

公路工程投标报价编制与策略

胡建玲

中交一公局第六工程有限公司 天津 300000

DOI号: 10.18686/bd.v1i4.343

[摘要] 本文通过介绍公路工程投标中常见的几种投标报价评分标准, 阐述相适用的报价策略及投标报价在工程投标中的地位。通过了解公路工程投标报价的编制办法和原则, 简单介绍报价策略和注意事项。

[关键词] 公路工程; 投标报价; 编制; 策略

1、公路工程投标中常用的几种投标报价评分标准

1.1 低价中标

范例:

在四川省某公路施工招标中投标报价占评分标准中的50分, 其投标报价评分标准为:

1.1.1 评标基准价计算方法: 投标单位数量 < 5家时, 所有投标人的有效总报价的算术平均值为评标基准价; 投标单位数量 ≥ 5家时, 去掉一个最高报价及最低报价后的其他投标人报价的算术平均值为评标基准价。

1.1.2 评标价的偏差率计算公式: $\text{偏差率} = 100\% \times (\text{投标人投标报价} - \text{评标基准价}) / \text{评标基准价}$

1.1.3 报价评分标准:

①如果投标人的评标价 > 评标基准价, 则评标价得分 = $50 - \text{偏差率} \times 100 \times E1$;

②如果如果投标人的评标价 ≤ 评标基准价, 则评标价得分 = $50 + \text{偏差率} \times 100 \times E2$;

其中: $E1$ 是评标价每高于评标基准价一个百分点的扣分值; $E2$ 是评标价每低于评标基准价一个百分点的扣分值。 $E1=2, E2=1$ 。

根据上述评分标准可知, 在商务得分和技术得分相同的情况下, 最低报价中标。

1.2 合理低价

现在在国内招标投标市场上常用的评分标准为合理低价法。

范例:

广东省某公路施工招标中的投标报价评分标准:

1.2.1 评标基准价的计算:

①评标价的确定

评标价 = 报价函文字报价

②招标人最高投标限价的确定

下浮率在开标前在开标现场采取摇珠方式确定。摇珠操作办法如下: 在下浮率摇珠范围内, 以 0.1% 为一档次增序确定摇珠号码, 不少于 21 个球, 每表达分别一次性摇出 3 个球, 摇出 3 个球对应的下浮率的算术平均值即为本标段的下浮率。(注: 下浮率的平均值四舍五入取整到 0.001%)

招标人最高投标限价 = 招标人控制价 (不含安全生产费用) × (1 - 下浮率)

招标人控制价、下浮率范围在投标文件递交截止 15 天前以书面形式通知各投标人。

③确定有效评标价:

有效评标范围: 不大于招标人最高投标限价的评标价为有效评标价, 大于招标人最高投标限价的评标价, 将否决其投标。

④评标基准价的确定:

招标人最高投标限价下浮 2% 为评标基准价。

1.2.2 评标价的偏差率计算公式: $\text{偏差率} = 100\% \times (\text{投标人投标报价} - \text{评标基准价}) / \text{评标基准价}$

1.2.3 评标价得分

总分 95 分。

①如果投标人的评标价 > 评标基准价, 则评标价得分 = $95 - \text{偏差率} \times 100 \times 1.5$;

②如果投标人的评标价 ≤ 评标基准价, 则评标价得分 = $95 + \text{偏差率} \times 100 \times 0.5$ 。

备注: 评标价得分均精确至小数点后四位。

1.3 固定标价随机抽取

河南省某公路施工招标中标人的确定方法为固定标价随机抽取法。简单的说就是满足招标人招标要求并递交了投标保证金的投标人在规定开标时间在规定的地点顺序递交投标文件进场, 递交投标文件的顺序号即为本企业参与标段的号码, 在行政、纪检监察部门及属地公证处监督下, 顺序从与投标人数量相等的号码中摇取三个号码, 作为投标项目的前三位中标候选人。评标委员会依据招标文件要求对入围投标人的投标文件进行评审, 最终确定中标人。

2、公路工程投标报价中常见的报价策略

2.1 低价投标策略

2.1.1 投标项目附近有在建项目经理部, 可根据具体情况降低投标报价。

①投标项目可与在建项目达成路基填挖方互补, 在减少取土场、弃土场用地的同时降低土方购买成本。

②两个项目有相同的工作内容时, 可减少机械进场费用。

③如在建项目经理部的部分大临设施可再利用,可减少投标项目大临设施建设费用。

2.1.2 如果施工企业是为了保证企业职工的正常工作状态,或开辟新市场也可以考虑降低报价,在成本价以下也可以接受。

2.1.3 在投标项目中施工企业采用“四新”技术后可降低施工成本时,可降低投标报价。

2.2 以力求评标最高分为手段的报价策略

在采用投标报价评分标准为合理低价法时,最接近计算后的评标基准价的标价,评分最高。提前收集分析该地区类似项目的开标记录,认真分析其他投标企业的投标报价规律,在分析结果后适当下浮作为投标价,以期评标得到最高分。

