

建筑工程投标报价策略与方法的运用

周 芹

中国新兴建设开发有限责任公司, 北京 100039

[摘要]随着城市化进程的不断加快, 建筑工程项目逐渐增多, 建筑工程投标报价工作是建筑工程管理工作的重点, 并得到了社会的广泛关注。文章将围绕影响建筑工程投标报价的影响因素进行阐述, 并加大对建筑工程投标报价策略的研究工作, 对建筑工程投标报价方法的运用进行分析, 在实际的管理工作环节中, 根据建筑工程投标报价的实际情况制定完善的监督管理机制, 保证建筑工程管理工作顺利进行。

[关键词] 建筑工程; 投标报价; 突然降价策略

DOI: 10.33142/ec.v2i9.675

中图分类号: TU723.2;F284;F224

文献标识码: A

Application of Bidding Quotation Strategy and Method for Construction Engineering

ZHOU Qin

China Xinxing Construction and Development Co., Ltd., Beijing 100039

Abstract: With the acceleration of urbanization, the number of construction projects is gradually increasing, and the bidding quotation of construction projects is the focus of construction engineering management, and has been widely concerned by the society. This paper will focus on the influencing factors of construction project bidding quotation, increase the research work on the bidding strategy of construction project, analyze the application of construction project bidding quotation method, and formulate a perfect supervision and management mechanism according to the actual situation of construction project bidding quotation in the actual management work to ensure the smooth progress of construction engineering management.

Key words: Construction engineering; bidding quotation; sudden price reduction strategy

引言

建筑工程项目的增多为建筑工程投标报价工作带来了一定的难度, 在建筑工程投标报价管理工作过程中, 合理的分析影响建筑工程投标报价的因素, 并加强相关管理人员的专业知识技能培训工作, 将理论知识与实践经验充分的结合在一起。不断优化建筑工程投标报价的管理策略, 合理采用低价策略、高价策略、不平衡报价策略、突然降价策略等几种关键的解决策略, 促进建筑工程投标报价工作顺利进行。

1 影响建筑工程投标报价的因素分析

影响建筑工程投标报价的因素有很多, 其中施工单位的施工技术对建筑工程投标报价的影响最大, 施工技术是为保证施工顺利进行的关键, 相关的施工单位在具体的施工前期准备阶段, 需要做好施工现场的勘察工作, 施工技术人员需要将施工现场的实际情况与施工图纸进行对照, 根据施工图纸的施工流程选用恰当的施工工艺, 并积极引进先进的施工技术, 以保证建筑工程投标报价工作顺利进行。同时, 施工单位的资金情况是提升建筑工程质量的基础, 对建筑工程投标报价产生一定的影响, 在进行施工项目的前期, 施工单位应该结合自身的经济实力出发, 综合考量是否有足够的项目建筑资金, 以保证后续研究决策的顺利进行。施工单位的施工设备投资能力是衡量施工单位资金情况的重要标准, 当前的建筑工程施工环节中施工设备较复杂, 大型的机械设备所占空间比例较大, 为了保证建筑工程施工的顺利进行, 需要配置大量的设备作为支撑, 对投标报价工作造成一定的影响。

建筑工程施工单位的施工管理水平是影响建筑工程投标报价因素之一, 相关的建筑工程施工单位为了有效的降低生产成本, 需要对施工单位的各部门进行及时的优化, 加强部门之间的沟通协调。同时, 在实际的管理环节中做好监督保障工作, 对施工现场的施工材料、施工设备、施工人员进行全方位的分析, 制定完善的建筑工程施工方案, 从而提升建筑工程施工质量。建筑工程施工单位的实际经营情况对建筑工程投标报价的影响较大, 随着市场竞争的不断加剧, 建筑工程单位为了有效的提升自身的社会核心竞争力, 将合理优化施工资源, 以此提升资源的利用率, 投标策略的制定首先应该充分考虑建筑工程的实际情况, 将投标项目与建筑工程施工单位的发展方向相结合, 以适应社会发展的实际需要。

2 建筑工程投标报价策略研究

2.1 合理采用低价策略

低价策略是建筑工程投标报价最重要的策略之一。相关的投标单位为了在投标中发挥优势,通常降低投标价格来实现中标。同时,低价策略与当前的定额计价模式相符合,一定程度上增加了投标单位的中标率。投标单位在实际的投标报价环节的前期应该及时做好市场投标价格调查工作,并对相关的影响因素进行全方位的分析,合理的对投标价格进行削减。首先,施工单位应该及时对建筑工程施工项目进行优化,在实际的施工过程中,积极引进先进的技术设备,并逐步对施工技术进行创新,加强对施工现场施工材料、施工设备的监督管理力度,减少施工环节中施工资源的浪费。优化施工方案是低价策略的关键之一,及时对施工单位的施工资源进行优化,并根据施工现场的实际情况开展施工组织设计,最大程度的减少资金的使用。例如:德州部分建筑工程施工单位注重投标报价工作,通过建立施工单位定额库的方式来降低投标报价,并加强对建筑工程的施工管理及施工技术的管理,将施工项目的成本控制在最低,有利于保证投标工作的顺利进行^[1]。

