



**ΠΡΑΚΤΙΚΟΣ ΟΔΗΓΟΣ ΣΥΜΜΟΡΦΩΣΗΣ  
ΜΕ ΤΟ ΔΙΚΑΙΟ ΤΟΥ ΕΛΕΥΘΕΡΟΥ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ**

Εγκρίθηκε από το Διοικητικό Συμβούλιο της Εταιρείας την 14/07/2017

ΙΟΥΝΙΟΣ 2017

## Περιεχόμενα

I. Η σημασία τήρησης της νομοθεσίας περί ελεύθερου ανταγωνισμού .....	3
II. Οι βασικές απαγορευμένες πρακτικές .....	4
A. Γενικές απαγορεύσεις .....	4
B. Απαγορευμένες πρακτικές στο πλαίσιο διαγωνιστικών διαδικασιών .....	4
<b>i. Η χειραγώγηση προσφορών .....</b>	<b>4</b>
<b>ii. Η κατανομή αγορών .....</b>	<b>5</b>
<b>iii. Καθορισμός τιμών .....</b>	<b>5</b>
<b>iv. Περιορισμός προσφερόμενων ποσοτήτων .....</b>	<b>5</b>
III. Ενέργειες σε περίπτωση υποψίας παράβασης .....	6
IV. Πρακτικές συμβουλές για περιπτώσεις συνεργασίας σε επίπεδο κοινοπραξίας/ υπεργολαβίας κ.λπ. ....	6
A. Γενικό πλαίσιο .....	6
B. Ειδικότερες πρακτικές συμβουλές .....	7

## I. Η σημασία τήρησης της νομοθεσίας περί ελεύθερου ανταγωνισμού

Η ύπαρξη αποτελεσματικού ανταγωνισμού μεταξύ των επιχειρήσεων αποτελεί το βασικότερο στοιχείο της ελεύθερης οικονομίας. Ο ανταγωνισμός παρέχει σημαντικό κίνητρο για καινοτομία, τεχνολογική πρόοδο και αναζήτηση αποτελεσματικότερων μέσων παραγωγής, προς το συμφέρον των ίδιων των επιχειρήσεων αλλά και των καταναλωτών.

Η Επιτροπή Ανταγωνισμού είναι το αρμόδιο όργανο, στο οποίο ο Έλληνας νομοθέτης έχει αναθέσει την αποκλειστική αρμοδιότητα εφαρμογής του ν. 3959/2011 «Προστασία του Ελεύθερου Ανταγωνισμού», αλλά και παράλληλης εφαρμογής των ενωσιακών κανόνων του ανταγωνισμού (Άρθρα 101 και 102 της Συνθήκης για τη Λειτουργία της Ευρωπαϊκής Ένωσης). Σε ευρωπαϊκό επίπεδο, αρμόδια για την εφαρμογή της ενωσιακής νομοθεσίας περί ανταγωνισμού είναι η Ευρωπαϊκή Επιτροπή. Αυτές ερευνούν και διώκουν αντι-ανταγωνιστικές συμπράξεις μεταξύ επιχειρήσεων (συμφωνίες, εναρμονισμένες πρακτικές και αποφάσεις ενώσεων επιχειρήσεων) σε οριζόντιο και κάθετο επίπεδο της εφοδιαστικής αλυσίδας, καθώς και την κατάχρηση δεσπόζουσας θέσης επιχείρησης. Οι ερευνητικές τους εξουσίες είναι εξαιρετικά ευρείες, οι δε ελεγχόμενες εταιρείες, έχουν υποχρέωση συνεργασίας με αυτές.

Οι αντι-ανταγωνιστικές συμπράξεις μεταξύ επιχειρήσεων είναι οι συμφωνίες (ανεξαρτήτως τύπου και μορφής) οι οποίες αποσκοπούν στη μείωση του μεταξύ των επιχειρήσεων ανταγωνισμού. Δύναται να αφορούν στις τιμές των προϊόντων ή στην ποσότητα παραγωγής κάθε επιχείρησης, καθώς και στην κατανομή των αγορών, στην επιβράδυνση της τεχνολογικής ανάπτυξης, στη μείωση των επενδύσεων κ.λπ. Οι καταχρηστικές της δεσπόζουσας θέσης συμπεριφορές αποσκοπούν ιδίως στον αποκλεισμό ανταγωνιστών ή στη θέση φραγμών στην αγορά με σκοπό την αποτροπή εισόδου νέων ανταγωνιστών.

