



联合国
大会



Distr.
LIMITED

A/CN.9/WG.V/WP.25
24 November 1989
CHINESE
ORIGINAL: ENGLISH

联合国国际贸易法委员会
新的国际经济秩序工作组
第十一届会议
1990年2月5日至16日，纽约

采 购

采购示范法草案评注

秘书长的报告

目 录

	<u>页 次</u>
导言.....	4
采购示范法及评注	5
第一章 总则.....	5
第1条 法律的适用.....	5
第2条 定义.....	6
第3条 基本方针.....	9
第4条 采购条例.....	12
第5条 公众获得采购法、采购条例和有关 采购的其他法律文本.....	13
第6条 采购的控制和监督	13

	<u>页次</u>
第7条 采购方法及其使用条件.....	15
第8条 承包商和供应商的资格.....	18
第9条 承包商和供应商的资格审查.....	21
第10条 关于承包商和供应商提供书面陈述 和书面证据的规则.....	21
第二章 招标程序.....	22
第一节 国际招标程序.....	22
第11条 国际招标程序.....	22
第二节 征求投标和初步资格申请.....	23
第12条 征求投标和资格预审申请.....	23
第13条 经核准承包商和供应商的名单.....	26
第14条 拟议的采购通知的内容.....	27
第三节 承包商和供应商的资格审查.....	28
第15条 评估承包商和供应商的资格.....	28
第16条 资格预审程序.....	30
第四节 采购文件.....	32
第17条 向承包商和供应商提供采购文件.....	32
第18条 采购文件的内容.....	32
第19条 采购文件的收费.....	37
第20条 资格预审文件和采购文件编制规则.....	37
第21条 新的或修正的关于税收、关税或类 似收费或影响履行采购合同的法律 或条例.....	39
第22条 采购文件的澄清和修正.....	40
第五节 投标书.....	41
第23条 投标书的语文.....	41
第24条 投标书的提交.....	41

	<u>页次</u>
第25条 投标的有效期；投标的修改和撤回.....	43
第六节 投标担保.....	45
第26条 投标担保.....	45
第七节 投标的展开、审查、评价和比较.....	48
第27条 投标的展开.....	48
第28条 投标的审查、评价和比较.....	49
第29条 拒绝一切投标.....	59
第30条 与承包商和供应商谈判.....	60
第八节 征求建议的特别招标程序.....	61
第31条 征求建议的特别投标程序.....	61
第九节 接受投标和采购合同生效；招标程序 备忘录.....	63
第32条 接受投标和采购合同生效.....	63
第33条 招标程序备忘录.....	65
第三章 除招标程序以外的采购方式.....	66
第34条 竞争性谈判程序.....	66
第35条 单一来源采购记录.....	69

导 言

1. 采购示范法草案的目的是向各国提供一个范本以便评价和改善其本国的采购法律和惯例，对尚未制定采购法律的国家，供参考制定此项法律。所有国家都需要为公营部门的采购制定健全的法律和惯例。此种需要在许多发展中国家都特别突出。在那些国家，相当大一部分的采购是公共部门进行的。此种采购有许多是与项目有关，是其经济和社会发展基本进程的一部分。那些国家尤其缺乏用以采购的公共资金。因此，极为重要的问题是使采购尽可能以最有利的办法进行。

2. 本文件包含有秘书处编写的将附载于采购示范法草案的评注，示范法草案的案文载于文件A/CN.9/WG.V/WP.24。为方便于对评注的审查和讨论，现将每一条条文草案分别放在与之有关的评注之前。

3. 评注中包含有一些放在方括号内的说明，称之为“工作组说明”，供工作组审议案文草案时查阅和参考。这些说明将不出现在示范法评注的最后文本中，如果委员会通过这么一份评注的话。

4. 在“工作组说明”中有时使用了下列专名简称。

欧共体指示——1976年12月21日关于给予公共供应合同的理事会指示(77/62/EEC)，经由1980年7月22日理事会指示(80/767/EEC)和1988年3月22日理事会指示(88/295/EEC)修正；

《关贸总协定采购协议》——关贸总协定的政府采购协议；

《贸易法委会建设法律指南》——《贸易法委员会关于起草建造工厂国际合同的法律指南》；

《联合国销售公约》——联合国国际货物销售合同公约。

采购示范法草案及评注

* * *

第一章 总则

第1条 法律的适用 *

本法适用于采购实体通过购买、租借或其他手段对货物或工程的采购。在此种货物或工程构成采购的相当大一部分时，即应视为一项货物采购或工程采购。

* * *

评注

〔工作组说明：来源：A/CN.9/WG.V/WP.22，第12、13、42段；
A/CN.9/315，第25段〕

1. 本示范法适用于不论多大价值的采购。

〔工作组说明：与其他价值较小的合同排除在示范法适用范围之外，本草案不如给予采购实体在此种合同的形成和生效程序方面以高度的灵活性（见第34和35条及所附评注），但须使那些合同受制于基本的法律条例（例如第7、8、9、34和35条）。〕

2. 示范法的适用范围是货物或建造工程构成采购的“相当大一部分”。这不仅包括例如通过简单销售合同或基本建造合同进行的采购，而且包括通过这样一种合同的采购，即承包商或供应商在提供商品或建造之外还承担其他义务，例如给予许可证、草拟设计、履行建筑设计或土木工程设计服务，转让技术给采购实体或培训采购实体的人员使之操纵由承包商或供应商提供的设备或工程。因此，示范法可适用于例如建造工厂的统包合同。另一方面，本示范法不适用于对服务的采购（例如，设计、建筑或土木工程服务、保险、金融服务、广告）、对无形权益的采购（例如，特许权、许可证、金融手段）或房地产所有权或其他利益的获取，因此情况下的商品或建造工程并不构成采购的相当大一部分。执行示范法的国家似

* 各条文的标题仅供参考，不用于解释目的。

宜以采购条例方式规定出详细的规则，以确定在什么情况下才算货物或工程构成了采购的“相当大一部分”（见第4条）。

〔工作组说明：工作组已决定在“目前阶段”不讨论单一的服务采购（A/CN.9/315，第25段）。在适当时候，工作组似宜草拟服务采购的示范条例。〕

3. “采购实体”、“货物”和“工程”等词语的定义见第2条。

* * *

第2条 定义

为了本法的目的：

(a) “采购实体”系指：

(一) 政府或行政机构的任何部门、机构、机关或其他单位或其任何下属单位；

(二) 〔颁布本示范法的每个国家在本项和、若有必要，在其后各项中列入拟列入“采购实体定义中的其他实体或企业或此种实体或企业类别〕。

(b) “货物”包括原料、产品、设备和其他各种类型的有形物体；

(c) “工程”系指对于新结构或现有结构的现场清理、挖掘、架设、建造、设备或材料的安装、装饰和修整等有形工程；

(d) “采购程序”系指一个采购实体为订立采购合同而进行的程序或采取的措施，包括招标程序、竞争性谈判程序和单一来源采购；

(e) “国际招标程序”系指第11条提及的程序，本法律第二章要求对其实施特定程序，以便促进国际参与招标程序；

(f) “投标担保”系指承包商或供应商为获得有关其投标的义务而提供的银行担保、信用证、主要由银行负责责任的支票、现金存款；

(g) “货币”包括计算单位；

(h) “竞争性谈判程序”系指采购实体为采购目的与承包商和供应商进行的谈判，此种谈判受第34条列明的旨在包括竞争因素的规则所约束；

(i) “单一来源采购”系指在不进行招标程序或竞争性谈判程序情况下从特定承包商或供应商获得的采购。

* * *

评注(a)项：“采购实体”

[工作组说明：来源：A/CN.9/WG.V/WP.22，第39—41段；
A/CN.9/315，第21—24段]

1. 示范法的目的是首先把政府单位以及公共部门范围的其他实体和企业进行的采购包括在内。至于示范法是否也应包括省级、地方或国家其行政级别各单位的采购，这在某种程度上须取决于国家范围内政府职责的分配。如果执行国家有此愿望，也可使示范法适用于公共部门以外的某些实体或企业以公共资金进行的采购。

2. 第(一)项将一国中央政府的各部门、机构、机关和其他单位放到示范法范围内。该项既提到“政府”，也提到“行政机构”，因为在有些体制内两者是有分别的，还因为在有些国家中，国家行政机构内有的机构在组织上是不受政府支配的。对于不被视作政府或国家行政机构一部分的公共部门实体和企业，国家政府的下级部门以及公共部门以外的任何实体或企业，如果执行本示范法的国家愿意，可在第(二)项内具体提及，必要时也可在随后的各项内提及，以便将它们划入示范法的范围内。执行国家既可列出应予包括的实体和企业类别，也可具体指明应予包括的特定实体和企业。在这方面，执行国家似宜考虑以下述一个或多个因素作为确定哪些或哪些类别的实体和企业应包括在内的依据：

- (a) 政府或行政机构是否向该实体提供公共资金（例如对该实体的经营预算或资金预算拨给的公共资金一般拨款；对于非营利性的或非自负盈亏的实体的亏损赤字，由公共资金给予补贴；由公共资金给予特殊拨款以挽救某一实体的财政困难；由公共资金给予临时拨款由某一实体用于某一特定用途，例如农业或工业发展赠款）；
- (b) 政府或行政机构是否提供担保或其他保证，确保该实体支付其按采购合同应付的款项，或承担采购实体按合同应承担的义务；
- (c) 该实体是否由政府或行政机构管理或控制，或者政府或行政机构是否参与

该实体的管理或控制（例如，该实体的部分或全部经理和领导人是否为公务人员或是否由政府或行政机构指派；该实体的经营是否以某种方式受到政府或行政机构的控制或监督；或者该实体虽属自主经营但服从于政府或行政机构的总政策）；

- (d) 政府或行政机构是否给予该实体以专营许可证，垄断或几乎垄断该实体卖出的货物或提供的服务销售；
- (e) 政府或行政机构是否审计该实体的财务或经营；
- (f) 该实体是否须对其盈利情况向政府或向国库作出交代；
- (g) 该国是否有一项国际协议或其他国际义务适用于该实体进行的采购；
- (h) 公共法规是否适用于该实体签订的采购合同；
- (i) 该实体是否由某项章程所创办；
- (j) 该实体是否纳入中央经济计划之内；
- (k) 该实体是否为执行某一法定义务或其他公共目的而进行其活动。

3. 上述标准在实质上提出了国家要求某些实体或某些实体类别按照示范法规定的程序进行其采购的可能利益。(a)项标准涉及国家保证它在财政上给予支持的实体能既经济又有效率地进行采购的利益。按照(b)项标准，国家须确保采购价格以及它所担保的支付符合经济原则。(c)项标准反映出的国家利益是促进公共信心和公共部门的廉明，确保由国家管理或控制的实体进行的采购既公平又适当。

4. (a)项标准是针对这样的问题，即在某一实体得到一项专营执照、垄断或准垄断权时，其所售货物或所提供服务的价格较少受到竞争上的制约，因此可能不如在竞争环境中出售商品或服务的实体有着非要经济而有效率地进行采购的商业刺激因素。既然国家开创了垄断局面，那它也许认为它有必要或有责任确保该实体无论如何以经济而有效率的方式进行采购。其余各项标准是更多地说明某一实体属于公共领域因而放在示范法适用范围之内可能是适宜的。

(c)项：“工程”

5. 在“工程”的定义中列举了一些具体活动的实例。“工程”一词包括诸如道路、堤坝、楼房和工厂（例如工厂、化肥厂、水电厂）的建造。建设工程可

以是对一新结构而言，也可以是对一现有结构而言（例如改变、更新或扩大某一现有结构）。该定义只包括“有形”工程；它不包括设计的编制或工程的监督（虽然，如果合同的“相当大一部分”是为了获取定义所指性质的有形工程，可是如果把那些非有形服务包括在内，那它也是一项“建造合同”；见第1条评注第2段）。〔工作组说明：“建造”、“安装”、“装饰”和“修整”等词语取自《欧洲共同体工业名称目录》（附于1971年7月26日理事会指示（C71/304/EEC）所列的专业活动一览表，第40大类、“建造工程”（《欧洲共同体官方公报》编号L185/1），（关于给予公共工程合同）。〕

(e)项：“国际招标程序”

6. 在谋求促进国际参与的招标程序中，采购实体必须运用一些旨在导致此种参与的程序（见第11条的评注）。而国际招标程序究竟何时进行的问题则由第11条解决。

* * *

第3条 基本方针

(1) 本法的基本方针是：

- (a) 使采购达到尽可能大的节约和效率；
- (b) 促进和鼓励合格承包商和供应商参与采购程序，酌情包括国际参与；
- (c) 促进承包商和供应商对供应拟采购的货物或工程进行竞争；
- (d) 公平合理地对待与本法所规定的采购有关的所有承包商和供应商；
- (e) 促进采购过程中的诚实、公平和公众信任；和
- (f) 使有关采购的程序具有透明度。

(2) 本法应受〔该国〕已签订或可能签订的并载有涉及本法所管理事项的某些规定的任何国际协定所约束或受与一个国际机构或另一国政府机构签订的任何有关协定或对其承担的其他义务所约束。

* * *

评注

[工作组说明：来源：A/CN.9/WG.V/WP.22，第15-27段；
A/CN.9/315，第9、13-16、122段]

第(1)款

1. 本款所列方针只作为解释和适用示范法的指导；这些方针本身并不对采购实体或承包商或供应商产生实质性权利或义务。所拟定的示范的各实质性条款其目的是尽最大可能达到那些方针，尽可能减少它们之间的冲突。

(a)、(b)、(c)项

[工作组说明：来源：A/CN.9/WG.V/WP.22，第16-20段]

2. 经济而有效率地使用公共资金，这对于所有国家都是重要的。所谓经济是指以最有利的价格和按最有利的合同条件采购到符合所要求的质量的货物或工程。为达到这一点，应在程序上提供有利的气氛促使合格的承包商或供应商参与采购的进行，而且提供刺激因素使他们提出其最有利的质量、价格和其他条件。

3. 采购的效率也是示范法的一条重要方针，因为无效率的采购程序可能延误采购而且会给采购实体增加不必要的管理采购程序的费用。

4. 示范法的另外两条方针是促进和鼓励合格的承包商和供应商参与采购程序并促进他们之间的竞争。竞争可促使承包商和供应商提供其最有利的报盘，从而达到最大程度的节约。参与采购程序的范围越广泛，竞争越有效，采购实体越有可能获得最满意的条款。

5. 在适当时促进和鼓励国际参与采购程序的方针目的是进一步加强导致采购节约的条件。（关于在什么情况下外国参与才算“适当”，见第11条评注。）外国参与可扩大竞争基础。此外，它还可以导致采购实体及其国家获得本国缺乏的技术。凡采购实体所需要的某些工程或货物在本国无此来源者，则可能需要外国参与采购程序。[工作组说明：见A/CN.9/315，第9和122段]。但是，示范法确认在某些情况下应可给予本国承包商和供应商以优惠待遇，以便推进其他国内目标（见第28条第(7)款(d)项和(e)项）。

(d)项和(e)项

〔工作组说明：来源：A/CN.9/WG.V/WP.22，第21、22段；
A/CN.9/315，第15段〕

6. 示范法的另两项重要方针是规定对于与示范法规定的采购有关的所有承包商和供应商给予公平和平等的待遇以及促进采购过程中的诚实、公平和公众信任。例如，示范法因此应力求减少由于主管人员或参与采购过程的承包商或供应商错用或滥用采购过程而发生的问题（例如串通的投标），并确保正确地作出采购决定。

7. 促进采购过程的诚实无欺将有助于促进公众对采购过程以及对公共部门的信任。采购过程需要得到合格的承包商和供应商的信任，然后才能使他们参与采购过程，因而达到节约采购费用的目的。

