

建筑工程竣工结算编制

5

筹划指南

苗曙光
编著



中国电力出版社

www.cepp.com.cn

建筑工程竣工结算编制

5

筹划指南

苗曙光
编著



中国电力出版社
www.cepp.com.cn

本书介绍了竣工结算的编制方法,提出了竣工结算筹划的理念,并讲述了工作实战中的一些公关技巧。书中详尽地、多角度围绕竣工结算进行了阐述,并对定额计价与工程量清单计价两种计价模式下的结算编制与筹划方法均做了较详尽的介绍。

本书可供施工单位、建设单位、造价咨询单位造价人员、工程管理人员工作中参考,亦可供从事工程审计工作的人员及热爱造价事业的专业人士在工作、学习中参考。

图书在版编目(CIP)数据

建筑工程竣工结算编制与筹划指南 / 苗曙光编著. —北京: 中国电力出版社, 2006. 1
ISBN 7-5083-3826-X

I. 建... II. 苗... III. 建筑工程 - 建筑经济定额 - 编制 - 指南 IV. TU723.3-62

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 137372 号

中国电力出版社出版发行

北京三里河路 6 号 100044 <http://www.cepp.com.cn>

责任编辑: 梁瑶 黄肖 责任印制: 陈焊彬 责任校对: 罗凤贤

北京铁成印刷厂印刷 · 各地新华书店经售

2006 年 1 月第 1 版 · 第 1 次印刷

1000mm × 1400mm 1/16 · 15.75 印张 · 305 千字

定价: 39.00 元

版权专有 翻印必究

本书如有印装质量问题, 我社发行部负责退换

本社购书热线电话 (010 - 88386685)



人常说“谋事在人，成事在天”，我今天却要反过来说，建筑工程竣工结算是“谋事靠天，成事在人”。这个“天”是指什么？当然是指客观事实——建立在法律证据（工程资料等）基础上的事实（可能并非真正的事实，这里存在着博弈风险的问题）。

一份工程结算，假设 A 或 A 团队负责结算，得出竣工结算总额为 1000 万，假设又换 B 或 B 团队做同样的事情，你认为 B 的结算额仍是 1000 万吗？相信许多业内人士都很明白，这绝对不会相同，新的结果只能是多或少，这就是工程造价作为一门科学的同时又带有艺术性的一面。

现在的竣工结算程序，只是到了最终要结算的时刻，甲乙双方才想起这件事来，乙方匆忙提交结算书报甲方审核，结算没有全过程筹划，只是当作做一件事情终了的工作。其实，这时大多木已成舟，结算筹划的空间已经很小了。事实上，会投标是徒弟，会结算才是师父，许多超额利润或投资就是在甲乙双方不经意间付之东流。

市场经济条件下，甲乙双方是博弈的两端，甲方技高一筹就能大幅节省投资，乙方技高一筹就能谋得超额利润。结算中先机一步，谋得超额利润靠的是什么是实力，是自己、是团队的实力；是竣工结算筹划的思想。没有事先筹划，先机一步的思想，在这场市场经济的博弈中你只能是输家。

本书就是向您灌输竣工结算筹划的思想，助您在工作的实战中抢得先机一步。本书没有过多的理论阐述，大量篇幅均来自实际工作总结与实战示例。相信您读完本书，定会有所收获，并带着一份对结算工作的自信投入到甲乙双方的实战博弈之中。如果您在阅读本书中有什么好的建议，新的设想，欢迎致邮 jiesuan100@sina.com。本书在写作中参考了部分文献资料，不能一一列出，在此一并表示感谢。因本书作者知识水平与实践经验有限，本书难免会出现这样那样的错误或不当之处，也欢迎读者来信指正。

编著者



前言

绪论	1
0.1 竣工结算筹划的思想	1
0.2 甲乙双方竣工结算筹划博弈论	4

编制篇

第1章 工程结算编制的基本方法	8
1.1 工程结算的基本知识	8
1.1.1 工程结算的分类	8
1.1.2 工程合同类型与结算法的关系	9
1.1.3 竣工结算的编制依据	11
1.2 定额计价模式下竣工结算的编制方法	12
1.2.1 增减账法	12
1.2.2 竣工图重算法	14
1.2.3 包干法	16
1.3 工程量清单计价模式下竣工结算的编制方法	17
1.3.1 增减账法	17
1.3.2 竣工图重算法	18
1.3.3 工程量清单计价结算应注意的问题	18
1.4 甲方供料结算	19
1.4.1 甲供材料一般流转程序	20
1.4.2 定额计价模式下甲供材料的结算方式	21
1.4.3 工程量清单计价模式下甲供材料的结算方式	22
第2章 正确认识工程签证	23
2.1 工程签证的分类	23
2.1.1 工程签证的构成要件	23
2.1.2 签证的一般分类	24
2.1.3 设计修改变更通知单	24

