

国际地质矿产经济技术 合作的理论与实践

籍传茂 编著



地质出版社

国际地质矿产经济技术 合作的理论与实践

籍传茂 编著

地 质 出 版 社

内 容 简 介

本书的版面字数不多，但内容丰富，作者结合自己的工作经验，综合了地矿领域国际经济技术合作的有关材料，比较详细地论述和介绍了：国外技术服务、国外地质工程承包、矿产品和地质设备的进出口、在国内建立合资企业、利用外资进行地质勘探等方面的知识，用较多的篇幅叙述了地下水勘探和开发项目，介绍了成功利用世界银行出资办项目的经验。

本书供从事地矿领域国际经济技术合作的工作人员阅读，也可作为有关短训班的教材。

国际地质矿产经济技术 合作的理论与实践

籍传茂 编著

责任编辑：陆 维

地质出版社出版发行
(北京和平里)

北京地质印刷厂印刷
(北京海淀区学院路29号)

新华书店总店科技发行所经销

开本：787×1092¹/₁₆ 印张：9.25 插页1页 字数：213000

1992年7月北京第一版·1992年7月北京第一次印刷

印数：1—1000册 定价：6.40元

ISBN 7-116-01073-4/P·903

总结经验，培养人才，促进
世界所产领域的国际最新技术
交流与合作

朱小
一九八四年
十月十日

前 言

地质工作是国民经济建设的基础和先行，同时又是探索性很强的科学技术性工作。中国地质事业的发展，一直与世界地质科学的发展相联系，中外地质学家很早就有交往。党的十一届三中全会以来，在改革、开放方针的推动下，我国地质部门对外交往正在不断的扩大和深入，已与世界上几十个国家和国际组织建立地质活动上的联系；科技交往方面，已由一般的友好访问、考察、出席国际会议，发展到专题考察、双边和多边的科技合作、在国内举办国际学术会议与专业培训班等；经济贸易方面，也由以往的主要是对亚洲、非洲、拉丁美洲的一些国家进行经援，逐渐开展了地质工程项目承包、劳务合作、技术咨询服务、合资经营、进出口贸易等，并且向科技合作和经济合作相结合的方向发展。在实践中，逐步培养、锻炼了一批适于开展地质技术经济合作的人才，建立了一些从事外向型经济的公司、企业，不少项目取得了比较好的经济效益和社会效益。通过这些活动，引进了新理论、新技术和先进的设备，也引进了人才和资金，促进了我国地质事业的发展。

本书作者是一位地质专家，在地质经济合作领域有过多年的探索和实践。曾经担任过联合国开发计划署有关援华地质项目的负责人，并亲自在马里和尼日利亚现场主持了对世界银行出资项目的投标，在国际竞争激烈的条件下获得成功。近三年来，作者又在地矿部门对外经济合作的主管岗位上工作，积累了较多的实际经验。本书结合地质矿产领域实例的特点介绍了世界银行、联合国开发计划署等单位出资项目的工作程序等内容，对今后开展有关工作具有较大的参考价值。本书也可作为地质院校经济管理专业的参考书和地质经贸短训班的教材。

改革、开放是振兴我国经济的必由之路，也是加速地质事业健康发展的必由之路。展望 90 年代，地质工作的任务光荣而艰巨，地质对外技术经济合作应有更大的发展，特别是应为“南南合作”多作贡献。由于这是一项新的工作，它涉及到地质技术、国际经济、外事、经营管理等许多方面，所遇到的情况和问题往往十分复杂。及时总结实践中的经验教训，对提高工作质量和效益，无疑是十分必要的。从这一点来说，作者编写此书，是一个有意义的尝试。我希望本书的出版，能够引起更多的同志关心这方面的工作，使有关的认识更加深化，有关的总结更加完善，更希望国际地质技术经济合作能够取得更大的成功！

