

2023年bim招投标与合同管理 工程招投 标与合同管理课程学习总结(优质5篇)

合同的签订对于维护劳动者的权益、促进劳动关系的稳定具有重要意义。拟定合同的注意事项有许多，你确定会写吗？这里我整理了一些优秀的合同范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

bim招投标与合同管理篇一

建设工程招标合同一

合同主要协议条款合同条件采用建设工程施工合同示范文件(gf-0201)的《合同条件》。

合同协议条款将由招标单位(甲方)与中标单位(乙方)结合本工程具体情况协商后签订。

以下为招标单位提出涉及投标单位的主要条款，投标单位应在投标文件中进行承诺。

一、施工组织设计和工期(一)进度计划乙方投标文件中的施工组织设计(或方案)，甲方对进度计划提出质疑和合理修正时，乙方应在签订合同后七天内提供修正的施工组织设计，甲方代表将在三天内批复。

(二)工程开工和工期1. 乙方中标后三天内准备进场。

2. 乙方与甲方签订工程承包合同生效后，须在七天内开工。

3. 合同工期以乙方的中标工期为准。

(三)工期延误1. 对下述原因造成竣工日期推迟的，经监理方

和甲方代表确认签证后，合同工期相应顺延。

(1) 由甲方原因造成的延误。

(2) 不可抗拒的自然因素。

(3) 重大的设计变更。

2. 非上述原因，乙方不能按合同约定的时间竣工，应承担违约责任，除罚没工期履约保证金外，每延迟一天再罚xx元。

二、工程质量与验收(一) 工程质量标准1. 乙方应严格按国家颁发的建设工程强制性条例、施工验收规范和质量评定标准进行施工，如有违反施工规范规程，甲方有权暂停其施工，由此产生的经济损失由乙方负责。

2. 甲方提交的设计图纸、说明和有关的技术资料作为施工的有效依据，开工前由甲方组织进行施工图技术会审，会议纪要作为施工的补充依据。

3. 如发现设计图纸有误或因施工原因需要修改设计时，必须事先由监理工程师签署意见，并交甲方及设计单位办理认可手续后方可实施。

4. 甲方或设计单位提出合理修改设计时(联系单)，乙方不得借故拒绝。

(二) 工程质量等级1. 乙方中标所承诺的质量等级标准为本工程的合同约定条件，中标方如未达到质量保证的除限期整改外，罚没质量履约金。

2. 本工程质量等级：一次性验收合格以具备竣工验收备案条件为准，创杯以获奖正式证书为准。

3. 本工程甲方委托_____监理公司监理。

4. 隐蔽工程验收, 乙方必须提前三天通知甲方及监理公司, 经甲方和监理方等有关单位验收签字后方可进行下一道工序施工。

三、合同价款与支付(一)工程款支付按月完成工作量的80%, 以有关部门审核作为付款依据(具体另商议);(二)合同价款的调整发生下列情况之一的合同价格可以调整:(1)暂定材料价确定(需经甲主及监理公司签证);(2)设计变更:需经设计院甲方及监理公司签证。

建筑工程招投标与合同管理二

《建筑工程招投标与合同管理》是机械工业出版社出版的'图书, 作者是杨庆丰。

讲述了《建筑工程招投标与合同管理》突出职业技术教育特点, 采用最新工程招投标与合同管理等有关国家法规, 并且将相应案例编入《建筑工程招投标与合同管理》, 各节、各章均附有知识储备、小知识、知识回顾及形式各异的练一练题目和综合性实训题目, 达到学、练同步的目的。

同时, 力求用案例说明知识点的应用, 内容精练、重点突出、文字叙述通俗易懂。

工程项目招投标与合同管理案例分析三

并按照《建设工程施工合同(示范文本)》分别和甲。

甲施工单位称。

在施工过程中。

5?为什么、某监理单位承担了一工业项目的施工监理工作. 在

事件二中，从而导致丙施工单位停工，监理单位需赔偿由此造成的损失并相应延长工期。

因此：总监理工程师根据现场反馈信息及质量记录分析？4：专业监理工程师对b标段进场的配电设备进行检验时。

2，监理单位应该如何处理。

建设单位与乙施工单位在合同中约定，建设单位对该设备进行了更换：1：建设单位在采购b标段的锅炉设备时。

事件二，设备生产厂商提出由自己的施工队伍，若乙施工单位同意由该设备生产厂商的施工队伍安装该设备，发现由建设单位采购的某设备不合格。在事件一中□b标段所需的部分设备由建设单位负责采购？3. 在事件一中？试分析剥离检验的可能结果及总监理工程师相应的处理方法。

