

浅谈招标失败原因及其对策

李浩基, 林建昌, 苏育敏

(广东省妇幼保健院, 广东 广州, 511442)

一、引言

招标失败是采购活动的绊脚石, 不仅会降低采购效率, 还可能对招标人工作部署产生连锁负面影响。招标失败, 简单来说是指在招投标活动中, 投标人报名或有效投标人不足三家而导致废标流标的现象。招标失败现象的发生, 势必会因为招标周期延长而导致采购效率下降。对此, 作为采购人, 需要加强对招标失败原因的总结分析, 并针对性地制定相应对策。基于此, 本文先对常见的招标失败原因进行了总结, 然后提出了针对性的解决对策, 希望能为相关工作者提供一些参考。

二、招标失败原因

日常工作中, 导致招标失败的因素很多, 大致可以归结为以下方面:

(一) 投标人报名不足法定要求

1. 信息公开范围不够广

在日常招标采购活动中, 参照政府采购相关规定, 采购实行集中采购和分散采购相结合。其中, 分散采购既可委托招标代理机构代理组织, 也可以由采购人自行组织。采购人自行组织的招标活动, 往往容易因为信息公开范围过窄(比如只在本单位网站发布等), 或者某些行业或企业缺乏熟悉招投标工作的人员, 对招投标信息的收集不够敏感, 导致潜在投标人没有发现或没有及时获取招标信息而致使报名不足三家, 最终造成招标失败的情形。笔者所在单位就经常出现某些项目报名或者招标结束后, 仍有供应商询问是否可以参与的情况。

2. 项目预算制定不够科学

个别单位在招标项目实施前, 市场调研工作做得不够充分, 未能从项目全生命周期角度出发考虑项目成本, 一味压低采购预算, 使得本地供应商因为利润空间过小而放弃报名, 加上外地供应商考虑差旅、税费等原因投标意愿不够强烈, 最终就很容易导致招标失败。

3. 资格条件要求过于严格

根据中华人民共和国招标投标法及其实施条例, 招标人不得以不合理的条件限制、排斥潜在投标人。如果资格条件限制过于严格, 潜在投标人的范围就会变小且容易引起质疑, 例如要求投标人必须具备较高的资质等级, 增加不必要的资格准入条

件, 提出过高的业绩要求, 拔高市场准入门槛等。举例而言, 某个钢结构的临时消毒供应室施工安装项目进行招标, 项目资格要求供应商需同时满足钢结构工程专业承包叁级或以上资质和医疗器械二类备案凭证或医疗器械经营企业许可证, 且不接受联合体投标。而能够同时满足要求的单一供应商极少, 因此最后项目报名不足三家而导致招标失败。

4. 评分内容或标准苛刻

评分内容和标准是招标文件的主要部分, 投标人报名购买招标文件后往往是首先关心如何评标, 而评标委员会也必须按照文件规定进行评审, 所以评分内容和标准的编制关乎项目成败。投标人评估过评分内容和标准后, 基本就知道自身是否适合参与该项目, 如果内容太苛刻, 那么投标人便可能质疑投诉或者选择无视。

5. 需求参数具有倾向性或歧视性

需求参数是项目的基础, 作为行业从业者, 各供应商(尤其是货物类项目)对于本行业自身或竞争对手的情况都比较熟悉, 对于招标文件里的需求参数是否有倾向性或歧视性也很容易就能分辨出来。如果确实具有倾向性或歧视性, 供应商便会选择质疑投诉或者直接不参与, 最终导致项目招标失败。

6. 未考虑项目的特殊性而选择了不恰当的招标方式

招标方式分为公开招标和邀请招标, 某些项目因市场情况和项目特殊情况不适宜采用公开招标的, 但招标人为避免邀请招标的繁琐审批, 依然选用了公开招标的方式, 但因为招标方式不恰当, 即使信息公开, 能响应的潜在供应商也很少, 所以最终招标失败的概率较大。

(二) 有效投标人不足法定要求

一是个别或全部投标人未按时递交投标响应文件。按照相关招标采购法规规定, 招标投标活动的开展具有严格的时效要求, 在招标文件要求提交投标文件的截止时间后送达的投标文件, 招标人或招标代理机构应当拒收。出现这种情形, 可能由主、客观两种情况导致。客观情况一般很简单, 可能就是投标人代表没有掌握好时间, 在投递文件时因为路上堵车或者挤不上电梯而迟到, 导致未能按时递交资料。主观方面则比较复杂, 有可能是投标人报名后进行了深入评估, 然后觉得自身不适合参

