



Offentlig upphandling och småföretag

september 2023

företagarna

Företagarna företräder 60 000 företagare och har 2 000 förtroendevalda. Vi erbjuder nätverk, kunskap och praktisk hjälp samt driver utvecklingen för ett bättre företagsklimat, så att företagare får rätt förutsättningar för att kunna utveckla sin verksamhet och nå sina mål.

INNEHÅLL

Sammanfattning	4
Om offentlig upphandling.....	5
Småföretags deltagande i offentlig upphandling	6
Upphandlingsform	8
Ramavtal	9
Orsaker till att inte delta	11
Dela upp upphandlingar	13
Enklare eller krångligare?	14
Kravställande	16
Krav på hållbarhet	18
Avtalsuppföljning	19
Aktivitetsplikt inom offentlig upphandling	20
Nya regler om överprövning av offentlig upphandling	21
Småföretagens framgång i offentlig upphandling	22
Framtida deltagande	23
Summering	24

Rapportförfattare



Magnus Johansson
expert offentlig upphandling
och konkurrens,
Företagarna

SAMMANFATTNING

Företagarna har genomfört en undersökning om småföretags deltagande i offentlig upphandling. Nedan redovisas en sammanställning av resultaten:

- 32 procent av småföretagen deltar i offentlig upphandling. Detta är en ökning med 5 procentenheter sedan senaste undersökningen 2015.
- Småföretag deltar i både annonserade upphandlingar och icke-annonserade upphandlingar (direktupphandling). En specialisering har skett sedan 2015 då fler småföretag väljer antingen annonserade upphandlingar respektive icke-annonserade.
- Över hälften av småföretagen deltar i ramavtalsupphandlingar.
- 17 procent av småföretagen deltar inte i offentlig upphandling på grund av att det upplevs för komplicerat och tar för lång tid, samma procentsats som senaste undersökning.
- 40 procent av småföretagen anser att upphandlande organisationer inte delar upp sina offentliga upphandlingar i mindre delar.
- 48 procent av småföretagen anser att det blivit krångligare att delta i offentlig upphandling under de senaste åren.
- 73 procent av småföretagen anser att det ofta ställs krav som är irrelevanta.
- Över hälften av småföretagen anser att hållbarhetskrav såsom miljö- och klimatkrav påverkar deltagandet oförändrat.
- 53 procent av småföretagen har uppgett att de inte ställer fler frågor än tidigare till upphandlande organisationer, kopplat till leverantörernas aktivitetsplikt.
- 20 procent av småföretagen anser att de införda begräsningarna (preklusion) i överprövningsprocess påverkar företagets möjlighet att få sin sak prövad av domstol. 49 procent har uppgett att det inte varit aktuellt att överpröva en offentlig upphandling.
- 30 procent av småföretagen har uppgett att de ofta vinner offentliga upphandlingar.

Småföretags möjlighet att medverka i offentlig upphandling är av stor betydelse av flera skäl. Småföretag utgör en betydande del av vår samhällsekonomi. Genom att inkludera fler småföretag i offentlig upphandling kan offentliga sektor bidra till att stimulera ekonomisk tillväxt och skapa fler arbetstillfällen. Det bidrar vidare till att stärka banden mellan offentlig sektor och det lokala näringslivet. Att berika leverantörsmångfalden ökar även konkurrensen. När fler aktörer, inklusive småföretag, har möjlighet att delta i offentlig upphandling ökar chanserna för den offentliga sektorn att få bästa möjliga värde för skattemedlen. Fler anbudsgivare leder ofta till lägre priser och bättre kvalitet på de inköpta varorna och tjänsterna. Ökad medverkan från småföretag bidrar även till att minska den offentliga sektorns beroende av ett fåtal stora bolag. Detta kan minska riskerna för brott i leveranskedjor och ge större flexibilitet att hantera förändrade behov.

Om offentlig upphandling

Offentlig upphandling är en process där upphandlande organisationer köper varor, tjänster eller byggtreprenader från privata företag eller andra leverantörer. Syftet med offentlig upphandling är att säkerställa en öppen och konkurrenskraftig miljö där leverantörer kan tävla om att tillhandahålla de bästa produkterna och tjänsterna till det bästa priset för det offentliga.

Upphandlingsprocessen är reglerad av lagar och bestämmelser för att främja transparens, jämlikhet och effektivitet i inköpsprocessen. Dessa lagar varierar från land till land, men de har vanligtvis gemensamma mål som att förhindra korruption, diskriminering och osund konkurrens. I många fall måste offentliga organisationer följa vissa steg och riktlinjer när de genomför upphandlingsprocessen, inklusive annonsering av upphandlingen, utvärdering av anbud och val av den bästa leverantören.

Det finns olika typer av offentlig upphandling, beroende på vilken typ av produkt eller tjänst som upphandlas. Exempel på områden som omfattas av offentlig upphandling inkluderar IT-tjänster, infrastrukturprojekt, hälso- och sjukvårdstjänster samt leverans av varor som fordon eller kontorsmaterial.

Genom att främja en öppen och konkurrenskraftig miljö syftar offentlig upphandling till att säkerställa att det offentliga får högkvalitativa produkter och tjänster till bästa möjliga pris samtidigt som det privata näringslivet får möjlighet att delta på lika villkor.

SMÅFÖRETAGS DELTAGANDE I OFFENTLIG UPPHANDLING

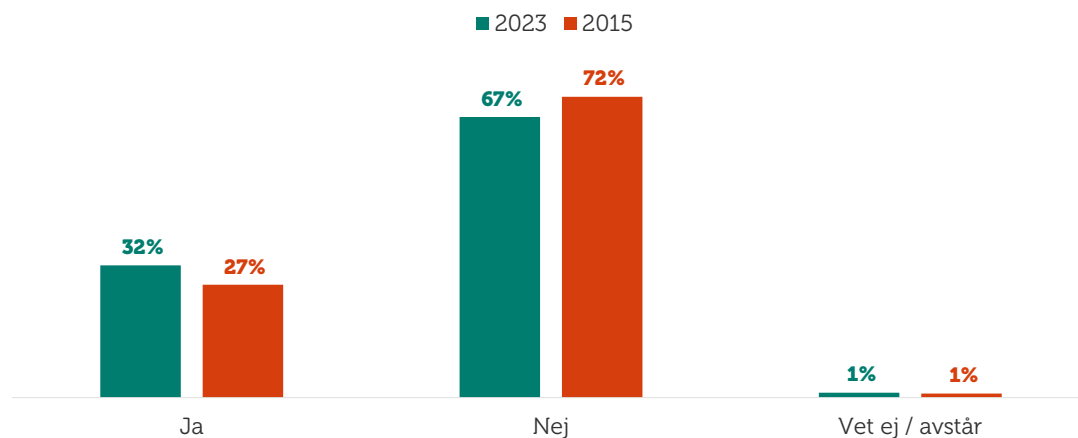
Det finns i dag cirka 1,2 miljoner företag i Sverige. De allra flesta av dessa, drygt 96 procent, är småföretag med färre än 10 anställda. Små och medelstora företag (0–249 anställda) utgör tillsammans 99,9 procent av samtliga företag. De stora företagen med 250 eller fler anställda utgör således endast en promille av det totala antalet företag.¹

Småföretags deltagande i offentlig upphandling är grundläggande för att främja konkurrens, mångfald, regional utveckling, ekonomisk tillväxt och innovation. Det gynnar både småföretag och samhället som helhet genom att skapa en mer dynamisk och inkluderande näringslivsmiljö.

Företagarna har sedan 2007 genomfört olika undersökningar i fråga om småföretags deltagande i offentlig upphandling.² I denna undersökning har 1 114 företagare deltagit med en bred representation i olika branscher över hela landet. Undersökningen har pågått mellan den 22 maj och den 9 juni 2023.

Sedan den senaste stora undersökningen genomfördes 2015 kan det konstateras att fler småföretag deltar i offentlig upphandling. Resultatet i tidigare undersökningar har visat en förhållandevis konstant siffra om 27 procent deltagande men nu kan konstateras att deltagande i offentlig upphandling ökat till 32 procent.

Figur 1. Har ditt företag någon gång lämnat anbud i en offentlig upphandling?