Σε περιπτώσεις παράβασης της εθνικής και ενωσιακής νομοθεσίας περί προστασίας του ελεύθερου ανταγωνισμού, η Επιτροπή Ανταγωνισμού (και η Ευρωπαϊκή Επιτροπή) δύνανται να επιβάλλουν κυρώσεις στις επιχειρήσεις ή ενώσεις επιχειρήσεων και μπορεί να λαμβάνει ασφαλιστικά μέτρα για την αποτροπή άμεσα επικείμενου κινδύνου ανεπανόρθωτης βλάβης του δημοσίου συμφέροντος. Οι εν λόγω κυρώσεις είναι ιδιαίτερα επαχθείς και μπορούν να φθάσουν στο δέκα τοις εκατό (10%) του συνολικού κύκλου εργασιών της τρέχουσας ή της προηγούμενης της παράβασης χρήσης. Η απόφαση λαμβάνει ευρεία δημοσιότητα με δυσμενή αποτελέσματα για τη φήμη της εμπλεκόμενης εταιρείας ενώ διαβιβάζεται και στην αρμόδια εισαγγελική αρχή, στους δε υπαίτιους δύναται να επιβληθεί ποινή φυλάκισης τουλάχιστον δύο ετών και χρηματική ποινή από εκατό χιλιάδες (100.000) μέχρι ένα εκατομμύριο (1.000.000) ευρώ.

## II. Οι βασικές απαγορευμένες πρακτικές

### A. Γενικές απαγορεύσεις

Ο Νόμος περί Προστασίας του Ελεύθερου Ανταγωνισμού απαγορεύει συμφωνίες και εναρμονισμένες πρακτικές μεταξύ επιχειρήσεων και αποφάσεις ενώσεων επιχειρήσεων, οι οποίες έχουν ως αντικείμενο ή ως αποτέλεσμα την παρεμπόδιση, τον περιορισμό ή τη νόθευση του ανταγωνισμού στην αγορά. Οριζόντια μυστική σύμπραξη (καρτέλ) υφίσταται όταν οι επιχειρήσεις συμφωνούν να δράσουν από κοινού στην αγορά, αντί να ανταγωνίζονται η μία την άλλη.

Οι συμπεριφορές αυτές έχουν συνήθως τη μορφή συνεννοήσεων ή συμφωνιών: α) καθορισμού τιμών αγοράς ή πώλησης ή άλλων όρων συναλλαγής, β) περιορισμού ή ελέγχου της παραγωγής, της διάθεσης, της τεχνολογικής ανάπτυξης ή των επενδύσεων, γ) κατανομής των αγορών ή των πηγών εφοδιασμού, δ) εφαρμογής στο εμπόριο άνισων όρων για ισοδύναμες παροχές ή ε) εξάρτησης της σύναψης συμβάσεων από την αποδοχή, εκ μέρους των συναλλασσομένων, πρόσθετων παροχών, οι οποίες δε συνδέονται με το αντικείμενο των συγκεκριμένων συμβάσεων.

### B. Απαγορευμένες πρακτικές στο πλαίσιο διαγωνιστικών διαδικασιών

Ειδικότερα ως προς τις διαδικασίες υποβολής προσφορών σε δημόσιους και ιδιωτικούς διαγωνισμούς, η συμπαιγνία δύναται να αφορά σε ποικίλες παραμέτρους της διαγωνιστικής διαδικασίας. Έτσι, οι υποψήφιοι προμηθευτές μπορεί να έχουν, εκ των προτέρων καθορίσει το νικητή, την τιμή ή/και άλλους εμπορικούς όρους προσφοράς των προϊόντων ή υπηρεσιών τους. Στο πλαίσιο μιας διαγωνιστικής διαδικασίας συνήθως εμφανίζονται (ενδεχομένως και συνδυαστικά) τέσσερις βασικές μορφές απαγορευμένης συμπαιγνιακής συμπεριφοράς: η χειραγώγηση προσφορών, η κατανομή αγορών/ πελατών, ο καθορισμός τιμών και ο περιορισμός των προσφερόμενων ποσοτήτων.

