

提高建筑企业投标中标率的有效策略

陈琳

中国水利水电第十一工程局有限公司

DOI:10.12238/etd.v6i1.11710

[摘要] 在激烈的建筑市场竞争中,投标中标与企业的可持续发展密切相关。文章深入分析了影响建筑企业投标中标率的相关因素,如信息收集片面、文件编写欠佳、决策风险高、报价不合理等问题,并针对上述问题提出了相关策略,以期帮助建筑企业提高投标中标率,增强市场竞争力,实现可持续发展。

[关键词] 建筑企业; 投标中标率; 常见问题; 提高策略

中图分类号: F416.9 文献标识码: A

Effective strategies to improve the bid winning rate of construction enterprises

Lin Chen

China 11th Water Conservancy and Hydropower Engineering Bureau Co., Ltd.

[Abstract] In the fierce competition in the construction market, winning the bid is closely related to the sustainable development of enterprises. This paper deeply analyzes the related factors that affect the bid winning rate of construction enterprises, such as one-sided information collection, poor document preparation, high decision-making risk, unreasonable quotation and so on, and puts forward relevant strategies in order to help construction enterprises improve the bid winning rate, enhance market competitiveness and realize sustainable development.

[Key words] construction enterprises; Bid winning rate; Frequently asked questions; Improving strategy

引言

随着建筑市场的不断发展,规范程度不断提升,建筑投标的激烈程度也在不断上升。对于建筑企业而言,投标中标不仅是获取业务、维持企业生存的关键途径,更是企业发展壮大、提升市场影响力的重要手段。然而在实际的投标过程中,建筑企业也面临着较多问题,严重影响了投标的成功率。因此,深入探讨建筑企业投标中常见的问题,提出相对应的解决策略,提高企业的中标率,对于增强企业竞争力和实现企业的可持续发展具有重要意义。

1 建筑企业投标中的常见问题分析

1.1 信息收集不全面

投标前的信息收集是投标成功的基础,但是部分建筑企业并没有做好对项目背景、业主需求以及竞争对手情况等方面信息的详细调查,对业主的需求也未能准确把握,没有充分了解业主对于项目质量、工期、成本等方面的具体期望,导致在投标文件中提出的方案与业主需求存在偏差,无法满足业主的实际需求;同时,竞争对手的情况是影响投标结果的重要因素之一,不了解竞争对手的优势、劣势、过往业绩以及可能采取的投标策略,在投标过程中就无法做到知己知彼,制定出有针对性的投标方案,在报价过程中就可能因为不了解竞争对手的成本结构和

报价策略,可能导致自身报价不合理,从而失去中标机会^[1]。此外,市场动态信息的变化以及政策法规的更新也会影响投标工作的开展,如果企业不能及时掌握这些信息,在投标报价和项目计划中就可能出现偏差,降低中标概率。

1.2 投标文件编写不符合要求

投标文件是评标委员会评估企业实力的重要依据,投标文件的内容应该清晰、准确地表达企业的优势、项目实施方案等关键信息,但部分企业在编写投标文件时,内容表述模糊不清,逻辑混乱,重点不突出;在技术方案部分,没有详细阐述施工工艺、质量控制措施等关键内容,使得评标专家难以判断企业的技术实力和项目实施能力;在业绩展示部分,没有突出重点项目和关键业绩,无法有效展示企业的实力和经验,只是简单罗列以往建设项目名称和规模,没有提供具体的项目成果和客户评价,难以证明企业的实际能力和业绩水平。

1.3 投标决策风险较高

投标决策涉及项目选择、投标报价、合作方式等多个方面,部分企业在决策过程中缺乏科学地分析和评估,导致决策盲目或过于冒险,这不仅可能浪费企业资源,还可能损害企业的长期发展利益。一是没有充分考虑项目的规模、难度、风险等因素,以及自身的实力和资源是否能够满足项目的要求,导致在投标

过程中发现自身无法承担项目的难度和风险,或者在中标后无法按时、按质完成项目,给企业带来巨大的损失。二是每个项目都存在一定的风险和潜在问题,如政策风险、市场风险、技术风险、自然风险等,部分建筑企业在投标决策过程中,未能充分考虑这些风险和潜在问题,没有制定相应的风险应对措施,在项目实施过程中,一旦遇到风险和问题,就会手足无措,无法及时有效地解决问题,导致项目进度延误、成本增加,甚至可能导致项目失败。

