%(分包10%)										
共 计				13.47		7.23		6.75		4.30

续表

工料名称 及规格	单位	单价 (美元)	③10 - 30、 φ100 塑料出 水口(m)		④11 - 136 勒脚贴手工凿 黑面石(m ²)		⑤11 - 136 外墙贴机制深 红色面石(m ²)		⑥11 - 26 内墙 1: 3 水 泥砂浆粉刷 (m ²)	
			数量	合 计 (美元)	数量	合 计 (美元)	数量	合 计 (美元)	数量	合 计 (美元)
工资	工日	27	0.092	2.48	1.65	44.55	1.65	44.55	0.176	4.75
φ100 塑料管	m	4.2	1.00	4.20						
普通水泥	t	153.20			0.0239	3.66	0.0239	3.66	0.0099	1.52
砂	t	17.60			0.1131	1.99	0.1131	1.99	0.0308	0.54
黑色手工凿面石	块	4.95			16	79.20				
25 × 25(cm)										
深红色机制面石	m ²	73.7								
其他材料费			(1%)		(1%)	0.85	(1%)	0.57	(5%)	0.10
合 计				6.72		130.45		50.77		6.91
管理费及利润				2.08		40.38		15.74		2.14
31%(分包 10%)										
合 计				8.80		170.63		66.51		9.05
工料名称 及规格	单位	单价 (美元)	⑦11 - 21、 天棚 1: 3 水 泥砂浆粉刷 (m ²)		⑧11 - 394 内墙天棚面刷 乳胶漆 2 ~ 3 遍 (m ²)		⑨11 - 118 卫生间、厨房 贴瓷砖台面 (m ²)		⑩分包木门 刷高级清漆 2 ~ 3 遍 (m ²)	
			数量	合 计 (美元)	数量	合 计 (美元)	数量	合 计 (美元)	数量	合 计 (美元)
工资	工日	27	0.151	4.09	0.167	4.52	0.7	18.90		
普通水泥	t	153.20	0.0066	1.01			0.006	0.92		
砂子	t	17.60	0.0172	0.30			0.0244	0.43		
乳胶漆	kg	1.89			0.4	0.76				
白水泥	kg	0.44					0.15	0.07		
彩色瓷砖 15 × 15	块	0.24					45.77	11.9		
× 0.6(cm)										
其他材料费			(5%)	0.07	(10%)	0.08	(3%)	0.40		
分包工程									1	4.00
合 计				5.47		5.36		32.62		4.00
管理费及利润				1.70		1.66		10.11		0.40
31%(分包 10%)										
共 计				7.17		7.02		42.73		4.40

续表

工料名称 及规格	单位	单价 (美元)	⑪室内 卫生设备 及管道工程		⑫ 室内电气工程		⑬ 施工机械费		⑭ 施工用水电费	
			数量	合 计 (美元)	数量	合 计 (美元)	数量	合 计 (美元)	数量	合 计 (美元)
共 计			按土建总价 (1 - 40) 7% 计算 12 052.75		按土建总价 (1 - 40) 4% 计算 6 887.29		按土建总价 (1 - 40) 2.5% 计算 4 304.55		按土建总价 (1 - 40) 1% 计算 1 721.82	
工料名称 及规格	单位	单价 (美元)	⑮脚手架费		()		()		()	
			数量	合 计 (美元)	数量	合 计 (美元)	数量	合 计 (美元)	数量	合 计 (美元)
共 计			按土建总价 (1 - 40) 0.5% 计算 860.91							

注：1. 表头括号内填计算单位 m、m²、m³ 等。

2. 表头项目格上可填列定额编号。

3. 管理费率为 16%，利润率为 15%，综合费率为 31%。

根据上述确定的工资及材料价格，并参考北京市现行预算定额确定的工料消耗量以及上述“单价分析技术数据”，逐项确定工程单价。

七、计算书

根据已知的材料交货条件、运杂费的数据以及工程单价分析得出各项技术数据，分别计算出各项材料预算价格和各工程项目实际工料消耗数量。

(一) 材料价格的确定

1. 普通水泥

每吨水泥单价：

(1) 交货价

65.0 美元/t

(2) 港口费	8.0 美元/t
(3) 装卸费	7.0 美元/t
(4) 运费为 $58\text{km} \times 0.80 \text{ 美元/t} \cdot \text{km}$	46.4 美元/t
(5) 海关税为 $65 \text{ 美元/t} \times 0.3$	19.5 美元/t
小计	145.9 美元/t
(6) 采保费: $145.9 \text{ 美元/t} \times 5\%$	7.3 美元/t
合计	153.2 美元/t

2. 预制美术水磨石: $\delta = 2.5\text{cm}$

每米重量 $= 0.025\text{m}^3 \times 3\,000\text{kg/m}^3 = 0.075\text{t}$

每米水磨石单价为:

$$[8 + (8 + 7) \times 0.075 + 8 \times 32.02\% + 232 \times 0.2 \times 0.075] \times 1.05 = 15.93 \text{ 美元/m}$$

↓
交货价

↓
港口费

↓
装卸费

(1) (1)

↓
海关税率

↓
运费

(t · km)

↓
加5%采保费

3. 砂子

每车交货价 = 70 美元, 每车为 8t, 即 8.75 美元/t。

每吨筛工 = 0.1 工日/元, 每个工日为 15 美元, 每吨筛工费 = 1.50 美元。

每吨砂子的单价:

$$[(8.75 + 40 \times 0.1 + 1.50) \div (1 - 15\%)] \times 1.50 = 17.60 \text{ 美元/t}$$

↓
交货价

↓
运费

↓
筛工费

↓
净砂量

↓
加采保费5%

4. 石子

每车交货价 = 60 美元, 每车为 8t, 每吨单价 = $60/8 = 7.5$ 美

元/t。

每吨石子单价：

$$(7.5 + 40 \times 0.1) \times 1.05 = 12.08 \text{ 美元/t}$$

↓
运费

↓
加
5
%
采
保
费

(二) 工程单价分析

1. 按北京定额套用的项目在工日数量栏加入 15% 的工效差系数。

2. 表 5 - 4 中第⑥、⑦项混凝土垫层 1: 4: 8 为 C10 混凝土。

每立方米的用量为：

水泥	202kg	} 按定额另加 1% 的损耗
砂子	797kg	
石子	1 384kg	

3. 表 5 - 4 中第⑧项 1: 2: 4 混凝土为 C20。

每立方米的用量为：

水泥	330kg	} 按定额另加 1% 的损耗
砂子	646kg	
石子	1 374kg	

4. 表 5 - 4 中第⑪项 “ 31cm 实心混凝土砌块外墙，1: 8 水泥砂浆砌 ”。

砂浆相当于 M5，每立方米砂浆的用量为：

水泥	200kg
砂	1 657kg

砌块量及砂浆量的计算：

$$\begin{aligned} \text{A. 大块砌块量} &= \frac{1}{(0.4 + 0.01) \times (0.2 + 0.01)} \\ &= 11.614 \text{ 块/m}^2 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{砌大块的砂浆量} &= (1\text{m} \times 0.2\text{m}^2) - 11.614 \times 0.2 \times 0.2 \times 0.4 \\ &= 0.0142\text{m}^3 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{B. 小块砌块量} &= \frac{1}{(0.195 + 0.01) \times (0.095 + 0.01)} \\ &= 46.45 \text{ 块/m}^2 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{小块的砂浆量} &= (1\text{m} \times 0.1\text{m}^2) - 46.5 \times 0.195 \times 0.1 \times 0.95 \\ &= 0.014\text{m}^3 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} 31\text{cm 厚墙/m}^2 \text{ 所需总砂浆量} &= a + b + \text{中间灰缝} \\ &= 0.014 + 0.0142 + 0.01 \\ &= 0.0382\text{m}^3/\text{m}^2 \end{aligned}$$

每砌 1m 31cm 厚墙用料为 (加 1% 损耗后的):

$$\text{M5 砂浆: } 0.0382 \times 1.01 = 0.0385\text{m}^3$$

其中: 水泥 8kg

砂子 64kg

20 × 20 × 40 实心混凝土砌块:

$$11.614 \times 1.01 = 11.73 \text{ 块} \approx 12 \text{ 块}$$

19.5 × 9.5 × 10 实心混凝土砌块:

$$46.45 \times 1.01 = 46.9 \text{ 块} \approx 47 \text{ 块}$$

5. 表 5 - 4 中第⑫项 “20cm 实心混凝土墙”: 其砌块量和砂浆量与⑪项的 A 相同。

6. 表 5 - 4 中第⑬项 “15cm 空心混凝土墙”: 因其砌块的外露尺寸与第⑫项相同, 材料用量与⑫项相同。

7. 表 5 - 4 中第⑳项: 月牙窗的面积:

$$S = \frac{\pi R^2}{2} = 1.33\text{m}^2/\text{个}, \text{按 8 - 31 定额乘以 1.33 系数。}$$

8. 表 5 - 4 中第㉔项: “8cm 厚 1: 3: 6 混凝土散水, 一次

抹光”，包括了场地平整、原土打夯、整体面层及一次抹光四项内容，见表 5 - 5。

表 5 - 5

工料名称	1 - 10	1 - 11	6 - 70	9 - 99	合计
人工	0.049	0.025	0.149	0.048	0.271 工日
模板			0.0009		0.0009m ³
圆钉			0.039		0.039kg
水泥			0.0207	0.0034	0.0241t
石子			0.1104		0.1104t
砂子			0.0594	0.0046	0.064t

9. 表 5 - 4 中第⑳项“屋面 1: 3 水泥砂浆找平层、平均厚 5cm”、用 9 - 88、9 - 90 合并计算。

	9 - 88	9 - 90	合计	m ²
人工	0.059	0.1173	0.1763	工日
水泥	0.0104	0.0128	0.0232	t
砂	0.0345	0.0516	0.0861	t

10. 表 5 - 4 中第㉑项“4cm 厚 1: 2: 4 细石混凝土刚性屋面面层”用 9 - 91、9 - 92 合并计算。

	9 - 91	9 - 92	合计	m ²
人工	0.0552	0.01495	0.07	工日
水泥			0.01366	t
砂			0.0285	t
石子			0.0531	t

八、工程报价单

工程报价单为最终对外投标报价的成果，表中第 4 栏为已给出的工程量，根据单价分析表计算出的单价填入各项的第 5 栏内，即可计算出各工程项目的合价并累计出全部工程的总价，即对外报价数，表 5 - 6 为 × × 住宅价格表。

表 5-6 ××住宅价格表

建筑面积：307m²（二层）

序号	工程项目名称	单位	数量	单价 (美元)	合计 (美元)
1	2	3	4	5	6
1	人工平整场地	m ²	281	1.73	486.13
2	挖基础土方、坚土	m ³	95	2.75	261.25
3	人工回填土	m ³	20	8.48	169.60
4	室内地面填土夯实	m ³	157	10.61	1 165.77
5	缺土挖运 (15km 运距)	m ³	82	5.50	451.00
6	1: 4: 8 混凝土柱、墙基垫层	m ³	23.06	128.51	2 963.44
7	1: 4: 8 混凝土地面、台阶垫层 (有模板)	m ²	17.71	147.82	2 617.89
8	1: 2: 4 钢筋混凝土柱基、柱、楼板、楼梯等	m ³	68.3	182.30	12 415.09
9	模板	m ²	466	22.36	10 419.76
10	钢筋	t	7.11	1 347.62	9 581.58
11	31cm 厚实心混凝土砌块外墙, 1: 8 水泥砂浆砌	m ²	428.10	50.50	21 619.05
12	20cm 厚实心混凝土砌块内墙、女儿墙, 1: 8 水泥砂浆砌	m ²	217.0	24.50	5 316.50
13	15cm 厚空心混凝土砌块内隔墙, 1: 8 水泥砂浆砌	m ²	64.58	20.72	1 338.10
14	铝合金外门 (银色)	m ²	7.14	159.50	1 138.83
15	铝合金隔断 (连门) (银色)	m ²	32.32	143.00	4 621.76
16	铝合金窗一玻一纱 (银色)	m ²	68.64	121.00	8 305.44
17	铝合金安全窗栅 (银色)	m ²	68.64	44.00	3 020.16
18	铝合金吊顶	m ²	6.4	66.00	422.40
19	铝合金楼梯及室外平台栏杆	m	32.24	165.00	5 319.60
20	铝合金窗帘轨	m	43.5	11.00	478.50
21	石膏彩色玻璃月牙花窗 D=1.3m	个	18	114.63	2 063.34
22	无亮胶合板内门制作、安装	m ²	27.7	77.12	2 136.22
23	执手门锁	把	14	25.65	498.68
24	预制水磨石地面及楼梯踏步	m ²	229.26	32.70	7 496.80
25	预制水磨石踢脚板 (10cm 宽)	m	226	5.49	1 240.74
26	卫生间大马赛克地面	m ²	26.01	45.40	1 180.85

续表

序号	工程项目名称	单位	数量	单价 (美元)	合计 (美元)
1	2	3	4	5	6
27	台阶、平台、阳台缸砧地面(不勾缝)	m ²	31	40.20	1 246.20
28	8cm厚1:3:6混凝土散水,一次抹光	m ²	40.62	18.35	745.38
29	屋面1:3水泥砂浆找平层,平均5cm厚	m ²	122.45	13.47	1 649.40
30	二毡三油屋面防水层	m ²	141.71	7.23	1 024.56
31	4cm厚1:2:4细石混凝土刚性屋面面层	m ²	122.45	6.75	826.54
32	散水及屋面沥青伸缩缝	m	49.2	4.30	211.56
33	φ100塑料出水口(包括阳台处)	m	10.8	8.80	95.04
34	勒脚贴手工凿黑面石	m	69.85	170.63	11 918.51
35	外墙贴机制深红色面石	m ²	435.0	66.51	28 931.85
36	内墙1:3水泥砂浆粉刷	m ²	700.92	9.05	6 343.33
37	天棚1:3水泥砂浆粉刷	m ²	242.7	7.17	1 740.16
38	内墙、天棚面刷乳胶漆2~3遍	m ²	943.62	7.02	6 624.21
39	卫生间及厨房贴瓷砖台度	m ²	76.2	42.73	3 256.03
40	木门刷高级清漆2~3遍(单面)	m ²	69.3	4.40	304.92
41	室内卫生设备及管道工程				12 052.75
42	室内电气工程				6 887.29
43	施工机械费				4 304.55
44	施工用水电费				1 721.82
45	脚手架费				860.91
	总计				198 010.

第六章 国际工程招标的开标、 评标、定标和签约

开标、评标、定标及商签合同是招标程序的最后阶段，也是整个招标工作能否获得成功达到预定目标的关键环节。本章就这一阶段的主要工作内容、工作要求和需要注意的问题分节加以介绍。

第一节 开 标

所谓开标是指在招标文件规定的日期、时间和地点将全部投标人送达的投标报价书所列标价予以公开宣布、记录在案，所有投标人均可了解各家标价及最低标价。

一、开标的方式

国际招标的开标方式常见的有公开开标和秘密开标两种。

（一）公开开标

公开开标是向所有投标者和公共机构保证其招标程序公平合理的最佳方式。世界银行为此而特别制定了开标程序，而且这一程序已得到了普遍承认。

首先，世界银行采购指南中规定了从招标到投标的间隔时间。世界银行认为：给予拟定投标的时间，很大程度上取决于合同的重要性和复杂性。一般地说，给予国际投标的时间应不少于

45 天，如系大型土木工程，一般不少于 90 天。这样，投标人可以获得足够的时间完成为投标所必需的工作，包括赴现场考察。

在没有特殊原因的情况下，开标应于投标截止日的当天或次日举行。开标的地点及具体时间都在招标公告或通知中明文规定。投标人或其代表应按时赴约定地点参加开标。开标一般由招标人组织的开标委员会负责。开标时应当众打开在规定时间内收到的所有标书。凡在规定时间以后收到的投标书应予原封退回。开标委员会主席当众高声宣读并记录投标人姓名以及每项投标方案的总金额和经要求或许可提出的任何可供选择的投标方案的总金额。各投标人的报价可写在黑板或放映在银幕上，参加人都可以记录，但不得查阅标书。

一旦开标，任何投标人均不得修改其投标，只能进行不改变投标实质的澄清。招标人可以要求投标人对其投标进行澄清，但不得要求投标人改变其投标的实质内容或报价。

按世界银行模式进行的公开开标大会上只宣读各家投标内容，按标价排出顺序，不宣布得标人。

法语地区的拍卖性招标也是采取公开开标办法，其程序与世界银行一样。不同的是拍卖性招标由于根据报价自动判标，因此在公开开标排出名次后即当场判定临时得标人。判定临时得标人主要是防止因当场来不及详细审核报价是否完全合乎规定，为防止一时疏忽和以后在复审标书时能有弥补过失的机会，故有临时得标人和最终得标人之分。

（二）秘密开标

秘密开标的做法常见于有限招标和法语地区的询价式招标。

采用秘密开标程序的招标人通常组织一个标书开拆委员会，该委员会的任务仅仅限于集中所收到的投标报价材料，选出在投标截止日之前收到的投标材料，确认已收到的投标材料是否符合条件，登记报价数额并编制标书开拆工作会议纪要，原封退回迟于规定期限到达的标书信函。

秘密开标不公开各投标人的报价材料及建议方案，投标人亦不得出席秘密开标会议。

实际上，秘密开标是为业主后来进行多角议标做准备。因为，经过秘密开标后，业主可以选择几家有可能得标的承包商进行分头谈判，以此压彼，引起承包商的再度竞争，以达到压价成交之目的。

二、开标的程序

开标应该在招标公告或招标邀请书中明确规定的日期、时间和地点进行。属于公开招标的项目，均由招标委员会主持公开开标会议。参加会议的招标委员会成员要符合法定人数，招标人可以自由参加，还可以邀请某些公众代表，或当地有声望的建筑界人士（例如工程师协会主席等）参加监督。

开标应在招标单位指定的会议室或较适宜的大厅里举行。主席台应备有音响设备和电子显示设备等。在宣布开标后，先由公证人检查投标箱的密封情况，封条是否完整。得到公证人认可后在其监督下当众开箱对参加投标的承包商名称，投标项目和报价金额逐一宣读，书面及音响记录在案，同时在电子数字显示仪中显示出报价数。参加人可以记录各家报价结果，以此来了解最高和最低标价，及本单位报价的名次，分析投标对手的报价趋势。但投标人不准查阅标书，开标以后任何投标人不得更改其投标内容，尤其是标价和其中的重要部分，但可以对标书中的某些问题作澄清和解释，前提是不得改变投标单的实质。

开标会议上，有时会宣布明显违章作废的标书，但并不意味着其它标书已经接受，因为还需要评审其细节，开标时宣布的仅是报价的名次，最终结果需等待评审结论。如果投标公司不足三家，可以宣布招标作废。

三、招标公证工作

招标公证是国家公证机关对招标投标这一法律行为的真实证、合法性给予法律的审查、认可和证明。作为司法系统的公证机关所出具的文书具有三种效力，即法律效力、执行效力和法律上的证据效力。

招标公证的具体做法，可以根据工作的特点，分为以下步骤：

1. 协助招标单位做好招标前的一切准备工作，如宣传有关法律知识、草拟招标章程和招标工作程序以及做好开标、评标前的准备等。

2. 封存投标箱，上锁，贴上带有公证单位印章的封条并保管钥匙。凡招标单位均要设立一个投标箱，把各投标单位的投标书一律投入箱内，待开标之日方能取出。

3. 验箱启封，即检查封条、标箱等是否完整无损、然后开箱取函件，分类登记并校对数字，如果有出入，要查清原因。

4. 监督唱标、评标。函件分类后即进行唱标。公证人员对唱标过程中的差错应及时纠正，对不符合招标章程的招标文件应立即宣布作废。

5. 公证员发表公证词，对招标、开标、唱标、评标等一系列法律行为的真实性、合法性给予法律上的确认和证明，向各投标人证明其开标结果有效。

6. 出具公证文书。在公证员发表公证词以后，对整个招标活动及投标人分别说明招标项目的真实性、合法性、有效性，出具加盖公章（公证处的）和公证员签名盖章给予证明的公证书，以形成书面法律依据，存档备查。

7. 对预中标单位进行审查，主要审查其法人资格、权力能力和行为能力。

8. 对招标单位与招标人所签订的经济合同进行公证。

四、对迟到标书处理

对于迟到报价书，即未按规定日期和时间送达的报价书，原则上应视为废标，可予以原封退回。但如果这种延误并非投标人的过失（如由于自然灾害造成邮路中断等），而接受这种迟到的报价书也不会使该投标人得到某种优惠时，招标单位也可以考虑同意该迟到标书为有效标书。

第二节 评 标

一、评标概述

开标完毕后便进入评标阶段，即评定标价的优劣。评标的目的是通过一种可以对符合要求的投标进行有意义的比较并确定最低评定标价的方法来确定每份投标书对招标人的价值。

评标必须与招标文件中规定的条件相一致。除了业经改正运算错误的标价外，还应考虑其他一些因素，诸如竣工时间或设备的效率和互换性，有无维修服务和零配件供应，以及提出的施工方案，施工方法是否可行。只要切实可行，这些因素均应按照招标文件规定的标准货币表示。投标书中如果包含任何为价格调整规定的上升额，则不属于应加以考虑的因素。

评标工作通常需要十天或半个月甚至更长。评标是秘密进行的。评标委员会必须遵守评标纪律，坚持准确、公平原则。有些国家还规定凡收买、贿赂评标委员或通过其他途径威胁评标人员泄露情况者都要受法律制裁。不过，在国际承包实践中，行贿乃是众所周知的“秘密”，只是在做法上非常隐蔽而已。

二、评标的步骤

评标的步骤如下：

（一）文件审查（亦称行政审查）

即对标书的有效性、完整性、与招标文件的一致性、计算的正确性等进行审查，从而确定标书的合格性，保证后继的审查工作有实际效果。合格标书的主要条件如下：

1. 投标书的有效性。投标人是否已通过资格预审，如果是，其投标书中公司名称、负责人与公司的合法地址与资格预审时是否一致？是否为投标截止日前递交的标书？是否按招标文件的要求递交了符合要求的投标保函？

2. 投标书的完整性。即投标书是否包括了招标文件规定的应递交的全部文件？有没有遗漏？

3. 投标书与招标文件的一致性。如果招标文件指明是“反应标”（又称应答标），则投标书必须完全对招标文件的每一空白栏作出回答，不得有任何修改和附加条件。如果投标人有任何修改和建议，只能在完全应答招标文件的基础上另行提出自己的建议。

4. 报价计算的正确性。分项报价与总价是否有算术上的计算错误，是否有遗漏或增补？

经过文件审查，被认为是合格的投标书，才有资格进入技术审查和商务审查，否则，将被列入废标而予以排除。

（二）技术审查

即对工程项目的规模和技术要点的实施建议进行审查，看其是否与招标文件要求相符；审查所建议的设备质量、效率、消耗等经济指标是否达到要求，若设计由投标人完成，则还要审查投标人在设计文件上提出的要求能否适应招标工程的使用需要，投标人建议的施工方案及竣工日期是否可行等。其审查的具体内容大致如下：

1. 投标书是否包括了招标书中所要求提交的各项技术文件，与招标书中技术说明和图纸是否一致？

2. 施工进度计划是否能满足业主对竣工时间的要求，该计

划是否科学、严谨、可行？

3. 投标人将采取何种措施来保证施工进度？其中施工机具及人员的安排是否合理可行？

4. 施工质量保证管理措施的可行性。

5. 材料和设备能否满足招标文件和设计的要求，如大型工程的招标，常要求投标人在递交投标书的同时，报送主要材料、设备的样本，或型号、规格、制造厂家名称、地址等，以此判断其技术性能是否可靠和达到设计要求。

6. 如果投标时，投标人列出了拟与合作或分包公司的名称，则评审人员还要审查这些相关公司的能力和经验，以确定其技术能力和施工经验。

7. 投标书对招标工程在技术上有何保留和建议？评定这些保留条件是否影响该工程的最后技术性能和质量，研究其建议的可行性和技术经济价值，考虑可否全部或部分采纳其建议。

（三）商务审查

即评定报价是否合理，能否具有竞争性，提出的条件尤其是外汇比例要求是否可接受，技术服务条件和费用要求及付款条件是否优惠等。商务审查的具体内容主要有：

1. 审查全部报价数据计算的正确性，并与标底估算的数据进行对比分析，发现有较大差异的地方，分析差异的原因，评价报价是否合理。

2. 分析报价构成的合理性。

3. 分析机械台班和工人计日工资，以及另增材料单价的合理性。

4. 分析前期工程价格提高的幅度，评审投标人是否采取严重的不平衡报价法，过大地提高了前期工程的付款要求。

5. 投标人对支付条件有何要求或给予业主何种优惠条件。包括支付外汇和当地货币的比例，外汇货币种类和换汇率的高低，延期付款利息等。

6. 分析投标文件中所附现金流量表的合理性及其所列数字的依据。

7. 如果招标文件规定是可调价格合同，则应分析投标人的调价的可能幅度限制，以及调价中采用的基价、指数的合理性。

8. 审查保函是否是可接受的。

9. 进一步审查投标人的财务实力和资信可靠程度。

10. 分析投标人提出的任何财务和付款方面的建议，并估价其利弊，特别是接受财务方面建议的可能风险。

（四）投标评价与比较

投标评价的目的就是从技术、商务、法律、施工管理等各方面对每份报价书提出的费用予以分析评定，以便招标单位能在这个“评定费用”的基础上对合部投标加以比较。应当看到，经过评标以后，招标单位认为最有利的投标应该是“评定费用”即评定价最低的投标，而并不一定是报价最低的投标。因为“评定价”最低的投标是经过从技术和财务诸方面进行全面鉴别，比较以后得出的最经济合理又最有成效的投标。而有时候，那些在报价书上列出的费用是最低的投标，在经过经济技术及财政商务上的比较以后，却并不一定是经济效益最高的投标。

评标的根本目的是要评出一个技术上合适，综合费用最低的报价书。这两种要求往往是相互对立的，评标就是要从这个矛盾的对立中找出一个最佳的平衡统一。因此，评标工作是异常复杂和困难的，需要有专门的技术专家、财务专家、法律专家等有关人员密切合作才能完成。

三、评标方法

（一）评标方法及人员和机构

国际上通用的评标方法有两种：

1. 将投标文件分发给各职能部门征求意见，按期收回，比较评定。

2. 组织一个评标小组联合办公，会审报价书并进行对比评定。

无论采取哪一种评标的方法，总经济师都应自始至终地负责组织工作。

如果采取第一种方法，投标文件应分送下列职能部门：

工程技术部门——负责工程技术评价；

施工管理部门——负责施工组织措施评价；

计划调度部门——负责施工进度评价；

财务会计部门——负责价格及支付条款评价；

法律顾问部门——负责合同中的商务及法律条款评价；

总经济师本人——负责报价及投标书的全部内容及例外条款，进行综合评价；

评价工作的完成期限由总经济师规定，届时上述各部门代表会齐分析评价结果并准备评价报告。

如果采取第二种方法，则从上述各部门挑选一批经验丰富的专家组成一个评价小组。这些专家通常是：

评价技术的工程专家；

评价施工管理和施工方法的施工专家；

评价计划安排及施工进度计划的计划专家；

评价价格、定额、支付条款及其他财务资料的会计、财务及成本管理专家；

评价商务和法律条款的经济管理及法律专家；

评标小组由总经济师领导，并由他指定两名专家助手进行协调，一名为技术评价助手，另一名为商务法律评价助手。

（二）评标的基本内容：

评标的基本内容一般规定如下：

1. 商务法律方面

（1）合同方面的评价内容：

①条款的例外情况；

- ②保险方面的安排；
- ③对协调程序的合作程度；
- ④法律方面的有关问题。

(2) 成本方面：

- ①对全部数据的复核；
- ②劳动定额；
- ③二（分）包工程价格；
- ④额外费用；
- ⑤可比工程的工时估算。

(3) 财务方面：

- ①投标人的财务实力；
- ②投标人的借款能力；
- ③支付条款；
- ④可指望的审计文件；
- ⑤外汇兑换率及外汇比例。

2. 技术方面

(1) 工程方面：

- ①执行设计要求的能力；
- ②数量控制；
- ③质量控制。

(2) 施工方面：

- ①施工管理方案——预定的建造方法；
- ②物资设施；
- ③运输计划；
- ④类似工程的施工经验；
- ⑤拟定分包商的资格审查。

(3) 计划方面：

- ①工程进度；
- ②人力及目前承担任务情况；

③关于分包商的人力提供计划。

上述评价内容有一些应列入资格预审表。但在评标时对其重新审核可以进一步证实是否有所变动，以及核对其设施及人力能否与合同要求及计划进度相适应。

（三）比标

对投标人的投标报价进行评价之后，评标小组即进行比标工作。比标是对各家的报价在统一的基础上进行比较。比标不仅仅是比较各家标价的高低，同时还要考虑下列四个方面的比标依据：

1. 工程竣工期限；
2. 外汇支付比例；
3. 施工方法；
4. 是否与本国公司联合投标。

比标时要绘制单项表格和综合表格逐项进行评定、登记。为了确保找到理想的承包商，评标时应选定几个得标候选人，分为第一候选人，第二候选人等。得标人一般为评定费用报价即评定价最低者。

四、联合国工业发展组织推荐的评标模式

世界银行及国际多边援助机构要求评标方法系统化，评标时既要保证一致性，又要减少可能出现的任何有利或不利于任何投标人的偏向，从而使评标工作尽可能客观。为此，联合国工业发展组织向世界各国推荐了评标步骤及建议一览表，供各国招标人在进行评标工作时参考。

（一）工发组织推荐的评标主要步骤

1. 核对所有投标在算术上的准确性。
2. 改正所发现的任何算术误差，并取得投标人关于其同意这项改正的确认。对明显的错误，视其性质可能有必要请投标人予以改正。

3. 剔除比最低的两个报价的平均数高（例如 20% 以上）的所有报价，不再予以考虑。根据合同价值的大小，使用的实际百分比可能要调整，但是应在开标以前予以确定，以避免厚此薄彼。

4. 按预先准备好的一份技术方面和商业方面的一览表检查所有的报价。剔除不符合表列基本要求的报价。对每一项投标根据其是超过还是低于所要求的最低标准，或者根据其将使甲方负担较少还是较多的辅助费用，而按财务奖金或罚款予以调整，这种奖金或罚款的基数应尽可能在开标以前定下来。

5. 重新估价这些经过改正的投标，选出两项最中意的供讨论。

6. 把这两个最中意的投标人请来，请他们提出一系列预先选定的问题，取得对有怀疑问题的确认。如果有任何不能当时解决的问题，要坚持由投标人在规定的时间（如 48 小时）内提出书面确认。

7. 根据这种经过调整的投标和会谈结果，做出最后的选择。这时对于投标提出的一切疑问都应当已经由投标人以书面解答和写出，不致随后发生争端。在得到任何必要的财务方面的核准以后就可以尽快签订合同了。

大型合同的评标工作可以分为两个阶段进行：第一阶段只检查各项投标是否符合基本要求。任何不符合基本要求的报价都要被放在一边，不再加以考虑，除非得不到任何可以接受的报价。在这种情况下，再重新检查以前已经被剔除的报价。第二阶段是对已通过第一阶段检查的报价在财务方面的优点做全面估价。用这种方式可以对多到难以应付的大量投标进行审议。虽然这种方法显得有些机械，但它毕竟是一种确保投标人能够按照招标方的要求提出投标，并确保评标工作是用一种客观的而不是主观的方式进行的最有效的方法。

(二) 评标建议一览表

建议一览表通常用表格形式画出，根据基本要求是否达到在方格里划“√”或打“×”号，或在答案“是”与“否”中选(删)一个。

建议一览表的内容和格式如下：

1. 工期

竣工日期：	投标价格	
	增加	减少

(1) 投标人是否符合规定的竣工期限？ 是/否

(2) 如果不符合，所提出的竣工期限是否早于可以接受的最后日期？ 是/否

(3) 如果所提出的竣工期限晚，但是仍在可以接受的限度内，应处以罚款每周_____，共_____周。

(4) 如果所提出的竣工时间提前，应给予奖金每周_____美元，共_____周。

注：如果竣工时间是一项基本要求，则对(1)和(2)的答案为“否”的投标必须予以剔除，不再加以考虑。投标价格根据(3)应予以增加的或按(4)应从中扣除的金额，应是由于提前或延迟竣工对业主带来的实际价值或造成的实际损害，而不是合同中所载的规定的违约偿金按比率缩减的金额。显然，根据(4)所给的奖金，只能是针对为业主带来真正好处的该段时期。

2. 合同价格

(1) 供应与支付：	投标价格	
	增加	减少

① 所提出的备择方案，对合同价格的影响，视计划更改的需要予以调整。

(a) [此处填入会受到影响的各项——例如：基础、钢结
(b)

构。]

(c)

②所提出的设计对业主应进行工作的费用的影响。

③如果投标是根据价格变动计算的方式提出的，在合同价格之外对整个合同期间受到价格上涨条款的影响估计。

④在合同价格之外，投标人对拟议中合同条件提出的修正案所产生的影响估计，例如提出支付条件修正方案，要求订货时付百分之五。

⑤为提高投标人所提出的说明书规格使其达到所要求的标准而需要予以追加所引起的影响估计；或者，由于所包括的各项标准可以降低而允许予以减去所引起的影响估计。

⑥对于那些与标准有出入的表列项目需估计其影响而对合同价格予以增加或者减少。

⑦操作工人标准的增减在资本利用方面的影响，这种影响要按整个工程期间予以估计（例如十年）。

⑧由于投标人做为其说明书一部分所提出的设备或其他工作标准而引起的对维修费定额的任何增减在资本利用方面的影响，例如采用初期资本费用低而操作费用高的泵和按照降低了的标准进行钢结构的油漆工程。这种影响要按整个工程时期来估计（例如十年）。

(2) 安装：
$$\frac{\text{投标价格}}{\text{增加} \quad \text{减少}}$$

①由于投标人对加班加点所发津贴，与为比较的目的所采用的基数相比，而对合同价格予以增加或减少；

②为考虑到投标人在报价中对应付的生活津贴，工作条件津贴等方面存在任何估量不足之处，而估计的对合同价格的增加；

③为支付投标人所要求提供的任何超出业主在招标时所考虑到的范围的服务，而对合同价格予以增加。

(3) 履约：

①投标是否符合业主在他的调查表中所规定的最低工作性能标准？是/否

②如果对（16）的答复为“是”，该项投标是否保证给业主以任何超过所规定的最低标准的财务利润及所得？如果是，阐明按整个工程期间计算的估计利润的价值，并要考虑到业主为了赚取这种利润所必须支付的额外费用。是/否

③投标人是否接受为未能达到保证的工作性能标准所规定的违约金？是/否

④如果否，阐明业主因接受投标人关于一定程度上降低效率的方案而会遭到的资本利用方面的损失。

完成上述各项工作以后，就能估计出各项投标经过调整后的价值。

五、资格复审与投标的拒绝

（一）资格复审

对经过评标和比标选出的得标候选人还必须经过资格复审。候选人在资格预审时的文件是资格复审的基础。如经过复审后，第一中标人确实被认为在履行合同的能力和财源等各方面都信得过，可以内定为得标人。如果该候选人在复审中不合格，其标单便被拒绝。这时可对第二中标候选人进行资格复审，如合格，可做为中标者。

（二）投标的拒绝

根据国际招标惯例，在招标文件中，通常都规定招标人有权拒绝全部投标。拒绝投标的决定一般是在出现下列情况时做出的：

1. 最低标价大大超过国际市场平均价格或招标人自己计算出的标底（超过20%以上）；
2. 全部投标与招标文件的意图和要求不符；
3. 投标商太少（不足三家），缺乏竞争性；

4. 得标候选人均不愿降价至标底线以下。

如果所有投标均被拒绝，业主方面应考虑修改其招标文件，然后重新招标或议标。

第三节 定 标

定标就是决定中标人并授予合同，即双方签订合同。定标通常以投标评价报告及其推荐意见为依据，如果业主是一家公司，则由公司董事会据评价报告讨论裁决；如果该工程属于政府部门，则由政府部门首脑根据政府授予他们的权力，进行相应的讨论研究后作出授标决定；如果是国际银行组织或财团贷款的项目，除借款国有关机构做出决定以外，还要征得贷款的国际银行组织或财团的认可。

在定标之前还应就评价报告中列出的、需要进一步商谈的问题与投标人进行谈判。定标阶段应完成以下主要工作：

一、定标前的谈判

定标前的议标谈判是国际工程承包项目中不可缺少的重要阶段，虽然招标文件已经对合同文件内容作了明确的规定，但是在双方正式签订合同之前，招标人（业主）和投标人（承包商）都愿意有一个议标谈判阶段。业主愿意进一步议标的主要原因在于投标人报价常常比较接近，而列为第二名或第三名的投标人有其他方面的优势，如在工期、财务力量、信誉等方面可能优于最低报价的投标人，通过与几名投标人的分别议标，可以要求他们进一步降价或降低其他条件；通过议标，发现投标书中的某些建议是可以采纳的（含技术的或商务的），有些也许是其他投标人的建议，但业主希望中标的承包商也能接受，因此需要同该承包商讨论这些建议，并确定由于采纳建议导致的价格变更；通过议

标，讨论某些局部的变更，含技术条件的变更、设计的局部变更及合同条件的变更对合同价格的影响等。

承包商愿意在签订合同前进一步议标主要是由于：通过议标谈判，可以澄清标书中某些含混不清的条款，表明自己的建议和意见；通过议标，可争取改善合同条件，谋求公正合理的权益，使其权利和义务达到平衡；通过议标，可利用业主的某些修改变更进行讨价还价，争取更有利的合同价格等。

由于双方均以维护自身利益为核心，故议标谈判常是艰苦、困难和复杂的。

大多数情况下，招标人根据全面评议的结果，选出 2 ~ 3 家得标候选人，然后再分头进行商谈。商谈的过程也就是招标人进行最后一轮评标过程，也是承包商为最终夺取承包项目而采取各种对策和进行各种辅助活动的竞争过程。在这个过程中，承包商的主要目标是击败竞争对手，吸引招标人，争取最后中标。

在公开开标的情况下，由于投标人业已了解可能影响其夺标的主要对手和主要障碍，其与招标人的商谈内容通常是在不改变其投标实质（如报价、工期、支付条件）的条件下，对招标人承担种种许诺和附加优惠条件以及对施工方案的修改等。一般大型国际招标工程，在商谈期间，得标候选人应特别注意洞察招标人的反应，在不影响根本利益的前提下，见风使舵，投其所好。例如，针对发展中国家的招标人，承包商常常提出施工设备在竣工后赠送给业主，许诺向当地公司分包工程，使用当地劳动力，与当地有关部门进行技术合作，为其免费培训操作人员等建议，这些建议对招标人具有颇大的吸引力，常常可以使投标承包商变被动为主动。

商谈的另一类主题就是千方百计地抬高自己，贬低竞争对手。如向招标人递交有关资信的补充资料，特别以对比方式说明自己比对手强，或者提出能取胜于对方的新施工组织方案和新工艺，或对原投标材料中的某些技术和财务方面的建议借澄清的机

会再做修改等。

在招标人方面，由于需要最终选定中标人在报价条件和投标建议反映不出较大差别时，只有靠进一步澄清的办法分别同中标候选人商谈，通过研究各家提出的辅助建议，结合原投标报价，排出中标顺序并最终决标。

如果是按照秘密开标程序，则开标后的商谈就显得更重要了。采取秘密开标的最根本的原因就是招标人要使自己处于绝对主动地位，达到既能按自己的意图授予合同，又不受外界压力的目的。在这种情况下，招标人同投标人之间的商谈内容同公开招标情况大不一样。

首先，招标人可以在商谈过程中利用投标人夺标心切压其降价。其手段常常是向投标人承诺在降价达到何种程度时即可授予合同，或者威胁对方：“如果不降价即无中标希望”，或者故意向对方透露第一低标的报价，要求对方降至第一低标以下即可决标，授予合同等等。对于招标人的这些要求，特别是降价于第一低标以下的要求，投标人要特别警惕。因为有时招标人会故意花钱或以某种许诺买通一家或两家承包商故意投出特别低的标，继而要求得标心切的承包商降价，以达到低价成交的目的。

议标谈判通常是由招标单位组织进行，在谈判前招标委员会应将评价报告中所列举的问题进行分类，确定谈判日程。从确定中标候选人到签订合同要经过一段较长时间（约三个月至六个月），双方澄清各种尚待协商一致的问题。所商谈问题的分为技术、商务和法律方面，谈判时对方由上述三方面有关的技术、经济、法律专家参加。

在谈判时招标单位和投标人彼此就标书及整个工程有关事项提出问题，要求双方作出明确的、肯定的回答。这既是招标单位为选择理想投标人而进行的最后一次考查，也是投标人为中标而做出的最后努力。通过答辩讨论，进一步把招标单位的目的、技术要求传达给投标人，使双方对合同条款、技术要求、施工方

案、程序等方面达到统一，为签订合同作最后准备。

（一）谈判的主要内容：

1. 标书中的技术问题：各种程序、方案、设备能力、技术条件、工程计划等是否满足要求，建筑的设计、施工、以及中标后的打算和措施等项内容。

2. 标书中的商务问题：如工程内容变更、工程追加或减少对程序、工期、价格的影响，付款条件、保留金、贷款、保险、风险、履行不可能及要求降低标价等。

3. 法律及其他方面的问题：

合同准据法、审批、仲裁、工程所在国法律的优惠与限制等，其他如为业主服务的设施、生活条件等。

（二）谈判的人员组成：

领队：项目经理；成员：技术、商务、法律方面的人员。

（三）应注意的问题：

首先，双方都应事先做充分的准备，招标人准备提出的问题，投标人考虑对方可能涉及的问题；其次，合同条款的修改应多设想几种方案；再者，准备修订工程的价格，答辩的人员和参加谈判者都要熟悉相关业务和精通英文。

在谈判中得出的结论要以书面形式予以记载，措词要完善、准确，以便于直接载入合同文件。只有当某一项内容的谈判结论经双方一致同意后，再转入下一项目的谈判，根据谈判中所达成的协议，再对合同文件予以修改。

谈判结束，形成最后文件后，双方应各派一名高级代表审阅文件，并在文件的每一页上签字。如果在最后审阅中发现还存在问题，应就此再组织谈判，直到意见完全一致为止。

谈判的时间不宜过长，一般应以招标文件确定的“投标有效期为准”。如果在投标有效期内仍不能作出授标决定，招标委员会应通知有希望中标的几名投标人，请他们延长投标保函的有效期。假若投标人不愿再延长保函有效期，那么，该投标书就会

自动失效。一般来说，投标人希望有中标机会，往往可以接受保函延期的要求；这时，投标人可保留因延期决标而调整合同价格的权利。

在谈判结束后，招标单位可以要求投标人第二次（最终）报价。以便最后确定中标人。最终报价是以定标前谈判所达成的意见为依据的。投标候选人可能在报价中与原报价比有较大的出入，为招标人最终定标创造了条件。

二、定标和中标通知书

定标前谈判一经结束，招标单位应尽快地决定中标的人，以及中标候选人的先后排列次序。

招标单位一般应选择总价最低的投标人为中标人。但如果该投标人的总价太低，以至低到不合理的令人不能放心的程度，这种价格可能会对今后施工产生潜在危险，招标单位也可以将标授给报价较高的投标人，而不必做任何解释。

在最后确定中标人后，招标单位应立即向中标人发出“中标通知书”（也可用电传发出该通知），其内容应简明扼要，只要告知招标工程项目已由其中标，并确定签约的时间、地点即可。对所有未中标人也应该同时给予通知，只需说明“经过认真评价，××工程已确定××单位中标”即可，并退回投标保证金。

如果得标人因其他理由不能按期签约，或有意拖延议标而拒绝签合同，并没有事先提出招标委员会能予接受的申请，那么将视为投标人违约，招标委员会可以没收其投标保证金，并给予其它制裁，如永远或暂时取消该承包商在该国投标或承包工程的权利。如果得标人弃约或违约，未能签订合同，招标委员会可根据业主要求，决定重新招标或取消招标，或将标授给其他合适的投标人。

第四节 签订合同

在国际竞争性招标中，招标单位的招标文件中已草拟合同协议书及一般合同条件。按照国际惯例，招标单位发出的招标文件和投标人提交的投标报价书，在法律上已构成了承发包双方的施工契约，对双方均有约束力。

因此，按照国际惯例，在实行国际竞争性公开招标方式时，合同文件应由招标单位准备。

一、规定的合同文件

本书第二章所介绍的“招标文件”中曾列举了招标文件的内容。这些内容除招标须知外，如合同条件、规范和规定、投标书及附件、工程量表、图纸及附件都是合同文件的组成部分。除上述组成部分外，合同文件还包括：价格资料、发包人提供的器材项目表（如有此项时）、主要工程施工进度表、合同协调程序、以及合同协议书、履约保证书的格式及内容等等。

由此可见，合同文件包括的内容是很广泛的。理想的情况是：发包工程的所有细节都应该在合同文件中（尤其是技术规范 and 施工图纸中）详细加以说明而无任何相互抵触之处。然而实际情况不尽如此，往往是工程合同内容越复杂、便越容易在技术文件中出现矛盾，例如在两张图纸之间或规范与图纸相互之间出现矛盾。因此，在合同条文中必须明确规定出现上述矛盾或资料短缺情况时的处理程序和处理方法。

在合同文件中，各项文件有无解释上或法律上的优先次序呢？又将如何规定呢？根据国际咨询工程师联合会，1999 年第一版 FIDIC 施工合同条件（Conditions of Contract for Construction）通用条件 1.5 文件优先次序规定：构成合同的文件优先次序如

下：

1. 合同协议书（如果有）；
2. 中标函；
3. 投标函；
4. 专用条件；
5. 通用条件；
6. 规范；
7. 图纸；
8. 资料表和构成合同组成部分的其他条件。

如果上述文件中发现了含糊和矛盾之处，工程师应颁发必要的澄清或解释的书面文件。

二、合同的签章与批准

合同协议书和合同条款必须由合同双方授权的合法代表签字，并加盖双方单位公章以及双方签证单位的公章后方能生效。

合同条款的每一页同时也须双方负责人签字，至于合同的批准手续可以按双方所在国有关法律规定办理。

合同一经双方签章和有关部门批准，就具有法律效力，对双方均有约束力，同时，招标工作全部结束，投标人以承包商身份出现，开始转入施工准备阶段。

中标并签约的承包商通常应在签约的同时或其后约定的若干天内向业主提交履约保函或履约保证金（履约保函的有关内容在银行保函一章中专述）。

思考题

1. 简述国际工程招标中的开标的方式和程序。
2. 国际工程招标中的评标是关键环节，其技术评审和商务评审

分别包括哪些内容？承包商应如何应对？

3. 通常在何种情况，是否可以拒绝全部投标？
4. 定标前的谈判，需要注意哪些问题（从业主与承包商角度分别谈）？
5. 以 FIDIC 条款为例，介绍合同文件中，各项文件的先后顺序。

第七章 国际工程风险与保险

国际工程承包历来被公认为是一项高风险事业。但由于风险和利润往往是并存的，在一定条件下可以互相转化，成败的关键在于如何正确地看待风险。成功的承包商善于分析和预测风险，懂得采取防范和转移风险的措施，从而使自己成为驾驭风险的成功者。本章介绍国际工程承包风险的必然性、种类、防范和转移风险减轻损失的措施。进行各种保险是承包商转移和减少风险的重要方法之一，也是本章要介绍的内容。

第一节 国际工程承包的风险

一、国际工程承包风险的客观必然性

国际工程承包作为一项跨国进行的综合性商业活动，它涉及到两个或两个以上的国家。这就必然受到国际关系、项目所在国政治、经济形势的影响；受到当地自然条件、地理气候条件、社会条件等方面的制约。同时也受到承包商自身竞争能力、经营水平、施工管理水平的左右。国际工程普遍具有涉及专业面广、关系人多、项目规模大、建设周期长、资金占用多、内容复杂等特点；同时国际承包市场长期处于买方市场的状态，竞争异常激烈。所有这一切都增加了这项事业的难度，每一个环节都可能潜伏着不测的因素，稍有不慎就可能导致难以弥补的损失，也就增大了这项事业的风险性。

承包商到国外去承包工程，尽管有各种风险，但只要能正确地对待风险，认真地做好调查研究、对风险的预测、市场评估，采取有针对性的防范措施就可以分散风险、减少风险带来的不利影响，以至驾驭风险，利用风险成为令人敬佩的成功者。

二、风险的分类

国际承包商经常会处于纷繁复杂、变幻多端的环境中，客观上变幻莫测的条件和主观上判断的失误都会导致风险。风险的影响最终集中表现为工程的亏损，使承包商遭受严重的经济损失，造成信誉下降难于继续经营、甚至破产。从风险的来源性质上看，大体可以划分为政治风险、经济风险、建设环境的风险、工程管理失误的风险和其他风险。

（一）政治风险

政治风险通常表现为政治形势的变化带来的风险，它包括工程项目所在国的政局是否稳定，会不会经常发生政权的更迭，有没有发生战争、动乱、内战的可能；周边国家政局是否稳定；政策上的稳定性和连续性如何，有没有国有化、没收外资、拒付债务的可能；工程项目所在国有没有发生大规模政治运动的可能；当地政府的办事效率如何，政府官员廉洁与否、当地劳务的工会组织对外国公司的态度，是否常用罢工手段向雇主提出各种要求等。

政治风险一旦发生对承包商来说常是无法控制和转移的，承包商遭受的损失极大，多数承包商是难以承受的，所以，常被称为“致命风险”。政治风险的发生可能会导致工程无法进行，造成项目终止、设备丢失、人员撤离；或虽未终止项目，但战争和骚乱使工程无法施工，被迫拖期，成本提高；国有化和拒付债务对承包商造成的损失更大。在两伊战争、海湾战争和黎巴嫩、阿富汗、塞拉利昂等国的战争或内乱中都有因承包商对政治风险估计不足，判断失误、措施不力，而导致损失惨重，甚至破产的先

例，有的甚至从此销声匿迹，离开了国际承包市场。据报道，仅两伊战争初期外国的承包商和咨询公司的总损失超过十亿美元。承包商必须以此为戒，对政治风险给以高度的重视，认真做市场调查、预测，结合承包商的实际做慎重决策。

（二）经济风险

经济风险主要表现在付款方面和通货膨胀、汇率急剧变化等方面。经济风险一旦发生会造成承包工程的经济效益急剧下降，承包商损失严重，故也被称为“严重风险”。具体包括：

延时付款 业主延时付款而不予误期付款的利息，或虽有利息但利息率很低；汇率大幅度下降，致使原签订的合同的实际支付锐减。

换汇控制 有的国家不允许将正当利润换成硬通货汇往国外，有的国家虽然允许换汇和寄出，但规定必须在若干年后，年限甚至比施工期还长。

通货膨胀 多数国家都有此风险，但有些国家的通货膨胀速度超过承包商的预见范围，如果合同中没有调值条款或该条款写得太笼统，就会给承包商带来风险。

保护主义 多数国家都实行保护主义，对外国承包商的限制和对本国承包商的优惠同时增加，如强制分包、保险、限制劳务进口、限制物资采购的地域等，构成承包商经营上的风险。

税收歧视 不少国家对外国承包商在税收上实行歧视政策，常索要税法规定以外的费用或种种摊派，提高对外国公司征收的税率等，都会构成承包工程中新的风险。

保函风险 有些国家的业主要求承包商提交首次要求既付保函，或不按国际惯例规定的保函格式，而由其中央银行规定一种格式，该格式中索偿条件、方式、撤销日期均按单方面意见硬性规定，而承包商担保银行也常不经认真审查草率填写，承包商甚至不清楚保函中填写了什么内容，因而构成风险。

