

**Anförande av
Konkurrensverkets generaldirektör Claes Norgren
vid Stockholms Byggmästareförening den 17 oktober 2007**

Det talade ordet gäller

Inför sanktioner inom offentlig upphandling – sluta blunda för problemen

Tack för att jag har fått möjligheten att få komma hit idag och träffa er som arbetar med offentlig upphandling i byggbranschen. Temat för dagens konferens är "LOU på Stockholmsregionens byggmarknad". Jag är glad att ni genom den här konferensen uppmärksammar frågor om offentliga upphandling och konkurrens.

Från och med den 1 september i år är Konkurrensverket tillsynsmyndighet för offentlig upphandling. Därför är denna konferens ett utmärkt tillfälle att redovisa hur Konkurrensverket kommer att arbeta framöver. Att Konkurrensverket nu har ansvaret möjliggör en bredare ansats till upphandlingsfrågorna. Konkurrensverket har den 28 september till regeringen inlämnat en redovisning hur verkets strategi och inriktning på verksamheten kommer att utformas. Det är mot denna bakgrund som jag kommer att utveckla min syn på upphandlingsfrågorna här idag.

Jag kommer inledningsvis att uppehålla mig kring ett antal viktiga problemställningar inom byggsektorn. Därefter ska jag utveckla hur Konkurrensverket kommer att arbeta på upphandlingsmarknaderna med utgångspunkt från den nyligen antagna strategin.

I. Problemområden

Det verkar vara ett ordentligt högtryck i byggsektorn just nu vilket inte minst märks i Stockholmsregionen. Stor efterfrågan har medfört att det i dag råder kapacitetsbrist på flera områden. Ökade priser och ökad ekonomisk aktivitet har drivit marknaden. Det lär vara svårt att få fram såväl byggmaterial som kunnig personal. Tongångarna känns igen från förr då vi fått överhettning som sedan följts av kraftiga nedgångar i aktivitetsnivå. En omsvängning av konjunkturläget kan dock nu vara på väg och vi nås av uppgifter om dämpade priser på bl.a. bostadsrätter. Inte minst spelar förväntningar på räntehöjningarna in och man kan tro att det kommer att kyla av marknaden förr eller senare. Det är dock min tro att det underliggande behovet av infrastrukturinvesteringar i Sverige även fortsättningsvis kommer att driva på byggandet. Det kan gälla vägar och järnvägar, men också bostäder i våra större städer. Dessutom kommer behovet av underhåll att vara stort även i fortsättningen.

För Konkurrensverkets del väcker detta frågan hur väl byggmarknaden fungerar. En väl fungerande konkurrens med låga inträdeshinder och en effektiv fungerande offentlig upphandling är viktigt för att skapa förutsättningar för en långsiktigt uthållig tillväxt som möjliggör en fortsatt utveckling av viktig infrastruktur.

Den svenska byggmarknaden har debatterats under senare år och onekligen finns ett antal problemområden. Låt mig mot denna bakgrund börja med att identifiera dessa.

Marknadskoncentration

Ett problem är att det inom byggsektorn råder en hög marknadskoncentration i många led. Flera marknader för byggmaterial är exempel på detta (cement, asfalt, mineralull, elmaterial, lås, m.fl.). Det finns uppenbarligen inträdeshinder på många områden inom den svenska byggsektorn som försvårar nyetableringar.

På koncentrerade byggmaterialmarknader finns en risk att producenter med stor marknadsmakt försöker påverka efterföljande led vad gäller t.ex. prissättning eller att avstå från att ta in nya och konkurrerande fabrikat. Konkurrensverket har fått in klagomål rörande detta i såväl detaljhandelsledet som i grossistledet. Den höga koncentrationsgraden manar här till en ökad vaksamhet på konkurrensproblem.

Samverkan och informationsutbyte

Samverkan och informationsutbyte uppfattas vanligtvis som något gott i sig. Ur ett konkurrensperspektiv kan det dock uppstå problem i form av försämrad marknadsdynamik eller i form av en osund koordinering av priser och villkor.

