



ΟΔΗΓΙΕΣ ΤΟΥ ΟΟΣΑ ΓΙΑ ΤΗΝ
ΚΑΤΑΠΟΛΕΜΗΣΗ ΤΗΣ ΝΟΘΕΥΣΗΣ
ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΩΝ ΚΑΙ ΤΗΣ ΧΕΙΡΑΓΩΓΗΣΗΣ
ΠΡΟΣΦΟΡΩΝ ΣΤΙΣ ΔΗΜΟΣΙΕΣ
ΠΡΟΜΗΘΕΙΕΣ

ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΣ 2009

1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Νόθευση διαγωνισμών δια χειραγώγησης προσφορών προκύπτει, όταν επιχειρήσεις, οι οποίες υπό κανονικές συνθήκες αναμένεται να δρουν ανταγωνιστικά μεταξύ τους, κλείνουν μυστική συμφωνία με στόχο τη αύξηση των τιμών ή την υποβάθμιση της ποιότητας αγαθών ή υπηρεσιών για αγοραστές που επιθυμούν να προμηθευτούν προϊόντα ή υπηρεσίες μέσω διαδικασίας μειοδοτικού διαγωνισμού. Δημόσιοι και ιδιωτικοί οργανισμοί συχνά βασίζονται στην ανταγωνιστικότητα μιας διαδικασίας μειοδοτικού διαγωνισμού, προκειμένου να επιτύχουν τη βέλτιστη σχέση ποιότητας και τιμής. Οι χαμηλές τιμές ή/και τα ανώτερης ποιότητας προϊόντα είναι επιθυμητά, γιατί καταλήγουν είτε σε εξοικονόμηση είτε σε απελευθέρωση πόρων για τη χρήση τους σε άλλα αγαθά και υπηρεσίες. Μέσω της ανταγωνιστικής διαδικασίας προσφορών είναι δυνατόν να επιτευχθούν χαμηλότερες τιμές ή καλύτερη ποιότητα και καινοτομία, μόνο εφόσον υπάρχει πραγματικός/γνήσιος ανταγωνισμός μεταξύ των επιχειρήσεων (ήτοι όταν θέτουν τους όρους και τις προϋποθέσεις τους με ειλικρίνεια και ανεξαρτησία). Η νόθευση των διαγωνισμών δια χειραγώγησης προσφορών δύναται να αποβεί ιδιαίτερα επιβλαβής στην περίπτωση που αφορά στη σύναψη δημόσιων συμβάσεων¹. Τέτοιες συμπαιγνίες αντλούν πόρους από αγοραστές και φορολογούμενους, πλήττουν το δημόσιο αίσθημα εμπιστοσύνης στην ανταγωνιστική διαδικασία και υπονομεύουν τα οφέλη μιας ανταγωνιστικής αγοράς.

Η νόθευση διαγωνισμών δια χειραγώγησης προσφορών αποτελεί παράνομη πρακτική στο σύνολο των χωρών του ΟΟΣΑ, ενώ η ανίχνευσή της και ακολούθως η επιβολή κυρώσεων πραγματοποιείται σύμφωνα με το δίκαιο και τους κανόνες του ανταγωνισμού. Σε πολλές χώρες του ΟΟΣΑ, η νόθευση διαγωνισμών δια χειραγώγησης προσφορών αποτελεί ποινικό αδίκημα.

2. ΣΥΝΗΘΕΙΣ ΜΟΡΦΕΣ ΝΟΘΕΥΣΗΣ ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΩΝ ΔΙΑ ΧΕΙΡΑΓΩΓΗΣΗΣ ΠΡΟΣΦΟΡΩΝ

Οι μυστικές συμφωνίες για τη νόθευση διαγωνισμών μπορούν να λάβουν πολλές μορφές, οι οποίες όλες παρακωλύουν τις προσπάθειες των αγοραστών -συχνά εθνικών και τοπικών κυβερνήσεων- να προμηθεύονται προϊόντα και υπηρεσίες στη χαμηλότερη δυνατή τιμή. Συχνά οι ανταγωνιστές/προμηθευτές έρχονται εκ των προτέρων σε συμφωνία για το ποιος θα υποβάλλει την επιτυχούσα προσφορά σε σύμβαση που θα κατακυρωθεί κατόπιν μιας ανταγωνιστικής διαδικασίας υποβολής προσφορών. Κοινό στόχο μιας τέτοιας μυστικής συμφωνίας νόθευσης διαγωνισμών αποτελεί η αύξηση της τιμής της επιτυχούσας προσφοράς, με απώτερο σκοπό την αύξηση του κέρδους των επιτυχόντων προσφοροδοτών.

Τα σχέδια νόθευσης διαγωνισμών, συνήθως περιλαμβάνουν μηχανισμούς που έχουν ως στόχο τον καταμερισμό και τη διανομή μεταξύ των συνωμοτών των πρόσθετων κερδών που αποκτώνται ως αποτέλεσμα της υψηλότερης τελικής συμβατικής τιμής. Για παράδειγμα, οι μειοδότες που συμφωνούν να μην υποβάλλουν προσφορά ή να υποβάλλουν αποτυχούσα προσφορά μπορούν να λάβουν υπεργολαβίες ή συμβάσεις προμηθειών από τον ορισθέντα ως επιτυχόντα μειοδότη, προκειμένου να διαιρεθούν μεταξύ τους οι εισπράξεις από την παράνομα αποκτηθείσα ακριβότερη προσφορά. Παρόλα αυτά, οι μακροχρόνιοι διακανονισμοί νόθευσης διαγωνισμών επιτρέπουν την επιστράτευση πολύ πιο εξελιγμένων μεθόδων προσδιορισμού

¹ Στις χώρες του ΟΟΣΑ οι συμβάσεις δημόσιων προμηθειών αντιστοιχούν στο 15% περίπου του ΑΕΠ. Σε πολλές χώρες εκτός ΟΟΣΑ το ποσοστό αυτό είναι ακόμη υψηλότερο. Βλ. OECD, BRIBERY IN PROCUREMENT, METHODS, ACTORS AND COUNTER-MEASURES, 2007.

αναδόχων, παρακολούθησης και κατανομής των παράνομων κερδών κατά τη διάρκεια μιας περιόδου μηνών ή ετών. Η νόθευση διαγωνισμών μπορεί ακόμα να περιλαμβάνει και χρηματικές πληρωμές από τον ορισθέντα ως επιτυχόντα μειοδότη σ' έναν ή και περισσότερους εμπλεκόμενους στη συμφωνία. Αυτή η επονομαζόμενη χρηματική αποζημίωση επίσης συχνά συνδέεται με εταιρείες που υποβάλλουν εικονικές (υψηλότερες) προσφορές².

Παρόλο που άτομα και επιχειρήσεις δύνανται να συμφωνούν για την υλοποίηση διαφόρων σχεδίων νόθευσης διαγωνισμών, συνήθως εφαρμόζουν μία ή περισσότερες από ορισμένες κοινές στρατηγικές. Οι τεχνικές αυτές δεν είναι αμοιβαία αποκλειόμενες. Για παράδειγμα, η υποβολή προσφοράς-κάλυψης μπορεί να χρησιμοποιηθεί σε συνδυασμό μ' ένα πλάνο υποβολής προσφορών εκ περιτροπής. Οι στρατηγικές αυτές με τη σειρά τους δύνανται να έχουν ως αποτέλεσμα την καθιέρωση επαναλαμβανόμενων προτύπων συμπεριφοράς, τα οποία μπορούν να ανιχνευτούν από τις αρμόδιες για τις δημόσιες προμήθειες αρχές και έτσι να υποβοηθήσουν την αποκάλυψη σχεδίων νόθευσης διαγωνισμών.

- **Προσφορά-κάλυψη (εικονική προσφορά - cover bidding).** Η υποβολή προσφορών-κάλυψης (η οποία εναλλακτικά καλείται συμπληρωματική, κατά παραχώρηση, ενδεικτική ή συμβολική) αποτελεί τη συχνότερη μορφή υλοποίησης ενός σχεδίου νόθευσης διαγωνισμών. Προκύπτει όταν ιδιώτες ή επιχειρήσεις συμφωνούν να υποβάλλουν προσφορές, οι οποίες περιλαμβάνουν τουλάχιστον ένα από τα ακόλουθα στοιχεία: (1) ένας ανταγωνιστής συμφωνεί να υποβάλλει μια προσφορά που είναι υψηλότερη από την προσφορά του ορισθέντα ως επιτυχόντα μειοδότη, (2) ένας ανταγωνιστής υποβάλλει μια προσφορά που είναι πολύ υψηλή και ως εκ τούτου είναι γνωστό ότι δε μπορεί να γίνει αποδεκτή, ή (3) ένας ανταγωνιστής υποβάλλει μια προσφορά, η οποία περιέχει ειδικούς όρους, οι οποίοι, ως γνωστόν, είναι μη αποδεκτοί από τον αγοραστή. Η υποβολή εικονικής προσφοράς είναι σχεδιασμένη έτσι, ώστε να δίνει την εντύπωση ότι επικρατούν συνθήκες γνήσιου ανταγωνισμού.
- **Καταστολή προσφοράς (bid suppression).** Οι εν λόγω πρακτικές περιλαμβάνουν συμφωνίες μεταξύ ανταγωνιστών, κατά τις οποίες μία ή περισσότερες επιχειρήσεις συμφωνούν να απέχουν από τη διαδικασία υποβολής προσφορών ή να αποσύρουν μια ήδη υποβληθείσα προσφορά, ούτως ώστε να γίνει αποδεκτή η προσφορά του συμφωνηθέντος αναδόχου. Στην ουσία, η καταστολή προσφοράς ισοδυναμεί με μη υποβολή προσφοράς για τελική εξέταση.
- **Υποβολή προσφορών εκ περιτροπής (bid rotation).** Στην εν λόγω περίπτωση, οι συνωμοτούσες εταιρείες συνεχίζουν να υποβάλλουν προσφορές, ωστόσο συμφωνούν να καθίστανται εκ περιτροπής ανάδοχοι (ήτοι υποβάλλοντας εκ περιτροπής τη χαμηλότερη οικονομικοτεχνική προσφορά). Οι τρόποι εφαρμογής των συμφωνιών υποβολής προσφορών εκ περιτροπής, ποικίλλουν. Για παράδειγμα, οι συνωμότες μπορεί να επιλέξουν να καταναείμουν σε κάθε εταιρία ίση χρηματική αξία από μια συγκεκριμένη ομάδα συμβάσεων ή να καταναείμουν ποσότητες που αντιστοιχούν στο μέγεθος της κάθε εταιρείας.

² Στις περισσότερες περιπτώσεις η χρηματική αυτή αποζημίωση διευκολύνεται με τη χρήση ενός πλασματικού τιμολογίου για υπεργολαβία. Στην πραγματικότητα δεν πραγματοποιούνται εργασίες αυτής της μορφής και το τιμολόγιο είναι πλαστό. Για τον ίδιο σκοπό μπορεί να γίνει ακόμη χρήση εικονικών συμβάσεων παροχής συμβουλευτικών υπηρεσιών.

