

工程投标中的预算和报价策略分析

吴贺杰

中交路桥建设有限公司 北京 101100

摘要：现代社会经济水平的提升给建设行业的发展提供了较大的契机，许多建设单位组织工程项目建设施工作业时都会提出更高的标准和要求，进而获得更高水平的效益。工程项目建设环节内容繁多，投标作为其中的一个重要部分，要求相关人员掌握具体的工作要点，尤其需要做好预算与报价工作，致力于提高工程项目经济效益水平。文章简要概述工程投标预算报价的重要性，分析工程投标中的预算要点，提出工程投标报价策略，减少工程项目综合建设中可能产生的问题。

关键词：工程投标；预算；报价策略

工程投标预算与报价会受到较多因素的影响，尽管绝大多数建设单位在这个方面已经取得了较好的成果，但是实际开展相关工作时还是很难完全应对其中的问题，导致工程项目经济管理成效达不到预期目标。这就非常有必要掌握工程投标中的预算与报价策略，在工程项目建设前期未雨绸缪，考虑多方面的影响因素，在已有投标预算与报价技巧的基础上推陈出新，形成更加科学、合理的预算与报价体系，为促进工程项目经济长效发展奠定良好的理论基础。

一、工程投标预算报价的重要性

第一，有利于控制工程成本。长期以来，我国许多建设单位组织各个环节的工程施工管理工作时，都会产生较多经济管理不到位的问题，从根本上影响了工程成本控制效果。落实工程项目建设施工作业之前，做好投标阶段的预算与报价工作可以编制更加符合工程项目实际情况和需求的预算，在前期工作中将施工成本控制在合理范围内，还可以通过可行性报价策略提高中标率，减少工程项目建设期间可能产生的经济损失，这对于控制工程成本大有裨益。

第二，有利于控制工程质量。许多建设单位组织工程项目建设施工作业时，都会将重点放在质量与安全方面，以优化工程结构的性能、保障施工人员的安全，最大限度地降低现场施工引发的负面影响。在合理的工程投标报价与报价策略下，建设单位可以选择各个方面都符合工程建设要求的施工单位，还能够以工程施工质量控制作为核心，展现招标方能力的同时为工程项目建设施工提供可靠的质量控制依据，从各个方面考察施工

单位的能力，规避工程项目建设期间的施工质量与安全风险^[1]。

二、工程投标中的预算要点

1. 了解设计图纸

工程设计容易被建设单位忽视，组织投标工作时应该改正这个问题，在工程项目投标中详细了解设计图纸，将其与招标文件资料内容相互结合，分析设计图纸是否满足招标要求，提出合理的预算价格，从而获得中标机会。为了提高工程预算的准确性，建设单位投标负责人应该细化招标文件内容，尤其需要掌握工程项目清单、消费及定额标准内容，制定与工程项目现场实际情况及工程施工要求相符的招标方案，避免工程项目实际招标报价差异过大引发废标问题。某工程项目以公开招标的方式组织招标时，详细列出了与本工程相关的主要信息，本项目为新建测控修理车间4200m²，配套完善水、电、暖通、道路、绿化等附属设施。工程项目招标的总控制价为150680元人民币，此工程项目在建设期间会受到周围环境的影响，投标单位开展预算工作时，组织了所有设计人员对各个环节的工作内容进行了优化设计，特别是在研究设计图纸期间明确汇总了其中涉及的所有内容，分析了未来可能出现变化的因素，还在投标文件中标注了参考报价，降低了工程项目在建设施工期间出现变动的可能性。为了工程投标总可能产生的信息沟通不畅等问题，避免引发招投标双方的误解，投标单位还让预算人员及时将其中的问题反馈给有关部门，将工程项目建设方向与建设单位保持一致，这也是工程项目投标中需要注意的一个设计环节的重要事项。

