

# 工程投标决策及投标报价策略探讨

谢晓巧

中国交通建设股份有限公司西南分公司

**摘要:** 在城市化进程中,随着社会的不断进步和发展,工程施工行业也越来越得到人们的关注。目前,我国大部分的项目决策都是采用投标决策的方法,要想得到项目,就必须掌握一定的报价策略,在投标的过程中掌握主动权,这样才能更好地完成投标工作。很多建筑相关企业,都采用了投标策略来获取工程项目。在目前的市场经济条件下,主要是依靠发布人来进行招标公告的宣传,而招标人则是以工程内容为基础来展开报价的方式,这样更容易找到最合适的工程团队。在评标的时候,很多工程经理都喜欢把投标当作一个分数来计算,一个好的投标报价策略会极大地影响到工程项目的中标。文章以项目投标的实际情况为依据,对项目投标的现状进行了分析,希望能对投标单位有所帮助。

**关键词:** 城市化; 工程施工; 投标决策; 招标公告; 分析

【DOI】 10.12254/j.issn.2096-6539.2023.13.082

**引言:** 从当前我国建筑市场的实际情况来看,市场的竞争已经变得越来越激烈,施工企业在面临这样的市场环境时,不仅要重视提升自身的内在素质,还要对工程投标工作进行深入的研究,不断提升投标的质量,这是施工企业在市场经济竞争中得以生存和发展的一个重要保障。特别是在报价方面,它是业主选择中标单位的一个重要指标,也是业主和施工企业单位签订承包合同和进行工程结算的依据。本文就建筑企业在竞争日趋激烈的工程投标中,如何加强对项目投标工作的学习,改进投标报价方法,谈几点看法与经验。

## 一、招投标制度总体概述

伴随着我国经济的持续发展,招投标制度已经成了各行业最主要的运作方式和竞争方式。招投标制度可以让企业快速获得施工项目,进而实现企业的发展。所以,有必要掌握一些关于招投标制度的报价策略及相关技巧。招投标制度是市场经济主导下的产物,随着市场竞争越来越激烈,企业对市场控制的欲望也越来越强烈,招投标制度是企业获得工程项目的重要方式,因此,企业都十分重视。招投标制度指的是,参与投标的企业,根据招标部门发出的投标文件的内容和要求,准备好相关的投标资料,由招标部门进行比较,根据最具竞争力的投标书,确定出项目的中标方,从而相应于最具市场竞争力的投标企业,得到该项目。关于招投标的报价和计价的方法有很多,根据自己的需要,可以制定出各种各样的计价和报价方法。招投标的报价形式包括了市场开发性、竞争性和有盈利性等。招投标计价方法

可以分为定额的、传统的计价方法和按照工程量清单的方法,每一种方法都有自己可以借鉴的优势和无法避免的缺陷。在企业的招投标过程中,往往都会扬长避短,寻找一种可以让自己的利益最大化的招投标方案。很多企业都想让自己的企业中标,以此来提升自己的企业形象,并获得良好的企业声誉和经济效益。因此,制订一套切实可行、科学合理的投标方案,对提高投标企业的中标率、扩大市场空间具有十分重要的意义。

## 二、投标决策需要考虑的因素

### (一) 可行性

在确定竞标目标时,应从企业自身的具体情况出发,根据自身的能力,采取切实可行的措施。要根据企业的施工力量、机械设备、技术能力、施工经验等来确定投标项目的适用性。其次,还要考虑是否能够将自己的优势和专长充分利用起来,扬长避短,挑选出一个能够充分利用自己的优势的项目,只有充分利用自己的优点,才能增加收益,建立良好的声誉,避免自己不擅长、没有经验的项目。

### (二) 可靠性

要知道投标项目有无重大风险,就应该及早避开那些收益小而风险大,并且本企业没有条件承担的项目,不然会引起不应有的结果。尤其是在海外工程投标中,更应引起重视。

### (三) 赢利性

承包商追求的一个目标就是利润,在选择利润率时,要对竞争状况进行分析,并根据具体情况适当地增减。对于竞争非常激烈的投标项目,为了中标,采用的利润率会比计划利润率要低,但是在今后的施工过程中,只要注意企业内部的管理,实际利润就不一定比计划利润低。

