

高等学校土建类专业应用型本科“十二五”规划教材

工程招投标与合同管理

GONGCHENG ZHAOTOU BIAO YU HETONG GUANLI

(第2版)

主编 沈中友



WUTP

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

高等学校土建类专业应用型本科“十二五”规划教材

工程招标投标与合同管理

(第2版)

主 编 沈中友

副主编 周 燕 余 嘉 康承虹

武汉理工大学出版社

· 武 汉 ·

内 容 提 要

本书是作者根据多年从事工程招投标与合同管理课程教学 and 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、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.—2版.—武汉:武汉理工大学出版社,2014.8
ISBN 978-7-5629-4694-6

I. ①工… II. ①沈… III. ①建筑工程-招标 ②建筑工程-投标 ③建筑工程-经济合同-管理 IV. ①TU723

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2014)第 190383 号

项目负责人:王利永 责任编辑:王利永
责任校对:雷红娟 装帧设计: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.techbook.com.cn>
经 销 者:各地新华书店
印 刷 者:京山德兴印刷有限公司
开 本:787×1092 1/16
印 张:21
字 数:525 千字
版 次:2011 年 12 月第 1 版 2014 年 8 月第 2 版
印 次:2014 年 8 月第 1 次印刷 总第 3 次印刷
印 数:6001~9000 册
定 价:37.00 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系列教材

编审委员会

顾 问: 马成松 杜月中 孟高头 唐友尧 熊丹安

主 任: 李新福 杨学忠

副 主 任: (按姓氏笔画排列)

江义声 许立强 许程洁 向惠生 陈升平

陈礼和 陈 蓓 陈俊杰 陈宜虎 张志国

张伯平 郑 毅 杨和礼 杨子江 柳立生

姚金星 荀 勇 胡铁明 袁海庆 蒋沧如

委 员: (按姓氏笔画排列)

牛秀艳 马成松 邓 训 王有凯 王晓琴

史兆琼 孙 艳 刘富勤 许汉明 许程洁

刘 江 刘 伟 刘 芳 刘 斌 刘黎虹

刘广杰 刘红霞 邹祖绪 吴秀丽 张 敏

张志国 张朝新 张淑华 陈金洪 沈中友

杜春海 李永信 李武生 宋非非 宋 平

杨双全 杨子江 郑 毅 赵 亮 赵元勤

胡忠军 胡铁明 施鲁莎 柳立生 董晓琳

韩东男 程 瑶 熊海滢 熊瑞生

秘 书: 王利永

总责任编辑: 于应魁

前 言

(第 2 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中的核心内容。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 2 版是在收集住房和城乡建设部《房屋建筑和市政工程标准施工招标资格预审文件》(2010 年)、《房屋建筑和市政工程标准施工招标文件》(2010 年)、《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)、《建设工程施工合同(示范文本)》(GF—2013—0201)和《建设工程工程量清单计价规范》(GB 50500—2013)等最新资料和数据的基础上,依据我国现行的工程建设相关法律、法规,结合我们多年的教学、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。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,教材内容紧密结合学生毕业后将参加招标师、建造师、造价工程师等资格考试的要求,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。每章开头都编写了引导案例和单独的章节案例分析,丰富的案例资料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过程有更为直观而感性的认识。本书附有工程招投标课程设计,以培养技术性人才为目标,突出实际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,周燕、余嘉、康承虹担任副主编。具体分工如下:第 1~7、10 章及附录由重庆文理学院沈中友编写,第 8 章由重庆文理学院余嘉、重庆财经职业学院康承虹编写,第 9 章由重庆文理学院周燕编写。

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,以便我们修订完善。

编 者

2014 年 7 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	(5)
1.2 建筑市场的主体和客体	(8)
1.2.1 建筑市场的主体	(8)
1.2.2 建筑市场的客体	(9)
1.3 建设工程交易中心	(10)
1.3.1 建设工程交易中心的设立	(10)
1.3.2 建设工程交易中心的基本功能	(10)
1.3.3 建设工程交易中心的运行原则	(11)
1.4 工程招投标概述	(12)
1.4.1 工程招投标制度的建立与发展	(12)
1.4.2 工程招投标的概念、特点与作用	(13)
1.4.3 工程项目招标程序	(14)
技能训练	(24)
2 工程项目招标	(25)
学习目标	(25)
引导案例	(25)
评析	(25)
2.1 招标前的准备工作	(26)
2.1.1 施工招标前应完成的工作	(26)
2.1.2 确定发包范围应考虑的影响要素	(26)
2.1.3 选定招标承发包方式	(27)
2.2 工程项目招标文件	(28)
2.2.1 工程招标文件的编写	(28)
2.2.2 评标办法	(35)
2.2.3 《招标文件》中的合同条款应用	(37)
2.2.4 工程量清单及计价方法	(44)
2.2.5 标底控制价的编制	(47)
2.2.6 编写招标文件应注意的问题	(49)