1.4 投标报价不合理

投标报价是投标文件中的核心内容之一,报价过低和过高都会影响中标的成功率,而导致该方面问题的原因主要有以下几点:

第一,成本核算不准确,导致报价过低。准确的成本核算是制定合理投标报价的基础,但是由于成本核算体系不完善、核算方法不科学、成本因素考虑不全面等原因导致最终核算价格过低,低报价会导致项目产生亏损。

第二,缺乏市场调研,报价过高失去竞争力。部分建筑企业在投标过程中,缺乏对市场的调研,不了解市场价格的波动情况和竞争对手的报价策略,在制定投标报价时,仅仅根据自己的成本核算和主观判断进行报价,导致报价过高,失去了市场竞争力,即便企业的技术实力和项目实施方案具有优势,但由于报价过高,也可能被评标专家排除在外。第三,不了解竞争对手报价策略。在竞争激烈的市场环境中,竞争对手可能会采用低价策略来获取项目,而企业如果不了解这一情况,仍然采用高价策略,就会失去中标机会,反之如果企业盲目跟风采用低价策略,而没有考虑自身的成本和利润,也可能导致项目亏损。

2 提高建筑企业投标中标率的有效策略

2.1 加强投标管理的信息化建设

建筑企业必须对现有信息收集和分析系统进行优化完善,通过多渠道收集项目、业主、竞争对手等相关信息,借助互联网、行业协会、政府部门等渠道获取项目招标信息、业主需求信息、行业政策法规信息等。同时,要建立专门的竞争对手信息库,收集竞争对手的基本情况、业绩、技术实力、报价策略等信息,并运用数据分析工具对收集到的信息进行深入分析,挖掘有价值的信息,为投标决策提供有力支持^[2]。

2.2 提高投标文件的编写质量

为了提高投标中标率,必须严格按照招标文件格式要求进行投标文件的编写。在编写投标文件之前,要仔细研读招标文件,明确文件对格式的要求,从封面设计、目录编排、正文排版到附录格式等,都要严格按照招标文件的规定进行操作,采用清晰、简洁的排版方式,使投标文件的内容层次分明,易于阅读和理解,在字体、字号的选择上,要符合招标文件的要求,并且要保证整个文件的一致性。同时在招标内容中要重点突出企业的技术实力和项目实施方案,详细阐述企业的施工工艺、质量控制措施、安全保障措施等关键内容,展示企业的技术优势和

项目实施能力,并且还需要重点展示企业的成功案例和业绩亮点,提供具体的项目成果和客户评价,以证明企业的实力和经验,在业绩展示部分,可以采用图表、图片等形式,使内容更加直观、生动^[3]。

为了避免招标文件出现错误,需要构建多级审核机制,对投标文件进行严格的审核校对,在文件编制完成后,首先由编制人员进行自我审核,检查文件的内容是否完整、准确,格式是否规范;然后由部门负责人进行审核,对文件的重点内容进行把关,确保文件的质量;最后,由企业的高层领导或专业的审核人员进行最终审核,对文件进行全面的检查和评估。在审核校对过程中,要特别注意避免错别字、语法错误等低级失误,确保投标文件的质量。

此外,企业还需要加强对投标文件编写人员的培训,不仅要提升其专业素养,还要培养编写人员的逻辑思维能力和文字表达能力,编写人员应深入研究项目要求和招标文件规定,确保投标文件内容全面、准确、无遗漏,并且逻辑清晰、表述流畅。

