

建筑施工单位如何做好建筑工程的招投标与报价策略重点分析

皮世超

中铁南方投资集团有限公司

摘要：2000年随着《中华人民共和国招标投标法》的出台，使其招标投标法成了建筑工程行业中不可或缺的一部分，招标投标法的制定不仅使我国建筑行业的竞争机制得到完善，而且通过招标投标法提高了我国资源分配的效益，在此基础上也使我国建筑行业能够健康发展。除此之外，作为复杂度极高的一项技术性工作，在进行招标投标时对建筑公司的自身实力极为看重，只有对投标报价和投标策略充分运用的企业才能够在建筑行业中获得一席之地。因此下文将对招标投标与报价时的策略和技巧作了重点分析，希望能够为其行业发展提供有效参考。

关键词：建筑施工单位；招标投标与报价；策略分析
【DOI】10.12254/j.issn.2096-6539.2022.01.059

随着我国社会经济的飞速发展，建筑行业的发展走势也越来越受到社会各界专业人士的高度重视。建筑行业的不断崛起也使得各个建筑企业之间竞争十分激烈，想要缓和并稳定发展趋向，就必须在招标投标和报价上使用合理的技巧为建筑企业发展争取更大的发展空间，使企业经济发展能够稳定运行。

一、建筑工程投标的项目内容

建筑行业的招标投标过程中往往存在着一定的风险，建筑企业想要在招标投标过程中保证招标投标的成功率，就必须利用合理的找投标策略以及报价技巧，才能使自身建筑企业在整个招标投标过程中处于主动地位并增加其自身的话语权。因此，在实际建筑工程招标投标时应特别注意以下内容：

（一）前期调查工作

很多建筑企业为了使招标投标能够一举拿下，在进行投标前往往会有专业投标负责人对投标项目、投标要求进行详细调查了解，以此来保证所投项目能够在后期效益最大化；与此同时，除了对项目的基本了解外，还需要对该项目在该地区的建造成本、以及其他要求等进行实地调研，以此来掌握所投项目在该地区的实际发展状况和在未来的发展前景；另外，为了使所投项目能够实现长久发展，还需要对该项目的相关发展政策和施工制度做调查，不仅要对该地区的相关政策做了解，还需要对大环境下项目发展做长远考虑以此来保证所投项目的可持续发展；最后在对项目工作进行前期调查时还需要注意对与项目相关的信息做统一调查，使其所得结果能够进行综合性发展评估。

除此之外，在招标投标政策的支持下，虽然对招标投标

活动的场所和部门不再限制加大了建筑行业的可竞争项目，但是与此同时也面临着诸多问题，只有招标投标项目负责人对施工地区进行充分的实地考察，才能在保证中标率的同时降低企业在招标投标过程中可能出现的经济损失。

（二）确定整体的施工部署

相关负责人在对招标投标项目进行充分的实地考察后，则需要根据所调查数据情况对招标投标项目的展开进行整体的施工部署。项目负责人在该过程中需要确定的施工部署包括：施工顺序、项目进度计划表、应急措施、对物资进行前期规划等安排。首先是施工顺序，为了在后期施工时保证如期交工就必须提前掌握工程的具体施工期限，并结合实际施工安排施工顺序，使得整个工程能够避免资源滥用、减少施工成本的无效支出；其次是对整个后续工程要制定项目进度计划表，再明确项目的时间后一定要罗列出具体的项目进度进化，通过明确每个阶段的项目明细安排能够在很大程度上减少多余的成本支出，与此同时明确的项目进度计划表还能够提高整个项目的完成进度，使其项目施工过程能够少走弯路；另外，在项目施工前要尽可能的考虑施工地区的各种影响因素提前做好以及措施，比如说像季节性影响因素，夏季多雨的情况下便要考虑到施工进度以及个别施工设备等问题，另一方面除了季节影响以外，像逢年过节等诸如此类施工人员流动性较强便会直接造成整个项目工序和进度被无限拉长，此外由于招标投标项目工程量以及施工难度等都普遍较高，所以后续的天气方面、季节方面、人员流动问题以及消耗物资数量价格等都相应地增加了施工难度，而这些问题都需要考虑在内并且提前对整体项目做好部署工作使其影响降到最低；最后一点便是需要对项目所需物资进行工前合理调配，像项目所使用器械、施工材料物资、人员分配等都需要做工前规划，使物资的合理使用度达到100%才能保证整个项目施工顺利开展并竣工。

