

新形势下建设工程市场开发的投标经营策略

李 进

中航天建设工程集团有限公司 北京 100074

【摘要】在当前新形势下，建设工程市场开发面临着前所未有的机遇与挑战。随着国家宏观经济政策的持续支持和基础设施建设力度的加大，建设工程市场呈现出蓬勃发展的态势。然而，市场竞争的日益激烈和行业规范的不断提升，要求各建筑企业必须制定科学合理的投标经营策略，以在激烈的市场竞争中脱颖而出。本文全面分析了当前建设工程市场开发的形势，结合大数据、云计算等现代信息技术手段，提出了完善信息收集与分析机制、优化投标组织策划、加强专业人才培养等具体策略，旨在为建筑企业在新形势下的投标经营提供有力指导。

【关键词】建设工程市场；投标经营；策略分析

引言

随着我国经济稳中向好、长期向好的基本趋势不断巩固，国家对于基础设施建设的投入持续加大，为建设工程市场带来了广阔的发展空间。特别是在“两新一重”（新型基础设施建设、新型城镇化建设、交通水利等重大工程建设）和新基建等领域，政策红利不断释放，为建筑企业提供了前所未有的市场机遇。然而，面对日益激烈的市场竞争和不断提升的行业规范，建筑企业如何在新形势下制定有效的投标经营策略，成为决定其能否成功中标、实现可持续发展的关键。

1 建设工程市场开发的投标经营策略简述

1.1 定义

投标活动指的是各参与竞争的企业或个体，为赢得某项合同或项目，向发包方递交的正式经济报价书。在工程项目招标过程中，施工单位或个体通过填报既定的投标表单，向招项目的方提议关于收费、技术实力、服务支持等各项计划，通过公正的角逐争取更广阔的商业机遇。投标乃交涉价值的一种普遍做法，覆盖了工程建设、商品销售、服务采购等众多招投标领域^[1]。工程项目市场方面的投标经营行为，对于公司来说是一项核心的商业竞争活动。当发包方通过坦诚竞争的手段挑选最适合的商品供应商或服务商时，能够有效压缩工程成本、增强企业的经济效能，并且确保自身对于优质合理价格的商品或服务的需要得到满足。

投标过程中的商业决策，即为投标主体用以指导整个投标流程的商业策略。这种策略关键地决定了投标者的利益，并在投标活动的始终起着导向作用。在参与投标时，投标者须依据自身的经验与盈利预期，进行客观的自我优缺点分析，同时也要考量所参与项目的市场竞争程度，针

对性地针对项目具体特点、建筑类别和施工难易度等因素，拟定出既科学又实际的商业投标方案。参与方应在获利与风险间作出权衡，并在确保降低投标风险的基础上，努力增强公司的经济收益，利用精心设计的投标策略与报价技巧，推动公司利益的最大化。

1.2 分类

招标战略主要由三个类型组成：保障生计的战略、角逐市场的战略和追求盈利的战略。（1）保障生计的招标战略。当招标单位经营管理出现问题，财务状况恶化，可参与的项目数量逐渐减少；或是因政府政策调整、建筑业市场波动等原因，招标单位擅长应对的项目突遭减少，皆可能使企业面临挑战。专注单一业务的招标单位更易受到政策变动的冲击，从而陷入生存困境。面对潜在的生存风险，招标单位需准备好充分的心理预案，努力维持公司运营，确保顺利克服困难时期，毕竟只有存活下来才能有翻身机会。所以，招标单位须竭尽全力争夺合同，用以缓解企业的生存压力，报价时不应受其他外界因素干扰^[2]。

（2）以维持成本、低利益回报的出价法则即使竞标保本低利策略，广泛为众多参与者所运用。竞标参与方利用微薄的盈利作为切入市场的途径，在精确计算及严格管控成本的前提下，采用低价报出的方式进行有效的市场争夺。实施此策略，其核心前提乃是准确估算对手的出价，以确保己方在价格竞争中保有优势，进而增加中标机会。当投标参与方面临自身业务不旺、项目投标机会稀少、与对手间竞争力不突出，或欲尝试涉足新领域、拓展新市场时，竞标保本低利策略尤为适宜。然而，在实施该策略时必须确保所投工程风险在可控范围内，施工难易度适中，且依然能带来合理的经济回报。（3）收益导向策略。为了尽可能地增进公司的经济收益，报价参与者在竞标过程中应当

充分利用自身的强势，对比那些利润较少的项目，倾向于加入利益更为丰厚的建筑工程竞标。当以下几种情况出现时，收益导向策略显得尤为合适：竞标公司成功进入新开拓市场、拥有良好的商誉、面对的市场竞争较少、在建筑技术上具备突出优势；同时，当招标一方更重视竞标者品牌效应、支付条件较为困难、施工环境不理想、项目建设难度高，以及对工程品质和进度要求格外严格或参与的仅是形式上的竞标时，采用这一策略也颇为适宜。

