

# 设备总承包投标浅析

郭均平

(洛阳有色金属加工设计研究院 471039)

**摘 要** 通过对投标过程的综合分析,提出针对评标办法增加中标机会的途径和措施。

**关键词** 投标 预算价 标底 中标

随着我国即将进入 WTO,市场竞争越演越烈。为了对市场开放做好准备,并进一步规范与完善市场,我国已于 2000 年 1 月 1 日起正式施行“中华人民共和国招标投标法”,对各类大型设备项目开始实施公开、公正、公平的招标制度。投标项目的中标率、利润率高低将直接影响设备总承包企业的生存与发展。

投标工作是一项比较复杂的工作,涉及技术、经济等多种专业知识。投标人只有充分掌握项目各种情况,包括项目所在地的环境、竞争对手情况以及与项目有关的各种物价资料等并且还要具有丰富的项目组织和管理经验,才能编制出竞争性强而且稳妥的标书。

目前设备承包市场竞争非常激烈,可谓“僧多粥少”。要想在设备承包市场占有一席之地,编标、投标这一环节是相当重要的。投标价格过高,非但不能中标,还要浪费人力、物力、财力;如果投标价格过低,虽然能中标(但有时也不一定),但是会给后期经营工作带来很大的困难,甚至亏本,这不是投标人的目的。

我们常说的编标、投标以及项目实施,实际上可理解为承包人向业主出售的某种产

品,该产品应该具有一定的成本和价格。

**成本:**完成某项目所需的直接费用与间接费用之和,它与所选定的工艺方案、设备的结构型式、装机水平、制造工艺与技术、企业的管理水平等多种因素有关。

**价格:**承包人对业主的报价或出售产品的价格,其值应为成本 + 利润。

投标人要做的工作可以分为资格文件的整理、考察与市场调研、编制项目总体方案、成本计算及投标价格等几个方面。

## 1 资格文件的整理

资格审查能否通过是承包商参与投标过程中的第一关,通过审查才有资格被邀请参与投标。一般资格预审的内容包括:申请人的身份和组织机构;申请人过去的详细履历;拟用于本项目的工艺方案;在本项目内外从事管理及执行本项目的主要人员的资历和经验;主要工作内容的分包情况说明等。对于上述内容,平时就要注意将一般资格预审的有关资料准备齐全,并全部储存在计算机内。到针对某个项目填写资格预审调查时,再将有关资料调出来,并加以补充完善,加强分析,即要针对项目特点下功夫填好重要部份的有关资料,反映本公司的经

验、水平和组织能力，并做好跟踪工作，以便及时发现问题补充资料。

## 2 标前准备

### 2.1 考察

资格审查通过后被邀请参加投标。考察是投标者必须经过的投标程序，也是投标报价的初步依据。按照惯例，投标者提出的报价单一般被认为是在考察的基础上编制出来的。一旦报价单上报，投标者无权以考虑不周、情况了解不细或各方面因素考虑不全而提出修改投标书、调整报价或提出补偿等要求。

### 2.2 标前会

标前会是招标人对投标商提出问题的答疑，以及解释这次招标的各项有关内容。这对投标有极大的帮助作用。会前，应仔细研究招标文件，特别是文件中的工作范围、专用条款等的说明，届时便可重点质疑。还要仔细听取会上的发言，认真做好记录，及时解决自己遗漏的问题。

## 3 编制标书

### 3.1 工艺方案

考察及标前会后，就应认真编写工艺方案。工艺方案是否可行，是评标评委自始至终考察对比的一项重要组成部分，报价合理、工艺方案不合理也不能中标。

### 3.2 编制预算书

预算是投标报价的依据，没有预算的报价是不准确的，也是不合理的。编制预算书就应老老实实从工作量着手，核查材料清单，以免造成漏项等。

## 4 投标报价

熟悉招标文件、了解本次投标的评标办法是增加中标机会的首要条件。项目造价分为预算价、成本价及投标价。预算价的计算基础是工艺方案、工作量、合同技术规范、

材料价格信息等。预算价是确定成本价、投标价的前提与基础。成本价则是投标人结合自己公司实力及材料市场价，在不产生利润的前提下，必须投入的总和。投标价是最为关键的，最代表企业的最终竞争能力与水平。应针对不同的评标办法，掌握投标竞争对手的情况，对竞争形势进行分析，正确运用不同的报价方法和技巧确定报价。最后要汇总报价，对总报价进行适当调整。调整总报价要考虑投标策略、成本控制、对比定额等方面的因素。