2.1.4	工程联系单	25
2.1.5	现场经济签证	26
2.2	各种形式变更、签证、索赔的关系	29
2.2.1	设计变更、洽商、签证、技术核定单、工程联系单、索赔的关系	29
2.2.2	洽商	29
2.2.3	技术核定单	30
2.2.4	索赔	31
2.3	签证的艺术	33
2.3.1	签证形式选择的艺术	33
2.3.2	乙方填写工程签证的技巧	34
2.3.3	甲方签批工程签证的技巧	36
2.3.4	中介方审核签证的技巧	39
第3章	各类工程资料的证明力	41
3.1	工程资料与证据	41
3.1.1	工程资料的分类	41
3.1.2	证据的种类	44
3.1.3	各类工程资料的证明力强弱	48
3.2	取证的禁忌与方法	51
3.2.1	取证策略的禁忌	51
3.2.2	取证常用的方法	52

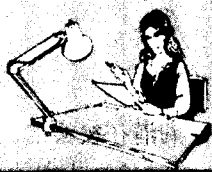
筹划篇

第4章	招投标阶段竣工结算的筹划	56
4.1	招投标阶段竣工结算筹划程序	56
4.1.1	乙方的筹划程序	56
4.1.2	甲方的筹划程序	60
4.1.3	中介方的筹划程序	64
4.2	招投标程序中的机会点筹划	66
4.2.1	踏勘现场中的机会点	66
4.2.2	标书答疑中的机会点	66
4.3	工程量清单的机会点筹划	68
4.3.1	分部分项工程量清单的机会点	68
4.3.2	措施项目工程量清单的机会点	76
4.4	不平衡报价的实战价值	77
4.4.1	乙方攻略	77

4.4.2	甲方对策	79
4.5	快速算量的技巧	80
4.5.1	“地毯式”算量技法	80
4.5.2	建模法算量技法	88
4.5.3	工程量复核的方法	92
第5章	合同签订阶段竣工结算的筹划	95
5.1	合同签订阶段竣工结算筹划程序	95
5.1.1	乙方的筹划程序	95
5.1.2	甲方的筹划程序	101
5.1.3	中介方的筹划程序	103
5.2	合同阶段的竣工结算筹划	104
5.2.1	合同谈判策略	104
5.2.2	合同交底	105
5.2.3	合同的跟踪	108
5.3	合同条款竣工结算筹划	109
5.3.1	词语定义的筹划	109
5.3.2	双方权利义务条款的筹划	111
5.3.3	施工组织设计和工期条款的筹划	112
5.3.4	质量与检查条款的筹划	112
5.3.5	安全施工条款的筹划	113
5.3.6	合同价款与支付条款的筹划	113
5.3.7	材料、设备供应条款的筹划	116
5.3.8	工程变更条款的筹划	116
5.3.9	违约、争议、索赔条款的筹划	116
5.3.10	其他条款的筹划	117
第6章	工程实施阶段竣工结算的筹划	118
6.1	工程实施阶段竣工结算筹划程序	118
6.1.1	乙方的筹划程序	118
6.1.2	甲方的筹划程序	122
6.1.3	中介方的筹划程序	130
6.2	图纸会审的竣工结算筹划	133
6.2.1	乙方合理增加工程量的技巧	133
6.2.2	乙方合理转移风险的技巧	134
6.3	施工组织设计的竣工结算筹划	134
6.3.1	乙方变更施工组织设计增加预算法	134

