



SVENSKT NÄRINGSLIV



Entreprenader i Halland

SVENSKT NÄRINGSLIV HALLAND

JANUARI 2021

Så kan kommunerna i Halland göra fler och bättre affärer med näringslivet

I spåren av coronakrisen har drygt hälften av företagen i Halland minskat sin försäljning, produktion och sina investeringar. Vilket slagit brett mot jobben i länet. Grunden till den pågående ekonomiska krisen är att efterfrågan på många företags varor och tjänster snabbt försvunnit i spåren av pandemin.

För att återstarta den lokala ekonomin behöver vi gemensamt göra allt i vår makt för att hålla uppe efterfrågan. I en ekonomi med ett relativt högt skatteuttag – utgör också den offentliga konsumtionen genom entreprenader, upphandlingar och investeringar en stor andel av BNP.

Därför är det viktigare än någonsin att vi använder den offentliga köpkraften för att effektivt stimulera ekonomin. Exempelvis genom att öka de offentliga inköpen, göra fler upphandlingar, låta företag utföra fler tjänster och tidigarelägga redan planerade investeringar. På så vis kan kommunerna i Halland hålla efterfrågan uppe och samtidigt göra bättre affärer med skattebetalarnas pengar.

När en kommun lägger ut en större andel av sin verksamheten på entreprenad bidrar det till att marknaden och affärsmöjligheterna växer för företagen, vilket stimulerar det lokala näringslivet. I den här sammanställningen har vi gått igenom hur stor andel av den kommunala verksamheten i Hallands kommuner som köps in från privata företag, föreningar och stiftelser. Samt hur utvecklingen sett ut sedan 2002. Vi presenterar också statistik kring upphandling och varför företagen ofta tvekar kring att lämna anbud och göra affärer med det offentliga.

Kristian Ryberg
Regionchef Svenskt Näringsliv Halland



Bakgrund

- Sveriges kommuner genomför varje år ca 13 000 annonserade upphandlingar
- De kommunala inköpen uppgår till ca 500 miljarder kronor om året
- Enligt upphandlingsmyndigheten inkommer det endast 1-2 anbud i 41 % av upphandlingarna och 14 % av upphandlingarna avbryts. Det är med andra ord bara 45 % av upphandlingarna som fullföljs med reell konkurrens.
- Experter bedömer att det finns 5-15 % besparingspotential genom att arbeta mer strategiskt med upphandlingar vilket skulle spela stor roll för många kommuner med behov av att effektivisera sin verksamhet
- Samtidigt visar Svenskt Näringslivs företagarpånel att de privata investeringarna i näringslivet når rekordlåga nivåer. Den offentliga köpkraften spelar en avgörande roll i återstarten av Sverige.

Allt färre företag deltar i upphandlingar

Tabell 3 Antal annonserade upphandlingar efter leveransort, 2013–2018

Leveransort	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Andel 2018
Stockholms län	3 593	3 332	3 274	3 180	3 359	3 483	19 %
Västra Götalands län	3 195	2 808	2 805	2 770	3 021	2 962	16 %
Skåne län	2 136	1 908	2 028	2 065	2 204	2 153	12 %
Östergötlands län	1 017	1 069	1 118	1 049	1 154	999	5 %
Uppsala län	752	869	772	881	911	849	5 %
Jönköpings län	856	809	745	782	827	825	4 %
Norrbottnens län	829	841	780	780	861	791	4 %
Västerbottens län	904	715	718	671	772	701	4 %
Hallands län	624	643	651	657	720	679	4 %
Dalarnas län	614	616	624	577	677	639	3 %
Gävleborgs län	572	543	582	576	600	601	3 %
Värmlands län	620	515	581	579	625	596	3 %
Södermanlands län	555	624	463	572	634	570	3 %
Kalmar län	471	523	480	489	560	569	3 %
Örebro län	445	434	489	537	619	554	3 %
Västernorrlands län	546	520	532	484	517	535	3 %
Västmanlands län	539	458	562	521	553	520	3 %
Kronobergs län	471	480	395	409	451	458	2 %
Blekinge län	350	357	351	411	437	407	2 %
Jämtlands län	370	347	349	338	347	324	2 %
Gotlands län	152	155	176	172	235	191	1 %
Sverige	1 182	944	955	1 066	799	766	4 %
Utanför Sverige	362	114	65	108	173	233	1 %

Källa: Visma (uppgifter) och Upphandlingsmyndigheten (bearbetning) 2019. Not: Andelarna summerar till mer än 100 procent eftersom vissa upphandlingar har mer än en leveransort.

