

# ΟΔΗΓΟΣ

για Αναθέτουσες Αρχές



Ανίχνευση και πρόληψη  
συμπαιγνιακών πρακτικών σε  
διαγωνισμούς προμηθειών

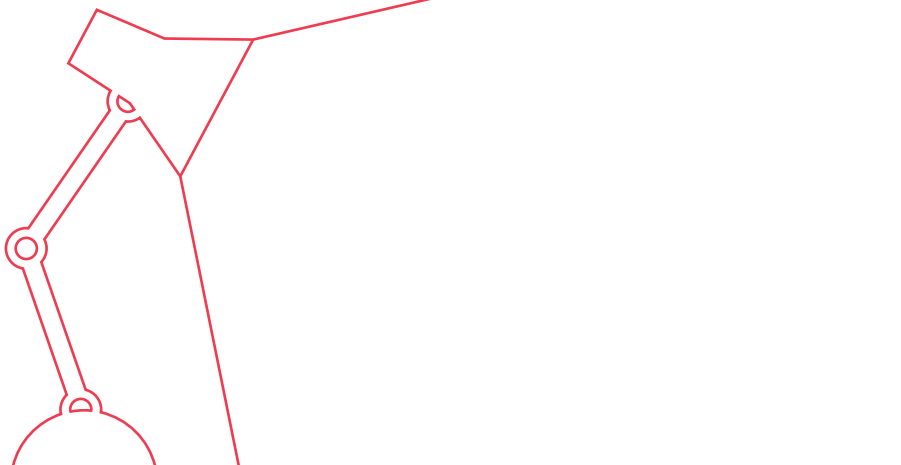


ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ

**ΕΠΙΤΡΟΠΗ  
ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ**

ΑΝΕΞΕΑΡΤΗΤΗ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΗ ΑΡΧΗ

Αθήνα 2014



## ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ	5
2. ΣΥΜΠΑΙΓΝΙΑ (ΚΑΡΤΕΛ) ΣΕ ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΟ	6
3. ΣΥΝΗΘΕΙΣ ΜΟΡΦΕΣ ΣΥΜΠΑΙΓΝΙΑΚΗΣ ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑΣ ΣΕ ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΟΥΣ	7
Α. Χειραγώγηση προσφορών (bid rigging)	8
Β. Κατανομή αγορών	12
Γ. Καθορισμός τιμών	13
Δ. Περιορισμός προσφερόμενων ποσοτήτων	13
4. ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ ΠΟΥ ΕΥΝΟΟΥΝ ΤΗ ΣΥΜΠΑΙΓΝΙΑ	16
5. ΤΡΟΠΟΙ ΕΝΤΟΠΙΣΜΟΥ-ΥΠΟΠΤΕΣ ΕΝΔΕΙΞΕΙΣ	19
6. ΤΡΟΠΟΙ ΑΠΟΤΡΟΠΗΣ	28



## 1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Οι δημόσιες προμήθειες αντιπροσωπεύουν σημαντικό κομμάτι της ελληνικής οικονομίας και μεγάλο ποσοστό του κρατικού προϋπολογισμού. Στο πλαίσιο αυτό, η ακεραιότητα των διαγωνιστικών διαδικασιών είναι ιδιαίτερα σημαντική για τη διασφάλιση των χρημάτων των φορολογουμένων, την επίτευξη των στόχων της οικονομικής πολιτικής και την παροχή υψηλότερης ποιότητας δημόσιων υπηρεσιών.

*Πώς όμως εξασφαλίζεται ότι οι προμηθευτές που συμμετέχουν στη διαδικασία υποβολής προσφορών δεν συμπράττουν για να μειώσουν τον μεταξύ τους ανταγωνισμό και να αυξήσουν το κόστος των προμηθειών;*

Οι δημόσιοι φορείς πραγματοποιούν κατά κανόνα αγορές προϊόντων ή υπηρεσιών μεγάλης αξίας, γεγονός που καθιστά τις κρατικές προμήθειες ελκυστικό στόχο συμπαιγνίας (καρτέλ). Σε αντίθεση με την ευελιξία επιλογών και στρατηγικών που διαθέτουν στις αγορές τους οι ιδιώτες, οι δημόσιοι φορείς, για λόγους λογοδοσίας κατά τη διαχείριση δημοσίου χρήματος, περιορίζονται σημαντικά, τόσο από τη σχετική νομοθεσία όσο και από λεπτομερείς διοικητικές εγκυκλίους ή άλλους εσωτερικούς κανονισμούς κατά τη διαδικασία επιλογής των προμηθευτών τους. Οι ίδιες αυτές αυξημένες απαιτήσεις λογοδοσίας μπορεί να προσφέρουν στους υποψήφιους προμηθευτές τις απαραίτητες πληροφορίες που χρειάζονται για τη δημιουργία, τη διατήρηση και την επιβολή ενός καρτέλ.

Ο οδηγός αυτός έχει ως στόχο να παρέχει μερικά χρήσιμα εργαλεία για την ανίχνευση παράνομων συμπαιγνιών σε διαγωνιστικές διαδικασίες, λαμβάνοντας υπόψη τις σχετικές κατευθυντήριες γραμμές και την εμπειρία από υποθέσεις αρχών ανταγωνισμού σε ευρωπαϊκό και παγκόσμιο επίπεδο, καθώς και του ΟΟΣΑ.

Αποσκοπεί στο να βοηθήσει τα στελέχη του δημοσίου που ασχολούνται με διαγωνισμούς προμηθειών να ανιχνεύουν ευκολότερα τυχόν αντιανταγωνιστική συμπεριφορά των συμμετεχόντων στις διαδικασίες υποβολής προσφορών, και να εντοπίζουν αποτελεσματικότερα τις πρακτικές που αυτοί ακολουθούν για να νοθεύσουν τις διαγωνιστικές διαδικασίες.

Στο πλαίσιο αυτό, ο οδηγός περιγράφει μια σειρά από προειδοποιητικές ενδείξεις και μεθόδους ανίχνευσης ύποπτων συμπεριφορών των συμμετεχόντων στο διαγωνισμό που ενδεχομένως να συνδέονται με τη λειτουργία ενός καρτέλ μεταξύ των υποψήφιων προμηθευτών.

Επιπλέον, ο οδηγός παρέχει μερικές απλές πρακτικές συμβουλές που θα μπορούσαν να μεγιστοποιήσουν τον ανταγωνισμό και να περιορίσουν την πιθανότητα

δημιουργίας καρτέλ από τους υποψήφιους προμηθευτές, ώστε να εξοικονομηθούν χρήματα για δημόσιους φορείς και εντέλει για τους πολίτες.

## 2. ΣΥΜΠΑΙΓΓΝΙΑ (ΚΑΡΤΕΛ) ΣΕ ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΟ

Η αποτελεσματικότητα των διαγωνιστικών διαδικασιών προϋποθέτει την ύπαρξη ανταγωνισμού μεταξύ των υποψήφιων προμηθευτών. Ο ανταγωνισμός επιβραβεύει τους προμηθευτές που καινοτομούν και προσπαθούν να προσφέρουν προϊόντα και υπηρεσίες καλύτερης αξίας στον αγοραστή. Αντίθετα, οι επιχειρήσεις που είναι λιγότερο αποδοτικές και αδυνατούν να ανταποκριθούν στις ανάγκες των πελατών δεν ευημερούν.

Οριζόντια μυστική σύμπραξη (καρτέλ) υφίσταται όταν οι επιχειρήσεις συμφωνούν να δράσουν από κοινού στην αγορά, αντί να ανταγωνίζονται η μία την άλλη. Η συμπαιγνία σε διαδικασίες υποβολής προσφορών δύναται να αφορά σε ποικίλες παραμέτρους της διαγωνιστικής διαδικασίας. Έτσι, οι υποψήφιοι προμηθευτές μπορεί να έχουν, εκ των προτέρων καθορίσει το νικητή, την τιμή ή/και άλλους εμπορικούς όρους προσφοράς των προϊόντων ή υπηρεσιών τους.



Παράνομες συμπράξεις σε διαγωνισμούς προμηθειών παρατηρούνται σε ένα ευρύ φάσμα κλάδων, προϊόντων και υπηρεσιών, με εμπλεκόμενους όχι μόνο μεγάλες και γνωστές εταιρίες, αλλά και μικρές τοπικές επιχειρήσεις.

Τέτοιες παράνομες συμπράξεις σχεδιάζονται συνήθως με τέτοιο τρόπο, ώστε να αυξάνουν τα κέρδη των μελών της σύμπραξης σε βάρος του δημοσίου και, ταυτόχρονα, να διατηρούν την ψευδαίσθηση της ύπαρξης ανταγωνισμού στην αναθέτουσα αρχή του εκάστοτε διαγωνισμού. Ως εκ τούτου, τέτοιου είδους μυστικές συμφωνίες έχουν ιδιαίτερα αρνητικές επιπτώσεις, τόσο στον ανταγωνισμό στις αγορές των προϊόντων και υπηρεσιών που αποτελούν το αντικείμενο των διαγωνισμών όσο και στη διαχείριση των κρατικών πόρων.

Κατά συνέπεια, οι πολίτες πλήττονται σε δύο μέτωπα: αφενός, ως καταναλωτές, εξαιτίας του περιορισμού ή της κατάργησης του ανταγωνισμού στην αντίστοιχη αγορά και, αφετέρου, ως φορολογούμενοι, λόγω της αύξησης του κόστους προμηθειών. Σύμφωνα με εκτιμήσεις, το κόστος των προϊόντων και υπηρεσιών που αποκτώνται μέσω της διαδικασίας διαγωνισμών είναι αισθητά υψηλότερο σε περιπτώσεις νοθευμένων διαγωνισμών.

### 3. ΣΥΝΗΘΕΙΣ ΜΟΡΦΕΣ ΣΥΜΠΑΙΓΝΙΑΚΗΣ ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑΣ ΣΕ ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΟΥΣ

Η συμπαιγνία σε διαδικασίες υποβολής προσφορών δύναται να λάβει διάφορες μορφές. Όλες όμως έχουν ως κοινό στόχο την παρακώλυση των προσπαθειών της εκάστοτε αναθέτουσας αρχής να προμηθεύεται προϊόντα και υπηρεσίες στη χαμηλότερη δυνατή τιμή.

