

International Project Bidding Strategies and Skills

Yingjun Dong

China Petroleum Pipeline Engineering Co., Ltd., Langfang Hebei
Email: dongyingjun@cppmde.com

Received: Oct. 12th, 2020; accepted: Nov. 19th, 2020; published: Dec. 15th, 2020

Abstract

This article focuses on the bidding process of EPC (Engineering, Procurement, Construction) which includes the pre-qualification, study of bidding document, site visit, technical and commercial tender preparation. During the commercial tender stage, it is very important to analyze the risk of the project and make the bidding strategies and skills to win the project.

Keywords

Bidding, Quotation, Strategy, Skill

国际工程投标报价策略与技巧

董迎军

中国石油管道局工程有限公司, 河北 廊坊
Email: dongyingjun@cppmde.com

收稿日期: 2020年10月12日; 录用日期: 2020年11月19日; 发布日期: 2020年12月15日

摘要

本文介绍了国际EPC项目的投标流程, 从资格预审、标书的研究、现场调研、技术标的准备、商务标的准备几个阶段进行了分析。在商务标准备过程中, 重点要做好项目整体的风险分析、投标策略、投标技巧的应用。

关键词

投标, 报价, 策略, 技巧

Copyright © 2020 by author(s), Yangtze University and Hans Publishers Inc.

This work is licensed under the Creative Commons Attribution International License (CC BY 4.0).

<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>



Open Access

1. 引言

目前国内投标一般是采用定额进行费用估算, 由于国际项目的投标、区域差异、项目特殊性、地区资源的限制等, 如果只简单用国内定额对工程造价进行估算, 会产生不小的偏差。国际工程项目的招标文件, 业主一般多采用设计、采购、施工、试运进行招标, 参与投标的公司来自不同的国家和地区, 投标过程中需要对项目所在地的法律、工程标准、技术规范、人工、材料、设备、税收等信息有详细的了解。国际工程中有许多不确定的因素, 这些因素增加了投标的风险, 在投标报价中要充分考虑这些不确定的因素, 通过合理地规避和转移风险, 才能在中标后更好地执行项目。

本文结合以往的国际工程投标中一些经验总结, 从国际投标的流程、标书的研究、现场调研、投标费用的主体构成方面, 系统地介绍了国际项目投标的过程和要求, 为开拓国际市场的投标报价, 提供了思路和方法, 同时也减少了国际项目中标后执行的风险。

2. 国际工程投标流程

2.1. 资格预审

本国际工程投标前期, 业主都会对参与投标的公司进行资格预审, 掌握投标者的基本情况, 排除明显不符合要求的投标者, 将来减少业主评标的工作量。而对于投标企业来讲, 在确定投标策略之前, 对业主本身及其委托的设计、咨询单位以及工程项目本身需要有充分的了解^[1]。具体内容包括:

- 1) 投标公司的正当合理要求能否得到业主的满足, 工程的资金来源、额度, 业主是否有充足的资金

保障项目的按期完成;

2) 工程各项审批手续是否齐全, 是否符合所在国及当地政府的相关法规[2];

3) 了解业主之前的招标工程执行情况, 主要了解招标、评标的具体要求, 能否及时支付工程款、对索赔的要求等;

4) 监理工程师的资历、承担过类似监理工作的主要工程经验、工作习惯及方式, 对投标公司的态度。在出现合同争端时, 能否站在公正立场解决出现的争端。

2.2. 研究标书阶段

投标主体在收到业主的招标文件后, 要认真研讨标书, 对技术标及商务部的要求列出明细, 商务部分要根据技术标的人员、设备配置、营地要求等进行估算价格[3] [4]。

1) 根据技术标的要求, 制定人员、设备动迁计划, 营地建设、材料采购计划等;

2) 了解关于投标保函的具体要求, 包括保函金额、担保银行要求、保函期限;

3) 了解具体提交技术标、商务标的文件要求以及报价清单;

4) 了解工程的时间要求, 开工、竣工日期及总工期的要求, 质保期的时间, 如果不能按期完成, 在合同中的延期罚款条件等;

5) 对招标文件中的报价范围进行研究, 了解工程所在地的人员、设备租赁、施工材料的价格, 对于将来需要分包的工作, 做好当地分包询价工作, 确认业主是否需要在分包商名录进行分包商选择;

6) 确认招标文件中, 关于预付款的额度、保留金、履约保函的情况, 工程付款是按照月进度完成百分比付款, 还是按照里程碑付款, 做好资金的使用计划;

7) 对于工程保险方面, 重点是要确认关于工程保险、第三方责任险、人身意外保险、材料设备运输保险、施工机械保险的保险费率;