2.3	资格审查	(49)
2.3.1	资格审查的原则和方法	(50)
2.3.2	资格审查的要素标准	(51)
2.3.3	招标公告或资格预审公告	(54)
2.3.4	资格预审文件	(57)
2.3.5	资格审查的程序和注意事项	(61)
	技能训练	(63)
3	工程项目投标	(64)
	学习目标	(64)
	引导案例	(64)
	评析	(64)
3.1	投标前的准备工作	(65)
3.1.1	获取招标信息并进行分析	(65)
3.1.2	接受资格预审	(65)
3.1.3	投标经营准备	(66)
3.1.4	研究招标文件	(67)
3.1.5	投标资料和报价准备	(68)
3.2	投标文件	(70)
3.2.1	投标文件的组成	(70)
3.2.2	投标函及其附录	(70)
3.2.3	法定代表人身份证明或附有法定代表人身份证明的授权委托书	(72)
3.2.4	联合体协议书	(73)
3.2.5	投标保证金	(75)
3.2.6	已标价工程量清单	(76)
3.2.7	施工组织设计	(77)
3.2.8	项目管理机构和拟分包项目情况表	(78)
3.2.9	资格审查资料	(79)
3.2.10	投标人须知前附表规定的其他材料	(80)
3.2.11	投标文件的编制与递交	(80)
3.3	投标决策与策略	(82)
3.3.1	投标决策内容	(82)
3.3.2	投标策略方法	(84)
3.3.3	投标报价技巧	(85)
	技能训练	(86)
4	开标、评标与定标	(87)
	学习目标	(87)
	引导案例	(87)
	评析	(87)
4.1	开标	(88)

4.1.1	开标准备工作	(88)
4.1.2	开标程序	(89)
4.1.3	开标注意事项	(90)
4.2	评标	(90)
4.2.1	评标委员会	(90)
4.2.2	评标准备工作	(91)
4.2.3	评标基本原则和纪律	(92)
4.2.4	评标方法	(92)
4.2.5	投标文件的澄清、说明和补正	(110)
4.2.6	评标报告和中标候选人	(110)
4.2.7	评标委员会需要注意的问题	(111)
4.3	定标与授标	(112)
4.3.1	确定中标人的原则和步骤	(112)
4.3.2	招标备案和中标通知书	(112)
4.3.3	签订合同	(114)
	技能训练	(114)
5	工程招投标案例分析	(115)
	学习目标	(115)
5.1	案例一	(115)
5.1.1	背景	(115)
5.1.2	问题	(115)
5.1.3	分析要点	(116)
5.1.4	答案	(116)
5.2	案例二	(117)
5.2.1	背景	(117)
5.2.2	问题	(117)
5.2.3	分析要点	(117)
5.2.4	答案	(118)
5.3	案例三	(119)
5.3.1	背景	(119)
5.3.2	问题	(119)
5.3.3	分析要点	(119)
5.3.4	答案	(120)
5.4	案例四	(121)
5.4.1	背景	(121)
5.4.2	问题	(121)
5.4.3	分析要点	(121)
5.4.4	答案	(122)
5.5	案例五	(123)

5.5.1	背景	(123)
5.5.2	问题	(123)
5.5.3	分析要点	(123)
5.5.4	答案	(124)
5.6	案例六	(125)
5.6.1	背景	(125)
5.6.2	问题	(125)
5.6.3	分析要点	(125)
5.6.4	答案	(126)
5.7	案例七	(127)
5.7.1	背景	(127)
5.7.2	问题	(127)
5.7.3	分析要点	(127)
5.7.4	答案	(128)
5.8	案例八	(129)
5.8.1	背景	(129)
5.8.2	问题	(129)
5.8.3	分析要点	(129)
5.8.4	答案	(130)
5.9	案例九	(131)
5.9.1	背景	(131)
5.9.2	问题	(131)
5.9.3	分析要点	(132)
5.9.4	答案	(132)
5.10	案例十	(133)
5.10.1	背景	(133)
5.10.2	问题	(134)
5.10.3	分析要点	(134)
5.10.4	答案	(135)
6	建设工程合同管理概述	(137)
	学习目标	(137)
	引导案例	(137)
	评析	(137)
6.1	工程项目合同与合同管理概述	(138)
6.1.1	建设工程合同管理的目标	(138)
6.1.2	建设工程合同体系	(138)
6.1.3	建设工程合同管理的基本方法	(140)
6.1.4	建设工程合同管理的基本要求	(141)
6.2	工程合同过程管理	(142)