### (四) 灵活性

在一些特定的条件下,可以采取灵活的策略。比如,为了在某一区域开展业务,站稳脚跟,就采取让人受益的政策,以薄利多销、高质量取胜。因为价格低,工作好,获得了信任,必然会产生连锁反应。既承接了目前的项目,又为未来项目的竞标创造了机遇和条件。

## 三、关于当前工程投标决策与投标

### (一) 投标报价过程

首先是前期的竞标,要将自己的优势、劣势及所面临的竞争对手都考虑进去,同时也要对项目的总体特征进行分析,具体包括:对业主的资信状况、工期、地区行情、项目是否已立项审批、资金是否落实、评标办法等方面。在对工程项目投标风险展开识别分析,并对

其进行评价总结之后，再做出是否要参加投标的决定。在下列情况下，可以考虑投赢利标：（1）当业主对本投标人比较满意，希望将其转包给本投标人的；（2）对专业技术有很高要求的项目，并且投标者在该项目上有很高的声誉；（3）少数的竞争者和弱小的竞争者；

（4）具有更多不确定性和更高风险的项目。（1）投标者有开发该地区市场的需求，或为提高该地区的市场份额；（2）工程量较大，工作简单，施工条件较好，一般投标人都能完成的项目。（3）投标者正在进行一项项目，并立即完成。可以使用本项目的人力、设备继续开展本项目的投标工作；（4）如有多家企业竞标，竞标时，为确保竞标成功，降低出价；（5）在手头上的建设项目工作量很小，没有后续工作，有可能发生停工的情况，要确保企业始终有工作可做。

## （二）报价技巧

标底是指投标者为完成标底所要求的所有工作所需要的成本。在投标过程中，报价所占的比重通常为60-80%，报价的合理性将直接影响到投标过程中的成败。所以，在施工过程中，如何掌握好投标报价的技术是非常关键的，投标者要针对所中标项目的不同特征，在不同的条件下，采取不同的报价技术，才能在业主能够接受的条件下，获取更大的收益。

### 1. 不平衡报价法

采用这种方法，既能获得较大的收益，又能获得较大的收益。一般情况下，在基本确定了总报价之后，对总报价中各组成部分所占的比重进行适当调整。在实际应用中，要针对不同的项目特征、不同的施工情况，选用不同的报价方式。（1）在下列条件下，单价可以适当上调一些：那些能够尽早收到工程款的工程，如土方、地基等；预计未来可能出现的实际数量超过合同数量的情况；不提供数量，仅提供价格；按优厚条件进行投资的计划。（2）在下列条件下，其单价可以适当下调一些：对正在建设中的项目进行后期建设；预计未来可能出现的实际数量低于计划数量的；设计图不清楚或有差错，将来可能被修订或撤销。（3）计日工通常可以比项目价格略高一些，因为这不在合同总价格的范畴内，所以当出现这种情况时，可以根据实际情况来计算，这样可以获得更多的利润。

### 2. 灵活报价法

要针对不同的投标项目，采取不同的报价方式，在进行投标报价的时候，既要将自己的优点和缺点都考虑进去，也要对投标项目的特点进行分析，并根据不同的工程特点、类别、施工条件等，来选择合适的报价方式。（1）下列条件下，报价可稍低：施工条件好，工作简单，工程量大，且一般企业均能完成的项目；企业迫切想要进入一个市场，如果在一个区域内有一个项目，并且这个项目可以使用这个项目的设备，人力，或者当这个区域内的项目接近尾声，需要迁移工人和设备

的时候；可以在短时间内一次性完工的项目；投标单位众多、竞争性强的项目；发展商声望高、有实力、付款方式优惠。（2）下列情形，价格可以稍高一点：施工条件较差，技术难度较大的项目；对专业技术要求较高，而自身企业又无此项优势的项目，如建造核电厂、化工工厂等；小型项目，价格低廉，不便不能竞标；特殊项目；工期紧迫的项目；信誉差、付款条款差等项目。