8) 了解具体的技术规范, 具体的工程类型及工艺内容和特点要求, 对设备、材料、施工和安装方法等所规定的技术要求。根据图纸确定工程范围、内容和技术要求;

9) 了解工程量清单的编制体系、方法、计算原则, 各种费用, 例如报价的方法, 工程量清单的复核工作。

2.3. 现场调研阶段

由于每个项目都有它的独特性, 不同的业主对项目的要求也不一致, 对于投标项目的现场调研就显得十分重要。参与投标的公司, 通过现场调研, 可以了解现场的施工条件, 以及当地的资源、材料价格、社会依托、施工风险等因素, 为技术和商务标的编写做好准备工作。

2.3.1. 工程现场条件考察

1) 现场自然条件: 水文、地质、地形、气象等的考察。一般在招标文件里面, 业主会提供地质报告, 投标人也需要对现场的自然条件进行现场勘查、确认[5];

2) 现场环境: 主要是考察项目的交通、通讯、水源及供水、供电情况, 以及项目周边是否有正在运行的设施, 以及现场施工管理环境要求等;

3) 根据业主的招标文件, 确认现场的施工方法, 施工总体部署的一致性和可行性分析[6]。

2.3.2. 项目所在地的人员、材料、设备租赁情况

1) 考察当地设备的租赁、维修及设备配件购买价格情况;

2) 施工材料的价格情况, 比如水泥、钢筋、混凝土、砂石料、施工耗材、油料, 工业用水情况;

- 3) 考察当地的技术人员、普工、技工等市场价格，劳工法等相关的规定[7]；
- 4) 当地的运输费用、物价情况。

2.3.3. 项目所在国的海关情况[8]

- 1) 设备、物资进口相关的程序以及海关法规；
- 2) 项目所在国的关税税率、港口费、滞港费、仓储费的费率情况；
- 3) 项目所在国的保险费率以及办理的流程情况；
- 4) 项目所在国的贷款利率及各种银行业务手续费费率、外汇管制及当地汇率。

2.3.4. 项目所在地的社会依托

- 1) 项目所在地的政治稳定情况，国家经济发展形势；
- 2) 项目所在地的治安情况以及与中国的外交关系；
- 3) 项目人员在当地入境、居住、工作许可、签证办理程序以及难易程度。

2.4. 投标报价费用构成

根据业主招标文件中的工作范围、技术规范、工期进度等要求，制定项目实施的组织机构、采用项目管理与控制方法、具体实施方案、所需的人工、材料、机械设备等直接费用，以及各种间接费用、利润、风险等，最终形成合同总价[9]。

工程直接费用：项目的直接费用一般包括人工费用、设备材料费用、施工机械使用费、其他直接费用和工程分包费用。

工程间接费用：工程的间接费用一般包括施工管理费、临时设施费、动迁费用、咨询费用、总部管理费用、贷款利息、投标费用、工程业务费、保函手续费、保险费用、保修期费用、风险费、各种税收、利润。

3. 投标报价策略与技巧

3.1. 投标报价策略分析

对于国际工程投标策略，需要综合考虑项目所在地的各种风险因素，工程的难易以及投标公司的资源使用情况来制定投标的策略。

3.1.1. 低价亏损中标策略

投标阶段，需要确认业主的评标机制，对参与投标的单位，业主授标给价格最低的投标单位。这种投标策略一般适用于投标公司想进入新的区域，或者在项目所在国的工程即将结束，或者大环境不好，工程任务严重不足时，适用于这种投标策略。如果项目是分期工程，如果第一期工程中标后，通过对一期工程的出色管理、树立形象工程，为后期的项目打下基础，从而占领市场[10]。

3.1.2. 微利保本策略

在市场竞争激烈的环境下，企业为了人力、设备的正常运转，采取保本价投标策略。同时也适用于施工技术比较简单，管理投入比较小的项目；投标人与业主合作关系比较好，能够在工程中通过合同变更、索赔获得额外费用的项目。

3.1.3. 高价投标策略

在业主邀请投标的项目，一般是工期紧、技术新、风险大的项目，业主对投标单位的实力了解，项目比较关注的是工期、质量、安全等方面的要求，价格不是业主考虑的主要因素。对于一些技术复杂，

专业性强的项目，在项目实施中有独特的施工技术能力、机械设备要求高，竞争对手少且弱时，可以考虑采用高价投标策略。

3.1.4. 联合投标策略

联合投标一般适用于比较大的 EPC 项目，联合体通过优势互补、整合来获得项目。一般是设计、采办比较强的公司与施工比较强的公司的联合投标，增加中标的概率[11]。

3.2. 投标报价技巧

3.2.1. 不平衡报价法

在国际项目报价中，不平衡报价多用在单价合同中，最基本的原则是能够提前回收进度款，根据将来工作量的大小来调整单价，预计工程量会增加的项目，单价可以适当提高，对于工程量会减少的项目，可以适当降低单价。对于议标的单价合同，对报价单中比例比较小的列项调整单价，按照不同比例进行调整[12]。

