

建筑安装工程投标报价分析

黄继峰

(辽河油田建设有限公司 辽宁 盘锦 124010)

摘要: 结合是, 对建筑安装工程投标报价内容进行研究。希望通过相关观点的提出后, 可以给相关工作人员提供帮助。

关键词: 建筑安装; 工程投标; 报价分析

随着建筑集团市场标准化的发展, 建筑企业(即承包商)以多种方式参与工程投标来承接工程项目将成为必然的方式。在工程招投标的过程中, 投标报价是整个过程的核心, 而报价的时候出现过高或者过低都有可能出现没有中标。尤其是报价过低的话, 不仅会遭到废标, 而且就算中标了也是可能给企业将来的项目进行带来亏损的风险。因此, 根据项目的实际现象, 投标人应依靠自身的综合实力, 选择合适的参与投标思想和最终报价两种方法相结合, 以达到投标公告的目的, 并将为企业带来更好的经济效益。这样, 投标人必须将整个项目的极为激烈的施工合同推向整个市场, 并在其中进行激烈的竞争, 只有这样, 才能实现中标。另一方面, 基本上可以保证项目的收益率高于预期, 这就需要投标人选择最佳的投标方式。

1 投标报价策略概述

投标报价所采用的策略是指承包人参与投标的政策和制度在投标市场上的竞争方式和方法部署到位并与招标人竞争。投标策略的目的是以一种模型的方式解决问题, 具体地指导投标人在非常复杂的多目标和不同层次的激烈竞争中打动投标人, 赢得对手的认可, 并在最有利的条件下获得投标, 以最大化自己的个人利益。在对建设项目投标采取的策略进行科学研究时, 投标人有很多选择方法和方式, 甚至包括很多高科技成果。但是, 为了使投标人获得最好的效果和独特的利益, 我们实际上是根据投标文件内容的方法选择最有针对性, 最有效的投标特定策略。

2 投标报价方法的运用

根据投标策略选择投标报价方式, 一个成功的投标策略必须采用相应的投标报价方法才能达到预期的效果。同时, 在一个项目的投标过程中, 往往不只是采用一种报价方式, 而是采用多种报价方式, 取长补短。经过分析, 由投标人认真做出投标决策, 对投标人计算投标价格的结果和投标价格的风险进行分析和讨论, 最终确定实际投标价格。在投标过程中, 策略的应用是非常重要的。以下是一些主要的投标策略介绍。

2.1 根据招标项目的不同特点采用不同报价

(1) 在下列情况下, 报价可能会更高: 先决条件比较差的项目; 具有很高要求的专业知识技术密集型项目; 较高声誉的投标人和较低总价小型项目; 不愿自己做, 又不方便投标的项目; 非常特殊的项目, 例如港口和码头, 地下开挖项目等; 有紧急施工时间要求的项目; 竞标者较少的项目; 不遵守付款条件, 支付形式不令人满意的项目。

(2) 在下列情况下, 报价可能较低: 具有良好建设条件的项目; 工作简单, 工作量小, 任何投标人都可以完成的项目; 具有机器和设备的项目, 并且由于投标人当前的急于进入, 或者当该地区面临项目结束时, 没有将建筑工地转移到某个市场; 投标人地区的项目和新项目通过使用相同设备, 人工或条件, 可以在短时间内成功完成该项目; 该项目的激烈竞争非常多的; 非紧急项目; 付款条件良好的项目。

2.2 不平衡报价法

不平衡报价法是指在最终确定本项目大部分总价后, 对内部结构中各项目的报价进行调整, 不仅增加了总报价, 而且对中标公告影响不大, 在结算方式上也取得了较为理想的效益。大部分情况

下, 不平衡报价也可以在以下分别使用:

(1) 可以尽快支付资金的项目(如各种设施费、基础工程、土方工程围堰、钻孔桩等)可以适当提高价格。

(2) 对于将来可能增加的项目, 应当对单价进行适当调整和提高, 以使该项目在最终结算付款中出现盈利; 对于可以减少工作量的项目, 应降低单价价格, 并且在工程结算方式转换中的经济损失应较小, 因此应将上述两种情况作为一个整体来考虑。实际考虑早期实际工作量错误的项目, 实际数量可能小于实际工程量清单中的数量, 价格应经过详细分析后才能确定;

(3) 设计布局不清楚。预计整改后项目数量将增多的, 平均单价需要会提高; 如果对项目所有内容的描述不清楚, 则可以适当地控制, 以降低一些平均单价, 并在弄清楚后提高价格。

(4) 应当对暂定项目(也称为任意项目或可选项目)进行详细分析, 因为该项目应在开始后由招标人研究和决定, 并由哪个投标人实施。如果该项目不是分包的, 也不会由其他竞标者建造的, 那么, 则必须完成的单价可能会更高, 但不一定完成的会更低; 如果该项目是分包的, 而暂定项目也可能由其他竞标者来建造的, 则单价可能会更低建议不要高价报价, 以免提高总价。使用不平衡报价必须基于对项目数量的仔细检查和深入分析, 尤其是对于总价较低的项目。如果在继续执行过程中增加项目量, 将对投标人造成一些损失。如果它引起竞标者的反对, 很容易导致竞标被取消。

2.3 其他几种投标报价策略

除了上述几项策略外, 常用的投标报价技巧还有:

(1) 依靠信誉。依托公司长期质量优良的工程项目质量水平和服务相关措施、健全完善的质量和核心体系得以保证、依托公司长期确立的保持良好社会信誉、技术多样、日常管理的整体优势、合理的最终价格和进度等等来争取中标。

(2) 以加快施工进度抵达目的。采取各种有效的具体措施, 大大缩短了工程工期, 并且充分保证工期的公平性和技术可行性, 提高了工程质量, 使招投标工作项目能尽快投入运行与收益, 目的是为了吸引广大业主, 从而也降低了工程造价。

3 结语

以上讨论了投标报价策略方法的不同类型和应用。事实上, 参与竞价的激烈竞争是企业之间资源质量的激烈竞争。它的成功取决于投标人在技术实现、设备和资金方面的强大实力, 更取决于投标人的主要策略和正确的方法。投标策略数据的准确性和前瞻性, 以及主要投标策略的正确运用, 不仅影响到企业投标项目的实际效果, 也影响到公司在激烈的竞争中生存和进一步发展的能力。投标报价策略的方法都不是完善的, 因此, 参与投标合同报价的决策者需要通过在具体项目和具体情况的详细分析, 选择适当的调整方法, 使报价更加完整、科学、合理。

参考文献:

[1] 刘一霏. 浅谈工程招投标管理系统[J]. 城市建设理论研究(电子版), 2013, (19).

[2] 西纳敦智. 浅析现阶段的土建工程造价[J]. 科学中国人, 2017, 0(8X).