

招 标、投 标 贸 易

黄光祖 季宝康

招标、投标(TENDER)是一种贸易方式,在国际贸易中广泛运用,称为“国际招标”和“国际投标”。运用这种贸易方式,在一般情况下是由招标一方,即招标人(就是买方或招包一方)先发出通知,说明拟采购的商品或举办的工程项目,以及各项交易条件;广泛招徕或在一定范围内邀请各方面的卖方或承包人,也就是投标一方,即投标人,在指定期限内,按照招标人所提的要求和条件,报出具有竞争性的实盘,然后由招标人开标,通过比盘,选择对招标人最有利的发盘与有关投标人签订合同。招标、投标有时也用于出售商品,但一般不采用。不管用于买或卖,由于招标、投标是一种通过许多投标人参加竞争,进行买卖的交易方式,所以对招标人来说,效果往往比采用个别磋商的交易方式好。

随着国际经济贸易的发展和变化,近年来,招标、投标贸易方式进一步被广泛采用。本文对招标、投标的基本情况和具体做法等作一些简单的介绍。

一、目前国际招标、投标的基本情况

招标、投标贸易方式,随着国际市场的激烈竞争和国际经济合作的发展,出现了以下新的情况。

(一)招标、投标已逐步成为一些国家的政府、企业和在国际经济合作中采购物资和招包工程的一个主要方式。

近年来,一些资本主义国家的政府机构、单位,特别是许多发展中国家,随着国家工业化的发展,对国家的工业建设项目、物资采购等,都规定要以招标方式进行,使自己在采购和招包中,能以最有利的条件达成交易或举办工程。目前,阿拉伯、东南亚、非洲、拉丁美洲等许多国家的政府机构、事业单位、国营企业,有的规定凡采购和招包工程均要采用招标方式,有的规定超过一定金额的采购和招包必须通过招标进行。还有一些国家如缅甸等,实行对外贸易垄断,几乎全部进口物资都要通过招标采购。这样,在这些国家的进口总额中,通过招标方式进口的比重不断扩大。据统计,按价值计算,在整个发展中国家,全部进口物资的20%—40%是通过招标方式采购的。

目前国际间的政府贷款项目和国际金融组织的贷款项目,贷款一方为了使贷款的用途更加经济和有效,一般亦均规定借款一方应采用国际公开招标方式采购物资和招包。例如:日本海外经济协力基金和世界银行给我国的贷款就有这项规定。这就促使招标、投标贸易方式更为广泛运用。

现在国际市场上招标的内容已经无所不包。它不但包括大宗商品、成套设备、交通运输工具、公用事业设备,还包括机关用品、教育用品、药品、学生制服、军队制服以至食品、

香料、茶具和中小学使用的黑板、课桌、课椅、油印机等设备；特别是一些发展中国家的大型承包，使招标投标的内容扩大到勘察、设计、土建、成套设备、安装、技术指导、培训工人，直至出产合格产品为止的“交钥匙工程”(Turn—Key Project)。范围、数量、金额愈来愈大，不仅有一亿美元以上的大项目，还有十亿美元以上的超大型项目。

(二)国际市场上，招标、投标贸易的竞争日益激烈。

由于招标、投标贸易方式的广泛使用，金额又大，在国际市场上的竞争也十分激烈。特别是海湾国家的“石油美元”举世瞩目，成为国际上投标厂商的争夺目标。石油输出国家在1980年已拥有石油美元3,490亿，除一部分存入西方银行外，还把一部分用于发展本国工业。如沙特阿拉伯1976年到1980年的发展计划，直接投资在2,000亿美元以上；1981年到1985年计划为2,500亿到3,000亿美元。这些投资大部分都通过招标进行。在激烈竞争中，过去在中东承建工程占首位的美国，先被日本赶上，而最近几年，南朝鲜、巴西、南斯拉夫又后来居上。特别是南朝鲜，由于劳动成本低，技术水平和管理水平不断提高，在投标中一般开价要比西方公司最低标价还低15%—25%，不但屡屡中标，还能保证获得较好的利润，在中东承包工程投标中，占有较大的份额。如1978年5月至1979年6月间，金额为200多亿美元的中东承包工程中，南朝鲜公司得标的金额为46亿多美元，占21%以上；1981年12月，在沙特阿拉伯、印度尼西亚和北也门的造房、港口工程、电厂和污水处理工程的国际公开招标中又得了标，价值四亿多美元。

