

Podcast Konkurrenten

Avsnitt 45: Därför är anbudet så få i offentlig upphandling

Textversion av Konkurrenten avsnitt 45 (publicerat 4 mars 2020), vill du hellre lyssna på avsnittet kan du ta del av det på vår webbplats www.konkurrensverket.se/konkurrenten.

Marie Strömberg Lindvall:

Hej och välkomna till Konkurrenten, Konkurrensverkets podd där vi pratar om konkurrens- och upphandlingsfrågor. Jag som leder den här podden heter Marie Strömberg Lindvall och jag jobbar på Konkurrensverkets kommunikationsfunktion. Varför är antalet anbudsgivare i offentlig upphandling så få? Och varför fungerar konkurrensen så dåligt? Och vad kan man göra för att antalet anbudsgivare i offentliga upphandlingar ska bli fler? De frågorna fick de finska forskarna och experterna på offentlig upphandling Janne Tukiainen och Kirsi-Maria Halonen i uppdrag av Konkurrensverket att utreda, och det har de gjort. När vi nu spelar in den här podden är det februari 2020 och då har de nyligen presenterat sin forskningsrapport. Den heter "Competition and Litigation in Swedish Public Procurement". Och i det här avsnittet av Konkurrenten så ska vi diskutera och kommentera några av de viktigaste resultaten i den här rapporten. Vi kommer också prata en del om överprövningar eftersom forskarna även har tittat på den frågan. Men de som står för kommenterandet här och nu är två av Konkurrensverkets experter, Karin och Nina, och ni får gärna presentera er själva.

Karin Morild:

Jag heter Karin Morild. Jag jobbar på enheten för analys och forskning som är Konkurrensverkets utredande verksamhet. Vi har egna utredningar och utredningar på uppdrag av regeringen. Mycket handlar om kunskapsuppbyggnad. Vi har även hand om det särskilda forskningsanslaget som Konkurrensverket har för forskning på både konkurrens- och upphandlingsområdet.

Nina Radojkovic:

Och jag heter Nina Radojkovic och jag jobbar med tillsyn av offentlig upphandling. Vi har två enheter som jobbar med upphandlingstillsyn, den ena



jobbar med otillåtna direktupphandlingar och ansöker om upphandlingsskadeavgift, och den andra enheten jobbar med en mer generell upphandlingstillsyn och det är där jag jobbar. Så vi jobbar med alla frågor som gäller offentlig upphandling kan man säga.

Marie Strömberg Lindvall:

Välkomna hit Karin och Nina. Karin, förutom det du nämnde att du gör på dagarna på analysenheten så är du också bra på upphandlingsstatistik. Så jag tänkte att innan vi ger oss in på den här rapporten och diskuterar en del av resultaten så kan du väl ge oss några siffror, så vi får nuläget, bilden av upphandlings-Sverige klar för oss, och då är det siffror förstås som är presenterade i rapporten.

Karin Morild:

Om man ska prata om omfattningen av offentlig upphandling i Sverige så kan man konstatera att sedan direktupphandlingsgränsen höjdes 2014 så annonseras ungefär i häradet strax under 18 500 upphandlingar i Sverige.

Marie Strömberg Lindvall:

Per...?

Karin Morild:

Per år.

Marie Strömberg Lindvall:

Per år.

Karin Morild:

Det här finns i och för sig inte i rapporten, men vi och UHM har i vår rapport tidigare då skattat värdet på de inköp som omfattas av upphandlingslagarna. Det skattades till ungefär 700 miljarder kronor år 2017. Och i storleksordningen så motsvarar det ungefär en sjättedel av BNP och det har legat på den nivån ungefär ganska lång tid. Offentlig upphandling i Sverige är ganska omfattande. Det handlar om mycket pengar och många annonserade upphandlingar så att det är en viktig fråga, vad som händer och hur konkurrensen fungerar eftersom att konkurrens är en viktig del och tanke varför man upphandlar.

Marie Strömberg Lindvall:

Och för ordningens skull ska jag bara säga att du nämnde UHM och det är Upphandlingsmyndigheten. Men UHM i dagligt tal här på Konkurrensverket. Har du några andra intressanta siffror att bjuda på? Antalet anbudsgivare kanske?

