

文章编号 :1006 - 2106(2006)08 - 0103 - 04

国际工程投标商务浅谈*

陶 金**

(中铁七局集团有限公司 , 郑州 450016)

摘要 研究目的 在国际工程竞标中 ,如何做好商务工作 ,是承包商必须高度重视的问题。
研究方法 从如何得到国际工程信息、如何辨别信息的真伪、如何进行资格预审、如何进行市场调查、研究招标文件时注意的问题、现场勘查注意事项、递交标书时的注意事项等几个方面都进行了具体的分析。
研究结果 提出了一些新颖、实用的观点 ,这对承包商如何做好商务工作有较好的参考价值。
研究结论 高质量的商务工作有利于中标 ,有利于提高中标的质量。
关键词 国际工程 ;投标 ;商务 ;浅谈
中图分类号 F117 **文献标识码** A

Preliminary Discussion on Business for International Engineering Tender

TAO Jin

(The Seventh Engineering Bureau Co. Ltd. , Zhengzhou , Henan 450016 , China)

Abstract **Research purposes** : How to do business work well for international engineering tender is an important issue for attention to contractor.
Research methods : The concrete analysis is made for how to get the information about international engineering , how to distinguish between real and false information , how to inquire qualification , how to do market investigation and how to pay attention to the issues while studying the bidding documents , making site survey and submitting tender documents.
Research results : Some fresh and practical ideas are presented , which can provide reference to how to do business work well.
Research conclusions : High quality business work is helpful for winning bid and enhancing the quality of tender.
Key words : international engineering tender ; business ; preliminary discussion

一般的 ,在国际工程竞标中 ,承包商必须完成商务、施工组织、报价等工作。其中 ,每项工作都很重要 ,而商务工作是重中之重。对于承包商来说 ,除了具体的施工组织和报价工作外 ,其它的一切工作都统称为商务工作 ,这些工作都有一个共同的目标和指向 ,就是中标 ,而且要力争高质量地中标。本文就国际工程竞标的商务工作中 ,项目信息来源、项目信息的可行性分析、资格预审、投标书的构成等方面谈一下个人的体会。

1 项目信息的来源

项目信息来源的渠道很多 ,例如业主在报纸上发布的招标通知 ,业主给外国驻该国大使馆发的邀请投标的函件 ,代理人或合作伙伴提供的项目信息 ,和业主关系比较好 ,业主直接给承包商提供的项目信息 ,或者由承包商会、商务部、国内个人或组织、国外华侨等中介机构提供的项目信息 ;以及外国驻华大使馆的工作人员提供的相关信息等。

* 收稿日期 2006 - 06 - 22
** 作者简介 :陶金 ,1971 年出生 ,男 ,工程师。

对项目信息的可信度要进行分析。一般的大使馆、承包商会、商务部或其它组织等提供的项目信息可信度比较大,而个人或者是个人打着公司或组织旗号提供的信息可信度较差。但是,前者提供的项目信息不够及时,往往是在承包商得到项目信息的同时,递交标书的时间或递交资格预审文件的时间已经过半。最可靠最及时的项目信息来源于报纸上的招标公告和业主直接提供的信息。如果承包商在世界上某一地理区域的国家内设立办事处,就能够及时从报纸上得到附近几个国家的项目发标公告。如果承包商平时多与业主积极联系,就能够及时得到业主的关于项目发标的电话通知,甚至能获得什么项目将于什么时候发标的信息。一般来说,一个国家在什么时候发布什么项目信息都是有计划的,就像中国的发改委一样,对于国家近期的大型经济活动都会有一个提前安排和时间表。

2 项目信息的可行性分析

项目是个外延很广的概念,涉及到很多领域。即使是专指承包商常说的工程领域,也包含很多专业,所以,承包商对一个新获得的项目信息,要结合自身公司的特点,至少从项目的规模、项目的资金来源、项目所要求的技术水平、提供项目资金方的资信、项目业主的资信等方面进行分析。

2.1 在项目的规模上,要量力而行,要考虑公司能承接的“盘子”,也就是说要考虑公司的人力、才力、经营状况等能否满足项目的要求。千万不要盲目自大,以为自己“除了制造飞机导弹之外什么都能干!再大的工程也敢接!”有人说把规模大的工程分包出去,这听起来是个好注意。其实,业主一般硬性规定了承包商不得分包或转包超过一定比例工程造价的工程。

2.2 对于一些需要融资、垫资、带资的项目,承包商一定要考虑自身公司的财力状况、融资能力、融资手段。根据我公司的现状,目前不具备操作这样的项目的的能力。其实,目前中国国内具备融资能力来操作国际项目的公司很少。

