



# IRÁNYMUTATÁS A KÖZBESZERZÉSI KARTELLEKKEL SZEMBENI FELLÉPÉSHEZ

2009 FEBRUÁR



## 1. BEVEZETÉS

A versenytárgyalásokon történő összejátszásról, vagy kartellezésről akkor beszélünk, amikor az egyébként versenytársaknak tekinthető vállalatok titkos együttműködésének következtében a versenytárgyaláson keresztül beszerezni kívánt termékekhez, vagy szolgáltatásokhoz a megrendelő magasabb áron, vagy alacsonyabb minőségben jut hozzá. Állami és magánkézben levő vállalatok gyakran hirdetnek meg versenytárgyalásos beszerzést, hogy a kívánt termékhez, vagy szolgáltatáshoz a lehető legjobb ár-érték arány mellett jussanak hozzá. Az alacsonyabb ár, és/vagy a jobb minőség azért kívánatos, mert annak következtében erőforrásokat lehet megtakarítani, vagy felszabadítani más termékek és szolgáltatások javára. A versenyfolyamatok csak akkor vezetnek alacsonyabb árakhoz, jobb minőséghez, és innovációhoz, ha a vállalatok valójában és érdemben versenyeznek egymással (azaz működésük tisztességes és egymástól független). A versenytárgyaláson történő összejátszás különösen káros, ha az, a közbeszerzésekre is hatással van.<sup>1</sup> Az ilyen jellegű összejátszás ugyanis a megrendelőtől, és így az adófizetőktől vesz el erőforrásokat, csökkenti a versenyfolyamatokba vetett bizalmat, és aláaknázza a versenypiacokból egyébként eredő előnyöket.

A versenytárgyalásokon megvalósuló összejátszás valamennyi OECD tagországban jogsértésnek számít, azokat a versenyviszonyokra vonatkozó jogszabályok alapján lehet kivizsgálni és szankcionálni. Számos OECD országban a versenytárgyalásokon való összejátszás bűncselekménynek minősül.

## 2. A VERSENYTÁRGYALÁSOKON VALÓ ÖSSZEJÁTSZÁS JELLEMZŐ MEGJELENÉSI FORMÁI

Számos formája létezik a versenytárgyaláson történő összejátszásnak (ajánlattevői összejátszásnak), de közös bennük, hogy valamennyi csökkenti annak esélyét, hogy a megrendelő – gyakran az állam, vagy a helyi önkormányzatok – a lehető legalacsonyabb áron jusson hozzá a termékekhez és a szolgáltatásokhoz. Tipikus megjelenési formája az, amikor versenytárgyalásos pályáztatás esetén a versenytársak egymás között előre megállapodnak, hogy ki tegye a nyertes ajánlatot. Az ilyen típusú összejátszás jellemzően arra irányul, hogy növelje a győztes ajánlat árát, és így a győztes pályázó által elnyert összeget.

A versenytárgyalásokon való összejátszás tipikus velejárója, hogy az összejátszó versenytársak a magasabb, végső árnak köszönhető nyereséget egymás között valamilyen formában felosztják. Például azok a versenytársak, amelyek úgy döntenek, hogy nem pályáznak, vagy vesztes pályázatot nyújtanak be, később alvállalkozói, vagy beszállítói megállapodásokat kötnek a nyertes pályázóval, így elosztva egymás között a magasabb beszerzési árból szerzett illegális extra jövedelmet. Ha azonban a versenytársak között hosszú távú megállapodás is fennáll, akkor ennél sokkal kifinomultabb módszerek is léteznek egy adott pályázat győztesének egymás közötti kijelölésére, valamint arra, hogy az ebből származó nyereséget hogyan tartsák számon és osszák fel maguk között az egy hónapokig, vagy akár évekig tartó időszak során. A

---

<sup>1</sup> OECD országokban a közbeszerzések a GDP mintegy 15%-át teszik ki. Számos OECD tagsággal nem rendelkező országban ez a szám még magasabb. Lásd: OECD (2007), Vesztegetés közbeszerzésekben, módszerek, résztvevők és ellenintézkedések (OECD, Bribery in Procurement, Methods, Actors and Counter-Measures, 2007).

versenyárgyalásos összejátszás jelentheti azt is, hogy a nyertes pályázó pénzben fizeti ki vesztes versenytársakat. Ez az úgynevezett kompenzációs kifizetés, amelyet a színlelt ajánlattételnél is alkalmaznak.<sup>2</sup>

Bár a vállalatok és a magánszemélyek a versenyárgyalásokon való összejátszás számos formáját választhatják, azonban meg lehet különböztetni a leggyakoribban alkalmazott stratégiák csoportjait. Az egyes összejátszási formák nem zárják ki egymást. Például a színlelt ajánlattételt lehet a körbenyeréses módszerrel kombinálni. Következésképpen ezek a leggyakoribb módszerek általában azonosíthatók, ami segítheti a beszerzésekkel foglalkozókat az összejátszás felderítésében.

- **Színlelt ajánlattétel:** A színlelt ajánlattétel a versenyárgyaláson való összejátszás leggyakoribb formája. Általában akkor beszélünk színlelt ajánlattételről, ha az alábbi feltételek közül legalább az egyik megvalósul: (1) az ajánlattevő a megállapodás szerinti nyertes ajánlatnál magasabb árajánlatot tesz (2) olyan ajánlat, legalább az egyik versenytársától, amely nyilvánvalóan el lesz utasítva, (3) olyan ajánlattétel, legalább az egyik versenytársától, amely a megrendelő számára elfogadhatatlan feltételeket tartalmaz. A színlelt ajánlattétel lényege, hogy az igyekszik a verseny látszatát kelteni.
- **Ajánlat elfojtás vagy ajánlat visszatartás:** Az ajánlat elfojtás (ajánlat visszatartás) lényege, hogy a versenytársak megállapodnak abban, hogy egyikük, vagy többen is tartózkodni fognak az ajánlattételtől, vagy pedig a már megtett ajánlatukat visszavonják, annak érdekében, hogy az általuk megbeszélt ajánlat nyerjen. Az ajánlat elfojtás tehát lényegében azt jelenti, hogy egy vagy több versenytárs nem tesz ajánlatot.
- **Körbenyerés:** a körbenyeréses (az ajánlatok körforgása) rendszerben az összejátszó vállalatok ugyan tesznek ajánlatot, de megállapodnak abban, hogy egymást felváltva, mikor ki tegeye a nyertes (az ajánlatkérő számára még éppen elfogadható) ajánlatot. Ezt a résztvevők többféleképpen megszervezhetik egymás között, például úgy, hogy a szerződéseket egymás között úgy osztják fel, hogy abból hozzávetőlegesen egyenlő arányban részesüljenek az összejátszó vállalatok, vagy a megrendeléseket az egyes cégek méretével arányosan osztják fel.
- **Piacfelosztás:** Az ajánlattevők egymás között felosztják a piacot és megállapodnak, hogy adott megrendelőért, vagy adott földrajzi piacokon nem fognak versenyezni. A megállapodás része lehet például, hogy az ajánlatkérők adott csoportját felosztják egymás között úgy, hogy egy ajánlatkérésre csak az az egy adott vállalat tesz ajánlatot, akinek azt az ajánlatkérőt leosztották (vagy a többiek csak színlelt ajánlatot adnak be). Ezért cserébe viszont ez az adott vállalat se tesz versenyképes ajánlatot azokra a kiírásokra, amelyeket a versenytársaknak osztottak le.