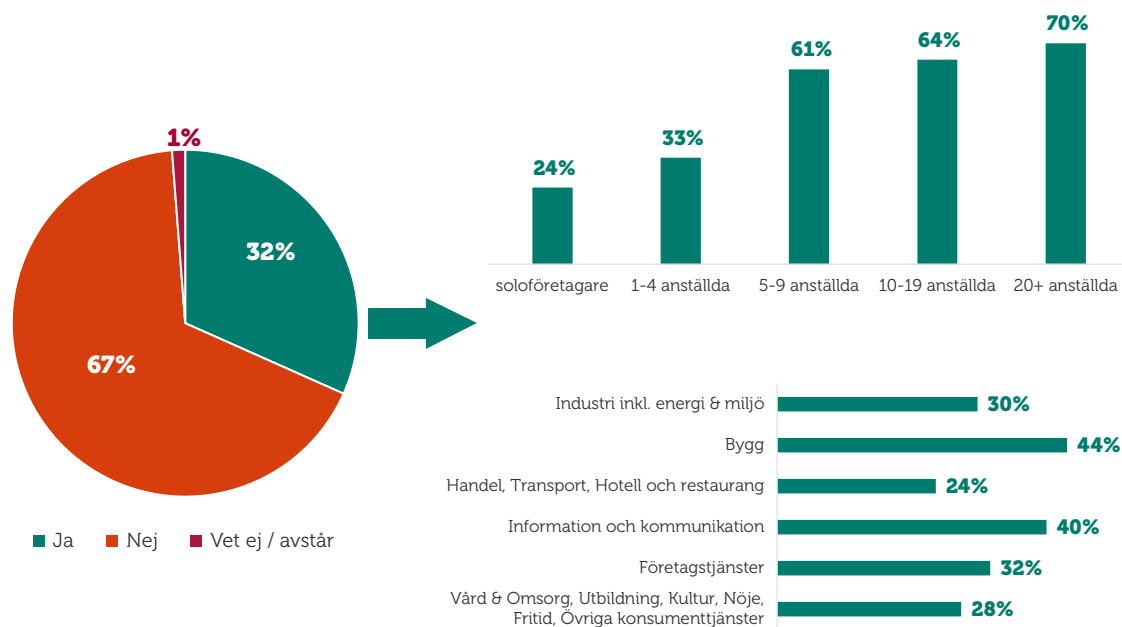
Bas: Samtliga företag 1 114 företag (2023) och 1 132 företag (2015)
Anm: Anm: Frågeformulering 2015 var "Deltar ditt företag i offentlig upphandling?"

¹ Bolagsverket den 4 september 2023; <https://tillvaxtverket.se/tillvaxtverket/statistikochanalys/statistikomforetag/foretagande/basfaktaomforetag.1719.html>

² Företagarnas rapporter "Små företag och upphandling" (2008), "Offentlig upphandling – något för små företag?" (2011), "Små företag och offentlig upphandling – hur går det?" (2012), "Offentlig upphandling och små företag – krångla inte bort potentialen" (2016), "Kommunernas inköp från små och medelstora företag" (2021)

Av de småföretag som deltar i offentlig upphandling är byggbranschen den vanligaste förekommande branschen, tätt följd av informations- och kommunikationstjänster och därefter industri inkluderande energi och miljö.

Figur 2. Har ditt företag någon gång lämnat anbud i en offentlig upphandling?



Bas: Samtliga företag

UPPHANDLINGSFORM

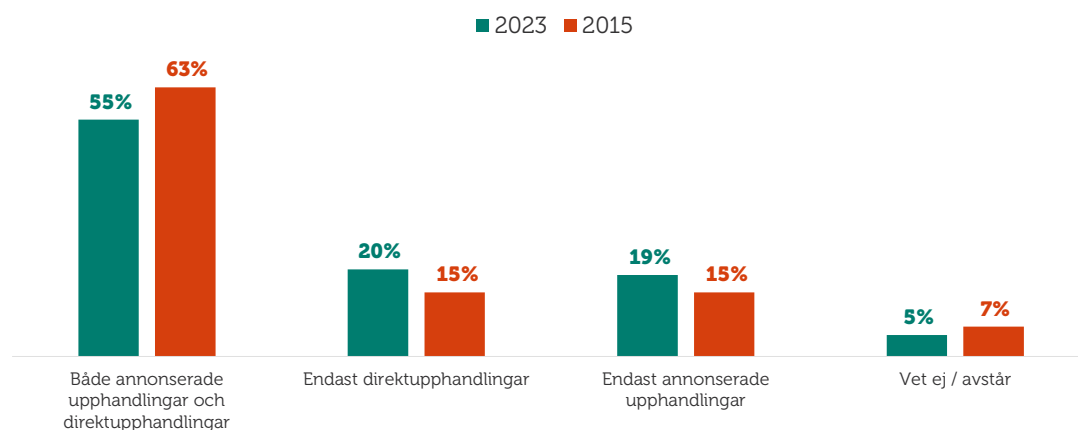
Om och hur en offentlig upphandling ska konkurrensutsättas styrs av EU-direktiv som är införlivade i svensk rätt genom upphandlingslagarna. Vilka inköp som träffar vissa regler styrs av vad som ska köpas in och värdet av inköpen. Tröskelvärden för upphandling är ekonomiska gränser som fastställs av Europeiska kommissionen för att avgöra vilka regler och krav för offentlig upphandling som ska tillämpas. Dessa tröskelvärden används för att avgöra om en viss upphandling måste följa de EU-direktivstyrda bestämmelserna eller om inköpet träffar de så kallade icke-direktivstyrda bestämmelserna i upphandlingslagarna.

Av statistik från Upphandlingsmyndigheten framgår att 17 198 upphandlingar annonserades under 2022.³ Drygt hälften av upphandlingarna var EU-direktivstyrda och öppet förfarande var den vanligaste upphandlingsformen. I ett öppet förfarande har alla leverantörer rätt att lämna anbud. Notera att i statistiken från Upphandlingsmyndigheten inkluderas inte icke-annonserade köp som exempelvis direktupphandlingar.

Direktupphandling är en typ av inköp som görs av upphandlande organisationer utan att genomföra en fullskalig konkurrensutsättning. Direktupphandling kan tillämpas när upphandlingens värde understiger direktupphandlingsgränsen. Direktupphandling kan även tillämpas i vissa särskilda situationer som finns angivna i upphandlingslagarna. Direktupphandlingar kan annonseras i annonsdatabaserna, men det är frivilligt.

Företagarnas undersökning visar att färre småföretag deltar i både annonserade och icke-annonserade upphandlingar medan fler begränsar sitt deltagande till endast direktupphandlingar respektive endast annonserade upphandlingar (20 respektive 19 procent). Det tyder på att småföretag speksar sitt deltagande till en viss upphandlingstyp för att på så sätt öka sina chanser att vinna kontrakten. Det kan konstateras att småföretag deltar i nästan lika stor utsträckning i annonserade upphandlingar som direktupphandling.

Figur 3. Vilken form av upphandling har ditt företag deltagit i?



Bas: Företag som deltagit i offentlig upphandling, n=446

³ Upphandlingsmyndigheten den 4 september 2023; <https://www.upphandlingsmyndigheten.se/statistik/upphandlingsstatistik/statistik-om-annonserade-upphandlingar-i-sverige-2022/i-nio-av-tio-upphandlingar-2022-tillampas-lou/>

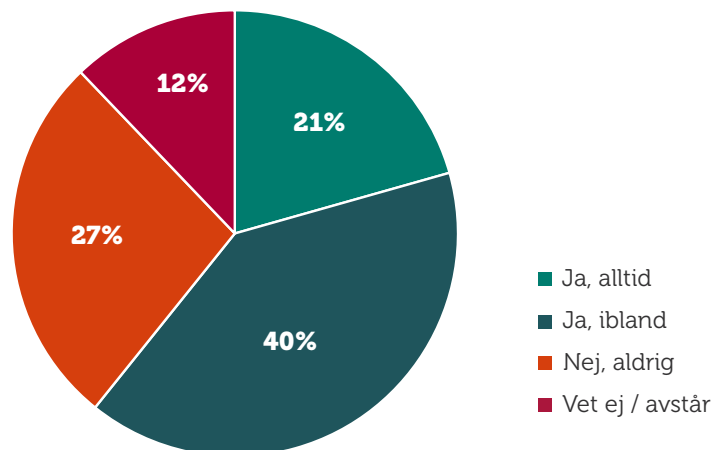
RAMAVTAL

Ramavtal är en vanligt förekommande typ av offentliga kontrakt. Det skiljer sig från ett upphandlingskontrakt genom att ett sådant inköp tar sikte på kommande behov av en vara, tjänst eller byggentreprenad. I stället för att genomföra en separat upphandling varje gång en upphandlande organisation behöver införskaffa något kan de i stället använda ett ramavtal för att välja en eller flera leverantörer under en viss bestämd tidsperiod. När ett behov uppstår hos en upphandlande organisationen genomförs ett så kallat avrop.

