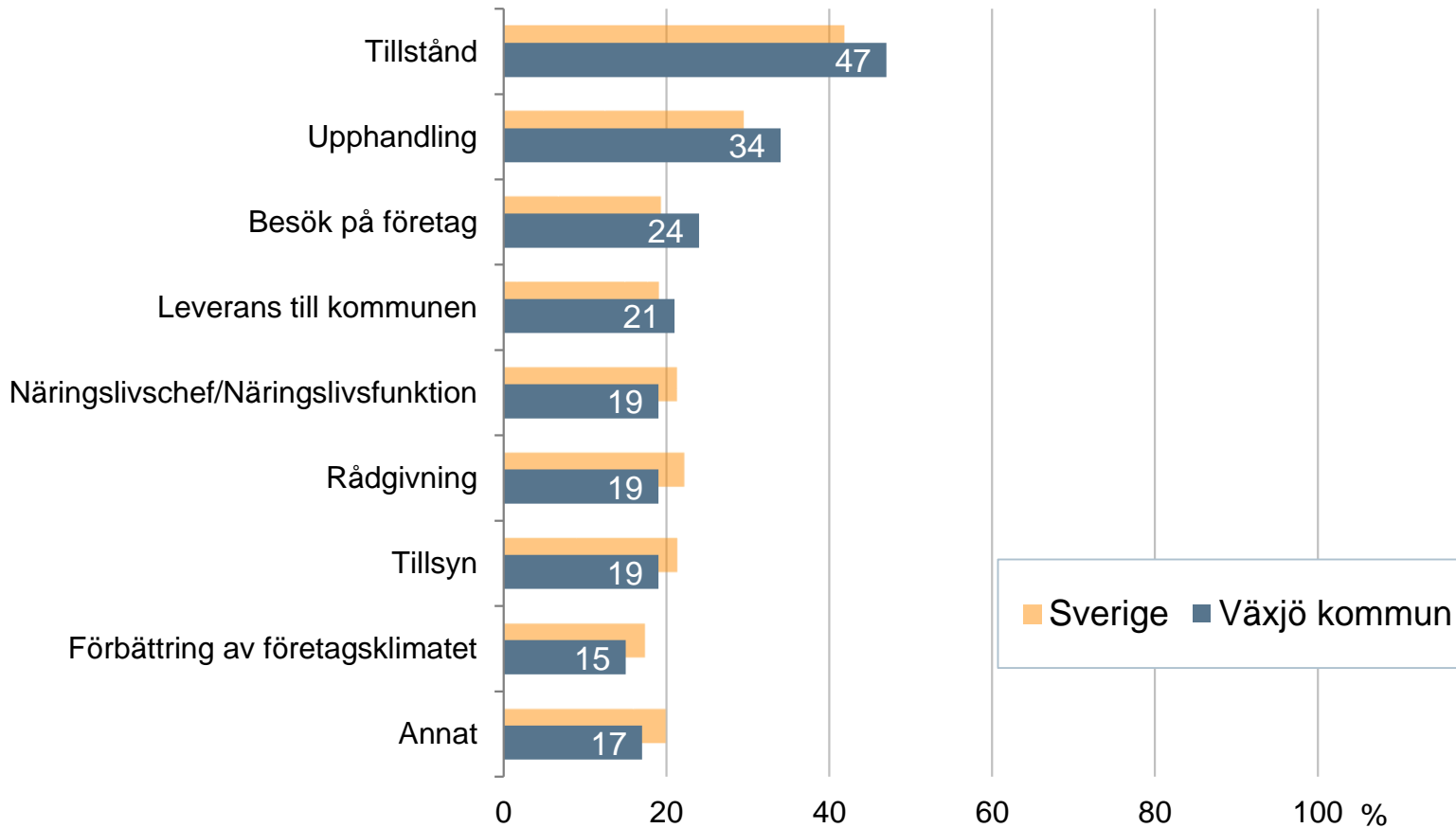


Ärende vid företagarnas kontakter med kommunen

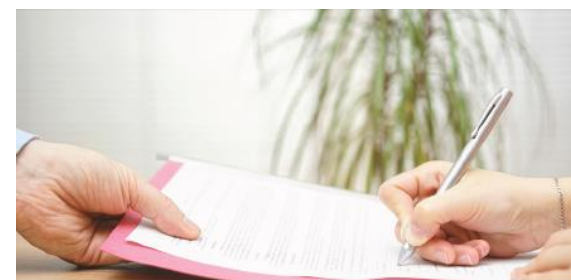


Alla enkätfrågor för Växjö kommun

Enkätfråga	Betyg 2016	Jämfört med Sverige	Jämfört med 2015
Sammanfattande omdöme	4,1	+0,7	+0,2
Allmänhetens attityder	4,2	+0,3	+/- 0
Kommunpolitikernas attityder	4,2	+0,8	+0,1
Konkurrens från kommunverksamheter	4,1	+0,3	+/- 0
Tjänstemännens attityder	4	+0,8	+0,2
Skolans attityder	4	+0,2	+/- 0
Tele- och IT-nät	3,9	+0,3	-0,1
Företagens egna initiativ	3,9	+0,2	+/- 0
Dialog med kommunledningen	3,8	+0,7	+0,3
Medias attityder	3,7	+0,1	-0,1
Kommunens information	3,6	+0,6	+0,2
Service till företagen	3,6	+0,5	+0,1
Tillämpning av lagar och regler	3,5	+0,3	-0,1
Vägnät, tåg och flyg	3,4	+0,2	-0,3
Tillgång till relevant kompetens	3	+0,2	-0,2
Upphandling	3	+0,3	+/- 0

² Företagarnas betyg sätts på skalan: 1 = Dåligt 2 = Inte helt godtagbart 3 = Godtagbart 4 = Bra 5 = Mycket bra 6 = Utmärkt

- Ca 99 % av Sveriges företag är små (0-49 anställda).
- 1130 st. småföretagare deltog i undersökningen som genomfördes okt 2016.
- 27 % av småföretagen deltar i offentliga upphandlingar.
- För komplicerat och tar för lång tid, för mycket fokus på lägsta pris och för stora kontrakt är de tre främsta anledningarna till att de inte deltar.
- 40 % av företagen som deltar i offentlig upphandling anser att det de senaste åren blivit krångligare.
- Krånglet består framförallt i för omfattande krav på företagen men även på varan/tjänsten som är föremål för upphandling.
- Övervägande positiv syn på elektronisk anbudsgivning
- För att få bättre konkurrens måste upphandlande myndighet känna till marknaden och föra dialog före, under och efter upphandlingarna. Varför vi är här idag!
