

JUHEND PAKKUMISMAHHINATSIOONIDEGA VÕITLEMISEKS RIIGIHANGETE LÄBIVIIMISEL

[DAF/COMP(2009)1/LÖPLIK]

1. Sissejuhatus

Pakkumismahhinatsioon (või kuritahtlikult kooskõlastatud pakkumus) kujutab endast olukorda, kus ettevõtjad, kelle puhul võiks tavaolukorras eeldada omavahelist konkureerimist, sõlmivad salajase kokkuleppe selleks, et tõsta teenuste või kaupade hindu või alandada nende kvaliteeti, kui ostja soovib soetada tooteid või teenuseid pakkumismenetluse kaudu. Sageli rakendavad avalik- või eraõiguslikud organisatsioonid võistupakkumist parema kvaliteedi ja hinna suhte saavutamiseks. Madalad hinnad ja/või paremad tooted on eelistatud seetõttu, et sellega on kas võimalik vahendeid kokku hoida või vabastada need teiste kaupade ja teenuste soetamiseks. Ent võistleva protsessiga on võimalik saavutada madalamaid hindu või paremat kvaliteeti ja innovatsiooni üksnes sel juhul, kui äriühingud ka reaalselt konkureerivad (st kehtestavad oma tingimused ausalt ja sõltumatult). Pakkumismahhinatsioonid võivad osutada eriti kahjulikeks neil juhtudel, kui nad mõjutavad riigihankeid¹. Sellised kuritegelikud kokkulepped raiskavad ostjate ja maksumaksjate ressursse, kõigutavad üldsuse usaldust konkurentsimeetluste vastu ja õõnestavad konkurentsil põhineva turu poolt pakutavaid eeliseid.

Pakkumismahhinatsioonid kujutavad endast ebaseaduslikku tegevust kõikides OECD liikmesriikides ning neid on võimalik konkurentsialaste õigusaktide ja reeglite alusel uurida ja karistada. Mitmes OECD liikmesriigis on pakkumismahhinatsioonid tunnistatud ka kriminaalkuriteoks.

2. Levinuimad pakkumismahhinatsioonide vormid

Pakkumismahhinatsioonidega seotud kuritegelikud kokkulepped võivad võtta mitmeid erinevaid vorme, ent kõigi nende eesmärk on pärssida ostjate – sageli on nendeks riigi või kohaliku omavalitsuse asutused – pingutusi soetada kaupu ja teenuseid madalaima võimaliku hinnaga. Tihti lepivad konkureerivad pakkujad omavahel kokku selles, kes neist esitab riigihankelepingu sõlmimisel võistupakkumismenetluses edukaks tunnistatava pakkumuse. Pakkumismahhinatsioone käsitlevate kuritegelike kokkulepete ühine eesmärk on suurendada edukaks tunnistatava pakkumuse hinda ja seega ka kasu, mida edukad pakkujad sõlmitavast lepingust saavad.

Pakkumismahhinatsioonid hõlmavad sageli ka mehhanisme, mille alusel lepingu kõrgemast lõpphinnast saadud täiendav tulu kokkuleppes osalejate vahel ära jagatakse ja neile välja makstakse. Näiteks võib edukaks tunnistatud pakkuja sõlmida konkurentidega, kes soostuvad loobuma pakkumismenetluses osalemisest või esitavad edutu pakkumuse, allhanke- või tarnelepingu, et jagada omavahel ebaseaduslikult kõrgeks aetud hindadest saadud tulu. Ent pikaajalised kokkulepped pakkumismahhinatsioonide rakendamiseks võivad sisaldada ka oluliselt keerukamaid meetodeid edukate pakkujate määramiseks, pakkumuste jälgimiseks ja pakkumismahhinatsioonidest saadava tulu jagamiseks mitmete kuude või aastate vältel. Lisaks võib edukaks tunnistatud pakkuja teha ühele või mitmele pakkumismahhinatsioonis osalejale rahalisi väljamakseid.

Selliseid nn kompensatsioonimakseid seostatakse mõnikord firmadega, mis esitavad ülepaisutatud

¹ OECD riikides moodustavad riigihanked ligikaudu 15% SKPst. Mitmes mitte-OECD riigis on see näitaja koguni kõrgem. Vt OECD, Bribery in Procurement, Methods, Actors and Counter- Measures, 2007.

hinnaga pakkumusi esitavad².

Ehkki füüsilised isikud ja firmad võivad vastastikkusel kokkuleppel kavandada erinevaid pakkumismahhinatsioone, rakendatakse tavaliselt ühte või mitut sarnast strateegiat. Need meetodid ei ole üksteist välistavad. Näiteks saab koos pakkumuste roteerimisega rakendada ka ülepaisutud hinnaga pakkumust. Sellised strateegiad võivad omakorda moodustada mustri, mida hanke läbiviijatel on võimalik avastada ning mille abil saab edaspidi pakkumismahhinatsioone tuvastada.

- o **Ülepaisutud hinnaga pakkumus.** Ülepaisutud hinnaga pakkumus (nimetatud ka lisahinnaga, näiliseks, teeseldud või sümboolseks pakkumuseks) on kõige sagedamini rakendatav pakkumismahhinatsiooni meetod. Neil juhtudel lepivad hankemenetluses osalevad füüsilised isikud või firmad kokku selliste pakkumuste esitamises, millega kaasneb vähemalt üks järgmistest asjaoludest: (1) konkurent nõustub esitama pakkumuse, mille hind on kõrgem kui edukaks määratud pakkuja pakutav hind, (2) konkurent esitab pakkumuse, mis on aktsepteerimiseks ilmselgelt liiga kõrge, (3) konkurent esitab selliste eritingimustega pakkumuse, mis on teadaolevalt ostjale ebasobivad. Ülepaisutud hinnaga pakkumuse eesmärk on tekitada muljet reaalsest konkurentsist.
- o **Pakkumuste esitamise piiramine.** Pakkumuste esitamise piiramise korral sõlmivad konkurendid kokkuleppe, mille alusel üks või mitu äriühingut loobub hankemenetluses osalemisest või võtab varem esitatud pakkumuse tagasi nii, et edukaks tunnistatakse eelnevalt määratud pakkuja. Sisuliselt tähendab pakkumuste esitamise piiramine seda, et äriühing ei esita oma pakkumust selle lõplikuks hindamiseks.
- o **Pakkumuste roteeriv esitamine.** Skeemides, kus pakkumusi esitatakse kordamööda, jätkavad mahhinatsioonid osalevad firmad pakkumist, ent esitavad kokkuleppe alusel kordamööda edukaks tunnistatavaid (st madalaima hinnaga kvalifitseeruvaid) pakkumusi. Pakkumuste roteerimise meetodid võivad olla erinevad. Näiteks võivad mahhinaatorid leppida kokku, et iga firma saab teatud tüüpi hankelepingutest ligikaudu võrdse rahalise tasu, või määrata igale ettevõtjale sellised mahud, mis vastavad firma suurusele.
- o **Turu jagamine.** Konkurendid jagavad turu segmentideks ja lepivad kokku, et ei konkureeri teatud klientide võitmiseks konkreetsetes geograafilistes piirkondades. Näiteks võivad konkureerivad firmad reserveerida igale firmale teatud kliendid või teatud tüüpi kliendid, mistõttu ei esita konkurendid pakkumusi (või esitavad üksnes ülepakutud hinnaga pakkumusi) teatud klassi kuuluvate potentsiaalsete klientide poolt korraldatavates hangetes, kuna need kliendid on reserveeritud konkreetsele ettevõtjale. Vastutasuks ei esita konkurent konkureerivaid pakkumusi hankemenetlustes, mida korraldavad teisele kokkuleppes osalevale firmale reserveeritud kliendigrupid.

