

谈市政工程投标报价的策略

陈林林

江苏龙典建设集团有限公司

DOI:10.18686/bd.v1i10.1035

[摘要] 市政工程建设大多采用招标方式选择实力强、信誉好的施工单位,施工单位通过投标,参与竞争而获得工程项目。本文介绍了工程投标报价常用的策略和方法,重点阐述了市政工程投标报价的技巧和经验。

[关键词] 市政工程;投标报价;策略;技巧

在投标承包工程中,报价是投标的核心,报价适当与否直接关系到投标的成败。为了增强报价的精准性,提高中标率,除重视投标策略和报价技巧外,还应善于总结经验教训,分析对手投标习惯和投标策略,从宏观角度采取相应对策对承包工程总报价进行控制。

1 市政工程与投标报价

市政工程的项目比较多,是城市发展中必不可少的公用建设项目,对城市的发展具有非常重要的作用。主要包括城市中的道路桥梁、给水排水、燃气供热、地铁以及照明等,这些基础设施的建设和人们的生活密切相关,所以工程的质量备受人们的关注。在城市建设快速发展的过程中,工程建设的承包模式已经发生了改变,为了提高工程的施工质量,计价模式从传统的定额计价模式向工程量清单计价模式转变,只有在保证工程质量的前提下又降低工程的成本,才能够获取项目的承包权。采用工程量清单的计价模式更符合公开招标的需要,建设单位通过公开招标的方式,各个施工企业进行投标报价,最后获取项目的建设权。

2 投标报价的策略及方法

作为投标人来说,要根据企业自己情况以及项目实际情况,选择合适的项目投标。下面分析几种工程实际中常用的投标策略。

2.1 低标策略

(1)施工任务严重不足时。为了使生产力资源不致闲置,为了维护企业的简单再生产而采取的保本价、微利价、微亏价中标,在中标后加大治理力度,力图使企业暂渡难关。

(2)工程本身技术简单而且工程量很大时。由于这种工程项目的施工技术相对简单,施工难度相对较小,治理难度和投入也小,同时由于工程大且多为几个工序的重复施工,可以以高产值来增加利润。

(3)为了进入新的地区或新的工程领域或在某地区经营多年但即将面临无工程情况时。当施工企业在已有的施工地区或行业工程任务严重不足或竞争激烈时,就要不断开拓进入新的地区和专业、行业领域,尤其是一些新兴行业。施工企业为了取得新的经营领域,为了取得新的许可证或学习新的施工技术,只能采取此策略。

(4)竞争对手很强时。当竞争对手与业主、工程师有较密

切关系或其某一方面专业有很强的资源和技术占上风时,在施工组织设计先进、公道、可行的条件下,较低标价才能与之竞争。

(5)业主工程师信誉好时。业主工程师信誉好,或投标人与业主有良好的合作关系,能够确保在施工中通过变更、索赔来弥补损失。

(6)支付条件好时或者是寄托赢利于后续工程时。

2.2 高标策略

能够高标中标是经营投标工作的最佳成果,但这样的工程越来越少,在一些情况下可以尝试。

(1)受业主邀请参加议标时。业主邀请投、议标的工程大都工期紧、技术新、风险大、社会影响大,业主对施工企业信誉和实力比较了解,非常重视工期、质量、安全,对投标报价并不是特别重视。

(2)具有其它单位无法相比的优势时。在某些技术复杂、结构特殊、专业性强、技术密集的工程项目投标中,若本单位具有独特的施工经验、技术特长、特殊施工机械设备,则很有可能高标中标。

(3)本单位施工任务确已饱满时或者是支付条件较差时或者竞争对手少而差时。

2.3 中等标价原则

当施工企业任务比较适中,在某地区、某行业领域已打开局面,与业主工程师有较好的合作关系,并有较高的信誉时,可采用此策略。

2.4 联合投标

(1)优势互补投标。某些建设工程进行竞争性招标时,会将不同的单项工程合二为一作为一个标段进行招标,假如施工企业组成一个联营体共同参加投标,不仅可以优势互补,而且可以充分发挥在各自领域的特长和优势,从而具有更大的竞争力。

(2)实力叠加的联合。在某些工程投标中,假如有两家实力都非常强的施工企业同时独立投标,双方必然会互相压价,竞争激烈,即使终极幸运中标的一家也会牺牲很大的经济利益。假如两家联合起来组成联营体参加投标,联营叠加后实力大大高于其他投标单位,又可避免过分压价,这样两家都可获得较高的收益。

