



GARIS PANDUAN **UNTUK MENENTANG TIPUAN BIDA** **DALAM PEROLEHAN AWAM**

Februari 2009

1. PENDAHULUAN

Tipuan bida (atau pakatan sulit dalam tender) berlaku apabila perusahaan-perusahaan, yang sepatutnya bersaing sesama sendiri, berpakat secara rahsia untuk menaikkan harga atau merendahkan kualiti barangan atau perkhidmatan untuk pembeli yang ingin mendapatkan produk atau perkhidmatan melalui proses pembidaan. Organisasi awam dan swasta sering bergantung kepada proses pembidaan yang kompetitif untuk mencapai nilai yang terbaik. Harga yang rendah dan/atau produk yang lebih baik adalah lebih diperlukan memandangkan sumber yang sama boleh disimpan atau dilepaskan untuk digunakan pada barangan dan perkhidmatan lain. Proses persaingan boleh menghasilkan harga yang lebih rendah atau kualiti yang lebih baik dan inovasi berlaku hanya apabila syarikat-syarikat benar-benar bersaing (iaitu, menetapkan terma dan syarat mereka secara jujur dan bebas). Tipuan bida khususnya boleh menjadi amat merugikan jika ia menjejaskan perolehan awam.¹ Konspirasi sebegini mengambil sumber-sumber daripada pembeli dan pembayar cukai, mengurangkan keyakinan orang ramai dalam proses persaingan, dan menjejaskan faedah pasaran yang kompetitif.

Tipuan bida adalah amalan yang menyalahi undang-undang di semua negara anggota OECD dan boleh disiasat dan didakwa di bawah undang-undang dan peraturan persaingan. Di beberapa negara anggota OECD, tipuan bida juga merupakan satu kesalahan jenayah.

2. BENTUK UMUM TIPUAN BIDA

Konspirasi tipuan bida terdiri daripada pelbagai bentuk, yang mana kesemuanya menghalang usaha pembeli - selalunya kerajaan tempatan dan persekutuan - untuk mendapatkan barangan dan perkhidmatan pada harga yang serendah mungkin. Selalunya, para pesaing akan terlebih dahulu bersetuju siapa yang akan memenangi bidaan untuk sesuatu kontrak yang akan dianugerahkan melalui proses pembidaan yang kompetitif. Satu objektif biasa bagi konspirasi tipuan bida adalah untuk meningkatkan amaun bidaan yang dimenangi dan seterusnya amaun yang akan dinikmati oleh pembida yang menang.

Skim-skim tipuan bida pada kebiasaannya merangkumi mekanisma-mekanisma untuk membahagi dan mengagihkan hasil keuntungan tambahan yang diperolehi daripada harga akhir kontrak yang lebih tinggi dikalangan ahli pembida. Contohnya, pesaing-pesaing yang bersetuju untuk tidak membida atau dengan menghantar bidaan yang berpotensi untuk kalah mungkin menerima subkontrak atau kontrak bekalan daripada pembida yang menang. Tujuannya ialah untuk membahagikan hasil daripada sumber bidaan yang salah diperolehi dikalangan mereka. Walau bagaimanapun, tipuan bida yang telah lama diatur mungkin memerlukan kaedah-kaedah yang lebih terperinci untuk memilih pemenang bidaan, memantau dan membahagi keuntungan yang diraih melalui tipuan bida mengikut bulan atau tahun. Tipuan bida mungkin juga termasuk bayaran berbentuk wang ringgit oleh penawar bida yang dipilih untuk menang kepada seorang

¹ Di dalam negara-negara anggota OECD, perolehan awam membentuk lebih kurang 15% Keluaran Dalam Negara Kasar (KDNK). Manakala di negara-negara yang bukan anggota OECD, angkanya adalah lebih tinggi. Lihat *OECD, Bribery in Procurement, Methods, Actors and Counter-Measures, 2007*.

atau lebih daripada seorang pembida yang lain. Bayaran pampasan sebegini adakalanya turut dikaitkan dengan firma mengemukakan tawaran yang lebih tinggi ("*cover bids*").²

Walaupun individu-individu dan firma-firma boleh bersetuju untuk melaksanakan skim tipuan bida dalam pelbagai cara, mereka biasanya melaksanakan satu atau lebih strategi yang biasa digunakan. Teknik-teknik ini tidak semestinya eksklusif misalnya, *cover bidding* boleh digunakan bersama-sama dengan skim bidaan secara putaran. Strategi-strategi ini seterusnya boleh membantu pegawai perolehan mengesan corak perlakuan yang kemudiannya membantu mendedahkan skim tipuan bida.

- *Bidaan terselindung (Cover bidding)*. Bidaan terselindung (atau juga dikenali sebagai bidaan pelengkap) adalah cara yang paling kerap untuk skim tipuan bida dilaksanakan. Ia berlaku apabila individu-individu atau firma-firma bersetuju untuk mengemukakan bidaan yang melibatkan sekurang-kurangnya satu daripada yang berikut: (1) satu pesaing bersetuju untuk mengemukakan bidaan yang lebih tinggi daripada bidaan pembida yang telah dipilih untuk menang, (2) satu pesaing mengemukakan bidaan yang diketahuinya terlalu tinggi untuk diterima, atau (3) satu pesaing mengemukakan bidaan yang mengandungi syarat khas yang diketahuinya tidak akan diterima oleh pembeli. Bidaan terselindung direka untuk memberikan gambaran bahawa wujudnya persaingan yang tulen.
- *Bidaan yang menindas (Bid suppression)*. Skim bidaan yang menindas melibatkan perjanjian-perjanjian di kalangan pesaing di mana satu atau lebih daripada satu syarikat bersetuju untuk tidak membida atau bersetuju untuk menarik balik bidaan yang telah dikemukakan sebelum ini supaya tawaran bidaan pemenang yang telah ditetapkan diterima. Pada dasarnya, bidaan yang menindas bermakna bahawa syarikat tidak mengemukakan tawaran bida untuk pertimbangan akhir.
- *Bidaan secara giliran (Bid rotation)*. Dalam skim bidaan secara giliran, firma-firma yang berkonspirasi akan terus membida, walau bagaimanapun mereka akan bersetuju sesama sendiri untuk mengambil giliran untuk menjadi pembida yang akan menang (iaitu, dengan kelayakan terendah). Perjanjian bidaan secara giliran boleh dilaksanakan dengan langkah yang berbeza-beza. Sebagai contoh, pengkomplot mungkin memilih untuk memperuntukkan nilai kewangan yang lebih kurang sama daripada kumpulan kontrak tertentu untuk setiap firma ataupun memperuntukkan jumlah kontrak yang sesuai dengan saiz setiap syarikat.
- *Peruntukan pasaran (market allocation)*. Pesaing-pesaing memperuntukkan pasaran dan bersetuju untuk tidak bersaing bagi merebut pelanggan tertentu ataupun bersaing dalam kawasan geografik tertentu. Firma-firma yang bersaing mungkin, sebagai contoh, memperuntukkan pelanggan tertentu atau jenis pelanggan yang tertentu kepada syarikat-syarikat yang berbeza, supaya pesaing-pesaing tidak akan membida (atau hanya akan mengemukakan *cover bids*) ke atas kontrak yang ditawarkan oleh pelanggan kelas tertentu yang berpotensi yang telah diperuntukkan kepada firma tertentu. Sebagai balasan, pesaing tersebut tidak akan membida secara kompetitif kepada kumpulan pelanggan tertentu yang telah diperuntukkan kepada firma-firma lain dalam perjanjian.

