



**VADLĪNIJAS ATTIECĪBĀ UZ TO,
KĀ APKAROT MANIPULĀCIJAS
AR PIEDĀVĀJUMIEM
PUBLISKOS IEPIRKUMOS**

Februāris 2009

1. IEVADS

Manipulācijas ar piedāvājumiem (jeb aizliegta pretendentu vienošanās) notiek tad, kad uzņēmumi, kas citos apstākļos konkurētu, slepeni vienojas paaugstināt cenu vai pazemināt preču vai pakalpojumu kvalitāti pircējiem, kas vēlas iegādāties produktus vai pakalpojumus no konkursa kārtībā izraudzītā piegādātāja. Sabiedriskās un privātas organizācijas bieži paļaujas uz konkurenci iepirkuma gaitā, lai iepirkumus veiktu pēc iespējas izdevīgāk. Lētāki un/vai labāki produkti vai pakalpojumi ir vēlamī, jo tādējādi tiek ietaupīti līdzekļi vai tos var izmantot citu preču un pakalpojumu iegādei. Konkurētspējīgā procesā zemākas cenas vai labāku kvalitāti un jauninājumus var iegūt tikai tad, ja uzņēmumi patiesi konkurē (t. i., izvirza noteikumus godīgi un neatkarīgi). Manipulācijas ar piedāvājumiem var būt īpaši kaitīgas, ja tās ietekmē publiskos iepirkumus¹. Šādās savvērestībās pircējiem un nodokļu maksātājiem tiek atņemti līdzekļi, tās samazina sabiedrības uzticību konkurētspējīgam procesam un grauj konkurences tirgus priekšrocības.

Manipulācijas ar piedāvājumiem ir aizliegtas visās ESAO dalībvalstīs, un saskaņā ar konkurences jomā spēkā esošiem tiesību aktiem tās var izmeklēt un noteikt pret tām sankcijas. Daļā ESAO valstu manipulācijas ar piedāvājumiem ir noziedzīgs nodarījums.

2. IZPLATĪTĀKIE VEIDI MANIPULĀCIJĀM AR PIEDĀVĀJUMIEM

Lai manipulētu ar piedāvājumiem, var būt dažādi savvērestību veidi, un tie visi traucē iegādāties pakalpojumus un preces par zemāko iespējamo cenu pircējiem, kas bieži ir valstu valdības un vietējās pašpārvaldes iestādes. Konkurenti nereti jau iepriekš vienojas par to, kurš iepirkuma procesa ietvaros iesniegs labāko piedāvājumu, lai saņemtu tiesības noslēgt līgumu. Kopīgais manipulāciju ar piedāvājumiem mērķis ir palielināt līgumcenu un tādējādi arī peļņu, ko iegūst pretendents, kas saņem tiesības noslēgt līgumu.

Shēmās, kas izstrādātas manipulācijām ar piedāvājumiem, bieži ir iekļauti mehānismi, lai savvērestības dalībnieku starpā proporcionāli sadalītu papildu peļņu, kas iegūta augstākas līgumcenas rezultātā. Piemēram, pretendenti, kas piekrīt nepiedalīties izsolē vai iesniegt konkurēt nespējīgu piedāvājumu, konkursā izraudzītais uzvarētājs var piešķirt tiesības noslēgt apakšlīgumus vai piegādes līgumus, tādējādi savstarpēji sadalot ieguvumus no pretlikumīgi panāktas augstākas cenas. Tomēr ilglaicīgās manipulāciju ar piedāvājumiem shēmās izmanto sarežģītākas metodes līguma slēgšanas tiesību ieguvēja noteikšanai, šādu manipulāciju rezultātā gūto labumu pārraugot un sadalot mēnešiem un gadiem ilgā laika posmā. Manipulācijās ar piedāvājumiem var būt iekļauti naudas maksājumi, ko konkursā izraudzītais uzvarētājs maksā vienam vai vairākiem savvērestniekiem. Šo tā saukto "kompensācijas maksājumu" bieži saista ar uzņēmumiem, kas iesniedz "aizsega" (dārgākus) piedāvājumus².

¹ ESAO valstīs publiskie iepirkumi ir aptuveni 15 % no IKP. Daudzās valstīs, kas nav ESAO dalībvalstis, šis īpatsvars ir pat augstāks. Sk. ESAO izdevumu "Uzpirkšana iepirkumu konkursos. Metodes, dalībnieki un pretpasākumi" [*Bribery in Procurement, Methods, Actors and Counter-Measures*], 2007. gads.

² Visbiežāk kompensācijas maksājumu īsteno, izmantojot viltus rēķinu par apakšlīguma darbu veikšanu. Faktiski šādi darbi netiek veikti un rēķins nav īsts. Šim mērķim var izmantot arī viltus līgumus par

Lai gan fiziskās personas un uzņēmumi var vienoties par dažādu shēmu īstenošanu saistībā ar manipulācijām ar piedāvājumiem, viņi parasti īsteno vienu vai vairākas bieži satopamās stratēģijas. Šīs metodes viena otrai nav pretrunā. Piemēram “aizsega” piedāvājumu iesniegšanu var izmantot kopā ar piedāvājumu rotācijas shēmu. Šo stratēģiju izmantošanā var parādīties regularitāte, ko var atklāt amatpersonas, kuras atbildīgas par iepirkumiem, un šāda regularitāte var palīdzēt atklāt shēmas manipulācijām ar piedāvājumiem.

- **Aizsega piedāvājums.** Aizsega (arī “papildinošais”, “labvēlības” vai “simboliskais”) piedāvājums ir visbiežāk sastopamais veids, kādā manipulē ar piedāvājumiem. Tā ir situācija, kad fiziskās personas vai uzņēmumi vienojas iesniegt tādus piedāvājumus, kas atbilst vismaz vienam no turpmāk minētajiem kritērijiem: 1) pretendents piekrīt iesniegt piedāvājumu, kura cena ir augstāka par izraudzītā uzvarētāja cenu, 2) pretendents iesniedz piedāvājumu, zinādams, ka cena ir pārāk augsta, lai to akceptētu, vai 3) pretendents iesniedz piedāvājumu ar īpašiem nosacījumiem, zinādams, ka tie pircējam nav pieņemami. Aizsega piedāvājuma iesniegšanas mērķis ir radīt patiesas konkurences iespaidu.
- **Atturēšanās no solīšanas.** Atturēšanās no solīšanas ir tāda metode, kad pretendenti vienojas, ka viens no uzņēmumiem atturas iesniegt piedāvājumu vai atsauc savu piedāvājumu, lai tiktu apstiprināts izraudzītais uzvarētājs. Pēc būtības atturēšanās no solīšanas nozīmē to, ka uzņēmums neiesniedz piedāvājumu galīgai izskatīšanai.
- **Piedāvājumu uzvarētāja rotācija.** Piedāvājumu uzvarētāja rotācijas gadījumā uzņēmumi, kas slepus sadarbojas, turpina piedalīties konkursos, bet tie vienojas par uzvarētāju (t. i., zemākās cenas iesniedzēju). Šādu piedāvājumu uzvarētāja rotāciju var īstenot dažādos veidos. Piemēram, sazvērestības dalībnieki var sadalīt savā starpā noteiktas līgumu grupas līgumus tā, lai tiem būtu līdzīga vērtība, vai sadalīt tos atbilstoši uzņēmumu lielumam.
- **Tirgus sadale.** Konkurenti sadala tirgu un vienojas, ka necentīsies iegūt līgumu slēgšanas tiesības ar noteiktiem klientiem vai noteiktās teritorijās. Konkurējošie uzņēmumi var, piemēram, sadalīt noteiktus klientus vai klientu veidus vairākiem uzņēmumiem tā, lai konkurenti neiesniegtu piedāvājumu (vai iesniegtu tikai aizsega piedāvājumu) līgumiem, ko piedāvā noteikta potenciālo klientu grupa, kas ir iedalīta noteiktam uzņēmumam. Savukārt konkurents neiesniegs konkurētspējīgu piedāvājumu noteiktai klientu grupai, kas ir iedalīta citiem līguma uzņēmumiem.

