

国际招标是严格按照招标人规定条件进行的一种贸易方式。它由招标和投标两个方面组成,采购方称为招标,供应方则称为投标,目前正在国际贸易中逐步流行,并已成为一种重要的贸易方式。

投标业务一般都是在招标所在国进行的,但由于有的招标项目中所需采购的物资或是工程项目的承建,不是所有招标所在的国家都能自行解决,因而投标对象就不可能限于招标所在国的企业,必然有外国的企业或其代理参与投标,所以称之为国际招标。

国际招标具有选择性强,招标单位地位主动等优越性而被许多国家广泛采用。特别是接受世界银行或亚洲开发银行贷款项目的第三世界国家,大都是采用国际招标方式,购进工程建设项目或生

活用品。这是世界银行和亚洲开发银行对使用贷款资金建立项目所作

的规定,因此,熟悉投标手续,掌握投标条件;研究投

标技术,增加中标机会,为国家多创外汇,日益为广大外贸工作同志所关心。

一、国际招标在当前外贸业务中的作用

自从我国实行开放政策以来,我国在市政、港口、铁路等工程建设中,其资金来源,很大一部份是运用世界银行和亚洲开发银行的贷款,根据世行和亚行规定,对立项项目,其采购物资和设备,也是通过国际招标方式进行的。

近年来,我外贸专业公司以及具有外贸经营权的工业公司参加投标业务有较大的发展。

由于在我国国内进行的国际招标项目,其国内生产部份的产品,可以享受价格优惠和减免税收的优越条件,不少外国厂商也想利用这些优惠政策,加强其竞争地位,寻找与我国有对外经营权的企业合作投标,或对其投标项目中部份产品进行分包投标的做法日渐增多。以上海机械进出口公司为例,先后参加了克拉玛依油田锅炉、秦皇岛码头三期工程,苏州河合流污水处理、吴泾电站等大型项目的直接投标,或是与外商合作投标和分包投标,同时也多次参加巴基斯坦、孟加拉等国小型项目的投标,都获得不少项目中标,为国家创造了金额达几千万美元以上的外汇收入。

国际招标业务金额较大,每笔业务小的数十万美元,大的可达几亿美元,一旦中标,履

约可靠性大大
优于一般单项
正常贸易,这
对我外贸改进
经营管理是很
重要的;而且,
通过国际招标
对提高工业生
产,增加工厂
利润,稳定外
贸收购资源,促进和扩大我国产品对外的知名度,都带来一定的好处。由此可见,国际招标作为一种特定的贸易方式,在当前的外贸工作中越来越显示出其独特的作用。

谈 国 际 投 标 业 务

郭 龄

二、投 标 程 序

1. 准备阶段——标书的购置、检阅和制作

(1) 国际招标公司接受采购单位的委托,利用报纸或其他方式通告招标项目,投标人在通告规定限期内购买标书。

(2) 有些招标项目,如招标单位规定资格预审的,应先递交确定投标人履行合同的资格和包括制造厂及供货者的合格性和资格性的文件,在通过资格预审后,招标单位以书面正式通

知购买标书。

(3) 在购买标书后,应详细检阅招标文件(招标文件:一般包括招标说明、投标须知、货物需求表、技术规范或质量规格、合同条款、合同格式等),以确定能否按招标文件的要求提供资料,决定是否进行投标或选择部份项目进行投标。标书中所有要求,投标人必须作出实质性的回答。

(4) 投标价格,标书中一般都有包括合同整个执行期内固定不变的规定和如总价计算错误以单价为准的规定。工程建设项目,一般还需要将报价分解为:

(A) 国外提供的设备(即需进口部份);

(B) 国内制造部份;

(C) 总体设计(包括技术服务、土建)部份。

有的标书如要求分项报价的,必须分项报价。

(5) 投标货币,可以用任何一种货币或多种货币,但总价仍需以一种货币表示,并注意注明兑换率。如果标书对货币作出特别规定,必须严格按标书规定执行。

(6) 做好规范差异表的填制工作。投标人如对标书中技术规范不能全部接受或者要改变其规范,必须在规范差异表中详细说明。在标书中不附技术规范差异表,就意味着全面接受标书要求。

(7) 招标人在标书中均规定投标人缴纳一定百分比金额的保证金。这是招标人促使投标人一旦中标后保证签订合同的一种约束,由投标人所在地银行开具保函或是由投标人直接用银行支票缴纳。如无保证金保函或支票的标书,将被招标单位视为不完整的标书而成为废标。

