

公路工程施工投标预算编制及报价研究

刘世英

连云港市金泰公路工程有限公司 江苏连云港 222100

摘要: 随着国民经济的迅速发展,对公路建设的要求越来越高,如何在保证建设质量的同时,降低施工成本,提高经济效益,是当前政府部门及企业关注的重点。招投标预算编制及报价是公路工程建设管理中的重要一环,必须要予以重视,并采取积极科学的措施来强化预算编制和报价工作。针对公路工程项目而言,投标预算是工程量清单编制不可缺少的因素之一,对工程的良好开展具有很大的意义。基于此,本文将对公路工程施工投标预算编制以及报价进行简单分析,提出预算编制要点以及竞标技巧,希望能够为公路建设的持续发展提供帮助。

关键词: 公路工程; 施工投标预算编制; 报价的要点

Highway construction bidding budget preparation and quotation study

Shiying Liu

Lianyungang Jintai Highway Engineering Co., Ltd. Lianyungang, Jiangsu 222100

Abstract: With the rapid development of the national economy, the requirements for highway construction are getting higher and higher. How to reduce construction costs and improve economic benefits while ensuring construction quality is the focus of current government departments and enterprises. Bidding budget preparation and quotation is an important part of highway engineering construction management, we must pay attention to it, and take active and scientific measures to strengthen budget preparation and quotation. For highway engineering construction projects, the bidding budget is one of the indispensable factors in the compilation of the bill of quantities, which is of great significance to the good development of the project. Based on this, this paper will make a simple analysis of highway engineering construction bidding budget preparation and quotation and put forward the main points of budget preparation and bidding skills, hoping to provide help for the sustainable development of highway construction.

Keywords: highway engineering; construction bidding budget preparation; key points of quotation

在公路工程项目中,应充分考虑工程投标的实际情况,对工程预算进行分析,确保在投标过程中能降低工程报价,对项目建设的总成本进行压缩,来提高企业的中标几率。但是,随着市场竞争的日益激烈,企业间出现了恶性竞争,为了降低报价而忽视施工质量,造成施工材料、工艺设备等不能满足建设要求,产生不良的社会影响。随着相关部门的严格管控,避免了恶性竞争的发生几率,要想在保证工程质量的基础上,提高中标率,必须要合理编制预算方案,选择科学的报价技巧。

1 公路工程施工投标预算编制准备工作

在公路工程施工投标预算编制工作进行的前期阶段,一定要做好相应的准备工作,以确保预算编制的效果以

及水平能够得到提高。①建立一个专门、独立的预算报价小组,对整个预算过程进行有效监管,并根据项目的实际情况来进行相应调整。进一步完善组织结构,并要保证决策层与管理层的无障碍沟通与协调,如此一来,小组在发现预算编制中存在问题后,能够及时与上层进行沟通,结合建设企业的发展战略,分析企业发展的外部环境以及各个部门的实际情况,来制定最终的预算方案;②严格遵循图1所示的投标工作流程,对项目的预算编制结果进行优化改进。工作人员应搜集有关的信息,做好标书的准备,认真阅读招标文件的内容和预算编制的相关要求,并留意文件中对定额清单的有关规定,避免在预算编制时违反要求。此外,还要对工程的

设计图进行详细的剖析,明确了公路建设项目的标准要求以及工程投标报价的条件,并对建设工程的特殊需求进行了详细分析。若对设计方案存疑,应及时与业主和设计人员进行沟通,切勿盲目开展预算编制工作,给企业造成经济损失;③一些公路建设的施工场地会存在地形复杂、环境恶劣等情况,需要进行实地调查,并编制现场勘查报告,了解具体的施工难点。此外,工作人员还要对招标单位所提供的项目情况和实际场地的具体情况进行对比,如果在勘查过程中,发现与招标单位提供的资料不一致,要及时修正基础资料,再进行预算编制,防止出现较大误差。当然,还要综合分析实际施工场地中,影响施工的不良因素,以及排除因素所需的成本,全面分析项目的实际情况,确保预算编制的科学准确。

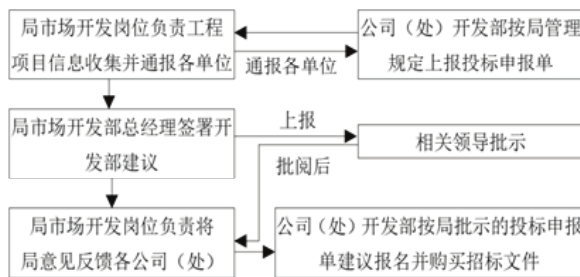


图1 公路工程投标工作流程图

2 公路工程施工投标预算编制要点

①合适的费率是保证预算编制结果准确性的关键,因此,相关的预算编制小组,应该严格遵循行业规定,充分理解招标项目资料的内容,选择合适的费率,避免因预算结果不准确影响投标;②在开展投标预算编制过程中,定额套用若存在不规范的情况,会直接影响到编制结果。因此在开展预算编制时,相关的小组人员要确保预算编制与工程量清单的一致性,禁止重复和漏算的情况发生。此外,编制人员还要根据公路工程项目的实际情况以及企业的具体情况和市场发展规律,来对投标报价的预期要求进行全面分析,确定投标报价的合理范围。还要对工程建设中用到的新工艺和新材料进行及时了解,提高定额应用效果,让企业在竞争中发挥更大的优势;③在开展预算编制时,需要对临时工程的费用进行科学计算。这是由于公路工程建设范围大、周期长,经常需要建设临时的工作平台以及栈桥等,由于具体施工中存在诸多不确定性,导致这种临时工程费用的计算存在难度。因此在编制工程量清单的过程中,要重视临时工程内容,尽量将因素考虑得全面,才能够提高报价准确性;④编制小组应该对公路建设中的材料、机

