

# Onormalt låga anbud

För en anbudsgivare kan det vara attraktivt att göra affärer med offentlig sektor men det är ofta många som konkurrerar om att få tilldelas ett kontrakt. Oavsett om tilldelningen sker utifrån lägst pris eller ekonomiskt mest fördelaktiga anbud så kommer priset oftast vara direkt utslagsgivande.

För att vinna kontraktet kan det därför vara frestande för en anbudsgivare att lämna anbud med mycket låga priser eller använda sig av strategisk prissättning. Exempel på strategisk prissättning kan vara att lämna mycket låga priser eller nollanbud på vissa delar av förfrågan och högre priser på andra delar. Känner anbudsgivaren till hur den upphandlande myndighetens efterfrågan av produkter eller tjänster ser ut kan prissättningen anpassas efter efterfrågan och hur förfrågningsunderlaget är utformat.

För en anbudsgivare kan det vara mycket frustrerande att en konkurrerande anbudsgivare har lämnat anbudspriser som framstår som onormalt låga. Några möjligheter för en anbudsgivare att begära överprövning av ett konkurrerande anbud onormalt låga priser finns inte. Emellertid kan en upphandlande förkasta ett anbud som är onormalt lågt, vilket följer av LOU 12 kap 3 § och syftet med bestämmelsen är således att skydda upphandlande myndighet från att behöva anta anbud som inte kan betraktas vara seriösa. Först måste den upphandlande myndigheten dock begära en förklaring och om förklaringen inte är tillfredsställande så kan anbudet förkastas. Den upphandlande myndigheten ska även ge anbudsgivaren möjlighet att yttra sig över de skäl som myndigheten anför för att förkasta anbudet.

Risken för den upphandlande myndigheten med onormalt låga anbud är att det i slutänden blir dyrare då den vinnande anbudsgivaren kan tacka nej till att leverera de produkter eller tjänster där marginalen är dålig. För den upphandlande

myndigheten kan detta leda till problem med leveranssäkerheten och även att inköpen i slutändan blir dyrare.

Viktigt att erinra om är att det inte finns någon skyldighet för en upphandlande myndigheten att förkasta ett onormalt lågt anbud utan det är myndigheten själv som bestämmer om en förklaring till ett onormalt anbud ska godtas eller om anbudet ska förkastas. Det är tämligen ovanligt att anbud förkastas för att de är onormalt låga och trots påpekanden från konkurrerande anbudsgivare avstår många upphandlande myndigheter från att göra en prövning av om anbudet är onormalt lågt. Möjligen kan detta bero på en osäkerhet kring hur myndigheten ska agera och vad som kan betraktas som onormalt lågt.

Kammarrätten i Göteborg har under oktober 2013 meddelat en dom där det framgår att den upphandlande myndigheten har, efter att ha begärt förklaring till det låga anbudet, en tämligen stor frihet att avgöra om anbudsgivarens förklaringar till det låga priset är tillräckliga för att anbudet ska utvärderas eller förkastas. Således måste kravet på anbudsgivarna och deras skäl till det låga priset ställas högt. Detta gäller särskilt upphandling i branscher med stark prispress som t.ex. byggbranschen och där ramavtalen normalt inte innehåller någon leveransskyldighet.

Vad som är ett onormalt lågt pris och måste självklart avgöras från fall till fall men när erbjudna timpriser klart understiger rekommendationer lämnade av arbetsgivarorganisationer eller fackförbund kan det ligga nära tillhands att anta ett anbudspris är onormalt lågt. Ett anbud kan också betraktas vara onormalt lågt om det, med hänsyn till det som ska upphandlas, framstår som osannolikt att leverans kommer att ske, oavsett vilken förklaring som anbudsgivaren presenterar.

Exempel på förklaringar till ett onormalt lågt pris som kan godtas kan vara att anbudsgivaren kan uppvisa

kostnadseffektiva metoder eller att andra gynnsamma förutsättningar föreligger. Möjligen kan i vissa fall även argument som att anbudsgivaren vill komma in på en ny marknad godtas.

Problemet för många anbudsgivare är att den upphandlande myndigheten väljer att inte ställa frågor kring vissa anbud när vissa priser är satta till 0 kr. Genom att sätta priserna till 0 kr för vissa kategorier kan anbudsgivare genom strategisk prissättning vinna upphandlingen. För den upphandlande enheten kan detta medföra att leverantören inte har något intresse att leverera när priset är 0 kr utan endast i de fall där prisbilden är bra ur anbudsgivarens synpunkt. Vidare kan låga priser leda till att avtalsparten försöker att kompensera sig genom överdebitering.

För att undvika problem med onormalt låga anbud eller strategisk prissättning kan den upphandlande enheten tillämpa olika metoder. Som ovan nämnts så kan det uppstå problem med att leverantören avstår att leverera vissa varor eller tjänster och för att motverka detta kan en bestämmelse om leveransskyldighet införas där t.ex. ett vite utgår för det fall leverans inte sker.

Vidare är det möjligt för den upphandlande myndigheten att redovisa lägsta nivån på de priser som de förväntar sig att anbudsgivaren lämnar och att priser som understiger detta pris riskerar att leda till att anbudet förkastas.

Om du som anbudsgivare upplevt problem med onormalt låga anbud eller nollanbud kan du ta kontakt med den upphandlande myndigheten och efterfråga hur de avser att hantera onormalt låga priser i den kommande upphandlingen. Även efter genomförd upphandling finns det möjlighet att påverka t.ex. genom att begära ut fakturor och granska dem för att tillse att den vinnande anbudsgivaren håller de priser som är avtalade. Därigenom kan kommunen göras uppmärksam på det viktiga i att löpande följa upp avtalet.