（三）环境风险

建设环境的风险主要由自然、地理气候、人为因素、基本外部设施等方面构成。自然、地理气候条件主要指自然环境、气候特点，诸如暴雨、台风、地震、酷暑、严寒、海啸、雪崩、泥石流等现象。对这些现象估计不足都会加大风险。

人为因素是指当地政府制定种种约束性法规，如禁止夜间作业、强制招聘当地劳工、增加劳工福利等；另外还指宗教信仰、社会习俗、社会治安状况等给施工带来的困难，如在伊斯兰教的斋月期间施工就会出现出勤低，工作效率低的情况，影响正常施工；又如当地的社会治安状况差，就会出现增加保安的费用加大成本产生的风险。

基本外部设施主要指水电供应、交通和通讯状况、服务后勤设施等，如果出现问题，都会影响建设工期，形成风险。

（四）管理失误的风险

如果承包商缺乏管理经验，或本身的资金技术力量不足也会带来风险。这种风险常表现为：投标报价的失误，报价与标底相距甚远，这就使承包工程缺乏良好条件和基础，从而造成风险；有的承包商超越自己的技术能力和资金状况，承揽特别大的工程；有的承包商应变能力差，索赔水平和避税技巧上有欠缺，在许多方面都受制于人，无法避免监理工程师的刁难，招致风险；有些业主或分包商对招标文件中一些模棱两可的条款没有及时澄清，使之进入合同正式条款，招致风险。

（五）其他风险

其他风险的内容比较广泛，由上述几方面以外的原因造成的风险都可以归为此类风险。这里重点介绍不可抗力事件造成的风险和特殊风险。

一般承包合同中都规定发生不可抗力情况的解决办法，它可以使承包商减少损失，但不同合同对不可抗力所下的定义差异很大，如有的国家宪法不允许工人罢工，但政府却默许罢工，因此

罢工事件经常发生，承包合同中规定可以索赔，但实际上却行不通，对此没有防范就必然招致风险。一般来说，即使施工期间发生了符合合同中关于不可抗力事件定义的事件，虽然业主承担损失，但因损失赔偿仅限于承包商已完工程（包括已经运至现场材料）的应得款项，而其他方面的损失却无法得到补偿。

再看特殊风险，虽然 FIDIC 条款明文规定了特殊风险的定义和业主对此应承担的责任，但对项目所在国以外发生的诸如叛乱、政变、暴乱、内战等，业主却不承担责任。如果这些特殊风险事件发生在承包商运送设备、材料以及劳务人员要通过的国家，则这一风险要由承包商承担。

三、如何分析和对待风险

（一）正确认识风险

国际承包工程虽然存在风险，但其仍有客观规律可循，承包商不应惧怕。风险和利润是并存的，在一定条件下可以互相转化，承包商要有经受风险的心理准备，把风险当成锻炼提高经营管理水平的机会。在此基础上认真地研究风险发生、发展、转化和降低的规律性，顺应其规律因势利导，一方面力争把风险造成的损失尽可能降低，另一方面积极利用风险争取盈利。

就风险的规律性而言，如前所述的政治风险往往与工程项目所在国的政治制度、国际环境及政治的稳定性相关，特别与其近期发展状况关系密切，这就要求国际承包商在进入一个新的国家或地区承包工程时必须首先了解该国政治形势，判断和预测发生政治风险的可能性和程度。经济风险则不仅与该国的经济形势有关，还与工程项目业主的信誉状况、资金来源、项目自身的复杂程度、技术要求等相关，深入了解和掌握这些相关因素的具体情况，有助于分析经济风险发生的可能及探索其规律性，从而达到避免风险的目的。

就风险的可利用性而言，利用风险亦称作“投机风险”，是

指在看到风险存在的时候，通过对造成风险的各项因素进行深入、透彻的分析，结合承包商的特长，作出超乎常人的相反的判断，并在实施中努力使引起风险的因素向相反的方面转化，也就是使风险转化为特定条件下的盈利。这种利用风险盈利的实例还是不鲜见的。例如，在两伊战争期间，伊拉克有很多大型项目进行国际招标，这时的国际承包商对此有两种截然相反的态度。多数承包商认为伊拉克战争开支过大，无力支付工程款，即使延期支付或石油支付，也难于据合同按期支付，在建项目可能遭战争破坏，国际贷款困难、保险费过高等，认为风险是致命的，不能投标。而少数有胆识的承包商则认为，战争并未扩展到全部领土，伊拉克支付能力虽然低，但丰富的石油资源最终可以帮助其偿还债务。同时，风险虽然高但正好可以索要较高的价格，战争期间为伊拉克服务的外国公司，将在战后大规模建设中具有优先条件。因此，这些承包商认为虽然风险较大，只要慎重选择项目的地区，坚持某些必要的合同条件，索要超常规的高价，发挥优势，慎重经营，就有利可图，可以投标。

又如，1988 年在中国的承包市场上的外国承包商达 85 家，居世界之冠。这些外国承包商普遍看好中国市场，认为中国市场的综合条件好，发展潜力巨大，不怕冒低价亏损的风险在中国参加投标竞争，以达到在中国市场上占有一席之地的目的。

在北京国际贸易中心项目的地上部分招标中，原承担该项目地下部分施工的法国布衣格公司以无利润算标报价；而另一家法国公司 SAE 为了夺标，采用负利润算标，并最终中标。这些公司明明知道无利润和负利润算标，必然有招致亏损的风险，但为了在很有希望的中国建筑承包市场上立足，争取在后续项目中盈利，都不惜冒亏损的风险。而事实上，以负利润算标报价而中标的法国 SAE 公司，由于优化了工程管理，有严密的施工组织和严格的制度，又能及时抓住机会进行索赔，竟使这个原来必然亏损的工程转而成盈利工程，还为该公司在中国市场上夺取新项

目打下了基础。

（二）加强对潜在风险的调查研究

为了正确地对待风险，在投标前选择项目时必须加强调查研究，其内容起码应有以下几个方面：

政治局势方面 包括项目所在国与邻国的关系；发生局部战争的可能性；国内政治派别、民族、宗教情况、政权和政策的稳定性等。

经济方面 该国经济发展状况、财政收支、基本建设规模、支付能力、有关经济政策、外资政策、外汇管理体系和制度、物价水平及变动趋势、建材设备的基本情况、税收政策等。特别要调查相关政策的变动趋势。

自然气候条件方面 该国的水文、地质、气候情况，发生自然灾害的情况及其规律。

有关工程项目方面 调查该国建筑市场近年发展状况，外国公司和当地公司已承包项目的价格水平、质量水平及支付条件，各公司实力和守信情况；发生过的工程承包争端案例及解决办法。业主的信誉、资金来源的可靠性，该业主其他项目的管理和支付情况，监理工程师的公正性，项目所在地的治安情况，有无民族、宗教纠纷，施工现场的通电、通水、通路、通讯状况，生活设施及基本生活条件、社会治安条件等。

此外在合同条件中支付条款、税收条款、外汇价格调整条款、不可抗力条款等易给承包商带来风险的有关内容要引起足够的注意。

（三）通过主观努力去避免风险，把风险造成的危害降到尽可能低的程度

经过认真、周密、细致的调查研究，对已经了解到可能出现的风险要进行分类，做系统分析。对承包商无法控制和转移，会导致破产的要害风险，一般应采取回避态度。尤其是在政治风险方面。

对可能给承包商造成严重危害，但也有可能转移、分散、缩小危害程度的风险，要谨慎对待，制定切实可行的对策，随时加强对这类风险的监测，及时采取有针对性的措施，趋利避害，某些经济风险属于这一类。

对可能给承包商造成一般危害，采取必要措施可避免和减轻危害程度的，要找出切实可行的办法，努力去防范或减轻其危害，这类风险多表现在合同条件、技术要求和承包商自身能力等方面。要真正做到把风险的危害程度尽可能降低，还要有分散、转移风险的具体措施，一般有下面几种办法可供参考：

- 通过转包、分包、联合承包分散风险。这是分散风险的有效形式，但有分包、转包合同中，要求分包商或转包商接受主合同文件中各项条款，并提供相应保函、保险单及扣留一定的保留金。联合承包在合同中要明确各自的责任、权利和义务。

- 向保险公司投保以转移风险。根据可能出现的风险投保相应的险种，并选择信誉高的保险公司，一般起码应包括工程一切险和人身事故医疗险、第三方责任险等。

- 增加报价和争取合理的合同条款。增加报价主要为应付物价上涨、汇率变化和其他不可预见风险，可采用“涨价系数”、“保值系数”、“不可预见费系数”等方式。

合同条款一经双方签字就具有法律约束力，争取合理条款的原则是按对等权利和义务同业主分清责任。这也是分散转移风险的重要方式之一。特别是针对可能造成风险的事项，诸如项目外部条件不足（如水、电、路、通讯）由谁负责；支付条件中支付时间、货币、支付方法的确定；延期付款的期限、利息、超期利息的增加；不可抗力条款中不可抗力的具体含义等等。

减轻风险损失的另一个重要方面是努力提高经营管理水平、优化工程管理、严密施工组织、严格规章制度和抓住时机进行合理索赔。

第二节 承包工程保险

承包工程之所以要考虑保险，这是因为承担海外建设工程可能遇到各种风险，而承包工程尤其是总包方式下的综合承包项目，由于规模较大、工期较长、涉外的业务面十分广泛，潜伏的风险因素更多，承包商担负的风险则更大。

工程保险就是着眼于可能发生的不利情况和意外不测，从若干方面消除或补偿遭遇风险造成损失的一种特殊措施。尽管这种对于风险后果的补偿只是整个工程项目损失的一部分，但在特定情况下却能保证承包商不致破产而获得生机。

承包工程保险具有与其他财产或人身保险不相同的特点。从国际通例来看，承包工程保险有以下三大特点：

1. 有特定的保险内容：对承包商来说，即有特定的投保险别和要求承担的相应责任；而保险受理机构则对承担保险项目的责任和补偿办法在保险条例和保单作出明确而具体的规定。

2. 分段保险：在承包商实施工程项目合同期间，分阶段进行保险，各种险别可以衔接起来，构成工程建设的完整过程。承包商既可全部投保，也可根据需要进行投保其中一种险或几种险。这是因为大多数承包工程项目从开工准备到竣工验收的施工周期较长，实行分段保险既有利于分散风险，也便于保险费的分段计算。

3. 保险费率现开：保险公司对于工程保险的收费基础、计算程序和办法一般都是既定的，但也不是一成不变的。现在国际通行的是根据工程项目所处地区和环境特点、工程风险因素作出的分析，以及要求承保的年限，结合当地保险条例并参照国际通行作法“现开”。一般说来，承保的风险责任大，时间长，保险费率就相应增高。

纵观各国承包工程保险业务，无论是国家经营的保险公司还是私人经营的保险机构，在承保项目（险别）和具体作法上都是大同小异的。国际承包工程通常涉及的保险有两大类型：强制性保险和选择性保险。

一、强制性保险

强制性保险系指工程业主或发包国要求承包商在当地指定的保险公司投保。

强制性保险是以国家法律的效力实施的由国家用行政法令条例等手段规定必须保险的范围。它具有以下特点：① 强制保险具有全面性：只要是在保险范围内，不管被保险人是否愿意，都必须保险。② 保险责任是自动产生的，不论投保人有没有履行投保手续。凡属于承保责任范围以内的标的，保险责任自动开始。③ 保险金额由国家法律规定统一的标准，而不是由投保人自行选定。强制保险基本上是定额保险，但投保人必须按照统一标准十足投保。④ 强制保险的责任期限虽有一定限制，但保险责任并不因为被保险人未履行缴纳保险费的义务而终止，保险人对被保险标的仍担负责任，但对迟缴纳保险费征收滞纳金。

在保险人方面，强制保险是一种自愿保险，因为他可以接受或拒绝承保；但从被保险人方面看，则有必须投保的强制性。

承包商必须按工程发包国的法律规定办理有关强制保险，否则他就不能从事法律所许可的业务或活动。在必须保险这一点上，它是强制的。但是，向谁投保，保险费怎么收，保额怎么定并不强制，被保险人可以在发包国内自由选择保险人。因此，从订保险合同这方面来说，又是自愿的。不过，所订合同必须符合国家法律有关各项规定。例如，汽车第三者责任险，有的国家强制保险法律规定，凡是未持有汽车责任保险单的车主，他的汽车就不能行驶；又如劳工保险（或雇主责任保险），有些国家劳工法明确规定，雇主必须为他所雇佣的员工投保人身安全健康的劳

工保险。

强制保险包括多项内容，在工程承包领域，通常有以下险别：

- 建筑工程一切险，包括建筑工程第三者责任险（亦称民事责任险）。
- 安装工程一切险，包括安装工程第三者责任险。
- 社会保险。
- 十年责任险（房屋建筑的主体工程）和两年责任险（细小工程）。
- 机动车辆险。

（一）建筑工程一切险

工程保险的历史并不长，它发源于英国的保险市场，约有50年的历史。第二次世界大战期间，欧洲遭到严重破坏，在大规模的重建过程中，需要建筑工程保险的服务，因而发展很快。在不发达国家中，国际组织出资协助这些国家建造水坝和水利工程以及建造大型医院、旅馆、学校、公路、桥梁等等工程，也都需要工程保险的保障。因此，工程保险在这些国家中也逐步得到推广。

建筑工程一切险是对各种建筑工程项目提供全面保障，既对在施工期间工程本身，施工机具或工地设备所遭受的损失予以赔偿，又对因施工而给第三者造成的物资损失或伤亡承担赔偿责任。

1. 建筑工程一切险的被保险人：

- 业主或工程所有人；
- 总包商或分包商；
- 业主或工程所有人雇用的建筑师或工程师。

由于被保险人不止一个，而且每个被保险人各为其本身的权益以及义务而向保险公司投保。为了避免相互之间追偿责任，大部分保险单都加贴共保交叉责任条款。根据这一条款，每一被保

险人如同各自有一张单独的保单，其责任部分的损失就可以获得相应赔偿。如果各个被保险人发生相互之间的责任事故。每一个责任的被保险人都可以在保单项下获得保障。这样，这些事故造成的损失，都可以由出保单的公司负责赔偿，无须根据责任在相互之间进行追偿。

2. 建筑工程一切险的适用范围：

- 住宅、商业用房、医院、学校、剧院；
- 工业厂房、电站；
- 公路、铁路、飞机场；
- 桥梁、船闸、大坝、隧道、排灌工程、水渠及港埠等。

3. 建筑工程一切险承保的内容：

(1) 工程本身：指由总承包商和分包商为履行合同而实施的全部工程。包括：

预备工程：如土方、水准测量；

临时工程：如引水、保护堤；

全部存放于工地的为施工所必需的材料；

包括安装工程的建筑项目，如果建筑部分占主导地位，也就是说，如果机器、设施或钢结构的价格及安装费用低于整个工程造价的 50%，亦应投保建筑工程一切险。如果安装费用高于工程造价的 50%，则应投保安装工程一切险。

(2) 施工用设施和设备：包括活动房、存料库、配料棚、搅拌站、脚手架、水电供应及其他类似设施。

(3) 施工机具：包括大型陆上运输和施工机械、吊车及不能在公路上行驶的工地用车辆，不管这些机具属承包商所有还是其租赁物资。

(4) 场地清理费：这是指在发生灾害事故后场上产生了大量的残砾。为清理工地现场而必须支付的一笔费用。

(5) 第三者责任（亦称民事责任）：系指在保险期内因工程意外事故造成的依法应由被保险人负责的工地上及邻近地区的第

三者人身伤亡、疾病或财产损失，以及被保险人因此而支付的诉讼费用和事先经保险公司书面同意支付的其他费用负赔偿责任。

但是，被保险人的职工的人身伤亡和财产损失应予除外（属于雇主责任险范围）。

（6）由被保险人看管或监护的停放于工地的财产。

建筑工程一切险承保的危险与损害涉及面很广。凡保险单中列举的除外情况之外的一切事故损失全在保险范围内，尤其是下述原因造成的损失：

① 火灾、爆炸、雷击、飞机坠毁及灭火或其他救助所造成的损失；

② 海啸、洪水、潮水、水灾、地震、暴雨、风暴、雪崩、地崩、山崩、冻灾、冰雹及其他自然灾害；

③ 一般性盗窃和抢劫；

④ 由于工人、技术人员缺乏经验、疏忽、过失、恶意行为或无能力等导致的施工笨拙而造成的损失；

⑤ 其他意外事件。

建筑材料在工地范围内的运输过程中遭受的损失和破坏以及施工设备和机具在装卸时发生的损失等亦可纳入工程险的承保范围。

4. 按照国际惯例，属于除外的情况通常有以下诸种：

（1）由军事行动、战争或其他类似事件、罢工、骚动、民众运动或当局命令停工等情况造成的损失（有些国家还规定投保罢工骚乱险）；

（2）因被保险人的严重失职或蓄意破坏而造成的损失；

（3）因原子核裂变而造成的损失；

（4）由于合同罚款及其他非实质性损失；

（5）由施工机具本身原因即无外界原因情况下造成的损失；但因这些损失而导致的建筑事故则不属除外情况；

（6）因设计错误（结构缺陷）而造成的损失；

(7) 因纠正或修复工程差错(例如因使用有缺陷或非标准材料而导致的差错)而增加的支出。

建筑工程一切险自工程开工之日或在开工之前工程用料卸放于工地之日开始生效,直至工程验收或投产之日终止。施工机具保险自其卸放工地之日起生效,直至其撤出工地之日终止。有些国家还要求工程险展延至工程保修期结束。

5. 建筑工程一切险的保险金额的确定:

(1) 合同标的工程的保险总金额:即建成该项工程的总价值,包括设计费、建筑所需材料设备费、施工费(工人费和施工设备费)、运杂费、保险费、税款以及其他有关费用在内,如有临时工程,还应注明临时工程部分的保险金额。

(2) 施工机具和设备及临时工期:这些物资一般是承包商财产,其价值不包括在承包工程合同的价格中,应另列专项投保。这类物资的投保金额一般按重置价值,即按重新换置同一牌号、型号、规格、性能或类似型号、规格、性能的设备、装置的价格,包括出厂价、运费、关税、安装费及其它必要的费用计算重置价值,也有些工程按该项目在保险期内的最高额投保,而根据各个保险期的实际情况收费。

(3) 安装工程项目:建筑工程一切险范围内承保的安装工程,一般是附带部分,其保险金额一般不超过整个工程项目保险金额的20%。如果保险金额超过20%,则应按安装工程险费率计算保险费。如超过50%,则应按安装工程险另行投保。

(4) 场地清理费:按工程的具体情况由保险公司与被保险人协商确定。场地残物的清理不仅仅限于对合同标的工程,而且包括工程的邻近地区和业主的原有财产存放区。场地清理费的保险金额一般不超过工程总保额的5%(重大工程)或10%(细小工程)。

6. 第三者责任险的投保金额的确定:

根据大工程期间万一发生意外事故时对工地现场和邻近地区

的第三者可能造成的最大损害情况确定。

7. 工程保险的特点：

就是保险公司要求被保险人根据其不同的损失，自负一定的责任。这笔由被保险人承担的损失额称为免赔额。工程本身的免赔额为保险金额的 0.5% ~ 2%；施工机具设备等的免赔额为保险金额的 5%；第三者责任险中财产损失的免赔额为每次事故赔偿限额的 1% ~ 2%，但人身伤害没有免赔额。

8. 建筑工程一切险费率的确定：

建筑工程一切险并无统一的费率，各项工程均根据其技术特征及地区差别单独确定费率标准。第三者责任险的保险费率通常由国家统一规定，保险公司无权擅自更改。

工程险的保险费率的确定还要根据风险的大小而定。衡量风险的主要因素如下：

- 风险性质（气候影响，地质构造数据、如地震、洪水或水灾等危险）；
- 工程的技术特征及所用的材料；
- 建筑方法（传统建筑还是现代建筑方法）；
- 工期的调整余地；
- 工程安全及所采取的措施等。

如果在保险期内，工程不能完工，保险可以展延，不过投保人须缴纳补充保险费。展延期的补充保险费只能在原始保险单规定的逾期日前几天确定，以便能考虑在此确切时刻了解的各种情况。

实施工程所需设备的保险费率可以按年度确定或者一次确定。施工机具的费率通常以年度为基础进行计算。

保险人向被保险人支付为修复保险标的遭受损失所需的费用时，必须扣除免赔额，支付的赔偿额极限相当于保险总额，但不超过保险合同中规定的每次事故的担保极限或整个保险期内发生全部事故的总担保极限。

大多数情况下，工程一切险的承保期可包括为期一年的质量担保期。但在担保年内，工程险的担保责任通常仅限于：

赔偿被保险人为履行其合同义务而造成的保险标的损失；

赔偿因施工期间的原因导致的在担保年发生的损失。

（二）安装工程一切险

安装工程一切险属于技术险种。这种保险的目的在于为各种机器的安装及钢结构工程的实施提供尽可能全面的专门保险。

由于工业化在世界范围内取得的进展，安装工程一切险在经济生活中占据着越来越重要的位置。目前，在国际工程承包领域，工程发包人都要求承包人投保安装工程一切险。在绝大多数国家，这种保险是强制性的。

安装工程一切险主要适用于安装各种工厂用的机器、设备、储油罐、钢结构、起重机、吊车以及包含机械工程因素的各种建造工程。

1. 安装工程一切险同建筑工程一切险的区别：

建筑工程保险的标的从开工以后逐步增加，保险额也逐步提高，而安装工程险所保的机器从一开始就存放于工地，保险公司承担着全部货价的风险。在机器安装好之后，试车、考核所带来的危险以及在试车过程中发生机器损坏的危险是相当大的，这些危险在建筑工程险部分是没有的。

2. 安装工程一切险的被保险人：

负责实施或领导安装工程的机器或构件制造商或供应商；

负责实施安装的承包公司；

安装工程的信贷机构；

待安装构件的买主。

3. 安装工程一切险的保险标的：

（1）安装的机器、工人及安装费用等，凡属安装工程合同内要求安装的机器、设备、装置、材料、基础工程（如地基、座基等）以及为安装工程所需的各种临时设施（如水、电、照

明、通讯设备等)均包括在内;

(2) 为安装工程所使用的承包商的机器设备;

(3) 土木建筑项目,指厂房、仓库、办公楼、宿舍、码头、桥梁等。这些项目一般不在安装合同以内,但可在安装险内附带投保,也有土木建筑工程项目不超过 20% 和 50% 的规定;

(4) 场地清理费用(与建筑工程一切险相同);

(5) 业主或承包商在工地上的其他财产。

安装工程一切险也包括承保第三者责任险。这一点同建筑工程一切险是一样的。

- 短路、过电压、电弧所造成的损失;
- 超压、压力不足和离心力引起的断裂等所造成的损失;
- 其他意外事故,如因进入异物或因安装地点的运输而引起的意外事件。

4. 安装工程一切险的除外情况:

(1) 由结构、材料或在车间制作方面的错误导致的损失。

(2) 由安装设备内部的机构或电动性能的干扰,即由非外部原因造成的干扰。但因这些干扰而造成的安装事故则在该保险的承保范围之内。

(3) 因被保险人或其派遣人员蓄意破坏或欺诈行为而造成的损失。

(4) 因功力或效益不足而遭致合同罚款或其他非实质性损失。

(5) 由战争或其他类似事件、民众运动或因当局命令而造成的损失。

(6) 因罢工和骚乱而造成的损失(但有些国家却不视为除外情况)。

(7) 由原子核裂化或核辐射造成的损失。

5. 安装工程一切险的生效:

安装工程一切险自待安装物品卸放于安装地点之日起生效,

直至机器或构件安装完毕且试车、考核合格之日终止。此外，安装工程一切险可以展延至为期一年的质量担保逾期之日。

6. 安装工程一切险的承保额：

安装工程险的承保总额等于供货合同中列举的装置总价值，包括运输、关税、税收及安装费用。

承保额通常分项列举：

- 安装用设备机械（按换置价承保）；
- 属于被保险人的或置于被保险人的看护下的财产；
- 其他投保项目，如空运费；
- 第三者责任险，规定每次事故的最大赔偿额。

关于保险费率，无法规定一个统一的标准，只能视具体情况而定，但通常情况下，其保险费率要比建筑工程的保险费率高，尤其是试车和考核阶段。如同建筑工程一切险一样，在质量担保期内，安装险的担保责任仅限于：

赔偿被保险人为履行合同义务而造成的保险标的损失；

赔偿因安装错误而造成的损失。

（三）十年责任险

有些国家还要求承建楼房工程的承包商就其承建工程中的主体工程部分投保十年责任险（对楼房建筑中的细小工程要求投保两年责任险）。

十年责任险通常作为建筑师和承包商的一项强制性义务。根据这项规定，建筑师和承包商对其设计或承建的建筑物自最后验收之日起十年内因建筑缺陷而造成的损失承担责任。这种责任由承保十年责任的保险公司来承担。因此，建筑师和承包商在工程最后验收之前必须办理投保手续。否则，不仅工程不能如期验收，承包商和建筑师还得承受经济后果，特别是罚金。

十年责任险的保险标的是楼房工程或硬材料建筑物中的主体工程部分，如地基、骨架、承重墙、楼板、平台、楼梯、屋顶、隔墙等。

这种保险所承保的危险与损害主要是建筑物全部或部分倒塌及因设计或施工缺陷而导致建筑物或第三者遭受的财产损失和人身伤亡。十年责任险的被保险人是业主及第三者（包括工程使用人），而不是承包商和建筑师。

十年责任险的保险费率为根据主体工程总额而确定的一定的百分比。这个费率根据工程发包的有关法令确定（可达投保额5%），无商讨可能。

十年责任险的保险费必须在工程最后验收前一次付清。

（四）社会保险

社会保险乃是社会政策之保险。换言之，亦即为实施社会政策的一种手段。因主要目标在于社会政策的实施，故其内容并无一定的界限，加入者限于从事某种职业或小额收入者，因为这种保险是以全国国民为保险对象，故称为社会保险。社会保险还包括对劳动的保险和对资本的保险。

1. 社会保险的主要特点如下：

（1）就保险对象而言，社会保险必须以社会大多数人为对象；

（2）就保费负担而言，社会保险的负担，并不以被保险人为限，常由国家、企业和个人共同负担（我国海外承包公司所投保的国外社会保险的保费当然全由公司承担）；

（3）就施行方法而言，社会保险大多为强制性性质；

（4）就经营目的而言，社会保险并不以赢利为目的，而以实施社会政策为宗旨；

（5）就经营主体而言，社会保险应以国营或公营为原则。

2. 社会保险的保险项目：伤害保险；健康保险；老年保险；失业保险。

（1）伤害保险

伤害保险通常指职业伤害而言，即因履行职务而受伤害。对于履行职务一词各国的解释不一，一种是指在工作岗位上，另一

种解释则包括上下班途中。

当前世界各国实行的伤害保险总括起来不外乎基于两种不同的原则：即过失赔偿和危险负担。

过失赔偿即有过失方予以赔偿。这一原则适用于工业伤害，它构成英美法律中的雇主责任观念。所谓雇主责任，即雇主因未履行其对劳动者应作适当的保护义务，如保证施工现场的设备安全，提供适当的工具，雇用合格的工人，订立安全规章制度，设置危险警告等，从而导致劳动者遭受伤害。因过失在于雇主，故劳动者可向雇主要求损害赔偿。反之，如劳动者因自己的行为而促成伤害发生，则损害责任应由劳动者自负。雇主并不因为其作为雇主而负有特殊责任。

危险负担系以团体为基础。一方面雇主因其财产有受法律保障之权利而必须负特殊义务；另一方面，劳动者因伤害而遭受损失。不论伤害发生是否由于雇主之过失，均系基于职业而发生，自应由雇主为之负担。雇主负担劳动者的损失，正如其负担机器损坏之修理。劳动者伤病，雇主亦应负责其恢复健康之责任。

过失赔偿导致产生雇主责任保险。而危险负担则导致产生劳工补偿保险。两者在本质上颇有区别。

绝大多数国家实行的伤害保险是基于危险负担的，即以劳工补偿保险为其实质内容。这种保险具有以下四个特点：

- 1) 伤害损失由雇主负担，不以雇主是否有过失为前提条件；
- 2) 伤害保险的给付金额并不基于实际损失，而基于实际需要，即以伤害发生前所得报酬、家庭负担及伤害性质为考虑决定的标准；
- 3) 因伤致死或因伤残废的给付以年金方式代替一次性抚恤金；
- 4) 法律强制雇主为其劳动者投保，使劳动者伤害之补偿有所保障，不因雇主之破产或停业而受影响。

（2）健康保险

健康保险又称疾病保险。与伤害保险不同，健康保险不以执行职务为限。

健康保险的保险费多由各方分担，大多数国家皆由政府指拨基金或补助金办理。

健康保险的给付内容通常包括：

疾病给付

生育给付

医药给付

残废给付

死亡给付

（3）老年保险

由于科学的发达，医学的进步，一方面人民寿命的延长，死亡率降低，老年人所占全部人口之百分比已大大提高，另一方面，随着新机器的使用，新方法的采取，使一般年纪较大的劳动者无法改变思想行动与劳动方式，以适应新技术需求，因而丧失其工作能力，因此，老年人如何给养，便成为严重的社会问题。世界上大多数国家都有关于老年保险的法律规定。

（4）失业保险

失业保险在社会保险中发展较迟。虽然失业问题的存在由来已久，但失业成为严重问题只是在近数十年之间。

所谓失业者，系指有工作能力与工作志愿而一时无法获得与其技能相称、或依当地情形认为可以接受其条件的工作。失业常包括以下四种：

1) 季节性失业：某些行业常因季节变动而引起失业问题，如建筑、煤矿、农业等；

2) 技术性失业：由于新办法、新发明的应用而导致。例如，汽车的发明导致马鞍制造者和马匹经营者的失业；

3) 摩擦性失业：系指新旧工业交替所导致的失业。即一方

面，旧产业紧缩，工人过剩；另一方面，新产业扩张，需要掌握新的工作技能的工人，供求双方不能相适应。

4) 循环性失业：这是一种最严重的失业。系指大多数工作者有能力，并愿意工作，但因在经济循环衰落时期，经济制度缺少效率，使他们无法获得工作。

实行失业保险是救济失业的最为有效的办法。失业保险不但能补偿失业劳动者所受的损失，维持失业劳动者的经济生活安定，而且具有调济经济的功能：在经济繁荣时期劳动者缴付保费，减少消费，有遏制生产过渡扩充作用；在经济衰落时期，给付金额支出增加，以维持劳动者收入，有缓和生产的效力。

3. 社会保险保险费率的计算：

除基本因素外，还要考虑到其他许多有关因素，以便求得公平合理的保险费率。

从负担方面看，社会保险费的计算大体可分为两种：

- 比例保险费制：即按被保险人的收入依一定比例计算；
- 均等保险费制：即不论被保险人或其雇主收入多寡，一律计收等额的保险费。

(1) 比例保险费制。

在比例保险费制中，因各种规定与限制不同，又可分为：

1) 固定比例制：即就被保险人的实际收入，课收同一百分比率的保险费。不管被保险人的收入高低。费率固定不变。

2) 等级比例制：即按被保险人的收入，划分为若干等级，再就每一等级规定其标准收入，然后再就每一等级标准收入，按规定的同一百分比率计算保险费。

3) 累进费率制：即保险费随收入高低不同而异。收入低者课收百分率较小，收入多者，依次递增，分别课收较高百分率的保险费。

4. 社会保险的保险费负担：

需要指出的是，社会保险的保费负担，通常除被保险人外，

往往由政府与雇主分担一部分或全部，从而减轻被保险人的负担，且有利于社会保险制度之推行。

关于负担方式，大体上有以下几种：

(1) 雇主与被保险人共同分担。

雇主与被保险人共同分担通常有两种情况：

- 双方平均分担；
- 雇主负担大部分，被保险人负担小部分。

(2) 政府与被保险人共同分担，各方分担的比例，各国做法颇不一致，一般要视政府的财力大小而定。

(3) 政府、雇主与被保险人三方共同负担，各方分担的比例，各国做法也互不相同。有些国家按等比例分担。另有些国家则按相应的比例分别承担。

(五) 机动车辆险

机动车辆险在保险业务中占有相当大的比重。当前世界上机动车辆的保费占世界非寿险保费的 60% 以上。

机动车辆险有两个险种：

- 机动车本身：由于机动车经常处于运动状态，总是载着人或货物不断地从一个地方开往另一个地方，容易发生碰撞或其他意外事故，造成一定的财产损失和人身伤亡。

- 第三者责任：汽车一旦发生事故，车身和驾驶员固然会受到损伤，但重要的是汽车给第三者造成的财产损失和人身伤亡。而这种损失和伤亡的程度和受害面较前者远为深广，因此，为机动车保第三者险乃在所必行。目前，世界上许多国家对机动车的第三者责任都有法令规定必须投保。有的规定采用强制保险的形式，有的不问有无过失责任，一律由保险公司负责补偿。

机动车包括私人用汽车和商业用汽车。不管哪种车，都必须投保车身险和第三者责任险。对于承包商来说。办理商业用汽车保险比私人用汽车保险更为重要。下面着重介绍商业用汽车保险。

1. 商用车辆的车身保险

商用车辆种类繁多，使用性质各不相同，在办理保险时必须提供较详细的情况。

(1) 车辆说明：要注明车辆牌号、行驶执照、机器马力、车身型号、制造日期、购车日期、买价及被保险人对车辆现值的估价。

(2) 载货车：要写明每辆车的运货容积，最大的负荷，曾否改制、增加负荷、登记的行驶执照号码，载货的性质，服务对象，是否载运易爆、易燃或其他危险性质的货物。

(3) 拖车：要填明制造情况和制造车号，拖车的价值，最大的载运容积，每次拖运的车辆数目等。

(4) 客车：须详细说明客车的总座位数（包括司机座），租用载客或载客收费，是否为公众服务，如果是，须说明引擎的容积（或者马力）。

(5) 投保商用汽车险还要说明投保人的车库情况，车辆使用的区域，被保险人拥有的商用车数目及有关驾驶员情况等。

商用车辆在投保车身险时，往往都加保丧失使用险，以便在商用车一旦损坏，不能使用时能索取赔偿以减少损失。

车身险的责任范围包括碰撞责任和非碰撞责任。

碰撞责任系指承保车辆与其他物体（包括另外的汽车）碰撞或者翻车所造成的损失赔偿。一般情况下，凡因碰撞所造成的损失，除驾驶人故意情况外，不论驾驶员有无过失（明确除外者不在内），保险公司均负赔偿责任。不过保险公司往往要求被保险人承担一定免赔额。这笔免赔额一般为车身损失赔偿的20%。

非碰撞责任险系指承保车辆由于遭受自然灾害，如雷电、洪水、地震、雪崩和意外事故如失火、爆炸、自燃以及偷窃、丢失等情况造成的损失赔偿。有些国家的保险公司还承保风暴、雹灾、水损、恶意行为、民众骚乱与鸟兽碰撞及玻璃等损失赔偿。

非碰撞损失赔偿也有免赔额的规定。

车身险的除外责任通常有：

由被保险人驾驶但不属于其所有的车辆的车身损失；

被保险人故意造成的损失；

车身险的保险费率根据汽车的马力或引擎的容积和实际使用的记录以及其他因素如加速率、最高速度和修理费用等制订。

2. 商用汽车的第三者责任险

所谓汽车的第三者责任险是指承保被保险车辆因发生保险事故而产生的被保险人对第三者（包括乘客）的人身伤害及其财产损失依法应负的赔偿责任。第三者责任险是车辆保险中最重要的部分。

商用车辆的第三者责任险对人身伤亡的赔偿额一般都无限额规定，但对财产损失规定有一定的赔偿限额。

商用车辆第三者责任险的除外情况有以下几种：

（1）被保险人或驾驶人员故意造成的第三者人身伤亡和财产损失；

（2）被保险人或驾驶人自有的或自运的财产；

（3）被保险人租用、使用或保管的财产；

（4）被保险人的雇用人员的人身伤亡和他的财产损失（此种情况属于雇主责任保险的范围）；

（5）未经被保险人允许而擅自驾驶保险汽车时发生的事故；

（6）被保险车辆的司机或工作人员以外的任何人在装货或卸货过程中造成的人身伤亡或在车道以外引起的人身伤亡；

（7）由被保险汽车运送的财产以及因车辆摇晃所损坏的路面、其它车下物件或车上载的货物。

用被保险的汽车拖曳的已坏车辆本身的损害及车上所载财产所遭受的损失也在除外之列。

汽车保险有一些与其他财产保险不同的特殊规定，特别是无赔款优待折扣和被保险人自负责任。

无赔偿优待折扣系指投保人在续保汽车险时，如果被保险的汽车前一年没有发生导致赔款的事故，则续保时保费可给予一定比例的优待折扣，连续两年没有导致赔款，优待比例再增加，直到连续五年达到优待比例的最高限额（一般为 50%）。另外，有些国家采取有赔偿增收保险费的办法，其原理是一样的。就是说，如果在第一年发生了赔偿事故，第二年的保险费就增加一定的比例；第三年同样，直至保险费增加额达到最高极限为止。

被保险人自负责任与免赔额是同一道理，即要求被保险人自负一部分责任，这在一定程度上可以加强被保险人的责任心。鉴于这类条款，被保险人不会因为业已投保而对车辆毫不负责；而且，即使汽车出了不太大的事故，为了避免次年增加保费或取得优待折扣，被保险人往往不向保险公司申报，而是自行赔偿，从而使保险公司节省了一笔开支。

商用汽车第三者责任险的保险费率按车辆的马力或引擎容积以及车辆通常入库的地点考虑。至于赔偿额，则根据法院的判定结果执行。

二、非强制性保险

除上述强制性保险外，尚有一些非强制性保险与承包工程密切相关。这些保险虽属非强制性，但从承包商的自身利益出发，也有投保必要，这类险别常见的有以下诸种：

（一）工程材料设备运输险

负担赔偿与工程项目有关的一切材料和机器设备（含施工机械），从起运地仓库或者储运处所至收货人最终仓库或其他处所的运途中（包括正常运输过程中的海上、陆上、内河和驳船运输），由于外来原因所造成的全部或部分损失，按运输方式和承保的责任不同，其中又有平安险，水渍险和一切险之分；特殊情况下还有邮包险和附加战争险或罢工保险（不作为一种单独的险别投保），可根据需要选择险别。运输险的保险金额按投保

险别规定的相应方法计算。

需要指出，保险公司制订的《出口货物保险费率表》对不同地区、不同货物和不同运输方式的平安险、水渍险和一切险的费率作了规定，这种费率将随着保险行情和货物种类划分的变化，每隔一定时期（一年或二年）就会有所修正。而战争、罢工险须在平安险、水渍险或陆运险的基础上加保；对于关税险、拒收险、交货不到险等特殊附加险也要另行加收保险费。

（二）施工机械设备险

这种险在有些国家被纳入建筑工程（或安装工程）一切险中，但在不少国家还是单列险别。这种险实际上是机器损坏险范围内容的缩小。它负担赔偿施工机械运抵工程现场，直到施工完毕这段时间内（大体与该项目工程一切险的保期一致），由于操作、管理和人为或自然的其他原因导致施工机械故障损坏所造成的损失，须在该项目工程一切险的基础上投保。由于施工机械进入现场有先后早晚之分，甚至工程尚未开工机械就已提前进场，因而采取按年度计算保额。保额为本年度被保险机械的重置价值。

（三）工程保证期责任险

负担赔偿工程项目建成经验收正式交付使用或投入生产之时起，至承包商承担的维修保证期满为止这段时间内，由于施工原因（须经取证和确认）造成的各种意外损失。按保证期长短有二年责任险、五年责任险……之分。保险额度由保险公司与承包商根据具体情况分析风险因素后酌定。

（四）人身保险

在多数国家，人身保险被纳入社会保险。但也有些国家（如中国）规定单列保险。这是一种十分重要的保险，也是承包商投保最多的一种险别。负担赔偿保险期内投入该工程一切人员的人身意外、疾病、伤残、死亡等后果损失，但不包括医药费赔偿。

上述各种险别的承保责任范围、除外责任、保期保额以及被保险人的义务、索赔与赔偿等具体事宜，均以保单所附条款为准。

思考题

1. 国际工程承包面临哪些风险？谈谈其具体表现。
2. 你认为应如何认识和对待国际工程承包的风险？
3. 有人提出“利用风险盈利”是承包商经营管理水平的检验标准之一，你同意吗？谈谈你的看法。
4. 国际工程承包的保险有哪些特点？
5. 国际工程承包涉及哪些险种，分别介绍其具体内容。

第八章 银行保函

在国际承包工程中，当事人一方为了避免对方违约而遭受损失，也为了工程能如期签约和正常进行，要求对方提供可靠的经济担保。这种经济担保可以是抵押一笔现款，一张保兑支票，也可以由银行出具一份保函。由于抵押现款或保兑支票需冻结一大笔资金，故承包商愿意委托银行开立保函作为担保。本章就银行保函的性质、作用、内容，国际承包工程中常见的银行保函的种类、办理程序及开具保函时应注意的问题，做如下的介绍。

第一节 银行保函的性质和作用

一、什么是银行保函

承包公司在承揽业务、投标承担项目和实施工程中，根据合同的规定及招标的要求，经常需要请求银行开具保函来保证其履行义务。

银行保函（Bank guarantee）是指银行应申请人的要求向保函受益人开具的独立的书面保证文件，是有条件地承担经济责任的契约性凭证，它能担保申请人正常履行合同规定的义务。它是一种备用性质的银行信用。

在一般情况下，申请人都能正常履行义务，银行就不需要履行经济赔偿责任。但如果申请人没有履行某项义务，则银行要承担向受益人进行经济赔偿责任。这也反映了银行保函的备用

性质。

当遇到保函申请人受其资金、人力、物力、技术或其它原因造成客观上的原因无力履约，或出于经营作风方面的主观原因而不肯如实履约，这就必然造成对方的损失。为此，对方为了避免这一可能发生的损失就要求事前由银行保函来担保。在有些国家，这种银行保函也可以用银行备用信用证来代替，其性质与银行保函相同。

二、银行保函的作用

银行保函，其作用是保证受益人的经济利益不受损失。在保函申请人由于种种原因未能履约时，受益人可凭银行保函向银行索取经济赔偿。

一般地说，虽然承包商与业主在承包合同中已订有某些经济赔偿条款，但这些条款仅对签约的当事人有约束力。如果发生了一方的义务不能履行，另一方可以向其索赔经济损失。但这仅限于签约双方解决纠纷，属于商业信用。有时这种索赔由于对方无力赔偿或借故推诿，不得已而通过法律诉讼，费时费力。如果遇到对方破产了，还得不到理想的补偿。若有了银行保函的担保，就使对方履约义务有了双重信用保障（即有商业信用又有银行信用），万一发生经济损失时，有银行担保进行补偿，则可有效地保障受益人的权益。

三、办好银行保函对开展国际承包工程的意义

国际工程承包的当事人即业主与承包商往往是跨越国界，远隔重洋的双方，虽然都对对方做过资信调查，但其了解和信任的程度不够。加之国际工程承包的项目，资金数额很大，周期又长，合作双方均有顾虑，所以银行保函是解除疑虑的必要手段，也是促成工程项目成交和实施得以正常进行的必不可少的条件。能否及时准确地开具银行保函，反映承包公司的资格和信誉。银

行保函是最普遍，最常见和容易被各方所接受的备用的信用担保凭证，其实质是使受益人在特定条件下可以索取一定货币的凭证。如果处理不当可能给申请人带来额外负担和经济损失。所以，承包商在办理各种银行保函时，必须认真搞清各种银行保函的作用、条件、要求，并认真研究合同条款，准确无误地及时办好各种银行保函。

第二节 银行保函的主要内容

银行保函做为银行开具的独立的书面保证文件，内容比较完整，包括以下主要内容：

1. 担保人：指出具保函的银行，写明其全称和法定地址等。
2. 被担保人（申请人）：指投标人（承包商）全称和法定地址。
3. 受益人：工程业主、招标机构（投标保函）海关税收部门（用于机具设备临时进口或免税进口材料保函）等。
4. 担保原因：指申请人与受益人有何种契约关系，如某年某月某双方签订何种合同、合同号码申请人有履约责任。
5. 担保金额：银行保函的担保金额通常在标书或合同条款中规定比例或固定金额。不同类型的保函以投标报价或合同总金额的不同百分比计算。要规定担保最高金额及币种。
6. 担保货币：银行担保可以用业主所在国货币、自由兑换货币，或两种货币按比例分别列出，在标书或合同中做出规定。
7. 担保责任：是保函的核心内容，必须明确责任。一旦受益人提出索偿要求，据以偿付，不至发生争执和扯皮，担保责任要根据保函的种类具体确定，通常将合同规定的索赔条款，详细写入保函之内，加以必要的限制。具体说明在什么样的条件下，承担什么样的赔偿保证。这本来是个很好理解的问题，也不难写

明。但有些受益人（特别是以招标方式的招标书内容规定）要求开立“无条件”（Unconditional）保函，并故意不写明担保的责任，而用“无条件”来代替，这就使受益人完全掌握了主动权，不论所担保的责任是否正常履行，即使承包商没有违约，业主都有权在保函有效期内索偿，而不必说明任何理由，这显然是很不公道，很不合理的。但在国际案例中时有发生，银行还不得不按保函上的“无条件”条款来赔偿。“无条件”保函常见于投标保函，如果你对某项投标感兴趣，招标书中又规定了这类保函的格式，你一旦决定参加投标等于事先接受了这个规定，风险将是很大的，存在着招标方无理索赔的可能性。对于这一点投标前必须认真考虑，有充分的思想准备。由于业主无理提款要承担法律责任，故多数业主不至过分无理索偿。另外，在银行保函涉及的三方当事人中，有两方都愿意接受这种保函，业主认为这种保函对自己有利、银行认为这种保函可以避免卷入业主和承包商的纠纷，故该种银行保函虽有失公正仍有较广泛的应用。

8. 索偿兑现的条件：指一旦发生了上面所述及的责任事故凭什么证明来索偿，才被认为是有效的，可以兑现的，这一点很重要。因为如果受益人提出申请人没有履行责任，但并未提供足够的证明，是否能证明申请人确实没有履行责任呢，很可能发生争议，所以需要事前规定必要的证明文件。

第一种，首次索偿即付（或称见索即赔），即无条件保函。这种保函的受益人只须声明申请人违约，不必提供任何违约的证明，只要索偿金额在保函担保金额之内，索付期限没有超过保函的有效期限，银行就有义务按受益人的要求付款。该种保函的提款权完全掌握在受益人手中，保函兑现不须事先取得申请人的同意，即索偿兑现前完全剥夺了申请人申辩的权力，银行也无权以承包方（申请人）实际上并未违约而拒绝支付。通常业主乐于采用这种保函，因为这种保函对业主很有利，他无须证明承包商违约，也无须计算和证明自己的确切损失，就可以在他认为必要

的时候向银行索取担保的金额。这种保函与“无条件”保函都具有不公正和不合理性，须要承包商（担保申请人）认真对待。

第二种，是受益人必须提供申请人违约证据才可索偿兑现的保函，即有条件保函。这种保函要求受益人在索偿兑现时接受某些限制条件，例如应附有咨询工程师或独立的第三者出具的确定承包商违约的证明书；或索偿与支付应有一段间隔时间，以便承包商对其违约采取补救措施或协商解决纠纷；具体规定哪些限制条件由业主（受益人）和承包商（保函申请人）事先商定。

9. 有效日期：保函什么时候生效、担保责任什么时候终止，必须在保函条款中明确规定。因为银行的担保费用是以其担保的金额和期限来计算的。只要保函的正本未予收回，则银行的担保责任就继续下去。银行就要继续向申请人收担保费，直到收回正本为止。一般来说，超过保函有效期，即认为保函已自动失效。在保函条款中，必须明确规定生效和失效的具体日期。按照标书或合同文件规定，投标保函一般在开标之日起生效；预付款保函在收到预付款之日起生效；履约保函自业主开始履约之日起生效。不要抽象的规定为“工程竣工日”、“直至履约完毕”等，而要有具体的年月日，以免日后扯皮。如果保函未注明生效日，根据国际商会 1978 年第 325 号出版物规定，则有效期被认为是：

（1）投标保函：自保函出具日后的 6 个月；（2）履约保函：临时验收日或任何展延终止日后的 6 个月；或如果履约期在保函中已明确的表示，则为合同履约期到期后的一个月；（3）预付款保函：临时验收日或任何展延终止日 6 个月，如逾期日为非营业日，则顺延至下一个营业日。

10. 保函代号：由开具保函银行编制。开具保函银行授权人签字盖章。

第三节 银行保函的种类

在国际承包工程业务中常涉及到的银行保函可以从不同的角度分类。按其索偿的条件分，可分为有条件保函和无条件保函。（上节已对这两种开工的保函做了介绍，这里不赘述）；按照保函的使用范围和担保责任的不同又可以分为：投标保函、履约保函、预付款保函、工程维修保函、进口物资免税保函和临时进口设备税收保函等，下面就分别加以介绍：

一、投标保函（Bid Bond/Guarantee）

亦称投标保证金。由发包国指定银行或在发包国注册的国际银行机构，或由发包国认可的承包商所在国的中央银行（如我国的中国银行）代表投标人向招标机构出具的一种保单，它保证投标人在中中标签约前不撤销其投标书，中标后在约定的时间与业主签约及签约后及时提交履约保函，如果有违反则业主可以凭单通过银行获得由于投标人不履行义务所造成损失的经济补偿。投标保函是随同投标书一起递交招标机构的，保函一旦开出，在其有效期内是不可撤销的。保函的金额通常在文件中作出规定，一般约为投标者报价总金额的1%~3%。特大型工程总价很高，其保函金额百分比可以低一些，有些招标项目投标保证金不用百分比表达，而是规定一个固定的金额数。投标保函的主要担保责任如下：

1. 投标人在有效期内不得撤回投标，投标有效期与投标保函有效期一致。通常在招标须知中有规定，一般约为三个月（90天），最长的120天~180天，在此期间投标人不得撤标。

2. 投标人一旦中标，必须在收到中标通知后一定时间内，如7天，15天或30天，去业主所在国商签合同。

3. 签约时（或签约后 15 天内）必须提交履约保函。以上责任投标人有一条没有履行，业主就有权没收其投标保函，向银行索赔其担保金额。如果投标人没有违背上述任何一条，或者没有中标，则业主应退回原投标保函，投标人将此返还银行，相应解除担保的责任。

如果由于业主方面的原因（如评标时间延长）要求承包商延长投标保函有效期时，承包商可以根据具体情况作三种选择：其一，拒绝延长，收回保函，放弃投标；其二，同意延长，到银行办理延期手续，交纳手续费；其三，同意延长，并办理了延期手续，但同时致函业主保留调整投标报价的权利。通常无望得标取其一，有望得标取其二，原报价偏低，招标须知中又有调价方面的规定可以取其三。投标保函格式见第二章第五节附件二。

二、履约保函（Performance Bond/Guarantee）

履约保函主要作用是保证承包商按照合同规定正常履行义务。如果承包商发生不履约行为，即不能按质、按量、按期完成合同规定的义务，业主有权凭该保函向银行索偿其担保金额，作为业主所受损害的赔偿。它是合同生效的必要条件之一。履约保函也是由发包国指定银行或在发包国注册的国际银行机构，或由承包商所在国银行（为业主认可的），向业主出具的担保契约。履约保函的担保金额，应在工程承包合同中规定，一般为合同总金额的 10%，有的也规定一个固定的数额。