² Dalam kebanyakan situasi, bayaran pampasan dibuat dengan menggunakan invois palsu bagi kerja-kerja subkontrak. Malah, pada hakikatnya kerja subkontrak tersebut tidak berlaku dan invois yang diberi adalah palsu. Penggunaan kontrak perundingan yang palsu juga boleh digunakan untuk tujuan ini.

3. CIRI-CIRI INDUSTRI, PRODUK DAN PERKHIDMATAN YANG MEMBANTU WUJUDNYA PAKATAN SULIT

Dalam usaha bagi firma-firma melaksanakan perjanjian pakatan sulit yang berjaya, mereka mesti bersetuju mengenai tindakan yang akan dilakukan untuk memantau sama ada firma-firma lain mematuhi perjanjian tersebut, dan mewujudkan satu cara untuk menghukum firma yang menipu dalam perjanjian tersebut. Walaupun tipuan bida boleh berlaku dalam mana-mana sektor ekonomi, terdapat beberapa sektor di mana ia adalah lebih cenderung untuk berlaku disebabkan oleh ciri-ciri tertentu industri atau produk yang terlibat. Ciri-ciri tersebut biasanya boleh menyumbang kepada usaha firma-firma untuk melakukan tipuan bida. Petunjuk untuk mengenalpasti tipuan bidaan, yang akan dibincangkan dengan lebih lanjut di bawah, mungkin lebih bermakna apabila adanya sokongan daripada faktor-faktor tertentu. Dalam hal ini, ejen-ejen perolehan terutamanya harus lebih teliti. Walaupun ciri-ciri untuk pelbagai industri atau produk telah dikenalpasti dapat membantu pakatan sulit, ciri-ciri ini tidak semuanya perlu wujud bagi membolehkan syarikat-syarikat menipu bida dengan jayanya.

- *Jumlah bilangan syarikat yang kecil.* Tipuan bida adalah lebih cenderung untuk berlaku apabila hanya sebilangan kecil syarikat membekalkan barangan atau perkhidmatan. Lebih sedikit bilangan penjual, lebih mudah untuk mereka mencapai perjanjian tentang cara untuk membuat tipuan bida.
- *Sedikit atau tiada kemasukan lain dalam pasaran.* Apabila beberapa perniagaan baru sahaja memasuki atau berkemungkinan untuk memasuki sesuatu pasaran memandangkan ia adalah mahal, sukar atau lambat untuk memasuki, firma-firma yang sedia ada dalam pasaran terlindung daripada tekanan persaingan daripada firma baru yang berpotensi. Halangan sebegini juga membantu usaha tipuan bida.
- *Keadaan pasaran.* Perubahan yang ketara dalam permintaan atau penawaran cenderung untuk menjejaskan kestabilan perjanjian tipuan bida yang sedia ada. Permintaan berterusan dan seperti yang dapat dijangkakan daripada sektor awam, boleh meningkatkan risiko pakatan sulit. Pada masa yang sama, semasa tempoh pergolakan atau ketidakstabilan ekonomi, insentif bagi pesaing-pesaing untuk menjalankan tipuan bida meningkat kerana mereka berusaha untuk menggantikan semula perniagaan yang telah hilang atau rugi dengan keuntungan yang diraih daripada pakatan sulit.
- *Persatuan industri.* Persatuan industri³ boleh digunakan sebagai suatu mekanisme yang sah, pro-persaingan untuk ahli-ahli sektor perniagaan atau perkhidmatan untuk mempromosikan standard, inovasi dan persaingan. Sebaliknya, apabila dijuruskan kepada perkara yang menyalahi undang-undang, untuk tujuan antipersaingan, persatuan-persatuan ini digunakan oleh pegawai-pegawai syarikat untuk bertemu dan menyembunyikan perbincangan mereka tentang cara dan kaedah untuk mencapai dan melaksanakan perjanjian tipuan bida.

³ Persatuan industri atau persatuan perdagangan terdiri daripada individu-individu dan firma-firma yang mempunyai kepentingan komersial yang sama untuk bergabung dalam mencapai matlamat komersial atau matlamat profesional mereka.

- *Bidaan berulang-ulang.* Pembelian berulang meningkatkan peluang untuk mengadakan pakatan sulit. Bidaan yang kerap ditawarkan membantu ahli-ahli yang terlibat dalam perjanjian tipuan bida memperuntukkan kontrak di kalangan mereka. Di samping itu, ahli-ahli kartel boleh menghukum penipu dengan mensasarkan tawaran asal yang terlebih dahulu diperuntukkan kepadanya. Oleh itu, kontrak bagi barangan atau perkhidmatan yang tetap dan berulang mungkin memerlukan cara-cara khas dan pengawasan yang lebih untuk mengelakkan pakatan sulit tender.
- *Produk atau perkhidmatan yang serupa atau mudah.* Apabila produk atau perkhidmatan yang dijual oleh individu atau syarikat adalah sama atau amat serupa, ia adalah lebih mudah bagi firma-firma untuk mencapai persetujuan mengenai struktur harga yang sama.
- *Sedikit alternatif, jika ada.* Apabila terdapat sedikit produk atau perkhidmatan alternatif yang baik yang boleh digantikan dengan produk atau perkhidmatan yang dibeli, individu atau firma yang ingin membuat bidaan akan berasa lebih selamat sekiranya mereka mengetahui bahawa pembeli itu hanya mempunyai sedikit alternatif yang baik, (jika ada), dan seterusnya usaha mereka untuk menaikkan harga adalah lebih cenderung untuk berjaya.
- *Kurang atau tiada perubahan teknologi.* Kurang atau tiada inovasi dalam produk atau perkhidmatan membantu firma-firma mencapai persetujuan dan mengekalkan perjanjian tersebut dari masa ke masa.

