

ENTREPRENÖRSKAP OCH UPPHANDLINGAR INOM VÅRD OCH OMSORG

Offentliga upphandlingar och elektroniska upphandlingssystem

En kartläggning av hur elektroniska upphandlingssystem kan minska
företagens administrativa kostnader vid upphandlingar

Offentliga upphandlingar och elektroniska upphandlingssystem

*En kartläggning av hur elektroniska upphandlingssystem
kan minska företagens administrativa kostnader vid
upphandlingar*

R 2009:04

© Nutek
Upplaga: 150 ex, därefter tryck vid behov
Produktion: Nutek
Stockholm, mars 2009
Tryck: Danagårds Grafiska

ISSN 1102-2574
Nutek R 2009:04

Förord

Regeringen gav i december 2007 Nutek i uppdrag att, i samverkan med Sveriges Kommuner och Landsting (SKL), Almega och Socialdepartementet, ta fram en vägledning för upphandlingar inom vård och omsorg. Uppdraget var en del av ett större uppdrag att ta fram ett handlingsprogram för entreprenörskap inom vård och omsorg. Ett första utkast till en vägledning för utformning av förfrågningsunderlag för upphandlingar av vård och omsorg presenterades i november 2008. Nuteks uppdrag att arbeta med vägledningen har förlängts till den 31 mars 2009. Utveckling och drift av vägledningen kommer därefter att tas över av Kammarkollegiet.

Som en del i arbetet för att utveckla innehållet i vägledningen har Nutek gett en konsult i uppdrag att göra en kartläggning av hur elektroniska upphandlingssystem kan minska företagens administrativa kostnader vid offentliga upphandlingar. Regelförenkling och minskade administrativa kostnader för företag är viktiga områden i Nuteks verksamhet, och Nutek har tidigare gjort av en mätning av företagens kostnader att lämna anbud i offentliga upphandlingar. Syftet med detta uppdrag är att med utgångspunkt i den tidigare mätningen undersöka vilka förenklingar och effektiviseringar som är möjliga att genomföra genom att införa elektroniska upphandlingssystem. Uppdraget har utförts av Björn Söderberg och Christina Törneman, Stelacon.

Nutek har inte tagit ställning till de bedömningar och förslag som redovisas i rapporterna.

Ingela Blixt
Tf generaldirektör

Stefan Jönsson
Projektledare

Har du frågor om denna publikation, kontakta

Stefan Jönsson
Telefon 08-681 94 49
E-post stefan.jonsson@nutek.se

Abstract

By using electronic public procurement systems, there are benefits for all parties involved in public procurement. Better structured and more concise call for tenders are leading to substantial time savings for bidding companies.

When government agencies' procurement units are implementing electronic procurement systems, it is common to update procurement practices, procedures and methods. Similar results could hence, at least in theory, be achieved regardless of the use of electronic procurement systems or not. An electronic procurement system does however provide a supporting structure, which can guide procurement officers in establishing clearer and more concise documentation. Moreover, an electronic procurement approach comes with other benefits as well.

Other positive effects are that all information is kept in one place, that traceability increases and legal risk decreases, that bidding staff can work electronically in a distributed manner, that the dealing with and dependence upon physical paper decreases, and that companies are saving on mailing and courier services. As the bid is submitted electronically, there is no need for companies to allocate time for sending the bid physically prior to the deadline; instead, companies can - if needed - use the time for finalising the bid. Automatic quality controls and checklists cater for a lesser risk of lost evaluation credits or rejection due to formal errors.

It is difficult to state how much time a company in general spends on preparing a call for tender in general. Every public procurement process is unique, and time spent by companies depends upon the complexity of the opportunity, the sector concerned and the importance each company assigns the opportunity. Based upon interviews with companies experienced from both electronic and paper based procurement processes, it is estimated that the time savings if using an electronic process, would be 26 per cent or 13 hours. Despite the fact that this estimate is not at all certain; electronic procurement systems clearly brings substantial gains for the private sector. Most likely positive effects can also be noted in areas such as competition, market diversity and inclusion, as lesser bidding costs should lead to increased access for small- and mid-sized enterprises.

Sammanfattning

Det finns vinster att hämta för alla inblandade parter att använda elektroniska upphandlingssystem vid offentliga upphandlingar. Leverantörer vinner på att upphandlande myndigheter förtydligar och strukturerar förfrågningsunderlagen. Såväl de intervjuer som genomförts som tidigare studier visar att såväl förfrågningsunderlag som inlämnade anbud ofta är mer strukturerade och tydliga i elektroniska upphandlingar än i pappersbaserade.

När en upphandlande myndighet inför elektroniska upphandlingssystem är det naturligt att de också går igenom sina rutiner i upphandlingsprocessen. Många av de fördelar som uppkommer skulle således kunna åstadkommas även utan elektroniska hjälpmedel. Ett elektroniskt upphandlingssystem innehåller dock en struktur som vägleder beställare och upphandlare att tydliggöra sina frågeställningar. Vidare tillkommer ett antal andra positiva bieffekter vid en övergång till ett elektroniskt förfarande, exempelvis att all information finns samlad på en plats, att spårbarheten ökar och att flera personer kan arbeta i upphandlingssystemet samtidigt och på distans. En uppenbar fördel är också att pappershanteringen minskar och att leverantörerna slipper kostnader för porto eller budtjänster genom att anbuden lämnas elektroniskt. Detta innebär samtidigt att leverantörerna inte behöver avsätta tid för att kopiera och lämna in anbudet i anbudstidens slutskede, utan kan använda denna tid till att färdigställa anbudet. Automatiska kvalitetskontroller och checklistor innebär också att risken för att leverantörerna ska missa kritiska uppgifter i anbudet minskar, och därmed minskar risken för lägre poäng eller diskvalificering.

Det är svårt att generalisera den tid som företag lägger ned på att lägga anbud i en offentlig upphandling. Varje upphandling är unik och den tid som läggs ned varierar kraftigt beroende på upphandlingens komplexitet och vilken vikt företaget tillmäter upphandlingen. Baserat på intervjuer av företag med erfarenhet av att lämna anbud både i pappersbaserade och elektroniska upphandlingar uppskattas att tidsbesparingen för en upphandling som med ett pappersbaserat förfarande tar 50 timmar är 26 procent eller 13 timmar. Även om denna uppskattning är osäker, står det klart att elektroniska upphandlingssystem medför stora vinster för näringslivet. Med största

sannolikhet påverkas även konkurrensen, mångfalden och delaktigheten på marknaden positivt, då ökad tillgänglighet och minskade kostnader bör medföra att mindre företag i ökad omfattning kan delta i upphandlingar.

Innehåll

1	Inledning	1
1.1	Uppdraget	1
1.2	Metod och avgränsningar	2
2	Bakgrund	5
2.1	Upphandling enligt LOU och LOV	5
2.2	Nuteks regelförenklingsarbete inom upphandlingsområdet	5
3	Elektronisk upphandling	9
3.1	Elektroniska upphandlingssystem - vilka stödfunktioner erbjuds?	9
3.2	Positiva effekter av elektroniska upphandlingssystem	10
3.3	Uppskattade tidsvinster för företag	12
3.4	Löser elektroniska upphandlingssystem påtalade problem?	15
3.5	Förenklingspotential för upphandlande myndigheter	16
3.6	Framförda förslag på regelförenkling	18
4	Slutsatser	19
5	Rekommendationer	21
	Referenser	23
	Bilaga 1 Intervjuer	25

1 Inledning

Regeringen gav i december 2007 Nutek i uppdrag att ta fram en vägledning för upphandlingar inom vård och omsorg. Uppdraget ingick som en del av ett större uppdrag att, i samverkan med Sveriges Kommuner och Landsting (SKL), Almega och Socialdepartementet, ta fram ett gemensamt handlingsprogram med konkreta insatser för att främja entreprenörskap och upphandlingar inom vård och omsorg. I oktober 2008 beslutade regeringen att förlänga Nuteks uppdrag till den 31 mars 2009 i den del som avser en vägledning för upphandlingar av vård och omsorg. Uppdraget innebär att Nutek ska förbereda att det fortsatta arbetet i form av utveckling och drift av vägledningen tas över av Kammarkollegiet. I beslutet anges att Nutek under den förlängda projekttiden bör fortsätta att utveckla och kvalitetssäkra innehållet och strukturen i vägledningen.

