

## 建筑工程施工单位投标报价应注意的策略与技巧

马晓芸

宁夏宏瑞建设工程有限公司, 宁夏 银川 750000

**[摘要]** 文章将探讨建筑工程施工单位在投标报价过程中应注意的策略与技巧。投标报价是建筑工程项目中至关重要的环节, 直接关系到项目的成败和施工单位的利益。通过研究和分析, 将提供一些实用的建议, 帮助施工单位在投标报价中取得更好的效果。

**[关键词]** 建筑工程; 施工单位; 投标报价; 策略; 技巧

DOI: 10.33142/ec.v6i10.9684

中图分类号: TU723.2

文献标识码: A

### Strategy and Technology for Construction Units to Pay Attention to in Bidding Quotation

MA Xiaoyun

Ningxia Hongrui Construction Engineering Co., Ltd., Yinchuan, Ningxia, 750000, China

**Abstract:** The article will explore the strategy and technology that construction units should pay attention to in the bidding process. Bidding quotation is a crucial link in construction projects, directly related to the success or failure of the project and the interests of the construction unit. Through research and analysis, some practical suggestions will be provided to help construction units achieve better results in bidding quotation.

**Keywords:** construction engineering; construction units; bidding quotation; strategy; skill

建筑工程是一个复杂而庞大的系统工程, 它需要各个环节的精确配合和高效执行。而在建筑工程的实施过程中, 施工单位的选择和投标报价成为了至关重要的决策。一个合理、准确的投标报价不仅可以为施工单位赢得项目, 还能够保证项目的顺利进行和利润的最大化。因此, 施工单位在投标报价过程中需要灵活运用策略与技巧, 以取得更好的竞争优势。

#### 1 建筑工程施工单位投标报价的特点

建筑工程施工单位投标报价是建筑行业一项重要的工作, 它既是施工单位与业主之间达成合作的重要环节, 也是施工单位展示自身实力和竞争力的重要机会。在这个过程中, 投标报价具有一些独特的特点, 下面将从多个方面进行阐述。首先, 建筑工程施工单位投标报价的特点之一是高度的专业性。在投标报价过程中, 施工单位需要对项目的各个方面进行深入的研究和分析, 包括项目的技术要求、工程量清单、材料价格、人工成本等等。只有对这些细节有深入的了解和把握, 才能够制定出准确、合理的报价方案。其次, 建筑工程施工单位投标报价的特点之二是灵活性。在实际操作中, 施工单位需要根据不同的项目特点和业主的需求, 灵活调整报价方案。有时候, 业主可能会提出一些特殊的要求, 施工单位需要根据实际情况进行合理的调整, 以满足业主的需求, 并在竞争中脱颖而出。第三, 建筑工程施工单位投标报价的特点之三是风险的存在。在投标报价过程中, 施工单位需要对各种风险进行评估和应对。这些风险可能包括市场行情的波动、材料价格

的上涨、人工成本的变动等等。施工单位需要在报价中充分考虑这些风险因素, 并制定相应的应对策略, 以保证项目的顺利进行和利润的最大化。此外, 建筑工程施工单位投标报价的特点之四是竞争的激烈性。在建筑行业中, 竞争非常激烈, 各个施工单位都希望能够获得更多的项目合作机会<sup>[1]</sup>。因此, 在投标报价过程中, 施工单位需要充分展示自身的实力和竞争优势, 通过合理的报价和专业的方案吸引业主的注意, 从而获得中标的机会。最后, 建筑工程施工单位投标报价的特点之五是不断创新的要求。随着科技的发展和社会的进步, 建筑行业也在不断变化和发展。施工单位需要紧跟时代的步伐, 不断创新, 提供更加高效、环保、节能的建筑方案和施工技术。在投标报价中, 施工单位可以通过创新的方案和技术来展示自己的实力和竞争力。

#### 2 建筑工程施工单位投标报价的难点

建筑工程施工单位投标报价, 是指在招标过程中, 施工单位根据招标文件的要求, 提供自己的工程报价。然而, 这一过程并不简单, 其中蕴含着许多难点, 需要施工单位在考虑各种因素的基础上做出准确的决策。首先, 建筑工程的复杂性使得投标报价变得困难重重。一项工程涉及的细节繁多, 包括工程量的计算、施工方法的选择、材料的采购等等。施工单位需要全面了解工程的各个方面, 并综合考虑各种因素, 才能给出一个准确的报价。而这一过程需要耗费大量的时间和精力, 因此, 对施工单位来说, 建立一个高效的报价体系至关重要。其次, 市场竞争的激烈

程度也是投标报价的难点之一。建筑工程市场竞争激烈,各个施工单位都希望能够中标,因此,他们往往会采取一些手段来降低自己的报价,以吸引业主的注意。然而,这样的做法往往会导致利润的减少,甚至亏本经营。因此,施工单位需要在保证自身利益的前提下,给出一个既具有竞争力又能够保证工程质量的报价,这无疑是一个巨大的挑战。此外,政策法规的变化也给投标报价带来了不小的困扰。政策法规的变化可能会导致工程成本的波动,从而影响施工单位的报价。施工单位需要时刻关注政策法规的变化,及时调整自己的报价策略,以应对市场的变化<sup>[2]</sup>。然而,这也需要施工单位具备敏锐的市场洞察力和对政策法规的深入了解,才能够做出准确的判断。