Fördelningen av leverantörer sker genom fastställda fördelningsnycklar som exempelvis kan vara rangordning eller förnyad konkurrensutsättning. En eller flera leverantörer kan vinna en ramavtalsupphandling men själva leveransen sker i samband med avropen. Det kan vara svårt att förutse den upphandlande organisationens behov och en del leverantörer anser att de svävar i ovisshet om hur mycket de faktiskt kommer att få leverera under ramavtalstiden.

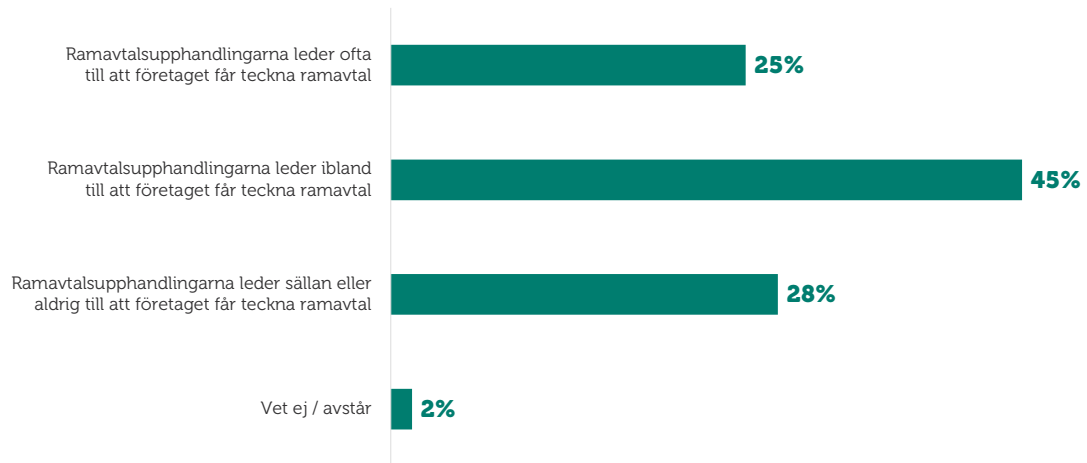
Av svaren framgår att 21 procent av småföretagen alltid deltar i ramavtalsupphandlingar medan 40 procent gör det ibland. 27 procent har uppgett att de aldrig deltagit i en ramavtalsupphandling.

Figur 4. Deltar ditt företag i ramavtalsupphandlingar?



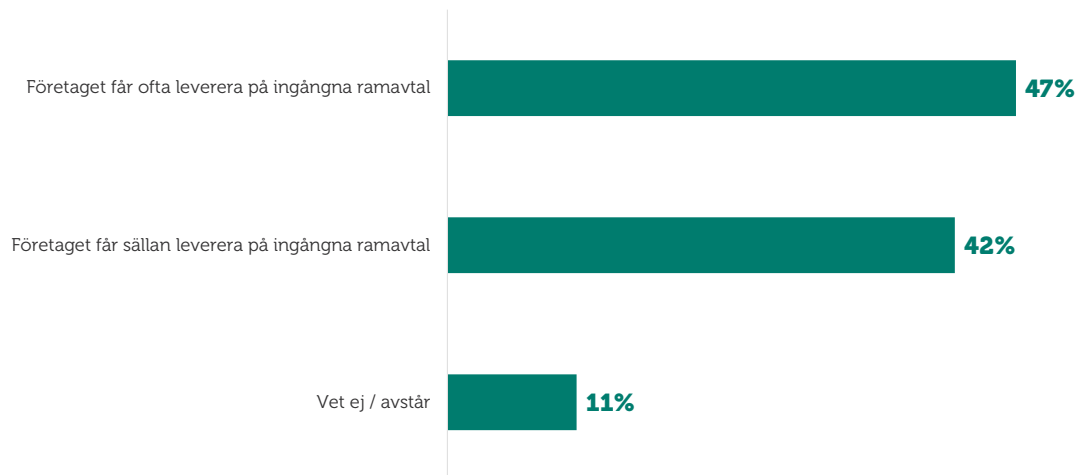
Bas: Företag som deltagit i offentlig upphandling, n=446

Figur 5. Vad stämmer bäst in på företagets situation?



Bas: Företag som deltar i ramavtalsupphandlingar, n= 240

Figur 6. Vad stämmer bäst in på företagets situation?

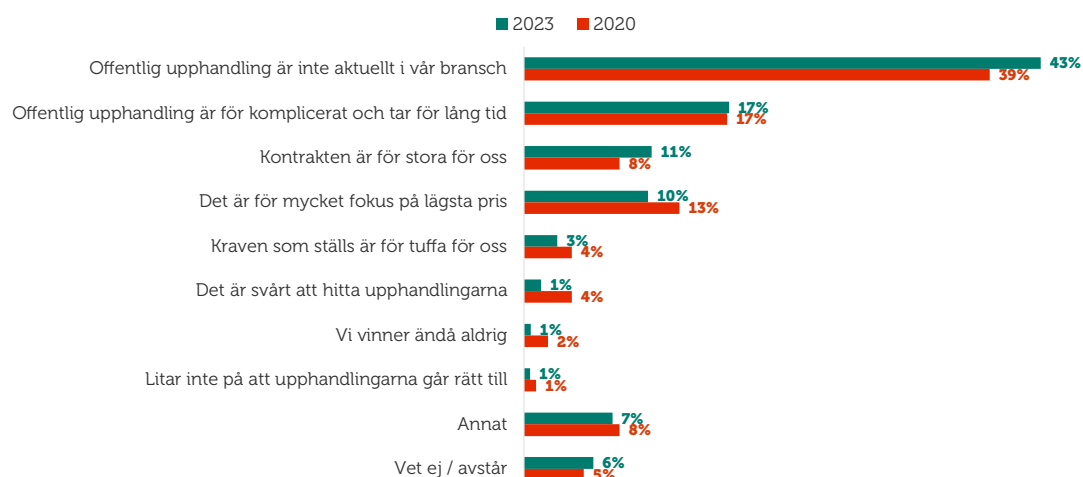


Bas: Företag som deltar i ramavtalsupphandlingar, n= 240

ORSAKER TILL ATT INTE DELTA

Offentlig upphandling kan vara komplicerat på grund av omfattande lagstiftning och för uppfyllandet av rättssäkerhet och transparens. Det är viktigt att upphandlande organisationer och leverantörer har tillräcklig kunskap och resurser för att genomföra träffsäkra offentliga upphandlingar. Men vilka är orsakerna till att småföretag väljer att inte delta?

Figur 7. Vilken är den främsta orsaken till att ditt företag inte deltar i offentlig upphandling?



Bas: Företag som inte deltagit i offentlig upphandling, n = 637 (år 2023), n = 601 (år 2020)

Offentlig upphandling är inte aktuellt i vår bransch – En förutsättning för att offentliga kontrakt ska aktualiseras för småföretag är förstås att företagen levererar något som kan vara aktuellt för upphandlande organisationer att köpa in.

