



## **Effektivare byggmarknad: Ta chansen med konkurrensen**

Anförande av Konkurrensverkets generaldirektör Claes Norgren hos Byggmaterialdistributörerna, Skövde, 12 september 2007

### **Det talade ordet gäller**

Tack för att jag har möjligheten att få komma hit till Skövde idag och träffa er grossister, importörer och leverantörer av byggmaterial. Jag kommer att uppehålla mig kring konkurrensens betydelse för väl fungerande marknader med fokus på byggsektorn.

### **Utvecklingen inom byggsektorn**

Det verkar vara ett ordentligt högtryck i byggsektorn. Den stora efterfrågan har medfört att det i dag råder kapacitetsbrist på flera områden. Ökade priser och ökad ekonomisk aktivitet har drivit marknaden. Vad gäller bostäder har emellertid påbörjade projekt minskat efter årsskiftet 2006. Enligt statistik från SCB påbörjades 12 300 lägenheter under första halvåret 2007 vilket är en minskning med 29 procent jämfört med samma period förra året.

Möjligen är en omsvängning på väg och inte minst kommer de förväntade räntehöjningarna 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.

Regeringen beslutade under hösten 2006 att de generella bostadssubventionerna skulle avskaffas för bostäder med påbörjad byggstart efter den 31 december 2006. Detta har troligtvis inneburit att många byggherrar tidigarelagt byggstarten för

*Adress* 103 85 Stockholm  
*Besöksadress* Sveavägen 167  
*Telefon* 08-700 16 00  
*Fax* 08-24 55 43  
konkurrensverket@kkv.se

bostadsprojekt till före årsskiftet för att få subventioner. Avskaffandet av subventioner till bostadsbyggande kommer troligen att medföra att antalet påbörjade lägenheter blir mindre under år 2007, och kanske även under följande år, än vad som annars skulle ha varit fallet. Sett i ett längre perspektiv är denna förändring inte något negativt utan i stället något som ger bättre förutsättningar för konkurrensen på byggmarknaden att fungera.

### **Problemområden**

Den svenska byggmarknaden har debatterats under senare år och onekligen finns ett antal problemområden. Ett av dem är att det 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 fabriker. Konkurrensverket har fått in klagomål rörande detta i såväl detaljhandelsledet som i grossistledet. De problem som aktualiseras gäller bl.a. olika typer av rabatter, prissamverkan och rena karteller.

#### *Förekomsten av karteller*

Att karteller förekommer i bygg- och anläggningsbranschen är inte någon hemlighet. Avslöjandet av den s.k. asfaltkartellen är ett tydligt exempel härvidlag. Även om vissa hävdar att det hela var fråga om något bagatellartat är det glädjande att Stockholms Tingsrätt nu i sin dom i sommar pekat ut de skyldiga och dömt dem till böter på cirka en halv miljard kronor. Denna dom är nu överklagad till högre instans och vi ser fram emot en prövning. Det finns anledning att se strängare på de lagöverträdelser som ägt rum och dessutom är det mycket viktigt att Marknadsdomstolen som högsta instans ger Konkurrensverket och marknaden konkret vägledning till hur konkurrensskadeavgifterna skall bestämmas.

Konkurrensverket har nyligen i sitt anslutningsöverklagande av tingsrättens dom i asfaltkartellen till Marknadsdomstolen (MD) således krävt högre konkurrensskadeavgift (böter) för fyra av de inblandade (NCC, Peab Asfalt, Peab Sverige och Vägverket). 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 verket om det olagliga samarbetet.

Talande för att det existerar kartellproblem är den undersökning som Konkurrensverket sommaren 2005 gav i uppdrag till ARS Research AB att genomföra inom byggbranschen. Personer i ledande ställning och verksamma inom anläggnings-, betong- och krossbranschen tillfrågades om förekomsten av karteller och andra konkurrensrelaterade frågor.

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 förkom 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 inträdes hinder. Sådana faktorer bidrar till ett klimat som är gynnsamt för uppkomsten av karteller.

