

监理工程师：监理单位应如何有效地承揽业务
监理工程师考试 PDF 转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/523/2021_2022__E7_9B_91_E7_90_86_E5_B7_A5_E7_c59_523862.htm

对大多数的监理单位来说，想维持企业的生存和发展，就必须积极地去寻找委托方，以期得到更多项目的委托。这一目标往往是通过良好的合作信誉，高质量的服务工作，公正、科学的求实态度达到的。在激烈的竞争条件下，要有效地承揽业务，应考虑以下几方面：

- (1) 提出详细合理的建议和方案 为了在激烈的竞争中获胜，监理单位往往是经过精心准备后，向委托方提出一个或几个建议，这些建议一般包括如下内容：
 - 1) 本单位的情况介绍 主要是向委托方提交一份表明本单位资格和经验的说明书。这个说明书应该详细具体。其主要内容包括本单位的背景、历史、经验、工作人员的资格及拥有的工作设施和手段等，amp.同时还应包括过去所完成项目的一览表，并附有足以说明问题的图片和其他资料。
 - 2) 提出准备执行合同任务的设想方案 这份材料应能充分表明本单位处理项目的能力。设想方案应该在对委托方的需要有了比较清楚的理解后，经过认真研究和分析提出，应能满足委托方的一般要求或由当地所限定的各种特殊要求。在设想方案中，还包括了监理单位对合同项目的组织和管理。
 - 3) 费用建议 这项建议主要取决于计费方式、合同任务的性质和规模的大小等。在某种情况下，费用建议常常是作为合同建议的一部分，监理单位与委托方谈判费用之前常常被要求提供详细的成本分析。
- (2) 避免采用不正当的竞争手段 科学性、公正性是监理的重要特征，也是监理单位赖以生存和发展的重要条件。监理单位在承揽业

务时，应避免采用不正当的竞争手段。这些不正当的手段包括：1)吹嘘或隐瞒 吹嘘或隐瞒是指监理公司没有把和自己有经济协作关系的施工单位、设备、材料供应单位或其他营利性经济组织的利益相关的情况如实地告诉业主，而这些利害关系可能会妨碍监理公司忠实地、客观地、独立地代表业主的利益；或者指虚报夸大监理公司自己的经验、能力和人员情况。2)各种“推销”的方法 监理公司要特别注意，不可批评或暗中破坏那些参与竞争的同行的声誉或抵毁其能力。采取这种不合职业道德的办法参加竞争，是一种很坏的“销售”办法。办了达到获取工程合同的目的，直接或间接地行贿，则不仅是不道德的，而且是非法的。为了获得工程合同而给建设单位的代表回扣，也是不合法的。(3)防止陷入价格竞争的陷阱 片面地根据价格高低来决定选择的取舍，对业主来说是得不偿失的。同样，靠压低报价来取得合同任务，对于监理单位来说也是一个灾难。因为，监理服务质量是很难以文字表达清楚的，即使是一份详细的技术说明书，也不可能把服务质量完全规定或描述出来。工程监理中的质量不仅要靠执行中所采用的程序，更主要的还是靠监理工程师的主观能动性，amp.靠他们的技术、经验、判断和想象。而这些又往往成为决定服务价格的重要因素。从业主想获得高质量服务和咨询监理单位想求生存和发展的不同利益来看，可以说盲目的价格竞争，对于双方均是没有益处的。价格竞争的做法弊大于利，至少把监理单位引入了价格竞争的困惑中，特别是对那些饥不择食的监理单位来说，靠压价来得到合同任务，简直是为自已挖掘一个陷阱。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com