3. Salakokkuleppeid soodustavate majandusharude, toodete ja teenuste tunnusjooned

Selleks, et firmadel oleks võimalik salakokkuleppeid edukalt rakendada, peavad nad kooskõlastama kokkuleppe rakendamise ühise tegevuskava, jälgima, et teised firmad kokkuleppest kinni peavad, ning leidma võimalused, kuidas karistada neid kokkuleppes osalejaid, kes sellest kinni ei pea. Ehkki pakkumusmanipulatsioonid võivad leida majanduse igast valdkonnast, on nende esinemine mõnes sektoris valdkonna või toote spetsiifiliste omaduste tõttu tõenäolisem. Sellised omadused kipuvad motiveerima ettevõteteid pakkumismahhinatsioonide kasutamiseks. Allpool käsitletavad

² Enamikel kasutatakse kompensatsioonimaksete tegemiseks võltsitud arved või alltöövõtulepingud. Tegelikult neid töid ei tehta ja arve on fiktiivne. Samuti saab neil eesmärkidel kasutada ka fiktiivseid konsultatsioonilepinguid.

pakkumismahhinatsioonide tunnused võivad olla olulisemad neil juhtudel, kui samaaegselt esineb ka mõni neid toetav tegur. Sellistel puhkudel peaksid hangete läbiviijad olema eriti tähelepanelikud. Ehkki on leidnud tõendamist, et mitmesugused majandussektori või toote omadused soodustavad kuritegelike kokkulepete sõlmimist, ei pea nad sugugi kõik pakkumismahhinatsiooni õnnestumiseks esinema.

- o **Väike äriühingute arv.** Pakkumismahhinatsioone leidub tõenäolisemalt seal, kus tooteid või teenuseid pakub väike arv ettevõtjaid. Mida vähem on müüjaid, seda kergem on neil mahhinatsiooniskeemides kokku leppida.
- o **Turule sisenejate vähesus või uute sisenejate puudumine.** Kui turule on viimasel ajal sisenenud või sisenemas väike arv uusi ettevõtjaid, sest see protsess on kulukas, raske või aeganõudev, on turul juba tegutsevad firmad kaitstud uute potentsiaalsete turule sisenejate poolt tekitatava konkurentsiturve eest. Turul kehtivad kaitsebarjäärid soodustavad pakkumustega manipuleerimist.
- o **Turutingimused.** Olulised muudatused nõudluses või pakkumises kipuvad olemasolevaid pakkumismahhinatsioonidele suunatud kokkuleppeid destabiliseerima. Samas kaldub pidev ja ettearvatav avalikust sektorist tulenev nõudlus salakokkulepete riski suurendama. Niisamuti kasvab majanduskriisi või majandusliku ebakindluse perioodidel ka konkurentide soov pakkumustega mahhineerida, kuna nende eesmärk on asendada kaotatud ärivõimalused kokkumängust saadava tuluga.
- o **Tööstusharuliidud.** Tööstusharuliidud³ võivad olla seaduslikeks ja konkurentsile avatud mehhanismideks, mille eesmärk on soodustada liidu liikmeskonna äri- või teenindussektori standardite kehtestamist, innovatsiooni ja konkurentsi. Ent juhul, kui neid rakendatakse ebaseaduslikel ja konkurentsi pärssivatel eesmärkidel, saavad ettevõtete juhtkonnad kasutada tööstusharuliituseid kohtumisteks, mille käigus on võimalik arutada pakkumistega mahhineerimisele suunatud kokkulepete sõlmimise ja rakendamise võimalusi ja viise.
- o **Korduvad pakkumused.** Korduvad ostud kasvatavad salakokkulepete riski. Sageli läbiviidavad hanked aitab pakkumismahhinatsioonides osalejatel omavahel lepinguid jagada. Lisaks sellele avaneb kartelli liikmetel võimalus pettureid karistada, esitades pakkumusi algselt neile mõeldud tellimustele. Seepärast eeldavad regulaarselt ja korduvalt ostetavate kaupade ja teenuste soetamiseks korraldatavad hanked pakkumismahhinatsioonide vältimiseks spetsiaalsete meetmete rakendamist ja tähelepanelikkust.
- o **Identsed või sarnased tooted või teenused.** Kui tooted või teenused, mida füüsilised isikud või äriühingud müüvad, on identsed või väga sarnased, on firmadel lihtsam ühises hinnastruktuuris kokku leppida.
- o **Vähe asendustooteid, kui üldse.** Kui alternatiivseid tooteid või teenuseid, millega soetatavat toodet või teenust asendada, on vähe või need puuduvad sootuks, tunnevad pakkumismahhinatsioonides osalevad füüsilised isikud või äriühingud end kindlamalt teades, et ostjal pole kuigi palju, kui üldse, häid alternatiive ning seeläbi osutuvad nende katsed hindu tõsta tõenäoliselt edukamateks.
- o **Vähesed või puuduvad tehnoloogilised muudatused.** Kui toodete või teenustega seotud tehnoloogilised muudatused on väikesed või puuduvad sootuks, on firmadel lihtsam kokkulepet sõlmida ja seda kokkulepet pikema aja jooksul järgida.

³ Valdkonfliktid või tööstusharuliidud koosnevad ühiste äriliste huvidega füüsilistest isikutest ja firmadest, kes ühinevad selleks, et üheskoos oma ärilisi või professionaalseid eesmärke edendada.