Tabell 25 Genomsnittligt antal anbudsgivare per upphandling efter leveransort, 2013–2018

Leveransort	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Stockholms län	5,2	5,2	5,1	5,1	4,5	4,7
Skåne län	4,9	4,8	4,6	4,7	4,1	4,6
Gävleborgs län	4,5	4,5	4,0	3,8	4,7	4,6
Örebro län	5,0	4,6	4,3	4,1	6,3	4,6
Uppsala län	4,9	4,9	4,4	4,3	5,1	4,6
Hallands län	4,9	4,8	5,2	4,5	4,0	4,6
Södermanlands län	4,5	5,5	4,1	5,8	4,1	4,5
Västernorrlands län	4,0	4,3	3,9	4,6	3,9	4,5
Västra Götalands län	5,0	4,7	4,4	4,7	4,7	4,5
Västmanlands län	4,4	4,7	4,2	3,8	4,4	4,4
Jämtlands län	4,6	3,8	3,9	4,3	4,3	4,3
Kronobergs län	4,5	4,5	5,3	3,9	3,9	4,2
Östergötlands län	4,6	4,6	4,6	4,3	4,1	4,2
Gotlands län	6,2	4,4	4,2	3,4	4,4	4,1
Dalarnas län	4,2	4,0	4,1	3,7	3,9	4,1
Jönköpings län	4,2	4,1	4,1	4,0	3,9	4,0
Blekinge län	4,4	4,3	3,8	3,7	4,4	4,0
Kalmar län	4,4	4,4	4,2	4,2	3,8	3,8
Norrbottnens län	3,5	3,5	3,6	4,0	4,1	3,6
Västerbottens län	3,6	3,9	3,6	4,2	4,0	3,5
Värmlands län	3,9	4,1	4,1	3,7	4,6	3,5
Sverige	6,4	5,6	6,2	5,8	5,2	5,5
Utanför Sverige	2,1	4,5	4,4	3,0	3,0	5,1

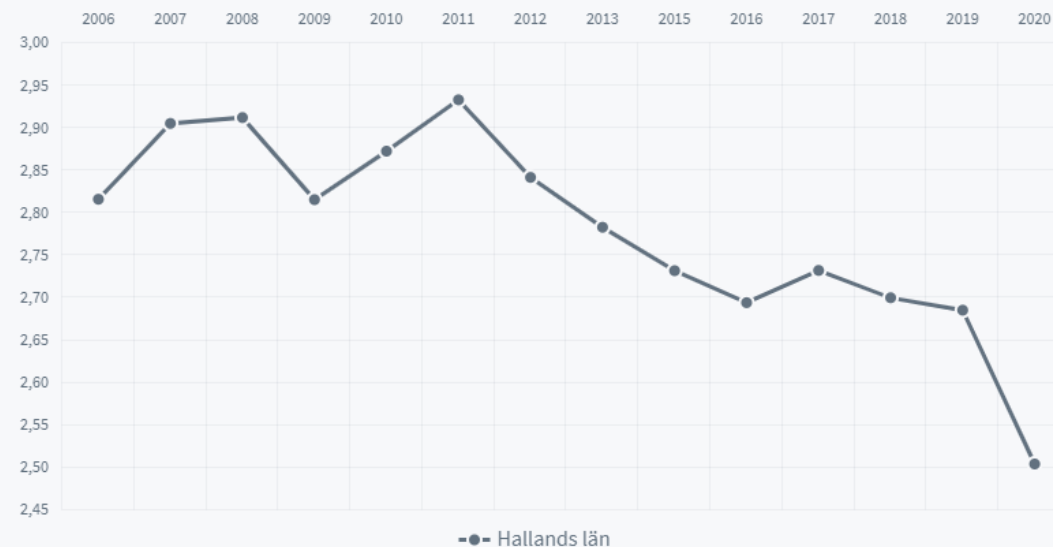
Källa: Visma (uppgifter) och Upphandlingsmyndigheten (bearbetning) 2019. Not: Uppgift om antalet anbudsgivare saknas för 28 procent av upphandlingarna 2013–2015. Motsvarande andel är 26 procent för 2016, 24 procent för 2017 och 22 procent för 2018. Vid tolkning av statistiken bör därför viss försiktighet iaktas.