Offentlig upphandling är för komplicerat och tar för lång tid – 17 procent av småföretagen anser att offentlig upphandling är för komplicerat och tar för lång tid, vilket är oförändrat sedan senaste undersökningen. För småföretagen kan det handla om allt från omfattning av upphandlingsdokument till själva möjligheten att uppfylla de krav som ställs i dessa. Företagarna välkomnar de initiativ som tagits att förenkla både juridiken och språket i upphandlingsdokumenten, men mer behöver göras. I upphandlingens natur ligger det att i varje krav som ställs finns ett behov som speglar just den specifika upphandlande organisationens. Detta gör att upphandling av liknande vara, tjänst eller byggtjänst kan se olika ut beroende på vem som är beställare. Småföretag upplever därför att det är tidskrävande då inte alltid tidigare anbudsgivning kan användas som kunskapskälla. Småföretag har dessutom sällan tillgång till specialiserade säljare mot det offentliga som många andra större företag har. Denna specialisering kan vara i form av juridisk expertis, teknisk kunskap eller annan värdefull erfarenhet av anbudsgivning.

Kontrakten är för stora för oss – 11 procent av småföretagen anser att kontrakten är för stora (8 procent 2015). Småföretag har begränsade möjligheter att kunna lämna anbud i alla offentliga upphandlingar mot bakgrund av att de har mer begränsade resurser och kapacitet. Trots möjligheter att dela upp stora kontrakt ökar dock andelen småföretag som anser att kontrakten är för stora. Transaktionskostnaderna för att genomföra en upphandling riskerar att öka när en upphandling delas upp i mindre delar, vilket kan vara en förklaring till att upphandlingar inte delas upp som de borde.

Det är för mycket fokus på lägsta pris – Andelen småföretag som anser att det är för mycket fokus på lägsta pris har minskat (från 13 procent till 10 procent) sedan tidigare undersökning. En av de mest centrala delarna av en upphandling är anbudsutvärderingen. Den upphandlande organisationen ska vid anbudsutvärdering välja det bud som bäst motsvarar det efterfrågade behovet. Vid antagande av bud ska upphandlande organisationer anta det ekonomiskt mest fördelaktiga budet som kan värderas utifrån de tre utvärderingsgrunderna bästa förhållande mellan pris och kvalitet, kostnad och pris. Val av utvärderingsgrund har i bästa fall utgått från en marknadsanalys. Oavsett vilka kvalitetskrav som ställs i upphandlingarna kommer ofta priset att vara avgörande. Prispressen kan i många fall vara svår för småföretag som i sin natur har mindre kapacitet. Det är dock positivt att småföretag upplever att prispressen har minskat och att andra faktorer blir avgörande.

Kraven som ställs är för tuffa för oss – Andelen småföretag som anser att kraven är för tuffa har minskat med 1 procentenhet från tidigare undersökning. Det som avgör om småföretag har möjlighet att lämna bud bottnar förstås i kraven i upphandlingsdokumenten. Det är positivt att endast 3 procent av småföretagen anser att kraven är för tuffa och tyder på att många småföretag anser att krav som ställs inte är uteslutande.

Det är svårt att hitta upphandlingarna – Endast 1 procent av småföretagen anser att det är svårt att hitta upphandlingarna. Numer är den offentliga upphandlingen så pass digitaliserad att all information uppges i annonsdatabaserna, i vilka företagen även lämnar sina bud. Många upphandlande organisationer arbetar även aktivt med att synliggöra sina upphandlingar i allt från nyhetsbrev, sociala media och upphandlingsplaner.

Vi vinner ändå aldrig – Endast 1 procent av småföretagen har uppgett de ändå inte vinner som orsak till att inte lämna bud.

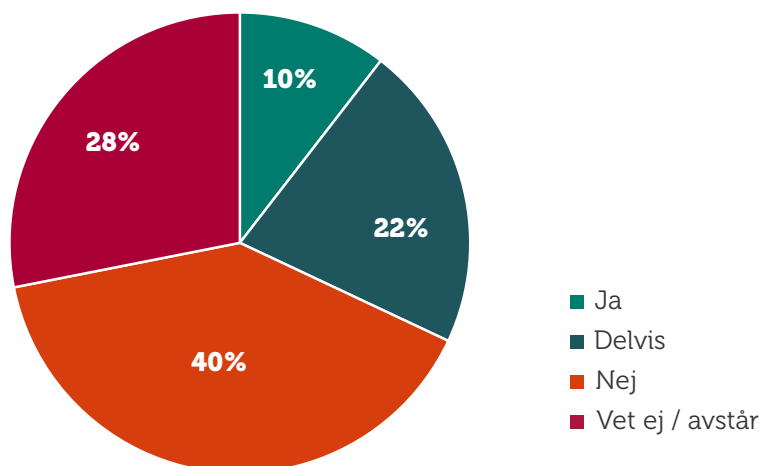
Litar inte på att upphandlingarna går rätt till – Endast 1 procent av småföretagen har uppgett att de inte litar på att upphandlingarna går rätt till. Den här punkten kanske är den viktigaste av alla, det vill säga att småföretag har ett gott förtroende till offentliga beställare. Ett av syftena med upphandlingslagstiftningen är just att motverka jäv, korruption och andra oegentligheter.

DELA UPP UPPHANDLINGAR

Att dela upp upphandlingar innebär att en upphandlande organisation bryter ner ett större kontrakt i mindre delar eller segment för att möjliggöra att flera leverantörer kan delta och konkurrera om olika delar av kontraktet. Detta tillvägagångssätt används bland annat när det är praktiskt eller ekonomiskt fördelaktigt att använda flera leverantörer.

En viktig aspekt kopplat direkt till småföretagens möjligheter att kunna dela i offentlig upphandling är huruvida kontrakten är för stora eller inte. Stora kontrakt kräver mer kapacitet av leverantörerna vilket i många fall gör att småföretag ställs utanför. I upphandlingslagarna finns en skyldighet att motivera varför inte ett kontrakt delas upp men det finns inget uttryckligt krav att kontrakten måste delas upp. Ett avtal kan exempelvis delas upp i geografiskt avgränsade områden eller i olika varukorgar.

Figur 8. Anser du att myndigheterna delar upp stora kontrakt i mindre delar så långt det är rimligt?



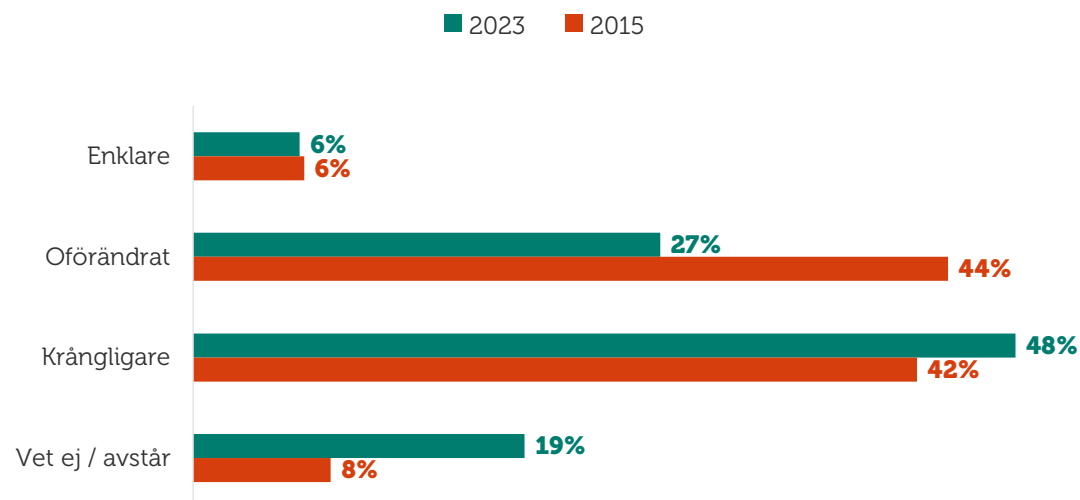
Bas: Företag som deltagit i offentlig upphandling, n= 446

ENKLARE ELLER KRÅNGLIGARE?

17 procent av småföretagen anser att offentlig upphandling är för komplicerat och tar för lång tid. På frågan om det blivit enklare eller krångligare att delta i offentlig upphandling de senare åren anger 48 procent att det blivit krångligare vilket är en ökning sedan senaste undersökningen med 6 procent. Endast 6 procent av småföretagen anser att det blivit enklare.

Det är illavarslande att så stor andel av småföretagen anser att krånglet ökat under de senaste åren. Den 1 februari 2022 infördes nya regler i upphandlingslagarna under EU:s tröskelvärden, de så kallade icke-direktivstyrda bestämmelserna. Utgångspunkten i lagstiftningsarbetet var att förenkla regelverket och många bestämmelser togs bort eller gjordes mer flexibla. Det må vara för tidigt att dra några slutsatser kring den nya lagstiftningen, men det är inget som gett genomslag i vart fall i denna undersökning.