2.2 合理采用高价策略

高价策略与低价策略之间存在本质的差异,高价策略是以增加预期利润大方式为主,并结合投标单位的实际情况适当的提高投标报价,是建筑工程投标报价策略之一。高价策略一定程度上就是在实际的操作环节中,将自身的优势充分展示出来,并将施工单位的施工材料、施工设备、施工技术等进行综合的分析,旨在提升自身在社会中的核心竞争力。高价策略要求相关的施工单位具有较强的施工能力,并且施工质量能够与社会发展的实际情况向符合,有利于提升中标的几率。同时,高价策略以实现经济效益为目标,将价格调高,能够在一定程度上对招标人产生益处,并在实际施工环节中将存在的风险降到最低。在应用高价策略时,为了提升施工单位的竞争优势,要对施工技术进行不断的更新,并及时做好市场调查活动,保证施工单位的资金充足,能够适应当前施工项目的实际情况,可以有效的为后续施工奠定基础,要加强相关施工项目管理人员的综合素质,培养出高素质的工程管理人才,并加强对施工过程的监督管理力度,逐步提升自身在社会中的知名度。

2.3 合理采用不平衡报价策略

不平衡报价策略是指对工程清单中的单价进行降价或提价的过程,以保证总投标价格不变为前提,有利于实现经济效益。采用不平衡的报价策略主要是在投标报价的环节中,对投标单价中的开办费、基础设施等进行提价处理,并根据投标报价的实际情况对招标单价中的交通标识、路面、清理施工现场等进行降价处理,保证建筑工程施工项目的顺利进行,通过不平衡报价策略可以有效的降低施工单位所面临的风险。在实际的招标环节中,工程清单的情况与工程项目的实际情况之间存在较大的差异,在实际的决策环节中,要对影响招标报价的因素进行科学的分析,要加强对招标单位报价人员的专业知识技能培训工作,保证招标报价的科学性及合理性,逐步提升报价人员的业务水平。不平衡报价策略随着单价的变化对建筑工程质量产生一定的影响,投标价格的上涨随着工程量的增加而上涨。例如:河北某建筑工程施工单位做好建筑工程的投标报价工作,为了实现经济效益与社会效益的统一,合理采用不平衡报价策略,根据工程量的实际情况适当的对招标单价进行调整,进一步提升建筑工程投标报价效果^[2]。

2.4 合理采用突然降价策略

突然降价策略是根据清单计价的实际情况及时对价格系数进行调整。在应用突然降价策略时,要求相关的施工单位结合施工工程的实际情况开展投标提报单价的工作,相关的招标报价专员不断对招标书进行优化,通过增加必要的价格系数的方式对招标书进行完善。为了提升自身的价格竞争优势,相关的投标方要把握好投标文件的递交时间,从而保证报价审查环节的顺利进行。突然降价策略的优势在于当审查招标问价中存在问题时,省去了修改的环节,可以通过调整价格系数来完成,一定程度上为招标单位节省了人力、物力、财力资源。当前的建筑工程施工项目涉及的内容具有多样性,在实际的施工环节中,需要与其它专业的工程单位进行联系,共同完成建筑工程项目,有利于提升建筑工程的整体施工质量,通过工程共享的模式有助于为施工单位降低投标过程中存在的风险。

2.5 合理采用调整系数策略

调整系数策略是建筑工程投标策略的关键策略。为了保证投标报价工作的顺利进行,相关的施工单位以及招标单位要结合自身的实际情况进双方的合同进行科学的分析。同时,在拟定投标报价合同时,要严格按照相关的法律法规进行拟定,并对投标报价的价格进行适当的调整,使之与当前的建筑工程投标报价的实际情况相符合。合同条款中的价格随着工程的变更、延误索赔的变化而变化,是调整合同条款价格的重要依据。建筑工程施工单位为了有效的提升自身的经济效益,应该严格按照价格调整公式的价格范围进行项目价格系数的调整,并根据建筑工程施工项目的大小对价格调整公式的系数进行调整,有利于提升建筑工程投标报价水平。例如:烟台部分建筑工程施工单位在投标报价的环节中,注重提升自身的社会效益,采用调整价格系数的方式对合同中的价格变化进行调整,针对大型项目通过降

