

投标那些事儿

——标如何投中标率高

讲解人 张世强



主要内容

- 一、招标投标市场现状
- 二、投标文件编制流程
- 三、抓招标文件关键点
- 四、技术标怎样才能引起招标方的注意和评委的满意
- 五、做好投标报价

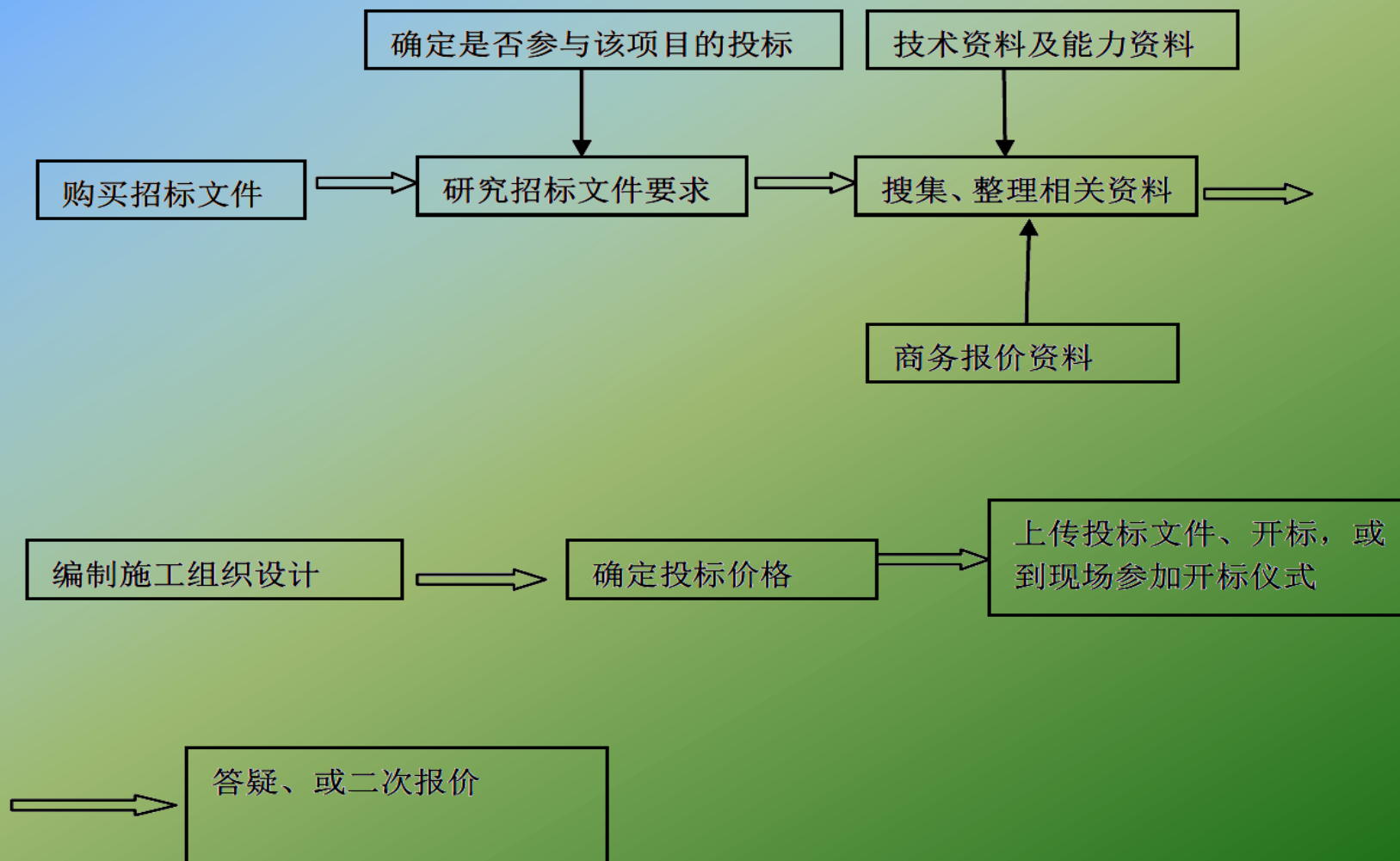


一、招标投标市场现状

- 网上公开招标多
- 参加投标的队伍复杂
- 技术标的水平参差不齐
- 商务报价差距大



二、投标文件编制流程



三、抓招标文件关键点

——关注招投标方的主要关切

- **1、投标须知前附表和合同主要条款：** 招标方关于资质条件、业绩要求、业绩证明、项目工期、质量标准、保修期、付款办法和最高限价的规定，**避免出现废标。**



