

<<工程量清单计量规则原理及应用>>

图书基本信息

书名：<<工程量清单计量规则原理及应用>>

13位ISBN编号：9787508379814

10位ISBN编号：7508379810

出版时间：2009-1

出版时间：中国电力出版社

作者：郝林

页数：239

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## 前言

2004年8月，笔者以“拈字儿生”的网名注册ABBS造价工程师论坛不久，就发现论坛内造价工程师在普遍的层面上对造价基本理念的理解比较欠缺。曾经回答过很多网友关于合约的提问，对某些比较大的合约问题也曾经展开来专题写过帖子。但是，相同性质的提问多次重复出现，对于某个特定的ID，同样的问题换个面目又会以另一种形式重复地提上来。

当把自己的回复重复粘帖过N次之后，真实地感觉到有必要把合约相关的基础理念完整系统地写一下，以从根本上解决这些问题。

虽然有这样的认识，但由于精力所限，文章一直迟迟没有动笔。

2006年下半年，由于自己的职业规划，准备离开造价行业，离开造价师论坛。

看着自己喜爱的论坛，想着论坛里总是冒出来的提问，心里总是感觉有点事儿没做完。

忽然在某一天跟自己讲：“就把相关的东西写写吧，也不枉我造价工程师一场”。

这样，就产生了这个系列的书籍。

决定写文之后，大致理了一下文章思路，决定整体写五个方面的内容，涵盖工程合约管理工作的各主要方面。

这五个方面的内容是：1. 以《FIDIC施工合同条件》为基础，以条款解说的方式把合同方方面面的问题都说明一下，其中以单价合同工作原理为主要论述方向。

此书已出版。

2. 详论“单价合同清单原理”，对国标工程量清单规则进行系统拓展，以完善之。

这就是现在这本书。

本书初稿同时发在ABBS造价工程师论坛及筑龙网造价大版，有兴趣的朋友可以去那里看看。

3. 详细论述招投标程序相关事宜。

兼论顾问、设计、施工、材料设备采购等各种工程合同实务及操作。

## <<工程量清单计量规则原理及应用>>

### 内容概要

《工程量清单计量规则原理及应用》从定价充分性原理入手，对清单开列基本原则及清单基本构成、工程计量规则构建、“取巧式”“工料规范”定义、施工图条件下工程量清单开列样例、扩初图条件下的单价合同清单开列、设计任务书下的单价合同清单等进行了介绍。

还对实际工作中几个常用的概念进行了探讨，书后还附有几个自定义装修工程计量规则样例。

工程量清单计量规则以基础商业理论为支持，其目的是明确工程价格基本单元组成规则。它涉及工程价格的范围、构成、数量、合同价格的确立、确认、统计计算以及各种变更对价格影响等各种因素，工程量清单计量规则是一种体系化的计量方法。

