



大会

Distr.: Limited
4 February 2011
Chinese
Original: English

联合国国际贸易法委员会
第一工作组（采购）
第二十八届会议
2011年3月14日至18日，纽约

《贸易法委员会公共采购示范法》所附的《颁布指南》修订本*

秘书处的说明

增编

本增编载有就《贸易法委员会公共采购示范法》第二、四和五章中不通过谈判征求建议书和通过顺序谈判征求建议书相关条文随附的《指南》案文提出的建议。

* 本文件提交时间晚于届会开幕前十周，这是因为需要完成就《颁布指南》修订本草案相关条文进行的闭会期间非正式协商。



《贸易法委员会公共采购示范法颁布指南》

第二部分. 逐条评注

[为便于参考，本增编将《示范法》中规范不通过谈判征求建议书和通过顺序谈判征求建议书的各项条文的拟议逐条评注合并在一起]

.....

A. 《示范法》修订本《颁布指南》中提及不通过谈判征求建议书问题的拟议案文

1. 使用条件

《示范法》修订本中对使用条件的相关规定：

“第 28 条. 本法第四章采购方法（……不通过谈判征求建议书）的使用条件

(3) 采购实体需要在建议书的质量和技术方面审查和评审完成之后才对建议书的财务方面单独进行审议的，采购实体可以根据本法第 46 条采用不通过谈判征求建议书的方式进行采购。”

《指南》的拟议案文：

1. 第(3)款规定了不通过谈判征求建议书的使用条件，这种采购方法可在下述情况下使用：(a)采购实体希望从功能或产出角度表示其需要，¹(b)采购实体需要在建议书质量和技术方面审查和评审完成之后才对建议书的财务方面单独进行审议。如果采购实体不希望在审查和评审建议书的质量和技术方面时受建议书财务方面的影响，适合采用这种方法，条文中“需要”一词意在表达这样一种含义，即采购实体对采用这种顺序审查和评审程序有着客观和可以证明的需要。这类情形可能出现于下述情况下，例如，采购实体希望考虑特定技术解决方案是否有效，或者希望评价关键人员的素质。只有当技术建议完全响应了征求建议书中的任务范围时，采购实体才会继续审议有关建议书的价格。因此，这种方法适合比较标准的项目或服务的采购，这种采购不必与供应商讨论、对话或谈判就可以对建议书的所有方面进行评审。

¹ 第 26 条和第 27 条（选择采购方法）的指南将解释，通过征求建议书进行采购的方法是可以与招标程序区别开来的，因为在征求建议书方法中，采购实体的需要是在任务范围中加以说明的，而任务范围一般来说侧重于拟采购标的的功能方面。对采购实体需要的这种表述方式也可称作产出型说明。另一方面，在招标程序中，对采购实体需要的说明包括技术规格，并基于界定明确的单一技术解决方案（也称作投入型说明）。

2. 因此，本款所涵盖的采购方法不适合价格是唯一授标标准或是主要授标标准之一的采购，或者不综合评审价格和非价格因素就无法进行完整评审的采购。²对这类采购，适合采用侧重价格并且未规定对质量和技术方面以及对财务方面进行顺序审查和评审的招标采购方法。采购实体可能会发现，在有多种技术要求的情况下，也更适合采用基于招标的采购方法。上述方法也不适合需要就建议书的任何方面（不管是质量方面、技术方面还是财务方面）进行谈判的情况，因为这种方法与招标一样，不允许对话或谈判（关于可能适合并且需要进行对话或谈判的各类采购，见下文[.....]关于通过对话征求建议书和通过顺序谈判征求建议书的指南）。

3. 在实际操作中，技术和质量建议书装在一个信封（或其电子等同方式）中提交，这些建议书必须由具备合适资格的人员进行人工评审。建议书响应任务范围，即开启装有相关建议书财务方面内容的第二个信封（或其电子等同方式）。此处“财务方面”一语是指信封将装有不能载于任务范围中的建议书的所有商业方面内容（可能包括担保、保证、保险文书等）以及最终价格。³对这些方面的内容，是可以允许进行自动评审的。

