

Podcast Konkurrenten

Avsnitt 61: Nya upphandlingsregler – Med större frihet kommer större ansvar

Textversion av Konkurrenten avsnitt 61 (publicerat 25 maj 2022), vill du hellre lyssna på avsnittet kan du ta del av det på vår webbplats www.konkurrensverket.se/konkurrenten.

Marie Strömberg Lindvall:

Hej och välkommen till Konkurrenten. I dag är ämnet för podden de nya upphandlingsreglerna. Alla med koll på upphandling vet ju förstås att de nya förändrade reglerna gäller sedan 1 februari i år, det vill säga 2022.

Här på Konkurrensverket bestämde vi oss ganska snabbt för att vi ville diskutera de här förändringarna och vad de innebär i ett avsnitt av den här podden. Men vi bestämde oss också för att avvakta en stund, dels ville vi få möjlighet att göra en första analys av förändringarna och dels ville vi vänta och se om det kanske kom in frågor om någonting som var särskilt svårt att förstå eller om folk undrade någonting särskilt. Så vi bestämde oss för att hålla på den här inspelningen en stund och nu har vi gjort det. Men nu har vi väntat färdigt. Nu är det dags att prata om de här nya reglerna.

Jag som leder podden heter Marie Strömberg Lindvall, men de som ska bidra med sakkunskapen är Klara och Therése. Klara, vem är du?

Klara Thorngren:

Jag heter Klara Thorngren. Jag är jurist på Konkurrensverkets enhet för upphandlingstillsyn. Jag jobbar främst med att utreda tillsynsärenden som rör otillåtna direktupphandlingar, men även med en hel del annat. Och jag har bland annat jobbat en hel del med de här nya reglerna och analyserat vad de kommer att innebära och vad *vi* tror de kommer att innebära.

Marie Strömberg Lindvall:

Och så har vi Therése.

Therése Westermark:

Jag heter Therése Westermark och jag är enhetschef för upphandlingstillsyn där Klara arbetar. Jag är relativt nytilträdd ungefär två månader har jag varit på Konkurrensverket.

Marie Strömberg Lindvall:

Välkomna båda två och kul att ha er här. Innan vi kastar oss in i detta så matiga område som vi i dag ska diskutera, det vill säga de nya reglerna, då tänkte jag faktiskt börja med att fråga er: hur känner man sig som upphandlingsjurist på Konkurrensverket när det kommer ett sådant här helt batteri med nya regler? Blir man nervös? Tycker man det är spännande? Kul? Eller tänker man ingenting? Vad säger du Klara?

Klara Thorngren:

För det första så tycker jag det är väldigt kul när nya regler kommer, just för att det visar att det finns ett intresse för det området som vi jobbar med, så det är första känslan skulle jag säga. Och sedan är det också väldigt kul att få sätta sig in i nya regler och se vad de kommer att innebära.

Therése Westermark:

Det är som Klara säger, det är väldigt, väldigt spännande! Det är ju en helt ny lagstiftning som regeringen tar fram, och det är yttranden, och det är via remisser och så vidare. Förarbeten ... och då är det kul att ha jurister som man sätter i arbete som tar fram de här olika utmaningarna som det innebär. Det är roligt men det är mycket jobb. Men framför allt, med de här nya upphandlingslagarna, så måste jag säga att äntligen har man satt upphandling på kartan igen. Det blir mycket debatt, det blir mycket poddar, det blir mycket artiklar och så vidare när en ny lagstiftning kommer och det tycker jag har varit jätteroligt, så det ska bli jättekul att följa den här nya lagstiftningen.

Marie Strömberg Lindvall:

Då tycker jag att vi ger oss i kast med det här nya regelverket. Jag tänker dock att vi ska börja med att diskutera huvudsyftet med de här förändringarna. Varför har de kommit till stånd överhuvudtaget?

Therése Westermark:

Upphandlande myndigheter och alla som jobbar med inköp har tyckt att de är ganska svåra. De är svårhanterliga och det övergripande syftet har varit fokus på att förenkla lagstiftningen helt enkelt, att det ska vara enklare att följa lagen, det ska vara enklare att upphandla rätt, så att säga. Och ett ytterligare mål eller ett av de främsta målen är faktiskt att ge de upphandlande myndigheterna mer flexibilitet, att själva få utforma sina upphandlingar.

Marie Strömberg Lindvall:

Mer flexibilitet än vad man har haft tidigare.

Therése Westermark:

Mer flexibilitet än vad man har haft, men vi kommer att gå in lite på den flexibiliteten och hur vi ser på det helt enkelt lite senare i vår podd.

