

# 建设工程招投标与 合同管理

主编 宋怡

 北京理工大学出版社  
BEIJING INSTITUTE OF TECHNOLOGY PRESS

百年大计  教育为本

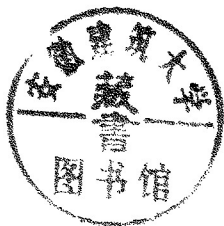
# 建设工程招标投标与合同管理

主 编 宋 怡

副主编 陈小雁 盛知文

参 编 李书翠 徐亚琴 王 行

叶思佳 王烈旺



 **北京理工大学出版社**  
BEIJING INSTITUTE OF TECHNOLOGY PRESS

## 内容提要

本书是按项目化教学方法编写,注重学生职业能力的培养,强化学生在教中学、在学中做。针对学生的学习特点,选取了最贴合目前建筑行业招投标工作实际和最新的相关知识。全书分为五个项目,主要内容包括建筑市场,建设工程招标,建设工程投标,工程开标、评标与定标,建设工程合同等。

本书可作为高职高专院校建筑工程技术、工程管理、工程造价等相关专业的教学用书,也可作为建设工程相关技术管理人员的参考用书。

版权专有 侵权必究

---

### 图书在版编目(CIP)数据

建设工程招投标与合同管理/宋怡主编.—北京:北京理工大学出版社,2018.1(2018.2重印)  
ISBN 978-7-5682-4963-8

I.①建… II.①宋… III.①建筑工程—招标—教材 ②建筑工程—投标—教材 ③建筑工程—合同—教材 IV.①TU723

中国版本图书馆CIP数据核字(2017)第275108号

---

出版发行 / 北京理工大学出版社有限责任公司

社 址 / 北京市海淀区中关村南大街5号

邮 编 / 100081

电 话 / (010)68914775(总编室)

(010)82562903(教材售后服务热线)

(010)68948351(其他图书服务热线)

网 址 / <http://www.bitpress.com.cn>

经 销 / 全国各地新华书店

印 刷 / 北京紫瑞利印刷有限公司

开 本 / 787毫米×1092毫米 1/16

印 张 / 10

字 数 / 227千字

版 次 / 2018年1月第1版 2018年2月第2次印刷

定 价 / 33.00元

责任编辑 / 王俊洁

文案编辑 / 王俊洁

责任校对 / 周瑞红

责任印制 / 边心超

图书出现印装质量问题,请拨打售后服务热线,本社负责调换

# 出版说明

江苏联合职业技术学院成立以来，坚持以服务经济社会发展为宗旨、以促进就业为导向的职业教育办学方针，紧紧围绕江苏经济社会发展对高素质技术技能型人才的迫切需要，充分发挥“小学院、大学校”办学管理体制创新优势，依托学院教学指导委员会和专业协作委员会，积极推进校企合作、产教融合，积极探索五年制高职教育教学规律和高素质技术技能人才成长规律，培养了一大批能够适应地方经济社会发展需要的高素质技术技能型人才，形成了颇具江苏特色的五年制高职教育人才培养模式，实现了五年制高职教育规模、结构、质量和效益的协调发展，为构建江苏现代职业教育体系、推进职业教育现代化做出了重要贡献。

面对新时代中国特色社会主义建设的宏伟蓝图，我国社会的主要矛盾已经转化为人们日益增长的美好生活需要与发展不平衡、不充分之间的矛盾，这就需要有更高水平、更高质量、更高效益的发展，实现更加平衡、更加充分的发展，这样才能全面建成社会主义现代化强国。五年制高职教育的发展必须服从服务于国家发展战略，以不断满足人们对美好的生活需要为追求目标，全面贯彻党的教育方针，全面深化教育改革，全面实施素质教育，全面落实立德树人的根本任务，充分发挥五年制高职贯通培养的学制优势，建立和完善五年制高职教育课程体系，健全德能并修、工学结合的育人机制，着力培养学生的工匠精神、职业道德、职业技能和就业创业能力，创新教育教学方法和人才培养模式，完善人才培养质量监控评价制度，不断提升人才培养质量和水平，努力办好令人民满意的五年制高职教育，为全面建成小康社会，实现中华民族伟大复兴的中国梦贡献力量。