履约保函的有效期限长短取决于工期的长短，不能短于合同工期，应略长于合同工期。履约保函只有在工程全面竣工并获得现场监理工程师签发验收合格证书后才予退还。一般来说，承包人在商签合同同时要求业主同意在工程竣工验收合格后，用一份银行的维修保函代替履约保函，维修保函的金额最高不超过工程维修保留金总额，远远低于履约保函的金额，对承包商来说既合理也有利。

在工程施工期间。承包商中途毁约或任意中止工程施工，宣布破产、倒闭等，业主有权凭履约保函要银行支付全部担保金额。如果承包商严重拖延工期，或工程质量极低，或有其他不法行为（贿赂、纵容工地工人闹事等），业主警告后仍不改正时，业主可以向银行索取其保函担保金额，并驱逐该承包商，没收其现场的一切设备和设施。

如发生业主无故或借故向银行凭保函提款时，承包人可以通过诉讼来挽回损失，但由于诉讼往往费时费力，承包商应事前采取防范措施，及时识别可能发生的欺诈行为，避免损失。

工程确实出现延期，不管是什么原因，承包商应当与业主协商，并及时通知银行将履约保函的有效期限延长，以防止业主因有效期限到期而借故提款。

业主要求履约保函是不可撤销的（即规定有效期内不可撤销）。承包商要求履约保函是不可转让的。主包商要求分包商的履约保函是可以转让的，以便将其转给业主，以减少主承包商自己担保的履约金额。

三、预付款保函（Advance Payment Guarantee）

预付款保函又称为定金保函。有些工程招标中规定在中标签约后，招标人向中标人支付一定比例（按合同总金额的百分比）的预付款，但需要中标人委托银行出具预付款保函。预付款保函的担保金额一般与业主所付的预付款金额相等。该保函的主要作用是担保承包方按合同规定偿还业主已支付的全部预付款。如果由于中标人的责任（如中途毁约，中止工程等）而不能在规定的期限内从工程款中扣还全部预付款，则招标人有权凭保函向银行索取其担保金额作为补偿。

由于预付款将逐月从工程进度款中扣还，故预付款的担保金额也应随扣还后的余额而减少。承包人在通过银行开出这种保函时，应当在保函上写明这一点，在施工期间应按月或按季度从业

主那取得同意此保函减值的通知，送银行确认，也可凭业主付款帐单写出保函减值通知书，取得业主和银行的共同确认。

四、工程维修保函（Maintenance Cuarantee）

工程维修保函亦称质量保函。其主要作用担保承包方对完工后的工程缺陷进行维修。通常为工程交接后的一年内。如果业主了现工程质量上的缺陷，则应通知承包商进行维护修理，若证明是承包商的责任，而承包商拒绝或无力维修，业主可凭保函向银行索取维修保函中的担保金额自己组织维修。维修保函的担保金额根据合同文件的规定办理，其有效期限与工程维修期相同（通常为一年），维修期从工程竣工验收合格之日开始计算。

在规定的维修期内，承包人圆满完成维修任务，或者该工程没有发生任何需要维修的缺陷，业主的工程师应签发维修合格证书，并将维修保函退还承包商。

五、临时进口物资税收保函

该保函用于担保承包商在工程竣工后，将免税临时进口的施工机具设备运出工程所在国。或照章纳税后在当地出售或转让。该保函提交工程所在国海关和税收部门。其保函担保金额与该临时进口设备应课税金相等，有效期略长于施工期。保函期满前，临时进口设备运出该出境，可要求海关出证向税收部门索回保函，交银行注销。如设备已报损，要有关管理部门出证后，方可索回保函。如果税务部门发现承包商擅自将该设备用于其它非免税项目，或私自在市场上出售，则可认为是承包商偷漏税行为。海关和税务部门有权凭该保函向银行提款，作为税金及罚款。

六、免税工程的进口物资税收保函

该保函作用是担保承包人将进口的材料设备全部用于其承包的免税工程。工程竣工后若有剩余材料，或纳税后就地出售，或

运出该国或转移到另一项免税工程，（后一种要延长保函有效期）。该保函担保金额与该物资应课税金额一致。有效期与工期也基本一致。

在保函有效期满之前，承包商从业主处取得所有免税材料和设备用于该免税工程的证明文件，并出示给税收部门后，可退回该保函，交银行注销。

税收部门如发现承包商将免税进口的材料设备用于其它非免税工程，或上市销售，则将视为承包人偷漏税行为，可凭保函向银行提款以补税罚款。

第四节 办理银行保函的手续

开具银行保函要根据招标文件的要求操作。原则上开立保函的银行必须是发包国的银行。但如果发包国银行因种种原因不能为承包商出具保函，承包商则可以委托其开户行（中国承包商通常委托中国银行）转托业主（发包人）指定银行开具保函。这样承包商就须承担两笔手续费和银行间联络的电传费用等。有些国家准许承包商委托其本国银行直接开立保函，这种做法多见于世界银行贷款发包的项目。所以在办理银行保函之前，首先要搞清对方选择开立保函银行的要求。具体请求银行办理保函的手续办法大致如下：

1. 事先与银行建立联系，并与银行商讨有关开具保函的手续费率及押金的比例。目前，中国银行为我国对外承包公司开具保函收取手续费为每年保函值的1%（另加电传费等），并应有抵押外汇额度。外国银行收手续费为每年保函值的1.5%~10%不等。外国银行出的开户银行委托业主指定银行出具担保，则该出具担保的被指定银行不要求承包人提交押金。因为一旦发生索偿事件，业主可以通过其指定银行向委托行（即承包商的开户

行，如中国公司则为中国银行）索偿。

2. 开具保函前，承包商应向担保银行或委托银行介绍投标承包工程的情况，并按要求提供有关文件，以供银行根据其风险情况而做出是否同意担保的决定。承包商向银行提交的文件至少包括以下内容：合同编号（投标保函为招标序号）；项目名称；保函受益人（业主或发包人）；承包人；合同金额（或投标金额）；工期；需要担保的主要内容；担保金额；保函有效期等。

在中国银行办理保函时，所需要的主要资料是：

（1）标书或合同中有关商务方面的材料。如投标须知，关于保函的条款、保函的格式，支付条款和法律条款等。

（2）填写“要求开具保函申请书”和“承包、设备工程概算表”，按中国银行提供的格式一式三份。

（3）写一份详细的说明材料。其内容主要包括工程介绍，如工程量、工期、有关技术标准，工程资金来源、支付能力、外汇比例、支付方式、预付款金额；除此之外，还需要作简要的工程经济分析，如利润、创汇、带动材料和设备出口等方面。

3. 有的国家规定保函应交纳印花税，可委托银行代为办理。

4. 保函手续费可以一次付清，也可以分期交纳。保函的失效、退还或者被提款，随保函性质和保函条件不同而各异。

5. 目前，中国银行的做法是在承包商准备齐保函所需要的各种资料后，首先要申请外汇贷款的额度。批准的外汇贷款额度按一定的比例专门用于开具银行保函；如果保函金额被受益人索赔，才算动用贷款额度。

第五节 开具银行保函应注意的问题

银行保函是国际承包工程能否顺利签约并正常履行的条件之

一，保函内容、金额、有效期等是否得当，直接影响业主和承包商的切身利益，故必须慎重对待，要注意以下的问题：

1. 对标书、合同条款进行认真审查、研究

银行保函的开立是以标书、合同为依据的、国际承包工程彩承发包方式，标书已由投标招标方作出了规定，如果要参加投标，就意味着接受标书的规定。故承包商在工程投标前，应对招标书中种类保函的要求进行认真分析研究，特别是担保金额是否过高，有效期是否过长，有无严重不合理之处，是否属于“首次索偿即付”保函等。同时，承包人还应调查业主的财力状况、资信状况、项目资金来源及可靠程度。通常私营项目，承包商在按业主要求提交各类货币履约保证书时，也应要求业主提供银行的付款保函或支付信用证。对政府的工程项目，要考查该国政治经济稳定性及工程资金来源可靠性，对要求带资承包或延期付款的项目，即使是政府项目也应坚持得到银行的付款保函或延期支付信用证。

2. 保函应受哪国法律约束和解释的问题

一般的说保函应以开具保函的银行所在国法律来约束和解释，但受益人往往要求按本国的法律约束和解释。为此如果双方有争议，又互不让步，可以按国际商法或第三国法律解释。

3. 尽可能拒绝“可转让”的保函

银行保函所担保的责任应限于承包商和业主之间。一般保函是不可转让的。但某些合同规定合同本身的权益就是可以转让的，那么与此合同有关的保函就有可能转让。但由此产生的风险较大，故应尽量避免接受这种“可转让”的保函。如果作为分包商应注意拒绝总承包商的如下要求：由分包商提供抵押金而用总承包商名义向业主开具保函。因为这可能造成总承包商在其它方面对业主违约，而牵连分包商，使分包商受到损失。

4. 保函金额的加息条款

某些预付款保函，要求偿还时加付利息，即按一定的利率，

从收到预付款起至实际偿还日止来计算。如果要加付利息，则应事先确定何时、何地、以何种利率计算，应确定一个双方同意的比较适当的固定利息率。而不要加列像“按商业企业利息率计”这样不明确的条文以避免日后争议。

5. 预付款保函递减条款

合同中应规定保证金额随预付款扣还而递减。承包商要定期将递减值让业主签字承认后正式通知银行，这样既可以使保证金额与应付款额相符合，还可以逐步降低保函手续费。该保函的生效日从收到预付款日起生效，失效日期除明确订有某年某月某日外，还可加列预付款扣完为止，并以两者中先实现的日期为准。

6. 担保银行的选择

在国际承包工程标书合同中规定了开具银行保函的方式即直开或转开。直开即由一家有资信的一流银行直接开给业主；转开是指定当地一家银行，由这家银行转开给业主。中国公司开具银行保函应尽量由中国银行承担，中国银行是我国最主要的外汇专业银行，在国外设有分支机构，在国际上资信很好。如果直开保函可由中国银行直接开给业主；如果我国公司请求中国银行开具保函给业主所在国指定银行，再由该行开出给业主，这种转开保函要向两家银行交纳手续费和担保费。此外，某些标书或合同规定保函由当地银行或当地注册的外国银行开出，但未具体指明哪家银行时，承包商要选择一家担保条件不苛刻、资信好、收费合理和办事效率高的银行开出保函。在当地选择银行要征得业主的同意。

7. 保函效期的延期和到期及时撤销

保函到期后如果需要延长，应在到期前办理手续。说明理由（理由要充分合理）明确延长的起止时间。保函到期如不办理撤销，仍承担被索偿的风险，且银行将继续收取担保费用。担保费用通常一年计收一次，即使保函在本日历年内只有一天时间，银行也要按整年计收担保费用。（也有的银行按季度来计收的）所

以承包商必须高度重视到期保函必须及时撤销。撤销时按申请时同样形式办理（申请开出是信开或电开，撤销时形式一致）。

8. 对“首次索偿即付”保函的相应措施

“首次索偿即付”保函，使受益人掌握绝对的主动权，在索偿有效期和担保金额内，只要受益人提出书面要求，银行必须无条件支付现金给受益人，而不必征求申请人的同意。就有可能造成即使申请人完全履行了义务，而受益人仍可无理索偿的现象。故有人把这种保函称为“自杀性”保函。它是对受益人单方有利，而对申请人十分不利的保函，应尽量避免接受。但有时招标文件已规定了这种保函的格式，如果承包人投标就等于事先接受了这一规定，这时可以采取以下相应措施来降低风险的程度。

（1）对于“首次索偿即付”的具体内容要逐字逐句研究，尽可能规定在书面索偿和付款之间有一定的间隔时间。以利银行通知承包方，使其及时与受益人直接谈判，把双方事端解决在银行付款之前。

（2）承包人可向保险公司就保函风险投保。并将保险费计入报价中（通常在大型项目投标中用）。承包人与银行保持经常联系并搞好关系使银行及时了解工程实际进展和承包商守约的情况。

（3）如果发生了并非承包商违约，而业主凭“首次索偿即付”保函向银行提取保证金情况，应立即向有关仲裁庭或法院提出紧急申诉，请求法院出证暂时冻结保函，以防损失立即发生。有些国家的法律规定，在特殊情况下（如受益人弄虚作假），可以阻止银行付款。受益人慑于承担法律责任，多数受益人（业主）不至过份无理的索偿。

9. 加强对保函的管理

许多公司由于承包项目很多，银行保函数量也多，也没有设置专人对保函进行专门管理，这就容易延误和出事故。如保函该延期而未办理延期手续，受益人因耽心保函自动失效而趁期满前

向银行索偿，造成损失。在实际工作中为了拿到项目，签订合同，往往急于申请开立保函，开后又往往容易忽视保函的延期、减额和撤销等事宜，而造成不必要的损失。所以，对外承包公司必须加强对保函的管理，建立台帐，由专人负责保函的清理和日常管理，把工程项目的进程与保函管理密切联系起来，以减少不必要的损失。

下面介绍有关保函的两个案例：

[案例一] 我国某公司在科威特分包了某项住宅工程，由于公司派遣了少数工人进入工地，工期过了将近一半而完成的工程不到合同额的 5%，主承包商虽然一再警告，但该公司未能及时采取相应措施改变工地面貌，导致总承包商突然凭保函向银行索付违约赔偿的保证金，该公司又无力采取任何补救措施，结果银行只好将全部保证金支付给主承包商，使作为分包商的这家公司遭受了严重损失。一个项目的失败还形成了连锁反应，随后这家公司在科威特又有几个工程的保函被受益人提取，不仅损失惨重，还不得不被迫撤离这个国家。

[案例二] 我国某公司在关岛承包了一项办公楼工程，通过美国花旗银行开具了一份金额为 75 万美元的履约保函。工程开工后，业主无法筹集到足够的资金支付工程进度款，因而工程进度缓慢。该公司因得不到工程进度款，多次致函业主的监理工程师和业主，并警告业主应承担工程拖期甚至被迫停工的一切后果。在迫不得已的情况下，该公司陆续撤出在工地的材料、设备和劳务，业主则在保函有效期满的前五天凭保函向银行索付保证金，并诡称承包商违约，甚至串通监理工程师出证，说明承包商擅自撤离工地。美国花旗银行明知并非承包商违约，但为维护自身利益只能通知承包商，在保函有效期以前银行将向受益人支付保证金 75 万美元（此保函是无条件保函）。这时虽然时间已很紧迫，这家公司采取了果断有力的措施，立即通过律师向当地法院递交了申请临时冻结保函的诉状，并根据法院的意见开具了一

份以法院为受益人、金额为 30 万美元、有效期为三个月的新的保函给法院，表明将听从法院的调查和处置。这一措施不仅保住了价值 75 万美元的保函，而且使业主感到十分震惊，主动向银行撤回索偿的通知，还找这家公司协商庭外解决的办法。最后，业主支付了该公司应得的工程款，该公司则从法院撤回了诉状和 30 万美元的保函以及原先的 75 万美元保函，以胜利告终。

以上的案例告诉人们，保函虽然是一种备用的信誉担保，但它在经济上相当于一种可对付的信用票据。保函有风险，特别是“首次要求即付”的无条件保函。但只要采取积极的相应措施，其风险又是可以避免和减轻的。

思考题

1. 何谓银行保函？试述其性质和作用。
2. 银行保函包括哪些主要内容？
3. 国际工程承包涉及哪些种类的银行保函？分别介绍其具体特点和内容。
4. 在国际工程承包业务中，承包商应如何正确对待银行保函？

第九章 国际工程承包合同

在国际工程承包的业务活动中，无论对业主还是承包商来说，其核心的工作都是围绕着承包合同进行的，包括合同的准备、合同的签订、合同的执行。双方都需要对合同的基本知识及合同的主要内容及分类有一个全面的了解，才可能减少失误、避免损失，使双方都能获得较好的效益。本章着重介绍国际工程承包合同的含义、特征、作用、主要内容、以及常见的各种主要合同类型。

第一节 国际工程承包合同概述

一、国际工程承包合同的概念

（一）合同的含义

合同是指两个或两个以上当事人以发生变更或消灭法律关系为目的而签订的书面协议，它依照法律通过协商达成，对签约方具有法律约束力。合同有三大因素构成：合同主体，合同客体，内容。

1. 主体：签约双方的当事人，也是合同权利义务的承担者。包括自然人和法人。
2. 客体：合同的标的，是签约人权利义务所指的对象。
3. 内容：合同签约人之间具体的权利和义务。

（二）合同内容

1. 序文。当招标文件中包含合同时，其序文部分比较简单。当招标文件不包含合同时，合同序文部分则应载明合同双方的名称、法定地址、联系方法和基本合同的宗旨（签订合同的目的和建设任务）等。

2. 技术条款。如有关工期、进度、质量、标准、规范、检验及工程养护等方面的条款。

3. 经济条款。如货币和支付方式、费用、调值与保值、赔偿、支流等方面的条款。经济条款有时也称为商务条款。

4. 法律条款。如不可抗力、争议与仲裁、适用法律等方面的条款。

国际工程承包合同多种多样，大体上分为：勘察设计合同、施工承包合同、供货与安装合同、劳务与技术服务咨询服务与项合同。

（三）国际工程承包合同

国际工程承包合同是一种涉外经济合同，是在国际工程承包活动中，为确定业主和承包商之间的权利和义务关系而协商签订的共同遵守的文件。合同一经签订就在双方之间产生了一定的权利义务关系。这种关系受法律制约，如果任何一方不履行或不完全履行合同，就要受到法律的制裁，负赔偿责任。

二、国际工程承包合同的特征

（一）国际性

1. 签约各方分属于不同的国家。国际工程承包合同都是在不同国家的法人之间签订的，是由一个国家的承包商为承担在另一个国家的工程项目建设与该项目的业主所签订的合同。

2. 国际工程承包合同常受多国法律的制约。在各方签约时，各项条款的内容均不能违反签约各方本国的法律。必要时合同双方还会选择第三国的法律作为合同的适用法律。

3. 国际工程承包合同的付款多样性。一般工程的付款支付多为两种或两种以上的货币付款，一种是当地货币，一种是国际通用货币。

4. 仲裁地常选择第三国。国际工程承包发生纠纷、争端是常见的事。为保证公正，提交仲裁时常选择第三国作为仲裁地。

（二）多元性

国际工程签约人虽然只有业主和承包人两方，但合同执行中，会涉及多方关系人。如业主方面有咨询公司、咨询工程师；承包商方面有合伙人、分包商、材料供应商等。业主和承包商双方之间还有银行、保险公司一类的担保人。此外，由于工程有的规模很大，技术要求复杂，需要多家承包商独立承包，有时甚至涉及几十家公司，需要签几十项合同。不管哪类合同，只要合同签约方与该项工程的实施有关，承包商就对其承担一定的义务。承包商对各种关系的处理和应承担的义务在合同中均有详细的规定。要使一份国际工程承包合同圆满实施，承包商不但要处理好和业主的关系，而且还要认真的处理好与工程实施有关的各方面的关系。

（三）标的特殊性

国际工程承包合同的标的是工程项目，任何一个工程项目，都是一个不可分割的独立整体，具有不可移动性。合同需要反映各个项目的不同特征。

（四）履约方式的渐进性和连续性

国际承包工程合同的标的物是工程项目本身，只能通过渐进和连续的方式才能完成它。在这一过程中，对工程质量的确认贯穿于施工过程的始终。承包商对工程质量所承担的义务，要受到业主（或其委托人咨询工程师）多次的检查和确认。

（五）履约的周期长、风险大

国际工程承包的项目一般周期都比较大，少则 2~3 年，多则几年，甚至十几年。由于周期长，各种因素随时可能变化，国

际工程承包作为一项综合性的输出受多种因素的制约和影响，有政治，经济，自然条件，建设环境，法律及经营管理水平等因素，这些因素的变化决定着承包商的盈亏，加大了承包商的风险。这就要求承包商在签订合同前，对构成风险的因素做认真的调查、预测、分析和研究，并在合同谈判中尽量避免风险性条款。

三、国际工程承包合同的作用

合同在国际工程承包中的作用，表现在以下几个方面：

（一）合同是双方当事人行为的准则

合同是业主和承包商的行为准则，贯穿于工程承包工作过程的始终。在国际工程承包过程中，无论业主还是承包商，其一切行为和工作都是以合同为依据的。因为合同的订立，是双方的法律行为。因而双方都受到它的约束，都必须按合同办事。

在资格预审阶段，由业主确定的工程工期和工程范围等，都是承包商制定价格的重要依据，也将是合同条款的主要内容。

在投标报价阶段，承包商的各种报价条件，制定价格的基础，都是承包商和业主之间今后拟定合同的基本条件，在此阶段，对承包商来说，主要是制定合理的有竞争力的单价，算出总价。对业主来说主要是对承包商所报的价格进行综合比较、评议和接受。对此，双方经过谈判，最后形成书面协议——合同。

在合同实施过程中，双方都要对合同规定的实质性内容的实现承担责任。也就是说，双方都要按合同的规定，履行各自的义务，这样合同才能得到履行直至完满终结。在此阶段，承包商的主要义务是，按质、按量、按期完成合同对其所规定的工作内容。业主的主要义务是按时、按数向承包商支付工程款。双方之间相互的权利义务关系，是通过承包商的施工和业主的付款而结清的。双方权利和义务均受到法律的保护和监督，双方都必须履行合同。

（二）合同是解决双方纠纷的依据

在双方执行合同的过程中，由于承包业务的复杂性和人员的多元性，难免会出现这样或那样的争端和纠纷。有些争端通过双方友好协商可以得到合理解决，而有些争端双方自行协商得不到解决，需要请第三方出面调解或提交仲裁或司法诉讼。不论是双方自行协商解决纠纷还是请第三方出面调解或提交仲裁或提交司法诉讼都必须以合同条款为依据，据实判断纠纷双方谁是谁非，提出解决纠纷的具体办法。

（三）合同是处罚违约者的准绳

通常合同中订有惩罚条款，双方无论哪方违反合同规定，不履行合同或不完全按合同规定的义务和条件履行合同，都要受到惩罚。违约一方要承担由此而造成的对方的损失，通常合同中对违约的成立和违约的处罚限度都有明确的规定。合同的惩罚作用，是保证双方都能正确地履行合同。

四、国际工程承包合同的基本内容

在国际上，所谓工程合同其含义是很广泛的，它不仅包括施工合同而且还包括勘察、设计、安装、材料、设备的采购、工程咨询等方面的内容。目前，由于承发包的需要国际上已经创立了许多合同模式。在这些模式中，合同的基本条款几乎都已标准化，成为国际通用的格式，无论何种工程项目，无论在哪个国家施工都能适用。

在国际通用的标准格式中其“基本条件”（或称通用条件）不分所在国别，均可使用，具有国际普遍适用性；而“特定条件”（或称特殊条件）则是指在某种特定情况下所设置的合同条件。其内容随具体项目的不同而异，但其主旨仍与基本条款相吻合。目前国际上最通用的并为世界银行所推荐的是 FIDIC 土木工程合同条款。从土木工程合同、设备采购安装合同等主要内容来看，按其性质可分为项目管理合同等四个方面，将在以下各节分

别介绍。

第二节 勘察设计合同

勘察设计通常包括可行性研究、编制设计任务书、勘察和设计等任务。

一、可行性研究合同

可行性研究合同系建设单位与负责实施项目可行性研究的单位或个体之间签订的契约。这种合同通常具备技术服务的特征。

工程项目可行性研究任务的委托通常不采取招投标方式，多数情况下是由项目主管部门或对该项目有兴趣的投资者，向若干家专业咨询、设计机构或设计施工联合企业发出邀请函，同时附有经主管部门批准的项目建议书副本和有关拟建项目的目标、规模、技术要求、原料、动力、市场、资金来源等的设想说明，请这些单位提出编制可行性研究报告的报价单，然后从中选择资信卓著、报价合理的单位或个体经协商后签订承包合同。

可行性研究合同中应明确规定可行性研究所要求的内容和深度，估计工作量，承包单位派出实施可行性研究任务的人员及其工作时间和薪金标准，各种必需的费用数目、酬金的支付方式、可行性研究报告应达到的要求标准及总酬金数额等。

可行性研究合同通常比较简单，列明主要事项及相关措施即可。

二、勘察设计合同

勘察设计合同系工程建设单位通过招标或协商方式与咨询或设计单位之间签订的契约。

勘察设计合同的制订依据，除委托方提供的资料、技术要

求、取费标准和期限外，还要遵循所在国政府的有关法规。

勘察设计合同一般包括以下条款：

1. 建设工程名称、规模、投资额、建设地点。
2. 委托方应提供的资料、技术要求及期限。
3. 承包方勘察范围、工作进度和质量要求，设计的阶段、进度、质量要求、技术经济指标，设计文件内容及份数，是否制作模型等。
4. 勘察、设计取费的标准及支付方式。
5. 违约责任。
6. 勘察、设计取费的依据、取费标准及支付办法。
7. 委托方与承包方各自的责任、义务和权利。
8. 因计划变更、资料不准或其它原因而造成影响的处理办法。
9. 争端及裁决。

第三节 施工承包合同

施工承包合同由于施工承包的方式多种多样，其合同种类颇为复杂，其合同种类的不同划分方法决定了合同的归类。

施工承包方式指的是承发包双方之间的经济关系的形式，受承包内容和具体环境的影响，承包方式因而多种多样。

一、按承包范围或内容划分

通常分为统包合同、阶段承包合同和专业承包合同。

(一) 统包合同

统包亦称“一揽子承包”，即通常所谈的“交钥匙”。采取这种方式，建设单位只要提出使用要求或产品要求和竣工期限，承包商即可对项目建议书、可行性研究、勘察设计、设备询价与

选购、安装、材料订货、工程施工、职工培训直到竣工投产实行全面的总承包，并负责对各项分包任务进行综合管理、协调和监督工作。这种承包方式主要适用于各种大中型建设项目。

统包合同涉及面广，内容繁多，方方面面，无所不及，且持续时间长，对于承包商来说常常风险较大。国际上通常将其分为两部分，即设计和施工。

（二）阶段承包合同

顾名思义，阶段承包即将一项工程分成若干阶段，分别进行承发包。

凡国际上的大型工程，多数采用分阶段进行，有时分为一期工程、二期工程……同一家承包商可以同时投标承包全部工程或其中的若干阶段或若干期工程，但合同通常按阶段工程缔结。这样的划分常常有助于工程的管理，质量保证系数较大，但投资则有可能加大，如果由不同的公司分别实施的话。

（三）专项承包合同

专项承包系指承发包工程项目中的某一专项工程。这种方式常见于专业性强的公司所从事的承包工程，如可行性研究中的辅助研究项目、勘察设计阶段的工程地质勘察、供水源勘察、基础或结构设计、工艺设计、供电系统、空调系统及防灾系统的设计、设备选购、深基础施工、金属结构制作和安装、通风设备安装和电梯安装等。

专项承包合同也称为专业分包合同。这种分包合同常常是由专业承包公司直接同建设单位缔约。这种情况下，专业承包商多数属于业主指定的分包商。但是，总包商有时也出于技术或节省费用原因而将这类专业工程分包或转包给一些专业承包商。后一种情况下，专业分包合同则由专业承包商与总承包商签订。业主在批准总包商的分包要求后，一般不与专业分包商直接发生关系。

二、按承包商所处的地位划分

承包商在国际承包工程中所处的地位常常各不相同，有时是总承包商，有时是分包商，有时是联合体中的一员。由于承包商所处地位不同，故承包合同亦分为总包合同、分包合同、独立承包合同、联合承包合同和直接承包合同等五种。

（一）总包合同

由一家承包商负责组织实施某项工程或某阶段工程的全部任务，对业主承担全部责任，履行承包商所拥有的全部权利。为确保这种经济与法律关系的契约称为总包合同。根据总包合同赋予的权力，总包商在征得工程师同意的前提下可以将若干专业性工作交给不同的专业承包单位去完成，总包商负统一协调和监督责任。根据总包合同的原则，业主或工程师仅同总包商发生直接关系，而不与各专业承包商或分包商发生直接关系。承担总包任务的通常有咨询公司、勘察设计机构、一般土建公司及设计施工一体化的大建筑公司。

总包合同内容复杂，涉及面广，包罗各种任务，总包商责任重大，工作难度较大，尤其是在多家公司参与同一工程情况下的统一协调工作。

（二）分包合同

分包是相对总包而言的，即承包者不与业主发生直接关系（但业主指定分包商除外）。分包商从总包商处分包一项或若干项工程如土方、模板、钢筋等，或某种专业工程（如钢结构制作和安装、卫生设备安装、电梯安装等），在现场上由总包商统筹安排其活动，分包商直接对总包商负责。分包单位通常为专业工程公司如炉窑公司、设备安装公司、装修工程公司等。

分包方式分为包工包料、包工不包料两种

分包商分业主指定分包商和总承包商自选分包商两种。

业主指定分包商也必须接受总包商的统一协调和监督，所不同的是在许多情况下，他可以直接同业主发生某种关系，特别是

当其与总包商发生矛盾且总包商理亏情况下。

分包合同较总包合同简单，其内容视具体情况而定，责权利条款类似总包合同，其缔约程序亦与总包合同相仿，只是毋须通过公开竞争性招标。

（三）独立承包合同

独立承包是指承包商依靠自己自身的力量完成承包任务，不实行分包。这种形式通常适用于规模较小、技术要求比较简单的工程以及修缮工程。

独立承包合同可以是综合性的，包括各种环节，各环节任务虽小，但包括事项却颇为繁多；也可以是比较单纯的，就某一项任务而规定相应条款。

（四）联合承包合同

联合承包是相对于独立承包而言的承包方式，即以两个以上承包单位联合起来承包一项工程任务，由参加联合的各单位推定代表统一与业主签订合同，共同对业主负责，并彼此协调关系，但参加联合的各单位仍是各自独立经营的企业，只是在共同承包的工程项目上，根据预先达成的协议，承担各自的义务和分享各自的收益，包括投入资金数额、工人和管理人员的派遣、机械设备和临时设施的费用分摊、利润的分享以及风险的分担等等。

这种承包方式由于多家联合，资金雄厚，技术和管理上可以取长补短，发挥各自的优势，有能力承包更大的工程任务。同时由于多家共同作价，在报价及投标策略上互相交流经验，也有助于提高竞争力，较易得标，尤其是与当地公司联合竞标，可以享受当地政府的优惠政策，得益更大。

联合承包合同系业主与承包商联合体之间的契约，由联合体代表直接对业主负合同责任。它与总包合同的区别在于代表与联合体成员之间的关系。总包合同的签约人总包商对参与实施工程的诸家公司起领导作用，而联合承包合同的缔约人对参与联合体的成员仅起统一协调作用，他们之间是协作关系而不是领导

关系。

联合承包合同要求各联营代表在联合承包合同缔结前达成协议，明确各自的义务及彼此相关联的责任。业主强调的是连带责任，即在联合体中的某一成员履约不力时，其他成员必须承担连带责任。总承包合同则不同，业主不直接与分包公司发生联系，只直接同总包公司缔约和履约，总承包公司要负完全责任。

（五）直接承包合同

直接承包就是在同一工程项目上，不同的承包单位分别与业主签订承包合同，各自直接对业主负责。承包商之间不存在总分包关系，也不存在联营协作关系，没有连带责任。现场上的协调工作可由业主自己去做，或委托一家承包商牵头去做，也可聘请专门的项目经理来管理。

直接承包合同视承包内容而定，不过多属项目单纯，独立性强的任务。这样的合同好处在于没有节外生枝现象，不用承担连带责任。不过承包这类合同工程的多数是专业性强的公司。

三、按计价方式分类

按合同规定的计价方式分类，国际工程承包合同有总价合同、单价合同、成本加酬金合同（亦称监督开支合同）、临时价合同、极限值合同。

（一）总价合同

1. 总价合同的主要特征是：

（1）价格根据得标的承包商在投标报价中提出的总价确定。

（1）待实施的工程性质和体量事先明确商定。

承包商提出的正式总价必须与业主决定委托实施的准确的工程任务一致，或者与由承包商在业主提出的工程任务的基础上提出的书面建议且经业主正式认可的工程量一致。

2. 总价合同有四种不同形式：

（1）不可调值不变总价合同。这种合同的价格计算是以图

纸及有关规定、规范为基础，合同总价不能变化。承包商在报价时对一切费用的上升因素都已做了估计并已包含在合同价格之中。采用这种合同时，在图纸和规定、规范中应对工程做出详尽的描述。合同总价只是在设计和工程范围发生变化时才能更改。

这种合同适用工期较短（一般不超过半年）的工程项目。签订这种合同，承包商必须承担一切风险。

（2）可调值不变总价合同。在合同执行过程中，由于通货膨胀而使所用的工料成本增加，因而对合同总价进行相应的调值，但总价依然不变，只是增加调值金额。这种合同称为可调值不变总价合同。

调值工作必须按合同的专用条款中有关调值的特定条款进行。

缔结可调值不变总价合同，业主通常要承担因通货膨胀而导致的工资、物价上涨所增加费用之主要部分（通常占上涨数额的90%以上）。

这种形式的合同适用于工程内容和技术经济指标规定得很明确具体，而且工期较长（一般在6个月以上）的工程项目。

国际承包工程大多数采用这种合同。

（3）固定工程量总价合同。固定工程量总价合同是指由发包人或其咨询单位将发包工程按图纸和规定、规范分解成若干分项工程，由承包人据以标出分项工程单价，然后将分项工程单价与分项工程量相乘，得出分项工程总价，再将各个分项工程总价相加，即构成合同总价。

实施这种合同标的工程时，承包商不须测算工程量，只须计算在实际施工中工程量的变更。

（4）管理费总价合同。管理费总价合同是指发包单位雇用某一承包公司（或服务公司）的管理专家对发包工程项目的施工进行管理和协调，由发包单位向负责管理的承包商付给一笔总的管理费用。

上述诸种形式的总价合同文件中，施工说明书尤为重要。但一般情况下，在确定工程的性质和体量时，光有施工说明书还不够，还必须附上总体图和必要的施工图。这些图纸必须清晰准确、完整，与施工说明书中的要求完全一致，并标出全部必需的尺寸数字。

施工说明书的条款只有在承包商和业主双方一致同意的情况下方可修改。

总价合同一般在能够完全详细确定工程任务的情况下采用。但在实践中，承包工程往往包括可定性质与体量的部分（地面上工程）和不可定性质与体量的部分（地下基础工程），因此承包工程中往往出现工程量变更问题，且常常因此导致分歧。

一般情况下，缔结总价合同时都写进机动条款，即规定工程量变化导致总价变更的极限（占合同价 5% ~ 20%），超过这个极限，就必须缔结附加条款或另行缔结合同。

总价合同的标的可以是单一的工程部分，也可以是组成一项工程总体的多个工程部分。

总价合同的缔结方式一般有两种：招标和议标。议标通常是在特殊情况下采用。

（二）单价合同

结算按照预先确定的单位造价乘以实际完成的工程量。这种合同的单价可以根据具体合同而专门确定，也可以基于已有的价目表，在协商过程中，承包商可以降低或要求增加一定百分比的价格。因此，单价合同在缔约时只写估算总价，而确切的工程总造价只能是在施工完毕后方可确定。

单价合同包括以下几种：

1. 单价表合同。这种合同取同业价目表中同性质、同规格要求的同类工程单价作为合同的基础价，减少或增加一定百分比，再乘以实际完成的并经过确认的工程量。

承包商的投标书（报价书或建议书）中必须写明一律套用

同业价目表中的单价时须减少或增加的百分比，结算时以此为准。必要时应考虑合同的专用条款中明确规定的调值条款。

这种合同一般用于在任务不能详细准确确定情况下的工程，如设计并施工合同。因为只要设计没有完成，任何任务都无法具体确定。这类合同常见于房屋工程和保养维修工程。实施这种合同要求施工过程中必须建立施工日志，施工测量记录和月份明细帐目。

单价表合同按正常的缔约方式（招标或议标）缔结。

2. 工程量表合同。工程量表合同与单价表合同颇为类似。这种合同的基础价不是不变总价，而是承包商正式确认的实际完成的工程量乘以工程量表中规定的单价。必要时考虑合同专用条款中规定的调值条款。

一般情况下，承包商的投标书（报价书或建议书）中均指出可能变更的百分比（但也有规定不增不减的）。

这种合同一般适用于工程性质比较清楚，但任务及其要求标准不能完全确定且无类似工程参考单价的情况，因为这种情况下无法签订总价合同，例如尚无设计的房屋工程及公共工程。

实施这种合同标的工程要求施工时建立施工日志，施工过程中及时测量并建立月份明细帐目。

工程量表合同可按正常程序即招标和议标签约。

（三）成本加酬金合同

成本加费用合同的总价是根据实际成本再加上一笔付给承包商作为酬金和利润的附加费用定出的。酬金是指事先已商妥的承包商的经营管理费，一般为人力与物力的耗费。可接受的工程成本酬金就是业主应支付的全部费用。

成本加酬金合同包括以下几种形式：

1. 成本加百分比酬金合同。酬金按可接受的工程成本的一定百分比计算。

2. 成本加固定酬金合同。酬金通常是以双方协议的估算成

本为依据计算出来的一笔固定金额。

3. 成本加滑动酬金合同。酬金以可接受的工程成本为基础，参照某些滑动比率而进行调整。

4. 最高限额成本加固定数目的酬金合同，即规定工程造价的最高限额，再加上一笔固定的酬金。这种合同通常都规定超出最高限额的部分造价由承包商负担；但如果有余，业主可根据合同分享其中的一部分。

（四）临时价合同

在特殊情况下，有些复杂的且涉及某项新技术的工程因其紧迫性或特殊的技术原因要求紧急施工，尽管条件尚不能完全确定。这种情况下，可以先同承包商缔结临时价承包合同，而后在实施过程中由业主进行特别的监督。

缔结临时价承包合同必须具备以下条件：

1. 紧迫性或特殊技术原因。特殊技术原因系指超出承包商正常施工时可能碰到的情况，如地质情况不明，可能碰到岩石，需要爆破等无法预测的情况，致使在工程实施之前无法确定正式价格。

2. 承包公司必须接受业主的特殊监督。在合同文件中必须明确规定监督的性质，这种特殊监督既包括对任务实施监督，也包括对财务进行监督。

3. 合同中必须明确规定为临时价合同所特有的有关财会方面的义务，缔约承包公司必须完全履行之。

4. 合同中必须指出作为确定正式酬金的基本要素和规则。

当然临时价合同还必须规定施工期和开工日期。不过在承包实践中，工期和正式价格往往是在附加条款中确认。

临时价合同必须有附加条款，以确定最基本的条件：工程造价、工期及外汇转移等。附加条款必须在合同的预定工期（自正式开工之日起算）的前三分之一期限内缔结。

临时价合同缔约前可进行换文。业主在换文中明确指出任务

的性质和在工程造价及工期方面可承担许诺的范围。这种合同并不要求承包商方面的担保银行出具保函，业主方面亦不支付预付款，也不予分期付款。

任何情况下，如果超过预定的工期，必须立即以报告形式通知财务监督人。

（五）极限值合同

这种合同既涉及不变总价合同，也涉及按同业价目表计价的单价合同，其工程付款虽然根据事先商定的单价或同业价目表，但规定任何情况下均不得超过极限值，超出部分由承包商自负。

四、按法律性质划分

按法律性质通常分为行政法合同（亦称公法合同）和私法合同。

行政法合同依据行政法规定，特点是突出公共机构的利益。其主管法庭为行政法庭，合同的管理细则中含有超越普通法条款如经济担保、工地监督、劳动条件、合同修改、工作命令、无仲裁或无司法强制措施、有展期或解除契约的决定权等。

私法合同依据民法规定，它具有非行政特征，裁决须通过法院进行。

行政法合同必须具备两个条件：

- 国家或公共机构参加；
- 列有超越普通法条款。

但是，行政部门签订的合同不一定是行政法合同，非行政部门签订的合同也不见得都是私法合同。其具体区分如下：

（一）行政法合同

符合下列条件之一的工程承包合同为行政法合同：

1. 为行政机构实施的派赴一般用场的不动产工程如房屋及土木工程；
2. 缔约业主必须是：

(1) 行政管理部门(国家或地方政府),即使工程为公私合用,如森林公路;

(2) 私人个体,但必须是为行政机构服务或受其委托;

(3) 国营机构(或公营机构)即使具有工商业特征,如法国的电气公司,原子能公司等;

(4) 工会机构,公共事业机构;

(5) 为行政部门工作或被其授权的混合公司;

3. 适用法律为行政法或公法。

(二) 私法合同

凡属于下述情况的工程承包合同均视为私法合同;

1. 用于私营企业或私人个体的不动产工程如房屋及土木工程;

2. 缔约业主是:

(1) 私营部门或私人个体;

(2) 特许公司;

(3) 持有公法合同(行政法合同)的总承包商(分包合同);

(4) 乡镇行政机构(工程仅用于乡镇私营企业)。

五、按承发包方式划分

鉴于国际工程的承发包方式有多种,因此在合同划分时也常有按承发包方式分类。通常情况下,人们习惯分为招标合同和议标合同。

(一) 招标合同

所谓招标合同,即通过招标方式授予工程。根据招标文件规定的内容,承包商的投标文件和报价资料而签订的契约。目前国际上大多数国家都采用招标方式对工程实行承发包。这种合同是国际公认的最为严密、合理的契约,它是以目前国际通用的 FIDIC 合同条件为基础,结合本国具体要求而制定的。

招标合同分为：

1. 国际公开招标合同。即通过国际公开招标方式授予工程。世界银行、联合国机构及国际多边援助机构提供资金的项目，多数都采用这种合同。

2. 国际有限招标合同。同国际公开招标合同基本上没有什么区别，只是招标范围及开标程序不尽一样。英联邦地区基本上都习惯于采用这种方式授予工程。

（二）议标合同

议标实质是一种通过谈判形式进行招标。其合同内容与招标合同没有什么区别，所不同的是实现承发包的手段不一样。由于是议标，许多手续如资格预审、寄标、开标等程序都省略了，但投标报价材料还是需要的，不过通常称为报价建议书。这种建议书常常做为合同谈判的基础，业主和承包商反复谈判最终达成一致意见，签订承包合同。

议标合同在国际工程承包实践中经常被采用，尤其是私营工程和以政府拨款为工程资金来源的项目。

（三）国际上通用的建筑工程合同标准格式：

1. 英国“土木工程师协会”（ICE）编写的标准施工合同条款；

2. 美国“建筑师协会”（AIA）编写的施工合同条款；

3. “国际咨询工程师联合会”（FIDIC）编写的“土木工程国际合同条款”。

上述第3种“FIDIC”标准合同条款是最常用的，它基本上来自ICE合同条款，但在1999年的新版本中全面修改了合同条件的结构和内容，是国际上一个高水平的通用性文件。

它具有公正合理、职责分明，程序严谨、易于操作、通用条件和特殊条件的有机结合等特点。FIDIC标准合同条款普遍为世界各国所采用。且为世界银行推荐使用于世界银行贷款项目的国际竞争性招标中。

第四节 供货与安装合同

承包工程的供货包括两部分内容：即永久进入工程的材料、设备，包括低值易耗物质和为施工而临时进入工程所在国的施工机具和设备。

安装工程也有两种情况：作为工程任务而承发包的安装工程和做为供货合同一部分的供货服务性质的安装。前者属于施工承包合同内容，故不赘述。

一、国际物资供应合同

国际上，对于国家之间的货物买卖活动和合同行为，早在 20 世纪 30 年代国际联盟时期就开始着手研究制定统一的法律规范，直到 1964 年在海牙召开的制定国际货物买卖统一法的外交会议上才通过两项公约，即《国际货物买卖统一法公约》（亦称《海牙第一公约》）和《国际货物买卖合同成立统一法公约》（称为《海牙第二公约》）。这是国际上第一次实现了带有国际性的调整国际货物买卖关系的统一的实体法规范。虽然这两个公约已为英国、比利时、荷兰、德国等七、八个欧洲国家所接受，但在国际上并未能得到普遍的采用。为此，1968 年联合国国际贸易法委员会成立了一个“国际货物买卖法工作组”，在前述两个海牙公约的基础上起草新的公约，经过多次修改，最后在 1980 年的维也纳外交会议上得到了通过，即现在的《联合国国际货物销售合同公约》。该公约对于买卖双方的权利和义务作了颇为详细而具体的规定。

承包工程中的国际货物采购一般都以《联合国国际货物销售合同公约》为指导原则。通常情况下，供货合同由三部分组成，即：

1. 约首。包括双方当事人的全称、住址、合同签订日期和地点、合同编号以及双方签订合同的意向和履行合同的保证。

2. 正文。即合同的主体，一般包括如下条款：商品名称、质量要求、规格、数量、包装、价格、装运、支付、商品检验、索赔、适用法律及纠纷仲裁等。正文是对双方的权力和义务的实质性约定。

3. 结尾，或称约尾。其中规定：合同所用文字的效力，合同生效日期，正本份数，附件及双方当事人的签名等。

二、供货安装合同

供货安装合同系指供货范畴内的安装服务契约。一般情况下，在制定有关安装、调试和考核等条款时应考虑以下内容：合同货物的安装、调试、考核和验收的组织安排和进程，买卖双方各自承担的责任；合同货物安装、调试、考核、验收的程序、方法、标准以及验收证书的签署等。

大型复杂合同货物的安装、调试、考核应由买方技术人员按照卖方提供的技术资料的和卖方人员的指导组织进行。在合同货物安装完毕后，买卖双方代表应检查和确认安装工作，签署安装工作完毕证书。合同货物要进行调试，在调试后处于稳定运行状态时，买卖双方应选择适当的时间进行考核，以检验合同货物是否能达到合同规定的各项技术经济指标和保证值。当合同货物在考核中达到各项技术指标和保证值并稳定运行一定时间后，考核即认为合格。买卖双方应尽快（一般在7天内）签署验收证书。

如合同货物在考核中未能达到一项或多项技术指标和保证值，则买卖双方应共同分析原因，澄清责任。若责任属于卖方，卖方应自费采取措施消除缺陷，并承担在延长期考核中发生的直接费用。若合同货物经延长期考核仍未能达到一项或多项技术指标和保证值，则卖方应按合同规定向买方支付技术罚款。但合同货物则被视为验收。若责任属于买方，买方应自费采取措施消除

缺陷，并承担延长期考核中发生的直接费用。

另外，如在安装、调试、考核期间发生合同货物由于卖方责任有缺陷、破坏或其他差异，或合同货物由卖方提供的技术资料 and 卖方技术人员的技术服务错误而造成损坏，则买方有权向卖方提出索赔要求。

国际上通用的安装工程的标准格式有三种：

- “国际咨询工程师联合会”(FIDIC)编写的“机电安装工程国际合同条款”；
- “联合国欧洲经济委员会”(ECE)制定的“进出口成套设备供应安装合同基本条款”；
- 由“欧洲开发基金会”(EDF)颁发而应用于 EDF 筹资项目的“公共工程与公用合同基本条款”。

上述第二种 ECE 格式在欧洲被广为采用。

第五节 劳务与技术服务合同

劳务包括普通劳务和技术劳务，劳务合同常常包括技术服务合同的内容。

一、劳务与技术服务合同主要内容

1. 当事人双方的名称、地址等。
2. 工作目的和范围、合同涉及的人员数目和级别。
3. 各类人员的工资或薪金数额，以及加班费、国际旅费、住宿费、交通费、医疗费、保险费、税收、劳保用品费、动员费和保险费等规定。
4. 年假、病假、工伤假和事假的规定。
5. 费用支付和支付货币的种类、比例的规定。
6. 有关合同期间提供劳务或技术一方可能发生的经济损失

或人身伤亡处理办法的条款。

7. 关于提供人员的不称职或触犯法律的规定。

8. 合同有效期限、所用语言及以何种语言文本为解释合同的依据，合同文本份数。

9. 有关合同未到期而终止的规定。

签订劳务与技术服务合同应特别注意严格区分劳务承包方式，按不同方式报价。

二、劳务承包的主要方式

1. 按工程量承包。这种方式的劳务承包报价方法与工程施工报价方法基本相同，只是在单价确定、工料价格和管理费率等方面有所不同。

2. 成建制的劳务报价。这种以不同工种的技工为主并配备领队、工程师、会计、翻译、司机、炊事员等管理、辅助人员在内的成建制的劳务合作形式在中国对外劳务输出方面占有相当重要地位。这种形式对尚不习惯于国际劳务输出的中国劳务输出单位来说，虽然比较稳妥，但由于大比例的二线人员的配备从而大大降低经济效益。从劳务输出的发展趋势看，这种方式前景不会太大。

3. 零星劳务报价。此类劳务报价一般适用于无法计算工程量的零星修缮工程或技术专家，其单价可较承包工程量的劳务价格略高。

劳务与技术服务合同最主要的是强调费用不能漏项。通常的劳务报价中必须包含以下费用：

基本工资；

公休、节假日及加班费；

国际旅费；

住宿费；

交通费；

医疗费；
保险费；
税收；
劳保用品费；
动员费；
各种假日的费用规定。

第六节 咨询服务和项目管理合同

咨询服务和项目管理合同系业主与咨询人或业主与受其委托对工程项目履行管理责任的公司或个体之间的契约。在国际工程承包业中，提供咨询服务或承担项目管理任务的单位或个体通常称为咨询公司或监理工程师。他们受业主聘用，替业主行使工程质量监督，但由于其工作的技术性强，他们除了向业主履行其合同义务以外，还必须以科学的态度、公正地解决承包工程中出现的各种问题。因此，其担负的工作要求他们必须秉公办事，主持公道，不徇私情。咨询服务和项目管理合同必须充分体现这一原则。

一、咨询服务

咨询服务的对象本来包括业主与承包商两个方面，但在工程承包领域，咨询服务通常指为业主即建设单位提供咨询。咨询公司通常指受业主聘用、为业主服务，对承包工程履行监督管理的单位或个体。

就一个工程项目的整个建设过程来说，咨询服务的内容包括：

（一）建设前期，即投资决策准备和决策阶段

1. 投资项目的机会研究和可行性初步研究；
2. 可行性研究。

（二）可行性研究阶段

1. 提出设计要求、组织设计方案竞赛和评选；
2. 选择勘察设计单位或自行组织设计组，签订勘察设计合同，制订设计进度计划并组织 and 监督其实施，以及检查设计质量；
3. 编制概预算，控制造价。

（三）招标阶段

1. 准备招标文件，组织招标；
2. 评审投标书，提出决标意见；
3. 与中标单位商签订承包合同。

（四）施工阶段

1. 审定承包单位提出的施工进度计划；
2. 监督检查合同执行情况，处理违约事件，协调建设单位、设计单位和施工单位之间的关系；
3. 控制工程进度和造价；
4. 验收工程，签发付款凭证，结算工程费用；
5. 合同文件和技术档案资料的整理加工。

根据客户的要求，咨询机构可以承担上述全部工作，也可以承担其中某一阶段的工作。

二、咨询服务合同

目前国际上通行的咨询服务合同多以国际咨询工程师联合会编写的“业主/咨询工程师标准服务协议书”为基础。该协议书包括两部分条款：标准条件和特殊应用条件。

（一）标准条件

1. 定义与解释；

2. 咨询工程师的义务；
3. 业主的义务；
4. 职员、代表及其提供与更换；
5. 责任和保险；
6. 协议书的开始、完成、变更与终止；
7. 支付条款；
8. 一般规定；
9. 争端的解决。

