

高速公路工程招标投标的经济分析（一）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_ti2020/546/2021_2022__E9_AB_98_

[E9_80_9F_E5_85_AC_E8_c56_546628.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/546/2021_2022__E9_AB_98_) 高速公路是经济，社

会发展的重要基础设施。改革开放以来，随着社会经济的发展，高速公路建设突飞猛进，到2003年底，全国高速公路通车里程已接近3万公里。根据我国目前实行的《招标投标法》规定：大型的基础设施、公用事业等关系社会公共利益、公共安全的项目必须进行招标。因此，作为大型基础设施的高速公路，不论其建设资金来源如何，都必须依照《招标投标法》规定进行招标投标。所谓招标投标是在投标者自愿的前提下，坚持公开公平、等价有偿。讲求信用的原则通过各投标人技术水平、管理水平、成本控制和企业信誉的比较竞争，来确定工程的最终承包方的一种经济行为。由于高速公路工程招标投标是一种经济行为，因此有必要从微观经济学角度对其经济特性进行研究分析。高速公路工程招投标的经济特性 微观经济学的市场结构理论认为：完全竞争市场能实现资源的最大效率。市场竞争的程度越低，资源的使用效率越低，特别是垄断会导致资源使用的无效率。因此，要实现高速公路建设市场资源使用效率的最大化，就必须建立完全竞争的高速公路建设市场。高速公路工程招投标具有促进市场竞争的性质。它引入竞争机制，打破地区保护和行业封锁，通过发布招标信息，以及进行资格预审来促进业主和施工单位之间的相互了解，沟通信息，并尽可能通过资格预审来确定质量水平达到相当要求的单位参与投标，从而部分消除投标单位的施工质量差别。通过招投标可以使高速公路建设市

场的竞争更加充分，更趋近于完全竞争的市场结构。高速公路工程招投标除具有促进市场竞争的性质外，还具有促进价格机制在高速公路建设市场发挥作用的性质。从完全竞争的市场结构理论可知，在建设市场中，建筑产品的价格是由市场决定的，且等于其均衡价格。当市场的需求增大时，其均衡价格提高，相应的建筑产品的价格会上升。当需求曲线由D1向右移动至D2时其均衡价格由P1上升到P2，建筑产品的价格由此上升。反之，当建筑市场的需求减少，需求曲线由D1向左移动至D3时，其均衡价格由P1下降为P3，相应的建筑产品价格下降。当高速公路建筑市场的供给增加，供给曲线向右移动时，会引起建筑产品价格由P1下降到P3而当高速公路建筑市场供给减少，供给曲线由S1左移到S2时，会引起建筑产品价格由P1上升到P2。高速公路工程招标过程是高速公路建筑产品的价格形成过程，在招投标中，自觉引入价格机制，有利于科学地建立高速公路建筑产品的定价制度，并发挥价格机制在建设市场中的基础性的调节作用，以达到优化配置资源，提高资源使用效率的目的。高速公路招投标的经济特性还表现在它是建筑产品的市场交易过程，通过招投标，实现高速公路建筑产品的商品化，使高速公路建筑市场全面走向市场经济，实现买卖双方各自的目的。从经济学的角度分析，高速公路的招投标过程是在其建设市场引入竞争机制和价格机制的过程，由于招投标具有促进市场竞争的性质，因此有利于在高速公路建设领域形成完全竞争的市场结构。高速公路工程招投标市场准入分析从经济学的角度分析。完全竞争的市场结构有利于高速公路工程建设市场的健康发展。在买方市场条件下，竞争会促使施工单位引进新技术

。消化和吸收新工艺，不断改善经营管理，提高劳动生产率，提高施工质量，降低成本，从而提高资源的使用效率。竞争造成的优胜劣汰，使资源向那些能使其产生较大效益的生产者手中集中，从而形成施工企业的规模经济，有利于资源效率的提高和成本的降低。但如果买卖双方的比例严重失调，则会产生过度竞争，造成低价抢标现象，损害资源的总效率。因此有必要建立高速公路工程招投标市场准入制度，其方法是进行资格预审和采取适当的招标方式。市场准入要求施工企业在进入市场前遵循一定的法规并具备基本条件，取得相应的技术等级和经营资格，以限制那些竞争力低下的企业进入，避免出现低价抢标和交易成本上升的现象，保证合同价格较好地遵循价值规律。在高速公路工程招标中设置一定的市场准入规则是必要的，但必须按照客观经济规律办事。在实际工作中，一些地区和部门人为地设置一些障碍破坏正常的市场竞争格局，从而达到地区保护、行业保护的目，其主要表现如下：1：在招投标时业主对资格预审文件发售随意定价，有的每页文件要价高达数百元。并且向社会上有意向来投标的施工单位广为发售，有的业主还用白条抵账。这就导致施工单位投标成本增加。在中标希望不大的情况下，一些施工单位只好选择放弃竞标。2：业主通过任意制定投标保证金或履约保证金标准来限制竞争。高额的投标保证金虽然在中标后可转为履约保证金，但对于那些流动资金紧张的施工单位，也只好忍痛割爱，退出竞标行列。如果未中标，退还投标保证金复杂的手续和较长的时间使该笔资金不能及时收回，影响了资金的流动性。3：业主通过设置不合理的时间安排，来限制潜在的投标人。购买标书和进行招