Συχνά οι προμηθευτές έρχονται εκ των προτέρων σε συμφωνία για το ποιος θα υποβάλει την επιτυχούσα προσφορά σε έναν διαγωνισμό και αυξάνουν έτσι την τελική τιμή κατακύρωσης. Τέτοιες συμφωνίες νόθευσης διαγωνισμών περιλαμβάνουν, συνήθως, και συμπληρωματικούς μηχανισμούς καταμερισμού, μεταξύ των μελών του καρτέλ, των πρόσθετων κερδών που αποκτώνται ως αποτέλεσμα της υψηλότερης τελικής συμβατικής τιμής. Για παράδειγμα, προβλέπουν τη σύναψη μεταξύ των μελών του καρτέλ υπεργολαβιών ή συμβάσεων προμηθειών, ακόμα και πλασματικές τιμολογήσεις μεταξύ των εμπλεκόμενων εταιριών ή ακόμη και την εκχώρηση συναλλαγματικών.

Όσο μεγαλύτερη η χρονική διάρκεια των εν λόγω συμφωνιών νόθευσης διαγωνισμών, τόσο πιο εξελιγμένες και πολύπλοκες εμφανίζονται οι μέθοδοι προσδιορισμού των αναδόχων των διαγωνισμών και της κατανομής των παράνομων κερδών. Για παράδειγμα, οι προμηθευτές δύνανται να κατανέμουν τα επιπλέον κέρδη από μια σειρά δημόσιων διαγωνισμών, αναλαμβάνοντας εκ περιτροπής τις συμβάσεις προμηθειών ή/και κατανέμοντας γεωγραφικά τους διενεργούμενους διαγωνισμούς.

Εν γένει, εμφανίζονται τέσσερις βασικές μορφές συμπαιγνιακής συμπεριφοράς:

- ▶ η χειραγώγηση προσφορών,
- ▶ η κατανομή αγορών/ πελατών,
- ▶ ο καθορισμός τιμών και
- ▶ ο περιορισμός των προσφερόμενων ποσοτήτων.

Οι πρακτικές αυτές δεν είναι αμοιβαία αποκλειόμενες. Αντίθετα, οι εμπλεκόμενοι σε συμπαιγνίες χρησιμοποιούν συχνά συνδυασμούς αυτών των στρατηγικών, ανάλογα με την αγορά, το προϊόν ή την υπηρεσία καθώς και τους όρους προκήρυξης και τις λεπτομέρειες του εκάστοτε διαγωνισμού.



## A. ΧΕΙΡΑΓΩΓΗΣΗ ΠΡΟΣΦΟΡΩΝ (BID RIGGING)

Χειραγώγηση προσφορών διαγωνισμού ή υποβολή προσυνηνοημένων προσφορών λαμβάνει χώρα, όταν ορισμένοι ή όλοι οι υποψήφιοι προμηθευτές συμφωνούν εκ των προτέρων για το ποιος θα είναι ο επιτυχών ανάδοχος, ακυρώνοντας με αυτόν τον τρόπο τον ανταγωνισμό μεταξύ των μελών της συμπαιγνίας.

Οι κυριότερες πρακτικές που χρησιμοποιούνται για τη νόθευση διαγωνισμών μέσω της χειραγώγησης προσφορών είναι οι εξής:

**Εικονική προσφορά (cover bidding):** Μέσω της τακτικής αυτής, οι ανταγωνιστές συμφωνούν να υποβάλουν υψηλότερες οικονομικές προσφορές από εκείνη του προκαθορισμένου από τα μέλη του καρτέλ υποψήφιου αναδόχου ή προσφορές που περιλαμβάνουν όρους μη αποδεκτούς από την αναθέτουσα αρχή, προκειμένου να διασφαλίσουν ότι ο διαγωνισμός δεν θα κηρυχτεί άγονος. Πρόκειται, δηλαδή, για υποβολή εικονικών προσφορών, οι οποίες είναι έτσι σχεδιασμένες ώστε να δίνουν την εντύπωση ότι επικρατούν συνθήκες γνήσιου ανταγωνισμού και να διασφαλίζουν την κατακύρωση του διαγωνισμού στον προκαθορισμένο από το καρτέλ υποψήφιο ανάδοχο.

Το ίδιο αποτέλεσμα επιτυγχάνεται και μέσω της υποβολής φακέλων προσφορών με προφανείς ελλείψεις ή παρατυπίες στα δικαιολογητικά που προσκομίζονται και είναι βάσει της προκήρυξης απαραίτητα για την συμμετοχή στο διαγωνισμό.



## Παραδείγματα Νομολογίας

**1 Ανελκυστήρες και κυλιόμενες κλίμακες:** Το 2007, η Ευρωπαϊκή Επιτροπή επέβαλε κυρώσεις σε τέσσερις εταιρίες κατασκευής ανελκυστήρων και κυλιόμενων κλιμάκων (OTIS, KONE, Schindler και ThyssenKrupp) για συμμετοχή, κατά το διάστημα 1995-2004, σε συμπράξεις με αντικείμενο τη νόθευση διαγωνισμών. Σε διαγωνισμούς που προκηρύχθηκαν στο Βέλγιο, την Ολλανδία, τη Γερμανία και το Λουξεμβούργο, οι εμπλεκόμενες εταιρίες χρησιμοποίησαν τη μέθοδο της εικονικής προσφοράς για την μεταξύ τους κατανομή των διαγωνισμών ανά κράτος - μέλος. Ο επιτυχών ανάδοχος ορίζονταν ανά διαγωνισμό από τα μέλη της συμπαιγνίας ανάλογα με τα μερίδια αγοράς των εταιριών σε κάθε κράτος και οι υπόλοιποι προσφέροντες συντόνιζαν τις τιμές των προσφορών τους σε πολύ υψηλά επίπεδα. Επιπλέον, στη Γερμανία και την Ολλανδία, είχαν δοθεί εγγυήσεις διατήρησης της προϋπάρχουσας πελατείας. Ειδικότερα, εταιρίες που ήταν ήδη προμηθευτές συγκεκριμένων οργανισμών είχαν λάβει διαβεβαίωση για επιλογή τους ως επιτυχόντων αναδόχων σε μελλοντικούς διαγωνισμούς των εν λόγω οργανισμών.

Πηγή: Ευρωπαϊκή Επιτροπή IP/07/209.

**2 Κατασκευαστικός κλάδος:** Η αρχή ανταγωνισμού του Ηνωμένου Βασιλείου επέβαλε κυρώσεις σε περισσότερες από 100 εταιρίες για υποβολή προσυνεννοημένων προσφορών σε δημόσιους και ιδιωτικούς διαγωνισμούς που αφορούσαν στην ανέγερση νοσοκομείων, σχολικών και πανεπιστημιακών κτιρίων το διάστημα 2000-2006. Η νόθευση των διαγωνισμών περιελάμβανε εικονικές προσφορές και, σε ορισμένες περιπτώσεις, πλασματικά τιμολόγια για την κάλυψη αντισταθμιστικών πληρωμών μεταξύ των υποψηφίων. Οι συμπεριφορές αυτές διερευνήθηκαν σε συνέχεια καταγγελίας που κατέθεσε ένας ελεγκτής του εθνικού συστήματος υγείας.

Πηγή: OFT - Απόφαση CA98/02/2009

**Καταστολή προσφοράς (bid suppression):** Μέσω της τακτικής αυτής, ορισμένοι ανταγωνιστές συμφωνούν να μην υποβάλουν προσφορές ή να αποσύρουν μια ήδη κατατεθείσα προσφορά, προκειμένου να κατακυρωθεί ο διαγωνισμός στον προκαθορισμένο από τα μέλη της συμπαιγνίας υποψήφιο.

## Υποθετικό Παράδειγμα

Ο οργανισμός σας σχεδιάζει να προμηθευτεί υλικά για την αναβάθμιση των πληροφοριακών και τηλεπικοινωνιακών δικτύων. Μετά την έγκριση των σχεδίων και τον προϋπολογισμό του κόστους, επικοινωνείτε με τρεις μεγάλες τοπικές επιχειρήσεις με επαρκή ικανότητα υλοποίησης τέτοιων έργων, σύμφωνα με τα στοιχεία του παρελθόντος, ώστε να υποβάλουν προσφορά στον επικείμενο διαγωνισμό.

### Πιθανή καταστολή προσφορών

- 1 Γεγονός** Μία εταιρία αρνείται να υποβάλει προσφορά. Η δεύτερη υποβάλει προσφορά κοντά στο προϋπολογισθέν κόστος, αλλά στη συνέχεια την αποσύρει. Η εναπομένουσα τρίτη εταιρία προσφέρει μια τιμή 28% πάνω από το εκτιμώμενο κόστος.

**Ένδειξη** Ένδειξη καταστολής προσφορών. Ωστόσο, η παρατηρούμενη συμπεριφορά μπορεί όμως να οφείλεται και σε άλλους παράγοντες της αγοράς.

**Δράση** Καταγραφή γεγονότος και έλεγχος κοστολόγησης έργου. Ανάλυση των δύο προσφορών για κατανόηση της διαφοράς τους στην κοστολόγηση του έργου.
- 2 Γεγονός** Δεν γίνεται αποδεκτή η προσφορά και επαναπροκηρύσσεται το έργο διευρύνοντας τις προδιαγραφές, έτσι ώστε μικρότερες επιχειρήσεις και μη τοπικές επιχειρήσεις να συμμετάσχουν στο διαγωνισμό. Μία μεγάλη εταιρία προσφέρει τη χαμηλότερη προσφορά, η οποία ωστόσο και πάλι κυμαίνεται σε ποσοστό 15% πάνω από το προϋπολογισθέν κόστος.

**Ένδειξη** Τα ανωτέρω δεν καταδεικνύουν απαραίτητα παράνομη προσυμφωνία μεταξύ των τοπικών επιχειρήσεων: είτε η συμπεριφορά των τοπικών επιχειρήσεων (αποχή από την υποβολή προσφορών, υποβολή υψηλών προσφορών) είναι αποτέλεσμα μεταξύ τους προσυμφωνίας είτε οι τοπικές επιχειρήσεις αντιμετωπίζουν υψηλά κόστη και είναι αναποτελεσματικές.

**Δράση** Καταγραφή γεγονότος και παρακολούθηση των μελλοντικών διαγωνισμών. Διεύρυνση προδιαγραφών αντίστοιχων μελλοντικών διαγωνισμών ώστε να καταστεί εφικτή η συμμετοχή ακόμη ευρύτερου κύκλου προμηθευτών. Δεν υπάρχουν αρκετά στοιχεία για επικοινωνία με την Επιτροπή Ανταγωνισμού.

