

浅议建筑工程施工投标报价的技巧和策略

李炎

广西建工集团第一安装有限公司

DOI:10.32629/btr.v2i5.2130

[摘要] 投标报价对于每一个建筑单位来说都具有举重若轻的作用,运用投标报价的策略和技巧可以对施工工程的盈利和亏损起作用。目前全球经济的发展导致各行各业竞争力扩大,因此,建筑企业需要掌握相应投标策略和技巧,才能更快的发展。本文对此做了简单介绍,提出了投标报价的几点策略。

[关键词] 建筑工程; 投标报价; 技巧; 策略

引言

投标是从施工企业之间的投标竞争中选出性价比比较高、管理水平高、信誉高的建筑单位。找到相应的建筑单位后,投标单位将同建筑方签订合同保障在施工中双方的经济利益。报价多少一般是不确定的,投标单位会将招标文件工程量表作为参考,但实际上是要对施工方的各个方面做一定的考量。

1 投标报价技巧

企业要想增加中标概率,选择合适的方式和对策进行投标有一定技巧性。恰到好处的报价技巧能够让实力强劲的投标单位获得满意的投标成果,实力一般的单位能够在投标报价当中不处于被动。并且在投标报价失误时,可以有效止损。以下是几个常用的报价技巧。

1.1 不平衡报价

不平衡报价是在投标总价不变时,调整内部各个项目价格的报价方式。这种方式的关键在于不会提高报价总额,也不会对中标产生影响,它可以使得企业在结算时拥有更加理想化的利润,这样的办法就叫做不平衡报价。不平衡报价在当前的投标报价技巧中是运用较为广泛,由于其可操作范围大,能够对许多招标项目起作用。比如:预计工程量会有所增减的项目;暂定的项目;标段多但不会有分标的项目;蓝图不明确,工程量要变动的项目;可以提前回收工程费用的项目等。使用不平衡报价法需要注意工程项目的总报价已经得到决定,在使用前以前要仔细对工程量表中的工程量进行细致的核对、分析,在此基础上,对工程的分配幅度进行合理的控制。

1.2 运用多个方案报价

多个方案报价的实质即在投标文件当中进行多个标价,即设定几种不同的方案。这样的投标报价技巧好处在于能够让投标的总价概率增加、废标风险减少、使得总的造价以及工程的运用更加合理。这种办法虽然能够有效防止废标出现,但企业若不能够保障其中一个严格按照原招标文件施行或响应原招标文件,就可能再出现废标。其它的标价可以在对原招标文件有合适建议基础上在作出少量报价修改。

这种方法在这几个情境当中比较适用:没有明确招标文

件工程范围或对于合同条款不公正的情况,招标文件技术要求苛刻并且极不合理。需要注意的是,在原本的招标文件或者合同条款上,业主方面明确规范各个项目不允许修改时,多方案报价就不再适用,这种情况下强行施用不仅没有好处,还会使废标风险增加。

1.3 暂定工程量的报价

暂定工程量报价有三种情况出现,针对不同的情况要有不同的解决方案。

第一种情况出现在总价固定、对各个投标人竞争没有影响时,此时可以在投标时适当提高暂定工程单价。提高这个单价相当于为企业的利润波动幅度做出了调整,在一定程度上的工程量变更都不会影响投标企业经济效益,投标报价的竞争力也不会被弱化。

第二种情况是在业主列出暂定工程量的项目和数量,但没有将工程量的总价进行限制时,投标人要对此谨慎考量。单价偏高对于其他工程量计价的总报价都会有较大增加,进一步地影响投标报价竞争力。单价偏低又会对经济总额产生影响,使得企业在工程量变动之后获得的实际收益减少。所以可以就保持现行的基本价格,待到工程量增加时,同承包商商议提高单价,以此来达到维护经济效益的作用。

第三种情况是工程暂定、总金额固定,并且业主决定总金额的使用。这种情况的投标竞争实际上是没有意义的,要想获得明显的经济效益难度也大,因此,企业只需要按照相关规定将暂定款列在总报价内。

1.4 突然降价法

对于各个企业来说,工程项目的投标报价是一个相对隐秘的工作,而在报价过程当中突然的降低价格可以达到击败竞争对手的目的。一般说来,如果在企业报出投标报价而另一方对此并不感冒时,等到竞争对手已经基本确定了报价,这是,临近投标截止,企业突然降低投标价格,对于中标概率提高有极大帮助。在企业已经决定采用这种方法时,需要提前分析市场情况,对竞争对手做好充分的了解,以此来为企业的投标报价做小幅度上浮,进而才能够达到突然降价击败对手的目的。

