

浅析新形势下水利水电建设工程投标的技巧与策略

张冬梅

(中国水利水电第七工程局有限公司,四川成都 610081)

摘要:当前水利水电建设工程招标已出现注重报价、评标价基准值取同一企业集团中各投标人报价中最低的投标报价、项目建设过程中严控变更等特点;做好项目特性及本企业优势等方面的调研,以确定是否投标及投标报价;在价格构成上,采用把工程量清单里先完成的、易发生变更的工作内容的单价调高等不平衡报价法,用同样的报价获得更大的经济效益;在编制施工组织设计时,要充分展示企业的实力、特点,注重所投入设备(设施)的优化组合,以提高中标的可能性,降低亏损的风险。

关键词:投标;招标;报价;效益;施工组织设计;策略

中图分类号:TV7;TV51

文献标识码: B

文章编号:1001-2184(2017)06-0051-03

1 概述

从1983年鲁布革水电站建设过程中进行项目招投标开始,招投标制度在水电工程项目中已实行了近35 a,我国的招投标制度已较为完善,管理越来越规范。随着国家经济的宏观调控,淘汰能耗大的落后产业,全国全社会用电需求增速放缓,电力供需总体富余,而综合投资价值高的水电站越来越少,因而建设单位对于投标应更为注重投标人的报价,在招标条件及中标后的管理方面也出现了一些新的变化;而投标人在报价及施工组织设计方面的竞争反而更加激烈。故投标人不仅仅需要考虑能否顺利中标,更应保证项目中标后能够顺利完成并有盈利。因而投标人必须洞察水电行业招投标的新形势,做好投标前期的准备工作,掌握好的报价策略及投标施工组织设计的编制技巧,才能提高项目投标的中标机率,提高中标项目的整体经济效益。

2 当前水电工程招投标的新形势

由于当前及今后新开工的水电站大多位于交通等基础和自然条件较差的西部、西南部,其河流流量不大,通常需要修建高坝,进而造成了水电站建设的千瓦投资成本相对较高,因而,过高的报价中标的可能性进一步降低;随着工程项目审计力度的加强,各建设单位均严格控制变更费用,而对于赶工费及奖励的控制就更为严格,已不可能像以前那样,先低价中标,寄希望于变更、赶工费和

奖励盈利;另一方面,施工单位面临着人力等诸多建设成本增加、熟练技术工人及有经验的管理人员易流失等状况。因此,必须做好招投标前期工作,不能因报价过高而失去中标机会,而报价过低则易造成中标后的亏损。

随着央企的重组及企业兼并,许多原来为竞争关系的投标单位变成了同企业集团所属的企业(单位)。这一方面需要注意的是:在评标中商务部分评分的“评标价基准值计算方法”规则上,一般规定,“同一企业集团有多家所属企业(单位)参与项目投标时,取初步评审合格的同一企业集团中经过筛选后剩余投标人报价修正后的评标价中最低投标报价参与评标基准值计算”。故投标人不仅需要重视自己的报价,还需关注同企业集团其它单位的报价,以求获得较高的报价评分。笔者对新形势下投标前期工作的策略、投标报价策略以及施工组织设计的编制技巧进行了阐述。

3 新形势下建设工程投标的技巧与策略

(1) 投标前期工作的策略。在投标前期的调研工作中,尤其要注意施工场地的地形、交通运输、给排水、供电、通讯条件等情况以及当地的经济条件、地方法规;在民族地区施工时,还要了解当地的风土人情;对于外来建筑企业承包工程是否有地方性法律法规限制等对投标和中标后履行合同有影响的各种宏观因素;工程项目的资金来源和建设单位的资信情况;建设单位、监理工程师的资历和工作作风等;本企业的人员、设备和机械

收稿日期:2017-10-18

状况,比如是否有可抽调或聘用满足工程需要的人员,临近地区有无可供调用的设备和机械,可投入该工程的周转材料情况以及垫付资金的来源,可投入该工程的流动资金情况,以准确核实报价的计算方式;还需了解项目的机会成本以及其它直接影响项目本身成本的环境因素,将项目放到可能获得的一系列项目之中去比较,全面、准确地估量出其综合价值,以确定该项目是否值得投标及最终的投标报价。

