

РЕПУБЛИКА СРБИЈА
Комисија за заштиту конкуренције

**УПУТСТВО
ЗА ОТКРИВАЊЕ НАМЕШТЕНИХ ПОНУДА У ПОСТУПЦИМА
ЈАВНИХ НАБАВКИ**

Београд, јуни 2011. године

УПОЗОРЕЊЕ

СВАКА ОКОЛНОСТ КОЈА НАВОДИ НА СУМЊУ ДА ЈЕ ПОНУДА У ПОСТУПКУ ЈАВНИХ НАБАВКИ НАМЕШТЕНА, ПРИЈАВЉУЈЕ СЕ КОМИСИЈИ ЗА ЗАШТИТУ КОНКУРЕНЦИЈЕ НА ТЕЛЕФОН +381 11 38 11 911 ИЛИ МАИЛ office.kzk@kzk.gov.rs. ЗАШТИТА ЛИЧНИХ ПОДАТАКА ЛИЦА КОЈЕ ПРИЈАВИ СУМЊИВЕ ОКОЛНОСТИ ГАРАНТУЈЕ СЕ.

На основу члана 21. став 1. тачка 5) Закона о заштити конкуренције („Службени гласник РС” бр. 51/09) Савет Комисије за заштиту конкуренције на 33. седници одржаној 09.06.2011. године доноси

УПУТСТВО ЗА ОТКРИВАЊЕ „НАМЕШТЕНИХ” ПОНУДА У ПОСТУПКУ ЈАВНЕ НАБАВКЕ ¹

УВОД

Основна надлежност Комисије за заштиту конкуренције (у даљем тексту: Комисија) према Закону о заштити конкуренције („Службени гласник РС” број 51/09, у даљем тексту: Закон) јесте откривање, санкционисање повреда конкуренције као и отклањање последица повреде конкуренције (аката или радњи учесника на тржишту који имају за циљ или последицу значајно ограничавање, нарушавање или спречавање конкуренције) на тржишту Републике Србије или њеном делу. Једна од најтежих повреда конкуренције позната је под називом „намештене или лажиране понуде” (bid rigging). Учесници на тржишту често наступају на јавним тендерима заједнички, односно тајно договарају наступ пре подношења понуде, чији је циљ да се повећа цена производа/ услуге, односно смањи квалитет производа/услуге, у зависности од тога шта је предмет набавке. Намештање понуда је забрањени рестриктивни споразум у складу са чланом 10. став 1. и 2. тачка 1) и 5) Закона, за који се у поступку пред Комисијом за заштиту конкуренције може изрећи мера заштите конкуренције у новчаном износу до 10% од укупног прихода учесника у споразуму пре опорезивања, за обрачунску годину која претходи години у којој је покренут поступак. У откривању ове врсте повреде конкуренције Комисији је потребна помоћ Управе за јавне набавке, што је основни циљ доношења овог Упутства.

Циљ сваке државе је да спречи и осујети спровођење заједничких наступа у поступку јавних набавки, посебно из разлога што резултат таквог понашања конкурента није само значајно нарушавање конкуренције на тржишту, већ и значајан одлив буџетских средстава. Овакви тајни договори наносе штету ресурсима наручилаца и пореским обвезницима, смањују поверење јавности у конкурентност поступка и минимизирају предности конкурентног тржишта. Чињеница да је у једном броју земаља намештање понуда прописано као кривично дело, показује који значај се придаје овој врсти повреде конкуренције. Чланом 232. Кривичног законика („Службени гласник РС” број 111/09) предвиђена је кривична одговорност за одговорно лице у правном лицу које закључивањем монополистичког споразума изазове поремећај на тржишту или тај субјекат доведе у повлашћен положај у односу на друге, тако да оствари имовинску корист за тај субјект или за други субјект или нанесе штету другим субјектима привредног пословања, потрошачима или корисницима услуга, и које ће се казнити затвором од шест месеци до пет година и новчаном казном.