SENARAI SEMAK UNTUK MERANGKA PROSES PEROLEHAN UNTUK MENGURANGKAN RISIKO TIPUAN BIDA

Terdapat banyak langkah yang boleh diambil oleh agensi-agensi perolehan untuk menggalakkan persaingan yang lebih efektif dalam perolehan awam dan mengurangkan risiko tipuan bida. Agensi-agensi perolehan harus mempertimbangkan untuk mengunapakai langkah-langkah berikut:

1. MENGAMBIL MAKLUM SEBELUM MEMBENTUK PROSES TENDER

Mengumpul maklumat mengenai pelbagai produk dan/atau perkhidmatan yang sedia ada di pasaran yang sesuai dengan kehendak pembeli serta maklumat mengenai potensi pembekal produk ini adalah cara terbaik untuk pegawai perolehan merekabentuk proses perolehan bagi mencapai "nilai untuk wang" yang terbaik.

Kepakaran dalaman perlu dibangunkan seawal mungkin.

- Sedar akan ciri-ciri pasaran dimana anda akan membeli serta aktiviti-aktiviti terbaru industri atau *trend* yang mungkin memberikan kesan persaingan ke atas tender.
- Menentukan sama ada pasaran di mana anda akan membeli mempunyai ciri-ciri yang lebih cenderung kepada pakatan sulit dibuat¹.
- Mengumpul maklumat mengenai pembekal-pembekal yang berpotensi, produk mereka, harga mereka serta kos mereka. Sekiranya boleh, bandingkan harga-harga yang ditawarkan dalam perolehan B2B (*business to business*)².
- Mengumpul maklumat tentang perubahan harga baru. Ambil maklum akan harga di kawasan geografik berhampiran dan harga produk-produk alternatif.
- Mengumpul maklumat mengenai tender-tender yang lepas bagi produk yang sama atau seakan serupa.
- Menyelaras dengan jabatan perolehan sektor awam yang lain dengan pelanggan yang baru sahaja membeli produk atau perkhidmatan yang sama untuk meningkatkan pemahaman anda tentang pasaran yang berkenaan dan mereka yang terlibat dalam pasaran tersebut.
- Jika anda menggunakan perunding luar untuk membantu anda menganggarkan harga atau kos, pastikan bahawa mereka telah menandatangani perjanjian kerahsiaan.

¹ Lihat "Ciri-ciri industri Produk Dan Perkhidmatan Yang Membantu Wujudnya Pakatan Sulit" di atas.

² *Business-to-business* adalah istilah yang biasa digunakan untuk menggambarkan transaksi perdagangan elektronik antara perniagaan.

2. MEMBENTUK PROSES TENDER BAGI MEMAKSIMUMKAN POTENSI PENYERTAAN PEMBIDA YANG BENAR-BENAR BERSAING

Persaingan yang efektif boleh dipertingkatkan apabila sebilangan pembida yang mempunyai keupayaan dapat menyertai proses tender dan mempunyai insentif untuk bersaing bagi mendapatkan kontrak tersebut. Sebagai contoh, penyertaan dalam tender boleh dipermudahkan jika pegawai perolehan mengurangkan kos bidaan, mewujudkan syarat-syarat penyertaan yang tidak menghadkan persaingan, membenarkan firma-firma dari wilayah atau negara lain untuk menyertai, atau merangka cara-cara untuk memberikan insentif kepada firma bersaiz lebih kecil untuk menyertai tender walaupun mereka tidak boleh membida bagi keseluruhan kontrak.

- Elakkan sekatan-sekatan yang tidak perlu yang boleh mengurangkan bilangan pembida yang layak. Tentukan syarat-syarat minimum yang sesuai dengan saiz dan kandungan kontrak perolehan. Jangan letakkan syarat minimum yang mewujudkan halangan kepada penyertaan pembida, seperti kawalan ke atas saiz, komposisi, atau jenis firma yang boleh mengemukakan bidaan.
- Syarat yang memerlukan jaminan kewangan yang besar daripada pembida boleh menghalang pembida-pembida bersaiz kecil yang berkeelayakan daripada memasuki proses tender. Jika boleh, pastikan amaun yang ditetapkan adalah memadai untuk memastikan terdapatnya jaminan.
- Kurangkan kekangan ke atas penyertaan asing dalam perolehan seboleh mungkin.
- Setakat yang mungkin, jalankan saringan ke atas pembida yang layak semasa proses perolehan untuk mengelakkan amalan pakatan sulit di kalangan kumpulan pra-layak dan untuk meningkatkan jumlah ketidakpastian di kalangan firma mengenai jumlah dan identiti pembida yang lain. Elakkan tempoh yang sangat lama antara tempoh kelayakan dan tempoh penganugerahan tender, kerana ini boleh memudahkan pakatan sulit.
- Mengurangkan kos penyediaan bidaan. Ini boleh dicapai dengan beberapa cara:
 - Dengan menyeragamkan prosedur tender tanpa mengambil kira masa dan produk (contohnya menggunakan borang permohonan yang sama, meminta jenis maklumat yang sama, dan lain-lain)³
 - Dengan mepakejkan tender (iaitu projek perolehan yang berbeza) untuk mengagihkan kos tetap dalam menyediakan bidaan.
 - Dengan menyediakan senarai rasmi kontraktor yang telah diluluskan atau pensijilan oleh badan pensijilan rasmi.
 - Dengan memberikan masa yang secukupnya bagi firma-firma untuk menyediakan dan mengemukakan bidaan. Sebagai contoh, mempertimbangkan penerbitan butiran projek yang direncanakan terlebih dahulu dengan menggunakan jurnal, laman web atau majalah perdagangan dan profesional.
 - Dengan menggunakan sistem bidaan secara elektronik, jika ada.

³ Penyeragaman proses penyediaan bidaan walau bagaimanapun tidak seharusnya menghalang pegawai-pegawai perolehan untuk terus berusaha menambahbaik proses perolehan (prosedur yang dipilih, kuantiti yang dibeli, masa, dll).

- Pada bila-bila masa yang boleh, benarkan bidaan ke atas lot atau objek tertentu dalam kontrak, atau ke atas kombinasi kedua-duanya, dan bukannya bidaan ke atas keseluruhan kontrak.⁴ Sebagai contoh, dalam kontrak yang lebih besar fokus hanya diberikan kepada tender yang menarik dan sesuai untuk firma yang kecil dan sederhana.
- Jangan batalkan pembida dari persaingan tender yang dijalankan pada masa hadapan atau segera mengeluarkan mereka daripada senarai membida jika mereka gagal mengemukakan tawaran bagi tender yang baru dijalankan.
- Menjadi fleksibel dalam bilangan firma yang diperlukan dalam bidaan. Sebagai contoh, jika anda bermula dengan meletakkan syarat yang anda memerlukan 5 pembida tetapi hanya menerima bidaan daripada 3 firma, pertimbangkan sama ada wujudnya kemungkinan untuk mendapatkan hasil yang kompetitif daripada 3 firma tersebut, daripada berkeras untuk menjalankan semula proses bidaan yang seterusnya akan memberikan gambaran lebih jelas bahawa persaingan adalah terhad.