- **Κατανομή αγορών (market allocation).** Οι ανταγωνιστές καταμερίζουν την αγορά, συμφωνώντας να απέχουν από την ανταγωνιστική διαδικασία σε σχέση με ορισμένους πελάτες ή ορισμένες γεωγραφικές περιοχές. Οι ανταγωνιστικές εταιρείες μπορούν για παράδειγμα να αποφασίσουν την κατανομή συγκεκριμένων πελατών ή κατηγοριών πελατών σε διαφορετικές εταιρείες, ώστε οι ανταγωνιστές να μην υποβάλλουν προσφορά (ή να υποβάλλουν απλώς εικονική προσφορά), όσον αφορά σε συμβάσεις που διατίθενται από ορισμένη κατηγορία υποψηφίων πελατών, οι οποίοι έχουν κατανεμηθεί σε μια συγκεκριμένη εταιρεία. Ως αντάλλαγμα, ο εν λόγω ανταγωνιστής δε θα συμμετάσχει σε ανταγωνιστική διαδικασία υποβολής προσφορών προς μια ορισμένη κατηγορία πελατών που έχουν κατανεμηθεί σε άλλες εταιρείες-μέρη της συμφωνίας.

3. ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑΣ, ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ ΚΑΙ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΠΟΥ ΕΥΝΟΟΥΝ ΤΗ ΣΥΜΠΑΙΓΝΙΑ

Προκειμένου οι εταιρείες να υλοποιήσουν μια επιτυχή συμφωνία αθέμιτης σύμπραξης, πρέπει να συμφωνήσουν σε μια κοινή πορεία δράσης για την εφαρμογή της συμφωνίας, να παρακολουθούν εάν οι υπόλοιπες εταιρείες συμμορφώνονται με τους όρους της συμφωνίας, καθώς και να καθιερώσουν ένα αποτρεπτικό σύστημα ποινών για τις εταιρείες εκείνες που την αθετούν. Παρόλο που συμπαιγνίες για τη χειραγώγηση της έκβασης διαγωνισμών μπορεί να προκύψουν σε οποιοδήποτε κλάδο της οικονομίας, σε ορισμένους τομείς είναι περισσότερο πιθανό να εμφανιστούν, λόγω των ιδιαίτερων χαρακτηριστικών γνωρισμάτων της εν λόγω βιομηχανίας ή του σχετικού προϊόντος. Τέτοια χαρακτηριστικά τείνουν να υποβοηθούν τις προσπάθειες των επιχειρήσεων για νόθευση διαγωνισμών. Ενδείξεις νόθευσης διαγωνισμών, οι οποίες παρατίθενται στη συνέχεια, αποκτούν μεγαλύτερη σημασία, όταν συνυπάρχουν και κάποιοι άλλοι δευτερεύοντες παράγοντες. Σε τέτοιες περιπτώσεις, οι αρμόδιες για τις δημόσιες συμβάσεις αρχές οφείλουν να επιδεικνύουν ιδιαίτερη προσοχή. Παρά την ύπαρξη ενδείξεων ότι διάφορα χαρακτηριστικά βιομηχανίας ή προϊόντων ενισχύουν την πιθανότητα συμπαιγνίας, εντούτοις δεν απαιτείται να συνυπάρχουν όλα, προκειμένου οι επιχειρήσεις να επιτύχουν τη νόθευση διαγωνισμών.

- **Μικρός αριθμός επιχειρήσεων.** Η νόθευση διαγωνισμών είναι πιθανότερο να προκύψει, όταν ένας μικρός αριθμός εταιρειών παρέχει το προϊόν ή την υπηρεσία. Όσο μικρότερος είναι ο αριθμός των πωλητών τόσο πιο εύκολο είναι να έρθουν σε συμφωνία μεταξύ τους ως προς τη νόθευση διαγωνισμών.
- **Μικρή ή καθόλου πρόσβαση.** Όταν λίγες επιχειρήσεις έχουν πρόσφατα εισέλθει ή είναι πιθανό να εισέλθουν σε μια αγορά λόγω υψηλού κόστους, δυσχερειών ή καθυστερήσεων στην πρόσβαση, οι εταιρείες που αποτελούν μέρος αυτής της αγοράς είναι προστατευμένες από τις ανταγωνιστικές πιέσεις που ασκούν πιθανοί νέοι «εισερχόμενοι». Τα εν λόγω προστατευτικά εμπόδια ευνοούν τις απόπειρες νόθευσης διαγωνισμών.
- **Οι συνθήκες αγοράς.** Σημαντικές μεταβολές στις συνθήκες προσφοράς ή ζήτησης τείνουν να αποσταθεροποιούν τις τρέχουσες συμφωνίες νόθευσης διαγωνισμών. Μια σταθερή, προβλέψιμη ροή ζήτησης από τον δημόσιο τομέα τείνει να αυξάνει τον κίνδυνο συμπαιγνίας. Συγχρόνως, κατά τη διάρκεια περιόδων οικονομικής αναταραχής ή αβεβαιότητας, αυξάνονται και τα κίνητρα των ανταγωνιστών για τη χειραγώγηση της έκβασης διαγωνισμών, στην προσπάθειά τους να αντικαταστήσουν τυχόν απώλειες επιχειρηματικής δραστηριότητας αποκομίζοντας αθέμιτα κέρδη εκ της συμπαιγνίας.

- **Βιομηχανικές ενώσεις**³. Οι βιομηχανικές ενώσεις μπορούν να χρησιμοποιηθούν ως νόμιμοι, ευνοούντες τον ανταγωνισμό μηχανισμοί από τα μέλη ενός επιχειρηματικού κλάδου ή κλάδου παροχής υπηρεσιών με στόχο την προώθηση προτύπων, καινοτομίας και ανταγωνισμού. Αντιθέτως, στην περίπτωση που παρεκκλίνουν προς παράνομες και αντι-ανταγωνιστικές σκοπιμότητες, οι εν λόγω ενώσεις χρησιμοποιούνται από στελέχη εταιρειών, ώστε να αποκρύψουν μυστικές συναντήσεις και συζητήσεις σχετικά με τους τρόπους και τα μέσα, δια των οποίων θα καταλήξουν σε μία συμφωνία νόθευσης διαγωνισμού και εν συνεχεία θα την υλοποιήσουν.
- **Επαναλαμβανόμενη υποβολή προσφορών**. Οι αγορές κατ' επανάληψη αυξάνουν τις πιθανότητες συμπαιγνίας. Η συχνότητα υποβολής προσφορών ευνοεί τα μέρη της συμφωνίας να καταναείμουν τις συμβάσεις μεταξύ τους. Επιπροσθέτως, τα μέλη του καρτέλ/της σύμπραξης δύνανται να επιβάλλουν κυρώσεις σε κάποιον παραβάτη της συμφωνίας εστιάζοντας στις προσφορές που αρχικά είχαν προοριστεί για εκείνον. Συνεπώς, οι συμβάσεις για αγαθά ή υπηρεσίες που είναι τακτικές και επαναλαμβανόμενες ενδέχεται να απαιτούν ειδικά εργαλεία και επαγρύπνηση, προκειμένου να αποθαρρυνθεί η υποβολή προσφορών κατά συμπαιγνία.
- **Πανομοιότυπα ή απλά αγαθά ή υπηρεσίες**. Όταν τα προϊόντα ή οι υπηρεσίες που εμπορεύονται άτομα ή επιχειρήσεις είναι πανομοιότυπα ή παρεμφερή σε μεγάλο βαθμό, είναι ευκολότερο για τις επιχειρήσεις να έλθουν σε μεταξύ τους συμφωνία σχετικά με μια κοινή τιμολογιακή πολιτική.
- **Λίγα έως καθόλου υποκατάστατα**. Σε περίπτωση που είναι λίγα, αν όχι ανύπαρκτα, τα κατάλληλα εναλλακτικά προϊόντα ή υπηρεσίες που μπορούν να υποκαταστήσουν το αγαθό ή την υπηρεσία που αγοράζεται, παρατηρείται μεγαλύτερο αίσθημα ασφάλειας στα άτομα ή τις επιχειρήσεις που επιθυμούν να νοθεύσουν διαγωνισμούς, εν γνώσει του γεγονότος ότι ο αγοραστής έχει λίγες -ή καθόλου- ικανές εναλλακτικές λύσεις και, ως εκ τούτου, οι προσπάθειες τους για αύξηση τιμών είναι πιθανότερο να επιτύχουν.
- **Ελάχιστη έως καμία τεχνολογική εξέλιξη**. Η περιορισμένη ή και ανύπαρκτη καινοτομία αναφορικά με το εν λόγω προϊόν ή υπηρεσία επιτρέπει στις επιχειρήσεις να έρθουν σε συμφωνία, την οποία θα διατηρήσουν στο μέλλον.

³ Οι βιομηχανικές ή εμπορικές ενώσεις περιλαμβάνουν άτομα και επιχειρήσεις με κοινά εμπορικά ενδιαφέροντα που συμπαρατάσσονται με σκοπό την προώθηση των εμπορικών ή επαγγελματικών τους σκοπών.

ΚΑΤΑΛΟΓΟΣ ΜΕΘΟΔΩΝ ΓΙΑ ΤΟΝ ΣΧΕΔΙΑΣΜΟ ΤΗΣ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑΣ ΔΗΜΟΣΙΩΝ ΠΡΟΜΗΘΕΙΩΝ ΜΕ ΣΤΟΧΟ ΤΟΝ ΠΕΡΙΟΡΙΣΜΟ ΤΟΥ ΚΙΝΔΥΝΟΥ ΝΟΘΕΥΣΗΣ ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΩΝ

Πολλά είναι τα βήματα, στα οποία μπορούν να προχωρήσουν οι αρμόδιες για τις δημόσιες προμήθειες αρχές, προκειμένου να προωθήσουν έναν πιο αποτελεσματικό ανταγωνισμό στον τομέα των συμβάσεων για δημόσιες προμήθειες και να μειώσουν τον κίνδυνο της νόθευσης των διαγωνισμών και της χειραγώγησης των προσφορών. Οι αρμόδιες αρχές θα πρέπει να λάβουν υπόψη την εφαρμογή των ακόλουθων μέτρων:

1. ΚΑΛΗ ΠΛΗΡΟΦΟΡΗΣΗ ΠΡΙΝ ΤΟΝ ΣΧΕΔΙΑΣΜΟ ΤΗΣ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑΣ ΥΠΟΒΟΛΗΣ ΠΡΟΣΦΟΡΩΝ

Η συλλογή πληροφοριών αναφορικά με το εύρος των διαθέσιμων στην αγορά προϊόντων ή/και υπηρεσιών που πληρούν τις απαιτήσεις του αγοραστή, καθώς επίσης και η πληροφόρηση σχετικά με τους πιθανούς προμηθευτές των προϊόντων αυτών, συνιστά τον καλύτερο τρόπο για το σχεδιασμό διαδικασιών δημοσίων προμηθειών από τις αρμόδιες αρχές, με στόχο την επίτευξη της βέλτιστης σχέσης ποιότητας/τιμής. Η ανάπτυξη αναγκαίας ικανότητας και εμπειρογνώμοσύνης εντός των ιδίων των αναθετουσών αρχών συνίσταται το νωρίτερο δυνατόν.