6.3.2	甲方对施工组织设计变更的审查	135
6.4	工程签证的竣工结算筹划	136
6.4.1	工程签证常发生的情形	136
6.4.2	工程量签证	137
6.4.3	材料价格签证	142
6.4.4	综合单价签证	145
6.5	设计变更的筹划与审核	149
6.5.1	乙方利用变更创利的方法	149
6.5.2	甲方对设计变更的控制	150
6.5.3	中介方对设计变更的审核	151
6.6	工程索赔的竣工结算筹划	152
6.6.1	乙方索赔的机会点	152
6.6.2	甲方索赔审查的筹划	158
6.6.3	甲方反索赔的筹划	159
6.7	工程竣工清理和交接的结算筹划	161
第7章	竣工结算阶段竣工结算的筹划	162
7.1	竣工结算阶段筹划程序	162
7.1.1	乙方的筹划程序	162
7.1.2	甲方的筹划程序	164
7.1.3	中介方的筹划程序	175
7.2	乙方快速编制结算的方法	178
7.2.1	一般项目结算	178
7.2.2	附属、零星项目结算	179
7.2.3	不规范乙方常用结算灌水手法	180
7.3	甲方审核工程结算的方法	184
7.3.1	甲方审核结算的常用方法	184
7.3.2	一般工程审核的方法	187
7.3.3	维修工程的审核方法	196
7.3.4	停缓建工程的审核方法	198
7.3.5	复建工程的审核方法	200
7.4	结算核对的技巧	201
7.4.1	乙方对结算的技巧	201
7.4.2	中介方审核结算的方法	202
7.4.3	结算的复审	208

第 8 章 业界众生相	212
8.1 不合格市场参与者众生相	212
8.1.1 不合格甲方众生相	212
8.1.2 不合格乙方众生相	213
8.1.3 不合格中介方众生相	214
8.2 合格市场参与者的标准	215
8.2.1 合格甲方标准	215
8.2.2 合格乙方标准	217
8.2.3 合格中介方标准	218
第 9 章 公共关系筹划方法	220
9.1 甲方、乙方的博弈之道	220
9.2 甲方、中介方的合作之法	221
9.3 乙方、中介方的制衡之术	222
附录	225
1. 《建设工程价款结算暂行办法》	225
2. 《最高人民法院关于审理建设工程施工合同纠纷案件适用法律问题的解释》（2004 年 9 月 29 日最高人民法院审判委员会第 1327 次会议通过）法释[2004]14 号	231
3. 《工程量清单计价规范》与《全国统一建筑工程预算（土建工程）》计量规则不同点对比表	235
参考文献	241



本书中出现的以下称呼的含义是：

“甲方”指业主、建设单位、招标人，是建筑工程的投资人；

“乙方”指承包商、施工单位、投标人，是建筑产品的生产人；

“中介（方）”指造价咨询单位，是受雇于业主，尽量将恰当的风险分摊给承包商，从而协助业主将所承受的风险减至最低者。

0.1 竣工结算筹划的思想

（1）概念。竣工结算筹划是指一切采用合法和非违法手段进行的造价方面的策划和有利于筹划主体（甲方、乙方）的造价安排，主要包括非违法的增值筹划、风险转移筹划，从而通过合法的手段达到经济效益最大化的行为，即乙方合理合法地结得更多的工程款，甲方合理合法降低工程造价，达到节省投资的目的。

（2）分类。竣工结算筹划按在造价全过程控制中所处的阶段可以分为：招投标阶段筹划、合同签订阶段筹划、工程实施阶段筹划、工程结算阶段筹划。

按筹划的主体可以分为：甲方竣工结算筹划、乙方竣工结算筹划、中介方竣工结算筹划。

（3）意义与作用。竣工结算筹划的最直接意义就在于可以达到自身经济利益的最大化，使甲方达到节省投资，使乙方达到利润最大化。其作用是：

1）促进企业结算管理水平的提高。竣工结算筹划是一项非常专业的活动，需要工程造价人员长期研究工程造价、工程管理、涉及工程的法律法规等。通过企业的竣工结算筹划活动，可以提升造价人员的专业水平和管理水平，从而推动企业结算管理水平的整体提高。

2）促进企业工程管理水平的提高。工程管理表现为物质的运动和资金的运动，在商业气息日益浓厚的市场经济环境下几乎不存在离开资金运动而单独进行的物质运动，因此，甲乙双方的工程管理实际上与造价息息相关，密不可分。双方任何工程管理活动都与造价管理相关，都离不开造价管理。

