

2023年项目挂靠合同 学习项目合同法心得体会(优质7篇)

合同内容应包括劳动双方的基本信息、工作内容与职责、工作时间与休假、薪酬与福利、劳动保护与安全等方面的内容。那么大家知道正规的合同书怎么写吗？下面是小编为大家整理的合同范本，仅供参考，大家一起来看看吧。

项目挂靠合同篇一

随着经济的发展和全球化的进程，合同法逐渐成为各种商业交易的法律基础，其重要性日益凸显。作为一名法律专业学生，我不久前参加了一门名为“项目合同法”的课程，本文结合我的学习体会，谈谈我对项目合同法的理解和体会。

一、了解合同法的基本概念

说到合同法，首先需要了解的是什么是合同。合同是一种民事法律行为，是在平等自愿基础上，双方协商一致，产生相互权利义务关系的法律文件。学习项目合同法，我们首先需要了解的是合同的概念、种类、构成要件以及效力和解除等基本概念。

二、项目合同的特点和构成要件

项目合同是指双方为了完成一项具体工作而签订的合同，通常具有较高的价值和长时间的执行周期。在学习项目合同法过程中，我们了解到项目合同的特点主要有明确性、时效性和协同性等。此外，构成项目合同的要件包括合同标的、数量、质量、价格、履行期限、履行地点、履行方式等。

三、项目合同的风险防范与纠纷解决

在项目合同的履行过程中，往往会涉及各种风险和纠纷。因此，学习项目合同法还需要了解如何防范和处理这些风险和纠纷。具体来说，可以采取合同约定、保证金、担保、保险等方式防范合同风险；同时，在纠纷发生时可以通过协商、仲裁、诉讼等方式解决纠纷。

四、案例研究的重要性

除了理论知识外，案例研究是学习项目合同法不可或缺的一部分。通过研究真实的案例，我们可以深入了解项目合同法在实践中的应用和问题，进一步加深了解和理解。例如，在课程中我们研究了北京国安体育场合同纠纷案和北京首都机场T3航站楼项目合同与风险管理案例等，这些实际案例的研究有助于我们顺利地理解课程内容。

五、启示与思考

学习项目合同法让我深刻认识到合同对于商业交易的重要性，同时也意识到法律知识在实际应用中的价值和作用。项目合同的特点和要求要求我们在签订合同时需要注重条款的明确性和可执行性；在履行合同时需要遵守合同的约定和履行诚信义务。此外，通过案例研究，我还发现在项目合同中，诚信和信任的作用尤为重要。

综上所述，学习项目合同法不仅是法律专业学生必修的课程，对于法律实务工作者和商业从业者来说，掌握项目合同法知识也是至关重要的。通过深入学习和实践，我们可以更好地理解合同法的基本概念、构成要件和特点，有效防范和处理合同风险和纠纷，为保障商业交易的顺利进行提供法律保障。

项目挂靠合同篇二

地址：

电话：

代理方：以下简称乙方

地址：

电话：

根据《_____》和国家有关政策、法律、法规，为加快商品房预售，回收资金。甲、乙双方根据自愿、互利的原则，经友好协商就甲方正式聘请乙方为甲方开发的项目进行全程推广之事宜，特签定本合同，双方共同遵守执行。

一、工作范围及内容

(一) 整合推广策略服务范围

- 1、项目整合营销推广策略制定
- 2、项目整体宣传包装设计
- 3、分阶段营销推广策略制定

(二) 整合推广策略服务内容

第四部分：卖场包装形象墙设计/实体展板/规划、园林景观说明牌/室内挂旗

第六部分：阶段营销推广方案

- 1、第一阶段推广的策略计划(开盘前)
- 2、第二阶段推广的策略计划(开盘期)
- 3、第三阶段推广的策略计划(跟进期)

4、第四阶段推广的策略计划(跃进期)

5、第五阶段推广的策略计划(跟进期)