- Γνώση των ιδιαίτερων γνωρισμάτων της αγοράς, από την οποία θα πραγματοποιηθεί η προμήθεια, καθώς και των πρόσφατων βιομηχανικών δραστηριοτήτων ή τάσεων που ενδέχεται να επηρεάσουν τον ανταγωνισμό στην υποβολή προσφορών.
- Εξακρίβωση του εάν η αγορά, στα πλαίσια της οποίας θα πραγματοποιηθεί η προμήθεια, διαθέτει ιδιαίτερα γνωρίσματα, λόγω των οποίων καθίσταται πιο πιθανή η συμπαιγνία¹.
- Συλλογή πληροφοριών σχετικά με πιθανούς προμηθευτές, τα προϊόντα τους, τις τιμές και το κόστος τους. Προτείνεται η σύγκριση τιμών που προσφέρονται στα πλαίσια προμηθειών μεταξύ επιχειρήσεων (B2B), όποτε είναι δυνατόν².
- Συλλογή πληροφοριών σχετικά με πρόσφατες αλλαγές στις τιμές. Πληροφόρηση σχετικά με τις επικρατούσες τιμές σε γειτνιάζουσες γεωγραφικά περιοχές και τις τιμές πιθανών εναλλακτικών προϊόντων.
- Συλλογή πληροφοριών όσον αφορά σε παλιότερες προσφορές για τα ίδια ή παρόμοια προϊόντα.
- Συντονισμός με άλλους προμηθευτές του δημοσίου τομέα και πελάτες που έχουν πρόσφατα προμηθευτεί παρόμοια προϊόντα ή υπηρεσίες με στόχο την καλύτερη κατανόηση της αγοράς και των συμμετεχόντων σε αυτή.
- Στην περίπτωση μίσθωσης των υπηρεσιών εξωτερικών συμβούλων για την εκτίμηση τιμών και κόστους, θα πρέπει να διασφαλιστεί η εκ μέρους τους υπογραφή συμφωνιών εχεμύθειας.

¹ Βλ. παραπάνω: «ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑΣ, ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ ΚΑΙ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΠΟΥ ΕΥΝΟΟΥΝ ΤΗ ΣΥΜΠΑΙΓΝΙΑ».

² Ο όρος Business-to-Business (B2B) χρησιμοποιείται πολύ συχνά για την περιγραφή ηλεκτρονικών συναλλαγών μεταξύ επιχειρήσεων.

2. ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΣ ΤΗΣ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑΣ ΥΠΟΒΟΛΗΣ ΠΡΟΣΦΟΡΩΝ ΜΕ ΣΤΟΧΟ ΤΗ ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΗ ΔΥΝΑΤΗ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΜΕΙΟΔΟΤΩΝ ΥΠΟ ΓΝΗΣΙΕΣ ΣΥΝΘΗΚΕΣ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ

Ο αποτελεσματικός ανταγωνισμός μπορεί να ενισχυθεί, εφόσον ένας επαρκής αριθμός αξιόπιστων μειοδοτών δύναται να ανταποκριθεί στην πρόσκληση υποβολής προσφορών, έχοντας κίνητρα να διαγωνιστεί για την κατακύρωση της σύμβασης. Παραδείγματος χάριν, η συμμετοχή στη διαδικασία υποβολής προσφορών δύναται να διευκολυνθεί, εάν οι αρμόδιες αρχές προβούν σε μείωση του κόστους της υποβολής προσφορών, σε καθορισμό προϋποθέσεων συμμετοχής που δε θα περιορίζουν αδικαιολόγητα τον ανταγωνισμό, σε ενθάρρυνση της συμμετοχής επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται σε άλλες περιοχές ή χώρες ή στη δημιουργία κίνητρων για τη συμμετοχή μικρότερων επιχειρήσεων, ακόμα και αν αυτές δε μπορούν να υποβάλλουν προσφορά για το σύνολο της σύμβασης.

- Αποφυγή μη αναγκαίων περιορισμών που ενδεχομένως θα μειώσουν τον αριθμό των μειοδοτών. Καθορισμός των ελάχιστων προϋποθέσεων που θα χαρακτηρίζονται από αναλογικότητα ως προς το μέγεθος και το περιεχόμενο της σύμβασης δημόσιας προμήθειας. Πρέπει να αποφεύγεται ο καθορισμός ελάχιστων προϋποθέσεων που θέτουν εμπόδια στη συμμετοχή, όπως περιορισμοί ως προς το μέγεθος, τη σύσταση ή τη φύση των επιχειρήσεων που ενδέχεται να υποβάλλουν προσφορές.
- Σημειωτέον ότι η απαίτηση υψηλών χρηματικών εγγυήσεων από τους μειοδότες, ως προϋπόθεση για την υποβολή προσφορών, δύναται να λειτουργήσει ανασταλτικά ως προς τη συμμετοχή μικρότερων -κατά τ' άλλα ικανών- μειοδοτών στη διαδικασία υποβολής προσφορών. Εάν είναι δυνατόν, είναι σημαντικό να καθορίζονται τα σχετικά ποσά αποκλειστικά στο ύψος που είναι απαραίτητο, ώστε να επιτευχθεί ο επιθυμητός στόχος που θέτει η απαίτηση της εγγύησης.
- Μείωση των περιορισμών στη συμμετοχή ξένων επιχειρήσεων στη διαδικασία δημοσίων προμηθειών, στο μέτρο του δυνατού.
- Στην έκταση του δυνατού, η επιλογή των μειοδοτών κατά τη διάρκεια της διαδικασίας που αφορά σε δημόσιες προμήθειες θα πρέπει να πραγματοποιείται με στόχο να αποφεύγονται πρακτικές συμπαιγνίας μεταξύ μιας προεπιλεγμένης ομάδας υποψηφίων και να αυξηθεί η αβεβαιότητα μεταξύ των επιχειρήσεων όσον αφορά στον αριθμό και την ταυτότητα των μειοδοτών. Σημαντικό είναι, επίσης, να αποφεύγεται η μεσολάβηση μεγάλου χρονικού διαστήματος μεταξύ επιλογής του αναδόχου και κατακύρωσης, καθώς το γεγονός αυτό ενδέχεται να αυξήσει τις πιθανότητες συμπαιγνίας.
- Μείωση του κόστους προετοιμασίας για την κατάρτιση της προσφοράς. Αυτό μπορεί να επιτευχθεί με ποικίλους τρόπους:
 - τον εξορθολογισμό των διαδικασιών υποβολής προσφορών αναφορικά με τα σχετικά χρονοδιαγράμματα και προϊόντα (π.χ. με τη χρήση τυποποιημένων εγγράφων, κοινό τύπο ερωτήσεων κ.τ.λ.)³.

³ Ο εξορθολογισμός της προετοιμασίας της προσφοράς, ωστόσο, δεν θα πρέπει να αποτρέπει τις αναθέτουσες αρχές από το να καταβάλλουν συνεχείς προσπάθειες βελτίωσης της διαδικασίας δημοσίων προμηθειών (επιλεγθείσα διαδικασία, ποσότητες προμηθειών, χρονικός προγραμματισμός).

- Τη συστηματοποίηση προσφορών κατά κατηγορίες (π.χ. διαφορετικά προγράμματα δημόσιων προμηθειών), προκειμένου να επιτευχθεί η «διασπορά» του παγίου κόστους προετοιμασίας της προσφοράς.
 - την τήρηση επίσημων καταλόγων εγκριθέντων αναδόχων ή τη πιστοποίηση από επισήμους οργανισμούς πιστοποίησης.
 - τη παροχή επαρκούς χρονικού διαστήματος για την προετοιμασία και την υποβολή από τις επιχειρήσεις της προσφοράς. Για παράδειγμα, εξετάστε τη δυνατότητα σημαντικά έγκαιρης δημοσίευσης λεπτομερειών για έργα αγωγών σωληνώσεων μέσω εμπορικών και επαγγελματικών εφημερίδων, δικτυακών τόπων ή περιοδικών.
 - τη χρήση ενός ηλεκτρονικού συστήματος υποβολής προσφορών, εάν υπάρχει η δυνατότητα.
- Εφόσον είναι δυνατόν, επιτρέψτε την υποβολή προσφορών για ορισμένα τμήματα ή αντικείμενα της ίδιας σύμβασης ή για συνδυασμούς αυτών, έναντι προσφορών μόνο για το σύνολο της σύμβασης⁴. Για παράδειγμα, στην περίπτωση μεγαλύτερων συμβάσεων, εντοπίστε τα αντικείμενα εκείνα του διαγωνισμού που θα ήταν ελκυστικά και κατάλληλα για επιχειρήσεις μικρού και μεσαίου μεγέθους.
 - Πρέπει να αποφεύγεται ο αποκλεισμός των μειοδοτών από μελλοντικούς διαγωνισμούς ή η άμεση διαγραφή τους από μια λίστα προσφορών, σε περίπτωση που αποτύχουν να υποβάλλουν προσφορά σε πρόσφατο διαγωνισμό.
 - Διασφάλιση της απαιτούμενης ευελιξίας όσον αφορά στον αριθμό των επιχειρήσεων, από τον οποίο απαιτείται η υποβολή προσφοράς. Παραδείγματος χάριν, εάν τίθεται απαίτηση για πέντε μειοδότες και τελικά μόνο τρεις επιχειρήσεις υποβάλλουν προσφορά, τότε είναι προτιμότερο να εξεταστεί το ενδεχόμενο διαφύλαξης της ανταγωνιστικότητας της διαδικασίας ανάμεσα στις τρεις επιχειρήσεις, παρά επαναυποβολής προσφορών, γεγονός που θα καταδείξει ακόμα εντονότερα την έλλειψη ανταγωνισμού.

