

# 成都代做标书制作公司服务流程

产品名称	成都代做标书制作公司服务流程
公司名称	成都中标商务服务有限公司
价格	.00/件
规格参数	表现形式:标书制作 咨询范围:物资类服务类标书等 设计类型:标书代写
公司地址	中国（四川）自由贸易试验区成都市天府新区华阳街道海昌路146号1楼（注册地址）
联系电话	13348889936 13348889936

## 产品详情

### 成都代做标书制作公司服务流程

编制投标书是投标工作的主要内容。一般业主出售标书后，会很快召开由投标单位参加的标前会并组织现场考查，以解答投标单位对标书及施工现场的疑问。所以，投标单位在购买标书后要抓紧时间认真阅读、反复研究招标文件，列出需要业主解答的问题清单和需要在工地现场调查了解的项目清单。

工地现场调查的主要内容包括:地貌(植被)地形情况、当地气水文情况、道路交通状况、就地取材的料源分布、天然材料的开采条件和质量、采购材料的价格、各种材料的运输距离、电源水源情况、通信条件、物价消费水平、社会治安状况、综合社会经济情况等。

现场考查后要立即制定编标计划，明确人员分工，使整个编标过程按计划进行。投标书的主要内容是工程预算标价和施工组织设计。编制预算要注意以下问题:

- 1)采用的定额要正确，业主未指定的，一般采用同行业国家\*新定额:
- 2)各项预算单价要考虑施工期间价格浮动因素
- 3)工程量以业主给定的工程量清单为准，即使发现有明显的错误，未经业主书面批准不得自行调整;
- 4)其他项目费用预备费、监理费、暂定金等要按招标文件要求列计:
- 5)预算编制完成后要经他人复核审查，切不可有误。此外还要注意工程预算与施工组织设计相统施工方案是预算编制的必要依据、预算反过来又指导调整施工方案，两者是相互联系的统一体，不可分离编制。

工程施工组织设计是中标后施工管理的计划安排和监理工程师。监督的依据之一，一定要科学合理、切实可行。施工组织设计主要包括：项目经理部人员机构组成、工程施工方案、工地平面布置、工期进度安排、劳力和设备调配、\*\*\*\*措施、安全生产措施、后勤供应措施“等。工程施工方案是其中的关键，直接影响到预算标价及投标的成败，投标单位要根据现场考察情况，初定几套方案进行测算、比较。以确定合理、经济的方案。工期安排至少要比业主限定时间提前10天，以取得标书评审中工期提前奖励得分。

### 确定投标报价

投标\*终报价是投标单位以标书编制的预算价(标价)为基础，综合考虑各种因素后对预算标价进行修订的报价，可以在标书中列报，也可以以降价函的形式另报。投标单位投标\*终报价一般要占整个投标书分值的60%~70%，对是否中标将产生直接影响，所以，一定要根据所做工程预算认真分析、反复比较，以使所确定的\*终报价\*大限度地接近\*优报价(得满分的报价)，提高中标率。以下根据招标工程只报价类型的不同，就如何确定\*终报价分别论述

合理标是工程招投标常用的\*基本形式，所谓合理标就是业主根据工程设计预算，制定出工程招标标底，投标单位的投标\*终报价与业主的标底相比较，误差在业主限定的合理范围之内的投标单位，才有资格中标，投标单位的投标\*终报价与标底的误差在限定的范围内(一般为-20%~+10%)者，即为“入围”。确定候选中标单位资格后，业主将组织人员全面评审入围单位的投标书，计算出投标单位的整体得分。相反投标单位的\*终报价不在限定范围之内者，即为废标

此类投标单位已无资格中标。合理标的\*优报价一般是稍低于业主的标底(-5%~-8%)的报价可能是一个范围，也可能是一个确定的数。所以，投标单位要以正确的预算为基础，认真分析研究业主标底的可能范围，计算出投标\*优报价即为投标\*终报价。

### 三、复合标报价

复合标是合理标的一种特殊形式工程的标底是由业主的标底与各投标单位的投标\*终报价加权平均复合而得，并称为“复合标底”。各投标单位的\*终报价分别与业主的标底相比，其误差在业主规定的范围者(一般为-20%~+10%)，称之为“第一次入围”。第一次入围的各投标单位之\*终报价的平均值(占30%~40%的权重)与业主标底”(占60%~70%的权重)加权平均，从而得出复合标底。而后，第一次入围的各投标单位的\*终报价与再复合标底相比，其误差在业主规定的范围(一般为-15%~+15%)之内者，称之为“第二次入围”

第二次入围的投标单位取得候选中标单位资格，业主将组织人员全面评审这些单位的投标书，计算出各单位整体投标得分。无论第一次是否入围，凡第二次未入围的投标单位，均为“废标”，此类投标单位已无中标资格。所以，在投复合标工程项目时，除要分析业主的标底外，还要考虑竞争对手的投标报价，测算出复合标底的大致范围

确定投标\*终报价除按上述不同报价类型分析考虑外，还要注意以下问题：一是在同一工程项目投有多个标段时，各标段的\*终报价不要在一个标准水平上，要有一定的阶梯度。也就是说以正常预算为基本点而增降的\*终报价，各标段增降幅度要有一定的阶梯差，这样可保证其中一个标段的报价接近\*优报价，不会出现整体废标的现象

二是要分析研究竞争对手的投标报价，做到知己知彼，这是一项难度较大但很有实际意义的工作如果把对手的报价分析透，既可使自家的报价优于对手，又可避免为了中标而过多压低报价、从而在中标后获得更好的经济效益。越是在有些情况吃不准时，\*终报价以偏低不偏高为原则。

总之，测算、确定投标\*终报价是一项系统而复杂的工作，往往有许多因素无法确定，要靠积累的经验去

分析判断。所以，作为承包商要注意工程投标经验的积累，以取得工程投标的\*大成功。