**Υποβολή προσφορών εκ περιτροπής (bid rotation):** Μέσω της τακτικής αυτής, ορισμένοι ανταγωνιστές συμφωνούν να καθίστανται εκ περιτροπής ανάδοχοι. Οι συμβάσεις μπορεί να κατανέμονται μεταξύ των ανταγωνιστών, κατά όγκο προμηθευόμενων υλικών ή αξία σύμβασης, είτε ισομερώς είτε με επιμερισμό ανάλογα με τα μεγέθη των εταιριών (π.χ. μερίδια αγοράς).

### Παραδείγματα Νομολογίας

**1 Μεταφορικές εταιρίες:** Το 2008, η Ευρωπαϊκή Επιτροπή επέβαλε κυρώσεις σε εννέα βελγικές εταιρίες διεθνών μεταφορών. Το καρτέλ δρούσε για ένα διάστημα 19 ετών και νόθευε δημόσιους διαγωνισμούς χρησιμοποιώντας την τακτική της εκ περιτροπής υποβολής επιτυχημένων προσφορών. Οι εμπλεκόμενες εταιρίες επιμέριζαν τα κέρδη μέσω ενός συστήματος αντισταθμιστικών πληρωμών, τις αποκαλούμενες «προμήθειες», οι οποίες συμπεριλαμβάνονταν στο τελικό τίμημα του διαγωνισμού και κατανέμονταν μεταξύ των λοιπών μη επιτυχόντων υποψηφίων μέσω πλασματικών τιμολογίων.

Πηγή: Ευρωπαϊκή Επιτροπή IP/08/415.

**2 Σωληνώσεις συστημάτων θέρμανσης:** Το 1998, η Ευρωπαϊκή Επιτροπή επέβαλε πρόστιμα σε δέκα κατασκευαστές σωληνώσεων συστημάτων θέρμανσης για εναρμονισμένες πρακτικές σε διαγωνισμούς. Στη Γερμανία και τη Δανία, οι εταιρίες χρησιμοποιούσαν το σύστημα της εκ περιτροπής υποβολής προσφορών για τη μεταξύ τους κατανομή των δημοπρατούμενων συμβάσεων. Τα μέλη της συμπαιγνίας όριζαν τον επιτυχόντα ανάδοχο και οι υπόλοιποι προσφέροντες υπέβαλαν στη συνέχεια υψηλότερες προσφορές.

Πηγή: Ευρωπαϊκή Επιτροπή IP/98/917.



## B. ΚΑΤΑΝΟΜΗ ΑΓΟΡΩΝ

Κατανομή των αγορών λαμβάνει χώρα όταν οι ανταγωνιστές συμφωνούν το μεταξύ τους καταμερισμό των αγορών. Αυτό επιτυγχάνεται συνήθως μέσω της κατανομής προϊόντων ή πελατών (π.χ. ανά κατηγορία πελάτη ή στη βάση της περιοχής προέλευσής τους), ή μέσω γεωγραφικής κατανομής των αγορών σε συγκεκριμένα μέλη της σύμπραξης. Στο πλαίσιο της πρακτικής αυτής, τα μέλη της σύμπραξης νοθεύουν τις προσφορές τους, κατά τέτοιο τρόπο ώστε να διασφαλίζουν ότι η προμήθεια θα κατακυρωθεί στην εταιρία στην οποία έχει κατανεμηθεί ο πελάτης ή το προϊόν ή η συγκεκριμένη, κάθε φορά, γεωγραφική περιοχή.

### Παραδείγματα Νομολογίας

**1 Ηλεκτρικοί διακόπτες:** Το 2007, η Ευρωπαϊκή Επιτροπή επέβαλε κυρώσεις σε 11 ομίλους εταιριών για συμμετοχή σε καρτέλ στην αγορά των ηλεκτρικών διακοπών, το οποίο δρούσε από το 1988 έως το 2004. Τα μέλη της σύμπραξης αντάλλασσαν πληροφορίες για διαγωνισμούς, με στόχο το συντονισμό των προσφορών τους και τον καταμερισμό της αγοράς μεταξύ τους, ανάλογα με τα αντίστοιχα μερίδια αγοράς τους. Συγκεκριμένα, οι ιαπωνικές και ευρωπαϊκές εταιρίες που συμμετείχαν στο καρτέλ είχαν συμφωνήσει να μην πωλούν προϊόντα και να μην υποβάλουν προσφορές σε διαγωνισμούς εκτός της γεωγραφικής περιοχής εγκατάστασής τους.

Πηγή: Ευρωπαϊκή Επιτροπή IP/07/80.

**2 Υπηρεσίες ασφάλειας χρηματοποστολών:** Το 2007, η Ελληνική Επιτροπή Ανταγωνισμού επέβαλε πρόστιμα σε δύο εταιρίες παροχής υπηρεσιών ασφάλειας για εναρμονισμένες πρακτικές σε διαγωνισμούς. Οι δύο εταιρίες χρησιμοποιούσαν το σύστημα της υποβολής εικονικών προσφορών για τη μεταξύ τους κατανομή των δημοπρατούμενων συμβάσεων βάσει των πελατών.

Πηγή: Ελληνική Επιτροπή Ανταγωνισμού, Απόφαση 325/V/2007.

**3 Βιομηχανικοί σάκοι:** Το 2005, η Ευρωπαϊκή Επιτροπή επέβαλε κυρώσεις σε 16 εταιρίες που δραστηριοποιούνταν στην κατασκευή πλαστικών βιομηχανικών σάκων για συμπαιγνιακές συμπεριφορές. Η δράση του καρτέλ αφορούσε τις αγορές της Γερμανίας, του Βελγίου, της Ολλανδίας, του Λουξεμβούργου, της Γαλλίας και της Ισπανίας και, σε ορισμένες περιπτώσεις, διήρκησε 20 χρόνια. Η οργάνωση του σχεδίου κατανομής των αγορών γινόταν από ένα δίκτυο διαχειριστών, στο οποίο η εταιρία που κατείχε το μεγαλύτερο μερίδιο σε μια γεωγραφική περιοχή ή είχε ένα συγκεκριμένο πελάτη, είχε αναλάβει το ρόλο του συντονισμού των προσφορών που υπέβαλλαν οι λοιποί υποψήφιοι προκειμένου να εξασφαλίζει την επιλογή της ως επιτυχόντος αναδόχου.

Πηγή: Ευρωπαϊκή Επιτροπή IP/05/1508.

## Γ. ΚΑΘΟΡΙΣΜΟΣ ΤΙΜΩΝ

Καθορισμός τιμών υφίσταται όταν οι ανταγωνιστές συμφωνούν μεταξύ τους την αύξηση, τον καθορισμό ή τον κατά οποιοδήποτε άλλον τρόπο, επηρεασμό της τιμής ενός προϊόντος ή υπηρεσίας. Η πρακτική αυτή ενδέχεται να λαμβάνει τις ακόλουθες μορφές:

- ▶ τον καθορισμό κατώτατης τιμής,
- ▶ την εξάλειψη ή τον περιορισμό των εκπτώσεων,
- ▶ την εφαρμογή τύπου για τον υπολογισμό της τιμής,
- ▶ την αύξηση τιμών, ή
- ▶ τη διατήρηση των τιμών σε σταθερά επίπεδα.

Ο καθορισμός τιμών επηρεάζει τη δυνατότητα του πελάτη να αγοράζει στις κατώτερες δυνατές τιμές.

### Παράδειγμα Νομολογίας

**1 Ορθοπεδικοί κορσέδες:** Το 1992, η αρχή ανταγωνισμού της Ισπανίας επέβαλε πρόστιμα στα μέλη της Ένωσης Ορθοπεδικών της Κοινότητας Καστίλλης και Λεόν για σύναψη παράνομης συμφωνίας για τον καθορισμό των τιμών και των όρων υποβολής προσφορών σε διαγωνισμό για την αγορά ορθοπεδικών κορσέδων που είχε προκηρύξει το Εθνικό Ινστιτούτο Υγείας INSALUD του Μπούργκος. Η Ένωση είχε επίσης συμφωνήσει τιμές με άλλους πέντε ανταγωνιστές μη-μέλη της Ένωσης, οι οποίοι συμμετείχαν στο διαγωνισμό.

Πηγή: TDC - Υπόθεση 364/95 Ορθοπεδικοί της Κοινότητας Καστίλλης και Λεόν.

## Δ. ΠΕΡΙΟΡΙΣΜΟΣ ΠΡΟΣΦΕΡΟΜΕΝΩΝ ΠΟΣΟΤΗΤΩΝ

Περιορισμός προσφερόμενων ποσοτήτων διαπιστώνεται όταν οι ανταγωνιστές συμφωνούν να μειώσουν ή να περιορίσουν τις προσφερόμενες ποσότητες ενός προϊόντος ή μιας υπηρεσίας με στόχο τον περιορισμό της διάθεσής τους και, κατά συνέπεια, την αύξηση των τιμών κατακύρωσης του διαγωνισμού.

## Υποθετικό Παράδειγμα

Υπηρεσία του Υπουργείου Υγείας (π.χ. νοσοκομείο) προκηρύσσει διαγωνισμό για την προμήθεια διαφόρων αναλωσίμων υλικών.

### Πιθανός περιορισμός διάθεσης προϊόντων προσφοράς και κατανομή αγοράς

**1 Γεγονός** Δώδεκα εταιρίες διεκδίκησαν το διαγωνισμό, από τις οποίες οι δέκα δεν τηρούσαν την ίδια τυπική προϋπόθεση με αποτέλεσμα να απορριφθούν. Οι δύο εναπομένουσες προσφορές δεν ήταν συγκρίσιμες καθώς αφορούσαν σε διαφορετικά είδη.

**Ένδειξη** Οι εταιρίες έχουν συνεννοηθεί και υποβάλουν προσφορές κάλυψης.

**Δράση** Καταγραφή γεγονότος και έλεγχος αρχείου παλαιότερων διαγωνισμών. Ενημέρωση της διοίκησης για ματαίωση και επαναπροκήρυξη του διαγωνισμού.