教材建设是人才培养工作的重要载体，也是深化教育教学改革、提高教学质量的重要基础。目前，五年制高职教育教材建设规划性不足、系统性不强、特色不明显等问题一直制约着内涵发展、创新发展和特色发展的空间。为切实加强学院教材建设与规范管理，不断提高学院教材建设与使用的专业化、规范化和科学化水平，学院成立了教材建设与管理工作领导小组和教材审定委员会，统筹领导、科学规划学院教材建设与管理工。制订了《江苏联合职业技术学院教材建设与使用管理办法》和《关于院本教材开发若干问题的意见》，完善了教材建设与管理的规章制度；每年滚动修订《五年制高等职业教育教材征订目录》，统一组织五年制高职教育教材的征订、采购和配送；编制了学院“十三五”院本教材建设规划，组织18个专业和公共基础课程协作委员会推进院本教材开发，建立了一支院本教材开发、编写、审定队伍；创建了江苏五年制高职教育教

材研发基地，与江苏凤凰职业教育图书有限公司、苏州大学出版社、北京理工大学出版社、南京大学出版社、上海交通大学出版社等签订了战略合作协议，协同开发独具五年制高职教育特色的院本教材。

今后一个时期，学院在推动教材建设和规范管理工作的基础上，紧密结合五年制高职教育发展的新形势，主动适应江苏地方社会经济发展和五年制高职教育改革创新的需要，以学院18个专业协作委员会和公共基础课程协作委员会为开发团队，以江苏五年制高职教育教材研发基地为开发平台，组织具有先进教学思想和学术造诣较高的骨干教师，依照学院院本教材建设规划，重点编写出版约600本有特色、能体现五年制高职教育教学改革成果的院本教材，努力形成具有江苏五年制高职教育特色的院本教材体系。同时，加强教材建设质量管理，树立精品意识，制订五年制高职教育教材评价标准，建立教材质量评价指标体系，开展教材评价评估工作，设立教材质量档案，加强教材质量跟踪，确保院本教材的先进性、科学性、人文性、适用性和特色性建设。学院教材审定委员会组织各专业协作委员会做好对各专业课程（含技能课程、实训课程、专业选修课程等）教材出版前的审定工作。

本套院本教材较好地吸收了江苏五年制高职教育的最新理论和实践研究成果，符合五年制高职教育人才培养目标的定位要求。教材内容深入浅出，难易适中，突出“五年贯通培养、系统设计”，重视启发学生思维和培养学生运用知识的能力。教材条理清楚、层次分明、结构严谨、图表美观、文字规范，是一套专门针对五年制高职教育人才培养的教材。

学院教材建设与管理工作领导小组  
学院教材审定委员会  
2017年11月

# 序言

为贯彻落实《国家中长期教育改革和发展规划纲要(2010—2020年)》，充分发挥教材建设在提高人才培养质量中的基础性作用，促进现代职业教育体系建设，全面提高五年制高等职业教育教学质量，保证高质量教材进课堂，江苏联合职业技术学院建筑专业协作委员会对建筑类专业教材进行统一规划并组织编写。

本套院本系列教材是在总结五年制高等职业教育经验的基础上，根据课程标准、最新国家标准和有关规范编写，并经过学院教材审定委员会审定通过的。新教材紧紧围绕五年制高等职业教育的培养目标，密切关注建筑业科技发展与进步，遵循教育教学规律，从满足经济社会发展对高素质劳动者和技术技能型人才的需求出发，在课程结构、教学内容、教学方法等方面进行了新的探索和改革创新；同时，突出理论与实践的结合，知识技能的拓展与应用迁移相对接，体现高职建筑专业教育特色。

