

浅议企业投标策略与报价技巧 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__E6_B5_85_E8_AE_AE_E4_BC_81_E4_c56_89474.htm

摘要：面对竞争日益激烈的市场，企业如何把握自己在投标报价及答辩签约中的行为，以便在项目的最开始就做好盈利的铺垫和准备，对企业和项目而言都是至关重要的，下面就笔者近几年来一些肤浅的认识总结下来，希望能与大家共同探讨。 关键词：前期准备 投标策略 报价技巧 投标软件 经验教训 强强联合 中标率 项目收益

一、做好投标的前期准备和筛选工作，不能见标就投 投标的前期准备工作包含的要素很多，主要有项目性质、规模、所在地条件、管理、设计、监理方及参与投标方、资金来源等，企业投标时一定要选择信息掌握准确全面的、自己所擅长的，主要条件有利的项目来综合考虑，必要时要结合企业自身和项目业主或所在地的发展战略统筹决策、合理筛选，避免因选项失误给企业带来不必要的风险和损失。 一个高明的企业领导，要对本企业的优势和实际操作水平了如指掌；要通过对项目各种条件的认真分析，去伪存真，权衡利弊，制定合理的投标策略，以抓住主要矛盾，规避和化解项目运作风险，做到当断必断，没有把握的项目就不投，不要再去花费不必要的精力和金钱去做无谓的甚至有损企业利益或形象的工作。

二、掌握项目前期的投标策略和报价技巧，努力创造各种条件，用尽可能少的投入换取尽可能多的项目回报 对承包商来说，经济效益永远是第一位的，企业的主旋律就是形成利润，合理的投标策略和报价技巧，可以从一开始就为以后在工程实施中赚钱埋下伏笔，但投标报价不仅

具有很强的技术性，同时还有赖于编标人员的实践经验及临场决策，应该灵活掌握，注意分寸，善于合理加价与削价，在此方面，以下几点是必须注意的：1、避免报价人员与项目实施人员相互脱节的现象，力争维系经济责任的连续性，才能使一个蕴涵潜力和机会的报价得以贯彻执行，确保项目的最终盈利。2、合理把握不平衡报价，力争项目中标后可以“早收钱”和“多收钱”。

目前市场上的招标项目以单价合同发包为主，它强调量价分离，即工程量和单价分开，使用过程中是量变价不变。投标时用承包商所报单价和业主工程量清单中提供的参考量算出总标价，作为评价各家报价的依据，故而相近的项目总标价，由于报价时报价单中各个条目的单价不同，结果往往会导致承包商实际获利的差异。一个有经验的报价者，往往会把报价单中先干条目的单价调高，如进场费、营地设施、土石方工程、基础和结构部分等，而把后干条目的单价调低，即“早收钱”。这样既能保证不影响总标价中标，又使项目早日收回资金，形成了项目资金的良性周转，同时还有索赔和防范风险的意义在里面：如果承包商永远处于这种“顺差”状态下，一旦出现对方违约或不可控制的因素，主动权就掌握在承包商手中，随时可向监理或业主发函，提出停止履约和中止合同，反正钱已装在自己口袋里，赚得已比支出多得多了，这就是人们常说的挣钱要先做到“入袋为安”，当然，这种不平衡报价要有个适当尺度，一般以调高10%~30%较为合理。另外一个不平衡报价的技巧，叫“多收钱”，一般招标文件提供的工程量与实际操作中的工程数量都会存在差异，如果承包商在报价过程中分析判断某一个条目的实际工程量会增加，则应相应调高单

价，而且量增加得越多的条目单价调整幅度越大；同时，对判断为工程量要降低的条目，相应调低单价，从而保证工程实施后获得较好的经济效益，这里，分析判断的正确与否是至关重要的，它取决于对项目充分的调研，丰富准确的信息掌握以及经验的累积，还与最终决策人的水平和魄力是分不开的，当然在项目的操作运行中，项目经理亦可运用这一策略，对报价较好的条目，多方创造条件找寻合理理由说服业主增加工程量，同时尽力削减或变更报价中赔钱的条目，以获取项目的最大利益。 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