Karin Morild:

Ja. Enligt den här rapporten så är det genomsnittliga antalet anbudsgivare i varje upphandling 3,3 och har varit ungefär densamma under hela den perioden de har tittat på, nämligen 2012–2018. Så det har legat på ungefär samma nivå. Och i

rapporten så konstaterar man att bristen på konkurrens är ett generellt problem i Sverige och jämför med Europa, där man också sett problem med konkurrensen i upphandlingarna. Och den här bristen som de ser, den gäller i stort sett alla branscher, alla regioner, alla typer av upphandlande myndighet. Så man kan inte säga att det är en viss bransch som är värre, även om det genomsnittliga antalet varierar ganska stort mellan olika branscher så är det ett generellt problem. Och något som jag tyckte var intressant är att tvärtom som det ofta nämns, som det pratas om att det skulle kunna bero på konjunktur till exempel i olika branscher. Att det då kan vara intressantare under en högkonjunktur att sälja till någon annan än offentlig sektor, så konstaterar de här författarna att det är svårt att säga att det finns någonting som stödjer att det skulle handla om just konjunktur, utan det är sannolikt andra faktorer.

Marie Strömberg Lindvall:

Så föreställningen om att det går bättre, att det är fler som vill lämna anbud under till exempel lågkonjunktur, den stämmer inte?

Karin Morild:

Inte enligt den rapporten.

Marie Strömberg Lindvall:

Inte enligt rapporten, nej.

Karin Morild:

Nej, exakt. Så det tyckte jag var lite intressant.

Marie Strömberg Lindvall:

Jag vet att i rapporten säger de också någonting om att de anger någon siffra för vad som krävs för att man ska få till en bra konkurrens. Jag vet att du har lite funderingar kring den siffran.

Karin Morild:

Ja. En siffra som ofta nämns är mellan tre och fem anbud, men det beror ju väldigt mycket på en massa saker. Bland annat på hur många kontrakt som ska tilldelas men också på hur marknaden ser ut, till exempel om anbudsgivare ingår i samma koncern eller om det finns risk för anbudskarteller eller andra saker som kan påverka. Och de konstaterar ju också i rapporten att vilken typ av anbudsgivare det handlar om är viktigare än det exakta antalet. Så det är inte helt enkelt att sätta ett rakt likhetstecken mellan de här sakerna. Å ena sidan, du kan ha en bra konkurrens även med få antal, beroende på hur marknaden ser ut. Men du kan ha dålig konkurrens även om det finns många anbudsgivare. Så att antalet anbudsgivare är en bra indikator, men du behöver sätta den i relation till att ha god kännedom om hur marknaden ser ut, och ha en god kunskap om det för att bedöma om det är bra konkurrens i upphandlingen och om det kan finnas problem i det avseendet.

Marie Strömberg Lindvall:

Så enkelt som att bara sätta en "x antal anbudsgivare", så enkelt är det inte riktigt utan man behöver ta hänsyn till de här andra sakerna som du sade, vilken bransch det är och hur hårt man konkurrerar med varandra och så vidare.

Karin Morild:

Ja men exakt. Det är som vanligt, det handlar om gråskalor och är sällan jätteenkelt att sätta exakta likhetstecken. Men däremot givetvis, har du en anbudsgivare, och för det mesta om du bara har två så är det sällan du kan räkna med särskilt bra konkurrens i upphandlingen så att säga. Men som sagt, det är inte helt enkelt.

Marie Strömberg Lindvall:

Nina, du ville fylla i med någonting?

Nina Radojkovic:

Det som är intressant med det också, det står i den här rapporten, att ja men det är inte en helt exakt vetenskap om man får säga så kring hur många anbud. Men det står också i rapporten att det finns ett exempel på att om man höjer antalet anbudsgivare med en, att man får in en till, så sänker man kostnaderna med fem till tio procent. Och det är också lite generellt, men det framgår här, och poängen med det är också att man behöver inte höja anbudsgivare till hur många som helst, utan...

Marie Strömberg Lindvall:

En extra anbudsgivare får ganska stor effekt.

Nina Radojkovic:

Ja, det finns ändå siffror på det.

