

合同暂定价材料在履约中高效开展认价的应用研究

——合肥某商业广场石材暂定价认价过程案例分享

姚维和

中建珠江海外发展有限公司 广东 广州 511466

摘要：合同中暂定价在过程中认价，有利有弊，很多情况是认价结果对处于劣势一方的施工方不利。笔者作为在施工企业从事多年预算工作的商务人员，本文结合借助笔者在合肥某商业广场石材暂定价的认价项目经历，论述了如何卓有成效地开展暂定价材料认价工作，具体阐述开展石材暂定价认价工作的准备、文件编制、沟通审核、问题解决、审核确认等环节做法。

关键词：合同暂定价；认价；协同联动；充分适度；规范合理

引言

为了控制建设工程质量，有效控制工程投资，招标方对于市场价格差异较大无法根据现有条件确定的工程材料在招标过程中以暂定价的方式计入招标清单中。中标后，承包方在履约过程中对暂定价材料进行认质认价工作，以确定价格作为工程结算依据。

根据2013版《建设工程工程量清单计价规范》确立的暂估价对合同价款调整的原则，可以将暂估价材料、工程设备和专业工程的具体调整有关规定绘制成下图。下图所示系2013版《建设工程工程量清单计价规范》中确立的调整原则，在施工实践中，发承包双方可以通过合同约定的方式排除上述原则的适用。

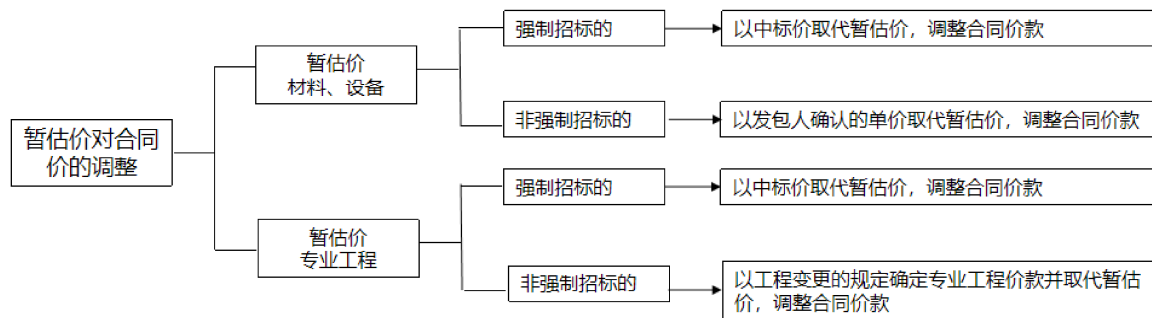


图1

合同暂定价的补差认价和工程变更增补不一样。区别主要有以下几点：

1) 合同暂定价项目通常都是有一定技术和经济等不确定因素，规模和难度超过常规工程变更/增补。

2) 合同暂定价和工程变更增补比报审涉及资料多，过程沟通协调内容多，经历时间长。

3) 合同暂定价和工程变更增补比涉及金额高，双方都高度重视，导致审核流程环节更多，难度更大。

下面结合合肥某广场商业综合楼及住宅楼项目合同石材暂定价认价实例，针对合同暂定价如何在履约过程中顺利、高效开展认价工作做一下交流。

1 合肥某广场商业综合楼及住宅楼项目概况

合肥某广场商业综合楼及住宅楼项目位于安徽省合

肥市。最高建筑（酒店）檐高：135米，建筑面积：42万平方米，其中外装饰面积达13万平方米。主要施工区域 1#-8#楼多层商业楼幕墙、9-14#高层住宅楼幕墙、15#高层商业酒店幕墙、16#楼下沉广场幕墙、6#连廊钢结构及外装饰幕墙。幕墙主要类型：铝合金明框玻璃幕墙、铝合金隐框玻璃幕墙、石材幕墙、铝单板幕墙、玻璃栏杆、玻璃雨棚、铝合金门窗、铝合金玻璃地弹簧门、连廊及屋顶钢结构等。

工程工期：2014年11月17日~2016年10月30日。计价方式及合同价款：实行总价包干，工程合同总价：107908764.64元，其中分部分项工程量清单：104798764.64元，措施费：3110000元。



图2: 工程效果图

2 石材认价背景介绍

2.1 合同中关于石材认价有关规定

(1) 合同第6页第三条1.(3)A规定: 招标时的暂定石材的价格, 按甲方确认的石材记性双方询价确定, 只增减石材主材价差及响应部分的材差计税。

(2) 合同第10页第4条上一段规定: 材料价格确认方式及有限顺序: 2、主要材料(包括: 玻璃、石材、铝板、铝型材、不锈钢型材、钢材、灯具、线管及其他面层装饰材料)甲方采取询价的方式确定, 乙方承诺认可甲方的询价结果(甲方需要提供询价依据: 包括报价单位、联系人、联系电话)。