乙施工单位按照正常的程序将b标段的安装工程分包给丙施工单位，对a标段某部位隐蔽工程的质量有怀疑：该部位隐蔽工程已经专业监理工程师验收。请画出建设单位开始设备采购之前该项目各主体之间的合同关系图？为什么。

问题案例三，总监理工程师的做法是否正确，发生了如下事件、乙施工单位分别承担a□建设单位将设备交由厂商安装的做法是否正确。在事件3中？为什么。

事件三，若剥离检验，随即指令甲施工单位暂停施工，建设单位选择了甲、乙施工单位签订了施工合同，并要求剥离检验，建设单位便与设备生产厂商签订了供货和安装合同并通知了监理单位和乙施工单位，要求补偿其被迫停工所遭受的损失并延长工期：事件一□b标段工程的施工。

bim招投标与合同管理篇二

学习了两天的招标投标法，把《中华人民共和国招标投标法》也仔细的学习了一遍，收获不小，对招标投标的操作与实施也有了一个基本的认识。其实中国目前来讲招标投标的法律很多，但是具体引用到采购中去，却往往有感觉到茫然。各自的部门有各自的法律，人大有人大通过的法律，财政部、国务院、发改委以及各地方政府.....大大小小的法规细则多如牛毛。不过还好以公司的特殊地位，对于很多采购都有自己的一套方法，我们也只需要对《中华人民共和国招标投标法》这一部法律唯马首是瞻。公司的一般小项目也一般就采取了议标手段，经过这写小项目也是一两百万，但是有什么办法呢?招标的根本目的是以最低的成本办最优质的工程，招标过程本身产生的费用就是一大笔，有时候尽管违背程序法律，但是却实在，降低成本，所以议标也不失为一个很好的办法。

讲课的是安徽国际招标机构的钱忠宝，他给我们提供了一个在招标方面做得很好的企业：马鞍山钢铁有限公司。他们的招标，在招标文件中把招标的详细技术条款以及个方面的问题都写进去，能够把招标文件的细则做为一个合同来使用，前期工作做得十分的详细，这样以来就避免了投标人报价中的水分，避免二次报价以及后来的三次四次报价，招标本来就是一个一次性报价的过程，没有讨价还价之说，只是由于我们中国人的习惯讨价还价，引发了投标人虚报价格的情况。举个德国人的例子，德国人在和中国人做生意之前是十分的梗直的，他们按照国际惯例，报多少价钱，收取多少利润都实实在在的讲给中国人听。但是中国人也有长期讨价还价的习惯，总是想让德国人再低一点，长此以往，德国人也聪明了，于是每次把报价抬高，等中国人砍价的时候一次一次的放低，中国人觉得自己赚了，其实是自己亏了，只是啊q精神让他们觉得很爽，以为自己赚了!而马鞍山钢铁公司长期以来就按照这种一次报价的习惯，到后来以至于形成了一种习惯：凡是到马钢去投标的，如果参有水分，那一定不中标，这是

我们公司应该学习的一个重要的方面，这个成本控制下来了比做什么成本控制，比我们的合同人员磨破嘴皮子去给人家讨价还价要来得实际得多。其实关键的一个还是前期工作的仔细。

