

工程量清单模式下企业投标报价有关问题的研究 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/473/2021_2022__E5_B7_A5_E7_A8_8B_E9_87_8F_E6_c67_473020.htm 工程量清单是国际上普遍采用的一个比较完善成熟的计价方法。国际承包工程采用的FIDIC条款对投标报价要求采用工程量清单形式，它是适应与国际接轨和建立以市场形成工程造价机制的有效方法。作为国家标准的《建设工程工程量清单计价规范》已颁布实施，因而在工程量清单模式下，研究建筑施工企业在工程量清单模式下如何进行合理的报价成为企业当前面临的热点问题。

一、工程量清单报价的特点（一）工程量清单报价的优点及存在问题

1、工程量清单是由标底编制单位根据施工图纸，现行预算定额子目分项特点及计算规则，将拟建招标工程全部项目和内容按工程部位、性质等列在清单上作为招标文件的组成部分，供投标单位逐项填价。采用这种方法一是避免了各投标单位因预算人员素质的差异造成同一份施工图纸而报价的工程量相差甚远，为投标者提供一个平等的竞争条件。二是避免了对定额子目划分确认的分歧及对图纸缺陷理解深度的差异问题，有利于中标单位对合同单价的确定，有利于签订合同及施工过程中进度款的拨付，有利于竣工后结算的顺利进行。

2、用工程量清单报价后，作为确认工程造价基础的工程实物量，要保证工程造价的合理有效控制，其准确与否十分重要。由于当前招标管理不够完善（在工程量清单的确认上存在不少问题，如工程量清单编制单位资质管理不够完善，工程量清单编制质量参差不齐，有的建设单位为节省编制费用，把清单交给资质低或没有资质的单位；

另外存在有的编制人员素质低、思想不端正、缺乏责任心、应付了事等问题，严重影响计价项目的正确性，进而影响企业的投标报价。因此，建立合理的工程量清单报价模式，为企业提供公平、合理、准确的报价环境显得尤为必要。（二）合理的工程量清单报价模式特征

合理的工程量清单报价模式是选择优秀承包商的保障，它不仅体现了市场机制，更有利于竞争。结合招投标性质及项目建设特点，合理的工程量清单报价模式应具有以下特征：

- 1、报价应能反映出企业的实际能力。报价作为一个经济指标，是投标企业技术力量和管理水平的综合体现。如果报价不能反映投标企业的能力，选择优秀的承包商就无从谈起，更不用说在竞争中体现公平了。在报价中体现企业的实际能力，展现投标企业的优势是衡量报价模式合理性、科学性的重要标准，也是招投标阶段充分发挥竞争机制的前提。这就要求投标企业必须将报价和施工方案、技术和管理密切结合起来。
- 2、合理的报价模式应有利于评标。报价模式与评标指标息息相关，有利于评标的报价模式才能体现出竞争的公平性。建设工程是一个系统工程，目标具有多样性，但目标过多不利于选择的公平性。工程量清单将工程量计算规则统一化、工程量计算方法标准化、工程造价市场化、资源信息综合化，这使得评标指标具有系统性和统一性的标准。
- 3、报价的项目构成应有利于项目实施与控制。从投标企业的角度看，报价是项目目标的经济指标分解的反映，实质是一份详细的计划书，它反映企业自身实际情况，结合投标项目的实际情况，打算投入多少成本，想获得多少回报，以及各项支出的控制值。同时报价还要反映哪些是不可控部分，哪些是可通过优化方案、加强管

理等措施来改善的可控部分。所以，合理报价模式应具有可以反映投标企业的能动性及符合项目实施的结构体系。如清单项目的构成、单价组成、费用划分等。而项目清单的构成与企业投标报价有密不可分的关系。

二、工程量清单模式下施工企业的投标报价

投标报价是业主选择中标单位的主要标准，也是业主和投标单位之间签定承包合同的依据。作为投标企业，首先是求中标而后求利润。在工程量清单计价模式下，企业应从报价的三个阶段着手：

（一）投标前期

- 1、为了在投标竞争中获胜，企业在平时就应该设置经营投标班子，掌握市场动态，积累有关信息资料等。企业取得招标信息，报名参加投标并通过资格审查后得到招标文件，就应该立即组织人员研究招标文件、决定投标策略。在研究招标文件时必须搞清投标的范围，因为常常出现图纸、基础规范和工程量清单三者之间在做法、数量之间相互矛盾的现象。一般来说必须以招标文件中的工程量清单为准。此外还要熟悉投标书的格式和签署方式、密封方法和标志，熟记投标截止日期以避免失误。
- 2、掌握“知己知彼，百战不殆”的原则，了解业主和对手。要知道发包人建设本工程项目的目的及其建设资金的筹备情况和来源、回收方法等。政府工程一般要求质量高，其标底偏高；商业工程要求进度快，标底适中；自筹资金及商业贷款工程，标底偏低。总之，企业要揣摩发包人的心理。竞争对手之间一般都能了解到其欲承揽本工程的目的，相互之间的投标技巧也熟悉，要做到具体事情具体对待，以不变应万变多留几手。
- 3、根据自身的经营管理水平、经济实力、企业定额等，确定适合自己的经营报价策略，同时根据企业发展需求为了打开市场，着眼于发展等情况

，制定出投标时可能使用的投标报价调整系数。对于清单要求下的合理低价中标必须进行很好的分析。招标人选择中标人就是在满足质量、工期、安全等投标文件要求前提下，谁的报价低谁中标。投标人降低投标报价有利于中标，但会降低预期利润，增大风险。，因此低价是中标的重要因素，但不是唯一的因素，不能为了中标而使报价低于投标人的个别成本价格。所以企业在投标前期，报价的策略研究非常重要。 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