

浅谈建筑工程企业在工程招投标中的投标策略

敦婧玮

唐山市建设工程招标投标中心 河北 唐山 063000

摘要：建筑工程企业的工程招投标是其获取项目合同、参与市场竞争的机制，对保障企业可持续发展及促进行业进步具有重要意义。本文分析建筑工程招投标的特点，阐述企业在投标中应采用的精研图纸、合理报价、复核工程量清单、做好成本测算、追踪新工艺新材料及建立企业定额等策略，并探讨了不平衡报价、先亏后赚及突然降价等实用投标技巧。本研究有助于建筑工程企业系统梳理招投标关键要素，规避风险、优化决策。

关键词：建筑工程企业；招投标；投标策略

引言：

建筑工程企业的工程招投标是企业获取工程项目合同时参与市场竞争的机制，通过提交投标文件来争夺建设机会，确保企业可持续发展，有助于推动行业技术创新、优化资源配置和提升项目质量，从而增强经济活力。工程招投标具有公开透明、高度竞争和标准化流程等特点，要求企业精准评估成本与风险。当前建筑工程企业招投标市场竞争激烈，投标企业面临中标率低、信息不对称以及电子平台普及带来的新挑战，需配备规范化的管理策略来应对这些压力。

建筑工程企业的投标策略是企业竞标中制定的综合方案，包括价格调整、技术优化和风险控制等手段以提高胜出概率。这一策略面临的问题包括资金压力过大、法律法规遵守困难以及恶性竞争泛滥的困扰。目前而言，国家鼓励公平开放的招投标环境，并出台一系列文件推动电子化改革以消除地方保护主义影响，但具体落实中存在策略应用不均衡等问题，部分企业盲目压价导致行业效率下降和资源浪费问题频发。在此背景下，分析建筑工程企业在工程招投标中的投标策略有助于建筑工程企业梳理招投标关键要素，帮助企业规避风险、优化决策并提升行业竞争力，具有重要的实践指导价值。

一、建筑工程企业工程招投标的特点

（一）组织程序规范

组织程序规范化是建筑工程企业在招投标活动中的首要特性，这一特性体现了招投标过程的系统性安排与标准化操作，对构建公平竞争环境和保障项目成功至关重要。其起源可追溯至国家层级法规体系的确立，包括招标投标法及一系列配套政策，这些法律法规严格定义了招投标从启动到完结的全过程框架，形成了不可逾越的操作红线。在此背景下，组织程序规范化要求企业必须遵循严格的工作流程，确定招标信息的公开发布、投标人资格审查及技术文件的统一格式，确保所有参与者从同一基线出发，避免机会主义行为。

（二）公平、公正、公开

公平、公正、公开原是招投标过程的内在精神，旨在创造平等竞争的平台并维护市场公信力。公平原则源于法律条文中对机会均等的明文保障，要求所有投标企业以一致的规则参与竞争，排除任何形式的不合理偏好或歧视性待遇，要

求招标公告中必须明确列出资格条件与评标权重。公正原则则着重评标环节的客观中立性，确保不受外部因素干扰，依据统一标准对所有投标文件进行系统评估，防止决策偏差影响最终结果。公开原则涵盖招投标信息的全面披露，包括项目需求、招标文件及时程安排，使所有潜在参与者均能平等获取资源，避免暗箱操作损害行业信誉。

（三）一次性成交

建筑工程多为大型项目，对资源投入的计划性与确定性要求极高，任何变更都可能导致资金浪费或进度延误。工程招投标实践中，一次性成交特性要求企业必须采用严格的投标评估机制，多部门密切协同，并在内部进行严密审核，确保技术可行性、成本预算与合规性之间无缝衔接。一次性成交是建筑工程企业在招投标活动强调投标结果的不可逆性与履约确定性，对项目执行效率与合同稳定性产生直接作用，要求招投标过程一旦完成，中标结果即视为最终契约，不允许事后协商或条件更改，要求企业在投标提交前完成所有准备工作，包括经济测算与技术方案的精

