

# Research on Contract Risk Control in Construction Project Bidding

Li He

Sichuan Jinhe Sheng Investment Co., Ltd., Chengdu, Sichuan, 611130, China

## Abstract

Contract risk management in construction project bidding processes is closely linked to project performance quality and market order. In today's complex construction market environment, stakeholders face multiple uncertainties. Inadequate contract terms and unreasonable risk allocation often lead to performance disputes. This study focuses on contract risk prevention mechanisms during the bidding phase, aiming to systematically identify risk sources, establish an evaluation system, and propose control methods covering the entire bidding process. It specifically addresses risk transmission issues in critical stages such as tender document preparation, bid evaluation, and contract signing, providing theoretical and practical support for standardizing bidding practices and promoting the scientific development of construction contract management.

## Keywords

construction project bidding; contract risk management; risk identification and assessment; bidding document control

## 建筑工程招标中对合同风险的控制研究

何例

四川金禾盛投资有限公司, 中国·四川成都 611130

## 摘要

建筑工程招标过程中的合同风险管理与项目履行质量以及市场秩序关系紧密。当前建筑市场环境复杂, 招标相关主体面临多种不确定性, 合同条款存在不足以及风险分配不合理往往导致合同履行纠纷。本研究重点聚焦招标阶段的合同风险防范机制, 旨在系统识别风险来源, 建立评估体系, 并提出覆盖招标全流程的控制方法。主要针对招标文件编制、评标过程和合同签订等重要环节的风险传递问题, 为规范招投标行为提供理论与实践支持, 推动建设工程合同管理向科学化方向发展。

## 关键词

建筑工程招标; 合同风险管理; 风险识别评估; 招标文件控制

## 1 引言

建筑工程招标是项目开展的开端, 合同风险控制贯穿招投标活动始终。招标文件条款是否严密、风险分配是否合理以及评标机制是否公平, 直接关系到后续合同履行是否稳定以及项目能否成功。行业中普遍存在因合同规定不清晰、对风险缺乏足够预见而引发的索赔争议, 亟需建立系统化的风险管理框架。

## 2 建筑工程招标合同风险相关概念界定

建筑工程招标作为工程项目启动的核心环节, 涉及公告发布、资格预审、投标评审直至合同订立的完整流程, 这一过程中潜藏各类合同风险敞口。合同风险特指因条款约定缺陷或履约环境变化导致经济损失及争议的可能性, 其特性

表现为隐蔽性、传导性与动态变化性。依据风险成因可划分为招标文件设计风险、经济波动风险、技术实现风险及法律合规风险四大维度 [1]。招标文件编制疏漏可能埋下条款歧义隐患, 价格调整机制缺失将放大市场波动冲击, 技术标准描述不清直接影响施工可行性评估, 法规政策更迭则可能颠覆原有合同基础。这些风险要素相互交织渗透, 在招标阶段形成复杂风险网络, 故而需构建结构化识别框架以精准定位风险源。

## 3 招标阶段合同风险的识别与评估

### 3.1 合同风险的主要来源

招标阶段合同风险的产生根源具有多因素相互作用的特点。业主方作为招标主要负责方, 其专业水平差异可能导致技术说明书表述不准确或风险分担方案不合理; 承包商资质造假或施工经验欠缺也是重要风险因素; 此外, 如材料供应商履约异常或政府审批延迟等第三方外部干扰同样不可忽视 (见图 1)。项目本身的复杂程度影响更大, 地质状况

【作者简介】何例 (1990-), 女, 中国四川南充人, 本科, 助理工程师, 从事建筑工程, 招标、合同成本管理研究。

突然变化或者技术工艺有创新要求等本身存在的属性难题，往往超出常规预测范围。业主编制招标文件时出现疏漏，可能会直接导致条款意思不明确而产生争议；承包商采用低价中标策略，背后可能隐藏偷工减料的风险；监理单位监督不到位会增加施工现场失控的可能性；特殊结构工程设计存在缺陷则可能引发一系列技术风险。各类风险来源在招投标过程中不断相互影响、累积，形成了一环扣一环的风险传递链条，因此必须建立全面排查机制以确定风险触发点。

### 3.2 关键风险类型的具体分析

#### 3.2.1 招标文件缺陷风险

工程招标文件是合同的法律根基与技术依据，其表述准确性直接作用于后续合同履行效果。条款表述不清可能导致双方对权利义务理解产生分歧，例如工程范围说明不清晰易引发施工界限争议，技术参数缺少关键标准会导致设备选择失误。技术要求不明确将降低投标报价的精准性，承包方可能基于不同技术理解提出有差异的实施方案。招标文件若缺乏严密的风险分担条款，常常成为索赔纠纷的起因，因此需从法律效力与技术可操作性两方面进行综合审查。