夏国治

1991.7.10

目 录

第一章 地矿领域的国际经济技术合作简述	1
第一节 工作内容.....	1
第二节 历史和现状.....	2
第三节 主要经验.....	3
第二章 地质咨询和地质工程项目概述	6
第一节 简史.....	6
第二节 术语解释.....	7
第三节 出资单位简况.....	12
第四节 市场现状.....	17
第五节 外国公司简况.....	21
第三章 地质咨询项目	23
第一节 引言.....	23
第二节 多边地质咨询服务项目——国际招标程序和项目执行.....	24
第三节 双边地质咨询项目.....	28
第四节 实例.....	29
第四章 地质工程项目的国际招标	39
第一节 引言.....	39
第二节 招标文件.....	40
第三节 资格预审.....	43
第四节 投标前会议和现场踏勘.....	45
第五节 联合投标.....	46
第六节 标书的制作.....	46
第七节 开标和评标.....	51
第八节 合同的签署.....	52
第九节 分包合同的内容.....	53
第十节 实例.....	56
第五章 地质工程合同的实施	62
第一节 施工准备工作的总要求.....	62
第二节 项目人员的选择.....	65
第三节 物资的采购、运输和管理.....	66
第四节 财务管理.....	68
第五节 技术管理.....	69
第六节 承包商和监理工程师的关系.....	72
第七节 保险.....	74

第八节 索赔	74
第九节 验收和维修	75
第十节 实例	75
第六章 矿产品和地质设备的进出口	77
第一节 概述	77
第二节 合同的签署	80
第三节 合同的执行	83
第四节 其它形式的设备出口	84
第七章 合资企业	88
第一节 国外合资企业	88
第二节 国内合资企业	97
第八章 利用外资的地质勘探项目	104
第一节 联合国开发计划署出资项目	104
第二节 双边合作项目	107
结束语	108
附录一 英文词汇及其中文译法	110
附录二 世界各国的地质勘查和水资源机构	118
附录三 外国公司名录(地质勘查、矿业、水井工程方面)	126
附录四 国际组织的缩写、全名及其中文译名	130
附录五 各国货币名称一览表	133
附录六 世界各国长途电话、传真、电传的代码表	136
主要参考文献	140

Contents

Chapter 1. Introduction of International Technic—Economical Cooperation in the Field of Geology and Mineral Resources.....	1
1.1 Content of Works	1
1.2 Brief History and Present Status.....	2
1.3 Main Experiences	3
Chapter 2. Outline of Geo—Consultancy and Geo—Engineering Projects.....	6
2.1 Brief History	6
2.2 Terminology.....	7
2.3 Finance Agencies	12
2.4 Status of Market.....	17
2.5 Foreign Companies.....	21
Chapter 3. Geo—Consultancy Projects	23
3.1 Brief Introduction	23
3.2 Multilateral Geo—Consultancy Projects—International Bidding Procedure and Project Implementation	24
3.3 Bilateral Geo—Consultancy Projects	28
3.4 Examples	29
Chapter 4. International Bidding for Geo—Engineering Projects.....	39
4.1 Brief Introduction	39
4.2 Bidding Documents (Example).....	40
4.3 Prequalification (Example).....	43
4.4 Prebidding Meeting and On—site Survey.....	45
4.5 Joint Bidding	46
4.6 Preparation of Bid.....	46
4.7 Bid Opening and Evaluation.....	51
4.8 Contract Signing.....	52
4.9 Content of Subcontract.....	53
4.10 Examples.....	56
Chapter 5. Implementation of Geo—Engineering Contracts.....	62
5.1 General Requirements for Preparation.....	62
5.2 Selection of Project Personnel.....	65
5.3 Purchase, Transportation and Management of Goods.....	66

5.4 Financial Management	68
5.5 Technical Supervision	69
5.6 Relation between Contrator and Engineer.....	72
5.7 Insurance	74
5.8 Claim for Compensation.....	74
5.9 Acceptance and Maintenance	75
5.10 Examples.....	75
Chapter 6. Import and Export of Mineral Products or Geological	
Equipments	77
6.1 General Introduction	77
6.2 Contract Signing.....	80
6.3 Implementation of Contract.....	83
6.4 Other Forms of Equipment Exporting.....	84
Chapter 7. Joint Venture.....	88
7.1 Overseas Joint Venture.....	88
7.2 Domestic Joint Venture.....	97
Chapter 8. Geological Exploration Projects by Using Foreign	
Funds	104
8.1 UNDP—Financed Projects	104
8.2 Bilateral Cooperation Projects.....	107
Conclusions	108
Annexes 1. English Terms with Chinese Translation.....	110
Annexes 2. Geological Investigation and Water Resources Insti-	
tutions for Some Countries of the World.....	118
Annexes 3. Foreign Geoeexploration, Mining and Waterwell Dri-	
lling Companies.....	126
Annexes 4. Abreviations of International Organizations.....	130
Annexes 5. Name of Foreign Currencies.....	133
Annexes 6. Codes of International Telephone, Telex and Fax.....	136
References	140

