

招 标、投 标 贸 易☆

黄光祖 季宝康

三、投标的方法

投标是在竞争中进行的，投标人不但要认真研究招标文件，而且要掌握国际市场价格，注意竞争者的情况，对成套设备和工程项目更要计算精确，才能做到既可中标又有利可图。

（一）认真研究招标文件

投标人首先要注意投标截止日期，研究是否有足够的时间进行投标准备工作。对招标人提出的商品，成套设备的规格、质量、要求，运输条件和保证金条款及其他限制性条款等有无把握，也要认真研究，做到量力而行。

大型成套项目的招标或土建承包工程的招标，例如“交钥匙”工程的招标，从发出招标文件到投标截止时间的间隔，一般要在九十天以上。不涉及土建的单机或成套设备的招标，其间隔时间一般要在四十五天到九十天左右。投标人要充分利用这段时间，对标书中的商务条款和技术规格、图纸等，进行全面的分析和研究，並要结合自己的生产能力和技术条件以及在组织和管理生产方面的经验，作出初步的可行性分析。只有在这种可行性分析的基础上，投标厂商才有可能决定对这项工程的投标是否进行现场调查。如有需要，只有在现场调查后，投标人才能决定投还是不投这一标。一般不涉及土建的单机和小型成套项目，就不一定要作现场调查。

如果投标人抱着试一试的态度，这是十分危险的。因为招标文件中规定，凡是参加投标的都要提供保证金，如有违反招标规定，则保证金就被没收。

投标作价是一个很重要的问题。尤其是对大型成套设备和承包工程的投标，时间比一般交易长得多，金额又大，更要慎重对待。在国际市场上，纯粹以成本加利润来决定投标报价的时代已经过去了，而是以质量好、技术先进、交货期准、服务好、信誉可靠为主要依据。但竞争性的价格也是重要的。订价除了考虑到国际市场比价外，还要考虑货币是软币还是硬币、物价上涨、货币贬值、银行利息、代理费、佣金以及招标国家的税收、保险和其他法令规定等因素，才能订出恰当的价格。

国外投标厂商，有时因一位主管这项投标的人的错误估计和决定，往往造成损失，而且这种损失大大超过该厂商允许亏损的范围。因此，如发生这种情况，主管这项投标的人，就有可能被迫辞职。所以，投标厂商，尤其是作为投标文件的签字人，必须认真研读标书，进行可行性分析，然后才能慎重地作出决定。

总之，投标作价必须十分慎重，既要重视价格在竞争中的因素，又要认识到价格不是唯一的竞争因素；投标作价既要有竞争性，又要有利可图。

（二）投标文件的编制和提供保证金或银行保函

在决定投标后，投标人就要认真制作投标文件。实际上，投标人在研读了招标文件，按

☆本文一、二部分已于上期刊登。

照招标文件上的要求和规定，作了充分准备，计算出价格以后，填报有关表格，编写技术说明和绘制图纸就可以了。在编制投标文件时，所采用的术语要前后一致。特别要注意的是，凡招标文件要求的，或规定的技术参数和商务条件，均不得涂改。投标人只能在满足招标人的要求的前提下，可另作补充建议方案。建议方案只有在被招标人书面接受后方才有效。

招标文件中有几份信函格式，均要投标人认真填报或通过规定的有关银行出具。例如，投标保证金和履约保证金的保函格式，合同格式以及保险等格式。

投标保证金的保函是投标人请求他的关系银行出具的信用保函。它的有效期限直至招标人与中标者签了合同为止。所以投标人在开标后到中中标签约前，这段时间内不能随意撤回其投标报价。如要撤回报价，则招标人有权没收投标人的投标保证金。没收的方法是，招标人通知出具保函的银行，该银行应立即把保函所保金额汇给招标人。该银行也通知投标人，并从其帐户上扣除所罚款项及手续费。因此，银行一般只替在该银行有外汇帐户的投标厂商，并经书面请求和保证后，才能向招标人出具保函。

有时，招标人在标书中规定，要由招标人的国家中央银行出具上述保函。在我国，向国外投标的厂商就应请中国银行向该国中央银行出具一份保函，请求中央银行向招标人转开保函。国外银行出具此类保函的手续费相当大。一项大的成套设备的投标，转开保函的手续费，有时竟达数万美元之多。如不能中标，损失很大。

投标保证金的保函，是投标文件中的一个重要组成部分。投标人如不按时提供保函，招标人可以拒绝接受投标人的投报价书。

投标报价书，必须按规定的格式打印清楚，还必须以常用的署名在投标书上签字。不管投标厂商是独家投标还是几家联合投标，投标的名义人只能是一个。招标人一般不接受两个或两个以上并列厂商署名的投标。在一国进行注册的联合企业，只能以联合企业名称投标，而签字人必须是联合企业的代表。

（三）投标文件的递送

投标文件签字后，经密封包装挂号邮寄给招标人。有时因邮寄时间过长而不能在投标截止时间之前到达，就采用派专人送标的办法。这样，派出人员可以直接参加开标活动，以便搜集各个投标厂商的报价情况。