#### 3.2.2 经济与价格风险

价格机制设计不完善易引发成本失控。固定总价合同在工程量清单缺项时表现出局限性，单价合同则需承受价格波动失控压力。支付条款中进度款比例安排不合理可能削弱承包方资金流动性保障，质量保证金返还条件过于严苛则会加剧资金链压力[2]。更重要的是，材料价格大幅波动时若缺乏调价机制，承包方将被迫承担成本风险，此类单方面风险转移常导致偷工减料行为。合同价格体系的抗风险能力须通过动态调价公式与分层支付节点予以增强。

#### 3.2.3 技术与履约风险

技术实现难度与施工过程变动因素构成多维度风险领域。工期设定脱离工程实际可能迫使承包方采用非常规施工技术，进而威胁质量安全；质量验收标准描述笼统会降低过程管理控制的可操作性。安全生产责任划分不清可能减少现场风险防范投入，设计变更流程不规范则会导致签证费用失控。尤其在遇到特殊地质条件或新施工工艺应用时，技术预案缺失会增加工期延误可能性，因此需将技术可行性验证提前至招标评审阶段。

#### 3.2.4 法律与外部环境风险

政策法规变动与不可抗力事件会形成系统性风险冲击。环保标准提高可能使原设计不符合新规范要求，劳动法规调整会直接影响人力成本结构。极端天气频发或突发公共卫生事件将打乱原有施工计划，而征地拆迁拖延等第三方因素常成为工期违约的客观原因。

## 4 招标过程中合同风险的控制策略

### 4.1 招标文件编制阶段的风险防范

#### 4.1.1 工程范围与技术要求条款

工程范围的确定应采用正面列举与反面排除相结合的

方式划分责任界限，例如说明“绿化工程不包括苗木养护”即为典型的反面排除条款。技术要求应将抽象标准转化为可验证指标，如混凝土抗渗等级应标明具体试验压力数值，以有效防止验收争议。对特殊工艺或新材料，必须附加现场试验验证条款，并将其作为技术可行性的前提条件。若范围描述遗漏地下管线迁移等潜在作业内容，易引发变更与索赔，因此需借助 BIM 模型进行施工冲突模拟。技术参数引用过期行业规范可能导致设计返工，故应将规范版本更新机制嵌入文件审查流程。

#### 4.1.2 合同价格形式与支付条款

单价合同需设置工程量偏差临界值以触发价格调整机制，例如当土方开挖量超过预算百分之十五时，启动重新组价程序。总价合同则应配备完善的变更估价规则，规定新增项目参照投标时的同类单价，而非现行市场价格[3]。进度款支付比例应考虑材料采购周期，在主体结构施工阶段将支付比例提高到百分之八十，有助于缓解承包商资金压力。质保金分期返还条款应与分项工程验收节点绑定，而非机械等待整体质保期结束。价格波动风险可通过分层设防策略化解，对钢材、水泥等主要材料设定基准价格与浮动区间，当波动超幅时启动双方分担机制。

#### 4.1.3 风险分担与保险条款

风险分配应遵循可预见性与可控性原则，例如根据风险分配的最优效率原则（由控制力更强的一方承担），地下文物发掘风险由业主承担，而降水方案风险由承包商承担，则因其具备技术控制能力，此类分配不仅基于公平，更源于交易成本最小化的逻辑。保险设计应覆盖责任盲区，业主方应投保第三者责任险以补充承包商险种不足；对巨灾风险可通过再保险分散。针对地质勘察资料准确性争议，可设置责任分级机制：初步勘察误差由业主负责，若详细勘察数据承包商未进行复核，则双方分担责任。专业工程险别（如安装工程一切险）必须明确起止时段，将试运行期纳入保障范围，避免保障真空。

#### 4.1.4 变更、索赔与争端解决条款

变更指令须区分技术优化型与缺陷补救型两类，并设置不同计价规则：前者适用成本加酬金模式，后者执行违约扣款机制。索赔程序应设定双重时效管制，要求承包商在事件发生后二十日内提出意向、四十五日内提交详细证据链。争端解决采用阶梯式递进设计：监理工程师前置调解失败后，启动争议评审委员会程序；仲裁条款应明确排除项目所在地法院管辖权以确保中立性。工期索赔计算应采用影响路径分析法替代简单顺延日历天，准确区分关键线路延误与非关键作业浮时差异。

### 4.2 投标与评标阶段的风险筛选

技术标评审应重点检查施工方案与招标要求的符合程度，若特殊地基处理技术无本地工程实例支撑，可能存在实施风险。经济标分析需关注报价组成的逻辑合理性，如发现土建单价异常偏低而安装单价偏高，可能存在不平衡报价隐

患。履约能力评估不应仅查看资质证书，应通过银行信贷记录及在建项目实地考察检验承包商实际资金能力。对工期承诺过度压缩的投标文件，应启动答辩询问程序，要求投标人说明资源配置计划。风险评审环节须保留专业咨询机构的否决权，防止关键风险点因权重设置不当而被忽视 [4]。