低价格系数的方式来提升施工单位的经济效益^[3]。

2.6 合理采用进度优势策略

有效提升建筑工程投标报价的关键是提升自身的工程项目质量，并同时缩短工程项目的施工进度。在实际的施工环节的前期准备工作。建筑工程施工单位相关的施工管理人员应该科学的建筑工程施工方案进行分析，并根与实际的施工现场进行及时的对比，一定程度上有利于对施工项目进行全方位的了解，从而保证建筑工程投标报价的顺利进行。建筑工程施工单位为了提升自身中标概率，要对加强编制投标报价工作的管理力度，保证施工组织设计报价环节的准确性。当前的建筑工程在投标报价的环节中需要建立健全完善的投标报价评价机制，综合分析影响多种评价体系的因素，建筑工程施工单位应该结合自身的发展情况对施工资源进行科学的配置，以缩短施工进度为目标，为建筑工程投标报价工作奠定基础，进一步提升自身的中标概率。

3 建筑工程投标报价方法的运用分析

3.1 在建筑工程投标报价中报价准备的运用

建筑工程投标报价方法在报价准备环节中应用最广。在实际的投标报价环节中，要求相关的投标人员对建筑工程项目进行综合的分析，做好建筑工程项目的工程成本工作，根据工程成本的实际情况与建筑工程项目的实际获得利润进行全方位的分析，保证投标报价结果的准确性。在进行投报价的准备工作中，相关的投标人员需要详细的分析投标文件的内容，根据投标文件的实际内容制定完善的施工方案，有利于保证后续施工项目的顺利进行。同时，相关的管理人员应该根据施工图纸的实际情况对施工项目的流程进行及时的规划，提升投标报价的精准性。由于不同建筑工程的施工方案的差距较大，一定程度上对建筑工程投标报价的结果产生不同的影响，要求建筑工程施工单位的施工管理人员及时做好施工现场的勘察工作，选用最佳的施工方案，从而有利于提升最终投标报价的准确性。

3.2 在建筑工程投标报价中成本单价确定的应用

合理分析成本单价的确定在建筑工程投标报价方法中的应用。成本单价包含的方面具有多样性，要求施工单位的相关管理人员对管理费、税金、利润等要素进行全方位的分析，保证建筑工程投标报价的准确性。其中，成本单价中的直接费用对建筑工程投标报价的影响较大，这就要求建筑工程施工单位及时对施工现场的施工材料、施工设备、施工技术费用进行科学的预算，并制定完善的施工人员的工资分发标准，使之与当前社会发展的实际情况相符合。同时，建筑投标报价中成本单价确定的关键是要对施工材料的损耗率进行确认，有利于提升施工资源的利用率。例如：德州某建筑工程施工单位在建筑工程投标报价中成本单价的应用环节中，加强对建筑工程施工单位的管理费的管理力度，综合分析施工现场的施工设备及施工材料的购置情况，并将施工设备的维修费用也纳入其中，有利于保证建筑工程投标报价的合理性^[4]。

3.3 在建筑工程投标报价中确定投标报价的应用

做好建筑工程投标报价工作的关键是最终对投标报价的确定，为了提升建筑工程施工单位自身的社会核心竞争力，要将投标风险降到最低。在建筑工程投标报价策略中的不平衡报价是建筑工程施工单位获得经济效益的重要策略。同时，采用不平衡报价策略有利于实现投标报价的稳定性，有利于实现经济效益与社会效益的统一。当前的建筑工程施工单位的工程项目较大，在实际的施工环节中，需要与其他相关的建筑工程施工单位进行及时的合作，一定程度上有利于建筑工程施工单位降低投标风险。在面对相对复杂的施工项目时，可以通过根据建筑工程的实际情况对施工项目的施工前期及施工后期的单价进行及时的调整，通过单价调高或调低的方式可以有效的解决在实际的施工环节中存在的资金周转困难的情况，进一步提升建筑工程投标报价环节中应对风险的能力，有利于保证后续施工的顺利进行^[5]。

4 结论

加强建筑工程投标报价管理工作是保证建筑工程项目顺利进行的关键，在实际的管理环节中，合理的分析建筑工程投标报价方法在建筑工程中的应用，并及时做好报价前的准备工作，逐步实现在成本单价确定、确定投标报价等方面的应用。根据建筑工程投标报价工作发展的实际情况合理采用调整系数策略、进度优势策略以及不平衡报价策略，逐步优化建筑工程管理部门的职责权限，使之适应社会主义现代化建设的实际需要。

【参考文献】

- [1]王超. 建筑工程投标报价策略与方法的运用[J]. 科技资讯, 2019, 17(09): 95-96.
 - [2]郝永珍. 谈工程投标报价策略与方法的应用[J]. 山西建筑, 2017, 43(18): 223-224.
 - [3]曹忠平. 建筑工程项目投标报价的策略和方法[J]. 建筑知识, 2017, 37(06): 123.
 - [4]高跃春. 浅谈工程投标报价策略与方法的应用[J]. 门窗, 2014(07): 291-293.
 - [5]葛志华, 李文倩. 建筑工程投标报价策略和方法[J]. 企业导报, 2011(03): 5-6.
- 作者简介: 周芹, 女, (1985-), 中级经济师, 本科。