

谨防政府采购出现“高价”

■ 刘 锋

造成政府采购中出现“高价”的原因较复杂，大致可以归为如下几点：

一是综合评标法的过多运用，导致最低价产品存在不中标的可能。在采购实际工作中，采购人更多的是希望能采购到企业信誉较高、服务较优、价格较低的产品，而采购中心为了防止“不良供应商”恶意报价而造成不良招标结果，更多地采用“综合评分法”，在这种情况下，价格并不是供应商能否中标的决定因素，在货物项目采购中，价格分值的比重最高为60%，最低可以仅占30%；在服务项目采购中，价格分值的比重最高仅为30%，低可以到仅占10%。因此，政府采购中标的产品自然就不一定是最低报价产品。

二是竞争不够充分，导致高价产品中标存在可能。在采购实践中，存在一些由公开招标改为竞争性谈判和单一来源的情况，这主要是参与投标的企业不足而造成的。随着政府采购制度日趋规范，节约财政资金的宗旨和固定的“游戏规则”让许多供应商觉得“无利可图”，部分供应商也就逐渐淡出政府采购市场。而采购人在提出采购要求时，过多地强调供应商的资质和产品配置参数，有意识地设置了一些技术限制性条款，使得可以参加投标的供应商“事实上减少”。此外，知悉采购的供应商较少，不能形成充分竞争。不充分竞争的结果往往导致采购的产品在市场上并非最低价产品，甚至如果被不法供应商利用，出现围标和串标，出现高价的可能性也会大大提高。

三是协议供货模式的“先天不足”，使协议供货的产品可能出现高价。协议供货因其方便采购人、采购效率高等优

越性，越来越受到采购人的欢迎，并逐渐向更广的领域扩展。但仅就协议供货这种采购方式本身而言，虽然颇具优势，却也有“先天不足”。如存在协议供货商不按照市场行情及时更新价格的可能，而导致政府采购的产品高于产品市场实际售价；也存在采购人明知所采购的产品为高价，却因为与协议供应商有某种“猫腻”而故作“视而不见”，在实际采购时，也不货比三家，不作二次询价，当出现问题时，反而说是政府采购的产品价格高，倒打一耙。同时，因为协议供货的时间较长，产品价格波动过快，价格监管的难度很大，而一旦后续监管不到位又容易滋长供应商明知故犯的心态。

那么，如何避免政府采购出现“高价”呢？笔者认为应从以下几方面入手：

一是慎用综合评标法。严格按照《政府采购货物和服务招标投标管理办法》的规定，对标准定制商品及通用服务项目，应使用最低评标价法。即使在采取综合评分法的采购项目中，也不应一味无原则满足采购人的要求，在技术、财务状况、信誉等条件能达到采购人要求的情况下，尽可能将价格分的比重定得高一些，充分发挥价格的杠杆作用，不仅有利于吸引更多的供应商参与投标，而且有利于吸引更多的中、小企业参与投标，实现政府采购支持中小企业发展的政策目标。

二是充分竞争。最充分的竞争才能带来最优惠的价格和服务。针对一些关系到国计民生的大项目，可以考虑设计最低限价的做法，确保供应商的合理利润，进而确保采购项目的质量。通过实行最低限价，来吸引更多供应商参与

投标。对采购人在填报采购需求时故意提出过高的供应商资质要求和有倾向的采购技术参数行为，应及时加以制止和修正。这一方面要求采购中心具体工作人员努力提高业务素质，熟悉产品的技术参数标准及变化，对采购人提出的技术参数能够及时鉴别并予合理修正，以防止招标文件中出现技术壁垒；另一方面对一些存有疑问，把握不准的参数，可以征询专家意见，或直接委托专家来论证。凡参与过论证的专家，可以不再作为本次招标工作的评审专家。通过这两方面的工作，制定出更加完善的招标文件以吸引更多供应商参与投标。此外，尽可能实现信息公开，对除公开招标、邀请招标以外的采购方式，也应该最大限度地公开采购信息，有条件的，可以作为规定确定下来，以吸引更多供应商参与到政府采购中来。

三是加强对协议供货的管理。尽可能缩短协议供货公开招标期限，特别是对计算机类、电子产品类以及其他价格波动较快的产品尽可能做到半年一定，或一季一定甚至更短。对协议供货产品的价格实施严格的监控管理，要求协议供货商必须严格按照政府采购合同中的规定时间和要求，及时更新并上网公示，同时，开通网上投诉平台，发动广大采购人共同监管产品价格，尤其是要充分发挥广大协议供货商互相监督，确保协议供货商严格执行协议供货价格。对明知故犯、不执行协议供货价格的供应商，相关部门要严格处罚。

（作者单位：江苏省财政厅）

责任编辑 赵 军