1.3 意义

在建筑工程领域拓展市场的核心，是确保企业资源得到最佳地安排与有效地操控。而竞标则扮演着维护市场竞争均衡、增强企业的运作效能、减轻企业所面临的风险、增进企业在市场上的信誉，以及维护消费者利益等关键作用。首先，招投标确保了市场的公正角逐。通过招投标的运作，不仅能够增强公司的市场竞争实力，还有助于促进行业内的建设项目市场秩序更加合理，这对于建立一个平等的商业竞争氛围至关重要。招投标过程与传统的交易方式不同，它在更大程度上确保了所有参与者在竞争中享有均等的机会。招投标的实施要求各企业必须拥有相应资格，并且在投标的过程中维护所有候选者以公正、公平和透明的方式参与竞争。通过招投标的手段可以清晰界定双方的权利和责任，并且参投方需依照招标规定，承诺在投标价格、产品质量及交货期等方面的遵守，以保证市场的明通度。其次，招投标流程严格控制项目预算与实施费用，优化了施工效能，同时还减少了建设周期，这对于项目进程的严格把控十分有利。再次，通过招标选拔可以有效减轻企业所承担的风险。在把握项目风险的过程中，招投标流程中的细致甄选必不可少。招标方会对投标者的资质进行精密的审查和评估，并且挑选出承诺履行能力最为出众的一方，目的是保障合同所定目标的实现。最后，公司通过参与竞标活动得以提升在市场中的信誉度。公司若在竞标竞争中胜出不但能提升自身的投标管理水平，还能推动公司技术和 service 水平的提升。透过成功竞标并获取合同，可见一斑公司货品及服务的竞争力，此举对提高公司在市场的声望及加强其在同业中的影响不无帮助，亦因此吸引更广泛的潜在客户目光，为公司的业务增长开辟新径。此外，参与竞标还有益于维护消费者利益。通过投标程序胜出的企业，能够向消费者提供价格更合理的产品或服务。中标企业在采购和供应链的各个环节均保持开放公正，投标行为有效推动了市场监管的规范运作，从而有利于保障消费者的合法权益。

2 目前建筑工程市场开发中投标经营现状

2.1 虚假投标

在建设领域，普遍存在的弊端包括预谋设定投标价格、投标参与者相互勾结操纵投标以及动用不合规的手段去挤压竞争对手等不实投标活动。这类投标的不实行为往往起因于明确的责任分配缺失和建筑项目品质未能符合标准，进而严重损害了建筑工程项目的有序进行。

2.2 盲目报价

施工公司若盼望赢得某一工程项目施工机会，须通过提交投标价格的形式加入争夺战，部分公司为了争取中标会故意压低报价^[3]。然而某些施工单位在投标前并未深入了解项目的具体情况，导致其所定投标价与项目实际需求大相径庭。由于缺乏精准估价等问题，获得中标的公司有时候会通过节约材料、擅自修改设计图纸等不法操作来增加商业利润，从而对工程的施工品质及安全性潜藏了风险。

2.3 合同管理

招标协议不光对参与方的协作有所牵连，亦对施工进度产生重大的冲击。依照现状分析所得，制定施工项目的招标协议时，时常会出现条款模糊、条件不合适，职责无法明确落实，权责分配模糊不清，这些都损害了协议的严密性。调研表明，有些公司在拟订合约时，偏爱通过招投标谈判来应对所遇难题，这一做法对招标的公正性带来副作用。在招标环节若以谈判解决问题，则可能激起合同方面的危机，因而应予以高度关注。

3 新形势下建设工程市场开发的投标经营策略分析

3.1 投标信息收集及分析制度

3.1.1 信息收集制度

伴随“互联网+”概念和大数据科技的高速进步，建设项目市场逐渐步入了数字化新纪元，信息搜集与分析的方式因而获得了革命性提升。在不断优化的建设项目市场开发信息管理体系中，大数据科技起到了显著推动效应，其在汇集信息方面显示出的卓越能力、逻辑推理及信息搜索的强大技能，为企业带来了信息搜集活动的实时化管理。建设领域的信息迅速更新，日新月异，而企业如果想要稳步向前，必须在大量的信息海洋中甄别对自己利益相符的数据信息。

首先，通过运用大型数据分析技术，构建起一个动态的信息系统，该系统将根据公司的具体情况来挑选和整理出与建设工程招标直接相关的数据。这样，企业就能从庞杂的数据汇集里提炼出对自己有价值的信息。并且，随着企业对工程项目的需求发生变动，该系统需能够实时更新相关信息，确保企业在参与建设工程的竞标过程中，信息的收集既准确又迅速^[4]。其次，应建立信息过滤机制。虽然大数据技术帮助我们接触到了相对可靠的数据资源，但并非所有数据对我们都有正面效果，因此必须进行信息的甄