(f)项

〔工作组说明：来源：A/CN.9/WG.V/WP.22第26、27段〕

8. 使采购法律和程序具有透明度的方针是为了帮助达到前面所述的其他方针目标。所谓法律透明度是指采购实体以及参与采购过程的承包商和供应商所应遵循的条例和法定程序应使人充分知晓，特别应让参与者或潜在的参与者充分知晓。程序透明度是指应让参与者能够看出采购实体采用了或将要采用何种程序以及采购实体根据什么作出决定。

9. 透明的采购法律和程序可造成预见性使承包商和供应商能够计算出他们参与采购过程的费用和风险，因而能够提出其最经济的价格。透明的采购法律和程序还有助于防止采购实体或其官员采取专断或不合适的行动或决定因而有助于促进对采购过程的信任。对于争取外国参与的采购法律和程序的透明度尤其重要，因为外国承包商和供应商可能并不熟悉某一国家的采购惯例。

第(2)款

〔工作组说明：来源：A/CN.9/WG.V/WP.22 第9、10、38段；本款措词是参考采用《联合国销售公约》第90条的案文。〕

10. 一个执行国家可能会受到有关采购的某些国际协议或义务的约束。例如，

一些国家以及欧洲经济共同体（欧经共同体）是关贸总协定采购协议的缔约国，而欧经共同体的成员还受到共同体理事会所通过的采购指示的约束。此外，许多国际贷款机构和国家发展资金机构都制定了关于以它们提供的资金进行采购的指导原则或条例。借款国或接受国在与此种机构签订的贷款或供款协议中承诺以那些资金进行的采购将按所制定的指导原则或条例办事。遵照本条第(2)款，如果示范法的某一条款与某项适用的国际协议或执行国家的另一国际义务的要求发生抵触，则须适用该国际协议或该另一国际义务的要求；但该项采购的所有其他方面仍应按示范法处理。

11. 示范法并不服从于另一国家的非政府机构（例如非政府的商业银行）签订的协议或对其承担的义务。

* * *

第4条 采购条例

……〔颁布本示范法的每个国家列明授权颁布采购条例的机构或部门〕授权颁布采购条例以说明或补充本法。

* * *

评注

〔工作组说明：来源：A/CN.9/WG.V/WP.22，第30-34页，230、231段；
A/CN.9/315，第8、10段〕

1. 示范法是一项“纲领法”；就是说，它只提出管制采购的一些基本法规，还需由执行国家的有关机关或当局颁布详细的条例来补充（见第6条评注）。执行国家可参照“纲领法”的技术使其管制采购程序的详细条例在本法律规定的总框架内适合于其本国的特殊需要和具体情况。

2. 示范法的一些条款明文规定应以采购条例具体阐明或补充那些条款。还可就示范法涉及的其他事项颁布条例。无论何种情况，所颁布的条例均须与示范法相一致。

* * *

第5条 公众获得采购法、采购条例
和有关采购的其他法律文本

应迅速使公众获得本法和采购条例、与本法规定的采购有关的所有一般适用行政规定和指令以及本法和此种条例、行政规定和指令的所有修正。

* * *

评注

[工作组说明：来源：A/CN.9/WG.V/WP.22，第26，27，36，37段；
A/CN.9/315，第20段]

1. 本条的目的在于提高有关采购的法律、条例和其他法律文本的透明度。[工作组说明：本条的措词大致按照关贸总协定采购协议第六条第(2)款的案文。]在许多国家，有的官方出版物经常刊登一些法律、条例和行政规定和指示。本条所指的文本可能会在那些出版物上刊登出来。如果尚无任何出版物刊登某一类或某几类此种文本，则此种文本应立即以适宜的方式公之于众，包括使外国承包商和供应商得到它们。

2. 虽然本条无此要求，但如将与采购有关的法律、条例和其他文本收集并印成一单行本，以合理的售价（例如只收回出版和发行费用）提供给有兴趣的人士，这将对采购过程的参与者或潜在参与者，尤其是对于外国的参与者或潜在参与者大有好处。

3. 本条要求使公众获得“一般适用的”行政规定和指令。此项要求并不适用于专门针对或只涉及个别承包商或供应商的行政规定和指令

* * *

第6条 采购的控制和监督

(1) 第7(2)、7(3)、11(2)、12(2)、28(3)、28(4)、29(1)、31(1)、
[32(1)和] [32(4)]条提及的核准职能应由……[颁布本示范法的每个国家列明
受权履行此种核准职能的机构或部门履行。]

(2) [颁布本示范法的每个国家在本款和, 若有必要, 在其后各款列明有关控制和监督采购的任何其他职能以及履行此种职能的机构或部门]。

* * *

评注

[工作组说明: 来源: A/CN.9/WG.V/WP.22, 第43-53段;

A/CN.9/315, 第26-28段]

1. 对于第(1)款, 核准职能可赋予一个完全独立于采购实体的机关或部门(例如财政部或商业部, 或一个中央采购局)也可以赋予该采购实体本身的一个单独的监督机关。对于独立于政府系统或国家行政系统之外的采购实体, 例如某些国营商业企业, 这些国家也许发现最好是由政府或行政系统内的一个机关或部门行使核准职能, 以便确保实际执行示范法所要达到的公共政策。无论如何, 重要的问题是, 该机关或部门应是完全独立的, 完全不受进行或参与采购过程的人或部门的支配, 以便能够公正而有效地行使其职能。最好由一个数人组成的委员会而不是由某一人单独行使核准职能。

2. 除指定上一段所述的行使核准职能的机关或部门之外, 执行国家也许觉得还需规定对示范法适用的采购进行总的监督和控制的功能。所有这些功能也许可赋予一统一的机关或部门(例如财政部或商业部, 或一中央采购局), 也可分别分配给两个或更多的机关或部门。其功能也许可包括例如下面所述的一部分或全部。

- (a) 全面监督采购法律和条例的执行。这可包括例如监测采购法律和条例的执行以及提出改进建议。还可包括发布关于那些法律的解释。在某些情况下, 例如高价值的采购合同, 可授权该机关审查采购程序, 以保证符合示范法, 符合采购条例, 然后合同才能生效。
- (b) 使采购和采购惯例合理化和标准化。这可包括例如协调各采购实体的采购, 编制标准化的采购文件、合同细目和条件。
- (c) 从较大的政府政策的观点监测采购和采购法律和条例的效能。这可包括例如研究采购对国民经济的影响, 就某些采购对价格和其他经济因素的影响提供咨询意见, 以及核实某一特定采购是否在政府的计划和政策范围内。

3. 某一执行国家行使此种职能的机关或部门，以及该机关或部门的确定职能将取决于例如该国的政府、行政和法律体制，而这些体制每个国家都大不相同。每一个执行国家应根据其本国的具体情况，以本评注为参考，制订出自己的规定。所有这种规定都应包含在第6条内，以避免改变示范法条文的编号。

4. 对采购实行行政控制的制度，在结构上应达到经济和效率的目标，因为对采购实体或对采购过程的参加者造成过大的费用或负担的制度，或对采购会造成不适当延误的制度，都将产生相反作用。此外，对于执行采购程序的官员作出的决定加以过多的控制有时可能会束缚他们的手足，使他们寸步难行。

* * *

第7条 采购方法及其使用条件

- (1) 除非本法另有规定，采购实体应通过招标程序进行采购。
- (2) 遇有下列情形，采购实体可通过竞争性谈判程序进行采购，但须经核准：
 - (a) 采购合同价格低于采购条例中列明的数额；或
 - (b) 进行了招标程序，但是：
 - (一) 根据第28条第(2)款或第(3)款或第29条采购实体拒绝了一切投标；或
 - (二) 其投标已被接受的承包商或供应商未能按照要求与采购实体订立采购合同或未能提供所要求的履约担保，和并无合格承包商或供应商提供的其他符合要求的投标在生效。
- (3) 遇有下列情形，采购实体可进行单一来源采购，但须经核准：
 - (a) 采购合同价格低于采购条例中列明的数额；
 - (b) 货物或工程只能从特定承包商或供应商获得，或不存在合理的备选或替代方案；
 - (c) 迫切需要货物或工程，从而不可能或来不及采用招标程序或竞争性谈判程序（视情况而定），因为采用此种程序需要较长时间；
 - (d) 为了标准化或需要与现有的设备或技术配套，必须从特定承包商或供

应商采购货物；

(e) 采购实体为了研究、实验、研制的目的谋求与承包商或供应商订立合同，除非该合同包括大批量生产货物以建立其商业可行性或收回研究与发展费用；或

(f) 为了国家安全，对于采购实体的采购需要必须保密。

(4) 采购实体不得为了援引第(2)款(a)项或第(3)款(a)项的目的而将其货物或工程的采购分成几个单独的采购合同。

(5) 援引第(2)款或第(3)款规定的采购实体应在第34条第(4)款规定的备忘录或第35条规定的记录中列入其所依据的情况的说明并应列明有关事实，第(3)款(f)项规定的情况除外。

* * *

评注

〔工作组说明：来源：A/CN.9/WG.V/WP.22，第56-74页；A/CN.9/315，第29-34，110，113页〕

第(1)款

1. 示范法要求采购实体用招标程序进行采购，但本条第(2)和(3)款所规定的情况除外。这是因为一般地说，招标的作法可获得最大限度的节约和效率，使采购过程公正廉明，获得人们的信任，从而促进示范法的基本方针（第3条第(1)款）。规定的可以使用招标以外的方法的例外情况原则上是：使用招标程序是行不通的或是不够审慎的，或者不大适宜于遵循第3条第(1)款所述的方针。使用招标以外的方法需得到批准（见第6条评注第1段）。

〔工作组说明：本条采用的方针，即除了所规定的情况外，采购实体必须使用招标程序的方针是工作组在第十届会议上最后定下来的（A/CN.9/315，第32、110段（特别是最后一句）和113段（特别是最后一句））。在工作组获得支持的另一方针是，示范法应规定数种采购方法，让采购实体能使用一种它认为最适合于某一特定采购的方法，并且定出标准，指导采购实体作出选择（A/CN.9/315，第33和34段）。为便于工作组的审议，现将反映这一方针的措词陈述如下：

〔“(1) 采购实体应考虑到采购的具体情况，采取其认为最为合宜的下述任一

方法进行采购：

- (a) 招标程序，
- (b) 竞争性谈判程序，或
- (c) 单一来源采购程序。

[“(2) 在选择所使用的采购方法时，采购实体应：

- (a) 力求最大限度地促进达到第3条第(1)款所规定的方针；和
- (b) 顾及下述考虑：

- (一) 招标程序可提供最大程度的竞争并在许多情况下最好地促进第3条第(1)款所规定的方针；
- (二) [拟根据A/CN.9/315，第34段和A/CN.9/WG.V/WP.22第64至74段拟定的其他标准。]”]

第(2)款

2. “竞争性谈判程序”的定义见第2条(h)项。只有在本条第(2)款规定的特殊情况下，示范法才允许使用那些程序进行采购。本款(a)项要求采购条例规定一个数额，在此数额以下者即可使用竞争性谈判程序（见第4条及所附评注）。该项规定的根本原则是，对于低于规定数额的采购，第3条规定的方针要比高于规定数额的采购在强制性方面弱一些，因此采用招标程序所涉的费用和时间反而不值得。采购条例中规定的数额应根据该项基本原则来确定。采购条例也许可规定两个数额，一是针对采购货物的，一是针对工程采购。

3. (b)项允许在下述情况下采用竞争性谈判程序，即由于具体规定的原因，招标程序没有产生采购合同。其中第(一)项不言自明。关于第(二)项，如果另一投标是生效的，则采购实体必须接受该投标，不得再采用竞争性谈判程序。在这种情况下，采购实体即可行使其针对投标失败的承包商或供应商的权利（例如根据投标保证金）弥补由于失败而招致的损失。

第(3)款

4. “单一来源采购”的定义见第2条(i)项。只有在本条第(3)款规定的特殊

情况下才允许以该方法采购。

5. 关于(a)项, 本评注第2段的评语(针对本条第(2)款(a)项)可类推适用。设想第(3)款(a)项所述的数额会低于第(2)款(a)项所述的数额。

6. (b)项针对的是例如采购实体需要得到某种异乎寻常的货物或工程(例如艺术品)的情况, 或者该货物或工程属于承包商或供应商的专有产权。但请注意, 根据第20条, 采购实体必须尽可能客观地提出其采购需要, 以避免偏向于某些特定的承包商或供应商。(c)项设想的是真正特殊的情况, 而不是仅仅贪图方便。

[工作组说明: (e)项的措词参照采用欧经共同体指示第6条第(4)款(b)项。]

7. (f)项指的是如果采用招标或竞争性谈判程序, 需要公开采购实体的采购需要, 将会危及国家安全的情况。

第(4)款

8. 第(4)款的目的是防止滥用第(2)款(a)项和第(3)款(a)项, 把采购分成几个单独的合同, 使每个合同的估计价格都低于采购条例规定的限定数额, 从而避免使用招标程序。

第(5)款

9. 第(5)款提供了另一保障, 防止不适当援引第(2)和(3)款作为避免使用招标程序或竞争性谈判程序的手段。它还促进采购程序的透明度。采购实体不能只是重申第(2)或(3)款规定的某一理由, 它还须提出有关佐证的事实, 但援引“国家安全”的特殊情况(第(3)款(f)项)者例外。

* * *

第8条 承包商和供应商的资格

- (1) (a) 采购实体可要求参加招标程序的承包商和供应商提供该实体认为有用的适当书面陈述、书面证据或其他资料, 以便使该实体确信承包商和供应商:

- (一) 具有订立采购合同的法定身份;
 - (二) 并非无清偿能力、未破产或未结束营业、其事务未由法院或司法官员管理、其业务活动未中止和未因上述任一情况成为法律诉讼的对象;
 - (三) 履行了缴纳〔该国〕税款和社会保险费的义务;
 - (四) 在采购程序开始前〔5〕年期间未被判定犯有与其职业行为有关的任何罪行;
 - (五) 〔…〕〔颁布本示范法的每个国家列明任何其他资格条件。〕
- (b) 此外, 采购实体可通过任何其他适宜手段根据(a)项列明的标准调查承包商和供应商是否具备资格。

(2) 根据第(1)款(a)项确定的任何要求和该款列明的资格标准应平等地适用于所有承包商和供应商。除第(1)款(a)项规定的标准外, 采购实体不得实行其他资格标准。

〔(3) 承包商或供应商不得因不符合第(1)款所列一项或多项资格标准而被阻止参加采购程序, 如果该承包商或供应商承诺在采购程序进行期间达到标准并有理由相信该承包商或供应商将能够这样作。〕

* * *

评注

〔工作组说明: 来源: A/CN.9/WG.V/WP.22, 第76-84段; A/CN.9/315, 第35-39段〕

1. 本条确定了有关承包商和供应商的资格标准。这些标准有别于某一采购实体遵照第9条和第15条提出的资格标准。

2. 采用招标程序时, 必须在拟议采购的通知中(第14条第(1)款(d)项)、在初步甄别文件中(第16条第(3)款)以及在采购文件中(第18条(b)项)提出第(1)款(a)项包含的资格标准。

3. 在某些情况下, 执行国家似可在法律中提出一些增补的资格标准(例如: 承包商和供应商应在国家的商业、专业或行业注册处登记在案; 或承包商或供应商在采购程序开始前的〔5〕年内并未有过无合法理由而不完成与某一采购实体签订

的合同，或由于它的过错而终止了合同之事)。此种增补标准必要时可规定在第(1)款(a)项(五)或其后的款项内。任何增补标准应限制在为保护国家或采购实体的合法利益所必要的范围内，如为国际招标程序，还应避免对国际参与设置不必要的障碍或限制。例如，对于承包商或供应商须进行了商业、专业或行业注册的要求应附有一项但书，即在国际招标程序中，外国承包商和供应商应有同等机会报名参加。第(1)款(a)项应列出可能执行的所有资格标准；见第(2)款。

