

Research and Analysis of the Bid Quotation of Construction Projects

Kaiguang Liu

Beijing Dalong Construction Group Co., Ltd., Beijing, 100015, China

Abstract

Bid quotation is an important link of bidding, bid quotation directly determines whether to win the bid, the construction unit in the process of bidding should have a comprehensive and systematic understanding of the bid quotation, the bidder can win the bid reflects the bidder to the bidding quotation method, strategy, skills and business level.

Keywords

bidding quotation; the principle of quotation; quotation skills; matters needing attention

建筑项目类投标报价的研究分析

刘开广

北京大龙建设集团有限公司, 中国·北京 100015

摘要

投标报价是投标的一个重要环节, 投标报价直接决定是否中标, 施工单位在投标的过程对投标报价应有一全面、系统的认识, 投标单位能否中标体现着投标人对投标报价方法、策略、技巧业务水平。

关键词

投标报价; 报价的原则; 报价的技巧; 注意事项

1 引言

投标前成本测算是对项目的成本、效益进行的初步估算, 它不同于项目施工阶段的成本测算, 由于投标过程本身较为复杂, 成本测算的时间相对较短, 无法对整个项目的工程内容进行精确、详尽的调查, 而只是估算过程。所以在项目招标过程中, 成本测算对投标报价的决策分析和成本控制具有重要的指导作用。

2 投标报价的概念

投标报价是指承包商采取投标方式承揽工程项目时, 计算和确定承包该工程的投标总价格, 是投标单位依据招标文件的内容和要求以标书编制的预算价为基础, 综合考虑各种因素后对预算标价进一步修订的报价, 投标单位有了投标取胜的实力还不够, 还需有将这种实力变为投标的技巧。

3 投标报价的原则

投标报价要遵守什么原则?

①投标报价由投标人自己确定, 但是必须执行《建设

工程工程量清单计价规范》的强制性规定。

②投标人的投标报价不得低于工程成本。

③投标人必须按工程量清单填报价格。

④投标报价要以招标文件中设定的承发包双方责任划分, 作为设定投标报价费用项目和费用计算的基础。

⑤应该以施工方案, 技术措施等作为投标报价计算的基本条件。

⑥报价方法要科学严谨, 简明适用。

报价的原则:

①合理报价的原则。通过分析业主、竞争对手、自身等综合因素, 确定其合理的报价。报价规律通常为: 合理的成本加造价管理部门发布的指导利润。

②合理低价的原则。报价规律通常为: 集约性成本加低于行业造价管理部门发布的指导利润。当前面临的竞标仍不是越低越好, 而是科学合理地计算和测算得出的适当低价。

合理低价并不是让企业无限制的搞低价竞争, 因为无序竞争也将极大地降低企业的信誉度, 致使社会对企业的综合实力产生质疑。

③低价中标、高价索赔原则。报价规律为: 集约性成本加微利, 这是当前比较常用的一种方法, 国内大多承包商

【作者简介】刘开广(1986-), 男, 中国湖北保康人, 本科, 从事工程管理与工程造价研究。

有畏惧心理,实际上中标后既可以向管理要效益,也可以通过索赔等方式取得投标时无法取得的利润,尤其是在利用现行法律规定的标准合同示范文本的情况下,坚持把握合理的条件,将会给企业带来某些无法预计的利润空间。

4 投标报价的方法

①建筑项目的性质、特点。如建筑项目是工业建筑还是民用建筑;是新建还是改造工程;其经营规模特点怎样。

②建筑项目社会环境特点。比如我国的政治经济局势及与该建筑项目直接有关的现行政策、法令、政策法规。

③建筑项目的自然环境特点。所在位置以及其所处地域的气候、水文、地质等自然标准。

④建筑项目的经济环境。资源标准、协作与服务项目标准和竞争者等。

⑤对该建筑项目的承担能力。自身的技术实力、管理能力、工程施工工作经验、职工队伍等。

⑥减少工程预算成本:人工费用、材料费、机械设备使用费。

⑦明确合理的利润率。

⑧适当的辅助对策:报价附带优惠政策、联合经营承包经营管理、做好建筑项目业务的招揽。

5 投标报价的技巧、策略

工程施工项目中,投标报价是业主选择中标单位的主要标准,也是业主和投标单位签定承包合同的依据。投标报价是根据工程性质、范围、技术规范、工期要求、拟采用的施正方案、进度计划以及所需人、材、机预算价格。因此投标报价是十分重要,施工企业应从多方面进行控制,力求报价适中。

5.1 研究招标文件及设计图纸

工程招标作为业主选择施工队伍的手段,要求投标文件全面响应招标文件。投标人应认真阅读招标文件,明确清单项目的组成规定、定额选择的要求。同时要充分审查施工招标图纸,列出图纸中项目并重新计算工程量后与清单核对^[1]。

5.2 做好现场调查工作

投标前的现场考察是必不可少的。考察时应根据施工图纸和招标文件的要求,了解当地材料的价格、来源、运输路径、距离等情况;另外还有施工水电是否可以在附近租借、管线的长度、施工机具的进场路径等,投标人在心中有数的前提下,做出的报价性价比才会高,才具有竞争力^[1]。