Under arbetet med vägledningen har flera beställare och upphandlare påpekat att det finns stora fördelar att vinna genom att använda elektroniska upphandlingssystem vid upphandlingar.

Nutek gjorde under 2007 en mätning av företagens kostnader för att lämna anbud i offentliga upphandlingar. Mätningen resulterade i rapporten *Offentliga upphandlingar – vad tycker företagen är krångligt?* (Nutek R 2008:06). I rapporten redogörs bland annat för olika förenklingsförslag som förts fram av företag som deltagit i arbetet, exempelvis att det ska vara tillåtet att lämna in anbud elektroniskt.

1.1 Uppdraget

Nutek har uppdragit åt konsultbolaget Stelacon att göra en kartläggning av vilka minskningar av företagens administrativa kostnader som kan åstadkommas genom att upphandlande myndigheter använder elektroniska upphandlingssystem. Projektet är ett underlag i det fortsatta arbetet med en vägledning för upphandlingar av vård och omsorg.

Kartläggningen utformas som en jämförelse av företagens process för att lämna anbud i offentliga upphandlingar dels vid upphandlingar som genomförs helt utan hjälp av upphandlingssystem (pappersbaserad upphandling), dels vid elektroniska upphandlingar

där alla möjligheter till förenklingar och effektiviseringar utnyttjas fullt ut. Resonemang förs även i viss mån kring vilka förenklingar som kan åstadkommas för upphandlande myndighet.

För att kartläggningen ska vara relevant för upphandlingar av små och stora uppdrag och för olika former av upphandlingar är resonemangen inte begränsade till enbart upphandlingar av vård och omsorg. Arbetet utgår från tidigare Nutek-projekt inom området.

1.2 Metod och avgränsningar

Någon egentlig mätning enligt standardkostnadsmodellen¹ har Stelacon inte genomfört, istället har uppskattningar baserats på intervjuer och tillgänglig information. Relevanta rapporter, artiklar och webbsidor har studerats, och intervjuer med aktörer inom området har genomförts.

För att belysa frågan ur flera perspektiv har intervjuer genomförts bland olika kategorier av aktörer. Myndigheter (Kammarkollegiet, Konkurrensverket, Ekonomistyrningsverket, Skattemyndigheten), Sveriges Kommuner och Landsting, näringslivsorganisationer (Svenskt Näringsliv, Almega, Stockholms Handelskammare), upphandlande myndigheter, leverantörer av elektroniska upphandlingssystem och företag med erfarenhet av att lämna anbud i både elektroniska och pappersbaserade upphandlingar har intervjuats.

I intervjuerna och i jämförelserna mellan ett pappersbaserat och ett elektroniskt upphandlingsförfarande utgår Stelacon från de olika moment i upphandlingsarbetet som tagits fram i Nuteks rapport *Offentliga upphandlingar – vad tycker företagen är krångligt?*²

Med elektroniska upphandlingssystem, avses i huvudsak system som tillåter att hela upphandlingsprocessen genomförs elektroniskt, men resonemangen kan även appliceras på förenklingsmöjligheter då delar av upphandlingen sker elektroniskt, som exempelvis elektronisk annonsering eller möjlighet att skicka in anbud elektroniskt.

Rapportens fokus ligger på förenklingspotentialen *för företag* i och med upphandlande myndigheters ökade användning av elektroniska upphandlingssystem. Kringliggande områden berörs på ett betydligt

¹ För en närmare beskrivning av standardkostnadsmodellen, se *Manual för att mäta företagens administrativa kostnader enligt Standardkostnadsmodellen* (www.nutek.se)

² Nutek R 2008:06, tabell 1 i avsnitt 2.2.

mera summariskt plan; i referensförteckningen finns hänvisningar till rapporter med djuplodande kompletterande information.

2 Bakgrund

I detta kapitel redogörs för relevant bakgrundsinformation som legat till grund för uppdraget.

2.1 Upphandling enligt LOU och LOV

Lagen om offentlig upphandling (LOU) utgör det centrala regelverket för offentlig upphandling. Enligt LOU ska den upphandlande myndigheten definiera sina behov i ett förfrågningsunderlag, som ska innehålla de krav och villkor som kommer att gälla under avtalsperioden, samt information om hur valet av leverantör kommer att gå till.

Den 1 januari 2009 trädde *Lagen om valfrihetssystem* (LOV), i kraft. Lagen är avsedd att fungera som ett frivilligt verktyg för de kommuner och landsting som vill konkurrenspröva verksamhet genom att överlåta valet av utförare till brukaren/invånaren. Den nya lagen är ett kompletterande alternativ till LOU och kan tillämpas på handikapp- och äldreomsorg samt hälso- och sjukvårdstjänster. Även enligt LOV ska upphandlande myndigheter beskriva sina behov och sina krav och villkor i ett förfrågningsunderlag. Underlaget behöver däremot inte vara så omfattande. Förfrågningsunderlagen ska enligt LOV publiceras på en nationell webbplats med löpande annonsering, där potentiella utförare kan se vilka krav och villkor som gäller för att kunna bli leverantör i olika kommuners och landstings valfrihetssystem.

Målet med den nationella webbplatsen är att den som vill leverera vissa tjänster till kommuner och landsting enkelt ska hitta vilka tjänster som efterfrågas.

2.2 Nuteks regelförenklingsarbete inom upphandlingsområdet

I detta avsnitt sammanfattas rapporten *Offentlig upphandling – vad tycker företagen är krångligt?* (Nutek R 2008:06) som redogör för en mätning av företagens administrativa kostnader för att lämna anbud i offentliga upphandlingar. Regeringen har satt som mål att minska företagens administrativa kostnader för samtliga statliga regelverk med minst 25 procent fram till 2010. På regeringens uppdrag genomför

Nutek mätningar av den administrativa kostnad som regelverken orsakar företagen. Resultatet från mätningarna fungerar som verktyg i regelförenklingsarbetet genom att de gör det möjligt att identifiera var i företagens processer som de största administrativa kostnaderna återfinns. Inom ramen för Nuteks mätningar presenteras också kvalitativa resonemang med konkreta regelförenklingsförslag från företagen.

De olika momenten i anbudsprocessen samt uppskattad tidsåtgång ur företagets perspektiv framgår i tabell 1 nedan. Det moment som företagen anser tar mest tid är, enligt rapporten, att upprätta själva anbudshandlingarna och att beräkna priset för upphandlingen.

I rapporten beskrivs företagets förslag på förenklingar av anbudsförfarandet. Där framkommer främst förslag som rör själva anbudsprocessen och inte förenklingar genom förändring av lagstiftningen. Företagen upplever att det som har störst betydelse för storleken på de administrativa kostnaderna är hur de upphandlande myndigheterna tolkar lagstiftningen, och hur de utformar förfrågningsunderlaget.

Konkreta förslag på förenklingar som företagen nämner i Nuteks rapport är att det ska vara tillåtet att lämna in anbud elektroniskt, att anbud inte ska behöva lämnas in i flera kopior och att de upphandlande myndigheterna ska ta ett större ansvar för att samla in information om företagets ekonomiska situation. Vidare anser företagen att myndigheterna i större utsträckning ska använda mallar för att utforma förfrågningsunderlag för att minska variationen mellan olika upphandlingar, samt att kvalitetskrav och utvärderingsmodeller bör utvecklas så att de blir mer rättvisande och utslagsgivande när det gäller andra faktorer än pris.