Figur 9. Upplever du att det har blivit enklare eller krångligare att delta i offentlig upphandling under de senaste åren?



Bas: Företag som deltagit i offentlig upphandling, n= 446 (år 2023) och n=389 (år 2015)

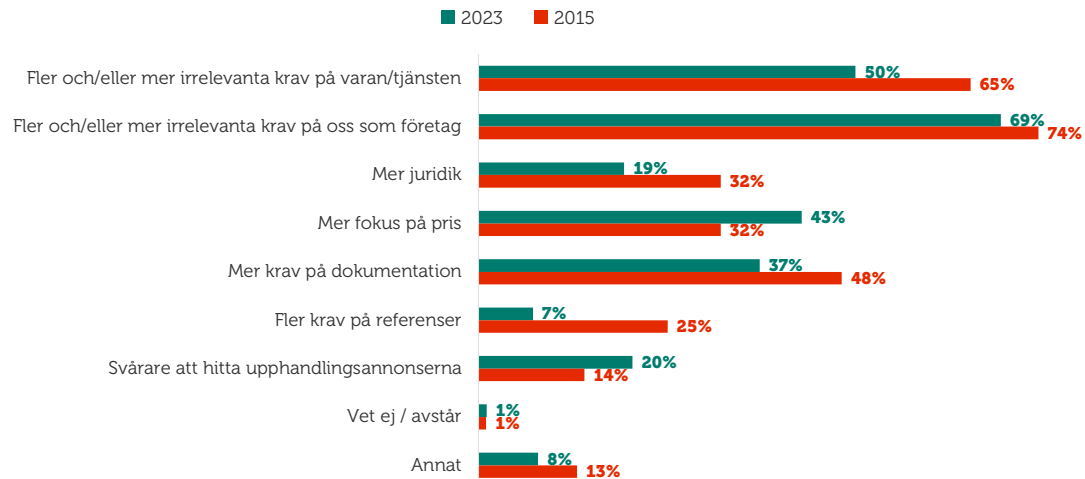
Vad är det då som blivit krångligare? Småföretagen har uppgett att 69 procent anser att det ställs fler och/eller irrelevanta krav på själva företaget, en förbättring sedan 2015 med 5 procentenheter men ändå fortsatt höga procenttal. De vanligaste kraven som ställs kring själva företaget är krav på företagets ekonomiska ställning eller krav på referenser.

När det gäller kravställande har upphandlande organisationer stort utrymme att själva utforma kraven i upphandlingarna utifrån deras behov. Ytterst sätter de grundläggande EU-rättsliga principerna gränserna för vilka krav som kan tillämpas. De grundläggande upphandlingsprinciperna är:

- icke-diskriminering
- likabehandling
- proportionalitet
- öppenhet
- ömsesidigt erkännande

Dessa principer är avsedda att säkerställa att upphandlingsprocessen är öppen, rättvis och konkurrenskraftig.

Figur 10. Vad är det som blivit krångligare?

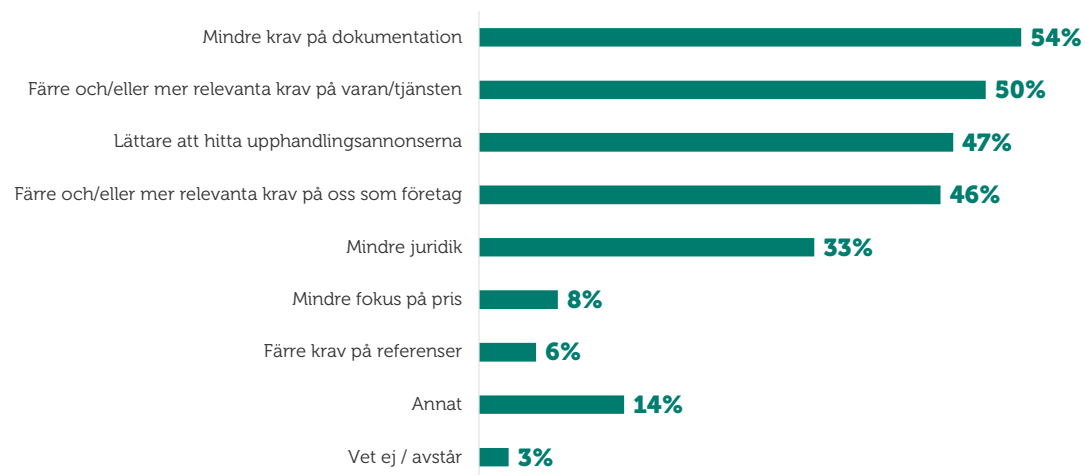


Bas: Företag som tycker det har blivit krångligare att delta i offentlig upphandling, n= 220 (år 2023) n=162 (år 2015)

Vad är det då som upplevs blivit enklare? 54 procent av småföretagen anser att det ställs mindre krav på dokumentation än tidigare vilket är positivt. Här spelar digitaliseringen in och användning av sanningsförsäkran i vissa delar av upphandlingsprocessen.

50 procent av småföretagen anser att färre och/eller mer relevanta krav ställs i de offentliga upphandlingarna. Detta tyder på att offentliga beställare blivit bättre på att dels begränsa kravställningen samtidigt som kraven som de facto ställs upplevs som mer träffsäkra.

Figur 11. Vad är det som blivit enklare?



Bas: Företag som tycker det har blivit enklare att delta i offentlig upphandling, n= 28

KRAVSTÄLLANDE

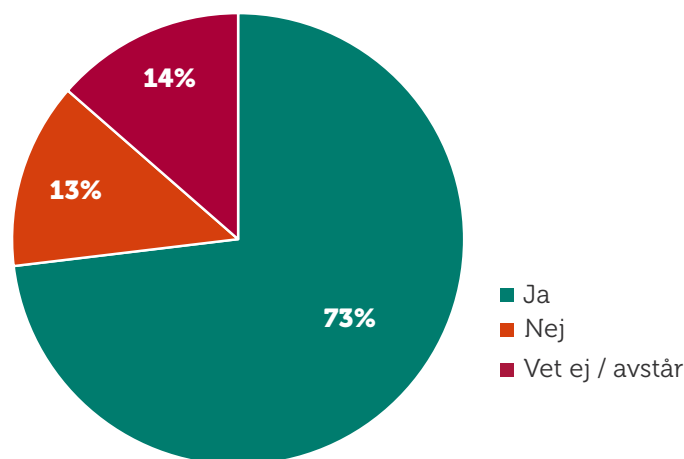
Upphandlande organisationer har som påpekats ovan en stor frihet att själv formulera kraven på vad som ska upphandlas. En viktig förutsättning för kravställande är att dialog förs med näringslivet innan en offentlig upphandling annonseras. Genom dialog kan upphandlande organisationer få värdefull information från marknaden som kan vara avgörande för hur kravställningen kan utformas. Dialog inför en offentlig upphandling kan bedrivas på olika sätt, allt från att bjuda in leverantörer till leverantörsträffar, användandet av RFI (request for information) eller att skicka upphandlingsdokument som en extern remiss. Dialog kan hållas i alla delar av processen, men i olika former. Ytterst är det likabehandlingsprincipen som avgör hur och när dialog kan föras.

Hela 73 procent av småföretagen anser att upphandlande organisationer ställer krav som är irrelevanta för det som upphandlas. Vid kravställande måste själva kopplingen till kontrakt föremålet beaktas och det varierar beroende på vad det är som ska köpas in. Offentlig upphandling har under senare år blivit ett mer politiserat område, vilket gör att många samhällsnyttiga krav ökat vilket kan vara en förklaring till småföretagens åsikt. Offentliga beställare har i högre grad insett sin köparmakt, och inkluderar därav fler krav som kan bidra till olika samhällspolitiska mål.