在投标资料准备工作完成后,还必须严格按照标书规定的格式,详细、正确、清楚地填列有关投标表格。除标书特别规定外,大体上有投标价格表、货物说明情况表、技术规范差异表、投标保证金、资格文件等,上述表格在制作时应详细校对,避免前后不一致而产生的矛

盾。最后还要制作汇总性的投标表。在汇总性的投标表中正式列明投标人及其授权签字人的签字,逐一列明所附投标表格的名称,并按标书规定的正、副本份数,装订成册,经签字盖章后,标书的制作工作才算完成。

2. 投标阶段——标书的递送、修改和撤销

(1) 标书的递送,目前通用的是采用“密封递价”方式。其做法是投标人将全套标书按规定的正本、副本份数进行密封,如标书规定价格表不与标书放在一起的,则价格表须另行密封,在规定的期限内直接寄交或送达招标人规定的地点,过期无效。

寄送标书应用“套封”,在内外信封上均写明项目名称、招标号码、正本、副本和在规定的开标日期前不能提前启封字样,在内信封上还要写明投标人的名字和地址。

(2) 标书的修改与撤销。在标书递送后,万一需要修改或撤销,必须在呈递标书的截止期之前办理,逾期任何标书均不得修改或撤销。否则,有可能导致投标保证金被没收。

3. 开标阶段——公开、不公开开标和重新招标

(1) 开标目前采用的办法,有公开开标和不公开开标两种。公开开标就是按照通告所明确的日期、地点进行开标,投标人可以参加、记录或录音,开标单位当众拆封,宣布投标人的名称和投标价格。不公开开标是由招标单位在没有投标人参加的条件下,自行选定中标人。

(2) 重新招标,即根据国际贸易惯例,招标单位在开标后,如所有投标人的递盘都不理想,可以全部拒绝,宣告招标失败,另订日期,重新招标。

4. 评标阶段——技术评标和商务评标

招标单位在开标后,对于一般项目或金额小、数量不大的项目,经选定中标人后,向中标人发出采购意向通知书,随后再签订合同。对于大型工程技术项目,则在众多的投标者中选

择几个价格合适,标书制作符合规格,计算准确的对象,进行评标。

评标程序一般是先进行技术评标,澄清标书的技术问题。评标单位也可提出新的要求,根据投标人对问题的答复和标书内容的审查情况进行打分。在技术评标中有可能涉及规格、质量、数量改变问题,如果涉及到价格的增减,则在商务评标时谈判解决。

5. 合同阶段——合同授予和缴纳履约保证金

经过评标,招标单位选择价格合适、符合招标要求的成功者正式为中标对象,并由招标单位正式通知签署合同。中标人要在规定的期限内缴纳履约保证金,如果中标人不能遵守缴纳保证金,则将承担合同不能签约的后果,其投标保证金也将可能被没收。

投标的简单程序,大致如上。此外还有两点需要注意的是:

(1) 必须密切注意和对待招标单位的任何通知,因为所有规定以及问题的解释权属于招标单位,投标人必须无条件遵守并受其约束。

(2) 招标单位在签署合同前,有权在技术范围内变更供货数量。

三、参加投标工作应注意的问题

1. 注意和重视调查研究

投标业务,特别是金额大的招标项目,在投标者之间竞争十分激烈,为了击败对手,取得中标的胜利,除了做好投标前的技术准备工作外,还要进行必要的调查研究。

(1) 了解竞争对手 大的招标项目,必然会在国内、国外投标者之间展开激烈的竞争,通过各种渠道,了解竞争对手至少是主要竞争对手产品的技术水平、质量情况、价格水平、竞争手段和做法,对决定竞争性的投标价格是很有参考作用的。

(2) 了解用户的心理和意图 在通常的情况下,通过中国国际招标公司运用世界银行

或亚洲开发银行贷款进行招标的项目,从招标公告开始至投标日截止都有一段相当长的间隔时间,充分利用这段时间进行调查研究,是十分必要的。因为在标书中经常会出现两种可能性:一是投标者不能全部满足标书的要求;二是标书本身的要求不完全合理。因此,了解用户的心理、意图和要求,有助于做好“规范差异表”,使“规范差异表”在评标中发挥更好的作用。