细化设计，以避免因轻率决策导致的违约风险。

二、建筑工程企业在工程招投标中的策略

（一）精研图纸

建筑工程企业在投标准备阶段的首要任务是对招标方提供的施工图纸进行精研，要求企业组建具备丰富经验的技术团队开展集中审查工作，不仅需要核对图纸与招标文件的技术一致性，还需解析设计意图与施工可行性的匹配程度。工程师需逐项标注图纸中的关键节点、隐蔽工程要求及特殊材料规格，识别设计矛盾或模糊表述可能引发的施工变更风险，并建立三维模型模拟施工流程，分析潜在的技术难度，预判施工周期延长或措施费增加的可能性。这种精细化研读需覆盖建筑结构、机电安装、装饰工程等全专业范畴，也需关注地基处理方案对周边环境的适应性以及抗震构造措施的合规性要求，研读需同步整理技术质疑清单作为后续澄清文件的重要依据，确保企业在完全理解设计框架的前提下制定施工组织方案。

（二）合理报价

合理报价策略的制定依赖于企业成本控制体系与市场竞争态势的双重研判，需要预算部门整合近期完成的类似工程项目成本数据库，依据当前人工、材料、机械租赁的市场波动曲线动态调整分项工程的基价参数。在人工费测算环节需重点考虑特殊工种配置比例与季节性用工差价，而材料费则需区分主材的期货采购价格与零星材料的现货差价机制，同时对运输半径超过一定范围的材料启用区域调价系数。机械使用费的计算既要包含设备折旧摊销，预留关键设备突发故障导致的替代机械租赁预案费用。间接费部分须根据项目属地化管理要求计提标准化管理费用，并结合工程创优目标预留技术措施专项基金。

（三）复核工程量清单

工程量清单复核是控制投标报价偏差的核心保障环节，须由造价工程师依据施工图纸重新计算实体工程量，将结果与招标清单逐项对照形成差异分析表，混凝土结构工程等关键分部分项处理时需应用BIM模型进行可视化构件计量，特别关注钢筋复杂节点处的搭接锚固参数是否与设计规范匹配。在装饰工程计量中需区分基层与面层的施工界面，核实不同材质交接处的工程量归属逻辑是否符合计价规范要求。针对措施项目清单的复核重点应放在大型机械进出场方案与模板支撑体系的适配性检验，验证脚手架搭设方式是否满足实际施工高度的安全规范。当发现清单漏项或计量规则冲突时，需结合招标文件约定的风险分担原则制定差异处理预案，对于工程量偏差超过一定幅度的条目应在投标截止前正式提出澄清要求。完成复核后需编制工程量修正系数对照表作为成本测算的依据，并通过总价

反算验证措施费摊销系数的合理性，确保最终投标文件中的综合单价能够覆盖所有可预见的工程实施成本，避免因计量错误引发经营风险^[1]。

（四）做好成本测算

建筑工程企业进行投标决策的首要前提在于构建科学完备的成本测算体系，这直接关系到企业能否在激烈竞争的市场环境中准确定位自身报价水平并保障合理利润空间。成本测算的精准性取决于企业对工程项目全周期资源消耗的系统化分解能力，涉及人工材料机械等直接成本、管理税费等间接成本以及风险准备金等多维度费用的综合计算。企业需要建立专门的投标预算部门，通过历史项目数据分析形成动态成本数据库，结合现行市场劳务价格和建材价格指数进行实时修正。具体实施过程中要求技术人员与造价人员协同作业，根据施工图纸精确计算工程量清单，逐项复核设计变更与施工方案差异可能导致的成本浮动。对于采用工程量清单计价模式的项目，企业需特别注意清单项特征描述的完整性，避免因漏算施工工序细节导致后期成本超支。最终形成的成本测算报告应包含基础成本分析表、敏感性风险指标和利润调节建议等内容，成为企业投标报价决策的量化依据而非经验判断，这是实现投标策略科学性的底层支撑机制。

（五）时刻了解新工艺、新材料

行业技术革新浪潮推动下，建筑工程企业必须将新材料新工艺的追踪纳入常态化投标知识管理体系，企业技术部门需建立与科研机构、材料供应商的定期信息沟通机制，通过专业期刊、技术论坛、标准更新通告等多渠道获取前沿技术验证数据。对新型材料的评估不应仅关注采购单价差异，更需系统分析其在缩短工期、降低损耗率、优化人工配置方面的综合效益，但需同步评估其与传统施工设备的兼容性问题。投标阶段技术方案的编制必须体现企业对行业技术发展趋势的前瞻把握，在满足招标文件基础要求的前提下，通过创新技术应用论证展现企业在质量、安全、环保等方面的差异化优势^[2]。

