

<<工程项目采购管理>>

图书基本信息

书名：<<工程项目采购管理>>

13位ISBN编号：9787112102266

10位ISBN编号：711210226X

出版时间：2008-9

出版单位：中国建筑工业出版社

作者：吴芳，胡季英

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>

<<工程项目采购管理>>

内容概要

本书从项目采购和项目采购管理的概念、特点、程序等工程项目采购管理的基础知识入手，系统地介绍了目前被国内外业主普遍采用的主要工程项目管理模式的运作、优缺点、合同双方风险等内容，对如何进行工程合同总体策划进行了详细的叙述，本书重点论述了国际工程项目采购、国内工程项目采购、货物采购、咨询服务采购等的采购程序、评标方法等，并且对世界银行贷款项目所采用的标准合同文件进行了介绍。

最后讲述了工程合同签订以后，业主和承包商应进行的合同管理工作的主要内容。

本书可作为高等院校工程管理及土木工程等相关专业的教材，或房地产公司、施工单位、政府等各类从事工程项目采购工作的管理人员的培训教材，也可供广大工程项目管理者学习参考。

<<工程项目采购管理>>

书籍目录

第1章 工程项目采购管理概述	1.1 工程项目采购概述	1.1.1 工程项目采购的定义	1.1.2 工程项目采购的类型	1.1.3 工程项目采购的特点	1.1.4 工程项目采购与项目执行的关系	1.1.5 工程项目采购的发展和现状
1.2 工程项目采购管理	1.2.1 工程项目采购管理的内容和程序	1.2.2 PMBOK的采购管理程序	1.3 工程项目采购方式	1.3.1 招标采购	1.3.2 非招标采购	1.3.3 世界银行规定的项目采购方式
1.3.4 自主招标和委托招标	1.4 国内外对工程项目采购的相关规定	1.4.1 国内对工程项目采购的规定	1.4.2 世界贸易组织对工程项目采购的规定	1.4.3 世界银行对工程项目采购的规定	第2章 工程项目管理模式	
2.1 工程项目建设的各参与方	2.2 工程项目管理模式	2.2.1 传统的 (Traditional) 项目管理模式	2.2.2 设计—建造 (Design—Build) 模式	2.2.3 设计—采购—施工交钥匙 (EPC/Turnkey) 模式	2.2.4 项目管理型承包模式	2.2.5 BOT (Build—Operate—Transfer) 模式
2.2.6 伙伴关系 (Partnering) 模式	2.3 工程项目管理模式的策划	第3章 工程合同总体策划				
3.1 概述	3.1.1 合同总体策划的概念	3.1.2 合同总体策划的重要性	3.1.3 合同总体策划的依据	3.1.4 合同总体策划的要求	3.1.5 合同总体策划过程和内容	3.2 工程合同体系策划
3.2.1 工程项目全生命周期中的合同关系	3.2.2 项目分解结构	3.2.3 工程项目合同策略与合同体系的关系	3.3 工程合同类型	3.3.1 总价合同 (Lump Sum Contract)	3.3.2 单价合同 (Unit Price Contract)	3.3.3 成本补偿合同 (Cost Reimbursement Contract , Cost Plus Fee Contract)
3.3.4 工程合同类型的选择	3.4 工程项目合同体系的协调	第4章 国际工程项目采购				
4.1 国际工程承包市场概述	4.1.1 国际工程承包的性质和特点	4.1.2 国际工程承包市场的发展	4.1.3 国际工程承包市场的新特点	4.1.4 中国公司的经营策略	4.2 工程项目采购招标程序	4.3 资格预审
4.3.1 资格预审程序	4.3.2 资格预审文件的内容	4.3.3 资格预审的评审	4.3.4 资格后审	4.4 世界银行贷款项目工程采购标准招标文件	4.4.1 投标人须知	4.4.2 招标数据表 (Bid Data Sheet)
4.4.3 评标和资格标准	4.4.4 投标书格式 (Bidding Forms)	4.4.5 合格国家 (Eligible Country)	4.4.6 工程要求 (Works Requirements)	4.4.7 合同通用条件 (General Conditions , GC)	4.4.8 合同专用条件 (Particular Conditions , PC)	4.4.9 专用条件附录——合同格式 (Annex to the Particular Conditions Contract Forms)