(3) 合同中石材(黑色、灰色、浅灰)暂定260元/平方米, 包含石材防护、磨边、开槽等。

(4) 合同中有的材料价格按合同价, 合同中没有的按当期信息价或市场询价, 损耗率按定额有关规定或行业通用标准执行。

3 石材认价风险分析

1) 体量非常大。合同清单暂定石材有灰色石材、黑色石材、深灰色石材, 分别数量达到13567.73平方米、1111.61平方米、3396.18平方米, 合计18075.52平方米, 涉及金额近900万。

风险分析及对策: 这么大体量认价过程中一定得到甲方高度关注, 认价过程会出现很多不可预料情况发生, 为了确保报审顺利, 需要打提前量, 需要将报价文件和配套支撑资料做得非常全面、详细、清晰明了。

2) 合同中规定的外装饰石材只有大概颜色的规定, 非常笼统。而且投标时没有具体石材小样可以借鉴。

风险分析及对策: 市场各种类似产品五花八门, 价格差异非常大, 稍有不慎就容易认价低于实际成本。要认价, 首先需要甲方锁定石材种类, 为了保证认价合理, 不亏本, 我们自己要主动沟通, 配合甲方送样, 引

导甲方选用我方期望的石材。

3) 石材不同于其他材料, 因为要确认的是成本到工地石材, 要认定石材价格, 必须要认定石材加工费(磨边、倒角、开槽、L组角、六面防护、打背栓孔等), 规格料石材+石材二次加工费才构成真正的成品到工地幕墙石材单价。

风险分析及对策: 甲方对石材不是很专业, 二次加工包含这么多项目, 出乎甲方审计预料, 很可能不认可要考虑这么多二次加工工序费用。采取策略先报加工项目在石材报价时空着, 暂不报。引导甲方自己从市场了解, 通过第三方的数据让甲方认可石材二次加工工序及分别加工费用。

4 认价工作开展前准备工作

首先针对石材认价成立专门团队, 组长: 项目经理(公司15年以上经验资深项目经理)、执行组长: 项目商务经理(10年以上幕墙预算工作经验, 并石材企业三年石材预算工作经验)、组员: 项目生产经理、项目材料员、预算员2名。公司商务管理部和招采部为保障单位。







其次制定科学严谨的工作计划, 将材料送样、材料预招采、报价书编制、审核对账等工作块儿细分更详细具体的工作清单, 每项工作落实具体负责人和配合人, 明确完成时间节点等。

5 接下来以计划为准绳, 针对风险开展策划, 围绕策划有序推进有关工作

5.1 石材送样策划

首先跟甲方沟通, 明确石材送样要求和标准, 然后制作成送样函, 统一发送给8家经公司招采评审有实力长期供货单位送样; 对送样进行评估, 选出满足业主方要求的石材样品, 然后逐家询价确定最低采购价标准, 从中经过评选甄选出1家性价比最合理并能后期积极配合认价的石材厂家。将此厂家样品报送甲方。

表1 石材送样情况

一. 石材材料报价						
序号	石材品名	安装部位	饰面	规格	石材照片	备注
1	梦幻棕钻	4#楼北面及中庭	光面	25mm厚, 600头		具体石材样式 详见送样
				25mm厚, 700头		
				25mm厚, 800头		
				25mm厚, 900头		
2	金典黄麻	4#楼北面及中庭	光面	25mm厚, 600头		具体石材样式 详见送样
				25mm厚, 700头		
				25mm厚, 800头		
				25mm厚, 900头		
3	芝麻灰	4#楼东、南面	火烧面	25mm厚, 600头		具体石材样式 详见送样
				25mm厚, 700头		
				25mm厚, 800头		
				25mm厚, 900头		
4	蒙古黑 特级	4#楼5-6层商墅 1-3#楼5层入口 9-15号楼	光面	25mm厚, 600头		具体石材样式 详见送样
				25mm厚, 700头		
				25mm厚, 800头		
				25mm厚, 900头		
5	斑点灰	1号楼西面	火烧面	25mm厚, 600头		具体石材样式 详见送样
				25mm厚, 700头		
				25mm厚, 800头		
				25mm厚, 900头		
6	蒙古黑	黑色石材 幕墙嵌条	自然面	50mm厚, 300宽以下		具体石材样式 详见送样