(2) 投标报价策略。

经过对投标项目进行综合分析后,可根据招标项目的特点采用不同的报价策略。宏观上,报价可高一些的项目是:施工条件差,本企业投入大的工程;专业要求高的技术密集型工程,而本企业在这方面又有专长,声望较好;总价低的小工程,以及自己不愿做、又不方便不投标的工程;工期要求急的工程;投标对手少的工程;支付条件不理想的工程。报价可低一些的项目是:施工条件好的工程,工作简单,工程量大而一般单位都可以做的工程;本企业目前急于打入某一市场,某一地区、或在该地区有工程即将结束,机械设备等无工地转移的工程;本企业(集团)在附近有工程,而该项目又可利用该工程的设备、劳务,或有条件短期内突击完成的工程;投标对手多,竞争激烈的工程;非急需工程,支付条件好的工程。

通过调整内部各个项目的报价,在不提高总报价(或降低总报价)、不影响中标的前提下,采用不平衡报价法的策略,其中要尽量采用“早收钱”原则,即争取每一个单项工程能够提前拿钱,报价时把工程量清单里先完成的工作内容的单价调高(如土石方工程、基础和结构部分等),后完成的工作内容的单价调低(如照明、指示牌、装修和零散附属工程等),以便在结算时获得更理想的经济效益。通过先期收回的资金,提高资金的周转效率和财务应变能力,并有适量的利息收入。

通过对招标文件、相关图纸进行研究及以往积累的施工经验,对预计今后工程量会通过变更增加的项目或容易发生变更的项目,以及经核算后认为招标方因计算错误提供的工程量清单少于最终实际施工工程量的项目,可适当提高工程量单价,在最终结算时可多赚钱;而对最终结算时有

可能减少工程量(特别是暂定项目),或经过核算后认为招标方因计算错误提供的工程量清单多于最终实际施工工程量的项目,可适当降低单价,以减少最终结算时的收益损失。

掌握不平衡报价的应用原则,仔细核对招标文件中的工程量表,如果单价报低的项目在工程量实际实施时增多,将有可能造成承包商的重大损失;且不平衡报价过多和过于明显可能会引起评标人的反感,甚至导致废标。通常,比正常价格多出15%~30%的幅度评标时是可以被接受的。对“钢筋”、“混凝土”等常规项目(材料)一般不提高单价;可通过临时设施的搭建,非常规材料、投入设备、定型模板等专用器具以及预先支出的费用等项目调整报价。实现总报价不变,使实际收益增大,或实际收益不变,降低总报价,以提高中标机会。此外,采用这种报价方式,可以保证在工程后期有充裕的时间清算对项目盈利影响较大的分部(项)工程的工程款,进一步提高项目的整体效益。

还需注意提高按国家规定可能进行价格调差部分(如人工费、某些材料费等)的份额,以降低后期亏损的风险。此外,随着国家对环保工作的重视,环保部分投入的报价不能过低。

(3) 施工组织设计的编制技巧。

在指导思想,企业应结合自身条件,力求与招标文件的条款一一对应,恰当承诺并明确工程承包后在施工技术、资金、质量、工期、安全、组织等方面的目标和相应的投入及措施;了解建设单位的意图和各竞争对手的情况,结合投标项目的特点,充分展示本企业在施工设备、人员素质、管理水平、技术能力、类似工程业绩、信誉等方面的实力,以及独到的施工手段和能力,反映出本企业对该项工程具有强烈的诚心、信心和决心,使建设单位产生安全感和责任感;投标文件中的施工组织设计总体上是粗线条的,但必须粗中求细,施工方案侧重于施工规划和部署,对设备投入、工期、计划、技术等描述都是控制性的,一般的操作细节、控制要点均可以略去,但方案必须涉及到施工中的各个方面。另外,对工程的投入、组织以及关键技术部位的处理要求详细、可靠、操作性强。