<sup>2</sup>

A kompenzációs kifizetés egyik gyakori eszköze az alvállalkozói szerződésekkel kapcsolatban alkalmazott hamis számlázás, melynek egyik formája, hogy egyáltalán nem kerül sor munkavégzésre, csak a hamis számlát állítják ki. A hamis tanácsadói szerződéseket is gyakran használnak ilyen célból.

### 3. A KARTELLEZÉSNEK KEDVEZŐ TIPIKUS IPARÁGAK, TERMÉKEK ÉS SZOLGÁLTATÁSOK JELLEMZŐI

A sikeres összejárás feltétele: (1) a versenytársak között a megállapodás végrehajtási menetének kidolgozása, (2) a versenytársak ellenőrzése, hogy azok betartják-e a megállapodásban foglaltakat, és (3) a megállapodásban foglaltakat be nem tartó cégekkel szembeni szankcionálási módok kialakítása. Annak ellenére, hogy versenytárgyaláson való összejárásra bármely iparágban sor kerülhet, vannak olyan területek, ahol az adott piac és az érintett termékek jellemzői növelik az összejárás valószínűségét. Az összejárásnak kedvező feltételeket – amelyeket az alábbi felsorolás tartalmaz – könnyebb felismerni bizonyos egyéb körülmények megléte mellett. Ilyen körülmények esetén érdemes különösen elővigyázatosnak lenni. Bár egyes iparágak, vagy termékjellemzők elősegíthetik az összejárást, nincs szükség azok együttes jelenlétére ahhoz, hogy a cégek a jogsértést sikeresen megvalósítsák.

- **Kisszámú ajánlattevő:** A versenytárgyaláson való összejárás valószínűbb, ha ugyanazt a terméket, vagy szolgáltatást csak néhány vállalat kínálja. Az ajánlattevő vállalatok száma minél kevesebb, annál könnyebb közöttük a megállapodás megkötése.
- **Kisszámú új piacra lépő vállalat:** A már piacon levő vállalatok védve vannak a potenciálisan piacra belépő cégek általi versenyhatásoktól, ha a piacra korábban csak kevés vállalat tudott belépni, illetve csak kevés vállalatról várható, hogy a közeljövőben a piacra be fog lépni, azért, mert az költséges, nehéz, vagy sok időt vesz igénybe. Ez a védettség elősegíti az összejárást.
- **Piaci feltételek:** A keresleti és kínálati feltételek jelentős ingadozása gyengíti az összejárás feltételeit. Az állami szférára jellemző állandó, és kiszámítható keresleti szint növeli az összejárás esélyeit. Gazdasági válság, vagy bizonytalanság idején is nő az összejárás esélye, a vállalatok ugyanis így próbálják pótolni a visszaesésből eredő bevételcsökkenésüket.
- **Iparági szakmai szervezetek, kamarák<sup>3</sup>:** Az ilyen szervezetek jellemzően egy adott iparág vagy szolgáltatási szektor legitim, versenyt elősegítő kezdeményezői, melyek célja a minőség, az innováció és a verseny biztosítása. Ha azonban illegális és versenykorlátozó célokat is kitűznek, akkor az ilyen szerveződések gyakran eszközül szolgálnak, az összejárást biztosító megállapodás létrejöttének álcázásához.
- **Ismétlődő ajánlatkérés:** Az ismétlődő beszerzések növelik az összejárás esélyeit. A ajánlatkérések gyakorisága segíti az összejárásban érintett feleket a szerződések egymás közötti felosztásában. Emellett a kartellező vállalatok könnyebben tudják szankcionálni a megállapodást be nem tartó vállalatokat, úgy, hogy az azoknak eredetileg leosztott szerződésekre is ajánlatokat tesznek. A rendszeres és ismétlődő szerződések esetében tehát szükség lehet az összejárás hajlandóságát csökkentő speciális eszközökre.
- **Egyszerű, vagy hasonló termékek és szolgáltatások:** Ha a kínált termékek, vagy szolgáltatások azonosak, vagy nagyon hasonlóak, akkor könnyebb a vállalatoknak megegyezni egy közös árrendszerben.

<sup>3</sup> A szakmai vagy kereskedelmi szervezeteket a kereskedelmi és szakmai céljaik elérésére a közös kereskedelmi érdekekkel rendelkező egyének és vállalatok alkotják.

- *Kevés helyettesítő, vagy helyettesítők hiánya:* Segíti az összejátszani szándékozó cégeket, ha a beszerzendő terméknek, vagy szolgáltatásnak csak kevés helyettesítője van, hiszen mivel ilyenkor az ajánlattevők tudják, hogy az ajánlatkérő számára rendelkezésre álló egyéb lehetőségek száma kicsi, és nagyobb az esély arra, hogy az áremelési kísérleteik sikerrel járnak.
- *A technológiai fejlődés alacsony szintje:* Az innováció alacsony szintje elősegíti a versenytársak megállapodását, és a megállapodás huzamosabb fenntartását.

## ELLENŐRZŐ LISTA A BESZERZÉSI ELJÁRÁSOK TERVEZÉSÉHEZ, AZ ÖSSZEJÁTSZÁS KOCCÁZATÁNAK CSÖKKENTÉSÉRE

Az ajánlatkérők számos lépést tehetnek annak érdekében, hogy a közbeszerzések során hatékonyabban érvényesüljön a verseny, és csökkenjen az ajánlattevők közötti összejátszás valószínűsége. Leginkább az alábbiakra érdemes odafigyelni:

### 1. TÁJÉKOZÓDJON ALAPOSAN A BESZERZÉSI ELJÁRÁS TERVEZÉSÉT MEGELŐZŐEN

Az ajánlatkérő elvárásainak megfelelő, és a piacon megtalálható termékek és/vagy szolgáltatások körével kapcsolatos információgyűjtés, valamint az ezen termékek előállítására és szolgáltatások nyújtására alkalmas vállalatok megismerése a legalkalmasabb arra, hogy a beszerzésekkel foglalkozók a lehető legjobb ár-érték arányt biztosító módon tudják megtervezni a közbeszerzés folyamatát.