**2 Γεγονός** Στο νέο διαγωνισμό, προσήλθαν πάλι δώδεκα εταιρίες, οκτώ εκ των οποίων είχαν εκδηλώσει ενδιαφέρον και στην προηγούμενη προκήρυξη. Από τις δώδεκα προσφορές οι εννέα απορρίφθηκαν πάλι για μη τήρηση διαδικαστικής προϋπόθεσης ενώ μία από τις εταιρίες ήταν νεοσύστατη και ως εκ τούτου δεν μπορούσε να συμμετάσχει σε διαγωνισμούς. Οι δύο εναπομένουσες προσφορές είχαν υποβληθεί από τις εταιρίες που είχαν προκριθεί και στην προηγούμενη προκήρυξη και κάλυπταν εκ νέου διαφορετικά είδη η κάθε μία.

**Ένδειξη** Ύπαρξη παράνομης συμφωνίας για περιορισμό ποσοτήτων προσφοράς και κατανομή αγοράς.

**Δράση** Επικοινωνία και αποστολή στοιχείων στην Επιτροπή Ανταγωνισμού.



## 4. ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ ΠΟΥ ΕΥΝΟΟΥΝ ΤΗ ΣΥΜΠΑΙΓΝΙΑ

Παρόλο που συμπράξεις προμηθευτών παρατηρούνται σε διαγωνισμούς προμήθειας οποιουδήποτε προϊόντος ή υπηρεσίας, ορισμένοι παράγοντες συχνά ευνοούν την εμφάνιση συμπαιγνίας. Αυτό συμβαίνει κυρίως όταν σε συγκεκριμένη αγορά επικρατούν οι ακόλουθες συνθήκες:

### ► **Λίγες επιχειρήσεις**

Μια απαγορευμένη συμπαιγνία είναι πιθανότερο να επιτευχθεί όταν δραστηριοποιούνται λίγοι ανταγωνιστές σε μία αγορά. Όσο λιγότερες είναι οι δραστηριοποιούμενες επιχειρήσεις σε μια αγορά, τόσο πιο εύκολο είναι για αυτές να επικοινωνήσουν μεταξύ τους και να συμφωνήσουν τιμές, προσφορές, πελάτες ή και γεωγραφικές αγορές.

### ► **Μοναδικά προϊόντα με ιδιαίτερες προδιαγραφές**

Η πιθανότητα συμπαιγνίας αυξάνει, εάν τα υπό προμήθεια προϊόντα δεν μπορεί εύκολα να αντικατασταθούν από άλλα παραπλήσια ή όταν οι προδιαγραφές είναι ιδιαίτερα περιοριστικές.

### ► **Τυποποιημένα Προϊόντα**

Όσο πιο τυποποιημένο είναι ένα προϊόν, τόσο πιο εύκολο είναι για τις ανταγωνιστικές επιχειρήσεις να καταλήξουν σε συμφωνία σχετικά με το επίπεδο των τιμών. Συμφωνίες σε άλλες πιυχές ανταγωνισμού, όπως ο σχεδιασμός, τα χαρακτηριστικά, η ποιότητα ή το εύρος και το επίπεδο των υπηρεσιών μετά την πώληση, είναι εκ των πραγμάτων πιο δύσκολο να επιτευχθούν.

### ► **Εξοικείωση με διαγωνιστικές διαδικασίες**

Επαναλαμβανόμενοι διαγωνισμοί ως προς την αξία και το είδος της προμήθειας μπορεί, επίσης, να αυξήσουν την πιθανότητα συμπαιγνίας, καθώς οι υποψήφιοι προμηθευτές εξοικειώνονται μεταξύ τους και με τις διαδικασίες, ενώ παράλληλα οι μελλοντικές συμβάσεις αποτελούν ισχυρό κίνητρο συνεργασίας.

### ► **Εξοικείωση μεταξύ ανταγωνιστών**

Η συμπαιγνία είναι πιο πιθανό να συμβεί όταν οι ανταγωνιστές γνωρίζουν ο ένας τον άλλον καλά (π.χ. μέσα από κοινωνικές επαφές, επαγγελματικές ενώσεις, νόμιμες επιχειρηματικές σχέσεις).



Συνθήκες που μπορεί να καταστήσουν ευκολότερη τη λειτουργία ενός καρτέλ	Γιατί;
<b>Προμηθευτές</b>	
<p>Η ύπαρξη λίγων προμηθευτών διευκολύνει τη συμπαιγνία. Μικρός αριθμός προμηθευτών παρατηρείται όταν:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Μεγάλες καθιερωμένες επιχειρήσεις κυριαρχούν στην αγορά.</li> <li>▶ Ο κλάδος είναι ιδιαίτερα εξειδικευμένος ή εντάσεως κεφαλαίου και, ως εκ τούτου, η δραστηριοποίηση νέων επιχειρήσεων είναι δαπανηρή και δύσκολη (π.χ. αεροπορικές εταιρίες).</li> <li>▶ Πολλοί ανταγωνιστές δεν μπορούν, ή είναι απρόθυμοι, να προμηθεύσουν λόγω της γεωγραφικής τους θέσης.</li> </ul>	<p>Όσο περισσότερες οι πηγές προμήθειας στη διάθεση του αγοραστή, τόσο περισσότερες επιλογές έχει ο αγοραστής.</p> <p>Εάν υπάρχουν πολλοί δυνητικοί προμηθευτές, είναι πιο δύσκολο και επικίνδυνο να επικοινωνήσουν μεταξύ τους και να προσπαθήσουν να δημιουργήσουν ένα καρτέλ.</p> <p>Εάν νέοι προμηθευτές μπαίνουν τακτικά στην αγορά συμμετέχοντας σε διαγωνισμούς, δεν είναι πιθανό να είναι μέλη μιας προϋπάρχουσας σύμπραξης.</p>
<b>Προϊόντα</b>	
<p>Η δημιουργία και λειτουργία ενός καρτέλ είναι ευκολότερη εάν το προϊόν/υπηρεσία:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Είναι ιδιαίτερα σημαντικό και έχει λίγες, ή δεν έχει καθόλου, εναλλακτικές λύσεις (π.χ. πυρασφάλεια).</li> <li>▶ Έχει σταθερή και προβλέψιμη ζήτηση (π.χ. κατασκευές, χάλυβας ή τούβλα).</li> <li>▶ Είναι τυποποιημένο και ομοιογενές για όλους τους προμηθευτές και αγοραστές (π.χ. σκυρόδεμα).</li> <li>▶ Είναι εξαιρετικά τεχνικό ή εξειδικευμένο (π.χ. ιατρικές προμήθειες).</li> </ul>	<p>Όσο περισσότερες επιλογές προϊόντων έχει ο αγοραστής, τόσο πιο δύσκολο είναι για τους προμηθευτές να χειραγωγήσουν τη διαγωνιστική διαδικασία.</p> <p>Εάν ένα προϊόν είναι σχετικά τυποποιημένο και η ζήτηση του είναι σταθερή και προβλέψιμη, είναι ευκολότερο για τους προμηθευτές να προσπαθήσουν να μοιράσουν την αγορά και να επηρεάσουν τις τιμές.</p> <p>Απεναντίας μια αγορά που χαρακτηρίζεται από μη σταθερή ζήτηση, αισθητή ανάπτυξη ή καινοτόμα προϊόντα ή υπηρεσίες είναι δυσκολότερο να ελεγχθεί από ένα καρτέλ.</p>



## 5. ΤΡΟΠΟΙ ΕΝΤΟΠΙΣΜΟΥ-ΥΠΟΠΤΕΣ ΕΝΔΕΙΞΕΙΣ

Οι παράνομες συμπράξεις μεταξύ των προμηθευτών δημοσίων διαγωνισμών είναι πολύ δύσκολο να εντοπιστούν, καθώς οι διαπραγματεύσεις μεταξύ των εταιριών πραγματοποιούνται συνήθως με μυστικότητα. Παρόλα αυτά, είναι πιθανό να ανιχνευτούν ασυνήθιστα μοτίβα συμπεριφορών και πρακτικών κατά τις διαγωνιστικές διαδικασίες που μπορεί να υποδηλώνουν την ύπαρξη παράνομης σύμπραξης μεταξύ των υποψήφιων προμηθευτών.

Οι ακόλουθοι παράγοντες αποτελούν τέτοιες ενδείξεις πιθανής σύμπραξης μεταξύ των υποψήφιων προμηθευτών και χρήζουν περαιτέρω διερεύνησης. Ωστόσο, δεν θα πρέπει να εκλαμβάνονται από μόνοι τους ως αποδεικτικά στοιχεία για την ύπαρξη παράνομης σύμπραξης, υπό την έννοια ότι ενδέχεται να υπάρχουν θεμιτοί επιχειρηματικοί ή άλλοι λόγοι που σχετίζονται με τον τρόπο λειτουργίας και τις συνθήκες της αγοράς οι οποίοι να δικαιολογούν την εν λόγω συμπεριφορά.

### ΥΠΟΠΤΑ ΜΟΤΙΒΑ ΥΠΟΒΟΛΗΣ ΠΡΟΣΦΟΡΩΝ

- ▶ Συγκεκριμένο μοτίβο επιτυχόντων υποψηφίων που αποκαλύπτεται με την πάροδο του χρόνου (π.χ. συγκεκριμένη σειρά αναθέσεων μεταξύ των εταιριών, όπως Α, Β, Γ, Α, Β, Γ ή αναθέσεις συγκεκριμένου τύπου ή μεγέθους σύμβασης σε συγκεκριμένες πάντα εταιρίες).
- ▶ Υποβολή από συγκεκριμένη/-ες εταιρία/-ες σχετικά υψηλών προσφορών σε ορισμένους διαγωνισμούς και σχετικά χαμηλών προσφορών σε άλλους αντίστοιχους διαγωνισμούς.
- ▶ Συνεχή συμμετοχή σε διαγωνισμούς εταιρίας η οποία δεν είναι ποτέ επιτυχούσα.
- ▶ Υψηλό ποσοστό κατακύρωσης διαγωνισμών σε εταιρία που συμμετέχει μεν σπάνια σε διαγωνισμούς, αλλά εμφανίζεται επιτυχούσα στις ελάχιστες περιπτώσεις συμμετοχής της.

