

# 工程量清单模式下施工单位的投标与索赔

瞿 海

(珠海市公路局 珠海市 519001)

《建设工程工程量清单计价规范》自 2003 年 7 月 1 日起开始实施,建设工程工程量清单报价模式开创了工程预算工作的新格局,这一报价计价模式彻底改变以前那种以定额为依据的繁琐计价模式,新的计价模式将在统一计价规则、有效控制消耗量、正确引导企业报价、市场竞争形成造价等方面更明晰,它将极大地刺激企业通过自身的管理来提高竞争力。同时,相关配套法规的相继出台将使建筑承包行业步入良性发展的阶段。在当今施工行业整体内部管理水平相差不大的情况下要保证企业的盈利,重点就在投标决策阶段和施工中的经济索赔,本文重点介绍在工程量清单模式下施工单位在投标决策阶段和施工中的经济索赔。

采用工程量清单计价模式报价决定了在工程实施过程中由业主承担工程量数量变化的风险,施工单位承担价格风险。因此,对施工单位来说,这里面便有不少潜力可挖。以下分阶段讨论。

## 1 投标决策阶段

在综合考虑决定参加该工程的投标之后,首先对招标文件及提供的图纸、地质资料进行详细地研究,如有必要最好能找到该工程的设计文件,了解甲方的使用意图,以便对以后出现的工程变更有所准备,归纳如下。

(1) 招标文件、图纸、地质资料、技术方案的研究与对策。

① 召集有经验的技术负责人对图纸的重要部位及所采用施工方案进行优化,同时配合预算人员对所选取的施工方案进行经济分析,在满足质量、安全的前提下找出最经济的方案,并列入方案中。

② 仔细研读地质资料,在进行现场勘察后,找出地质资料的不完整性,结合设计图纸,找出设计图纸上的一些保守设计或不够全面的设计,推测以后因

地质情况变化而发生的变更;结合地质资料,重新核实甲方提供的土石方量,因变更或地质资料不准确而使工程量有所增减,可采用非对称报价策略,将预计增加工程量的工程子目单价报高一些,而预计减少工程量的工程子目单价报低一些,以平衡总体报价。

③ 仔细研读招标文件,召集有经验的预算及法律人员,对招标文件中的条款逐一推敲,找出其中的风险因素和不明确因素,挖掘其中对以后签订合同和工程实施过程有利的因素,并在投标中加以利用。同时制定一些措施防止某些条款可能出现的风险,加以规避或转嫁,并记录下有利和不利的因素及所采取的措施,以便以后在实施过程中逐一采用。

### (2) 合作伙伴的选择和风险的规避转嫁。

① 对于一些较大或较特殊的工程,一家施工单位往往很难独立完成,这跟企业资质和本身实力有关,因此在投标过程中需联合其他单位共同投标,以期发挥各自的特长,降低整体成本,增加竞争力;此时应在联合承包协议中明确各自的义务和责任。

② 联合一些主要材料供应商,让其在价格上相互竞争,并与最实惠的一家签订材料购买协议(如中标,便按此协议价格执行,如未中标,协议自动作废),这样既保证了材料的稳定来源,又转嫁了价格上涨的风险,同时在购买协议中还可约定待垫部分材料款,缓减自身资金困难,风险共担。

③ 找好劳务和特殊工程分包队伍,按以上材料供应方式一样与之签订承包协议,这样也保证了劳务费用和特殊工程费用的稳定支出,转嫁了因通货膨胀引起的劳务费用上涨的风险。

(3) 投标报价的技巧。在实际投标竞争中,因每个承包人的实际成本价会存在一定的差距,但总体上会相差不多,因此其竞争的焦点就在管理费和利润空间上。根据具体情况可采取以下几种报价方法。

① 不平衡报价法:不平衡报价法是指投标报价

在总体上确定后,通过调整内部的各个子目单价,以期既不提高总价,不影响中标,又能在结算或工程款的收取上达到经济效益。能够早日回收工程款的项目(如开办费、基础工程、土石方工程等)可以报得较高一些,而后期工程项目(安装、装饰)的报价可低一些。对甲方提供的工程量进行核算,对今后会增加的项目报价高一些,而减少的项目报低一些。设计图纸不明确,估计将来会增加的项目和暂定项目中估计自己将来能承包的项目可报高一些;而工程内容说得不够清楚,将来可能发生争议的项目和暂定项目中估计自己将来不能承接的项目可报低一些。对要求提供清单费用分析表时,应尽量将以后可能新增工程的清单子目的人工费和机械费报得高一些,而材料费报得低一些,这主要是为以后新增工程的报价做一参考,通常人工和机械费变化不大,而材料费则随市场行情变化。