- Az ajánlatkérő mielőbb biztosítsa a szükséges szakértelem házon belüli rendelkezésre állását.
- Legyen tisztában az érintett piac jellemzőivel és a piacon történt, a közbeszerzési eljárást potenciálisan befolyásoló legfrissebb fejleményekkel és folyamatokkal.
- Mérje fel, hogy jellemzik-e az összejátszásnak kedvező tényezők a tervezett beszerzéssel érintett piacot.<sup>1</sup>
- Gyűjtsön információkat a potenciális piaci szereplőkről, azok termékeiről, áraitól, és költségeiről. Amennyiben lehetséges, az így megismert árakat hasonlítsa össze a B2B<sup>2</sup> beszerzés során alkalmazott árakkal.
- Gyűjtsön információt a legfrissebb árváltozásokról. Tájékozódjon a szomszédos földrajzi piacokra jellemző árakról és a lehetséges helyettesítő termékek áraitól is.
- Gyűjtsön információkat az ugyanezen, vagy hasonló termékekre kiírt múltbeli tenderekkel kapcsolatban.
- Egyeztessen azokkal az ajánlatkérőkkel és ügyfelekkel, akik a közelmúltban vásároltak hasonló terméket, vagy szolgáltatást, annak érdekében, hogy jobban megismerje a piacot és a piaci szereplőket.
- Amennyiben külső tanácsadót alkalmaz az árak és költségek becslésére, bizonyosodjon meg arról, hogy a tanácsadó vállalt titoktartási kötelezettséget.

<sup>1</sup> Lásd fentebb, „Az összejátszást elősegítő tipikus iparágak, termékek és szolgáltatások jellemzői” cím alatt.

<sup>2</sup> Business-to-business, vállalatok közötti tranzakció, amely kifejezést jellemzően a vállalatok közötti elektronikus kereskedelmi tranzakciókra használják.

## 2. ALAKÍTSA ÚGY A BESZERZÉSI ELJÁRÁST, HOGY AZ MINDINKÁBB ÖSZTÖNÖZZE AZ ÉRDEMBEN VERSENYZŐ AJÁNLATTEVŐK RÉSZVÉTELÉT

Az érdemi verseny intenzitása fokozható, ha elégséges számú hiteles ajánlattevő/részvételre jelentkező\* képes elindulni az eljárásban, és hajlandó a szerződés elnyeréséért versenyezni. A részvétel könnyíthető például, ha az ajánlatkérő csökkenti az eljárási költségeket, ha a versenyt aránytalanul nem korlátozó részvételi feltételeket érvényesít, lehetővé teszi a más régiókban és országokban bejegyzett vállalatok részvételét, a kisebb vállalatok részvételét ösztönző mechanizmusokat dolgoz ki akár arra az esetre is, ha azok nem tudnak a teljes szerződésre ajánlatot tenni.

- Kerülje a felesleges korlátozásokat, amik csökkenthetik az alkalmas ajánlattevők számát. A minimum-követelményeket úgy határozza meg, hogy azok arányosak legyenek a beszerzési szerződés nagyságával és tartalmával. Ne határozzon meg a részvételt korlátozó olyan minimum-követelményeket, amely például az ajánlatot tevő vállalatok méretére, felépítésére, vagy természetére vonatkoznak.
- Legyen tekintettel arra, hogy ha az ajánlattevőknek nagy összegű ajánlati (pénzügyi) biztosítékok rendelkezésre bocsátását írják elő az eljárásban való részvételi feltételként, akkor az megakadályozhatja az egyébként alkalmas kisebb vállalatok részvételét. Amennyiben lehet, a biztosítékok mértéke ne haladja meg a biztosíték céljának eléréséhez elegendő mértéket.
- Amennyire lehet, csökkentse a külföldiek részvételét akadályozó tényezőket.
- Amennyire lehetséges az ajánlattevők alkalmasságát csak a közbeszerzési eljárás során vizsgálja, így csökkentve az előzetesen alkalmasnak nyilvánított ajánlattevők közötti összejátszás valószínűségét, és növelve az ajánlattevők bizonytalanságát az érdekelt ajánlattevők számát és kilétét illetően. Lehetőleg ne teljen el sok idő az alkalmasság nyilvánítás és a szerződés odaítélése között, mivel az, szintén növeli az összejátszás valószínűségét.
- Csökkentse az ajánlat elkészítésével járó költségeket. Ezt többféleképpen is el lehet érni:
  - Az eljárás időtartamának csökkentésével és egyszerűsítésével (pl. egységes nyomtatványok használata, azonos jellegű információk kérése, stb.)<sup>3</sup>.
  - Az eljárások csoportosításával (pl. különböző közbeszerzési projektek esetén), az ajánlattevői átlagos állandó költségének csökkentése érdekében.
  - Minősített ajánlattevői lista vezetésével, vagy hivatalos minősített intézményektől származó minősítéssel.

\* Fordítási megjegyzés: e dokumentumban ajánlattevőn a magyar szabályozás szerinti kétszakaszos közbeszerzési eljárás részvételi szakaszában a részvételre jelentkező is értendő.

<sup>3</sup> Az ajánlat előkészítésének ez a fajta megkönnyítése azonban nem akadályozhatja az ajánlatkérőt a közbeszerzési eljárás folyamatos fejlesztésében (az eljárás formája, a megvásárolt mennyiség, időzítés stb. tekintetében).



- Az ajánlat elkészítéséhez és benyújtásához szükséges idő biztosításával. Fontolja meg például, az előkészületben lévő projektek meghirdetését jó előre kereskedelmi és szakmai lapokban, honlapokon, vagy magazinokban.
- Amennyiben rendelkezésre áll, elektronikus ajánlattételi rendszer, annak használatával.
- A szerződés egészére vonatkozó ajánlat mellett tegye lehetővé a szerződésben szereplő, egyes termékek csoportjára, vagy azok valamilyen kombinációjára való részajánlattételt is.<sup>4</sup> Például nagyobb szerződések esetén mérje fel annak lehetőségét, hogy a teljes szerződés mely részét lehetne kis- és középvállalkozások számára is vonzóvá és elérhetővé tenni.
- Azokat a vállalatokat, amelyek nem tettek ajánlatot valamely közelmúltbeli kiírásra, ne zárják ki a jövőbeni közbeszerzési eljárásokból, és ne töröljék őket automatikusan az ajánlattevői listáról.
- Legyen rugalmas azon cégek számát illetően, amelyektől ajánlatot vár. Így például, ha 5 ajánlatra számít, de csak 3 ajánlattevőtől kap ajánlatot, fontolja meg, hogy mekkora annak az esélye, hogy a 3 cég ajánlatai érdemben versenyeznek egymással, ahelyett, hogy ragaszkodna az eljárás ismételt kiírásához, ahol feltehetően még nyilvánvalóbbá válna, hogy a potenciális versenytársak száma korlátozott.