Förtroendet för offentlig upphandling

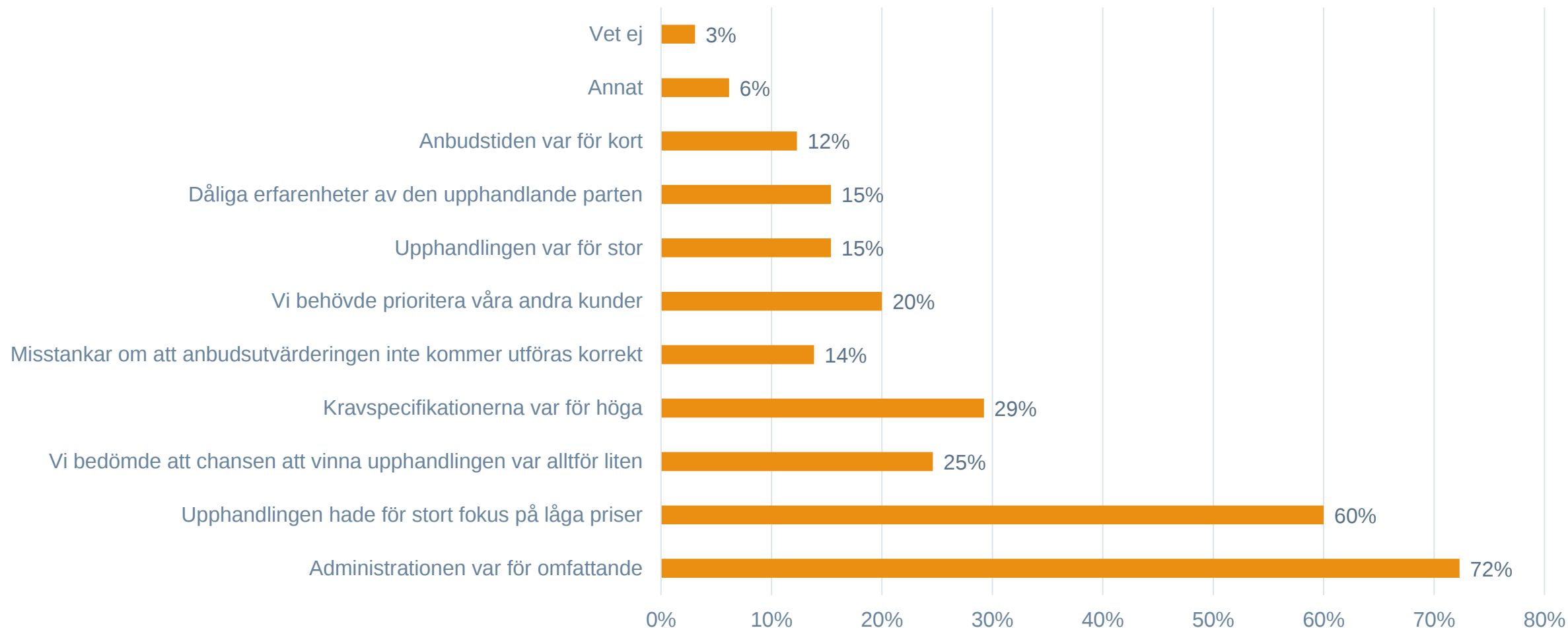
- Svenskt Näringsliv mäter varje år företagsklimatet i kommunerna. Bland annat hur företagen upplever att upphandlingarna fungerar i kommunerna. I Halland ger företagen det låga betyget 2,50 på en 6-gradig skala.
- Kommunernas kompetens inom upphandling ökar. Men samtidigt har förväntningarna från företag och medborgare blivit högre.
- Företagens upplever att förutsättningar för att kunna delta i upphandlingar försvåras av omfattande administration, irrelevanta och felaktiga krav och att fokus ofta ensidigt riktas mot pris istället för kvalitet.
- Många företag vittnar om svårigheten att få information om upphandlingarna. Dessutom lyfter företagen en bristande uppföljning skadar förtroendet för offentlig sektor som affärspartner.
- Sammantaget gör det att många företag helt avstår att delta i offentliga upphandlingar.

