

Podcast Konkurrenten

Avsnitt 20: Internationellt samarbete – upphandling

Textversion av Konkurrenten avsnitt 20 (publicerat 2 maj 2017), vill du hellre lyssna på avsnittet kan du ta del av det på vår webbplats www.konkurrensverket.se/konkurrenten.

Hanna Witt:

Varmt välkomna till ett nytt avsnitt av Konkurrenten, Konkurrensverkets podcast där vi pratar om konkurrens och upphandlingsfrågor. Jag som leder den här podden heter Hanna Witt och jag är kommunikationschef på Konkurrensverket. Och i dag ska vi prata om internationellt arbete på upphandlingsområdet och jag har två gäster med mig här i dag. Jag har Eva Wennberg som är avdelningschef för avdelningen för upphandlingstillsyn och Suzanne Malmberg som är sakkunnig på avdelningen för kommunikation och internationella frågor. Varmt välkomna hit.

Eva Wennberg:

Tack så mycket.

Suzanne Malmberg:

Tack.

Hanna Witt:

Jag tänkte att vi skulle inleda med att prata om den inre marknaden och hur reglerna för offentlig upphandling kom till inom EU. Hur kommer det sig egentligen Eva att europeiska leverantörer kan lämna anbud vid offentlig upphandling i Sverige och att svenska leverantörer kan lämna anbud i hela EU? Hur hamnade vi där?

Eva Wennberg:

Det började egentligen med att vi blev medlemmar i EU och inom EU finns det regler kring fri rörlighet av varor och tjänster, kapital och personer. De reglerna går egentligen ut på att om man sätter en vara på marknaden i en medlemsstat så ska den varan kunna cirkulera fritt i hela unionen. Och det är viktigt då att de

offentliga aktörerna också bidrar till samma mål, dvs. att de här varorna eller tjänsterna som ska kunna cirkulera fritt också blir köpta av andra länders offentliga aktörer. Så därför har vi gemensamma regler när det gäller offentlig upphandling. Framför allt handlar det om att vara transparenta. Man måste annonsera, det är en gemensam regel vi har och att man inte då ska diskriminera. Och konsekvensen av det här blir också att man stävjar korrupktion.

Hanna Witt:

Och Eva det var ju faktiskt så att du var på plats under förhandlingarna när de här reglerna togs fram. Kan du berätta litet om det?

Eva Wennberg:

Det började med att kommissionen kom med ett förslag som man la fram till alla medlemsstater, 27 medlemsstater var vi då. Och samtidigt fick Europaparlamentet det här på sitt bord, europaparlamentariker, 751 stycken, skulle förhandla på sin kant medan medlemsstaterna, 27 stycken, förhandlade på sin kant. Det tog ungefär ett och ett halvt år och sista halvåret gick framför allt ut på att jämka ihop de här två lagstiftarna tillsammans medlemsstaterna som bildar rådet, Ministerrådet tillsammans med Europaparlamentet. Och det är otroligt intressant naturligtvis för vi har ju alla olika typer av förhandlingskulturer och vi har ju olika typer av frågor som är olika viktiga för olika medlemsstater. Så t.ex. vad gäller förhandlingskulturer kunde det ju vara då att en medlemsstat insåg att om man bara tröttade ut alla tillräckligt mycket så lade man fram ett förslag i slutet av dagen och så gick det lättare igenom. Medan andra då jobbade väldigt mycket på att förankra i tid och prata med alla medlemsstater, så det var väldigt spännande att få vara med i. Sedan märkte vi ju också att det var väldigt olika typer av frågor som var olika viktiga och det kunde vi t.ex. se då från svenskt håll så var det väldigt viktigt att kunna utöka möjligheterna till förhandling. Medan då andra medlemsstater såg det som en väldigt stor risk för ökad korrupktion. Det var ungefär så det gick till.

Hanna Witt:

Det låter som en spännande och utmanande upplevelse. Om vi går över till att prata om EU-direktiven på upphandlingsområdet litet mer specifikt. Vad är ett EU-direktiv?

