

<<国际工程风险管理与保险>>

图书基本信息

书名：<<国际工程风险管理与保险>>

13位ISBN编号：9787112139088

10位ISBN编号：7112139082

出版时间：2012-3

出版时间：中国建筑工业

作者：雷胜强

页数：358

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>

<<国际工程风险管理与保险>>

内容概要

承包国际工程不会没有风险，而且风险种类繁多，如何正确对待风险，辨识和分析风险，采取有效防范对策，甚至可以利用风险，为工程获取优厚利润，这是《国际工程风险管理与保险(第3版)》第1篇的重点——风险管理，即叙述对风险的预测、分析、判断、评估及采取相应的措施，如回避、控制、分隔、分散、转移、自留及利用风险等全部活动。

文中附有许多生动实例。

第2篇则是叙述风险转移——保险与担保，详细介绍保险的各种知识以及投保的相关事宜。

《国际工程风险管理与保险(第3版)》可作为高等院校国际工程管理专业和对外工程公司、土木建筑公司培训高级技术管理人员的教学用书，也可供各建设单位技术管理人员学习参考。

本书由雷胜强主编。

<<国际工程风险管理与保险>>

书籍目录

- 第1篇 国际工程风险管理
 - 第1章 风险管理概述
 - 第1节 风险管理的重要性
 - 第2节 风险分类
 - 第3节 风险管理目标与责任
 - 第2章 国别风险
 - 第1节 政治风险
 - 第2节 经济风险
 - 第3节 商务风险
 - 第4节 社会风险
 - 第3章 工程风险
 - 第1节 业主或投资商的风险
 - 第2节 承包商的风险
 - 第3节 咨询设计服务业的风险
 - 第4章 风险辨识和衡量
 - 第1节 风险的辨识过程
 - 第2节 风险的辨识方法
 - 第3节 风险衡量
 - 第5章 风险分析与评估
 - 第1节 风险分析概述
 - 第2节 风险分析方法
 - 第3节 风险分析案例
 - 第6章 大型项目风险分析和评估案例
 - 第1节 项目背景与概况
 - 第2节 风险预测与现实
 - 第3节 未曾预见的风险及其导致的后果
 - 第4节 总结与反思
 - 第7章 风险防范与对策
 - 第1节 风险防范的可能性
 - 第2节 风险防范的手段
 - 第8章 风险利用
 - 第1节 风险利用的可能性
 - 第2节 可利用的风险
 - 第3节 如何利用风险
 - 第4节 风险利用注意事项
 - 第5节 风险利用案例
 - 第9章 风险管理决策
 - 第1节 用定性分析选择对策
 - 第2节 用定量分析选择对策
 - 第3节 利用资本预算确定对策
 - 第10章 工程业主或投资商的风险管理
 - 第1节 人为风险的应对措施
 - 第2节 经济风险防范措施
 - 第3节 投资风险的有效利用
 - 第11章 承包商的风险管理

<<国际工程风险管理与保险>>

- 第1节 风险管理的原则办法
- 第2节 风险管理的可行措施
- 第3节 BOT模式的风险管理
- 第4节 EPC模式的风险对策
- 第5节 做“政治项目”应注意的事项
- 第6节 工程承包的外汇风险管理
- 第12章 咨询设计公司对风险的应对措施
 - 第1节 深入了解客观评价客户
 - 第2节 针对咨询设计工作采取必要的措施
 - 第3节 项目实施过程中的风险防范
 - 第4节 FODOC推荐的风险管理辅助办法
- 第2篇 风险转移-保险与担保
- 第13章 保险概述
 - 第1节 保险的基本知识
 - 第2节 保险的应用原则
 - 第3节 保险的特征
 - 第4节 保险合同及其应用
 - 第5节 国际保险业与保险市场
- 第14章 承包工程的强制保险
 - 第4节 建筑工程一切险(包括第三者责任险)
 - 第2节 安装工程一切险(包括第三者责任险)
 - 第3节 社会保险
 - 第4节 机动车辆险
 - 第5节 十年责任险
 - 附录14-1 建筑工程一切险条款
 - 附录14-2 建筑工程一切险投保申请书
 - 附录14-3 安装工程一切险条款
 - 附录14-4 安装工程一切险投保申请书
 - 附录14-5 雇主责任险条款
 - 附录14-6 雇主责任保险单
 - 附录14-7 人身意外伤害保险条款
- 人身意外伤害保险附加意外伤害医疗保险条款
- 第15章 自愿保险
 - 第1节 国际货物运输险
 - 第2节 境内货物运输险
 - 第3节 财产险
 - 第4节 责任险
 - 第5节 其他保险
 - 附录15-1 海洋运输货物保险条款
 - 附录15-2 国际运输保险凭证
 - 附录15-3 保险单
 - 附录15-4 劳合社保单格式
 - 附录15-5 伦敦保险人协会公司保单格式
 - 附录15-6 国际海运保险规则
 - 附录15-7 国内货物运输保险条款
 - 附录15-8 财产保险条款盗窃险条款
 - 附录15-9 产品质量综合保险条款

