

## UPPHANDLING I KONKURRENS

Konkurrensupphandling är i dag en vedertagen metod för att sålla fram rätt produkt till önskad kvalitet och rimligt pris. Trots detta faktum använder Sida konkurrensupphandling som metod endast för en försvinnande liten del av sin budget. Det måste ligga i samarbetsländernas intresse att upphandling används i ökat utsträckning, och i de fattigas intresse att upphandling sker professionellt, rättvist och transparent.

Konsultföretag som levererar tjänster på biståndsmarknaden kan endast existera i en miljö där konkurrensupphandling sker. För att vinna upphandlingar idag krävs väl genomarbetade offerter som produceras under tidspress. Offertskrivning är en mycket kvalificerad uppgift – och det är också upphandlingen. Upphandling måste vara väl planerad i tid och omfattning. Konsekvenser av beslut som upphandlaren tar om förändringar i omfattning, inriktning eller tid kan få stora konsekvenser för de offerterande konsulterna. En avbruten, förlorad eller omgjord upphandling kan kosta varje enskilt företag mer än 200.000 kronor.

Vi befärar att det på många håll saknas insikt hos Sida idag avseende kvalifikationskraven vid upphandling, men också effektivitetsvinster som kan uppnås genom konkurrensupphandling som metod. Swedish Consultants vill gärna bistå med tankar och idéer kring hur upphandlingen kan ökas och hur kvaliteten kan säkras, både för upphandling som görs av Sida i Sverige och i fält, och för mottagarlandsupphandling.

### Goda exempel från kolleger

Det finns många goda exempel på väl fungerande system för upphandling hos andra givare:

- EBRD har ett bra system för upphandlingar under 200.000 Euro som innebär ett enkelt kortlistningsförfarande följt av förhandlingsupphandling av kortlistat företag;
- ADB informerar föredömligt om upphandlingar på sina hemsidor, genom dessa kan man följa projekts födelse under 2-3 års tid. Sida har inte denna information, där kan man bara få information genom personliga kontakter;

- Finska utrikesministeriet presenterar sina upphandlingsplaner på sin hemsida – och håller som regel tidplanen;

### Idag finns det brister

Swedish Consultants ser idag brister i Sidas upphandling inom bland annat följande områden:

- Upphandlingar tar orimligt lång tid att utvärdera;
- Mottagarländer saknar kunskap att upphandla på rätt sätt;
- Sida-personal har brister i sin upphandlingskunskap;
- Avtal med samarbetslandet används inte som styrmedel;
- Ramavtalen är så kantigt avgränsade att handläggarna har svårt att tillämpa dem;
- Ramavtalen används inte så som det är tänkt, utan kringgås och skapar "skenkonkurrens";
- Synpunkter på upphandling måste alltid gå via handläggaren och dennes chef. Det säger sig självt att de alltid försvarar sitt eget agerande.

### Uppgradera upphandlingen

Swedish Consultants anser att konkurrensupphandling måste värderas högre som metod och som profession. En professionell upphandlare har stora kunskaper i upphandling som teknik, lagstiftningskunskap samt förmår para ihop det med förståelse för den tjänst eller vara som ska handlas upp. En central upphandlingsfunktion på Sida är ett steg i rätt riktning.

Det finns också stor kunskap och erfarenhet hos enskilda handläggare i Stockholm och på fält. Även deras kunskap bör värderas upp och utnyttjas.

Sist men inte minst måste upphandlingen värderas för den risk och möjlighet den erbjuder hos samarbetsparten. En felaktigt genomförd upphandling leder till att "fel" företag vinner uppdraget och att medtävlarna kastat bort hundra tusentals kronor på en icke rättvis process. Omvänt så kan man **genom väl genomförd upphandling se till att man köper rätt tjänst till rätt pris. Det är väl det vi vill!**