6.2.1	工程合同订立前的管理	(142)
6.2.2	工程合同订立中的管理	(143)
6.2.3	工程合同履行中的管理	(145)
6.3	工程合同纠纷管理	(145)
6.3.1	工程合同纠纷产生的原因	(146)
6.3.2	工程合同中的常见纠纷	(146)
6.3.3	工程合同中的纠纷处置方式	(149)
6.4	工程合同风险管理	(149)
6.4.1	建设工程风险的概念和特征	(149)
6.4.2	风险的种类	(150)
6.4.3	工程项目合同风险管理的方法	(151)
	思考与练习	(153)
7	建设工程施工合同管理	(154)
	学习目标	(154)
	引导案例	(154)
	评析	(154)
7.1	建设工程施工合同概述	(155)
7.1.1	建设工程施工合同的概念和特点	(155)
7.1.2	建设工程施工合同范本简介	(155)
7.1.3	合同当事人及其他相关方	(157)
7.1.4	合同文件	(158)
7.2	建设工程施工合同的订立	(159)
7.2.1	工期和期限	(159)
7.2.2	合同价款	(160)
7.2.3	价格调整	(161)
7.2.4	发包人和承包人的工作	(162)
7.2.5	保险	(164)
7.2.6	争议解决	(165)
7.3	施工准备阶段的合同管理	(166)
7.3.1	图纸和承包人文件	(166)
7.3.2	施工组织设计	(167)
7.3.3	施工准备	(168)
7.3.4	开工	(168)
7.3.5	工程的分包	(169)
7.3.6	支付工程预付款	(169)
7.4	施工过程的合同管理	(170)
7.4.1	工程材料与设备的管理	(170)
7.4.2	工程质量的监督管理	(172)
7.4.3	试验与检验	(174)

7.4.4	进度与工期管理	(175)
7.4.5	变更管理	(177)
7.4.6	工程计量	(180)
7.4.7	支付管理	(181)
7.4.8	不可抗力	(183)
7.4.9	安全文明施工	(184)
7.4.10	职业健康和环境保护	(186)
7.5	竣工阶段的合同管理	(187)
7.5.1	工程试车	(187)
7.5.2	验收	(188)
7.5.3	施工期运行和竣工退场	(190)
7.5.4	缺陷责任与保修	(190)
7.5.5	竣工结算	(192)
7.5.6	发包人违约	(193)
7.5.7	承包人违约	(194)
	思考与练习	(195)
8	建设工程其他合同管理	(196)
	学习目标	(196)
	引导案例	(196)
	评析	(196)
8.1	建设工程勘察设计合同管理	(197)
8.1.1	勘察设计合同概述	(197)
8.1.2	勘察设计合同的订立	(197)
8.1.3	勘察设计合同的履行管理	(198)
8.2	建设工程委托监理合同管理	(200)
8.2.1	建设工程委托监理合同概述	(200)
8.2.2	委托监理合同的订立	(200)
8.2.3	委托监理合同的履行管理	(201)
8.3	建设工程分包合同管理	(203)
8.3.1	建设工程分包合同概述	(203)
8.3.2	建设工程分包合同示范文本的结构与内容	(206)
8.3.3	建设工程施工劳务分包合同管理	(207)
8.4	FIDIC 合同条件	(208)
8.4.1	FIDIC 简介	(208)
8.4.2	土木工程施工合同条件简介	(211)
	思考与练习	(214)
9	工程索赔管理	(215)
	学习目标	(215)
	引导案例	(215)

评析	(216)
9.1 索赔概述	(216)
9.1.1 索赔的概念及特征	(216)
9.1.2 索赔的分类	(217)
9.1.3 索赔的原因和作用	(219)
9.1.4 索赔程序和期限	(220)
9.2 索赔的计算方法	(221)
9.2.1 工期索赔的计算方法	(221)
9.2.2 费用索赔的计算方法	(230)
9.3 索赔管理	(240)
9.3.1 索赔管理任务	(240)
9.3.2 索赔管理原则	(241)
9.3.3 索赔审查	(242)
思考与练习	(245)
10 工程合同管理案例分析	(246)
学习目标	(246)
10.1 案例一	(246)
10.1.1 背景	(246)
10.1.2 问题	(246)
10.1.3 分析要点	(246)
10.1.4 答案	(247)
10.2 案例二	(247)
10.2.1 背景	(247)
10.2.2 问题	(248)
10.2.3 分析要点	(248)
10.2.4 答案	(249)
10.3 案例三	(250)
10.3.1 背景	(250)
10.3.2 问题	(250)
10.3.3 分析要点	(251)
10.3.4 答案	(251)
10.4 案例四	(251)
10.4.1 背景	(251)
10.4.2 问题	(252)
10.4.3 分析要点	(252)
10.4.4 答案	(253)
10.5 案例五	(253)
10.5.1 背景	(253)
10.5.2 问题	(253)