（4）竣工结算筹划应具备的条件。

1）熟练掌握工程相关法律法规。竣工结算筹划是一项高智慧的活动，不是蛮干，是必须以遵守法律法规为前提的活动，与此最直接相关的法律是建筑法、合同法、招投标法、计价办法、计价规范等法律规范。在进行竣工结算筹划前，首先要认真分析研究相关法规，必须非常熟练掌握其中的精神，非常清楚哪些是提供给您

的潜在机会点。不熟练掌握相关法规规范，进行竣工结算筹划很难成功。

2) 扎实的工程造价相关基础知识。竣工结算筹划不仅仅单纯是编制工程结算的静态模式，它需要参与者具备四大能力：

① 工程建设各阶段造价操作与控制能力。其中以招投标、合同签订、工程实施、竣工结算几个环节最为重要。

② 驾驭造价计价体系能力。我国现在主要有三种：定量定价定额（基价定额）、定量不定价定额（消耗量定额）、清单，都要能操作、能控制。

③ 合约操作能力。材料、设备、施工、中介等各种合同，必须驾轻就熟。能够确定、操作、结算各种类型的合同。

④ 优秀的工程技术水平。对设计原理、施工工艺、中介咨询服务等技术问题，要有相当的把握，然后才能依据情况，确定结算筹划方案。

3) 深厚的研究能力。进行竣工结算筹划，除了掌握法律、造价知识外，还需要很强的研究能力。竣工结算筹划，需要具有归纳和综合分析能力，需要逆向思维能力和持之以恒的钻研精神，总之需要很强的研究能力，仅仅熟读“兵书”是不够的。

4) 娴熟的公关技巧。竣工结算筹划内容的实现离不开对方的确认与认同，熟练的公关筹划方法是达成认同的必要技巧。

(5) 竣工结算筹划的前景。总的来说，工程造价领域相关法规规范与文件是非常严谨的，但由于制度与文件编制者思维的局限性、工程参与者的技术水平与思维方式的差异，难免会有各种各样的漏洞，出现制度与文件本身的不严密性或工程管理中的漏洞。基于这方面的因素，竣工结算筹划的空间是客观存在的，其前景是无限的。另外，由于工程造价具有一定的弹性，其不同的策略会影响到造价确定与控制活动，正因如此，竣工结算筹划就会有很大空间。

【实例 0-1】某造纸厂厂区工程预、结算额统计如表 0-1 所示：

表 0-1 预、结算额统计表

序号	单项工程名称	暂定合同价/万元	结算价/万元	结算调整比例/(%)
1	箱板纸车间	960	1300	35
2	堆场	540	712	32

【实例 0-2】某体育馆、运动场、游泳池的建安工程，房屋建筑面积 7910m²、场地 19800m²。工程结算造价如表 0-2 所示：

表 0-2 工程结算表

序 号	项 目	合计/万元
1	中标造价	646
2	调增项目	662
3	调减项目	-301

续表

序 号	项 目	合计/万元
4	增加项目	330
5	增加造价	691
6	合计	1337

分析：工程的结算价和暂定合同价相比，调整额一般都较大，调整预算对于整个工程来讲非常重要，同样亦成就了竣工结算筹划的广阔空间。据测算，建筑工程结算调增额（变更+签证）平均为合同价的8%左右，我们可以将其视为一个标尺，如果您是乙方，您参与的项目调增额超过这个比率，结算筹划是较成功的，否则，则有可能是筹划不够。如果您是甲方，您参与的项目调增额低于这个比率，结算筹划是较成功的，否则，则有可能是筹划不够。

（6）如何进行竣工结算筹划。

1) 知己知彼方能百战百胜。在进行竣工结算筹划之前，首先要分析影响本项目结算的因素有哪些，机会点有哪些，筹划的重点在哪，然后才知道在哪些方面要下功夫进行筹划，否则就不知道重点，面面俱到，结果很难有成效。知道了哪些点需要筹划，还要知道该机会点的相关环节。然后针对性地分析其中的细节，分析哪些地方有可以筹划的空间，然后再分析如何筹划。竣工结算筹划设想能否真正实现，在于是否对影响造价的具体环节进行了透彻分析，针对具体环节找到可以筹划的地方。然后再根据项目的情况，按照预设的模式进行筹划。