Ενδεικτικά αναφέρονται οι κατωτέρω συνήθεις παράνομες συμπεριφορές/ πρακτικές νόθευσης του ελεύθερου ανταγωνισμού. Οι συνηθέστερες παράνομες πρακτικές είναι οι υπό i και ii, οι οποίες αποτελούν πρακτικές που οδηγούν σε νόθευση διαγωνισμών (bid rigging). Πιο αναλυτικά:

#### i. Η χειραγώγηση προσφορών

Το δίκαιο του ελεύθερου ανταγωνισμού απαγορεύει την χειραγώγηση προσφορών διαγωνισμού ή υποβολή προσυεννοημένων προσφορών. Έτσι, απαγορεύεται υποψήφιοι προμηθευτές να συμφωνούν εκ των προτέρων για το ποιος θα είναι ο επιτυχών ανάδοχος, ακυρώνοντας με αυτόν τον τρόπο τον ανταγωνισμό μεταξύ των μελών της συμπαιγνίας. Οι κυριότερες απαγορευμένες πρακτικές που χρησιμοποιούνται για τη νόθευση διαγωνισμών μέσω της χειραγώγησης προσφορών είναι οι εξής:

**α) Υποβολή εικονικής προσφοράς/ προσφοράς κάλυψης (cover bidding):** Μέσω της τακτικής αυτής, οι ανταγωνιστές συμφωνούν να υποβάλουν υψηλότερες

οικονομικές προσφορές από εκείνη του προκαθορισμένου από τα μέλη του καρτέλ υποψήφιου αναδόχου ή προσφορές που περιλαμβάνουν όρους μη αποδεκτούς από την αναθέτουσα αρχή.

**β) Υποβολή προσφορών εκ περιτροπής (bid rotation):** Μέσω της τακτικής αυτής, ορισμένοι ανταγωνιστές συμφωνούν να καθίστανται εκ περιτροπής ανάδοχοι. Οι συμβάσεις μπορεί να κατανέμονται μεταξύ των ανταγωνιστών, κατά όγκο προμηθευόμενων υλικών ή αξία σύμβασης, είτε ισομερώς είτε με επιμερισμό ανάλογα με τα μεγέθη των εταιριών (π.χ. μερίδια αγοράς).

**γ) Καταστολή προσφοράς (bid suppression):** Μέσω της τακτικής αυτής, ορισμένοι ανταγωνιστές συμφωνούν να μην υποβάλουν προσφορές ή να αποσύρουν μια ήδη κατατεθείσα προσφορά, προκειμένου να κατακυρωθεί ο διαγωνισμός στον προκαθορισμένο από τα μέλη της συμπαιγνίας υποψήφιο. Αντίστοιχη τακτική αποτελεί και η απόσυρση μειοδότη υπέρ του επόμενου στη σειρά μειοδοσίας, πολλές φορές με αντάλλαγμα μια υπεργολαβία ή την εκ των υστέρων ένταξη στο κοινοπρακτικό σχήμα.

#### ii. Η κατανομή αγορών

Κατανομή των αγορών λαμβάνει χώρα όταν οι ανταγωνιστές συμφωνούν το μεταξύ τους καταμερισμό των αγορών. Αυτό επιτυγχάνεται συνήθως μέσω της κατανομής προϊόντων ή πελατών (π.χ. ανά κατηγορία πελάτη ή στη βάση της περιοχής προέλευσής τους), ή μέσω γεωγραφικής κατανομής των αγορών σε συγκεκριμένα μέλη της σύμπραξης. Στο πλαίσιο της πρακτικής αυτής, τα μέλη της σύμπραξης νοθεύουν τις προσφορές τους, κατά τέτοιο τρόπο ώστε να διασφαλίζουν ότι η προμήθεια θα κατακυρωθεί στην εταιρία στην οποία έχει κατανεμηθεί ο πελάτης ή το προϊόν ή η συγκεκριμένη, κάθε φορά, γεωγραφική περιοχή.

