

Podcast Konkurrenten

Avsnitt 4: Frågor och svar

Textversion av Konkurrenten avsnitt 4 (publicerat 30 december 2015), vill du hellre lyssna på avsnittet kan du ta del av det på vår webbplats www.konkurrensverket.se/konkurrenten.

Ola Billger:

Nu har poddvärlden fått konkurrens. Välkomna till det fjärde avsnittet av Konkurrenten, en podd om upphandling och konkurrens. Det här är Konkurrensverkets nya podcast. I det här formatet kommer vi att diskutera både konkurrens och upphandlingsfrågor. Vi kommer också att svara på frågor från lyssnare och användare om de här ämnena. Den handlar om allt från Googles makt till bristande konkurrens inom byggsektorn till kartelljakt och knepiga upphandlingsfrågor. Vi gör den här poddsatsningen för att vi tycker att poddradio är ett ganska trevligt och bra sätt att komma ut med information kring vad vi gör och kring vad lagstiftningen säger. Jag som leder den här podden heter Ola Billger och jag är kommunikationschef här på Konkurrensverket och med mig i dag har jag Joen Söderholm som är kommunikatör hos oss.

Joen Söderholm:

Tack så mycket.

Ola Billger:

Det här är ett litet specialavsnitt därför att vi har samlat ihop vanliga frågor som vi får in till Konkurrensverket. Man ska veta det att det finns en massa olika sätt som man kan få information ifrån Konkurrensverket. Man kan ringa till oss, till vår tips- och frågefunktion och ställa frågor där, man kan också hitta information på hemsidan via våra FAQ. Vi har också ett kundtjänstforum där man kan ställa olika konkurrens- och upphandlingsrelaterade frågor. Viktigt att säga är att vi inte är ett upphandlingsstöd, eller hur? Utan det finns en annan myndighet som svarar på de frågorna. Vilka är det?

Joen Söderholm:

Ja, precis. Det är Upphandlingsmyndigheten, en väldigt nystartad myndighet, den 1 september satte de igång.

Ola Billger:

Det är vår systemmyndighet som bor alldeles strax i närheten. Har man mer stödrelaterade frågor när det gäller just upphandling så ska man vända sig dit. Joen du har ju botaniserat runt litegrann kring vad det är för olika typer av frågor som vi får in och har samlat ihop ett antal här. Den första frågan är bra. Den kom till oss via Twitter för några månader sedan och det är en klassisk fråga till alla konkurrensmyndigheter. Den lyder så här: Varför finns det bara ett Konkurrensverk, får ingen konkurrera med er?

Joen Söderholm:

Jamen, det är en härlig fråga som vi ju svarade på väldigt lustigt med att vi konkurrerade ut alla andra verk och därför finns bara Konkurrensverket kvar.

Ola Billger:

Det är ju inte hela sanningen eller?

Joen Söderholm:

Det är inte hela sanningen, det är inte ens nära sanningen, så att säga. Men det finns ju flera förklaringar till att det bara finns ett Konkurrensverk och det är ju en myndighet och det är praktiskt att bara ha en organisation som hanterar den här myndighetsutövningen inom konkurrenslagens område. Och dessutom blir verksamheten mer effektiv, man samlar kompetensen, man samlar resurserna i en enda myndighet vilket ger mest valuta för skattepengarna, för det är ju det som det handlar om till stor del. Och det här med upphandling, det är en garanti för likabehandling av lagöverträdelse.

Ola Billger:

Först ska jag säga att de flesta frågorna som vi faktiskt får in här, så är det vanligare att vi får in frågor kring upphandlingslagstiftningen än kring konkurrenslagstiftningen. Det tror jag beror på att fler möjligen påverkas av upphandlingslagstiftningen i sin vardag. En av de mer centrala delarna av hur offentliga inköp och avtal och upphandling går till, det handlar om ramavtal, det nämns ofta. Vad är ett ramavtal? Det har vi fått in en fråga om.

Joen Söderholm:

Ja, ramavtal är ju ett ord man hör dagligen i de här korridorerna, kan jag säga. Ett ramavtal är helt enkelt ett avtal mellan en eller flera upphandlande myndigheter och en eller flera leverantörer för att fastställa villkoren för en senare tilldelning av kontrakt under en given tidsperiod. Så om den upphandlande myndigheten har tecknat ett ramavtal för en specifik vara eller tjänst, då behöver myndigheten inte

gå ut i en ny upphandling varje gång den har behov av varan eller tjänsten, utan då kan man tilldela kontrakt utifrån ramavtalet.