3. NOZARES, IZSTRĀDĀJUMA UN PAKALPOJUMA ĪPAŠĪBAS, KAS VEICINA AIZLIEGTU VIENOŠANOS

Lai uzņēmumi varētu veiksmīgi slepeni vienoties, tiem ir kopīgi jādarbojas šādas vienošanās īstenošanai, jākontrolē, vai citi uzņēmumi, iesniedzot piedāvājumus, ievēro vienošanos, un jārada veids, kā sodīt uzņēmumus, kas to pārkāpj. Lai gan manipulācija ar piedāvājumiem var notikt jebkurā tautsaimniecības nozarē, ir dažas jomas, kurās šāda iespēja ir lielāka nozares vai produkta noteiktu īpašību dēļ. Šādas īpašības pastiprina uzņēmumu centienus manipulēt ar piedāvājumiem. Turpmāk raksturotās pazīmes, kas norāda uz manipulācijām ar piedāvājumiem, var būt daudz izteiktākas, ja pastāv arī noteikti papildfaktori. Šādos gadījumos amatpersonām, kas atbildīgas par iepirkumiem, jābūt īpaši vēīgām. Lai gan ir konstatēts, ka vairākas nozares vai produkta īpašības veicina aizliegtu vienošanos, tomēr nav jāpastāv tām visām, lai veiksmīgi manipulētu ar piedāvājumiem.

- **Neliels uzņēmumu skaits.** Lielāka varbūtība, ka notiks manipulācijas ar piedāvājumiem, ir tad, ja preces vai pakalpojumu piegādātāju skaits ir neliels. Jo mazāks pārdevēju skaits, jo vieglāk viņiem vienoties par manipulācijām ar piedāvājumiem.
- **Nepieejams vai grūti pieejams tirgus.** Ja barjeras ienākšanai tirgū ir augstas, tajā ir grūti iekļūt vai iekļūšanas process ir ilgs un tāpēc tirgū ienāk vai ir gaidāmi tikai nedaudzi jauni uzņēmumi, tad uzņēmumi, kas darbojas šajā tirgū, ir aizsargāti pret konkurences spiedienu, kuru rada jauni tirgus dalībnieki. Tirgu sargājošie šķēršļi veicina manipulācijas ar piedāvājumiem.
- **Tirgus apstākļi.** Būtiskām pieprasījuma vai piedāvājuma izmaiņām ir tendence destabilizēt pastāvošās vienošanās saistībā ar manipulācijām ar piedāvājumiem. Nemainīgs un prognozējams pieprasījums no valsts sektora palielina aizliegtas vienošanās iespēju. Tomēr ekonomikas pārmaiņu vai nenoteiktības laikā palielinās stimuls tirgus dalībniekiem manipulēt ar piedāvājumiem, lai aizstātu zaudēto tirgus daļu ar ieguvumiem, ko sniedz aizliegta vienošanās.
- **Nozaru asociācijas.** Nozaru asociācijas³ var izmantot kā likumīgu līdzekli, lai īstenotu pasākumus, kas veicina konkurenci starp uzņēmumiem, kuri darbojas kādā ražošanas vai pakalpojumu nozarē, un sekmētu standartu izstrādi, inovācijas un konkurenci. Tomēr šādas asociācijas var tikt izmantotas arī pretlikumīgiem un pret konkurenci vērstiem mērķiem, kad uzņēmumu amatpersonas tiekas un slepeni pārrunā iespējas un līdzekļus, kā īstenot vienošanos par manipulācijām ar piedāvājumiem.
- **Atkārtota piedāvājuma iesniegšana.** Atkārtoti iepirkumi palielina aizliegtas vienošanās iespēju. Biežas izsoles dod iespēju uzņēmumiem, kas vienojušies par manipulācijām ar piedāvājumiem, savstarpēji sadalīt pasūtījumu līgumus. Turklāt karteļa dalībnieki var sodīt vienošanās pārkāpēju, mēģinot iegūt pasūtījumus, kas tam iepriekš bija iedalīti. Tāpēc gadījumos, kad regulāri un atkārtoti piedāvā slēgt līgumus par preču un pakalpojumu piegādi, var būt nepieciešams veikt īpašus pasākumus un pievērst īpašu uzmanību tam, lai konkursos novērstu aizliegtu vienošanos.
- **Identiski vai vienkārši produkti vai pakalpojumi.** Ja fizisko personu vai uzņēmumu piedāvātās preces vai pakalpojumi ir identiski vai ļoti līdzīgi, uzņēmumiem ir vieglāk vienoties par vispārēju cenas noteikšanas sistēmu.
- **Maz aizstājēju vai tādu nav.** Ja ir maz labu preču vai pakalpojumu alternatīvu, ar kurām var aizstāt iepērkamo preci vai pakalpojumu, fiziskās personas vai uzņēmumi, kas vēlas veikt manipulācijas ar piedāvājumiem, var justies daudz drošāk par to, ka pircējam ir maz izvēles iespēju vai tādu nav vispār, un tāpēc pastāv lielāka iespēja, ka to centieni paaugstināt cenu būs veiksmīgi.
- **Maz tehnoloģisko jauninājumu vai tādu nav.** Ja attiecībā uz preci vai pakalpojumu ir maz tehnoloģisko jauninājumu vai tādu nav, uzņēmumiem ir vieglāk panākt vienošanos un laika gaitā to saglabāt.

³ Nozaru vai tirdzniecības asociācijās ir fiziskās personas un uzņēmumi, kam ir kopīgas komerciālās intereses un kas ir apvienojušies, lai sasniegtu savus komerciālos vai profesionālos mērķus.

KONTROLSARAKSTS IEPIRKUMA PROCEDŪRAS IZVEIDEI, LAI SAMAZINĀTU IESPĒJU MANIPULĒT AR PIEDĀVĀJUMIEM

Ir daudz pasākumu, ko pasūtītāji var veikt, lai veicinātu efektīvāku konkurenci publiskos iepirkumos un samazinātu iespēju manipulēt ar piedāvājumiem. Pasūtītājiem būtu jāizskata iespēja piemērot turpmāk raksturotos pasākumus.