3. TENTUKAN SYARAT ANDA DENGAN JELAS DAN ELAKKAN JANGKAAN

Dalam proses perolehan awam, situasi berat sebelah, penipuan dan rasuah akan timbul semasa penderafan spesifikasi dan rujukan terma. Spesifikasi/rujukan terma perlu direka untuk mengelakkan berat sebelah dan supaya ia lebih jelas dan komprehensif tetapi tidak mendiskriminasi mana-mana pihak. Sebagai peraturan umum, tumpuan harus diberikan kepada prestasi yang berfungsi, iaitu mengenai apa yang hendak dicapai dan bukannya bagaimana ia perlu dilakukan. Ini akan menggalakkan penyelesaian secara inovatif dan mempunyai nilai untuk wang. Bagaimana syarat tender dinyatakan akan mempengaruhi bilangan dan jenis pembekal yang tertarik tender dan seterusnya, mempengaruhi kejayaan proses pemilihan. Lebih jelas syarat yang diletakkan, lebih mudah untuk pembekal yang berpotensi untuk memahami mereka, dan lebih yakin mereka apabila menyediakan dan mengemukakan bida. Kejelasan tidak harus dikelirukan dengan jangkaan. Jadual perolehan yang boleh diramal dan kuantiti yang dijual atau dibeli yang tidak berubah boleh memudahkan pakatan sulit terjadi. Sebaliknya, nilai yang lebih tinggi dan peluang perolehan yang kurang kerap akan meningkatkan insentif untuk pembida-pembida bersaing.

- Tentukan syarat anda dengan jelas dalam tawaran tender. Spesifikasi-spesifikasi yang diletakkan harus diperiksa setiap satu sebelum dikeluarkan bagi memastikan ianya boleh difahami dengan jelas. Cuba untuk tidak membuka ruang untuk pembekal menentukan terma utama selepas tender diberikan.
- Gunakan spesifikasi prestasi dan nyatakan apa yang sebenarnya diperlukan daripada menyediakan penerangan mengenai produk.
- Elakkan untuk membuka tender ketika kontrak masih lagi di peringkat permulaan penentuan spesifikasi: definisi menyeluruh akan keperluan adalah merupakan kunci kepada perolehan

⁴ Pegawai-pegawai perolehan harus mengambil perhatian bahawa, sekiranya salah dilaksanakan (contohnya melalui cara yang mudah dijangkakan), teknik 'pemisahan kontrak-kontrak', ini boleh membuka peluang kepada konspirator-konspirator untuk memperuntukkan kontrak antara mereka sesame sendiri.

yang baik. Dalam keadaan di mana ini tidak dapat dielakkan, pastikan pembida dapat memberikan sebut harga bagi setiap unit. Harga bagi setiap unit ini kemudiannya boleh digunakan apabila kuantiti sudah dapat dipastikan.

- Tentukan spesifikasi anda untuk membolehkan produk pengganti atau dari segi fungsi prestasi dan keperluan apabila boleh. Sumber bekalan alternatif atau inovatif membuatkan amalan pakatan sulit lebih sukar untuk dijalankan.
- Elakkan kebolehamalan dalam syarat kontrak anda: pertimbangkan pengumpulan atau pemisahan kontrak-kontrak untuk mengubah saiz dan masa tender.
- Bekerjasama dengan pegawai perolehan sektor awam lain dan jalankan perolehan bersama.
- Elakkan daripada membentangkan kontrak dengan nilai-nilai yang sama yang boleh dikongsi dengan mudah di kalangan pesaing.

4. MEMBENTUK PROSES TENDER YANG MENGURANGKAN KOMUNIKASI ANTARA PEMBIDA DENGAN EFEKTIF

Apabila merekabentuk proses tender, pegawai perolehan harus menyedari akan pelbagai faktor yang boleh memudahkan pakatan sulit. Kecekapan proses perolehan akan bergantung kepada model bidaan yang digunapakai dan juga kepada cara tender dibentuk dan dilaksanakan. Ketelusan adalah keperluan yang penting untuk prosedur perolehan dalam membantu memerangi rasuah. Keperluan ini perlu dipatuhi dalam cara yang seimbang, agar tidak memudahkan pakatan sulit dengan menyebarkan maklumat yang melebihi daripada keperluan undang-undang. Malangnya, tidak ada peraturan tunggal tentang reka bentuk lelongan atau tender perolehan. Tender perlu direka untuk memenuhi keadaan ini. Sekiranya boleh, perkara berikut haruslah dipertimbangkan:

- Menjemput pembekal yang berminat untuk berdialog dengan agensi perolehan tentang spesifikasi-spesifikasi teknikal dan pentadbiran untuk peluang perolehan tersebut. Walaubagaimanapun, elakkan daripada membawa kesemua pembekal-pembekal yang berpotensi bersama-sama dengan mengadakan mesyuarat pra-bidaan secara berjadual.
- Hadkan komunikasi sebanyak mungkin antara pembida semasa proses tender.⁵ Tender terbuka membolehkan komunikasi dan isyarat antara pembida. Syarat yang mana bidaan perlu dikemukakan secara perseorangan menyediakan peluang untuk komunikasi disaat-saat terakhir dan kemungkinan untuk perjanjian dibuat di kalangan firma. Ini boleh dielakkan, sebagai contoh, dengan menggunakan sistem bidaan secara elektronik.
- Berhati-hati dalam mempertimbangkan jenis maklumat yang didedahkan kepada pembida pada masa bidaan awam dibuka.

⁵ Sebagai contoh, jika pembida perlu melakukan pemeriksaan tapak, elakkan daripada mengumpulkan pembida-pembida di tempat yang sama pada masa yang sama.

- Apabila mengeluarkan keputusan tender, pertimbangkan secara berhati-hati maklumat yang diterbitkan dan elakkan daripada mendedahkan maklumat yang sensitif kerana ini boleh memudahkan pembentukan skim tipuan bida, pada masa hadapan.
- Jika terdapat kebimbangan tentang pakatan sulit disebabkan oleh ciri-ciri pasaran atau produk, jika boleh, gunakan lelongan bidaan secara harga pertama yang dimeterai dan bukannya lelongan terbalik.
- Pertimbangkan jika kaedah perolehan selain daripada kaedah tender satu peringkat yang hanya berdasarkan kepada harga boleh menghasilkan hasil yang lebih cekap. Perolehan jenis-jenis lain mungkin merangkumi tender yang dirundingkan⁶ dan perjanjian rangka kerja⁷.
- Gunakan harga rizab maksimum hanya jika ia berdasarkan kepada penyelidikan pasaran yang terperinci dan pegawai yakin ia adalah sangat kompetitif. Jangan siarkan harga rizab, tetapi pastikan ianya sulit dalam fail atau depositkan dengan pihak berkuasa awam lain.
- Berhati-hati dalam menggunakan perunding-perunding industri dalam menjalankan proses tender, kerana mereka mungkin telah lama mempunyai hubungan kerja yang kukuh dengan pembida-pembida individu. Sebaliknya, gunakan kepakaran perunding untuk menggambarkan secara jelas kriteria/spesifikasi, dan menjalankan proses perolehan dalaman.
- Jika boleh, pastikan bidaan yang diterima difailkan tanpa nama (contohnya pertimbangkan kegunaan nombor atau symbol untuk mengenalpasti pembida) dan benarkan bidaan dikemukakan melalui telefon atau mel.
- Jangan dedahkan atau menghadkan bilangan pembida dalam proses pembidaan.
- Pastikan pembida-pembida mendedahkan semua bentuk komunikasi dengan pesaing-pesaing. Pertimbangkan keperluan untuk pembida menandatangani Sijil Penentuan Bidaan Secara Bebas.⁸