二、工作时间计划本合同共分五个阶段工作。

具体如下：

1、第一阶段为合同签订至开盘前一个星期。具体递交及执行时间如下：整合推广策略报告的递交；项目基本包装设计(标志、现场、卖场、楼书、单张)的递交。注：自项目定位及名称确定后起；第一阶段策略执行计划的(自整合推广策略报告确定后)递交；项目第一阶段宣传推广执行自第一阶段策略执行计划确定及项目基本包装设计完成后开始，预计在合同签订后月展开，即月旬开始执行。

2、第二阶段开盘开始至开盘后一月项目推广设计(活动现场、广告)开盘前一月递交；第二阶段策略执行计划开盘前一个半月递交；项目第二阶段宣传推广执行自开盘起至开盘后一月内执行。

3、第三阶段开盘一月后至裙楼封顶项目推广设计(活动现场、广告)开盘前后递交；第三阶段策略执行计划开盘前后递交；项目第三阶段宣传推广执行自开盘起至开盘后一月开始执行。

项目第四阶段宣传推广执行自主体封顶前一周开始执行。

5、第五阶段自项目主体封顶后一月开始项目推广设计(活动现场、广告)自项目主体封顶后递交；第五阶段策略执行计划自项目主体封顶后递交；项目第五阶段宣传推广执行自主体封顶一月后执行。

三、关于成果的界定

1、关于整体策划报告的界定：以甲方认可签字为标准

2、关于设计的界定：以甲方认可签字为标准

3、关于广告、活动的界定：以入线率、到场率为标准

四、费用及付款方式本合同所涉及整体营销推广策划服务费为项目总标底的3%。其具体付款方式如下：合同签订后，乙方即向甲方收取策划服务费总额的30%，即万元(万元整)；在完成项目第一阶段工作后，乙方向甲方收取策划服务费总额的20%，即万元(万元整)；在完成项目第二阶段工作后，乙方向甲方收取策划服务费总额的20%，即万元(万元整)；在完成项目第三阶段工作后，乙方向甲方收取策划服务费总额的20%，即万元(万元整)；在完成项目第四阶段工作后，乙方向甲方收取策划服务费总额的10%，即；万元(万元整)。

注意：策划服务费不含以下费用：

(1) 影视、广播音带等广告制作费；模特费用、歌曲版权费用；

(2) 广告发布费；

(3) 各项公关、促销实施费(含记者编辑费、招待费等)；

(4) 印刷品、菲林制作费；

(5) 调研礼品费、调研人工费、印刷费等。

五、甲方权利与义务

2、甲方对乙方的所有提案具有否决权、审定权、修改权，并有权要求乙方修正。

3、双方商定认可的任何方案，甲乙双方均不得有单方擅自改动，否则引起的问题由改动方负责。

- 4、甲方采纳的乙方方案或设计都应签字认可并严格执行，如执行中需要修改也应相互通报，经双方认可方可执行。
- 5、甲方应及时提供乙方企划所需的合理资料，乙方必须对甲方的资料进行保密。
- 6、甲方单方制定的方案，实施责任与乙方无关，但经双方认可的方案双方都应承担责任。
- 7、甲方采用乙方的方案及设计即归甲方所有，乙方不得挪作其它可能侵害甲方利益的用途。
- 8、合作内容与具体操作方式乙方根据甲方的要求和实际情况可进行调整和改动。
- 9、提供该项目进行广告宣传所需的费用。

六、乙方权利和义务

1. 乙方向甲方提供一系列设计策划方案，并收取策划设计费，甲方应及时向乙方付费。
2. 乙方负责该项目的整合营销策划及广告设计。
3. 乙方为甲方提供咨询服务，并根据工作进展，及甲方要求，经双方协商后提供相应文本和服务。
4. 乙方应及时提供完整的市场分析及市场推广建议。
5. 乙方向甲方提供项目整合营销策划文本，主要内容包括：
促销执行文本：内容包括促销思路、促销主题、促销活动内容、促销活动执行计划以及费用预算。广告策划：内容包括广告思路、广告主题、广告诉求点以及广告文案写作、设计。
6. 销售策划：内容包括销售战略战术及实施要点