建筑工程预结算审核及存在问题研究

郑涛

榆林渊博建设工程造价咨询有限公司

DOI:10.18686/bd.v1i10.1023

[摘要] 现在我们国家的经济建设在迅猛发展,在工程建设的时候,预结算是非常重要的一部分。但是在工程的预结算里面还存在的问题,文章通过分析工程预结算里面的不合理情况,提出了有效进行预结算的办法。希望能够给相关的工作人员提供一些合理的建议,促进我们国家建筑工程的良好发展。

[关键词] 工程造价,建筑工程预结算,审核,问题研究

前言

我们国家的经济和社会得到了很大的发展,要做好工作的预结算。相关工程的预结算是有很强的专业性和知识

性的,需要工作人员在工作的时候不断总结工作经验,提高预结算的水平,有效控制工程的预结算。在工程预结算的时候,有些恶性竞争的情况,比如说随便降低价格,还有造成

2.5 高度重视技术标

当前,招标单位在设置评标方法时,技术标的分值正呈逐步进步的趋势。技术标对施工企业而言,更能体现投标单位的技术实力,对于建设方来说,它是用于监视和检查工程质量,以及把握工程进度的一个重要依据。

3 市政工程报价技巧

当市政工程的报价策略确定后,就需要通过一定的形式具体的反应在报价中,在报价的过程中也存在着一些技巧,只有充分运用才能够获得更为科学的报价。报价的技巧需要以报价策略的确定为基础,根据不同的工程应当选择什么样的定价、在同一个工程项目中,哪个工程项目应当报高价、哪个工程项目应当报低价等问题,都需要有一定的技巧。报价技巧的运用,对于工程整体造价有着重要的影响,因此,工程报价技巧的选择与运用,对于工程的中标与盈利有着重要的影响。笔者根据多年投标经验,认为有以下几方面的报价技巧:

(1)针对施工条件稍差、或者是工程造价较低的小型工程,或者是由于某种原因不想接手的工程,则可以适当的抬高报价。而针对工程结构简单、而且工程量又较大的工程,或者是针对短期内能够突击完成的工程,在企业很想中标而且竞争单位又较多的情况下,可以适当的降低报价,以此提高中标的可能性。

(2)针对同一个工程项目,可以使用不平衡报价方法,以不提高整体的工程造价为基础,避免过高或者过低的现象出现。其中需要注意以下几点:a.针对先期的工程项目单价可定得高些,这样既有利于资金周转同时存款也有利息;对于后期的项目(粉刷、油漆、电气等)单价可适当降低。b.估计到以后会增加工程量的项目单价可提高;工程量会减少的项目单价可降低。c.图纸不明确或有错误的或者是今后会修改的项目单价可提高;工程内容说不清楚的,单价可以降低。这样做有利于以后的索赔。d.对于没有工程量,只

填单价的项目(如土方中的挖淤泥、岩石等备用单价)其单价宜高,因为它不在投标总价之内。这样做即不影响投标总价,并且在以后发生时又可获利。

(3)多方案报价法:如果招标文件中规定,投标人可以提交备选方案,那么投标人可以利用工程说明书或合同条款不够明确之处,组织一批有经验的设计和施工专家对招标文件的设计方案和合同条款进行详细研究,提出更合理的方案,以争取达到修改工程说明书和合同为目的的一种报价方法。当工程说明书或合同条款有些不够明确之处时,往往使投标人承担较大风险。为了减少风险就必须扩大工程单价增加“不可预见费”。并且在招标文件允许的前提下,可以在投标文件中上报两个价格,一是按原工程说明书和合同条款报一个价格,二是按照投标人填报的备选方案报一个价格,并且加以注解,“如工程说明书或合同条款可作某些改变时”,则可降低多少的费用,使报价成为最低,以吸引业主修改说明书和合同条款。

4 结束语

在市场经济竞争愈发激烈的形势下,市政工程基本都采用了招投标的方式来选择施工单位,这样可以选择出实力强、信誉好的施工单位,并且能够保证工程项目的质量。招投标的竞争方式,为竞争企业提供了一个公平竞争的平台,在这种形势下,会迫使施工企业不断的提升自身的技术水平和管理能力,对于完善施工市场具有重要的意义。

参考文献:

[1]朴志利.市政工程投标报价研究[J].天津经济,2016,(08):43-46.

[2]闫凯,黄玉,全丽.工程量清单计价模式下的建设工程招投标研究[J].中国市场,2016,(19):52-53.

[3]许平娜.市政工程招投标工作中的问题及解决对策[J].中国新技术新产品,2016,(17):162-163.