

# 施工单位投标报价策略及技巧探讨

王亮

中铁发展投资有限公司

**摘要：**投标报价是施工单位获得建设项目、维护自身经济利益的重要活动，对于单位实现健康可持续发展具有至关重要的意义和推动作用，所以，施工单位要更好地加强投标报价的策略与方法及其技巧的学习，以便使自己在激烈的招标市场竞争中能够占据优势。本文针对施工单位投标报价的策略与技巧而开展了深入系统的探讨，为其开展投标报价工作提供了有效的指导。

**关键词：**施工单位；投标报价；策略；技巧

**【DOI】** 10.12254/j.issn.2096-6539.2021.21.132

## 一、施工单位投标报价的特点

### （一）风险性

在市场经济的活动中，各项经济活动都不是单独存在的，与市场中的其他因素都有着紧密而又复杂的关系，所有这些经济活动都将存在某种特殊性和风险，招投标自然也不例外。投标方的风险主要分为两个方面：一方面是同行之间相互竞争的因素，建设工程项目投标方不止是一家单位，多家公司同时参与到这个竞争中，同行之间的排斥性就会大大增加投标方案具体实施的复杂性和难度，给施工单位自身的运作造成了很大的困难，可能还会导致发生投标方无法顺利中标的情况。二是影响工程报价的因素，建设工程的具体实际建筑材料价格和投标报价之间的关系并不是完全相同，施工单位在进行投标时如果对于工程成本进行计算不准确或为了促使中标而大幅下调投标报价，就会发生报价过低等情况，影响到施工方的经济效益；再次，报价太高会大大增加施工单位的资金投入。

### （二）竞争性

在当前的市场经济条件和环境中，“竞争性”本身就是一种显著的特征，它存在于各个行业当中，建筑工程招投标也同样具有竞争性。通常而言，建筑工程项目的招投标具有开放性，达到了相应的资质或者已经受到邀请的施工单位都可以直接参加到投标当中，但是招标方仅有一个建设单位，多对一的情况下，施工单位若想真正获得项目的承包权，就必须参与竞争当中，采取适当的竞争手段以从竞争中取胜。

### （三）收益性

企业的各种经济和社会活动都是为了获取经济效益，投标报价工作也是每个施工单位的社会和经济活动之一，所以，创造更多的社会和经济效益是对投标报价的重要考虑和要求，这也就是说，施工单位在进行招投标报价工作时，不能为了中标而一味地降低其报价，必

须对报价进行适当的调整，控制好该项目投资的成本，在保证工程建设资金足够的前提下，努力拓展企业的经济效益和发展空间，为企业争取到更多的利润。

### （四）统筹性

仅就一些地铁建设施工单位而言，也是因为这些部门之间存在着相互联系和协调作用，所以在招标报价的过程中，工程部门、预算部门及其他行政部门都需要充分进行交流，做好内部运营，保证了物力、人力和财力的供应，协商科学、合理的报价策略，在从竞争中胜利的同时，尽量降低造价投入，获取更多的收益。

## 二、施工单位投标报价的策略

### （一）全面的市场调查

施工单位的投标报价方式是一种市场行为，与市场的价格等都有着紧密的联系，脱离市场的报价方式也是不科学、不合理的，所以，在确定投标报价之前，施工单位需要对市场情况进行全面调查，根据市场的行情来研究和制定出一套符合实际情况的报价。施工单位的市场调研的内容主要涉及各类建筑工程的市场价格，包括施工人员的价格、原材料的价格、机器设备的价格等，在充分了解这些市场价格的基础上，由单位的预算部门针对每一个项目的市场成本投入来进行仔细的计算，制定一个合理价格区间范围内的报价，避免出现报价过高或者过低给施工企业带来的不良影响。

### （二）详细的招标分析

招标项目的图纸设计、施工现场、招标文件等因素对投标报价有重要的影响，因施工单位投标报价针对的是建设单位的招标项目，所以施工单位需要对以上因素进行详细的分析。首先，对工程招标文件和图纸进行分析。招标文件明确规定了工程的清单项目和定额选择，是施工单位计算工程造价的重要依据；设计图纸是工程量和施工工艺的重要参考。如果与设计有出入，对工程造价影响很大。如果在报价前不确认这些，投标报价就会失去科学性，降低施工单位的中标概率或利润率，甚至出现赔本建设，影响施工企业的效益。其次，对项目施工现场进行实地调查。项目设计图纸不能代表项目实际施工情况，仅根据设计图纸计算的投标报价不完整、不准确。施工单位需要对项目施工现场进行实地考察，了解施工现场情况、当地材料机械情况，分析存在的潜在风险，确定项目的水电用量、施工设备进场、运输道路，最大限度地提高报价的合理性，使其与实际情况相一致。