(三)招标的条件和限制日趋严格。

招标项目的金额多数相当大，特别是成套设备和工程项目的质量和技术要求又很高，招标人为了能以最有利的条件购买物资和兴办工程，並保证投资的经济效益；国际贷款的贷方为了保证贷款的有效使用和安全，对招标都提出许多严格的条件和限制，主要有：

1. 资格审查和保证金。国际公开招标和一些国家较大的招标，都要对投标人在投标前进行资格预审，预审不合格的，不准参加投标；投标人如果得标，还要进行资格复审，复审不合格者，即使报盘条件对招标人最有利，招标人也可撤销其中标权利。

投标人获得投标资格以后，需缴纳投标保证金或由银行出具保函；如果中中标签订合同还要缴纳履约保证金或提供银行保函，有的招标人甚至要求须由指定的银行担保。这些苛刻的条件，在通常的交易中是不用或少用的。

2. 各国政府贷款和国际金融组织贷款时，一般还有“合格货源国”的限制。如日本政府(海外经济协力基金)的合格货源国分两种情况：属于国际公开招标的，合格货源国包括发展中国家和发达国家；属于有附属条件与选择性国际招标的合格货源国是发展中国家和日本。世界银行和国际开发协会的贷款项目招标时，投标人必须是它们的成员国，包括发达国家和发展中国家。但如借款国禁止与其中某一供应国发生商业关系的可以例外。有的贷款项目还规定中中标签订的合同要经过贷款一方审查同意方为有效。

3. 某些具体的招标条件更加严格。如品质、规格、装运条件、交货期的条件要求特别严，如有违反，就要罚款、退货、拒付以至扣押保证金等等。如埃塞俄比亚规定不符规格质量要求的产品，买主应在一个月内退还货物，卖方另发新货、重新运到后才发还保证金。有的国家规定履约保证金要延长到交货后一年为止。在装运条件中往往有“不得分批装运”、“不得转船”、“不得用超过十五年船龄的船舶装运”等等。对延期交货的罚款也相当苛刻，如埃塞俄比亚规

定延期罚款为每天缴纳贷款的1%，但总额不超过贷款的25%；伊拉克延期罚款每天为0.5%，设有最高限额。此外，许多国家对一些违反条件的投标厂商记录在册，不再给予中标机会。

4. 许多国家对招标、投标有各种法令规定。如对本国投标厂商优先照顾，允许价格可以超过国外公司，幅度由5%高至20%，这样就使国外投标人处于很不利的地位。有些国家规定投标人必须是在本国注册的法人或自然人。因此，国外厂商投标，只能通过代理商进行。此外，一些国家对中标后的承包人派出的工程技术人员的汇款、居住期、所得税、食品的采购以及工程的赢利税、工程所需的生产建筑材料的设备等都有严格的规定或限制。墨西哥甚至还规定中标的工程承包人在施工时只能雇用当地工人，如果当地没有熟练工人，承包人要负责从墨西哥工人中培训。鉴于各国家有不同的法令政策，投标人在投标时必须慎重研究这些要求，然后再决定是否参加投标。

二、招标的方法和程序

招标的方法主要分公开招标和非公开招标。公开招标包括条件和限制很严的政府性和国际金融组织贷款项目的国际公开招标以及一般性的政府机构的招标。非公开性招标是指招标人不在报纸上刊登招标公告，也不广泛向国内外发出招标邀请，而是向一些享有盛名或信用好、关系悠久的供应厂商发出招标通知或邀请，手续也比较简单，主要是要求投标人根据招标条件向招标人发出实盘，由招标人选择最有利的报盘购买，但无论是公开或非公开招标，也无论手续繁简，都要经过招标、投标、评标、中标和中标后的签订合同这几个程序，方法也都基本相同。