#### *Rabatter som inte kommer kunderna till del*

En annan typ av konkurrensproblem som aktualiserats gäller olika former av rabattsystem. Det är vanligt att grossister och leverantörer av byggmaterial ger installatörer stora rabatter på de produkter de levererar. Dessa rabatter förs inte alltid vidare till installatörernas kunder, vilket leder till att slutkunden inte kan se det faktiska priset på material och arbete. Avtalen mellan grossister och installatörer kan också leda till att installatörerna inte är intresserade av att köpa material till ett lågt utgångspris, men utan rabatt, från någon annan tillverkare. En inlåsning på marknaden kan därmed skapas och produkter från andra tillverkare än de traditionella har svårt att komma in på marknaden. Detta kan leda till sämre priskonkurrens och mindre utbud.

Ett exempel på att avtal om rabatter kan skapa konkurrensproblem är Konkurrensverkets ärende avseende Schneider Electric Sverige AB (dnr 797/2004). Detta ärende rörde Schneider baserades på tidigare års inköpsvolym. Rabatterna

var konstruerade enligt trappstegsvis indelade progressiva bonusskalor (dvs. intervall) grundade på inköpsvolym, där bonusen beräknades på inköpsvärdet i varje intervall. Konkurrensverket ansåg att detta riskerade att leda till inlåsningseffekter som i slutändan kunde innebära mindre utbud och högre priser för konsumenterna. Schneider åtog sig frivilligt upphöra med rabattsystemet. Åtagandet har förenats med vite

Konkurrensverket prövade om dessa bonusavtal var förenliga med konkurrenslagen. Ett system enligt vilket rabatter beviljas i förhållande till sålda kvantiteter under en relativt lång referensperiod gör att det blir en press på köparna att uppnå den nödvändiga inköpsvolymen för att köparen skall erhålla förmånen, eller undvika en förutsedd förlust för hela perioden. Efter en diskussion med Schneider Electric åtog sig företaget att ändra sina avtal om rabatter för att komma till rätta med konkurrensproblemet.

Olika typer av rabattsystem kan således leda till begränsningar i konkurrensen, vilket kräver aktiva ingripanden från konkurrensmyndigheterna.

#### *Prissamverkan genom prislistor utgivna av branschorganisationer*

Ett tredje problemområde är olika typer av prissamverkan. 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 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.

#### **Krafter och motkrafter**

Denna relativt dystra betraktelse över konkurrensproblem i byggsektorn måste för att bli rättvisande kombineras med en beskrivning av aktuella trender och förändrade förutsättningar som påverkar utvecklingen inom sektorn. Liksom inom fysiken utsätts även marknader av krafter och motkrafter som driver utvecklingen. Låt mig ta upp några sådana "krafter" som verkar inom bygg- och anläggningsbranschen.

### *Internationaliseringen*

Den svenska ekonomin har sedan lång tid varit starkt påverkad av omvärlden genom att internationell handel utgjort en viktig faktor för den ekonomiska utvecklingen. Under senare år har det ömsesidiga beroendet mellan länder ökat. Den kraft, som brukar kallas för "globalisering", påverkar i hög grad Sverige.

Globaliseringen kan definieras som det växande ömsesidiga beroendet mellan länder världen över genom handel med varor och tjänster, gränsöverskridande investeringar och finansiella flöden. Det är ingen ny företeelse utan har pågått under lång tid och har bl.a. inneburit arbetsfördelning och specialisering mellan olika länder samt större och integrerade marknader för produkter. Utvecklingen har utgjort en grund till ökade reallöner och högre välfärd. Under senare år har omfattningen och betydelsen av denna utveckling ökat.

Konkurrensverket har tidigare konstaterat att Sveriges handelsrelationer under de gångna 20 åren kan sägas ha kännetecknats av både djupare integration med de sedan tidigare betydelsefulla handelspartnerna samtidigt som ett antal nya länder integrerats i världsekonomin och bidrar till ett ökat konkurrenstryck.

Ökad handel och lägre handelshinder är som regel förknippat med högre välfärd. Effektiviseringen drivs i hög utsträckning genom att de effektiva producenternas andel av produktionen ökar och att dessa effektiva företag tvingas bli ännu mer effektiva. De ineffektiva företagen får större problem och löper risk att träda ut från marknaden eller köpas upp.

Att framgångsrika företag slår ut mindre effektiva företag är en naturlig process som leder till en effektivare fördelning av resurserna i ekonomin. Det främjar den ekonomiska tillväxten vilket leder till en ökad välfärd.

