

# 玻尿酸食品项目

## 建筑工程规划

### 目录

第一章 项目简介.....	3.....
一、项目单位.....	3.....
二、项目建设地点.....	3.....
三、建设规模.....	3.....
四、项目建设进度.....	3.....
五、建设投资估算.....	3.....
六、项目主要技术经济指标 .....	4.....
第二章 项目背景分析 .....	6.....
第三章 工程竣工决算 .....	9.....
一、竣工决算编制.....	9.....
第四章 建设工程造价构成.....	
一、建设工程造价总体构成 .....	12.....
第五章 招标投标法律法规.....	
一、招标投标法.....	13.....
第六章 建设工程施工招标投标 .....	
一、施工投标报价策略 .....	20.....

二、 施工招标策划.....	27.....
第七章 设计施工总承包合同管理 .....	
第八章 建设工程施工合同管理 .....	
一、 工程施工合同履行管理 .....	33.....
第九章 建设工程监理组织与规划 .....	
一、 工程监理组织.....	48.....
二、 工程监理实施细则 .....	53.....
第十章 建设工程监理合同管理 .....	
一、 工程监理合同履行管理 .....	56.....
二、 工程监理合同订立 .....	63.....
第十一章 建设工程风险管理.....	
一、 工程风险管理内容和方法 .....	65.....

# 第一章 项目简介

## 一、项目单位

项目单位：xx 有限责任公司

## 二、项目建设地点

本期项目选址位于 xxx（待定），占地面积约 11.00 亩。项目拟定建设区域地理位置优越，交通便利，规划电力、给排水、通讯等公用设施条件完备，非常适宜本期项目建设。

## 三、建设规模

该项目总占地面积 7333.00 m<sup>2</sup>（折合约 11.00 亩），预计场区规划总建筑面积 12682.00 m<sup>2</sup>。其中：主体工程 8929.83 m<sup>2</sup>，仓储工程 2045.02 m<sup>2</sup>，行政办公及生活服务设施 1377.60 m<sup>2</sup>，公共工程 329.55 m<sup>2</sup>。

## 四、项目建设进度

结合该项目建设的实际工作情况，xx 有限责任公司将项目工程的建设周期确定为 24 个月，其工作内容包括：项目前期准备、工程勘察与设计、土建工程施工、设备采购、设备安装调试、试车投产等。

## 五、建设投资估算

### （一）项目总投资构成分析

本期项目总投资包括建设投资、建设期利息和流动资金。根据谨慎财务估算，项目总投资 4831.68 万元，其中：建设投资 3820.44 万元，占项目总投资的 79.07%；建设期利息 98.19 万元，占项目总投资的 2.03%；流动资金 913.05 万元，占项目总投资的 18.90%。

## （二）建设投资构成

本期项目建设投资 3820.44 万元，包括工程费用、工程建设其他费用和预备费，其中：工程费用 3270.45 万元，工程建设其他费用 467.19 万元，预备费 82.80 万元。

## 六、项目主要技术经济指标

### （一）财务效益分析

根据谨慎财务测算，项目达产后每年营业收入 8500.00 万元，综合总成本费用 7109.59 万元，纳税总额 681.74 万元，净利润 1015.22 万元，财务内部收益率 14.48%，财务净现值 449.63 万元，全部投资回收期 6.75 年。

### （二）主要数据及技术指标表

主要经济指标一览表

序号	项目	单位	指标	备注
1	占地面积	m <sup>2</sup>	7333.00	约 11.00 亩
1.1	总建筑面积	m <sup>2</sup>	12682.00	容积率 1.73

1.2	基底面积	m <sup>2</sup>	4399.80	建筑系数 60.00%
1.3	投资强度	万元/亩	332.37	
2	总投资	万元	4831.68	
2.1	建设投资	万元	3820.44	
2.1.1	工程费用	万元	3270.45	
2.1.2	工程建设其他费用	万元	467.19	
2.1.3	预备费	万元	82.80	
2.2	建设期利息	万元	98.19	
2.3	流动资金	万元	913.05	
3	资金筹措	万元	4831.68	
3.1	自筹资金	万元	2827.77	
3.2	银行贷款	万元	2003.91	
4	营业收入	万元	8500.00	正常运营年份
5	总成本费用	万元	7109.59	""
6	利润总额	万元	1353.62	""
7	净利润	万元	1015.22	""
8	所得税	万元	338.40	""
9	增值税	万元	306.55	""
10	税金及附加	万元	36.79	""
11	纳税总额	万元	681.74	""
12	工业增加值	万元	2452.43	""
13	盈亏平衡点	万元	3465.35	产值
14	回收期	年	6.75	含建设期 24 个月
15	财务内部收益率		14.48%	所得税后
16	财务净现值	万元	449.63	所得税后

## 第二章 项目背景分析

在 2021 年我国卫健委正式批准由华熙生物申报的玻尿酸为新食品原料的请求，准许在普通食品中添加使用。玻尿酸的使用范围包含乳制品、饮料、酒类、巧克力、可可制品、糖果、冷冻饮品等领域。当前在全球中，日本、美国、英国、加拿大、巴西等国家均有多款透明质酸保健品上市，韩国以及我国台湾地区也有透明质酸食品上市。

