

# 建筑施工企业的招投标策略与实战技巧

易斌 一天

## 一、新政下的招投标规则

1. 要约与承诺在工程招投标过程中的理解与作用；
2. 招投标有效工程结算方式；
3. 招投标无效工程结算方式；
4. 招标文件、投标文件、中标文件、中标合同、补充协议在工程实施过程中的效力认定原则；
5. 招标文件实质性条款认定及对工程结算的作用；
6. 招投标文件编制基本依据与方法；
7. 新政下招投标文件在工程项目竣工结算中地位的改变；
8. 工程项目竣工结算管控引导下的投标策略；
9. 中标价外设置优惠条件法律效力认定；
10. 预案索赔在招投标阶段的运用策略；
11. “两标并一标”在工程项目中的适用。

## 二、建设工程项目投标策略

1. 建设工程领域国家价值取向变化分析；
2. “低价投标、高价结算”在招投标中的运用；
3. 拦标价过低的投标策略商业性评估方式；
4. 政府项目投标底线思维策略；
5. 社会项目投标底线思维策略；
6. 政府与社会资本合作项目投标底线思维策略；
7. 项目包招投标落地策略运用；
8. 见索即付保函的效力范围；
9. 建设工程优先受偿权的性质与时效；
10. 施工企业放弃优先受偿权效力认定；
11. “先上车，后买票”项目施工企业合法权益救济路径。

## 三、招投标主体权利体系梳理

1. 工程项目投标主体合法权利构成；
2. 工程项目合同体系构成形式；
3. 对工程项目参与主体具有约束力规范性文件范畴；
4. 投标项目的类型对投标的影响力；
5. 不同类型工程项目工程款回笼路径差异；
6. 承包单位在工程项目实施过程中对分包实施有效管理策略；
7. 承包单位对工程项目实施闭环管理方法分析与运用；
8. 承包单位与分、子公司在工程项目实施过程中法律责任分担；
9. 招标工程量清单错、漏、缺项责任归属；
10. 政府项目工程投标人利益最大化追求之边界。

## 四、不平衡报价在投标中的运用

1. 不平衡报价适用的市场基础；
2. 不平衡报价合法性安排策略；
3. 不平衡报价的技巧；
4. 不平衡报价成功的方式；
5. 不平衡报价适用的前提条件；
6. 落入反不平衡报价陷阱的救济路径；
7. 政府审计对不平衡报价的影响力。

## 五、招标文件工程范围认定技巧

1. “估算控概算、概算控预算”原则在工程项目中的适用；
2. 估算价、预算价、概算价、拦标价、中标价、合同价、结算价、决算价在工程合同体系中的作用与效力；
3. 合同工程范围条款约定不明结算规则；
4. 竣工图中未反映的工程变更确定技巧；
5. 合同工程范围之外工程价款认定技巧；
6. 工程项目结算超概算部分合法性认定原则及救济方式；
7. 业主单位防范工程超概算常用手段；
8. 合同终止工程范围、内容界定方式与救济技巧；
9. 竣工图与合同清单冲突结算依据的认定技巧；
10. 竣工图与工程现场实物不符结算依据认定技巧。

## 六、合同文件中霸王条款化解技巧

1. 霸王条款的认定；
2. 霸王条款效力性识别；
3. 清单计价规范（GB50500-2013）法律地位认定；
4. 官方对建设工程计价基本立场解读；
5. 固定总价合同终止计价策略；
6. 招标文件规定市场价格波动不调价的报价技巧；
7. 工程量清单计价下，打开固定单价的专业技巧；
8. 固定总价下工程量变更计价应对技巧；
9. 中标合同与招投标文件不一致计价策略；
10. 计价方式冲突解决策略与技巧；
11. 工程签证单缺失、遗漏救济技巧。