

## 邯郸招标代理机构-招投标流程具体指的是那些-万帮

|      |                          |
|------|--------------------------|
| 产品名称 | 邯郸招标代理机构-招投标流程具体指的是那些-万帮 |
| 公司名称 | 邯郸市万帮会计咨询服务有限公司          |
| 价格   | 15000.00/套               |
| 规格参数 |                          |
| 公司地址 | 河北省邯郸市邯山区光明南大街城市新秀写字楼18层 |
| 联系电话 | 0310-3334555 13703109979 |

## 产品详情

### （一）化整为零，规避招标

《招标投标法》第四条规定，任何单位和个人不得将依法必须进行招标的项目化整为零或者以其他任何方式规避招标。招标人在招标活动中，有的通过隐瞒事实真相，故意混淆资金和建设项目性质；有的利用各种手段，提供假信息；有的以项目技术复杂，符合条件的投标人有限为由，寻找各种借口和招数肢解工程、化整为零，使项目达不到招标的规定标准，规避招标，从而达到非法交易的目的；有的通过肢解工程，满足关系投标人的投标资格，使有实力的投标人，由于项目过小不参与投标，从而有利于关系投标人中标。

例如，一个只有50万元人民币的材料采购项目，分成6个标包，因每个标包不足10万元人民币，无须招标而规避招标，实际上，将6个标包全部指定给了一个特定关系人。

## （二）以邀代招，排斥竞争

邀请招标是相对于依法必须公开招标的项目而言，按照《招标投标法》等有关规定，有两种情形可以邀请招标：一是项目技术复杂、有特殊要求或者受自然环境限制，只有少数潜在投标人可以选择；二是采用公开招标方式的费用占项目合同金额的比例过大的项目。然而，有的招标人，以提高效率，节约成本等各种理由，千方百计将应当公开招标的项目变为邀请招标；有的招标人，通过邀请招标，排除异己；有的为了便于违规操控，通过邀请招标，只邀请关系投标人，排斥更多的有实力和竞争力的投标人，排斥竞争。

## （三）在信息发布上做文章

不公开发布信息，或在小范围内发布信息，或选择冷僻的媒体发布公告，或在不同媒体发布差别信息，或不按法定的时限发布信息；有关系投标人在信息发布之前已得到内部信息，准备充分，其他投标人因时间关系仓促投标。

## （四）在招标文件、资格审查文件上做文章

有些是由于水平不够，有些则出于故意。招标文件、资格审查文件的问题主要表现在：有的没有评标标准和评标方法；有的只有评审因素，却没有公布评审权重和评分方法；有的评审因素设置不合理、不科学、不完全；有的招标人为了排斥关系外的潜在投标人，在招标文件中提出与招标项目毫不相干的资格、技术或商务条件；有的设定不平等的加分条件或中标条件；有的针对某一投标人的特点，采取“量体裁衣”，设置有利于特定关系人的评审因素和评审标准；有的招标人与关系投标人共同制作招标文件；有的权重比设置不合

理；有的文字表述前后矛盾，与表格内容不一致；有的标段划分不合理、不科学；等等。由于招标文件没有统一的标准和要求，开标前也不定评标规则，先做游戏后定规则。开标后根据关系投标人的投标情况设定评标标准，怎么有利于关系投标人就怎么操作，随意性很大，给违规评标留下自由空间。

例如：某电气设备招标，由于招标准备工作不充分，致使元器件未规定何种品牌，结果是各家所报品牌均不相同，价格和质量相差很大，评委意见不一。招标人借机行事，导向性提示使用某关系投标人的品牌，评委为满足招标人的要求，通过投票方式表决，使得关系投标人中标。

#### （五）限制或排斥潜在投标人

一是划分标段（标包），规模过大或过小，或者要求潜在投标人的注册资本金过大，保护特有关系的潜在投标人，限制其他潜在投标人。二是条块分割，地方保护和行业保护，人为设计市场准入门槛，制造准入障碍，对外地企业设置限制性条件。三是设置不合理收费项目或过高的投标保证金，加重投标人负担。