7. 乙方经甲方采纳后的提案可用于案例分析及其它不侵害甲方利益的用途，未经甲方采纳的提案不可做此用途。

9. 合同期内或合同中止后，乙方不可泄露甲方商业机密，因此造成的损失由乙方承担，乙方将甲方产品的策划案用于案例分析时，须征得甲方的同意。

七、违约责任

1. 当甲方发现乙方工作不力，或双方意见难以沟通与协调时，甲方有权单方面终止协议。

2. 当乙方发现甲方因产品质量或销售管理等方面出现问题时，乙方屡次建议，甲方不予以配合，乙方有权单方面终止协议。

八、其它

3. 本合同所涉及服务内容的时间为一年，具体自年月日开始至年月日结束。

4. 本合同一式四份，自双方签字盖章时生效，双方各持两份。

5. 本合同未尽事宜，双方可根据具体情况友好协商解决。

6. 合同签定后，甲乙双方任何一方不得擅自违约，否则，违约造成的经济损失由违约方承担。

甲方： 乙方：

法定代表人： 法定代表人：

签订日期：

项目挂靠合同篇三

乙方：_____

第一条协议项目

甲方为乙方开发_____软件（单机版 / 网络版）_____套。

第二条软件价格，付款方法

1. 软件价格：甲方向乙方开发的_____软件（单机版 / 网络版）定价为_____元人民币 / 套。

2. 付款方法：在本协议签定的_____天内，乙方必须向甲方交付软件定价的_____的定金，即_____元人民币。软件由甲方开发完毕，并由乙方检验通过后，乙方一次性向甲方付清剩余的_____软件开发款项，即_____元人民币。

第三条软件开发时间

在本协议签定当日起，甲方开始软件的开发。开发时间为_____个月。即从_____年_____月_____日起至_____年_____月_____日止。经双方协商一致，可以延长或缩短该期限。

第四条软件验收标准

乙方验收软件的标准以双方合拟的协议附件功能说明书作为通过的根据。

第五条售后服务条款及时间

第六条乙方运行软件的电脑硬件设备及操作系统由乙方自行

解决。甲方不会替乙方的电脑平台提供升级或维护，并不会为乙方其它软件版权等事宜负任何责任。

第八条甲方为乙方开发的软件只能使用在协议乙方单位范围内。乙方对甲方所开发之软件产品应作妥善保管，尊重甲方所有的版权，不得对甲方销售之软件产品进行反向工程，反向编译，反汇编或出租。

否则乙方愿意承担由此给甲方带来的一切损失，甲方保留追究乙方法律责任的权利。

第九条其它

1. 甲方只负责开发软件，乙方使用该软件做其他事务，后果由乙方承担。
2. 除在不可抗力或双方协议的情况下，本协议书不能取消。
3. 如双方在协议期内有任何争议，应友好协商解决。若协商不成，可提交深圳市经济_____机构促裁。

第十条本协议一式两份，甲乙双方各持一份。

第十一条本协议从协议签定日起生效。

甲方（盖章）：_____乙方（盖章）：_____

代表（签字）：_____代表（签字）：_____

_____年____月____日_____年____月____日

签订地点：_____签订地点：_____

项目挂靠合同篇四

近日，在学校法律课程的教学过程中，我接触到了项目合同法这一知识点。通过对相关法律条文的学习和案例分析，我深刻地认识到项目合同法对于当今市场经济的发展至关重要。我在学习过程中不断地思考并总结，下文将会从五个方面谈谈我对学习项目合同法的心得体会。

首先，我认为项目合同法作为我国市场经济中的一个重要法律体系，其精髓在于关注合同当事人的交易双方，强调合同自由和诚信原则，建立合同履约的“契约精神”。在学习过程中，课堂上提到的案例中有不少案例都是由于一方违约而引起的，这往往会给另一方带来巨大的经济损失甚至生产经营上的影响。因此，在项目合同法中，要求当事人必须根据约定的条款来履行，同时强调积极履行的契约精神。这对于市场发展来说是至关重要的。

