

不平衡报价对项目结算的影响与处理方式研究

施 谊

金华理工学院产业发展有限公司 浙江 金华 321000

摘 要：不平衡报价作为工程项目招投标中的常见策略，对项目结算产生深远影响。本文探讨了不平衡报价的定义、特点及产生原因，分析了其对业主、承包商及项目整体的成本、进度和质量的影响。进而提出了招标前期预防、合同签订阶段应对及结算阶段处理策略，并建议完善相关法律法规、加强行业自律与监管及提高企业报价能力。旨在为项目管理者提供有效指导，确保项目结算的公平性和合理性，促进工程项目的顺利进行。

关键词：不平衡报价；项目结算；影响；处理方式

引言：不平衡报价作为工程项目招投标领域的一种策略性报价方式，对项目后续的结算管理构成了显著挑战。随着工程项目的复杂性和资金规模的不断增加，如何有效应对不平衡报价带来的风险，确保项目结算的公平性和合理性，已成为项目管理领域亟待解决的问题。本文旨在深入分析不平衡报价对项目结算的影响，并探索相应的处理方式，以期对项目管理者提供理论支持和实践指导，推动工程项目管理的科学化、规范化发展。

1 不平衡报价概述

1.1 不平衡报价的定义

不平衡报价，又称不均衡报价，是指在工程项目的投标总价确定后，投标单位根据招标文件的付款条件，合理地调整投标文件中子项目的报价。这种调整在不提高总价、不影响中标的前提下，旨在实施项目时能够尽早、更多地结算工程款，从而赢得更多利润。不平衡报价是工程量清单计价模式下的一个常见现象，尤其在工程项目招投标阶段被广泛应用。

1.2 不平衡报价的特点

不平衡报价的显著特点是其灵活性和策略性。投标单位通常通过提高早期工程项目（如基础工程、土石方工程等）的单价，以及降低后期工程项目（如设备安装、装饰工程等）的单价来实现不平衡报价。这种报价方式使得投标单位能够在工程早期获得较多的进度款，从而减轻现金流压力，提高资金时间价值。同时，对于预计工程量会增加的项目，投标单位也会适当提高单价，以期在最终结算时获得更多利润。

1.3 不平衡报价的产生原因

不平衡报价的产生原因多种多样，主要包括单价合同类型、暂列金的使用、工程量清单偏差等因素。在单价合同类型下，由于合同价格与工程量挂钩，投标单位往往会通过不平衡报价来优化其收益结构。此外，暂列

金的使用也为不平衡报价提供了一定的空间。当招标文件中含有暂列金时，投标单位可以根据项目实际情况和预期变化，灵活调整报价策略。最后，工程量清单的偏差也是导致不平衡报价的重要原因之一。由于工程量清单可能存在计算错误或描述不清等问题，投标单位在审核过程中会发现这些偏差，并据此进行不平衡报价以获取更多利润^[1]。

2 不平衡报价对项目结算的影响

2.1 对业主的影响

（1）导致早期超量拨款，影响工程进度和质量。不平衡报价往往表现为对部分工程项目报价偏高或偏低，这种报价方式容易导致业主在工程早期阶段就向承包商支付超量的款项。特别是当承包商对早期回收资金快的项目（如开办费、土方工程等）报价偏高时，业主在早期就需要支付更多的资金。这不仅增加了业主的资金压力，还可能导致工程进度的前紧后松现象。过早的资金投入可能导致后续工程进度受阻，因为资金流可能无法持续支持项目的持续推进。此外，资金的不合理分配还可能影响工程质量，尤其是在后期资金紧张的情况下，承包商可能会通过降低成本来保证利润，从而导致工程质量下降。（2）增加工程造价，带来经济损失。不平衡报价还可能增加工程造价，给业主带来直接的经济损失。当承包商预计某些项目的工程量会增加时，会提高这些项目的单价，而实际施工过程中，这些项目的工程量确实增加，导致最终结算价格远超中标价格。这种造价的增加，业主往往难以预见和控制，给项目的成本控制带来了极大的挑战。