2. 严格复核工程量

不同的工程项目在建设规模、资金投入等方面存在较大的差异,整体项目的工程量也并不统一,投标单位开展工程预算工作时应该以工程量的复核与确定作为根本,将其作为工程预算的重要参考依据,制定更加符合工程项目建设要求的预算方案,达到节约工程建设施工成本的目的。一些施工单位在投标过程中缺乏对工程量的严格计算,承包工程施工作业之后发现预期与实际情况存在出入,因而在工程建设施工期间入不敷出,难以投入资金开展预期之外的施工作业,导致工程项目建设施工质量与进度受到影响。落实工程投标预算工作时,就非常有必要严格复核工程量,有关负责人可以在制定工程项目方案时将价格及使用量分开报送,让专业人员详细分析招标文件内容,在投标之前以差异化方式计算工程量,获得更加精准的数据。由于工程设计图纸和清单中的工程量可能存在出入,所以需要分开计算,如果工程项目在建设期间产生变动就要一一报价。为了避免施工人员在工程项目建设期间铺张浪费,投标单位应该详细了解工程项目招标文件中与工程量相关的规定,不可以出现差异较大的报价,还要严格按照招标单位的要求与工程项目招标书标准选择适当的报价方法,进行准确计算,避免出现工程量漏算或者重复计算的问题,以此提高工程投标预算准确性^[2]。

3. 合理编制预算价

工程投标预算的关键在于预算编制是否满足实际需求,在现阶段发展建设行业的过程中,许多大规模工程项目的预算编制流程比较复杂,投标单位如果在预算编制过程中产生问题,就会直接影响工程投标报价的合理性。所以,开展工程投标预算工作时,应该以预算价格的合理编制作为根本保障,向有关人员强调工程量复核、施工组织设计编制及定额与费率选择的重要性,让其在编制预算时获得与实际相符的数据信息,将其作为参考依据,提高预算价格编制的精准性。投标单位针对某个工程项目召开标前会议时,要编制工程组织设计方案,以提高工程项目投标率作为主要目的,保证施工组织设计编制的严谨性,确定工程项目建设施工中需要利用的技术,还要确定工程建设施工进度及材料、设备的使用需求,对比分析多个方案得出可行性最高的方案,以此作为依据构建合理的施工组织设计方案。个别投标单位在投标阶段编制预算时容易忽视市场因素带来的影响,产生偏离市场的问题^[3]。这就需要实际编制工程

项目预算价时确定具体的取费标准,考虑建设工程项目的特点,确定定额与费率,根据文件要求确定费用项目,避免出现费用项目增加或者删减的情况。

三、工程投标中的报价策略分析

1. 制定合理基价

针对工程项目进行投标报价时,需要调查工程项目现场的实际情况,获得具体的工程量、设计图纸等数据信息,做好一系列复核工作之后,想其中误差较大的地方标注出来,再重新核算。一些工程项目在招投标期间可能会出现小幅度的变动,投标负责人就需要标注具体的报价变动情况,防止因工程项目变动给企业的发展带来不利影响。为了提高基价的合理性,投标单位需要组织至少两个以上人员统一意见,在此期间综合考量,根据行业发展的市场规律与自身的实际情况共同设置投标方案,也可以设置多份投标方案,正式招投标之前分析每一份投标方案的不同点,判断每一份投标方案中的问题,针对其中的不足提出相应的方法予以改进,提高工程投标方案的可行性。对投标方案进行整合之后就需要确定最佳的投标方案,尤其需要在投标方案中体现其在工程项目建设方面的特点,利用更加专业的技术和先进的设备获得招标单位的青睐,满足更高的工程项目建设要求。制定基价的过程中,施工单位造价人员、设计人员、施工人员等需要加强彼此之间的沟通交流,归纳工程项目的建设需求,获得具体的定额,将其作为工程项目投标报价编制的重要依据。需要注意的是,投标单位在设置基价时应该遵循基础的定额规则,以更加精细化的方式计算各个阶段需要花费的成本,避免在工程项目正式建设施工阶段出现造价虚增的问题,达到增收节支的目的。

2. 确定最终报价

最终报价的确定会从根本上影响工程项目投标结果,也是投标单位报价的最终环节,其需要全面考虑工程项目建设施工利益目标,以成本的有效控制作为关键,根据工程项目预算编制的成本要求和市场发展的实际情况选择利润空间,实现工程项目成本与利润之间的相互平衡,进而提高报价科学性及其工程项目建设可行性,充分提高施工单位的盈利能力,使其在激烈的市场竞争中占据优势地位。确定最终的工程项目报价时,投标单位要分析工程建设期间可能产生的供应链风险、市场波动风险等,组织专业人员进行专项评估,构建风险预警与控制体系,还要考虑工程项目建设施工的风险成本,尽可