Ola Billger:

Mer om de här ramavtalen kan du hitta på en webbplats som heter Avropa.se, där kan man se om det finns ramavtal på olika områden om man är osäker. Vi hade ett avsnitt av den här podden då jag pratade med Hanna Witt som är chef för konkurrenstillsynen här på Konkurrensverket. Vi pratade mycket om det här begreppet gryningsräder och vi pratade då väldigt mycket om hur gryningsräder går till och varför de finns och sådär. En fråga som vi har fått in här är: Får Konkurrensverket bara utföra gryningsräder i Sverige eller får man utföra det även i andra länder? En del svenska företag finns ju också i andra länder. Hur ser det ut där?

Joen Söderholm:

Ja, där kan man väl säga att i princip får vi utföra gryningsräder i andra länder även om det inte är vi som gör det. Nationella konkurrensmyndigheter kan inom ramen för ett samarbete inom ett nätverk, European Competition Network, ECN, samarbeta under utredningen av ett ärende, till exempel genom att hjälpa varandra att genomföra gryningsräder. Och som ett exempel skulle man kunna säga att om Danmark utreder någonting som påverkar Sverige kan de höra av sig eller den konkurrensmyndigheten hör av sig till oss och säger att vi behöver en gryningsråd på det här och det här stället varvid vi då utför det åt dem, så att säga.

Ola Billger:

Just det här danska exemplet är faktiskt ett exempel från 2015. Vi hjälpte danskarna med en gryningsråd den våren. Jag ska inte gå in närmare i detalj vad resultaten blev, eller vilken bransch det här handlar om, men det är ju så när det gäller gryningsräder rent allmänt att det är ett väldigt ingripande sätt att utföra en utredning på därför att man påverkar i någon mening folks integritet när vi sitter och letar efter mejl och liknande. Så vi är väldigt försiktiga med hur vi kommunicerar i de ärendena. Man ska komma ihåg att bara för att man är utsatt för en gryningsråd så behöver det inte innebära att man har gjort någonting, utan vi försöker vara väldigt försiktiga där. Detta om gryningsräder. En extremt konkret fråga, jag tror att den här har kommit in från vårt kundforum. Är jag som återförsäljare tvungen att ta de priser som en leverantör rekommenderar i sina cirkaprislistor? Det här är en konkurrensrelaterad fråga.

Joen Söderholm:

Det är väldigt vanligt att leverantörer kommer med sådana här rekommenderade priser, cirkaprislistor. Och är ofta en väldigt vanlig fråga till oss kring det att folk ser problem med det. Nej, du behöver inte ta de priserna som leverantören rekommenderar. För i princip ska varje butik sätta sina egna priser, men de här

rekommenderade cirkapriserna är vanliga och det är många butiker som följer dem.

Ola Billger:

När det gäller priser, det är en annan väldigt vanlig fråga vi får. Det handlar om det här, får företag ta ut vilka priser de vill? Får man ta ut oskäligt höga priser? Det är ibland en del som ringer in och klagar på det även hos Konkurrensverket.

Joen Söderholm:

Ja. Jo, det är ju det som konkurrens lite handlar om, så att säga. Men på de flesta marknader i Sverige gäller fri prissättning och Konkurrensverket har normalt inte till uppgift att bedöma om ett pris är rimligt eller inte. Det är först om ett företag har en dominerande ställning på marknaden som den missbrukar. Då kan vi ingripa mot en prissättning eventuellt, det kan till exempel vara att ett företag snarare tar oskäligt låga priser för att de är så dominerande, så de kan kosta på sig att gå med förlust tills alla andra konkurrenter som inte kan göra så är borttryckta.

Ola Billger:

Vad menar vi med att ett företag har en dominerande ställning?

Joen Söderholm:

Ja, vi på Konkurrensverket utreder ju ofta just det här, missbruk av dominerande ställning, som det heter. Och det är när ett företag dominerar marknaden och den utnyttjar sin ställning som är så stor på marknaden för att kunna pressa undan konkurrenter. Företaget har en dominerande ställning om det kan agera utan att ta hänsyn till sina konkurrenter eller till sina kunder eller ens till sina leverantörer.

Ola Billger:

Det är ju inte någon exakt vetenskap. Finns det något tecken på marknadsandel när man, så att säga, riskerar att uppnå en dominerande ställning?

