

浅谈建设工程项目投标报价策略与技巧

胡恒玲

南京山森建设发展有限公司

DOI:10.18686/bd.v1i9.836

[摘要] 在工程建设中,招投标是国内外通用的、科学合理的工程承包方式。企业在市场竞争中除了靠自身的素质和实力外,投标策略和投标技巧对于能否中标、能否取得更多利润有着举足轻重的作用,是企业在竞争中立于不败之地的重要手段之一。

[关键词] 投标;报价;策略;技巧

1 投标报价策略分析

1.1 投标报价的编制原则

投标报价的编制主要是投标单位对承建招标工程所要发生的各种费用的计算。在进行投标计算时,必须首先根据招标文件进一步复核工程量。作为投标计算的必要条件,应预先确定施工方案和施工进度,此外,投标计算还必须与采用的合同形式相协调。报价是投标的关键性工作,报价是否合理直接关系到投标的成败。

①根据工程承包模式考虑投标报价的费用内容和计算深度。②以施工方案、技术措施等作为投标报价计算的基本条件。③以反映企业技术和管理水平的企业定额作为计算人工、材料和机械台班消耗量的基本依据。④充分利用现场考察、调研成果、市场价格信息和行情资料,编制基价,确定调价方法。⑤报价计算方法要科学严谨、简明适用。

1.2 投标报价策略四大要素

1.2.1 把握形势。在具体工程投标活动中,掌握“知己知彼,百战不殆”的原则。搜集情报信息,了解自己,了解对方。

1.2.2 以长胜短。在“把握形势”的基础上,分析本企业和竞争对手的优势和劣势。企业的优势在于各个方面,如职工队伍素质好、技术水平高、劳动态度好、工作效率高;施工机械适合投标工程工期的需要,性能先进,完好率高,运输费用低;材料有稳定的供应渠道,质优价廉;施工方案先进合理,切实可行,经济效果好,劳动组织精干,管理层次少,运转灵活,办事效率高等。

1.2.3 掌握主动。即在投标竞争过程中,不管面临什么样的竞争形势,投标企业一定要善于把握主动。在选择投标对象时,做到能投则投,不利不投。一般情况下凡适合本企业施工能力和特点,可以发挥企业优势的工程;适合当前企业经营需要,并具备投标的条件;外部影响因素对本企业有

利等,即可积极参加投标。

1.2.4 随机应变。主要包括三个方面:一是在某项工程投标过程中,随着竞争对手的变化,及时地修正自己的策略;二是在确定投标报价时,必须根据影响报价较大的企业因素和市场信息变化,适时做出决策;三是灵活地采取不同的投标策略。

2 投标报价策略的种类

正确的投标策略,除掌握投标报价的编制原则和以上四个要素外,更重要的是来自投标企业主管人员业务经验的长期积累,对客观规律的认识和对实际情况的了解。同时,还取决于企业领导的决策能力。常用的投标策略有以下几种:

2.1 突然降价法

报价是一件保密的工作,但是对手往往通过各种渠道、手段了解对手情况,因此在报价时可以采用迷惑对方的手法,即先按一般情况报价或表现出自己对该工程兴趣不大,到快投标截止时,再突然降低。采用这种方法时,一定要在准确投标报价的过程中考虑好降价的幅度。

2.2 不平衡报价法

不平衡报价是指一个工程项目的总投标报价基本确定后,如何调整内部各个项目的报价,以期既不提高总价,也不影响中标,又能在结算时得到理想的经济效益。一般可以在以下几个方面考虑采用不平衡报价法:

①能够早日结账的项目可以报得较高,以利资金周转,后期工程项目可适当降低。预计今后工程量会增加的项目,单价适当提高,这样在最终结算时可多赚钱,而将工程量会减少的项目单价降低,工程结算时损失不大。②设计图纸不明确,估计修改后工程量要增加的,可以提高报价,而工程内容说不清楚的,则可以降低一些单价。③暂定项目又叫任

