

工程投标预算的编制与报价策略分析

李帅

中交一局电气化工程有限公司

摘要:就工程而言,只有投标预算编制合理,才能提升造价管理的水平,为项目实施提质增效。基于此,本文通过查阅现有文献,在深入分析工程投标预算的编制与报价程序及要点的基础上,从多角度出发,探讨了工程投标预算报价有效策略,旨在提高投标预算编制的质量、掌握报价关键,提高企业中标的概率,进而促进企业收益增加。

关键词:工程投标;预算编制;报价策略

【DOI】10.12254/j.issn.2096-6539.2022.22.086

前言

工程投标预算为清单编制关键,就已标价工程量清单而言,既为中标企业所关注焦点,也为投标文件核心,可见投标预算的编制与报价工作尤为重要。由于投标预算的编制与报价对细致性、严谨性要求极高,工作者只有熟悉掌握工程情况及计算规则,方可开展编制、报价等工作。因此,为了保证预算编制的质量,应以施工企业投标具体情况为依据,在全面分析图纸、资料及编制依据的基础上展开工作,提高编制方案、报价策略合理性。

一、工程投标预算的编制与报价程序

(一) 编制准备

1. 细致阅读招标图纸及文本

在编制工程投标预算价格之前,投标的企业应首先认真研究招标的文件及内容,分析招标文件内所涉及各类条件,以衡量自身的项目能否与招标部门对项目的设计要求相符。之后,应对招标文件各项内容进行细致阅读,合理判断招标文件的制定、施工等过程,对其中所设计价格控制各种因素而言,需在投标管理制度中详细记载,以作为预算编制、价格管理依据。如“对于工程的一切险和第三险保险费率,文件中怎样规定的?其计算基数和费率怎样规定的?安全生产的费用以总报价百分比进行报价,还是按限价1.5%或2%呢?”此外,在工程各个阶段,还需在总结招标单位已提出相关要求基础上,研究施工人员施工准备及建设条件等方面,对施工计划有效性进行判断,以提高预算编制与报价的准确性,做好有效参与招标单位招标会议的准备。

2. 现场勘察

在执行工程投标预算编制和报价时,现场勘察为着重开展工作之一,就投标公司各项开展工作而言,通过现场勘察,可让其及时明确工程情况,综合评价招标公

司所提交条件、工程开展状况。在进行现场勘察时,投标方应以招标机构所提供设计图为依据,结合施工的效果图开展现场勘察这一工作,明确现场施工可行性,并依据工程勘察报告要求分析公路工程这一项目情况。同时,在进行现场勘察时,还需科学开展预算编制工作,研究投标之后项目利润率算等情况,为投标预算编制和报价提供有效支持。另外,就现场勘察而言,还需对材料单价进行调查、分析,如材料单价相对数减少幅度约10%时,可将报价降低约2.5%,同样,当材料单价相对数的增加幅度约10%时,可将报价提高约2.5%。

3. 工程量复核

一般而言,工程施工面临开工的周期长、建设线多等特点,因此需加强施工管理,而通过复核工程量这一方式,可在预算编制和报价出炉前清晰工程投标的核算项目,进而对工程建设有关数据进行针对性分析。此外,以招标机构工程的设计图为依据,统计并分析招标设计所涉及数据,能为工程施工提供可靠依据。以公路工程的工程量复核为例,其在排水防护方面所隐含的工程量较多,因此应以图纸为依据进行逐一统计,并在核算时仔细校对,确保可与投标预算编制和报价所制定的要求相符。在统计各细量时,还应注意其单位,如排水沟及边沟等多以“m”作为单位,而图纸所包含细量单位多为“每10m”,因此需加强重视。

(二) 编制实施

1. 预算书编制

在编制工程投标预算价格书时,对整个制定过程进行合理科学控制尤为必要,因此可从下述三方面展开:

(1)以工程量清单内计算管理有关规定为依据,分析工程投标预算价格书编制。在分析、计算工程量清单时,需以招标机构所提交招标项目、施工设计的图纸为依据展开,确保通过预算流程分析,掌握流程中所存在问题,为预算方案及时调整提供参考。(2)在制定预算书时,应先以招标机构所提交设计合同的副本内容作为依据,合理测算招标中预算经费,如管理开销、设备费用、建设材料和人工费用等。(3)以招标机构招标管理的实际需要为依据,适当调整招标中所实施方案及计划,对总体成本的管理方式进行细致设计,以明确投标机构平均的利润率,为制定总预算的编制书提供保障。