ENKÄTSVAR (FÖRETAGARE, KÄLLA: SVENSKT NÄRINGS LIV)

Kommunens upphandling

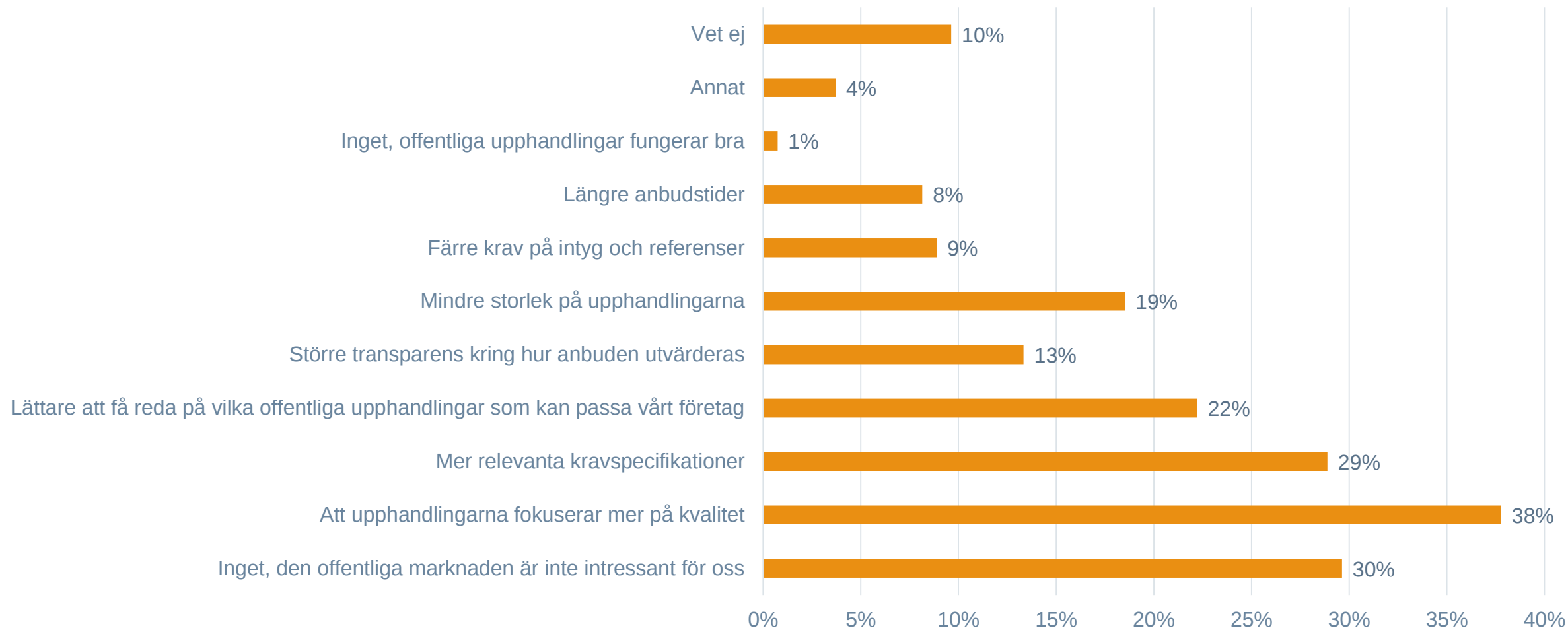


Vilka var de främsta anledningarna till att företag valt att inte lämna något anbud?



Källa: Svenskt Näringslivs regionala "Företagarpanel" 2020Q4 med 135 intervjuade företag från Halland (41 procent svarsfrekvens)

Vad skulle få företag att börja lämna anbud eller öka antalet anbud i offentliga upphandlingar?