（三）编制投标成本价

在招标投标前相关工作人员应提前依据法律要求编制好合理的投标成本价，而目前建筑行业编制投标的普遍方式有以下几种：

首先是参考同类项目的成本价。通过对照参考编制自身企业的投标成本价，但是在实际情况中这种方式往往存在一定局限性，由于参考同类工程项目中的各项施工资源的市场价格，而这些成本单价往往区别都是细微

的只会因为时间的变化致使成本价格有所波动，所以这种方式在大型招投标项目上鲜为人用，当然其中也不乏成功的案例但是由于成功概率较低被使用的情况也就相对有所减少；其次是参考公司以往成本定额。出去参考市面个别价目以外，还可以参考公司内部对相关项目的定额，由于建筑相对而言有一定发展历史，所以建筑公司一般对其建筑相关物料和施工设备等都有以往的报价信息，而这些相关信息便可以供有关人员来进行参考，与此同时结合公司过往项目账目投入预估成本价的合理支出，但是相关人员在使用这类方案进行编制成本价时一需注意相关方案的适用范围，此类估价方案只适用于对投标项目的的时间和精确度要求极高的建筑工程；另外，可咨询估价公司。现阶段随着我国建筑行业的飞速发展，市面上涌现出了大量的估价公司，通过专业的分包像建筑企业提供较为全面的价格服务，在此过程中估价公司通过收取等额费用来对相关建筑公司提供工程造价的咨询服务，通过咨询服务合作使得建筑企业在项目投标过程中能够给出合理的投标成本价。

二、建筑工程招投标的主要策略分析

（一）竞争型策略

建筑企业在进行建筑工程招投标时用对策略是关键，对于建筑企业来说，在发展过程中难免会遇到企业发展低谷期，在此期间相应的投标邀请和中标率都会大打折扣。除此之外建筑企业在发展过程中可能会涉及对新的建筑市场的开拓，开拓新市场过程中也会存在和竞争对手旗鼓相当的局面，像这种情况企业便可酌情采取竞争性策略。像在开拓新市场时可先对竞争企业的施工成本等进行准确评估，在后期进行招投标时便可以直截了当报出有竞争力的价格，再根据自身潜质一举夺标。

（二）生存型策略

在企业发展过程中由于自身管理问题导致企业在发展过程中行情一路高开低走，再者便是受国家宏观调控政策影响使得企业原本盈利项目逐渐减少，诸如此类状况出现时大多企业为了保存自身发展便会采取生存性策略，像在企业发展过程中由于管理不当而导致有被其他企业兼并的趋势，像这种情况大多建筑企业便会选择在招投标过程中报出利润接近为零的价格，通过价格战保证中标的概率以维持企业在建筑行业中的可持续发展。

（三）盈利型策略

盈利型策略大多适用于企业信誉度极高、技术先进且已有一定的发展前景的建筑企业，除此之外此类策略还适用于竞争方自身施工环境差、资金链条不够、施工质量不合格等情况时，也可以通过此类策略夺标。

三、建筑工程中投标报价的技巧

（一）多方案报价

建筑企业在进行竞争性的投标活动时往往可以采用多方案报价法，招标方在招标时一般会给出较为集中的方案供投标方选择或者对方案没有明确规定，基于此类情况投标方相关工作人员便可以将招标方所给出的方案

进行实际分析，并提出相应地不同的投标方案和相关报价，除此之外在此过程中部分投标方为了使自身企业的中标率能够大幅提升还会额外涉及更为优秀的方案，通过多方案报价的方式提升自身企业的中标率。

