

投标报价的决策、策略与技巧一级建造师考试 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/550/2021_2022__E6_8A_95_E6_A0_87_E6_8A_A5_E4_c54_550917.htm

一、投标报价决策
投标报价决策是指投标人召集算标人和决策人、高级顾问人员共同研究，就标价计算结果的标价的静态、动态风险分析进行讨论，做出调整计算标价的最后决定。在报价决策中应当注意以下问题：
a. 报价决策的依据。决策的主要资料依据应当是自己的算标人员的计算书和分析指标。至于其它途径获得的所谓"标底价格"或竞争对手的"标价情报"等，只能作为参考。
b. 在可接受的最小预期利润和可接受的最大风险内作出决策。报价时决策人应与算标人员一起，对各种影响报价的因素进行分析，作出决策。不仅对算标时提出的各种方案、基价、费用摊入系数等予以审定和进行必要的修正，更要从全面考虑期望的利润和承担风险的能力，尽可能避免较大的风险，采取措施转移、防范风险并获得一定利润。
c. 低报价不是得标的唯一因素。招标文件中一般明确声明"本标不一定授给最低报价者或其他任何投标者"。所以决策者可以在其它方面战胜对手。例如，可以提出某些合理的建议，使业主能够降低成本、缩短工期。低报价是得标的重要因素，但不是唯一因素。
二、投标策略
投标策略是指承包商在投标竞争中的指导思想与系统工作部署及其参与投标竞争的方式与手段。在投标与否、投标项目的选择、投标报价等方面，无不包含投标策略。在多年的投标中采用以下策略，收到了良好的经济效益：
a. 以信取胜。就是依靠企业长期形成的良好社会信誉，技术和管理上的优势，优良的工程质量和措施

，合理的价格和工期等因素争取中标。 b.以快取胜。在保证进度的前提下有效缩短施工工期，从而使招标工程早投产、早收益，以吸引业主。 c.以廉取胜。其前提是保证施工质量，这对业主一般都具有较强的吸引力。从投标单位的角度出发，采取这一策略也有可能长远的考虑，即通过降价扩大任务来源，从而降低固定成本在各个工程上的摊销比例，既降低工程成本，又为降低新投标工程的承包价格创造了条件。 设为首页 d.以改进设计取胜。通过仔细研究原设计图纸，若发现明显不合理之处，可提出改进设计的建议和能切实降低造价的措施。 e.用以退为进的策略。当发现招标文件中有不明确之处并有可能据此索赔时，可报低价先争取中标，再寻找索赔机会。采用这种策略一般要在索赔事务方面具有相当成熟的经验。 f.用长远发展的策略。其目的不在于当前的招标工程上获利，而着眼于发展，争取将来的优势，开辟新市场。 以上这些策略投标单位如能根据具体情况灵活地加以使用，一定能收到良好投标效果。

三、报价技巧

报价技巧是指在投标报价中采用一定的手法或技巧使业主可以接受，而中标后又能获得更多的利润。我们常用的报价技巧主要有：

a.不同报价法。投标报价时，既要考虑自身的优势和劣势，也要分析招标项目的特点。按照工程项目的不同特点、类别、施工条件等来选择报价策略。 b不平衡报价法。这一方法是指一个工程项目总报价基本确定后，通过调整内部各个项目的报价，以期既不提高总报价、不影响中标，又能在结算时得到更理想的经济效益。采用不平衡报价一定要建立在对工-百考试题|程量表

中工程量仔细核对分析的基础上，特别是对报低单价的项目，如工程量执行时增多将造成承包商的重

大损失；不平衡报价不能过多和过于明显，否则会导致废标。

c计日工单价的报价。如果是单纯报计日工单价，而且不计入总价中，可以报高些，以便在业主额外用工或使用施工机械时可多赢利。但如果计日工单价要计入总报价时，则需要具体分析是否报高价，以免抬高总报价。总之，要分析业主在开工后可能使用的计日工数量，用来确定报价方针。

d可供选择的项目的报价。有些工程项目的分项工程，业主可能要求按某一方案报价，而后再提供几种可供选择方案的比较报价，投标时，对于将来有可能被选择使用的方案适当提高其报价；对于当地难以选择的方案可将价格有意抬高得更多一些，以阻挠业主选用。

e暂定工程量的报价。暂定工程量有三种：一种是业主规定了暂定工程量的分项内容和暂定总价款，投标时对暂定工程量的单价适当提高。一种是业主列出了暂定工程量的项目和数量，投标时可采用正常价格。另一种是只有暂定工程的一笔固定总金额，这种情况对投标没有实际意义。

f多方案报价法。即按原招标文件报一个价，然后再提出，如某某条款作某些变动，报价可降低多少，由此可报出一个较低的价。此外还有增加建议方案、分包商报价的采用、无利润算标等几种报价，限于篇幅，本文不再一一叙述。

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