能减少工程投标报价的影响因素，在各个环节的工作中审时度势，保证最终报价的合理性。不同的投标单位面向同一个工程项目进行投标报价时，考虑的重点存在一定的差异，但是都需要综合考虑市场竞争环境和工程项目的特点，尤其是针对高风险、高利润项目进行报价时，应该审视自身的能力，权衡其在整个市场发展中的竞争力，将工程报价控制在其能够控制的范围内。报价负责人要开展合理的报价分析工作，选择报价定额之后增强报价竞争力，有效提高中标几率^[4]。

3. 突然降价策略

突然降价在工程投标报价中比较常见，投标单位可以在工程项目招投标阶段表示无意参与竞标，也可以释放原报价信息，以此提高其中标可能性，但是需要考虑自身的经济实力，确保突然降价之后仍然可以保持正常的运营情况，否则会给施工单位带来较大的经济损失。尚未到投标截止日期时，施工单位能够以低于原报价的价格突然降价，但是要确保其在中标之后可以按照约定完成各个环节的工作任务，控制各个环节的工作情况，防止产生意料之外的问题。投标单位采取突然降价策略进行投标报价时，要确定投标截止日期，在截止日期之前提交报价方案，否则降价将会无效。为了规避突然降价带来的负面影响和风险，投标单位要全面考察工程项目建设情况和具体的要求，提交具体的报价方案之后在截止日期前一天提交补充协议，将最终的报价控制在原报价的一定百分比之内，提高中标几率。突然降价法符合行业发展规定，利用这种方式进行报价时要以双方合同作为根本依据，调整报价直接降低总报价，将其作为定额计价，也可以根据实际情况调整综合单价，满足工程项目投标报价要求，达到中标的目的^[5]。

4. 不平衡报价策略

大多数投标单位都会采取不平衡报价法进行工程项目投标报价，其要求投标单位在总体报价不变的情况下对分项目的报价进行调整，以此提高工程项目施工经济效益水平，防止出现经济损失。投标报价人员利用这项策略时，需要掌握工程项目的实际情况，秉承量入为出的原则对各个分项目进行计算，尤其是工程项目负责人要持筹握算，综合考虑每一个分项目的成本需求，提高不平衡报价的科学性。应用不平衡报价策略时，可以提

升工程目前期的分项报价，再根据实际情况调整后期分项报价，在原有的基础上适当降低后期分项报价，保证工程目前期的工程款充足，防止施工单位在建设施工期间产生资金压力。根据现代工程项目建设要求来看，利用不平衡报价策略时，需要将调整后的报价与正常报价的差值控制在10%以内，如果在工程项目建设施工期间增加了分项目的工程量，就可以结合实际情况适当提高报价，通过减少分项目报价的方式规避经济损失。投标单位如果利用不平衡报价法获得施工资格，就需要精准计算分项目的工程量，还要在报价时改变分项目单价，这样一来，其中标率得以提升，也能够在实际建设施工中提高经济效益水平^[6]。相对于其他报价策略来说，不平衡报价法可以更快回流资金，降低施工单位的资金风险，这对于工程投标报价来说具有显著的积极作用。

结语

综上所述，开展工程投标预算与报价工作时，应该详细了解设计图纸、严格复核工程量、合理编制预算价、制定合理基价、确定最终报价、采取突然降价策略、不平衡报价策略等。招标单位要掌握工程项目的具体情况和建设要求，以提高中标几率作为主要目的采取科学的预算与报价策略，关注市场动态，明确工程项目建设标准，分析各类数据信息之后合理报价，减少工程项目建设施工中的经济风险，提高工程项目经济效益。

参考文献

- [1] 邓粤. 工程投标中的预算和报价策略分析[J]. 城建科技, 2024, 33(06): 188-190.
- [2] 陈竹. 公路桥梁工程投标中的预算和报价方法分析[J]. 运输经理世界, 2024, (06): 57-59.
- [3] 王强. 公路桥梁工程投标中的预算编制与报价技巧分析[J]. 运输经理世界, 2023, (23): 49-51.
- [4] 范亚丽. 市政工程投标中的预算和报价技巧要点构架[J]. 居业, 2021, (02): 135-136.
- [5] 牛广磊. 市政工程投标中预算与报价的有效性分析[J]. 建筑与预算, 2020, (02): 30-32.
- [6] 代妙丹. 建筑工程预算在投标报价中的作用与应用措施[J]. 建材与装饰, 2024(010): 020.