Joen Söderholm:

Jag brukar säga att när det är en marknadsandel över 40 procent då börjar man väl kunna prata om att det är dominerande. Och dominansen har också att göra med företagets finansiella styrka och konkurrenternas marknadsandelar, om det finns stora hinder för nya aktörer att ta sig in på den här marknaden, att det blir alldeles för svårt att ens ta sig in och börja konkurrera. Och samtidigt kanske man ska påminna om det här, som man kanske ofta glömmer bort, att en dominerande ställning i sig är inte fel utan det är hur man utnyttjar den. Och att företag som är så stora, de måste köra efter litet andra spelregler just för att de kan påverka marknaden på ett sätt som mindre aktörer inte kan.

Ola Billger:

Det är inte förbjudet att vara så stor, däremot så måste man sköta sig. Är man stor måste man också vara snäll. Vill man höra litet mer kring problematiken kring missbruk av dominerande ställning, som det heter, så kan man lyssna på det

poddavsnittet som ligger ute med Konkurrensverkets generaldirektör Dan Sjöblom. Där pratar vi bland annat litegrann om ett väldigt dominerande företag som alla, tror jag, använder dagligen, nämligen Google, företaget där namnet blev ett verb. Vi har fått andra frågor också här om upphandling. Den här är intressant: Vilka regler gäller för en svensk upphandlande myndighet när man köper in någonting i ett annat land?

Joen Söderholm:

Ja, den där är ju litet knepig. Men det spelar egentligen ingen roll var myndigheten köper in utan är det en svensk myndighet då följer man det svenska upphandlingsregelverket. Det gäller alla de myndigheter, offentligt styrda organ och upphandlande enheter som omfattas av det här regelverket.

Ola Billger:

Jag kan inte runda LOU genom att handla saker i ett annat land helt enkelt?

Joen Söderholm:

Nej, nej.

Ola Billger:

Jag tror att om man tittar på hur folk vänder sig till Konkurrensverket med olika frågor, när man ser på hur man använder webbplatsen, vad man letar efter och de mest nedladdade dokumenten. Den vanligaste frågan handlar om upphandling och mer specifikt om direktupphandling. "När får man direktupphandla?" Det är den vanligaste frågan.

Joen Söderholm:

Ja, det får vi höra hela tiden. Både här och utanför när folk hör att man jobbar här. Och direktupphandling, det går ju under lagen om offentlig upphandling och även lagen om offentlig upphandling i försörjningssektorn, LUF. Och där kan man ju läsa litet mer exakt om vad det är som gäller. Men i princip, direktupphandlingar är tillåtna i tre situationer. Och då måste det för det första ligga under direktupphandlingsgränsen och det innebär att upphandlingens värde uppgår till högst cirka 505 000 kronor vid upphandling, enligt lagen om offentlig upphandling eller högst cirka 939 000 kronor vid upphandling enligt LUF, det vill säga, lagen om upphandling i försörjningssektorn. Och att förutsättningar för förhandlat förfarande utan föregående annonsering är uppfyllda och även att det finns synnerliga skäl till det. Det kan vara synnerlig brådska, det brukar vara ett vanligt fall men då är det väldigt extrema fall.

Ola Billger:

Ett sådant exempel på synnerliga skäl som har funnits nu under hösten, det är ju de upphandlingar som har skett bland annat av bostäder till flyktingar under flyktingkrisen som pågår. Det är ett typiskt fall när brådska kan vara ett synnerligt skäl, ett annat är ju förstås om det brinner i en skog och du behöver köpa in

vattenbombningsplan eller någonting liknande. Annars så kan man säga att det här med brådska är ganska restriktivt. Om det kan ni också lyssna på i ett annat poddavsnitt som vi gjorde här tillsammans med Eva Wennberg, som är chef för upphandlingstillsynen. Där pratar vi ganska mycket om synnerliga skäl och när kan man använda argumentet att det är brådskande och när kan man inte använda argumentet att det är brådskande när man är en upphandlande myndighet? Så det kan jag rekommendera att lyssna på. Ytterligare en fråga som har kommit in här, den är litet mera på konsumentnivån och då kan man föreställa sig att man sitter i sin lägenhet och man kanske till och med surfar och då kommer följande fråga upp i huvudet. Varför får jag som lägenhetsägare inte välja bredbandsleverantör?

