

市政工程投标中的预算和报价技巧分析

康永娜

天津合嘉市政园林工程有限公司

DOI:10.32629/bd.v3i7.2509

[摘要] 在城市经济建设飞速发展的过程中,各项市政工程得到了广泛开展,也加剧了市场的激烈竞争,给施工企业带来了一定的压力。在市场发展过程中,工程的获取正在向招标方向发展,施工单位通过投标报价与其他企业竞争获得工程项目,在投标过程中,采用何种投标报价策略和技巧将对工程的获取产生重大影响。

[关键词] 市政工程; 投标报价; 预算; 技巧

1 市政工程与投标报价

市政工程有很多项目,是城市发展不可或缺的建设项目,在城市发展中起着非常重要的作用。它主要包括城市道路和桥梁,给排水,燃气采暖,地铁和照明等,这些基础设施的建设与人们的生活息息相关,因此工程的质量引起了人们的关注。在城市建设快速发展的过程中,工程建设的承包方式发生了变化,为了提升工程的施工质量,只有在确保工程质量的前提下,计价模式才从传统的定额计价模式转变为工程量清单计价模式,只有降低工程成本才能获得项目的承包权,使用工程量清单的计价模式更符合公开招投标的需要。施工单位将通过公开招投标方式对各施工企业进行投标报价,最终获得项目建设权。在招投标过程中,双方都存在一定的风险,其中招标人承担工程量计算的风险,投标人承担价格风险,在这种情况下,公开竞标的对企业来说是公平的,它还还为工程的质量奠定了基础。

2 市政工程投标预算编制要点分析

2.1 选择编制人员。工程项目的最终投标报价在很大程度上受到施工计划预算的影响,是投标成功的基础。为了提升投标报价的合理性,有必要选择具有较高专业技能的预算编制人员,保证期全方面掌握编制方法,了解项目成本要素,合理划分工程类别,关键是要具备丰富的实践经验,把握市政工程技术规范,特别是工程量清单计量和支付规则,熟悉项目施工组织 and 施工过程。此外,有必要事先对施工图纸和招标文件进行研究和分析,分析招标单位的意图,对于有疑问的部分,有必要及时询问招标单位,避免理解错误导致预算编制偏离中心。

2.2 详细计算工程量。工程量决定了投标报价和预算编制的合理性。在一般项目招投标文件中,工程量清单是全面的,这样,在正式编制投标预算之前,有必要结合招标文件细化工程量,并根据施工图纸对工程量进行分类计算,并着重控制计算中存在的漏项问题。特别是工程量较大的项目,需要预先与招标单位核实,以避免由于对施工图缺乏了解而造成工程量的误算,这将影响编制的合理性。此外,由于市政工程施工的特殊性,在施工过程中很容易受到外界因素的影响,对于那些不明确的招标文件部分,编制人员需要结合自己的

经验进行估算并提升报价的竞争力。

2.3 准确测算成本。任何项目的投标报价均以成本利润为基础,所以在编制报价时,必须建立在工程成本造价基础上,为报价提供最大化利润的依据。市政工程涉及的内容非常多,在编制报价计划时,有很多细节贯穿到整个工程施工中,所以要从整体上综合分析各种因素,比如,分析人工成本,机械费和材料费等,全面研究当地市场的各种成本价格,明确工程投标计划的内容。此外,有必要结合工程规模确定每个必需品的数量,计算每个项目的支出,并估算项目成本作为编制报价的依据。

3 市政工程投标报价的策略

3.1 价格策略。价格是投标报价的核心要素,价格竞争是投标竞争的重要手段,企业应根据自身情况和投标项目的实际情况,对自己,工程和对手进行彻底的比较分析,明确自己的优缺点,采取正确的策略。

3.1.1 低标价策略。在某些情况下,企业需要通过低标价来获得项目资格,以缓解公司的现状,主要表现在以下几种情况:首先,如果企业现阶段施工任务不足,短期内没有工程可接,就会给企业带来一定的经济危机,为了缓解现状,有必要以零利润标价或微利润标价来获得工程项目,然后在中标后增加管理,暂时渡过难关。其次,如果竞标项目的技术含量相对较低,工程量大,可以通过低标价获得项目,获取后可以提升产值,增加利润。第三,如果一个企业面临的工程任务不足,并希望在新的领域发展,那么有必要降低标价,开辟新领域的工程,然后在稳定后再发展。第四,如果竞争对手在某方面具有一定的优势,为了获得项目,可以在设计和技术可行的条件下,可以降低价格来竞争。第五,当投标企业有良好的支付条件,或者与招标人的关系相对较近时,可以以低标价赢得中标,然后在施工过程中通过变更或索赔等来对利润进行弥补。

