

关于建设工程招投标过程中存在的问题及解决方法分析

刘金阳

中铁五局集团建筑工程有限责任公司 贵州贵阳 550000

【摘要】建设工程投标过程中, 投标方面临问题包括缺乏明确的招标文件、模糊的合同条款、市场竞争激烈导致的价格压力, 以及技术方案不被充分理解等。为有效解决这些问题, 投标方可以通过有效获取招标信息、仔细阅读招标文件、主动沟通明确技术规格和合同条款、建立科学的价格策略、避免过度降价竞标, 以及加强技术方案的传达, 包括制定清晰的技术文档和与招标方进行技术交流会议等综合措施。

【关键词】建设工程投标; 招标文件; 合同条款; 价格策略

建设工程投标是一个复杂而竞争激烈的过程, 投标方在此过程中常常面临各种问题, 这些问题可能涉及到招标文件的不明确、合同条款的模糊、市场价格的压力以及技术方案的理解不足。为确保投标的成功, 投标方需要采取一系列有效的解决方法, 包括在招标前的仔细准备、科学的价格策略制定、技术方案的充分传达等。本文将对建设工程投标过程中存在的问题及解决方法进行分析, 为投标方在竞争激烈的市场中提高竞争力提供指导。

1 投标过程中存在的问题

1.1 缺乏明确的招标文件

在建设工程投标中, 招标文件中的技术规格往往存在不清晰的问题, 给投标方带来了困扰。技术规格可能过于笼统或缺乏具体细节, 使得投标方难以准确理解招标方的技术要求。这种不明确可能导致投标方在制定技术方案时存在较大的不确定性, 增加了投标的风险。缺乏清晰的技术规格也可能导致不同投标方对同一要求理解不一致, 使得招标方难以比较各方提出的技术方案, 降低了比较和评估的准确性。另一个常见问题是招标文件中存在模糊的合同条款。这种模糊性可能表现为合同条款的措辞不明确, 或者对于关键性的合同条款缺乏详细的阐述。这种情况给投标方带来了不确定性和风险, 因为在缺乏明确合同条款的情况下, 投标方难以准确评估合同责任、权利和风险。模糊的合同条款也可能导致在项目实施阶段出现纠纷和歧义, 对双方的合作关系造成负面影响。因此, 解决这一问题需要在招标文件中明确并详细阐述合同条款, 确保投标方对于合同责任和权利有清晰的了解。

1.2 市场竞争激烈导致价格压力

在建设工程投标过程中, 市场竞争的激烈往往导致了

价格方面的压力, 使得投标方面临低价竞标的风险。由于竞争激烈, 一些投标方可能倾向于通过降低价格来获得项目, 以期在激烈的竞争中脱颖而出。然而, 低价竞标可能会对项目的质量和可持续性产生负面影响, 因为过低的价格可能无法覆盖项目实际成本, 导致投标方在项目执行过程中面临亏损。

1.3 技术方案不够完善

在建设工程投标中, 技术方案是项目是否中标的决定性问题, 其中一个主要原因是技术说明的不明确。招标文件中的技术说明可能过于抽象, 缺乏具体的细节和操作指南, 导致投标方对于项目的技术要求理解不清晰。这种不明确可能给投标方带来困扰, 使其难以准确地设计和提出符合招标方期望的技术方案。缺乏明确的技术说明也可能导致不同投标方对同一要求有不同的解读, 增加了比较和评估的复杂性。另一个导致技术方案不被充分理解的问题是沟通不畅, 这可能导致误解。不畅的沟通可能表现为招标方提供的信息不及时或不明确, 投标方在理解项目需求时遇到困难。双方之间的沟通渠道不畅通, 无法迅速解决疑问或获取必要的信息。这种情况下, 投标方可能误解项目的技术要求, 无法准确提供符合期望的技术方案, 增加了投标的风险。

2 提高中标率的途径

2.1 投标前期阶段

2.1.1 关注招标信息

在建设工程招投标过程中, 投标人经常面临着招标信息不够透明的问题。投标人可以通过查阅政府发布的重点项目清单来获取最新的建设工程信息。这些清单通常包含了各级政府计划中的重要项目, 涉及到基础设施建设、公

共服务等领域。政府的重点项目清单提供了一个重要的参考来源，投标人可以从中筛选出符合自身业务领域的潜在投标机会。在许多国家，政府都会维护一些平台或者数据库，其中包含了已经承接或者计划中的建设项目的相关信息。投标人可以通过这些平台查询到相关公司的名单，了解到它们已经或者即将承接的项目。这有助于投标人更有针对性地选择适合自己业务的项目参与竞标。大型企业或者业主通常会有详细的项目计划，包括项目的时间表、规模、预算等信息。投标人可以通过关注这些大业主发布的项目计划，及时获取到项目的信息，从而有充足的准备时间和更全面的了解，以便制定更具竞争力的投标方案。在实际操作中，投标人还可以结合其他渠道，如建筑行业协会、商业数据库等，以确保获取到全面而准确的项目信息。同时，建议密切关注政府发布的招标公告，以获取项目详细信息和参与招标的具体流程。

