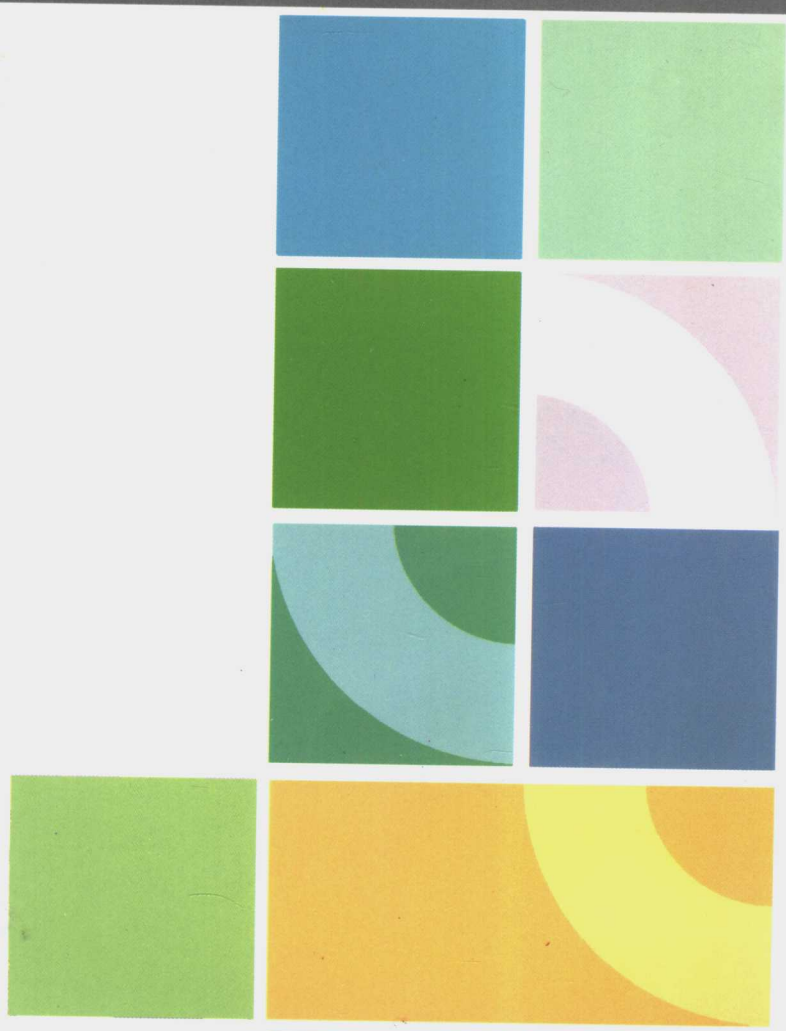


高等职业教育校设本科标业系列教材  
中国国际标业学院（香港）培训教材  
北科院国际标业学院指定教材

# 国际招标投标实务

主编 刘凤海 刘 宏  
顾问 王海春



兵器工业出版社

高等职业教育校设本科标业系列教材

中国国际标业学院(香港)培训教材

北科院国际标业学院指定教材

# 国际招投标实务

主编 刘凤海 刘 宏

顾问 王海春

兵器工业出版社

## 内 容 简 介

本书是国际招标投标实务操作课程的主要教材,主要介绍了国际招标投标的概念、作用、方式、国际招标投标的适用范围、国际招标、投标的程序,国际招标投标策略与技巧、国际投标报价的方法与技巧、国际工程索赔与反索赔和承包国际工程的风险与风险利用等。

本书可作为从事国际招标投标工作人员的参考资料,也可作为招标投标专业教材或教学参考书。

### 图书在版编目(CIP)数据

国际招投标实务/刘凤海,刘宏主编.—北京:兵器工业出版社,2006.2

ISBN 7-80172-634-0

I. 国... II. ①刘... ②刘... III. ①国际贸易—招标—教材②国际贸易—投标—教材 IV. F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 007128 号

出版发行:兵器工业出版社

发行电话:010-68962596,68962591

邮 编:100089

社 址:北京市海淀区车道沟10号

经 销:各地新华书店

印 刷:北京市银祥福利印刷厂

版 次:2006年2月第1版第1次印刷

印 数:1—3050

责任编辑:莫丽珠

封面设计:李 晖

责任校对:王 绛

责任印制:赵春云

开 本:787×1092 1/16

印 张:18.25

字 数:339千字

定 价:39.00元(港币:39.00元)

