

工程项目投标报价实战策略与技巧分析

叶燕

四川公路桥梁建设集团有限公司公路隧道分公司

DOI:10.12238/jpm.v3i8.5229

[摘要] 本文从工程项目投标报价策略着手,简单阐述了投标报价策略需要从项目情况、竞争对手、企业自身情况出发,然后探讨了工程项目投标报价技巧运用,如资金回笼快、工程量增加项目,单价提高、和设计单位联系,了解设计时的内幕等,最后提出了工程项目投标报价技巧与报价手段,以供参考。

[关键词] 工程项目; 投标报价; 实战策略; 技巧

中图分类号: TU723.2 **文献标识码:** A

Analysis of practical strategies and skills for bidding and quotation of engineering projects

Yan Ye

Sichuan highway and Bridge Construction Group Co., Ltd. highway tunnel branch

[Abstract] This paper briefly expounds that the bidding and quotation strategy needs to start from the project situation, competitors and the enterprise's own situation, and then discusses the application of bidding and quotation skills of engineering projects, such as the rapid return of funds, the increase of project quantities, the increase of unit price, contacting the design unit, understanding the inside story of design, the increase of unit price of main materials, etc., and finally puts forward bidding and quotation skills and quotation means of engineering projects, For reference.

[Key words] engineering project; Bid quotation; Actual combat strategy; skill

伴随市场经济持续发展,大量的工程项目使用招投标形式发包工程建设任务是未来的必然趋势。而报出合适的价格是工程项目进行投标的关键构成部分。倘若将价格报得太高,那么要想中标难度就会增大,相反的,即便通过低价格中了标,最终也并不能为企业带来经济效益,很大几率会导致企业经济受损。基于此,企业在工程项目投标的时候理应充分理解招标文件说明、读懂施工图纸、做好投标工作以前的施工场地考察,严格按照企业管理水平及其市场价格情况加强投标工作,合理制定投标书。相关投标人员也需要深入了解投标报价对策及技巧,只有这样方可推动企业走可持续发展之路。

1 投标报价策略

投标报价策略,简单来说,就是投标企业在实际投标的过程中,通过对自身情况和条件的了解,把工程项目报价作为关键的投标指导目标、竞争方案、报价技巧和策略等。在报价决策研究中,衍生出模式化的投标报价技巧。为可以帮助投标人中标,提高企业盈利,必须要合理选取相关策略和技巧。因此,在投标报价过程中,需要对工程项目各方面情况、竞争对手与企业自身情况有所了解,具体需要了解这些方面的情况:

1.1 先对工程项目情况有一定的了解。而了解工程项目,必须要涵盖这些方面,比如项目规模大小、施工质量要求、项目复

杂与否、施工期限要求等,这些会影响到项目获得利益的丰厚程度,所以是工程项目投标决策的主要影响因素。

1.2 需要了解竞争对手情况。这样做能够在工程项目投标报价过程中有更好的把握,所谓知己知彼百战不殆,企业需要进行优劣势对比,细分企业自身和竞争对手所具备的优劣势,继而取其长处补其短处。要了解竞争对手优势体现,比如员工素质、工作态度、办事效率等方面。与此同时,还需要着重了解竞争对手近期有关业绩和施工方案、投标预算价和投标报价等,借此预估和企业有竞争力的对手价格,从而有效提升企业中标的概率。

1.3 了解企业自身情况。企业发挥自身优势,战胜劣势,并且让自身优势在竞争中占据主导。进一步了解竞争对手的情况下,全方位分析自身与对手。企业优势汇集在技术水平高、队伍建设高质量、劳动消耗低等,同时企业资金充足,有很强的抗风险能力。企业在发挥地区优势与便利的同时,企业自身实力体现在本地具有一定的信誉度、运营情况良好、足够的后备力量,市场区域建设市场现如今面临着供大于求的局面,正待开拓外地市场提升市场占有率。

2 技巧运用

2.1 解决资金回笼快的问题。企业在进行项目投标报价技巧

运用的时候, 理应关注到资金回笼快的问题, 并且思考出可行的办法加以解决和处理。比如, 针对那些常用的项目可以适当报出较高的价格, 比方说混凝土、土方工程等等。一部分在刚开始进行施工的时候要快速收回资金, 但是发展到施工后期, 必须要适时减少资金, 如此方可真正解决资金回笼快的问题。

