

「打擊公共採購領域中串通投標（圍標）之指導方針」（Guidelines for Fighting Bid Rigging in Public Procurement）-經濟合作發展組織（OECD，
http://www.oecd.org/document/12/0,3746,en_2649_40381615_48129164_1_1_1_1,00.html）
（註：以下中文譯文係以 OECD 網站之中文簡體版，轉換為正體版，其中部分用辭非我國
一般用辭，其原意可查英文版內容）

1. 介紹

圍標（串通投標或勾結投標）通常在以下情況下產生：招標方希望透過招標程序獲得產品和服務，而為了提高價格或降低提供給招標方的產品或服務的品質，本應互相競爭的企業進行秘密勾結。政府機構和私營機構通常依靠競標過程獲得更好的經濟效益。招標方希望得到物美價廉的產品，因為這樣的產品可以節省用於其他產品或服務的資源。只有企業誠實競標（例如真誠且獨立地確立相關條款和條件），競標過程才能實現更低的價格、更好的品質以及創新的解決方案。圍標對公共採購危害極大。¹這種勾結佔用招標方和納稅人的資源，打擊公眾對競標的信任，破壞競爭市場的利益。

在所有經濟合作發展組織的成員國，圍標都是一種非法行為。成員國可以按照相關的競爭法律法規對圍標進行調查並給予處罰。此外，在一些成員國當中，圍標也是犯罪行為。

2. 圍標的常見形式

圍標有多種形式，但都旨在妨礙招標方（通常是國家和地方政府）以最低的價格獲得相應的產品和服務。一般情況下，競爭對手在投標前就事先決定誰將在競標中勝出。圍標同謀的共同目標是增加得標總額，從而得標者可以獲取更大的利潤。

圍標計畫通常包括分配機制，把通過圍標獲得的額外利潤再分配給圍標的參與者。例如，為了分配非法獲得的超額利潤，內定的最終得標者會將分包契約或供應契約分配給那些同意不投標或同意陪標並刻意造成不合格標的參與者。長期存在的圍標可能會運用更加複雜的手法在幾個月甚至幾年內指定契約得標者，監控並且分配圍標所得的利潤。圍標可能還包括得標者向其他一個或多個同謀支付現金的情況。這種所謂補償費有時也要支付給那些遞交陪標（高價投標）的投標者。²

儘管個人和公司可能會同意通過各種方式實施圍標計畫，但是他們通常會採用一個或幾個常見的典型策略。這些策略之間並不相互排斥。舉例來說，陪標可以用來配合輪流得標計畫。而機關人員則可以通過這些策略的模式發現圍標的存在，並揭露圍標計畫。

- 陪標。陪標（也稱為互補投標，禮節投標，象徵投標或標識性投標）是實施圍標計畫中

¹ 在經濟合作發展組織國家，公共採購約占國內生產總值的 15 %。在許多非經濟合作發展組織國家，這一數字甚至更高。見經濟合作發展組織 2007 年採購賄賂、方法、參與者和反賄賂措施。

² 在大多數情況下，補償費的支付需要透過為分包工程開立虛假發票。事實上，這種分包工程實際是不存在的，發票也是虛假的。有時候，也可以透過偽造諮詢契約來支付補償費。

最常見的方式。如果個人或公司投標時符合以下一項或多項條件，那麼就可以被認定為陪標：(1) 競爭對手同意提交高於指定得標者提交的價格，(2) 競爭者提交根本不可能被接受的高價格，或(3) 競爭對手提交的投標文件中包含招標方不可能接受的特殊條款。提交陪標旨在造成看似真正競標的假象。

- 放棄投標。放棄投標計畫是指投標競爭者之間達成協議，其中一家或多家公司同意不投標或撤回之前遞交的投標文件，以使指定的投標者得標。從本質上說，放棄投標意味著該公司放棄最終的競標角逐。
- 輪流得標。輪流得標計畫是指圍標的成員繼續參與投標，但是他們同意輪流作為得標方（最低資格）。實施輪流得標計畫的方式各不相同。比如，圍標參與者可能從某一組契約中選擇大概具有相等金額的契約分配給每一家參與者，或按照圍標參與者的公司規模分配相應的業務量。
- 市場分配。圍標參與者對市場進行瓜分，並同意針對某些客戶或某些地區，不會參與競爭。例如，這些參與者可能分配特定的客戶或特定類型的客戶給不同的公司，這樣，在特定公司的潛在客戶招標時，參與者不會提交投標（或僅遞交陪標）。同樣，分配給其他公司的潛在客戶進行招標時，上述這家公司也不可以遞交具有競爭性的投標。