Tabell 1. Tidsåtgång för olika upphandlingsmoment

Upphandlingsmoment	Tidsåtgång (procent)
Att sätta sig in i informationskrav <ul style="list-style-type: none"> • Beställning och genomläsning av förfrågningsunderlag • Genomläsning och ställningstagande till ev. komplettering av förfrågningsunderlaget 	15 %
Informationsinsamling <ul style="list-style-type: none"> • Intyg från skatte- och bolagsverken • Intyg från tidigare uppdragsgivare • Intyg från bank • Revisorsintyg • Fullgörandegaranti • Ansvarsförsäkring • Företagsförsäkring • Årsredovisning • Policydokument • Möte med upphandlande enhet 	13 %
Upprätta <ul style="list-style-type: none"> • Uppdragslista • CV för företagsledning • Namn på tekniker, tekniska organ, omsättning senaste 3 år • Sammanställning och framtagande av prover eller beskrivning av produkter, metoder, utförande etc.³ • Beskrivning av kvalitetsäkrings åtgärder samt FoU resurser • Sammanställning av anbud 	36 %
Beräkning <ul style="list-style-type: none"> • Kalkylering 	33 %
Inrapportering <ul style="list-style-type: none"> • Inlämnade av anbud 	1 %
Övrigt, kopiering, arkivering <ul style="list-style-type: none"> • Förhandling m. upphandlande enhet • Kopiering och arkivering 	2 %
Totalt	100 %

Källa: *Offentliga upphandlingar – vad tycker företagen är krångligt?* (Nutek R 2008:06)

I Nuteks rapport konstateras att det är svårt att göra jämförelser mellan olika upphandlingar och att generalisera tidsåtgången för olika moment. Varje upphandling är unik, och tidsåtgången varierar kraftigt

³ Förtydligande tillägg till beskrivningen i Nutek R 2008:06

bland annat beroende på vilken typ av varor eller tjänster
upphandlingen avser och hur viktig upphandlingen anses vara.

3 Elektronisk upphandling

Till upphandlares och leverantörers hjälp finns ett antal verktyg. Dels finns ett antal elektroniska system tillgängliga på marknaden, som upphandlande myndigheter kan införskaffa eller prenumerera på. De stödjer upphandlaren i genomförandet av upphandlingen med funktionalitet för de olika upphandlingsmomenten. Systemen ombesörjer också elektronisk annonsering, och utgör gränssnitt gentemot leverantörerna. Man kan alltså likna systemen vid en samlingsplats för upphandlare och leverantörer, där alla handlingar finns samlade. När förenklingspotentialen för företagen diskuteras i den här rapporten, är det i huvudsak dessa elektroniska upphandlingssystem som behandlas. I synnerhet jämförs tidsåtgång, och därmed kostnad, för att delta i upphandlingar som genomförs elektroniskt, med pappersbaserade upphandlingar.

Vidare finns ett antal andra verktyg tillgängliga för både upphandlare och leverantörer, exempelvis mallar, e-postnotifiering, konsulttjänster och annonseringstjänster. Dessa verktyg diskuteras särskilt i Nuteks rapport *Stöd och verktyg vid upphandlingar* (Infonr 045-2008).

3.1 Elektroniska upphandlingssystem – vilka stödfunktioner erbjuds?

Av de elektroniska upphandlingssystem som finns på marknaden gör ett flertal anspråk på att stödja både leverantörer och upphandlare i de flesta moment som normalt ingår i en upphandling. Nedan återges en lista över de övergripande moment som en upphandling består av ur ett anbudsgivande företags perspektiv, samt exempel på funktioner som elektroniska upphandlingssystem kan erbjuda.

Tabell 2. Övergripande upphandlingsmoment ur leverantörers perspektiv samt exempel på systemstöd för dessa moment

Upphandlingsmoment	Exempel på stödfunktioner från elektroniska system
Att sätta sig in i informationskrav	<ul style="list-style-type: none"> • Lättillgängliga underlag • Ofta tydligare och koncisare underlag⁴ • Ibland checklistor på skall-krav, vilket kan medföra snabb analys om företaget ska gå vidare eller ej • Enkelt och spårbart att ställa kompletterande frågor, e-postavisering vid nya frågor/svar; versionshantering
Informationsinsamling (Exempelvis intyg från Skatteverket, årsredovisning, policydokument, företagsförsäkring, etc.)	<ul style="list-style-type: none"> • Lagring av dokument i systemet, som kan återanvändas i flera upphandlingar • Central inhämtning av offentlig information som kreditupplysningar och årsredovisningar.⁵
Upprätta (Exempelvis beskrivning av företag, varor, tjänster, personal, kvalitet, FoU, uppdragslistor och referenser, CV, etc., samt sammanställning av anbud.)	<ul style="list-style-type: none"> • Lagring av dokument i systemet, som kan återanvändas i flera upphandlingar • Kontroller över uppfyllda skall-krav • Flera medarbetare kan arbeta med anbudet i en gemensam "elektronisk arbetsyta"
Beräkning och kalkylering av pris	<ul style="list-style-type: none"> • Produktlistor • Direkt återkoppling och automatisk beräkning av kvalitets- och prispoäng
Inlämning av anbud	<ul style="list-style-type: none"> • Elektronisk inlämning • Möjlighet till elektronisk signering
Övrigt inkl. kopiering, arkivering, förhandling med upphandlande enhet	<ul style="list-style-type: none"> • Arkivering av anbud • Digital avtalssignering vid avtalsskrivning • Uppföljning av avtalsuppfyllelse

Källa: Stelacon

3.2 Positiva effekter av elektroniska upphandlingssystem

De organisationer som intervjuats i kartläggningen har omfattande upphandlingserfarenhet, och såväl systemleverantörer som upphandlande myndigheter och leverantörer har deltagit i både elektroniska och pappersbaserade upphandlingar. Konsensus råder

⁴ Ett flertal företag som med erfarenhet av anbudslämnande både i pappersbaserade och elektroniska upphandlingar har framfört att kvaliteten och tydligheten vid elektroniska upphandlingar ofta, men inte alltid, är högre än vid pappersbaserade upphandlingar. Den ökade kvalitén och tydligheten kan vara en konsekvens av införandet av systemet, men är inte nödvändigtvis ett resultat av systemet i sig

⁵ Det är tekniskt möjligt för upphandlande myndigheter att inhämta blanketten SKV4820 via systemen, men det görs inte idag

rörande det faktum att förenklingar kan åstadkommas med elektroniska upphandlingssystem.

Vinsterna för leverantörerna kan huvudsakligen delas in i två kategorier. Dels uppstår tidsvinster, som till stor del är ett resultat av den strukturering, metodutveckling och kompetensförstärkning som införandet av ett nytt system ofta medför på den upphandlande enheten. Dels uppstår andra positiva effekter – i huvudsak av praktisk, juridisk och kvalitetsmässig karaktär - som är svårare att översätta till rena tidsvinster.

Den första kategorin avser alltså tidsvinster, som i hög utsträckning beror på ökad kvalitet i förfrågningsunderlagen och inte enbart är en effekt av det elektroniska upphandlingssystemet. Införandet av upphandlingssystemen leder dock ofta till att en översyn av arbetssätt och processer sker naturligt. Flera respondenter bekräftar att förfrågningsunderlagen i elektroniska upphandlingar är mer strukturerade och tydliga. Respondenterna är överens om att förfrågningsunderlaget spelar en viktig roll i anbudsprocessen. Om den upphandlande enheten har strukturerat förfrågningsunderlaget väl kan leverantörerna göra relativt stora tidsbesparingar. Om förfrågningsunderlaget däremot är otydligt så blir besparingarna mindre. Det har med denna andemening understrukits att ett dåligt upphandlingsunderlag inte blir bättre för att upphandlingen sker genom ett elektroniskt upphandlingssystem. Beräknade tidsvinster illustreras i tabell 3.