4. [在招标程序中，采购实体可以要求为协助审查和评审程序而对投标书作出澄清，并设想不影响投标书实质内容的小改动是可以接受的（见第 42(1)和(2)条）。可以认为，在征求建议书程序中，对这种便利的需要可能会少一些，因为建议书响应的是任务范围而不是技术规格。尽管如此，颁布国不妨列入相当于第 42 条的规定，连同所附的保障措施。]⁴

5. 根据《示范法》，在满足使用条件的前提下，不通过谈判征求建议书可用于所有类型采购，这符合贸易法委员会的决定，即采购方法的选择不以采购货物、工程还是服务为依据，而要顾及特定采购的情形，并在实际可行的限度内力求最大程度的竞争（《示范法》第 27(2)条；有关指南见上文第...段）。不过，颁布国应当注意到，一些多边开发银行建议，在使用具备《示范法》修订本所规定的不通过谈判征求建议书的特征的采购方法时，应当将这类方法用于采购既不太复杂又不昂贵的界定明确的服务，如编写教材，这类服务通常是外包的，因为采购实体一般都缺乏进行此类工作的内部能力。一些多边开发银行可能不允许在其他情形下使用这种方法，尤其是在由其供资的项目中。

6. 第 46 条规定了使用不通过谈判征求建议书的程序，其中包括上文所述信封的提交，这些程序反映了公开招标的透明度和竞争机制，只不过（如下文所解释的）采购实体可以在某些界定的情况下采用直接邀请办法。关于这类程序方面的进一步指南，见下文第[...]段。

² 工作组似宜举出这类采购的例子。

³ 在专家协商期间，有专家指出，根据专家对有关术语范围的理解，案文中使用的“财务方面”一语可能不准确；一个合适的替代术语可能是“与价格有关的方面”。工作组似宜审议这项建议。

⁴ 工作组似宜审议，作为一种替代措施，这种规定可否列入第 46 条本身和其他适当的采购方法中（或者作为一般性规定，在此情况下还可以适用于资格预审和资格审查）。

关于 1994 年案文中使用条件所作改动的讨论见下文 A.4 节。

2. 邀请办法

《示范法》修订本对邀请办法的相关规定：

“第 34 条. 征求建议书程序中的邀请办法

(1) 应当根据本法第 32 条第(1)款和第(2)款登载参加征求建议书程序的邀请书，但下列情形除外：

(a) 采购实体根据本法第 17 条进行资格预审程序或者根据本法第 48 条第(3)款进行预选程序的；或者

(b) 符合本条第(2)款规定的条件，采购实体采用直接邀请办法的；或者

(c) 在本法第 32 条第(4)款述及的情况下，采购实体决定不根据本法第 32 条第(2)款登载邀请书的。

(2) 在下列条件下，采购实体可以在征求建议书程序中采用直接邀请办法：

(a) 只有数目有限的供应商或承包商能够提供拟采购标的，但采购实体须向所有这些供应商或承包商征求建议书；或者

(b) 审查和评审大量建议书所需要的时间和费用与拟采购标的的价值不成比例，但采购实体须为确保有效竞争而向足够数目的供应商或承包商征求建议书；或者

(c) 采购涉及机密信息，但采购实体须为确保有效竞争而向足够数目的供应商或承包商征求建议书。

(3) 采购实体应当在本法第 24 条要求的记录中载列关于采购实体在征求建议书程序中采用直接邀请办法所依据的理由和情形的说明。

(4) 采购实体在征求建议书程序中采用直接邀请办法的，应当根据本法第 33 条第(5)款列明的要求登载采购通知。”

《指南》的拟议案文

1. 本条对征求建议书程序的邀请办法加以规范。《示范法》规定了三类征求建议书程序：不通过谈判征求建议书、通过对话征求建议书，以及通过顺序谈判征求建议书。本条适用于所有这三类征求建议书程序。本条规定了采购实体视特定采购的情形可以选择的各种邀请办法。

2. 按照《示范法》促进并鼓励供应商和承包商参加采购程序并促进相互之间竞争的目标，本条第(1)款作为缺省规则规定了对国际公开邀请的要求。本款所载规定旨在确保尽可能多的供应商和承包商知悉采购程序并能够表达参加意

