

国际工程投标报价的策略一级建造师考试 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/645/2021_2022__E5_9B_BD_E9_99_85_E5_B7_A5_E7_c54_645452.htm 随着我国对外开放政策的展开，经济全球化及中国加入WTO，中国的国际承包工程势必要在国际市场上面对来自各国优势企业的激烈竞争和有力挑战。尽管我国涉外单位起出国门，参与国际工程承包市场，已经过20多年改革开放的洗礼，但与国外在成熟的市场机制中生存下来并不断取得发展的企业相比，自身仍然存在着诸多需要改进和完善的方面。就工程承包而言，要想在国外发展，必须有一定的项目做依托，但如何能在强手如林的竞争中脱颖而出，确是每个国际承包工程的公司值得深思的问题。百考试题论坛我们可以来分析一下，在一个市场机制相对成熟的国家，工程投标的成败与否在很大程度上取决于报价的低与高，当然，这里的低是相对的，是和参与同一项目投标的其他承包商的竞争相比较的。知己知彼，百战不殆。每个投标者在做好自己提交的投标方案、精确计算报价的同时，还必须对竞争对手进行充分的估价与判断。因此，国际工程投标工作涉及面很广，它要求投标的人员具有广博的知识，例如：施工、设计、施工组织与技术、设备材料等。同时还必须具备商务方面的知识，例子如：法律、金融、税务、保险。另外，投标报价人员还必须熟悉国际工程和投标报价的规范和操作系统，只有这样，投标报价人员才能参与激烈的国际工程承包市场的竞争。来源：考试大投标报价与施工是密切关联的统一体，有时一个项目的投标报价如果略微出现一些小差错，工程施工也许还可以弥补项目的不足

。有时一个项目的投标报价很合理，可工程施工出现漏洞也可能会拖垮项目。这就对投标报价的人员提出了一个课题，你是否非常熟悉国际工程的全过程，你是否真正了解实际施工的成本。国际投标和国内投标的区别就在于。国内投标报价可能参照规定的定额，国际投标由投标人自己测定定额。最理想的中标价当然应比竞争对手低，但又不至于低得多，究竟低多少，这是与投标报价决策者对市场熟知程度以及整体的投标战略息息相关的。由于市低迷，竞争激烈，各承包商都必须以自己能承受的最底限的价格报出。因此在这种机制下产生的中标价格已经是极其第三和脆弱的一个报价。来源：考试大达到成功报价需要尝试和不断总结以往的经验教训，为稳妥起见，能报出的最保守的价格自然是完全以询得的价格形成的投标价。但若完全以询得的价格形成最后的投标价。而对当地承包商极其精细的核算几乎可以肯定地说：不能夺标。来源：www.100test.com要想中标，就必须研究它的诸多方面的因素，就承包方式上，投标报价一般有两种方法，一种是作为分包报价，一种是作为总包投标报价。从项目性质来看，一种是私人资本投资的，一种是国家政府投资的或亚洲和世界银行贷款或其他国家组织贷款的。前一种投标的形式很多，不在这里叙述。本文主要叙述后一种。不管政府投标也好，国际金融机构贷款也好，一般都按国际标准的招标程序进行。国际投标报价主要从利润和承担风险程度来考虑，承包商相互竞争，在相互保密的情况下编出投标书。当众开标，有关人员进行综合测评，决定中标者。一般来说，国际投标报价过程要经过市场调查、踏勘现场、选择总包管理班子和施

工队伍、编制投标报价书，确定最终报价。投标报价的第一步是投标环境的调查，一是对项目所在国的政治、经济情况，应做深入了解，包括：（1）政治的稳定性，与邻国的关系，对我国的态度；（2）当地的民俗风情，宗教信仰，生活习惯，文化水平；（3）近年来经济发展计划实施情况，过去对工程款的支付信誉；（4）当地的工业、技术水平，尤其是有关石油工程行业的水平；（5）金融情况：货币的稳定情况，外汇管理制度。二是要了解与承包工程有关的法律和规定。如投标法、经济合同法、劳动法、劳工法、税法、保险法、移民法等，主要了解对当地公司有什么限制条款，外国公司在当地注册的程序和要求，对外籍劳工的限制等。三是要考察现场。在熟悉标书的基础上，对不熟悉的国家，对项目所在地一定要做现场考察。应事先列好考察提纲，内容会根据不同的工程有所不同，主要包括：（1）现场的地理位置、交通情况，施工用道路、供水、供电、通讯情况，有的国家规定施工不允许用城市供电网，这样就必须自己发电，如允许用城市电网要与当地供电部门初步接触，了解申请使用的必要手段；（2）现场的地形、地貌、地质情况；（3）现场的气象资料、水文资料，如标书已有，可只做核对性了解；（4）地方材料（如砂、石、砌块等）、大宗材料（如水泥、钢材、木材）的来源、供应情况；（5）现场周围的情况：设置临建、生活营地、预制加工厂的可能性；（6）附近现场的建筑工程情况，施工方法和水平；（7）租凭设备及当地劳务来源情况；（8）附近的生活物资供应情况，医疗设施水平（以便今后施工中采取必要的急救措施）；（9）要阅读标书过程中发现的问题及到现场临时发

