

试析新时期建设工程市场开发的投标经营

苏沛春

(中交第四航务工程局有限公司, 广东广州, 510000)

建筑工程的投标经营工作, 是决定一个企业生存的关键, 同时这也是一项极其复杂和困难的工程, 在投标过程中, 会涉及到许多部门, 尤其是建筑企业内部的各个部门, 因此需要多方联动合作, 才能保证工程项目最终中标。通过多年的工程竞标工作, 本人积累了较为丰富的经验, 这些经验的累积, 对建筑工程的顺利完工, 以及企业的未来发展, 可以起到一定作用。因此, 本人从本公司的实际情况出发, 结合相关实际工作经验, 对市场竞争的实际情况进行全面考察, 先分析新时期建设工程市场现状, 再列举出投标经营工作中的要点, 希望可以参与投标的公司提供相关参考。新时期下建筑行业蓬勃发展, 而建筑工程企业想要获得更加广阔的发展空间, 就必须重视建设工程的市场开发以及投标经营, 从而促进建筑业健康稳定发展。

一、工程投标基础概念

工程投标是指具有施工资格、符合施工需要的建筑生产单位, 在建筑施工和招标时, 根据招标的具体要求, 进行招标文件的获取。在取得招标资格后, 企业根据自身的具体能力和工作情况, 进行投标文件的设计, 其内容包括企业特色说明、公司实力展示等, 这些信息提供给招标单位进行评选对比, 最终选择出合适的企业主导施工项目。

二、投标经营的具体工作

(一) 在市场环境下施工单位的经营管理与投标竞争相适配

现阶段, 建筑投标经营工作已经在向着更加专业化和规范化的方向发展, 而建筑施工单位, 也要尽快适应现阶段竞标趋势, 加强公司经营管理, 促进企业现代化、科学化和专业化发展。目前国家为了促进建筑行业的完善和发展, 已经在法律制度上给予了一定支持, 其有助于建筑行业的健康稳步发展。就建筑企业来说, 其需要建立完善的投标制度, 以开展有优势的竞争。投标竞争是一种市场经济发展完善的象征, 同时也是资源配置优化的过程, 企业要想获得更好地发展, 就要充分了解投标竞争相关情况。企业在经营管理中会遇到许多风

险, 而良性竞争可以有效避免一些经营风险, 并确保企业的经济效益和社会效益。

(二) 竞标工作的开展过程

竞标工作开展中, 施工企业要根据未来需求和企业施工能力范围内的项目进行筛选, 从而选出适合本企业的跟踪项目。基于相关要求, 企业要增强信息收集的能力, 以及加强对信息检索和筛选的能力。同时, 企业也要充分考虑到当地的相关政策、人文环境和地方材料价格等信息, 这些信息对工程招标有一定影响, 只有做好全面细致的考虑, 才能保证建筑工程项目的竞标成功。

(三) 投标的具体策划

竞标是招标项目对竞标者综合实力的考量, 因此建筑企业不仅要在工程造价报价上下功夫, 同时也要对企业的信誉和施工质量投以关注, 并就企业的技术标准和施工时间进行全面考虑。投标企业应选派经验丰富, 对专业知识和竞标项目十分了解, 且心理素质良好的专业人员进行把关, 从而提高企业的中标可能性。企业最好在不断地实践中, 建立起一支专业素质过硬、职业道德水平高的专业竞标团队, 以此对企业的未来发展起到积极推动作用。在平时, 竞标企业应注重对相关专业人员的培养, 定期对相关人员进行考核, 注重培养竞标团队的团结协作能力, 使团队成员之间拥有良好的默契, 这些都是公司整体实力的体现, 因为员工团结是竞标的重要基础和前提。

三、招标和投标中存在的不足

(一) 违规招标

目前的施工企业, 在投标过程中存在一定的违规操作情况, 其主要表现为以下几个方面:

1. 在实际招标过程中, 有些招标人和特定投标人私下协商, 在投标过程中故意压低或抬高投标报价, 在中标以后, 再给予招标人或者投标人一定的额外补偿, 通过此方式来获得内定资格。这一行为严重违反了公平竞争原则, 也不利于招投标管理和建筑行业的健康发展。