1. IEGŪSTIET INFORMĀCIJU PIRMS KONKURSA PROCEDŪRAS IZSTRĀDES

Informācijas vākšana par tirgū piedāvātām un pircēja prasībām atbilstošām precēm un/vai pakalpojumiem, kā arī par iespējamiem šādu preču un/vai pakalpojumu piegādātājiem ir vislabākais veids, kā amatpersonas, kas atbildīgas par iepirkumiem, var nodrošināt vislabāko cenas un vērtības attiecību iepirkumā. Pēc iespējas agrīnākā posmā nodrošiniet, lai iestādes darbinieki būtu pietiekami kompetenti šajos jautājumos.

- Esiet informēti par tā tirgus īpašībām, kurā jūs iegādāšities preces, kā arī par jaunumiem un tendencēm nozarē, kas var ietekmēt konkurenci konkursā.
- Pārbaudiet, vai tirgum, kurā jūs iegādāšities preces, piemīt īpašības, kas palielina aizliegtas vienošanās iespēju¹.
- Vāciet informāciju par iespējamiem piegādātājiem, viņu izstrādājumiem, cenām un izmaksām. Ja iespējams, salīdziniet cenas, ko piedāvā *B2B*² iepirkumā.
- Vāciet informāciju par jaunākajām cenu pārmaiņām. Uzziniet cenas kaimiņreģionos un iespējamo alternatīvu cenas.
- Vāciet informāciju par iepriekšējiem konkursiem saistībā ar tiem pašiem vai līdzīgiem izstrādājumiem vai pakalpojumiem.
- Lai uzlabotu zināšanas par tirgu un tā dalībniekiem, sazinieties ar citiem publiskā iepirkuma veicējiem un klientiem, kas nesen ir iegādājušies līdzīgas preces vai pakalpojumus.
- Ja izmantojat ārējos konsultantus cenu vai izmaksu novērtēšanai, nodrošiniet, lai viņi parakstītu konfidencialitātes nolīgumu.

¹ Sk. iepriekšējo sadaļu "Nozares, izstrādājuma un pakalpojuma īpašības, kas veicina aizliegtu vienošanos".

² Bizness biznesam (*B2B*) ir termins, ko bieži izmanto, lai raksturotu elektroniskos tirdzniecības darījumus starp uzņēmumiem.

2. IZSTRĀDĀJIET KONKURSA PROCEDŪRU TĀ, LAI PALIELINĀTU IESPĒJU PIEDALĪTIES PATIESI KONKURĒJOŠIEM DALĪBNIEKIEM

Efektīvu konkurenci var veicināt, ja uzaicinājumam piedalīties konkursā var atsaukties pēc iespējas lielāks uzticamu pretendentu skaits un ja tiem ir stimulē cīnīties par līguma noslēgšanas tiesībām. Dalību konkursā var veicināt tas, ka amatpersonas, kas atbildīgas par iepirkumu, pēc iespējas samazina piedāvājuma iesniegšanas izmaksas, nosaka tādas prasības dalībai, kas nepamatoti neierobežo konkurenci, ļauj konkursā piedalīties uzņēmumiem no citiem reģioniem un valstīm vai izstrādā veidus, kā stimulēt mazāku uzņēmumu dalību pat tad, ja šādi uzņēmumi nevar iesniegt piedāvājumu par visu līguma apjomu.

- Izvairieties no nevajadzīgiem ierobežojumiem, kas var samazināt prasībām atbilstošu dalībnieku skaitu. Obligātās prasības nosakiet tā, lai tās būtu proporcionālas paredzamā līguma apjomam un saturam. Nenosakiet tādas obligātās prasības, kas rada šķēršļus dalībai konkursā, piemēram, prasības attiecībā uz uzņēmumu lielumu, sastāvu vai veidu.
- Ņemiet vērā, ka apjomīgu finanšu garantiju pieprasīšana no pretendentiem dalībai konkursā var atturēt mazos uzņēmumus iesniegt savu pieteikumu, pat ja šie uzņēmumi atbilst citām konkursa prasībām. Ja iespējams, nodrošiniet, ka tiek pieprasīta tikai tik liela summa, kas vajadzīga, lai garantētu konkursa veiksmīgu īstenošanu.
- Kad iespējams, samaziniet šķēršļus citu valstu pretendentu dalībai iepirkuma konkursā.
- Cik vien iespējams, pretendentu atbilstību konkursa prasībām izvērtējiet iepirkuma procedūras laikā, lai novērstu iespējamu aizliegto vienošanos starp uzņēmumiem, kas ir kvalificējušies konkursam, un lai palielinātu uzņēmumu starpā neskaidrību par piedāvājuma iesniedzēju skaitu un identitāti. Izvairieties no ļoti ilgiem laika posmiem starp kvalifikācijas kārtu un līguma slēgšanas tiesību piešķiršanas kārtu, jo tas var veicināt aizliegtas vienošanās noslēgšanu.
- Samaziniet piedāvājuma sagatavošanas izmaksas. To var panākt vairākos veidos.
 - Racionalizējot konkursa procedūras attiecībā uz vajadzīgo laiku un iepirkamo izstrādājumu (piemēram, izmantojiet vienādas pieteikuma veidlapas, pieprasiet viena veida informāciju u. tml.)³
 - Apvienojot iepirkuma konkursus (t. i., dažādus projektus), lai sadalītu piedāvājuma sagatavošanas nemainīgās izmaksas.
 - Ieviešot oficiālus apstiprinātu darbuzņēmēju sarakstus vai atzītu sertifikācijas institūciju sertificētu uzņēmumu sarakstus.
 - Dodot uzņēmumiem pietiekami daudz laika, lai sagatavotu un iesniegtu piedāvājumu. Piemēram, izskatiet iespēju sīku informāciju par cauruļvadu projektu laikus publicēt profesionālos vai nozaru žurnālos vai tīmekļa vietnēs.
 - Ja iespējams, izmantojot elektronisku piedāvājuma iesniegšanas sistēmu.

³ Tomēr, racionalizējot piedāvājuma sagatavošanu, amatpersonām, kas atbildīgas par iepirkumiem, jāturpina meklēt iespējas, kā uzlabot iepirkuma procesu (izvēlēto procedūru, iepirktos apjomus, grafiku u. tml.).

- Kad vien iespējams, ļaujiet iesniegt piedāvājumu par noteiktām līguma daļām vai objektiem vai to kombinācijām, nevis pieņemiet piedāvājumus tikai par visu paredzētā līguma apjomu⁴. Piemēram, lielākos līgumos meklējiet jomas, kas būtu pievilcīgas un piemērotas maziem un vidējiem uzņēmumiem.
- Neliedziet pretendentiem dalību nākamajos konkursos vai neizsvītrojiet tos no pretendentu saraksta, ja pēdējā konkursā tie nav iesnieguši piedāvājumu.
- Esiet elastīgi attiecībā uz to uzņēmumu skaitu, no kuriem vēlaties saņemt piedāvājumus. Piemēram, ja jūsu sākotnēji izvirzītais mērķis ir saņemt piedāvājumus vismaz no 5 uzņēmumiem, bet piedāvājumu iesniedz tikai 3 uzņēmumi, pārdomājiet, vai šo 3 uzņēmumu piedāvājums ir konkurētspējīgs un vai ir vērts pieprasīt atkārtotu konkursu, kurš, visticamāk, tikai apstiprinās to, ka noteiktajā jomā konkurence nav spēcīga.

