**关于招标代理行业战略发展方向的思考**

中国土木工程学会建筑市场与招标投标研究

秘书长安连发

**各位领导、各位嘉宾、大家下午好：**

 今天，我们在上海召开“首届招标代理企业高层论坛”，其目的就是学习贯彻国务院“关于促进建筑业持续健康发展的意见”精神，深刻领会国家把建筑业定位于国民经济支柱产业的重要意义，全面落实住建部《建筑业“十三五”规划》的战略部署，引领招标代理行业认清形势，目标明确，持续健康发展。按住建部近期发布的《建筑业“十三五”规划》发展目标，“今后五年全国工程监理、造价咨询、招标代理等工程咨询服务企业营业收入年均增长8‰”。还要求：“改革工程咨询服务委托方式，研究制定咨询服务技术标准和合同范本，引导有能力的企业开展项目投资咨询、工程勘察设计、施工招标咨询、施工指导监督、工程竣工验收、项目运营管理等覆盖工程全生命周期的一体化项目管理咨询服务，培养一批具有国际水平的全过程工程咨询企业。提升建筑设计水平，健全适应建筑设计特点的招标投标制度。”

  **一、基本情况**

 当今，全国建设工程招标代理行业已进入一种新的发展时期，随着政府指导价格的放开，企业资质的逐步弱化等，招标代理企业面临如何健康持续发展的新课题。 面对互联网+融合、电子招投标、BIM技术、大数据以及装配式建筑的全面推广应用，传统的建筑业正在发生重大变革。招标代理企业如何在行业具体工作中及时跟进，实现管理机制、工作机制以及发展模式的改革创新，这些都将是十分必要和认真思考的。

 统计数字表明2015年度全国工程招标代理机构共6102个，其中甲级机构1787个，乙级机构2789个，暂定级机构1526个，按照企业登记注册类型划分，国有企业和国有独资公司共246个，股份有限公司和其他有限责任公司共3174个，私营企业2561个，港澳台投资企业5个，外商投资企业3个，其他企业113个。2015年年末工程招标代理机构从业人员合计549568人，正式聘用人员中专业技术人员合计436399人，其中，高级职称人员73735人，中级职称195227人，初级职称101240人，其他人员66197人。专业技术人员占年末正式聘用人员总数的87.73%。

 2015年年末工程招标代理机构正式聘用人员中注册执业人员合计112816人，包括注册造价工程师等。 2015年度工程招标代理机构工程招标代理中标金额82684.65亿元，其中，房屋建筑和市政基础设施工程招标代理中标金额64822.70亿元，占工程招标代理中标金额的78.4%；招标人为政府和国有企事业单位工程招标代理中标金额58634.30亿元，占工程招标代理中标金额的70.91%。2015年度工程招标代理机构的营业收入总额为2562.74亿元，其中，工程招标代理收入265.14亿元，占营业收入总额的10.35%；工程监理收入394.94亿元，工程造价咨询收入285.49亿元，工程项目管理与咨询服务收入222.38亿元，其他收入1394.79亿元。工程招标代理机构工程招标代理收入前100名中，从资质等级来看，甲级机构63个，乙级机构22个，暂定级15个。由此可见，招标代理企业已成为建筑业不容忽视的中坚力量。

  **二、招标代理行业发展方向**

 2014年，中国土木工程学会建筑市场与招标投标研究分会在天津滨海新区召开建设工程招标代理机构发展方向座谈研讨会。来自北京、天津、山东、陕西、吉林、辽宁、新疆等地部分国有和民企代理企业负责人和专家到会并就代理机构近二十年来的发展历程、现状以及未来发展趋势进行了回顾、总结和探讨。如何发挥招标代理企业在建筑业供给侧结构性改革及提高企业核心竞争力过程中发挥重要作用，关键是实现代理企业从单一的招标代理业务发展为集代理、造价咨询、监理、项目管理等全方位、全过程的项目一体化管理及咨询服务。其意义和目的是，一方面可以较大程度解决招标代理市场过度竞争，盲目杀价，以及由此引发的不规则行为及违规问题，另一方面又可以明确招标代理企业的发展方向，揭开招标代理机构多元经营，项目一体化管理的途径。实现招标代理行业健康有序的发展，单靠规范业主行为，以及规范施工企业行为远远不够，还必须同时规范代理企业行为。与此同时，一个具备竞争实力的招标代理企业，只有在公平公正的市场氛围中才会得到自身发展。

