

# 建筑工程市场开发的投标经营措施解析

文 / 李铁强 中铁城建集团第三工程有限公司

**摘要:** 建筑工程市场竞争越来越激烈, 所以建筑企业若想在竞争激烈的市场中占有一席之地, 必须提升市场开投标经营质量, 对各个方面进行总结考虑, 从根本上解决问题, 以此实现良好的经济效益。对此, 本文在了解建筑工程市场开发投标经营定义、分类, 以及原则以后, 总结建筑工程市场开发投标经营常见问题, 并且提出解决措施以及注意事项, 分析建筑工程市场开发投标经营成果, 目的就是提升建筑工程市场开发投标经营效益, 促使建筑工程市场可以更好发展, 也希望给相关研究工作, 提供一定参考。

**关键词:** 建筑工程; 市场开发; 投标经营

【DOI】10.12254/j.issn.2096-6539.2025.01.038

## 引言

目前, 诸多建筑工程都采用投标方式进行, 并且投标方式有利于维护建筑市场的秩序, 提升建筑工程建设质量, 降低工程成本, 实现良好的经济效益。但是, 在建筑工程市场开发投标经营期间, 经常因为一些因素, 导致投标活动经常存在违规的现象, 甚至还会引起诉讼, 不利于建筑工程市场的发展。对此, 必须对建筑工程市场开发投标经营进行综合考虑, 采取合理、有效的措施, 确保建筑工程市场开发投标经营处于公开、公正的状态, 实现良好的经济效益。

### 一、建筑工程市场开发投标经营概述

#### (一) 建筑工程市场开发投标经营定义

1. 投标主要是指竞标单位、个人争取某个建筑工程, 并且向招标方提供商业报价<sup>[1]</sup>。同时, 在建筑工程市场开发投标经营期间, 企业或者个人需要通过填好规定的投标的表格, 为建筑工程提出价格、技术、服务等方案, 通过公平竞争获取商机。投标属于一种议价方式, 并且建筑工程市场开发投标经营属于商业竞争活动, 通过公平竞争方式, 选择最佳投标方式, 对工程建设成本进行严格控制, 以此实现良好的施工效益。

2. 建筑工程市场开发投标经营可以为整个投标过程提供指导, 并且投标经营对策直接影响着双方的经济效益, 所以需要结合自身情况, 以及盈利目标, 结合建筑工程的自身情况, 以及工程类型, 施工难度, 制定切实可行的建筑工程市场开发投标经营方案。另外, 建筑工程市场开发投标经营期间, 需要对其中存在风险进行考虑, 制定有效的风险预防措施, 确保建筑工程市场开发投标活动顺利进行。

#### (二) 建筑工程市场开发投标经营分类

建筑工程市场开发投标经营主要分为生存型投标、竞争型投标、盈利型投标等, 这三点详细内容如下。

1. 生存型投标。如果投标经营管理不合理, 这样就会造成投标项目越来越少, 直接影响着经济效益, 长此以往还会威胁建筑企业的生存与发展<sup>[2]</sup>。对此, 在建筑

工程市场开发投标经营期间, 影响结合实际情况, 做好心理准备, 维持自身企业发展与生存, 采取合理的运营对策, 顺利渡过自身难关, 促使自身企业可以更好发展。另外, 在建筑工程市场开发投标经营期间, 将解决自身企业危机作为核心, 所以报价不需要考虑其他因素。

2. 竞争型投标。竞争型投标也叫做保本低利策略, 一般被广泛运用到多个投标方。同时, 竞争型投资以低利润方式不断开拓市场, 并且对成本进行精准计算和控制, 将低报价作为经常手段, 获取建筑工程项目。同时, 在使用竞争型投标期间, 一定不能急于市场开发, 还需要对建筑工程项目风险进行严格把控, 获取一定的经济效益。

