

Offentlig upphandling

- något för små företag?

Rapport från Företagarna

juli 2011

företagarna

Innehållsförteckning

Bakgrund	2
Så gjordes undersökningen.....	3
Hur många små företag deltar i offentlig upphandling?	3
Varför avstår små företag från att delta i offentlig upphandling?	5
Krängligare att delta i offentlig upphandling	8
Irrelevanta krav är vanliga och har betydelse.....	9
Offentlig sektors betydelse för företagens omsättning	11
Offentlig upphandling har viss positiv effekt på omsättningen	12
Ser fler småföretag affärsmöjligheter med offentlig upphandling?	12
Små företags överklaganden av offentliga upphandlingar	14
Sammanfattning	16
Rekommendationer	17

Företagarna är Sveriges största företagarorganisation. Vår uppgift är att skapa bättre förutsättningar för företagande i Sverige. Vi företräder närmare 70 000 företagare, vilket ger oss en stor möjlighet att påverka och driva opinion för ett bättre företagarklimat. Dessutom erbjuder vi våra medlemmar unika medlemstjänster och förmåner. Företagarna är en medlemsägd, medlemsstyrd och partipolitiskt obunden intresseorganisation. Vi finns över hela landet med 19 regionkontor och 260 lokala nätverk och mötesplatser.

Bakgrund

Varje år köper stat, kommuner och landsting varor, tjänster och byggtreprenader för omkring 500 miljarder kronor. Den offentliga upphandlingen kan avse allt från exempelvis kontorsmaterial och tryckeritjänster till konsulttjänster, livsmedel, vägbyggen, IT-system, sjukvårdsartiklar, städtjänster, textilier, transporttjänster och tolktjänster. Detta är således en viktig verksamhet av betydelse för hela samhällsekonomin. Som en jämförelse kan nämnas att hela den privata konsumtionen ”endast” är tre gånger så stor.

På många håll runt om i landet finns det dock problem med den offentliga upphandlingen. Ett sådant är att det kommer in för få anbud i de offentliga upphandlingarna.

Med tanke på att många offentliga upphandlare brottas med få anbud och mot bakgrund av att över 99 procent av företagen i Sverige är små, är det av värde att de små företagen i större utsträckning deltar i offentlig upphandling. Fler anbud leder till ökad konkurrens och möjligheter till bättre inköp för stat, kommuner och landsting. Ju fler små företag som deltar, desto bättre är möjligheterna för offentlig sektor att göra goda inköp för våra gemensamma skattepengar.

Samtidigt är det givetvis värdefullt för de små företagen med offentlig upphandling, eftersom det innebär möjligheter för dem att sälja sina varor och tjänster till offentlig sektor.

Företagarna har de senaste åren publicerat flera rapporter som belyser olika aspekter på den offentliga upphandlingen, sett ur ett småföretagsperspektiv. I december 2007 presenterades rapporten ”Små företags överklaganden av offentliga upphandlingar”. Den följdes i mars 2008 av rapporten ”Små företag och offentlig upphandling – en problematisk relation men med enorm potential”, med resultaten från en SIFO-undersökning rörande de små företagens deltagande vid offentlig upphandling. Vidare publicerades i januari 2011 rapporten ”Stora upphandlingar och små företag”.

De mindre företagens tillgång till de offentliga upphandlingarna är även politiskt uppmärksammat. Bland annat vill regeringen öka små och medelstora företags deltagande i offentlig upphandling och har på olika sätt satt fokus på frågan. Detta är något som givetvis välkomnas av Företagarna.

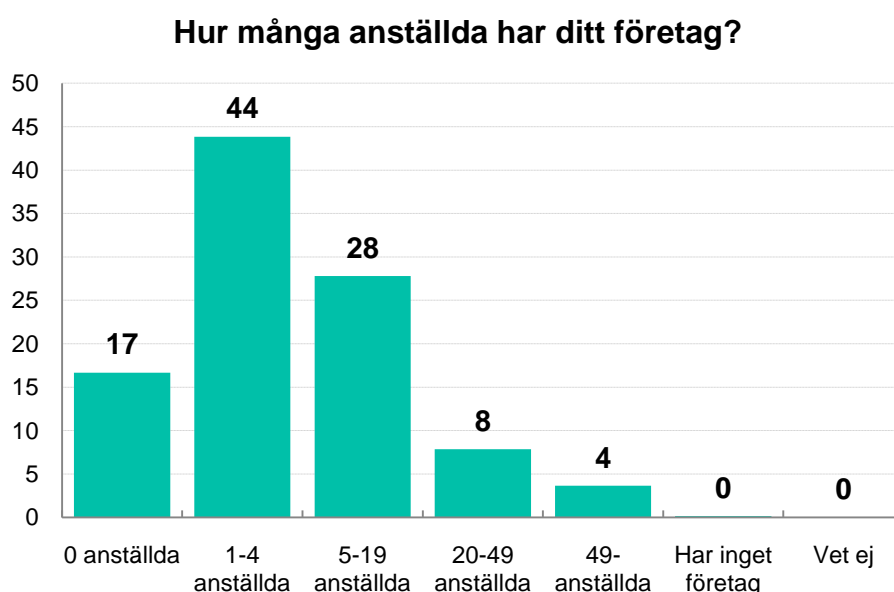
Syftet med den nu aktuella undersökningen är att följa upp vad som har hänt när det gäller de små företagens deltagande i offentliga upphandlingar och att även fånga upp hur de mindre företagen ser på offentlig upphandling som affärspotential.

Så gjordes undersökningen

Företagarnas panelundersökning om småföretag och offentlig upphandling utfördes genom en webbenkät 28 mars – 8 april 2011. Enkäten skickades ut till 3 926 medlemmar i Företagarna, varav 1 259 svarade.

Diagrammet nedan visar storleken på de svarande företagen.