一次招标业务一般都要经过几个程序：刊登招标公告或发出招标邀请；对厂商进行资格预审；制订并发售招标文件。以后就是投标人投标，招标人开标，评标与中标签约。

（一）招标公告(CALL FOR BID)。

这是国际正式公开招标的一般招标通知，至于一般性公开招标或邀请招标还用“INVITATION TO BIDS”、“INVITATION TO TENDERS”、“INSTRUCTIONS TO TENDERS”等术语，意义相同。

正式的国际公开招标都必须在招标人所在国普遍发行的、带有权威性的报纸上刊登招标公告。例如，我国的日元贷款项目的招标公告都刊登在《人民日报》上。有的招标公告还要在国外指定的报刊上刊登。如世界银行贷款项目的招标公告要在联合国的“发展论坛”刊登。此外，还向驻在国外的商务机构和驻在本国的合格货源国的商务机构发出招标公告付本，使国内外更多的厂商有机会参加投标，使招标更具有竞争性。

招标公告一般包括以下几个方面的内容：所购物资的商品名称、数量及规格；采购的物资是为哪些工程服务；在什么时间内，在什么地点购买资格预审文件和标书。国际贷款项目还要说明资金从哪里来；允许哪些国家（即合格货源国）的厂商参加投标。

国际公开招标的通告，除用本国文字外，还需用英文同时刊登。

一般政府机构、公用事业单位和国营企业采购物资的招标公告或招标邀请就简单得多，一般只在本国报纸上刊登通告，通过本国和各国商务机构发通知，并直接寄给国内外主要厂商以及熟悉的国内外供应厂商等。

（二）厂商资格预审(PREQUALIFICATION)

资格预审是指对投标人的资格预先审查。投标人必须按招标人要求在规定的时间内，向

招标人报送资格预审文件。凡预审合格的厂商，均可按规定购买招标文件，有资格参加投标。有的招标人把资格预审文件和投标文件合在一起，由投标人在制作投标书的同时，准备好资格预审文件。

世界各国的招标，在资格审查方面的内容基本相同。主要内容是：

1. 投标厂商的情况介绍：厂商名称，所属国家，成立日期和注册日期，人员组成和主要负责人姓名，生产设备和设施等方面的情况，年生产能力，近三年的年产值和利润，实收资本以及资产负债表。

2. 投标厂商近三年制造、销售同类型或类似产品的情况及清单（一般需提供一、二张发票以资证明）。

3. 投标厂商需提供一、二份由用户出具的有关同类或类似产品的品质证明。

4. 投标厂商需提供关系银行和关系银行出具的资信证明。

5. 投标厂商对所投项目的预期交货时间。

6. 投标厂商如有分包厂商，则需填分包厂商的情况。

非公开性的资格审查，其要求不一；一般性的物资采购，则有时不进行审查。

（三）编制招标文件(BIDDING DOCUMENTS)。

一项单机、成套设备或一个成套工程的招标，都必须事先编制好招标文件（或称“标书”）。总括起来，标书是由商务和技术两大部分组成。商务部分又包括招标要求，合同格式和合同条款。下面分别叙述各部分的内容及要求：

1. 招标要求(BIDDING REQUIREMENTS)。

主要叙述投标的截止日期和其他投标应注意的事项。它包括招标的范围，货款的来源，合格货源国的规定、文件的语言及测量单位，投标的时间和应提交的文件，投标保证金、开标的时间、地点，评标和中标等。

在招标要求中，投标保证金(BID BOND或称“投标押金”)必须有明确规定。投标保证金是招标人要求投标人在投标时提供押金或银行保函，以担保他参加这项投标，直到中标签约为止。投标保证金可以收现金，也可是银行出具的保函(LETTER OF GUARANTEE)，由招标人决定。通常是以银行保函作为投标保证金的。

投标保证金一般为投标总价的3%~10%。通常情况下，投标金额大的，保证金的百分比就小些；投标金额小的，保证金的百分比反而大些。但有些投标厂商为了使他们的报价不被泄漏出去，造成假象去迷惑别人，往往投标保证金的金额大于标书中规定的百分比。投标保证金应在开标前一两天提交给招标人。评标后，未中标的投标保证金全部退回。