Klara Thorngren:

Exakt. Det är de huvudsakliga delarna: att förenkla och ge mer flexibilitet. Och sedan ska man också säga att i arbetet med att göra regelverken enklare och mer flexibla har man också beaktat andra värden. Man har tänkt på att utforma regelverken på ett sätt som ska främja att upphandlande myndigheter tillvaratar konkurrens på marknaden för att främja den goda affären och till exempel möjliggöra för upphandlande myndigheter att beakta eller ta strategiska hänsyn av olika slag.

Marie Strömberg Lindvall:

Jag bryter in här på en gång, Klara. Strategiska hänsyn, vad handlar det om?

Klara Thorngren:

Till exempel att man ska kunna utforma upphandlingar på ett sätt som värnar om miljön eller där man tar hänsyn till, till exempel, arbetsrättsliga villkor. Sådana frågor.

Marie Strömberg Lindvall:

Vad är det då för lagar och regler som har ändrats? Berätta Klara.

Klara Thorngren:

De lagar som har varit föremål för ändring är Lagen om offentlig upphandling, LOU som den förkortas, som vi säkert kommer att kalla den för nu när vi pratar om den här. Det är också Lagen om upphandling inom försörjningssektorerna, Lagen om upphandling på försvars- och säkerhetsområdet. Det är de som har varit föremål för det här större flexibilitets- och förenklingsarbetet. Och sedan är det också så att Lagen om koncessioner har varit föremål för ändring, men då bara vad gäller regler för efterannonsering, så inte de här stora ändringarna.

Marie Strömberg Lindvall:

Och visst sade du att det är framför allt LOU vi kommer att prata om här.

Klara Thorngren:

Exakt. Det man väl också ska säga är att närmare bestämt är det så att det är de icke-direktivstyrda delarna av de här lagarna som har varit föremål för ändringar.

Marie Strömberg Lindvall:

När du säger icke-direktivstyrda delarna, då får du förklara. Vad är en icke-direktivstyrd del?

Klara Thorngren:

Det man kan säga är att (om man då utgår från LOU) det är att LOU är uppdelad i två delar: det är en direktivstyrd del, och en icke-direktivstyrd del. Den direktivstyrda delen är utformad utifrån direktiv från EU. De här direktiven har till huvudsakligt syfte att främja den fria rörligheten på EU:s inre marknad och de här direktivstyrda delarna av lagen (LOU) gäller som huvudregel för upphandlingar som bedöms ha ett gränsöverskridande intresse. Alltså upphandlingar där man utgår från att företaget i andra EU-länder än Sverige kan ha ett intresse av att delta i upphandlingen. I de här EU-direktiven som ligger till grund för den svenska lagen, de svenska direktivstyrda reglerna, så finns tröskelvärden som är en form av ekonomiska gränsvärden. När värdet av en upphandling överstiger det tröskelvärde som gäller för upphandlingen, då bedöms upphandlingen vara av gränsöverskridande intresse.

Marie Strömberg Lindvall:

Direktivstyrt alltså.

Klara Thorngren:

Direktivstyrt, precis. Och sedan finns det också den här icke-direktivstyrda delen av LOU, och det är den som har varit föremål för ändringar. Den bygger då inte på de här direktiven utan det är någonting som vi i Sverige själva har valt att införa, som vi har utformat. Vi har utformat det på ett sätt som är ganska likt sätt hur det har sett ut i de här EU-direktiven, men det är i alla fall vi som har valt att införa det på eget initiativ.

Therése Westermärk:

Och det har vi kunnat göra i och med att det är icke-direktivstyrda för de andra är ju direkt direktivstyrda och där är vi bundna att följa dem.

Klara Thorngren:

Och de här icke-direktivstyrda delar av lagarna gäller då som huvudregel när värdet i en upphandling understiger de här tröskelvärdena som har ställts upp av EU.

Marie Strömberg Lindvall:

Och då försöker jag komma ihåg det här nu då, att det är de icke-direktivstyrda som vi i huvudsak talar om här.

Therése Westermärk:

Precis.

Klara Thorngren:

Exakt. Och då när vi ska diskutera de här ändringarna så ska det sägas att den här lagstiftningen är uppdelad, om vi tar LOU som exempel, i en direktivstyrd del och en icke-direktivstyrd del. Och den icke-direktivstyrda delen har samlats i ett kapitel i LOU där det finns regler – sedan hänvisar också det här icke-

direktivstyrda kapitlet till den direktivstyrda delen. Så det är så det har sett ut tidigare.

Marie Strömberg Lindvall:

Vi ger oss i kast med de viktigaste förändringarna då, rent konkret.

