



高等学校土建类专业**应用型本科**“十三五”规划教材

工程招投标与合同管理

GONGCHENG ZHAOTUBIAO YU HETONG GUANLI (第3版)

主编 沈中友



武汉理工大学出版社
WUTP Wuhan University of Technology Press

高等学校土建类专业应用型本科“十三五”规划教材

工程招投标与合同管理

(第3版)

主 编 沈中友
副主编 余 嘉 周 燕 康承虹



武汉理工大学出版社

· 武 汉 ·

内 容 提 要

本书是编者根据多年从事工程招投标与合同管理课程教学和实践经验,结合招标师、监理工程师、造价工程师、一级建造师等执业资格考试相关内容编写而成的。主要内容包括:建筑市场与工程招投标;工程项目招标;工程项目投标;开标、评标与定标;工程招投标案例分析;建设工程合同管理概述;建设工程施工合同管理;建设工程其他合同管理;工程索赔管理;工程合同管理案例分析。每章开头有引导案例,章末有技能训练或思考与练习题,书后还附有课程设计任务书、工程招标文件实例等。

本书可作为大学本科工程管理、工程造价、土木工程专业的专业课教材,也可供工程招投标、合同管理方面专业技术人员参考。

图书在版编目(CIP)数据

工程招投标与合同管理/沈中友主编. —3版. —武汉:武汉理工大学出版社,2018.1
ISBN 978-7-5629-5574-0

I. ①工… II. ①沈… III. ①建筑工程—招标—高等学校—教材 ②建筑工程—投标—高等学校—教材 ③建筑工程—经济合同—管理—高等学校—教材 IV. ①TU723

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2017)第 163836 号

项目负责人:王利永 (027—87106428)

责任编辑:王思

责任校对:梁雪姣

封面设计:许伶俐

出版发行:武汉理工大学出版社

地 址:武汉市洪山区珞狮路 122 号

邮 编:430070

网 址:<http://www.wutp.com.cn>

经 销 者:各地新华书店

印 刷 者:荆州市鸿盛印务有限公司

开 本:787×1092 1/16

印 张:22.25

字 数:551 千字

版 次:2011 年 12 月第 1 版 2014 年 8 月第 2 版 2018 年 1 月第 3 版

印 次:2018 年 1 月第 1 次印刷 总第 10 次印刷

印 数:27001~30000 册

定 价:45.00 元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页等印装质量问题,请向出版社发行部调换。

本社购书热线电话:027-87515778 87515848 87785758 87165708(传真)

· 版权所有,盗版必究 ·

高等学校土建类专业应用型本科“十三五”规划教材

编审委员会

顾 问:马成松 江义声 杜月中 孟高头 郑毅 唐友尧 熊丹安

主 任:李新福 杨学忠

副 主 任:(按姓氏笔画排列)

王琳 刘鹏 向惠生 许立强 许程洁 张伯平 张志国
张秀成 杨子江 杨和礼 沈建增 苏宝胜 邹建奇 陈升平
陈礼和 陈宜虎 陈俊杰 陈蓓 姚金星 姜袁 柳立生
胡铁明 荀勇 袁海庆 黄开平 蒋沧如

委 员:(按姓氏笔画排列)

牛秀艳 王伟 王有凯 王晓琴 邓训 史兆琼 宁文峰
刘广杰 刘伟 刘江 刘红霞 刘芳 刘莉莎 刘富勤
刘斌 刘黎虹 吕丽平 孙艳 毕艳 许汉明 吴秀丽
宋平 宋非非 张敏 张淑华 张朝新 张端丹 张耀东
李永信 李武生 杜文学 杜春海 杨双全 沈中友 苏卿
邹祖绪 陈华菊 陈金洪 周文昉 周燕 罗章 郎秋玲
施鲁莎 柯于锴 胡忠君 赵元勤 赵亮 赵峰 徐中秋
徐珍 贾贞 高成梁 高洁 黄非 彭第 程瑶
董晓琳 韩东男 熊海滢 熊瑞生 赫桂梅