3.1.2 中等标价策略。当施工企业任务相对适中时,某一地区和行业的领域已经打开局面,当您与业主有良好的合作关系并有很高信誉时,可以使用此策略。

3.1.3 高标价策略。在竞争日益激烈的市场形势下,以更高的价格赢得中标已变得越来越不常见,能够中标也是投标

工作高水平的体现。在某些情况下,仍然可以尝试高标价策略,主要有以下几种情况可以实施高标价策略:首先,项目投标由业主邀请和协商,可以考虑高标价。因为在这种情况下,往往建设周期比较紧张,工程需要更高的技术含量,而且工程的质量要求比较高,工程对社会影响很大,相对于投标报价,招标人更关心招标公司的实力和信誉,此时可以做出高标价。其次,工程项目技术要求高,而且投标企业有很强的技术优势,当他们在施工机械和技术经验方面具有很强的能力时,他们可以实施高标价策略。最后,当企业的施工任务相对充分,或者招标项目的利润不诱人时,可以采用高标价策略。

3.2技术策略。当前,当招标单位设置评标方法时,技术标分值逐渐增加。对于施工方而言,它是选择施工单位,监督和检查工程质量,掌握工程进展的重要依据。技术标对施工企业来说,可以更好地反映投标单位的技术实力,因此,施工企业可以在投标报价过程中利用自身的创新和技术优势来压倒竞争对手。

4 市政工程投标报价技巧

当确定市政工程的报价策略时,有必要通过一定的形式具体的反应在报价中,报价过程中也要有一些技巧,只有完整的应用程序才能获得更科学的报价。报价技巧需要以报价策略的确定为基础,根据不同的工程,应选择什么样的定价,在同一个工程项目中,哪个工程项目应报高价,哪个工程项目应报低价等问题,都必须要有一定的技巧。报价技巧的应用对工程的总体成本具有重要影响,所以,工程报价技巧的选择和应用对工程的中标和盈利具有重要影响。根据多年的投标经验,作者认为有以下几点报价技巧:

4.1对于施工条件差或工程成本低的小型工程,或者因某些原因不想接管的工程,可以适当提高报价。对于工程结构简单,工程量大的工程,或者可以在短时间内完成的工程,如果企业想要中标并且竞争对手较多,报价可以适当降低,以此提升中标的可能性。

4.2对于同一工程项目,可以使用不平衡报价方法,以不提升整体工程成本为基础,避免过高或过低现象。其中应注意以下几点:

4.2.1针对先期的工程项目单价可定得高些,既有利于资金周转,同时存款也会有利息,后期项目的单价可以适当

降低。

4.2.2估计将增加未来工程量的项目单价可以提升,工程量会减少的项目单价可以降低。

4.2.3图纸不明了或不正确的或者是以后会修改的项目单价可提高,工程内容说不清楚的,可以降低单价,这样将有利于以后的索赔。

4.2.4对于没有工程量且仅填写单价的项目,单价应该高,因为它不在投标总价中,这样即不会影响投标的总价,而且在后期发生时可以获利。

4.3多方案报价法。如果招标文件规定投标人可以提交备选方案,那么投标人可以利用工程说明书或合同条款不明确的地方,并组织一批经验丰富的设计和施工专家详细说明招标文件的设计方案和合同条款进行全面研究,提出更合理的计划,以争取达到修改工程说明书和合同为目的的一种报价方法。当工程说明书或合同条款不够清晰时,投标人往往面临更大的风险,为了降低风险,有必要提高工程单价增加不可预见费。在招标文件允许的前提下,招标文件中可以报两种价格,一种是根据原始工程说明书和合同条款报一个价,另一种是根据投标人提交的备选方案报一个价,并对其进行注释,如果可以更改工程说明书或合同条款可以做出改变时,则可以降低费用以最低报价以吸引所有者修改说明书和合同条款。

5 结束语

竞标竞争不仅是投标者之间技术,设备,资金和管理水平的竞争,也是综合素质的竞争。除了企业的综合实力外,投标决策和报价技巧的正确性非常重要。只有在招标工作中,认真总结这方面的经验教训,深刻分析和不断探索,才能提升企业的中标率,确保合理的利润和在市政工程承包市场的竞争地位。

[参考文献]

[1]覃庚松.市政工程造价招投标预结算审核方法的思考[J].建材与装饰,2018,(10):195-196.

[2]王瑜.市政工程投标中的预算和报价技巧分析[J].商品与质量,2016,(17):298.

[3]徐丽仙.浅谈市政工程投标中的预算及报价技巧[J].建筑工程技术与设计,2018,(15):2854.