3. ΣΑΦΗΣ ΠΡΟΣΔΙΟΡΙΣΜΟΣ ΤΩΝ ΠΡΟΔΙΑΓΡΑΦΩΝ ΚΑΙ ΑΠΟΦΥΓΗ ΤΗΣ ΠΡΟΒΛΕΨΙΜΟΤΗΤΑΣ

Ο σχεδιασμός των προδιαγραφών και των όρων αναφοράς (terms of reference - TOR) αποτελεί ένα στάδιο του κύκλου των δημοσίων προμηθειών, το οποίο είναι ευάλωτο σε μεροληψία, απάτη και διαφθορά. Οι προδιαγραφές (όροι αναφοράς - TOR) θα πρέπει να είναι σχεδιασμένες έτσι ώστε να αποφεύγεται η μεροληψία. Θα πρέπει να είναι ξεκάθαρες, κατανοητές, αλλά όχι μεροληπτικές. Ως γενική αρχή, πρέπει να δίνεται έμφαση στη λειτουργική απόδοση και συγκεκριμένα στον τεθέντα στόχο και όχι στον τρόπο επίτευξής αυτού. Με τον τρόπο αυτό θα ενθαρρυνθούν οι καινοτόμες λύσεις και θα βελτιωθεί η σχέση ποιότητας/τιμής. Ο τρόπος, με τον οποίο έχουν συνταχθεί οι προδιαγραφές για την υποβολή προσφορών, επηρεάζει τον αριθμό και

⁴ Οι αναθέτουσες αρχές θα πρέπει να γνωρίζουν επίσης ότι, στην περίπτωση λανθασμένης εφαρμογής, η τεχνική του «διαχωρισμού των συμβάσεων» (π.χ. μ' έναν εύκολα προβλέψιμο τρόπο) ενδέχεται να παρέχει τη δυνατότητα στους συνωμότες (στις επιχειρήσεις που έχουν καταρτίσει μυστικές συμφωνίες) για την αποτελεσματικότερη κατανομή των συμβάσεων μεταξύ τους.

τον τύπο των δυνητικών αναδόχων που εκδηλώνουν ενδιαφέρον για την υποβολή προσφορών και ως εκ τούτου επηρεάζει την επιτυχία της διαδικασίας επιλογής. Όσο πιο σαφείς είναι οι απαιτήσεις τόσο πιο κατανοητές θα γίνουν από ενδεχόμενους προμηθευτές, ενώ παράλληλα θα αυξηθεί η εμπιστοσύνη τους κατά την προετοιμασία και υποβολή της προσφοράς. Ωστόσο, η σαφήνεια δεν πρέπει να συγχέεται με την προβλεψιμότητα. Όσο πιο προβλέψιμο είναι το πρόγραμμα δημόσιων προμηθειών και όσο παραμένουν αμετάβλητες οι ποσότητες που έχουν αγοραστεί ή πωληθεί, τόσο περισσότερο διευκολύνεται η συμπαιγνία. Αντιθέτως, η υψηλότερη αξία της σύμβασης και η μικρότερη συχνότητα ευκαιριών για δημόσιες προμήθειες αυξάνουν τα κίνητρα των μειοδότην για να επιδοθούν σε ανταγωνισμό.

- Μέριμνα για τη μεγαλύτερη κατά το δυνατόν σαφήνεια ως προς τον καθορισμό των απαιτούμενων προϋποθέσεων για την υποβολή της προσφοράς, καθώς και ανεξάρτητος έλεγχος των προδιαγραφών πριν την τελική έκδοση, ώστε να διασφαλιστεί με βεβαιότητα ότι μπορούν να γίνουν κατανοητές. Θα πρέπει να καταβληθεί προσπάθεια, ώστε να μην καταλείπονται περιθώρια για τον καθορισμό όρων-κλειδιών από τους προμηθευτές μετά την κατακύρωση.
- Χρήση προδιαγραφών απόδοσης και αναφορά των πραγματικών απαιτήσεων, έναντι απλής περιγραφής του προϊόντος.
- Αποφυγή έναρξης υποβολής προσφορών για όσο διάστημα η σύμβαση βρίσκεται ακόμη στα αρχικά στάδια σχεδιασμού των προδιαγραφών: ο κατανοητός προσδιορισμός της αγοραστικής ανάγκης αποτελεί το κλειδί για μια επιτυχημένη διαδικασία δημόσιας προμήθειας. Στις σπάνιες εκείνες περιπτώσεις, όπου δε μπορεί να γίνει διαφορετικά, απαιτείστε από τους μειοδότες να παραθέσουν την προσφορά τους ανά τιμή μονάδας. Η εν λόγω τιμή μπορεί να εφαρμοστεί, αφότου γνωστοποιηθούν οι ποσότητες.
- Καθορίστε τις προδιαγραφές σας, έτσι ώστε να επιτρέπεται η δυνατότητα χρήσης υποκατάστατων προϊόντων ή βάσει όρων επιδόσεων και λειτουργικών απαιτήσεων, όποτε αυτό είναι δυνατό. Η ύπαρξη εναλλακτικών ή καινοτόμων πηγών προμηθειών καθιστά δυσκολότερη την προσφυγή σε πρακτικές συμπαιγνίας.
- Αποφυγή της προβλεψιμότητας, όσον αφορά στις προδιαγραφές της σύμβασης: εξέταση της δυνατότητας συνάθροισης ή διαχωρισμού των συμβάσεων με στόχο τη διαφοροποίηση του μεγέθους και του χρονοδιαγράμματος των προσφορών.
- Συνεργασία με άλλους προμηθευτές του δημοσίου τομέα και προσφυγή στην από κοινού προμήθεια.
- Αποφυγή παρουσίασης δημόσιων συμβάσεων με πανομοιότυπες τιμές που μπορούν να κατανεμηθούν εύκολα μεταξύ ανταγωνιστών.

4. ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΣ ΤΗΣ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑΣ ΥΠΟΒΟΛΗΣ ΠΡΟΣΦΟΡΩΝ ΜΕ ΣΤΟΧΟ ΤΟΝ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΟ ΠΕΡΙΟΡΙΣΜΟ ΤΗΣ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ ΜΕΤΑΞΥ ΤΩΝ ΠΡΟΣΦΟΡΟΔΟΤΩΝ

Κατά τον σχεδιασμό της διαδικασίας υποβολής προσφορών οι αναθέτουσες αρχές θα πρέπει να είναι ενήμερες για τους ποικίλους παράγοντες που ευνοούν τη συμπαιγνία. Η αποδοτικότητα της διαδικασίας δημόσιων προμηθειών θα εξαρτηθεί από το υιοθετηθέν μοντέλο υποβολής

προσφορών, καθώς και από τον τρόπο σχεδιασμού και εκτέλεσης της διαδικασίας υποβολής προσφορών. Οι προϋποθέσεις διαφάνειας θεωρούνται απολύτως απαραίτητες, ώστε μία άρτια διαδικασία δημοσίων προμηθειών να συμβάλει στην καταπολέμηση της διαφθοράς. Απαιτείται συμμόρφωση προς αυτές μ' έναν ισορροπημένο τρόπο, ώστε να μην διευκολύνουν τη συμπαιγνία μέσω διάδοσης πληροφοριών πέραν των νομικών υποχρεώσεων. Δυστυχώς, δεν υφίσταται ένας ενιαίος κανόνας ως προς τον σχεδιασμό ενός πλειστηριασμού ή ενός μειοδοτικού διαγωνισμού. Οι προσφορές θα πρέπει να είναι σχεδιασμένες έτσι, ώστε να προσαρμόζονται στην κάθε περίπτωση. Όπου είναι δυνατό, πρέπει να λαμβάνονται υπόψη τα ακόλουθα:

- Πρόσκληση ενδιαφερομένων προμηθευτών σε διάλογο με την αναθέτουσα αρχή σχετικά με τις τεχνικές και διοικητικές προδιαγραφές της εν λόγω ευκαιρίας για δημόσια προμήθεια. Ωστόσο, καλό είναι να αποφεύγονται οι συναναστροφές μεταξύ των ενδεχόμενων προμηθευτών μέσω ανά τακτά χρονικά διαστήματα προγραμματισμένων συναντήσεων πριν από την υποβολή προσφορών.
- Περιορισμός όσο είναι δυνατόν της επικοινωνίας μεταξύ των μειοδοτών κατά τη διάρκεια της διαδικασίας υποβολής προσφορών⁵. Οι ανοιχτοί δημόσιοι διαγωνισμοί διευκολύνουν την επικοινωνία και την ανταλλαγή μηνυμάτων μεταξύ των μειοδοτών. Η απαίτηση της αυτοπρόσωπης υποβολής της προσφοράς παρέχει την ευκαιρία για μεταξύ τους επικοινωνία την τελευταία στιγμή και για κλείσιμο συμφωνιών. Αυτό θα μπορούσε να αποφευχθεί, για παράδειγμα, με τη χρήση ενός ηλεκτρονικού συστήματος υποβολής προσφορών.
- Προσεκτική εξέταση των πληροφοριών που γνωστοποιούνται στους μειοδότες κατά τη χρονική στιγμή έναρξης της διαδικασίας υποβολής δημοσίων προσφορών.
- Κατά τη δημοσίευση των αποτελεσμάτων του διαγωνισμού, πρέπει να εξετάζονται με ιδιαίτερη προσοχή οι πληροφορίες που δημοσιεύονται και να αποφεύγεται η γνωστοποίηση ευαίσθητων για τον ανταγωνισμό πληροφοριών, καθώς κάτι τέτοιο ευνοεί για το μέλλον τη διαμόρφωση σχεδίων νόθευσης διαγωνισμών.
- Στην περίπτωση που υπάρχουν λόγοι ανησυχίας για πιθανή συμπαιγνία λόγω των ιδιαίτερων χαρακτηριστικών της αγοράς ή του προϊόντος, είναι προτιμότερο, αν είναι δυνατό, να ακολουθηθεί η διαδικασία σφραγισμένων προσφορών με την επικράτηση της προσφοράς με την ευνοϊκότερη τιμή (first-price sealed bid auction) παρά αυτή της αντίστροφης δημοπρασίας (reverse auction).
- Συνιστάται επίσης να ληφθεί υπόψη εάν άλλες μέθοδοι σύναψης δημόσιων συμβάσεων πέραν των διαγωνισμών με προσφορές ενός σταδίου (single stage tenders) που βασίζονται πρωταρχικά στην τιμή, θα μπορούσαν να επιφέρουν ένα πιο αποδοτικό αποτέλεσμα. Άλλες κατηγορίες σύναψης συμβάσεων για δημόσιες προμήθειες αποτελούν η υποβολή προσφορών κατόπιν διαπραγμάτευσης (negotiated tenders)⁶ και οι συμφωνίες-πλαίσιο

⁵ Εάν, για παράδειγμα, οι μειοδότες πρέπει να προβούν σε μια αυτοψία χώρου, είναι προτιμότερο να αποφευχθεί η συνάντησή τους στις ίδιες εγκαταστάσεις κατά την ίδια χρονική στιγμή.

⁶ Στην περίπτωση υποβολής προσφορών κατόπιν διαπραγμάτευσης (negotiated tenders), η αναθέτουσα αρχή θέτει ένα ευρύτερο σχέδιο και στη συνέχεια οι μειοδότες διαπραγματεύονται τις λεπτομέρειες με τον προμηθευτή, καταλήγοντας με τον τρόπο αυτό στον καθορισμό τιμής.

(framework-agreements)⁷.