向。如同招标程序一样，实现这一目标的途径是按本款规定广泛登载参加征求建议书程序的邀请书。

3. 征求建议书程序之前进行资格预审程序的，邀请办法须符合第 17 条下的单独条例，该条的规定也要求按照与第 32 条的要求相同的方式发出国际邀请。指南中有关这些条文的评注载有进一步的指南。资格预审程序完成之后，必须向所有通过资格预审的供应商发出征求建议书。同样，如果根据第 48(3)条在通过对话征求建议书程序中使用预选程序，则适用专门的规则：应在发出征求建议书之前登载参加预选的公开邀请书，预选程序之后，应向所有通过预选的供应商或承包商发出征求建议书。同资格预审一样，可以通过适用第 17(2)条确保预选程序的国际覆盖面，但第 32(4)条所述情形除外。

4. 如同招标程序一样，要求发出国际邀请这一缺省规则也有例外情形，这些情形载于本条第(1)(b)和(c)款。第(1)(c)款所载例外情形同第 32 条所载例外情形是一样的：即第 32(4)条所述的国内采购和低价值采购。鉴于这些条文的相似性，颁布本款时也应考虑到《指南》就第 32 条提出的意见（见上文第...段）。第(1)(b)款所载例外情形未见于第 32 条，因为这种情形仅与可在公开邀请办法和直接邀请办法之间作出取舍的征求建议书程序相关。

5. 《示范法》认识到，在某些情况下，要求采用公开邀请办法，可能不但没有必要，反而还不利于实现节约和高效目标，因此本条第(2)款载列了采购实体可以在征求建议书程序中采用直接邀请办法的情形（不经过资格预审或预选）。(a)项和(b)项基本上反映了限制性招标中需要采用直接邀请办法的情形（第 28(1)条），因而《指南》中就第 28(1)条提出的意见也适用于第(2)(a)和(b)款。（第 28(1)条的指南见上文第...段）。(c)项载列了可以在征求建议书程序中采用直接邀请办法的另一个理由——涉及机密信息的采购。在此类情形下，采购实体须为确保有效竞争而向足够数目的供应商或承包商征求建议书。

6. 在决定是否采用直接邀请办法时，采购实体应当考虑是否有权拒绝任何未经邀请提交的建议书以及将如何考虑这类建议书。第 33 条的指南关于一问题的讨论也适用于此种情形（见上文第...段）。

7. 由于直接邀请办法会妨碍《示范法》关于促进并鼓励供应商和承包商公开参加采购程序并促进相互之间竞争的目标，因此列入了第(3)和(4)款，规定在使用直接邀请办法时需要更多的透明度和问责。第(3)款要求采购实体在采购程序记录中载列关于采购实体在征求建议书程序中采用直接邀请办法所依据的理由和情形的说明。采购实体在征求建议书程序中采用直接邀请办法的，第(4)款要求采购实体根据第 33(5)条列明的要求登载采购通知（除非机密信息将因此而受到损害）（第 33(5)条的指南见上文第...段）。两项措施的目的都是便利受影响的供应商或承包商对采购实体使用直接邀请办法而非公开邀请办法以及使用这种办法的方式提出可能的质疑。

关于 1994 年案中邀请办法所作改动的讨论见下文 A.4 节。

3. 程序

《示范法》修订本对程序的相关规定：

“第 46 条. 不通过谈判征求建议书

(1) 采购实体征求建议书，应当根据本法第 34 条第(1)款登载参加不通过谈判征求建议书程序的邀请书，除非适用该条规定的一种除外情形。

(2) 邀请书的内容应当包括：

(a) 采购实体的名称和地址；

(b) 采购标的说明，以及希望或要求提供此种采购标的的时间和地点；

(c) 采购实体已经知道的采购合同条款和条件，以及将由各方当事人签署的任何合同表格；

(d) 符合本法第 9 条规定的用以确定供应商或承包商资格的标准和程序，以及供应商或承包商证明其资质必须提交的任何书面证据或其他资料；

(e) 本法第 10 条和第 11 条对开启建议书以及对审查和评审建议书规定的标准和程序，包括根据本法第 10 条建议书被认为具响应性而必须在技术和质量特点上达到的最低限度要求，以及关于未达到这些要求的建议书将因不具响应性而被否决的说明；

