

论建筑工程投标报价的策略 PDF转换可能丢失图片或格式，  
建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/89/2021\\_2022\\_\\_E8\\_AE\\_BA\\_E5\\_BB\\_BA\\_E7\\_AD\\_91\\_E5\\_c56\\_89260.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/89/2021_2022__E8_AE_BA_E5_BB_BA_E7_AD_91_E5_c56_89260.htm)

摘要：在建筑工程招标投标活动中，建筑施工企业要想在投标中立于不败之地，中标得到工程，然后又要从承包工程中赢利，就需要综合考虑各种主观条件与客观因素、研究投标策略，确定投标方法。关键词：工程招标 工程投标 投标策略包括投标策略和作价技巧。所有的策略和技巧来自承包商的无数次投标的经验积累以及对客观规律的认识和对实际情况的了解，同时也与承包商的决策能力和魄力息息相关。在建筑工程招投标竞争日趋激烈的今天，投标报价策略是一门综合性的行为科学，它必须遵循一定的认知过程，最后作出相对高明的投标策略。下面就建筑工程报价的策略作简要的叙述。首先，施工企业资格预审合格，取得招标文件后，要从本企业的主观条件，即各项自身的业务能力和能否适应投标工程的要求进行衡量，看自身企业是否具备参与竞标的能力，以确定是否进行投标。主要考虑以下几个方面：工人和技术人员的操作技术水平；机械设备能力；对工程的熟悉程度和管理经验；竞争的激烈程度；器材设备的交货条件；得标承包后对今后本企业的影响；以往对类似工程的经验等。如通过上述各项因素的综合分析，大部分的条件都能胜任者，即可初步作出可以投标的判断。可先根据经验统计可以投标的最低分，再根据具体工程评定各项因素的加权综合总分，与最低总分比较，即可做出是否可以投标的判断，现举例如下表：某承包公司对某工程投标机会的判断

八项标准	权数	判断等级	得分
上			

(10分) 中(5分) 下(0分) 1、工人和技术人员的操作技术水平 20 10 200 2、机械设备能力 20 5 100 3、对工程的熟悉程度和管理经验 15 10 150 4、设计能力 5 10 50 5、竞争的激烈程度 10 5 50 6、器材设备的交货条件 10 5 50 7、对今后机会的影响 10 0 8、以往对类似工程的经验 10 10 0 100 合计 100 700 可接受的最低分数 650 该工程的投标机会判断总分为700，而该承包公司根据经验统计，规定可以投标的最低总分为650，虽然其中有一项“对今后机会的影响”为零，即些项工程完成后不会带来另外的投标机会，但总分已经超过，还是可以参加投标。其次，还须了解企业自身以外的各种因素，即客观因素，主要是招标工程项目施工的自然、经济和社会条件，这些条件都是工程施工的制约因素，必然影响工程施工成本，投标报价时必须考虑，所以应在报价之前尽可能地了解清楚。主要有以下几点：1、全面了解拟定施工方案的依据和条件的工程所有情况，吃透设计意图，包括施工设计图纸和设计说明书；施工现场地上、地下条件；当地的地理、气候、水文等条件。2、建设单位及其代理人的基本情况。包括其资历、业务水平、工作能力、个人的性格和作风等。这些都是有关今后在施工承包结算中能否顺利进行的主要因素。3、劳动力的来源情况。如当地能否扫墓到比较廉价的工人，以及当地工会对承包商在劳务问题上能否合作的态度。4、建筑材料、机械设备等的供应来源、价格、条件以及市场预测等情况。5、专业分包，如水电设备、空调、电气、电梯等专业安装力量情况。6、银行贷款利率、担保收费、保险费率等与投标报价有关的因素。7、当地各项法规，如企业法、合同法、劳动法、关税、外汇管理法、工程管理条例

以及技术规范等。 8、 竞争对手情况。包括对手企业的历史、信誉、经营能力、技术水平、设备能力、以往在投标报价的价格情况和经常采用的投标策略等。对以上这些情况的了解，除了有些可以从招标文件和业主对招标工程介绍、勘察现场获得外，必须通过广泛的调查研究、询价、社交活动等多种渠道来获得。 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)