总责任编辑:于应魁

秘 书 长:王利永

前 言

(第 3 版)

工程招投标是工程项目承发包的一种主要形式,合同管理是工程项目管理的核心内容。因此,掌握实用、完整的工程招投标与合同管理的理论和方法,培养具有相关理论知识应用能力、实际工程项目招投标操作能力和合同管理能力的应用型人才,已势在必行。

本书第 3 版以电子招投标发展的趋势为引领,依据最新法律、法规和行业发展全新修订。在收集《建设工程施工合同(示范文本)》(GF—2017—0201)、《关于全面推开营业税改增值税试点的通知》(财税〔2016〕36 号)、《关于建设工程质量保证金管理办法》(建质〔2016〕295 号)、《建设工程勘察合同(示范文本)》(GF—2016—0203)、《建设工程设计合同示范文本(房屋建筑工程)》(GF—2015—0209)、《建设工程设计合同示范文本(专业建设工程)》(GF—2015—0210)、《电子招标投标办法》(2013 年)、《关于废止和修改部分招标投标规章和规范性文件的决定》(2013 年)、《招标投标法实施条例》(2012 年)和《建设工程工程量清单计价规范》(GB 50500—2013)、《建设工程监理合同(示范文本)》(GF—2012—0202)、《标准设计施工总承包招标文件》(2012 年)、《简明标准施工招标文件》(2012 年)等最新资料和数据的基础上,结合编者多年的教学、科研及招标、投标、评标、合同管理等工作实践经验编写而成。

首先,本书在吸收以往教材精华的基础上,突出教材内容的实践性,并结合我国现行的工程量清单计价模式下的工程招投标特点,对工程招投标与合同管理的教学与实践技能训练进行了较好的诠释;同时,教材内容以工学结合为导向,紧密结合学生毕业后参加监理工程师、一级建造师、造价工程师等执业资格考试的要求,较好地体现了培养应用型人才的特色。

其次,本书注重编写模式的创新性。每章开始都编写了一个“引导案例”导入学习,还单独编制了与工程类执业资格考试考点密切相关的综合案例分析章节,重要技能知识点通过“应用链接”与“应用拓展”展示,给人耳目一新的感觉。本书选取了工程招标文件、投标文件的编写实例,使学生对实际工程招投标有更为直观且感性的认识。本书附有工程招投标课程设计任务书,以培养技术型人才为目标,突出实操技能训练和动手能力训练,以培养学生的岗位适应能力。

本书由重庆文理学院沈中友担任主编,重庆文理学院余嘉、周燕、重庆财经职业学院康承虹担任副主编。具体编写分工如下:第 1、2、3、4、5 章及附录由沈中友编写,第 6、7、8 章由余嘉编写,第 9 章由周燕编写,第 10 章由康承虹编写。

由于编者水平有限,在书中难免存在错误和疏漏之处,敬请读者批评指正并提出修改意见,发送至 47898001@qq.com,以便我们修订完善。

编 者

2017 年 10 月于重庆

目 录

1 建筑市场与工程招投标	(1)
学习目标	(1)
引导案例	(1)
评析	(1)
1.1 建筑市场	(2)
1.1.1 建筑市场概述	(2)
1.1.2 建筑市场的管理	(4)
1.1.3 建筑市场的主体和客体	(8)
1.2 建设工程交易中心	(10)
1.2.1 建设工程交易中心的设立	(10)
1.2.2 建设工程交易中心的基本功能	(10)
1.2.3 建设工程交易中心的运行原则	(11)
1.3 工程招投标概述	(12)
1.3.1 工程招投标制度的建立与发展	(12)
1.3.2 工程招投标的概念、特点与作用	(15)
1.3.3 工程招标的方式和范围	(17)
1.3.4 工程招标的组织形式	(19)
1.3.5 工程招标投标的基本程序	(20)
1.4 招标投标法律体系	(21)
1.4.1 招标投标法律体系的概念	(21)
1.4.2 招标投标法律体系的组成	(21)
1.4.3 招标投标法律体系的效力层级	(23)
技能训练	(25)
2 工程项目招标	(26)
学习目标	(26)
引导案例	(26)
评析	(26)
2.1 招标前的准备工作	(27)
2.1.1 施工招标前应完成的工作	(27)
2.1.2 确定发包范围应考虑的影响因素	(27)
2.1.3 选定招标承发包方式	(28)
2.2 工程项目招标文件	(29)
2.2.1 标准施工招标文件简介	(29)
2.2.2 工程招标文件的内容	(30)
2.2.3 评标办法	(33)

