



第三节

建设工程施工招标投标



第三节 建设工程施工招标投标

- 一、施工招标方式和程序
- 二、施工招标策划
- 三、施工投标报价策略
- 四、施工评标



第三节 建设工程施工招标投标

一、施工招标方式和程序

（一）施工招标方式★★★★

根据《招标投标法》，工程施工招标有**公开招标**和**邀请招标**两种方式。

1. 公开招标

公开招标又称**无限竞争性招标**，是指招标人按程序，通过报刊、广播、电视、网络等媒体发布招标公告，邀请具备条件的施工承包商投标竞争，然后从中确定中标者并与之签订施工合同的过程。



第三节 建设工程施工招标投标

优点：招标人可在较广范围内选择承包商，投标竞争激烈，择优率更高，有利于招标人将工程项目交予可靠承包商实施，并获得有竞争性的商业报价，同时也可在较大程度上避免招标过程中的贿标行为。因此，国际上政府采购通常采用这种方式。

缺点：准备招标、对投标申请者进行资格预审和评标工作量大，招标时间长、费用高。同时，参加竞争的投标者越多，中标机会就越小；投标风险越大，损失的费用也就越多，而这种费用的损失必然会反映在标价中，最终会由招标人承担，因此，在有些国家这种方式较少被采用。



第三节 建设工程施工招标投标

2. 邀请招标

邀请招标又称**有限竞争性招标**，是指招标人以投标邀请书形式邀请预先确定的若干家施工承包商投标竞争，然后从中确定中标者并与之签订施工合同的过程。

采用邀请招标方式时，邀请对象应以**5~10家为宜，不应少于3家**。



第三节 建设工程施工招标投标

优点：不发布招标公告，不进行资格预审，简化了招标程序，因而可节约招标费用、缩短招标时间。而且由于招标人比较了解投标人以往的业绩和履约能力，从而可减少合同履行过程中承包商违约的风险。

对于采购标的较小的工程项目，采用邀请招标方式比较有利。



第三节 建设工程施工招标投标

此外，有些工程项目的专业性强，有资格承接的潜在投标人较少或者需要在短时间内完成任务等，不宜采用公开招标方式的，也应采用邀请招标方式。

缺点：由于投标竞争的激烈程度较差，有可能会提高中标合同价，也有可能会排除某些在技术上或报价上有竞争力的承包商参与投标。



第三节 建设工程施工招标投标

【例题】下列属于工程邀请招标优点的是（ ）。

- A. 能够获得有竞争性的商业报价
- B. 节约招标费用、缩短招标时间
- C. 较大程度上避免招标过程中的贿标行为
- D. 招标人可在较广范围内选择承包商



第三节 建设工程施工招标投标

答案：B

解析：与公开招标相比，邀请招标的优点是不发布招标公告，不进行资格预审，简化了招标程序，因而可节约招标费用、缩短招标时间。而且由于招标人比较了解投标人以往的业和履约能力，从而可减少合同履行过程中承包商违约的风险。



第三节 建设工程施工招标投标

（二）施工招标程序★★

公开招标与邀请招标均要经过**招标准备、招标过程、决标成交**三个阶段。

工程施工招标各阶段工作内容见表6-1。



第三节 建设工程施工招标投标

表6-1 工程施工招标各阶段工作内容

阶段	主要工作步骤	主要工作内容	
		招标人	投标人
招标准备	申请批准、核准招标	将施工招标范围、招标方式、招标组织形式报项目审批、核准部门审批、核准	①进行市场调研 ②组成投标小组 ③收集招标信息 ④准备投标资料
	组建招标机构	自行建立招标组织或委托招标代理机构	
	策划招标方案	划分施工标段，确定承包模式、选择合同计价方式及合同类型	
	招标公告或投标邀请	发布招标公告或发出投标邀请函	
	编制标底或招标控制价	编制标底或招标控制价，必要时报有关部门审批	
	准备招标文件	编制资格预审文件和招标文件	