策划结果：甲方对送样非常满意，一次性通过甲方签批认定。

5.2 石材报价策划

首先对认定的石材进行预招采，经过招标、比价、承诺确认锁定预计采购的石材成本。然后根据成本分析情况，编制外报预算。

表2 外报与成本情况对比表

变更签证编号	签证内容	单位	(预计)成本			对外报价		
			实际工程量	单价	合价	送审工程量	单价	合价
TLGC-ZJMQ-SHLXD-001	关于石材投标暂定价-确定价补差报价确认事宜				878438.80			3811432.91
	新德国米黄石材补差	m ²	1048.65	40	41946.00	1049	400	419491
	黑水晶石材补差	m ²	1389.52	0	0.00	1390	477	662912
	山西黑自然面石材补差	m ²	106.18	240	25483.20	106	651	69105
	山西黑光面石材补差	m ²	5068.81	160	811009.60	5069	516	2614746
	措施费	项	1	0	0.00	1	45178	45178

表3 石材报价分部分项工程量清单

序号	项目名称	变更说明	特征描述	单位	工程量	补差单价	合价(元)	备注
1	新德国米黄石材补差	石材按采购价减去合同暂定价补差	[项目特征] 1. 幕墙类型:石材幕墙; 2. 骨架:镀锌钢骨架; 3. 面板材质:新德国米黄;	m ²	1048.65	339.32	355827.92	详见综合单价分析
2	黑水晶石材补差	石材按采购价减去合同暂定价补差	[项目特征] 1. 幕墙类型:石材幕墙; 2. 骨架:镀锌钢骨架; 3. 面板材质:黑水晶;	m ²	1389.52	394.26	547832.16	详见综合单价分析,工程量同13号签证审核量
3	山西黑自然面石材补差	石材按采购价减去合同暂定价补差	[项目特征] 1. 幕墙类型:石材幕墙; 2. 骨架:镀锌钢骨架; 3. 面板材质:山西自然黑;	m ²	106.18	751.57	79801.70	详见综合单价分析
4	山西黑光面石材补差	石材按采购价减去合同暂定价补差	[项目特征] 1. 幕墙类型:石材幕墙; 2. 骨架:镀锌钢骨架; 3. 面板材质:山西黑;	m ²	5068.81	400.18	2028436.39	详见综合单价分析
5	措施费						45178.48	
	小计						3057076.65	

策划结果：在潜在石材供货单位配合下，报价编制包括封面、报价说明、报价汇总、措施费清单、报价清单、综合单价分析表、工程量计算表、石材送样确认单、石材二次加工费认定表等。所有文件都有据可查、严谨规范。甲方对报价文件虽经过严格审查、问询后，未再要求补充资料，一次性通过审批流程进入审计认价环节。

5.3 石材审价策划

审价最担心审核慢，其次担心审核时甲方恶意压价。针对这两点，策划由负责现场施工管理的项目生产

经理在工程例会中提出现场石材进不来，工程进度受到影响，要求甲方给予协调解决，由甲方工程部门来推动石材认价审核进程，口头及书面函件相结合施压；对于甲方审核过程中可能刻意压价可能，我们对审价采取先易后难逐项签认锁定策略，先把最容易达成一致意见的工程量完成核对，然后依据合同规定，跟甲方一起去石材市场询价，询价结果直接形成纪要形式锁定大板价格；然后就是审定石材加工费问题，我方将石材加工单提供给审计若干份，由甲方随机抽取测算单位加工费。

加工费审核情况：

表4 幕墙石材加工费核算表

石材种类	加工单号	加工图号	W	H	面积	磨边	L黏贴	倒角	涂刷防护	开槽	打背栓孔	加工费小计	平方米单价
山西黑光面	8#-T36	S-SCG01	0.79	1.12	1.06	75.72	15.80	25.24	19.04	20.00		147.29	66.28
		S-SCG02	0.40	0.99	0.58	62.10	19.80	20.70	10.42	10.00		212.42	42.48
		S-SCG22	0.39	1.19	0.46	47.40		15.80	8.35	20.00		197.27	29.59
		S-SCG23	0.29	1.20	0.34	44.40		14.80	6.13	10.00		221.19	44.24
山西黑光面	8#-T22	ST-SCG02	0.50	1.19	0.59	50.55		16.85	10.60	20.00		166.37	74.87
		ST-SCG01	0.50	0.88	0.43	41.10		13.70	7.80	20.00		190.70	38.14
		ST-SCG02	0.37	0.91	0.33	38.10		12.70	5.95	20.00		232.33	46.47
		ST-SCG17	1.05	0.59	0.62	49.05		16.35	11.10	20.00	20	188.95	28.34
		合计											185.20
新德国米黄	7#T24-26	ST-SJG02	0.78	0.59	0.46	41.10		13.70	8.28	20.00		180.54	45.13
		ST-SJG01	1.19	0.36	0.43	46.50		15.50	7.71	20.00		209.41	52.35
		ST-SJG10	0.45	0.59	0.26	31.14		10.38	4.76	10.00		212.92	31.94
		ST-SJG20	1.16	0.66	0.77	54.60		18.20	13.78	20.00		139.21	48.72
		合计											178.15
黑水晶	TL-T235	SJG221	0.39	0.74	0.29	33.90		11.30	5.19	20.00		243.92	
		SJG221	0.70	0.74	0.52	43.20		14.40	9.32	20.00		167.81	
		SJG232	0.75	0.39	0.38	46.05		15.35	6.84	20.00		232.07	
		SJG245	0.50	0.74	0.54	55.05		18.35	9.66	20.00		192.09	
		SJG255	0.37	0.74	0.46	51.90		17.30	8.26	20.00		212.42	
		合计											209.66
山西黑自然面		自然面	0.20	1.20	0.24	42.00		14.00	4.32	20.00		334.67	
		合计										334.67	334.67