A. LOETELU HANKEMENETLUSE KAVANDAMISE TOIMINGUTEST, MIS AITAVAD VÄHENDADA PAKKUMISMAHHINATSIOONIDE RISKI

Hangete korraldajatel on mitmeid võimalusi, et soodustada tõhusamat konkurentsi riigihanke läbiviimisel ja vähendada pakkumismahhinatsioonide riski. Hangete läbiviijad peaksid kaaluma järgmiste meetmete rakendamist:

1. Koguge informatsiooni enne pakkumisprotsessi kavandamist

Informatsiooni kogumine turul pakutavate toodete ja/või teenuste kohta, mis võiksid vastata ostja nõuetele, aga ka nende toodete potentsiaalsete tarnijate kohta on parim viis, kuidas hankemenetluse läbiviijad saavad kavandada hankeprotsessi selliselt, et oleks tagatud parim hinna ja kvaliteedi suhe. Arendage võimalikult varakult välja majasisesed eriteadmised.

- o Tundke selle turu omadusi, millelt soovitud tooteid või teenuseid ostate, samuti selgitage välja majandussektori viimase aja arengud või trendid, mis võiksid pakkumismenetluses konkurentsi mõjutada.
- o Selgitage välja, kas turul millelt kavatsete tooteid või teenuseid soetada, on tunnusjooni, mis kuritegelikud kokkulepped tõenäolisemaks muudavad¹.
- o Koguge informatsiooni potentsiaalsete tarnijate, nende toodete, hindade ja kulude kohta. Võimalusel võrrelge B2B² hangetes pakutud hindu.
- o Koguge informatsiooni hiljutiste hinnamuutuste kohta. Informeerige end hindadest, mida kohaldatakse naabruses asuvates piirkondades ning koguge hinnateavet võimalike alternatiivsete toodete kohta.
- o Koguge informatsiooni varem samade või sarnaste toodete soetamiseks korraldatud hangete kohta.
- o Küsige informatsiooni teistelt avaliku sektori hankijatelt ja klientidelt, kes on hiljuti sarnaseid tooteid või teenuseid soetanud, et omandaksite parema arusaama turust ja sellel osalejatest.
- o Kui kasutate hindade või kulude prognoosimiseks ettevõtteväliseid konsultante, veenduge, et nad on sõlminud konfidentsiaalsuslepingu.

2. Kavandage hankeprotsess selliselt, et realselt konkureerivate pakkujate potentsiaal oleks maksimaalselt ära kasutatud

Konkurentsi tõhusust saab parandada, kui pakkumises osalemise ettepanekule saab reageerida piisav arv usaldusväärseid pakkujaid, kellel on huvi lepingu sõlmimise nimel konkureerida. Näiteks võib hankemenetluses osalemist hõlbustada see, kui hanke korraldajad vähendavad pakkumuste esitamisega seotud kulutusi, kehtestavad sellised osalemisnõuded, mis ei piira ebamõistlikult konkurentsi, lubavad teistest piirkondadest või riikidest pärit ettevõtjatel hankemenetluses osaleda, või kavandavad meetmed väiksemate firmade osalemise soodustamiseks, isegi kui neil pole võimalik kogu lepingu osas pakkumust teha.

- o Vältige liigseid piiranguid, mis võivad vähendada kvalifitseeritavate pakkujate arvu. Kehtestage minimaalsed nõuded, mis on proportsioonis hankelepingu mahu ja sisuga. Ärge kehtestage selliseid

¹ Vt „Salakokkuleppeid soodustavate majandusharude, toodete ja teenuste tunnusjooned“ eespool.

² Ettevõtjatevahelisteks (B2B) tehinguteks nimetatakse tavaliselt äriühingute vahelisi elektroonilisi kaubandustehinguid.

minimaalseid nõudeid, mis tekitavad pakkumisel osalemisele takistusi, näiteks piirangud pakkumisel osalevate firmade suuruse, struktuuri või tüübi osas.

- o Pidage silmas, et kui nõuate pakkumuse esitamise tingimusena pakkumatelt suuri rahalisi tagatisi, võite takistada väiksemate, muus osas hankeks kvalifitseeruvate pakkujate osalemist hankemenetluses. Võimaluse korral rakendage meetmeid tagamaks, et kehtestatud summad on üksnes nii suured, et nad võimaldavad saavutada tagatavat eesmärki.
- o Kui vähegi võimalik, vähendage piiranguid välismaiste osalejate kaasamisele.
- o Niivõrd, kui see on võimalik, kvalifitseerige pakkujad hankemenetluse käigus, et vältida kuritegelikke kokkuleppeid eelnevalt kvalifitseeritud pakkujate vahel, ning et suurendada firmade ebakindlust pakkujate arvu ja isiku osas. Vältige väga pikki ajavahemikke kvalifitseerimise ja lepingute sõlmimise vahel, kuna see võib aidata kaasa salakokkulepete sõlmimisele.
- o Vähendage pakkumuse ettevalmistamisega seotud kulutusi. Seda on võimalik saavutada mitmel moel:
 - Muutke pakkumisprotsess aja ja toodete osas läbivalt ladusamaks (nt kasutage sama taotlusvormi, küsige sama tüüpi informatsiooni jms)³.
 - Moodustage hangetest paketid (nt erinevad hankeprojektid) pakkumuse ettevalmistamiseks tehtavate fikseeritud kulude jaotamiseks.
 - Koostage ametlikud aktsepteeritud töövõtjate loetelu või rakendage ametlike sertifitseerimisasutuste poolt korraldatavat sertifitseerimist.
 - Andke firmadele piisavalt aega pakkumuse ettevalmistamiseks ja esitamiseks. Näiteks avaldage torujuhtmeprojekti andmed piisavalt varakult valdkondlikes ja professionaalsetes väljaannetes, veebilehtedel või ajakirjanduses.
 - Kasutage võimaluse korral elektroonilist pakkumuste esitamise süsteemi.
- o Alati, kui võimalik, lubage esitada pakkumusi üksikutele hankelepingu partiidele või osadele või nende kombinatsioonidele, selmet küsida pakkumusi üksnes kogu lepingu kohta tervikuna⁴. Näiteks leidke suuremates lepingutes selliseid hankevaldkondi, mis võiksid meeldida ja sobida väikestele ja keskmise suurusega ettevõtjatele.
- o Ärge võtke pakkumatelt õigust osaleda edaspidistes konkurssides ja ärge kõrvaldage neid kohe pakkujate nimekirjast, kui nad pole esitanud pakkumust hiljutises hankes.
- o Olge paindlik firmade arvu osas, kellelt pakkumusi ootate. Näiteks, kui te alustate nõudega, et pakkujaid peab olema 5, ent saate pakkumuse üksnes 3 firmalt kaaluge, kas nende 3 firmaga oleks võimalik konkurentsivõimelist tulemust saavutada, selle asemel, et nõuda hankemenetluse kordamist, mis tõenäoliselt näitab vaid veelgi selgemalt, et konkurents selles valdkonnas on väike.

