

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.

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

2. Kavandage hankeprotsess selliselt, et reaalselt konkureerivate pakujate potentsiaal oleks maksimaalselt ära kasutatud

Konkurentsi tõhusust saab parandada, kui pakkumises osalemise ettepanekule saab reageerida piisav arv usaldusväärseid pakujaid, 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.

- Vältige liigseid piiranguid, mis võivad vähendada kvalifitseeritavate pakujate 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 pakkumusel osalevate firmade suuruse, struktuuri või tüübi osas.

- 3. Pidage silmas, et kui nõuate pakkumuse esitamise tingimusena pakkujatelt suuri rahalisi tagatise, 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.
- 3. Kui vähegi võimalik, vähendage piiranguid välismaiste osalejate kaasamisele.
- 3. 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.
- 3. 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.
- 3. 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.
- 3. Ärge võtke pakkujatelt õigust osaleda edaspidistes konkurssides ja ärge kõrvaldage neid kohe pakkujate nimekirjast, kui nad pole esitanud pakkumust hiljutises hankes.
- 3. 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 kaasna 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.

- o 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.
- o Toote kirjeldamise asemel määratlege nõuded toote toimimisele ja öelge, mida tegelikult vajate.
- o 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.
- o 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.
- o Vältige oma lepinguliste nõuete ennustatavust: kaaluge lepingute ühendamist või jagamist selliselt, et hankemenetlused oleksid mahult ja ajastatuselt erinevad.
- o Tehke koostööd teiste avaliku sektori hankijatega ja korraldage ühiseid hankeid.
- o 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:

- o Pakkuge asjast huvitatud tarnijatele võimalust pidada hanke läbiviijaga dialoogi pakkumusvõimaluse tehnilisi ja administratiivseid detaile puudutavates küsimustes. Samas aga vältige potentsiaalsete tarnijate kokkuviiimist, näiteks korraldades regulaarseid pakkumuse esitamisele eelnevaid kohtumisi.
- o 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 suhted 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, kellelega 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.

- 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 konkurentsivõimuse alusel määratavad sanktsioonid.
- Teatage pakkujatele, et kõiki väiteid sisendkulude suurenemise kohta, mis põhjustab eelarve ületamist, kontrollitakse tähelepanelikult⁹.
- Kui kasutate pakkumismenetluse ajal väliste 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.

- Pakkumisel osalemise ettepaneku koostamisel mõelge läbi, missugust mõju avaldavad valitud kriteeriumid tulevikus korraldavatele konkurssidele.
- 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.
- Vältige igasugust konkreetse tarnijaklassi või -tüübi eeliskohtlemist.
- Ärge soosige seniseid partnereid¹⁰. Vahendid, mis tagavad võimalikult suure anonüümsuse kogu pakkumisprotsessi vältel, võivad olla vastukaaluks eelistele, mida seniste partnerite kasutamine pakub.
- Ärge rõhutage liigselt varasemate sooritusnäitajate olulisust. Alati, kui võimalik, kaaluge muid asjaomaseid kogemusi.
- 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.
- 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 korrupsiooni 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 realselt 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 edutud.
- 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 poliitika sättestavad 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.

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