⁶ Dalam tender yang dirundingkan, pemeroleh menetapkan pelan secara umum dimana butiran kerja akan dibincangkan antara pembida dan pemeroleh. Harga tender kemudiannya akan ditetapkan mengikut persetujuan.

⁷ Dalam perjanjian rangka kerja, pemeroleh meminta sebilangan besar firma, contohnya, 20 firma, untuk mengemukakan butir-butir keupayaan mereka daripada segi faktor-faktor kualitatif seperti pengalaman, kelayakan keselamatan dan lain-lain. Pemeroleh kemudiannya akan memilih beberapa pembida, contohnya 5 firma, untuk membentuk rangka kerja. Kerja yang berikutnya akan diperuntukkan terutamanya mengikut kelayakan ataupun kerja tersebut boleh dijadikan tender yang kecil, dengan setiap pembida mengemukakan harga untuk kerja-kerja tersebut.

⁸ Sijil Penentuan Bidaan Secara Bebas memerlukan pembida untuk mendedahkan semua fakta material mengenai sebarang komunikasi dengan pesaing berkaitan dengan jempunan untuk mengemukakan tender. Pegawai perolehan boleh menkehendaki kenyataan atau pengakuan daripada setiap pembida bahawa tawaran yang telah mereka kemukakan adalah benar, bukannya pakatan sulit dan dibuat dengan niat untuk menerima kontrak jika diberikan. Ini dapat mengelakkan bidaan palsu, penipuan atau pakatan sulit dan pada masa yang sama ia dapat menghapuskan ketidakcekapan dan kos tambahan dalam perolehan. Pemeroleh boleh juga mempertimbangkan untuk memasukkan syarat yang memerlukan tandatangan individu yang mempunyai kuasa untuk mewakili firmanya dan sejurusnya mengenakan penalti tambahan bagi sebarang kenyataan yang palsu atau yang tidak tepat.

- Pastikan pembida mendedahkan terlebih dahulu jika mereka berhasrat untuk menggunakan subkontraktor, kerana ini boleh menjadi cara untuk mereka membahagikan keuntungan di kalangan pembida.
- Oleh kerana bidaan bersama boleh menjadi satu cara untuk membahagikan keuntungan di kalangan penawar bidaan, berwaspadalah terhadap bidaan bersama oleh firma-firma yang telah disabitkan atau didenda oleh pihak berkuasa persaingan untuk pakatan sulit. Perhatian perlu diberikan walaupun pakatan sulit berlaku di pasaran lain dan walaupun firma yang terlibat tidak mempunyai keupayaan untuk mengemukakan tawaran berasingan.
- Masukkan dalam tawaran tender amaran mengenai denda di negara anda berhubung tipuan bida. Sebagai contoh, penggantungan daripada menyertai tender awam bagi tempoh tertentu, apa-apa denda jika pengkomplot menandatangani Sijil Penentuan Bidaan Secara Bebas, kemungkinan untuk agensi perolehan mendapatkan sebarang gantirugi, dan apa-apa denda di bawah undang-undang persaingan.
- Tunjukkan kepada pembida bahawa apa-apa tuntutan ke atas peningkatan kos input yang menyebabkan bajet menjadi lebih akan disiasat dengan teliti.⁹
- Jika, semasa proses perolehan, anda dibantu oleh perunding luar, pastikan bahawa mereka betul-betul terlatih, bahawa mereka menandatangani perjanjian kerahsiaan, dan bahawa mereka adalah tertakluk kepada keperluan untuk membuat laporan jika mereka sedar akan tingkah laku pesaing yang tidak wajar atau mana-mana percanggahan kepentingan.

5. MEMILIH KRITERIA ANDA UNTUK PENILAIAN DAN PEMBERIAN TENDER SECARA TELITI

Semua kriteria pemilihan akan mempengaruhi intensiti dan keberkesanan persaingan dalam proses tender. Keputusan mengenai kriteria pemilihan bukan sahaja penting untuk projek semasa, tetapi juga dalam mengekalkan senarai pembida-pembida berpotensi dan berwibawa yang berminat untuk meneruskan pembidaan ke atas projek-projek lain pada masa depan. Oleh itu, adalah penting untuk memastikan bahawa kriteria pemilihan secara kualitatif dan kriteria pemberian dipilih dengan cara dimana pembida adalah berkelayakan, termasuk perusahaan kecil dan sederhana, tidak terhalang dengan sesukanya.

- Apabila tawaran tender direka bentuk, ambil kira kesan pilihan kriteria anda ke atas persaingan pada masa depan.
- Apabila menilai pembida mengikut kriteria selain daripada harga (contohnya, kualiti produk, perkhidmatan selepas jualan, dll) kriteria sebegini perlu diterangkan dan diberi penekanan secukupnya terlebih dahulu bagi mengelakkan sebarang masalah selepas kontrak diberikan. Apabila digunakan secara betul, kriteria tersebut dapat memberikan ganjaran dalam bentuk inovasi dan menjadi langkah untuk mengurangkan kos, selain mempromosikan harga yang kompetitif. Jika wajaran yang digunakan untuk setiap kriteria dimaklumkan secara awal

⁹ Kenaikan kos semasa fasa pelaksanaan kontrak perlu dipantau dengan teliti kerana kemungkinan kenaikan kos hanya untuk mangaburi perlakuan rasuah.

sebelum pembidaan ditutup, ianya boleh memberi kesan kepada keupayaan pembida menyelaraskan bidaan mereka.