Till följd av ekonomiska framsteg i stora länder som Kina och Indien m.fl., EU:s utvidgning till 27 länder, samt teknisk utveckling som möjliggör integrerad produktion över stora avstånd har konkurrenstrycket och produktiviteten på den svenska marknaden ökat. Detta gynnar i sin tur såväl företag som upphandlar insatsprodukter, som konsumenter. Dessa kan utnyttja den större marknadens fördelar för sina inköp.

Konsumenternas ökade köparmakt är ett resultat av ökade möjligheter att jämföra priser och produkter samt göra affärer över långa avstånd. Detta skärper

konkurrensen och tvingar inköpare att bli effektivare för att kunna konkurrera på marknaden. Ett exempel på det senare kan vara dagligvaruhandelns ökande satsning på egna märkesvaror som leder till lägre kostnader för detaljhandelsföretagen, och därmed kan ge utrymme för lägre konsumentpriser. Vad gäller byggsektorn kan en tilltagande lågprisimport av olika slag av material väntas leda till ökad konkurrens. Konkurrensen kan också öka genom att nya företag, eller svenska företag med anställda från de nya medlemsländerna, etablerar verksamhet i Sverige.

En annan positiv effekt av en mer öppen ekonomi är att samarbeten om t.ex. priser i form av olagliga karteller är svårare att upprätthålla när flera konkurrenter är baserade i olika länder. När konkurrenter har olika kultur och träffas mindre ofta är det typiskt sett svårare att upprätthålla ett prissamarbete.

Utvecklingen går mot att gränserna mellan länder blir allt mindre viktiga. Det är en utveckling som pågått under relativt lång tid och i någon mån accelererats under senare år. Trots detta kan man inte dra slutsatsen att gränserna suddats ut. Nationella gränser är fortfarande viktiga för priser och handelsflöden.

Sålunda finns det fortfarande prisskillnader mellan länder inom EU trots att dessa utgör en "inre marknad" med fri rörlighet för människor, produkter och kapital. I vissa fall är prisskillnaderna betydande även sedan hänsyn tagits till exempelvis skillnader i BNP per capita, befolkningstäthet, skattetryck och valutakursförändringar. Detta kan i sin tur bero på att konkurrensintensiteten är olika p.g.a. att företag inom olika områden har marknadsmakt och kan påverka priserna. Detta kan vara ett resultat av handelshinder av olika slag, att någon har en dominerande ställning eller så kan konkurrensen ha satts ur spel genom att företagen ingått olagliga konkurrensbegränsande samarbeten.

Globaliseringen innebär en utmaning på så sätt att den förutsätter en förändringsvilja hos marknadens aktörer och hos olika samhällsorgan. Vi måste härleda och analysera våra problem och svagheter, och sedan genomföra nödvändiga förändringar för att kunna ta tillvara möjligheter och styrkor.

Om globaliseringen ska bli framgångsrik för Sverige måste vi bli effektivare. Och det kräver i sin tur att dynamiska krafter frigörs som möjliggör konkurrens och en kreativ utveckling. Kan vi inte förändra oss, kan vi inte diskutera och debattera, ifrågasätta och ompröva vår samhällsmodell och vårt förhållningssätt riskerar vi

att hamna i ett vakuum med brist på idéer, kreativitet och innovation. Vi kan samtidigt vara helt övertygade om att aktörer i andra länder inte kommer att sitta still och vänta – förändringsprocesserna är igång överallt.

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 andelen 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.

Vi måste ställa oss frågor av typen: Vad ska det offentliga göra? Vad kan inte göras av någon annan än den offentliga sektorn? Vad kan utföras av privata aktörer i konkurrens? Hur ska samhället, ekonomin och den framtida svenska modellen se ut? Lagar och spelregler behöver anpassas och moderniseras på samma sätt som tidigare skedde vid den stora industrialiseringen vid förra sekelskiftet.

För bygg- och anläggningsbranschen innebär internationaliseringen till att frågor kring standardisering blir allt viktigare.

