

施工单位投标策略及报价技巧探究

乔海洋

中铁城建集团第三工程有限公司

摘要：报价是建筑工程投标工作中非常重要的一个环节，对于施工单位来说，需结合建筑工程项目实际情况、业主实力等要素，合理调整自身投标方案，科学报价。本文以建筑工程投标前期工作内容为切入点，在分析建筑工程投标策略及报价技巧的基础上，进一步重点提出施工单位做好建筑工程投标与报价工作的策略，希望以此为施工单位经营发展提供一些有价值的参考建议。

关键词：建筑工程；工程投标；报价策略

【DOI】10.12254/j.issn.2096-6539.2024.07.033

社会经济的发展，带动了我国建筑工程建设事业的发展。其中，投标是建筑工程非常重要的一项工作，为了确保建筑工程投标工作的顺利、有序开展，需调动参与投标的施工单位的积极性，结合建筑工程项目实际情况，优化投标编制方案，实施有效的工程投标报价技巧^[1]。在此过程中，施工单位还需关注其他一些客观因素，如竞争对手的实力、业主的意向等。总体而言，为了促进施工单位的经营发展，施工单位需采取有效的策略，认真做好建筑工程项目的投标与报价工作。

一、建筑工程投标前期工作内容分析

建筑工程投标工作是一项复杂且系统化程度较高的任务，涉及诸多方面的内容要点。为了保障施工单位在投标过程中能够顺利进行、控制风险、提升中标概率，在建筑工程投标前的准备工作显得尤为关键。结合实践经验，以下是建筑工程投标前需要完成的主要工作内容：

（一）做好前期项目调查工作

从中标角度考虑，施工单位方面在投标前期，需全面调查了解投标项目情况及要求，进而实现效益最大化目标。在对项目有清晰了解的基础上，还有必要对项目建造成本、其他一些要求展开实地调研，确保能够对投标项目发展情况有深入了解。并且，需根据投标项目所处地区的经济水平、政策情况加深了解。在了解系统的信息之后，进一步进行综合性分析评估^[2-3]。例如，如果投标项目能够获得当地政府部门的政策支持，那么就能够减少一些限制，但同时也会增加竞标的竞争压力。因此，综合考虑，施工单位需要做好前期的项目调查工作，掌握全面、真实、可靠的信息，为提高投标成功率打下坚实的基础。

（二）制定施工部署计划方案

做好前期项目调查工作之后，施工单位投标负责人

需进一步制定施工部署计划方案。具体而言，包括：

（1）合理安排施工顺序。根据具体的施工安排，合理规划施工期限，确保施工顺序的科学性和规范性，避免在施工过程中出现资源浪费和施工成本无效支出等情况。

（2）制定项目进度计划表。对项目时间加以明确之后，需对项目进度情况详细罗列，对各阶段项目明细安排加以明确，使多余的成本支出得到有效减少，以此确保项目完成进度得到有效提升，避免施工过程出现一系列的失误性问题^[4]。此外，在项目进度计划制定过程中，需考虑施工现场各类影响因素，如施工环境因素、人员流动因素、物资数量价格因素等，通过现场考察、人员分析、市场调查，将各因素产生的影响降至最低化，以此确保项目进度计划表实施的可行性及科学性。

（3）合理调配所需物资。根据项目的实际情况，在施工前期对所需的各项物资进行合理调配，如施工所需的机械设备、建筑材料、技术人员等，确保物资充足且质量合格，以保证后续施工工作的顺利和安全进行。

（三）对投标成本价合理编制

在建筑工程投标的前期工作开展阶段，施工单位还需要对投标成本进行合理的编制。总的来说，主要的编制方法包括以下几种：

（1）对同类项目成本价对比参考。在投标成本价编制过程中，对比参考同类成本价虽然较为简单、便捷，但这种方法有一定局限，究其原因主要是因为对同类工程项目的各项施工资源市场价格进行参考，在时间变化的情况下，施工资源市场价格也会随之发生波动。所以，一般情况下，不建议采取此类方法。