4. 采购实体可决定在某些采购程序中应要求得到何种书面陈述、文件证据或其他资料。在进行招标程序时，必须在初步甄别文件中(第16条第(3)款(d)项)和在采购文件中(第18条(c)项)具体提出此种要求。关于由承包商和供应商提交书面陈述和书面证据的规则，见第10条。

5. 所要求的陈述、文件或资料必须是“适当的”。其性质取决于每一采购程序的具体情况，例如所采购的货物或工程的价值，是否会有各种各样的并非采购实体所熟悉的承包商和供应商参与投标等。例如，在采购高价值的设备或工厂的程序中，采购实体可要求得到正式证明文件(例如法院证明、或税务机关或其他部门开出的证明)。为采购价值较低的货物而采用的单一来源采购程序中，采购实体可以只要求承包商或供应商立具一标准形式的宣誓声明，大意是该承包商或供应商符合所有资格标准。如果在宣誓声明上有故意伪造情况者须按适用法律受到处罚。对于证明文件，只要能合理地确认其符合资格标准就行，在此之外再要求更多的证明文件并不符合采购实体的利益。

(6. 第(3)款的目的在于使某一承包商或供应商得以参与采购程序，即使它在采购程序开始时不符合某一项资格标准或者不能确立其资格，给它一个机会，让它在采购程序进行的过程中确立其资格。但是，它必须先确立其资格然后才能与采购实体签订采购合同。) (工作组说明：第(3)款及其评注放在方括号内是由于文件 A/CN.9/315 第 39 段所述的意见分歧。)

* * *

第9条 承包商和供应商的资格审查

采购实体可要求参加采购程序的承包商和供应商提供该实体认为有用的适当书面陈述、书面证据或其他资料以便使其确信承包商和供应商在技术能力、财力资源、设备和其他有形设施及人员方面具备履行采购合同的足够资格条件。任何此种要求和已确定的有关此种资格的任何标准应平等地适用于所有承包商和供应商。此外，采购实体还可通过任何其他适宜手段调查承包商或供应商是否具备资格。

* * *

评注

〔工作组说明：来源：A/CN.9/WG.V/WP.22，第85、86段；A/CN.9/315，第40段〕

采购实体与之签订采购合同的承包商或供应商必须具备履行合同的资格条件，这一点极为重要。关于联系招标程序适用本条的进一步规则在第15条和第16条内另作规定。

* * *

第10条 关于承包商和供应商提供书面陈述 和书面证据的规则

(1) 本条适用于承包商和供应商为表明其在采购程序中的资格条件而提供的书面陈述和其他书面证据。

(2) 除政府、司法或行政当局提出的书面陈述和书面证据以外的书面陈述和书面证据应由其作者在公证官员或根据当地法律具有公证资格的其他主管官员面前签字、宣誓或以其他方式办理正式手续，而由公证官员或其他主管官员认证该书面陈述或书面证据的真实性或认证其签字等正式手续，公证官员和其他主管官员的认证应附于或连接于该书面陈述或书面证据之上。外国公证官员或其他主管官员的认证，如按〔该国〕有关公证外国公文的适用法律经过合法认证者，应可得到认可。

(3) (a) 〔该国〕境外的政府、司法或行政当局提出的书面证据，如按〔该国〕有关公证外国公文的适用法律经过合法认证者，应可得到认可。

(b) 〔该国〕的政府、司法或行政当局提出的书面证据应符合〔该国〕有关此种文件的签字，认证等正式手续的适用法律。

* * *

评注

1. 本条的目的是在承包商和供应商提供书面陈述和其他书面证据所应遵行的手续要求方面力求达到国际统一。而且，还力求为外国承包商和供应商对于其提供所需的书面陈述和书面证据的手续方面消除不必要的障碍。

2. 关于第(2)和(3)款，许多国家都要求外国的证明和文件必须经过法定的手续，即由开出证明文件的国家的外交或领事代表认证该文件的执行者的身份以及其签字、印记或印章的权力。但是，有些国家加入了关于对其他缔约国开出的公共文书放宽认证手续的国际公约（例如《废除要求认证外国公共文书的公约》（1961年，海牙））。对于该公约的某一缔约国，只要其遵守了该公约的条款，即可算作符合第(2)和(3)款的要求。

3. 第(2)和(3)款的一个作用是，采购实体不可仅仅因为它是来自外国而拒绝接受一外国证明和书面证据。然而，这里使用了“可得到认可”一词，而不使用“得到认可”，这是为了清楚表明，如果外国的证明或文件不符合其他方面的要求，也可拒绝接受。

* * *

第二章 招标程序

第一节 国际招标程序

第11条 国际招标程序

(1) 在不违反第(2)款规定的情况下，根据第7条必须进行招标程序的采购实体可决定进行国际招标程序，同时考虑到采购的节约和效率目标。

(2) 若采购合同价格超过采购条例列明的数额，根据第7条必须进行招标程序

的采购实体应当进行国际招标程序，除非该采购实体获得核准，允许其不进行国际招标程序。采购实体不得为避免实行本款而将货物或工程的采购分成几个单独的采购合同。

* * *

评注

〔工作组说明：来源：A/CN.9/WG.V/WP.22，第14段；A/CN.9/315，第122段〕

1. 在许多情况下，促进国际参与招标程序是符合采购实体的利益的（见第3条评注第5段）。本条实际上请求按第7条规定必须进行招标程序的采购实体决定，国际参与是否有利，再决定是否进行国际招标程序。如果决定进行国际招标程序，则应采用示范法第二章为国际招标规定的旨在导致国际参与的特定程序。

2. 在决定是否进行国际招标程序时，采购实体必须考虑到采购中的节约和效率两项目标。有关的因素也许包括例如所采购的货物或工程的价值（例如，采用国际程序所需的费用和时间是否与货物或工程的价值不成比例），以及在不促进外国参与的情况下，招标过程中是否会有足够程度的竞争。从国内的承包商或供应商得不到所需的货物或工程也许也是一个相关因素。

3. 作出第(2)款规定的理由是，如采购合同的价值超过某一数额，在招标程序中促进外国参与有可能促使达到节约和效率两大目标。但是，也会有这样的情况：采购实体断定，采用促进外国参与的程序不会促使达到那两项目标；在那样的情况下，应当批准不使用那种程序（见第6条评注第1段）。

* * *

第二节 征求投标和资格预审申请

第12条 征求投标和资格预审申请

(1) 采购实体应通过在…〔颁布本示范法的每个国家列明拟刊登拟议的采购通知的官方公报或其他官方出版物〕上刊登拟议的采购通知，向所有有兴趣的承包商

和供应商征求投标并酌情征求资格预审申请。在国际招标程序中，拟议的采购通知还应刊登在国际上广泛发行的报纸、或有关贸易出版物或技术刊物上。应以国际贸易中通用的语文刊登此种通知。

(2) 若有限参与招标程序更有利于节约和效率，采购实体可通过向其选定的某些承包商和供应商发送拟议的采购通知进行招标，但须经核准。采购实体应选定足够数目的承包商和供应商，以确保有效竞争，承包商和供应商的数目应有利于招标程序的有效进行。

* * *

评注

〔工作组说明：来源：A/CN.9/WG.V/WP.22，第58、67、72、73段，第95至第99段，A/CN.9/315，第31、45段〕

1. 示范法规定了两种类型的招标程序：公开招标和有限招标。在公开招标程序中，可从所有有此意愿的承包商或供应商那里征求投标和征求资格预审申请（见第16条）。在有限招标程序中，采购实体仅仅从其选定的某些承包商或供应商那里招标（见第16条评注第2段）。

2. 虽然一般的承包商和供应商不能参与有限招标程序，但有限招标程序的目的并不是要使它的竞争性低于公开招标程序。在某些情况下（如本段后面将提及的那些情况），有限招标程序可以成为比公开招标程序更有效的一种采购手段，而同时仍然具有竞争性。所以，本条使采购实体在获得批准的情况（见第6条评注第1段）有机会采用有限招标程序，只要这些程序更有利于在采购中实现节约和效率。要确定在某一项采购中是否应使用有限招标程序，作下述方面的考虑也许是重要的。

- (a) 公开招标程序的运用可能导致采购实体必须审查、评估和比较大量的投标，而这样做所必须花费的时间和费用在某些情况下可能与要采购的货物或工程的价值是不成比例的。
- (b) 当只能从采购实体所知的有限几个承包商或供应商处获得货物或工程时，通过有限招标程序仅从这些承包商或供应商处招标要比通过公开招标程序广泛征求投标更为有效率。

(c) 合格的承包商或供应商有时会受到妨碍，不能参加公开招标程序，在采购价值昂贵的工程或货物时，情况尤其如此。因为编制投标文件的费用昂贵，而且由于投标者人数可能很大而使他们中标的机会甚微。

3. 在某些地区，只有那些已购买了采购文件的人士或实体才能获准参加招标程序。如果所有感兴趣的承包商或供应商都能获得购买采购文件的机会，那么依据这种方法进行的程序可被认为是公开招标程序。这一措施的目的是要避免某一承包商或供应商根据某个无权复印采购文件的人所复印的不完整的或不准确的采购文件提出投标。但是，反对采取这一办法的一种观点认为，某些国家的领事馆或其他政府办事处有时取得并复印采购文件，把它们散发给可能对参与采购感兴趣的承包商和供应商。这可有助于促进那些国家的承包商和供应商了解采购的机会。

4. 本条第(1)款对在公开招标程序中征求投标和提出资格预审申请的要求作出了规定。其目标是通过广泛宣传拟议的采购通知来最大限度地扩大潜在的竞争基础。该款第二句所要求的出版物旨在使拟议的采购通知在国际招标程序中获得外国承包商和供应商的注意。一个可以运用的宣传媒体是由联合国新闻部和联合国大学发行的商业版《开发论坛》。

5. 第(1)款中规定的宣传媒介只是最起码的宣传要求。采购实体还可采用任何其他方法宣传通知，使承包商和供应商广泛了解这一通知。宣传方法可包括在官方布告栏中张贴通知，向各商会、外国驻采购实体所在国的贸易代表团和采购实体驻外贸易代表团发送通知。采购实体还可将通知书寄给经核准的承包商或供应商名单上的承包商和供应商。但是，不能仅允许名单上的承包商或供应商参加公开招标程序。一个执行国可在采购条例中对根据第(1)款所使用的宣传媒介作出规定。

6. 发表拟议的采购通知关系到确定提交投标的截止日期（见第24条第(1)款）。

7. 第(2)款对在有限招标程序中征求投标作出了规定。〔工作组说明：第二句是参考关贸总协定采购协议第五条第(6)款改写而成。〕

* * *

第 13 条 经核准的承包商和供应商名单

采购实体可将经核准的承包商和供应商名单当作选择承包商和供应商的依据，只可在下述情况下，根据第 12 条第(2)款在选定的承包商和供应商中进行招标：

- (a) 任何时候均可接受任何有兴趣的承包商或供应商要求列入此种名单的申请并在比较短的时期内就此采取行动；
- (b) 列入名单的资格标准不应比第 8 条第(1)款(a)项列明的标准更严格，并不应比根据第 15 条规定的标准更严格；
- (c) 此种名单的存在、承包商和供应商列入名单应具备的条件、核定是否符合各项条件的方法、列入名单的条目的有效期以及列入名单和更新条目的程序，通常以引起承包商和供应商注意的方式予以公布；
- (d) (c)项提及的条件、方法、程序和其他事项对于外国承包商和供应商在列入用于在国际招标程序中招标的名单和参加此种招标程序的机会方面没有任何歧视；
- (e) 采购实体在名单中进行选择，从而使名单上的所有承包商或供应商享有平等的入选机会。

* * *

评注

〔工作组说明：来源：A/CN.9/WG.V/WP.22，第 9 4 段；A/CN.9/315，第 4 4 段。本条大多数款项都由关贸总协定采购协议的规定改写而成：(a)项由总协定采购协议第五条(2)款(d)项改写而成；(c)项从第五条(7)款(a)项改写而成；(d)项从第五条(2)款(b)项和(c)项改写而成；(e)项从第五条(7)款(b)项改写而成。〕

1. 本条规定以经核准的承包商和供应商名单作为选择参与有限招标程序的承包商和供应商的来源。其目的是确保采购实体有足够大的范围来作出选择，从而提高它能够为采购找到最合适的承包商或供应商的机会，并确保名单的使用不阻碍有效的竞争或不公平地排除承包商或供应商。〔工作组说明：出于下述原因，还未规定本条适用于公开招标程序。所有感兴趣的承包商和供应商都可参加这种程序，必须通过广泛刊登拟议采购的通知和通过采购实体认为合适的其他方法向这些

承包商和供应商通报参加投标的机会。有时经核准的承包商和供应商名单被当作这种其他办法之一（如作为寄送名单；见第12条评注第5段）。由于这种名单的使用仅仅是在公开招标程序中征求投标的一种方法，其使用并不会造成与在有限招标程序中使用名单相同的风险。〕

2. 关于(b)项，列入名单不必全部遵从第8条第(1)款(a)项和第15条规定的资格标准；但也不应遵从更严格的标准。

3. (d)项规定，在国际采购程序中，如果条件、方法或其他事项使外国承包商或供应商不能列入名单，或外国承包商或供应商在列入名单时遇到了国内承包商或供应商所未遇到的不合理的延误，阻碍了外国承包商或供应商及时登记参加某个投标程序时，这种名单就不可使用。但是，这条规定并没有禁止在对外国承包商或供应商的待遇和对国内承包商或供应商待遇的所有差别。例如，把外国承包商或供应商列入名单的工作受到延误，可能反映了在处理外国登记的请求时理所当然地需要较大量的时间。

* * *

第14条 拟议的采购通知的内容

- (1) 拟议的采购通知应载有如下资料：
 - (a) 采购实体的名称和地址；
 - (b) 拟供应的货物的性质和数量或拟建造的工程的性质和地点；
 - (c) 希望或要求供应货物或施工竣工的时间；
 - (d) 第8条第(1)款(a)项规定的资格标准；
 - (e) 索取采购文件的办法和地点；
 - (f) 采购实体对采购文件的收费（如果有的话），就国际招标程序而言，支付此种文件的费用的货币和办法；
 - (g) 就国际招标程序而言，提供采购文件所用的一种或多种语文；
 - (h) 提交投标的地点和截止日期。
- (2) 若要进行资格预审程序，拟议的采购通知应作此说明。在此种情况下，

拟议的采购通知不必载列第(1)款(e)或(g)项中提及的资料，但应载有如下其他资料：

- (a) 索取资格预审文件的方法和地点；
- (b) 采购实体对资格预审文件的收费（如果有的话），就国际招标程序而言，支付这些文件费用的货币和条件；
- (c) 就国际招标程序而言，提供资格预审文件所用的一种或多种语文；
- (d) 提交资格预审申请的地点和截止日期。

* * *

评注

[工作组说明：来源：A/CN.9/WG.V/WP.22，第95段；A/CN.9/315，第45段]

1. 第(1)款规定了拟议的采购通知应载有的基本资料，使承包商和供应商能够确定他们是否对拟议的采购具有足够大的兴趣而需要获取投标文件，如果确有兴趣，如何获取这些文件。所规定的资料只是必须提供的起码资料。

2. 第(2)款规定了要进行资格预审程序（见第16条）时拟议的采购通知中应载入的其他资料。在这种情况下，通知不必载入有关采购文件的资料，因为这些文件将提供给经过了资格预审的承包商和供应商（见第17条）。