（六）建立企业定额

构建独立的企业施工定额数据库是建筑工程企业提升投标竞争力的基础工程，形成基于企业自身生产力水平定制的消费量标准体系能有效突破政府统一定额与企业实际能力脱节的制度性约束。企业定额的核心价值在于真实反映特定技术装备条件和组织管理模式下的人工、材料、机械台班消耗量基准，相比地区行业定额具有更强适用性。企业定额的编制过程需要系统整合企业历史项目的造价审计资料、施工日志记录、现场实测数据等信息，经过统计学方法进行异常值剔除和趋势性修正。具体构建路径应采用

项目类型分层建模方式，先划分房屋建筑、市政工程、工业安装等专业板块，再细化至基础工程、主体结构、装饰装修等分部工程层级，最终在分项工程层面建立标准工序库并关联材料编码体系。而这一过程中的关键控制点在于机械降效系数的设定，须综合考量不同地理气候条件下设备运行效率的衰减规律以及多工种交叉施工导致的机械闲置损耗。

三、建筑工程企业招投标的投标技巧

（一）不平衡报价

不平衡报价作为一种常见的招投标技巧，是指在投标人对工程项目各部分内容进行报价时，有意对早期施工或预计变更较大的关键项目报出较高价格，而对后期或可能减少工程量的部分报出较低价格，从而在保持总报价竞争力的同时实现潜在利润优化的策略。该方法主要适用于工程量清单招标模式，投标人需基于对工程设计和市场风险的深入预判，通过调整各分项工程的单价来影响总报价结构的分布平衡。在招投标过程中，投标人对工程量清单的详细分析至关重要，工程早期阶段的高价项目如土方工程或基础施工能为企业带来现金流优势，而对后期项目如装修或设备安装的低价设定则降低整体投标价以提高中标几率。

（二）先亏后赚

先亏后赚是建筑工程招投标中一种激进的投标策略，投标人通过故意以低于成本的报价参与竞标，旨在以低价优势击败竞争对手获取项目合同，然后在工程执行阶段通过设计变更、索赔谈判或额外服务等方式弥补前期亏损并实现最终盈利。这种技巧通常在投标竞争激烈或企业急需开拓新市场时使用，投标人需对项目的潜在变更点和风险因素进行精准识别，才能设计出有效的后补利润渠道。投标人在准备投标文件时，必须深入分析工程合同的灵活性条款，尤其是总价合同中关于工程量增减、材料价格波动及不可预见事件的处置方式，以确保在项目启动后能合法启

动索赔机制并提高回收成本的概率。投标技巧的细节操作要求投标团队具备综合能力，包括财务评估、法律知识和项目管理经验，通过预先规划变更请求点如工期延误或设计优化，投标人能在工程执行中主动制造盈利机会来转化初期的亏损压力。

（三）突然降价

突然降价作为一种灵活的招投标技巧，是指投标人在投标截止前基于最新情报或市场变化，迅速下调原报价以超出竞争对手预期并提高中标机会的策略，其核心在于投标决策的实时敏捷性。该方法常用于应对投标环境的动态变化，投标人需在获取关键信息如对手报价范围或成本调整后立即行动，通过优化内部成本估算或利用预留空间直接降低投标价格。投标过程中，突然降价的实施依赖于健全的信息收集系统和企业快速决策机制，投标人应持续监测行业动态和招标进程变化，以便在必要时对报价文件进行合规修改并在截止前提交新版本以达成冲击效果。投标技巧的具体操作要求投标团队高度保密细节并避免外部泄露风险，因为在招标机构看来，后期报价波动可能被解读为不稳定性信号，投标人应确保降价行为能通过原始投标数据的支撑证明其合理性和合法性。投标策略的风险评估至关重要，如果降价幅度过大或缺少充分理由，招标机构可能怀疑企业存在不正当竞争行为，导致投标无效或被惩罚。

四、结束语

当前建筑工程招投标市场竞争日趋激烈，企业普遍面临中标率低、信息不对称及电子平台普及带来的新挑战，亟需科学有效的投标策略指导实践。本文分析建筑工程招投标的特性，论述精研图纸、合理报价、建立企业定额等投标策略，解析不平衡报价等关键投标技巧。建筑工程企业应持续强化技术储备，深化对新材料新工艺的理解与应用，加速构建符合自身实际的企业定额数据库，并积极适应电子招投标平台建设趋势，方能在日益规范与透明的市场环境实现可持续发展。

参考文献：

[1]张驰.工程招投标过程中的风险管理策略[J].中国招标,2025,(07):77-79.

[2]刘洋.招投标阶段建筑工程造价管控问题及应对策略[J].中国招标,2025,(07):144-146.