

# 建筑工程投标报价中的不平衡报价法应用与风险规避

李圣男

中铁四局集团有限公司第八工程分公司

DOI:10.32629/btr.v8i8.4957

**[摘要]** 不平衡报价法在建筑工程投标报价中应用广泛,本文以时间价值、风险分配、合同条款弹性为理论基础,从时间、资源、风险、合同条款四个维度设计应用策略。同时识别业主应对、合同执行、市场波动、竞争环境等潜在风险,提出提升信息对称性、优化报价结构、设计合同条款、建立风险对冲机制、制定应急预案等规避策略,为建筑工程投标报价中合理应用不平衡报价法、有效规避风险提供参考。

**[关键词]** 建筑工程; 投标报价; 不平衡报价法; 潜在风险; 风险规避

中图分类号: TU723.2 文献标识码: A

## Application and Risk Avoidance of Unbalanced Bidding Method in Construction Project Bidding Quotation

Shengnan Li

8 Engineering Branch of China Railway No.4 Engineering Group Co., Ltd.

**[Abstract]** The unbalanced bidding method is widely used in construction project bidding quotation. Based on the theoretical foundations of time value, risk allocation, and contract clause flexibility, this paper designs application strategies from four dimensions: time, resources, risk, and contract clauses. At the same time, it identifies potential risks such as owner response, contract execution, market fluctuation, and competitive environment, and proposes avoidance strategies including improving information symmetry, optimizing quotation structure, designing contract clauses, establishing risk hedging mechanisms, and formulating emergency plans, providing references for the reasonable application of the unbalanced bidding method and effective risk avoidance in construction project bidding quotation.

**[Key words]** construction project; bidding quotation; unbalanced bidding method; potential risk; risk avoidance

### 引言

建筑工程投标竞争激烈,投标报价策略直接影响中标概率与项目收益。不平衡报价法作为一种重要策略,通过调整分项报价实现资金效益最大化、风险收益平衡。但该方法应用存在诸多潜在风险,若应对不当,可能导致成本失控、收益受损甚至投标失败。深入研究不平衡报价法的理论基础、应用场景、潜在风险及规避策略,对提升投标竞争力、保障项目收益具有重要意义。

### 1 不平衡报价法的理论基础与操作逻辑

#### 1.1 理论基础

不平衡报价法的合理应用需要坚实理论支撑,三大核心理论共同构成应用的逻辑根基。时间价值理论核心是资金投入与回收周期对报价的影响,资金在不同时间节点拥有不同价值,提前回收的资金可产生额外收益,延迟投入的资金能降低资金占用成本,据此调整不同阶段分项工程报价,可实现资金效益最大化<sup>[1]</sup>。风险分配理论通过报价调整转移或承担特定风险,建筑工

程投标阶段存在各类潜在风险,结合风险发生概率与影响程度,对高风险项目适当提高报价应对风险损失,对低风险项目合理调整报价提升竞争力。合同条款弹性为报价策略设计提供空间,充分把握合同中允许的报价调整、工程量变更等相关约定,利用条款弹性设计差异化报价方案,既符合合同要求,又能兼顾自身收益与投标竞争力。

#### 1.2 操作逻辑

不平衡报价法的规范应用需遵循清晰操作逻辑,分步骤实现报价的科学调整与优化。报价结构分解是操作的基础环节,将总报价合理拆分为各分项工程,明确各分项工程在总报价中的占比,梳理各分项工程的成本构成与报价空间,为后续调整提供明确依据。优先级排序需结合项目实施阶段、资源需求、风险程度综合判定,优先调整前期实施、资源投入量大、风险较高的分项工程报价,兼顾后期项目报价合理性,避免整体报价失衡。动态调整机制聚焦项目全周期变化,基于项目实施进度推进,

结合市场材料价格、人工成本等动态变化,设计报价弹性空间,适时调整分项工程报价,确保报价始终适配项目实际情况,既保障投标竞争力,又守住自身收益底线。

## 2 不平衡报价法的应用场景与策略设计

### 2.1 时间维度应用

时间维度应用聚焦项目实施各阶段特性,结合资金时间价值与施工进度规律设计适配报价策略。前期工程高报价与后期工程低报价的组合,核心是调控报价节奏加快资金回笼。前期工程多为开工即启动的施工内容,提高报价可推动资金尽早回流,减少资金长期占用成本,后期工程可适当降低报价,平衡整体报价水平,兼顾收益与投标竞争力。关键路径与非关键路径任务的报价差异化设计,需结合施工进度计划把控,关键路径任务决定项目总工期,适当提高报价应对工期压力与潜在风险,非关键路径任务具备工期弹性,合理调整报价优化整体结构。