Намештање понуда се појављује под одређеним околностима у свим привредним гранама, у целом свету. При свакој појави намештених понуда у процесу јавних набавки, наноси се веома велика штета пореским обвезницима, имајући у виду да јавне набавке учествују великим делом у привреди сваке државе. У већини држава које су чланице Организације за економску помоћ и развој (OECD),

¹ Извор: **OECD - Guidelines for fighting bid rigging in public procurement** (<http://www.oecd.org/competition>)

ово учешће се креће око 15% вредности бруто домаћег производа, док је у земљама у развоју проценат учешћа значајно већи. Искуства показују да процеси лажирања понуда некада трају деценијама, при чему утичу на разна тржишта.

Када правила која регулишу јавне набавке омогућавају комуникацију између конкурената, увек постоји велика могућност да дође до њиховог договора. Стога је веома битно да правила која регулишу јавне набавке не олакшавају додатно стварање договора. У том смислу, потребно је направити баланс између захтева за транспарентношћу процеса и потребе за конкуренцијом у поступку набавке.

1. НАЈЧЕШЋИ ОБЛИЦИ НАМЕШТАЊА ПОНУДА

Намештене понуде често укључују механизме расподеле и дистрибуције додатног профита, оствареног као резултат коначне и уговорене цене између учесника у таквој понуди. На пример, понуђачима који прихватају да не поднесу понуду или да поднесу понуду која неће бити изабрана, могу бити понуђени подуговори или уговори о набавци од стране изабраног понуђача, са циљем међусобне поделе добити од нелегално постигнуте више цене. Такође, намештање понуда може да укључује новчане исплате од стране изабраног понуђача другим учесницима у таквој понуди. Ова тзв. компензациона плаћања понекад су повезана са понуђачима чије су понуде више („покривајуће“ понуде). У многим случајевима, компензациона плаћања су олакшана коришћењем лажних фактура за плаћања активности из подуговора. У истом циљу, могу се закључивати и лажни уговори о консултантским услугама, који се фактички не реализују.

Иако се учесници у намештеним понудама могу договорити да их примењују на различите начине, уобичајено је да примењују једну или више заједничких стратегија. Ове технике нису међусобно искључиве. На пример, „фиктивна“ понуда може бити коришћена заједно са тзв. „ротирајућом понудом“.

Најчешћи облици намештања понуда су:

а) Симулирана или фиктивна понуда је тако осмишљена да одаје утисак праве конкуренције и представља најчешћи начин примене намештених понуда. Подразумева договор понуђача да неки од њих поднесу понуде које укључују бар један од следећих критеријума:

- понуда је виша од понуде унапред одређеног (договореног) понуђача;
- понуда је очигледно превисока да би била прихваћена;
- понуда садржи специјалне (посебне) услове за које се унапред зна да су неприхватљиви за наручиоца.

б) Уздржавање од подношења понуда подразумева споразум између учесника на тржишту којим се један или више понуђача, саглашавају да се уздрже од подношења понуде или да повуку већ поднету понуду, тако да омогуће унапред одређеном понуђачу да буде изабран на тендеру. У суштини, уздржавање од понуда значи да понуђач и не подноси понуду која треба да буде предмет финалног разматрања (одлучивања).

в) Ротирајућа понуда подразумева да учесници у намештеној понуди настављају са учешћем у поступку, али прихватају да се смењују у случају да један од њих (на пример, онај са најнижом понудом), буде изабран на тендеру. Начини на који се уговори из ротирајућих понуда примењују су различити. На пример, учесник у таквој понуди може изабрати да додели приближно исти новчани износ из једне групе уговора сваком предузећу које није успело, или да додели износ који је одговарајући у односу на величину сваког предузећа.

г) **Подела тржишта** подразумева да понуђачи деле тржиште, прихватајући да се не надмећу код одређених наручилаца или у одређеним географским подручјима. Учесници могу, на пример, да доделе специфичне наручиоце или категорије наручилаца различитим предузећима, тако да та предузећа не учествују у надметању (или подносе само покривајућу понуду) уколико нису у питању „њихови” наручиоци, односно у закључивању уговора понуђених од стране одређених категорија потенцијалних наручилаца који су опредељени другим предузећима.