2) 领导重视是搞好竣工结算筹划的前提。在现行的建筑市场竞争中，施工企业为了求得生存，其首要任务是在投标竞争中获得任务，但所接任务能否盈利，才是影响企业生存和发展的核心。这就牵涉到经营策略、日常生产、成本管理、竣工结算等一系列环节。企业为保证综合效益，应正确处理好各环节的关系，不能变成接不到工程是“等死”，接了工程是“自杀”的局面。为此乙方领导要尽力保证各方面的有机结合，在重视投标工作的同时，在结算筹划方面也应配备足够的高水平人员，让其参与投标决策分析。为调动结算编制人员的积极性，应制定相应的规章制度和奖惩条件，对相关工程的结算成果进行检查考核，同时还可建立以公司、项目部、现场核算相结合的一整套的成本管理体系，为结算工作的顺利进行，提供很好的组织保证。

（7）工程结算业务模式流程。

1) 现行工程结算业务模式流程（图0-1）。现行的造价咨询业务模式通常是：

招标阶段：受甲方或招标代理委托，编制工程量清单及标底预算；编制标底预算过程繁琐，既要清单算量又要定额算量，反复套用定额价；

竣工结算阶段：根据甲方提供的一大堆签证资料和竣工图纸编制结算，结算编制与合同管理脱节。

最终造成的后果是：工作量大、任务繁重、效率低、时间延长、结算大幅突破预算。

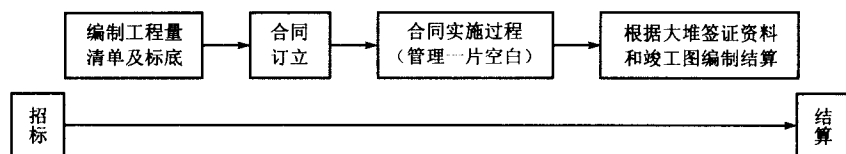


图 0-1 现阶段造价业务模式流程图

从上面现状图可以看出，整个过程，毫无筹划思想可言。

2) 合理筹划的工程结算业务模式流程（见图 0-2）。我们推荐的造价业务模式是：

招标阶段：充分理解“清单即合同”的概念，编制符合合同要求的工程量清单；参与招标文件、合同条款的制订，为参与合同实施管理创造好的环境；利用积累的报价资料高效地编制标底，不需要每次编标底都套定额。

合同阶段：参与合同的订立，体现专业服务水准。

实施阶段：参与合同管理，实施过程结算管理，每项涉及到结算的事项，乙方提出支付申请，中介造价工程师协助进行审核，业主最后审定。严格按合同、过程支付审核手续等轻松进行结算。

最终产生的效果是：为甲方提供全过程结算筹划，专业、高效、工作轻松，投资或利润能有效控制。

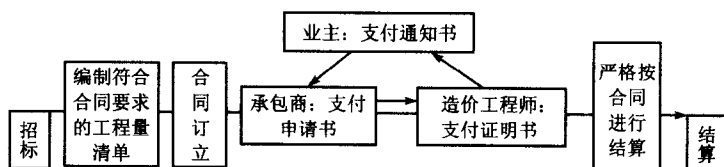


图 0-2 创新的造价业务模式流程图

0.2 甲乙双方竣工结算筹划博弈论

博弈论也译作对策论，由出生于匈牙利的数学家约翰·冯·纽曼所开创，是使用数学模型研究冲突对抗条件下最优决策问题的理论。博弈理论所分析的是两个或两个以上的比赛者或参与者选择能够共同影响每一参加者行动或战略的方式。博弈论的指导思想是：假设你的对手在研究你的策略并为自己追求最大利益，你如何选择最有效的策略。所以，博弈是一种策略的相互依存状态。

只要存在目标相互冲突的两个或更多的决策者，博弈论就无处不在。在建筑工程领域，就存在以下两个目标相互冲突的决策者：甲方、乙方。因而博弈论至少在以下三个层面存在：一是乙方之间为争夺甲方（项目）的竞争，甲方坐收渔利，享