现的其他重要问题。对海外工程做出既合理又有竞争力的报价是国际工程承包中一个值得研究的课题，国际承包工程对标件的评价主要为三个内容：（一）技术方面；（二）财务方面；（三）合同与管理方面。其中标价最低的标价，被认为是财务方面最有利者。这样，只要技术与合同管理也能令人满意的话，此标就会被认为是最佳标件。但较大的工程招标一般业主都要取价格最低的前三标进行第二轮筛选和比较，因此有经验的承包商既要在打通业主方面下功夫又要想办法进入前三标。要达到此目的还需要承包商作两方面的工作，一是千方百计摸清主要竞争对手的标价，因为承包商报价离不开材料、设备供应商的报价、注意设备供应商在调价中的消息，争取与供应商合作得到有价值的信息。二是争取得到竞争对手的情报，以确定自己的价位。技术报价的第二步就是分析。除了投标环境调查外，在编制报价表之前，必须对整个项目有一个初步的施工方案，此方案是根据专家和报价人员分别考察现场后得出的，必须综合分析这些因素，这也是投标报价的策略，该方案中至少包括：（1）近几年内物价上涨指数及未来几年的趋势的估计；（2）同类设施的一般造价；（3）当地能生产的材料价格（根据标书列出材料清单）；（4）当地水、电、油的价格；（5）当地劳务价格，各类劳务人员的工资水平、劳动效率；（6）当地主要生活物资的价格水平；（7）当地工机具的租凭费；（8）根据标书列出当地不生产而需要进口的材料、设备清单（包括名称、规格、大致数量、主要技术要求、交货大约时间、地点）以函电的形式询价、要清楚报价的有效期和有效性；（9）进口物资所达到的港口的各项费用、清关、报关、运

输等费用；（10）为办理各种保函、保险的手续及所需费用；（11）工程所要交纳的税种及其税率；（12）信贷手续及利率。以此定出工程进度需要投入多少施工设备；大宗的施工材料采购方法；当地劳工和国内人员的比率；流动资金的来源和使用。另外还有标书要求和当地政治、地理、环境、货币稳定、施工条件等综合因素。根据施工方案测算自己的实际成本，最后得出合理而且有竞争性的报价。海外投标工程的投标是完全在市场经济条件下进行的，这就要求我们的报价人员不但要熟悉预算定额，更要了解施工工艺和技术、商务条件、本公司的实际成本和人员拥有要素，认真分析、详细计算。在此基础上提出的适合本企业经营状况的调价幅度才能达到科学、合理，这样也才能使最终报价具有较强的竞争力。中标取胜包括两方面的含义，既能中标，又能从承包盈利。为达到中标取胜，应注重研究投标决策及编标报价的取胜策略，经过风险分析，决策投标的情况通常为：招标项目资金可靠并已落实，风险能通过风险管理转化，属于本公司主营或兼营的能胜任的项目。编标报价的取胜策略显然应建立在吃透招标文件的基础上。要分析合同中的责权利条款及风险分担条款，充分理解总承包的工作范围、施工要求以及任务量与工期的吻合性。编标报价一定要在先完成技术标的基础上进行。由于总承包报价是固定总价，报价应不漏项、不错算并增加一定的裕度。除标价的编制策略外，还应注意其他策略，如有效开展联合体报价，凭借着合作各方共同签署的联合投标协议，为了一个共同的目标获得项目的资格，合作各方会形成一个临时的捆绑式的投标组织。具体在开展投标报价时，建立在为实现同一个目标基础之上的合

作将极大限度地激励着各方尽全力报出最优方案和最具竞争力的价格。一种是各方派出得力人员由牵头方集中统一领导，另一种是事前划分好各自负责的工作内容，分别由各方独立完成，最后由牵头方汇总，形成最终的施工方案。两种模式下最终的报价都要由投标组决策层来确定，尽管最后报价可能与报价组人员汇总得出的结果有较大差距，但不能因此忽视这项基础工作。报价组人员根据BQ单构成向本分包商或供应商发出报价邀请函，在收集整理来自分包商和物品供应市场的价格后，首先要经历一个比较选择的过程，这本身就形成最终汇总报价过程中的重要一环，当然这个环节远非单纯比较数字那么简单，其间包括很多的分析和考虑。报价组牵头人员根据对市场的了解和判断先确定每一单价，进而形成一个初步总价。在决策之前，报价组应对价格构成作详细的说明，并依据对市场的掌握程度和判断分析哪一些地方有降价空间，给出一个参考性的建议目标价格，供决策层在最后决策时参考。国际工程投标是一项较为复杂的工作，但只要掌握它的规律，做好投标前的准备工作，同时针对不同的项目制定不同的投标报价的原则，以及在计算中用科学的方法计算，那么中国的国际承包商是可以在海外争得一席之地的。对长期从事海外工程的技术人员来说，应该不断熟悉海外投标的一套模式，在实践中不断积累经验，尽力提高投标的投入产出比，才能提高我国国际工程技术报价在海外市场的竞争力。更多信息请访问：百考试题一级建造师网校 一级建造师免费题库 一级建造师论坛 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