Eva Wennberg:

Ett EU-direktiv är en lagstiftning som hela EU-apparaten tagit fram gemensamt. Det är en lagstiftning som ska implementeras. Det vill säga, genomföras i den nationella lagstiftningen, alltså när man väl är överens om vilka regler man vill ha gemensamma så är det upp till varje medlemsstat att bestämma hur man ska få in det och anpassa det till sin vanliga nationella lagstiftning. Och ibland kan det också vara så i direktiven att det finns vissa val man kan göra, att man har gemensamma regler men vissa regler har man sagt att vill man inte genomföra dem så behöver man inte det. Och det kan ju också leda till att man får litet olika

regler i medlemsstaterna även om målet naturligtvis är att man ska ha lika regler så att det blir lätt för leverantörer att veta vad det är för regler som finns. Att det är samma regler i alla länder. Det är ju det som hela tiden är målet.

Hanna Witt:

Suzanne skulle du kunna berätta litet mer vilka direktiv som finns just på upphandlingsområdet?

Suzanne Malmberg:

Ja, det finns ju flera olika direktiv men det som man mest tänker på och förknippar med upphandling är det s.k. Klassiska direktivet. Och det är det direktivet som omfattar upphandling av varor och tjänster och även byggtreprenader. Och sedan har vi också ett direktiv som heter Rättsmedelsdirektivet och det innehåller regler om överprövningar av upphandlingar, möjlighet att begära skadestånd, avtalsvägran och litet annat. Och båda de direktiven har vi införlivat i svensk rätt genom LOU.

Hanna Witt:

Men visst är det så att det finns skillnader mellan medlemsstaterna på upphandlingsområdet? Kan du berätta litet mer.

Suzanne Malmberg:

Ja, som Eva sade så innebär direktiv att man kan införliva det litet olika i medlemsländernas lagstiftningar och några ganska stora skillnader som finns är just när det gäller rättsmedel, vilket system man har för att överpröva upphandlingar och så där. Och där kan man t.ex. se att vissa medlemsstater har överprövning i en eller två instanser medan Sverige har överprövning tre. Sverige utmärker sig också genom att vi har flest överprövningar inom hela EU faktiskt, förra året var det runt 4 000 överprövningar. Om vi kollar litet längre bak så hade vi för 2015 3 000 överprövningar medan ett mycket större land som Storbritannien hade bara 13 överprövningar under samma period, så det skiljer sig åt väldigt mycket.

Hanna Witt:

Hur kommer det sig?

Suzanne Malmberg:

Det finns inget exakt svar på det. Men jag kan tänka mig att det handlar om t.ex. att Storbritannien har en avgift för att man ska få överpröva en upphandling medan i Sverige är det gratis. Det är nog en stor del av förklaringen.

Hanna Witt:

Och vilka fördelar och nackdelar anser du Suzanne att det finns med EU-samarbetet på upphandlingsområdet?

Suzanne Malmberg:

Ja, hade vi inte haft ett EU-samarbete så hade vi liksom inte haft den här fria marknaden där vi kan röra oss fritt både som personer och när det gäller att köpa varor och tjänster. Vi har ju liksom väldigt många exportföretag i Sverige som får möjlighet att erbjuda sina varor och tjänster inom hela unionen och det är väldigt viktigt för ett litet land som Sverige att vi kan göra det. Och sedan ökar det ju konkurrensen också vilket gör att vi kan använda våra skattemedel på ett bättre sätt. Om man tänker på nackdelar då så Eva berättade ju litet om förhandlingarna och hur många som var inblandade både från parlamentets sida och alla medlemsländerna. Och då blir det ju väldigt många kompromisser. Det blir också väldigt långa bestämmelser som ibland kan vara litet svåra att förstå. Olika länder har ju olika rättssystem och det återspeglas ju även i direktivet som faktiskt innehåller en del bestämmelser som inte alls är relevanta för Sveriges del, som vi ändå genomför för att lagstiftningen ska vara så lik som möjligt i hela EU. Ett sådant exempel är en regel om att man kan köpa tjänster från Notaris Publicus utan upphandling. Det är ett institut som vi använder väldigt litet i Sverige som i princip inte får någon praktisk betydelse för vår del.

Hanna Witt:

Och du arbetar ju med internationella frågor just på upphandlingssidan. Eller hur?

