

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^[1]。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^[2]。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^[3]。

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^[4]。

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^[5]。

（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^[6]。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^[7]。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^[8]。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^[9]。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^[10]。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^[8]。

（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^[11]。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^[12]。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.