第三节 建设工程施工招标投标

阶段	主要工作步骤	主要工作内容	
		招标人	投标人
招标投标过程	发售资格预审文件	发售资格预审文件	①购买资格预审文件 ②填报资格预审材料
	进行资格预审	①审查资格预审材料 ②提出合格投标单位名单 ③发出资格预审结果通知	接收资格预审结果通知
	发售招标文件	发售招标文件	①购买招标文件 ②分析招标文件
	组织踏勘现场和标前会议	组织现场踏勘和标前会议, 进行招标文件的澄清和补遗	参加现场踏勘和标前会议, 对招标文件提出质疑
	递交和接收投标文件	接收投标文件 (包括投标保函)	①编制投标文件 ②递交投标文件 (包括投标保函)
决标成交	开标	组织开标会议	参加开标会议
	评标	①初步评审投标文件 ②详细评审投标文件 ③必要时组织投标单位答辩 ④编写评标报告	①按要求进行答辩 ②按要求提供证明材料
	授标	①发出中标通知书 (退回未中标者投标保函) ②组织合同谈判 ③签订合同	①接收中标通知书 ②参加合同谈判 ③提交履约保函 ④签订合同



第三节 建设工程施工招标投标

二、施工招标策划

施工招标策划主要包括划分**施工标段**、**确定承包模式**、**选择施工合同计价方式及合同类型**等内容。

（一）划分施工标段★★★★

应根据**工程内容**、**建设规模**和**专业复杂程度**确定招标范围，合理划分施工标段。

对于**工程规模大**、**专业复杂的工程**，建设单位管理能力有限时，应考虑采用**施工总承包招标**方式，有利于减少各专业之间因配合不当造成的窝工、返工、索赔等风险。但采用这种承包方式，可能会使工程报价相对较高。



第三节 建设工程施工招标投标

对于**工艺成熟**的一般性工程，涉及专业不多时，可考虑采用**平行承包**招标方式，分别选择各专业承包单位并签订施工合同。采用这种承包方式，建设单位一般会得到较为满意的报价，**有利于控制工程造价**。

划分施工标段时，应考虑的因素包括：**工程特点、对工程造价的影响、承包单位专长的发挥、工地管理及其他因素等**。

其他因素包括建设资金、设计图纸供应等。



第三节 建设工程施工招标投标

【例题】施工招标策划时，施工标段划分应考虑的因素有

()。

- A. 对工程造价的影响
- B. 质量要求
- C. 承包单位专长的发挥
- D. 工地管理
- E. 工程特点



第三节 建设工程施工招标投标

答案：ACDE

解析：划分施工标段时，应考虑的因素包括工程特点、对工程造价的影响、承包单位专长的发挥、工地管理以及其他因素。



第三节 建设工程施工招标投标

（二）确定承包模式★★★★

1. 施工总承包模式

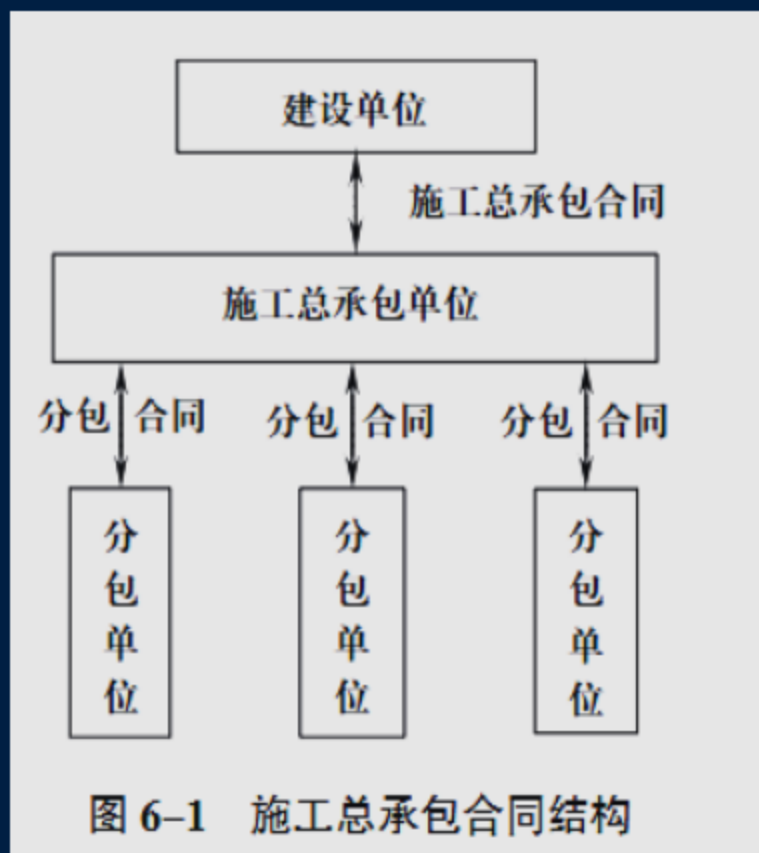
施工总承包模式是指建设单位将建设项目**全部施工任务发包给一家**符合要求的施工承包单位承担的承包模式。

