

# 探析如何提升现汇工程项目投标竞争力

刘盘琦

中交一公局集团有限公司海外事业部

**摘要：**现汇工程项目投标竞争激烈，如何提升其投标竞争力成为重要的问题。本文重点从工程方向现汇投标角度出发，探讨如何提升现汇工程项目投标竞争力，以便于提高企业的知名度和声誉，从而提高工程方向现汇投标的竞争力，同时也为其他相关理论研究人员提供一定的参考价值。

**关键词：**提升；现汇工程项目；投标竞争力

**【DOI】** 10.12254/j.issn.2096-6539.2023.06.084

## 引言

随着全球经济一体化的不断深入，现汇工程项目作为建筑企业的根基，作用逐渐凸显。然而，现汇工程项目的投标竞争激烈，各大企业都在争夺市场份额。在这个竞争日益激烈的市场环境中，如何提升现汇工程项目的投标竞争力成了企业需要解决的重要问题。特别是对于工程方向的现汇投标，其复杂性和技术性都较高，对企业的技术实力和服务水平提出了更高的要求。因此，工程方向的现汇投标需要企业具备更高的技术实力和服务水平，才能在市场上取得更好的成绩。如何提高工程方向现汇投标的竞争力，是当前工程企业急需解决的问题。

## 一、工程项目现汇投标的概述

### （一）概念

工程项目现汇投标是指企业根据海外工程项目招标要求，在境外向投标人提供相应的工程服务，并按照国际结算规则收取相应的现汇款项的过程。具体来说，现汇投标是指投标方在投标过程中向业主提供的外汇现款保函、外汇现款担保函等财务凭证，用以证明其在国际结算上具有良好的信誉和偿付能力，以保证投标项目的完成。因此，越来越多的企业开始将现汇工程作为重要的战略方向，并不断寻求提升自身在现汇工程项目投标中的竞争力。

### （二）核心要点

#### 1. 技术实力和服务水平

工程方向的现汇投标往往需要企业拥有较高的技术实力和专业能力，同时提供完善的售前、售中和售后服务。因此企业需要具备雄厚的技术能力，包括工程设计、工程施工、技术咨询等方面。

#### 2. 投标策略制定

企业需要根据项目要求和市场情况，制定合理的投标策略，包括定位目标客户群体、确定竞争优势、降低成本和提高服务质量等方面，以提高投标成功率和市场占有率。

#### 3. 投标文件准备

投标文件是企业与客户进行商业谈判和合作的重要

凭证，其准备工作需要精细和专业。对于工程方向的现汇投标，投标文件需要涉及项目规划、设计方案、工程施工、质量控制等多个方面，企业需要具备丰富的经验和专业知识。

#### 4. 商务谈判和合作协议签署

在投标成功后，企业需要与客户进行商务谈判和合作协议签署。对于工程方向的现汇投标，这些谈判和协议签署需要包括工程方案、施工周期、质量标准、费用支付等多个方面，企业需要与客户充分沟通、协商，保证双方合作顺利。

## 二、当前现汇工程项目投标中存在的问题

### （一）技术实力和服务水平的不足

一些建筑工程企业在技术实力和服务水平方面还存在一定的欠缺，无法满足客户的需求。这些企业可能缺乏先进的技术设备、专业的技术团队或高效的服务流程，导致无法在投标中获得优势。此外，企业在服务水平方面也可能存在问题，如未能在合同履行过程中保持良好的沟通和协调、未能及时处理客户反馈的问题等，导致客户的不满和投标效果不佳。技术实力和服务水平的不足不仅影响企业在投标过程中的竞争力，还可能影响企业在合同履行过程中的效果，导致企业的信誉受损。因此，企业需要加强自身技术实力和服务能力的提升，采用现代化的技术设备和流程，建立专业的技术团队和服务体系，提高客户满意度，增强企业的竞争力和信誉度，以在现汇工程项目投标中获得更多的机会。

