



# 打击公共采购领域中串通投标 之 指导方针

2009年2月

## 1. 介绍

串通投标（或勾结投标）通常在以下情况下产生：采购方希望通过招标程序获得产品和服务，而为了提高价格或者降低提供给采购方的产品或服务的质量，本应互相竞争的企业进行秘密勾结。政府机构和私营机构通常依靠竞标过程获得更好的经济效益。采购方希望得到物美价廉的产品，因为这样的产品可以节省用于其它产品或服务的资源。只有企业诚实竞标（如：真诚且独立地确立相关条款和条件），竞标过程才能实现更低的价格、更好的质量以及创新的解决方案。串通投标对公共采购危害极大。<sup>1</sup>这种勾结占用招标方和纳税人的资源，打击公众对竞标的信任，破坏竞争市场的利益。

在所有经合组织的成员国，串通投标都是一种非法行为。成员国可以按照相关的竞争法律法规对串通投标进行调查并给予处罚。此外，在一些成员国当中，串通投标也是犯罪行为。

## 2. 串通投标的常见形式

串通投标有多种形式，但都旨在妨碍招标方（通常是国家和地方政府）以最低的价格获得相应的产品和服务。一般情况下，竞争对手在投标前就事先决定谁将在竞标中胜出。串通投标同谋的共同目标是增加中标总额，从而中标者可以获取更大的利润。

串通投标计划通常包括分配机制，把通过串通投标获得的额外利润再分配给串通投标的参与者。例如，为了分配非法获得的高价中标，内定的最终中标者会将分包合同或者供应合同分配给那些同意不投标或者同意提交废标的参与者。长期存在的串通投标可能会运用更加复杂的手法在几个月甚至几年内指定合同中标者，监控并且分配串通投标所得的利润。串通投标可能还包括中标者向其他一个或多个同谋支付现金的情况。这种所谓补偿费有时也要支付给那些递交陪标（高价投标）的投标者。<sup>2</sup>

尽管个人和公司可能会同意通过各种方式实施串通投标计划，但是他们通常会采用一个或几个常见的典型策略。这些策略之间并不相互排斥。举例来说，陪标可以用来配合轮换中标计划。而采购官员则可以通过这些策略的模式发现串通投标的存在，并揭露串通投标计划。

- **陪标。**陪标（也称为互补投标，礼节投标，象征投标或者标识性投标）是实施串通投标计划中最常见的方式。如果个人或公司投标时满足以下一项或多项条件，那么就可以被认定为陪标：  
（1）竞争对手同意提交高于指定中标者提交的价格，（2）竞争者提交根本不可能被接受的高价格，或（3）竞争对手提交的投标文件中包含招标方不可能接受的特殊条款。提交陪标旨在造成看似真正竞标的假象。

---

<sup>1</sup> 在经合组织国家，公共采购约占国内生产总值的 15 %。在许多非经合组织国家，这一数字甚至更高。见经合组织 2007 年采购贿赂、方法、参与者和反贿赂措施。

<sup>2</sup> 在大多数情况下，补偿费的支付需要通过为分包工程开立虚假发票。事实上，这种分包工程实际是不存在的，发票也是虚假的。有时候，也可以通过伪造咨询合同来支付补偿费。

- **放弃投标。**放弃投标计划是指投标竞争者之间达成协议，其中一家或多家公司同意不投标或撤回之前递交的投标文件，以使指定的投标者中标。从本质上说，放弃投标意味着该公司放弃最终的竞标角逐。
- **轮换中标。**轮换中标计划是指串通投标的成员继续参与投标，但是他们同意轮流作为中标方（最低资格）。实施轮换中标计划的方式各不相同。比如，串通投标参与者可能从某一组合同中选择大概具有相等货币价值的合同分配给每一家参与者，或者按照串通投标参与者的公司规模分配相应的业务量。
- **市场分配。**串通投标参与者对市场进行瓜分，并同意针对某些客户或某些地区，不会参与竞争。例如，这些参与者可能分配特定的客户或者特定类型的客户给不同的公司，这样，在特定公司的潜在客户招标时，参与者不会提交投标（或者仅仅递交陪标）。同样，分配给其他公司的潜在客户进行招标时，以上这家公司也不可以递交具有竞争性的投标。

