

公路工程招标代理风险识别与防控研究

马 跃

浙江华湛工程咨询有限公司 浙江 杭州 310002

摘 要：公路工程招标代理作为工程建设市场化运作的关键环节，面临多重风险挑战。本文通过分析公路工程招标代理风险的特征，从外部环境、招标文件编制、评标过程及合同签订与履约四个维度识别具体风险，包括政策变动、文件疏漏、评标不公、合同纠纷等。针对各类风险，文章提出针对性防控策略，如建立外部风险预警机制、规范文件编制流程、强化评标监督、完善合同管理等，旨在为提升公路工程招标代理工作的规范性与风险抵御能力提供参考，保障工程招投标活动的公平高效开展。

关键词：公路工程；招标代理；风险识别；防控研究

引言：公路工程建设具有投资规模大、技术要求高、参与主体多等特点，招标代理作为连接业主与投标人的桥梁，其工作质量直接影响工程招投标的公平性与效率。然而，当前招标代理过程中，文件编制疏漏、评标不规范等问题频发，易引发法律纠纷、工程质量隐患及经济损失。因此，精准识别招标代理各阶段风险，探究科学有效的防控策略，对规范公路工程市场秩序、降低项目实施风险具有重要意义。本文基于风险特征分析，梳理各阶段核心风险点并提出针对性防控措施，为优化招标代理管理提供思路。

1 公路工程招标代理风险特征分析

1.1 风险来源的多元性

公路工程招标代理风险来源呈现显著的多元性特征，涵盖自然、政策、市场、技术等多个维度。自然层面，项目所在地的地质灾害、极端天气等可能直接干扰招标流程；政策层面，招投标法规修订、行业监管政策调整可能导致原有操作模式失效；市场层面，投标人围标串标、不正当竞争等行为增加了招标代理的管理难度；技术层面，公路工程技术标准更新、复杂工艺要求等可能引发招标文件与实际需求的偏差。此外，业主方需求频繁变更、代理机构内部流程疏漏等因素也会叠加风险，形成多源交织的风险网络，对招标代理工作的系统性和预见性提出更高要求。

1.2 风险传导的链式效应

公路工程招标代理风险具有显著的链式传导特征，某一环节的风险若未及时控制，会迅速扩散至全流程。例如，招标文件编制时的强制性资格条件技术参数复杂，可能导致投标人合同协议书及质量证明文件都没有，需要开具业主证明等材料，引发评标阶段的争议；评标过程中对投标人业绩、人员核查的疏忽，可能使不

合格单位中标，进而在合同履行阶段出现工程质量不达标、进度滞后等问题。这种传导呈现“源头风险—环节叠加—后果放大”的路径，如自然环境风险导致踏勘延期，可能引发投标文件递交延误，进一步造成开标流程受阻，最终形成连锁反应，影响招标工作的整体效率与公信力。

1.3 风险演化的动态性

公路工程招标代理风险并非固定不变，而是随项目推进和外部环境变化呈现动态演化特征。在招标初期，风险多集中于政策合规性与市场响应度，如行业新规实施可能导致招标流程突然调整；进入中期，风险重心转向技术匹配性，随着投标人信息逐步披露，技术方案与项目需求的偏差风险会逐渐显现。后期则聚焦于履约稳定性，材料价格波动、施工技术迭代等因素可能使前期可控风险升级，例如暴雨频发可能导致原工期计划失效，进而引发投标报价与实际成本的矛盾^[1]。

2 公路工程招标代理风险识别

2.1 外部风险

2.1.1 自然环境风险

公路工程多处于山区、河谷等复杂自然环境，项目所在地常存在断层、溶洞、滑坡体等地质隐患。若前期勘察设计深度不足，未探明暗河分布、软弱夹层等隐蔽问题，招标文件中又未明确提示地质风险，会导致中标单位施工时突发塌方、涌水等状况。此外，极端天气如暴雨、暴雪、高温等也会干扰施工节奏，不仅造成工期延误，还可能因赶工引发安全事故，同时材料运输受阻、设备损耗加剧等问题将直接导致成本超支，甚至引发业主与施工方的责任纠纷。

2.1.2 市场竞争风险

公路工程招标市场竞争激烈，部分投标单位为抢占

市场份额，采取围标、串标等不正当手段操控投标价格。他们通过私下协商抬高或压低报价，破坏市场定价机制，导致中标价格偏离合理区间。低价中标单位可能为压缩成本偷工减料，埋下工程质量隐患；高价中标则可能造成项目投资浪费。更有甚者，一些投标单位通过围标中标后，因自身资质不足，违规将工程分包给无资质团队，或允许其他单位挂靠经营，致使施工技术不过关、履约能力欠缺，不仅影响工程质量与进度，还会因合同主体责任不清，引发大量法律纠纷。

