

# 采购“布朗登” 一份标书有错吗？



@杨丹旭  
yangdx@sph.com.sg

国家公园局的名牌脚踏车曝光后，“布朗登”（Brompton）一时成为本地网络的热门词。

过去几个星期，人们先是质疑巡逻公园连道是否有必要用价格高达2200元的布朗登折叠脚踏车；近日，更多人把目光转向只有一个供应商报价的招标活动。

国家发展部长许文远针对脚踏车事件发表博文时说，公园局招标时并没有指定品牌，但“不幸的是，投标结束后，只有一名业者投标”。

对于这样的“不幸”，不同人有不同的解读：是因为碰巧只有一名供应商在招标期间浏览了GeBiz，还是招标过程中有人为疏忽，又或者现有的政府部门采购程序存在漏洞？

官委委员、新加坡管理大学助理教授陈庆文受访时指出，政府部门采购不该只停留在遵守程序上，更应遵守程序背后的“精神”，这包括谨慎选物、物有所值，让每个商家都有公平竞争的机会。

陈庆文也认为，目前网上有关公园局购买名牌脚踏车的议论正在不断发酵，该局或许应进一步解释，消除人们的疑虑。

今年1月25日，公园局把购买26辆折叠脚踏车的招标详情上载到政府电子商务网站（GeBiz）。公开报价（invitation-to-quote）1月30日结束后，只有一家公司提供两个不同脚踏车品牌的价格。

对于只有一个商家投标，一名曾在政府机构工作，参与过采购的受访者深表惊讶。

她说：“一般上，上载招标详情后，我们会联络一些主要的供应商，请他们来报价。在我的记忆中，好像没有遇过只有一个供应商报价。”

她也透露，她的部门会想办法拿到至少三个供应商的报价，比较后才决定向哪家购买。

## “至少三个报价”是迷思

获得“至少三个报价”是很多人对政府部门采购程序的理解，不过财政部受询时说，三个报价其实非强制要求，不过这是好的做法；此外，在适当情况下，公共机构可以比较市场上其他同类产品。

根据政府部门采购程序，7万元或以下的采购，机构会把采购信息上载到GeBiz网站，公开邀

请供应商报价。这是各政府部门通用的一站式网站，方便供应商找商机，也确保公开信息和公平竞争。然而，研究机构管理的国大商学院副教授麦润田认为，GeBiz并不保证“物有所值”。

他直言：“GeBiz说到底只是一个系统，背后必须有人为管理，比如有专门的招标团队审核整个过程，确保有足够的制衡（check and balance）。”他认为，如果只获得一个报价，机构应质疑两个问题：招标要求是否量身定制，导致市场上只有个别供应商能满足条件；以及机构是否将招标信息传达给足够的供应商，让他们了解有这项采购。

麦润田说：“招标条件量身定制，就让人质疑为何有这么特别的要求，招标者是否在招标前已经决定要哪个产品？”

**如果**商家没有到GeBiz网站留意政府部门的采购项目，是否就不该埋怨没有机会投标？

中小型企商协会（Association of Small and Medium Enterprises, 简称ASME）会长曾宗敏说：“做生意的人都知道政府部门的采购项目放在GeBiz上，要做生意的商家自然会经常浏览，这是生意人的责任，不能怪没有人通知你。”

一家纪念品公司的销售主管巫薪全觉得，通过GeBiz系统招标够公平。

他的公司经常向政府机构提供印上标志的纪念品，几乎每天都有人员到GeBiz查看是否有商机。不过一些政府部门，有时也会在招标时致电请公司要求报价。

财政部受询时说，商家可在GeBiz登记，当商机出现时，就可及时获得消息或电邮通知。

## 特殊物品特殊对待

中小型企业商务委员会（SME Committee, 简称SMCE）主席廖振兴认为，让商家在GeBiz登记并不能确保政府机



政府部门采购或招标时，都会把招标详情上载到政府电子商务网站GeBiz。近日GeBiz因公园局购买折叠脚踏车事件，备受关注。（合成图）

招标要求合理的情况下，如果仅获得一个报价，招标机构就得检讨，招标时是否设法尽量让更多供应商知道采购。

麦润田说：“我们不能要求机构联络每个商家，但至少得让主要供应商知道招标活动。虽然GeBiz上的资料是公开的，不过商家可能没有留意

机构收到足够的报价，尤其是在采购不常用的产品。

他以脚踏车为例说：“这不是建筑项目、园艺设计、印刷服务，很少有政府部门采购脚踏车，即使有也是多年一次的事，因此机构应主动找商家，尽可能让很多商家知道，以获得最佳选择。”

廖振兴相信，是否得通知商家视物品而定，采购普通产品和服务时，可以直接上载到GeBiz；采购特殊物品时，应同时通过致电商家、在报章上刊登广告等方式，让更多人知道采购项目。

## 延长招标最低期限

公园局的脚踏车招标活动是在今年农历大年初三上载到GeBiz，前后共六天，其中两天是周末。

陈庆文认为，机构选择招标时间时应考虑到是否能尽可能让更多商家知道。

他说：“就拿公园局买脚踏车来说，招标活动在农历新年进行，很多商家可能在放假、暂停营业，这类特殊日子，是否该延长招标时间？”

根据政府采购程序，7万元或以下的采购，最短招标期是四个工作日。

到。对招标机构而言，为了能货比三家，就必须获得更多报价，因此有责任主动联络商家。”

他坦承，机构可能在联络商家并确保招标条件合理的情况下，仍然只获得一个报价。

“这可能发生，比如一些特别专业的器材。完成上述程序，日后能向提出质疑的人有所交代。”

曾宗敏说：“有时商家需要更长时间到国外寻找货源，没办法在四个工作日内报价，给商家至少七个工作日，比较合理。”

## 一个报价重新招标

麦润田认为，如果机构觉得投标的商家都不符合要求，可以重新招标，以确保纳税人的钱花得值得。

“不过这么做必须先声明，要做到透明、公开、公正，否则对之前投标的商家不公平。”

此外，大型项目中商家投标前需要做很多准备工作，如果随意重新招标，不但耽误时间，也会增加商家成本。

廖振兴担心这么做会引来别的问题。他说：“如果机构内有人把其他商家的报价透露出去，第二轮投标就有失公平。”

## 公开选择考虑因素

巫薪全观察，报价最低的机构不一定能投标成功，不过一般上政府机构不需要说明选择的理由。他说：“如果政府机构能让我们知道投标失败的原因，整个过程就更透明。商家也能设法提升，将来能提供更符合需求的产品。”

招标程序还可改善