本套教材可作为建筑类专业教材，也可作为建筑工程技术人员自学和参考用书。希望各分院积极推广和选用院本规划教材，并在使用过程中，注意总结经验，及时提出修改意见和建议，使之不断完善和提高。

江苏联合职业技术学院建筑专业协作委员会

2017年12月

# 前言

“建设工程招标投标与合同管理”课程是高职高专院校建筑工程技术、工程造价等相关专业的专业学习领域课程，是校企合作开发的基于工作过程的课程，通过本课程的学习，学生能够熟悉工程招标投标与合同管理的基本工作内容，并基本具备编制招标文件和投标文件的能力，初步具有评标、定标的能力，同时初步具备对建设工程施工合同管理的能力。

“建设工程招标投标与合同管理”课程在整个课程体系中发挥着梳理知识、提高能力的作用。工程量清单是招标文件的核心内容，工程量清单计价文件、施工组织设计文件是投标文件的核心内容，本课程将建设工程招标、投标、开标、评标、定标活动融汇贯通，梳理了知识，培养了学生系统地把握知识的能力，从而提高了学生的综合职业能力。

本书的特色是“以职业能力培养为核心，理论与实践相结合”，具体体现在以工学结合为切入点，基于工作过程开发，以建设工程招标投标、合同管理等岗位需求为导向，选取真实工作岗位及工作任务相关的学习场景，体现职业教育针对性，以培养学生分析问题和解决问题的能力为教学重点。

本书由淮阴商业学校宋怡担任主编，由苏州建设交通高等职业技术学校陈小雁、淮阴商业学校盛知文担任副主编，盐城幼儿师范高等专科学校李书翠，盐城建筑工程学校徐亚琴，江苏省南京工程高等职业学校王行、叶思佳，淮阴商业学校王烈旺参与了本书部分章节的编写工作。

本书在编写过程中参考了大量国内外工程建设领域的科研成果与文献资料，在此谨向相关作者表示衷心的感谢。由于编者水平有限，加之时间仓促，书中难免存在疏漏及不妥之处，敬请广大读者和专家批评指正。

编者

# 目录

|                           |           |                         |    |
|---------------------------|-----------|-------------------------|----|
| <b>项目一 建筑市场</b> .....     | <b>1</b>  | 一、招标概述 .....            | 14 |
| <b>任务一 认识建筑市场</b> .....   | 1         | 二、建设工程招标程序及相关要求··       | 14 |
| 一、市场概念 .....              | 2         | <b>任务二 施工招标程序</b> ..... | 18 |
| 二、建筑市场 .....              | 2         | 一、公开招标程序 .....          | 19 |
| 三、建筑市场的分类 .....           | 2         | 二、邀请招标程序 .....          | 21 |
| 四、建筑市场的特征 .....           | 3         | <b>任务三 编制招标公告、投标邀请书</b> |    |
| 五、建筑市场的主体和客体 .....        | 3         | <b>及资格预审公告</b> .....    | 21 |
| 六、建筑工程交易中心 .....          | 4         | 一、招标公告及投标邀请书 .....      | 22 |
| <b>任务二 工程承发包的模式</b> ..... | 5         | 二、资格预审公告 .....          | 24 |
| 一、建筑工程承发包的概念 .....        | 5         | <b>任务四 资格预审</b> .....   | 26 |
| 二、建筑工程承发包的方式 .....        | 5         | 一、资格预审的概念和目的 .....      | 27 |
| 知识拓展 .....                | 11        | 二、资格预审的程序与有关规定··        | 28 |
| 实训场景 .....                | 11        | 三、资格预审的方法 .....         | 30 |
| 课后习题 .....                | 11        | 四、资格预审的内容 .....         | 30 |
|                           |           | 五、邀请招标的资格审查 .....       | 31 |
| <b>项目二 建设工程招标</b> .....   | <b>13</b> | <b>任务五 编制招标文件</b> ..... | 31 |
| <b>任务一 建设工程招标程序</b> ..... | 13        | 一、招标文件的概念 .....         | 32 |