Diagram 1



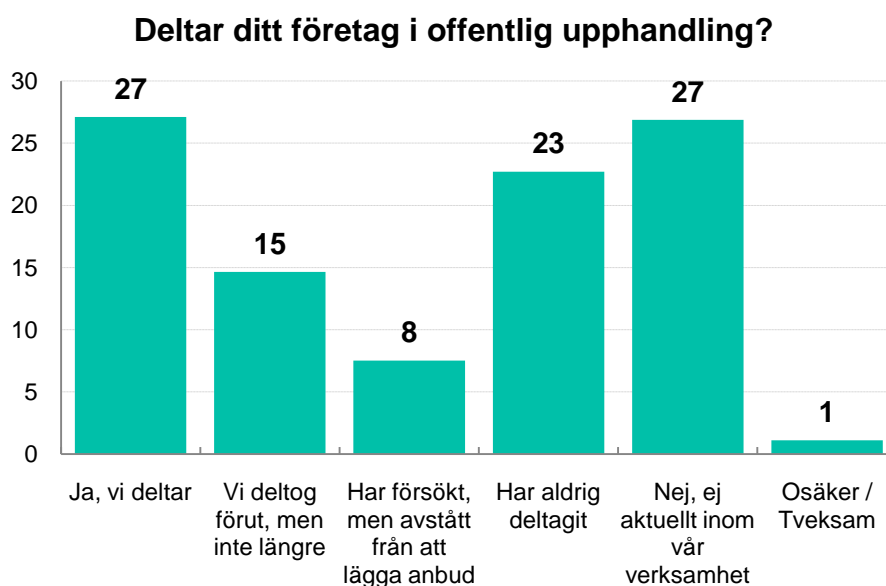
Diagrammet visar en tydlig tonvikt på riktigt små företag bland dem som har svarat. Företag med 1-4 anställda svarar för den största andelen (44 procent) och företag helt utan anställda svarar för 17 procent. Sammantaget innebär detta att hela 61 procent av de svarande företagen har maximalt fyra anställda. Företag med 5-19 anställda utgör 28 procent. Företag med över 20 anställda utgör endast en mindre del (12 procent) av de svarande företagen.

Hur många små företag deltar i offentlig upphandling?

I Företagarnas undersökning från 2008 angav 27 procent av de små företagen att de deltog i offentlig upphandling. Nu har drygt tre år gått sedan dess och det finns anledning att se hur många av de små företagen som deltar i offentlig upphandling i dagsläget. Svaren som lämnats i vår panelundersökning visar att de små företagens deltagande ligger kvar på samma nivå, dvs. på 27 procent¹.

¹ Totalt finns det ca 974 000 småföretag i Sverige. Av dem deltar 27 procent (motsvarande omkring 263 000 företag) i den offentliga upphandlingen, medan 711 000 företag inte deltar. Av de småföretag som inte deltar anger 28 procent (motsvarande ca 200 000 företag) att den viktigaste orsaken till att de inte deltar är krånglet.

Diagram 2



Förhoppningen var naturligtvis att andelen små företag som deltar skulle ha ökat. Det är ju, trots allt, en hel del fokus på just detta och medvetenheten om de små företagens situation vid offentlig upphandling förefaller ha blivit bättre under de senaste åren. Å andra sidan kan man möjligen vara tacksam för att deltagandet inte har minskat, med tanke på de problem som många små företag upplever med offentliga upphandlingar, se nedan. Svaren visar också att det finns en fortsatt stor potential för fler små företag i offentlig upphandling. I den undersökning vi presenterade 2008² svarade 25 procent av företagen att offentlig upphandling inte är aktuellt inom deras verksamhet. Den siffran ligger på i princip samma nivå även i denna undersökning. 27 procent av de små företagen i denna undersökning har givit svaret att offentlig upphandling inte är aktuellt inom deras verksamhet. Det bör således innebära att uppemot 75 procent av de små företagen verkar inom sektorer där det förekommer offentlig upphandling. Nästan tre gånger så många företag som faktiskt gör det, borde alltså kunna ha möjlighet att vara med och tävla om kontrakt med offentlig sektor.

Erfarenhetsmässigt utifrån tidigare undersökning vet vi också att ju färre anställda, desto mindre andel deltagande företag – och tvärtom. Det är alltså främst de allra minsta företagen som väljer att avstå offentlig upphandling. Över 99 procent av företagen i Sverige är små i den bemärkelsen att de har mindre än 50 personer anställda. Hela 91 procent av företagen har färre än tio anställda. Det är bland dessa sist nämnda företag som man i störst utsträckning avstår från offentlig upphandling.

Jämfört med den tidigare undersökningen förefaller det som att något fler små företag har försökt, men till slut ändå avstått från att lämna anbud.

² Företagarnas rapport "Små företag och offentlig upphandling – en problematisk relation men med enorm potential" (mars 2008)

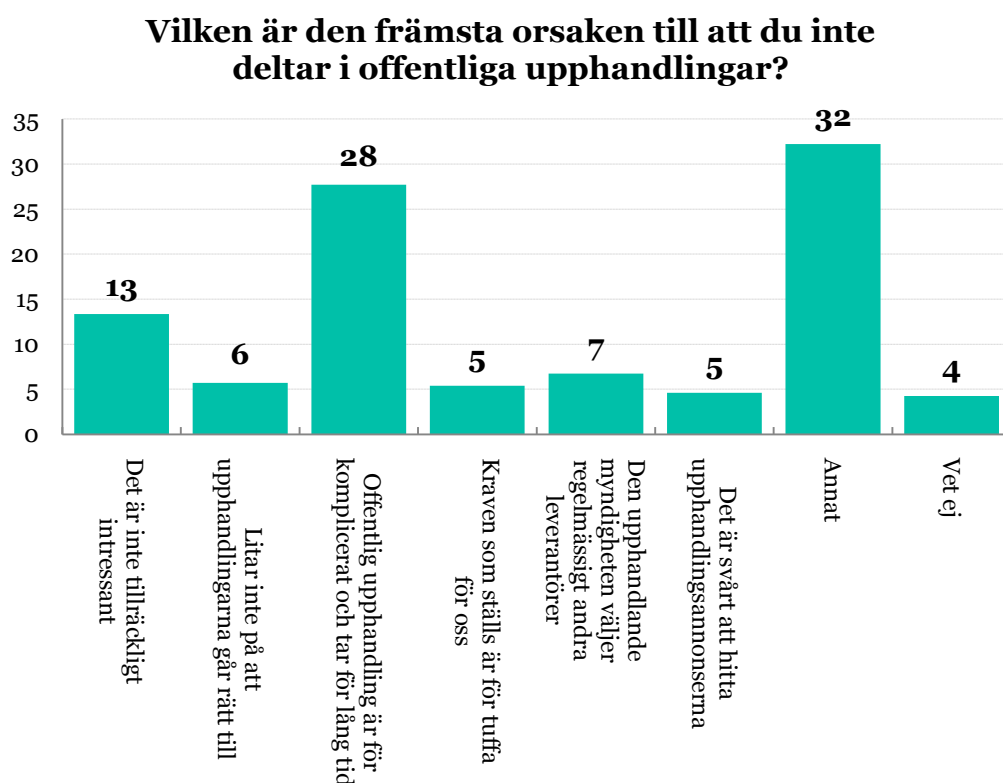
Varför avstår små företag från att delta i offentlig upphandling?

