

工程量清单计价规范产生的若干问题（二）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_ti2020/645/2021_2022__E5_B7_A5_E7_A8_8B_E9_87_8F_E6_c56_645983.htm 第八，人才问题，同时，又是由一般性人才闯市场向专业专家复合型人才闯市场方面的转变。人才问题无论是过去与现在都是根本问题。以往那么多年，由于无特殊人才，大的工程任务争不到，中等工程争得很困难，小工程有时还拼个“鱼死网破”。现在市场要求，我们应具备五种人才，即专业技术人才、专业企管人才、企业复合型人才、企业管理的专家人才、企业实干家人才。这五种人才，城乡有但不精、不多。工程量清单计价规范实施后，城乡各企业在人才需求问题将极为突出。经过几年努力，二级公司解决了一大部分，前线的项目班子解决了一大部分，上下中间层也有一大批年轻人脱颖而出，但还是不够。在这一点上各公司一定要清楚，比如，公司这一级的经营者、管理者有的只懂工程而不懂管理，更不懂市场。又比如，前线项目经理班子有的懂工程，但不懂市场，有的懂市场而不懂工程。还比如，在工程项目经理这一层，有的既有学历又能干，有的能干但不懂管理。仍比如，有的学历低，职称低，但有丰富的实践经验，这一批也要用起来，主动把专家与实干家结合起来，走一条过渡时期的专家和实干家相结合的人才之路。总之，人才解决地慢，企业发展上就会显现出来。专家型、复合型、专业技术型、实干家型的人才管理企业的时刻已经到来，谁还墨守成规，就会将企业带入死胡同。百考试题 - 全国最大教育类网站(100test.com)第九，信息问题，同时，又是由少数人掌握市场价格信息向多数

人共同共享市场信息转变。日后，市场信息是个大学问，谁掌握了它，谁掌握了市场，谁及时科学运用了市场信息，谁就能让企业发展。这是资本主义第一世界市场发展的规律。工程量清单计价规范的实施，就是向我们发出了要重视市场信息的信号，对此，各级经营者、管理者不能再视而不见，应该本着对企业、员工高度负责的精神抓好此事，拿出必要的专业人员建立市场信息部，拿出必要的资金购买装备此部，拿出必要的主要领导专门抓好此部，明确更高的责任要求此部。真正在市场与市场信息上不但能熟悉掌握国内情况，而且熟悉掌握国外情况，把这些情况不断源源不断地传给施工管理各部门和施工项目第一线，让全体管理者和主要经营者时刻把掌握市场与市场价格变化的情况，并且把这些情况运用到市场竞争方面。这就叫多数人共享，这还叫多数人掌握市场。企业如果达到如此程度，那就是市场“自由激情的”竞争者。第十，管理问题，同时，又是由“三合一”工程管理向工作市场型、项目效益型转变。常言讲“一石激起千层浪”，一个工程量清单计价规范的实行，会促进企业多方管理的变革。例如，财务管理部门、人力资源部门如果不懂市场价格，就很难参与“工程量清单报价决策”，降低成本也就无从谈起。又例如，党政部门选拔经营者、管理者，不懂市场需求，就难选准重要人才。再例如，诸部门的管理如果不以市场为中心，那么他们做决定与制定的规章都无用。总之，要把这次工程量清单报价制当做一件大事来抓，把它看成是促进和提高全面管理的一次机遇，积极搞好人力、物力、机构的调整，把广大员工引向工作市场型、项目效益型的轨道上。这是客观规律的必然，也是主观努力的结果。综上所述

述的十个问题和十个转变，不管愿意承认与否，它都是客观存在的，而且会逐步在城乡集团范围内的各个单位一一亮相。这十个问题和十个转变有它共性的一方面，也有它特性的一方面。从共性上讲：一是这些问题与转变虽然存在于各个单位中，但是，由于基础条件上的差距，它的表现也就不同，有的重一点，有的轻一点，总的说来，问题与转变是普遍存在的。二是这些问题与转变集中反映了管理与市场需求不相适应，这是建筑行业的基本矛盾，也是我们当前的主要矛盾。学会抓住主要矛盾，其他问题就能迎刃而解，恰恰如此，我们中有好多人未认识透这一基本矛盾。三是这些问题与转变集中反映出市场经济观点，过去虽然我们有了市场经济观念，但有相当一部分同志在认识市场经济上有差距，这些问题与转变是彻底地把人们推向了市场，通过工程量清单计价规范实施的方式展示了丰富的市场经济内容，适者生存已为期不远了。四是这些问题与转变给了城乡“天机”，我们要一不犯愣，二不犯傻，三要积极主动地抓住“天机”，调整自己，修养自己提高自己，朝着不断适应市场需求而努力，大胆地“丢掉坛坛罐罐”，告别过去。五是这些问题与转变又要求我们每一个经营者、管理者、操作者更新观念，积极而又科学地树立起“工作市场型、项目效益型、管理优秀型”的新观念与新理念。这些问题与转变的特性是通过各个公司表现出来的，有的体制、机制改革不到位；又有的管理上不去，效益低下；也有的人才奇缺，打仗无将，管理上无才；还有的市场观念不强，少数人累得喘不上气。总之，这些特性在每一家反映不同，但是，它也影响各方面工作。亦然，凡是某一、二个特性上强的，这个公司就很有起色。因此