Konkurrensreglerna innehåller dock undantag för samverkan av mindre betydelse. Konkurrensverket har i ett allmänt råd (KKVFS 2004:1) om s.k. bagatellavtal, som bygger på EG-rätten, redovisat sin syn på när ett sådant samarbete inte omfattas av det nämnda förbudet. Avtalen omfattas normalt sett inte om de samarbetande företagen endast har en total årsomsättning om högst 30 miljoner kronor samt om företagen tillsammans har en marknadsandel om högst 15 procent. Detta gäller givetvis inte rena kartellsamarbeten, sådana samarbeten anses normalt sett alltid påverka konkurrensen på ett märkbart sätt.

Samarbete mellan företag i form av konsortier bl.a. vid offentlig upphandling strider normalt inte heller mot konkurrenslagen om de berörda företagen inte är konkurrenter.

För aktörer på byggmarknaden är det viktigt att se upp med samverkan och informationsutbyte så att det inte går för långt. Konkurrensverket har i skilda sammanhang framfört att informationsutbyte bör begränsas där riskerna för horisontellt konkurrensbegränsande samarbete är stora samtidigt som de potentiella effektivitetsvinsterna av ett samarbete är små. Utökad information om priser och efterfrågan leder till minskade sökkostnader för konsumenterna och kan även förbättra företagens möjligheter att fatta investeringsbeslut, dvs. vara samhällsekonomiskt önskvärd. Samtidigt kan sådan information, speciellt om den endast delges företagen och inte konsumenterna, underlätta kartelliknande överenskommelser.

Ett informationsutbyte mellan konkurrenter, exempelvis inom ramen för en branschorganisation, om framtida priser kan vara ett sätt att få till stånd en överenskommelse. Ett informationsutbyte om historiska priser och försäljningsvolymerna kan vara till för att en överenskommelse ska följas. Så länge som ett sådant informationsutbyte inte också är tillgängligt för allmänheten och således inte är förenat med något åtagande gentemot konsumenterna, bör det i princip betraktas som förbjudet. Det bör endast tillåtas om de berörda företagen kan visa att informationsutbytet är absolut nödvändigt för att uppnå effektivitetsvinster.

Jag är övertygad om att allt fler inser problemen med sådan samverkan och informations-samarbete som begränsar dynamiken i marknaderna. Emellertid behöver medvetenheten om dessa problem ökas.

Prislistor utgivna av branschorganisationer

Ett ytterligare problemområde är olika typer av prissamverkan genom prislistor. Att branschorganisationer ger ut prislistor till företag i byggmaterialbranschen kan vara konkurrenshämmande. Ett intressant exempel är det s.k. VVS-målet. I februari 2005 meddelade Marknadsdomstolen (MD) dom och fastställde Konkurrensverkets beslut om att förbjuda branschorganisationen VVS-Installatörerna att erbjuda prislistor för varor och tjänster. I prislistorna redovisades bl.a. priser på närmare 20 000 VVS-artiklar. Prislistorna kunde köpas av såväl medlemmar i VVS-Installatörerna som av fristående företag. Marknadsdomstolen ansåg att förfarandet att ta fram prislistorna och erbjuda dem till medlemmar innebar att det fanns en risk för att företagen på marknaden anpassade sin prissättning till varandra.

