

招标代理如何转型全过程工程咨询发展

杨志飞

中化商务有限公司 北京 100071

【摘要】随着中国建筑业快速发展,市场对高质量工程咨询服务的需求日益增加,全过程工程咨询服务模式作为一种新型的工程建设咨询服务组织模式应运而生。招标代理行业作为工程咨询行业的一个分支,在推动工程咨询全流程发展的大背景下,大量其他工程咨询服务机构涌入招标代理行业,挤占了传统招标代理机构在招标代理行业的生存空间。传统招标代理机构亟待发展转型。研究招标代理企业如何融入全过程工程咨询转型的发展,对招标代理机构的发展具有重要的创新意义。

【关键词】招标代理;全过程工程咨询;转型发展

引言

从招标代理行业来看,在行业竞争激烈、工作自主性差、流程工作五花八门的情况下,再加上道德风险高,招标代理机构很难在中介身份之外体现咨询服务的特点。同时,其他行业咨询机构对招标代理市场的蚕食,使得传统招标代理机构在招标代理行业的市场份额被大幅压缩,加上电子招投标的发展,很多标准流程性工作被电子招标软件逐步取代,招标代理行业的生存空间逐步被压缩,市场环境也发生了翻天覆地的变化。在新的市场环境下,招标代理企业必须对业务进行深层次分析,找出新的业务增长点,逐步延长招标代理服务业务链条和增值服务。全流程工程咨询服务模式在国内工程建设项目中的应用,为传统招标代理机构在新形势下实现转型发展创造了契机。

1 基本概念

1.1 全过程工程咨询基本概念

工程咨询是以技术和知识为基础,为项目建设提供咨询产品或服务。中国传统的工程咨询包括投资咨询、招标代理、勘察、设计、工程监理、造价咨询和项目管理、运营维护等咨询服务。

近年来,在单一专业工程咨询的基础上,发展出了全过程工程咨询服务模式。这种工程咨询服务模式是指受项目甲方委托,由一家咨询公司或多家咨询公司组成的咨询服务团队,承担整个建设过程各阶段的部分或全部咨询工作,通过多元化的组织形式,开展从项目决策到运营的全过程、跨阶段咨询服务。

1.2 招标代理基本概念

招标采购是指招标人作为招标人,供方作为投标人,由招标人预先确定采购要求和条件,按照规定的标准和程序对参与招标竞争的投标人进行评估,选择最优采购对象的采购方式。《招标投标法》颁布以来,招标已成

为国有资金建设项目规模达标时法定的采购方式。招标可分为公开招标和邀请招标。主要过程包括招投标、开标、评标、定标五个环节。

招标代理机构是受招标人委托进行招标采购活动的中介服务机构。在招标采购活动中是独立于招标人和招标人的第三方。本文讨论的传统招标代理机构是以招标代理为主营业务的招标代理机构。

2 招标代理发展现状

2.1 招标代理发展现状

自我国引入招投标制度以来经历多年的发展,相关法律法规各种制度不断规范和完善,招标代理服务经历了从政府导向转变为市场调节的过程。《国家发展改革委关于进一步放开建设项目专业服务价格的通知》发改价格〔2015〕299号文规定,招标代理费由原来的实行政府指导价改为实行市场调节价。招标代理资质也已经全面取消行政审批,转变为加强事中、事后监管的模式,招标代理行业竞争加大,更加市场化。

随着行业的快速发展,市场竞争日益激烈,大量招标代理机构涌现,使得市场集中度逐渐提高,呈现红海市场局面。大型招标代理机构通过并购、整合等方式扩大市场份额,而中小型招标代理机构则面临生存压力。同时,不同招标代理机构之间的竞争层次也逐渐提升,专业化、差异化服务成为竞争的重要方向。

2.2 招标代理转向全过程工程咨询发展的必要性

传统工程咨询模式下,工程咨询、勘察设计、招标代理、造价咨询、工程监理和项目管理等由不同的单位分别承接,相对项目整体,关联性不强、信息无法完整传递,引起资源浪费、建设成本增加等问题。而全过程工程咨询服务其本质是上述各阶段服务的组合,对于单个阶段容易出现的问题在其他阶段给予通盘的考虑。与传统咨询模式不同,提供全过程工程咨询服务的单位需要在提

