

施工企业盈利工具与经营致胜之道实战培训

《建筑施工项目二次经营关键环节与造价合同协同管控》

--工程项目变更、索赔管理与控制要点

课程背景：

建筑业正处在快速发展的时代，但是行业总产值的增加并没有带来行业收益的相应增加，相反，身处有利的行业发展大环境，很多施工企业却还在低利润区徘徊。“微利”正在成为建筑施工行业的代名词。

建筑施工企业的利润来自于施工项目每个环节！经营模式创新和项目管理精细化时代已经到来，中国建筑企业需要回到企业经营的实质上来--向管理要效益！

一次经营是盈利的源头。二次经营是盈利的关键。三次经营要成果。三次经营保结算！怎样办理分段和期中结算？如何利用工程债权救济清欠工程款？

施工企业通过项目三次经营、精细化管理与合同管理有效地结合，实现在规模和效益上的双丰收。

标准课时：1天（6学时）（请用户根据课时安排选择内容）

课程提纲：

一、一次经营抓任务，二次经营抓效益，三次经营要成果

1.如何将三次经营协同配合

2.二次经营项目管理策划

二、施工阶段的经营管理

1.施工阶段造价管理程序

2.施工阶段工程价款的构成

三、施工阶段控制要点

1.控制点一：工程变更

2.控制点二：现场签证

3.控制点三：工程索赔

4.控制点四：工程预付款

5.控制点五：工程进度款

全过程结合以下案例讲解（用户可以提供案例）

【案例】建筑施工项目二次经营实战案例

【案例】承包商三大营利工具应用操作实战案例

案例1：施工图纸与招标图纸不一样怎么办？

案例2：如果招标文件和施工承包合同约定，材料涨价的风险全部由承包人承担，承包人有何办法？

案例3：项目特征描述不符的风险分担

案例4：固定总价合同履行中，当事人以工程发生设计变更为由，要求对工程价款予以调整的，如何处理？

案例5：指令性变更案例

案例6：固定价合同履行过程中，主要建筑材料价格发生重大变化，当事人要求对工程价款予以调整的，如何处理？

案例 7：因图纸变更，原先砼浇筑时预留的管洞取消，现需要将预留洞封堵，并作防水处理，预留和洞口封堵及防水处理应如何套用定额？

案例 8：现场签证遇到的问题及处理方式

案例 9：当事人工作人员签证确认的效力，如何认定？

案例 10：签证的效力是否依赖于证据

案例 11：甲方拒绝按照约定方式签证怎么办？

案例 12：索赔案例--不利的自然条件与人力障碍引起的索赔

案例 13：索赔案例--共同延误的处理

案例 14：索赔失败案例启示

案例 15：从责任划分和工程进度的角度看索赔

案例 16：预付款纠纷案例分析

案例 17：进度款案例--甲方拖延支付进度款怎么办？

通过典型案例解决以下问题：

- A.总包、分包合同精细化管理对策;
- B.工程预付款支付控制建议及对策;
- C.工程计量环节的过程控制及对策;
- D.工程进度款支付控制建议及对策;
- E.期中价款结算的控制建议及对策;
- F.工程变更的过程跟踪控制及对策;
- G.现场签证的过程跟踪控制及对策;
- H.工程索赔的过程跟踪控制及对策;