工程投标报价策略与技巧分析

董娜
中铁二十四局集团有限公司

摘要：近年来我国市场经济发展非常繁荣，各行业的发展非常迅速，同时也存在激烈的竞争。一个企业若要生存，就要通过参加工程招投标，获得中标，而在此过程中，投标人怎么报价是个关键工作，在一定程度上，所报价格是否合理，直接决定企业能否中标。另外，即便中标，项目也极大可能会亏损。所以投标人要根据工程实际情况及自身实力，做好投标报价策略与报价技巧，这样才能增大中标概率，企业才能有效益，才能好好生存和发展。

关键词：工程投标报价；策略与技巧

一、投标策略技巧的原则

首先，在具体工程投标活动中，掌握“知己知彼，百战不殆”的原则。当没有了解竞争对手的历史资料，或者虽然知道竞争对手是谁及竞争者数目，但不知道他们目前的投标策略，施工企业可用自己的投标资料进行判断。当然，这种判断有较大的盲目性和冒险性，如果能收集到一些相关竞争对手们的报价平均值，投标时可采取低于这些平均值的报价去战胜对手，这样的策略可靠性就稍高些，也是可行的。其次，以长胜短，即用优势战胜劣势，以己之长胜过对手。在知己知彼的基础上，分析本企业和竞争对手的优、劣势。企业的优势在于各个方面，如职工队伍素质好、技术水平高、劳动纪律性强、工作效率高；施工机械适合投标工程工期的需要，性能先进，完好率高，运输费用低；材料有稳定的供应渠道，质优价廉；施工方案先进合理，切实可行，经济效果好，劳动组织精干，管理层次少，运转灵活，办事效率高等。最后，随机应变，这主要包括三方面的内容：1.在某项工程投标过程中，随着竞争对手的变化，如放弃投标、改变投标策略等，必须及时地修正自己的策略。2.在确定投标报价时，必须根据影响报价较大的企业因素和市场信息变化，适时做出决策。3.灵活地采取不同的投标策略，一成不变的策略是很难成功的。

（一）报低价情况

投标人遇到下列情况时，可采取降低利润投标以增加中标概率的策略。1.投标单位急切地想进入某个地区，或者在该地区已经有施工项目，但项目马上结束，工程无法连续，机械设备不能就近利用。2.某些工程工作相对简单（工程量还大），现场施工条件好，很多单位都想去做的工程（如大量的土方工程、简单的房屋建筑）。3.投标人在新招标工程附近有项目施工，正好可利用在施工项目的人员、设备。4.很多有实力的单位都来竞争的工程。5.投标人本来就有很多在建工程，新招标项目中标与否均可。6.招标人资金雄厚，不会拖欠工程款。

（二）广泛收集工程相关信息

在信息化高度发达的今天，施工单位有了更多的途径搜集各种工程信息和情报。一方面，可以通过互联网资源，了解国家政策对于投标报价的要求和规范，这是投标工作中必须具备的基础。另一方面，可以通过信息化技术，及时了解目前市场报价信息的动态。定期对市场进行调研，及时掌握主要材料价格变动的信息。应不断了解竞争对手的相关情况，只有了解对手工程施工经验、能力等相关要素，才能有针对性地采取投标报价策略，合理筛选适当项目进行投标，这是施工单位在竞争中取胜的关键。

（三）报高价情况

投标人遇到下列情况时，可采取较高利润投标的策略。1.工程总价比较低，大部分投标单位不愿做，被邀请投标后又不得不投的项目。2.现场条件差，影响施工进度的项目（如地处交通流量大、场地狭小）。3.有一些项目要求专业很高，正好投标人又有这方面专长，有较高的声望。4.项目工期紧张，很少单位参加投标，竞争对手较少。5.招标人资金状况不好，工程款拨付可能会拖延的。6.特殊工程（如地下开挖、港口及码头）。

二、报价技巧

（一）不平衡报价法

主要用于：1.可以早干完早计价的，如土石方开挖、前期措施费、砌体工程等，可适当报高价；后期才能施工的可适当报低价。2.招标图纸不明确，具体分析，以后数量要增加的，可报高价；包括内容不清楚的，可适当报低价，等施工时再根据具体工程要价。3.投标时，对图纸工程量核算，认为会增施工时会增加的项目，单价可高一些；预计会减少的项目，单价应该低一些，以免造成损失。4.对于暂定的项目，认为业主肯定让自己做的，可以报高价，反之报低价，以免报高价会影响总的报价。

（二）低价格报价

低价格报价主要是指以最低、最优的工程报价得以中标。实践证明，低价格报价在工程后续具有较为明显的应用优势，具体表现为：第一，工效较高；第二，技术水平较高；第三，材料质量较好；第四，施工方案具有一定的经济性与可行性；第五，具备完善的组织管理机构；第六，有利于降低工程的投入费用。然而，在这里值得注意的是，投标单位不能过于盲目地降低投标价格，需对工程招标文件展开仔细研究与分析，理解市场发展行情，掌握工程具体情况，优化工程施工方案，提高企业的综合管理水平，做出准确的施工成本估算，从而在提高企业中标率的同时，提高企业的经济收益，促进企业的有序发展。

（三）增加建议方案法

这是指在某些投标工程中，施工单位依据自身经验和专业技术人员的仔细考量，发现工程图纸和招标文件中存在一定的问题和瑕疵。可以建议发包单位在施工技术和工程设计等方面进行一定的改动。这对于业主工程的调整具有积极的作用，同时也会增加投标单位的中标概率。

（四）突然降价法

投标报价是一件保密工作，尽管为避免报价的泄露将报价仅限于标书编制团队的核心成员内知道，但是对手往往通过各种渠道、手段来刺探情况，因此在报价时可以采取故意泄露报价的一些情况，泄露报价或高或低，但必须高（低）得有水平。也可采取其他方法，例如表现出自己对该工程兴趣不大，让对手知道自己不准备投标，或者只是为应付业主的邀请投标故意报高价的假象，而在投标截止日，突然前往投标再突然降价给对手一个措手不及。采用这种方法时，一定要在投标截止日期前，秘密完成投标的真实报价。

结语

投标竞争体现的是企业之间综合素质的竞争，包括投标人的施工水平、设备数量、资金状况等，但是更大程度上是投标策略和方法的竞争，所以在进行投标报价时应当按照工程造价管理部门发布的计价办法并结合现场调查的资料、编制的投标施工组织设计、类似施工经验及企业定额和市场价格信息等进行报价，以确定符合市场要求的、合理的分项单价和取费标准。

参考文献

[1]曾桓基.浅谈工程投标报价的策略和技巧[J].建筑监督检测与造价，2012（1）:50-53.

[2]卢京霞.工程投标中的预算和报价技巧[J].工程技术研究，2018（4）:195-196.