  **三、 招标代理行业发展原则**

 综合建设工程招标代理行业的发展现状，招标代理企业的发展应遵循如下原则：

 一是坚持政府指导、行业自律、市场运作的原则。加强政府指导与协调，完善行业自律管理，鼓励建设工程招标代理企业深化体制机制创新，培育统一开放、竞争有序、监管得力的招标代理市场。

二是坚持服务创新、技术创新与体制创新相结合的原则。创新服务、技术和体制是加快发展的重要基础。积极拓展服务经济发展方式转变的新领域、新模式和新供给，大力推进信息技术的应用普及，加快构建有效控制执业风险责任的组织体制，全面提升行业的综合素质和发展能力。

三是坚持自主创业、市场机制调整与行业政策引导相结合的原则。利用好市场供需机制配置行业资源的手段，依托宏观政策支持导向作用，不断改善发展环境。统筹推进发展战略举措，加快实现行业专业服务产业化升级，创建自主品牌，提升行业发展的速度与质量。

四是坚持服务宗旨和责任意识的原则。牢固树立“公平、公正、专业、规范”的服务宗旨，增强服务意识和社会责任感，塑造“廉洁自律、诚信高效、社会信赖”的行业形象，提高行业的社会地位。

五是坚持科学规划、稳步推进的原则。建设工程招标代理行业的发展要以形成全行业科学有序发展格局为基础，合理布局，科学规划；加强区域间的合作，完善人才培养机制与内部治理机制，以促进行业的健康发展。

  **四、招标代理行业发展目标和总体战略**

 1、基本要求

在建筑业“十三五”规划时期内，招标代理企业必须符合以下发展目标：

 （1）行业诚信度和公信力明显提升

通过诚信建设，不断提高行业诚信度和公信力，并采取多种方式提高从业人员的专业胜任能力和职业道德水平，提高行业社会声誉，提升服务经济社会发展能力，将品牌效应逐步扩大，赢得社会的普遍认可。

 （2）行业结构优化取得明显提升

 推动行业深化改革、规范经营、强化管理，积极促进行业发展的区域布局结构、业务品种结构、大中小招标代理企业结构、人才结构，与国家经济发展结构相适应。

 （3）人才培养满足行业发展要求

 要构建完善的人才培养方案，为行业未来的发展提供依靠点和生长点，按照结构优化、专业精湛、道德良好的要求，有计划地培养领军人才、高端人才、国际化人才和复合型业务骨干。

 （4）行业信息化程度显著提高

大中型招标代理企业全面运用业务管理系统、财务管理系统和人力资源管理系统，使用功能完善的招标代理软件执行业务，提高行业信息基础设施，做好工程招投标信息数据标准建设，建立工程招投标案例数据库，实现行业工程招投标信息资源的共享，通过信息化提高管理和服务水平。

 （5）招标代理企业做大做强取得重大进展

 在形成招标代理企业规模和地域合理布局，整体素质全面提升的同时，发展培养100家左右年收入规模超5000万元的大型工程招标代理企业。在此基础上，发展培养10家左右年收入规模超过2亿元，有能力承担高端项目，在国际竞争中具有优势的旗舰型招标代理企业。

 （6）招标代理企业管理制度更加科学

 鼓励招标代理企业积极进行体制和机制创新，建立健全以决策程序、风险控制、人才培养、收益分配、执业网络协调为重点的内部管理制度，探索建立以招标代理企业为主体，跨专业产业化发展的管理模式。

