

EPC 总承包工程的投标报价编制和特点分析

司亭亭

浙江工业大学工程设计集团有限公司 浙江 杭州 310014

【摘要】企业在对 EPC 总承包工程进行开发时, 主要的项目来源就是招标和议标项目, 工程承包企业为了争取到项目的施工权利, 需要参与招标和议标工作, 准备充足的报价文件, 作为业主方进行选择的主要依据. 因此, 投标文件的编制成为企业参与 EPC 总承包工程的主要工作内容。

【关键词】 投标报价; 编制; 控制

1. 研究招标文件

项目招投标文件由多种不同形式的文件组成。在进行议标或者招标时, 业主对资信文件没有严格的要求, 甚至有些项目不能符合相关项目的建设要求。因此, 对招标文件进行准确解读, 已经成为企业在参与招标工作时的重点内容。技术文件包括施工技术和具体的施工管理方案, 商务文件的主要内容则是商务报价和合同文件。从目前企业的项目现状而言, 对于不同的文件应该针对性的进行准备。商务报价是企业对外进行确定的最终价格, 也是企业获得经济效益的主要依据, 更是企业提升市场竞争力的关键。而项目文件则是后期进行施工的重要数据, 也是企业管理水平的最好展示, 更是双方共同遵守的一项约定。招标文件是整个项目的关键, 该文件内容主要包括了对于投标的要求, 以及企业中标之后的合同内容, 因此, 所有的投标人都必须完全遵守招标文件的内容, 在获得招标文件后, 要仔细的了解其中的内容。具体文件内的内容包括标书的书写规范及要求、投递标书的时间、以及对于施工人员的要求等等内容, 因此, 投标人必须严格按照文件内的内容来执行, 避免投标失败。除此之外, 企业还需要对招标文件内的内容进行仔细的核实与清点, 如果发现项目内容出现问题, 需要及时的汇报。最后, 企业还应当对于招标文件中所规定的使用的技术条件进行了解, 对 EPC 总承包工程中所有内容进行合理的规划。

2. 投标报价编制的依据

2.1. 确保投标报价编制依据的全面性

招标文件是进行投标的参考依据, 应该对招标文件进行全方位的了解和熟悉。对于招标文件中所涉及的信息, 应该进行全面的掌握, 针对不同的信息进行深入的了解和分析。不能出现任何的理解偏差或者信息错误问题。

2.2. 保证投标报价与编制依据的一致性

当前形势下, 在进行招标时, 由于人为因素的影响,

时常会出现招标信息的缺失问题, 为此需要投标人加强关注, 对投标信息进行反复的确认, 与招标人保持密切的联系, 准确、及时的获取信息。特别是在时间比较紧迫的情况下, 更应该对此问题进行重视。在对补遗书进行获取后, 需要结合实际的投标情况对投标文件进行更正和补充, 使投标报价可以与编制依据相吻合。

3. 投标报价编制的原则

3.1. 竞争的原则

投标也是一种提高市场竞争力的手段, 在进行报价时, 应该遵从竞争的原则, 使企业的综合实力可以不断提升, 在保证利益空间的基础上, 提高最佳的产品, 才能在激烈的市场环境中占据绝佳的位置。

3.2. 不均衡报价的原则

如果施工资金比较短缺, 在进行报价编制时, 要采取不平衡报价的原则, 确保投标的合理性和公平性。例如, 在对总价进行承包时, 造价人员可以适时提高施工项目的价格, 降低后期的施工费用。在保持造价没有变化的基础上, 对资金的拨付时间进行调整和确定, 对施工短缺问题进行规避, 避免资金断链影响工程施工, 使施工可以有足够的资金支持, 减少企业大量投入资金对施工企业造成的压力。如果能够从根本上减少资金压力, 企业的总体费用也会随之降低, 为企业获得更多的利益空间。

4. EPC 工程投标报价的编制问题

4.1. 工程量清单编制方面的问题

对工程量进行编制是一项涉及内容较多, 同时也比较复杂的工作, 对于建设项目的投资、投标人的投标报价等均产生影响, 非常容易出现单价设置不合理的问题, 使得政府需要投入大量的资金, 有时甚至还会对政府造成损失, 在对工程量清单投标进行编制时存在很多方面的问题。投标报价是要根据具体施工项目进行的成本、盈利金额、以及项目实施的风险费用等组成。一般情况下, 工程的投标报价过程中, 都是根据预估整个施工过