3. Määratlege oma nõuded selgelt ja vältige ennustatavust

Spetsifikatsioonide ja pädevusnõuete koostamine on riigihankemenetluse tsükli üks etapp, millega võib kaasneda erapoolikuse, pettuse ja korruptsiooni risk. Spetsifikatsioonid ja pädevusnõuded tuleb koostada selliselt, et erapoolikus oleks välistatud, ka peavad spetsifikatsioonid ja pädevusnõuded olema selged ja

³ Pakkumuse ettevalmistamise ladusaks muutmine ei peaks aga takistama hankemenetluse korraldajatel otsimast pidevalt võimalusi hankeprotsessi täiustamiseks (valitud menetluse liik, soetatavad kogused, ajastamine jms).

⁴ Riigihanget läbiviivad ametnikud peaksid samuti olema teadlikud sellest, et valesti rakendatud (nt kergesti ennustataval viisil) „jagatud lepingute“ meetod võib anda mahhinaatoritele võimaluse paremini lepinguid jagada.

detailsed, ent mitte diskrimineerivad. Reeglina peaksid need keskenduma funktsionaalsusele, nimelt sellele, mida soovitakse saavutada, mitte sellele, kuidas seda tuleks teha. See soodustab innovaatiliste lahenduste ja hea kvaliteedi-hinna suhte saavutamist. Viis, kuidas riigihanke nõuded on kirjutatud, mõjutab hankemenetluses osalejate arvu ja tüüpi ning seeläbi ka kogu valikuprotsessi edukust. Mida selgemad on nõuded, seda hõlpsam on potentsiaalsetel pakkujatel neist aru saada ja seda kindlamana nad end pakkumuste koostamisel ja esitamisel tunnevad. Selgust ei tohi aga segi ajada ettearvatavusega. Ettearvatavad hankegraafikud ja muutumatuna püsivad müüdavate või ostetavate toodete kogused soodustavad kuritegelike kokkulepete sõlmimist. Teisalt aga kasvatavad kõrgem väärtus ja harvemini pakutavad hankevõimalused pakkujate huvi konkursil osalemise vastu.

- Määratlege oma nõuded pakkumisel osalemise ettepanekus nii selgelt kui võimalik. Spetsifikatsioonid tuleb lasta enne nende lõplikku väljastamist sõltumatu hindaja poolt üle kontrollida veendumaks, et nad on selged ja arusaadavad. Üritage mitte jätta pakkujatele ruumi tingimuste tõlgendamiseks pärast seda, kui hanke võitja on välja kuulutatud.
- Toote kirjeldamise asemel määratlege nõuded toote toimimisele ja öelge, mida tegelikult vajate.
- Vältige pakkumismenetluse alustamist, kui lepingu spetsifikatsiooni koostamine on alles algusjärgus: kordaläinud hankemenetluse edu võti on vajaduste üksikasjalik määratlemine. Harvadel juhtudel, kui see on vältimatu, nõudke, et pakkujad esitaksid pakkumuse ühe ühiku kohta. Seejärel, kui kogused on teada, saab seda näitajat kasutada.
- Alati, kui see on võimalik, defineerige oma spetsifikatsioon nii, et selles oleksid lubatud asendustooted, või sätestage funktsionaalsused ja nõuded. Alternatiivsed või innovaatilised tarneallikad raskendavad kuritegelike kokkuleppemeetmete kasutamist.
- Vältige oma lepinguliste nõuete ennustatavust: kaaluge lepingute ühendamist või jagamist selliselt, et hankemenetlused oleksid mahult ja ajastatuselt erinevad.
- Tehke koostööd teiste avaliku sektori hankijatega ja korraldage ühiseid hankeid.
- Vältige identsete väärtustega lepingute esitamist, mida konkurendid saavad hõlpsalt omavahel jagada.

4. Kavandage hankeprotsess selliselt, et suhtlus pakkujate vahel oleks tõhusalt vähendatud

Hankeprotsessi kavandamisel peaksid hanke läbiviijad olema teadlikud mitmesugustest teguritest, mis võivad kuritegelikke kokkuleppeid soodustada. Hankeprotsessi edukus sõltub rakendatavatest pakkumismudelitest, ent ka sellest millisenä on pakkumismenetlus kavandatud ja läbi viidud. Läbipaistvusnõuded on tõhusa pakkumismenetluse korraldamisel asendamatud, sest need aitavad võidelda korruptsiooniga. Neid tuleb täita tasakaalustatult, et mitte soodustada kuritegelike kokkulepete sõlmimist sellega, et avaldatakse informatsiooni rohkem, kui seadusega nõutud. Kahjuks pole olemas ühte ja ainsat reeglit enampakkumise või riigihanke korraldamiseks. Hanked tuleb viia läbi vastavalt konkreetsele olukorrale. Võimalusel kaaluge järgmisi variante:

- Pakkuge asjast huvitatud tarnijatele võimalust pidada hanke läbiviijaga dialoogi pakkumusvõimaluse tehnilisi ja administratiivseid detaile puudutavates küsimustes. Samas aga vältige potentsiaalsete tarnijate kokkuviimist, näiteks korraldades regulaarseid pakkumuse esitamisele eelnevaid kohtumisi.
- Piirake pakkumismenetluse ajal pakkujate vahelist suhtlust niivõrd, kui see on võimalik⁵. Avatud pakkumismenetlused võimaldavad pakkujatel üksteisega suhelda ja infot jagada. Nõue, et pakkumus

⁵ Näiteks, kui pakkujad peavad külastama objekti kohapeal, ärge kutsuge pakkujaid ühel ja samal ajal samasse paika.

tuleb esitada isiklikult, annab firmadele võimaluse viimasel hetkel omavahel suhelda ja kokkuleppeid sõlmida. Sellist olukorda tuleks vältida, näiteks elektroonilist pakkumisprotsessi rakendades.

