

## 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 viiete.

### 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 võivad 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 võivad 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 identselt kirjutatud.
- 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 pakidel on sarnased postmargid või frankeerimismasina jäljendid.
- Erinevate firmade pakkumustes on palju viimasel hetkel tehtud muudatusi, näiteks kustutusjälgi 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 mahhinatsioonis osalejad on rakendanud ülepaisutatud hinda. Ülepaisutatud hinna puhul on tavapärane, 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 hinnavahemike ootamatu või identne suurenemine, mida pole võimalik seletada kasvanud kuludega.
- Eeldatavad allahindlused või tagasimaksed 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 pakumine 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 hulgimüüjatega.
- 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 konkreetsetes 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, sümbolise 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 ilmumine, 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 ilmned 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.