

# “模拟招标”：

## 竞争性谈判走向规范化之路

张栋天 ●

**在**政府采购的各种法定方式中，相对于招标采购，竞争性谈判缺少具体的操作细则，其操作的规范化水准因而较低，各地的操作方法大相径庭。笔者认为，尝试并推行“模拟招标”可以有效地规范竞争性谈判行为，提高竞争性谈判的规范化水准。参照招标采购的操作流程，竞争性谈判要着重在十个方面实施“模拟”。

第一，公告采购信息。参照公开招标的做法，谈判前应在财政部指定的政府采购信息发布媒体上发布竞争性谈判资格预审公告，列明所需提供的营业执照、项目授权证书、法人代表授权书、成功案例、技术人员资格证书等必备的资质材料，列明谈判项目的基本概况和特殊要求以及资格审查截止时间，注意留有一定的时间余地，以便更多的供应商知晓采购信息。谈判事项作出实质性变动时应及时地刊登公告或以书面形式通知供应商。公告谈判信息有利于促进公开竞争和更好地实现谈判目标。

第二，审查供应商资格。对申请预审的供应商，采购人应依据预审公告规定的各项资格条件逐项对照，缺一不可，并要求供应商出示原件。在资格审查中绝对不能搞“两个标准”或“多个标准”，必须一视同仁。采购人应将供应商提供的资格证明或文件复印备查，填写资格审查结论书并签字盖章，作为供应商领取谈判文件的唯一有效凭证。

第三，确定参加谈判的供应商。供应商的确定要坚持质、量并重，既要让优秀的供应商参与到谈判活动中来，又要确保竞争，因此，应让尽可能多的供应商参加谈判。但也不能为图省事而追求操作的简单化，更不能马虎从事让不具备资格的供应商“混进来”影响谈判效果。

第四，组成谈判小组。首要原则是按照《政府采购法》第三十八条规定，谈判小组由采购人代表和有关专家共三人以上单数组成，其中专家的人数不得少于成员总数的三

分之二，采购人代表不得以专家身份参与谈判。对于一般性的采购项目，技术专家应随机从评审专家库中抽取，并注意保密；对于技术复杂的特殊项目，技术专家应采取选择性办法从专家库中挑选，或商请有关行业主管部门及科研院所的专家。谈判小组成员应实行严格的回避制度。

第五，制定谈判文件。谈判文件的主要内容包括谈判项目概况及详细的规格配置、谈判须知、合同主要条款、谈判时间和地点、供应商应提交的资格证明文件、“应谈文件”编制说明、无效应谈文件情形、谈判方式、成交供应商确定方法和标准等，整个文件的编写要力求详细、准确和完整，避免使用含糊不清的词语，以防产生歧义。谈判文件发放前必须经过严格的审核程序，同时报政府采购监管部门备案。

第六，组织谈判活动。由代理机构代理的采购项目，代理机构是谈判活动的组织者，采购人自行实施的项目，采购人就是谈判活动的组织者。谈判之前，组织者应邀请财政、监察、审计、检察等部门派员现场监督，邀请公证处派员现场公证，采购人可选出3—5名职工代表以“观察员”身份参加谈判活动。整个谈判活动要封闭运作，谈判室与候谈室要分隔，工作人员要对供应商跟踪监控，严禁供应商互换信息，谈判现场所有人员的通讯工具由专人集中保管。

第七，供应商要递交“应谈文件”。参加谈判的供应商应到谈判文件指定的地点并在规定的截止时间之前向采购方递交一式三份的“应谈文件”，文件必须签章密封，同时向采购方交纳谈判保证金，谈判保证金数额以不超过采购项目概算的1%为宜。应谈文件递交截止时间到后，采购方不得再接收任何供应商的文件。未同时交纳谈判保证金的供应商，应谈文件应拒收。

第八，审查应谈文件资格性和符合性。在谈判之前，采购人、代理机构等采购活动的组织者应召集谈判小组全体

# 完善政府采购专家评标机制

夏琛舫 何佳亮

**评**审专家在政府采购中的评标环节发挥着重要作用,如果其不遵守评标规则或是专业水平、职业道德有欠缺时,不仅会导致采购的质量得不到保障,也可能诱发腐败,给政府采购带来诸多负面影响。在政府采购的实际工作中,专家库管理是一个薄弱环节,相关法律法规尚不完备,具体管理办法有待进一步明确。因此要尽快完善专家评标机制,维护好政府采购的客观公正性,为全面规范政府采购制度奠定良好的基础。

## 通过考核筛选 把好专家认定关

专家库的管理不能单纯地理解成由采购监管部门收集众多专家名单,然后组建成库便了事,而是应该包括从专家的认定到对专家日常监督管理的一系列行为。因此,评标专家的认定方式可以采取由行业部门推荐或向社会公开招聘,并实行定期考核与考试相结合的办法,经采购监管部门审核后对符合条件的专家颁发资格认定证书,编制入库,进行

统一管理。同时还应将入库专家在报刊媒体上公布,接受社会的监督。随着政府采购制度的不断完善、网络技术的不断发展以及各地政府采购网站建设步伐的加快,还可考虑建立省内跨地区的专家数据库,实现资源共享,以保证对重大项目、冷门行业进行评标时,能有足够数量的专家可供抽取,确保评标工作的质量。

## 完善相关法律法规 明确专家的权利义务

《政府采购法》中对专家的权利义务缺乏具体规定,因此常常会出现所聘请的专家权利义务不对等的问题。由于只享有权利而没有义务,有些专家的行为得不到约束,存在着责任感不强、滥用自由裁量权等问题。如在评标过程中一知半解、人云亦云或为谋私利、心有所属而丧失原则等等。这种行为与政府采购的“三公”原则及诚实信用原则严重相悖,虽然不是普遍现象,但也给采购工作造成了极坏的影响。因此,为避免出现专家失德和失职现象,就要在规定专

成员及现场监督人员明确谈判程序,交待谈判纪律。然后,由谈判小组对全体供应商的应谈文件进行初审,先进行资格审查,再进行符合性审查。只有既具备资格条件又对谈判文件作出实质性响应的供应商,才能坐到谈判桌上。

第九,谈判过程要结合对应谈文件的评审。进入正式谈判程序后,任何单位和个人均不能干扰谈判小组的正常工作,更不能授意谈判小组作出带有倾向性的结论。谈判小组实行组长负责制,谈判活动要力戒坐而论道,对信息技术产品可以要求供应商搞现场演示,以增强谈判小组的感性认识。在谈判方式上采取背对背单一谈判,任何人不得透露与

谈判项目有关的其它供应商的报价、服务等信息。谈判过程要坚持边谈判边评审,并要求供应商作最后报价。

第十,确定成交供应商。对供应商的资质、技术力量、质量保证、服务承诺、报价等各个项目进行细化量化,设置对照表,排出好中差,谈判小组各成员独立评判,由组长汇总全体组员的评审意见,形成谈判结论书,综合考虑价格、服务、质量等因素确定成交供应商意向排序表并提交采购人,采购人确定成交供应商后要发出成交通知,并将结果告知所有参加谈判的供应商。●

(作者单位:江苏省阜宁县财政局)