

电子招标业务的专业化管理

——郑祥 北京国际招标有限公司副总经理

近年来，随着招标投标法律法规的不断完善和电子招标投标业务体系的不断成熟，我国的电子招标投标事业取得了长足的发展。作为我国最早成立的专业招标机构之一，北京国际招标有限公司（以下简称北京国际）以自己开放、前瞻的视角、以对信息化、工业化和行业发展方向的深入理解，以平台化理念和互联网思维，大胆迎接变革，并以“个性化 SaaS 服务”模式开启了公司业务平台化运营的新时代。

“个性化 SaaS 服务”是北京国际与必联公司基于满足代理机构招标业务的个性需求和共性需求而达成的合作模式，该模式以平台功能的菜单化服务、积木式构建为基础，帮助北京国际对内实现业务的一体化管理，对外实现多边平台的招投标业务协同。这种模式既契合现行法规要求，符合电子化招投标平台运营方向，又满足了北京国际快捷实现电子招投标操作和公司业务内外协同的双重需求，同时，帮助北京国际节约了大量的建设和运营成本。北京国际招标业务管理平台上线至今，实施完成数以千计的招标采购项目，完善了电子招投标的专业化管理。至此，北京国际在实施电子招投标的路上成功迈出了探索性的一步。这既源于企业积极进取的经营理念，也源于企业脚踏实地的经营策略。

适时改造，激发企业发展活力。

北京国际是国内信息化起步较早的招标机构，早在 2000 年

即开始了对项目流程和文档的信息化管理，基本实现了业务流程的标准化、信息化。尽管当时受市场环境限制，北京国际对企业信息化的初期探索并未给企业业务方式带来根本性的变革，但是这一举措却为企业发展植入了信息化的基因。正因为北京国际先于同行具备了信息化基因，才能够在以后的每个发展机遇适时紧抓前沿方法，改造传统管理格局和业务方式，为企业带来了勃勃生机。

2001年，国际招标业务率先开始了跨地区跨行业的在线管理，部分地区开始尝试招投标信息平台的建立，国内招投标行业的信息化认识开始觉醒。北京国际认识到信息化水平终将决定着企业的发展水平，于是，携手必联公司进行企业信息化改造，率先实现了招标业务全面在线管理，并于2008年完成了国际招标操作在本地平台的嵌入，这一举措让北京国际在企业信息化发展和电子招投标的路上均前进了一大步。

2010年前后，电子招投标逐渐成为业内热门话题，电子招投标的立法工作也提上了日程。北京国际敏锐感觉到新的变革大潮将很快来临，开始着手为企业实施电子招投标做准备。经过反复研究，最终决定带着企业核心的个性化需求奔赴必联电子招投标平台，具有北京国际特色的“个性化 SaaS 服务”的电子招投标之路由此铺成，北京国际步入了企业转型升级的新征程。

准确选型，推进机构电子招标。

在《电子招标投标办法》颁布实施的第一年头，业内关于电

子招投标的实施主要表现出两种倾向：一种是急于项目上马，纷纷投入到电子招投标平台建设中；另一种是等待观望，期待更明确的政策趋向。当时摆在北京国际面前的有两条现成的路：一是在继续使用第三方平台；二是加入平台建设大军，重新自建一套自己的电子招投标系统。经过慎重思考，北京国际从企业核心需求出发，以网络化发展的视角重新拟定了实施方向，最终在必联公司的技术支持下，带着核心需求进驻必联电子招投标平台，既迅速实现了电子招投标，又保证了业务的一体化管理。

北京国际“个性化 SaaS 服务”的电子招投标模式，在以下几方面带给企业很大发展优势：首先，以企业个性化定制模式解决电子招投标业务操作与企业内部管理和外部各方协同作业多重需求，多平台对接实现数据共享，帮助企业实现业务信息同步的同时，大大减少了信息重复录入的工作量。其次，以企业自己定制的电子招投标交易平台实现业务高效协同，并与公共服务和行政监督平台实现数据实时交互，既保证了业务的合法合规性，降低了业务风险，又能够灵活实现 ISO 管理、统计分析等个性化管理需求，同时，多元化管理还有效保障了公司财务、合同等内部数据的安全。第三，“个性化 SaaS 服务”的模式，不仅节省大量平台建设成本，而且还帮企业节省了平台运营维护成本，与其他电子招投标平台的对接也由平台运营商负责完成。第四，“个性化 SaaS 服务”模式充分利用互联网资源和应用思维理念，实现了业务操作的各方高效协同，放大资源和营销成效，拓展企业

发展空间，提升了企业管理的高度和水平。

在《电子招标投标办法》颁布实施 6 周年之际，当一部分招标机构还考虑在电子招投标业务需求的时候，北京国际已借助“个性化 SaaS 服务”的模式完成了一次华丽转身。“个性化 SaaS 服务”模式的确立，是北京国际信息化发展史上质的飞跃，也是北京国际在传统业务升级改造中的全新蜕变。

平台整合，有效减少机构内耗。

网络技术和信息技术正在快速改变着世界，面对来势凶猛的互联网时代，北京国际坚信：这个时代不允许存在独立的个体。因此，一定不能让自己成为孤岛，而应该把自己放到更广阔的舞台上。

平台整合，是北京国际在电子招投标发展道路上的重要举措。在与必联公司达成“个性化 SaaS 服务”的电子招投标合作模式的同时，与中国招标投标公共服务平台实现数据对接，实现了平台数据共享，拓宽了信息的覆盖范围，减少信息发布的重复操作，有效地节约人力成本和时间。

自 2000 年开始建设电子化办公系统至今，先后研发完成了竞标网络系统、招标专职机构 OA 办公管理系统，于 2005 年与清华大学深圳研究生院现代物流研究中心共同完成了“新一代互联网对物流链和招标影响及发展趋势暨北京国际招标公司的电子化招标项目规划”可行性论证工作，2008 年赴香港考察“政府电子招标采购系统（ETS）”。十几年来，北京国际与时俱进的

探索，电子化招投标专业管理的实践，不仅提升了企业效益，加快了企业发展步伐，而且为企业搭建了更为广阔的发展舞台。近几年，北京国际在必联平台电子化招投标的实施，首先在满足招投标业务共性需求的同时，也满足了北京国际业务内部管理和外部协同的个性需求，这种支持积木式构建，可按需选用。在面对政策变化与需求变更，企业可以自主增加删减应用，重置审批和 workflows，自动享受平台的应用升级，操作简单，可以无师自通。必联的这种电子化招投标实施方式，着实减少了企业各个方面内耗，有效实现专业化电子招投标的专业管理。

未来，北京国际和必联公司将在业务上不断探索，紧密联系，加强与各界朋友的广泛合作，加速实现多平台发展，在电子招投标的专业化管理更上一层楼。