Vilka är skälen till att många av de små företagen väljer bort offentlig upphandling? Företagarnas rapport 2008 visade att den viktigaste anledningen till att de små företagen väljer att avstå är att man upplever att offentlig upphandling är för krångligt och tar för lång tid. 17 procent av de små företagen hade angivit detta som skäl.

I rapporten ”Stora upphandlingar och små företag” som publicerades januari 2011, redovisades resultatet av en SIFO-undersökning som visade att krångliga upphandlingar fortfarande var den viktigaste orsaken (21 procent av företagen hade angivit detta svar). Men på andra plats med 15 procent kom att upphandlingarna var för stora. Problematiken kring stora upphandlingar och små företag har belysts närmare i denna rapport och kommer därför inte att utvecklas här.

Även i den nu aktuella panelundersökningen har vi ställt en fråga om varför man inte deltar, till alla företag som för närvarande inte är aktiva på denna marknad (se diagram 3). Syftet med frågan har varit att peka ut den enskilt viktigaste anledningen till att företagen har valt att avstå från offentlig upphandling.

Diagram 3



Svaren visar att den enskilt klart viktigaste anledningen till att de små företagen avstår är att man upplever att offentlig upphandling är för krångligt och tar för lång tid. Detta stämmer väl med resultatet i tidigare undersökning. Det förefaller dock som att krångelfaktorn har ökat sedan den senaste undersökningen. Hela 28 procent av företagen har nu angivit att krångelfaktorn är viktigast. Detta kan jämföras med 17 procent år 2008. Det tyder således på en ganska påtaglig ökning under denna treårsperiod, vilket är illavarslande.

Det kan också konstateras att 32 procent av företagen har angivit "annat" som skäl till att de avstår offentlig upphandling. Detta svar kan givetvis inrymma flera olika anledningar. Den enskilt viktigaste anledningen torde emellertid vara problematiken med alltför stora upphandlingar, vilken kommenterats ovan.

Svaret "det är inte tillräckligt intressant för vår verksamhet" har lämnats av 13 procent av småföretagen. Detta svar kan i sig också rymma många olika anledningar. En anledning kan förstås vara att det inte förekommer offentlig upphandling inom den verksamhet som just dessa företag bedriver. Det kan även hänga ihop med hur bra affärerna rent allmänt går för de svarande företagen. Om orderboken är full ändå ser det enskilda företaget kanske inte någon större anledning att fundera över nya kunder i form av t.ex. offentlig sektor.

Förtroendet bland de små företagen för de upphandlande myndigheterna/enheterna framstår som god. Endast 6 procent av företagen har angivit att de avstår offentlig upphandling av skälet att de inte litar på att upphandlingarna går rätt till.

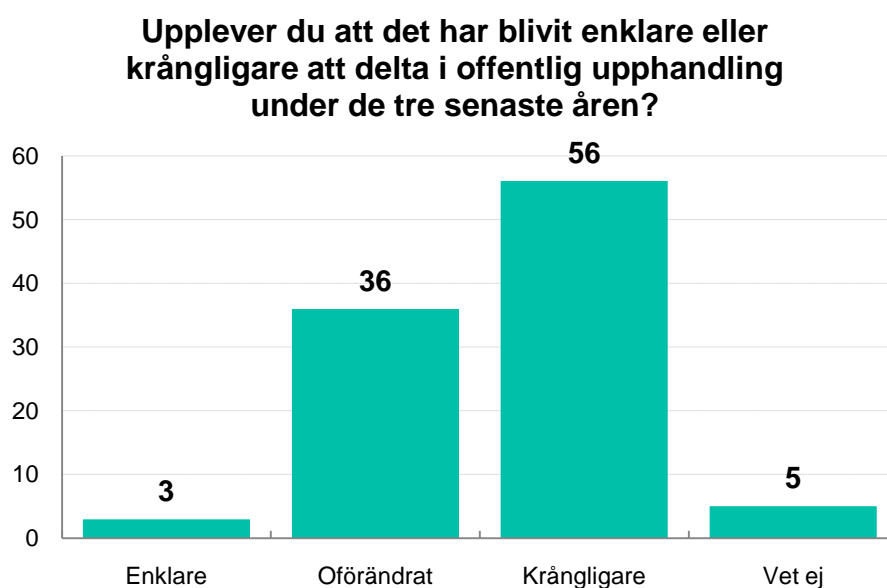
Det är få små företag som avstår offentlig upphandling för att de anser att de krav som ställs är för tuffa för dem. I likhet med den undersökning som presenterades 2008 är det 5 procent av företagen som anger detta som huvudsakligt skäl. Tuffa krav är således i sig inte något avgörande hinder för de små företagen. Däremot är det av stor betydelse att kraven är relevanta för det som upphandlas, vilket vi återkommer till nedan.

Slutligen kan konstateras att det är få företag (5 procent) som avstår offentlig upphandling av skälet att de tycker det är svårt att hitta annonser om offentliga upphandlingar. Detta styrks av att de små företagen i en separat fråga, på en skala 1-5, har givit snittbetyget tre (3) som svar på hur lätt det är att hitta annonser om offentliga upphandlingar.