3. 盈利型投标。建筑企业为提升自身经济效益, 会在投标过程充分展现自己, 以此获取良好的经济效益。同时, 盈利型投标适用于行业竞争力较小, 信誉度较好的企业。

#### (三) 建筑工程市场开发投标经营原则

1. 可行性。建筑工程市场开发投标经营期间, 需要对投标建筑建设企业自身施工水平、优势、信誉度、资质等进行综合考虑, 以此保证投标的可行性。

2. 可靠性。需要对建筑工程进行综合调研, 分析建筑建设企业的经济、施工等能力, 详细了解工程具体情况, 避免中标因为外界一些因素, 出现延期或者无法施工、延期交付、违规施工等情况, 影响企业的发展<sup>[3]</sup>。

3. 营利性。任何企业参与投标活动都会以营利作为目标, 所以在建筑工程市场开发投标经营期间, 应当以营利性作为原则, 使用先进的技术和设备, 充分展现出自身企业的实力, 获取最佳经济效益。

### 二、影响建筑工程市场开发投标经营的因素

影响建筑工程市场开发投标经营的因素有很多, 主要表现在外部影响因素、项目影响因素、投标企业影响因素等, 详细内容如下。

#### (一) 外部影响因素

外部影响因素主要包括政策风险、法律风险、自然

条件风险、竞争对手等，如下。

1. 政策风险。由于地区的不同，所以投标项目也有着很大不同，所以必须符合当地方向情况，积极响应当地政策，但是如果未能达到当地相关要求，这样建筑工程市场开发投标经营就难以进行。

2. 法律风险。相关人员如果对投标项目合同条款和投标文件没有详细阅读，并且其中存在一定争议，或者疑问条款，这样就会增加建筑工程市场开发投标经营的风险性<sup>[4]</sup>。

3. 自然风险。地区的不同，地质条件也有着很大不同，所以如果在建筑工程市场开发投标经营期间，如果对地质条件和水文条件未能全面考虑，采取合理的解决和预防措施，这样无法对自然灾害进行预防，给建筑工程市场开发投标经营带来一定影响。

4. 竞争对手风险。投标结果很容易受到投标方案、合作方、对手实力等影响，所以如果未对竞争对手实力进行分析，对建筑工程市场开发投标经营做出正确判断，就会影响投标方的经济效益<sup>[5]</sup>。

### （二）项目影响

不同建筑工程存在着一定差异，所以建设工期具有不确定性，对施工技术要求也有着不同的要求，对此在建筑工程市场开发投标经营期间，如果对各个方面未能进行综合考虑，例如：施工方式、建筑标准、施工环境等，导致投标方式可行性较差。另外，在建筑工程市场开发投标经营期间，如果资金支撑力不够，建筑工程建设难以进行。

### （三）投标企业影响

如果投标企业未能结合自身情况，招标文件不符合相关要求，对施工材料的把握存在一定误差，以此影响建筑工程建设的进程<sup>[6]</sup>。同时，成本控制对于投标企业来说，具有十分重要的意义，在中标之前可以有效提升中标概率，中标以后可以减少施工资源浪费的情况，但是在建筑工程市场开发投标经营期间，如果对成本预算计算和控制存在一定误差，无法判断出最终的投标收益，这样就会影响建筑工程市场开发投标的经济效益。

## 三、建筑工程市场开发投标经营主要对策

为消除建筑工程市场开发投标经营影响因素，需要对各个方面进行优化，以此减少问题产生的可能性，实现预期的经济效益。

### （一）准备工作

首先，在建筑工程市场开发投标经营之前，影响全面了解建筑工程建设情况、工程特点，以及工程建设要求、招标文件、工程设计方案等，并且需要对工程量进行核对，避免产生较大误差；其次，需要结合建筑工程实际情况，做好工程勘查工作，确定项目现场与投标文件、工程设计方案等一致，并且需要检查其中是否存在遗漏，如果存在应当立即进行处理，避免给建筑工程市场开发投标经营带来影响。同时，需要根据相关要求，

对投标书工作范围进行明确，确定工程量，避免报价产生较大偏差<sup>[7]</sup>。最后，如果投标文件和建筑工程图纸等存在一定问题，应当与业主立即进行沟通，避免产生较大偏差，以及盲目投标的情况。另外，还应当结合实际情况，对投标文件、图纸等进行审核，确定项目工程量，并且对各项文件进行详细研究，结合自身情况，确定建筑工程建设的利润空间。此外，还需要对其中存在风险进行预测，并且采取有效的预防措施，对投标过程中所有文件进行保留，以此保证建筑工程市场开发投标经营质量。总的来说，建筑工程市场开发投标经营准备工作一定要做细、做实。