(f) 根据本法第 8 条作出的声明；

(g) 获取征求建议书的方式，以及可以获取征求建议书的地点；

(h) 采购实体对征求建议书收取的任何费用；

(i) 征求建议书收费的，征求建议书的付费方式和付费币种；

(j) 征求建议书所使用的一种或几种语文；

(k) 建议书的递交方式、地点和截止时间。

(3) 采购实体应当将征求建议书发给：

(a) 根据本法第 34 条第(1)款登载了参加不通过谈判征求建议书程序邀请书的，按照邀请书中列明的程序和要求对邀请书作出响应的每一个供应商或承包商；

(b) 有资格预审的，根据本法第 17 条通过了资格预审的每一个供应商或承包商；

(c) 根据本法第 34 条第(2)款采用直接邀请办法的，采购实体所选出的每一个供应商或承包商；上述供应商或承包商均须支付对征求建议书收取的任何费用。采购实体对征求建议书的收费价格，只能是向供应商或承包商提供征求建议书的成本费。

(4) 除本条第(2)款(a)项至(e)项和(k)项中提及的内容外，征求建议书还应当包括下列内容：

(a) 关于编写和提交建议书的说明，包括对供应商或承包商同时用两个信封向采购实体提交建议书的说明：一个信封装建议书的技术和质量特点内容，另一个信封装建议书的财务方面内容；

(b) 允许供应商或承包商只对采购标的一部分提交建议书的，对可提交建议书的一部分或各部分作出的说明；

(c) 拟订和表示建议书价格所使用的一种或几种货币、评审建议书所使用的货币，以及将建议书价格换算成该币种所使用的汇率，或者关于将使用某指定金融机构公布的某一规定日期现行汇率的说明；

(d) 建议书价格的拟订和表示方式，包括关于该价格除采购标的费用之外是否还包含其他要素的说明，例如对运输、住宿、保险、设备使用、关税或其他税项的补偿；

(e) 供应商或承包商根据本法第 15 条请求澄清征求建议书可采用的方式，以及关于采购实体是否打算在此阶段召开供应商或承包商会议的说明；

(f) 对本法、采购条例和与采购程序直接相关的其他法律条例，包括对涉及机密信息的采购所适用的法律条例的提及，以及这些法律条例的出处；

(g) 在没有中间人介入的情况下，采购实体负责就采购程序与供应商或承包商直接通信并直接接收供应商或承包商来信的一名或多名官员或雇员的姓名、职称和地址；

(h) 关于本法第 63 条规定的对采购实体采取的据称不遵守本法规定的决定或行动提出质疑或上诉的权利的通知，其中列明可适用停顿期期限，不适用任何停顿期的，关于这方面不适用停顿期的理由的说明；

(i) 建议书被接受后为使采购合同生效而必须履行的任何手续，包括酌情签署一项书面采购合同，以及报请另一机关批准和在接受通知书送达后获得批准估计需要的时间期限；

(j) 采购实体根据本法和采购条例可以对建议书的编写和提交以及对采购程序提出的其他任何要求。

(5) 在装有建议书财务方面内容的信封拆封之前，采购实体应当按照征求建议书中列明的标准和程序，审查和评审建议书的技术和质量特点。

(6) 对建议书的技术和质量特点的审查和评审结果应当立即载入采购程序记录。

(7) 建议书的技术和质量特点未达到有关的最低限度要求的，该建议书应当视为不具响应性，并应当以此为由被否决。否决和否决理由的通知书，连同装有建议书财务方面内容的未拆封信封，应当迅速分送建议书被否决的每一个供应商或承包商。

(8) 建议书的技术和质量特点达到或超过有关的最低限度要求的，该建议书应当视为具响应性。采购实体应当迅速向提交了此种建议书的供应商或承包商告知其各自建议书技术和质量特点的得分。采购实体应当邀请所有此种供应商或承包商出席装有其建议书财务方面内容的信封的拆封。

