

国际工程项目投标报价技巧刍议

丰景春

TV 51

(河海大学国际工商学院 南京 210098)

摘要 本文主要介绍了国际工程项目报价技巧和方法。对各种报价方法和技巧作了较深入的研究,重点介绍了单价调整原理、列举多个工程报价实例,使各种技巧的操作性更强;同时介绍了各种方法和技巧的具体应用及应用过程中应注意的事项。

关键词 国际工程项目 单价合同 总价合同 招标 投标 正常报价法 报价虚量 摊销费用

招标承包制是我国基本建设体制改革的一项重大举措,其实质是将竞争机制引入工程项目建设中。在改革浪潮中,施工承包商只有通过竞争,才能获取承包工程项目的任务,在竞争中生存和发展。要想获取国际工程项目,施工承包商则必须参与国际工程项目的投标。确定一个最优报价是投标成败的关键。在最优报价条件下,施工承包商既有中标机会,又能获取较为可观的利润。众所周知,报价过高,得标率大大降低;反之,虽可中标,获取工程项目,但从一开始就背上了亏本的包袱。这样从客观上要求施工承包商的报价能成为授标的对象,且有一定的经济效益,不出现亏损。本文将重点介绍和分析几种常用的投标报价技巧。

1 正常投标报价法

施工承包商在报价时,通过研究和分析本企业所采用的施工工艺、施工方法及施工组织设计等因素,按照实际提供或按设计图纸计算出的工程量填写报价,并按正常条件将间接费均匀地摊销到相应的项目单价中去,最后计算出总报价。这种方法适用于总价

合同,而不适用于单价合同。原因是在单价合同中,对工程量预计会减少的项目而言,按照此法做出的报价不可避免存在“报价虚量”现象,换言之,无形中提高了报价,从而减弱了竞争能力(见例1)。

例1:某工程报价表中,砂石垫层的工程量为 $2\,432\text{m}^3$,预计支付工程量为 $1\,820\text{m}^3$,用正常报价法计算得出砂石垫层的单价为 $265.04\text{元}/\text{m}^3$,其砂石垫层项目的总报价为 $644\,577.28\text{元}$ 。施工承包商结算时实际获得的工程价款为 $482\,372.80\text{元}$ 。

本例中,两者之差为 $162\,204.48\text{元}$,这是施工承包商无法获得的。因此单价合同若采用正常投标报价法,无形中就提高了报价,减弱了其竞争能力。

2 不平衡报价法

2.1 不均匀地摊入“摊销费用”

由于承包国际工程项目的特殊性,投标总价格与国内工程项目有所不同。国际工程项目投标价格组成如图1所示。

$$\text{摊销系数} = \frac{\text{总标价}}{\text{总基本费用}}$$

不均匀摊销方法有三种^[2]:

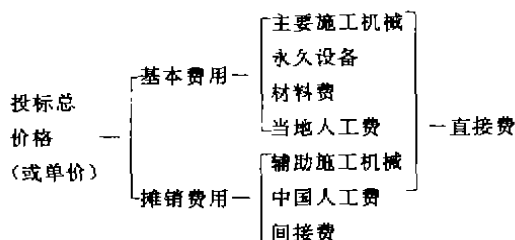


图1 国际工程项目投标价格组成

a. 早期摊销法。具体做法是在计算报价时，将摊销费用多摊入到早收款的项目，特别是摊销到工程早收款的包干价中。这样使这些项目单价提高，有利于提前回收资金，例如投标期间开支的费用、投标保函手续费及部分临时设施费等。

b. 递增摊销法。将施工前期发生较少而后逐渐增加的一些费用，按一定摊销系数递增分摊的办法。例如物价上涨费等。

c. 递减摊销法。将施工前期发生较多而后逐渐减少的一些费用，按一定摊销系数递减分摊的办法。例如管理费、贷款利息、履约保函手续费等。

采用不均匀摊销应注意三点：①施工承包商要较准确地确定施工顺序，搞好施工组织设计；②施工承包商要深入研究施工方案；③施工承包商在确定不均匀摊销项目时，务必要选择那些工程量在未来不会发生较大变化的项目，否则将达不到预期的目的，甚至出现亏损现象。