### （二）投标策略制定不合理

现汇工程项目通常具有较高的技术和资金门槛，涉及多方合作和复杂的工程实施过程，因此存在着多种潜在的风险。首先，现汇工程项目可能会受到政策法规变化、市场需求变化、技术变革等因素的影响，导致项目的进展和效益出现不确定性。其次，由于现汇工程项目涉及多方合作和复杂的工程实施过程，项目实施中存在着各种技术、管理、协调等方面的风险。此外，由于国际汇率的波动，可能会给项目带来汇率风险。面对这些潜在的风险，企业需要建立有效的风险管理机制，采取措施来识别、评估和应对风险。

### （三）缺乏专业人才

现汇工程项目具有高技术含量和较高的专业性，需要涵盖多个领域的专业知识和技能。然而，在当前的市场环境下，专业人才的供应量不足，企业很难招募到具有相关经验和技能的人才。缺乏专业人才可能会导致多方面的问题。首先，缺乏专业人才可能会影响企业对项目的理解和分析，导致企业在项目策划、设计和实施过程中出现偏差或错误。其次，缺乏专业人才可能会导致

项目进度延误、成本超支等问题，从而影响项目的效益和市场竞争能力<sup>[3]</sup>。此外，缺乏专业人才也可能导致企业在项目实施过程中面临各种风险，进一步加剧项目的不确定性和风险性。

### （四）技术创新压力大

现代科技不断发展，各行各业都在积极地推进技术创新。然而，随着技术的不断更新和升级，现汇工程项目的技术含量也在不断提高，企业需要不断进行技术创新和升级才能保持市场竞争力。首先，技术创新需要投入大量的研发资金和人力资源，企业需要不断进行技术攻关和创新，以适应市场的需求和变化。其次，技术创新可能会导致现有技术和设备的过时和淘汰，需要企业进行更新和升级，从而带来更高的成本和风险。此外，技术创新的成功与否也会影响企业在市场上的地位和竞争力，如果企业不能跟上技术创新的步伐，可能会失去市场优势。

## 三、提升现汇工程项目投标竞争力的策略

### （一）优化现汇工程项目方案

通过优化方案，可以提高项目的质量和效率，减少成本和风险，从而提高企业在投标中的竞争力。首先，优化现汇工程项目方案需要从项目本身出发，深入了解项目的需求和要求，以及技术难点和风险点。企业可以从多个方面入手，包括优化设计方案、提高施工效率、降低材料成本等，以满足客户的需求和要求，同时减少不必要的浪费和成本，提高项目的质量和效率。其次，优化现汇工程项目方案需要结合市场需求和趋势，把握市场动态，及时调整项目方案。企业需要与客户和供应商进行深入沟通，了解他们的需求和要求，同时关注市场的变化和趋势，及时调整项目方案，以满足市场的需求和变化，提高企业在投标中的竞争力。此外，优化现汇工程项目方案还需要注重技术创新和升级。企业可以借鉴国内外先进技术和经验，不断进行技术创新和升级，提高自身的技术水平和竞争力。

### （二）制定精细化投标策略

要提高现汇工程项目投标的竞争力，制定精细化的投标策略至关重要。精细化的投标策略需要根据每个项目的需求和企业的优势来制定，以提高中标的概率。

首先，企业需要深入了解投标项目的需求和要求，包括技术规范、质量要求、工期限制等方面，以便制定出合适的投标方案。例如，某工程项目对材料的要求非常严格，那么企业就需要在投标方案中详细说明所使用的材料来源、质量检测方法等细节，以满足项目方的要求。其次，企业需要对竞争对手进行深入分析和研究，了解其优势和劣势，从而针对性地制定差异化的投标策略。例如，在某个工程项目中，企业的技术实力和工期优势较为明显，那么在制定投标策略时，企业就应该突出这些优势，并采用一些特别的技术方案或工期安排来区别于其他竞争者，提高中标的概率。最后，企业需要精心准备投标文件，注重细节，确保投标文件的完整性

和准确性。例如，在某工程项目投标中，企业的投标文件需要包括施工方案、技术方案、人员配备、质量保证措施等多个方面的内容，企业需要在这些方面精益求精，确保投标文件的全面性和可信度。

