

一般建筑工程施工项目的报价策略注册建筑师考试 PDF转换
可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/645/2021_2022__E4_B8_80_E8_88_AC_E5_BB_BA_E7_c57_645022.htm

摘要：工程施工招标投标制是我国建筑业和基本建筑管理体制的一项重大改革，是加强建筑市场管理的重要环节。自推行招标投标制以来，我国已经初步形成了一个建筑市场管理框架，目前正朝着统一、开放、竞争有序的方向发展。采集者退散如今，招标投标是市场竞争的基本方式，在招标过程中人们最为关心也是需要着重考虑的问题，即如何报价才是最有效的。围绕这个主题，本文以一个全新的角度来论述工程施工项目的投标报价策略研究。关键词：工程施工；投标报价；报价策略

1、绪论 1.1在中国加入了WTO后，国外的各大承包商都会争相加入中国国内市场，虽然时下还是个过渡时期，但事实上，尽管内资项目不对外开放，但由于国际金融机构及外国政府贷款兴建的工程依照国际惯例必须进行国际招标。还有那些外国企业投资的工程往往也是面向海内外招标，这便为外国建筑商进入中国市场打开了一扇侧门。面对全球化的全面竞争，国内建筑企业只有充分利用短暂的保护期，立足于实际，着眼于国际规则，脚踏实地，稳扎稳打，潜心研究国际规则下的投标报价策略，建立企业自身的竞争模式，这样才能为将来的国际化竞争打下基础。 1.2主要研究的内容投标报价是以投标方式获得工程并确定承包该工程需要的总造价，这是进行工程投标的核心问题。投标报价既是业主选择中标单位的主要标准，也是业主与投标单位签订合同的依据。投标单位对建设项目进行投标报价时，应选择合理的报价。若报

价过高，会使投标单位失去承包机会；反之，若报价过低，则会给中标单位带来亏本的风险。投标报价人员必须熟悉当地的工程施工项目的投标报价的规范和操作系统。只有这样，投标报价人员才能参与激烈的工程施工项目的承包市场，并在其中进行竞争。为了谋求中标，又能保证自身的预期收益，就要求投标者必须选择最优的投标报价策略。

2. 投标报价策略研究概述

来源：www.examda.com

2.1 投标报价策略的相关理论

所谓策略，“策”指计策和谋略，“略”指计划、计谋和谋略。“策略”，《现代汉语大词典》定义为：“据形势的发展而制定的行动方针和斗争方式。”策略，其强调的是，在作为解决问题的一系列备选方案中，在实现某种特定行动计划的构思和选择上所体现出来的环境适应性，即尽管这一系列的备选方案中的每一个都只可适用于某一个特定的决策环境，但各自之间都有一定的重叠性和可替代性，作为一个整体，这些方案可以通过选用适应不同的决策需要，可以说“策略”这个词本身所暗含的就是相对而变的针对性和有效性。所谓投标报价策略，就是指承包商在投标竞争中以报价为中心构建的投标指导思想、系统的工作部署及其参与投标竞争的方式与手段。它的目的是以模式化的问题解决思路，指导投标者在复杂的多目标、多层次的博弈中打动招标人、智胜对手，以最有利的条件获得标的，实现自己的利益最大化。在建筑工程施工项目的投标报价的策略研究中，如今有很多的方式和方法供投标人选择，甚至其中还包括了很多高科技的成果。但是，为了能使投标单位获得最优效果，获得他们利益的最大化，就应该选择对应于招标文件的一个最有针对性和有效性的投标报价策略的方式或方法。

2.2 增强

工程投标报价的竞争力在投标报价策略选择的同时，如何能增强工程报价的竞争力，承接到更多的施工任务，获取更高的利润，也就成为工程施工企业生存与发展的关键问题。首先，认真学习研究，深刻理解招标文件所列的各项条款。其次，报价前尽可能地了解清楚投标环境，认真编制施工方案。再次，提高投标报价基本数据计算的准确性。最后，制定正确的投标策略，做出恰当的投标报价决策。采集者退散 3

、投标报价策略的研究分析
投标报价决策是投标人（包括算标人的决策人，高级咨询顾问人员）经过慎重研究，就算标人计算的标价结果和标价的风险进行分析讨论、做出实际报价的最后决定。

3.1 报价策略的种类
投标单位在进行投标过程中，策略的运用是相当重要的，下面介绍几种主要的投标报价策略：

3.1.1 获得较高利润的报价策略
投标报价时，既要考虑企业自身的优势和劣势，也要分析投标项目的特点。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。而所谓的获得较高利润的报价策略，就是在报价时选择高利润的报价方式。也就是说，在遇到如下情况报价可高一些：施工条件差的工程；总价低的小工程，以及自己不愿做、又不方便投标的工程；特殊工程，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；专业要求高的技术密集型工程，假如本公司在这方面有专长，声望也较高就可以选择高利润的报价方式。