2. КАРАКТЕРИСТИКЕ СЕКТОРА, ПРОИЗВОДА И УСЛУГА КОЈЕ ПОТПОМАЖУ ТАЈНЕ СПОРАЗУМЕ

Иако се намештање понуда може јавити у било ком сектору, постоји један број сектора у којима је то нарочито могуће, због посебних одлика тог сектора или одређених производа. Те карактеристике подстичу или олакшавају намештање понуда. У таквим случајевима надлежни за спровођење поступка јавне набавке, морају бити веома обазриви.

Најчешћи индикатори намештених понуда су:

а) Мали број понуђача - што је мањи број понуђача, већа је могућност њиховог договора око намештања понуде;

б) Отежан улазак на тржиште – тржишта са малим бројем учесника су подложнија договорима учесника о наступу на тендерима. Уколико на тржишту има само неколико учесника а улазак на тржишту је отежан (јер захтева велике трошкове, изазива потешкоће или је прилично спор), сматра се да постоји заштитна баријера која помаже намештању понуда;

в) Тржишни услови – константан, предвидљив ток тражње од стране јавног сектора повећава ризик намештања на тендерима, а супротно томе, значајне промене у условима тражње или понуде, имају тенденцију дестабилизовања оваквих поступака. Истовремено, током периода поремећаја у привреди, или несигурности, могућности за намештања се повећавају, јер се на тај начин настоји да се губици у пословним активностима компензују добицима по основу тајних споразума;

г) Привредна (трговинска) удружења – ова удружења чине појединци и учесници на тржишту са заједничким комерцијалним интересом, удружени ради постизања будућих комерцијалних или професионалних циљева и могу бити коришћена као легитимни, проконкурентски механизам за чланове пословног или услужног сектора како би промовисали стандарде, иновације и конкуренцију. Насупрот томе, када се ради о незаконитом, антиконкурентском поступању, ова удружења се користе од стране њихових руководилица као покриће за договоре о начинима и облицима за закључивање и примену тајних споразума;

д) Поновљена понуда – понављање тендера повећава могућност тајних споразума. Учесталост појављивања истих понуђача, помаже члановима тајног споразума да међусобно расподеле уговоре. Поред тога, чланови картела (тајни договор конкурената о наступу на тендеру) могу да казне учесника који не поштује договор, тако што им се неће омогућити да по унапред додељеном распореду победе. Стога, уговори за робу или услуге који се понављају, захтевају посебне вештине и опрез надлежних за реализацију јавне набавке, како би се спречило намештено учешће на тендеру;

ђ) Идентични или слични производи или услуге – ако су производи или услуге које понуђачи продају исти или веома слични (хомогени), лакше се постиже споразум о структури заједничке цене;

е) **Мало могућих супститута** – ако је само неколико производа или услуга које их могу заменити или ако уопште не постоји добра алтернатива, учесници који дају намештену понуду су у већој мери осигурани, знајући за постојање поменуте чињенице, из ког разлога њихови напори да повећају цене имају много више изгледа за успех;

ж) **Мале или никакве технолошке промене** – мале или никакве технолошке промене у производима или услугама помажу предузећима да постигну договор и да га примењују током дужег периода времена.

3. АКТИВНОСТИ ЗА ОСМИШЉАВАЊЕ ПОСТУПКА ЈАВНЕ НАБАВКЕ У ЦИЉУ СМАЊЕЊА РИЗИКА ОД НАМЕШТЕНИХ ПОНУДА

3.1. Прикупљање информација пре осмишљавања тендерског поступка

Прикупљање информација о врстама производа и/или услуга доступних на тржишту који задовољавају захтеве наручиоца, као и информација о потенцијалним добављачима тих производа, односно даваоцима услуга, најбољи је начин на који одговорна лица за набавке, могу да осмисле (дизајнирају) поступак набавке, како би за дати новац добили најбољу могућу вредност. Реализација ове активности треба да буде спроведена што пре, при чему треба имати у виду следеће:

- утицај карактеристика тржишта са којег се врши набавка и скоријих привредних (секторских) активности или трендова на конкуренцију током тендерског поступка;
- величину (обим) тржишта са којег се врши набавка у категорији подложних намештању понуда;
- информације о потенцијалним понуђачима, њиховим производима, ценама и трошковима. Уколико је могуће, упоредити цене из понуде, са ценама у уобичајеним пословним трансакцијама између учесника на тендеру - потенцијалних добављача;
- информације о последњим променама цена, о ценама у суседној географској области (региону) и о ценама супститута (могућих алтернативних производа);
- информације о претходним тендерима за набавку истих или сличних производа;
- сарадњу са надлежнима за јавне набавке у другим јавним секторима, као и са клијентима који су недавно купили сличне производе, ради бољег разумевања тржишта и његових учесника;
- претходно потписивање изјаве о поверљивости уколико се ангажују спољни консултанци у поступку процене цена и трошкова.

3.2. Осмишљавање поступка набавке у циљу повећања броја потенцијалних поузданих понуђача

Конкуренција може бити оснажена уколико је довољан број поузданих (кредибилних) понуђача спреман да одговори на позив за учешће на тендеру и уколико су подстакнути да се надмећу за добијање уговора. На пример, учешће на тендеру може бити олакшано уколико одговорна лица за набавку смање трошкове тог учешћа, поставе захтеве (услове) који неће неразумно ограничити конкуренцију, омогуће учешће фирмама из других региона или земаља, или осмисле начине подстицања малих фирми да учествују чак и ако не могу да се надмећу за уговор у целини.

У циљу повећања броја потенцијалних понуђача посебно треба имати у виду следеће:

- избегавати непотребна ограничења која могу да смање број квалификованих понуђача. Утврдити минимум захтева који су пропорционални обиму и садржају уговора о набавци, тако да не представљају препреку за учешће на тендеру (величина, састав, или карактеристике фирме која може да поднесе понуду);
- утврдити вредност јавне набавке, тако да се може обезбедити потребна гаранција, без постављања високих захтева у овом делу, како би и мале фирме могле да учествују на тендеру;
- где год је то могуће, смањити ограничења у погледу учешћа страних фирми на тендеру;
- избегавати дуге периоде времена између квалификације и доделе уговора, јер могу да утичу на тајне споразуме;
- смањити трошкове припреме понуде;
- кад год је могуће, дозволити подношење понуда за поједине делове или циљеве из уговора, или њихове комбинације. Када су у питању велики уговори, обратити пажњу на делове тендера који могу бити атрактивни за мала и средња предузећа;
- не треба дисквалификовати понуђаче из будућих надметања или их одмах „скинути“ са листе понуђача, уколико нису доставили понуду на последњем тендеру;
- бити флексибилан у погледу броја понуђача од који се прибавља понуда. На пример, ако се стартује са захтевом за пет понуђача, али се на понуду одазову само три понуђача, прво треба размотрити да ли ће се компетитивни резултат постићи и са три понуђача, пре него што се инсистира на понављању поступка.

3.3. Јасно дефинисање захтева за избегавање предвидљивости

Припрема критеријума и услова је фаза поступка јавне набавке која је осетљива на предрасуде, преваре и корупцију. Услови треба да буду јасно утврђени и свеобухватни, али никако дискриминаторни. Основно правило је да треба да буду фокусирани на функционални аспект, што значи на оно што се жели добити, пре него на начин на који се то добија. Овакав приступ охрабрује иновативна решења и добијање жељене вредности за дати новац. Начин на који су захтеви из тендера постављени, утиче на број и категорију понуђача који учествују на тендеру, а тиме и на коначан избор. Што су захтеви јасније постављени, лакше ће бити потенцијалним понуђачима да их разумеју и са више поверења ће припремати и подносити понуде. Већи степен предвидљивости и непроменљиве количине могу олакшати тајне договоре. Са друге стране, већа вредност и мања учесталост набавки у већој мери подстичу понуђаче да учествују на тендеру. Посебно треба имати у виду следеће:

- дефинисати захтеве што је могуће јасније у тендерској документацији;
- применити критеријуме који се односе на карактеристике производа пре него на описе производа и јасно навести шта се тражи;
- избегавати покретање тендерског поступка уколико је уговор у почетној фази специфицирања потреба;
- избегавати предвидљивост у захтевима из уговора, размотрити спајање или раздвајање уговора у зависности од обима и временског оквира тендера;
- радити заједно са надлежнима за јавне набавке у другим јавним секторима и покретати заједничке поступке јавних набавки;
- избегавати уговоре са идентичним износима који лако могу бити подељени између учесника.

