

工程投标报价策略及报价编制技巧造价工程师考试 PDF转换  
可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/533/2021\\_2022\\_\\_E5\\_B7\\_A5\\_E7\\_A8\\_8B\\_E6\\_8A\\_95\\_E6\\_c56\\_533509.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/533/2021_2022__E5_B7_A5_E7_A8_8B_E6_8A_95_E6_c56_533509.htm) 投标标价是业主选择中标单位的主要标准，也是业主和投标单位签定承包合同的依据。报价是工程投标的核心。报价过高，会失去中标机会，投标过低，即使中标，也会给工程带来亏本的风险，施工企业应从宏观角度对工程总报价进行控制，力求报价适中，既能达到中标的目的，又能获得较好的经济效益。

一、计算投标工程的成本价是确定最终报价策略的前提 结合本单位的施工管理、财务管理、成本核算，总结已完工程的工、料、机消耗指标或企业内部定额预测所投工程的成本。标价的成本分析应考虑通货膨胀、物价上涨、外汇汇率变化等一些可变因素的影响。对工程进行成本分析是确定投标报价的前提，也是预测工程利润的基础。通过成本分析对工程的盈利和风险做到心中有数，如果我们的投标报价低于成本价，工程肯定亏本。

二、低价中标的策略 世行贷款项目，往往以最低价中标，世行贷款项目京珠高速公路湖北段中标单位标价为最低价，综合费率(包括间接费率、税率、利润)不超过8%。对于施工条件好，工程量大，业主支付能力好，竞争激烈的工程应考虑低价中标。对企业开拓新市场、新领域具有战略意义的工程也应考虑低价中标，即使亏本也在所不惜。我们公司在云南大朝山水电站C4标时，虽然竞争对手有天时、地利、人和的优势，但我们以低于竞争对手两千多万的最低价赢得了业主的青睐，一举中标，为集团公司打开西南市场立了一功。

三、以力求评标最高分为报价策略 有些工程的投标

，评标原则明确规定，以最接近业主标底的标价为最合理报价，评分最高。投标企业应对某一地区或某一领域业主的标底进行认真分析找出规律，同一个业主标底编制的指导思想是一致的，弄清业主的指导思想，在投标报价时就能取得与业主标底最接近的标价。我们在参加武汉地区某公路的投标时，采用武汉市市场信息价，按交通部公路定额和取费标准满打满算，然后在此基础上降低20%，作为最终报价，结果与业主标底相差不到1%。

#### 四、以获得较高利润为报价策略

对一些技术含量高，施工难度大，工期要求紧，地质水文、气候条件较差的工程，往往竞争对手较少，企业凭借自己先进的施工技术和精良的机械装备以及难得的施工资质，可采用高价中标的策略。在三峡工程大江截流及二期围堰工程投标过程中，由于上游围堰工程(包括大江截流、堰体填筑及防渗系统工程)在国内外影响巨大，业主必须选择一个可靠的能胜任的承包商来完成这一工期紧、难度大、技术要求高、专业性极强的项目。我们葛洲坝集团具有长江干流截流的特有施工资质，施工实力强，竞争对手弱，我们采用高价中标的策略，一举成功。施工企业投标时要根据工程对象的具体情况，确定具体的报价策略。如果采用的报价策略对路，又掌握了一定的报价编制技巧，就可以做出合理的报价。报价编制技巧，是在服从投标报价策略的前提下，采取的具体做法。归纳如下：

- (1) 报价的基础价格要准确 我们在编制报价时，把人工单价、风、水、电及材料单价作为基础价格，利用行业或企业定额的消耗量及取费费率确定工程单价。因此基础价格的水平直接影响到总价水平，只有基础基价计算准确，才能保证总价的准确。
- (2) 取费费率应取满 投标报价时所采用

的间接费率、利润率和税率都将成为施工时业主计算索赔费用的依据。为了将来能获得较高的索赔费，费率应取满。降低报价水平可以通过提高人工和机械效率来实现。(3)采用不平衡报价法在不提高总报价的前提下对不同分部分项工程可采用不平衡报价法，即不影响中标，结算时又能取得理想的经济效益。

a.对难于计算准确工程量的项目，如土石方工程，其单价可报得高一些，这样对总报价影响不大，又存在多获利的机会。一旦实际发生工程量比投标时工程量大，企业就可获得较大的利润，而实际发生工程量比投标时工程量小，对企业利润影响也不大。

b.对能先结算工程价款的项目(如土石方工程、基础工程)其单价可适当高一点，以更加快资金周转.对后期项目(如装饰工程、安装工程)其报价可适当低一些。

c.估计施工过程中会增加工程量的项目，单价可适当高一些，这样对总报价影响不大，在工程施工时可以增加收入.对施工中会减少工程量的项目，其单价可低一些，即使降低报价，在施工中减少的收入也不会太大。

d.估计暂定工程，对以后一定要施干的部分，其单价可高一些，估计不会施工的部分单价可低一些。

e.对工程内容做法说明不清楚的项目，或有漏洞的地方，其单价可低一些，以利于降低工程总报价和工程索赔。

(4)各分部、分项工程单价合理、可靠在做各分部、分项工程单价时，应做到施工方案可行、施工工艺完备、施工设备配置合理、工程单价所选定额子目正确、所报单价合理可靠，与类似工程相比出入不大，手合常规，否则容易导致业主对投标单位实和技术水平发生怀疑。报价策略运用是否得当，不仅影响施工业能否中标，而且影响到企业在激烈竞争能否生存和发展。我们只有不断总结投标价的经

验和教训，才能不断提高我们的报水平，在激烈的竞标中立于不败之地。（百考试题造价工程师）100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)