

园林绿化工程投标策略注册建筑师考试 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/644/2021_2022__E5_9B_AD_E6_9E_97_E7_BB_BF_E5_c57_644904.htm

随着绿化工程建设市场的不断完善和规范，越来越多的绿化工程采取招投标形式发包工程建设任务，也有更多的施工企业将参与工程投标竞争。实践证明，实行招投标制既可以降低工程造价、缩短绿化建设工期和确保工程质量，还可以促进绿化施工企业自身素质的提高。按照招标投标法要求的公开、公平、公正和诚实守信原则，施工企业怎样成功参与绿化工程项目投标，在竞标中获高分，以承揽工程建设任务，投标书的合理编制和投标报价的科学决策显得至为重要。

1、绿化投标施工方案的特点

百考试题论坛在了解到绿化工程招标的工程规范、投资情况及业主信誉等信息后，施工企业应尽快取得招标文件，成立投标小组，组织有关人员查看施工现场，编制投标书。投标小组应该由企业负责人、项目经理、预算人员、技术人员等共同参与，按照招标文件要求，认真组织，合理编制和科学决策。在编制投标书时，首先仔细阅读、认真分析招标文件，明确招标要求和注意事项及合同条款，然后根据企业自身特点和施工现场条件等因素编制科学的施工方案。在制定绿化施工方案时，应注意如下几点：

百考试题论坛 针对性：投标文件应当对招标文件提出的实质性要求和条件作出响应。投标文件内容应该结合施工现场条件的有利因素有不利因素，按照招标文件要求的工程质量等级和工期要求，根据施工场地条件、交通状况和工程规模大小，认真研究绿化施工图纸，结合自身的施工技术水平、管理能力等诸多因素

，合理安排施工顺序和苗木栽种顺序，恰当选择施工机具，提高具体措施如何利用有利因素，规避不利因素，保障工程质量和工程进度。这些具体措施往往能得到业主赏识，从而达到出奇制胜的效果。在招标文件要求的情况下，施工单位如果有某些设计不合理并可以改进之处，根据自己的苗木来源和环境条件需要，在符合相关规范的要求下，可提出自己的优化设计或节约投资的设计变更。

百考试题论坛 可行性：投标书提出的管理机构设置、施工计划、施工机械、苗木组织、各项施工技术措施（包括栽植措施、养护管理措施等）、安全措施、保洁措施等应真正适合该绿化工程的要求。人员组织合理到位，施工管理机构设置合理，选取的施工机械适当，保障和监督措施得力，计划切实可行，安全措施有力，苗木成活保障措施具体，绿化效果明显，有很强的可操作性。在许多投标文件中，很多施工单位为装帧数量，空话连篇，照搬教科书，具体措施缺乏可操作性，往往引起评标委员的反感而导致失败。

百考试题论坛 完整性：投标文件应当对招标文件要求的各个内容和条件全面作出响应。投标书的编制内容按照招标文件要求的各个内容回答应完整、具体，不可漏缺或画蛇添足。漏缺和画蛇添足都可能引起评标失分，导致投标失败或出现废标。

规范性：主要指投标文件在封面、目录、日期、盖章和签字的位置、单位名称以及字体要求等应按照招标文件的要求不可漏缺或多余。有些单位投标编制人员不足或其他原因，为抢时间，忙中出错不满足招标文件的这些要求而导致废标，在评标会场经常看见这种现象，很是可惜。

2、绿化工程投标报价策略的制定

21 投标报价编制来源：

www.100test.com 要以认真负责的态度和科学

的方法来编制标底。首先，选择编制报价的人员要求实践经验丰富，了解苗木市场、人工市场等价格因素的变化情况。编制投标报价是在熟悉国家规范、行业或地方标准和招标文件要求的基础上，可以按照国家公布的统一工程项目划分、统一计量单位、统一计算规则办法，按照绿化施工图纸，计算工程量或校核工程量清单，然后参照各省制定的《仿古建筑及园林工程计价定额》和取费标准或企业内部定额和市场价格等要素，及企业历年在此类工程报价和标底的关系修正得到合理的能完全符合招标文件规定产生的工程造价。确定工程量和编制标底，应力求与市场的变化吻合，要有利于竞争和保证工程质量。由于工程量的计算必须在极短的时间内完成，因此其准确度会受到一定影响，且容易出现漏项等情况，严重影响最后报出的工程造价的准确性。要求工程量计算要细致，不漏缺和重复计算。编制报价时，应计算出企业承包的成本价，最好从强弱两个方面定量描述，供决策者参考。