记得余世维讲了一个他亲自的经历，就是他的钢铁还是什么东西要卖给日本人，给日本人报价多少多少，人家日本人就马上给他算了一个详细的帐：从矿石采购的费用，提炼，到炼钢，成品，到运输费，然后给他提取百分之多少的利润最后得到所少的报价，每一个环节就滴水不漏，实实在在。没办法，只能以这个价格卖给人家，说明人家有准备。商场如战场，不打无准备只战，我想就是这样，招标人如果自己都不确定到底你的标底是否是权威数字，你不去了解你的投标人实际操作发生的费用，不能够能把投标人每一步需要多少钱都了如指掌，那试问谁不会掺杂水分在报价里面呢？如果你都把自己的对手了解清楚了，像投标人之间的竞争一样去努力了解每一个投标人，有怎能找不到最好的投标人和投标价格呢？长期形成一种风格，这就是一种企业文化，而往往这种文化的形成需要的是我们无数细心仔细的工作，仅此而已。

bim招投标与合同管理篇三

在建筑工程以及企业的发展中工程招投标以及合同管理是最为重要的内容，同时随着市场经济的发展以及成熟，建筑行业也慢慢得到了强化。同时建筑项目也慢慢变得复杂、涉及的参与方以及建设方逐渐增多，各方都应用了投招标的形式而确定合同关系。因此就出现了其合同关系变得错综复杂，同时也要求合同管理和招投标的功能逐渐提升。建筑企业也从以前缺乏招投标和合同管理的意识到成立招投标和合同管理部门，同时引进人才。从这之中可以看出，在建筑企业对于投招标以及合同管理逐渐重视。而《工程招投标和合同管理》则是主要分析研究建筑工程领域中招投标以及合同管理问题，作为学生可以通过对该课程的学习掌握课程方法和原理，培养学生的项目招投标、投标以及合同管理等等能力。

与此同时，作为学生要求对我国工程建设领域中程序以及重要性有所掌握，可以掌控建筑工程招投标以及合同管理的方法、实务以及方法。

2 《建筑工程招投标与合同管理》课程性质以及知识体系分析

《建筑工程招投标与合同管理》该课程作为工程造价专业以及建筑工程管理中一个较强的专业技术课程。具有着一定的独立性，同时也同《建筑工程计量和计价》以及《建筑施工技术》等等组成一个专业课程群，可以形成建筑工程招投标整个过程中不可或缺的环节。可以从教学要求以及知识体系的结构等等进行分析，在《建筑工程招投标与合同管理》课程中一般会工程技术、工程造价以及工程法律等等结构体系，其内容一般包括有招标、投标的基本程序以及投标报价措施、合同管理的基本概念、法律以及的合同订立的程序、索赔的程序等等。

bim招投标与合同管理篇四

时间过得快而又短暂，不知不觉来公司已经一个月了。首先非常感谢领导给我这次实习的机会，千里马常有，而伯乐不常有。虽然时间很短，但让我学习到了更多的招投标知识，补充了我对招投标知识的欠缺。在学校虽然我学的是建筑工程管理专业，并且对招投标有过一些接触，但学的只是书本上的一些理论知识，但是我特别喜欢招投标，我永远相信兴趣是成功的基础，非常感谢领导能给我这个机会，让我接触自己喜欢的，凡事我都会拼尽自己的全力。在经营部的一个月里，我先从最基本的开始学起，看招标文件。在学校也没看过正式的招标文件，也不知招标文件到底是什么样的。在看招标文件的时候，我发现自己还有很多的不懂的地方，就问办公室的同事，他们都很耐心地给我讲解。这让我感觉到自己身边还是很温暖了，陌生的冰雪也很快就融化了。看了几天的招标文件，我发现其中《投标须知》和前附表是我们特别需要注意的，因为它是制作投标文件的核心。还有就

是投标文件格式也需注意。招标文件看熟悉了后，就开始学习cad绘制平面布置图。在学校也学过cad，现在需要的就是熟悉，以后好独立绘制平面布置图。随后就是开始学习编制投标文件了。我在办公室找了两份招标文件，按照招标文件的格式要求，编制了两份投标文件。虽然只是打文档、制表、填空一些简单的工作，但我还是非常认真去完成，至少熟悉了投标文件的制作过程。在这一个月的实习期间，我体会到了以下几点：

- 1、要学会自主学习，社会是个大染缸，每个人在社会中都会有被染成五颜六色，但是自主学习的心不可少。
- 2、要有积极的工作态度，困难像弹簧，你强它就弱，你弱它就强，不管怎么样要有一颗积极向上的心态。
- 3、通过直接参与公司的运作过程，学到了实践知识，同时进一步加深了对理论知识的理解，使理论与实践知识都有所提高。
- 4、提高了实际工作能力，为就业和将来的工作取得了一些宝贵的实践经验。