2.2 对承包商的影响

（1）帮助尽早回收资金，提高财务应变能力。对于承包商而言，不平衡报价策略能够帮助其尽早回收资金，从而提高财务应变能力。通过提高早期回收资金快

的项目的报价,承包商可以在项目初期就获得较多的资金回流,这有助于其缓解资金压力,更好地应对可能出现的财务风险。此外,早期资金的充足还可以为承包商提供更多的资金储备,用于应对可能的项目变更或突发情况^[2]。(2)在项目结算时获得超额利润。不平衡报价策略的另一个显著优势是能够帮助承包商在项目结算时获得超额利润。通过对工程量可能增加的项目提高报价,而对工程量可能减少或不明确的项目降低报价,承包商可以在项目实际执行过程中,通过调整工程量和单价来获取更多的利润。尤其是在项目后期,当工程量发生变化或新增项目时,承包商可以利用不平衡报价策略中的高价项目来获取更多的收益。

2.3 对项目整体的影响

不平衡报价对项目整体的影响主要体现在成本控制、进度管理和质量保障等方面。在成本控制方面,不平衡报价可能导致工程造价的不确定性增加,给项目成本控制带来挑战。在进度管理方面,早期超量拨款可能导致工程进度的不均衡,影响项目的整体进度计划。而在质量保障方面,由于不平衡报价可能导致承包商在后期通过降低成本来保证利润,从而影响工程质量。因此,不平衡报价需要业主、承包商以及项目管理团队共同关注和应对,以确保项目的顺利进行和最终目标的达成。

3 不平衡报价的处理方式研究

3.1 招标前期的预防措施

(1)加强勘察设计质量控制,确保施工图设计质量。在招标前期,业主应加强对勘察设计的质量控制,确保施工图的设计深度和质量。详细完善的施工图有助于减少工程变更,从而降低不平衡报价的发生概率。通过提前发现并解决设计中的问题,可以避免在施工过程中因设计变更而导致的工程量增加或减少,进而避免不平衡报价给项目结算带来的风险。(2)完善招标文件,明确不平衡报价的定义与调整方法。招标文件是投标和评标的重要依据,因此应尽可能完善。在招标文件中,应明确不平衡报价的定义、识别标准以及调整方法。这有助于评标专家在评标过程中准确识别不平衡报价,并在合同签订前对其进行合理的调整。同时,明确不平衡报价的调整方法也能为后续的结算工作提供明确的法律依据和操作指导^[3]。

3.2 合同签订阶段的应对策略

(1)在合同中明确不平衡报价的调整机制。在合同签订阶段,业主和承包商应在合同中明确不平衡报价的调整机制。这可以包括余额分配调整法等方法,即在保持中标合同总价不变的前提下,通过中标单价进行余额

分配的调整。这种方法能够在不改变总价的前提下,对不平衡报价进行合理的调整,从而确保结算的公平性和合理性。(2)加强合同审查,确保合同条款的合法性和有效性。在合同签订前,业主和承包商应加强对合同条款的审查,确保合同条款的合法性和有效性。特别是关于不平衡报价的调整机制、计价方式、变更处理等重要条款,应确保其表述清晰、准确,避免在后续结算过程中产生争议。

3.3 结算阶段的处理策略

(1)结算时调整不平衡报价的法律依据和实际操作方法。在结算阶段,对于发现的不平衡报价,业主和承包商应根据合同约定的调整机制进行调整。这要求业主和承包商在结算前应充分了解相关的法律法规、合同条款以及实际操作方法。在调整过程中,应确保调整的合法性、合理性和可操作性。同时,对于调整过程中可能出现的争议,应提前制定解决方案,以避免影响项目的顺利进行。具体操作时,可以依据招标文件和合同中的不平衡报价定义与调整方法,结合实际工程量变化情况,对不平衡报价进行逐一审查和调整。对于调整过程中可能出现的争议项,可以通过协商、调解或仲裁等方式进行解决^[4]。(2)平衡业主和承包商的利益,确保结算的公平性和合理性。在处理不平衡报价时,应充分平衡业主和承包商的利益,确保结算的公平性和合理性。业主应理解承包商的合理利润需求,而承包商也应尊重业主的成本控制原则。通过双方的共同协商和努力,可以寻求一个既能满足业主成本控制需求,又能保证承包商合理利润的解决方案。为了实现这一目标,业主和承包商可以在合同签订前就建立有效的沟通机制,共同商讨不平衡报价的处理方式。在结算过程中,双方应保持积极、开放的沟通态度,及时解决问题,确保项目的顺利进行和结算的公平合理。