## &lt;&lt;工程量清单计量规则原理及应用&gt;&gt;

## 书籍目录

前言第1章 定价充分性原理1.1 商品价格的充分性和必要性1.1.1 商品价格的充分性和必要性1.1.2 招投标过程“定价充分性”是主要的定价原则1.1.3 招投标交易由招标方主导，不意味着投标方处于绝对的弱势地位1.1.4 中标价格体现了“定价充分性”与“定价必要性”的统一1.1.5 国内计价体系理论多从“价格必要性”出发而忽略“充分性”1.1.6 “定价充分性”与“定价必要性”，是交易定价的基本特征1.2 定价充分性原理在招投标交易中的应用1.2.1 清单报价，“定价充分性”要求反映在单价及组价的方方面面1.2.2 定价充分性逻辑等式1.2.3 基础变量A、aj、n、m的现实充分性1.2.4 “工程量变化调整单价”的实质是计价等式的分段函数1.2.5 定价充分性要求下的特征用语1.3 定价充分性向权利、利益、操作等合同充分性领域的延伸1.3.1 权利充分性1.3.2 利益充分性1.3.3 操作充分性第2章 清单开列基本原则及清单基本构成2.1 清单开列基本原则及清单基本构成2.1.1 合同义务与合同费用对应，是商业合同的核心内容2.1.2 单价合同清单开列的基本原则2.1.3 费用多为包干，不是总价包干则为单价包干2.1.4 合同义务与费用——对应关系2.1.5 招标人对合同义务开列负责，投标人对实质性响应招标要求的报价负责2.1.6 清单项开列应保持独立性2.1.7 清单开列应保证工程量调整具有最大化的自由度2.2 单价合同清单基本构成2.2.1 基本措施项目清单2.2.2 工程清单2.2.3 指定金额清单2.2.4 暂定金额清单2.2.5 计日工作单2.3 自定义计量规则对于工程单件性的重要性2.3.1 合约造价工程师应享有自定义计量规则的权力，并享有最终解释权2.3.2 合同义务与清单费用——对应性的应用第3章 工程计量规则构建3.1 工程计量规则总则3.1.1 工程计量规则构建3.1.2 清单规则的说明3.2 施工基本措施/基本措施项目工程量清单规则3.2.1 基本措施项目清单规则3.2.2 基本措施项目/开办项目清单规则说明3.2.3 施工基本措施样例3.2.4 有关基本措施规则的几个问题的思考3.3 建筑装饰工程计量规则3.3.1 拆除工程计量规则3.3.2 拆除工程计量规则说明3.3.3 土(石)方工程计量规则3.3.4 土(石)方工程计量规则说明3.3.5 桩与地基基础工程计量规则3.3.6 桩与地基基础工程计量规则说明3.3.7 砖基础工程计量规则3.3.8 砖基础工程计量规则说明3.3.9 混凝土及钢筋混凝土工程计量规则3.3.10 混凝土及钢筋混凝土工程规则说明3.3.11 其他土建工程计量规则3.4 土建配合专业工程清单3.4.1 土建配合专业工程预埋预留3.4.2 土建配合专业工程规则说明3.5 装饰装修清单规则第4章 “取巧式”“工料规范”定义4.1 物使用价值的基础认识简论4.2 以物“使用价值”的基础认识，定义“工料规范”应包括的内容4.3 工料规范的取巧式相对精细化定义方式第5章 施工图条件下工程量清单开列样例5.1 基本措施项目清单样例及说明5.1.1 基本措施项目清单样例5.1.2 基本措施项目清单样例格式说明5.1.3 基本措施费支付比例格式及说明5.1.4 基本措施费支付比例说明5.2 工程清单样例及说明5.2.1 工程清单样例5.2.2 工程清单格式说明5.3 配合专业工程清单样例及说明5.3.1 配合专业工程清单样例5.3.2 配合专业工程清单样例说明5.4 指定金额清单样例及说明5.4.1 指定金额清单样例5.4.2 指定金额清单样例说明5.5 暂定金额清单样例及说明5.5.1 暂定金额清单样例5.5.2 暂定金额清单样例说明5.6 投标总价汇总表格式及说明5.6.1 投标总价汇总表格式5.6.2 投标总价汇总表清单格式说明5.7 中期付款计算表格式(样例)5.7.1 中期付款计算表格式介绍5.7.2 中期付款审核表格式说明5.8 自定义计量规则的应用技巧5.8.1 合约造价工程师无可避免地将在现实工程中使用自定义计量规则5.8.2 自定义计量规则应用的一些技巧第6章 扩初图条件下的单价合同清单开列6.1 扩初图条件下实现施工总承包招标的可行性6.1.1 招标图纸，不一定是不可或缺的6.1.2 单价合同与总价合同在扩初图阶段招投标的简要区别6.1.3 设计任务书阶段与扩初图阶段单价合同招标对于项目开发的意义6.1.4 清单实例中合同义务开列的问题暂不进行6.1.5 合约造价工程师靠自己的工作能力，就可以直接为项目创造价值6.2 扩初图条件下实现单价合同招标需要解决的主要问题6.2.1 扩初图内容不够明晰，而且存在一定的变数6.2.2 “工料规范”定义不明确6.2.3 施工基本措施费项目相对明确，但也有不确定性6.2.4 一些重大工程内容甚至没有设计6.3 扩初图条件下实现单价合同招标主要问题的清单解决方法6.3.1 “拆项”“调项”，可以解决大部分图纸不够明晰问题6.3.2 “增项”解决图纸内容存在变数的问题6.3.3 实物样品，可以作为明确的建筑标准当“工料规范”使用6.3.4 “指定材料价”，可以解决相当部分的“感受性”不明确的要求6.3.5 “过往经验”及“长期合作关系”，可以成为重要的定标参考6.3.6 单价合同中，局部的临时工程中也可采用EPC模式6.3.7 设计强化，仍然解决图纸深度不足的根本方法6.3.8 合约造价

