

<<工程建设合同>>

图书基本信息

书名：<<工程建设合同>>

13位ISBN编号：9787112084999

10位ISBN编号：7112084997

出版时间：2008

出版时间：中国建筑工业出版社

作者：威廉·戈德温

页数：403

译者：刘梦娇,习超,陈若薇

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>

<<工程建设合同>>

前言

我在此衷心祝贺威廉·戈德温。他体察到了一项非常真切的需求，并提供了这本极其有用的《手册》，来满足该项需求。任何一位与建筑行业相关的人士都清楚地认识到，任何一个项目都必然出现争端。即使争端各方都善意行事，也不会例外。

这就使得当争端发生时，如果可能，明智、迅速并且均衡地解决争端至关重要；反之，争端会破坏相关各方的关系，甚至会妨害项目本身的顺利完成。

而要避免这一破坏因素的扩散决非易事。

特别是当一个国际项目所涉及的各方具有不同的法律传统和行业惯例时，尤其难以避免。对于中国的建设项目而言，更是如此。

如今在中国，建设项目的数量呈爆炸式增长。

这些项目的参与方来自中国和其他国家。

因此，人们迫切需要一种尽可能避免争端特别是误解的方法，以及在争端发生时的解决方法，要做到这一点，各方之间必须建立更好的理解，并对项目自始至终有更好的规划。

在进行约定和表述时，各方需要使用一种相互能够理解的共同“语言”。

他们必须尽可能商定如果以及当争端发生时的解决方式。

本《手册》就旨在提供这种共同“语言”，它的使用会带来必要的相互理解。

它言简意赅、易于实践。

它指出良好做法，并提供解决良策。根据该《手册》的说明来指导自己行动的人士，将避免很多有害的争端。

当然，即使使用了该《手册》，仍然发生争端时，该《手册》的应用仍可能缩小争端的范围，并有助于争端的解决。

有鉴于此，我衷心地祝贺该《手册》的出版。

相信读者将与我一样，对本《手册》的内容欣赏不已。

<<工程建设合同>>

内容概要

本手册旨在提供一本针对建设合同的实用指导手册，这些建设项目位于中国国内或国外，并且中外双方共同协作。

手册的诞生，则来源于这些建设项目中方代表和顾问，以及作者自身所积累的丰富经验。

手册所涵盖的内容包括：合同的基本要素、建设工程合同类型和风险分配，并时常配以案例，特别是源于FIDIC的案例。

手册的另一重要内容包括索赔和争端。

涵盖了仲裁以及其他争端解决的方式，并对一个国际仲裁的案例从头到尾进行了详细的分析。

<<工程建设合同>>

作者简介

威廉·戈德温先生是伦敦的一名出庭律师，具有在多个中国国内和国外的大型项目中，担任中方代表和顾问的丰富经验。

他同时还是中国国际经济贸易仲裁委员会仲裁员。

威廉·戈德温先生在建筑法和商法领域广泛讲学，并发表了许多出版物。

他现在担任伦敦大学亚非学院法学院，以及伦敦城市大学法学院的访问讲师。

在此，作者希望能够收到读者关于本书的任何反馈和意见！

<<工程建设合同>>

书籍目录

第一部分：合同 什么是合同？

- 1.工作定义 2.协议 3.合同必需采用书面形式吗？
- 4.合同的其他要素 5.行为能力以及代理权 6.书面合同的重要性 清晰性与确定性 程序
- 风险分配 7.风险 7.风险如何分配 8.“传统”的风险分配方式 9.EPC/交钥匙项目 10.BOT
- 类型项目 11.参与BOT类型的项目各方 12.BOT类型项目涉及的合同 建设合同 长期包销协
- 议 13.FIDIC《银皮书》 建设工程合同的类型 14.一次性付款的合同 15.原始成本或者可补
- 偿合同 16.单价合同 17.目标合同 18.哪一种类型的合同
- 第二部分：争端及其解决 19.介绍
- 20.建设项目的法律问题 建设合同条款 建设合同的准据法 与合同各方间争端解决相关的建
- 设合同条款 关于争端解决程序的法律 可能独立于任何合同之外产生的权利和义务 根据项目
- 的所在地而适用的法律 21.索赔类型 基于合同明确规定进行的索赔 合同中没有明确规定，但根
- 据合同提起的或与合同相关的索赔 22.提出索赔 我是否享有索赔权？
- 如果我享有索赔权，我何时提出？
- (1) 合同规定的期限 (2) 争端的程序法规定的期限 我如何提出索赔？
-附录1致谢关于作者 国际商会仲裁规则附件一附件二附件三

章节摘录

第一部分：合同 2.协议 当我们说合同就是协议时，并不意味着当事人各方需就项目涉及的所有细节（无论巨细）都取得一致意见。

只要当事人就合同的基本事项取得同意，许多法律体系都承认这些合同的法律效力。

“协议”也不一定是心理或主观感觉上的实际同意或意见统一。

许多法律体系会发现，在各方订立的合同中包含的某些条款，其中一方或另一方当事人可能实际上并不同意。

只要各方相互行事的方式，会使合理的第三方相信他们同意某些条款，那么他们将被认为已就这些条款取得一致意见，并相应地受其约束。

许多法律体系也将协议或者合同本身与冗长的商讨或谈判进行区分，这些商讨和谈判，可能会发生在即将订立协议的当事人之间。

一旦合同形成，合同条款即对当事人产生约束力，并产生可以强制实施的义务与权利。

而合同签订之前进行的商讨或者谈判，不构成合同的一部分。

当合同措辞模糊或者不确定时，一些法律体系可能允许使用当事人交易时的事实背景，来对合同措辞进行解释，然而另一些法律体系可能就不允许使用这些商讨或者谈判，来对合同条款进行解释。

协议本身与导致协议产生的谈判之间存在区别，而这种区别则强调了下列问题的重要性：每一方当事人应该清晰地确认经双方同意的并将对合同各方产生约束的条款；每一方当事人应该明确，在谈判过程中商讨过的但最终被放弃或者修改的其他各种事项，与合同条款本身之间有着明显的区别。

合同必需采用书面形式吗？

有时候人们会认为，如果没有书面文件就等于没有合同；他们认为，双方当事人必须签署文件，此外，合同可能还需要满足其他形式要件。

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>