- Mõelge hoolikalt läbi, missugust informatsiooni pakkujatele pakkumuste avalikul avamisel avaldatakse.
- Hankemenetluse tulemuste väljakuulutamisel kaaluge hoolikalt, missugust informatsiooni avaldada, ja vältige konkurentsi seisukohast tundliku info avalikustamist, kuna see võib hõlbustada mahhinatsiooniskeemide kavandamist tulevikus.
- Kui turu või toote omaduste tõttu eksisteerib kuritegelike kokkulepete sõlmimise oht, kasutage võimalusel esmast suletud hinnaga enampakkumist, mitte pöördoksjoni meetodit.
- Kaaluge, kas paremat tulemust ei võiks mõni anda muu hankemeetod peale üheastmelise, peamiselt hinnal põhineva pakkumismenetluse. Teisteks hankemenetluse tüüpideks on, näiteks, läbirääkimistega pakkumismenetlused⁶ ja raamkokkulepped⁷.
- Rakendage maksimaalset reservhinda üksnes siis, kui see põhineb põhjalikul turu-uuringul ning hankemenetluse korraldajad on veendunud, et see hind on väga konkurentsivõimeline. Ärge avaldage reservhinda, vaid hoidke seda konfidentsiaalsena toimikus või deponeerige see mõnes teises avalikus asutuses.
- Ärge kasutage hankemenetluse läbiviimisel antud majandussektoris tegutsevaid konsultante, kuna neil võivad olla töösuhted ühe või teise pakkujaga. Selle asemel kasutage konsultantide teadmisi kriteeriumide/ spetsifikatsioonide selgesõnaliseks koostamiseks, ning viige hange läbi majasiseselt.
- Alati, kui selleks on võimalus, nõudke pakkumiste esitamist anonüümselt (nt kaaluge pakkujate identifitseerimist numbrite või sümbolitega) ja lubage pakkumisi esitada telefoni või posti teel.
- Ärge avalikustage ega piirake vajaduseta pakkumisprotsessi osalevate pakkujate arvu.
- Nõudke, et pakkujad avalikustaksid kogu oma suhtluse konkurentidega. Kaaluge võimalust nõuda pakkujatelt sõltumatult koostatud pakkumuse kinnitust⁸.
- Nõudke pakkujatelt, et nad avaldaksid eelnevalt oma kavatsuse alltöövõtjaid kasutada, mis võib olla üks viis kasumi jagamiseks pakkumismahhinatsiooni osaliste vahel.
- Kuna ühispakkumised võivad kujutada endast moodust kasumi jagamiseks pakkumismahhinatsiooni osaliste vahel, suhtuge eriti tähelepanelikult selliste firmade ühispakkumistesse, mida konkurentsiasutused on varem kuritegelike kokkulepete eest süüdi mõistnud või trahviga karistanud. Olge ettevaatlik, isegi kui kuritegelikud kokkulepped sõlmiti teistel turgudel ning isegi sel juhul, kui osalevad firmad ei ole suutelised eraldi pakkumusi esitama.

⁶ Läbirääkimistega pakkumismenetlustes koostab hankija üldjoontes plaani ja pakkuja(d) lepivad seejärel hankijatega kokku üksikasjades ning jõuavad lõppkokkuvõttes hinnani.

⁷ Raamkokkulepete puhul palub hankija mitmel, ütleme 20 firmal esitada üksikasjalikud andmed oma võimaluste kohta kvalitatiivsete tegurite, näiteks kogemus, ohutusnõuete alased oskused jms, alal, ning valib nende põhjal välja väiksema arvu, nt 5 pakkujat, kellega sõlmitakse raamkokkulepped – edaspidi jagatakse tööd esmajoones nende pakkujate vahel, vastavalt nende võimele, või korraldatakse tööde teostamiseks „minihanked“, kus iga pakkuja esitab töö tegemiseks oma hinna.

⁸ Sõltumatult koostatud pakkumise kinnitus nõuab pakkujalt, et nad avaldaksid kõik olulised faktid, mis puudutavad nende võimalikku suhtlust konkurentidega pakkumisel osalemise ettepanekuga seotud küsimustes. Teeseldud, võltsitud või kokkulepitud pakkumiste esitamise ärahoidmiseks ning seeläbi pakkumismenetluse ebatõhususe ja liigsete kulutuste vältimiseks võivad pakkumismenetluse korraldajad nõuda, et iga pakkuja annaks välja kinnituse või tunnistuse selle kohta, et nende poolt esitatud pakkumus on ehtne, ei põhine kokkuleppel ning on koostatud kavatsusega leping aktsepteerida, kui tema pakkumus peaks võitjaks osutama. Samuti võiks kaaluda nõuet, et pakkumusele kirjutab alla isik, kellel on õigus firmat esindada, ning sellise sätte lisamist, milles kehtestatakse eraldi sanktsioonid ebaausalt või ebaõigelt esitatud kinnituste eest.

- o Kirjutage pakkumisel osalemise ettepanekusse sisse hoiatus sanktsioonide kohta, mida teie riigis pakkumismahhinatsioonide puhul rakendatakse, nt kõrvaldamine riigihangetest teatud perioodiks, mis tahes sanktsioonid, mida kohaldatakse siis, kui kuritegeliku kokkuleppe sõlmijad on allkirjastanud sõltumatult koostatud pakkumise kinnituse, hankija õigus nõuda kahjude hüvitamist ja muud konkurentsioiguse alusel määratavad sanktsioonid.
- o Teatage pakkujatele, et kõiki väiteid sisendkulude suurenemise kohta, mis põhjustab eelarve ületamist, kontrollitakse tähelepanelikult⁹.
- o Kui kasutate pakkumismenetluse ajal välise konsultantide abi, veenduge, et nad omavad nõuetekohast väljaõpet, on allkirjastanud konfidentsiaalsuslepingu ja on kohustatud informeerima igasugusest neile teatavaks saanud konkurentsivastasest käitumisest või potentsiaalsest huvide konfliktist.

5. Valige hoolikalt hindamise ja pakkumuse edukaks tunnistamise kriteeriumid

Kõik valikukriteeriumid mõjutavad pakkumismenetluses konkurentsi tihedust ja tõhusust. Otsus selle kohta, missuguseid valikukriteeriume kasutada, pole oluline üksnes käimasoleva projekti seisukohast, vaid ka selleks, et säiliks potentsiaalselt usaldusväärsete pakkujate grupp, kellel võiks olla jätkuvalt huvi tulevastes projektides osalemise vastu. Seepärast on oluline tagada, et kvalitatiivne valik ja edukaks tunnistamise kriteeriumid oleksid valitud nii, et need ei peletaks vajaduseta eemale usaldusväärseid pakkujaid, nende seas ka väikesi ja keskmise suurusega ettevõtjaid.