- Elakkan daripada memberi apa-apa keutamaan ke atas kelas atau, jenis pembekal yang tertentu.
- Jangan memihak kepada pembekal sedia ada.¹⁰ Alat yang memastikan kerahsiaan identiti ketanpanamaan (*anonymity*) seberapa banyak yang mungkin di seluruh proses perolehan boleh mengatasi kelebihan pembekal sedia ada.
- Jangan berikan penekanan yang lebih ke atas kepentingan rekod prestasi. Setakat mana yang boleh, pertimbangkan juga pengalaman lain yang berkaitan.
- Elakkan daripada membahagikan kontrak antara pembekal-pembekal yang mengemukakan bidaan yang sama. Siasat sebab-sebab bidaan yang sama dikemukakan dan, jika perlu, pertimbangkan untuk mengemukakan semula jemputan untuk memasuki tender atau berikan kontrak kepada satu pembekal sahaja.
- Kemukakan pertanyaan jika harga atau bidaan tidak masuk akal, tetapi jangan bincangkan isu-isu ini dengan pembida-pembida secara umum.
- Seboleh mungkin di bawah keperluan undang-undang yang mentadbir notis pemberian kontrak, pastikan terma dan syarat bagi bidaan yang dikemukakan oleh setiap firma adalah sulit. Mereka yang terlibat dalam proses yang melibatkan kontrak (contohnya, penyediaan, anggaran, dan lain-lain) perlu diberi didikan tentang kerahsiaan yang ketat.
- Pastikan anda mempunyai hak untuk tidak memberi kontrak jika ia disyaki bahawa hasil bidaan adalah tidak kompetitif.

6. TINGKATKAN KESEDARAN DI KALANGAN KAKITANGAN ANDA TENTANG RISIKO TIPUAN BIDA DALAM PEROLEHAN

Latihan profesional adalah penting untuk mengukuhkan kesedaran pegawai perolehan dalam isu-isu persaingan di dalam sektor perolehan awam. Usaha untuk menangani tipuan bida dengan lebih berkesan boleh disokong dengan mengumpulkan maklumat yang lalu mengenai tingkah laku bidaan, dengan sentiasa memantau aktiviti-aktiviti bidaan, dan dengan menjalankan analisis ke atas data bidaan. Ini dapat membantu agensi-agensi perolehan (dan pihak berkuasa persaingan) untuk mengenal pasti situasi yang bermasalah. Harus juga diingat bahawa tipuan bida mungkin tidak jelas kelihatan hanya daripada keputusan ke atas satu tender. Selalunya skim pakatan sulit hanya dapat didedahkan apabila seseorang mengkaji hasil daripada beberapa tender yang dijalankan untuk satu tempoh masa.

- Laksanakan program latihan secara kerap berkenaan cara untuk mengesan tipuan bida dan kartel untuk kakitangan anda, dengan bantuan agensi persaingan atau perunding undang-undang luar.

¹⁰ Pembekal yang sedia ada adalah syarikat yang pada masa tersebut membekalkan barang-barang atau perkhidmatan kepada pentadbiran awam yang mana kontraknya akan berakhir.

- Simpan maklumat berkenaan ciri-ciri tender yang lalu (contohnya, simpan maklumat seperti produk yang dibeli, bidaan setiap peserta, dan identiti pemenang).
- Kaji semula secara berkala sejarah tender bagi produk atau perkhidmatan tertentu dan cuba untuk membezakan corak yang mencurigakan, terutamanya dalam industri yang mudah terdedah kepada pakatan sulit.¹¹
- Amalkan dasar untuk mengkaji tender yang dipilih secara berkala.
- Bandingkan antara senarai syarikat yang telah menyatakan minat untuk menyertai tender dengan syarikat-syarikat yang telah mengemukakan bidaan untuk mengenalpasti kemungkinan beberapa corak misalnya penarikan balik bidaan dan penggunaan sub-kontraktor.
- Jalankan temu bual dengan pembekal yang tidak lagi mengemukakan bidaan ke atas tender dan pembekal yang gagal.
- Mewujudkan satu mekanisme aduan bagi firma-firma untuk menyampaikan kebimbangan mereka berkenaan persaingan. Sebagai contoh, tentukan dengan jelas pihak atau pejabat dimana aduan boleh dibuat (dan berikan maklumat mengenai butiran mereka seperti nombor telefon, dll) dan pastikan tahap kerahsiaan yang sewajarnya.
- Gunakan sebaiknya mekanisme, seperti sistem pemberi maklumat, untuk mengumpul maklumat mengenai tipuan bida daripada syarikat-syarikat dan pekerja-pekerja mereka. Pertimbangkan penggunaan media untuk menjemput syarikat-syarikat memberi maklumat kepada pihak berkuasa mengenai pakatan sulit.
- Lengkapkan diri anda mengenai dasar kelonggaran yang digunapakai di negara anda¹² dan kaji semula dasar penggantungan kelayakan untuk bidaan, di mana telah terdapat aktiviti pakatan sulit, untuk menentukan sama ada ia adalah seragam dengan dasar kelonggaran negara anda.
- Wujudkan prosedur dalaman yang menggalakkan atau memerlukan pegawai melaporkan kegiatan atau kenyataan yang mencurigakan kepada pihak berkuasa persaingan di samping kumpulan audit dalaman untuk agensi perolehan terbabit dan pengawal, dan pertimbangkan untuk mewujudkan insentif untuk menggalakkan pegawai-pegawai untuk berbuat demikian.
- Wujudkan hubungan kerjasama dengan pihak berkuasa persaingan (contohnya menubuhkan mekanisme untuk komunikasi, penyenaaraian maklumat yang akan disediakan apabila pegawai perolehan menghubungi agensi persaingan, dll.)

¹¹ Lihat "Ciri-Ciri Industri, Produk Dan Perkhidmatan Yang Membantu Wujudnya Pakatan Sulit" di atas.

¹² Dasar-dasar tersebut secara amnya memberikan peruntukan imuniti kepada pihak pertama yang memohon dibawah dasar tersebut daripada dikenakan tindakan undang-undang persaingan yang mana pihak tersebut mengakui penglibatannya dalam aktiviti pakatan sulit tertentu, termasuk skim tipuan bida, dan bersetuju untuk bekerjasama dengan pihak berkuasa persaingan berhubung penyiasatan ke atas pakatan sulit tersebut.

SENARAI SEMAK UNTUK MENGESAN PENIPUAN TIPUAN BIDA DALAM PEROLEHAN AWAM

Perjanjian tipuan bida boleh menjadi sangat sukar untuk dikesan kerana biasanya rundingan dijalankan secara rahsia. Dalam industri di mana pakatan sulit adalah perkara biasa, pembekal dan pembeli mungkin sedar akan konspirasi tipuan bida yang telah lama wujud. Dalam kebanyakan industri, adalah perlu untuk mencari petunjuk seperti bidaan luar biasa atau corak harga, atau kenyataan atau tingkah laku penjual. Berjaga-jaga sepanjang keseluruhan proses perolehan, serta semasa kajian awal ke atas pasaran anda.