与,所以选择不递交投标文件,或者是因为行业潜规则无奈放弃项目,又或者是与其他供应商进行利益交换主动放弃项目等。

二是个别或全部投标人未能通过资格性、符合性审查。资格性、符合性审查的结果决定了供应商能否进入评审环节。如果项目投标人报名家数满足法定要求,但在资格性、符合性审查环节有个别或全部供应商未能通过,同样会因为供应商家数未能满足法定要求而导致项目招标失败。

三、具体对策

(一)加强信息公开

在开展项目招标活动前,招标方应及时将采购意向公开,以方便所有供应商提前获取招标项目信息,并有充足的时间准备。采购意向公开时间应当尽量提前,原则上不能晚于采购活动开始前30日。项目招标公告应尽可能多地在国内主要招标采购网站发布,同时建立供应商白名单库,引导库内供应商做好本单位招标信息订阅工作。

(二)重视市场调研,科学制定项目预算

市场调研主要是对采购标的的市场技术或者服务水平、供应、价格等情况进行市场调查,然后根据调查情况、资产配置标准等科学、合理地确定采购需求,进行价格测算。调研方式包括但不限于使用部门调研、公开征集调研、用户考察、网络查核比对、专家评议论证等方法。市场调研结束后,调研部门应及时提交调研报告,并给出多套备选的招标参数需求方案及项目预算以供单位领导班子参考。

(三)合理设定项目投标人资格条件

招标方应严格按照相关招标采购法规要求操作,尽量减少特殊条件要求,并做到以下方面:不得量身定制投标人资格条件限制竞争;不能设定与采购项目的具体特点和实际需要不相适应(如非行政强制许可事项要求营业执照有对应的经营范围等),或者与合同履行无关的资格条件;不能以特定行政区域或者特定行业的业绩、奖项作为资格条件;不能限定或者指定特定的专利、商标、品牌或者供应商;不能限定供应商的所有制形式(如国有、中外合资、中外合作等)、组织形式(如限制事业单位、其他组织参与投标等)或者所在地;不能将投标人的注册资本、资产总额、营业收入、从业人员、利润、纳税额等规模条件作为资格要求,或者将除进口货物以外的生产厂家授权、承诺、证明、背书等作为资格要求,对投标人实行差别待遇或者歧视待遇等。

(四)强化招标采购人员培训交流

对招标采购人员要强化业务培训,让他们确实掌握招标采购法规、业务知识,进而促进招标采购活动操作的规范化,编制标准的招标文件,避免引起投标人的质疑与投诉。同时,还应鼓励招标采购

人员加强与政府采购集中代理机构、社会招标代理机构、招标采购行业协会、兄弟单位等的沟通交流,互相学习,及时就平时遇到的疑点、难点问题探讨解决,避免一而再、再而三的为同类原因而导致招标失败。

(五)严格审查招标文件

招标文件是指导投标人编制投标文件的法律文件,更是招标、评标、定标的依据。招标采购部门对招标文件应引入财务、审计、监察等部门进行联合审查,着重审查采购需求、评标方法和评审标准等内容。必要时可以成立由技术、商务、法律等方面专家组成的论证委员会,对招标文件的合法性、合规性、合理性进行论证。

招标文件采购需求不得指定货物的品牌、参考品牌或者供应商;不得指定区域或者行业限制;不得以单一品牌特有的技术指标作为技术要求。一般来说,只要满足相关产品的技术参数构成和主要指标即可,非关键性指标不宜过细,以免产生技术倾向。

评审方法和评分标准应具有明确的得分原则。对不易客观量化、细化的评分因素,应设定其最低得分值或评分区间,将评委的自由裁量权控制在最小范围内。另外,不得设定资格、技术、商务条件与采购项目的具体特点和实际需要不相适应或者与合同履行无关的内容;不得以特定行政区域或者特定行业的业绩、奖项作为加分条件或者中标(成交)条件;不得对供应商采取不同的资格审查或者评审标准;不得非法限定供应商的所有制形式、组织形式或者所在地;不得以其他不合理条件限制或者排斥潜在供应商。

招标文件中应具备详尽的合同条件,须达到一经定标无需再谈判就可立即依据此合同条件签订合同的标准。

(六)做好主动服务

招标人或代理机构对于已报名参与项目的投标人要及时做好沟通和引导,对开标地点的交通信息、资格条件要求、投标保证金缴纳是否按时到账、投标文件制作过程中容易忽略的资料等相关事宜需尽可能提前做好提醒,以防因为投标人的一时疏忽而导致废标流标。

四、结束语

综上,一个招标项目成败受到很多因素的影响。招标人和招标代理机构需要根据可能出现的情况采取针对性的措施,加强总结分析,做好风险预判,以此确保招标过程合法合理、公平公正,尽可能减少招标失败情形的发生,确保采购人利益。

【作者简介】李浩基,林建昌,苏育敏,广东省妇幼保健院。