

# 提升公路工程招标代理质量的关键环节与策略

徐晓云

云南云岭高速公路工程咨询有限公司，云南 昆明 650200

DOI:10.61369/ETQM.2025120007

**摘 要：** 公路项目招标代理是公路建设项目前期的重要环节，其质量好坏直接影响到项目的招标是否公平、公正、高效以及后期的质量。目前，部分代理工作存在着前期调研不充分、招标文件编制不规范、开评标流程把关不严等问题，容易造成招标过程出现纠纷，项目进展受阻。本文通过对公路项目招标代理全过程梳理，明确前期准备、招标文件编制、开评标组织、后续服务四大环节，再从人员能力提高、技术赋能、制度完善、监督加强四个方面给出有针对性的策略，以此来规范代理行为，降低招标风险，从而为公路项目高质量推进打下基础，促进交通基础设施建设领域健康发展。

**关 键 词：** 公路招标；招标代理质量；关键环节；招标策略

## Key links and Strategies to Improve The Quality of Highway Project Bidding Agency

Xu Xiaoyun

Yunnan Yunling Expressway Engineering Consulting Co., LTD. Kunming, Yunnan 650200

**Abstract：** Tendering agency services for highway projects serve as a critical preliminary phase, where service quality directly determines the fairness, efficiency, and long-term quality of the bidding process. Current practices often involve inadequate preliminary research, non-compliant tender document preparation, and lax oversight of bid evaluation procedures, which may lead to disputes and project delays. This paper systematically analyzes the entire tendering process for highway projects, identifying four key stages: preparatory work, tender document development, bid evaluation organization, and post-award services. It proposes targeted strategies across four dimensions: enhancing personnel competency, adopting technology-driven solutions, improving institutional frameworks, and strengthening supervision mechanisms. These measures aim to standardize agency practices, mitigate bidding risks, and establish a foundation for high-quality project implementation, ultimately promoting sustainable development in transportation infrastructure construction.

**Keywords：** highway bidding; bidding agency quality; key links; bidding strategy

### 引言

公路建设属于交通基础设施的一部分，对于一个地区的发展以及人民生活改善有着重要的影响。而招标代理是公路项目前期的重要桥梁，连接建设单位和投标方，招标代理的服务质量，直接影响招标活动是否合法，以及项目能否顺利开展。现阶段，公路建设规模增大、技术标准提高的情况下，部分代理机构因为流程把控程度不够，专业能力欠缺等原因，导致招标效率低、争议多的问题。为了应对这些问题，要深入分析代理全流程的关键环节，根据行业发展的需要来制定合适的策略，进而推进招标代理工作走向标准化、专业化，为公路建设项目顺利开展打下基础。

### 一、公路招标代理行业当前发展现状

目前我国公路建设不断推进，招标代理行业规模也随之扩大，服务范围也由原来的高速公路等，向乡村公路升级改造等公路项目延伸，在连接供需双方、规范招标程序方面起到显著提高作用。大部分招标代理机构已经建立了比较完善的标准化服务框

架，可以依照法律法规完成项目的调研、招标文件编制、开评标组织等工作，一些招标代理机构还引入了电子招投标系统，初步实现了招标全流程的电子化，整个行业的服务能力比之前有了很大的提高<sup>[1]</sup>。

但是行业发展也存在一些短板。部分中小型招标代理机构由于资源和技术所限，存在专业能力不强的问题，前期调研走过

作者简介：徐晓云（1992.09-），女，云南大理人，本科，中级工程师，研究方向：从事高速公路工程管理方面绿化工程、竣工资料、合同计量、招标代理等工作。

场，不能准确把握项目的技术需求，招标文件编制粗糙，容易造成条款模糊、合规性漏洞等问题。而同时在中国市场竞争中还存在着价格战现象，为了节约开支，以简便方式处理事务，导致在开评标环节把控不够严格，甚至有步骤的遗漏，从而引起投标方的质疑和矛盾，进而导致一个项目无法顺利进行招投标，为整个行业带来了很大的负面作用。

## 二、提升公路项目招标代理质量的关键环节

公路项目招标代理是系统性工作，要精准地把握住全过程重要的节点，保证每一个环节都符合法律法规要求及项目实际需要。

### （一）前期准备：夯实招标基础工作

前期准备可以说是招标代理的“先手棋”，直接决定了之后工作的走向以及效率。一方面，要开展全方位的项目调研，对接好建设单位，了解项目的建设规模，技术标准，投资额度，工期要求等主要需求，还要到项目现场去考察，了解地形地貌，周围环境，现有的交通条件等信息，形成调研报告，防止由于信息不对称而导致的招标需求与实际情况不一致；另一方面，要完成合规性核查，整理项目立项、规划许可、资金落实等审批文件，保证项目满足招标条件；同时要认真温习《招标投标法》《公路工程标准施工招标文件》等法规和标准，制订合规清单，做到代理工作的合规性，从源头规避法律风险<sup>[2-3]</sup>。