### 3. 容易产生串通投标的行业，产品和服务特点

为了成功实施串通投标协议，串通投标参与者必须对执行协议达成共识，行动一致，监督其他公司是否遵守该协议，并建立相应机制以处罚违反串通投标协议的公司。虽然串通投标可能发生在任何一个行业，但是由于一些特定的行业特征和相关产品特征，有些行业更容易滋生串通投标。这些行业特征和相关产品特征可以促使某些公司达成串通投标。我们将在下文讨论串通投标的一些指标。当某些辅助因素存在时，串通投标的指标将更具意义。在这种情况下，采购代理机构一定要更加提高警惕。尽管各种各样的行业和产品特征都可以促成串通投标，但是，成功地实施串通投标并不需要具备所有的特征。

- **行业中公司数目不多。**如果行业内只有少数公司供应相应的产品或服务，那么串通投标就越有可能产生。卖家的数量越少，越有利于他们达成串通投标协议。
- **很少或几乎没有新公司入市竞争。**如果市场进入成本很高，进入市场很难或进入市场过程很慢，近期很少或几乎没有新公司会进入该市场，那么，该市场的企业则没有潜在竞争者带来的压力。这种市场壁垒有利于企业之间达成串通投标协议。
- **市场条件。**市场需求或供给的重大变化往往会破坏正在实施中的串通投标协议。持续和可预测的政府采购需求往往有利于串通投标的形成。同时，在经济动荡和市场变化期间，竞争者更容易达成串通投标以提高竞标价格，从而弥补由于经济动荡带来的损失。
- **行业协会。**行业协会<sup>3</sup>可以作为有利于竞争的合法机制，促使协会成员提高业务标准或服务标准，促进创新和竞争。相反，出于非法和反竞争的目的，这些行业协会也是公司高层会面的有力借口，掩盖其讨论并达成串通投标协议的方式方法。

---

<sup>3</sup> 行业或同业协会是由具有共同商业利益的个人和公司组成，他们联合起来促进达成其商业或行业目标。

- **重复招标。**重复招标进行采购可以增加串通投标的机会。招标的周期次数有助于串通投标成员之间分配中标合同。此外，为了惩罚背叛串通计划的成员，卡特尔成员会竞标瓜分最初拟定分配给此成员的招标合同。因此，对于定期的重复产品或服务的招标合同，采购官员应该提高警惕并采取特别的方法来阻止串通投标。
- **相同或简单的产品或服务。**当个人或公司提供相同或非常相似的产品或服务时，这些公司之间很容易达成关于共同价格结构的协议。
- **没有替代品，或者替代品很少。**当几乎没有或者只有很少的优良替代产品或服务时，希望串通投标的个人或公司知道招标方基本没有其它的选择余地，或者说可选范围比较小，因此，提高价格的串通投标策略更有可能取得成功。
- **几乎没有技术创新。**如果产品或服务很少或根本没有创新，则有利于相关公司之间达成长期协议。

## 减少采购过程串通投标风险的清单

针对促进公共采购领域中的有效竞争和减少串通投标的风险，采购部门可以采取多种措施。以下措施可供采购部门参考：

### 1. 在设计招标程序前要掌握全面信息

对于符合招标方要求的产品和/或服务，在市场上广泛收集相关信息，同时也要收集这些产品的潜在供应商的信息，这样，采购官员可以更好地设计招标程序以获得最物美价廉的商品和/或服务。要尽早设立相关的内部专有信息库。

- 了解目标市场的特点，关注近期可能影响招标竞争的行业活动或趋势。
- 确定目标市场是否有可能产生串通投标<sup>4</sup>
- 收集相关信息，了解潜在的供应商，及其产品、价格和成本。如果可能，将其报价与 B2B<sup>5</sup>的采购价格进行对比。
- 收集最近物价变化的信息。了解附近地区的产品价格以及有望成为替代产品的价格。
- 收集过去招标中相同或相似产品的情况。
- 与近期购买类似产品或服务或其他公共采购部门或客户进行沟通与合作，以提高对市场及其参与者的认识。
- 如果聘用外部顾问协助，对价格或成本进行估价，请确保他们签署过保密协议。

### 2. 设计招标程序，最大限度地增加愿意真正参与竞标的投标人

如果有足够数量诚信的投标人响应招标，积极参与竞标，就能增强有效竞争。例如，如果采购官员降低投标成本，建立参与投标的标准以合理限制竞争，并且允许其他地区或国家的企业参与竞标，或者尽量鼓励小企业参与竞标（尽管他们不能竞标整个招标合同），就会促使更多的企业参与投标。