（二）不平衡报价

投标报价作为一项极其复杂的技术性工作，在遇到已明确工程项目的投标总价后采取不平衡报价法便是最为妥善的方法，在已经确定好投标总价后，为了使企业收益最大化一般会对工程量清单中所给的个别项目单价做价格调整，现阶段由于施工中的影响因素较多，而大多数工程都以工程量清单为准进行结算，所以相关工作人员在分析所给工程量清单时需要清单中可能增加的工程项目进行高额报价，像建筑工程中可能出现的包干单价等都需要增加报价，相反对于清单中使用率较低的工程项目给出较低报价。像这种不平衡报价法对于现阶段建筑行业招投标报价更为适用，通过采取不平衡报价法提高对整个建筑工程量的统计核算。但是不平衡报价法也有相应不足的地方是由于对个别工程量的错误报价，过高或过低的报价都有可能导出现废标的局面。因此，投标企业在进行投标时，对所给工程量清单进行分析时一定要结合当地市场价格和资源人才的优势，做出最为符合实际、最有竞争力的报价方案。

（三）突然降价

突然降价发多用于报价公司自身实力较弱的情况，就比如说在进行招投标环节时，该企业发现有另外一家实力强于自己的公司也对自己的竞标目标产生兴趣，这时企业会采取对竞标目标兴趣不大的方式来迷惑竞标对手，使得对方放松警惕，再在临近投标时突然降价，使得该公司的报价低于竞争方的报价，通过该手段使得中标率大幅升高。

四、建筑施工单位如何做好建筑工程的招投标与报价策略

（一）深入研究招标文件

建筑施工单位在进行招投标报价时招标文件是关键所在，对于企业来说，只有积极研究分析招标文件才能保证所给出的投标方案更具竞争力。在研究招标文件时，相关人员应深入分析研究招标文件中企业的责任以及所给报价的范围。除此之外，对招标文件中所给出的工程项目量也应进行深度研究，在此过程中明确各个工程项目的规模以及后期施工的条件和相关技术，通过研究招标文件使得文件中模棱两可的问题暴露出来，只有抓住这些可能存在异议的工程问题，才能使得所给方案有出色得地方同时也具有更为精准报价的竞争力。以此来提高建筑企业的中标率。

（二）制定工程项目投标策略

建筑企业在进行投标时一般会结合实际情况制定以下两种投标策略：一是优势碾压策略，像招标方对于建筑精准度以及工程要求较高的情况下，一般会对投标企业自身的施工技术、施工质量以及施工效率等有极其

严苛得要求，而当投标企业自身的优势能够达到招标方要求甚至高于招标方要求时就会出现实力碾压现象。所以，建筑企业在实际发展中更应该注重自身资质得发展，只有不断培养企业自身得优势项目才有可能在一众投标方中脱颖而出。而在提升企业硬实力这方面企业便可以从提高施工质量、施工效率以及完善相关制度等方面进行不断优化，使得企业自身能够实现长远发展；其次是使用信誉策略，随着我国建筑行业的高质量发展，相关招标人员越来越重视行业发展的安全问题，而投标过程中往往存在置居民安全于不顾得黑夜建筑企业，同时也有信誉度极高的建筑企业，而招标方在选择中标方时除了以上顾虑得问题以外尤其重视中标方得信誉度。而我国相关政府部门为了使得信誉问题得到高效处理已经将全社会的信誉度一并纳入社会征信体系中。在招标方进行招标时便可以通过查询征信体系来知晓投标方得信誉程度。如若在相关网站中查询到存在失信记录，招标方便会直接取消该投标方得投标资格。因此，建筑企业在发展过程中，为了使企业自身能够实现长期发展便需要按照我国相关法律法规来进行合法操作，只有这样才能提高该建筑企业的社会信誉度，企业才能够实现蓬勃发展。