2. 汇总取费标准及工料机

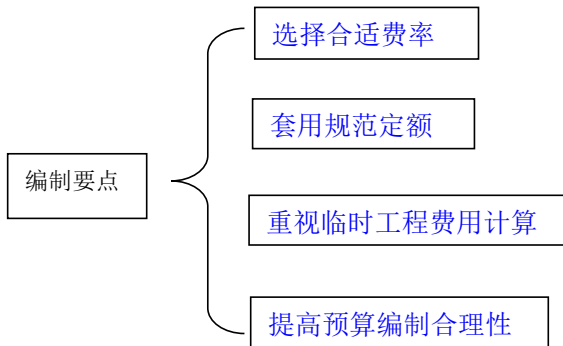
在工程投标预算编制和报价中,汇总占据着关键地

位，在预算书编制各流程，相关的管理员需从取费标准、工料机的汇总准则出发，分析费用管理全过程中纳税的要求。通过这一方式，对工程投标中应纳税的项目进行分析，之后以国家对工程预算管理要求为依据开展预算编制的分析工作，进而降低纳税人在预算编制和报价中的不良影响。

二、工程投标预算中编制要点及报价要点分析

（一）编制要点

在编制工程投标预算的过程中，会涉及很多要点，特别是在工程量清单的报价编制时，需在考虑材料价格、要求、规范及施工工艺等多重影响因素的基础上进行，从而避免严重性错误及漏洞事件发生，编制要点如图1所示。



1. 选择合适费率

在进行工程预算编制时应确保所选费率合适，费率选择恰当与否，对预算结果有着直接影响作用。因此，编制员应以招标资料具体内容为依据，在结合行业有关规定基础之上选择合适费率，避免因费率随意选择而发生投标废标的情况。

2. 套用规范定额

在工程投标预算编制中，定额为重点，倘若没有规范套用定额，则会对投标编制最终结果产生严重影响。因此，在进行预算编制时，编制员应确保工程量清单、投标预算编制能保持一致，以防出现重复、漏算等情况。同时，编制员还需以工程施工单位具体情况、行业发展的规律等作为依据，对投标报价预期要求进行分析，以提高投标报价合理性。在进行定额选择时，还需了解所应用新技术、新材料等，在充分体现工程投标优势的同时，提高定额应用的。

3. 重视临时工程费用计算

在工程建设中，多面临工作平台、临时栈桥等临时工程开展工作，这时通常需率先对临时工程费用进行计算，但在计算时往往存在较大难度。因此，在进行工程量清单编制时，需加强对这方面内容重视度，对这些因

素进行充分考虑，促进投标报价准确性提升，以防因忽略此方面问题而出现较大损失。

4. 提高预算编制合理性

在进行工程预算编制时，编制员应对所有费用构成比例进行分析，并加大占比较大费用研究力度，如措施、管理、临时、机械、材料、人工等费用，在降低大偏差出现可能性的同时，提高预算编制合理性。同时，在编制时，应对市场变动的情况进行分析，掌握工程施工内外部各影响性因素，为预算编制合理性提升提供保障。

（二）报价要点

1. 询价

在报价前，应向市场上供应商了解设备、材料价格，以设备型号、材料规格为依据准备好查询表，并将对技术的要求附在其中，同时注意反馈价格信息，将材料信息的指导价与当地公布价格进行对比，以防出现错误报价的现象。

2. 对竞争对手的报价水平进行分析

在竞争对手形象、资质、业绩、声誉及管理水平基础之上，对其报价特征进行分析，掌握其优势及不足，并在分析当事人利益的同时，选择最佳的报价策略。如很多资质相同单位，工程属性不同，需对具备同样硬件条件的对手进行综合分析，收集其既往报价，并对报价相关数据进行分析，以分析结果为依据，对自身报价策略进行制定，得到最优报价范围。

3. 降低预算的成本

在报价时，将工程周围社会条件、自然环境充分利用起来，通过先进施工方法、有效施工工具及标准化替代性材料等方式降低预算的成本，提高报价的合理性。

三、工程投标预算的报价策略

（一）合理利用高报价及低报价

工程投标预算的编制涉及定额、材料、工程量及施工的方案等多方面内容，对投标报价有显著作用，同时会对工程项目建设整体效果产生影响。故此，应加强对工程项目评标办法、报价分析情况重视，确保投标预算编制准确性，有效保障工程的投标及报价，促进中标概率提升，为避免经济损失、提升经济效益奠定坚实基础。在进行投标报价的时候，高报价或者低报价这一方式，可将投标报价具体倾向体现出来，虽然高报价的策略会加大中标的难度，但可促进工程企业实际效益增加，虽然低报价的策略可提高中标可能性，但会让施工企业面临经济损失的风险。鉴于此，应以各省份工程项目评标准则、自身的实际情况为依据，对基准价大致范围进行分析，并在结合工程项目的基础上选择最为恰当策略进行报价。在报价期间，倘若工程企业暂无其