### （二）招标文件编制环节：掌控核心载体

招标文件是招标活动的“纲领性文件”，其质量好坏直接影响到投标人的响应质量和招标结果的有效性。编制时要注意“精准性”和“规范性”的双重原则，其一，要熟悉项目情况，明确项目需求，明确重要技术参数和技术要求，根据公路项目的实际特点，细化施工技术标准、材料规格、质量验收标准等，并且要标注出重要的参数，不能使用模糊的描述，防止投标人在投标时因为理解错误而导致投标文件不满足要求；其二，要规范评标标准，保证评标因素与项目的需求密切相关，权重分配合理，邀请技术专家对评标指标进行论证，不能有歧视性条款或者模糊不清的评标指标，保证招标文件内容公平、公正、公开<sup>[4]</sup>。

### （三）开评标组织环节：确保公平、公正底线

开评标属于招标代理的重要执行环节，因此要把握好开评标的流程和现场的管理。开标时，安排专人核对投标人资质、投标文件密封性与时效性，实行双人复核，保证符合招标要求，并且记录开标信息，及时上传到线上平台公示开标结果；评标时，要组织评标专家熟悉招标文件和评标标准，召开评标前交底会明确评标纪律，邀请监督人员全程监督，防止评标专家和投标人私下接触，做好评标现场的服务工作，及时回答专家问题，给专家提供所需资料，保证评标工作的顺利开展；还要做好评标过程的记录工作，对评标现场录音录像，做到全程可追溯，避免出现流程漏洞或者争议<sup>[5]</sup>。

### （四）后续服务环节：确保项目衔接顺畅

招标结束并不代表代理工作的结束，做好后续的服务工作是

保证项目顺利过渡的重要环节。代理机构要按照规定的时间，及时为中标人发出中标通知书，帮助建设单位同中标人协商合同事宜，逐条核对合同条款和招标文件的一致性，并出具条款核对报告，防止合同纠纷。同时，要配合建设单位解决招标过程中出现的问题，拟定质疑答复流程，尽快回答没有中标的投标人的质疑并且留下书面的记录，根据档案管理的要求整理招标材料存档，同时关注项目的前期发展情况，定时和建设单位联系，给予必要的咨询帮助，保证招标结果落到实处<sup>[6]</sup>。

## 三、提升公路项目招标代理质量的策略

针对存在的潜在问题，要从多方面入手，全方位的提高招标代理工作的质量和专业水平。

### （一）加强队伍建设，提升专业水平

招标代理人员的专业素养是决定招标代理质量的关键因素。一方面，创建常态化培育机制，定时让人员研习最新的招标投标法律法规、公路工程相关技术标准、造价相关知识等；举办案例教学，探究典型招标纠纷案例；和行业协会或者高校协作，引进优质的教育培训资源，按照各个岗位安排专门的培训班次，针对招标文件制作岗侧重技术规范讲解，招标文件编写岗侧重程序管理与危机处理技能传授<sup>[7]</sup>。

另一方面，推行持证上岗制度，要求招标代理人员取得招标从业资格证、造价工程师等职业资格证书，同时建立人员考核机制，把专业能力、服务质量同绩效挂钩，设置年度考核和项目考核，对于表现优秀的人员给予晋升、奖励，对于达不到标准的人员实行离岗培训或者调岗，促使人员不断加强自己的业务能力。其次可以搭建内部交流平台，鼓励有经验的老师傅带领新员工，用项目的实际操作来教学、定期举办业务研讨会等，加快团队整体业务水平的提高；并且时刻关注行业动态，组织员工参加行业峰会、专题论坛等活动，学习先进的招标代理经验和新的模式，开阔眼界，做到人员的专业能力与行业的发展需求同步上升<sup>[8]</sup>。

### （二）信息化技术赋能高效招标代理实践

借助信息化技术可以提高招标代理的效率以及规范性。首先，打造数字化招标管理系统，做到项目信息录入、招标文件编制、开评标流程管理、资料归档等全部环节都可以线上完成。系统内部可以有法规数据库和标准模板，自动生成招标文件条款，减少人工操作错误；还有设置权限管理系统，各个工作岗位人员的操作权限清晰，方便实时监控招标过程，有利于后期审计和问题追查；其次，运用大数据技术做市场分析，整合公路建设市场中投标人的资质、业绩、信誉等信息，创建投标人信誉评价模型，给予建设单位选择高质量投标人的数据支持，减小招标风险；并且可以引进电子招投标系统，做到线上开标、远程评标，系统支撑投标文件加密上传、在线解密，缩减人工接触环节，摆脱地域限制，加快招标时间，提升招标速率，同时用技术手段记载评标流程，杜绝专家违规行为，保证公平性；再者，促进信息化技术同风险防控融合，运用平台数据实时追踪招标全过程的风险点，一旦发现招标文件存有合规性隐患、评标过程异常等情