②多方案报价法:有些招标文件中规定,可以提一个建议方案,或对于一个招标文件,如果发现工程范围、条件不明确或不公正,技术标准较苛刻,此时承包人可根据实际情况提出降低技术标准或修改其中某些条款后,并附加因此而改变的施工方案,报一个较低的价格,这样可以借此吸引发包人。但方案不可写得太过详细,以防发包人将此方案交给其他承包人,同时应注意所提方案应要比较成熟,或在某个工程试验过,并取得明显的效果,方便发包人进行比较。因评标时间短,切记不要提出一些没有把握的方案,以免适得其反。

③突然降价法:报价好比一场间谍战,竞争对手之间相互刺探,互放烟雾,并动用各种社会力量来争取工程的承包权,此时采用突然降价法,就是一种自我保护并迷惑对手的一种策略,但是自己一定要有一个成本底线,以防报价太低而亏损。

④先亏后盈法:对于一些大型分期工程或一些具有特殊使用功能的分期工程,可将一期的总价报低一些,以期中标,然后利用一期施工过程中建立起来的社会关系、信誉以及施工经验可以在二期的报价中捞回来,但二期工程遥遥无期或把握不大时,则不可采用。

⑤开口升级法:此法主要用于一些工期紧、施工难度大、竞争对手少或有特殊要求的议标工程,把工程中某项造价高的特殊工作内容从报价中减掉,使报价成为竞争对手无法相比的低价,以此来吸引发包人,取得与发包人进一步商谈的机会,借此排挤其他竞争者,在商谈过程中逐步提高价格,借此拖延时

间,等发包人明白这种企图时已错失了与其他承包者谈判的机会。利用此法时应注意在最初报价中说明某项工作的缺项,否则可能会弄巧成拙。

⑥许诺优惠条件:此种方法主要用于一些造价高的大型设施工程或设备安装工程,在投标报价时附带一些优惠条件,如降低工期、支付条件、低息贷款、增给设备、提供某些技术、代为培训人员等,以吸引发包人,但需注意不要违背《反不正当竞争法》。

## 2 合同订立阶段

经过投标决策后,一旦中标,便应组织有经验的相关预算及法律人员按照招标文件和中标通知书起草合同。同时将决策阶段记录下的有利和不利的因素及所采取的措施在合同中加以利用和规避。合同按GF-1999-0201 建设工程施工合同文本执行,其中在合同的“专用条款”中有几条应值得特别留意。

(1)合同中第5条对“工程师”的职权要有详细规定,以防以后发生纠纷时,业主对相关资料签字的有效性提出质疑。

(2)合同中第8条“发包人工作”和合同中第9条“承包人工作”对双方的工作内容应约定详细,对施工现场的描述要准确,不得模糊,以便实际情况与合同不相符时提出必要的索赔。

(3)合同中第10条“进度计划”要与投标时编制的进度计划和施工方案相一致,并且要尽量细化,以便发生变更或其他事故后施工单位才能依据经工程师审核过的进度计划和施工方案进行工期的索赔或采用其他替代方案而增加或减少工程价款的索赔。

(4)合同中第23条“合同价款及调整”中应明确合同价款中包括的风险范围,如有必要,应将风险范围的确定尽量偏向施工单位,风险范围内及风险范围外的计算方法应尽量详细,此处是合同订立时应重点留意的地方。

(5)合同中第27条“发包人供应材料设备”的条款应尽量按通用条款执行,但第27.6条“发包人供应材料设备的结算方法”应详细约定,因为不少业主在施工招标文件中约定甲供材料的单价较低,施工单位在进入报价时按单价较低的价格进入,而在实际施工中的甲供材料采购价却明显偏高,在甲供材料抵扣时如不明确规定,往往会发生纠纷。

(6)合同中第九大条“竣工验收与结算”的详细规定应尽量参照通用条款执行,防止业主利用此条在工程完工后进行拖延结算和付款。如果有多个工

程,应在条款中约定具体单个工程的结算和付款期限,以免业主将单个工程的结算拖延至整个工程完工以后才进行。

(7)合同中第35条“违约”的约定应尽量按照通用条款执行,其中对工期延误或提前的奖惩约定,施工单位应结合自身实力来定夺。根据实际情况统计,大部分工程的工期都或多或少有一些延误,因此在延误赔偿约定中应尽量从轻。