- Rapporten finns i sin helhet på www.foretagarna.se/opinion/rapporter



OFFENTLIG UPPHANDLING OCH SMÅ FÖRETAG

– KRÅNGLA INTE BORT POTENTIALEN

Oktober 2016



företagarna

Offentlig upphandling – en affärsmöjlighet?

Växjö den 17 januari 2017
Birgitta Laurent

Offentlig upphandling

- Fri rörlighet för varor och tjänster liksom fri etableringsrätt är grundläggande rättigheter inom EU
- Företag skall kunna konkurrera på öppna och rättvisa villkor
- Motverka korruption
- Effektiv användning av offentliga medel



Fakta om offentlig upphandling

- Cirka 600-700 miljarder kronor per år (eller är det 800?)
- 4 100 organisationer ska följa upphandlingsreglerna
- Kommunerna står för 70 procent av alla inköp
- 30 % av kommunens budget är upphandlade varor/tjänster
- I snitt annonseras 50 upphandlingar per dag
- 1/3 är ramavtal. Över tröskelvärdet = nästan hälften

Fakta om offentlig upphandling

- I snitt 4,4 anbud/upphandling, vanligast med 2 anbud
- Endast 1 anbud inkom i 12 procent av upphandlingarna över tröskelvärdet. Motsvarande EU-siffra är 5 procent i snitt.
- Var tionde upphandling avbröts under 2015. Den andelen ökar årligen.
- 7,5 procent av alla annonserade upphandlingar blir föremål för överprövning
- LOU är en skyddslagstiftning för leverantörer
- Mer info på www.upphandlingsmyndigheten.se

Goda råd till företagare

- Hur ser marknaden ut för just Dina produkter?
- Har Du tagit del av tidigare upphandlingar? Var ligger prisnivån? När löper nuvarande kontrakt ut?
- Har Du en strategi för hur Du ska marknadsföra Dina produkter mot offentliga aktörer? Tänk på att direktupphandlingar inte alltid annonseras. Viktigt att rikta sig mot beställaren (inte upphandlaren)
- Håll koll på kommunens hemsidor. Gå på företagarmöten som kommunen anordnar.