，我们一定要学会把共同与特性结合上产生的好经验、好规律运用好，把它们各自的不足克服好，结论是我们的市场会愈来愈多，我们的市场会愈来愈大。采集者退散一定要把握住解决问题的几个重要环节。针对十个问题与十个转变，我们的指导思想是：面对现实而不惧，解决问题应有招。城乡人，不是一个人和一个单位彻底进入市场，而是全员和全方位地进入市场。我们的目标是：跑步适应市场和占领市场。我们的方针是：抓住“天机”不放，科学而又有方，争取各项管理再上档次。为此，要解决十个问题和十个转变，必须注意几个重要环节。第一，观念还要转变。观念的转变是解决许多问题的前提，还是一把科学的钥匙。党的历史上，许多领导同志对毛泽东认识不统一，红军打了败仗，被迫长征。后来党内对毛泽东认识统一了，那么艰苦的长征也胜利了。这就是转变观念的重要性。我们广大经营者切不可忘记，一是一定要重视观念转变，让大家充分认识观念转变的重要性。二是用事实教育我们的广大员工，用细致的工作打通每一个人的认识，做到统一要快。三是一定要用新的市场思维、观念统一大家，坚决摒弃一切与市场经济不适应的旧观念、旧思维、旧理念。总之，思想通、观念通，那就是一通百通，为彻底击败竞争对手，占领市场而奠定坚实的基础。因此，观念转变环节是诸环节中最重要的一环，是适应市场需要的最基础环节。第二，积极采取科学的措施。说一千道一万，各家应动起来是真格的。在措施的科学性、严肃性上来不得半点应付与虚伪。周瑜打胜了赤壁大仗，除了有黄盖的苦肉计外，重要的是采取了诸葛亮借东风的火攻之措。这样的例子举不胜举。城乡人要打好“工程量清单计价制”这一

仗，首先，要采取建立真抓实干的领导小组，法定代表人要亲自挂帅；其次，要舍得投资培训、购买现代化设备，掀起一场“学习‘规范’的人民战争”，掀起一场“闯市场、抢占市场的人民战争”；再次，做到有计划、有安排、有要求、有检查、有奖惩，坚决清除不学无术的岗位上人员。然而，集团还希望大家在实践中创出新举措。新举措的标准就是让全员都懂“新市场”的需求，全员都能行动起来科学地抢市场。为此，下半年要集中精力搞好此教育，并把科学措施作为全员转变的根本来抓。第三，积极培养一批骨干。骨干是一个企业的脊梁，又是一个国家的中流砥柱。春秋七国的赵国为什么不怕秦国，它就是文有蔺相如，武有廉颇。解放战争时期，国民党那么多有生力量就是打不过共产党军队，除政治路线外，共产党有一大批叱咤风云的骨干。城乡集团要想把“工程量清单计价规范”贯彻好，对新的市场经济需求满足好，我们就要学古人、学前人，认真地培养一批适应市场报价需求地骨干。这些骨干包括：一是，公司的主要经营者、管理者懂得新要求，学习新东西，成为市场工程量报价地行家里手和市场工程量报价的科学决策高手。二是，专业经营管理部门更应适应工程量报价需求，除要精通本部门专业管理外，还要成为掌握、运用市场信息与价格规律能手，为主要经营班子提供科学依据，当好参谋。三是，现场或新组合的项目班子和专业人员要既懂工程又懂市场信息与价格，逐步成为为公司打名牌、创利润、竞争业主的一把好手。他们既能打好工程仗，又能为公司提供若干市场，并有成效地把好第一道市场价格关。四是，有必要设立市场信息部门，培养一支上下一致的能科学开辟市场的精英或专家。谁注