2 投标报价策略

2.1 具体问题具体分析

投标报价策略是投标人参与和部署投标竞争中系统工作的方式手段。选取和确定投标报价的策略办法很多,投标人要细致寻思,针对多种不同情况采取不同办法,对于投标来说要对这些不同的境况加以分析、判断、权衡,把被动地位向着主动地位转换。

2.2 加大利润获得量的报价

这种策略的特点是以高利润的方式进行投标。采用这种方式的基础是:企业本身实力较强,自身具有完善的技术和管理水平,综合能力足够,在各个竞争单位当中具有明显的优势。当企业在这些方面都达到要求时,应采用此种策略进行投标报价。①工程规模大、施工难度大、工程期紧、技术要求高、施工地条件差等一系列不利于建筑企业进行工程建设因素;②竞争对手稀少,企业具有优势;③工程所给的价码过低、不理想。

2.3 一定亏损的快速报价

这种策略是将企业的经济利润做出一定程度的牺牲,换取投标的策略。它适用于市场的竞争比较激烈,并且建筑企业本身需要扩大影响力、向市场进军时,适当的牺牲企业利益不能说是一件坏事,这种时候采取这种办法比较适合,当然,在企业本身资金周转困难,竞争对手穷追不舍时,采取此策略也比较适合。

采取一定亏损时,一定要注意几个方面,如:招标单位按最低标价法定标、不是刻意的针对企业标价、施工标价技术及管理水平处于中上水平等等。

2.4 保底适中报价

这是一种介于扩大利润和降低利润之间的办法。这种方法常常在企业本身发展受到市场经济制约时较常使用,同时企业发展平稳与市场波动幅度不大时也可使用。比如:工程取费下调、能够投资的项目数量大幅度减少、人工费用大幅度提高等,这些情况将导致建筑企业在每一个工程项目获得的利润减少。于是,这种情况下想要中标的企业,就不得不降低利润获得,甚至支付成本等等。

报价策略选取得是否得当体现了施工方决策者的管理水平,选用哪一种投标报价方法要根据自身条件以及企业长期目标布局进行策划,既要考虑到企业本身短期的经营状态,也要为未来发展奠定基础。同时还要兼顾业主的投标态度,

这就使得建筑企业管理者需要仔细分析,认真思考。

2.5 注意细枝末节

要达到正确、合理、有效使用投标策略和技巧的目的,就需要做好一些细节方面的工作。第一,分析业主情况。包括分析业主的自身条件和心理,比如业主的资金(是否需要企业垫付、是否能够承担等)、建筑工程的缓急(是否考虑低价中标、是否要求较高技术等)。第二,投标前进行会议及现场考察。现场考察需要勘察施工地的施工条件、地质构造等,投标前会议需要确定企业利益和是否要求建设后进行补偿等等。

3 结束语

实际上建筑工程企业面临的标价情况多种多样,在面临这些问题要考虑自身优劣和其他企业的竞争情况,制定周密、实际、有效的投标报价策略。除此以外,企业对于各种不同的中标策略要综合运用才能提高中标几率,进而获得更大的经济效益。

【参考文献】

- [1]张艳.关于建筑工程施工投标报价的策略研究和技巧分析[J].黑龙江科技信息,2016,(14):252.
- [2]冯宝雷.建筑工程施工投标报价的初步分析[J].科技风,2008,(19):97-98.
- [3]马帅,张传平.建筑工程施工投标报价策略与技巧[J].建筑管理现代化,2006,(05):57-59.
- [4]余云泉,李振荣.工程施工投标报价策略与技巧初探[J].中外建筑,2001,(04):87-90.
- [5]杨海燕.建筑工程投标报价策略技巧分析[J].山西建筑,2016,42(14):219-221.
- [6]张鹭.建筑工程施工投标报价策略与技巧[J].住宅与房地产,2017,(29):48.
- [7]宗锋.建筑工程施工招投标问题新议[J].中外企业家,2018,(20):105.
- [8]卢玲利.建筑工程施工招标投标过程中存在的问题及对策[J].门窗,2015,(08):80+82.
- [9]韩玲.建筑施工企业招投标策略分析[J].建筑技术开发,2018,45(21):85-86.
- [10]犹欢.建筑施工企业投标策略与报价技巧应用探析[J].现代物业(中旬刊),2018,(05):120-121.