施工总承包单位还可**经建设单位同意，将其承包的部分专业性较强的工程分包给不同专业承包单位去完成**，并统一协调和监督管理各分包单位工作。



第三节 建设工程施工招标投标

施工总承包合同结构如图6-1所示，建设单位只与施工总承包单位有合同关系，与各专业分包单位之间没有合同关系。





第三节 建设工程施工招标投标

施工总承包模式具有以下特点：

(1) 有利于项目组织管理

由于建设单位只与施工总承包单位签订合同，合同结构简单。同时，由于合同数量少，使得建设单位的组织管理和协调工作量小，可发挥施工总承包单位总体协调的积极性。

(2) 有利于控制工程造价

由于总承包合同价格可以较早确定，建设单位可承担较少风险。



第三节 建设工程施工招标投标

(3) 有利于控制工程质量

由于施工总承包单位与专业分包单位之间通过分包合同建立了责权利关系，在承包单位内部，工程质量既有专业分包单位的自控，又有施工总承包单位的监督管理，工程质量监控环节多。

(4) 有利于控制施工进度

整个工程施工进度由施工总承包单位统筹安排和协调控制，且各分包单位之间有相互制约的作用，能够使施工总进度得到有效控制。



第三节 建设工程施工招标投标

2. 平行承包模式

平行承包模式是指建设单位将建设工程施工任务划分为若干标段，分别发包给多个施工单位承担的承包模式。

平行承包合同结构如图6-2所示，建设单位需要与多个施工承包单位签订合同，各施工承包单位之间的关系是平行的。

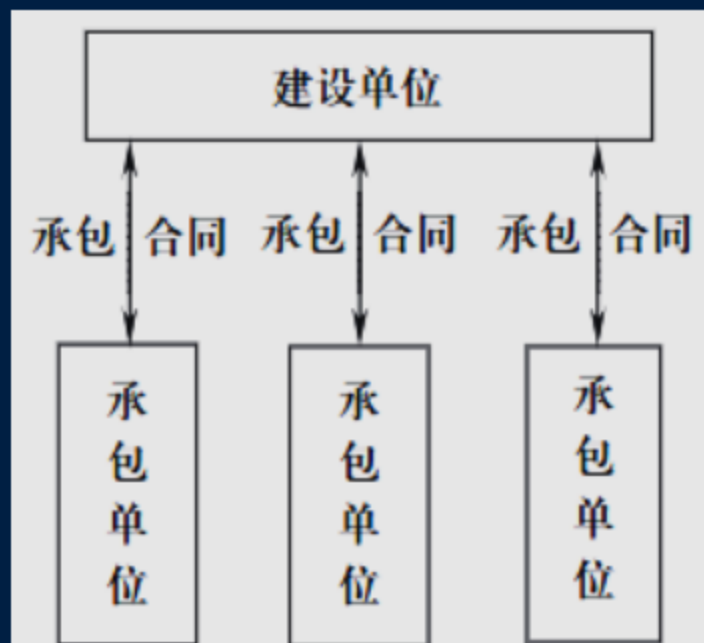


图 6-2 平行承包合同结构



第三节 建设工程施工招标投标

平行承包模式具有以下特点：

(1) 有利于建设单位择优选择施工承包单位

由于合同内容比较单一、合同价值小、风险小，有利于不具备总承包能力的中小承包商参与竞争。建设单位可在更大范围内进行选择施工承包单位。



第三节 建设工程施工招标投标

(2) 有利于控制工程质量

整个工程经分解后分别发包给各施工承包单位，合同约束与相互制约能够使每一部分都能较好地实现其质量要求。如主体工程与装修工程分别由两个施工承包单位承包，当主体工程不合格时，装修承包单位不会同意在不合格的主体工程上进行装修，通过他控比自控更具有约束力。



第三节 建设工程施工招标投标

(3) 有利于缩短施工工期

由于建设项目施工任务经过分解后平行发包，在施工工艺及场地允许的条件下，多个标段任务并行施工，从而缩短整个项目施工工期。

(4) 组织管理和协调工作量大

由于合同数量多，使项目系统内结合部位数量增加，这要求建设单位及其委托的监理单位具有较强的组织协调能力。



第三节 建设工程施工招标投标

(5) 工程造价控制难度大

由于施工招标任务量大，需要控制多项合同价格，使得工程造价控制难度加大。

(6) 与施工总承包模式相比，平行承包模式不利于发挥那些技术水平高、综合管理能力强的承包单位的综合优势。



第三节 建设工程施工招标投标

3. 联合承包模式

当建设工程规模巨大或技术复杂，建筑市场竞争激烈，由一家施工承包单位承揽施工任务有困难时，可由几家单位成立联合体来承揽施工任务，以发挥各单位的特长和优势。

联合体通常由一家或几家单位发起，经过协商确定各自投入联合体的资金份额、机械设备等固定资产以及人员数量等，签署联合体协议，建立联合体组织机构，产生联合体牵头单位（代表），**以联合体名义与建设单位签订施工承包合同。**