<<国际工程风险管理与保险>>

附录15-10 机器损坏保险条款

第16章 投保决策及实施

第1节 受理保险业务的机构

第2节 选择保险人的依据

第3节 投保选择

第17章 保险索赔及理赔

第1节 财产保险索赔与理赔

第2节 工程保险索赔与理赔

第3节 货物运输保险索赔与理赔

第4节 人身保险的索赔与理赔

第5节 保险索赔与理赔案例

第18章 工程担保

第1节 工程担保的种类

第2节 办理工程担保的相关事宜

第3节 担保金额与时限

第4节 保证担保与保险及信用证制度的区别

附录18-1 投标委托保证合同格式范本

附录18-2 投标保函格式范本

附录18-3 履约委托保证合同格式范本

附录18-4 履约保函格式范本

附录18-5 工程预付款银行保函格式范本

附录18-6 预付款银行保函格式范本

附录18-7 反担保书格式范本

附录18-8 综合授信合同格式范本

参考文献

跋

章节摘录

(3) 联合保标与业主买标风险。

联合保标系指一国多家公司在一个由其占主导地位的承包市场竞争同一个工程项目。为了避免同一国的多家承包商互相竞争，价格压得太低，通常由承包商会或驻在国的经商处出面协调，内定确保参与竞争的公司中的某一家中标，为了使其达到既中标而价格又不致因竞争而压得过低之目的，有意识安排参与竞争的该国其他公司统统报价偏高，以突出内定确保的该公司的报价偏低。采用这种做法的前提条件是该国承包商在工程发包国有非常好的基础，参与竞争的几家公司的报价基本能给该工程标价定下基调，能诱导发包人自觉自愿地将项目授予其伙伴中报价偏低的承包公司。这种策略原则上无疑是正确的，但问题是这些承包商之间的联盟能否长久，第一次作出贡献的公司在以后是否就一定能得到回报，承包商会或驻外经商处的协商保标策略是否能长久。事实上，常常有许多公司在受益于他人的奉献后却忘记了自己还欠了人家的情，当需要他作出奉献给予配合时，他总会找出种种理由，推三阻四，不愿配合，致使联合保标的策略难以继续。

业主买标系指某些业主通过聘请若干承包公司故意低价投标以迫使正常报价的承包商主动压价。业主在采用这种办法之前，已经向其聘请的承包公司许诺不会让其中标，请他们有偿做标。开标后那些真心实意投标报价的公司会发现他们的报价的确比别人高。这时，业主会显得非常“同情”其中的某一家真心实意投标的承包商，告诉他如果他愿意将标价降到最低报价水平，即可授予合同。这种情况下，得到业主“同情”的承包商往往对业主的话深表感激并且立即表态愿意降价。这样，业主就可以很轻易地达到降低合同成交价之目的。至于给那些受托提供低报价的承包商那一点报酬，大可忽略不计。这种做法在东南亚诸国非常普遍，当然主要是在私营工程或有限招标和议标情况下出现的。

(4) 报价策略错误风险。

报价不能不讲究策略。

报价的策略并不全都是为了夺标这一单纯目的。

除此以外，还应充分考虑将来的索赔、开拓市场等多项目标。

通常情况下承包商在报价时会出现以下情况： 1) 低价夺标，寄盈利希望于索赔。

“夺标靠报价，盈利靠索赔。

”这是工程承包商的经验之谈。

毫无疑问，在当今激烈的竞争形势下，要想获得项目只能靠压低报价。

但获得项目并不意味着一定能盈利。

而指望报价时抬高预期利润以确保盈利的想法则是很荒唐的。

因为，预期利润高了，报价必然缺乏竞争力，投标落选还谈什么盈利。

可是承包商不能不赚钱，不盈利他就不能生存。

既然靠报价不能盈利，那就得寻求其他措施了。

在众多的盈利措施中，索赔无疑是最为有效的措施之一。

但是索赔是一项高难度的工作，能否成功取决于多方面因素。

.....

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>