从投标到竣工结算，建设方是什么心思，作为乙方的你一定要看！

素材转载网络

如有侵权，请联系删除

从投标到竣工结算，建设方是什么心思？一起走进作者的实践总结，让我们一探究竟。

**一、怎样写招标文件**

招标文件写的好不好，直接关系到结算的效果。写招标文件，有很多模版可以利用。但要注意，工程性质、地质情况、现场交通情况等要描述清。另外，对该工程要仔细考虑，把可能发生的情况都要写进招标文件，特别是机电工程和装饰工程，一定要把设备材料要求写进去。对于施工阶段变更情况的要求也要写清。比如什么样的变更不计经验洽商，多少金额的变更不计洽商等。最重要的一点，是对施工单位的资质描述，这非常重要，很多变更情况对于这样资质的施工单位是可以考虑到的而不用进行经济洽商。其他的问题，记住不要照搬模版，一定要把每一个字都看清，思考每一个字。

**二、投标的技巧**

很多预算人员，拿来图纸就开始做预算。我以前的公司就是如此，大家都把图纸熟悉完并开始算工程量的时候，还没有拿到招标文件的复印件，这是很要命的事。正常情况下，首先要详细阅读招标文件，特别是对招标文件中投标范围的描述，一定要看清。有些招标单位的招标文件，写的很简单，有的是很模糊，这些都要记下来，在答疑的时候提出来。分析图纸很重要。清单报价，预算人员不用仔细算工程量，但结构形式、细部构造等问题还是要弄明白的。比如大体积混凝土施工，就可以适当的降低报价，有利于中标。单价上，各单位有各单位的绝招，对建设单位影响最大的是总价。至于施工组织设计，太次要了，因此，有些聪明的施工单位，往往在施工组织设计上做手脚。很不幸的是，我就曾经上过这样的当。因为没把施工组织设计看仔细，投标单位在施工组织设计中埋的一颗雷，不小心被我踩到了。血的教训啊，让公司损失了数十万元。当然，一本制作精美的标书，也是吸引建设方的一个亮点。

**三、变更单的办理**

变更单一般情况是由施工技术人员来办理的，但对于变更中的措词还是应该由经营人员把握的。变更单办理的好或不好、及时或不及时都会给竣工结算带来巨大影响。根据工程性质的不同、建设方人员工作能力、态度等的不同，需要灵活办理变更单。有时候得模糊，有时候得明确，有时候得详细，有时候得粗糙，有时候得及时，有时候得不及时。很多时候，施工方预算人员报结算时，有数百份的变更，对每一份变更都得计算工程量，编制预算，有时候金额只有几十元或是几百元，用了很多时间，对总造价影响不大，可是对建设方审核预算人员的心情影响却很大。所以现在都有对多少元以下的洽商不计算的合同条款，那变更单还是要做的，怎么做呢?不能因为做了也要不到钱而不仔细的办理。这里有一个技巧，你们自己想吧，这点可是比较值钱的，我还不想说。

**四、转工地的学问**

很多人都认为，预算人员就是在办公室里看看图纸，根据图纸及洽商就可以编制预算、结算了。其实不然，预算人员多转转工地，你会发现，整个一个工地都是钱铺出来的。有人会说了，这不是废话吗，工地上每一寸土地都有工人的汗水，都有材料机械的投入，当然都是钱铺出来的。其实是你理解错了，我说的是合同以外的钱。作为施工单位的预算，你要看人工投入、机械投入、材料投入等。比如，有一次我看到泵车在打混凝土，一罐下去，怎么看也不像是6方。于是我就仔细看着很多辆车，发现平均每车都会少半方以上的混凝土(呵呵，当时刚大学毕业，还不知道建筑上的黑暗)。结算的时候，对不起，不能按合同约定的依小票结算，要按图结算，另外扣除钢筋的体积。这是我提出来的，最后结果，按小票结算，嘿嘿，这不关我事。作为建设方的预算，你要做的也是这些。因为，整个工地大概只有负责招标的预算人员最清楚合同中对材料品质的要求了。所以，有时候造价控制人员还得肩负起质量员的职责。