况，自动给予预警提示，帮助代理机构及时采取相应措施，把风险隐患遏制于萌芽之中<sup>[9]</sup>。

### （三）健全内部管理机制，规范招标代理行为准则

健全的内部管理制度是招标代理工作有序开展的保证。招标代理机构要制定标准化作业流程，明确前期准备工作、文件编制工作、开评标组织工作、后期服务工作等各个环节的工作要求、责任主体、时间节点等，编制《公路项目招标代理作业指导手册》，将每一个环节的操作步骤和质量标准细化出来，文件编制环节需要经过初稿撰写、部门审核、专家评审、最终定稿四个步骤，保证每一个环节都有章可循，同时还要建立项目台账，随时了解项目的进展情况，防止因为流程混乱而导致工作拖延。同时，招标代理机构应建立健全质量管控体系，设置专职质量审核岗，审核人员要有一定经验和资质，对招标文件、评标标准、开标记录等资料全面审核，特别注意条款是否合规、内容是否准确、逻辑是否完整，出现问题立即反馈修改；设立风控体系，对于招标过程中可能产生的法律风险、流程风险等，进行风险防范预案的制定，组成风险应对小组，定期开展风险排查，对于高风险项目制定专项预案，提前防范并化解风险。此外，完善内部沟通协调机制，明确各部门、各岗位在招标代理工作中的协作责任，创建定时沟通会议制度，及时处理项目推行过程中出现的跨部门协同问题；并且创建服务质量反馈机制，积极征求建设单位、投标人对于招标代理服务的意见和建议，依照反馈的问题制定改进方案，不断改善服务流程，提高客户的满意度<sup>[10]</sup>。

### （四）强化外部监督，落实招标代理责任

有效的外部监督可以监督招标代理机构提高服务质量。招标代理机构要强化行业主管部门监管。监管部门应定期开展招标代理机构检查活动，针对招标代理行为的合法合规性、招标文件质量、开评标过程规范性等开展检查，可采用“双随机、一公开”

形式，随机抽取检查对象和检查人员，检查结果及时公开；对违法行为进行依法处置，如警告、罚款、停止执业资格等，情节严重的，吊销资质证书，并将违法行为记入企业信用档案。其次，加入社会监督机制，公开招标代理机构的信用评价信息、服务业绩等，在政府官网或者行业平台上设置监督举报渠道，鼓励公众、投标人对于招标代理机构违规行为的举报，对举报属实的给予奖励；设置“黑名单”，对失信招标代理机构进行行业内通报，禁止其参与公路招标代理工作，形成“一处失信、处处受限”的惩戒局面。建设单位也可以创建起一个招标代理机构评价机制，项目结束后从服务效率、专业水平、合规性等角度对招标代理机构评分，评价结果可以作为后续合作的重要参考，促使招标代理机构之间形成良好的竞争环境。因此，行业主管部门可以联合行业协会制订公路招标代理服务评价标准，从专业能力、服务质量、合规经营等方面对招标代理机构开展综合评定，把评级结果同市场准入、项目承揽等相挂钩，引导招标代理机构主动提高服务质量，促进整个行业规范化发展。

## 四、结论

公路项目招标代理质量的提高，是保证公路建设项目规范开展的重要保证。通过分析可以确定，前期准备、文件编制、开评标组织、后续服务是招标代理工作的重要环节，需要对每一个节点的质量做到精准把控。而强化人员建设、采用信息化技术、完善内部制度、加强外部监督的方法可以从多个方面去解决招标代理工作的痛点。未来，随着公路建设行业的发展，招标代理就要持续改进全流程环节和方法，适应新的法规、新的技术的要求，要不断更新专业技术和服务能力，为交通基础设施的高质量建设提供更大支撑，促使公路建设领域可持续发展。

## 参考文献

- [1] 蒲薇西. 公路项目对外招标策略与经营投标浅析 [J]. 交通科技与管理, 2025, 6(17): 165–167.
- [2] 王春梅. 解析公路工程招标管理中存在的问题与解决措施 [J]. 东方企业文化, 2013(17): 97–97.
- [3] 王麟. 高速公路 EPC 项目招标策略与合同管理研究 [J]. 汽车周刊, 2025, (08): 175–177.
- [4] 林丽. 公路工程项目招标管理措施研究 [J]. 四川建材, 2022, 48(12): 171–172.
- [5] 赵健卿. 甘肃省招标咨询集团招标代理业务竞争战略研究 [D]. 兰州大学, 2022.
- [6] 杨伟东. 公路工程建设项目施工招标的管理研究 [J]. 交通世界 (上旬刊), 2019(4): 150–151.
- [7] 孙湘宁. 公路工程施工招标过程中业主项目管理研究 [D]. 江苏: 东南大学, 2010.
- [8] 任艳红. 高速公路养护工程项目招标管理的创新策略研究 [J]. 低碳世界, 2021, (2).
- [9] 向明. 公路工程招标管理中存在的问题与解决措施 [J]. 人民交通, 2018, (5).
- [10] 安希杰, 图娅. 公路工程建设项目施工招标管理研究 [J]. 内蒙古煤炭经济, 2015, (8).