石材补差审核情况：

表5 石材单价审核情况确认单

序号	项目名称	部位	单位	工程量	送审单价	审核单价	备注
6-8号商业楼							
1	新德国米黄石材补差	6-8号楼	m ²	/	400.03	339.32	
2	黑水晶补差	6-8号楼	m ²	/	477.08	394.26	
3	山西自然黑石材补差	6-8号楼	m ²	/	650.83	751.57	
4	山西黑光面石材补差	6-8号楼	m ²	/	515.85	346.85	

审核确认后分析利润情况：

表6 石材报审情况对表

变更签证编号	签证内容	单位	成本			外报价			审核价		
			工程量	单价	合价	工程量	单价	合价	工程量	单价	合价
TLGC-ZJMQ-SHLXD-001	新德国米黄石材补差	m ²	1049	40	41946	1049	400	419491	1049	339	355828
	黑水晶石材补差	m ²	1390	0	0	1390	477	662912	1390	394	547832
	山西黑自然面石材补差	m ²	106	240	25483	106	651	69105	106	752	79802
	山西黑光面石材补差	m ²	5069	160	811010	5069	516	2614746	4742	347	1644697
	措施费	项	1	0	0	1	45178	45178	1	0	0
合计			878438.80			3811432.91			3811432.91		

策划结果：经过团队全体成员团结协作，按计划紧张有序的开展各项工作，最终实现从报价到审核认价完毕用时不到55天即顺利结束。

以上石材暂定价确认只是6-8号楼部分，这个项目还有1-5和9-15号楼石材也需要完成价格补差认定。于是趁热打铁，乘胜追击，采用同样策略用时不到1个月（实际采取了错位穿插工作模式，有些工作在6-8号楼石材认价时就同步做掉了）时间也顺利完成了。

统计下来，仅暂定石材分项创效近280万元，远超目标利润率指标。

6 总结

之所以我们在这个项目的工程暂定价中取得不错成绩，总结下来，有以下几点：

(1)因为涉及金额较大，公司层面高度重视，进行资源倾斜，组织安排上成立阵容强大的专班工作团队。

(2)风险评估充分，应对措施充分、全面、得当，计划安排全面系统。

(3)实施团队服从指挥，围绕系统工作部署，密切协作，齐心协力打攻坚战。

(4)团队作战很重要，高超的个人专业素养也不可或缺，审价过程不免出现不可预料情况，每出现问题都

能及时拿出最佳解决办法，并得到团队其他成员支持配合，大家能越做越有干劲儿。

7 结论

综上所述，每个企业面对履约商务工作的有效开展都头痛不已，如何既把工程做好，也能获得应得的经济效益，是很多公司面临的永恒难题，不可避免。履约商务工作做得好，公司就获得了稳健发展的法宝；做不好，公司虽然规模很大，表面风光无限，可能一夜之间因为经济状况出现重大问题，资金链断裂而轰然倒塌，这样的例子不胜枚举。解决之道，公司高层领导要有经济思维，思想要高度重视；引进高素质的工程经济类专业人才；充分放权，专业人做专业事；商务工作的开展不论大小必须认真仔细，要策划先行；过程中遇到困难不可怕，一定要坚持，遇到问题就专心去解决，把解决问题当成一种乐趣和享受。

希望本文能给一些建筑企业运营和奋战在项目一线从事项目商务工作的同仁们一些工作上的启发。

参考文献

[1]中华人民共和国住房和城乡建设部2012年12月25日发布-231020_GB50500-2013《建设工程工程量清单计价规范》