

2010-08-24

## KEPA:s Etik- och Upphandlingsnämnd

Vägledande uttalande

***Nämnden har funnit att alltför låga priser i en offert inte är förenligt med KEPA:s etiska regler för bland annat offentlig upphandling.***

Bakgrunden till KEPA:s etiska regler och Nämndens verksamhet är att nuvarande lagstiftning inte kan anses tillräckliga för att lösa alla problem som kan dyka upp i affärsuppgörelser.

Under åren har en rad olika egenåtgärdsprogram utvecklats inom näringslivet, vilka skall ses som ett komplement till offentliga tillsynsorgan. Under hösten 2009 beslutade KEPA att fastställa affäretiska regler som bör gälla vid bland annat offentlig upphandling. Reglerna (som i sin helhet kan läsas på [www.kepa.nu](http://www.kepa.nu)) bör tillämpas såväl mellan företag som mellan företag och myndigheter, exempelvis kommuner och landsting. Under våren 2010 fastställdes även stadgar för KEPA:s Etik- och Upphandlingsnämnd.

Förutom en extern oberoende ordförande är såväl företag som upphandlande enheter representerade i Nämnden. Både medlemmar och icke medlemmar i KEPA kan göra en anmälan till Nämnden, som också är oförhindrad att *själv ta upp en principiell fråga som visat sig ha praktisk vikt*, vilket gjorts i detta fall. (§ 4 Nämndens stadgar.)

Enligt LOU får en upphandlande myndighet förkasta ett anbud om den finner att priset är onormalt lågt, men endast efter att ha begärt en förklaring av anbudsgivaren och inte fått ett tillfredställande svar. Dock framgår det inte närmare i lagstiftningen vad som menas med ett orimligt lågt bud. Detta måste därför avgöras med utgångspunkt att priset bedöms i förhållande till de varor och tjänster som upphandlas.

Det har framkommit att det i kontorsvarubranschen relativt ofta tillämpas en strategi gentemot offentliga kunder där prislistor, med extremt låga priser, används. Det finns exempel där de offererade priserna på utvalda produkter legat 80-90 procent under inköpspris. Syftet bakom strategin synes ofta vara att när kontraktet vunnits, sälja andra produkter till kunden, till helt andra priser. Priserna förblir i realiteten inte desamma under hela avtalsperioden.

KEPA:s Etik- och Upphandlingsnämnd har därför behandlat denna principiellt viktiga fråga, då problemet bedöms vara av allvarlig karaktär och riskerar att undergräva branschens affärsmässiga rykte och långsiktiga överlevnad.

De affärsetiska regler som KEPA:s medlemmar antagit fastställer bl.a. att medlem i KEPA skall uppträda på ett positivt sätt för branschens anseende, att medlem skall agera på ett sätt som inte snedvrider en sund konkurrens samt att kunder skall kunna lita på att en medlem KEPA håller det man lovat i en affärssuppgörelse.

Nämnden har tagit del av flera upphandlingar där anbudsgivare inte kan anses ha följt dessa etiska regler. De huvudsakliga skälen till Nämndens bedömning är att man funnit att vissa anbudsgivare praktiserat nedanstående förfaringssätt:

1. Medveten prisdumpning med syfte att stänga ute andra leverantörer från marknaden.
2. Medveten prisdumpning på artiklar med syfte att sälja likvärdig produkt till väsentligt högre pris, vilket leder till snedvriden konkurrens samt högre kostnader för kunden.
3. Bristande information till upphandlande myndighet gällande hur man avser agera på marknaden till slutkund, dvs en styrning av slutanvändarens produktval i direkt motsatt riktning som den upphandlande myndigheten har.

Underprissättning i syfte att snedvrیدا konkurrensen samt för upphandlingen speciellt framtagna prislistor, kan inte anses vara förenligt med de etiska regler som branschföreningen fastställt för affärsmässigt beteende.

Nämnden har diskuterat huruvida Nämnden eller KEPA får ge en rekommendation om att offertgivare inte får ange priser som understiger självkostnaden för efterfrågade produkter, men en sådan rekommendation skulle sannolikt anses strida mot 6 § Konkurrenslagen. Nämnden bedömer dock att följande rekommendation kan få acceptans hos såväl myndigheter som företag:

*KEPA:s Etik- och Upphandlingsnämnd ger rekommendationen att man såsom medlem i KEPA använder sig av verklighetsförankrade prislistor som därmed ligger till grund för hela avtalsperioden. Under avtalstiden levereras således endast till de i offerten angivna priserna. Om varan inte längre finns kvar i företagets sortiment skall likvärdig eller kvalitativt bättre produkt levereras till det i offerten angivna priset.*