

投标报价策略及报价编制技巧 PDF转换可能丢失图片或格式  
，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/179/2021\\_2022\\_\\_E6\\_8A\\_95\\_E6\\_A0\\_87\\_E6\\_8A\\_A5\\_E4\\_c56\\_179933.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/179/2021_2022__E6_8A_95_E6_A0_87_E6_8A_A5_E4_c56_179933.htm) 在世界多极化和全球经济一体化的国际大背景条件下，国际工程承包市场竞争日趋激烈。许多享有国际声誉的大公司，除了稳定自己传统的市场外，从没停止过对新领域的开拓和占领；大批发展中国家也投入大量人力物力，试图跻身其中。因此想要通过竞标在国际建筑市场上争到一席之地，其难度就可想而知了。为了能够在国外工程的竞争中达到预期目的，笔者认为，在国际工程投标时应注意以下几个方面的问题：1．投标前应果断进行决策从中介、代理公司或联营体的合作公司获取国外工程信息后，公司决策层首先要根据工程特点、项目所在国国情、近期及长远目标等关键因素迅速决策，必要时作可行性分析。如我公司在获悉东非乌干达150公里33KV的输电工程项目后，有人认为这只不过是一条中压短距离线路，又在乌干达这样一个遥远贫穷的国家，显然没什么价值和意义。但公司决策层从东非大市场的战略眼光出发，决定投标。因为不能只盯住眼前的这条线路，更重要的是下一步挤进非洲电力市场，争取到更多更大的项目。投标决策还牵涉到对公司自身各种因素的分析判断，如机械劳力，技术力量，外语水平等，只有这样，才能做到扬长避短，在创造利润的同时，也创造了公司良好的信誉。2．认真对业主进行调研分析决策投标后，一方面要组织人员精心编制标书，同时还要利用各种途径了解业主的有关情况。如项目的资金来源，是自筹还是贷款；业主在国内国际的信誉；业主拥有的其它

项目；业主已有项目所采用的设备情况等等。所有这些信息对标书内价格的定位、方案的确定及设备的选型都非常有用。在帕劳共和国电站项目投标的设备选型过程中，我们原本考虑采用国内设备，但经过对帕劳国内已有的电站考察后，发现业主特别注重名牌和耐用，如变压器他们喜欢德国生产的牌子，柴油发电机则习惯美国的PERKINS和CATERPILLAR。了解上述信息后，我们就对设备的选型及施工方案做了一些必要的调整。考察中，还发现帕劳人特别注重环保，非常注意保护他们赖以生存的生态和旅游资源。针对这一点，我们特意在施工组织设计中加上了环保这一章内容。业主的心理分析也同样重要。根据常规，资金紧缺的业主一般考虑最低投标价中标，而资金富裕者则多数要求牌子响、名气大、技术先进的设备供货商；对急需用电的业主，在报价上可稍稍抬高，但工期一定要保证，有可能的话要尽量提前。

3. 细致研究招标文件  
业主的招标文件是编制投标书的主要依据，在某些情况下甚至是唯一的依据。因此，一定要研究吃透业主的招标书，弄清下列关系要素：

- (1)工作范围的准确界定：工作量弄不准，报价的准确性也无从谈起。
- (2)工期的要求：业主标书中要求的工期，必须五个条件满足，还要根据总工期编制出总体网络进度图，尽量使业主满意。
- (3)项目所在国的币种、汇率及付款条件等。尤其要弄清分期付款比例和制约措施。业主往往根据承包商的完成工程量而决定分期付款的比例并规定了延期罚款的一些具体措施。
- (4)项目所在国的海关、税收、劳动力许可证等各项取费标准；
- (5)在有争议情况下，仲裁和判决所适用法律法规。

