

公路工程施工投标预算编制及报价的要点研究

李倩

(青海省兴利公路桥梁工程有限公司 810000)

摘要:随着我国经济的飞速发展,公路工程施工投标预算编制及报价管理已经变得越来越重要。同时公路工程建设是我国建筑工程的“重头戏”,其在施工管理中过程中扮演着重要角色。因而公路施工投标预算编制管理是公路施工工程的重要组成部分,制定并统一公路施工投标预算体系有助于促进公路施工的有序发展。本文从当前公路工程施工投标预算以及报价体系出发,探索科学的优化方案以提供一定的参考建议。

关键词:公路工程;投标预算;编制;报价

引言:

在公路工程施工项目中投标预算作为工程量清单编制重要组成模块,其同样是目标投标资料中关键内容。因而每个公路施工企业均会对工程清单投标预算资金管理、分析工作,并努力把资金管理与施工管理同步协调,以提高企业资金管理效率。传统的公路工程施工招标模式中,企业往往采取合理低价策略来最大限度压缩施工单价成本。这种招标方式需要建立在企业精确把控预算成本的基础之上,因而企业需要在合理编制预算的基础之上,注重投标报价的方式方法。这样才能更好地发挥出预算及报价的优势,获取更大的经济效益。

一、公路工程施工投标预算编制前期预备工作

1.规范招标资料、严格审核相关文字与图纸资料

企业在进行预算管理时,相关人员对公路施工投标预算编制管理中涉及到的相关文字与图纸等文件进行严格细致的审核。并仔细阅读招标文件中的重要条款,并做好相应的资料检查登记记录,掌握记录检查的重点内容。进而认真探讨合同项目条款的专业性,并以简单明了的形式对文件内容进行逐步说明,帮助投标人掌握每个细节内容。比如:通常在公路施工过程中,许多风险条款都必须按照法律法规进行设计,其标准应符合国家相关政策的要求。同理公路施工项目所产生的相关税金也需要按照最新的税率进行计算扣除,以实现税收规划的效果。另外,企业投标团队需要认真观察相关的图纸,依据招标人对建筑物及原材料的现实要求,对标企业自身所具备施工资质以及使用材料,进行逐一分析。从而尽量避免由于投标企业的疏忽而带来企业违约风险,进而有效消除相关的施工安全隐患问题。

2.认真勘察公路施工目标现场的情况

企业投标人员在中标前需要对相关公路施工项目进行现场检查,对公路施工现场地质环境、施工条件等其他因素进行现场评估。并根据招标文件要求与施工技术要求搜集相关的施工参数,并结合施工区域当地原材料供应、质量与价格以及供需情况,对公路施工成本预算进行合理调整。例如:对于公路施工地区施工便道的建设,投标企业可以组织市场调研人员做好前期市场行情调查研究,并比

对不同区域之间的造价差异,以系统掌握每个地方公路施工项目的实际情况,从而依据施工项目的实情作出正确的预算报告,并相应地调整投标报价策略。

二、公路施工投标预算编制过程应注意的事项

1.合理规划公路施工投标预算前期工作

随着我国经济发展的不断深入,与公路施工招投标相关的法律法规、规章制度不断完善,投标企业需要对公司的员工进行定期培训,以帮助其熟练掌握每类公路施工项目招标要求以及相关规定。这样才能让公路工程施工项目投标预算能够被详细分析,进而才能与招标方的招标文件进行一一对照,精确把控企业的各项施工成本。由于施工企业人员熟练掌握相关施工政策,其不仅仅与公路工程施工技术要求紧密相关,其同样关系到工程施工进度、施工质量。基于此,投标企业应成立专门的预算编制工作小组,在投标前集中力量仔细研究招标方的招标文件,并到公路施工区域具体调研分析相关的技术要求与成本构成。这样才能帮助投标方科学制定预算方案,有效提高公路施工工程预算编制管理。

2.准确解读招标文件、及时收集数据信息

企业在制作标书的过程中,需要准确理解招标文件中重点内容,对招标方所提出的特殊要求或者条件,投标方应审慎考虑、通盘分析,以合理评估自身是否具备相关的技术与资质。尤其是需要避免技术性、人为性失误,精准把控施工图纸与招标文件的具体要求,详细分析其中所要求的施工流程与施工规范,避免在分项目中出现纰漏。而精确搜集相关的数据信息则是做好投标工作的重要基础,其需要施工企业及时搜集材料价格、人工成本、施工环境影响因素以及不确定风险并加以科学评估。这样施工企业才能全面掌握与公路施工项目相关的各项信息,进而提高决策的准确性,为投标报价提供系统的参考数据。