（2）参照单位的既往成本定额。在除了参考市场上的个别价格之外，我们还可以参考单位内部的既往项目定额，即由施工单位根据项目所需的物料、施工设备的既往报价信息，对投标项目所需的成本进行预估分析。需要注意的是，采用这种方法时，需要确保既往项目与当前所投标的项目具有较高的适宜性。并且，如果投标项目时间紧迫，对投标编制方案的精确度有较高的要求，可以采用这种方法。

（3）咨询估价公司。在建筑行业快速发展大背景下，市场中出现的估价公司越来越多，估价公司经专业分包，能够对建筑企业提供全面的价格服务。同时，估价公司采取收取一定服务费用的方式，可以为建筑公司提供工程造价咨询服务^[5-6]。所以，对于施工单位来说，可以采取咨询估价公司的方式，寻找资质好、信誉

高、专业能力水平高的估价公司，确保能够结合所投项目实际情况，编制合理的投标成本价，使施工单位投标工作的可行性及科学性提高。

二、建筑工程投标策略及报价技巧分析

（一）投标策略

在建筑工程领域，针对施工单位的投标策略种类繁多，为了控制投标风险，提高中标率，需要结合具体情况，制定合理科学的投标策略。具体而言，主要策略包括：

（1）竞争式策略。在投标过程中，施工单位选择合理科学的投标策略是提高中标率的关键。其中，竞争式策略是一种常用的策略，尤其是在市场竞争激烈的情况下，加上与竞争对手实力相当，为了提高投标成功率，可以采取竞争式策略，在充分了解项目实际情况的基础上，报出具有竞争性的价格。

（2）生存式策略。施工单位是具备独立经营核算职能的单位，在经营发展过程中，难免会经历低谷期和项目工程空档期。为了保障施工单位的经营生存和发展，在面对可行的招标项目时，可以在投标期间采取生存式策略，即不考虑自身经济利益，报出足够低的报价，以牺牲单位经济利益为代价，确保中标。

（3）盈利式策略。如果施工单位资质优良、信誉高，并且在建筑工程施工方面的工艺技术优势明显、资源丰富，相对于竞争对手具有明显的优势，可以采取盈利式策略，以确保单位自身经济利益最大化。此外，如果所投标项目施工工艺技术要求高、施工条件复杂，单位对中标持“可中标，也可不中标”的态度，从自身利益角度考虑，也可以采取盈利式策略。

（二）报价技巧

建筑工程投标报价方面，有多种策略和技巧可供选择。为了降低报价风险并提高中标率，施工单位需要根据具体情况进行分析，并选择最优的报价策略。以下是一些常用的报价策略和技巧：

（1）不平衡报价技巧。投标报价讲究技巧，若所投工程项目投标总价已明确，此时可使用不平衡报价技巧。期间，考虑到施工单位的收益能够实现最大化，通常会针对工程量清单当中的个别项单价进行合理调整。但是，从目前来看，因施工影响因素比较多，加上大部分工程项目将工程量清单作为标准开展结算工作，所以单位投标报价负责人需对提供的工程量清单进行详细分析，然后针对清单中可能增加的工程项目实行高额报价，比如工程项目中的包干单价需适当增加报价；反之，清单当中使用频率偏低的工程项目，可适当降低报价。在目前建筑工程项目投标报价中，不平衡报价策略的应用比较广泛。但需注意的是，不平衡报价技巧使用也存在一些问题，比如针对一些工程量，若错误报价、偏高或偏低报价，易发生废标、亏损等现象。所以综合

考虑，施工单位在投标期间，需针对招标方提供的工程量清单认真分析，并根据当地市场价格和自身资源优势，制定科学合理且具有竞争力的报价方案。

（2）突然降价技巧。当施工单位自身实力比较弱的条件下，可以采取突然降价技巧。例如，在相关建筑工程项目投标活动开展期间，施工单位发现竞争对手实力更强，且竞标兴趣大。在此情况下，施工单位可以采取迷惑竞标对手的方式，基于临近投标时突然降低报价，这样自身单位报价便大概率比竞争对手的报价低，从而使自身单位中标的概率增加。