|                        |           |                         |    |
|------------------------|-----------|-------------------------|----|
| 二、招标文件内容及相关规定          | 32        | 三、选择代理人或合作伙伴            | 49 |
| 三、招标文件的编制原则            | 33        | 四、办理注册手续                | 50 |
| <b>任务六 工程标底与招标控制价的</b> |           | <b>任务三 投标各阶段的工作</b>     | 51 |
| 编制                     | 33        | 一、编制资格预审申请文件            | 52 |
| 一、标底的概念及相关规定           | 34        | 二、标前检查                  | 53 |
| 二、招标控制价                | 34        | 三、勘察施工现场                | 54 |
| <b>任务七 组织踏勘现场与投标预</b>  |           | 四、分析招标文件、研究施工图纸、        |    |
| 备会                     | 37        | 校核工程量                   | 55 |
| 一、现场踏勘                 | 37        | 五、编制施工规划                | 55 |
| 二、投标预备会                | 38        | <b>任务四 投标报价</b>         | 56 |
| <b>知识拓展</b>            | 39        | 一、投标报价的依据               | 57 |
| <b>实训场景</b>            | 40        | 二、投标报价的计算方法             | 57 |
| <b>课后习题</b>            | 40        | <b>任务五 投标策略</b>         | 70 |
|                        |           | 一、投标决策                  | 71 |
|                        |           | 二、报价策略                  | 72 |
| <b>项目三 建设工程投标</b>      | <b>42</b> | <b>任务六 建设工程投标文件的编制与</b> |    |
| <b>任务一 建设工程投标程序</b>    | 42        | 递送                      | 74 |
| 一、投标人与投标               | 44        | 一、投标文件的组成               | 75 |
| 二、投标组织                 | 44        | 二、编制投标文件的原则和            |    |
| 三、联合体投标                | 44        | 要求                      | 76 |
| 四、投标保证金                | 45        | 三、递送投标文件                | 77 |
| 五、投标程序                 | 45        | <b>知识拓展</b>             | 77 |
| <b>任务二 建设工程投标阶段的准备</b> |           | <b>实训场景</b>             | 77 |
| 工作                     | 46        | <b>课后习题</b>             | 78 |
| 一、研究招标文件               | 47        |                         |    |
| 二、调查投标环境               | 47        |                         |    |

## 项目四 工程开标、评标与定标··· 80

|                      |     |
|----------------------|-----|
| 任务一 策划工程开标 .....     | 81  |
| 一、开标的概念 .....        | 82  |
| 二、开标的时间与地点 .....     | 82  |
| 三、开标异议 .....         | 83  |
| 任务二 评标、定标、签订合同 ..... | 85  |
| 一、评标 .....           | 85  |
| 二、定标 .....           | 95  |
| 三、签订合同 .....         | 99  |
| 知识拓展 .....           | 100 |
| 实训场景 .....           | 101 |
| 课后习题 .....           | 101 |

## 项目五 建设工程合同····· 104

|                            |     |
|----------------------------|-----|
| 任务一 建设工程合同 .....           | 104 |
| 一、建设工程合同的概念 .....          | 105 |
| 二、建设工程合同的特征 .....          | 105 |
| 三、建设工程合同体系 .....           | 106 |
| 四、建设工程合同主要内容 .....         | 108 |
| 任务二 建设工程施工合同 .....         | 112 |
| 一、建设工程施工合同的概念 .....        | 113 |
| 二、建设工程施工合同的特征 .....        | 113 |
| 三、建设工程施工合同示范文本 .....       | 113 |
| 四、施工合同双方的一般权利和<br>义务 ..... | 115 |

## 任务三 建设施工合同的质量控制

|                     |     |
|---------------------|-----|
| 条款 .....            | 118 |
| 一、建设工程质量控制的要求 ..... | 119 |
| 二、承包人的质量管理 .....    | 119 |
| 三、监理人的质量检查和检验 ..... | 120 |
| 四、隐蔽工程检查 .....      | 120 |
| 五、不合格工程的处理 .....    | 121 |
| 六、分部分项工程验收 .....    | 121 |
| 七、缺陷责任与保修 .....     | 121 |