2.2 招标文件编制阶段的风险

2.2.1 内容不合理风险

部分招标代理机构在编制招标文件时，缺乏对公路工程项目实际情况的深入调研，使得文件中的资格条件、技术标准等设置脱离项目实际。比如，对于技术难度较低的乡村公路招标，却要求投标单位具备高速公路施工经验，这会大幅缩小投标单位范围，降低竞争力度，可能导致最终中标价格偏高。

2.2.2 商务条款漏洞

商务条款漏洞体现在合同价格形式、付款节点、违约责任等核心内容存在疏漏。例如，未明确工程变更的计价方式，或对延期付款的违约金计算标准界定模糊。此类漏洞易被投标人利用，在合同履行中引发经济纠纷，可能导致业主额外成本增加，或因条款争议拖延工程进度，破坏招投标双方的利益平衡与合作信任^[2]。

2.3 评标阶段的风险

2.3.1 专家主观性过强

评标专家主观性过强表现为评审过程中过度依赖个人经验与主观判断，偏离客观标准。部分专家对技术方案的优劣评价带有个人偏好，对投标人业绩的认可存在主观倾向，甚至因与投标方存在隐性关联而刻意倾斜打分。这种主观性易导致评标结果偏离公平公正原则，使资质不足的投标人中标，同时引发其他投标人的质疑与投诉，破坏招投标市场秩序。

2.3.2 评标方法不科学

评标方法不科学体现在评分标准设置不合理、指标权重分配失衡等方面。例如，部分项目过度侧重价格因素而忽视技术方案可行性，或对关键指标的量化考核缺失，采用模糊的定性描述。这种不科学的方法会导致评标结果无法真实反映投标人的综合实力，难以筛选出最优合作方，还可能为围标串标行为提供可乘之机，增加项目后续实施的质量与成本风险。

2.4 合同签订与履约阶段的风险

2.4.1 合同条款遗漏

合同条款遗漏表现为签订的合同对关键事项未明确约定，如工程变更的处理流程、不可抗力的责任划分、验收争议的解决方式等未作详细说明。此类遗漏易导致合同履行中双方对同一事项产生认知分歧，引发扯皮纠纷，甚至出现推诿责任的情况，不仅会拖延工程进度，还可能因缺乏明确依据而增加仲裁或诉讼的概率，造成额外的时间与经济成本损耗。

2.4.2 履约能力不足

履约能力不足体现在中标人实际执行合同的能力与投标承诺存在差距，如技术团队专业水平不达标、施工设备配备不全、资金周转困难等。这会导致工程质量不符合要求、进度滞后，甚至出现中途停工的情况，严重影响项目整体推进。同时，履约能力不足还可能引发连锁反应，使业主面临工期延误的赔偿压力，破坏项目的预期效益与市场信誉。

3 公路工程招标代理风险防控策略

3.1 针对外部风险的防控措施

3.1.1 自然环境风险防控准备

公路工程受自然环境影响显著，招标代理需在前期工作中强化风险预判。在项目勘察设计阶段，应协同勘察单位提升成果质量，重点核查地质条件复杂区域的勘察深度，避免因岩层、水文等数据缺失导致清单漏项。同时，需在招标文件中明确自然风险责任划分，预设极端天气、地质灾害的应对条款，减少后续工程变更与索赔纠纷。通过细化前期勘察要求与合同风险约定，从源头降低因自然环境因素引发的工期延误、成本超支，为招标工作的顺利推进筑牢基础。

3.1.2 市场竞争风险应对举措

为有效应对公路工程招标代理市场的激烈竞争，需从提升服务质量与规范竞争行为两方面着手。一方面，强化企业核心竞争力建设，聚焦公路工程领域专业优势，组建由资深招标师、公路工程技术专家等构成的团队，针对不同项目特点制定定制化代理方案，例如结合项目规模、技术难度提供差异化的流程优化建议，通过专业化服务建立品牌口碑。另一方面，严格遵守市场竞争规则，坚决杜绝低价恶性竞争，在投标报价中合理核算人力、技术、管理等成本，确保报价透明合规；同时，建立市场信息动态监测机制，实时跟踪行业内竞争对手的服务模式与价格策略，通过分析自身优势与短板调整经营策略，避免盲目跟风竞争。