5.3 分析计算单价和合价

主要包括定额的选用要慎重、进行单价分析和确定投标报价策略。

不平衡报价指的是一个项目的投标报价,在总价基本确定后,如何调整项目内部各个部分的报价,以期在不提高总价的条件下,既不影响中标,又能在结算时得到更理想

的经济效益。这种方法在工程项目中运用得比较普遍,对于工程项目,一般可根据具体情况考虑采用不平衡报价法。

多方案报价法:对一些招标文件,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,要在充分估计投标风险的基础上,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:“如某条款(如某规范规定)作某些变动,价可降低多少等”,报一个较低的价。这样可以降低总价,吸引采购方。或是对某部分工程提出按“成本补偿合同”方式处理,其余部分报一个总价^[2]。

增加建议方案:有时招标文件中规定,可以提出建议方案,即可以修改原设计方案,提出投标者的方案。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进行仔细研究,提出更合理的方案以吸引采购方,促成自己的方案中标。这种新的建议方案要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标价,以供采购方比较。增加建议方案时,不要将方案写得太具体,保留方案的技术关键。防止采购方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。因为投标时间不长,如果仅为中标而匆忙提出一些没有把握的建议方案,可能会引起很多的后患。

突然降价法:报价是一件保密性很强的工作,但是对手往往通过各种渠道、手段来刺探情况。因此,在报价时可以采取迷惑对方的手法。即按一般情况报价或表现出自己对该项目兴趣不大,到快投标截止时,再突然降价。采用这种方法时,一定要在准备投标报价的过程中考虑好降价的幅度,在临近投标截止日期,根据情报信息与分析判断,再做最后决策。如果由于采用突然降价法而中标,因为开标只降总价,在签订合同后可采用不平衡报价的方法调整项目内部各项单价或价格,以期取得更好的效益。

先亏后盈法:有的投标方为了打进某一地区,依靠某国家、某财团和自身的雄厚资本实力,采取一种不惜代价,只求中标的低价报价方案。应用这种手法的投标方必须有较好的资信条件,并且提出的实施方案也要先进可行,同时,要加强对公司情况的宣传,否则即使标价低,采购方也不一定选中。如果遇到其他承包商也采取这种方法,则不一定与这类承包商硬拼,而努力争取第二、第三标,再依靠自己的经验和信誉争取中标。

报价时企业可以根据自身的优劣势和对其他竞争对手的分析,综合权衡后报价。若商务和技术部分的评分项目,企业都能高分满足,且在其他竞争对手实力不强的情况下,报价可以适当提高;但如果商务和技术部分的响应没有优势,得分偏低,则不可报过高的价格,否则无法中标。

6 投标报价的注意事项

编制标书报价时必然有许多因素无法确定,只得通过

积累的经验去分析,最终报价以偏低不偏高为原则,同时还应注意工程投标经验积累,以提高未来投标成功率。

①报价编制说明要符合招标文件要求,繁简得当。

②报价表格式是否按照招标文件要求格式,子目排序是否正确。

③“投标报价汇总表合计”“投标报价汇总表”“综合报价表”及其他报价表是否按照招标文件规定填写,编制人、审核人、投标人是否按规定签字盖章。

④“投标报价汇总表合计”与“投标报价汇总表”的数字是否吻合,是否有算术错误。

⑤“投标报价汇总表”与“综合报价表”的数字是否吻合,是否有算术错误。

⑥“综合报价表”的单价与“单项概预算表”的指标是否吻合,是否有算术错误。“综合报价表”费用是否齐全,特别是来回改动时要特别注意。

⑦“单项概预算表”与“补充单价分析表”、“运杂费单价分析表”的数字是否吻合,工程数量与招标工程量清单是否一致,是否有算术错误。

⑧“补充单价分析表”“运杂费单价分析表”是否有偏高、偏低现象,分析原因,所用工、料、机单价是否合理、准确,以免产生不平衡报价。

⑨“运杂费单价分析表”所用运距是否符合招标文件规定,是否符合调查实际。

⑩配合辅助工程费是否与标段设计概算相接近,降造幅度是否满足招标文件要求,是否与投标书其他内容的有关

说明一致,招标文件要求的其他报价资料是否准确、齐全。

⑪定额套用是否与施工组织设计安排的施工方法一致,机具配置尽量与施工方案相吻合,避免工料机统计表与机具配置表出现较大差异。

⑫定额计量单位、数量与报价项目单位、数量是否相符合。

⑬“工程量清单”表中工程项目所含内容与套用定额是否一致。

⑭“投标报价汇总表”“工程量清单”采用 Excel 表自动计算,数量乘单价是否等于合价(合价按四舍五入规则取整)。合计项目反求单价,单价保留两位小数。

7 结语

根据标前利润率决策项目是否参与投标,若标前利润率不能满足企业最低要求,则应放弃本项目投标,企业需积极拓展的潜力市场除外。若标前利润率满足企业要求,则应根据项目具体评标办法,认真研究分析竞争单位情况,制定报价方案,重点分析项目的成本控制点及项目创效点,确定不平衡报价方案,为后期项目盈利做好铺垫,提高项目投标质量,达到既能中标又确保企业有合理的施工利润的目标。

参考文献

- [1] 梁爽.投标策略及技巧[J].中外企业家,2016(6):29-31.
- [2] 张艳.关于建筑工程施工投标报价和策略研究与技巧分析[J].统计与管理,2016(1):31-37.