3. NOSAKIET PRASĪBAS PRECĪZI UN IZVAIRIETIES NO PAREDZAMĪBAS

Nolikuma (t. sk. specifikāciju) izstrāde ir publiskā iepirkuma posms, ko var ietekmēt neobjektivitāte, krāpšana un korupcija. Specifikācijas/nolikumu izstrādā tā, lai izvairītos no neobjektivitātes, un dokumentam ir jābūt skaidram un saprotamam, bet ne diskriminējošam. Parasti šādos dokumentos uzmanība jāpievērš funkcionālam izpildījumam, proti, tam, kas ir jāsasniedz, nevis tam, kā uzdevums paveicams. Tas veicina novatoriskus risinājumus un augstāku vērtības attiecību pret cenu. Tas, kā ir izstrādātas konkursa prasības, ietekmē konkursam piesaistīto piegādātāju veidu un skaitu, tādējādi ietekmējot arī izvēles procesu. Jo skaidrākas prasības, jo vieglāk iespējamiem piegādātājiem tās saprast un jo augstāka pretendentu sagatavoto un iesniegto piedāvājumu uzticamības pakāpe. Prasību skaidrību nedrīkst jaukt ar paredzamību. Paredzams iepirkumu veikšanas grafiks un nemainīgs pārdodamo vai iepērkamo preču vai pakalpojumu daudzums var veicināt aizliegtu vienošanos. Savukārt augstāka līguma vērtība un retāki iepirkumi stimulē pretendētus konkurēt.

- Konkursa prasības definējiet pēc iespējas saprotamāk. Pirms specifikāciju galīgās apstiprināšanas tās jāpārbauda neatkarīgai personai, lai nodrošinātu, ka viss ir skaidri saprotams. Centieties neatstāt iespēju piegādātājiem definēt galvenos nosacījumus jau pēc līgums slēgšanas tiesību piešķiršanas.
- Izmantojiet veiktspējas specifikācijas un norādiet, kas tieši ir vajadzīgs, nevis dodiet produkta aprakstu.
- Izvairieties sākt konkursa procedūru, kamēr vēl tiek izstrādāta līguma specifikāciju daļa: vispusīga vajadzību definēšana ir viens no laba iepirkuma pamatnosacījumiem. Tajos retajos gadījumos, kad šādi rīkoties nav iespējams, izvirziet pretendentiem prasību iesniegt vienības cenu. Pēc tam, kad apjomi ir zināmi, var piemērot attiecīgo likmi.
- Kad iespējams, definējiet specifikācijas tā, lai varētu piedāvāt produktu aizstājējus – arī attiecībā uz funkcionālo izpildi un funkcionālām prasībām. Alternatīvu un novatorisku piegādes avotu pastāvēšana apgrūtina aizliegtas vienošanās noslēgšanu.

⁴ Amatpersonām, kas atbildīgas par iepirkumu, jāzina, ka nepareizi piemērota (piemēram, viegli paredzamā veidā) "līguma apjomu" dalīšanas metode var dot iespēju sazvērniekiem labāk sadalīt līgumus.

- Izvairieties no līguma prasību paredzamības: apvienojiet vai sadaliet līguma apjomus, lai mainītu iespējamā līguma apjomu un izpildes laiku.
- Sadarbojieties ar citām valsts sektora amatpersonām, kas atbildīgas par iepirkumiem, un organizējiet kopīgus iepirkumus.
- Izvairieties no tādu līgumu izsoles, kam ir līdzīga vērtība un ko pretendenti var vieglāk sadalīt savā starpā.

4. KONKURSA PROCEDŪRU IZSTRĀDĀJIET TĀ, LAI EFEKTĪVI SAMAZINĀTU SAZIŅU STARP PRETENDENTIEM

Izstrādājot konkursa procedūru, amatpersonām, kas atbildīgas par iepirkumiem, būtu jāzina dažādie faktori, kas var veicināt aizliegtu vienošanos. Iepirkuma procedūras efektivitāte būs atkarīga gan no piemērotā izsoles modeļa, gan no tā, kā konkurss ir izstrādāts un īstenots. Lai veiksmīgāk cīnītos pret korupciju, labas iepirkuma procedūras izstrādē obligāti jāievēro pārredzamības prasības. Tomēr to ievērošanai jābūt saprātīgai, lai, izplatot informāciju vairāk, nekā ir likumīgi noteikts, neveicinātu aizliegtu vienošanos. Diemžēl nav vienotu priekšrakstu izsoles vai iepirkuma konkursa izstrādei. Konkursi ir jāizstrādā atbilstoši situācijai. Ja iespējams, ņemiet vērā turpmākos ieteikumus.

- Uzaiciniet ieinteresētos piegādātājus pārrunāt ar iepirkumu aģentūru iespējamā iepirkuma tehniskās un administratīvās prasības. Tomēr izvairieties no iespējamo piegādātāju tuvināšanas un neaiciniet tos uz regulārām sanāksmēm pirms piedāvājuma iesniegšanas.
- Konkursa procedūras laikā pēc iespējas samaziniet saziņu starp piedāvātājiem⁵. Atklāti konkursi dod iespēju piedāvātājiem sazināties un izstrādāt slepenu savstarpējās informēšanas sistēmu. Prasība, ka piedāvājums ir jāiesniedz personīgi, sniedz uzņēmumiem iespēju pēdējā brīdī sazināties un rada apstākļus savstarpēja darījuma noslēgšanai. To var novērst, izmantojot elektronisku piedāvājuma iesniegšanas sistēmu.
- Rūpīgi pārdomājiet, kādu informāciju paziņojat pretendentiem publiskā konkursa atklāšanā.
- Publicējot konkursa rezultātus, rūpīgi apsveriet, kādu informāciju publiskot, un izvairieties no konkurētspējai svarīgas informācijas atklāšanas, jo tas turpmāk var veicināt shēmu veidošanu manipulācijām ar piedāvājumiem.
- Ja tirgus vai izstrādājuma īpašību dēļ rodas bažas par aizliegtas vienošanās varbūtību, ja iespējams, izmantojiet nevis apvērstu izsoli, bet slēgtu solīšanu ar vienu piedāvājumu.

⁵ Piemēram, ja pretendentiem ir jāiepazīstas ar apstākļiem uz vietas, izvairieties no pretendentu sapulcēšanas vienā ēkā vienlaicīgi.