其次，通过对项目合同的学习，我认为一个成功的合同必须获得当事人的一致认可。而在实际操作中，如果某一方的法律意识相对薄弱，可能会导致合同的签署和履行出现问题。因此，合同的起草和审核也是非常重要的一个环节。在这个环节中，法律意识强的人将会有非常大的优势。而当今各类公司、企业中也逐渐形成了专业的法律服务机构，他们的出现使得合同的起草、审核和修改变得更加专业化，这样可以保障合同各方的合法权益。

第三，我认为在项目合同中，约定保证金和违约金也非常普遍。带有利益驱动的保证金和违约金条款作为一种赔偿措施，虽然用意十分明确，但在实际操作中可能存在“灰色地带”。因此，我们在制定保证金和违约金时需要仔细斟酌，确保约定合理、公平、透明，同时在协商过程中也应该注重法律的约束力和社会效果。

第四，项目合同法的实践运用中，往往受到各种环节的制约。

例如，在招投标项目中，由于相关利益方面的约束，往往有诸如标书内部信息泄露、投标人偷工减料等情况发生。这些诚信问题对于项目合同的实际运作带来了极大的干扰，我们需要更加重视这些问题，同时也可以借鉴一些发达国家在这方面的工作经验。

最后，我认为项目合同的学习和实践是需要结合实际情况来进行的。在现实中，我们需要不断地思考和总结，结合工作中的具体案例和国家政策来不断完善和优化项目合同法律体系。只有在实践中不断地发掘工作方法和思路，才能够将合同法学习的知识内化成为我们在工作中的实践经验，为我们的工作和生活中提供更多的指导和支持。

总体而言，通过学习项目合同法这一知识点，我认识到合同在现代经济中的重要性及其影响。在合同的签署、履行和解决纠纷等环节中，法律的意义和法律意识的重要性不可忽视。希望今后在我的工作和生活中，可以不断地运用好这些知识，更加规范和标准地进行合同签署和履行，为我们这个社会的进步和发展做出自己的贡献。

项目挂靠合同篇五

甲方：

乙方：

鉴于：

1、项目

大厦项目(以下简称“该项目”)系地处某某路的一个大型综合房产项目，总建筑面积约3.45万平方米。该项目已竣工，但尚未取得房屋所有权证，影响产证取得的主要障碍有：第一、实际建筑面积超出规划4000多平方米，第二、尚有11户

回迁户没有落实具体的安置方案。

2、项目公司

某房地产有限公司(以下简称“项目公司”)系开发该大厦项目的公司，其性质为国有独资企业，注册资本1200万元。

3、项目公司的股东结构

某某公司专为该项目开发而投资设立的，公司持有该项目公司100%股权。

“该股权”即指广晟公司持有的项目公司100%股权。

4、项目价值初估

该项目经乙方初估市场价值超过5亿元，项目公司负有对股东广晟公司的债务2.42亿元。

5、融资合作目标

广晟公司欲将项目公司100%股权在广州产权交易中心按国有产权交易程序挂牌出售，乙方承诺参与该项目公司股权的竞买争取以2.72亿元-3亿元的价格摘牌，从而取得项目公司名下的全部资产。

“成功摘牌”即乙方在上述竞买程序中中标，成为该股权的受让人。

“未成功摘牌”即乙方在上述竞买程序中未中标，而由第三方中标，成为该股权的受让人。

甲方为一家实力雄厚的投资公司，乙方与项目公司有良好的沟通合作渠道，并且具有丰富的房地产经营经验。为更好地发挥甲乙双方的各自优势，甲方有意给予乙方资金支持，协

助乙方完成项目公司100%股权的收购。在此基础上，合同各方经友好协商，达成以下框架协议：

第一条 融资方式

1.1融资方式。甲方愿意为乙方完成项目公司100%股权的收购提供总额为人民币2.5亿元的融资并收取固定的融资回报。乙方独立参与项目公司股权收购，通过竞买程序成为项目公司的唯一股东，并负责该项目的后期经营运作的策划与实施，享受和承担该项目的全部收益和风险。