三、公路施工工程预算中的计价与投标报价综述

1.公路施工项目预算计价方式

随着我国工程项目建设体系的不断发展,目前我国工程项目建设通常采取分步组合、单件计价或者实物议价的方法对工程项目建设投标预算进行科学管理。同时投标企业也可以根据招标文件来

定额预算公路施工项目所需要的具体成本,如根据招标文件上所列示的施工混凝土总用量、公路每公里造价等数据,来科学计算本企业施工所需要的具体成本。这样才能真正实现施工工程预算的合理、可控化,以更精准的成本预算管理来测算招标文件中所列示的各项数据,进而科学评估企业预期获得的经济效益。基于此,投标企业在报价时也必须遵循成本预算编制的原则,从而确保预算编制报价与预算编制水平处于相同的计价标准。

在编制预算、确定施工成本之前,投标企业应系统解读招标文件中的相关条款、细节,严格审查自身是否符合招标文件中所列明的施工要求,以及相关的技术标准。并认真分析不同项目工程之间的数量、设计图纸之间的联系,并根据施工标准、市场材料及人工价格分项计算出工程的数量及分项工程成本定额。同时投标企业应确保分项工程既不能重复计数,也不能马虎遗漏。从而确保施工项目成本预算的准确性,并提前进行市场调研掌握不同材料的计算单价。以材料单价增幅 10%以上为基础,来预算工程整体报价提高 2.5%,明确预算的统一标准。

2. 公路施工工程预算的报价分析

企业在进行投标的过程中,应综合企业以往的施工经验,对根据招标文件所预算出的基价进行系统分析研究,并集中企业的各项指标来分析相关基料情况。并依据公路施工中每个部分中的细化指标来预算工程的具体成本,如果企业投标数据与招标文件要求指标相差较大,或企业施工利润显著低于行业平均水平,则需要投标企业重新进行市场考量及成本预算。进而分析出指标差异产生的原因,系统检查各分项工程标价编制的情况,从而进行科学调整。其中所涉及到的计量分析方式指的是单独所抽出来的人工、材料、环境、及施工机械费用预算是否与实际存在偏差,并分析这个偏差是人为还是系统偏差,并分析其是否合理。而工程施工预算合理性分析方式主要依据为投标方成本预算与招标标价之间的比例是否合理,这样才能让投标企业整体预算编制更具可行性。因此投标方在进行报价时,需要精确预测投标对手的真实报价方法,善于利用自身的信息优势等相关资源,最大限度地掌握对手的成本、投标底线等情况。从而相应地制定出本企业的投标方案,以大幅提升自身中标的几率。

四、公路工程施工项目的投标竞价策略

1. 积极运用调价的方式对投标对手进行整体分析

通常在公路施工投标竞争的过程中,企业之间需要根据竞争对手之间的报价来灵活调整自己的报价,以了解对手的报价策略、分析报价的走向。每个投标企业基本上都会通过调价的策略来应对其他竞争对手的报价。比如:在实际生活中常见的调价策略各式各样,而其所遵守的原则为“保本低价、薄利多销”。这样才能最大限度地获取施工利润,进而保证整个报价竞价更精准可预测。一般而言,企业需要保障基本的项目预算本金,在确保本金可收回的基础上来争取更大经济效益。而企业也应相应地做好由于政策变化、外部环境转变而产生的违约风险、税率风险等其他因素,避免出现“赔本赚吆喝”的情况出现。企业应确保人工、材料以及机械等固定费用

能够让企业整体的数量管理费用杠杆效率得到最大化的使用,才能有效发挥出调价报价的作用。一方面调价可以有效管理竞标报价,有效应对竞标对手的压价手段;另一方面,企业也可以借助调价带来的时间缓冲,来充分了解对手的竞价策略与预期中标价格。