### Υποθετικό Παράδειγμα

Για πολλά χρόνια, οι τρεις μεγαλύτεροι τοπικοί προμηθευτές σκυροδέματος συμμετέχουν με επιτυχία σε σχετικούς διαγωνισμούς προμήθειας δημοσίων έργων. Οι προσφορές τους είναι γενικά υψηλές, κυμαίνονται δηλαδή κοντά στους προϋπολογισμούς των έργων, και δεν υπάρχουν άλλες εταιρίες που έχουν την παραγωγική δυναμικότητα να εξυπηρετούν τόσο μεγάλες συμβάσεις προμήθειας. Οι προσφορές τους ήταν πάντα κοντά και φαίνεται να είναι ανταγωνιστικές μεταξύ τους.

## Πιθανές προσφορές εκ περιτροπής

**1 Γεγονός** Κατά την επανεξέταση παλαιότερων έργων για τη σύνταξη του προϋπολογισμού της υπηρεσίας, παρατηρείται αφενός μεν ότι οι τρεις εταιρίες έχουν υπογράψει την τελευταία πενταετία συμβάσεις περίπου της ίδια αξίας σε ευρώ και αφετέρου ότι οι εταιρίες φαίνεται να αναλαμβάνουν προμήθειες εκ περιτροπής. Στον πιο πρόσφατο διαγωνισμό, και οι τρεις εταιρίες προσέφεραν τιμές μεταξύ 20% και 25% πάνω από το εκτιμώμενο κόστος του έργου.

**Ένδειξη** Υποβολή προσφορών εκ περιτροπής

**Δράση** Επικοινωνία με την Επιτροπή Ανταγωνισμού.

**2 Γεγονός** Μετά από σχετική περαιτέρω έρευνα δεν προέκυψε καμία ένδειξη ότι η τιμή του σκυροδέματος έχει αυξηθεί πάνω από τον πληθωρισμό. Επιπλέον, σε σχετική ερώτηση και οι τρεις εταιρίες απαντούν ότι το ποσοστό απόδοσης του κεφαλαίου στον κλάδο είναι πολύ χαμηλό και πρέπει να αυξηθεί.

**Ένδειξη** Πιθανή συμπαιγνία και καθορισμός τιμών.

**Δράση** Επικοινωνία και αποστολή στοιχείων στην Επιτροπή Ανταγωνισμού.

## ΥΠΟΠΤΕΣ ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΕΣ ΚΑΤΑ ΤΗΝ ΥΠΟΒΟΛΗ ΣΥΓΓΕΚΡΙΜΕΝΩΝ ΠΡΟΣΦΟΡΩΝ

- ▶ Πιθανοί και τακτικοί συμμετέχοντες δεν υποβάλλουν προσφορά.
- ▶ Προσφορές που αποσύρονται ξαφνικά (π.χ. όταν εμφανίζεται ένας νέος διαγωνιζόμενος).
- ▶ Προσφορές που υποβάλλονται ταυτόχρονα από διαφορετικές επιχειρήσεις σε πανομοιότυπα έντυπα και επιστολόχαρτα και με παρόμοια ταχυδρομική σφραγίδα.
- ▶ Προσφορές που υποβάλλονται από διαφορετικές επιχειρήσεις, με πανομοιότυπη όμως διατύπωση, ιδίως όταν αυτή είναι ασυνήθης.
- ▶ Προσφορές που υποβάλλονται από διαφορετικές επιχειρήσεις και εμφανίζουν πανομοιότυπα λάθη (π.χ. ορθογραφικά ή λανθασμένους υπολογισμούς).
- ▶ Προσφορές λιγότερο λεπτομερείς και αναλυτικές από ό,τι αναμενόταν ή με ελλιπή συνοδευτικά έγγραφα.
- ▶ Προσφορές που εμφανίζουν πολυάριθμες προσαρμογές της τελευταίας στιγ-

μής, χωρίς αντικειμενική αιτιολόγηση.

- ▶ Πανομοιότυπες τροποποιήσεις σε προσφορές που υποβάλλονται από διαφορετικές επιχειρήσεις.
- ▶ Υποβολή προσφορών περισσότερων επιχειρήσεων από το ίδιο πρόσωπο ή με όμοια στοιχεία επικοινωνίας.

### Υποθετικό Παράδειγμα

Ο οργανισμός σας σχεδιάζει να πραγματοποιήσει ένα μεγάλο έργο βιολογικού καθαρισμού. Πέντε από τις έξι συνολικά εταιρίες που αναλαμβάνουν υλοποίηση τέτοιων έργων υποβάλουν προσφορά. Και οι πέντε εταιρίες υποβάλουν τις προσφορές τους δύο ημέρες πριν από τη λήξη του διαγωνισμού.

#### Πιθανή χειραγώγηση προσφορών

- 1 Γεγονός** Οι πέντε προσφορές είναι περίπου 30% με 40% πάνω από το εκτιμώμενο κόστος.
 

**Ένδειξη** Πιθανώς υποδηλώνει συντονισμό μεταξύ των εταιριών.

**Δράση** Επανεξέταση της εκτίμηση σας για το κόστος του έργου με παράλληλη διερεύνηση πιθανών αυξήσεων του κόστους εισροών στην αγορά. Καταγραφή γεγονότος και ευρημάτων.
- 2 Γεγονός** Παρατηρείτε ότι και οι πέντε προσφορές έχουν διαβιβαστεί από την ίδια εταιρία συμβούλων, η οποία ενεργεί ως εκπρόσωπος και των πέντε υποψηφίων.
 

**Ένδειξη** Υποδηλώνει συντονισμό των προσφορών.

**Δράση** Καταγραφή όλων των λεπτομερειών και επανεξέταση των προσφορών. Επικοινωνία με την Επιτροπή Ανταγωνισμού.
- 3 Γεγονός** Παρατηρείτε κάποιες αξιοσημείωτες ομοιότητες στη διάταξη και τη διατύπωση των προσφορών.
 

**Ένδειξη** Φαίνεται ότι οι συμμετέχοντες έχουν μοιραστεί πληροφορίες σχετικά με τις προσφορές τους.

**Δράση** Επικοινωνία και αποστολή στοιχείων στην Επιτροπή Ανταγωνισμού.

### ΥΠΟΠΤΕΣ ΠΡΟΣΦΕΡΟΜΕΝΕΣ ΤΙΜΕΣ

- ▶ Εντυπωσιακά υψηλή προσφορά.
- ▶ Αδικοιολόγητα υψηλές προσφορές ή αδικοιολόγητα χαμηλές εκπτώσεις,

από το σύνολο σχεδόν των προμηθευτών.

- ▶ Πανομοιότυπη προσφερόμενη τιμή από διαφορετικούς υποψηφίους.
- ▶ Ορισμένοι υποψήφιοι άλλοτε υποβάλλουν χαμηλές, και άλλοτε υψηλές προσφορές, για την ίδια προμήθεια.
- ▶ Οι προσφερόμενες τιμές υπερβαίνουν κατά πολύ εκείνες που είχαν υποβληθεί σε προηγούμενους διαγωνισμούς ή είχαν καταχωρηθεί σε δημοσιευμένους τιμοκαταλόγους, χωρίς ωστόσο αντικειμενική αιτιολόγηση (π.χ. μεταβολή στο κόστος παραγωγής).
- ▶ Η προσφερόμενη τιμή ενός νεοεισερχόμενου προμηθευτή είναι χαμηλότερη από εκείνες που υποβάλλουν με τις προσφορές τους οι συνήθεις υποψήφιοι. Κάτι τέτοιο μπορεί να υποδηλώνει την ύπαρξη συμπαιγνίας μεταξύ των υφιστάμενων υποψηφίων.
- ▶ Οι τιμές πέφτουν αισθητά μετά την υποβολή προσφοράς νεοεισερχόμενου υποψήφιου.

### Υποθετικό Παράδειγμα

Τέσσερις τεχνικές εταιρίες διεκδικούν σε διαγωνισμούς διάφορα έργα χωρίς εμφανή προβλήματα. Οι προσφορές τους είναι σχετικά κοντά και όλες οι εταιρίες έχουν επιτυχία κερδίζοντας διαγωνισμούς σε διαφορετικές χρονικές στιγμές. Στον τελευταίο διαγωνισμό και οι τέσσερις εταιρίες υπέβαλαν προσφορές μεταξύ 2.300.000 ευρώ και 2.400.000 ευρώ, ήτοι λίγο κάτω από την προϋπολογισθείσα τιμή του έργου. Ωστόσο, μια άλλη εταιρία, που εμφανίζεται για πρώτη φορά σε σχετικούς διαγωνισμούς, κατέθεσε τη χαμηλότερη προσφορά κερδίζοντας το διαγωνισμό.

### Πιθανός καθορισμός τιμών

- 1 Γεγονός** *Η νέα εταιρία προσέφερε 1.850.000 ευρώ, ήτοι περίπου 20% χαμηλότερα από τους συνήθεις συμμετέχοντες.*
  - Ένδειξη** *Οι τέσσερις εταιρίες είχαν υπερτιμολογήσει το έργο.*
  - Δράση** *Καταγραφή γεγονότος και παρακολούθηση επόμενων προσφορών.*
- 2 Γεγονός** *Στον επόμενο σχετικό διαγωνισμό, η νέα εταιρία δεν είναι μειοδότης. Μία από τις τέσσερις αρχικές εταιρίες κερδίζει το διαγωνισμό σε τιμή λίγο κάτω από τον προϋπολογισμό του έργου.*
  - Ένδειξη** *Η νεοεισερχόμενη εταιρία ενδεχομένως επικοινωνήσε με τις άλλες εταιρίες.*
  - Δράση** *Καταγραφή γεγονότος και συνέχιση παρακολούθησης επόμενων*

προσφορών.