Förekomsten av karteller

Att karteller förekommer i bygg- och anläggningsbranschen är inte någon hemlighet. Avslöjandet av den s.k. asfaltkartellen är ett tydligt exempel på detta. Även om vissa hävdar att det hela var fråga om något bagatellartat är det glädjande att Stockholms Tingsrätt nu i sin dom i somras dömt de inblandade till konkurrensskadeavgifter (böter) på närmare en halv miljard kronor. Denna dom är nu överklagad till MD. Konkurrensverket har i sitt anslutningsöverklagande av tingsrättens dom i asfaltkartellen krävt högre konkurrensskadeavgift (böter) för tre av de inblandade (NCC, Peab Asfalt och Peab Sverige). Vår uppfattning är att det är viktigt att företag som medverkat i allvarliga överträdelser också får kännbara böter. Det är också avgörande för att det s.k. eftergiftsprogrammet ska fungera som avsett, dvs. att det är mödan värt för företag som deltar i en kartell att kliva av och informera Konkurrensverket om det olagliga samarbetet. Det är dessutom mycket viktigt att MD, som högsta instans, ger Konkurrensverket och marknaden konkret vägledning till hur böterna ska bestämmas.

Tre av företagen som dömdes för medverkan i asfaltkartellen har valt att inte överklaga. Det är Skanska, Kvalitetsasfalt och statliga Vägverket. Domen mot dessa företag står därmed fast. När det gäller Vägverket överklagade man domen först för att sedan återkalla sitt överklagande. Att Vägverket nu frånträder sitt överklagande är ett sent men välkommet uppvaknande. Det processande som Vägverket under ett flertal år har bedrivit har på ett allvarligt sätt försenat rättegången.

Asfaltkartellen hade sin grund i offentliga upphandlingar. Företagen hade, enligt tingsrättens dom, kommit överens om marknadsdelning, priser och riggade anbud. Företagen utbytte information mellan sig innan de lämnade in anbud. De kom överens om vilket företag som skulle få vilket jobb och till vilket pris. På detta sätt använde man offentliga upphandlingar till att undergräva konkurrensen. Förlorare i det korta perspektivet var skattebetalarna eftersom prisnivåerna hölls uppe. I det långa perspektivet är också företagen själva förlorare, eftersom karteller gör att innovationer och effektiviseringar inte blir intressanta när man redan från början vet vem som ska göra jobbet. Men inte minst är de medverkande företagen förlorare i form av försämrade goodwill.

Det verkar vara ett känt faktum inom byggbranschen att det förekommer karteller. Konkurrensverket gav ARS Research AB i uppdrag att genomföra en enkätundersökning inom byggbranschen under sommaren 2005. Personer i ledande ställning och verksamma inom anläggnings-, betong- och krossbranschen tillfrågades om förekomsten av karteller.

Så många som varannan inom anläggningsbranschen svarade att de tror att det förekommer karteller i anläggningsbranschen. Inom betong- och krossbranschen var det fyra av tio som trodde att det förekom karteller i branschen (42 respektive 39 procent). Nästan en tredjedel av de som trodde att det förekom karteller i sin bransch ansåg också att karteller alltid pågår, regelbundet eller ofta.

Hur kommer det sig då att företag fortfarande deltar i karteller? Det finns flera förklaringar. Bygg- och anläggningsbranschen är en bransch som präglas av de typiska särdragen för en kartellmarknad, t.ex. oligopol, vertikal integration, homogena produkter och höga inträdeshinder. Sådana faktorer bidrar till ett klimat som är gynnsamt för uppkomsten av karteller. Till detta vill jag foga en ytterligare förklaring: de offentliga upphandlarna gör för lite för att avslöja karteller och riskerar därför på samma sätt som Vägverket att bli "medskyldiga". Låt mig utveckla detta ytterligare.

Vi vet från andra marknader, t.ex. inom EU och USA att karteller i samband med upphandlingar måste ägnas stor kraft. Erfarenheter i Japan – ett land som har stora bekymmer med karteller och korruption på just upphandlingsmarknader - är desamma. Ett annat exempel är den holländska konkurrensmyndigheten som tillsammans med sitt finansministerium gjorde ett uppmärksammat utspel som ledde till ett stort antal självanmälningar från företag verksamma inom landets viktigaste infrastrukturområde; "Roads and Waterways".