第一章 地矿领域的国际 经济技术合作简述

国际经济合作,包括工程承包、劳务合作、技术咨询、信息服务、技术转让、合资经营、合作管理等,它在第二次世界大战以来发展的规模愈来愈大。国际经济合作和国际贸易是当今世界国际经济关系的两个重要方面,相互补充、相互促进。

和平共处五项原则是我国发展对外经济合作的重要基础。1964年2月,周恩来总理在访问非洲十国时,提出了我国对外经济援助的八项原则,其基本点就是平等互利原则,得到了亚洲、非洲、拉丁美洲及其他第三世界人民的赞扬。

党的十一届三中全会明确指出:在自力更生的基础上,积极发展同世界各国的平等互利合作和技术交流。利用国内和国际两种资源,打开国内和国际两个市场,学会组织国内建设和发展对外经济合作两套本领,以加速中国的社会主义现代化建设。80年代中,正是遵循这个正确的方针,我国对外经济合作才有了突破性的发展。

第一节 工作内容

国际地质经贸工作,包括国际地质经济技术合作和对外贸易两大方面。前者由地矿部门所属的公司和其他企事业单位执行;后者以往主要由专业外贸公司执行(五金矿产公司,机械进出口公司,技术进出口公司)。近年来,地矿部门的公司和企业也开始经营这方面的业务,但规模较小。

国际地质经济技术合作,又可作如下分类:

1. 按项目所在地区分类:可分为在国内执行的项目和在国外执行的项目。在国外执行的项目风险大,不仅要很好地摸清合作对象的资信,而且要很好地对项目所在国的政治、经济、社会环境进行周密的调查;在国内执行的项目,也要做很多复杂的组织、协调工作(如联合国援华项目)。

2. 按项目的性质分类:可分为派出地质咨询专家承担地质咨询项目(有时需要自带仪器,例如国土遥感调查等);劳务合作;技术引进(聘请外国咨询专家);国外承包工程;国外合资经营;国内合资经营;建立“三来一补”企业等。

3. 按资金来源分类:可分为民间的(例如与外国私人公司在外国兴办合资企业);政府间的(例如外国政府贷款项目);多边的(例如国际金融组织出资在一些发展中国家实施的国际招标的工程项目)。

4. 按在项目中所处的地位分类:当我国某地勘单位接受援助,在国内实施项目时,处于业主的地位;当我国公司到国外通过国际竞争招标而承揽任务时,则处于承包商(或受聘咨询专家)的地位——它又可分为总包、分包、联合承包等。

我国出口的地矿产品:一是地质机械仪器类;二是矿产品类。进口的主要是先进的勘

探仪器、设备、室内分析仪器、计算机等。

近年来,国际地质经济技术合作与产品进出口之间的关系日益密切,如我国的对外经援项目和国外承包工程项目带动国产设备、材料的出口,国外合资企业中技术输出和设备输出相结合(即同时以技术和设备入股);至于引进工作,不仅要引进先进设备,更强调要引进先进技术。

