

合理低价在工程竞标中的运用 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/89/2021\\_2022\\_\\_E5\\_90\\_88\\_E7\\_90\\_86\\_E4\\_BD\\_8E\\_E4\\_c56\\_89316.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/89/2021_2022__E5_90_88_E7_90_86_E4_BD_8E_E4_c56_89316.htm)

低价竞标是指在建设工程投标中，承包人以比较低的价格，击败其他竞争对手，从而取得建设工程项目的承包权。低价竞标是承包商竞争的一种方法和策略，也是市场经济发展的必然产物。合理低价竞标的低价，是指对竞争对手（或业主的标底）而言、相对于高价（或正常报价）而言的可比价格，并不一定是最低价，而是比其他竞争对手低的、可能为业主接受的合理报价。

1、低价竞标的成因及必然（1）低价竞标的成因 在一定的时期，施工力量与卖方市场（业主的发包工程）之间形成供大于求时，施工企业为争得建筑市场的一席之地常常采用低价或提供优惠条件，以取得市场份额。同时，由于目前建筑市场竞争激烈的情况下，一些国家、行业部门的费用定额的指导作用进一步弱化，承包商在竞

在国内，大多建设项目往往在资金没有完全着落的情况下匆匆上马，有着“少花钱、多办事；不花钱、也办事”的传统观念，使业主更倾向于报价低的投标单位。（2）低价竞标的必然 合理低价竞标有利于提高施工企业生产经营管理水平，对提高施工企业素质、增强技术装备能力，注重生产效率、经营管理水平和转变经济效益观念，提高自身在市场竞争中的实力，起着不可缺少的推动和促进作用。

2、合理低价竞标的对象 在工程投标中，首先要研究的是投标者本身、竞争对手及业主三方的关系。一般在工程较

为先进或投资额度较大的建设项目中运用合理低价竞标。对合理低价竞标，首先是自身的分析：主要对自身的生产经营状况，尤其是工程成本的确定（尤其对原材料市场的实际到施工现场的价格掌握，做到货比三家），才能指定合理的利润或成本费用策略，作为确定价格的基础。然后在上述基础上，尽可能多的收集到主要竞争的通常报价情况，以确定对手的平均水平，然后确定自身的报价范围，这样的价格范围才具有竞争力。其次，了解竞争对手特别是主要竞争对手的实力和可能的报价情况，通过收集、分析对手的经营情况、工作任务饱满程度、历年完成工程情况及社会信誉、企业基本情况、施工的调遣及对业主作出的承诺等情况，做到知己知彼，以更好调整自身的报价。接着，详细研究业主拟建工程项目的的基本情况，特别是资金、工期和特殊技术要求等，对业主提供的工程量清单的组成要素，作为投标人确定自身价格的参考基础，使自身的投标价格更具有竞争力。最后，一般投资额度较大或具有深远意义的建设项目往往采用技术标和商务标相结合的评标办法。低价竞标需研究招标文件和有形建筑市场管理部门的相关政策。低价应是商务标和技术标有机统一价位，对考虑技术标的，随着科技的发展，先进的施工工艺的大量运用，对降低成本、导致低价的产生更为可行性。因此，最优的施工组织设计、最佳的施工方案、投入少产出多的技术标通过低价位商务标的体现和表现，容易赢得资深敬业的评标专家的赏识，因此也容易被业主及招标投标管理部门的认可和接受。

### 3、合理低价竞标的原则

在编制标价时，要认识到低价并非唯一的选择原则：投标人所报的价位，只有充分了解评标办法或原则，同时，充分分析业主

、竞争对手、投标人自身等综合情况后才能确定。如果通过分析，业主对工程质量、进度要求较高，同时对技术（特别是对关键部位）要求也较高，如对工艺等的采用上，而竞争对手技术力量平平，在自身占较明显的优势情况下，此时的低价竞标并非上策。有利、适度原则：企业生存的前提是必须创造利润，在与总体策略目标不冲突的前提下，应坚持盈利的原则。同时，投标报价不能低于成本价，尽管目前对于成本价界限的划定，在评标中还难以定论，标底也不再是评标的唯一依据，但是低标要有一个度，避免出现废标。“中标靠低价、赚钱靠索赔”的原则：这是国际常用的一种方法。这要求施工企业在施工与经营上需步调一致，通过明确责权，理顺关系，对内及时沟通，对外及时获得额外工作及附加工作签证，并及时做好费用索赔工作。通过严谨管理，弥补投标竞争中的利益损失。 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](http://www.100test.com)