* * *

第三节 承包商和供应商的资格审查

第15条 评估承包商和供应商的资格

(1) 采购实体应根据资格预审文件或采购文件中列明的资格标准和程序评估承包商和供应商的资格。

(2) 资格标准应尽可能客观，并应仅限于确保承包商或供应商拥有履行合同的充足技术能力、财力资源、设备和其他有形设施以及充足人员的那些基本标准。

(3) 就国际招标程序而言，采购实体在证明或评估承包商和供应商的资格方面不得确定不恰当影响外国承包商和供应商表明其具备资格的能力的任何标准、要求或程序。

* * *

评注

〔工作组说明：来源：A/CN.9/WG.V/WP.22，第85至89段；A/CN.9/315，第40段，41段〕

1. 本条作出了适用于招标程序，包括适当时有关承包商和供应商履行合同的资格（见第9条）的资格预审程序的规定。如果未对承包商和供应商进行资格预审（见第16条），采购实体可在开启投标书后对其资格进行评估。有时，如已对承包商和供应商进行了资格预审，便可在开启投标书后更仔细地评估其资格。采购实体也可在暂时选定投标人之后进行资格复审，以确定提出最有利的投标的承包商或供应商的资格未发生变化。

2. 为了提高透明度，资格预审文件（第16条第(3)款(e)项）和采购文件（第18条(c)项）必须载明资格标准及对承包商和供应商的资格进行评估的程序。

3. 第(1)款和第(2)款的目的是帮助确保在资格审评中对所有承包商和供应商一视同仁，避免武断性。它们还旨在向承包商和供应商提供其被认定合格的一定的肯定性。这些目标有助于创造有利于承包商和供应商参与招标程序的程序性气氛。关于资格标准应当尽量客观的要求，标准应当确定可以接受的最低限度的条件，如承包商或供应商在过去五年中至少曾经有一次提供过此类货物或建造过类似的工程。

4. 承包商和供应外往往被要求填写一份调查表，说明其资格的各个方面的情况，并提交其他文件（如资产负债表；银行资信证明），以表明他们符合资格标准。根据情况，资格预审文件（第16条第(3)款(d)项）或采购文件（第18条(d)项）应列明这方面的要求。有关书面陈述和证书的正式手续和公证的第10条的规定适用于这种调查表和文件。见第9条及其评注。

5. 关于第(3)款，如果需要银行资信证明，但不必由采购实体的国家的银行出具这种证明时，采购实体应允许外国承包商或供应商提交来自得到认可的外国银行开具的资信证明。

* * *

第 16 条 资格预审程序

(1) 除第 12 条第(2)款规定的有限参与招标程序的情况外，采购实体可进行资格预审程序，以便在投标提出前确定具备履行采购合同资格的承包商和供应商。

(2) 采购实体若进行资格预审程序，则应将一套资格预审文件提供给根据拟议的采购通知中列明的程序提出了要求并支付了此种文件费用的每个承包商和供应商。

(3) 资格预审文件应载有承包商和供应商编制和提交资格预审申请所需要的所有资料，包括但不限于第 14 条第(1)款 (a) 项除外) 要求列入拟议的采购通知的资料，以及下列资料：

- (a) 编制和提交资格预审申请的说明；
- (b) 对承包商和供应商编制资格预审申请有用的、有关拟供应货物或拟建造工程的任何其他资料；
- (c) 招标程序后订立的采购合同的主要必要条件摘要；
- (d) 承包商和供应商为表明其具备资格而应当提交的任何书面陈述、书面证据或其他资料；
- (e) 用于评估承包商和供应商资格的标准和程序；
- (f) 提交资格预审申请的方式、地点和截止日期，表明具体日期和时间并留有足够的时间，使承包商和供应商能够编制和提交申请，就国际招标程序而言，应特别考虑到外国承包商和供应商需要的时间；
- (g) 采购实体根据本法和采购条例确定的有关编制和提交资格预审申请和资格预审程序的任何其他要求；
- (h) 提及本法、采购条例和〔该国〕与资格预审程序直接有关的所有其他法律和条例。

(4) 采购实体应迅速通知所有提交了资格预审申请的承包商和供应商他们是否通过了资格预审并向公众公布所有通过了资格预审的承包商和供应商的名称。所有通过了资格预审的承包商和供应商应有权提交投标。

(5) 采购实体须应要求通知未通过资格预审的承包商和供应商其未通过的理由，但不得要求采购实体提供此种理由的依据。

(6) 进行了资格预审程序的采购实体可以在招标程序较后阶段重新评价已通过资格预审的承包商和供应商的资格条件。

* * *

评注

[工作组说明: 来源: A/CN.9/WG.V/WP.22, 第85段(最后两句), 第90至93段; A/CN.9/315, 第42段、43段、103段]

1. 本条使采购实体在它认为宜于采用资格预审时进行这种程序。资格预审程序的目的是在投标程序的初期就排除不合格的或不具备履行合同的适当的资格的承包商和供应商, 并减少采购实体必须评价和比较的投标的数目。实际上, 资格预审程序最经常地用于复杂和价值昂贵的货物和工程的采购。其原因在于评价和比较涉及这类合同的投标要比评价和比较涉及较简单和价值较低合同的投标复杂得多, 所需开支和时间也多得许多。此外, 具备资格的承包商和供应商有时不愿意参与涉及价值昂贵的合同的投标程序, 因为编制标书的代价太高, 而如果竞争规模过大, 他们还需冒险与不具备资格或名誉不好的承包商和供应商提交的不现实的投标竞争一番。就较为简单或价值较低合同而言, 在开启投标书后进行资格审查往往要比事先分别进行资格预审更有效率。

2. 资格预审程序只能在公开招标程序中进行。在有限招标程序中无此必要。确实, 只应把资格预审程序用作在早期查明和排除不具备资格的承包商和供应商的一种方法, 而不能作为把参与权局限于某些承包商和供应商的手段。有限招标程序可用于后一种目的。

3. 第(2)款至第(5)款规定了资格预审程序中应依循的程序。根据第(2)款的规定, 资格预审程序和与其相关的公开招标程序一样, 可允许所有感兴趣的并正当地提出了获取资格预审文件的请求的承包商和供应商参加。第14条第(2)款规定, 公开招标程序中拟议的采购通知必须载明将进行资格预审程序的通知和有关的资料, 并应对这一通知作广泛宣传。

4. 第(3)款规定了资格预审文件中必须载入的资料, 并明确指出, 这只是应提供的最起码的资料; 文件还可包含协助承包商和供应商编写和提交资格预审申请的

进一步的资料。 这些要求与第18条中对在采购文件中应提供的资料的要求是相似的。 因此，该条评注也与此种情况相关。 第20条载明了有关编制资格预审文件的规定。

5. 在资格预审程序中评估承包商和供应商的资格应遵循第15条的规定。

6. 第(5)款的目的是要提高透明度，并有助于未通过资格预审的承包商或供应商行使其申述权利。

7. 关于第(6)款，请参见第15条评注第1段。

* * *

第四节 采购文件

第17条 向承包商和供应商提供采购文件

采购实体应根据拟议的采购通知中列明的程序和要求将一套采购文件提供给承包商和供应商。 若进行了资格预审程序，采购实体应向通过了资格预审并支付了此种文件费用的每个承包商和供应商提供一套采购文件。

* * *

评注

[工作组说明：来源：A/CN.9/WG.V/WP.22，第100段]

本条不言自明。 见第12条评注第3段。

* * *

第18条 采购文件的内容

采购文件应载有承包商和供应商编制和提交符合要求的投标书所需要的所有资料。 包括但不限于下列资料：

- (a) 投标编制说明；
- (b) 第8条第(1)款(a)项列明的资格标准；
- (c) 若投标书开启后要评价或要重新评价承包商和供应商的资格，用于此种评价和重新评价的标准和程序；

- (d) 承包商和供应商为证明其资格条件而必须提供的任何书面陈述、书面证据或其他资料；
- (e) 拟采购的货物或工程的性质和必要技术和质量特点，包括但不限于技术规格、计划、图样和设计；货物的数量；拟建造工程的地点；希望或需要交付货物或施工的时间；
- (f) 招标程序后订立的采购合同的必要条件；
- (g) 是否征求采购文件中列明的货物或工程地点、合同条件或其他需要的备选方案；
- (h) 如允许承包商和供应商仅对拟采购货物或工程的一部分进行投标，可对其提交投标的那部分货物或工程的说明；
- (i) 制定和标示投标价格的方式和国际投标程序中的一种或多种货币；
- (j) 任何适用的最高或最低投标价格，或任何适用的投标价格幅度，或用于确定此种幅度的方法；
- (k) 在国际投标程序中，编制投标书使用的一种或多种语文；
- (l) 采购实体对于提交投标书的承包商和供应商拟提供的任何投标担保的性质、数额和其他主要条件和对于订立采购合同的承包商或供应商拟提供的任何履约担保的性质、数额和其他主要条件以及对于哪种类型的机构或实体提供的此种担保是可以接受等问题所提出的任何要求；
- (m) 提交投标的方式、地点和截止日期；
- (n) 根据第 24 条承包商和供应商可借以澄清采购文件的手段和采购实体召集承包商和供应商会议的地点和时间；
- (o) 投标的有限期限；
- (p) 开启投标书的地点、日期和时间、开启、审查、评价和比较投标及确定最有利的投标拟遵循的程序、用于评价和比较投标和确定最有利的投标的标准，包括但不限于下列因素，此种标准如何以数量表示或以其他方式实施、每项标准的相对重要性或重要程度的其他标记、将各项标准结合起来的方式和为确定最有利的投标而比较投标的方法、将实行的任何优惠幅度、其数额及其实行方式；

- (q) 在国际招标程序中，评价和比较投标所采用的货币及将投标换算成此种货币所采用的汇率或一份表明将采用某个指定金融机构发布的在规定之日通行的汇率说明；
- (r) 采购实体根据本法和采购条例确定的有关编制和提交投标以及招标程序的任何其他要求；
- (s) 提及本法、采购条例和〔该国〕与招标程序直接有关的所有其他法律和条例，〔并提及〔该国〕与履行采购合同有关的税收、社会保险、安全、环境保护、保健和劳工法律和条例〕；
- (t) 受权就招标活动问题与承包商和供应商进行联系并收受承包商和供应商信函的人的名字和地址。

* * *

评注

〔工作组说明：来源：A/CN.9/WG.V/WP.22，第100至106段，第123至126段；A/CN.9/315，第46至50段，第60至66段〕

1. 本条对采购文件中必须载有的最起码的资料作出了规定。示范法的其他条款对这些资料中的许多项目作出了规定或加以论述。本条列出了采购文件中必须载入的所有资料和示范法明确规定必须包括的所有资料，这使采购实体在编写采购文件时能把本段作为“核对清单”。第28条第(4)款对本条开头使用的“符合要求的投标书”一词下了定义。

2. (a)项中提及的投标编制说明除其他项目外应包括投标署名的形式和方式，和构成标书的各类文件的安排方式（如采用“双信封制”的安排方式，见第28条评注第23段。

3. (e)项和(f)项提及了货物和工程的必要特点和采购合同的必要条件。投标书必须符合这些特点、条件才能被认为是符合要求的（见第28条第(4)款）。在采购实体所不要求的特点和条件方面，投标者可在其投标书中表示愿意提供，这将构成投标者之间的竞争因素（见第28条第(7)款(二)项和第28条评注第14段）。

4. 关于预期的采购合同的必要条件，采购文件中往往包括将成为采购合同的

一部分的合同条件的副本。条件在可行的情况下应采用国际公认的贸易术语和诸如国际贸易术语解释通则等专门用语。应在采购文件中列明诸如承包商或供应商提供资金的义务等要求。

5. 关于投标价格的制定(d)项), 采购文件应具体说明承包商和供应商是否应该和如何在制定投标价格时考虑到税收、关税和类似的费用和征税以及价格所依据的贸易条件(如工厂交货价、离岸价格、到岸价格)(见第20条第(3)款)。这种说明有助于确保在共同的基础上制定和标示价格, 因而易于统一比较。

6. 在制定投标价格时可对税收、关税和类似的费用和征税的作用采取各种办法。一种办法是, 采购文件可要求承包商和供应商把所有这类费用和征税列入其投标价格, 且其投标被接受的承包商或供应商无权要求采购实体偿付任何未列入投标价格中的任何费用和征税。另一种办法要求承包商和供应商在制定价格时不包括这类费用, 并允许他们要求采购实体偿付他们实际已支付的任何费用和征税。如果预期或寻求外国参与投标程序, 那么, 后一种办法可能更加可取。外国承包商和供应商要获取计算这些费用所需的资料, 特别是获取有关采购实体的国家征收税项的资料, 可能既困难又费时。另外, 这些税款有时不好确定。例如, 采购实体有时能够获得减税或其他财政上的好处, 如果所涉合同价值很高或涉及的是政府特别感兴趣的其他合同, 情况尤其如此。因而, 不同的承包商和供应商对这些税款可能会作出不同的计算, 这样就难以或不可能对其投标价格进行真实的比较。

[采购文件中列入的合同条件应说明哪一方应承担税款、关税或类似费用和征税增加的风险以及承包商或供应商经一段具体的时间(在提交投标截止日期前的30天内)后在采购实体的国家中必须交付新的税款、关税或类似费用和征税的风险。例如, 可以规定, 采购实体必须承担这一风险。] [工作组说明: 如果不载入第21条, 可以载入方括号中的句子。]

7. 关于贸易条件, 可采取各种方法。按一种方法, 价格是向采购实体交货的总价, 包括运费和保险费。但是, 在某些情况下, 采购实体似宜提供运输或保险(如, 它似可利用国内的承运人或保险人, 以促进这些国内的行业或节约外汇)。在这种情况下, 采购实体可要求承包商和供应商按离岸价格定价, 或者按照到岸价格定价, 但须分别标明离岸价格、将货物运抵采购实体的国家的进口港的运费、向

采购实体交货的费用和保险费。在后一种情况下，采购实体可以决定是否以到岸价格条件或离岸价格条件与被选中的投标人签订合同并提供其自己的运输或保险。

8. 在国际招标程序中，采购文件必须规定表示投标价格的货币种类。这类货币可包括采购实体国家的货币、承包商或供应商国家的货币和在国际贸易中惯用的货币。还可允许承包商或供应商将部分投标价格以其愿提供的货物或工程将支出的费用所示的两种或两种以上不同的货币来表示。允许投标价格以采购实体的国家之外的几种货币表示，可在外国投标者参与投标程序时能使采购更为经济，因为这样的投标价格能使这些投标者减少汇率波动的风险，而如果其投标书是以采购实体的国家货币表示，则往往容易遭这种风险。这样做能使投标者的报价最为经济、而无需把弥补外汇风险损失所增金额包括进去。但是，按该方法行事，采购实体遇到的汇率波动的风险就会增加。而且，如以各种货币表示的投标价格提出投标书，将使投标评估和比较过程复杂化，因为必须将各种投标价格换算成为一种单一的货币（第28条第(8)款）。为了减少和分担汇率波动的风险并减少用几种货币表示投标价格时可能出现的其他弊端，可以要求承包商或供应商用诸如国际货币基金的特殊提款权等较为稳定的核算单位表示其投标价格。

9. 在实际中，采购实体有时要求承包商和供应商披露其投标价格的组成部分和计算方式，其中包括利润计入投标价格的方式。这样做有时可使采购实体了解投标价格是否实际或公平。但承包商或供应商往往认为这类资料属于机密，若强加这种要求可能使承包商或供应商不参加投标程序。

10. 关于(p)项，必须在采购文件中规定的作为提交投标书的截止日期的时间开启投标书（第27条第(1)款）。

11. 为了提高透明度，(s)项要求采购文件提请承包商和供应商注意示范法、采购条例和执行国中与招标程序直接有关的所有其他法律和条例。否则，这种其他法律和条例可能通常不会受到外国承包商和供应商的注意。这些法律和条例可能包括要求在投标书上贴上印花，或要求把投标书的副本交给某个办事处。（此外，采购文件必须提及与履行采购文件有关的其他具体类形的法律和条例。）〔工作组说明：把该规定和前一句话列入方括号旨在请工作组考虑是否也要求作出这种提示。〕

