

国际工程投标浅论 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/89/2021\\_2022\\_\\_E5\\_9B\\_BD\\_E9\\_99\\_85\\_E5\\_B7\\_A5\\_E7\\_c56\\_89259.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/89/2021_2022__E5_9B_BD_E9_99_85_E5_B7_A5_E7_c56_89259.htm)

摘要：随着我国对外开放政策的展开，经济合作和技术交流规模的不断扩大，我国建筑施工综合实力的增强，我国涉外单位和建筑施工队伍走出国门，参与国际工程承包市场竞争势在必行。由于大多数建筑公司已习惯于国内计划经济下的一套招标模式，他们往往很难适应海外项目投标的形式。在实际投标中，有的建筑公司不加分析，把国内的一套全面照搬，致使报价推动竞争力；有的建筑公司盲目自大，不了解国际承包的概念，既赔了本又损失了信誉。

关键词：工程施工 招投标 国际工程报价

投标工作涉及面很广，它要求投标报价的人员具有广博的知识和丰富的经验，其中包括专业知识，例如：设计、施工组织与技术、设备材料等。同时还必须具备商务方面知识，例如法律、金融、税务、保险、以及当地的政治、经济状况等。另外，投标报价人员还必须熟悉国际工程施工和投标报价的规范和操作程序，只有这样，投标报价人员才能参与激烈的国际工程承包市场的竞争。投标报价与工程施工是密切关联的统一体，有时一个项目的投标报价如果略微出现一些小差错，工程施工也许还可以弥补项目的不足。有时一个项目的投标报价很合理，可工程施工出现漏洞也可能会拖垮项目。这就对做投标报价的人员提出了一个课题，你是否非常熟悉国际工程施工的全过程，你是否真正了解建筑公司的实际施工的成本。国际投标和国内投标的区别就在于，国内投标报价可参照规定的定额，国际投标报价由投标人自己测定

定额。在承包方式上，投标报价一般有两种方法，一种是作为分包报价，一种是作为总承包投标报价。从项目性质来看，一种是私人资本投资的，一种是国家政府投资的或亚洲和世界银行贷款或其他国际组织贷款的。前一种投标的形式很多，不在这叙述。本文主要叙述后一种。不管政府投资也好，国际金融机构贷款也好，一般都按国际标准的招投标程序进行，国际投标报价主要从利润和承担风险程度来考虑，承包者相互竞争，在相互保密的情况下编出投标书。当众开标，有关人员进行综合测评，决定中标者。一般来说，国际投资报价过程为：市场调查、踏勘现场、选择总包管理班子和施工队伍、编制投标报价书、确定最终报价。投标报价的第一步是投标环境的调查，例如，在某公路和桥梁的投标报价中笔者做了如下调查工作；1.政治，社会和法律方面工程项目所在国的社会制度和政治制度一般可以通过我国驻外使领馆了解，调查当地的社会、政治情况，以及当地的风土人情，与承包商活动有关的经济法、工商企业法、建筑法、劳动法、税法、金融法、外汇管理法、经济合同法以及经济纠纷的仲裁程序等。此外还必须了解当地的民法和民事诉讼法，以及移民法和外国人管理法。2.自然条件，市场情况该公路项目位于南太平洋岛国，一年中有六个月为雨季，在雨季期间伴随台风，有时形成小型洪水。从市场情况看，当地建筑材料、钢材、沥青需进口，水泥、黄沙当地供应，石子无法满足工程的需要量。当地的物价指数，每年平均上升2-5%。当地工人工资水平略低于中国外派人员工资，但他们的工效比中国外派人员的工效差50%.在一事实上的条件下，允许部分外籍工人入境工作。当地外汇汇率比较稳定。3.工程项目

情况 该公路是在原有道路基础上予以修复，总长54公里，道路转变处多，河流多，共需架设16座桥，挖填土方量多，总计挖填土方量在400万立方米，在部分施工区域没有水电，运输道路不平坦，地下水位较高。特别是公路项目需要较大的石料，业主提供开采的区域，中方专人到采石区调查。除了投标环境调查外，在编制报价表之前，必须对整个项目有一个初步的施工方案。该方案中至少应包括：根据工程进度需投入多少施工设备；大宗的建筑材料采购方法；当地劳工和国内人员的比例；流动资金的来源和使用。对海外工程做出既合理又有竞争性的报价是国际工程承包中一个值得研究的课题，即便在目前，我们国内的工程投标大多也还按国家规定的定额条件做报价。所以，在国内一个工程报价人员只要熟悉国家定额和有关补充规定，做一个工程报价并不太困难。况且，现在都使用计算机，有报价软盘。因此，国内工程报价可以在短时间内完成，并且几个人做的报价价格相差不会很大。最初，中方人员都把国内的报价经验用于海外工程的报价，把海外的建筑材料价格、设备价格、当地的人工单价（如果当地人工单价较低，就使用自己测算的单价）一一代入相应的预算定额，再加上管理费、利润。实践证明，这样机械地代入相应的定额，做出的报价与当地的建筑市场上的报价相差甚远。投标报价的第二步就是分析。例如：某国公路投标（1998年），投标工作范围：（1）38公里长，16.8米宽，沥青路面，挖填土方150万立方米（平均运距20公里），石子35万立方米。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)