受到了招投标方式下,乙方价格竞争带来的优惠。二是乙方与甲方之间的博弈,在工程估算投资一定的情况下,乙方多结到工程款就意味着甲方未来成本的增加,乙方少结到工程款就意味到甲方投资的节省,未来成本的降低,投资收益的最大化。市场经济条件下,在利益的驱动下,乙方必然会尽一切可能采用利润最大化的施工方案,反正羊毛出在羊身上,只要自己能赚钱,哪管施工方案是否经济合理、甲方是否多花了冤枉钱。另一方面,甲方也会从自己的利益立场出发,要求乙方采用最经济合理的施工方案,只要能够节省投资,哪管乙方是否亏本。这样一来,由于目标各异,建筑市场双方就会发生激烈冲突。三是甲方之间的博弈。

首先看乙方之间的博弈。如果乙方之间达成了很好的价格同盟(如串标、哄抬标价),选择相互勾结而不是相互竞争,那么就不会有甲方投资降低的产生。就像博弈的参加者独立决策、独立承担后果那样,投标各方也如同分别隔离审问,而不能串供,是处于“两难困境的囚徒”,各家只能依据自身实力、期望利润和所掌握的市场信息,自主报价,独自承担风险。随着建筑市场的逐步成熟,合格建筑企业数量的增加,不合作或竞争力更强的企业的存在,勾结协议比过去更难以付诸实施,发生欺骗和不合作行为的次数就会减少。这种情形有点像博弈论中的经典案例“囚徒困境”所描述的情形:两个合谋犯被警察抓住了,并进行隔离审讯,只要他们都不招供,他们就会无罪释放;但如果其中一个招供而另一个不招供,坦白一方就将从宽处理,而抗拒者将被判处更重的处罚;最后的结果是两个囚徒都会选择坦白,以防止自己被对方“出卖”。

【实例 0-3】2002 年,某综合楼工程在某工程交易服务中心进行招投标,标底为 6955 万元,经专家评审的中标价为 4618 万元,下浮了 33.6%,明显失常,被裁定为废标。6 月 10 日,市建设局组织专家第二次评标,中标价为 4797 万元,下浮了 31%,仍然超出正常范围,并遭致业主的质疑。6 月 27 日,市建设局组织专家第三次评标,竟发现投标的 2 家建筑公司的标书有大量的雷同,有的标书文件竟出自同一台打印机。该市建设局经调查取证,查实这 2 家建筑公司相互串通投标,已构成违法事实。

【实例 0-4】2002 年,某开发区就某道路绿化填土项目公开招标。公告贴出后,即有 5 家三级以上资质单位投标,其中送达合格标书的有 4 家。按照测算,该工程土方量为 2 万 m^3 ,测算造价在 24 万元以下。而在 8 月 18 日开标时,4 家单位土方测算都在 2.8~3.2 万 m^3 间,工程投标价也在 39.2~48 万元之间,杂土投标价在每 m^3 14.5~16 元之间,而正常价格在 12 元以下。细心的招标领导小组认为,4 家单位都曾参与过开发区的土方投标,对于土方单价都相当熟悉。此次投标土方量严重失实、报价也与以往同类材料差距较大,4 家单位报价相当接近,有串标嫌疑。根据有关规定,经招投标领导小组成员及公证员讨论决定,该次招标 4 个单位投标均为废标,重新组织了招标。后经查证确系投标人串标。

【实例 0-5】某安置小区第二期土石方工程采取总价包干的形式面向社会公开招

标。公告中明确提出，每立方米土石方的最高价位不超过7元，由最低价中标，到6月12日招标人召开招标见面会止，共有6家有相应资格的公司报名参与投标。在6月12日招标见面会召开后，参与投标的6家公司负责人相约来到一茶楼继续商讨投标事件。此时，有一家公司负责人A提议：“如果其他5位投标者愿意把这个工程拱手让给自己，他愿意出5万元分给大家作为经济补偿。”但另一个竞标者B当场开出了一个惊人的补偿“天价”——愿意拿出21万元分给大家作为补偿。B还当场透露了他公司的竞标报价——每立方米土石方6.96元，并暗示其他5家竞争对手的报价都要高于这个数。6月14日，开标会按照原定计划顺利进行着。通过“竞标”，B如愿地以每立方米土石方6.96元的最低价中标。同时，B也兑现了自己的承诺，其他5名投标人从B处各分得42000元。后该案被查出。在随后进行的重新招投标中，某投标单位以低于上次中标价总额75万元的价格中标。