四、开标、评标与中中标签约

（一）开标是国际公开招标的主要标志，也是一项重要程序

招标人应在招标文件中所规定的时间和地点当众开标。凡投标厂商均可派代表参加。为了体现招标的合法与公正，招标人可请有关律师和法律顾问参加开标会议。招标人当众打开密封投标文件，进行唱标。唱标的内容一般有投标厂商的名称，投标项目及商品名称，投标总金额，以及应要求或经允许所投的补充标的总金额。唱标时，允许到会人记录、录音和照相，但不得查阅标书。为了使与会听众清楚地掌握各厂商的标价，唱标人可将读出的数字写在黑板上。如有条件，可用显影器把读的数字和有关内容映在屏幕上。

开标后，投标人都不得更改其投标内容。只有在不改变投标实质时，投标人所作的澄清解释，招标人可考虑接受。招标人也有权要求投标人对其报价书作出澄清和解释。

(二)评标与中中标签约

投标的评定程序都是保密的。参加评标人员必须严格遵守评标纪律，要坚持评标工作的准确性、公正性和保密性。凡有关投标的审查、澄清和评定以及有关的评标建议等情况，均不得泄露给与这些程序无关的人，除非法律上有必要，则另作他论。

国外有的标书上明文规定，凡收买、贿赂评标人员，或通过其他非法途径威胁评标人员泄露情况者，要受法律制裁，轻者罚款，重者逮捕法办。

评标做法大致如下：

1. 投标文件的审查

评标人员首先要检查投标文件是否完全符合招标文件的要求，是否按要求提供了保证金，文件中是否有重大计算错误，是否妥善签署等。

评标人员主要从技术和商务两方面按照标书上的要求来评定标书。如设备的品名、数量、规格，是否与招标文件要求相符；设备的质量、效率、消耗等经济指标是否达到要求；投标人的设计思想及其设计方案、技术参数等是否符合招标文件的有关规定和要求，是否适应该招标工程的使用；投标设备的互换性怎样，招标人是否能及时获得维修和配件；投标人建议的施工方案及竣工日期是否可行，等等。

在商务方面则要评定价格是否合理，是否具有竞争性，合同条款是否满足招标人要求，投标厂商的供货能力如何，能否按标书规定的时间交货，以及技术服务的条件和费用等。

2. 评定的方法

评标时要绘制单项表格和综合表格，逐项登记，进行评定。国际上一般采用下面三种方法进行评标：打分法，投票表决法和集体评议法。

我国目前的评标工作，都是采用集体评议的方法，评选出中标厂商的候选人，报请上级评标委员会批准。为了确保招标人能买到所需货物或找到合格的承包厂商，在选定中标人时，有时选几个人，分第一中标人，第二中标人，有时甚至还确定第三中标人。

3. 投标人的资格补审

经过评定后，评标人选出中标候选人。中标候选人必须经过最后的资格补审。候选人的资格预审文件是资格补审的基础。如经过补审后，招标人认为被选出的第一名候选人确实在履行合同的能力、财源等各方面都信得过，那末，该候选人即为中标者（亦称得标者）。如该候选人在补审后失格，那末，该候选人的投标则被拒绝。这时，可对第二中标候选人进行资格补审，如合格，可作为中标者。

4. 投标的拒绝

在评定过程中，有时会出现招标人拒绝全部投标。在招标文件中，通常也规定招标人可以拒绝全部投标。出现下列情况之一时，即可拒绝全部投标：

- (1)最低的投标报价，大大超过国际市场的平均价格；
- (2)全部投标与招标文件的意图和要求不符；
- (3)只有个别厂商投标，缺乏竞争性。

5. 中标

在得出评定结果后，招标人要书面通知中标人在限定的时间内（一般在十五天至三十天内），到招标人所在地，与招标人签订合同。

五、积极开展招标、投标贸易

招标、投标贸易不但金额大,而且大的招标项目主要是各国政府的承包工程或物资采购,是同各国政府之间的经济往来。尤其是大的成套设备和承包工程,还须派出一批工程技术人员和工人,实际上又是对外交往的一个部分。因此,商品质量好、设备运转好、工程质量效果好、履行合同好,特别是派出人员发扬国际主义精神所带来的政治影响,与扩大对外经济贸易,取得经济效益具有同等重要意义。在一些发展中国家,就是由于我国过去派出人员在经济援助工作中,给这些国家的政府和人民留下了深刻的印象,从而在招标时,在相同的条件下,对我的投标报盘予以优先考虑。

三中全会以来,我国经济实行对外开放政策,对一些贷款项目和其他大型工程项目也已大多采用招标方式。如最近我国沿海石油资源的勘察和开发,都采用招标方式进行。这对于运用最有利的条件和世界先进技术加速四个现代化是有重大意义的。同时,我国也已积极参加国际投标,取得了一些成绩,仅承包工程,在1981年的头几个月里的中标金额就有二亿八千万美元。