- Apsveriet, vai citas iepirkuma metodes nevar dot labāku rezultātu par konkursiem ar vienu atlases kārtu, kuros galvenais kritērijs ir cena. Citi iepirkuma veidi ir, piemēram, konkursi ar sarunu procedūru⁶ un pamatnolīgumi⁷.
- Maksimālo rezerves cenu izmantojiet tikai tad, ja tās pamatā ir rūpīga tirgus izpēte un ja amatpersonas ir pārliecinātas, ka tā ir ļoti konkurētspējīga. Nepublicējiet rezerves cenu, bet saglabājiet to slepenībā datnē vai uzticiet tās glabāšanu citai valsts iestādei.
- Konkursa procedūras vadīšanā centieties neiesaistīt nozarē strādājošus konsultantus, jo viņiem var būt darba attiecības ar atsevišķiem pretendentiem. Tā vietā izmantojiet konsultantu padomu, lai precīzi aprakstītu kritērijus/specifikācijas, bet iepirkuma procedūras vadīšanu uzticiet iestādes darbiniekiem.
- Ja iespējams, pieprasiet, lai piedāvājumi tiktu reģistrēti anonīmi (piemēram, apsveriet iespēju identificēt pretendētus ar skaitļiem vai simboliem), un atļaujiet piedāvājumus iesniegt telefoniski vai pa pastu.
- Neatklājiet vai nevajadzīgi neierobežojiet pretendentu skaitu.
- Pieprasiet pretendentiem atklāt visu saziņu ar konkurentiem. Apsveriet iespēju pieprasīt pretendentiem parakstīt apliecinājumu par neatkarīgu cenas noteikšanu⁸.
- Pieprasiet pretendentiem godīgi norādīt, vai viņi ir paredzējuši izmantot apakšuzņēmēju pakalpojumus, jo tas var būt veids, kā sadalīt peļņu starp tiem, kas iesaistīti manipulācijās ar piedāvājumiem.
- Tā kā kopīgi piedāvājumi var būt veids, kā sadalīt peļņu starp tiem, kas iesaistīti manipulācijās ar piedāvājumiem, esiet īpaši vērīgi attiecībā uz tādu uzņēmumu kopīgiem piedāvājumiem, ko par aizliegtu vienošanos ir apsūdzējušas vai sodījušas konkurences institūcijas. Esiet piesardzīgi pat tad, ja aizliegtā vienošanās ir notikusi citos tirgos un ja uzņēmumi nespēj iesniegt atsevišķus piedāvājumus.

⁶ Konkursos ar sarunu procedūru pircējs nosaka vispārīgu plānu un pretendents(-i) kopā ar pircēju to izstrādā sīkāk, tādējādi iegūstot līguma cenu.

⁷ Pamatnolīgumu gadījumā pircējs lielam uzņēmumu skaitam, piemēram, 20, lūdz sniegt sīku informāciju par to veiktspējas kvalitātes rādītājiem, piemēram, pieredzi, drošības kvalifikāciju u. tml., un pēc tam izvēlas nelielu skaitu, piemēram, 5, pretendētus dalībai pamatnolīgumā; turpmākos darbus pēc tam sadala atbilstoši veiktspējai vai ar nelielu konkursu palīdzību, katram pretendentam iesniedzot cenu par veicamo darbu.

⁸ Apliecinājumā par neatkarīgu cenas noteikšanu pretendentiem tiek pieprasīts atklāt visus būtiskus faktus par jebkādu saziņu, kas viņiem ir bijusi ar konkurentiem saistībā ar uzaicinājumu uz konkursu. Lai atturētu pretendētus no neīsta, krāpnieciska vai aizliegtas vienošanās rezultātā noteikta piedāvājuma iesniegšanas un lai tādējādi novērstu neefektivitāti un papildu izdevumus iepirkumam, amatpersonas, kas atbildīgas par iepirkumu, var pieprasīt no katra pretendenta paziņojumu vai apliecinājumu par to, ka iesniegtais piedāvājums ir īsts, nav saistīts ar aizliegtu vienošanos un ir izstrādāts ar mērķi apstiprināt līgumu, ja tiek piešķirtas līguma slēgšanas tiesības. Var apsvērt iespēju pieprasīt tās personas parakstu, kas ir pilnvarota pārstāvēt uzņēmumu, kā arī iespēju piemērot atsevišķas sankcijas par krāpnieciskiem vai neprecīziem paziņojumiem.

- Konkursa nolikumā iekļaujiet brīdinājumu par jūsu valstī pastāvošajām sankcijām attiecībā uz manipulācijām ar piedāvājumiem, piemēram, aizliegumu noteiktu laiku piedalīties publiskajā iepirkumā, sankcijas, kādas sazvērniekiem draud, ja viņi ir parakstījuši apliecinājumu par neatkarīgu cenas noteikšanu, pasūtītāja iespēju piedzīt zaudējumus, un par jebkādām sankcijām, ko paredz tiesību akti konkurences jomā.
- Norādiet pretendentiem, ka tiks rūpīgi izmeklētas jebkādas prasības paaugstināt līgumcenu, kas rada vajadzību palielināt budžetu.⁹
- Ja iepirkuma procedūrā jums palīdz ārējie konsultanti, nodrošiniet, lai viņi būtu atbilstoši mācīti un parakstītu konfidencialitātes nolīgumu un lai uz viņiem attiektos prasība ziņot, ja viņi iegūst informāciju par neatbilstošām pretendentu darbībām vai par iespējamu interešu konfliktu.

5. RŪPĪGI IZVĒLIETIES NOVĒRTĒŠANAS UN LĪGUMA SLĒGŠANAS TIESĪBU PIEŠĶIRŠANAS KRITĒRIJUS

Visi atlases kritēriji ietekmē konkurences intensitāti un efektivitāti konkursa procedūras laikā. Lēmums par to, kādus atlases kritērijus izmantot, ir būtisks ne tikai konkrētajam projektam, bet arī tam, lai varētu saglabāt to iespējamo un uzticamo pretendentu loku, kuri ir ieinteresēti piedalīties turpmākajos konkursos. Tāpēc ir svarīgi pārliecināties, ka tiek izstrādāti kvalitatīvi atlases un līguma noslēgšanas tiesību piešķiršanas kritēriji, lai uzticami pretendenti, tostarp mazie un vidējie uzņēmumi, netiktu nevajadzīgi atbaidīti.

- Izstrādājot konkursa pieteikumu, ņemiet vērā savu izvēlēto kritēriju ietekmi uz turpmāko konkurenci.
- Ja pretendentes vērtē pēc citiem kritērijiem, nevis cenas (piemēram, izstrādājuma kvalitātes, pēcpārdošanas pakalpojumiem u. tml.), šādi kritēriji ir laikus jāraksturo un attiecīgi jāizvērtē, lai izvairītos no grūtībām pēc līguma slēgšanas tiesību piešķiršanas. Atbilstoši izmantoti, šādi kritēriji var stimulēt jauninājumu ieviešanu un cenas samazināšanu, tādējādi veicinot konkurētspējīgas cenas. Pirms konkursa beigām atklātā informācija par vērtēšanas kritērijiem var ietekmēt pretendentu iespējas saskaņot piedāvājumus.
- Izvairieties no atvieglojumu piešķiršanas kādai piegādātāju kategorijai vai veidam.
- Neatbalstiet šābrīža piegādātājus¹⁰. Nodrošinot pēc iespējas lielāku anonimitāti, var novērst situāciju, ka priekšroka tiek dota šābrīža piegādātājiem.
- Nepārspīlējiet veikspējas rādītāju nozīmi. Ja iespējams, ņemiet vērā citu attiecīgu pieredzi.
- Izvairieties no līgumu sadalīšanas starp piegādātājiem, kas ir iesnieguši vienādu piedāvājumu. Izmeklējiet vienādo piedāvājumu rašanās cēloņus un, ja vajadzīgs, izskatiet iespēju izsludināt atkārtotu uzaicinājumu piedalīties konkursā vai piešķiriet līguma slēgšanas tiesības tikai vienam piegādātājam.