Suzanne Malmberg:

Ja, precis.

Hanna Witt:

Hur ser en normal arbetsvecka ut för dig?

Suzanne Malmberg:

Det varierar ju väldigt mycket. Vi har ju litet olika samarbeten. Dels är det arbetsgrupper inom EU, men vi jobbar även nära tillsammans med de nordiska länderna och inom OECD med upphandlingsfrågor. Om det är något möte på gång då har vi till uppgift att representera Sverige på det mötet och då får vi förbereda våra svenska positioner, dvs. de åsikter som vi har i olika frågor som är på agendan. Sedan är det ganska vanligt att vi tar emot studiebesök. Senaste från Brasilien. Och sedan så svarar vi också på väldigt mycket frågor som kommer från både Sverige om hur man ska förhålla sig till t.ex. utländska anbudsgivare i upphandlingar och vad är det som gäller. Men även från utländska aktörer som undrar hur den svenska lagstiftningen ser ut och hur vi har implementerat direktiven.

Hanna Witt:

Och Eva du involveras ju också i det internationella samarbetet. Har du några kommentarer eller synpunkter på det här?

Eva Wennberg:

I och med att jag också har varit med i förhandlingarna skulle jag säga att det är enormt värdefullt att få ta del av andras perspektiv. Och det tycker jag också att vi ofta får när vi har våra besök här. När vi berättar om hur vi arbetar i vår tillsyn. Och på samma sätt så får vi höra hur de arbetar och på det sättet kan vi ju också hela tiden förbättra oss i vår tillsyn. Och tänka hur kan vi agera och jobba för att göra det ännu bättre, alltid till gagn för tillsynsobjekteten och för att vi faktiskt ska göra rätt när vi också kommer med våra beslut eller bestämmer oss för att söka en upphandlingsskadeavgift till exempel. Det leder ju till en större rättssäkerhet när vi också prövar olika regler och diskuterar dem med andra aktörer än bara de som finns i Sverige där vi förstår det större syftet med de olika reglerna. Men också att förutom att man lär av varandra också respekterar varandras olika åsikter. Man blir inte bara bättre på offentlig upphandling, man blir en bättre människa också.

Hanna Witt:

Jag är nyfiken på att höra mer om de här förhandlingarna Eva. Vem var vi bäst kompis med i förhandlingarna?

Eva Wennberg:

På inre marknadsområdet så hade vi så att säga några allierade och det var samma "the usual suspects" som vi brukar kalla dem när det gäller offentlig upphandling. Det är britterna, irländarna, finnarna och danskarna. Ett nordiskt samarbete är också väldigt tydligt. Där hade vi norrmännen också som då inte är med i EU men i EES vilket gör att de också behöver anpassa sig till det här regelverket. Och så hade vi några till också, holländarna bland annat.

Hanna Witt:

Hade vi någon speciell hjärtefråga som vi drev?

Eva Wennberg:

Utökade möjligheter till förhandling var en av frågorna som vi drev och sedan så drev vi också då att kunna behålla vår LOV, dvs. lagen om valfrihet, så att den skulle kunna bli intakt. Det var framför allt de två men naturligtvis hade vi andra frågor också som vi drev under förhandlingen.

Hanna Witt:

Hur gick det då? Fick vi igenom de här frågorna?

Eva Wennberg:

Ja, vi tyckte att vi kom ut väl men hade säkert kunnat gå längre. Men som sagt det är väldigt många kompromisser som behöver gås igenom för att saker ska kunna ta plats.

Hanna Witt:

Och du är chef för upphandlingstillsynen på Konkurrensverket. Skulle du kunna

berätta litet grann om hur tillsynen ser ut i olika länder? Är det stor skillnad på upphandlingstillsynen?

Eva Wennberg:

Ja, det är stor skillnad. Vi har ju flera olika aktörer egentligen, tillsynen ligger här på Konkurrensverket. Vi jobbar ju också med Upphandlingsmyndigheten som ju har ett annat uppdrag. Och vi är flera stycken aktörer i Sverige som faktiskt jobbar med upphandlingsfrågor. En av idéerna i kommissionens förslag till upphandlingsdirektiv var att det i varje land skulle finnas en funktion där det var just tillsyn och stöd. Man fick inte riktigt igenom den frågan och nu behöver det inte finnas en institution eller en myndighet som har de här frågorna, men däremot att funktionerna ska finnas. Så att en tanke var att man skulle ha en myndighet i varje land som skulle göra ungefär samma sak. Så vi har märkt att det är inte så likt som vi jobbar alls inom EU. Vi har inte riktigt hittat någon som jobbar likadant som vi.