2.2 报价策略

报价编制完成后，最后的关键就是报价决策。投标报价的准确性取决于最后的决策报价，决策不是单纯对利润和风险的取舍，还要为抢占、开拓市场作准备。因此，根据不同的目的确定利润的取舍，在广泛收集有关资料、信息的基础上全面论证和分析，最后作出一个比较准确的报价，以取得投标的胜利。在定价之前应当知己知彼，全面分析。主要分析包括以下几个方面：一是业主方面的因素。业主对该项目的资金来源是否可靠，有无按时支付工程款的能力，业主的办事效率、信誉和付款条件等。二是工程方面的因素。工程的性质、规模、复杂程度及工程所处的自然环境包括地质、地貌、气候条件等；现场工作条件，特别是水、

电、路等“三通一平”的状况；市场苗木供应条件和价格的可能变化情况，工程的工期、质量、养护要求等。三是企业自身因素。决策者要正确评价自己，全面分析企业自身的施工能力、采办能力、管理水平和机械设备状况，有无从事过类似绿化工程的施工经验，有无前期工作资金和垫支的资金，正确判断自身的抗风险能力。四是掌握主要竞争对手的有关情况。投标者的数量、竞争对手的优势、弱点，对手的施工能力、管理水平，对手以往的成功报价资料，对手所采购的主要苗木的来源渠道及价格水平，收集和积累有关资料并分析有哪些企业可能参加竞标，以及竞标对手获取该标的迫切程度等。在实际投标过程中，影响投标的因素很多，投标者应该从战略角度全面地对各种因素权衡比较，进行科学决策。

来源：考试大“不平衡报价”策略：在制定绿化工程报价时，可以采取“不平衡报价”，即在不提高总价的前提下，达到中标的目的。要求编制报价的人员认真阅读招标文件，仔细核对、检查施工图纸和校核工程量清单。对于因工程设计深度或其他方面的因素，预计要增加工程量的分项工程可适当调增单价，对于那些预计要减少工程量的分项工程则可适当调减单价，这样当工程量减少时可使投标人利润的损失减少，相反当工程量增加时，投标人可获取更多的额外利润。对于早期完成的分项工程适当调增单价，对于后期完成的分项工程适当调减单价。这样一来，可以较早的收回工程款，增加流动资金，减少贷款利息。对于招标文件中有不明确的、有明显错误和遗漏的，施工过程中会修改及变更的分项工程，可适当提高其单价，以利于在变更索赔时采用，获取额外的利润。工程量清单中列出的项目，估计不可能实施

的项目，则尽可能降低单价。突然降价策略：招标过程是投标者相互竞争的过程。投标者总是随时随地侦察各竞争对手报价的动态信息。在投标过程要做到绝对保密是不可能的，这就要求参加投标报价人员具备随机应变能力，提交的投标书先按常规报价，等快到投标截止期时再来个突然降价（应是事前秘密准备好的最低报价），使竞争对手措手不及而一举中标。“围标”策略：在竞争对手众多的情况下，几家实力比较雄厚的企业联合起来控制标价，一家出面争取中标，再将其中部分项目转让给其他参加“联合”的企业，也可以采取轮流中标。这种做法在国际招标中采用比较普遍，在国内却坚决制止，而且也有风险，一旦被业主发现，则有可能被取消其投标资格。来源：考试大的美女编辑们

让利策略：对于施工条件好、工作简单、工程量大而且一般施工企业都能承担的项目；或投标对手众多、急于打入某一市场或地区而希望中标的项目；或业主对工期要求比较宽松、支付工程款的条件较好的项目；或施工企业即将完工的工程附近又有投标项目，而机械设备闲置，可利用该工程的设备和劳务在短期内突击完成的工程，这些情况下采取让利策略，报价可低一些。

赢利策略：如果是场地狭窄、交通不便等施工条件差的项目；或急需开工，风险较大，工程款支付条件不理想的项目；或需要特殊技术或设备要求，而本企业在这方面又有专长的项目；或业主对工期要求急、投标对手少的项目；或不便于不投标的项目。企业只是参与投标，在这些情况下报价可高一些，争取最大利润。

保本策略：如果企业一定中标，竞争对手又比较多，施工条件较好，工作简单，业主支付工程款的信誉良好的项目，可以考虑用保本价作为标价，

这样有利占领某一市场或打开某一地区的局面。先亏后盈策略：如果企业资金雄厚，信誉良好，有确保工程质量和进度的技术和装备，具有好的施工经验和管理水平，为占领某一市场或打开某一地区的局面而不惜一切代价，通过其他以后的工程项目盈利，只求中标而采取的低价策略。或投标时发现招标文件不明确的内容，并有可能据此索赔时，而企业又具备有一定能力的施工经验和索赔经验，可以以退为进，通过报低价显基取中标，再寻找机会进行索赔，以获得合理的利润。只有这样，才能保证“先亏后盈”。为了提高中标率和企业能获得较好的经济效益，投标者在有选择性投标中，应全面收集资料信息，综合分析，认真研究报价策略，科学地做好投标决策和先进的施工方案，以达到既中标，又赢利的目的。相关推荐：对环境规划发展趋势的探析 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