3.2.2. 多方案报价

在业主的招标文件中，由于一些工作量或者条款不是很清晰，在业主的澄清文件中也没有及时回复时，为了减少报价中的风险，在报价中需要增加风险费用以及不可预见费用，如果报价过高，同时又降低了中标的可能性。在这样的背景下，一种报价是按照常规的报价模式进行报价，另一种报价是附加报价的备注条款，在一定的条件下，可以降低费用，达到中标的目的[13]。

4. 结论

国际工程投标报价，一方面需要了解国际工程的投标流程，也需要根据不同招标文件的要求，对项目中潜在风险进行识别，通过风险转移或者增加风险费用，为后期项目的执行做好规划[14]。通过加强投标人员的知识提升，完工项目信息的收集、汇总，从而建立一套有效的投标体系，需要做好以下几点。

1) 规范工作流程，利用投标人员的知识、经验，建立一套新的、完整的、规范的投标工作流程以及报价模式；

2) 建立完善的信息数据库，主要按照不同的国家分类，对直接费、间接费用进行分类整理，逐步建立形成一套成本信息库，作为投标估价、报价的基础和依据；

3) 一个准确的报价，也对投标报价人员提出了较高的专业水平和综合要求。投标人员需要有一定的施工经验，对施工组织设计、施工部署、执行方案有了解，才能合理编制项目费用，进行费用的测算，做到报价精确[15]；

4) 加强投标人员的学习意识，随着国际项目日益竞争的加剧，对投标人员的要求也在提高，投标人员需要在日常工作中逐渐地提高在商务、合同、管理方面的技能；

5) 加强对不同国家政策、法规变化的了解。比如，在阿联酋地区市场比较成熟，竞争比较激烈，对项目的施工技术标准、安全、员工福利要求很高；在阿曼、沙特地区，当地政府对施工企业雇佣属地人员比例有严格的要求，尤其是外来企业对当地经济发展的贡献要求很高，包括对当地劳工技能的培训、当地设备的租赁、当地小企业的扶持、当地学校义务捐助、当地物资的采购比例要求，在投标文件中都有详细的要求。

在投标过程中，由于不同区域、不同的业主的招标要求都不一样，要想完成高质量的商务报价，也是对报价人员的一个考验。报价人员只有在不断的学习、多方面的考察中，才能让商务数据更加得合理，最终才能提高项目的中标概率。同时后期，也需要对中标项目执行中的一些商务问题与投标阶段进行结合、分析，找到投标阶段的一些问题，为后期的再次投标做好有力的数据支撑。

参考文献

- [1] 杜训. 国际工程估价[M]. 北京: 中国建筑工业出版社, 1996: 23-25.
- [2] 武育秦. 工程报价与投标报价[M]. 北京: 重庆大学出版社, 1992: 36.
- [3] 范运林. 工程招投标与合同管理[M]. 北京: 中国建筑工业出版社, 1996: 45.
- [4] 何伯森. 国际工程投标与招标[M]. 北京: 水利电力出版社, 1994: 21.
- [5] 陆国俊. 国际承包工程投标报价技巧[J]. 国际经济合作, 2012(7): 15.
- [6] 杨义生. 国际工程投标报价策略与技巧[J]. 葛洲坝论坛, 2005(3): 17.
- [7] 郎荣. 国际工程承包与招投标[M]. 北京: 中国人民大学出版社, 1999: 52.
- [8] 穆冰军. 国际工程投标报价的策略与技巧研究[J]. 科技资讯, 2014(5): 46-47.
- [9] 吴杰. 国际工程投标报价策略与技巧研究[J]. 城市建设理论研究: 电子版, 2015, 5(12): 2539-2540.
- [10] 邢治国. 浅析国际总承包工程投标报价的策略与技巧[J]. 现代经济信息, 2019(26): 243, 262.
- [11] 谭里明. 海外工程投标报价的策略和技巧[J]. 国际工程与劳务, 2014(2): 51-52.
- [12] 余云泉, 李振荣. 工程施工投标报价策略与技巧初探[J]. 中外建筑, 2001, 4(4): 87.
- [13] 马帅, 张传平. 建筑工程施工投标报价策略与技巧[J]. 建筑管理现代化, 2006(5): 57-59.
- [14] 唐晓媚. 浅析国际工程投标报价策略[J]. 科技信息, 2013(1): 366-366.
- [15] 刘明忱. 国际工程投标报价技巧与策略[D]: [硕士学位论文]. 大连: 大连理工大学, 2002.