



陕西建筑 1173

- 建筑文化 40
- 环境规划 70
- 建筑设计 152
- 工程结构 102
- 建筑施工 368
- 地基基础 113
- 建筑管理 206
- 建筑经济 122

点击排行 点击数

- 1 联系我们... 16268
- 2 级配压实砂石垫层在西安地 12649
- 3 低碳城市建设在西安的探索 10169
- 4 先进集体、先进个人事迹选 7473
- 5 某工程十字钢柱与箱型钢梁 7208
- 6 建筑材料二氧化碳排放计算 7147
- 7 短肢剪力墙的配筋要求... 7082
- 8 陕西土木建筑网简介... 6851
- 9 应用CAD外部参照进行建筑 6652
- 10 浅谈框架结构中构造柱施工 6562
- 11 夏热冬冷地区绿色办公建筑 6472
- 12 高空倾斜墙体悬挑外架搭设 6395
- 13 东北地区井干式传统民居建 6218
- 14 西安交通大学人居生态楼建 6176
- 15 型钢悬挑式脚手架在工程中 6029

土木建筑网首页 > 陕西建筑 > 建筑经济 > 浅谈建筑施工企业投标报价策略与技巧

浅谈建筑施工企业投标报价策略与技巧

阅读 983 次

摘要：在日益竞争激烈的建筑市场，施工企业如何能够在激烈投标的竞争中标，并且获得较大的利润，投标策略和报价技巧在企业最终获利的问题上，起着举足轻重的作用。...

浅谈建筑施工企业投标报价策略与技巧

武震元

陕西百盛动力设备工程有限公司

面对日益竞争激烈的建筑市场，施工企业如何能在投标竞争中取胜成为中标单位，并且在施工中获得较大的利润，这跟投标人的业务水平有着密切的关系，投标策略和报价技巧在企业最终获得利润多少的问题上，起着举足轻重的作用。本文通过对报价策略的分析，投标技巧的介绍，明确了投标报价在建筑市场招投标过程中的核心作用，揭示了投标报价的类型和技巧，施工企业只有结合自身实际情况，综合考虑各方环境因素，才能在激烈市场竞争中立于不败之地。

一、建筑施工企业投标报价常用策略：

投标策略是投标人经营决策的组成部分，指导投标全过程。影响投标策略的因素十分复杂，加之投标策略与投标人的经济效益紧密相关，所以必须做到及时、迅速、果断。投标时，根据经营状况和经营目标，既要考虑自身优势和劣势，也要考虑竞争的激烈程度，还要分析投标项目的整体特点，按照工程的类别、施工条件等确定投标策略。投标策略从投标的全过程分析主要表现在以下三个方面。

1. 生存型策略

投标报价以克服生存危机为目标而争取中标，可以不考虑各种影响因素。但由于社会、政治、经济环境的变化和投标人自身经营管理不善，都可能造成投标人的生存危机。这种危机首先表现在企业经济状况，投标项目的减少。其次，政府调整基建投资方向，使某些投标人擅长的工程项目减少，这种危机常常是危害到营业范围单一的专业工程投标人。第三，如果投标人经营管理不善，会存在投标邀请越来越少的危机。这时投标人应以生存为重，采取不盈利甚至赔本也要夺标的态度，只要能暂时维持生存度过难关，就会有东山再起的希望。

2. 竞争型策略

投标报价以竞争为手段，以开拓市场，低盈利为目标，在精确计算成本的基础上，充分估计各竞争对手的报价目标，以有竞争的报价达到中标的目的。投标人在以下情况下，应采取竞争型报价策略。经营状况不景气，近期接受到的投标邀请较少；竞争对手有威胁性；试图打入新的地区；开拓新的工程施工类型；投标项目风险小，施工工艺简单、工程量大、社会效益好的项目；附近有本企业其他正在施工的项目。这种策略是大多数企业采用的，也叫保本低利策略。

3. 盈利型策略

这种策略是投标报价充分发挥自身优势，以实现最佳盈利为目标，对效益较小的项目热情不高，对盈利大的项目充满自信。下面几种情况可以采用盈利型报价策略，如投标人在该地区已经打开局面、施工能力饱满、信誉度高、竞争对手少、具有技术优势并且对招标人有较强的名牌效应、投标人目标主要是扩大影响，或者施工条件差、难度高、资金支付条件不好、工期质量等要求苛刻，为联合伙伴陪标的项目等。