掌握编制技巧,要制定出能够反映出方案合理的结构和顺序,以引起评标人的兴趣,并可对给评标人留下好印象的标书中的施工方案目录要求其标题明确,错落有致,上下关联并突出重点,逻辑性强,注意小标题尽可能详细,表明对施工方案考虑周全且便于查看;其内容要详细,比对招标文件,尽量覆盖到施工中的方方面面,不得出现漏项,以免在评标时失去单项得分;而非重点部分可以略写,有的内容可以只列标题,内容以“略”字代替;注意以长胜短,以强胜弱,着重突出本企业以往类似工程的施工经历,优选成熟的技术与先进工艺,突出本企业在此方面具有的优势;对于难度较大的工程项目,要重点突出先进施工机械的选择和各种机械的合理组合,所选用机械的生产能力及其额定参数能够满足工程项目的要求,且能够达到整体组合的效率最佳,显示本企业机械化施工及其管理水平;内容上要做到图文并茂,使评标人直观、简单、快速了解施工组织情况;对于小型构造物较多,结构复杂或施工场地狭窄的工程项目,在突出施工总体布置和组织的基础上,用平面图展示各构造物的施工安排、施工顺序、衔接关系、材料的进场、临时设施布置等。还需注意的是:在制定方案时,应留有一定程度的调整余地,在项目实际施工过程中,如果具体条件和时空因素有变化时,施工组织设计在局部上能够具有一定的

(上接第34页)

④部分桩体开挖后孔底出现坍塌,由于桩间距较近,底部坍塌范围容易连成一片,从而增加了清理的难度,我们采用先回填、后开挖、同时调整施工顺序,采用间隔跳挖的方式,有效处理了孔底出现坍塌的部位。

4 取得的效果

(1)该工程不良地段桩基础施工计划工期为180 d,实际完工日期为172 d,现场分三批次移交工作面,较好地满足了工程施工进度的需要。

(2)施工过程中未出现安全伤亡事故,停电报警撤离及全程通风措施的实施,有效防止了中毒事故的发生。

(3)人工挖孔灌注桩施工完成后,按规范要求进行了相关检测和试验,其结果均符合规范

可变更性,以免给评标人留下灵活性差的印象。

4 结语

水利水电工程建设投标单位要认清水利水电工程建设市场的新变化,在工程投标标书编制前,要充分做好投标项目的外界条件及本企业有利条件的调研,以确定是否投标及所采取的报价策略,采用“早收钱”原则、提高易变更项目、可调差部分单价等不平衡报价手段,在某基础报价下获得最好的收益;根据以往工程的经验,对于工期较长、规模较大的工程,通过调整不同时段的分额等优化报价方案,可使项目的收益提高1%~2%。在响应建设单位招标文件要求的基础上,利用施工组织设计展示本企业具有的技术实力,不放弃中标后的合理的权利,达到既要一举夺标承揽工程,又要降低风险、获取更多利润的目的。

参考文献:

- [1] 刘黎虹. 工程招投标与合同管理[M]. 北京:机械工业出版社,2015.
- [2] 王平. 工程招投标与合同管理[M]. 北京:清华大学出版社,2015.
- [3] 袁湘华. 水电建设工程招投标相关问题研究[D]. 昆明:昆明理工大学,2007.

作者简介:

张冬梅(1976-),女,四川峨边山人,经济师,从事水利水电工程施工技术与管理工作。

(责任编辑:李燕辉)

要求。

5 结语

随着施工技术的改进,人工挖孔灌注桩在有地下水、流砂层和淤泥质土质等复杂地层中得到了较好地应用。但在地质情况不良、易坍塌地段、开挖深度超深使用时,施工前应进行成桩试验以论证并制定相关完善的应对措施,防止产生不必要的经济损失和安全事故。笔者对复杂地层人工挖孔灌注桩的施工技术与难点进行了总结和探讨,可为今后类似工程提供一定的施工经验。

作者简介:

刘海友(1973-),男,黑龙江绥化人,项目经理,高级工程师,从事建筑工程施工技术及管理。

(责任编辑:李燕辉)