Therése Westermarck:

Ja, de viktigaste förändringarna, ja. Det övergripande upplägget av lagen, det vill säga att det finns en direktivstyrd del och en icke-direktivstyrd del, gäller alltså fortfarande. Men man har gjort andra förändringar av lagens struktur. Bland annat har de icke-direktivstyrda reglerna, som tidigare fanns i ett kapitel delats upp i två kapitel, där det ena gäller annonserad upphandling och det andra för direktupphandling.

Hänvisningarna mellan de olika delarna av regelverken har man minskat, genom att man i stället tagit in regler direkt i de icke-direktivstyrda delarna i lagstiftningen. Och utöver ändrad struktur så har man tagit bort vissa regler (men även tillfört vissa regler, ska vi också säga). Det man ska ta fasta vid, som vi verkligen vill flagga för från Konkurrensverkets synpunkt, det är att – som vi har sagt under hela podden eller tills nu – är ju att det är en förenklingsutredning. Det ska vara enklare att använda lagstiftningen.

Men det innebär inte en frihet att använda den hur man vill. Utan det viktiga är fortfarande att komma ihåg de upphandlingsrättsliga principerna. Att hela tiden jobba efter det, och konkurrensutsätta, och ha det med sig., För det är ändå lagstiftarens mening, även om det är en förenkling. Men förenklingen ålägger också myndigheterna ett större ansvar kan man säga, Klara, eftersom det fortfarande måste göras en grundlig bedömning: vilket upphandlingsförfarande, eller hur man ska göra sitt inköp av en vara eller tjänst, med beaktande av de upphandlingsrättsliga principerna.

Klara Thorngren:

Om man ska sammansätta målet med de här ändringarna, så hade det varit att regelverken ska ställa upp ramarna för upphandlande myndigheter och enheter inom ramarna för genomförda upphandlingar, men de ska också innehålla skyddsregler för leverantörer. Och sedan i övrigt så är det de grundläggande upphandlingsrättsliga principerna: proportionalitet, likabehandling, icke-diskriminering och transparens. Så det handlar helt enkelt om en avvägning mellan flexibilitet och förenkling i form av färre regler å ena sidan, och de risker en för öppen reglering för med sig å andra sidan.

Marie Strömberg Lindvall:

Ska vi ta oss vidare till frågan om direktupphandlingsgränser, ska du säga någonting om det Therése?

Therése Westermark:

Ja. Man har ju höjt direktupphandlingsgränserna till exempel för sociala tjänster och andra särskilda tjänster. Och det har faktiskt blivit en ganska stor markant skillnad för förut var de på mellan 600.000 upp till 2 miljoner och nu är de uppe i 7,8 miljoner. Till exempel andra tjänster är juridiska tjänster, sociala tjänster oftast inom sjukvården, hemtjänst till exempel.

Marie Strömberg Lindvall:

Nu pratar ni om direktupphandlingsgräns och ni pratar om tröskelvärden, det kanske är ABC för en upphandlingskunnig, men dra gärna skillnaden mellan tröskelvärden och direktupphandlingsgräns. Vem känner sig manad?

Klara Thorngren:

Tröskelvärde, det är ett ekonomiskt gränsvärde som ställs upp i de här EU-direktiven som ligger till grund för de direktivstyrda delarna av lagarna. Och det avgör om det är en direktivstyrd upphandling eller inte. Direktupphandlingsgränsen, det är ett ekonomiskt gränsvärde som vi har ställt upp i den svenska lagstiftningen som avgör om man får direktupphandla eller inte.

Marie Strömberg Lindvall:

Och vilka belopp pratar vi om? Du var inne och nämnde Therése, vi har gått mellan 600 000 och 2 miljoner ända upp till 7,8 för sociala tjänster.

Therése Westermark:

Sociala tjänster och andra vissa tjänster, och då är det ett specifikt då, som vi kan nämna, är juridiska tjänster.

Klara Thorngren:

Och det man har gjort, det är att i Sverige så har man höjt direktupphandlingsgränsen så att den numera sammanfaller med EU:s tröskelvärde för de här sociala tjänsterna och andra särskilda tjänsterna. Man har liksom utnyttjat hela det nationella utrymmet till direktupphandling. Det finns en ytterligare ändring och det är också att numera framgår direktupphandlingsgränsen för varor och för vissa typer av tjänster direkt av lagen och det har det inte gjort tidigare, så det är en nyhet.

Marie Strömberg Lindvall:

Då tänker jag att vi fördjupar oss lite mer i den här frågan vad gäller att det finns en del regler som har tagits bort. Ni har nämnt det, Klara nämnde det tidigare, skulle du kunna konkretisera det Therése, vad är det för regler som tas bort, som har tagits bort som inte finns längre då i det nya regelverket?

Therése Westermark:

Ja, några exempel är, det gäller kring val av förfaranden, tilldelning, kvalificering.