Det finns således goda skäl för upphandlare att vara vaksamma mot företag som inte förefaller uppträda i enlighet med konkurrensreglerna. Offentliga upphandlare kan bidra till kartelljakt genom att bl.a. reagera på avvikande mönster hos företagen när de genomför sina inköp. För att lämna vägledning till offentliga upphandlare har Konkurrensverket i samverkan med Sveriges kommuner och landsting (SKL) publicerat en checklista på indikationer som kan tyda på att upphandlingar är upp gjorda/riggade. Denna lista finns publicerad på verkets hemsida www.konkurrensverket.se.

Det är dags att ställa den viktiga frågan till Sveriges större offentliga upphandlare: hur gör ni när ni systematiskt utvärderar om det finns karteller i era upphandlingar? Med vilka metoder gör ni detta och vilka resurser avsätter ni? Om svaret på detta skulle vara att ni inte systematiskt utvärderar och avsätter resurser uppstår frågan hur länge huvudmännen ska blunda för detta.

Den slutsats jag drar är att upphandlarna måste ta sig själva i kragen och utveckla sina processer för att utvärdera om karteller förekommer. För offentliga upphandlare utgör en aktiv tillsyn av den offentliga upphandlingen och bekämpandet av karteller viktiga inslag för att väl fungerande marknader ska kunna etableras. Konkurrensverkets nya bredare uppdrag är därför en viktig förändring.

II. Offentlig upphandling

Konkurrens och offentlig upphandling hör ihop

Sedan den 1 september i år har Konkurrensverket ansvaret för tillsynen av den offentliga upphandlingen. En särskild avdelning har skapats och arbetet är i full gång. Att på detta sätt hantera konkurrens- och upphandlingsfrågor i samma organisation har stora fördelar.

Konkurrensverkets bredare uppdrag innebär en förändring som rätt utnyttjad kan leda till bättre fungerande upphandlingsmarknader i Sverige, vilket inte minst ni i byggbranschen kan ha nytta av.

Konkurrensverkets vision är "Välfärd genom väl fungerande marknader".

Översatt till vad vi kommer att göra för tillsynen av de offentliga upphandlingarna betyder det att vi ska se till att upphandlande enheter inser möjligheterna med upphandling och avhåller sig från överträdelser av lagen om offentlig upphandling (LOU). Vi ska också verka för att den konkurrensutsatta delen av den svenska ekonomin ökar och att konkurrenslösningar tillämpas i

ökad utsträckning i offentlig sektor. Vi ska också verka för att leverantörerna har möjlighet – och vill – delta i upphandlingar.

Vi ska dessutom sprida information och kunskap så att de svenska konsumenterna, upphandlande enheterna och leverantörerna känner till regelverken och betydelsen av ett varierat utbud av varor och tjänster av god kvalitet till rimliga priser.

Den strategi jag nu redogör för presenterade vi för regeringen för ett par veckor sedan. Här beskrivs hur vi tänker ta oss an arbetet med att utöva tillsyn av de offentliga upphandlingarna.

Det finns enligt Konkurrensverkets uppfattning mycket att vinna på ökad samordning av upphandlings- och konkurrensfrågorna, utan att för den skull glömma att det finns stora skillnader i respektive lagstiftning både materiellt och procedurmässigt. Enligt Konkurrensverkets erfarenhet finns det ett antal beröringspunkter mellan konkurrensområdet och upphandlingsfrågorna som öppnar för ett samspel mellan dessa i termer av synergier.

Den offentliga upphandlingen utgör en viktig del av ekonomin

Den offentliga upphandlingen utgör en viktig del av den svenska ekonomin. Det råder emellertid en tämligen stor osäkerhet om det beloppsmässiga värdet av den offentliga upphandlingen. De uppskattningar som gjorts varierar mellan 15-20 procent av hela den svenska bruttonationalprodukten.

