

关于水利工程投标报价策略及技巧分析

武锋军

陕西飞龙水利水电工程有限公司 陕西铜川 727100

摘要:科学、合理、有效的投标报价,不仅能够帮助投标方更好的获取项目,也是争取更多经济效益的一种方法,是很有一定的策略和技巧的。本人在长期水利工程投标报价中,积累了一点经验,根据不同的项目情况和投标内容,在投标报价时是要采取不同的报价策略和技巧的,总体来说,差别还是很大的。投标报价应当在科学竞争的原则中展开,在合适的范畴内尽可能最大程度的争取自身利益。同时,在报价过程中要避免招标文件研读不细和清单工程量核算不准确等存在的潜在风险。现就水利工程投标报价的策略及技巧进行论述,以起到抛砖引玉的作用,促进水利工程的投标报价更趋于科学、合理、有效,服务于水利工程投标单位的经济发展。

关键词:水利工程;投标报价;策略及技巧

一、工程招投标的相关概念

建筑工程的招投标行为是指发包人将拟建的建设工程通过招投标公共服务平台发布招标公示,在招标公示中明确招标信息和招标要求。吸引建筑行业中有投标兴趣,并具备项目承包实力的投标企业参与招标过程,通过竞争性评审择优选择承包企业的法定活动。

建设工程项目的投标是一种具有竞争性的工程采购模式,目的是在市场经济的条件下采购工程项目、产品以及中介服务时,采用综合指标竞争评判的机制,以实现交易的公平性。

投标报价的方法是指投标人所采纳的能使企业中标并获取更多利润的投标技巧。水利工程作为建筑行业的一种,招投标也有一定的投标报价策略和竞价技巧,对赢得竞价有着有着辅助性的显著作用^[1]。

二、投标报价应注意的问题

1.投标文件商务标的编制具有一定的时间限制,投标企业相关负责人需要在招标公告约定的时间内,搜集相关技术资料、核算工程量、工程价格等,工作量巨大且具有一定的难度。因此在建筑企业的日常管理上,投标管理团队需熟悉工程量清单计价规范的相关规定,对建设工程各费用的组成、项目的主要工程量和具体要求、项目描述具有一定的认知,建立企业招投标管理的动态信息库,及时总结经验,真正把自身的管理、技术和资源优势等落实到项目报价中^[2]。

通讯作者简介:武锋军,男,汉族,1971.07.10,研究方向:水利方面,职称:无,职务:工程师,学历:本科,邮箱:953083013@qq.com。

2.投标企业相关负责人必须结合工程建设性质及相关技术规范、项目所在地的自然条件、劳动力质量、材料供应状况、施工机械租赁价格及工程项目监理情况等方面综合确定报价。

3.在投标的有效时间内,投标企业通过招标人举行的澄清答疑会时,应留意自身的咨询方式和方法,以防止竞争对手从自己的问题中发现自身的想法和报价策略。

三、水利工程投标报价前的准备工作

1.对本企业的经营状况进行分析

投标报价是为本企业服务的,因此,为了能更好的适应后期招投标工作的推进,投标报价就必须深刻了解到本企业的实际经营情况,并且调查企业的优势所在和不足之处,在此条件下,更好的推进后续的投标报价编制工作^[3]。

2.对竞争对手进行分析

对于水利工程施工来讲,如果想要中标承包工程,除了了解本企业优劣外,还要调查竞争对手。在施工负责单位制作标书时,应当查看以往竞争对手的施工优势,并且要了解其以往的施工经验等,扬长避短,随后在自己的标书中突出自身优势,吸引发包方注意,提升中标率。

3.分析工程发包方

水利工程的数量目前日益增多,投标方必须要对于发包方进行了解。一般的施工企业要想调查发包方的具体情况,首先会从其经济水平和资金流动入手,后期会不断地调查其信誉水准,是否曾有过不良记录等等^[4]特别是资金来源,必须引起高度重视,避免后期结算出现意料不到的问题。

四、水利工程投标报价编制方法

1. 做好对招标文件的分析

一般的招标项目,对于招标单位来说,前期的资格审核是非常重要的,招标者在此过程中可以发出较为合理的邀请通知。对于投标单位来说,接到招标文件后,应当仔细研究招标文件,对于招标人的需求进行分析。因各种项目的施工特点和需求不同,报价编制人员此时应当根据文件须知,明确施工要求。从而更好的对比投标文件格式,进行分析整理,为下一步的报价编制做好准备。

2. 编制原则要确定到位

透彻了解招标文件后,要结合招标报价编制原则,发包方评标方法,从而结合施工经验来确定后期的编制工作。对于编制工作者来说,应考虑实际工程需求,结合本企业实际,报价策略有所调整,不可全盘照搬以往模式或经验^[5]。

3. 进行实地考察

所有的水利工程在开始之前都要进行实际勘察,除了对于相关地方的工程地质、环境、施工条件进行细致的了解外,还要根据实际情况进行分析、对比、研究。以利于在实际报价过程中运用科学的编制方法,对于中标概率可以进行合理有效的调整。同时,还要深入市场对于当地的价格材料进行调研,以此更好的服务于自身报价、降低清单报价,提高报价编制质量。

