

# 新环境下工程招标代理行业数字化发展路径

周元正

安徽省招标集团股份有限公司 安徽 合肥 230051

**摘要：**当下，数字技术正以前所未有的速度重构产业生态，我国“放管服”改革持续深化，这为工程招标代理行业带来了新的发展契机，同时也使其面临转型的关键节点。市场竞争愈发激烈，监管要求日益精细化，传统服务模式已难以适应新的发展形势，数字化转型成为行业发展的必然选择。本文通过系统梳理行业环境，深入分析转型的内外部动力，提出以数据为核心驱动力的转型路径，依托先进技术，从战略顶层设计、技术落地、组织调整、人才建设到风险防控，搭建可操作实施策略框架，挖掘数据价值，重构服务体系，向“智慧型价值合作伙伴”转型，以掌握行业格局变化主动权。

**关键词：**工程招标代理；数字化转型；数据价值；服务模式创新

引言：招标代理作为关键中介服务，在规范市场秩序、调配资源、维护公平竞争方面作用显著。随着时代的发展，传统招标代理业务模式面临着诸多挑战，其局限性日益凸显。如今，“互联网+”、大数据等新一代信息技术迅猛发展，“数字中国”战略推进，《电子招标投标办法》等政策实施，这些因素共同作用，使得传统招标代理业务模式面临颠覆性挑战。技术进步重设服务效率与专业深度标准，政策引导行业电子化、智能化、合规化发展。但行业市场规模扩大背后，存在服务同质、流程依赖人工、数据价值未挖掘、复合型人才短缺等问题，转型路径探索迫在眉睫。

## 1 行业现状与转型动因剖析

在数字技术与政策改革双重驱动下，工程招标代理行业正经历深刻变革。传统服务模式在效率、合规与创新等方面难以为继，数字化转型成为破局关键。以下将从外部环境变化与内部问题凸显两方面，深入剖析行业转型动因。

### 1.1 外部环境变化带来的转型压力

当下的工程招标代理行业，看似稳步增长，实则隐患重重。从宏观层面来看，外部环境的变化对行业产生了深远影响，成为推动行业转型的重要力量<sup>[1]</sup>。从外部环境看，政策推动作用愈发显著。国家层面陆续出台《“互联网+”招标采购行动方案》《国家信息化发展战略纲要》等重要文件，将全流程电子化、数据互联互通以及智能监管确定为行业发展的核心方向。同时，云计算、大数据、人工智能等技术工具已具备大规模商用条件，行业技术基础条件逐步完善，为流程自动化和决策智能化奠定了基础。此外，招标人需求不断变化升级，不再满足于程序性事务，期望改善采购效率、合理调整

综合成本，并看重依托精准数据提供的决策支持，推动行业服务价值链向更高层次延伸。

### 1.2 内部问题凸显促使转型加速

行业内部存在诸多问题。这些问题不仅影响了行业自身的健康发展，也制约了在市场中的竞争力，使得转型成为必然选择。业务流程又长又杂，依赖纸质文档，效率低下，难以满足跨区域、大规模现代化项目管理需求<sup>[2]</sup>。信息不对称问题棘手，围标串标等违规行为隐蔽，传统监管办法难以跟上。人才队伍结构失衡，既懂招标业务又熟练运用数字技术的复合型人才稀缺。行业利润空间被压缩，业务同质化严重，竞争缺乏差异化，服务带来的额外价值不断降低。这些内部问题与外部环境变化相互交织，形成了一种强大的合力，使数字化转型成为行业生存发展的必然选择。

## 2 数字化转型的核心路径设计

数字化转型绝不是只把几款新的技术工具引入企业运营那么简单，而是一项关乎多个环节的复杂系统工作，它涉及到企业的战略、业务、技术等多个层面，需要全面、系统地规划和推进。对于招标代理机构而言，要顺利开启并推进数字化转型，需明确核心发力点，让多个关键方面协同配合、共同推进。

### 2.1 推动全流程电子化与自动化

招标代理机构得着手建设或是引入一套集成化数字平台，做到从项目委托、招标文件编制、投标、开标、评标一直到合同归档的全流程在线操作<sup>[3]</sup>。这一举措将打破传统业务模式的时空限制，提高业务的透明度和效率。要知道，这套平台得能和企业内部的客户关系管理系统、财务管理系统等做到无缝对接，真正打通数据流动的壁垒。把招标文件编制、评标规则设置等环节仔细