第二节 历史和现状

在50年代中,我国引进了苏联地质勘探工作的技术、设备、管理经验(包括定额等),同时也向一些社会主义国家派出了地质专家,先后派专家去蒙古、越南等国。

60年代以后,地质部门为实施国家对外经援项目,先后向亚、非、拉美的二十多个国家派出了经援考察组和经援项目组。这些项目,按地区和国家分布分类,以非洲的国家数目最多,有埃塞俄比亚、索马里、苏丹、卢旺达、坦桑尼亚、赞比亚、莫桑比克、阿尔及利亚、毛里塔尼亚、塞内加尔、尼日尔、尼日利亚、布基纳法索(原称上沃尔特)等;亚洲的越南、柬埔寨、阿富汗、也门等;拉美的秘鲁等。按项目的内容分类:有矿产勘探,如苏丹铬铁矿勘探,历时四年;城市供水,如毛里塔尼亚首都努瓦克肖特市滨海地区复杂水文地质条件下的供水勘察;厂矿供水,如也门萨那纺织厂供水是我国地矿部门在非社会主义国家实施的第一个经援项目;而数量最多的是乡村供水,20多年来累计打井近千眼。

党的十一届三中全会以来,在改革、开放政策的指引下,在以往实施对外经济援助的基础上,我国地质部门开展了多种形式的国际地质经济技术合作,其中在国外和国内实施的项目有以下几类:

1. 地质咨询。1984—1985年派出两名钻探工程师参加了赴阿尔及利亚的多学科技术咨询。1985—1989年先后派出两批专家(各4人)去布隆迪国家地质机构工作,初期进行金属矿产普查,后又进行陶瓷原料普查勘探,为建设陶瓷厂提供了资源依据。1983—1984年地矿部派往摩洛哥的3名联合国志愿人员,从事了一个平原的水文地质综合研究和编图工作。目前,伊朗、印尼、利比亚等国也向我国提出了派遣咨询专家的要求。

2. 矿产勘探。1985—1986年中国地质工程公司在巴基斯坦通过国际竞争招标,先后承揽了杜集和拉克拉煤田的勘探工作,在复杂地层中施工了一批深700—800米的勘探孔,很好地完成了任务。由于煤田勘探成功的良好影响,巴方又购买了两台中国岩心钻机(包括打一眼示范井的任务),这进一步扩大了地矿部在巴基斯坦地质界的影响。

3. 合资探、采金矿。我国地矿部门先后在东澳大利亚南奥罗拉、西澳大利亚蒙特马温、厄瓜多尔的塔布隆开始3个以合资经营方式勘探和开采金矿的项目。此外,还对马里的南部的金矿进行了化探普查,对探采金矿的方案进行了可行性研究。

4. 打井供水项目。此类项目有以下特点:

(1) 涉及的国家数目最多,有:西非的马里、尼日利亚、布基纳法索、喀麦隆;东非的索马里、埃塞俄比亚、苏丹;南亚的巴基斯坦、孟加拉、尼泊尔等国。而且有的国家已经实施了3—4个项目。

(2) 此类项目属社会发展项目,出资机构为世界银行、亚洲开发银行、非洲开发银行等,工程款的支付有保证。

(3) 项目要求的施工工艺先进,在基岩中要求采用潜孔锤空气钻进,在第四系中采用气举反循环钻进。通过实施这批项目,大大提高了我国的钻探技术水平,学习了外国水井钻探施工组织的经验。

5. 劳务合作。上海海洋地质调查局派出船员和管理人员到外轮上承包海外航线的服务,三年来共先后组织了 13 套班子,共派出 312 人次,据统计净收入达总产值的 40% 以上,不仅使船队得到了锻炼,管理人员的水平有所提高,而且也为国家创汇。

6. 技术输出。地矿部航测遥感中心制造的光泵磁力仪探头,地矿部勘探技术研究所研制的绳索取芯冲击器、气举反循环双壁钻具、ADF-1 型泡沫剂,地矿部探矿工程研究所开发的金刚石钻头、薄壁工程钻头、深井钻探用的金刚石取芯钻头、人土纳土、汽车尾气净化装置等产品均已销往国外,在国际市场上获得良好声誉。

7. 国内合资企业。主要是合资经营石材、矿泉水,如广东丰顺花岗岩开采加工项目,山东烟台矿泉水项目。

8. 在国内承担中外合资项目的勘察工作。如广东大亚湾核电站的工程地质勘察工作;在外国石油公司承担的海洋石油风险勘探中分包井位工程地质调查、岩矿鉴定等单项任务。

9. 产品出口。中国地质机械仪器总公司所属工厂生产的机械、仪器,通过各种渠道出口,1989 年出口额 200 万美元;浙江粘土矿产公司 1990 年出口非金属矿产品价值超过 100 万美元。