Joan Söderholm:

Ja, det är också en sådan här fråga som är enormt vanlig och att folk väldigt snabbt antar att det här är något som inte är okej. Anledningen till att det blir så är att det har att göra med något som kallas för kollektiv anslutning, som innebär att det är fastighetsägaren som har slutit avtalet med en tjänsteleverantör. Och då begränsas lägenhetsinnehavarens val i enlighet med det så länge avtalet gäller. Så valfriheten och konkurrensen som vi tittar på finns där, men det finns inte på individnivå hos dig som lägenhetsägare samtidigt som valfriheten begränsas för enskilda. Så den här kollektiva anslutningen kan leda till lägre priser och det ökar förutsättningarna för att investeringar i ny infrastruktur kommer till stånd. Och för att det här ändå ska fungera på ett bra sätt så att man ska kunna utnyttja den konkurrens som finns är det viktigt för lägenhetsinnehavarna att avtalen inte tecknas på alldeles för lång tid för då kan det bli problem.

Ola Billger:

Vi har ju olika instrument i vår tillsyn av konkurrenslagen och upphandlingslagstiftningen och en påföljd man kan få både när det gäller konkurrens- och upphandlingsdelen, det är att man kanske får betala konkurrensavgift och upphandlingsskadeavgift litegrann beroende på vad man har gjort. Men de där pengarna, hamnar de här på Konkurrensverket? Det frågar många.

Joan Söderholm:

Nej, det är inte vi som tar pengarna, utan de går till staten.

Ola Billger:

Det blir en statlig intäkt?

Joan Söderholm:

Yes, den går direkt till statens centralkonto.

Ola Billger:

Ja, då är det ingen här som får någon särskild bonus över det kan man lugna lyssnarna med. När det gäller konkurrensskadeavgiften har vi fått in en fråga.

Hur beräknas det beloppet? Hur avgör man hur mycket ett företag ska betala i konkurrensskadeavgift?

Joen Söderholm:

Ja, innan jag svarar på det så ska jag väl säga det här att det inte är Konkurrensverket som sitter och dömer ut den här konkurrensskadeavgiften och säger att ni ska betala så och så mycket eller ni ska betala. Utan det är Stockholms tingsrätt som på talan av Konkurrensverket tar det beslutet, däremot beräknar ju vi hur mycket vi vill kräva in. Och det här beloppet kan ju variera väldigt mycket och kan när man först tittar på det verka vara litet väl godtyckligt, vem som får hur mycket. För det första, den här avgiften kan som mest uppgå till 10 procent av det här företagets omsättning.

Ola Billger:

Vilket kan bli väldigt mycket pengar för väldigt stora företag ska man tillägga.

Joen Söderholm:

Absolut. Och sedan så har vi lite olika saker som vi tittar på och tar hänsyn till och det är ju dels hur allvarlig den här överträdelsen är och hur stor skada har skett på marknaden och hur länge har den pågått. Och sedan så är det förstås viktigt om företaget har gjort saker så att de kan få eftergift eller nedsättning av avgiften och sedan finns det ju andra olika försvärande eller förmildrande omständigheter. Och det är ju i huvudsak en övergripande förklaring på vad vi tittar på och på vår hemsida har vi en sida om just konkurrensskadeavgift och där har vi mer detaljer kring hur vi går till väga för att räkna ut det här.

Ola Billger:

Och webbplatsen är konkurrensverket.se och där finns all den här informationen. Jag kan också tipsa om en podcast vi gjorde med Hanna Witt som är chef för konkurrenstillsynen och där pratade vi ganska mycket om det här som handlade om eftergiftsprogram, det vill säga, är man med i en kartell och vill lämna den och kommer med information som gör att vi kan göra någonting åt den här kartellen då kan man alltså få eftergift och slippa betala den här konkurrensskadeavgiften. Det gäller bara den som lämnar kartellen först. Alltså kom först till Konkurrensverket. Vill man veta mer om det så kan man också hitta en film på Konkurrensverkets webbplats som heter just "Kom först".

Joen Söderholm:

Den finns även på Youtube.

Ola Billger:

Den finns även på Youtube, det är bara att söka där. Bra. Tack så hemskt mycket Joen för att du var med och svarade på frågor och tog fram de här frågorna.

Joen Söderholm:

Tackar.

Ola Billger:

Från våra användare av framför allt webbplatsen. Och så kommer vi snart tillbaka med fler avsnitt av Konkurrenten, en podd om konkurrens och upphandling.