我的老总，是一个非常精明的人，但太精明的人往往会吃哑巴亏。我做的这个工程，招标时钢筋是按焊接计算的，开工后决定用套筒。我提议，不做经济洽商，但老总为了让施工单位少说话，多办事，还是决定给补差价。我说，按8米一个接头，按图纸计算。老总想了，钢筋有9米长，还有12米长的，施工单位不会把钢筋弄到8米长再接的。老总决定按实际数量结算。我的天，10万平方米的工地，那得数到什么时候去了，我可不想去数这个。但又不能直接对老总说这样不行。可巧的是，在我转工地的时候，从地工捡回来一根1.2米长左右的32圆的钢筋，两头都已经套丝了，这可就是两个接头啊!施工单位废物利用的好呀!没有了钢筋下脚料，还有多要套筒钱。我就把这段钢筋拿给老总看，最后还是按8米一个头，照图纸计算，省了钱，省了力。因此说，预算人员多转转工地还是有很大的好处的。

**五、结算的编制**

利润不是干出来的，而是算出来的。结算编制的好与不好，直接关系到利润的多少。结算编制的首要问题是：结算书要整洁、美观。有审结算的过程中，有的单位结算书像投标书一样漂亮，让人看着就觉得很正规，心里很舒服。需要注意的是，结算书最好用活页纸，不要钉死。在编制结算过程中，预算人员不要怕麻烦，最好能编制三套结算书。一套报建设方，一套报自己的领导，一套自己留用。个人觉得，最少也应编制两套，自己的那套可以不要。报领导的要把没有30%以上把握的洽商剔除掉，并解释说这就是我们的结算目标。而报建设方的，能做多大做多大。所有建设方签认和没有签认的洽商都要编制预算，而且要就高不就低。不要怕建设方生气，只要是你能解释出原因的，都编制进去。被建设方砍掉也没关系。其实建设方也是希望砍下去的越多越好。自己留用的那套的意义就在于，这就是自己的心里底线。结算书编制过程中，一定要按日期顺序排列，编号编制。一定要有汇总，一定要有封面。

**六、结算工程量计算的准确性问题**

有一个朋友，在计算基础挡土墙的时候是这么算的，240砖墙，高1米，内侧及顶面抹20厚的灰。他算立面抹灰是长度乘以1米高，这个没问题。然后算顶面的，他说，因为内侧抹了20厚的灰，所以顶面宽度应该按240+20=260宽计算。我笑了，说你是施工单位的，我是建设单位的，这个20宽我给你，一定给你。但我要问，你这么算能多算出多少钱?答曰多算100多元。我告诉他，人没有完人，你一定有失误的地方。这里我给你了，但你让我反感了。在以后的结算中，别让我抓住机会，否则你将因此而损失成百上千个100多元!关于这个小故事，我也不知道说什么好，大家自己体会吧!但我要说的一点是，建筑工程预算，并不是完全需要百分之百的准确，也没有人能够百分之百的计算准确，只要完成了既定目标就可以了，当然，超越更好!

**七、限额领料的问题**

材料费点到建筑工程造价的70%左右，因此，材料用量的控制关系到项目盈利。施工单位都实行了限额领料，但据观察，很不理想。大件的材料一般没什么问题，不说了，这次只说说小东西的领料问题。我曾经效力的一个工地，每次去工地的时候，我的心都很痛。满地的都是火烧丝，满地的都是钉子，满地的都是卡子，有时候还能在土里刨出整把的电焊条。基础回填的时候，有几个人去拾那即将被永埋地下的钢管、卡子、脚手板?我遇到过的一个队伍，他们规定，领导发现地上有一根火烧丝，罚工长一毛钱，这是我遇到的最好的队伍，管理非常的严谨。当然，他们的利润也是很高的。像火烧丝这样的小东西，定额里是体现不出来的，这就要求预算人员会同技术人员，共同制定出一套可行的方案，要求按用量领料。结算的时候，可以放弃很大额度的索赔，但工程管理中，这等小钱，预算人员应该控制。

