

水利工程招标代理与造价咨询协同提升服务效率研究

金雪红

北京金准咨询有限责任公司新疆分公司

DOI:10.32629/hwr.v10i7.7080

[摘要] 在水利工程咨询行业市场化、全过程化转型背景下,招标代理与造价咨询作为水利工程建设前期及全过程管理的核心服务板块,传统独立割裂的服务模式已无法适配行业高质量发展需求。当前两大业务板块存在流程脱节、标准不一、信息壁垒、权责模糊等实操问题,直接导致水利项目服务重复返工、沟通成本偏高、投资管控精准度不足。本文立足水利工程行业实操场景,梳理两大业务协同发展的核心价值与服务逻辑,深入剖析行业协同发展现存的实质性痛点,结合水利工程实操经验提出针对性优化对策,旨在打破传统单一服务模式局限,推动两项业务深度融合、闭环联动,切实提升水利工程咨询行业整体服务效率、服务质量与专业化水平,为水利领域全过程工程咨询落地提供实操参考。

[关键词] 水利工程; 招标代理; 造价咨询; 协同发展; 服务效率

中图分类号: TV 文献标识码: A

Research on Coordinated Improvement of Service Efficiency in Water Conservancy Project Tendering Agency and Cost Consulting

Xuehong Jin

Beijing Jinzhun Consulting Co., Ltd. Xinjiang Branch

[Abstract] In the context of market-oriented and full process transformation in the water conservancy engineering consulting industry, bidding agency and cost consulting, as the core service sectors of early stage and full process management of water conservancy engineering construction, the traditional independent and fragmented service model can no longer meet the high-quality development needs of the industry. The current two major business sectors have practical problems such as process disconnection, inconsistent standards, information barriers, and ambiguous rights and responsibilities, which directly lead to repeated rework of water conservancy project services, high communication costs, and insufficient precision in investment control. This article is based on the practical scenarios of the water conservancy engineering industry, sorting out the core values and service logic of the coordinated development of the two major businesses, deeply analyzing the existing substantive pain points of industry coordinated development, and proposing targeted optimization measures based on the practical experience of water conservancy engineering. The aim is to break the limitations of the traditional single service model, promote the deep integration and closed-loop linkage of the two businesses, effectively improve the overall service efficiency, service quality, and professional level of the water conservancy engineering consulting industry, and provide practical reference for the implementation of the whole process engineering consulting in the water conservancy field.

[Key words] water conservancy engineering; Bidding agency; Cost consulting; Collaborative development; Service Efficiency

引言

伴随着我国水利工程建设行业规范化改革的不断推进,全过程工程咨询成了水利咨询行业发展大势。招标代理负责水利项目招投标全流程的合规性管控,严格遵守法律法规和政策要求,在项目实施前完成各项筹备工作,根据水利工程的特点进行

合理预判和统筹;造价咨询贯穿于水利项目全生命周期各个阶段,全程开展成本管理和投资管控工作。多年来,行业内普遍采用两项业务分别运行、分段服务的方式,各机构各司其职,互不连通,造成了明显的业务隔离和信息断层,既推高了建设单位的综合成本,也容易造成工作偏差和疏漏。因此研究招标代理与造

价咨询的协同发展途径,解决现有的操作难题,提高行业整体服务水平,推动水利工程咨询向更高层次发展,就成了必由之路。

1 招标代理和造价咨询协同发展概述

1.1 核心业务关联性

招标代理的主要工作就是按照水利相关法律法规来编制招标文件,组织招投标流程,规范评标定标环节,保证水利项目招标全过程的合规合法。造价咨询主要负责工程量清单的编制、招标控制价的核定、水利工程成本的核算、造价风险的管控等工作,给水利工程项目投资决策提供准确的数据支持。从作业流程上来看,二者是相互依赖、密不可分的^[1]。招标文件中的商务条款、计价方式、工程量清单、价款支付形式等核心内容,都要依靠水利造价专业知识来编写;造价清单拟定、控制价测算也要符合招标安排、工程范围、水利施工技术要求来进行。二者的目的一致,都是为了规范水利项目建设过程、规避投资风险、保障项目按期落地,有着很强的合作基础。

1.2 协同发展主要体现的价值

相比于传统的独立服务模式,协同发展有着业务闭环、信息完整的核心优势。可以实现业务流程的闭环衔接,解决分段作业导致的信息流失、标准差异问题,减少清单错漏、条款矛盾和造价偏差等现象。并且会大大降低多方沟通的成本,建设单位不需要分别对接两个服务机构,只需要依托一体化协同平台就可以完成招标、造价全流程统筹,实现高效的协同作业。除此之外还能够加强前期的风险管控水平,把招标各个环节的要素都纳入到造价预算之内,从源头上避免了之后的成本纠纷、工程款结算等方面的问题,提高了水利工程咨询的服务质量以及提升了完善程度。

