



BLIR DU LURT?

UNNGÅ ANBODSSAMARBEID VED INNKJØP



KONKURRANSE-
TILSYNET
The Competition Authority



Anbudssamarbeid er blant dei alvorlegaste formene for økonomisk kriminalitet. Anbudssamarbeid inneber at konkurrentar samarbeider om prisar og vilkår før dei leverer anbud til oppdragsgivar, eller blir einige om at ein eller fleire av dei ikkje gir anbud.

Anbudssamarbeid kan skje utan at det er synleg for deg som innkjøpar. Du kan tape både pengar og kvalitet i innkjøpet.

Her får du nokre enkle råd om korleis du kan unngå å bli lurt til å tru at du har valt det best mogelege anbodet. Dersom du er merksam på faresignala i anbudsprosessen, er du godt rusta til å redusere risikoen for å betale for mykje.

**KONTAKT ALLTID KONKURRANSETILSYNET
DERSOM DU HAR MISTANKE
OM EIT ULOVLEG SAMARBEID.**



Du har ei viktig rolle!

ANBODSSAMARBEID SKJER I DET SKJULTE, MEN DU SOM SIT TETT PÅ ANBODSPROSESSEN HAR EIT UNIKT HØVE TIL Å OPPDAGE SLIKT SAMARBEID.

Kvart år kjøper staten og kommunane i Noreg varer og tenester for nærare 300 milliardar kroner kvart år. Dersom bedrifter samarbeider om anbod, kan dei snyte fellesskapet for store summar. Internasjonale undersøkingar viser at prisane kan auke med 10–50 prosent når konkurrentar inngår ulovleg samarbeid.

Effektiv konkurranse mellom bedrifter er ein viktig føresetnad for låge prisar, god kvalitet og innovasjon. Anbodssamarbeid kan heilt eller delvis øydeleggje dette.

KVA KJENNETEIKNAR ANBODSSAMARBEID?

Ulovleg samarbeid ved anbudskonkurransar kan skje på mange måtar, og kan ofte vere vanskeleg å oppdage. Anbodssamarbeid kan gå over fleire år og femne om mange anbod. Anbodssamarbeid skjer i hovudsak på følgjande måtar:

Det blir ikkje gitt anbod

Ei bedrift som elles ville lagt inn anbod, lèt vere å levere inn anbod eller trekkjer anbodet.

Anbodsrotasjon

Dei aktuelle bedriftene skifter på å ha det beste anbodet.

Marknadsdeling

Bedriftene har på førehand delt marknaden mellom seg geografisk, etter produkt, kvotar eller liknande.

Fiktive anbod

Dette kan for eksempel vere anbod som tydeleg er prisa for høgt eller inneheld krav som ikkje kan godtakast.

Gjer deg kjend med marknaden

Dersom du gjer deg kjend med produkta, tilbydarane og marknadsforholda, er det lettare å utforme anbudsprosessen for å stimulere til sunn konkurranse. Dette vil vere særleg aktuelt dersom marknadsforholda legg til rette for samarbeid. Har du god kjennskap til utfallet i tilsvarande anbudsprosessar og samtidig er oppdatert på trendar i marknaden, er du godt rusta til å kunne vurdere kva som er akseptable prisar og andre krav.





ER NOKRE MARKNADER MEIR UTSETTE FOR ANBODSSAMARBEID ENN ANDRE?

Anbodssamarbeid kan skje innanfor alle bransjar. Like fullt er enkelte bransjar meir utsette enn andre. Kjenneteikn på desse bransjane vil ofte vere:

Oversiktleg tal tilbydarar

Dess færre bedrifter som er aktuelle til anbudet, desto lettare er det å halde «oversikta».

Få eller ingen nykomarar i bransjen

Ein marknad prega av få nye aktørar, blir i mindre grad utfordra enn marknader som er prega av trusselen om stadig nye aktørar.

Stabile leiargrupper

Anbodssamarbeid blir ofte etablert og halde ved like av enkeltmenneske som sit i leiarposisjonar eller som er ansvarlege for å utforme anbud. Jo tryggare menneska er på kvarandre, desto enklare er det å etablere og halde oppe samarbeidet.

Stabile marknadsforhold

Stabile og føreseielege marknadsforhold aukar risikoen for ulovleg samarbeid.

Bransjeforeiningar

Møte i bransjeforeininga har i mange saker vore åstad for ulovlege samarbeidsavtalar.

Gjentakande anbodsinnbyding

Gjentakande innkjøp, som går til dei same aktørane, gjer anbodsrotasjonen enklare.

Like produkt og tenester

Det er enklare å avtale samarbeid om like produkt og tenester eller produkt og tenester som kan samanliknast direkte.

Lite innovasjon

Lite innovasjon med omsyn til dei etterspurde produkta eller tenestene gjer det også enklare å halde oppe eit samarbeid over tid.