对于人体而言玻尿酸是必不可少的成分，且随着年龄的增长，人体玻尿酸含量将不断下降，因此会导致关节僵化、皮肤老化、皱纹增多、眼花等诸多问题。口服透明质酸在肠道内被酶降解后，以单糖或非单糖形式在肠道内被吸收，然后在体内合成酶的作用下被重新合成大分子透明质酸，来提升人体中的透明质酸含量。口服透明质酸具有为人体多个部位快速补水、改善关节问题、促进创伤愈合等优势，且吸收速度较快、分布范围广，备受市场青睐。

相较于在医疗、日化中的应用，食品级透明质酸应用尚处于开发阶段，应用需求相对较受，在 2020 年全球食品级透明质酸市场规模约为 25 亿元，按照当前发展趋势，预计到 2024 年全球食品级玻尿酸市场规模约为 32 亿元。在我国受制于政策限制，在 2021 年透明质酸才被允许用于食品领域，未来我国玻尿酸食品行业得到快速发展。

我国是全球最大的透明质酸生产大国，生产企业有华熙生物、昊海生科、爱美客等，产业链较为完善，更为有利玻尿酸食品行业的发展。华熙生物玻尿酸原料占据全球市场销售的 40%左右位居世界第一，而鲁商发展的玻尿酸年产能较高，可达到 440 吨左右，位居全球第一。

在 2021 年受政策的支持，玻尿酸在我国被准许用于食品领域，促使国内玻尿酸食品行业快速发展。目前国内有华熙生物生产的玻尿酸饮用水产品、汉口二厂推出的玻尿酸气泡水、WonderLab 上市了口服玻尿酸软糖等产品。随着玻尿酸在食品中的应用成熟，其应用领域也不断扩大，预计我国玻尿酸食品市场发展潜力巨大。

战略性新兴产业是指以重大技术突破和旺盛的市场需求为基础，对经济社会发展和产业结构优化升级具有全局性、长远性、导向性重大引领和带动作用，知识技术密集、物质资源消耗少、成长潜力大、综合效益好的产业。

近年来，出台一系列政策措施，通过“互联网+”等战略，聚焦新能源装备、农机机械、交通运输装备、化工及工程机械、新材料、智能装备、特色医药、电子信息、轻工产品、冶金及金属制品、纺织服装等重点领域，引导社会各类资源集聚，推动传统优势产业转型升级和战略性新兴产业快速发展。

通过深化机制体制改革、搭建公平竞争市场环境、加强金融扶持政策  
和财税支持力度、落实中小微企业政策、推进人才培养体系建设、  
充分发挥政策引导作用等多个方面推动战略性新兴产业发展。



## 第三章 工程竣工决算

### 一、竣工决算编制

建设工程竣工决算是正确核定新增固定资产价值，反映竣工项目建设成果的文件，是办理固定资产交付使用手续的依据。竣工决算应包括从筹建到竣工投产全过程实际支出的费用即建筑安装工程费用、设备及工器具购置费用和工程建设其他费用等。

#### （一）竣工决算基本要求

根据《基本建设财务规则》（财政部令第81号）和《基本建设项目竣工财务决算管理暂行办法》（财建[2016]503号）对于行政事业单位及国有和国有控股企业使用财政资金的建设项目，完工可投入使用或者试运行合格后，应当在3个月内编报竣工财务决算；特殊情况确需延长的，中小型项目不得超过2个月，大型项目不得超过6个月。建设周期长、建设内容多的大型项目，单项工程竣工具备交付使用条件的，可以编报单项工程竣工财务决算，项目全部竣工后应当编报竣工财务总决算。

#### （二）竣工决算内容

工程竣工决算的内容主要包括项目竣工财务决算报表、竣工财务决算说明书、竣工财务决（结）算审核情况及相关资料。

### 1、项目竣工财务决算报表

项目竣工财务决算报表内容的包括封面、项目概况表、项目竣工财务决算表、资金情况明细表、交付使用资产总表、交付使用资产明细表、待摊投资明细表、待核销基建支出明细表、转出投资明细表

### 2、竣工财务决算说明书

竣工财务决算说明书主要包括以下内容。

- (1) 项目概况。
- (2) 会计账务处理、财产物资清理及债权债务的清偿情况。
- (3) 项目建设资金计划及到位情况，财政资金支出预算、投资计划及到位情况。
- (4) 项目建设资金使用、项目结余资金分配情况。
- (5) 项目概（预）算执行情况及分析，竣工实际完成投资与概算差异及原因分析。
- (6) 尾工工程情况。
- (7) 历次审计、检查、审核、稽查等意见及整改落实情况
- (8) 主要技术经济指标的分析、计算情况
- (9) 项目管理经验、主要问题和建议。

(10) 预备费动用情况

(11) 项目建设管理制度执行情况、政府采购情况、合同履行情况。

(12) 征地拆迁补偿情况、移民安置情况

(13) 需说明的其他事项。

### 3、竣工财务决（结）算审核情况

项目竣工决（结）算经有关部门或单位进行审核的，需附完整的审核报告及审核表。项目竣工财务决算审核报告的内容主要包括审核说明、审核依据、审核结果、意见、建议。项目竣工财务决算审核表包括项目竣工财务决算审核汇总表、资金情况审核明细表、待摊投资审核明细表、交付使用资产审核明细表、转出投资审核明细表和待核销基建支出审核明细表。

### 4、相关资料

相关资料主要包括以下内容。

(1) 项目立项、可行性研究报告、初步设计报告及概算、概算调整批复文件的复印件。

(2) 项目历年投资计划及财政资金预算下达文件的复印件。

(3) 审计、检查意见或文件的复印件。

(4) 其他与项目决算相关的资料。

## 第四章 建设工程造价构成

### 一、建设工程造价总体构成

建设工程造价是建设项目总投资的主要组成部分。生产性建设项目的总投资包括建设投资、建设期利息和流动资金三部分，而建设工程造价就是投资建设和建设期利息之和。其中，建设投资又由工程费用、工程建设其他费用和预备费三部分构成。

