

# 浅谈建筑工程投标报价的策略与技巧

孙 哲

中国石油管道局工程有限公司第一分公司, 河北 廊坊

收稿日期: 2022年1月12日; 录用日期: 2022年3月3日; 发布日期: 2022年3月16日

## 摘 要

随着建筑行业的不断发展, 市场竞争愈加激烈, 投标过程中牺牲价格因素博取中标的例子比比皆是。如何正确运用投标策略与报价技巧进行合理报价, 在确保企业效益的前提下提高企业中标率, 已经成为广大施工企业关注的重点问题。本文通过解读建筑工程投标报价常用的策略和技巧, 为施工企业的投标报价提供参考和指导, 增强投标报价合理性, 提高企业中标率。

## 关键词

建筑工程, 成本测算, 不平衡报价, 报价策略, 联合体投标

# Brief Talking the Strategy and Skill of Bidding Quotation for Construction Engineering

Zhe Sun

No.1 Branch Company of China Petroleum Pipeline Engineering Co., Ltd, Langfang Hebei

Received: Jan. 12<sup>th</sup>, 2022; accepted: Mar. 3<sup>rd</sup>, 2022; published: Mar. 16<sup>th</sup>, 2022

## Abstract

With the continuous development of the construction industry, the market competition is becoming more and more fierce. There are many examples of winning the bid at the expense of price factors in the bidding process. How to correctly use the bidding strategy and quotation skills to make a reasonable quotation and improve the bid winning rate on the premise of ensuring the enterprise benefits has become a key issue concerned by the majority of construction enterprises. In this paper, through the interpretation of construction engineering bid quotation commonly

used strategies and skills, to provide reference and guidance for construction enterprises bid quotation, enhance the rationality of bidding quotation and improve the bid winning rate of enterprise.

## Keywords

Construction Engineering, Cost Calculation, Unbalanced Quotation, Quotation Strategy, Consortium Bidding

Copyright © 2022 by author(s) and Hans Publishers Inc.

This work is licensed under the Creative Commons Attribution International License (CC BY 4.0).

<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>



Open Access

## 1. 引言

近年来,随着中国经济进入“新常态”,建筑业进入了严峻的竞争时代,市场不景气、需求锐减,普遍呈现出“僧多粥少”的状态,市场竞争白热化。在日益竞争激烈的建筑市场,投标报价是建筑企业赢得市场,从而生存和发展的关键,施工企业需要潜心研究投标报价的策略和技巧,不断总结经验和教训,提高投标报价水平,才能在竞争激烈的建筑市场上立于不败之地[1]。通过研究与对比国内外的造价管理模式,发现当前国内项目投标采用传统的定额计价法,而国际项目投标普遍采用成本投入法[2] [3]。

## 2. 标前进行成本测算,提高企业报价合理性

标前成本测算,是施工企业在投标时,根据招标文件、答疑、工程量清单、图纸、施工及相关技术规范等资料,结合企业施工组织设计、现场实际踏勘,综合考虑工期、企业资源及管理等相关因素,预测投标项目可能发生的全部成本费用[4] [5] [6]。成本测算内容包括以下几个部分:

### 1) 直接费测算

直接费指完成项目本体所需的直接工程费及为完成工程施工,发生在该工程施工前及施工过程中非工程实体费。成本测算人员需要全面了解现场施工经验,合理安排投标项目所需的资源(人、材、机)数量,并对投标项目各施工工序所需的工期进行预测,及时更新公司内部劳务用工价格库、市场材料价格库、机械租赁价格库及拟分包工程价格库,对项目的直接成本费用进行整体测算。

### 2) 间接费测算

间接费指政府和有关权利部门规定必须缴纳的费用(即规费)和施工企业组织施工生产和经营管理所需的费用。成本测算人员需要结合投标项目施工组织设计,对施工企业为员工应缴纳的五险一金费用、企业管理人员工资、办公及差旅费用等进行预测。

### 3) 风险分析

成本测算人员需要对投标项目的地质情况、业主单位信用情况、资金到位情况及项目所在地特点等因素进行分析。尤其是长距离施工项目及国际施工项目,对当地的气候地貌、风俗民情、法律法规及税金保险制度更应该提前熟悉学习。

### 4) 机会成本分析

在市场经济条件下,也要考虑投标项目的机会成本。如:工程垫付款较大,支付条件不好等,这些工程对资金的占用,丧失了投资其他领域而获得的投资报酬的机会,因此对投标项目的机会成本进行分

析及由此产生的利益更能体现经济效益的实质性。

### 5) 标前利润率的计算

标前利润率 = (不含税投标报价 - 标前成本) / 不含税投标报价 × 100%。它是企业决策是否投标的依据, 若标前利润率不能满足企业最低要求, 则应放弃本项目投标, 若标前利润率可以满足企业要求, 则应根据项目的评标办法, 对竞争对手进行分析, 制定最有竞争力的投标报价[7]。