### 3. 无利润报价法

这种方法适用于下列情形：（1）对分步施工的项目，首先要以较低的价格拿下前期项目，然后再抓住时机，在后期工程中创造出竞争优势，从而在后期工程中赚取利润。（2）部分施工企业竞标时，并不以眼前项目为主要目标，而以长期发展为目标。例如，为了开拓市场，为了掌握一项有前景的项目建设技术等等。

（3）在某一段时间内，该企业没有任何在建工程，若继续得不到中标，企业将很难维持下去。所以，他们只需要支付一定的管理费，来保证企业的正常运营，等他们度过了困难之后，再去寻找下一步的发展。

### 4. 实施多方案的报价法

在投标的过程中，经常会遇到很多的意外情况，很有可能会出现自己的报价无法引起招标方的注意，从而导致投标不能成功地进行下去。除此之外，因为招标方所提出的详细投标材料太过苛刻，而且很难达到要求，所以在进行投标的过程中，就有可能大大提高自己的风险，从而导致企业的利益遭受重大损失。如果因为招标方的材料能够满足而增加报价，这将不利于企业的竞争力的提升，从而有可能完全失去这次投标的机会。因此，制定出多方案报价，对降低企业投标风险、提高市场竞争力、提高中标率都起着十分重要的作用。随着市场经济的不断深化，企业在市场中的作用也在逐步增强，项目投标预算编制和报价是企业投标项目工程中最重要和最基础的工作，它直接影响到了企业能否成功中标和未来运营能够为企业带来的经济利益，因此，掌握一定的投标技巧，是提高企业中标率的重要因素。因此，为了促进企业的发展，企业必须要掌握相应的投标预算编制方法以及报价技巧，这对于企业的发展是非常有帮助的。

### 5. 突然降价法

指的是一种投标人利用多方渠道，在对多个竞争对手的投标报价信息进行充分了解的前提下，在对投标文件进行充分研究，以确保企业的利益不受到大的损害的情况下，突然提出一个以利中标，而且比原报价低的报价方案的报价策略。这种出价策略以得标为先决条件，以赢利为第二条件。

### 6. 先亏后盈法

先亏后盈法，亦称未来策略，即基于可持续发展，其最终目标不是从当前的工程中获得利润，而是要争取

到此项工程的投标策略。例如，要开拓一个新的市场；或者是进行分期付款的工程，首先以较低的价格获得第一期工程，建立起一定的声誉，之后，再创造机会提升自己的竞争力，进而在后续的施工中获得更大的收益。

### 三、关于工程投标决策

#### （一）做好报价前的准备工作

企业在选择项目投标前，必须做好项目投标工作的充分准备工作。首先要对投标文件进行仔细的研究，投标人必须对投标文件的内容以及项目的具体情况了如指掌。要对投标办法中所提及的评标办法、付款方式、工期要求等重要内容进行重点关注，这样才能对业主在项目上的意向有一个比较清晰的认识，为后续的投标策略的制定奠定了坚实的基础。之后，要着重把握施工图和投标文件中的主要内容，通过实地勘察，着重了解施工现场的周围环境，人为因素，以及当地的材料供应等，为工程报价打下坚实的基础。在制定施工计划的过程中，要根据自己的技术水平和项目的具体情况来制定投标报价。

#### （二）暂定工程量的报价

临时工程量分为三种情况：一是，业主确定了临时工程量的项目内容和临时价格，并要求所有的投标者都必须把这个临时价格加到总报价中。但是，因为分项工程量并不十分精确，未来可以根据投标者提出的单价和实际完工的数量进行支付，因为临时价格是一个固定的数字，不会影响到各个投标者的总报价，因此，可以适当提高其单价。二是规定了初步工程量的种类和数量，但是对其预计的总价格却没有任何限定，规定了投标人不仅要列出单价，还要根据初步确定的数量来计算总价格，以后结算时，可以根据实际完工的工程量 and 提出的价格来进行付款。此类情况的处理，比较困难，请投标者认真思考。若单位价格过高，则整体出价过高；如果价格太低，以后再有类似的工作量，就会影响到利润。对此，我们通常采取正常的价格。如果投标者预计未来的实际工作量一定会有所增长，为了未来可能出现的附加收入，可以适当提高单位价格。三是对于临时项目，只有一项由业主决定的全部固定款项，这一状况不会对竞标产生实质性的影响。