4.4.10 附件：投标邀请书 (Attachment : Invitation For Bids , IFB)	4.5 国际工程开标、评标和决标	4.5.1 开标 (Bid Opening)	4.5.2 评标 (Bid Evaluation)	4.5.3 商谈与决标	4.6 国际工程采购案例	【案例】云南鲁布革水电站引水系统工程国际招标
第5章 国内工程项目采购						
5.1 国内工程采购前准备工作	5.1.1 工程项目采购前应具备的条件	5.1.2 确定组织招标采购模式	5.1.3 设立招标采购组织与规章制度	5.1.4 制定详尽的招标采购计划	5.2 国内工程公开招标采购	5.2.1 办理招标备案手续, 发布招标公告
5.2.2 资格预审	5.2.3 编制招标文件	5.2.4 编制工程量清单	5.2.5 编制标底, 公布最高限价 (拦标价)	5.2.6 开标	5.2.7 评标与定标	5.2.8 发中标通知书、签订合约
5.2.9 招标失败的处理	5.3 国内工程邀请招标采购	5.4 国内工程竞争性谈判采购	5.4.1 国内工程竞争性谈判采购的程序	5.4.2 竞争性谈判采购应注意的问题	5.5 国内工程采购案例	【案例】某四星级酒店项目主体工程 and 精装修工程采购
第6章 货物采购						
6.1 概述	6.1.1 工程货物采购的重要性	6.1.2 工程货物采购的特点	6.2 货物采购的方式	6.2.1 货物招标采购方式	6.2.2 货物非招标采购	6.3 世界银行贷款项目货物采购标准招标文件
6.3.1 招标程序	6.3.2 供货要求	6.3.3 合同	6.3.4 招标邀请书	6.4 货物采购的合同管理	6.4.1 合同签订过程中应注意的问题	6.4.2 合同的履行
6.4.3 合同履约保证	6.4.4 货物采购合同纠纷及防范措施	6.5 货物包装、运输、保险和税费	6.5.1 货物包装	6.5.2 货物运输	6.5.3 货物运输保险	6.5.4 税费
6.6 货物采购案例	【案例6—1】	【案例6—2】某政府采购案例	【案例6—3】浦东国际机场一期工程货物采购管理案例	【案例6—4】竞争性谈判失败的采购案例	【案例6—5】某总承包项目中的设备采购案例	第7章 咨询服务采购
7.1 咨询服务概述	7.1.1 咨询服务行业的特点	7.1.2 咨询服务采购的特点	7.2 国际工程咨询服务采购	7.2.1 咨询服务的招标方式	7.2.2 咨询服务的招标程序	7.2.3 咨询服务建议书的评审方法
7.2.4 咨询服务合同的类型	7.2.5 咨询服务合同的重要条款	7.3 世界银行贷款项目标准建议书征询文件	7.3.1 合同格式	7.3.2 通用合同条件	7.3.3 专用合同条件	7.3.4 合同附件
7.4 国内咨询服务采购	7.4.1 监理招标与评标					

<<工程项目采购管理>>

7.4.2 勘察设计招标与评标 7.4.3 招标代理委托 7.4.4 工程造价咨询服务采购 7.5 咨询服务采购案例 【案例7—1】工程监理的招标采购案例 【案例7—2】××市政府采购项目——××轨道交通工程标底编制服务商竞争性谈判采购

第8章 工程项目合同管理 8.1 合同管理概述 8.1.1 合同与合同管理的概念 8.1.2 合同管理的目标 8.2 业主方的合同管理 8.2.1 业主方对项目前期的管理 8.2.2 业主方对项目实施期的管理 8.2.3 业主方的风险管理 8.3 承包商的合同管理 8.3.1 承包商在合同签订前的准备工作 8.3.2 承包商在项目实施阶段的合同管理 8.3.3 承包商的风险管理 8.4 工程项目实施阶段合同有关各方的关系 8.4.1 业主、工程师和承包商在项目实施阶段合同管理的主要职责 8.4.2 工程实施中的矛盾和争端 8.4.3 正确认识和解决合同管理中的矛盾与争端

参考文献

<<工程项目采购管理>>

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:<http://www.tushu007.com>