

投标报价的策略（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_ti2020/594/2021_2022__E6_8A_95_E6_A0_87_E6_8A_A5_E4_c56_594232.htm 把造价师站点加入收藏夹

投标策略是指承包商在投标竞争中的系统工作部署及其参与投标竞争的方式和手段。投标策略作为投标取胜的方式、手段和艺术，贯穿于投标竞争的始终，内容十分丰富。常用的投标策略主要有：

1. 根据招标项目的不同特点采用不同报价
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。
(1) 遇到如下情况报价可高一些：
施工条件差的工程；专业要求高的技术密集型工程，而本公司在这方面又有专长，声望也较高；总价低的小工程，以及自己不愿做、又不方便不投标的工程；特殊的工程，如港口码头、地下开挖工程等；工期要求急的工程；投标对手少的工程；支付条件不理想的工程。
(2) 遇到如下情况报价可低一些：
施工条件好的工程，工作简单、工程量大而一般公司都可以做的工程；本公司目前急于打入某一市场、某一地区，或在该地区面临工程结束，机械设备等无工地转移时；本公司在附近有工程，而本项目又可利用该工程的设备、劳务，或有条件短期内突击完成的工程；投标对手多，竞争激烈的工程；非急需工程；支付条件好的工程。
2. 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。一般可以考虑在以下几方面采用不平衡报价：
(1) 能够早日结账收款的项目

(如开办费、基础工程、土方开挖、桩基等)可适当提高。

(2) 预计今后工程量会增加的项目, 单价适当提高, 这样在最终结算时可多赚钱; 将工程量可能减少的项目单价降低, 工程结算时损失不大。上述两种情况要统筹考虑, 即对于工程量有错误的早期工程, 如果实际工程量可能小于工程量表中的数量, 则不能盲目抬高单价, 要具体分析后再定。

(3) 设计图纸不明确, 估计修改后工程量要增加的, 可以提高单价; 而工程内容解说不清楚的, 则可适当降低一些单价, 待澄清后可再要求提价。

(4) 暂定项目, 又叫任意项目或选择项目, 对这类项目要具体分析。因为这类项目要在开工后再由业主研究决定是否实施, 以及由哪家承包商实施。如果工程不分标, 不会另由一家承包商施工, 则其中肯定要做的单价可高些, 不一定做的则应低些。如果工程分标, 该暂定项目也可能由其他承包商施工时, 则不宜报高价, 以免抬高总报价。采用不平衡报价一定要建立在对工程量表中工程量仔细核对分析的基础上, 特别是对报价单价的项目, 如工程量执行时增多将造成承包商的重大损失; 不平衡报价过多和过于明显, 可能会引起业主反对, 甚至导致废标。

3. 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盈利。但如果计日工单价要计入总报价时, 则需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, 再来确定报价方针。

4. 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。例如, 某住房工程的地面水磨石砖, 工程量表中要求按25cm

× 25cm × 2cm的规格报价；另外，还要求投标人用更小规格砖20cm × 20cm × 2cm和更大规格砖30cm × 30cm × 3cm作为可供选择项目报价。投标时，除对几种水磨石地面砖调查询价外，还应对当地习惯用砖情况进行调查。对于将来有可能被选择使用的地面砖铺砌应适当提高其报价；对于当地难以供货的某些规格地面砖，可将价格有意抬高得更多一些，以阻挠业主选用。但是，所谓“可供选择项目”并非由承包商任意选择，而是业主才有权进行选择。因此，我们虽然适当提高了可供选择项目的报价，并不意味着肯定可以取得较好的利润，只是提供了一种可能性，一旦业主今后选用，承包商即可得到额外加价的利益。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