

LEXNET

EUROPEAN INFORMATION - SIA

PUBLIC PROCUREMENT

NORWEGIAN GUIDELINES 2005

Skolas iela 4-11
LV-1010 Riga, Latvia
VAT LV 40003655379

Phone: +371-7039-355
Fax: +371-7039-240
Mobile: +45-2622-0055

E-Mail: pgj@lexnet.dk
Website: www.lexnet.dk
Member: www.eurolex.com



Forsiden

Nemndsmedlemmer

Saksbehandling

Regelverk

Innkommne saker

Statistikk

Årsrapporter

Dommer

Søk i avgjorte saker

Avgjorte saker:

[2003](#) [2004](#) [2005](#)
[2006](#)

Besøksadresse

H. Heyerdalsgate 1
0033 Oslo

Postadresse

Postboks 8132 Dep
0033 Oslo

Tlf.: 22 33 70 10

Faks: 22 33 70 12

E-post:

postmottak@kofa.no

Informasjon om Klagenemnda for offentlige anskaffelser

Tips ved utforming av klage

Her kan du melde deg på e-postliste for å motta oppdatert informasjon fra kofa.no

Klagenemnda prioriterer saker der oppdragsgiver venter med å inngå kontrakt

Uttalelse om plikten til å fremlegge dokumenter for Klagenemnda for offentlige anskaffelser (KOFA)

Nytt klagegebyr er satt til 845,-.

Fra 21.03.2005 skal innbetalinger av klagegebyr skje til Konkurransetilsynet, konto: 7694 05 00245

NB: Ny postadresse: Postboks 8132 Dep, 0033 Oslo

Nyheter fra andre kilder

Tyskere bygger ny Sandesundsbru

Sarpsborg Arbeiderblad
03.01.2006 06:02

Tilbyr åtte- års ferjekontrakt

Brønnøysunds Avis
03.01.2006 05:36

Rekordmange fløy utenlands

Trønder-Avisa
03.01.2006 04:36

Starter snart på nye sentrum`

Moss Avis
03.01.2006 00:29

Nytt tiltaksregelverk fra 1. januar

Aetat
02.01.2006 15:31

Målrettet konkurranseutsetting av persontransporttjenester i lokal kollektivtransport, jernbane...

Transportøkonomisk institutt
02.01.2006 14:43

Gassferjer 70 prosent dyrere

Teknisk Ukeblad
02.01.2006 14:28

Ny tobakkskampanje med dobbelt budsjett

Kampanje
02.01.2006 13:36

Datasikkerhetens ABC

Byggaktuelt
02.01.2006 10:07

Ulovlige anbudsregler

NRK Troms
02.01.2006 08:23

Fra krise til pengemaskin

Stavanger Aftenblad
02.01.2006 07:53

Unnskyldningenes år

Bergens Tidende
02.01.2006 06:33

Lillehammer får vaktapotek

Gudbrandsdølen Dagningen
02.01.2006 05:13

Etter jula kommer problemene

Gudbrandsdølen Dagningen
02.01.2006 05:13

Byen der islam styrer hverdagen

Aftenposten
02.01.2006 00:10

Søndagsapotek på Lillehammer

NRK Hedmark og Oppland
31.12.2005 12:11

Vår tredje vei

Dagbladet
31.12.2005 05:49

Ås kommune brøt anbudsregler

Østlandets Blad
31.12.2005 05:28

Kritisk for Snarveien

TV2 Nettavisen
30.12.2005 13:55



Forsiden

[Nemndsmedlemmer](#)
[Saksbehandling](#)
[Regelverk](#)
[Innkomne saker](#)
[Statistikk](#)
[Årsrapporter](#)
[Dommer](#)
[Søk i avgjorte saker](#)
Avgjorte saker:
[2003](#) [2004](#) [2005](#)

Besøksadresse

H. Heyerdalsgate 1
0033 Oslo

Postadresse

Postboks 8132 Dep
0033 Oslo

Tlf.: 22 33 70 10

Faks: 22 33 70 12

E-post:

postmottak@kofa.no

Informasjon om Klagenemnda for offentlige anskaffelser

Det anslås at offentlig sektor i Norge årlig anskaffer varer, tjenester og bygge- og anleggsarbeider for ca. 200 milliarder kroner. Offentlige anskaffelser har derfor stor betydning for effektiviteten og ressursbruken i offentlig sektor, og utgjør samtidig et viktig marked for næringslivet.