12. (t)项的要求旨在避免在采购实体的正确通信地址和采购实体的经授权与承包商和供应商联系的雇员方面出现问题和误解。获授权的人士可以是采购实体的最高采购官员。

13. 除了本条所要求的资料外, 采购文件最好附有一份投标表格, 由承包商和供应商在表格上列明其投标价格和其投标书的其他基本成分, 并在上面签名。提供这一表格可有助于提交投标书的统一性和在审查、评估和比较投标书时提高效率。采购文件最好附有任何所要求的担保书的表格, 从而有助于确保承包商和供应商提交的证券符合采购实体的要求。还可参见第26条评注第4段。

* * *

第19条 采购文件的收费

采购实体可向承包商和供应商收取向其提供的采购文件的费用。此种费用数额应只反映印制采购文件和将其提供给承包商和供应商费用。

* * *

评注

[工作组说明: 来源: A/CN.9/WG.V/WP.22, 第107至109段; A/CN.9/315, 第51段]

本条的目的是要使采购实体能够收回印制和提供采购文件的成本, 但避免收费过度, 影响合格的承包商和供应商参与投标程序。

* * *

第20条 资格预审文件和采购

文件编制规则

(1) 资格预审文件和采购文件既不得列入或采用凡会阻碍承包商和供应商参加投标程序(就国际招标程序而言, 则包括外国承包商和供应商)、说明拟采购货物或工程的技术或质量特点的技术规则、计划、图样和设计 and 关于检验和检验方法、

包装、贴标签或符合条件证明的要求及符号和专用语，也不得列入或采用凡会不必要阻碍此种参与的技术规则、计划、图样、设计、要求、符号或专用语。

(2) 技术规则、计划、图样、设计和要求应尽可能以拟采购货物或工程有关的客观技术和质量特点为依据。不得要求或提及某个特定商标、名称、专利、设计、类别、具体产地或生产者，除非没有其他足够确切或易懂的方式说明拟采购货物或工程的特点而且倘若列入“或相当的”这类词语。

(3) (a) 在编制拟列入资格预审文件或采购文件的技术规格、计划、图样和设计时，应采用拟采购货物或工程的技术和质量特点的标准特征、要求、符号和专用语，若存在此种特征、要求等。

(b) 在制定采购程序后订立的采购合同的条件时和编制资格预审文件和采购文件的其他有关方面内容时，应采用标准贸易术语，若存在此种贸易术语。

(c) 就国际招标程序而言，应尽量采用已有的国际标准特征、要求、符号、专用语和贸易术语，若尚无此种国际标准特征、要求等，则采用已有的国家标准特征、要求、符号、专用语和贸易术语。

(4) 就国际招标程序而言，应用…〔颁布本示范法的每个国家列明其一种或多种官方语文〕〔和国际贸易中通常使用的一种语文〕编制资格预审文件和采购文件。〔若各种语文文本内容有差异或矛盾，则应以国际贸易中通常使用的语文的文本为准〕

* * *

评注

〔工作组说明：来源：A/CN.9/WG.V/WP.22，第110至114段；

A/CN.9/315，第52至55段〕

〔第(1)款参照关贸总协定采购协议第四条第(1)款；第(2)款参照关贸总协定采购协议第四条第(3)款。〕

1. 应尽最大可能，以明确、完整和客观的方式编制投标文件，特别是在对所采购的工程或货物的说明方面。具有这些特点的投标文件有助于投标人编订符合采购实体需要的投标，并有助于投标人准确估测参与投标程序以及履行准备缔结

的合同可能带来的风险和代价，从而提出其最有利的价格和其他条件。它们将使人们有可能在共同的基础上评价和比较投标，而这本是投标方法的基本要求之一。它们还将有助于提高透明度，减少采购实体有可能采取的错误、随意或滥用行为或决定。本条旨在促进这些目标。

2. 关于第(3)款，见第18条评注第4段和第7段。第(4)款旨在帮助使采购文件能为外国承包商和供应商所理解。一个其官方语言属于国际贸易中通用语言的执行国不必采纳关于国际贸易中通用语言的提示和方括号中的最后一句。

* * *

第21条 新的或修正的关于税收、关税或
类似收费或影响履行采购
合同的法律或条例

{ 采购合同应规定，因〔该国〕在投标截至日期前〔30〕天生效的有关税收、关税、或类似收费或影响承包商或供应商履约的新法律和条例或此种法律或条例的更改致使已成为该采购合同一方的承包商或供应商支付的任何额外费用，应白采购实体承担。 }

* * *

〔评注〕

{ 1. 作出这一规定的原因是，承包商和供应商在编制其投标书时将根据他们在制标时按当时有效的法律和条例所承担的义务估计其成本和计算其投标价格。若所提及的法律和条例以后发生变化而使承包商或供应商的费用增加，这些增加部分应由采购实体承担。选择〔30天的时间期限是因为在此日期后出现的变化可能不能及时受到承包商和供应商的注意，以便在提交投标书的截止日期前对其投标书作任何必要的更改。 }

{ 2. 如果承包商和供应商在制定投标价格时不包括税款，并可从采购实体处要求补偿实际支付的税款（见第18条评注第6段），承包商或供应商将不因新的征税或税则的改变而承担任何额外的费用，本条所要求的合同规定不适用于这一情况。 }

[工作组说明：把本条和评注放在方括号中是请工作组考虑是否要列入这一条款。原则上，示范法只论述采购的程序，不涉及有关合同实质的事项（见 A/CN.9/315 第 14 段）。但是，秘书处提供咨询的一些采购问题专家提议，这一规定是有益的。]

* * *

第 22 条 采购文件的澄清和修正

(1) 要求澄清采购文件的承包商或供应商应将此种澄清要求递送采购实体。采购实体对于在投标截止日期前收到的任何澄清要求应迅速作出答复。采购实体答复的副本（不得说出谁提出的此种要求）应送达采购实体对之提供与采购文件的所有承包商和供应商。

(2) 在投标截止日期前的任何时候，采购实体可因任何理由，主动或根据承包商或供应商的澄清要求，修正采购文件，发出此种文件的增编。此种增编应迅速发送采购实体对之提供了采购文件的所有承包商和供应商，并应对他们具有约束力。

(3) 任何澄清要求和采购实体对此种要求的任何答复及采购文件的任何增编均应以书面形式作出，或以保留此种要求、答复或增编的记录的任何其他形式作出。

(4) 采购实体若召开承包商和供应商会议，则应编制会议的备忘录，其中载有会上提交的澄清采购文件的要求，但不得说出谁提出此种要求，和其对此种要求作出的答复。备忘录应以书面形式或以提供其中所载资料的记录的任何其他形式编制，应发送采购实体对之提供了采购文件的所有承包商和供应商。

* * *

评注

[工作组说明：来源：A/CN.9/WG.V/WP.22，第 115 至 119 段；
A/CN.9/315，第 56 至 58 段]

1. 应及时发表和通告对采购文件所作出的任何澄清和修改，使承包商和供应商能够采取适当的行动，如修改或撤回其投标书。根据第 25 条第(3)款，只能在提交投标书的截止日期前修改或撤回投标书。如果发布和通告对采购文件的澄清

和修改的时间过于接近截止日期，采购实体可能必须延长截止日期，以使承包商和供应商能够采取适当的行动（见第24条第(2)款）。在这种情况下，开启投标书的时间必须延长（见第27条第(1)款），采购实体必须要求承包商和供应商延长他们的投标书及其投标担保的有效期限（见第25条第(2)款）。此外，在某些情况下，履行采购合同的时间也须延长。

2. 关于第(4)款，如果采购文件冗长复杂，货物或工程的价值昂贵，那么召开一次承包商和供应商的会议可能是处理要求澄清采购文件的请求的一个有益和有效的办法。采购条例可以列明有关这种会议的规则，例如要求以书面形式提出所有澄清请求。

* * *

第五节 投标书

第23条 投标书的语文

投标书应以…〔颁布本示范法的每个国家列明其一种或多种官方语文〕编制和提交。在国际招标程序中，投标书可按照承包商或供应商的选择，以颁发采购文件使用的任何语文编制和提交。

* * *

评注

〔工作组说明：来源：A/CN.9/WG.V/WP.22，第121段，第122段；
A/CN.9/315，第59段〕

参见有关采购文件的语文的第20条第(4)款。

* * *

第24条 投标书的提交

(1) 采购实体应确定一个具体日期和时间作为投标的截止日期。截止日期应

留有充分的时间，使承包商或供应商能够编制和提交投标，就国际采购程序而言，应特别考虑到外国承包商和供应商需要的时间。

(2) (a) 采购实体可在投标截止日期前推迟截止日期：

- (一) 以便使承包商和供应商有合理期限在其投标中考虑采购实体对采购文件的澄清要求作出的答复或此种文件的修正，或
- (二) 如果因预料不到的情况，承包商或供应商不可能在截止日期前提交投标。

(b) 推迟截止日期的通知应以书面形式或提供其中所载资料的记录的任何其他方式发送对之提供了采购文件的每个承包商和供应商。

(3) 采购实体在投标截止日期后收到的投标应不予开启和考虑并应退还给提交该投标的承包商或供应商。〔然而，如承包商或供应商因其无法控制的原因不能在截止日期前提交投标，截止日期后提交的投标可予考虑〕。

(4) 投标应以书面形式并装入密封信封中提交。〔然而，采购实体可让承包商和供应商自行选择以提供投标所载资料的记录的任何其他方式提交投标。〕采购实体应向承包商和供应商交付收条，表明收到投标的日期和时间。

* * *

评注

〔工作组说明：来源：A/CN.9/WG.V/WP.22，第127至134段；A/CN.9/315，第67至69段〕

1. 采购实体应对提交投标书的最后期限作出规定。在规定截止日期时，采购实体应考虑到将采购的货物或工程的复杂性、预计分包的程度和特别是在国际招标程序中从外国地点交送投标书所需的时间等。一个执行国可在采购条例中确定采购实体为提交投标书所必须允许的最低期限。

2. 第(2)款允许采购实体在某些情况下延长截止日期。只应在例外情况下延长截止日期，因为频繁的延长可能导致招标程序缺乏效率并促成舞弊（如，使采购实体能够偏向某一个晚交投标的承包商或供应商）。

3. 第(3)款的基本政策是，考虑迟交的投标书对其他承包商和供应商是不公平的。它也可能影响招标程序的秩序和效率。〔但是，可允许采购实体考虑因承

包商或供应商无法控制的原因而迟交投标书。〕〔工作组说明：把该句和它所提及的第(3)款的规定放在方括号中旨在请工作组考虑是否应列入这一规定〕。为了及时，采购实体必须在提交投标书的截止日期前收到投标书。因此，承包商或供应商应承担不送或误送的风险。

〔4. 关于第(4)款的第二句，采购实体可在某些情况下使承包商和供应商能够通过书面以外的方法提交投标。以这种方法提交的投标书必须包括采购文件所要求的所有资料 and 文件。因此，只有在简单投标的情况下，以这种方法提交投标书才是可行的，即价格和很少的其他因素（如，交货日期）是招标的唯一方面，而且需要的附加资料 and 文件极少。在这种情况下，采购文件可以要求承包商和供应商向采购实体通告其投标价格和与他们有关其他招标因素的任何意愿，以及一份大意如下的声明，即通过提交投标，承包商或供应商将被认为同意了采购文件中列明的条件和规定。〔工作组说明：把本款和它所提及的句子放在方括号中旨在请工作组考虑是否要列入这一规定。使投标书能够通过书面和密封信封以外的方式，（如，通过电传或传真）提交可加快速度和提高效率；但是，这种方法不如通过密封信封提交那样可以对投标内容保密。〕

5. 采购文件必须列明提交投标的方式、地点和截止日期（第18条(b)项）。

* * *

第25条 投标的有效期；投标的 修改和撤回

(1) 投标应在采购文件中列明的时限内有效。此种时限应以投标截止日期起算。

(2) (a) 在投标有效期届满前，采购实体可要求承包商或供应商将有效期再延长一段时间。承包商或供应商可拒绝此种要求而不丧失其投标担保。此种要求和对此种要求的答复应以书面形式作出，或以提供其中所截资料的记录的任何其他方式作出。

(b) 采购实体可要求同意延长投标有效期的承包商和供应商延长或委托延

长其提供的投标担保的有效期，或者如不可能这样作，则提供新的投标担保，以便对延长的投标有效期进行担保。

(3) 承包商或供应商在投标截止日期前可修改或撤回其投标，应将修改或撤回通知以书面形式或以提供其中所载资料的记录的任何其他形式发送采购实体。修改或撤回通知，若采购实体在投标截止日期前收到，即属有效。

* * *

评注

[工作组说明：来源：A/CN.9/WG.V/WP.22，第138至143段；A/CN.9/315，第76至78段]

1. 采购实体一般都要求投标在提交投标截止日期之后仍然有效。这是因为在开启投标后为处理这些投标和使合同生效都需要一些时间。采购实体要想确保这些程序完成后，采购合同将根据已经接受的投标的条件生效。此外，采购实体还要确保，如果出于某种原因，采购合同未能生效，或者如果其投标已被接受的承包商或供应商未能对履行合同提供必要的保障，其他投标将保持有效，并能够获得接受。

2. 根据第(1)款，采购实体须规定投标有效期的长度。采购文件必须列明这一期限（第18条(o)项）。有效期宜长得足以把以下几项工作实际需要的时间包括进去，即开启、评估和比较投标，获得所有必要的批准（这可能包括放款机构的批准）、让采购合同生效并在必要时让投标者为合同的履行提供担保。但是，有效期不应过长，否则，可能造成投标价格提高，因为投标者将不得不在其价格中列入增加部分，以补偿这样一段时间中他们可能需支付的费用和遭受的风险（例如，制造和施工成本提高的风险、承包商和供应商必须在一段较长的时间内将其资源专用于这个项目；长时间投标担保的费用）。

3. 第(2)款(e)项允许采购实体在不能完成投标程序和不能在规定的期限内订立合同时要求延长这一期限。应避免延长期限，因为延长期限可能导致失去有利的投标，并可能影响招标程序的有效运转，为了避免延长这一期限的必要性，采购实体应努力在采购文件中规定一个尽可能现实的时间期限。关于第(2)款(b)项，见第26条评注第9段。

4. 关于第(3)款, 能够用书面以外的形式(如电传或传真)修改投标将会使承包商和供应商得以在最后一分钟对其投标价格作出调整。

* * *

第六节 投标担保

第26条 投标担保

(1) 如采购实体要求提交投标的承包商和供应商提供投标担保:

(a) 此种要求应适用于所有这类承包商和供应商;

(b) 在国际招标程序中, 承包商和供应商不应被阻止提供采购文件中列明的那种类型的机构或实体出具的投标担保, 除非出具此种担保违反〔该国〕法律。]

(2) 采购实体不得对投标担保数额提出要求, 并应在下述任何一项最早发生之后不延迟地将投标担保退还或委托退还给提供此种担保的承包商或供应商;

(a) 投标担保期满,

(b) 采购合同生效和提供了履约担保, 如需要这种担保, 或

(c) 根据第28条第(2)款或第(3)款或第29条采购实体拒绝了一切投标。

* * *

评注

〔工作组说明: 来源: 文件A/CN.9/WG.V/WP.22, 第144—154段; 文件A/CN.9/315, 第79—84段。按照文件A/CN.9/315, 第79段, 秘书处建议将由承包商或供应商为保证其在投标程序中的义务而提供的文书统称为“投标担保”。为了对特别与投标担保有关的事宜制定条例, 本条尽量努力就最低限度的规则作出规定。采取这种做法的主要原因是, 执行国的法律制度可能业已就担保问题规定了一般性的规则, 因此如若在本示范法中加以重复, 不但没有必要, 而且甚至是危险的。工作组可以回顾, 委员会在其第二十二届会议(1989年)上曾决定就独立的保证和备用信用证问题起草一项统一法。可以预计, 在该项目中

处理的各项议题将与投标担保问题有关。]

