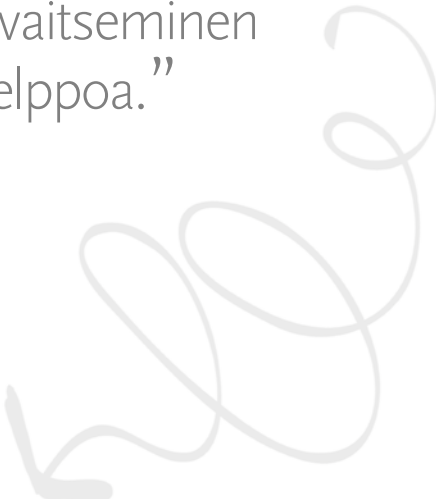




# Vinkkejä tarjouskartellin havaitsemiseen

Muistilista hankinnoista vastaaville

“Tarjouskartelli pyritään toteuttamaan salaa niin, että tilaaja olettaisi yritysten kilpailevan normaalisti keskenään. Kartellien havaitseminen ei siksi ole helppoa.”



## **Jos epäilet tarjouskartellia, ota heti yhteyttä kilpailuviranomaisiin**

Jos epäilet tarjouskartellia, ota asiassa viipymättä yhteys Kilpailuvirastoon tai toimialueesi aluehallintoviraston kilpailuvirkamiehiin.

- ▶ Älä kerro epäilyksistäsi tarjoajille, äläkä kenellekään muullekaan.
- ▶ Tee epäilyistäsi ja havainnoistasi yksityiskohtaiset muistiinpanot.

Puhelin-, sähköposti- ja muut yhteystiedot Kilpailuvirastoon löytyvät viraston verkkosivuilta osoitteesta **[www.kilpailuvirasto.fi](http://www.kilpailuvirasto.fi)**. Aluehallintovirastojen kilpailuvirkamiesten yhteystiedot löytyvät osoitteesta **[www.avi.fi](http://www.avi.fi)**.

# Kilpailulaki kieltää tarjouskartellit

Tarjouskartelli on lainvastainen sopimus tai järjestely, jossa tavaran myymistä, ostamista tai palveluksen suorittamista koskevien tarjousten antajat toimivat tarjouskilpailussa yhteistyössä kasvattaakseen omia tuottojaan. Kartelli pyritään toteuttamaan salaa niin, että tilaaja olettaisi yritysten kilpailevan normaalisti keskenään. Kartellien havaitseminen ei siksi ole helppoa.

Kartellit ovat luonteeltaan kaikkein vakavimpia kilpailunrajoituksia. Niillä on pitkäaikaisia vahingollisia vaikutuksia sekä markkinoiden rakenteelle että kilpailun toimivuudelle. Kartellit rajoittavat tavaroiden ja palvelujen tuotantoa ja vähentävät asiakkaille tarjolla olevia vaihtoehtoja. Ne myös nostavat hyödykkeistä maksettavia hintoja verrattuna kilpailulliseen hintatasoon. OECD:n arvion mukaan kartellit saattavat nostaa tuotteiden hintoja jopa useita kymmeniä prosentteja.

Tässä esitteessä kuvataan seikkoja, jotka saattavat olla merkkejä kilpailijoiden välisestä kielletystä yhteistyöstä. Aina ei kuitenkaan ole kyse kartellista, asioille voi hyvin löytyä myös muu selitys. Kartelliin mahdollisesti viittaavien seikkojen ilmeessä on kuitenkin syytä erityiseen valppauteen.

## Tunnista toteuttamistavat

- ▶ **Apu- tai peitetarjoukset:** Kilpailijat päättävät etukäteen, kuka niistä jättää voittavan tarjouksen. Muut yritykset jättävät tarjoukset, joiden ei ole tarkoituskaan menestyä tarjouskilpailussa.
- ▶ **Tarjouksesta pidättäytyminen.** Sama kuin edellä, mutta osa yrityksistä ei tee tarjousta ollenkaan.
- ▶ **Tarjousten vuorottelu.** Sopimukset jaetaan – edellä kuvatuin keinoin – yritysten kesken niin, että kunkin yrityksen saamien sopimusten arvo on tiettyä ajanjaksona suunnilleen sama, joko absoluuttisesti tai suhteessa yrityksen kokoon.
- ▶ **Markkinoiden jakaminen.** Yritykset sopivat markkinoiden jaosta aluekohtaisesti tai esimerkiksi asiakastyypeittäin. Yritykset eivät jätä ollenkaan tarjousta tai jättävät peitetarjouksen sovitulle osalle alueista tai asiakkaista.