3.4. Осмишљавање тендерског поступка на начин да се смањи комуникација између учесника

У осмишљавању тендерског поступка, надлежни за јавне набавке треба да имају у виду различите факторе који могу да олакшају тајне споразуме. Ефикасност поступка ће зависити од усвојеног модела подношења понуда, али исто тако и од тога како је тендер дизајниран и спроведен. Транспарентни захтеви су неопходан предуслов у борби против корупције. Они треба да буду усаглашени и уједначени како би се спречили тајни договори ширењем информација које су изван легално постављених захтева. Нажалост, не постоји јединствено правило како дизајнирати поступак јавних набавки, већ их треба припремити тако да буду прилагођени ситуацији. Притом посебно треба имати у виду следеће:

- позвати заинтересоване понуђаче на дијалог у вези техничких и административних захтева из тендера, али избегавати позивање свих понуђача на редовне састанке у пред-тендерском поступку;
- ограничити у највећој могућој мери комуникацију између понуђача током тендерског поступка. Уместо личног подношења понуде, који даје могућност међусобног договора у последњем тренутку, пре предаје понуде, одредити се за електронски начин подношења понуда;
- пажљиво размотрити које информације су доступне понуђачима у тренутку јавног отварања понуда;
- приликом објављивања резултата тендера, водити рачуна о томе које су информације обелодањене. Избегавати саопштавање осетљивих информација које могу олакшати да тајни договори буду реализовани;
- ако постоје сумње у могућност постојања тајних споразума због карактеристика тржишта или производа, уколико је могуће, користити у поступку запечаћене коверте, а не поновљене отворене понуде;
- размотрити да ли одабрани поступак набавке, осим ако је у питању тендер базиран првенствено на цени, може допринети ефикаснијим резултатима; Остали облици јавних набавки могу укључити преговарачки поступак (у оквиру шире постављеног плана наручиоца, учесник на тендеру и наручилац се договарају око детаља, док не постигну одговарајућу цену) и оквирни споразум (наручилац позива већи број фирми да узму учешће на тендеру и на основу претходно утврђених квалитативних критеријума, одабира, односно успоставља тзв. оквир, који чини мањи број понуђача који испуњавају постављене критеријуме, а сви наредни кораци наручиоца су одређени могућностима одабраних понуђача да испуне захтеве наручиоца, уз могућност спровођења тзв. „мини“ тендера са сваким од одабраних понуђача из утврђеног оквира).
- бити опрезан у ангажовању консултаната који треба да воде тендерски поступак, јер постоји могућност њихових веза са појединим понуђачима;
- кад год је могуће захтевати да понуде буду евидентиране тако што су обележене бројевима или симболима, уместо по називима фирми или именима индивидуалних понуђача. Треба дозволити подношење понуда телефоном или електронским путем – електронском поштом;
- избегавати беспотребно ограничавање броја понуђача;
- захтевати од понуђача да обелодане све комуникације са конкурентима. Размотрити могућност да понуђач потпише изјаву о независно утврђеној понуди у којој понуђач изјављује да је понуда коју подноси на тендеру оригинална (изворна), да није намештена и да је припремљена са намером да прихвати уговор о јавној набавци уколико му буде додељен. Треба размотрити могућност санкција у случају да је изјава лажна, односно нетачна;
- уколико понуђачи намеравају да ангажују подуговараче, треба да их обелодане унапред, јер то може бити погодан начин за поделу профита између учесника у намештеној понуди;
- неопходан је посебан опрез у случају подношења заједничких понуда, нарочито у случају када су у питању учесници на тржишту за које је Комисија за заштиту конкуренције утврдила да су учествовали у забрањеним споразумима;