2. 科学运用不平衡的报价方式进行系统分析

投标企业在竞标的过程中,需要根据实施不平衡的报价策略,确保项目总价是一定的,进而在单价不统一的情形下提升项目整体的运行效率,实现迷惑对手、提升自身战略报价作用。通常来讲,如果在总价不变的情况下,一部分分项目的报价被有意压低,则其余分项目报价则能够被适当地抬高,进而达到优化整体报价方案。而在投标报价过程中,企业采取不平衡报价方式需要综合考量其他几个相关影响因素,这样才能确保企业在缺乏相关施工任务的条件下,快速回收自己的本金以获取相应的项目利润。而企业在施工项目较为充足的背景下,可以适当地提高分项目的利润率,进而提高企业的盈利空间、增强企业应对不可预测风险的能力。此时,投标企业可以结合自身年度的项目盈利情况,结合不同项目的具体性质来采取不平衡报价方式,从而针对某些项目工程报价采取低报价策略,而对于技术要求高的项目采取适当高报价。这样可以让投标企业通过不平衡报价策略,使公路项目施工技术进行迭代替换,进而消除由于技术标准不一致出现的投标不足,以提高企业中标的机会。

3. 实施多方案报价模式

企业在投标时需要运用相关的招标文件,对公路施工范围进行详细介绍。比如:某地区在进行公路施工项目招标时,可能会采取某些不平等的项目条款,或表达不清楚的某些必要信息。此时投标企业需要采取多方案报价的方式,依据招标文件的详细内容来报价,并根据不同方案提出新的施工条件,进而压低项目报价,使得企业在确保自身利润最大化的基础上得到最优的投标方案。同时企业需要依据招标文件的内容作出条件性报价,避免由于缺少规定性依据而致使报价成为废标。因而企业在设定实行方案时,需要将报价方案采取中性分析方案,并确保方案内容的成熟。多方案报价策略可以有效应对报价过程中可能出现的紧急事件,进而可以预备多种方案来管理整个公路施工项目,增加企业中标几率。

4. 实施突然降价法竞标

投标企业在进行公路施工项目投保时,需要实时管控通标的实现过程,并在招投标的最后节点采取突然降价,之后确定好最终的投标报价。这样能够让投标报价与招标报价的过程始终处于保密阶段,进而降低竞争对手的警惕性。基于此,投标企业在投标报价时可以严格保密控制相关的项目基础信息,根据竞标对手的报价情况采取相对应的报价应对措施。并在合适的时机突然降价,以预报基本的降价幅度,在竞标的后期作出正确的决策以击败竞标对手、实现中标。这样企业可以把投标报价控制在自己成本预算编制可承受范围内,得到最大的利润空间。而突然降价法的运用需要注意,投标人员需要与企业财务部门、工程施工技术人员进行及时沟通,确保降价的范围在成本预算编制范围之内,保证项目整体的预算方案

能够得到合理分析。另外,投标企业在制作标书的过程中,需要合理预算时间利润以及预算报价开发量。并切实考虑到工程施工难度、气候环境影响等相关因素,综合预算分析企业能够得到预期的利润。

五、结语

总之,企业在公路施工投标过程中,应系统掌握工程预算编制的要点,并结合公路施工的人工、材料以及环境影响因素,科学制定标书。同时企业投标人员应与企业财务部门、工程部门以及采购部门进行实时沟通,并灵活运用多种投标管理方法,确保获得最优的招标方案。

参考文献:

- [1]刘二飞.公路工程施工投标预算编制及报价研究[J].价值工程,2019,31.034.
- [2]李淑辉.公路工程施工投标预算编制及报价技巧分析[J].产业创新研究,2019(07): 75-76.
- [3]乔文龙.解析公路工程施工投标预算编制及报价[J].现代经济信息,2019(13): 295.
- [4]缪成银.解析公路工程施工投标预算编制及报价[J].低碳世界,2019.03.160.
- [5]于媿.公路工程施工投标的预算编制及报价技巧研究[J].科技创新导报,2019.08.031.
- [6]刘虎庆.公路工程施工投标预算编制及报价技巧探微[J].化工管理,2018(32): 94-95.
- [7]敬彦.公路工程施工投标预算编制及报价技巧探究[J].四川水泥,2018(04): 252.
- [8]杨萌.公路工程施工投标预算编制及报价的要点研究[J].四川建材,2016,42(01): 283-284.
- [9]马慧宇.公路工程施工投标预算编制及报价的要点[J].甘肃科技纵横,2012,41(02): 102-103+29.
- [10]沈维宏.浅谈公路工程施工投标报价编制[J].发展,2006(11): 159-160.