工程量的计算固然很重要，也占用大量的时间和精力，但毕竟是纯粹的基础工作，会计算只能是个小学生。关键是要懂得去分析，分析其构成、分析市场、分析其经济。

**八、审核结算的方法**

作为建设方造价控制人员，降低总造价，使之达到领导内心的底线就是工作的中心。如果能低于底线，则会给自己带来意想不到的好处。分析市场，目前就是卖方市场，僧多粥少啊!因此，建设方有很多的机会把造价降下来。根据多年的经验，有一条最好的方法，那就是一个字：拖。我知道，我写到这里会有非常多的人骂我，其实，我也是打工的啊!拖要有拖的技巧，不能无理由的拖。如果是无理由，则施工方要是和你打官司，那造价人员可就会吃不了兜着走了。我的方法是：首先要表示出，我很愿意在最短的时间内给你审核完毕出结算报告，因此来要求施工方，结算编制不要弄虚作假，实实在在的编，事实上是没有人会实实在在的编制结算的。因此，在建设方审核的过程中，如果发现施工方的结算中出现不可原谅的弄虚作假，那好办，发点脾气，之后要求拿走，自己修改。报上来之后再发现，再打回去修改。你的老板不会因为你的结算总也审核不完而怪罪你的。时间拖长了，施工方会自己把结算金额降到没有暴利的。

其他的结算方法，那就是审核过程中，吃透合同条款，仔细核算。

**九、如何进行成本预控?**

在建设工程进行过程中，对即将或可能发生的情况进行预先的造价控制的能力，是预算人员必修的一种工作技能。如何进行预控，本人还在摸索之中。进行成本预控，首先要对即将或可能发生的事件的施工工艺进行了解，之后对施工单位报送的施工方案进行审核，根据施工方案对预算进行审核。对不合理的施工工艺提出自己的意见供工程师参考，从而达到最优施工方案的目的。另外，在合同中约定比例也是很重要的。针对合同比例对变更方案进行审核，使之达到最低金额。对于可能的变更，提出自己的意见，根据成本变化程度提出合理建议。领导决策过程中，必须考虑到成本增加与工期变化之间的关系，以及工期变化对销售的影响。

**十、如何进行结算造价分析**

有一些朋友，在做完某项工程之后，对自己所做的工程什么都了解，什么都清楚。这是很好的，但如果能把造价分析做出来，那就最好了。再说说与造价有关的经济分析。目前市面上的造价软件，都能自动分析出所需要的材料及数量、单价、合价等数据。我的做法是，把所有权重的材料单独分析出来，计算单方用量及单方成本并制作成表格形式。在以后的工作中，如遇到相同的工程，则可以根据此工程材料单价及目前市场单价很快计算出新工程的造价，准确率极高。对于结构形式等相近的工程，也可以根据些造价分析计算出总造价。在实际工作中，多多积累这样的造价分析，在以后的工作中，不管是快速投标还是结算审核，都能做到准确与快速。

前面说到有些聪明的施工单位，往往在施工组织设计上做手脚。很不幸的是，我就曾经上过这样的当。举例吧，投标单位在投标过程中，把某些部位的防火电缆按防火电线编制预算，这在厚厚的一本预算书中是很难被发现的。实际施工中，其按防火电线施工，这肯定不能通过监理的审核，而要用防火电缆，则要求建设方另行追加价款。一般情况下，这是不会给其追加的。可施工单位在投标时做施工组织设计的手脚，在厚厚的一本施工组织设计中的一个很不显眼的位置加了一句：根据验收规范，此处防火电缆可以优化为防火电线。因此，施工方认为建设方认可了其投标，因此也认可了此“优化”，最终还是给其追加了此竞价差价，建设单位损失二十多万元。

事实表明，建设方在招标阶段，的确是对施工组织设计审核的不是很认真。

**十一、关于回扣的问题**

在建设工程项目进行过程中，不管是施工方还是建设方人员，都会面临一个材料采购问题，而只要有材料采购问题的发生，就会同时伴随回扣的发生。个人认为，这不是腐败造成的，而是由竞争造成的。有些领导听到了什么风声就大说特说，有些收了回扣的人胆战心惊，个人认为，这是没必要的。在一次询价过程中，为了摸到厂商的底线，我用了点小小的策略。我把需要的采购量报给对方，这个采购量是很大的，厂商给我报出价格，我根据经验砍了又砍，实在砍不动了之后，问对方，就按你说的这个价（最低价），有我多少回扣。不好意思，直接问了，有点腐败的味道，对方给了我30元/平方米的回扣。我要求不要这30元的回扣，而是把对方报的最低价再下浮30元，对方不同意，并且这个最低价是一分都不能再降了。之后我就分析了，厂商的批发价应该是针对不同的采购方定出不同的价的。长期合作的最低，其次的如一此零售商略高一些。而像我这样一次性采购，但量较大的情况，其有可能给我的价格是零售商的价格或是长期合作的价格，而回扣的成本应该已经打入了总成本。为了不让其他的采购方有话说，因此其给我的价格不能再低，但回扣还是要给的。

这仅仅是我的一家之言，对否不知道，仅供参考吧!