- 有些限制可能会减少合格的投标人数量，所以应避免那些不必要的限制。详细说明与采购合同的规模和内容相一致的最低要求。但是不要将那些妨碍参与投标最低要求的限制列入清单，例如对可能参与投标的企业规模，企业构成以及企业性质方面的限制。

---

<sup>4</sup> 见上“容易滋生串通投标的行业，产品和服务特征”

<sup>5</sup> 企业对企业（B2B）交易是一个常用术语，用来描述企业之间电子商务交易。

- 请注意，如果要求投标人提供高额现金担保，那么就可能限制了那些本来符合投标要求的小公司参与竞标。如果可能，担保金额只要能保证完成既定目标即可，没必要设立太高。
- 如有可能，请尽量减少对外国公司参与竞标的限制。
- 针对投标人的数量和类型，尽可能在招标进程中确定其是否具有相应资质，以避免那些具有资质的公司彼此达成串通投标协议，增加大量不可靠因素。避免资质审核与确定中标的时间间隔过长，因为时间过长很容易导致其达成串通投标。
- 减少投标的筹备费用。这可以从如下几个方面着手：
  - 在时间和产品方面，简化招标程序（例如，使用相同的申请表格，要求投标人提供同一类型的信息，等等）。<sup>6</sup>
  - 通过将各招标方（即不同的采购项目）打包，以摊销备标的固定成本。
  - 保存经官方批准的承包商名单，或者官方认证机构的证明。
  - 给公司足够的时间备标、投标。例如，应考虑利用行业和专业期刊、网站或杂志提前发布管道工程的详细资料。
  - 如果可行的话，可以使用电子投标系统。
- 只要有可能，可以允许投标人对招标合同的部分项目进行竞标，或者进行组合投标，不一定非要对整个招标合同进行投标。<sup>7</sup>例如，可以将大规模的招标合同分出一些中小型企业可能感兴趣并适合的项目，供他们进行竞标。
- 不要因为投标人在近期投标活动中没有中标就认为他们在以后的竞标活动中也不会中标，也不要立即在投标人名单中将其删除。
- 应该灵活对待投标公司的数目。例如，如果开始要求五家投标公司进行投标，但是结果只收到三家公司的投标，那么，可以考虑是否能从这三家公司中选择出最具竞争力的中标者，而不一定要坚持重新招标，因为重新招标很可能还会缩减递交投标的企业，从而减少竞争。

### 3. 要求明确，避免可预见性

起草规范和术语是公共采购周期中的一个阶段。在这个阶段，很容易产生偏差，滋生欺诈和腐败行为。规格/术语的起草应避免产生误解，明确、全面、不包含任何歧视。一般而言，规范和术语的起草应侧重于其性能表现，即，侧重于要实现的目标，而不是如何去实现该目标。这样，可以鼓励投标方提供创新的解决方案并使招标方获得更加物有所值的产品或服务。如何起草招标文件的

---

<sup>6</sup> 精简招标筹备程序不应该阻碍采购官员不断改善采购过程（选择程序，购买数量，时机等）。

<sup>7</sup> 采购官员也应该知道，如果错误地实行‘分拆合同’（例如，以很容易预测的方式来分拆合同），则可能给合谋公司提供了更容易进行串通投标的机会。

要求将会影响到对招标文件感兴趣的供应商的数量和类型，从而影响评选中标方的过程。招标要求越明确，潜在的供应商就越容易理解，这样，他们就越有信心准备和递交投标文件。然而，要求明确不应和可预测性相混淆。可预见的采购计划和一成不变的购销数量很容易促使串通投标的形成。另一方面，如果价值相对较高，而且采购机会不多，则更有利于激发投标人参与竞争的动力。

- 招标文件应尽可能明确招标要求。在招标文件发出之前，一定要仔细查看所要求的规范，以确保这些规范清晰易懂。尽量不要在确定中标方之后，供应商还有对重要条款再解释的空间。
- 使用性能规范并陈述实际需求，而不仅提供产品描述。
- 避免在刚开始制定合同规范时就进行招标：成功招标采购的关键是全面清晰地说明招标需求。除非不得已，招标机构很少会要求投标人对合同每一部分报出单价。如果招标数量已知的话，那么整个合同的价格就一目了然了。
- 可能的话，在招标要求中应说明允许性能和要求类似的产品进行替代。如果可以供应替代产品或其他创新性的资源，串通投标就很难形成。
- 避免合同条款的可预测性：可以考虑合并或分解合同使得招标的时间及规模各不相同。
- 与其他公共采购部门一起进行联合采购招标。
- 避免提供同等价值的合同。因为如果合同价值相等，竞争者之间很容易对合同进行分配。

