

试论施工企业投标报价策略与技巧

陈桂兰

河口县政务服务管理局

摘要:近年来我国建筑施工企业数量不断上升,整个行业的竞争也日益激烈。建筑工程是一项涉及多个环节的复杂性系统工程,投标工作是施工企业前期工作的重要环节,其中尤其关键的就是投标报价技巧,这可谓是决定企业中标概率的关键因素。本文笔者施工企业常用的投标策略进行分析,深入探究几个关键的投标报价技巧。

关键词:施工企业;投标策略;报价技巧;建筑行业

一直以来,建筑施工领域里的招投标竞争就非常激烈,各大建筑施工企业获得施工项目的主要途径就是参加工程投标,而投标报价是整个工程投标过程中的核心环节,具有取胜关键作用的投标策略贯穿了每个投标竞争环节,投标企业要结合自身实际情况和招标工程的要求,选择适宜的投标策略,正确应用报价技巧。

一、几种常用的投标策略

相关工作人员在正式投标前要对招标市场的变化有一个全面的了解,这样才能更好的结合施工企业的生产经营战略,围绕前期市场调研和预测选择最为适宜的投标策略。

(一) 盈利型策略

获利最大化是盈利型策略的主要目标,让企业在出具的投标报价范围内充分发挥自身优势,实现盈利最大化。这种投标策略较为适用于以下情况,企业在一定区域内已经打开了市场,且拥有较好的市场口碑和信誉,不是拥有高水平的施工技术就是具备某项专利施工技术,而建筑项目本身没有太多的竞争对手,支付环境和施工风险等都因素都不是很理想,这种情况下采用盈利型策略才有较大的中标率。

(二) 生存型策略

以度过生存危机为目的投标策略就被称为生存型策略,通常情况下这种策略不需要过多的考虑其他因素。当前的竞标环境越来越严峻,一方面是政府政策的倾斜,另一方面是投资方提出的特殊要求,这在很大程度上减少了部分施工企业参与竞标的机会,对施工企业而言这就意味着没有了维持企业正常运营的资金来源^[1]。面临生存危机的施工企业负责人会根据情况在各项竞标活动中放弃盈利,以低价的方式来提高中标概率,甚至亏本中标也要继续投标。一旦出现资金链断裂就会严重影响企业发展,短期的亏本是为了实现更远的发展。

(三) 竞争型策略

企业为了提升市场份额占有率,有时会选择通过降低盈利份额的方式实施竞争策略,专业投标人员在充分收集整理企业内部成本数据的基础上,不仅精确的计算项目成本,还要合理估算竞争对手的报价目标,从而制定一个具有竞争优势的报价来提升中标概率。竞争型投标策略适用的情况有以下几种:一是经营状况欠佳,投标邀请数量明显减少;二是竞争对手综合实力较强;三是投标项目风险性低,具有优良社会效益,对工艺技术要求简单的项目;四是需要拓宽工程类型,发展新领域。

二、对施工企业投标技巧的分析

(一) 不平衡报价法

在大致确定工程项目总报价表以后,在不影响总报价的情况下从内部入手对项目报价进行合理的调整,以求同样的中标率在结算时获得更高的利润。不平衡报价法的应用可从以下两个方面入手:第一种是针对能够快速完成结账收款事项的工程项目,尤其是工程质量要求高、施工难度大的基础性工程、桩基或土方开挖等,可以在早日结账的前提下适当调高报价^[2];第二种是具有复杂性的工程项目,这种类型的工程可能在

施工后期临时增加工程量,对于这种复杂类型的项目通过合理的提高报价能有效控制或避免项目单价低的情况发生,并且在完工时获得更多的盈利。

(二) 全面分析报价法

在初步拟定报价方案后从各项指标、历史基价和材料等方面进行全面系统的分析,以此来保证方案的可行性。在各项指标分析环节中一定要结合建筑工程的有关施工指标,如果有较大的分歧出现在统一指标中,就要严密的检查基价从而找出存在于编制报价中的误差,并在此对报价进行合理的调整。每一次基价的调整都需要满足基价合理性,由于当前确定招投标中标价都是根据复合招标控制价来分析,因此有必要全面综合性的研究招标控制价。以地区的不同分类项目开标记录,参照以往的投标方报价反复确认保本红线价,再制定最终报价。分析招标方控制价格范围时,要详细的了解招标方常用的做法,通常情况下同一个招标法在招标控制价的编制环节里会形成一套独有的习惯性操作,尤其是定标和评标环节,所以需要分析对方的习惯性做法来提高中标率。

(三) 多方案报价法

从字面意思理解就是制定多个报价方案进行投标报价,即为多方案报价法。由于大多数招标文件中都会出现条款规章模糊、措辞模棱两可或技术规范缺乏标准化的情况,而在这种情况下要想提高中标率,各大参与投标的施工企业就需要全方位的分析 and 考虑招标文件中可能存在的风险和隐患问题,根据自身实际情况和项目信息制定一个合理的报价范围^[3]。首先要基于招标文件制定合理的报价方案,随后再灵活的根据招标文件的改动适当调整方案,在可降低范围内控制报价水平。多方案报价策略的应用需要注意的问题就是不可过于详细的描写方案细则,对关键性施工技术要做到有所保留,不可全盘托出,确保制定出的每一套方案都相对系统化、成熟化。

(四) 忽然降价法

相对而言,忽然降价法是一个具有保密性的工作。施工企业可以在初期投标阶段作出较高的工程报价,同时不要对工程项目表现出过于强烈的意向和兴趣,在此过程中暗自对竞争对手的情况进行全面了解和调查,掌握竞争对手信息后再选在竞标尾期的好时机忽然降价,给对手一个措手不及。这种技巧的应用要获得可观的利润,关键在于是否能融合不平衡报价法和忽然降价法,尽管在中标后可能出现总价降低的情况,但在工程项目施工过程中有效运用不平衡报价法作出一定范围内的报价调整,通过上涨后期各个项目单价来保证企业利润。

三、结语

总而言之,作为一种具有科学性、合理性的工程承包方式,建筑工程项目招投标一直都是建筑业发展中的重要环节。招投标竞争在一定程度上体现了企业的综合素质水平,投标成功率会受到多方面因素的影响,设备、资金状况、投标策略和报价技巧的应用等,但合理的应用投标策略和技巧的预见性也能对投标报价带来积极影响。施工企业在投标过程中必须深入了解市场变化,立足于自身实际情况有方向、有针对性的开展投标报价工作,进而促进施工企业长远健康发展。

参考文献

- [1]张丽红. 建筑工程投标报价和成本控制探讨[J]. 中国住宅设施, 2019, 000(006): 99-100.
- [2]黄雪梅. 浅谈建设工程投标报价程序、策略及技巧[J]. 四川建筑, 2019(4).
- [3]郑洪川. 施工企业投标报价的技巧[J]. 价值工程, 2015, 000(005): 173-174.