

# 浅谈施工企业“不平衡报价”技巧的灵活运用 对项目造价的影响

汪富蓉

上海通兴建设集团有限公司 上海 200000

**[摘要]** 施工企业要生存, 首先保证接到项目, 然后利用各种造价管理手段使经济效益扩大化。要实现这一目标, 造价人员在投标报价过程中要合理、灵活运用各种报价技巧及方法, 特别是不平衡报价法。并在合同执行过程中充分利用不平衡报价的成果, 通过变更签证增加造价, 增加项目的利润, 从而使企业立于不败之地。

**[关键词]** 不平衡报价; 施工企业; 投标; 造价; 变更签证; 利润

**【DOI】** 10.12252/j.issn.2096-627X.2021.12.1664

## 1 引言

我国建筑业发展到今天, 越来越多的建设单位倾向于通过招标方式来获取合格供应商服务。招投标也改革到了以工程量清单招标的模式, 建设单位为所有投标单位提供了统一的工程量清单, 工程量固定不变, 杜绝了定额招标下的恶意缺项漏项打埋伏的事情发生。在清单招标中, 每个投标单位只需根据自身的管理能力和技术水平, 利用本企业的施工定额, 结合市场及各方面情况, 综合评估后, 如实填报单价即可, 真正实现了招投标的公平、公正。但“最低价中标”和“合理最低价中标”使施工企业的竞争更是到了白炽化, 各投标单位开始在单价上各显神通, 于是各种报价技巧和方法应运而生。

投标报价技巧和方法主要有: 不平衡报价法, 多方案报价法, 临时降价法, 无利润竞标法<sup>[1]</sup>等, 其中用得最多、对施工企业最有利的是不平衡报价法。灵活运用各投标报价技巧进行报价, 特别是不平衡报价技巧的巧妙运用, 更是施工企业中标后创收盈利的重要途径。“不平衡报价”是施工企业的造价管理中重要环节的重要部分, 对施工企业立稳脚跟并健康发展有着不可磨灭的积极意义。本文着重谈谈“不平衡报价”技巧的灵活运用以及对项目造价的影响。

## 2 不平衡报价的原则

不平衡报价法的原则是投标总价固定不变, 进行报价内部此高彼低的合理拔长和降低。总价不变, 中标不会受影响, 结算时经济效益又会更理想。一般是把前期工程、工程量可能增加的工程、以项为单位的工程相对报高, 反之, 相对报低。在进行不平衡报价时, 切记不能畸高畸低<sup>[2]</sup>。一定要在积极响应招标文件的前提下, 把握评标原则这个度, 合理的调高调低, 灵活运用不平衡报价。

作为造价部门的造价人员, 把握着一个企业的经济命脉, 必须得三观端正, 工作认真负责, 尽心尽力。当拿到一份招标文件时, 不能只为了投标而投标。得有前瞻性, 得为后期进行合理二次经营作铺垫, 哪怕是加班加点, 也一定要认真仔细阅读招标文件的相关细节, 在通看完招标图后, 一定要抽时间去踏勘现场, 包括周边的各种环境。然后结合招标文件、市场行情、本公司的成本、现场实际情况, 做出一稿正常报价。与领导和部门相关人员开会拟定投标总价, 最后进行不平衡报价调整。

## 3 不平衡报价的形式

### 3.1 时间上的不平衡

#### 3.1.1 概述

不平衡报价法, 用得最多的是时间上的不平衡, 主要利用的是资金时间价值里的后付先收原理。①、把前期施工的内容考虑是否报高价, 基本上的项目报价人都会考虑运用, 当然不是所有的项目都是不加思考的把前期施工的内容报高, 而是要根据招标图纸和现场实际踏勘后, 与招标工程量进行比对, 判断这些前期施工内容的工程量是否准确, 不可能在施工过程中有数量的增减。只把先施工又不会被减少的施工内容适当报高价; 而那些虽然是前期施工, 但在施工时数量明显会比招标清单少的项, 重新进行权衡后再决定报价, 如果工程工期在1年及以上, 公司资金也不是很通畅, 这时可以考虑适当高报一点, 能在早期多收一点工程款回来, 以助公司的资金流动; 反之, 就没必要报高价。②、后期发生的项目特别是那些可以变更, 或者数量要减少的内容, 可以考虑报低价。

#### 3.1.2 案例

“长兴岛郊野公园一期项目景观配套工程”中, 在投标报价的过程中, 仔细研读了招标文件中的评标办法和招标图纸并经过现场实际踏勘后, 发现水趣园区的人工湖土方开挖及基层处理、管理配套用房的基础部分、雨污水管管沟及管道的铺排、土方造型等前期发生的项, 清单工程量都不是很多, 实际施工应该会相对增加, 适合报高价。于是利用了不平衡报价法, 把前期这些施工内容适当调整偏高一些, 从资金的时间价值上争取先多收取工程款。把那些设计还没定稿的过路桥梁、把面层铺装材料、配套管理用房的装饰材料以及苗木这些可能变更的部分, 以及招标清单中数量偏多的配套管理用房的装修工程, 适当调整偏低一些, 为施工中二次经营作好铺垫。对那些不会变更的后期施工内容正常报价。在施工过程中, 造价部门派出费用中心最踏实、认真、勤快又思维敏捷的一名小将作为驻工地预算, 结合投标时的不平衡报价, 促成现场变更增加, 及时签证, 及时报送产值, 尽早收回进度款, 以保证资金的流畅。

