

工程项目合同管理：招标基础知识 - 投标的技巧 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/149/2021_2022__E5_B7_A5_E7_A8_8B_E9_A1_B9_E7_c41_149939.htm 投标技巧研究，其实质是在保证工程质量与工期条件下，寻求一个好的报价的技巧问题。承包商为了中标并获得期望的效益，投标程序全过程几乎都要研究投标报价技巧问题。如果以投标程序中的开标为界，可将投标的技巧研究分为两阶段，即开标前的技巧研究和开标至签订合同的技巧研究。

一、开标前的投标技巧研究

(一)不平衡报价 不平衡报价，指在总价基本确定的前提下，如何调整内部各个子项的报价，以期既不影响总报价，又在中标后可以获取较好的经济效益。通常采用的不平衡报价有下列几种情况：(1)对能早期结帐收回工程款的项目(如土方、基础等)的单价可报以较高价，以利于资金周转.对后期项目(如装饰、电气设备安装等)单价可适当降低。(2)估计今后工程量可能增加的项目，其单价可提高，而工程量可能减少的项目，其单价可降低。但上述两点要统筹考虑。对于工程量有错误的早期工程，如不可能完成工程量表中的数量，则不能盲目抬高单价，需要具体分析后再确定。(3)图纸内容不明确或有错误，估计修改后工程量要增加的，其单价可提高.而工程内容不明确的，其单价可降低。(4)没有工程量只填报单价的项目(如疏浚工程中的开挖淤泥工作等)，其单价宜高。这样，既不影响总的投标报价，又可多获利。(5)对于暂定项目，其实实施的可能性大的项目，价格可定高价.估计该工程不一定实施的可定低价。(二)零星用工(计日工)一般可稍高于工程单价中的工资单价 之所以这样做是因为零星用工

不属于承包总价的范围，发生时实报实销，也可多获利。（三）多方案报价法 若业主拟定的合同要求过于苛刻，为使业主修改合同要求，可提出两个报价，并阐明，按原合同要求规定，投标报价为某一数值。倘若合同要求作某些修改，可降低报价一定百分比，以此来吸引对方。另外一种情况，是自己的技术和设备满足不了原设计的要求，但在修改设计以适应自己的施工能力的前提下仍希望中标，于是可以报一个按原设计施工的投标报价（投高标）。另一个按修改设计施工的比原设计的标价低得多的投标报价，以诱导业主。（四）突然袭击法 由于投标竞争激烈，为迷惑对方，有意泄露一些假情报，如不打算参加投标，或准备投高标，表现出无利可图不干等假象，到投标截止之前几个小时，突然前往投标，并压低投标价，从而使对手措手不及而败北。（五）低投标价夺标法 此种方法是非常情况下采用的非常手段。比如企业大量窝工，为减少亏损。或为打入某一建筑市场。或为挤走竞争对手保住自己的地盘，于是制定了严重亏损标，力争夺标。若企业无经济实力，信誉不佳，此法也不定会奏效。（六）联保法 一家实力不足，联合其他企业分别进行投标。无论谁家中标，都联合进行施工。

二、开标后的投标技巧研究

投标人通过公开开标这一程序可以得知众多投标人的报价。但低价并不一定中标，需要综合各方面的因素，反复译审，经过议标谈判，方能确定中标人。若投标人利用议标谈判施展竞争手段，就可以变自己的投标书的不利因素为有利因素，大大提高获胜机会。议标谈判，通常是选2~3家条件较优者进行谈判。招标人可分别向他们发出通知进行议标谈判。从招标的原则来看，投标人在标书有效期内，是不能修改其报价的。但是，某些

议标谈判可以例外。在议标谈判中的投标技巧主要有:(一)降低投标价格 投标价格不是中标的唯一因素，但却是中标的关键性因素。在议标中，投标者适时提出降价要求是议标的主要手段。需要注意的是:其一，要摸清招标人的意图，在得到其希望降低标价的暗示后，再提出降价的要求。因为，有些国家的政府关于招标的法规申规定，已投出的投标书不得改动任何文字。若有改动，投标即告无效。其二，降低投标价要适当，不得损害投标人自己的利益。降低投标价格可从以下三方面入手，即降低投标利润、降低经营管理费和设定降价系数。投标利润的确定，既要围绕争取最大未来收益这个目标而定立，又要考虑中标率和竞争人数因素的影响。通常，投标人准备两个价格，即准备了应付一般情况的适中价格，又同时准备了应付竞争特殊环境需要的替代价格，它是通过调整报价利润所得出的总报价。两价格中，后者可以低于前者，也可以高于前者。如果需要降低投标报价，即可采用低于适中价格，使利润减少以降低投标报价。经营管理费，应该作为间接成本进行计算。为了竞争的需要，也可以降低这部分费用。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com