1.2融资总额：人民币2.5亿元。

1.3融资用途。乙方从甲方所获取的2.5亿元融资专项用于项目公司100%股权的收购，不得挪作他用。

1.4共管帐户。本协议生效后30日内，甲乙双方共同设立一共管银行帐户，以作为该项目融资的专用帐户，由甲乙双方共同监管使用。

如融资款项分期支付，则分期分段计算融资回报。

1.6融资回报率：月息

如乙方未能成功摘牌，则按本协议第二条约定计算第一期融款项的融资回报；

如乙方成功摘牌，则按本条约定的融资回报率计算融资回报。

1.6实际融资时间。实际融资时间从甲方资金划入共管帐户之日起至资金划出共管帐户之日。

1.7融资计划。融资计划根据乙方的项目收购进程分两期进行。

第二条 第一期融资

2.1第一期融资额：甲方提供的第一期融资额为人民币0.9亿元

2.2第一期融资时间：初定60日。

2.3第一期融资回报率：月息。

2.4第一期融资回报。如乙方成功摘牌，则第一期融资额转为融资总额部分，按1.6条约定的融资回报率计算融资回报。

如乙方未成功摘牌，则按2.3条约定的融资回报率计算第一期融资的融资回报。

2.5第一期融资划入方式。在乙方与广晟公司达成合作框架协议后 日内，甲方向共管帐户划入九千万元人民币，乙方向共管帐户划入一千万人民币。

2.6第一期融资使用方式。根据乙方与广晟公司达成的合作框架协议约定，乙方须向广晟公司支付一亿元保证金时，甲乙双方即无条件地从共管帐户划款一亿元给广晟公司。

2.7融资返还。如乙方未成功摘牌，应在 日内返还甲方的第一期融资额与相应的融资回报。

2.8融资安全保证。为保证甲方第一期融资款项的资金安全及融资回报的取得，乙方同意向甲方提供如下方式的担保：

担保一：广晟公司将对项目公司2.42亿元债权中的1亿元债权转让给乙方，以作为乙方向广晟公司支付1亿元保证金的对价。乙方摘牌失败，第三方所支付的项目公司股权受让款应优先清偿该1亿元债务。

担保二：广晟公司及其上级集团公司再对该1亿元债权承担连带担保责任。

第三条 第二期融资

3.1 乙方成功摘牌，则启动第二期融资计划。

3.2 第二期融资额：甲方提供的第二期融资额为人民币1.6亿

3.3 第二期融资时间：初定120日。

3.4 第二期融资回报率=1.6条约定的融资回报率。

3.5 第二期融资划入方式。根据乙方成功摘牌时与广晟公司达成的产权交易合同的相关约定，由甲方根据乙方指令向共管帐户划入第二期融资款项，乙方可以分期下达第二期融资的划款指令。

3.6 第二期融资使用方式。根据乙方与广晟公司达成的产权交易合同约定的付款条件，甲乙双方无条件地从共管帐户划款给广晟公司。

3.7 融资返还日期。乙方在第二期融资额全部到位之日起120日届满之日返还甲方融资总额及融资总回报。

3.8 融资返还方式：乙方可按以下任意一种方式返还融资：

方式一：在融资返还日期一次性全额返还

方式二：根据实际情况分期归还甲方融资总额，但最晚一期融资额返还不超过融资返还日期。

3.9 融资宽限期。如乙方不能在3.7条约定的返还日期返还甲方融资总额，则甲方同意给予乙方90天宽限期。宽限期间的融资回报率按月息 计算。

3.10 融资安全保证。为保证甲方融资总额2.5亿元的资金安全及融资回报的取得，乙方同意向甲方提供如下方式的担保(由

甲方选择)：

担保一：乙方成功摘牌后办理完工商股权变更登记后10日内，乙方将项目公司的部分股权质押给甲方作担保。

质押股权比例=甲方融资总额/双方认可的该项目市场价值

担保二：该项目的房屋销售许可证取得之后的10日内，乙方将部分项目房产预登记在甲方名下，作为甲方融资额的担保。

预登记房产的数量×房产销售价格× %=甲方融资总额

第四条 其他条款

4.1 由双方另行补充

4.2本协议一式三份，由各方盖章后生效，各方各执一份。

甲方：（盖章）

法定代表人：

（可授权代表）

项目挂靠合同篇六

甲 方：

乙 方：

签约地点：

签约日期： 年 月 日

总面积为*亩，位于**区内(具体位置见附图)；工程投资总额为

万元，预计项目建设工期为个月。经_____（以下简称甲方）和（以下简称乙方）友好充分协商，并依据《中华人民共和国合同法》、**省有关法律法规及**市人民政府关于基础设施项目规划建设的有关规定，达成合同如下：