他的项目，需借助这一项目达到市场拓展目的，这时则可通过低报价这一策略，促进中标概率提升。倘若工程项目的难度较大，施工的方式较复杂，且其他的企业没有承建意愿，或施工企业为具备承建能力且为数不多企业时，则可通过高报价这一方式，促进企业经济效益提升。

（二）多方案报价

多方案报价这一策略既可提高施工企业中标的概率，也可帮助其对可能存在风险进行巧妙规避，然而，在实际投标报价的时候，很少采用这一方式。这是由于工程在招标时仅能有一个提供方案，倘若面临较复杂工程项目时，需以实际情况为依据提交针对性方案，这加大了施工企业操作的空间。对此，施工的企业则需以招标要求为依据，将相应报价方案提供出来，并以工程情况为依据对项目各层面进行调整，这时招标机构若允许了多方案报价这一策略实施，则需要制订标价更低方案，增加招标机构关注度，进而加大中标的可能性。

（三）不平衡报价

不平衡报价这一策略指的是因施工条件不同、项目间差异较大等，而致不同项目单价不同，但总价保证一定的方式。在进行投标报价的时候，不平衡报价这一策略可提高报价科学性及其合理性，表1为常见不平衡报价策略。经分析投标不同阶段报价的情况可发现，倘若某一项目的单价压低了，则会抬高另一部分单价，这一情况可对报价内容进行有效优化及完善，进而促进预算编制的水平有效提升。在选择不平衡报价这一策略时，有关人员需在分析、衡量多角度情况基础之上进行取舍，以保障工程项目不会受其他因素的影响，在坚持保本保利原则上提升企业的知名度。就任一企业而言，在管理项目时，只有具备良好知名度及信誉度，方能收获更高利润及利益。因此，在选择报价策略时，企业应对项目的实际情况进行综合分析，制定更为合理性报价，保证自身利益不受影响。

表1 常见不平衡报价策略

	信息类型	变动趋势	不均衡结果
1	报单价项目	没有工程量 假定工程量	单价高 单价适中
2	单价分析表	机械费、人工费 材料费	单价高 单价低
3	暂定工程	自己承包可能性高 自己承包可能性低	单价高 单价低
4	工程量有变化	增加 减少	单价高 单价低
5	工程款支付时间	早 晚	单价高 单价低

（四）合理调价

在进行报价时，需结合价格实际状况合理调价，调价策略很多，但大多企业多选择保本低价这一方式，明确目标价格，以提高企业经营的利润率。通过应用调价策略，可增加报价管理竞争优势，为企业创造机遇。一般而言，在选择合理调价这一策略时，需对最基本投资本金，进行有效维护，以达到本钱回收、利润率最高目的，从而真正实现价格合理调节的目标。

（五）突然降价

在对重大工程投标报价的时候，需监控好投标的过程，突然降价最后价格并制定最终报价，以达到在整个报价中，可秘密监控投标者、招标人的目的。通过这一方式，可在做出最终报价之前严格保密各项工作信息，必要时以此情形作为预防措施实施、降价幅度猜测及合理价格决定依据，让企业在自身预算编制的范畴内限制投资成本的同时，增加投资的效益，从而推进投标预算的编制和报价持续发展。在选择突然降价这一策略时，应对几个要点加强重视，在企业进行最后降价时，需加强工程部、财务部有关人员磋商，合理科学分析项目施工的方法及投资估算的方法，在预算编制范畴以内控制好减价幅度及范围，为后期建设管理经济效益提升提供有力保障。

结束语

总而言之，工程投标预算编制与报价为一项系统性工程，预算编制准确程度可为报价策略制定提供参考依据，而报价策略为工程竞标成败、企业盈亏直接决定因素。因此，工作者应以工程实际内容为依据，充分掌握预算编制的技巧，并依据自身特点制定适合报价策略，在促进项目收益、施工质量提升的同时，为企业长久、稳定发展提供保障。

参考文献

- [1] 史丽娇. 公路工程投标预算的合理编制实践[J]. 建筑技术开发, 2018, 45(23): 90-91.
- [2] 毕敏. 影响工程投标预算编制结果准确性的因素[J]. 地产, 2019(21): 60-61.
- [3] 谭妮平. 桥梁工程投标预算编制及报价研究[J]. 江西建材, 2021(07): 293+297.
- [4] 王召建. 整体预算编制方法的研究[J]. 财会学习, 2021(21): 54-56.
- [5] 杨颂. 国企预算编制及优化升级[J]. 中国外资, 2021(12): 102-103.