

工程投标技巧谈造价工程师考试 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/553/2021_2022__E5_B7_A5_E7_A8_8B_E6_8A_95_E6_c56_553785.htm 投标是建筑业企业最重要的经营内容，研究投标报价的技巧是非常必要的。在投标工作中，企业整体战略决定了投标报价和策略，而事先掌握充分而准确的工程招标信息是做好投标工作的基础。搜集信息 收集信息一是要搜集招揽工程的信息。掌握国家和地方的建设计划和技术改造计划，了解国际、国内建筑市场的情况，最好能在招标工程发出公告之前就顺利地掌握情报。二是要了解招标工程所在地的政治经济形势、自然条件、交通运输、物价行情、风俗习惯、经济法规、税收制度、银行贷款利率、保险手续、常发疾病等方面的历史、现状和发展动态。此外，还要进行招标工程的现场考察，考察的主要内容包括地形、地质、气候、交通运输、材料来源施工及生活设施布置等。三是要掌握当地劳动力情况。四是要了解有关报价的参考资料。如当地近年来同类工程的报价资料和承包企业的实际工程成本资料，当地的物价、工资和生活水平等情况。还要知道有哪些承包者参加投标?各有多大实力，在当地的信誉如何?投标过程中，各个竞争对手的报价情况与动态也要尽可能作些了解。明确投标目的性 当得到一个招标消息后，建筑企业首先要进行初步调查和分析判断，然后作出决策，是否参加投标。这主要是考虑能获利多少和自己的能力能否胜任，即明确投标目的性。如何确定投标目的性?从近期和长远利益全面衡量，如果看到了某项工程的广阔发展前途，想在该地区打开局面，创出企业的社会信誉，应将它列为

有较大积极性。如果工程的困难很大，把握性很小，应列为较小积极性。根据常规，若承包企业对工程的积极性大，往往采取“低价”策略以争取得标；对工程的积极性小则往往采取“高价”策略，即投不中标也无关紧要，投中了就可以大幅盈利。根据工程的积极性类别确定“预计利润”。对有较大积极性的工程可采取薄利保本政策；对较小类积极性工程可适当增加利润指标。任何积极性和利润率都不是一成不变的，需要根据竞争形势的变化随时加以修改。这就要涉及到投标技巧的问题。投标技巧竞争取胜的基本规律就是“以优胜劣”，或“以长胜短”，通过加强经营管理使自己处于优势。承包企业的优势一般表现在：劳动力技术水平高、劳动态度好、工效高、便宜；施工机具先进、轻便可靠、价廉；材料质量好、运费低、价格便宜；施工方案先进合理、切实可行、经济效果好；管理组织机构少而精，办事效率高。总之，物美价廉，技术先进，管理水平高就是优势，反之，则是劣势。如何发挥自己的优势，以优胜劣，这有个技巧问题。投标技巧是指投标工作中针对具体情况而采取的对策和方法。笔者认为，常见的投标技巧主要有：竞争对手多的投标工程作价宜低，自己有特长又较少竞争对手的工程则作价可高。比较简单、工程量大的工程作价宜低；比较复杂，地处交通要道，施工条件不好的工程作价可高。靠改进设计取胜，即仔细研究原设计图纸，发现有不够合理之处，提出能降低造价的修改设计建议，以提高对业主的吸引力，从而在竞争中获胜。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