# 高等职业教育校设本科标业系列教材

## 编 委 会

主 任:周继庭

副主任:郑向红 周孟奎 李景彪 陈文合

顾 问:王海春 唐广庆 刘精益

编 委:张军辉 董学伟 王敏淇 李勃生 何忠山

李元飞 王 斌 徐 牧 唐祝州 杨剑明

李 铎 张星魁 马丰秋 国 权 周慧萍

莫 红 张洪鑫 刘乾德 刘 清

# 前 言

本教材是标业教育国际招标投标实务课程的重要教材之一,学生通过本课程的学习,能较系统地了解、掌握国际招标投标的概念、方式、程序、范围及必要的招标投标技术、技巧,是学生学习和从事国际标业工作人员学习业务的参考书。

本教材经过了2001年的专科、2002年的高职高专和2004年校设本科的教学实践,在原教材的基础上作了适当的调整、补充和完善,作为高职校设本科教材正式出版。

本教材在编写过程中,听取了通化职工大学莫红教授、通化职业技术学校马玲、张洪鑫老师及北科院国际标业学院国权主任的意见,又经校设本科梅艳秋老师亲身教学的摸索体会,使教材得到进一步完善。

在本教材编写过程中,自始至终得到了标业先行者、中国招标投标法起草人之一刘精益先生,已故的中国成套工程协会副会长王海春先生,中招国际招标有限公司专家董学伟先生的亲切关怀、帮助和指导,也得到了中国成套工程协会、中国国际标业协会(香港),还有全国部分省招标局以及《人民日报》信息导刊“标业天地”栏目的鼎力支持,得到了北科院国际标业院校企合作指导委员会诸位专家的关注和支持。在此,对他们给予的指导、帮助和支持一并表示诚挚的谢意。

由于我们的水平有限,在编写过程中难免出现不妥之处,诚请专家、老师、同学和广大读者给予批评指正。顺致谢意。

编者

2005年12月20日

# 目 录

<b>第一章 国际招标投标概述</b> .....	1
第一节 国际招标投标的涵义 .....	1
第二节 国际招标投标的特点 .....	1
第三节 国际招标的方式 .....	3
第四节 国际招标投标的地位 .....	6
第五节 国际招标投标的作用 .....	7
第六节 当前国际招标投标的新趋势 .....	8
思考题 .....	10
<b>第二章 国际招标投标的适用范围</b> .....	12
第一节 国际招标投标的适用范围 .....	12
第二节 影响国际招标适用的因素 .....	14
第三节 国际招标的组织机构 .....	14
第四节 世界及各国主持国际招标部门简介 .....	16
思考题 .....	21
<b>第三章 国际招标程序</b> .....	22
第一节 招标前的准备 .....	22
第二节 招标实施的过程 .....	30
第三节 开标与评标 .....	62
第四节 决标 .....	73
第五节 签订合同 .....	74
思考题 .....	76
<b>第四章 国际投标程序</b> .....	78
第一节 投标前的准备 .....	78
第二节 国际投标询价 .....	80
第三节 国际投标定价 .....	81
第四节 国际投标书的制作 .....	84
第五节 竞标 .....	93
思考题 .....	97

