新时期建设工程市场开发的投标经营策略

李 波

中铁建工集团有限公司 北京 100070

【摘 要】：城市化和相关项目的发展，促使施工单位进入施工领域，加剧了建筑业的竞争。为了在市场竞争中长期发展，必须及时有效地收集、分析和处理施工项目的信息，并根据投标项目的要求，根据企业的具体情况进行投标经营分析，围绕企业实际情况展开主客观分析，找到适合企业实施的项目开展投标，方能在竞争激烈的市场中获得安全可靠高质量的中标项目。

【关键词】：建设工程；新时期；市场开发；投标工作；经营策略

根据我国法律，建筑项目的市场化发展，以投标为主。所以，企业要想达到运营目的，就必须对施工项目进行招投标。由于施工企业自身的实际状况不尽相同，在工程建设中，如果一味地进行投标，不但达不到应有的结果，还会造成技术、资金、甚至经营上的严重错误。所以，根据投标文件的规定，根据企业的特点，进行业务分析是影响投标结果和公司未来发展的关键，必须经过全面的论证后才能执行。

1 工程建设项目投标概念

建筑工程投标，是由具备相应资质的建筑公司根据投标文件的要求，通过报名的形式购买投标文件，根据投标文件的规定，在规定时间内进行标书制作，展示自己的企业的服务与报价，以供投标单位选择。在此期间，投标人须按投标书中所列各项实质性需求，如资质、技术水平、响应时间、售后、报价等方面进行详尽的说明。以备招标人选择。如有任何一种与投标文件不符，则会导致投标无效。

2 参加投标的原则

2.1“可行”为首要原则

公司要根据投标文件的规定，从硬件资质、施工技术水平等方面保证其满足投标文件的需求。根据投标企业的要求，根据投标目的、现有工程量以及能否利用自身技术和专业特长等因素，对投标人投标的可行性进行了分析。

2.2“可靠”为前提条件

“可靠”就要对承保项目从审批手续、客观施工条件、业主支付能力等方面进行全面的调查了解。其目标是避免在工程项目开工后发生无法开工、无法履行合同、无法按期支付等影响工程进度、企业声誉和发展的后果。

2.3“盈利”为投标目的

建筑施工单位要想继续发展下去，就要把赢利放在第一位。利润的范畴更广泛，因公司发展的不同而有其含义。建设企业在初期，要想迅速地取得经济利益，就必须以此为基。正处于发展阶段的公司，获得中标公司的肯定会提高其品牌影响力，实施新技术可以获得更高的资质，获得更多的奖金，这些都是对建筑公司技术和能力的最好的展示，也是利润的一个主要表现。

3 投标经营分析需考虑的重点因素

由于施工项目规模大、时间周期大、影响面大，所以必须仔细对投标项目进行细致的研究，从政策面、经营面、竞争面、潜在风险面等多个角度进行综合考虑，得出最佳的经营分析结果，指导投标工作。

3.1 项目外部影响因素

（1）政策性的危险。投标的工程必须与国家的发展趋势相适应，不能满足相关的投标条件。（2）司法上的危险。对于投标和条款，应仔细研读，找出条款中所规定的与公司相抵触的条款，并采取补充条款的方式进行回避。（3）天然环境的危险。要充分利用工程所在地的气象水文地质情况，并针对工程建设工程中出现的自然灾害、洪水、地震等自然灾害时的对策，以及合同条款中规定的不可抗力的补偿等问题。（4）投标人的行为危险。如果投标人信用不佳，业内信誉不好，履行合同的方法不合合同，拖欠工程款，给施工企业造成困难。不靠谱的客户是造成投标风险最大的一个原因。（5）来自竞争者的压迫。投标人的数量、实力、与投标者的合作历史、投标策略等因素，都将会对投标的效果产生很大的影响，所以要仔细地研究和对比，才能准确判断出投标的好坏。

3.2 项目本身的影响因素

3.2.1 工程难度值

项目的困难不仅关系到施工单位的技术水平，还关系到项目的持续时间。因而，投标单位应进行现场考察，考察施工场地（场地及周围）对标书所规定的建筑标准、施工方法、人力物力投入、工期等进行全面的考察。

3.2.2 项目资金到位情况

对工程建设投资是否到位是工程建设企业能否中标的重要依据。如果没有足够的经费支持，工程的建设将无法继续下去。

3.3 投标企业自身及有关因素分析

（1）公司自身的技术水平、管理水平

只有具有投标书所列的技术和管理水平的公司，才可承担与其本身的资质相符的项目。施工单位的施工技术水平、材料性能的掌握以及人员配备和施工的管理水平直接关系到施工项目的进度是否能够如期完成。