2.3 对于项目所要求的技术水平,承包商要仔细分析公司目前的技术水平能否满足项目的要求。对于高难度的项目,比如 90 m 以上高度的桥墩、超过 32 层的房建等,在确定公司有能力或确定能获得有能力的公司提供技术支持时方可承接。

2.4 认真考察项目的资金来源。对于世界银行、亚洲银行等一些知名金融机构提供资金的项目,可信度很高,工程款的支付有保障,也很及时。而较小的区域性的金融组织提供资金的可信度较低。

2.5 业主的资信情况也很重要。有的国家政府本身信誉很差,经常挪用、拖欠工程款,甚至截留世行或亚行的专项工程资金,致使承包商垫付工程款或延误工期,给承包商造成不必要的损失。鉴于这种情况,承包商要尽量避免在这些国家承揽工程。

3 资格预审

资格预审有时候也叫做资格后审,是根据英文的字面意思 PRE - QUALIFICATION 和 POST - QUALIFICATION 翻译而来的。两者的具体内容差不多一样,都是承包商向业主提供资料以证明自己有实力完成该项目。资格预审一般应包括下列内容:公司的一般性资料,公司的财务状况,公司的业绩,公司施工机具设备,公司的组织机构、主要领导、技术、管理人员的姓名、学历、资历情况,有关各种证书的复印件,各类技术工人的水平及数量,ISO 9000 质量管理体系的认证情况,工程的分包和转包计划,展示投标人实力和业绩的图片等等。大部分项目对于资格预审的要求基本相同,具体到某一个项目,根据项目的技术特点,业主可能会对承包商在某一方面有特别的要求。

资格预审文件的排版要大方、装订要美观,能侧面反映公司严谨的工作作风,给业主一个良好的印象。装订好的文件应业主要求有时候是在递交标书之前提交的,通常称作资格预审;如装订好的文件应业主要求是和投标书一块提交的,则称作资格后审。为了简化程序、节省时间,现在流行的趋势是资格后审,而一些特大型项目依然要首先进行严格的资格预审。

4 认真研究招标书的内容

一般来说,只有通过资格预审企业,才有资格购买招标文件,而实行资格后审的项目,企业可以直接购买招标文件。买到招标文件后,承包商一定要进行仔细研究,特别是招标书里的合同条款,甚至要逐句斟酌,外国人把招标文件比作“圣经”,就是要天天看、月月读。这些招标文件以后是签订承包合同的一部分,所以非常重要。对于投标负责人来说,对整个招标文件有一个全面的了解,把关键性的内容摘录出来,以备忘,把招标文件要求的投标书的构成摘录出来,并制作一个分工表格,分工给每个编制标书的人员,以便于及时掌握进度,也能防止在最后递交标书的时刻因出现缺项漏项而来不及补救的困局。表 1 是某工程的投标负责人自己制订的分工表格,这种分工表格使整个投标过程有条不紊、纲举目张。

表 1 投标书的构成				
文件名称	负责人	完成限期	进展情况	备注
行政文件	张三	7 月 10 日	已完	
签字人授权书	张三	7 月 10 日	已完	
资信证明	张三	7 月 10 日		
投标保函	张三	8 月 25 日		
商业注册证书	张三	7 月 10 日	已完	
公司一般情况 资料及章程	张三	7 月 10 日	已完	
银行证明	张三	7 月 10 日	已完	
最近 5 年财务报表	张三	7 月 10 日	已完	
在建项目	李四	7 月 10 日	已完	
主要人员简历	李四	7 月 10 日		
以往工程经验， 含业主证明	李四	7 月 10 日		
质量计划书	李四	7 月 28 日		
工地组织和设备安排	李四	7 月 28 日		
施工进度表		8 月 20 日		
报价清单		8 月 20 日		
总部与工地设施	李四	7 月 28 日		
设备清单	李四	7 月 28 日		
总部与工地组织框架	李四	7 月 28 日		
施工协调安排	李四	7 月 28 日		
整个标书的翻译工作	王五	8 月 30 日		

注 递交标书的时间 9 月 5 日上午 12 点整 ;地点 :公路局三楼会议室。

虽然每个项目的招标文件的内容大同小异 ,但是针对具体不同的项目 ,有些内容还是有区别的 ,主要体现在以下几个方面 :工期的长短、保函的要求、保险的种类、付款的条件、物价的调整、税收、违约金、劳务的规定、人力不可抗拒的定义、报价的范围、争议的裁决地点、合同的类型、工程量清单的核定等。

