第一图书网, tushu007.com

<<工程招投标原理及应用>>

图书基本信息

书名：<<工程招投标原理及应用>>

13位ISBN编号：9787512308985

10位ISBN编号：7512308981

出版时间：2011-1

出版时间：中国电力

作者：郝林//郝瑛

页数：460

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”的网名在ABBS造价工程师论坛注册不久，就发现论坛内造价工程师在普遍的层面上，对合约造价基本理念的理解比较欠缺。
笔者曾经回答过很多网友关于合约造价原理及应用问题的提问，对某些比较大的合约造价问题也曾展开专题写过帖子。
但是，一些基础的问题被网友多次提出，甚至同一位网友会把同样的问题以不同的形式重复地提出。
当把自己的回复重复粘贴多次之后，笔者深切地感受到，有必要把与工程合约造价相关的基础概念写出来，让读者有一个系统完整的理念，才可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，文章一直没有动笔。
看着自己喜爱的论坛不断冒出来的重复提问，心里总感觉有点事儿没做完。
忽然有一天，对自己说：“先把这些思路写出来，也不枉我做造价工程师一场”。
这样，就产生了写这一系列书的动机。
大致理了一下文章思路，决定写以下五个方面的内容，涵盖工程合约造价管理工作的主要方面：
（1）工程合同条件；　（2）工程计量规则；　（3）招投标原理；　（4）开发商合约造价管理技术；　（5）合约矩阵原理。
这五个部分的文章初稿写成，笔者原计划都发在ABBS及筑龙网论坛里以供网友们参考。
这样做既实现自己成体系论述合约造价工作以回报网友的想法，也便于与网友们讨论所写内容。
但是，随着论坛点击量的增加，不断有网友提问，所以我整理了一下，出版成此系列书，以供广大的读者参考。

内容概要

本书从分析工程招投标商业交易行为基本特征入手，讨论招投标交易的商业规律，以及对应的法律法规规定。
在此理论基础之上，介绍招投标交易行为在工程建设中的操作要领。
其中以项目开发中较为重要也较为复杂的施工承包招投标为论述重点。
最后提供项目开发全过程各阶段的招标文件范例，涉及顾问(设计、监理、咨询等)、工程施工(总承包、指定分包、专业分包、独立分包等)、指定供货商(包括甲供、甲指乙定等)等，供广大读者参考。
本书可作为工程合约造价人员的参考书或工具书，也可作为各大专院校工程类或经管类专业的教材或教学参考书。