# Vinkkejä tarjouskartellin havaitsemiseen

## Tarjousmenettely

Tarjouskartelliin voivat viitata muun muassa tietyt ilmiöt ja käytännöt, joiden voidaan olettaa olevan epätyypillisiä kilpailuilla markkinoilla. Hankintoja tekevien kannattaa olla valppaana havaitsemaan tällaiset merkit.

Osa ilmiöistä on mahdollista havaita vain tutkimalla aiempia kilpailutuksia ja selvittämällä, löytyykö yritysten menettelyistä pidemmällä aikavälillä outoja piirteitä. Kannattaa esimerkiksi selvittää, miten usein tarjouksia jättäneet yritykset ovat aiemmin voittaneet tai hävinneet tarjouskilpailuja.

Myös kilpailijoiden väliset alihankintasopimukset ja sellaiset yhteisytykset ja -hankkeet, joista ei ole kerrottu tarjousten pyytäjälle, voivat antaa aihetta epäilyihin.

## Kartelliin mahdollisesti viittaavia merkkejä

- ▶ Sama yritys voittaa tarjouskilpailun kerta toisensa jälkeen.
- ▶ Yritykset näyttävät voittavan tarjouskilpailun kukin vuorollaan.
- ▶ Tarjouksia saadaan tavanomaista harvemmilta yrityksiltä.
- ▶ Yrityksen tarjous poikkeaa olennaisesti sen toisiin vastaaviin tarjouskilpailuihin antamista tarjouksista.
- ▶ Voittanut yritys tekee urakkaan liittyvän alihankintasopimuksen kilpailijansa kanssa.

## Tarjousasiakirjat

Myös yritysten toimittamista tarjousasiakirjoista saattaa löytyä seikkoja, jotka viittaavat tarjouskartelliin. Asiakirjoja vertailemalla voidaan toisinaan löytää viitteitä mahdolliseen kilpailijoiden väliseen yhteistyöhön tarjouksia laadittaessa.

## Kartelliin mahdollisesti viittaavia merkkejä

- ▶ Eri tarjoajien toimittamissa asiakirjoissa on epäilyttävää samankaltaisuutta, esimerkiksi samana tai samankaltaisena toistuva lasku- tai kirjoitusvirhe, samankaltaiset sanavalinnat tai yhteneväinen ulkoasu.
- ▶ Tarjouksessa viitataan kilpailevien yritysten hintoihin.
- ▶ Asiakirjasta käy ilmi, että tarjousta on muutettu viime hetkellä.

# Tarjoushinnat

Tarjousten hintoja kannattaa vertailla yritysten muille vastaaville hankkijoille tarjoamiin hintoihin ja julkisiin hinnastoihin. Hintoja on hyvä verrata myös kunkin yrityksen aiempina vuosina antamiin tarjouksiin.

Jos kilpailussa häviävät tarjoukset ovat paljon korkeampia kuin voittava tarjous, kartellin osapuolet ovat voineet sopia peitetarjousten tekemisestä. Myös useamman tarjoajan yhtenevät ja huomattavan paljon aiemmin tarjottuja hintoja korkeammat hinnat voivat viitata tarjouskartelliin. Näin erityisesti, jos korotukset eivät näytä olevan selitettävissä kustannusten nousulla.

## Kartelliin mahdollisesti viittaavia merkkejä

- ▶ Hinnat ovat samankaltaisia vuodesta toiseen tai yhtenäistyvät yhtäkkiä ilman selvää syytä.
- ▶ Kaikkien tarjoajien hinnat nousevat yhtenäisesti ilman näkyvää kustannusperustetta.
- ▶ Paikallisilta asiakkailta peritään korkeampia hintoja kuin kauempana sijaitsevilta.
- ▶ Hinnat romahtavat, kun tarjouskilpailuun osallistuu uusi tai satunnainen tarjoaja.
- ▶ Hinnat ovat olennaisesti korkeampia kuin aiemmin tarjotut hinnat tai julkiset hinnastohinnat.

