

浅谈工程投标报价策略与方法的运用造价工程师考试 PDF 转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/552/2021_2022__E6_B5_85_E8_B0_88_E5_B7_A5_E7_c56_552480.htm

一、前言 随着建筑市场发展的规范化，施工单位（承包商）通过参加工程投标承接工程将成为不可避免的主要途径。而在工程投标过程中投标报价是整个过程的核心，报价过高，则可能因为超出“最高限价”而丢失中标机会；报价过低，则可能因为低于“合理低价”而废标，或者即使中标，也可能会给企业带来亏本的风险。因此投标单位应针对工程的实际情况，凭借自己的实力，并正确运用投标策略和报价方法来达到中标的目的，从而给企业带来较好的经济效益。以下通过笔者所参加的投标实例浅谈投标报价策略和方法的运用技巧。

二、工程实例 桃源小区工程，是全港资地产公司在中山市开发的全新住宅小区，工程投资巨大，业主采用邀请招标的方式分六期招标，首期工程建筑面积约六万平方米，由香港测量师行编制工程量清单，实行按招标图纸内容总价包干，其中部分工程为暂定数量，此部分结算按实际完成工程量计算。

三、投标策略的分析 投标策略是指承包商在投标竞争中的系统工作部署及其参与投标竞争的方式和手段，企业在参加工程投标前，应根据招标工程情况和企业自身的实力，组织有关投标人员进行投标策略分析，其中包括企业目前经营状况和自身实力分析、对手分析和机会利益分析等。

1、企业经营状况和实力分析 笔者所在的公司是刚晋升的一级总承包企业，有充足的后备力量拓展业务，而目前所在的市场区域建筑市场已面临“僧多粥少”的局面，正待开拓外地市场提高市场占有率

。而中山地区建设项目多，竞争对手少，且工程造价偏低，对公司有一定的吸引力，能参加该工程的投标既是拓展经营的契机，亦是对公司实力的挑战。

2、对手分析 据了解，参加该项目投标的承包商除我们公司外都是国内的国有企业，虽然有丰富的施工经验，但对外商尤其是港商投资开发的项目施工经验甚少，在招标会中显示出对该工程的投标报价模式非常陌生，而笔者所在的公司早于90年代初期起已参加多个同类模式的投标，并成功地承接了多个港资项目，对同类工程的投标过程相当熟悉，同时在同类工程的施工管理和成本控制上积累了很多宝贵的经验，对参加这次投标有很大优势。

3、业主情况和机会利益分析 该项目的开发商是实力雄厚的知名企业，资金充足，信誉良好，履约情况良好，计划在中山地区开发多个项目，仅此项目拟投资约七亿元人民币，共分六期。如果能够先入为主，为公司创下品牌，这将为承接后续工程和打开新的市场区域创造条件，并将可能会给公司带来不可限量的机会利润。另外，根据以往参加港商投资项目的投标经验可知，香港投资商非常讲究项目的经济效益，往往在议标过程中要求承包商对总价下浮以达到低价中标的目的。经过以上分析，公司决定以成本加合理利润的低价中标策略进行投标报价，并预留一定的下浮空间待议标后二次报价时让利，给业主心理上造成“大降价”的错觉，并且可以在泄漏标价时，以突然降价的方法，将对手赢个措手不及。

四、投标报价方法的运用 投标报价方法是依据投标策略选择的，一个成功的投标策略必须运用与之相适应的报价方法才能取得理想的效果。同时，在一个工程投标过程中往往不能只运用一个报价方法，还应结合采用多个报价方法，

取长补短，互相呼应。在该工程的投标中我们主要运用了以下两种报价方法。

1、成本分析法报价 由于业主提供的工程量是由香港测量师行所编制的，与国内定额、清单计价模式不尽相同，套用定额或清单计价只能起一定的参考作用，因此我们采用了成本分析法报价

(1) 报价准备 成本分析法报价是建立在预测成本的基础上的，可通过数学公式表达： $\text{投标总价} = \text{总成本} \times (1 + \text{利润率}) \times (1 + \text{税率})$ ，因此必须保证预测成本的准确性，做好充分的报价准备。首先，必须对招标文件进行了深入研究，将工程量清单、图纸和技术规范结合阅读，检查复核；组织投标人员亲自考察现场，搜集资料包括现场的地形、道路、水电资源等情况；并对当地市场信息进行摸底，其中包括主要材料的市场价格，机械设备的租赁情况及各种工种的人工价格等，为投标报价的合理性提供准确依据。其次，需分析选择合理的施工方案，不同的施工方案对应不同的工程造价，对投标报价的影响也是相当大的。在该工程的投标中，我们向业主推荐板筋采用冷拉变形钢筋代替普通圆钢，此方案得到业主的认可。中标后，虽然我们该项目的报价不高，但节约了一百多吨板钢筋，仅此项目就为我们创造了约40万元的工程利润。