2.2在工程项目投标报价的过程中, 需要有关造价人员对施工图纸与工程量清单进行全面审核和复核, 针对预估开工后很大几率会出现工程量增加的项目, 使其单价相应提高, 预估工程量会减少的项目, 此时单价相应降低。

2.3与设计单位保持良好的联系, 了解设计环节相关人员的内幕。在工程项目投标报价过程中, 需要主动和设计单位联系, 掌握设计时期的谈论内部情况, 掌握设计方面可能会出现变化的项目, 给能够改变的项目提供低价格。

2.4市场价格询问不易的项目, 提升主要材料的单价。项目投标报价技巧实际应用的时候, 对特殊材料和设施设备安装的阶段, 因为当前参照的定额依旧是主要材料、人工成本、辅助材料价格分开的, 对那些比较特殊的机械设施设备、材料, 业主并不了解, 要进行市场询价有很高的难度, 故而需要增加主要材料的单价, 对那些用的频率较多的器具及辅助材料报出来的价格可以报低。在实际进行施工工作的时候, 如果要确保质量, 那么特别指定使用何种品牌的设施和材料, 承包商可以借助品牌的变化, 向业主提出相应的单价即可以增加经济效益。

3 投标报价技巧及报价手段

3.1不平衡报价。这样的报价方式就是说已经明晰了总的价格的情况下, 可以把哪些项目的单价稍微定的高一些, 超出正常水平即可, 而余下的项目单价可以相对定的低一些, 低于正常价格水平, 只有如此方可确保总体报价, 而非对总价带来不良影响。而该报价方式的使用需要在这些情况下进行: 第一, 通过仔细地工程量核算, 发觉在未来施工过程中工程量可以大大提升地项目, 适时提升其单价, 而工程量可能会缩减的项目, 适时降低其单价。如此, 相关人员工程结算的时候, 就可以减少工程损失, 整体而言, 结算价格会比投标价高一些, 企业也可以得到高额的经济利润。第二, 因为招标人提供的施工图纸并非完全无误地, 实际施工过程中很大几率会出现工程量增加的情况, 如此需要报高价。工程项目内容说明模糊的, 需要报出较低的价格, 在施工中经过索赔提升单价。第三, 思考到资金时间价值, 早期得到的资金价值超过后期收入的资金, 对企业资金流动周转有益。因此, 应在开展项目施工的环节中尽可能早点结算, 譬如装修、设施安装等各种项目, 报出较低的价格即可。第四, 一部分工程项目合同里面牵涉到了单价与包干项目, 对于该种合同报价, 通常选取包干项目从而报出较高的价格, 但是随之而来的风险也会有所增加, 根据正常水平价格报价易于超出原来的支出, 且包干项目施工结束以后可全部根据报价进行结算。别的单价项目, 需要报出稍低一些的价格。

3.2薄利保本。工程项目条件相当好, 眼下企业任务缺乏, 要能获得中标, 采取薄利保本的方式, 以最低报价水平报价。而

所谓的薄利保本报价就是在报价过程中减少, 甚至不考虑经济利润。该报价策略使用一般需要在这几种情况下进行: 工作比较简单, 工程量较大, 不过大多数的企业都能够做; 企业在本地由于长时间做, 由于断档, 留下了相当多的设施设备处置费用; 这一项目本身有着相当好的前景, 给本单位建立业绩; 项目分期执行或者该单位确保可以通过高质量获得良好的信誉度, 紧接着签订别的项目; 竞争对手相当多; 很大几率在中标以后, 把工程的一部分通过低价分包给一部分专业承包商; 长期没有中标, 期待拿下下一个项目保持日常开支, 只要可以保住本金就可以。

3.3亏损报价。亏损报价就是拼命报价法, 通常用于如下几种情况: 企业没有任务, 为了降低损失获得中标; 企业为了赢得生存, 使用先亏后赢的方式, 企业为了开辟出某地区市场, 得到商誉; 市场竞争越来越激烈, 承包商着急进入市场获得业绩; 分期建设工程对首期工程低价中标, 工程完成好, 可以得到业主的信任, 期望后期继续签订合同, 补偿首期亏损的价格。