第三节 建设工程施工招标投标

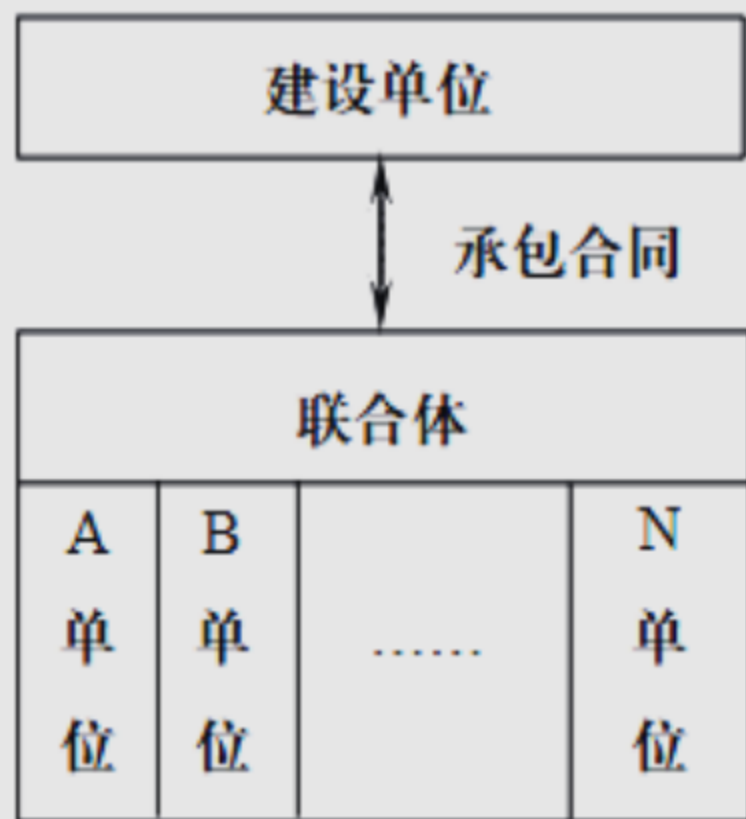


图 6-3 联合体承包合同结构



第三节 建设工程施工招标投标

联合体承包模式具有以下特点：

- (1) 与施工总承包模式相同，建设单位的合同结构简单，组织协调工作量小，有利于工程造价和施工工期控制。
- (2) 可以集中联合体各成员单位在资金、技术和管理等方面的特长和优势，克服一家单位力不能及的困难，有利于增强竞争能力和抗风险能力。