1. 第2条(f)项对“投标担保”一词的含义进行了界定。 投标担保的基本目的是提供资金,以便至少可以在投标未到期时便被撤回或因其他原因(见本评注第7段)与其投标业已被接受的承包商或供应商所签订的采购合同并未生效的情况下弥补采购实体因此而遭受的损失的一部分。 这类损失可包括例如因不得不参与新的采购程序所涉及的费用、违约的承包商或供应商提出的投标价格与有关的采购实体最终必须支付的较高的价格之间的差额,以及因采购的延误而造成的损失。 要求提供投标担保的其他可能目的是防止承包商或供应商采取上述任何违约行为。但应予以注意的是,依照某些类型的投标担保,采购实体可以无须证明有关的承包商或供应商违约也无须证明遭到损失便要求收回担保金。

2. 就某一特定的投标程序而言,应由有关的采购实体来确定是否要求提供投标担保。 有关需要提供投标担保的要求必须列入有关采购事项的文件之中(第18条第(1)款)。 当采购涉及高价值货物或工程时,投标担保通常具有十分重要的意义。在采购低价值货物时,采购实体面对的风险及其潜在的损失一般较低,因此,提供投标担保的费用——通常是反映在合同价格之中——便不是很必要的。 由于提供投标担保的费用可以反映在投标价格之中,因此,采购实体只有在需要保护其利益的情况下才值得要求提供担保。

3. 按照第(1)款(a)项的规定,采购实体可以要求所有承包商和供应商提供担保,不能只向某些承包商和供应商提出此类要求,而对另一些承包商和供应商则免除此项要求。

4. 采购文件中必须载有采购实体对于投标担保的性质、金额及其他主要条件和哪种类型的机构提供的此种担保可以获得接受等问题所提出的任何要求〔第18条第(1)款〕。 可取的做法是在采购文件中列入一项所要求提供的投标担保的表格(见第18条评注,第13段)。 如将表格列入,则其中所载的各项条件便将成为拟提供投标担保的承包商和供应商必须遵守的要求。 如果投标担保不符合采购文件中所规定的要求,则该项投标便可因不符合要求而遭到拒绝(第28条第(2)款(c)项)。

5. 关于担保的性质,采购实体要求的常常是一份担保书。 其他可能的担保

类型包括债券、不可撤销的信用证、支票以及在一个金融机构中存入现金作为抵押。采购实体可要求由某一特别类型的机构提供某一特定类型的担保（例如，由某家银行、担保公司或其他金融机构提供的保证或债券），或特别指定可以接受的两种或更多的担保类型或机构，供承包商和供应商从中选择。

6. 可取的做法是，所要求的投标担保金额最好足以使采购实体得到合理的保护，但又不宜过高，否则便会因所涉费用过高而使合格的投标人不敢问津。在某些情况下，投标担保似可以特定的金额表示，而不是占投标价格的百分之几。后一种计算办法可以使投标者可以根据其他投标人提出的投标价格来了解他们提供的投标担保金额。

7. 列于采购文件中针对投标担保所要求的各项条件中还应包括有关采购实体在何种条件下有权得到担保金的规定。例如，采购文件似宜要求就投标担保作出规定，如果承包商或供应商违反第25条的规定撤回或修改其投标书，如果承包商或供应商不同意采购方对其投标书中出现的计算错误所做的纠正（见第28条第(1)款(b)项和第(2)款(b)项），或如果当采购实体业已接受了由承包商或供应商提出的投标书，但该承包商或供应商却未能按要求签署采购合同（见第32条第(3)款）或未能按要求针对采购合同的履行提供担保时，则采购方有权索取有关的担保金。就后一项条件而言，似宜具体规定，如若承包商或供应商未能签署的书面合同与其投标书不符，则采购实体似不宜索取投标担保金。如果要求以投标保证的形式提供担保，则应在采购文件中明确注明担保人是否有义务在实际出现担保书中所提及的情况时或只要采购方提供的文件表明此类情况业已发生时支付担保金。

[8. 第(1)款(b)项的目的是设法避免不必要地妨碍某些外国承包商或供应商参与国际采购程序，因为他们可能会因限于提供由执行国的机构签发的担保而不能参与]

[工作组说明：将上段评注的内容及其所涉的规定置于方括号中的目的是请工作组审议是否应列入这样一项规定。前一段中介绍了赞成将其列入示范法的意见。反对此种做法和赞成使采购实体得以要求由本国机构签发投标担保的人则认为，如若采购实体认为通过本国机构提供担保更为保险（例如，如果它认为向本国机构比之向外国机构更容易索取担保金），它便应能够提出此项要求；外国承包商或供应商因提供由该国机构签发的投标担保或因获得一项对等保险而支付的较高费用，将反映在

投标价格之中，并在投标获得接受后转由采购实体来支付。(b)项规定的目的是既要避免妨碍外国承包商和供应商参与的政策，又要维护采购实体的上述利益，在这两方面取得平衡。]

9. 采购文件应具体列明拟由承包商和供应商提供的投标担保必须生效的时限。一般而言，似宜要求投标担保在投标的整个有效期内保持效力(见第25条)，并在必要时增加一段时间以使采购实体得以就索取担保金采取行动。如果投标担保的有效期有限，例如，仅截止到提交投标书的截止日期，或直到投标获得接受为止，而其投标书业已获得接受的承包商或供应商又未能签署采购合同或提供一项履约担保，则采购实体便可认为投标担保业已失效，从而失去了任何保护。

10. 第(2)款的目的是设法就承包商或供应商提供的投标担保保护他们的权利。如果采购实体违反这一规定，在发生了上述任何情况之一之后仍根据投标担保提出索赔要求，则依照适用的法律规则，该采购实体便应对提供此种担保的承包商或供应商负赔偿责任。第32条第(2)款和第(3)款(b)项具体规定了采购合同的生效日期。如果担保是以现金存款或其他可以划拨的有价手段提供的，则有关退还担保金的要求便具有十分重要的意义。

* * *

第七节 投标的展开、审查、评价和比较

第27条 投标的展开

(1) 投标应在采购文件中列明为投标的截止日期或推迟的截止日期的时间和列明的地点，按照采购文件规定的程序展开。

(2) 应允许所有提交投标的承包商和供应商或其代表参加投标的展开活动。

(3) 应向参加投标展开活动的人宣布其投标被公布的每个承包商或供应商的名称和地址。

* * *

评注

[工作组说明：来源：A/CN.9/WG.V/WP.22，第157-160段；
A/CN.9/315，第85-87段]

1. 允许承包商和供应商或其代表参加投标展开活动有助于提高投标活动的透明度。这种做法将使投标者观察到采购法律和条例是否得到遵守，并有助于使人相信不会以武断或不适当的方式作出决定。

2. 当采购涉及一般性货物或工程、且有关投标的检查、评价和比较为一般的例行工作时（例如，当投标的唯一变量仅为投标价格、且采购实体必须接受由提出最低价格的符合资格的承包商或供应商所提出的投标时（见第28条第(7)款(c)项(二)目），投标的展开似可由采购实体的一位官员，如采购工作的主管来主持。如果投标书的审查、评价和比较工作十分复杂（例如，必须确定在经济上最具优势的投标；见第28条第(7)款(c)项(二)目），则执行国似宜考虑设立一个由采购实体、各有关的部、局或其他政府部门（例如，贸易部和财政部，中央银行和财政专员）的代表组成的委员会来主持投标的展开活动。执行国可以就有关设立此类委员会的问题制定条例。

3. 采购文件中必须就投标的展开地点、日期和时间以及应予遵守的程序作出规定（见第18条(d)项）。

* * *

第28条 投标的审查、评价和比较

- (1) (a) 为有利于投标的审查、评价和比较，采购实体可要求承包商和供应商澄清其投标。任何此种澄清要求或对此种要求的任何答复应以书面形式作出，或以提供其中所载资料的记录的任何其他方式作出。不得要求、提议或允许变动投标价格或投标中的其他实质事项，(b)项中规定的情况除外。
- (b) 采购实体应纠正在投标中发现的纯属计算上的差错。此种纠正若为提交投标的承包商或供应商所接受，即应对该承包商或供应商具有约束力。
- (2) 遇有下列情形，采购实体应拒绝投标：
 - (a) 如提交投标的承包商或供应商不符合要求，〔但不违反第8条第(4)款规定，〕

(b) 如提交投标的承包商或供应商不接受根据第(1)款(b)项对计算差错的纠正;

(c) 如投标不符合要求,本条第(6)款和第29条第(1)款(a)项规定的情况除外。

(3) 如提交投标的承包商或供应商试图在审查、评价或比较投标或确定最有利的投标的过程中不恰当地影响采购实体,该采购实体则可拒绝此项投标,但须经核准。

(4) (a) 投标如符合采购文件中列明的拟采购货物或工程的必要特点、合同条件和其他要求,即属符合要求。如投标内容只有小的偏离,实质上并不改变或偏离上述特点、条件和其他要求,采购实体则可认为此项投标符合要求。此种许可的偏离应以数量表示并在评价和比较投标时适当予以考虑。

(b) 对采购文件规定的特点、条件和其他要求的更改和偏离,如特别涉及下列各项,则属实质性的:货物或工程的性质及技术和质量特点;货物的数量;拟建造工程的地点;施工竣工时间;交付货物的地点和时间;采购合同的价格和支付条件;当事一方对另一方承担赔偿责任的程度;争端的解决;履约担保;货物或工程的质量保证。

[(5) 如采购文件就采购文件中列明的货物或工程的特点、合同条件或其他要求的备选方案征求投标,采购实体应对此种备选投标和以采购文件中列明的特点、合同条件和其他要求为依据的投标进行评价和比较,以便确定最有利的投标。]

(6) [备选案文 1]

[希望对采购文件中列明的技术特点的备选方案提交主动投标的承包商或供应商还必须提交符合采购文件中列明的技术特点要求的投标。备选投标只有是由其以采购文件列明的技术特点为依据的投标被视为此类投标中最有利的投标的承包商或供应商提交的,才可得到采购实体的考虑。]

[备选案文 2]

[如向提交了符合采购文件中列明的技术特点要求的投标的所有承包商和供应商提供公平机会以修改其投标或提出以备选投标为基础的其他投标,采购实体

可考虑对采购文件中列明的货物或工程的技术特点的备选方案的主动投标。 采购实体应评价和比较备选、经修改和其他投标以及未经修改的投标，以便确定最有利的投标。]

(7) (a) 采购实体应评价和比较根据第(2)或(3)款未予拒绝的投标，以便按照采购文件中列明的程序和标准确定最有利的投标。

(b) 应以客观方式对投标进行评价和比较。

(c) 最有利的投标应当是：

(一) 投标价格最低的投标，但须计入根据本款(e)项实行的任何优惠幅度，或

(二) 经济上最有利的投标，应尽可能根据客观的、可用数量表示的标准确定，其中除投标价格（须计入根据本款(e)项实行的优惠幅度）外，还包括如下标准：货物或工程在其预期使用期限内的运行和保养维修费用；货物或工程的功能特点；货物或工程的效率和生产率；交付货物的时间或施工竣工的时间；支付条件；货物或工程的质量保证的条件，但即与此种标准不违反采购文件中列明的必要货物或工程特点或必要合同条件为限。

(d) 除了本款(c)项(二)目提及的那种性质的标准外，采购实体可实施一些标准用以确定投标对政府促进国家经济发展、〔该国〕特定地区经济发展或特定工业或经济部门发展的方案和政策的影响。 应在采购文件尽可能以客观、可用数量表示的方式表明此种标准。

(e) 在评价和比较投标时，采购实体可实行一定幅度的优惠，给本国承包商和供应商的工程投标或本国制造的货物的投标的好处。 实行优惠幅度的方法是除受益于优惠幅度的投标之外的所有投标的投标价格应加上采购条例中规定的数额。

(8) 投标价格若以两种或两种以上货币标示，为了评价和比较投标的目的，应换算成单一货币。

(9) 关于审查、澄清、评价和比较投标的情况不得泄露给承包商或供应商或未正式参与审查、评价或比较投标或决定哪项投标后予接受的任何其他人、除第 3 3

条第(2)款规定的情况除外。

[(10) 采购实体对最有利投标的确定须经核准。]

* * *

评注

第(1)至(4)款

[工作组说明：来源：A/CN.9/WG.V/WP.22，第137、和162-168段；

A/CN.9/315，第75、88和89段]

1. 关于第(1)款(b)项，如若承包商或供应商不接受对有关差错的纠正，则必须对其投标加以拒绝（第(2)款(b)项）。

[2. 在第(2)款(a)项中提及第8条第(3)款的目的是提请注意在某些情形中，不符合资格或不能确立其资格条件的承包商或供应商亦可参与投标程序。]

[工作组说明：之所以将案文中提及第8条第(3)款以及上段评注的内容置于方括号内，是由于工作组对此存在着不同的意见，有关不同意见的情况反映在A/CN.9/315，第39段之中。]

3. 按照第2款(c)项的规定，第(4)款对是否符合要求的情况作了界定。第(4)款允许，但并不要求采购实体将含有微小和非实质性的偏离的投标视为符合要求。第(4)款(b)项对“实质性”偏离的概念作了进一步的解释。 [工作组说明：依照A/CN.9/315，第89段的建议，第4款(b)项是参照《联合国销售公约》第19条的内容加以修改而成的。]

4. 第(4)款(a)项要求采购实体以数量说明允许偏离的程度，并在评价和比较投标时加以考虑。如若将出价最低的投标确定为最有利的投标（第(7)款(c)项(一)目），则应以具体的货币数值来表明偏离的程度，并适当地从投标价格中加上或减去此种偏离。如若将经济上最有利的投标确定为最有利的投标（第(7)款(c)项(二)目），则此种偏离的数量应适当地计入为确定该项投标的计算之中。

5. 采购实体在某些情况下似可规定出一个最高价或最低价，或投标价格必须遵守的一个价格幅度（例如，不得高于或低于所有合格的和有资格的承包商和供应商提出的投标价格的平均价格（例如，中间数或中位数）。任何此类要求均必须列入采购文件之中（第18条(j)项）。出价超出最高限价、低于最低限价或偏离

有关的价格幅度的投标即为不符合条件，必须加以拒绝，但第30条第(1)款(a)项规定的情形除外。

6. 规定最高限价的一条理由可能是为了限制采购实体可为有关货物或工程支付的金额。这种限价有时反映出有关采购的最高预算拨款。规定最低限价的一条理由是，承包商或供应商不大可能以低于该价格的金额履行有关的合同，或只能通过使用低于标准的工艺或材料或在蒙受损失的情况下履行合同。在某些情形中，超出常规的低价还可能表明投标者之间进行了串通。确定一个价格幅度的理由可能是基于这样一个概念，即这样一个价格幅度表明了拟采购的货物或工程的合理价格范围。

7. 关于采购可以自成一体的两个或更多的部分的货物或工程的问题（例如，采购不同类型的实验室装置；采购由水坝工程和发电机组成的水力发电厂等），采购实体在某些情形中似宜允许承包商和供应商针对整批货物或整个工程提交投标，也可以针对其中一项或多项组成部分分别提交投标书。这种办法似可使采购实体通过从单一承包商或供应商或以数者相加进行采购以实现最大限度的经济效益。允许针对某些组成部分单独提交投标的做法还可能有利于鼓励倾向于签署较高价值合同的大型承包商和供应商的参与，这些大型承包商和供应商因有可能针对整批货物或工程提出投标而受到吸引，而较小的承包商和供应商因有能力针对某些组成部分提交投标而积极参与。但另一方面，这种允许针对部分内容提交投标的做法亦会使投标的比较工作趋于复杂化。

8. 采购文件必须列明可以提交部分投标书的那部分货物或工程的说明（第18条(h)项）。采购实体不得在投标书业已提交之后任意将拟采购的整批货物或整项工程分割成不同的合同。如果部分投标书符合采购文件的规定，即为合格的投标书。

第 [(5)和] (b)款]