械、工艺、人工以及管理和临时费等多方面的费用比例进行了解,深入分析比例构成,让预算编制更加合理。当然在编制过程中,还要对市场变动进行动态观察,了解影响造价变动的内外因素,才能够让预算编制更加精确合理。

3 明确可能出现的问题

一般说来,公路建设是一种比较复杂的工作,它涉及的内容和因素很多。因此,在进行预算编制时,要清楚地认识到可能的问题,科学地制定方案,在提高工程质量的前提下,尽量减少问题发生的概率。

在进行具体工作时,施工人员必须熟悉项目实施阶段所需的程序和所使用的材料。从客观的观点来看,招标文件是否合理、是否科学,将在某种程度上影响到招标预算的编制。因此,在进行此项工作前,应加强分析,合理研究,搞好招标文件中的内容,严格审查项目的实施地点,确定项目所需的材料,合理设计施工方案,保证各个环节的科学、合理。另外,在编制预算时,要对建筑材料的价格有足够的认识,对其进行合理的价格波动,并对其进行适当的调整,以确保工程造价的正常运行。

4 公路工程项目投标竞价的技巧

从传统的公路工程施工投标预算编制及报价技巧上来看,大都是投标方尽可能的压缩成本,尽管这样很容易中标,但是施工质量却没有保障,因此需要进一步分析公路工程投标竞价技巧,以便让企业能获得更多的经济效益,保证公路施工质量。

4.1 科学采用调价策略

在公路项目投标过程中,要针对市场上的实际情况,对报价进行适当的调整。几乎每个竞标公司都会采用这样的战略。在现实中,价格调整的手段有很多,为了达到最大的收益,往往都是以最小的成本为代价,来获取最大利润。总体上,保证人工材料等相关成本控制,可以最大限度地控制管理费用,从而让报价更好地发挥价值。通过价格调整,可以有效地遏制竞争对手的傲慢,给自己的企业争取更多时间来了解其他竞争企业的战略调整情况。

4.2 采用不平衡报价法

在投标报价时,可以采取不平衡报价方法,在保证总价一定的同时,通过控制不同的单价而提高项目整体的运行效率。所谓的不平衡报价法,是针对平衡报价而言的,指的是在项目投标的总价确定下来后,通过对子项目中的报价进行相应调整,在不抬高总价的前提下,

让子项目能够尽早完工,拿到工程款,获取到更多的利润空间。这种方法强调的是量价分离,也就是把工程量与单价分开,通常某一种部分的价格被压了下来,其他部分的价格便会相应地提高,最终的结算量会以实际的发生量为准。这种投标策略十分常见,但在应用过程中,必须要考虑项目的施工条件以及建设特点,在保证工程建设的基础上,本金能够回收并获取相应利润。

4.3 采用多方案报价法

通常情况下,在对某一区域的公路工程项目进行招标时,会公开一些招标文件,对整个项目的范围进行介绍。如果某些地区在开展招标时所用的文件,内容中存在不平等条款或者模糊的信息,便可以使用多方案报价法,根据文件的基本内容提出新要求,以此来压低报价的价格,在保证利益最大化的基础上选择最优的投标方案。不过这个价格必须要符合到投标的要求,否则便会视为废标。所以在制定方案的时候,一定要选择切实可行的方案,内容上也要相对全面和成熟。这种多方案报价法可以有效应对报价过程中出现的突发情况,让企业能够有更多的选择空间,增加投标的成功率。

4.4 采用突然降价法

突然降价法指的是在投标过程中,对报价进行管控,在最后采用突然降价的方式,来提高中标率,当然在整个过程中,企业要做好严格的保密工作。这样一来,便可以起到迷惑对手的作用,让竞争单位放松警惕。当然采用这种方法,必须要提前做好预报工作,控制好降价幅度,让企业能够在最后阶段作出科学决策。当然在应用突然降价法的过程中,需要注意,在最后阶段进行降价时,需要同企业的财务以及参与预算编制的

工作小组进行协商,在预算编制范围内控制降价幅度,如此才能保证整体的预算方案,为中标后的施工管理奠定基础,在确保建设质量的同时,为企业创造更高的利润空间,提高企业的竞争力,为后续项目投标工作打下坚实的基础。

5 结语

总而言之,国民经济的增长推动了交通行业的发展,涌现出越来越多的公路建设项目,企业要想赢得长久发展,必须要提高自身实力的同时,做好投标工作。预算编制工作,是投标阶段中至关重要的一环,也是影响公路工程建设的重要前提。所以,企业必须要重视预算编制工作,并根据投标预算编制工作的标准要求以及项目工程的实际情况来开展预算编制,重点关注项目建设中的每个环节以及施工的具体细节,不断增强预算编制的精确度和可靠性。与此同时,建设企业也应该对各省市的评标方法以及基准价水平进行分析研究,根据不同项目的实际情况来选择合理的报价技巧,规避报价风险,提高企业的中标率。

参考文献:

- [1]刘晓琳.设计阶段公路工程造价编制存在的问题及对策[J].中小企业管理与科技(上旬刊),2018(11):20~21.
- [2]熊艳,谢旺祥.公路工程造价控制在设计阶段的重要性[J].黑龙江交通科技,2018,41(10):183+185.
- [3]熊艳,谢旺祥.公路工程造价控制的有效途径[J].黑龙江交通科技,2018,41(10):200+202.
- [4]张孝阳.公路工程概预算定额在交通造价编制中的应用[J].交通世界,2018(26):155~156.