

造价工程师：清单计价下的风险意识 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/272/2021_2022__E9_80_A0_E4_BB_B7_E5_B7_A5_E7_c56_272263.htm 招投标阶段，投标报价极具挑战性首先要认真学习招标文件，了解评标方法和投标报价所包括的范围。招标文件是合同的一部分，要充分了解招标范围和报价内容。在仔细阅览图纸、踏勘现场的基础上，认真领会答疑精神，认真审核工程量清单，不要漏项，否则这种风险完全由施工单位来承担。成本预测是投标报价的首要条件。为了保证报价既不低于个别成本，又是最低价，承包商在投标报价时首先要进行成本预测。在成本预测的基础上，将自身的经营优势转化为报价优势，以增强企业报价的竞争力。投标前企业内部对工程所有材料和人工、机械等进行摸底分析，以实际市场价格或企业内部劳务、周转材料、机械租赁价格结合合理的施工方案确定最低成本价，在日积月累的基础上，最好编制符合自己实力的施工定额，这样就可以快而准确地确定合理的报价，在投标报价中处于领先水平，增强竞争力。投标总价确定后，在不影响中标的前提下，充分利用报价策略，对内部各项目的报价作适当调整，为结算时得到更好的经济效益。能够早日结账收款的开办费、土方、基础等项目的单价可定高一点，有利于资金周转，对后期的抹灰、油漆、电器等项目的单价可适当降低；估计到以后会增加工程量的项目，其单价可提高，而对工程量可能会减少的项目，单价可降低；图纸不明确或有错误的，估计今后会修改的项目，单价可提高，对工程内容说明不清楚的单价可降低，这样做可便于以后索赔；没有工程量、只

填单价的项目，其单价宜高，这样做既不影响投标报价，以后发生时又可多获利；对于暂定数额（或工程），分析今后做的可能性大的，价格可定高些，估计不一定做的，价格可定低些；零星用工（计日工作）一般可稍高于工程单价中的工资单价，因为它不属于总包单价的范围，发生实报实销，也可多获利。建立适当、有效的企业询价管理体系，提高企业规避风险的能力。工程量清单计价的实行，最大特点是把招标双方都推向市场，单价不可调整，任凭市场价格涨落、风险自担。这就要求询价及时、可靠。识别风险因素，风险预测显得尤为重要。运用敏感性分析等方法识别风险因素，通过SWOT技术分析，综合利用项目的优势与劣势、机会与威胁各方面，对项目风险进行识别。并了解国家宏观调控的政策、国家发展计划，重视历史经验数据积累和分析，掌握适时信息，从而预测各种资源价格变化趋势，对预期价格作出正确的判断，投标报价时充分考虑价格风险因素。预留必要的风险费是控制风险损失的一种补偿措施，但需要政策支持，所有投标单位都达成共识，否则报价将没有竞争力。合同订立阶段，要严格把好合同订立关，约定风险范围尽量采用示范文本，以防止一些不平等条款。增强法律意识，对合同的严密性、规范性、合同条款的逻辑性认真加以研究，中标后合同订立阶段要字斟句酌，认真研究专用条款，注意各有关文件的优先解释顺序。加强合同管理意识。凡是施工中遇到的可能导致的风险问题，如外部条件不足产生的风险，究竟应由谁来负责；业主供应材料设备或指定分包商的计价方式的约定等，应在合同中明确而未曾明确的，可通过补充合同协商来解决，力求按权利和义务对等的原则与业主分清

责任，从而达到降低合同条款风险的目的。合同双方分担风险应明确约定。对实施时间跨度较大的工程，如果在合同中未约定风险范围，当市场材料价格重演2003年涨价风暴时，施工企业一方是无力承受这种风险的。而在投标过程中过多地考虑风险系数就意味着不能中标，所以在合同中约定双方风险承担范围是非常必要的。特别对于采用固定价合同，工期又比较长的工程，必须定量地约定风险范围，这是施工质量和建筑企业健康发展的必要保证。合同履行阶段，以合同管理为龙头，搞好索赔工作做好投标报价交底和合同交底。让项目管理人员了解合同范围、报价策略等，在履约过程中制定有针对性的措施。密切关注合同范围以外的一些分部分项工程价格的签认和合同范围内工程量增减给企业带来的得利润变化。杜绝大包大揽，而不过问经济效益。对于不能回避的风险，要及早采取措施将风险转嫁。也就是总包单位将一些工艺复杂、不熟悉领域或风险比较大的工程在投标阶段提出分包定向合作意向，考虑一定的利润空间后报价，在工程中标后签订分包协议，这部分风险转嫁给分包单位。索赔的有效应用，工程索赔贯穿项目实施的全过程工程，重点在施工阶段，涉及范围相当广泛。如，工程量变化、设计有误、加速施工、施工图变化、不利于自然条件或非乙方原因引起的施工条件的变化和工期延误等。当然，在索赔过程中要注意时效性、资料完整性和技巧性。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com