- Χρήση της μέγιστης οριακής τιμής, μόνο εάν αυτή βασίζεται σε πλήρη έρευνα αγοράς, για την οποία οι αρμόδιες αρχές είναι πεπεισμένες ότι είναι ιδιαίτερα ανταγωνιστική. Η οριακή τιμή δεν πρέπει να δημοσιεύεται, αλλά να παραμένει εμπιστευτική στο φάκελο ή να κατατίθεται σε άλλη δημόσια αρχή.
- Προσοχή απαιτείται όσον αφορά στη διεξαγωγή της διαδικασίας υποβολής προσφορών από συμβούλους βιομηχανίας, καθότι είναι πιθανό να έχουν εδραιώσει επαγγελματικές σχέσεις με μεμονωμένους μειοδότες. Αντιθέτως, ενδείκνυται η χρήση της εμπειρογνωμοσύνης των συμβούλων για τη σαφή περιγραφή των κριτηρίων/προδιαγραφών, αλλά εν συνεχεία η διενέργεια του διαγωνισμού με ίδια μέσα (in-house).
- Όταν κάτι τέτοιο είναι δυνατό, απαιτείστε οι προσφορές να κατατίθενται ανώνυμα (π.χ. αναγνώριση των μειοδοτών με αριθμούς και σύμβολα) και επιτρέψτε την υποβολή προσφορών μέσω τηλεφώνου ή ταχυδρομείου.
- Η γνωστοποίηση ή ο μη αναγκαίος περιορισμός του αριθμού των μειοδοτών στη διαγωνιστική διαδικασία πρέπει να αποφεύγεται.
- Πρέπει να απαιτείται από τους μειοδότες να γνωστοποιούν κάθε επικοινωνία τους με τους ανταγωνιστές τους. Συνιστάται να απαιτείται η υπογραφή από τους μειοδότες ενός Πιστοποιητικού Ανεξαρτησίας κατά τον Καθορισμό των Προσφορών (Certificate of Independent Bid Determination)⁸.
- Απαιτείστε από τους μειοδότες να γνωστοποιούν εξ αρχής εάν έχουν πρόθεση να χρησιμοποιήσουν υπεργολάβους, γεγονός που μπορεί να λειτουργήσει ως μέθοδος καταμερισμού των κερδών μεταξύ των μειοδοτούντων εκείνων που προβαίνουν σε νόθευση του διαγωνισμού.

⁷ Στην περίπτωση συμφωνιών-πλαίσιου (framework-agreements), η αναθέτουσα αρχή ζητά από έναν μεγάλο αριθμό επιχειρήσεων (π.χ. είκοσι) να υποβάλλουν λεπτομέρειες της καταλληλότητάς τους αναφορικά με παράγοντες ποιότητας, όπως π.χ. εμπειρία, προδιαγραφές ασφάλειας κ.τ.λ., και στη συνέχεια επιλέγει έναν μικρό αριθμό μεταξύ αυτών (π.χ. πέντε μειοδότες), ώστε να ενταχθούν στο πλαίσιο -οι μεταγενέστερες εργασίες καταμερίζονται στη συνέχεια κατά πρώτο λόγο βάσει αξιολόγησης της ικανότητας τους ή αποτελούν το αντικείμενο επόμενων «μικρών» διαγωνισμών, με καθέναν από τους μειοδότες να υποβάλλει προσφορά τιμής αναφορικά με την συγκεκριμένη εργασία.

⁸ Το Πιστοποιητικό Ανεξαρτησίας κατά τον Καθορισμό των Προσφορών (Certificate of Independent Bid Determination) απαιτεί από τους μειοδότες να γνωστοποιήσουν κάθε ουσιώδες στοιχείο αναφορικά με οποιαδήποτε επικοινωνία με ανταγωνιστές τους που άπτεται της πρόσκλησης υποβολής προσφορών. Προκειμένου να αποτραπούν μη γνήσιες, πλαστές/καταχρηστικές ή κατά συμπαιγνία προσφορές και, ως εκ τούτου, να εξλειφθεί η αναποτελεσματικότητα και τα πρόσθετα έξοδα της διαδικασίας σύναψης συμβάσεων δημόσιων προμηθειών, οι αναθέτουσες αρχές μπορούν να απαιτούν από κάθε μειοδότη μια δήλωση ή μία πιστοποίηση ότι η υποβληθείσα προσφορά είναι γνήσια, μη προϊόν συμπαιγνίας και έχει υποβληθεί με την πρόθεση αποδοχής της σύμβασης σε περίπτωση κατακύρωσης. Θα μπορούσε να ληφθεί επίσης υπόψη η απαίτηση λήψης της υπογραφής ενός φυσικού προσώπου με εξουσία εκπροσώπησης της επιχείρησης, καθώς επίσης και η επιβολή ειδικών ποινών για πλαστές ή ανακριβείς δηλώσεις.

- Δεδομένου ότι η υποβολή κοινής προσφοράς μπορεί να λειτουργήσει ως μέθοδος για τον καταμερισμό των κερδών μεταξύ των νοθευόντων το διαγωνισμό, απαιτείται ιδιαίτερη προσοχή, όσον αφορά σε κοινές προσφορές που υποβάλλονται από επιχειρήσεις, στις οποίες έχουν επιβληθεί κυρώσεις ή πρόστιμα για συμπαιγνία από τις Αρχές Ανταγωνισμού. Ιδιαίτερη προσοχή απαιτείται επίσης και σε περιπτώσεις, όπου ή συμπαιγνία προέκυψε στο πλαίσιο άλλων αγορών, ακόμη και αν οι εμπλεκόμενες επιχειρήσεις δεν έχουν τη δυνατότητα υποβολής ξεχωριστών προσφορών.
- Συμπερίληψη στην πρόσκληση υποβολής προσφοράς μιας προειδοποίησης σχετικά με τις κυρώσεις που επιβάλλονται σύμφωνα με την εθνική αντιμονοπωλιακή νομοθεσία της χώρας σας σε περίπτωση νόθευσης διαγωνισμών δια χειραγώγησης προσφορών, π.χ. αναστολή συμμετοχής σε δημόσιους διαγωνισμούς για μια συγκεκριμένη χρονική περίοδο, άλλες κυρώσεις που επιβάλλονται σε συνωμότες που έχουν υπογράψει το Πιστοποιητικό Ανεξαρτησίας κατά τον Καθορισμό των Προσφορών (Certificate of Independent Bid Determination), η δυνατότητα της αναθέτουσας αρχής να διεκδικήσει αποζημίωση και οποιοσδήποτε κυρώσεις σύμφωνα με το δίκαιο του ανταγωνισμού.
- Επισήμανση στους μειοδότες ότι κάθε αξίωση αύξησης του κόστους εισροών, η οποία θα προκαλεί υπέρβαση του προϋπολογισμού, θα υποβάλλεται σε εξονυχιστικό έλεγχο⁹.
- Εάν, κατά τη διεξαγωγή της διαδικασίας για την πραγματοποίηση δημόσιας προμήθειας καταφύγετε στη συνδρομή εξωτερικών συμβούλων θα πρέπει να διασφαλιστεί ότι αυτοί έχουν λάβει την κατάλληλη εκπαίδευση, ότι θα υπογράψουν συμφωνίες υποχρέωσης εχεμύθειας και ότι υποχρεούνται να αναφέρουν σχετικά, αν υποπέσει στην αντίληψη τους ανάρμοστη αντιανταγωνιστική συμπεριφορά ή πιθανή σύγκρουση συμφερόντων.

5. ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΗ ΕΠΙΛΟΓΗ ΤΩΝ ΚΡΙΤΗΡΙΩΝ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗΣ ΤΗΣ ΠΡΟΣΦΟΡΑΣ ΚΑΙ ΚΑΤΑΚΥΡΩΣΗΣ ΤΗΣ ΣΥΜΒΑΣΗΣ

Τα κριτήρια επιλογής στο σύνολό τους επηρεάζουν την ένταση και την αποδοτικότητα του ανταγωνισμού κατά τη διαδικασία υποβολής προσφορών. Η απόφαση αναφορικά με το ποια κριτήρια επιλογής θα χρησιμοποιηθούν δεν είναι μόνο σημαντική για το τρέχον έργο, αλλά και για τη διατήρηση μιας ομάδας πιθανών αξιόπιστων μειοδοτών με συνεχιζόμενο ενδιαφέρον για υποβολή προσφορών σε μελλοντικούς διαγωνισμούς. Είναι συνεπώς σημαντικό να διασφαλιστεί το ότι η ποιοτική διαδικασία επιλογής και τα κριτήρια κατακύρωσης σχεδιάζονται με τέτοιο τρόπο, ώστε να μην αποθαρρύνονται χωρίς να είναι απαραίτητο αξιόπιστοι μειοδότες, συμπεριλαμβανομένων μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων.

- Κατά το σχεδιασμό της δημόσιας πρόσκλησης υποβολής προσφορών πρέπει να λαμβάνεται υπόψη ο αντίκτυπος που θα έχει μελλοντικά η επιλογή κριτηρίων στον ανταγωνισμό.
- Κατά την αξιολόγηση των μειοδοτών με κριτήρια διάφορα από την τιμή -π.χ. ποιότητα προϊόντος, υπηρεσίες μετά την πώληση (post-sale services) κ.τ.λ.- αυτά θα πρέπει να περιγράφονται και να σταθμίζονται επαρκώς εκ των προτέρων, προκειμένου να αποφευχθούν αμφισβητήσεις μετά την κατακύρωση της σύμβασης. Με σωστούς χειρισμούς

⁹ Τυχόν αυξήσεις του κόστους κατά τη φάση εκτέλεσης της σύμβασης πρέπει να υποβάλλονται σε προσεκτικό έλεγχο, διότι ενδέχεται να αποτελούν προκάλυμμα για διαφθορά και δωροδοκία.

τα κριτήρια αυτά δύνανται να επιβραβεύσουν την καινοτομία και τη λήψη μέτρων για τη μείωση του κόστους, ενώ παράλληλα προωθούν μια ανταγωνιστική τιμολογιακή πολιτική. Ο βαθμός γνωστοποίησης των κριτηρίων στάθμισης πριν την ολοκλήρωση της διαδικασίας υποβολής προσφορών δύναται να επηρεάσει την ικανότητα των μειοδοτών για τον μεταξύ τους συντονισμό των προσφορών.

