

公路工程投标报价存在的问题及策略探讨

石静

乌兰察布市震興公路勘察设计有限责任公司

摘要:当前,公路工程投标报价中,存在不少问题,为了提高中标率,企业应了解自身情况,在设计阶段,仔细研究公路工程项目信息,做好标前成本测算,选择合适投标报价方法,确定合理报价,以此使公路工程投标报价工作的效率及质量得到有效提高。

关键词:公路工程; 投标报价; 存在问题; 策略

我国国土面积广阔,为了促进区域经济的交流和发展,方便人们的出行,构建了四通八达的交通网络。公路交通是我国交通运输的主要类型,运输能力强,安全可靠,受到了国家的大力扶持^[1]。公路工程建设路线长,工程量大,投资额巨大,建设效益可观,设计企业之间竞争激烈,要想在公平公正的招投标活动中中标,获取工程承包资质,就必须完善投标报价方案,而且在提升中标率的同时,应该保障设计单位在公路工程投标报价中的经济效益。总之,从公路工程投标报价工作效率及质量提升角度考虑,本文围绕“公路工程投标报价存在的问题及策略”进行分析研究具备一定的价值意义。

一、公路工程投标报价存在的问题分析

(一) 对项目信息缺乏分析

企业要想获取公路工程的建设资格,就必须掌握招标单位评标依据,明确自身优势所在,展现自身优势。在这一过程中,企业应该仔细阅读招标文件,包括合同文件、技术规范、参考资料等,明确项目建设要求,然后再查看企业是否有相关项目设计经验,全面分析项目信息,准确识别项目建设过程中存在的风险,制定科学合理的设计规划方案,准确编制投标报价,但由于企业负责投标的工作人员,缺乏项目施工经验,无法胜任上述工作,导致企业投标时处于劣势地位^[2]。

(二) 基础准备工作落实不到位

对于设计单位来说,在公路工程投标报价工作过程中,需做好各项基础准备工作。但是,部分设计单位的相关投标人,未能结合工程项目的批复及强制性要求,进而没有对项目勘察设计原始资料进行仔细阅读,这样在技术建议书以及勘察设计工作大纲方面便不具明显性,进而影响勘察设计工作的效率及质量。

(三) 对竞争对手不了解

投标是多个设计企业竞争的过程,企业要做的,就是在保证自身不会亏损的情况下,报出投标企业中的最合理的价。因此,在投标前,设计企业应该全面采集竞争企业的资料,研究竞争对手的设计资质、报价习惯,但是当前企业并未构建完整的竞争对手投标资料库,无从掌握堆放投标习惯,盲目报价,导致中标率下降。

二、公路工程投标报价问题的解决策略分析

如前所述,对公路工程投标报价相关问题有了一定程度的了解,为了解决这些问题,对于设计单位来说,需了解自身情况,对公路工程信息进行仔细研究,并做好以下工作:

(一) 了解自身情况, 仔细研究公路工程项目信息

在投标前,设计单位需详细阅读招标文件,分析、总结文件中的关键信息,掌握公路工程的设计要求、技术等级、质量标准、资金投入需求等要求,然后再分析企业自身的项目承包经验,合理分析企业运营情况、资金运转情况,根据当前的资金状况、设计技术水平,是否能够胜任这项工作。投标报价制定者,必须具备丰富的项目知识,以及专业的投标工作水平,基于企业

设计技术水平,给出最佳的报价。

(二) 做好勘察设计相关准备工作

对于设计单位相关投标人来说,有必要以项目工程的批复及强制性要求为依据,对项目勘察设计原始资料进行仔细阅读,对技术建议书及勘察设计工作大纲编制完成,对勘察设计方面进行合理确定,同时合理确定工作量。进一步以国家相关“工程勘察设计收费标准”为依据,对投标合同段的勘察工作量及报价清单明细表进行详细编制,并给出各项要素指标的详细说明,以此促进设计单位勘察工作效率及质量的全面提升^[3]。

(三) 保证报价清单编制的合理性及科学性

对于设计单位相关投标人来说,需在明确公路工程投标勘察工作量基础上,进一步保证报价清单编制的合理性及科学性。一方面,设计单位投标人需根据国家以及交通部门现行标准、规范、规程、定额以及相关办法等要求的内容,做好公路工程投标项目的勘察设计工作,针对勘察费用,则计入相对应的报价明细当中。而对于报价费用来说,则涉及:测量、勘察、测试、设计以及专题研究或试验等为完成本项目勘察设计全过程的所有费用;此外,还涉及根据合同规定需要完成的勘测设计费与后续服务费用等^[4]。另一方面,对于设计单位相关投标人,需在“勘察涉及工作量计算及报价计算说明”中分单项编制投标合同段的勘察工作量以及报价清单明细表,每一项单明细目需附有详细的计算说明,比如计算方法、取费依据等,使招标人对投标人勘察测量以及报价的合理性进行相对应的审查工作更加方便,进一步提高审查工作的效率及质量。此外,对于勘察设计报价来说,需以建设规模、设计深度以及技术复杂程度为依据,取费需≤0.7倍的有关公路勘察收费标准进行计算。

三、结语

综上所述,随着社会的发展,公路建设市场蓬勃发展,公路工程相关的招投标制度逐步完善,要想获得公路项目的建设资格,就必须有良好的企业信誉、专业的设计资历,才能够获取建设单位的青睐,而且为了保障双方的效益,还必须合理编制投标报价。投标报价关乎中标率,设计单位应根据社会形势、行业竞争情况,以获取合理利益的原则,准确编制投标报价,根据实际情况加以调整,尽量提高中标率。此外,还有必要保证报价清单编制的合理性及科学性,以此使设计单位在公路工程投标工作的效率及质量得到有效提升。总之,设计单位需做好公路工程投标报价相关工作,进一步带动设计单位经济效益及社会效益的提升。

参考文献

- [1]陶立伟.不平衡报价策略在市政道路工程的投标实践与分析[J].上海建设科技,2020(01):57-58.
- [2]杨陈慧,杨甲奇.招投标模式下“恶意低价”问题探讨——以四川省现行工程电子招投标为例[J].四川建材,2020,46(01):201-202.
- [3]刘玉美,李青云.浅谈综合评估法在建筑工程招投标中应用存在的几点问题及措施建议[J].居舍,2019(23):179-180.
- [4]韩群群,何沙,刘阳,巫可,游璐,孙愉.海外油气田地面工程EPC项目投标报价探讨[J].天然气与石油,2019,37(06):125-130.