程的费用进行编制。而编制的报价在整个过程中都起着非常重要的作用，其必须要满足在竞标过程中具有一定的竞争力，还需要使得企业在满足施工内容的情况下，也能获取一定的利润。

4.2. 评标、定标办法存在不足

相关招标要求中曾明确规定，对于招标人应该有严格的规定。招标人需要尽可能的满足实际的招标标准，能够按照招标文件要求确定合理的工程价格，但是如果投标价格低于成本，则不能进行考虑，对评审的招标资格需要考虑多方面因素的影响，所以对评审的投标价格确定起来比较困难，目前的定标方法还只是沿用招标条件进行实行。

5. 投标报价的决策

5.1. 确定总报价

加强基础设施和工业项目建设的投入，不断采取多种优惠措施吸引工程承包企业参与工程承包投资和 EPC 总承包工程建设。在对非洲某工程进行研究后，对存在的问题进行了总结，并采取正确的决策，使工程得以顺利实施。当投标报价工作基本完成之后，需要对工程投标报价进行最终的确定，由企业的领导与相关人员进行充分的分析和研究，并做出正确的选择，再对报价进行确定，需要综合考虑多方面的因素，对于工程的施工环境以及施工方案和施工方式等问题进行正确的探讨，并结合实际的施工信息进行针对性的设计。在企业生产任务不足的情况下，为了使企业拥有更加广阔的发展空间，企业可以在保证本金的基础上，进行公平的竞争，如果企业的业务范围比较广阔，或者对招标项目具有一定的竞争性，可以在保证利润增加的同时进行投标，结合不同的因素，对于投标总报价进行确定。

5.2. 合理调整单价

对于后期施工过程中可以适当降低价格，并对后续可能会出现工程量进行预算和估测，可以适当提高单价，对于以后可能相对于不重要或可能逐渐减少的项目进行单价的降低，如果发现图纸中出现与实际施工不符的情况，需要后期进行修改，可以适当提高单价，以此作为价格进行变更时参考的依据。

5.3. 多方案报价，争取中标几率

投标人在对报价方案进行确定时，应该采取多方案报价的方式进行准备，避免在报价过程中存在突发状况，招标文件中不够明确的地方对其进行补充，使工程说明书可以在不断的修改中更加的完善，以此提高投标取胜的概率，按照原有的招标文件进行报价，并对其进行解释，工程说明书发生变化时，可以对费用进行降低，使报价的价格也可以随时进行调整，吸引业主对于条款进行修改。如果招标文件中允许可以使用备选方案，那么就可以对原设计方案进行修改，或者是替换。

6. 结论

综上所述，工程投标工作是一项非常复杂又具有系统性的工作，不仅涉及多个环节，同时对于投标人员的专业性要求比较严格，情况比较复杂，变化性也比较强，报价分析对于调整投标价格具有至关重要的作用，确定投标价格应当对工程的盈利和亏损情况进行全面的了解，从多个角度进行分析，对于计算中存在的问题，采取科学的措施进行应对，使成本可以有效的降低，为投标企业增加更多的利润空间，对投标报价进行最后的决定。企业不仅需要具备经济、技术等实力条件，还需要制定合理的投标策略与方案，采用一定的报价技巧。在竞标的过程中，企业必须要综合考虑自身情况，结合招标文件的具体内容，掌握全面的信息，从而提出更加有效的策略与报价方法，使得施工质量满足预期的要求，又能够提高企业的信誉，促进企业之后的发展与建设。

【参考文献】

- [1]苏志娟,时舰.EPC 工程的采购风险及其应对[J].中国外汇,2018,12(05):56-59.
- [2]李爱永,闫明.浅谈 EPC 项目投标报价需注意的问题[J].建筑经济,2018,23(03):101-103.
- [3]李江涛,高峰.浅谈 EPC 工程承包项目采办管理[J].中国市场,2018,35(32):47, 49.
- [4]杨坤.浅谈 EPC 水电项目的报价风险及策略[J].四川水力发电,2018,30(02):154-158.
- [5]胡雕龙,李亚明,姚刚.EPC 总承包工程投标报价要点分析[J].工程经济,2018,28(03):39-41.