Förbered viktiga dokument

Ofta efterfrågade dokument:

- Årsredovisning eller balansräkning
- Kreditupplysning
- Ansvarsförsäkring
- Företagspresentation
- Förteckning över de viktigaste uppdragen



Förbereda viktiga dokument, forts.

- Uppgifter om teknisk utrustning och kvalitetssäkringsmetod
- Uppgifter om verktyg, maskiner och teknisk utrustning som företaget förfogar över och som behövs för att fullgöra kontraktet
- Prover, beskrivningar eller fotografier
- Bevis på miljöledningsåtgärder
- Kontaktuppgifter till referenser



Är upphandlingen intressant?

- Är skall-kraven, bör-kraven och utvärderingskriterierna möjliga att uppfylla? Om inte – har Du funderat på att samarbeta med ett annat företag?
- Finns kapacitet att leverera det som efterfrågas?
- Är det geografiska läget passande? Är den upphandlande myndigheten intressant som kund? Är kontraktperioden passande?
- Finns tid och resurser att utarbeta ett konkurrenskraftigt anbud?
- Är kontraktsvillkoren i övrigt acceptabla?



Anbudet!

- Börja i god tid!
- Läs igenom upphandlingsdokumentet ordentligt
- Ställ en fråga om något är oklart
- Fyll bara i det som efterfrågas
- Har Du accepterat alla ska-krav?
- Har behörig person undertecknat avtalet?



Anbudet, forts.

- Anbudet blir som huvudregel offentligt efter avslutad upphandling. Finns det känsliga uppgifter i anbudet bör Du därför begära att dessa sekretessbeläggs.
- Kom ihåg att anbudet är bindande
- Lämna anbudet i tid, inkl. alla nödvändiga intyg och certifikat
- Har Du sparat alla uppgifter som skickats in?
- De flesta anbud lämnas numera elektroniskt. Undvik att göra det sista kvällen...

- Om ni vunnit upphandlingen – försäkra er om vad beställaren förväntar sig under avtalsperioden
- Se till att ni är eniga om hur uppföljningen ska gå till. Var, när, hur? Kontaktpersoner? Minnesanteckningar?
- Om ni inte vunnit upphandlingen – ställ er frågan varför
- Hur kan jag vässa mig inför nästa upphandling?
- Håll gärna koll på vinnande leverantör. Är beställaren nöjd?
- Om inte – sannolikt kommer inte ev. förlängningsklausul att användas
- Oavsett om ni vunnit upphandlingen eller inte – ge köparna feedback!
Då blir de kommande upphandlingarna bättre

- Fundera på hur kommunen bäst organiseras mot bakgrund av de mål kommunen fastställt för mandatperioden
- Gå årligen igenom all kommunal verksamhet. Vad ska utföras i egen regi och vad ska läggas ut på entreprenad? Finns det något kommunen inte alls ska syssla med?
- Se till att fullmäktige har antagit ett program med mål och riktlinjer för de kommunala angelägenheter som utförs av privata utförare. Programmet ska innehålla riktlinjer för uppföljning.
- Definiera behovet noga utifrån de mål som ställts

Tips till politiker, forts.

- Funktionskrav öppnar ofta upp för innovativa lösningar
- Går det att skifta fokus från pris till kvalitet
- Sträva efter en god dialog – såväl internt som externt
- Avtalstrohet är en självklarhet. Signalera därför till organisationen att uppföljning huruvida inköp sker från tecknade ramavtal kommer att ske regelbundet, exempelvis varje kvartal
- Konkurrensneutralitet är viktigt för trovärdigheten. Försök därför att följa upp egenregi och externa leverantörer enligt samma mall

Tips till politiker/upphandlare

- Ha ett tydligt SME-fokus
- Arbeta aktivt med hemsidan – inkl. info om kommande upphandlingar och annonsera gärna direktupphandlingar (ex vis de över 100 000 kr)
- Anordna kurser för företagare i offentlig upphandling
- Bjud in leverantörer till företagarmöten där KSO, kommundirektör, inköpschef och näringslivschef medverkar
- Definiera innehållet i den vara eller tjänst som skall upphandlas noga
- Kraven (inkl. avtalsvillkoren) måste vara proportionella i förhållande till inköpet