1. CARI TANDA-TANDA AMARAN DAN CORAK APABILA PERNIAGAAN MENGEMUKAKAN BIDAAN

Sesetengah corak dan jenis bidaan kelihatan seolah-olah bertentangan dengan keadaan pasaran yang kompetitif dan seterusnya memberikan gambaran kemungkinan wujudnya tipuan bida. Cari corak yang luar biasa dalam proses firma mengemukakan bidaan dan kekerapan mereka menang atau kalah tawaran tender. Pemberian subkontrak dan amalan usahasama yang tidak didedahkan juga boleh mewujudkan syak wasangka.

- Pembekal yang sama kerap membida dengan harga terendah.
- Terdapat peruntukan geografi untuk memenangi tender. Sesetengah firma mengemukakan tender yang menang dalam hanya kawasan geografi tertentu.
- Pembekal tetap gagal untuk membida tender dimana mereka biasanya akan mengemukakan bidaan, tetapi mereka meneruskan pembidaan untuk tender yang lain.
- Sesetengah pembekal menarik diri dari bidaan secara tidak disangka-sangka.
- Syarikat-syarikat tertentu sentiasa mengemukakan bidaan tetapi tidak pernah menang.
- Setiap syarikat seolah-olah mengambil giliran sebagai pembida yang menang.
- Dua atau lebih perniagaan mengemukakan bidaan bersama walaupun sekurang-kurangnya salah satu daripada mereka boleh mengemukakan bidaan dengan sendirinya.
- Pembida yang menang berulang kali memberikan subkontrak kepada pembida yang tidak berjaya.
- Pembida yang menang tidak menerima kontrak dan kemudiannya didapati menjadi subkontraktor.
- Pembida yang bersaing sering kali berjumpa dan mengadakan mesyuarat sebelum tarikh tutup bidaan.

2. CARI TANDA-TANDA AMARAN DALAM SEMUA DOKUMEN YANG DIKEMUKAKAN

Tanda-tanda konspirasi tipuan bida boleh dijumpai di dalam pelbagai dokumen yang dihantar oleh syarikat-syarikat. Walaupun syarikat-syarikat yang merupakan sebahagian daripada ahli perjanjian tipuan bida akan cuba untuk menyimpan rahsia, kecuaiian, kemegahan diri atau rasa bersalah kerana menjadi salah satu konspirator, boleh menjadi petunjuk untuk membongkarkan tipuan bida. Berhati-hati dalam membandingkan semua dokumen bagi mendapatkan bukti yang boleh menunjukkan bahawa bidaan telah disediakan oleh orang yang sama atau telah disediakan bersama-sama.

- Kesilapan yang sama dalam dokumen bidaan atau surat yang dikemukakan oleh syarikat-syarikat yang berlainan, seperti kesilapan ejaan.
- Bidaan daripada syarikat yang berbeza yang mengandungi bentuk tulisan yang sama atau bentuk taipan atau menggunakan borang yang sama atau peralatan tulis yang sama.
- Dokumen bidaan daripada satu syarikat tetapi membuat rujukan nyata kepada bidaan pesaing atau menggunakan kepala surat atau nombor faks pembida yang lain.
- Bidaan daripada syarikat yang berbeza tetapi mengandungi pengiraan yang salah yang sama.
- Bidaan daripada syarikat yang berbeza tetapi mengandungi sejumlah besar anggaran yang sama bagi kos barangan tertentu.
- Pembungkusan daripada syarikat-syarikat yang berlainan tetapi mempunyai tanda pos atau tanda mesin pemeteran pos yang sama.
- Dokumen bidaan daripada syarikat-syarikat yang berlainan yang menunjukkan pelbagai pindaan pada minit terakhir, seperti penggunaan pemadam atau pindaan fizikal yang lain-lain.
- Dokumen bidaan yang dikemukakan oleh syarikat-syarikat yang berlainan yang mengandungi data yang kurang terperinci atau mengandungi petunjuk lain tidak tulen.
- Pesaing-pesaing mengemukakan tender yang serupa atau harga yang dikemukakan oleh pembida menunjukkan peningkatan berkala.

3. Mencari Tanda-Tanda Amaran dan Corak-Corak Berkaitan dengan Harga

Harga bidaan boleh digunakan untuk membantu mendedahkan pakatan sulit. Cari corak yang mencadangkan bahawa syarikat-syarikat sedang menyelaraskan usaha mereka seperti kenaikan harga yang tidak boleh dijelaskan dengan peningkatan kos. Apabila bidaan yang kalah adalah jauh lebih tinggi daripada pemenang bidaan, konspirator mungkin menggunakan skim *cover bids*. Satu amalan biasa dalam skim *cover bids* adalah untuk menambah 10% atau lebih kepada bidaan yang terendah. Harga bidaan yang lebih tinggi daripada anggaran kos kejuruteraan atau

lebih tinggi daripada bidaan tender terdahulu yang serupa juga mungkin menunjukkan berlakunya pakatan sulit. Berikut adalah aktiviti-aktiviti yang boleh dianggap sebagai mencurigakan:

- Peningkatan secara tiba-tiba dan sama dalam kenaikan harga atau julat harga oleh pembida yang tidak dapat dijelaskan oleh kenaikan kos.
- Diskaun atau rebat yang telahpun dijangka, hilang secara tidak disangka-sangka.
- Harga yang sama boleh menimbulkan kebimbangan terutamanya apabila salah satu daripada yang berikut adalah benar:
 - Harga-harga para pembekal adalah sama untuk tempoh masa yang panjang,
 - Harga-harga para pembekal sebelum ini adalah berbeza daripada satu sama lain,
 - Pembekal-pembekal menaikkan harga dan kenaikan ini tidak dijustifikasikan dengan peningkatan kos, atau
 - Pembekal-pembekal menghapuskan diskaun, terutamanya di dalam satu pasaran yang mana diskaun diberikan pada masa lalu.
- Terdapat satu perbezaan yang besar antara harga bidaan yang menang apabila dibandingkan dengan bidaan-bidaan lain.
- Seseorang bidaan oleh pembekal tertentu adalah lebih tinggi bagi kontrak tertentu daripada bidaan yang dikemukakan oleh pembekal yang sama untuk kontrak yang serupa.
- Terdapat pengurangan ketara daripada paras harga yang lalu selepas bidaan daripada pembekal yang baru atau pembekal yang jarang mengemukakan bidaan. Sebagai contoh, pembekal baru mungkin menganggu suatu pakatan sulit yang sedia ada.
- Pembekal-pembekal tempatan membida harga yang lebih tinggi untuk penghantaran tempatan daripada penghantaran ke destinasi-destinasi yang lebih jauh.
- Kos pengangkutan yang serupa dikelaskan mengikut syarikat-syarikat tempatan dan bukan tempatan.
- Hanya satu pembida menghubungi pemborong-pemborong untuk mendapatkan maklumat mengenai harga sebelum penyerahan bidaan.
- Ciri-ciri bidaan awam yang tidak dijangka dalam lelongan, elektronik atau sebaliknya seperti bidaan termasuk nombor yang luar biasa di mana seseorang akan menjangkakan julat nombor mengikut ratusan atau ribuan mungkin menunjukkan bahawa para pembida menggunakan bidaan itu sendiri sebagai mekanisme untuk berpakat secara sulit dengan menyampaikan maklumat atau menghantar isyarat mengenai keutamaan mereka.