第三节 建设工程施工招标投标

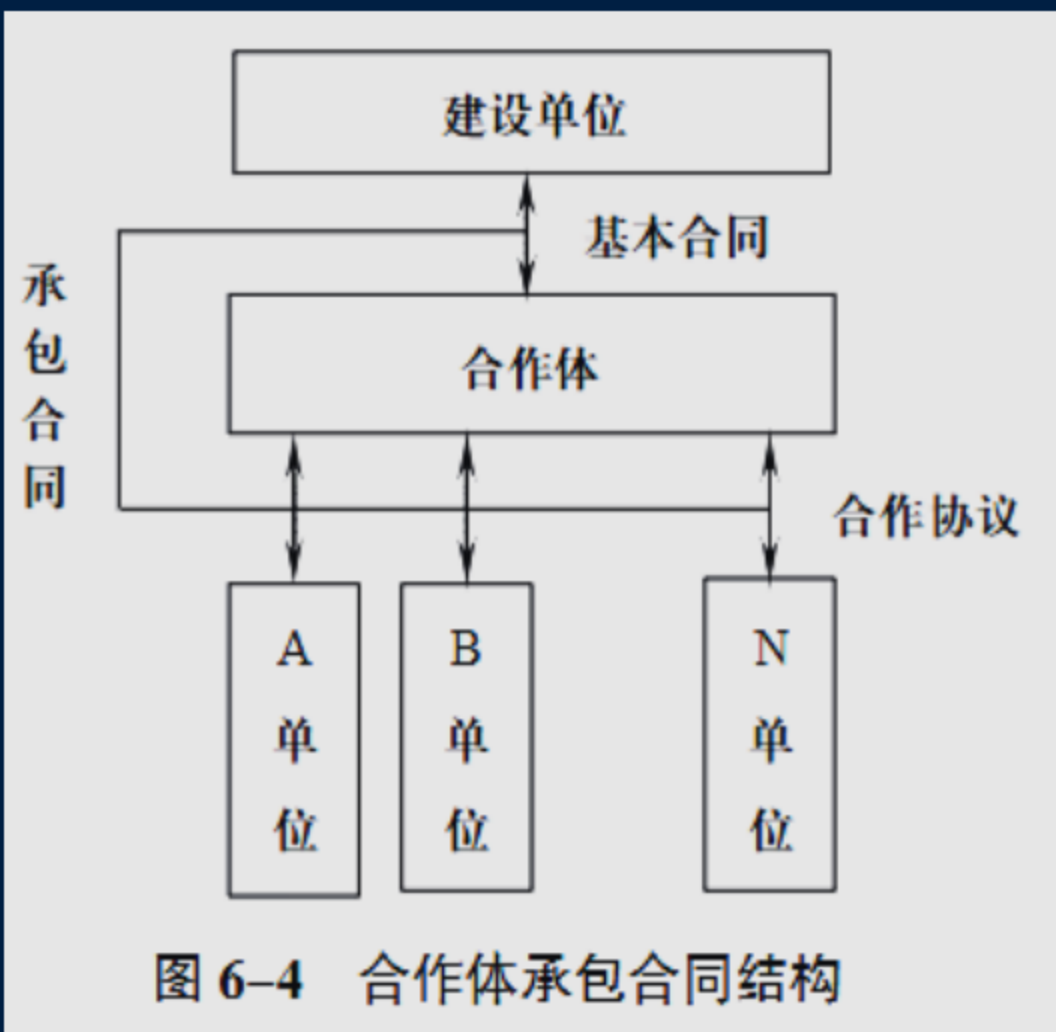
4. 合作体承包模式

当建设工程包含专业工程类别多、数量大，或专业配套需要时，一家单位无力实行总承包，而建设单位又希望承包方有一个统一的协调组织时，就可能产生几家单位自愿成立一个合作体，然后以合作体名义与建设单位签订施工承包意向合同（也称基本合同）。

达成协议后，各单位再分别与建设单位签订施工承包合同，并在合作体统一计划、指挥和协调下完成施工承包任务。



第三节 建设工程施工招标投标





第三节 建设工程施工招标投标

合作体承包模式具有以下特点：

- (1) 建设单位组织协调工作量小，但风险较大
- (2) 各承包单位之间既有合作愿望，又不愿意组成联合

体



第三节 建设工程施工招标投标

（三）选择施工合同计价方式★★★★★

施工合同计价方式可分为三种，即**总价方式、单价方式和成本加酬金**方式。

施工合同也可称为总价合同、单价合同和成本加酬金合同。

成本加酬金的计价方式又可根据酬金的计取方式不同，分为**百分比酬金、固定酬金、浮动酬金和目标成本加奖罚**四种计价方式。



第三节 建设工程施工招标投标

表 6-2

不同计价方式的特点比较

合同类型	总价合同	单价合同	成本加酬金合同			
			百分比酬金	固定酬金	浮动酬金	目标成本加奖罚
应用范围	广泛	广泛	有局限性			酌情
建设单位造价控制	易	较易	最难	难	不易	有可能
施工承包单位风险	大	小	基本没有		不大	有



第三节 建设工程施工招标投标

【例题】建设单位对工程造价控制最难的合同类型是（ ）。

- A. 总价合同
- B. 单价合同
- C. 百分比酬金合同
- D. 固定酬金合同



第三节 建设工程施工招标投标