（2）公司从事投标类似业务的经验

有类似工程投标的经历，可以更好地了解工程建设要求和技术标准，对于没有工程经验的投标项目工程，不推荐参加投标，除非公司有相应的资质和技术人员。

（3）公司当前业务队伍与施工量（施工进度预测）

投标应将项目规模和工期综合在一起。在建筑工程数量与施工团队不饱和、设备、人员能够全面实现业务规模的情况下，可以进行投标。如果设备、人员相对匮乏，施工项目过于拥挤，则不宜投标。

（4）成本分为两部分，投标成本和施工成本

投标成本是投标人在投标过程中所支付的各项费用，包括信息成本、实施成本、投标隐形成本、决策成本等。施工费用是指在施工过程中所耗费的人力物力，也就是项目的费用。根据工程造价估算，可以估算建筑企业参与投标后的效益，达到预期效益的，才能考虑参加竞标[1]。

4 完善建设工程投标信息收集与分析机制

4.1 完善信息收集机制

随着大数据和“互联网+”技术的迅速发展和运用，为建筑工程营销的信息化管理工作带来了新的技术支持，促进了信息采集和分析的创新。要健全我国建筑市场发展的信息化管理体制，必须利用大数据技术，建立健全的市场营销信息采集体系。大数据技术在搜集资讯上有着与生俱来的优越性，利用其庞大的资讯搜寻与逻辑思维，使其能够利用大数据技术，形成一种动态的资讯搜集系统。在施工过程中，由于施工过程中存在着海量的信息，因此，在海量的施工资料中进行有效的甄别是一个难点。

首先，利用大数据技术建立的动态信息系统，可以在海量的信息

中，对所有与施工投标有关的资料进行过滤，剔除掉那些不可靠的、不靠谱的，并且可以随时更新公司对施工项目的需求，从而大大提升了投标文件的搜集效率和准确性。其次，要构建信息过滤系统，大数据获取的信息尽管具有很高的可靠性，但并非全部都能满足公司对建筑市场发展的需求，因此必须对已获取的资料进行过滤，以增强其准确性。在信息的选择上，要按照政策和市场信息建立对应的信息基础，把不适合公司需求的信息剔除，仅留下与公司发展需求相符的信息。例如，资讯筛查者应与设计院及其它企业建立长久的良好伙伴关系，并能对重要项目的土地、环保评估、发改委审核批准等资料进行有效的核实。最终，建立线上、线下的信息采集体系，利用大数据和云计算技术实现网上的信息采集，对企业的信息化技术人员提出了更高的需求，并且要进行长时间的投标运营。离线是指由企业营销部门进行的，这种资料具有很高的可信度和效力，但是却要在施工现场进行大量的营销工作。企业可以结合自身的具体条件，对网上和线下的信息搜集进行适当的配置，以达到对建筑项目市场发展的最佳效果。

4.2 完善信息分析机制

在信息分析中，对所收集到的资料进行分析、加工，以实现对所收集到的资料的高效使用。在信息分析方面，一是要将决策人员、技术人员、投标人员、施工人员等召集到一起，进行市场营销信息的分析，并根据自己的工作状况，对这些资料进行剖析，从而发现这些资料对于公司的作用。通过对各个工程的员工的信息进行综合，得出相应的信息分析报告。二是利用云技术，对投标投标、施工组织策划等方面的信息进行综合利用。利用云计算技术可以有效地发掘项目投标、组织策划方案与其它项目的相似性，从而增强项目投标书的创意和组织策划方案的创造性。三是利用信息化手段，推动施工项目投标过程标准化。通过对施工项目投标工作的剖析，可以看出施工单位所出现的一些问题，比如与现行的相关政策、执行计划超出了发改委的审批范围等问题，并能及时改正施工项目投标中的缺陷，提高投标文件的质量。

5 规范建设工程投标组织策划工作

施工项目投标的组织与规划，应从各个单位中挑选优秀的施工队伍，形成专业的施工投标队伍。投标投标是施工单位的生命之本，投标的成败直接影响到公司的生存率，因此，投标单位应高度关注投标工作，从投标单位中抽调有投标经验、业务能力突出、具有高度责任意识的人员，组成投标队伍。在组建投标团队之后，各投标单位要进行有目标的专业技能训练，特别是政策文件、投标流程、投标文件编制等，让投标工作的工作人员迅速熟悉施工项目投标工作的重难点，掌握相关流程节点[2]。其次，要对投标工作进行明晰，实行问责。要求各部门各有专人，各部门分工协作，避免因职责、职务、工作内容界限模糊而造成互相推诿、工作难以开展等问题。要强化投标工作的管理，确保投标工作的工作人员能够尽心尽力地完成投标工作，为投标单位的投标工作做出自己的一份力。最后，对施工项目投标进行规范化规划。施工项目投标是一个综合性的工作，牵扯到的工作范围很广，必须正确协调好各个方面的工作，以保证投标工作的有序、顺畅。施工项目的投标要依据施工的复杂程度和资料的详细程度来确定。施工工程的信息不详细时，要尽量收集有关的信息，以便制订出有计划的投标方案；施工投标单位要安排工作人员到施工现场进行现场勘察，仔细对比有关的数据，并做出相应的调整。

