

# 中国林业科学研究院亚热带林业研究所

## 党风廉政建设和反腐倡廉 典型案例警示教育简报

2022 年第 9 期

(总第 9 期)

党群工作部编

2022 年 10 月

招投标制度是社会主义市场经济体制的重要组成部分，在我国确立二十余年以来，体制机制不断完善，招投标活动不断规范，招投标市场更加公平公正，但也存在着一些亟待解决的新情况、新问题。例如：招标人主体责任落实不到位，各类不合理限制和隐形壁垒仍在“迭代更新”，各类规避招标、虚假招标、围标串标手段更为隐蔽，有关部门及领导插手干预招标、招标代理机构水平参差不齐、评标专家不公正履职等情况仍有存在。为进一步规范招标投标主体行为，促进招标投标的公开公平公正，党群工作收集整理以下违反招投标规定的典型案例，请大家引以为戒。

### 案例一：暗中陪标

**案情：**某高校机房工程改造进行招标。招标公告发布后，某建筑公司与该校基建处负责人进行私下交易，最后决定将此工程给这家建筑公司。为了减少竞争，由建筑公司出面邀请了 5 家私交甚好的施工企业前来投标，并事先将中标意向透露给这 5 家参与投标的企业，暗示这 5 家施工企业投标文件制作得马虎一些。正式开标时，

被邀请的 5 家施工企业与某建筑公司一起投标，但由于邀请的 5 家施工企业不是报价过高，就是服务太差。评标结果，某建筑公司为第一中标候选人。

**法理评析：**这是一起典型的陪标行为。这种由供应商与采购人恶意串通并向采购人行贿或者提供不正当利益谋取中标的行为，是非常恶劣的，也是政府采购最难控制的，它已经成为政府采购活动的一大恶性毒瘤。

### **案例二：违规招标**

**案情：**某年 12 月 13 日，某省级单位从中央争取到一笔专项资金，准备通过邀请招标对下配发一批公务车辆，上级明确要求该笔资金必须在年底出账。考虑到资金使用的时效性，经领导研究确定采购桑塔纳 2000 型轿车，并于 12 月 18 日发出了邀请招标文件。12 月 31 日，该单位邀请了 3 家同一品牌代理商参与竞标，经评标委员会评审选定由 A 代理商中标。随后双方签订了政府采购合同，全部采购资金于当天一次拨清。

**法理评析：**该单位这样做表面合理，实际却属于违法采购行为。不能因为上级对资金使用有特殊要求，必须在年底前出账而忽略了等标期不得少于 20 天的法律规定；在未经财政部门批准的情况下，擅自采用邀请招标方式没有法律依据；单位领导研究确定采购桑塔纳 2000 型轿车作为公务用车，理由不够充分，属于定牌采购，排斥了其他同类品牌车的竞争；属于政府集中采购目录范围内的普通公务用车，应当委托集中采购机构采购，而不能擅自采用部门集中采购形式自行办理。

### **案例三：低价竞标**

**案情：**某市级医院招标采购一批进口设备。由于该医院过去在未实行政府采购前与一家医疗设备公司有长期的业务往来，故此次招标仍希望这家医疗设备公司中标。于是双方达成默契，等开标时，该医院要求该公司尽量压低投标报价，以确保中标，在签订合同时再将货款提高。果然在开标时，该公司的报价为最低价，经评委审议推荐该公司为中标候选人。在签订合同前，该医院允许将原来的投标报价提高 10%，作为追加售后服务内容与医疗设备公司签订了采购合同。结果提高后的合同价远远高于其他所有投标人的报价。

**法理评析：**招标人与投标人相互串通，以低价中标高价签订合同的作法，严重影响了政府采购活动的公平性和公正性，损害了广大潜在投标人的正当利益，造成了采购资金的巨额流失，扰乱了正常的市场竞争秩序。

### **案例四：度身投标**

**案情：**某省级单位建设一个局域网，采购预算 450 万元。该项目招标文件注明的合格投标人资质必须满足：注册资金在 2000 万元以上、有过 3 个以上省级成功案例的国内供应商，同时载明：有过本系统一个以上省级成功案例的优先。招标结果，一个报价只有 398 万元且技术服务条款最优的外省供应商落标，而中标的是报价为 448 万元的本地供应商（该供应商确实做过 3 个成功案例，其中在某省成功开发了本系统的局域网）。

**法理评析：**采购人可以根据采购项目的特殊要求，规定供应商的特定条件，但不得以不合理的条件对供应商实行差别待遇或者歧

视待遇，不得以任何手段排斥其他供应商参与竞争，也不得根据意向供应商的实际情况设定招标文件，如视频会议系统实行软、硬件捆绑邀请招标，最终缺少硬件资质的软件企业中标。在招标公告或资质审查公告中，如果以不合理的条件限制、排斥其他潜在投标人公平竞争的权利，这就限制了竞争的最大化，可能会加大采购成本。