## 5 投标技巧

### 5.1 不平衡报价

根据上面的方法计算出的投标价还不是我们的最终对外报价，必须要对其进行适当的调整。调整的目的有两个：①保持总价不变，通过调整单价，给后期经营工作带来较好的经济效益；②保持单价水平不变，可使总价降低，使标价更具有竞争力。

### 5.2 澄清招标书的技巧

投标人在研究招标书后，会发现标书中有不清楚的条款，这需要通过书面或标前会议向业主或咨询师澄清。但并不是每一个条款都需要澄清的，这需要技巧：

①对标书中可能增加实际项目造价（并非工作量）的含混之处，必须要求澄清，这既可使问题得以确认，又可提醒和引导其他投标人将增加的造价考虑进标价；

②对标书中有利于投标人的含混条款或错误，不应进行澄清，以免提醒其他投标人，也为今后自己增加经营效益留下机会。

### 5.3 应注意合同协议中索赔条件及程序

报价时应尽可能找出合同隐含条件及项目实施过程中可能出现的索赔项目，将此部分的造价降低，以求中标获取项目任务，在中标以后的合同管理中，以索赔的方式获得该部分工程价款。

# 做好工程造价工作必须坚持投资分析

吕庆辉

(洛阳有色金属加工设计研究院 471039)

一个基本建设项目从拟建到设计直至竣工完成,涉及造价专业的工作包括可行性研究投资估算、初步设计概算、施工图预算、竣工结算等工作。已批准的投资估算是作为主管部门对拟建项目的投资计划控制,也是初步设计概算的最高限额。初步设计概算是主管部门控制建设项目投资的依据,它一经批准,即作为建设项目的投资最高限额。施工图预算经有关单位和部门审定后即作为工程招标的标底的重要依据,同时也是建设单位和施工单位结算的主要依据。综上所述,工程造价工作的合理确定直接影响到工程建设经济和社会综合效益,工程造价工作的质量必须得到保证。

众所周知,基本建设中的超投资现象即

概算超估算、预算超概算、结算超预算的“三超”现象非常普遍,虽经有关部门大力整顿仍屡禁不止,造价工作者有责任对这种现象进行剖析并找出对策,为国家建设节约资金,保证经济秩序正常进行。那么超支原因是什么呢?对我们设计单位的造价工作者来讲重点又在哪里呢?

设计单位一般在初步设计完成后,许多建设单位为了节约资金或其他原因而没有让设计单位编制施工图预算,因此在施工图设计阶段很少做投资对比分析,所以就很难发现施工图预算是否超过概算、超支原因是什么。在资金的运用过程中设计单位也很少去过问投资的使用情况,致使预算超概算、结算超预算,扰乱了国家基建计划及资金的周

## 6 标书的编制、包装

投标的报价最终确定以后,标书的编制、包装和各种签名盖章等,要严格按照招标文件的要求编制,不能颠倒页码次序,不能缺项漏页,更不允许随意带有任何附加条件。任何一点差错,都可能使其成为不合格的标书,导致废标。严格按章办事,才是企业提高中标率的最基本途径。

## 7 标书的递交

标书的递交为投标的最后一关,递交的不正确很可能造成前功尽弃的后果。所以要

完全按照招标文件的要求递交,包括递交地点、递交时限、递交份数等。

## 8 投标声明

对于投标声明,要十分慎重地使用,否则很容易变成废标。

## 9 结束语

总之,如何编制好标书并针对评标办法寻求增加中标机会的途径和措施,还需要在具体的投标工作中不断地探索与总结,以便在今后的投标工作中提高报价水平和中标率。