<b>第五章 国际招标投标策略与技巧</b> .....	98
第一节 国际招标策略 .....	98
第二节 国际投标策略 .....	108
思考题 .....	111
<b>第六章 国际投标报价的方法与技巧</b> .....	113
第一节 国际投标报价的基本程序 .....	113
第二节 国际投标报价的具体方法 .....	123
案例一 B国伊斯兰文化中心和120床位医院工程报价 .....	150
案例二 某国城市道路工程投标报价 .....	164
案例三 某国大使房屋工程报价 .....	180
案例四 ××重型机器厂参加起重机设备国际投标报价做法 .....	195
案例五 ××重型机器厂屋面压型板投标报价做法 .....	199
案例六 ××起重机厂参加集装箱门式起重机国际投标报价的做法 ...	208
思考题 .....	210
<b>第七章 国际工程索赔与反索赔</b> .....	212
第一节 FIDIC 合同条件下的索赔 .....	212
第二节 FIDIC 合同条件下的反索赔 .....	222
思考题 .....	225
<b>第八章 承包国际工程的风险与风险利用</b> .....	226
第一节 风险的类别 .....	226
第二节 各方当事人的风险因素 .....	227
第三节 防范风险的对策 .....	249
第四节 风险的有效利用 .....	259
附录一 过去与未来的国际市场分析预测 .....	270
附录二 如何正确评估和进入国际市场 .....	274
思考题 .....	282

# 第一章 国际招标投标概述

## 第一节 国际招标投标的涵义

国际招标是一种特定的国际采购方法。由买方向世界各国公开提出交易条件,征询卖方的最佳报价。国际投标是对国际招标的响应,是一国的卖方为了得到该项合同而向另一国买方发出的实盘。

可见,国际招标与投标是一种国际上普遍应用的、有组织的市场交易行为,是国际贸易中一种商品、技术和劳务的买卖方法。

在国际招标活动中,作为购买人更侧重分析国际招标的程序与组织方法以及各国法律的有关规定,而在国际投标活动中作为卖方,更看重国际投标的竞争手段和策略。

国际招标与投标主要由买方、国际招标人和国际投标人三方面构成:

- ①买方,就是招标采购物质或项目的发起人。
- ②国际招标人,可以是主持国际招标的代理机构,即代表买方组织招标工作。也可以是买主,即当买方亲自组织招标采购活动时,买主就是国际招标人。
- ③国际投标人,也称投标商,是参加国际投标报价的卖方。

## 第二节 国际招标投标的特点

国际招标投标与其他国际贸易方式相比较,具有组织性、公开性、一次性和公平性四大特点。

### (1) 国际招标投标的一次性

国际投标的一次性表现在以下两点:

①贸易的主动权掌握在招标人手中。招标机构对投标人的最后取舍,是通过对各报价的筛选结果决定的。所以,投标人报价后是否能与招标机构达成交易,完全取决于投标的质量。若投标中的各项条件能够迎合招标机构的需要,且价格低廉,招标机构才会与之成交。假如投标质量低,即报价条件不够优惠,投标人即失去成交的机会。因此,卖方达成贸易合同的关键在于制作好投标书。

②投标人没有讨价还价的权利。传统的贸易方式,如经济合同在交易双方的反复洽谈中形成,任何一方都可以提出自己的交易条件,讨价还价。而参加国际投标时,投标人只能应邀进行一次递价。投标文件在投递之后,一般不得撤回



或修改。在国际工程承包的招标中,常见投标人在竞标阶段或签订合同时与招标人就某些合同的条件进行商谈。应当说,投标人在这类商谈中基本处于被动地位,商谈的范围、项目取决于招标人,因此,它与非招标贸易方式的讨价还价有着根本区别。

### (2)国际招标投标的公平性

按照国际惯例,国际招标与投标须本着公平竞争的原则进行。在国际招标公告发出后,任何有能力履行合同的卖主都可参加投标。招标机构不得将国内投标人与国外投标人区别对待,也不得根据投标人的不同政治或经济背景采取歧视性政策。

招标机构在最后取舍投标人时,要完全按照预定的招标规则进行。对投标人的评审和对各项投标报价的审查要公正。另外,国际招标所具有的组织性和公开性本身,也是使国际招标公平、合理的有效保证。

### (3)国际招标投标的公开性

买方运用国际招标的目的是在世界范围内征寻合适的卖主。为此,招标机构要通过各种途径广泛通告有兴趣、有能力投标的供货商或承包商。另外,国际招标还要求招标机构对投标人说明交易规则和条件,以及国际招标的最后结果。这样,有关国际招标的买方、卖方、成交条件、成交价格等等都被广泛地公布出去,成为一种真正的开放性采购。