⁹ Izmaksu pieaugums līgumsaistību izpildes laikā ir rūpīgi jāuzrauga, jo tas var norādīt uz korupciju un uzpirkšanu.

¹⁰ Šābrīža piegādātājs ir uzņēmums, kurš šobrīd piegādā preces vai sniedz pakalpojumus valsts administrācijai un kura līgums drīz beigsies.

- Ja cenas vai piedāvājumi ir nepamatoti, uzdodiet jautājumus, bet nekad nepārrunājiet šos jautājumus kopīgi ar visiem pretendentiem.
- Paturiet slepenībā katra uzņēmuma piedāvājuma noteikumus, ja vien tas ir atļauts saskaņā ar tiesību aktiem, ar kuriem reglamentē paziņojumus par līguma slēgšanas tiesību piešķiršanu. Līguma slēgšanā (piemēram, sagatavošanā, tāmju izstrādē u. tml.) iesaistītās personas informējiet par stingras konfidencialitātes saglabāšanu.
- Paturiet tiesības nepiešķirt līguma slēgšanas tiesības, ja ir aizdomas, ka konkursa rezultāts nav konkurētspējīgs.

6. INFORMĒJIET PERSONĀLU PAR RISKIEM, KAS PASTĀV IEPIRKUMOS SAISTĪBĀ AR MANIPULĀCIJĀM AR PIEDĀVĀJUMIEM

Profesionālām mācībām ir būtiska nozīme, lai tām amatpersonām, kas atbildīgas par iepirkumiem, palielinātu izpratni par konkurenci publiskos iepirkumos. Lai veiksmīgāk apkarotu manipulācijas ar piedāvājumiem, var vākt informāciju par piedāvājumu iesniegšanas līdzšinējo praksi, nepārtraukti uzraugot darbības saistībā ar piedāvājuma iesniegšanu un analizējot piedāvājumu datus. Tas palīdz iepirkumu aģentūrām (un konkurences institūcijām) atklāt problemātiskas situācijas. Jāņem vērā, ka manipulācijas ar piedāvājumiem var nebūt pamanāmas, apskatot viena konkursa rezultātus. Bieži vien aizliegtās vienošanās shēma tiek atklāta tikai tad, ja pārbauda vairākus konkursus ilgākā laika posmā.

- Ar konkurences institūcijas vai ārēju juridisku konsultantu palīdzību izstrādāji personālam regulāru mācību programmu par to, kā atklāt manipulācijas ar piedāvājumiem un kartelus.
- Saglabāji informāciju, kas raksturo iepriekšējos konkursus (piemēram, saglabāji informāciju par iegādāto produktu, katra dalībnieka piedāvāto cenu un uzvarētāja identitāti).
- Periodiski pārskatiet informāciju par iepriekšējiem noteiktu izstrādājumu vai pakalpojumu iepirkuma konkursiem, lai atklātu aizdomīgas sakrītības, jo īpaši nozarēs, kas ir vairāk pakļautas aizliegtas vienošanās riskam¹¹.
- Izstrādāji darbības plānu atsevišķu konkursu periodiskai izskatīšanai.
- Salīdziniet interesi izteikušo uzņēmumu sarakstus ar faktiski piedāvājumu iesniegušo uzņēmumu sarakstiem, lai atklātu tendences saistībā ar piedāvājumu atsaukšanu un apakšuzņēmēju piesaistīšanu.
- Veiciet pārrunas ar piegādātājiem, kas vairs neiesniedz konkursos piedāvājumu, un neveiksmīgiem piegādātājiem.
- Izveidoji mehānismu sūdzību iesniegšanai, lai uzņēmumiem būtu iespējams izteikt savas bažas attiecībā uz konkurences jautājumiem. Piemēram, skaidri norādi personu vai iestādi, kam jāiesniedz sūdzības (un snidzi attiecīgo kontaktinformāciju), un nodrošini atbilstošu konfidencialitāti.

¹¹ Sk. sadaļu "Nozares, izstrādājuma un pakalpojuma īpašības, kas veicina aizliegtu vienošanos".

- Izmantojiet tādus mehānismus kā sistēmu ziņošanai par pārkāpumiem, lai informāciju par manipulācijām ar piedāvājumiem vāktu no uzņēmumiem un to darbiniekiem. Apsveriet iespēju plašsaziņas līdzekļos ievietot paziņojumu, kurā uzņēmumi tiek aicināti sniegt varas iestādēm informāciju par iespējamu aizliegtu vienošanos.
- Iegūstiet informāciju par savas valsts politiku attiecībā uz iecietības principa piemērošanu¹², ja tāda ir, un pārbaudiet, vai jūsu stratēģija saistībā ar uzņēmumu izslēgšanu no konkursa, ja ir atklāta slepena vienošanās, atbilst valsts politikai par iecietības principa piemērošanu.
- Izveidojiet iekšējo kārtību, kurā amatpersonām ir izvirzīta prasība vai tās tiek mudinātas ziņot par aizdomīgiem paziņojumiem vai rīcību ne tikai iepirkumu aģentūras iekšējai revīzijas grupai un revidentam, bet arī konkurences institūcijām, un apsveriet iespēju stimulēt šādu amatpersonas rīcību.
- Izveidojiet sadarbības attiecības ar konkurences institūciju (piemēram, izveidojiet saziņas mehānismu, norādot, kāda informācija, sazinoties ar konkurences institūcijām, jāsniedz amatpersonām, kas atbildīgas par iepirkumiem, u. tml.).

¹²

Šāda politika sniedz imunitāti pret konkurences aizsardzības tiesvedībām pirmajai pusei, kas saskaņā ar šādu politiku atzīst savu dalību attiecīgajās kartēļa darbībās, tostarp shēmās manipulācijām ar piedāvājumiem, un piekrīt sadarbīties ar konkurences institūciju izmeklēšanas veikšanai.

KONTROLSARAKSTS, LAI PUBLISKOS IEPIRKUMOS ATKLĀTU MANIPULĀCIJAS AR PIEDĀVĀJUMIEM

Atklāt vienošanos par manipulācijām ar piedāvājumiem var būt grūti, jo parasti tā tiek noslēgta slepus. Tomēr nozarēs, kurās aizliegtas vienošanās ir bieži sastopamas, piegādātāji un pircēji var zināt par ilglaicīgām sazvērētībām, lai manipulētu ar piedāvājumiem. Attiecībā uz lielāko daļu nozaru ir jāmeklē uzvedinošas norādes, piemēram, neparastas sakarības saistībā ar piedāvājumiem vai cenām vai piegādātāja izteikumiem vai rīcību. Esiet modri visā iepirkuma procedūras laikā, kā arī tirgus iepriekšējās izpētes laikā.