2.2.4	工程量清单及计价方法	(35)
2.2.5	招标控制价的编制	(38)
2.2.6	编写招标文件应注意的问题	(40)
2.3	资格审查	(41)
2.3.1	资格审查的原则和方法	(41)
2.3.2	资格审查的要素标准	(43)
2.3.3	招标公告或资格预审公告	(46)
2.3.4	资格预审文件	(49)
2.3.5	资格审查的程序和注意事项	(54)
2.4	电子招标文件的制作	(56)
2.4.1	新建招标文件并填写项目信息	(56)
2.4.2	制作招标文件	(58)
2.4.3	设置评标办法	(58)
2.4.4	导入清单数据与设计图纸等文件	(61)
2.4.5	加盖电子印章并生成固化标书	(63)
	技能训练	(68)
3	工程项目投标	(69)
	学习目标	(69)
	引导案例	(69)
	评析	(69)
3.1	投标前的准备工作	(70)
3.1.1	获取招标信息并进行分析	(70)
3.1.2	接受资格预审	(70)
3.1.3	投标经营准备	(71)
3.1.4	研究招标文件	(72)
3.1.5	投标资料和报价准备	(73)
3.2	投标文件	(75)
3.2.1	投标文件的组成	(75)
3.2.2	投标函及其附录	(75)
3.2.3	法定代表人身份证明或其授权委托书	(77)
3.2.4	联合体协议书	(78)
3.2.5	投标保证金	(80)
3.2.6	已标价工程量清单	(82)
3.2.7	施工组织设计	(82)
3.2.8	项目管理机构和拟分包项目情况表	(84)
3.2.9	资格后审资料	(85)
3.2.10	投标人须知前附表规定的其他材料	(86)
3.2.11	投标文件的编制与递交	(86)
3.3	投标决策与策略	(88)
3.3.1	投标决策内容	(89)

3.3.2	投标报价的策略	(91)
3.3.3	投标报价技巧	(92)
3.4	电子投标文件的制作	(93)
3.4.1	新建投标文件并填写投标人信息	(93)
3.4.2	制作投标文件	(97)
3.4.3	清单数据的导出与导入	(99)
3.4.4	加盖电子印章并生成固化标书	(100)
	技能训练	(100)
4	开标、评标与定标	(101)
	学习目标	(101)
	引导案例	(101)
	评析	(101)
4.1	开标	(102)
4.1.1	开标的相关规定	(102)
4.1.2	开标准备工作	(103)
4.1.3	开标程序	(103)
4.1.4	开标注意事项	(105)
4.2	评标	(105)
4.2.1	评标委员会	(105)
4.2.2	评标准备工作、基本原则和纪律	(106)
4.2.3	评标程序	(108)
4.2.4	评标方法	(113)
4.2.5	投标文件的澄清、说明和补正	(123)
4.2.6	评标报告和中标候选人	(123)
4.2.7	评标委员会需要注意的问题	(124)
4.3	定标与授标	(125)
4.3.1	确定中标人的原则和步骤	(125)
4.3.2	招标备案和中标通知书	(125)
4.3.3	签订合同	(126)
	技能训练	(127)
5	工程招投标案例分析	(128)
	学习目标	(128)
5.1	工程招标程序与方式的案例	(128)
5.1.1	某办公楼招标程序中的若干问题	(128)
5.1.2	某长江大桥工程招标方式和条件分析	(130)
5.1.3	开标过程中的行为分析	(131)
5.1.4	招标投标过程中的若干时限规定	(133)
5.2	招标控制价与联合体投标案例	(135)
5.2.1	招标控制价编制规定的分析	(135)
5.2.2	联合体投标相关规定的分析	(137)

