

## Är offentlig upphandling alltid väl använda skattepengar?

Varje år upphandlas varor och tjänster för cirka 500 miljarder kronor inom offentlig sektor – nästan en femtedel av Sveriges BNP. Upphandling regleras i Lagen om offentlig upphandling, **LOU**. Syftet med LOU är att bidra till att samhällets resurser, det vill säga skattepengar, används bättre genom att priser pressas, utbudet av varor och tjänster blir större och mer varierat till gagn för konsumenterna. De grundläggande principerna för upphandling enligt lagen är icke-diskriminering, likabehandling, transparens, proportionalitet och ömsesidigt erkännande inom EU/EES.

Det låter bra och konkurrens är sund om den verkligen leder till lägre kostnader och utveckling av verksamheter. Men frågorna kring LOU är många, från såväl uppköpare som leverantör både när det rör varor och tjänster.

Ger lagen utrymme för bra upphandlingar?

Köper man det billigaste och inte det bästa?

Blir den slutgiltiga prislappen högre än beräknat?

Blir det en sund konkurrens på lika villkor?

Uppnås transparens?

Varför är anbudsfrågningarna alltför krångliga?

Vart tar kriterier som kvalitet, moral, etik och miljö vägen?

Begränsas statliga och kommunala myndigheters frihet att upphandla enligt sina behov?

Kan kostnaderna för att göra upphandlingar överstiga vinsten med att upphandla?

I konkurrensens namn pressas priserna ofta så hårt att det vid leverans blir svårt att leva upp till utlovad kvalitet. Priset som urvalskriterium är trubbigt men synligt och kan snabbt avläsas av uppköparen. Kvalitetskriterier redovisas ofta som svar på så kallade skall-krav. Sådana krav måste besvaras och samtliga leverantörer besvarar dem ofta mycket löftesrikt. Detta har till följd att alla får i stort sett samma poäng/omdöme för dessa kriterier. Pris viktas högre och är en mycket konkret måttstock. Konkurrensen blir inte sund då kvalitetskriterierna inte tycks bedömas som lika viktiga som prislappen. Detta trots att man idag ofta talar om kvalitetsupphandling.

Vad som kan inträffa är att den slutgiltiga prislappen kan bli mycket hög och brukarna av tjänsten drabbas av fördröjningar, väntetider och inte minst dålig kvalitet. Detta bland annat på grund av överklaganden, inte inlösta optioner med nya upphandlingar som följd, eftersom tveksamhet kring vinnande anbud uppstår. En högre slutnota kan bli både ett praktiskt, mänskligt och samhällsekonomiskt problem.

Visma Opic, som stödjer köparen i upphandling och säljaren i anbudsgivning, har som mission att effektivisera upphandlings- och anbudsprocessen och därmed bidra till svensk välfärd och konkurrenskraft. De anser att det är dags att skapa en enklare vardag för myndigheter och leverantörer bland annat genom att upphandlande myndigheter ska få större frihet att välja direktupphandling.

En direktupphandling ger möjlighet att specificera behov och ger även mindre leverantörer möjlighet att offerera utifrån sina olika spetskompetenser utan att tvingas svara på ej relevanta skall-krav om till exempel rikstäckning. Direktupphandling vid mindre inköp skulle bland annat medföra att leverantörer skulle kunna lägga sina resurser på de större upphandlingarna.

Som det ser ut idag läggs stora pengar ner på mycket komplicerade anbudsfrågor oavsett hur stort inköpet är.

Auktoriserade Språkutbildares Riksorganisation, ASR, är en branschorganisation för ett antal språkutbildningsföretag, många av dem deltar i offentliga upphandlingar. Vi anser att lagen om offentlig upphandling ska vara till för marknadens aktörer och inte ett stelbent regelverk, som kan orsaka att inköpare och brukare inte får det man frågar efter och behöver.

Därför tycker vi att:

- konkurrensutsättning är bra om det leder till transparens, bra varor och tjänster och en riktig användning av allmänna medel.
- kvalitetskriterier ska likställas med priset i bedömning av anbud.
- moral, etik och miljö ses som viktiga kriterier.
- förfrågningsunderlagen bör förenklas.
- upphandlande myndighet själv bör kunna bedöma om konkurrensutsättning lönar sig eller om man ska göra en direktupphandling.
- mindre leverantörers nischade spetskompetenser tas tillvara genom att de inte avstår att offerera varan/tjänsten eftersom de inte kan uppfylla alla skall-krav som t ex geografisk spridning, brett utbud osv.

Birgitta Thulin för Auktoriserade Språkutbildares Riksorganisation

[sprakutbildning@gmail.com](mailto:sprakutbildning@gmail.com)

0709-999 403

**ASR, Auktoriserade Språkutbildares Riksorganisation** är en organisation för anordnare av utbildningar i språk, anpassade för företag och myndigheter. Syftet är att verka för ökad kvalitet inom språkutbildningen samt föra fram språkfrågornas betydelse i ett globalt arbetsliv. Medlemsföretag i ASR har lång erfarenhet av språkutbildning inom näringsliv och offentlig förvaltning, hög kvalitet, professionella lärare och en fungerande organisation.