3.4许诺优惠法。在业主邀请议标的条件下, 或施工条件交叉、项目技术比较复杂、专业性很强、施工工期较紧、船机设备要求比较高、垫资成本比较高条件严苛的项目投标时, 在投标时期投标报价过程中附着优惠条件为提升中标几率的一种方式。这个时候, 投标公司根据自身实力, 充分发挥自身技术和资源等优势, 从而获得双赢, 在确保项目最佳盈利的情况下, 在报价方案中全面体现优势。比如, 借助先进特有技术攻坚业主目的, 自有大型船机、先进隧道开挖设备全面满足市场资源缺乏的情况, 预先交工满足业主早日投产使用的计划等各种承诺优惠条件, 体现企业在投标中的最佳位置。在招投标时期使用该方式可以提升中标可能性, 体现出投标对策和技巧在投标中的作用。

3.5建议方案。一些时候招标文件会提出可以提建议方案, 即在原来的方案基础之上加以修改。投标企业需要召集大批经验丰富的工程师以及设计师在先前拟定的投标方案基础上, 重新制定出更吸引人的方案, 以此提升中标的概率。新方案能够减少整体造价, 将施工工期减短, 原来的招标方案需要注意将价格报上, 与此同时新方案保留重要技术主要内容即可。

4 结束语

总的来说, 投标报价实则是对企业的一种竞争手段, 科学使用投标报价实战策略与技巧, 能够让企业大大降低盲目投标的几率, 从而增加中标的概率。投标竞争是各大企业相互之间综合实力的一种竞争, 其胜负不但决定于投标人的技术和资金等, 还决定于投标对策的准确性, 如此才可以提高中标的几率, 在市场经济发展的现如今是非常重要的。

【参考文献】

- [1]李敏.基于大数据的国际工程项目投标报价风险管理研究[J].中国石油企业,2022(04):73-75.
- [2]何灿奇.建筑工程项目投标报价与成本控制策略探讨[J].企业改革与管理,2022(03):153-155.

- [3]李斌.浅析国际工程项目投标报价综合比选方法[J].中国新技术新产品,2022(03):140-142.
- [4]吴雨昕,周丹,李咏梅.建设工程项目投标报价策略与技巧分析[J].住宅与房地产,2021(02):61-62.
- [5]鲁斌.工程项目投标报价影响因素与相关策略分析[J].工程设计与设计,2020(06):243-244.
- [6]田科婷.工程项目投标报价策略及技巧分析[J].产业创新研究,2022(08):114-116.
- [7]彭海林.加强施工企业投标报价管理的优化策略探讨[J].企业改革与管理,2021(23):21-22.

中国万方数据库简介:

万方数据成立于1993年。2000年,在原万方数据(集团)公司的基础上,由中国科学技术信息研究所联合中国文化产业投资基金、中国科技出版传媒有限公司、北京知金科技投资有限公司、四川省科技信息研究所和科技文献出版社等五家单位共同发起成立——“北京万方数据股份有限公司”。

万方数据是国内较早以信息服务为核心的股份制高新技术企业,经过20年来快速稳定的发展,万方数据目前拥有在职员工近千人,其中硕士以上学历约占25%,专业技术人员占70%,已经发展成为一家以提供信息资源产品为基础,同时集信息内容管理解决方案与知识服务为一体的综合信息内容服务提供商,形成了以“资源+软件+硬件+服务”为核心的业务模式。

万方数据以客户需求为导向,依托强大的数据采集能力,应用先进的信息处理技术和检索技术,为决策主体、科研主体、创新主体提供高质量的信息资源产品。在精心打造万方数据知识服务平台的基础上,万方数据还基于“数据+工具+专业智慧”的情报工程思路,为用户提供专业化的数据定制、分析管理工具和情报方法,并陆续推出万方医学网、万方数据企业知识服务平台、中小学数字图书馆等一系列信息增值产品,以满足用户对深层次信息和分析的需求,为用户确定技术创新和投资方向提供决策支持。

在为用户提供信息内容服务的同时,作为国内较早开展互联网服务的企业之一,万方数据坚持以信息资源建设为核心,努力发展成为中国优质的信息内容服务提供商,开发独具特色的信息处理方案和信息增值产品,为用户提供从数据、信息到知识的全面解决方案,服务于国民经济信息化建设,推动全民信息素质的提升。