以上每个方面的内容都很重要 ,但是其中有两项内容承包商应该更为重视 :

4.1 付款条件

付款条件是很重要的内容。对于预付款来说 ,不是每个工程都有预付款的 ,即使有预付款也要搞清楚预付款的金额、还款的时间、还款的方法 ;另外 ,要搞清楚工程进度付款的方法和付款比例 ,签发账单到实际付款的时间 ,如果业主出现对承包商拖期付款 ,其利息支付与否 ;业主扣留保留金的比例最高金额和保留金的退还条件是什么。对于付款的货币 ,要搞清楚付款货币的种类 ,以及每种货币之间的支付比例 ,外汇兑换的规定和汇款规定 ,支付在国外订购的材料设备货款的手续等。

4.2 税收

这是一个国际项目很重要的部分。总的原则是承包商要实事求是 ,同时可以提倡合理避税。

4.2.1 看看项目是否免税 ,或者是部分免税。这里的“ 税 ”可能是指任何一种或全部的税种。一般来说 ,全免税的项目不多 ,而免增值税的项目很多。

4.2.2 增值税。对于不免增值税的项目就增值税而言很简单。而对于条款规定免增值税的项目 ,反而有时候很复杂。因为即使是免增值税的项目也可能是有多种免税形式的 ,比如 ,业主给承包商增值税发票充当免税税金 ,或者业主退还给承包商购买材料时的附加在里面的增值税金。这两种形式对承包商而言可能出现不同的结果。如果业主只是给承包商增值税发票充当免税税金 ,而供货商有可能不认可业主的增值税发票 ,那么承包商必须支付全价购买材料。这种事情一旦不能够引起承包商的足够重视 ,而承包商一味地去抢进度、全价现金买进材料 ,最后可能出现糟糕的境况 ,承包商享受不到免税的待遇。最理想的情况是 :对于免增值税的项目 ,承包商要想办法获得业主退还的增值税现金 ,最好不要业主的增值税发票。

5 市场调查

5.1 政治方面

受到国际制裁或可能发生战争的国家要慎重考虑。比如津巴布韦现在受到很多国家的制裁 ,自然很难有资金支付工程款。而伊拉克等中东国家面临局势不稳 ,可能给工程人员带来不利 ,从而影响执行工程。对于有排斥华人、歧视华人的事件发生国家不要轻易进入。

5.2 法律方面

有些非洲国家虽然经济落后 ,但是这些国家可能对外来公司要求严格 ,要求外来公司不折不扣地执行本地法律 ,特别是劳动法和环境保护法。承包商在报价时应该充分考虑到这些问题 ,努力避免不必要的损失。

5.3 商情调查和物资询价

这方面内容很多 ,调查研究的工作量很大 ,应尽可能地通过各种渠道进行深入细致的调查。但是 ,在调查过程中 ,要心中有数 ,防止掉进别的承包商设的圈套中。如一次在莫桑比克竞标市政道路改造项目 ,在众多竞标者中 ,意大利的 CMC 公司是我们最重要的潜在对手之一。CMC 公司和当地唯一的管道供应公司私下联合起来 ,由管道公司向我们提供虚高的管道价格 ,致使我们的报价略高于 CMC 公司的报价而落败。

5.4 金融情况

金融情况应该收集该国主要银行的外币汇率、计息办法、保险公司有关规定、开具保函的办法等。特别是保函的开具 ,有时很麻烦 ,因为很多招标书规定保函

应该在当地银行开具,而世界上与中国银行有业务往来的银行并不多。如果碰到这种情况,可以采取以下办法:以与保函金额同等的现汇存入当地银行作为抵押,或由中国一家国际性银行为承包商开具同等金额和同等内容的反担保给当地银行,当地银行则相应地为承包商向业主开具保函。

6 参加标前会议和勘察现场

标前会议是业主给承包商提供的一次质疑的机会。在参加标前会前承包商应该研究招标文件,并把一些模糊的条款或其它问题整理成书面材料,提交给业主。业主会给予书面答复或在标前会议上予以解释和澄清。勘察现场一般是标前会议的一部分内容,开完标前会议后,业主会带领承包商进行现场参观和说明。

7 递交标书和开标

国际公开招标的项目,业主一般都是在截至交标

的时刻后立即公开开标。承包商按照标书规定的格式准备好、密封好、装订好投标书后,一定要在投标截止日期之前送交指定地点,并派人参加业主的公开开标。值得一提的是,在现实递交标书中,一些在规定时间内指定地点递交标书的承包商往往联合起来,把那些迟到的承包商堵在门外,从而减少竞争对手。

参考文献:

- [1] 何伯森. 国际工程招标与投标[M]. 北京:水利电力出版社,1994.
- [2] 汤礼智. 国际工程承包实务[M]. 北京:中国对外经贸出版社,1990.
- [3] 卢谦,等. 建筑工程招标投标工作手册[K]. 北京:中国建筑工业出版社,1987.