### 2.2 资源维度应用

资源维度应用围绕项目实施所需各类资源的特性,结合资源供给与成本波动规律优化报价。劳动力和材料两种类型的报价,需结合两者的成本构成差异,劳动力成本波动较小的任务可合理控制报价,材料成本受市场影响较大的任务,可预留一定报价空间,应对后续材料价格变化<sup>[2]</sup>。稀缺资源相关任务的报价强化,针对特殊设备、技术工种等稀缺资源,考虑资源获取难度与使用成本,适当提高对应任务报价,弥补稀缺资源带来的额外投入,同时避免因报价过低导致后期收益受损,实现资源投入与报价收益的匹配。

### 2.3 风险维度应用

风险维度应用立足项目实施过程中的各类潜在风险,通过报价调整实现风险与收益的平衡。针对设计图纸不明确、地质条件复杂区域等风险较高的任务,充分考虑风险发生可能带来的额外成本,适当提高报价作为风险补偿,降低后期风险损失对收益的影响。低风险任务的报价让利策略,标准化施工等风险较低、工艺成熟的任务,施工过程中不确定性小,可适当降低报价让利,既能提升投标竞争力,又不会因风险因素影响整体收益,通过差异化报价实现整体风险可控、收益稳定。

### 2.4 合同条款利用

合同条款利用是不平衡报价法的重要应用场景,依托合同约定的弹性空间设计报价策略,确保报价合规且具备灵活性。变更条款的利用,针对可能发生工程量或工艺变更的任务,在报价时预留合理调整空间,将可能变更取消的子项单价调低,将可能变更增加的子项,相同或相似子项单价调高,减少损失,增加效益。索赔条款的适配,结合合同中索赔相关约定,为潜在索赔事件预留报价缓冲区间,确保发生索赔时能够通过报价调整弥补相关成本,保障自身合法权益。付款条款的结合,根据合同约定的付款节点,设计现金流导向的报价结构,付款节点靠前的任务适当提高报价,加快资金回笼,付款节点靠后的任务合理调整报价,平衡现金流与整体收益,实现报价与合同条款的深度适配。

## 3 不平衡报价法的潜在风险识别

### 3.1 业主方风险应对

业主方风险应对是不平衡报价法应用中需重点关注的潜在风险,直接影响报价策略的可行性与最终收益<sup>[3]</sup>。业主对不平衡报价的识别能力与反制措施,会制约报价调整的空间与效果,若业主具备成熟的报价审核能力,能够精准识别不合理的报价调整,可能采取拒绝报价、要求重新调整等反制措施,导致前期设计的报价策略无法落地。业主通过招标文件条款限制报价调整区间,会进一步压缩不平衡报价的应用空间,招标文件中若明确约定报价调整幅度、分项报价、综合单价偏差范围等相关限制,会让报价调整失去灵活性,过度调整可能不符合招标要求,丧失投标资格或影响投标评分。

### 3.2 合同执行风险

合同执行过程中的各类不确定性,易引发不平衡报价相关的执行风险,影响项目收益稳定性。实际工程量与报价清单的偏差导致成本失控,报价调整基于对工程量的核对与预判,若实际施工中工程量与清单预估偏差较大,原本提高报价的分项工程量大幅减少,或降低报价的分项工程量大幅增加,会导致整体收益低于预期,甚至出现成本失控的情况。设计变更或施工条件变化引发报价合理性争议,变更后分项工程的工艺、标准发生改变,原本的报价调整可能不再适配实际施工需求,易与业主就报价合理性产生争议,若无法达成一致,会导致结算受阻或收益受损。

### 3.3 市场波动风险

市场环境的动态变化,会对不平衡报价的弹性空间造成冲击,引发潜在收益风险。材料价格、劳动力成本等市场因素对报价弹性的冲击,报价调整需预留一定空间应对市场波动,若市场价格波动超出预期,材料、人工成本大幅上涨,原本降低报价的分项工程会因成本增加压缩收益空间,甚至出现亏损,而提高报价的分项工程若工程量不足,无法弥补整体成本上涨带来的损失。汇率波动对涉外项目报价结构的影响,涉外项目涉及跨境资源采购、资金结算,汇率波动会直接影响进口材料、设备的成本,进而冲击原本设计的报价结构,导致报价与实际成本脱节,影响项目整体收益。

### 3.4 竞争环境风险

行业竞争环境的变化,会降低不平衡报价法的应用效果,增加投标失败或收益压缩的风险。竞争对手采用更激进的报价策略导致中标概率下降,若竞争对手结合自身优势,采用更具竞争力的不平衡报价策略,或在报价调整幅度上更具优势,会让自身报价失去竞争力,降低中标概率。行业价格透明化趋势对不平衡报价空间的压缩,随着建筑行业市场化程度提升,分项工程成本、报价标准逐渐透明化,业主与竞争对手能够更精准掌握合理报价范围,过度的报价调整易被识别,业主通过招标文件约束、重点子目及控制价区间,进而压缩不平衡报价的应用空间,难以通过报价调整实现收益优化的目标。