#### iii. Καθορισμός τιμών

Καθορισμός τιμών υφίσταται όταν οι ανταγωνιστές συμφωνούν μεταξύ τους την αύξηση, τον καθορισμό ή τον κατά οποιοδήποτε άλλον τρόπο, επηρεασμό της τιμής ενός προϊόντος ή υπηρεσίας. Η πρακτική αυτή ενδέχεται να λαμβάνει τις ακόλουθες μορφές: τον καθορισμό κατώτατης τιμής, την εξάλειψη ή τον περιορισμό των εκπτώσεων, την εφαρμογή τύπου για τον υπολογισμό της τιμής, την αύξηση τιμών, ή τη διατήρηση των τιμών σε σταθερά επίπεδα. Η συμφωνία για υποβολή εικονικής προσφοράς/ προσφοράς κάλυψης (βλ. ανωτέρω) εμπεριέχει κατά κανόνα καθορισμό τιμών.

#### iv. Περιορισμός προσφερόμενων ποσοτήτων

Περιορισμός προσφερόμενων ποσοτήτων διαπιστώνεται όταν οι ανταγωνιστές συμφωνούν να μειώσουν ή να περιορίσουν τις προσφερόμενες ποσότητες ενός προϊόντος ή μιας υπηρεσίας με στόχο τον περιορισμό της διάθεσής τους και, κατά συνέπεια, την αύξηση των τιμών κατακύρωσης του διαγωνισμού.

### III. Ενέργειες σε περίπτωση υποψίας παράβασης

Σε περίπτωση που έχετε την υποψία ότι συμμετέχετε/ οποιοδήποτε μέλος της εταιρείας προβαίνει σε κάποια από τις ανωτέρω ενέργειες/ συμμετέχει σε παράνομες συνεννοήσεις:

- Δηλώσετε την ανησυχία σας για το ενδεχόμενο παραβίασης του δικαίου του ανταγωνισμού και τις αντιρρήσεις σας.
- Αποστασιοποιηθείτε από τις συζητήσεις και τη συνεργασία.
- Βεβαιωθείτε ότι δε χρησιμοποιείτε/ εφαρμόζετε οτιδήποτε από αυτά που συζητήθηκαν.
- Βεβαιωθείτε ότι δεν καταστρέφετε κρίσιμο αποδεικτικό υλικό.
- Βεβαιωθείτε ότι συνεχίσετε να ανταγωνίζεστε σθεναρά τα υπόλοιπα μέλη της κοινοπραξίας στο πλαίσιο άλλων διαγωνισμών και αγορών.
- Σε περίπτωση οποιασδήποτε αμφιβολίας, απευθυνθείτε στον Υπεύθυνο Συμμόρφωσης ή αναζητήστε ανεξάρτητη νομική συμβουλή.
- Εάν οι τελευταίοι διαπιστώσουν ύποπτες ενδείξεις, η εταιρεία πρέπει να επικοινωνήσει με την Επιτροπή Ανταγωνισμού και να διερευνήσει το ενδεχόμενο συνεργασίας στο πλαίσιο του προγράμματος επιείκειας<sup>1</sup>.

### IV. Πρακτικές συμβουλές για περιπτώσεις συνεργασίας σε επίπεδο κοινοπραξίας/ υπεργολαβίας κ.λπ.

#### A. Γενικό πλαίσιο

Οι συμφωνίες συνεργασίας με ανταγωνιστές στο πλαίσιο μιας κοινοπραξίας/ υπεργολαβίας καταρχήν δεν απαγορεύονται στο μέτρο που μπορούν να αποφέρουν σημαντικά οικονομικά οφέλη, ιδίως εάν συνδυάζουν συμπληρωματικές δραστηριότητες, δεξιότητες ή περιουσιακά στοιχεία. Πράγματι, μπορεί να αποτελέσουν ένα μέσο για την κατανομή των κινδύνων, την εξοικονόμηση δαπανών, την αύξηση των επενδύσεων, την από κοινού εκμετάλλευση τεχνογνωσίας, τη βελτίωση της ποιότητας και της ποικιλίας των προϊόντων και την ταχύτερη προώθηση της καινοτομίας.