Marie Strömberg Lindvall:

Men okej, vi konstaterar med rapporten att även om det inte är så enkelt som att man bara kan säga att x antal anbudsgivare är bra eller dåligt så, rent generellt, så är antalet anbud per upphandling inte särskilt stort och kunde bli bättre, konkurrensen kunde bli bättre. Då undrar jag, varför ser det ut så här? Varför har vi så få anbud? Det är ju en fråga som de fick i uppgift att besvara i den här rapporten. Vad säger forskarna? Nina, ska du inleda?

Nina Radojkovic:

Som Karin nämnde så är, enligt rapporten då, så är konkurrensen låg och det gäller för alla regioner, för alla upphandlande myndigheter. Så att det är generellt sett en låg konkurrens. Och det ser ut så också, man känner igen den bilden inom i stort sett hela EU. Om man tittar då på vad undersökningen visar, så de svar man kan se är att offentlig upphandling är komplicerat, det tar tid att lämna anbud, det fokuseras mycket på pris, kontrakten är för stora, kraven är för svåra eller irrelevanta, eller kanske för höga krav till och med så att det är omöjligt att

lämna ett anbud, och även till viss del förtroendet för hur den upphandlande myndigheten faktiskt agerar. Att man misstänker kanske att anbuderna inte kommer att utvärderas korrekt. Så att det är förklaringar som har givits till varför inte leverantörer väljer att lämna anbud i offentliga upphandlingar. Något som är intressant också är att förklaringarna är lite olika beroende på vilken typ av företag som man frågar. Till exempel att mer vana anbudsgivare, de ger anledningar så som dåliga krav, bristande förtroende för att anbuderna ska utvärderas korrekt. Medan små företag som inte lämnar anbud i kanske lika hög utsträckning som mer vana anbudsgivare, de gav anledningar som att det är komplicerat att lämna anbud och att det tar tid. En annan förklaring är utvärderingsmodellens konstruktion, alltså det sättet som man kommer att utvärdera anbuderna på, att det kan vara negativt för konkurrensen.

Marie Strömberg Lindvall:
På vilket sätt då?

Nina Radojkovic:

Jo men att upphandlingen i sig, att den inte speglar marknaden, det är en viktig insikt. Och då hur anbuderna utvärderas, man kan utvärdera på lägsta pris eller så kan man utvärdera på priser kombinerat med kvalitet. Och om den modellen man väljer, lägsta pris eller pris relaterat till kvalitet, inte speglar hur man köper in de här tjänsterna på marknaden, då kommer det bli negativt för konkurrensen.

Marie Strömberg Lindvall:

Så om man kan säga, om jag avbryter dig där, om man kan säga att en bransch där man till exempel är van att lämna anbud i upphandlingar på lägsta pris hamnar i en situation där de efterfrågar kvalitet är de sämre på att lämna anbud, det blir större problem för dem?

Nina Radojkovic:

Ja, att anbudsgivare verkar helt enkelt undvika det man inte är van vid. Så till exempel byggbranschen, där verkar man föredra lägsta pris. Det kommer höja antalet anbudsgivare. Medan konsult- och företagstjänster, då vill man ha bästa förhållandet mellan pris och kvalitet som anbudsutvärderingsmodell då.

Marie Strömberg Lindvall:

I byggbranschen så skulle man känna sig främmande för att lämna anbud i en sådan miljö som tar hand om kvalitet och pris, och då backar man hellre.

Nina Radojkovic:

Ja, så att det är viktigt att upphandlingen speglar den marknad man vänder sig till. Och jag måste också säga att någonting som jag tycker är viktigt att lyfta fram. Det är de här svaren som visar på att om man har lågt förtroende för den upphandlande myndigheten så tenderar man att inte lämna anbud. Att man inte litar på att utvärdering kommer ske korrekt. Och även bristande



avtalsuppföljning har nämnts eftersom man tycker att det gynnar oseriösa leverantörer. Det tycker jag är viktigt att lyfta fram, att förtroendet för myndigheten är viktigt för konkurrensen. Så att om man vill vara en attraktiv part för en leverantör så krävs det att man är en ansvarstagande upphandlande myndighet.

Marie Strömberg Lindvall:

Som följer upp.

Nina Radojkovic:

Ja, som följer upp, absolut.

