

# 工程施工项目投标报价实战策略

何灿奇

(北京建工集团有限责任公司云南分公司, 云南 昆明 650000)

**摘要:** 在工程项目中, 招投标是前期非常重要的环节, 对招标人和投标企业有着很大的影响, 但是随着企业竞争日益加剧, 企业要想中标难度很大, 而且能够从中获取的利润越来越少。在这种情况下, 只有掌握一定投标报价技巧, 运用有效的策略, 才能提高企业的中标率与利润率。在本文中, 分析了工程项目招投标环节中的一些问题以及影响招投标报价的主要因素, 最后针对工程项目投标报价提出了几点策略, 希望为相关企业和同行提供一些参考思路。

**关键词:** 工程项目; 招投标报价; 中标率

## 0 引言

近年来, 我国各类工程项目得到发展, 规模不断扩大, 企业之间的竞争也日益加剧, 从工程项目中获得的利润也越来越小。招投标阶段是投标企业与招标人之间的博弈, 对各方利益都有着很大的影响, 随着市场竞争日益白热化, 企业中标率逐渐降低, 其中的利润也在减少。同时, 在招投标市场中出现的恶性竞争、虚假应标、恶意诋毁、低价抢标等问题频频发生, 扰乱市场秩序, 对招标人和投标企业都带来很大的影响。甚至在一些工程中, 招投标程序并不能选出真正有实力、有信誉的企业, 已然成为一种形式化的工具。所以对于招标企业来说, 没有策略地盲目招标, 带来的后果就是各种资源的浪费, 还会增加屡投不中失去企业信誉的发生概率。对于投标企业而言, 为了提高中标率和利润, 也应该寻求有效的报价策略与技巧, 制定最佳的投标计划, 规避风险。为此, 在本文中针对工程项目投标报价策略进行研究, 为同行人士以及招投标企业提供参考思路。

## 1 工程项目招投标中存在的问题

### 1.1 报价不准确

在工程项目投标报价中, “套用定额”是比较常用的方法, 但是这种投标报价方法并不具有竞争力, 而投标企业不能通过这种方法将真实的成本反映出来, 所以从中获得的利润多少也无法准确地了解, 最终会对决策人的投标策略产生很大的影响。

### 1.2 投标报价受到主观偏好的影响比较大

在一些工程项目投标报价环节中一把手领导按照主观意愿进行报价的情况比较多, 甚至在很大一部分企业中已经是常规做法。领导的主观性仅仅是依靠经验来考虑问题, 缺乏科学的依据, 在投标报价中会因为考虑不足带来很多问题。

### 1.3 业主方的技术需求不明确

明确技术需求是为了保障工程项目后续的施工活动顺利进行, 但是在一些工程项目招标文化中技术需求不明确, 无法从招标文件中了解业主方的实际应用需求。在这种情况下, 即使中标也有可能在后期实施过程中出现很大的偏大或是纠纷。

### 1.4 政府采购中心或第三方代理机构不专业

通常情况下, 招标文件中政府采购中心或者第三方代理机构主要是提供招标文件目标、商务资质部分的建议等, 而技术需求方面主要是业主方的要求为主。因为技术

需求并不明确, 在这种情况下要挑选出具备综合实力的投标企业是非常重要的。具有专业资质的企业即使拿到的招标文件技术要求不明确, 也能通过与招标人的沟通交流, 间接地了解业主方需求或者意见, 在中标以后进行完善。但是在实际中, 政府采购中心或第三方代理机构缺乏对上述问题的认识与理解, 往往按照常规惯例进行商务资质限定, 会对工程项目的后期带来很多风险和麻烦<sup>[1]</sup>。

## 2 工程项目招投标影响因素

### 2.1 内部影响因素

#### 2.1.1 企业技术能力水平

如果投标企业具有很强的实力, 比如成本控制能力、项目管理能力、技术能力、资金实力等, 会增加中标的概率, 而且可以针对投标项目提供完善、可靠的解决方案。

#### 2.1.2 企业的资金实力

包括垫资能力、设备投资能力等, 因为工程项目一般规模比较大, 而且需要投入大量的资金。在很多工程项目中投标企业仅能获取金额比较少的预付款或没有预付款, 需要先行垫资执行, 直到项目阶段性验收以后才能获得相应的回款。因此, 投标企业应该根据自身的情况, 重点查看工程项目中关于付款的规定, 比如预付款比例、回款阶段、垫资数额等等, 这些都要做到心里有数<sup>[2]</sup>。

#### 2.1.3 企业管理能力

企业管理能力会直接影响到工程项目能否顺利实施, 大部分中标企业都是以低价格或低利润获得中标概率, 较高水平的管理能力可以帮助投标企业有效控制成本, 从而获得预期的利润。

#### 2.1.4 企业的信誉

投标企业具有良好的信誉才能增加后期中标的概率, 因为招标方是非常希望与信誉好的企业合作的, 这既能保证合理地控制成本, 也能确保工程项目各个阶段顺利地进行。

## 2.2 外部影响因素

### 2.2.1 竞标企业的信息

近年来, 工程项目的竞争越来越激烈, 而企业都想赢得竞标。但是赢得竞争的关键除了本身具有较强的竞争实力以外, 还需要对其他竞标企业多了解, 比如竞标企业的技术、业绩资质、资金、以往价格策略等等, 然后针对竞标企业的情况制定出有效的报价策略, 提高中标概率。

### 2.2.2 工程项目本身的情况

工程项目本身的情况比如预算价、工期、付款条件、

技术要求等等,通过获取这些信息投标企业可以了解工程项目的实际情况,判断是否与企业的情况相匹配、利润情况、实施难度,然后再做出报价策略。在所有工程项目招投标阶段中都会存在诸多影响因素,增加投标企业的中标难度,如果处理不恰当会导致投标失败,对投标企业的发展也会产生影响。因此,投标企业在制定报价策略之前需要对内部和外部影响因素进行综合分析,根据自身的实力情况报价。