5.3	投标报价决策与技巧案例	(139)
5.3.1	决策树在投标报价中的运用	(139)
5.3.2	不平衡报价技巧的运用	(141)
5.4	评标与定标的计算案例	(143)
5.4.1	综合评估法的简单运用	(143)
5.4.2	两阶段综合评估法的应用	(145)
	历年真题练习	(149)
6	建设工程合同管理概述	(150)
	学习目标	(150)
	引导案例	(150)
	评析	(150)
6.1	合同的法律基础	(151)
6.1.1	合同法律关系的构成	(151)
6.1.2	合同法律关系的产生、变更与消灭	(153)
6.1.3	与合同相关的民事法律制度	(154)
6.2	建设工程合同与合同法	(156)
6.2.1	建设工程合同的概念和特征	(156)
6.2.2	建设工程合同的种类	(158)
6.2.3	合同的法律适用与解释	(160)
6.3	建设工程合同管理基础	(162)
6.3.1	建设工程合同管理目标	(162)
6.3.2	建设工程合同管理内容	(162)
6.3.3	建设工程合同管理基本方法	(165)
	思考与练习	(167)
7	建设工程施工合同管理	(168)
	学习目标	(168)
	引导案例	(168)
	评析	(168)
7.1	建设工程施工合同管理概述	(169)
7.1.1	施工合同管理的概念、特点和目标	(169)
7.1.2	施工合同示范文本简介	(171)
7.1.3	合同当事人及其他相关方	(172)
7.1.4	合同文件	(173)
7.2	建设工程施工合同的订立	(174)
7.2.1	工期和期限	(175)
7.2.2	合同价款	(175)
7.2.3	价格调整	(177)
7.2.4	发包人和承包人的工作	(178)
7.2.5	保险	(180)
7.2.6	争议解决	(181)

7.3	施工准备阶段的合同管理	(182)
7.3.1	图纸和承包人文件	(182)
7.3.2	施工组织设计	(183)
7.3.3	施工准备	(184)
7.3.4	开工准备与开工通知	(185)
7.3.5	工程的分包	(185)
7.3.6	支付工程预付款	(186)
7.4	施工过程的合同管理	(186)
7.4.1	工程材料与设备的管理	(186)
7.4.2	工程质量的监督管理	(189)
7.4.3	试验与检验	(191)
7.4.4	进度与工期管理	(192)
7.4.5	变更管理	(194)
7.4.6	工程计量	(197)
7.4.7	支付管理	(198)
7.4.8	不可抗力	(200)
7.4.9	安全文明施工	(201)
7.4.10	职业健康和环境保护	(204)
7.5	竣工阶段的合同管理	(204)
7.5.1	工程试车	(204)
7.5.2	验收	(205)
7.5.3	施工期运行和竣工退场	(207)
7.5.4	缺陷责任与保修	(208)
7.5.5	竣工结算	(210)
7.5.6	发包人违约	(211)
7.5.7	承包人违约	(212)
	思考与练习	(213)
8	建设工程其他合同管理	(214)
	学习目标	(214)
	引导案例	(214)
	评析	(214)
8.1	建设工程勘察设计合同管理	(215)
8.1.1	勘察设计合同的定义和特点	(215)
8.1.2	勘察设计合同示范文本	(216)
8.1.3	勘察设计合同的订立	(217)
8.1.4	勘察设计合同的履行管理	(218)
8.2	建设工程监理合同管理	(220)
8.2.1	工程监理合同示范文本	(220)
8.2.2	工程监理合同的订立	(221)
8.2.3	工程监理合同的履行	(224)