(二) 特殊应用条件

1. 参照标准条件，结合具体情况而规定具体措施；
2. 在原标准条件基础上根据需要而增加若干附加条款。

三、项目管理及项目管理合同

工程项目管理是咨询服务的延伸。工程项目管理的基本任务可以概括为最优地实现该项目的总目标，也就是以尽可能少的费用、尽可能快的速度和优良的工程质量，建成工程项目，使其实现预定的功能。

1. 组织工作：包括建立管理组织机构，制定工作制度，选择设计、施工单位，组织图纸、器材和劳务供应等；

2. 合同工作：包括签订委托设计合同，施工总承包合同与专业分包合同以及合同文件的准备、合同条款的解释和合同管理等；

3. 进度控制：包括设计、施工进度计划的编制和检查，施工方案的制定与实施，以及设计、施工，总分包各方面计划的协调等；

4. 财务工作：包括编制概预算、控制投资数额、确定设计内容和设计费、确定施工价款、控制工程成本、结算工程款、处理索赔事项和作出工程决算等。

鉴于项目管理常常是咨询工作中的一个部分，因此，项目管

理合同基本上以咨询服务协议为原则，只是根据其具体任务不同而增改某些条款。从总的范畴上，仍然属于咨询服务合同。

思考题

1. 国际工程承包合同有哪些特征？结合具体实例加以说明。
2. 国际工程承包合同有哪些作用？试分别从业主和承包商的角度说明，在承包工程各个阶段如何考虑合同的作用。
3. 常见的国际承包工程合同分几类？各包括哪些主要内容？
4. 以计价方式分类的国际承包工程合同有几种？试比较它们的不同特点。
5. 按承包所处地位划分的国际工程承包合同有几种？在这些合同中承包商的地位有哪些差异？
6. 咨询服务和项目管理合同包括哪些主要内容？

第十章 国际工程承包 合同条款

国际工程承包虽然有多种形式，但其合同条款却大同小异，虽然各国都有其特点，所强调的重点也不完全一样，但基本都围绕着承包合同当事人的责任、权利和义务，所有合同都体现了这些原则。

鉴于国际工程承包带有国际特征，因此其合同条款无不具有国际共性。本章介绍了国际工程常用的合同条款种类、编制修订过程、主要内容和应用、承包商应重点做好的工作等内容。目前在国际上最具权威的国际工程承包合同条款当属国际咨询工程师协会编制的 FIDIC 条款。因此，学习国际工程承包合同应着重领会 FIDIC 条款。

第一节 国际工程常用合同条款

在国际工程承包业务中，合同条件是最为重要的组成部分之一。它规定了业主和承包商的职责、义务和权利以及监理工程师（条款中一般用“工程师”一词）或业主代表在根据业主与承包商之间签订的合同，执行对工程的监理或管理任务时的职责和权限。

在工程实施过程中，业主和承包商首先受工程所在国法律和法规的制约，但这些法律和法规不可能反映出双方围绕一个工程

项目的某些具体约定。合同条件则试图对合同实施过程中每一个可以设想到的细节和每一种可能出现的情况都尽量做出具体的规定,以达到在执行过程中每一步操作都有“法”可依的目的。一份好的合同条件应该是既倡导合同双方合作完成项目,又对各方的职责和义务有明确的规定和要求,在雇主和承包商之间合理分配风险,处理各项问题的程序严谨,易于操作。

一、合同条款的种类和主要内容

(一) 国际工程常用合同条款种类

自 20 世纪 40 年代以来,随着国际工程承包事业的不断发展,逐步形成了国际工程施工承包常用的一些标准合同条件。许多国家在土木工程的招标承包业务中,参考国际性的合同条件标准格式,并结合自己的具体情况,制定出本国的标准合同条件。

目前,国际上常用的施工合同条款主要有:国际咨询工程师联合会(FIDIC)编制的各类合同条件;英国土木工程师学会的“ICE 土木工程施工合同条件”;英国皇家建筑师学会的“RIBA/JCT 合同条件”;美国建筑师学会的“AIA 合同条件”;美国承包商总会的“AGC 合同条件”;美国工程师合同文件联合会的“EJCDC 合同条件”;美国联邦政府发布的“SF—23A 合同条件”等。其中,以国际咨询工程师联合会编制的“土木工程施工合同条件”、英国土木工程师学会的“ICE 土木工程施工合同条件”和美国建筑师学会的“AIA 合同条件”最为流行。

(二) 国际工程常用合同条款的主要内容

大部分国际通用的施工合同条件一般都分为两部分,即通用条件和专用条件。

1. 通用条件。通用条件是指对某一类工程都通用,如 FIDIC (土木工程施工合同条件)对于各种类型的土木工程(如房屋建筑、工业厂房、公路、桥梁、水利、港口、铁路等)均适用。

2. 专用条件。专用条件则是针对一个具体的工程项目,根

据项目所在国家和地区的法律法规的不同，根据工程项目特点和业主对合同实施的不同要求，而对通用条件进行的具体化修改和补充。一般在合同条件的专用条件中，有许多建议性的措辞范例，业主与其聘用的咨询工程师有权决定采用这些措词范例或另行编制自己认为合理的措辞来对通用条件进行修改和补充。凡合同条件第二部分和第一部分不同之处均以第二部分为准，第二部分的条款号与第一部分相同，这样合同条件第一部分和第二部分共同构成一个完整的合同条件。专用条件是通用条件的具体化修改和补充，如果通用条件与专用条件有矛盾，专用条件的规定优先。

当然，并非所有的国际通用的施工合同条件都采用通用条件和专用条件两部分组成的形式，例如，ICE 合同条件没有独立的第二部分专用条件，而使用其合同条件标准的第 71 条来表述专用条件的内容。

二、FIDIC 合同条件

（一）FIDIC 简介

FIDIC 是指国际咨询工程师联合会（Federation Internationale Des Ingenieurs-Conseils）的法文名称的缩写，它是各国咨询工程师协会的国际联合会。FIDIC 创建于 1913 年，最初是由欧洲三个国家的国际咨询工程师协会创建的，其目标是共同促进成员协会的专业影响，并向各成员协会传播他们感兴趣的信息。第二次世界大战以后，成员的数目迅速发展，我国在 1996 年正式加入。到 20 世纪末，该联合会已成为拥有遍布全球 67 个成员的协会，是世界上最具有权威性的咨询工程师组织，它推动了全球范围的高质量工程咨询服务业的发展。

FIDIC 下属有两个地区成员协会：FIDIC 亚洲及太平洋地区成员协会（ASPAC）；FISIC 非洲成员协会集团（CAMA）。FIDIC 下设五个永久性专业委员会：业主与咨询工程师关系委员会

(CCRC), 合同委员会 (CC), 风险管理委员会 (RMC), 质量管理委员会 (QMC), 环境委员会 (ENVC)。FIDIC 的各专业委员会编制了许多规范性的文件, 不仅世界银行、亚洲开发银行、非洲银行的招标文件样本采用这些文件, 还有许多国家和国际工程项目也常常采用这些文件。其中最常用的有: 《土木工程施工合同条件》、《电气和机械工程合同条件》、《业主/咨询工程师标准服务协议》、《设计——建造与交钥匙工程合同条件》及《土木工程分包合同条件》(国际上分别通称为 FIDIC “红皮书”、“黄皮书”、“白皮书”和“桔皮书”)。

1999 年, FIDIC 又出版了最新的《施工合同条件》、《EPC/交钥匙工程合同条件》、《永久设备和设计—建造合同条件》及《合同简短格式》4 个文本。分别简称为“新红皮书”、“银皮书”、“新黄皮书”及“绿皮书”。

(二) 1999 年新版的 FIDIC 系列各种合同条件的特点及简要内容

1. 《土木工程施工合同条件》(简称 FIDIC “新红皮书”)

该合同条件是基本的合同条件。FIDIC 推荐用于由雇主或其代表工程师设计的建筑或工程项目。这种合同的通常情况是, 由承包商按照雇主提供的设计进行工程施工。但工程可以包含由承包商设计的土木、机械、电气和 (或) 构筑物的某些部分。

它适用于土木工程施工的单价合同形式、适于主要由业主方 (或委托工程师) 进行设计, 承包商基本上只负责施工 (可能也会做少量的设计工作) 的工程项目。业主方 (依靠其雇用的监理工程师) 对项目的管理工作参与较多, 对项目从头到尾都要进行较细致的控制和监督。

该类项目由工程师负责合同管理工作, 工程师的地位相对独立, 他应享有的权利和应履行的责任在合同中有明确的规定, 他所作出的决定必须符合合同的规定并应努力做到公正。

对工程质量的控制是通过对工程的检验 (施工期间和竣工

检验)实现的。在缺陷责任期,承包商要负责修补由其工作不当引起的质量问题。

划分工程实施过程中的责任和风险的原则是:一般是由业主承担政治风险(如战争、军事政变等),社会风险(如罢工、内乱等),经济风险(如物价上涨、汇率波动等),法律风险(如立法的变更)和外界(包括自然)风险等等,以及不可抗力风险出现时给承包商造成的直接损失。价格方式采用传统的单价合同,并在通用条件中规定了调价公式。

该合同条件的第一部分是通用条件,内容是工程项目普遍适用的规定,共有 20 条 163 款。具体内容包括:一般规定;业主;工程师;承包商;指定分包商;职员和劳工;工程设备、材料和工艺;开工、延误和暂停;竣工检验;业主的接受;缺陷责任;测量和估价;变更和调整;合同价格和支付;业主提出终止;承包商提出暂停和终止;风险和责任;保险;不可抗力;索赔;争端和仲裁。

第二部分专用条件,用以说明与具体工程项目有关的特殊规定。世界银行、亚洲开发银行和非洲开发银行规定,所有利用其贷款的工程项目都必须采用该合同条件。

2. 《生产设备和设计—施工合同条件》(简称 FIDIC “新黄皮书”)

该合同条件是 FIDIC 推荐用于电气和(或)机械生产设备供货及建筑或工程的设计与施工。这种合同的通常情况是,由承包商按照雇主要求,设计和提供生产设备和(或)其他工程,也可以包括土木、机械、电气和(或)构筑物的任何组合。

该合同条件适用于由承包商做设计并进行施工的总承包项目。如果采取这种合同方式,业主只须在“业主要求”中说明工程的目的、范围和设计等方面的技术标准,由承包商按照此要求进行设计、提供设备并进行施工,完成的工作只有符合“业主要求”才会被业主接受。业主对项目进行中的参与较

少，主要作用在于把好工程完工后的检验关。这种合同方式目前多用于电力和（或）机械工程项目。

该类项目的合同管理工作由工程师负责，工程师的地位相对独立，他享有的权力和应履行的职责在合同中都有明确的规定。他作出的决定必须符合合同的规定并努力做到公正。

“新黄皮书”中对施工期间检验的规定与“新红皮书”完全相同，但因设计由承包商完成，工程项目中设备安装和调试又往往占很大的比例，因此，业主通常都非常重视竣工检验。承包商要先依次进行试车前的测试、试车测试，然后才能同工程师进行包括性能测试（Performance Tests）在内的竣工检验，以确认工程是否符合“业主要求”及“性能保证表”的规定。此外，“新黄皮书”还将竣工后的检验也作为一个条款列入通用条件中。

“新黄皮书”分担风险的原则与“新红皮书”基本一致，只是因为承包商要负责设计，所以自然承担了由此产生的风险。

“新黄皮书”采用总价合同方式，但如果适用法规发生变化或工程费用出现涨落，合同价格将随之作出调整。如果工程的某些部分要根据提供的工程量或实际完成的工作来进行支付，其测量和估价的方法应在专用条件中进行规定。

“新黄皮书”的第一部分为通用条件，论述了一般规定，雇主，工程师，承包商，设计，员工，生产设备、材料和工艺，开工、延误和暂停，竣工试验，雇主的接受，缺陷责任，竣工后的试验，变更和调整，合同价格和付款，由雇主终止，由承包商暂停和终止，风险与职责，保险，不可抗力，索赔，争端和仲裁等20个方面的问题。

“新黄皮书”第二部分是附录，包括：争端裁决协议书一般条件；专用条件编写指南；

“新黄皮书”的附件包括投标保函、履约保函、预付款保函、保留金保函、雇主支付保函的范例格式及投标函、合同协议

书、争端裁决协议书样本。

3. 《设计采购施工（EPC）/交钥匙工程合同条件》（简称 FIDIC “银皮书”）

该合同条件是为了适应国际工程项目管理方法的新发展而最新出版的，可适用于以交钥匙方式提供加工或动力设备、工厂或类似设施、基础设施项目或其他类型开发项目。这种方式的特点是：①项目的最终价格和要求的工期具有更大程度的确定性。②由承包商承担项目的设计和实施全部职责，业主很少介入。交钥匙工程通常是由承包商进行全部设计、采购和施工（EPC），向业主提供一个配备完善，（“转动钥匙”时）即可运行的设施。在我国一般称为总承包工程项目，该条件适用于总价合同。

“银皮书”中规定承包商要负责实施所有的设计、采购和建造工作，即在“交钥匙”时，要提供一个设施配备完整、可以投产运行的项目。由于这种合同模式出现时间不长，许多管理上的做法还不统一，业主在项目进行中的参与程度也不尽相同，但总的趋势向着业主只进行总体控制的方向发展。

在“银皮书”中，没有独立的工程师这一角色，而由业主代表（Employer's Representative）管理合同。他代表业主的利益，所有的权力和应履行的职责都由业主分派。与“红皮书”模式下的工程师相比，他的权力较小，有关的延期和追加费用方面的问题一般由业主决定。

对质量的控制也是通过施工期间的检验、竣工检验和竣工后的检验实现。为了证实承包商提供的工程设备和仪器的性能及其可靠性，“竣工检验”通常会持续相当长的一段时间。

该类项目的绝大部分风险都是由承包商承担的，如“新红皮书”合同模式中的外界风险、经济风险、设计风险以及业主在“业主要求”中说明的其他风险都分摊给了承包商。因此承包商在报价中计入的风险费往往比较高，他对风险的管理也就成为最终能否盈利，盈利多少的重要决定因素。该类项目中虽然

业主支付的价格较高，但能保证工程最终造价的确定性。即该类项目也采取总价合同方式，但和“黄皮书”比较，其最终价格更为固定，只有在某些特定风险（如政治风险、社会风险和法律风险）出现时，业主才会花费超过合同价格的款额，这也正是 EPC 合同模式最初形成的根本原因。

“银皮书”第一部分为通用条件，论述了有关合同，业主，业主代表，承包商，设计，职员与劳工，工程设备，材料和工艺，开工、延误和暂停，竣工检验，业主的接受，竣工后的检验，缺陷责任，合同价格与支付，变更，承包商的违约，业主的违约，风险和责任，保险，不可抗力，索赔，争端与仲裁等方面的问题。

“银皮书”的第二部分为附录，其中包括争端裁决协议书一般条件和专用条件编写指南。附件有：程序规则，投标保函，履约保函，预付款保函，保留金保函，业主支付保函的范例格式。“银皮书”的最后附有投标函、合同协议书和争端裁决协议书的范例格式。

4. 《简明合同格式》。（简称 FIDIC “绿皮书”）

FIDIC 推荐用于投资金额较小的建筑或工程项目。根据工程项目的类型和具体条件，此格式也可适用于较大价值的合同，特别是一些相对简单、工期短、重复性强的工程。这种合同通常是由承包商按照业主或其他代表（如果有）提供的设计进行施工。此格式也可适用于全由承包商设计的土木、机械、电气和（或）构筑物的合同。

一般来说，“绿皮书”适用于投资相对较低的、不需要分包的建筑或工程项目。但是对于投资较高的工程，如果其工作内容简单、重复或建设周期较短，此格式也同样适用。此合同条件最为灵活，既可由业主或其代表——工程师提供设计，也可由承包商提供部分或全部设计。条款数比其他三种少得多，文字也简明得多。

“绿皮书”中规定可由业主只派一人进行合同管理，或委托一个公司或个人作为业主的代表履行某些管理职责，也可请独立的工程师进行项目管理。“绿皮书”在通用条件中仅对施工期间的检验作了扼要的规定，如果业主计划在接收前进行任何测试，则需在规范中说明。“绿皮书”中将业主的责任总结为 16 条，其风险分担原则与“新红皮书”相似，当然业主可以通过其它合同文件进一步明确或改变这种安排。

“绿皮书”中没有规定计价的方式，到底采用总价方式、单价方式还是其他方式，应在附录中列明。此外，“绿皮书”没有专用条件部分，只在备注（Notes）中提供了一些在特殊情况下可选用的范例措辞。所有必要的附加规定、要求和资料都应在协议的附录中给出。当然，考虑到项目的实际情况，如果要修改或增加某些条款，用户也可自行编制“专用条件”部分。

“绿皮书”的内容分为：协议书、通用条件、裁决规则和指南注释。

其中，通用条件包括：一般规定，雇主，雇主代表，承包商，由承包商设计，雇主责任，竣工时间，接受，修补缺陷，变更和索赔，合同价格和付款，违约，风险和职责，保险，争端的解决。

（三）FIDIC 系列合同条件的总体特点

1. 国际性、广泛的适用性和权威性

FIDIC 编制的合同条件是在总结国际工程合同管理各方面经验教训的基础上制定的，总结了各个国家和地区的业主、咨询工程师和承包商各方的经验，并且不断地修改完善，是目前国际上最具有权威性的合同文件，也是世界上国际招标的工程项目中使用最多的合同条件。

我国有关部委编制的合同条件或协议书范本也都把 FIDIC 编制的合同条件作为重要的参考文本。世界银行、亚洲开发银行、非洲开发银行等国际金融组织的贷款项目也都采用 FIDIC 编制的

合同条件。

FIDIC 条件中的通用条件和专用条件两部分，将工程合同的一般性与特殊性结合起来，使 FIDIC 条件既保证了一般的、普遍的适用性，又照顾了合同双方的特殊要求和工程特点，因此，使用范围非常广泛。

2. 公正合理，职责分明

FIDIC 合同条件较为公正地考虑了合同双方的利益，公正合理地分配工程责任和工程风险，为双方确定一个合理的价格奠定了良好的基础。合同条件中对有关各方权利、义务和职责既有明确的规定和要求，也有必要的限制。如在确定工程师权力的同时，又要求其必须公正地行事，这从侧面进一步保证了 FIDIC 的公正性。

3. 程序严谨，易于操作

合同条件中处理各种问题的程序都有严谨的规定，特别强调要及时地处理和解决问题，以避免由于拖拉而产生的不良后果。另外，还特别强调各种书面文件及证据的重要性，这些规定使各方有章可循，易于操作和实施。

4. 强化了工程师的作用

FIDIC 合同条件明确规定了工程师的权力和职责，赋予工程师在工程管理方面的充分权力。工程师是独立的、公正的第三方，工程师受业主聘用，负责合同管理和工程监督。要求承包商应严格遵守和执行工程师的指令，简化了工程项目管理中一些不必要的环节，为工程项目的顺利实施创造了条件。

（四）如何应用 FIDIC 编制合同条件

1. 在国际金融组织贷款和一些国际项目中直接采用

在世界各地，凡是应用世行、亚行、非行贷款的工程项目及在一些国家的国际工程招标文件中，都全文用 FIDIC 的某类合同条件。在我国，凡是亚行贷款的项目，都全文采用 FIDIC “红皮书”。对世行贷款的项目，在财政部编制的招标文件范本中，对

FIDIC 合同条件作了一些特殊的规定和修改，读者使用时要加以注意。

2. 合同谈判时采用

由于 FIDIC 合同条件是国际上权威性的文件，在招标过程中，如果承包商认为招标文件中有些规定不合理或者不完善，可以用 FIDIC 合同条件作为“国际惯例”，在合同谈判时要求对方修改或补充某些合同条款。

3. 对比分析采用

许多国家的工程项目都有自己编制的合同条件，这些合同条件的条款名称、内容和 FIDIC 编制的合同条件大同小异，只是在处理问题的程序规定以及风险分担等方面有所不同。FIDIC 合同条件在处理业主和承包商的权利、义务和风险分担上是比较公正的，各项程序也比较严谨完善，故在掌握了 FIDIC 合同条件之后，可以用它与工作中遇到的其他合同条件逐条对比、分析和研究。由此便于发现风险因素，制定防范风险和利用风险的措施，也可以发现索赔的机遇。

4. 局部选择采用

当业主编制招标文件时或总包商编制分包项目招标文件时，可以局部选择 FIDIC 合同条件中的某些部分、某些条款、某些思路、某些程序或某些规定，也可以在项目实施过程中借助于某些思路和程序去处理遇到的问题。

在这里，我们要特别强调的是，如果读者在工作中要使用 FIDIC 编制的各个合同条件，应一律以正式出版的英文版合同条件文本为准。

总之，系统地、认真地、深入地学习 FIDIC 合同条件，将会使每一个参与工程项目管理人员的水平得到大幅度的提高，使我国在工程项目管理的思路上和作法上与国际接轨。

三、国际上其他通用的合同条件

(一) ICE 合同条件

1. ICE 简介

ICE 是英国土木工程师学会 (The Institution of Civil Engineers) 英文名称的缩写, 它是设在英国的国际性组织, 拥有包括专业土木工程师会员和学生会员 8 万多名, 其中 1/5 在英国以外的 140 多个国家和地区。ICE 是根据英国法律具有注册资格的教育、学术研究与资质评定团体。1818 年, 由一群年轻工程师创建的 ICE, 现在已经成为世界公认的学术中心、资质评定组织及专业代表机构。ICE 出版的合同条件目前在国际上得到了广泛的应用。

2. ICE 合同条件。

作为经济发达国家, 英国在工程承包方面有着较为完善的规章制度。ICE 合同条件是属于固定单价合同格式, 特别适用于大型复杂工程。同 FIDIC 合同条件一样, ICE 合同条件是以实际完成的工程量和投标文件中的单价来控制工程项目的总造价。ICE 也为设计一种建造模式专门制定了合同条件。同 ICE 合同条件配套适用的还有一份《ICE 分包合同标准格式》, 它规定了总承包商与分包商签订分包合同时采用的标准格式。

(二) AIA 合同条件

1. AIA 简介

AIA 是美国建筑师学会 (The American Institute Of Architects) 英文名称的缩写。AIA 是一个有近 140 年历史的建筑师专业社团, 在美国建筑界及国际工程界有较高的威信。该机构致力于提高建筑师的专业水平, 促进其事业的成功, 并改善大众的居住环境。AIA 的成员总数达 56 000 名, 遍布美国及全世界。AIA 出版的系列合同文件在美国建筑业及国际工程承包界, 特别在美洲地区具有较高的权威性, 应用广泛。

2. AIA 合同条件

该学会制定发布的合同条件主要用于私营的房屋建筑工程，针对不同的工程项目管理模式及不同的合同类型出版了多种形式的合同条件。

AIA 合同条件共有 5 个系列，其中：A 系列是用于业主与承包商的标准合同文件，不仅包括合同条件，还包括承包商资格申报表、保证标准格式等；J 系列是适用于业主与建筑师之间的标准文件，其中包括专门用于建筑设计、室内装修工程等特定情况的标准文件；C 系列是适用于建筑师与专业咨询机构之间的标准文件；D 系列是建筑师行业内部使用的文件；G 系列是建筑师企业及项目管理中使用的文件。

AIA 系列合同条件的核心是“通用条件 A201”。AIA 为包括 CM 方式在内的各种工程项目管理模式专门制定了各种协议书格式，采用不同的工程项目管理模式及不同的计价方式时，只需选用不同的“协议书格式”与“通用条件”即可。AIA 合同条件按计价方式划分，主要有总价合同、成本加酬金合同及最高限额定价合同。

第二节 FIDIC《土木工程 施工合同条件》

一、合同条件概述

随着国际工程承包实践和相关管理学科的发展，FIDIC 每隔 10 年左右时间对其编制的合同条件进行一次修订，1999 年，FIDIC 正式出版了四本新的合同条件，其中“施工合同条件”（1999 年第一版）又称“新红皮书”，这本合同条件的主要应用条件与 FIDIC《土木工程施工合同条件》（1987 年第四版，1992 年修正版）（“红皮书”）基本相同；即可用于由业主（或由其委托的设计工程师）提供设计，在工程实施过程中由工程师为

业主进行项目管理，以单价合同为计价基础的施工合同。其适用范围也不仅限于土木工程，还可以应用于房建、电力、机械等各类工程的施工。

（一）合同的法律基础

即适用于合同关系的法律。在 FIDIC 第二部分即特殊条款中必须指明，使用哪国或州的法律解释合同，该法律即为本合同的法律基础。本合同的有效性受该法律控制，合同的实施受该法律的制约和保护。

FIDIC 合同条件在国际法系（Legal System）方面属于普通法（Common Law）体系范畴。普通法系普遍应用于英、美、加拿大以及说英语的诸国，其特点是：在诉讼中注重口头辩论和证据；在判决时采取“以案例为基础判案”的原则，对类似的诉讼案一般按原有的案例判决。

（二）合同语言

即用以拟订合同文本的一种或几种语言，这也应在特殊条款中予以规定。如果合同文本使用一种以上语言编写，则还应指明，以哪种语言为合同的“主导语言”。当不同语言的合同文本的解释出现不一致时，应以“主导语言”的合同文本的解释为准。因为不同语言在表达方式和语义上会有差异，在翻译过程中会造成意义的不一致，进而导致对合同内容解释的不一致，产生合同争议。

（三）合同文件包括的范围

构成合同的几个文件之间应能互相解释。当他们之间出现矛盾和不一致时，应由工程师对此作出解释或校正。通常，合同文件解释和执行的优先次序（Priority）为：

1. 合同协议书；
2. 中标函；
3. 投标书；
4. FIDIC 条件第二部分，即专用条件；

5. FIDIC 条件第一部分，即通用条件；

6. 合同的其他文件，如规范、图纸、工程量表等。

如果在工程实施过程中，合同有重大的变更、补充、修改，则应说明它们的内容与原合同文件的差异。

（四）合同类型

该 FIDIC 合同为业主与承包商之间签订的土木工程施工合同，属于单价合同。工程必须实行监理制度，即业主聘请并全权委托监理工程师进行工程管理，它适用于大型复杂工程的承包方式。单价合同支付的原则是，依据承包商在工程量表中对该项工作内容所报单价乘以实际完成工程量，结算其实际应得款。

（五）合同条款的结构

FIDIC 合同条款按其内容，可以分为一般性条款、法律条款、商务条款、技术条款、权利义务条款、违约惩罚和索赔条款、附件和补充条款。见表 10 - 1：

表 10 - 1 FIDIC 条款结构

条款	具体内容
一般性条款	招标程序；合同文件中的名词定义及解释；工程师及工程师代表和他们各自的职责与权力；合同文件的组成，优先顺序和有关图纸的规定；招投标及履约期间的通知形式与发往地址；有关证书的要求；合同使用语言；合同协议书
法律条款	合同适用法律；劳务人员及职员的聘用、工资标准、食宿条件和社会保险等方面的法规；合同的争议、仲裁和工程师的裁决；解除履约；保密要求；防止行贿；设备进口及再出口；强制保险；专利权及特许权；合同的转让与工程分包；税收；提前竣工与延误工期；施工用材料的采购地
商务条款	承包商的设备、临时工程和材料的归属，重新归属及撤离；设备材料的保管及损坏或损失责任；设备的租用条件；暂定金额；支付条款；预付款的支付与扣回；保函，包括投标保函、预付款保函、履约保函等；合同终止时的工程及材料估价；解除履约时的付款；合同终止时的付款；提前竣工奖金的计算；误期罚款的计算；费用的增减条款；价格调整条款；支付的货币种类及比例；汇率及保值条款

续表

条款	具体内容
技术条款	对承包商的设施要求；施工应遵循的规范；现场作业和施工方法；现场视察；资料的查阅；投标书的完备性；施工制约；工程进度；放线要求；钻孔与勘探开挖；安全、保卫与环境保护；工地的照管；材料或工程设备的运输；保持现场的整洁；材料、设备的质量要求及检验；检查及检验的日期与检验费用的负担；工程覆盖前的检查；工程覆盖后的检查；进度控制；缺陷维修；工程量的计量和测量方法；紧急补救工作
权利和义务条款	承包商的权利和义务（略） 业主的权利和义务（略） 监理工程师的权利和义务（略）
违约惩罚与索赔条款	惩罚措施：没收有关保函或保证金；误期罚款；由业主接管工程并终止对承包商的雇用 索赔条款：索赔的前提条件或索赔动因；索赔程序、索赔通知、同期记录、索赔的依据、索赔的时效和索赔款项的支付等
附件和补充条款	附件条款：附件条款包括投标书及其附件、合同协议书 补充条款：补充条款包括防止贿赂、保密要求、支出限制、联合承包情况下的各承包人的各自责任及连带责任，关税和税收的特别规定等五个方面内容

二、业主、承包商及工程师的权利、义务和职责

（一）业主的权利

1. 业主有权要求承包商按照合同规定的工期提交质量合格的工程。

2. 批准（或不批准）合同转让。未经业主同意，承包商不得将合同或合同的任何部分，或合同中、或合同名下的任何权益进行转让。

3. 指定分包商。在一定条件下可直接付款给指定分包商。

业主有权对在暂定金额中列出的任何工程的施工，或任何货物、材料、工程设备或服务的提供分项指定承包人。该分包商仍与承包商签订分包合同，被指定的分包商应向承包商负责，承包商负责管理和协调。同时，承包商如果有理由，也可以反对雇用

业主指定的分包商。对指定分包商的付款，由工程师批准在暂定金额中向承包商支付。如果指定分包商失误，造成承包商损失，承包商可以向业主索赔。

4. 业主有权不接受最低价格。

5. 工程变更决定权。业主有权决定工程的暂停、复工、一定幅度内工程量的增减。

6. 在承包商无力或不愿意执行工程师指令时有权雇用他人完成任务。

如果承包商未执行工程师的指令，在规定时间内更换不符合合同的材料和工程设备，拆除不符合合同规定的任何工程，并重新施工，那么业主有权雇用他人完成上述指令，其全部费用由承包商支付。同时，无论在工程施工期间或在保修期间，如果发生工程事故、故障或其它事件，而承包商没有（无能力或不愿意）执行工程师指令去立即执行修补工作，则业主有权雇用其他人去完成该项工作并支付费用。如果上述问题由承包商责任引起，则应由承包商担负费用。

7. 除属于业主风险和特殊风险外，业主对承包商的设备、材料和临时工程的损失或损坏不承担责任。

8. 在一定条件下，业主可以终止合同。

9. 业主有权提出仲裁。

（二）业主的义务

1. 委派工程师管理工程施工。在工程实施中，业主通过工程师管理工程，下达指令，行使权力。通常，业主已赋予工程师在 FIDIC 合同中明确规定的，或者由该合同必然隐含的权力。但是，如果业主要限定工程师的权力，或要求工程师在行使某些权力之前，需得到业主的批准，可在 FIDIC 第二部分予以指明。但 FIDIC 合同是业主和承包商之间的合同，业主必须为工程师的行为承担责任。如果工程师在工程管理中失误，例如，未及时地履行职责，发出错误的指令、决定、处理意见等，造成工期拖延和

承包商的费用损失，业主必须承担赔偿责任。

2. 编制双方实施的合同协议书。

3. 承担拟订和签订合同的费用和多于合同规定的设计文件的费用。

4. 准承包商的履约担保、担保机构及保险条件。在承包商没有足够的保险证明文件的情况下，业主应代为保险（随后可从承包商处扣回该项费用）。

5. 配合承包商做好协助工作。在承包商提交投标文件前，向承包商提供有关该工程的勘察所得的水文地质资料。在向承包商授标后，业主应尽力帮助承包商获得人员出入境及设备和材料等工程所需物品进口的许可，协助承包商办理有关的海关手续。同时负责获得工程施工所需要的任何规划、区域划分或其他类似的各类批准。

6. 按时提供施工现场。业主可以在施工开始前一次性移交全部施工现场，也允许随着施工进展的实际需要，在合理的时间分阶段陆续移交。所谓合理的时间，是指承包商按工程师批准的施工进度计划，以能开展该部分的准备工作为判定原则。如果业主未能依据合同约定履行义务，不仅要给承包商因此而受到的损失给予费用补偿和顺延合同工期，而且要由承包商提出新的合理开工时间。为了明确合同责任，应在专用条件内具体规定移交施工现场和通行道路的范围，陆续移交的时间、现场和通行道路所应达到的标准等详细条件。

7. 按合同约定时间及时提供施工图纸。虽然通用条件中规定：“工程师应在合理的时间内向承包商提供施工图纸”。但在实际工程中图纸大多由业主准备或委托设计单位完成，经工程师审核后发放给承包商。所以，一般大型工程为了缩短建设周期，初步设计完成后就可以开始施工招标，施工图纸在施工阶段陆续发送给承包商。如果施工图纸不能在合理时间内提供，就会打乱承包商的施工计划，尤其是施工过程中出现的重大设计变

更，在相当长时间内不能提供则会导致施工中断，因此，业主应妥善处理提供图纸的组织工作。

8. 按时支付工程款，拖期付款要支付利息。通用条件规定，业主收到工程师签发的中期支付工程进度款的临时支付证书后，应在 28 天内给承包商付款；收到最终支付证书后，要在 56 天内支付。如果业主拖欠工程款，会导致承包商用于施工的资金周转困难。当不能按时支付时，应从付款期满后之日起按投标书附件中规定的利率计算延期付款的利息。1999 年版的 FIDIC “施工合同条件”规定，业主如果未能按期付款，承包商有权就按月复利计收延期付款的利息，该利率以支付货币所在国中央银行的贴现率加上三个百分点计息。

9. 移交工程的照管责任。业主根据工程师颁发的工程移交证书接收按合同规定已基本竣工的任何部分工程或全部工程，并从此承担这些工程的照管责任。

10. 承担风险。业主对因业主的风险因素造成的承包商的损失应负有补偿义务，对其他不能合理预见到的风险导致承包商的投入成本增加给予相应补偿。

11. 对自己授权在现场的工作人员的安全负全部责任。

（三）承包商的权利

1. 收款权。完成工程后承包商有按时得到工程款的权利，有权领取提前竣工的奖励。

2. 索赔权。有提出工期和费用索赔的权利。对于非承包商原因造成的工程费用增加或工期延长，承包商有提出工期和费用索赔的权利。

3. 有终止受雇者或者暂停、延缓工作的权利。在业主违约的情况下，承包商有权终止受雇或者暂停工作。

4. 有权不承担业主风险，反对或拒不接受指定分包商。

5. 有权要求工程师书面确定口头指令。

6. 有权反对业主随意更换监理工程师。

7. 有权提出仲裁。

（四）承包商的义务

1. 遵纪守法。承包商的一切行为都必须遵守工程所在地的法律和法规，不应因自己的任何违反规定的行为而使业主承担责任或罚款。承包商的守法行为包括：按规定缴纳除了专用条件中写明可以免交以外的所有税金；承担施工料场的使用费或赔偿费；缴纳公共交通设施的使用费及损坏赔偿费；不得因自己的行为而侵犯专利权；采取一切合理措施，遵守环境保护法的有关规定。

2. 承认合同的完备性和正确性。承包商经过现场考察后编制投标书，并与业主就合同文件的内容进行协商，达成一致后签署合同协议书。因此，承包商必须承认合同的完备性和正确性。也就是说，除了合同中另有规定的情况以外，合同价格已包括了完成承包任务的全部施工、竣工和修补任何缺陷工作的所需费用。

作为准备忠实地履行合同的诚意表示，以便业主在其严重违约而受到损害时能够得到某种形式的赔偿，承包商应在接到中标通知书后 28 天内，按合同条件的规定向业主提交履约保证书。履约保证书可以是银行出具的履约保函，也可以是业主同意接受的任何第三方企业法人的担保书。履约担保的有效期，直至工程师颁发“解除缺陷责任证书”之日止。业主应在该证书颁发后的 14 天内，将履约保证书退还承包商。通用条件内强调，在任何情况下业主凭履约担保向保证单位提出索赔要求前，都应预先通知承包商，说明导致索赔的违约的性质，即给承包商一个补救违约行为的机会。

3. 对工程图纸和设计文件应承担的责任。通用条件规定，设计文件和图纸由工程师单独保管，免费提供给承包商两套复制件。承包商必须将其中的一套保存在施工现场，随时供工程师和他授权的监理人员进行施工检查之用。承包商不能将本工程的图

纸、技术规范和其他文件，在取得工程师同意前用于其他工程或传播给第三方。

对合同明文规定由承包商设计的部分永久性工程，承包商应将设计文件（图纸、规范等）按质、按量、按期完成，报经工程师批准后用于施工。工程师以任何形式对承包商设计图纸的批准，都不能解除承包商应负的设计责任。工程施工达到竣工条件时，只有当承包商将他负责设计那部分永久工程竣工图，及使用和维修手册提交，经工程师批准后，才能认为达到竣工要求。如果承包商负责的设计涉及使用了他人的专利技术，则应与业主和工程师就设计资料的保密和专利权等问题达成协议。

4. 提交进度计划和现金流量估算。承包商在接到工程师的开工通知后应尽快开工，同时，承包商应按照合同及工程师的要求，在（专用条件）规定的时间内，向工程师提交一份施工进度计划，并取得工程师的同意，同时提交对其工程施工拟采用的安排和方法的总说明。在任何时候，如果工程师认为工程的实际进度不符合已同意的进度计划，只要工程师要求，承包商则应提交一份经过修改的进度计划。此外，承包商应按进度向工程师提交其根据合同规定，有权得到的全部将由业主支付的详细现金流量估算，如果工程师此后再提出要求，承包商还应提交经过修正的现金流量估算。

5. 任命项目经理。承包商应任命一位合格的并被授权的代表——项目经理，全面负责工程的施工，该代表须经工程师批准，代表承包商接受工程师的各项指示。如果由于该代表不能胜任、渎职等原因，工程师有权要求承包商将其撤回，并且以后不能再在此项目工作，承包商应另外再派一名经工程师批准的代表担任项目经理。

6. 放线。承包商应根据工程师给定的原始基准点、基准线、参考标高等，对工程进行准确的放线。尽管工程师要对承包商的放线工作进行检查，但承包商仍要对放线的正确性负责。除非是

由于工程师提供了错误的原始数据，否则，承包商应对由于放线错误引起的一切差错自费纠正（即使工程师进行过检查）。

7. 对工程质量负责。承包商应该按照合同的各项规定，以应有的精力和努力对承包范围的工程进行设计和工作。合同中规定的由承包商提供的一切材料、工程设备和工艺都应符合合同规定。对不符合合同而被工程师拒收的材料和工程设备，承包商应立即纠正缺陷，并保证使它们符合合同规定。如果工程师要求，对它们进行复检，其费用由承包商负责。承包商应执行工程师的指令，更换不符合合同条件的任何材料和工程设备，拆除不符合合同的工程，并适当地重新施工。

缺陷责任期满之前，承包商负有施工、竣工以及修补任何所发现缺陷的全部责任。只有工程完满地通过了试运行的考验，工程师颁发了“解除缺陷责任证书”，才是对施工质量的最终确认。

8. 必须执行工程师发布的各项指令并为工程师的各种检验提供条件。工程师有权就涉及到合同工程的任何事项发布有关指令，包括合同内未予明确说明的内容。对工程师发布的无论是书面指令或是口头指令，承包商都必须遵照执行。不过，对于口头指令，承包商应在发布后的7天以内以书面形式要求予以确认。如果工程师在接到请求确认函后的7天内未作出书面答复，则可以认为这一口头指令是工程师的一项指令，承包商的请求确认函作为变更工程的结算依据，成为合同文件的一个组成部分。若工程师的书面答复指出，口头指示的原因属于承包商应承担的责任，则承包商就不可能获得额外支付。

承包商必须为工程师指令的各种检查、测量和检验提供通常需要的协助、劳务、燃料、仪器等条件，对承包商提供的一切材料、工程设备和工艺，在用于工程前，应按要求向工程师提交有关材料样品，以供检验。同时，承包商应为工程师及任何授权人进入现场和为工程制造、装配和准备材料或工程设备的车间和场

所提供便利。

9. 承担其责任范围内的相关费用。承包商需承担工程所用的或与工程有关的任何设备、材料因侵犯专利或其他权利而引起的一切索赔和诉讼；承担工程用建筑材料和其他各种材料的一切吨位费、矿区使用费、租金以及其它费用。承包商负担取得进出现场所需专用或临时道路通行权的一切费用和开支，自费提供其他所需的供工程施工使用的位于现场以外的附加设施。

除合同另有规定外，承包商应负责他的所有职员和劳务人员的雇佣、报酬、住房、膳食、交通等，承包商对他的分包商、分包商的代理人、雇员、工人的行为、违约、疏忽等负完全责任。

10. 按期完成施工任务。承包商必须按照合同约定的工期完成施工任务，如果竣工时间迟于合同工期的话，将依据合同内约定的日延期赔偿额乘以延误天数后承担违约赔偿责任。但当延误天数较多时，以合同约定的最高赔偿限额为赔偿业主延迟发挥工程效益的最高款额。提前竣工时，承包商是否得到奖励，要看合同内对此是否有约定。因承包商责任延误竣工日期，应承担违约赔偿责任是合同的必备条款；而提前竣工的奖励办法，则是双方协议决定是否订立的条款。

11. 负责对材料、设备等的照管工作。从工程开始到颁发工程的移交证书为止，承包商对工程以及材料和待安装的工程设备的照管负完全责任。在此期间，如果发生任何损失或损坏，除属于业主的风险情况外，应由承包商承担责任。

12. 对施工现场的安全、卫生负责。承包商应当高度重视施工安全，做到文明施工。不仅要使现场的施工井然有序，保障已完成工程不受损害，而且还应自费采取一切合理的安全措施，保证施工人员和所有有权进入现场人员的生命安全。自费提供并保持照明、防护、围栏、警告信号和警卫人员。同时，承包商应对工程和设备进行保险，应办理第三方保险，办理人员事故保险，并应在开工前提供保险证据。此外，在施工期间，承包商还应保

持现场整洁。在颁发任何移交证书时，承包商应对该移交证书所涉及的那部分现场进行清理，达到工程师满意的使用状态。

13. 为其他承包商提供方便。一个综合性大型工程，经常会有几个独立承包商同时在现场施工。为了保证工程项目整体计划的实现，通用条件规定每个承包商都应给其他承包商提供合理的方便条件。为了使各承包商在编制标书时能够恰当地计划自己的工作，每个独立合同的招标文件中均应给出同时在现场进行施工活动的有关信息。通常的做法是，在某一合同的招标文件中规定为其他承包商提供必要施工方便的条件和服务责任，让他将这些费用考虑在报价之内。服务内容可能包括：提供住房、供水、排污、供电、使用工地的临时设施、脚手架、大型专用机械设备、通讯、机械维修服务等。在其他合同的招标文件中，则分别说明现场可提供服务的内容，以及接受这些服务时的计价标准，也令他们在投标报价中加以考虑。如果各招标文件中均未对此作出规定，而施工过程中有出现需要某一承包商为另一承包商提供服务时，工程师可向提供服务方发出书面指示，待他执行后批准一笔追加费用，计入合同的承包价格中去。

但是对于两个承包商之间通过私下协商而提供的方便服务，则不属于该条款所约定的承包商应尽的义务。

14. 及时通知工程师在工程现场发现的意外事件并作出响应。在工程现场挖掘出来的所有化石、硬币、有价值的物品或文物，属于业主的绝对财产。承包商应采取措施防止其他工人或其他任何人员移动或损坏这些物品，并立即通知工程师，并按工程师的指示进行保护，由于执行此类指令造成承包商工期延长和费用增加，承包商有权提出索赔要求。

（五）工程师的权利和职责

工程师是指受业主委托，负责合同履约的协调管理和监督施工的独立的第三方。FIDIC 编制的《土木工程施工合同条件》的一个突出特点，就是在众多的条款中赋予了不属于合同签约当事

人的工程师在合同管理方面的充分权力。它可以行使合同内规定的权力，以及必然引申的权力。不仅承包商要严格遵守并执行工程师的指令，而且工程师的决定对业主也同样具有约束力。

1. 工程师的三个层次。通用条件中将施工阶段参与监理工作的人员分为工程师、工程师代表和助理三个层次。

A. 工程师

工程师是有少数级别较高、经验丰富的人员组成的。工程师这一层成员通常不常驻工地，只是不定期到现场检查并处理重大问题。受业主所聘请监理单位委派的，直接对业主负责的委员会或小组，行使合同内授予的和必然引申的权力。虽然通用条件内涉及工程师行使权力的范围很广，但是业主决定某一项权力不授予工程师，如对分包商资质的审查权，也可以在专用条件的相应条款内修改通用条件中的规定，将有关权力收回。另外，工程师对影响工期和投资较大事项作出独立决定的权限范围，也应由业主给予明确授权。业主授予工程师的权限，可根据工程施工的实际进展情况，随时扩大或缩小，但每次均应同时通知承包商。

工程师应独立、公正地处理合同履行过程中的有关事宜，既要维护业主的利益，也应维护合同中规定的承包商的权益。工程师在作出可能影响业主或承包商的权利和义务决定前，均应仔细听取双方的意见，进行认真调查研究，然后根据合同条款和事实作出公正的决定。工程师应予以注意的是：在作出超过授权范围的决定前，必须首先征得业主的批准。除非业主另有授权，否则他无权改变合同或合同内规定承包商应承担的任何义务。而且工程师的决定不具有最终的约束力，业主和承包商任何一方对工程师的决定不满意时，都有权提请仲裁解决。

B. 工程师代表

为了保证现场的监理工作不间断地进行，工程师委派工程师代表常驻工地，并授予他一定的权力负责现场施工的日常监督、管理、协调工作。对工程师代表的任命和授权应告知业主和承包

商。在授权范围内，工程师代表向承包商发布的任何指示，与工程师的指示具有同等效力。

授予工程师代表的权力，应以保证施工现场的监理工作不间断的顺利进行为原则，包括在紧急情况下采取必要措施的权力。但不能将工程师的全部权力都委托给工程师代表，因为工程师承担着监理合同的最终法律责任，所以，涉及财务、工期和法律等重大问题，必须由工程师亲自处理。这些问题大致包括：对设计图纸及变更图纸的批准；发布重要指令，如开工令、暂停施工令、复工令等；以及涉及对工期延长、合同价格有较大变动的重大变更指令；签发重要证书，如工程移交证书、解除缺陷责任证书、竣工结算支付证书、最终结算支付证书等；处理重大索赔事件；处理承包商严重违约问题；处理业主违约或其他应承担风险事件发生后，给承包商补偿或赔偿的有关事宜；调解业主与承包商发生的合同争议等。

工程师代表仅对工程师负责，而不直接对业主负责，从这个角度来看，工程师要对工程师代表的行为负责。因此，在通常条件中规定，如果因工程师代表的疏忽，未能指出工程材料或设备的质量不合格时，不妨碍工程师对承包商发出要求改正的指示；以及当承包商对工程师代表发出的任何指示或决定有不同意见及疑问时，也可以越过工程师代表直接请工程师给予确认、修改或变更其内容。

C. 助理

工程师和工程师代表可以任命任意数量的助理，协助工程师代表工作，助理人员的职责和权力仅限于依据合同规定，确保材料、工程设备和施工质量达到要求的标准，无权发布质量管理以外的指示。工程师或工程师代表应将助理人员的姓名、职责和权力范围书面通知承包商。助理在授权范围发布的指示，均被视为工程师代表发出的指示。

2. 工程师的权利

FIDIC 合同条件是基于合同履行过程中以工程师为核心的管理模式，因此，合同条款内明示的工程师对合同管理的权限范围比较大，可以概括地分为以下几个方面：

A. 质量管理方面

主要表现在：对运抵施工现场材料、设备质量的检查和检验；对承包商施工过程中的工艺操作进行监督；对已完成工程部位质量的确认或拒收；发布指令要求对不合格工程部位采取补救措施。

B. 进度管理方面

主要表现在：审查批准承包商的施工进度计划；指示承包商修改施工进度计划；发布开工令、暂停施工令、复工令和赶工令。

C. 支付管理方面

主要表现在：确定变更工程的估价；批准使用暂定金额和计日工；签发各种给承包商的付款证书。

D. 合同管理方面

主要表现在：解释合同文件中的矛盾和歧义；批准分包工程（除劳务分包、采购分包及合同中指定的分包商对工程的分包）；发布工程变更指令；签发“工程移交证书”和“解除缺陷责任证书”；审核承包商的索赔；行使合同内必然引申的权力。

3. 工程师的职责

工程师最根本的职责是认真地按照业主和承包商签订的合同工作，工程师的另一个职责是协调施工的有关事宜，包括合同方面的管理、工程质量及技术问题的处理、工程支付的管理等。同时，凡合同中要求工程师需应用自己的判断表明决定、意见或同意，表示满意或批准，确定价值或采取任何别的行动时，他都应公正行事，严格遵循合同规定，在充分考虑业主和承包商双方的观点后，基于事实做出决定。

二、FIDIC 土木工程施工合同中的其他主要条款

(一) 合同的转让和分包

1. 合同的转让 (Assignment)

合同的转让是指承包商在中标签约后，将其所签合同中的权利和义务转让给第三者。合同转让构成后，原承包商因此解除了其对业主所承担的义务。由于承包商是经过资格预审、投标、评标和决标一个严格的招标程序最终选中的，因而授予合同意味着业主对他的信任，而合同转让可能招致不合格的承包商，因此，合同条件中规定，没有取得业主的事先书面同意，承包商不得将合同或合同任何部分的好处转让给任何第三者，否则可视为承包商严重违约，业主有权和他解除合同关系。

通用条件中对某一特殊情况下的合同转让也做出了明确的说明，即当承包商负责实施的工程部分缺陷责任期满，并已通过最终检验，准备撤离施工现场，而分包商负责的工程部分还没有通过最终验收时，在取得了业主同意并愿意承担有关费用的前提下，可以将未完成的任务的分包商与承包商所签订的分包合同中的权利义务转让给业主，由分包商直接对业主负责。

2. 分包 (Sub contracting)

由于一般工程涉及工种繁多，有些工种的专业性很强，单靠承包商自身力量难以胜任，所以在合同实施中，承包商需要将一部分工作分包给某些分包商，但是这种分包必须经过批准。如果在订立合同时已列入，则意味着业主已批准。如果在工程开工后再雇用分包商，则必须经过工程师事先同意。但对诸如提供劳务、根据合同中规定的规格采购材料，则无须取得同意。合同条件将对分包商的批准权赋予了工程师，由他来具体审查分包工程的内容是否符合合同规定，分包商的资质是否符合合同规定，分包商的资质是否与承担工程的级别相适应，以及从现场实施协调管理的条件考虑批准他何时开始分包工程施工等。

3. 指定分包商 (Nominated Subcontractor)

（1）指定分包商的概念

通用条件中规定，业主有权将部分工程项目的施工任务或涉及提供材料、设备、服务等工作内容发包给指定分包商实施。所谓“指定分包商”是由业主（或工程师）指定式选定，完成某项特定工作内容并与承包商签订分包合同的特殊分包商。

虽然合同内规定有承担施工任务的承包商指定分包商，但大多因业主在招标阶段划分合同发包时，考虑到某部分工程的工作内容有较强的专业技术要求，一般承包商不具备相应的技术能力，但如果以一个单独的合同对待又限于现场的施工条件，工程师无法合理地进行协调管理，为避免各独立承包商之间的施工干扰，则只能将这部分工程发包给指定分包商实施。由于指定分包商是与承包商签订分包合同，因而在合同关系和管理关系方面与一般分包商处于同等地位，对其施工过程中的监督、协调工作纳入承包商的管理之中。指定分包工程可能包括部分工程的施工式供应工程所需的货物、材料、设备、设计、提供技术服务等。