2.3 制定多元化的投标策略

在选择投标项目时,建筑企业要综合考虑项目的规模、难度、风险等因素,建立科学的项目评估指标体系,具体可以从项目的经济效益、社会效益、技术可行性、风险可控性等多个方面进行评估,制定相应的评估标准和权重。通过对项目的科学评估,确定项目的优先级,选择与企业实力相匹配的项目进行投标,提高投标的成功率,例如对于优势明显的项目,可以采取积极进攻的策略,以高价中标;对于竞争激烈的项目,可以采取稳健防守的策略^[4],以低价或合理价格中标。与此同时,企业还可以采取差异化的竞争策略,分析竞争对手的优势和劣势,寻找差异化竞争点。建筑企业可以从技术创新、服务质量、管理模式等方面入手,打造自己的特色和优势,比如企业可以加大研发投入,引进先进的技术和设备,提高施工效率和质量;同时也可以围绕服务质量,通过与业主方的良好沟通和合作,提供优质的售后服务,提高业主的满意度;而在管理模式方面,也可以引入先进的管理理念和方法,提高项目管理水平。就能够全面凸显企业特色优势,吸引业主的关注,提高中标概率。此外,建筑企业还可以采用联盟合作的方式,与设计单位、施工单位、材料供应商等建立合作关系,从而实现优势互补,共同参与投标。在联盟合作中,各企业可以充分发挥自己的优势,提高项目的整体竞争力,比如设计单位可以提供优质的设计方案,施工单位可以保证项目的施工质量和进度,材料供应商可以提供稳定的材料供应,并且通过联盟合作也可以降低项目的风险。

2.4 掌握投标报价要点,提高报价准确率

合理确定投标报价是提高中标率的关键,企业应充分了解项目成本、市场需求和竞争对手报价情况,制定合理的报价策略。首先,企业需要完善成本核算体系,确保成本数据的准确性,明确成本核算的范围和方法,对项目的直接成本和间接成本进行全面核算。在核算直接成本时,要考虑人工、材料、机械等费

用;在核算间接成本时,要考虑管理费用、财务费用等,在此过程中企业也需要考虑各种潜在成本因素,如物价上涨、政策变化等,避免漏算或误算,通过准确核算成本,为制定合理的投标报价提供基础。其次,加强市场调研,深入了解市场价格行情和竞争对手的报价情况。一方面通过与供应商、同行企业的沟通交流,以及对市场价格信息的收集和分析,了解市场价格的波动情况;另一方面要关注竞争对手的投标报价情况,分析竞争对手的报价策略和成本结构。结合企业的实际情况,制定合理的投标报价,在制定报价时,要考虑企业的利润目标和市场竞争力,既要保证企业的利润,又要具有一定的竞争力。最后,合理利用报价技巧。根据项目的特点和竞争情况,灵活运用适当的报价策略,现阶段常用的报价技巧有不平衡报价法、突然降价法、多方案报价法等。不平衡报价法是指在不影响总报价的前提下,对某些部分分项工程的单价进行调整,以达到增加利润的目的;突然降价法是指在投标截止前,突然降低报价,以吸引业主的关注;多方案报价法是指针对招标文件中的某些条款,提出多种方案,并分别报价,供业主选择。通过灵活运用报价技巧,提高投标报价的竞争力,在具体应用过程中,可以根据实际情况选择相对应的报价策略,以此来提高投标成功率。

2.5 持续改进与学习

投标是一个不断学习和改进的过程。企业应建立投标总结和分析机制,在投标结束后,要及时组织相关人员对投标过程和结果进行回顾和分析,找出成功和失败的原因,对于成功的投标项目,要总结经验,提炼出可推广的做法;对于失败的投标项目,

要分析原因,找出问题和不足之处,制定相应的改进措施,不断提高企业的投标能力和水平。同时企业还应关注行业内的优秀投标案例,学习先进的做法和经验,拓宽企业的思路,提高企业的投标竞争力,比如采用大数据分析技术,对市场信息和投标数据进行分析,为投标决策提供更准确的依据;引入项目管理软件,提高项目管理的效率和质量等等。

3 结语

为了提高建筑企业的投标中标率,必须从多维度入手,全面优化投标流程与策略,不断提高投标文件编制质量,科学制定投标决策,确保报价的准确性,有效提高中标成功率。但是随着时代的发展和市场的变化,必须进行持续学习和优化,不断完善投标工作体系,提高投标工作的水平和质量。

[参考文献]

- [1]王洪雷.工程建设项目招投标工作浅谈[J].中国电力企业管理,2024,(24):36-37.
- [2]李国卫,郭雅妹,章贤涛.投标工作实践与规范化探讨[J].广船科技,2024,44(02):83-84+70.
- [3]曹君.建筑施工企业完善投标管理工作的研究[J].建筑施工,2024,46(04):608-610.
- [4]周鹏.论如何有效提升招投标成功率[J].招标采购管理,2016,(03):23-25.

作者简介:

陈琳(1987-),女,汉族,河南省淮阳县人,本科,政工师,市场开发、招投标工作。