8.3	建设工程分包合同管理	(226)
8.3.1	建设工程分包合同概述	(226)
8.3.2	施工分包合同的订立	(228)
8.3.3	分包合同履行管理	(229)
8.4	FIDIC 合同条件	(231)
8.4.1	FIDIC 简介	(231)
8.4.2	土木工程施工合同条件简介	(233)
	思考与练习	(236)
9	工程索赔管理	(237)
	学习目标	(237)
	引导案例	(237)
	评析	(238)
9.1	索赔概述	(238)
9.1.1	索赔的概念及特征	(238)
9.1.2	索赔的分类	(239)
9.1.3	索赔的原因和作用	(241)
9.1.4	索赔程序和期限	(242)
9.2	索赔的计算方法	(243)
9.2.1	工期索赔的计算方法	(243)
9.2.2	费用索赔的计算方法	(252)
9.3	索赔管理	(262)
9.3.1	索赔管理任务	(262)
9.3.2	索赔管理原则	(263)
9.3.3	索赔审查	(264)
	思考与练习	(267)
10	工程合同管理案例分析	(268)
	学习目标	(268)
10.1	合同争议的处理	(268)
10.1.1	解决合同争议的法律依据	(268)
10.1.2	合同协议书条款的应用	(269)
10.1.3	工程变更的计价原则的运用	(271)
10.1.4	工程合同纠纷的处理	(273)
10.2	工程索赔的处理	(274)
10.2.1	索赔成立的条件及其依据	(274)
10.2.2	索赔计算书的编制与审核	(276)
10.2.3	共同责任延误事件的索赔	(278)
10.2.4	网络分析与索赔事件的结合	(279)
10.2.5	多工序共用一台设备	(281)
10.2.6	现场签证单的管理	(284)
	历年真题练习	(286)

课程设计任务书·····	(287)
附录·····	(289)
附 1 工程招标文件实例·····	(289)
附 2 工程投标文件·····	(332)
参考文献·····	(342)

1 建筑市场与工程招投标

学习目标

- (1) 了解建筑市场的概念,熟悉建筑市场的运行机制与模式;
- (2) 熟悉建筑市场的主体及各主体间的关系;
- (3) 掌握我国建设工程交易中心的性质和功能;
- (4) 了解工程招投标制度的建立与发展,掌握工程招投标的概念、特点与作用;
- (5) 掌握建设工程招标的范围、招标方式和招标程序。

引导案例

建筑市场里的“招投标故事”

2016年10月27日,记者从六安市公安机关“打击串通投标犯罪新闻通气会”上获悉,近年来,该市各项市政民生项目纷纷上马,一些不法分子大肆组织串通投标犯罪活动,并形成一条完整的黑色利益链条:建筑市场上有专门出借资质为他人投标的皮包公司,有专门代打投标保证金的人员,有专门为投标制作标书的人员,有专门出场为他人投标的项目经理,还有专门为人找资质、组织围标的“标贩子”,这些公司和人员均以牟取高额投标费用为目的。这样投标中得的工程,高额的投标费用都会被转嫁到工程成本里,造成工程施工粗制滥造,严重影响工程质量,甚至造成烂摊子。

六安市公安局警方历经9个多月艰苦细致的侦查,综合运用多种侦查手段,一举摧毁了9个串通投标的特大犯罪团伙,成功破获“淠河治理2批4标”等一批涉及政府重点工程和民生工程的串通投标案,抓获主要犯罪嫌疑人49名,侦破案件13起,涉案金额达3亿多元,追缴违法所得600多万元。此案的成功侦破,在招投标领域产生了巨大影响,一批以串通投标为“职业”的人员纷纷“改行”,其所建立的“串通投标微信群”也因此解散。

评析

近年建筑市场上工程较多,滋生了专职“标贩子”,类似本案布点围标、牟取暴利的违法案件在工程招投标交易环节时有发生。工程招投标是建筑市场里的关键交易环节,要学习工程招投标,首先需要了解建筑市场方面的相关知识。

1.1 建筑市场

1.1.1 建筑市场概述

1.1.1.1 建筑市场的概念及特征

建筑市场是整个国民经济大市场的有机组成部分。由市场的一般概念可知,建筑市场可从狭义和广义两个方面来理解。狭义的建筑市场一般指有形的建筑市场,即有固定的交易场所。广义的建筑市场包括有形市场和无形市场,是指与建筑产品有关的一切供求关系的总和。具体来说,它是一个市场体系,包括勘察设计市场、建筑产品市场、生产资料市场、劳动力市场、资金市场、技术市场等,即广义的建筑市场除建筑产品市场外,还包括与建筑产品有关的勘察设计、中间产品和要素市场。

