

Tvivelaktig hantering av EUs konsulttjänster

De flesta anser väl att biståndsverksamhet ska bedrivas på ett effektivt sätt, så att så mycket som möjligt av resurserna ska nå fram till mottagarna. När det gäller EUs hantering av konsulttjänster är det långt kvar till detta önskemål. Detta anser debattören Olof Hesselmark som här berättar om sina erfarenheter som konsult inom biståndsbranschen.

Jag har nyligen slutfört ett konsultuppdrag för EU-kommissionen. Det gällde att utvärdera en medelstor biståndsinsats i Afrika. Jag gjorde jobbet tillsammans med två kollegor från Sydafrika, båda självständiga konsulter liksom jag själv. Upphandlingen gjordes genom en internationell koncern som utnämns till samarbetspartner med rätt att åta sig uppdrag utan upphandling, genom s.k. avropsavtal.



Olof Hesselmark är pensionerad ekonom och datavetare som tidigare arbetade med IT och management, bland annat bodde han och arbetade i fyra afrikanska länder under 12 år. Idag är Olof konsult med specialitet på ekonomiska frågor om telekom i Afrika.

Denna internationella koncern har inga egna resurser för att utföra uppdraget, utan i detta fall gick de genom ytterligare ett företag, som i sin tur tecknade avtal med mig och mina kollegor.

Resultatet av upplägget var att Kommissionen fick betala dubbelt så mycket för uppdraget som om vi hade gjort jobbet direkt.

Fördelen för Kommissionen med upplägget sägs vara att upphandlingskostnaden minskar. Det kan vara sant, men minskade upphandlingskostnader är sällan ens i närheten av att balansera de högre priser som de utsedda avropsföretagen debiterar.

I de flesta budgetstyrda organisationer finns det vattentäta skott mellan hur själva verksamheten finansieras, och kostnaderna för att utföra den.

Förvaltningsanslaget och verksamhetsanslaget är två olika saker med var sin redovisning. Det finns alltid ett tryck på den utförande myndigheten att minska förvaltningskostnaden. Detta tryck leder i det aktuella fallet till avropsavtal, där man kan hävda att man sparar pengar genom minskad kostnad för bl.a. upphandling och kontroll.

Men om man vidgar kalkylramen och i stället ser på input/output för hela verksamheten så försvinner (åtminstone i det fall jag känner till) besparingarna. Systemet med avropsavtal strider rimligen mot EUs grundidé om konkurrens och effektiva marknader. Det är bara ett litet antal mycket stora internationella företag som har rätt att lämna offert i de upphandlingar där avropsavtalen delas ut, och det ställs höga krav

på budgivarnas storlek och finansiella styrka.

” Resultatet av upplägget var att Kommissionen fick betala dubbelt så mycket för uppdraget som om vi hade gjort jobbet direkt.”

Det finns tusentals små kunskapsföretag i Europa som är för små för att delta, och de är därigenom helt utestängda från att konkurrera direkt om EUs och Kommissionens upphandling av tjänster.

Resultatet är att konkurrensen flyttas ned en nivå, där avropsföretaget väljer och vrakar mellan ett antal småföretag och sedan dikterar det pris som betalas till utföraren. I vårt fall var mellanskillnaden halva uppdragssumman.

EU använder den här typen av avropsavtal inom flera områden, inte bara inom biståndet.

” **EU använder den här typen av avropsavtal inom fler områden, inte bara inom biståndet. Modellen ger stora effektförluster till organisationen...** ”

Modellen ger stora effektförluster till organisationen som betalar dubbla priset för tjänsterna, och den står i klar strid med en av grundbultarna i EUs ekonomiska uppdrag.

Jag vet inte vad skälet till modellen är, men det är svårt att tro att det är så enfaldigt att man nöjer sig med att se på förvaltningsanslaget. Om det är så illa tycker jag man borde göra något åt saken, för i så fall borde det vara enkelt att lösa det inom organisationen. **Om det finns andra skäl kan det bli svårare.**

/ OLOF HESSELMARK

Redigering och layout: Maria Ölund
Kommunikatör Bistandsdebatten.se
maria@bistandsdebatten.se