

水利水电工程招投标阶段风险分析

唐灿

四川省水利水电勘测设计研究院，四川成都 610072

【摘要】 水利水电工程项目的建设与发展与我国经济的全面发展有密切联系，对我国未来经济的可持续发展具有重要作用。本文将基于水利水电工程项目在招投标阶段的风险进行分析，结合各种风险特征和现状，以提出有效改进和优化的建议，以帮助水利水电工程项目建设在招投标阶段确定良性发展趋势。

【关键词】 水利水电工程；招投标阶段；风险；分析

引言： 水利水电工程项目区别于其他建筑工程项目，具有长期性、延续性、综合性、复杂性，在此过程中需要一系列的技术、材料和管理要求，相应的风险也较高。为避免这些问题，我国政府各部委也关注此类建设项目，并投入特定的人力资源，物力和资金来提高其风险管理能力，从而提高项目工程的质量。

1 前期策划及合同风险

首先，做好前期策划寻求有效监督。招标阶段，招标单位应组织经验丰富的业务技术人员对水利水电工程内外部环境进行调查，尽量明确工程项目的立项基础、开展实施等必要性根基问题。在确定项目展开的必要性后，在编制招标文件时，应注重资质、资信、人员配置等要求，同时要切合实际地设定工期进度、技术方案要求，确定合理的限价。财务，法律，水利水电工程管理，质量安全等人员应逐一审核招标文件中相关内容。在组织实施前，有必要进行初步规划，做好资金预算和项目分析，充分考虑项目实施问题，选择合适的实施方式。此外，与中标单位签订合同时，应响应并接受国家及各地招投标程序规定的第三方进行监督，以确保每个签署的合同都是公平有效的，这一点也可以在一定程度上保证合同的顺利和有效执行。

其次，完善合同管理制度，提高合同管理意识。目前水利水电工程项目的合同文本，基于水利水电工程的特殊性，并未完全执行标准化合同管理。在签订合同时，对涉及的工作内容没有认真对待，合同内容有时存在与项目实际情况细节出现偏差、没有涵盖完整、甚至阶段错误等问题。对于该点，招投标单位均应设立专业的合同管理部门，定期进行评估和培训，积极学习相关的法律知识，只有不断提高合同管理意识，才能不断完善合同管理制度，从而降低发生纠纷的可能性。

最后，完善水利水电工程合同管理的法律体系。为了充分发挥建设水利水电工程合同管理工作的作用，修订和完善水利水电工程合同管理的相关法律法规，以适应现代建筑业发展的特点，特别是规范水利水电工程合同管理的相关过程，提出水利水电工程建设合同管理的相关问题，从而提高水利水电工程的效率和质

量，确保合同的实施有完善的水利水电工程合同管理的法律制度的支撑。

2 设计技术风险

工程设计是水利和水电项目实施的领导者。合理而全面的设计无疑将为后续项目的建设打下坚实的基础，并确保项目的顺利和有序完成。对于水利水电工程中的质量管理来说，第一个就是工程的工艺，包括质量技术管理和工程运行质量管理。编制工程方案，一定要正确的控制工程质量，让工程人员仔细观察图纸，并且要对图纸有正确的理解和认识。工作方法要好好的把握，对于那些会影响工程的问题一定要进行良好的控制，要把工程的变动条件控制在可以掌握的范围之内，要能够确保工程质量。对于质量的检查一定要按照工程质量的检查程序和步骤进行，只有这样才能可以保证工程质量。另外，对于工程过程中要用到的材料和一些工程措施、工程方法等应提前制定相应的计划，这样可以避免问题的发生，即使问题真的出现，也能及时制定相应的应对措施。因此，加强对工程过程中的各项环节和各项质量的监控，可以在一定的程度上保证工程的质量。

3 投标报价中的风险

投标单位在通过资格预审后，应根据工程项目的性质和大小，组织经验丰富、决策有力的投标班子进行风险性评估及投标报价的确定。它要求参与人员有高度的责任心、广泛的专业知识、丰富的报价策略，一般具体的编制程序如下：1、取得招标信息。有无投标机会是决定是否投标的前提。因此，了解有关水利水电工程项目招标信息十分重要，特别是复杂的水利水电工程项目，如果不能及时掌握招标信息而缺乏投标的必要准备，往往会使很好的机会失之交臂。所以投标人应该及时、系统地掌握各方面的招标信息，并根据客观和主观条件加以选择，充分做好准备工作，使自己处于主动。2、确定参加投标，准备资料，报名参加。分析取得的招标信息，确定是否参加投标。3、组织研究招标文件、现场考察、复核工程量、风险性询价、确定风险因素等工作。(1) 研究招标文件。投标单位在派人到现场进行考察之前和整个投标