## <<工程量清单计量规则原理及应用>>

前期工作在上述解决方案中的重要性第7章 设计任务书下的单价合同清单7.1 “设计任务书条件” 具体状况简要说明7.2 “设计任务书条件下” 开展总承包商招标的价值7.2.1 “设计任务书阶段” 即进行施工招标可以取得更大的时间效应7.2.2 “可复制型项目”, “设计任务书阶段” 即开始招标具有很大的价值7.3 “设计任务书条件下” 进行总承包商招标的可行性7.4 “设计任务书条件下施工总承包招标” 的清单开列方式7.4.1 清单列项7.4.2 “工料规范” 的确定7.4.3 “工程量” 的确定第8章 结语:几个常规理念的探讨8.1 建筑承包合同“要约承诺式” 的意义8.2 “造价咨询” 的主要工作应该在前期8.3 “自定义计量规则” 的设置与使用, 必须慎之又慎8.4 “不平衡报价法” 能够成立的前提是使用涵盖性清单第9章 自定义装修工程计量规则(样例)9.1 总则9.2 砌筑工程9.3 防水工程9.4 木作工程9.5 金属工程9.6 饰面工程9.7 玻璃工程9.8 油漆工程

## <<工程量清单计量规则原理及应用>>

### 章节摘录

第1章 定价充分性原理 1.1 商品价格的充分性和必要性 1.1.1 商品价格的充分性和必要性

某人到了一家知名电器商场，想买一台空调。

买方：“朋友，你这台空调多少钱啊？”

卖方：“一千五。”

买方：“几匹的？”

卖方：“一匹的冷暖机。”

买方：“能不能介绍一下啊？”

卖方：“好的。”

……”（一番天花乱坠的产品介绍） 买方：“恩。感觉还不错，我想要一台。你们负责安装？安装费包含在一千五的价格中吧？”

卖方：“开票价一千五，包含安装调试到位。只要你指定好安装位置，提供电源接口，我们负责在三天之内，给你安装到位，并且现在启动让你检查机器使用状况。不但如此，我们还提供一年质保，只要是机器出了问题，你打保修电话，我们会在24小时内上门检查。如果是机器本身的问题，我们免费维修。如果是你使用不当造成的，我们会有偿修复。”

买方：“这样吧。我不管中间是怎么个过程，你们负责给我安装到我指定的位置，现开出来看运行情况，如果是好用的，钱我一次性付清。当然，售后的质量你们并没有保证。”

卖方：“保证现在就可以用，这个没有问题，但货款得先付。因为我是卖场，设备订货付钱才能出门。安装由另外的人负责，财务上我们是一个公司的两个部分，独立核算的。这也是市面上的操作惯例，不是我一家这样的。”

买方：“那便宜点好吧？一千二？”

卖方：“不！我们是厂家统一定价，价格我们店面说了不算。再说了，一千二我们成本也收不回来，这个生意没法做的啊”。

买方：“好吧，我现在下订单。再说一遍啊。你们得保证现场安装到我指定的位置，我想看看样品。质量保证等其他事项，一样都不能少。你们这些承诺得写在购货单上。这些都算在内，总价是一千五。”

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>