意到这一点，并抓得准抓得狠，谁的市场就大，这已经形成了规律。第四，要加大市场“报价”的科技含量。科技是兴国的根本，历史是如此，现实更是如此。中国的“四大发明”，标志中国在科技上领先了世界相当长的一段时期，而且强大不受欺侮。现以美国为首的发达国家，打了阿富汗、南斯拉夫、伊拉克，死人少，见效快，无非是高科技起了决定性作用。城乡集团要想占领建筑市场，主要应该靠科技。过去，我们靠“三合一”管理创出名牌，扩大市场影响，我们发展也很快，产值经营额从二十几亿元，发展到近五十亿，甚至还可能多一点。现实，落实“工程量清单计价规范”，也需要紧紧地依靠科技。一是，人的知识和专业水平是加大科技含量的第一要素，因此，借此机会我们要树起一批管理专家、现场专家或接近专家的高级专业人员。把他们组织起来，发挥他们更大的作用。在决策上、市场报价上、外交市场谈判上、各种新科技培训上、现场打仗上都要注意听取他们的意见，或大胆地让他们去挑重担。二是，要为他们提供良好的工作环境，优厚的工资待遇，一流的现代设备，开发他们的智慧，发掘他们的创造力，为公司提供科学、准确的信息和价格，提高各项管理的依据，促进市场的开拓。三是，要不断引聘高级人才，更替陈旧人才，保持人才、科学技术的活力。在此方面，要敢于大胆地引聘社会的高级人才，注意待遇要合理，使用要得当，不怕“流星”。下决心解决管理层的素质不高问题。四是，总结成功经验，讲究科技含量的合力。但是，在闯市场过程中，在生产各过程中该讲合力的就非讲合力不可，该讲个力的就非讲个力不可，原则是怎样对抢占市场有利。对生产新产品有利就怎样干。这是企

业主要经营者观察、分析、运用能力之一。五是，该送出去就送，该引进来就请。凡是外面有这样实实在在的培训，就让大家去。凡是外面发现讲的好的就毫不迟疑地请进来授课，通过两种方法，来不断地使专业人员增加新知识，更新旧知识。总之，加大科技含量的核心是人，是有知识和素质的人。第五，为与国际接轨做好一切准备。有人问，你们为什么就此问题大动干戈呢？因为，我们有“山雨欲来风满楼”之感，这是一种感觉，这还是一种预测，并且是科学的预测。一是，我们原来的预算人员就缺，而且精英不多，与全市其它几大家有差距，“工程量清单计价规范”一实施，好些同志不适应，不学就会被淘汰。二是，我们有相当一部分公司是靠少数人闯市场，老的市场规则还未弄透，新的市场要求已到来，而这部分靠“定额”还能谈出点一二三来，一旦转向市场工程量报价就惊慌失措。三是，公司管理部门和项目班子里众多的管理还处于不懂新市场游戏规则的要害，更远离市场与工程，这样会出现中间梗塞，造成不敢过问实际，下边反映问题无法解答，这样结果是不妙的。四是，人才、设备、机构还未调整好，虽然有“双轨”过渡制，如不早调整、准备，我们的企业就会吃大亏、上大当。根本问题是一些主要经营者还没有警觉起来。五是，“工程量清单计价规范”的实施，只是与国际接轨的开始，这一形式实际上是国际上推行的FIDIC合同条款的一部分，只要将此“工程量报价制”推开，标志着国际FIDIC合同条款在我国正式实行。因此，学好国际FIDIC合同条款是打向全国的需要，还是开拓国际市场的需要。这场准备意义深远，大家万不可掉以轻心。

来源：考试大上述论述的五个环节是非常重要的。它们之间

又互相影响与促进。观念是前提，是解决一切问题的前提。措施是根本，是解决一切问题的根本。科技是基础，是解决一切问题的基础。接轨是方向，是解决问题与市场发展的方向。它们有的是前提，有的是归宿与目标。对这些方法问题，我们要充分认识，充分抓住，充分实施。可以说，我们不是未睡醒的雄狮而是实力单薄但又能先走一步的“幼虎”。只要走的早，走的科学，走的快，一个越来越强大的城乡集团肯定会兴起，夕阳无限吸引人，旭日朝霞诱人。城乡人要旭日朝霞，不要夕阳无限。这可能是生机勃勃与勇往无前的规律。相关推荐：工程量清单模式与定额模式的区别

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