## 任务四 建设施工合同的进度控制

|                     |     |
|---------------------|-----|
| 条款 .....            | 122 |
| 一、施工准备阶段的进度控制 ..... | 122 |
| 二、施工阶段的进度控制 .....   | 124 |
| 三、竣工验收阶段的进度控制 ..... | 126 |

## 任务五 建设施工合同的费用控制

|                   |     |
|-------------------|-----|
| 条款 .....          | 127 |
| 一、施工合同价款及调整 ..... | 128 |
| 二、工程预付款支付 .....   | 129 |
| 三、工程款（进度款支付 ..... | 130 |

## 任务六 建设工程索赔 .....

|                   |     |
|-------------------|-----|
| 一、工程索赔的基本知识 ..... | 133 |
| 二、施工索赔程序 .....    | 134 |
| 三、施工索赔的审查 .....   | 136 |

## 任务七 国际建设工程承包合同 .....

|                 |     |
|-----------------|-----|
| 一、国际工程的概念 ..... | 136 |
|-----------------|-----|

|                 |                   |            |
|-----------------|-------------------|------------|
| 二、国际建设工程承包合同争议的 | 实训场景 .....        | 140        |
| 解决方式 .....      | 课后习题 .....        | 141        |
| 知识拓展 .....      | <b>参考文献</b> ..... | <b>148</b> |

# 项目一 建筑市场

## 知识目标

1. 了解建筑市场的概念、特征。
2. 熟悉建筑市场体系的构成。
3. 熟悉建筑市场准入制度的内容。
4. 掌握工程发承包的模式。

## 技能目标

1. 会查找与工程相关的各种信息。
2. 能结合工程确定合适的工程发承包方式。

## 情感目标

1. 培养学生主动适应市场、参与竞争的意识。
2. 培养学生获取资讯的能力。

## 任务一 认识建筑市场

### 案例导入

某大学医科大楼设计建造面积为 19 945 m<sup>2</sup>，预计造价为 7 400 万元，其中土建工程造价约为 3 402 万元，配套设备暂定造价为 3 990 万元。××××年年初，该工程项目进入某省建设工程交易中心，以总承包方式向社会公开招标。

经常以 A 市某房地产有限公司总经理身份对外交往的包工头郑某得知此信息后，即分别到该省和 A 市 4 家建筑公司活动，要求挂靠这 4 家公司参加投标，并分别商定了“合作”条件：一是投标保证金由郑某支付；二是 A 市其中 1 家建筑公司代郑某编制标书，由郑某支付“劳务费”，另外 3 家经济标书由郑某编制；三是项目中标后全部或部分工程给郑某。

### 【问题】

1. 什么是建筑市场?
2. 政府如何管理建筑市场?

### 【分析】

1. 所谓市场,是指进行商品交易的场所。市场在我们的生活中无处不在,如菜市场、建材市场、商场、超市等。建筑市场是指进行建筑产品交易的场所,可以是看不见的无形的建筑生产服务、咨询、劳务;也可以是实实在在存在的商品房屋的买卖。

2. 政府可以采取多种手段来管理建筑市场,例如:①相关的建筑法规。为了加强对建筑活动的监督管理,维护公共利益和规范建筑市场秩序,保证建设工程的质量安全,促进建筑业的健康发展,政府制定了《中华人民共和国建筑法》《中华人民共和国行政许可法》《建设工程质量管理条例》《建设工程安全生产管理条例》等法律、行政法规。②实施对建筑业企业资质的监督管理,企业应按照其拥有的资产、主要人员、已完成的工程业绩和技术装备等条件申请建筑业企业资质,经审查合格,取得建筑业企业资质证书后,方可在资质许可的范围内从事建筑施工活动。③利用市场机制进行建筑市场的自我调节。