### （二）调研分析业主需求

对业主进行调研和分析，可以准确了解业主的基础情况，主要是分析业主是否具有相关证件，例如：经营资格、营业执照、项目报建手续等，并且对业主资金情况进行评估和分析，根据评估和分析结果进行调节，以此满足建筑工程建设需求，也避免资金的浪费，获取最大经济效益<sup>[8]</sup>。同时，为了提升中标率，需要对业主进行深度分析，并且对业主需求进行预测，做好调整工作。在建筑工程市场开发投标经营期间，应当组织专人对投标书进行编制，并且可以通过多种渠道及时掌握业主资金情况、商业信誉度等，以此确定投标价格，以及建筑工程最终建设方案。另外，从建筑工程成本、施工进度、施工质量等方面来说，需要对业主情况进行综合分析，如果业主资金较为紧张，可以选择报价较低的投标方，但是施工质量难以保证，很容易因为施工质量问题，延误工期进度。所以，在建筑工程市场开发投标经营期间，需要在保证施工质量和施工工期的基础之上，适当提高报价。

### （三）投标报价

1. 保证建筑工程施工质量、工期的基础之上，对投标方的预期利润和风险进行综合考虑，以此确定最低成本价。同时，低价是保证企业投标竞争的一个重要因素，采用低报价方式可以提升自身在建筑工程市场中的一定优势，为自己开发市场有重要的意义<sup>[9]</sup>。例如：在建筑工程市场开发投标经营期间，投标方可以结合实际情况，提出一些合理的建议或者优惠条件，这样可以弥补招标方低报价存在的缺陷，并且需要结合实际情况，对建筑工程市场进行调查，针对施工中所临时增加项目单价进行调整，根据施工费用比例进行分摊，以此获取经济效益。

2. 如果使用高利润报价方式，需要将自身企业施工技术、施工设备、资质等进行充分展示，并且结合建筑工程特点，以及建设要求，确定报价，实现最大利润空间<sup>[10]</sup>。同时，如果建筑工程施工条件较为复杂，信誉度较好的企业也可以选用高利润报价，并且在建筑工程市场开发投标经营期间，还可以选用不平衡报价法、多方案报价法、突然降价法、先亏后盈法等方式，但是一定

要结合建筑工程与业主的实际情况，合理选用投标报价方式，给出合理报价，以此实现预期的利润空间<sup>[8]</sup>。

#### （四）投标书编制细化

建筑企业在进行投标期间，投标书发挥着十分重要的作用，主要因为投标文件质量，与后续结果有着直接性影响。所以，在投标书编制期间，应当注重每一个细节，力求将投标书作为完美。在投标书编制细化期间，应当重点考虑以下几项内容。

1. 在投标书编制期间，一定要保证质量符合相关要求，投标书中的图片和文字一定要详细，并且排版布局应当合理、工整，以便后续使用。

2. 对于总设计来说，应当简明扼要，将施工方式、施工流程、施工意图、施工工期等表达出来即可，但是在总平面图中，应当直观、详细，并且做好标准工作，明确施工材料和施工设备型号，以此保证投标书的严谨性。同时，需要结合实际情况，对施工工期进行合理安排，但是一定不能照搬其他工程项目计划，应当与建筑工程自身情况相符，并且在投标报价期间，应当将成本估算作为基础，以此保证报价的合理性<sup>[11]</sup>。另外，需要对建筑企业经济效益以及投入成本进行调节，确保报价的平衡性，避免最终报价影响建筑企业的经济效益。

3. 需要将建设企业的资质材料以及相关证书放置到投标书中，这样可以给业主留下好的印象，增加中标概率。同时，在编制投标书期间，应当对投标书中的每一项内容进行详细检查，避免其中存在任何问题，确保各项数据和信息对称。如果出现信息不对称的情况，应当立即进行处理，对各项数据进行详细检查，避免数据误差，影响建筑工程市场开发投标的合理性，给投标运营带来负面影响。