3.容易產生圍標的行業，產品和服務特點

為了成功實施圍標協議，圍標參與者必須對執行協議達成共識，行動一致，監督其他公司是否遵守該協議，並建立相應機制以處罰違反圍標協議的公司。雖然圍標可能發生在任何一个行業，但是由於一些特定的行業特徵和相關產品特徵，有些行業較容易產生圍標。這些行業特徵和相關產品特徵可以促使某些公司達成圍標。我們將在下文討論圍標的一些指標。當某些輔助因素存在時，圍標的指標將更具意義。在這種情況下，採購機構一定要更加提高警覺。儘管各種各樣的行業和產品特徵都可以促成圍標，但是，成功地實施圍標並不需要具備所有的特徵。

- 行業中公司數目不多。如果行業內只有少數公司供應相應的產品或服務，那麼圍標就越有可能產生。賣家的數量越少，越有利於他們達成圍標協定。
- 很少或幾乎沒有新公司入市競爭。如果市場進入成本很高，進入市場很難或進入市場過程很慢，近期很少或幾乎沒有新公司會進入該市場，那麼，該市場的企業則沒有潛在競爭者帶來的壓力。這種市場壁壘有利於企業之間達成圍標協定。
- 市場條件。市場需求或供給的重大變化往往會破壞正在實施中的圍標協議。持續和可預測的政府採購需求往往有利於圍標的形成。同時，在經濟動盪和市場變化期間，競爭者更容易達成圍標以提高競標價格，從而彌補由於經濟動盪帶來的損失。
- 行業協會。行業協會³可以作為有利於競爭的合法機制，促使協會成員提高業務標準或服

³行業或同業協會是由具有共同商業利益的個人和公司組成，他們聯合起來促進達成其商業或行業目標。

務標準，促進創新和競爭。相反的，出於非法和反競爭的目的，這些行業協會也是公司高層會面的有利藉口，掩蓋其討論並達成圍標協定的方式。

- 重複招標。重複招標進行採購可以增加圍標的機會。招標的週期次數有助於圍標成員之間分配得標契約。此外，為了懲罰背叛串通計畫的成員，企業聯合成員會競標瓜分最初擬定分配給此成員的招標契約。因此，對於定期的重複產品或服務的招標契約，機關人員應該提高警覺並採取特別的方法來阻止圍標。
- 相同或簡單的產品或服務。當個人或公司提供相同或非常相似的產品或服務時，這些公司之間很容易達成關於共同價格結構的協定。
- 沒有替代品，或替代品很少。當幾乎沒有或只有很少的優良替代產品或服務時，希望串通投標的個人或公司知道招標方基本上沒有其他的選擇餘地，或者說可選擇範圍比較小，因此，提高價格的圍標策略更有可能成功。
- 幾乎沒有技術創新。如果產品或服務很少或根本沒有創新，則有利於相關公司之間達成長期協議。

降低採購過程圍標風險的核對清單

針對促進公共採購領域中的有效競爭和減少圍標的風險，採購部門可以採取多種措施。以下措施可供採購部門參考：

1. 在設計招標程序前要掌握全面資訊

對於符合招標方要求的產品和/或服務，在市場上廣泛蒐集相關資訊，同時也要蒐集這些產品的潛在供應商的資訊，這樣，機關人員可以更好地設計招標程序以獲得最物美價廉的商品和/或服務。要儘早設立相關的內部專有資訊庫。

- 瞭解目標市場的特點，關注近期可能影響招標競爭的行業活動或趨勢。
- 確定目標市場是否有可能產生圍標⁴
- 蒐集相關資訊，瞭解潛在的供應商，及其產品、價格和成本。如果可能，將其報價與 B2B⁵ 的採購價格進行比對。
- 蒐集最近物價變化的資訊。瞭解附近地區的產品價格以及有望成為替代產品的價格。
- 蒐集過去招標中相同或相似產品的情況。
- 與近期購買類似產品或服務的其他公共採購部門或客戶進行溝通與合作，以提高對市場及其參與者的認識。
- 如果聘用外部顧問協助，對價格或成本進行估價，請確保他們簽署過保密協議。

