

建设工程投标报价不平衡报价行为识别与防范对策分析

王金晶

武汉中法半岛文旅投资有限公司 湖北武汉 430000

摘要: 随着建筑市场竞争日趋白热化, 低价中标已成为常态。在此背景下, 不平衡报价作为一种投标策略, 被投标人广泛采用以谋求超额利润或规避风险。然而, 过度或恶性的不平衡报价不仅扰乱招投标市场的正常秩序, 更易引发施工过程中的结算纠纷, 损害建设单位利益。本文立足于建设工程招投标, 系统阐述不平衡报价的主要表现形式, 并提出针对性的识别方法与防范对策, 旨在为建设工程招标人及造价管理机构提供参考。

关键词: 不平衡报价; 投标策略; 识别方法; 防范对策

引言

在建设工程招投标领域, 不平衡报价作为一种常见的投标策略, 被部分投标人频繁使用。这种报价方式在总价看似合理的情况下, 通过调整各分项工程的单价, 使投标人在中标后能够获取更多的经济利益^[1]。然而, 不平衡报价给招标人带来了诸多风险, 如低价中标高价结算、工程质量难以保证等, 严重影响了建筑市场的正常秩序。因此, 深入研究不平衡报价行为的识别与防范对策具有重要的现实意义。

一、不平衡报价表现形式

(一) 时间维度上的不平衡报价

在建设工程中, 资金的时间价值至关重要。投标人深知这一点, 通常会提高前期完工工作的报价, 降低后期完工工作的报价。以建筑工程为例, 土方工程、基础工程处于项目前期, 这些工作一旦完成, 投标人就能较快地获得相应工程款。所以, 投标人会为这些前期项目报出较高价格。而屋面工程、装饰工程等后期项目, 由于距离工程款支付时间较远, 投标人则降低报价。这种报价方式使得投标人可以在工程开工后尽早收回资金, 减少资金在项目中的长期占用, 降低资金占用成本, 提高资金的使用效率。但对于招标人而言, 前期支付较多资金, 可能会面临资金周转压力, 并且在后期项目实施过程中, 若投标人因前期获利较多而在后期偷工减料, 还会影响工程质量。

(二) 工程量维度上的不平衡报价

投标人会依据对工程量的预测来调整报价。根据经验和对项目的分析, 他们会提高预计工程量会增加的项目报价, 降低预计工程量会减少的项目报价^[2]。比如, 在道路工程中, 如果预计某段路基的土方量会增加, 投标人就会提高该段路基土方的单价。因为当实际工程量增加时, 按照此单价结算, 投标人就能获得更多利润。反之, 如果预计某部分路面的面积会减少, 就会降低该部分路面施工的单价。即使实际工程量减少, 投标人也不会有太大损失, 而一旦实际工程量增加幅度不大或未增加, 投标人则可凭借较低单价降低成本。这种报价策略利用了工程量变化的不确定性, 为投标人谋取利益, 但可能使招标人面临工程造价失控的风险。

(三) 设计图纸不明确或错误引发的不平衡报价

当招标图纸存在不明确或有错误的情况时, 投标人往往会抓住机会进行不平衡报价。他们会预计今后会有变更的项目报低价, 待合同执行阶段申请按变更建立新单价, 或向发包人提出索赔。此时, 投标人就可以以变更为由, 重新确定单价, 从而获得更高的收益^[3]。这种行为不仅增加了工程造价, 还可能导致工程进度延误, 因为变更需要一定的时间和程序来处理。

(四) 暂估项与计日工的不平衡报价

对于暂估项目, 投标人可能根据自身判断, 对极有可能由自己施工的项目报高价, 对可能性不大的项目报低价, 维持总报价不变。这是因为暂估项目的实际施工方存在不确定性, 投标人若认为自己有很大机会承接该项目, 就会提高报价以获取更多利润。同时, 适当提高计日工和零星机械台班单价, 因为这些价格并不包含在

作者简介: 王金晶 (1994.12--), 男, 汉族, 湖北省浠水县人, 硕士, 研究方向: 工程造价。

招标总价中，未来按时结算可额外盈利。计日工和零星机械台班在施工过程中可能会根据实际需要使用，投标人提高其单价后，在结算时就能增加收入。但这种做法会使招标人面临额外的费用支出，增加工程成本。