- o Pakkumisel osalemise ettepaneku koostamisel mõelge läbi, missugust mõju avaldavad valitud kriteeriumid tulevikus korraldavatele konkurssidele.
- o Alati, kui pakkumusi hinnatakse muude kriteeriumide alusel peale hinna (nt toote kvaliteet, müügijärgne teenindus jms), tuleb neid kriteeriume eelnevalt piisavas mahus kirjeldada ja kaaluda, et vältida vaideid pärast ühe pakkumuse edukaks tunnistamist. Õige kasutamise korral võivad need kriteeriumid soodustada innovatsiooni ja hinna vähendamisele suunatud meetmeid ning ühtlasi aidata kaasa konkureeriva hinna kujundamisele. Ulatus, millises hindamiskriteeriumid on enne pakkumismenetluse sulgemist avalikustatud, võib mõjutada pakkujate võimalusi oma pakkumusi kooskõlastada.
- o Vältige igasugust konkreetse tarnijaklassi või -tüübi eeliskohtlemist.
- o Ärge soosige seniseid partnereid¹⁰. Vahendid, mis tagavad võimalikult suure anonüümsuse kogu pakkumisprotsessi vältel, võivad olla vastukaaluks eelistele, mida seniste partnerite kasutamine pakub.
- o Ärge rõhutage liigselt varasemate sooritusnäitajate olulisust. Alati, kui võimalik, kaaluge muid asjaomaseid kogemusi.
- o Vältige lepingute jagamist tarnijate vahel, kes on esitanud identsed pakkumused. Selgitage välja identsete pakkumuste põhjused ja kaaluge vajadusel hankemenetluse kordamist või sõlmige hankeleping ainult ühe pakkujaga.
- o Tehke järelepärimisi, kui hinnad või pakkumused tunduvad ebausutavad, ent ärge kunagi arutage neid küsimusi kõigi pakkujatega korraga.

⁹ Lepingu täitmise faasis tuleks tähelepanelikult jälgida kulutuste suurenemist, kuna need võivad kujutada endast korruptsiooni ja altkäemaksu kattevarju.

¹⁰ Seniseks partneriks on näiteks firma, mis riigiasutustele kaupu või teenuseid tarnib, ja kellega sõlmitud lepingu tähtaeg on lõppemas.

- o Alati, kui hanke võitja väljakuulutamist reguleerivad õiguslikud nõuded seda võimaldavad, käsitlege kõigi firmade pakkumustingimusi konfidentsiaalsena. Informeerige kõiki lepingu sõlmimise protsessis (nt lepingu ettevalmistamine, hinnangute koostamine jms) osalevaid isikuid rangetest konfidentsiaalsusnõuetest.
- o Jätke endale õigus jätta hanke võitja välja kuulutamata, kui tekib kahtlus, et hankemenetluse tulemus ei põhine konkurentsil.

6. Tõstke oma personali teadlikkust riskidest, mis kaasnevad mahhinatsioonidega riigihangete läbiviimisel

Professionaalne koolitus on oluline selleks, et tõsta hangete korraldamises osalevate ametnike teadlikkust riigihangetega seotud konkurentsiküsimuste alal. Tõhusamat võitlust pakkumismahhinatsioonidega toetavad pakkumiskäitumist puudutavate ajalooliste andmete kogumine, pidev pakkumistegevuse jälgimine ja pakkumisandmete analüüsimine. See aitab hangete korraldajatel (ja konkurentsiametnikel) lihtsamalt probleemseid olukordi tuvastada. Tuleb märkida, et ühe hankemenetluse tulemuste põhjal ei pruugi pakkumismahhinatsiooni üldse märgata. Sageli tulevad kuritegelikud kokkulepped ilmsiks alles siis, kui uurida mitme, teatud perioodi vältel korraldatud hankemenetluste tulemusi.

- o Korraldage oma töötajatele pidevaid koolitusi pakkumismahhinatsioonide ja kartellide avastamise alal, kasutades konkurentsiameti või väliste õigusnõustajate abi.
- o Säilitage informatsiooni varasemate hankemenetluste kohta (nt säilitage teavet soetatud toodete kohta, iga pakkuja pakkumuse ja võitnud pakkumuse esitaja kohta).
- o Vaadake regulaarselt läbi konkreetsete toodete või teenuste soetamiseks korraldatud hankemenetluste ajalugu ja püüdke leida sealt kahtlasi mustreid, eriti selliste sektorite puhul, kus kuritegelike kokkulepete oht on suurem¹¹.
- o Kehtestage kord valitud pakkumuste regulaarseks läbivaatamiseks.
- o Võrrelge nende äriühingute nimekirju, mis on teatanud oma huvist pakkumismenetluses osaleda, nimekirjade, milles on loetletud äriühingud, mis on ka reaalselt oma pakkumused esitanud, et tuvastada võimalikke trende, näiteks pakkumuste tagasivõtmist või alltöövõtjate kasutamist.
- o Küsitlege müüjaid, kes enam hankemenetlustes ei osale, ja müüjaid, kelle pakkumused on olnud edukad.
- o Kehtestage kaebuste esitamise võimalused firmadele, kes soovivad väljendada oma muret konkurentsi pärast. Näiteks nimetage selgelt isik või asutus, kellele kaebused esitada (ja andke nende kontaktandmed) ning garanteerige piisav konfidentsiaalsuse tase.
- o Kasutage erinevaid võtteid, näiteks kehtestage süsteem informaatorite kasutamiseks, kelle abil on võimalik koguda informatsiooni pakkumismahhinatsioonis osalenud ettevõtjate ja nende töötajate kohta. Kaaluge pöördumist meedia poole, et kutsuda ettevõtjaid üles esitama ametivõimudele teavet potentsiaalsete kuritegelike kokkulepete kohta.
- o Selgitage välja oma riigis rakendatav leebema kohtlemise poliitika¹², kui selline on, ja vaadake üle asutuses kehtestatud pakkumisest kõrvaldamise poliitika kuritegelike kokkulepete avastamise korral, kontrollimaks, kas see on kooskõlas riigis kehtestatud leebema kohtlemise poliitikaga.

¹¹ Vt „Salakokkuleppeid soodustavate majandusharude, toodete ja teenuste tunnused“ eespool.

¹² Sellised poliitikad sätestavad tavaliselt immuniteedi kohaldamise monopolidevastastes kohtumenetlustes neile, kes esimesena antud poliitika alusel selleks taotluse esitab ja tunnistab oma osalemist konkreetsetes kartellikokkuleppes, sh pakkumismahhinatsioonides, ning nõustub tegema koostööd konkurentsiasutuse uurimise läbiviimisel.

- o Kehtestage siseprotseduurid, mis nõuavad, et ametnikud esitaksid aruandeid kahtlaste väljaütlejate või käitumise kohta – lisaks riigihanke korraldaja siseaudiitoritele ja revidendile – ka konkurentsiasutustele, ning kaaluge stimuleerivate meetmete kehtestamist, et kannustada ametnikke selliselt käituma.
- o Looge koostöösuhted konkurentsiametiga (nt kehtestage mehhanism omavaheliseks suhtlemiseks, loetledes andmed, mida tuleb esitada juhul, kui hankemenetlust läbiviivad ametnikud konkurentsiasutustega ühendust võtavad, jms).