- Συνιστάται η αποφυγή οποιουδήποτε είδους διακριτικής μεταχείρισης υπέρ μιας συγκεκριμένης τάξης ή κατηγορίας προμηθευτών.
- Πρέπει να αποφεύγεται η μεροληπτική στάση υπέρ των ήδη κατεστημένων αναδόχων.¹⁰ Η διασφάλιση όσο το δυνατόν υψηλότερου βαθμού ανωνυμίας καθ' όλη τη διάρκεια της διαδικασίας του διαγωνισμού είναι πιθανό να αποδυναμώσει την προνομιακή θέση του κατεστημένου αναδόχου.
- Πρέπει, επίσης, να αποφεύγεται η υπερβολική έμφαση στη σημασία της τήρησης ενός αρχείου επιδόσεων. Όποτε αυτό είναι δυνατόν, προτιμήστε την εξέταση άλλης σχετικής εμπειρίας.
- Πρέπει να αποφεύγεται η διάσπαση των συμβάσεων μεταξύ προμηθευτών με πανομοιότυπες προσφορές. Θα πρέπει αφενός να εξετάζονται οι λόγοι ύπαρξης πανομοιότυπων προσφορών και αφετέρου, όπου είναι αναγκαίο, να εξετάζεται το ενδεχόμενο επανέκδοσης της πρόσκλησης για υποβολή προσφορών ή να κατακυρώνεται η σύμβαση σ' έναν μόνο προμηθευτή.
- Εφόσον διαπιστωθεί κάποιο πρόβλημα σχετικά με τις τιμές ή τις προσφορές, πρέπει να διεξάγεται σχετική έρευνα, σε κάθε περίπτωση όμως, πρέπει να αποφεύγονται συζητήσεις για τα ως άνω ζητήματα με τους μειοδότες σε συλλογικό επίπεδο.
- Σε κάθε περίπτωση που κάτι τέτοιο είναι σύμφωνο με τις νομικές επιταγές που διέπουν τις ανακοινώσεις κατακύρωσης, τηρήστε την εμπιστευτικότητα των όρων και προϋποθέσεων της προσφοράς κάθε εταιρείας. Ιδιαίτερη μέριμνα πρέπει να αποδίδεται στην εκπαίδευση όσων εμπλέκονται στη διαδικασία σύναψης δημοσίων συμβάσεων (π.χ. προετοιμασία, προϋπολογισμός κ.τ.λ.) σχετικά με τα ζητήματα εχεμύθειας.
- Διατήρηση του δικαιώματος μη κατακύρωσης της σύμβασης, στην περίπτωση που υπάρχουν υπόνοιες ότι το αποτέλεσμα της υποβολής προσφορών δεν συνάδει με τις συνθήκες ανταγωνισμού.

6. ΑΥΞΗΣΗ ΤΗΣ ΕΥΑΙΣΘΗΤΟΠΟΙΗΣΗΣ ΤΟΥ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ ΣΧΕΤΙΚΑ ΜΕ ΤΟΥΣ ΚΙΝΔΥΝΟΥΣ ΤΗΣ ΝΟΘΕΥΣΗΣ ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΩΝ ΔΙΑ ΧΕΙΡΑΓΩΓΗΣΗΣ ΠΡΟΣΦΟΡΩΝ ΣΤΗΝ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΔΗΜΟΣΙΩΝ ΠΡΟΜΗΘΕΙΩΝ

Η επαγγελματική επιμόρφωση θεωρείται θεμελιώδης, για την ενίσχυση της ευαισθητοποίησης των στελεχών των αναθετουσών αρχών, όσον αφορά σε θέματα ανταγωνισμού στον τομέα των

¹⁰ Με τον όρο κατεστημένος ανάδοχος νοείται η επιχείρηση, η οποία επί του παρόντος προμηθεύει τη δημόσια διοίκηση με αγαθά ή υπηρεσίες, της οποίας η σύμβαση πλησιάζει στη λήξη της.

συμβάσεων δημοσίων προμηθειών. Οι προσπάθειες για μια πιο αποτελεσματική καταπολέμηση της νόθευσης διαγωνισμών μπορούν να ενισχυθούν με τη δημιουργία ενός ιστορικού αρχείου στοιχείων σχετικά με τη συμπεριφορά των οικονομικών φορέων κατά την υποβολή προσφορών, τον συνεχή έλεγχο των δραστηριοτήτων υποβολής προσφορών και τη διενέργεια αναλύσεων σε στοιχεία προσφορών. Το γεγονός αυτό βοηθά τις αναθέτουσες αρχές (και τις Αρχές Ανταγωνισμού) ως προς την διάγνωση των προβληματικών καταστάσεων. Σημειώτέον ότι η νόθευση διαγωνισμού δια χειραγώγησης προσφορών δε γίνεται απαραίτητα αντιληπτή από τα αποτελέσματα μιας μεμονωμένης διαδικασίας υποβολής προσφορών. Συχνά μια συμπαιγνία αποκαλύπτεται, μόνο αφότου εξεταστούν τα αποτελέσματα ενός ικανού αριθμού διαδικασιών υποβολής προσφορών σε βάθος χρόνου.

- Υλοποίηση ενός τακτικού προγράμματος επιμόρφωσης του προσωπικού σχετικά με τη νόθευση διαγωνισμών και την ανίχνευση καρτέλ, με τη συνδρομή της αρμόδιας Αρχής Ανταγωνισμού ή εξωτερικών νομικών συμβούλων.
- Αποθήκευση πληροφοριών σχετικά με τα χαρακτηριστικά παλιότερων διαγωνισμών (π.χ. αποθήκευση πληροφοριών, όπως το προϊόν που αγοράστηκε, η προσφορά του κάθε συμμετέχοντα και η ταυτότητα του αναδόχου).
- Περιοδική ανασκόπηση του ιστορικού των διαγωνισμών για συγκεκριμένα προϊόντα ή υπηρεσίες και προσπάθεια διακρίβωσης υπόπτων επαναλαμβανομένων προτύπων συμπεριφοράς, ιδιαίτερα σε βιομηχανίες ευάλωτες στη συμπαιγνία¹¹.
- Υιοθέτηση μιας πολιτικής περιοδικής ανασκόπησης των διαγωνισμών.
- Διενέργεια συγκριτικών ελέγχων μεταξύ καταλόγων επιχειρήσεων που έχουν απλώς υποβάλει εκδήλωση ενδιαφέροντος και επιχειρήσεων που έχουν υποβάλει προσφορές, με στόχο τη διαπίστωση πιθανών τάσεων, όπως απόσυρση προσφορών και χρήση υπερβολάβων.
- Συνεντεύξεις των προμηθευτών που δεν υποβάλλουν πλέον προσφορές σε διαγωνισμούς και μη επιτυχόντων υποψηφίων.
- Καθιέρωση ενός μηχανισμού υποβολής παραπόνων, προκειμένου να διαβιβάζονται οι ανησυχίες των επιχειρήσεων για ζητήματα ανταγωνισμού. Για παράδειγμα, πρέπει να διευκρινίζεται με σαφήνεια το φυσικό πρόσωπο ή το γραφείο στο οποίο πρέπει να υποβάλλονται τα παράπονα (και να παρέχονται τα σχετικά στοιχεία επικοινωνίας) και να διασφαλίζεται το κατάλληλο επίπεδο εχεμύθειας.
- Χρήση μηχανισμών, όπως ενός συστήματος ειδοποίησης (whistleblower system), με στόχο τη συλλογή πληροφοριών σχετικών με τη νόθευση διαγωνισμών από επιχειρήσεις και τους εργαζομένους τους. Εξέταση του ενδεχομένου δημοσίευσης αιτήματος στα μέσα ενημέρωσης προσκαλώντας τις επιχειρήσεις να παρέχουν στις αναθέτουσες αρχές πληροφορίες για πιθανή συμπαιγνία.

¹¹ Βλ. παραπάνω: «ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑΣ, ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ ΚΑΙ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΠΟΥ ΕΥΝΟΟΥΝ ΤΗ ΣΥΜΠΑΙΓΝΙΑ»

- Πληροφόρηση σχετικά με την εθνική πολιτική του προγράμματος επιείκειας¹², εφόσον προβλέπεται, και επανεξέταση της πολιτικής αναστολής της νομιμοποίησης προς υποβολή προσφοράς, σε περίπτωση κατά την οποία έχει διαπιστωθεί συμπαιγνία, προκειμένου να καθοριστεί αν αυτή είναι σύμφωνη με την εθνική πολιτική επιείκειας.
- Καθιέρωση εσωτερικών διαδικασιών που θα ενθαρρύνουν ή θα απαιτούν από τα στελέχη των τις αναθετουσών αρχών να αναφέρουν ύποπτες δηλώσεις ή συμπεριφορές στις Αρχές Ανταγωνισμού, συμπληρωματικά προς την εσωτερική ελεγκτική ομάδα ή ελεγκτή της αναθέτουσας αρχής και εξέταση του ενδεχομένου θέσπισης κινήτρων για την ενθάρρυνση των στελεχών των δημοσίων αρχών προς την κατεύθυνση αυτή.
- Καθιέρωση σχέσεων συνεργασίας με την Αρχή Ανταγωνισμού (π.χ. δημιουργία ενός μηχανισμού επικοινωνίας, καταγραφή πληροφοριών που θα διατίθενται στις αναθέτουσες αρχές κατόπιν επικοινωνίας των τελευταίων με τις Αρχές Ανταγωνισμού, κ.τ.λ.).

¹²

Οι πολιτικές αυτές παρέχουν γενικά ασυλία έναντι της λήψης νομικών μέτρων στην επιχείρηση που πρώτη θα υποβάλει σχετική αίτηση, η οποία θα ομολογήσει την εμπλοκή της ιδίως σε παράνομες συμπράξεις, συμπεριλαμβανομένης της νόθευσης διαγωνισμών δια χειραγώγησης προσφορών, και η οποία θα συμφωνεί να συνεργαστεί με την Αρχή Ανταγωνισμού στα πλαίσια των από αυτή διεξαγόμενων ερευνών.

ΚΑΤΑΛΟΓΟΣ ΣΗΜΕΙΩΝ ΠΡΟΣ ΕΛΕΓΧΟ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΝΙΧΝΕΥΣΗ ΝΟΘΕΥΣΗΣ ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΩΝ ΔΙΑ ΧΕΙΡΑΓΩΓΗΣΗΣ ΠΡΟΣΦΟΡΩΝ ΚΑΤΑ ΤΗ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΣΥΝΑΨΗΣ ΔΗΜΟΣΙΩΝ ΣΥΜΒΑΣΕΩΝ

Οι συμφωνίες για τη νόθευση διαγωνισμών δια χειραγώγησης προσφορών είναι πολύ δύσκολο να ανιχνευτούν, καθώς οι διαπραγματεύσεις πραγματοποιούνται κατά βάση με μυστικότητα. Στις βιομηχανίες ωστόσο, στις οποίες παρατηρούνται συχνά φαινόμενα συμπαιγνίας, προμηθευτές και αγοραστές ίσως έχουν υπόψη τους μακροχρόνιες συνωμοσίες νόθευσης διαγωνισμών. Στις περισσότερες επιχειρήσεις, είναι αναγκαίο να γίνεται προσπάθεια εξεύρεσης στοιχείων, όπως ασυνήθιστες προσφορές ή τρόποι τιμολόγησης ή κάποια πράξη ή δήλωση του παρόχου. Επαγρύπνηση απαιτείται τόσο καθ' όλη τη διάρκεια της διαδικασίας που οδηγεί στη σύναψη σύμβασης δημόσιας προμήθειας όσο και κατά την προκαταρκτική έρευνα αγοράς.