Marie Strömberg Lindvall:

Val av förfaranden tycker jag vore intressant att höra någonting om. Vad är det som har hänt här?

Klara Thorngren:

Precis som tidigare så gäller den annonseringsskyldighet som har gällt som huvudregel, men förut har det i lagen funnits specifika förfaranden som man ska använda när man annonserar en upphandling. Nu har man tagit bort dem och i stället är det upp till den upphandlande myndigheten att utforma upphandlingen på det sätt som är mest ändamålsenligt i form av det man upphandlar men då i beaktande av de upphandlingsrättsliga principerna, det är de som sätter ramarna för vad man får och inte får göra.

Marie Strömberg Lindvall:

Som upphandlande myndighet får man alltså själv bestämma hur man ska gå till väga på ett annat sätt nu än vad man fick tidigare?

Therése Westermark:

Ja, precis. Det är så det är, men som vi sade då, med flexibiliteten, men återigen det här att man är noggrann om hur man gör och framför allt att man konkurrensutsätter.

Klara Thorngren:

Precis. Att man konkurrensutsätter, det gäller ju fortfarande. Men sedan är det upp till den upphandlande myndigheten att inom ramen för de upphandlingsrättsliga principerna bedöma hur upphandlingen, hur man utformar den, på ett mest ändamålsenligt sätt.

Marie Strömberg Lindvall:

Det här låter ju väldigt intressant. Jag tänker på om man jobbar som upphandlare: det innebär ju, det blir ju inte ett nytt yrke, men man får andra saker att förhålla sig till ... eller drar jag för långa växlar på vad förändringarna innebär?

Therése Westermark:

Nej, men så är det till viss del men egentligen om vi ska hårdra det så vet vi inte riktigt. Utan det här måste praxis utvisa. Vi måste välja vilka frågor vi ska tillsyna helt enkelt. Alltså vad vi i de här nya reglerna... hur myndigheterna kommer utforma sina underlag, hur tillgodoses de upprättsliga principerna? Vad man stängas med, det blir ju ett stort uppdrag för oss på Konkurrensverket, men även för domstolarna eller domstolen, där vi får praxis, förhoppningsvis, och ser hur vi ska tolka. För det finns förarbeten och så vidare men vi vet faktiskt inte riktigt ännu, det måste vi invänta.

Marie Strömberg Lindvall:

Precis. Och det kommer att ta lite tid.

Therése Westermark:

Det kommer att ta lite tid. Och därför så är det ett jätteviktigt medskick att man tar det försiktigt. Är man osäker på hur det ska tolkas och så vidare, då har vi Upphandlingsmyndigheten som man kan ringa och rådfråga. Har man tips till oss så får man gärna komma med det, om det är något som man ser som vi behöver titta på extra, för vi kommer ju att följa det här ordentligt.

Klara Thorngren:

Det man också kan säga är att hur snabbt vi kommer att få veta hur stora skillnader och mer flexibelt det blir, det beror ju också på hur de upphandlande myndigheterna väljer att jobba framöver, i vilken mån man kommer utnyttja den potentiella flexibiliteten som de här ändringarna innebär.

Marie Strömberg Lindvall:

Och det har vi förstås ingen som helst aning om än.

Therése Westermark:

Men Klara du kan ju komma in på nästa då kan jag säga bara direkt, ett av de stora nya förändringarna eller ett nytt undantag som är lite utmanande.

Klara Thorngren:

Ja, vi har ju pratat lite grann om regler som tas bort, men ett exempel på en helt ny regel är ett nytt undantag från den annonseringskyldighet som huvudregel gäller enligt upphandlingslagarna. Det nya undantaget innebär att det under vissa förutsättningar kommer att finnas möjlighet att direktupphandla angelägna behov i samband med överprövning, alltså att direktupphandla i samband med att en upphandling eller ett avtal blir föremål för prövning i domstol.

Marie Strömberg Lindvall:

Och det har man inte fått förut?

Klara Thorngren:

Det finns ett undantag för synnerlig brådska som under vissa förutsättningar har kunnat tillämpas i den typen av situation, men det här nya undantaget är utformat på ett annat sätt specifikt för just den situationen att en upphandling hamnar i en domstol.

Therése Westermark:

Och den här tror ju vi kommer att bli en, för myndigheterna, så har man sett att den här kommer att bli en liten prövning. För att det är också en risk att så fort en upphandling blir överprövad att då tillgodose det med ett direktupphandlat avtal, för är det så att man direktupphandlar ett avtal, att man vänder sig till en leverantör då under pågående överprövning så kan det – om man inte har rätt till att stödja sig på undantaget – så kan det bli en otillåten upphandling. Så det här kommer att bli väldigt intressant att följa, men det är samma sak här: planera era upphandlingar, för en överprövning och en upphandlingsprocess tar tid. Många

upphandlingar blir överprovade, så det är något man bör ta i beaktande när man gör sina tidplaner.