### （三）提升企业核心竞争力

#### 1. 建立品牌形象

品牌是企业的一种资产，能够提高企业在市场上的认知度和美誉度，进而增强企业的市场竞争力。在现汇工程项目中，企业可以通过在建设过程中注重施工质量、优化工程方案、提高项目交付速度等方面，塑造出优质的工程品质和高效的服务水平，从而提升品牌形象。以中国某公司为例，该企业在多个现汇工程项目中，通过优秀的工程品质和高效的服务水平建立起了良好的品牌形象。其中，参与建设的某项目，该企业通过优化工程方案，采用先进的建筑技术和设备，成功实现了项目交付，同时还为当地培养了大批技术人才，得到了业主方的高度认可。在此项目中，该企业通过自主研发的高端建筑材料，提高了工程品质，得到了客户的高度赞誉。

因此，企业应该在现汇工程项目中注重施工质量和水平，通过优秀的工程品质和高效的服务水平来提升品牌形象。同时，企业应该加强对品牌的管理和维护，不断创新和优化服务模式，以提高市场占有率和盈利能力。

#### 2. 提高产品质量

提高产品质量可以增强企业的品牌形象，提高产品竞争力，从而吸引更多的客户和项目合作伙伴。因此，提高产品质量是提高企业核心竞争力的重要策略之一。首先，企业需要加强对产品质量的监管和管理，建立完善的质量管理体系，从源头上控制产品质量。其次，企业需要加强对产品生产过程的管控，采用先进的生产技术和设备，确保产品的稳定性和一致性。此外，企业还需要加强对产品的研发和创新，不断推出符合市场需求的新产品和技术，提高产品附加值和市场竞争力。

#### 3. 拓展销售渠道

随着全球化进程的不断加快和日益激烈的市场竞争，企业必须寻找新的市场和销售渠道来推广和销售产品。在现汇工程项目投标方面，企业可以通过建立和维护各种渠道来拓展销售渠道，增加项目的曝光度和竞争力<sup>[5]</sup>。

其中一个常用的方法是通过互联网拓展销售渠道。随着互联网的普及和发展，很多企业开始利用电子商务平台，通过线上销售来拓展其销售渠道。在现汇工程项目投标方面，企业可以利用互联网平台来发布项目信息和招标公告，与潜在客户建立联系，并为客户提供在线咨询和服务。另一个方法是与行业协会和组织合作，通过参加行业协会和组织的展览和会议，企业可以扩大自己的影响力和知名度，并与其他企业建立联系和合作。此外，行业协会和组织还可以为企业培训、指导和

资源，帮助企业提高自身的竞争力和市场份额。

#### （四）加强与相关政府部门和行业协会的沟通合作

##### 1. 积极参加行业协会

加入行业协会可以帮助企业了解行业动态、获取最新技术信息和市场趋势，同时也为企业提供了展示自身能力和成果的平台。参加行业协会可以让企业与其他同行业公司建立联系，建立行业关系，获取合作伙伴和客户。此外，加入行业协会还可以帮助企业提高品牌认知度和知名度，通过协会的宣传和活动，让更多人了解企业并信任企业。例如，中国电子商会、中国建筑装饰协会、中国建筑材料流通协会等都是现汇工程项目所在行业的协会组织，通过加入这些协会，企业可以获得更多的行业资源和市场机会。

##### 2. 参加行业展览会

展览会是一个展示公司产品和技术平台，参展可以让企业展示自己的实力，吸引潜在客户和合作伙伴，并与同行业的其他企业进行交流和學習。通过参展，企业可以建立更广泛的业务网络和资源，提高品牌知名度和影响力。

展览会是一个聚集行业内买家和供应商的平台，企业可以通过展示自己的产品和服务吸引潜在客户和合作伙伴的注意。参展可以让企业更直接地接触到潜在客户和合作伙伴，并在展会现场与他们进行沟通交流，加深彼此的了解，为未来的合作打下基础。另外，在展览会上展示自己的产品和服务，可以让更多的人了解和认识企业品牌。同时，参展还可以借助展会的宣传和媒体报道，扩大企业的曝光度和影响力，提高企业的知名度和美誉度。