3.2 招标文件编制阶段的风险防控

3.2.1 资格与强制性业绩审核规范

招标文件根据项目实际情况合理选用评标评审方

法,并在资格预审文件、招标文件中集中载明资格审查不予通过条款、否决投标条款;严格执行资质管理规定,按照完成工程所需的最低要求设置投标人资质条件,要求投标人具备类似业绩的,设置的业绩条件不得超过该标段相关指标要求;施工总承包招标项目的投标资格条中不得再另行设置总承包资质范围内的专业资质要求;同一招标项目有多项投标资质要求的,不得排斥联合体投标人。同时,设置业绩真实性核查条款,注明业绩核验的追溯路径(如省部行业部门信息公开网站查询为准),防止业绩造假导致的资格审查失效风险^[3]。

3.2.2 合同条款精准化设计

合同条款需兼顾合法性与可执行性,重点明确双方权利义务边界。在工程范围描述中,采用“清单+图纸”双重界定方式,避免因工作内容模糊引发后期争议。价款调整条款需细化调价触发条件,如材料价格波动超过 $\pm 5\%$ 时的调整公式、工程量偏差超过15%的结算规则,并附详细计算示例。违约责任部分,量化违约赔偿标准。同时,增设争议解决的前置协商机制,明确协商不成时提交工程所在地仲裁委员会仲裁的条款,减少诉讼耗时对项目推进的影响。

3.3 评标阶段的风险防控

3.3.1 推广电子评标系统

推广电子评标系统可通过数字化手段规范评标流程,降低人为干预风险。该系统需具备自动读取投标文件关键信息、按预设标准计算得分、生成评标报告等功能,实现投标文件解密、资格审查、初步评审、详细评审全流程线上操作。系统能对投标报价进行自动比对分析,识别异常报价或围标串标嫌疑;同时,通过加密技术隐藏投标人信息,实现“暗标”评审,减少专家因知晓投标人身份产生的主观倾向。

3.3.2 建立评标专家动态管理机制

建立评标专家动态管理机制需从入库审核、日常考核、退出机制三方面构建全周期管理体系。入库时,严格审核专家的专业资质、从业经验、信用记录,通过笔试和实操考核验证其评标能力。日常考核采用“评分行为分析+项目反馈”模式,系统自动统计专家评分偏离度,结合业主对评标结果的满意度评价,形成专家履职档案。对评分异常、履职不力或存在违规行为的专家,采取警告、暂停评标资格、从专家库剔除等措施;对表现优异的专家,给予优先抽取、评优表彰等激励。

3.4 合同签订与履约阶段的风险防控

3.4.1 推行“合同交底”制度

推行“合同交底”制度是保障合同条款有效执行的关键环节,需在合同签订后、项目实施前,组织业主、招标代理机构、中标人及监理单位开展专项交底会议。交底内容需涵盖合同核心条款,包括工程范围、质量标准、工期节点、付款方式、违约责任及争议解决途径等,同时结合项目实际解读条款中的模糊点与潜在风险点。通过可视化图表明确各方权责边界,如用责任矩阵划分设计变更、进度滞后等场景下的处理责任。交底过程中需形成书面记录并由各方签字确认,作为后续履约的依据。

3.4.2 建立“履约保证金+信用评价”机制

建立“履约保证金+信用评价”机制能双重约束中标人的履约行为。履约保证金方面,按合同金额的5%-10%收取,采用银行保函或第三方担保形式,若中标人出现质量不达标、进度延误等违约情况,可直接从保证金中扣除相应款项用于赔偿。信用评价机制则从履约过程入手,设置质量控制、进度管理、安全文明施工等量化指标,由业主与监理单位定期评分,评分结果接入行业信用平台^[4]。

结束语

公路工程招标代理风险的识别与防控,是保障工程建设规范有序推进的关键。本文通过系统剖析各阶段风险特征与具体表现,提出的针对性防控策略,为行业提供了可操作的实践路径。随着数字化技术的深入应用与市场监管的强化,招标代理风险管控需持续优化。未来应进一步完善跨部门协同机制与动态风险预警系统,推动风险防控从被动应对转向主动预防,助力构建公平、高效的公路工程招投标市场环境,为交通基础设施高质量发展筑牢根基。

参考文献

- [1]马晓平.公路工程招标控制价编制探析[J].城市建筑,2020,17(14):157-159.
- [2]胡国丽.关于公路工程招标投标管理的探讨[J].建材发展导向,2023,21(12):118-120.
- [3]张雯博.公路工程招标投标工作中存在的问题分析和对策[J].科技资讯,2021,19(15):160-162.
- [4]唐德群.建设工程招标代理服务质量提升策略管窥[J].价值工程,2020,39(20):131-132.