标文件编制。一般都有时间限制。有的业主将购买标书和标书文件应答规定在不合理的时限内，以使事先预定的施工单位能从容制标，而使潜在投标人由于时间紧迫。无法准确制定标书，从而被"合理"淘汰出局。4：业主通过设置不合理的规则排挤潜在的投标单位。在一些高速公路工程中，业主要求法人代表和项目经理从头到尾到场，并严格审查身份证。一些项目在同一时间内。道路，桥涵的各标段在不同地点同时开标，这使潜在的投标人头尾不能相顾，只能部分或全部退出竞争。一些项目规定一个施工单位不能同时中二标，结果有一些标段反而没有竞争对手，个别工程项目成为某个业主青睐的施工单位走过场的最佳目标。5：一些项目明标暗定，通过阴阳合同排挤潜在投标人。由于建筑市场饱和，业主一般都会利用这种现状与中标单位私下交易，所签合同有两份。一份应对检查，叫"阳合同"。另一份要求中标单位私下和其他业主指定的承建商进行利益分割，这种合同同样具有约束力，如中标单位不答应这种"阴合同"，则会面对业主的歧视和刁难。6：一些项目的业主利用现行招投标制度存在的漏洞，用捆绑的方式规避招标，将工程交给指定的施工单位。例如有些项目招标将绿化工程与边坡治理捆绑在一起，土建施工单位中标后。业主再与其商量将其中的绿化部分交由指定的施工单位承担，再如有些工程将土石方和灯饰等工程捆绑在绿化工程里，业主在招标时说明其中只有绿化工程由中标单位负责。其余远高于绿化工程造价的其他工程由业主另行指定施工单位，与中标单位无关。7：为了生存。一些施工单位先以低于成本的价格中标。然后再通过拉关系，说人情、调整实物工程量、调换建材，以提高工程造价。

这破坏了高速公路工程招标市场秩序。导致了市场的混乱，也容易滋生腐败行为。通过以上分析我们可以得出这样的结论：通过资格预审和采用适当的招标方式进行市场准入限制是必要的，这有利于规范高速公路工程建设市场，形成良性竞争的局面，促进资源的合理配置，而通过一些巧立名目的做法回避公开。公平、公正竞争的行为必须坚决制止。只要我们认清这些行为的危害，通过公示。舆论监督。群众监督和制定相应的政策措施。完全可以消除这些不规范做法。高速公路工程建设要兼顾效率和公平，就必须采取市场经济的做法进行招标投标，引入竞争机制和价格机制，让经济规律、价值规律在高速公路建设市场充分发挥作用，通过有序竞争促进资源的合理配置，从而达到建设一个规范、高效，公平的高速公路建设市场的目的。另一种就是综合单价法。我们知道许多工程是在初步设计或扩大初步设计阶段就开始招标，因此用概算定额为基础编制标底可以在一定程度上避免漏项或重复计算的差错，保证计算结果的准确性，但使用的概算定额必须准确、有效。为了适应招投标的需要，目前各工程咨询公司、专业协会可以在政府主管部门的指导下，在2000年国家全统定额及各省建委编制的建筑工程定额，房屋修缮、装修定额，市政定额的基础上将某些子目合并归于主要的子目中，编制概算定额。这样可以大大简化标底的编制工作量，节省时间。各企业也可以在概算定额的基础上进行费用合并，取消取费类别，变为竞争性费率。既将间接费、管理费、利润等企业竞争性费用及国家法定的税金费率等所有费用均列入每一项单价中，不另外单独计算，也既综合单价法。这样再结合企业积累的工程资料库，根据市场供求

变化、政府和社会咨询机构提供的价格信息和造价指数等因素，可以进一步缩短标底的编制时间，达到更高的准确度，为利用计算机快速报价创造必要的条件。今后企业类别在企业的资质中体现，主要用于衡量企业可以承担的相应工程类别。为了提高工程招标投标价格的竞争力，在编制施工组织设计时要体现先进的劳动生产率，要努力降低工程施工的间接时间，空闲、浪费时间，减少和消除设计变更、施工错误导致的返工时间。另外要避免施工机械的无效闲置，减少临时设施的占地面积，减少库存，提高资金的利用率，等等。百考试题造价工程师站点 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