Krångligare att delta i offentlig upphandling

Allt fler företag avstår således således offentlig upphandling av det huvudsakliga skälet att det är för krångligt och tar för lång tid. Att det har blivit krångligare att delta i offentlig upphandling bekräftas även av att hela 56 procent av företagen anger detta i frågan nedan (diagram 4). Frågan har ställts till de företag som svarat att de deltar i offentlig upphandling. En dryg tredjedel (36 procent) av företagen svarar att de anser att läget är oförändrat jämfört med situationen för tre år sedan. Endast tre (3) procent anser att det har blivit enklare. Detta är anmärkningsvärt och tyvärr mycket illavarslande.

Diagram 4

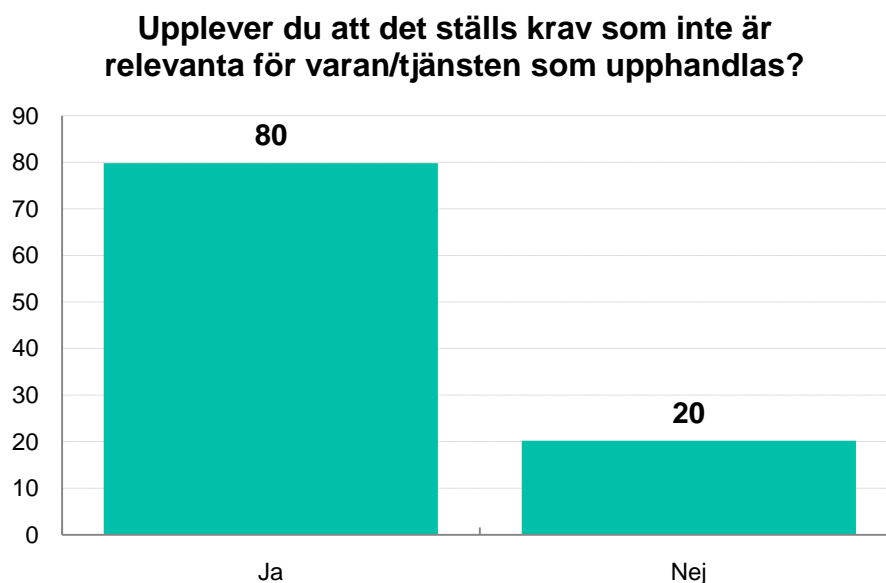


Det krångel företagen upplever är framför allt kopplat till företagets arbete med att tolka de, ofta omfattande, förfrågningsunderlagens olika krav och utforma anbud utifrån detta. De krav som uppställs i förfrågningsunderlagen är inte något som styrs av upphandlingsreglerna, utan detta bestäms av de upphandlande myndigheterna/enheterna själva. För att komma åt ”krångel-problematiken” handlar det därför om att de upphandlande myndigheterna/enheterna måste hitta ett bra förhållningssätt när de utformar upphandlingarna och sina förfrågningsunderlag.

Irrelevanta krav är vanliga och har betydelse

Företagarnas rapport ”Små företag och offentlig upphandling” (2008) visade att det är av stor betydelse för de små företagen att de krav som ställs är relevanta för det som ska upphandlas. Även i denna undersökning har vi ställt en fråga som rör förekomsten av krav som inte uppfattas som relevanta (dvs. irrelevanta krav), se diagram 5. Frågan har ställts till företag som deltar i offentlig upphandling.

Diagram 5



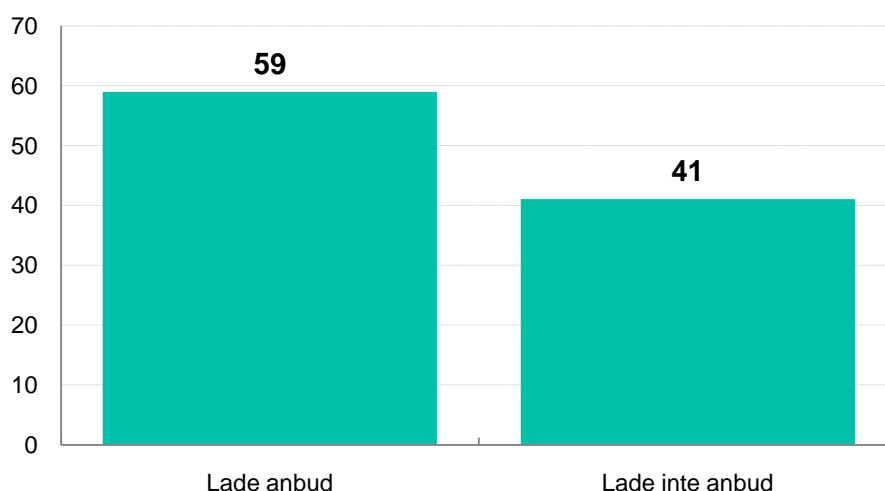
Resultatet visar att en överväldigande majoritet småföretag (80 procent) anser att det ställs irrelevanta krav vid offentlig upphandling. Detta kan jämföras med resultaten från 2008, då motsvarande siffra var 60 procent.

Inom ramen för denna undersökning har det inte varit möjligt att undersöka vad företagen anser vara irrelevanta krav. Det kan i princip handla om alla möjliga slags krav som uppfattas inte ha någon koppling till det som ska upphandlas. Erfarenhetsmässigt vet vi att det ofta kan handla om irrelevanta krav som uppstår till följd av att den upphandlande myndigheten/enheten mer slentrianmässigt kopierar tidigare förfrågningsunderlag och inte funderar över vilka krav som verkligen är relevanta i den aktuella upphandlingen. Det kan även exempelvis handla om vad man uppfattar som politiska krav, som ställs utan koppling till den vara eller tjänst som upphandlingen rör. Ett exempel är krav på kollektivavtal.

Trots att man uppfattar att det ofta förekommer irrelevanta krav väljer dock förhållandevis många småföretag att ändå lägga anbud (diagram 6).

Diagram 6

När den upphandlande myndigheten ställde irrelevanta krav, vad gjorde du då?