(9) 在供应商或承包商根据本条第(8)款应邀出席装有建议书财务方面内容的信封的拆封时，应当当众宣读每项具响应性建议书技术和质量特点的得分以及该项建议书相应的财务方面内容。

(10) 采购实体应当比较具响应性建议书的财务方面内容，并以此为基础按照征求建议书中列明的标准和程序确定中选建议书。中选建议书应当是按照征求建议书所列价格以外其他标准和价格综合评审结果最佳的建议书。”

《指南》的拟议案文

1. 本条对使用不通过谈判征求建议书的采购程序加以规范。第(1)款通过参引第 34 条，重申了《示范法》第 34(1)条所载的缺省规则，即作为一般规则，参加程序的邀请书必须尽可能广泛地登载，以确保广泛参加和竞争。邀请之前可以进行资格预审。关于公开邀请规则的例外情形以及资格预审后邀请程序的指南，在第 34 条中作了规定。(第 34 条的指南见上文第...段)。

2. 如果采用无资格预审的公开邀请办法，应发布参加不通过谈判征求建议书程序的邀请书，邀请书必须包括第(2)款所列最低限度内容。就最低限度内容作出规定的目的是帮助供应商或承包商确定是否有兴趣和有资格参加，如果有的话，如何参加。有关要求类似于投标邀请书(第 36 条)和参加通过对话征求建议书程序的邀请书(第 48(2)条)所适用的要求。这些要求包括必要的最低限度内容，但并不妨碍采购实体列入其认为适当的任何补充内容。但采购实体应考虑到通常的做法，即邀请书的内容应当简明扼要，列入关于采购的最基本信息，此种信息也是对采购程序初期阶段最直接相关的信息。其他所有关于采购的信息，包括邀请书所列信息的进一步细节，可以放在征求建议书中(见本条第(4)款)。这种做法有助于避免采购实体发给供应商或承包商的文件内容出现重复、可能的不一致和混乱。尽管如此，采购实体使用电子手段刊载广告和进行通信的，可在邀请书中列入征求建议书本身条款的网络链接：这种做法证明既有利于效率，也有利于透明度。

3. 采购实体进行国内采购，如果认为情况不需要，可以略去(i)和(j)项中提及的关于付款货币和语文的内容；但是，在有些多语文国家，即使是国内采购可能也需指明所使用的语文。(e)项提到建议书被认为具响应性而必须在技术和质

量特点上达到的最低限度要求。该规定既包括确定否决建议书的门槛，也包括给达到或超过该门槛的建议书打分。

4. 第(3)款就应向哪些供应商或承包商发出征求建议书作了具体规定。根据特定采购的不同情形，这些供应商可以包括按照邀请书中列明的程序和要求对邀请书作出响应的所有供应商或承包商；如果进行资格预审，只向那些通过资格预审的供应商或承包商发出征求建议书；如果采用直接邀请办法的，只向被直接邀请的供应商或承包商发出征求建议书。该款还载有一个标准条款，《示范法》其他条文在类似情形下也有这样的条款，即对征求建议书的收费价格只能是向供应商或承包商提供征求建议书的成本费。（关于这种限制的进一步讨论，见第[...]条的指南。）

5. 第(4)款载有应列入征求建议书的最低限度内容清单，可以用来协助供应商或承包商编拟建议书并使采购实体能够在平等基础上比较这些建议书。从详细程度和实质内容来看，这一清单与关于招标程序招标文件必需内容的规则（第38条）和关于通过对话征求建议书程序征求建议书内容的规则（第48(5)条）基本上是并行的。即使有差别，也只是反映了此种采购方法的一些程序上的特点，其用意在于确保建议书财务方面的内容与建议书质量和技术方面的内容同时提交，但必须分开。如上文所述，采购实体在完成建议书技术和质量方面的评审之前，不得接触建议书的财务方面。采购实体进行国内采购，如果根据情况不需要，可以略去(c)项提及的关于付款货币的内容。

