

建筑安装工程投标报价的技巧与策略探讨

焦红

北京城建北方集团有限公司, 北京 101301

[摘要]文章根据建筑安装工程报价的现状,结合作者多年的报价经验,分析和探讨了如何正确把握报价方法,并提出了编制投标文件的一些技巧和策略。随着建筑市场的发展,建筑单位的发展变得标准化,参与项目开发投标过程是实施项目必不可少的主要途径。如果报价过高,则可能会失去赢得报价的机会。如果报价过低,则可能会拒绝报价,或者即使报价中标,这可能会给企业带来损失的风险。因此,投标人应着眼于项目的实际情况,依靠自身实力,正确运用投标策略和投标方法,以达到中标的目的。只有这样,投标人才能在竞争激烈的工程项目合同市场占得一席之地。为了赢得报价并保证自己的预期收益,投标人必须选择最优的投标方式。

[关键词]建筑;安装工程;投标报价;技巧

DOI: 10.33142/mem.v2i3.4501

中图分类号: TU2

文献标识码: A

Discussion on Skills and Strategies of Bidding and Quotation of Construction and Installation Engineering

JIAO Hong

Beijing Urban Construction North Group Co., Ltd., Beijing, 100000, China

Abstract: According to the current situation of quotation for construction and installation engineering, combined with the author's many years of quotation experience, this paper analyzes and discusses how to correctly grasp the quotation method, and puts forward some skills and strategies for compiling bidding documents. With the development of the construction market, the development of construction units has become standardized. Participating in the project development and bidding process is an essential main way to implement the project. If the quotation is too high, the opportunity to win the quotation may be lost. If the quotation is too low, the quotation may be rejected, or even if the quotation wins the bid, it may bring the risk of loss to the enterprise. Therefore, the bidder should focus on the actual situation of the project, rely on its own strength, and correctly use the bidding strategy and bidding methods to achieve the purpose of winning the bid. Only in this way can the bidder occupy a place in the highly competitive engineering project contract market. In order to win the quotation and ensure their expected income, the bidder must choose the best bidding method.

Keywords: architecture; installation works; tender offer; skill

1 投标报价策略概述

所谓的招标投标策略是投标人为了在复杂的多目标、多层次竞争中给投标人留下深刻印象,并在最有利的条件下获得报价所进行的以报价为中心的方法。在建设项目报价策略的研究中,投标人可以选择许多方法。但是,为了给投标人尽可能好的效果并最大化他们的利益,应该选择与招标文件相对应的最有针对性和最有效的投标策略。在供应战略选择中如何提高供应竞争力,如何提高供应竞争力,如何承担更多的建设任务,实现更高的利润,已经成为建筑企业生存和发展的主要问题。仔细研究并理解招标文件的条款和条件。在授予合同之前,尽可能了解报价条款和条件,包括自然条件、市场条件、投标人情况、竞争数据等。完成研究后,认真准备建设项目。提高报价数据计算的准确性。制定正确的标书,并做出相应的投标和报价决策。^[1]

2 投标报价方法的运用

一个成功的投标策略必须使用合适的投标方法来达到预期的效果。同时,在项目投标过程中不仅要使用一种报价方法,还要结合多种报价方法相互学习,投标人的决定是投标人经过仔细研究后的最终决定,分析和讨论投标人计算的报价结果以及当前报价的报价风险非常重要。以下介绍了几种重要的投标策略。根据投标人项目的不同特点,接受不同的报价。

2.1 依据招标项目报价

建设条件差的项目、专业要求高的技术密集型项目、投标人具有专业知识、较高声誉和较低总价的小型项目、特

殊工程，如港口、码头、地下挖掘等需要紧急施工时间的项目、投标人较少的项目可以适当提高报价。

而对于施工条件良好的项目；可由其他投标人实施的工程简单、数量大的项目；目前投标人急于进入某一特定市场或地区的项目；竞争对手多、竞争激烈的项目；非紧急项目；付款条件良好的项目可以适当较少报价。^[2]