#### 3.1.3 运用效果

本项目利用“不平衡报价”技巧调整并通过变更签证来加强“不平衡报价”的经济效果, 为公司多创收了300多万。

### 3.2 专业工程的不平衡

#### 3.2.1 概述

不平衡报价的形式中，专业工程的报价是不容小看的。它也是造价人员要经过考查和判断，慎重运用不平衡报价的一项报价。

#### 3.2.2 案例

“长兴岛郊野公园一期项目景观配套工程”中，经过调查打听，得知本工程的强电施工和弱电通信施工专业是当地地方垄断行业，后期施工中必须由他们专业分包。所以在投标报价中，经过请示领导，把这两部分的价格调整为接近成本价的低价形式进行投标报价，并在投标报价说明中注明本司不负责这两专业对外的协调问题。中标后，在分包合同签订前，先采取与两家单位积极沟通，以长期合作的美好前景为承诺，经过多次谈判，均未达成一致。向领导请示汇报后，选择与建设单位沟通协商：要么进行公开招标专业分包，不用当地的这两家单位，根据投标文件精神，本司不负责这两专业对外的协调问题；要么建设单位出面，签订三方协议，本司以收取管理费的形式签订合同，最终结算价由专业分包商直接参与谈判，税费自理。经过争取，最后以收取5%的管理费形式签订三方协议，使这两专业从不盈利变更为盈利5%。

#### 3.2.3 运用效果

投标时因为采取了不平衡技巧把这两个专业工程的份额让给了包干使用的总价措施费，所以争取回来的利润实际超过了这两项的10%。

### 3.3 工艺和施工方案的不平衡

#### 3.3.1 概述

考虑替换工艺和施工方案的“不平衡报价”。这类报价的前提是熟悉施工工艺并要充分熟悉图纸，考查现场，对比招标清单，在招标清单中找到可以替换工艺和材料的项，并且要找到说服建设单位进行工艺或材料变更的充分理由，才能进行报低价，否则也不能冒然报低价。

#### 3.3.2 案例

在某社区卫生服务中心改扩建工程中，因增加一个夹层，所以柱子需要加固，招标清单中为粘钢加固，经过研究，可以采用四周用钢砼扩大柱子的方法来加固柱子，比粘钢加固更具承载力，也相对比截面小的柱子更加沉稳气派。所以果断把粘钢加固的单价降低，把这部分的金额让给了措施费的成品保护。中标后，向建设单位提出建议，建设单位经过综合考虑，听取了中标单位的建议，进行了施工工艺的变更，把粘钢加固柱子变更成四周用钢砼扩大柱子进行加固。

某大型锂离子负极材料一体化项目，基础施工中的承台、连梁及独立基础的截面规格繁多，招标清单的项目特征描述为木模。公司原有的存量木模基本无法直接利用，拼接会影响质量，新购又增加成本，并且搭设后有些无法拆除，拆除下来也基本无法废料利用，不能摊销。经过方案对比，

可以用砖胎膜代替木模，投标时采取不平衡报价技巧把基础模板报低价，中标后根据实际情况，向业主提出建议书（附节点图）。建议把基础的木模变更为砖胎膜，依据是：（1）本项目所在地为海边滩涂，土壤含水率高，海水对钢筋混凝土腐蚀性大，建议基础垫层采用100mm厚沥青混凝土，承台、连梁及独立基础表面采用表面防护：①. 沥青冷底子油两遍，沥青胶泥涂层厚度 $\geq 500 \mu\text{m}$ ；②. 聚合物水泥砂浆，厚度20mm；③. 聚氨酯沥青涂层，厚度 $\geq 300 \mu\text{m}$ 。使用木模影响防水效果，影响基础寿命。（2）木模施工工艺繁琐，影响工期；（3）所需规格太多，浪费国家木材资源，不利于节能节材。采用砖胎膜可以解决这些问题。建设单位采纳了此建议，进行设计方案变更。

#### 3.3.3 运用效果

社区卫生服务中心改扩建工程，投标时采用了不平衡技巧，中标后通过变更，钢砼加固柱子重新正常报价，使施工企业增加了2%左右的利润。

大型锂离子负极材料一体化项目，施工企业巧妙运用不平衡报价和变更签证相结合，使本项目的利润会增加0.1%左右。

### 3.4 数量的不平衡

另一个常用的不平衡报价是数量的不平衡报价，通过对图纸、相关招标资料、现场与招标清单对比作出预判，对施工中可能增加的项进行价格调高，可能减少的项调低。对包干使用的措施费和以项为单位的清单项进行报高价。对拆除项目不平衡报价，分两种情况，改建、扩建项目中，大部分招标清单都把拆除按一项在措施费中列项，在这种情况下就报高价。

### 3.5 社保方面的不平衡

有关社保按实结算的应对策略所进行的不平衡报价，是一个很重要的报价技巧。是对分部分项工程量清单综合单价内部的调整，具体为把人工含量调低，把材料调高；也可以以企业定额的形式进行组价，全部以材料费和机械费的形式报价，从而达到降低社保费总价的目的。采用这一技巧的时候，要根据项目的工期及工作量，预估企业能否提供结算价中全部社保金额的施工月份社保清单，再进行酌情调整。

## 4 结束语

不平衡报价技巧不限于以上枚举的这些，还有很多不同的形式，总的来说，造价人员要根据不同项目的具体情况以及报价时项目所具有的资料来进行测算和判断，灵活运用不同的不平衡报价形式，促成施工中变更签证、增加造价，使结算增收，项目利润扩大，从而使企业立于不败之地。

## 参考文献

[1] 全国一级造价工程师职业资格考试培训教材《建设工程造价管理》P331 中国计划出版社2019年版

[2] 全国一级造价工程师职业资格考试培训教材《建设工程造价案例分析》P193 中国城市出版社2021年版