与一般市场相比较,建筑市场有许多特征,主要表现在以下几个方面:

(1) 建筑市场交易的直接性

这一特点是由建筑产品的特点所决定的。在一般工业品的市场中,由于交换的产品具有间接性、可替换性和可移动性,如电冰箱、洗衣机等,供给者可以预先进行生产,然后通过批发、零售环节进入市场。建筑产品则不同,只能按照客户的具体要求,在指定的地点为其建造某种特定的建筑物。因此,建筑市场上的交易只能由需求者和供给者直接见面,进行预先订货式的交易,即先成交,后生产,无法经过中间环节。

(2) 建筑产品的交易过程持续时间长

众所周知,一般商品的交易基本上是“一手交钱,一手交货”,除去确定交易条件的时间内,实际交易过程较短。建筑产品的交易则不然,由于不是以具有实物形态的建筑产品作为交易对象,无法采用“一手交钱,一手交货”式的交易方式,而且由于产品的建筑周期长,价值巨大,供给者也无法以足够资金投入生产,大多采用分阶段按实施进度付款,待交货后再结清全部款项。因此,双方在确定交易条件时,重要的是关于分期付款与分期交货的条件。从这点来看,建筑产品的交易过程就表现为一个很长的过程。

(3) 建筑市场有着显著的地区性

这一特点是由建筑产品的地域特性所决定的。无论建筑产品是作为生产资料,还是作为消费性资料,建在哪里,就只能在哪里发挥功能。对于建筑产品的供给者来说,他无权选择特定建筑产品的具体生产地点,但他可以选择自己经营的建筑产品在地理上的范围。由于大规模的流动势必造成生产成本增加,因而建筑产品在生产经营方面通常集中于一个相对稳定的地理区域。这使得供给者和需求者之间的选择存在一定的局限性,通常只能在一定范围内确定相互之间的交易关系。

但是,建筑市场的区域性特征并非是不可改变的。当建筑产品的规模增大时,所需的技术更复杂,对施工组织、设备等方面的要求也更高,因而建筑产品只能由大型企业来承建。这就是说,小型建筑企业受建筑市场区域特征影响更为明显,而大型企业则受其影响较小。

(4) 建筑市场的风险较大

建筑市场不仅对供给者有风险,对需求者也有风险。从建筑产品供给者方面来看,建筑产品的市场风险主要表现在以下方面:

① 定价风险。由于建筑市场中供给方的可替代性很大,故市场的竞争主要表现为价格的竞争,定价过高就招揽不到生产任务,定价过低则会导致企业亏损,甚至破产。

② 建筑产品是先报价,后生产,生产周期长,不确定因素多。如气候、地质、环境的变化,需求者的支付能力,以及国家的宏观经济形势等,都可能对建筑产品的生产产生不利的影

响。③ 需求者支付能力的风险。建筑产品的价值巨大,其生产过程中的干扰因素可能使生产成本和价格升高,从而超过需求者的支付能力;或因贷款条件而使需求者筹措资金发生困难,甚至有可能需求者一开始就不具备足够的支付能力。凡此种种,都有可能出现需求者对生产者已完成的阶段产品或部分产品拖延支付,甚至中断支付的情况。

(5) 建筑市场竞争激烈

由于建筑业生产要素的集中程度远远低于资金、技术密集型产业,使其不可能采取生产要素高度集中的生产方式,而是采取生产要素相对分散的生产方式,致使大型企业的市场占有率较低。因此,在建筑市场中,建筑产品生产

1.1.1.2 建筑市场的运行机制和模式

建筑市场运行机制是指建筑市场中经济活动关系的总和。它把建筑市场中的经济活动视为一个有机体,其各个组成部分之间相互联系、相互制约、自我控制、自我平衡,使得建筑市场的经济活动不断运转发展。建筑市场中的经济关系有:建筑企业与市场之间、建筑企业与政府之间、建筑企业与用户之间、建筑企业与生产要素供应企业之间、建筑企业相互之间,以及建筑企业内部职工之间的关系等。上述这些关系的总和构成建筑市场经济运行机制。