B. KONTROLLNIMEKIRI PAKKUMISMAHHINATSIOONIDE TUVASTAMISEKS RIIGIHANGETE LÄBIVIIMISEL

Pakkumismahhinatsioonide tuvastamine võib osutuda väga keeruliseks, kuna neid puudutavaid läbirääkimisi peetakse tavaliselt salaja. Sellistes majandussektorites, kus kuritegelikud kokkulepped on tavalised, võivad nii tarnijad kui ka ostjad olla pikaajalistest pakkumistega manipuleerimisele suunatud salajastest kokkulepetest teadlikud. Enamikes majandussektorites on vaja otsida viiteid rikkumistele, milleks võivad olla, näiteks, ebatavalised pakkumis- või hinnakujundustavad, või midagi, mida müüja ütleb või teeb. Säilitage valvsus kogu hankemenetluse vältel, aga ka siis, kui oma esialgset turu-uuringut läbi viite.

1. Otsige hoiatavaid märke ja mustreid, kui ettevõtjad oma pakkumusi esitavad

Teatud pakkumusmustrid ja tavad näivad olevat vastuolus konkurentsituruga ning viitavad võimalikule pakkumismahhinatsioonile. Otsige kummalisi mustreid firmade pakkumistes ja sagedustes, millega nad korraldatavaid hankeid võidavad või kaotavad. Samuti võivad kahtlust äratada alltöövõtjate kasutamine ja varjatud ühisettevõtted.

- Üks ja sama pakkuja esitab sageli kõige madalama hinnaga pakkumuse.
- Edukaks tunnistatud pakkumustes võib täheldada geograafilist jaotust. Mõned firmad esitavad pakkumusi, mis võidavad üksnes teatud geograafilistes piirkondades.
- Tavapärased pakkujad ei esita pakkumusi riigihangetes, milles osalemist võiks normaaljuhul neilt eeldada, ent osalevad jätkuvalt teistes hangetes.
- Mõned tarnijad võtavad oma pakkumuse ootamatult tagasi.
- Teatud firmad esitavad alati oma pakkumuse, ent ei võida kunagi.
- Näib, et kõik ettevõtjad esitavad kordamööda võitjaks tunnistatava pakkumuse.
- Kaks või enam ettevõtjat esitavad ühise pakkumuse, ehkki vähemalt üks neist oleks võinud pakkumuse ka üksinda esitada.
- Võitjaks tunnistatud pakkuja kasutab allhankijana korduvalt edutut pakkujat.
- Võitjaks tunnistatud pakkuja ei sõlmi lepingut ja osutub hiljem alltöövõtjaks.
- Konkurendid suhtlevad regulaarselt või korraldavad kohtumisi vahetult enne pakkumuste esitamise tähtaja lõppemist.

2. Otsige kõigist esitatud dokumentidest hoiatavaid märke

Selgeid märke pakkumismahhinatsioonide kohta võib leida erinevatest ettevõtjate poolt esitatud dokumentidest. Ehkki pakkumismahhinatsioonides osalevad ettevõtjad üritavad seda varjata, võib mõne mahhinatsioonides osaleja hooletus, hooplemine või süütunne anda vihjeid, mis viivad lõppkokkuvõttes mahhinatsiooni avastamisele. Võrrelge hoolikalt kõiki dokumente ja otsige tõendeid, mis annavad alust arvata, et pakkumused on koostanud üks ja seesama inimene või et need on koostatud ühiselt.

- Identsed vead, näiteks õigekirjavead pakkumuse dokumentides või erinevate ettevõtjate kirjades.
- Erinevate äriühingute esitatud pakkumused sisaldavad sarnase käekirjaga või kirjatüübiga kirjutatud dokumente või on kirjutatud identses vormis või identsele kirjapaberile.
- Ühe firma pakkumuse dokumendis sisaldub selgesõnaline viide konkurendi pakkumusele või on firma kasutanud teise pakkuja blanketti või faksinumbrit.

- Erinevate firmade pakkumused sisaldavad identseid arvutusvigu.
- Erinevate firmade pakkumused sisaldavad märkimisväärselt palju sarnaseid hinnanguid teatud objekti hinna kohta.
- Erinevate firmade poolt saadetud pakkidel on sarnased postmargid või frankeerimismasina jäljendid.
- Erinevate firmade pakkumustes on palju viimasel hetkel tehtud muudatusi, näiteks kustutusjärgi või muid füüsilisi parandusi.
- Erinevate firmade poolt esitatud pakkumused sisaldavad vähem üksikasju, kui tarvis või nõutud, või annavad muul viisil tunnistust sellest, et need ei ole ehtsad.
- Konkurendid on esitanud identsed pakkumused või kasvavad pakkujate poolt esitatud hinnad korrapärase sammuga.

3. Otsige hinda puudutavaid hoiatavaid märke ja mustreid

Kuritegelike kokkulepete avastamiseks võib kasutada pakkumuste hindu. Otsige mustreid, mis jätavad mulje, et äriühingud on oma tegevust kooskõlastanud: selleks võib olla näiteks hindade kasv, mida pole võimalik põhjendada kulude kasvuga. Kui kaotanud pakkumuste hind on oluliselt kõrgem kui eduka pakkumuse hind, on võimalik, et mahhinatsioon osalejad on rakendanud ülepaisutatud hinda. Ülepaisutatud hinna puhul on tavapärase, et sellise hinna pakkuja lisab madalaimale pakkumuse hinnale 10% või rohkem. Pakkumuse hinnad, mis on kõrgemad kui tehniliste kulude kalkulatsioon või kõrgemad kui sarnastes hankemenetlustes varem pakutud hinnad, võivad samuti osutada kuritegelikule kokkuleppele. Kahtlasteks võivad olla ka järgmised asjaolud:

- Erinevate pakkujate hindade või hinnavaheemike ootamatu või identne suurenemine, mida pole võimalik seletada kasvanud kuludega.
- Eeldatavad allahindlused või tagasimaksud kaovad ootamatult.
- Kahtlusi võib äratada identne hinnakujundus, eriti, kui samal ajal esineb üks järgmistest asjaoludest:
 - Tarnija hinnad on olnud pikka aega ühesugused,
 - Tarnijate hinnad erinesid varem üksteisest oluliselt,
 - Tarnijad on tõstnud hindu ja seda pole võimalik kasvanud kuludega põhjendada, või
 - Tarnijad on tühistanud allahindlused, eriti turul, kus allahindluse pakkumine on olnud varem tavaks.
- Suured erinevused võitnud pakkumuses sisalduvate hindade ja teiste hindade vahel.
- Teatud pakkuja pakkumuse hind on antud hankemenetluse korral palju kõrgem kui sama pakkuja poolt teises hankemenetluses pakutud hind.
- Uus või harva hankemenetluses osaleva pakkuja pakkumuse hind on varasema hinnatasemega võrreldes oluliselt madalam, st uus pakkuja võib olla häirinud senise pakkumiskartelli tegevust.
- Kohalikud pakkujad pakuvad kohalike tarnete puhul kõrgemaid hindu kui kaugemalt pärinevate tarnete puhul.
- Kohalikud ja kaugemal asuvad ettevõtjad pakuvad sarnaseid transpordihindu.
- Ainult üks pakkuja võtab enne pakkumuse esitamist hinnainfo saamiseks ühendust hulгимүүjatega.
- Ootamatud asjaolud elektroonilistel või muudel enampakkumistel tehtud avalikes pakkumustes, näiteks ebatavaliste arvude kasutamine seal, kus võiks eeldada arvude ümardamist lähima saja või

tuhandeni, võib anda tunnistust sellest, et pakkujad kasutavad pakkumusi kokkulepete sõlmimise vahendina, edastades nende kaudu informatsiooni või väljendades oma eelistusi.