2. 确定合适的竞争性的价格

投标是一种不通过反复磋商,只按照招标人提出的条件,采用一次递价进行交易的一种贸易方式。能否中标,其重要因素之一是所报价格能否比其他竞争者优惠而被招标人所接受,且无讨价还价的余地,正因为如此,决定如何报价是至关重要的。

在决定投标价格时,首先要有一个“抢位置”的意识,应该争取所报价格在开标时能抢到前三名的位置,以避免在竞争的第一个回合,就遭到淘汰而失去评标资格;其次不应把竞争价格简单地理解为价格越低越好,因为在实际投标业务中,决定是否中标,要考虑多方面的因素,所以中标者并不一定是价格最低者,因此在决定投标价格前,一定要充分研究招标项目的性质、项目的大小、产品的质量水平、国际市场同类产品的价格、竞争对手的情况,以及投标者在成本核算方面的承受能力等主客观条件,制定出一个合适的竞争性价格。

另一种情况是如果属于“邀请投标”,则由于招标单位或用户已对投标者的情况有所了解,就不存在“抢位置”问题,在报价上不妨适当提高一些。

3. 必须十分重视评标工作

“评标”一般是在用户和投标人之间直接进行的。它是整个投标过程中极其重要的阶段,如果说“开标”主要是“抢位置”,那末,“评标”则是决定投标成功或失败的阶段。因此,应在评标前组织好工厂技术人员包括提供部件或设备的

外国技术人员,准备应付用户在技术方面的面对面的质询。作为投标的一方有义务明确答复用户或评标单位的任何询问并尽一切可能使评标单位满意,必要时还应主动提出使评标单位感兴趣的设想或建议,争取在“打分”时获得高分。

面对评标单位处于可以从容选择并可提出任何质询或问题的主动地位,投标一方必须注意询问、澄清的内容和实质,是属于标书规定范围之内,还是超出了标书范围,特别是在技术评标时一般不谈价格,而技术上的改变最终必然要涉及价格,因此,如遇此类问题就应事先予以声明,在商务评标时继续商谈。

4. 慎重选择好投标合作伙伴

投标业务竞争非常激烈,而其有利和不利条件,又经常在投标过程中伴随着客观条件的变化而相互转化,因此,要取得投标的预期效果,就要善于根据不同招标的性质,确定不同的投标做法,并选择好不同的合作伙伴,是非常必要的。

(1) 在我国国内进行的国际招标项目

在国内进行的招标项目,大都是工程建设项目,技术要求比较复杂,进行这类工程项目,一般有以下几种形式:

(A) 工贸合作的投标方式。以外贸部门出面作为投标法人组织有关工厂联合进行投标,外贸部门负责商务,工业部门负责技术标准,如果工程项目中的配件或部件需要进口的,则要选择国外厂商共同参加。一九八七年新疆克拉玛依油田锅炉的招标项目,就是上海机械进出口公司与上海四方锅炉厂合作,运用美国休斯敦系统工程公司的技术参加投标,并经过十四家投标厂商的激烈竞争而获得中标的。

值得注意的问题是在组织工业部门或国外厂商联合投标时,必须明确各自的供应范围和责任范围,签订从投标开始直至招标结束,规格不变价格不变和无条件执行投标合同的协议。

(B) 合作集团的投标方式。合作集团投标方式,适用于较大型的工程项目或“交钥匙”工程。由于这类项目的招标,金额巨大,技术复杂,并涉及各种配套工程或土建工程,所以对投标者的资格,工厂的生产历史,规定非常严格,通过资格审查是很不容易的,因此,组成合作集团进行投标,利用各自的优势,扬长避短,是参与国际竞争的一项有成效的投标方法。例如,上海合流污水治理工程彭越浦泵站招标项目,就是由上海机械进出口公司、上海机械工程成套总公司集团、苏尔寿(英国)泵有限公司、联邦德国 ABB 公司四家组成合作投标集团进行投标的。根据开标情况已取得投标价格第一的优势而进入评审阶段,预计获得正式中标是很有希望的。

(C) 间接投标的分包方式。除直接投标外,有些项目,特别是技术性很强,工程规模较大的招标项目,我们不准参加直接投标或者已由外国的厂商中标,对于这类招标项目,由于在中国国内的厂商可以享受价格优惠待遇,国外厂商往往寻找国内的生产部门,作为合作伙伴,分包其中部份产品,这种分包形式,虽然是属于投标范围,但是仅对总承包人负责,而不对整个标书负责。例如,秦皇岛码头三期工程项目,由联邦德国 PWH 公司中标,而其中装卸机由上海机械进出口公司分包。这种方式在目前国际招标业务中,我们经常采用。