2.2 按工程量变化调整工程项目单价

在同一工程项目的报价中，施工承包商在单价调整允许的范围内根据工程量变化趋势来调整各分项工程的单价。在单价合同中，招标文件提供的工程量仅适用于施工承包商报价用，结算按支付工程量进行。可以肯定有些项目的支付工程量与招标文件提供的工程量是有出入的，甚至有较大的差别。我们可以利用这一特点来提高在投标中的竞争能力，增加收益。

2.2.1 调整原理

设某项目由招标文件提供的工程量为 x_1 （见图2），按正常报价确定的单价为直线 oA 的斜率 $\text{tg}b$ ，相应的报价为 y_1 。

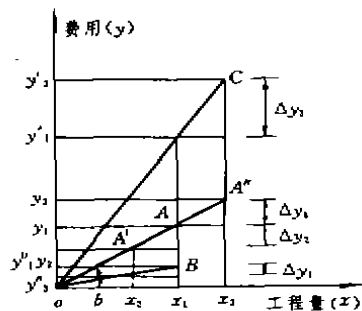


图2 工程量、报价及单价之间的关系

预计支付工程量与招标文件提供的工程量之间存在以下三种关系。

2.2.1.1 预计支付工程量=招标文件提供的工程量

对于预计支付工程量不会发生变化的报价项目，按正常报价法确定单价，对承包商的报价以及实际可获工程价款不会产生影响。

2.2.1.2 预计支付工程量<招标文件提供的工程量

预计支付工程量比报价用工程量减少。此时，按原单价 $\text{tg}b$ 计算时，报价为 y_1 ，实际可获工程价款为 y_2 ，两者存在差量即“报价虚量” $\Delta y_2 = y_1 - y_2$ ；按降低单价（见图1 单价为 oB 的斜率）计算时，报价为 y'_1 ，实际可获工程价款为 y'_2 ，两者存在差量即“报价虚量” $\Delta y_1 = y'_1 - y'_2$ 。显然 $\Delta y_2 > \Delta y_1$ ，说明在确定该类项目的报价时，通过降低单价，可减少“报价虚量”，即在总价不变的前提下，采用转移费用的办法使这一项目的报价降低。

2.2.1.3 预计支付工程量>招标文件提供的工程量

预计支付工程量比报价用工程量增加。预计支付工程量为 $x_3 (> x_1)$ ，此时，按原单价 $\text{tg}b$ 计算时，报价为 y_1 ，实际可获工程价款为 y_3 ，两者存在差量 $\Delta y_4 = y_3 - y_1$ ，这是由于

工程量的增加,承包商实际增加的工程价款;按提高单价(见图2单价为 oC 的斜率)计算时,报价为 y'_1 ,实际可获工程价款为 y'_1 ,两者存在差量 $\Delta y_3 = y'_3 - y'_1$,是承包商实际增加的工程价款。显然 $\Delta y_3 > \Delta y_4$,说明在确定该类项目的报价时,通过提高单价,将支付工程量预计会减少的项目中的部分费用转移到该类项目中去,能最大程度地增加工程价款。

以上探讨了单价调整原理,下面来讨论上述原理的具体运用及做法。

2.2.2 单价调整原理的具体运用

单价调整原理的具体运用有如下四种方式:①估计以后工程量会增加的分部分项工程,调高其单价;②估计以后工程量会减少的分部分项工程,调低其单价;③不列工程量,只填单价的项目,调高其单价;④工程内容说不清楚的项目,降低其单价。

调整单价后的效果有两方面:

a. 在不改变投标总价的前提下,可获取更多的工程价款,增加收益(见例2)。

例2:甲、乙项目为某工程报价表中的两个具体项目,其正常单价及调整单价见表1。

表1 正常报价和调整报价的比较

项目	设计提供量 (m^3)	正常单价 (元)	预计完成量 (m^3)	调整单价 (元)
甲项目	1 000	30	1 500	50
乙项目	500	150	450	110

由此可见,调整单价后的报价总额与不调整单价的报价总额相等,两者均为105 000元,但调整单价后的实际工程价款为124 500元,不调整单价的实际工程价款为112 500元,后者比前者少12 000元。这就意味着在竞争能力相同的条件下,调整单价后的收益大于不调整单价的收益。

b. 施工承包商在保证实际收益不减少的前提下,降低总报价,提高竞争能力(见例3)。

例3:已知条件同例1。现将单价由原来的265.04元/ m^3 调减为176.00元/ m^3 ,则报价款为:2 432 $\times$ 176.00=428 032.00元,差价为89.04元/ m^3 ,总价差为162 052.80元,把此款摊入到有关项目中去,结果见表2。