På senare tid har det framkommit uppgifter som tyder på en viss uppluckring av den stelbenta strukturen i byggmaterialbranschen på så sätt att leverantörer i ökad utsträckning levererar byggmaterial, såsom VVS-material, till slutkunder utan att grossistledet är inblandat. Vidare verkar direktimport av byggmaterial öka vilket skulle kunna minska betydelsen av stelbenta vertikala inlåsnings effekter från avtal mellan leverantörer och grossister.

Något som kan öka importkonkurrensen är gemensamma standarder på byggmaterial. För närvarande pågår ett harmoniseringsarbete inom unionen vad gäller standarder. Arbetet har pågått i drygt 10 år och ska vara klart under detta år, dvs. 2007. Enligt byggproduktdirektivet eftersträvas en europeisk harmonisering för att uppnå en gemensam marknad för byggande och byggprodukter. Sverige har bl.a. förbundit sig att införa de europeiska beräkningsstandarderna; de s.k. Eurokoderna, vilka successivt kommer att ersätta Boverkets tidigare regler.

Arbetet med standarder i Sverige sker bl.a. genom SIS, Swedish Standards Institute. Byggprodukter som svarar mot EU:s minimikrav kan CE-märkas och får säljas fritt inom EU. Även om det är möjligt att importera produkter som inte är CE-märkta, innebär det ett ökat risktagande för köparna. Förhoppningen är att den gemensamma CE-märkningen kommer att öka importen och därmed konkurrensen på den svenska byggmaterialmarknaden.

#### *Samverkan på gott och ont*

I kontrast till globaliseringen som ökar konkurrenstrycket så finns inom många sektorer en annan inneboende tendens till konservering av marknadsstruktur och skyddande av aktörernas ställning på marknaden. Denna motkraft mot en ökad konkurrens tar sig ibland formen av samverkan i olika former, något som vi vanligtvis uppfattar som något naturligt och gott. Men för att skapa en väl fungerande marknad kan detta utgöra en mäktig motkraft.

Konkurrenslagen ger förhållandevis stort utrymme för små företag att samarbeta utan att detta strider mot förbudet i konkurrenslagen. Konkurrensverket har med utgångspunkt från EG-bestämmelser om avtal av mindre betydelse (bagatellavtal) i ett allmänt råd (KKVFS 2004:1) redovisat sin syn på hur omfattande ett sådant samarbete kan vara utan att omfattas av det nämnda förbudet. Här gäller att varje företag har en total årsomsättning om högst 30 miljoner kronor samt att företagen tillsammans har en marknadsandel som inte överstiger 15 procent av den relevanta marknaden.

Samarbete mellan företag i form av konsortier bl.a. vid offentlig upphandling strider inte mot konkurrenslagen om de berörda företagen inte är konkurrenter. I övriga fall som företag vill samarbeta, t.ex. vid inköp är avtal eller beteenden förenliga med konkurrenslagen om företaget kan visa att de villkor som uppställs i undantagsregeln i 8 § är uppfyllda. Här handlar det för det första om att samarbetet bidrar till att förbättra produktionen eller distributionen. För det andra måste företaget visa att konsumenterna får en skälig andel av den vinst som följer av samarbetet. För det tredje får avtalet bara ålägga de berörda företagen begränsningar som är nödvändiga för att uppnå målet. Slutligen, för det fjärde, får avtalet eller samarbetet inte ge de berörda företagen möjlighet att sätta konkurrensen ur spel för en väsentlig del av nyttigheterna i fråga.

Konkurrensverket har i skilda sammanhang framfört att sådant 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 medan ett informationsutbyte om historiska priser och försäljningsvolymerna är 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.

Riskerna för att konkurrensbegränsande effekter uppkommer är betydligt mindre om informationen är tillräckligt aggregerad och dessutom inaktuell. I motsats till vad som gäller för företagsspecifika uppgifter är potentialen för effektivitetsvinster dessutom större. Konkurrenslagstillämpande myndigheter får då göra bedömningar i varje enskilt fall.

Konkurrensverket har fattat beslut i ett flertal ärenden som gäller utbyte av prisinformation och annan statistik. Vad gäller prisrekommendationer utfärdade av en gemensam organisation finns flera rättsfall.

Jag är övertygad om att allt fler inser problemen med sådan samverkan och informationsarbete som begränsar dynamiken i marknaderna. Emellertid är detta något som måste läras gång på gång. Samverkan och informationsutbyte är en månghövdad hydra.