2.2 不平衡招标法

该方法是指在项目整体招标后，对每个内部项目的报价进行实质性调整，不仅提高整体得分，而且不影响采购，同时也能在结算过程中获得较为理想的经济效益。一般而言，不平衡报价可在以下方面考虑：（1）能够尽快付款和收到付款的项目。（2）未来可能增加数量的项目单价应相应增加，以便从最终结算中获得更多利润，降低工程单价，可减少工程量，工程完工损失小。对于实际工程量低于工程量计算中的工程量的项目，不得盲目增加单价，具体分析后确定。（3）设计图纸不清楚，预计变更后工程量会增加，单价可能会增加。投标人在开始投标后审查并决定是否实施此类项目以及由哪个投标人实施。如果该项目不是由另一个投标人授予的，也不是由另一个投标人建造的，则实现的单价可能会更高，如果该项目是分包的，且初步项目也可以由其他投标人生产，则不宜报高价。为了避免总配额增加，接受不平衡报价必须基于对工程量的仔细监测和分析，尤其是对于单价较低的项目；如果施工期间工程量增加，将给投标人造成重大损失；过高且明显不平衡的报价可能引发投标人的反对，甚至导致报价被拒绝。^[3]

3 投标文件的编制技巧

3.1 投标文件编制程序

（1）投标文件的编制应首先严格响应招标文件和招标文件中包含的所有要求，无论是简单还是困难，目前，建筑安装工程招标不同于土建、装修等其他专业项目，其内容和副标题分为电、空调、消防等专业系统。因此，工程量从数百到数千不等，因此，工程量计算加上单价分析表的数量至少应为数百页，因此，相关的工程量、设备和材料价格必须准确，一步到位，无需进一步调整，每一步工作都应按照程序要求进行检查和实施。

工程量的计算和验证。目前，在招标文件中，建设项目工程量计算的评估旨在将多个过程整合为工程量计算的支付要素，特别是对几个过程和内容的综合测量，

（2）严格控制设备、材料价格，根据招标文件总价的要求，结合其他外部因素和材料、设备的变化情况，分析材料、设备单价的定位附加费。

（3）计算总价。总单价的计算通常基于招标文件中所示的单价分析，结合公司自身情况，参考配额制度。设备、辅助材料、管理费用可根据项目的实际情况确定，确定运营条件和市场分析结果。然后，根据公司辅助材料和机器的消耗以及使用确定单个零件的直接成本。然后，在审查竞争对手招标文件和成本分析后，确定成本，并最终计算项目总价。^[4]

3.2 编制标书应注意的问题

目前建筑安装工程的招标程序、评标办法和招标方式多种多样，国家和有关部门对招标过程有相关规定、招标文件的发布，然而，评标的定义和招标规则存在重大差异。一般来说，对于政府投资项目，评标方法中经济报价和商业报价被普遍接受。在评估和授予报价的不同方法后，对报价评估的不同内容进行了深入审查，如果是政府投资项目，则满足每个分项的要求，并满足每个分项的同工同酬原则。以最合理的制度和价格，要积极组织相关资料，争取中标，在同等资质和业绩的前提下，中标取决于项目的报价。事实上，目前正倾向于以较低的价格中标。在投标准备过程中，根据不同的采购程序定义了不同的方法和技术，建筑安装项目的投标目前主要采用统一费率价格和总价包干的形式。对于统一价格的形式，主要在可变数量和不变单价的条件下分析和检查每个单价的内容，特别是考虑未来可变数量价格的影响。有许多建筑和安装工程系统专业性强，内容广泛，因此，在制定总价报价文件时，我们应首先检查未来可变工程量的内容和范围，仔细听取图纸和工程量的计算以及可能的设计变更。对于一些施工和安装技术方面不明确的部分，特别是一些大型设备，如发电机组、空调、开关柜等，为了不影响总价，可以合理降低单价或保证采购成本，还要争取低价来赢得报价，随着机电安装工程招标的持续和发展，投标图纸的不断深化，重视机电设备报价已成为一种发展趋势，因此，投标能力应根据其特点以总价的形式进行分析，使报价的内容通常以相对完整的概念呈现。