第一条、本合同由甲方和乙方于月日在山东省滨州市签订。

第二条、**工程项目采用投资建设-经营-移交模式（即bot方式）进行投资建设，乙方对该项目投资经营期限为**年，在合同生效之日起**年之后（即20xx年_____月_____日，乙方经营期满之日的第二天），乙方将该项目用地及该土地上的建筑物、绿地等各项不动产无偿移交给甲方所有。

第三条、甲方的权利和义务

二、积极协助乙方取得各种项目建设经营所需的执照、许可和核准；

三、确保本合同项下乙方（即乙方）权利的实现；

五、甲方有权要求乙方提交投资控制计划、工期、质量控制措施等工作范围内的专项报告；

七、甲方有义务提供竣工文件所需的有关建设程序的法律文件及各种政府批文；

九、甲方应确保使乙方为建设、移交项目所需的所有公用设施及服务，包括电、水和通讯，能获得同等条件下的公平价格。

第四条、乙方的权利义务

一、乙方全面负责本项目建设经营的全部资金的筹措；

二、乙方要编制项目进程表并由甲方考核；

三、乙方不得将土地进行转卖；

有关部门批准；

五、应按照国家规划设计、施工设计规范要求施工，确保工程进度和质量；

八、乙方应遵守工程建设安全生产有关管理规定，严格按安全标准组织施工，并随时接受安全部门依法实施的监督检查，采取必要的安全防护措施消除事故隐患。

九、建设经营过程中的重大问题应及时向甲方及职能部门汇报；

第六条、在下列情况下，甲方可终止本合同：

一、因乙方违约导致本合同无法继续履行；

二、乙方以书面形式通知甲方，乙方已终止项目投资建设经营而且不打算重新开始；

三、因不可抗力原因造成乙方无法实施；

第七条、在下列情况下，乙方可终止本合同：

一、甲方不能按合同约定的期限将土地通过合法手续落实到乙方公司名下；

二、因不可抗力原因造成乙方无法进行项目实施；

三、因甲方违约或第三方的原因影响项目的建设和经营，使乙方无法正常履行本合同。

第八条、如果甲方在合同生效日_____天内未能按约定及时将项目用地通过合法手续落实到乙方名下，乙方有权就延误日期向甲方主张_____元/日的延误赔偿金，但合计的总额不得超过本项目工程造价总额的_____。

第九条、争议解决

一、对本合同的任何变更、增补或改动，只有在形成文字并经双方授权的代表签署后方为有效和具有约束力。

二、如果本合同其中某一条款不合法、无效或不能执行，或者被任何有管辖权的仲裁庭或法院宣布为不合法、无效或不能执行，则：

(1) 其它部分仍应保持有效；

(2) 双方应商定对不合法、无效或不能执行的条款进行修改或更换，使之合法、有效并可执行，并且这些修改或更改应尽可能平衡双方之间的利益。

三、合同双方经友好协商无法解决合同争议则可以向滨州市人民法院提起诉讼。

四、合同双方在将争议或索赔提起诉讼直至裁决书公布之前，均应继续履行各自根据本合同规定承担的一切义务，但不影响根据该裁决书进行最后调整。

第十条、本合同壹式____份，甲方、乙方各执____份，经

项目挂靠合同篇七

：合同管理是项目管理的重要组成部分，能够对业主方和承包方的权责进行明确的界定和划分，是处理经济纠纷的主要参考依据，可以说，合同管理的实际效果将对业主方和承包

方的经济利益产生重大影响，因此加强项目合同管理也就变得尤为必要。本文将对epc模式下煤化工项目合同管理的要点加以探讨和分析，以期全面提高合同管理质量，从而为煤化工项目的顺利、高效开展奠定坚实的基础。

