

投标报价策略的选择与运用 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_8A_95_E6_A0_87_E6_8A_A5_E4_c56_89661.htm 一、投标报价策略的定性选择与运用 投标企业应采用适当的报价技巧。从案例分析的角度讲，常用的报价技巧有以下几种。来源

：www.examda.com (一)不平衡报价法 这种方法是指在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，以达到既不提高总造价，不影响中标，又能在结算时获得更好的经济效益的目的。不平衡报价法的具体做法如下：(1)能够早日收到价款的项目，其单价可定得高一些，后期工程项目的单价可适当降低；(2)估计今后会增加工程量的项目，其单价可适当提高，反之则应降低；(3)图纸不明确或工程内容说明不清楚的，单价可降低，待今后索赔时再提高价格；(4)无工程量而只报单价的项目，可适当报高一些；(5)暂定工程或暂定数额的报价，如果估计今后会发生的项目，可适当提高单价，反之则应降低单价。最后要注意，采用不平衡报价法时，不要畸高畸低，以免引起业主反对，甚至导致成为废标。(二)多方案报价法 这是指先按原招标文件报一个价，然后向招标单位提出，如某些条款作某些变动，则报价可以降低多少，由此报出一个较低的报价，以吸引招标单位，增加中标率。(三)增加建议方案法 如果招标文件中提出投标单位可以修改原设计方案，即可以提出自己的建议方案，则投标单位就可以通过提出更为合理可行，或价格更低的方案来提高自己中标的可能性。这种方法要注意一是建议方案一定要比较成熟，具有可操作性；二是即使提出了建议方案，对

原招标方案也一定要进行报价。(四)分包商报价的采用：将分包商的利益和自己的利益捆在一起(五)无利润算标

二、决策树法在选择投标策略中的应用

来源：www.examda.com

决策树法是确定投标报价策略时常采用的一种定量的概率分析方法。概率分析是在对不确定因素概率大致估计的情况下，研究和计算各种经济效益指标的期望值及其风险程度的分析方法。一般情况下，常用决策树来确定方案的各种状态的收益及概率。决策树是以方框和圆圈为结点，并用直线连接而成的一种形状像树枝的结构图，每条树枝代表该方案可能的一种状态及其发生概率的大小。在决策树中，方框结点代表决策点，圆圈点代表机会点，在各树枝末端列出状态的损益值及其概率大小。决策树的绘制应从左到右，从决策点到机会点，再到各树枝的末端。绘制完成后，在树枝末端标上指标的期望值，在各树枝上标上其相应发生的概率值。决策树的计算应从右到左，从最后的树枝所连接的机会点，到上一个树枝连接的机会点，最后到最左边的机会点，其计算采用概率和的形式。最左边的机会点中，概率和最大的机会点所代表的方案为最佳方案。2000年曾出过此类型的题。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