### （三）精确的预算价编制

预算价编制是直接影响投标报价的重要因素，是为了给施工单位提供报价作为参考的重要数据，提高建筑工程预算价编制精确性也是十分必要，因此，在进行预算价编制时，施工单位应该注意做到以下几点：首先，对建筑工程量进行复核。目前建筑项目的报价大多实行量价分离的形式，施工单位可以在开始投标前，对建筑工程量进行仔细的审查和复核，确认建筑工程量的变动、变化幅度和大小，依据不均衡报价的策略和方法来进行报价，保持建筑工程报价总体水平稳定，获得较为充足的利润；但是，如果一个招标文件没有被禁止使用这种策略，就需要按照招标文件的要求来执行。其次，对于施工组织方面进行了优化。施工单位在确认本次投标报价时，还可能会根据实际情况对施工组织设计方案进行不断地优化，通过对各种组织设计方案的经济性、技术性进行对比，选择最佳方案，在不影响企业利润和项目正常施工的前提下，尽量降低报价，增加企业中标价机会。第三，做好订单的定额和费用选择。定额是基价编制的一个重要依据，定额的正确选用和合理与否将对基价造成十分严重的影响，除了必须掌握不同的定额方法外，还要根据招标文件的要求确定定额选用的合理。在项目费用的计算上，要根据项目招标文件的清单将各个组成部分的费用进行一一划分，既要尽量避免漏算，也应有效地防止重复计算，得到精确的基价，为本次投标项目的报价提供依据。

### 三、施工单位投标报价的技巧

#### （一）不平衡报价原则

不平衡报价性原则是指施工单位应当在对所有投标项目的总体报价基本确定的必要条件和前提下，重新划分投标项目的各个子工程报价比例，对能够早日支付回收工程款的项目、工程量预期将增加的项目、只有项目为无工程量的项目报高单价，反之则要报低单价。从而达到了实现不需要改变总报价就能够继续保持原先中标的优势，调整报价内部比例就能够取得企业效益的最大化。一般来说，不平衡报价的原则适用以下三种。第一，施工单位希望该项工程能够早期进行结算，以便能够更好地维持企业的资金正常运转，可以考虑采取不平衡报价的办法。第二，预期工程已经发生了改变，施工的项目和所需要施工的工程量也就随着改变，施工单位可以通过提高改变后的报价，而对于预期施工的项目数量减少的，可以通过降低报价。这样一方面有可能降低项目改变带来的损失，另一方面可以最大限度的提高企业利润。第三，当投标工程出现暂定项目的情况，无法对暂定项目进行准确的报价估计时，也可以采用不平衡报价原则，对确定的施工项目适当提高报价，对暂定项目可以降低报价。

#### （二）报价差异原则

施工单位在进行投标报价时，要根据自身的企业性质和特点、以往承接建设项目的经验和竞标建设项目的

具体情况和特点，采用报价差异的原则，即对在充分考虑到企业本身的优势、劣势后，根据竞标建设项目的不同性质和特征，按照竞标建设项目的不同类别、施工环境条件等因素来综合考虑其报价，主要表现为适当的增加或降低报价。

#### （三）报价零利润原则

一般意义上，施工单位要想保证自己的企业能够更好地生存与发展，在给出最低报价的前提下，还需要给企业确定合理、适度的利润率。然而，在有些条件下，施工单位可以考虑放弃预算利润，并且采取报价零利润的原则。具体来说，当一个施工单位在相对比较长的一段时期内没有承接项目工程，已经很难能够维持项目建设企业正常运转，以期能够得到报价中的管理成本才能够度过困境，或者对于分期建设工程，在以低价获得第一期工程的基础上，创造后期建设工程市场竞争的优势，从中赢得利润，可以考虑采取报价零利润的原则。

#### （四）报价适度降低原则

一般来说，在竞标的过程中，投标单位都必须按照最低报价中标的原则。所以为了使项目顺利竞标成功，在尽量保证项目的报价价格不低于总造价的基础上，施工单位就可以适度降低其报价。报价的成本分析应充分结合本单位实际的企业定额、技术情况、经济能力、施工管理水平等情况，并充分考虑到物价的上涨、通货膨胀等各种可变性因素，对其工程成本进行合理的预测。成本报价法大多适用于投投标单位现阶段的任务不足以及对后期工程的兴趣，先以较低的价格直接进入项目市场，争取日后在项目中获利。

### 四、结语

综上所述，投标报价是施工单位的重要工作，决定施工单位是否有资格取得其相应的建设工程项目及其施工利润的高低，加强投标报价工作的研究，是实现施工单位的可持续发展目标所迫切需要的。在招投标的过程中，掌握科学的报价方法和策略，合理准确地运用报价技巧，只有这样，建筑施工企业才能再在竞标活动中提高中标率，并获得良好的经济利润，为企业更好的生存和发展打下基础。

### 参考文献

- [1] 张中云,陈余粮,胡明杰. 浅议企业以不平衡报价法投标[J]. 科技信息, 2011,(01).
- [2] 嵇德兰. 我国施工企业投标报价决策中存在的问题及解决方法[J]. 科技信息, 2010,(36).
- [3] 张佳音,张永光. 浅析工程项目的投标报价与施工企业的经济效益[J]. 黑龙江科技 信息, 2003,(11).
- [4] 赵思明. 施工单位投标报价策略及技巧探讨[J]. 统计与管理, 2016.(01).
- [5] 张倩雯,陈筱芳,张巧等. 广州掌舵公司品牌名称创新对策思考[J]. 统计与管理, 2016,(01).