### 4.3 合同谈判与签订阶段的最终锁定

合同谈判主要针对招标文件未涵盖的剩余风险分配问题，例如极端天气导致停工的损失分担比例，需通过补充协议明确。技术方案优化引起的工程量变化应同步调整计价条款，避免施工阶段出现价款争议。合同用语经法律审核后需进行工程语义转换，如扩展“不可抗力”定义以涵盖流行病停工等现代风险事件。签订合同前的封闭审查应重点检查风险触发条款是否完整，若调价公式中的指数来源未指定发布机构，则会留下争议隐患。合同交底环节要求设计代表与造价工程师共同解读技术经济条款，确保项目部理解界面交接点、验收标准与价款支付条件的对应关系。最终文本应增加异常情况处理备忘录附件，记录双方高层对接渠道，避免基层决策陷入僵局。

### 4.4 典型案例分析与风险控制实证

为增强控制策略在住宅开发这一重要领域的针对性与说服力，本研究特别选取住宅项目招标中因“交付标准”约定不明所引发的典型纠纷案例进行深入剖析。此类风险虽在风险分类中可归于“招标文件缺陷风险”与“技术实现风险”的交叉领域，但因直接关系到最终产品品质、客户满意度及开发商品牌声誉，故具有极强的现实警示意义和深化分析价值。

案例：某精装修住宅项目——交付标准模糊引发的群体性投诉与大规模返工

风险事件：项目竣工验收后，业主陆续收房时发现，尽管所用材料在“品牌”上符合合同（如指定了某品牌瓷砖），但均为该品牌中的低端工程系列产品，色泽、质感与业主在售楼处样板间所见相去甚远。公共区域石材存在大量色差，拼接工艺粗糙。业主集体投诉，认为交付品质未达到“高端精品”承诺，拒绝收房，并要求赔偿或整体整改。

影响分析：本案例集中暴露了住宅项目招标中，因“交付标准”缺乏客观、可量化、可验证的定义而引发的多重风险：

成本与品质失控：承包商为谋求利润最大化，在实际施工中选用符合文字要求但品质最低的材料和工艺，导致最终产品品质与开发商预期及市场宣传严重不符。

履约与验收争议：“高端”、“精品”等主观描述在法律上难以作为有效的验收或索赔依据。业主方（开发商）

若想提升标准，将面临巨额的变更费用索赔；若接受现状，则需承担品牌信誉损失和潜在的大规模客户索赔。

风险传导与扩大：原本的技术标准风险，最终演变为大规模客户投诉、法律纠纷、媒体公关危机及财务损失等连锁反应，形成了从施工阶段到销售后端的完整风险传导链条。

控制策略应用与深化：

本案例验证了前文所述“招标文件编制阶段的风险防范”策略的极端重要性，并提示在住宅项目中需进一步深化：

技术要求的“可验证指标”转化：

(1) 深化设计前置：招标前，开发商应完成至少达到扩初深度的装修设计，招标文件应包含详细的“材料设备技术规格书”，明确每一个部品（如地砖、户内门、洁具）的品牌、生产商、系列、型号、颜色代码、关键性能参数（如耐磨转数、甲醛释放等级）。

(2) 推行“样板引路”制度：在招标文件中强制要求，中标后大面积施工前，承包商必须在现场制作“工艺样板层”或“交付标准样板间”，并经开发商、监理、设计方共同确认封样，作为后续大批量施工和竣工验收的唯一客观依据。此样板应涵盖所有关键界面、收口工艺和材料效果。

(3) 引入客观的观感验收标准：对于石材色差、墙面平整度、瓷砖空鼓率等，应规定具体的、可测量的验收标准（如“每100平方米内色差明显的石材板块不得超过3处”、“墙面平整度偏差不大于3mm/2m”），取代“美观”、“无明显色差”等模糊表述。

## 5 结论与启示

住宅项目，特别是精装修住宅，其合同风险的焦点已从传统的工期、总价控制，日益转向对“最终交付品质”确定性的控制。招标阶段是锁定这种确定性的唯一最佳时机。本案例深刻表明，未能将营销语言和市场承诺转化为严谨、细致、可追溯的合同技术语言和客观标准，是招标工作的重大失败。因此，开发商必须将“交付标准精细化”提升到招标战略的核心位置，通过设计深度前置、样板实体化确认、合同附件强绑定的组合策略，保障项目成功与企业长远发展。

### 参考文献

- [1] 王劲松. 建设工程招标中对合同风险的控制[J]. 中国招标, 2012, (10): 24-27.
- [2] 张淑珍. 建筑工程招标造价预结算审核工作要点研究[J]. 中国招标, 2025, (02): 132-134.
- [3] 徐磊. 建筑工程招标采购合同风险及管控措施[J]. 工程技术研究, 2024, 9(21): 168-170.