## 3. 利用不平衡报价, 使企业利润最大化

工程项目经成本测算后, 投标总价基本确定, 不再提高总报价的基础上, 通过仔细核对图纸工程量, 分析项目结算方式, 结合施工计划, 考虑资金的时间价值, 综合调整项目各分部分项的报价(调整幅度不能过大), 使投标报价具有竞争力的同时企业利益最大化, 提高资金的经济效益, 常见的不平衡报价有以下几种:

1) 结合施工计划及结算方式, 适当的调高能够早日结算的分项工程报价(如前期措施费、基础工程、土石方工程等), 降低后期施工的分项工程报价(如设备安装、装饰工程等), 以利于项目的资金周转和提高资金的时间价值[8]。

例如: 某施工单位根据招标文件对工程量清单进行报价, 结算规定确定已完工程量按月结算。拟定投标总价 5880 万元, 因施工单位考虑到资金周转和资金的时间价值, 对前期施工工序的报价进行适当提高, 内容见表 1。

**Table 1.** Comparative analysis table of project period quotation

**表 1.** 项目工期报价对比分析表

项目名称	工期/月	合同额/万元	修改报价/万元
基础工程	3	1600	1810
上部结构工程	5	2880	2880
装饰装修工程	2	1400	1190
合计	10	5880	5880

考虑到资金的时间价值(月利率按 1% 计算), 得出:

调整前的报价现值 =  $(1600/3) \times (P/A, 1\%, 3) + (2880/5) \times (P/A, 1\%, 5) \times (P/F, 1\%, 3) + (1400/2) \times (P/A, 1\%, 2) \times (P/F, 1\%, 8) = 5555.623$  万元;

调整后的报价现值 =  $(1810/3) \times (P/A, 1\%, 3) + (2880/5) \times (P/A, 1\%, 5) \times (P/F, 1\%, 3) + (1190/2) \times (P/A, 1\%, 2) \times (P/F, 1\%, 8) = 5570.431$  万元;

调整后的报价现值比调整前的报价现值高出 14.808 万元。

2) 认真核对工程量清单和图纸的工程量, 在结算时能有效增加项目利润空间, 且预计后期工程数量会增加的分项工程综合单价可以适当提高, 这样在最终结算时可多盈利; 反之, 工程量有可能减少的分项工程综合单价可以适当降低, 以此来降低项目风险。另外, 对于设计图纸不明确, 工程内容说明不清的清单项, 可以降低综合单价, 在工程实施阶段通过索赔再寻求提高综合单价的机会。因此, 在投标前, 需要对招标文件及合同条款进行充分理解, 统筹考虑, 为后期项目结算提供更大的利润空间。

3) 在综合单价与混合包干制合同中, 招标人要求一部分项目采用包干报价时, 这类项目宜报高价。一是因为包干报价项目风险较大, 不可控因素较多; 二是因为这类项目在完成后可按报价全部结算, 对比报综合单价的项目, 结算风险较低。

4) 招标文件要求报综合单价分析表时,可将综合单价分析表中的人工费及机械费价格报得较高,而材料费价格报得较低。这样,在今后结算时需要补充类似项目的报价时,可以参考选用综合单价分析表中较高的人工费和机械费,而材料费则往往采用市场价,因此可以获得较高的收益。

#### 4. 关注评审标准,不以低价为优势中标

评标过程不仅是对工程报价的高低进行评审,还应对企业的技术、实力、经验和信誉等其他方面进行综合考量。如何让评委在短暂的评标过程中认识到自身企业在将要实施项目中的优势,是投标文件编制时应全面考虑的。

##### 1) 熟悉商务报价评分要求

根据商务标打分细则可以计算出商务报价得分的高低是否以低价为原则。例如:投标报价等于基准价得分 40 分,每高于基准价 1%扣 2 分,最低分 0 分每低于 1%加 2 分,最高分 60 分。此类商务标评标办法则是以低价得高分原则进行打分,投标单位应分析潜在对手及评审其他项得分占比来适当调整投标报价的下浮率,保证商务报价分值适中,用业主关注的其他评审项来弥补得分。

另外还应了解评标价的包含项,比如有的评标价会注明不包括安全文明施工费及规费等不可竞争费用,这类项目在实际报价中可适当增加不可竞争费用在总报价的占比,在保证总价不变的同时,使投标报价具有一定的竞争力。

有的招标文件商务评分表中要求评审分项报价合理性,例如:分项报价在分项平均价的 95%~105%之间,该单项得 0.2 分;分项报价在分项平均价的 85%~95%或 105%~115%之间,该单项得 0.1 分;分项报价在分项平均价的 85%以下或 115%以上,该单项不得分;那么在投标过程中应注意业主关注的各项分项报价,测算市场平均价格以保证得分。

##### 2) 掌握评审因素及权重

为了保证不以价格优势成为主要的中标手段,投标人应仔细阅读招标文件,重点关注评分标准中除价格以外的其他因素及权重。在提出合理价格后,投标人应理解招标人意图,尽一切力量满足招标人对于施工人员、质量、进度、安全等因素的全方位要求,对招标文件的全部内容做出实质性响应,重点把握业主关注问题的解决方案。同时,投标文件的目录应清晰明了,一般根据招标文件要求列出明细,并将评分标准中的评分点及业主关注问题融入贯通,让评委可以在短时间内从投标文件中看出投标人的经济、技术实力及管理水平,从而保证技术标的质量与高分。