## 4 不平衡报价法的风险规避策略

#### 4.1 信息对称性提升

信息对称性提升是不平衡报价法风险规避的基础前提,通过完善信息获取与储备,减少报价决策的盲目性<sup>[4]</sup>。强化项目前期调研,全面梳理地质条件、交通便利性、政策环境等各类与项目相关的信息,充分掌握项目实施过程中可能影响成本与报价的各类因素,提前预判潜在风险,为报价调整提供精准依据。建立动态成本数据库以支撑报价调整决策,类似项目持续收集整理各类分项工程的成本数据、市场价格波动信息,及时更新数据库内容,通过数据库分析明确成本区间与报价空间,避免因成本信息滞后或偏差导致报价调整不合理,减少成本失控与收益受损的风险,让报价决策更具科学性与针对性。

#### 4.2 报价结构优化

报价结构优化是控制报价失衡风险的核心策略,通过规范报价调整幅度与关联设计,保障整体报价的合理性。依据以往收集的资料,设置报价调整的上下限值控制极端偏差,结合项目整体成本与投标竞争力,明确各分项工程报价调整的最高与最低幅度,避免单一分项报价过高或过低导致整体报价失衡,防止因极端报价被业主识别并反制,同时保障自身收益空间。通过分项报价的关联性设计降低单一风险暴露,梳理各分项工程之间的成本关联与施工衔接关系,避免过度调整某一分项报价而忽略与其他分项的关联性,形成相互支撑、相互平衡的报价结构,分散单一分项报价不当带来的风险。

#### 4.3 合同条款设计

合同条款设计是规避合同执行风险的关键手段,通过明确约定与机制引入,减少报价争议与结算阻碍。在合同中明确报价调整的触发条件与计算方法,清晰界定工程量变更、施工条件变化等可触发报价调整的场景,明确调整金额的计算标准与流程,避免后期因报价调整约定模糊与业主产生争议,确保报价调整有章可循、有据可依。引入第三方审计机制增强报价合理性认可度,借助第三方专业审计机构的专业能力,对报价清单、报价调整依据进行审核,提升报价的公正性与合理性,减少业主对报价调整的质疑,降低结算过程中的争议风险,保障报价调整后的收益能够顺利实现。

#### 4.4 风险对冲机制

风险对冲机制通过多元化手段转移或分散各类潜在风险,降低单一风险对报价收益的冲击。针对材料价格波动较大的风险,可合理运用期货、内部框架协议等有效手段,锁定材料采购价格,减少市场材料价格大幅上涨带来的成本压力,保障报价中

材料成本部分的稳定性,避免因材料价格波动导致收益受损。通过联合体投标分散技术风险与资源风险,联合具备相应技术能力、资源优势的企业共同投标,整合各方优势弥补自身短板,分散技术难题、资源短缺等带来的风险,降低单一企业承担风险的压力,同时提升投标竞争力与项目履约能力,为报价策略的顺利落地提供保障。

#### 4.5 应急预案制定

应急预案制定是应对突发风险的重要保障,通过提前预设方案与预警机制,提升风险应对的及时性与有效性<sup>[5]</sup>。针对业主反制措施预设报价调整的替代方案,提前预判业主可能采取的反制手段,设计多种报价调整方案,当原有报价策略被业主拒绝或限制时,能够快速启动替代方案,调整报价结构,避免因无法及时应对反制措施而丧失投标资格或收益受损。建立成本超支预警机制与快速整改方案,实时跟踪项目实施过程中的成本变化,设定成本超支预警线,当成本接近预警线时及时发出预警,快速启动整改方案,分析成本超支原因,调整成本管控措施及后期报价策略,避免成本持续超支导致项目亏损,确保不平衡报价法的应用能够实现预期收益。

### 5 结束语

建筑工程投标报价中不平衡报价法的应用与风险规避是一个系统工程。需以坚实的理论为支撑,结合项目实际设计合理的应用策略,精准识别潜在风险,并采取针对性规避措施。通过提升信息对称性、优化报价结构、完善合同条款、建立风险对冲机制与应急预案,可有效降低风险影响,确保不平衡报价法在投标报价中发挥积极作用,实现项目收益最大化与风险可控的双重目标。

#### [参考文献]

- [1] 方飞. 市政道路工程投标中不平衡报价法的实践应用[J]. 现代工程科技, 2022, 1(8): 125-128.
- [2] 胡明霞. 论不平衡报价在工程投标报价中的具体应用及注意事项[J]. 科技创新导报, 2022, 19(14): 111-113.
- [3] 王薇. 建筑工程施工单位投标报价应注意的策略与技巧[J]. 建材与装饰, 2024, 20(8): 94-96.
- [4] 彭艳. 房屋建筑工程招投标管理中存在的问题及对策[J]. 新材料·新装饰, 2023, 5(8): 191-194.
- [5] 赵余. 项目招投标中不平衡报价的分析及控制研究[J]. 精品, 2023(21): 184-186.