

## Jak się bronić przed znową w przetargu?

Kategoria: Aktualności

Opublikowano: środa, 01, sierpień 2012 04:00

Rafał Rudka

Odśłony: 2424

---

Przy organizowaniu przetargu nie ma nigdy stuprocentowej gwarancji, że biorące w nim udział firmy będą uczciwie rywalizować. Jednak podejmując określone kroki i zwracając uwagę na pewne fakty, można ograniczyć ryzyko znowy przetargowej. Warto to uczynić na każdym etapie: przed rozpisaniem przetargu, w trakcie opracowywania jego warunków oraz już po wyłonieniu zwycięzcy.

Należy jednak mieć na uwadze, że opisane poniżej sytuacje mogą, ale nie muszą świadczyć o istnieniu znowy przetargowej. I odwrotnie: brak wskazanych poniżej faktów nie oznacza, że uczestnicy przetargu nie zawiazali niedozwolonego porozumienia. Stąd też w przypadku jakichkolwiek podejrzeń należy poinformować UOKiK.

### Przed rozpisaniem przetargu

Uzgodnieniu ofert sprzyjają pewne cechy zamawianego dobra. Szczególnie starannie należy przygotowywać przetargi na produkty lub usługi, które:

- są jednorodne, proste i niezaawansowane technicznie (na przykład surowce, półprodukty, usługi sprzątnania, proste prace budowlane itp.),
- nie mają bliskich substytutów,
- są dostarczane przez niewielką liczbę firm (zwłaszcza jeśli istnieją między nimi powiazania rodzinne, towarzyskie, biznesowe itp.),
- są produkowane lub świadczone przez przedsiębiorców należących do aktywnej organizacji branżowej.

### Przy określaniu warunków zamówienia i organizowaniu przetargu

Angielski Office of Fair Trading (odpowiednik polskiego UOKiK) opracował zalecenia dla zamawiających. Ich stosowanie na etapie konstruowania zamówienia i ogłaszania przetargu zmniejsza ryzyko zawarcia przez oferentów niedozwolonego porozumienia. Gdy jednak do niego dojdzie, stosowanie się do zaleceń pozwala na łatwiejsze wykrycie znowy i jej uniknięcie w przyszłości. Oto najważniejsze z nich:

- należy możliwie szeroko określać warunki zamówienia – tak, by do przetargu mogło przystąpić jak najwięcej oferentów,
- przetarg należy ogłaszać możliwie szeroko. Warto aktywnie starać się o pozyskanie oferentów,
- oferty powinny być rozbite na możliwie dużo detali,
- warto gromadzić dane o ofertach składanych w kolejnych przetargach, co umożliwi ich porównanie i dostrzeżenie na przykład rotacji zwycięskich przedsiębiorców,
- należy żądać od oferentów podawania danych o ewentualnych podwykonawcach, których zamierzają zatrudnić, już na etapie procedury przetargowej,
- wskazane jest uzyskanie od przedsiębiorców biorących udział w przetargu informacji o firmach z nimi powiazanych – na przykład spółkach zależnych.

Można ponadto wyróżnić inne czynniki, które pozwalają zminimalizować ryzyko zawiazania znowy przez uczestników przetargu:

- warto znać swoich dostawców i ich ceny oraz zwracać uwagę na ich zmiany,
- o ile to możliwe, należy unikać rozpisywania przetargu z obligatoryjną minimalną liczbą

## Jak się bronić przed znową w przetargu?

Kategoria: Aktualności

Opublikowano: środa, 01, sierpień 2012 04:00

Rafał Rudka

Odsłony: 2424

---

złożonych ofert jako warunkiem ich ważności,

- wszędzie, gdzie to możliwe, należy dopuszczać produkty czy usługi substytucyjne,
- należy zostawić sobie możliwość łączenia zamówień (kontraktów) bądź ich dzielenia,
- nie należy uprzywilejowywać określonych dostawców bądź ich grupy,
- oferty powinny jak najdłużej pozostawać tajne,
- warto unikać podpisywania umów częściowych z firmami, które złożyły jednakowe oferty,
- należy zadawać pytania dodatkowe w każdym przypadku, gdy złożone oferty wydają się zawierać błędy logiczne,
- wskazane jest prowadzenie rozmów z dostawcami, którzy zaprzestali udziału w przetargach,
- warto prowadzić regularne szkolenia pracowników w zakresie profilaktyki i wykrywania znowów przetargowych.