#### （六）部分招标，半招半送

不招标不符合要求，完全招标又不能以权谋私，于是就将工程中的一部分招标，其余部分以增补合同形式安排中标的关系单位连续施工。

例如：某公路工程项目总投资约3.2亿元人民币，其中土建造价约2亿元人民币，辅路、车站、绿化等配套项目造价约1.2亿元人民币。招标人只将土建部分招标，土建工程开

工后，按照领导的要求，辅路、车站、绿化等配套工程以工期紧、便于统一管理等为由，通过增补合同形式确定由原施工单位施工。又如，软件开发项目，以高科技为由，先确定软件开发招标，再定位硬件，而评标时没有将硬件纳入评标打分范围，但在签订合同时，又将占投资80%的硬件纳入软件开发中标人合同，理由是避免使用中出现问题处理时责任不清。

### （七）提出苛刻条件，使项目流标后规避招标

有的招标人在工程建设项目招标中，为了规避招标，同时又要符合必须招标的规定，采取对潜在投标人要求高额垫资、高等级资质、企业注册资金高等超出项目实际需要的苛刻要求的方式，使项目招标一次、再次流标后，利用竞争性谈判规避招标，达到幕后交易的目的。

### （八）内部瓜分

有的招标人为了私利，把项目交给所属单位，名曰“肥水不流外人田”，实质上是内部瓜分项目。偶尔有公开发布招标信息，也是为了保护内部单位，提出一些不合常理的苛刻条件，排除其他投标单位。特别是单位内部招标，多数采取邀请招标，有些只邀请所属单位投标，外部单位即使实力强、资质高也会遭到拒绝。

### （九）轮流坐庄

有的招标人私下安排关系单位串通投标，搞“轮流坐庄”，这次你中标，下次他中标，大家相互抬标，都有利可图。更有甚者，一个有关系的投标人与招标人串通安排几名业务员

拿不同单位的资质材料，同时投标，看似公开竞争，实际结果早已在招标人的掌握之中。

#### （十）打包招标

如主体工程实在避不开招标，就将本该分标段（标包）招标或涉及金额较大按规定分开招标的项目打包招标。

例如：建筑工程项目，与个别投标人串通，把几个本该分开、数额较大的招标项目捆绑在一起，招标人与招标代理和关系投标人共同操作，在招标人的统一操纵下，招标人与招标代理和投标人共同谋划，投标人中标后随意发包，利益各方从中谋取不正当利益。比如：上百亿元人民币的工程建设项目，只有一个标段，且地形复杂，技术要求高，工期紧，投标人很少有能力和接受投标。

#### （十一）弄虚作假，招标走形式

招标活动表面上手续齐全、程序合法，实际上评标前早已内中标人，招标只是走形式，为了应付上级、应付群众、应付检查。只有招标人伪造招标程序材料；有的付费给招标代理机构伪造相关资料和手续。

例如：几千万元甚至上亿元人民币的大型设备招标项目，没有技术评分表，技术评标专家意见一模一样，没有独立评分。甚至评标专家根本就没有到评标现场进行封闭式的独立打分，而是由工作人员将评分表快递或传真给评审人员签字后，再用快递形式邮寄给招标人，明目张胆地违反《招标投标法》和《评标委员会和评标方法暂行规定》等有关评审管理规定。

## （十二）假借考察，排除异己

考察的目的是了解投标人实力、履约能力、财务状况、社会信誉、产品质量、合同、业绩等实际情况。但有的考察却成为某些人达到个人目的的不择手段。

例如：某单位冷冻机组设备招标，关系投标单位甲受到了另一家非关系投标单位乙的强劲挑战，从品牌、报价、标书甲都劣于乙，这时甲向招标人指出乙在某工程上有过没按时交货的经历，于是招标人组织人员考察，结果属实，就以乙信誉不好，不履行合同等理由未予中标。而实际上甲未按时交货情况更多，招标人也接到投诉，但招标人充耳不闻，也不组织人员对甲进行考察。

## （十三）其他问题

有的故意拖延时间后，以时间紧、工期紧、应急等为由规避招标或减少程序；有的故意缩短购买标书或投标截止日期，将购买标书截止时间安排在公告后几日甚至次日，使大多数有竞争实力的企业无法进入，而有关系的企业事先已得到消息，不知情的或因时间不够而放弃投标；有的对投标报名人百般挑剔，找各种借口拒绝报名；有的故意将报名地点或投标地点安排在偏僻场所，让投标人找不到，而对关系投标人大开绿灯，甚至代为办理报名手续。