**十二、与预算有关的资料管理**

作为施工单位现场预算人员，是一个施工单位的最基层的预算人员，也是最重要的预算环节人员。对于数量巨大的预算资料，要求预算人员有一个系统的管理。我的做法是用多个文件盒，分类编号管理。一号当然是公司文件盒；二号为合同文件、招标文件、答疑文件、投标书、中标通知书及在合同签订前的所有双方来往的文字文件及公司对合同的分析文件；三号是分包的一系列文件资料；还要有的，变更洽商资料盒、对应洽商资料编号的预算资料盒、钢筋盒、内部结算盒、施工期间甲乙双方来往的非变更洽商文件盒等等。每一个盒中都要有手写目录，在工程完工后再行打印出来。对于双方来往的文件资料盒，要有台账，记录发文日期及签字等资料。资料的整理与否，对预算人员影响很大。整齐的资料可以使预算人员在最短的时间内找到需要的资料，在第一时间完成任务，并且给人耳目一新的感觉，对预算人员也是有好处的。

**十三、厂商资料的积累**

很多预算人员最头疼的事莫过于对材料性能、价格、工艺、品牌等的不了解了，特别是建设方的造价控制人员，更需要掌握更多的材料方面的知识。我的经验是：预算人员，特别是建设方的预算人员，积累这方面的知识太容易了，当一个项目开始以后，会有很多的厂商自己找上门来，并且他们都是有问必答的，你可以从他们那里学到非常多的知识。或许你会说，厂商来的都是推销人员，他们的专业知识并没有多少，不管他们有多少，对于造价控制人员来说，已经足够了。我就是在这期间，把所有的厂商资料编制成册，需要的时候就查一下，或者打电话咨询，他们会非常高兴的为你解答。这里有一个最大的好处就是：他们会把竞争对手的产品批的一无是处，而你就可以利用这些免费的信息来打压单价了。

送给大学生及实习生。说实话，我决不是一个好学生，也不是一个爱学习的学生，大学学的是工程造价管理专业，可笑的是，直到毕业，我都没弄明白，预算是什么，概算是什么，哪个在前，哪个在后，两个算之间的关系是什么。其实书上写的很明白，可因为对枯燥的文字，真的不知道所云。对于大学毕业，我只有种想法：总算脱离苦海啦!至于自己会些什么，能做什么，不知道。真的不知道自己该做什么，该怎么做。值得庆幸的是，我在单位遇到一个好师傅，他没有给我任何压力，只是询问了一下都学了什么，然后就给我买了一套北京96概算定额和相配套的图集，要求我把定额说明都看明白就可以了。说实施，不到一周，什么叫概算，什么叫预算及如何处理两种算的结合，全明白了，并且到现在也没忘!对于建筑里的名词，相信很多人和我一样，丈二和尚摸不到头。不懂，那就问，有些问题，真的是不好意思开口，怎么办?一个好办法，沉默，不要说话，听别人说就好了。听，是最好的掩盖无知的方法。听多了，自然就理解了，真的，这是经验!

**十四、施工企业经营**

很多施工单位的朋友都在叫苦：现在都是低价中标，又多有垫资者，建设方工程款不按时拔付、结算不及时的情况彼彼皆是，也因此，才会出现建筑业的腐败。通过多年的工作学习，对此谈下个人的看法吧!首先，中国是一个人口大国，劳动力非常充足，并且教育相对落后，而建筑业，相对于其它行业来说，技术含量较低，属于绝对的劳动密集型行业。而对于全国大部分相对落后地区的劳动人民来说，做建筑无疑是最简单的了。因此，造成国内建筑企业过多，良莠混杂。对于这一方面，相信大家心里都明白，就不说了。还是说管理方面的吧!

讲一个例子。在日本经济萧条时期，日本松下集团最大的客户，某汽车集团，松下给其生产汽车用收音机。为了同美国竞争，其向松下提出：要求松下降价15%，否则终止合同。作为松下的高层管理人员，很多人都非常的气愤，都想不再给其供货。松下幸之助，作为世界上真正的商业巨人，从更高的着眼点出发，说服那些高层管理人员：如果我们不降价，那我们的汽车就不能与美国竞争，我们日本的产品就没办法在国际市场上立足，为了我们国家的强盛，我们必须降价。接下来，松下加大了研发力度，使松下的车用收音机成本降低25%。这说明了什么?