（3）多方案报价技巧。一些建筑工程项目在投标市场是“香饽饽”，施工单位为了中标，在竞争激烈的市场环境下，便可以使用多方案报价技巧^[8]。与此同时，对于招标方来说，基于招标活动开展期间，通常会提供多方案由投标方选择，或招标方案无明确规定。在此情况下，对于施工单位来说，便可以认真分析投标方提供的各项方案，然后根据不同的投标方案，给出不同的报价，体现各投标方案报价的针对性。总之，施工单位通过多方案报价技巧的应用，有助于中标率的提高，所以多方案报价技巧值得借鉴及应用。

三、施工单位做好建筑工程投标与报价工作的策略分析

除了掌握投标策略、报价技巧以外，对于施工单位而言，面临激烈的投标市场竞争压力，还需在建筑工程投标与报价工作中实施一些合理科学的工作策略。这些策略具体包括：

（一）对招标文件深入分析研究

对于施工单位来说，在投标工作中，需深入分析和研究招标文件，明确自身的责任以及报价范围，以便确保制定出的投标方案具有针对性和竞争力。此外，施工单位还需认真分析和研究招标文件中给出的工程项目数量，以便了解建设项目的规模和施工工艺技术条件。在此基础上，对存在异议的工程问题进行深入分析和研究，并在解决相关问题后，做出准确的报价，以确保施工单位给出的报价方案具有竞争力，进而提高中标率。

（二）制定合理科学的工程项目投标策略

施工单位在投标期间，需根据具体情况，制定合理科学的投标策略。一方面，需重视优势碾压策略的应用。若招标方对建筑精准度、工程要求非常高，通常会要求对投标单位各方面提出很高的要求，包括施工效率、质量、工艺技术等多方面的要求^[9-10]。如果投标单位自身优势突出，尤其是和竞争对手相比，能够体现出明显的优势，便可以采取优势碾压策略。在此认识下，施工单位便需重视自身资质能力的提升，从自身单位实际情况角度考虑，优化施工工艺技术方法，制定精细化管理制度，在不断提升自身单位硬实力的基础上，提高各工程项目投标中标率。另一方面，合理采取信誉策略。在建

筑行业持续发展背景下,业主方不单单重视工程项目的质量,而且还重视工程项目的安全性。要想使工程项目建设质量及安全性两方面要求得到有效满足,则需在招标过程中,择优选择信誉高的施工单位。所以,对于施工单位来说,需在经营发展过程中,注重自身行业信誉的提高,按照规范要求做好各项施工操作,不断提高自身行业信誉,在投标过程中充分展现自身单位的信誉,获得业主方信任和满意,进而提高中标率。

(三) 结合自身能力, 采取最佳的工程投标报价技巧

施工单位投标报价过程中,施工单位必须充分考虑自身的能力,做好预估报价工作。无论选择何种报价策略,都需要综合考虑自身的盈利条件、业务范围、经营状况和技术设备情况。例如,如果采用生存式报价策略,则需要结合自身的实际能力,避免盲目报价,坚决杜绝超越报价底线的行为。在保证报价合理性的基础上,尽可能减少自身的亏损,以确保单位的良性发展。