而通过谈判成交的贸易方式的各项条件和进程情况都仅被有关交易方了解,其他人无从得知。

### (4)国际招标的组织性

国际招标是一种有组织的商业交易。其组织性表现在以下四点:

①有固定的招标组织人。招标组织人即准备通过招标采购物资的买方或工程项目的主办人,或他的代理人,称为国际招标机构。该机构负责国际招标的全部进程,直到招标结束。

②国际招标时间固定。招标开始的时间与结束的时间、招标各阶段开始的时间,均按招标机构预定日程按期举行。

③国际招标规则和条件固定。招标规则即招标程序细则,招标条件相当于谈判成交时的交易条件。招标规则和条件由招标机构事先拟定,卖方在投标时,必须按有关规则和条件报价,否则其投标将被招标机构视为无效。

④国际招标场所固定。招标场所一般为国际招标机构所在地。国际招标各阶段进行的地点,如投标地点、投标咨询地点、开标地点等,均在招标机构所在地或招标机构规定的场所。

综上所述,国际招标是一种有组织、有计划商业交易,其进行过程须按照招

标人的规定,固定在一的地点和一定的时间内,并依照预定的规则和条件进行。

### 第三节 国际招标的方式

国际招标在具体运用过程中,经过变通产生了一些不同的招标方式。现行国际市场上通用的招标方式可归纳为两种类型:一是国际竞争性招标(ICB);二是地方竞争性招标(LCB)。两种类型的招标方式要求不完全相同,具体程序有异,适用于不同的情况。

#### (一)国际竞争性招标(International Competitive Bid—ICB)

##### 1. 公开招标

公开招标,又称国际公开招标,指招标人在有代表性的报刊、电台、电视台等宣传媒介上刊登广告,发出买主将在世界范围内采购的消息,不限制投标供应商或承包商的国籍。公开招标的基本要求如下:

①必须发出公开招标通知。不限制招标通知的传播范围,使尽可能多的有关人士得知国际招标通知。

②不限制投标人的数量。不论是直接得知国际招标消息,还是通过其他途径间接收到招标信息,任何对招标感兴趣的有能力的法人和其他组织都可参加。

③开标必须以公开的形式进行。即,投标人必须到场,当众开标,使投标人了解各自报价的情况。

④广泛发出中标结果的通知。选择合适的中标人之后,不但通知本人,还应以一定方式向其他投标人宣布投标结果。

公开招标方式是在公共监督之下进行的。对于世界银行贷款项目,如果实行公开招标的,必须严格按照世界银行所规定的国际竞争性招标的采购政策和程序进行,并受世界银行监督。实行公开招标的政府采购项目,都应当遵守所在国的公开招标法规,并按其所规定的招标程序和条件进行。实行公开招标,应使任何符合有关条件的自愿投标人都有同等参与投标竞争的机会,招标人则择其优者与之商签合同。按照国际惯例,投标文件应规定不允许更改的技术与财务条件,任何投标人都必须按这些条件投标报价,这些条件只有在开标后的议标阶段才可商谈更改。

公开招标活动中,招标人首先应当发布招标公告,招标公告要指明地址,以便参加投标的单位购买或领取较详细的介绍资料和预审表。填报的资格预审表经招标人审查为合格的,可购买招标文件。招标文件必须规定开标的日期、时间和地点。开标必须在招标机构所有的决策人和投标人在场的情况下当众进行。评标时招标机构可以要求投标人回答或澄清其标书中的问题,但无权要求或接受投标人调整价格。一般而言,公开招标项目合同应授予报价最低者,但有下列情况

可另行考虑：

- ①招标文件中另有规定的。
- ②违反国际惯例或招标文件的有关规定的。
- ③最低报价不合理的。

公开招标可以实现公平竞争，杜绝项目采购中的作弊现象。可见，公开招标是最完整、最系统和规范性最好的招标方式。

## 2. 邀请招标

邀请招标指招标机构在有限的范围内，选择一定数量的公司、企业，邀请其参加投标报价。构成邀请招标的条件有三：

①投标人数量有限，被邀请参加投标的公司数量较少，最多不超过七八个。在招标机构对投标企业的产品质量、性能以及投标人的经营能力等情况了解得比较详细时，往往只邀请四五个企业投标。

