

工程投标报价决策与技巧的研究（一）造价工程师考试 PDF  
转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/552/2021\\_2022\\_\\_E5\\_B7\\_A5\\_E7\\_A8\\_8B\\_E6\\_8A\\_95\\_E6\\_c56\\_552478.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/552/2021_2022__E5_B7_A5_E7_A8_8B_E6_8A_95_E6_c56_552478.htm)

一、综述 按照建设项目的实施惯例，承包商一般是通过招投标的形式来选择的。在招标市场的激烈竞争中，为了有选择地、成功地进行投标，承包商需要客观地决策，包括从众多项目中，做出全投、选择性投标以及针对每个项目的投标决策。同时这种分析也可以积累资料，有利于今后的决策。投标决策分为标前决策和综合决策。标前决策是分析项目的有关情况，结合自身实际，运用单纯评分比较法来决定是否投标、有选择投标或全部投标，并根据招标文件的要求和公司自身情况，作出详报或粗报的决定。综合决策是指在标前决策的基础上，通过对工程造价进行估算，运用一定的策略和技巧对标价做出最终决策。

二、标前决策方法（一）标前决策的主要方法 承包商的投标报价决策，就是解决投标过程中的对策问题。决策贯穿竞争的全过程，对于招投标过程的各个主要环节，都必须及时做出正确的决策，才能取得竞争的全胜，决策包括以下四个步骤：1）分析本企业在现有资源条件下，在一定时间内，可承揽的工程任务数量；2）对可投标工程的选择和决定：当只有一项工程可供投标时，决定是否投标；有若干项工程可供投标时，正确选择投标对象，决定向哪个或哪几个工程投标。3）确定对某工程进行投标后，在满足招标单位质量和工期要求的前提下对工程成本进行估价，即结合工程实际对本企业的技术优势和实力作出合理的评价。4）在收集各方信息的基础上，从竞争谋略的角度确定采取高价

、微利或保本投标报价策略。（二）决策的几个重要因素

- 1) 管理水平：指能否抽出足够的、水平相应的管理人员参加该工程。管理人员的水平、经验和资质往往对项目实施的成败起决定作用。该问题的实质是本公司的工作负荷度，在许多正式的国际工程招标文件中，业主都要求承包商提交本年度的工作负荷或下年度甚至对于特大型项目，下两、三个年度的工作负荷和人力负荷安排。
- 2) 工人的条件：指工人的技术水平和工人的工种、人数能否满足该工程的要求；
- 3) 机械设备条件：该工程需要的施工机械设备的品种、数量能否满足要求；
- 4) 对该项目有关情况的熟悉程度：包括对项目本身，业主和监理情况，当地市场情况等；
- 5) 项目的工期要求及交工条件：本公司有无可能达到；
- 6) 以往对同类工程的经验；
- 7) 竞争对手的情况：包括竞争对手的多少、实力以及与业主的关系等；
- 8) 该工程给公司带来的影响和机会。

（三）风险分析 决定是否投标前，应该对项目进行风险分析，应分析的风险因素包括：经济方面、技术方面、管理方面、其它方面等。对以上各种风险因素，可采用“单纯评分比较法”进行分析，其方法如下：首先对上述分析的因素分类、排队，分别为各个因素确定权重；然后将每个风险因素按出现的可能性大小分为很大、比较大、中等、不大、较小这五个等级，并赋予各等级一个定量数值，分别以1.0、0.8、0.6、0.4和0.2打分；最后将每项风险因素的权数与等级分相乘，求出该项风险因素的得分。若干项风险因素得分之和即为此工程项目风险因素的总分。显然，总分越高说明该项工程风险越大，工程估价时风险费也应取较高水平。

把造价师站点加入收藏夹 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](http://www.100test.com)