- 3 Γεγονός** *Η νέα εταιρία αναλαμβάνει υπερβολικά μέρος του έργου.*
- Ένδειξη** *Η νέα εταιρία μπορεί να έχει συνάψει συμφωνία με τις αρχικές εταιρίες.*
- Δράση** *Επικοινωνία με την Επιτροπή Ανταγωνισμού.*

## ΥΠΟΠΤΕΣ ΠΡΑΚΤΙΚΕΣ ΚΑΤΑΝΟΜΗΣ ΑΓΟΡΑΣ

- ▶ Εναλλαγή των επιτυγχόντων υποψηφίων ανά περιφέρεια, έργο ή είδος εργασιών.
- ▶ Οι εταιρίες χρεώνουν διαφορετικές τιμές σε διαφορετικές γεωγραφικές περιοχές, που δεν δικαιολογούνται ωστόσο από τα μεταφορικά κόστη.
- ▶ Προμηθευτής αρνείται να συμμετάσχει σε διαγωνισμούς που αφορούν συγκεκριμένες γεωγραφικές περιοχές, λέγοντας ότι δεν θα ήθελε «να μπει σε ξένα χωράφια».
- ▶ Προμηθευτής δηλώνει αδυναμία προμήθειας συγκεκριμένων προϊόντων ή υπηρεσιών, λόγω ισχυουσών συμφωνιών που έχει συνάψει με άλλες επιχειρήσεις.
- ▶ Εκπρόσωπος εταιρίας δηλώνει ότι μια άλλη εταιρία δεν θα έπρεπε να συμμετέχει στο διαγωνισμό λόγω ισχυουσών συμφωνιών που έχουν συναφθεί εντός του συγκεκριμένου κλάδου.
- ▶ Υποψήφιοι περιμένουν μέχρι την τελευταία στιγμή για να υποβάλλουν τις προσφορές τους και ενδιαφέρονται να πληροφορηθούν εάν έχει υποβάλει προσφορά κάποιος άλλος, μη τοπικός ή περιστασιακός υποψήφιος.

### Υποθετικό Παράδειγμα

Τέσσερις τεχνικές εταιρίες διεκδικούν σε διαγωνισμούς διάφορα έργα χωρίς εμφανή προβλήματα. Οι προσφορές τους είναι σχετικά κοντά και όλες οι εταιρίες έχουν επιτυχία κερδίζοντας διαγωνισμούς σε διαφορετικές χρονικές στιγμές. Στον τελευταίο διαγωνισμό και οι τέσσερις εταιρίες υπέβαλαν προσφορές μεταξύ 2.300.000 ευρώ και 2.400.000 ευρώ, ήτοι λίγο κάτω από την προϋπολογισθείσα τιμή του έργου. Ωστόσο, μια άλλη εταιρία, που εμφανίζεται για πρώτη φορά σε σχετικούς διαγωνισμούς, κατέθεσε τη χαμηλότερη προσφορά κερδίζοντας το διαγωνισμό.

### Πιθανή κατανομή αγοράς

- 1 Γεγονός** *Η νέα εταιρία προσέφερε 1.850.000 ευρώ, ήτοι περίπου 20% χαμηλότερα από τους άλλους.*

**Ένδειξη** Οι τέσσερις εταιρίες είχαν υπερτιμολογήσει το έργο.

**Δράση** Καταγραφή γεγονότος και παρακολούθηση επόμενων προσφορών.

**2 Γεγονός** Στο τέλος του επόμενου διαγωνισμού, όλες οι προσφορές είναι χαμηλότερες από τις αναμενόμενες. Φαίνεται ότι οι τέσσερις αρχικές εταιρίες έχουν μειώσει τις τιμές τους.

**Ένδειξη** Ανταγωνιστική απάντηση των τεσσάρων εταιριών στην νεοεισερχόμενη εταιρία.

**Δράση** Καταγραφή γεγονότος και συνέχιση παρακολούθησης επόμενων προσφορών.

**3 Γεγονός** Κατά τη διάρκεια του επόμενου διαγωνισμού, η νέα εταιρία δεν υποβάλει προσφορά. Σε σχετική ερώτηση η εταιρία απαντά με προφάσεις υπονοώντας, ή αναφέροντας ρητώς, την ύπαρξη εταιρικής συμφωνίας.

**Ένδειξη** Ύπαρξη παράνομης συμφωνίας.

**Δράση** Επικοινωνία και αποστολή στοιχείων στην Επιτροπή Ανταγωνισμού.

## ΆΛΛΕΣ ΥΠΟΠΤΕΣ ΕΝΔΕΙΞΕΙΣ

- ▶ Προκριθείς υποψήφιος δεν αποδέχεται την ανάθεση, ή αποσύρει την υποψηφιότητά του πριν από την πρόκρισή του, χωρίς αντικειμενική αιτιολογία.
- ▶ Ο επιτυχών υποψήφιος προβαίνει σε μεταγενέστερη ανάθεση υπεργολαβίας σε άλλον υποψήφιο προμηθευτή.
- ▶ Επικοινωνία μεταξύ των υποψηφίων πριν από την ολοκλήρωση της διαδικασίας υποβολής προσφορών (π.χ. ένας υποψήφιος γνωρίζει το περιεχόμενο της προσφοράς άλλου υποψηφίου ή ένας υποψήφιος δείχνει να ξαφνιάζεται πληροφορούμενος ότι είναι ο μειοδότης ή ένας υποψήφιος γνωρίζει θέματα που έχουν γνωστοποιηθεί αποκλειστικά και μόνο σε έναν άλλο υποψήφιο).
- ▶ Οι υποψήφιοι χρησιμοποιούν αναφορές του τύπου «κλαδικές» ή «συνήθεις» τιμές ή πρακτικές.
- ▶ Διαφορετικοί υποψήφιοι εκπροσωπούνται από το ίδιο φυσικό ή νομικό πρόσωπο.

## Υποθετικό Παράδειγμα

Ο οργανισμός σας αναθέτει κάθε χρόνο με διαγωνισμό τα έργα οδοποιίας. Η τεχνική υπηρεσία του οργανισμού έχει μια καλή κατανόηση της αγοράς, των αναδόχων



εργολάβων και της διάρθρωσης των τιμών. Για το τρέχον έτος έχει εκτιμηθεί ότι τα σχετικά έργα κοστίζουν περίπου €1.000.000 ενώ στο σχετικό διαγωνισμό υπέβαλλαν προσφορές έξι εργολάβοι.

### Πιθανή επικοινωνία μεταξύ υποψηφίων

**1 Γεγονός** Μία εβδομάδα πριν από την κατάθεση των προσφορών, η σχετική ένωση του κλάδου, στην οποία συμμετέχουν στελέχη από όλες τις εταιρίες που στη συνέχεια υπέβαλλαν προσφορά στο διαγωνισμό, συνεδριάζει.

**Ένδειξη** Ευκαιρία για συνεννόηση των εταιριών.

**Δράση** Καταγραφή γεγονότος.

**2 Γεγονός** Όλες οι προσφορές είναι σε υψηλά επίπεδα, με τη χαμηλότερη να είναι 40% πάνω από την δική σας εκτίμηση κόστους. Κατά τα προηγούμενα πέντε χρόνια δεν είχε ανατεθεί ποτέ σύμβαση πάνω από την αρχική εκτίμηση του κόστους.

**Ένδειξη** Είτε ξαφνική αύξηση στο κόστος των εισροών είτε συμπαιγνία των εταιριών.

**Δράση** Ανάλυση όλων των προσφορών για κατανόηση του κόστους των εισροών. Σύγκριση με παλαιότερες προσφορές. Αναζήτηση ομοιοτήτων ή διαφορών στα στοιχεία των προσφορών για τη διαπίστωση τυχόν κοινού μοτίβου.

**3 Γεγονός** Παρατήρηση ότι η διάταξη και η διατύπωση σε συγκεκριμένα μέρη των προσφορών είναι σχεδόν ταυτόσημη.

**Ένδειξη** Ισχυρή ένδειξη συμπαιγνίας.

**Δράση** Επικοινωνία και αποστολή στοιχείων στην Επιτροπή Ανταγωνισμού.

### Υποθετικό Παράδειγμα

Για πολλά χρόνια, οι τρεις μεγαλύτεροι τοπικοί προμηθευτές σκυροδέματος συμμετέχουν με επιτυχία σε σχετικούς διαγωνισμούς προμήθειας δημοσίων έργων. Οι προσφορές τους είναι γενικά υψηλές, κυμαίνονται δηλαδή κοντά στους προϋπολογισμούς των έργων, και δεν υπάρχουν άλλες εταιρίες που έχουν τη παραγωγική δυναμικότητα να εξυπηρετούν τέτοιες μεγάλες συμβάσεις προμήθειας. Οι προσφορές τους ήταν πάντα κοντά και φαίνεται να είναι ανταγωνιστικές μεταξύ τους.

## Πιθανός πληροφοριοδότης

**1 Γεγονός** Ένα μέλος του προσωπικού του οργανισμού συναντά έναν πρώην υπάλληλο της μίας από τις εταιρίες σκυροδέματος σε μια κοινωνική εκδήλωση. Ο υπάλληλος αναφέρει ότι πιστεύει πως η εταιρία θα έπρεπε να τον πληρώνει περισσότερο, λαμβάνοντας υπόψη όλα τα κέρδη που έχει από τις συμβάσεις του δημόσιου τομέα. Αναφέρει, επίσης, ότι τα τρία αφεντικά των εταιριών γνωρίζονται καλά μεταξύ τους και ότι ο ίδιος έχει δει έγγραφα σχετικά με διαγωνισμούς των άλλων εταιριών στα γραφεία της εταιρίας του.

**Ένδειξη** Σημαντικός μάρτυρας παράνομων αντιανταγωνιστικών συμφωνιών.

**Δράση** Ενθάρρυνση του υπαλλήλου της εταιρίας να επικοινωνήσει με την Επιτροπή Ανταγωνισμού. Επικοινωνία του οργανισμού με την Επιτροπή Ανταγωνισμού.

**2 Γεγονός** Ο πληροφοριοδότης θέλει να διατηρήσει την ανωνυμία του για το φόβο τιμωρίας.

**Ένδειξη** Διαφύλαξη του απορρήτου της ταυτότητας του πληροφοριοδότη.

**Δράση** Επικοινωνία με την Επιτροπή Ανταγωνισμού.

Εάν παρατηρηθούν ενδείξεις ύποπτης συμπεριφοράς των υποψήφιων προμηθευτών:

### ΤΙ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΓΙΝΕΙ

- ▶ Να ζητηθούν διευκρινίσεις από τους υποψήφιους (π.χ. για την τιμολόγησή τους, για την μη υποβολή προσφοράς κτλ) και να καταγραφούν οι απαντήσεις τους.
- ▶ Να ελεγχθεί προσεκτικά ο φάκελος του διαγωνισμού καθώς και το αρχείο παλαιότερων διαγωνισμών για τυχόν άλλες ύποπτες ενδείξεις.
- ▶ Να συνεχιστεί η διαδικασία του διαγωνισμού και να γίνει προσπάθεια να μην γεννηθούν υποψίες στους υποψηφίους.
- ▶ Να ενημερωθεί η Επιτροπή Ανταγωνισμού.