报价期间,均应组织参加投标报价的人员认真细致地阅读招标文件,在动手计算标价之前,首先要清楚招标文件的要求和报价内容。(2)现场考察。现场考察是整个投标报价中的一项重要工作,对于正确考虑工程方案和合理计算报价具有重要意义。因此,现场考察既是投标报价的组成部分,又是实现正确报价的手段。决定对某一工程项目投标并已购买招标文件后,往往时间比较紧张,因此现场考察时应采取针对性调查。如:工程所在地的自然条件、工程条件、业主的情况等等。现场考察的一般程序是:现场考察应由报价人员、项目实施项目经理和公司领导决策人员组成,根据对招标文件研究和投标报价的需要,制定考察提纲,考察后应提供比较准确可靠的数据的考察报告,以供投标报价使用。(3)复核或计算工程量。工程招标文件中若提供工程量清单,投标价格计算之前,要对工程量进行复核。若招标文件中没有提供工一湿量清单,则必须根据图纸计算全部工程量。如招标文件对工程量的计算方法有规定,应按照规定的方法进行计算。(4)风险性询价。市场询价是估价的基础,市场询价的准确与否对于降低建设项目的成本风险有重要的作用。作为风险性的市场询价,不能只单纯了解生产要素的价格,对影响生产要素的各个方面都应做全面、准确的了解,为工程造价提供可靠依据。

在投标与否、投标项目的选择、投标报价等方面,无不包含投标策略。投标策略的内容主要有:第一,信誉制胜策略这是依靠长期形成的良好社会信誉、技术和管理上的优势,优良的工程质量和措施,合理的价格和工期等因素争取中标。信誉,意味着工程及时交工、守信用、质量好。投标单位的信誉好,价格就能提高,如某建设项目,工程技术复杂,难度大,而投标单位过去承担过此类工程,取得信誉,委托方信得过,报价就可稍高些。若为了打入某地区市场,建立信誉,那么在一定程度上较少利润、降低报价,以求占有市场,争取将来发展也是可以考虑的。第二,

优势制胜策略优势体现在工程质量、工程速度、价格水平、设计方案上,采用上述策略可以有以下几种方式:(1)以质取胜。质量第一,百年大计。用自己以前承担过的工程项目的质量、社会评价及荣誉、质量保证体系的科学完备性,已通过国际和国内相关认证等,作为获得中标的重要优势。(2)以快取胜。通过采取有效措施缩短工期,并能保证进度计划的合理性和可行性,从而使招标工程任务早完成、早投产、早收益,以吸引业主。(3)以廉取胜。在保证工程项目质量的前提下,价格优势对业主一般都具有较强的吸引力。(4)靠改进设计取胜。通过仔细研究工程项目特点,在投标文件的技术方案中提出改进设计的建议和能切实降低造价的措施。在保证质量和进度的前提下,有效控制工程项目成本投入,优化设计方案,这一点,也是投标中招标单位非常重视的优势之一。(5)采用长远发展的策略。其目的不在于当前的招标工程上获利,而着眼于发展,争取将来的优势,如为了开辟新市场、掌握某种有发展前途的工程工程技术等,宁可当前招标工程上以微利甚至无利的价格参与竞争。

结语:

时代在发展,社会在进步。在水利水电工程项目招投标的每个阶段,当前的风险预防措施也需要适应时代的发展,针对性的预防措施的开发和设计将取决于时代的发展和现代工程团队的特点。以往水利水电工程的建设风险通常以为由投标单位承担了,其实工程建设各方,包括招标单位、投标单位在工程推进过程中,都应重视自身的风险评估及分析。水利水电工程的发展将在我国未来的经济发展中发挥重要作用,尤其是水利水电工程招投标各个阶段的风险管理工作,因此,水利水电工程项目招投标单位都必须详细、深入地分析和预测招投标过程的风险,充分结合自身的发展需求、项目实际情况和外部因素来充分利用现代化的手段进行管理,实现水利水电工程建设在招投标阶段的良性推进。

参考文献

- [1] 刘克玉,张道全,邵荣开.水利工程投标阶段的风险管理[J].产业与科技论坛,2015,14(23):217+220.
- [2] 胡忠亚.浅论水利工程投标阶段的风险管理[J].中国新技术新产品,2013(11):112.
- [3] 陈捷,汪劲松.浅论水利工程投标阶段的风险管理[J].四川水力发电,2012,31(03):1-2.
- [4] 赵华.水利水电工程招投标阶段中的风险分析[J].电力学报,2008(04):348-349.