2、招标文件有关技术规定

- 工程概况，主要工艺要求、主要实物工程量及该项目和同类其他项目的不同点。
- 做完以上准备后，能在自己脑海中勾画出该项目的施工现场布置的轮廓。



3、招标文件中对商务报价有影响的条款或有关约束条件

- 除了人、材、机、法、环等成本核算外需要关注招标文件中：是否有预付款、是否有进度款、进度款的支付办法、质保期长短、质保金金额、质保金支付方式、是否甲方指定主要材料供应单位、脚手架界面划分、成品及半成品的运输界面划分、规范化标准化要求等。分析影响报价的商务评标办法

4、招标方特别关切

- 不同的招标单位、不同的建设项目有不同的关切点，有些关切点在招标文件中明确提出，有些关切点需要从招标文件的管理规定、技术要求中总结出来。
- 但是，所有关切点都是招标方认为容易出现质量问题、安全问题，或造成工期拖延的工序或事件。
- 所以必须重视招标方的特别关切

四、技术标怎样才能引起招标方的注意和评委的满意

- **1、** 首先必须满足技术标评标项的基本要求
- **2、** 体现经验、抓重点、展实力
- **3、** 对招标方明确提出的特别关注专项论述

- **1、首先必须满足技术标评标项的基本要求**
- 对工程项目了解清楚；组织结构配备合理，职责分工明确；工作面布置规范；工序交接及作业流水科学适用；危险辨识、安全评估全面、安全措施切合现场实际情况；机具、机械及检测仪器配备齐全，人员分工科学；工期保证措施具体实用；工程质量保证措施全面、重点突出

2、体现经验、抓重点、展实力

- 2.1 熟悉装置安装单位的工艺流程，合理安排防腐保温的作业流程，作业时间节点、作业面开展顺序。
- 例如：一个炼化装置安装
- 另外，同一个安装单元，有些是安装单位在进行下道工序之前需要防腐保温单位必须提前完成相应的防腐保温工作。
- 知道的东西最好能在技术标中体现出来。

- 2.2通过科学实用的平面布置体现对项目具备同类工程的施工经验。
- 例如：大型储罐区集中抛丸除锈、涂装防腐。

- 2.3通过控制季节性施工的质量体现自己的施工经验和能力
- 通过分析季节性施工质量问题产生的原因，设计控制措施。
- 例如：冬季树脂固化慢甚至出现固化剂低温结晶影响玻璃钢或胶泥的质量.....

- 3、对招标方明确提出的特别关注的问题进行专项论述，分析原因，提出方案，落实措施。

五、做好投标报价

- 报价原则：必须工程有利润的前提下进行报价，否则就弃标。从以下几个方面着手确定报价：
 - 1、了解价格行情
 - 2、分析竞争对手
 - 3、熟悉招标文件中合同条款中的付款办法，保修期及保修金支付办法。
 - 4、根据报价形式巧妙使用报价技巧
 - 5、分析价格评标办法确定报价。

1、了解价格行情

- 了解防腐保温市场的人工成本、材料价格，各种工艺的社会平均劳动生产率、施工现场可以预检的措施项目费和国家相关法律（例如节能、环保、文明施工等）。
- 不同的行业同样的工作价格存在差异。
- 同一行业施工地域不同、总包单位不同、招标方不同，期望价格不同。
- 同一单位不同时期、不同的邀标单位竞争情况，价格不同。

4、根据报价形式巧妙使用报价技巧

- **4.1总价报价**可以通过分析（或重新核算）工程量，分析各个部位、各装置区的难易程度结合自己对同类项目的施工经验确定各分项报价，使分项报价价格分配合理，具有利润又能在价格评分上占优势。
- **4.2总价报价**还可以利用招标方清单或计算错误，在保证总价评标优势的前提下。谨慎利用不平衡报价
- 例如：某标（钢带统计错误）

- **4.3单价报价：**需要了解现场，有施工经验，分析各子项在全年施工中发生几率和往年施工发生的工程量，以及面积和体积的价格的比率（表面看单价大数量占比少的项目），分配价格，谨慎利用不平衡报价。
- 例如某电厂的常年维护、保温及脚手架招标

5、分析价格评标办法确定报价

- 商务价格评标基准价，主要有最低价、次低价、平均价平均价下浮、招标控制价下浮等。
- **最低价是有利润的最低价**，可从人、材、机、法、环（即4M1E）等因素分析社会平均成本，然后，将社会平均成本和自身的人员优势、机械优势、施工方法优势及自己在工程地有无项目部等相对比，确定拟投入的成本，确定报价。当然还要结合市场行情和竞争对手的情况。

- 总之，有投标就有竞争：技术竞争、商务竞争
- 技术标要做到：
 - 思路清晰；
 - 抓住重点；
 - 满足关切；
 - 展示经验；
 - 体现实力。

商务价格标确定根据

- 行业特点；
- 地域特点；
- 施工现场；
- 质量要求、工期要求；
- 现场管理规定；
- 合同条件；
- 竞争对手情况；
- 商务评标办法等。



谢谢大家