### 3 建筑工程施工单位投标报价应注意的策略与技巧

#### 3.1 调节价格法

价格调节法是一种灵活而巧妙的策略,通过合理地调整投标报价,以适应市场的需求和竞争状况。这种方法不仅要求施工单位具备一定的市场洞察力和经验,还需要运用一些技巧来达到最佳效果。首先,施工单位在运用价格调节法时,需要对市场进行深入的研究和分析。了解市场的需求和供应情况,掌握竞争对手的报价水平和优势,是制定调节价格的基础。只有通过对市场的全面了解,才能更好地把握价格的变动趋势,制定出具有竞争力的报价方案。其次,施工单位需要灵活运用价格调节法中的几个关键技巧。首先是定位调节,即根据项目的特点和客户的需求,确定自己在市场中的定位,并相应地调整报价。有时候,低价策略可能会带来更多的订单和声誉,但也可能导致利润率的下降。因此,施工单位需要在平衡市场需求和自身利益的基础上,制定出最适合自己的定位策略。再次是差异化调节,即通过创新和差异化的报价方案,与竞争对手形成差异化竞争优势。这可以包括提供更高质量的施工服务、更短的工期、更完善的售后服务等。通过差异化调节,施工单位可以吸引更多的客户,并提高项目的竞争力。最后是灵活调节,即根据市场的变化和竞争的态势,随时调整报价。市场是一个动态的环境,价格也会随着供求关系和竞争状况的变化而发生变动<sup>[3]</sup>。因此,施工单位需要保持敏锐的观察力和快速的反应能力,及时调整报价,以适应市场的变化。

#### 3.2 多方面报价

多方面报价是指在报价中综合考虑各种因素,以达到最佳的竞争效果和商业利益。下面将从不同的角度探讨多方面报价的策略与技巧。首先,多方面报价要注重成本控制。成本是影响投标结果的重要因素之一。施工单位应该从多个方面入手,精确计算每个环节的成本,并合理分配。在成本控制的基础上,可以采取适当的降价策略,吸引业主的关注和选择。其次,多方面报价要考虑项目质量。质

量是建筑工程的核心要素,也是业主最关心的问题之一。施工单位应该注重提高工程质量,通过使用高质量的材料和先进的施工技术,来增加项目的竞争力。同时,在报价中要明确表达对项目质量的保证和承诺,让业主有信心选择自己的报价。第三,多方面报价要考虑项目进度。进度是建筑工程的重要指标,也是业主关注的焦点之一。施工单位可以在报价中提出合理的工期计划,并承诺按时交付。同时,可以考虑采取加班加点等措施,以确保项目按时完成。这样不仅可以提高自己的竞争力,还可以赢得业主的信任和好评。第四,多方面报价要注重技术创新。技术创新是建筑工程发展的重要推动力,也是施工单位提升竞争力的关键。在报价中,可以突出自己在技术方面的优势和创新,例如采用新型的施工工艺、引入智能化设备等。这样不仅可以提高工程质量和效率,还可以吸引业主的关注和认可<sup>[4]</sup>。

#### 3.3 注重前期预算

前期预算的准确性和合理性直接影响到工程的顺利进行以及单位的盈利能力。因此,施工单位在进行投标报价时,应该充分认识到前期预算的重要性,并采取相应的措施来确保其准确性和合理性。首先,注重前期预算需要施工单位对工程项目进行充分的调研和了解。在投标之前,施工单位应该详细了解工程项目的的相关信息,包括工程的规模、施工难度、所需材料和设备等。只有通过深入了解,才能够准确评估工程项目的成本,并制定出合理的前期预算。其次,施工单位在注重前期预算时,需要充分考虑到材料和设备的选择。不同的材料和设备在价格上存在着差异,而且质量和性能也有所不同。施工单位应该根据工程项目的实际需求和质量要求,选择合适的材料和设备,并结合市场行情进行合理的定价。同时,还需要考虑到材料和设备的供应渠道和交付时间,以确保工程项目的顺利进行。此外,注重前期预算还需要施工单位充分考虑到人力资源的配置和成本。不同的工程项目需要不同的人力资源,包括工程师、技术人员、施工人员等。施工单位应该根据工程项目的规模和难度,合理配置人力资源,并结合市场行情制定合理的人力成本预算。同时,还需要考虑到人力资源的培训和管理的成本,以确保施工过程中的高效运作。最后,注重前期预算还需要施工单位考虑到工程项目的风险因素。工程项目存在着各种风险,包括自然灾害、人为破坏、工期延误等。施工单位应该对这些风险因素进行充分的评估和预测,并在前期预算中进行合理的风险准备。这样一来,即使在工程项目中出现了意外情况,施工单位也能够应对并及时解决,避免造成不必要的损失。