做了标准化处理，再搭建起可以重复使用、不断优化知识库和模板库，这能让作业效率和成果质量的一致性有比较明显的改善。当下，试着用视频会议、可靠电子签名、区块链存证等技术，能在一定程度上打破物理地域的限制，让远程评标既高效又能保证过程的公平公正。还可以利用机器人流程自动化技术，接手像投标文件格式审查、保证金自动核核这类重复性高、规则清晰的人工操作，慢慢推动全流程的自动化进程。

## 2.2 深化数据智能化应用

搭起一条能把数据价值真正落地的完整业务链条，招标代理机构需要把数据的采集、治理、分析与应用全串起来，这是实现数据价值最大化的关键步骤，能够为企业的决策提供有力支持<sup>[4]</sup>。首先要做的，是着手制定统一的数据标准和管理规范，把散在各个业务系统、历史档案里的结构化与非结构化数据逐一归集，逐步形成质量可靠的企业级数据资源池。把这些零散数据归拢好之后，借助人工智能和机器学习技术，能先对招标文件的合规性做自动审查；对于投标人之间的关联关系，也能比较准确地识别；至于围串标行为，能发起智能监测预警，还能动态预测供应商的履约风险。凭借沉淀下来的历史项目数据和实时市场信息，机构能给招标人出不少实用的决策参考，比如给采购策略提供调整建议，或者出具带有多维度评估的供应商能力画像，对成本波动的仔细分析，也是其中一项重要内容。这种服务模式的转变，能让机构自身从过去只走流程的“程序执行者”，慢慢变成能提供高价值支持的“决策支持者”。

## 2.3 构建服务价值生态体系

数字化转型最终要做到的，是对服务模式做根本性的创新，同时完成价值层面的重塑，这将使企业在市场中获得更强的竞争力和更高的附加值，实现可持续发展<sup>[5]</sup>。各类相关机构可以借助数字化工具，包括各类在线协作平台、数据分析系统等，把服务链条向项目的前后两端延伸，着手加入全过程咨询服务体系，针对项目前期策划、采购全流程管理、合同履行跟踪及后评价等环节，拿出一套整合性的数字服务方案。主动对接业主、供应商、金融机构等不同参与方，搭建起供应链协同运作的线上平台，推出电子化履约管理、供应链金融支持、综合信用评估等附加服务，一步步完成从单一中介服务商到产业生态枢纽角色的转变。把数据分析能力用足，仔细分辨客户的差异化、个性化需求，拿出量身打造的招标方案设计、专项风险管控建议等针对性服务，这样能比较明显地提升客户粘性，同时增加服务的附加价值。

## 3 数字化转型的系统实施策略

要让招标代理机构的数字化转型走得稳、有实效且能长久推进，就不能仅着眼于短期目标，而应放长眼光、做好全盘规划，将短期目标与长期规划有机结合，以此确保转型顺利开展并实现可持续发展。具体而言，在战略规划方面需周全考量，技术选型要紧密贴合自身业务实际，对现有组织架构进行适当调整，同步搭建起适配转型需求的专业人才队伍，并落实好风险管控的每一个细节，最终构建一套符合实际且能逐步推进的策略体系。

### 3.1 制定清晰的战略规划

结合自身的资源条件和当下的外部市场环境，招标代理机构要先把数字化转型的核心目标明确下来，是更偏向于让运营效率有所改善，还是要着手商业模式的创新<sup>[6]</sup>。明确核心目标是转型的第一步，它为后续的各项工指明了方向。不妨采用分阶段推进的策略，先集中解决业务运行中的关键痛点，比如先做到核心业务全流程电子化，把这类具体事项落实好，再一步步往数据智能应用、生态服务构建这些层次更高的方向推进。由机构高层直接牵头的数字化转型专项工作组要尽快设立，专门负责协调资源分配和跨部门的配合工作，保证转型的战略方向能得到切实落实。

### 3.2 进行审慎的技术选型

按照自身的技术实力和能拿出的资金预算，仔细对各选项做一番盘算后再选合适的路径，或是自己动手开发，或是找外部技术伙伴一起搭建，实在不行就直接采购现成的成熟商业化产品。技术选型要综合考虑多方面因素，确保选择的路径既符合自身实际，又具有前瞻性和可扩展性。选云计算服务模式的话，能在一定程度上减少初期的基础设施投入，还能让系统的灵活度和拓展空间有所改善。所搭建的数字平台，得做到和各级公共资源交易平台、信用信息共享平台、行业监管系统等外部平台顺畅地交换数据、完成对接，满足当下越来越严的合规要求。业务数据和客户信息的安全也不能忽视，得搭建起一套包含网络安全、数据加密、访问控制等多层面的安全防护机制，切实做好这方面的保障工作。