### Po otwarciu ofert

Do istoty znowy przetargowej należy jej niejawni charakter, co utrudnia walkę z tą formą ograniczania konkurencji. O ile jednak samo porozumienie jest na ogół tajne, to skutki jego działania ujawniają się na rynku. Można je zatem zaobserwować i w ten sposób odkryć ewentualną znowę.

Warto więc zwrócić uwagę na pewne fakty, które mogą świadczyć o istnieniu znowy przetargowej. Podejrzana może być sytuacja, gdy:

- ta sama firma wciąż wygrywa przetargi. Jeszcze więcej podejrzeń powinien wzbudzić fakt ciągłego składania przez jednego (bądź więcej) przedsiębiorców ofert „przegrywających”,
- w kolejnych przetargach bierze udział zamknięta pula oferentów, z których każdy wydaje się – w perspektywie czasu – wygrywać równą ich liczbę. Przy tym zwycięzcy mogą zmieniać się według określonego schematu bądź losowo,
- pewne oferty są (w nieuzasadniony niczym sposób) znacznie wyższe od pozostałych – zwłaszcza jeśli te same firmy oferowały w poprzednich przetargach niższe ceny,
- w przetargu bierze udział mniejsza liczba przedsiębiorców niż zazwyczaj,
- firma, która zazwyczaj brała udział w przetargach, rezygnuje ze składania oferty,
- ceny ofertowe spadają, ilekroć do przetargu przystępuje nowa na danym rynku firma,
- zwycięski oferent z mało wiarygodnych przyczyn rezygnuje z podpisania umowy lub podejmuje działania zmierzające do unieważnienia jego oferty (na przykład odmawia złożenia wymaganego oświadczenia itp.),
- firma, która wygrała przetarg, zatrudnia jako podwykonawców przedsiębiorców, którzy złożyli oferty ocenione jako mniej korzystne,
- firma, która wycofała najlepiej ocenioną ofertę, zostaje zatrudniona jako podwykonawca przez przedsiębiorcę, który zwyciężył w przetargu po jej wycofaniu się.

Istnienie znowy mogą ponadto sugerować pewne cechy ofert oraz zachowania przedsiębiorców biorących udział w przetargu. Warto je przeanalizować pod tym kątem, jeśli zauważymy, że:

- oferty składane przez firmy lokalne zakładają takie same koszty transportu, jak te podawane przez przedsiębiorców z odległych miejsc kraju,
- podawane przez oferentów ceny są identyczne,
- oferty zawierają jednakowe błędy (na przykład literówki bądź niepoprawne obliczenia) lub zostały sformatowane w podobny sposób (ten sam krój czcionki, ustawienia tekstu), ewentualnie

## Jak się bronić przed znową w przetargu?

Kategoria: Aktualności

Opublikowano: środa, 01, sierpień 2012 04:00

Rafał Rudka

Odsłony: 2424

---

sprawiają wrażenie wydrukowanych na tej samej drukarce,

- w ofertach znajdują się ślady zmian dokonywanych w ostatniej chwili, na przykład pozostawione puste miejsca lub wymazane korektorem fragmenty zastąpione wpisami odręcznymi itp.,
- tylko jeden oferent kontaktuje się w celu uzyskania istotnych szczegółów zamówienia (zwłaszcza mających wpływ na kalkulację ceny),
- przedsiębiorca pobiera dokumentację przetargową (na przykład specyfikację istotnych warunków zamówienia) również dla konkurentów lub składa oferty w ich imieniu,
- firma przystępuje do przetargu w sytuacji, gdy nie jest w stanie spełnić warunków stawianych przez zamawiającego – takie zachowanie sugeruje możliwość istnienia znowy polegającej na składaniu ofert komplementarnych,
- przedsiębiorca stawia się z kilkoma różnymi ofertami i ostatecznie wybiera jedną z nich do złożenia dopiero wówczas, gdy zorientuje się, kto oprócz niego przystępuje do przetargu,
- istnieją dane wskazujące, że oferenci spotykali się ze sobą przed rozstrzygnięciem przetargu.

O istnieniu znowy przetargowej mogą świadczyć również pewne wypowiedzi przedsiębiorców – na przykład:

- wskazujące na wiedzę o niejawnych szczegółach ofert konkurentów,
- tłumaczące odmowę wzięcia udziału w przetargu faktem, że zamawiający „należy” do innego przedsiębiorcy,
- odnoszące się do „zwyczajowych” bądź „stosowanych w branży” cen,
- wyjaśniające wzrost cen w identyczny sposób, w jaki czynią to konkurenci.

*Źródło: "Znowy przetargowe", UOKiK, Warszawa 2009*