Marie Strömberg Lindvall:

Och det här vet jag att ni har nämnt tidigare när vi har pratats vid inför podden att det här är någonting som Konkurrensverket kommer att följa, utvecklingen här.

Therése Westermark:

Ja, det här kommer vi absolut följa, man hamnar ju i avtalslösa tillstånd beroende på överprovningar ibland, det är ju de utmaningar som upphandlande myndigheter har, det vet vi. Men det är inte en läkning i lagstiftningen det här att det bara att direktupphandla så fort någonting blir överprovat.

Klara Thorngren:

Jag tror att det här är en regel som är väldigt efterfrågad hos många upphandlande myndigheter men man ska veta att det är ett undantag och precis som alla undantag i upphandlingslagstiftningen så ska det här tillämpas med restriktivitet i nuläget eftersom det är ett helt nytt undantag så kommer vi behöva följa hur stort tillämpningsområde det här undantaget kommer att få.

Marie Strömberg Lindvall:

Det här är ju ingen podd för spekulation direkt men nu tänkte jag ändå fråga. Tror ni det kommer att ta en stund innan ni börjar se det här användas?

Therése Westermark:

Ja, det tror vi, eftersom upphandlingar som påbörjats innan 1 februari inte omfattas av det här. Det är först efter 1 februari som myndigheterna har kunnat jobba efter de här nya reglerna, så det här kommer nog ta ett tag, absolut. Jag kan tänka mig att vi i höst kanske kommer att se hur upphandlingarna ser ut och det ska bli jättespännande, men det är också utmaningar. Jag tror även upphandlande myndigheter, kommuner, och så vidare, tycker det också, att det är en spännande tid. Men det är viktigt att vi som tillsynsmyndighet också håller lite koll så att man får vägledning och att vi också kan arbeta proaktivt för att hjälpa myndigheterna när det gäller hur man ska tolka lagstiftningen.

Klara Thorngren:

Precis. Tillsyn handlar ju mycket om att ge förutsättningar att göra rätt. Så det här är absolut någonting där vi ser att vi har ett ansvar att gå in och tydliggöra i den mån vi kan.

Therése Westermark:

Ja.

Klara Thorngren:

Någonting som är väldigt viktigt att tänka på, vad gäller det här nya undantaget, är att det bara gäller vid icke-direktivstyrd upphandling. Jag tänker specifikt på att man måste beräkna värdet av direktupphandlingen noggrant. Och någonting som man särskilt ska tänka på, det är att under vissa förutsättningar kan det vara så att direktupphandlingen som man vill genomföra med stöd av undantaget är del av samma upphandling – alltså den bakomliggande upphandlingen, den annonserade upphandlingen som är föremål för överprövning – vilket i sådana fall innebär att när man beräknar värdet av direktupphandlingen så ska man ha koll på värdet av **både** direktupphandlingen **och** den bakomliggande upphandlingen. Så är det någonting som är jätteviktigt att tänka på. Man måste också tänka på att det även i värdeberäkningsreglerna finns regler som innebär att flera olika kontrakt ska räknas samman vid beräkning av värdet av ett kontrakt, så det är väldigt viktigt att tänka på.

Marie Strömberg Lindvall:

Nu har vi pratat ganska mycket om den del av de ändringar som har skett i det nya regelverket. Är det någonting mer ni vill att vi tar upp här? Någonting som ni gärna vill lyfta här och nu.

Therése Westermärk:

Värdeberäkningsreglerna i de icke-direktivstyrda regelverken tas bort. Nu behöver man alltså bara tillämpa 5:e kapitlet och regeln om samma slag försvinner. Det är viktigt att komma ihåg att det även i 5:e kapitlet finns regler som säger att enskilda upphandlingar ska räknas samman med andra upphandlingar vid värdeberäkningen.