#### （五）投标信息收集

利用先进的大数据技术和互联网等技术，对建筑工程市场开发信息进行收集，并且由于大数据具有较强分析能力，可以对获取的信息进行动态管理。同时，建筑工程市场每天都在变化，信息和数据也在更新，所以建筑企业要想在复杂的市场中，占有一席之地，不断开发自身的发展路径，可以利用大数据技术对大量数据进行筛选，筛选出对自身有利的数据。同时，可以构建数据库，对大量数据进行储存，以便后续使用，并且在构建数据库期间，应当根据市场信息和政策信息类型，合理创新数据库，将无用信息进行删除，目的就是提升建筑工程市场开发投标的实效性和准确性<sup>[12]</sup>。另外，在编制投标书期间，可以利用大数据技术对各项数据进行分析，确保投标书编制的合理性，提升建筑工程市场开发投标经营质量。

#### 四、建筑工程市场开发投标经营成果分析

就某建筑企业为例，本企业在建筑工程市场开发期间，通过利用各种投标手段，并且经过长时间验证，取得了一定成绩，在建筑工程建设方面有着一定突破。同

时，本企业近三年一共中标60多个项目，中标金额为34个亿，其中2020年签订20个项目，签订合同金额为10亿元，2021年一共中标为22个，签订合同为20亿，并且2020年~2023年，签订合同额稳步增长，逐渐提升经济效益，促使本企业在建筑工程市场开发中，有着很好的发展。

#### 结束语

综上所述，在建筑工程市场开发期间，建筑投标企业一定要做好前期的准备工作，了解投标运营的影响因素，并且结合自身情况，提出解决措施，细化投标书，做好审核和检查工作，以此提升建筑工程市场开发投标的严谨性，高效中标，为建筑工程建设质量提供保障，获取最大的利润空间，也促使建筑工程市场可以更好发展。

#### 参考文献

- [1] 裴秀娟. 建设工程招投标中知识产权管理存在的问题及对策[J]. 工程建设与设计, 2024, (13): 262-264.
- [2] 徐浩东. 建筑工程招投标过程中的风险管理研究[C]// 中国智慧工程研究会. 2024新技术与新方法学术研讨会论文集. 中铁国际集团有限公司, 2024: 3.
- [3] 李鹏. 建筑企业市场开发与经营工作策略探讨[J]. 市场瞭望, 2024, (01): 25-27.
- [4] 张楠. 建设工程市场开发的投标经营策略研究[J]. 居舍, 2023, (33): 138-141.
- [5] 亚敏郑. 新形势下建设工程市场开发的投标经营策略[J]. ART AND DESIGN, 2023, 1(1): 99-101.
- [6] 朱建. 新时期建设工程市场开发的投标经营研究[J]. 建筑与施工, 2023, 2(2):
- [7] 孙莉龙. 新形势下建设工程市场开发的投标经营策略[J]. 中国集体经济, 2023, (06): 63-66.
- [8] 陈文超. 建设工程市场开发的投标经营策略探讨[J]. 中国住宅设施, 2023, (01): 85-87.
- [9] 孙慧英. 浅谈建筑工程招投标阶段工程造价控制与管理[C]// 中国智慧城市经济专家委员会. 2023智慧城市建设论坛论文集(一). 广西嘉和置业集团有限公司, 2023: 3.
- [10] 吴松虎. 工程招投标阶段造价控制与管理[C]// 中国智慧工程研究会智能学习与创新研究工作委员会. “2022智慧规划与管理”学术论坛论文集. 江苏兴成工程项目管理有限公司, 2022: 5.
- [11] 殷宗刚. 新时期建设工程市场开发的投标经营分析[J]. 今日财富(中国知识产权), 2020, (03): 54-55.
- [12] 凌健. 基于云计算的建设工程招投标信息化研究——以深圳建设工程招投标为例[C]// 创新之路——全国建筑市场与招标投标“筑龙杯”创新之路征文大赛优秀论文集. 深圳市建设工程交易服务中心, 2017: 36.