### 3. HATÁROZZA MEG A KÖVETELMÉNYEKET VILÁGOSAN ÉS KERÜLJE EL A KISZÁMÍTHATÓSÁGOT

A közbeszerzési eljárás műszaki leírásának és szerződési feltételeinek kidolgozása a közbeszerzési eljárás olyan szakasza, amely könnyen elfogultság, csalás, és korrupció célpontjává válhat. Az eljárási szabályok meghatározásakor kerülni kell a részrehajlást, világosan, átfogóan, de nem kirekesztően kell fogalmazni. Alapszabályként ezeknek az előírásoknak a teljesítményre kell összpontosítaniuk, azaz arra, hogy mit kell elérni, és nem arra, hogy hogyan. Ez bátorítja az innovatív megoldásokat, és a legjobb ár-érték arány elérését. A pályázati követelmények megfogalmazása hatással van, az eljárás iránt érdeklődő ajánlattevők számára és típusára, valamint ezáltal hatással lesz az eljárás sikerességére is. Minél világosabbak a követelmények, annál könnyebben értik meg őket a potenciális ajánlattevők, minek következtében nagyobb bizalommal lesznek majd az eljárással kapcsolatban az ajánlatuk elkészítésekor és beadásakor. Az átláthatóságot azonban nem szabad összekeverni a kiszámíthatósággal. A közbeszerzési megrendelések kiszámítható ritmusa és a vásárolt, valamint az értékesített mennyiség állandósága, elősegítheti az összejátszást. Másrésztől a nagyobb értékű és ritkább közbeszerzési lehetőségek ösztönzik az ajánlattevők közötti versenyt.

- A felhívásban a követelmények legyenek olyan világosan meghatározva, amennyire csak lehet. A műszaki leírásokat az érthetőség biztosítása végett egyenként ellenőrizni kell, mielőtt sor kerül véglegesítésükre. Az ajánlattevőknek lehetőleg ne álljon módjukban az ajánlatuk nyertessé nyilvánítását követően a kulcsfontosságú fogalmak átértelmezése.

<sup>4</sup> Az ajánlatkérőnek tisztában kell lennie azzal, hogy ha nem megfelelően (pl. túlságosan kiszámíthatóan) alkalmazza, a szerződések több részre osztása könnyen hozzájárulhat ahhoz, hogy az ajánlattevők egymás között leosszák a szerződéseket.

- A termék-meghatározás helyett inkább a teljesítmény-követelmények meghatározásán és annak rögzítésén legyen a hangsúly.
- Kerülje el az eljárás kiírását akkor, amikor a szerződéses feltételek meghatározásának még csak korai szakaszában jár: a sikeres közbeszerzés egyik kulcseleme az, hogy a beszerzés tárgyát pontosan, minden részletre kiterjedően meghatározzák. Olyan különleges körülmények között, amikor elkerülhetetlen, kérjen az ajánlattevőktől egységár-ajánlatot. Ezt az egységárat lehet aztán utóbb alkalmazni, amikor a mennyiségek ismertté válnak.
- A műszaki leírást a lehetséges helyettesítő termékekre is tekintettel, vagy a teljesítmény-követelmények megadásával határozza meg. Az alternatív, vagy innovatív ajánlati lehetőségek csökkentik az összejátszás lehetőségét.
- A szerződéses feltételek körében kerülje a kiszámíthatóságot: érdemes megfontolni a szerződések összevonását, vagy felosztását, annak érdekében, hogy a közbeszerzések mérete és időzítése változatosabb legyen.
- Működjön együtt más ajánlatkérőkkel és folytassanak le közös közbeszerzési eljárásokat.
- Kerülje az azonos értékű szerződéseket, amelyeket a versenytársak egymás között könnyebben eloszthatnak.

#### 4. ALAKÍTSA ÚGY AZ ELJÁRÁST, HOGY ÉRDEMBEN CSÖKKENJEN AZ AJÁNLATTEVŐK KÖZÖTTI KOMMUNIKÁCIÓ

A közbeszerzési eljárás menetének meghatározásakor, a beszerzésekkel foglalkozóknak tisztában kell lenniük azokkal a tényezőkkel, amelyek elősegítik az ajánlattevők közötti összejátszást. A beszerzés hatékonysága függ az eljárás típusától, de az eljárás megtervezésétől és lefolytatásától is. A korrupció elleni küzdelem érdekében elengedhetetlenek az átláthatóságot biztosító előírások, melyek biztosítják a közbeszerzési eljárás megbízhatóságát. Azonban előzőek teljesítése során figyelemmel kell lenni arra, hogy a törvényi előírásokat meghaladó információk megosztásával, ne növeljék az összejátszás esélyét. Sajnos nincs olyan egységes megoldás, ami valamennyi közbeszerzési eljárásra alkalmazható lenne. Az eljárásokat mindig az adott beszerzés körülményeire tekintettel kell megtervezni. Amennyiben lehetséges érdemes figyelembe venni az alábbiakat:

- Az érdekelt vállalatokat előzetes egyeztetésre hívni, a beszerzési lehetőség technikai és adminisztratív követelményeinek meghatározásával kapcsolatban. Kerülni kell azonban a versenytársak rendszeres előzetes egyeztetéseken való összehozását.
- Amennyire lehetséges, korlátozza az ajánlattevők közötti kommunikációt az eljárás folyamán.<sup>5</sup> A nyilvános eljárási cselekmények lehetővé teszik például az ajánlattevők közötti kommunikációt és az egyeztetéseket. Az ajánlatok személyes beadására vonatkozó követelmény, lehetőséget teremthet az ajánlattevők közötti kommunikációra és megegyezésre az utolsó pillanatban. Elektronikus ajánlattétellel például mindez könnyen elkerülhető.

<sup>5</sup> Amennyiben például szükség van arra, hogy az ajánlattevő telephelyeket tekintsen meg, akkor kerülni kell azt, hogy több ajánlattevő egyszerre legyen jelen a megtekintéskor.

- Körültekintően határozza meg, hogy milyen információkat közöl az ajánlattevőkkel az ajánlatok nyilvános bontásakor.
- Amikor közzéteszik az eljárás eredményét, körültekintően kell meghatározni, hogy mely adatok kerülnek nyilvánosságra, és kerülni kell a verseny szempontjából érzékeny információk nyilvánosságra hozását, mivel az könnyítheti az összejátszás kialakulását a későbbi beszerzések során.
- Amennyiben a piac és a termékek jellemzői miatt fennáll az összejátszás veszélye, érdemes zárt árajánlatos aukciót lefolytatni, és kerülni az árlejtést (reverse auction).
- Érdemes felmérni, hogy az egyszakaszos, elsősorban az áron alapuló eljárás helyett más eljárás alkalmasabb-e a jobb eredmény elérésére. Más típusú eljárás például a tárgyalásos eljárás<sup>6</sup>, vagy a keretmegállapodásos eljárás<sup>7</sup>.\*
- Csak akkor legyen kikötve maximum ár, ha annak meghatározása minden részletre kiterjedő piacelemzésen alapul, és az ajánlatkérő biztos abban, hogy az nagyon versenyképes. A legmagasabb még kifizetendő összeget ne hozzák nyilvánosságra, hanem az, bizalmas információként kerüljön az aktákba, vagy az információt helyezték letétbe valamely más hatóságnál.
- Kellő körültekintéssel szabad csak iparági tanácsadókat alkalmazni az eljárás folyamán, mivel azok munkakapcsolatban állhatnak valamely ajánlattevővel. Ehelyett a tanácsadó szakértelmét fel lehet használni a szempontok/ műszaki leírások szerződésben történő pontos és világos meghatározásához, de aztán a közbeszerzési eljárás lebonyolítását már célszerű „házon belüli” szakértelemmel megoldani.
- Amennyiben lehetőség van rá, érdemes előírni az ajánlatok névtelenséget biztosító beadását (pl. az ajánlattevők kódolása számokkal vagy egyéb azonosítókkal) és engedélyezni a telefonon, vagy e-mailben történő ajánlattételt.
- Az eljárás folyamán tartózkodjon az ajánlattevők számának nyilvánosságra hozatalától, vagy felesleges korlátozásától.