4. 确定投标估算价

确定投标估算价是关键前提,在投标估算价时,应当在确定相关原则标准后,通过实际工程地点考核,根据自身企业定额、预算定额和设计图纸进行数值等比计算,然后利用数值制定相关报价的估算,以此更好的扩大中标优势。确定估算价可以对于低价有一定的了解,使得在后期正式投标报价时能够稳中求胜。

五、报价技巧策略

商务标是由投标人计算的完成招标文件规定的全部工作内容所需费用的期望值。投标报价一般要占整个投标书分值的50%-60%,投标工作的核心就是报价,而报价的合理与否决定了能否中标。因此,工程项目投标报价的技巧至关重要,投标人应根据招标项目的不同特点,不同情况采用不同的报价技巧,在业主可接受的范围内,获得较多的利润。常用的报价技巧有以下几种^[1]:

1. 计日工的报价

为了方便以后业主在额外用功时可以多盈利,当报价为单纯的报计日工报价,且不计入总价时,可以提高

报价;若是要按计人数总报价计日工时,则要预判业主在开工后可能使用的计日工数量以确定报价策略。若可能使用的计日工数量较多,则可以报价高一些,反之,则低一些。

2. 不平衡报价法

不平衡报价法是目前最普遍采用的一种投标报价法,其是在总价已经基本确定的前提下,调整内部各个子项的报价,达到既不改变总报价,又可以在中标后使企业尽早收回垫资和获取较多利润的目标,其又可称为前重后轻法。但在应用此技巧时,为了确保中标机会不丢失,一定要避免不要产生报价畸高畸低的情况,否则就会影响中标结果。通常采用的不平衡报价法有以下几种情况^[2]:

(a)对工程量进行详细的研究核算,在以后的项目实施的过程中,将工程量会增加的项目,适当提高其单价;将工程量可能会减少的反之降低单价。

(b)为了便于资金周转,可以将能够在项目实施的早期结帐收款的项目(如土方开挖、桩基等)提高报价,将后期工程项目(如设备安装,装饰等)可适当降低报价。

(c)暂定项目。对暂定项目要具体问题具体分析,此类项目是在开工后由业主研究决定是否实施,或由哪家企业实施。若工程分包,该暂定项目可能由其他企业施工时,则不宜报高价,以免提高总报价。如工程不分包,只由一家单位施工时,则可将单价报高些,不一定做的则报低些。

(d)设计图纸不明确。估计修改后工程量可能减少的项目,可适当降低单价;而对工程量要增加的,可以适当提高单价。

不平衡报价一定要建立在对投标项目认真分析理解的基础上,对项目有较深刻的认识,有很丰富的经验。特别是对于报低单价的项目,如工程量在执行时增多将造成投标人的重大损失;而不平衡报价太过明显,可能会让业主直接列为“废标”。如果不注意这一点,有时业主会挑选出报价过高的项目,要求投标人进行单价分析,并会对过高报价的项目压低价格,导致投标人弄巧成拙^[3]。

3. 暂定工程量的报价

暂定工程量有三种:一是业主规定了暂定工程量的项目内容和暂定总价款,并规定所有投标人都须在总报价中加入这笔暂定金额,但由于分项工程量不很准确,允许将来按投标人所报单价和实际完成的工程量付款,

因暂定总价款是固定的,对各投标人的总报价没有影响,所以其单价可适当提高。二是列出了暂定工程量的项目和数量,但并没有限制这些工程量的估算总价款,要求投标人既列出单价,又应按暂定项目的数量计算总价,当将来结算时,可按实际完成的工程量和所报单价支付。处理这种情况,难度较大,投标时应慎重考虑。如果单价报高了,将会增大总报价;如果单价报低了,将来此类工程量增加,又会影响收益。对于这种情况一般采用正常价格。如果投标人估计今后实际工程量肯定会增加的,则可适当提高单价,以便将来增加额外收益^[4]。

4. 利用招标文件的错误投标

有些招标文件因时间仓促而编制粗糙存在某些错误,无论是招标文件或报价表中的错误,只要对投标人有利,有经验的投标人一般不会提出疑义。投标人在项目实施时,可利用这些错误获取利润。

六、结束语

在水利工程招投标过程中,投标报价必须要科学、合理、有效,既要保证自身经济效益,又要满足业主招

标文件要求,不能一味的为编制报价而忽略工程本质,失之偏颇,这一点至关重要,必须引起报价人员重视。所谓的经验、技巧、策略都离不开工程本质,离不开本企业利益,离不开业主要求。因此,水利工程的投标报价一定要结合实际、与时俱进,相关人员应当做好各项准备工作,对于相关信息进行统计总结,做好专业性的调查估算能力,为编制有效的报价成果做出一定贡献。

参考文献:

- [1] 祝晓晖. 水利工程投标报价的编制[J]. 山西建筑, 2008, 34(21): 242-243.
- [2] 陈俊利, 陈辉. 试论水利水电工程投标报价的编制[J]. 水利水电工程造价, 2007(4): 27-29.
- [3] 刘敏香, 李永慧. 水利工程投标报价编制技巧浅谈[J]. 治黄科技信息, 2008(3): 13-14.
- [4] 贺勇. 浅谈工程投标报价的策略和报价技巧[J]. 经营管理者, 2015(12).
- [5] 曲德蒙. 浅谈工程投标报价的策略分析及编制技巧[J]. 科技展望, 2016(06).