

<<建设项目招投标理论与实践>>

图书基本信息

书名：<<建设项目招投标理论与实践>>

13位ISBN编号：9787802293434

10位ISBN编号：780229343X

出版时间：2007-7

出版时间：中国石化出版社

作者：本社

页数：440

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>

## <<建设项目招投标理论与实践>>

### 内容概要

本书系统地介绍了成功的招标与投标经理必须掌握的招投标管理技巧与方法以及相关的风险分析与决策支持的理论及应用。

全书分为五个部分，第一部分从招投标管理的核心议题：价格、竞争、产品、风险及客户关系方面入手，就做什么、怎么做以使招投标管理更有效进行了详细讨论与分析，给出了有关招投标策略、计划与管理以及流程方面的实用技巧与方法；第二部分详细介绍了可行性费用估算手册（美国海湾出版社）提供的费用估算方法与参数以及基于工程量清单的报价方法；第三部分结合招投标项目风险的特点，就费用与进度风险分析的三种模式，详细介绍了基于蒙特卡罗模拟定量风险分析的步骤以及在实际应用中应注意的问题；第四部分根据建设项目的特点，介绍了建设项目招投标中有关知识管理与决策支持的算法；第五部分给出了基于上述方法的应用实例和招投标管理与决策支持系统（BM&DSS）应用软件。

本书可作为参与建设项目招投标的业主、咨询公司、监理公司、工程公司以及设计院的工作人员与管理培训教材或参考书，也可以作为高等院校管理类、信息科学类、经济类专业高年级本科生和研究生的教材与参考书。

## &lt;&lt;建设项目招投标理论与实践&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 招标与投标的管理 第一节 招标投标的概念、特征及基本程序 第二节 招标与招标管理  
 第三节 投标与投标管理第二章 投标/不投标的管理 第一节 投标/不投标的决策 第二节  
 投标取胜的定位 第三节 竞争对手的市场地位 第四节 管理与招标方(客户)的关系 第五节  
 风险管理第三章 投标管理流程 第一节 投标的组织 第二节 投标阶段 第三节 投标的管理  
 第四节 重新设计投标管理流程 第五节 文档控制 第六节 投标信息库与投标职责第四章 招标  
 投标环境下的市场开发及预投标活动 第一节 投标过程 第二节 投标活动分类第五章 合同管理  
 第一节 合同类型 第二节 合同履行的担保 第三节 违约与合同争议的解决 第四节 合同的  
 转让与终止 第五节 合同评审 第六节 合同的风险第六章 招标方(客户)与投标方关系管理  
 第一节 招标的动机 第二节 邀请投标的缺点 第三节 招标流程 第四节 了解招标方(客户)  
 第五节 影响招标方(客户) 第六节 管理与招标方(客户)的会见第七章 完善取胜的投标  
 策略 第一节 建立投标策略的基本步骤 第二节 选择投标策略 第三节 制定投标策略 第四节  
 竞争性策略 第五节 投标信息框架第八章 投标的定价 第一节 价格策略 第二节 投标定价  
 策略 第三节 投标项目成本 第四节 财务策略第九章 组织投标团队 第一节 投标团队取胜的  
 要素 第二节 核心投标团队 第三节 项目执行团队第十章 可行性费用估算手册(美国)的炼油  
 化工项目费用估算 第一节 可行性费用估算的基本方法与原则 第二节 费用的划分与构成 第三  
 节 直接费用的估算 第四节 施工设备费用的估算 第五节 管理费与间接费用的估算 第六节  
 总部费用的估算 第七节 基于比率因子的费用估算 第八节 估算调整第十一章 基于工程量清单  
 的投标报价组成和计算 第一节 报价的主要依据与步骤 第二节 研究招标文件 第三节 现场考  
 察 第四节 复核工程量 第五节 编制施工组织设计 第六节 计算工程报价费用 第七节 投标  
 报价的宏观审核第十二章 招标投标工程项目风险定量分析与决策支持 第一节 招标投标阶段应考  
 虑的风险 第二节 风险分析与评估方法 第三节 基于蒙特卡罗模拟的定量风险分析方法 第四节  
 投标的决策 第五节 适用于投标项目决策的层次分析算法(AHP)第十三章 投标计划与管理第  
 十四章 发出投标第十五章 投标后跟踪活动第十六章 工程招标投标项目的数据挖掘与知识管理第  
 十七章 投票管理工作流程及智能决策支持系统第十八章 投票工程流程与标书编制示例第十九章  
 联合体投票结构示例及分析附录一 可行性费用估算手册(GULF)直接成本、施工设备、管理费及  
 间接成本数据表附录二 Gauge与公制和英寸关系对照表参考文献

## <<建设项目招标投标理论与实践>>

### 编辑推荐

《建设项目招标投标理论与实践》详细分析与讨论了招标投标管理的核心议题，以说明怎么做、做什么可以使招标投标管理更有效。

投标方可以确保选择到好的投标机会，以便最终能获得成功，保持企业业务目标的一致性；拒绝差的投标机会，或者从那些不准备投标的项目中撤出。

招标方可以从投标方对有关需求响应的评估中，选择到最合适的解决方案。

在招标投标的体系中，由于竞争的存在，投标方要想赢得符合企业业务战略目标且盈利的业务，需要付出比招标方更大的努力，鉴于此，本书侧重讨论投标方应如何做，兼顾招标方建立招标管理系统的需要。

<<建设项目招投标理论与实践>>

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>