---

<sup>6</sup> A tárgyalásos eljárás (a magyar közbeszerzési szabályozásban versenypárbeszéd) keretében az ajánlatkérő csak egy átfogó tervet ismertet, melynek részleteit az ajánlattevők aztán az ajánlatkérővel dolgozzák ki, és ennek eredményeképpen alakul ki az ár.

<sup>7</sup> A keretmegállapodásos eljárás esetén az ajánlatkérő több, példának okáért 20 vállalatot kér be adatokat olyan alkalmassági feltételekről, mint például tapasztalat, biztonsági megfelelés stb., és végül választ mondjuk öt vállalatot, amelyek így benne lesznek a keretben. Az ajánlatkérő az egyes munkákat pedig elsősorban az alkalmasság alapján osztja szét, vagy “mini” beszerzési eljárás keretében választja ki a megfelelő vállalatot az általuk tett árajánlat alapján.

\* Fordítási megjegyzés: e dokumentumban ajánlati felhíváson a magyar közbeszerzési szabályozás szerinti, adott eljárásfajta adott szakaszának megfelelő ajánlattételi/részvételi felhívás is értendő.

- Írja elő az ajánlattevők számára, hogy a versenytársakkal folytatott kommunikáció minden formáját hozzák nyilvánosságra. Meg lehet fontolni annak előírását, hogy az ajánlattevők írjanak alá független ajánlattételi nyilatkozatot (Certificate of Independent Bid Determination).<sup>8</sup>
- Elő lehet írni azt is, hogy az ajánlattevők előre jelezzék, ha alvállalkozókat kívánnak alkalmazni, mivel az, az összejátszásból származó nyereség egymás közötti szétosztásának egyik módja lehet.
- Különösen elővigyázatosnak kell lenni közös ajánlattétel esetén – főleg ha abban olyan vállalatok is részt vesznek, amelyeket a versenyhatóság kartellezés miatt már marasztalt, vagy bírságolt –, mivel a közös ajánlattétel a nyereség egymás közötti felosztásának egyik módja lehet. Erre akkor is érdemes odafigyelni, ha a korábbi összejátszást más piacokon követték el, és akkor is, ha az adott vállalatok egyébként nem lennének képesek önálló ajánlatot tenni.
- Az ajánlati felhívásba bele lehet foglalni, hogy az adott országban milyen szankciókra számíthat az, aki versenytársaival összejátszik (pl. a közbeszerzési eljárásokban való részvételtől meghatározott időre történő eltiltás; a független ajánlattételi nyilatkozatban foglalt szankciók, ha illet az összejátszók aláírtak; az ajánlatkérő lehetősége, hogy kártérítést követeljen; és a hatályos versenyjog szerinti bármely szankció).
- Jelezni lehet az ajánlattevőknek, hogy a megnövekedett költségekre alapozott, a költségvetés túllépését eredményező igényeket, minden esetben alaposan ki fogják vizsgálni.<sup>9</sup>
- Amennyiben a közbeszerzési eljárásban külső tanácsadót alkalmaznak, szükséges gondoskodni arról, hogy az megfelelően képzett legyen és titoktartási nyilatkozatot írjon alá, valamint arról, hogy köteles legyen jelenteni, ha a versenytársak tisztességtelen vagy egyéb módon jogsértő magatartását, vagy bármilyen lehetséges összeférhetlenségét észleli.

---

<sup>8</sup> A független ajánlattételi nyilatkozat lényege, hogy az ajánlattevők a versenytársakkal folytatott, az adott ajánlatkéréssel, illetve az ajánlat kialakításával kapcsolatos kommunikáció valamennyi formáját nyilvánosságra hozzák. A nem érdemi, a megtévesztő, vagy az összejátszást célzó ajánlattétel megakadályozása érdekében, és hogy növeljék a közbeszerzések hatékonyságát, az ajánlatkérő előírhatja valamennyi ajánlattevőnek, hogy nyilatkozzanak arról, hogy ajánlatuk eredeti, nem összejátszáson alapul, és azzal a szándékkal készült, hogy az ajánlati felhívásban megjelölt szerződést megkössék, ha azt nekik ítélik oda. Elő lehet írni továbbá, hogy az ajánlattevőt hivatalosan képviselő fél is aláírja a nyilatkozatot, továbbá azzal kapcsolatban visszaélés esetére, szankciókat lehet kilátásba helyezni.

<sup>9</sup> A szerződés végrehajtási szakaszában bekövetkező költségnövekedéseket alaposan figyelemmel kell kísérni, ugyanis ezek korrupciót és vesztegetést takarhatnak.

## 5. KÖRÜLTEKINTŐEN HATÁROZZA MEG AZ AJÁNLATOK ÉRTKELÉSÉVEL ÉS A NYERTES KIVÁLASZTÁSÁVAL KAPCSOLATOS SZEMPONTOKAT

Az ajánlatkérők kiválasztásával kapcsolatos, valamennyi előírás, hatással van a közbeszerzési eljárás során tapasztalható verseny intenzitására és hatékonyságára. Az alkalmassági feltételek meghatározásával kapcsolatos döntés, nemcsak az adott közbeszerzés szempontjából, hanem azért is fontos, hogy megmaradjon egy megbízható potenciális ajánlattevői kör, amely érdeklődést mutathat a jövőbeni ajánlatkérések esetén is. Fontos tehát annak biztosítása, hogy az alkalmassági feltételeket és bírálati szempontokat, úgy állapítsák meg, hogy az ne tántorítson el feleslegesen megbízható potenciális ajánlattevőket, beleértve a kis- és középvállalkozásokat is.