6. 本条第(5)至(10)款规范这种采购方法的顺序审查和评审程序。这些款项确保采购实体在对建议书质量和技术方面进行评审并根据这种评审给供应商或承包商打分时，不受建议书财务方面的影响。这些款项中的一些规定旨在确保程序的透明度和公正性。例如，第(6)至(8)款载有这样的要求，即建议书技术和质量方面评审的结果应立即反映在采购程序的记录中，并告知提交建议书的所有供应商或承包商。针对建议书质量和技术方面被否决的供应商和承包商制订了专门的规则：它们将不仅立即收到关于被否决一事的信息，还将收到关于否决理由的信息，装有建议书财务方面内容的未拆封信封也退还它们。这些规定对于及时向受影响的供应商通报情况并由其提出有效质疑至关重要。（关于通报程序及其益处的更充分讨论，见[.....]。）

7. 第(8)和(9)款允许建议书的技术和质量方面达到或超过最低限度要求的供应商或承包商出席第二个信封（其中装有建议书财务方面的内容）的拆封。他们因此可以验证采购实体在第二个信封拆封时宣读的与其有关的信息是否准确，如建议书得分情况以及建议书财务方面的信息，并可以看到中选建议书是否是按照征求建议书所规定标准和程序确定的。

8. 对于分别评审建议书的所有方面并综合评审结果确定中选建议书所涉及的种种复杂情况，《示范法》都作了规定。因此，第(10)款将此种采购方法中的中选建议书界定为是按照征求建议书所列价格以外其他标准并结合价格综合评审

结果最佳的建议书。⁵不过，颁布国应当注意到，在采购比较简单的标的时，采购实体只根据价格就可选择中选建议书。这种做法可能适合下述情形：采购实体不必对建议书的质量和技术方面进行评审打分，而是将衡量建议书质量和技术方面的门槛定在某一较高水准，建议书的评分凡是达到或超过这一门槛的供应商或承包商在任何情况下都能够以大致相当的能力履行采购合同。在此情况下也就无需评审建议书价格以外的任何财务方面了。这类程序是符合《示范法》的，条件是在邀请文件中列明所涉程序和所有标准并相应地适用这些程序和标准。

关于 1994 年案文中程序方面所作改动的讨论见下文紧接的 A.4 节。

4. 关于不通过谈判征求建议书的若干问题，拟放在《颁布指南》中述及对《示范法》1994 年案文所作改动的一节中讨论

使用条件

9. 不通过谈判征求建议书是一种新的采购方法，这种方法借鉴了《1994 年示范法》中不通过谈判的评选程序（第 42 条）的特点。《1994 年示范法》仅就服务采购规定了不通过谈判的评选程序。根据《示范法》修订本，不通过谈判征求建议书不被视为一种只适合服务采购的采购方法，这符合贸易法委员会的决定，即采购方法的选择不以采购货物、工程还是服务为依据，而要顾及特定采购的情形，并在实际可行的限度内力求最大程度的竞争（《示范法》第 27(2) 条；有关指南见上文第...段）。

[以后增添关于邀请办法和程序的详细论述]

B. 《示范法》修订本《颁布指南》述及通过顺序谈判征求建议书问题的拟议案文

1. 使用条件

《示范法》修订本对使用条件的相关规定：

“第 29 条. 本法第五章采购方法（……通过顺序谈判征求建议书、……）的使用条件

(3) 采购实体需要在建议书的质量和技术方面审查和评审完成之后才对建议书的财务方面单独进行审查，而且采购实体经评价认定需要与供应商或承包商进行顺序谈判才能确保采购合同的财务条款和条件为采购实体接受

⁵ 在就本条的指南进行专家协商期间，有建议提出，工作组不妨使用“最有利的建议书”一语，以便与投标中使用的术语保持一致，因为该术语（不像以前的术语“估值最低的投标”）不再含蓄地强调价格。

的，采购实体可以根据本法第 49 条采用通过顺序谈判征求建议书的方式进行采购。”