I undersökningen gavs deltagarna möjlighet att lämna fritextsvar. Dessa återges här i urval:

- Orimliga krav i form av komplicerade kvalitetsledningssystem
- Krav på orealistisk akademisk examen
- Extensiva krav på referenser som inte står i proportion till upphandlingsföremålet
- Krav på certifieringar som inte har någon egentlig betydelse för upphandlingen
- Högra krav på konsultansvarsförsäkring än projektets storlek
- Kommuner som ställer tekniska krav som inte finns på marknaden
- Att det ställs krav på elbilar fast kommunen själva inte har det
- Många krav är relevanta men upphandlande organisationer brister i avtalsuppföljning
- Slentrianmässiga krav som hindrar innovation
- Brister i branschkunskap leder till felaktiga krav
- Vi har upplevt att man redan på förhand valt leverantör och sätter kravbild utifrån den leverantörens förutsättningar
- Höga omsättningskrav över flera års tid

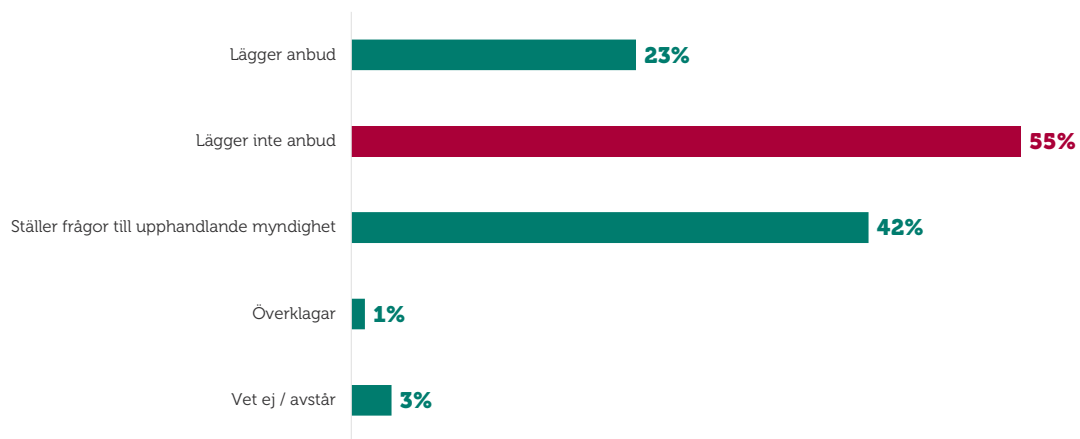
Figur 12. Upplever du att det ofta ställs krav som inte är relevanta för det som upphandlas?



Bas: Företag som deltagit i offentlig upphandling, n= 446

Vad gör då småföretag när irrelevanta krav ställs? Som framgår nedan lämnar 55 procent inte anbud medan 23 procent väljer att ändå lämna anbud. 42 procent av småföretagen ställer frågor till den upphandlande organisationen, vilket kan kopplas till leverantörernas aktivitetsplikt (mer om detta nedan). Endast 1 procent väljer att överpröva irrelevanta krav.

Figur 13. När den upphandlande myndigheten ställer irrelevanta krav, vad gör du då?



Bas: Företag som uppgett att det ställs krav som inte är relevanta i offentlig upphandling, n= 311

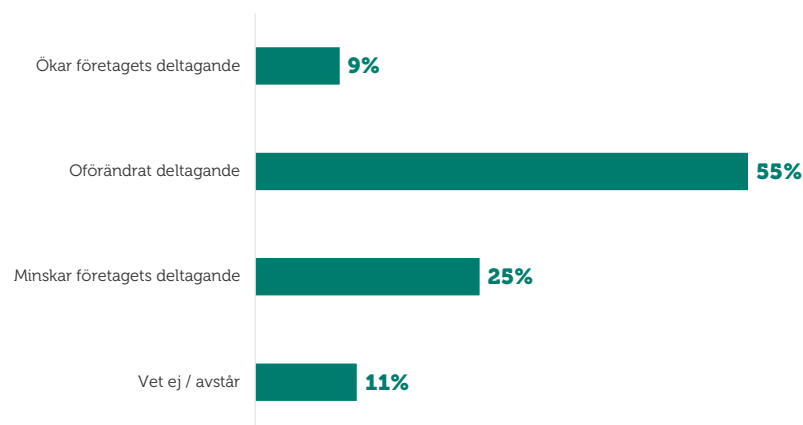
KRAV PÅ HÅLLBARHET

Offentlig upphandling och hållbarhet är två områden som i allt högre grad samverkar. Hållbar upphandling innebär att upphandlande organisationer tar hänsyn till miljömässiga, sociala och ekonomiska aspekter för att främja hållbar utveckling och bidra till uppfyllandet av globala hållbarhetsmål.

En upphandlande organisation har stor frihet att definiera vilka hållbara mervärden som ska premieras så länge som de grundläggande principerna för upphandling följs.

Över hälften av småföretagen (55 procent) anser att miljö- och klimatkrav i offentlig upphandling lämnar ett oförändrat deltagande, medan 25 procent anser att det minskar företagets möjligheter att delta.

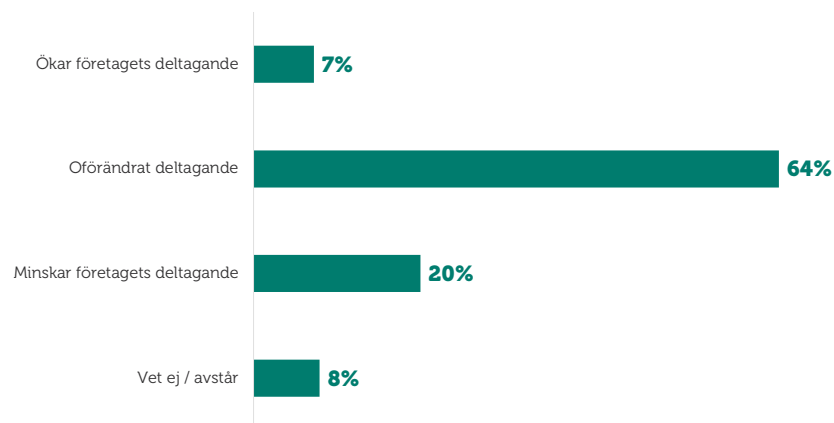
Figur 14. Hur bedömer du att företagets deltagande i offentlig upphandling kommer påverkas om det ställs krav på hållbarhet, såsom miljö- och klimatkrav?



Bas: Företag som deltagit i offentlig upphandling, n= 446

Genom att ställa arbetsrättsliga och sociala villkor vid upphandling kan upphandlande organisationer påverka arbetsvillkoren för arbetstagare som utför arbetet kopplat till ett offentligt kontrakt. I vissa fall är upphandlande organisationer skyldiga att ställa sådana villkor. 64 procent av småföretagen anser att ställande av sådana villkor lämnar företagets deltagande i offentlig upphandling oförändrat.

Figur 15. Hur bedömer du att företagets deltagande i offentlig upphandling kommer påverkas om det ställs krav på arbetsrättsliga och sociala aspekter?



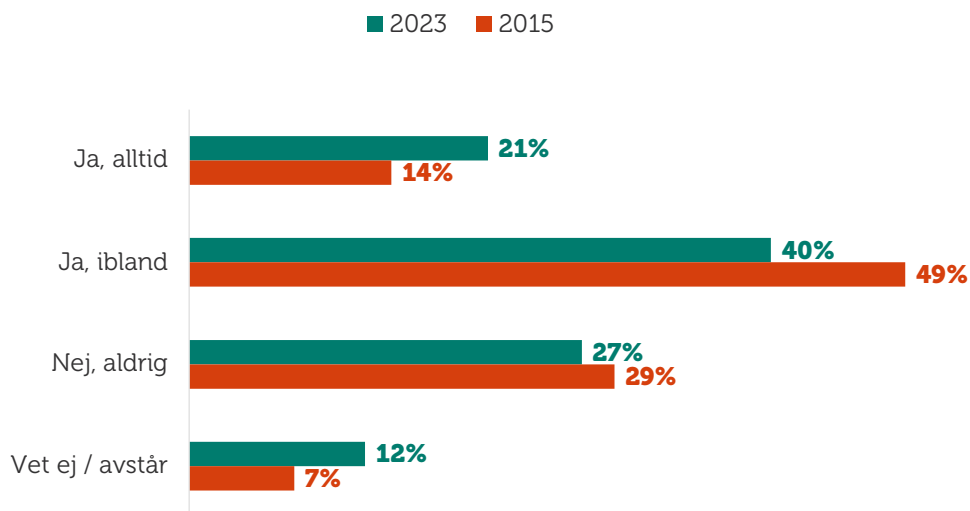
Bas: Företag som deltagit i offentlig upphandling, n= 44

AVTALSUPPFÖLJNING

Avtalsuppföljning i offentlig upphandling är en viktig process som syftar till att säkerställa att de avtal som ingåtts mellan en offentlig organisation och en leverantör följs och att de överenskomna tjänsterna eller produkterna levereras enligt de krav som ställts. För att skapa tilltro och affärs-
mässighet till offentlig upphandling är det avgörande att upphandlande organisationer följer upp ingångna avtal. 21 procent av småföretagen har svarat ja/alltid medan 40 procent av småföretagen har svarat ja/ibland på frågan om upphandlande myndigheter följer upp sina avtal. Jämförelsevis med senaste undersökningen 2015 uppgav 12 procent av småföretagen ja/alltid medan 52 procent svarade ja/kanske. Det är positivt att fler småföretag uppgett att de alltid blir uppföljda, till skillnad mot ja/ibland.

