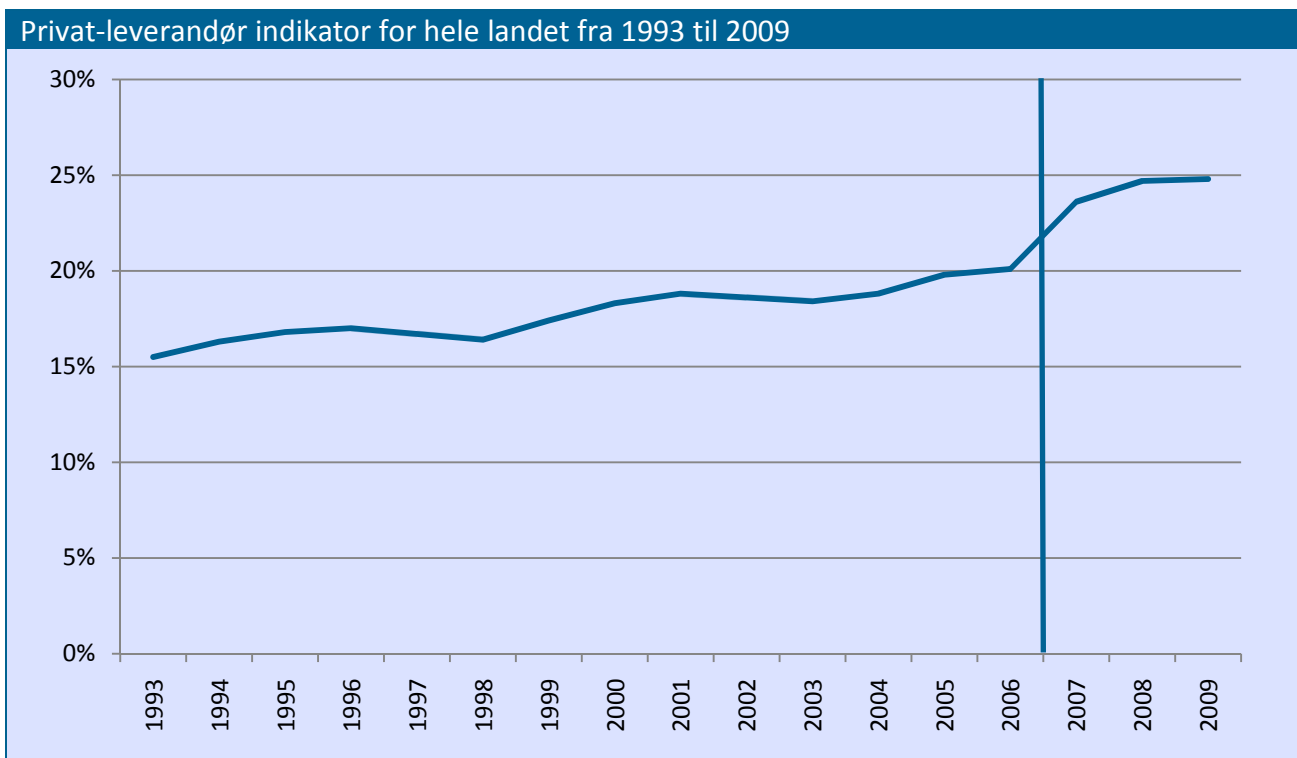
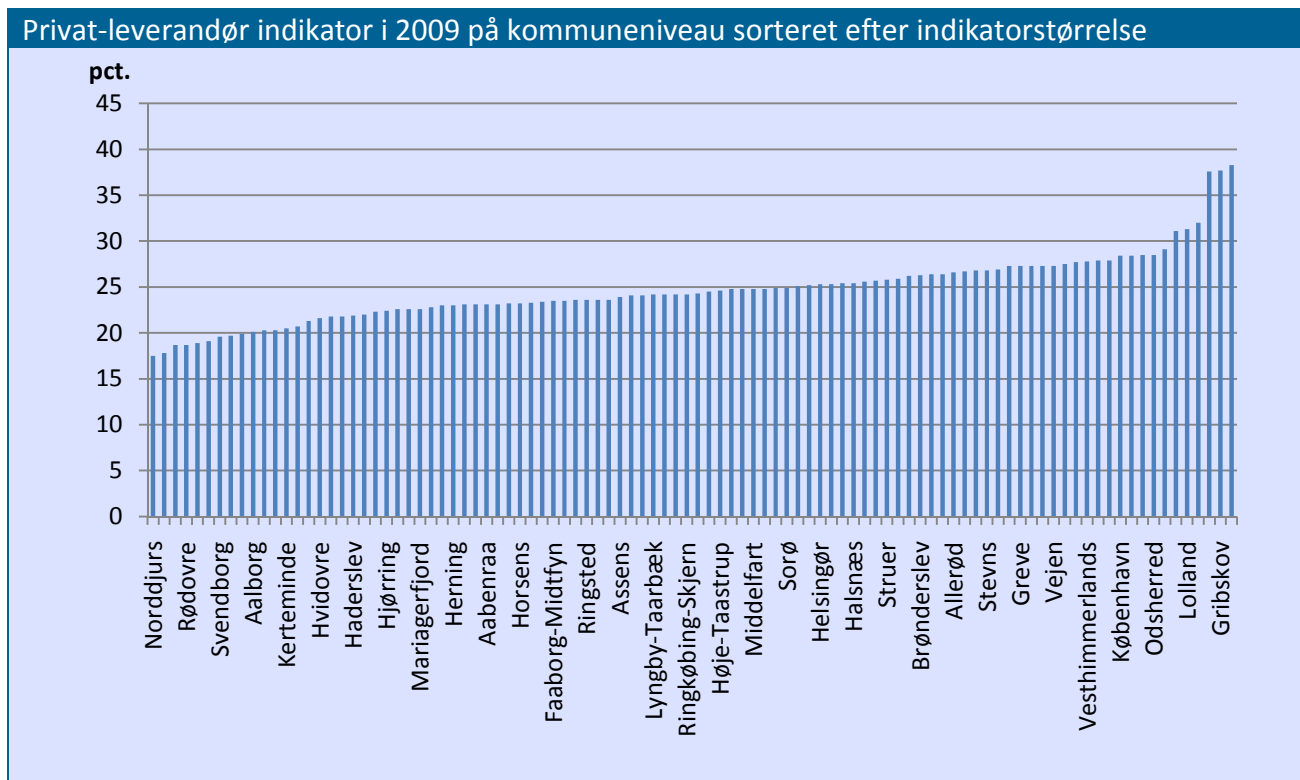