Marie Strömberg Lindvall:

Det här är en problembild som målas upp i rapporten, i den här forskningsrapporten. Flera av de här problemen känner vi ju till, de ger lite svart på vitt saker som vi har hört förut. Jag vet inte, ni håller med mig där antar jag?

Nina Radojkovic:

Mm.

Marie Strömberg Lindvall:

Författarna fick också i uppdrag att lämna förslag på vad man faktiskt kan göra för att få till den här mycket bättre konkurrensen i offentlig upphandling än vad vi har i dag. Kan ni ge några exempel på vad de säger? Karin, börjar du?

Karin Morild:

Eftersom att de konstaterar att det inte går att hitta en optimal modell som passar alla branscher och så, utan att antalet anbudsgivare blir fler av att upphandlingsprocessen anpassas till branschen. Så pratar de också om att man behöver bygga upp mer kunskap och testa, och utvärdera vilka metoder är det som fungerar bäst inom det här området, inom den här branschen.

Marie Strömberg Lindvall:

Alltså att upphandlande myndigheten behöver bygga upp den här kunskapen?

Karin Morild:

Både där, och det behövs byggas upp en kunskap generellt. Dels så nämner de att man skulle behöva i upphandlingen göra strukturerade test, liksom vilka metoder fungerar bäst inom det här området. Men sedan pratar de också om att skapa en mer centraliserad och detaljerad datainsamling över annonserade upphandlingar i Sverige för att kunna utveckla och fördjupa kunskaper om svensk offentlig upphandling.

Marie Strömberg Lindvall:

Så de tycker alltså att data brister?

Karin Morild:

Databrister exakt. Och här är det intressant för det pågår just nu en förändring i Sverige när vi får ett nytt regelverk från den första juli i år, och nya regler för var offentlig upphandling ska annonseras från första januari nästa år, som innebär att genom att registrera de här annonsdatabaserna vi har i dag och upphandlande myndigheter måste annonsera i en registrerad annonsdatabas så skapas förutsättningar för en centraliserad datainsamling där man samlar in uppgifter som finns i annonserna. Direkt från annonsdatabaserna till en centraliserad statistikdatabas, för att på så sätt förbättra tillgången till ett datamaterial om offentliga upphandlingar.

Marie Strömberg Lindvall:

För det ska då i förlängningen öka förståelsen för hur upphandlingarna går till?

Karin Morild:

Ja det ska kunna fördjupa kunskapen och göra det möjligt att forska och studera upphandlingar på ett annat sätt, och följa vad som händer inom upphandlingen.

Marie Strömberg Lindvall:

Och då kan vi bara notera att i dag har vi inga, vi registrerar inte databaserna i dag utan det är det som kommer hända nu.

Karin Morild:

I dag är ju annonsdatabaserna en oreglerad och konkurrensutsatt marknad. Det som blir skillnaden är att man registrerar dem för att veta vilka de är så att man kan samla in uppgifterna. Men sedan hur detaljerad den datainsamlingen är beror ju på vilka uppgifter som kommer vara obligatoriska i annonserna för det är de man kan samla in.

Marie Strömberg Lindvall:

Så här händer det grejer.

Karin Morild:

Så här händer det grejer inom den närmaste tiden, kan man väl säga.

Nina Radojkovic:

Sedan lyfter de också fram kommunikationen, alltså upphandlande myndigheters kommunikation med leverantörer, och att man ska ha dialog. För att lära känna marknaden, för det är ju den som är viktig för hur upphandlingen utformas. Det är en viktig insikt från rapporten. Men sedan nämner de också sådana saker som att vill man ha små företag med i upphandlingen, ja men ta bort sådana krav som skrämmer bort små företag. Så att man sällar bland kraven och tar bort onödiga krav som man inte behöver ha med. Sådana saker säger de också.

Karin Morild:

Och sedan kan man ju dela upp kontrakten för att underlätta för mindre företag också att delta i upphandlingar.

Nina Radojkovic:

Ja, upphandlingslagstiftningen innehåller faktiskt regler på också att man måste motivera om man inte delar upp ett kontrakt. Och den regeln finns ju just till för små och medelstora företag för att man ska ge dem så bra förutsättningar som möjligt att kunna delta i offentliga upphandlingar. Så det är helt rimligt.