②接受邀请的人应是合法投标人。在有限国际招标中，只有收到国际投标邀请的物资供应商或建筑承包商方能投标。未收到邀请或借助其他渠道得知招标消息的公司未经允许，无权参加投标。即使参加，一般情况下也不会被招标机构采纳。

③国际招标的通知不使用公开的广告形式。这或是由于招标项目的特殊性，招标机构事先估计到不会有太多的企业或公司对其投标，或是出于减少国际招标机构负担和国际招标成本的目的。

在世界银行贷款项目招标中，世界银行对采用邀请招标方式进行采购的条件做了如下的规定：

### (1) 所需指定货物或服务的供应商有限

有些特定货物或服务虽然采购金额较大，但在世界范围内只有为数不多的潜在投标人，实行公开招标并无实际意义，将使投标人徒然花费很大投标费用。这时，借款国经世界银行同意，可以采用这种招标方式直接邀请来自三个以上不同国家的四家以上合格的投标人进行投标。这样做有助于节省时间，同时也可以取得最高质量的投标文件和理想的报价。

### (2) 采购的金额较小

即在规定实行公开招标方式采购金额以下的采购活动，可以采用邀请招标方式。

### (3) 有其他作为例外的理由

例如，有时急需获得某些货物或要在较短时间内完成某项工程，采用公开招标方式不一定能达到最经济和最有效的采购目的。这时就可以不完全按照公开招标的程序进行采购，而实行邀请招标方式。

有的国家在其政府采购活动中,对邀请招标的受邀投标单位规定了一些选择条件,例如英国规定了如下条件:

- ①投标公司当前和过去的财务状况必须良好。
- ②近期内承担过类似的制造或建造工作,具有较丰富的经验。
- ③在本地区具有较高的信誉。
- ④对该项目具有充分的生产、施工和管理能力。
- ⑤有足够的力量承担此项目。

邀请招标可以节省时间,减少招标与投标费用。但这种招标方式也有某些弊病,例如可能遗漏一些合格的、有竞争力的供应商或承包商,在评标中可能歧视某些投标人等。

## (二)地方竞争性招标(Local Competitive Bid—LCB)

地方竞争性招标是指在国内刊登招标公告并按国内程序进行竞争性招标的招标方式。

地方竞争性招标多在私营采购项目中和政府采购项目中使用。世界银行采购也可采用这种方式。不过,在使用条件上做了一些限制。

- ①国内招标可以节省时间,对项目的早日实施具有重大意义。
- ②国内招标的价格低于国际市场价格。
- ③国际竞争性招标的优点已明显地被涉及的行政和财务的负担所抵消。
- ④工程是劳动密集型的。
- ⑤全国工程地点分散且延续的时间很长。

⑥合同价值很小。在世界银行贷款项目中,价值很小的采购活动究竟采用何种方式,一般由借款国与世界银行商定。

地方竞争性招标所遵循的程序为国内招标程序。招标文件可以用本国语言,投标报价及付款也可用本国货币。如果外国公司承揽该项目,招标人无需承担将本国货币兑换成外币的义务。招标人对国内外投标人应一视同仁,国内供应商或承包商不应享受价格优惠待遇,外国投标人的价格按交付价格加上适当关税计算。在地方竞争性招标中,如果合格的投标人只有一两家公司,可以重新招标,但不能导致严重的延误。招标人可以规定由本国法院或仲裁机构来解决合同争端。

地方竞争性招标应在本地的报刊和官方公报上刊登招标公告。按照一般国际惯例,从刊登广告到递交标书的时间不少于30天。如果外国供应商或承包商愿意参加进来,应允许他们按照招标人所在国的程序投标,不应人为地设置障碍,妨碍其公平地参加竞争。招标人可以要求有兴趣参加地方竞争性招标的外国投标人向招标人所在国当局登记注册,但是这种要求不应导致将合格的外国公司排除在竞争的行列之外。招标人也可以要求外国公司在本地安排一名代理人,并规