 2、总体战略

一是积极实施国际化发展战略。要加快熟悉国际规则，加强国际交流与合作，推动工程招标代理服务出口，提升行业国际影响力培养出一批品牌优势突出，有规模有能力且具有国际竞争力的招标代理公司，实现国际国内两个市场协调发展。随着中国经济规模不断发展“一带一路”建设和国际影响力不断提升，为中国工程招标代理企业国际化发展提供了良好的契机。中国已参与若干经济圈建设，随着对外投资和援助项目的快速增长，中国企业正在加速走向世界。 工程招标代理企业国际化发展战略是需要根据企业自身的经营发展战略和企业自身的专业特点而设计策划的，企业要逐步国际化必须在制度建设、经营理念、代理服务模式上逐步与国际化接轨，站在国际化发展高度来审视工程招标代理企业的发展。以国际化发展眼光做好人力资源的储备培养，用国际化发展要求强化技术服务体系建设。随着各种经验数据的积累，对当地社会、经济、政治、文化背景的逐步了解熟悉，对当地设备、材料、人力价格的了解和信息渠道的畅通，再扩大服务范围，甚至设立国外分支机构，参与其他境外建设项目的工程招标代理服务。

二是鼓励多元化发展。通过业务融通、组织架构创新、综合评估等措施，支持鼓励招标代理企业在做大做强核心专业业务的同时，采取重组联合、业务合作、战略联盟等形式，实现与造价咨询、项目管理、工程咨询等专业机构的融合发展，推动行业业务结构和规模结构的调整，提高综合服务的能力。

 三是努力实现规模化发展的行业目标。规划和引导工程招标代理行业规模化发展的总体目标是，以保证和提升行业服务水平为前提，以市场需求为导向，以实现行业健康可持续发展为根本目标，充分发挥招标代理机构自身的创业精神和进取精神，不断实现机制创新和技术创新。推动工程招标代理行业规模化发展做大做强，提高招标代理行业社会公信力，更好地适应社会经济发展的要求。“做大”是指工程招标代理行业在业务收入、人员数量等方面达到较大规模；“做强”是指招标代理机构具有较强的专业服务能力和核心竞争力。

 **五、加强招标代理行业的规范和引领**

 1、加强行业诚信建设

 招标代理行业作为咨询服务业，服务的质量与企业及从业者在执业过程中体现出的诚信状况密切相关。个别招标代理企业为了获得短期的利益，不遵守执业规范，出具低质量的报告；部分从业人员不重诚信，执业过程中有恶劣行为表现，但通过掩盖过往劣迹继续执业等一系列不诚信行为的存在，严重损坏了招标代理行业的形象，扰乱了行业的正常秩序。以诚信建设为主线，招标代理行业营造公平竞争、诚信开放、共同发展的良好市场环境，塑造行业诚信品牌。

 2、加强企业品牌建设

 企业的品牌是企业经营理念和价值观念的集中体现。通过品牌建设，可以引导顾客对企业产品或服务进行识别和实际体验，取得顾客对企业的认同，从而构建企业与消费者共同的价值观。品牌的这种特性赋予了企业所提供的产品或服务超越物质特性的理念、思想、形成了企业独特的竞争力。品牌建设是企业竞争力不可或缺的重要组成部分，品牌建设与企业做大做强进程相辅相成。

 3、扩展执业领域

 目前的招标代理企业执业普遍集中于注册地，个别异地执业也主要源自企业原有客户的业务发展需要，招标代理企业自身在追求执业地域扩展方面非常谨慎，自发性拓展颇为不足。随着招标代理企业规模化发展的推进，执业区域向全国性拓展。走全国化的道路，将服务范围从一个地区扩展到全国，是招标代理企业规模化发展不可回避的问题。