3.1.2 低价竞标策略
低价竞标策略就是建筑施工企业在某种特定的条件和环境下进行投标时，不得不采用的一种策略和手段，这里所讲的低价竞标是一个相对的概念，“高”和“低”皆有一种客观的度，低于这个度的低价竞争，实际上具有

破坏市场的恶性竞争的作用，但是投标单位若如他所愿能够中标，对该投标单位来说也未免不是好事，至少可以提升它的知名度。所以，有些投标单位采用低价竞标策略当然也有其必然性和必要性。同时，这种低价竞标也是投标人在投标策略中所用的一种方法，有时也不是有恶意地去破坏市场的公平竞争的。

3.1.3 不平衡报价法

不平衡报价法是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，具有既不提高总报价、不影响中标，又能在结算时得到更理想的经济效益的作用。一般可以考虑在以下几方面的情况下采用不平衡报价法：本文来源:百考试题网

- 1) 若招标图纸上计算的工程数量比招标文件中工程量清单上的数量大时，可提高其报价单价；反之，应降低其报价单价，以利其他单价的调整。
- 2) 若在今后的施工过程中，有可能发生业主、设计单位或施工单位提出的经批准的优化设计或变更设计，从而导致工程数量的增加，可提高其报价单价；反之，则降低其报价单价。
- 3) 根据现场踏勘的地形、地貌资料，结合招标文件的计量原则，若在实际施工中地质发生了变化（土变石，水上、水下基坑开挖土石方变化、地基处理、换填抛石、桩基等），现场签证估计可能会增加工程量时，可提高其报价单价。
- 4) 在基础工程、隐蔽工程或施工过程中，通过努力可以使其工程数量可能比招标文件中工程量清单上的数量多时，可以提高其报价单价。对工程量清单中列有的数量，但招标文件的计量原则不允许支付的项目，可降低其报价单价。
- 5) 在招标文件的工程量清单中，虽列有项目，但无数量，而在实际施工中又可能遇到时，可提高其报价，即使以后不遇到也可适当提高报价，因为无数量的项目不影响总报价

。6) 在招标文件的工程量清单中的路面、安全设施等，因受标段的长度限制，其数量也相应受限制的项目，可适当降低其报价单价。7) 对专业性较强的项目，考虑到将来业主有可能统一施工或制定分包时，可降低其报价。除了上述所介绍的几种投标报价策略和方法之外，相关的投标报价的方法还有很多，实际上，投标报价决策所面临的问题纷繁复杂，这是因为投标人中标后履行合同发生的实际成本、履行合同实际质量均不确定，把这些不确定性的指标综合成投标价，则投标价也具有不确定性和不精确性。因此，要真正准确而且有把握地确定一项工程施工项目的投标报价，往往需要对不同的策略、技巧进行综合的运用和平衡，才能提高中标的概率。

3.1.4 报价决策模型

在投标报价决策方面，为了要更准确地确定投标报价的准确性，中国的学者在这个方向上作了大量的努力。比如，肖维品曾给出了一个投标的报价决策模型，依赖投标企业的报价估计值与标底之比建立投标效用值，应用“大中求小”的决策准则求出投标企业的最佳报价比，作为竞争的策略。在应用这个报价决策模型时，为此需要掌握竞争各方参与投标活动的全部历史资料与当前状态，而且要认为当前状态是胜负的关键。这种报价决策模型在理论研究上有一定的合理性。清华大学土木工程系于1989~1991年研制了国际投标报价实用与数学专家系统ESBOP。该系统在数据管理方面可以对建筑材料价格、分项工程人工、材料和大型机械台班实物消耗定额、大型机械台班费、取费系数、管理费和工程量清单等文件进行日常管理。在确定报价方面，该系统允许用户自动拟定计算规则，并存入知识库，对已有的知识库文件可以进行补充、修改和删除。在计算

过程中，具有一定的准确性。来源：www.100test.com 在国外，加拿大的AnaheimTechnologies公司已经成功地开发了一套商用专家系统，用于确定多风险因素的最优投标报价。除此之外，还有一些专家系统。这些专家系统的基本结构以MYCIN系统为代表的、基于规则的专家系统。该系统包括知识库、推理机、综合数据库、人机接口、解释程序和知识获取等六部分，这是日前流行的专家系统结果。