对以上工作进行组织和规划，为项目投标工作打下了坚实的理论依据，从而加快了项目投标工作的响应。

6 有效开展标前评估的编制工作

投标前评价的制定是投标投标的基本条件，在投标过程中，企业可以作出一个比较科学的评价，从而为投标文件的制定和投标文件的制定提供参考，从而防止由于盲目投标而造成的经济损害。

6.1 前期调查工作

在投标中标后，公司要根据建设工程建设的信息采集系统，迅速地进行有关建设工程的信息采集。如政策信息、地理信息、人文信息等，对建设工程建设的重点信息进行详尽的梳理，形成一份详尽的投标信息。然后，公司派出调查员，到施工现场实地考察。现场调研主要包括：①对资料进行核查。通过实地走访调查，比较现有资料，对不一致的资料进行多次对比，最后得出准确、可信的结论。②调查钢材、水泥、施工设备等建筑原料、设备的产地、价格、运输成本等，了解施工设备和施工材料的成本。③人力价格。对本地劳工的价格进行调研，并将其分解到各个行业，从而为项目的报价提供依据。

6.2 开展成本估算与实现效益工作

经过前期调研，基本摸清建设工程的有关资料，并据此进行工程造价评估和效益评估。

首先，工程造价与投标价格及效益有很大的关系。工程造价评估要求企业的财政部门介入，并以工程建设的规模为依据，对工程建设工程造价进行评估。为了保证工程造价的准确性，可以将 BIM 技术应用到工程中，建立一个立体的工程模型，对工程的各个阶段进行造价的评估，从而得到工程造价，并在保证工程的经济效益的基础上，合理地确定工程造价[3]。其次，要想达到收益，就要等到成本估计工作结束。之后，公司会召集有关的人开会，在会上，通过评估的结果来决定公司的报价。如要继续投标，则要考虑经济利益，如果以上各项都符合，就作出报标的决策，并进行投标。

7 细化投标书的编制工作

投标文件是一个重要的项目，它直接影响到一个公司是否能够进入投标阶段的投标和其他的工作。因此，在投标文件的编写上，必须力求精益求精，注意细节。首先，在投标文件的外貌上，要注意品质，要讲究美观，要有画面，要有文字，要有条理。其次，就工程组织与设计的总体规划而言，总体规划要明确，使工程的目的和方法能够直观地反映给施工单位。总体方案要详尽、直观，详细列出各项目的要点，并以不同的色彩标注：施工设备和材料要标明产品类型，并提供相关的环境保护证明；施工进度要与实际情况相符，不得照搬其它项目的施工工期安排。其次，在投标文件中，应按照造价估计的结论来确定，并参照其它公司的报价进行合理的调节。最后的报价要考虑到费用和经济因素，不得影响公司的经济利益。

在投标文件中应提供有关公司资信、曾建设项目、人力或技术实力等相关文件，以便激励建设单位，加强企业在投标环节的实力。投标文件的编写工作结束之后，公司应安排有关工作人员进行书面审查，核对投标文件中的各项内容，并认真地对投标文件中的资料进行校对，避免因资料上的差错而导致公司遭受不必要的经济损失。等写好了之后，按照评委们的建议，对投标文件进行修改。

8 结语

在投标管理工作中，由于投标管理工作直接影响到公司的经济效益乃至企业的生存。因此，必须加强对投标工作的管理，在人力物力方面予以支持，做好建设项目投标组织策划、成本估算与实现效益、投标书的编制等方面的工作，逐步推进企业建设工程投标工作标准化。

参考文献：

[1] 吴四成.论招标管理在施工作直项目中的营销战略[J].商品与质量，2019(009):184，279.

[2] 郭翔.新形势下施工项目招标的最佳化[J].建筑.建材.装饰，2019(010):21.

[3] 股宗刚.新时代建筑项目招标管理中的市场化运作浅析[J].今日财富(中国知识产权)，2020(03):55-56