Klara Thorngren:

Och det här med att den här regeln om samma slag (som tidigare har inneburit att man vid värdeberäkningen av en direktupphandling ska beakta den upphandlande myndighetens övriga direktupphandlingar av samma slag, som man har gjort under räkenskapsåret) är någonting som vi har fått en del funderingar kring, "vad gäller nu?" Där ska man ju säga att det även i 5:e kapitlet, eller de här direktivstyrda värdeberäkningsreglerna som alltså gäller ännu, finns regler som innebär att olika upphandlingar – ett flertal upphandlingar – ska beaktas vid beräkning av värdet av en upphandling. Då tänker jag till exempel på regeln om regelbundet återkommande liknande kontrakt. Det är en regel som handlar om att man inte ska kunna dela upp inköp för att värdet av inköpet ska delas upp för att upphandlingen då ska falla utanför upphandlingslagstiftningens tillämpningsområde. Regeln innebär att när man beräknar värdet av ett kontrakt så måste man kolla både vad och vilka liknande varor eller tjänster har man upphandlat tidigare, vilka liknande varor eller tjänster förväntar man sig att man ska upphandla under det kommande året, och göra bedömningen av upphandlingen eller kontraktets värde utifrån det. Så det handlar helt enkelt om

att man måste planera sina inköp, skapa sig en helhetsbild och beräkna värdet utifrån sitt totala behov.

Therése Westermark:

Och det där kan vi också understryka: planera inköpen. Det är ju det som det handlar om, för att man ska kunna beräkna sina värden, ha det man jobbar med på myndigheten, med budget och så vidare. Vad är det för varor och tjänster vi behöver köpa in under ett år till exempel, beräkna värdet på det. Ta höjd för det ordentligt, för som Klara sade: inget kringgående kring lagstiftningen gällande värdet, det är inte det som lagstiftaren vill uppnå överhuvudtaget.

Marie Strömberg Lindvall:

Nu har vi hört om de här förändringarna, vad som har hänt, vad som gäller nu. Blir det enklare nu, blir det flexiblare?

Klara Thorngren:

Jag skulle vilja säga att det kan bli flexiblare. Men i vilken mån det kommer att bli flexiblare är någonting som vi får följa. Så som man nu utformar de här icke-direktivstyrda reglerna så kommer det i varje enskilt fall, i varje enskild upphandling, bli fråga om att bedöma vad som är tillåtet utifrån dels de uttryckliga regler som finns i de icke-direktivstyrda delarna av lagen och dels utifrån de upphandlingsrättsliga principerna. Och det gör man med hänsyn till om hur omständigheterna i det enskilda fallet ser ut, så om det kommer att bli mer flexibelt eller inte, det får man nog se i varje enskilt fall. Huruvida det blir mer flexibelt eller inte beror också på hur upphandlande myndigheter kommer att jobba med det här och i vilken mån man kommer att utnyttja den nu utökade flexibiliteten.

Marie Strömberg Lindvall:

Enkelheten då, blir det enklare?

Klara Thorngren:

Jag tror kanske inte nödvändigtvis att det är så att det blir enklare bara för att man tar bort uttryckliga regler. För många tror jag att de här upphandlingsrättsliga principerna som nu kommer styra huvudsakligen sitter i ryggmärgen och att det är någonting man känner sig trygg med, man känner att det här är en ändamålsenlig ordning och att man utgår från dem. Men jag tror också att det är många som känner att det är en ganska stor uppgift som man har fått överlämnad till sig, och så är det ju. De här upphandlingsrättsliga principerna är svåra, innebörden av dem kan variera lite grann beroende på upphandlingskaraktär, vad det är man upphandlar och upphandlingsvärde, så det är ett ganska stort ansvar man får som upphandlare.

Therése Westermark:

Det är viktigt att se till, precis som Klara sade, upphandlingsvärde,

kontraktsvärde, upphandlingskaraktär, hur ska den här upphandlingen läggas upp, med beaktande av återigen av upphandlingsrättsliga principerna. Det blir ju en flexibilitet men också lite, man kan väl säga, en förenkling men med lite motsats som vi pratade om innan Klara också. Att det kan upplevas, som du sade, att det blir lite svårare också, lite utmaningar, nu är jag mer flexibel som upphandlare men jag måste också tillgodose att principerna följs och att jag gör ett bra underlag och så vidare. Och kravställningar. För det gäller ju fortfarande.

Klara Thorngren:

Det blir ett större ansvar att vara tydlig i upphandlingar när det inte finns lika tydliga ramar i lagen, man måste i än större mån än tidigare beskriva vad det är man gör.

Therése Westermärk:

Så det är viktigt då att man på sin arbetsplats pratar med varandra om det här och har lite forum där man sitter och diskuterar och testar sig fram lite. För man kan också i det här vara lite innovativ. Det är väl det lagstiftarna har tänkt: att det ska vara lite enklare och också öppna upp för olika slags leverantörer och marknader och så vidare också, så det ska vara både leverantörsvänligt och upphandlingsvänligt och tillsynsvänligt.

Marie Strömberg Lindvall:

Det har ni varit inne på flera gånger just det här att vi får se, men hur det här utvecklar sig, det ligger ju liksom lite i sakens natur. Men jag tänker mig att det skulle kunna vara på sin plats med några medskick kanske, redan nu vet vi att det kan finnas saker att tänka på. Therése, börjar du?