 树立国际性影响。全球经济的一体化为中国招标代理行业发展带来了国外的有益经验和借鉴，也为中国招标代理企业树立国际性影响，走出国门开展执业创造了条件。一方面，以市场需求为导向，以服务客户为中心，越来越多的中国企业走出国门，在国外投资建设项目；另一方面，改革开放以来，大量的外商来到中国大陆投资，早期的外国投资者倾向于聘请香港的招标代理服务商为其提供招标代理服务。而如今，经过多年的积累，大陆的招标代理企业在服务理念、管理、执业等方面已逐渐与国际接轨，为外商提供服务的条件已较为成熟。国际化发展是一个相对漫长和复杂的过程，对企业的综合能力要求较高，需要包括招标代理企业、主管部委和行业协会在内的多方共同努力。首先招标代理企业需要“苦练内功”，招标代理企业要积极学习国际经验，熟悉国际资本市场和国际规则，逐步学习先进的管理方式，完善内部治理机构，并培养国际市场的洞察力和战略眼光，为进一步的发展打好坚实的基础。

 **六、有效实施招标代理企业资格管理及建立行业标准**

2015年，住房城乡建设部印发《关于深化工程建设标准化工作改革的意见》，落实《国务院关于印发深化标准化工作改革方案的通知》精神，进一步改革工程建设标准体制，健全标准体系，完善工作机制。一是，按照政府制定强制性标准、社会团体制定自愿采用性标准的长远目标，到2020年，适应标准改革发展的管理制度基本建立，重要的强制性标准发布实施，政府推荐性标准得到有效精简，团体标准具有一定规模。二是，加快制定全文强制性标准，逐步用全文强制标准取代现行标准中分散的强制性条文。三是，改变标准由政府单一供给模式，对团体标准制定不设行政审批。鼓励协会、学会等社会组织，主动承接政府转移的标准，制定新技术和市场缺失的标准，供市场自愿选用。四是，缩小中国标准与国外先进标准技术差距。标准的内容结构、要素指标和相关术语等，要适应国际通行做法，提高与国际标准或发达国家标准的一致性。《建筑业“十三五”规划》也强调：充分发挥行业组织在订立行业规范及从业人员行为准则、规范行业秩序、促进企业诚信经营、履行社会责任等方面的自律作用。提高行业组织在促进行业技术进步、提升行业管理水平、制定团体标准、反映企业诉求、反馈政策落实情况、提出政策建议等方面的服务能力。

有鉴于此，一是建立以综合诚信平台为主体的招投标领域的综合诚信制度，加强对从业单位、从业人员的市场信用信息管理，通过对企业信息和从业人员信息的管理，建立综合的诚信信息管理体系。通过企业获奖情况和交易业绩情况的记录进一步强化企业的市场认知状况的透明度，通过企业不良行为的记录，进一步强化企业“失信丢市场、守信得发展”的良好市场运行氛围。 二是建立行业考评制度。针对招标代理行业信息化建设、专家管理、监督管理等方面制定考核评级制度，在全国范围内开展考核评定，通过考评体系，逐渐实现行业内信息系统的互联互通，实现数据交互，解决跨区域、跨系统数据交互的问题。三是建立代理企业行为的评价标准，作为全国的统一规范。 四是建立招标代理企业评级专家库。为避免在简政放权过程中对招标代理企业管理的弱化，通过统一组织评定，建立质疑、投诉制度等，保障招标代理机构评级的公平、公正。五是实施工程招标代理行业信用评价战略，通过加强诚信教育与诚信文化建设、建立健全工程招标代理行业规则和制度建设等措施，建立行业信用保障体系，为招标代理行业健康发展保驾护航。六是制定招标代理行业价格管理规范，遏制低价竞争的恶性竞争局面。七是完善资格管理制度。通过制定有效的准入和清出制度，引导行业实现优胜劣汰。总之，要充分发挥行业协会引领作用，整合业内资源，规划未来发展，完善行业自律管理体系。

 (2017年5月25日）