

# 新形势下招标采购对招标代理和投标人的新需求

张翁毓

广西城建咨询有限公司

DOI:10.32629/bd.v3i8.2670

**[摘要]** 随着招投标事业的不断发展,我国相继出现了工程建设项目招标、进口机电设备招标、政府采购招标、中央投资项目招标、通信建设项目招标等方面的专职招标代理机构。这些招标代理机构作为专业从事代理业务的机构,拥有专业人员和较为丰富的招标经验,为招标人提供招标采购代理服务,对促进我国招投标事业发展起到了积极推动作用。本文探讨在当今新形势下的招标采购对招标代理机构、投标人的新需求。

**[关键词]** 招标采购; 招标代理机构; 投标人; 需求

招标采购涉及招标人、招标代理机构、投标人、评标委员会以及行政监督部门等多个主体利益和复杂关系,而正确认识相互关系,把握招标采购经济实质,无疑是实现招标采购宗旨的基础。

## 1 概述

### 1.1 招标与投标

从经济学看,招标与中标是“需求”与“供给”关系,对应的,招标人是需求者,中标人是供给者,二者依据招标文件和中标人的投标文件依法签订书面合同,并按诚实守信原则履约,进而实现招标采购标的。这当中,中标人是经过投标竞争后中标的投标人,所以,投标人为参与投标竞争的准供给者。《招标投标法》第十九条规定,招标人应当根据招标项目特点和履约需要编制招标文件,明确所有实质性要求和条件以及拟签订合同的主要条款,包括项目范围、技术要求、对投标人资格审查的标准、报价要求和评标标准等所有实质性要求和条件,以及签订合同的主要条款,即招标投标过程中,招标人是主导地位,须在招标文件中明确所有实质性要求和条件,进而要求投标人在满足实质性要求和条件的基础上进行竞争。结算时否定投标及合同签订时作出的承诺,甚至以“不满足要求结算不交钥匙”为手段,迫使招标人同意其不合理要求等,造成招标采购结果迟迟不能兑现。

### 1.2 招标与委托代理

招标委托代理,即招标代理机构接受招标人委托,从事编制资格预审文件、招标文件,组织审查投标人资格,组织投标人踏勘项目现场和投标预备会,组织开标、评标和定标以及协调招标人和中标人合同签订等事项,是一种民事委托代理行为。对应的,招标人与他委托的招标代理机构之间是被代理人与代理人关系。招标代理机构依据招标人的委托开展代理业务,所以,招标人和其委托的招标代理机构之间同样是合作关系。对招标人而言,招标代理机构是其进行招标的代言人,须承担其代理行为的法律后果。对招标代理机构而言,须依自身实力和经验,按被代理人委托依法行使代理权,履行好代理职责并依法获取代理服务费;不履行职责或者和第三人串通,损害被代理人利益的,应依法承担法律责任。

## 2 招标代理机构行业面临日益变化的新形势

国家行政审批制度改革步伐加快,职业资质、资格和认定类管理逐步转向人员综合素质提高方向发展。随着新一届政府改革力度的逐步加大,国家行政审批制度改革步伐逐步加快,过去资质、资格类管理方式逐步放开,转向专业技术人员综合素质提高的方向发展。我们的招标代理机构面临日益变化的新形势,对代理机构的生产经营产生了直接影响,也为我们代理机构的工作人员提出了新的要求。如:涉及招标采购方面的行政审批改革,机电设备招标、政府采购资质取消等。笔者了解到,以后还要陆续开放其他资格,这就加大了招标代理机构的竞争力度。收费方面:可研、勘察设计、招标代理、监理、环评等服务价格全面放开,作为代理机构,工作人员要熟悉掌握招标采购的法律法规及规章的具体规定、操作程序及范本使用条件等详细内容,能够独立承担并完成一项代理任务。

## 3 新形势下招标采购对招标代理和投标人的新需求

### 3.1 正确认识资产、资本和知本三者的关系

需要特别注意,新形势下“信息已经成为新生产要素”。在社会主义初期,我们一直用的计划经济的手段解决经营资产的问题,也曾取得非凡成就。改革开放以来,我们一直强调用市场经济的手段解决资本运作的问题,取得了伟大成绩。发展到新阶段,必须注入IT和DT要素。无论是计划,还是市场,加入人工智能大数据概率分析都会彻底解决经济的有序发展问题。中国经济运行所产生的三类数据流:信息流、货物流和财务流就是未来的财富。