答案：C

解析：对工程造价控制最难的合同类型是百分比酬金合同。



第三节 建设工程施工招标投标

【例题】下列施工合同中，施工承包单位风险最小的是（）。

- A. 总价合同
- B. 单价合同
- C. 目标成本加奖罚合同
- D. 成本价固定酬金合同



第三节 建设工程施工招标投标

答案：D

解析：

表 6-2 不同计价方式的特点比较

合同类型	总价合同	单价合同	成本加酬金合同			
			百分比酬金	固定酬金	浮动酬金	目标成本加奖罚
应用范围	广泛	广泛	有局限性			酌情
建设单位造价控制	易	较易	最难	难	不易	有可能
施工承包单位风险	大	小	基本没有		不大	有



第三节 建设工程施工招标投标

（四）选择施工合同类型★★★★★

建设单位应综合考虑以下因素来选择适合的合同类型。

1. 工程复杂程度

建设规模大且技术复杂的工程，承包风险较大，各项费用不易准确估算，因而不宜采用固定总价合同。

最好是对有把握的部分采用固定总价合同，估算不准的部分采用单价合同或成本加酬金合同。



第三节 建设工程施工招标投标

2. 工程设计深度

如果施工图设计**已完成**，工程量清单**详细而明确**，则可选择**总价合同**；

如果实际工程量与预计工程量可能**有较大出入**，应优先选择**单价合同**；

如果**只完成工程初步设计**，工程量清单**不够明确**，则可选择**单价合同或成本加酬金合同**。



第三节 建设工程施工招标投标

3. 施工技术先进程度

如果在工程施工中有较大部分采用**新技术、新工艺**，建设单位和施工承包单位对此**缺乏经验又无对应的国家标准时**，为了避免投标单位盲目提高承包价款，或由于对施工难度估计不足而导致承包亏损，不宜采用固定总价合同，而应选用**成本加酬金合同**。