Närmare sex av tio företag (59 procent) lägger således anbud, trots irrelevanta krav. Jämfört med Företagarnas rapport 2008 är detta en liten ökning. 41 procent av småföretagen väljer dock att avstå från att lämna anbud. Detta är en något lägre nivå än de 46 procent som var resultatet i undersökningen 2008. Den andel småföretagare som avstår ligger dock fortfarande på en märkbart hög nivå. Det är därmed tydligt att irrelevanta krav leder till färre anbud från små företag och sämre konkurrens i offentlig upphandling.

Att irrelevanta krav förekommer i offentlig upphandling är ett problem också eftersom det upphandlingsrättsligt inte är tillåtet att uppställa krav som inte har någon koppling till föremålet för upphandlingen. Det pågår på EU-nivå en diskussion beträffande om man ska lätta på kravet på sådan koppling. Om man vill möjliggöra för fler små företag att delta i offentlig upphandling är det dock av avgörande betydelse att behålla det nu gällande villkoret att de krav som ställs ska ha koppling till föremålet för upphandlingen. Annars riskerar man att allvarligt försvåra för de små företagen.

För att komma till rätta med problemet med irrelevanta krav vid offentlig upphandling är det viktigt att ge vägledning åt de upphandlande myndigheterna i deras arbete med att formulera kraven i de förfrågningsunderlag som ligger till grund för upphandlingarna. Särskilt små upphandlande myndigheter/enheter kan ha användning av sådan vägledning. Kammarkollegiets vägledning ”Utformning av förfrågningsunderlag för upphandling av varor och tjänster” innehåller en checklista som skapar förutsättningar för ökad medvetenhet vid kravställandet. Detta skapar i sig bättre förutsättningar för relevant och proportionerligt kravställande.

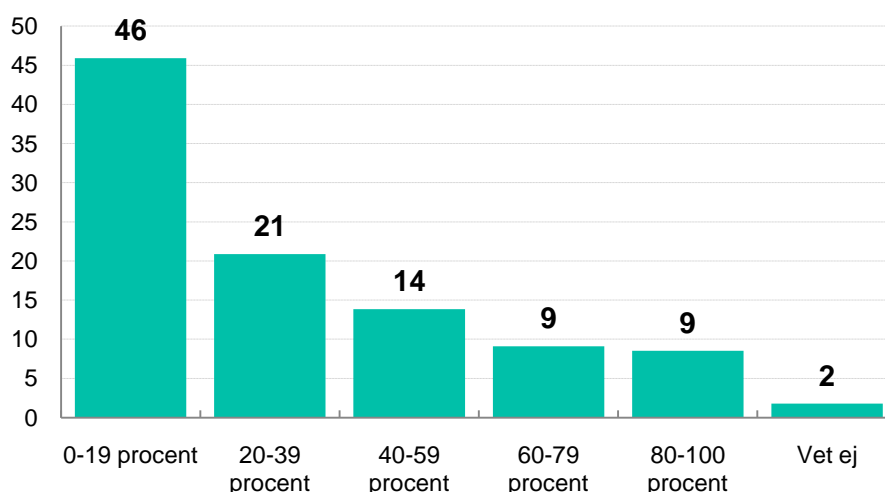
Offentlig sektors betydelse för företagens omsättning

Företagens försäljningskanaler och kundrelationer varierar givetvis, bland annat beroende på vilken sektor företagen verkar i. För exempelvis företag inom vård och omsorgssektorn är kommuner och landsting av naturliga skäl mycket betydelsefulla marknader. Inom andra områden är strukturen annorlunda och det allmänna är bara en bland många kunder. Men även inom sådana marknader kan givetvis det allmänna vara en mycket viktig kund för enskilda företag.

Hur viktig är då egentligen den offentliga sektorn som kund för de små företagen? Frågan nedan ställdes till små företag som deltar i offentlig upphandling.

Diagram 7

Ungefär hur stor andel av din omsättning avser försäljning till offentlig sektor?

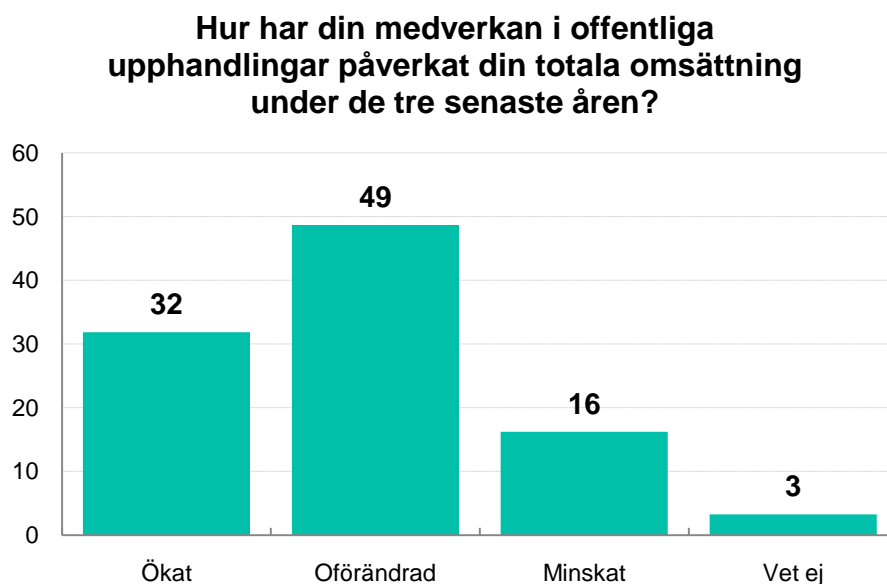


Resultatet visar att den offentliga sektorn svarar för under 20 procent av omsättningen för nära hälften (46 procent) av de småföretag som deltar i offentlig upphandling. För nära en femtedel (sammanlagt 18 procent) av företagen utgör offentlig sektor dock den största kundkategorin och svarar för mellan 60 och 100 procent av omsättningen. Särskilt för sist nämnda småföretag är det givetvis av mycket stor vikt att den offentliga upphandlingen genomförs på ett ändamålsenligt sätt och är tillgänglig även för mindre företag.

Offentlig upphandling har viss positiv effekt på omsättningen

För att få en bild av hur de små företagens totala omsättning påverkas har nedan fråga ställts till de företag som deltar i offentlig upphandling.

