

建筑工程施工项目的报价策略 PDF转换可能丢失图片或格式
，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/66/2021_2022__E5_BB_BA_E7_AD_91_E5_B7_A5_E7_c41_66192.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。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 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程序。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

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。

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