

暖通空调工程投标报价策略投资项目建造师考试 PDF 转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/583/2021_2022__E6_9A_96_E9_80_9A_E7_A9_BA_E8_c41_583434.htm

随着经济的发展，人民生活水平不断提高，人们对室内工作和生活环境的要求也越来越高，中央空调行业也因此得到迅猛发展。为了适应各种建筑物及使用者的需求，中央空调的机组形式及安装方式也变化非常快，作为专业性安装项目，空调工程的投标报价工作也和一般的建筑项目存在很大差异。中央空调施工企业除了靠企业自身的素质和实力外，投标报价策略和技巧对于能否中标及能否取得更多的利润也有举足轻重的作用，是企业竞争中立于不败之地的重要手段之一。

一、中央空调项目的类型

空调项目按招标内容划分：一是设备标，即投标项目只含空调设备的制作或采购，不含安装费；二是安装标，即投标项目只含中央空调设备及空调系统管线、阀门的安装及调试，不含空调工程设备费；三是空调设备及安装总包标，即专业性项目交钥匙工程，包括空调系统的设备制作或采购、安装、调试等一切费用。

空调项目按空调系统的形式划分：一是传统的中央空调系统，即水冷式制冷机组（离心机、螺杆机、溴化锂机或活塞机）冷却塔 机房辅助设备 室内末端设备（组合式空调机、吊顶式空调机或风机盘管）风管、水管及其配件；二是风冷式空调系统，即风冷式冷（热）水机组 机房辅助设备 室内末端设备（组合式空调机、吊顶式空调机或风机盘管）风管、水管及其配件；三是水源热泵型中央空调系统，即水源热泵式制冷机组 机房辅助设备 室内末端设备（组合式空调机、吊顶式空调机或风机盘管）风管、

水管及其配件；四是变频多联式中央空调系统，该系统由室内机 室外机 气管 液管 冷凝管组成；五是风管式风冷冷热风机组空调系统，该系统由室内机 室外机 风管及其配件组成。以上五种形式是目前中央空调常用的几种形式，但空调系统的机组及其安装方式也变化非常快，所以投标企业应不断学习专业知识，积累经验，以适应目前本行业较快的技术发展。

二、企业如何组织高效、强有力的投标部门 投标工作是一项技术性很强的工作，需要有专门的机构和专业人员对投标的全过程加以组织和管理。建立一个强有力的投标班子是获得投标成功的根本保证。因此，投标班子应由企业法人代表亲自挂帅，配备经营管理类、工程技术类、财务金融类的专业人才，其班子成员必须具备以下素质：熟悉空调方面专业技术知识，熟悉工程造价的构成，熟练操作预算软件，熟悉各大空调机组生产厂家的机组特性、优缺点及价位，具备一定的法律知识和实际工作经验，有较高的政治修养，事业心强，勇于开拓，有较强的思维能力和社会活动的的能力。当然要想组建一支这样的班子需要很多方面的基础和后盾，比如企业的实力、企业的管理制度、薪金水平等等。投标决策的正确与否，关系到能否中标，中标后的经济效益，关系到企业的发展前景和职工的经济利益。投标决策一般包括三个方面：一是根据项目的具体情况确定是否投标，二是投标的话，投什么性质的标，是投赢利标、保本标还是亏损标，是风险标还是保险标，三是投标技巧的运用。因此，拿到招标文件以后，企业不应急于做投标文件及报价，而应对投标文件进行认真分析，针对不同的标制订不同的投标策略。如果是设备标，就应首选机组的品牌，因不同生产厂家的设备各有

所长，价格也有一定差异，这时就应分析建设单位的投资意向及资金情况，资金充足的话，应首选进口或合资品牌，如资金不充足应选用经济实用的国产品牌。另外，如果付款条件好，报价可适当低一些，如付款条件差，报价可适当高一些。但不管怎样报价，有一点需要注意的问题就是应提前找好所代理的品牌，以免投标时拿不到代理权。如果是安装标，则使用建筑工程中常用的投标报价策略和报价技巧，这里不再赘述。但由于空调工程为专业性分包工程，报价时还应考虑专业分包与土建总包以及其他分包的协调关系和费用问题。如果是设备与安装总包标，就应首先考虑影响报价的设备费与安装费的比例，如果设备占主要部分，则报价策略应偏向于设备标，如安装费占主要部分，则报价策略应偏向于安装标，如设备与安装所占比例相差不大时，就要研究评分办法以及建设单位所注重的方面，另外不平衡报价法比较适合此类标，运用恰当会给施工企业带来可观的经济效益。总之，这类标做报价时要综合考虑各方面的因素，这样才能提高中标的概率并保证投标企业的效益。把投资建设项目管理师站点加入收藏夹

总包标里需要说明的是变频多联式空调系统标，此类标与其他标不同之处在于各投标单位还需根据原设计的空调技术参数（如冷、热负荷等）进行优化设计，将原设计中的机型换为所投空调品牌的产品机型，这样的优化设计将直接影响到投标报价的高低，因此在优化设计前应仔细研究招标文件及评标办法，由有经验的设计师进行设计。这里还应强调的一个问题是变频多联式空调机的安装目前还没有指导定额，并且该种形式的空调近两年才普遍采用，所以各投标单位的报价也存在很大差异，因此企业应逐渐积累

这方面的经验，搞好两算对比，逐步完善并修订自己的企业定额。

四、影响投标报价的因素

同样是施工企业，投标报价有时会有很大差异，为什么会有这么大的差异呢，笔者认为影响报价的因素有以下几点：一是技术实力，包括企业是否有精通本行业的各类专家组成的组织机构，有设计和施工特长，有解决各类施工技术难题的能力，是否有同类工程施工经验等等；二是经济实力，是指垫付资金的能力，是否有一定的机具设备及投入所需的资金，是否有一定的周转资金用来支付施工用款，是否有抵御不可抗力带来风险的能力，是否有一定经济实力的合作伙伴等等；三是管理实力，承包商必须在成本控制上下功夫，向管理要效益，健全完善的规章制度和先进的管理方法，制定企业技术标准和企业定额，提高企业管理水平和项目管理人员素质；四是业绩信誉实力，是否有同类工程业绩和良好的社会信誉。另外一些客观因素也将影响投标保价，比如业主方的支付能力，竞争对手的实力，投标环境的优劣，以及项目的风险问题等都会对报价产生影响。总之，企业要想在投标报价工作中提高自己的中标率，就要求在充分研究招标文件、详细勘察现场、精心进行施工组织设计的基础上灵活运用投标报价策略，综合考虑各种因素才能确立企业在报价中的优势地位。此外，企业为适应新的工程量清单计价模式，应构建本企业的投标报价系统，建立自己的企业定额，这不仅是工程量清单的需要，也是中国加入WTO以后企业逐步走向国际化迫切需要解决的问题，施工企业针对市场的变化建立自己的企业定额，根据市场行情不断调整，优化内部结构，适应市场，发展壮大，才能在竞争日益激烈的建筑市场上站稳脚跟。

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