3.1.5 基于事例推理技术

基于事例推理技术是新兴的一种重要的推理技术，基于事例推理技术对人的认知过程，其基本思路是在进行问题求解时，系统从事例库中寻找与之相似的事例，并对相似的事例进行适当的修正，以满足当前问题的要求，同时将这个解存储到事例库中。若以后遇到同样的问题，系统就不重复上述的过程，而是直接得到一个完全匹配的解，这就是基于事例推理系统自身的学习能力。基于事例推理技术经过多年的研究，已经取得了很大的成果，并在许多的领域得到了广泛的应用。众所周知，专家之所以能够成为某一领域的权威，并不在于他们超人的智慧和新奇的构思，而在于他们拥有大量专门的知识 and 经验，特别是那些从实践中摸索和积累的启发性知识。这种知识往往有时模糊的、非逻辑的，甚至是潜意识的，然而正是它们构成了人类认识问题和解决问题的相当重要的知识来源。基于事例推理的基本思想就是基于此而提出来的。基于事例推理技术的产生是基于自然界的两个原则：一个原则是世界是规则的，即相同的问题有着相同的解决方法，因此，以往类似问题的解决方法对新问题来说是一个有用的、好的开端；另一个原则是同类型的问题会再次发生，因此，将来出现的问题可能会与现在的问题类似

。基于事例推理技术是人工智能的最新进展，符合专家迅速、准确地求解新问题的过程，因而这种从过去的相关事例推理的思想非常吸引人。从病人选择医生的情况可以看出，事例经验和分析能力在解决问题时所起的作用，准确地检查、分析和操纵过去求解问题的能力，这在许多领域中是很重要的。面对复杂的决策问题，决策者首先采用的是直觉思维方式，即将现实问题映射到过去解决类似的问题上，通过调整旧问题的解，试图寻找新问题的解决方法。计算机不会健忘，如果让它们记住正确的东西，我们就可以享受自己或他人过去的成功经验，这就是基于事例推理技术所体现的一个优点。基于事例的问题求解方法非常适用于没有很强的理论模型和领域知识不完全、难以定义或定义不一致而经验丰富的决策环境中。从决策任务的适应性观点看，任务的结构总在变化，而相应的知识调整不可能完全反映深层的因果机制，这是基于事例推理有效解决问题的关键所在。

3.1.6 其它几种投标报价策略

除了上述几项策略外，常用的投标报价技巧有：

- 1、以信取胜。依靠企业长期形成的良好社会信誉，技术和管理上的优势，优良的工程质量和措施，健全的质量保证体系，合理的价格和工期等因素争取中标。
- 2、以谦取胜。在保证施工质量和工期以及工程成本的前提下，降低报价对业主具有较强的吸引力。从投标单位的角度出发，采取这一策略也可能有长远的考虑，通过降低价格扩大工程来源，从而降低固定成本在各个工程上的返销比例，因此既能降低工程成本，又能为降低新投标工程的承包价格创造条件。
- 3、以快取胜。通过采取有效措施缩短施工工期，并保证进度计划的合理性和可行性，以及工程的高质量，从而使招标工

程早投产、早收益，以吸引业主，同时也相应降低了工程成本。

4、采用低报价高索赔的策略。在招标文件中不是确定承包价格的条件下，可依据招标文件中不明确之处并有可能据此索赔时，可报低价先争取中标，再寻找索赔机会。采用这种策略就要求施工企业相关业务技术人员在索赔事务方面具有相当成熟的经验。来源：考试大的美女编辑们

5、采用长远发展的策略。其目的不在于当前的招标工程上获利，而着眼于发展，争取以后的优势，如为了开辟新市场，以及某项工程对企业未来发展有重要意义等，宁可在当前招标工程上以微利的价格参与竞争。

4.投标报价策略运用不合理的情况分析

投标报价策略不合理运用会给建筑行业乃至社会造成巨大的损失。其主要形式就是低价竞标，但从客观看来，低价确实可以中标，但是它所造成的危害是巨大的。低价竞标在投标报价策略上成功的实例确实很多，低价报价的策略也是建筑施工企业在如今残酷的市场竞争条件下得以生存所用的一种重要手段，但这并不是唯一的手段。因此，并不是说单单报低价就能使得投标单位中标，中标难道就是投标单位的理想目标吗？我们知道，投标单位不是慈善机构，投标单位的最终目标是赢利。因此，实际上，这种低价竞标导致的低价无序竞争有时候给所有建筑施工企业即投标单位，甚至是建筑行业乃至社会都带来了不可估量的损失。如今，很多的建筑施工企业在低价竞争中所遭受的挫折和失败，很大原因在于出现了这种无序的恶性低价竞争的局面。

5.总结来源：考试大

报价策略运用是否得当，不仅影响施工业能否中标，而且影响到企业在激烈竞争能否生存和发展。任何投标报价策略中的方法或方式都不是完美的，都是投标报价的决策

者因为针对具体项目进行具体分析，选择适当的方法使得投标报价的策略趋于完美。因此，我们只有不断总结投标报价过程中的经验和教训，才能不断提高我们投标报价的水平。在我们进行选择投标报价策略时，做到针对具体的工程施工项目进行具体地分析，才能制定出最有效的投标报价策略。确保投标成功，并获得良好的经济效益。相关推荐：智能建筑中的火灾自动报警系统设计 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