再看看我们国内的施工企业，有多少是因为建设方要求让利而偷工减料的或是搞腐败的?又有多少能像松下集团那样来通过研究来科学的降低成本呢?看看我们的市政建设，有多少路，还没用几天就开始凿除、修补，满大街的拉链。个别单位很高兴，因为这又有活了，可我们广大人民看着不心疼吗?那都是钱呀!再有那些灿尾楼、豆腐渣楼........

最后再从预算方面来说吧!不管是在施工单位还是建设单位，我一直都相信，定额是对施工单位有利的。从这一点上来讲，降低成本还是有办法的。再次，定额的损耗也是降低成本的一条途径。作为预算人员，我们更应该把精力放在降低成本上而不是想办法从建设方那多捞一笔。为什么建设方在结算时会毫不留情的狠砍一刀？就是因为太多的施工企业在结算时的捞一笔，失去了诚信。

有人说，学预算两个月就会，但是精通十年未必，是这样吗?

如果你要是会读图，能读懂，并且对建筑名词了解，则学习预算是很快的。比如说做建筑预算，包括土方、结构、装饰工程，有半天时间就可以把定额看懂，特别是取费这部分。按定额规定编制建筑预算，从开始看定额到能独立完成一份简单的预算（如普通住宅），一到两周足矣。但如果你读不懂图纸，这可就不好说了

预算这工作，其实就是要求一个心细，不要丢项，也不要重复计算。对于预算套价、预算分析、材料分析等工作，都是软件的事情了，知道怎么回事就可以了，没必要去多想。当然，如果有条件找一份预算员考试用的那种非常简单的小二层结构图的话，试着按定额要求编制一份预算，一个多小时后你就会对自己刮目相看了。

当然，对于比较复杂的大型工程，特别是公共建筑工程，结构非常复杂的那种，需要一定的经验了，主要是对项目的经验，都要有一些什么项目，要做到不丢项、不多项，也还是需要一定的时间积累的。

心细、勤快、知道如何得到自己需要的答案等，如果你做到了，那有三年就可以达到精通。

预算就是经验，最好一个工程一个人从头到尾管。现在的清单报价还是套定额，有些方面反倒麻烦了。拿管道报价来说，我套过定额，工程量清单也报过；按焊口（管道寸径）报过，按米报过，按吨也报过。。。。最好都知道一点，万变不离其中，多种方法测算，不会差到那里去。当然，千万要虚心，找一线工人（小包工）请教，以测算成本。

这段时间下了工地。我们的工程是转包给施工队承包的，在签合同的时候是以固定综合单价包干的，比如做软式排水管，你做几米，就给你几米的钱，而在做软式排水管的时候，是有很多个工序的，请看。

工序：素土夯实→铺750px厚粗砂→铺土工布→铺排水管加粗砂→在铺1250px粗砂→铺鹅卵石→盖土。整个工序比较多，但其实不用那么多的工序，粗砂铺一层就足够了，土工布可以不用，鹅卵石也可以不用。所以如果施工队把这些不用做的工序不做，减掉，我方不能扣施工队的钱，因为是固定综合单价包干，我方只有要求他们一定要做。但是，如果在签订合同的时候改为：按实际施工多少计量，那我方就可以扣除他们所减掉的工序了。

首先要说的是，偷工减料绝不允许，图纸上要求怎么做就得怎么做。如果建设方是默许这么做的话，建设方在结算时也是要减掉没做工序的造价的。虽然是以固定综合单价包干的，但包干的是整个工序，如果有个别工序不做，则这必须做扣减。

装修预算也是让我比较头疼的预算了。首先，装修工艺非常的复杂，工序比较多，特别是装修材料种类太多。对于工序与工艺，这可以通过看规范及施工工艺方面的文章了解，或者到工地看工人的操作方法。对于材料费，是最难处理的了。品质、规格、颜色等都一样的材料，因为生产厂商的不同，单价可能相差几倍或是更多。还有，假冒名牌材料，经验差的根本就分辨不出来，但价格相关极大。通过我做的一栋10万平方米高级装饰公建工程，我发现，最不好做的预算有就是装饰、智能化。个人认为，装饰工程的主要利润点就在材料费上，因此，材料单价的确认是一个难点。另外，人工费单价应该在招标过程中确认，不要留缺口。掌握了施工工艺、材料价格确认方法、人工费的确认方法，则你的预算就会是一份好的预算。