2. 設計招標程序，最大限度地增加願意真正參與競標的投標人

如果有足夠數量有信用的投標人回應招標，積極參與競標，就能增強有效競爭。例如，如果機關人員降低投標成本，建立參與投標的標準以合理限制競爭，並且允許其他地區或國家的企業參與競標，或儘量鼓勵小企業參與競標（儘管他們不能競標整個招標契約），就會促使更多的企業參與投標。

- 有些限制可能會減少合格的投標人數，所以應避免那些不必要的限制。詳細說明與採購契約的規模和內容相一致的最低要求。但是不要將那些妨礙參與投標最低要求的限制列入清單，例如對可能參與投標的企業規模、企業組織以及企業性質方面的限制。

⁴ 見上“容易產生圍標的行業，產品和服務特點”

⁵ 企業對企業（ B2B ）交易是一個常用術語，用來描述企業之間電子商務交易。

- 請注意，如果要求投標人提供高額現金擔保，那麼就可能限制了那些本來符合投標要求的小公司參與競標。如果可能，擔保金額只要能保證完成既定目標即可，沒必要設定太高。
- 如有可能，請盡量減少對外國公司參與競標的限制。
- 針對投標人的數量和類型，盡可能在招標程序中確定其是否具有投標資格，以避免那些具有資格的公司彼此達成圍標協定，增加大量不可靠因素。避免資格審核與確定得標的時間間隔過長，因為時間過長很容易導致其達成圍標。
- 減少投標的備標費用。這可以從如下幾個方面著手：
 - 在時間和產品方面，簡化招標程序（例如，使用相同的申請表格，要求投標人提供同一類型的資訊等）。⁶
 - 透過將各招標方（即不同的採購項目）合併，以攤銷備標的固定成本。
 - 保存經官方批准的承包商名單，或官方認證機構的證明。
 - 給公司足夠的時間備標、投標。例如，應考慮利用行業和專業期刊、網站或雜誌提前發布管道工程的詳細資料。
 - 如果可行的話，可以使用電子投標系統。
- 只要有可能，可以允許投標人對招標契約的部分項目進行競標，或進行組合投標，不一定非要對整個招標契約進行投標。⁷例如，可以將大規模的招標契約分出一些中小型企業可能感興趣並適合的項目，供他們進行競標。
- 不要因為投標人在近期投標活動中沒有得標就認為他們在以後的競標活動中也不會得標，也不要立即在投標人名單中將其刪除。
- 應該靈活對待投標公司的數目。例如，如果開始要求五家投標公司進行投標，但是結果只收到三家公司的投標，那麼，可以考慮是否能從這三家公司中選擇出最具競爭力的得標者，而不一定要堅持重新招標，因為重新招標很可能還會縮減遞交投標的企業，從而減少競爭。

3.要求明確，避免可預見性

⁶ 精簡招標籌備程序不應該阻礙機關人員不斷改善採購過程（選擇程序，購買數量，時機等）。

⁷ 機關人員也應該知道，如果錯誤地實行'分拆契約'（例如，以很容易預測的方式來分拆契約），則可能給合謀公司提供了更容易進行圍標的機會。

起草招標文件規範是公共採購週期中的一個階段。在這個階段，很容易產生偏差，滋生欺詐和腐敗行為。規格術語應避免產生誤解，應明確、全面、不包含任何歧視。一般而言，應側重於其性能表現，亦即側重於要實現的目標，而不是如何去實現該目標。這樣，可以鼓勵投標方提供創新的解決方案並使招標方獲得更加物有所值的產品或服務。如何起草招標文件的要求將會影響到對招標文件感興趣的供應商的數量和類型，從而影響評選得標方的過程。招標要求越明確，潛在的供應商就越容易理解，這樣，他們就越有信心準備和遞交投標文件。然而，要求明確不應和可預測性相混淆。可預見的採購計畫和一成不變的購銷數量很容易促使圍標的形成。另一方面，如果價值相對較高，而且採購機會不多，則更有利於激發投標人參與競爭的動力。