#### （三）把握履行合同的能力，规避投标的风险

企业在投标之前，必须对项目的具体情况有一个基本的了解。投标内容与项目实际情况一一对照，仔细分析施工合同中的各个条款。例如，招标文件要求固定总价合同，就必须对工程量进行准确的核实，对每一项工程的内容进行分析，防止漏算等情况，以免造成企业的损失。当发生漏算时，要着重考虑项目的单价，若漏算的内容不能补充，则要及时向投标代理单位提出异议，要求补漏，并依据工程现场重新核定总价。在投标过程中，要注意支付方式、承包方式、工期要求、责任和义务等问题。如在投标文件中未注明支付条件，则可适当

提高项目的价格，以减少由于支付不及时而引起的后续压力。如果项目工期短，或者是需要赶工，那么就要适当的增加人力和机械的单价，以满足工期缩短的要求。

### 四、关于工程投标报价策略分析

#### （一）投标报价的主观影响因素

在进行投标的时候，如果想要使投标报价在竞争中获得优势，就应该对投标报价策略展开研究。首先，要对自身的各方面条件展开详细的分析，例如：施工现场管理人员的分工情况、施工人员的施工能力与技术能力、施工机械的先进程度等。这些都是决定了工程是否能够顺利进行的重要因素，在一定程度上会对工程投标报价的产生影响。另外，还要考虑到项目经理对项目的了解和本项目在业内的竞争力。在此基础上，分析了承接这一项目对企业经营业绩及经营的影响。

#### （二）成本单价的确定

现在的单位价格包含了直接费用、管理费、规费、利润、税金及其他各种费用。其中，直接成本是指与建设项目直接相关的人工、材料和机械支出。在此基础上，对建筑工人的薪酬，按现行市场通用的劳动单价来确定。建筑材料应该以市场价乘以项目中的材料损耗率为准，在增值税的前提下，应该比较各种材料供货商的税率，选择最佳方案。在建设过程中，对所用设备及所租用设备，应当按租赁量分配，或按租赁量定价。行政成本是指在建筑工地上发生的行政成本，以及在建筑企业内发生的行政成本。除了要考虑上述成本外，还应该考虑诸如临时设备之类的相关成本。

#### 结束语

随着时代的变迁和发展，人们对建筑项目的要求也在不断提高，而在目前这个朝阳行业中，建筑项目的投标和投标也需要做好相关的准备工作。建筑项目的投标和报价是一件很有技术含量的工作，它需要对投标人的判断和应变能力等进行测试。但是，招投标工作本身就存在着一定的风险性，如果要对其进行进一步的改进，就必须要对相关工作人员的工作经验进行丰富，在对市场进行全面的控制之后，再制定出相应的投标策略，让报价变得更具有科学性和科学性。这又强化了对投标报价策略的关注，提升投标项目的中标率与中标质量，才能更好地为企业带来良好的经济效益。

#### 参考文献

- [1] 岳争敏. 工程投标决策及投标报价策略[J]. 城市建设理论研究(电子版), 2014, 000(020): 1061-1062.
- [2] 刘新平. 工程投标决策及投标报价策略[J]. 商品与质量: 建筑与发展, 2014, 000(003): P. 475-475.
- [3] 杨艳杰. 工程投标决策及投标报价策略[J]. 中华民居(下旬刊), 2014, 000(009): 141-141.
- [4] 孟宪杰. 浅谈工程投标报价的策略与技巧[J]. 建筑经济, 2006(7): 3.