#### 1、建设投资

(1) 工程费用。工程费用是指建设期直接用于工程建造、设备购置及安装的费用，包括设备及工器具购置费和建筑安装工程费用。

(2) 工程建设其他费用。工程建设其他费用是指建设期发生的与土地使用权取得、整个工程建设以及未来生产经营有关，除工程费用、预备费、增值税、资金筹措费、流动资金以外的费用。

(3) 预备费。预备费是指在建设期内因各种不可预见因素变化而预留的可能增加的费用，包括基本预备费和涨价预备费。

#### 2、建设期利息

建设期利息是指在建设期内应偿还的贷款利息及其他融资费用。

## 第五章 招标投标法律法规

### 一、招标投标法

《招标投标法》规定，任何单位和个人不得将依法必须进行招标的项目化整为零或者以其他任何方式规避招标。依法必须进行招标的项目，其招标投标活动不受地区或者部门的限制。任何单位和个人不得违法限制或者排斥本地区、本系统以外的法人或者其他组织参加投标，不得以任何方式非法干涉招标投标活动。

#### （一）招标

##### 1、招标方式

招标分为公开招标和邀请招标两种方式。不适宜公开招标的，经有关部门批准，可以进行邀请招标。

（1）招标人采用公开招标方式的，应当发布招标公告。依法必须进行招标的项目，应当通过国家指定的报刊、信息网络或者媒介发布招标公告。

（2）招标人采用邀请招标方式的，应当向 3 个以上具备承担招标项目能力、资信良好的特定法人或者其他组织发出投标邀请书。

招标公告或投标邀请书应当载明招标人的名称和地址，招标项目的性质、数量、实施地点和时间，以及获取招标文件的办法等事项。

招标人不得以不合理的条件限制或者排斥潜在投标人，不得对潜在投标人实行歧视待遇。

## 2、招标文件

招标人应当根据招标项目的特点和需要编制招标文件。招标文件应当包括招标项目的技术要求、对投标人资格审查的标准、投标报价要求和评标标准等所有实质性要求和条件以及拟签订合同的主要条款。招标项目需要划分标段、确定工期的，招标人应当合理划分标段、确定工期，并在招标文件中载明。

招标文件不得要求或者标明特定的生产供应者以及含有倾向或者排斥潜在投标人的其他内容。招标人不得向他人透露已获取招标文件的潜在投标人的名称、数量及可能影响公平竞争的有关招标投标的其他情况。

招标人对已发出的招标文件进行必要的澄清或修改的，应当至少在招标文件要求提交投标文件截止时间 15 日之前，以书面形式通知所有招标文件收受人。澄清或者修改的内容为招标文件的组成部分。

## 3、其他规定

招标人设有标底的，标底必须保密。招标人应当确定投标人编制投标文件所需要的合理时间。依法必须进行招标的项目，自招标文件

开始发出之日起至投标人提交投标文件截止之日止，最短不得少于 20 日。

## （二）投标

投标人应当具备承担招标项目的能力。国家或者招标文件对投标人资格条件有规定的，投标人应当具备规定的资格条件。

### 1、投标文件

（1）投标文件的内容。投标人应当按照招标文件的要求编制投标文件。投标文件应当对招标文件提出的实质性要求和条件作出响应。对属于建设工程施工的招标项目，投标文件的内容应当包括拟派出的项目负责人与主要技术人员的简历、业绩和拟用于完成招标项目的机械设备等。

根据招标文件载明的项目实际情况，投标人如果准备在中标后将中标项目的部分非主体非关键工程进行分包的，应当在投标文件中载明。在招标文件要求提交投标文件的截止时间前，投标人可以补充、修改或者撤回已提交的投标文件，并书面通知招标人。补充、修改的内容为投标文件的组成部分。

（2）投标文件的送达。投标人应当在招标文件要求提交投标文件的截止时间前，将投标文件送达投标地点。招标人收到投标文件后，

应签收保存，不得开启。投标人少于 3 人的，招标人应当依照《招标投标法》重新招标。

在招标文件要求提交投标文件的截止时间后送达的投标文件，招标人应当拒收。

## 2、联合投标

两个以上法人或者其他组织可以组成一个联合体，以一个投标人的身份共同投标。联合体各方均应具备承担招标项目的相应能力。国家或者招标文件对投标人资格条件有规定的联合体各方均应当具备规定的相应资格条件。由同一专业的单位组成的联合体，按照资质等级较低的单位确定资质等级。

联合体各方应当签订共同投标协议，明确约定各方拟承担的工作和责任，并将共同投标协议连同投标文件一并提交给招标人。联合体中标的，联合体各方应当共同与招标人签订合同，就中标项目向招标人承担连带责任。

## 3、其他规定

投标人不得相互串通投标报价，不得排挤其他投标人的公平竞争、损害招标人或其他投标人的合法权益。投标人不得与招标人串通投标，损害国家利益、社会公共利益或者他人的合法权益。投标人不得以低于成本的报价竞标，也不得以他人名义投标或者以其他方式弄虚作假



