

建筑工程预算与项目竞争投标策略分析

杜须恒

(河北国恒建筑装饰有限公司 河北 保定 071000)

[摘要] 科学合理的预算策略和竞标策略决定了企业的竞标结果, 本文主要针对工程预算和项目竞标展开了相关研究, 分析了其重要性及策略应用, 希望能对读者有所帮助。

[关键词] 建筑工程; 预算; 投标; 策略

[DOI] 10.12252/j.issn.2096-6261.2019.12.900

引言

最近几年, 由于我国建筑行业的蓬勃发展, 导致该行业市场竞争越来越激烈, 因而如何在项目招投标过程中掌握主动权, 获得竞争优势, 成为目前建筑行业的重点关注问题。因此, 工程预算与项目竞标策略的研究对建筑企业的发展来说至关重要。

一、相关的理论概述

(一) 建筑工程预算的概念

根据项目方案、设计图纸、材料价格、设备配置、人员投入等所有涉及建筑工程整个过程的费用进行预先的计算, 并落实到书面上形成相关的经济文件, 就是建筑工程预算。根据建筑工程的阶段差异可以将建筑工程预算分为两部分: 设计概算、施工图预算。

设计概算是由设计单位负责的, 是建筑工程从筹建开始到完工的全过程费用的文件。它的编制需要依赖一定的数据资料和参考文献, 其中包括初步设计图纸或技术设计及说明以及设备、材料等的预算价格等。在施工图设计图完成之后, 根据相关部门制定的预算定额、费用定额以及所有费用文件等编制而成的单位工程预算价格的文件就是施工图预算, 而施工图预算需要在施工单位的投标中完成。

(二) 项目竞争投标策略的基本含义

建筑工程的项目竞争投标策略就是建筑企业施工单位所采取的方法手段, 是指招标单位发布相关的招标信息后, 有意向的投标单位通过对建筑工程的整体工作进行计划部署, 并通过正当竞争手段与其他企业进行良性竞争, 最终达到中标目的而采取的方法和措施。项目竞争投标策略作为一种科学有效的方法手段, 存在于建筑工程项目评标结果出来之前所有环节之中。

二、建筑工程预算与项目竞争投标策略的重要性

建筑企业为了提升自身的经济效益与社会效益, 促进自身的发展, 必须要通过一定的招投标活动来展示自身的实力并获得相关的项目承包权。但是建筑行业企业数量众多, 导致招投标竞争压力巨大, 而要想战胜强大的竞争对手, 与众不同、合理高效的工程预算与项目竞争投标策略必不可少。策略的制定与实施是建筑企业规避自身弱点、强化自身优势的重要保障。建筑行业发展至今, 招投标活动具有公平、公开、公正的特点, 只要企业能够正视自身优劣势, 提高工程预算的精准性, 增强投标策略的合理性与科学性, 就能在激烈的竞争环境中凸显自身, 达成中标目的。

施工单位在竞标过程中, 工程预算的高低是企业投标结果的重要影响因素。工程预算数据过高的话, 容易减弱投标单位的市场竞争力, 对竞标结果产生不利影响; 但工程预算数据过低的话, 既容易因为政策问题失去竞标机会, 又容易在中标之后造成严重的经济损失。所以, 工程预算的合理与否不仅影响着投标企业的中标与否, 还决定了竞标企业的经济收益的高低, 影响着投标企业的未来发展。除了工程预算之外, 投标企业的项目竞争投标策略也是招投标结果的重要影响因素, 二者缺一不可, 任何一部分出现问题都会对投标单位的中标率造成不利影响。所以说, 建筑工程投标企业必须做好万全准备, 工程预算与项目竞争投标策略双管齐下, 才能实现中标, 并促进自身经济收益和社会地位的提升。

三、建筑工程预算与项目竞争投标策略

(一) 建筑工程预算有关策略

建筑工程预算工作繁琐且复杂, 对工作人员的业务能力提出了非常高的要求。负责投标单位工程预算的工作人员必须具备耐心细心、认真负责、一丝不苟的工作态度, 同时要具备专

业的技术能力, 才能实现最优的工程预算。在工作过程中, 需要充分了解和掌握所有项目信息和项目资料, 仔细分析工程预算的所有影响因素, 根据图纸需求和工程要求进行全面准确、科学系统的计算和检验, 提升投标企业工程预算的合理性, 最大限度地增强企业优势, 为企业报价和投标奠定好基础。

企业在编制工程预算的时候, 需要按照一定的工作流程来进行。首先, 需要全面且精准的了解和把控项目定额、工程内容、施工技术、数据资料、施工场所、材料价格、设备投入、人员投入、政策制度等, 为相关的工作人员提供真实可靠的参考资料, 保证工程预算的真实性、精确性。其次, 要仔细分析项目的设计图纸的内容及含义并进行科学计算, 尽量将计算误差降到最小, 避免工作失误。最后, 需要对建筑工程项目进行全方位的统计工作, 这个阶段需要在参考资料的基础上, 按照实际情况选择恰当的计费标准, 最终得出工程预算。在这里, 工程预算不仅要符合造价要求, 还要充分展现投标单位的竞争力, 保证投标单位的经济效益。

(二) 项目竞争投标有关策略

在制定投标策略之前, 投标单位需要做好全面的准备工作, 尽可能详细地了解竞争对手的综合实力以投标策略, 以便做好应对措施。与此同时, 投标单位需要对招标单位以及建筑工程本身进行详细的调研分析, 了解投标企业的招标方向, 从而结合自身实际发展要求和综合实力来制定相应的项目竞争投标策略, 保证竞标策略的可行性与有效性, 为后期竞标活动的进行提供指引。我国目前已有的投标报价方法有多种, 每种都适用条件、适用范围、应用效果等都存在一定的差别, 这就需要竞标者在竞标过程中严格遵守竞标策略, 灵活应对竞争对手, 合理选择和应用投标报价方法和技巧, 从而达到提高中标概率的效果。目前常用的投标报价方式如下所述:

突然降价法: 这种方法对于对手来说不可预知性较强, 能够达到迷惑对手的效果, 可以扰乱对手视线, 能够增大对手的竞争压力并增强自身竞争力。但突然降价也要有底线限制, 不能盲目降价影响企业受益。

不平衡报价法: 这种方法需要将工程报价的不同部分做不平衡的处理, 一方面可以太高某些子项目的报价, 另一方面可以压低其他项目环节的报价, 利用局部的不平衡来保持整体报价的平衡。

开口升级法: 部分建筑工程具有难度大、工期紧、对手少的特点, 对于此类项目可以利用此法来吸引招标单位的注意, 为企业中标争取机会。

多方案报价法: 当招标单位允许投标单位进行提案的时候, 投标单位可以针对建筑工程进行方案调整和报价, 但是一定要保证建方案的可行性, 不能勉强而为。

先亏后盈法: 此法顾名思义即先亏损、后盈利, 投标单位可以先在二期报价中做出一定让步来增大中标概率, 并进行蓄力从而在二期竞标中获得竞争优势。当然, 这只适用于大型的分期工程。

结语

综上所述, 建筑工程预算、报价、投标等任何一个过程的忽略都会对企业投标结果产生不利影响。因此企业在竞标时一定要综合考虑各个环节的策略, 才能保证中标目的的实现。

参考文献

- [1] 张婉婧. 建筑工程预算与项目竞争投标策略的研究[J]. 中小企业管理与科技(上旬刊), 2017(12): 49.
- [2] 周晓曦. 建筑工程项目竞争投标报价的策略分析[J]. 商业文化(下半月), 2017(08): 77.