Konkurrens, tillväxt och välfärd går hand i hand. I detta ligger också ett specifikt svenskt problem: vi har en jämförelsevis mycket stor offentlig sektor. Ska vi lyckas med att ha en fortsatt tillväxt i en alltmer globaliserad ekonomi där produktiviteten drivs på av en allt intensivare konkurrens så krävs att vi i Sverige ökar den konkurrensutsatta delen av ekonomin. Om detta råder stor enighet, men hittills har det gjorts för lite. Ansträngningarna att öka andelen av ekonomin som är konkurrensutsatt, eller att minska den offentliga sektorn om man så vill, måste intensifieras. Den offentliga upphandlingen är ur detta perspektiv ett strategiskt område.

Konkurrensverket kommer genom att tillämpa konkurrens- och upphandlingsreglerna att aktivt kunna bidra till att påverka utvecklingen på upphandlingsmarknaderna i riktning mot ökad effektivitet. Till det kommer det bidrag verket kan ge i form av utredningar, analyser och förslag till strukturella åtgärder inom området.

Tillsynens inriktning

De regelverk som finns för offentlig upphandling har sin grund i EG-rättsliga principer som syftar till att underlätta handeln med varor och tjänster inom EU. Till de grundläggande principerna brukar räknas likabehandling, icke-diskriminering, transparens/öppenhet, proportionalitet och ömsesidigt erkännande. Dessa regler är viktiga för att öppna upp marknader och få de offentliga upphandlarna att bidra till ökad välfärd genom väl fungerande marknader. Till detta ska läggas att regelverket också utgör ett viktigt skydd mot korruption.

En effektiv tillsynsverksamhet förutsätter tillgång till starkare befogenheter och effektivare rättsmedel än de som finns idag. Denna uppfattning stöds såväl av ett antal utredningar och revisionsrapporter som av leverantörer. Den tillsyn som har bedrivits har inte haft önskvärd effekt.

Avsaknaden av talerätt för tillsynsmyndigheten har gjort att förtroendet för LOU har minskat, genom att upphandlande enheter, som anstränger sig för att tillämpa bestämmelserna kan bli stämnda av en leverantör medan en enhet som helt bortser från LOU:s bestämmelser i praktiken inte alls löper samma risk.

Konkurrensverket har i sin strategi konstaterat att effektiva rättsmedel måste införas snarast. Denna strategi har utarbetats för att uppnå de av regeringen deklarerade målsättningarna.

Regeringen har i årets budgetproposition konstaterat att för att skapa förutsättningar för en effektiv tillämpning och tillsyn av upphandlingsreglerna så krävs fungerande rättsmedel och sanktionsmöjligheter. Regeringen har således deklarerat att syftet med organisationsförändringen är att stärka tillsynen, vilket förutsätter effektivare rättsmedel för Konkurrensverket.

När det gäller inriktningen av tillsynen på kort sikt och i avvaktan på att effektiva sanktionsmedel träder i kraft kommer Konkurrensverket att prioritera tre strategiskt viktiga problemområden för tillsynsinsatser.

- *Identifiera upphandlande enheter som obstruerar mot EG-direktiven och svensk lagstiftning*

Frågan om vilka som omfattas av upphandlingsreglerna genom att vara upphandlande enheter är grundläggande för regel efterlevnaden och för en effektiv offentlig upphandling. Bl.a. har Riksrevisionen i rapporten om de statliga bolagen och offentlig upphandling identifierat ett antal viktiga problem.

Konkurrensverket kommer med detta som utgångspunkt att påbörja en granskning när det gäller dessa problem.

- *Identifiera olaglig direktupphandling i systematisk skala*

Ett av de viktigaste problemen att komma tillrätta med är olaglig direktupphandling. EU-kommissionen har aktualiserat ett ärende avseende några svenska kommuners upphandling av avfallshantering där kontrakt har tilldelats utan en offentlig upphandling.

Konkurrensverket har därför påbörjat en granskning av kommuners köp av avfallstjänster från egna bolag.

- *Öppna upp för småföretagen i ramavtalsupphandlingar*

Ramavtal kan vara ett effektivt sätt att hantera svårpreciserbara behov av upphandling av varor och tjänster. Emellertid kan ramavtal – fel utnyttjade och strukturerade – leda till högre kostnader för upphandlarna och till undanträngning av små och medelstora företag.