2.3 以获得较高利润为目的的报价策略

对一些技术含量高,施工难度比较大的工程,业主在招标文件中往往会要求较高的施工业绩,这也意味着竞争对手会相对较少,利用投标企业自身拥有的先进施工技术和精良机械装备以及难得的专业优势和施工资质,可采用适当提高投标时的利润率,来获得较高利润的策略。

3、公路工程投标报价的编制办法

3.1 正确的编制依据

公路工程投标报价的编制应遵循交通部颁布的《公路基本建设概、预算编制办法》、各省市的《预算定额》,并采用当地最新编制《公路工程造价信息》中的材料价格。

3.2 熟悉设计图纸和资料

在取得招标文件和图纸后,报价人员应尽快熟悉设计图纸,并认真审核。对设计图纸中表述不清的项目应详细记录并书面向业主提出质疑,要求业主做出必要的补充和解释,以免影响报价的准确性。

3.3 分析现场踏勘、外业调查资料

针对每一个招标项目,投标企业均应进行现场踏勘、外业调查。在外业调查中应详细了解当地原材料料源、品质、落地价、运输方式及运输距离等,应对项目经理部驻地、预制场、拌合站等大临的位置及占用面积进行调查,并在当地了解土地租赁费用。

3.4 重视与施工方案编制人员的沟通

施工方案编制人员对设计图纸及施工工艺方面的理解,将直接影响其编制的施工方案,而不同的施工方案自然需要确定与之相配套的施工机械,这将直接影响工程报价的高低。在报价过程中应积极与施工方案编制人员沟通交流,保证报价使用定额的正确性。

3.5 工程量统计

在编制投标预算时首先应收集设计图纸中的工程量,并注意计量单位、计算规则应与定额的计量单位和计算规则一致。并对设计文件中缺少或未列的工程量进行统计,与业主进行沟通,补充计算。

3.6 应用预算定额的注意事项

预算定额中章、节说明及定额表下小注均非常重要,在应用时应仔细阅读,确定定额适用的范围,编制注意的事项,及工程量计算的原则等。

3.7 熟练应用投标软件,进行报价编制

各省市在招标工程中所使用的报价软件并不相同,应提前安排报价人员学习。

4、公路工程投标报价注意事项

4.1 对设计图纸中提供的工程量存疑的项目,可适当提高单价,即对总体报价影响不大,又存在盈利的机会。一旦在施工中实际发生工程量比设计图纸中提供的工程量大,就可获得较大的利润,而实际发生工程量比投标时工程量大,对企业利润影响也不大。

4.2 对施工工序靠前,可先结算工程价款的项目(如路基土石方工程、桥梁基础工程、隧道中的开挖和初期支护),可将单价适当报高一些,以便资金周转;对后期项目(如交安工程、绿化工程)其报价可适当低一些。

4.3 预计施工过程中会增加工程量或有变更可能的项目,可将单价适当报高一些,这样对总报价影响不大,在工程施工时却有增加收入的可能;预计施工中会减少工程量的项目,可将单价适当报低一些,这样即使降低报价,在施工中减少的收入也不会太大。

4.4 对无法确定工程内容及施工工序的项目,或存在漏洞的项目,可适当降低投标单价,以利于降低工程总报价和工程索赔。

4.5 对施工企业具有技术优势,并拥有丰富管理经验的项目,可以适当降低单价,以提高企业竞争力。

4.6 工程量清单中只有工程项目而无工程数量者,应提高其报价。

5、结束语

自我国公路行业推行招投标方法也来,随着时间的推移,公路施工企业也是越来越多,仅仅公路特级资质企业就达到了46家,还有众多的一级、二级、三级资质企业,而全国高速公路网日趋完善,这也就意味着公路市场的竞争也日益激烈,工程投标报价策略运用是否得当,不仅影响施工企业在单个招标项目中能否中标,更将影响到企业在激烈竞争能否生存和发展。只有不断总结过去的成功经验和失败教训,才能提高我们的报价水平,最终提高我们的中标率和利润率,使我们在激烈的市场竞争中立于不败之地。

参考文献

- [1]公路工程国内招标文件范本;人民交通出版社
- [2]公路基本建设工程概算、预算编制办法;书目文献出版社
- [3]公路工程建设招标与投标;人民交通出版社