总价的构成应为最低报价，对于费用的内容，尽可能多地收取其他费用和监管费用，这种组合不仅确保了总价不变，不影响投标人的利润，而且也实现了报价目标。

决策阶段是标书编制中最重要的环节，直接影响到是否赢得该项目。我们应该做以下几点：首先，我们应该仔细、

反复地研究和分析自己的报价。对报价的分析必须基于具体价格，对报价的分析必须彻底。报价的整个过程必须清晰，包括招标文件的选择、材料和设备的定价，课程和综合报价以及分析和决策。招标过程是不断变化的，决策过程中最重要的事情是保密。所有参与决策过程的投标人对公司负责，树立为公司服务的责任感，并对相关信息和数据严格保密，以防止外部泄漏。保密工作的质量直接取决于报价是否中标。因此，保密也是招标决策的重要环节之一。^[5]

4 建筑安装工程投标报价策略

4.1 分析竞争对手报价水平

了解对手的相关软件和硬件报价水平，根据自身优势分析最佳报价水平，使其达到中标价格。分析竞争对手的形象、声誉、业绩和资质，特别是与自身比较相关的特点和优缺点。判断参与竞争是否值得，特别是在硬件竞争的条件下，为了分析竞争对手的报价水平，应该更加注意收集每个投标单位的报价，分析和整理每个单位的报价依据和数据，比较每个单位的基本报价、平均报价水平之间的差异，根据该结果分析并制定我方报价对策和策略，使我方报价具有竞争力。

4.2 以施工图预算为基础编制报价

编制预算是根据设计图纸和说明，根据预算定额逐项计算工程量，然后使用定额价格表或单位计价表直接确定定额和直接成本、利润，计算工资保险和综合税。由于本报价方法中的项目符合施工实际，且劳动力和材料消耗率更详细、更清晰，在不改变设计和价格的情况下，项目成本更加准确可靠。但是，这种生产方法复杂且困难，不符合市场经济的要求。^[6]

4.3 以概算为基础编制报价

概算率包括将一些次要子目汇总为主要子目，并根据预算定额综合计算其价格。因此，预算定额确定的成本之间没有重大差异，按预算配额计算的项目通常有少量盈余。对于子目的总内容，除了预算估算外，在附加单位估价表的情况下，没有单独的汇总注释。数量表中列出的项目是数量表中的项目，具体项目根据招标项目的内容和招标文件中规定的计算方法而有所不同，必须根据文件的要求进行细分。成本大致相当于预算成本中的建设费和利润之和。细分可能包括投标成本、保修费、代理费、保险费、税费。在确定基本单价时，应根据相关规则和市场条件确定劳动力、材料和施工机械成本的单价。运营费用的内容通常包括水、电、脚手架、临时设施、办公室、现场材料设备、工人的现场保护和安全费用、员工的交通费用等。

5 结束语

在当前建筑市场竞争激烈的情况下，企业占领市场是根本出路，不能因为报价错误而错过。通过对投标策略的深入研究，不断提高投标决策水平，可以提高项目中标率。

[参考文献]

- [1]倪玉峰. 略论建设工程投标报价的策略、方法与技巧[J]. 中国科技信息, 2006(7): 102-103.
- [2]金灵. 建筑工程投标报价的策略和报价编制的技巧分析[J]. 经营管理者, 2012(4): 234-234.
- [3]刘海军. 浅析建设工程投标报价的策略与技巧[J]. 硅谷, 2008(12): 96.
- [4]赵芬. 基于云模型和灰色关联度的建设工程投标报价风险评价[D]. 重庆: 重庆大学, 2015.
- [5]曹玉申. 简述建筑安装工程投标报价[J]. 建材与装饰, 2016(28): 166-167.
- [6]徐宏. 建筑工程预算在投标报价中的作用分析[J]. 江西建材, 2016(4): 248.

作者简介: 焦红, 北京建筑大学, 建筑环境与设备工程, 本科, 当前职务安装预算, 证书: 造价工程师(安装专业), 中级经济师(建筑经济), 安装报价主管。