Diagram 8

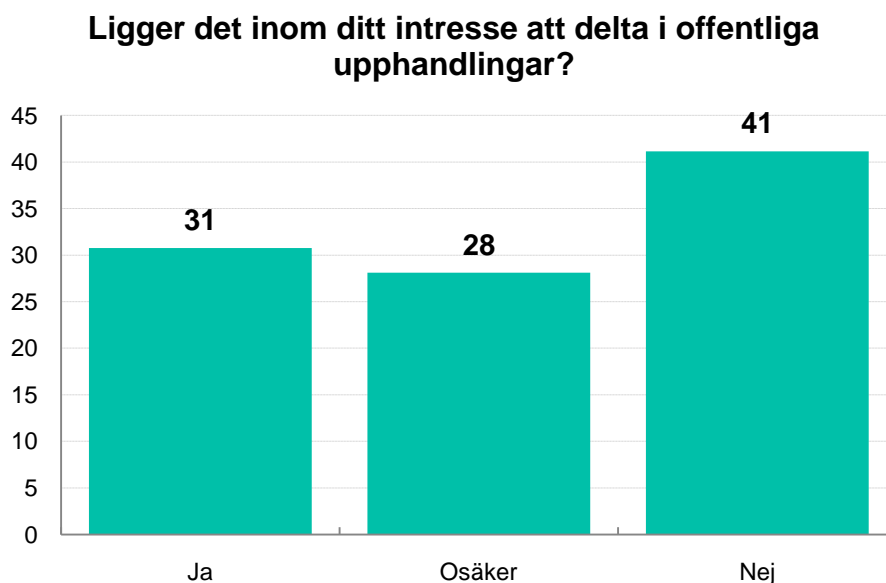


Svaren visar att nära hälften av företagen anger att de inte kan se någon effekt på den totala omsättningen under de tre senaste åren till följd av att de har medverkat i offentlig upphandling. En tredjedel av företagen (32 procent) ser positiva effekter på den totala omsättningen. Sammantaget ger resultaten vid handen att det är övervägande positiva omsättningsmässiga effekter för de små företagen av att delta i offentlig upphandling. Offentlig upphandling synes således skapa ett utrymme för goda affärer för små företag. Samtidigt anser dock 16 procent av de företag som har svarat att omsättningen har minskat till följd av deras deltagande i offentlig upphandling. Detta skulle kunna vara en effekt av att offentlig upphandling även kan leda till pressade priser – vilket förstås är negativt för berörda företag, men kan vara positivt för upphandlande myndigheter.

Ser fler småföretag affärsmöjligheter med offentlig upphandling?

Ser de små företag som i dagsläget inte deltar i offentlig upphandling detta som en framtida affärsmöjlighet? Företagarna har ställt frågan till de företag som har svarat att de inte deltar i offentlig upphandling och även till de företag som svarat att de är osäkra på om de deltagit i offentlig upphandling.

Diagram 9



Det vanligaste svaret på denna fråga (41 procent) är att företagen inte anser att det ligger inom deras intresse att delta i offentliga upphandlingar. Detta kan sannolikt delvis förklaras av att en del av dessa företag bedriver verksamhet inom sektorer där det inte förekommer offentlig upphandling. Det finns vidare i denna grupp företag som efter egna erfarenheter har kommit fram till att offentlig upphandling inte innebär en tillräckligt stor affärspotential för deras del. Sannolikt finns dock i denna grupp även företag som har svarat utifrån andra skäl, såsom exempelvis att man av andra har hört att det är krångligt och tidskrävande och att man därför inte finner det aktuellt – trots att man kanske inte ens har försökt själv.

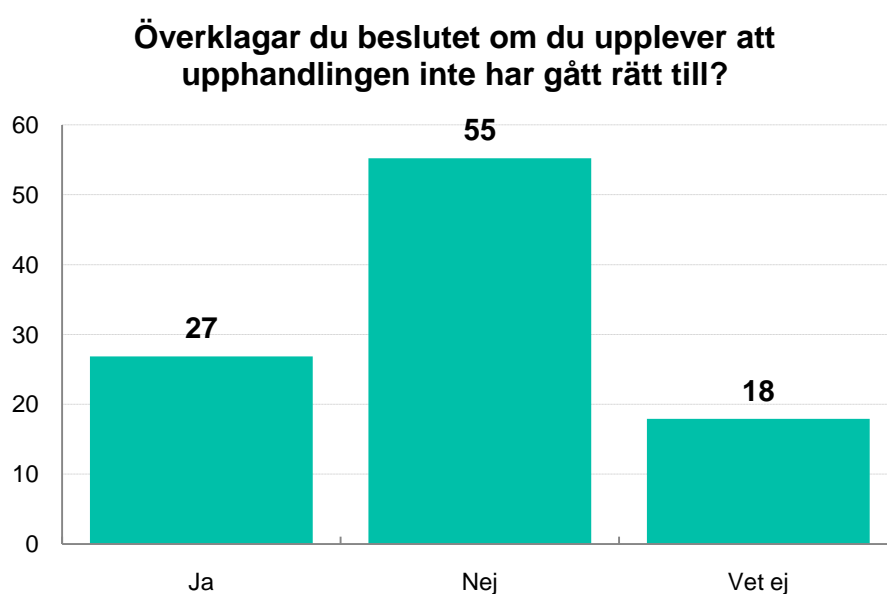
Av de svarande företagen är det närmare en tredjedel (31 procent) som anser att det vore intressant att delta i offentlig upphandling. Inom denna grupp finns det således en klar potential för fler små företag som i framtiden kan delta i offentlig upphandling, vilket är mycket positivt.

Det är en förhållandevis stor grupp företag (28 procent) som är osäkra på om offentlig upphandling kan vara något av intresse för dem. Tydlig information om vad offentlig upphandling innebär skulle förmodligen kunna skapa ökad medvetenhet och kan medföra att vissa företag i denna grupp framöver finner intresse av offentlig upphandling. Även i denna grupp finns således potential för fler småföretag inom offentlig upphandling.