2 招标代理和造价咨询协同发展存在的主要问题

2.1 业务流程割裂,衔接漏洞较多

目前多数咨询企业仍然实行分段作业、各司其职的经营方式,招标代理和造价咨询之间没有形成常态化的联动机制。一般是把招标工作前置,将造价工作后置,在招标文件编制阶段很少有造价专业人员参与,大多使用通用模板来编写,没有按照水利工程计价规则和施工特点来加以优化,造成计价条款与水利造价规范不符、清单项目与水利工程招标范围不一致、合同价款约定不清楚等问题。后续进行清单核对、控制价编制时,只能根据已经确定的招标文件来被动调整,一旦发现矛盾疏漏就要多次反复补正,既延误了项目进度,也产生了大量的重复劳动,降低了整体的服务效率^[2]。中标资料、评标数据不能在招标结束后同步到造价环节,后期成本核算、竣工结算工作缺少准确的依据。

2.2 行业服务标准不统一,实操衔接混乱

目前水利工程招标代理和造价咨询属于不同的业务监管体系,二者行业的标准、服务质量规范、编制细则不一致,还没有形成统一的协作作业标准,是二者不能融合的主要原因。招投标工作以程序合法、流程合规为主要原则,依据相关法律法规进行;造价工作以数据准确、专业严谨为主要原则,按照计价规范、

水利定额标准来开展。二者审核的内容、成果格式不同,成果交互时要大量修改,容易引起甲乙双方的纠纷。比如招标文件中水利工程分项工程划分、施工内容界定和清单科目划分口径不一致,就会造成清单项目遗漏、计量规则矛盾等问题,为了协调统一,需要投入大量时间和人力调整,既影响工作效率,也容易引起供需双方的分歧。

2.3 信息壁垒突出,资源共享不足

多数咨询机构并没有搭建起一体化信息共享平台,招标和造价业务数据、项目资料、市场资源各自为政,形成了明显的信息孤岛。项目实际操作时,招标环节产生的招标方案、投标人资质信息、投标报价数据、评标记录等核心资料不能实时同步到造价团队;而造价团队掌握的水利材料市场价格、定额标准、成本测算数据、风险点位信息也不能提前赋能招标方案编制。信息传递主要依靠人工对接、文件传输,效率低且容易出现信息遗漏、数据偏差、版本混乱等问题。同时企业没有统一的项目资料库,同类水利项目的招标经验、造价数据不能复用,每个新项目都要从零开始梳理工作,难以形成规模化、标准化的服务体系^[3]。

2.4 复合型专业人才匮乏,协同能力不足

人才专业结构单一,属于限制两项业务协同发展的人为因素。目前从业人员大多存在专业壁垒,招标代理人员熟悉水利招投标流程和法规政策,但是缺乏系统的水利造价专业知识,不能准确把握计价规则和成本风险;造价咨询人员精通计价核算、成本管控,但是对水利招标流程合规要求、评标规则、招标风险把控不熟悉。从业人员长期扎根于单一领域,缺乏跨业务、全流程的操作经验,在协同作业中无法精准对接对方的工作需求,不能达成业务上的深度配合。大多数企业没有建立相应的复合型人才培养机制,平常的培训都是按照单项来开展的,忽视了各个科目之间的关系,并不能满足过程性工程咨询工作的要求。

协同服务模式落地的时候,大多数企业对于招标、造价岗位的权责边界以及工作分工没有明确的规定,造成工作交叉、责任悬空。两种业务衔接处没有负责牵头和兜底的责任主体,一旦发生文件漏洞、数据偏差、流程延误等问题,各岗位就容易相互推诿,难以确定责任。企业的绩效考核体系多为单一业务设置,只考核招标流程是否合规、造价数据是否准确,不设立协同配合、流程衔接、问题联动整改等考核指标,使得从业人员缺乏协同工作的主动性与积极性,普遍存在着“各扫门前雪”的工作心态,不能形成高效联动的工作氛围。

3 促进招标代理和造价咨询协同发展,提高服务效率的对策

3.1 重构一体化业务流程,形成全链条闭环联动

从水利项目全生命周期入手,打破分段作业模式,重构招标和造价一体化的作业流程,实现两项业务前置融合、全程联动。项目启动初期组建专项服务小组,统筹招标代理和造价咨询人员同步介入项目前期策划,同步对接建设单位需求,根据水利工程特点共同制定项目服务方案。在招标方案编制阶段,造价人员

全过程参与,从成本控制、计价合规的角度优化招标范围、评标办法、合同计价条款,从根本上杜绝了造价漏洞和流程风险的发生。清单编制、控制价核定之后,招标人员依据造价成果完善招标文件商务部分,保证招标文件内容口径一致,互不冲突^[4]。中标结果、合同文件、投标报价数据第一时间传递给造价团队,给予后期水利工程施工造价监管、竣工结算以正确的信息,打造前期配合、中期协同、后期对接完整的体系,避免二次返工、流程衔接出现问题。