表2 单价调整前后报价总额和

实际收入的比较 (单位:元)

调整前	调整后
报价总额: 644 577.28	报价总额: 590 084.80
实际收入: 482 372.80	实际收入: 482 372.80

本例中,实际收入相同,而调整前报价总额,比调整后报价总额少54 492.48元,因此,后者的竞争能力比前者强。

在实际应用时,施工承包商要能较准确地预测出哪些分部分项工程的工程量会发生变化,以及变化的趋势和幅度。只有做到这一点,才可能有针对性地调整工程单价,取得预期的效果。

3 多方案报价法

某些招标文件合同中如果有不公正的条款或技术规范要求过于苛刻或工程范围含糊不清,除了充分估计风险外,可按多方案报价法^[3]予以处理。先按原招标文件报一个价,然后根据不同条件和风险,提出若干个报价。这样承包商可以利用这种原理提出若干个报价方案,供业主评标时选用。

4 突然降价法

众所周知,报价是一项保密工作,各承包商都想尽一切办法刺探对方的情报,因此在报价前期可以采用迷惑对方的手段,按一般情况报价,快到投标截止日期时,再突然降价,可以起到出其不意的效果。但突然降价幅度应事先考虑好。例如日本大成公司在某工程投标过程中,在临近开标前将总报价突然降低了8.04%,对中标起到了决定性的

作用。

5 先亏后盈法

有的承包商为了打进某一地区,开始时依据自己雄厚的资本和实力采取的一种不惜代价、只求中标的低报价方法。一旦站稳脚后,再采用较高的报价方法。

6 利用无形标价提高收益报价法

对投标文件中不以价格数字形式表达,但在项目实施过程中能给承包商带来好处的无形标价,在开标后是有谈判余地的。承包商可以以条件获取收益。

例如在有些国家中,由于其货币对世界主要货币的兑换率呈逐年贬值趋势,因此,在投标时投标文件填写的外汇比例数应远大于实际计算的需要数(见例4)。

例4:某公司投标一工程项目。总报价为6亿第纳尔,外汇支付比例为2.4亿第纳尔,以美元支付,固定汇率(投标书截止日期前28天该国中央银行公布的汇率)为:1美元=5第纳尔,外汇额度为4800万美元,当地币为3.6亿第纳尔。在谈判中,业主提出降低报价5%,即 $6 \times 0.95 = 5.7$ 亿第纳尔,该公司接收了甲方建议,但要求增加8%外汇比例,即由40%增加到48%,外汇为 $48\% \times 5.7 = 2.736$ 亿第纳尔,美元为5472万元,当地币为2.964亿第纳尔。施工期间第纳尔由1:5贬值到1:25,该公司拿出255万美元抛入市场,换取6375万第纳尔。最后公司实得外汇5217万美元,比原报价多417万美元。当地币3.6015亿第纳尔,与原报价持平。本例充分表明,在一定条件下利用无形标价可大

大提高收益。

除上述技巧外,报价中常用的方法还有降低由业主掌握的或不可能发生费用的报价法、利用招标文件中的错误获益法等,在此不再赘述。

7 结 论

通过对以上报价原理及实例的研究分析可知,哪些工程定价宜高些,哪些可低些;或者在总价无多大出入的前提下,哪些单价宜高些,哪些宜低些,都非常讲究。技巧运用得好坏,在一定程度上可以决定工程的中标与否,影响到盈利的多少。针对上述分析,可以得出以下结论:

a. 对固定总价合同(即一次包死的合同)而言,用正常报价法即可;但对分阶段付款的固定总价合同,可适当运用不平衡报价法。

b. 对可调的固定总价合同而言,除用正常报价法之外,应重点运用不平衡报价法。

c. 对单价合同而言,应重点运用不平衡报价法。

同时,在报价过程中,还应综合运用多方案报价法、突然降低法、先亏后盈法及利用无形标价提高收益报价法等。只有这样,才能使工程的报价科学、合理。

参考文献

- 1 梁鉴主编. 国际工程施工经营管理. 北京:水利电力出版社,1994
- 2 杨俊杰主编. 国际工程报价实务. 北京:中国标准出版社,1991
- 3 何伯森主编. 国际工程招标与投标. 北京:水利电力出版社,1994

(收稿日期:1995-01-19)

欢迎订阅

欢迎投稿