1. ΕΡΕΥΝΑ ΓΙΑ ΠΡΟΕΙΔΟΠΟΙΗΤΙΚΕΣ ΕΝΔΕΙΞΕΙΣ ΚΑΙ ΕΠΑΝΑΛΑΜΒΑΝΟΜΕΝΑ ΠΡΟΤΥΠΑ ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑΣ ΚΑΤΑ ΤΗΝ ΥΠΟΒΟΛΗ ΠΡΟΣΦΟΡΩΝ ΑΠΟ ΤΙΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ

Κάποια πρότυπα και πρακτικές υποβολής προσφορών φαίνεται να μη συμβαδίζουν με μια ανταγωνιστική αγορά και υποδηλώνουν την πιθανότητα νόθευσης διαγωνισμού. Για το λόγο αυτό, πρέπει να γίνεται έρευνα για ιδιότυπα επαναλαμβανόμενα πρότυπα συμπεριφοράς σε σχέση με τους τρόπους υποβολής προσφορών από τις επιχειρήσεις αλλά και με τη συχνότητα, με την οποία αυτές κερδίζουν ή χάνουν προσφορές. Η υπερβολαβία και οι μη γνωστοποιηθείσες πρακτικές κοινοπραξιών μπορούν επίσης να κινήσουν τις υποψίες.

- Ο ίδιος προμηθευτής είναι συνήθως ο προσφέρων τη χαμηλότερη οικονομική προσφορά.
- Υπάρχει γεωγραφική κατανομή των επιτυχουσών προσφορών. Ορισμένες επιχειρήσεις υποβάλλουν προσφορές που επιτυγχάνουν μόνο σε ορισμένες γεωγραφικές περιοχές.
- Τακτικοί μειοδότες δεν υποβάλλουν προσφορά σε διαγωνισμό, στον οποίο θα ήταν αναμενόμενο να συμμετέχουν, ενώ συνεχίζουν παράλληλα να υποβάλλουν προσφορά σε άλλους διαγωνισμούς.
- Κάποιοι προμηθευτές αναπάντεχα αποσύρουν τις προσφορές τους.
- Ορισμένες επιχειρήσεις υποβάλλουν συνεχώς προσφορές, όμως ποτέ δεν επιτυγχάνουν.
- Κάθε επιχείρηση φαίνεται να ακολουθεί τη σειρά της ως προς την ανακήρυξη της ως επιτυχών μειοδότης.
- Δύο ή περισσότερες επιχειρήσεις υποβάλλουν από κοινού προσφορά, παρά το γεγονός ότι μία τουλάχιστον από αυτές μπορούσε να υποβάλλει μεμονωμένη προσφορά. Ο προκριθείς υποψήφιος συστηματικά αναθέτει υπερβολαβία σε απορριφθέντες υποψηφίους.
- Ο προκριθείς υποψήφιος αρνείται την κατακύρωση της σύμβασης και αργότερα αποδεικνύεται ότι είναι υπερβολάβος.
- Οι ανταγωνιστές έχουν τακτικές κοινωνικές επαφές ή προγραμματίζουν συναντήσεις λίγο πριν τη λήξη προθεσμίας για την υποβολή προσφορών.

2. ΑΝΑΖΗΤΗΣΗ ΠΡΟΕΙΔΟΠΟΙΗΤΙΚΩΝ ΕΝΔΕΙΞΕΩΝ ΣΕ ΟΛΑ ΤΑ ΥΠΟΒΛΗΘΕΝΤΑ ΕΓΓΡΑΦΑ

Προειδοποιητικά στοιχεία όσον αφορά σε μια συνωμοσία νόθευσης διαγωνισμού δύνανται να προκύψουν σε πολλά από τα έγγραφα που υποβάλλουν οι επιχειρήσεις. Παρόλο που οι επιχειρήσεις που εμπλέκονται στη συμφωνία νόθευσης του διαγωνισμού θα καταβάλλουν προσπάθειες για τη διατήρηση της μυστικότητάς της, η απεισκευσία ή καυχησιολογία ή η ενοχή εκ μέρους των συνωμοτών μπορεί να οδηγήσει στην εξεύρεση στοιχείων που μοιραία θα οδηγήσουν στην αποκάλυψη. Πρέπει να διενεργείται προσεχτική σύγκριση όλων των εγγράφων για την εξεύρεση αποδεικτικών στοιχείων που θα υποδηλώνουν ότι οι προσφορές είτε προετοιμάστηκαν από το ίδιο πρόσωπο ή προετοιμάστηκαν από κοινού.

- Πανομοιότυπα λάθη, π.χ. ορθογραφικά, στα έγγραφα ή τις επιστολές που έχουν υποβληθεί από διαφορετικές επιχειρήσεις στα πλαίσια του υπό κρίσιν διαγωνισμού.
- Προσφορές, οι οποίες, ενώ έχουν υποβληθεί από διαφορετικές επιχειρήσεις, περιέχουν παρόμοιο γραφικό χαρακτήρα ή γραμματοσειρά ή εμπεριέχονται σε πανομοιότυπα έντυπα και επιστολόχαρτα.
- Τα σχετικά με την προσφορά μιας επιχείρησης έγγραφα κάνουν ρητή αναφορά σε προσφορές ανταγωνιστών ή κάνουν χρήση της κεφαλίδας στοιχείων ή του αριθμού τηλεομοιοτυπίας άλλης επιχείρησης.
- Προσφορές από διαφορετικές επιχειρήσεις, οι οποίες περιέχουν πανομοιότυπους λανθασμένους υπολογισμούς.
- Προσφορές από διαφορετικές επιχειρήσεις, οι οποίες περιέχουν έναν σημαντικό αριθμό πανομοιότυπων εκτιμήσεων του κόστους ορισμένων ειδών.
- Η συσκευασία ειδών από διαφορετικές επιχειρήσεις έχει παρόμοιες ταχυδρομικές σφραγίδες ή παρόμοια σημεία ταχυδρομικού μετρητή.
- Τα έγγραφα του διαγωνισμού από διαφορετικές επιχειρήσεις υποδεικνύουν πολυάριθμες προσαρμογές της τελευταίας στιγμής, όπως διαγραφές και άλλες υλικές τροποποιήσεις.
- Τα έγγραφα του διαγωνισμού που έχουν υποβληθεί από διαφορετικές επιχειρήσεις περιέχουν λιγότερες λεπτομέρειες απ' ό,τι είναι απαραίτητο ή αναμενόμενο ή παρέχουν άλλες ενδείξεις μη γνησιότητας.
- Ανταγωνιστές υποβάλλουν πανομοιότυπες προσφορές ή οι τιμές που έχουν υποβληθεί από τους συμμετέχοντες παρουσιάζουν τακτικές προσαυξήσεις.

3. ΑΝΑΖΗΤΗΣΗ ΠΡΟΕΙΔΟΠΟΙΗΤΙΚΩΝ ΕΝΔΕΙΞΕΩΝ ΚΑΙ ΕΠΑΝΑΛΑΜΒΑΝΟΜΕΝΩΝ ΠΡΟΤΥΠΩΝ ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑΣ ΣΧΕΤΙΚΩΝ ΜΕ ΤΗΝ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ

Οι τιμές των προσφορών μπορούν να συμβάλλουν στην αποκάλυψη της σύμπραξης. Θα πρέπει να αναζητούνται επαναλαμβανόμενα πρότυπα συμπεριφοράς που υποδηλώνουν ότι οι επιχειρήσεις ενδέχεται να συντονίζουν τις προσπάθειες τους, όπως για παράδειγμα μέσω των αυξήσεων στις τιμές, οι οποίες δεν αιτιολογούνται από αντίστοιχη αύξηση του κόστους. Όταν η τιμή των απορριφθεισών προσφορών είναι πολύ υψηλότερη από την εγκριθείσα προσφορά, τότε ενδέχεται να γίνεται χρήση ενός σχεδίου προσφοράς- κάλυψης (cover bidding scheme). Μια κοινή πρακτική στα σχέδια κάλυψης της τιμής (cover pricing schemes) είναι η πρόσθεση από τον υποβάλλοντα προσφορά με εικονική τιμή ενός ποσοστού 10% ή περισσότερο στη χαμηλότερη προσφορά. Τιμές προσφορών που είναι υψηλότερες από τις εκτιμήσεις του κόστους μηχανικής σχεδίασης ή που ξεπερνούν το ύψος προηγούμενων προσφορών για παρόμοιους διαγωνισμούς είναι πιθανό να αποτελούν, επίσης, ένδειξη σύμπραξης. Τα ακόλουθα στοιχεία ενδέχεται να κινήσουν υποψίες:

- Ξαφνικές και πανομοιότυπες αυξήσεις από τους μειοδότες στην τιμή ή στο εύρος τιμών που δε μπορούν να ερμηνευτούν βάσει αντίστοιχων αυξήσεων του κόστους.
- Απροσδόκητη εξαφάνιση των αναμενόμενων εκπτώσεων ή χρηματικών επιστροφών.
- Η πανομοιότυπη τιμολόγηση μπορεί να εγείρει υποψίες ιδίως στην περίπτωση που ισχύει κάποιο από τα ακόλουθα στοιχεία:
 - Οι τιμές των προμηθευτών παρέμειναν ίδιες για μεγάλο χρονικό διάστημα,
 - Οι τιμές των προμηθευτών προηγουμένως διέφεραν η μια από την άλλη,
 - Οι προμηθευτές αύξησαν τις τιμές τους, χωρίς να έχει δικαιολογείται από παράλληλη αύξηση του κόστους,
 - Οι προμηθευτές προχώρησαν σε άρση των εκπτώσεων, ιδίως στην περίπτωση μιας αγοράς, στην οποία παραδοσιακά χορηγούνται εκπτώσεις.
- Η μεγάλη διάσταση μεταξύ της τιμής της εγκριθείσας προσφοράς και άλλων προσφορών.
- Η προσφορά κάποιου προμηθευτή για μια συγκεκριμένη σύμβαση είναι πολύ υψηλότερη από την προσφορά του για μία άλλη παρόμοια σύμβαση.
- Ύπαρξη σημαντικής μείωσης συγκριτικά με το επίπεδο τιμών του παρελθόντος κατόπιν υποβολής προσφοράς από έναν νέο ή σποραδικά συμμετέχοντα προμηθευτή, π.χ. ο νέος προμηθευτής μπορεί να διατάραξε ένα υφιστάμενο καρτέλ υποβολής προσφορών σε δημόσιο διαγωνισμό.
- Οι τοπικοί προμηθευτές χρεώνουν υψηλότερες τιμές για τοπική διανομή από ότι για διανομή σε μακρινότερους προορισμούς
- Παρόμοιο κόστος μεταφοράς ορίζεται από τοπικές και μη τοπικές επιχειρήσεις.

