

技巧心得：FIDIC合同的工程量清单计价技巧造价工程师考试  
PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/629/2021\\_2022\\_\\_E6\\_8A\\_80\\_E5\\_B7\\_A7\\_E5\\_BF\\_83\\_E5\\_c56\\_629268.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/629/2021_2022__E6_8A_80_E5_B7_A7_E5_BF_83_E5_c56_629268.htm) 把造价师站点加入收藏夹

不平衡报价就是利用FIDIC合同在报价时是“单价合同”，而在实施时是“复测合同”（Remeasurement Contract）的特点。在总标价不变的前提下，将B.Q.单中有些单价调整得略高于正常水平，另一些则略低于正常水平。承包商可以抓住工料量数的过程，争取做到“早收钱，多收钱”，尽量创造最佳经济效益。为什么要早收钱呢？作为有经验的承包商，工程一开工，除预付款外，完成每一个单项工程都要争取超前拿钱。技巧就是在报价时把B。Q.单里先完成的工作内容之单价调高（如开办费、临时设施、土石方工程、基础和结构部分等），后完成的工作内容之单价调低（如道路面层、交通指示牌、屋顶装修、清理施工现场和零散附属工程等）。尽管后边的单价可能会赔钱，但由于先期早已收回了成本，资金周转的问题已经得到妥善解决，财务应变能力得到提高，还有适量利息收入，因此只要能够保证整个项目最终盈利即可。这个收支曲线在海外被称为“头重脚轻”

（Front Loading）配置法，其核心就是力争内部管理的资金负占用。这不仅仅是个平衡和舒缓承包商资金压力的问题，其中还包含有索赔和防范风险的意义在里面。如果承包商永远处于这种“顺差”状态下，收入比支出多，那么按照FIDIC合同第65款、第66款和第69款，在出现对方违约或不可控制因素的情况下，主动权就掌握在承包商手中：随时可以给咨询工程师或业主发信，提出停止履约或中止合同。同时，项目

现场如果再管理得好一些，盈利还会更多，承包商的现场工作人员休息、生活舒适，对日后的施工也有利，能够形成一种良性循环。这是国际上的通行做法，业主可以接受，不会认为承包商在提无理要求。但也应该注意，这种单价的不平衡要有适当的尺度，不可以随意伸缩。当B.Q.单中许多单价成倍或数倍地偏离了适中的市场价格时，就可能被业主判为废标，甚至列入日后不许再投标的黑名单。例如，一个1000万元的项目，开工不久，营地设施刚刚完工就先收业主500万元是不可能的。应该注意在合理的范围内进行调整，一般情况下多收20-30%属于比较合理的范围，对方基本上能够接受，承包商可以解释为要事先进设备、订货。如果不平衡的比例分配得过分悬殊，使得早期工作内容的单价明显不合理，业主就可能要求承包商就此提供单价分析及计算依据，承包商反倒会弄巧成拙。“多收钱”就是参照项目工程数量的函数变化，通过合理调整相关单价而实现的，海外称此为Active Cost Driver Apportionment。标书B.Q.单中所提供的、经咨询工程师计算后得出的工程数量与实际施工时的工程数量之间多少都会存有差异，有时甚至相差很大，而表中单价是空白待填的。由此可见，工程数量与合同单价互为函数关系。承包商的实际收入与B.Q.单中给定的工程数量并无直接关系，原因之一是不管咨询工程师是否发出工程变更令，验工计价时，都以咨询工程师现场监工、实地复测完成的工作量为准，承包商的验工计价收入是B.Q.单的单价乘以实际完成的数量之积。另一方面由于咨询工程师在根据合同图纸编制B.Q.单时，对于工程数量的估算不可能绝对准确，甚至难免出现各种错误，因而承包商实施的工程数量肯定不会与之相等。

如果承包商在报价过程中判断出标书工程数量明显不合理，这就是盈利的机会。例如，承包商的单价已定为100元/3，如果有绝对把握认为标书列明的10000m<sup>3</sup>工程量有误，应该是15000m<sup>3</sup>。那么，就可以把B.Q.单里的单价报得高一些，例如，报到130元/m<sup>3</sup>。承包商报价时是按照130元 / m<sup>3</sup> × 10000 m<sup>3</sup>写入合同金额里，而实际发生数是130元/m<sup>3</sup> × 15000m<sup>3</sup>，这样在验工计价时就能比原来的100元 / m<sup>3</sup>赚取更多的钱。如果认为标书的工程数量比实际的工程数量要多，实际施工时绝对干不到这个数量，那么就可以把单价报得低一些。这样投标时好象是有损失，但由于实际上并没完成那么多工作量，承包商只会赔很少的一部分。投标报价的关键是决策，而决策前要注意分析论证，避免决策的模糊性、随意性和盲目性，保持决策执行的连贯性和严肃性，同时承包商报价人员的水平非常重要，他们应该学会分析判断。分析判断是否正确，取决于对项目的充分调研、掌握丰富的资料、准确的信息以及经验的积累，当然最终决策人的水平和魄力也必不可少。最终的结果应该是：报价时高低互相抵消，总价上却看不出来；履约时所形成的数量少，完成的也就少，单价调低，损失也就降到最低；数量多，完成的也多，单价调高，承包商便能获取较大的利润。利润多、损失小，合起来还是盈利。当然，不平衡报价也有风险，这要看承包商的判断和决策是否准确。即便判断正确，业主也可以想办法，靠发变更令减少施工时的工程数量，甚至强行改变或取消原有设计。这就需要承包商具备一定的运作经验和技巧，必须对具体情况做出充分调研分析后才可以形成决策，以制造足够的空间去应对业主。总之，对承包商来说，经济效益是第一位的

，企业的主旋律就是形成利润，掌握目前的投标策略和报价技巧就非常重要。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)