- Az ajánlati felhívás elkészítésekor gondolja át, hogy az adott felhívásban meghatározott szempontok milyen hatással lesznek a verseny jövőbeni szintjére.
- Amennyiben az ajánlatok elbírálására az áron kívül más kritériumok alapján is sor kerül (pl. termékminőség, értékesítést követő szolgáltatások, stb.), akkor ezeket a részszerzőpontokat a tényleges súlyuk jelzésével előre meg kell határozni azért, hogy a nyertes kihirdetését követő panaszok elkerülhetőek legyenek. Ha megfelelően alkalmazzák, ezek a szempontok elősegíthetik az innovációt és a költségcsökkentő intézkedéseket, csakúgy, mint az árversenyt. A súlyszámmal megadott részszerzőpontok előzetes nyilvánosságra hozatalának szintje hatással lehet az ajánlattevők összejátszási képességére.
- Kerülje az ajánlattevők meghatározott csoportjait vagy típusait előnyben részesítő bánásmódot.
- A már piacon levő vállalatok ne részesüljenek előnyben.<sup>10</sup> A lehető legmagasabb szintű anonimitást biztosító intézkedések ellensúlyozhatják a már piacon levő vállalatok pozíciójából eredő előnyöket.
- Kerülje a múltbeli teljesítmény fontosságának túlhangsúlyozását. Lehetőség szerint, vegye figyelembe a más releváns területeken szerzett gyakorlatot is.
- Kerülje a szerződés, hasonló ajánlatot tevő ajánlattevők közötti felosztását. Vizsgálja meg a hasonló ajánlatok okait, és amennyiben szükséges vagy hirdesse ki az egyik ajánlattevőt győztesnek, vagy tegyen közzé új ajánlati felhívást.
- Ha valamilyen furcsaságot észlel az árakkal, vagy az ajánlatokkal kapcsolatban, akkor azokat vizsgálja ki, de ezt soha ne beszélje meg együttesen az ajánlattevőkkel.
- Amennyiben az eljárás eredményéről szóló tájékoztatóval kapcsolatos jogi szabályozás lehetővé teszi, kezelje valamennyi ajánlatot bizalmas információként. A szerződéskötésben (pl. szerződés előkészítésében, ajánlatok elbírálásában, stb.) résztvevő személyekkel ismertesse szigorú titoktartási kötelezettségüket.
- Tartsa fent magának a jogot, hogy ne hirdessen nyertest, amennyiben alapos gyanú merül fel azzal kapcsolatban, hogy az ajánlattétel, nem versenyző magatartás eredménye volt.

<sup>10</sup> A már piacon levő vállalat az a vállalat, amely az ajánlatkérés tárgyát képező terméket, vagy szolgáltatást éppen nyújtja, és amelynek szerződése éppen a lejárát előtt van.

## 6. NÖVELJE MUNKATÁRSAINAK TUDATOSSÁGÁT A BESZERZÉSEKKEL KAPCSOLATOS KARTELL-KOCKÁZATOKAT ILLETŐEN

Fontos a professzionális oktatás, a beszerzésekkel foglalkozók, közbeszerzési vonatkozású versenyjogi ismereteinek bővítése érdekében. A kartellezés elleni küzdelem hatásosabb lehet a korábbi ajánlattevői magatartásra vonatkozó információk gyűjtésével, az ajánlattételi magatartási formák folyamatos figyelemmel kísérésével, és az ajánlatok adatainak elemzésével. Mindez elősegítheti a problémás helyzetek azonosítását az ajánlatkérők (és a versenyhatóságok) számára. Meg kell jegyezni, hogy a kartellezést nem feltétlenül lehet megállapítani egy eset alapján. Az összejátszás folyamata gyakran csak akkor felfedezhető, ha több egymást követő közbeszerzés eredményét összességében vizsgálják.

- Biztosítson rendszeres oktatást munkatársainak a versenyhatóság, vagy külső jogi tanácsadók bevonásával, az összejátszással és a kartellek felderítésével kapcsolatban.
- Tárolja a korábbi beszerzések jellemzőivel kapcsolatos információkat (pl. a vásárolt termékeket, valamennyi beérkezett ajánlatokat és a nyertes személyét).
- Tekintse át időszakonként az adott termékek és szolgáltatások tekintetében benyújtott ajánlatokat és kísérelje meg a gyanús sémák kiszűrését, különösen az összejátszás szempontjából veszélyeztetett iparágak esetében.<sup>11</sup>
- Alakítson ki egy, a kiválasztott eljárások időszakonkénti felülvizsgálatára irányuló rendszert.
- Hasonlítsa rendszeresen össze az ajánlati felhívással kapcsolatban érdeklődést mutató, és az ajánlatot tevő vállalatok körét, az ajánlat visszavonásával és az alvállalkozók alkalmazásával kapcsolatos esetleges trendek azonosítása érdekében.
- Szervezzen interjúkat olyan vállalatokkal, amelyek leálltak az ajánlattétellel, vagy amelyek sikertelenek voltak.
- Alakítson ki egy olyan panasztételi rendszert, amelynek célja a versennyel kapcsolatban felmerült valamennyi gyanú kezelése. Nevezzen meg például egyértelműen egy a panaszokkal foglalkozó személyt, vagy irodát (és adja meg elérhetőségeiket), valamint biztosítsa a titoktartás szükséges szintjét.
- Alkalmazzon olyan mechanizmusokat, (például informátorokat), amelyek célja az összejátszással kapcsolatos információk, cégektől vagy alkalmazottaiktól való begyűjtésére. Megfontolandó olyan hirdetések közzététele a médiában, mely az összejátszással kapcsolatos információk szolgáltatására kéri fel az esetlegesen érintett vállalatokat.

---

<sup>11</sup> Lásd fentebb, "Az összejátszást elősegítő tipikus iparágak, termékek és szolgáltatások jellemzői" cím alatt.

- Érdemes tájékozódni az ajánlatkérő országának kartell-engedékenységi politikájával kapcsolatban<sup>12</sup>, és felülvizsgálni az ajánlatkérőnek a kartellező vállalatokat ajánlattételtől eltiltó gyakorlatát, abból a szempontból, hogy az összhangban van-e a versenyhatóság általános engedékenységi politikájával.
- Alakítson ki olyan belső eljárásokat, az ajánlatkérő belső ellenőreinek és könyvvizsgálójának tájékoztatása mellett, amelyek bátorítják vagy előírják a munkatársak számára a gyanús kijelentések vagy magatartások versenyhatóság számára történő bejelentését, továbbá fontolja meg a munkatársakat előzőekre sarkalló ösztönzők kialakítását.
- Alakítsa ki a versenyhatósággal való együttműködés kereteit (pl. hozza létre a versenyhatósággal való kommunikáció rendszerét, meghatározva azt, hogy kapcsolatfelvétel esetén a beszerzéssel foglalkozók milyen információkat adnak a versenyhatóságnak).

---

<sup>12</sup>

Az engedékenységi politika keretében jellemzően immunitást kap a versenyfelügyeleti eljárás alól az, aki elsőként jelentkezik a versenyhatóságnál, és a kartellben (beleértve a versenytárgyalásokon való összejátszást) való részvételével kapcsolatban információt szolgáltat, valamint a versenyhatóság vizsgálatában közreműködik.