定外国公司必须通过当地银行提供投标保证金。

采用地方竞争性招标方式采购时,如果对投标人的能力和经验等方面有疑问,招标人可以对投标人进行资格预审。资格预审的内容主要包括投标人的经验、能力和财务状况以及规定应达到的最低要求。这些内容大致与国际竞争性招标的资格预审内容相同。

#### 第四节 国际招标投标的地位

随着工业生产日益国际化,各国经济相互依赖的加强,国际招标投标在世界经济中的地位日益加强。越来越多的国家将国际招标与投标看作改善本国进出口贸易的有效手段。

##### (一) 国际招标在进口贸易中的地位

无论是在发达国家还是在发展中国家,国际招标在进口贸易中所占的地位都非常重要。在发达国家,公共市场是一个容量很大的市场,政府和公用事业部门开支极其庞大,因国际招标而交流的货物数量在各国国民经济和进口贸易中,一直占有比较重要的地位。在发展中国家一方面需要进口大量的技术、设备、产品和劳务,另一方面又面临着外汇匮乏。因此,一些国家以强制手段规定运用国际招标促进国内贸易发展。

另一些发展中国家的政府,如印度,通过自己的代理机构——大的进出口公司或采购中心实行外贸垄断,进口大宗商品时几乎全由这些采购中心负责全球招标。

##### (二) 国际投标在出口贸易中的地位

贸易保护主义在战后世界经济贸易中抬头,各国纷纷设置关税和非关税壁垒,抵制外国货物进口对本国经济的冲击,于是各国想方设法拓宽出口渠道,其中国际投标在扩大贸易出口中占有重要地位。为此,各国政府都为国际投标的发展创造条件,具体方法可概括如下:

- ①以国际投标作为贷款的条件。
- ②为国际投标提供便利条件。
- ③强烈要求开放国际招标市场。

我国正式进入国际投标市场是在1979年。虽然起步较晚,但该项业务的发展速度极快。20多年来,我国的国际投标业务量迅速增长,业务范围明显扩大。

1979年,我国只有几家大的工程建设公司有力量对外投标。然而,随着我国参加国际投标数量的增多,通过在国际招标市场的锻炼,我国企业对外投标的竞争能力得到加强,由原来只对一些小额合同的投标,发展到对一亿美元以上的大项目投标。我国通过国际投标承接的建设项目合同的数量和金额逐渐扩大。

从开展对外投标的范围看,此项业务不但有纵向的发展,亦有横向的扩大。在初入国际市场时,我国企业仅能对一些工程的分包合同进行报价。但不久我们就能对全部工程投标,并取得了水电站、住宅工程等建设项目。此后,我国的国际投标从单一的承包工程转向商品、全套设备和高技术出口的投标。

我国的国际招标是1980年开始,根据世界银行提供贷款的要求,对我国大型发展项目进行招标采购。在以后的几年里,我国先后利用国际招标完成了许多大型项目的建设和引进。例如,中国南海莺歌海盆地石油资源的开采;华北平原盐碱地改造项目,天津、上海、黄埔三港码头扩建项目以及闻名全国的云南鲁布革水电站工程等。

为了适应国际招标的需要,1984年12月,我国第一家专营国际采购的招标机构——中国技术进口总公司的国际招标公司成立。该公司的成立,为国际招标业务在我国的进一步开展奠定了基础。随着国际招标事业的发展,北京、上海等城市相继建立了各自的招标公司或招标部,使我国的招标采购逐渐趋于完善。

## 第五节 国际招标投标的作用

开展国际招标投标,可以优化进口,扩大出口,促进本国生产力水平的提高,进而带动整个国民经济的发展。

### (一) 国际招标的作用

#### (1) 引进先进技术和管理经验

通过国际竞争性招标,发展中国家不仅可以节省大量外汇,而且还可以引进发达国家的一些先进技术和管理经验。我国鲁布革水电站引水系统实行国际招标,使我国工程主管单位和施工单位学到了外国工程公司先进的施工组织方法和经验,引进了工程建设项目施工的“工程师”制度,学到了科学的投标策略和方法。这些经验不仅对鲁布革水电站建设起了良好作用,而且推动了我国工程建设管理的改革。