- Μόνο ένας μειοδότης επικοινωνεί με τους χονδρέμπορους πριν από την υποβολή της προσφοράς, προκειμένου να πληροφορηθεί για ζητήματα τιμών.
- Απροσδόκητα χαρακτηριστικά των δημοσίων προσφορών ενός πλειστηριασμού, ηλεκτρονικού ή άλλου --π.χ. προσφορές που περιλαμβάνουν ασυνήθιστα νούμερα, ενώ αναμενόμενος θα ήταν στρογγυλοποιημένος αριθμός σε εκατοντάδες ή χιλιάδες-- ενδέχεται να υποδηλώνουν ότι οι μειοδότες χρησιμοποιούν τις ίδιες τις προσφορές ως μέσο συμπαιγνίας, ανταλλάσσοντας πληροφορίες μεταξύ τους και επικοινωνώντας τις προτιμήσεις τους.

4. ΑΝΑΖΗΤΗΣΗ ΥΠΟΠΤΩΝ ΔΗΛΩΣΕΩΝ ΑΝΑ ΠΑΣΑ ΧΡΟΝΙΚΗ ΣΤΙΓΜΗ

Κατά τη συνεργασία των αναθετουσών αρχών με τους προμηθευτές πρέπει να δίνεται ιδιαίτερη προσοχή σε τυχόν ύποπτες δηλώσεις που υποδεικνύουν ότι οι επιχειρήσεις ίσως έχουν καταλήξει σε συμφωνία ή έχουν προβεί σε συντονισμό των τιμών τους ή των πρακτικών πώλησης.

- Προφορικές ή γραπτές αναφορές σε συμφωνία μεταξύ μειοδοτών.
- Δηλώσεις, δια των οποίων οι μειοδότες αιτιολογούν τις τιμές τους βάσει των «προτεινόμενων τιμών στα πλαίσια μιας αγοράς», των «προτύπων τιμών αγοράς» ή «καταλόγου τιμών αγοράς».
- Δηλώσεις που υποδεικνύουν ότι ορισμένες επιχειρήσεις δεν πραγματοποιούν πωλήσεις σε μια συγκεκριμένη περιοχή ή σε συγκεκριμένους πελάτες.
- Δηλώσεις που υποδεικνύουν ότι μια γεωγραφική περιοχή ή ένας πελάτης «ανήκουν» σε άλλο προμηθευτή.
- Δηλώσεις που υποδεικνύουν προγενέστερη μη δημοσιευμένη γνώση λεπτομερειών σχετικά με τη τιμολόγηση ή τις προσφορές γενικότερα των ανταγωνιστών ή προγενέστερη γνώση της επιτυχίας ή αποτυχίας μιας επιχείρησης σε έναν διαγωνισμό, τα αποτελέσματα του οποίου δεν έχουν ακόμα δημοσιευτεί.
- Δηλώσεις/προτάσεις που υποδηλώνουν ότι ένας προμηθευτής υπέβαλε κατά παραχώρηση, συμπληρωματική, ενδεικτική, συμβολική προσφορά ή προσφορά-κάλυψη.
- Χρήση της ίδιας ορολογίας από διάφορους προμηθευτές κατά την αιτιολόγηση τιμολογιακών αυξήσεων.
- Ερωτήσεις ή ανησυχίες που εκφράζονται σχετικά με τα Πιστοποιητικά Ανεξαρτησίας κατά τον Καθορισμό των Προσφορών (Certificates of Independent Bid Determination) ή ενδείξεις ότι, μολονότι υπογεγραμμένα (ή ακόμη και υποβληθέντα χωρίς υπογραφή), δεν λαμβάνονται σοβαρά υπόψη.
- Διαβιβαστικά έγγραφα αλληλογραφίας από μειοδότες, δια των οποίων αρνούνται να τηρήσουν συγκεκριμένους όρους κατά την υποβολή προσφορών ή αναφέρονται σε συζητήσεις, πιθανόν στο πλαίσιο μιας εμπορικής ένωσης.

5. ΑΝΑΖΗΤΗΣΗ ΥΠΟΠΤΗΣ ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑΣ ΑΝΑ ΠΑΣΑ ΧΡΟΝΙΚΗ ΣΤΙΓΜΗ

Πρέπει να αναζητούνται αναφορές σε συναντήσεις ή σε εκδηλώσεις, κατά τις οποίες οι προμηθευτές μπορούν να βρουν την ευκαιρία να συζητήσουν αναφορικά με τις τιμές, ή σε συμπεριφορά που υποδηλώνει ότι μια επιχείρηση προβαίνει σε συγκεκριμένες δράσεις, οι οποίες ωφελούν μόνο άλλες επιχειρήσεις. Είδη ύποπτης συμπεριφοράς μπορούν να συνιστούν οι κάτωθι αναφερόμενες περιπτώσεις:

- Οι προμηθευτές προβαίνουν σε ιδιωτικές συναντήσεις πριν την υποβολή των προσφορών κάποιες φορές σε χώρα που γειτνιάζει με την τοποθεσία, όπου πρόκειται να υποβληθούν οι προσφορές.
- Οι προμηθευτές συναναστρέφονται τακτικά μεταξύ τους ή εμφανίζονται να προβαίνουν σε συχνές συναντήσεις.
- Μια επιχείρηση αιτείται υλικό σχετικό με την υποβολή της προσφοράς τόσο για την ίδια όσο και για κάποιον ανταγωνιστή της.
- Μια επιχείρηση υποβάλλει τόσο τη δική της όσο και την προσφορά κάποιου ανταγωνιστή της και τα σχετικά συνοδευτικά έγγραφα.
- Μια προσφορά υποβάλλεται από επιχείρηση που δεν είναι ικανή να φέρει εις πέρας με επιτυχία τη σύμβαση.
- Μια επιχείρηση προσκομίζει πολλαπλές προσφορές κατά την έναρξη της διαδικασίας υποβολής προσφορών και επιλέγει ποια θα υποβάλλει, αφού πρώτα προσδιορίσει (ή προσπαθήσει να προσδιορίσει) ποιος άλλος θα υποβάλλει προσφορά.
- Διάφοροι μειοδότες απευθύνουν παρόμοια ερωτήματα προς την αναθέτουσα αρχή ή υποβάλλουν παρόμοια αιτήματα ή υλικό.

6. ΠΡΟΕΙΔΟΠΟΙΗΣΗ ΣΧΕΤΙΚΑ ΜΕ ΕΝΔΕΙΞΕΙΣ ΓΙΑ ΤΗ ΝΟΘΕΥΣΗ ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΩΝ ΔΙΑ ΧΕΙΡΑΓΩΓΗΣΗΣ ΠΡΟΣΦΟΡΩΝ

Οι ενδείξεις για πιθανή νόθευση διαγωνισμών δια χειραγώγησης προσφορών, οι οποίες αναφέρθηκαν παραπάνω, υποδεικνύουν πλήθος υπόπτων επαναλαμβανόμενων προτύπων προφορών και τιμολόγησης, καθώς και ύποπτες δηλώσεις και συμπεριφορές. Δεν πρέπει, ωστόσο, να εκλαμβάνονται ως αποδείξεις για την εμπλοκή κάποιων επιχειρήσεων σε νόθευση διαγωνισμού δια χειραγώγησης προσφορών. Για παράδειγμα, μια επιχείρηση μπορεί να απείχε από μία δημόσια πρόσκληση υποβολής προσφοράς, λόγω φόρτου εργασίας. Η υψηλή τιμή μιας προσφοράς ενδέχεται απλώς να αντανακλά μια διαφορετική εκτίμηση του κόστους ενός έργου. Εντούτοις, όταν ανιχνεύονται ύποπτα επαναλαμβανόμενα πρότυπα προφορών και τιμολόγησης ή όταν υποπέσουν στην αντίληψη των αναθετουσών αρχών ασυνήθιστες δηλώσεις ή παράξενες συμπεριφορές, απαιτείται περαιτέρω έρευνα σχετικά με την ύπαρξη περίπτωσης νόθευσης διαγωνισμών δια χειραγώγησης προσφορών. Μια κατεστημένη πρακτική ύποπτης συμπεριφοράς αποτελεί σε βάθος χρόνου συχνά μια πιο έγκυρη ένδειξη πιθανής νόθευσης διαγωνισμού από ότι οι ενδείξεις στα πλαίσια ενός μεμονωμένου διαγωνισμού. Επομένως, χρειάζεται προσεκτική καταγραφή όλων των πληροφοριών, ώστε να διαπιστωθεί η εν καιρώ παγίωση ενός προτύπου συμπεριφοράς.

7. ΜΕΤΡΑ ΠΟΥ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΛΑΒΟΥΝ ΟΙ ΑΝΑΘΕΤΟΥΣΕΣ ΑΡΧΕΣ ΣΕ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΠΟΥ ΕΓΓΕΙΡΟΝΤΑΙ ΥΠΟΨΙΕΣ ΓΙΑ ΝΟΘΕΥΣΗ ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΟΥ ΔΙΑ ΧΕΙΡΑΓΩΓΗΣΗΣ ΠΡΟΣΦΟΡΩΝ

Στην περίπτωση υποψίας ότι συντρέχει περίπτωση νόθευσης διαγωνισμού δια χειραγώγησης προσφορών, πρέπει να ληφθούν μια σειρά από μέτρα, προκειμένου να αποκαλυφθεί και να τεθεί τέρμα στην εν λόγω πρακτική:

- Καλή γνώση του νομικού πλαισίου της δικαιοδοσίας σας περί νόθευσης διαγωνισμών δια χειραγώγησης προσφορών.
- Αποφυγή σχολιασμού των σχετικών προβληματισμών σας με ύποπτους συμμετέχοντες.
- Η τήρηση αρχείου με όλα τα έγγραφα, συμπεριλαμβανομένων και των εγγράφων της προσφοράς, την αλληλογραφία, τους φακέλους, κτλ.
- Τήρηση λεπτομερούς αρχείου για το σύνολο των υπόπτων συμπεριφορών και δηλώσεων, συμπεριλαμβανομένων ημερομηνιών, εμπλεκόμενων μερών, άλλων παρόντων, καθώς και ακριβούς καταγραφής των πεπραγμένων και λεχθέντων. Θα πρέπει να τηρούνται σημειώσεις, οι οποίες θα καταγράφονται όσο το σχετικό γεγονός θα βρίσκεται εν εξελίξει ή όσο το περιστατικό είναι ακόμα πρόσφατο στη μνήμη του στελέχους της αρμόδιας αρχής, έτσι ώστε να στοιχειοθετείται έγκυρη περιγραφή του συμβάντος.
- Επικοινωνία με την αρμόδια Αρχή Ανταγωνισμού της δικαιοδοσίας σας.
- Κατόπιν διαβούλευσης με τους νομικούς της υπηρεσίας σας, πρέπει να διερευνηθεί κατά πόσο ενδείκνυται η συνέχιση ή όχι των διαδικασιών πρόσκλησης προς υποβολή προσφορών.