

“ 刺猬理论 ” 下的投标 “ 阴招 ” 当警惕 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/89/2021_2022__E2_80_9C_E5_88_BA_E7_8C_AC_E7_c56_89329.htm 投标人是工程建筑市场中以营利为目的参与竞争的主体方，因此提高中标率，是每个投标人的共同目标。目前，有些地区的建筑商在长期的竞争磨合过程中逐渐形成 “ 刺猬理论 ”，结成了 “ 外来靠边站 ”、“ 参与都有份 ”、“ 人人有饭吃 ” 的利益共同体，他们置法律于不顾，施展非法手段谋取中标，特别是那些利欲熏心、唯利是图的投标人，为了自身的经济利益，挖空心思、不择手段地对招标人进行 “ 坑蒙拐骗 ”，以至于有的县区建筑市场的招投标活动只是 “ 走过场 ”。这些投标 “ 阴招 ” 归结起来有 “ 五法 ”：瓮中捉鳖法一个标段或包段有甲、乙、丙、丁几家投标竞争，其中一家为主，另外几家陪标，不管哪一家中标都由为主的一家施工或供货，因此也常称围截控制法。这种阴招常出现在邀请招标的工程项目中。各个击破法也叫逐一渗透法，对入围的潜在投标人采用挟迫、引诱等办法进行分别 “ 沟通 ”，并将其投标报价限定在指定数额以上，所有投标单位用于投标项目的全部费用由 “ 沟通 ” 的中标单位负责。轮流做庄法他们常与招标代理机构结盟，只要是某代理机构代理的项目进行采购招标，基本上都是固定的A、B、C、D那几家公司或经销商参与竞标，你陪我一次，我也陪你一次，有来有往，互不吃亏。期间发生的费用由中标建筑商补偿，人人都有好处费；也有以项目为次数一来一往扯平抵消，互不提及经费账目的。整包分割法遇到规模较大或分项较多的工程项目，参与竞标的几家建筑商暗地里

商定，对“蛋糕”的报价、分割的内容达成协议后，确定中标单位的报价后，其他人参与竞争但报价不得低于约定价；投标时，互不认识，各办各的事宜，以免引人觉察。金蝉脱壳法第一中标候选人与第二中标候选人相比报价相差较多，远远多于第一中标候选人交给招标人的投标保证金，第一、第二中标候选人暗中协商弃标补偿费用（一般包括已交的投标保证金、开展项目投标所涉及的差旅费、招待费、投标文件制作费和净利等），双方谈妥后，第一中标候选人对招标人发给的中标通知书避而不理，待超过期限后只有借故弃标并愿意接受招标人依法没收投标保证金，让第二中标人顺理成章地成为合法中标人。所以又叫弃标肥利法。造成这些的主要原因，既有建筑商对《招标投标法》和配套的规章制度了解少，又有招标人对重要环节的保密观念不强等原因，同时，监管机构对投标建筑商违法违规行为的查处失之于软也是非常重要的一点，更有地方政府保护主义怂恿放任了违法违规者。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com