

# 关于工程投标报价策略与方法的应用探讨

刘克虎

中石化第五建设有限公司

**[摘要]**工程投标报价是指在建筑工程项目招投标过程中,承包单位向业主提出的为了完成该项工程所能承担的最低价格。投标报价的成功与否,不仅决定着投标项目的投标结果,还直接影响着投标项目的实施过程与经济收益,对投标企业的生存和发展有着至关重要的意义,因此,投标企业始终在不断探索着对投标报价方案的优化和选择。鉴于此,本文主要分析探讨了工程投标报价策略与方法的应用情况,以供参阅。

**[关键词]** 投标报价; 策略; 方法

**【DOI】** 10.12252/j.issn.2096-6288.2021.09.700

## 引言

建设工程项目投标是一项复杂且具有相当风险的实践活动,而投标报价决策是能否成功承揽工程项目的最关键环节,它的成败与否关系到项目的盈亏,乃至承包商的生存和发展。承包商要想通过投标战胜众多竞争对手从而获得工程项目的承包权,除了自身具备强大的实力、良好的信誉外,在很大程度上取决于能否提出有竞争力的报价。因此在当今竞争激烈的工程建设行业市场上,在实力相当的情况下,投标策略和技巧的恰当选择与应用将成为决定承包商竞争胜负的关键因素。

### 1 因地制宜报价

投标报价时,既要考虑自身的优势和劣势,也要分析招标项目的特点。根据工程项目的不同地域、特点、类别、施工条件等来选择相应的报价技巧。(1)遇到如下情况报价可高一些:施工条件差、环境要求苛刻的工程;专业要求高的技术密集型工程,而本公司在这方面又有专长,声望也较高;总价低的小工程,以及自己不愿做、又不方便不投标的工程;工期要求急的工程;投标对手少的工程;支付条件不理想的工程。

(2)遇到如下情况报价可低一些:施工条件好的工程,工作简单、工程量大而一般公司都可以做的工程;本公司目前急于打入某一市场、某一地区,或在该地区面临工程结束,机械设备等无工地转移时;本公司在附近有工程,而本项目又可利用该工程的设备、劳务,或有条件短期内突击完成的工程。

### 2 不平衡报价

不平衡报价方法的合理应用,可以提升整体的投标报价水平,可以做到提前回笼建设资金。例如:前期施工的土方工程、结构工程等,可以通过提高相应部分工程项目的取费费率来适当提高投标单价。而后期工程外墙装饰工程适当降低工程单价,从而不会影响整体工程造价。这样能从很大程度上缓解前期资金压力,加快资金的回笼。尤其在总价包干工程中,效益更加明显。所以通过不平衡报价方法,能将企业的盈利能力有效提升,从而降低风险。另外,要通过分析工程量清单,对后期工程可能增加的项目,要适当提高项目单价,并对可能减少的项目适当降低单价,充分发挥投标报价的优势。

### 3 多方案报价

工程项目投标报价中采用多方案报价策略同样较为有效,施工单位可以借助于多个不同方案予以分别报价,如此不仅仅可以较好引起业主的兴趣,同样也可以增加自身中标概率,在防控风险方面同样较为有效。当然,多方案报价策略的应用必然会伴随着较大的工作量,需要施工企业投标报价工作人员能够从多个角度进行综合分析,以求更好保障自身各个报价方案均较为合理可行,避免出现任何缺陷影响自身整体报价效果。这种多方案报价策略在一些项目招标文件表述不清楚,或者是存在多种施工可能性时较为适用。比如施工单位可以首先按照招标文件的要求报价,然后再充分考虑招标文件中存在的其他可能性,然后再同时报一个相对较低的价,提高了自身中标概率。

## 4 随机应变报价

随机应变报价技巧是指投标人在投标截至日前,在预案准备充分的情况下,采取突然降价法、开口升级法、扩大标价法、许诺优惠条件等技巧的总称。突然降价法——因为开标只需要报工程总价,在签订合同后可采用不平衡报价的方法使得承包该工程项目获得更高的效益,所以可在报价先按一般情况报价,在投标最后截至期前再采取突然降价法取得项目承包权。投标单位需要对降价做出合理解释以取得招标单位的认同,因此需要在预案完整、系统协调的报价系统支持下提出合理的解决方案。开口升级法——与突然降价法相反,开口升级报价法是利用“最低标价”中标后再运用活口升级进行补充增加费用。这种方法是将“最低报价”当作诱饵,吸引招标单位的眼球,以此取得与招标单位协商的机会。主要是同招标单位分析图纸、解释说明书,将特殊条件的施工部分标价升高。这样既规避了报价风险,又可取得较高的经济利润。扩大标价法——在工程量清单中存在变化较大的子项目或者不确定的工作,一般可采用扩大单价法来编制报价。这种方法主要利用了子项目的特殊性,通过增加看不见的费用来减少不中标风险。在目前建筑市场中,扩大标价法得到了广泛的运用,但前提是确定投标报价的正常编制。许诺优惠条件——当市场正处于并将长期处于买方市场时,一定的让利优惠条件将有利于企业的发展。投标单位可在竞标前调查业主的多方面信息,深入了解业主的难处及意愿,在法律法规及招标文件的允许范围内主动提出优惠条件。如果投标者在报价时能主动提出提前竣工、低息贷款、免费转让新技术、免费技术协作、代为培训人员等优惠条件,则有利于提高中标机会。投标报价策略和技巧的灵活运用需要长期经验的积累与总结,并在实践中不断的丰富和完善,为提高投标成功率投标方应加强这方面的研究。

### 结束语

总之,报价策略运用是否得当,不仅影响施工单位能否中标,而且影响到企业在激烈竞争中能否生存和发展。报价的基础是成本和利润之和,只有准确计算成本,预测二次经营变更索赔情况,把握恰当的利润额是投标的关键。要想合理的确定工程项目的投标报价,方式、方法并非一成不变。只有不断的提高自身的业务素质,积累工程造价资料和总结以往的投标报价经验教训,认真研究不同竞争对手的实力和可能报价,及时修订自己的红线成本(企业定额),才能不断提高我们的报价水平,才能在投标中取得成功,使企业在激烈的竞标市场中立于不败之地。

### 参考文献

- [1]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
- [2]于小清.关于工程投标报价策略与方法的应用研究[J].市场调查信息:综合版.2021(04):0001-0001
- [3]毛瑞兵.浅谈工程投标报价程序、策略及技巧[J].建材发展导向(上).2020(01):1672-1675