Små företags överklaganden av offentliga upphandlingar

I diskussionerna om offentlig upphandling kommer allt som ofta frågan om problem med många – och tidsmässigt långa - överklagandeprocesser på tal. Det stämmer att en del upphandlingar överklagas, men det kan konstateras att det ändå är en mycket liten andel av det totala antalet offentliga upphandlingar. Den undersökning Företagarna presenterade 2007 visade att de små företagen ofta drar sig för att överklaga upphandlingar som de upplever har gått felaktigt till. Att detta alltså är fallet bekräftas av denna panelundersökning.

Diagram 10



Det är endast 27 procent av de små företag som deltar i offentlig upphandling som överklagar om de anser att upphandlingen gått felaktigt till. Detta ligger väl i linje med de svar som lämnades år 2007, då motsvarande resultat var 28 procent. Även andelen små företag som säger att de inte överklagar motsvarar väl resultatet från 2007 då denna andel var 53 procent.

Diagram 11



Den främsta anledningen till att de små företagen inte överklagar är att företagen anser att en överklagan kräver för mycket tid och resurser. Andelen företag som anger detta är 47 procent, vilket är samma nivå som 2007. Även den näst vanligaste orsaken – att man inte vill riskera att förstöra möjligheten till framtida affärer - ligger kvar på samma nivå och anges av en tredjedel av företagen.

Sammanfattning

De små företagen är navet i den svenska ekonomin. Över 99 procent av företagen i Sverige är små. Varje år köper kommuner, landsting och staten varor, tjänster och byggentreprenader för omkring 500 miljarder kronor. Offentlig upphandling är således av stor betydelse för samhällsekonomin. Många upphandlare upplever dock problem med att det kommer in få anbud. För att främja konkurrensen i de offentliga upphandlingarna och därigenom skapa förutsättningar för goda inköp för de allmänna medlen är det mycket viktigt att den potential som finns hos de många små företagen tas tillvara. Det är välkommet att regeringen på olika sätt uppmärksammat frågan och vill öka små och medelstora företags deltagande i offentlig upphandling.

Av central betydelse för att uppnå detta är att upphandlingarna så långt möjligt utformas på ett sätt som gör det möjligt även för små företag att delta.

Den undersökning som redovisas i denna rapport tyder på att de små företagens deltagande i offentlig upphandling fortfarande ligger kvar på samma nivå som för tre år sedan, dvs. på 27 procents deltagande. Samtidigt tyder svaren på att uppemot 75 procent av de små företagen verkar inom områden där det förekommer offentlig upphandling, så det finns en stor potential för att fler små företag ska kunna delta. Detta styrks av att 31 procent av de företag som i dag inte deltar i offentlig upphandling uttryckligen har svarat att det skulle vara intressant att göra det i framtiden. Detta är mycket positivt. Därutöver finns en grupp företagare som är osäkra på offentlig upphandling skulle kunna vara något för dem, men även inom denna grupp finns sannolikt företag som i framtiden kan landa i att vilja prova på offentlig upphandling.

Svaren som lämnats inom ramen för denna undersökning visar att den enskilt viktigaste orsaken till att de små företagen avstår från offentlig upphandling är att det är krångligt och tar lång tid. Det är i dag dessutom fler företag som anger detta som skäl än vid tidigare undersökning (28 procent i dag jämfört med 17 procent år 2008). Undersökningen visar tyvärr även att krånglet verkar ha ökat, för hela 56 procent av de företag som deltar i offentlig upphandling anser att det har blivit krångligare under den senaste treårsperioden. Detta är illavarslande. De små företagen är, på grund av sin småskaliga verksamhet, ofta mycket känsliga för resurskrävande hantering. Det finns därmed en risk för att fler små företag kan komma att välja bort offentlig upphandling om krånglet fortsätter att tillta.

Det finns även skäl att i sammanhanget nämna att Företagarna i en separat rapport³ har uppmärksammat problematiken med stora upphandlingar. För 15 procent av de små företagen är den främsta anledningen till att de inte deltar i offentlig upphandling att kontrakten är för stora. Detta problem löses bäst genom att de upphandlande myndigheterna/enheterna så långt möjligt gör det möjligt att lägga anbud på mindre delar av stora upphandlingar.

³ Företagarnas rapport "Stora upphandlingar och små företag", januari 2011

Den aktuella undersökningen visar vidare att allt fler små företag som deltar i offentlig upphandling upplever att det ställs irrelevanta krav i upphandlingarna. Hela 80 procent anger att det ställs krav som inte är relevanta för den vara eller tjänst som upphandlas, jämfört med 60 procent år 2008. 59 procent av företagen lägger anbud, trots att de möter irrelevanta krav. Undersökningen visar dock även att 41 procent av småföretagen avstår från att lägga anbud på grund av irrelevanta krav. Det är därmed tydligt att irrelevanta krav leder till färre anbud från små företag och sämre konkurrens i offentlig upphandling.

Resultaten visar även att det är övervägande positiva omsättningsmässiga effekter för de små företagen av att delta i offentlig upphandling. Offentlig upphandling skapar således ett utrymme för goda affärer för små företag.

Slutligen visar rapporten att endast 27 procent av de små företag som deltar i offentliga upphandlingar överklagar beslutet om de anser att upphandlingen har gått felaktigt till. Majoriteten av de små företagen överklagar således inte och de huvudsakliga orsakerna till detta är att det krävs för mycket tid och resurser (47 procent) respektive att man inte vill riskera att förstöra framtida möjligheter till affärer med den upphandlande myndigheten/enheten (35 procent).

Rekommendationer

Det är glädjande att kunna konstatera att det finns en tydlig potential för att fler små företag i framtiden kan komma att delta i offentlig upphandling. För att skapa förutsättningar för att dessa företag ska ta steget är det angeläget med god och tillgänglig information om vad offentlig upphandling innebär. Även genom att uppmärksamma exempel på företag som har lyckats uppnå goda affärer kan fler nya, små företag uppmuntras att lägga anbud i offentlig upphandling.