##### 3. 加强团队协作

高效的团队协作可以提高企业的综合能力，更好地满足项目方的需求和要求。首先，加强团队协作可以提高企业的专业技术水平。现汇工程项目通常需要较高的技术实力和专业知识，而这些要求往往需要多个部门和团队的共同努力才能达成。例如，在某个现汇工程项目中，企业需要对工程的不同部分进行设计、施工和验收等多个环节，这就需要多个部门和团队的协作，以保证项目的质量和进度。其次，加强团队协作可以提高企业的项目管理能力。一个高效的团队协作需要有明确的分工和职责，以及良好的沟通和协调机制，这些要素也是现汇工程项目管理的关键。例如，在某个现汇工程项目中，企业需要对工程的各个环节进行计划和跟踪，并及时调整和优化，以确保项目顺利完成。这需要企业的各个部门和团队紧密协作，共同制定和执行项目计划。最后，加强团队协作可以提高企业的服务水平。现汇工程项目往往需要提供全面的服务，包括技术咨询、施工服务、售后服务等多个方面。一个高效的团队协作可以提高企业的服务水平，满足项目方的各种需求和要求。

#### （五）充分利用金融服务

##### 1. 做好资金管理

资金是企业发展的血液，如何科学合理地运用资金，将会直接影响到企业的投标成本和利润率。因此，企业需要制定科学的资金管理制度，建立完善的预算和成本控制机制，减少资金浪费和损失。首先，企业需要对资金流入流出进行严格的管理和监控，建立现金流量表、资金汇总表等财务报表，做到精细化管理。其次，企业需要加强财务预算工作，根据项目的不同阶段和需求制定相应的预算，并及时调整预算，避免出现预算偏差和资金不足的情况。同时，企业还需采取有效的成本控制措施，降低投标成本和经营成本，提高企业盈利水平。除此之外，企业还可以积极寻求融资渠道，拓宽资金来源，如通过银行贷款、发行债券等方式获得资金支持，提高企业的资金实力和抗风险能力。

##### 2. 拓宽融资渠道

在当前资金成本不断攀升的背景下，企业拓宽融资渠道能够降低融资成本，增加融资来源，提高企业的资金运作能力和应对市场变化的能力。一方面，企业可以考虑发行公司债券、可转换债券、优先股等债券类金融工具，这些融资方式不仅能够提高企业的知名度和品牌形象，还能够降低融资成本，吸引更多资金的关注和投资。例如，2019年，华润置地发行了40亿元的优先票据，通过多元化融资方式，进一步提高了企业的融资效率和灵活性。另一方面，企业还可以寻求国内外商业银行的贷款、政府补贴等多种融资渠道，同时利用新型金融技术手段，如互联网金融、供应链金融等，通过与金融机构合作实现资金流转，提高企业资金周转率和流动性。例如，2018年，中国建设银行推出了“建行e起贷”平台，通过合作伙伴网络，为中小微企业提供融资服务，极大地促进了中小企业的发展和壮大。

#### 结论

提升现汇工程项目投标竞争力需要多方面的策略，企业应该优化项目方案、引进新技术、采用新材料、建立品牌形象、提高产品质量、拓展销售渠道、积极参加行业协会和展览会、做好资金管理等。同时，企业还需要不断关注市场变化和技术创新，不断调整和优化自身策略，以提高自身的核心竞争力，从而在激烈的投标竞争中脱颖而出。

#### 参考文献

- [1] 邵永强. 重大项目投标组织工作研究[J]. 居舍, 2022(12): 159-162.
- [2] 周益. 亚洲开发银行现汇项目投标报价策略研讨[J]. 冶金管理, 2021(11): 145-146.
- [3] 周昕. 浅析新加坡基建市场现汇类项目的投标全过程[J]. 价值工程, 2020, 39(28): 21-22.
- [4] 刘坤. 海外现汇项目竞争力提升策略研究[J]. 工程技术研究, 2019, 4(10): 234-235.
- [5] 乜树强, 谢守鹏. 非洲EPC港口工程现汇项目设计管理对策[J]. 中国水运(下半月), 2018, 18(06): 29-30.