



UPPHANDLING

Vem lurar vem?

Ämne: Konkurrensverket om upphandlingar
Presentatör: Peter Lindblom, Konkurrensverket

Peter Lindblom

Avdelningschef

Avdelningen för offentlig upphandling

FR2000 Forum Vem lurar vem 2009-04-28

Konkurrensverkets vision:

**Välfärd genom väl
fungerande marknader**

Konkurrensverkets inriktning

- En prioriterad tillsyn med särskilt fokus på olagliga direktupphandlingar och myndigheter som helt bortser från upphandlingslagstiftningen
 - Snabb, relevant och aktuell information och vägledning
 - Öppna upp för fler små och medelstora företag att delta i offentlig upphandling
-

Offentlig upphandling bygger på konkurrens

- Utnyttja de konkurrensmöjligheter som finns
 - Kräver god kunskap om marknaden och de leverantörer som finns där
 - Konkurrens mäts ofta med antalet aktörer på marknaden
 - Detta är något annat än det faktiska antalet anbudsgivare
 - Det viktiga är att anbudsgivarna upplever att det finns konkurrens
-

Pris och/eller kvalitet

- Utvärdering enligt det ekonomiskt mest fördelaktiga anbudet eller enligt lägsta pris
- Det vanliga är att utvärderingen beror av både en kvalitetsdimension och priset
- Lägsta pris då fråga är om standardvaror
- Bristande kunskap om vad som ska köpas leder lätt till fokusering på enbart priset
- "Skräp kan man få nästan gratis"
- Kvalificerade tjänster kräver en kvalitetsdimension

Finns det ett samband mellan pris och kvalitet

- I vissa upphandlingar ökar kvaliteten med stigande pris
 - Man kan dock inte per automatik använda priset som indikator för kvalitet utan kvaliteten måste undersökas
 - Stora och väletablerade leverantörer använder ofta sitt varumärke som signal om kvalitet
 - Lågt anbudspris för att anbudsgivaren räknar med tilläggsuppdrag eller fler arbetstimmar
 - Timpriset kan leda tanken fel. I det konkreta uppdraget är det ett jobb som ska utföras inte antalet timmar
-

För upphandlare att beakta

- Identifiera och analysera det egna behovet och anpassa krav och villkor efter detta
 - Var klar och tydlig i förfrågningsunderlaget
 - Ställ inte onödiga krav
 - Undvik för stora och omfattande avtal/ramavtal
 - Beakta små och medelstora företags möjligheter att delta
 - Inta ett leverantörsperspektiv för att undvika otydliga krav
-

För anbudsgivare att beakta

- Ta reda på fakta om den upphandlande myndigheten
 - Bekanta dig i god tid innan upphandlingen med nu gällande avtal/ramavtal
 - Svara på alla frågor i förfrågningsunderlaget
 - Var noggrann
 - Ta itu med anbudsskrivningen omedelbart
 - Ställ frågor om förfrågningsunderlaget är oklart
 - Ha en långsiktig planering inför anbudsgivningen
-



www.konkurrensverket.se