（2）指定分包商的特点

虽然指定分包商与一般分包商处于相同的合同地位，但二者并不完全一致，主要差异体现在以下几个方面：

① 选择分包单位的权力不同

承担指定分包商工作任务的单位由业主或工程师选定，而一般分包商则由承包商选择。

② 分包合同的工作内容不同

指定分包工作属于承包商无力完成，不在合同约定应由承包商必须完成范围之内的工作，即承包商投标报价是没有摊入间接费、管理费、利润、税金的工作，因此不损害承包商的合法权益，而一般分包商的工作则为承包商工作范围的一部分。

③ 工程款的支付开支项目不同

为了不损害承包商的利益，给指定分包商的付款应从暂定金额内开支。而对一般分包商的付款，则从工程量清单中相应工作

内容内支付。由于业主选定的指定分包商要与承包商签订分包合同，并须指派专职人员负责施工过程的监督、协调、管理工作，因此，也应在分包合同内具体约定双方的权利和义务，明确收取分包管理费的标准和方法。

④ 业主对指定分包商利益的保护不同

尽管指定分包商与承包商签订分包合同后，按照权利义务关系而直接对承包商负责，但由于指定分包商终究是业主选定的，而且其工程款的支付从暂定金额内开支，因此，在合同条件内列有保护指定分包商的条款。通用条件中规定，承包商在每个月末报送工程进度款支付报表时，工程师有权要求他出示以前已按指定分包合同给指定分包商付款的证明。如果承包商没有合法理由而扣押了指定分包商上个月应得工程款的话，业主有权按工程师出具的证明从本月应得款内扣除这笔金额直接付给指定分包商。对于一般分包商则无此类规定，业主和工程师不介入一般分包合同履行的监督。

⑤ 承包商对分包商违约行为承担责任的范围不同

除非由于承包商向指定分包商发布了错误的指示要承担责任外，指定分包商在任何违约行为给业主或第三者造成损害而导致索赔或诉讼时，承包商不承担责任。如果一般分包商有违约行为，业主将其视为承包商的违约行为，按照总包合同的规定追究承包商的责任。

（3）指定分包商的选择

特殊专项工作的实施要求指定分包商拥有某方面的专业技术或专门的施工设备、独特的施工方法。业主和工程师往往根据所积累的资料、信息，也可能依据以前与之交往的经验，对其信誉、技术能力、财务能力等比较了解，通过议标方式选择。若没有理想的合作者，也可以就这部分承包商不善于实施的工作内容，采用招标方式选择指定分包商。

某项工程将由指定分包商负责实施在招标文件中规定，并已

由承包商在投标时认可，因此，他不能反对该项工程由指定分包商完成，并且要负责协调管理。但业主必须保护承包商合法权益不受侵害是选择指定分包商的基本原则，因此，当承包商有合法理由时，有权拒绝某一单位作为指定分包商。为了保证工程施工的顺利进行，业主选择指定分包商应首先征求承包商意见，不能强行要求承包商接受他有理由反对的，或是拒绝与承包商签订保障承包商利益不受损害的分包商合同的指定分包商。如果承包商有合法理由拒绝与业主选择的承包商签订指定分包合同时，FIDIC 指出，工程师可采取以下任何一种措施解决：

选择另一个单位作为指定分包商；协助修改分包合同条款，保障承包商的合法权益不受侵害；发布“变更指令”，由承包商自己去安排该项工程的实施，但承包商选择的实施单位必须经过工程师的审查批准方可承担该项工作。

（二）工程的开工、延期、暂停及赶工

1. 工程的开工（Commencement）

在投标书附录中规定了发出开工通知的时间，即在中标函发出之后（投标文件附件规定）的一段时间内，工程师应向承包商发出开工通知。而承包商收到此开工通知的日期即作为开工日期。承包商应在合理可能的情况下尽快开工，竣工时间从开工期算起。

如果由于业主方面的原因未能按承包商的施工进度表的要求做好征地、拆迁工作，未能及时提供施工现场及有关通道，导致承包商延误工期或增加开支，则工程师应及时与业主和承包商商量后，给与承包商延长工期并补偿由此引起的开支。

2. 工期的延长（Extension）

（1）可以延长工期的情况。如果由于下列原因，承包商有权延长工期：

- ① 额外或附加工作的数量或性质。
- ② 合同中提到的导致工期延误的原因。

- ③异常恶劣的气候条件。
- ④由业主造成的任何延误、干扰或阻碍。
- ⑤非承包商方面的过失或违约引起的延误。

对以上原因造成的延期，承包商是否有权得到额外支付，要根据具体情况而定。

（2）延误工期后承包商应做的事宜

承包商必须在上述导致延期的事件开始发生后 28 天内将要求延期的报告送给工程师，副本送业主，并在上述通知后 28 天内或工程师可能同意的其他合理期限内，向工程师提交要求延期的详细申请，以便工程师进行调查，否则，工程师可以不受理这一要求。

如果导致延期的时间持续发生，则承包商应每隔 28 天向工程师送一份中间报告，说明事件的详情，并与该事件引起的影响结束日期 28 日内递交最终报告。工程师在收到中间报告时，应及时作出关于延长工期的中间决定。在收到最终报告之后再审核全部过程的情况，作出有关该事件需要延长的全部工期的决定。但最后决定延长的全部工期不能少于按中间报告已决定的延长工期的总和。

3. 暂时停工（Suspension）

（1）暂停施工的责任

在工程施工过程中，由于各种因素的影响，工程有时会出现暂时的中断。在这种情况下，承包商应按工程师认为必要的时间和方式暂停施工或暂停其他任何部分的进展，并在此期间负责保护暂停的工程。此时，工程师应在与业主和承包商协商后，决定给与承包商延长工期的权利和增加由于停工导致的额外费用。

暂时停工属于下列情况，则应给与补偿：在合同中有规定：由于承包商违约行为或应由承包商承担风险事件影响的必要停工；由于现场不利的气候原因导致的必要停工；为了工程的合理施工或安全原因（不包括工程师或业主的过失导致的暂停、业

主风险发生后导致的暂停)的必要停工。

(2) 超过 84 天的暂停施工

如果按工程师书面指示暂停的工程自停工之日起 84 天内,工程师仍未通知复工(不包括上述例外情况),则承包商可向工程师发函,要求在 28 天内准许复工。如果复工要求未能获准,则承包商可以(但不一定)采取下列措施:当暂时停工仅影响工程的局部时,承包商可通知工程师把这部分暂停工程视作删减的工程;当暂停影响到整个工程进度时,承包商可视该事件属于业主违约,并要求按业主违约处理。

4. 追赶施工进度

工程师认为整个工程或部分工程的施工进度滞后于合同内竣工要求的时间时,可以下达赶工指示,承包商应立即采取经工程师同意的必要措施加快施工进度。发生这种情况时,业主应根据赶工指令的发布原因,决定承包商的赶工措施是否应给与补偿。在承包商没有合理理由延长工期的情况下,他不仅无权要求补偿赶工费用,而且在他的赶工措施中若包括有夜间或当地公认的休息日加班时,还应承担工程师因增加附加工作所需补偿的监理费用。虽然这笔费用按责任划分应由承包商负担,但不能由他直接支付给工程师,而应由业主支付后从承包商应得款内扣回。

(三) 工程的计量与支付

工程的计量与支付条款是 FIDIC 合同条件的核心条款。FIDIC 土木工程施工合同条件规定的支付结算和程序包括:每个月末支付工程进度款;竣工移交时办理竣工结算;解除缺陷责任后进行最终决算三大类型。支付结算过程中涉及的费用又可分为两大类:一类是工程量清单中列明的费用;另一类属于工程量单内虽未注明,但条款中有明确规定的费用,如变更工程款、物价浮动调整款、预付款、保留金、逾期付款利息、索赔款、违约赔偿款等。

1. 工程计量(Measurement)

FIDIC 合同是单价合同，工程款支付是根据承包商实际完成（合同规定范围内）的工程量计算的。因此，工程量显得尤为重要。

（1）工程量表中所列的工程量都是在图纸和规范的基础上估算出来的，工程实施时要通过测量来核实实际完成的工程量并据以支付。工程师测量时应通知承包商一方派人参加，如承包商未能派人参加测量，即应承认工程师或由他批准的测量数据是正确的。有时，也可以在工程师的监督和管理下，由承包商进行测量，工程师审核签字确认。

（2）在对永久工程进行测量时，工程师应在工作过程中准备好所需的记录和图纸，承包商应在接到参加该项工作的书面通知后 14 天内对这些记录和图纸进行审查并确认。若承包商未参加，则这些记录和图纸被认为是正确的；若承包商不同意这些记录和图纸，应及时向工程师提出申诉，由工程师进行复查、修改或确认。

（3）除非合同中另有规定，否则，工程量均应计算净值。

（4）对于工程量表中的包干项目，工程师可要求承包商在接到中标函后 28 天内将投标文件中的每一包干项目进行详细分解，提交给工程师一份包干项目分解表，以便在合同执行过程中按照分解表的内容逐月付款，该分解表应得到工程师的批准。

2. 保留金和预付款

（1）保留金

保留金是按合同约定从承包商应得工程款中相应扣减的一笔金额保留在业主手中，作为约束承包商严格履行合同义务的措施之一。当承包商有一般违约行为使业主受到损失时，可从该项金额内直接扣除损害赔偿费。例如，承包商未能在工程师规定的时间内修复缺陷工程部位，业主雇用其他人完成后，这笔费用可从保留金内扣除。

保留金的扣留从首次支付工程进度款开始，用该月承包商有

权获得的所有款项中减去调价款后的金额，乘以合同约定保留金的百分比作为本次支付时应扣留的保留金（通常为 10%）。逐月累计扣到合同约定的保留金最高限额为止（通常为合同总价的 5%）。

保留金的返还从颁发工程移交证书开始，颁发工程移交证书后，退还承包商一半保留金。如果颁发的是部分工程移交证书，也应退还该部分永久工程占合同工程相应比例保留金的一半。颁发解除缺陷责任证书后，退还剩余的全部保留金。在业主同意的前提下，承包商可以提交与保留金一半等额的维修期保函代换缺陷责任期内的保留金，在颁发移交证书后业主将全部保留金退还承包商。

（2）动员预付款

FIDIC 土木工程施工合同条件中，将预付款分为动员预付款和预付材料款两部分。

动员预付款是业主为了解决承包商进行施工前期工作时资金短缺，从未来的工程款中提前支付的一笔款项。通用条件中对动员预付款没有做出明确规定，因此，业主同意给动员预付款时，须在专用条件中详细列明支付后扣还的有关事项。

动员预付款的数额由承包商在投标书内确认，一般在合同价的 10% ~ 15% 范围内。承包商须首先将银行出具的预付款保函交给业主并通知工程师，在 14 天内工程师应签发“动员预付款支付证书”，业主按合同约定的数额和外币比例支付动员预付款。预付款保函金额始终保持与预付款等额，即随着承包商对预付款的偿还逐渐递减保函金额。

动员预付款自承包商获得工程进度款累计总额达到合同总价 20% 时，当月起扣，到规定竣工日期前 3 个月扣清。在此期间内，每个月按等值从应得工程进度款内扣留。若某月承包商应得工程进度款较少，不足以扣除应扣预付款时，其余额计入下月应扣款内。

（3）预付材料款

由于 FIDIC 合同条件是针对包工包料承包的单价合同编制的，因此，条款内规定由承包商自筹资金去订购其应负责采购的材料和设备。只有当材料和设备用于永久工程后，才能将这部分费用计入到工程进度款内支付。为了帮助承包商解决订购大宗主要材料和设备的资金周转，订购物资运抵施工现场经工程师确认后，按发票价值乘以合同约定的百分比（60% ~ 90%）作为预付材料款，包括在当月应支付的工程进度款内。

预付材料款的扣还方式通常在 FIDIC 专用条件中约定，具体有在约定的后续月内每月按平均值扣还或从已计量支付的工程量内扣除其中的材料费等方法。工程完工时，累计支付的材料预付款应与逐月扣还的总额相等。

3. 计日工费

计日工费是指承包商在工程量清单的附件中，按工种或设备填报单价的日工劳务费和机械台班费。其中一半可用于工程量清单中没有合适项目，但不能安排大批量的流水施工的零星附加工作。只有当工程师根据施工进展的实际情况，指示承包商实施以日工计价的工作时，承包商才有权获得用日工计价的付款。

实施计日工作过程中，承包商每天应向工程师送交一式两份报表，在报表中列明所有参加计日工作的人员姓名、职务、工种和工时的确切清单；列明用于计日工的材料和承包商所用设备的种类及数量。工程师经过核实后在报表上签字，并将一份退还承包商。如果承包商需要为完成计日工作购买材料，应先向工程师提交订货报价单请他批准，采购后还要提供证实所付款的收据或其它凭证。每个月的月末，承包商应提交一份除日报表以外所涉及到日工计价工作的所有劳务、材料的使用、承包商设备的报表，作为申请支付的依据。如果承包商未能按时申请，能否取得这笔款项取决于申请的原因和工程师的决定。

4. 合同价格的调整

长期合同计调价条款中，每次支付工程进度款均应按合同约定的方法计算价格调整费用。如果工程施工因承包商责任延误工期，则在合同约定的全部工程竣工日后的施工期间内，不再考虑价格调整，各项指数采用竣工日当月所采用值。对于不属于承包商责任的施工延期，在工程师批准的展延期限内仍应考虑价格调整。

有关合同价格调整的具体方式如下：

(1) 对于人工费、材料费以及根据合同专用条件中规定的，能影响工程施工费用的其他因素的变化，应按合同专用条件中规定的办法或公式进行调价。

(2) 在递交投标文件截止日期前 28 天之后的时间内，若由于项目所在国或地方的法规、法令、政令或法律等的改变影响到施工费用时，应由工程师与业主和承包商协商后决定对合同价格进行增减。

(3) 凡在递交投标文件截止日期之前的 28 天之后的时间内，如工程所在国政府或其授权机构对支付合同价格的一种或几种外币实行货币限制或汇兑限制，则承包商由此蒙受的损失应由业主一方补偿，且不影响承包商行使其他权利或采取补救措施。

(4) 如合同规定付款以一种或几种外币支付给承包商，则此项支付不应受上述外币与工程所在国货币之间汇率变化的影响。

(5) 如招标以单一货币报价，但用一种以上的货币支付，且承包商也已声明其要求支付的另一种或几种货币的比例或款额，则相应的汇率（除在合同专用条件中另有规定）应以投标截止日期前 28 天的当日工程所在国中央银行公布的通行汇率为准。

(6) 其他情况的费用索赔造成的合同价格的调整，参见有关索赔的章节。

5. 暂定金额

FIDIC 合同条件中暂定金额是指包括在合同中并在工程量表中以该名称标明，供工程任何部分的施工，或提供货物、材料、设备、服务，或供不可预料事件之费用的一项金额。该金额按照工程师的指示可能全部或部分的使用，或根本不予动用。

暂定金额由工程师决定如何使用，可用于工程量表中列明的服务项目或供不可预见事件之用。这些服务项目或不可预见的工作可由工程师指示承包商或某一指定分包商来实施。具体暂定金额的支付方式有两种：按原合同工程量表中所列的费率或价格支付，由承包商向工程师出示与暂定金额开支有关的所有单据，按实际支出款额再加上在标书附录或工程量表中事先列明的一个百分数，以这个百分数乘以实际支出款额作为承包商的监督管理费用和利润。

6. 支付工程进度款

(1) 承包商报表

进度付款，也称中间支付，应根据已完工作的单价按月进行支付。每个月的月末，承包商应按工程师规定的格式提交一式 6 份本月支付报表，每份均由承包商代表签字，内容包括以下几个方面：

- ① 本月实施的永久工程的价值。
- ② 工程量清单中列有的任何其他项目，如临时工程、计日工费等。
- ③ 投标文件附件中注明的预付材料款。
- ④ 按合同约定方法计算的因物价浮动和法规变更而引起的价格调整。
- ⑤ 按合同或其他规定承包商有权得到的其他款项，如索赔等。

(2) 工程师审核与签证

工程师接到报表后，要审查款项内容的合理性和计算的正确性。在核实承包商本月应得款的基础上，再扣除保留金、动员预

付款，以及所有因承包商责任而应扣减的款项后，据此签发中期支付的临时支付证书。如果本月承包商应获得支付的金额小于投标书附件中规定的中期支付最小金额，工程师可不签发本月进度款的支付证书，这笔款结转下月一并支付。工程师的审查和签证工作，应在收到承包商报表后到 28 天内完成。工程进度款支付证书属于临时支付证书，工程师有权对以前签发过的证书进行修正。若对某项工作的完成情况不满意时，也可以在后续证书内删去或减少这项工作的价值。

(3) 业主的支付。承包商的报表经过工程师认可并签发工程进度款的支付证书后，业主应在接到证书的 28 天内给承包商付款。如果逾期支付，将按投标书附件约定的利率计算延期付款利息。

7. 竣工结算

(1) 竣工结算的程序

颁发工程移交证书后的 84 天内，承包商应按工程师规定格式报送报表。报表内容主要包括：到工程移交证书中指明的竣工日止，根据合同完成全部工作的最终价值，承包商认为应该获得的其他款项，如要求的索赔款、应退还的部分保留金等；承包商认为根据合同应支付给他的估算总额。这里的估算总额是未经工程师审核同意的金额，应在竣工结算报表中单独列出，以便工程师签发支付证书。

工程师在接到竣工报表后，应对照竣工图进行工程量详细核算，对其他支付要求进行审查，然后再依据检查结果签署竣工结算的支付证书。此项签证工作，工程师也应在收到竣工报表后 28 天内完成，业主依据工程师的签字予以支付。

(2) 对竣工结算款总金额的调整

一般情况下，承包商在整个施工期内完成的工程量乘以工程量清单中的相应单价后，再加上其它有权获得费用总和，即为工程竣工结算总额。但当颁发工程移交证书后发现，由于施工期内

累计变更的影响和实际完成工程量与清单内估计工程量的差异，导致承包商按合同约定方式计算的实际结算款总额，比原订合同价格增加或减少过多时，均应对结算价款总额予以相应的调整

通用条件规定，进行竣工结算时，将承包商实际施工完成的工程量按合同约定费率计算的结算款，扣除暂定金额项内的付款、计日工付款和物价浮动调价款后，与中标通知书注明的合同价格扣除工程量清单内所列暂定金额、计日工费两项后的“有效合同价”进行比较。不论增加还是减少的额度超过有效合同价 15% 以上时，均要对承包商的竣工结算总额加以调整，调整处理的原则是：

①增减差额超过有效合同价 15% 以上的原因是由于累计变更过多导致（不包括其他原因），即合同履行过程中不属于工程变更范围内所给承包商的补偿费用，不应包括在计算结算调整费之列，如业主违约或应承担风险事件发生后的补偿款，汇率变化的调整费等。

②增加或减少超过有效合同价 15% 后的调整，是针对整个工程而言。对于某项具体工作内容或分阶段移交工程的竣工结算，虽然也有可能超过该部分工程合同价格的 15% 以上，但不应考虑部分的结算价格调整。

③增加或减少幅度在有效合同价 15% 之内，竣工结算款不应作调整。

④增加款额超过 15% 以上时，应将承包商按合同约定方式计算的竣工结算款总额适当减少；反之，减少的款额部分超过有效合同价 15% 以上时，则在承包商应得结算款基础上，增加一定的补偿费。

进行这样调整的原因，是基于单价合同的特点。承包商在工程量清单中所报单价既包括直接费用部分，还包括间接费用、利润、公司管理费等在该部分工程款中的摊销。为了使承包商的实际收入与支出之间达到总体平衡，要对摊销费中不随工程量实际

增减变化的部分予以调整，调整范围仅限于增减超过 15% 以上部分。

8. 最终决算。最终决算是指颁发解除缺陷责任证书后，对承包商完成全部工作价值的详细结算，以及根据合同条件对应付给承包商的其他费用进行核实，确定合同的最终价格。

颁发解除缺陷责任证书后的 56 天内，承包商应向工程师提交最终报表草案，以及工程师要求提交的有关资料。最终报表草案要详细说明根据合同完成的全部工程价值和承包商依据合同认为还应支付给他的任何款项，如剩余的保留金及缺陷责任期内发生的索赔费用等。

工程师审核后与承包商协商，对最终报表草案进行适当的补充或修改后形成最终报表。承包商在将最终报表报送工程师的同时，还须向业主提交一份“结清单”，进一步证实最终报表中的支付总额，作为同意与业主终止合同关系的书面文件。工程师在接到最终报表和结清单附件后 28 天内签发最终支付证书，业主应在收到证书后的 56 天内支付。只有当业主按照最终支付证书的金额予以支付并退还履约保函后，结清单才生效，承包商的索赔权也告终止。

（四）质量检查及工程照管

1. 质量检查的要求

（1）对于所有大型材料、永久工程的设备和施工工艺均应符合合同要求及工程师的指示，承包商应随时按照工程师的要求在工地现场，以及为工程加工制造设备的所有场所为工程师检查提供方便。

（2）工程师应提前 24 小时将参加检查和检验的意向通知承包商，若工程师或其授权代表未能按期前往（除工程师另有指示外），承包商可以自行检查和验收，工程师应确认此检查和验收结果。如果工程师或其授权代表经过检查认为质量不合格时，承包商应及时补救，直至验收合格。

(3) 对隐蔽工程、基础工程和工程的任何部位, 在工程师检查验收前, 均不得覆盖。

(4) 工程师有权指示承包商从现场运走不合格的材料或工程设备, 而以合格的材料或工程设备代替。

(5) 工程师可以根据工程施工的进展情况和工程部位的重要性进行合同没有规定的必要检查或试验。有权要求对承包商采购的材料进行额外的物理、化学、金相等试验; 对已覆盖的工程进行重新剥露检查; 对已完工的工程进行穿孔检查等。

2. 检查的费用

(1) 在下列情况下, 检查和检验的费用应由承包商一方支付: 合同中明确规定的; 合同中有详细说明允许承包商在投标文件中报价的; 由于第一次检验不合格而需要重复检验所导致的业主开支的费用; 工程师要求对工程的任何部位进行剥露或开孔以检查工程质量, 如果该部位经检验不合格时所有有关费用; 承包商在规定时间内不执行工程师的指示或违约情况下, 业主雇用其他人员来完成此项任务时的有关费用; 工程师要求检验的项目在合同中没有规定或合同中虽有规定, 但检验地点在现场以外或在材料、设备的制造、装配或准备地点以外, 如果检验结果不合格时的全部费用。

(2) 在下列情况下, 检查和检验的费用应由业主一方支付: 工程师要求检验的项目是合同中没有规定的, 检查结果合格时的费用; 工程师要求进行的检验虽然合同中有说明, 但是检验地点在现场以外或在材料、设备的制造、装配或准备地点以外, 检验结果合格时的费用; 工程师要求对工程的任何部位进行剥露或开孔以检查工程质量, 如果该部位经检验合格时, 剥露、开孔以及还原的费用。

(3) 工程照管。从开工之日起到颁发工程移交证书之日止, 承包商负有照管工程的责任。在此期间, 工程的任何部分、待用材料、设备如果出现任何损失或损坏, 除了业主应承担事件

导致的原因外，应由承包商自费弥补这些损失或损坏。办理工程移交时，工程的各方面均须达到合同规定的标准。尽管承包商不对业主风险造成的损坏负责，但当工程师提出要求时，仍应按指示修复缺陷，工程师也应批准给予相应的补偿。

缺陷责任期内，业主对移交工程承担照管责任。承包商不对工程运行条件下的正常维护或维修工作承担责任，只对缺陷责任期内应继续完成的扫尾修补缺陷部分的工程，以及供该部分工程使用的材料和设备负有照管责任。

（五）工程的移交证书与缺陷责任书（Taking-over Certificate）

1. 工程移交证书在合同管理中有重要作用，一是证书中指明的竣工日期，将用于判定承包商应承担拖期违约赔偿责任，还是可获得提前竣工的奖励；二是颁发证书日，即为对已竣工工程照管责任的转移日期。工程的移交证书可分为整个工程的移交证书和区段或部分工程的移交证书两种。

（1）整个工程的移交证书。当全部工程基本完工并圆满通过合同规定的任何竣工检验时，承包商可将此结果通知工程师及业主，此通知书连同一份对在缺陷责任期内以应有速度及时地完成任何未完工作的书面保证，作为要求工程师颁发移交证书的申請。

在承包商发出上述通知之日起的 21 天内，工程师应发给承包商一份移交证书，说明工程师认为根据合同要求工程已基本完工的日期，同时提交业主一份副本；或者给承包商书面指示，详细说明在发给移交证书前，承包商还需完成哪些工作，并指出影响基本竣工的任何缺陷。承包商应根据上述书面指示完成必要工作，修补好缺陷，报经工程师认可。

（2）区段或部分工程的移交证书。根据投标书附件中的规定，对有区段完工要求的，或是已局部竣工，工程师认为合格且已为业主占有、使用的永久性工程；或是在竣工之前已由业主占有、使用的永久性工程，均应根据承包商的申请，由工程师颁发

区段或部分工程的移交证书。在签发的此类移交证书中也应注明这些区段或部分工程进入缺陷责任期的日期。移交证书颁发后，工程保管的责任即移交给业主，但承包商应继续负责完成各项扫尾工作。

2. 缺陷责任证书

(1) 缺陷责任期 (Defect Liability Period)。缺陷责任期是指正式签发的移交证书中注明的缺陷责任期开始日期 (一般即通过竣工验收的日期) 后的一段时期。缺陷责任期时间长短应在投标文件附件中注明，一般为 1 年，也有更长时间的。

在这段时期内，承包商除应继续完成在移交证书上写明的扫尾工作外，还应对工程由于施工原因所产生的各种缺陷责任负责维修，这些缺陷的产生如果是由于承包商未按合同要求施工，或由于承包商负责设计的部分永久工程出现缺陷，或由于承包商疏忽等原因未能履行其义务，则应由承包商自费修复，否则，应由工程师考虑向承包商追加支付。如果承包商未能完成其应自费修复缺陷，则业主可另行雇人修复，费用从保留金中扣除或由承包商支付。

如因承包商为修补损害而需要对所有工程设备进行更换或更新，则工程缺陷责任期应延长一段时间，其时间长短应与工程因缺陷或损坏原因而不能付诸使用的时期相等。如果只是部分工程受到影响，则缺陷责任期应只对这部分进行延长。在上述两种情况下，缺陷责任期均不应超过从移交之日算起的 2 年时间。

(2) 解除缺陷责任证书 (Defects Liability Certificate)。解除缺陷责任证书应由工程师在整个工程的最后一个区段缺陷责任期期满后 28 天内颁发。至此，承包商与合同有关的实际义务业已完成，但合同尚未终止，剩余的双方合同义务应只限于财务和管理方面的内容。业主应在解除缺陷责任证书发出后 14 天内将履约保证退还给承包商。但若业主或承包商任一方在未履行的合同义务时，合同仍然有效。

缺陷责任期期满后，如果工程师认为还存在影响工程运行或使用的较大缺陷，可以延长缺陷责任期，推迟颁发证书；若认为剩余的工作无足轻重，则可以书面指示承包商必须在期满后 14 天内完成，而后及时颁发证书。

合同内规定有分项移交工程时，工程师将颁发多个工程移交证书。但从解除缺陷责任证书的作用来看，一个合同工程只颁发一个解除缺陷责任证书，即在最后一项移交工程的缺陷责任期满后颁发。较早到期的部分工程，通常以工程师向业主报送最终检验合格证明的形式说明该部分已通过了运行考验，并将副本送给承包商。

（六）变更与索赔

1. 变更

（1）变更内容

在工程师认为必要时，可以对工程或其中任何部分的形式、质量或数量做出任何变更。他有权指示承包商进行变更，而承包商也应进行下述工作：

- ① 增加或减少合同中所包括的任何工作的数量。
- ② 删减合同中所包括工作的性质、质量或类型。
- ③ 改变任何部分的标高、基线、位置或尺寸。
- ④ 实施工程竣工所必需的任何种类的附加工作。
- ⑤ 改动合同中对工程任何部分规定的施工顺序或时间。

（2）变更指示

变更指示应由工程师以书面形式发出，如果是口头指示，承包商也应遵守执行，但工程师应尽快用书面确认。为了防止工程师忽略书面确认，承包商可在工程师发出口头指示 7 天内用书面形式要求工程师确认他的口头指示，工程师应尽快批复。若工程师在 7 天内未以书面形式提出异议，则等于确认了他的口头指示，这条规定同样适用于工程师代表或助理发出的口头指示。

（3）变更费用的估价和支付

承包商按照工程师的变更指令实施变更工作后，往往会涉及到变更工程的估价问题。工程师在发布变更指令之前或发布后的 14 天内，可以要求承包商提出变更工程的取费标准和变更项目价格，或将自己确定的费率和估价额通知承包商，以此作为双方协商变更工程价格的基础。如果双方协商达不成一致，工程师有权单方面确定一个他认为合适的费率作为变更估价的标准通知承包商，并将副本送交业主。承包商不能以还没有确定出一个他可以接受的变更工程价格为借口，拒绝工程师发布的变更指令。

变更工程的价格或费率，往往是双方协商时的焦点。计算变更工程应采用的费率或价格，可分为三种情况：

① 变更工作在工程量表中有同种工作内容的单价或价格，应按合同已有的价格计算变更工程费用。

② 工程量表中虽然列有同类工作的单价或价格，但对具体变更工作而言已不适用，则应在原单价和价格的基础上合理的新单价或价格。

③ 变更工作内容，在工程量表中没有同类工作的费率和价格，应按照与合同单价水平一致的原则，确定新的费率或价格。任何一方不能以工程量表中没有此项价格为借口将变更工作的单价定得过高或过低。

2. 索赔。索赔处理的程序如下：

（1）索赔通知

如果承包商根据合同有关规定准备对某一事件要求索赔时，则他应在引起索赔的事件发生后的 28 天内向工程师发出索赔意向通知，并将其副本送交业主。

（2）做好同期纪录

工程师在收到上述索赔意向通知后，应及时检查有关同期纪录。并指示承包商保持这些同期纪录以及做好进一步的同期纪录。在工程师需要时，承包商应向工程师提供这些同期纪录的副

本。

（3）提交索赔报告

在承包商向工程师发出索赔意向通知的 28 天内，或工程师同意的任何其他合理时间内，承包商应向工程师递交一份详细报告，说明承包商要求索赔的款项及提出索赔根据的详细材料。如果导致索赔的事件有连续影响，上述临时详细报告被视为是一份临时报告，承包商应每隔 28 天或按工程师的要求在一定时间段内陆续递交进一步的中间报告，提交索赔的累计额和进一步提出的索赔依据。在引起索赔的事件结束后 28 天之内，承包商应向工程师递交一份最终详细报告。如果承包商在寻求任何索赔时未能遵守上述规定和要求，则其有权得到的有关付款将不超过由工程师或者在争端采用仲裁时由指定的仲裁人通过同期纪录核实估计的索赔总额。

（4）索赔的支付

如果承包商提供了足够的详细资料，使工程师能够决定应付款额，而且工程师在与业主和承包商协商后认为应支付给承包商，则承包商有权要求任何经工程师证实的中间付款，其中应包括有关索赔的任何款项。若详细资料不足以证实全部索赔，则承包商有权要求详细资料所证实的能够令工程师满意的那一部分索赔的支付。工程师应将对索赔的决定通知承包商，并将决定的副本呈交业主，而不应将索赔款额全部拖到工程结束后再支付。

（七）争端的解决（Settlement of Disputes）

争端的解决有许多办法，如谈判、调解、仲裁或诉讼等。在工程承包合同中，应该规定争端的解决办法，一般均是通过工程师调解，不能解决时方诉诸仲裁。

合同中对仲裁地点、机构、程序和仲裁裁决效力等四个方面都应作出明确的规定。解决争端的途径和步骤一般分为以下几个方面。

1. 争端提交工程师解决。无论在工程实施过程中还是竣工

以后，也不论在合同有效期内或终止前后，业主和承包商之间产生的任何争端，包括对工程师的任何意见、指示、签署的证书或估价等方面的争端，应首先以书面形式提交给工程师，同时将一份副本提交另一方。

工程师应在收到上述文件后 84 天内对争端作出决定，并将此决定通知对方。

如果双方中的任何一方对工程师的决定不满意，或是工程师在 84 天内未能就争端作出决定，则业主和承包商任何一方均可在收到工程师决定后的 70 天内，或在上述 84 天（工程师未能作出决定）期满后的 70 天内通知对方，准备将争端提交仲裁。如果双方在收到工程师的决定 70 天内均未发出将争端提交仲裁的意向通知，则工程师的决定即被视为最终决定，并对业主和承包商均有约束力。

在争端双方未能转化友好解决或诉诸仲裁之前，业主和承包商双方均应执行工程师作出的每一项决定，只要合同未终止，承包商就应尽全力继续工程的施工。

2. 友好解决。当一方通知对方要将争端提交仲裁后，实际仲裁应等待仲裁意向通知发出 56 天后才能开始，这个时间段是留给双方友好协商解决争端的，必要时可请工程师协助。

3. 仲裁。当工程师的决定未能被接受且又未能友好协商解决争端时（除合同中另有规定外），争端双方均应按仲裁庭（如设在法国巴黎的国际商会（International Chamber of Commerce, ICC）、联合国国际贸易法委员会（UNCITRAL）、中国国际经济贸易仲裁委员会（CIETIC）等）的调节与仲裁章程，以及据此章程指定的一名或数名仲裁人予以的最终裁决行事。上述仲裁人有权解释、复查和修改工程师对争端所作的任何决定、意见、指示、证书或估价。业主和承包商双方所提交的证据或论证也不限于以前提交给工程师的，工程师可以作为证人被要求向仲裁人提供任何与争端有关的证据。

若采用仲裁形式来解决争端，则在合同的专用条件中必须有专门的仲裁条款，其主要内容包括：仲裁的方式和程序（包括如何申请仲裁、怎样选仲裁人、如何进行仲裁、按什么程序和规定仲裁等）；仲裁所依据的法律；仲裁地点；仲裁结果的约束力等。

在工程完成前后均可诉诸仲裁，若发生在工程实施过程中，业主、工程师及承包商各自的义务也不因进行仲裁而改变。

4. 不遵守工程师的决定。当工程师对争端作出决定后，如果一方既未通知对方要将争端提交仲裁的意向，又不遵守此决定，则另一方可将此未履约行为直接提交仲裁，请求强制执行。

（八）风险

1. 业主的风险。业主的风险主要包括：

（1）战争、敌对行动（不论宣战与否）、外敌入侵行动。

（2）叛乱、革命、暴动、军事政变、篡夺政权、内战。

（3）核爆炸、核废物、有毒气体等造成的污染。

（4）超音速飞机或其他飞行装置飞行产生的压力波。

（5）暴乱、骚乱、混乱（承包商内部的除外）。

（6）因工程设计（非承包商负责的设计）不当造成的损失或损害。

（7）由于业主使用或占用合同规定以外的永久工程的区段或部分造成损失或损害。

（8）一个有经验的承包商通常无法预测和防范的任何自然力作用造成的损失。

当由于业主的风险造成损失或损害时，承包商应按工程师的要求进行修补，同时可从业主那里得到相应的补偿，但如其中也有承包商的责任时，则业主和承包商应根据各自的责任按一定比例分担。

2. 特殊风险（Special Risks）

（1）特殊风险的内容

特殊风险是指：上述业主风险中（1）、（2）、（4）、（5）定义的风险和在工程所在国发生的有关风险：即无论何时何地发生的因地雷、炸弹、爆破筒、手榴弹或其他炮弹、导弹、弹药或战争用爆破物的爆炸或冲击引起的破坏、损害、人身伤亡等风险。

（2）特殊风险发生时的处理

如果由于上述特殊风险使工程、在现场附近或运往现场的任何材料或工程设备，遭到毁坏或损害时，承包商有权得到对任何已按时完成的永久工程以及上述毁坏和损坏的材料设备付款。若承包商根据工程师的要求修复由此原因导致的被破坏或损坏的工程，以及替换或修复承包商的设备时，业主应给与相应的补偿。此外，业主还应偿还承包商所遇特殊风险以及与之相关的任何施工费用。

在合同执行过程中，如果爆发战争，在情况允许的前提下，承包商仍应尽最大努力完成施工。但在战争爆发的任何时候，业主都有权通知承包商终止合同，此时，承包商应尽快从现场撤离其全部设备；业主则应按合同条件规定向承包商支付所有应支付的款项。

（3）特殊风险发生时承包商的责任和权利

如果由于特殊风险使工程受到破坏或损坏，使业主或第三方财产受到破坏或损坏，造成人身伤亡，承包商不承担赔偿或其他责任。

如果工程师要求承包商修复任何被破坏或损坏的工程，以及替换材料或修复承包商的设备，工程师应按规定确定追加合同价格。但在特殊风险发生前，已被工程师宣布为不合格的工程，即使由于特殊风险被损坏，承包商仍应负责自费修复。业主只向承包商支付由于特殊风险引起的增加费用。

（4）发生特殊风险导致合同被终止后的付款办法

业主应按合同中规定的费率和价格向承包商支付在合同终止日期以前完成的全部工作的费用，但应减去账上已支付给承包商

的款项与项目。除此之外，业主还应另外支付一些费用，具体包括：工程量表中提及的任何开办项目中已进行或正在履行的相应部分工作或服务的费用；为该工程合理订购的材料、工程设备、或货物的费用；承包商为完成整个工程所合理发生的任何其他开支的总计；承包商撤离的费用；承包商雇用的所有从事工程施工及与工程有关的职员和工人在合同终止时的合理遣返费等。

业主除按本规定支付应付费用外，也有权要求承包商偿还任何预付款的未结算余额以及其他费用。

3. 其他不能合理预见风险。如果遇到了现场气候条件以外的外界条件或障碍影响了承包商按预定计划施工，经工程师确认，该事件属于有经验的承包商无法合理预见的情况，则承包商实际施工成本的增加和工期损失应得到补偿。

（1）汇率变化对支付外币的影响

当合同内约定给承包商的全部或部分付款为某种外币，或约定整个合同期始终以投标截止日期前第 28 天承包商上报价所依据的投标汇率为不变汇率，按约定百分比支付某种外币时，汇率的实际变化对支付外币的计算不产生影响。若合同内规定按支付日当天工程所在国中央银行公布的汇率为标准，则支付时需要随汇率的市场浮动进行换算。由于合同期内汇率的浮动变化是双方签约时无法预计的情况，不论采用何种方式，业主均应承担汇率实际变化对工程总造价影响的风险，可能对其有利，也可能对其不利。

（2）法令、政策变化对工程成本的影响

如果投标截止日期前 28 天后，由于法律、法令和政策变化引起承包商实际投入成本的增加，应由业主给与补偿。若导致施工成本的减少也由业主获得其中的好处。

4. 承包商应承担的风险。施工合同的当事人是业主和承包商，因此，合同履行过程中发生的除应由业主承担的风险以外的各种风险事件，均应由承包商承担。

（九）合同的违约责任和解除合同

1. 承包商违约

（1）承包商误期罚款

如果承包商未在合理的竣工时间内完成整个工程，或未在投标文件中规定的相应时间内完成任何部分工程，承包商应向业主支付投标文件中写明误期违约金，该违约金按承包商责任的误期天数和投标文件附件中写明的每误期 1 天的违约金计算，但总额不超过投标文件中所规定的最高限额。

如果在整个工程的竣工期限之前，已有部分工程按期签发了移交证书，则应按各段工程价格比例和移交的具体时间折减误期违约金。

如果承包商在合理竣工时间前竣工，则业主按提前天数和每提前 1 天的奖励金额支付奖金。

（2）承包商无力履行、无法履行、不能履行合同的情况

承包商无力履行、无法履行、不能履行合同的情况，具体概括起来有如下几种：

①承包商不能偿付到期的债务。其因各种原因导致已失去偿付能力，处于破产、停业清理、解体、被转让、被清算等的境地。

②承包商未取得业主的事先同意，将合同或合同的一部分转让出去。

③承包商否认合同有效。

④在接到工程师的开工通知后，无正当理由拖延开工。

⑤由于承包商责任造成工期拖延，工程师认为施工进度太慢，不符合竣工期限要求，指令承包商采取加速措施。而承包商在接到工程师的加速通知后的 28 天内，未采取相应的措施。

⑥如果承包商未按工程师的要求对材料和工程设备进行检验，或其检验结果不符合合同规定，工程师向承包商发出拒收通知。在拒收通知发出的 28 天内，承包商没有纠正所述缺陷，或

未按工程师的要求作重复检验。

⑦工程师发出指令，要求承包商将不符合合同要求的材料或工程设备运出现场，并用合格的取代，拆除不符合合同的工程并重新施工。在指令发出后的 28 天内，承包商未按指令执行。

⑧无视工程师事先的书面警告，固执、公然地忽视履行合同规定的义务。

⑨承包商擅自将工程的某些部分分包出去。

当出现上述情况之后，业主在向承包商发出通知后的 14 天内，可以进驻现场，在不解除承包商的合同义务与责任、不影响业主或工程师合同权利和权力的情况下，中止对承包商的雇佣。业主可自己完成该工程，或另雇他人去完成工程。并且业主有权使用承包商的设备、临时工程和材料。

如果业主中止对承包商的雇佣，则在保修期满前，以及在工程师对工程施工、竣工、保修期费用、误期赔偿费以及业主支付的所有其他费用结清，并开出证书前，业主无任何义务向承包商支付合同规定的进一步款项。最终结算中，工程师应核查上述款项，并对照在终止雇佣后核查的，承包商在终止雇佣前完工的合格工程按合同应支付给他的款项，以证明最终业主应给承包商的支付，或承包商应支付给业主的债务。

此外，在业主进驻现场后的 14 天内，如果工程师发出指令，并按法律允许，承包商必须将他为合同目的所签订的，有关提供任何货物、材料、服务和有关实施工作协议的权益转让给业主。

2. 业主违约

(1) 业主无力、无法或不能正确地履行合同的违约行为

①在合同规定的付款期满后 28 天内，未能按工程师出具的付款证书向承包商付款。

②无理地干扰、阻挠或拒绝批准工程师出具的上述付款证书。

③破产或停业清理。

④通知承包商，由于不可预见的原因或经济混乱，使他不可能继续履行合同义务。

如果出现上述情况，承包商有权根据合同终止雇佣关系，并通知业主和工程师，这种终止在通知发出后 14 天生效。上述 14 天通知期期满后，承包商无需工程师的同意，有权从现场撤离所有带到工地的设备。

在上述情况下，业主不仅有义务向承包商支付这种终止前完成的全部工作的费用（扣除账上已支付给承包商的款项），而且还应赔偿由于这种终止所引起的，或与之有关的，并造成的承包商的损失和损害费用。

（2）业主未能在合同规定的付款期内支付工程款的违约行为

业主应按投标书附件中规定的利率，从应付之日起向承包商支付全部未支付款利息。在上述付款期满后 28 天之内，业主仍未按工程师的任何付款证书向承包商支付应付款，则承包商可在前述 28 天后通知业主和工程师，暂停工作或放慢工作速度，对由此而造成的工期拖延和费用损失由业主负责。在上述付款期满后 28 天之后，承包商有权通知业主和工程师，终止合同雇佣关系。

3. 解除合同关系。在如下情况下可以解除合同关系：

（1）如果在颁发中标函后发生了双方无法控制的任何情况，使双方中的一方不能依法履行自己的合同义务，根据合同法可以解除合同关系，不再继续履约。

（2）在合同执行中，如果发生战争（无论宣战与否），业主有权通知承包商终止合同。在这种情况下，合同虽被终止，但合同双方中任何一方对于任何先前的违约拥有权力；合同任何一方仍有将合同争执提交调解和仲裁的权利；业主应按合同中规定的费率和价格向承包商支付在合同终止前完成的全部工作的费用。

（3）由于非承包商责任引起，且工程师书面指令承包商暂

停整个工程施工。在暂停后 84 天内，工程师未发出复工指令，承包商可向工程师递送通知，要求继续施工。工程师在接到通知后 28 天内，仍未批准复工，则该暂停可视作业主违约行为，承包商有权解除合同关系。

（十）保险

1. 对工程及承包商设备的保险。承包商或业主应对工程（连同材料和配套设备）进行保险，保险的数额可以用所保险项目的重置成本，同时再考虑加上重置成本的 15% 的附加金额投保，实际的投保金额要根据工程项目的具体情况确定。投保的期限一般为从现场开始工作到工程的任何区段或全部工程颁发移交证书为止。如果由于未投保或未能从承包人那里收回有关金额所招致的损失，应由业主和承包商根据具体情况及合同条件有关规定分担。

承包商的设备和其他物品由承包商投保，投保金额为重置这些物品的金额。

对缺陷责任期间，由于发生在缺陷责任期开始之前的原因造成的损失和损害，以及由承包商在遵守合同规定而修补工程缺陷或缺陷调查作业过程中造成的损失和损害均由承包商投保。

以上所述保险不包括由于战争、革命、核爆炸、以音速或超音速飞行的飞机产生的压力波引起的破坏。

2. 不足额保险的费用问题。任何未保险的或未能从承保人那里收回的金额，应由业主和承包商根据合同所规定的风险的性质来决定分担的责任。

3. 第三方保险。承包商应以业主和承包商的联合名义，对由于工程施工可能引起的现场周围任何人员（包括业主及雇用人员、行人等）的伤亡及财产的损失进行责任保险，保险金额至少应为投标书附件中规定的数额，若承包商认为有必要，可以加大该金额。

4. 承包商人员的保险。承包商应为其在工地工作的人员在

雇用期间进行人身保险，同时也应要求分包商进行此类保险，除非是由于业主一方的原因造成承包商雇员的伤亡，业主对承包商人员的伤亡均不负责任。

5. 保险证据、条件和完备性。承包商应在现场工作开始前向业主和工程师提供证据，说明保险已生效，并应在开工之日起 84 天内向业主提供保险单。

如果工程的范围、进度有了变化，承包商应将变化的情况及时通知承保人，必要时补充办理保险，否则，承包商应承担有关责任。

6. 承包商未办理保险的补救。如果承包商未去办理或未保持保险的有效，或未在合同规定的期限内向业主提供证据，则业主可自己去办理保险或保持其有效，所支付的保险费可随时从给承包商的支付款中扣回，或视为到期债务从承包商处收回。

在某些条件下，也可规定由业主自己办理保险，这需要在专用条件中注明。

第三节 1999 年版 FIDIC “ 施工合同条件 ” 的新特点

国际咨询工程师联合会（FIDIC）作为国际上权威性的咨询工程师机构，多年来编写了不少合同条件等文件，这些文件比较好地体现了既倡导各方合作，又对各方的职责和义务有明确的规定和要求，在业主和承包商之间合理地分配风险，处理问题程序严谨，易于操作的原则。

随着国际工程承包实践和相关管理学科的发展，FIDIC 每隔 10 年左右时间对其编制的合同条件进行一次修订。1999 年 FIDIC 正式出版了四本新的合同条件，其中“施工合同条件”（1999 年第一版）又称“新红皮书”（以下用“新红皮书”），其基本

内容和适用范围已在本章第一节和第二节中作了介绍。

下面对“新红皮书”的特点，对照“红皮书”（1987年第四版，1992年修正版）中的有关规定，就业主职责、权利、义务，承包商的要求，索赔争端与仲裁方式及规定等三个方面进行介绍：

一、对业主方职责、权利和义务的新规定

总体看来，“新红皮书”对业主方（包括工程师）的履约行为提出了更严格的要求。

（一）“新红皮书”设置了“业主的资金安排”一款

该款规定“在接到承包商的请求后，业主应在28天内提供合理的证据，表明他已作出了资金安排，...并能使业主按照第14条的规定支付合同价格的款额”，如果业主不执行这一条，承包商可暂停工作或降低工作速度。

此外，“新红皮书”在专用条件中加入了一段“承包商融资情况下的范例条款”，该条款中规定业主方应向承包商提交“支付保函（Payment Guarantee），在专用条件之后还附有此保函格式。

业主在合同中应尽的最大义务就是支付。“新红皮书”的这些条款对业主方的资金安排和支付提出了合理的要求，这是保障承包商利益的重要举措。这些规定对我国各部门制定合同条件也有重要借鉴意义。

（二）“新红皮书”对支付时间及补偿作了更明确的规定

1. 工程师在收到承包商的报表和证明文件后28天内，应向业主签发期中支付证书；

2. 工程师收到期中支付报表和证明文件56天内，业主应向承包商支付；

3. 未按2.中规定日期支付，承包商有权就未付款额按月计复利收取延误期的利息作为融资费，此项融资费的年利率是以支

付货币所在国中央银行的贴现率加上三个百分点计算而得。这些规定既防止了工程师签发期中付款证书的延误，又确定了较高的融资费以防止业主任意拖延支付。

（三）“新红皮书”中规定

如果业主要对工程师的权力加以进一步限制，甚至撤换工程师时，必须得到承包商的同意。工程师的公正性是承包商在投标时必须考虑的风险因素，所以“新红皮书”限制了业主在这方面的任意性。

（四）“新红皮书”对业主方违约作了更严格的规定

按照“新红皮书”，当业主方不执行合同时，承包商可以分两步采取措施：

1. 有权暂停工作：当工程师不按规定开具支付证书，或业主不提供资金安排证据，或业主不按规定日期支付时，承包商可提前 21 天通知业主，暂停工作或降低工作速度。承包商有权索赔由此引起的工期延误、费用和利润损失。

2. “新红皮书”中，构成业主违约的情况比“红皮书”中增加了 3 条：

- 在采取暂停措施向业主发出警告后 42 天内承包商仍未收到业主资金安排的证据；
 - 工程师收到报表和证明材料 56 天内未颁发支付证书；
 - 业主未按“合同协议书”及“转让”的规定执行。
- 由此可见，“新红皮书”对业主方的要求更为严格。

二、对承包商的工作也提出了更严格、更具体的要求

“新红皮书”中增加了不少新内容，对承包商的施工工作提出了许多新的严格的要求，如：

（一）要求承包商按照合同建立一套质量保证体系。

在每项工程的设计和实施阶段开始之前，均应将所有程序的细节和执行文件提交给工程师。工程师有权审查质量保证体系的

各个方面，但这并不能解除承包商在合同中的任何职责和义务。这是对承包商的施工质量管理提出了更高的要求，同时也便于工程师检查工作和保证工程质量。

（二）要求承包商按期提交进度报告。

工程施工期间，承包商应每月向工程师提交进度报告。此报告应随期中支付报表的申请一起提交。月进度报告包括的内容很全面，主要有：

1. 进度的图表和详细说明（包括设计、承包商的文件，货物采购、机器设备调试等）；
2. 照片；
3. 工程设备制造、加工进度和其他情况；
4. 承包商的人员和设备数量；
5. 质量保证文件，材料检验结果；
6. 双方索赔通知；
7. 安全情况；
8. 实际进度与计划进度对比。

这份月进度报告对承包商各方面的管理工作提出了更高的要求，既有利于承包商每月认真检查、总结自己的工作，也有利于业主和工程师了解和检查承包商的工作。

（三）对业主在什么条件下可以没收履约保证做出更明确的规定。

1. 承包商不按规定去延长履约保证的有效期，雇主可没收履约保证的全部金额；
 2. 如果已就业主向承包商的索赔达成协议或做出决定后 42 天，承包商不支付此应付的款项；
 3. 业主提出修补缺陷后要求 42 天内承包商未进行修补；
 4. 按“业主有权终止合同”中的任何一条规定。
- 这些规定都很明确地对承包商的履约提出了更高的要求。