### **案例五：虚假应标**

**案情：**某省级公务用车维修点项目招标。招标文件中对“合格投标人”作了如下规定：在本市区（不含郊区）有 1200 平方米的固定场所、有省交管部门批准的汽车维修资质、上年维修营业额在 200 万元以上的独立法人企业。招标结果，某二类汽车维修企业以高分被推荐为第一中标候选人。根据招标文件规定，采购中心专门组织了采购人和有关专家代表赴实地进行考察。经实地丈量，该企业拥有固定修理厂房 800 平方米，与投标文件所称拥有的修理厂房 1752 平方米相差 952 平方米，与招标文件规定的 1200 平方米标准相比少了 400 平方米；经对上年度财务报表的审核，该企业的年度维修营业额为 78 万元，与投标文件所称的 350 万元相差 272 万元，与招标文件规定的 200 万元标准相比少了 122 万元以上。鉴于以上事实，建议项目招标领导小组取消其中标资格。

**法理评析：**供应商参与投标、谋取中标，必须以合理的动机、恰当的行为去谋取自身利益的最大化为前提。供应商如果以不诚信行为虚假应标，一则会给自身形象抹黑，烙上“不良记录”；二则会给他人造成伤害，扰乱公平竞争秩序。

### **案例六：倾向评标**

**案情：**某 1200 万元的系统集成项目招标。采购人在法定媒体上发布了公告，有 7 家实力相当的本、外地企业前往投标。考虑到本项目的特殊性，采购人希望本地企业中标，以确保硬件售后服务及软件升级维护随叫随到。于是，成立了一个 5 人评标委员会，其中 3 人是采购人代表，其余两人分别为技术、经济专家。通过正常的开标、评标程序，最终确定了本地一家企业作为中标候选人。

**法理评析：**这个招标看似公正，其实招标单位在评委的选择上耍了花招。根据有关规定，专家必须是从监管部门建成的专家库中以随机方式抽取，对采购金额超过 300 万元以上的项目，其评标委员会应当是 7 人以上的单数，且技术、经济方面的专家不得少于三分之二。该项目组成的 5 人评标委员会中采购人代表占 3 人，有控制评标结果之嫌疑。

### **案例七：故意流标**

**案情：**某单位建造 20 层办公大楼需购置 5 部电梯，领导要求必须在 10 月 1 日前调试运行完毕。8 月 12 至 9 月 3 日，基建办某负责人为“慎重起见”，用拖延时间战术先后 5 次赴外省进行“市场考察”，并与某进口品牌代理商接触商谈，几次暗示要其与相关代理商沟通。9 月 10 日，由于只有两家供应商投标，本次公开招标以流标处理。按规定，这 5 部电梯的采购预算已经达到了公开招标限额标准，但由于时间关系，最终只能采取非招标方式采购。9 月 17 日，通过竞争性谈判，该品牌代理商以性价比最优一举成交，9 月 29 日，电梯安装调试成功。

**法理评析：**这个案例的“经典”之处，是采购人以“市场考察”

之策略拖延时间，以“暗示沟通”之方法规避招标。从表面上看，造成流标的原因是公开招标投标人不足3家，最终因为采购时间紧而不得不采用非公开招标方式。实际上，采购人正是利用了流标的“合理合法”之因素，达到了定品牌、定厂商的真实意图。

#### **案例八：考察定标**

**案情：**某2500万元的环境自动监测系统项目招标。据了解，国内具有潜在资质的供应商至少有5家（其中领导意向最好是本地的一家企业中标）。鉴于该项目采购金额大、覆盖地域广、技术参数复杂、服务要求特殊等，采购人在招标文件中对定标条款作了特别说明：本次招标授权评标委员会推荐3名中标候选人（排名不分先后），由采购人代表对中标候选人进行现场考察后，最终确定一名中标者。招标结果，那家本地企业按得分高低排名第三。经现场考察，采购人选定了那家本地企业作为唯一的中标人。

**法理评析：**考察定标在法律上并无禁止性条款。就采购人而言，要把一个采购金额比较大且自己从未建设过的环境自动监测系统项目，托付给一个不熟悉的供应商有点不放心，单从这个心理层面上讲，对中标候选人进行现场考察定标，是合情合理的。但本案出现的情况：领导意向最好是本地的企业中标，这就等于排斥了外地的4家潜在投标人；考察定标的标准没有在标书中阐明，所以人为定标的成分很大；采购人授权评标委员会推荐3名中标候选人，以排名不分先后的名义，不按得分高低定标，有失偏颇。按照现有制度规定，评标委员会推荐的3名中标候选人，应当按得分高低进行排序，在无特殊情况下，原则上必须将合同授予第一中标候选人。