按一定的策略得到初步报价后，应当对这个报价进行多方面分析。分析的目的是探讨这个报价的合理性、竞争性、盈利及风险。一般来说，投标人对投标报价的计算方法是大同小异，造价工程师的基础价格资料也是相似的。因此，从理论上分析，各投标人的投标报价同招标人的标底价都相当相差不远。为什么在实际投标中却出现许多差异呢？除了那些明显的计算失误，误解招标文件内容，有意放弃竞争而报高价者外，出现投标报价差异的主要原因大致是：

(1) 追求利润的高低不一。有的投标人急于中标以维持生存局面，不得不降低利润率，甚至不计取利润；也有的投标人机遇较好，并不急切求得中标，从而追求较高的利润。

(2) 各自拥有不同的优势。有的投标人拥有闲置的机具和材料；有的投标人拥有雄厚的资金；有的投标人拥有众多的优秀管理人才等。

(3) 选择的施工方案不同。对于大中型项目和一些特殊的工程项目，施工方案的选择对成本影响较大。科学合理的施工方案，包括工程进度的合理安排、机械化程度的正确选择、工程管理的优化等，都可以明显降低施工成本，因而降低报价。

(4) 管理费用的差别。集团企业和中小企业、老企业和新企业、项目所在地企业和外地企业之间的管理费用的差别是比较大的。在清单计算模式下显示投标人个别成本，这种差别显得更加明显。

些差异正是实行工程量清单计价后体现低报价原因的重要因素，但在工程量清单计价下的低价，必须讲“合理”二字。并不是越低越好，不能低于投标人的个别成本，不能由于低价中标而造成亏损。投标人必须是在保证质量、工期的前提下，保证预期的利润及考虑一定风险的基础上确定最低成本价。低价虽然重要，但不是报价唯一因素，除了低报价之外，投标人可以采取策略或投标技巧战胜对手。可以提出能够让招标人降低投资的合理化建议或对招标人有利的一些优惠条件等，都可以弥补报高价的不足。投标人在投标过程经常用到的投标技巧有以下几种。

二、建筑施工企业投标报价常用技巧：

1. 采用不平衡报价法

不平衡报价法是指一个工程项目的投标报价，在总价基本确定后，如何调整内部各个项目的报价，以期既不提高总价，不影响中标，又能在结算时得到更理想的经济效益。常见的不平衡报价法有：

1) 能够早日收回资金的项目，如前期措施费、基础工程、土石方工程等可以报的较高，以利资金周转，后期工程项目如设备安装、装饰工程等的报价可适当降低。

2) 经过工程量的核算，预计今后工程量会增加的项目，单价适当提高，这样在最终结算时可以多赚钱，而将工程量有可能减少的项目单价降低，工程结算时损失不大。但是，这两种情况要统筹考虑，即对于清单工程量有错误的早期工程，如果工程量不可能完成而有可能降低的项目，则不能盲目抬高单价，要具体分析后再定。

3) 设计图纸不明确，估计修改后工程量要增加的，可以提高单价，而工程内容说不清楚的，则可以降低一些单价。

4) 在议标时，投标人一般都要压低标价。这时应该首先压低那些工程小的单价，这样即使压低了很多人单价，总的标价也不会降低很多，而给招标人的感觉却是工程量清单上的单价大幅下降，投标人颇有让利的诚意。

5) 在其他项目费用中, 对工日单价和机械台班单价, 要报高些, 以便在日后招标人用工或使用机械时可多盈利。则对于其它项目中的工程量要具体分析, 是否报高价, 高多少要有一个限度, 不然会抬高总报价。

虽然不平衡报价对投标人可以降低一定的风险, 但报价必须要建立在对工程量清单表中的工程量风险仔细核对的基础上, 特别是对于降低单价项目, 如工程量一旦增多, 将造成投标人的重大损失, 同时一定要控制在合理幅度内, 一般控制在10%以内, 以免引起招标人的反对, 甚至导致个别清单项报价不合理而废标。如果不注意这一点, 有时招标人会挑选出报价过高的项目, 要求投标人进行单价分析, 而围绕单价分析中过高的内容压价, 以致投标人得不偿失。