有些国家的企业在一般性物资采购的招标通知中，只提出招标条件，要求投标厂商按照条件在规定时间内发出实盘，而无需缴纳保证金。

2. 合同格式(FORM OF THE CONTRACT)。

主要是说明中标后的合同格式，以及合同包含的条款。有的招标文件规定，中标裁决之后，招标人和中标人分别作为买卖双方就在标书上签字。该标书就作为正式合同文件，不再另签合同。成套设备和承包工程的招标往往采用这种方式。

3. 合同条款(TERMS & CONDITIONS OF THE CONTRACT)。

这部分内容主要是商务条款细则。这和我们通常的外贸合同内容相似，不同的是它具有招标的特点和要求。例如履约保证金(PERFORMANCE BOND)就是招标人要求投标人在

中标得到合同后要提供的一种保证，保证不毁约，认真履行合同。

履约保证金一般为投标总价的10%—20%。保证金金额多少要看招标项目的大小决定，也象投标保证金那样，合同总价大的，保证金的百分比就小些；反之，就大些。

保证金的有效期要到合同的保证期结束为止。

4. 商品说明(COMMODITY MODIFICATION)或技术规格(TECHNICAL SPECIFICATIONS)或技术要求(TECHNICAL REQUIREMENTS)。

如果是采购一般商品，即用“商品说明”，说明所购商品的质量、数量、规格要求等。如果是机器设备等，一般用“技术规格”在制定技术规格要求时，不能以一家厂商的规格为标准。标书规定的规格至少要符合三个厂商的技术规格，这才有竞争性。因此，在编制技术规格时，要有一定的幅度。如耗油量、容量均应提出具体的幅度要求。

如果是成套项目的招标，有时在标书中可规定投标人除了根据所规定的规格投标外，招标人可以提出欢迎投标人提供选择性的方案，供招标人考虑。因此，有些标书上都有“ADDITIONAL TECHNICAL INFORMATION & PAMPHLETS WOULD BE APPRECIATED”的词句。

至于大的成套项目或承包工程项目的招标，招标人一般应首先进行“可行性研究”，即对这个项目从技术上、财务上和经济上进行研究、分析和评价，以判断这个项目是否可行，并决定投资与否。如果确定要进行这个项目，应根据成本分析和价格核算，确定一个预估的底价，做到心中有数以后，才能发出标书。在这些项目的标书中还要规定特殊条款，包括工程性质、地理面貌、气候条件、技术条件、技术培训等各项内容。

编制标书需十分认真细致，不能遗漏每一细节，甚至连技术资料应使用哪一种语言都要明确提出。

(未完待续)

(上接第49页)

6条的，因此合同作为无效。总之，似乎没有倾向于用类比的方法，把“灭失”的涵义引伸到卖方应该对不能交货负责的一些案件。这样，就认为一个卖方被控不交货，用不到为其辩护以证明他在同意出售货物给原告以后，他又出售这批货物并提交给另一个买主。

即使承认第6条包含商业意义上的灭失，但在货物被窃损失的情况下，依然存在一种困难。例如，假定甲方把他的汽车出售给乙方，而在双方都不知情的情况下，这汽车刚巧被偷窃了。警察人员可能要经过很长一段时间才放弃追查到汽车的一切希望，而直到这时，该辆汽车甚至在商业意义上也很难说是已经灭失，但与此同时会发生什么呢？合同的有效性很难依靠警方的活动。车辆保险在这里也没有什么帮助，因为被窃是明显的一种商业损失，而且这当然时常是保险的整个目的。同时，汽车被窃说成灭失，甚至按商业上的意义，也不够清楚。巴路·兰恩·巴拉特公司诉斐利浦·斐列浦斯公司案与上述这样的案件是可以分的，因为果实在被窃后很可能被出售而分散了。确实，有些果实或全部果实可能已被最后买主所消费掉。因此，一件被窃去的东西是否可以说成已经灭失，是尚未确定的，而有待于法庭加以解决的问题。