1. PIEVĒRSIET UZMANĪBU BRĪDINOŠĀM NORĀDĒM UN SAKARĪBĀM UZŅĒMUMU PIEDĀVĀJUMOS

Noteikti piedāvājuma iesniegšanas veidi un prakse ir pretrunā tirgus konkurencei un norāda uz iespējamām manipulācijām ar piedāvājumiem. Izpētiet veidu, vai nepastāv dīvainas sakarības tajā, kā uzņēmumi iesniedz piedāvājumu, un biežumā, ar kādu tie uzvar vai zaudē konkursos. Aizdomas var radīt arī apakšlīgumu slēgšanas un slēptu kopuzņēmumu izmantošanas prakse.

- Viens un tas pats piegādātājs bieži iesniedz viszemāko cenu.
- Uzvarējušie pretendenti parasti pārstāv noteiktu ģeogrāfisku reģionu. Daži uzņēmumi iesniedz piedāvājumu, kas uzvar tikai noteiktā teritorijā.
- Regulāri piegādātāji neiesniedz piedāvājumu konkursam, kurā parasti piedalītos, bet turpina piedalīties citos konkursos.
- Daži piegādātāji atsauc piedāvājumu.
- Noteikti uzņēmumi vienmēr iesniedz piedāvājumu, bet nekad neuzvar konkursā.
- Uzņēmumi uzvar konkursos rindas kārtībā.
- Divi vai vairāki uzņēmumi iesniedz kopīgu piedāvājumu, kaut gan vismaz viens no tiem spētu iesniegt piedāvājumu pats.
- Uzvarējušais pretendents darbu veikšanai atkārtoti slēdz apakšlīgumus ar neveiksmīgiem pretendentiem.
- Uzvarējušais pretendents noraida līguma slēgšanas tiesības, bet vēlāk darbojas kā apakšuzņēmējs.
- Konkurenti bieži tiekas vai rīko sapulces neilgi pirms konkursa beigu termiņa.

2. PIEVĒRSIET UZMANĪBU BRĪDINOŠĀM NORĀDĒM VISOS IESNIEGTAJOS DOKUMENTOS

Norādes par sazvērestību, lai manipulētu ar piedāvājumiem, var būt atrodamas dažādos uzņēmumu iesniegtajos dokumentos. Lai gan uzņēmumi, kas noslēguši vienošanos par manipulācijām ar piedāvājumiem, centīsies to paturēt slepenībā, sazvērnieku bezrūpība, lielīgums vai vainas apziņa var dot norādes, kas vēlāk ļauj atklāt sazvērestību. Uzmanīgi salīdziniet visus dokumentus, lai rastu pierādījumus tam, ka dažādus piedāvājumus ir sagatavojusi viena persona vai ka tie ir sagatavoti kopīgiem spēkiem.

- Identiskas kļūdas piedāvājuma dokumentācijā vai dažādu uzņēmumu iesniegtās vēstulēs, piemēram, pareizrakstības kļūdas.
- Dažādu uzņēmumu piedāvājumā ir līdzīgs rokraksts vai šrifts vai ir izmantotas vienādas veidlapas vai kancelejas piederumi.
- Viena uzņēmuma piedāvājuma dokumentos ir skaidri izteikta atsauce uz konkurentu piedāvājumu vai ir izmantota cita pretendenta veidlapa vai faksa numurs.
- Dažādu uzņēmumu piedāvājumā ir vienādas aritmētiskās kļūdas.
- Dažādu uzņēmumu piedāvājumā ir būtisks daudzums identisku tāmju attiecībā uz noteiktiem izmaksu posteļiem.
- Dažādu uzņēmumu iesaiņojumam ir līdzīgas pastmarkas vai pasta frankēšanas ierīču atzīmes.
- Dažādu uzņēmumu piedāvājuma dokumentos ir redzamas daudzas pēdējā brīdī veiktas izmaiņas, piemēram, dzēsumi vai citi fiziski labojumi.
- Dažādu uzņēmumu piedāvājuma dokumentos nav sniegta tik sīka informācija, cik vajadzīgs vai gaidāms, vai tajos ir citas pazīmes, kas norāda, ka sniegtās ziņas nav patiesas.
- Konkurenti iesniedz identiskus piedāvājumus, vai pretendentu iesniegtās cenas pieaug ar regulāriem intervāliem.

3. PIEVĒRSIET UZMANĪBU BRĪDINOŠĀM NORĀDĒM SAISTĪBĀ AR CENAS NOTEIKŠANU

Aizliegtas vienošanas atklāšanai var izmantot piedāvājumā norādītās cenas. Meklējiet sakarības, kas norāda uz to, ka uzņēmumi varētu savas darbības būt veikuši saskaņoti, piemēram, cenas palielinājumu, ko nevar izskaidrot ar izmaksu palielinājumu. Ja konkursā zaudējušie piedāvājumi ir daudz augstāki par uzvarējušo piedāvājumu, sazvērnieki, iespējams, izmanto shēmu manipulācijai ar piedāvājumiem. Parasta prakse aizsega piedāvājumu shēmu gadījumā ir tāda, ka aizsega veidotājs pieskaita zemākajai cenai 10 % vai vairāk. Piedāvājumu cenas, kas pārsniedz inženierdarbu tāmes vai piedāvājumus līdzīgos konkursos, var norādīt uz aizliegtu vienošanos. Aizdomas var radīt turpmāk norādītie apstākļi.

- Pēkšņa vienāda pretendentu veikta cenu vai cenu diapazona paaugstināšana, ko nevar izskaidrot ar izmaksu pieaugumu.
- Negaidīti tiek atceltas paredzamas atlaides.
- Vienādas cenas var radīt aizdomas, ja ir kāds no šiem nosacījumiem:
 - piegādātāju cenas ir vienādas ilgu laiku,
 - piegādātāju cenas iepriekš bija atšķirīgas,
 - piegādātāji ir palielinājuši cenas, bet to nav iespējams izskaidrot ar izmaksu pieaugumu vai
 - piegādātāji ir atcēluši atlaides, jo īpaši tirgū, kur tradicionāli tās ir piedāvātas.
- Liela cenas atšķirība starp uzvarējušo piedāvājumu un citiem piedāvājumiem.
- Noteikta piegādātāja cena kāda līguma izpildei ir augstāka par tā paša piegādātāja cenu līdzīga līguma izpildei.
- Cenas būtiski samazinās, salīdzinot ar iepriekš piedāvātajām cenām, pēc tam, kad cenu piedāvājumu karteli ir izjaucis piedāvājums, ko iesniedzis jauns piegādātājs vai piegādātājs, kurš konkursos piedalās reti.
- Vietējie piegādātāji piedāvā augstākas cenas preču piegādei uz vietas nekā to piegādei uz attālākām vietām.
- Vietējie uzņēmumi un uzņēmumi no citiem reģioniem uzrāda līdzīgas transportēšanas izmaksas.
- Tikai viens pretendents pirms piedāvājuma iesniegšanas sazinās ar vairumtirgotājiem.
- Izsolē, elektroniski vai savādāk iesniegtu publisku piedāvājumu neparedzētas īpatnības – tostarp neparasti skaitļi vietās, kur varētu gaidīt summu, kura noapaļota līdz simtiem vai tūkstošiem, – var norādīt, ka solītāji izmanto piedāvājumus kā informācijas nesēju, lai īstenotu aizliegtu vienošanos, nododot tālāk informāciju vai paziņojot savas vēlmes.