## ■ 一、市场概念 .....

原始的市场是指商品交换的场所。狭义的市场是指有形的市场;广义的市场包括有形的市场和无形的市场。

## ■ 二、建筑市场 .....

建筑市场是指建筑产品和有关服务的交换关系的总和,是以工程承包发包交易活动为主要内容的市场。

狭义的建筑市场:一般指有形建筑市场,有固定的交易场所。

广义的建筑市场:包括**有形的市场和无形的市场**,它是工程建设生产和交易关系的总和。

建筑市场的主要竞争机制是招投标,法律、法规和监管体系保证市场秩序,保护市场主体的合法权益。建筑市场是消费品市场的一部分,如住宅建筑等;也是生产要素的一部分,如工业厂房、港口、道路、水库等。

## ■ 三、建筑市场的分类 .....

建筑市场的分类方式有很多种,详见表 1-1。

表 1-1 建筑市场分类

| 分类方式      | 内容   |
|-----------|--|
| 按交易对象分    | 建筑商品市场、资金市场、劳动力市场、建筑材料市场、租赁市场、技术市场和服务市场          |
| 按建筑商品的性质分 | 工业建筑市场、民用建筑市场、公用建筑市场、市政工程市场、道路桥梁市场、装饰装修市场、设备安装市场 |

| 分类方式       | 内容                             |
|------------|--------------------------------|
| 按固定资产投资主体分 | 国家投资、企业单位自有资金投资、私人住房投资和外商投资形式等 |
| 按市场覆盖范围分   | 国际市场和国内市场                      |
| 按有无固定交易场所分 | 有形市场和无形市场                      |

#### ■ 四、建筑市场的特征 .....

建筑市场具有不同于其他产业市场的特征，主要表现在：交易关系复杂；市场的范围广、变化大；建筑产品的生产和交易具有统一性；建筑产品的交易具有长期性和阶段性；市场交易具有特殊性；市场竞争激烈；建筑市场具有社会性；建筑市场与房地产市场具有交融性。

#### ■ 五、建筑市场的主体和客体 .....

##### (一) 建筑市场的主体

(1) **业主**。在我国，业主也称为建设单位，因为只有在发包工程或组织工程建设时，才成为市场主体，故又称为发包方或招标人。

业主在项目建设过程中的主要职责是：建设项目的立项决策；建设项目的资金筹措与管理；办理建设项目的有关手续(如征地、建筑许可等)；建设项目的招标投标与合同管理；建设项目的施工与质量管理；建设项目的竣工验收与运行；建设项目的统计及档案管理。

(2) **承包方**。承包商是指有一定生产能力、技术装备、流动资金，具有承包工程建设任务的营业资格，在建筑市场中能够按照业主方的要求，提供不同形态的建筑产品，并获得工程价款的建筑施工企业。

承包商应具备的条件：根据我国目前执行的《建筑业企业资质管理规定》(2015年)，承包商从事建筑生产一般须具备以下三个条件：

- ①拥有符合国家规定的注册资本。
- ②拥有与其资质等级相适应的且具有注册执业资格的专业技术和管理人员。
- ③拥有从事相应建筑活动所应有的技术装备。

承包商应具备的实力如下：

①技术方面的实力。技术方面的实力包括：有精通本行业的工程师、造价师、经济师、会计师、项目经理和合同管理的专业人员队伍；有施工专业装备；有承揽不同类型项目施工的经验。

②经济方面的实力。经济方面的实力包括：具有相当的周转资金用于工程准备的能力；具有一定的融资和垫付资金的能力；具有相当的固定资产和为完成项目需购入大型设备所需的资金的能力；具有支付各种担保和保险的能力；具有承担相应风险的能力；具有承担国际工程所需筹集外汇的能力。

③管理方面的实力。建筑承包市场属于买方市场，承包商为打开局面，往往需要通过

低利润报价以取得项目，因此，必须在成本控制上下功夫，向管理要效益，并采用先进的施工方法提高工作效率和技术水平，必须具有—批能力过硬的项目经理和管理专家。

④信誉方面的实力。承包商一定要有良好的信誉，因为它将直接影响企业的生存与发展，要想建立良好的信誉，就必须遵守法律法规，保证工程质量、安全和工期，做到文明施工，认真履约。