Karin Morild:

Sedan tyckte jag att det var intressant att de konstaterade att det finns ett positivt samband mellan antalet anbudsgivare och vilken omfattning en upphandling har kommunicerats eller annonserats, att det därmed kan ha positiva effekter att man faktiskt är ute tidigt och talar om att "vi tänker upphandla det här så småningom". En del upphandlande myndigheter har ju redan på sina hemsidor att man kan gå in och se vilka upphandlingar de har tänkt göra det närmaste året. Och på så sätt informera mer om vad som är på gång och också sprida informationen om enskilda upphandlingar lite bredare, kan också medföra att man får in fler anbud.

Marie Strömberg Lindvall:

Så marknadsföring, dialog.

Karin Morild:

Bättre kunskapsuppbyggnad och mer information om hur offentliga upphandlingar fungerar och vad som fungerar i olika branscher.

Marie Strömberg Lindvall:

Mm. Och allt det här framgår ju av rapporten.

Nina Radojkovic:

Det framgår av rapporten. Och sedan tänker jag också på de här då med lite mer ovana anbudsgivarna, att där kanske det är viktigt också att ge dem information om hur man lämnar anbud i upphandlingar och sådana saker, att man ökar deras kunskaper. Och där har vi faktiskt Upphandlingsmyndigheten som har anbudsskolor, och kommuner har ju också anbudsskolor.

Marie Strömberg Lindvall:

Så här finns kunskap att inhämta för den som vill och behöver. Ja, okej, det var ett antal av de råd som de ger i rapporten, forskarna. De pratar också en hel del om överprövningar som är ett återkommande samtalsämne, och de konstaterar att antalet överprövningar är högt i Sverige. Kan du ge oss några siffror igen här Karin? Jag vänder mig till dig när vi pratar siffror.

Karin Morild:

I studien som de har gjort så var det drygt sju procent av de annonserade upphandlingarna som överprövades, men den delen varierar ganska stort beroende på bransch när de tittade på det. Sedan om det är högt eller lågt med sju procent av upphandlingarna, det låter faktiskt jag vara osagt. Det är en bedömningsfråga och där finns det olika personer som tycker olika. Att jämföra med andra är ändå lite svårt eftersom systemen ser olika ut om hur det här fungerar och hur man räknar, vad man räknar för någonting. De problem som lyfts i rapporten däremot de handlar ju om att man tycker att det är oförutsägbart när kontrakten kan börja och att upphandlingen antingen görs långt i förväg för att ta höjd för en överprövning eller att man har överlappande avtal, vilket båda delar är ineffektivt. Det kan man konstatera. 2017 kan man konstatera som de skriver då, att då tog i genomsnitt en överprövning i förvaltningsrätten som faktiskt prövas i sak, som inte bara skrivs av eller snabbt hanteras, den tog i genomsnitt 3,7 månader. Och de konstaterar ändå att det är betydligt kortare än i Finland, så där ligger vi åtminstone bättre till.

Marie Strömberg Lindvall:

Om man då ska minska antalet överprövningar, om man tycker att det är väsentligt att göra det. Här ger de ju också en del förslag, eller hur Nina? På vad man kan göra.

Nina Radojkovic:

En slutsats i rapporten är faktiskt att målet att minska överprövningar och målet att öka konkurrensen, de jobbar inte alltid åt samma håll. Eftersom rapporten visar att ju fler anbud man har i en upphandling, desto mer ökar risken för en överprövning. Så att som upphandlande myndighet om man då vill undvika den administrativa börda som en överprövning faktiskt är, eller extra kostnader, man kanske inte då har incitament till att faktiskt öka konkurrensen. Så att det är en insikt. Men sedan så verkar det också vara så att överprövningar är vanligare vid utvärderingskriteriet bästa förhållandet mellan pris och kvalitet, och vid mer komplicerade upphandlingar. Och det är också helt rimligt eftersom det inte är helt svart eller vitt då, om bara pris används så är det ju kanske svårare att använda mot det. Men glädjande nog så finns det saker som man kan göra då för att minska risken för överprövningar. Och det som är bra med det, är att det som har visat sig fungera, enligt den här rapporten då, mot överprövningar det är samma saker som fungerar för att man ska skapa en bra upphandling och få en god konkurrens. Och det är dialog med marknaden och att man har en öppenhet i upphandlingsprocessen och hur man visar hur anbudsutvärderingen går till, och sådana saker. Så de sakerna som leverantörerna då anger till varför de inte vill delta i en upphandling, det är också sådant som gör att man tar ned risken för överprövningar. Ja men till exempel att efter en upphandling, att man förklarar anbudsutvärderingen på ett seriöst sätt för de deltagande anbudsgivarna.