## ELLENŐRZŐ LISTA A KÖZBESZERZÉSI KARTELLEK FELDERÍTÉSÉNEK ELŐSEGÍTÉSÉRE

A közbeszerzési eljárásokban való összejátszás (kartellezés) felderítését nehezíti, hogy arról jellemzően titokban állapotodnak meg a résztvevő vállalatok. Vannak azonban olyan iparágak, amelyekre jellemző az összejátszás. Az ilyen iparágakban működő ajánlattevők és az ezekkel érintett ajánlatkérők előtt ismertek lehetnek a hosszabb ideje tartó kartellek. A legtöbb iparág tekintetében nyomra vezethetnek a szokatlan ajánlati vagy árazási sémák, vagy bizonyos vállalati kommunikációk, magatartások. Folyamatosan ébernek kell maradni a közbeszerzési eljárás teljes ideje alatt, csakúgy, mint az azt megelőző piackutatások során.

### 1. AZ AJÁNLATTÉTEL SORÁN KERESSEN FIGYELMEZTETŐ JELEKET, ÉS EGYÉB MAGATARTÁSI SÉMÁKAT

Bizonyos ajánlattételi sémák és magatartások eltérhetnek a versenypiacokra jellemző magatartásoktól, és a vállalatok közötti összejátszásra utalhatnak. Keressen szokatlan magatartási sémákat a vállalatok ajánlattétele során, valamint a győztes és vesztes ajánlatok gyakoriságával kapcsolatban. Az alvállalkozói szerződések és az eltitkolt közös vállalati tevékenységek szintén gyanút kelthetnek. Összejátszásra utalhatnak az alábbi jelek:

- Gyakran ugyanak a vállalatnak az ajánlata a legalacsonyabb árú.
- A nyertes ajánlatok valamilyen földrajzi rendszerezettséget mutatnak. Egyes vállalatok csak olyan ajánlatokat tesznek, ami csak adott földrajzi területeken nyer.
- Rendszeres ajánlattevők nem tesznek ajánlatot olyan esetben, amikor arra számítani lehetett volna, más esetekben viszont továbbra is rendszeresen ajánlatokat tesznek.
- Egyes ajánlattevők váratlanul visszavonják az ajánlatukat.
- Egyes vállalatok mindig ajánlatot tesznek, de soha nem nyernek.
- Úgy tűnik, hogy az egyes vállalatok sorban egymás után nyernek (nem jellemző az újra nyereség azelőtt, hogy a többiek sorra kerülnének).
- Két vagy több vállalat közös ajánlatot tesz, annak ellenére, hogy legalább egyikük képes lett volna önálló ajánlatot tenni.
- A nyertes ajánlattevő rendszeresen alkalmazza alvállalkozóként a vesztes ajánlattevőket.
- A nyertes ajánlattevő nem köti meg a szerződést, később azonban alvállalkozóként részt vesz annak teljesítésében.
- A versenytársak rendszeresen találkoznak, vagy megbeszéléseket tartanak az ajánlattételi határidő lejárta előtt.



## 2. VALAMENNYI BENYÚJTOTT IRATTAL KAPCSOLATBAN KERESSEN FIGYELMEZTETŐ JELEKET

Bármely, az ajánlattévként által benyújtott iratban előfordulhat olyan árulkodó jel, ami az összejátszásra utal. Bár az összejátszásban résztvevő vállalatok általában igyekeznek tevékenységüket titokban tartani, elővigyázatlanúság, dicsekedés vagy büntudat következtében gyakran hagyhatnak olyan nyomokat, amely a kartell felfedezéséhez vezethet. Alaposan hasonlítsa össze valamennyi olyan iratot, amely azt sugallhatja, hogy az ajánlatokat ugyanaz a személy készítette, vagy azokat többen közösen készítették. Ennek során figyeljen az alábbi jelekre:

- Különböző ajánlattevők által benyújtott több iratban is hasonló hibák, például helyesírási hibák, elírások elkövetése.
- Különböző ajánlattevőktől érkező ajánlatok hasonló kézírást tartalmaznak, vagy írásképet mutatnak, vagy azonos irodai eszközök használatára utalnak.
- Adott ajánlattevőtől érkező ajánlat kifejezetten hivatkozik a versenytársak ajánlatára vagy egy másik ajánlattevő levelezési cégjelzését, faxszámát tartalmazza.
- A különböző ajánlattevőktől érkezett ajánlatok ugyanazokat a számítási hibákat tartalmazzák.
- Több különböző ajánlattevő ajánlata is jelentős számban tartalmaz egyes tételek költségével kapcsolatban hasonló becsléseket.
- A különböző ajánlattevőktől érkező borítékokon hasonló postai jelzés található.
- Több különböző ajánlattevőtől érkező ajánlat is tartalmaz utolsó pillanatban végrehajtott módosításokat, törléseket vagy egyéb fizikai módosításokat.
- Több különböző ajánlattevő által benyújtott ajánlat is kevesebb részletet tartalmaz, mint ami az adott esetben szükséges, vagy elvárható lenne, vagy a valódiság hiányára utaló egyéb jeleket tartalmaz.
- A versenytársak hasonló ajánlatokat adnak, vagy az általuk tett árajánlat rendszeres időközönként együtt változik.

## 3. KERESSEN AZ ÁRRAL KAPCSOLATOS FIGYELMEZTETŐ JELEKET, VAGY MAGATARTÁSI SÉMÁKAT

Az ajánlati ár gyakran segíthet az összejátszás felderítésében. Egyes magatartási sémák, mint például költségekkel nem magyarázható áremelkedés, a vállalatok egymás közötti egyeztetésére utalhatnak. Színlelt ajánlattételre utalhat, ha a vesztes árajánlatok sokkal magasabbak, mint a győztes ajánlat. A színlelt ajánlattétellel kapcsolatos bevett gyakorlat az, hogy a színlelt ajánlat a legalacsonyabb árhoz 10%-ot hozzáad. A becsült költségeknél, vagy a hasonló korábbi

beszerzésnél alkalmazottnál magasabb ár, szintén az összejátszás jele lehet. Az alábbi gyanús körülményekre érdemes különösen odafigyelni:

- Az árajánlatoknak a költségekkel nem magyarázható hirtelen és egyszerre történő emelkedése.
- A korábbiak alapján várt árengedmények váratlan eltűnése.
- A hasonló árazás különösen gyanús, ha az alábbiak közül bármely feltétel fennáll:
  - az ajánlattevői árak hosszabb ideje nem változtak,
  - az ajánlattevői árak korábban egymástól eltértek,
  - az ajánlattevők emelték az áraikat és azt nem igazolják magasabb költségek, vagy
  - az ajánlattevők megszüntetik a kedvezmények adását olyan esetekben, ahol jellemzően árengedményt szoktak adni.
- Jelentős a különbség a nyertes és a többi árajánlat között.
- Egy ajánlattevő árajánlata jóval magasabb egy adott szerződés esetében, mint ugyanazon ajánlattevő árajánlata, más hasonló szerződések esetén.
- Egy új, vagy nem rendszeres ajánlattevő megjelenését követően az árajánlatok jelentős csökkenése a korábbi szinthez képest (mely annak a jele lehet, hogy az új ajánlattevő megzavart egy korábbi kartellt).
- Helyi beszállítók magasabb árajánlatokat tesznek a helyi teljesítésre, mint a távolsági teljesítésre.
- Hasonló szállítási költségeket határoznak meg a helyi és a nem helyi ajánlattevők.
- Az ajánlattételt megelőzően csak az egyik ajánlattevő kér a nagykereskedőtől az árakkal kapcsolatos információt.
- Váratlan események az ajánlatok nyilvánosságával járó elektronikus vagy egyéb aukciók (auction) során, mint például szokatlan számok megjelenése az ajánlatokban, olyan esetekben, ahol általában kerekített számokat lehetne várni, azt jelezheti, hogy az ajánlattevők magát az ajánlatot használják az összejátszás során az egymás közötti kommunikáció eszközeként.