## (二)建筑市场的客体

建筑市场的客体又称为建筑产品，它包括有形的建筑产品(建筑物、构筑物)和无形的产品(咨询、监理等各种智力型服务)。建筑产品凝聚着承包商的劳动，发包人(业主)以投入资金的方式取得它的使用价值。它可以是中介机构提供的咨询报告、咨询意见或其他服务；也可以是勘察设计单位提供的设计方案、设计图纸、勘察报告；也可以是生产厂家提供的混凝土构件、非标准预制构件等产品；还可以是施工企业提供的各种各样的建筑物和构筑物。

## (三)建筑市场第三方

工程咨询服务机构是指具有一定注册资金和相应的专业服务能力，持有从事相关业务的资质证书和营业执照，能对工程建设提供估算测量、管理咨询、建设监理等智力型服务或代理，并且取得服务费用的企业和其他为工程建设服务的专业中介组织。

工程咨询服务企业包括勘察设计机构、工程造价(测量)咨询单位、招标代理机构、工程监理公司和工程管理公司等。这类企业主要是向业主提供工程咨询和管理服务，弥补业主对工程建设过程不熟悉的缺陷，在国际上—般称为咨询公司，在我国，目前数量较多并有明确分工的是勘察设计机构、工程监理公司、工程造价(测量)咨询单位和招标代理机构。近年来，工程管理和其他咨询类企业也有所发展。

工程咨询服务机构虽然不是工程承发包的当事人，但其受业主的委托或聘用，与业主有协议书或合同，因而对项目的实施也负有相当重要的责任。

# ■ 六、建筑工程交易中心 .....

## (一)建设工程交易中心的性质

建设工程交易中心(以下简称交易中心)是依据国家法律法规成立，为建设工程交易活动提供相关服务，依法自主经营、独立核算、自负盈亏，具有法人资格的服务性经营实体。建设工程交易中心是一种有形的建筑市场。

## (二)建设工程交易中心的功能

(1)场所服务功能。场所服务功能是指工程发包承包交易的各方主体提供招标公告发布、招标报名、开标及评标的场地服务以及评标专家抽取服务，为交易各方主体办理有关手续提供便利的配套服务；为政府有关部门和相关机构派驻交易中心的窗口提供办公场地和必要的办公条件服务，实现交易“—站式”管理和服务功能。

(2)信息服务功能。交易中心配备有电子墙、计算机网络工作站，收集、存储和发布各类工程信息、法律法规、造价信息、价格信息、专业人士信息等。

(3)集中办公功能。建设行政主管部门的各职能机构进驻建设工程交易中心，为建设项

目进入有形建筑市场进行项目报建、投标、招标投标交易和办理有关批准手续进行集中办公和实施统一管理监督。

(4) **咨询服务功能**。建设工程交易中心提供技术、经济、法律等方面的咨询服务。

## 任务二 工程承发包的模式

### 案例导入

某医院大楼建设工程，预计造价为7400万元，其中土建工程为2402万元，配套设备暂定3998万元，2011年该工程项目进入某建设工程交易中心以总承包的方式进行公开招标。

包工头郑某知道这一消息后，立即到该省4家建筑公司活动，要求挂靠这4家公司参与投标。这4家公司分别对郑某提出：一是投标保证金由郑某支付；二是由郑某支付制作标书的劳务费；三是项目中标后全部或部分由郑某组织施工，挂靠单位收取相应的管理费。