## Tarjoajien käyttäytyminen

Mahdollisiin viittauksiin kokouksista tai tapahtumista, joissa kilpailijoilla on ollut tilaisuus keskustella toistensa kanssa, kannattaa aina kiinnittää huomiota. Olosuhteet voivat tällaisissa tapaamisissa olla erittäin otolliset kartellin syntymiselle.

Tarjoajien kanssa asioitaessa kannattaa kiinnittää huomiota myös epäilyttäviin lausumiin, jotka saattavat viitata siihen, että yritykset ovat saavuttaneet yksimielisyyden tai sopineet hinnoista tai kauppatavoista. Myös sellaiset yrityksen toimet, jotka hyödyttävät vain muita yrityksiä, saattavat viitata kiellettyyn yhteistyöhön yritysten välillä.

## Kartelliin mahdollisesti viittaavia merkkejä

- ▶ Yritysten edustajat tapaavat toisensa ennen tarjouksen tekemistä.
- ▶ Tarjousten toimitustapa viittaa yhteistoimintaan (tarjoukset toimitetaan esimerkiksi samaan aikaan tai jopa saman henkilön toimesta).
- ▶ Yritys tekee tarjouksen, vaikkei sillä selvästikään ole edellytyksiä toimittaa kilpailutuksen kohteena olevaa kokonaisuutta.
- ▶ Jokin viittaa siihen, että yritys tietää jotakin kilpailijoiden tarjouksista.

# Vinkkejä tarjouskartellin havaitsemiseen

## Tarjousmenettely

- ▶ Sama yritys voittaa tarjouskilpailun kerta toisensa jälkeen.
- ▶ Yritykset näyttävät voittavan tarjouskilpailun kukin vuorollaan.
- ▶ Tarjouksia saadaan tavanomaista harvemmilta yrityksiltä.
- ▶ Yrityksen tarjous poikkeaa olennaisesti sen toisiin vastaaviin tarjouskilpailuihin antamista tarjouksista.
- ▶ Voittanut yritys tekee urakkaan liittyvän alihankintasopimuksen kilpailijansa kanssa.

## Tarjousasiakirjat

- ▶ Eri tarjoajien toimittamissa asiakirjoissa on epäilyttävää samankaltaisuutta, esimerkiksi samana tai samankaltaisena toistuva lasku- tai kirjoitusvirhe, samankaltaiset sanavalinnat tai yhteneväinen ulkoasu.
- ▶ Tarjouksessa viitataan kilpailevien yritysten hintoihin.
- ▶ Asiakirjasta käy ilmi, että tarjousta on muutettu viime hetkellä.

## Tarjoushinnat

- ▶ Hinnat ovat samankaltaisia vuodesta toiseen tai yhtenäistyvät yhtäkkiä ilman selvää syytä.
- ▶ Kaikkien tarjoajien hinnat nousevat yhtenäisesti ilman näkyvää kustannusperustetta.
- ▶ Paikallisilta asiakkailta peritään korkeampia hintoja kuin kauempana sijaitsevilta.
- ▶ Hinnat romahtavat, kun tarjouskilpailuun osallistuu uusi tai satunnainen tarjoaja.
- ▶ Hinnat ovat olennaisesti korkeampia kuin aiemmin tarjotut hinnat tai julkiset hinnastohinnat.

## Tarjoajien käyttäytyminen

- ▶ Yritysten edustajat tapaavat toisensa ennen tarjouksen tekemistä.
- ▶ Tarjousten toimitustapa viittaa yhteistoimintaan (tarjoukset toimitetaan esimerkiksi samaan aikaan tai jopa saman henkilön toimesta).
- ▶ Yritys tekee tarjouksen, vaikkei sillä selvästikään ole edellytyksiä toimittaa kilpailutuksen kohteena olevaa kokonaisuutta.
- ▶ Jokin viittaa siihen, että yritys tietää jotakin kilpailijoiden tarjouksista.