Therése Westermärk:

Ja, ett första medskick från oss är naturligtvis att vi så klart tycker att det är bra att tillvara ta konkurrensen på olika sätt, även då när det inte finns några krav om att upphandlingen ska annonseras. Jag tänker då exempelvis på att direktupphandlingsgränsen för sociala tjänster och andra särskilda tjänster, som vi var inne på förut, har höjts väsentligt och det då kan innebära att man känner, "nej men det här behöver vi inte annonsera, det här behöver vi inte konkurrensutsätta, nu kan vi köpa in juridiska tjänster som vi vill", men där är det viktigt att tillvara ta konkurrensen och även principerna i ryggen här också att vi inte glömmer att konkurrensutsätta. För att, jag menar, konkurrensutsättning, det har man alltid möjlighet att göra. Oavsett direktupphandlingsgränserna. Att man inte vänder sig direkt till en leverantör, utan att man konkurrensutsätter.

Klara Thorngren:

Precis, att det kan vara bra att ha ett medvetet tänk kring hur man jobbar med direktupphandlingar, är väl ett medskick från oss. Att man har en strategi för hur man vill göra. Jag tänker på någonting man nämner i förarbetena till de här ändringarna, det är att nu när man höjer direktupphandlingsgränsen så pass

mycket för sociala tjänster och andra särskilda tjänster, så öppnar det upp för att upphandlande myndigheter ska bjuda in till exempel mindre leverantörer som inte har haft möjlighet att utföra eller som inte har haft möjlighet att delta i större upphandlingar, att de nu ska få en större möjlighet att delta eller utföra arbeten för upphandlande myndigheters räkning. Det är också en sådan aspekt som man som upphandlande myndighet kan tänka på: hur vill man arbeta med den typen av frågor.

Therése Westermarck:

Och ett ytterligare medskick är det här med dokumentationsreglerna som gäller. De är jätteviktiga. Det är jätteviktigt att man dokumenterar sina inköp och nu när direktupphandlingsgränsen har höjts att man har koll på sina inköp. Och för nyanställda, eller medarbetare över huvud taget, har regler och riktlinjer för hur inköpen på den myndigheten man arbetar på ska genomföras.

Klara Thorngren:

Dokumentationen är också jätte viktig för insyn generellt, ja men för allmänheten i stort. Att nu när upphandlingar potentiellt inte kommer att annonseras som tidigare så är det viktigt att det ändå ska finnas underlag för att man ska kunna kolla vad det offentliga har köpt.

Marie Strömberg Lindvall:

Har ni fler medskick på lut? Eller ska vi stanna med det där?

Therése Westermarck:

Ja, men jag nämnde ju det här att se över riktlinjer och styrdokument med bakgrund av ändringen av lagarna. Att man behöver uppdatera om man har mallar till exempel, upphandlingsmallar, avtalsmallar hur ser de ut nu kopplat till nya lagstiftningen? Det är jätte viktigt att man uppdaterar det. Och det vi sade tidigare: man ska jobba medvetet med direktupphandlingar och tillvarata konkurrensen.

Klara Thorngren:

Ja, om vi ska ta de här riktlinjerna för direktupphandling så kan man också säga att det är ett väldigt bra instrument om man nu vill jobba med att konkurrensutsätta inköp när det inte finns några krav om annonserad upphandling. Då är ju riktlinjer för direktupphandling ett jättebra sätt att informera om hur man jobbar med direktupphandlingar, både för att förankra det internt i organisationen ("hur vill vi göra med det här?", "i vilken mån ska vi tillvarata möjligheten att bjuda in mindre leverantörer?"), men också för att upplysa leverantörer om hur den upphandlande myndigheten jobbar med de här frågorna.

Marie Strömberg Lindvall:

För att de ska ha koll på det helt enkelt.

Klara Thorngren:

Exakt.

Therése Westermarck:

För många sitter principerna i ryggmärgen, men färre uttryckliga regler behöver inte alltid kännas lättare heller utan att man då får, som Klara sade, man kanske också känner att man får ett väldigt stort ansvar och sitter själv med frågorna på sin myndighet. "Hur ska jag göra det här?", "Ja, men jag har den här flexibiliteten..." och att man pratar om det och lyfter det till sin ansvarige beslutsfattare eller någon upphandlingsjurist om man känner att man är osäker och så vidare.

Klara Thorngren:

Och att man också, redan innan man påbörjar upphandlingar eller redan från start, har ett tänk kring hur man ska jobba med upphandlingar nu. Både annonserade och icke-annonserade upphandlingar. I vilken mån vill vi utnyttja den potentiella flexibiliteten? Det är någonting som också är viktigt.