目前,我国参加国外的投标,根据不同方式,分别采用:一是直接向国外招标人投标,二是以CIF港口价卖断给代理商,由代理商去投标。这就与直接递送投标文件不同,因此,我们在报价时应向代理商书面正式声明,我方不受标书中条款约束,只按一般贸易方式处理。严格说,这并不是代理方式,而是一种合作方式的性质;三是有的代理商资金不足,我如参加投标,只能委托代理商办理我运出的商品等到达进口国的一切手续,投标文件也可由代理商办理;四是委托我驻外商务机构代办各项手续。

从几年来的情况看,开展招标、投标贸易是有广阔的前景的。有的企业已取得了不少经验,值得加以总结和提高。

(一)注意产品和工程质量,认真履行合同

树立信誉,是投标人在国际招标、投标贸易中取得立足点,争取国外优先考虑的根本条件。如上海服装公司对一个阿拉伯国家学生制服的投标,由于事先积极搜集资料和掌握国际市场情况,加强与毛纺厂、服装厂和外运公司等密切配合,做到复样快、原料生产快、成品制作快、检验严格、价格恰当、发运及时、环环扣紧,对价值数百万美元的三十多万套男女内外服装,在中标后半年内按时交货,对方十分满意,1979年以来年年中标,并受到这个国家的教育部的称赞。

(二)充分开展和利用公共关系,选择好代理商

在剧烈的竞争中,积极开展和利用公共关系对参加国外招标是极其重要的。我国工程技术人员、干部、工人和医务人员长期来在一些发展中国家的援外工程项目工作中,全心全意为受援国工作,保持艰苦朴素的作风,遵守所在国的政策法规,尊重当地风俗习惯,同当地工人居民同甘苦,受到受援国政府和人民的欢迎,建立了良好的关系,对目前我国厂商参加这些国家的投标,创造了良好的条件。今后,应通过我驻外使馆、商务机构、通讯社、派出的代表团等,在各项对外交往中,加强与有关国家的政府机构、企业等建立良好的关系,争取多了解一些这些国家的需求和招标的要求及条件等情况,及时提供国内参考。此外,根据近年来的经验证明,在国外选择一家资信好、活动能力强,特别是在当地有一定地位、公共关

系好的代理商配合我们开展投标业务是非常重要的。目前,我国的几家出口公司由于选择了有良好的公共关系、资信又好的代理商积极配合,对我们中标起了很大的作用。如服装从1977年起所以能年年中标,与其投标的代理商的积极配合也是密切相关的。最近我们已与该代理商签订了包销协议。此外,我们有关企业还应和国外招标单位加强联系,如主动提供产品目录、样本、承包工程介绍等等;来信来电要及时答复,主动开展工作,对我今后投标也可起积极作用。

(三)在招标、投标贸易中,要采用各种灵活方式

参加发达国家的投标时,招标人的机器设备的规格质量要求极高,即使我报价最低也难中标,就可采取由我们购买这个国家生产的高质量的部分部件装配的办法,使招标人同意我们中标。我们在利用国际贷款项目的招标时,可以同国外拥有先进技术的投标厂商合作,从中吸取国外的先进科学技术和科学管理方法。如我们一个外贸公司对我国一个大的工程建设的投标,就同一家外国企业采取联合投标的方式进行,签订了联合投标、联合设计、联合施工的协议,投资、费用、利润各50%。这对提高我国的设计能力、技术和管理水平都有很大帮助。

目前,在许多发展中国家里,招标、投标贸易有进一步扩大的趋势。它们为了在最有利的条件下进行采购物资,对一些数量不大的商品,也规定要通过招标来进口。如不久前,阿尔及利亚进口五十吨豆蔻,也要通过招标进口,开展所谓“竞争贸易”,是值得我们注意的。但我国目前对大型工程、大的成套设备的设计、估算、组织和管理水平还不能适应,对国外招标、投标贸易还不够熟悉,如何更好地实行统一对外,发挥各地区、各部门的优势,分工协作,实行联合投标以增强竞争能力等,还缺乏经验。这些都有待研究解决。

(上接第36页)

3.产销对路、加强广告宣传、疏通销售渠道是日本扩大出口的重要经验之三。

日本各大企业和商社都十分重视市场调研,它们对情报的收集无论在国内外都是全力以赴不遗余力。销售人员的业务能力很高,一般都是大学经济专业毕业,且至少必须精通一国外语。他们不仅谙熟本行业务而且又有良好的组织和活动能力,同时还有一套对付各种环境的本领。另外,商社还和各个金融机构保持着良好的商业联系,这对于改善和加强商社本身的经营管理起着重要的作用。充分调动销售渠道的积极性(如丰厚的商业回扣等传统做法)也是商社打开出口渠道的重要手段之一。总之,以上的做法使商社在日本各个产业领域中逐渐作为开拓国内外市场的组织者和开拓者的形象在经济社会中受到特别的重视。日本多少年来开发国外资源和成套设备的出口方面所取得的成绩,都是和各大商社的活动和有成效的工作分不开的。