Hanna Witt:

Suzanne skulle du kunna berätta litet mer konkret hur det här internationella arbetet påverkar vår tillsyn. Har vi några exempel på ärenden där internationellt samarbete har varit extra viktigt?

Suzanne Malmberg:

Ja, ett exempel är ju vårt mellanhandsprojekt som resulterade i en rapport tidigare i år. Där hade vi kontakt framför allt med de nordiska länderna för att prata om hur de hade gjort med mellanhänder. Var det ett problem i deras länder och hur hade de i så fall löst det? Därifrån kunde vi hämta inspiration hur vi skulle lösa samma fråga här på hemmaplan.

Hanna Witt:

Vi har ju också ett väldigt aktuellt ärende som rör avfallshantering där det internationella samarbetet blev viktigt. Kan du berätta litet om det Eva?

Eva Wennberg:

Ja, det har varit ett ärende som nu ligger i domstol där vi precis vann framgång i kammarrätten. Men när vi utredde ärendet så var det så att vi körde fast kan man säga, det var en rättsfråga som inte var helt utredd i praxis så i det fallet så var det väldigt viktigt för oss att kunna vända oss utåt och faktiskt diskutera rättsfrågan och hur den skulle fungera. Och där hade vi ett väldigt gott samarbete med några länder och även kommissionen för att diskutera själva rättsfrågan, så vi kunde ta in det i vår utredning också och göra egna bedömningar utifrån det.

Hanna Witt:

Suzanne skulle du kunna berätta litet grann hur det går till i praktiken, hur vi förbereder möten, alltså internationella möten på upphandlingsområdet. Vilka är involverade? Hur går det till?

Suzanne Malmberg:

Ja, när vi åker iväg på internationella möten så representerar vi ju ofta själva landet Sverige och inte Konkurrensverket. Då är det också viktigt att vi förbereder tillsammans med Regeringskansliet vad vi faktiskt tycker i en viss fråga så att då brukar vi ta fram ett underlag först som vi sedan skickar till Regeringskansliet som får säga vad de tycker helt enkelt och sedan så kommer man överens om vad man ska säga i en viss fråga. Sedan har vi också Upphandlingsmyndigheten som jobbar med mycket samma frågor som vi gör och då gör vi också avstämningar med dem vid behov, så att vi kan komma med en enad linje.

Hanna Witt:

Men Upphandlingsmyndigheten har ett annorlunda uppdrag, eller hur?

Suzanne Malmberg:

Ja, de jobbar ju mer praktiskt med att ge vägledning i upphandlingar och svarar mer på frågor kring hur man bör göra någonting, medan vi svarar mer på frågan hur man får göra enligt lagstiftningen kan man säga.

Hanna Witt:

Och har ni några sista medskick vad gäller internationellt samarbete på upphandlingsområdet. Vad säger du Suzanne?

Suzanne Malmberg:

Ja, egentligen, ur ett större perspektiv, så har vi ju fått väldigt mycket genom EU-samarbetet genom att vi kan röra oss över gränserna. Vi får jobba och bo var vi vill och vi får köpa varor och tjänster och det tar vi för givet men det har krävts ganska mycket internationellt samarbete för att komma dit.

Hanna Witt:

Och med de orden så avslutar vi den här podden om internationellt arbete på upphandlingsområdet. Tack så mycket till Eva Wennberg, avdelningschef på avdelningen för upphandlingstillsyn och Suzanne Malmberg som är sakkunnig på avdelningen för kommunikation och internationella frågor och tack till er som har lyssnat. Jag heter Hanna Witt och jag är kommunikationschef på Konkurrensverket. Och om ni vill veta mer om upphandling, konkurrens eller internationellt samarbete så kan ni gå in på vår webbplats konkurrensverket.se. Tack så mycket.