Marie Strömberg Lindvall:

Och det är någonting som de trycker ganska mycket på i rapporten.

Nina Radojkovic:

Ja.

Marie Strömberg Lindvall:

Det här behovet av kommunikation både före och efter.

Nina Radojkovic:

Ja, exakt. Och att leverantörerna ska förstå varför de inte fick affären och att man har den här kommunikationen.

Marie Strömberg Lindvall:

Jag tänker på en annan sak här som vi pratade om inför den här podden med synen på överprövningar.

Nina Radojkovic:

Det tycker jag också vi ska ändra på, hur man ser på överprövningar. Och det står också på något ställe i rapporten att vissa ser en överprövning som personlig kritik mot sin upphandling. Överprövningar innebär en administrativ börda och det är dyrt, och det kan förlänga processen. Så att de facto så är överprövningar ett problem som man måste hantera. Men att ta det som personlig kritik, bara den kommentaren, det är fel sätt att se på en överprövning. För att en överprövning kan lika väl betyda att man har provat nya saker, att man har varit modig i sin upphandling och att man har vågat gå ifrån att ställa massa med specificerade krav och kanske gå mer mot en funktionsupphandling så får man den överprövad. Man kan se på överprövningar på olika sätt, men man ska absolut inte se det som personlig kritik mot sin egen upphandling.

Marie Strömberg Lindvall:

Karin, vill du tillägga någonting när de gäller det här med överprövningar utifrån vad som sägs i rapporten?

Karin Morild:

Det knyter an lite till det Nina säger, att det finns en risk om man ser en lyckad upphandling som detsamma som en upphandling som inte överprövades. Att det är det som är målsättningen liksom, att den ska inte bli överprövad. För att en lyckad upphandling handlar egentligen om att få rätt sak till rätt pris vid rätt tillfälle. Och att mäta det att det inte blir överprövat, då riskerar man att få andra effekter i det långa loppet så att säga.

Nina Radojkovic:

Vi vill inte boosta överprövningar här, utan vi vill bara ändra synen på vad en överprövning är och vilka åtgärder ska man vidta för att undvika det. Man ska inte undvika bra upphandlingar för att slippa en överprövning.

Marie Strömberg Lindvall:

Då har vi pratat om rapportens problembeskrivningar och några förslag på lösningar, både vad det gäller möjligheten att skapa ökad konkurrens och synen på överprövningar. Nu tänker jag vi kanske kan säga någonting om också vad vi gör själva, vi som tillsynsmyndighet. Vi är ju förstas också intresserade av, i allra högsta grad, att se till att vi får en bättre konkurrens i de offentliga upphandlingarna. Har ni några reflektioner och tankar kring det? Vår egen roll här?

Karin Morild:

Jag kan konstatera att, eftersom jag kommer från den enheten som faktiskt lagt ut uppdraget, så kan jag konstatera att den innehåller en hel del saker som vi anat men också en del nyheter. Så det är ett bra bidrag till kunskapsuppbyggnaden på området. Och det här är ett uppdragsforskningsprojekt som framför allt, det har lite kvalitativa delar, men är framför allt en kvantitativ studie. Så vi överväger om vi ska lägga ut ytterligare ett uppdragsforskningsprojekt som har en betydligt mer kvalitativ ansats för att se om man kan bygga på något mer för att öka kunskapsuppbyggnaden på det här området och lära mer om hur offentliga upphandlingar fungerar och hur man får till en bättre konkurrens och fler och rätt anbud i upphandlingar helt enkelt. Så det är någonting som vi gör.

Marie Strömberg Lindvall:

Nina?