供单一咨询服务的基础上向上下游延伸服务,以满足业主对一揽子服务的需求。全过程工程咨询能够减轻甲方在合同管理和协调管理方面的工作量,减少人员投入,降低建设管理成本,提高管理效率,加快项目进度,提升项目质量。作为工程咨询行业多年沉淀的产物,全过程工程咨询是市场发展的必然选择。

在新的机遇与挑战面前,招标代理机构必须对现有业务进行深层次挖掘,找出新的业务增长点,扩展延长招标代理服务链条。在全过程项目咨询中,招标代理处于中间位置,在其他各阶段的服务中,会或多或少的体现招标代理的服务内容,发挥出基础服务能力。因此,招标代理机构要融入全过程工程咨询发展,提高服务质量,符合市场需求也符合行业发展方向。

3 招标代理转型全过程工程咨询发展建议

根据招标代理行业的特点,笔者认为招标代理开展全过程工程咨询服务的基本可以从以下几个方面着手:

(1) 延长招标代理服务链条。代理机构要找准自己的市场定位,进行招标业务的主体业务与从属业务顺序,对优势分析,充分发挥其优势业务,进行扩展延伸。如招标代理企业可以借助丰富的招标与合同编制经验,通过制定合同条款、设置招标控制价、变更与索赔、风险分担、争议解决、质量要求、进度把控措施等细化项目管理,以控制项目进度并确保项目质量。与工程咨询单位、设计单位、监理单位相比,招标代理机构对合同更加熟悉,更深入理解项目总体目标和合同目标,更具有对合同的执行力。因此可以将服务向招标采购服务链条延伸,逐步承担起全过程工程咨询的合同管理。

(2) 提升人员专业素质。咨询行业是一个需要高素质人才的行业,但是根据市场调查发现,招标代理从业人员的知识面受到限制,缺乏现代咨询意识,专业素质整体较为有限,服务水平参差不齐,并且与全过程咨询发展要求不相适应;专业标准要求未能根据市场需求及时调整,主要表现在专业知识的广度和深度不协调,以及缺乏自主创新和开拓能力。招标代理企业应该根据企业发展战略,强化从业人员的专业素质,招标代理企业应该具有满足全过程工程咨询各个阶段、各个专业咨询

服务内容,帮助员工拓展全过程咨询所需相关知识提高自身专业素质。建立企业人才培养和引进制度,培养更多兼具经济、法律、技术等多方面知识的多层次、高水平、复合型人才,以便为甲方提供更高价值的服务。

(3) 以信息化平台为抓手。目前我国的全过程工程咨询服务信息化应用程度还不高,加快信息技术的融合应用已成为业内共识。随着"互联网+"的持续推进,招标投标市场逐渐把重心从传统线下模式转移到互联网线上模式。从近年全国各地的招投标项目实践来看,电子招标投标采购模式具备节约资源提升市场效率,规范招标投标过程、改善招标质量、节约采购成本等优势。招标代理机构可以利用互联网、大数据、人工智能等技术提高工作效率和服务质量。招标代理机构应开发适用于自身的电子招投标管理平台,形成招投标数据的大数据库。通过数据的沉淀,利用大数据、人工智能等技术,为全过程工程咨询各业务端提供数据支撑服务,技术的创新还可以帮助招标代理机构开发新的服务产品,拓展业务领域,提升市场竞争力,更利于企业转型,更好地为业主提供有价值的服务。

4 结束语

基于其他工程咨询服务行业推动全过程工程咨询发展的核心逻辑,根据招标代理行业的特点,提出了招标代理机构转型全过程工程咨询发展的建议。招标代理机构融合了各项专业服务,在项目管理的业务链条上下游延伸拓展,从而提高核心竞争力,提高行业链地位,才能抓住新机遇、战胜新挑战,实现可持续性发展,展现代理服务新价值。

【参考文献】

- [1]乔俊杰.招标代理机构转型全过程工程咨询策略研究[J].中国招标,2021(9):62-64.
- [2]李川基于委托代理理论的政府投资项目代建制研究[D].重庆大学,2020.
- [3]丁士昭.用国际化视野推进全过程工程咨询[J].中国勘察设计, 2019(05): 32-37
- [4]金楠.从招标代理到全过程工程咨询[J].中国招标, 2018 (39): 24-26.