4 不平衡报价的商法应对与建议

4.1 完善相关法律法规

首先,完善招投标相关法律法规是应对不平衡报价的首要任务。当前,我国招投标法律体系虽已较为健全,但在不平衡报价的具体调整规则 and 法律责任方面仍存在空白或模糊地带。因此,建议相关部门尽快修订和完善相关法律法规,明确不平衡报价的定义、识别标准、调整原则以及法律责任。调整规则应涵盖不平衡报价的调整时机、调整方法、调整范围等方面,确保调整过程既有法律依据,又具可操作性。同时,法律责任应明确故意采用不平衡报价策略以谋取不正当利益的承包商将面临的法律后果,如罚款、资格限制、市场禁入

等,以形成有效的法律威慑力。

4.2 加强行业自律与监管

(1) 呼吁行业加强自律,建立不平衡报价的监测和预警机制。行业自律是维护招标投标市场秩序、促进公平竞争的重要保障。针对不平衡报价现象,行业协会和商会应发挥积极作用,引导行业内企业加强自律,共同抵制不平衡报价行为。同时,应建立不平衡报价的监测和预警机制,通过收集和分析招标投标数据,及时发现并预警潜在的不平衡报价行为。监测和预警机制可以依托大数据、人工智能等先进技术,实现对招标投标活动的实时监控和智能预警。通过设定预警阈值和触发条件,当投标文件中的报价出现显著不平衡时,系统自动发出预警信号,提醒相关部门和企业进行关注和调查。(2) 政府主管部门加强监管,对不平衡报价行为进行严厉打击。政府主管部门作为招标投标市场的主要监管者,应承担起维护市场秩序、打击违法违规行为的重任。针对不平衡报价行为,政府主管部门应加强监管力度,完善监管机制,确保监管工作有效开展。一方面,应加强对投标文件的审查和备案管理,确保招标文件中明确不平衡报价的调整规则 and 法律责任,投标文件中不存在故意采用不平衡报价策略的情况。另一方面,应加强对招标投标过程的监督和检查,对发现的不平衡报价行为进行严厉打击,依法追究相关企业和人员的法律责任。此外,政府主管部门还应加强与行业协会、商会等社会的合作与交流,共同构建全方位、多层次的监管体系,形成监管合力。

4.3 提高企业报价能力

(1) 加强内部管理,提高报价人员的专业素质和技能水平。企业作为招标投标市场的主体,应提高自身的报价能力以应对不平衡报价带来的挑战。首先,企业应加强内部管理,建立健全报价管理制度和流程,确保报价工作规范、有序进行。同时,应加强对报价人员的培训和教育,提高其专业素质和技能水平。报价人员应具备扎实的专业知识和丰富的实践经验,能够准确理解招

文件的要求和意图,合理评估工程项目的成本和风险,科学制定报价策略。企业可以通过内部培训、外部学习、经验分享等方式,不断提升报价人员的专业素养和业务能力。(2) 鼓励企业采用先进的报价软件和技术手段。随着信息技术的不断发展,先进的报价软件和技术手段在工程项目招标投标中的应用越来越广泛。这些软件和技术手段可以帮助企业快速、准确地生成报价方案,提高报价的准确性和竞争力。企业应积极采用这些先进的报价软件和技术手段,如大数据分析、人工智能辅助报价等。通过运用这些技术手段,企业可以更好地把握市场动态和竞争态势,科学制定报价策略,提高报价的针对性和有效性。同时,这也有助于降低人为因素导致的报价偏差和错误,提高报价的准确性和可靠性。

结束语

综上所述,不平衡报价对项目结算的影响复杂而深远,需要项目管理者在实践中不断探索和完善应对策略。通过加强招标前期的预防、合同签订阶段的细致规划与结算阶段的灵活调整,可以有效应对不平衡报价带来的风险。同时,完善相关法律法规、强化行业自律与监管、提高企业报价能力等措施的实施,将为不平衡报价的规范处理提供有力保障。未来,随着项目管理的不断发展和技术创新,不平衡报价的处理方式将更加科学、高效,为工程项目的顺利进行和结算的公平合理奠定坚实基础。

参考文献

- [1]杨牧云.装饰装修工程不平衡报价的预防和控制[J].中国建筑装饰装修,2024,(03):35-36.
- [2]荆雨,杨雯钰,刘道勇.不平衡报价对项目结算的影响与处理方式研究[J].工程造价管理,2024,(05):49-50.
- [3]朱佳奕.水利工程招标投标中不平衡报价的识别与控制方法[J].建筑工程技术与设计,2020,(11):112-113.
- [4]刘少羽.工程量清单模式下投标方运用不平衡报价策略的要点[J].房地产世界,2024,(15):168-169.