

施工企业如何利用工程量清单报价投资项目建造师考试 PDF  
转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/583/2021\\_2022\\_\\_E6\\_96\\_BD\\_E5\\_B7\\_A5\\_E4\\_BC\\_81\\_E4\\_c41\\_583351.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/583/2021_2022__E6_96_BD_E5_B7_A5_E4_BC_81_E4_c41_583351.htm) 把投资建设项目管理

师站点加入收藏夹 报价是投标的核心，它不仅是中标的关键，而且也是企业中标后能否盈利，盈利多少的决定因素。所以施工企业要想提高中标率，增强市场竞争能力，就必须尽快熟悉和掌握工程量清单计价模式，制定相应的对策。

1研究招标文件，全面掌握设计文件，确定合理报价在研究招标文件时，必须对招标文件中的合同条款（如价格、工期及违约责任、付款方式等）、工程量清单和评标办法进行认真地研究，投标时要对招标文件的全部内容响应，如果误解了招标文件的内容，会造成不必要的损失；由于招标人提供给投标的工程量清单是按设计图纸及规范规则进行编制的，可能未进行图纸会审，在施工过程中不可避免地会出现这样那样的问题，即设计变更，所以投标企业在投标之前就要对施工图纸结合实际进行分析，了解清单项目在施工过程中发生变化的可能性，对于工程量不变的项目报价要适中，对于有可能增加工程量的项目报价要偏高，有可能降低工程量的项目报价要偏低等，只有这样才能降低风险，获得最大的利润。

2调查招标人与竞争对手，摸清他们的基本情况，提高中标率在参与投标之前，要调查招标人的资金是否可靠，避免承担过多的资金风险；同时还应调查项目开工手续是否齐全，提防有些发包人以招标为名，让投标人免费为其估价；调查该项目是还有明显的授标倾向，招标是否出于政府的压力而不得不采取的形式。对竞争对手的调查应着重以下几个方面：

首先，要了解参加投标的竞争对手有几个，其中有威胁性的有哪些，特别是工程所在地的承包人，可能会有的评标优惠；其次，根据上述分析，筛选出主要竞争对手，分析其以往同类工程的投标方法和惯用的投标策略、开标会上提出的问题等。总之，投标人在投标之前必须做到知己知彼，才能制定切实可行的投标策略，提高中标的可能性。

3抓紧建立企业定额推行工程量清单计价很重要的一个环节，就是投标人按照清单项目填价，这个“价”需要具有竞争力而且能够反映企业综合实力。如何使这个价能作为投标报价的依据，同时作为企业经营管理考核的依据，这就需要建立企业定额。根据推行工程量清单计价的“政府宏观调控，企业自主定价，部门动态管理”的指导思想和原则编制企业定额时，首先应在国家的统一计价规范（包括统一的分部分项工程项目名称、统一的编码和计量单位、统一的工程量计算规则）的指导下进行编制，编制中应注意在现行施工及验收规范、质量评定标准和安全操作规程的基础上，使企业定额的人工、材料和机械消耗以及单价真实反映企业的个别生产能力水平，这一水平应表现出自己企业在施工和管理上的个性特点，提高竞争力，一般略高于国家定额水平。

4讲究工程投标报价策略投标策略的灵魂是知己知彼。投标人应从投标承包条件、投标主观条件、投标竞争形势、投标风险等方面进行投标可行性研究，然后做出是否投标的决定。投标人在决策投标后，要注重投标策略的应用。

4.1多方案报价策略有时招标文件中规定，施工单位在投标报价时可提供一个建议方案，鉴于这种情况，投标人应组织一批有经验的设计和施工工程师，对原招标文件的设计方案仔细研究，提出更合理的方案以

吸引招标人，促进自己的方案中标。这种新方案或建议可以降低总造价或提前竣工。但要注意的是对原招标方案一定也要报价，以供招标人比较。增加建议方案时，应注意不要将方案写得太具体，要保留方案的技术关键，防止招标人将此方案交给其他投标人，同时，建议方案一定要比较成熟，或过去有这方面的实践经验，因为投标时间往往比较短，如果因为中标而匆忙提出一些没有把握的建议方案，可能引起很多不良后果。

4.2低报价高索赔策略低报价高索赔是国际惯例的特点之一，索赔是一种正当的权利，业主和施工企业应当消除“索赔”是对抗行为的错误认识，加强对工程索赔的管理，注重工程变更签证，注重索赔技巧，合同是业主和施工企业的共同义务，只有双方全面适当履行，才能保证双方共赢。

4.3突然降价法策略报价是一项保密工作，但是对手往往会通过各种渠道、手段来刺探情报，即先按一般情况报价或表现出自己对该工程兴趣不大，到快投标截止时，才突然降价，用此法可以在报价时迷惑竞争对手，但一定要在准备投标报价的过程中考虑好降价的幅度，在临近投标截止日期前，根据情况信息与分析判断，再做最后决策。

4.4投标致函附带许诺优惠条件策略投标报价附带低优惠条件是行之有效的一种手段。招标人评标时，除了主要考虑报价和技术方案外，还要分析别的条件，如工期、支付条件等。所以施工企业在投标时，在掌握各类综合信息后，要注意业主提出的困难和条件，然后挖掘本企业的潜力，主动提出优惠承诺（提前竣工、低息贷款、赠给施工设备、免费转让新技术或某种技术专利、免费技术协作、代为培训人员等），通过为业主分忧而创造中标条件。

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)