

一级建造师市政公用工程精华辅导（88）一级建造师考试

PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/556/2021_2022__E4_B8_80_E7_BA_A7_E5_BB_BA_E9_c54_556410.htm (案例1K420010-1)

1.背景 某市开发工业区供热管网配套工程项目B标段招标，某公司通过资格预审，买到招标文件，根据文件的要求，报价部分采用工程量清单方式报价，招标文件只提供了部分分项工程量清单数量，施工措施费部分没有任何项目。某公司在投标时，对报价部分采用了下列计算方法，工程量的计算直接采用招标清单数量，价格使用某市定额站的信息价格和估算价，组价完成后，并按甲方要求同技术标按规定封装，并在规定时间内报送到招标单位。 2.问题 (1)投标单位完全采用清单工程数量和定额站的信息价格，是否合理? (2)清单报价是否还应计算施工措施费用? 快把一级建造师站点加入收藏夹吧！ 3.分析与答案 (1) 不合理。(2) 应该计算(案

例1K4200102) 1.背景 某公司拟投标某市政工程，该工程技术要求较高，而该公司在这类工程的施工中有丰富的业绩和较高的声望。 招标单位提供的招标文件提供了工程量清单。在购买标书后，对报价部分采用了如下计算方法，工程量直接使用清单数量，价格使用某定额站的信息价格。由于措施项目一览表内容只列了项目，没有给出工程量，没有依据无法报价，所以这部分内容未予报价。全部组价后，投标方未做任何调整。按规定时间送招标单位。快到投标截止时，投标单位发现有一个竞争对手的实力与本公司相当，而本公司的标价极可能高于对方。 2.问题 (1)根据本工程的特点及该公司的实力，本工程应如何报价? (2)承包商直接使用清单工程量

是否妥当?说明理由。(3)价格使用某定额站的信息价格是否妥当?如不妥当还需参考哪些内容?(4)承包商对措施项目的处理对吗?如不对应如何处理?(5)评价全部组价后,投标方未做任何调整的做法。(6)针对快到投标截止发生的情况承包商应采取什么策略?为什么?

3.分析与答案

投标报价时,既要考虑自身的优势和劣势,又要分析招标项目的特点。按照建设工程项目的不同特点、类别、施工条件等来选择报价策略。本工程技术要求较高,而该公司在这类工程的施工中又有丰富的业绩和较高的声望,中标的可能性非常大,报价可高一些。一般应注意招标文件提供的工程数量含有预估的成分,所以,为了能准确确定综合单价,应该根据招标文件提供的施工图纸及相关说明,重新核对工程数量,并根据核对后的工程数量,确定组价的工作内容,并以此计算综合单价。实行工程量清单计价模式后,投标人自由组价,所有与价格有关的全部放开,政府不再进行任何干预。询价成了投标面临的新问题,也是投标人投标工作的重要内容。这样,投标时,除应注意参考定额站的信息价格外,更重要的是实际询价,调查当地市场价。询价的主要内容包括:材料市场价、当地人工的行情价、机械设备的租赁价、分部分项工程的分包价等。材料和设备在工程造价中常常占总造价的60%以上,对报价影响非常大,所以,投标方在报价时一定要对材料和设备的市场行情非常了解。采集材料价格时不能只考虑当时的价格,必须做到对不同渠道询到的材料价格进行有机综合,并能分析出今后材料价格的变化趋势,用综合方法预测价格的变化,报价时材料价格要考虑上涨的风险。报价时,当地的定额、相关的费用标准、相关政策规定等都是不可缺少

的资料。措施项目是指为完成建设工程项目施工，发生了该工程施工前和施工过程中技术、生活、安全等方面的非工程实体项目。工程量清单计价时，对措施项目清单可作调整。措施项目清单为可调整清单。投标人对招标文件中所列项目，可根据企业自身特点作适当的变更增减。投标人要对拟建工程可能发生的措施项目和措施费用作通盘考虑，措施项目清单计价一经报出，即被认为是包括了所有应该发生的措施项目的全部费用。如果报出的清单中没有列项，且施工中又必须发生的项目，招标人有权认为其已经分摊在分部分项工程量清单的综合单价中。将来措施项目发生时投标人不得以任何借口提出索赔与调整。投标人在对招标文件中提出的措施项目清单进行审核及调整时，应考虑如下几个因素：(1)根据拟建工程的施工组织设计，确定环境保护、文明安全施工、材料二次搬运等项目。(2)根据施工技术方案，确定夜间施工、大型机械设备进出场及安拆脚手架、模板、施工排水降水、深基坑支护等项目。(3)参阅施工验收规范；可确定施工方案没有表述的，但是为了达到施工验收规范要求而必须发生的技术措施。(4)招标文件中提出的某些必须通过一定的技术措施才能实现的要求。(5)设计图纸中一些不足以写进技术方案但是要通过一定技术措施才能实现的内容。措施项目清单的金额，应根据拟建工程的施工方案或施工组织设计，参照规范规定的综合单价组成确定。招标方的“措施项目一览表”内容只列项目，由投标方根据实际施工方案自主计算措施项目的量及费用并报价，包括：人工费、材料费、机械使用费、管理费、利润以及风险费；而不是由招标人提供工程量。组价后，还可以通过调整内部各个项目的报价，以既不

提高总价、不影响中标，又能在结算时得到更理想的经济效益，这种方法称为不平衡报价法。能够早日结算结账的收回工程款的项目、预计今后工程最会增加的项目、没有工程量只填单价的项目可提高单价；对于后期项目、工程量可能减少的项目等可降低单价。具体怎么样调整视项目具体情况灵活确定。所以，本项目组价未做任何调整对提高项目的效益来说是不恰当的。在投标报价中采用一定的手法或技巧建设方可以接受，使中标可能性提高。这些方法有：多方案报价法、突然降价法、增加建议方案法及许诺优惠条件等。本项目对手实力相当，自己的报价又可能高于对手，不中标的可能性较大?可采用突然压低标价的方法，这样既提高中标的可能性，又可以迷惑对手。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