Ver merksam på faresignala

DU KAN GJERE MYKJE FOR Å FØREBYGGJE ANBODSSAMARBEID DERSOM DU ER MERKSAM PÅ EIN DEL FARESIGNAL:

1. Det kjem sjeldan anbod frå bedrifter som det er naturleg å forvente eit anbod frå.
om anbudet til ein konkurrent før anbodsfristen.
2. Unaturleg høg prisstiging på anboda.
3. Vesentleg fall i prisnivået hos etablerte bedrifter ved anbod frå ein ny konkurrent.
4. Same bedrift leverer nesten alltid det beste anbudet sjølv om det ikkje er spesielle grunnar til det.
5. Anboda frå konkurrerande bedrifter er nesten identisk bygde opp.
6. Ei bedrift avslører detaljkunnskap om anbudet til ein konkurrent før anbodsfristen.
7. Berre ei bedrift deltek på anbudssynfaringa sjølv om fleire bedrifter leverer anbod.
8. Det er stor prisleikskap og/eller kvalitetsskilnad på det vinnande anbudet og dei andre anboda.
9. To eller fleire bedrifter skifter på å gi det beste anbudet etter eit fast mønster.
10. Den vinnande bedrifta brukar stort sett konkurrentane sine som underleverandørar.

Korleis kan du førebyggje anbodssamarbeid?

I TILLEGG TIL FARESIGNALA SOM ER NEMNDE BØR DU VURDERE FØLGJANDE MOMENT:

- Ver oppdatert på prisar og prisutviklinga på viktige kostnadskomponentar i anbudet.
- Ha jamleg kontakt med andre innkjøparar som gjer liknande innkjøp som deg.
- Sørg for at tilbydarane i anbodsprosessen underteiknar ei erklæring om at kontakt mellom tilbydarane og eventuelle avvik umiddelbart skal rapporterast til oppdragsgivar. Unngå å utforme anbodsinnbydinga på ein slik måte at den stengjer ute mogelege tilbydarar, som for eksempel nyetablerte bedrifter eller utanlandske aktørar.
- Ved anbodskonkurransar som ikkje er kunngjeringspliktige i Doffin (database for offentlege innkjøp) eller TED (Tenders Electronic Daily) bør du vere uføreseieleg med omsyn til kven du inviterer til å levere inn anbud. Uvisse skaper uro i eit ulovleg samarbeid. Det er vanskelegare å oppretthalde eit ulovleg samarbeid dersom du som innkjøpar bryt innkjøpsmønsteret. Dette kan du gjere gjennom å variere omfanget på kontrakten eller ved å etablere tidvis innkjøpssamarbeid med ein annan offentlig institusjon.
- Dersom det er mogeleg og ikkje for kostnadskrevjande, kan det vere ein fordel å splitte opp anbudet i fleire delkontraktar. Det kan skape interesse frå eit større tal tilbydarar som ikkje har kapasitet til å gi anbud på eit stort samleprosjekt.



- Gjer det vanskeleg for dei aktuelle tilbydarane å kommunisere med kvarandre i løpet av anbodsprosessen. Det kan vere ein fordel å gjere enkeltvis synfaringar dersom det ikkje er for kostnads- og tidkrevjande. Ver nøye på at alle tilbydarane blir behandla likt og får lik informasjon. Du kan vurdere om tilbydarar skal rapportere all munnleg og skriftleg kommunikasjon dei har hatt med konkurrentar i løpet av anbodsprosessen.
- Ta kontakt med tilbydarar som du hadde forventa eit anbod frå og forhøyr deg om kvifor dei ikkje er interesserte i å gi anbod.
- Bygg opp erfaring og kompetanse i eigen organisasjon med omsyn til å avdekkje kjenneteikn på anbudssamarbeid.
- Unngå at leverandørar som det kan vere aktuelt å inngå kontrakt med, får delta i utforminga av kravspesifikasjonen.

Ta kontakt med Konkurransetilsynet dersom du har spørsmål eller mistankar om at «det skjer noko». Ikkje diskuter mistankane dine med nokon av dei involverte bedriftene. Ta vare på alt skriftleg materiale og kommunikasjon med dei involverte bedriftene. Du kan tipse oss på tipstelefonen vår 55 59 75 55, eller nytte tipsskjemaet på konkurransetilsynet.no

DERSOM DU HAR MISTANKE OM EIT ANBODSSAMARBEID, VIL VI VERE INTERESSERT I SVAR PÅ BLANT ANNA FØLGJANDE SPØRSMÅL:

- Kva for bedrifter er involverte?
- Kva for varer og tenester gjeld det?
- Kva er det som får deg til å mistenkje partane for ulovleg samarbeid?
- Har du skriftlege dokument som stadfestar eller styrker mistanken?
- Kjenner du til andre som kan gi oss opplysningar?

Ta også kontakt dersom du har spørsmål i samband med ein anbudsprosess eller berre ønskjer råd og informasjon. Du når oss på telefon 55 59 75 00.



KONKURRANSE-
TILSYNET
The Competition Authority