

招标代理业务的开拓与发展

陈璇

广西建业中天工程咨询有限公司

DOI:10.18686/bd.v2i10.1774

[摘要] 如今,招投标法的颁布意味着招投标工作发生了较大的变化,招投标市场规范性不断提高,招投标代理企业也在这一过程中得到了诸多发展机遇。但招投标代理企业越来越多,久而久之该工作也出现了诸多问题,不利于招投标业务的发展。

[关键词] 招投标代理;发展机遇;诸多问题

为了规范我国招标投标市场的秩序,创建更加和谐的招标投标环境,建设部将规范招标投标市场作为一项重要工作。这也一定程度上带动了我国招投标企业的发展,而随着招投标代理机构数量的不断增多,在激烈的市场竞争中也逐渐暴露出了行业的内部问题。

1 招标代理行业发展现状

招标的过程中,招标代理机构的加入可有效降低工程的成本价,促进项目资金的充分利用。另外,在系统招标时,代理机构依据系统运行的基本规律去执行任务,也为招标工作的法制化及规范化奠定了基础。且招标代理第三方机构的加入能够拓宽工程招投标的覆盖范围,提高工程的投资效益。同时代理机构还可起到调节招标与投标方的作用,为其提供更加全面的咨询服务,提高招投标工作的科学性,为我国招投标市场的发展创造了良好的条件。

但是市场竞争的白热化也使招标代理业务在发展中逐渐暴露出几点问题。首先,机构内部组织结构和管理运行处于无序状态,在发展中出现了越权承包业务的情况。其次,招标代理从业者专业知识和综合素质方面存在一定的不足,继而影响了工程整体质量。最后,受到利益因素的驱动,一些机构为了获得更好的发展,在经营的过程中出现了违规操作的现象,而且一些机构为了获得更高的利益,不按照规范要求收费,一些机构甚至做出了出卖标底的行为,这都对市场秩序的稳定与发展构成了非常不利的影响。

基于上述,为了有效确保行业的稳定发展,应加强招标代理的规范化管理,从而为整个产业的进步创造条件。并在实际的工作中做好招标代理机构的人员建设,积极建立更为科学和完善的管理机制,不断拓展代理机构的业务范围。

2 招标代理业务的开拓与发展

在招标代理业务的开拓与发展中,我们应从两个方面来分析,首先是行业内部的建设,在内部建设中要重视优化人力资源、完善制度建设、加强业务培训、营造良好的发展环境。其次需加大业务拓展力度,在这一过程中注意丰富信息获取的途径和经营方式,以此加强人员的沟通,下面笔者将对其具体分析。

2.1 完善行业内部建设

2.1.1 加强人力资源建设

人对于企业的发展而言有着不可忽视的作用。所以,创建更为科学和完善的工作队伍可有效带动招标代理机构的业务拓展。现代人力资源的总体规划中,都是以企业的发展战略及基本的发展目标为基础,并结合对企业经营环境的客观影响因素,来预测人力资源的变化趋势,进而制定更为科学合理的对策,优化企业的人力资源,同时也为企业的业务拓展开发更多的优秀人才。

2.1.2 健全相关制度

在发展的过程中积极落实行业准入制度,创建专门的招投标代理资格审查、监督及考核机构,且积极落实从业资源考试制度。另外还可及时整顿招投标代理任务,严格按照相关规定的具体要求来选择招标代理人员,从而不断提高招标代理人员的职业道德水平。

2.1.3 为人才创造和谐的成长环境和完善的成长平台

招标代理机构在发展的过程中,要为优秀人才创造和谐的成长环境,从而充分发挥工作人员的主观能动性,优化其专业素养。故而在招标代理机构中,拓展业务要参照员工的个人特点及业务能力将其分配到不同的岗位,为其安排不同的职责,从而使员工能够高效完成自身的工作任务,以更高的质量和更快的速度达成组织目标。或者也可结合机构自身的情况进行适当的人事调整。

2.1.4 加强招标代理人员的教育培训

积极培养优质的代理人员,组建一支优秀的队伍,进而不断提高服务的质量和水平,使人才能够顺应时代对招标代理人员的基本要求。而为了有效提高机构的综合实力及市场竞争力,招标代理企业应积极组建高素质团队,采取定期或不定期培训的方式丰富代理人员的专业技能,并端正代理人员的工作态度,提高代理人员的创新能力。

2.1.5 建立科学的竞争和激励机制

激励机制主要是采用激励的相关理论和实践方法,约束和满足员工的需求和愿望,从而使其心理状态发生不同程度的变化,增强员工的工作积极性。在这里奖励的方式需结合个人特点,且对员工的工作动力以及满足感进行更为全面和科学的分析,以此确定出最佳激励制度。此外还可在