#### 4. 设计招标程序以有效地降低投标人之间的交流

在设计招标过程中，采购官员应该了解能够促成串通投标的各种因素。采购的效率不仅取决于采纳何种招标模式，而且还取决于招标的设计及实施。健全的采购程序中，透明度的要求是必不可少的条件之一，同时还有助于打击腐败行为。投标者应共同遵守透明度的要求，以防止非法传播信息而促成串通投标。遗憾的是，目前还没有专门就拍卖或采购招标设计而制定的法规。要具体问题具体分析，按照实际情况设计招标文件。如有可能，需要考虑以下事项：

- 邀请有兴趣的供应商与采购部门进行对话，共同探讨关于采购机会的技术和行政规范。但要尽量避免召集所有潜在的供应商举行定期的标前会议。
- 尽可能限制投标人在投标过程中进行沟通。<sup>8</sup>公开招标使投标人之间有机会进行沟通和互相传递信息。要求投标人必须亲自提交标书给企业提供了最后一分钟的沟通和达成协议的机会。使用电子投标方式，这种情况就可以避免。
- 仔细考虑开标时应该披露什么样的信息给投标人。
- 当公布招标结果时，应仔细考虑公布哪些信息，同时避免披露竞争性的敏感信息，以防止投标方酝酿串通投标计划。
- 如果由于市场或产品的特点而可能导致串通投标，如果有可能的话，请使用首价密封投标拍卖，而不是逆向拍卖。
- 除了主要基于价格的单一阶段招标，还可以考虑运用其他类型的采购方法，或许可以获得更加有效的成果。其他类型的采购方法包括协商招标<sup>9</sup>和框架协议<sup>10</sup>。
- 最低底价一般不要使用，除非对市场进行了深入的调查，并且采购官员们确信最低底价非常具有竞争力。不要公布底价，将其保存在机密文件中或存放在其他政府部门。
- 在招标过程中尽量不要聘用行业顾问，因为他们很可能已经与某些投标人建立了相应的合作关系。但是，可以利用顾问的专业知识，清晰地描述规范/规则，并执行内部投标程序。
- 如果有可能，可以要求匿名投标（例如，可以根据数字或符号来确定投标人的身份），并允许通过电话或电子邮件提交标书。

---

<sup>8</sup> 例如，如果投标人需要做现场检查，避免投标人在同一时间同一个地点聚集。

<sup>9</sup> 招标谈判中，采购者先提出一项宽泛的计划，然后让投标人制定出详细的采购计划，从而达成一致价格。

<sup>10</sup> 在框架协议方式下，采购者要求大量公司，比如 20 家公司提交其合同承担的能力证明，如经验和安全防护等方面的能力证明。然后购买者再从中挑选少量的，比如 5 位投标人在一个框架下合作-然后后续工作主要根据各投标人的能力或根据各投标人的出价来进一步细分工作。



- 在投标过程中，不要披露投标人数，也没必要对投标人数进行限制。
- 要求投标人披露与竞争对手的所有交流信息。可以考虑要求投标人签署独立投标证明。<sup>11</sup>
- 如果投标人有意将合同转包，必须在投标初期就披露这一信息。否则，这可能是串通投标成员分配利润的一种方式。
- 由于联合投标可能成为各串通投标成员之间分配利润的一种方式，因此，应特别警惕那些被判定有串通投标行为的公司或者因为有串通投标行为而被处罚的公司。即使有关的串通投标行为发生在其他市场，或者有关企业没有能力单独出价，也应谨慎对待这类联合投标。
- 在投标文件中详细说明招标国家对于串通投标行为所采取的相关处罚。例如，吊销有关公司在某一段时间内参与公开投标的资格；对于已经签署了独立投标证明但却参与串通投标的公司进行处罚；采购部门也可以进行相应的索赔以及采用竞争法所允许的其他制裁行为。
- 向投标方说明，如果要求增加投入成本而导致超出预算，那么，招标机构会对此进行深入调查。<sup>12</sup>
- 在采购过程中，如果有外部顾问协助，确保他们参与过相应的培训，并已签署保密协议；确保他们一旦发现不正当竞争行为或有任何潜在的违背招标方利益的行为，他们会将这些行为报告给招标机构。

