

目能取得合理的利润。它通常是在工程项目总报价基本确定以后,适当调整总报价内部各个部分的比例。燃气建设招标工程一般应按以下几方面考虑不平衡报价,见表1。

虽然不平衡报价对投标人可以降低一定的风险,但报价一定要建立在工程量清单仔细核对、认真分析的基础上进行,价格水平高低不能太明显夸张,一般应控制在15%幅度以内,否则可能会引起评标专家的关注,认为报价不合理,要求进行修正,反而得不偿失。

4.2 先亏后盈法

对于分期建设的工程,在第一期工程投标时,可以将部分间接费、管理费分摊到第二期工程中去,少计算利润以争取中标。这样在第二期工程投标时,凭借第一期工程的经验,临时设施、组织技术安排以及创立的信誉,比较容易拿到第二期工程。

如:滨江彩虹快速路燃气建设工程投标报价中,我们就成功采用了先亏后盈的方法。首先降低一、二标段的间接费和管理费报价,成功中标。凭借一、二标段的施工经验和良好的信誉成功拿到了三、四标段及相应6座桥管的施工建设权。

4.3 突然降价法

突然降价法是指在投标最后截止时间内,采取突然降价的手段,确定最终投标报价的方法。强调的是时间效应。

报价是一件保密的工作,但是竞争对手往往会通过各种渠道、手段来刺探情报,用此法可以在报价时迷惑竞争对手。即先按定额计价报价,快要投标截止时,才突然降价。采用这种方法时,一定要在准备投标报价的过程中考虑好降价的幅度,在临近投标截止日期前,根据情况信息与分析判断,再做最后决策。

如:杭氧锅炉燃气供应、下沙农垦路中低压燃气管道招标中,皆采用了突然降价法,迷惑竞争对手,成功中标。

4.4 多方案报价法

对于一些招标项目工程范围不明确、文件条款不严谨、工程量清单暂估项目多或技术要求高的招标项目,报价时要充分估计投标风险,按多方案报价法处理。即按原招标文件要求报一个适当的低价,争取中标。中标后凭借自身的实力和施工经验,改变原技术方案,并经监理和业主同意后实施,这样按照新

的技术方案测算工程量,重新测算价格,以保障施工方合理的利润。

如:燃气提压改造项目投标报价时先按甲方暂估的工程量编制施工方案,并进行压低报价,争取中标。中标后改变每晚改造的数量及提压割接要求等,调整至合理的施工方案,保证合理的利润。

5 结束语

投标竞争是企业之间综合素质的竞争,它的胜负不仅决定于施工单位的技术、设备和资金等实力的大小,更决定于投标策略和报价方法的正确性、预见性,同时也非常讲究技巧,只有在投标工作中认真总结这方面的经验和教训,深刻剖析和不断探索,才能提高企业的中标率,才能使企业获得合理的利润,在燃气建设市场中立于不败之地。

参考文献

- 1 全国招标师职业水平考试辅导教材指导委员会. 项目管理与招标采购. 中国计划出版社, 2009
- 2 全国招标师职业水平考试辅导教材指导委员会. 招标采购专业实务. 中国计划出版社, 2009
- 3 张宝岭, 高晓升. 建设工程投标实务与投标报价技巧. 机械工业出版社, 2007
- 4 王华. 工程招标与投标报价实战指南. 中国电力出版社, 2010

工程信息

河北省曲阳天然气项目开工

2014年5月13日获悉,河北省曲阳县城区天然气长输管线项目开工奠基。天然气长输管线项目项目总投资5 000万元,全长约21km,建成投产后每年可提供天然气1.5亿m³。

(本刊通讯员供稿)