- 招標文件應盡可能明確訂定招標要求。在招標文件發出之前，一定要仔細查看所要求的規範，以確保這些規範清晰易懂。儘量不要在確定得標方之後，供應商還有對重要條款再解釋的空間。
- 使用性能規範並陳述實際需求，而不僅提供產品描述。
- 避免在剛開始制定契約規範時就進行招標：成功招標採購的關鍵是全面清晰地說明招標需求。除非不得已，招標機構很少會要求投標人對契約每一部分報出單價。如果招標數量已知的話，那麼整個契約的價格就一目了然了。
- 可能的話，在招標要求中應說明允許性能和要求類似的產品進行替代。如果可以供應替代產品或其他創新性的資源，圍標就很難形成。
- 避免契約條款的可預測性：可以考慮合併或分解契約使得招標的時間及規模各不相同。
- 與其他公共採購部門一起進行聯合採購招標。
- 避免提供同等價值的契約。因為如果契約價值相等，競爭者之間很容易對契約進行分配。

4.設計招標程序以有效地降低投標人之間的交流

在設計招標過程中，機關人員應該瞭解能夠促成圍標的各種因素。採購的效率不僅取決於採納何種招標模式，而且還取決於招標的設計及實施。健全的採購程序中，透明度的要求是必不可少的條件之一，同時還有助於打擊腐敗行為。投標者應共同遵守透明度的要求，以防止非法傳播信息而促成圍標。遺憾的是，目前還沒有專門就拍賣或採購招標設計而制定的法規。要具體分析問題，按照實際情況設計招標文件。如有可能，需要考慮以下事項：

- 邀請有興趣的供應商與採購部門進行對話，共同探討關於採購機會的技術和行政規範。但要盡量避免召集所有潛在的供應商舉行定期的標前會議。

- 盡可能限制投標人在投標過程中進行溝通。⁸公開招標使投標人之間有機會進行溝通和互相傳遞信息。要求投標人必須親自投標，給企業提供了最後溝通和達成協定的機會。使用電子投標方式，這種情況就可以避免。
- 仔細考慮開標時應該披露什麼樣的資訊給投標人。
- 當公布招標結果時，應仔細考慮公布那些資訊，同時避免披露競爭性的敏感資訊，以防止投標方醞釀圍標計畫。
- 如因市場或產品的特點而可能導致圍標，如果有可能的話，請使用首價密封投標拍賣，而不是逆向拍賣。
- 除了主要基於價格的單一階段招標，還可以考慮運用其他類型的招標方法，或許可以獲得更加有效的成果。其他類型的招標方法包括協商招標⁹和框架協議¹⁰。
- 最低底價一般不要使用，除非對市場進行了深入的調查，並且機關人員們確信最低底價非常具有競爭力。不要公布底價，將其保存在機密檔中或存放在其他政府部門。
- 在招標過程中儘量不要聘用行業顧問，因為他們很可能已經與某些投標人建立了相應的合作關係。但是，可以利用顧問的專業知識，清晰地描述規範/規則，並執行內部投標程序。
- 如果有可能，可以要求匿名投標（例如可以根據數字或符號來確定投標人的身份），並允許通過電話或電子郵件投標。
- 在投標過程中，不要披露投標人數，也沒必要對投標人數進行限制。
- 要求投標人披露與競爭對手的所有交流資訊。可以考慮要求投標人簽署獨立投標證明。¹¹
- 如果投標人有意將契約分包，必須在投標初期就披露這一資訊。否則，這可能是圍標成員分配利潤的一種方式。
- 由於聯合投標可能成為各圍標成員之間分配利潤的一種方式，因此，應特別警覺那些被

⁸ 例如，如果投標人需要做現場檢查，避免投標人在同一時間同一個地點聚集。

⁹ 招標談判中，採購者先提出一項寬泛的計畫，然後讓投標人制定出詳細的採購計畫，從而達成一致價格。

¹⁰ 在框架協定方式下，採購者要求大量公司，比如 20 家公司提交其契約承擔的能力證明，如經驗和安全防護等方面的能力證明。然後購買者再從中挑選少量的，比如 5 位投標人在一個框架下合作-然後後續工作主要根據各投標人的能力或根據各投標人的出價來進一步細分工作。

¹¹ 獨立投標證明要求獨立投標的投標人披露與競爭對手就投標邀請書的所有交流資訊。為了防止假冒，欺詐或圍標，從而避免效率低下和採購的額外費用，機關人員可以要求每一家投標人陳述或宣誓其提交的報價是真實的，而非串通的，一旦得標就將接受契約。可考慮要求有權代表該公司的個人簽名，如果發現偽造陳述或陳述不準確，則將給予相應處罰。