Κατά κανόνα, γίνεται δεκτό ότι μια συμφωνία καθόδου σε κοινοπρακτικό σχήμα ή εκ των υστέρων εισόδου σε σχετικό σχήμα δεν θεωρείται ότι αντίκειται στον ελεύθερο ανταγωνισμό εάν:

<sup>1</sup> Επιτροπή Ανταγωνισμού Διεύθυνση: Κότσικα 1Α & 28ης Οκτωβρίου, 104 34 Αθήνα Τηλέφωνο: 210 88 09 202 Τηλεομοιοτυπία: 210 88 09 132 Ηλεκτρονική Διεύθυνση: [contact@epant.gr](mailto:contact@epant.gr) Βλ. ακόμα ιστοσελίδα: [www.epant.gr](http://www.epant.gr) και ιδίως τις πληροφορίες σχετικά με το πρόγραμμα επιείκειας <https://www.epant.gr/Pages/LinienceProgram>

- οι συνεργαζόμενες εταιρείες δεν έχουν αντικειμενικά τη δυνατότητα να διεκδικήσουν τον εκάστοτε διαγωνισμό ή να υλοποιήσουν το εκάστοτε έργο μόνες τους,
- οι συνεργασίες, ενόψει και του πραγματικού και νομικού πλαισίου εντός του οποίου πραγματοποιούνται ανταποκρίνονται σε αντικειμενική, τεχνική και οικονομική αναγκαιότητα
- οι συνεργασίες συμβάλλουν στη βελτίωση της ποιότητας του έργου και της εν γένει αποδοτικότητας προς όφελος του αναδόχου του έργου και των χρηστών αυτού και οδηγούν στην υποβολή πλέον ανταγωνιστικής προσφοράς
- οι συνεργασίες δεν δύνανται να έχουν αισθητά δυσμενή αντίκτυπο στην αγορά ούτε μειώνουν την ανεξαρτησία λήψης αποφάσεων των μερών της κοινοπραξίας.

Από την άλλη πλευρά, οι σχετικές συμφωνίες συνεργασίας μπορεί να δημιουργήσουν προβλήματα ανταγωνισμού, όπως, για παράδειγμα, σε περίπτωση που οι συνεργαζόμενες επιχειρήσεις προβαίνουν στο πλαίσιο της συμφωνίας τους σε μια ή περισσότερες από τις παραπάνω (υπό II.B) αναφερόμενες πρακτικές.

Συναφώς, ακόμη και εάν κρίνετε ότι, τα αποτελέσματα υπέρ της ανάπτυξης του ανταγωνισμού από την υποβολή κοινής προσφοράς είναι περισσότερα από τα αντιανταγωνιστικά αποτελέσματα (βλ. συναφώς ανωτέρω αξιολόγηση), θα πρέπει πάντα με κάθε τρόπο να διασφαλίζετε ότι η κοινοπραξία δε χρησιμοποιείται ως «όχημα» προκειμένου να διευκολύνει την αντιανταγωνιστική σύμπραξη των μελών της κοινοπραξίας σε σχέση με άλλες συμβάσεις ή άλλες αγορές στις οποίες δραστηριοποιούνται και οι δύο.

## B. Ειδικότερες πρακτικές συμβουλές

Ακολουθεί μία λίστα με πρακτικές σκέψεις/ συμβουλές οι οποίες μπορούν να σας βοηθήσουν να αξιολογήσετε τη συμμόρφωσή σας με το δίκαιο του ανταγωνισμού:

- Η συνεργασία μεταξύ των μελών της κοινοπραξίας δε θα πρέπει να βαίνει πέραν του αναγκαίου για την υποβολή προσφοράς και, σε περίπτωση που βρισκόμαστε στο στάδιο μετά την κατακύρωση του διαγωνισμού, για τη διασφάλιση της σωστής πλήρωσης των απαιτήσεων του έργου.
- Στοιχεία τα οποία αποδεικνύουν την αδυναμία της εταιρείας να διεκδικήσει μόνη το διαγωνισμό/ τις αποτελεσματικότητες που προκύπτουν από την κοινή κάθοδο στο διαγωνισμό με άλλη εταιρεία πρέπει να καταγράφονται και να διατηρείται το σχετικό υλικό.
- Μία ενδεικτική ερώτηση αυτό-αξιολόγησης του αθέμιτου ή μη χαρακτήρα των συζητήσεων μπορεί να είναι η ακόλουθη: δύναται η συμμετοχή σας στην κοινοπραξία να αλλάξει τη συμπεριφορά σας απέναντι σε άλλους πελάτες/ σε άλλους διαγωνισμούς; Αντίστοιχα, μήπως εσείς ή οι ανταγωνιστές σας πρόκειται στο μέλλον να ανταγωνιστείτε λιγότερο σθεναρά κάποιον ανταγωνιστή σας στα πλαίσια ενός άλλου διαγωνισμού ή μιας άλλης αγοράς στην οποία και οι δυο δραστηριοποιείστε εξαιτίας της συνεργασίας σας στο πλαίσιο της εν λόγω κοινοπραξίας;