同时,施工单位还需采取最佳的工程投标报价技巧,确保能够控制投标风险,提高中标率。一方面,基于投标报价过程中,需合理利用差异化报价技巧,即针对不同的项目,单位需根据投标方给出的相关信息,作出合理报价,使不同的项目报价体现出一定的差异性。若项目企业发展稳定,经济效益好,投标单位可结合自身优势,适当抬高报价,进而提升中标率。若招标企业资金流动不合理,企业经济效益不佳,投标单位可根据实际情况,放弃投标,以此避免投标单位自身经济利益受损。所以,投标报价不但要结合单位自身情况,而且还要分析研究工程项目企业情况。另一方面,在国内建筑行业不断发展大环境下,施工单位在投标过程中,有时可使用建议报价法。作为一种新型的投标技巧方法,如果采取建议报价法,施工单位投标前期,需对工程项目方提供的标书认真分析研究,然后创新传统投标方案,保证最终确定的投标方案根据合理性及可行性,使招标实质性要求得到有效满足,并能够提升单位建设效益。

(四) 认真考虑相关客观影响因素, 加强投标风险防控

施工单位是否能够中标,除自身实力、信誉等因素以外,还包括其他一些客观影响因素,如竞争对手因素。所以,施工单位在投标过程中,需认真考虑相关客观影响因素。明确单位自身情况的基础上,需采取有效方法,加深对竞争对手各方面能力条件的分析研究。比如,收集了解竞争对手的报价方案,在对比自身报价策略的基础上,找出自身单位在报价方案方面的优劣势,合理调整,做到知己知彼,进而提高中标率^[11-12]。此外,施工单位需深入理解市场竞争格局及环境,在竞争

过程中充分展现自身优势,防范投标风险,提高中标概率。例如,在投标风险防范过程中,施工单位需重视成本管理的强化,精确掌握资金投入,即在投标报价阶段,应严格控制工程成本,保证成本投入符合企业实际情况,避免对企业经济效益造成不良影响。

四、结语

综上所述,建筑工程投标前期工作内容繁多,包括前期项目调查、施工部署计划方案的制定、投标成本价的合理编制等。同时,投标策略丰富多样,如竞争式策略、生存式策略、盈利式策略等;报价技巧也是多种多样,如不平衡报价、突然降价、多方案报价技巧等。对于施工单位来说,需要深入分析研究招标文件,制定合理科学的工程项目投标策略,依据自身能力,选择最佳的工程招标报价技巧,并充分考虑相关客观影响因素。只有在全面做好建筑工程投标与报价工作的基础上,才能有效控制投标风险,提高中标概率,为施工单位的稳步经营发展提供有力保障。

参考文献

- [1] 冀林玥. 建筑施工单位如何做好建筑工程的投标与报价策略[J]. 智能城市, 2019, 5(16): 113-114.
- [2] 王全富. 建筑施工单位如何做好建筑工程的投标与报价策略[J]. 建筑工程技术与设计, 2019(33): 1417.
- [3] 王飞. 建筑工程投标报价的策略和报价编制的技巧分析[J]. 科技资讯, 2019, 17(09): 97+169.
- [4] 张志豪. 建筑施工单位如何做好建筑工程的投标与报价策略[J]. 建筑工程技术与设计, 2019(32): 2803.
- [5] 莫芳芳. 建筑施工单位如何做好建筑工程的投标与报价策略[J]. 建筑工程技术与设计, 2018(16): 820.
- [6] 曹静. 建筑工程投标报价策略与技巧[J]. 中华建设, 2023(05): 30-32.
- [7] 贾彦丽. 关于建筑工程投标的策略与报价技巧的研究[J]. 商业观察, 2023, 9(07): 37-40.
- [8] 张尔伽. 建筑工程投标报价策略研究[J]. 住宅与房地产, 2022(10): 50-52.
- [9] 何灿奇. 建筑工程项目投标报价与成本控制策略探讨[J]. 企业改革与管理, 2022(03): 153-155.
- [10] 凌月婷. 建筑工程投标报价策略与变更索赔管理[J]. 住宅与房地产, 2020(15): 44+64.
- [11] 关卫民. 建筑工程投标报价策略与变更索赔管理[J]. 智能城市, 2020, 6(08): 142-143.
- [12] 王宪洲. 建筑工程投标报价策略及技巧分析[J]. 四川水泥, 2020(04): 217+219.