

工程建筑投标与工程利润预算注册建筑师考试 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/645/2021_2022__E5_B7_A5_E7_A8_8B_E5_BB_BA_E7_c57_645838.htm

工程项目投标是在施工单位（承包商）之间的激烈竞争中，凭借自己单位的实力和投标水平、技巧争取获得工程项目和占领市场的过程，而工程利润则建立在工程中标的合同标价上，工程投标的报价、中标率以及工程利润之间的关系非常密切，是相互依存的。工程报价高，利润便高，但中标率低，可能是“废标”；工程报价低而利润低，可能是“赔本标”，但中标率相对高一些。怎样才能处理好它们的关系呢？

一、组织精干的投标班子一般的从投资预审获得通过到定标时间，多则一月左右，少则几天，要在较短的时间内拿出一份理想的报价来，没有一个专门的投标班子是办不到的。在组织结构上应当将报价班子分为两个层次，一是经营层，二是决策层。经营层是做具体工作的，负责施工图的预算编制和成本估算的预测。在人员构成上要专业配套，选配一些精通预结算业务、掌握招投标知识、反应敏捷、应变能力强的骨干人员，并负责对决策层提供的信息进行筛选和判断。通过对行情的分析和对本企业的经营实力及经营目标的权衡，得出最终报价。而经营层应做好以下几项工作：

- 1、工程的规范、工程性质、建设单位（业主）的资金来源和支付能力进行仔细的调查和分析。
- 2、对本企业的施工能力、施工经验以及人员，机械设备和资金状况进行综合分析，决定投不投标以及投哪一标作出决策。
- 3、认真研究招标文件，并到现场考察和复合工程量；调查外购材料、自采材料几料场地点、单价和运距及

便道等；考察其附近的农田、房屋和其他构造物和设施对施工的影响。4、根据招标文件要求，编制投标文件，办理投标保函、履约保证金。5、编制施工规划，选择和确定正确的施工方法、施工设备和施工设施，拟订初步的施工组织计划，从而确定各阶段时间应完成的工程量和期限。6、了解工程投标竞争对手的实力和状况，做到知己知彼，制定出合适的投标策略和报价，发挥自己的优势而取胜。

二、做好施工图预算和单价分析

百考试题论坛准确的施工图预算是工程项目投标报价的基础资料，为确保施工图预算的准确性必须做到以下几点：

- 1、首先了解招标文件所指定采用的《预算定额》和《编制办法》。
- 2、必须按招标文件规定的费率进行编制。
- 3、预算人员应熟悉设计资料、设计图表、设计意图，确保工程项目和工程数量的正确性。
- 4、招标文件未明确规定的人工、材料、机具、土地征用等费用。人工、机具按招标文件指定的编制办法及定额进行计算，而材料和土地征用等费用应逐项调查清楚，并考虑建设单位（业主）设计概算时的各种单价。

一个工程分为很多单项工程，而每一个单项工程又有很多项目，有了准确的预算和单价分析，就能在投标的报价上起到很重要的作用，也能预测工程成本和利润。

单价分析：

- 1、直接费（A）：由人工费、材料费、机械使用费和其他直接费组成。
- 2、间接费（B）：包括投标费、保险费、税金、可能发生的业务费、临时设施费及施工管理费（管理人员、工程人员、后勤人员工资、差旅费、补贴、劳保费、办公用品、实验费、交通、通讯等费均按本单位规定进行计算），还有饱函手续费、贷款利息、临时征地费、调迁费及不可预见费等。
- 3、工程成本（C）：总直接费与间

交费之和。即： $C = A + B$ 。百考试题论坛4、间接费率系数为（d）：间接费与总直接费之比，即 $d = B / A$ 。一般一个有经验的施工单位（承包者），可以根据本企业以前所承包工程经验直接规定一个间接费率系数。5、每个项目单价E，即：项目直接费和应摊入的间接费与该工程的数量之比， $E = (1 + d) A / \text{该项工程的数量}$ 。如果出现上级管理费应纳入间接费内，机械设备的购置费按单位规定应在直接费和间接费中调整。

三、投标报价 投标报价是直接影响投标单位的投标成败和工程利润的关键。前面谈过报价过高和过低的利弊，怎样才能投中又有一定利润的标呢？这里就针对施工图预算和单价分析或总成本加以说明。首先我们有准确的施工图预算，预算金额除应扣建施工单位（业主）可能出现的管理费外，基本上可以认为这个预算就是建设单位（业主）的标底，而施工图预算金额一般比预测的工程成本金额要高，我们就在这个区域内报价，比施工图预算高多少“中标率”。比预测成本高多少“利润”。就要以本单位的利益和长远目标着想，还应正确估计竞争对手的情况，有针对性的合理决定自己的报价。

四、投标技巧来源：考试大的美女编辑们投标技巧是招标文件条款和公平竞争的前提下，寻求中标和达到期望效益的一个技巧。

- 1、应通过一定途径使建设单位（业主）和评标小组了解本单位的优势实力和完成工程任务的信心及决心。
- 2、在报价不变的情况下，应对早期计量结帐的工程项目的单价适当提高其单价，使之有利于资金周转。
- 3、估计施工中可能变更的项目和增加工程量的项目，应相应提高这个项目的报价；可能减少工程量的项目，则相应降低这个项目的报价。
- 4、施工图不明确（或者设计有误）的项目，应

估计其完善后该项工程的增减，决定报价的提高或降低。5、工程量清单中只有工程项目而无工程数量者，应提高其报价。6、如果竞争激烈，可以采取故意泄露报价的一些情况，泄露报价或高或低，但必须高（低）得有水平，也可采取编制的某些原因，让对手知道自己不准备投标，而在投标截止日期前突然前往投标，给对手一个措手不及。当然应研究考虑对手的报价而比对方的报价要略低。7、如果允许，可以提出两个报价，也就是在报价后注明该工程可以降低若干金额，一诱导建设单位（业主）最终达到低报价的议标。

五、投标报价与中标率和利润的关系 以施工图预算扣除建设单位（业主）可能提取的管理费为标底（F）；预算工程成本（C）；投标报价（H）。施工图预算（标底）和预测成本之差（G），即： $G=F-C$ ；中标率（I）， $i=(F-H)/GX100\%$ ；利润（j）， $j=H-C$ ；利润率= $(H-C)/HX100\%$ 。以上中标率和利润的计算，应排除无竞争对手和建设单位（业主）指定投标和议标的前提下才能成立。当然中标率含投标单位的业绩、信誉、实力和投标技巧，利润更与施工单位（承包商）的施工管理分不开。相关推荐：建筑设计视错觉的形成与应用 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