□epc模式;煤化工项目;合同管理

众所周知□epc即总承包模式，指的是对工程项目的设计、采购、施工、试运行等阶段进行部分承包或者全过程承包，并对所承包工程的施工成本、质量、进度和安全承担全部责任，这种新型的工程建设模式可以保证工程设计方案的科学性和合理性，工程项目各个阶段的密切衔接，同时对工程成本和质量进行了有效的控制，工程项目的综合效益因而得到了大幅度的提升□epc模式深受业主方和承包方的支持和信赖，在我国的工程项目中应用的十分广泛。为了进一步强化epc模式的应用效果，下面将对epc模式下合同管理的要点加以阐述，以供广大业主方参考和借鉴。

1. 做好招标前的准备工作在epc模式中由总承包商实施项目管理工作并承担大部分的风险，虽然变相的降低了业主承担的风险，但是这并不意味着业主要完全放权，而是要将管理重心适当前移，尤其要做好招标阶段的管理工作。招标阶段是选择总承包商的关键时期，要根据工程的建设目标、工艺技术、设备配置、验收标准来择优挑选优秀的总承包商，确保投标方能够明确项目设计要求，精心设计施工方案。具体而言，业主方需要做好以下几点工作：第一，设置科学合理的技术方案，结合国内外在建和已建工程的技术标准和最新的科研成果，为煤化工项目制定科学合理、成本低廉、切实可行的技术方案，使用的材料和设备都要完全符合工程项目的实际建设要求。第二，对材料和设备的数量和价格予以检查和核对，鉴于设备和材料费用在投资中所占比例较高，价格的核实应作为招标准备的重中之重，要与材料生产厂家保持密切的交流，做好市场询价工作，将调查结果清晰的记录下

来，作为评标的重要依据。第三，对投标方的资质进行综合评估，从施工资历、经验、经济实力等多个角度出发，给投标方预留充裕的准备时间，在此过程中要加强与投标方的沟通，确保投标方能够了解业主方的理念，明确项目风险，且具备承包项目的资格，然后由业主方要编纂招标文件，应严格按照合理划分标段、编制项目招标方案，并成立招标文件编制小组，协同招标代理公司编制招标文件和技术规格书，并根据化工装置复杂程度和特点，将工艺技术方案、消耗指标及装置运行等列入评审范围，制定合理的评标办法，同时根据项目特点和国内化工行业现状预测潜在投标人，为规避围标、串标、虚高报价等招标风险，设置合理的最高限价。

2. 招标阶段重点做好清标工作在招标阶段还要做好清标工作，设立专门的工作小组，根据预先制定的技术方案和市场调研结果，有计划、有目的的进行清标。若发现投标方的工作范围与标书存在差异，要立即要求投标方作出解释，并针对超出的工作范围作出书面说明，防止工程施工中恶意加价行为的发生。与此同时，业主方的技术方案要与投标方提交的方案进行全方位的对比，如果投标方的方案更加完善，质量更高，则选择投标方的技术方案；如果投标方的方案存在错漏之处，也要及时加以澄清。除此之外，对工程费用和进度计划进行对比，既包括与业主方的调研结果对比，又要将各个投标方标书中的材料和设备的数量和价格对比，找出其中的数值差异。对于清标中发现的问题要由投标人现场澄清，最终落实到书面上，在清标之后由评标专家进行综合性的评定。

合同谈判阶段的主要工作为，在招标文件和澄清文件的基础上，将煤化工项目的建设内容细化，制定具有法律效力的合同文件，对业主方和承包方的权责进行划分，保证双方的合法利益不受侵害。与普通承包合同相比EPC总承包合同的专业性更强，对合同条款的语言表述要求更高，由清标小组和合同管理部门共同组成谈判小组，按照费用、技术、设备等要素划分为不同的专业小组，以保证煤化工项目的建设标准和相关要求落实到位。要想保证业主利益的最大化，就要对