低价中标。现在的业主是精明的很哪!动不动就是最低价中标，不搞点手段真的是赚不到钱的，有时还会亏，这是很复杂的原因造成的后果。个人认为，这不仅是业主原因，主要原因还是施工方。施工方的不正当竞争以及良秀不齐造成了一些小的施工单位不注重信誉以及大公司只要有工程就有产值的理念才是主要原因。目前的建筑市场是很混乱的，我是这么认为的。建设方原因也不少，当然，还有一些是政府原因。特别是增加工程还要下浮。下浮是这样的：投标限价是1000万，低价中标价是500万，那么你的增加工程就要下浮50%了（当然，清单里面有的除外），这样就真的很惨了，不敢搞增加工程，有时候由于设计方欠缺考虑一些事情，导致还要增加一些配件，业主要求你增加，你还要亏上加亏啊!

所以，这种情况不是串标就是要偷工减料的。

“现在的业主是精明的很哪!动不动就是最低价中标，不搞点手段真的是赚不到钱的，有时还会亏”，这是一个很复杂的原因造成的后果。个人认为，这不仅是业主原因，主要原因还是施工方原因。施工方的不正当竞争以及良秀不齐，造成了一些小的施工单位不注重信誉以及大公司只要有工程就有产值的理念才是主要原因。

我觉得，学习预算最好的图纸就是考预算员证时发的那套非常小的图纸。虽然工程很简单，如果学通了，理解清楚了，那么举一反三，什么样的工程都能做了。

其实我觉得，预算真的很简单，就是算量并组价，难是难在对定额的应用!就像你所掌握的挖土预算一样，计算规则你可以不记，用的时候翻定额或清单规范就可以了，这样的预算哪个都很容易学会。有经验的预算人员，对于挖土方这样的工程，还是有很多需要思考的东西的，比如土质、坡道土方的处理、含水量、地下障碍物的处理、古墓的处理、古树的处理等等，而这些对造价的影响是很大的。其他专业也都是这样的，举一反三，预算就是这么的简单!

**十五、预算人员的工作问题**

这几天一个朋友正在郁闷之中，他是施工单位的预算主管，称为经营副经理更准确一些，没有学历，工作经验很丰富，能够熟练通过一些特殊方法完成工作。但其手下一名预算员，学历很高，工作时间较长，但灵活性非常差。我的这个朋友安排的一些事情，因为有点不合常理，对方坚决不执行，关系弄的很不好。而那个预算人员的朋友又与我这朋友是铁哥们，这让我这个朋友非常的不好办。因此，造成我朋友目前工作很不好进行。

分析原因，那个预算员，因为学历较高，投标的经验丰富（现场经验没有），因此，其对于公司不能提拔为副经理很是不服气，更不服气于受一名没有学历而工作又很不按常规的老预算人员的管理。正因为如此，造成关系紧张，工作难度加大。

其实，我个人觉得，处理好工作关系更重要。作为一个与直接领导关系非常好的预算人员，好处多多啊!其实，处理好这层关系很简单，所需要做的工作也并不多。本来，在施工单位，现场预算人员的工作就不是很多，一个月也就忙那么几天，过了那几天，时间还不都是属于自己的。因此，领导安排的工作应该积极主动的去做，去按领导的意思来做，遇到有些想不明白的问题，直接问你的领导该如何做，这样可以达到事半功倍的效果。在没事的时候，留心项目部的动向，提前把有可能要发生的事情做好（预算人员的工作），当领导需要的时候直接拿出来，比如说，结构快出正负零时，就应该把正负零以下的成本算出来，不准确没关系，但一定要与材料人员进行沟通，进场多少材料，特别是周转材料一定要心中有数。如果你能在领导没有安排之前向领导提出：成本是多少，能够结算的金额是多少，有可能会亏损等，个人觉得，最好是不要弄赢利了，前边一直报喜，到最后突然结算亏损了，那吃不了兜着走的一定是你。前边一直都报不好的结果，领导不会怪你的，因为工程不是你做的，材料也不是你进的，民工队也不是你选的，领导自然会分析原因想办法的，最后笑到最后的是你。