【实例0-6】某办公楼及宿舍建设工程在该市建设工程交易服务中心进行公开招投标，该市的8家施工企业参与了投标。经查实，参与投标的A、B、C、D、E、F、G等7家公司在招投标过程中有串标行为。一是7家公司工程量清单报价中多个子项目报价相同，各组各单位投标报价均相差一分钱。二是有3家公司对该工程的预算，由挂靠包工头找人代为编制，有两家公司的预算均由同一预算员编制。三是存在7家公司投标文件无预算员签名，有4家公司总报价与各分项报价不相符等问题。据此，该市宣布废止此轮招标，对该项工程重新进行招标。该市建设局对这7家违规公司依法取消一年投标资格。

“囚徒困境”尽管描述的只是一次博弈的情形，如果这种博弈过程能重复进行，那么理论上双方应基于理性的考虑而选择合作，但是在乙方多次博弈的过程中，可能比甲方更多地体验“无商不奸”。试问哪个企业不想做大做强而最终摒弃所有竞争者呢？加之不能保证其他新加入企业和竞争力更强的企业也同样遵守游戏规则，因而乙方之间选择了各自为战，努力争取更多甲方（项目），招投标这种“薄利多销”的销售形式才成为可能。这种薄利多销表面上是让利于甲方，其实是乙方为争取更多客源，并且减少竞争对手的商业机会而采取的行为。

再看乙方与甲方之间的博弈。古谚说“买的没有卖的精”，的确，在交易过程中卖方（乙方）拥有更多的信息优势，只要市场是可分的和隔离的，乙方就可以针对不同的甲方进行区别定价，即经济学中所说的“价格歧视”。单个甲方在交易过程中由于信息不对称往往处于劣势。博弈，是一个互动的过程，加入一个第三方（造价中介咨询机构），就会改变原有的力量格局，改变原有力量对比。积极有效的第三方——中介方的参与，也是促成双赢局面形成的重要条件。

最后看业主间的博弈。在当今建筑市场僧多粥少的大背景下，甲方处于相对的资金强势，这种情况几乎没有；除了一些特殊的垄断工程，如海洋石油工程等。

建筑工程竣工结算编制与筹划指南

编制篇



工程结算编制的基本方法

1.1 工程结算的基本知识

1.1.1 工程结算的分类

工程结算是指乙方在工程实施过程中,依据承包合同中有关付款条款的规定和已完成的工程量,并按规定的程序向甲方收取工程价款的一项经济活动。一般工程结算可分为按月结算、中间结算、竣工结算,另外按财务口径还有竣工决算之说。

(1) 按月结算:即实行按月支付进度款,竣工后清算的办法。合同工期在两个年度以上的工程,在年终进行工程盘点,办理年度结算。

(2) 分段结算:又称中间结算。即当年开工、当年不能竣工的工程按照工程形象进度,划分不同阶段支付工程进度款。具体划分在合同中明确。对于规模较大,施工期限较长,甚至跨年度的工程,乙方为了使某个施工期间的消耗(包括人工工资、材料费用和其他费用)得到补充,保证下一个施工计划期间施工活动不间断且顺利进行,乙方按合同规定日期,或此期间完成的工程量,向甲方进行定期的工程结算,为工程财务拨款提供依据。

(3) 竣工结算:指工程完工、交工验收后,乙方根据原施工图预算(或合同价),加上补充修改预算向甲方办理竣工工程价款结算的文件。它是调整工程计划,确定和统计工程进度,考核基本建设投资效果,进行工程成本分析的依据。工程竣工结算分为单位工程竣工结算、单项工程竣工结算和建设项目竣工总结算。本书重点阐述反映最终投资成果竣工结算的编制及各自经济利益最大化的筹划方法,其他中间结算的筹划不再介绍,读者可仿而效之。一些不规范的说法亦将竣工结算叫做竣工决算。

(4) 竣工决算:亦称工程决算,是甲方在全部工程或某一期工程完工后编制的。它是反映竣工项目的建设成果和财务情况的总结性文件。它是办理竣工工程交付使用验收的依据,是交工验收文件的组成部分。竣工决算包括:竣工工程概算表、竣工财务决算表、交付使用财产总表、交付使用财产明细表和文字说明等。它综合反映建设计划的执行情况、工程的建设成本、新增的生产能力以及定额和技术经济指标的完成情况等。小型工程项目上的竣工决算,一般只作竣工财务决算表。