《指南》的拟议案文

1. 第(3)款规定了通过顺序谈判征求建议书的使用条件。此种方法的使用条件和程序类似于《示范法》第 28(3)条提到的不通过谈判征求建议书的使用条件和程序。同不通过谈判征求建议书程序一样，此种方法已证明在下述情况下非常有益，即建议书的质量和技术特点是主要优先事项，并且采购实体需要在建议书的质量和技术方面审查和评审完成之后才对建议书的财务方面单独进行审查（即可以使采购实体在审查和评审建议书的质量和技术方面时不受财务方面的影响）。条文中“需要”一词意在表达这样一种含义，即采购实体对于采用这种顺序审查和评审程序有着客观和可以证明的需要。因此，同不通过谈判征求建议书一样，此种采购方法只适合于建议书质量和技术方面的审查和评审有可能而且必须与建议书财务方面的审查分开进行的情况。
2. 此种采购方法与不通过谈判征求建议书的不同之处是需要就建议书的财务方面进行谈判，这说明，此种方法适用于为采购实体设计的货物或服务的采购，而不适用于比较标准的标的采购。因此，通过顺序谈判征求建议书程序适合在较复杂标的的采购中使用，如智力型服务，在这种采购中，就建议书的商业或财务方面进行谈判是必不可少的——建议书的这些方面可能有很多变量，采购开始时是无法全部预测和具体规定的，必须在谈判阶段加以细化和商定。
3. 此种采购方法在谈判阶段之前的所有阶段与不通过谈判征求建议书相同：采购实体以建议书的质量和技术方面为基础设定一个门槛，然后对经评定达到或超过这一门槛的建议书进行排名，确保与之谈判的供应商或承包商有能力提供所要求的采购标的。在此之后，采购实体先与排名最靠前的供应商或承包商就建议书的财务方面进行谈判；如果与该供应商的谈判终止，则采购实体与排名次高的供应商进行谈判，并视必要继续下去，直至与其中一个供应商订立合同。这些谈判旨在确保采购实体获得公平、合理的财务建议书。顺序谈判而非并行或同时谈判的方式已证明最适合此种采购方法，因为谈判的范围专门涉及建议书的财务或商业方面。如需要就建议书的其他方面进行谈判，则不能使用此种采购方法。（关于规范此种采购方法的程序方面的第 49 条的指南，见下文第...段）。
4. 通过顺序谈判征求建议书并非专门用于服务采购。这种做法符合贸易法委员会的决定，即采购方法的选择不以采购货物、工程还是服务为依据，而要顾及特定采购的情形，并在实际可行的限度内力求最大程度的竞争（第 27(2)条）（有关指南见上文第...段）。不过，颁布国应当注意到，一些多边开发银行为采购咨询服务（即有智力产出的服务）而建议使用的采购方法是具备《示范法》所规定的通过顺序谈判征求建议书程序的特征的采购方法。这种方法历来被广泛用于这类采购。这些银行可能不允许在其他情形下使用这种方法，至少由其供资的项目是如此。

关于 1994 年案文中使用条件所作改动的讨论见下文 B.4 节。

2. 邀请办法

[请参见不通过谈判征求建议的指南]

3. 程序

《示范法》修订本关于程序的相关条文：

“第 49 条. 过顺序谈判征求建议书

(1) 本法第 46 条第(1)款至第(7)款的规定，在本条中未减损的，经变通后应当适用于采用通过顺序谈判征求建议书的方式进行的采购。

(2) 建议书的技术和质量特点达到或超过有关的最低限度要求的，该建议书应当视为具响应性。采购实体应当按照征求建议书列明的建议书评审标准和程序对每项具响应性建议书进行排名，并应当：

(a) 迅速向递交了具响应性建议书的供应商或承包商告知其各自建议书技术和质量特点的得分和排名；

(b) 邀请按照这些标准和程序取得最佳排名的供应商或承包商就其建议书的财务方面进行谈判；

(c) 告知递交了具响应性建议书的其他供应商或承包商，可能考虑在与排名靠前的供应商或承包商谈判未产生采购合同的情况下与其进行谈判。

(3) 如果采购实体认为同根据本条第(2)款(b)项邀请的供应商或承包商谈判显然不会产生采购合同，采购实体应当通知该供应商或承包商将终止谈判。

(4) 采购实体随后应当邀请排名次高的供应商或承包商进行谈判；如果与该供应商或承包商谈判未产生采购合同，采购实体应当根据排名顺序，邀请其他仍然参加采购程序的供应商或承包商进行谈判，直至达成采购合同或否决其余所有建议书。

