

## 国际工程及相关知识

国际工程管理需要多学科知识和综合能力的支撑，至少包括：对应工程的专业知识、项目管理知识和商务知识。个人结合多年的工作实践和体会，主要论述国际工程承包业务中需要的商务知识及其运用，与大家共同探讨。

合同知识，按承包范围和方式可分为交钥匙及其各种变形，安装和土建分包的施工、成套设备供货及安装调试、项目咨询、勘测设计等等；按作价方式可分为总价合同（LUMP SUM CONTRACT）、单价合同（UNIT PRICE, SCHEDULE OF RATE CONTRACT）和成本补偿合同（COST REIMBURSEMENT CONTRACT, COST PLUS FEE CONTRACT）；按资金解决方案可分为业主自筹资金、买方信贷、卖方信贷、混合贷款、国际金融组织贷款、BT、BOT 及其变形、PT/PPP 等。

国际工程承包管理人员的商务知识主要包括合同知识、项目融资和担保知识、国际贸易知识、工程结算与支付知识、与工程有关的税务和工程劳务等知识。

国际工程业务涉及的合同种类很多，相对承包商来说可分为与业主签定的各类合同和为完成这些合同而签订的各类分包采购合同。

## 1.与业主间的合同

这些合同都可能根据业主的需要，在作价上采用总价、单价或成本+补偿方式；在支付上采取现付、远期支付；按工程量单和合同单价验工计价，或已批准的已完工作总额支付；按约定的里程碑支付等。这些合同都是国际间的合同。国际商务人员需掌握国际上相应的法例和通行的合同条件，如 FIDIC 合同体系的各种版本与合同条件，ICE(THE INSTITUTION OF CIVIL ENGINEER) 合同条件和 AIA (THE AMERICAN INSTITUTE OF ARCHITECTS) 合同条件等。

## 2. 工程分包采购合同

国际工程分包采购合同主要有：第三国设备和施工机械采购、土建施工分包、当地材料采购、当地保险和税务代理、清关和当地运输、当地劳工聘用、佣金/代理等合同；也包括国内分包和采购合同，主要有：勘测和设计、咨询和管理、设备材料和施工机具采购、国际运输或工程物流、土建和安装等合同。

有些专业性较强的项目，如化工、石化、医药等，需要购买工艺软件包、管理和控制软件、专利技术使用权等，与技术所有者订立转让或使用合同，并提供相应服务的技术合同。

合同是对应于业务的，所以熟悉各种各类合同的特点和内容，选择合适的合同版本或起草对应的条款作为双方谈判的基础，是从事国

际工程商务人员的主要专业能力之一。

国际工程项下不论哪种合同，下述内容都是很重要的：

- ▲ 买方提供原料条件或委托服务标的物的条件的保证；
- ▲ 合同的目标及买方接受卖方产品的标准、条件及检验的方法；
- ▲ 买卖双方的责任和业务范围；
- ▲ 各种界面的划分（由于分包合同是工程的组成部分之一，与其他合同内容有直接的关联，如范围、接口、尺寸、参数、时间、状态、表达方式、服务等等。这是工程分包采购合同与一般销售合同不同的重要方面之一）；
- ▲ 价格支付和单证；
- ▲ 时间要求。