

最低价中标政府工程的选择方式 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/66/2021_2022__E6_9C_80_E4_BD_8E_E4_BB_B7_E4_c41_66015.htm

“无标底招标、最低价中标”自出现以来，一直是建筑业争论最激烈的问题之一。笔者是赞成派，但前提是：“最低价中标”只是政府工程的选择方式。民营企业投资的工程，应由企业自行决定招标方式。我们赞成政府工程实行“最低价中标”，一是可以避免私下交易、暗箱操作。政府工程花的是纳税人的钱，而执行人可能缺乏珍惜的本能，甚至有攫取的欲望，所以“最低价中标”的阳光政策，就会大大减少贪污受贿的机会；二是降低招标成本。不用编制标底，不用复杂的评标决标程序，节省了大量公共资源。当然，在具体的实施中还要有相应的措施才能达到上述两个目的。在此，可以看看美国 and 香港政府投资工程（私人投资工程政府一般不干预）的做法和程序：

- 一是信息发布。招标方必须提前一个月在指定报纸和互联网上向全社会公开披露招标信息和条件，并通知全国总承包商会。
- 二是资格预审。美国法律规定，工程担保保函是参加政府工程投标的必要条件之一。因此，提高或降低保函金额可以调整对投标者的资格要求。其它条件还包括同类工程施工经验等。香港政府则实行资格认可制度，合格的承包商按不同级别参加不同规模工程的投标，特大工程还需要单独资格预审。投标时，承包商要提交资金证明或银行担保。
- 三是评定标方法。美国近百年来一直采用最低价中标法。中标之后，招标方对中标的最低报价进行复核。发现错误时，报价不得修改。中标者要么明知亏损也要坚持完成，要么放弃正

式签约，赔偿招标方损失。香港的标书由政府工务部门审核，招标委员会定标，如不选择最低价中标，必须向投标人和有关机构详细说明理由。四是合同签订。美国所有政府工程签约时，中标方必须提供履约保函和付款保函。如果中标方不能履约，则由担保公司承担合同执行和赔偿责任。付款保函是保证中标方、分包商和材料设备供应商付款的担保。从美国和香港的政府投资工程的招标中，我们可以得到以下启示：1、资格预审应以企业资金（包括第三方担保资金）为主要考核标准。这种做法对业主的好处是，无论是企业自有资金还是银行或担保公司的保函，都可以证明企业的财务实力，干好干坏，都可以在费用上解决。对建筑市场发展的好处也显而易见，一是支持了有实力企业的发展，空手套白狼，干不好就跑的伪劣企业没有了生存空间；二是防止了盲目扩张引起的过度竞争，企业只能量力而行，到处抢标的情况必然减少；三是提高了企业对信用的重视。银行对没信用者决不贷款或出具保函，对营造行业信用有着重要作用。2、全面推行工程担保制。工程交易中，业主和施工企业都要以保函为中介，用经济手段解决工程费用纠纷。特别是担保中出现的第三方，是以资金为制约手段抑制了施工企业盲目投标和低价投标的冲动，因而能够实现交易主体间相互制约。目前，建立担保公司进行担保，需要一个过程，已经建立的担保公司无论在实力、信用、实际操作等方面还有很多问题要解决。我认为可以从实行银行保函制度和施工企业间的同业保证入手，充分利用银行现有的资源和企业资源。3、建立中标价复核制度。通过检查中标者有无漏项或发生计算错误，用以保证中标价已经包括所有工程内容，每项工程都能

够完成。把可能发生的问题解决在施工之前，减少甲乙双方的矛盾，防止施工中发生纠纷。“无标底招标，最低价中标”都是政府获利，企业为什么要冒险？日本的经验是，让建造政府工程成为企业信誉和能力的标志。日本一般的建筑公司没有资格等级，只有承揽政府工程要获得资格等级。而且只有达到规定的资金、人才、工程经历等，才有资格申报承揽政府工程。经评审合格，给予资格等级。日本55万家建筑施工企业，有此资格者只有几百家。所以，日本企业在政府工程上不为赚钱，只为赚声誉。据说，上个世纪有个企业修缮皇宫，报价仅为1万日元。日本企业的利润主要来自民间，只要把工程干好，后续工程就有保证。因为业主选择招标方式，必然要使用交易成本最低的办法。对于能够承担政府工程的建筑公司，特别是已经为政府做过好工程的公司，还用费神费力公开招标吗？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