骗取中标。禁止投标人向招标人或评标委员会成员以行贿的手段谋取中标。

### （三）开标、评标和中标开标

开标应当在招标人的主持下，在招标文件确定的提交投标文件截止时间的同一时间、招标文件中预先确定的地点公开进行。应邀请所有投标人参加开标。开标时，由投标人或者其推选的代表检查投标文件的密封情况，也可以由招标人委托的公证机构检查并公证。由工作人员当众拆封，宣读投标人名称、投标价格和投标文件的其他主要内容。

开标过程应当做记录，并存档备查。

#### 1、评标

（1）评标委员会的组成。依法必须进行招标的项目，其评标委员会由招标人代表和有关技术、经济等方面的专家组成，成员人数为 5 人以上单数。评标委员会专家成员应当从国务院有关部门或者省、自治区、直辖市人民政府有关部门提供的专家名册或者招标代理机构的专家库内的相关专业的专家名单中确定。一般招标项目可以采取随机抽取方式，特殊招标项目可以由招标人直接确定。

与投标人有利害关系的人不得进入相关项目的评标委员会，已经进入的应当进行更换。评标委员会成员的名单在中标结果确定前应当保密。

(2) 投标文件的澄清或者说明。评标委员会可以要求投标人对投标文件中含义不明确的内容作必要的澄清或者说明，但澄清或者说明不得超出投标文件的范围或改变投标文件的实质性内容。

(3) 评标。招标人应当采取必要的措施，保证评标在严格保密的情况下进行。评标委员会应当按照招标文件确定的评标标准和方法，对投标文件进行评审和比较。设有标底的，应当参考标底。中标人的投标应当符合下列条件之一。

1) 能够最大限度地满足招标文件中规定的各项综合评价标准。

2) 能够满足招标文件的实质性要求，并且经评审的投标价格最低。

但是，投标价格低于成本的除外。

评标委员会经评审，认为所有投标都不符合招标文件要求的，可以否决所有投标。评标委员会完成评标后，应当向招标人提出书面评标报告，并推荐合格的中标候选人，招标人据此确定中标人。招标人也可以授权评标委员会直接确定中标人。在确定中标人前，招标人不得与投标人就投标价格、投标方案等实质性内容进行谈判。

## 2、中标

中标人确定后，招标人应当向中标人发出中标通知书，并同时将中标结果通知所有未中标的投标人。中标通知书对招标人和中标人具有法律效力。中标通知书发出后，招标人改变中标结果或者中标人放弃中标项目的，应当依法承担法律责任。

招标人和中标人应当自中标通知书发出之日起 30 日内，按照招标文件和中标人的投标文件订立书面合同。招标人和中标人不得再订立背离合同实质性内容的其他协议。

招标文件要求中标人提交履约保证金的，中标人应当提交。依法必须进行招标的项目，招标人应当自确定中标人之日起 15 日内，向有关行政监督部门提交招标、投标情况的书面报告。

## 第六章 建设工程施工招标投标

### 一、施工投标报价策略

投标报价策略是指投标单位在投标竞争中的系统工作部署及参与投标竞争的方式和手段。对投标单位而言，投标报价策略是投标取胜的重要方式、手段和艺术。投标报价策略可分为基本策略和报价技巧两个层面。

#### （一）基本策略

投标报价的基本策略主要是指投标单位应根据招标项目的不同特点，并考虑自身的优势和劣势，选择不同的报价。

##### 1、可选择报高价的情形

投标单位遇下列情形时，其报价可高一些：施工条件差的工程（如条件艰苦、场地狭小或地处交通要道等）；专业要求高的技术密集型工程，且投标单位在这方面有专长，声望也较高；总价低的小工程，以及投标单位不愿做而被邀请投标，又不便不投标的工程；特殊工程，如港口码头、地下开挖工程等；投标对手少的工程；工期要求紧的工程；支付条件不理想的工程。

##### 2、可选择报低价的情形

投标单位遇下列情形时，其报价可低一些：施工条件好的工程；工作简单、工程量大而其他投标人都可以做的工程（如大量土方工程、一般房屋建筑工程等）；投标单位急于打入某市场、某一地区，或虽已在某一地区经营多年，但即将面临没有工程的情况，机械设备无工地转移时；附近有工程而本项目可利用该工程的机械设备、劳务或有条件短期内突击完成的工程；投标对手多、竞争激烈的工程；非急需工程；支付条件好的工程。

## （二）报价技巧

报价技巧是指投标中具体采用的对策和方法，常用的报价技巧有不平衡报价法、多方案报价法、保本报价法和突然降价法等。此外，对于计日工、暂定金额、可供选择的项目等也有相应的报价技巧。

### 1、不平衡报价法

不平衡报价法是指在不影响工程总报价的前提下，通过调整内部各个项目的报价，以达到既不提高总报价、不影响中标，又能在结算时得到更理想收益的报价方法。不平衡报价法适用于以下六种情况。

（1）能够早日结算的项目（如前期措施费、基础工程、土石方工程等）可以适当提高报价以利于资金周转，提高资金时间价值。后期工程项目（如设备安装、装饰工程等）的报价可适当降低。

(2) 经过工程量核算，预计今后工程量会增加的项目，适当提高单价，这样在最终结算时可多盈利；而对于将来工程量有可能减少的项目，适当降低单价，这样在工程结算时不会有太大损失。

(3) 设计图纸不明确、估计修改后工程量要增加的，可以提高单价；而工程内容说明不清楚的，则可降低单价，在工程实施阶段通过索赔再寻求提高单价的机会。

(4) 对暂定项目要作具体分析。因这一类项目要在开工后由建设单位研究决定是否实施，以及由哪一家承包单位实施。如果工程不分标，不会另由一家承包单位施工，则其中肯定需要施工的单价可报高些，不一定需要施工的则应报低些。如果工程分标，该暂定项目也可能由其他承包单位施工时，则不宜报高价，以免抬高总报价。