Konkurrensverket kommer att prioritera de statliga ramavtalsupphandlingarna och verka för att öppna upp för småföretagen.

Verka för snabb, relevant och aktuell information och vägledning

Konkurrensverket ska ge generell vägledning och information om de regler som finns för offentlig upphandling. Däremot kommer vi inte att ge rådgivning i specifika ärenden. Det finns professionella rådgivare och konsulter som är bättre skickade än en statlig myndighet på att ge råd i enskilda fall. Och det vore dessutom direkt olämpligt om den myndighet, Konkurrensverket, som är satt att utöva tillsyn av offentliga upphandlingen samtidigt skulle agera som rådgivare.

Inriktningen på informationen från Konkurrensverket ska styras av syftet att få en god efterlevnad av reglerna och en enhetlig rättstillämpning. Information om hur domstolarna tillämpar lagarna och utvecklingen av rättspraxis i Sverige och inom EU är därför viktigt. Bland annat via vår webbplats kommer vi successivt att kunna bidra med sådan information.

Alla som försökt tillämpa dagens upphandlingsregler vet att de är komplicerade. Konkurrensverket kommer också att arbeta för en förenkling av reglerna, och deras tillämpning, där det är möjligt.

På vår webbplats finns information om regelverket, och successivt ska vi bygga ut med bland information om rättspraxis och med referat från relevanta beslut från domstolarna. Den förändrade lagstiftningen, med uppdelningen i två nya lagar (LOU/Lufs), som förväntas träda ikraft vid årsskiftet kommer att spå på informationsbehovet.

F.n. pågår viktiga förändringar inom den offentliga sektorn där nya metoder för konkurrensutsättning prövas och nya finansieringsmodeller utvecklas. Det kommer att vara av stor vikt att Konkurrensverket som tillsynsmyndighet av LOU och av det EG-rättsliga regelverket informerar, ger vägledning eller tar ställning till frågor rörande dessa nya metoder/tekniker.

En modell för konkurrensutsättning är *kundval*. Detta har prövats redan, bland annat i form av friskolor, men nu på senare tid också inom omsorgen. Det innebär att kunden (patienten, eleven eller den som behöver färdtjänst) själv får välja vem som ska utföra tjänsten. Alla företag som är auktoriserade får han/hon välja mellan. I den modellen är det inte det allmänna som gör upphandlingen, utan kunden/ patienten själv. I rapporten "Öka konsumentnyttan inom vård och omsorg" som Konkurrensverket överlämnade till regeringen i somras framhåller vi att kundvalsmodellen har en rad fördelar.

En relaterad fråga är hur man ska bedöma s.k. avknoppning av offentlig verksamhet till privata utförare – oftast personalen inom offentlig sektor. Det initiativ som regeringen presenterade häromdagen för att stimulera till avknoppning av kommunala verksamheter inom skola och omsorg kommer vi att noga följa. Det framstår som nödvändigt att definiera begreppet avknoppning och får tydliga regler kring detta.

Ur Konkurrensverkets perspektiv är det positivt om en grupp anställda inom offentlig sektor är intresserade av att själva ta över och driva en verksamhet. Samtidigt är det viktigt att se till så att man inte till underpris "skänker bort" kommunala tillgångar som byggts upp under lång tid. Det är också av vikt att kraven på konkurrensutsättning inte undermineras till följd av en kortfristig iver att reformera olika verksamheter. LOU kan här ses som ett skydd mot en för marknaden och skattebetalarna kostsam genväg.

En annan aktuell fråga är hur Konkurrensverket ska se på olika former av PPP- eller om man så vill OPS-lösningar. Vi kommer att noga följa de nya modeller för att förverkliga olika samhällsprojekt. Det handlar till exempel om att privat och offentlig finansiering sker i samverkan. Olika varianter har redan prövats i några

fall, och enligt min mening kan detta vara en intressant lösning för att tidigarelägga – eller alls genomföra – större satsningar i infrastruktur.