#### (2) 提高进口产品质量

国际招标是本着广泛征募、择优录取的原则进行的。只要招标通知能广泛地传达,感兴趣的投标人都会积极地向招标人展示产品。这样,招标人就可从世界各国不同产品中进行选择,从而保证了进口产品的最佳质量,用这样一种比较简单的方法大范围地考察、比较全世界各国厂家产品质量,是其他任何一种贸易方式都难以做到的。因此,国际招标为买方提供了广泛选择的条件和便利,提高和保证了进口项目的质量。

#### (3) 国际招标可节省进口资金

经济学家分析指出,降低采购成本的有效方法是实施经济采购原则。即,最

大限度地集中购买,扩大订货量,减少订货次数。而国际招标恰恰能够体现经济采购原则。因为,招标采购是把通常需要零星采购的物品大批量地集中在同一时间、同一地点内完成,减少了采购过程中的时间、精力、通信费用的消耗。由于国际招标数量大、金额高,其经济效益就更为明显。

## (二) 国际投标的作用

国际投标是促进扩大出口、占领国际市场的重要手段,这是因为:

① 国际投标涉及的金额巨大,一旦投标得中,国家可以得到大量的外汇收入。

② 国际投标具有带动出口的作用。一项承包工程包括建筑、劳动力的投入和设备材料的提供。因此,如果国际投标成功,就为出口提供了一个宝贵的机会。

例如,韩国利用在中东投标承包建筑工程之机,将有关的各种商品输往该地,包括成套机器、设备、汽车和纺织品等等。这种通过投标带动大规模的出口,使韩国对中东地区的出口额从 1971 年的 1 000 万美元上升到 1978 年的 24 亿美元,8 年间猛增近 240 倍。

从以上国际投标对出口的促进作用看,一项国际投标成功,受惠者并非只限于投标人。从整个国家角度看,国际投标可以带动本行业和相关行业、部门的经济运转。比如,国际承包工程的投标需要调动国内金融信贷机构、对外运输、对外保险行业为其提供相应的服务。另外,还会牵动国内一连串相应的生产、加工和服务行业。所以,世界许多国家把国际投标看成促进本国经济发展、增加就业的手段,给予高度重视。

参加国际投标,还有利于提高本国生产企业的经营和管理水平。国际招标表面上是激烈的价格之争,而实际上是各国企业间在经营管理水平、劳动效率和生产质量方面的竞争。在同等质量水平上,报低价才有可能中标。为了争取最低价,生产企业就必须用最科学的方法组织生产和流通各个环节的经营活动;建筑施工企业就必须用最佳方法配置人员和机器设备,降低各种损耗。同时还要制定一套科学、系统的投标竞争策略。激烈的竞争还促使企业研究国内外竞争对手企业,研究和检讨本企业内部状况,促使企业素质的提高。总之,在国际投标竞争过程中,企业必然要进行自我调整,优化生产和经营方式,不断采用新技术、新的管理办法来降低生产成本。

## 第六节 当前国际招标投标的新趋势

随着经济活动的日益国际化,作为国际经济活动的重要手段和方法,国际招标与投标逐渐呈现出新的趋势,即竞争加剧,障碍增多,垄断加强,附加条件增多,进展迅猛。

### (1) 国际投标竞争加剧

愈来愈多的国家意识到,国际投标的获胜会给一个企业乃至整个国家带来经济利益。因此,不少国家政府直接插手国际招标投标活动,将更多的企业推向国际招标市场,结果导致国际投标市场竞争十分激烈,投标利润不断下降。

20世纪70年代以来,各国竞相成立本国的对外承包工程队伍,使得直接参与国际投标的公司和企业数量迅速增加。韩国从1973年才开始进入中东承包工程市场,而在以后的10年当中,其建筑公司猛增,最多时达100多家,结果,一个项目的国际招标可以引来几十家企业的投标报价。在尼泊尔的一项金额很小的工程建设招标中,竟有50多家外国承包商参加投标。

为在投标中取胜,许多企业不得不拼命压低报价。日本三菱公司1981年在沙特阿拉伯投标的一个电站项目标价为每单位80万美元。4年以后即1985年,再对该国另一项相同规模的电站报价时,中标价格不及原来的一半,仅为1981年价格的34%。