Den andra typen av vinster som respondenterna har framfört avser praktiska, juridiska och kvalitetsmässiga fördelar, och är en direkt konsekvens av användandet av elektroniskt upphandlingssystem. Till dessa fördelar hör bland annat att:

- Alla handlingar och all information finns samlad på en plats
- Leverantörer kan arbeta i upphandlingssystemet distribuerat och på distans (vilket är positivt även ur ett hållbarhetsperspektiv)
- Pappershanteringen minskar (vilket är positivt ur ett hållbarhetsperspektiv)
- Leverantörer inte behöver avsätta tid för kopiering och transport av det färdiga anbudet under anbudstidens slutskede, så att denna tid i stället vid behov kan användas till färdigställandet.
- Kostnaderna för att lämna in anbudet (porto, bud, etc.) minskar
- Automatiska kvalitetskontroller och checklistor minskar risken för att leverantörer missar vissa uppgifter i anbudet som i värsta fall kan leda till diskvalificering.

3.3 Uppskattade tidsvinster för företag

Baserat på de intervjuer som har genomförts inom ramen för detta projekt har en uppskattning av tidsvinsten vid elektronisk upphandling gjorts.

I tabell 3 görs en uppskattning av tidsåtgången för ett företag att delta i ett pappersbaserat respektive ett elektroniskt upphandlingsförfarande. Tiden för pappersförfarandet är normerat till 100 procent och respondenterna har fått uppskatta hur mycket tid ett elektroniskt förfarande tar i förhållande till ett detta. Stelacon har utgått från den modell som tillämpas i Nuteks rapport *Offentlig upphandling – vad tycker företagen är krångligt?* för att göra en uppskattning av hur stor tidsvinsten skulle bli i en medelstor upphandling som enligt samma rapport tar omkring 50 timmar.

Förtydligande gällande beräkning av tidsåtgång för en medelstor upphandling

Nuteks rapport *Offentlig upphandling – vad tycker företagen är krångligt?* bygger på intervjuer med 42 företag. I genomsnitt har företagen lagt ned omkring 50 timmar på anbudsprocessens olika delar. Variationen är emellertid stor mellan de olika företagen, mellan 4 timmar och 236 timmar. Även mellan företag som lämnat anbud i en och samma upphandling är skillnaderna stora. Den genomsnittliga tidsåtgången ska därför betraktas som osäker och användas med försiktighet.

Många företag skriver ut förfrågningsunderlagen även i en elektronisk upphandling och tidsvinsten för att sätta sig in i förfrågningsunderlaget hänför sig till fenomenet att underlaget är mer strukturerat och lättöverskådligt i en elektronisk upphandling. Företagen ser positivt på att myndigheterna själva hämtar in intyg från exempelvis skattemyndigheten. De flesta större företag har redan denna typ av dokument lättillgängliga och tidsbesparingen blir alltså inte så stor. Däremot är det ett moment som man gärna överlåter på den upphandlande myndigheten.

Att upprätta anbudet och att beräkna pris är de enskilda moment som tar mest tid i anspråk för leverantörerna. Ett mer strukturerat och tydligt underlag bidrar till tidsvinst när det gäller att upprätta anbud. Beräkning av pris kan förenklas betydligt genom de elektroniska systemen. Det gäller framför allt i upphandlingar av varor där produkt- och prisuppgifter kan läggas in i systemet. I vissa system kan leverantören dessutom få direkt återkoppling på hur många poäng man preliminärt kommer att få vid utvärderingen, vilket gör att de lätt kan simulera sitt anbud.

De moment där tidsbesparingen är störst är inrapportering, kopiering och arkivering där mycket tid sparas.

Tabell 3. Uppskattning av tidsvinst för leverantörer vid användning av elektroniska upphandlingssystem

Upphandlingsmoment ⁶	Tid per moment som andel av hela upphandlingsprocessen ⁷ (procent)	Tid per moment vid pappersbaserad upphandling ⁸ (timmar)	Tid per moment vid e-upphandling i som andel av tid för pappersbaserad ⁹ (procent)	Tid per moment vid e-upphandling ¹⁰ (timmar)
Att sätta sig in i informationskrav	15 %	7,5 h	80 %	6 h
Informationsinsamling	13 %	6,5 h	60 %	4 h
Upprätta	36 %	18 h	70 %	12,5 h
Beräkning	33 %	16,5 h	85 %	14 h
Inrapportering	1 %	0,5 h	10 %	0,05 h
Övrigt, kopiering, arkivering	2 %	1 h	40 %	0,4 h
Summa	100 %	50 h		37 h

Källa: Stelacon

Hur stora tidsvinster som kan göras varierar beroende på upphandling, branschtillhörighet och upphandlingens komplexitet. Generellt sett tycks större och komplexare upphandlingar, exempelvis upphandlingar av vård och omsorg, ge mindre procentuella direkta tidsbesparingar än vad enklare upphandlingar ger. Det beror på att större och komplexare upphandlingar har större och komplexare underlag, vilket leder till att de moment där tidsbesparingar sker minskar i procentuell betydelse.

Detta fenomen illustreras i tabell 4 nedan, där det uppskattas att en medelstor upphandling som tar 50 timmar¹¹ utan elektroniskt upphandlingssystem kan genomföras cirka 25 procent effektivare med elektroniskt upphandlingssystem, och då istället ta cirka 37 timmar. För en större upphandling om 250 timmar är besparingen mindre, uppskattningsvis 20 procent och leder till en tidsåtgång om cirka 200 timmar. För mindre upphandlingar gäller det motsatta och besparingen blir större; för en enkel upphandling som tar cirka 10 timmar i ett pappersbaserat genomförande uppskattas besparingen till

⁶ En mer utförlig beskrivning av vad som ingår i de olika upphandlingsmomenten görs i tabell 1

⁷ Nutek R 2008:06 tabell 3

⁸ Uppskattning grundad på uppgifter i Nutek R 2008:06

⁹ Stelacons uppskattning grundad på intervjuer (pappersbaserad = 100 procent)

¹⁰ Uppskattning grundad på intervjuer och uppgifter i Nutek R 2008:06

¹¹ Nutek R 2008:06 (Observera att uppskattningen om 50 timmar är mycket osäker)

cirka 30 procent, och leder då till en tidsåtgång om cirka 7 timmar. Det ska understrykas att tidsangivelser och besparingar bygger på uppskattningar.

Tabell 4. Upphandlingens storlek och komplexitet har betydelse för tidsbesparing

Tidsåtgång vid pappersbaserat förfarande	Tidsåtgång vid e-upphandling som andel av tid för pappersbaserad ¹² (procent)	Tidsåtgång vid e-upphandling (timmar)	Tidsbesparing (timmar)
Upphandling 10h	69 %	7 h	3 h
Upphandling 50h	74 %	37 h	13 h
Upphandling 250h	79 %	198 h	52 h

Källa: Stelacon

Det står klart att den direkta tidsvinsten genom att använda elektroniska upphandlingssystem är betydande, även om det finns andra faktorer än själva tidsvinsten som är minst lika viktiga. Då upphandlingsstatistiken är knapp och i princip alla faktorer är uppskattade, blir alla försök till en uppräknig av tidsvinsten för marknaden totalt en mycket osäker övning. För att ändå erbjuda ett räkneexempel hur stor en besparing för näringslivet på nationell nivå skulle kunna bli, följer här nedan en sådan uppskattning.