#### 3.4 暂定工程量报价

定工程量报价的关键在于准确地估算。施工单位需要根据项目的具体情况,结合自身的经验和技術能力,对工程量进行科学合理的估算。这不仅需要对施工工艺和施工流程有深入的了解,还需要考虑到各种可能的变数和风险

因素。只有在充分的调研和分析的基础上,才能得出准确可靠的暂定工程量报价。在进行暂定工程量报价时,施工单位还需要考虑到项目的特殊性和可行性。不同的项目可能存在不同的难度和风险,因此在报价时需要根据实际情况进行合理的调整。同时,施工单位还需要对项目的可行性进行评估,包括技术可行性、经济可行性和市场可行性等方面。只有在综合考虑各种因素的基础上,才能制定出具有竞争力的暂定工程量报价。此外,施工单位在进行暂定工程量报价时,还需要注意与招标方的沟通和合作。在项目初期,双方应该建立良好的沟通机制,明确项目的要求和目标,并及时进行信息的共享和交流。通过与招标方的密切合作,施工单位可以更好地了解项目的具体情况,从而对工程量进行更准确的估算和报价。最后,施工单位在进行暂定工程量报价时,还需要注重市场竞争和价值创造。在当前竞争激烈的建筑市场中,施工单位需要不断提升自身的竞争力,通过创新和技术进步来提高工程质量和效率。同时,施工单位还应该注重价值创造,通过提供高质量的服务和产品,为客户创造更大的价值<sup>[5]</sup>。

### 3.5 不平衡报价

不平衡报价指的是在投标报价中对不同工程项目进行不同程度的加价或减价,以达到整体报价的目的。这种策略常常能够在激烈的竞争中脱颖而出,取得项目的中标权。然而,不平衡报价也存在一定的风险与挑战。首先,不平衡报价的优势在于能够根据项目的具体要求和市场情况,灵活调整报价,以满足业主的需求。通过对不同工程项目进行加价或减价,施工单位可以在价格上获得竞争优势,吸引业主的关注。例如,在市场竞争激烈的情况下,施工单位可以选择对人工费用进行适度的降低,从而在总体报价上形成竞争优势。这种策略能够吸引业主的眼球,增加中标的机会。然而,不平衡报价也存在一定的风险。首先,过于偏离市场价的不平衡报价可能会引起业主的怀疑和质疑。如果业主对报价的合理性产生疑问,可能会要求施工单位进行解释或重新调整报价,从而增加了中标的难度。其次,不平衡报价可能会导致工程项目的风险增加。如果施工单位在某些项目上过于压低报价,可能会在后期

施工中遇到资金不足或无法满足质量要求的问题,从而影响工程的顺利进行。因此,在进行不平衡报价时,施工单位需要综合考虑各种因素,并制定合理的策略。首先,施工单位应对市场进行充分的调研和分析,了解不同工程项目的市场行情和价格走势。其次,施工单位需要根据自身的实力和资源情况,合理分配加价和减价的比例。过度的加价或减价可能会引起业主的怀疑,而过于保守的报价又可能无法与竞争对手抗衡,比如对于材料规格来说要确定好材料的数量和材料的参数等等,作为主要的依据来保证最终报价能够具备合理性的特征。同时还需要注意价格信息领域上反馈,比如和当地造价部门公布的进行相互的比较,防止在报价上存在失误的问题。最后,施工单位需要在报价中注重合理性和可操作性,避免过度夸大或低估工程项目的成本和风险。

### 4 结束语

综上所述,建筑工程施工单位在投标报价过程中,需要运用一系列的策略与技巧,以取得更好的效果。这包括了解项目需求与要求、合理评估成本与利润、突出优势与特色、合理定价与议价技巧,以及关注竞争对手与市场动态等方面。通过灵活运用这些策略与技巧,施工单位可以提高中标的机会,实现项目的成功实施和利润的最大化。

#### [参考文献]

- [1]李颖龙. 浅谈铁路工程标前成本测算的必要性和测算方法[J]. 价值工程, 2020(6): 263-264.
  - [2]张慧卿. 巧妙运用投标策略与技巧提高工程中标率[J]. 住宅与房地产, 2018(28): 46-59.
  - [3]王岚. 如何提高政府采购工程建设项目投标的中标率[J]. 价值工程, 2018, 37(24): 62-63.
  - [4]刘昌盛. 投资项目联合体投标存在的问题及对策研究[J]. 现代经济信息, 2019(31): 105.
  - [5]刘丽. 对铁路建设项目施工招标联合体投标相关问题的研究[J]. 铁道经济研究, 2020(2): 19-22.
- 作者简介: 马晓芸(1989.9—), 毕业院校: 宁夏大学, 所学专业: 土木工程, 当前就职单位: 宁夏宏瑞建设工程有限公司, 职务: 一级造价师, 职称级别: 中级。