在实行市场经济后,建筑市场的运行模式由以政府为主体转向以企业和个人为主体的格局,企业、个人成为决策执行主体和利益主体,决策风险也应由政府和社会承担转向由企业和个人承担,企业由依附政府型转向自主自我发展型,价格由行政性定价向市场定价转变,建立起以市场形成价格的价格机制。

建筑市场的运行模式可概括如下:

运行主体——建筑企业;

运行基地——建筑市场;

调节主体——国家;

调节对象——市场活动。

这一运行模式即为“国家调控市场,市场引导企业”的体现,是以企业为本、以市场为基础、以国家为指导,实行国家—市场—企业双向调节的社会主义市场运行机制。

1.1.1.3 建筑市场的供给特点

(1) 供给弹性大

由于建筑业属劳动密集型产业,技术装备系数低,通过增加劳动力数量来扩大生产能力是很便捷的,尤其是在不需要高技术和复杂设备的中小工程项目市场中,市场的进入门槛很低,几乎不需要有多大的进入成本。俗话说“一把铁锹,一把瓦刀”就可以拉起建筑队伍,就是这个

意思。历史上,我国历次经济高涨阶段,因对建筑产品的需求旺盛,都带来建筑队伍的大发展。从弹性上看,表现为弹性系数大于1,并且建筑产品的规模越小,技术越简单,弹性也越大。建筑产品供给弹性大,表明该领域的企业进入成本低,市场竞争激烈,可替代性强。因此建筑企业应该充分认识这一点,尤其是大型建筑企业,应加大施工中的技术与管理含量,发展专有技术和工具,增强自己的竞争力和降低企业的成本。

(2) 供给被动地适应需求

在一般消费品市场中,从生产的角度出发,可以认为是供给决定需求。在建筑市场中,供给者不能像一般市场那样,通过对市场的分析与预测,自主决定生产什么产品以满足需求,而只能被动地由需求者来选择决定。供给者只能按照需求者的要求接受订货生产,包括产品的交货地点、形式、功能、质量、价格和供货时间等。因此,建筑企业的主要竞争武器是创造市场中的信誉,以优质低耗完成工程。建筑供给的这个特点使得建筑企业的生产经营的计划性和科学性都相对较低。现在世界各国的建筑产品供给者都已经认识到这一特点对企业的不良影响,从而也变被动为主动,如开拓新兴领域、工程开发投资及多元化经营,甚至通过研究发现新的经济增长点,以各种途径提前介入(包括对政府的游说),从而更易承揽新工程,争取主动。另一方面,尽量保持资产和人力的固定,保持经营的伸缩性,以适应建筑市场需求多变、供给变动的特征。

(3) 供给的内容要求建筑企业具有生产各种产品的能力

因为是订货生产,所以只要按照需求者的需要提供服务即可。这就是说,建筑企业只需按合同规定生产,并不一定要提供具有完整使用价值的最终产品,如承包基础工程、土方工程或装修工程,只要具备专业化或综合施工的能力即可。这一特点的含义是,我们对建筑市场的理解不能过于狭隘,细分建筑市场中的需求,对于开拓市场、调整企业经营的结构与组织,都是有利的。

(4) 供给方式多样

设计、咨询、监理、施工可以分别承包,也可以总承包后再进行分包,还可以进行施工联合承包和劳务承包。具体的供给方式要视建筑市场的具体情况而灵活采用,以求在竞争中得到发展。

(5) 供给中的相关关系复杂

建筑产品的生产过程有着广泛的内外联系,这些对企业的生产效率、成本都有着直接的影响。这些关系包括:

- ① 发包人能精确地提出要求,做好施工前的准备工作,并能按时支付工程款;
- ② 设计者能提供经济、实用、安全、美观的设计和具体操作方案;
- ③ 材料、构配件的供给质量、价格与时间得到保证;
- ④ 施工者本身的合理组织施工;
- ⑤ 经济和社会环境通过对设计和施工提供便利来影响效率,如运输、电力供应等;
- ⑥ 社会安全、政府的法律健全及工作效率较高;
- ⑦ 监理的独立与公正。

1.1.2 建筑市场的管理

建筑活动的专业性、技术性都很强,而且建设工程投资大、周期长,一旦发生问题,将会给

社会和人民的生命财产安全造成极大的损失。因此,为保证建设工程的质量和安 全,对从事建设活动的单位和专业技术人员必须实行从业资格审查,即资质管理制度。

建设工程市场中的资质管理包括两类:一类是对从业企业的资质管理;另一类是对专业人士的资格管理。在资质管理上,我国和欧美等发达国家有很大差别。我国侧重对从业企业的资质管理,而发达国家则侧重对专业人士的从业资格管理。近年来,对专业人士的从业资格管理在我国开始得到重视。

1.1.2.1 从业企业资质管理

在建筑市场中,围绕工程建设活动的主体主要有三方,即业主方、承包方(包括供应商)和工程咨询方(包括勘察设计)。《中华人民共和国建筑法》(以下简称《建筑法》)规定,对从事建筑活动的施工企业、勘察单位、设计单位和工程监理单位实行资质管理。

(1) 承包商的资质管理

对于承包商资质的管理,亚洲国家和欧美国家做法不大相同。亚洲国家包括日本、韩国、新加坡以及我国的香港、台湾地区,均对承包商资质的评定有着严格的规定。按照其拥有注册资本、专业技术人员、技术装备和已完成建筑工程的业绩等资质条件,将承包商按工程专业划分为不同的资质等级。承包商承包工程必须与其评审的资质等级和专业范围相一致。例如,香港特别行政区按工程性质将承包商分为建筑、道路、土石方、水务和海事五类专业,其中 A 级(牌)企业可承包 2000 万元以下的工程,B 级(牌)企业可承包 5000 万元以下的工程,C 级(牌)企业可承包任何价值的工程。日本将承包方分为总承包商和分包商两个等级。对总承包商只分为两个专业,即建筑工程和土木工程,对分包商则划分了几十个专业。而在欧美国家则没有对承包商资质的评定制度,在工程发包时由业主对承包商的承包能力进行审查。

无论是由政府对承包商的资质进行评定,还是由业主对承包商的承包能力进行审查,重点都是对承包商的技术能力、施工经验、人力资源和财务状况进行考察。

所以我国《建筑法》对资质等级评定的基本条件明确为企业注册资本、专业技术人员、技术装备和工程业绩四项内容,并由建设行政主管部门对不同等级的资质条件做出具体划分标准。

(2) 工程咨询单位的资质管理

发达国家的工程咨询单位具有民营化、专业化、小规模的特点。许多工程咨询单位都是以专业人士个人名义进行注册的。由于工程咨询单位一般规模较小,很难承担咨询错误造成的经济风险,所以国际上通行的做法是让其购买专项责任保险,在管理上则是通过实行专业人士执业制度实现对工程咨询从业人员的管理,一般不对咨询单位实行资质管理制度。

我国对工程咨询单位也实行资质管理。目前,已有明确资质等级评定条件的有勘察设计、工程监理、工程造价、招标代理等咨询专业。例如,监理单位,划分为三个等级:丙级监理单位可承担本地区、本部门的三类工程;乙级监理单位可承担本地区、本部门的二、三类工程;甲级监理单位可承担跨地区、跨部门的一、二、三类工程。

工程咨询单位的资质评定条件包括注册资金、专业技术人员和业绩三方面的内容,不同资质等级的标准均有具体规定。

1.1.2.2 专业人士资格管理

在建筑市场中,把具有从事工程咨询资格的专业工程师称为专业人士。专业人士在建筑市场管理中起着非常重要的作用。由于他们的工作水平对工程项目建设成败具有重要的影响,因此对专业人士的资格条件要求很高。从某种意义上说,政府对建筑市场的管理,一方面