- ⊖ приликом расписивања тендера укључити и упозорење о санкцијама у случају намештања понуда, као што је забрана учешћа на тендерима јавних набавки за извршен период, санкције утврђене за лажно давање изјаве о независно утврђеној понуди, могућност тела надлежног за јавне набавке да тражи надокнаду штете, као и санкције према Закону о заштити конкуренције и Кривичном закону;
- указати понуђачима да ће сваки захтев за повећање трошкова који доводи до прекорачења предвиђених средстава бити детаљно испитан;
- уколико се ангажују спољни консултанти током поступка јавне набавке, обезбедити доказе да су квалификовани за тај посао, да су потписали изјаву о поверљивости и да имају обавезу извештавања у случају да сазнају за непримерено понашање учесника или могући конфликт интереса.

3.5. Пажљив избор критеријума за оцену и доделу уговора на тендеру

Критеријуми за одабир понуђача утичу на интензитет и ефикасност конкуренције у тендерском поступку. Одлука о томе које критеријуме применити, није важна само за поступак који је у току, већ и за одржавање скупа потенцијалних кредибилних понуђача са континуираним интересом да учествују на будућим тендерима. Стога је важно дати уверавања да су критеријуми за квалитативну селекцију и за доделу уговора утврђени на начин да кредибилни понуђачи, укључујући мала и средња предузећа, нису непотребно спречени да учествују на тендеру. Посебно треба имати у виду следеће:

- приликом дизајнирања тендера, водити рачуна о томе какав ће утицај имати избор критеријума на будуће поступке набавки;
- када се врши оцена на основу критеријума квалитет производа, постпродајна услуга, и сл. ти критеријуми треба да буду унапред описани и вредновани на одговарајући начин, како би се касније избегли проблеми;
- избегавати давање повлашћеног статуса појединим групама или категоријама понуђача;
- не фаворизовати фирме чији су уговори о јавним набавкама у току, али ускоро истичу (incumbent). Њихове предности могу бити умањене инструментима који обезбеђују највећу могућу анонимност током поступка јавне набавке;
- избегавати поделу уговора између понуђача са идентичним понудама и истражити разлоге за овакве понуде;
- испитати разлоге зашто су понуђене цене или услови који немају смисла, али никада о овоме не дискутовати заједно са понуђачима;
- обезбедити пуну заштиту података из поднетих понуда;
- резервисати право да се не додели уговор уколико постоји сумња да резултат надметања није конкурентан.

3.6. Подизање свести код запослених о ризицима намештања понуда у поступцима јавних набавки

У подизању свести запослених о значају конкуренције у поступцима јавних набавки, важна је професионална обука. Ефикасна борба против намештених понуда треба да буде заснована на историјским информацијама о понашању понуђача, које се обезбеђују путем константног праћења њихових активности и анализа података из понуда. Тако се помаже надлежним за јавне набавке (и телу за заштиту конкуренције) да идентификују проблематичне ситуације. Посебно треба имати у виду да се намештање тендера можда не види из резултата појединачног тендера. Такви случајеви се

врло често могу открити једино када се испитују резултати већег броја тендера током дужег временског периода.

Подизање свести код запослених о ризицима намештања понуда у поступцима јавних набавки укључује посебно следеће:

- спровођење редовне обуке запослених на тему намештених понуда и откривања картела;
- повремено прегледање тендера за одређене производе или услуге и настојање да се открију сумњиви примери, посебно у областима које су подложне намештању тендера;
- усвајање политике периодичних прегледа одређених тендера;
- обављање разговора са продавцима који више не учествују на тендерима и са онима који нису имали успеха;
- одређивање особе која ће примати притужбе у вези са поступком набавке;
- обезбеђивање механизма као што су „дојављивачи“ за прибављање информација од компанија и њихових запослених о могућем намештању понуда;
- информисање о „leniency“ политици (могућност да учесник у намештеној понуди исту пријави и пружи Комисији за заштиту конкуренције доказе о њеним учесницима, а за узврат добије ослобађање од новчаног износа мере заштите конкуренције или њеног смањења);
- успостављање интерне процедуре којом надлежни пријављују сумњиве изјаве или понашања телу за заштиту конкуренције, као и интерне ревизије у органу надлежном за јавне набавке и размислити о подстицајима за таква поступања.