判定有圍標行為的公司或因為有圍標行為而被處罰的公司。即使有關的圍標行為發生在其他市場，或有關企業沒有能力單獨出價，也應謹慎對待這類聯合投標。

- 在投標文件中詳細說明招標國家對於圍標行為所採取的相關處罰。例如，吊銷有關公司在某一段時間內參與公開投標的資格；對於已經簽署了獨立投標證明但卻參與圍標的公司進行處罰；採購部門也可以進行相應的索賠以及採用競爭法所允許的其他制裁行為。
- 向投標方說明，如果要求增加投入成本而導致超出預算，那麼，招標機構會對此進行深入調查。¹²
- 在採購過程中，如果有外部顧問協助，確保他們參與過相關的培訓，並已簽署保密協定；確保他們一旦發現不正當競爭行為或有任何潛在的違背招標方利益的行為，他們會將這些行為報告給招標機構。

5. 謹慎擇定審標及決標原則

審標原則將影響招標過程中競爭的強度和效力。審標原則的選擇不僅對當前的項目具有十分重要的意義，而且對招標機構設立可信投標方的資料庫有著重要影響，為以後的招標項目提供幫助。因此，確保審標及決標原則沒有不必要地阻止可信投標人（例如參與競標的中小型企業）是非常重要的。

- 設計招標文件時，要考慮審標規範對之後競標的影響。
- 無論何時，當評選投標方的標準不只是價格（例如產品品質、售後服務等），則其他標準規範必須提前確立並加以權衡，以防止得標之後產生異議。如果標準規範應用得當，可以鼓勵創新和減少成本的措施，同時激勵有競爭性的價格。在招標結束前披露權衡標準規範的範圍會影響投標人協調投標文件的能力。
- 避免對特定階層或特定類型的供應商給予任何形式的優惠待遇。
- 不應偏袒現任合作者。¹³ 盡可能的確保採購過程中實施匿名制度以抵消現任合作者的優勢。
- 不要過分強調業績紀錄的重要性。如果有可能，也應考慮其他的相關工作經驗。
- 避免將契約拆分給投同一標的供應商。調查標價相同的原因，並考慮在必要時重新發出投標邀請函，或只將契約授予一個供應商。

¹²在執行合同階段，如果成本增加，那麼應該對此進行監督調查，因為成本增加很可能是存在腐敗和賄賂一個信號。

¹³現任合作者是該公司目前向公共管理部門提供商品或服務且其合作契約即將結束但還未結束。

- 調查不合常理的定價或標價，但一定不要與全體投標人共同討論這些問題。
- 如果相關法律要求公布得標結果，要盡可能保證每家投標方的條款和條件的機密性，並告知所有參與招標過程（例如備標、審標等）的有關人員，要嚴格保密。
- 如果覺察投標結果並不具有競爭性，應保留不決標的權利。

6.提高員工對採購中圍標的風險意識

專業培訓十分有助於提高機關人員對公共採購領域中競爭問題的認識。蒐集投標行為的歷史資料，不斷監測招標活動，並分析投標資料，有助於更加有效地打擊公共採購領域中圍標的行為。專業培訓可以幫助採購部門（和競爭主管機構）發現可疑情況。應當注意的是，從一次招標活動中也許看不出圍標的行為。往往需要仔細檢查一段時間之內的一系列招標活動才能發現圍標計畫。

- 在競爭主管部門或外部法律顧問的幫助下，對工作人員就如何發現圍標和企業聯合實施定期培訓。
- 保存以前的招標特徵資訊，（例如採購的產品、每個參與者的投標文件，以及得標者的特徵等資料）。
- 尤其針對容易產生圍標行為的行業，定期審查特定產品或服務的歷史招標紀錄並設法辨別可疑的投標模式。¹⁴
- 制定定期回顧檢討選定招標的政策。
- 比較已提交合作意向書和已投標的公司，從而確定是否有公司撤標和採用分包的可能性。
- 會見那些不再投標和未能得標的供應商。
- 建立一個投標公司投訴機制，以方便他們傳達對競標問題的關切。例如，明確告知競標公司應該向那些人或那個辦公室（並提供詳細的聯絡方式）遞交投訴，以確保適當程度的保密性。
- 利用舉報制度等機制，向投標公司及其員工蒐集有關圍標的資訊。可以考慮通過媒體號召投標公司向有關當局提供潛在圍標的資訊。
- 瞭解自己國家的寬恕處理政策，¹⁵即關於發現圍標活動後取消投標資格的政策，如果有