意项目或选择项目。对这类项目要做具体分析,因这一类项目要开工后由业主研究决定是否实施和由哪一家承包商实施。④在单价包干混合合同中,业主要求有些项目采用包干报价时,宜报高价。一则这类项目多半有风险,二则这类项目在完成后可全部按报价结账,即可以全部结算回来。而其余单价项目则可适当降低。⑤需要对工程量大的项目报“单价分析表”,投标时可将单价分析表中的人工费及机械设备费用报得较高,而材料费算得较低。这主要是为了在今后补充项目报价时可以参考选用“单价分析表”中的较高的人工费和机械设备费。而材料则往往采用市场价,因而可获得较高的收益。⑥在议标时,承包商一般都要压低报价。这时应该首先压低那些工程量小的单价,这样即使压低了很多个单价,总的标价也不会降低很多,而给业主的感觉却是工程量清单上的单价大幅度下降,承包商很有让利的诚意。不平衡报价一定要建立在对工程表中工程量仔细核对风险的基础上,特别是对于报价中单价的项目,如工程量一旦增多将造成承包商的重大损失,同时一定要控制在合理幅度内,以免引起业主反对,甚至导致废标。如果不注意这一点,有时业主会选出报价过高的项目,要求投标者进行单价分析,而围绕单价分析中过高的内容压价,以致承包商得不偿失。

2.3 多方案报价法

对于一些招标文件,如果发现工程范围不很明确,条款不清楚或很不公正,或技术规范要求过于苛刻时,则要在充分估计风险的基础上,按多方案报价法处理。即按原招标文件报一个价,然后再提出如果基本条款做某些变动,报出报价可降低的额度。这样可以降低总价,吸引业主。这时投标者应组织一批有经验的设计和施工工程师,对原招标文件的设计和施工方案仔细研究,提出更理想的方案以吸引业主,促进自己的方案中标。这种新的建议可以降低总造价或提前竣工或使工程运用更合理。但要注意的是对原招标方案一定要报价,以供业主比较。增加建议方案时,不要将方案写得太具体,要保留方案的关键技术,防止业主将此方案交给其他承包商。同时要强调的是,建议方案一定要比较成熟,或过去有这方面的实践经验。因为投标时间往往较短,如果仅为中标而匆忙提出一些没有把握的建议方案,可能引起很多后患。

2.4 先亏后盈法

在保证施工质量和工期以及工程成本的前提下,降低报价对业主具有较强的吸引力。采取这一策略也可能有长远的考虑,通过降低价格扩大工程来源,从而降低固定成本在各个工程上的返销比例,因此既能降低工程成本,又能为降低新投标工程的承包价格创造条件。对大型分期建设工程,在第一期工程投标时,可以将部分间接费分摊到第二期中去,少计算利润以争取中标。这样在第二期工程投标时,

凭借第一期工程的经验、临时设施以及创立的信誉,比较容易拿到第二期工程。

2.5 优惠承诺取胜法

在优惠承诺方面向业主提出缩短工期、提高质量、降低支付条件,提出新技术、新设计方案,提供物资、设备、仪器,以此优惠条件取得业主赞许,争取中标;对于某些技术指标的评标,投标人提供优于规定的指标值时,给予适当的评标加分或减分一定百分比的评标价格。投标人应该使业主比较注重的指标适当地优于规定标准,可以获得适当的评标加分,有利于在竞争中取胜。但要注意技术性能优于招标规定,将导致报价相应上涨。如果投标报价过高,即使获得评标加分,也难以与报价上涨的部分相抵,这样评标加分也就失去了意义。

2.6 其它几种投标报价技巧

要想在投标中获胜,不仅要认真研究投标策略,而且还要讲究投标技巧。在投标活动中,如果采用的投标策略合适,又有好的报价技巧,就可以提出低而适度的报价,取得成功。所谓“报价技巧”是指结合具体工程实际情况,在服从投标策略的前提下,采取的具体报价方法。1)当企业施工任务不足,或准备在某地打开局面、扩大市场、创出声誉时,可采取薄利保本原则报价。2)当企业施工任务基本满足,或在某些地区已基本打开局面时,可以采取获取一般利润水平来报价。3)企业施工任务饱满时,可提高利润率,这样得标与否均可。如果中标,即可获得较高利润。4)对一般工程项目报价宜低,对特殊工程报价则可高一些。

5)对短期能突击完成的工程,投标竞争激烈的工程,以及工程简单、工程量大,如建筑群体或里程较长的道路工程等,报价则可低一些。

3 结束语

综上所述,在投标过程中除了以上几种投标报价策略和技巧之外,相关的投标报价的方法还有很多,任何投标报价策略中的方法或方式都不是完美的,都是投标报价的决策者因为针对具体项目进行具体分析,选择适当的方法使得投标报价的策略趋于完美。我们只有不断总结投标报价过程中的经验和教训,才能不断提高我们投标报价的水平。在我们进行选择投标报价策略时,做到针对具体的工程施工项目进行具体地分析,才能制定出最有效的投标报价策略。确保投标成功,并获得良好的经济效益。

参考文献:

[1]陈远清,工程承包与投标报价.重庆:重庆大学出版社,2003

[2]卢谦,建设工程招标投标与合同管理.北京:知识产权出版社,2003