（四）对工程的检验和维修提出了更高的要求。

1. 规定了承包商必须提前通知竣工检验日期的要求，无论业主方还是承包商，无故延误检验均须承担责任。

2. 如果工程未能通过竣工检验，工程师可要求重新检验或拒收，如重新检验仍未通过时，工程师有权指示再进行一次重新竣工检验，或拒收，或扣除一部分合同款额后接受工程。

如果由于工程或工程设备的缺陷不能按预定目的使用，则业主有权要求延长缺陷通知期（即缺陷责任期），但延长期不能超过二年。

3. 如果承包商未能按要求修补缺陷，则业主可雇用他人进行此工作而由承包商支付费用，或减少合同价格；如果此缺陷导致工程无法使用时，雇主有权终止该合同，甚至有权收回所支付的相关的工程费用以及其它费用。

4. 业主也可同意对有缺陷的工程设备移出现场修理，但承包商应增加履约保证款额或提供其他保证。

这些要求虽是对检验和维修提出的，实质上还是对承包商的施工质量提出了更高的要求，以保护业主的权益。

三、索赔争端和仲裁方式的变化

1. 可以索赔的条款一般分为明示条款和暗示条款两大类。明示索赔条款即在条款中直接指出可索赔的内容。“新红皮书”中的这一类条款明显比“红皮书”中多，仅承包商向业主可索赔的明示条款就有 20 余条，这些条款不但明确地列出了可索赔的工期和费用，而且还列出了在某些情况下可以索赔利润。对于暗示的索赔条款则需依据用户对合同的深入理解而定。

2. “新红皮书”索赔的基本程序同“红皮书”大致相同，但有一点非常重要的变化，在收到承包商的索赔详细报告（包括索赔依据，索赔工期和金额等）之后 42 天内（或在工程师可能建议但由承包商批准的时间内），工程师应对承包商的索赔表

示批准或不批准，不批准时要给与详细的评价，并可能要求进一步的详细报告。这比“红皮书”只要求承包商及时上交索赔意向书及详细报告，而对工程师的答复日期没有任何限制合理得多。

3. 加入了争端裁决委员会（DAB）的工作步骤。尽管合同条件要求工程师公正处理各种问题，但由于工程师是业主聘请的，不少工程师做不到这一点，因此，FIDIC 吸收了美国和世行解决争端的经验，加入了 DAB 工作的程序，即由业主方和承包商各提名一位 DAB 委员，由对方批准，合同双方再与这二人协商确定第三位委员（作为主席）共同组成 DAB。DAB 委员的报酬由双方平均支付。

如果工程师关于某一争端的解决方案被一方拒绝后，在“红皮书”中要求再次提交工程师解决，这在实际工作中很难奏效。“新红皮书”规定，在此情况下把争端提交 DAB，由 DAB 在 84 天内提出裁决意见，争端双方如同意此裁决意见，则双方应立即着手执行，如有一方不同意（或 DAB 在 84 天内未能拿出裁决意见），则可提交仲裁。但仲裁必须经过 56 天的友好解决期后才能开始。如双方在同意的 DAB 的裁决意见后而其中一方又不执行，则另一方可要求直接仲裁。

“新红皮书”附有“争端裁决协议书的通用条件”和“程序规则”。

总之，FIDIC 合同条件在国际工程中被广泛应用，世行、亚行、非行等国际金融机构的贷款项目以及许多国家的国际工程项目都要求采用或推荐采用 FIDIC 合同条件，因此，我们应认真地学习这几本新的合同条件。学习时，必须注意研究 FIDIC 合同条件的正式出版的英文原文。

第四节 承包商应重点做好的工作

目前，国际工程承包市场实行的合同条款虽然有多种不同形式，但其核心条款基本上是 FIDIC 条款。无论是关于合同当事人的责任、权利和义务，还是有关工程承包合同所要求遵循的程序、抑或涉及争议仲裁、合同担保及支付条款等事宜，FIDIC 条款所作的规定应该说是比较公正的。它一方面考虑到雇主要求的合理性和可行性，另一方面也顾及了承包商的切身利益。因此 FIDIC 条款已经被国际承包商和工程业主双方公认为承包工程合同的实施准则。

FIDIC 条款 1999 年第一版的出版，比以前的版本有了很大的变化：

（一）编排格式上的统一化

FIDIC 早期版的“红皮书”脱胎于英国的 ICE 合同条件，因此直到第四版，其许多条款的顺序、标题、内容甚至编号都与 ICE 合同条件雷同。1999 年新版合同条件跳出了这个框框，“新红皮书”、“新黄皮书”、“银皮书”都采用了 FIDIC 1995 年出版的“桔皮书”的基本模式：通用条件部分均分为 20 条，条款的标题以至部分条款的内容能一致的都尽可能一致（“绿皮书”作了精简）；定义（除“绿皮书”外）均分六大类编排，条理清晰，能一致的定义内容也尽量一致。这就使得 FIDIC “彩虹族”（上述条款的总称）合同条件作为一个整体更为标准化、系统化，也更加便于使用者学习、理解、记忆和运用。这四本新编写的合同条件均标明 1999 年第一版，以示与过去版本的区别。

（二）条款适用的项目种类更加广泛

如“新红皮书”不只是用于土木工程施工，还可运用于机械、电器等多类工程的施工；“新黄皮书”、“银皮书”可用于

“设计—建造”或“EPC（设计—采购—建造）交钥匙”等总承包类型的工程项目；而“绿皮书”则可用于各类中小型工程。这样这四本合同条件就可适用于目前国际上较通用的大多数类型的项目管理模式。

（三）条款的内容作了较大的改进和补充

据初步统计，“新红皮书”与“红皮书”比较，完全采用“红皮书”内容的只有33款，对条款的内容作了补充或较大改动的有68款，而新编写的则有62款。又如“新红皮书”对关键词的定义增加到58个（“红皮书”只有32个），其中有30个是“红皮书”没有定义的。由此可见变动之大。

（四）在编写思想上也有了一些变化

以前的版本将并非每个用户都要用到的内容都编入了专用条件，而新版本则尽可能地在通用条件中作出比较全面而细致的规定，如关于预付款、调价公式及劳务的某些具体规定均被写入了通用条件。FIDIC的编写者认为，如果这些规定不适用，用户可以将其从通用条件中删去，这样做要比让用户在需要时在专用条件中自行编写这些规定更为方便。

（五）新版本对业主、承包商双方的职责、义务以及监理工程师的职权都作了更为严格而明确的规定，提出了更高的要求。

（六）合同条件在语言上新版比旧版本更为简明，其正式版本—英文版中很少出现以前那些陈旧拗口的古英语用词，句子的结构也相对简单清楚，因此更易读、易懂。

所有这些变化，主要是对承包商的切身利益保障及风险防范措施等重大问题规定得较具体、公正、可行，从而改善了承包商在执行合同中的处境。例如条款中关于“业主的资金安排”、“对支付时间及补偿”、“对业主方违约的严格规定及对其权力的限制”、“对索赔、争端与仲裁方式及规定的变化”、“对承包商的更具体、更严格的要求”、“承包商对指定分包商拥有的反对权力”等等（在上一节已作说明），这些规定对合同双方履约都

比较有利。承包商应正确认识国际工程承包合同中双方的主要权利和义务的相互关系（见表 10 - 2），认真理解有关条款，认真自觉地遵循，并有意识地为 FIDIC 条款的应用创造机会。

承包商应根据 FIDIC 条款赋予他们的权利去要求业主和工程师履行的义务，灵活地运用与其有利的条款，特别是对其避免风险，扩大受益，取得补偿和赔偿，节约费用支出等方面有重要指导意义的条款。为此，承包商要尤其注意做好以下工作：

一、及时建立依据资料

在履约期间，常常因形势急迫，工程师来不及发书面指示，而是临时下达口头指示，执行工程师口头指示是承包商的义务，但许多承包商忽视了要求工程师随后给予书面确认，殊不知工程最后结算时还应以书面指示为凭。如果承包商按照 FIDIC 条款的规定，执行了工程师口头指示后，立即要求书面确认，或者主动致函工程师并附上有关执行该口头指示的图片或照片，就可以避免以后的麻烦。

表 10 - 2 国际工程承包合同双方主要权利和义务的相互关系

甲方（业主方包括工程师）	权利和义务的内容	乙方（承包商方）
(1) 批准施工总计划 (2) 按时交付施工现场 (3) 按时支付预付款 (4) 提供合格图纸，完成乙方人员入境手续 (5) 初步验收和最后验收 (6) 维修期	工期	(1) 提交施工总计划 (2) 勘察现场 (3) 提交预付款保函 (4) 按时开工 (5) 符合施工进度要求 (6) 维修期
(1) 延误工期，如属乙方原因，甲方有权对乙方罚款； (2) 如误期属甲方责任，甲方应延长工期或补偿乙方的损失	误期罚款	(1) 乙方应按期完成，如延误工期属乙方责任，应被罚款 (2) 如误期属甲方责任，一方有权要求延长工期和额外补偿

(1) 临时验收材料和设备 (2) 提供合格图纸, 施工监督, 对乙方施工纪录的检查和签字确认 (3) 临时验收 (4) 配合乙方办理其人员入境签证、工作证、居住证等 (5) 维修期的权利	工程 质量	(1) 提供合格材料和设备 (2) 施工应符合设计要求和规范要求 (3) 符合工程施工进度 (4) 保证乙方人员的素质 (5) 维修期的责任
(1) 按时支付预付款 (2) 按时审核乙方的月工程进度报表, 按时支付月进度款 (3) 延误付款, 应支付利息 (甲方对乙方承担的责任)	支付 条件	(1) 按期提交预付款保函 (2) 制定和提交月工程进度报表 (进度款申请报表) (3) 进度款的扣留数额 (乙方对甲方承担的义务)

续表

甲方（业主方包括工程师）	权利和义务的内容	乙方（承包商方）
(1) 设计变更后应及时通知乙方 (2) 及时审核并确认设计变更后，未完工程的工程量，以便确定增减工程量的价格	工程变更	(1) 必须按图纸施工，不得自行变更（增减）工程量 (2) 提出工程变更后的计量及计价方式，以确定增减工程的价格
(1) 废除合同，扣留履约保函 (2) 取得保险凭证（保险单和保险费收据） (3) 行使其对乙方误期罚款的权利	保证条款	(1) 提交履约保函 (2) 完成保险手续 (3) 保证按期完工

在索赔方面，承包商同样应积极收集并建立各种依据。FIDIC 条款要求承包商在发生第一次可导致索赔事件后的 28 天内向工程师发出索赔通知，并在通知发出后的 28 天内向工程师提交说明索赔款额和依据的详细材料。这就要求承包商必须做好索赔事件的同期纪录，而不能等到项目完工后再提出索赔要求。做好同期纪录可避免在双方进行索赔谈判时因靠不完整的记录，甚至是回忆材料或者未经确认的无法律效力的资料而争论不休，从而能保证承包商获得理想的索赔收益。

二、及时行使合法权利

FIDIC 条款虽维护与承包商合法权利，但限定的时间却很短，超过了这个期限，权利便自行失效。例如索赔权，如果承包商未曾在规定的时间内发出索赔通知，或者不能及时提出索赔依据和款额，等到项目完工再算索赔账，自然不会被业主接受。

履约期间，承包商的合法权利还表现在停工、终止合同或减缓施工进度等方面。这些权利的行使通常是针对业主支付延误的。如果承包商不采取果断措施，只是一味地催要，靠馈赠礼品

以图感动对方，则常常是无济于事。承包商应严格按照 FIDIC 规定的期限（如业主拖延付款达 28 天以上），采取果断的措施以达到保护自己利益之目的。

三、及时纠正自己的违约行为

为了确保合同的圆满实施，国际工程承包合同都规定了相应的担保措施和保函的索偿办法。按照 FIDIC 条款，在保函索偿之前，雇主应告知承包商其索偿数额和缘由，这就给承包商一个弥补过失的机会，使其有时间通过改正其违约行为以阻止雇主索偿。

1999 年版“新红皮书”在这方面表现出了更多的灵活性。例如，以前“红皮书”中一直坚持用有条件履约保函，但世界银行一直不接受这一点，“新红皮书”中规定履约保证可以采用专用条件中规定的格式或业主批准的其它格式，这样做既符合了世行的要求，也给了雇主比较大的回旋余地。对于承包商来说，就更需要及时纠正自己的违约行为，以避免业主借无条件保函提取费用，造成承包商的经济损失。

四、坚持合法权益

承包商能否最大限度地避免风险，保护自己，关键在于能否在合同条款中写进保护其合法权益的条款，如保值条款、价格调值及费用调整等条款。FIDIC 条款对这些事项都有明确规定，承包商在合同谈判期间，完全可以坚持合理要求，不应轻信业主的种种解释或各种借口而远离 FIDIC 条款的宗旨。

五、援引 FIDIC 条款解决合同中的未尽事宜

各国都有合同法，其工程承发包合同一般都是依据国家颁布的合同法建立的，虽然其制定承发包合同时能以 FIDIC 条款为指导原则，但任何国家都不会原封不动地全文照搬 FIDIC 条款，通

常是根据其主要精神而具体规定各种条件。这样就难免有些事情在合同中未曾规定。履约期间常常为这些合同中未曾规定解决措施的事件发生摩擦。合同双方常常为此而争论不休。在此情况下承包商应坚持援引 FIDIC 条款作为解决这一类事件的指导原则，而不应轻易同意业主提出的任何其他办法，特别是在极力推行保护主义的国家里要尤为注意。

FIDIC 条款是国际工程承包合同的指导条款，承包商应将其作为工作指南，深刻领会条款的精神，灵活运用条款的基本原则，不断提高承包工程的经营管理能力。

思考题

1. 你认为好的国际工程合同条件应具备哪些特点？它有什么作用？
2. 请你用自己的语言叙述在国际工程承包中，当事人的主要权利、义务关系。
3. 试述 FIDIC 条款的总体特点，并说明如何应用 FIDIC 编写合同条件。
4. 试述 1999 年新版的 FIDIC 系列各种合同条件的特点及简要内容。
5. FIDIC《土木工程施工合同条件》包括哪些主要内容？
6. 1999 年版 FIDIC“施工合同条件”对承包商提出了哪些更严格、更具体的要求？
7. 1999 年版 FIDIC“施工合同条件”对业主（及工程师）提出了哪些新的要求？
8. 试述 1999 年新版的 FIDIC 系列各种合同条件，与以前的版本相比有哪些变化？
9. 结合实际谈谈承包商应着重做好哪些工作？

第十一章 国际工程 承包中的索赔

在国际工程承包活动中索赔现象是经常发生的，它体现了签订承包合同双方应享有的正当权益。既包括承包商向业主的索赔（Claims），也包括业主向承包商的索赔（亦称反索赔 Counter-Claims）。从实践中看承包商的索赔占索赔总量中的绝大部分，故本章着重介绍承包商向业主的索赔，介绍索赔的含义、对索赔的认识、索赔内容、分类、意义、索赔的原因、依据、可以索赔的费用、索赔的程序和应注意的问题等。并附有适当的案例，使读者对索赔有一个比较全面的了解，为搞好索赔工作打下基础。

第一节 对国际工程索赔的认识

一、索赔的含义

在国际工程承包中，由于业主或其他非承包商的原因，造成了承包商的损失，使承包商在施工中，增加了额外的费用，延长了工作的时间，增加了其他的投入。承包商根据合同的有关规定、法律、国际惯例，通过合法的途径和程序要求业主（或其他责任方）偿付增加的额外费用和补偿相关损失叫做施工索赔。

索赔的含义包括四层意思，第一是承包方认为他应获得的利益；第二是向对方申请或要求的利益；第三是尚未达成有关协议的；第四是所索要的是一种权利或付款，统称为利益。

承包商提出的索赔及索赔要求的最终合理解决，必须具备几个基本条件，即客观性、合法性、合理性。

客观性指非承包商责任的干扰事件及其影响确实存在，造成工程拖延，承包商损失，并有充分的证据作证明。合法性指按照合同、法律或惯例的规定，应予补偿。合理性指索赔要求符合合同的规定和实际情况，索赔值的计算合理，符合公认的会计核算原则，符合合同规定的计算方法和计算基础，符合工程惯例，且干扰事件的影响与索赔值之间有直接的因果关系。

二、索赔产生的客观必然性

在国际工程承包中，索赔事件是难于避免的。这是因为国际承包市场基本上是“买方市场”，承包合同的签订是以业主意志为基础的招标文件作蓝本的，承包商的发言权有限。承包商想中标就不能违背招标文件的要求，这就使承包工程的风险大部分落在承包商的肩上。由于竞争激烈，报低价争取中标是承包商的普遍选择。承包商为争取应得利益、减少风险就必须抓住一切合理的索赔机会。

国际工程由于普遍具有涉及面广，工期长，技术复杂，大型化，受自然条件和环境条件，政治、经济条件的影响大，可变因素多等特点，存在一些不可抗力和不可预见事件发生的可能性比较大，承包商不可能把每种可能发生的事件都预见到，由此引发的索赔成为国际工程承包中的一种必然现象。

三、施工索赔的重要意义

（一）对国家而言可以保证海外承包事业的发展，增加国家的外汇收入

中央提出“走出去”战略中，海外承包事业是重要内容之一。为了稳步发展海外工程承包业，必须切实地提高工程项目的合同管理工作水平，尤其是具备国际水平的索赔工作经验。否

则，参与激烈的国际工程承包的竞争，难免亏损失败。只有高水平的施工合同管理和施工索赔管理工作，才能保证我国海外承包事业的发展。

在当今的国际工程承包市场上，施工索赔在很大程度上决定着工程项目的经济效益。我国的海外工程承包业起始于 20 世纪 70 年代末，在“平等互利，讲究实效，形式多样，共同发展”四项经营原则和“守约，保质，薄利，重义”的八字经营方针指引下，取得了很大的成绩。由于缺乏经验，曾经失去了许多可以索赔的机会，反映出了与国际上大承包商之间的差距。据有关统计资料显示，在 80 年代初的 17 000 余项的索赔事件统计中，索赔成功仅 170 项，索赔成功率仅为 10%，使我国公司蒙受了巨大的经济损失。以后，经过实践经验的积累和自身素质的提高，使我国的一些对外工程承包公司在施工索赔方面创造了良好的成绩，如中国建筑/广东水利联营公司承包的香港木湖——大榄涌输水管线工程的索赔成功就是明显的一例。该工程原始合同价格为 2.209 亿港币，由于工程实施过程中出现了一系列未曾预见到的因素，导致工程费用猛增，除了监理工程师认可的 0.3433 亿港币作为补交费用外，承包商通过索赔，又获取了 0.6682 亿港币的补偿，占原始合同总价的 26%。

（二）对施工企业而言可以维护公司的合法利益、提高经营管理水平

国际工程施工中的索赔，是施工合同条件赋予承包商的合同权利。在“买方市场”条件下，国际工程的主要风险在承包商一边。国际工程合同条件赋予承包商进行索赔的权利，可以使承包商获得合理的经济补偿，才能有效地保护承包商的利益。施工索赔是承包商维护自己合法利益，获得理想经济效益的有效途径。

为了成功地进行施工索赔，承包公司和工程项目的管理人员必须进行严格的施工管理，科学的控制工程开支，系统的积

累各种资料，正确的编写索赔报告，策略的进行索赔谈判。通过这些必要的、细致的工作，可以培养出一批国际工程施工管理人员，从而提高工程承包公司的经营管理水平，适应国际工程承包市场激烈竞争的需要。

四、工程索赔的分类

工程索赔的分类方法一般按其涉及的各方当事人、索赔的依据、索赔的目的而有所不同。

（一）按涉及的当事人方划分

1. 承包商和工程业主之间的索赔。索赔内容大都是有关工程变更、工程量计量、工期、质量和价格方面的争议，以及其他违约行为，中止或终止合同的损害赔偿等。

2. 总包商同分包商之间的索赔。内容和前一种大致相似，但多数是分包商向总包商索要付款和赔偿，而总包商则是向分包商罚款或扣留支付款等。

3. 承包商和供应商之间的索赔。内容多系商贸方面的争议；如质量不符合技术要求，数量短缺，交货拖延，货物损坏等。

4. 承包商向保险公司的索赔。此类多系承包商已受到灾害、事故或其他损害或损失（例如货物在运输中的损失），按保险单向保险公司索取赔偿。

5. 其他索赔。承包商在履约过程中与其他方面业务往来中发生的索赔。

（二）按索赔的合同依据划分

1. 合约内的索赔。索赔的内容可以在合同内找到依据，如计量、变更、拖期、违约等等。

2. 合约外的索赔。索赔的内容和权利虽然难于在合同中找到，但权利可来自普通法律。通常表现为违约造成的损害或可能是违反担保造成的损害；有的尚可在民事的侵权行为中找到依据。

3. 额外支付（有时也称道义索赔）。例如承包商在投标时对标价估计不足，实践中困难很大，风险和亏损严重，承包商对其损失寻求某些优惠性质的付款。某些工程的业主查及实际情况，为使工程获得良好的进展而慷慨让步，给予道义上的额外支付。

（三）按索赔的目的划分

1. 工期索赔。就是承包商向业主要求延长施工的时间（Claim for Extension of Time），使原定的工程竣工日期顺延一段合理的时间。

2. 经济索赔。经济索赔（Financial Claims）就是承包商向业主要求补偿不应该由承包商自己承担的经济损失或额外开支，也就是取得合理的经济补偿。有时，人们把经济索赔具体的称为“费用索赔”。

按照国际工程施工索赔惯例，凡是规模较大的工程项目，承包商的工期索赔应该和经济索赔分开申请索赔文件，最好事先报送工期索赔报告，然后报送经济索赔报告，因为每一种索赔都要进行合同论证和计算工作，并附有大量的证据资料。但是归根到底，这两种索赔最后都会反映到经济补偿问题上，为承包商维护自己的合理经济利益服务。

当然，还可以采取其他的方法对索赔进行分类，例如，按索赔的起因划分，按索赔的处理方式划分，按索赔的业务范围划分，按索赔的对象划分等等，不再赘述。

五、正确认识索赔，建立索赔意识

国际工程承包事业中索赔行为是正常现象，是合理合法的行为。对施工合同双方来说，索赔是维护双方合法利益的权力。它同合同条件中双方的合同责任一样，构成严密的合同制约关系。承包商可以向业主提出索赔（Claims）；业主也可以向承包商提出索赔（Counter-Claims）。

施工索赔的实质，是通过承包施工合同条款的规定，对合同

价进行适当的公正调整，以弥补承包商不应承担的损失，使承包合同的风险分担程度趋于合理。

在国际工程承包施工的实践中，在激烈的竞争条件下，承包商面临着很大的承包风险，稍有失误疏忽就可能遭受亏损。从事国际工程的承包施工，离不开施工索赔。一个承包公司在应该索赔的时候而不敢进行索赔，默不作声地承担着损失或亏损，或想以此赢得业主的好感是徒劳的。精明的业主省了钱，还会笑你不懂工程承包的知识，认为你管理水平太低。

国际工程承包施工人员应建立索赔意识，自觉地关心与施工索赔有关的任何事件，主动、及时地提出索赔要求，并把施工索赔管理工作作为优先考虑的问题之一。把索赔作为维护自己正当权益，争取盈利的重要手段。

但是，索赔绝不意味着企图获得份外的收入或无道理的到处伸手要钱；也绝不能认为索赔事件多多益善。相反，施工合同双方，应该自始至终地信守合同，使项目实施顺利进行，把索赔次数压低到最低程度，这样对双方均有利。

建立索赔意识，绝不是鼓励工程承包人员没有根据的压低报价，以企图在竞争中达到中标的目的，再通过索赔来挽回低价中标的经济亏损，这种做法是有害的。诚然，一个有经验的国际工程承包商，在研究某项工程的招标文件并进行现场勘察以后，可能发现该工程在施工过程中会出现的某些索赔事项，但这仅是一个初步的估计，绝不可就此显著的压低报价。

国际工程承包公司应把提高索赔意识作为管理工作的重要内容，做好两方面的工作。其一是公司领导引导全体承包工作人员中重视索赔工作，建立主管合同和索赔的机构，培养这方面的专门人才。其二是项目经理应把索赔作为自己的主要任务，带领项目组全体人员，特别是索赔管理人员，熟练地掌握工程合同文件，不失时机地抓住每一个重要的索赔机会，搞好索赔各个环节的工作，争取索赔的成功。

六、施工索赔所需的专业知识及索赔人员

搞好施工索赔除了要具有索赔意识外，还必须有专业知识作基础。这些专业知识可以概括为三个方面，即工程成本知识、合同知识和谈判知识。

（一）工程成本知识

索赔人员应熟悉工程成本的组成，具有成本控制方面的知识，熟悉确定价格和索赔费率，以便选择确定合适的索赔计价方法。这些都涉及比较深入的工程技术经济知识。

（二）合同知识

应熟悉国际上普遍采用的一些标准合同条件的主要内容和基本特点；有能力从工程项目的合同条件中发现隐蔽的风险，能够从成本和施工索赔的角度解释合同条件；以及在索赔文件中引证运用合同条件等等。

（三）谈判知识

在国际工程施工索赔工作中，同咨询工程师（或监理工程师、建筑师）、工程业主代表方面的主要负责人打交道，需要具备丰富的谈判经验，即确定谈判的原则、策略和具体做法；恰当处理原则性和灵活性的关系；对自己在谈判桌上想达到的目的保持清醒的意识，为谈判留有余地等等。要在索赔谈判中取得主动和成功，既要具备工程技术经济方面的自然科学知识，又应熟悉公共关系方面的知识。

国际工程施工索赔人员除了需要掌握上述专业知识外，为了做好索赔工作，还必须对索赔工作的基本特点有深刻的了解，树立做好索赔工作必需意识和观念，即索赔意识，合同意识，风险意识，以及成本观念和时间观念。这些意识和观念是做好索赔工作必要的思想基础。

此外，参加国际施工索赔的人员应有熟练的运用外语工作的能力和工程承包的实际经验。他们能够独立地用英语进行函电的联系和谈判，从而使工作效率、文件的质量和准确性大为提高；

能根据经验灵活应对复杂、多变的局面，为索赔成功准备条件。

要使索赔工作最终获得成功，索赔人员的个人品格和才能也是十分重要的。索赔人员应该头脑冷静，思维敏捷，处事公正，性格刚毅而有耐心，能坚持以理服人。有许多索赔问题往往不是简单的用非“是”即“否”，非“白”即“黑”推理就可得出结论的。例如工程拖期问题，承包商和现场工程师各方可能会持有不同的理由。承包商抱怨现场工程师对工序的检查拖延和图纸变更频繁；而现场工程师则指责承包商劳动力不足，施工设备陈旧和工作效率不高。因此，索赔人员仅仅靠会“扯皮”或者会“软磨”是解决不了问题的，而需要细致地分析问题，善于运用充足的论据以理服人，才能使索赔获得成功。

第二节 索赔的内容及合法动因

国际工程索赔包括两个方面的内容：即工期索赔和款项索赔。有时工期索赔中含有款项索赔问题，款项索赔中又伴有工期索赔。也有时二者单独出现。

一、关于工期的索赔

1. 由于承包商的原因拖延工期，由承包商负责不得有任何索赔。

2. 如果由于业主的原因拖延工期，则承包商有权向业主提出索赔。如业主不能按期交付施工现场；业主不能及时提供有关图纸；业主不能及时审批补充设计图纸；业主不能及时审批材料认可函；业主不能及时检验已完工程影响了下一道工序等。

3. 由于非双方的原因造成的拖期，一般也只给与工期索赔而不给与款项索赔。如下暴雨和大风天气延误的工期；当地海关或采供部门工作不力致使承包商的机械设备滞留港口或材料供应

不上而延误工程；承包商雇佣的工人罢工延误工期（如合同此条列为不可抗力还有款项索赔）；发生不可预见的恶劣地质条件延误工期等。

二、关于款项的索赔

（一）款项索赔内容

1. 工程变更的索赔

在一定限度内的工程变更是允许的（一般不超过 $\pm 20\%$ ），也是完全正常的。但是如果工程的变更超过了一定的限度，就会使履约的经济条件发生紊乱，从而使承包商遭到损失，承包商可视具体情况向业主要求款项及工期的索赔。工程变更的索赔要注意，这种变更绝不能由承包商主动要求或未经工程师同意擅自作主，必须是业主方面提出，否则不能进行索赔。如某住房工程的大门入口处图纸上漏画了台阶无法入内，如果承包商主动将台阶做好并向业主索赔，而业主则有权予以拒绝。即使业主承认承包商的做法完全必需，最多也只是采纳承包商的建议或接受已实施的工程，但同样可以不予支付酬金，更谈不上索赔。

2. 设计费用的索赔

当业主要求承包商设计合同规定以外的图纸，应按额外工程索赔设计费。其费用标准按国际标准费计价，但一般正常的补充设计不能索赔。

3. 单价索赔

如果业主要改变工程用料，虽然工程量没有增加，但材料费和人工费提高了，可按新的分项单价进行索赔。

4. 合同索赔

当业主违反合同条款或合同条款与合同文件之间有矛盾，使承包商在经济上受到损失，可提出合同索赔。如业主出于某种需要，要求缩短工期，承包商要计算增加多少劳动力和必要设备，向业主进行索赔。如果业主不能按时付款，则应对拖期付款利息

进行索赔。

在国际工程承包的实施过程中，索赔是整个工作的重要组成部分。它贯穿于工程承包的全过程，既涉及到投标、设计、施工、材料等领域，又与工程设计、财务结算等部门的工作密切相关。作为国际工程的承包商，必须善于通过不断发生的工作状态变化，识别索赔机会，获得应有的经济补偿。

（二）承包商合法索赔的动因

1. 业主违约

业主违约常表现为业主或其委托人未能按合同规定为承包商提供应由其提供的，使承包商得以施工的必要条件，或未能在规定的时间内付款。工程师未按规定时间提供施工图纸、指令或批复等等。对于这些业主方面的原因而引起的施工费用增加或工期的延长，承包商均有权提出索赔。比如：

（1）业主下达开工令过晚。如果合同中未曾规定工程准备，则工程的开工令用紧随合同批准通知书或与之同时下达，通常是两份文件合二为一，一份文件即通知合同批准生效，同时又规定开工日期。正常情况下，这份包含开工令的文件应在承包商中标签约后三个月内下达。如果该文件下达晚于这个期限，承包商就有权向业主索赔。

（2）业主方面履约迟缓。业主履约迟缓表现是多方面的，但能构成索赔动因的主要有：

业主提交工程用地过晚；

业主指定需拆除的工程过晚；

业主或工程师提交施工图纸资料过晚；

业主发予材料定货许可或订单过晚；

业主提供应由其提供的文件、材料或办理应由其义务办理的手续过晚；

业主支付预付款过晚。

此外，由于业主坚持指定分包商的违约行为，承包商也有权

提出索赔要求。尤其是业主把承包商接受某指定分包商（或供应商）作为授予合同的前提条件之一时，承包商更有权索赔。

2. 施工条件的变化

在土木建筑工程的承包施工中，施工现场条件的变化对工期和造价的影响很大。由于不利的自然前提条件及人为障碍，经常导致设计变更、工期延长和工程成本大幅度增加。

土木工程对基础地质条件的要求很高，而这些土壤地质条件，如地下水、地质断层、熔岩孔洞、地下文物遗址等等，根据业主在投标文件中所提供的资料，以及承包商在招标前的现场勘察，都不可能准确无误地发现，即使是有经验的承包商也无法事前预料。因此，基础地质方面出现的异常变化必然会引起施工索赔。

3. 工程变化

土木工程施工中，工程量的变化是不可避免的，施工时实际完成的工程量超过或少于工程量表中所列的工程量的 15% ~ 20% 以上时，则会引起很多问题。

尤其是在施工过程中，工程师发现设计、质量标准或施工顺序等问题时，往往指令增加新的工作，改换建筑材料，暂停施工或加速施工，等等。这些变更指令必然引起新的施工费用，或需要延长工期。所有这些情况，都使承包商提出索赔要求，以弥补自己不应承担的经济损失。

4. 工期拖延

大型土建工程过程中，由于受天气、水文或地基等因素影响，或由于业主或咨询工程师的原因，经常出现工期拖延。发生工期延误，在分析拖期原因、明确拖期责任时，合同双方往往产生分歧，使承包商实际支出的计划外施工费用得不到补偿，势必引起索赔要求。

如果工期拖延的责任在承包商方面，则承包商无权提出索赔。它应该以自费采取赶工的措施，抢回延误的工期；如果到合

同规定的完工日期时，仍然做不到按期建成，则应承担误期损害赔偿费。

5. 合同缺陷

在承包工程施工过程中，往往由于合同文件中的错误、矛盾或遗漏，这不仅包括商务条款中的缺陷，也包括技术规范和图纸中的缺陷，引起支付工程款时的纠纷，这时，按合同条件惯例，都由工程师作出解释。但是，如果承包商按此解释施工时引起成本增加或工期拖延时，则属于业主方面的责任，承包商有权提出索赔。一般情况下，业主作为合同起草人，他要对合同中的缺陷负责。除非其中有非常明显的含有其他缺陷，根据法律可以推断承包商有义务在投标前发现并及时向业主指出。

6. 工程暂停超过预定期限、合同中止或终止

施工期间，有时因业主方面的原因或恶劣的天气使承包商不得不暂停施工。如果暂停时间超过预定期限，从而造成承包商的损失，承包商可以根据蒙受损失的程度提出索赔要求。同样，由于业主方面的原因造成合同中止或终止，承包商应在规定的期限内把索赔意向通知工程师和业主，随后应当按照合同规定提出索赔的全部内容和金额。

7. 工程师下达的指令前后矛盾

有时，工程师下达的指令出现前后矛盾的现象。鉴于承包商有义务执行工程师的指令，因此，工程师下达的相互矛盾的指令可能给承包商造成成本增加和（或）工期延误。承包商则有权据此索赔。

8. 各种额外的实验和检查

工程师有权要求对承包商的材料进行多次抽样试验，或对已施工的工程进行部分拆卸或开挖检查。但是，对于非合同技术说明中规定的试验，以及对于本来合格的施工和材料在拆卸或开挖检查后证明确实符合合同要求，则承包商可提出由业主偿付这些检查费用和修复费用，以及由此引起的其他损失（工期延误、

窝工等)进行赔偿。

9. 不可抗力事件

如果不可抗力事件摧毁或损坏业已完成的工程或临时工程,或卸放于工地的建筑材料,承包商有权索取该被毁部分的工程、材料之付款或补偿,有权要求业主给予按合同价或按实际支付报销为恢复或重建被毁工程所花费用。

10. 不可预见事件

履约过程中若遇有不可预见事件,使合同经济条件发生严重变化,如物价非正常性上涨或税收增加超过正常幅度等,从而使承包商遭到严重亏损。在这种情况下,承包商有权向业主提出索取补偿。

11. 业主长期拖延付款

12. 加速施工

在由于业主、咨询工程师的原因或不可抗拒的客观原因造成工程拖期后,业主常要求加快施工的进度。在业主决定加速施工时,应向承包商发出书面的加速施工的指令,并对承包商拟采取的加速施工措施进行审核批准,同时明确加速施工的费用支付问题。承包商为加速施工所增加的投入和成本开支,将提出书面索赔文件,这就是加速施工索赔。

13. 国家法令变更

工程所在国的法律、法令或规则发生变更时,如提出进口限制,外汇管制,税率提高等等,都可能引起承包商施工费用的增加。这时,按国际惯例,允许给承包商予以补偿。

这个变更的时间标准,是从投标截止日期(一般均为开标日期)之前的第28天开始,如果工程所在国法律或政策的变更导致承包商施工费用增加,则业主应向承包商补偿所增加的费用;如果导致施工费用减少,则应由业主受益,相应减少对承包商的支付款额。

从理论上讲,这种新增费用的调整补偿,是同不利的自然条

件的处理在原则上是一致的，因为任何有经验的承包商也不可能预见业主国家将会在政策法规上做哪些变更，因而它在投标报价时没法考虑这一因素。

14. 合同中明文规定的其他可导致索赔的合法动因

由于建筑工程领域广阔，项目繁多，各种工程都有其独特的因素和要求，因此构成承包商的索赔动因有多种多样，通常情况下，工程承包合同中都有明确规定。索赔的具体款项内容视具体动因而定：

若因业主方面的原因，承包商可索赔两方面的补偿：利润损失和已付费用；

如果因不可抗力情况或不可预见事宜而导致承包商向业主索赔，则只能索赔对已付费用的赔偿，而且有时还必须有一定的折扣，例如，因不可预见事宜而索赔，业主只负担承包商实付费用的90%。这里的关键问题是对不可抗力和不可预见事宜的区别界限，例如游行示威，局部罢工算哪种？这些都应尽可能在签约的合同条款中明确。

第三节 索赔的依据

承包商向业主提出索赔，必须出示具有说服力的索赔依据，这是决定索赔是否成功的关键因素。为确保索赔成功承包商必须保持一套完整的工程项目资料。这是索赔的第一手资料，是基础性的工作，承包商应指定专人负责收集和保管。主要有下述几方面的工程资料：

（一）构成合同的原始文件

构成合同的文件一般包括：合同协议书、中标函、投标书、合同条件（专用部分、通用部分）、规范、图纸、以及标价的工程量表等。合同原始文件是承包商投标报价的基础，承包商在投

标书中对合同中涉及的费用内容均进行了详细的计算分析是施工索赔的主要依据。承包商在提出施工索赔时，必须明确说明所依据的具体合同条款。

（二）定期与业主雇佣人员的谈话资料

业主的雇佣人员（主要是咨询公司或事务所在工地的监督人员），他们有资格代表业主，掌握合同和工程实际情况的第一手资料。与他们交谈的目的是摸清施工中可能发生的意外情况，会碰到什么难以处理的问题，以便做到事前心中有数，一旦发生进度延误，承包人即可提出延误原因，说明延误原因是业主造成的，为索赔埋下伏笔。

（三）来往信件

在合同实施期间，合同双方有大量的往来信件。这些信件都具有合同文件同等的效力，是结算和索赔的依据资料。如工程师（或业主）的工程变更令，口头变更确认函，加速施工指令，施工单价变更通知，对承包商问题的书面回答等等。有关工程的来往信件必须全部分类存档，妥当保存，直到合同全部履行完毕，所有索赔均获解决为止。这些信件内容常常包括某一时期工程进展情况的总结，以及与工程有关的当事人及具体事项。这些信件的签发日期对计算工程延误时间很有参考价值。

（四）会议记录

在工程项目从招标到建成移交的整个期间，合同双方要通过许多次会议，讨论解决合同实施中的问题。所有这些会议的记录，都是很重要的文件。施工和索赔中有许多重大问题，都是通过会议反复讨论协商后决定的。如标前会议纪要，施工协调会议纪要，施工变更会议纪要，施工技术讨论会议纪要，索赔会议纪要等等。

对于重要的会议纪要要建立审阅制度，即编写纪要的一方写好纪要稿后，送对方（以及有关各方）传阅核签，如有不同意见，可在纪要稿上修改，也可以规定一个核签的期限（如 7

天)，如纪要稿送出后 7 天以内不返回核签意见，即认为是对纪要内容的确认。这对会议纪要稿的合法性具有很重要的意义。查阅会议纪要可以追查项目的施工情况，查阅业主签发工程内容变更通知的背景和签发日期，有助于确定施工中最早发现某一重大情况的确切时间。另外这些纪录也能反映承包商对有关事件采取的行动。

（五）施工现场记录

承包商的施工管理水平的一个重要标志，是看他是否建立了一套完整的现场记录制度，并持之以恒地贯彻到底。这些资料的具体项目甚多，主要的如施工日志，施工检查记录，工时记录，质量检查记录，施工设备使用记录，建筑材料使用记录，施工进度记录，施工备忘录（备忘录按时间顺序编号记入影响工期和资金的所有重大事项，以便查找）等等。有的重要记录文本，如质量检查、验收纪录，还应有工程师派遣的监工员的签名。

（六）工程财务记录

在施工过程中，对工程成本的开支和工程款的历次收入，均应作详细的记录，并输入计算机备查。这些财务资料如工程进度款每月的支付申请表，工人劳动计时卡和工资单，设备、材料和零配件采购单，付款收据，工程开支月报等等。在索赔计价工作中，财务单证十分重要，应注意积累和分析整理。

（七）现场气象记录

水文气象条件对土建工程施工的影响甚大，经常引起工程施工的中断或工效降低，有时甚至造成正建工程的破损。许多的工期拖延索赔均与气象条件有关。施工现场应注意记录的气象资料，如每月降水量，风力，气温，河水位，河水流量，洪水位，洪水流量，施工基坑地下水状况等等。如遇到地震、海啸、飓风等特殊自然灾害，更应注意随时记录。

（八）工程照片

所有工程照片都应标明拍摄日期。除了标书上规定需要定期

拍摄的工程照片外，承包商自己应经常注意收集整理和拍摄工程照片，注明日期，作为自己查阅的资料，同时保存完整的工程照片也能有效地显示工程的进度。

（九）市场信息资料

大中型土建工程，一般施工期长达数年，承包商应对物价变动等报导资料进行系统地搜集整理。这些信息资料，不仅对工程款的调价计算是必不可少的，对索赔亦同样重要。如工程所在国官方出版的物价报道，外汇兑换率行情，工人工资调整确定等等。

（十）政策法规文件

这是指工程所在国的政府或立法机关公布的有关工程造价的决定或法令。如货币汇兑限制指令，外汇兑换率的决定，调整工资的决定，税收变更指令，工程仲裁规则等等。由于国际工程的合同条件是以适应工程所在国的法律为前提的，因此该国政府的这些法令对工程结算和索赔具有决定性的意义，应该引起承包商的高度重视。对于重大的索赔事项，如涉及大宗的索赔款额，或遇到复杂的法律问题时，承包商还需要聘请律师，专门处理这方面的问题。

承包商应指定现场专人负责保管和整理上述资料，并经常分析这些资料，这样才能确定工程是否遭受了损失，损失的性质与数额如何，并确定这些损失是否可据理索赔。

索赔的依据除了上述工程项目资料外，承包商还应建立一套科学、完整而准确的会计制度，加强对每一项工程的财务管理，及时向公司经理部提供有价值的成本资料，以便及时发现索赔机会，准确地计算索赔的款额，争取收回合理应得的金额。没有完整的工程会计资料，就无法有效地提出索赔。需要收集、保存的工程基本会计资料如下：

工卡、人工分配表、注销工资薪金支票，工人福利协议书，经会计师核准的工资薪金报告单，材料购买单，收讫发票，收款

票据，设备使用单，注销账应付支票，账目、有关图表，总分类账，财务信件，经会计师核证的财务决算表，工程预算，工程成本报告书，工程内容变更通知书等。

国际工程承包的索赔人员应熟练地应用合同条款来论证自己的索赔权。如果索赔权不能成立，则谈不上任何索赔要求。在具体施工索赔中，索赔人员应仔细研究该工程项目的索赔文件并参照国际通用的 FIDIC 合同条件，或业主所推崇的某一种合同条件来论证自己有索赔权。

在 FIDIC 合同条件（第四版）中，凡是承包商可以引用的施工索赔条款，在 FIDIC 总部编写的关于（第四版）的“摘要”（“Digest of FIDIC Conditions”）中作了论述，该“摘要”在列出和索赔条款的同时，还提出每个不同的索赔内容可以得到哪方面的补偿。即不仅可以得到附加的成本开支（Cost，以 C 为代号），还可以得到计划的利润（Profit，以 P 为代号），或相应的工期延长（EOT，以 T 为代号）。

FIDIC 总部这个摘要所提出的可索赔条款是相当明确的，也是比较权威的，值得国际承包商在索赔时仔细研究和应用。见表 11 - 1。

表 11 - 1 承包商可引用的索赔条款

序号	合同条款号	条款主要内容	可调整的事项
1	5. 2	合同论述含糊	工期调整 T + 成本调整 C
2	6. 3 ~ 6. 4	施工图纸拖期交付	T + C
3	12. 2	不利的自然条件	T + C
4	17. 1	因工程师数据差错，放线错误	C + 利润调整 P
5	18. 1	工程师指令钻孔勘探	C + P
6	20. 3	业主的风险及修复	C + P
7	27. 1	发现化石、古迹等建筑物	T + C
8	31. 2	为其他承包商提供服务	C + P

续表

序号	合同条款号	条款主要内容	可调整的事项
9	36.5	进行试验	T + C
10	38.2	指示剥露或凿开	C
11	40.2	中途暂停施工	T + C
12	42.2	业主未能提供现场	T + C
13	49.3	要求进行修理	C + P
14	50.1	要求检查缺陷	C
15	51.1	工程变更	C + P
16	52.1 ~ 52.2	变更指令付款	C + P
17	52.3	合同额增减超过 15%	$\pm C$
18	65.3	特殊风险引起的工程破坏	C + P
19	65.5	特殊风险引起其他开支	C
20	65.8	终止合同	C + P
21	69	业主违约	T + C
22	70.1	成本的增减	按调价公式 $\pm C$
23	70.2	法规变化	$\pm C$
24	71	货币及汇率变化	C + P

从以上表格可看出如下规律：其一，可以索赔工期的条款一定可同时索赔成本；其二，上述 24 项条款均可依据其索赔成本；其三，可以索赔利润的条款，一定可以同时索赔成本。可以索赔利润的大部分条款，其费用的计算方法都与合同条件的第 52 条相联系，即多以变更方式支付索赔的费用（成本 C + 利润 P），且工程师必须为与此相关的工作发布指示。因此，在采取其他条款进行索赔时，必须确定涉及的工作内容是否构成变更，在构成变更的情况下，可引用第 52 条款索赔成本和利润。

第四节 可以索赔的费用及 索赔额的计算

一、可以索赔费用的主要组成部分

施工索赔时可索赔费用的组成部分，同施工承包合同报价的组成部分一样，包括直接费用、间接费用和利润。具体内容如下图 11 - 1 所示。

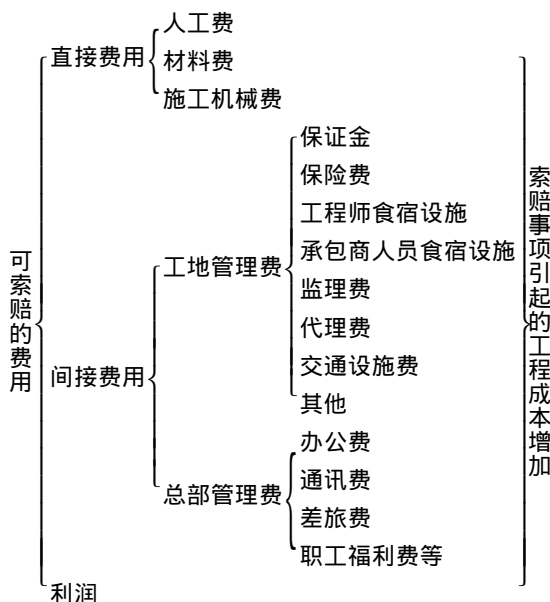


图 11 - 1 可索赔费用的组成部分

从原则上说，凡是承包商有索赔权的工程成本增加，都是可以索赔的费用。这些费用都是承包商为了完成额外的施工任务而增加的开支。

但是，对于不同原因引起的索赔，可索赔费用的具体内容有

所不同。同一种新增的成本开支，在不同原因、不同性质的索赔中，有的可以肯定地列入索赔款额中，有的则不能列入，还有的在能否列入的问题上需要具体分析判断。

（一）人工费

人工费在工程费用中占很大比重，人工费的索赔是施工索赔中数额最多者之一。如发生以下情况，承包商有权提出人工费索赔：

1. 由于业主增加了合同以外的工程内容，或由于业主方面的原因而造成工期延误，承包商多用了人工或延长了工作时间，则承包商有权向业主要求补偿人工费用的损失。

2. 当地政府为了推行社会保险计划和劳动福利计划而向承包公司征收工资新征税，承包商为此可向业主提出索赔，一般这种索赔成功率比较高。

3. 由于业主对工程的干扰而打乱了承包商的施工计划并延误了工期，致使承包商投入的人工没有创造出应有的生产效率，使承包商受到功效损失。按目前已有的营业原则，承包商有权向业主提出功效损失索赔。

（二）材料费

由于业主修改工程内容，使工程材料数量增加，则承包商可向业主提出索赔。计算材料增加的数量比较容易，只要把原来材料数量与实际使用材料的订货单、发货单和其他有关材料的单据加以比较，就可以求出材料增加的数量。

（三）机械设备费

除了人工费外，机械设备费是另一大项索赔内容。计算设备费索赔的第一个步骤是计算所增加的设备工作时间。设备工作时间的增加有三种情况：其一，原有设备比预定计划所增加的工作时间；其二，设备数量增加是造成工作时间的增加；其三，是前述两类情况的结合。

（四）分包费

由于业主方面的原因致使分包工程费用的增加，分包商可以提出索赔。但分包工程费用的增加，除了业主的原因外，往往与总包商的协调有关系，因此分包商在索赔时应先向总包商提交其索赔方案，总包商对分包商的索赔方案有检查和修改的权利，经验查修改后，分包商与总包商共同联合向业主提出索赔。

（五）保险费

当业主要求增加工程内容，而且增加的工程使工期延长时，承包商必须办理所增加工程的各项保险。对于这一部分增加的保险费用，承包商向业主索赔后，肯定能得到补偿。

（六）保证金

如果业主临时取消了部分工程的内容，导致合同总额减少时，承包商应得到上述保证金的回扣，回扣额按合同总额减少的数额计算。

（七）管理费

任何工程项目的管理都包括两个方面，即现场（工地）管理和公司管理。当承包商就某一工程的直接费用（人工、材料、机械设备等费用）向业主提出索赔时，还应同时提出上述直接费用相应的管理费索赔。

1. 现场（工地）管理费索赔的计算方法：

现场管理费的索赔额 = 现场管理费比率 × 直接费用的索赔额。

现场管理费的比率 = 现场间接费总额 ÷ 工程直接费总额。

例：某工程的现场间接费总额为 2 000 000 美元，工程直接费用总额为 12 500 000 美元，则

现场（工地）管理费比率 = $2\,000\,000 \div 12\,500\,000 = 16\%$ ；

现场管理费的索赔额 = 直接费用的索赔额 × 16%。

2. 公司管理费的索赔额计算方法：

公司管理费的索赔额 = 公司管理费比率 × （直接费用的索

赔额 + 现场管理费的索赔额)。

公司管理费的比率是由承包商根据某一时间内工程进展情况确定的。

(八) 利息

利息的索赔额通常是根据利息的本金、种类、利率以及发生利息的时间确定的。在合同履行过程中,如果发生下列情况,承包人可向业主提出利息索赔。这些情况是:

1. 业主推迟按工程合同规定的时间支付工程款;

在 1999 年(第一版) FIDIC “施工合同条件”中对业主支付时间及补偿做出了更明确的规定:①工程师在收到承包商的报表和证明文件后 28 天内,应向雇主签发期中支付证书;②在工程师收到期中支付报表和证明文件 56 天内,雇主应向承包商支付;③如果未按②中规定的日期支付,承包商有权就未付款额按月计复利收取延误期的利息作为融资费,此项融资费的年利率是以支付货币所在国中央银行的贴现率加上三个百分点计算而得。这些规定既防止了工程师签发期中付款的证书的延误,又确定了较高的融资费以防止雇主任意拖延支付。

2. 业主推迟退还工程保留金;
3. 承包商借款建造业主修改过的工程或被业主延误的工程;
4. 承包商动用自己的资金来建造业主修改过的工程或被业主延误的工程。

二、索赔额的计算

(一) 单价索赔值的计算

1. 人工费的计算。人工费中的各项费率取值分别为:

(1) 人员闲置费费率 = 工程表中适当折减后的人工单价。

(2) 加班费率 = 人工单价 × 法定加班系数。

(3) 额外工作所需人工费率 = 合同中的人工单价或计日工单价。

(4) 劳动效率降低索赔额 = (该项工作实际支出工时 - 该项工作计划工时) × 人工单价。

(5) 人工费价格上涨的费率 = 最新颁布的最低基本工资率 - 提交投标书截止日期前第 28 天最低基本工资率。

2. 材料费的计算。材料费用的索赔包括两方面：实际材料用量超过计划用量部分的费用（即额外材料的费用）索赔和材料价格上涨费用的索赔。在材料费用索赔计算中，要考虑材料运输费、仓储费，研究合理损耗费用。其中：

(1) 额外材料使用费 = (实际用量 - 计划用量) × 材料单价

(2) 增加的材料运杂费、材料采购及保管费用按实际发生的费用与报价费用的差值计算

(3) 某种材料价格上涨费用 = (现行价格 - 基本价格) × 材料用量。

FIDIC 条款中规定，基本价格是指在递交投标书截止日期以前第 28 天该种材料的价格；现行价格是指在递交投标书截止日期前第 28 天后的任何日期通行的该种材料的价格；材料用量是指在现行价格有效期内所采购的该种材料的数量。

3. 施工机械使用费的计算。施工机械使用费包括以下几方面：

(1) 机械闲置费 = 计日工表中机械单价 × 闲置持续时间

(2) 增加的机械使用费 = 计日工表或租赁机械单价 × 持续时间

(3) 机械作业效率降低费 = 机械作业发生的实际费用 - 投标报价的计划费用。

4. 现场管理费费的计算。现场管理费费的索赔费用是指承包商完成额外工程，可进行索赔的工作和工期延长期间的现场管理费用，包括现场管理人员、办公、通讯、交通多项费用。其计算方法如下：

(1) 根据计算出的索赔直接费款额计算现场管理费索赔值，

即：

增加的现场管理费 = (现场管理费总额 ÷ 工程直接费总额)
× 直接费索赔总额

(2) 根据工期延长值计算现场管理费索赔值，即：

每周现场管理费 = 投标时计算出的现场管理费总额 ÷ 要求工期 (周)

现场管理费索赔值 = 每周现场管理费 × 工期延长周数

其中要求工期是指合同中工程师最后批准的项目工期。

5. 公司管理费的计算。公司管理费的索赔计算类同于现场管理费的索赔计算，具体如下：

(1) 根据工期延长值计算公司管理费索赔值，即：

每周公司管理费 = 投标时计算出的公司管理费总额 ÷ 要求工期 (周)

公司管理费索赔值 = 每周公司管理费 × 工期延长周数

其中，要求工期是指合同中工程师最后批准的项目工期。

(2) 根据计算出的索赔直接费款额计算公司管理费索赔值，该方法是按照投标报价书中的公司管理费占合同直接费的比例 (如 3% ~ 9%) 计算公司管理费索赔值，即：

公司管理费索赔值 = 直接费索赔额 × 合同中公司管理费比率

6. 利润。通常利润索赔是指由于工程变更、工期拖延、中途终止合同等使承包商产生的损失。在 FIDIC 合同条件中，有下列内容可使承包商索赔利润：

(1) 因工程师提供的原始基准点、基准线和参考标高数据错误，导致承包商放线错误，对纠正该错误所进行的工作。

(2) 工程师指示打钻孔、进行勘探开挖，而这些工作又不属于合同工作范围。

(3) 修补由于业主风险造成的损失或损坏。

(4) 根据工程师的书面要求，为其他承包商提供服务。

(5) 在缺陷责任期内，修补由于非承包商的原因造成的工

程缺陷或其他相关问题。

(6) 实施变更工作。

(7) 特殊风险对工程造成的损坏(包括永久工程、材料和工程设备),承包商对此进行修复和重建工作。

(8) 业主违约的终止合同。

(9) 货币及汇率变化产生的损失。

利润索赔额的计算方法是:

利润索赔额 = 利润百分比 × (直接费索赔额 + 现场管理费索赔额 + 公司管理费索赔额)

7. 利息。

利息索赔主要分为两种情况,一是指由于工程变更和工程延期,使承包商不能按原来计划收到合同款,造成资金占用,产生利息;二是延迟支付工程款利息。在计算利息索赔值时,可根据合同条款中规定的利率,或根据当时银行的贷款利率进行计算。

(二) 索赔的总费用计算

总费用计算方法是用承包商在施工过程中发生的总费用减去承包商的投标价格来计算项目的费用索赔值,该方法要求承包商必须出示足够的证据,证明其全部费用是合理的,否则,业主将不接受承包商提出的索赔款额。而承包商要想证明全部费用是合理支出,并非易事。因此,该方法不易过多采用,只有在无法按分项方法计算索赔费用时,才可使用。

总费用索赔方法在实际应用中,衍生出一些改进的总费用索赔法,其总的想法是既便于承包商依据有关材料证明其索赔款额(提交索赔证明资料),同时,又便于业主和工程师进行核实,并确定索赔费用,这些方法有:

1. 按多个索赔事件发生的时段,分别计算每时段的索赔费用,再汇总出总费用。

2. 按单一索赔事件计算索赔的总费用。

上述两种方法,由于时段的限制或单一事件的限制,其索赔

总费用额较小，在处理索赔时，业主也较易接受，同时承包商也能尽快得到索赔款。

第五节 索赔程序和索赔中应注意的问题

一、索赔工作的一般程序

索赔工作一般有以下五个步骤：书面提出索赔要求；报送索赔资料；会议协商解决；谋求中间人调解；提交仲裁或诉讼。承包商和业主都应力争通过友好协商的办法解决，不要轻易诉诸仲裁或诉讼。

（一）提出索赔要求

当出现索赔事项时，在现场应先与工程师磋商，如果不能达成妥协方案时，承包商应审慎地检查自己索赔要求的合理性，然后决定是否提出索赔要求。按照 FIDIC 合同条款，书面的索赔通知书，应在索赔事项发生后的 28 天以内，向工程师正式提出，并抄送业主。逾期报告，将遭业主和工程师的拒绝。

索赔通知书一般都很简单，仅说明索赔事项的名称，根据相应的合同条款，提出自己的索赔要求。至于索赔金额或应延长工期的天数，以及有关的证据资料等，可稍后再报。

（二）报送索赔资料

在索赔通知书发出后 28 天内，或者经工程师同意的合理时间内，承包商应递送索赔的正式书面报告，说明索赔款额和索赔的依据。如果索赔事件的影响持续存在，28 天内还不能算出索赔额和工期延展天数时，承包商应按工程师合理要求的时间间隔（一般为 28 天），定期陆续报出每一个时间段内的索赔证据资料和索赔要求。在该项索赔事件影响结束后的 28 天内，报出最终详细报告，提出索赔证据资料和累计索赔额。索赔证据资料应尽

可能的完备（不可“留一手”，待谈判时再抛出来），计算准确，符合合同条款，有说服力。文字要简明扼要，着重说明事实，切忌用刺激和不尊重对方的语言，不要随意指责对方不遵守合同。结构要清晰，富有逻辑性。

索赔报告要一事一报（同类型的可以并在一起），不要将不同性质的索赔混在一起。

1999 年第一版的 FIDIC “施工合同条件”中，有一点非常重要的变化，即在收到承包商的索赔详细报告（包括索赔依据、索赔工期和金额等）之后 42 天内（或在工程师可能建议但由承包商批准的时间内），工程师应对承包商的索赔表示批准或不批准，不批准时要给予详细的评价，并可能要求详细报告。这比以前的 FIDIC “施工合同条件”只要求承包商及时提交索赔意向书及详细索赔报告，而对工程师的答复日期没有任何限制合理多了。

（三）会议协商解决

索赔报告递出后，不能坐等其书面答复，最好约定时间向工程师和业主进行细致的解释和会谈，可能要经过多次正式会谈和私下会晤才能相互沟通和达成谅解。要有耐心和毅力，并认真倾听对方拒绝补偿的理由，在考虑其某些合理因素的情况下，坚持原则，并做出合理让步，以求问题的解决。

（四）谋求中间人调解

在双方直接谈判没能取得一致解决意见时，为争取通过友好协商解决索赔争端，可邀请中间人进行调解。有些调节是非正式的，例如通过有影响的人物（业主的上层机构、官方人士或社会名流等）或中间媒介人物（双方的朋友、中间介绍人、佣金代理人等）进行幕前幕后调解。也有些调解是正式性质的，例如在双方同意的基础上共同委托专门的调解人进行调解，调解人可以是当地的工程师协会或承包商协会，商会等机构。这种调解要举行一些听证会和调查研究，而后提出调解方案，如双方同意

则可达成协议并由双方签字和解。

（五）仲裁与诉讼

对于那些确实涉及重大经济利益而又无法用其他协商和调解办法解决的索赔问题，遂变成为双方的难以调和的争端，只能依靠法律程序解决。在正式采取法律程序解决之前，一般可以先通过自己的律师给对方发出正式索赔函件，此函件最好通过当地公证部门登记确认。这种通过律师致函属于“警告”性质，多次警告而无法和解（例如由双方的律师商讨仍无结果），则只能根据合同中“争端的解决”条款提交仲裁或司法程序。

除非在合同中另有规定，通常按照巴黎国际商会仲裁和调解法规，由一个或几个根据该法规制定的仲裁人作最后裁决。国际仲裁机构有严密的仲裁程序，具有很高的法律权威，一般均能秉公办事。但须相当长的时间和高昂费用，对争端双方都是沉重的负担。

1999 年，国际咨询工程师联合会（简称 FIDIC）正式出版了四本新的 FIDIC 彩虹系列合同条件；在《施工合同条件 Conditions of Contract for Construction》（新红皮书）中，第一次加入争端裁决委员会（DAB）的工作步骤。这一新的工作步骤对于较公正的解决双方争端有促进作用。（详见本书第 12 章“国际承包工程中的争端与裁决”）。

二、索赔报告的组成和编制

索赔报告的质量和水平直接影响索赔的成败。对重大的索赔事件，有必要聘请合同法专家或技术权威人士担任咨询。另外，邀请一些有背景、有影响的资深人士参加活动，有助于索赔成功。

承包商的索赔可以分为工期索赔和费用索赔。一般的，对大型复杂工程的索赔报告应分别编写和报送，对小型工程的索赔报告可合二为一。一个完整的索赔报告应该包括以下内容：

（一）总论部分

概括的叙述索赔事项，包括事件发生的具体时间、地点、原因、产生持续影响的时间；承包商为该索赔事项付出的努力和附加开支；承包商的具体索赔要求等。

（二）合同的论述部分

论述部分是索赔报告的关键部分，其目的是说明自己有索赔权，是索赔能否成立的关键。它的基础是合同文件并参照所在国法律。承包商的索赔人员要善于在合同条款、技术规范、工程量表及往来函件中寻找索赔的法律依据。使索赔建立在合同、法律的基础上。合同论证按索赔事件发生、发展、处理过程叙述，使业主清楚的了解事项的始末及承包商处理索赔事项上做出的努力和付出的代价。论述时应明示引证资料的名称、编号，便于查阅。如有类似索赔成功的具体事例，可作为例证提出。

（三）索赔款额和工期延长的计算论证部分

应先写出索赔总金额，在分条论述各部分的计算过程，引证的资料应有编号和名称。计算时切忌用笼统的计价方法和不实的开支款项，不要给人以漫天要价的印象。索赔款的计算方法很多，各国习惯也不尽相同，要了解和掌握项目所在国的计算方法，并参考以往成功索赔的案例及索赔专著去计算。

（四）证据部分

引用的每个证据必须可信和有效。最重要的证据资料要附以文字说明，或附以确认件。例如，对一个重要的电话记录或对对方的口头命令，仅有承包商自己的记录是不够的，最好附有经过对方签字的记录。证据的选择要根据索赔的内容而定，例如，工程所在国的重大政治、经济、自然灾害的正式报道（罢工、动乱、地震、异常天气、税收、汇率变化、海关新规定、涉外经济法、工资和物价定期报道等）；施工现场记录及报表、往来信函及照片及摄像等；工程项目的财务和物资的记录、报表等等。根据合同论证、索赔款项计算中提出的问题选用必要的资料，统一编号列入索赔报告。

三、索赔应注意的问题

国际工程的施工索赔是一项融技术、经济、合同法律、管理策略于一体的工作，它具有综合性强、难度大的特点；要在施工索赔中获得成功，需要承包商具备丰富的国际工程承包施工经验及相当高的经营管理水平。

根据我国二十几年来的实践，参照国际施工索赔的经验，搞好施工索赔从总的方面看要注意从以下几个方面努力：充分论证索赔权；合理计算索赔款；及时提出索赔要求；编写好索赔报告；提供充分的索赔证据；力争友好协商解决；随时申报，按月结算；必要时施加压力。

国际工程施工索赔的实践经验证明，每一件索赔要求的成功都离不开以下几方面的关键工作：其一，建好工程项目。承包商认真按合同要求搞好工程的进度和质量，遇到特殊情况时能及时采取措施完成工作，才能取得业主及工程师的理解和信任，为索赔奠定基础，也是索赔成功的首要条件。其二，搞好合同管理。只有熟悉合同条件，搞好施工管理，才能知道如何去索赔，掌握大量有说服力的证据、编好索赔文件，使索赔建立在证据充分、翔实，合情合理而难以反驳的基础上。其三，注意谈判的策略和技巧，也是索赔成功的关键之一。

索赔应注意的问题，可以具体的分为：

（一）索赔应是贯彻工程始终的经常性重要工作

分析一些国际承包公司索赔失败的原因，多数为对索赔缺乏足够的认识，开始对索赔并不重视，发现不能得到应有偿付时才匆忙研究索赔问题。不是因索赔时限已过，就是因平时不注意积累资料、仓促上阵、汇集的证据不具有说服力，索赔难以成功。因此，应在执行合同之初即成立索赔和合同管理小组，并置于项目经理直接领导之下，在项目执行的全过程中作大量的经常性的工作。

1. 在投标、议标和签订合同阶段，应当非常细致地研究合

同条件。除研究通用条款外，更应注意研究特殊条款，特别是关于合同范围、义务、付款、工程变更、违约及罚款、业主违约、索赔时限和争端解决等条款，在形成正式合同过程中的一切要约和反要约或争论等，都应当得出双方确认的一致结论并写进合同补遗中。在合同条件方面的一切口头承诺都是没有法律效力的。承包商方的声明和要求，特别是那些重要的额外要求，在没有得到业主方正式书面确认前就着手执行工程，可能被误认为承包方已放弃了自己的声明和要求，最多也只能被看作是某种权利的单方性保留而已。承包商对此应有充分的认识。

2. 主动创造索赔机会，抓住机会及时索赔。

主动创造索赔机会，即在投标报价阶段应冷静分析，对那些日后可提出索赔或可能增加的工程部分，单价应尽可能定高一些，以备在后来索赔时能要高价。

在施工过程中坚持以监理工程师的书面命令为凭。即使在特殊情况下必须执行其口头命令，亦应事后立即要求其用书面文件确认，或者致函给监理工程师，确认自己已执行其口头指令。当工程师下达的命令前后矛盾时，可提醒之，但不应拒不执行，应将其相互矛盾的命令妥善保存作为索赔的依据。

一旦发生可以索赔的事件，立即发出索赔通知（索赔意向书），千万不要等到工程竣工验收时再提出要求。在每月申报工程进度款时，应同时申报额外费用补偿要求，即使不被批准而从进度款中被剔出，也应再次书面申述理由并保留今后索赔权利。对于一时还不可能提出全面和正确计算数据的索赔事项，也应当讲明某项工程内容将发生额外费用，将在适当时间提出详细计算资料供工程师审核。

3. 积累一切可能涉及索赔论证的资料，是合同和索赔管理小组的重要任务。对于同工程师、业主及一切研究技术问题，进度问题和其他重大问题的会议，应做好文字记录，并争取与会者签字作为正式文档资料。即使未能取得各方签字，也应当编号，

表明日期和发送单位，作为正式会议纪要发给与会者和各有关单位，并应有收件人的签收手续。

4. 建立严密的施工纪录、记工（包括窝工）卡片、工程进度记录、每日（分小时）的气象记录、工程进度照片、工程验收记录、返工修改记录，材料入库、化验，使用记录，实验报告，以及往来函件编号、归档记录制度，还应有相当的财务会计和成本核算记载，物资采购单证等，这些均是计算索赔金额和必要的索赔论证资料。

5. 工程技术、施工管理、物资供应、财务会计人员之间建立密切联系制度，经常在一起研究索赔和额外费用补偿等问题。各部门草拟的有关索赔或承诺责任的对外信函，在发出前应进行审核和会签，以保证信函在内容上前后协调一致。

6. 关于转包和分包商，应当在分包合同中写明主包合同条款对分包商的约束力，特别是有关违约罚款和各种责任条款。并要求他们提供相应的各类保函和保险单。对于分包商要求的索赔应认真分析，属于业主原因造成的损失，要加上主包商自己的管理费用和附加额外开支后报送工程师，申请赔偿或索赔额外补偿。对于指定分包商违约造成的各项损失或延误工期，应及时报告工程师研究处理，承包商有权因指定分包商违约造成的延误要求延展工期，甚至有权拒绝接受该指定分包商。

7. 应加强与常年法律顾问和律师联系。不要在发生纠葛时才找律师请教，而应经常同他们探讨和审定合同和重要的往来信件、文稿，以保证所有重要文件在法律上的正确性和无懈可击，并注意培养自己的索赔人员。

8. 应注意索赔提出的时限问题以及正确掌握提出索赔的时机。有的索赔，如工程暂停、意外风险等，在合同条件中有时限规定，应严格遵守。还有一些索赔，如工程的修改变更，自然条件的变化等等，条款中虽未提索赔时限，但有的合同条款明确规定“应尽快通知业主和现场工程师”，特别是那些需要现场调查

和估计价格的索赔，只有及时通知现场工程师和业主才可能获得确认。承包商如果总担心影响与工程师和业主的关系，有意将索赔拖到工程结束时才正式提出，极可能事与愿违。

9. 索赔要一事一议，争取将容易解决的索赔问题尽早尽快地在现场解决，这样既保全工程师的“面子”，承包商又得到合理补偿。

10. 注意搞好与监理工程师及其代表的关系，争取他们的同情和支持，这有利于索赔事件的顺利解决，取得理想的结果。

（二）编写索赔报告时应注意的问题

1. 事实的准确性

索赔报告内容要符合实际，如实而准确地描述，不主观臆造，不弄虚作假。使审阅人看后第一印象是合情合理，不会立即拒绝。对索赔款的计算，或对工期延误的推算，都应准确无误，无懈可击。任何计算的错误或歪曲事实，都会降低整个索赔的可信性，给索赔工作造成困难。

为了证明事实的准确性，索赔报告在最后要附有大量的证据资料，如照片、录像带、现场记录、单价分析、费用支出收据等等。并将这些证据资料分类编号，当文字论述涉及某些证据时，可以根据编号随时查对。

2. 论证坚实充分，逻辑性强，有说服力

论证坚实是指能够找到充分体现索赔权的相关条款；逻辑性强主要表现在客观事实与费用损失之间的因果关系。对施工索赔来说，如果承包商费用的损失是由于工程变更或业主违约，这种因果关系就能够成立，承包商就有取得经济补偿的权利。如果费用损失是由于客观原因引起，既非承包商的责任，又非业主的责任时，这种费用损失将不能得到补偿，最多只能给承包商以适当的工期延长。如果费用损失是由于承包商的原因造成，则承包商不但不能得到任何补偿，还要承担工期延误的赔偿责任。这些应该在索赔报告中予以清晰的论述。

论证充分、逻辑性强，索赔报告才有说服力。

3. 文字简练，论述透彻

编写索赔报告者应该牢记，你所写的索赔报告的读者，除了咨询工程师（监理工程师）和业主的代表以外，主要可能是业主的上级领导部门，他们是索赔的决策者。因此，索赔报告的文字一定要清晰简练，使工程项目的局外人也能一看即懂，认为你言之有理。

索赔报告的文字，一定要反复推敲，用词婉转有理，不要用强硬的，不友好，最后通牒式的语言。

例如：“你方严重违反合同条件，——使我方受到严重损害——”；

“你方如果不在某月某日之前满足我方合理要求，——我方将诉诸仲裁机关——”等等。而应考虑这样写：

“——请求贵方作出公平合理的调整。”

“请考虑采用某某合同条款的规定，对我方所承受的额外开支予以补偿——”等等。

此外，编写索赔报告的人，要把全部的道理和论据不遗漏地写入索赔报告，不要有“留一手”的做法，也不要采用“抛最后一张王牌”的策略。

4. 逐项论述，条理清晰，层次分明

索赔报告的结构，通常采用“金字塔”式，在最前面的1~2页里概括地、简明扼要地说明索赔事项、理由和要求的款额或工期延长，让读者一开始就了解你的全部要求。这就是索赔报告的汇总部分。

接着，逐项的、较详细的论述，展示具体的计算方法和计算公式，列出详细的费用清单，并附以必要的证据资料。这样在汇总表中的每一个数字，就伸展为整段落文字叙述，许多表格和分项费用，以及一系列的证据资料。

这种结构的索赔报告，层次分明，使人一目了然。领导人员

读 2 ~ 3 页后,即可了解索赔的全貌,使其决策“心中有数”;业主代表及咨询(监理)工程师,则可以逐项深入地审阅报告书,审查数据,检查证据是否齐全,并能较快地对承包商的索赔报告提出自己的评审意见及决策建议,供上级领导人员决策参考。

5. 善于利用案例

由于 FIDIC 合同条件所属的普通法体系(Common Law System)的判案原则是按案例裁决的原则。因此,为了进一步证明承包商索赔要求的合理性和逻辑性,索赔报告中可以引证同类索赔事项的索赔前例(Precedent)。即引用已成功的索赔案例,来证明此一同类的索赔理应成立的道理。国际承包商应学会熟练的应用这一索赔判案原则。

(三) 索赔人员的选择及索赔谈判

1. 因索赔问题涉及的层面广泛,要求通晓合同与法律及相关的商务和工程技术知识,并拥有一定的外语水平和工程承包的实际经验及其优良的个人品格,即头脑冷静,思维敏捷,处事公正,性格刚毅而有耐心,能坚持以理服人。

在实践中,承包商常常从那些具有现场工程监理经验的人员中选聘索赔管理人员,或者委托专门从事工程索赔的咨询公司为其索赔代理人。

2. 索赔谈判小组宜精干而强有力,主要由合同专家,法律顾问,以及本工程项目的技术人员组成,他们必须熟悉工程情况及合同的主要条款和索赔文件的详细内容。

谈判组长的作用关系重大,他的知识和经验直接关系到谈判的成果。他要有相当的权威和责任,他要善于调动谈判组全体成员的积极性。在一般情况下,谈判组长不由最终决策者(承包商经理)担任。因为如果一开始就让最终决策者出面谈判,他的承诺都要兑现,没有回旋余地。

如果索赔数额很大,而业主和工程师一方处理问题又不通情

达理时，应考虑聘请高水平的索赔专家。虽然会支付较高的聘用费，但是这些高水平的专家依据他们对法律和合同的理解及索赔的经验，会促使索赔的成功。国外众多的承包商也常常聘用高水平的专家协助索赔。

3. 在施工索赔谈判中，双方应注意以下几点：

(1) 谈判应严格地按照合同条件的规定进行争议，不要采取强加于人的态度。

(2) 谈判双方应客观冷静，以理服人，并具有灵活性，为谈判解决留有余地。

(3) 每次谈判前要做充分的准备，拟好谈判提纲，对准备达到的目标心中有数。

(4) 善于采取对方的合理意见，在坚持原则的基础上作适当的让步，寻求双方都可能接受的解决办法。

(5) 要有耐性，不要首先退出会谈，不宜率先宣布谈判破裂。

(6) 将会议上的谈判和会下加强公共关系活动很好地结合起来。

在国际工程承包的实践中，施工索赔是不可避免地，也是承包商获取效益的重要途径。但是，索赔是一件相当困难的事。承包商必须培养自己的索赔队伍，摸索索赔的规律，在索赔实践中学习索赔。把索赔工作贯穿于从投标、报价到工程建成的各个阶段，不断总结经验、提高索赔能力和工程承包的经营管理水平，为我国对外承包业的发展贡献力量。

第六节 国际工程索赔案例分析

一、政治原因造成不可抗力的索赔

[案例一] S 公司 (法国) 在 C 国以预期利润为负数的报价

夺取了一项总价达 2.27 亿美元的大型建筑群工程，合同工期长达 4 年之久。施工期间，该国发生了大规模的政治动乱，该国政府宣布发生了暴乱，并对部分地区实行戒严，而工程所在地恰好在戒严地区，戒严期间发生的枪击事件波及到工地，个别工人在正常作业时被流弹击伤，已安好的巨幅玻璃有少许被子弹击穿。S 公司遂停工半个月，将其外籍雇员遣散回家，半个月后，C 国秩序恢复正常，工程全面复工，但 S 公司则巧妙地利用了该政治事件向业主提出了巨额索赔。

索赔的动因为发生了不可抗力事件。理由是工地现场 8 000 多名施工人员在生命安全无保障的环境下施工，因枪击威胁而只好对几千块巨幅玻璃加强保护措施，因此增加了巨额费用；外籍雇员临时遣散期间工资照发，又因国际旅费及相关费用导致工程开支加大。

索赔依据是合同中明文规定暴乱为不可抗拒事件；C 国政府明确宣布了暴乱，工程所在地实行了戒严。

索赔要价为 8 000 万美元，占合同总价的 35%。

与此同时，S 公司充分利用了国际舆论，利用业主中的外方投资商对 C 国政府平息动乱所采取作法的不满情绪取得了外国投资商的同情，为索赔谈判打下了良好的基础。经过一番讨价还价，历时半年，S 公司在免除了因误期罚款的前提下，获得了 6 000 万美元的巨额赔款，该金额占工程总价的 26.4%。

〔评析〕本案例对承包商颇具借鉴意义，这是一个很成功的索赔案例。法国的 S 公司是个很有经验的承包商，该公司在负利润算标的情况下夺取了这项工程的承包权，这是冒了很大风险的。曾被很多的同行认为是赔定了的工程。而 S 公司凭借其敏锐的洞察力，娴熟的索赔技巧，及时抓住了这一难得的索赔机会，达到了谋取巨额补偿的目的，使被公认为赔钱的工程转为盈利的工程。分析起来 S 公司索赔成功的经验可以概括为三个方面：

其一，及时抓住索赔的机会，索赔的动因和依据是经得起推敲的。

索赔的动因是不可抗力事件，依据了合同中规定暴乱为不可抗力事件，C 国政府明确宣布发生了暴乱，工程所在地部分地区实行戒严。枪击事件中施工现场有工人被流弹击伤，有玻璃被击碎的事实，引伸为虽然个别工人受伤，个别玻璃被击穿，但意味着现场 8 000 名施工人员的生命安全无保障，现场的已完工程和在建工程的安全亦无保障。故临时停工和遣散外籍员工，保护施工现场，就成为理所当然，由此而产生的费用的增加，时间的延长必然要向业主索赔。

其二，利用国际舆论，争取业主中投资外商的同情，引起一些国家的不同看法，这本是正常现象，而 S 公司抓住了业主中外方投资商对 C 国平息暴乱所采取做法的不满情绪，及时提出由该做法导致的工程及人员损伤来要求索赔，迎合了外方投资的心理，取得了外方的同情，是该案例索赔成功的一个重要因素。

其三，索赔报价利用了无国际惯例可循的机会，采用了高上限的报价，争取了巨额赔偿。

S 公司以个别人受伤为理由提出 8 000 人在生命完全无保障的条件下施工，其代价应如何计算在国际上无先例可循，业主也无法驳倒其提出的要求，只是认为报价太高。那么，要多少才算不高呢？连业主自己也说不清。S 公司还以个别玻璃被击穿为由提出要对所有玻璃增强保护措施而增加费用。如果玻璃没安装，转移至安全地方，这笔费用尚好计算，但是已安装好的玻璃，如何加强保护措施呢？尤其是防弹措施，这又需要多少钱呢？业主也无法计算，只能任承包商编制的索赔报告所述，一般原则的讨价还价。实际上，承包商并没有对这些玻璃实施特殊保护措施，在发生动乱时也没有人去检查是否采取了保护措施，而承包商则早有利用这场动乱扩大索赔效益的打算。他们利用动乱之际，利用工地无人监理之机，向业主致函，称其已采取了这样那样的保

护措施。而监理工程师和业主都没有想到要提防承包商趁机索赔这一可能，因而对其提出的索赔报告并不曾逐一论证。致使当承包商提出巨额索赔要求时无言以对，使其比较顺利地达到了借索赔谋利的目的。

二、合同条款方面引起的索赔

[案例二] 利用合同条款遗漏，取得索赔成功

P 公司在法国承包一项咖啡生产线工程，合同条款中关于不可抗力的定义中没有提到罢工是否应视为不可抗力事件。

施工期间，法国因闹学潮而触发了大规模的罢工，该咖啡生产线项目也受罢工影响，致使部分人员因交通瘫痪而缺勤一周之久。P 公司因此致函业主提出索赔，指出罢工应视为不可抗力事件。

法国的宪法规定罢工是非法，但在执行时对罢工却是默许的，从来不曾视为不可抗力事件。因此业主拒绝 P 公司的索赔要求。由此引起双争端，最后诉诸国际仲裁。

仲裁法庭在裁决该案时，首先查阅承包合同，未发现对罢工有明确的规定。从国际惯例和 FIDIC 条款也未能找到对罢工一事带有普遍性的处理方法。但合同中有一条款规定：“凡本合同未涉及的事项依据国际惯例或国家现行法律执行”。于是仲裁法庭根据法国的宪法裁定 P 公司胜诉。

[评析] 承包商的成功之处在于利用合同条款中出现的漏洞。实际上承包商并非不知道该国的宪法规定与实际执行情况的差别，但在缔约时却不提出，而是等到时机成熟时再利用合同条款的漏洞提出索赔要求，这可以说是索赔技巧之一。

多数情况下，如果工程承包合同条款中对某些或某种情况未曾提及，而在合同中规定参照国际惯例和当地相应法律。承包商

首先要分析某些条款的遗漏对其带来的利弊而决定是否应提醒对方。通常情况下，这种遗漏既可能给承包商造成损失，也可能为其提供某种谋利的机会。承包商应认真分析，凡无利可图且只能造成损失，则应签约前提出，否则无法补救。如果介于利弊之间则应先保持沉默，一旦时机成熟，立即充分利用。至于有利可图的条款遗漏，自然更不应告知对方。

〔案例三〕利用条款出现前后矛盾，取得索赔成功

中国某公司在尼日利亚承建水处理厂项目时，属于合同条款方面的索赔额为 70 万美元，占索赔总额的 23.1%，现将该项索赔情况简介如下：

这项合同条款的案例，是围绕着承包商为工程师建造住宅的有关费用进行的。在投标议标阶段，由于中方翻译上的失误，误将原招标文件中的六套三居室住宅译成六间三张床的房子，故仅报价 11 万美元。业主审查时发现这部分标价过低，曾在议标时提出此问题，中方也意识到由于语言上的错误，这项报价太低了。但考虑到如果修改报价，就可能失标，影响更大（因这部分仅占合同很小的部分，合同总额为 2 000 多万美元）。所以决定不修改这部分报价，并写出了不再提高该项报价的确认函。这就使自己比较被动，增加了索赔的难度。

得标后首先为工程师租了住房，然后在建工程师住宅上花了 77 万美元，租房花了 4 万美元，合计 81 万美元，仅此就赔 70 万美元。

为了挽回损失，中方又反复研究了关于工程师住宅的文件及有关的合同条款，发现工程师下达的开工令上的用词和标书不一致。标书条款上写的是“在建设工程期内，承包商要为工程师提供和维修六套三居室住宅”。在工程师下达的开工令中却用了“建造工程师住宅”的词。同时，在变更指令中住宅标准和家用电器及家具都做了变动。这就构成了工程师改变合同条款的

合理索赔动因。

为使索赔能获得成功，中方采取了谨慎而有计划、有步骤的做法。

第一步，试探工程师的态度。

在不提索赔的前提下仅将多花的费用列入工程量单，工程师在审查工程量单时，把这部分费用全部砍掉并致函承包商，说明住宅费用已包括在标书中。中方致函工程师说明，我们的标价 11 万美元，是按标书中提供的维修工程师住宅的费用，而建造住宅的费用是 77 万美元。工程师答复说：“议标时，承包商已写了不再增加工程师住宅标价的确认函，因此 77 万工程师住宅的费用由承包商自己承担，标价低是承包商自己的错误，业主不承担补偿责任。”

第二步，提出工程师改变了合同。

中方复函给工程师强调了以下几点：

1. 承包商在议标时确认工程师住宅标准是根据招标文件中所述为工程师提供和维修住宅；

2. 中方已为工程师提供了符合标书要求的住宅；

3. 中方做标时是根据标书的要求，在建设期内为工程师提供和维修住宅，只能是租用，而不是建造，按当时的租费，中方的价格是合理的，标价的计算是：

三居室带家具的一套房租为 5 000 美元/年；

每年房租为 $6 \times 5\,000$ 美元 = 30 000 美元；

使用期：全部工程师住宅六套，按合同规定的 29 个月租用，即按两年半租用，

即 $30\,000 \text{ 美元} \times 2.5 = 75\,000 \text{ 美元}$ ；

保修期一年租用两套，房租为 10 000 美元；

房租合计为 85 000 美元；

房屋临时维修及零星物品购置按房租的 10% 计为 8 500 美元；

总费用为 93 500 美元。

承包商的管理费按 15% 计：

$93\,500 \text{ 美元} \div 0.85 = 110\,000 \text{ 美元}$ 。

工程师收到该函时自知承包商抓住了合同条款中的漏洞，复函说，合同条款中用字含混，使承包商产生误解。因此，同意将多花的 4 万美元的房租付给承包商，而标书原意是为建房，做标时发有图纸并有用具清单及结构标准。因此，建房费仍由承包商自己负责。

第三步，坚持工程师改变了合同条款，引起前后矛盾的条款，分析不予赔偿的结果对业主不利，促使赔偿成功。

从工程师复函中，得知他已承认合同条文与开工令前后矛盾，并吐口补偿。抓住这一时机，中方展开索赔攻势。再次致函工程师并同时抄给业主，重点说明工程师改变了合同条款，引起了前后矛盾的条款，列出房子投标时的标准和修改后标准的提高，并说明表述条文并不含糊不清而是一清二楚，29 个月的建设期内业主不可能为工程师建筑住宅。现建的住宅是在供水厂大院内建的，这是为业主新建的住宅，而不是为工程师所建。如果系为工程师所建住宅，不可能把房子建在水厂大院内。根据其他合同条款，如果系为工程师建的住房，产权应归承包商所有，工程师若坚持不付建房款，承包商要求在工程完成任务时将房子退给承包商，承包商可以将房子售出，收回建房的费用，根据合同条款，凡承包商提供给工程师的汽车、办公室和一切用品在工程结束时一律归承包商所有。当然，承包商向工程师提供的住房也归承包商所有。业主自己要房，心里明白承包商多花了钱，又抓住了工程师的把柄，只好顺水推舟，同意按以下方法予以补偿。

建房费用 + 租房费用 - 标价 即：

$(77 \text{ 万} + 4 \text{ 万}) - 11 \text{ 万} = 70 \text{ 万美元}$

这样，通过艰苦的索赔，把实际多花的钱全部找了回来，挽回了原报价失误的损失。

〔评析〕本案例索赔成功的主要经验有三点：

1. 认真研究合同条款，逐字逐句地分析，找出合同条款与开工令中的差异，抓住这个差异不放，得出工程师修改合同条款导致前后矛盾，构成索赔的合法动因。

2. 对索赔过程认真推敲，步步深入，对不予赔偿可能造成后果的分析触及到了业主的切身利益，致使业主从自身利益出发认为还是赔偿对自己有益，这是索赔得以成功的关键环节。

在索赔工作中，如何把业主调动起来，使他同意承包商的要求，是索赔工作的努力方向。

3. 对房租费用的计算比较巧妙，既维护了自己的原报价，也表明我的标价符合招标文件的要求，同时掩盖了翻译失准的错误。

从本案例我们也看到了不容忽视的另一面，就是中国公司必须努力提高自己的业务水平，由于翻译上的失误，给我们带来一系列的困难，这种错误是不能允许的。只有全面提高自身的综合素质，才能适应激烈竞争的国际承包市场的需要。

三、索赔计价之争的案例

〔案例四〕某工程系一条道路和跨越公路的人行天桥，合同总价为 400 万美元，工期为 20 个月。施工中由于图纸错误，工程师通知一部分工程暂停，待图纸修改后再继续施工；后来又由于原有高压输电线等待电业部门迁线后才能施工，因此也有延误；另外由于增加额外工程使工期延长。承包商对此三项延误提出工期和费用的索赔。

承包商的计算结果是：

1. 图纸错误的延误，使三台设备停工损失一个半月。

汽车吊： $45 \text{ 美元/台班} \times 2 \text{ 台班/日} \times 37 \text{ 工作日} = 3\,330 \text{ 美元}$

大型空压机：30 美元/台班 $\times$ 2 台班/日 $\times$ 37 工作日 = 2 220 美元

其他辅助设备：10 美元/台班 $\times$ 2 台班/日 $\times$ 37 工作日 = 740 美元

小计 = 6 290 美元

现场管理费：6 290 美元 $\times$ 12% = 954.8 美元

总部管理费：6 290 美元 $\times$ 7% = 440.3 美元

利润损失：6 290 美元 $\times$ 5% = 314.5 美元

本项合计 = 7799.6 美元

2. 高压输电线迁移延误 2 个月，造成损失为：

A. 现场管理费（补偿）

$\frac{\text{总标价}}{\text{计划工期月数}} \times 12\% \times 2 = \frac{4\,000\,000}{20} \times 12\% \times 2 = 48\,000$ 美元

B. 总部管理费

现场管理费（补偿） $\times$ 总部管理费率 = 48 000 $\times$ 7% = 3 360 美元

C. 利润损失

（现场管理费（补偿）+ 总部管理费） $\times$ 利润率
= (48 000 + 3 360) $\times$ 5% = 2 568 美元

本项合计 A + B + C = 53 928 美元

3. 增加额外工程，使工期延长 1.5 个月要求补偿：

A. 现场管理费

$\frac{\text{总标价}}{\text{计划工期月数}} \times 12\% \times 1.5 = \frac{4\,000\,000}{20} \times 12\% \times 1.5$
= 36 000 美元

B. 总部管理费

$\frac{\text{总标价}}{\text{计划工期月数}} \times 7\% \times 1.5 = \frac{4\,000\,000}{20} \times 7\% \times 1.5$

$$= 21\,000 \text{ 美元}$$

C. 利润

$$\frac{\text{总标价}}{\text{计划工期月数}} \times 5\% \times 1.5 = \frac{4\,000\,000}{20} \times 5\% \times 1.5$$

$$= 15\,000 \text{ 美元}$$

本项合计：A + B + C = 72 000 美元

承包商计算的 1、2、3 项，合计索赔总额 7 799.6 + 53 928 + 72 000 = 133 727.6 美元

经过监理工程师和计量人员检查和讨论，原则上同意三项索赔，但计算上有分歧。监理工程师的计算如下：

1. 图纸错误造成延误，有工程师指示暂停部分工程施工证明，但不能按台班费计算，而只能按租赁或折旧率计算，故只同意补偿 5 000 美元。

2. 高压线迁移延误 2 个月造成损失补偿如下：

每月现场管理费的计算是错误的，不能按总标价计算，而应按直接成本附加计。即

扣除利润总价：

$$40\,000\,000 \text{ 美元} \div 105\% \times 100\% = 3\,809\,524 \text{ 美元}$$

扣除总部管理费总成本为：

$$3\,809\,524 \text{ 美元} \div 107\% \times 100\% = 3\,560\,303 \text{ 美元}$$

扣除现场管理费总成本为：

$$3\,560\,303 \text{ 美元} \div 112\% \times 100\% = 3\,178\,842 \text{ 美元}$$

每月现场管理费应为：

$$3\,178\,842 \times 12\% \div 20 \text{ 个月} = 19\,073 \text{ 美元/月}$$

对总部管理费和利润，监理工程师认为由于承包商采取了有力措施，使工期在预定 20 个月内竣工。因此，承包商有权获得现场管理费的补偿，即 38 146 美元，而无权要求计算利润附加和总部管理费附加，拒绝增补这两项费用。

3. 额外工程方面：经过认真的检查，增加的工作量已按工

工程量表中的单价付款，按标书的计价方法，这个单价是包括了现场管理费、总部费和利润的。因此，监理工程师不同意另外补偿延展工期的全部费用。

工程师认为：虽然额外工程增加所需实际时间为 1.5 个月，但所增加的工程是较原始合同工程量及相应的工期相比，应为 0.6 个月时间，即增加的工程量仅占原合同工程量的 3%，就是说按工程量表中单价付款时，该 0.6 个月的管理费和利润等均已记入合同单价中了，而 $1.5 \text{ 个月} - 0.6 \text{ 个月} = 0.9 \text{ 个月}$ 的管理费和利润则是承包商应得的损失费用，同意按以下计算补偿：

每月现场管理费：19 073 美元（前面已算出）

现场管理费补偿： $19\,073 \times 0.9 = 17\,165.7$ 美元

总部管理费补偿： $17\,165.7 \times 7\% = 1\,201.6$ 美元

利润补偿： $(17\,165.7 + 1\,201.6) \times 5\% = 918.4$ 美元

此项合计：19 285.7 美元

1、2、3 项合计同意补偿共计：6 2631.7 美元

承包商与监理工程师各自计算的索赔费用相差：

$133\,727.6 \text{ 美元} - 62\,631.7 \text{ 美元} = 71\,095.9 \text{ 美元}$

〔评析〕承包商和监理工程师采取不同的索赔方法当然是可以理解的，但客观地讲两者的计算方法都欠公正。

1. 因图纸错误致使三台设备停工 1.5 个月外，还应索取操作人员失业 1.5 个月的损失费。

2. 高压线迁移造成 2 个月延误的补偿。

这笔费用中有关现场管理费的计算，工程师采取的方法是正确的，但对总部管理费和利润不予补偿是无道理的。假如承包商不采取特殊措施，而按原计划进度，工期自然要延误 2 个月。在这种情况下，业主补偿承包商总部管理费和利润损失乃是天经地义的。至于承包商挖掘潜力，采取特殊措施避免了工期延误，这应归功于承包商。工程师不予支付这笔补偿金毫无道理。

3. 额外工程费用补贴

关于这笔费用的计算，工程师采取的方法是正确的，但总部管理费和利润应以什么为计算基础？工程师以现场管理费为计算基础，承包商则以直接费用为计算基础，两者相差很大。应该说这是一个有争议的问题。如果承包商在投标报价时是以直接费用为计算基础，则索赔时同样应以直接费用为计算基础。因为业主接受了承包商的报价并在此基础上签发了合同，这就意味着业主认可承包商的计算方法。在这种情况下，承包商完全有权坚持其计算方法。

承包商与监理工程师对于索赔计价所采取的方法不一致是正常的现象。在承包商方面，自然能多索要决不少要，而工程师应是能减尽量减。使两者达成共识的基础是有据可依和公平合理。因此承包商应高度重视依据，力争公平合理。

思考题

1. 请结合具体案例，谈谈对施工索赔的认识。
2. 参加国际工程索赔的人员，应具备哪些知识和素质条件？
3. 哪些原因可以导致施工索赔？不可抗力事件和不可预见事件有何异同？
4. 施工索赔的主要依据有哪些？试结合具体案例作分析。
5. FIDIC 总部编写的（第四版）“承包商可以引用的索赔条款”（表）有哪些规律？用你自己的语言来叙述它。
6. 施工索赔可以索取哪些费用？应如何具体计算？
7. 施工索赔应注意哪些方面的问题？
8. 编制索赔报告应考虑哪些因素？试结合前述案例，编写一篇索赔报告。
9. 从第六节介绍的索赔案例中，选其中一例，做出你自己的评析。

-
10. 1999 年（第一版）FIDIC “ 施工合同条件 ” 对施工索赔有哪些新的规定？你如何理解这些新规定？

第十二章 国际工程承包中的争端与裁决

在国际工程承包中，承包商与业主等之间发生争端是常见的现象。本章就争端产生的原因、解决方式的具体内容作了比较系统的介绍。希望读者对争端及解决有一个全面的认识能够在实际工作中，结合具体实际，采用双方都可以接受的方式解决争端，争取好的结果。

第一节 争端的起因和解决方式

一、争端的起因

在国际承包工程中，业主与承包商常处在不同的国家（或地区），承包工程合同的履行要受到各国政治、经济、自然条件、国际环境等诸多因素的影响。加上承包工程具有投资大（多的可达十几亿美元）、工期长（多在一年以上）、工序复杂等特点，使以上的诸多因素既复杂，又多变，并成为导致业主和承包商之间发生争端的潜在的因素。

另外，由于承包工程本身涉及的问题比较广泛且复杂，它包括勘探测量并涉及咨询、物资供应、竣工验收、维修全过程，有些还包括人员培训、试生产、运营管理等各方面。每项工程都在不同程度上涉及到质量、进度、工期、劳务、监理、计量、验收、付款等问题，这些问题虽然在合同中均应有说明，但难免有

某些缺陷、考虑不周或双方理解的不一致，这就形成了业主与承包商之间发生争端的主观因素。而这些问题几乎都与成本、价格和支付、责任相联系，影响到业主和承包商的权利、义务和损益，双方都要维护自身的利益，因此在履约过程中，要完全避免争端是不现实的。

发生争端对业主和承包商来说，都是件不情愿的事，解决争端彼此要花费不少时间、精力和费用，并且双方都会承担不同程度的损失。减少引起争端的潜在因素，首先签好合同，特别是合同中关于双方责任的界限，关于违约的界定，关于不可抗力和免责条款，合同中止与终止条款等，双方主要负责人和经营人员对这些条款要仔细研究，争取共同一致的理解。其次，在履约过程中双方应注意及时交换意见，尽可能将执行中的问题分散加以适当处理，避免把问题积累下来算总账，使某些争端解决在履约过程中。

即使在履约过程中发生争端也不必惊慌失措，要认真分析争端的起因和寻求妥善解决争端的方式。诸多争端发生的实例表明，争端的焦点常集中在业主与承包商之间经济利益及相关责任方面，概括起来有以下几个方面：

（一）工作命令及对合同条款的解释方面

关于承包商的义务范围，有的合同规定得比较笼统，这就会造成工程师向承包商下达命令时，承包商认为该命令超过自己的义务范围而拒绝履行。如在发生不可预见事件时，这种矛盾表现较为突出。同时由于有些合同条款准确性不够，致使双方可能在不同角度做出多种解释，如对双方的责任与义务仅做了原则性的说明，缺乏明确的限定界限，使合同执行时，对合同的解释出现分歧。

（二）对于工程使用的设备、材料和施工质量标准方面

对于工程使用的设备、材料、施工质量标准，虽然合同中一般都有技术规范、设计图纸、规格型号、质量要求等内容，但是

有些标准缺乏十分明确的界限，工程质量也在不同程度上取决于监理工程师是否认可。这就增加了人为因素的作用，造成承包商与业主之间在订购材料、设备和工程质量认证、检验方面发生分歧。

再者，由于多数发包国处于“保护本国民族工业”的立场，常要求承包商用发包国生产的材料、设备，甚至于用法规方式确定作为承包该工程的条件，只是在发包国的产品不能按质、按量、按期供应时，才准许承包商采用其他国家的產品，这就可能延误工期。而有些业主就是在这种情况下仍然仅强调工期，而对承包商的实际困难很少考虑，导致双方在工期延误的责任方面出现分歧。另外对于材料、设备的性能测试、测试的时间、次数、标准方面如果合同规定不具体，也会使双方出于各自的立场而产生争议。

（三）在合同执行中，就工程量的变更、工程付款依据、工程的延误付款、付款误期等方面

合同付款通常要根据工程的进度对已完工工程，及施工日志、工程进度报表等进行确认，并在工程付款的临时或正式单据审核签字。而这些方面又往往会涉及到工程的验收、工程量的变更等事宜，如果在这些事宜上出现不一致会使付款出现延误，双方发生分歧。

就工程量的变更而言，通常合同规定工程量的变更不得超过 $\pm 20\%$ （按合同原始价格计算）但实际执行中，却不是绝对如此，常表现为业主要求有过，承包商不接受、不迁就而发生争执。再看工程验收，虽然合同中有验收标准，但一般都有一定的伸缩性，除工程施工的明显缺陷以外，对工程的评价难于有一个是双方完全一致的公认的标准，常掺杂双方关系的因素，如果双方关系不融洽就会出现斤斤计较、互不相让的情况，当然也就影响到付款依据的一致性，而引起争端。在工程的付款误期方面也存在类似的问题，从法律上讲，国际承包工程承发双方的权利应

对等。从实际情况看，各国制定的合同法都有利于业主，在当前国际承包市场呈现出典型买方市场的形势下更是如此。合同文件一般都明确规定业主延期支付应付利息，但执行起来却较困难，业主及监理工程师会努力寻找借口为其履约不利辩解，使有些承包商在合同规定的期限内很难得到工程款及延期付款的利息，这种情况在第三世界发包国中表现较为突出，从而引起承包商与业主之间在误期付款方面的纠纷。

（四）不可抗力与不可预见事宜方面

对以上两类事件，各国法律的定义各不相同，每项承包合同的相关条款也不尽一致。特别是一些人为的因素，如动乱、罢工、游行、政变、其他内乱等造成的事件。二两者之间往往缺乏严格的明确界限，故在履约中，一旦发生类似事件，很容易造成双方各执己见，争执不下。

（五）承包商与分包商、供应商之间的分歧

承包商与分包商之间的分歧争端与业主和承包商之间的分歧相类似，这里就不多介绍了。而承包商与材料、设备供应商之间的争端内容多数集中在货物的数量、质量、交货期及付款等方面。

（六）在索赔方面的争端

在索赔方面的争端首先表现在承包商提出索赔金额的要求，业主以索赔依据不足、计算有误、承包商自己的责任和免责条款等为理由予以否认；或虽承认并支付一定的索赔款但与承包商要求的索赔款额有较大距离等产生的双方意见不一致。其次，承包商提出索赔的工期延长要求，业主以工程误期是由于承包商指挥管理不当、劳力不足、延误开工、材料短缺等为由予以否认，双方各自认为工程误期是对方的原因造成的，而不能达成一致意见。再者，业主提出对承包商违约的罚款，业主认为施工有严重缺陷，承包商提供的材料、设备不合格，致使延误工期，要求承包商赔偿损失。而承包商则认为不属于自己的责任，而是由于性能试验方法不当及其它应有业主负责的原因造成误期而不能达成

一致意见。

（七）关于合同中止的争议

双方对于合同中止的责任看法不一致，故对中止的补偿方法也有分歧。属于业主原因中止合同而造成的争议表现为：承包商认为业主中止合同造成承包商损失，且补偿不足；而业主认为承包商计算不当，对间接损失计算过大；属于承包商中止合同造成的争议常集中于业主对承包商中止合同的理由（如认为涉及有严重缺陷错误，业主未能及时支付工程款，使工程难于继续进行，或设计变更过大难于实施等）有异议，不同意承包商要求的补偿和索赔。