20世纪70年代后期至80年代初,国际工程承包的投标利润一般为20%以上,80年代中期后下降到10%以下或更低。为了适应激烈竞争的形势,德国、日本、韩国等国的承包公司还推行了“无利润投标法”,惨淡维持企业经营。

## (2) 国际招标中增多了障碍

许多国家在国际招标中,以优惠政策鼓励本国商人投标,而对外国投标人设置层层法规和条令。

如一些国家在公共采购规则中,明确提出国内优惠标准,使得同等报价水平的本国投标和外国投标在评标时出现差距。还有一些国家用缩短国际招标时间的办法限制外国投标人的进入。日本政府一方面积极对外投标,一方面限制外国企业在本国投标。为此,美国国会曾在1987年通过一项立法,禁止日本在该财政年度参加对美国公共工程项目的国际投标,以报复日本限制美国公司进入日本的建筑市场。

中东最大的工程招标国是沙特,沙特政府规定,凡政府部门的工程皆应优先发包给本国公司,本国公司力所能及的项目只准本国公司投标。技术知识密集项目虽然允许外国公司投标,但须在中标后将合同金额的30%转包给本国公司。科威特规定,外国企业投标时,必须与当地企业合作,不得单独投标。

## (3) 国际投标活动中加强了垄断

国际投标中垄断加强的标志之一是少数国家把持了国际招标市场,参加国际投标需要资金和技术,而那些发达国家的大公司技术力量雄厚,财源茂盛,竞争能力极强,它们垄断了国际投标市场的绝大部分份额。

国际投标垄断加强的另一重要标志是联合投标近年来已成为国际招标市场上的普遍现象。由于竞争日益紧张、激烈,各国投标公司开始重视联手竞争。即:



不同国家的企业,或同一国家内的不同公司进行各种方式的联合,就参加某项国际投标达成一致、共同投标,中标后再对合同进行分包。

#### (4) 国际招标中增加了附带条件

国际投标的激烈竞争,使得招标国享有越来越多的主动权,可任意提出各种附加要求作为招标的条件。

有些国际承包工程项目要求投标人提供贷款。如,尼日利亚铁路工程的国际招标需投资 10.48 亿美元。该国招标机构将提供贷款作为评标的主要条件。由于法国提供了 2.86 亿美元的买方信贷,法国公司集团取得项目的建设权。至今,供给建设项目部分资金的要求,已成为多数发展中国家招标的前提。例如,中东和亚太地区国家的工程招标,普遍要求承包商提供年利率在 5% 以下的买方信贷。

还有一些国家在招标时提出抵消贸易的条件,即,招标采购之款项以商品或劳务的形式支付。如,尼日利亚、叙利亚、伊拉克、伊朗等国经常以石油和天然气支付投标人。类似的要求在国际招标市场上有增无减,今后还会在很多国家继续扩展。

另外,有些招标国还提出技术转让、人员免费培训等要求。叙利亚大马士革油漆化工厂项目的招标条件是,投标人要负责提供世界名牌油漆的生产工艺和技术转让,同时对该厂全部技术人员免费培训。

#### (5) 国际招标业务进展迅速

由于发展中国家经济建设的兴起,国际招标业务迅速扩大,其具体表现是国际招标项目增多,招标金额不断增加。

20 世纪 70 年代以后是国际招标业务突飞猛进的时期。中东和北非地区的工程承包金额从 1979 年的 400 亿美元上升到 1980 年的 462 亿美元,上升了 15.5%。到 1981 年,又猛增至 816 亿美元,比前一年上升 77%。1981 年招标的金额比 1979 年增长一倍多。

在亚洲,由于经济持续高速发展,该地区 1986 年的国际招标额,首次超过过去 9 年,一直在国际承包市场上保持最高合同额的中东地区,成为国际承包市场中最大的地区承包市场,从而使国际招标不断兴旺发展。

## 思 考 题

1. 什么是国际招标?
2. 什么是国际投标?
3. 什么是实盘?
4. 什么是买方?