〔工作组说明：来源：A/CN.9/WG.V/WP.22，第135和136段；A/CN.9/315，第70-74、88、89段〕

9. 〔这两款的内容涉及备选投标的问题。第(5)款就采购文件依据其列明的

有关货物或工程的特点、合同条件以及其他要求向承包商和供应商征求备选投标的各种情形作了规定。〕 第(6)款则涉及由承包商和供应商在未征求的情况下主动提交的备选投标。

〔10. 在征求备选投标的情况下，可以但并不一定要在采购文件中列明所征求的备选投标的特点、合同条件以及其他要求。 采购文件明确征求的备选投标本身不得视为不符合条件。〕

11. 与应征提交的备选投标不同，在未获征求的情况下主动提交的备选投标为不符合条件的投标。 尽管如此，仍存在例外情况，即采购实体愿意有机会对主动提交但具有潜在优势的投标加以审查。 按照第(6)款的规定，采购实体可以自行斟酌是否采取此种做法；该款还就此类投标的审查工作规定了各种条件和规则，以确保承包商和供应商所提交的符合条件的投标得以获得公平的待遇。 在某些情况下，采购实体可能倾向于按照第29条的规定拒绝所有投标，再以备选投标为基础重新展开投标程序。

〔工作组说明：由于工作组要求就备选投标作出规定（A/CN.9/315，特别是第74段），因此便列入了第(5)款。 但该款以及上文评注中的相应内容均置于方括号内，因为也许并不需要就作为第(5)款的主题的应征提交备选投标问题作出任何规定。 其原因是，依照采购文件中明确提出的征求备选投标的要求提交的备选投标本身并不违反有关的要求，因而应得到与其他投标相同的待遇。〕

〔对第(6)款提出了两项备选案文。 按照第1项备选案文，采购实体似宜仅仅考虑提交了最有利、且符合条件的投标的承包商或供应商所提交的备选投标。 按照第2项备选案文，即使承包商或供应商未提交符合条件的投标，亦可对其备选投标加以考虑，只要业已提交了符合条件的投标的有资格和符合条件的承包商和供应商有机会以该项备选投标为基础修改其投标或提交新的投标。 这两种办法的目的都是设法既兼顾到采购实体得以考虑某一备选投标，又兼顾到公平和竞争的政策。 工作组就这两种办法所发表的各种意见载于A/CN.9/315，第71至73段中。 秘书处与若干位采购问题专家进行了协商，他们赞成备选案文1的办法。〕

第(7)款

〔工作组说明：来源：A/CN.9/WG.V/WP.22，第169—188段；A/CN.9/315，第90—100段。〕

12. 第(7)款中的规则反映了投标程序中的一个根本特点，即投标的评价和比较工作应以客观的方式，并尽量依照采购文件中列明的客观的、数量明确的标准进行（见第18条(d)项）。第(7)款(c)项就投标的评价和比较规定了标准。采购实体必须决定并在采购文件中列明：出价最低的投标还是经济上最有利的投标将被视为最有利的投标。应依照第(7)款(c)项(二)目中指明的那种标准来确定何者为经济上最有利的投标。该规定列举了一些可能的标准的例子。这些标准的一个中心特点是它们必须尽量保持客观并列明具体的数量。要求所定标准具备这样的性质可保持在投标程序中进行竞争的根本因素，因为这样才得以在共同的基础上对投标进行评价和比较。此外，这种做法还有助于减少作出主观或武断决定的可能性，从而加强投标程序的可靠性和人们对它的信任。采购实体必须针对每一特定投标程序根据有关采购的性质决定采用何种特定标准。

13. 之所以列入“尽量”这一限定性措辞，是因为并不是所有允许实施的标准都可以达到完全客观的程度和完全避免主观判断的因素。例如，在采购货运卡车时，对采购实体而言，一项重要的标准也许是与驾驶员座位有关的工作环境标准。而在对投标书中所建议的有关座位的工作环境进行评价时便难免涉及到某种程度的主观因素。然而，依照“以客观的方式”对投标进行评价和比较的要求，采购实体似可对每一投标中有关座位的环境质量加以评价，其方式是根据对座位所具有的相对程度的人体功率优势判断来确定其得分。

14. 第(7)款(c)项(二)目中提及的评价标准并不包括作为采购文件中所明确要求的（见第18条(e)和(f)项以及第18条评注第3段）、投标必须加以遵守的特点和条件的标准。如果偏离了这些所要求的特点，则投标便不符合条件；偏离或遵守程度在用以确定何者为经济上最有利的投标时并未从数量上加以规定，亦未加以评价。与此相反，第(7)款(c)项(二)目中提及的、未要求提供的特点和条件则应予以评价和比较，以便据以确定经济上最有利的投标。

15. 下面举例说明上述区别。例一，对采购实体而言，重要的是在某一特定

日期交付拟采购的货物，而且采购实体并不认为提前交货是有利的。采购文件中应具体列明交货日期。拟在迟于特定日期交货的投标便属不符合条件的投标。拟在特定日期之前交货的投标属于符合条件的投标；但在评价和比较投标时并不会因为此种提前而具有任何优势。例二，采购实体希望承包商和供应商就交货日期提出其最佳意向。它在采购文件中规定，在评价和比较投标时将考虑到交货时间这一因素，交货期早的投标拥有优势。它甚至可以指明它所希望的交货日期，但并不要求一定要在该日期交货。在对投标进行评价和比较时，将同时考虑到所建议的交货时间以及在采购文件中列明的其他标准，以便确立最有利的投标。

16. 仅依靠投标价格来确定何者为最有利投标的做法最具客观性和自动性。而且，相对而言也比较容易管理。但这种办法是现有的两种可能的办法中不太灵活的一种，因为如果采用此种办法，便不能同时考虑到除价格以外的、用以判定投标优劣的其他标准。因此，依照此种办法，采购实体必须小心翼翼地列出完整、精确的规格要求、条件以及其他方面的要求，以便使所有遵守这些要求和条件的投标得以满足采购实体的需要，从而将投标的相对优势仅以投标价格的方式反映出来。由此看来，这种办法最适用于相对简单、且经常涉及的货物或工程。

17. 采购实体根据投标价格以及其他标准共同确定经济上最有利的投标的办法较之仅仅依靠投标价格的办法更为灵活。这种办法可以依照一系列更加广泛的参数来比较各个投标的相对优势。随着货物或工程的标准程度日益降低和日趋复杂，这种办法也愈来愈重要。

18. 按照第7款(b)项的规定，必须以客观的方式对投标进行评价和比较。如若出价最低的投标即为最有利的投标，则用以评价和比较投标的方法便相对而言直接了当——因为仅对投标价格加以比较。

19. 如若在经济上最有利的投标即为最有利投标，则用以评价和比较投标的方法便较为复杂。一种可能的办法是，参照采购文件中列明的标准以金额数量来表述每一投标的各个方面，然后再将这些金额数值与投标价格结合起来。经评价得出的最低价格便被视为经济上最有利的投标。另一种方法可以是参照采购文件中列明的标准来确定每一投标的各个方面的相对重要性（例如，“系数”或“得分”）。总得分最高者即为经济上最有利的投标。判定得分多少的方式应在采购文件中列明。

20. 之所以将第7款(d)项列入,是因为在某些国家、特别是在发展中国家,重要的是使采购实体得以考虑到可以针对各项经济发展目标来评价和比较投标的标准。而有时此类标准的客观程度要低于第7款(c)项(二)目中提及的那些标准,而且其任意性亦高于后者。因此,在某些情况下,如使用此类标准来评价和比较各项投标,则可能会损害采购中的竞争原则和使费用增高,并影响人们对采购进程的信心。将该项规定置于方括号中的目的是设法使那些对其采购实体而言能否采用此种标准具有特别重要意义的执行国得以将此项规定列入,但其他执行国则不需要将此项规定列入。

21. 制定第(7)款(d)项的目的是为了尽量减少上一段中提到的可能出现的不利后果。首先,采购实体不宜将该项标准作为评价和比较投标的唯一标准;它仅仅可以“除第(7)款(c)项(二)目提及的那种性质的标准之外”实施此项标准。因此,即使该项规定所允许的附加标准不那么客观,仍然存在良好的客观因素来指导投标的评价和比较工作。其次,附加的标准本身也必须以“尽可能”客观和以数量的方式加以表明。例如,为了表明某项投标对有关国家的外汇储备所产生的影响,一项可能的标准是考虑投标者愿意接受以当地货币付款的程度;为了表明某项投标可以在多大程度上促进本国的工业发展,一项可能的标准是看本国的劳工或分包商可以在多大程度上参与有关货物的制造或有关工程的实施,或是看有关货物中本国国产成分或本国的增值量有多大;为了表明向有关国家转让技术的程度,一项可能的标准是看某项投标拟在多大程度上承担培训当地人员的工作。第三,在设计附加标准时必须确定投标对政府“特定的”经济方案或政策所产生的影响。这类标准并不包括那些与所要求的合同条件有关的标准(见本评注的第14段)。

22. 第(7)款(e)项允许采购实体对本国的投标实行一定幅度的优惠并就这种做法的实施制定了规则。其目的是促进本国经济和工业的发展。但应指出的是,关贸总协定采购协议的签署国以及欧经共同体的成员国也许不能随意实行此种优惠待遇。有关采购的条例似宜就何者有资格作为“本国”承包商或供应商进行投标制定标准。(例如,必须是在执行国注册登记的承包商或供应商,其大多数股权必须掌握在执行国的国民手中,以及它不能将相当于有关工程价值的50%以上分包给外国承包商或供应商),并同样就何者为“本国生产的”货物制定标准(例如,

这类货物中必须含有最低限度的本国因素或本国增值)。 采购条例还应确定实行优惠幅度的数额。 似宜针对货物和工程规定不同的数额。

[工作组说明: 作为用以实现上述经济目标的一种手段, 一项可取的办法是使外国和本国的承包商和供应商均得以参与投标程序, 但同时对本国的承包商和供应商实行一定幅度的优惠, 而不是仅仅允许本国的投标者参与采购。 根据一项经济分析所得出的结论, 前一种手段可以增加对外国承包商和供应商的竞争压力并迫使它们提交较低的价格, 从而减少采购费用。 后一种手段则倾向于导致较高的采购费用, 因为它并不鼓励竞争, 实际上反而对竞争起了限制的作用。 “政府采购与国际贸易”, 载于《国际经济杂志》, 第26卷, 第291-308页(1989年), 作者为 McAlee 和 McMillan]。

23. 在某些情况下, 采购实体似宜使用“双信封”制度来展开评价和比较投标。 按照这种制度, 采购文件要求承包商和供应商将其投标封入两个信封之中, 第一个信封装载有关承包商或供应商的资格及其资历的文件和资料, 以及除投标价格外的有关技术、合同和其他方面的情况, 而第二个信封中仅装载投标价格。 在投标展开时, 采购实体开启第一个信封, 并对其中所载的有关承包商和供应商的资格和资历以及投标是否符合条件等方面的情况进行检查。 它继而对未遭拒绝的投标的第一个信封中所载的各个组成部分(例如, 投标中列明的有关货物或工程的技术特点及合同的条件, 但不包括价格)进行评价。 在这之后采购实体才开启未遭拒绝的投标的第二个信封(即装有投标价格的信封), 并在评价每一项投标时将投标价格的因素考虑在内。 然后再对各项投标的评价进行比较, 以便确定出经济上最有利的投标。 采用这一制度的原因在于设法确保采购实体在不受价格因素影响的情况下对每项投标的非价格方面进行评价。 如果拟采用此种制度, 则便应在采购文件中就有关的程序和评价标准作出规定。

第(8)款

[工作组说明: 来源: A/CN.9/WG.V/WP.22, 第179段 A/CN.9/315, 第95和96段]

24. 投标价格若以两种或两种以上货币标出, 为了评价和比较的目的, 应换算

成单一货币。（依照第2条(g)项规定，“货币”包括记帐单位。换算的唯一目的是为了对投标进行比较和评价；并不涉及有关合同应以何种货币付款的问题。

25. 投标价格可以换算成一种国家货币，例如采购实体所属国家的货币。但为了减少因投标中所使用的各种货币相对于为便于比较而使用的共同货币所产生的偏差而可能导致投标价格的相对价值出现的偏差（例如，某些投标中所使用的货币价值可能偏高，而其他货币的币值则可能偏低），采购实体似宜使用国际上通用的由一揽子货币构成的记帐单位（例如，国际货币基金组织的特别提款权）或使用一种在国际贸易中惯用的、相对而言比较稳定的国家货币。

26. 采购文件必须列明将用以对投标进行评价和比较的货币以及拟用于将投标换算成该种货币的兑换率或用来确定该兑换率的方法（第18条(q)项）。

第10款

27. 某些国家的现行惯例是由采购实体最后决定哪一项投标为最有利的投标。但在另一些国家中，采购实体的决定仅是临时性的，因为尚需得到更高级当局的核准，例如有关的部或中央采购事务委员会（见第6条评注，第1段）。将第10款置于方括号内是为了表明，该款的取舍取决于执行国的惯例或它所希望采用的做法。

* * *

第29条 拒绝一切投标

(1) 采购实体可在采购合同生效前的任何时候，因除第28条第(2)或(3)款列明的原因以外的任何原因拒绝一切投标。但须经核准。然而，采购实体不得为援引第7条第(2)款(b)项(一)目的目的或任何欺诈目的拒绝一切投标。

(2) 采购实体既不应仅因援引第(1)款而对提交投标的承包商和供应商承担赔偿责任，也没有任何义务将其采取此种行动的理由告知承包商和供应商。

(3) 根据本条拒绝一切投标的通知应以书面形式或提供其中所载资料的记录的

任何其他方式告知提交投标的所有承包商和供应商。

* * *

[工作组说明：来源：A/CN.9/WG.V/WP.22，第193和194段；A/CN.9/315，第102-104段]

1. 采购实体似宜保留为了维护公共利益拒绝所有投标的权利，诸如当看来缺少竞争或在投标程序中发现有串通迹象、当采购实体不再需要有关的货物或工程，或因政府的政策发生变化或撤回资金而不再能够进行采购时。某些国家的公共法律可能对此种权利的行使有所限制，例如，通过禁止滥用权利行为或禁止违反基本的正义原则等办法。

2. 采购实体在援引本条时，必须拒绝所有投标，而不是只拒绝其中的某些投标。如若所有投标均被拒绝，则采购实体便可采用竞争性谈判程序来进行采购（第7条第(2)款(b)项(一)目）。然而，采购实体不得出于开始进行竞争性谈判的目的或其他任何欺诈性目的而拒绝所有投标。

3. 依照第(2)款，采购实体不应因援引第(1)款而对承包商和供应商承担任何赔偿责任，诸如涉及其编制和提交投标的费用的赔偿。

* * *

第30条 与承包商和供应商谈判

(1) 除非遇有下列情形，采购实体不得同承包商或供应商就其提交的投标进行谈判：

- (a) 如采购文件对货物或工程规定了最高价格或投标价格的价格幅度，而具备资格的承包商和供应商的所有符合要求的投标均超过最高价格或价格幅度，采购实体则可与所报投标价格最低的承包商或供应商谈判，以便降低其投标价格；
- (b) 如在评价和比较投标的过程中未发现一个显然是最有利的投标，采购实体则可与其投标看来较之其他投标更有利的承包商或供应商进行谈判，以修改此类投标中的一项投标，直至此项投标优于其他投标时为

止。

(2) 不得就采购文件中列明的任何必要货物或工程特点或任何必要合同要求进行第(1)款许可的谈判。

* * *

评注

[工作组说明：来源：A/CN.9/WG.V/WP.22，第170、189-192段；
A/CN.9/315，第101段]

1. 除第(1)款中列明的两种情形之外，采购实体与投标者之间不得进行任何谈判（但参见第31条）。本示范法规定在适宜的情况下可以就采购事项进行竞争性谈判和进行单一来源的采购，在这两类情形中均有可能进行范围广泛的谈判（见第7条第(2)和(3)款）。关于第(1)款(a)项提及的一个最高限价或价格幅度问题，见第28条评注第5和6段。