10. 地质勘探仪器、设备进口。按照国家批准的计划,进口地球物理勘察、航空遥感、室内分析实验、计算机处理系统和少量的钻机样机。

11. 引进国外资金进行地质勘探。如利用日本协力事业团资金进行天津黄庄洼水源地勘探和乌鲁木齐市西郊水源地勘探,利用日本石油公团资金进行鄂尔多斯盆地石油地震勘测等。意大利政府和联合国开发计划署共同对我国天津和西藏的地热勘探进行了援助。

当前,在我国对外实施地质经济技术合作的机构中,中国地质工程公司是作用比较显著的单位,它是国家批准经营对外承包工程和劳务合作的公司,自 1983 年开始营业以来,业务得到了不断发展,“七五”期间共执行 34 个项目,分布在亚、非、拉美的 13 个国家。这些项目,按资金来源分类,由我国政府出资的经援项目为 8 项,通过国际招标承揽的承包工程项目 26 项;按项目的内容分类,其中打井供水 15 项,这一方面主要是由于国际地质市场上的需求量大,另一方面是我国打井队已有 20 多年在国外实施经援项目的经验,搞成了一批成功的项目,创立了信誉。此外,河北、江苏等省水文地质队通过本省国际经济技术合作公司,在非洲也成功地承揽和实施了几个打井供水项目。

另外,中国地质技术开发进出口公司也是对外实施地质经济技术合作的重要机构,它除经营非金属矿产品和地质机械仪器的出口、技术和仪器的进口外,还在澳大利亚与外资兴办了 2 个合资探采金矿的企业。

第三节 主要经验

所有各种类型的国际地质经济技术合作项目都有两大步骤:(一)立项和签订合同;(二)履约或称实施合同。

在立项阶段，要做好以下调研工作：

1. 政策调研。例如：在国内搞合资企业，哪些项目是国家鼓励的；合资开矿，哪些矿种允许外商投资等。

2. 国情调研。这是指在国外实施经济合作项目时，要搞清合作国的吸引外资政策、税收等方面的优惠条件，政局是否稳定，社会秩序如何等。

3. 市场调研。指对合作国市场对某种产品或某种工程勘察、施工任务的近期和远期需要情况的调查研究。

4. 合作伙伴资信调研。要搞清合伙人的资本及其投向、以往与外国人合作的信誉、合作意图，如果有中介人，对中介人的意图也应摸清。

5. 我方资源优势调研。例如：我国矿产品品位、储量的良好条件和对矿产地的勘探程度，与外商合作时当地有关部门的参与方式等问题都要调查清楚，这是同外商谈判来华开矿的先决条件。

从地矿部门对外经济技术合作的历史来看，60、70年代主要集中在亚、非、拉美国家，以对外经济援助为主，其中对非洲国家援助项目最多；从项目的内容看，以打井供水项目最多。

近十年来，我国实行沿海对外开放的政策，建立了经济特区和经济开放区，许多地勘单位承担了一些中外合资项目的地质勘查工作，如广东大亚湾核电站的工程地质勘查、广州至深圳高速公路的地质勘查、澳门大桥的基桩处理工程等，这些项目均是按国际上通用的技术规范实施的，有的项目也是按照国际招标办法确定实施单位的。这些项目虽是在我国国内进行，但对于我国地勘队伍进入国际市场起到了练兵的作用，同时也密切了与港澳公司和东南亚国家经济界的交往。

近几年来，我国地质部门与陆上邻国苏联、蒙古、缅甸的交往迅速增加，如我国云南省地勘单位派出钻井队去缅甸打水井等。但这些国家的国情与发达国家不同，经济技术合作有其特点，值得在今后交往中及时总结。

在选择外向型经济的合作领域时，要追踪国际市场的需求，在加强国别政策调研的基础上注意发挥自己的优势，要优先选择我方在地质勘探、地质市场、多种经营方面有经验的领域（有一定的人员、技术、设备基础），最终选择合适的合作伙伴。