3.2 统一内部服务标准,规范实操协同衔接体系

水利工程招标代理和造价咨询存在行业标准割裂、实操衔接脱节等问题,是造成双向协同服务效率不高的主要原因。咨询企业要依据水利工程的实际情况来创建统一的内部协调制度,使得业务流程得以顺畅地进行,从而完全消除各条线之间的差别以及漏洞的存在。企业可以根据水利工程项目招投标法律法规、计价规范和行业标准,对水利工程建设项目的各项内容划分、计算工作量、计价计量的方式、成果文件编写的准则及评审标准进行统一规定,使招标文件的编写、造价清单的计算在使用相同的标准、相同的口径、相互交换的信息方面达成一致。并且进一步细化这两项业务全过程中有关交叉审核和双向校验的操作方式,建立一个关于招标文件、工程量清单、控制价成果互相审查、互相校验的体系,实行一个互相影响又互相制约的质量管控方式。用标准化、规范化的方式开展协作用工作,防止由于标准不统一或者接口不对导致的项目变动、数据偏差等状况的发生,提升招标代理、造价咨询两者之间配合的程度、减小重复工作的数量,并且改善整个项目过程当中存在的争议或者纠纷问题。

3.3 创建信息共享平台,打通双向协同数据壁垒

基于数字化、信息化技术创建水利项目一体化协同管理平台,是冲破招标代理与造价咨询信息隔绝、改善协同服务效率的主要手段。借助该平台把水利工程招投标全过程的数据整合起来,对两类业务中的资料、数据等重要资源进行同步更新、动态关联,使所有的资料和数据都在平台上完成实时的交换与共享,并解决了业务信息孤岛、数据滞后的现象。平台集中存储水利工程招标方案、清单文件、控制价成果、评标资料、建材市场价格、行业定额标准等各类数据资源,支持招标代理、造价咨询人员查看、修改以及更新相关信息,保障两者的信息同源、口径统一。搭建企业级水利项目专用数据库,收集整理各项招标过程的实际经验、报价分析结果以及典型的协作范例,构成标准化的合作资源共享平台,新工程项目可以快速复用已经形成的成熟模式、成功经验,在很短的时间内就实现了筹备和实施过程的缩短。依靠数字化手段减少人工对接、重复核对等低效环节,提高信息传递的速度和准确性,促使招标代理、造价咨询工作相协调、配合良好,从而大大提高彼此之间相互协助服务质量水平。

3.4 培养复合型人才队伍,打牢协同服务的基础

以全过程咨询为出发点,在满足整个水利发展需求的基础上,打造既懂水利工程又懂水利工程预算的复合型人才团队,并且要打破专业壁垒。为了优化人才培养体系,组织招标人进行水利造价基础、计价规则和成本管控重点等知识的学习;对造价人员而言,学习的是水利招投标法律法规、招标流程以及评标规范的内容。岗位轮换、联合办公,促使员工全过程参与全程服务,从而获得多方面的工作经验^[5]。同时对人才引进评价机制进行改善,优先选聘有双领域实操经验的人才,建立一支具有专业技术能力和多方面能力的人才队伍,为两个业务深度协作给予人力资源支持。

细化招标、造价岗位权责边界、工作分工及衔接职责,明确各环节的牵头岗位、配合岗位和兜底责任,针对业务交叉环节制定专项工作细则,防止出现推诿扯皮现象。改进绩效考核机制,放弃单一的业务考评形式,新增了协同配合、流程衔接、成果质量、问题整改、客户满意度等协作评价项目,并把两项工作成果纳入到员工绩效考核以及评优活动中来。以权责明晰、奖惩分明的激励手段促使员工主动协同做事,从而促进行业的发展,实现服务水平和服务质量的双提升。

4 结语

招标代理和造价咨询融合在一起之后就会变成水利工程咨询业的发展方式,也是该行业发展的必然趋势。目前行业的流程割裂、标准不统一、信息壁垒、人才缺乏、权责不清等问题成为提高服务效率的制约因素。只有对现有的服务体系进行整合,形成一个完整的服务链条,并且在各个环节上使用统一的标准来衡量服务质量,才能打破传统的碎片化服务模式,从而促使两大业务实现高度一体化的发展格局,在减轻劳动强度的同时也可以很好地控制项目风险出现的概率。这样不仅能够提高水利工程咨询服务水平,还能使得整个水利工程建设过程中的各项工作都能得到充分的保证,为水利水电行业发展作出新的贡献。

【参考文献】

- [1]许芸.可持续发展视角下的水利工程造价和招标代理研究[J].治淮,2024,(9):91-93.
- [2]王玲均.关于招标代理机构工程造价咨询的探讨[J].四川建材,2022,48(11):202-204.
- [3]唐慧.建设工程招标代理及招标阶段造价管理的方法和策略研究[J].房地产世界,2022,(16):140-142.
- [4]谢仄平.水利工程施工承包投标回标分析中的造价控制[J].建设监理,2026,(6):66-70.
- [5]曹春昭.水利工程施工阶段工程造价管理研究[J].珠江水运,2016,(10):8-9.

作者简介:

金雪红(1989--),女,汉族,新疆昌吉州人,本科,副高级职称,研究方向:水利工程招标代理及造价咨询。