承包商的报价进行反复的核实，与市场价格相比较，在保证工程技术工艺和施工质量不变的前提下，最大限度的降低项目成本。谈判小组应具备敏锐的眼光，能够用发展性的思维看待工程成本问题，在市场价格波动时选择最为有利的材料供给方案，通过控制材料和设备的采购成本来达到缩减投资成本的目的。在煤化工项目中还要实施标准化的管理，具体的管理标准也要在合同中有所体现，再加上煤化工项目的施工周期较短，需要承包商制定合理的施工进度计划并严格落实，避免工期的延误造成工程无法在规定时间内投入使用。为了提高合同条款的专业性，谈判小组要与承包商对合同细节逐字逐句的审核，以便及时发现合同中不够严谨之处，通过谈判将这些问题加以解决，从而获得最为理想的谈判效果。

epc合同与业主方全体成员的利益有着十分紧密的联系，需要全体成员能够真正认识到合同管理的重要性，积极参与到合同管理中，深入研究合同条款，将合同作为强有力的武器，对epc总承包商进行严格的管理和控制，防止违规行为的出现。在合同签订后合同管理部门要与项目组的其他部门召开交底会议，对合同的内容加以解析，确保煤化工项目的全体成员都能够了解和履行合同条款，从安全、质量、进度和投资的角度实施对项目的总体管控。第一，业主方和承包方应共同拟定标准、完善的安全质量管理体系，这将作为项目安全和质量管理的指导依据；第二，提高施工方案的设计标准，严把材料和设备的质量关，在设计阶段、采购阶段和入场阶段都要进行严格的审查和检验；第三，在保证工程质量和安全的前提下，加强对工程的进度管理，合同执行的前期抓长周期设备订货、设计进度和现场开工率，中后期抓长周期设备制造进度和现场施工的进度；对关键长线设备采购，根据项目总体进度计划的要求编制关键、长线设备采购计划，同时，委托第三方检验机构对重点设备或长线设备驻厂监造确保设备制造质量。第四，严格审核分包管理，总承包单位应根据项目特点和总体施工进度计划，制定施工分包方案，明确分包范围，合理划分建安工程施工分包标段，报业主方审批，以确保施工质量。第五，在煤化工项目中设计变更的控制是

投资控制的重点，要按照合同对变更进行严格的控制。此外，工程款支付也是合同管理中重要的一环，除了常规的付款管理外，还要本着履行社会责任，确保工程建设稳定的理念，延伸对工程款支付的管理。四、建立合同履行监督机制煤化工项目实行“招标之前有审批、招标过程有监督、招标结果有汇报、合同执行有考核”全过程跟踪监督的‘立体式监督考核机制。为了保障合同管理到位，项目建设一开始就应制定《招标管理规定》《合同管理规定》《招标准备工作标准》《合同谈判工作标准》等规章制度，实行规范化、标准化管理。同时将合同管理工作纳入绩效考核体系。为规范招标及合同管理工作，建立由公司高层、各相关职能部门及纪委审计人员组成的招投标领导小组，其主要职责是确定招投标有关工作流程，审查招投标过程是否符合规定要求，评议招标结果。招标和合同签订前，各项招标文件、合同文件通过oa程序流转审核，由招投标领导小组成员层层审核、严格把关，有效规避招标、合同管理过程中风险；合同履行中，按照公司制度对合同执行效果进行考核，及时兑现到个人收入中。

综上所述，epc模式下煤化工项目要做好招标阶段、谈判阶段和履行阶段的合同管理工作，制定规范、严谨的合同，对合同条款进行反复校验，同时以合同为依托，树立全员合同管理意识，加强对总承包商的管理，进而实现工程质量和效益的并举，将安全事故的发生概率降到最低，为煤化工项目的实施提供强有力的支持和保证。

[1]刘要治. 煤化工项目风险管理分析与研究[j].化工中间体.20xx(03)

[2]罗永恒. 关于大型现代煤化工项目管理模式分析[j].科技创新与应用.20xx(17)

[3]王强, 韩一杰, 张军. 现代煤化工项目的技术和经济评价[j].

现代化工.20xx(05)