（三）客观估计自身能力

建筑企业在进行报价时一定要结合自身发展得实际状况进行预估报价，不管实施何种报价策略都应该率先考虑自身得盈利条件、业务范畴、经营状况以及相关专业技术人员和设备问题，像上文提到的在使用生存型策略进行报价时，一定要考虑自身的发展实况，不要盲目报价明确自身所给得报价底线。使最后报价能够在维持自身发展的基础上减少企业的亏损，实现对自身发展能力的客观评估。

（四）工程投标报价技巧

建筑工程企业单位在进行投标报价时一定要注意合理使用投标报价的技巧，下面将阐述投标报价的技巧，不仅能够提高企业的中标率还能为企业带来盈利。在进行投标报价时一定要注意对差异化报价策略的合理使用，面对不同的项目投标企业一定要结合招标方所给的明确信息进行合理报价：在面对经济发展较稳定的企业时，投标方便可发挥自身优势或者提高报价的方式提高自身中标率；而像自身资金流动不合理的招标方便可以根据实际情况直接选择放弃投标，如果没有及时做出正确的投标选择便很有可能给投标方的利润造成一定影响。因此，在实际工程投标报价时除了提高自身实力以外，还需擦亮眼正确选择招标方，以此来保证自己的合法权益受到保护。

其次还可以采用建议报价法，建议报价法是随着我国建筑行业发展而衍生出的一种新型报价法，区别于传统的报价法而满足新时期的工程招标竞价。这便要求投标企业在进行投标前积极认真研究标书并对传统的投标

方案进行创新，使得最终所制定出来的投标方案兼具合理性和可行性，满足招标实质要求的同时还能够提高建筑企业的建设效益。

（五）周密考虑客观因素

建筑施工单位在进行招投标报价环节除了分析招标方以外，还需要对竞争对手的发展情况了如指掌，在对企业自身发展状况进行客观分析后，便需要对竞争对手进行深入分析。在分析过程中尽可能的收集竞争对手的报价方案，通过收集对比和自身报价策略的不同之处摸清竞争企业的优缺点，与此同时在明确对手策略优势后对自身的报价策略进行实际调整，以此来提高企业自身的中标率。最后建筑企业想要做到有的放矢便要全面把握竞争形势，在明确自身对手之后便要弱化不足之处、充分放大自身优势，才能使企业的中标率得以有所保障。

结语

综上所述，随着我国建筑行业的不断发展市场竞争愈加激烈，在此情况下企业想要获得一席之地便需要通过不断提升自身实力来得以实现生存和发展。除了提高自身的市场竞争力以外还需要发挥自身企业建筑工程中的工程器械、物料、人力技术等资源优势以此来提高中标率。与此同时建筑企业在进行投标报价时还可以采用一定的策略和技巧为后续中标做好准备，像上文所提到的竞争型、生存型和盈利型投标策略等都可以根据实际情况来灵活运用，而在报价时也可采用多方案、不平衡或者突然降价的技巧来加大中标的可能。除此之外为了加大中标率对投标前的考察措施一定要做到位，只有对其投标前准备做足做充分，后续再去进行投标报价的编制以及工程投标策略制定时都能够使公司效益最大。最后要说明的一点是所有建筑行业的发展企业一定要做好企业自身的征信问题，只有保证信誉度，才能有中标的可能性，我国建筑行业的发展才能够蒸蒸日上。

参考文献

- [1]张超.建设工程招投标常见问题及解决策略分析[J].建材与装饰,2018,000(005):131-132.
- [2]王瑛,夏妮娜.关于工程投标报价策略与方法的应用探讨[J].工程建设与设计,2020,(19):244-245+248.
- [3]李登峰,袁玲丽.清单计价模式下考虑投标人风险态度的投标报价博弈模型[J].控制与决策,2018,33(06):1093-1099.
- [4]凌阳明月,赵帆,凌阳明星.大数据技术在工程项目招投标中的应用研究[J].武汉理工大学学报(信息与管理工程版),2016,38(02):214-217.
- [5]简红,薛奕忠,陈裕成,钟健生.基于2013版《建设工程工程量清单计价规范》的投标报价风险研究[J].工程管理学报,2013,27(06):102-106.