2. 第(2)款中所列的规则是旨在维护在投标的评价和比较工作中各种因素的一致性以及使提交了符合要求的投标的承包商和供应商得到公平的待遇。还请参见第28条评注第14和15段。

* * *

第八节 征求建议的特别招标程序

第31条 征求建议的特别投标程序

(1) 遇有下列情形时，采购实体就拟采购货物或工程的技术特点征求承包商和供应商的建议，因为多种备选技术解决方法可能满足采购实体的需要，或者鉴于货物或工程的性质，采购实体不可能拟订详细的技术特点，采购实体则可采用本条规定的程序，但须经核准。

(2) 本法第二章的条款应适用于采用本条规定之程序的招标活动，除非此种条款在本条受到减损。

(3) 采购文件应要求承包商和供应商提交载有建议的初步投标，但不提出投标价格。

(4) 采购实体可与根据第28条第(2)或第(3)款或第29条其投标未被拒绝的任何承包商或供应商就投标的任何方面进行讨论,但采购文件中列明的必要货物或工程特点或必要合同条件除外。

(5) 采购实体应请其投标未被拒绝的承包商和供应商提交最后投标和价格。不愿提交最后投标的承包商或供应商可退出投标程序而不丧失其投标担保。应评价和审查最后投标,以便确定最有利的投标。

(6) 采购实体应在第33条规定的备忘录中说明其援引本条规定所依据的情况,列明有关事实。

* * *

评注

[工作组说明:来源: A/CN.9/WG.V/WP.22,第60-61段; A/CN.9/315,第113段。本款涉及上述文件中提及的“竞争性谈判”程序的问题。本草案案文中所使用的这一术语系指在第7条第(2)款和第34条中规定的程序,其理由已在第34条评注中作了介绍。]

1. 从原则上讲,必须在由采购实体制定的详尽的技术规格及合同条件的基础上以统一的方式对投标进行评价和比较,而且除第30条中规定的情形外,不得在采购实体与承包商和供应商之间进行任何谈判。本条所规定的程序拟适用于采购实体因第(1)款中所列明的原因而没有或未能制定详尽的技术要求的情况。例如,当采购实体希望得到各种建议以便从技术上解决其采购需要(例如,一座桥梁的建造工程)时或当采购实体寻求采购一件非标准化的尖端技术设备,但只能制定一般性的性能标准而依赖于承包商和供应商来提出设计建议或研制技术以满足此项标准时,便会出现上述情形。例如,这种程序似可应用于统包式或“设计加建造”式的项目。但此项程序应作为例外程序加以使用;在采用此项程序之前须经核准(见第6条评注,第1段),而且采购实体必须在采购程序的记录中阐明引用此项程序的理由。如果援引本条的规定,则必须在采购文件中列明拟采用的程序(第18条(p)项)。

2. 这些程序应在投标程序的过程中加以采用。因此,按照第(2)款的规定,本示范法第二章的各项规定均适用于这些程序,但按本条除外的规定不在此例。例

如，各项建议必须遵守的有关货物或工程的技术和其他参数必须尽可能以客观的方式在采购文件中加以列明（第20条第(2)款）。例如，这类参数中似宜包括有关货物或工程的设计参数（例如，尺寸和面积等）、质量、安全程度以及性能特点等。

3. 关于第(4)款中提及的“必要的货物或工程特点”问题，见第28条评注第14和第15段以及第30条评注第2段。

* * *

第九节 接受投标和采购合同生效；招标程序备忘录

第32条 接受投标和采购合同生效

(1) 应接受被确定为最有利的投标，〔但须经核准〕。投标接受通知应迅速送达提交此项投标的承包商或供应商。

(2) 当第(1)款提及的通知〔已送达〕提交此项投标的承包商或供应商〔为…收到〕时，采购合同即按被接受的投标的条件生效，但此项通知必须是在投标的有效期间〔送达〕〔收到〕的。

(3) (a) 尽管有第(2)款规定，第(1)款提及的通知可要求其投标被接受的承包商或供应商签署符合此项投标要求的书面采购合同。承包商或供应商应在通知〔向其发送〕〔被其收到〕后一段合理期限内签署此书面采购合同。

(b) 书面采购合同一经承包商或供应商和采购实体签署，即告生效。在第(1)款提及的通知〔送达〕承包商或供应商〔为…收到〕至采购合同生效的时期内，承包商或供应商不得采取影响采购合同生效或履约的任何行动。

(4) 如其投标被接受的承包商或供应商未能签署书面采购合同，如果他被要求这样作，或未能提供所要求的履约担保，则可接受被确定为其次最有利的有效投标，〔但须经核准〕。第(1)款规定的通知。应发送提交此项投标的承包商或供应商。

(5) 一旦采购合同生效和承包商或供应商提供履约担保（如需要这样作的话），

采购合同通知即应发送其他承包商和供应商，列明订立了合同的承包商或供应商的名称和地址及合同价格。

(6) (a) 本条提及的通知应以书面形式或提供其中所载资料的记录的任何其他方式作出。

(b) [备选案文1：第(1)款所述的通知当恰当地付邮寄发或以其他方式直接递送或发送承包商或供应商，或送交适当部门以第(6)款(a)项许可的方式传递该承包商或供应商时，即为“发送”了通知。]

[备选案文2：第(1)款提及的通知为承包商或供应商本人或在其营业地点或通讯地址收到时，即为该承包商或供应商“收到了”通知。]

* * *

评注

[工作组说明：来源：A/CN.9/WG.V/WP.22，第195-199段；
A/CN.9/315，第105-107段]

1. 第(2)和(3)款就采购合同的生效问题规定了统一的法律规则。合同的生效与依照合同所承担的义务之间有着显著的区别。例如，在采购合同按照本条中所规定的规则可能业已生效的情况下，该合同中针对承包商或供应商所规定的义务可能仍需在符合某项条件之后方能产生效力（例如，采购实体必须获得必要的进口许可）。

[工作组说明：关于第(2)和(3)款，工作组似宜考虑究竟应在有关通知的问题上采用“送达”作法或是“收到”作法。“收到”的作法是《联合国销售公约》第18条第(2)款中采用的办法。但工作组仍可考虑针对特定的采购情况采用“送达”作法是否更为适宜。就其实质而言，最关键性的问题在于因在传送通知时可能出现的延误和未能传送所带来的风险。为了使承包商或供应商受到采购合同的约束或使之有义务签署一项书面的采购合同，采购实体必须在投标仍然有效的情况下发出通知。按照“收到”作法，如若采购实体以适宜的方式传送了通知或将通知转交给了传送当局、但有关的函件却因采购实体以外的其他方面的过失而被延误、灭失或误送，从而使有关的承包商或供应商未能在其投标有效期结束之前收到通知，则该采购实体便丧失了其约束有关承包商或供应商或使之承担义务的权利。按照“送

达”办法的理论，采购实体的此项权利应予维护。如遇通知被延误、灭失或误送的情况，有关的承包商或供应商便不可能在其投标的有效期结束之前知悉其投标被接受的事实；但在大多数情形中，其后果尚不致严重到采购实体会丧失其约束有关承包商或供应商的权力的地步。第(6)款(b)项界定向承包商或供应商〔“发送”〕或由承包商或供应商〔“收到”〕通知的时间。对“送达”的界定是以《贸易法委员会建造工厂法律指南》第四章，“起草概述”，第25段中阐述的定义为基础的。对“收到”的界定则是根据《联合国销售公约》第24条中所下的定义作出的。〕

2. 第(3)款就合同的签署和生效以及有关承包商或供应商的义务制定了规则。只要及时向承包商或供应商发送了通知，承包商或供应商便有义务在收到通知之后一段合理的时间内签署一项书面合同，即使其投标的有效期在收到通知之后，但尚未签署合同之前业已结束。

3. 第(2)款中采用的方法是一俟向承包商或供应商发出通知，则采购合同即开始生效；这种办法在所有与合同有关的问题均已获解决、且投标业已囊括了全部有关问题的情况下可能是令人满意的。第(3)款中采用的办法是必须签署一项书面合同；这种办法在仍有涉及到合同的问题待合同各方解决的情况下是可取的。

4. 按照第(4)款，如果其投标原已获得接受的承包商或供应商未能按要求签署一项书面合同，或未能按要求就有关合同的履行提供担保，则可以接受第二个最有利的投标。采购实体亦可根据由未能履行这些行为的承包商或供应商所提供的担保行使其权利。

* * *

第33条 招标程序备忘录

(1) 采购实体应编制招标程序备忘录，包括投标的开启、审查、评价和比较。备忘录应载有拟采购的货物或工程的简要说明，提交投标的承包商和供应商的名称和地址；有关这些承包商和供应商的资格条件的资料或缺少这方面资料的情况；各项投标和采购合同的价格和其他主要条件摘要；投标的评价和比较情况摘要；如果

根据第29条所有投标均被拒绝，有关这方面的情况说明；并酌情载有第31条第(6)款要求的说明。

(2) 采购合同生效及承包商或供应商提供了履约担保(如果需要这样作的话)后，或招标程序终止但未能产生采购合同后，招标程序备忘录应提供给公众检查监督。然而，不能在违反〔该国〕有关保密的任何法律的情况下泄露资料。

* * *

评注

〔工作组说明：来源：A/CN.9/WG.V/WP.22，第156和200段；
A/CN.9/315，第85、103和108段〕

这些规定的目的是促进投标程序的透明度，并设法协助受到损害的承包商或供应商针对采购实体使用的不当程序或作出的不当决定行使其寻求补救的权利。

* * *

第三章 除招标程序以外的采购方式

第34条 竞争性谈判程序

(1) 在竞争性谈判程序中，采购实体应与足够数量的承包商和供应商进行谈判以确保有效竞争，但无论如何至少与〔3个〕承包商和供应商进行谈判，除非与〔3个〕承包商和供应商谈判是不可能或不实际的。

(2) 采购实体发送给一个承包商或供应商的有关谈判的任何要求、指导方针、文件或其他资料应在平等基础上发送给与该采购实体进行采购谈判的所有其他承包商和供应商；然而上述规定不得适用于与一个承包商或供应商的谈判所特有的文件或其他资料或其泄露将违背〔该国〕有关保密的法律的文件或资料。

(3) 采购实体与承包商或供应商之间的谈判是秘密的，第(4)款规定的情况除外，谈判的一方在未征得另一方同意的情况下不得向第三方泄露或透露有关谈判的任何文件或资料。

(4) (a) 采购实体应编制竞争性谈判程序备忘录。此种备忘录应载有采购实

体与之进行了谈判的承包商和供应商的名称和地址；采购合同的价格和其他主要条件摘要；如果此种程序未能产生采购合同，有关原因的说明；及第7条第(5)款要求的说明和事实。

- (b) 采购合同生效后，竞争性谈判程序备忘录应提供给公众检查监督，除非在不违反〔该国〕有关保密的任何法律的情况下泄露资料。

* * *

评注

〔工作组说明：来源：A/CN.9/WG.V/WP.22，第201—212段；A/CN.9/315，第109—112段。与本条中规定的程序有关的“竞争性谈判程序”这一术语的使用与A/CN.9/WG.V/WP.22中使用的同一术语在含意上有所不同。在该项文件中使用的这一术语所提的是本案文中第31条所规定的程序。第2条(h)项对本案文中所使用的“竞争性谈判程序”这一术语进行了界定。〕

1. 如遇第7条第(2)款中规定的情形之一，便可展开竞争性谈判程序。采购实体可以酌情组织和进行此类谈判，但不得违反示范法和有关的采购条例中所列明的各项规则以及有关的适用法律的任何规则。本条所列的规则旨在使采购实体得以自由地将竞争的因素引进有关的程序之中。此外，示范法中的其他一些条款亦适用于竞争性谈判程序，例如，第8条（承包商和供应商的资格）、第9条（承包商和供应商的资格审查）和第10条（关于承包商和供应商提供书面陈述和书面证据的规则）。另外，此类谈判还将遵守有关的采购条例中规定的任何规则以及有关适用法律的任何其他规则。

2. 按照第(1)款的规定，采购实体在选择作为谈判对象的承包商和供应商时可以有相当大的选择余地。但一般而言，采购实体必须与足够人数的承包商和供应商进行谈判，以便确保有效的竞争。〔工作组说明：所要求的承包商和供应商的最低人数置放于方括号内，以便请工作组考虑应要求的最低人数为多少。〕关于本款末尾部分的内容，如果，例如拟采购的货物或工程只能由较少数承包商和供应商提供，则可视所要求的最低限度的承包商和供应商人数为不可能或不实际。

3. 就采购实体而言，就如何进行谈判制定基本的规则和程序常常是可取的，因为这将有助于确保谈判以有效的方式进行。此外，采购实体还应编写各种文件

并将其作为谈判的基础，其中包括列明希望拟予采购的货物或工程的技术特点以及希望得到的合同条件的文件，这常常也是十分有益的做法。 尽管其中许多特点和条件本身将会是进行谈判的题目，但它们至少可以表明采购实体的希望并成为谈判的起点。 此种性质的文件在采购实体向承包商或供应商征求建议的情况下更会发挥特别有益的作用。

4. 在某些情况下，采购实体应在谈判开始之前对拟采购的货物或工程进行估价，这是十分有益的。 确定估计价格的做法将有助于指导采购实体应如何进行谈判和就公平合理的价格达成协议。

5. 采购实体在某些情况下可以采取的一种有益做法是，要求作为其谈判对象的承包商和供应商逐项开列其价格，从而使采购实体得以在谈判过程中比较不同的承包商或供应商所提出的价格。 这也将有助于采购实体在谈判过程中对每一承包商和供应商提出的建议进行评价和比较。 [工作组说明：根据 A/CN.9/315 第 11 2 段中提出的建议，前述几句的内容选自《贸易法委员会建造工厂法律指南》，第三章，“承包商的选择与合同的缔结”，第 4 6 段。] 此外，采购实体在某些情形中可以采取的另一种做法是，设法检查承包商和供应商的有关账目或财务记录及其工程、制造或供应方面的设施。

6. 合同所采用的形式（例如，是否应采用书面形式）应遵从有关的适用法律。 特别是在采购复杂的货物或工程时，明智的办法是，采购实体以及作为其谈判对象的每一承包商和供应商在不违反有关的适用法律的情况下，规定在它们之间的书面合同生效之前各方之间不存在任何合同义务。 [工作组说明：见《贸易法委员会建造工厂法律指南》，第三章，“承包商的选择与合同的订立”，第 4 4 和 4 9 段]。 合同生效的方式和时间亦应遵守有关的适用法律。 如若有关的适用法律为《联合国国际货物销售合同公约》，则本款中所涉事项将遵从该项《公约》中所载的国际统一规则。

7. 关于第(4)款，见第 3 3 条评注。

* * *

第 35 条 单一来源采购记录

(1) 采购实体应编制单一来源采购记录。此种记录应载有采购实体从之采购货物或工程的承包商或供应商的名称和地址、采购合同的价格和其他主要条件摘要及第 7 条第(5)款要求的说明和事实。

(2) 采购合同生效后，则应提供给公众检查监督；但不得在违反〔该国〕有关保密的任何法律的情况下泄露资料。

* * *

评注

〔工作组说明：来源：A/CN.9/WG.V/WP.22，第 62 和 213 段；A/CN.9/315，第 113 段〕

采购实体可以酌情采取单一来源采购程序，但不得违反示范法中本条的规定和其他适用规定（例如第 8 条（承包商和供应商的资格）、第 9 条（承包商和供应商的资格审查）和第 10 条（关于承包商和供应商提供书面陈述和书面证据的规则）），以及有关的采购条例中所列明的任何规则和有关的适用法律的任何其他规则。本条要求编制相对简洁的采购记录，以便供公众检查监督（见第 33 条评注）。