(5) 单价与包干混合制合同中，招标人要求有些项目采用包干报价时，宜报高价。一则这类项目多半有风险，二则这类项目在完成后可全部按报价结算。对于其余单价项目，则可适当降低报价。

(6) 有时招标文件要求投标人对工程量大的项目报“综合单价分析表”，投标时可将单价分析表中的人工费及机械设备费报得高一些，而材料费报得低一些。这主要是为了在今后补充项目报价时，可以参考选用“综合单价分析表”中较高的人工费和机械使用费，而材料则往往采用市场价，因而可获得较高收益。

## 2、多方案报价法

多方案报价法是指在投标文件中报两个价：一个是按招标文件条件报一个价；另一个是加注解的报价，即如果某条款作某些改动时，报价可降低多少。这样，可降低总报价，以此吸引招标人。

多方案报价法适用于招标文件中工程范围不明确、条款不清楚或不公正，或技术规范要求过于苛刻的工程。采用多方案报价法，可降低投标风险，但投标工作量较大

## 3、保本报价法

对于缺乏竞争优势的承包单位，在不得已时可采用根本不考虑利润的报价方法，以获得中标机会。保本报价法通常在下列情形时采用。

(1) 有可能在中标后，将大部分工程分包给索价较低的一些分包商。

(2) 对于分期建设的工程项目，先以低价获得首期工程，而后赢得机会创造第二期工程中的竞争优势，并在以后的工程实施中获得盈利。

(3) 较长时期内，投标单位没有在建工程项目，如果再不中标，就难以维持生存。

## 4、突然降价法

突然降价法是指先按一般情况报价或表现出自己对该工程兴趣不大，等到投标快要截止时，再突然降价。采用突然降价法，可以迷惑

对手，提高中标概率。但对投标单位的分析判断和决策能力要求很高，要求投标单位能全面掌握和分析信息，作出正确判断。

## 5、其他报价技巧

(1) 计日工单价的报价。如果是单纯报计日工单价，且不计入总报价中，则可报高些，以便在建设单位额外用工或使用施工机械时多盈利。但如果计日工单价要计入总报价时，则需具体分析是否报高价，以免抬高总报价。总之，要分析建设单位在开工后可能使用的计日工数量，再来确定报价策略。

(2) 暂定金额的报价。暂定金额的报价有以下三种情形。

1) 招标单位规定了暂定金额的分项内容和暂定总价款，并规定所有投标单位都必须在总报价中加入这笔固定金额，但由于分项工程量不是很准确，允许将来按投标单位所报单价和实际完成的工程量付款。在这种情况下，由于暂定总价款是固定的，对各投标单位的总报价水平没有任何影响，因此，投标时应适当提高暂定金额的单价。

2) 招标单位列出了暂定金额的项目和数量，但并没有限制这些工程量的估算总价，要求投标单位既列出单价，也应按暂定项目的数量计算总价，当将来结算付款时可按实际完成的工程量和所报单价支付。在这种情况下，投标单位必须慎重考虑。如果单价定得高，与其他工程量计价一样，将会增大总报价，影响投标报价的竞争力；如果单价



定得低，将来这类工程量增大，会影响收益。一般来说，这类工程量可以采用正常价格。如果投标单位预计今后实际工程量肯定会增大，则可适当提高单价，以期在将来增加额外收益。

3) 只有暂定金额的一笔固定总金额，将来这笔金额做什么用，由招标单位确定。这种情况对投标竞争没有实际意义，按招标文件要求将规定的暂定金额列入总报价即可。

(3) 可供选择项目的报价。有些工程项目的分项工程，招标单位可能要求按某一方案报价，然后再提供几种可供选择方案的比较报价。投标时，应对不同规格情况下的价格进行调查，对于将来有可能被选择使用的规格应适当提高其报价；对于技术难度大或其他原因导致的难以实现的规格，可将价格有意抬高得更多一些，以促使招标单位弃用。但是，所谓“可供选择项目”，是由招标单位进行选择，并非由投标单位任意选择。因此，虽然适当提高可供选择项目的报价，并不意味着肯定可以取得较好收益，只是提供了一种可能性，一旦招标单位今后选用，投标单位才可得到额外利益。

(4) 增加建议方案。招标文件中有时规定，可提一个建议方案，即可以修改原设计方案，提出投标单位的方案。这时，投标单位应抓住机会，组织一批有经验的设计人员和施工工程师，仔细研究招标文件中的设计和施工方案，提出更为合理的方案以吸引建设单位，促成

自己的方案中标。这种新建议方案可以降低总造价或缩短工期，或使工程实施方案更为合理。但要注意，对原招标方案一定也要报价。建议方案不要写得太具体，要保留方案的技术关键，防止招标单位将此方案交给其他投标单位。同时要强调的是，建议方案一定要比较成熟，具有较强的可操作性。