（八）由终止合同引起的争端

终止合同与前面提到的中止合同有所不同。中止合同是指合同执行中途间断；而终止合同，是指合同的结束。终止合同在这里指合同因某些原因而非正常的结束。这对承包商与业主都会造成较大的损害，但在某种特殊情况下为了避免更大的损失而不得不终止合同的现象是时有发生。这时对双方责任的划分及由此而引起的补救方法有可能出现分歧而引起争端。终止合同的发生通常有几种情况：

首先，由于承包商的原因引起终止合同。业主认为承包商不履约严重拖延了工期，且没有能力改变局面，或因承包商破产无力偿还债务使工程停滞。业主除要求承包商赔偿因合同终止给自己带来的损失外，还要没收承包商的履约保证金；而承包商会要求对已完工程付款及补偿已运抵现场的材料、设备等费用，双方就此产生不一致。

其次，属于业主的责任或与业主相关的其他原因终止合同。诸如业主破产、无力偿还债务，也就无力支付工程款，使承包商被迫终止合同。承包商要求赔偿因此给自己带来的损失。也有的是由于业主改变了原计划、改变厂址或其他原因通知终止合同，这时业主虽然同意对承包商进行补偿，但在补偿金额上可能出现

分歧，其补偿费用常常不足以补偿承包商的直接损失及相关的利润损失和机会损失等。

再者，不属于双方任何一方的责任而引起的终止合同。如出现战争、动乱、工潮、政变等项免责障碍，妨碍一方或双方履行合同义务，而被迫终止合同。如果在合同条款中对于免责障碍没有做出准备及详细的规定，则可能使双方对免责障碍做出不同的评价，因而引起争端。

二、争端的解决方式

在国际承包工程中，业主与承包商之间、承包商与分包商之间、承包商与供应商之间都可能出现分歧引起争端，各方都希望把自己的损失减少到尽可能低的程度，这就需要寻求解决争端的途径。解决争端的方式一般包括以下几种：

1. 协商。指在争端发生后，双方本着解决问题的诚意，通过谈判、协商、互相谅解彼此做出适当的让步，得出双方都能接受的解决争端的方案。

2. 调解。指双方共同推举经济贸易或法律方面的专家、社会名流对双方的争议进行调解，使之得到双方认可的解决方案。

3. 仲裁。通常是在以上两种方式均告失败的条件下进行的，指双方在争议前（或后）达成一个书面协议，自愿将他们的争议交给双方认可的仲裁机构或仲裁员做出裁决，裁决结果对双方均有约束力。这是一种解决合同争端的法律程序。

4. 诉讼。即向法院起诉。这是一种正式的司法程序。通过法院的判决解决双方的争端，需要的费用较高，时间也较长，将牵扯双方很多时间和精力，故一般都在不得已的情况下（如经过协商、调解均不能解决，争议涉及金额巨大或后果严重，合同中又没有仲裁条款等）采用的。仲裁和诉讼不能同时兼用，也不能先后相继采用，只能两者中选择一种。但当事人可因不服仲裁，在裁决生效前撤回仲裁申请，再要求司法诉讼，是可行的。

以上四种方式，是国际承包工程中，解决争端的常见方式。其中协商和调解不属于法律程序，是一种非对抗性的处理争端方法。各种方式有不同的特点，下面将分别加以介绍。

第二节 协商与调解

一、友好协商

在争端发生后，缔约双方直接磋商，本着解决问题的诚意，双方都做出一定的让步，在彼此都认为可以接受的基础上达成和解协议，这是解决争端最理想的方法。它可以避免破坏业主与承包商之间的商业关系，有利于双方继续发展友好合作关系，又可以节省费用和时间，保持友好气氛，所以凡以政府协定为基础或在两国关系友好的条件下实施的承包合同，双方出现争端，大都采取这种方法解决。我国外经贸活动中，大部分争议都是通过友好协商的方式解决的。但也应该看到这种方法还不够完善，无是非之分，而达成的协议对双方缺乏约束力，在协商谈判遭到失败或虽然达成新的协议，但得不到贯彻执行，双方可以规定在谈判未能达成一致时，再采取其他解决争端的方式。

友好协商的一般程序是，双方在充分准备的基础上进行多层次的协商，协商的过程要始终本着解决问题的诚意，采用摆事实，讲道理的态度，互相做出适当的让步，在双方均认为可以接受的基础上达成和解措施，从而使问题得到解决。下面就以索赔争议的协商解决为例，从承包商的角度介绍协商解决这一争议的方法。

首先，承包商要做好充分的准备。这一准备包括：有说服力的索赔文件，详细说明根据那些条款要求索赔及增加价款、延长工期等。还应提供施工记录，往来信件，图纸照片及监理工程师的证明信件或指示记录。文件的证明和论据要合理，要以合同及

其设计文件为依据。协商谈判前要准备有妥协的余地，即使诸项索赔都是合理合法的，也要适时做出一定的让步，以换取对方的让步和保持长期友好合作。同时要准备进行多层次的协商。较好的方式是分层次协商，即由较低层次的讨论，扩展到较高层次的解决。能在工地同监理工程师商定的问题尽量就地协商解决，不能解决的也要争取对方的同情和谅解，争取对方低层次的人员说服上层人员使高层次的谈判协商能较顺利地进行。除低层次外尚有业主代表或有关部门，直到与业主的直接磋商。同时必须做好现场工程师的工作。因为根据国际惯例，对承包工程中的争端应首先提交工程师解决。在国际咨询工程师联合会（FIDIC）的合同规定，如果任何一方对现场工程师的决定不满意仍可提交仲裁。所以要在平时就搞好与工程师的关系，取得他们的理解与帮助，这也是协商谈判前的必要准备。

其次，谈判过程中始终注意采用摆事实讲道理的态度。使用有充分证据的事实和合同条款为自己辩护，不能采用“得理不让人”的傲慢态度，力争说服对方，使其意识到通过协商妥善解决争端是公平与互利的。

再者，谈判要有耐心。协商谈判可能会出现三种情况，其一是双方各持己见互不相让，这时承包商为达到自己的目的就更要耐心，可以多提供有说服力的证据或托有关人员做会后劝说工作。其二是谈判达成协议，这时要注意各项协议应形成书面文件，双方正式签署，协议中要有明确的处理方案和处理期限。其三是协商失败，这是就要为其他方式解决争端做准备，准备有说服力的申诉资料，及时递交相关机构。

二、调解争端

调解争端也是属于非对抗性的处理争端的方式。与协商解决的不同之处是引入双方都认可的第三者从中调停，促使双方当事人达成和解。调解也可以保持争端双方的良好商业关系，调解人

一般并不直接裁决争端，而只是提出公正合理的处理方案供争端双方选择，直至使双方达成满意的解决协议。这是一种友好地解决双方争端的方式，故不少国家很重视合同争议的调解工作，常采取建立常设调解委员会以专门解决合同纠纷。该委员会通常在合同生效后的一个月内成立，直至合同完全解除。该委员会由业主与承包商双方派人参加，受理双方中任何一方提交的合同履行中的纠纷，听取双方认可的调解人提出的处理方案，并在最多一个月的时间内提出协商解决的意见。采用这种方式解决争端的主要优点在于解决问题快、费用低和能保持双方友好合作关系。在选用这种方式是要注意以下问题：

首先，选择恰当的调解人。争端调解能否获得成功，在很大程度上取决于调解人是否公正和双方对调解人的信赖，故选择调解人就是采用这种方式解决争端的关键环节。调解人可以由自然人临时组成的调解委员会或调解小组，也可以是有较高声望的社会团体和组织，如商会、律师协会、工程师协会等。鉴于承包合同复杂性和技术性的特点，工程师协会是比较理想的调解人。

其次，调解的程序。目前虽然还没有统一的国际通用的调解程序，但有些国际组织附设调解管理机构拟定的调解规则可供参考。例如国际商会在调节规则中规定的调解委员会组织、调解申请及该委员会的调解条件和工作步骤等等。调解的一般程序是：先建立调解委员会，至少由三人组成，由争议双方代表和第三国人员共同组成，并由第三国家人员任主席。双方发生的争端可由双方共同申请，也可以一方申请后另一方表示同意而在调解委员会立案，调解委员会在仔细审阅争端各方提供的申诉和证明文件的基础上做实际调查，并听取各方对争端的进一步陈述，经该委员会进一步调查讨论的基础上提出公正的和解条件及方案，再分别征求双方意见，如果达成和解，要整理和解记录，并由争议双方和调解委员会共同签字确认，达不成和解可以选择其他解决方式。

再者，要注意调解方式的特点。调解方式解决合同争端虽然具有解决问题快、费用低、能保持双方友好合作关系而被广泛应用于国际承包工程实践中，但是，调解委员会或双方推举的专家名流的意见只是参考性的，他们无权强迫任何一方执行其调解决议，因此无约束力，也无强制性。

综上所述，我们可以看到，友好协商和调解解决国际承包合同的争端被广泛应用于实践，同时，鉴于这两种方法均缺乏约束力，因而不能解决全部的合同争端问题。当合同的某一方不接受协调或调解协议时，还需求助于仲裁或司法诉讼解决问题。

第三节 仲 裁

在国际承包工程合同争端中，如果出现上述协商和调解两种方式仍无法达成和解，且争端所涉及的金额巨大或后果严重，双方均不愿做出太大让步，或合同一方有意毁约，没有解决问题的诚意，就需要诉诸其他办法来解决。仲裁是采用较多的一种方式，因为它与司法诉讼相比，仲裁更加适合解决合同争端。

一、仲裁程序的特点

所谓仲裁，即是指双方在争端发生之前，或在争端发生后，达成一个书面协议，自愿把双方争端交给双方都同意的第三者来进行审理。由仲裁员或仲裁机构做出裁决，这个裁决对争端双方都有约束力，并有义务来执行这个裁决。这样一种解决争端的方法就叫做仲裁。

仲裁程序的主要特点在于它既具有法律手段解决争端的严肃性（有约束力），又具有较大的灵活性，有很多实际问题双方可以自由选择，具体说有以下几个方面：

1. 仲裁属于法律程序，不同于协商和调解。仲裁是通过仲

裁机构，按照仲裁程序和规则组织仲裁庭审理案件，并对双方争议事项做出裁决。该仲裁裁决具有约束力，得到多数国家法律制度的保障。联合国曾通过了《承认和执行外国仲裁裁决公约》，有 70 多个国家正式承认该公约。如果争端双方所属国是该公约参加国，某一方不遵守裁决，则可通知其本国相应机构强制执行。还有些国家虽未参加上述国际公约，但相互之间签订有双边或多边条约，也可以保障外国仲裁裁决的强制执行。另外，如果败诉一方不执行裁决，胜诉方有权向法院提出申请，法院可以根据胜诉方提出的要求出面强制败诉方执行。这就是仲裁具有较强的约束力。

2. 仲裁具有较大的灵活性，争端双方有许多选择自由。双方当事人可以挑选仲裁员、仲裁机构、程序和地点及仲裁中使用语言。绝大多数国家都有仲裁员名单，而且选择的仲裁员不受国籍的影响，合同中选择合同的适用法律一般也将受到尊重。

3. 仲裁一般是不公开进行的，仲裁裁决也不像法院判决那样具有公开性，所以仲裁对当事人各方商业关系的破坏性比司法程序要小。

4. 由于仲裁员一般都是国际承包工程方面的名流或专家，熟悉国际经贸业务，解决问题比较迅速，使仲裁程序效率较高。而司法诉讼程序复杂，涉及诸多的申诉、反申诉、立案、开庭、辩护、休庭调查以及多次再审等环节的循环，每一循环就得用上半年以至一年时间，加之受到制度的限制，不可能加快进程，造成时间很长、费用很多。而仲裁占用时间较少、费用也远比司法诉讼低得多。

由于仲裁具有以上特点，在国际承包工程争端中被广泛使用。很多国家都有法律规定，承认当事人双方达成的仲裁协议有效。如英国和美国有仲裁法；法国和德国在民事诉讼法典中专门规定了仲裁问题，承认仲裁协议的有效性，规定了仲裁程序和做法；瑞典也有单独的仲裁法。我国在民事诉讼法中也有涉及仲裁

的内容。

但是，目前国际上并非所有国家都接受国际仲裁。例如大部分拉美国家长期以来一直拒绝采用国际仲裁解决争端。还有些国家特别是阿尔及利亚，是有选择地采用国际仲裁；即凡与石油开发有关的工程承包合同拒绝采用国际仲裁，而其他建设工程则可以采用国际仲裁。这就需要在签订合同前做具体的了解和采取相应措施。

二、仲裁协议和仲裁条款

（一）仲裁协议

通常仲裁程序须根据争端双方订立的仲裁协议进行。仲裁协议是双方当事人表示愿意将他们之间的争端交付仲裁解决的一种书面协议。业主与承包商可以在签订合同中列入仲裁条款，也可以在合同之外签订专门的仲裁协议。这种协议既可以在争端发生前签订，也可以在事发后签订。为防止争端发生后难于达成谅解，宜于在签订合同时就一起签好仲裁协议。仲裁机构和仲裁人员都只能接受双方当事人根据仲裁协议提交的仲裁事件，而不能接受没有仲裁协议的案件，这表明仲裁与司法诉讼有不同特点，司法诉讼不需要事先征得对方的同意，任何一方都可以向有管辖权的法院起诉对方，但提交仲裁就必须以双方自愿达成的仲裁协议为根据，任何一方都不能强迫对方接受仲裁。

按照多数国家的仲裁法律规定，仲裁协议有以下的主要作用：其一，双方当事人均受仲裁协议的制约，如果发生争端，应以仲裁方式解决，不向法院起诉；其二，排除法院对有关争端案件的管辖权；其三，使仲裁机构和仲裁员取得对有关争端的管辖权，使发生的争端交仲裁机构审理。由于多数国家在法律上都承认仲裁协议具有排除法院的司法管辖权的作用，因此，双方当事人在签订合同时，如果有将日后发生争端提交仲裁的要求，就应在合同中订立仲裁条款，如果合同中没有订立仲裁条款，在争端

发生后，任何一方都不能强迫对方接受仲裁。

仲裁协议必须是书面的，明确规定有关合同的争端必须到某仲裁机构去解决。大多数情况下，仲裁协议即是仲裁中规定的仲裁条款。在国际承包工程合同中，如何拟定好合同仲裁条款是业主和承包商都十分关心的问题。仲裁条款定得妥当与否，关系到日后发生争端时能否得到公平合理的处理，关系到双方的切身利益。

（二）仲裁条款

仲裁条款的内容繁简程度不同，有的仲裁条款订得比较详细具体，对仲裁的范围、地点、机构、程序规则、仲裁人员的人数及指定方法，裁决效力与仲裁费用分摊等都有明确的规定。有的仲裁条款则很简单，只原则性地规定“一定争议应交付仲裁，裁决对双方当事人均有约束力。”一般来讲，仲裁条款应尽可能订得详细、具体、明确，以便在出现争议需要仲裁时，能有所依循，避免扯皮。

仲裁条款主要包括仲裁范围、仲裁地点、仲裁机构、仲裁程序、裁决效力等方面的内容。

1. 仲裁范围

需要明确双方同意，由于合同而产生的或与本合同有关的一切争端通过仲裁解决。也可以写明这些争端应首先通过协商和调解来解决，如果协商、调解失败，双方同意通过仲裁程序解决。同时如果双方不愿意将合同引起的某些争端交付仲裁解决，必须列出不属于仲裁范围的问题清单。

2. 仲裁地点

仲裁地点是仲裁条款的主要内容之一，也是双方签订仲裁条款时常引起争论的问题之一。双方都力争在自己国家仲裁，一方面是对本国法律和仲裁做法比较了解和信任。另一方面仲裁地点十分重要，它与仲裁所使用的程序法，甚至合同所应适用的实体法都有密切的关系。按照有些国家法律的解释：凡属程序方面的

问题，一般都适用审判地的法律。国际仲裁亦基本如此，即在哪个国家仲裁，就适用哪个国家的仲裁法规。至于确定合同双方当事人权利和义务的实体法，如果双方当事人在合同中没有做出明确的规定时，仲裁员一般也按照仲裁地点所在国的法律确定合同所适用的法律。适用不同国家的法律可能会对双方当事人权利义务做出不同解释，从而得出不同的结论，故选择仲裁地点要谨慎。首先争取在本国的仲裁机构进行仲裁；其次，如果经过磋商，不能争取到本国仲裁，可以根据情况，同意在对方国家仲裁；再者，如果双方都不同意在对方国家仲裁，可以选择第三国为仲裁地点。选择第三国时应注意两个方面，即与我国在政治上的关系是否友好，即该国法律是否允许受理该类案件（双方当事人均不是本国公民），该机构是否有能力承担这类案例。多数工程发包国都强制性地规定在其本国或其信任的第三国仲裁，承包商几乎没有选择的自由。

3. 仲裁机构

有两种做法，一种为当事人在仲裁协议中设一个常设仲裁机构；另一种是组织临时的仲裁庭进行仲裁，直接由双方当事人指定仲裁员自行组织仲裁，案件处理完毕即自动解散。通常应选择前者，因为常设仲裁机构是专门从事仲裁业务的组织，它有正式颁布的仲裁程序规则，有专门履行各种职能的下属组织，可以办理有关仲裁的一切行政后勤事务。如接收仲裁申请、代理指定仲裁员、组织仲裁庭、安排会议室、记录、翻译、提供秘书服务等。

选择仲裁机构时要注意其与中国的关系，是否对我方友好；该机构的仲裁判决职能能力，可否被双方接收；该机构所在地点是否适当，人员出入境及现场调查的难易程度；该机构的仲裁规则是否适当，如果拟采用的不是该机构的仲裁规则，而是争端双方指定的规则，该机构能否接受；后勤服务的完备性和收费的合理性等等。

国际上常设的仲裁机构多为民间的和半官方组织，比较有影响的国际仲裁机构有：

瑞士苏黎世商会仲裁院；
瑞典斯德哥尔摩商会仲裁院；
巴黎国际商会仲裁院；
英国伦敦仲裁院；
美国仲裁协会；
日本国际商会仲裁协会；
意大利仲裁协会；
中国国际经济贸易仲裁委员会。

（其中，巴黎国家商会仲裁委员会承认台湾为正式会员，故中国承包商缔约时一般拒绝选择该机构作为仲裁机构）。

在上述仲裁机构中，瑞典和瑞士仲裁院因其国家在政治上严守中立而逐渐发展成为东西方国际经济贸易仲裁中心。在国际承包工程发包领域，很多国家无常设机构，又不乐于在承包商的国内申请仲裁，故大多倾向于在瑞典或瑞士仲裁。

在拟定仲裁条款时，一般都应选择适当的仲裁机构，尽可能选择常设仲裁机构。只有在双方国家没有常设机构的情况下才采用指定仲裁员组成临时仲裁庭的做法。

4. 仲裁程序：仲裁程序是规定如何进行仲裁的手续和具体做法，包括如何提出仲裁申请，指定仲裁员、仲裁审理、仲裁裁决的效力以及仲裁费用等内容。其作用主要是为当事人和仲裁员提供仲裁的行动准则，供仲裁过程中遵循。

（1）仲裁适用规则。一般情况下，在哪个国家仲裁就采用哪个国家的仲裁程序。但在国外法律上一般允许双方当事人自由选择他们认为合适的仲裁程序，如在瑞典的斯德哥尔摩商会仲裁院可以采用自己的规则程序，也可以采用联合国国际贸易法委员会公布的国际仲裁程序规则进行仲裁。还可以采用其他国家仲裁机构的规则，但以不违反瑞典仲裁法中强制性的规定为限。

(2) 仲裁员。关于仲裁员的产生办法,各国的做法虽不尽一致,但基本原则差别不大。先由当事人双方各自挑选指定一人担任仲裁员,再由被各方选定的两人一同另选一人担任首席仲裁员,由这三位仲裁员组成一个仲裁庭进行仲裁。还有一种做法,如果双方当事人同意的话,指定一位仲裁员,称为独任仲裁员,由他一个人审理这个案子。双方当事人也可以不指定仲裁员,委托仲裁委员会主席代为指定。

一些国际组织的常设仲裁机构通常有一份可供借聘的仲裁员的名单,这些人都是在相关领域内有相当的资历和具有专门知识和经验的人士,如果争端一方对他们不熟悉而无法指定,也可以委托常设的仲裁机构主席代为指定。

(3) 仲裁申请。申请人在提出仲裁申请时必须填写一份仲裁申请书,它应包括以下内容:

① 申诉人、被申诉人的名称和地址。

② 申诉人的要求、整个案子的经过、说明提出要求所根据的事实及证据、选定一个仲裁员或者委托仲裁机构代为指定。

仲裁申请书应附上证件的原本或经过证明的证件副本,影印本也可以。

③ 交纳仲裁手续费预付金。仲裁费用由败诉一方承担。

④ 仲裁程序的其他规定。仲裁庭开庭时,当事人有权亲自或派代表出庭,仲裁庭有权找证人或聘请专家来鉴定某一专门问题。仲裁裁决书必须是书面的。裁决书要说明理由(多数国家规定)。有些国家规定可以不写理由,如英国,裁决书具有法律效力。如果败诉一方不执行,法院可以据胜诉方的申请强制败诉方执行。

三、仲裁裁决的效力和执行

仲裁裁决的效力主要是指裁决是否具有终局性,对双方当事人有无约束力,能否再向法院上诉的问题。

在中国，凡是由中国国际经济贸易仲裁委员会做出裁决都是终局性的，对双方当事人均有约束力，双方都必须执行裁决，任何一方都不可以向法院上诉要求更改。

在国外，对仲裁裁决一般也不允许再向法院上诉，即使上诉，法院一般也只审查程序，不审查实质，即只审查仲裁裁决在法律手续上是否有问题，而不审查仲裁裁决本身是否正确。如果发现程序上有问题，法院有权撤销仲裁裁决，宣布无效。发现下列情况之一者，可以撤销仲裁裁决：

1. 仲裁裁决没有以有效的仲裁协议为依据；
2. 仲裁员行为不当或越权做出裁决；
3. 交付仲裁的问题属于法律规定不得提交仲裁处理的问题；
4. 仲裁裁决违反公共秩序；

5. 仲裁程序处理不当，或没有允许当事人出庭，或没有允许当事人得到充分答辩的机会，或仲裁裁决不符合法律要求。

为了明确仲裁裁决的效力，避免引起复杂的上诉程序，在签订合同仲裁条款时，应注意明确：仲裁裁决是终局的裁决，对双方当事人都有约束力，任何一方都不得向法院上诉要求变更。

仲裁裁决的执行是能否真正解决双方纠纷的关键环节。由于仲裁机构多数为民间团体或半官方团体，缺乏强制执行的权利，因此，它所做出的裁决只能要求双方当事人在自愿的基础上加以执行。如果败诉方拒不执行裁决，仲裁机构就无能为力，而只能由胜诉方向有关法院提出申请，要求法院予以强制执行。另外，还可以公布不愿自动执行裁决的一方姓名或公司名称，对其施加舆论上的压力。

在国际承包工程仲裁中，裁决的执行是一个较复杂的问题。由于裁决涉及到外国当事人，如果败诉方拒不执行，可能会出现两种情况：一是本国仲裁机构做出的裁决，败诉方在本国，或败诉方有财产在本国，则可通过本国法院强制执行；另一种是本国仲裁机构做出裁决，败诉一方在国外，则需把该裁决拿到败诉方

所在国，向该国有关法院申请强制执行。前者属于对本国仲裁裁决执行问题，后者属于对外国仲裁裁决的执行问题。各国的仲裁法，大都根据上述两种情况分别做出不同的规定和要求。按照一些发达国家法律的规定，对本国仲裁裁决的执行，通常由胜诉方向有关法院提出强制的申请。法院受理后，一般只对裁决做出形式方面的审查，不审查其实质，如法院经过审查认为裁决在程序和形式上均符合法律规定的要求，即可发出强制执行的命令，予以强制执行。

对于外国仲裁裁决的执行，由于执行外国的仲裁裁决不仅涉及到双方当事人的切身利益，且同各国统治者的利益也有密切关系，故各国法律对执行外国仲裁裁决都规定了各种限制。

为了解决各国在承认和执行外国仲裁裁决问题上的分歧，国际上曾先后缔结过三个有关执行外国仲裁裁决的国际公约。第一个是 1923 年在国际联盟主持下缔结的《仲裁条款议定书》，第二个公约是 1927 年缔结的《关于执行外国仲裁裁决的公约》，第三个公约是 1958 年在联合国主持下，在纽约缔结的《承认和执行外国仲裁裁决的公约》，简称纽约公约。1958 年的纽约公约承认和执行外国仲裁裁决，主要有如下规定：

1. 缔约国应相互承认和执行对方国家所做的仲裁裁决，并规定在承认和执行对方国家的裁决时，不应该比承认和执行本国的仲裁裁决规定实质上更为复杂的条件或征收较高的费用：

2. 申请承认和执行裁决的一方当事人，应提供经过适当证明的裁决正本或副本，即仲裁协议正本或经过证明的副本，必要时还应附译文文本；

3. 公约详细规定了拒绝承认和执行外国仲裁裁决的条件。凡有下列情况之一者，被请求执行的机关可以依被诉人的要求，拒绝承认和执行裁决：

- (1) 缺乏有效的仲裁协议；

- (2) 被诉人没有得到关于指定仲裁员或进行仲裁程序的适

当通知，或由于其他情况而不能对案件提出意见；

（3）裁决的事项超出仲裁协议的规定范围；

（4）仲裁庭的组成或仲裁程序与双方当事人的协议不相符合，或者双方当事人无协议时，与仲裁地国家的法律不相符合；

（5）仲裁裁决对当事人尚未发生效力，或裁决已被仲裁地国家有关当局撤销或停止执行。

4. 如果被请求承认和执行裁决的国家的有关当局认为，按照该国法律，裁决中的争议事项不适合仲裁方式解决，或认为裁决的内容违反该国的公共秩序，也可以拒绝予以执行。

5. 公约允许各缔约国在参加公约时发表声明，提出若干保留条件。如声明在承认和执行外国仲裁裁决时，须以互惠为条件，即只承认和执行缔约国所做出的裁决，对非缔约国所做的裁决可不按公约办理，并可声明仅对根据本国法律所属商业关系所引起的争议适用该公约的规定，对非商业性关系的争议所做出的裁决则不在其内。

我国从 1954 年起制定的许多法律和法令中，对于仲裁和涉外仲裁赋予了相应的法律地位。1994 年 8 月由我国人大常委会通过并于 1995 年 9 月 1 日起实施的《中华人民共和国仲裁法》，使我国仲裁活动包括涉外仲裁有了更明确的法律依据。我国已在 1987 年 4 月 22 日正式加入了《承认及执行外国仲裁及裁决公约》。我国的涉外仲裁机构（目前有两家，即中国国际经济贸易仲裁委员会和中国海事仲裁委员会）做出的裁决在上述公约签字国可获得法律保障。到目前为止，我国涉外仲裁裁决在国内和海外国家及地区的执行情况是良好的。

中国国际经济贸易仲裁委员会做出的裁决，如需向外国有关机构要求强制执行，要根据不同国家采用不同方法去处理：

对于与我国有条约和协定，并规定相互保证执行仲裁裁决的国家，应按双边条约或协定的要求，向对方国家的法院执行机构申请强制执行。

对于没有与我国签订有关条约或协定的国家，我方当事人可以通过外交途径或直接要求对方有关政府当局或民间团体，如国际贸易促进会、商会、同业公会等协助执行，也可以凭我国仲裁委员会做出的仲裁裁决，在对方国家的法院提出申请，要求予以强制执行。

四、中国处理仲裁案件的原则和特点

中国在处理仲裁案件时坚持独立自主的原则，平等互利的政策，并注意参考国际上的习惯做法。在遵守中国法律的基础上，重视双方当事人所签订合同的规定，处理案件尽量做到公平合理、实事求是。

中国仲裁委员会处理案例有以下特点：

1. 仲裁与调解相结合。凡能调解解决的案件应尽可能采用调解方式来解决。中国仲裁委员会处理的绝大部分案件是通过调解解决的。

调解是在双方自愿的基础上进行的，且调解的结果也是双方当事人同意的，所以调和的结果比较容易执行。调解是在分清是非的条件下进行的，由仲裁委员会做出调解书，以此作为结案，双方根据调解书来执行。

其他国家的调解和仲裁是分开的。如国际商会，既有一个仲裁规则，也有一个调解规则。调解员不担任仲裁员，仲裁员也不担任调解员。我国比较灵活，在开庭审理前，开庭审理后，只要没有做出裁决之前，有调解可能的，仲裁委员会可以随时进行调解。

2. 重视调查研究。国外有些仲裁机构是不搞调查的，仅根据双方当事人的证明材料进行审理，没有主动调查的义务。中国不仅向双方当事人了解案情，且听取与案情有关的各方面的意见，根据不同需要有时直接向市场或现场做些调查工作，这样做易于分清是非、明确责任，得出公平合理、实事求是的裁决结果。

3. 联合调解。指在出现争端时，中方当事人向中国仲裁机构请求，外方当事人向其本国的仲裁机构请求，由双方仲裁机构派出一名或双方数量相等的人员作为仲裁员，共同进行调解工作。调解成功，争议结束；调解失败，再按照合同中的仲裁条款的规定进行仲裁。我国在解决中美贸易中发生的两个争端是金额较大的案件，采取了联合调解的方式，解决了争端，双方都比较满意。这种联合调解的方式引起了联合国国际贸易法委员会的重视，国际商事仲裁委员会在联合国国际贸易法委员会中，指定性向全世界推荐调解规则时特别邀请中国出席，介绍了中国调解的做法和经验。

第四节 司法诉讼

虽然通过仲裁解决合同争端有很多优越性，但仍有些国家不接受仲裁。也有些合同中并没有列入仲裁条款，发生争端后双方也未补签仲裁协议而不能实行仲裁。这样，在协商谈判和调解失败后就不得不通过司法程序处理，即向法院起诉，由法院判决。因此司法诉讼是解决合同争端不可缺少的手段之一。

司法解决是强制性的，法院作为国家机器的组成部分，具有法定的管辖权。法院的审判人员都是由国家任命或选举产生的，争议双方的当事人没有任何选择的权力。

在合同争议提交司法解决之前，通常都经过了直接协商或委托有关人士进行调解的过程。一般是在两项努力均告失败的情况下，才向法院起诉。

如果承包商向主管法庭起诉，则须向业主提交一份预备性诉状。如果没有提交，业主可在一审时抗争。如果业主没有利用机会提出抗争，则视为其主动放弃抗争权。

承包商在下列情况下可以直接向法庭起诉：其一，因业主过

失，判标不合法从而给作为投标人的承包商造成损失；其二，业主无正当理由拖延对承包商提出要求的答复。

合同争议的主管法庭因合同性质不同而异。公法合同的争议属于行政法庭主管，而私法合同归民事法庭裁决。

提交行政法庭裁决的合同争议须符合两个条件：（1）合同标的的不属于司法范畴；（2）合同有超越普遍法条款（如单方面规定价格，在不履行某些义务情况下可以解除合同等等）。

行政法庭对合同条款有解释权，对所有涉及合同实施和工程付款争议有裁决权，对工程转让、合同修改及竞争性报价方面的纠纷有裁决权。对发生合同转让引起的争议，行政法庭只负责裁决业主与新老承包商之间的争议，尤其是判定酬金等事宜，而不审理有关合同转让方式及新老承包商之间的纠纷。因合同转让方式及其引起的承包商之间的纠纷属于民事法庭主管。不属于行政法庭管辖的纠纷还有：

1. 承包商违章施工构成刑事犯罪，受害者与承包商之间的纠纷由刑事法庭管辖；
2. 战争摧毁已实施工程，由此而产生的争议由战争损失法庭裁决；
3. 由爆炸事件造成的损失及纠纷；
4. 私营公司与承包商之间产生的纠纷；
5. 承包商在私人场地上堆放工程余土侵犯私人利益引起的争端。

以上3至5类情况均属司法范畴，而不属于行政法庭管辖。

提交行政法庭解决的争议必须是涉及业主的责任（公法合同情况），承包商或分包商与第三者之间的纠纷则属于司法范畴。

在法院的选择方面，如果合同没有指定对争端做出裁决的法院，就可能会有两个或两个以上国家的法院有资格对当事各方的争端做出判决，而争端各方的法律地位会不相同，因为不同的法

院将根据其所在国的国际私法规则来确定合同适用法律，判决的结果也很可能是不同的，这就会形成判决的不确定性。为避免和减少这种不确定性，一般在合同中订入专属管辖权条款，责成当事人各方将合同争端提交某一指定国家内某一指定地点的某一指定法院。条款宜订明该选定国家的某一法院，而不是只提交该国的主管法院，以避免产生应由哪一个法院就争端做出判决的问题。

在选择法院和赋予这个法院专属管辖权时，必须首先搞清楚该法院是否有资格判决将提交它的此类争端，以及该法院所做出的判决在各当事人国家内是否能得到强制执行。例如，如果合同中指定某国某地某法院的经济法庭判决本合同的争端，按该法院所在国的法律，这一指定专属管辖权条款是有效的，但根据当事人双方或其中某方的本国法律却是无效的，那么，该指定法院的管辖就并非“专属”的了，其判决在当事人双方或某一方国家就可能得不到强制执行。

在国际承包工程中，合同通常是由业主一方拟定的，故绝大多数国家的工程发包人都要求合同争议只能提交其本国某一指定法庭进行判决，该法庭自然会引用其所在国的国际私法规则，确定该国法律作为本合同的适用法律。承包商为取得项目的承包权又不便拒绝。这对承包商来讲就要承担风险，为减少风险，唯一可行的方法是，承包商在搞清该国国际私法规则的基础上，还应搞清该国的各项适用与合同的实体法，并努力争取在实体法中寻求维护自己的利益对策。

在法律的选择方面，合同中规定管辖合同义务的法律规则不仅对司法程序、诉讼判决有密切的关系，且对仲裁裁决也有密切关系。通常合同中写明“适用本合同的法律”，是指约束合同双方权利和义务的法律。例如各国制订的合同法、经济合同法、涉外经济合同法等都可作为处理合同争端的适用规则。

选择管辖合同的法律应注意一些问题：

1. 写明适用合同的法律规则，可以使双方在履行合同义务过程中遵守该规则，减少不必要的违约争议。在签订合同时，经双方讨论认可，在合同中写明何种法律为适应本合同的法律，因有些法律制度是允许合同中选择适合于合同的法律的。也有些法律制度不允许当事人选择，而要求法院按其所在国的国际私法规则确定管辖合同的法律。即使如此，合同中写明也是无妨的。双方如果在出现争议后都同意仲裁，则仲裁机构会尊重双方对法律的选择。

2. 双方如果在合同中规定某一国家的某个法院有专属管辖权解决本合同争端，则双方一般会选择该国法律为适用本合同的法律，这样有利于加快司法程序并减少费用。

3. 选择合同适用法律时，还应考虑，合同双方对该法律的了解程度或了解该法律的可能性；该法律以适当方式解决合同争端引起的法律问题的能力；该法律有哪些强制性的规定会妨碍合同争端的合理解决等。

4. 为防止管辖该合同的法律规则变动对该合同的影响，可在合同中的法律条款中注明只有合同签订时的现行法律规则才能适合于本合同。如果法律的变更具有强制性的追溯力的话，则这种限制将不起作用。

5. 合同双方愿意用选择的法律解决所有合同争端，或双方希望该被选择的法律限定适合于合同中的某一部分问题时，在合同选择法律条款中必须有明确的表达。对适用合同某一部分问题要列出这些问题的清单，例如表达为：“某国于本合同签订日正在实施的法律将管辖〔本合同的形成〕、〔合同的有效性及其失效的后果〕、〔合同的解释〕、〔权力的时效〕、〔双方权利和义务〕、〔合同权利和义务的变更〕、〔合同权利和义务的中止〕、〔合同权利和义务的转让和废止〕、〔合同的中止〕……等等。（方括号内为限定管辖范围，根据双方共同意愿列举）”

6. 对承包商和分包商已选择同一法律作为主合同和分包合

同的适用法律，以利于协调其违约后产生的法律后果。

7. 对工程所在国可能有些公共性质的强制性的法律规则，这些规则的目的是确保国家的经济、社会、财政或外交诸方面的政策得到遵守。如税收法、劳动法、工商企业法、进出口管理法、外汇管制法、出入境管理法、环境保护法、交通运输管理法，以及卫生标准，安全标准……等等。这些法规法令，业主和承包商都必须遵守，在当事人各方起草合同时应考虑这些规则。

为减少导致争端的潜在因素，改善自己在解决争端时的法律地位，承包商在签订和执行合同时，必须认真慎重地研究当地的各项法律规定。由于国际承包工程涉及到的法律问题很多，任何承包商都难于熟悉所有的法律，为此，可以聘请律师或法律顾问，由他们提供指导咨询，使国际工程承包得以顺利进行。

法院须根据书面起诉进行判决，且不得超越起诉范围。合同双方可以要求法庭派专家进行鉴定以确定各自的责任。鉴定的内容不超过双方要求的范围。但是法院并不一定要遵循鉴定专家的意见，它有权仅采纳符合实际情况的鉴定。

通常鉴定小组由三名专家组成，业主与承包商各选一名，第三人由双方选出的专家共同商定。若双方专家意见不一致，则由法庭指定。一切与争端事件有牵连的人员均不得参加鉴定小组。完成后的鉴定报告正本应交法庭档案室，副本数量与争议事件涉及的单位数一致。被涉及的各方应在收到通知后 15 天内（或通知规定的时间）去审阅鉴定报告并提出自己的意见。

鉴定小组的专家之间如果发生分歧，各人都须注明己见并陈述理由。法庭在做出决定时也应陈述理由，尤其要说明其参考的鉴定报告。法庭不采纳鉴定小组的意见时，无须说明理由。

鉴定费用由败诉方承担。但如果因要求过分而导致鉴定费用过高，则提出要求的一方，即使是胜诉方，也必须承担一部分。

另外，行政法庭的权力是有限的。它不能取代业主决定撤销或暂缓执行已做出的废约或接管工程的决定，也不能取代业主决

定重新招标或拒绝使用承包商要求使用的某种材料。行政法庭对业主向承包商采取的措施无权责令撤销，但有权判断业主与承包商之间的契约所产生的条件可否导致业主向承包商索赔，及判定业主对承包商所采取的接管工程或废除合同是否合法。如果法庭认定上述行为不合法，可为承包商减免为业主利益而支付的费用，并可判定业主向承包商支付损害赔偿。

第五节 其他解决合同 争端的方式

除协商和调解两种和解方式与仲裁和诉讼两种法律程序之外，还有两种解决合同争端的方式，即公断和争端裁决委员会。

一、公断

公断并不是很公正的，但比法律程序效率高，费用低。

因为某些法律制度对公断程序没有正式承认和提供法律保护，所以公断的决定有时很难执行，对争端各方缺少约束力，除非合同写明公断人被授予权力。如果采用公断人解决争端的合同双方要注意以下问题：

1. 工程所在国家的法律是否承认公断程序，能否提供法律保障。

2. 合同中宜指定公断人或规定指定公断人所应遵循的程序，可以参考仲裁规则中指定仲裁委员的程序。

3. 合同中要尽可能明确的划定授予该公断人的权利。合同可规定公断人应履行的职责及他可以处理的那些问题。最好将公断人的权利限制在主要的技术性问题上。公断人应当是公正的，能承担独立职能的专家。有些国际组织可以提供这方面的服务，如国际咨询工程师联合会、国际商会及联合国的某些机构等。在

合同中可以列入一份授权公断人处理的技术问题清单。

4. 就公断人职责性质而言，根据合同适用法律可以授权他进行事实调查和做出某些决定，并应规定其决定对争端双方具有约束力，除非其中一方收到该决定后的某一规定较短时间内提交仲裁或司法诉讼。

5. 合同中应明确凡属于公断人权力范围内的争端必须首先提交公断人解决，在向公断人提交争端之后的一段规定期限届满之前，不得提交仲裁程序或司法程序。

6. 为了加强公断的有效性，可以规定争端双方不能在以后的仲裁或司法程序中对公断人做出的事实调查提出异议；甚至可以规定，如果当事人各方不执行公断人的决定，则可认为他们不履行合同规定的义务。

总的来看，由于公断的法律局限性，在国际工程承包中运用的范围比较窄，采用的比较少，但它仍是解决合同争端的方式之一。

二、争端裁决委员会（争议评审委员会）处理争议

争议评审委员会（DRB）处理争议是在国际工程承包的实践活动中发展起来的解决争端的新方式。为了及时公正的解决业主和承包商之间的争端，减少双方的损失，国际工程界都希望能寻求一种在合同执行过程中随时排除纠纷、解决争议的方式。争端评审委员会处理承包工程争议，在 20 世纪 70 年代美国的隧道工程中首先使用和发展起来。第一次是在美国克多拉多州的艾森豪威尔隧道工程中使用。这个隧道的土建、电器和装修三个合同（价值 1.28 亿美元）都采用了争议评审委员会解决争议的方式，在整个四年多的工期中，对其 28 次不同的争议进行了听证和评审，争议评审委员会提出的处理意见都得到了争议各方的尊重和执行，从未发生仲裁和诉诸法律解决。

这一案例的成功在美国产生了较大的影响，后来不仅许多地

下工程、水坝工程中较普遍的采用，在一些大型民用工程、桥梁和道路工程等方面也都广泛地采用。

世界银行和泛美开发银行贷款支持的洪都拉斯的埃尔·嘎洪水电站工程，是一项价值 2.26 亿美元的大型国际工程，具有一座高 780 英尺和长 1 000 英尺的双曲拱坝，建设时间为 1980 ~ 1986 年。它当时是美洲大陆也是全世界最高的混凝土薄拱坝，坝下有一座 300 兆瓦的水电厂，还有一些隧道，由意大利、德国和洪都拉斯当地公司组成联营体承包其土建工程。工程开工不久，在专家的建议下由业主和承包商签订了一项组成争议评审委员会解决争议的协议。这是世行第一次在其贷款的大型国际工程中采用这种新方式解决争议，取得了极大的成功。共处理了五次争议，争议总金额达 2 030 万美元，评审委员会的处理建议都被业主和承包商执行，工程按期完成未发生仲裁和诉讼，争议评审委员会的费用仅 30 万美元。成为国际工程承包中采用争议评审委员会处理争议方式的范例。

世界银行已修改其贷款工程《采购指南》的某些招标规定，规定合同价格超过 5 000 万美元以上的项目应当采用 DRB 方式解决争议，合同总价在 5 000 万美元以下的项目可以选择 DRB 方式或者“争议评审专家”(DRE)方式解决争议。

(一) 争议评审委员会(DRB)解决争端的基本程序

1. 拟定采用争议评审委员会(DRB)解决争端的协议或合同条款

首先，业主和承包商共同在其合同条款或专项协议中明确采用 DRB 或 DRE 的方式解决争议。同时要写明这种解决争议的范围、评审委员会成员的人数和产生办法，DRB 或 DRE 方式和监理工程师处理争议及仲裁或诉讼处理争议的关系。通常 DRB 或 DRE 处理争议的建议是咨询性质的，它并不替代合同中规定的工程师对争议的处理程序，更不排除争议方因不满意这种建议而诉诸仲裁或诉讼。世界银行关于 DRB 的新规定中，写明争议一

方在收到 DRB 处理争议建议后 14 天之内应当通知对方就其是否接受该建议的意向，否则该建议将被认为是终局的，对争议双方有约束力。无论该建议是否变为终局，该建议也应当成为仲裁或司法诉讼程序中处理与该建议有关的争议问题的证据之一。

2. DRB 或 DRE 成员的选定

通常 DRB 有 3 名成员（大型项目可以有 5 名或以上成员），争议方双方各指定一名，并经对方确认。然后由这两名已确认的成员共同推荐第三名成员，并经争端双方批准。该第三名成员将作为 DRB 主席。一般应在设定的解决争端协议中规定成员的基本条件：例如，他应当是具有与本工程同类项目的管理经验，有较好的解释合同能力的技术专家；应当和工程任何一方没有受聘和财务关系，没有股份或财务利益，从未实质上参与过本项目的活动，并与争议任何一方没有任何协议或承诺的人士。在成员选定中，还应规定时间限制，如果任何一方未能按时指定成员，或未能及时批准对方指定的成员及共同指定的成员时，应当规定由谁或者某一机构在何时代为指定成员。

3. DRB 的成员在被指定后应签署接受指定的声明

此声明应表示同意接受承担这一任务，并保证与合同双方没有任何受雇和财产往来及任何利益和承诺关系，愿意按规定保密和本着公正与独立的原则处理双方的争议。如果是在工程承包合同签订之后才确定采用 DRB 方式处理争端，则可由业主、承包商和 DRB 成员共同签订一份 DRB 三方协议。这种协议可以就 DRB 的工作范围、处理争议的工作程序、三方的责任、DRB 开始和结束工作的时间、报酬与支付、协议的终止、DRB 成员的更换、DRB 意见书的形式和采纳，以及本三方协议的争议解决等作出明确规定。

4. DRB 的一般工作程序

双方的争议通常是先由双方协商解决，或提交工程师决定。只有在双方协商不能达成一致或其中一方不同意工程师决定时，

可在某一规定时间内提交 DRB 处理。在一方提交 DRB 争议处理请求时，应通知对方；DRB 将举行听证会，听证会一般在工程现场举行，此前双方应向 DRB 的每位成员提交书面文件和证据材料；听证会一般不作正式纪录、录音和录像，但给争议双方充分的时间陈述和提出证据材料或书面声明；DRB 成员在听证期间不发表任何观点；随后 DRB 成员进行秘密讨论直到形成处理争议的建议，建议以书面提出并由 DRB 成员签字，如果 DRB 成员中有少数不同意见者，可以附一份少数成员的意见，但最好达成一致性的意见，以利各方执行。书面建议应分发给争议双方。

5. DRB 定期访问现场和定期现场会议

为使 DRB 成员了解工程施工和进展情况，及时处理工程进展过程中的争议，并对潜在争议提出避免的方法，规定 DRB 成员应定期访问现场（例如每季度一次）。访问期间 DRB 成员将由业主和承包商的双方代表陪同并召开圆桌会议，听取工程进展存在问题的各方说明，听取各方对潜在争议的预测及其解决建议。定期访问期间，DRB 成员不接受任何一方的单独咨询。

（二）对争议评审委员会解决争议方式的评价

1. 它特别适合于工程承包

因为 DRB 可以在工程施工期间直接在工程现场处理大量常见争议，避免了争议拖延解决而导致工程延误；也可防止由于争议的积累而使之扩大和复杂化。

2. 有技术专家的参与处理方案符合实际

由于 DRB 成员都是具有工程施工和管理经验的技术专家，比起将争议交给仲裁和诉讼中的法律专家、律师和法官仅凭法律条款去处理复杂的技术问题，更令人放心。处理结果可能更符合实际，并有利于执行。

3. 节省时间，解决争议便捷

由于 DRB 成员定期到现场考察工作情况，他们对争议起因和引起的后果了解的更为清楚，无需大量准备文字材料和费尽口

舌向仲裁庭或法院解释和陈述；DRB 的决策很快，可以大量的节省时间。

4. DRB 方式的成本比仲裁和诉讼更低

不仅总费用较少，而且所花费是由争议双方平均分摊的，而仲裁或诉讼，则任何一方都有可能要承担双方为处理争议而花费的一切费用的风险。

5. 并不妨碍再进行仲裁和诉讼

即使 DRB 的建议不具有终局性和约束力，或一方不满意而不接受该建议仍然可以再诉诸仲裁或诉讼。

由于 DRB 处理争议方式有十分突出的优点，它将在国际工程承包中得到广泛地采用。

（三）新版 FIDIC 条款首次加入了争端裁决委员会（DAB）的工作步骤

1999 年，国际咨询工程师联合会（简称 FIDIC）正式出版了四本新的 FIDIC 彩条族合同条件，在其《施工合同条件 Conditions of Contract for Construction》（新红皮书）中，第一次加入了争端裁决委员会（DAB）的工作步骤。

因为经过多年的实践人们看到，尽管合同条件中要求工程师公正处理各种问题，但由于工程师是业主聘用的，不少工程师做不到这一点，缺乏公正，偏袒业主。因此，FIDIC 吸收了美国和世界银行解决争端的经验，加入了 DAB 工作的程序，即由业主和承包商各提一名 DAB 委员，由对方批准。合同双方再由这两个人协商确定第三位委员（作为主席）共同组成 DAB。DAB 委员的报酬由双方平均支付。

如果工程师关于某一争端的解决方案被一方拒绝，在原“红皮书”中要求再次提交工程师解决，这在实际工作中很难奏效。“新红皮书”规定，在此情况下把争端提交 DAB，由 DAB 在 84 天内提出裁决意见。争端双方如果同意此裁决意见，则双方应立即着手执行，如果有一方不同意（或 DAB 在 84 天不能拿

出裁决意见)则可提交仲裁。但仲裁必须经过 56 天的友好解决期后才能开始。如果双方在同意 DAB 的裁决意见后而其中一方又不执行,则另一方可要求直接仲裁。

思考题

1. 在国际工程承包活动中,业主与承包商之间发生争端的主要原因有哪些?你如何认识争端?
2. “协商和调解”在解决争端中处于什么位置?说说其具体内容和你对这种解决方式的认知。
3. “仲裁”在解决争端中处的什么位置?谈谈其具体内容和你对这种解决方式的认知。
4. “司法诉讼”在解决争端中的位置。谈谈其具体内容和你对这种解决方式的认知。
5. 请你对争端裁决委员会处理争端的方式作出评价。

主要参考书目

1. 雷胜强, 许文凯编著. 《国际工程承包实务》. 对外经济贸易大学出版社. 1993 年版.
2. 雷胜强, 许文凯编著. 《工程承包使用手册》. 中国建筑出版社. 1999 年版.
3. 张琰, 雷胜强编著. 《建设工程招标投标工作手册》. 中国建筑工业出版社. 1995 年版.
4. 雷胜强主编. 《工程承包与劳务合作案例剖析》. 中国建筑工业出版社. 2000 年版.
5. 汤礼智主编. 《国际工程承包总论》. 中国建筑工业出版社. 1997 年版.
6. 雷胜强主编. 《国际工程风险管理与保险》. 中国建筑工业出版社. 1996 年版.
7. 何伯森主编. 《国际工程合同与合同管理》. 中国建筑工业出版社. 1999 年版.
8. 梁鑑编著. 《国际工程施工索赔》. 中国建筑工业出版社. 1996 年版.
9. 梁鑑主编. 《国际工程施工经营管理》. 水利电力出版社. 1994 年版.
10. 王兆俊. 《国际工程承包合同知识》. 中国建筑工业出版社. 1987 年版.
11. 中国机械工业教育协会组编. 《建筑工程招标投标与合同管理》. 机械工业出版社. 2002 年版.

12. 国际咨询工程师联合会 (FIDIC) 编. 中国工程咨询协会译. 《施工合同条件》(Conditions Of Contract Of Construction). 1999 年第一版. 机械工业出版社. 2002 年版.

13. 国际咨询工程师联合会 (FIDIC) 编. 中国工程咨询协会译. 《设计采购施工 (EPC) / 交钥匙工程合同条件》(Conditions Of Contract For EPC/Turn Key Projects). 1999 年第一版. 机械工业出版社. 2002 年版.

14. 国际咨询工程师联合会 (FIDIC) 编. 中国工程咨询协会译. 《生产设备和设计——施工合同条件》(Conditions Of Contract For Plant And Design-Build). 1999 年第一版. 机械工业出版社. 2002 年版.

15. 国际咨询工程师联合会 (FIDIC) 编. 中国工程咨询协会译. 《简要合同格式》(Short Form Of Contract). 1999 年第一版. 机械工业出版社. 2002 年版.