(编辑 慕成娟)

—————
(上接第98页)

为了提高钢筋与混凝土之间的粘结力,也可采用膨胀水泥,其粘结力比一般水泥能提高10%左右。

强度大于等于30 Mpa的水泥砂浆参考配合比为1:1~1:1.5;

强度大于等于C30的细石混凝土水灰比为0.45~0.5,塌落度为3~5 cm。

(3) 锚杆钢筋,为提高钢筋与混凝土之间的粘结力,宜采用直径 d 为16 mm的热扎螺纹钢筋。

3 锚杆基础施工

锚杆孔的成孔方法可以采用以下几种:

(1) 人工打钎,孔径 D 可为30~40 mm。

(2) 风钻成孔,设备轻便简单,施工方便,成孔速度快,孔径 D 可达45~70 mm,孔深为2 m左右。

(3) 钻机成孔,孔径 D 可达90~150 mm,孔深可按设计要求。

锚杆基础施工时需注意的是:

(1) 为确保锚杆与基岩的紧密结合,应严格控制水泥砂浆的水灰比。

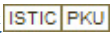
(2) 灌浆前,应先将锚杆孔清理干净,孔内不可有浮尘,灌浆应保证密实。

(3) 对于基岩表层有浅层风化层时,应将该风化层剔除或将锚杆穿过夹层进入下卧层基岩,以确保锚杆在基岩内的有效锚固长度。

参考文献:

- [1] GB 50007—2002,建筑地基基础设计规范[S].
- [2] GB 50010—2002,混凝土结构设计规范[S].
- [3] 沈杰. 地基基础设计手册[K]. 上海:上海科学技术出版社,1985.

(编辑 慕成娟)

作者: [陶金](#), [TAO Jin](#)
作者单位: [中铁七局集团有限公司, 郑州, 450016](#)
刊名: [铁道工程学报](#) 
英文刊名: [JOURNAL OF RAILWAY ENGINEERING SOCIETY](#)
年, 卷(期): 2006(8)

参考文献(3条)

1. [何伯森](#) [国际工程招标与投标](#) 1994
2. [汤礼智](#) [国际工程承包实务](#) 1990
3. [卢谦](#) [建筑工程招标投标工作手册](#) 1987

本文读者也读过(10条)

1. [袁天国](#), [YUAN Tian-guo](#) [国际工程投标技巧体会](#) [期刊论文]-[贵州水力发电](#) 2009, 23(6)
2. [王建平](#), [余长波](#) [国际工程投标中最优标高金的确定](#) [期刊论文]-[人民长江](#) 2004, 35(9)
3. [丁献英](#), [蒋国平](#), [郭玉财](#) [浅谈国际工程投标报价策略与技巧](#) [期刊论文]-[科技创新导报](#) 2009(6)
4. [林明柳](#), [陈卫萍](#), [张任远](#) [浅谈国际工程投标的前期工作](#) [期刊论文]-[云南科技管理](#) 2010, 23(5)
5. [朱孔团](#) [浅谈国内的分包模式在国际上的应用和问题](#) [期刊论文]-[科技致富向导](#) 2011(1)
6. [曹锋](#) [论国际工程财务管理的特点](#) [期刊论文]-[商场现代化](#) 2010(26)
7. [侯波](#), [Hou Bo](#) [浅谈国际工程投标中的报价问题](#) [期刊论文]-[中国电力教育](#) 2009(22)
8. [姚晓峰](#), [徐世东](#), [杨松](#) [浅谈国际工程投标原则和策略](#) [期刊论文]-[现代经济\(现代物业中旬刊\)](#) 2009, 8(10)
9. [丁小军](#), [王书伏](#), [赵明明](#) [设计在国际土建工程项目中的定位和作用](#) [期刊论文]-[中外公路](#) 2009, 29(4)
10. [郑锋景](#), [Zheng Fengjing](#) [如何实施国际EPCC项目](#) [期刊论文]-[江苏建材](#) 2011(1)

引用本文格式: [陶金](#), [TAO Jin](#) [国际工程投标商务浅谈](#) [期刊论文]-[铁道工程学报](#) 2006(8)