(5) 采用分包商的报价。总承包商通常应在投标前先取得分包商的报价，并增加总承包商摊人的管理费，将其作为自己投标总价的一个组成部分一并列入报价单中。应当注意，分包商在投标前可能同意接受总承包商压低其报价的要求，但等总承包商中标后，他们常以种种理由要求提高分包价格，这将使总承包商处于十分被动的地位。因此，总承包商应在投标前找几家分包商分别报价，然后选择其中一家信誉较好、实力较强和报价合理的分包商签订协议，同意该分包商作为分包工程的唯一合作者，并将分包商的姓名列到投标文件中，同时要求该分包商提交投标保函。如果该分包商认为总承包商确实有可能中标，也许愿意接受这一条件。这种将分包商的利益与投标单位捆在一起的做法，不但可以防止分包商事后反悔和涨价，还会迫使分包商报出较合理的价格，以便共同争取中标。

(6) 许诺优惠条件。投标报价中附带优惠条件是一种行之有效的手段。招标单位在评标时，除了主要考虑报价和技术方案外，还要分

析其他条件，如工期、支付条件等。因此，在投标时主动提出提前竣工、低息贷款、赠给施工设备、免费转让新技术或某种技术专利、免费技术协作、代为培训人员等，均是吸引招标单位、利于中标的辅助手段。

## 二、施工招标策划

施工招标策划是指建设单位及其委托的招标代理机构在准备招标文件前，根据工程特点及潜在投标人情况等确定招标方案的过程。施工招标策划的好坏直接影响投标人的投标报价乃至施工合同价。施工招标策划主要包括施工标段划分、施工合同计价方式及施工合同类型选择等内容。

### （一）施工标段划分

工程施工是一个复杂的系统工程，影响标段划分的因素有很多。应根据工程内容、建设规模和专业复杂程度确定招标范围，合理划分施工标段。对于工程规模大、专业复杂的工程，建设单位管理能力有限时，应考虑采用施工总承包招标方式选择施工队伍。这样，有利于减少各专业之间因配合不当造成的窝工、返工、索赔风险。但采用这种承包方式，有可能会使工程报价相对较高。对于工艺成熟的一般性工程，涉及专业不多时，可考虑采用平行承包的招标方式，分别选择各专业承包单位并签订施工合同。采用这种承包方式，建设单位一般

会得到较为满意的报价，有利于控制工程造价。划分施工标段时，应考虑的因素包括工程特点、对工程造价的影响、承包单位专长的发挥、工地管理以及其他因素等。

### 1、工程特点

如果工程场地集中、工程量不大、工程技术不太复杂，由一家施工单位总承包易于管理，则一般不划分标段。但如果工程场地不太集中、工程量大，有特殊技术要求，则应考虑划分为若干标段。

### 2、对工程造价的影响

通常情况下，一项工程由一家施工单位总承包易于管理，同时便于劳动力、材料、施工机械设备调配，因而可得到交底的造价。但大型复杂工程对承包单位的施工能力、施工经验、施工机械设备等有较高要求，在这种情况下，如果不划分标段，就可能使有资格参加投标的承包单位大大减少。竞争对手减少，必然会导致工程报价上涨，反而得不到较为合理的报价。

### 3、承包单位专长的发挥

在划分施工标段时，既要考虑不会产生各承包单位施工的交叉干扰，又要注意各承包单位之间在空间和时间上的衔接。

### 4、工地管理

从工地管理角度来看，划分施工标段时应考虑两方面问题，一是工程进度的衔接，二是工地现场的布置和干扰。工程进度的衔接很重要，特别是工程网络计划中关键线路上的工程一定要选择施工水平高、能力强、信誉好的承包单位，以防止影响其他承包单位的进度。从现场布置角度来看，承包单位越少越好。划分标段时要对几个承包单位在现场的施工场地进行细致周密的安排

## 5、其他因素

除上述因素外，还有许多其他因素影响施工标段划分，如建设资金、设计图纸供应等。资金不足、图纸分期供应时，可先进行部分招标。

总之，施工标段划分是选择招标方式和编制招标文件前的一项重要非常重要的工作，需要考虑上述因素综合分析后再确定。

### （二）施工合同计价方式

施工合同计价方式可分为三种，即总价方式、单价方式和成本加酬金方式。相应地，施工合同也被称为总价合同、单价合同和成本加酬金合同。其中，成本加酬金的计价方式又可根据酬金的计取方式不同，分为百分比酬金、固定酬金、浮动酬金和目标成本加奖罚四种计价方式。不同计价方式的特点比较见

### （三）施工合同类型选择

施工合同有多种类型。合同类型不同，则合同双方的义务和责任也不同，各自承担的风险也不尽相同。建设单位应综合考虑以下因素来选择合适的合同类型

### 1、工程复杂程度

建设规模大且技术复杂的工程，承包风险较大，各项费用不易准确估算，因而不宜采用固定总价合同。最好是对有把握的部分采用固定总价合同，估算不准的部分采用单价合同或成本加酬金合同。有时，在同一施工合同中采用不同的计价方式，是建设单位与施工承包单位合理分担施工风险的有效办法。

### 2、工程设计深度

工程设计深度是选择合同类型的重要因素。如果施工图设计已完成，工程量清单详细而明确，则可选择总价合同；如果实际工程量与预计工程量可能有较大出入，应优先选择单价合同；如果只完成工程初步设计，工程量清单不够明确，则可选择单价合同或成本加酬金合同。

### 3、施工技术先进程度

如果在工程施工中有较大部分采用新技术、新工艺，建设单位和施工承包单位对此缺乏经验，又无国家标准时，为了避免投标单位盲

目提高承包价款，或由于对施工难度估计不足而导致承包亏损，不宜采用固定总价合同，而应选用成本加酬金合同。

#### 4、施工工期紧迫程度

对于一些紧急工程（如灾后恢复工程等）要求尽快开工且工期较紧时，可能仅有实施方案，还没有施工图纸，施工承包单位不可能报出合理的价格，则选择成本加酬金合同较为合适

总之，对于一个工程项目而言，究竟采用何种合同类型不是固定不变的。在同一个工程项目中不同的工程部分或不同的阶段，均可采用不同类型的合同。在进行招标策划时，必须依据实际情况，权衡各种利弊，然后再作出最佳决策。