Tips till upphandlare

- Ha koll på marknaden inklusive gällande prisbild. Fungerande företagarnätverk underlättar marknadsanalysen.
- Genomför dialog med leverantörer inför större upphandlingar
- Om marknadsanalysen visar att det finns ett flertal mindre företag som är villiga att lägga anbud - överväg en upphandling i mindre delar (inkl. uppdelning geografiskt och produktmässigt)
- Kan ett nationellt ramavtal ersättas av ett lokalt?
- Extern remiss? På så vis kan felaktigt ställda sannolikt krav justeras.

Tips till upphandlare, forts

- Ju mer öppen en upphandlare är i processen desto mindre problem med överprövningar
- Informera även de företag som inte får ett avtal
- Dialog och uppföljning under avtalstiden är en nödvändighet
- Möte med leverantörerna inför avtalsslut för avtalsutvärdering. Vad var bra, vad var mindre bra och dra lärdom av det.
- Utvärdering – nåddes uppställda mål?
- Utbilda politiker i LOU

Nya lagar om upphandling

- Tre nya lagar från årsskiftet: LOU, LUF och LUK
- Icke-diskriminering, likabehandling, proportionalitet öppenhet och ömsesidigt erkännande gäller fortfarande
- Begreppet förfrågningsunderlag försvinner → upphandlingsdokument
- Krav på arbetsrättslig hänsyn föll i riksdagen. Diskussioner pågår med Alliansen. Riksdagsbehandling den 24 januari?

4 kap. Allmänna bestämmelser

Rättelse och komplettering

- UM får tillåta/begära rättelse av felskrivning etc. och får även begära komplettering

Tilldelning av kontrakt i separata delar

- UM får dela upp kontrakt i delar
- Om inte - ska skälen för detta anges skriftligen

UM kan:

- begränsa antalet delar en leverantör kan lägga anbud på, *eller*
- begränsa antalet delar som en leverantör kan vinna,

Reserverad upphandling

- Deltagande reserverat för leverantörer vars främsta uppgift är social integration etc.
- *Förutsättning:* Minst 30 procent

9 kap. Märkeskrav

Möjligheterna att kräva visst märke som bevis är möjligt om:

- Märkeskriterierna har anknytning till de som upphandlas och inte avser annat
- Kraven är lämpliga för att definiera egenskaper hos varan/tjänsten/byggentreprenaden
- Kriterierna är objektivt kontrollerbara och icke-diskriminerande
- Märkningen har antagits genom ett öppet och transparent förfarande där alla berörda kan delta
- Märkningen är tillgänglig för alla
- Märkeskraven har fastställts av oberoende organ

13 kap. Uteslutning

- Liksom idag *ska* en leverantör uteslutas om den gjort sig skyldig till vissa brott, och *får* uteslutas i vissa andra fall.
- Uteslutning ska, precis som idag, ske på grund av företrädares brott eller överträdelser.
 - ”Företrädare” kan vara *legala* eller *faktiska*.
- UM ska snarast underrätta en leverantör om beslut om uteslutning och skälen för det

Obligatoriska uteslutningsgrunder

Nya obligatoriska uteslutningsgrunder

- Penningtvätt och finansiering genom terrorism
- Barnarbete/människohandel
- Ej fullgjort betalning av skatter/sociala avgifter

Uteslutning på grund av brott

Prövningen vid uteslutning på grund av brott

- Anbudsgivare *ska* (liksom tidigare) uteslutas för vissa brott när det finns en lagakraftvunnen dom
- Detta gäller även om anbudsgivarens *företrädare* är skyldig till brottsligheten
- Kontroll *ska* ske före tilldelning av kontrakt, genom att myndigheten begär in bevis
- Föreskrivet bevismedel är, om det finns, utdrag ur brottsregister. I Sverige: belastningsregistret.