### ΤΙ ΔΕΝ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΓΙΝΕΙ

- ▶ Να κατηγορηθούν οι υποψήφιοι για συμπαιγνιακή συμπεριφορά. Κάτι τέτοιο θα μπορούσε να οδηγήσει στην καταστροφή σχετικών αποδεικτικών στοιχείων ενώ, στην περίπτωση που δεν υπάρχει μυστική συμφωνία διακινδυνεύει ο φορέας να κατηγορηθεί για συκοφαντία.
- ▶ Να εκκινήσει εσωτερική έρευνα και να επιβληθούν αυθαίρετες κυρώσεις, χωρίς προηγούμενη επικοινωνία με την Επιτροπή Ανταγωνισμού.



## 6. ΤΡΟΠΟΙ ΑΠΟΤΡΟΠΗΣ

Ο κίνδυνος εμφάνισης αντιανταγωνιστικών συμπεριφορών σε διαγωνισμούς δημόσιων προμηθειών είναι δυνατό να περιοριστεί με καλύτερο σχεδιασμό της εκάστοτε δημόσιας πρόσκλησης υποβολής προσφορών.

Ευνοεί τις συμπεράξεις	Αποθαρρύνει τις συμπεράξεις	Γιατί;
Τακτικά, επαναλαμβανόμενα και συγκεκριμένης αξίας συμβόλαια προμηθειών.	Διαφοροποίηση στις αξίες των συμβολαίων και στο είδος των προμηθειών.	Η προβλεψιμότητα κάνει την κατανομή της αγοράς ευκολότερη. Μικρότερες προμήθειες μπορεί να προσελκύσουν μικρότερες εταιρίες που δεν είναι μέλη ενός υπάρχοντος καρτέλ. Μεγάλες προμήθειες (π.χ. για ένα μεγαλύτερο χρονικό διάστημα) μπορεί να επιτύχουν καλύτερες τιμές αγοράς και να αποτρέψουν την τακτική της εκ περιτροπής προσφοράς.
Μικρή ομάδα τακτικών προμηθευτών.	Μεγαλύτερη ομάδα προμηθευτών με συχνές αλλαγές.	Είναι πιο δύσκολο να διατηρηθεί μια συμπαγινή, όταν συμμετέχουν στους διαγωνισμούς συνεχώς νέες εταιρίες.
Η αποκάλυψη των εταιριών που κατέθεσαν προσφορές πριν την πάρελευση της προθεσμίας υποβολής προσφορών.	Περιορισμένη αποκάλυψη της ταυτότητας των εταιριών που υπέβαλλαν προσφορά.	Η αποκάλυψη των εταιριών καθιστά ευκολότερο για τις εταιρίες να επικοινωνήσουν με όλους τους υποψηφίους και να προσπαθήσουν να χειραγωγήσουν τον διαγωνισμό.

Η αναθέτουσα αρχή δεν γνωρίζει την αξία της προμήθειας και τη σχετική αγορά των προϊόντων/υπηρεσιών.

Η αναθέτουσα αρχή πρέπει να κατανοεί καλά τη σχετική αγορά και την αξία των υπό προμήθεια προϊόντων/υπηρεσιών.

Είναι πολύ πιο δύσκολο να καθοριστούν οι τιμές, αν η αναθέτουσα αρχή είναι ενήμερη για τις λεπτομέρειες της σχετικής αγοράς και για τυχόν υπερτιμολογήσεις.

Οι αναθέτουσες αρχές βασίζονται αποκλειστικά και μόνο στους προμηθευτές και στη διαγωνιστική διαδικασία για τον υπολογισμό της αξίας της προμήθειας.

Οι αναθέτουσες αρχές πρέπει να έχουν ανεξάρτητες εκτιμήσεις της αξίας της προμήθειας πριν ζητήσουν προσφορές.

Η εκτίμηση θα δώσει στις αναθέτουσες αρχές μια εικόνα αν οι προσφορές είναι υπερβολικές.

Το προσωπικό δεν είναι εκπαιδευμένο για τον εντοπισμό ύποπτων συμπεριφορών.

Το προσωπικό είναι εκπαιδευμένο στην ανίχνευση ύποπτων πρακτικών.

Χωρίς εκπαίδευση, το προσωπικό δεν μπορεί να ανιχνεύσει ύποπτα προειδοποιητικά σημάδια και δεν γνωρίζει τι πρέπει να κάνει σε αυτές τις περιπτώσεις.

Οι αναθέτουσες αρχές δεν τηρούν αναλυτικό αρχείο προσφορών παλαιότερων διαγωνισμών.

Οι αναθέτουσες αρχές αναλύουν προσφορές των παλαιότερων διαγωνισμών για τυχόν ύποπτα μοτίβα υποβολής προσφορών και παρατυπίες.

Η ανάλυση παλαιότερων διαγωνισμών μπορεί να αποκαλύψει διαχρονικές τάσεις οι οποίες να μην είναι εμφανείς βραχυπρόθεσμα.

Στο πλαίσιο αυτό, οι αρμόδιες αναθέτουσες αρχές θα πρέπει να ακολουθούν τις κατευθυντήριες οδηγίες της Ενιαίας Ανεξάρτητης Αρχής Δημοσίων Συμβάσεων και των αρμόδιων εθνικών και ευρωπαϊκών ελεγκτικών φορέων. Μπορούν, επίσης, να λαμβάνουν υπόψη την εφαρμογή των ακόλουθων μέτρων αποτροπής:

## ΚΑΛΗ ΕΝΗΜΕΡΩΣΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΓΟΡΑ

- ▶ Ενημέρωση για τα προϊόντα, τους προμηθευτές και τις συνθήκες που επικρατούν στη συγκεκριμένη αγορά, ιδίως για τις τιμές και τα κόστη πιθανών προμηθευτών. Είναι χρήσιμο να γίνει ενημέρωση και για τιμές που ισχύουν

σε άλλες γεωγραφικές περιοχές ή παρόμοια προϊόντα.

- ▶ Συλλογή και ανάλυση πληροφοριών για προηγούμενους σχετικούς διαγωνισμούς.

### **ΑΝΑΦΟΡΑ ΟΡΩΝ ΣΤΗΝ ΠΡΟΚΗΡΥΞΗ ΤΟΥ ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΟΥ ΠΟΥ ΘΑ ΠΡΟΣΒΛΕΠΟΥΝ ΣΤΗΝ ΑΠΟΤΡΟΠΗ ΤΥΧΟΝ ΣΥΜΠΡΑΞΕΩΝ**

- ▶ Να αναγράφεται στην προκήρυξη ότι οποιαδήποτε τυχόν υποψία για ύπαρξη συμπαιγνίας θα αναφέρεται στην Επιτροπή Ανταγωνισμού.
- ▶ Να απαιτείται από τους συμμετέχοντες ενυπόγραφη δήλωση ανεξαρτησίας κατά τη σύνταξη της προσφοράς, καθώς και διαβεβαίωση ότι δεν είχαν καμία επικοινωνία με τους υπόλοιπους συμμετέχοντες σχετικά με την τιμή, την υποβολή της προσφοράς ή τους όρους της. Σε περίπτωση που δεν είναι δυνατή η εξασφάλιση μιας τέτοιας ενυπόγραφης δήλωσης, να ζητείται γνωστοποίηση κάθε επικοινωνίας τους με ανταγωνιστές τους, η οποία σχετίζεται με το διαγωνισμό.
- ▶ Να ζητείται από τους υποψήφιους να γνωστοποιήσουν οποιεσδήποτε διαδικασίες που συνδέονται με αντιανταγωνιστική συμπεριφορά και αφορούν συγκεκριμένο υποψήφιο, συμπεριλαμβανομένων των συνδεδεμένων εταιριών και ανώτερων διοικητικών στελεχών.
- ▶ Να αναφέρεται η προβλεπόμενη νομοθετικά δυνατότητα μη κατακύρωσης του διαγωνισμού σε περίπτωση που προκύψουν υπόνοιες για ύπαρξη συμπαιγνίας.

### **ΕΞΑΣΦΑΛΙΣΗ ΤΟΥ ΜΕΓΙΣΤΟΥ ΔΥΝΑΤΟΥ ΑΡΙΘΜΟΥ ΠΡΟΣΦΟΡΩΝ**

- ▶ Η πιθανότητα νόθευσης διαγωνισμού αυξάνεται σε περίπτωση συμμετοχής μικρού αριθμού προσφερόντων. Για το λόγο αυτό, οι προϋποθέσεις υποβολής προσφοράς πρέπει να είναι σαφείς και απλές ως προς την τήρησή τους, προκειμένου να ενθαρρύνεται η κατά το δυνατόν ευρύτερη συμμετοχή υποψηφίων στο διαγωνισμό.
- ▶ Να ελέγχεται προσεκτικά η προκήρυξη για την αποφυγή συμπερίληψης τυχόν άσκοπων περιορισμών ως προς τους υποψηφίους, οι οποίοι ενδεχομένως αποκλείουν εταιρίες, οι οποίες, ωστόσο, έχουν επαρκή ικανότητα υλοποίησης της εκάστοτε ανάθεσης.
- ▶ Να αποφεύγεται η επιλεκτική μεταχείριση ορισμένων κατηγοριών προμηθευτών, καθώς και οι συνεχείς παρατάσεις ή αυτόματες ανανεώσεις συμβάσεων με συγκεκριμένες εταιρίες, διότι κάτι τέτοιο αποθαρρύνει τυχόν συμμετοχή άλλων προμηθευτών στις διαγωνιστικές διαδικασίες.

## ΠΕΡΙΟΡΙΣΜΟΣ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ ΜΕΤΑΞΥ ΥΠΟΨΗΦΙΩΝ

- ▶ Να μην παρέχονται στους υποψηφίους ευκαιρίες για μεταξύ τους επικοινωνία (π.χ. σε συναντήσεις ή επιτόπιες επιθεωρήσεις πριν από την υποβολή προσφορών). Εάν απαιτείται η πραγματοποίηση τέτοιων συναντήσεων, να υπενθυμίζεται στους παρευρισκόμενους η απαγόρευση σύμπραξης και οι υποχρεώσεις που έχουν με βάση την κείμενη νομοθεσία.
- ▶ Να μην αποκαλύπτεται η ταυτότητα των υποψηφίων, προκειμένου να καθίσταται δυσκολότερη η επικοινωνία των μελών τυχόν υπάρχουσας συμπαιγνίας με τους υποψηφίους στο διαγωνισμό.