## 5. 仔细选择评标和中标标准

评标标准将影响招标过程中竞争的强度和效力。评标标准的选择不仅对当前的项目具有十分重要的意义，而且对招标机构设立可信投标方的数据库有着重要影响，为以后的招标项目提供帮助。因此，确保评标和中标标准没有不必要地阻止可信投标人（如参与竞标的中小型企业）是非常重要的。

- 设计招标文件时，要考虑评标规范对之后竞标的影响。
- 无论何时，当评选投标方的标准不只是价格（比如，产品质量，售后服务，等等），则其它标准规范必须提前确立并加以权衡，以防止中标之后产生异议。如果标准规范应用得当，可以鼓励创新和减少成本的措施，同时激励有竞争性的价格。在招标结束前披露权衡标准规范的范围会影响投标人协调投标文件的能力。
- 避免对特定阶层或特定类型的供应商给予任何形式的优惠待遇。

---

<sup>11</sup> 独立投标证明要求独立投标的投标人披露与竞争对手就投标邀请书的所有交流信息。为了防止假冒，欺诈或串通投标，从而避免效率低下和采购的额外费用，采购官员可以要求每一家投标人陈述或宣誓其提交的报价是真实的，而非串通的，一旦中标就将接受合同。可考虑要求有权代表该公司的个人签名，如果发现伪造陈述或者陈述不准确，则将给予相应处罚。

<sup>12</sup> 在执行合同阶段，如果成本增加，那么应该对此进行监督调查，因为成本增加很可能是存在腐败和贿赂一个信号。

- 不应偏袒目前的合作者。<sup>13</sup>尽可能的确保采购过程中实施匿名制度以抵消目前合作者的优势。
- 不要过分强调业绩记录的重要性。如果有可能，也应考虑其它的相关工作经验。
- 避免将合同拆分给投标相同的供应商。调查标价相同的原因，并考虑在必要时重新发出投标邀请函，或者只将合同授予一个供应商。
- 调查不合常理的定价或标价，但一定不要与全体投标人共同讨论这些问题。
- 如果相关法律要求公布中标结果，要尽可能保证每家投标方的条款和条件的机密性，并告知所有参与合同进程（例如，备标、评标等等）的有关人员，要严格保密。
- 如果觉察投标结果并不具有竞争性，应保留不授予合同的权利。

## 6. 提高员工对采购中串通投标的风险意识

专业培训十分有助于提高采购官员对公共采购领域中竞争问题的认识。收集投标行为的历史资料，不断监测招标活动，并分析投标数据，有助于更加有效地打击公共采购领域中串通投标的行为。专业培训可以帮助采购部门（和竞争主管机构）发现可疑情况。应当注意的是，从一次招标活动中也许看不出串通投标的行为。往往需要仔细检查一段时间之内的一系列招标活动才能发现串通投标计划。

- 在竞争主管部门或外部法律顾问的帮助下，对工作人员就如何发现串通投标和卡特尔实施定期培训。
- 保存以前的招标特征信息，（例如，采购的产品，每个参与者的标书，以及中标者的特征等信息）。
- 尤其针对容易产生串通投标行为的行业，定期审查特定产品或服务的历史招标纪录并设法辨别可疑的投标模式。<sup>14</sup>
- 制定定期复查选定招标的政策。
- 比较已提交合作意向书和已递交标书的公司，从而确定是否有公司撤标和采用分包的可能性。
- 会见那些不再投标和未能中标的供应商。
- 建立一个投标公司投诉机制，以方便他们传达对竞标问题的关切。例如，明确告知竞标公司应该向哪些人或哪个办公室（并提供详细的联络方式）递交投诉，以确保适当程度的保密性。

---

<sup>13</sup> 现任合作者是该公司目前向公共管理部门提供商品或服务且其合作合同即将结束但还未结束。

<sup>14</sup> 见上“容易滋生串通投标的行业、产品、服务特征”。

- 利用举报制度等机制，向投标公司及其员工收集有关串通投标的信息。可以考虑通过媒体号召投标公司向有关当局提供潜在串通投标的信息。
- 了解自己国家的宽大处理政策，<sup>15</sup>即关于发现串通投标活动后取消投标资格的政策，如果有适用条款，请查看是否与贵国的宽大处理政策相一致。
- 建立公司内部程序，鼓励或要求采购官员报告可疑事件或者可疑行为给竞争主管机关和采购部门的内部审查小组及审查员，并考虑设立一定的奖励机制以鼓励采购官员积极举报。
- 与竞争主管机构建立合作关系（例如，设立交流机制，方便采购官员向竞争主管机构等提供相关的信息资料）。