别,挑选出与公司成长相契合的资讯,以此持续增进信息的可靠性。在进行信息过滤过程中,根据市场动态及政策变化构建相应的资料库,并根据公司实际的发展需求剔除那些无效信息。比如,负责信息筛选的工作人员需要与其他公司和设计机构保持紧密地联系,以便重大项目审查、环境影响评估以及土地使用等信息能够得到有效地确认。最后,需要构建一套覆盖网络与现场的资讯采集体系。互联网及大数据的利用促进了网络上资讯的迅捷搜集,这对企业IT从业者的专业能力提出较高的挑战,公司经过持续的投标活动后才能取得成效。现场资讯的搜集主要由营销团队成员来完成,其资讯通常更为即时有效,但此过程需大批营销人员亲赴工程市场进行数据的取得。公司应依照自身实际情况,合理安排网络与现场的资讯采集人员,以期工程市场开发的资讯搜集作业得到提质增效,进而精准提升投标资讯搜集的及时性与效益。

3.1.2 信息分析制度

工程建设领域的资料分析机制旨在对收集的数据进行高效解析与加工,充分挖掘和利用信息的潜力。进行分析过程中,应当从以下数个维度入手:

首先,公司汇集了参与建筑项目的施工人员、竞标专员、技术专家及决策者,一同讨论工程项目市场情报的评估。各位按照自己的专业视角,深入挖掘并诠释数据内容,探索这些数据对公司成长所能带来的潜在贡献。通过整合每位成员对信息的解读和研判,构筑一份实用性高,能为企业带来指导意义的分析文稿。其次,通过高效运用云计算技术对工程项目的策划方案与招标文件等有关招投标资讯进行深度分析,这种技术能精确揭示出其他竞争对手的策划方案及招标文件中的相似之处,从而助力各工程企业在策划与招投标文书方面形成独到之处,进而在市场的竞争激流中突出重围。最后,通过采用信息分析机制,施工项目公司优化了投标的标准化流程。在评估施工项目的投标流程时,能够识别出其他公司在执行方案时存在的超出国家发展和改革委员会审批范围、项目违反国家政策法规等问题,从中吸取教训,避免我公司出现相似的差错,进而显著提升了招标文件的品质。

3.2 明确营销方向加强战略布局

实施商业招标活动,确保成功中标的概率,关键在于认清本企业的强项所在以及确立发展目标,杜绝无目的的泛泛施策所带来的无效率。首先,必须遵循“秉持明确的取舍”这一理念,并根据项目的可实施性执行层级区分,关注项目招标前的成本估算,加强对盈利的重视,以提升业务管理的效益。其次,我们需要调整行业构成,力求在自身的强项领域深化项目竞标,同时提高对新商场和新行业

孵化的能力,主动深耕包括水力发电、原子能发电、能源储备、国防、生态保护工程、城市复合管网、透水城市、地下智能停车设施等尚属新兴的领域,确保在各个方面都能无死角地覆盖。市场也须做到没有遗漏之处;最后,需要强化对于投资和融资领域的持续跟进,随着相关政策的持续适配与完善,我们看到投融资在诸如城市升级、水域环境治理、创新能源等领域的项目有所聚焦,这些在区域性新城区和健康养生小镇的建设项目中体现尤为明显,并且对公司完成经营目标起到了不可或缺的支持作用。

3.3 细化投标书的编制工作

力求企业在参与建设项目竞标时顺畅无阻,必须精心准备并制定投标文件,确保工作的精密程度。首先,要注重投标文件外在形象的打造,确保整体美观、图片清楚、布局得当。其次,必须确保施工计划书内容周密,充分揭示施工技术与施工计划,确保平面图直观全貌且注明明确。明确建筑材料与施工器械的规格,并提供环境保护的证明文件,结合项目需求合理制定施工时间表,避免施工期限安排出现随意性^[5]。最后,必须以成本评估结果为准绳来确定招标文档中的标价,并参考其他公司的出价来做相应调节,贯彻在这一过程中要平衡成本和经济效益的方针。接着,为了提升公司在招标中的竞争力,编写招标文件时应展现公司所获殊荣和资格证明文件,例如揭示技术领先性、人才优势、过往承建项目和财务信誉等资料。

4 结束语

适当运用投标经营的策略,在建筑领域的市场推广中至关重要,它不仅对施工公司中标至关重要,而且有助于公司更出色地应对竞争环境,提升企业的高品质成长。然而,所有在建设项目招投标中运用的策略都存在局限,决策投标报价的人员须针对具体项目进行详细考察与分析,努力改进和细化招投标策略,选择恰当的报价策略,以求投标流程尽善尽美,并且不断增进建筑行业招投标的整体水平。

参考文献:

- [1]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.
- [2]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.
- [3]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.
- [4]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.
- [5]王飞虎.浅谈建设工程市场开发的投标经营策略[J].施工技术,2015,44(S1):710-713.