## ΚΑΤΑΡΤΙΣΗ ΤΟΥ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ

- ▶ Η κατάρτιση σε μεθόδους ανίχνευσης και αποτροπής των συμπράξεων του συνόλου του προσωπικού που ασχολείται με τους διαγωνισμούς προμηθειών βοηθάει στο σχεδιασμό διαγωνιστικών διαδικασιών που είναι λιγότερο ευάλωτες σε συμπαιγνιακές συμπεριφορές.

## ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ ΒΑΣΗΣ ΔΕΔΟΜΕΝΩΝ ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΩΝ

- ▶ Βοηθάει στην κατανόηση της αγοράς, διευκολύνει την κοστολόγηση και την κατάρτιση του προϋπολογισμού και καθιστά δυσκολότερο για ένα καρτέλ να στοχεύσει τους σχετικούς διαγωνισμούς.
- ▶ Συμβάλλει στην ανίχνευση ύποπτων μοτίβων. Συχνά, η αποκάλυψη τυχόν μακροχρόνιων συμπράξεων είναι δυνατή μόνο κατόπιν ανάλυσης των αποτελεσμάτων διαγωνισμών μιας συγκεκριμένης χρονικής περιόδου.

### Υποθετικό Παράδειγμα

Ανάλυση διαδοχικών πρόχειρων μειοδοτικών διαγωνισμών αναλώσιμων υλικών.

ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΟΣ 1	ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΟΣ 2	ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΟΣ 3
Ανάδοχος Α €18.000	Ανάδοχος Γ €8.000	Ανάδοχος Δ €6.500
Ανάδοχος Β €19.440	Ανάδοχος Β €11.000	Ανάδοχος Β €8.000
Ανάδοχος Γ €20.880	Ανάδοχος Δ €18.000	Ανάδοχος Α €10.000
Ανάδοχος Δ €22.320		
ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΟΣ 4	ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΟΣ 5	ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΟΣ 6
Ανάδοχος Β €18.000	Ανάδοχος Γ €10.000	Ανάδοχος Δ €11.500
Ανάδοχος Α €21.000	Ανάδοχος Α €15.000	Ανάδοχος Β €15.100
Ανάδοχος Δ €21.000	Ανάδοχος Β €19.000	Ανάδοχος Α €15.250
Ανάδοχος Γ €23.000		Ανάδοχος Γ €15.750

Η ανίχνευση της ύπαρξης σύμπραξης των προμηθευτών απευθείας από τα στοιχεία των προσφορών είναι πολύ δύσκολη. Οι προσφορές παρέχουν συνήθως μόνο ενδεικτικά στοιχεία που δημιουργούν μεν βάσιμες υποψίες αλλά δεν αποτελούν από μόνες τους ικανές επιβαρυντικές αποδείξεις.

### Παράγοντες που πρέπει να εξεταστούν

#### ► Μήπως κάθε ένας από τους συμμετέχοντες κερδίζει ίσο μερίδιο της αγοράς;

Η κάθε εταιρία έχει κερδίσει συμβάσεις αξίας €18.000 κατά τη διάρκεια της τριετίας. Ο Ανάδοχος Α κερδίζει τη σύμβαση 1 και ο Ανάδοχος Β τη σύμβαση 4, αξίας €18.000 έκαστη. Ο Ανάδοχος Γ κερδίζει €8.000 με τη σύμβαση 2 και €10.000 με τη σύμβαση 5, ήτοι σύνολο €18.000. Ο Ανάδοχος Δ κερδίζει €6.500 με τη σύμβαση 3 και €11.500 με τη σύμβαση 6, ήτοι σύνολο €18.000.

#### ► Υπάρχει κάποιο μοτίβο στις χαμένες προσφορές;

Στο διαγωνισμό 1 υπάρχουν ίσες αυξήσεις της τάξεως του 8% (€1.440) μεταξύ των ποσών κάθε προσφοράς.

#### ► Πως σχετίζονται οι προσφορές μεταξύ τους;

Σε μια ανταγωνιστική αγορά οι τιμές είναι κοντά. Επομένως, μπορεί να είναι χρήσιμο να συγκριθούν οι διαφορές μεταξύ της χαμηλότερης και υψηλότερης προσφοράς αλλά και μεταξύ των προσφορών γενικότερα. Για παράδειγμα, στο διαγωνισμό 4 εμφανίζονται δύο πανομοιότυπες, μη επιτυχημένες προσφορές. Στους διαγωνισμούς 4 και 5 η απόκλιση μεταξύ της χαμηλότερης και της υψηλότερης προσφοράς είναι πολύ μεγάλη σε σχέση με τις αντίστοιχες αποκλίσεις στους υπόλοιπους διαγωνισμούς.

#### ► Πως διαμορφώνονται οι προσφορές κάθε εταιρίας στους διαδοχικούς διαγωνισμούς;

Οι εταιρίες υποβάλουν μερικές φορές πολύ υψηλές και μερικές φορές πολύ χαμηλές προσφορές, γεγονός που πιθανώς υποδηλώνει ότι δεν λαμβάνονται υπόψη κατά τη σύνταξη των οικονομικών προσφορών τα πραγματικά κόστη τους. Για παράδειγμα, ο Ανάδοχος Α προσφέρει πολύ χαμηλή τιμή στο διαγωνισμό 1 και πολύ υψηλή τιμή σε όλους τους άλλους διαγωνισμούς.

#### ► Ποια είναι η μέση τιμή και πόσο χαμηλότερη από τη μέση τιμή είναι η προσφορά του αναδόχου; Υπάρχει κάποιο μοτίβο στις λοιπές προσφορές σε σχέση με τη μέση τιμή;

Στους διαγωνισμούς 4, 5 και 6 φαίνεται ότι η μέση τιμή διαμορφώνει ένα κατώτατο όριο για τις οικονομικές προσφορές των εταιριών που υποβάλλουν εικονικές προ-



σφορές. Η διαμόρφωση των προσφορών βάσει της μέσης τιμής αφενός δημιουργεί την ψευδαίσθηση ύπαρξης ανταγωνισμού στο διαγωνισμό και αφετέρου ενδέχεται να διευκολύνει τη σταδιακή αύξηση της τιμής των προσφερόμενων αγαθών.

### Παράδειγμα Νομολογίας

**1 Συμβάσεις προμήθειας γάλακτος στα σχολεία:** Τη δεκαετία του '90, οι αρχές αντιλήφθηκαν την ύπαρξη αντιανταγωνιστικών συμφωνιών μεταξύ εταιριών που συμμετείχαν σε δημόσιες συμβάσεις προμήθειας γάλακτος σε σχολεία των ΗΠΑ. Την πρακτική αυτή εννοούσε η συνύπαρξη των ακόλουθων συνθηκών: προσφορά πανομοιότυπου προϊόντος, ύπαρξη σταθερής αγοράς και πολλοί επαναλαμβανόμενοι διαγωνισμοί με υποδιαίρεση των προσφορών για προμήθειες μικρών παρτίδων (μία διαδικασία υποβολής προσφορών για κάθε σχολείο ανά συμβατική περίοδο). Η σύμπραξη στον τομέα αυτόν διήρκεσε ολόκληρες δεκαετίες και χαρακτηρίστηκε από το Υπουργείο Δικαιοσύνης των ΗΠΑ ως «επιδημία». Ο μηχανισμός καταπολέμησης της σύμπραξης που προτάθηκε στη συγκεκριμένη υπόθεση ήταν ο συνδυασμός συμβάσεων που αφορούσαν σε διαφορετικά σχολεία. Αυτό μείωσε τον κύκλο των προσφορών και αύξησε τον όγκο των προσφερομένων παρτίδων περιορίζοντας, έτσι, την προβλεψιμότητα των διαδικασιών και καθιστώντας δυσκολότερο τον καταμερισμό της αγοράς μεταξύ ανταγωνιστών.

Πηγές: Porter & Zona (1999) "Ohio School Milk Markets. An Analysis of Bidding" *Rand Journal of Economics*, Τεύχος 30 (2).

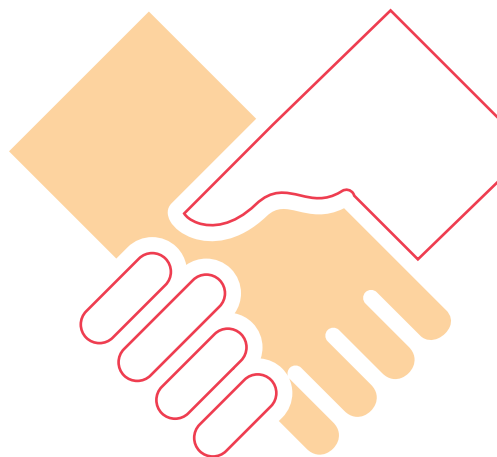
## ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

Η Επιτροπή Ανταγωνισμού προσβλέπει στη βοήθεια των αναθετουσών αρχών και των αρμόδιων στελεχών που διενεργούν διαγωνισμούς προμηθειών, ώστε να διερευνήσει τα περιστατικά πιο αποτελεσματικά και να είναι σε θέση να στοιχειοθετήσει συγκεκριμένες παραβάσεις.

Σε περίπτωση που παρατηρηθούν ύποπτες ενδείξεις παρακαλούμε να επικοινωνήσετε με την Επιτροπή Ανταγωνισμού και να συμπεριλάβετε κατά την επικοινωνία σας, όπου δυνατόν, όσες περισσότερες πληροφορίες.

### Επιτροπή Ανταγωνισμού

Διεύθυνση:	Κότσικα 1Α & 28ης Οκτωβρίου, 104 34 Αθήνα
Τηλέφωνο:	210 88 09 202
Τηλεομοιοτυπία:	210 88 09 132
Ηλεκτρονική Διεύθυνση:	<a href="mailto:contact@epant.gr">contact@epant.gr</a>
Ιστοσελίδα:	<a href="http://www.epant.gr">www.epant.gr</a>





ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ

ΕΠΙΤΡΟΠΗ  
ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ

ΑΝΕΞΕΑΡΤΗΤΗ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΗ ΑΡΧΗ

[www.epant.gr](http://www.epant.gr)