För att göra den offentliga upphandlingen mer tillgänglig för de små företagen är det angeläget att minimera krånglet och tidsåtgången det innebär för företagen att delta. Detta krångel och tidsåtgången är framför allt kopplat till företagets arbete med att tolka de, ofta omfattande, förfrågningsunderlagens olika krav och utforma anbud utifrån detta. De krav som uppställs i förfrågningsunderlagen är inte något som styrs av upphandlingsreglerna, utan detta bestäms av de upphandlande myndigheterna/enheterna själva. För att komma åt ”krångelproblematiken” handlar det därför om att de upphandlande myndigheterna/enheterna måste hitta ett bra förhållningssätt när de utformar upphandlingarna och sina förfrågningsunderlag.

Irrelevanta krav är vanligt förekommande och leder till färre anbud från små företag och sämre konkurrens i offentlig upphandling. Om man vill möjliggöra för fler små företag att delta i offentlig upphandling är det av avgörande betydelse att behålla det nu gällande villkoret att de krav som ställs ska ha koppling till föremålet för upphandlingen. Annars riskerar man att allvarligt försvåra för de små företagen.

Det kan konstateras att det från regeringens sida under de senaste åren har satts en hel del fokus på att försöka förbättra och förtydliga upphandlingsprocessen bl.a. genom att skapa upphandlingsstöd för såväl företag som upphandlande myndigheter. Dessa satsningar är välkomna. Mot bakgrund av resultaten i denna undersökning syns än så länge tyvärr inga tecken på att de små företagen skulle uppleva mindre krångel i upphandlingsprocessen – snarare tvärt om. Förhoppningen är dock att satsningarna ska kunna bidra till balanserade förfrågningsunderlag och mindre krångel vid de offentliga upphandlingarna i framtiden. Det upphandlingsstödjande arbetet bör därför fortsätta och framför allt spridas ut till avnämarna. Det är särskilt viktigt att ge de små upphandlande myndigheterna/enheterna, som ofta har begränsade resurser avsatta för arbetet med offentlig upphandling, stöd i denna process. Det kan även vara av värde att på lämpligt sätt uppmärksamma och sprida goda exempel på upphandlingar som skapat förutsättningar för små företags deltagande.

I sammanhanget bör även poängteras vikten av att ledningen i de offentliga verksamheterna ser den strategiska funktion som offentlig upphandling är och ger sina respektive upphandlingsfunktioner tillräckliga resurser för att på ett tillfredsställande sätt kunna utföra denna samhällsekonomiskt viktiga verksamhet.

Följande punkter framstår som särskilt viktiga för offentlig sektor att i sitt upphandlingsarbete uppmärksamma för att skapa förutsättningar för små företag att delta i offentlig upphandling.

- **Skapa dialog**
Informera på lämpligt sätt och i god tid företagen på marknaden om framtida inköpsplaner. Det finns även ett värde i att ha uppföljande dialog med de företag som lämnat anbud i en genomförd upphandling.
- **Kommunicera upphandlingarna**
Det är viktigt att företagen lätt kan hitta information om pågående, planerade eller genomförda upphandlingar. Utöver att annonsera i annonsdatabaser kan exempelvis den egna hemsidan eller lokala tidningar vara bra informationskanaler för att nå ut till små lokala företag.
- **Gör inte förfrågningsunderlagen krångligare än nödvändigt**
Tänk på att den absoluta huvuddelen av alla företag är små. Bifoga exempelvis checklistor över alla sådana uppgifter som företagen måste bifoga i sina anbud. På det sättet kan onödiga missar undvikas.
- **Elektronisk upphandling kan underlätta**
Att lämna in anbud elektroniskt kan förenkla och förtydliga upphandlingsprocessen och på så sätt vara bra för små företag, förutsatt att e-upphandlingssystemen är brett tillgängliga och inte innebär extra kostnader för företagen.

- **Hämta själv in information**
Genom en lagändring är det sedan den 15 juli 2010 den upphandlande myndigheten/enheten som själv ska hämta in vissa uppgifter om anbudsgivarna. I syfte att ytterligare minska den administrativa bördan för företagen bör upphandlande myndigheter/enheter så långt möjligt dock sträva efter att på ett likabehandlande sätt själva hämta in även andra dokument från andra myndigheter.
- **Ställ relevanta och proportionerliga krav**
Det är mycket viktigt att de krav som ställs är relevanta för den vara eller tjänst som upphandlas. Det måste således finnas en koppling mellan kraven och föremålet för upphandlingen. Kraven måste vidare stå i proportion till det som upphandlas. Detta innebär att kraven ska vara både lämpliga och nödvändiga för att uppnå syftet med upphandlingen. Arbetet med att hitta en lagom nivå i sitt kravställande utifrån den enskilda upphandlingen kan vara komplex. Kammarkollegiets vägledning ”Utformning av förfrågningsunderlag för upphandling av varor och tjänster” bör dock kunna utgöra ett värdefullt verktyg att använda i detta arbete.
- **Följ upp kraven som ställs**
Det är viktigt för förtroendet för offentlig upphandling att följa upp de vinnande företagens efterlevnad av de krav som ställs. Att sådan uppföljning sker av det vinnande anbudet är även viktigt för att inte snedvrída konkurrensförutsättningarna för de företag som deltar i upphandlingarna.
- **Dela upp stora upphandlingar**
Vid stora upphandlingar bör företagen ges möjlighet att lämna anbud på mindre delar, till exempel produktmässigt eller geografiskt. Det skapar förutsättningar även för små företag att lägga anbud.
- **Uppmärksamma möjligheterna till samarbete**
Lagstiftningen identifierar två olika sätt för företag att samarbeta vid offentlig upphandling: Åberopande av annans kapacitet respektive att lägga gemensamt anbud. Dessa möjligheter bör informeras om i förfrågningsunderlagen.

Företagarna är medvetna om att det på olika håll i upphandlar-Sverige pågår arbete i syfte att skapa förutsättningar för att fler små företag ska delta i offentlig upphandling. Detta är positivt och det är angeläget att detta arbete fortsätter. Det är givetvis även betydelsefullt att fler små företag uppmärksammar de affärsmöjligheter som faktiskt finns med offentlig upphandling. Detta är av betydelse för hela samhällsekonomin och Företagarna välkomnar en fortsatt dialog om dessa frågor.