这一过程中建立完善的人才信息库,进而优化企业资源。

2.2 加大对业务拓展的力度

2.2.1 构建和谐的社会关系

在现今的招标代理市场发展,信息不对称已经成为了一个较为普遍的问题。因为在招标代理中没有采取公开招标的形式,所以招标代理机构不能在第一时间获取招标代理信息,这就加大了信息的滞后性。另外,企业数据库开放程度有所不足,信息不够完整,时效性较差,因此出现了信息孤岛的情况。对此,代理机构与外界之间应该建立和谐的社会关系,其中主要涵盖三个方面,分别是行政关系、业务关系以及人际关系。本文当中的建立关系并不是通过不正常方式获得的招标代理业务,而是在创建优秀企业文化,树立良好企业形象的基础上,为业主普及和宣传有关内容,从而使业主对机构更加了解,更加信任,从而使业主在招标代理业务委托工作中,将该企业作为一个主要的选择对象。

2.2.2 建设多样化的信息获取渠道

因为招标代理信息得不到及时的发布,所以招标代理机构需增强自身的主动性,采取多种方式,建立多种渠道获取重要的招投标信息。在获取招标信息时,可利用网络的优势,同时需要招标代理机构密切关注网上的相关信息,特别是新建项目的动态信息,积极与业主取得有效的交流与沟通,并且还要时常进入政府网站和招标采购网站查看招标信息。

此外还应积极实施走出去战略,加强与业主的交流,这样才能够尽快地获得招标代理信息资源,然后在获得信息资源后将信息反馈给领导层,由相关领导对信息进行系统分析,最终做出决策。

2.2.3 提高沟通能力,掌握谈判技巧

获取招标代理信息后,招标代理机构应在第一时间创建代理团队,并积极组织代理人员了解招标业务的专业知识,以及代理项目的相关内容和知识,以此充分了解项目的特点,分析业主的侧重点。再者,谈判者还需不断增强自身的沟通交流能力,积极处理招标人员提出的各种问题。在确保谈判得到满意结果的基础上,提高企业的经济效益。

2.2.4 充分适应时代发展趋势,推行多元化经营模式

在招标代理行业发展的过程中,互联网+模式的出现对于行业未来的发展有着十分显著的影响。为了能够在未来的市场竞争中获得更大的优势,在互联网+发展过程中,

招标代理机构应以传统的招标代理为前提,积极开展项目全过程管理工作。同时还要在这一过程中积极向综合类的咨询公司转型。或者在工作中可进行项目的可行性研究,编制工程量清单,积极开展造价管理和监理等工作,若机构自身条件较好,还可以招标为基础拓展融资租赁、供应链金融等业务,从而促进企业的多元化建设与发展。相关数据显示,我国的工程招标代理机构当中,其营业总收入超过了2500亿元,工程招标代理的收入占到了10%左右,工程监理和造价咨询以及工程项目管理与咨询服务的收入较多。

2.2.5 参与一带一路建设,增强国际竞争力

当前我国提出了一带一路的发展战略及发展构想,且我国企业在发展的过程中也在不断尝试和践行走出去的战略。由于我国国内市场出现产能过剩的情况,生产成本不断提高,技术日渐完善,所以我国企业在未来的发展中也将朝着国际化的方向发展,海外投资数额也会不断增多,但是我们也应该看到,很多企业对于一带一路战略的认识并不是十分全面。无法采取有效的措施与一带一路沿线的国家进行商业交流与贸易合作。所以,招标代理机构在发展中,也应与实行走出去政策的企业加强交流与沟通,以现代化的技术和资源优势对国家的政治和商业规则以及文化背景进行科学的分析和研究,这样才能够为我国企业走向国际市场,提供更加全面且优质的代理咨询服务。

3 结语

总而言之,招标代理机构在很多方面都展现出了其非常明显的优势。当前招标代理企业之间的竞争较为激烈,而且招标代理机构资本运作的方式也不同以往。高水平的招标代理机构在发展的过程中十分重视内部市场的发展情况,并将企业发展的实际环境与客户的具体需求作为重点内容。另外企业还需采取规模化经营,增多业务的种类,促进业务规范化的制定,以此不断拓宽国际市场,最终有效推动招标代理机构自身的建设与发展。

[参考文献]

- [1] 姜萍. 新时期招标代理业务实施面临的问题探究[J]. 南方农机, 2017, 48(22): 135-136.
- [2] 谢轩, 荣津渭, 吕彦龙. 浅议未来招标代理工作该何去何从[J]. 建筑工程技术与设计, 2016, (32): 1680.
- [3] 吴丹, 郭绍芬. 新形势下招标代理机构的发展方向[J]. 中国市场, 2015, (13): 146-147.