二、不平衡报价行为的识别方法

（一）单价对比分析法

单价对比分析法是将投标文件中的各分项工程单价与市场参考价、历史数据进行对比分析。市场参考价可以通过咨询相关行业协会、造价咨询机构或参考近期同类项目的成交价格获得^[4]。历史数据则是以往类似工程的分项工程单价。如果某些分项工程的单价与市场参考价差异超过一定比例（如 $\pm 20\%$ ），或者与同类工程的历史数据相比明显偏高或偏低，则需要重点关注这些项目。例如，某分项工程的市场参考价为100元/立方米，而投标文件中的单价为150元/立方米，差异超过了20%，这就可能存在不平衡报价的情况。进一步分析该分项工程的特点、施工工艺等，判断投标人提高单价的原因是否合理。

（二）结构合理性评估法

结构合理性评估法是分析报价中高价项目与低价项目的配置逻辑，检查是否存在“先低后高”的明显规律。例如，前期项目的单价普遍较低，而后期项目的单价普遍较高；或者某些关键项目的单价过低，而一些非关键项目的单价过高。同时，评估单价结构是否符合施工规律和成本构成。施工规律是指工程项目按照一定的顺序进行施工，前期项目和后期项目的成本构成有所不同。成本构成包括人工、材料、机械等费用。如果单价结构不合理，如关键项目的单价过低无法覆盖其成本，而非关键项目单价过高获取超额利润，则可能存在不平衡报价。比如，在建筑工程中，基础工程是关键项目，其单价应能保证工程质量和合理利润，若投标人将基础工程单价报得过低，而将装饰工程等非关键项目单价报得过高，就需要进一步审查其报价意图。

（三）风险指标计算法

风险指标计算法是通过计算各项目单价的离散度系数来量化报价的不平衡程度。离散度系数=标准差/平均单价。如果离散度系数过高（如 >0.3 ），表明报价结构不平衡，可能存在不平衡报价的情况。计算离散度系数时，首先要计算各分项工程单价的标准差，标准差反映了数据的离散程度。然后，用标准差除以平均单价得到离散度系数。离散度系数越大，说明各分项工程单价之间的差异

越大，报价的不平衡性越明显。通过这种方法，可以为识别不平衡报价提供客观依据，避免主观判断的误差。

（四）投标人历史信息分析法

查阅投标人在类似项目中的报价历史，分析其以往的合同履行情况和索赔记录。如果发现投标人存在“低价中标、高价索赔”的模式，或者在其他项目中经常采用不平衡报价策略，那么在本次投标中也需要重点关注其报价是否存在不平衡报价的问题。例如，某投标人在过去几个项目中，中标时的总价较低，但在施工过程中通过各种理由提出索赔，最终结算价格远高于中标价。这种行为表明该投标人可能善于利用不平衡报价获取额外利益。在本次投标评审时，就要对其报价进行更严格的审查，分析其是否存在类似的不平衡报价手段。

三、不平衡报价的防范对策

（一）提高招标文件与清单编制质量

招标文件的严谨性是防范不平衡报价的第一道关口。第一，精准编制工程量清单。对于地质条件复杂、地下工程较多的项目，应将土石方、基坑支护、降水等易发生变更的子目列为“红色管控项”，要求清单编制单位进行不少于两轮现场踏勘及地勘资料复核；对于采用新材料、新工艺的子目，应列为“橙色预警项”，在项目特征描述中详细载明施工工艺、验收标准及主要技术参数；对于常规土建、安装子目，应确保工程量计算误差控制在 $\pm 3\%$ 以内。通过分级管控，使投标人难以找到可资利用的清单漏洞。第二，合理设置暂估价与计日工。对于暂估项目，应明确是否允许投标人自主报价；若允许，需在评标环节对明显偏离市场水平的报价设置扣分或废标机制。计日工单价应在招标文件中设定最高限价，避免投标人恶意报高结算类单价。第三，优化支付节点设置。针对时间型不平衡报价，招标人可在合同中合理调整工程款支付比例，避免前期付款过度集中。对土方、桩基等前期工程量巨大的分项工程，可单独设定支付上限或分阶段支付，削弱投标人过度提高前期单价的资金套利动机。

（二）完善清标与评审机制

清标环节是识别不平衡报价的关键窗口，招标人应建立多维度、量化的清标筛查体系。第一，设置单价偏离预警线。在评标基准价基础上，设定明确的双向阈值（如 $\pm 15\% \sim \pm 20\%$ ）。对超出阈值的清单项目，要求投标人提供书面组价说明，包括人工、材料、机械的取定依据。无法合理解释或组价逻辑明显异常的，应在详细