#### 4. MINDIG KERESSE A GYANÚS KIJELENTÉSEKET

Az ajánlattevőkkel kapcsolatban mindig figyeljen az olyan gyanús kijelentésekre, ami az egymás közötti megegyezést, vagy az árak, illetve az értékesítési gyakorlat összehangolását sugallja. Az alábbiakra legyen különös figyelemmel:

- Bármilyen az ajánlattevők közötti megállapodásra utaló, szóbeli vagy írásos hivatkozás.

- Olyan kijelentések, amelyekben az ajánlattevők az áraikat azzal magyarázzák, hogy az összhangban van „az iparág által javasolt árakkal”, „a szokásos piaci árakkal”, vagy „az iparágra jellemző ármozgásokkal”.
- Olyan kijelentések, melyek szerint egyes cégek nem értékesítenek adott földrajzi területeken vagy adott vásárlóknak.
- Arra utaló kijelentések, hogy egy terület, vagy egy ügyfél másik beszállítóhoz „tartozik”.
- Olyan kijelentések, melyek a versenytársak árazásával, vagy ajánlataival kapcsolatos, nem nyilvános adatok ismeretét jelzik, és olyan kijelentések, amelyek egy adott cég sikerével, vagy kudarcával kapcsolatos előzetes ismereteket jeleznek olyan eljárásban, amelynek eredményét még nem tették közzé.
- Arra utaló kijelentésekre, hogy egy ajánlattevő jelképes, vagy színlelt ajánlatot tett.
- A különböző ajánlattevők az áremelkedést ugyanazon terminológiával magyarázzák.
- A független ajánlattételi nyilatkozattal kapcsolatos kérdések, kételyek megfogalmazása, vagy arra utalás, hogy – még ha alá is írták azt – az abban foglaltakat nem veszik komolyan.
- Az ajánlattevők olyan kísérőlevelei, amelyben elutasítják bizonyos eljárási feltételek betartását, vagy amelyekben egyeztetésekre utalnak, például kereskedelmi, vagy szakmai szervezetek keretein belül.

## 5. MINDEN KÖRÜLMÉNYEK KÖZÖTT FIGYELJEN A GYANÚS VISELKEDÉSRE

Keressen hivatkozásokat olyan találkozókra vagy eseményekre, amelyek során az ajánlattevőknek alkalmuk nyílhatott az árak megtárgyalására. Figyeljen oda az olyan magatartásra, amely arra utal, hogy az ajánlattevő olyan intézkedéseket tesz, ami csak másik vállalatoknak kedvez. Különösen az alábbi gyanús magatartásokat érdemes kiemelni:

- Az ajánlattevők titokban találkoznak az ajánlattételt megelőzően, néha az ajánlattétel helyszínének közelében.
- Az ajánlattevők rendszeresen együtt töltik szabadidejüket, vagy rendszeres megbeszélésekre jönnek össze.
- Egy adott ajánlattevő magának és egy versenytársának is kér az ajánlatkérési dokumentációból.
- Egy ajánlattevő a saját és versenytársa ajánlatát is benyújtja.
- Olyan ajánlattevő is ajánlatot tesz, amely képtelen lenne a szerződés maradéktalan teljesítésére.

- Egy ajánlattevő több ajánlattal érkezik az ajánlattétel helyszínére, és azután dönt arról, hogy melyik ajánlatot nyújtja be, miután megállapítja (vagy megkísérli megállapítani), hogy mely más ajánlattevők tesznek ajánlatot.
- Több ajánlattevő is ugyanazokat a kérdéseket teszi fel az ajánlatkérőnek, vagy hasonló kéréseket, anyagokat juttat el az ajánlatkérőhöz.

## 6. FIGYELMEZTETÉS AZ ELJÁRÁSBAN VALÓ ÖSSZEJÁTSZÁSRA UTALÓ JELEKKEL KAPCSOLATBAN

A kartellezésre utaló, fent meghatározott jelek alkalmasak számos gyanús ajánlattételi és árazási séma azonosítására, továbbá gyanús kijelentések és viselkedés felismerésére. Azokat azonban nem szabad feltétlenül a kartellezés bizonyítékaként kezelni. Például egy az adott területen kiírt eljárásban általában részt vevő ajánlattevő lehet, hogy pusztán azért nem tett ajánlatot egy felhívásra, mivel éppen elfoglalt volt. A magasabb árajánlat lehet, hogy pusztán egy adott projekttel kapcsolatos eltérő költségértékelés eredménye. Mindazonáltal további vizsgálat megindítása indokolt, ha gyanúsnak tűnik az ajánlattevők viselkedése, vagy árajánlata, ha furcsa kijelentések jutnak az ajánlatkérő tudomására, vagy különös viselkedésre figyelnek fel. Megbízhatóbb jel az, ha a gyanús viselkedés hosszabb időn keresztül folyamatosan, és nem csak egy-egy esetben tapasztalható. Körültekintően feljegyzést kell készíteni minden ilyen információról, mivel az segíthet annak felismerésében, hogy egy adott tevékenység már hosszabb ideje tart.

## 7. A BESZERZÉSEL FOGLALKOZÓK ÁLTAL KARTELLGYANÚ ESETÉN MEGTEENDŐ LÉPÉSEK

Ha összejárás gyanúja merül fel, annak felderítése és leállítás érdekében célszerű megtenni az alábbi lépéseket.

- Tájékozódjon az adott országban hatályos, kartellekre vonatkozó jogszabályok működéséről.
- Ne beszélje meg aggályait a gyanúsak tartott ajánlattevőkkel.
- Őrizzen meg minden iratot, beleértve az ajánlatokat, a levelezéseket, borítékokat, stb.
- Vezessen részletes nyilvántartást minden gyanús cselekményről és kijelentésről a dátum megadásával, az érintett felek és a jelenlevők megnevezésével, valamint annak pontos megjelölésével, hogy mi történt és mi hangzott el. A feljegyzéseket az esemény során vagy közvetlenül azokat követően kell elkészíteni, amikor a történetek még frissen élnek a munkatársak emlékezetében, hogy a lehető legpontosabban tartalmazzák a történeteket.
- Értesítse az adott ország megfelelő versenyhatóságát.
- A belső jogászokkal való konzultációt követően fontolja meg, hogy mennyiben helyes a közbeszerzési eljárás folytatása.