4. 争取灵活的报价办法  
标书的编制是一项系统、复杂的工作，涉及到多专业，多

工种，如技术、经济、外语、财务、材料、质量、安全等等，各专业要统一协调，相互包容。编制前如有条件，应派合适的专业人员到现场实地考察，对项目所在地的自然条件、施工环境、物价水平、竞争对手等情况有一个全面的了解，以便能够编制出科学合理的标书。各方面的投标实践告诉我们，在报价时可采用以下几种办法：(1)不平衡报价法。不平衡报价是指在工程项目的总价敲定后，根据招标书的付款条件，合理地调整投标书中商务标内各分项价；在不抬高总价以免影响中标的前提下，能够尽早地回收资金和工程款，缩小投资风险，以期最终取得较好的经济效益。我公司在乌干达输变电线路工程的招标书中，业主规定的其中一项付款条件是：在业主收到所有发票和装运资料后45天内即支付80%的货款。这样，连同10%的预付款，业主能将该分项总费用的90%支付给我方。而工程款则是按施工进度和完成工作量分期支付。为此，我方在总标价确定后，将设备采购价这一块适度抬高，同时将机械、人力等施工费用相应压低，从而在一定程度上减小了企业在海外投资及施工的风险。此外，还有几项也需要不平衡报价，如图纸显示量小而预计工程量将会有所增加的子项目，可将单价适当提高；而工程项目内容搞不清楚的，则可适当降低其单价。如项目业主要求投标报价一次报定不予调整时，则宜适度抬高标价，因为其中风险难以预料。总之，不平衡报价是建立在对业主招标书内具体条款的分析之上的一种合理价目配置。但使用时必须掌握好尺度，以免引起业主反感，导致废标。(2)可选方案报价法。对原标书中有关可选方案或无明确规定方案时，我们可因地制宜作出不同方案和不同报价。在帕劳电站工程项目的投标

中，业主要求投标商根据五个州的不同生态环境自行选择线路架设方案，可架空也可地埋。乌干达线路标中也有规定，如投标商有另外可选方案，可另行报价。这样，我们可以在原方案外另做一套方案，其总价可在一定程度上低于原方案报价，以吸引业主，争取有利的评标因素。

(3)突然降价法。在竞争激烈的商战时代，报价是一项极为保密的工作。竞争对手往往相互刺探，打听对方标价。所以，在开始编标作价时，可适当做高一些。在投标截止日前临送达时，可突然将总价降低若干个百分点，令竞争对手猝不及防，以提高我们在评标时的有利地位。

(4)保本从长计议法。东南亚经济复苏后，基建市场潜力很大。例如柬埔寨，战后重建，百废待兴。在这种情况下，只要能进入该国市场，预计将会有源源不断的工程项目。因此，在编制柬埔寨泰文隆水泥厂及自备电厂的标书时，我们将总价一降再降，从1个多亿降到六、七千万，简直就是跳楼价。但超低报价的目的在于挤跨竞争对手，打入该国市场，从而进军东南亚市场，以期建立长期合作关系，从今后的合作中逐步弥补首次投标的损失。

### 5. 不断提高投标人员自身的综合素质进行境外工作投标

除了具备国内投标的一些基本素质，如技术、计经、电脑等业务外，还需在以下几个方面不断学习，提高综合业务水平，尽快使投标人员成为新型的复合型人才：

(1)掌握基本的外语技能。英语是国际通用语言，也是目前大多数合同的主导语言。如果不懂英语，就无法大量全面地获取各方面的商务、技术信息，难以高质量地完成国外工程项目的标书编制工作。

(2)掌握必要的外贸知识。国外工程投标中要涉及到许多外贸方面的知识，如银行保函、保险、关税、远洋运输、CIF及FOB

等Incoterms90中规定的各种价格术语。掌握这些知识直接关系到商务标编制的准确性。(3)了解竞争对手所在国及项目所在国的劳务政策。一般来讲，英、美、日、德、法等发达国家的劳动力价格较高，而亚、非、拉美的大多数发展中国家劳动力价格偏低。所以，在了解竞争对手的情况下，报价要有所区别。国外承包工程除经济因素外还要考虑政治因素，比如项目所在国有无反劳务倾销的政策，业主有无鼓励承包商雇佣当地劳动力的规定或提示。有关这些方面的政策和动向，必要时可向我国驻当地的使馆经参处寻求援助。(4)要懂得基本的外事接待及礼仪常识。在对外投标中，不可避免地要和外商打交道。除标书编制、合同谈判等专业业务必须熟练外，还要具备基本的对外接待和外事礼仪常识。针对不同民族，不同宗教信仰及不同性格特征的外宾外商，研究不同心理，采取不同方法，促使谈判气氛融洽，增进相互了解，方能在市场经济中拥有更多的商机。总之，涉外工程的投标是一项十分复杂的系统工程，涉及到许多相关的问题，迈上成功之路决不会是一帆风顺的。以上仅是笔者的一孔之见，希望能够引起同行的共鸣，共同为企业开辟并占领国际市场做一些实实在在的工作。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)