## 第七章 设计施工总承包合同管理



## 第八章 建设工程施工合同管理

### 一、工程施工合同履行管理

#### (一) 施工准备阶段合同管理

##### 1、发包人主要义务

(1) 发包人应及时完成施工场地的征用、移民、拆迁工作，按专用合同条款约定的时间和范围向承包人提供施工场地。

(2) 发包人应按专用条款约定及时向承包人提供施工场地范围内地下管线和地下设施等有关资料。地下管线资料包括供水、排水、供电、供气、供热、通信、广播电视等的埋设位置，以及地下水文、地质等资料。发包人应保证资料的真实、准确、完整。

(3) 发包人应根据工程施工需要，负责办理取得出入施工场地的专用和临时道路的通行权。

(4) 发包人应根据合同进度计划，组织设计单位向承包人和监理人对提供的施工图纸和设计文件进行交底。

##### 2、承包人主要义务

(1) 承包人应对施工场地和周围环境进行查勘，核对发包人提供的有关资料，并进一步收集相关的地质、水文、气象条件、交通条件、风俗习惯等资料。

(2) 承包人应按合同约定的工作内容和施工进度要求，编制施工组织设计和施工进度计划，并报送监理人审批。

(3) 承包人应在施工现场设置专门的质量安全管理机构，配备专职质量安全管理人員，建立完善的质量安全管理制度。

(4) 承包人应负责修建、维修、养护和管理施工所需的临时道路，以及为开始施工准备所需的临时工程和必要的设施，满足开工要求。

(5) 承包人依据监理人提供的测量基准点、基准线和水准点及其书面资料，根据国家测绘基准、测绘系统和工程测量技术规范以及合同中对工程精度的要求，测设施工控制网，并将施工控制网点的资料报送监理人审批。

(6) 承包人施工准备工作满足开工条件后，应向监理人提交工程开工报审表申请开工。

## (二) 施工阶段合同管理

### 1、施工质量管理

(1) 承包人应加强对施工人员的质量教育和技术培训，定期考核施工人员的劳动技能，严格执行质量规范和操作规程。

(2) 承包人应按合同约定进行材料、工程设备和工程的试验和检验，并为监理人对材料、工程设备和工程的质量检查提供必要的试验资料和原始记录。按合同约定由监理人与承包人共同进行试验和检验的，承包人负责提供必要的试验资料和原始记录。

(3) 对于发包人提供的材料和工程设备，承包人应根据合同进度计划的安排，向监理人报送要求发包人交货的日期计划。发包人应按照监理人与合同双方当事人商定的交货日期，向承包人提交材料和工程设备，并在到货 7 日前通知承包人。承包人会同监理人在约定的时间内，在交货地点共同进行验收。发包人提供的材料和工程设备验收后，由承包人负责接收、保管和施工现场内的二次搬运所发生的费用

(4) 经承包人自检确认的工程隐蔽部位具备覆盖条件后，承包人应通知监理人在约定的期限内检查。承包人的通知应附有自检记录和必要的检查资料。监理人检查确认质量不合格的，承包人应在监理人指示的时间内修正返工后，由监理人重新检查。

经监理人检查质量合格或监理人未按约定的时间进行检查的，承包人覆盖工程隐蔽部位后，监理人对质量有疑问的，可要求承包人对已覆盖的部位进行钻孔探测或揭开重新检验。经检验证明工程质量符合合同要求的，由发包人承担由此增加的费用和（或）延误的工期，

并支付承包人合理利润；经检验证明工程质量不符合合同要求的，由此增加的费用和（或）延误的工期由承包人承担。

承包人未通知监理人到场检查，私自将工程隐蔽部位覆盖的，监理人有权指示承包人钻孔探测或揭开检查，由此增加的费用和（或）延误的工期由承包人承担。

（5）因承包人原因造成工程质量达不到合同约定的验收标准，监理人有权要求承包人返工直至符合合同要求为止，由此增加的费用和（或）延误的工期由承包人承担。因发包人原因造成工程质量达不到合同约定验收标准，发包人应承担由于承包人返工增加的费用和（或）延误的工期，并支付承包人合理利润。

## 2、施工安全管理

（1）发包人应按合同约定履行安全管理职责，授权监理人按合同约定的安全工作内容监督、检查承包人安全工作的实施，组织承包人和有关单位进行安全检查。

（2）承包人应按合同约定的安全工作内容，编制施工安全措施计划报送监理人审批；按监理人的指示制定应对灾害的紧急预案，报送监理人审批。应按预案做好安全检查，配置必要的救助物资和器材，切实保护有关人员的人身和财产安全。

(3) 承包人应严格按照国家安全标准制定施工安全操作规程，配备必要的安全生产和劳动保护设施，加强对承包人人员的安全教育，并发放安全工作手册和劳动保护用具。

(4) 合同约定的安全作业环境及安全施工措施所需费用已包含在相关工作的合同价格中，承包人因采取合同未约定的安全作业环境及安全施工措施增加的费用，由监理人按商定或确定方式予以补偿。