4. Otsige alati kahtlasi väiteid

Ostjatega töötades olge tähelepanelik kahtlaste väidete suhtes, mis annavad alust arvata, et ettevõtjad on jõudnud omavahel kokkuleppele või kooskõlastavad oma hindu või müügipraktikaid.

- Suulised või kirjalikud viited kokkulepetele pakkujate vahel.
- Väited, millega pakkujad õigustavad oma hindu, viidates „majandussektori ligikaudsetele hindadele“, „standardsetele turuhindadele“ või „majandussektori hinnaastmikele“.
- Väited, mis osutavad sellele, et teatud firmad ei tegele müügiga mingis konkreetses piirkonnas või konkreetsetele klientidele.
- Väited, mis osutavad sellele, et mingi piirkond või klient „kuulub“ teisele tarnijale.
- Väited, mis osutavad sellele, et ettevõtja valdab mingeid veel avalikustamata andmeid konkurentide hinnastamise või pakkumuse üksikasjade kohta või omab eelteadmisi edu või ebaedu kohta hankemenetluses, mille tulemusi pole veel avalikustatud.
- Väited, mis osutavad sellele, et tarnija on esitanud näilise, lisahinnaga, teeseldud, sümboolse või ülepaisutatud hinnaga pakkumuse.
- Erinevad konkurendid selgitavad hinnatõuse ühesugust sõnastust kasutades.
- Ettevõtja esitab küsimusi või väljendab kahtlusi sõltumatult koostatud pakkumise kinnituse kohta või selliste asjaolude ilmnemine, mis annab alust arvata, et ehkki kinnitused on allkirjastatud (või on koguni allkirjadeta esitatud), ei võeta neid tõsiselt.
- Pakkujate kaaskirjad, milles pole järgitud teatud hankemenetluse tingimusi või mis viitavad näiteks tööstusharuliidus peetud aruteludele.

5. Olge alati tähelepanelik kahtlase käitumise suhtes

Otsige viiteid kohtumistele või sündmustele, mille käigus võib tarnijatel olla olnud võimalus omavahel hindade üle arutleda, aga ka käitumist, mis annab tunnistust sellest, et äriühing võtab mingeid meetmeid, mis on kasulikud üksnes teistele firmadele. Kahtlane käitumine võib ilmneda muu hulgas järgmistes vormides:

- Enne pakkumuse esitamist kohtuvad tarnijad omavahel, mõnikord selle paiga läheduses, kuhu pakkumused tuleb esitada.
- Tarnijad suhtlevad omavahel regulaarselt seltskondlikul tasandil või näivad korraldavat regulaarseid kohtumisi.
- Äriühing küsib hankedokumentide paketti endale ja konkurendile.
- Äriühing esitab nii oma kui ka konkurendi pakkumuse ja pakkumuse dokumendid.
- Pakkumuse esitab äriühing, mis ei ole suuteline edukalt lepingut täitma.
- Äriühing toob pakkumuste avamisele mitu pakkumust ja valib, millise pakkumuse esitada pärast seda, kui on välja selgitanud (või üritanud välja selgitada), kes veel pakkumusi esitab.
- Mitu pakkujat esitavad hankemenetluse korraldajale sarnaseid järelepärimisi või sarnaseid taotlusi või materjale.

6. Ettevaatus pakkumismahhinatsioonidele osutavate tunnuste suhtes

Eespool kirjeldatud võimalikule pakkumismahhinatsioonile osutavate märkide abil on võimalik tuvastada mitmesuguseid kahtlasi pakkumusi ja hinnastamismustreid, aga ka kahtlasi väiteid ja käitumist. Samas aga ei tohi neid käsitleda tõestusena selle kohta, et firmad ka tegelikult pakkumismahhinatsioonis osalevad. Näiteks võib firma loobuda pakkumisest konkreetses hankes, kuna oli antud töö võtmiseks liiga hõivatud. Kõrge hinnaga pakkumused võivad lihtsalt peegeldada teistsugust hinnangut projekti maksumusele. Sellest hoolimata tuleb kahtlaste pakkumis- ja hinnastamismustrite avastamisel, või kui hanke läbiviijad kuulevad kummalisi väiteid või täheldavad ebaharilikku käitumist, kontrollida täiendavalt, kas tegemist pole pakkumismahhinatsiooniga. Sageli annab võimalikust pakkumismahhinatsioonist paremini tunnistust teatud aja vältel korduv kahtlane käitumismuster kui ühe pakkumuse põhjal kogutud tõendid. Registreerige hoolikalt kogu informatsioon, nii et oleks võimalik tuvastada pikema aja vältel ilmnenuid korduvaid käitumismustreid.

7. Meetmed, mida hankemenetluse läbiviijad peaksid pakkumismahhinatsiooni korral võtma

Kui kahtlustate, et aset on leidmas pakkumismahhinatsioonid, saab selle avastamiseks ja peatamiseks võtta mitmeid meetmeid.

- o Tundke oma töövaldkonna piires hästi antud jurisdiktsioonis kehtivat pakkumisega manipuleerimisele kohaldatavat õigust.
- o Ärge arutage oma kahtlusi eeldatavate osalejatega.
- o Hoidke alles kõik dokumendid, kaasa arvatud pakkumuse dokumendid, kirjavahetus, ümbrikud jms.
- o Kirjutage üksikasjalikult üles kõik kahtlase käitumise juhtumid ja kahtlased väited, kaasa arvatud kuupäevad, asjasse puutuvad ja juures viibinud isikud ning kirjeldage seda, mis täpselt juhtus või mida öeldi. Tehke märkmeid sündmuse ajal või siis, kui info on ametnikul veel värskest meeles, nii et kirjutatu kajastaks juhtunut täpselt.
- o Võtke ühendust oma jurisdiktsiooni asjaomase konkurentsiasutusega.
- o Pärast asutusesisese juriidilise teenistusega konsulteerimist mõelge, kas hankemenetlusega on asjakohane edasi liikuda.