(8)合同中第47条“补充条款”是专用条款中未约定的条款,在实际操作中,“补充条款”往往才是合同签订的关键所在,因为在“补充条款”里往往会带有一些不公正的条款约定,因此,谨慎把握好“补充条款”的内容十分重要。

### 3 施工索赔的阶段

经过投标决策阶段和合同订立阶段,为以后的工程实施过程中的索赔提供了前提条件。施工索赔的阶段是一个漫长而复杂的过程,此时提出的索赔要以整个工程的大局出发,并且还要防范业主提出反索赔。这一过程对自己的施工过程是一考验,同时也是个据理力争和社会公关的双重考验。对施工单位的员工提出了新的要求,一切作为都得按照合同中约定的通用条款、专用条款、附加条款做事。彻底改变过去那种想当然、随意性做法。严格工程质量及进度、审批签字时序、内部管理井井有条、资料收集整理齐全、索赔合理及时、与业主、监理单位关系融洽、与协同单位和分包单位的良性沟通等等构成了对施工单位的领导及员工新的要求。结合投标决策阶段和合同订立阶段所埋下的伏笔,对施工中大致会出现的索赔有了一定的准备,此时就应随着工程的进行按照原定计划逐步实施。

#### (1)施工现场条件变化的索赔。

①因提供的地质情况与实际情况不相符,会造成土石成份的变化,基础的超深或减少,依据实际收方量及时提出索赔(此种情况应在投标决策时有所考虑,并采用不平衡报价)。

②地质情况发生急剧恶化,此时原设计已不能满足施工及质量要求,此时,施工单位应请求甲方敦促设计院尽快拿出设计更改方案或施工单位根据具体情况提出合理的解决方法,但所提出的解决方法应偏向在投标报价中考虑的高价报价子目,并及时采取临时补救措施报甲方和监理工程师批准,然后及时提出相关的工期及经济索赔书面报告。

③实际地质情况较甲方提供的地质情况好,此时可提出合理化建议要求设计院更改部分设计,因此而减少或取消工程量清单中报价较低的子目(此种情况应在投标决策时有所考虑,并采用不平衡报价)。并提出合理且经济的更改建议,如将单价较贵的重力式挡墙改为条石挡墙,将较贵的锚杆薄壁混凝土挡墙改为锚杆喷射混凝土挡墙等等,充分利用现场所采集的石料和自身情况,但条石挡墙或锚杆喷射混凝土挡墙的单价应在投标报价中采用高价,以期获得更大利润,同时也为业主节约投资。

#### (2)工程变更索赔。

①业主变更,大部分变更是由业主提出的,特别是工业建筑,往往因设备的变换或生产工艺的变换会造成施工过程中不断地返工或停工,这种变更所引起的索赔一般在招标文件或合同中均已说明,但需注意事件发生后索赔的时效性,不要等到过了规定的时间才提出索赔或等到工程完工结算才来清理,要及时上报工程师核实,并对具体损失情况进行认可,以便以后取证。

②施工单位的合理化建议。在具体施工过程中,往往会出现意想不到的情况发生,或在施工过程中出现了某项新技术、新材料、新工艺或新设备(“四新技术”),此时为本着节约成本和改善建筑品质的宗旨,施工单位可向业主提出采用部分“四新技术”,如使用石灰精代替水泥,使用绝热保温砌体代替普通砌体等等,因此而节约的成本甲乙双方共享。

③新增工程。工程量清单所列的项目包括招标范围内设计图纸所示的全部内容,但实施过程中经常会出现一些图纸上没有的新增工程,而新增工程的单价就不得执行投标报价的单价(合同约定的除外),此时施工单位就应积极准时地对新增工程提出索赔(此种情况应在投标决策时有所考虑,并采用不平衡报价)。

④工期延迟及加速施工索赔。工期索赔往往伴随于经济索赔,这种索赔应根据具体情况确定。如工期提前奖励意义不大,或业主急需尽快完工时,在保证能提前或按时完成工程时,工期索赔可适当从轻,以增加经济索赔谈判时的筹码。在市政改造工程时,业主经常需要加速施工,此时施工单位往往要改变施工方案和作业班次,施工单位应该就重新增加的设备、工人数量、班次、材料、物资供应、管理人员和奖励补偿等一系列费用提出较高的索赔额,但需注意一定要以书面的形式递交发包方审批,不要轻信发包方的口头承诺。