在对具体项目的选择上，一般应是技术和经营管理方法是先进的。绝不可在可行性研究阶段内决定可能亏本的实施方案，要对可能的风险作深入的研究，提出相应的对策。

对于不同类型的合作项目，要考虑的因素也不相同。例如，参加国际地质施工项目的招标要考虑以下因素：（1）项目所在国与中国有正常的外交关系，如果国家间关系友好则更为有利；（2）国内现有的技术力量和设备可以满足项目的主要技术要求（或略加填平补齐后可以满足）；（3）中国公司在该地区的工作经验，以及有无下场设备或物资可供利用；（4）外国公司在国际市场上经营的历史和现状等。

国外合营公司的规模一般应由小到大，逐步发展，例如国外合营打井公司可以先投入2—3台钻机，在当地办好各种手续，在施工中创造信誉。在遇有大型国际招标项目时，应以国内的总公司为后盾，争取承揽下项目，合同签订后，可以交给合营公司实施，补充一部分设备，以利按期完成任务，但项目要单独核算；也可由总公司直接组织实施，而把其中的一部分任务分包给当地的合营公司。总之，合营公司是国际经济技术合作的一种高级的

形式，而且一般合资期限较长，少则10年，多则15—20年。合作双方都需要有一个互相考察和了解的过程，只有经过这个过程，证明双方合作比较默契，才会产生考虑扩大合作规模的可能性。

搞好国际地质经济技术合作项目的管理至关重要，要降低成本，提高工效，从管理中要效益；要保证质量，维护公司的信誉；要注意搞好协作，无论是合伙人、业主、监理工程师、分包商，都应坚持按合同办事，既要坚持原则，又要在不损原则的前提下有一定的灵活性，把事情办好。

要搞好国际经济技术合作项目的管理，一是项目本身要有一个政策水平高、善于经营管理、事业心强的领导班子，这个领导班子应坚持按合同和各种规章制度办事，对内善于调动全体职工的积极性，团结一致地完成既定的任务，对外善于处理好与经营活动有关方面的经济关系和协作配合；二是主管该项目的公司与出资金、出人员各方的密切配合和对项目组的支持，一定要事先明确各方的责、权、利范围。以国外承包工程项目为例，可以采用不同的方式进行组织：（1）对外法人公司自营：全部自己投资，公司派出主要经营和技术人员，外聘部分项目人员；（2）公司与某地勘单位共营：双方按一定的比例投资，大部分人员由该地勘单位派出，并尽量利用该单位的现有设备，公司也派少量人员作为项目的骨干参加管理；（3）由某地勘单位组织实施，公司只负责对外联络，收取一定比例的管理费。无论采取哪种形式，均应在内部协议中明确双方的责、权、利，以保证项目的顺利实施。

第二章 地质咨询和地质工程项目概述

第一节 简 史

远在 19 世纪后期和 20 世纪初期,欧美工业发达国家的企业在大力发展对外贸易,把商品直接运往国外销售的同时,也积极在国外兴建工程(如铁路、港口等),输出资金和技术,开发当地的农业资源和矿产资源,运回本国加工或就地加工成产品后销售到世界市场,以进一步攫取利润。当时这些工程是在它们的殖民地或半殖民地中兴建的,因为它们拥有各种特权,所以,所在国政府对这些工程的兴建很少有干预的权利。

第二次世界大战后,欧洲国家和日本的许多城市重建的工程量很大,从而使借助于外国资金的国际建筑承包业获得了迅速发展。60、70 年代中,国际承包工程市场又转到西亚、北非地区产油国及其他洲的发展中国家,工程项目的种类也增多了,包括道路、通讯设施、乡村发展(电力、供水)、环境工程等。

目前,亚、非、拉美等洲发展中国家的一批较大的基建或发展项目,常常依靠国际金融组织贷款或发达国家的赠款、贷款来实现;而某些石油输出国因为自有大量的外汇储备,又常常以自有资金吸引外国承包商来本国承建一些技术上比较先进的工程项目。

