

投标人的问题所在还是招标人的失误 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/457/2021_2022__E6_8A_95_E6_A0_87_E4_BA_BA_E7_c56_457805.htm “这么厚的技术标一个袋子装不下，我们才装4个袋子的，你们却因为这个就判我们无效标？他们公司报了两个价却中标了，这算哪门子事儿啊？”在电话中，×县政府采购中心主任也明显感觉到了某建筑工程集团分公司总经理吴先生的非常恼火。面对投标人的不满，这位主任并没有生气，而是礼貌地做答：“吴经理，你消消气，这次采购的细节我也不全了解，我查清楚了再给你回话……”挂了电话，这位主任便对刚组织完的食堂改建工程采购项目进行了细致的调查。调查中，他发现在自己出差期间由副主任全权负责的该工程采购确实存在问题。原来，根据招标文件的规定，投标报价不仅要报总价，而且还要报优惠率，而招标文件中明确（黑体加粗）规定优惠率为投标单位的报价除以采购人的预算价，H工程设计有限公司在报价时按以往的习惯理解报优惠率为（预算价 - 报价）/ 预算价，在此基础上报了优惠率。按此次采购中招标文件的规定计算，H工程设计有限公司应为在同一份投标文件中报了两个报价：投标总价为一个价，按他们报的优惠率计算的为另一个报价，根据政府采购工程适用的《招标投标法》及招标文件的规定，同一份投标文件报两个投标报价（除招标代理机构注明有选择性方案的投标外）的为无效标。但H工程设计有限公司不仅没被判无效标，反而还中标了。而根据招标文件的一个实质性要求“技术标封一个袋子，商务标封一个袋子”。某建筑工程集团分公司的投标文件制作完毕后

，发现技术标过厚，每本约有3cm厚，一个袋子装不下，便装了四个袋子，于是在开标现场便被判了无效标。这一“判决”让某建筑工程集团分公司当时就非常恼火：“我真搞不明白，技术标和商务标分开来装不就结了，干嘛非得装在一个袋子呢？又没限制我们做技术标的厚度。”发现问题后，这位采购中心主任及时与当地采购办及中标供应商进行了沟通。最终经采购办同意，该项目废标了。透过这起案例，有三个问题值得思考：一、在评标过程中，对投标人的报价该怎么“评审”？二、在制作招标文件及评审过程中，考虑判无效标时应遵循什么原则？三、采购代理机构遇到质疑时应如何去有效处理？“评审”报价应注意核实一致性 针对上述价格评审中出现的价格前后不一致却得以“闯关”的问题，业界专家提醒，评标委员会在“看”投标报价时，应高度集中精力，投标人报的总价及单项价格一定要认真核实比对，确保前后一致。同时，还应用相应的公式进行计算，决不能因为计算简单就粗心大意，不去核实。而对于招标代理机构来说，业界专家建议，在投标报价的要求上应简洁明了，力求让投标人能轻松理解。实质性条款不要随意设定 听说上述案例中某建筑工程集团分公司被判无效标的原因后，记者想起了有一位供应商曾对记者说的话：虽然投标工作做了几年了，所有的投标文件都是自己盖章、装订、密封的，但每到封标，都有一种如履薄冰的感觉，常常自嘲是心理素质差，可确实如此，招标文件中每次都暗藏玄机，让你防不胜防，有些矛盾疑惑的地方答疑的时候还不答复你，就让你猜。很多被判无效标的都是一些关于格式、签字、盖章的问题。有些招标文件像是折腾人似的，这里要求双章、那里要求单章

，盖多了是错，盖少了也是错。有些招标文件还要求每页都盖章，有时盖得手都麻木了，有这个必要吗？不少有经验的采购中心项目负责人都认为，如格式、签字、盖章、装订等都不应要求过死，最好只作一般性要求，而不是作强制性规定。与此同时，为这些项设定适当分值，投标人为了中标一般都会尽力按要求去做的。而如果出现如格式等有一小点差异时进行扣分即可，没必要在这种问题上就直接判无效标，那样会影响政府采购的最终质量。面对质疑应及时沟通 提到供应商的质疑问题，不少采购中心主任都在为越来越多的质疑而头疼，但他们都一致认为，面对供应商的质疑，采购中心应冷静面对，在与供应商心平气和沟通的同时，查清事实真相。一旦发现问题，不应该去逃避，而应及时与监管部门及有关供应商进行沟通，寻求解决问题的最佳方法。上述案例中采购中心在应对质疑这一点上就值得借鉴。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