(2) 在国外进行的投标项目 在国外进行投标业务,必须遵守招标人所在国的法律,有的招标项目还对投标人规定若干限制,如必须是本国人或在本国注册的企业,或是外国企业参加投标必须通过其派驻招标国的代理人进行等等。所以,对在海外的投标项目,除了落实国内生产,组织好投标货源外,注意物色好当地的有经验和有经营活动能力,并有一定社会关系的代理进行,是有必要的。当然,在事前应就投标条件、代理的责任、权利、义务达成一致意见,并签妥书面协议。至于自身条件具备的项目,也可直接参加投标,就不一定非通过代理不可。

(下转第 14 页)

b) 通过标准守则的信息互换网络,就各自的标准、技术法规和认证制度的制订和实施相互事先通报,提高了制订和实施标准、技术法规和认证制度的透明度,减轻了它们作为 TBT 对国际贸易的阻遏作用。

在标准守则生效后的最初七年内,平均每年处理了 250 项关于技术法规和认证制度规则的建议。在美国,具体内容由国家标准局通过“每日商业”或美国国家标准学会的“ANSI 报导”向美国各界广为散发,而日本则经常通过《通产省公报》、《通商弘报》发布这方面的信息。这样,出口商们就可了解到外国的建议,并对它提出意见,以使生产的产品或方法适应进口国的要求。

c) 根据标准守则设立的贸易技术壁垒委员会,作为一个仲裁机构,为解决各缔约国之间涉及由 TBT 而引起的争端,作出了努力,维护了正常的国际贸易秩序。

3. 标准守则的不足之处

标准守则是有关缔约国各方经历长时间的反复讨论、协商和妥协的产物,因此不可避免地存在若干不足之处,其中一个最大的不彻底性,即:尽管申明技术法规、标准和认证体制的制订和实施,不得给国际贸易制造不必要的障碍,是一切需要技术法规或标准的地方,均应以国际标准作为制订技术法规或标准的基础,但一旦遇到国家安全需要,防止欺诈行为,保证人类健康或安全,保护动物或植物的生命健康,或保护环境、基本气候或其他地理因素、基本技术问题,即可认为国际标准将不适用有关缔约国(第二条第二款);如某一缔约国发生或可能发生涉及其安全、卫生、环境保护或国家安全的紧急问题,该缔约国可在它认为必要时采取非正常步骤来处理它的认证体制(第七条第四款)。因此,它为发达国家实施各种名目繁多的 TBT 留下了借口。例如,美国就认为不能强制使用国际单位制(SI),因为如果这么做,无论从基础方面还是从技术上来说,都是很困难的。又如,各认证团体基于上述种种因素的考虑,“对其他国家的认证团体缺乏信心,以及担心对他们没有经验的一种制度承担广泛的义务”,致使标准守则中关于认证制度的相互认可工作进展缓慢。所以要真正全面地贯彻标准守则,还将有不少困难,尚需作出更大的努力。

(上接第 43 页)

5. 研究熟悉投标的有关政策规定

投标是一项政策性很强的业务,注意研究熟悉投标政策规定,对促进投标业务的开展是很重要的。

(1) 任何国际招标项目,对本国企业都采取优惠政策,鼓励和增强本国企业的竞争能力。我国规定除本国企业参加在国内进行的国际招标项目可享受价格优惠待遇外,对国内企业和外国企业合作进行投标项目,其国内生产部份,也可享受价格优惠待遇,应当充分加以利用,力争增加国内生产部份的比重,增加外汇

收入。

(2) 对于需要进口的设备、原材料,在对外签订合同前,注意办理好审批手续,进口物资到货前向海关申请免税,事后办理核销。

(3) 密切注意税收政策的变化,因为税收政策直接影响到投标价格的制定和竞争能力。

总之,投标作为一种对外贸易方式,是一项“系统工程”,远比一般正常的对外贸易复杂和困难,但是只要我们树立坚强的竞争意识,不畏困难和踏实细致地工作,积累经验,积极进取,战胜众多的投标者,提高投标的中标率,是完全可能和应当做到的。