4. PASTĀVĪGI PIEVĒRSIET UZMANĪBU AIZDOMĪGIEM PAZIŅOJUMIEM

Strādājot ar piegādātājiem, pievērsiet uzmanību aizdomīgiem paziņojumiem, kas varētu norādīt uz to, ka uzņēmumi ir panākuši savstarpēju vienošanos vai ir saskaņojuši cenas vai pārdošanas praksi.

- Mutiskas vai rakstiskas atsauces uz vienošanos starp pretendentiem.
- Paziņojumi, ka pretendentu cenu pamatā ir “nozares diktētas cenas”, “standarta tirgus cenas” vai “nozares cenu saraksti”.

- Paziņojumi, ka noteikti uzņēmumi neveic pārdošanu kādā teritorijā vai noteiktiem klientiem.
- Paziņojumi, kur norādīts, ka teritorija vai klients “pieder” citam piegādātājam.
- Paziņojumi, kas liecina par iepriekšējām zināšanām par konkurenta cenu vai nepubliskotām piedāvājuma īpatnībām, vai paziņojumi, kas liecina par iepriekšējām zināšanām par kāda uzņēmuma veiksmi vai neveiksmi konkursā, pirms tiek publicēti tā rezultāti.
- Paziņojumi, kas norāda uz to, ka piegādātājs ir iesniedzis labvēlības, papildinošu, simbolisku vai aizsega piedāvājumu.
- Dažādi piegādātāji cenas pieaugumu pamato, izmantojot vienu un to pašu terminoloģiju.
- Jautājumi un bažas attiecībā uz apliecinājumu par neatkarīgu cenas noteikšanu vai norādes, ka pat parakstīti (vai iesniegti neparakstīti) šādi apliecinājumi netiek uztverti nopietni.
- Pavadvēstules no pretendentiem, kurās ir atteikums ievērot noteiktus konkursa nosacījumus vai kurās ir atsauces uz pārrunām, iespējams, nozares asociācijā.

5. PASTĀVĪGI PIEVĒRSIET UZMANĪBU AIZDOMĪGAI RĪCĪBAI

Pievērsiet uzmanību atsaucēm uz sanāksmēm vai pasākumiem, kuros piegādātājiem varētu būt bijusi iespēja pārrunāt cenas, vai rīcību, kas vedina domāt, ka uzņēmējs noteiktas darbības veic citu uzņēmumu labā. Aizdomīga rīcība var būt šāda.

- Piegādātājiem pirms piedāvājumu iesniegšanas ir privātas tikšanās, reizēm tās vietas apkārtnē, kur ir jāiesniedz piedāvājumi.
- Piegādātāji regulāri bieži tiekas vai rīko regulāras sanāksmes.
- Uzņēmums pieprasa nolikumu par piedāvājuma konkursu sev un konkurentam.
- Uzņēmums iesniedz gan savu, gan konkurenta piedāvājuma dokumentāciju.
- Piedāvājumu iesniedz uzņēmums, kas nespēj veiksmīgi izpildīt līguma prasības.
- Uzņēmums izsoles atklāšanā ierodas ar vairākiem piedāvājumiem un pēc tam, kad ir uzzinājis (vai centies uzzināt), kas ir pārējie pretendenti, izvēlas vienu piedāvājumu iesniegšanai.
- Vairāki pretendenti iepirkumu aģentūrai uzdod līdzīgus jautājumus vai iesniedz līdzīgus lūgumus vai dokumentus.

6. BRĪDINĀJUMS PAR NORĀDĒM UZ MANIPULĀCIJĀM AR PIEDĀVĀJUMIEM

Iepriekš raksturotās norādes uz iespējamām manipulācijām ar piedāvājumiem liecina par vairākām sakarībām, kas raksturo aizdomīgus piedāvājumus, cenu noteikšanas veidus, kā arī aizdomīgus paziņojumus un uzvedību. Tomēr tos nedrīkst izmantot kā pierādījumu tam, ka uzņēmumi ir iesaistīti manipulācijās ar piedāvājumiem. Piemēram, uzņēmums varētu nebūt iesniedzis piedāvājumu attiecīgajam konkursam, jo tobrīd tam nav bijis laika tā izstrādei. Augstas cenas piedāvājumi var atspoguļot tikai atšķirīgu projekta izmaksu novērtējumu. Tomēr, kad tiek novērotas aizdomīgas sakarības starp piedāvājumu un cenām vai kad amatpersonas, kas atbildīgas par iepirkumiem, izdzird divvainus paziņojumus vai novēro savādu uzvedību, ir sīkāk jāizmeklē iespēja, ka notiek manipulācija ar piedāvājumiem. Regulāra aizdomīgas uzvedības atkārtošanās ilgākā laika posmā bieži ir labāka norāde uz iespējamām manipulācijām ar piedāvājumiem nekā pierādījumi no viena piedāvājuma. Rūpīgi pierakstiet visu informāciju, lai laika gaitā varētu izprast sakarības saistībā ar divaino rīcību.

7. PASĀKUMI, KAS JĀVEIC AMATPERSONĀM, KURAS ATBILDĪGAS PAR IEPIRKUMIEM, JA IR AIZDOMAS PAR MANIPULĀCIJĀM AR PIEDĀVĀJUMIEM

Ja jums ir aizdomas, ka notiek manipulācijas ar piedāvājumiem, jūs varat veikt vairākus pasākumus, lai tās atklātu un apturētu.

- Iegūstiet praktisku izpratni par tiesību aktiem attiecībā uz manipulācijām ar piedāvājumiem jūsu darbības jomā.
- Neapsriediet savas bažas ar konkursa dalībniekiem, kurus turat aizdomās.
- Saglabājiet visus dokumentus, tostarp piedāvājuma dokumentus, saraksti, aploksnes u. tml.
- Sīki raksturojiet visus aizdomīgas uzvedības un aizdomīgu paziņojumu gadījumus, norādot notikuma datumu, iesaistītās personas, klātesošos, kā arī to, kas tieši tika darīts vai teikts. Pieraksti ir jāveic notikuma laikā vai uzreiz pēc tam, kamēr tie vēl ir labi saglabājušies amatpersonas atmiņā, lai notikumu attēlotu precīzi.
- Sazinieties ar jūsu darbības jomu pārraugošo konkurences institūciju.
- Pēc konsultēšanās ar iekšējo juridisko personālu apsveriet, vai turpināt konkursa procedūru.