Nina Radojkovic:

Som du nämnde så är vi en tillsynsmyndighet och vi ska se till att regelverket efterlevs. Men det betyder ju inte att vi vill hämma myndigheter från att göra goda affärer, utan tvärtom. Och nu kanske jag låter lite självgod här men det här är vår egen podd. Men jag tycker att vi har, de senare åren, så har vi jobbat jättemycket med att i vår kommunikation försöka förklara nyttan med upphandlingslagstiftningen och att upphandlingslagstiftningen faktiskt är en verktygslåda som inte ska vara ett hinder för myndigheterna att få göra de affärerna och göra de inköp som de behöver på bästa sätt. Utan vi försöker ju uppmuntra myndigheter till att faktiskt följa regelverket men inte se det som ett hinder. Och just på grund av det så jobbar vi, vi jobbar ju med tillsynsbeslut och skarp tillsyn, men vi jobbar ju mycket förebyggande också genom att klargöra rättslägen i svåra frågor genom våra ställningstaganden, vi är ute på informationsturnéer just för att informera kring lagstiftningen. Och det gör vi ju dels för att vi vill att folk ska följa lagstiftningen men ju bättre koll man har på lagstiftningen, desto friare blir man. Och det är en principlagstiftning. LOU bygger på fem grundprinciper och har man dem i ryggen så har man ganska stor frihet att bygga sina upphandlingar. Och förutom det så jobbar vi också med de här förtroendebitarna som vi faktiskt ser här nu att om leverantörer har förtroende för upphandlande myndigheter så kanske de kommer vilja lämna anbud i högre utsträckning. Och där har vi en viktig roll att fylla. Så att vi

kommer komma ut strax med en rapport om osund konkurrens där vi också har en del med som handlar om konkurrensbegränsande krav i upphandlingar. Och vi håller också på att skriva just nu en skrift om varför det är bra med konkurrens. För det hör man ju i olika sammanhang, precis som vi också har diskuterat det här nu "ja men det är bra med konkurrens" och "vad är det mest effektiva antalet anbud" och sådana saker. Och där försöker vi nu titta lite på forskning och nationalekonomisk forskning för att se vad forskningen säger om varför det är bra med konkurrens. Det är för att ge upphandlande myndigheter incitament till att faktiskt öka konkurrensen för vi tror ju på konkurrens här och vi vill ju att upphandlande myndigheter också ska se nyttan med konkurrens. Så att det inte blir bara så här att "ja men vi vill minska antalet överprövningar och konkurrens, är det verkligen så bra?" Det var därför jag nämnde den här siffran från rapporten nu också för ett tag sedan här, ett till anbud så kan man sänka kostnaden med fem till tio procent. Det är sådana saker som är viktiga att förstå, att du behöver inte öka jättemycket. Man kanske kan göra vissa saker bara för att få till en effektivare affär. Och det nämner ju rapporten också som ett exempel på Nacka kommun som har jobbat aktivt med sin upphandlingsverksamhet och de ser fördelar med det. Så det försöker vi kommunicera i vår verksamhet.

Karin Morild:

Det här med hur många anbud man får och konkurrensen i upphandlingar, det kan man ju jobba med mycket hur det ska bli mer och hur det ska bli bättre. Men sedan kan det också vara som så, om vi ska vara lite krassa och gå till den mörkare sidan, att ett skäl till att konkurrensen inte fungerar kan ju vara att det förekommer en anbudskartell på andra sidan när du genomför en upphandling. Som upphandlare då är det viktigt att tänka på att ser du tecken på det så är det ingenting som du behöver utreda eller sådant där, utan då kan du mycket väl kontakta vår tipstjänst på Konkurrensverket för vi utreder ju inom konkurrenslagstillsynen den typen av frågor också. Det är vi som ska utreda sådana saker. Det är också ett tips. Ett medskick, att om du som upphandlare anar att här är det någonting konstigt, så skicka ett tips till vår tipsfunktion.

Marie Strömberg Lindvall:

Mycket händer och mycket kommer hända framåt och som sagt var, vi har flaggat lite för en del rapporter som kommer här och de är på gång snart. Men i väntan på dem så tycker jag att man kan ta och ladda ned den här rapporten som vi har haft som utgångspunkt för den här diskussionen nu "Competition and Litigation in Swedish Public Procurement" som den heter och den ligger alltså på vår hemsida, konkurrensverket.se, det är bara att gå dit och ladda ned den. Och med det tackar jag Nina och Karin för att ni deltog här i podden, och tack för att ni lyssnade. Jag heter Marie Strömberg Lindvall.