- Οι συζητήσεις/ διαπραγματεύσεις για το περιεχόμενο της προσφοράς της κοινοπραξίας δε θα πρέπει να κινούνται πέραν όσων είναι απαραίτητες εντός του συγκεκριμένου πλαισίου συνεργασίας του εκάστοτε δημοσίου έργου και της υποβολής της προσφοράς.
- Το πλαίσιο συνεργασίας σας πρέπει να είναι επικεντρωμένο στα συγκεκριμένα προϊόντα/ υπηρεσίες και πελάτες που αφορά ο διαγωνισμός. Το εν λόγω πλαίσιο δεν θα πρέπει σε καμία περίπτωση να οδηγεί με οποιοδήποτε τρόπο εσάς ή άλλους να ανταγωνίζεστε λιγότερο σθεναρά σε άλλους διαγωνισμούς/ αγορές.
- Δεν θα πρέπει σε καμία περίπτωση να πραγματοποιούνται συζητήσεις σχετικά με τους όρους, ειδικά τις τιμές, που το εκάστοτε μέλος της κοινοπραξίας προσφέρει σε άλλους πελάτες τη δεδομένη χρονική στιγμή.
- Οι συζητήσεις δε θα πρέπει ποτέ να περιλαμβάνουν συμφωνίες των μελών της κοινοπραξίας σχετικά με μελλοντικές τιμολογιακές στρατηγικές ή κατανομή πελατών και αγορών.
- Οι συζητήσεις δε θα πρέπει ποτέ να οδηγούν σε συμφωνία των μελών της κοινοπραξίας για τις τιμές ή άλλους όρους που τυχόν θα προσφέρουν ξεχωριστά σε μελλοντικά δημόσια έργα.
- Αντίστοιχα, οι ανταγωνιστές δεν πρέπει να αποκαλύπτουν στο πλαίσιο των εν λόγω συζητήσεων ευαίσθητες εμπορικές πληροφορίες ή προθέσεις/επιδιώξεις για το μέλλον.
- Θα πρέπει να ανταλλάσσονται οι απολύτως απαραίτητες και πληροφορίες προκειμένου να αποφευχθεί ο κίνδυνος περιορισμού του ανταγωνισμού σε άλλες αγορές/ σε άλλους διαγωνισμούς. Η λήψη ευαίσθητων εμπορικών πληροφοριών από έναν ανταγωνιστή, όπως μοντέλα τιμολόγησης ή στοιχεία κόστους, μπορεί να αποτελέσει παραβίαση του δικαίου του ανταγωνισμού ακόμη και αν αυτές οι πληροφορίες δε ζητήθηκαν από εσάς, εάν είναι δυνατό να έχει ως αποτέλεσμα μία εταιρεία να αλλάξει τη συμπεριφορά της στην αγορά με βάση/λόγω των πληροφοριών που έλαβε.
- Συνιστάται η υπογραφή σχετικής φόρμας επικοινωνίας (βλ συνημμένο) πριν την έναρξη οποιωνδήποτε συζητήσεων με κάποιον ανταγωνιστή και να τηρούνται πρακτικά.
- Θα πρέπει να εξασφαλίσετε ότι όσοι ασχολούνται με την προσφορά της κοινοπραξίας εντός της εταιρείας σας αντιμετωπίζουν όλες τις σχετικές με τη διαμόρφωση της προσφοράς πληροφορίες ως αυστηρά εμπιστευτικές.
- Περιορίστε την πρόσβαση σε θέματα και πληροφορίες σχετικά με την κρίσιμη προσφορά και μην τις διατηρείτε μετά την ολοκλήρωση της προσφοράς ή την εκτέλεση της σύμβασης κατά περίπτωση.
- Σε περίπτωση που η εταιρεία συμμετέχει ταυτόχρονα σε περισσότερες από μία κοινοπραξίες, θα πρέπει να βεβαιώνεται ότι δεν καταλήγει να λειτουργεί ως δίοδος ανταλλαγής ευαίσθητων πληροφοριών μεταξύ ανταγωνιστών. Το ζήτημα της συμμετοχής σε περισσότερες από μία κοινοπραξίες συνήθως προκύπτει σε συμφωνίες υπεργολαβίας όπου ένας εξειδικευμένος υπεργολάβος συνεργάζεται με διαφορετικές εταιρείες σε διαφορετικά έργα.