När jag nu är inne på detta med olika typer av samarbeten mellan företag så vill jag ta ett aktuellt exempel från en annan bransch där frågor kring samverkan och informationsgivning mellan aktörer ställs i blyxtbelysning: dagligvaruhandeln. Här har vi under senare år kunnat se sjunkande priser till gagn för

konsumenterna. Som företrädare för Konkurrensverket blir jag orolig när en formlig kör med deltagare från alla delar av livsmedelskedjan just nu samstämmigt sjunger om kommande prishöjningar. Motivet som anförs är stigande inköspriser som måste föras över på kunderna. I en ledarkommentar i tidningen Fri Köpenskap konstaterades: "Maten blir dyrare i höst. När alltfler börjar tala om prishöjningar ökar sannolikheten för att det också blir så". Jag hoppas att det inte är upphovsmän från olika led som samfällt och koordinerat påverkar marknaden i en för dem önskad riktning bakom konsumenternas rygg. Det är långtifrån självklart att höjningar av inköspriset måste innebära stigande konsumentpriser!

#### *Utvecklingen av slagkraftigare eftergiftsprogram i Europa*

En annan viktig kraft i rörelse utgörs av konkurrensmyndigheternas arbete med att öka effektiviteten i kartellbekämpningen. Förebilden är främst den amerikanska lagstiftningen men också EU-kommissionen.

I USA och i EU har sedan lång tid funnit s.k. eftergiftsprogram. Dessa innebär att de som brutit mot förbudet mot karteller kan få dispens från straff om man informerar myndigheterna. På så sätt kan man när det gäller ett så pass svårt brott som bildandet av karteller kunna få tillgång till information som annars varit mycket svår att få. Dessa eftergiftsprogram har varit oerhört framgångsrika för att spåra upp och beivra karteller.

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. Sådant samarbete kan, om det inleds på ett tidigt skede i vår utredning, ge en nedsättning av böterna med upp till 50 procent. Att böterna i kartellmål kan bli kännbara vittnar inte minst domen i asfaltkartellen. Domen är förvisso överklagad men ger en fingervisning om vilka bötesnivåer det kan bli fråga om.

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. Även om en kartell redan avslöjats tjänar företag som deltagit i en

kartell på att samarbeta med Konkurrensverket. Det kan ge upp till 50 procent lägre avgift om informationen ges i ett tidigt skede. På Konkurrensverket tillämpar vi eftergiftsreglerna så generöst som möjlig. Vi är också öppna kring hur vi tillämpar systemet, så att alla ska få lika behandling.

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. Mot denna bakgrund vill jag uppmana de företag som deltar i ett otillåtet samarbete att tänka till. Ni har allt att vinna på att kontakta oss innan något annat företag som deltagit i samma kartell hinner före till oss eller någon annan av Europas 26 konkurrensmyndigheter!

#### *Nya tillsynsuppgifter*

En annan förändring som kan påverka utvecklingen inom bygg- och anläggningssektorn har skett inom den offentliga upphandlingen. Fr.o.m. den 1 september i år har Konkurrensverket fått ansvaret för frågor rörande tillsyn och information rörande den offentliga upphandlingen. Mer specifikt innebär detta att verket får följande tillsynsuppgifter:

- att uppmärksamma regelöverträdelser av större eller principiellt intresse
- att redovisa om lagstiftning eller praxis motverkar en effektiv offentlig upphandling
- att noggrant följa rättsutveckling både hemmavid och internationellt.

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

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 från 300-500 miljarder SEK. Men utan tvivel handlar det om mycket stora belopp, motsvarande 15-20% av hela den svenska bruttonationalprodukten.

Det finns för svenskt vidkommande många områden där det allmänna svarar för en stor del av efterfrågan och som skulle kunna liknas vid så kallade



upphandlingsmarknader, nämligen väg- och anläggningsarbeten såsom asfaltsbeläggning. Hit räknas också vatten och avlopp, olönsam tågtrafik, kollektivtrafik, medicintekniska produkter samt vård, skola och omsorg.