Uppskattningen bygger på följande parametrar:

- Att det årligen offentliggörs 16 000 annonser om offentliga upphandlingar i Sverige¹³
- Att alla dessa upphandlingar skulle genomföras med elektroniska upphandlingssystem.
- Att i snitt 5 företag lämnar anbud i varje upphandling¹⁴.
- Att en medelstor upphandling tar 50 timmar¹⁵
- Att tidsbesparingen antas vara 26 procent eller 13 timmar¹⁶

¹² Stelacons uppskattning grundad på intervjuer (pappersbaserad = 100 procent)

¹³ Konkurrensverket PM 2009-02-02 Dnr 383/2008. Varje annons kan dock leda till flera upphandlingskontrakt

¹⁴ Uppskattning baserad på Konkurrensverket (2007), Konkurrensen i Sverige 2007, Konkurrensverkets rapportserie 2007:4

¹⁵ Nutek R 2008:06 (Observera att uppskattningen om 50 timmar är mycket osäker)

¹⁶ Stelacons uppskattning grundad på intervjuer

- Att timkostnaden för egen personal är 400 kr per timme inklusive sociala avgifter (Stelacons uppskattning)

Företagens totala kostnader för att lämna anbud i offentliga upphandlingar utan elektroniska upphandlingssystem uppgår med dessa mycket försiktiga antaganden till omkring 1,6 miljarder kr.¹⁷ Om de förenklingar som möjliggörs genom elektroniska upphandlingssystem utnyttjas fullt ut skulle tidsåtgången kunna minska till 37 timmar per anbud istället för 50 timmar och de totala kostnaderna för företagen minska med omkring 400 miljoner per år.¹⁸

$$16\ 000\ \text{upphandlingar} * 5\ \text{anbud/upphandling} * 13\ \text{timmar/upphandling} * 400\ \text{kr/timme}$$

= besparing för näringslivet om cirka 400 miljoner kr per år

3.4 Löser elektroniska upphandlingssystem påtalade problem?

Flera av de intervjuade företagen understryker att ett antal grundläggande problem orsakar dem stora kostnader för att delta i upphandlingar:

- Att upphandlingar ofta är lågt prioriterade och att upphandlande myndigheters ledningar ofta satsar för lite på resurser och löpande utbildning för upphandlare
- Att upphandlande myndigheter, av tidsbrist eller andra orsaker, använder gamla mallar, utvärderingskriterier och metoder som inte alltid passar för ändamålet
- Att upphandlande myndigheter ibland är ovilliga att frångå gamla mallar, utvärderingskriterier och metoder, eftersom förändringar kan medföra juridiska och upphandlingstekniska risker.

De konkreta symptom som framhållits som direkta konsekvenser av ovanstående mera grundläggande problem vid upphandlande myndigheter, är enligt företagen främst:

- Otydliga och ostrukturerade upphandlingsunderlag
- Utspridda skall-krav, ibland utspridda i flera handlingar

¹⁷ 16 000 upphandlingar*5 anbud/upphandling*50 timmar/anbud*400 kr/timme

¹⁸ Ett liknande räkneexempel görs i rapporten *Offentlig upphandling – vad tycker företagen är krångligt?* Beräkningen baseras bl.a. på ett antagande i Upphandlingskommitténs betänkande (SOU 1999:139) att det görs 203 500 upphandlingar per år, och totalt uppskattas företagens totala kostnader för att delta i offentliga upphandlingar till mellan en och 64 miljarder kr. En beräkning baserad på dessa antaganden skulle visa på större besparingsmöjligheter.

- För upphandlingen irrelevanta skall-krav
- Utvärdering av för ändamålet ”fel” kriterier
- Oklara och otydliga utvärderingskriterier
- Kvalitetsbegreppet vållar ofta osäkerhet och otydlighet.
- Brister i uppföljning av leveranser och kvalitet, som i sin tur kan leda till nya bristfälliga upphandlingar.

Generellt sett tycks alltså en resurstillförsel till, och kvalitetshöjning av, upphandlande myndigheter behövas. Som nämnts i kapitel 3.2 noterar företagen en kvalitetshöjning av förfrågningsunderlagen, när myndigheter genomför elektroniska upphandlingar.

De beräknade tidsvinster för leverantörerna som anges ovan i tabellerna 3 och 4 baseras till stor del på att kvalitetsproblemen adresseras; vilket således ofta sker vid införandet av elektroniska upphandlingssystem.

I vård- och omsorgsupphandlingar är ofta förfrågningsunderlagen hårt styrda och detaljerade, även vid fastprisupphandlingar. Detta leder till en hämmad utveckling av marknaden, små möjligheter för diversifiering och sämre mångfald i tjänsteutbudet. En öppnare upphandlingsprocess med mer dialog, exempelvis med möten för informationsutbyte inför upphandlingar, skulle kunna stärka den ömsesidiga förståelsen för motparten.

3.5 Förenklingspotential för upphandlande myndigheter

Den mätning av de administrativa kostnader för offentliga upphandlingar som redovisas i rapporten *Offentliga upphandlingar – vad tycker företagen är krångligt?* avser endast företagens administrativa kostnader, inte de upphandlande myndigheternas kostnader. En motsvarande mätning av myndigheternas administrativa kostnader skulle kunna göras med samma metod. De intervjuer som genomförts visar dock att elektroniska upphandlingssystem förenklar och effektiviserar upphandlingsadministrationen även för upphandlande myndigheter. Möjligheten att återanvända information ur systemet gör att de upphandlande myndigheterna kan spara mycket tid. En grov uppskattning från upphandlande myndigheter är att en tidsvinst på 10-25 procent skulle kunna uppnås vid användning av elektronisk upphandling.

Tidsvinster kan göras om det finns mallar och formuleringar i systemet som kan återanvändas exempelvis vid utformning av förfrågningsunderlag och för annonser. En risk vid användning av mallar och färdiga formuleringar i ett lättillgängligt elektroniskt system, är dock att för ändamålet mindre lämpliga formuleringar lättare återanvänds. En hög tilltro till det material som ligger i systemet kan medföra att handläggare minskar den kritiska granskningen av formuleringens lämplighet i det aktuella sammanhanget.

Mer strukturerade förfrågningsunderlag ger i sin tur mer strukturerade anbud. De inkomna anbuden är enligt Nuteks kartläggning av stöd och verktyg¹⁹ mer strukturerade och tydliga i en elektronisk upphandling, vilket kan leda till en mer effektiv och objektiv utvärdering av anbuden. Utformning och layout av anbudet får också mindre betydelse och riskerar inte att påverka bedömningen lika mycket som vid en upphandling där elektroniskt upphandlingssystem inte används. Uppgifter och formuleringar från leverantören kan enkelt återanvändas vid avtalskrivandet vilket sparar tid och minskar risk för felkällor.

Spridande av information om befintliga avtal förenklas också genom informationsstöd i form av ett elektroniskt upphandlingssystem. Det är enkelt att i systemen bygga upp en avtalsdatabas som berörda personer kan ha tillgång till. Systemleverantörerna menar att en avtalsdatabas där alla avtal finns lättillgängliga innebär att avtalen utnyttjas i högre utsträckning och att onödiga upphandlingar undviks.

Det är viktigt att systemen är flexibla och kan anpassas efter olika förutsättningar eftersom upphandlingar kan se så olika ut. Ett problem som lyfts fram med elektronisk upphandling är att vissa system inte fungerar särskilt bra med anbud som innehåller stora textmassor vilket ofta är fallet i tjänsteupphandlingar.

¹⁹ Nutek Info 045-2008

Förtydligande om användning av mallar

Mallar nämns som viktiga verktyg i utformningen av förfrågningsunderlag i flera av de undersökningar som Nutek tidigare har genomfört inom området. Mallar nämns också i de intervjuer som Stelacon har genomfört.

Användande av mallar förs fram som något positivt både för upphandlande myndighet och för de företag som lämnar anbud. Upphandlande myndigheter sparar tid på att använda mallar och leverantörerna får mer enhetliga förfrågningsunderlag med mindre variation mellan olika upphandlingar.