第三节 建设工程施工招标投标

4. 施工工期紧迫程度

对于一些**紧急工程**（如灾后恢复工程等），要求尽快开工且工期较紧时，可能仅有实施方案，还没有施工图纸，施工承包单位不可能报出合理的价格，则选择**成本加酬金合同**较为合适。



第三节 建设工程施工招标投标

三、施工投标报价策略

（一）基本策略★★★

投标报价的基本策略主要是指投标单位应根据招标项目的不同特点，并考虑自身的优势和劣势，选择不同的报价。



第三节 建设工程施工招标投标

1. 可选择报高价的工程

投标单位遇下列工程时，其报价可高一些：

①施工条件差的工程（如条件艰苦、场地狭小或地处交通要道等）；

②专业要求高的技术密集型工程，且投标单位在这方面有专长，声望也较高；



第三节 建设工程施工招标投标

③总价低的小工程，以及投标单位不愿做而被邀请投标，又不便不投标的工程；

④特殊工程，如港口码头、地下开挖工程等；

⑤投标对手少的工程；

⑥工期要求紧的工程；

⑦支付条件不理想的工程。



第三节 建设工程施工招标投标

2. 可选择报低价的工程

投标单位遇下列工程时，其报价可低一些：

①施工条件好的工程；

②工作简单、工程量大而其他投标人都可以做的工程（如大量土方工程、一般房屋建筑工程等）；

③投标单位急于打入某一市场、某一地区，或虽已在某一地区经营多年，但即将面临没有工程的情况，机械设备无工地转移时；



第三节 建设工程施工招标投标

- ④附近有工程而本项目可利用该工程的机械设备、劳务或有条件短期内突击完成的工程；
- ⑤投标对手多、竞争激烈的工程；
- ⑥非急需工程；
- ⑦支付条件好的工程。



第三节 建设工程施工招标投标

（二）报价技巧★★★

常用的报价技巧有**不平衡报价法、多方案报价法、保本报价法和突然降价法**等。

1. 不平衡报价法

不平衡报价法是指在不影响工程总报价的前提下，通过**调整内部各个项目的报价，以达到既不提高总报价、不影响中标**，又能在结算时得到更理想收益的报价方法。

不平衡报价法适用于以下六种情况。



第三节 建设工程施工招标投标

(1) 能够早日结算的项目（如前期措施费、基础工程、土石方工程等）可以适当提高报价，以利于资金周转，提高资金时间价值。后期工程项目（如设备安装、装饰工程等）的报价可适当降低。



第三节 建设工程施工招标投标

(2) 对于经过工程量核算，预计今后工程量会增加的项目，可适当提高单价，这样在最终结算时可多盈利；而对于将来工程量有可能减少的项目，可适当降低单价，这样在工程结算时不会有太大损失。



第三节 建设工程施工招标投标

(3) 设计图纸不明确、估计修改后工程量要增加的，可以提高单价；而工程内容说明不清楚的，则可降低单价，在工程实施阶段通过索赔再寻求提高单价的机会。

(4) 对暂定项目要作具体分析。

如果工程不分标，不会另由一家承包单位施工，则其中肯定需要施工的单价可报高些，不一定需要施工的则应报低些。如果工程分标，该暂定项目也可能由其他承包单位施工时，则不宜报高价，以免抬高总报价。



第三节 建设工程施工招标投标

(5) 单价与包干混合式合同（即以单价合同为基础，但对其中某些不易计算工程量的分项工程采用包干办法）中，招标人要求有些项目**采用包干报价时，宜报高价**。对于其余单价项目，则可适当降低报价。



第三节 建设工程施工招标投标

(6) 有时招标文件要求投标人对工程量大的项目报“综合单价分析表”，**投标时可将单价分析表中的人工费及机械设备费报得高一些，而材料费报得低一些。**这主要是为了在今后补充项目报价时，可以参考选用“综合单价分析表”中较高的人工费和机械使用费，而材料则往往采用市场价，因而可获得较高收益。