

细化采购标段在政府采购中的作用

吴永德●

政府采购实施多年,我有幸以评委的身份参与了多个IT采购项目的评标活动,亲身体会到政府采购市场竞争的残酷。每次大的采购项目,七八家供应商参加竞标,最终仅有一两家能够中标,很多供应商特别是一些小供应商往往参与了几次以后就产生了畏惧的心理,不再参与政府采购。

在参与竞标的供应商中,有些供应商往往在某一方面或某个产品中有绝对的价格优势和技术优势,在其他方面存在弱势,最后因综合评价低落选,而中标的供应商虽然综合评价是最优的,但在其中的某项或某几项并不是最优的。这种情况几乎在每次大的政府采购项目中都会出现。每次评审结束后,回味评审过程和结果,总有一丝不尽完美的感觉,为某些投标商在部分项目上有绝对优势却不能中标而惋惜,为采购方在部分项目上不能由最好的供应商服务而遗憾。采购

方式的不尽完美,造成了结果的不完美。

政府采购最根本的宗旨是公开、公平和公正,提高政府采购资金的使用效益。作为政府采购中心,要不断创新采购思路,吸引更多的供应商,特别是中小供应商。本地的供应商参与到政府采购中来,挖掘并利用其价格、技术优势。而“细化采购标段”,不失为一种可行的方法。

如某单位委托政府采购中心进行IT软件的采购,通过公开招标,有五家供应商竞标,报价情况如表一所示:

实际中标供应商B,中标价:48.2万元。

而如果按以下方式对该项目进行细化、分四个标段分别采购(见表二):

那么第一标段的中标是供应商D,中标价29万元;第二标段则是供应商B,中标价6.5万元,第三标段则由供应商C中标,中标价1.08万元,第四

标段则由供应商B中标,中标价6.6万元。总中标价只有43.18万元。细化分段采购的结果比目前的采购费用节省了5.02万元,而且有三家公司中标。

通过上例,可以总结出细化标段采购具有如下的优势:

在捆绑式采购模式的基础上,进一步降低了采购费用,节省了采购资金。挖掘了各供应商的价格优势和技术优势,一部分供应商在某种项目上有价格、技术优势,而另一部分参与供应商或许在另外一些项目上有价格、技术优势,政府采购通过细化标段,能充分利用好各个供应商的优势,从而最大化地提高政府采购资金的效益。细化标段不会增加采购成本,也不会增加采购的复杂性,同一个项目分几个标段,降低了评委评审的难度,降低了评审人员的主观性,更加有利于评委的客观评判,更加有利于评审结果客观、公平和公正。细化标段采购,进

表一

序号	货物名称	数量	各供应商政府采购报价				
			供应商 A	供应商 B	供应商 C	供应商 D	供应商 E
1	Microsoft windows 2003 server 简体中文标准版	5	45000	40000	38000	50000	37500
2	Microsoft windows 2003 server 简体中文企业版	2	48000	50000	46600	50000	46000
3	数据库 MS SQL 2005SERVER 简体中文企业版	1	250000	250000	239000	190000	250000
4	防病毒软件趋势 10server+400officeScan(标准服务)	1	110000	65000	76800	140000	90000
5	数据备份软件 VERITAS BackUp	1	26000	11000	10800	20000	20000
6	网管软件	1	75000	66000	88800	110000	87500
	合 计		554000	482000	500000	560000	531000

表二

序号	货物名称	数量	各供应商政府采购报价				
			供应商 A	供应商 B	供应商 C	供应商 D	供应商 E
	第一标段						
1	Microsoft windows 2003 server 简体中文标准版	5	45000	40000	38000	50000	37500
2	Microsoft windows 2003 server 简体中文企业版	2	48000	50000	46600	50000	46000
3	数据库 MS SQL2005 SERVER 简体中文企业版	1	250000	250000	239000	190000	250000
	小计		343000	340000	323600	290000	333500
	第二标段						
1	防病毒软件趋势 10server +400officeScan(标准服务)	1	110000	65000	76800	140000	90000
	第三标段						
1	数据备份软件 VERITAS BackUp	1	26000	11000	10800	20000	20000
	第四标段						
1	网管软件	1	75000	66000	88800	110000	87500

一步提高了各 IT 供应商的中标机会，提高了供应商参与政府采购的积极性，通过细化，对供应商的整体要求也相应降低，能让更多更广的中小供应商有机会参与到政府采购活动中来。细化标段采购，各中标的供应商对相应中标的项目更专

业，服务也更专业，更能快速及时解决。另一方面，也能让更多的本地的小供应商参与进来，而这些小供应商的最大的优势是对一些普通技术的售后服务相当方便快捷，相应的也方便了采购方的售后技术支持，降低了维护服务费用。

当然在实施的过程中，以下几点也是要考虑的几个因素：一是分段不分标，否则会增加采购的复杂性。二是分段细化的程度要根据采购的内容、规模、价格及以后的工程实施来综合考虑，不能一味的为了政府采购效益而过分细化。三是采购方的预算也要分段进行，否则会出现预算无法控制的情况。四是要适当增加参与竞标供应商的数量，减少流标的可能性。●

(作者单位：江苏省金坛市财政局)

责任编辑 赵 军

图片新闻

河南滑县：村会计“充电”



近日，河南省滑县财政局对全县1021个行政村的会计进行了“会计基础知识、会计基础工作规范、村民委员会会计核算办法”等专业知识培训。●

(王子瑞 摄影报道)

PHOTO NEWS