Samtidigt påpekar respondenterna att alla upphandlingar är unika, att det är av stor vikt att varje upphandling är väl genomtänkt, samt att krav och utvärderingskriterier verkligen speglar det resultat som upphandlande myndighet vill uppnå med upphandlingen. Om mallarna är rätt sammansatta och rätt använda kan de ge stora besparingar och förenkla arbetet med upphandlingar för både upphandlande och anbudsgivande part. Samtidigt kan mallar - om de inte passar för ändamålet - ge upphov till dåliga och otydliga förfrågningsunderlag, bristfälliga utvärderingskriterier, överprövningar samt lägre leveranskvalitet eller utebliven leverans.

3.6 Framförda förslag på regelförenkling

De flesta problem som leverantörer upplever i samband med offentlig upphandling har direkt samband med hur upphandlande myndigheter utformar förfrågningsunderlag, upphandlingsprocesser, utvärderingskriterier och uppföljningen av hur löpande avtal uppfylls, och beror alltså inte på regelverken.

Den enda synpunkt som har framförts kring regelverk, är att offentlighetsprincipen hämmar mångfalden på marknaden. På grund av att konkurrerande leverantörer efter varje upphandlingsprocess kan ta del av konkurrerande anbud, ”hushållar” många leverantörer med sina mera innovativa idéer och utvecklande koncept på grund av att de snabbt blir absorberade. Det leder enligt flera respondenter till en mindre dynamisk och likriktad marknad med sämre mångfald. Andra respondenter håller med om denna problembild, men hävdar att konkurrerande leverantörer oavsett offentlighetsprincipen skulle ha identifierat nya koncept och innovativa idéer direkt via marknaden i stället.

4 Slutsatser

Samtliga tillfrågade företag är positiva till användandet av elektroniska upphandlingssystem, och det står utom allt tvivel att elektroniska upphandlingssystem leder till besparingar för både leverantörer och upphandlande myndigheter. Företagens uppfattning om i vilken utsträckning systemen sparar tid i de olika upphandlingsmomenten går isär något, beroende på varierande erfarenheter, branschtillhörighet, upphandlingens storlek och komplexitet samt vilken betydelse företagen tillskriver olika upphandlingar. Exempelvis kan en funktion för prislister och prissättning av artiklar spara tid i en produktupphandling, men inte alls innebära någon förenkling i exempelvis en upphandling av konsulttjänster.

Enligt de beräkningar som har gjorts i kartläggningen uppskattas att ett företag som lägger ner 50 timmar på att lämna anbud i en medelstor upphandling sparar 26 procent av tiden om upphandlingen istället genomförs elektroniskt. Den skulle då istället ta 37 timmar.

I större och komplexare upphandlingar blir den procentuella tidsvinsten något mindre, och i mindre och enkla upphandlingar blir den procentuella tidsvinsten större. Mycket grovt uppräknat till nationell nivå, ger det en uppskattad besparing för svenskt näringsliv om cirka 400 miljoner kronor årligen; från 1,6 miljarder kronor till cirka 1,2 miljarder kronor. Denna uppskattning ska dock betraktas som en fingervisning, då statistiken är knapp och de flesta variabler i beräkningen är uppskattade.

De direkta tidsbesparingar som elektroniska upphandlingssystem medför för företagen kan i stor utsträckning härledas till själva införandet av elektroniska upphandlingssystem, och den strukturering, metodutveckling samt kompetensförstärkning införandet av ett nytt system ofta medför hos upphandlande myndigheter. Responderande företag har noterat generella kvalitetshöjningar efter myndigheters införande av elektroniska upphandlingssystem.

Vidare leder tydligare och mera strukturerade förfrågningsunderlag, mera välavvägda utvärderingskriterier samt samlad elektronisk information med spårbarhet inte bara till tidsvinster för alla inblandade parter i själva anbudsörfarandet. Det torde också i vissa avseenden öka rättssäkerheten och minska överprövningar, och

därmed också minska belastningen på rättsliga instanser. Automatiska kvalitetskontroller som minimerar risker för diskvalificering på grund av att företaget missat uppgifter i anbudet, har framhållits som mycket positivt av både upphandlare och anbudsgivare.

Med största sannolikhet påverkas även konkurrensen, mångfalden och delaktigheten på marknaden, då ökad tillgänglighet och minskade kostnader bör medföra att mindre företag i ökad omfattning kan delta i upphandlingar.

Tillverkarna av de elektroniska upphandlingssystemen hävdar också att användandet av systemen åskådliggör ingångna avtal för inköpare, och leder till ökad avtalstrohet som i sin tur leder till bättre inköp och bättre utväxling på skattemedlen. Möjligheter till distansarbeten, distribuerade grupparbeten och minskad pappershantering är värdefullt ur ett hållbarhetsperspektiv.

Då vård- och omsorgsupphandlingar ofta är stora och omfattande, är besparingspotentialen för anbudsgivande företag i det lägre spannet; tidsbesparingen är uppskattningsvis runt 20 procent. De positiva bieffekter som omnämns i rapporten gäller förstås även för leverantörer inom vård- och omsorgsområdet. De tillfrågade företagen inom vård- och omsorgsområdet har varit lika positiva till en ökad användning av elektroniska upphandlingssystem som företag från andra branscher.

Även upphandlande myndigheter kan göra tidsbesparingar genom att använda elektroniska upphandlingssystem. Besparingen uppskattas av respondenterna att ligga inom spannet 10 till 25 procent. En sådan tidsvinst bör harmonisera väl med den resursbrist som råder på många myndigheter, och i viss mån medge en ökning av verksamhets- och kompetensutvecklingen.

5 Rekommendationer

Utifrån de intervjuer som har gjorts och de rapporter som ingår som del i kartläggningen lämnar Stelacon följande rekommendationer.

- Stimulera en bredare spridning av elektroniska upphandlingssystem, med syfte att åstadkomma besparingar för alla inblandade parter, högre kvalitet av leveranser, färre rättsprocesser, positiva miljökonsekvenser samt en ökad konkurrens och en ökad mångfald genom högre grad av delaktighet – inte minst av mindre företag.
- Studera upphandlande myndigheters besparings- och effektiviseringspotential i samband med införande av elektroniska upphandlingssystem, med syfte att åskådliggöra vinster, bidra med inspiration och stödja en bredare användning.
- Stimulera upphandlande myndigheter till kompetensutveckling och en ökad interaktion med privata aktörer, med syfte att utveckla verksamheterna mot ett mera dynamiskt samspel med privata aktörer i en föränderlig verklighet.
- Stimulera upphandlande myndigheters uppföljning av ingångna avtal, med syfte att minimera snedvridning av konkurrensen samt att maximera det organisatoriska lärandet bland upphandlande myndigheter.
- Inköpsfrågor är av privata sektorn oftast betraktat som en strategisk ledningsfråga, då de är av stor både ekonomisk och operativ betydelse. Den ekonomiska och operativa betydelsen är utan tvivel minst lika stor för offentlig verksamhet. Utbilda myndighetschefer och ledningsgrupper på upphandlande myndigheter med syfte att i ökad utsträckning föra upp upphandlingsfrågor på strategisk ledningsnivå.
- Förtydliga för alla parter hur mallar bör användas, med syfte att maximera positiva effekter (tidsbesparingar genom återvinning av tidigare texter), samt minimera negativa effekter (för den aktuella situationen felaktiga eller irrelevanta texter, krav eller utvärderingskriterier).