3.7. Чек листа за откривање намештених понуда у поступцима јавних набавки

Наручилац треба да има у виду следеће околности у поступку јавних набавки и када их констатује треба без одлагања да обавести Комисију за заштиту конкуренције, као и да ту чињеницу одржи у највећој могућој тајности:

- увек исти понуђач даје најнижу понуду;
- одређени понуђачи учествују само на одређеним географским подручјима;
- понуђач који се редовно јавља на тендере не подноси понуду за коју се очекује да је поднесе;
- неочекивано и изненадно повлачење понуде;
- одређени понуђачи увек подnose понуде али никад не побеђују;
- два или више предузећа подnose заједничку понуду иако би бар једн од њих могао да поднесе самосталну понуду;
- победник унајмљује подизвођача који је један од оних који нису победили;
- победник не прихвата да закључи уговор али се касније појављује као подизвођач;
- редовни сусрет конкурената непосредно пред истек рока за подношење понуда.

Тендерска документација може указати на сумњу да је у питању договорен (заједнички) наступ понуђача, и то нарочито следеће:

- идентичне штампарске грешке или исти рукопис у тендерској документацији поднетој од стране различитих привредних друштва;
- документација различитих привредних друштва је поднета са истог броја факса или из исте поште;
- понуде различитих понуђача садрже значајан број идентичних процена трошкова или идентичне грешке у калкулацији;

- тендерска документација различитих понуђача садржи бројне преправке начињене коректором или физичка оштећења;

Цена коју различити понуђачи нуде може бити сигнал да је у питању намештена понуда и то нарочито на следећи начин:

- изненадна или идентична повећања цене од стране понуђача која се не могу објаснити порастом трошкова;
- изненадно укидање очекиваног рабата или попуста;
- идентичне цене посебно забрињавају у случајевима ако:
 - су цене понуђача исте у дужем временском периоду,
 - су цене понуђача првобитно биле различите једна од друге,
 - повећање цене понуђача није праћено оправданим повећањем трошкова или
 - понуђач елиминише попуст или рабат нарочито на тржишту где се попуст традиционално даје;
- велика разлика у цени понуђача који је победио и осталих понуђача;
- одређена понуда садржи високу цену у односу на цену за исти или сличан уговор;
- значајно снижена цена у понуди новог понуђача или понуђача који ретко учествује на тендеру;
- локални понуђач означава вишу цену у понуди за локалну понуду него за понуду која се односи на удаљену дестинацију;
- понуђени су слични трошкови транспорта спецификовани за локална предузећа и предузећа које нису локална;

Често се може догодити да понуђачи дају изјаве које указују на могућу координацију цена и то на пример:

- образлажу своју цену тако што изјављују да она одржава препоручену цену у том сектору, или је стандардна тржишна цена;
- изјаве попут индикација да нека предузећа не продају у одређеним подручјима или одређеним потрошачима;
- изјаве које индикују да одређена област или потрошачи припадају другом снабдевачу;
- изјаве које индикују да је понуђач поднео комплементарну или симболичну понуду;
- коришћење исте терминологије од стране различитих понуђача приликом образлагања повећања цене;

Такође, следећа понашања понуђача су сумњива:

- приватни састанци понуђача пре подношења понуде, понекад чак и на месту подношења понуде;
- учествовање понуђача на истом друштвеном догађају;
- један понуђач подноси понуду и тендерску документацију за више понуђача;
- понуђач је предузеће за које се основано претпоставља да не може успешно да испуни уговор;
- предузеће које је потенцијални понуђач учествује са више спремних понуда а одлука коју понуду ће поднети доноси на лицу места када утврди или претпостави ко су други понуђачи;
- више понуђача поставља иста питања или исте захтеве наручиоцу.

ПРЕДСЕДНИК КОМИСИЈЕ

Весна Јанковић