¹⁴ 見“容易產生圍標的行業，產品和服務特點”。

¹⁵ 這種政策通常規定，第一個承認其與特定的企業聯合活動有關的當事人，並同意與競爭當局合作調查企業

適用條款，請查看是否與貴國的寬恕處理政策相一致。

- 建立公司內部程序，鼓勵或要求機關人員報告可疑事件或可疑行為給競爭主管機關和採購部門的內部審查小組及審查員，並考慮設立一定的獎勵機制以鼓勵機關人員積極舉報。
- 與競爭主管機構建立合作關係（例如設立交流機制，方便機關人員向競爭主管機構等提供相關的資訊資料）。

聯合事件，可以按照有關政策使其免於對反托拉斯的法律訴訟。上述企業聯合活動也包括圍標計劃。

查明公共採購領域中圍標的核對清單

因為圍標協議通常都是秘密簽訂的，所以很難發現。在圍標比較普遍的行業，供應商和買家可能對長期存在的圍標計畫早已心照不宣。在大多數行業內，有必要查出不尋常的投標模式，定價模式，或查出供應商的一些說法或做法，以及其他線索。在整個採購過程中，初期的市場調查過程中，都要高度警覺圍標。

1. 查看企業投標時的警訊和模式

如果某些投標模式和做法看起來與競爭市場不太一致，則說明可能存在圍標。搜查不尋常的企業投標方式及其得標或未得標的頻率。轉包契約和企業秘密合資的做法也應該引起注意。

- 出價最低的投標人總是同一個供應商。
- 得標人呈現一定的地理分配。有些公司僅在某些特定區域得標。
- 本應對某項招標項目進行投標的正常供應商沒有投標，但卻繼續向其他招標項目投標。
- 一些供應商意外退出競標。
- 某些公司總是投標但從未得標。
- 每家公司似乎都在輪流得標。
- 兩家或多家企業聯合投標，儘管其中至少一家企業完全有能力單獨投標。
- 得標方一再將契約分包給未得標者。
- 得標方不接受契約，但後來卻發現該得標方是其中一家之分包商。
- 競爭對手定期聚會，或在接近投標截止日時舉行會議。

2. 在遞交的所有文件中查看警訊

可以在投標公司遞交的各種文件中找到圍標的警訊。儘管圍標協議的有關成員會想方設法保守機密，但某些成員在密謀時的疏忽、誇耀或犯行還是會暴露一些線索，以至於圍標最終被發現。仔細比對所有可疑文件，查找投標文件是否由同一個人或由多人共同準備的證據。

- 在不同公司遞交的投標文件或信函中存在相同的錯誤，如拼寫錯誤。
- 不同公司的投標文件有相似的手寫字體或列印字體，或使用相同的表格或信箋信封。
- 某一公司的投標文件中明確提到競爭對手的出價或使用帶有其他投標人抬頭的信箋或其他投標人的傳真號碼。
- 不同公司的出價包含相同的運算錯誤。
- 在不同公司的投標文件中，對某些專案成本的估價有很多相同之處。
- 不同公司的郵遞包裹有類似的郵戳或類似的郵件蓋印機標記。
- 不同公司的投標文件，在投標截止日期前都有幾處最終的改動，如使用塗改方法或其他類似的修改手段。
- 不同公司提交的投標文件包含的詳細資料比需要或預期的要少，或有其他跡象顯示該公司並不是真心參與競標。
- 競爭對手提交相同的投標文件或投標方的標價呈現有規律的上漲。

3. 查看與定價有關的警訊和模式

查看投標價格可以幫助發現圍標。查找企業共同協商議價的模式，比如，他們可能不是因為成本增加而提高價格。如果未得標價格遠遠高於得標價格，那麼，他們可能使用了陪標計畫。陪標計畫的通常做法是提交陪標的公司報價會比最低的報價高出 10%，甚至更高。標價高於工程成本預算或高於之前對類似招標項目的標價，都有可能存在著圍標行為。以下模式就可能有嫌疑：

- 各投標人突然以同樣的幅度提高價格，而價格的提高並不是因為成本增加而導致的。
- 預期的折扣突然被取消。
- 相同定價應提高關注，尤其是出現以下現象之一，更應注意：