我国自 50、60 年代起,对一批友好国家提供了经济援助,承建了一批有社会影响和经济效益的工程项目(如公路、轻纺工厂、港口码头、打井供水工程等)。中国的打井队和医疗队是在非洲最受欢迎的两支队伍,其足迹遍及许多国家的城乡,深受广大人民群众欢迎。

近十余年来,我国一些国营对外承包工程公司通过国际竞争招标或议标,先后在 133 个国家或地区,签订了合同一万多份,累计合同额 128 亿美元,累计派出承包、劳务人员 36 万人次。目前,各对外工程公司在对外承包、劳务合作中都积极贯彻执行“守约、保质、薄利、重义”的经营方针;在对外经援中坚决贯彻执行“平等互利,形式多样,讲求实效,共同发展”的方针,预计今后工作将会有更大的发展。在所签订的合同额中,南亚和东南亚(含港、澳地区)、中东、非洲三片共占总合同额的 80% 以上,这三片又各约占 1/3。承包工程和劳务合作项目,以亚、非等发展中国家为主;合资企业以北美、西欧、大洋洲国家为主;在前苏联,既有承包工程项目、劳务项目,也有合资项目。总的来说,在西亚地区,业务最多的是两伊和海湾国家;在非洲,是市场容量较大的阿尔及利亚、利比亚、尼日利亚、津巴布韦等国;在亚洲,是巴基斯坦、尼泊尔、泰国等;在欧洲,受欢迎的是特种劳务,如中餐厨师、园林技工、中医、海员等;在澳大利亚和加拿大,都有一定资源开发的成功项目。我国在西非沿海几个国家与当地有关单位合资兴建的远洋捕渔公司效益很好。中国港湾工程公司在拉美的河道疏浚承包项目中创立了良好的信誉。

中国地质工程公司在亚洲通过国际竞争招标获得的第一个承包工程项目是巴基斯坦杜

集煤田的勘探项目(1984年);在非洲的第一个承包工程项目是马里纺织纤维发展公司450个井项目(1985年),这两个项目都是世界银行出资的。由于这些项目的成功实施,在国际金融组织和国际承包商行业中创造了信誉,从而为以后的国际竞标创造了有利条件。

北京水文地质公司与中水公司合作,在尼泊尔和布基纳法索的打井项目中也获得了成功,创造了良好的信誉。

第二节 术语解释

国际承包工程的基本术语是各种招标文件和合同中的关键词,正确理解和熟练掌握这些基本术语至关重要,现将常用术语归纳为十类,分述如下:

(一) 招标分类(按照招标范围)

1. 国际竞争招标(ICB,即International Competitive Bidding)。这种招标方式是将业主要求充分地(包括在当地报纸上登广告)通知所有的合法投标者(系指某一提供资金的国际金融组织的成员国),使所有这些投标者能有平等的机会为获得此项目的合同而竞标。

2. 有限国际招标(LIB,即Limited International Bidding)。这种国际招标是由业主直接发邀请信而不公开登广告。对于世界银行出资的施工项目,此种招标方法适用于下列各种情况:(1)工程量小的项目;(2)只有少数公司能承担的任务;(3)其他排除采用ICB可能性的特殊理由。采用LIB法招标,被邀请的公司数目应足以保证能产生有竞争力的价格(即合理的、较低的价格)。采用LIB法招标,评标时不考虑本国的或地区的优惠(解释见后面)。除了不登广告,不考虑本国的或地区的优惠这两点之外,ICB招标程序的其他各点均适用于LIB。

3. 当地竞争招标(LCB,即Local Competitive Bidding)。有些国际金融组织(如世界银行等)的部分项目也允许采用当地竞争招标方法。这种招标方法只在当地登广告,按当地的程序招标,而不邀请国外承包商参加投标,但外国公司(或合资公司)在当地注册者可以参加投标。其适用范围是:(1)合同额小的工程;(2)工程在地区分布上很分散或持续时间很短;(3)劳动力密集型的工程;(4)当地工程造价低于国际市场价格。LCB招标文件也可使用当地语言,采用当地货币进行招标、评标和支付。对于世界银行出资项目,LCB招标方法的程序应确保合理的评标方法和产生有竞争力的价格,招标程序应经过世界银行同意,授标结果也应向所有投标者通报。