2.1.2 仔细阅读招标文件

解决在建设工程投标中缺乏明确招标文件的问题的一个关键方法是在招标前进行充分的准备工作。投标方应当仔细阅读招标文件，深入了解招标方对项目的要求和期望。这包括详细审查技术规格、合同条款、工程要求以及其他与项目相关的重要信息。通过深入研究招标文件，投标方能够全面了解项目的技术、法律和商业方面的要求，为制定有效的技术方案和合理的价格策略提供基础。为确保仔细阅读招标文件的有效性，投标方还可以采取主动的沟通策略。在招标文件中发现不清晰或疑惑的地方时，投标方应当及时与招标方联系，提出相关问题并争取获取明确的解释或补充信息。投标方还可以参加招标方组织的说明会议，以直接与招标方进行交流，获取更多关于项目需求的信息。通过仔细阅读招标文件并积极沟通，投标方能够在招标前充分准备，减少因文件不清晰而导致的误解和风险，提高投标的成功机会。

2.1.3 主动沟通与招标方明确技术规格和合同条款

在解决建设工程投标中缺乏明确招标文件的问题时，主动沟通与招标方是一项关键的策略，特别是在明确技术规格和合同条款方面。投标方应当积极寻求与招标方的沟通机会，以便明确技术规格。这包括直接联系招标方，提出关于技术规格的问题，并争取获得更详细的解释。通过主动沟通，投标方能够确保对技术要求有全面而清晰的理解，从而更好地满足项目的实际需求。主动沟通也在明确合同条款方面发挥着关键作用。投标方应当审查招标文件中的合同条款，并在发现不明确或容易引起误解的地方主动与招标方联系。提出相关问题并寻求明确的解释，以确

保在制定投标文件时能够准确理解合同责任和权利。通过主动沟通，投标方能够降低合同解释上的风险，减少在项目执行阶段可能出现的纠纷和歧义。总体而言，主动沟通是确保技术规格和合同条款明确的关键步骤，有助于提高投标方的理解和成功投标的机会。

3 建立科学的价格策略

3.1 综合考虑成本、市场价和预期利润

在应对市场竞争激烈导致价格压力的情况下，建立科学的价格策略是至关重要的。投标方应该进行全面的成本分析，包括劳动力、材料、设备以及其他相关费用。准确了解项目的实际成本是确保价格策略合理性的基础，以避免低价竞标可能带来的亏损风险。投标方需要综合考虑市场价，了解竞争对手的定价情况。这包括对当前市场行情的深入了解，以确保制定的价格既具有竞争力，又能够覆盖成本和获得合理利润。

在建立科学的价格策略时，投标方还应该谨慎考虑预期利润。预期利润的制定需要综合考虑风险、项目的复杂性以及投标方的实际情况。设置过高的预期利润可能导致失去竞争力，而设置过低则可能无法维持项目的可持续性。因此，投标方需要通过权衡各种因素，制定既能够吸引招标方又能够保障自身利润的科学价格策略。建立科学的价格策略需要综合考虑成本、市场价和预期利润，使得投标方在激烈的市场竞争中能够保持竞争力，同时确保项目的可行性和盈利能力。

3.2 避免过度降价竞标

避免过度降价竞标是确保投标方在市场竞争中维持健康盈利的关键策略。投标方应该充分认识到过度降价竞标可能带来的负面影响。虽然通过降低价格可能赢得项目，但这可能导致项目无法盈利，从而影响公司的长期可持续性。过度降价还可能引起其他竞标方效仿，导致整个行业价格下降，最终影响整个市场的健康发展。为避免过度降价竞标，投标方需要进行全面的成本分析，并明确了解项目的实际成本。制定合理的价格不仅需要考虑成本，还需要考虑市场行情和竞争对手的价格水平。通过了解行业标准 and 市场需求，投标方能够更准确地设定价格，避免过度降价竞标。投标方还可以注重提供额外的价值，例如技术创新、高效的项目管理或附加服务，以区别于竞争对手。通过强调自身的专业能力和价值，投标方能够在不仅仅是价格方面脱颖而出，从而降低过度降价竞标的风险。避免过度降价竞标需要综合考虑成本、市场行情和竞争对手的价格水平，同时注重提供附加价值，以确保项目的盈利性和长期可持续性。通过制定明智的价格策略，投标方能够更好地平衡竞争力和盈利能力，提高