Olika typer av medfinansiering i infrastruktur kan förväntas bli mer aktuellt i framtiden. Vi ser i dagarna hur banker vill vara med och finansiera fotbollsarenor. Vi ser också att kommunpolitiker vill låna ut kommunala pengar till staten för att kunna tidigarelägga brobyggen som inte ryms inom statens budget. Variationerna är många, och jag menar att vi bör ha en öppenhet mot olika finansieringsformer. Upphandlingsreglernas krav på konkurrens får dock inte åsidosättas.

Fokus på små och medelstora företag

I det fortsatta arbetet med den offentliga upphandlingen kommer vi bland annat att fokusera på de små och medelstora företagens möjligheter att delta i offentliga upphandlingar. I dag upplever många det som oerhört svår, krångligt och tidsödande att lämna anbud. Många företag låter bli bara av dessa orsaker. Så ska det inte behöva vara.

Offentliga upphandlingar får inte vara öppna bara för stora och etablerade företag. De små och nya företagen kan ofta föreslå nya lösningar, och detta måste tas tillvara. Varje gång ett företag avstår från att lämna in ett anbud på grund av att det upplevs som för krångligt är ett misslyckande. Vi kommer därför aktivt att arbeta för att förbättra regelverket,

III. Dialog och samverkan

Låt mig avslutningsvis peka på vikten av fortsatt dialog och samverkan mellan upphandlare, Konkurrensverket och marknadens aktörer.

För det första måste ytterligare insatser göras för att öka effektiviteten i kartellbekämpningen. Förebilden är främst den amerikanska lagstiftningen, men också EU:s regler och tillämpningen av dem. Ett uppenbart område här är att verka för en effektivare uppföljning av misstänkta upphandlingar hos de offentliga upphandlarna. Konkurrensverket kommer därför under den närmaste tiden att öka kontakterna med de stora offentliga upphandlarna.

För det andra måste det s.k. eftergiftsprogrammet stärkas ytterligare. I USA och i EU har sedan lång tid funnits eftergiftsprogram. Dessa innebär att de som brutit mot förbudet mot karteller kan slippa sanktioner om man informerar myndigheterna. På så sätt kan man få tillgång till information som annars varit mycket svår att få.

Ett liknande program finns i Sverige sedan några år. Programmet innebär att det företag som först avslöjar en kartell för Konkurrensverket helt kan slippa konkurrensskadeavgift (böter). Det lönar sig också att samarbeta med oss även om man inte är först med själva avslöjandet.

Om man som företag vill hoppa av ett kartellsamarbete är det viktigt att ge informationen om kartellen så tidigt som möjligt till Konkurrensverket. Den som först lämnar all information och samarbetar fullt ut är alltid garanterad att slippa böter. Detta gäller under förutsättning att man inte haft en ledande roll och tvingat in andra företag i kartellen och självfallet, att man avslutar sin medverkan i kartellen. På Konkurrensverket tillämpar vi eftergiftsreglerna så generöst som möjlig.

Glädjande nog har Konkurrensverket på senare tid också sett en ökad medvetenhet om de möjligheter som eftergiftsprogrammet ger. Till detta kommer att vi i de övriga nordiska länderna nu har fått eftergiftsprogram av liknande slag. Det innebär att riskerna har ökat betydligt för kartelldeltagare. Uttryckt med andra ord så kan man säga att stabiliteten i kartellerna har rubbats.

För det tredje kommer Konkurrensverket att starta en strukturerad dialog med upphandlings-Sverige. Vi kommer att besöka leverantörer och upphandlande enheter runt om i landet för att direkt få information om brister och problem. Detta kommer att ske genom att Konkurrensverket under hösten och vintern ska arrangera rundabordssamtal med olika aktörer på olika platser i landet. Dagens konferens är också ett ypperligt tillfälle att föra en dialog kring viktiga frågor inom upphandlingsområdet.

Tack för uppmärksamheten.