Referenser

European Commission, *High Level Group of Independent Stakeholders on Administrative Burdens*, Opinion of the high level group

Nutek (2005), *Småföretag och offentlig upphandling – Hinder och möjligheter för små företag att delta i offentliga upphandlingar*, Nutek R 2005:21

Nutek (2007), *Offentliga upphandlingar inom vård och omsorg*, Nutek R 2007:24

Nutek (2008), *Offentlig upphandling – vad tycker företagen är krångligt?* Nutek R 2008:06

Nutek (2008), *Värdering av kvalitet vid upphandlingar av vård och omsorg*, Nutek R 2008:40

Nutek (2008), *Stöd och verktyg vid upphandlingar. En kartläggning av vilka stöd och verktyg som används vid upphandlingar av vård- och omsorgstjänster*, Info 045-2008

Nutek (2008), *En vägledning för beställare och upphandlare av vård och omsorg*, Bilaga till Nuteks förslag till handlingsprogram för entreprenörskap och förnyelse i vård och omsorg, Info 073-2008

Nutek (2008), *Förslag till handlingsprogram för entreprenörskap och förnyelse i vård och omsorg 2009–2013*, Slutrapport från projektet entreprenörskap och upphandlingar i vård och omsorg. Info 075-2008

ESV (2008), *Införande av elektroniska beställningar i staten*, ESV 2008:20

Företagarna (2008), *Små företag och offentlig upphandling – en problematisk relation men med enorm potential*, mars 2008

Konkurrensverket (2007), *Konkurrensen i Sverige 2007*, Konkurrensverkets rapportserie 2007:4

Konkurrensverket (2008), *Offentlig upphandling och offentliga inköp – omfattning och sammansättning*, En forskningsrapport skriven av Mats Bergman på uppdrag av Konkurrensverket

Konkurrensverket (2009), *Effektivisering och regelförenkling av offentlig upphandling*, PM 2009-02-02 Dnr 383/2008

SOU 2008:15, *LOV att välja – Lag Om Valfrihetssystem*, Betänkande av Frittvalutredningen

Stockholms Handelskammare (2008), *Åtgärder för en effektivare offentlig upphandling*, 2008:2, ISSN 1654-17

http://ec.europa.eu/enterprise/admin-burdens-reduction/docs/HLG_Opinion_on_PPFinal.pdf

www.allego.se

www.chambersign.se

www.e-avrop.com

www.excense.se

www.kompass.com

www.opic.se

www.oreo.se

www.primona.se

www.upphandling24.se

www.visma.se

Bilaga 1 Intervjuer

Totalt har 18 intervjuer genomförts med organisationer som har valts ut i samråd med Nutek. Följande kategorier av organisationer har intervjuats:

- Myndigheter: Kammarkollegiet, Konkurrensverket, Ekonomistyrningsverket, Skattemyndigheten
- Sveriges Kommuner och Landsting
- Näringslivsorganisationer: Svenskt Näringsliv, Almega, Stockholms Handelskammare
- Leverantörer av elektroniskt upphandlingssystem (4 djupintervjuer)
- Upphandlingsansvariga på upphandlande myndigheter (2 djupintervjuer)
- Anbudsansvariga på företag med erfarenhet av både elektroniska och pappersbaserade upphandlingar (4 djupintervjuer)

Böcker och rapporter från Nutek 2006-2009

Cumulative List of Publications issued by the Swedish Agency for Economic and Regional Growth 2006-2009

Nutek har publicerat följande utredningar i bokserien (B).

Nutek has published the following reports from the Booklist (B).

- B 2006:1 Lokal ekonomi för hållbar tillväxt. Ny omarbetad upplaga.
- B 2006:2 Entreprenörskapsbarometern 2005 – unga mer positiva till att bli företagare
- B 2006:3 Att vara sin egen. Unga företagare med utländsk bakgrund – villkor och strategier
- B 2006:4 Storstadsutveckling för nationell tillväxt – ett analysunderlag
- B 2006:5 Storstäder och ekonomisk tillväxt en kunskapsöversikt
- B 2006:6 Service som tillväxtmotor i industriföretag
- B 2006:7 Invadörerna

- B 2007:1 Entreprenörskapsbarometern 2006
- B 2007:2 Företagens framväxt i vård- och omsorgssektorn
- B 2007:3 Prognoser visioner och förhoppningar
- B 2007:4 Entreprenörskapsbarometern 2007

- B 2008:1 De nya affärsinnovationerna
- B 2008:2 Entreprenörskapsbarometern 2008

Nutek har publicerat följande utredningar i rapportserien (R).

Nutek has published the following reports from the Reportlist (R).

- R 2006:01 Näringslivets administrativa kostnader på miljöområdet
- R 2006:02 Näringslivets administrativa kostnader på jordbruks- skogsbruks- och fiskeområdet.
- R 2006:03 Näringslivets administrativa kostnader på arbetsrättsområdet
- R 2006:04 Att mäta produktivitetspotentialen - Rapport om Productivity Potential Assessment (PPA)
- R 2006:05 Kapitalförsörjning i småföretag
- R 2006:06 Strategiska projekt inom den regionala utvecklingspolitiken
- R 2006:07 Riskkapitalbolagens aktiviteter, fjärde kvartalet 2005
- R 2006:08 Villkor och strategier för unga företagare med utländsk bakgrund
- R 2006:09 Valfärdssektorns omstrukturering: Förekomst av och villkor för små företag i mindre kommuner
- R 2006:10 Storstadsutveckling för nationell tillväxt – förslag och råd från forskare
- R 2006:11 Verktyg för hållbar regional utveckling – Stöd och tips för ett lyckat förändringsarbete
- R 2006:12 Riskkapitalbolagens aktiviteter, första kvartalet 2006
- R 2006:13 Kartläggning av arbetsställen och sysselsatta inom hälsa, vård och omsorg i privata driftformer 1990-2004
- R 2006:14 Intraprenader i Umeå
- R 2006:15 Uppföljning och resultatutvärdering av regionala företagsstöd och stöd till projektverksamhet Budgetåret 2004
- R 2006:16 Riskkapitalbolagens aktiviteter, andra kvartalet 2006
- R 2006:17 PPA – En metod för att bedöma produktivitetspotentialen i verkstadsindustrin
- R 2006:18 Framtidens arbetsmarknadsregioner - Ett uppdrag från Ansvarskommittén
- R 2006:20 Klassificering och perception - en studie av genusaspekter på SNI-koden som klassificeringsverktyg av näringsgrenar
- R 2006:21 Offentlig upphandling som drivkraft för innovation och förnyelse
- R 2006:22 Kartläggning av regler på fordonsindustrins område
- R 2006:23 Hemparty – en bra affär?
- R 2006:24 Infrastruktur och ekonomisk tillväxt – en makroekonomisk översikt
- R 2006:25 Riskkapitalbolagens aktiviteter och annan finansiering i tidiga skeden, tredje kvartalet 2006
- R 2006:26 Det sociala företaget och samhället - Socioekonomiska bokslut för Vägen Ut! och Basta
- R 2006:27 Läkemedel, bioteknik och medicinsk teknik i Sverige

- R 2007:01 Mätningar av företagens administrativa kostnader på statistikområdet
- R 2007:02 Mätningar av företagens administrativa kostnader på bygg och fastighetsområdet
- R 2007:03 Mätningar av företagens administrativa kostnader på livsmedelsområdet
- R 2007:04 Bland pneumatiska sköldpaddor och teknikfreaks - Utvärdering av KomTek i Härnösand 2003-2006