Inledningsvis kommer Konkurrensverket att fokusera sin granskning på de aktörer som borde följa Lagen om Offentlig Upphandling men som väljer att ignorera att de är upphandlande enheter, snarare än att slå ned på enskildheter hos dem som faktiskt försöker tillämpa regelverket. En annan viktig uppgift blir att bistå med information och generell vägledning till beställare och leverantörer. Förändrad lagstiftning med två nya lagar (LOU/Lufs) per den 1 januari 2008 kommer troligen att spä på informationsbehovet.

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 berörelsepunkter mellan konkurrensområdet och upphandlingsfrågorna som öppnar för ett samspel mellan dessa i termer av synergier. En förutsättning för att dessa ska kunna tas till vara är att det i framtiden utvecklas ett bredare synsätt på konkurrens- och upphandlingsfrågorna.

Berörda regelverk har sin grund i EG-rättsliga principer som syftar till att underlätta handeln med varor och tjänster inom EU. Till de grundläggande principerna avseende upphandling 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.

Internationella erfarenheter pekar också i riktning på att hur leverantörerna agerar är lika centralt för hur pass väl upphandlingsmarknaderna fungerar. Man har sett att s.k. bid-rigging, dvs. karteller hos leverantörerna, utgör ett ekonomiskt samhällsproblem som är värt att destinera resurser till för att angripa.

Inom såväl EU som USA ägnas stor kraft till just kartellbekämpning på upphandlingsmarknader. Detsamma gäller för Japan – ett land som har stora bekymmer med karteller och korruption på just upphandlingsmarknader.



Holländska konkurrensmyndigheten gjorde tillsammans med Finansministeriet nyligen ett uppmärksammat utspel som ledde till ett stort antal självanmälningar från företag verksamma inom landets viktigaste infrastrukturområde; "Roads and Waterways".

Där det allmänna ofta är viktiga beställare finns det goda skäl för inköpare att vara vaksamma mot företag som inte förefaller uppträda i enlighet med konkurrensreglerna, dvs. vara lyhörda för tecken på i förväg uppgjorda upphandlingar. Offentliga inköpare 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 inköpare har Konkurrensverket i samverkan med Sveriges kommuner och landsting (SKL) publicerat en checklista på indikationer som kan tyda på att upphandlingar är uppgjorda/riggade. Denna lista finns publicerad på verkets hemsida [www.konkurrensverket.se](http://www.konkurrensverket.se).

Konkurrensverket har också lagfört ett betydande antal företag som bildat karteller i anslutning till anbudsgivning vid offentlig upphandling. Det gäller företag som fuskat vid kommuners upphandling av plaströr (VA), landstings upphandling av ventilationsentreprenader samt statens och kommunernas upphandling av asfaltbeläggning.

För leverantörer utgör en aktiv tillsyn av den offentliga upphandlingen och bekämpandet av karteller ett viktigt inslag för att väl fungerande marknader ska kunna etableras. Konkurrensverkets nya bredare uppdrag är därför en viktig förändring.

### **Bättre konkurrens i framtiden?**

Avslutningsvis skulle jag vilja ställa den retoriska frågan: Finns det något hopp om en framtid med bättre konkurrens? Kommer vi att ha en framtid med väl fungerande marknader? Mitt svar är: Ja, absolut!

Just nu ser vi ett antal förändringar som verkar både i positiv och negativ riktning. Internationaliseringen och globaliseringen är en viktig kraft som öppnar upp marknader och leder till ökad konkurrens och nya möjligheter. Mot detta står den inneboende tendens till samverkan mellan aktörer som söker konservera marknadsmakt och rådande strukturer. På myndighetssidan intensifieras jakten på kartellförbrytare internationellt, vilket bidrar till att öka osäkerheten och riskerna för dem som överträder konkurrensreglerna. Till detta kommer den i

Sverige nyligen genomförda förändringen av tillsynen av de offentliga upphandlingarna som syftar till att stärka konkurrensen på upphandlingsmarknaderna.

Sammantaget finns således en rad positiva tecken på en annars ganska dyster horisont. Gamla samverkansformer som plågat marknaden kan brytas upp, men det kräver arbete från såväl företag som myndigheter. Vinsterna med att öka konkurrensen på byggmarknaden är betydande så låt oss ta chansen med konkurrensen!

Tack för uppmärksamheten.