

# 《工程招投标与合同管理》

## 图书基本信息

书名：《工程招投标与合同管理》

13位ISBN编号：9787303118083

10位ISBN编号：730311808X

出版时间：2011-2

出版社：北京师范大学出版社

页数：275

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)

# 《工程招投标与合同管理》

## 内容概要

《工程招投标与合同管理》是根据国家最新的相关建设法规，结合编者多年教学经验编写的，基本反映了建筑行业的最新发展和职业教育教学改革的新特点。全书共有七章，系统阐述了建设工程招标投标及合同管理基本理论，涵盖了工程招标投标和合同管理的关键性环节和内容，主要包括：绪论，建设工程招标投标概述，建设工程施工招标，建设工程施工投标，建设工程施工开标、评标和定标，建设工程施工合同，建设工程索赔。

《工程招投标与合同管理》可作为中等职业学校建筑类专业学生用书，也可供相关工程技术人员参考。

## 书籍目录

### 第一章 绪论

#### 第一节 工程项目管理概述

- 一、项目及其分类
- 二、工程建设项目及其特点
- 三、工程建设项目分类
- 四、工程项目管理

#### 第二节 市场与建筑市场

- 一、市场概述
- 二、建筑市场概述
- 三、建设工程交易中心
- 四、建筑市场的资质管理

#### 第三节 我国工程招投标主要法律法规

### 第二章 建设工程招标投标概述

#### 第一节 建设工程招标投标概述

- 一、建设工程招标投标的概念
- 二、招标投标的性质
- 三、建设工程招标投标的特点
- 四、建设工程招标投标活动的原则

#### 第二节 建设工程招标范围

- 一、法律和行政法规规定必须招标的范围
- 二、可以不进行招标的建设项目范围

#### 第三节 建设工程招标投标的种类和方式

- 一、建设工程招标投标的种类
- 二、建设工程招标的方式

#### 第四节 建设工程招标的一般程序

- 一、设立招标组织或者委托招标代理人
- 二、办理招标备案手续、申报招标有关文件
- 三、发布招标公告或者发出投标邀请书
- 四、对投标资格进行审查

.....

### 第三章 建设工程施工招标

### 第四章 建设工程施工投标

### 第五章 建筑工程施工开标、评标和定标

### 第六章 建设工程施工合同

### 第七章 建设工程索赔

### 附录

### 参考文献

## 章节摘录

1) 建筑市场交换关系的复杂性 建筑商品的形成过程涉及买方、地质勘察方、设计方、施工方、分包商、中介机构等单位的经济利益，建筑产品的位置、施工和使用影响到城市的规划、环境和居民的人身安全，建筑市场交换关系复杂。

2) 建筑市场交易的直接性 建筑产品必须按照客户的具体要求，在指定的地点为其建造某种特定的建筑物。因此，建筑市场上的交易只能由需求者和供给者直接见面，进行预先订货式的交易，先成交，后生产，无中间环节。

3) 建筑产品交易的长期性 建筑产品周期长、价值巨大，供给者也无法以足够资金投入生产，大多采用分阶段按实施进度付款，待交货后再结清全部款项的方式。

4) 建筑市场有着显著的地区性 建筑产品具地域特性，对于建筑产品的供给者来说，大规模的流动必然会造成生产成本的增加，他们通常会选择一个相对稳定的地理区域内经营。建筑市场供给者和需求者之间的选择具有一定的局限性，通常只能在一定范围内确定相互之间的交易关系。

5) 建筑市场交易的特殊性 (1) 主要交易对象的单件性。建筑产品不能实现批量生产，建筑商品在交易中没有挑选机会，单件交易。(2) 交易对象的整体性和分部分项工程的相对独立性。无论住宅小区、配套齐全的工厂、功能完备的大楼，都是不可分割的整体，所以建筑产品交易是整体的，但施工中需要对分部分项工程验收、评定质量、分期拨付工程进度款，因而建筑市场交易中分部分项工程具有相对独立性。(3) 交易价格的特殊性。建筑产品的单件性要求每件定价，定价形式多样，如单价制、总价制等。建筑产品价格结付方式多样，有预付制、按月结算、竣工后一次性结算、分阶段结算等。(4) 交易活动的不可逆转性。建筑市场交易关系一旦形成，设计、施工等承包必须按约定履行义务，工程竣工后不可能再退换。

6) 建筑市场的风险较大 (1) 从建筑产品供给者方面来看，建筑产品的市场风险主要表现在以下几个方面： 定价风险； 建筑产品先预算价格，后生产，生产周期长，不确定因素多； 需求者支付能力的风险。

# 《工程招投标与合同管理》

## 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：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)