### 3.3 推动适配的组织变革

拆掉传统组织里各部门之间互不沟通的壁垒，着手组建由一线业务骨干和核心技术专家组成的跨职能敏捷团队，这样能更及时地跟上数字化项目频繁迭代的节奏。跨职能敏捷团队的组建将打破部门界限，提高团队的协作效率和创新的能力。在组织内部，我们常年给员工做培训、推进文化建设，再搭配相应的激励机制，慢慢培育起用数据支撑决策、坚持学习改进，同时鼓励包容

试错与创新的氛围<sup>[7]</sup>。把数字化转型的核心效果指标，像流程效率的改善情况、数据产品的实际应用成果，还有客户满意度的变化这些，融入部门和个人的日常绩效考核体系里，能在一定程度上引导员工的行为向数字化转型的目标靠拢。

### 3.4 强化多元化人才建设

当下，从岗位实际需求出发，着手做系统性的数字技能提升培训，重点培养“双栖人才”，这类人才既懂招标业务，又掌握数字技术，还要帮他们在数据分析、平台运营这些方面的能力有所改善。培养“双栖人才”是满足数字化转型人才需求的关键，能够为企业的发展提供有力的智力支持。对于关键领域的技术缺口，还可以根据实际需求引进数据分析师、产品经理、人工智能算法工程师这类专业人才来填补。主动和高等院校、科研机构寻求合作，比如共建实习实训基地、做一些专项课题研究，为高质量人才的引入和培养开辟更多可靠渠道。

### 3.5 构建全面的风险管控机制

对于数字化转型过程中可能遇到的各类风险，比如技术层面的系统突发故障、数据意外泄露，投资层面的投入产出没能达到预期，还有业务运营层面的新旧流程衔接不畅，要从各方面做仔细评估，同时着手准备一套考虑周全的应急方案。全面的风险评估和应急方案能够降低转型过程中的风险，确保转型的顺利进行。数字化转型不是短时间内能完成的项目，而是一项需要长期推进的战略布局，得着手规划能持续运转的资金与资源投入模式，避免因短期内的业绩压力或资源紧张就中途停下脚步<sup>[8]</sup>。做一套常态化的效果跟踪和阶段性评估办法，每隔一段时间就回头梳理转型的实际进度，再根据当下技术的发展走向、市场的实际反馈以及落地后的具体效果，对原有策略做一些动态调整，让它得到更贴合实际的改进。

## 结束语

工程招标代理行业数字化转型涉及战略、业务、技术等多层面调整，是系统性变革，关乎机构未来市场竞争力。这一变革将深刻影响行业的发展格局，决定着企业在市场中的地位和命运。论文提出以创造业务价值为核心，以数据为驱动，借助现代信息技术，重新设计流程、挖掘数据价值、调整服务模式，实现从局部效率改善到整体价值创造的转变。转型需战略定力与组织适应力，以及人才储备和风险应对能力。先转型且顺畅的机构将跳出传统路径，成为现代工程咨询服务机构，确立领先地位，为工程建设领域高质量发展提供数字新动力。

## 参考文献

- [1]国家发展改革委等.工程建设项目招标代理机构管理暂行办法[Z].2025-10-27.
- [2]齐威,陶兴盛,年立辉,等.新形势下工程招标代理行业发展现状、现实挑战与优化路径研究[J].价值工程,2026,45(03):85-89.
- [3]李梦尧.招标代理行业的数字化转型与智能化升级研究[J].中国招标,2026(01):113-115.
- [4]何志强.数字化赋能背景下工程采购招标风险控制体系构建[J].中国招标,2025(10):175-177.
- [5]张白梅.数字化时代工程招标流程的优化方法[J].城市开发,2025(06):15-17.
- [6]樊华,苗丰满,渠继民,等.数字化招标采购平台建设及其在铁路工程项目中的应用[J].铁路采购与物流,2025,20(02):44-46.
- [7]刘建华.全过程工程咨询模式下招标代理服务角色重构与价值提升路径[C]//人工智能与经济工程发展学术研讨会论文集.2025.
- [8]王静.国有企业招标采购的挑战和数字化创新研究[J].中国物流与采购,2025(24):68-70.