(二) 资格审查

1. 投标人资格预审(Prequalification of Bidders)。对于大型的或复杂的工程项目,一般应进行投标人资格预审,其目的是确保招标邀标信只发给有能力的承担者,这样做也可以减少制标和评标的工作量,保证有效地选择出合格的承包者。资格预审应当基于该投标人承担此项具体项目方面的能力,包括:(1)完成类似项目的经验和以往实施项目的结果(最好附上该项目业主对工程完成情况的书面评价意见);(2)人员和设备能力;(3)财务状况。邀请提交资格预审材料的通知应当对外公布(例如,在联合国发展论坛商业版上刊登;在项目所在国的重要报纸上刊登,或由业主将通知发送给对项目感兴趣国家的外事机构或商务机构等)。在通知中应明确地说明本项目的主要内容,列举资格预审所

要求提交的材料。业主收到资格预审材料后按一定程序和标准进行评定和排列顺序（但此顺序一般不对外公布），通过资格预审者将被邀请参加投标。

2. 投标人资格后审 (Postqualification of Bidders)。对于未进行资格预审的项目（如规模较小的项目等），业主应依次对报价最低者、报价次低者进行资格后审，审查其能力、经验、财源等是否足以承担此项任务。在招标文件中应明确规定审查标准，应将审查结果连同报价水平一并考虑，以便确定合同授予者。

（三）保函

1. 投标保证金 (Bid Bond 或 Bid Security)。一般招标文件均要求投标人把投标保证金作为标书的一个重要组成部分来提交，否则标书被认为是无效，其目的是预防在判标后投标人拒不同业主签合同而造成风险损失（业主因工程不能及时实施而蒙受一系列损失），保证投标人在得标后一定要签约，而不能节外生枝地向业主提出补充要求，否则业主将从开出的投标保证金中得到经济损失的补偿。

投标保证金可能在招标文件中规定一个具体的金额（例如，××万美元，或相应的国际通用货币），也可以规定报价的一个百分数（例如报价的10%，银行开保函时一般略高于此百分数，而取一个整数金额，并要特别注意保密，以免泄露报价）。

投标保证金有效期一般为3—6个月，以便使业主和监理工程师以及出资单位有足够的时间完成评标、判标和签约的全过程。如果评标工作不能在标书规定的时间内完成，业主可以要求各投标人以书面的形式（电报、电传等）确认延长投标保证金的有效期，不答复同意延期者，将被认为自动弃标。

有的招标文件中规定了投标保证金格式，在这种情况下银行应按此种格式开出投标保证金。如果招标文件中没有规定统一格式，银行可按通用惯例办理。

合同授予后，业主应及时解除未中标投标者的投标保证金。中标的承包商应提交履约保函取代投标保证金。

2. 履约保函 (Performance Bond 或 Performance Guarantee)。就是投标人在中标后与业主签约时提交的履约保函，它保证在承包商不按照合同履行时补偿业主蒙受的损失。履约保函的金额一般是合同价款的一个百分数（例如，当地货币部分总价的20%和国际通用货币部分总价的20%，各开一张保函）。

为了简化手续，有时银行也可将已开出的投标保证金经过修改或确认后（有时需增加金额），改为履约保函。

履约保函的有效期，有的合同规定除施工期外，还应包括维修期（例如一年），有的合同则规定承包商应为维修期另开保函。

3. 预付款保函 (Advance Payment Bond 或 Prepayment Bond)。业主向承包商提供预付款前，要求承包商通过银行向业主提交偿还预付款的保证，叫做预付函保函。

预付款一般是工程总价的一个百分数（例如15%），业主在以后向承包商支付进度付款（例如按每月实际完成的工程量支付）中相应地扣除15%，以冲掉部分预付款，直到冲完为止。

（四）招标中的各种文件

1. 招标邀请 (Invitation to Bid)。应包括以下内容：业主单位的名称和地址、出资单位、工程地点、工程内容、主要工程量及一些特殊要求、工期、是否召开投标前会议和