(5) 谈判过程中，采购实体不得修改采购标的，不得修改任何资格标准、审查标准或评审标准，包括所规定的任何最低限度要求；采购标的说明的任何要素或采购合同条款和条件，除属于征求建议书所通知的谈判内容的建议书财务方面外，也不得修改。

(6) 采购实体与任何供应商或承包商终止谈判后不得与其重新进行谈判。”

《指南》的拟议案文

1. 本条对通过顺序谈判征求建议书程序加以规范。此种采购方法谈判阶段之前的所有阶段与不通过谈判征求建议书相同。因此第(1)款提及第 46 条可适用的规定。这些条文的指南也因此而适用于本条（见上文第...段）。⁶
2. 第(2)至(6)款对此种采购方法特有的程序加以规范。第(2)款处理排名和邀请参加顺序谈判问题。第(2)(b)款提及“建议书的财务方面”⁷，意思是不包括作为建议书质量和技术特征审查和评审的一部分已经审议过的建议书的质量、技术和其他方面。
3. 第(3)和(6)款提到“终止谈判”的概念。这一概念系指否决供应商的最终财务建议书，并因此排除该供应商进一步参加采购程序。因此，采购合同不得授予按第(3)和(4)款规定已经与其终止谈判的供应商。这一特征可能被认为比较严厉，会削弱这一程序的效用。只有在与所有供应商的谈判过程结束时，采购实体才能知道哪份建议书事实上构成最佳报盘；但在终止与本来会提交最佳报盘的供应商或承包商的谈判时可能已经否决了该报盘。此外，这种程序不一定确保采购实体处于有利的谈判地位，因为排名最靠前的供应商由于知道自己处于有利地位，可能没有什么动力进行谈判，特别是就价格进行谈判。平行谈判中可能存在的杠杆作用在这里并不存在。
4. 尽管如此，贸易法委员会还是决定将此种采购方法的这一特征包括在内，以便强调建议书质量和技术方面的竞争。在适当情形下使用此种采购方法，它所具有的这一特征既可约束供应商又可约束采购实体以诚信进行谈判。排名第一的供应商面临的风险是，与采购实体的谈判随时可能被终止，导致该供应商被永久性地排除在采购程序之外。该供应商还可能认为，排名较靠后的供应商更有可能在谈判中取得成功，因为这些供应商可能有为了取胜而改进其立场的动力，并且到程序结束时谈成采购合同也符合采购实体的利益。这样，排名最靠前的供应商将感受到一些压力，促使其去谈判，而采购实体由于面临否决最佳技术建议书的风险，将会有所克制，不会过度重视建议书的财务方面，牺牲质量和技术方面的考虑。邀请文件中将谈判期固定下来，可以视为是对谈判双方的另一项有效约束措施。
5. 采购实体是否愿意为了终止与排名较靠前的供应商的谈判并开始与排名在其后的供应商谈判而在质量和技术方面的考虑上作出让步，在很大程度上取决于采购的情形，尤其是建议书质量和技术方面审查和评审的结果。各供应商建议书之间的差别程度可能有很大不同，采购实体的谈判策略也必须据此作出调整。采购实体始终都能够在面临无法接受的建议书时取消采购。

⁶ 另见上文关于此种采购方法中使用澄清程序的脚注 4。

⁷ 见上文关于本术语的用法的脚注 3。

4. 关于通过顺序谈判征求建议书的若干问题，拟放在《颁布指南》中述及对《示范法》1994年案文所作改动的一节中讨论

使用条件

1. 通过顺序谈判征求建议书这种采购方法借鉴了《1994年示范法》中通过顺序谈判的评选程序（第44条）的特点。在修订本中，这种采购方法与1994年案文中的相应方法不同，并非专门用于服务采购。这种做法符合贸易法委员会的决定，即采购方法的选择不以采购货物、工程还是服务为依据，而要顾及特定采购的情形，并在实际可行的限度内力求最大程度的竞争（第27(2)条）（有关指南见上文第...段）。

[以后添加关于邀请办法和程序的详细论述]