在激烈市场中的投标成功机会。

4 加强技术方案的传达

4.1 制定清晰的技术文档

在解决建设工程投标中技术方案不被充分理解的问题时，加强技术方案的传达是至关重要的，其中一个关键步骤是制定清晰的技术文档。投标方应该精心编写技术文档，确保其中包含对项目的全面而清晰的技术方案。技术文档应当详细阐述投标方的技术理念、方法和解决方案，以便招标方能够准确理解投标方的专业能力和提案的独特之处。除了详细的技术方案，技术文档还应当包含清晰的图表、示意图和案例分析，以帮助招标方更直观地理解投标方的提案。清晰的技术文档能够降低误解的风险，提高投标方的专业形象，并增加招标方对技术方案的信心。为确保技术文档的有效传达，投标方还可以考虑组织技术交流会。通过与招标方面对面地分享技术方案，投标方能够进一步澄清和解释文档中的内容，回答招标方可能有的疑问，并直接传递专业知识。技术交流会是一种有效的沟通方式，有助于在招标方和投标方之间建立更密切的合作关系，提高投标方的竞争力。通过制定清晰的技术文档和进行有效的技术交流，投标方能够更好地传达其专业能力和解决方案，提高在投标过程中的成功机会。

4.2 与招标方进行技术交流会

在解决技术方案不被充分理解的问题时，与招标方进行技术交流会是一项重要的策略。投标方可以主动提出与招标方进行技术交流会，以深入讨论和解释其技术方案。这种会议提供了一个面对面的机会，使投标方能够直接与招标方沟通，回答可能存在的疑虑，并进一步展示其专业知识和能力。在技术交流会议中，投标方可以详细解释其技术方案的关键要素，强调如何满足招标方的需求和期望。通过直接的互动和实时的问答，投标方能够更好地理解招标方的关切，并及时调整和优化技术方案，以符合项目的实际要求。这种沟通方式有助于消除可能存在的误解，提高招标方对技术方案的理解和认可。技术交流会还提供了一个展示投标方创新和能力的平台。通过展示实际案例、成功经验以及可能的技术创新，投标方可以进一步巩固其在招标方心目中的专业形象。投标方还可以利用这个机会与招标方共同探讨项目的技术挑战和解决方案，加强双方的合作关系。通过建立更密切的技术交流，投标方有望提高在招标过程中的竞争力，确保其技术方案得到充分理解和认可。

5 提供投标成功的案例分析

成功案例分析是在建设工程投标中传达投标方实力和

能力的重要手段。投标人可以详细描述之前成功投标的案例，包括项目的性质、规模、技术要求和最终的成功交付。通过具体的案例，能够展示其在不同领域和项目类型中的成功经验，强调其在解决技术难题、项目管理和交付方面的卓越能力。

在案例分析中，投标人应注重项目优势和客户的满意度。客户的正面反馈和项目成功交付的事实将有助于建立投标方的信誉和专业声誉。投标人还可以说明在案例中采用的成功策略、创新解决方案以及如何克服挑战，以展示其在应对各种情况下的灵活性和创造力。通过深入而详实地描述成功案例，投标人能够为招标方提供直观的信息数据，是项目的实力和经验体现，从而提高在投标过程中的竞争优势。成功案例分析是强有力的营销工具，有助于建立投标方在招标方心目中的信任和认可。

结束语

在建设工程投标过程中，投标方面临着一系列问题，如缺乏明确的招标文件、模糊的合同条款、市场竞争激烈导致的价格压力，以及技术方案不被充分理解等。为解决这些问题，投标方可以采取一系列有效的解决方法。在招标前的准备工作中，仔细阅读招标文件，并通过主动沟通与招标方明确技术规格和合同条款，从而降低误解的风险。建立科学的价格策略，综合考虑成本、市场价和预期利润，避免过度降价竞标，确保项目的可持续性。加强技术方案的传达，制定清晰的技术文档并与招标方进行技术交流会，以提高技术方案的透明度。通过这些综合措施，投标方能够有效解决问题，提高在竞争激烈的投标环境中的成功机会。

参考文献：

- [1] 李少鹏. 建设工程招投标现存问题及建议 [J]. 城市建筑空间, 2022, 29 (S2): 801-802.
- [2] 刘洪新, 董芹芹. 工程建设项目招投标风险因素及管控 [J]. 中国招标, 2022, (05): 129-130.
- [3] 钱茜茜. 建设工程招标阶段的工程造价管理 [J]. 房地产世界, 2021, (22): 71-73.
- [4] 何学源. 法院如何认定中标通知书发出拒签合同的法律责任 [J]. 中国招标, 2022, (11): 33-38.
- [5] 梅杰. 当前建设工程招投标存在问题及对策分析 [J]. 建筑与预算, 2020, (12): 29-31. DOI: 10.13993/j.cnki.jzyys.2020.12.009

作者简介：

刘金阳 (1992.11-), 男, 汉族, 云南昆明人; 目前职称: 工程师, 最高学历: 本科, 研究方向: 招投标。