三、多方案报价法

有时招标文件中规定, 可以提一个建议方案; 或对于一些招标文件, 如果发现工程范围不很明确, 条款不清楚或很不公正, 或者技术规范要求过于苛刻时, 则要在充分估计风险的基础上, 按多方案报价法处理。即是按原招标文件报一个价, 然后再提出如果某条款作某些变动, 报价可降低的额度。这样可以降低总造价, 吸引招标人。投标人这时应组织一批有经验的设计和施工工程师, 对原招标文件的设计方案仔细研究, 提出更合理的方案以吸引招标人, 促成自己的方案中标。这种新的建议可以降低总造价或提前竣工。但要注意的是对原招标方案一定要报价, 而新方案报价是供招标人比较的。

四、突然降价法

报价是一件保密的工作, 但是对手往往会通过各个渠道、手段来刺探情报, 因之用此法可以在报价时迷惑竞争对手。即先按一般情况报价或表现出自己对该工程兴趣不大, 到快要投标截止时, 才突然降价。采用这种方法时, 一定要在准备投标报价过程中考虑好降价幅度, 在临期投标截止日前, 根据情况信息与分析判断, 在做最后决策。采用突然降价法往往只降低总价, 而要把降低的部分分摊到各清单项内, 可采取不平衡报价进行, 以期取得更高的效益。

五、先亏后盈法

对于大型分期建设的工程, 在第一期工程投标时, 可以将部分间接费分摊到第二期工程中去, 少计算利润以争取中标。这样在第二期工程投标时, 凭借第一期工程经验, 临时设施以及创立的信誉, 比较容易拿到第二期工程。但第二期遥遥无期时, 则不可以这样考虑。

六、许诺优惠条件

投标报价附带优惠条件是行之有效的一种手段。招标人评标时, 除了主要考虑报价和技术方案外, 还要分析别的条件, 如工期、支付条件等。所以在投标时主动提出提前竣工、低息贷款、赠给施工设备, 免费转让新技术或某种技术专利、免费技术协作、代为培训人员等, 均是吸引招标人、利于中标的辅助手段。

七、争取评标奖励

有时招标文件规定, 对某些技术指标的评标, 可以提供优于规定的指标值, 评标时能给予适当的评标奖励。因此, 投标人应该使招标人比较注重的指标适当地优于规定标准, 可以获得适当的评标奖励, 有利于在竞争中取胜。但要注意技术性能优于招标规定, 将导致报价相应上涨, 如果投标报价过高, 即使获得评标奖励, 也难以与报价上涨的部分相抵, 这样评标奖励也就失去了意义。

在工程量清单实行后, 投标人在投标报价时必须显示自己不同别的竞争对手的核心优势, 在报价降低的情况下如何获得最大的利润是每个投标人关注的焦点。投标人首先在工程投标报价时, 主要应该在先进合理的技术方案和较低的投标价格上下功夫。同时投标人在利润和风险之间做出正确的决策, 但是还有其他一些策略和投标技巧对投标报价起辅助性作用。投标人应当运用这些策略和技巧尽可能地规避及防范风险。其次, 有经验的投标人对招标人工程量清单特别关注, 每一项工程清单的描述及工程内容会进行特别仔细地分析研究, 在分析研究过程中, 即使确认招标人的工程量清单有错项、漏项及施工过程中定会发生的变更及招标条件隐藏着巨大的风险, 也不会正面变更或减少条件, 而是利用招标人的错误进行不平衡报价等技巧, 为

中标后的索赔留下伏笔，中标后以求的最大的利润。因此，投标人只有很好地运用策略，才能能对投标报价正确分析，并能果断地做出决策。从而保证在最低价中标的情况下获得预期的利。

参考文献：

[1] 《中华人民共和国招标投标法》

[2] 《建筑施工手册》中国建筑工业出版社

(本文来源：陕西省土木建筑学会 文径网络：尹维维 尚雯潇 编辑 文径 审核)

关于 [建筑](#) [施工](#) [企业](#) [投标](#) [策略](#) [技巧](#) 的相关文章



- [浅析住宅装饰装修的设计与施工](#) 2015-4-7
- [浅谈既有建筑物改造加固技术](#) 2015-4-7
- [浅谈施工企业造价管理二次经营的重要性](#) 2015-4-7
- [建筑与小区给排水设计中的节水节能措施](#) 2015-3-19
- [建筑工程施工项目成本管理](#) 2015-3-4
- [浅谈钢筋加工及安装工程的施工技术要点及质量控制措施](#) 2015-3-4

上一篇：[现场施工索赔工作中注意的几个问题](#)

下一篇：[建筑施工企业工程项目承揽前期风险控制](#)