

# FACIT CASE

## Internpriser – kalkylering av interna varor och tjänster



- a) Det hänger ihop på flera sätt. Ger man beslutsfattare i organisationen möjlighet att köpa från externa leverantörer – det vill säga på den öppna marknaden – uppstår konkurrens och då brukar priserna sjunka. Konkurrens gynnar köparen – men det kan också gynna den som säljer för blir man mer effektiv är man också bättre förberedd för att lyckas i framtiden.  
Finns det flera som säljer tjänster internt – som provanalys i Gäddan, där Abama, Biden och Carter konkurrerar – uppstår de positiva effekterna av konkurrens även internt. Det skulle vara möjligt också med språklärarna, om det till exempel finns två skolor som erbjuder spansklärare till tre skolor som inte vill eller kan anställa egna.
- b) Organisationen betalar för mycket – är det i en region eller region kan det leda till att regional- eller regionskatten ökar. Är det i ett vinstdrivande företag minskar vinsten (eller förlusten ökar). Dessutom finns en risk att de interna leverantörerna inte jobbar effektivt.
- c) Det fungerar bra internt i Gäddan, sjukhuset kan välja var provanalyserna köps. Det skulle fungera ännu bättre om de kunde välja att köpa externt, från privata provtagningscentraler.  
I Abborren finns ingen konkurrens, och därför är villkoren inte förmånliga. Det blir bättre när den externa provtagningscentralen EBT Care får vara med och sälja.
- d) Egen lösning.