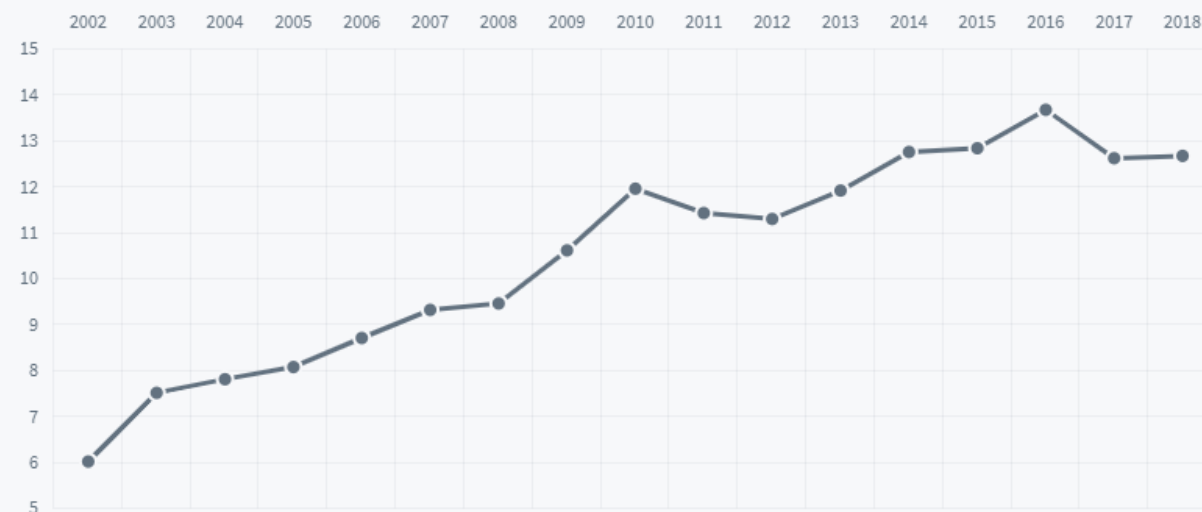
Källa: Svenskt Näringslivs regionala "Företagarpanel" 2020Q4 med 135 intervjuade företag från Halland (41 procent svarsfrekvens)

Entreprenader i Halland

- Entreprenader avser den kommunala huvudverksamhet som köps in från privata företag, föreningar och stiftelser
- Många företag är beroende av att kommuner är affärsmässiga och gör affärer med näringslivet genom att upphandla varor och tjänster och att de tillämpar valfrihetssystem
- En kommun som lägger ut en stor andel av sin verksamhet på entreprenad bidrar till att marknaden och affärsmöjligheterna växer för företagen
- I Halland har andelen entreprenader ökat från 6,04% 2002 till 12,90% 2019

STATISTIK (%), KÄLLA: SCB)

Entreprenader



Hur stor del av kommunens totala verksamhet som är utlagd på entreprenad i privat drift.

—●— Hallands län (Entreprenader)

Utvecklingen bland Hallands kommuner

Kommun	Entreprenader 2019	Entreprenader 2002	Utveckling
Falkenberg	20,00	7,87	12,14
Kungsbacka	13,69	7,63	6,06
Varberg	12,85	4,52	8,33
Halmstad	11,24	3,35	7,89
Laholm	7,96	13,16	-5,20
Hylte	5,96	4,58	1,38

Faktorn entreprenader visar andelen av den kommunala verksamheten som köps in från privata företag, föreningar och stiftelser.

Vad kan kommunerna göra?

- ✓ Sätt upp ett övergripande mål om att antalet anbud ska öka i kommunens upphandlingar varje år och arbeta strategiskt gentemot målet
- ✓ Tidigarelägg redan planerade investeringar
- ✓ Gör en genomlysning av kommunens verksamhet och gör en benchmarking med andra kommuner – finns det kommunal verksamhet som kan utföras av företag, föreningar eller stiftelser så att marknaden och affärsmöjligheterna växer för dessa?
- ✓ Använd er av utmaningsrätt som ett verktyg att bjuda in fler att vara med och leverera varor, verksamhet och tjänster
- ✓ Nyttja utförarnas kompetens och erfarenhet genom att bjuda in till dialog om upphandling
- ✓ Inspireras av andra kommuner och av Svenskt Näringslivs [guide](#) om upphandling