<<工程招投标原理及应用>>

书籍目录

前言第1章 招投标交易行为的基本商业原理 1.1 例引 1.2 任何交易过程，“要约与承诺”的实现是交易成功的标志 1.3 “要约邀请”、“要约”、“承诺”各阶段交易双方主要工作内容 1.3.1 “要约邀请”阶段 1.3.2 “要约”阶段 1.3.3 “讨价还价”阶段 1.3.4 “承诺”阶段 1.3.5 “签约、履行、履行完毕”等各阶段 1.4 要约邀请、要约、承诺的法律解释 1.4.1 要约邀请 1.4.2 要约 1.4.3 承诺 1.5 常见交易形式的“要约邀请”、“要约”、“承诺”关系 1.5.1 寄送价目表交易 1.5.2 拍卖交易 1.5.3 招投标交易 1.5.4 初始股发行交易 1.5.5 商业广告交易 1.6 常规定义“要约邀请”、“要约”、“承诺”关系的不足 1.7 招投标交易形式在工程项目领域应用第2章 工程建设市场基本状况及工程开发主要涉及的合同 2.1 目前国内工程建设市场基本的经济特征 2.1.1 工程建筑项目在社会经济中的地位 2.1.2 商业性投资项目开发特点 2.1.3 政府性投资项目开发特点 2.2 工程建设开发过程中，各主体行为及主要经济关系 2.2.1 由商业资本主导的投资项目 2.2.2 由政府投资为主导的投资项目 2.2.3 进入标准基本建设程序后，项目各阶段的经济主体及相互关系介绍 2.2.4 方案论证阶段 2.2.5 扩初设计阶段 2.2.6 施工图设计阶段 2.2.7 工程实施阶段 2.2.8 工程竣工阶段 2.2.9 其他非工程类合同工作 2.3 招投标文件构成及招投标过程操作 2.3.1 招投标文件的基本构成原理 2.3.2 在招投标过程中的招投标文件“进化原理” 2.3.3 招投标交易一般的操作过程第3章 2007版《标准文件》组成及应用简要讲解 3.1 投标人须知 3.1.1 总则 3.1.2 招标文件 3.1.3 投标文件 3.1.4 投标(行为) 3.1.5 开标(行为) 3.1.6 评标 3.1.7 合同授予 3.1.8 重新招标和不再招标 3.1.9 纪律和监督 3.2 评标办法 3.3 合同范本 3.4 王程量清单 3.5 技术要求 3.6 其他事项第4章 2007版《标准文件》调整及操作样例 4.1 总承包工程招标文件(样例) 4.1.1 样例《招标文件》说明 4.1.2 样例《招标文件》编列说明及实务操作方法 4.1.3 土建总包《招标文件》样例 4.1.4 FIDIC施工合同专用条款样例第5章 样例工程招投标过程的“进化” 5.1 招标文件到投标文件的进化 5.2 投标文件到中标通知书的进化 5.3 中标通知书到合约签订的进化第6章 设计类合同范例 6.1 控制性规划设计合同 6.2 方案设计服务招标文件 6.3 项目室内设计服务招标文件 6.4 项目景观设计服务招标文件第7章 顾问类合同范例 7.1 环境影响评价合同 7.2 工程场地地震安全性评价合同 7.3 声像档案技术服务合同 7.4 施工图设计文件审查服务合同 7.5 勘察服务合同 7.6 施工监理招标文件第8章 指定分包商类合同 8.1 FIDIC指定分包合同专用条款范例 8.2 桩基础工程招标文件 8.3 铝合金门窗工程指定分包工程招标文件 8.4 弱电智能化指定分包工程招标文件 8.5 景观绿化工程招标文件第9章 指定供应商类合同 9.1 电梯采购安装合同 9.2 外墙石材采购招标文件

章节摘录

“ 工程招投标交易 ”相对于简单的“ 采购招投标交易 ”更为复杂，工程招投标交易是一个要求产品现场订制的商业过程。
为论述简单，这里先不考虑工程招投标的现场订制要求，先以“ 一对多比选，最终选定一家中意签约 ”的通用招投标交易理念来讨论“ 生意经 ”。
我把这个最简单的交易行为列在这篇以“ 工程招投标原理与实务 ”为名的文章的最开始，是因为在这个最简单的交易行为中，反映了一切交易行为都具备的最基本“ 商业特性 ”，这就是“ 要约邀请、要约、承诺 ”三阶段实现交易。
很多人愿意把“ 招投标 ”这个名词搞得很复杂，其实，它就是一个简单而正常的商业行为。
与最简单的现货交易行为比较，它增加了一个“ 一对多比选 ”的过程。
即在“ 完全竞争市场 ”或“ 有限竞争市场 ”中，买方通过“ 一对多 ”的招投标方式，强化卖方同业竞争，最终与最合意的那个卖家达成交易，以争取商业利益的最大化。
这就是招投标这个商业行为的本质。
随着商业行为在社会经济生活中涉及的范围越来越广，重要性也越来越高，出于社会经济安全的需要及社会监管的需要，一些“ 大家公认的招投标交易行为惯例 ”，就会上升为法律而成为政府对相应的商业行为的强制性规范，这样招投标法合同法等经济类法律就相应建立起来。
法律名词“ 要约邀请、要约、承诺 ”等也经法律工作者的研究与定义，相应也产生了。

第一图书网, tushu007.com

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