---

<sup>15</sup> 这种政策通常规定，第一个承认其与特定的卡特尔活动有关的当事人，并同意与竞争当局合作调查卡特尔事件，可以按照有关政策使其免于对反托拉斯的法律诉讼。上述卡特尔活动也包括串通投标计划。

## 检查公共采购领域中串通投标的清单

因为串通投标协议通常都是秘密签订的，所以很难发现。在串通投标比较普遍的行业，供应商和买家可能对长期存在的串通投标计划早已心照不宣。在大多数行业内，有必要查出不寻常的投标模式，定价模式，或查出供应商的一些说法或做法，以及其他线索。在整个采购过程中，初期的市场调研过程中，都要高度警惕串通投标。

### 1. 查看企业投标时的警告标志和模式

如果某些投标模式和做法看起来与竞争市场不太一致，则说明可能存在串通投标。搜查不同寻常的企业投标方式及其中标或者未中标的频率。转包合同和企业秘密合资的做法也应该引起注意。

- 出价最低的投标人总是同一个供应商。
- 中标人呈现一定的地理分配。有些公司仅在某些特定区域中标。
- 本应对某项招标项目进行投标的正常供应商没有递交标书，但却继续向其他招标项目递交投标。
- 一些供应商意外退出竞标。
- 某些公司总是投标但从未中标。
- 每家公司似乎都在轮流中标。
- 两家或多家企业提出联合投标，尽管其中至少一家企业完全有能力单独投标。
- 中标方一再将合同分包给未中标者。
- 中标方不接受合同，但后来却发现该中标方是其中一家分包商。
- 竞争对手定期聚会，或者在邻近投标截止日时举行会议。

### 2. 在递交的所有文件中查看警告标志

可以在投标公司递交的各种文件中找到串通投标的警告标志。尽管串通投标协议的有关成员会想方设法保守机密，但某些成员的疏忽、夸张、或过失还是会暴露一些线索，以至于串通投标最终被发现。仔细对比所有可疑文件，查找标书是否由同一个人或者由多人共同准备的证据。

- 在不同公司递交的投标文件或信函中存在相同的错误，如拼写错误。

- 不同公司的投标文件有相似的手写字体或打印字体，或使用相同的表格或信笺信封。
- 某一公司的投标文件中明确提到竞争对手的出价或使用带有其他投标人抬头的信笺或其他投标人的传真号码。
- 不同公司的出价包含相同的运算错误。
- 在不同公司的投标文件中，对某些项目成本的估价有很多相同之处。
- 不同公司的邮递包裹有类似的邮戳或类似的邮件盖印机标记。
- 不同公司的投标文件，在投标截止日期前都有几处最终的改动，如使用涂改方法或其它类似的修改手段。
- 不同公司提交的投标文件包含的详细资料比需要或预期的要少，或者有其它迹象表明该公司并不是真心参与竞标。
- 竞争对手提交相同的投标文件或者投标方的标价呈现有规律的上涨。

### 3. 查看与定价有关的警告标志和模式

查看投标价格可以帮助发现串通投标。查找企业共同协商议价的模式，比如，他们可能不是因为成本增加而提高价格。如果未中标价格远远高于中标价格，那么，他们可能使用了陪标计划。陪标计划的通常做法是提交陪标的公司报价会比最低的报价高出 10%，甚至更高。标价高于工程成本预算或者高于之前对类似招标项目的标价，都有可能存在着串通投标行为。以下模式就比较可疑：

- 各投标人突然以同样的幅度提高价格，而价格的提高并不是因为成本增加而导致的。
- 预期的折扣突然被取消。
- 相同定价应引起有关人员的关注，尤其是出现以下现象之一，更应引起关注：
  - 供应商们的报价在很长一段时期内都保持不变。
  - 供应商们以前的报价各不相同。
  - 供应商们提高价格的原因不是因为成本增加。
  - 供应商取消折扣，尤其是以前都给的折扣，现在却突然取消。
- 中标价格和其他投标方递交的标价大不相同。
- 针对某特定合同，某一供应商递交的标价远高于其对其它类似招标合同的标价。

