

工程投标报价决策与技巧的研究（二）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_552479.htm 把造价师站点加入收藏夹

三、综合决策方法（一）报价策略

招投标过程中，如何运用以长制短、以优制劣的策略和技巧，关系到能否中标和中标后的效益。在通常情况下，投标策略有以下几种：

- 1、高价赢利策略 这是在报价过程中以较大利润为投标目标的策略。这种策略的使用通常基于以下情况：
 - 1）施工条件差
 - 2）专业要求高、技术密集型工程，而本公司在此方面有特长以及良好的声誉；
 - 3）总价较低的小工程，本公司不是特别想干，报价较高，不中标也无所谓；
 - 4）特殊工程，如港口海洋工程等，需要特别设备；
 - 5）业主要求很多的、且工期紧急的工程，可增收加急费；
 - 6）竞争对手少
 - 7）支付条件不理想。
- 2、微利保本策略 指在报价过程中降低甚至不考虑利润。这种策略的使用通常基于以下情况：
 - 1）工作较为简单，工作量大，但一般公司都可以做，比如大量的土方工程；
 - 2）本公司在此地区干了很多年，现在面临断档，有大量的设备处置费用；
 - 3）该项目本身前景看好，为本公司创建业绩；
 - 4）该项目分期执行或该公司保证能以上乘质量赢得信誉，续签其他项目；
 - 5）竞争对手多；
 - 6）有可能在中标后，将工程的一部分以更低价分包给某些专业承包商；
 - 7）长时间未中标，希望拿下一个项目维持日常费用，可以支付开支，够本就行。
- 3、低价亏损策略 指在报价中不仅不考虑企业利润，相反考虑一定的亏损后提出的报价策略。这种策略在报价中不考虑风险费用，这是一种冒险行为。如果风险

不发生，即意味着承包商的报价成功；如果风险发生，则意味着承包商要承担极大的风险和损失。使用该投标策略时应注意：第一，业主肯定是按最低价确定中标单位；第二，这种报价方法属于正当的商业竞争行为。这种报价策略通常只用于：1) 市场竞争激烈，承包商又急于打入该市场创建业绩；2) 某些分期建设工程，对第一期工程以低价中标，工程完成的好，则能获得业主信任，希望后期工程继续承包，补偿第一期低价损失。

(二) 投标技巧 通常，投标技巧被简单地理解为报价时所采用的方法和技巧，而投标报价工作是一个十分复杂的系统工程，其具体工作分为若干个阶段，每一个具体阶段所面临的情况都不尽相同甚至有较大的区别，每一阶段需要解决的实际问题也各有侧重。不能用同样的标准看待投标报价工作的不同阶段，当然，也就不能用相同的技巧来解决每个阶段的具体问题。所以，投标技巧所包含的内容必须涉及投标报价过程的每一个具体阶段。针对每个阶段的不同情况和工作目标确定适当的解决方法 and 技巧。能否科学、合理地运用投标技巧，使其在投标报价工作中发挥应有的作用，关系到最终能否中标，是整个投标报价工作的关键所在。

1、开标前的投标技巧 (1) 资格预审阶段 通常在公开招标项目中，业主都会对投标企业进行资格预审，从而掌握各投标者的基本情况，排除明显不符合要求的投标者，以减少评标的工作量。而对于投标企业来讲，在确定投标策略之前，对业主本身及其委托的设计、咨询单位以及工程项目本身有充分的了解也是十分重要的。其具体内容包括：1) 本工程的资金来源、额度，是否有充足的资金保障；2) 本工程各项审批手续是否齐全，是否符合所在国及当地政府的相关

法规；3) 了解业主在以往建设工程中招标、评标上的习惯做法，对承包商的态度，尤其是能否及时支付工程款、合理对待承包商的索赔要求；4) 业主项目管理的组织及人员，其主要人员的工作方式和习惯、业务水平和经验；5) 了解委托监理方式，业主项目管理人员和监理人员的权责分工以及主要的工作程序；6) 监理工程师的资历、工作习惯及方式，对承包商的态度，能否站在公正的立场上处理问题；7) 严格按照规定要求编报“资格预审文件”，同时，要注意文字规范严谨，装帧精美，力争给业主留下深刻的印象。在填报“已完工程项目表”时，应在资料真实的条件下，选择那些施工难度大、结构新颖、技术复杂、质量优、工期短、造价低及评价高的工程项目，充分展现公司业绩，以助于中标。

(2) 研究标书阶段 研究标书阶段应认真“吃透”标书，即要认真研究标书的内容和有关规定：

- 1) 分清承包商的责任和报价范围，不要发生任何遗漏；
- 2) 了解各项技术要求，以便制定先进合理的施工方案；
- 3) 及时调查了解工程所在地工、料、机等的市场价格，避免因盲目估价而失误；
- 4) 弄清开、竣工日期及总工期的要求以及奖罚条件，以便制定合理的施工进度计划；
- 5) 工程款支付条件，有无工程预付款；结算方式；拖延付款的责任和利息支付等，以便做好资金使用计划；
- 6) 弄清有无特殊材料、设备及施工方法要求，以便采取相应对策措施；
- 7) 弄清工程量清单中各个工程项目组成的内在含义，防止漏项发生；
- 8) 弄清总包与分包的规定，以便当自身施工能力不足时便于分包及协作。
- 9) 弄清施工期限内的涨价补偿规定，以便报价决策时充分考虑利益风险等因素；
- 10) 对含糊不清的问题，均应及时提请

招标单位予以澄清。（3）现场考察阶段从广义概念上看，凡是不能直接从招标文件了解和确定而对估价结果有影响的内容，都要尽可能通过现场调查来了解和确定。业主通常会提供给各通过资格预审的投标者一次现场考察的机会，各投标单位可以派人到现场进行调查，提出需要澄清的问题，继而得到业主方的澄清。当然仅仅通过一次现场调查是很难完全达到这一目的的，因此，在工程现场考察之前应该做好充分的准备，进行一系列的调查，具体包括：政治情况、经济情况、法律情况、生产要素市场情况、交通运输和通讯情况、自然条件、施工条件及其他情况调查等。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