Det är emellertid förhållandevis låga procenttal som uppger att avtalen följs upp. Det förvånande mot bakgrund av att frågan om avtalsuppföljning har varit i fokus senaste åren. Det är därför tydligt att fortsatta insatser kring avtalsuppföljning måste intensifieras och att upphandlande organisationer inser vikten av att lägga resurser på detta. Utan en effektiv avtalsuppföljning riskerar den offentliga affären att urholkas.

Figur 16. Följer upphandlande myndighet upp kontraktet för att säkra kvaliteten i de varor/tjänster ni levererar?



Bas: Företag som vunnit en offentlig upphandling, n= 343 (år 2023) n=344 (år 2015)

AKTIVITETSPLIKT INOM OFFENTLIG UPPHANDLING

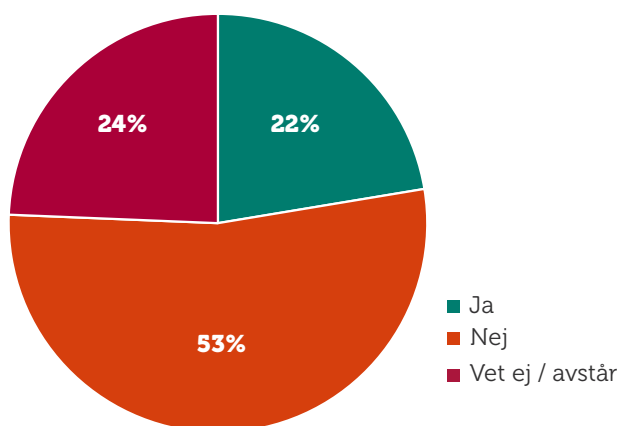
I januari 2022 fastslog Högsta förvaltningsdomstolen (HFD) att leverantörer till offentlig upphandling måste påpeka fel och brister i upphandlingar samt begära förtydliganden för att kunna bevisa eventuell skada i kommande överprövningsprocess.⁴ Det kallas för leverantörernas "aktivitetsplikt". Aktivitetsplikten innebär i praktiken att ansvar för att reda ut eventuella otydligheter i en pågående upphandling läggs tydligare på leverantörerna.

Aktivitetsplikten har fått effekt i form av att frågor till upphandlande organisationer har ökat, men tycks variera stort beroende på den offentliga upphandlingens värde och bransch. Småföretagen har uppgett att 22 procent ställer fler frågor nu än tidigare, medan 55 procent uppgett att de inte ställer fler frågor.

I undersökningen gavs deltagarna möjlighet att lämna fritextsvar. Dessa återges här i urval:

- Det finns ofta motsägelser i upphandlingsdokumenten
- Som leverantör är man i beroendeställning och vill inte äventyra att man förlorar upphandlingen
- Konkretisering av prestandakrav saknas
- Ett försök att överföra ansvaret på leverantörer när det i stället är den upphandlande organisationen som agerar konkurrensbegränsande
- Frågor kring orimliga skalkrav
- Positivt att alla får ta del av de frågor som ställs
- Jag har påpekat brister men det är ändå lägsta pris som avgör
- Responsen från upphandlande organisationer är dålig trots att konstruktiva frågor och synpunkter ges
- Jag bad om ett förtydligande av en viss punkt men fick svaret att det framgår av samma punkt

Figur 17. Aktivitetsplikten innebär att du som leverantör fått ett större ansvar att uppmärksamma den upphandlande organisationen på brister eller otydligheter i upphandlingsdokumenten. Ställer du fler frågor nu än tidigare till den upphandlande organisation?



Bas: Företag som deltagit i offentlig upphandling, n= 446

⁴ HFD 2022 ref. I och II

NYA REGLER OM ÖVERPRÖVNING AV OFFENTLIG UPPHANDLING

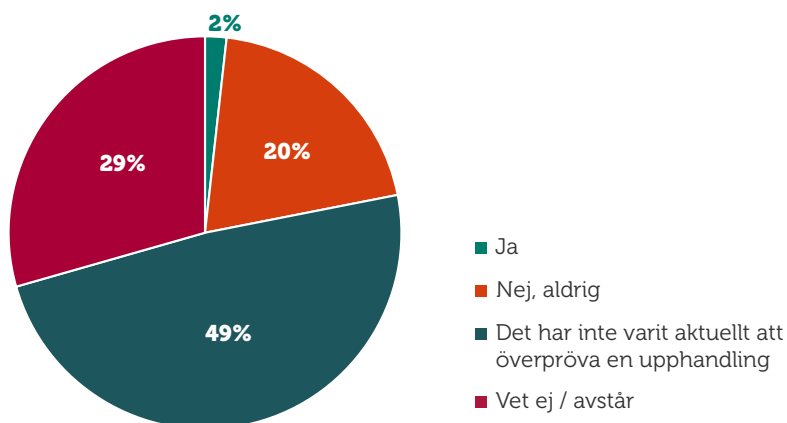
Den 1 juli 2022 trädde nya bestämmelser om överprövning av offentlig upphandling i kraft. De nya reglerna innebär bland annat att preklusionsfrister infördes i överprövningsmål i både förvaltningsrätt och kammarrätt.

Preklusionsfristen i förvaltningsrätten innebär att den leverantör som ansöker om en överprövning som huvudregel ska åberopa alla omständigheter till grund för sin talan inom tre veckor från den dag då ansökan om överprövning kom in till förvaltningsrätten.

Det infördes vidare preklusionsfrister i kammarrätten som innebär att leverantören endast får åberopa nya omständigheter, som inte åberopades i förvaltningsrätten, om leverantören kan göra sannolikt att den inte har kunnat åberopa omständigheten i förvaltningsrätten eller annars har haft en giltig ursäkt att inte göra det.

På frågan om de nya begränsningarna har påverkat företages möjlighet att få sin sak prövad i domstol småföretagen svarat att 20 procent anser att det inte påverkat, medan 2 procent uppgett att det har påverkat. Nästan hälften av småföretagen har uppgett att det inte varit aktuellt att överpröva en offentlig upphandling (49 procent).

Figur 18. År 2022 infördes vissa begränsningar gällande överprövning vid offentlig upphandling, bland annat infördes en tidsbegränsning för åberopande av nya omständigheter. Har de nya begränsningarna påverkat företagens möjlighet att få saken prövad av domstol?