- 在新投标者或不经常投标的公司递交投标之后，以前投标的价格水平大幅下降，这种情况可能是新的供应商破坏了现有的卡特尔投标系统。
- 当地供应商为当地交货的投标价格高于异地交货的投标价格。
- 本地和非本地公司规定的运输费用类似。
- 在提交投标前只有一个投标人向批发商询问价格信息。
- 在拍卖，电子投标或其他方式的公共投标中，出现异常投标现象，例如，投标文件中包含十分不寻常的数字，这些数字让人可看出是以百位或千位的四舍五入法得出的，这很可能是串通投标成员进行交流和传达意愿的一种方式。

#### 4. 时时寻找可疑声明

与供应商合作时，要密切关注是否有可疑的声明表明公司可能已达成串通投标协议，或者他们是否已经协调其价格或销售策略。

- 以口头或书面方式提及投标人之间的协议。
- 投标人参考“行业建议价”、“标准的市场价格”、“行业的价格表”，作为其定价依据的声明。
- 表明某些公司不向在某一特定地区或特定的客户销售产品或提供服务的说法。
- 表明一个地区或客户“属于”另一个供应商的说法。
- 表明在评标结果被正式公布之前就已经知晓其他竞争对手的标价、标书细节或者谁会中标等信息。
- 表明有供应商提交了陪标的说法，或称为礼貌投标、互补投标、标志投标或者象征投标。
- 不同的供应商在解释价格提升的原因时，使用相同的术语。
- 对独立投标证明有疑问或疑虑，或尽管签署了证书（或提交了未签名的证书），但有迹象表明他们并没有严肃对待该证书。
- 投标人的附信拒绝遵守某些投标条件或提到相关的，也许是贸易协会内部的讨论。

#### 5. 任何时候都寻找可疑行为

寻找供应商可能有机会讨论价格的任何聚会或活动，或表明公司正在采取一些仅仅有利于其他公司行动的线索，可疑行为可以有以下形式：

- 在递交标书之前，供应商私下碰面，有时会在提交投标文件地点的附近碰面。

- 供应商定期举行社交聚会或举行例会。
- 为本公司和其他竞争对手索要整套招标书。
- 不仅为本公司提交标书和投标文件，还替竞争对手提交标书和投标文件。
- 没有能力承揽合同的公司也提交投标文件。
- 在公开招标时，一家公司准备多种投标文件，在确定（尝试确定）还有哪些公司参与投标之后，再选择提交相应的投标文件。
- 几家不同的投标人向采购部门咨询类似的问题，或者提出类似的要求，或者索要类似的材料。

## 6. 谨慎利用串通投标的特征

利用上述可能存在串通投标的特征，可以鉴别大量可疑的投标文件、价格模式、以及可疑的说法和行为。这些特征并不能完全证明公司一定参与了串通投标。例如，有的公司可能忙于目前的工作，所以没有参与某些特定的招标项目的竞标活动。高标价可能只是简单反映了投标人对一个项目的估价有所不同。但是，一经发现投标或标价有任何可疑模式，或者采购代理获悉任何奇怪的说法或者注意到十分特别的行为，都要对其进行深入调查，以检查是否存在串通投标行为。最好参考一段时间内定期出现的可疑行为，而不是只参考某一次单独的投标行为，来检查是否存在串通投标行为。仔细记录所有信息，这样很容易在一段时间之后鉴别出一定的行为模式。

## 7. 如果怀疑有串通投标行为，采购官员应采取哪些措施

如果怀疑有串通投标行为正在进行，那么，以下措施可以更好地帮助采购官员发现并制止串通投标行为。

- 在管辖范围之内，很好地理解关于串通投标的法律。
- 不要与被怀疑对象讨论你的猜测和怀疑。
- 保留所有文件，包括投标文件、往来信函、信封等
- 对所有的可疑行为和说法进行详细记录，包括日期、参与者、在场的其他人、具体发生了什么事情、都说了哪些话等等。注意，一定要在活动期间或者趁他们还没忘记的时候赶紧记录下来，这样有助于对所发生的事情进行详细准确的记录。
- 联系管辖范围内的有关竞争管理当局。
- 在与内部法务人员协商之后，确定是否应该继续招标。