Παράδειγμα: οι εταιρείες Α και Β είναι ανταγωνιστές και η εταιρεία σας, η εταιρεία ΜΠ, είναι υπεργολάβος τους σε δύο διαφορετικές κοινοπραξίες που περιλαμβάνουν τις εταιρείες Α και Β στον ίδιο διαγωνισμό. Αν η εταιρεία Α σας παρέχει ευαίσθητες πληροφορίες σχετικά με τη στρατηγική της (π.χ. τις μελλοντικές τιμολογιακές προθέσεις της) θα πρέπει να βεβαιωθείτε ότι οι πληροφορίες αυτές δε μεταφέρονται στην εταιρεία Β. Συνιστάται σε τέτοιες περιστάσεις να συναφθούν συμφωνίες εμπιστευτικότητας ώστε να βεβαιωθούν ότι έχουν τεθεί οι κατάλληλες δικλείδες ασφαλείας για να αποτρέψουν την εσκεμμένη ή ακούσια αποκάλυψη ευαίσθητων πληροφοριών μεταξύ των συμμετεχόντων.

- Σε περίπτωση που υποβάλλετε μία προσφορά σε επίπεδο κοινοπραξίας να ενημερώσετε την αναθέτουσα αρχή.
- Εάν γνωρίζετε ότι ένα μέλος της κοινοπραξίας θα συμμετέχει σε περισσότερες από μία κοινοπραξίες στον ίδιο διαγωνισμό, να ειδοποιήσετε την αναθέτουσα αρχή.
- Θα μπορούσατε να απαιτήσετε από τους εξειδικευμένους υπεργολάβους ή τα μέλη της κοινοπραξίας που συμμετέχουν σε περισσότερες προσφορές να υπογράψουν συμφωνίες εμπιστευτικότητας ώστε να αποτραπεί η αποκάλυψη ευαίσθητων πληροφοριών.
- Θα πρέπει να εξασφαλίσετε ότι οι πληροφορίες που λάβατε κατά τη διαδικασία διαμόρφωσης της προσφοράς δεν επηρεάζουν το πώς ανταγωνίζεστε σε άλλους τομείς της επιχείρησής σας πριν, κατά τη διάρκεια ή μετά τη διαδικασία διαμόρφωσης προσφοράς της κοινοπραξίας.
- Εάν οι συζητήσεις διαφεύγουν του επιτρεπόμενου πλαισίου (βλ. και ανωτέρω):
  - Δηλώσετε την ανησυχία σας για το ενδεχόμενο παραβίασης του δικαίου του ανταγωνισμού και τις αντιρρήσεις σας.
  - Αποστασιοποιηθείτε από τις συζητήσεις και τη συνεργασία.
  - Βεβαιωθείτε ότι δε χρησιμοποιείτε/ εφαρμόζετε οτιδήποτε από αυτά που συζητήθηκαν.
  - Βεβαιωθείτε ότι συνεχίσετε να ανταγωνίζεστε σθεναρά τα υπόλοιπα μέλη της κοινοπραξίας στο πλαίσιο άλλων διαγωνισμών και αγορών.
  - Σε περίπτωση οποιασδήποτε αμφιβολίας, απευθυνθείτε στον Υπεύθυνο Συμμόρφωσης ή αναζητήστε ανεξάρτητη νομική συμβουλή.
  - Σε περίπτωση που οι τελευταίοι διαπιστώσουν ύποπτες ενδείξεις, πρέπει να επικοινωνήσουν με την Επιτροπή Ανταγωνισμού και να διερευνήσουν το ενδεχόμενο συνεργασίας στο πλαίσιο του προγράμματος επιείκειας (βλ. υποσημείωση ανωτέρω).

Τα ανωτέρω ισχύουν και για κάθε άλλη επικοινωνία/ συνεργασία με ανταγωνιστές, με αφορμή οποιαδήποτε άλλη περίπτωση.