Ingen anbudsgivare får tilldelas kontrakt utan att samtliga företrädare kontrollerats i belastningsregistret

Obetalda skatter och sociala avgifter

- Leverantörer som inte har fullgjort sina skyldigheter avseende betalning av skatter eller socialförsäkringsavgifter **ska** enligt de nya lagarna uteslutas

Måste ha fastställts genom ett domstolsavgörande eller myndighetsbeslut som har fått laga kraft

- I annat fall **får** leverantören uteslutas - om myndigheten på annat lämpligt sätt kan visa att leverantören inte fullgjort sina skyldigheter
- Undantag: Betalat beloppet -> Får inte uteslutas.
Låga belopp obetalda etc. - proportionalitetsbedömning

Frivilliga uteslutningsgrunder

- Åsidosättande av vissa miljö-, sociala eller arbetsrättsliga skyldigheter
- Allvarliga fel i yrkesutövningen
- Överenskommelser med andra leverantörer som syftar till att snedvrída konkurrensen
- Brister i fullgörandet av ett tidigare offentligt kontrakt
- Intressekonflikt i upphandlingen
- Deltagande i förberedelserna
- Otillbörlig påverkan på upphandlingen

Självsanering

En leverantör som *ska* eller *får* uteslutas **ska ändå tillåtas delta** om den kan visa att den vidtagit konkreta åtgärder. Detta är en rättighet för leverantören.

Sådana självsanerande åtgärder kan bestå i

- ersättning av eventuella skador
- medverkat till utredningen av överträdelsen samt
- åtgärder för att förhindra ytterligare överträdelser

14 kap. Kvalificeringskrav

Ekonomisk och finansiell ställning

- **Omsättningskrav** får som huvudregel inte överstiga *två gånger värdet av kontraktet*
- När kontrakt delas in i delar -> Omsättningstaket gäller varje enskild del

15 kap. Egenförsäkran, ESPD

- **ESPD = Egenförsäkran av leverantören** att denne får delta i upphandlingen och kan ge in efterfrågade bevis
- **Egenförsäkran avser**
 - uteslutningsgrunderna
 - kvalificeringskriterierna
 - kriterierna för urval av kvalificerade leverantörer.
- Innan avtal ingås *ska* myndigheten kräva att (vinnande) anbudsgivare ger in kompletterande handlingar (bevis). Myndigheten *får* därutöver när så krävs begära in detta.
- Uppgifterna i ESPD ska kunna återanvändas (*men går i praktiken inte*)
- Om anbudsgivare åberopar annans kapacitet -> Även denne måste fylla i ett ESPD-formulär

Problem med ESPD

- Omfattande dokument, tidskrävande att fylla i
- En blandning av krav på företaget och krav i den aktuella upphandlingen = svårt att återanvända
- Problem för företag med brutet räkenskapsår
- Oklart vilka personer i företaget som omfattas, vilka brott som är uteslutningsgrundande och hur gamla bevisen får vara
- Oklart vilka bevis som ska användas. Hur hantera en engelsman som bor i Holland men bedriver verksamhet i Sverige?

16 kap. Tilldelning av kontrakt

- **Ekonomiskt mest fördelaktiga**
 - Bästa förhållandet pris-kvalitet, eller
 - Kostnad, eller
 - Pris
- Kvalitetsaspekter, miljöaspekter eller sociala aspekter
- Kriterierna ska vara kopplade till kontraktsföremålet

- **Livscykelkostnad**
- **Onormalt låga anbud** – UM ska begära förklaring och ska förkasta om ej tillfredsställande svar
- Om anbud **ej stämmer överens med tillämpliga miljö-, social- eller arbetsrättsliga skyldigheter** får UM välja att inte tilldela kontrakt

16 kap. Onormalt låga anbud

- Ett obligatorium för UM att begära en förklaring vid onormalt låga anbud
- En skyldighet för UM att förkasta om leverantören inte på ett tillfredsställande sätt kan förklara det låga priset eller kostnaden
- Om det låga priset innebär att leverantören inte kommer att leva upp till sina miljö-, social eller arbetsrättsliga skyldigheter ska anbudet förkastas
- Om ett anbud inte stämmer överens med tillämpliga miljö-, social och arbetsrättsliga skyldigheter får anbudet förkastas

Hur beakta arbetsrättsliga hänsyn med gällande lagstiftning?

- Möjlighet att utesluta företag
- Möjlighet att förkasta anbud
- Möjlighet att ställa särskilda kontraktsvillkor

Tack för att Ni lyssnat!

Birgitta Laurent

birgitta.laurent@svensktnaringsliv.se

Tel: 08-553 43 142, 0703-42 32 10