### 3 工程项目招投标报价策略

企业要想在市场中立足,必须获得更多的市场份额,而中标就是企业的第一步,要想中标成功关键在于投标报价环节,只有运用恰当的投标报价策略,才能提高中标概率,并从工程项目中帮助企业获得更多的利润,实现可持续发展。

#### 3.1 生存型报价策略

近年来,国家高度重视工程行业的发展,并加大了宏观调控的力度,企业受到宏观调控、经济形势或者自身经营管理不善等的影响,使其发展过程中遇到重重阻碍。投标人员为规避风险,应对发展危机,稳定市场地位,将会采取各种方式争取项目中标,甚者个别企业疯狂竞标,肆意降低价格,缩减利润空间,忽略了这一过程中存在的风险,尽可能地以成本法报价,简单来说就是工程项目收入与施工成本基本上是持平的,企业没有太多的利润<sup>[3]</sup>。通常情况下,这种投标报价策略常见于处于生死存亡关键时期的中小企业,为了中标,投标企业会聘请专业更强的投标人员认真研读招标文件,以规避风险带来的麻烦。同时还会对竞争对手进行深入的调研,所谓知彼知己方能百战不殆,通过了解竞争对手的报价情况再尽可能地降低报价偏差。当企业中标以后可以平稳度过风险期,然后再进入到市场中公平地参与竞争,保证企业的稳定发展。

#### 3.2 保本低价报价策略

随着工程行业的不断发展,市场竞争逐渐趋向于公开、透明,为了获取利润,招标人更偏向最低价中标法定标,在这种情况下,竞争性报价法就成为了投标企业采取的常见报价策略,也是一种保本低利的策略。采取这种报价策略的投标企业通常情况下资金实力比较强,而且与竞争对手之间综合实力不相上下,在供不应求的市场环境下,这种报价策略可以帮助企业低盈利赢得市场,获得更多的机会。竞争性报价策略主要在经营业绩不是很理想、招标邀请机会不多的企业中比较常用,或者一些实力比较强的企业为了特定业主开发项目而先入,主要是为了能够在以后可以进行更多的合作<sup>[4]</sup>。对此,投标人必须做好调研,多了解业主的投资意图、招标计划等,然后分析工程量、技术、经济利润等等,还要考虑到竞争对手的报价情况,然后制定报价策略达到中标的目的。

#### 3.3 以扩展市场为目的的盈利型报价策略

盈利型报价策略中投标企业要充分利用自身的优势,比如信誉、施工履约能力、技术优势、经营状况、工程项

目经验以及项目获得的经济与社会效益等等,而且工程项目工期较短、竞争对手的实力比较弱甚至没有竞争对手等,企业都可以考虑采用盈利性报价策略。这种报价策略的优势在于可以帮助企业获得更多的经济效益,而且业主也会根据行业特色、技术水平以及质量等因素进行综合,通常会选择具有较强实力的企业进行合作。

另外,追求最大化利润是所有投标企业的根本诉求,尤其是投标企业处于垄断地位或者相对垄断地区的情况下,就会不惜一切追求更大的利润,这些企业在选择投标项目时首先考虑的也是利润率。因此,在投标报价时企业也可以根据发展情况选择有利于自己获得最大化利润的报价策略。

#### 3.4 附带条件潜在索赔报价策略

在一些工程项目中业主为了尽早获得工程项目效益会更多关注工期,这就意味着投标人如果能够抓住这一点,可以采取缩短工期投标策略,可以激发业主的兴趣,提高投标企业的中标概率。另外,招标文件中有很多不确定性的因素,一些经验丰富的承包商可以利用这些不确定性的因素从中获得利润,也就是通过设置条件可以降低工程投标报价,在中标以后会利用这些预设条款以索赔的方式获得潜在利润,比如预设条件报价时,有利于投标企业的分项工程提高综合单价,实际工程量与清单工程量不匹配,可以增加有利投标企业的分项工程量,从而帮助投标企业获得更多的利润。但是要想采取这种报价策略投标企业必须考虑到自身的技术水平、施工管理模式、索赔意识、先进的施工理念等等。

#### 3.5 增加建议多方案报价策略

近年来,我国工程领域得到不断的发展,承包模式也在不断的创新,为了适应工程领域发展趋势,投标人在设计投标方案时也应该加大创新,比如增加建议多方案报价给业主,也能为业主提供更多的选择,对于投标企业来说也可以增加中标的概率。

## 4 结论

投标报价是工程项目投标活动中的关键环节,对于投标企业来说运用恰当的投标报价策略,可以提高中标的概率,对企业未来的发展是非常重要的。随着工程领域竞争日益白热化,企业要想稳定立足在市场中,必须提高投标报价的重视,组建专业的投标人员队伍,了解市场行情、国家的法律规范以及更多了解业主的投资意愿等,认真做好招标文件的研究,提前做好充分调研,结合自身的技术、经营、资金等情况确保投标报价的合理性。

#### 参考文献

- [1] 王莎. 市政工程项目投标报价策略和技巧的探讨[J]. 环渤海经济瞭望, 2019(6):40.
- [2] 林马亮. 工程项目管理中施工项目投标报价策略分析[J]. 中国战略新兴产业, 2019(04):243.
- [3] 黄鸿浩. 工程投标报价策略探析[J]. 居舍, 2019(031):168-169.
- [4] 王宪洲. 建筑工程投标报价策略及技巧分析[J]. 四川水泥, 2020(04): 225+227.