2. 在招标前, 有部分单位以胁迫、劝退、补偿等方式, 来促使特定的投标人以外的投标人放弃投

标,或者使中标人放弃中标。这种行为也是招标过程中较为常见的,属于违规操作。

3.在实际操作中,项目虽然采用的是公开招标的形式,但在招投标过程中,有施工企业利用良好的社会关系,从招标单位提前获取评标专家名单,并与评审专家进行沟通,以此提前了解具体招标情况,来提高自己的中标率,这一行为无疑严重破坏了市场秩序。

(二) 施工单位投标中违规问题

部分施工单位在投标过程中,会采用降低工程造价的形式来获得工程施工的权利。但因为中标价格过低,中标企业在后续施工中,就会采取一些手段来降低工程成本。这样的行为不仅不利于项目工程,也不利于企业的发展。另外,在实际操作中,还有企业采取联合行动,或者通过不正当竞争手段,来排挤其他投标人,从而获得工程施工权利。也有企业在投标中通过与其他企业约定,来使其他投标人放弃投标,或者使中标企业放弃中标。还有投标企业提供虚假业绩、虚假财务状况以及虚假信用证明等材料来获得中标的情况。

四、保证投标良性发展的方式

(一) 加强管理

想要促进投竞标良性发展,就需要采用科学管理方式,对标底、开标以及评标等各项工作加强监督,优化每个工作细节,尽可能减少疏漏。招标

(上接第55页)

(四) 威胁分析

当电力公司与另一个公司签订技术服务相关协议时,一些公司可能会要求电力公司办理免税清单和减税相关事宜。但由于这些事宜无法被准确地计量,所以也无法做出准确评估,这对于国家审计工作的规范开展具有一定的影响。

三、境外投资风险消除

根据上面的优势、劣势、机会和威胁分析可以发现,电力公司在进行境外业务时,一定要利用好自身优势,利用好现存资源,然后抓住机遇消除威胁,如此方可规避风险取得成功。

例如,电力公司在进行境外项目策划的时候,需要把握工期风险、造价风险和合规风险。在项目执行时,公司要定期派督察小组进行监督,并向领导小组进行问题汇报,严格把控工期风险。造价风险对于境外投资项目来说是一个很常见的问

单位应当对工程项目的标底进行严格审查,并与有关管理部门沟通,及时查收标底以及设计图纸,在管理过程中对各项管理细节进行优化。相关部门只有使招投标程序变得严谨、科学化,才能更好地做好招投标管理。同时,针对招投标工作中存在的问题不足,需联合有关管理人员进行讨论,从而寻找获得最佳解决方案。

(二) 常见的投标策略

第一,高价盈利策略,该方法就是将较大的利润作为投标目标,在报价过程中,使企业获得更多的优势;第二,微利保本策略,该方法是在报价过程中,一些企业的报价人员选择不考虑本企业的经济收益,通过降低自己的报价来获得中标的行为;第三,低价亏损策略,该方法为在报价过程中考虑到一定的亏损后,提出的相应报价。第四,力求评标最高分的报价策略,其是以最接近业主标底的标价竞标,是为最合理的报价。

五、结语

综上所述,现阶段的工程施工在投标和竞标工作中,还存在着一定的问题,这非常不利于建筑行业的良性竞争和发展。竞标和投标是企业 and 政府应共同承担的责任,所以应优化投标竞标规则,完善相关制度,以此促进我国建筑行业健康发展。

【作者简介】苏沛春,中交第四航务工程局有限公司。

题,评估这类风险时,电力公司要对投资的合理性和准确性进行充分分析,并制定合理的造价计划,以此使投资的效益得到提高。另外,公司还可聘请相关的审计专家对项目的全过程进行分析,以确保造价风险的最小化。而对于合规风险来说,其要求电力公司督促好其他签订合同的公司,将咨询服务的成果详细记录下来并保存,其中包括了相关咨询文件项目的监理许可证,以及一些协调事宜的相关凭证,能更好地应对相关检查。

四、结论

综上所述,电力企业对于跨国贸易的投资是一种必然的趋势,电力企业应当注重对于投资的内部管控分析,同时也要站在合规的角度上对此问题进行探究,找出合理的项目执行与投资方案,从而规避风险发生。

【作者简介】沈扬,新天河北电力销售有限公司。