

监理：对签订工程承包合同的几点看法监理工程师考试 PDF
转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/533/2021_2022__E7_9B_91_E7_90_86_EF_BC_9A_E5_c59_533650.htm

目前，随着建筑市场的进一步扩大和开放，建筑企业所追求的目标不仅是质量好、工期短、业主满意，同时还追求投入少、产出大，企业获利丰厚的建筑产品。为此，企业必须加强对施工项目进行科学管理，而在施工项目管理过程中，合同管理是最重要的环节，是整个管理过程中的核心。合同形成的过程分两步：第一步是投标取得合同资格，第二步是通过谈判进行签约。在这个过程中，作为承包商主要通过分析招标文件进行投标报价、按时交送标书、与业主进行谈判商谈合同条款的各个细节问题、修改合同文本、双方达成共识后签订合同书。合同一旦形成，将作为双方日后必须履行的约束。因此，承包商应十分重视这一过程，充分考虑有利因素，力求使双方责权利关系平衡，没有苛刻的单方面约束性条件。结合多年的工作经验，下面我谈几点看法：一、投标取得合同阶段 投标报价是取得合同的关键，也是合同的主要组成部分。报价应考虑两方面因素：一方面包含承包商为完成合同规定义务的全部费用和所期望的工程利润，应该采取有利的报价，另一方面由于参加投标竞争的承包商都有承包工程的资格，都希望报价为业主选中，和业主谈判以击败对手取得合同资格。因此，要做好一个既有利又有竞争力的报价，应重点做好以下几个方面的工作：1.工程预算工程预算是承包商为完成合同规定的义务所必须的费用支出，也是承包商的保本点。因此，工程预算必须全面反映招标文件的内容，反映招标文件

规定的承包商的合同责任、义务、工程范围和详细的工程量。预算前必须对招标文件进行详细分析、具体地逐条地确定承包商的合同责任，复核工程量，以确定各项费用。

2.制定报价策略

制定报价策略是经营策略的一部分，因此必须综合考虑承包商的经营总策略、建筑市场竞争的激烈程度和合同的风险程度等，以调整不可预见风险费和利润水平。一般在承包工程中，投标报价不等于合同价格，因为在议价谈判和合同谈判中可能调整报价，而常常合同价格又不等于工程实际结算价格，因为合同实施中可能通过索赔调整合同价格。因此，承包商在议价谈判过程中可根据实际情况，采取进一步调整报价，提出更好的、更先进的技术措施及实施方案以战胜对手。例如：隧道报价中，可利用洞内弃方进行石料自加工，可减少地材购入价格；开挖过程中也可采用人机配合的施工或多功能台架进行生产的合理调配，这样可降低机械使用费。

二、合同谈判及签约阶段

承包商在取得合同资格后，应把主要的精力转入到合同谈判签约阶段，其主要的工作是对合同文本进行审查，进行合同风险分析以及最终签订有利的工程承包合同。

1.工程承包合同文本条款的审查

合同文本通常指合同协议书和合同条款等文件，是合同的核心。合同的文本尽量采用我国《建设工程合同示范文本》或国际通用的FIDIC条款作为合同文本的依据，主要解决如下问题：

- (1) 内容齐全、条款完整、不能漏项，对合同规定的工程实施过程中的各种可能情况都要作预测、说明，以防日后争执。
- (2) 定义清楚、准确，双方工程责任界限明确，不能含糊不清。
- (3) 合同条款应体现双方平等互利，即责任和权利、工程和报酬之间的平衡。

2.合同风险的分析和对策

通过

对合同文本的审查，应结合工程的实际情况进行合同的风险分析，并采取相应的对策。由于承包工程的特点和建筑市场的激烈竞争，承包工程过程中风险极大，范围很广，常见的风险有三类：业主资信的风险，外界环境的风险，工程的技术、经济和法律等方面的风险。我们知道，工程上的许多风险是客观存在的，对那些影响到一个地区或整个社会利益的，无论是业主还是施工单位都应以符合国家和社会利益为前提，不能互相推诿，要责无旁贷，合同中应体现出有效防范和化解风险措施的具体条款。此外，如何减少或避免风险，是承包商合同谈判的重点。对于已分析的工程承包中存在的风险，主要对策如下：（1）在报价过程中，承包商应充分考虑到风险因素，可采用风险大的分项工程先抛开，再与业主议价谈判，其次合同中规定应由承包商承担的风险要增加风险附加费，或采用多方案不平衡报价以供业主选择。但这些方法要根据自己竞争的能力以及抗风险的能力而确定，以免影响中标。（2）通过合同谈判，使合同能体现双方的责权利关系的平衡，尽量避免业主单方面苛刻的约束条件，并相应提出约束条件。尽可能将风险大的合同责任尽量采用分摊的原则，尽可能使双方形成一种共同抵御、共同承担的密切合作关系，但同时施工单位也可相应地减少一些利益。以我公司承建的水柏铁路为例，工程中标后，因工程类型多，尤其是桥梁工程较多，按设计要求及我单位实际情况，要么购买大量的新设备及模板、模具，要么从北京长途调运，这样要大量增加投入，谈判中我们建议业主增加投资，但业主不肯让步，为了减少风险损失，我们采取与业主合作，将部分桥梁工程分包给业主指定的并具有同等资质的专业承

包商施工，以回避风险。3.合同的谈判与签约承包商通过以上各项工作，在合同谈判阶段，应选择最有合同谈判能力和经验的人作为主谈进行合同谈判，其他各部门应积极配合，提供资料和建议。（1）符合承包商的基本目标。承包商的基本目标是取得工程利润，这个利可能是该工程的盈利，也可能是承包商的长远利益。（2）积极争取自己的正当利益。虽然合同法赋予合同双方平等的法律地位和权力，但在实际的经济活动中，绝对的平等是不存在的，权力还要靠承包商自己去争取，如有可能，应争取合同文本的拟搞权。对业主提出的合同文本，双方应对每个条款都作具体的商讨。另外，对重大问题不能客气和让步，切不可在观念上把自己放在被动的地位，当然，谈判策略和技巧是极为重要的。（3）重视合同的法律性质。合同一经签订，即成为合同双方的最高法律，合同中的每一条都与双方利害相关。所以在合同谈判和签订中，应注意以下两点：一切问题必须“先小人，后君子”，对可能发生的情况和各个细节问题都要考虑到，并作明确的确定，不能有侥幸的心理。一切问题都应明确具体地规定，不要以口头承诺和保证，要相信“一字千金”，不要相信“一诺千金”。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com