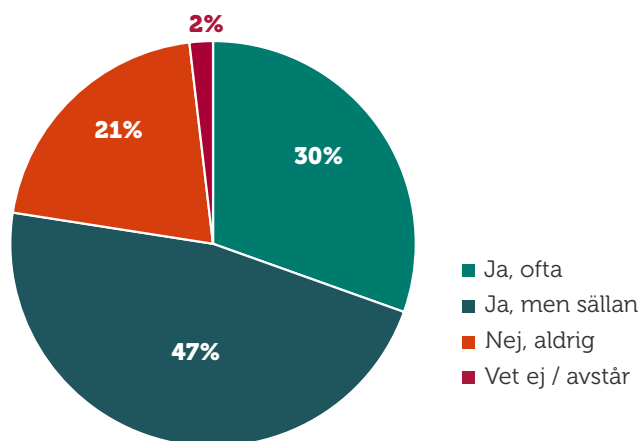


Bas: Företag som deltagit i offentlig upphandling, n= 446

SMÅFÖRETAGENS FRAMGÅNG I OFFENTLIG UPPHANDLING

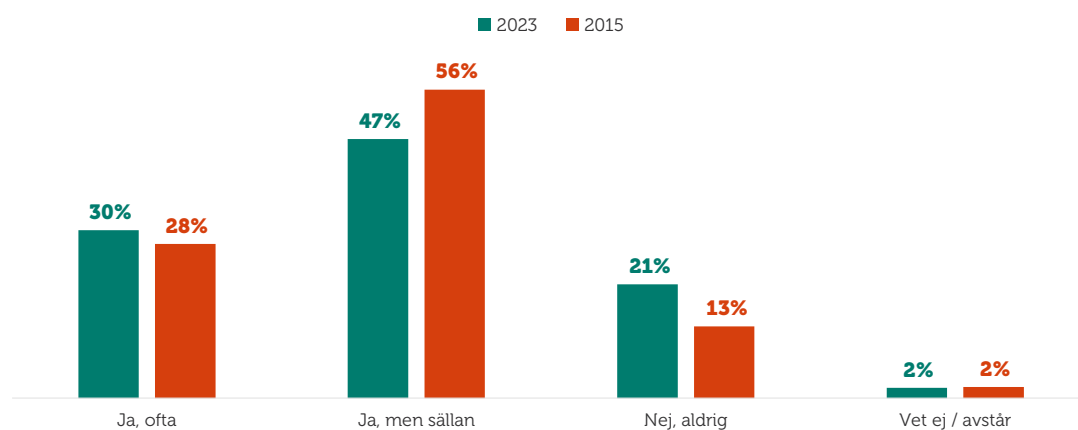
I denna del redovisas hur stor andel av småföretagen som är framgångsrika i att vinna offentliga kontrakt. 30 procent har uppgett att de ofta vinner medan 47 procent uppgett att de sällan vinner. Svaren visar att över en fjärdedel av småföretagen ofta vinner offentliga kontrakt vilket är en försiktig ökning sedan senaste undersökning. Det kan även konstateras att fler småföretag än tidigare uppgett att de aldrig vinner (21 procent).

Figur 19. Har ditt företag vunnit någon upphandling?



Bas: Företag som deltagit i offentlig upphandling, n= 446

Figur 20. Har ditt företag vunnit någon upphandling?



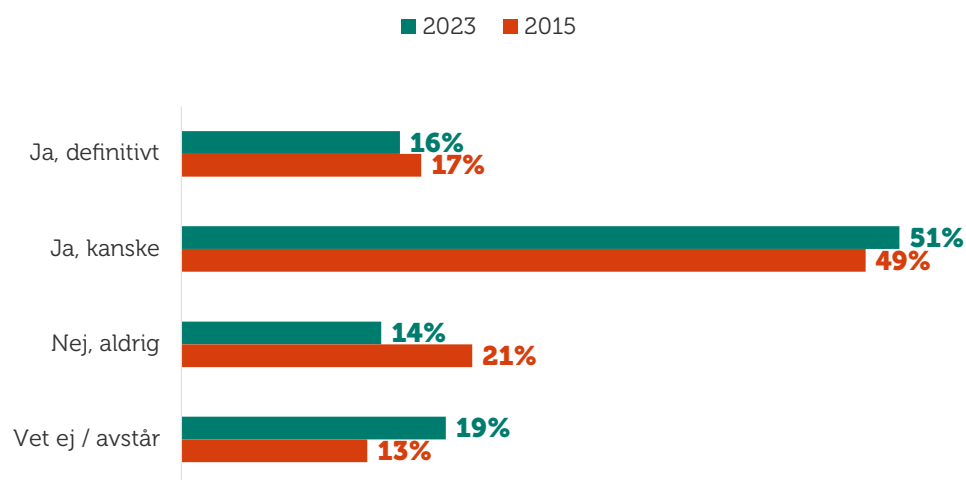
Bas: Företag som deltagit i offentlig upphandling, n= 446 (år 2023)

FRAMTIDA DELTAGANDE

Hur ser då småföretagen på sitt framtida deltagande i offentlig upphandling? 16 procent av småföretagen har uppgett att de ja/definitivt kan tänka sig att delta i offentlig upphandling och 51 procent har uppgett att de ja/kanske kan tänka sig det. Jämförelse med tidigare undersökning 2015 visar att 17 procent svarat ja/definitivt och 49 procent svarat ja/kanske.

Resultatet visar att många småföretag fortsatt kan tänka sig att delta i framtida upphandlingar. Det finns därför en stor potential bland småföretag att vilja delta och bidra till den offentliga upphandlingens utveckling. En förutsättning för att nå detta är dock att upphandlande organisationer tar i beaktande den viktiga roll som småföretag har som välfärdsskapare. Upphandlingsreglerna ger upphandlande organisationer stort utrymme att själva formulera sina behov och krav, vilket också medför ett ansvar att underlätta för en sund konkurrens där fler anbudsgivare kan vara med och tävla om kontrakten. Då kan vi också försäkra oss om att vi får ut så mycket som möjligt av våra gemensamma skattemedel.

Figur 21. Skulle du kunna tänka dig att delta i offentlig upphandling i framtiden?



Bas: Företag som inte deltagit i offentlig upphandling, exklusive ej aktuellt i vår bransch, n = 331 (år 2023), n = 467 (år 2015)

SUMMERING

Vikten av småföretags deltagande upphandling går inte att tillräckligt understrykas. Småföretags deltagande är avgörande för konkurrenskraftiga offentliga affärer, innovation och ekonomisk tillväxt. Upphandlingslagarna sätter ramarna för hur själva konkurrensutsättningen ska genomföras men ett stort ansvar ligger på de upphandlande organisationerna att genomföra offentliga upphandlingar som bidrar till goda affärer, och inte utesluter småföretag.

Företagarna bedriver ett aktivt påverkansarbete för att underlätta för småföretag att delta i offentliga upphandlingar. Företagarna har bland annat skapat en småföretagsvänlig upphandlingspolicy som vänder sig mot Sveriges kommuner som kan användas som diskussionsunderlag vid träffar med offentliga beställare och näringsliv.

Företagarna har även publicerat en upphandlingsskola som småföretag kan nyttja för att lära sig mer om offentlig upphandling;

- Varför upphandling?
- Direktupphandling
- Förbereda anbud
- Lämna anbud
- Kontraktstiden

SMÅFÖRETAGSVÄNLIG UPPHANDLINGSPOLICY

Kommunen och skattebetalarna vinner på en **bra och sund konkurrens!**
Små företag är viktiga aktörer för goda affärer med våra gemensamma skattemedel. Företagarna listar **sju punkter** som är särskilt viktiga för att små företag ska kunna delta i **offentlig upphandling**:

- TRÄFFA SMÅFÖRETAGARE**
regelbundet och för en dialog för att bidra till en god affär.
- STÄLL RELEVANTA KRAV**
i upphandlingarna som inte utesluter små företag och som kan följas upp.
- DELA UPP**
kontrakt och ramavtal så att små företag får större möjlighet att lämna anbud.
- UTESLUT OSERJÖSA LEVERANTÖRER**
för att främja en sund konkurrens.
- SPRID INFORMATION**
om upphandlingar, inklusive direktupphandlingar, på kommunens egen hemsida, sociala medier och nyhetsbrev.
- MOTVERKA OTILLÄTNA DIREKTUPPHANDLINGAR**
för att uppnå en bra affär och för att undvika jäv.
- FÖLJ UPP**
upphandlade kontrakt löpande.

Genom att inspireras av denna upphandlingspolicy tar kommunen ett viktigt initiativ för att förenkla små företags deltagande i offentliga upphandlingar.

företagarna
Läs mer om vårt arbete med upphandling på foretagarna.se/upphandling

Häng med i
debatten – följ
@foretagarna



företagarna

Företagarna Sverige Service AB, Rådmansgatan 40, 113 57 Stockholm
foretagarna.se | info@foretagarna.se | 08 – 406 17 00