同时我还有以下几个方面需要注意：

- 1、在实践中积累工作经验。
- 2、在工作中逐步追求完美。
- 3、在生活中逐步提高沟通能力。

社会是个大课堂，工作是门重要的课程，做好这门功课很重要的一点就是学会沟通，只有具备了这种能力，才能在社会中立足。

做招投标这门工作，我认为需要的就是细心谨慎。特别是制作投标文件，稍不注意就成为废标。因为招标文件中设有很多陷阱，一不留神就掉入陷阱中。我想自己收获的是耐心、认真！很多繁琐的小事真的很让人头痛，但如果我们能保质保量的完成，也是一件不容易的事情。其实作为一个实习生，所有的地方都是需要学习的，多听、多看、多想、多做、多沟通，向每一个同事学习他们身上的优秀工作习惯，丰富的专业技能，配合着实际工作不断的进步，不论在什么环境下，我都相信：三人行必有我师。

还记得刚到公司时，感觉一切都显得那么陌生，陌生的面孔，陌生的环境，陌生的工作……可是领导对我们的关怀备至，让我觉得心里面很温暖，感受到家的感觉。非常庆幸自己能遇到这样好的领导，真的很感动。在这短短一个月的时间里，我完成了由一个依靠父母养活的学生向逐渐独立生存的上班族的转变，虽然没有经历很多酸甜苦辣，但认识了很多朋友，感谢所有人对我的关心与帮助。

到公司上班的第一天起，我就感受到了公司暖暖的工作环境和氛围，我非常希望能得到公司领导的肯定，能够让我在公司长期工作，为公司的发展尽绵薄之力。

bim招投标与合同管理篇五

招投标实训一周很快就过去了，这一周是我两年来所有实训中收获最多，也是最生动、最刺激的一次。

预想中的实训是加班加点，没有任何乐趣，各个参与者都在接到任务后就个忙各的。可是，现实中的实训活泼生动，各个参与者之间经常相互沟通、交流，偶尔成员之间还互开玩笑气，气氛很是活跃，让我感觉到团队合作比一个人工作效率更高，而且同学之间的感情得到升华，特别是现在即将离别的我们，工作中我们配合得比以前更默契，我能够感觉到我们大家都很珍惜这一不在多得合作机会。我们几个人在组

长的安排下各自有条不紊地研究招标文件的内容。虽然一开始没什么头绪，但我们没有就此放弃。遇到我们想不明白的问题，就做上记号，以便第二天问老师。填投标文件一定要细心认真，如有出错很有可能就会废标。

到时候就会前功尽弃。所以我们都很小心谨慎，填好一遍后，大家都一起检查哪里有可能遗漏或打错。投标文件里的内容，虽然有点繁琐，但我们的分工合理，所以很快就写完。剩下的就是投标文件里重要的部分——报价。这次是以合理低价中标法评标的。所以这也是招标会最关键最精彩的环节。报价要根据工程预算，成本，利润等内容来算出合理的价格。最后检查投标文件有没有遗漏的。然后就拿去打印，等待明天的最终结果。晚上我们去教室进行封标。封标也很关键，如果封得不合格就有可能废标。所以我们上到教室，教室里已经热闹一片，同学们纷纷都在最后认真审核文件。然后装订，盖章。等待开标结果。

这次的模拟开标会真的很有意义。我们不但了解了整个开标会的过程还有一些幕后的工作，还掌握了制定标书技能。中标以后的合同签订也让我们在签订合同方面掌握了一定的技巧。提升自己的操作能力。也在这次的实训中找出自身的不足，及时改正。为以后的工作技能打下坚实的基础。

经过一周来的招投标实训，让我感受最深的就是做事情应该有始有终，有条不紊，最好还能够遇事不惊慌。其中必不可少的就是即使遇到困难或者没了信心也要心中有着不放弃就会有回报的信念，那么事情将会迎刃而解。一个星期的工程招投标与合同管理的实训学习，从编制投标文件，参加模拟招标会到签订合同等各个流程的操作让我收获很多，感受很深。这次的实训也为我们以后工作打下良好的基础。