Böcker och rapporter från Nutek 2006-2009

- R 2007:05 Är miljöinnovationer mindre framgångsrika än andra innovationer?
- R 2007:06 Finansieringssituationen vid företagande för utrikes födda kvinnor och män
- R 2007:07 Riskkapitalbolagens aktiviteter och annan finansiering i tidiga skeden, fjärde kvartalet 2006
- R 2007:08 Hur mycket kostar det att vänta? - en kontrafaktiskt analys
- R 2007:09 Transporter och besöksmål - Rapport från RTS' Reseforum
- R 2007:10 Globalisation and Regional Economies - Case Studies in the Biotechnology Sector
- R 2007:11 Globalisation and Regional Economies - Case Studies in the Automotive Sector
- R 2007:12 Globalisation and Regional Economies - Case Studies in the ICT Sector
- R 2007:13 Sjukvården - en tjänstebransch med effektiviseringspotential
- R 2007:14 Riskkapitalbolagens aktiviteter och annan finansiering i tidiga skeden – Första kvartalet 2007
- R 2007:15 Ökad integration och mångfald – i det regionala tillväxtarbetet
- R 2007:18 Uppföljning och resultatvärdering av regionala företagsstöd och stöd till projektverksamhet – Budgetåret 2006
- R 2007:22 Invandras företagande – En studie av utlandsfödda företagare i Sverige
- R 2007:23 Effekter av avreglering och konkurrensutsättning – Med fokus på vård- och omsorgssektorn
- R 2007:24 Offentliga upphandlingar av vård och omsorg
- R 2007:25 Statens budget och regionernas utveckling – Vad har hänt de senaste 15 åren?
- R 2007:26 Effekter av 10 års samlade företagsstöd till ett Karlskoga i förändring
- R 2007:27 Riskkapitalbolagens aktiviteter och annan finansiering i tidiga skeden – Andra kvartalet 2007
- R 2007:28 Stärkt miljöprövning i enklare former
- R 2007:30 Näringslivets administrativa kostnader för bokföring
- R 2007:32 Riskkapitalbolagens aktiviteter och finansiering i tidiga skeden – Tredje kvartalet 2007
- R 2007:34 Utfall och styrning av statliga insatser för kapitalförsörjning ur ett könsperspektiv
-
- R 2008:01 Mer vård för pengarna
- R 2008:02 Näringslivets administrativa kostnader för associationsrätt
- R 2008:03 Näringslivets administrativa kostnader på produktområdet
- R 2008:04 Näringslivets administrativa kostnader på konsumentområdet
- R 2008:05 Näringslivets administrativa kostnader för tull- och utrikeshandel
- R 2008:06 Offentlig upphandling – vad tycker företagen är krångligt?
- R 2008:08 Forskning om invandras företagande – en litteraturöversikt
- R 2008:07 Vård och omsorg som motor för regional utveckling
- R 2008:09 Riskkapitalbolagens aktiviteter och finansiering i tidiga skeden, Fjärde kvartalet 2007 samt Helår 2007
- R 2008:10 Näringslivets administrativa kostnader på energiområdet
- R 2008:11 Näringslivets administrativa kostnader för hälso- och sjukvårdsområdet
- R 2008:12 Näringslivets administrativa kostnader på transportområdet
- R 2008:13 Näringslivets administrativa kostnader på finans- och försäkringsområdet
- R 2008:14 Näringslivets administrativa kostnader inom kommunikationsområdet
- R 2008:15 Kompletterande skattemätning Näringslivets administrativa kostnader
- R 2008:16 Vägledning följeforskning
- R 2008:17 Vad menas med cleantech?
- R 2008:21 Företagens villkor och verklighet 2008 – dokumentation och svarsöversikt
- R 2008:22 Näringslivets administrativa kostnader för konsumentlagstiftningen – uppdatering för 2007
- R 2008:23 Näringslivets administrativa kostnader för livsmedelsområdet – uppdatering för 2007
- R 2008:24 Näringslivets administrativa kostnader för miljöområdet – uppdatering för 2007
- R 2008:25 Näringslivets administrativa kostnader för bygg- och fastighetsområdet – uppdatering för 2007
- R 2008:27 Näringslivets administrativa kostnader för statistikområdet – uppdatering för 2007
- R 2008:28 Näringslivets administrativa kostnader för transportområdet – uppdatering för 2007
- R 2008:29 Näringslivets administrativa kostnader för tull och utrikeshandel – uppdatering för 2007
- R 2008:30 Näringslivets administrativa kostnader för årsredovisning – uppdatering för 2007
- R 2008:32 Näringslivets administrativa kostnader för bokföring – uppdatering för 2007
- R 2008:33 Näringslivets administrativa kostnader för associationsrätt – uppdatering för 2007
- R 2008:34 Näringslivets administrativa kostnader för arbetsrättsområdet – uppdatering för 2007
- R 2008:35 Näringslivets administrativa kostnader för kommunikationsområdet – uppdatering för 2007
- R 2008:36 Näringslivets administrativa kostnader för energiområdet – uppdatering för 2007
- R 2008:37 Näringslivets administrativa kostnader för finansiell lagstiftning – uppdatering för 2007
- R 2008:38 Näringslivets administrativa kostnader för hälso- och sjukvårdsområdet – uppdatering för 2007
- R 2008:39 Näringslivets administrativa kostnader för jordbruks-, skogsbruks- och fiskeområdet – uppdatering för 2007
- R 2008:40 Värdering av kvalitet vid upphandlingar av vård och omsorg
- R 2008:42 Näringslivets administrativa kostnader för skatteområdet – uppdatering för 2007

Böcker och rapporter från Nutek 2006-2009

- R 2008:43 Uppföljning och resultatvärdering av regionala företagsstöd och stöd till projektverksamhet 2007
- R 2008:44 Kringtjänster till vård och omsorg
- R 2008:45 Entreprenörens affärsmöjligheter inom vård och omsorg
- R 2008:47 Tillväxten och entreprenörskapets geografi
- R 2008:48 Svensk export inom hälso- och sjukvård samt omsorg
- R 2008:49 Export av vård- och omsorgstjänster – Utvecklingen ur ett europeiskt perspektiv
- R 2008:51 Nätverkssamarbete och destinationsutveckling - en jämförelse av ett storskaligt och ett småskaligt utvecklingsprojekt
- R 2008:52 Analys av produktivitetspotentialen hos underleverantörer till den svenska fordonsindustrin

- R 2009:01 Nyttan med samarbete – Samverkansmönster i svenska småföretag 2008

Ett litet urval av skrifter från Nuteks infoserie (Info).

A small selection of publications from Nutek's Informationlist (Info)

- Info 093-2006 Storstadsutveckling för nationell tillväxt – en sammanfattning
- Info 094-2006 Storstäder och ekonomisk tillväxt – en sammanfattning
- Info 107-2006 Regioner i arbete för ökad tillväxt. En skrift om de regionala tillväxtprogrammen 2005
- Info 127-2006 Hållbara affärer – Samarbete för lönsamhet och bättre miljö i Östersjöregionen

- Info 001-2007 NYTTA - Nuteks arbete med uppföljningar, effektvärderingar och utvärderingar
- Info 002-2007 Ägarskifte med förnuft och känsla - Vägledning inför ägar- och ledarskiften i företag

- Info 005-2008 Fakta om svensk turism och turistnäring 2008
- Info 018-2008 Nuteks Årsbok 2008
- Info 070-2008 EntreprenörSkola

- Info 001-2009 Starta företag 2009:1 – Information och vägledning från sex myndigheter som hjälper dig att spara tid på vägen till eget företag

Offentliga upphandlingar och elektroniska upphandlingssystem

En kartläggning av hur elektroniska upphandlingssystem kan minska företagens administrativa kostnader vid upphandlingar

Nutek har kartlagt hur elektroniska upphandlingssystem kan minska företagens administrativa kostnader vid offentliga upphandlingar. Syftet är att identifiera vilka förenklingar och effektiviseringar som är möjliga att genomföra genom att använda elektroniska upphandlingssystem. I rapporten uppskattas att elektroniska upphandlingssystem kan innebära en tidsbesparing på omkring 26 procent för de företag som lämnar anbud om man jämför med en pappersbaserad upphandling.

Kartläggningen är en del i Nuteks arbete med ett regeringsuppdrag att ta fram en vägledning för upphandlingar inom vård och omsorg.

Nutek stärker näringslivet i hela Sverige genom att bidra till fler nya företag, fler växande företag och fler starka regioner.



Verket för näringslivsutveckling

08-681 91 00
www.nutek.se