Dansk Sammenfatning

I sammenhæng med den kommunale strukturreform i 2007 blev der gjort foranstaltning til at øge omfanget af udlicitering i de danske kommuner. Der blev således i 2006 med virkning for de følgende fire år indgået en aftale mellem regeringen og Kommunernes Landsforening om øgning af udliciteringsomfanget i kommunesektoren som helhed. I lyset af denne aftale er anvendelsen af udlicitering faktisk øget. I figuren nedenfor er vist udviklingen i Indenrigsministeriets indikator for private leverandører, hvor løftet i anvendelse af udlicitering fremgår.



Aftalen om øget udlicitering kom til at gælde kommunesektoren under et. Der er dog stor forskel på, hvor meget de enkelte kommuner gør brug af udlicitering. Privat leverandør indikatoren er vist for hver enkelt af de 98 kommuner i den følgende figur.



I analysen i nærværende arbejdsrapport undersøges, hvad der kan forklare de enkelte kommuners forskellige tendens til at anvende udlicitering. Der opstilles fem hypoteser om, hvad der forklarer anvendelsen af udlicitering:

1. Økonomiske presfaktorer. Dels indkomstgrundlag i kommunen, dels udgiftsbehov
2. Politik. Dels borgmesterens partitilhørsforhold, dels størrelsen af velfærdskoalitionen, hvilket vil sige andelen af vælgere i kommunen, der er offentligt ansat
3. Skala og grad af professionalisering. Kommunens indbyggertal
4. Soliditeten i kommunens økonomi. Dels serviceniveau, dels skatteniveau
5. Htidig praksis. Graden af udlicitering året forud

I den regressionsanalyse, som gennemføres, viser det sig, at kun to hypoteser kan bekræftes. Det gælder hypotesen om, at kommuner med mange offentligt ansatte blandt vælgerne har særlig stor aversion mod udlicitering. Ligeledes gælder det hypotesen om, at kommuner med stor økonomisk soliditet i form af relativt højt serviceniveau og relativt lavt beskatningsniveau er særlig tilbøjelige til at anvende udlicitering.

I hovedsagen har kommuner selv mulighed for at indgive bud, når de iværksætter udlicitering. Indenrigsministeriet opgør både, hvor stor en del af kommuners budget, der konkurrenceudsættes, og hvor stor en del, der håndteres af private leverandører. Differencen mellem disse to størrelser udgør de udbud, som kommuner selv vinder.

I arbejdsrapporten gennemføres en undersøgelse af, hvad der særligt kendetegner de kommuner, som vinder egne udbud. Denne undersøgelse gennemføres også som en regressionsanalyse i en model med samme hypoteser, som anført ovenfor. Her viser det sig, at kun en enkelt af de fem hypoteser kan finde statistisk bekræftelse. Det viser sig, at de kommuner, som i særlig ringe grad har anvendt udlicitering, til gengæld i særlig stor grad vinder deres egne udbud.

Dette resultat kan have flere forklaringer. En forklaring kan være, at kommuner, der kun i ringe udstrækning anvender udlicitering, er særlig effektive, så der ikke er større gevinster ved at udlicitere. Det vil i givet fald fordre, at disse kommuner er endda særdeles effektive sammenholdt med de øvrige kommuner, for i den – ganske vist begrænsede - danske forskningslitteratur om effekter af udlicitering findes ganske betydelige effekter på de opgaveområder, som er undersøgt. En anden forklaring kan være, at nogle kommuner med særligt store velfærdskoalitioner, som

påvist ovenfor, også er kendetegnet ved en særlig stor aversion mod anvendelse af udlicitering. Når sådanne kommuner da i kraft af aftalen om øgning af den kommunale udlicitering udsættes for et pres for mere udlicitering, kan en reaktion være at udvise særlig iver efter at vinde udbud selv og derved undgå private leverandører.

Resultatet af analysen giver derved anledning til at rejse spørgsmålet, hvorvidt der er sikret en fair konkurrence, når kommuner foranstalter udbud og selv optræder som byder. Det kommunale regnskabssystem muliggør ikke direkte en aflæsning af kommunens omkostninger ved produktion af bestemte serviceydelser, og det er derfor vanskeligt at sikre, at krydssubsidiering ikke forekommer.