为了承揽到该项目，郑某还不择手段地拉拢某建设工程交易中心评标处的张某、办公室主任李某，并分别送给他们5万元红包。

#### 【问题】

在没有学习相关专业之前，以你现在的常识进行思考，这个案例有何不妥之处？

#### 【分析】

1. 投标人不得互相串通投标报价，不得排挤其他投标人的公平竞争，不得损害招标人或者其他投标人的合法权益。

2. 《中华人民共和国建筑法》第二十六条规定：禁止建筑施工企业以任何形式允许其他单位或个人使用本企业的资质证书、营业执照，以本企业的名义承揽工程。

3. 《中华人民共和国招标投标法》第四十条规定：评标委员会应当按照投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。评标委员会成员应当客观、公正地执行职务，遵守职业道德，对所提出的评审意见承担个人责任。

4. 建设工程交易中心张某与李某收受贿赂、徇私舞弊，应依法受到惩罚。《中华人民共和国招标投标法》第六十三条规定：对招标投标活动依法负有行政监督职责的国家机关人员徇私舞弊、滥用职权或玩忽职守，构成犯罪的，依法追究刑事责任，不构成犯罪的，依法给予行政处分。

### ■ 一、建筑工程承发包的概念 .....

建筑工程承发包是一种商业交易行为，是指交易的一方负责为交易的另一方完成某项工作或提供一批货物，并按一定的价格取得相应报酬的一种交易。

### ■ 二、建筑工程承发包的方式 .....

建筑工程承发包方式是指发包人与承包人双方之间的经济关系形式。按承发包范围、



合同计价方法、获得承包任务途径、承包人所处的地位等不同的角度，可以对工程承发包方式进行不同的分类。

### (一)按承发包范围划分

#### 1. 建设全过程承发包

建设全过程承发包又称统包、一揽子承包、交钥匙合同、EPC，是指发包人一般只要提出使用要求、竣工期限或对其他重大决策性问题作出决定，承包人就可以对项目建议书、可行性研究、勘察设计、材料设备采购、建筑安装工程施工、职工培训、竣工验收，直到投产使用和建设后评估等全过程实行全面总承包，并负责对各项分包任务和必要时被吸收参与工程建设有关工程工作的发包人的部分力量进行统一组织、协调和管理。

建设全过程承发包主要适用于大中型建设项目。大中型建设项目由于工程规模大、技术复杂，要求工程承包公司必须具有雄厚的技术经济实力和丰富的组织管理经验，通常由实力雄厚的工程总承包公司(集团)承担。

#### 2. 阶段承发包

阶段承发包是指发包人、承包人就建设过程中某一阶段或某些阶段的工作(如勘察、设计或施工、材料设备供应等)进行发包、承包。例如，由设计机构承担勘察设计，由施工企业承担工业与民用建筑施工，由设备安装公司承担设备安装任务。阶段承发包可分为包工包料，包工、部分包料，包工不包料三种。

#### 3. 专项承发包

专项承发包是指发包人、承包人就某建设阶段中的一个或几个专门项目进行承包。主要是用于可行性研究阶段的辅助研究项目；勘察设计阶段的工程工作，施工阶段的深基础施工、金属结构制作和安装、通风设备和电梯安装等建设准备阶段的设备选购和生产技术人员培训等专门项目。

上述三种承发包模式适用不同的项目且有不同的优点，详见表 1-2。

表 1-2 承发包模式的优点

| 承发包种类    | 优点  |
|----------|---|
| 建设全过程承发包 | 由专职的工程承包公司承包，可以利用其丰富的经验，还可以进一步积累建设经验，节约投资，缩短建设工期并保证建设项目的质量，提高投资效益 |
| 阶段承发包    | 灵活多变，适用不同种类的工程需要  |
| 专项承发包    | 专业性强，常常是由有关专业分包人承包，所以，专项承发包也称为专业承发包                               |

### (二)按合同计价方法划分

#### 1. 固定总价合同

总价合同是指根据合同规定的工程施工内容和有关条件，业主应付给承包人的款额是一个规定的金额，即明确的总价。总价合同也称为总价包干合同，即根据施工招标时的要求和条件，当施工内容和有关条件不发生变化时，业主付给承包人的价款总额也不发生变化。**总价合同又分为固定总价合同和变化总价合同两种。**