

工程投标报价低于成本价的判定及企业防范造价工程师考试
PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/543/2021_2022__E5_B7_A5_E7_A8_8B_E6_8A_95_E6_c56_543976.htm 建设工程招标投标过程中，企业之间的投标竞争在形式上表现为投标竞价。在完全市场经济条件下，投标高报价并不总是意味着高利润，过高的报价往往会导致企业不能中标，从而根本谈不上实现预期利润的问题，但是低于成本报价也是法律所禁止的，《中华人民共和国招标投标法》第33条规定：“投标人不得以低于成本的报价竞标”，第41条第2项规定中标条件为：“能够满足招标文件实质性要求，并且经评审的投标价格最低；但是投标价格低于成本的除外。”这里所讲的成本，是指投标人为完成投标项目所需支出的个别成本，而不是社会成本。因此，建设工程的投标报价，高了，表面上可以争取更多的利润，但中标机会减少；低了，利润空间受到了压缩，但中标机会增加。当报价低于企业成本时，按法律规定，不得中标，即使侥幸中标，接下来也是亏本经营。这是相互矛盾的两个方面，所以，我们必须重视并加以研究。本文就当前投标报价低于成本价的判定与企业如何防范谈点粗浅的看法。在我国，当前是如何判定投标人的投标报价低于成本价的呢？一般来说，必须针对工程项目自身特点和要求，参考社会平均成本，并根据每个投标人的不同情况（即个别成本）分别加以确定。但在实际上，我们很难知道投标人的个别成本是多少，在评标过程中这一工作由评标委员会来承担，最终的判定结论也应由评标委员会作出。不少企业认为，既然现在工程招标都设有标底，那么，以标底为基数规定一个下浮

幅度，投标报价与标底相比，在该下浮幅度内就认为是可以接受的，而超出这一幅度范围就认为其低于企业成本，不能中标。其实，这种做法至少有两点讲不通，一是仍然没有考虑企业成本间的差异，还是将价格与整个投标方案割裂开来，这与依据定额编制预算计价的方法本质上没有区别；二是一旦制定了这一幅度范围，就会导致投标企业顺理成章地往这一幅度上靠，因为只有在这一幅度范围以内，且接近下限才最有可能中标。根据煤业集团目前招投标评标办法，一般参加投标的施工企业，在报价这个问题上，考虑更多的是它的中标机会和概率，至于企业自身的利润问题倒在其次了。所以在实践中不宜设定这样的控制幅度，标底只能作为定性的参考，不宜作为定量判定的依据。在实际操作中，评标委员会首先依据标底对投标报价作出初步的定性判断，之后可以从另外的角度进行分析评判：一是对所有投标人的投标报价进行对比分析。在成熟的市场竞争条件下，不同企业之间的报价不应该相差悬殊。如果最低报价与其他几个较低的报价比较接近，或者虽然相差较大，但仍在可以接受的幅度范围之内，则该最低报价就有可能是合理的；相反，如果最低报价比次低报价低很多，则应对其进行更进一步的技术分析。二是结合企业的综合实力，包括机械设备、技术力量、管理水平，与投标方案进行评价，重点分析降低成本的具体措施，如材料采购、采用新工艺、新技术和科学的施工方案，以及合理的工期安排和劳动力的调配计划等方面，只要这些措施科学、合理、可靠、得力，能够基本上实现降低成本的要求，即可以认为该报价是能够接受的。当然，上述这些判定不可避免地会带有一定的主观性，不同的评标委员会成员

对同一问题可能会有不同的理解，在实际操作中，也面临着一定的困难。而煤业集团评标委员会专家都是临时通知，事前对评标项目名称及内容了解太少，投标文件又分技术标书和商务标书，厚厚的一大本，投标人至少在三四家以上，评审时间难免不足，存在分歧也就理所当然。因此，在招标评标中，有时出现的意见分歧，一般由评委集体讨论决定，或者直接采取打分表决的方式，按照少数服从多数的原则作出结论。《招标投标法》关于最低报价不得低于成本价的相关规定，有利于维护招标人、投标人的合法利益和自由竞争的正常的建筑市场秩序，有效避免投标人以粗制滥造、偷工减料、以次充好等违法手段不正当地降低成本，保证工程质量。所以企业作为投标人以低于成本的投标报价竞争，不论是从国家的角度，还是从业主的角度来讲，都是不愿看到的，而对企业自身，不亚于一种“自杀”行为，会给企业的远期利益和持续发展造成不良影响，也不符合公平、公正和诚实信用的原则。在我国建设市场发育还不完善、机制尚未健全、有关市场主体的法律意识还比较淡薄的前提下，作为投标人，企业更应该重视和防范这一问题。下面，本人就企业如何对其防范问题提出几点思考：第一，要全面提高自身素质，综合发挥企业优势。一方面要有独立的估价信息，加强企业成本核算，对自己的成本水平要有充分的估算，并要根据企业自身的经营管理水平建立自己特有的企业内部定额，只有这样，企业在投标报价时才能做到“心中有数”，不至于出现盲目报价的情况；另一方面要从技术和管理方面入手，发挥自身优势，提高效率，降低成本，不断更新工艺、采用最新技术和先进的管理模式，加大企业的“可降价空间”，

以适应残酷的竞争形势。只有这样，企业发展才有动力，市场竞争力才能不断提高。来源:百考试题网

第二，要适应和遵循日趋健全的外部制约机制。目前，建设领域制度建设日趋完善。在招投标环节，已开始全面实施投标保证金、履约保证金制度。投标人在决定投标报价时，应该“三思而后行”。避免出现变相“垫资”现象，减轻企业自身压力，加强银企合作，建立银行保函和其他担保互动关系。

第三，要加强内部合同管理。投标人在实施工程建设过程中，要严格执行合同中有关价格的条款，维护招标投标结果的权威性，保证建设工程合同的严肃性，依法办事，减少纠纷，防止较低价格中标所可能出现的各种“后遗症”。因为，在市场经济条件下，不论中标价格高低，招标人丝毫不可能放松或降低对工程质量的要求，对那些以过低价中标，施工中争取变更，或由于低价而亏本的企业，决不会姑息迁就。这就是所谓“市场不相信眼泪”。因此，企业进入市场竞争就必须遵循相应的“游戏规则”，加强合同管理，依法维护自身权益，同时不虚报冒算，不投机取巧。

总之，企业要处理投标报价与企业成本的关系，实现企业利益最大化，企业应根据目前日益完善的优胜劣汰机制和约束制约机制，根据自身特点，发挥自身优势，确保自己以高于自身个别成本的价格中标，从而开拓市场，占领市场，争取越来越多份额的“蛋糕”，立于不败之地。（百考试题造价）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