Therése Westermarck:

En upphandlingsstrategi är att rekommendera inför varje inköp egentligen. Där man liksom: "vilket förfarande, eller hur ska man göra, eller vilket förfarande ska vi inte använda?".

Klara Thorngren:

Bara en sak, för att återkomma till det här med att känna att man har fått ett ganska stort ansvar som upphandlare, så har vi väl några medskick där. Och det är att sitter man med en icke-direktivstyrd upphandling där man upplever att "jag vet inte vad som gäller, och jag vet inte hur jag ska gå fram med det här", då är några tips vi kan ge att det som gäller på det direktivstyrda området, eller det som är okej på det direktivstyrda området, som huvudregel också är okej vid icke-direktivstyrd upphandling. Så då kan man söka ledning där. Man kan ju också ta inspiration kring vad som har gällt tidigare, innan de här ändringarna, men där vill vi väl också uppmuntra upphandlande myndigheter att tillvarata möjligheten att kontakta Upphandlingsmyndigheten. Upphandlingsmyndigheten har ett ansvar för att ge ett visst upphandlingsstöd till upphandlande myndigheter och enheter och till leverantörer. Där tycker jag inte man ska vara rädd för att höra av sig till dem, om man har någon speciell fundering.

Therése Westermarck:

Och till oss kan man höra av sig, som vi sade lite tidigare, med tips om man ser att "det här borde ni utreda" eller det här med direktupphandling vid överprövning, det skulle vi vilja att Konkurrensverket tittar lite på, då får man gärna höra av sig med det.

Marie Strömberg Lindvall:

Innan vi avslutar nu så skulle jag gärna vilja... nu kommer jag att vända mig till dig Therése. Nu har vi diskuterat de här förändringarna och vi har diskuterat vad det får för konsekvenser för den som upphandlar för upphandlingen fått en rad kloka medskick men vad innebär det här för Konkurrensverket och Konkurrensverkets tillsynsarbete? Konkurrensverket påverkas förstås också.

Therése Westermark:

Ja vi kommer jobba vidare med det här, vi kommer som vi har sagt följa utvecklingen. Vi kommer att ha tillsyn både i form av tillsynsärenden och vägledande tillsyn. Och som vi har nämnt så är de ändringar som genomförts relativt omfattande, strukturen av regelverken ändras i viss mån, regler tas bort och det införs också helt nya regler. Ofrånkomligen kommer den typen av ändringar att leda till frågor så det här är i allra högsta grad något som vi förväntar oss att i olika former jobba med inom ramen för vårt uppdrag gällande tillsyn. Vad gäller tillsyn, och behovet av tillsyn över de här nya reglerna, så kan vi faktiskt kortfattat passa på att nämna också att Finansdepartementet nyligen har lagt fram förslag om effektivare upphandlingstillsyn där det bland annat föreslås att Konkurrensverket ska få fatta beslut om upphandlingsskadeavgift i stället för att ansöka om upphandlingsskadeavgift i domstol (vilket vi måste göra nu). Och det här förslaget är väldigt välkommet inte minst då med hänsyn till de nya upphandlingsreglerna och där hörde jag faktiskt civilministern förra vecka, när jag var på en konferens i Luleå (SOI-konferensen som den heter), då sade civilministern gällande förenklingsutredningen, när moderatorn frågade om vad remissen "En effektivare tillsyn" innebär. Då sade civilministern just de här magiska orden, att eftersom vi nu har gjort en enklare lagstiftning behöver vi också ge Konkurrensverket lite mer muskler att utföra en effektiv tillsyn. Och det välkomnar vi väldigt mycket.

Marie Strömberg Lindvall:

Ytterligare förändringar kanske kommer med andra ord. Jag tänker avsluta. Det här är ett mångfacetterad ämne, det finns mycket att säga, mycket har vi sagt, jag har själv lärt mig väldigt mycket av att lyssna på er nu och jag hoppas även det gäller de som lyssnar därute. Så tack till dig Klara Thorngren för att du var med och berättade om det här.

Klara Thorngren:

Tack.

Marie Strömberg Lindvall:

Tack till dig Therése Westermark för att du var med.

Therése Westermark:

Tack.

Marie Strömberg Lindvall:

För den som vill veta mer så finns förstås de gällande reglerna på Konkurrensverkets webbplats och jag passar också på också jag upprepa det båda Klara och Therése har sagt vid ett antal tillfällen, det går förstås också jättebra att vända sig till Upphandlingsmyndigheten som finns där för att ge stöd och hjälp i de här frågorna. Jag heter Marie Strömberg Lindvall, tack för att ni lyssnade.