##### 3) 增加建议方案

招标文件允许提出建议时,投标人可以在充分考虑风险后,根据企业自身施工经验及现有的技术规范要求,对原设计方案提出新的技术上先进、操作上可行、经济上合理的建议,并分别对原设计方案和新的建议进行报价,作好技术、经济对比分析,以供招标人参考。新的建议价格应比原设计方案低,且成熟可靠,内容不要太具体,应保留技术的关键点。

##### 4) 熟悉《招标投标法》及其实施条例

投标人不但应熟悉招标文件的各项要求,还应认真研究与招标投标相关的法律法规,熟悉招标采购形式及招投标流程,寻求更多更优质的投标机会[9]。投标人还应根据市场预测对自身企业资质和业绩进行评估,为以后的市场开拓铺好路。

#### 5. 联合体投标

随着经济不断发展,市场竞争愈发激烈,联合体投标形式的出现,可以使联合体成员之间相互弥补缺陷,实现资源共享。尤其在规模较大的建设工程项目投标中,联合体的优势尤为显著,它突破了企业

单一功能限制, 增强了组织投标实力, 从而提升了整体竞标能力; 同时联合体进行项目建设时按优势分工, 施工中误差大幅度减少, 有利于分散各投标方的风险。而联合体投标时应注意以下几个方面来规避风险。

#### 1) 明确接受联合体投标形式

在资格预审公告、招标公告或者投标邀请书中, 招标人有明确接受联合体投标形式。联合体应当在提交资格预审申请文件前组成, 并进行资格预审, 资格预审后联合体增减、更换成员的, 其投标无效。成立联合体后, 联合体各方在同一招标项目中以自己名义单独投标或者参加其他联合体投标的, 相关投标均无效。

#### 2) 严选联合体合作对象

企业应该严格考察、判断联合单位的资质等级、经营范围及其优势, 摸清经济、技术实力, 同时分析自身投标短板, 按自身需求选择互补企业进行合作, 实现企业间的优势互补[10]。

#### 3) 明确联合体成员职责

联合体各方应签订共同投标协议, 明确约定各方拟承担的工作和责任。中标后, 联合体各方应当共同与招标人签订合同, 就中标项目向招标人承担连带责任[11]。

## 6. 加强业务培训与投标总结

随着计算机技术的发展, 各类软件的应用在工程投标中越来越广泛, 可以大大减小劳动强度的同时增加准确率, 进一步提高工作效率。市场上常用的投标软件有很多, 商务报价软件主要有广联达、神机妙算等; 施工计划编制软件主要有 P6、project 等, 这些软件的应用是一名合格投标人员应具备的基本技能。

在日常工作之余, 投标人员应与时俱进, 在掌握招投标基本业务能力的基础上, 积极更新国家及相关机构发布的有关招投标方面的法律法规及技术规范、参与各类招投标软件应用的培训, 并做好每次投标工作的经验总结, 提升投标人员的综合素养, 从根本上提高投标文件的编制质量。

## 7. 结语

综上所述, 企业应该建立业务领域范围内的投标价格体系, 当有项目需要投标时, 企业可根据自身实际情况对将要投标的项目进行成本测算, 掌握该项目投标报价的底线, 结合招标文件、评标办法、合同约定及现场踏勘等多方面因素, 正确运用投标策略与报价技巧, 对投标文件进行整体把控, 合理报价的同时提高企业中标率, 并获取最大项目利润。

## 参考文献

- [1] 李思华. 中交企业国际工程投标报价策略和造价管理模式研究[D]: [硕士学位论文]. 上海: 同济大学, 2018.
- [2] 王玉洁. 国际工程投标报价策略研究及应用[D]: [硕士学位论文]. 济南: 山东大学, 2010.
- [3] 张克伟. 工程量清单模式下的投标报价决策与风险分析[D]: [硕士学位论文]. 武汉: 中国地质大学, 2009.
- [4] 李一博. 石油管道项目的投标报价风险分析与决策研究[D]: [硕士学位论文]. 天津: 天津工业大学, 2017.
- [5] 孟宪杰. 浅谈工程投标报价的策略与技巧[J]. 建筑经济, 2006(7): 57-59.
- [6] 吴渝玲. 浅谈工程投标策略及报价技巧[J]. 建筑工程技术与设计, 2014(27): 828.
- [7] 李颖龙. 浅谈铁路工程标前成本测算的必要性和测算方法[J]. 价值工程, 2020(6): 263-264.
- [8] 张慧卿. 巧妙运用投标策略与技巧提高工程中标率[J]. 住宅与房地产, 2018(28): 46+59.
- [9] 王岚. 如何提高政府采购工程建设项目投标的中标率[J]. 价值工程, 2018, 37(24): 62-63.
- [10] 刘昌盛. 投资项目联合体投标存在的问题及对策研究[J]. 现代经济信息, 2019(31): 105.
- [11] 刘丽. 对铁路建设项目施工招标联合体投标相关问题的研究[J]. 铁道经济研究, 2020(2): 19-22.