10.5.3	分析要点	(253)
10.5.4	答案	(253)
10.6	案例六	(255)
10.6.1	背景	(255)
10.6.2	问题	(256)
10.6.3	分析要点	(256)
10.6.4	答案	(256)
10.7	案例七	(257)
10.7.1	背景	(257)
10.7.2	问题	(257)
10.7.3	分析要点	(257)
10.7.4	答案	(257)
10.8	案例八	(258)
10.8.1	背景	(258)
10.8.2	问题	(259)
10.8.3	分析要点	(259)
10.8.4	答案	(259)
10.9	案例九	(260)
10.9.1	背景	(260)
10.9.2	问题	(260)
10.9.3	分析要点	(261)
10.9.4	答案	(261)
10.10	案例十	(262)
10.10.1	背景	(262)
10.10.2	问题	(263)
10.10.3	分析要点	(263)
10.10.4	答案	(264)
	思考与练习	(264)
	课程设计任务书	(265)
附录		(267)
附1	工程招标文件实例	(267)
附2	工程投标文件	(311)
参考文献		(321)

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

綦江县彩虹桥刚投入使用为什么会整体垮塌

1999年1月4日晚6时50分,重庆市綦江县城一座步行桥(彩虹桥)突然整体垮塌,数十名过桥者随大桥坠入桥下的綦江河,造成了严重伤亡事故。这次因工程质量导致的重大责任事故,共造成40人死亡(其中包括18名武警战士和22名群众)。綦江彩虹桥垮塌,直接经济损失631万元,40人殒命更是引发了一场新闻大战。重庆传媒在第一时间几乎全部介入,以人民日报、新华社、中央电视台为首的国内传媒记者,也纷纷云集綦江,抢发消息。一座于1996年2月竣工投入使用不到3年的大桥,为什么会发生这么严重的整体垮塌事故呢?綦江垮桥事故一时成了国人的焦点话题,话题指向多半是垮桥原因、质量问题以及桥梁工程背后的黑幕等。

此后,“綦江彩虹桥垮塌案”涉案的14名责任人分别被判刑。其中,綦江县委副书记林世元、书记张开科,因犯受贿罪、玩忽职守罪,分别被判处死刑缓期两年执行和无期徒刑。

评析

綦江彩虹桥事故的主要教训有四个方面:首先,事故的根本原因在于干部的腐败行为,个人置人民群众的生命财产安全于不顾,搞权钱交易,最终造成了这一典型的“豆腐渣”工程,酿成恶性事故;其次,事故的直接原因在于管理混乱,不讲规矩,彩虹桥工程是一个无计划、无报建、无工程招投标、无开工许可、无工程监理、无质量验收的“六无”工程,这直接反映了綦江建筑市场的混乱状况;再次,彩虹桥事故的发生,在很大程度上表明了建筑市场监督机制极不健全,建筑市场规章制度形同虚设,致使个人可以为所欲为;最后,发生彩虹桥这一恶性事故,确实反映出一些干部为人民负责的意识差,工作责任感差,失职渎职,事不关己、高高挂起。

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”,除去建立交易条件的时间内,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,双方在确立交易条件时,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,所需技术也更复杂,对施工组织、设备等方面的要求更高,因而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

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,建筑产品生产者之间的竞争较为激烈。而且,由于建筑产品的不可替代性,生产者基本上是被动地去适应需求者的要求,需求者相对而言处于主导地位,甚至处于相对垄断地位,这自然加剧了建筑市场竞争的激烈程度。建筑产品生产者之间的竞争首先表现为价格的竞争。由于不同的生产者在专业特长、管理和科技水平、生产组织的具体方式、对建筑产品所在地各方面情况了解和市场熟练程度以及竞争策略等方面有较大的差异,因而他们之间的生产价格会有较大的差异,从而使价格竞争更加激烈。

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,政府依法定价,对低价投标高价抬标者依法管理。

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。此市场具有如下特点:

(1) 建筑企业成为真正独立的具有自负盈亏、自主经营、自我约束、自我发展能力的商品生产者,成为市场主体。

(2) 建筑市场体系完善,市场组织健全,市场发育程度高;国家实行有效的宏观调控,市场法制化体系完善;行政行为有法规的约束,竞争性企业必须与政府脱钩。

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利影响,从而也在变被动为主动,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) 供给的内容是具有能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,如承包的基础工程、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;