评审中予以扣分或否决。第二，引入不平衡度量化指标。在技术标评审之外，增设报价合理性评审模块。可参考离散度系数、早期收款系数等量化指标，对投标报价的结构均衡性进行打分。离散度过高或前期收款系数明显偏大的投标，应列为重点审查对象。第三，强化组价穿透式审查。对超出预警阈值、风险系数超标、技术标与商务标严重不匹配的中标候选人，要求其提供异常报价子目的完整组价明细、材料采购意向协议、施工工艺专项方案。对于报价明显低于成本且无法提供合理说明的，应依据《招标投标法实施条例》第五十一条作否决投标处理；对于报价畸高且无法提供技术先进性、工效特殊性等合理解释的，应在综合评分中予以扣分，降低其中标概率。

（三）强化变更与结算条款

合同条款是遏制不平衡报价在履约阶段变现的核心工具。明确变更调价规则。在专用合同条款中明确约定：当某清单子目实际完成工程量超过招标工程量15%，且该子目投标单价高于控制价单价15%时，超过15%部分的工程量应按控制价单价下浮中标下浮率执行结算；当该子目投标单价低于控制价单价20%以上时，无论工程量增减幅度，均维持原合同单价不变。这一机制将投标人通过工程量增加获取超额利润的空间收归发包人，同时保留了投标人通过低价获得中标机会的可能。第二，推行变更立项与费用审批相分离。针对不平衡报价重灾区的设计变更与现场签证，实施“技术-费用”双线管控：技术部门负责变更必要性、技术可行性审查，造价部门负责变更费用合规性、合理性审查，两部门独立出具意见，任何单一部门无权批准变更。凡原清单中有适用或类似单价的，必须执行原单价；确无适用单价的，应依据投标期基准日信息价及中标下浮率重新组价。第三，建立不平衡报价履约担保制度。发包人可委托造价咨询机构对中标人的不平衡报价潜在收益风险进行评估，评估内容包括高价项目在可预见变更中可能产生的超额利润总额、低价项目可能导致的履约风险敞口。根据评估结果，要求中标人提交专项不平衡报价履约担保，担保金额可按潜在超额利润的30%-50%计取。若结算时未发生超额收益，担保金额全额退还；若承包商通过变更、签证实现了超额利润，则从担保中按比例抵扣。

（四）应用信息化清标工具

传统人工清标效率低、覆盖面窄，难以应对规模化、复杂化的投标报价数据。招标人及代理机构应积极引入智能化清标系统。第一，采用电子清标软件。目前主流造价软件已具备不平衡报价自动识别功能，可一键对比各投标文件与招标控制价的分项偏差，自动标注单价异常、综合单价离散、算术性错误等问题，大幅提升清标效率与客观性。第二，建立企业级历史报价数据库。建设单位应逐步积累已完成项目的投标报价数据、中标数据、结算数据。通过同类项目横向比对，识别特定投标人是否存在“低价中标、高价索赔”的历史惯用手法，形成投标人信用画像，为后续招标评审提供决策依据。第三，推行数字化模拟评审。对大型复杂项目，可在定标前对不同报价方案进行全生命周期成本模拟，测算在不同工程量变动幅度、不同变更情形下的最终结算金额，识别是否存在“总价低、结算高”的隐形风险，避免被表面低价误导。

结语

建设工程投标报价中的不平衡报价行为，虽为投标人谋利手段，却严重扰乱市场秩序、损害招标人利益。本文深入剖析其表现形式，提出单价对比、结构评估等多种识别方法，并从提高招标文件质量、完善评审机制、强化合同条款及应用信息化工具等方面给出防范对策。这些措施相互配合、多管齐下，有助于招标人有效识别和防范不平衡报价，营造公平公正的招投标环境，保障建设工程顺利推进，实现建筑市场健康、可持续发展。

参考文献

- [1] 孙锐. 提升建筑控制价编制的技巧, 精准识别与防范不平衡报价[J]. 楼市, 2025, (11): 11-13.
- [2] 白正利, 刘立常. 施工企业投标报价策略中的不平衡报价优化研究[J]. 中国建筑金属结构, 2025, 24(14): 172-174.
- [3] 陈巧铃. 资金时间价值在不平衡报价中的应用[J]. 招标采购管理, 2025, (07): 69-71+74.
- [4] 王涛. 建设单位视角下不平衡报价的风险及预防策略研究[J]. 工程造价管理, 2025, 36(02): 33-37.