(2) 成本单价的确定 根据招标文件要求，该项目采用全费用单价进行报价，则成本单价组成包括了直接费、管理费、开办费等，而其中直接费=工资材料费 施工机械费，工资是根据所搜集的目前市场上各类工种的人工工资（如每浇捣一立方米砼柱的包工不包料单价等）确定，材料费则是根据目前市场上各种材料的市场价格乘以材料消耗量（可根据定额消耗量结合企业的施工经验所得）计算得到，而施工机械费则是各分部工程的机械摊销费，

可根据企业定额或参考市场租赁价格所得。经过以上计算可得出每个分部分项工程的直接成本，而成本单价=直接成本×(1开办费分摊率)×(1管理费分摊率)，式中的开办费分摊率和管理费分摊率是企业根据所积累的施工经验，结合施工管理水平综合取得的，由公式所得出的成本单价是当前市场的最低成本，投标单价必须高于该成本单价，否则将会造成亏本，而该单价也是中标后成本控制的依据。(3) 投标单价的确定 投标总报价的另一数学公式为：投标总价= 投标单价×工程量。而投标单价=成本单价×(1利润率)×(1税率)，公式中的利润率是根据投标策略分析所得的预期利润，在此处，利润率是变动的，在保持项目总利润率不变的前提下，对不同的分部工程可采用不同的利润率，而税率则是由政府部门统一规定的，不能随便改变。此外，可适当考虑一定的风险系数组成投标单价。由此计算所得的投标单价是全费用单价，亦是香港投资项目常采用的一种投标报价形式。在该工程投标报价中我们使用此方法报价，使我们对工程成本心中有数，对工程利润一目了然，为双方在后期议标过程中提供合理依据，当业主在第二次议标中要求让利时，我们根据投标报价时的成本测算，通过报价分析，消除业主对我们暴利报价的疑心，增加业主对我们报价的信心，最后我们只对原报价中预留的利润空间作适当让利，就赢得了业主的认可，避免了盲目下浮甚至不能“保本”所带来的风险。

2、不平衡报价法

巧妙地结合使用不平衡报价有利于提前资金回笼时间和转移风险，间接赢得经济效益。(1) 提前资金回笼时间 因为该工程付款方式为按工程进度付款，前期资金压力较大，所以在报投标单价时，我们结合采用了不平衡报

价法，对前期工程如土方、基础和结构工程，通过调整此部分单价的利润率，适当调高投标单价，而对后期工程如粉刷、外墙装饰等则适当调低，经过调整后对工程总造价并没有影响，但如工程中标则在一定程度上缓解了因没有工程备料款而产生的前期资金压力紧张问题，加速工程资金回笼，间接赢得了经济效益。（2）风险转移对总价包干工程，巧妙运用不平衡报价方法，还有利于提高变更工程的赢利能力，降低风险。如对工程量清单中预测可能会不断增加的项目，可适当提高项目单价，对可能会不断减少的项目，则可适当降低项目单价。在该工程投标中，业主以暂定数量形式，按低装修标准报价，并纳入投标总报价中，但我们在分析时认为业主有很大的可能会根据目前主流市场要求提高装修标准，因此对初级装修部分的报价作了适当下调，工程开工后，业主根据市场调查提高装修标准，全部改为精装修，并另由专业装修公司分包，由于我们投标时已将此部分利润转移到结构工程中，巧妙地避免了减少利润的风险。但采用不平衡报价要认真分析，价格水平高低不能太明显夸张，否则可能会引起业主反感，认为报价不合理，甚至对业主评标产生负面影响，造成废标。

五、结束语

通过成功的投标报价策略和技巧地运用投标报价方法，笔者所在的公司最后以合理低价赢得了投标胜利，并取得了预期利润。顺利圆满地完成了在中山地区的第一个品牌项目，并通过这一项目成功地在中山地区注册成立分公司，第一年就承接了近二亿元的工程任务，为公司开创了又一经营领域。然而，投标竞争是企业之间综合素质的竞争，它的胜负不仅决定于投标者的技术、设备和资金等实力的大小，更决定于投标策略和方法的正确性、

预见性，同时也非常讲究技巧，只有在投标工作中认真总结这方面的经验和教训，深刻剖析，不断探索才能在以后的投标中取得胜利。把造价师站点加入收藏夹 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