- 供應商們的報價在很長一段時間內都保持不變。

- 供應商們以前的報價各不相同。

- 供應商們提高價格的原因不是因為成本增加。

-供應商取消折扣，尤其是以前都給的折扣，現在卻突然取消。

- 得標價格和其他投標方遞交的標價大不相同。
- 針對某特定契約，某一供應商遞交的標價遠高於其對其他類似招標契約的標價。
- 在新投標者或不經常投標的公司遞交投標之後，以前投標的價格水準大幅下降，這種情況可能是新的供應商破壞了現有的企業聯合投標系統。
- 當地供應商對當地交貨的投標價格高於異地交貨的投標價格。
- 本地和非本地公司規定的運輸費用類似。
- 在提交投標前只有一個投標人向批發商詢問價格資訊。
- 在拍賣、電子投標或其他方式的公共投標中，出現異常投標現象，例如，投標文件中包含十分不尋常的數字，這些數字讓人可看出是以百位或千位的四捨五入法得出的，這很可能是圍標成員進行交流和傳達意願的一種方式。

4.適時檢視可疑聲明

與供應商合作時，要密切關注是否有可疑的聲明表明公司可能已達成圍標協議，或他們是否已經協調其價格或銷售策略。

- 以口頭或書面方式提及投標人之間的協議。
- 投標人參考“行業建議價”、“標準的市場價格”、“行業的價格表”，作為其定價依據的聲明。
- 表明某些公司不向在某一特定地區或特定的客戶銷售產品或提供服務的說法。
- 表明一個地區或客戶“屬於”另一個供應商的說法。
- 表明在審標結果被正式公布之前就已經知曉其他競爭對手的標價、投標文件細節或誰會得標等信息。
- 表明有供應商提交了陪標的說法，或稱為禮貌投標、互補投標、標誌投標或象徵投標。
- 不同的供應商在解釋價格提升的原因時，使用相同的術語。
- 對獨立投標證明有疑問或疑慮，或儘管簽署了證書（或提交了未簽名的證書），但有跡

象顯示他們並沒有嚴肅看待該證書。

- 投標人的附信拒絕遵守某些投標條件或提到相關的，也許是交易協會內部的討論。

5.任何時候都尋找可疑行為

尋找供應商可能有機會討論價格的任何聚會或活動，或表明公司正在採取一些僅僅有利於其他公司行動的線索，可疑行為可以有以下形式：

- 在投標之前，供應商私下碰面，有時會在提交投標文件地點的附近碰面。
- 供應商定期舉行社交聚會或舉行例會。
- 為本公司和其他競爭對手索取整套招標文件。
- 不僅為本公司提交投標文件，還替競爭對手提交投標文件。
- 沒有能力承攬契約的公司也提交投標文件。
- 在公開招標時，一家公司準備多種投標文件，在確定（嘗試確定）還有那些公司參與投標之後，再選擇提交相應的投標文件。
- 幾家不同的投標人向採購部門諮詢類似的問題，或提出類似的要求，或索取類似的材料。

6.謹慎利用圍標的特徵

利用上述可能存在圍標的特徵，可以鑑別大量可疑的投標文件、價格模式、以及可疑的說法和行為。這些特徵並不能完全證明公司一定參與了圍標。例如，有的公司可能忙於目前的工作，所以沒有參與某些特定的招標項目的競標活動。高標價可能只是簡單反映了投標人對一個項目的估價有所不同。但是，一經發現投標或標價有任何可疑模式，或採購機構獲悉任何奇怪的說法或注意到十分特別的行為，都要對其進行深入調查，以檢查是否存在圍標行為。最好參考一段時間內定期出現的可疑行為，而不是只參考某一次單獨的投標行為，來檢查是否存在圍標行為。仔細記錄所有資訊，這樣很容易在一段時間之後鑑別出一定的行為模式。

7.如果懷疑有圍標行為，機關人員應採取那些措施

如果懷疑有圍標行為正在進行，那麼，以下措施可以更好地幫助機關人員發現並制止串通投標行為。

- 在管轄範圍之內，好好地理解關於圍標的法律。

- 不要與被懷疑者討論你的猜測和懷疑。
- 保留所有文件，包括投標文件、往來信函、信封等
- 對所有的可疑行為和說法進行詳細記錄，包括日期、參與者、在場的其他人、具體發生了什麼事情、都說了那些話等等。注意，一定要在活動期間或趁他們還沒忘記的時候趕緊記錄下來，這樣有助於對所發生的事情進行詳細準確的記錄。
- 聯繫管轄範圍內的有關競爭管理當局。
- 在與內部法務人員協商之後，確定是否應該繼續招標。