(5) 工程事故发生后，发包人和承包人应立即组织人员和设备进行紧急抢救和抢修，减少人员伤亡和财产损失，防止事故扩大，并保护事故现场。需要移动现场物品时，应作出标记和书面记录，妥善保管有关证据。

(6) 承包人对其履行合同所雇用的全部人员，包括分包人人员的工伤事故承担责任，但由于发包人原因造成承包人人员的工伤事故，应由发包人承担责任。由于承包人原因在施工场地内及其毗邻地带造成的第三者人员伤亡和财产损失，由承包人负责赔偿。

(7) 发包人应负责赔偿工程或工程的任何部分对土地的占用所造成的第三者财产损失，以及由于发包人原因在施工场地及其毗邻地带造成的第三者人身伤亡和财产损失。

### 3、施工进度管理

(1) 合同进度计划需要修订的，承包人应将修订的合同进度计划报监理人审批，并附有关措施和相关资料；监理人也可向承包人发出修订合同进度计划的指示，承包人应按该指示修订合同进度计划后报监理人审批

(2) 由于发包人原因导致的延误，承包人有权获得工期顺延和（或）费用加利润补偿。具体包括

- ①增加合同工作内容。
- ②改变合同中任何一项工作的质量要求或其他特性。
- ③发包人迟延提供材料、工程设备或变更交货地点。
- ④因发包人原因导致的暂停施工。
- ⑤提供图纸延误。

(3) 出现专用合同条款约定的异常恶劣气候情况导致工期延误的，承包人有权要求发包人延长工期。

(4) 因承包人原因未能按合同进度计划完成工作时，承包人应采取措施加快进度，并承担加快进度所增加的费用。由于承包人原因造成工期延误的，承包人应支付逾期竣工违约金。

(5) 因承包人责任引起的暂停施工，增加的费用和延误的工期由承包人承担；因发包人责任暂停施工的，承包人有权要求发包人延长工期和（或）增加费用，并支付合理利润。

#### 4、工程款支付管理

##### (1) 合同价格和费用。

签约合同价是指签订合同时合同协议书中写明的，包括暂列金额、暂估价的合同总金额，也即中标价。暂估价是指发包人在工程量清单中给定的用于支付必然发生但暂时不能确定价格的材料、工程设备及专业工程的金额。

2) 合同价格。合同价格是指承包人按合同约定完成包括缺陷责任期内的全部承包工作后，发包人应付给承包人的金额，包括合同履行过程中按合同约定进行的变更、价款调整、通过索赔应予补偿的金额。合同价格也是承包人完成全部承包工作后的工程结算价格。

3) 费用。费用是指为履行合同所发生的或将要发生的所有合理开支，包括管理费和应分摊的其他费用，但不包括利润。合同条款中的费用涉及两个方面：一是施工阶段处理变更或索赔时，确定应支付承包人补偿的款额；二是按照合同责任应由承包人承担的开支。

(2) 监理人应在收到承包人提交的工程量报表后的7日内进行复核，监理人未在约定时间内复核，承包人提交的工程量报表中的工程量视为承包人实际完成的工程量，据此计算工程价款。

监理人对数量有异议或监理人认为有必要时，可要求承包人进行共同复核和抽样复测。承包人应协助监理人进行复核，并按监理人要

求提供补充计量资料。承包人未按监理人要求参加复核，监理人单方复核或修正的工程量作为承包人实际完成的工程量。

(3) 承包人应在每个付款周期末，按监理人批准的格式和专用条款约定的份数，向监理人提交进度付款申请单，并附相应的支持性证明文件。进度付款申请单内容包括

- ①截至本次周期末已实施工程的价款。
- ②变更金额；索赔金额。
- ②本次应支付的预付款和扣减的返还预付款。
- ⑤本次扣减的质量保证金。
- ⑥根据合同应增加和扣减的其他金额。

(4) 监理人在收到承包人进度付款申请单及相应的支持性证明文件后的 14 日内完成核查，提出发包人到期应支付给承包人的金额及相应的支持性材料。经发包人审查同意后，由监理人向承包人出具经发包人签认的进度付款证书。

(5) 发包人应在监理人收到进度付款申请单后的 28 日内，将应付进度款支付给承包人。发包人不按期支付，应按专用合同条款的约定支付逾期付款违约金。

## 5、变更管理

### (1) 变更范围。



1) 取消合同中任何一项工作，但被取消的工作不能转由发包人或其他人实施。

2) 改变合同中任何一项工作的质量或其他特性。

3) 改变合同工程的基线、标高、位置或尺寸。

4) 改变合同中任何一项工作的施工时间或改变已批准的施工工艺或顺序。

5) 为完成工程需要追加的额外工作。

(2) 承包人收到监理人按合同约定发出的图纸和文件，经检查认为其中存在属于变更范围的情形，如提高工程质量标准、增加工作内容、工程的位置或尺寸发生变化等，可向监理人提出书面变更建议。变更建议应阐明要求变更的依据，并附必要的图纸和说明。

监理人收到承包人的书面变更建议后，应与发包人共同研究，确认存在变更的，应在收到承包人书面变更建议后的 14 日内作出变更指示。经研究后确认不存在变更的，由监理人书面答复承包人。

(3) 承包人对发包人提供的图纸、技术要求及其他方面，提出可能降低合同价格、缩短工期或者提高工程经济效益的合理化建议，均应以书面形式提交监理人。合理化建议书的内容应包括建议工作的详细说明、进度计划和效益以及与其他工作的协调等，并附必要的设计文件。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/426205002233011002>