

从政府采购中寻找商机——供应商参与政府采购专题讲座 课程大纲

第一章 政府买商品不一定是政府采购——政府采购概述

- 1● (一) 四个要素缺一不可——政府采购的概念
- 2● (二) 按图索骥——集中采购与分散采购
- 3● (三) 让财政部多次败诉的政府采购第一案——政府采购法与招标投标法的关系
- 4● (四) 政府采购体现了政府对经济活动的干预和调控——政府采购的政策功能

第二章 政府采购这个舞台上有哪些角色——政府采购的各类参与主体

- 5● (一) 政府采购当事人
 - 1● 1.采购人
 - 2● 2.供应商
 - 3● 3.集中采购机构和社会采购代理机构
- 6● (二) 其他政府采购参与主体
 - 1● 1.采购人员
 - 2● 2.评审专家
 - 3● 3.财政部门和其他监管部门

第三章 政府采购不止是招标——政府采购方式

- 7● (一) 采购方式分类
- 8● □ (二) 招标与投标
- 9● □ (三) 框架协议采购
- 10● 备注：七类采购方式中，与电脑厂商密切相关的采购方式有两类，即公开招标和框架协议采购，这两类采购方式和采购程序将会重点在课程中讲解

第四章 解密评标——评标委员会是如何工作的

- 11● (一) 评标委员会的组建
- 12● (二) 采购人在评标委员会中的作用
- 13● (三) 评标的流程

14● (四) 如何应对评标委员会的“询标”要求——澄清、说明或补正

15● (五) 什么情形会导致投标无效

16● (六) 第一中标候选人是怎么产生的

17● (七) 非招标方式中，如何参与谈判或磋商

第五章 投标就像一场大考——投标（响应）文件的制作

18● (一) 了解信息：准确获取采购信息

19● (二) 掌握规则：采购文件的关键要素和实质性条件

20● (三) 竞争判断：我的投标优势在哪里？

21● (四) 从学渣到学霸：如何做出一份优秀的投标文件

第六章 政策红利——合理利用政府采购政策获得竞争优势

22● (一) 政府采购的政策工具有哪些？

23● (二) 中小企业能获得哪些竞争优势？

24● (三) 大型企业该怎么应对？

25● (四) “节能产品政府采购清单”和“环境标志产品政府采购清单”是天然的行业门槛

26● (五) 国产产品比进口产品更有竞争优势

第七章 要约与承诺——政府采购合同

27● (一) 合同签订

28● (二) 合同履行

第八章 遇到不公正待遇怎么办——政府采购救济程序

29● 正确询问

30● 合理质疑

31● 依法投诉

第九章 如何推销我们的商品——政府采购商机的最佳窗口

32● (一) 政府采购的不同阶段中，如何正确地增加商业机会

33● (二) 与政府采购各类角色正确的相处之道

第十章 规避风险

34● (一) 供应商违法情形类型及法律责任

1●

35● (二) 政府采购供应商法律风险防范