所有招标代理公司从事的都是智力服务业,最有可能积累各种数据,应利用自身数据优势,通过大数据分析提供增值服务,为各决策部门提供涉及采购领域的预评价和后评价分析报告。我们却坐在金山上浑然不知。如何从这些数据信息中洞察出客户不自知的潜在需求,如何建立良性的博弈关系,为招标采购领域营造创新的氛围,才是关键问题。招标代理要把工作重点转移到“洞察数据”上来,从数据中“洞察”出基建的问题、运营的问题、投资的问题等企业管理的各类问题。洞察的不二法门就是(大)数据的概率统计分析。研究

市场、研究供应商、研究标的物,拿出有概率统计的分析报告,甚至具备市场预测能力,在此基础上编制招标文件,才能从低水平的服务发展到高水平的价值创造。我们从招标公司到数据公司的华丽转身完全存在可能性。总之,新形势下招标代理机构要努力成长为“知本家”。

新形势下投标人靠违反“八项规定”拓展业务的时代已经一去不复返了。投标人作为供给侧应把主要精力聚焦于节能减排和智能技改,按照全生命周期价格最低并且超越招标文件技术要求的原则提高标物的竞争性。在招投标活动中抛弃“符合要求”的及格心理,大胆地带案投标不断为招标人创造出新价值。这样才能不仅赢在当下,更能赢得未来。那些因循守旧、窒息停滞而又不思改革的投标人,其消亡是历史的必然。新形势下投标人追求的不是简单地扩大再生产,而是要努力成为有知本的资本家。

### 3.2 加强代理机构培训,建立从业人员资格考试制度

建立定期培训制度,重点加强对从业人员业务、思想道德、法律法规等方面的知识培训,注重从业人员守法和廉洁自律意识教育,促进从业人员业务能力和职业道德水平的不断提高。为确保培训效果,实行培训考试制度,对培训中考试不合格的,不予上岗从事代理业务。建立招标采购代理从业人员资格考试制度,仿效工程监理人员执业资格认证的制度和办法,实行招标师、注册招标代理工程师制度,坚持招标代理人员持证上岗,并将持证执业人员的数量纳入资质管理的重要条件,对达不到规定要求的机构,责令补充具备专业资格的人员或现有人员限期考取资格,否则,取消从业资格。

### 3.3 推广“互联网+招标采购”

首先,任何经济活动都需要法律法规的保障才能顺利完成,电子招投标也一样,要想大力发展和推广电子招投标,就必须尽快出台与之相关的法律法规,并在实施中不断完善,保障电子招投标过程中的每个环节出现问题均有法可依。在不断完善《电子招标投标办法》、《电子招标投标系统技术规范》、《电子招投标准检测认证技术规范》的基础上,细化电子招投标监管及违规处罚的办法,创新监管方式,提升公共服务能力;建立电子交易(商务)法,规范约束电子交易行为;建立电子认证管理办法、电子认证安全指南等,确保电

子交易的安全性;建立健全信用体系机制建设,支持对招投标活动参与方进行信用评估,并设置奖罚体制,更大限度的发挥电子招投标平台作用,引导电子招投标向健康、合法的方向发展。

其次,为了维护健康的市场秩序,使平台真正地服务于大众,在大数据背景下实现数据的深度挖掘、预测分析,将来为企业乃至国家提供决策支持,必须建立全国统一的标准体系。构建全国统一的标准体系,需要依托于《电子招标投标办法》中提到的公共服务平台,各级政府机构、招标代理机构、企业应按照《电子招标投标办法》及其附件《电子招标投标系统技术规范》建设适合自身的交易平台,并为推动建成全国统一的公共服务平台做贡献。

### 3.4 正确处理招标与非招标的关系

新形势下,巡视、审计、监察的多重压力以及免责心理的共同作用使招标人经历了从“不愿招”到“被动招”再到“主动招”的态度转变。但也出现了所有项目不区分项目属性,不区分金额大小,均采用公开招标方式的现象,导致招标的经济性、管控效率、工作质量的提高受到制约,违背了我们的初衷。因此,要积极发展非招标方式,在“法无禁止则可为”的领域创新招标采购管理方式。例如,采用搭建电子网络询价平台供招标人自行采购,分流招标限额以下采购频次较多的生产性物资项目,提高此类采购活动的效率性、规范性和灵活性。

## 4 结束语

社会的快速发展,必然对招投标业务和整个行业提出更高的要求,因此,在新形势下,需要招标代理机构不断提升业务水平、完善代理服务,投标人也应当制定合理的发展战略、科学管理,以促进自身的持续发展,共同促进招投标事业健康、稳步发展。

### [参考文献]

- [1]招标采购代理规范发布[J].施工技术,2016,45(3):62.
- [2]谷华.招标采购经济效用探析[J].中国市场,2019,(20):160-161.
- [3]严蕾.新形势下招标采购对招标代理和投标人的新需求[J].招标采购管理,2017,(01):35+38-39.