4. CARI KENYATAAN YANG MENCURIGAKAN PADA SETIAP MASA

Apabila bekerja dengan pembekal perhatikan dengan teliti kenyataan yang mencurigakan yang menunjukkan bahawa syarikat-syarikat tersebut mungkin telah mencapai satu perjanjian atau menyelaraskan harga atau amalan jualan mereka.

- Percakapan atau rujukan bertulis kepada perjanjian dikalangan pembida.
- Kenyataan bahawa pembida menjustifikasikan harga mereka dengan melihat kepada "cadangan harga oleh industri", "harga pasaran standard" atau "jadual harga industri".
- Kenyataan yang menunjukkan bahawa firma-firma tertentu tidak menjual di kawasan tertentu atau kepada pelanggan tertentu.
- Kenyataan yang menunjukkan bahawa sesuatu kawasan atau pelanggan adalah "kepunyaan" pembekal yang lain.
- Kenyataan yang menunjukkan pengetahuan awal mengenai harga pesaing dan butiran tawaran yang bukan dalam pengetahuan awam atau pengetahuan awal mengenai kejayaan atau kegagalan firma dalam persaingan yang mana keputusannya masih belum disiarkan.
- Kenyataan yang menunjukkan bahawa pembekal mengemukakan ihsan, pelengkap, token, simbolik atau *cover bids*.
- Penggunaan istilah yang sama oleh pelbagai pembekal apabila menjelaskan kenaikan harga.
- Soalan atau kebimbangan yang dinyatakan mengenai Sijil Penentuan Bidaan Secara Bebas, atau tanda-tanda bahawa, walaupun ditandatangani (atau diserahkan tanpa ditandatangani), ianya tidak diambil berat.
- Surat daripada pembida yang enggan untuk mematuhi syarat tender tertentu atau merujuk kepada perbincangan, mungkin dalam persatuan perdagangan.

5. CARI PERLAKUAN YANG MENCURIGAKAN PADA SETIAP MASA

Cari rujukan kepada mesyuarat atau acara di mana pembekal-pembekal mungkin mempunyai peluang untuk berbincang mengenai harga, atau tingkah laku yang menunjukkan sesebuah syarikat sedang mengambil tindakan tertentu yang hanya memberi faedah kepada firma-firma yang lain. Bentuk tingkah laku yang mencurigakan boleh termasuk yang berikut:

- Pembekal-pembekal berjumpa secara persendirian sebelum menyerahkan bidaan, kadangkala di sekitar lokasi dimana bidaan perlu dikemukakan.
- Pembekal-pembekal kerap bersosial bersama-sama atau mengadakan mesyuarat.
- Sebuah syarikat meminta pakej bidaan untuk syarikat tersebut dan juga untuk pesaingnya.
- Sebuah syarikat mengemukakan bidaan serta dokumen bidaan untuk syarikatnya sendiri dan juga untuk pesaing.

- Bidaan dikemukakan oleh sebuah syarikat yang tidak berkelayakan untuk menyelesaikan kontrak dengan jayanya.
- Sebuah syarikat menawarkan pelbagai bidaan dan memilih bidaan yang ia hendak kemukakan hanya selepas menentukan (atau cuba untuk menentukan) pembida lain yang sedang membida.
- Beberapa pembida membuat pertanyaan yang sama kepada agensi perolehan atau mengemukakan permintaan atau bahan material yang sama.

6. PERHATIAN TENTANG PETUNJUK TIPUAN BIDA

Petunjuk-petunjuk kepada kemungkinan berlakunya tipuan bida seperti yang dihuraikan di atas adalah untuk mengenal pasti bidaan yang mencurigakan dan pelbagai corak harga serta kenyataan dan tingkah laku yang mencurigakan. Walau bagaimanapun petunjuk-petunjuk ini tidak harus diambil sebagai bukti bahawa firma-firma adalah terlibat dalam tipuan bida. Sebagai contoh, sebuah firma mungkin tidak membida pada tawaran tender tertentu kerana ia terlalu sibuk untuk mengendalikan kerja. Bidaan yang tinggi boleh mencerminkan penilaian yang berbeza ke atas kos projek. Walau bagaimanapun, apabila corak yang mencurigakan dalam bidaan dan harga dikesan atau apabila ejen perolehan mendengar kenyataan yang ganjil atau memerhatikan tingkah laku yang pelik, penyiasatan lanjut ke atas tipuan bida perlu dijalankan. Satu corak biasa tingkah laku yang mencurigakan dalam satu tempoh masa sering menjadi petunjuk yang lebih baik untuk menentukan kemungkinan wujudnya tipuan bida jika dibandingkan dengan bukti daripada satu bidaan sahaja. Berhati-hati merekodkan semua maklumat supaya corak tingkah laku boleh dipastikan dari masa ke masa.

7. LANGKAH-LANGKAH YANG PERLU DIAMBIL OLEH PEGAWAI PEROLEHAN SEKIRANYA TIPUAN BIDA ADALAH DISYAKI

Jika anda mengesyaki bahawa tipuan bida sedang berlaku, terdapat beberapa langkah yang anda perlu ambil dalam usaha untuk membantu mendedahkan dan menghentikannya.

- Mempunyai kefahaman bekerja mengenai undang-undang berkenaan tipuan bida dalam bidang kuasa anda.
- Jangan bincangkan kebimbangan anda dengan peserta atau pembida yang disyaki.
- Pastikan semua dokumen, termasuk dokumen bidaan, surat-menyurat, sampul surat, dan lain-lain disimpan.
- Simpan rekod terperinci tingkah laku dan kenyataan yang mencurigakan semua termasuk tarikh, pihak-pihak yang terlibat, dan pihak-pihak yang hadir dan apa yang berlaku atau dinyatakan dengan tepat. Nota perlu disediakan semasa kejadian berlaku atau ketika ianya masih segar dalam memori supaya dapat menyediakan huraian tepat apa yang berlaku.
- Hubungi pihak berkuasa persaingan yang relevan dalam bidang kuasa anda.
- Selepas berunding dengan pegawai undang-undang anda, pertimbangkan sama ada ia adalah sesuai untuk meneruskan dengan tender bidaan.



Hubungi Kami:

Antonio Capobianco
Competition Division
OECD
2, Rue André Pascal
75016 Paris France
Tel: +33 1 45 24 98 08
Antonio.CAPOBIANCO@oecd.org

www.oecd.org/competition
www.oecd.org/competition/bidrigging