

浅谈投标报价在国际工程中的策略技巧 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/89/2021_2022__E6_B5_85_E8_B0_88_E6_8A_95_E6_c56_89333.htm

摘要：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。

关键词：投标 招标 报价 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，必须五条条件满足，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。

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