Undersøkelser om hvordan eksisterende håndhevelsessystem i Norge fungerer for offentlige anskaffelser har vist et stort behov for en alternativ tvisteløsningsmodell til ordinær domstolsbehandling. For å gi en raskere, rimeligere klagemulighet for leverandørene på et lavere konfliktnivå besluttet derfor Stortinget gjennom innføring av ny § 7 a i lov om offentlige anskaffelser at det skulle opprettes en uavhengig klagenemnd for offentlige anskaffelser.

Regjeringen har fulgt opp dette og det er utarbeidet en egen forskrift for klagenemndas virksomhet, vedtatt ved kgl. res. 15.11.2002. Klagenemnda trådte i funksjon fra 1. januar 2003.

Klagenemnda består av et sekretariat og en nemnd på til sammen 10 medlemmer. Nemnda er oppnevnt av Regjeringen og er dels uavhengige advokater og dels hentet fra domstolene og universitetene. Oppnevningen er basert på et faglig grunnlag og med en sammensetning som sikrer teoretisk og praktisk erfaring og innsikt. I den enkelte sak deltar tre av nemnda medlemmer.

Administrativt er sekretariatet en del av Konkurransetilsynet og holder til i tilsynets lokaler i Oslo. Faglig er sekretariatet imidlertid undelagt klagenemnda. Enkelte avgjørelser er tillagt sekretariatet, blant annet kompetanse til å avvise klager. Sekretariatets beslutninger kan påklages til klagenemndas leder.

Nyheter fra andre kilder

[Redder 100 jobber fra «avskilting»](#)

Bergensavisen
13.12.2005 06:05

[Julegave til sju bilskiltfabrikker](#)

Dagsavisen
13.12.2005 05:33

[Millionkontrakt til Umoe](#)

Lindesnes
13.12.2005 00:51

[Redder bilskilt-produksjon](#)

Dagbladet
12.12.2005 17:42

[Fast-sjefen snakker ut](#)

TV2 Nettavisen
12.12.2005 13:29

[4,5 mill. kroner i forskjell på anbud](#)

Sandefjords Blad
12.12.2005 11:31

[Tunnel til spørretimen](#)

Budstikka
12.12.2005 10:00

[Vant busskontrakt i Oslo](#)

Hegnar Online
12.12.2005 08:48

[Heller tilskot enn ope anbud](#)

Sirdølen
11.12.2005 18:36

[Mer anbuds- bråk i Sirdal](#)

Stavanger Aftenblad
10.12.2005 15:30

[Radioaktivt anbud til Arendal](#)

NRK Sørlandet
10.12.2005 13:57

[Håper Finnfast-prosjektet holder ruta](#)

Stavanger Aftenblad
10.12.2005 09:36

[Drastisk vedtak i budsjettdebatten: Redusert møtegodtgjørelse i strid med regelverket?](#)

Aust Agder Blad
10.12.2005 06:21

[Status og anstendig lønn](#)

Dagsavisen
10.12.2005 04:20

[- Har ikke råd å ansette flere](#)

Avisa Nordland
09.12.2005 21:01

[Fyllekjøring i ambulansen](#)

Avisa Nordland
09.12.2005 21:01

[Representantskapsmøtet vedtok offensiv årsplan for 2006](#)

Norsk Transportarbeiderforbund
09.12.2005 16:39

[Norgestaxi får pasientkjøringen](#)

Bergens Tidende
09.12.2005 14:58

[Røde Kors-topp må i fengsel](#)

NRK Østlandssendingen
09.12.2005 14:37

Klagenemnda vil hvert år uarbeide en årsrapport om virksomheten som legges ut på hjemmesiden. Videre vil avgjørelser og annen informasjon bli lagt ut fortløpende.

Uttalelsen fra klagenemnda er rådgivende, men det forventes at den vil bli lagt til grunn i de aller fleste tilfeller. Dersom saken senere kommer inn for domstolene vil det normalt være adgang til å legge frem uttalelsen fra klagenemnda for domstolen, jf. Høyesterett kjæremålsutvalgs avgjørelse fra 23.mai 2002.

[Tilbake til Forsiden](#)

[Fortsatt trafikkøkning](#)

Sør-Trøndelag
09.12.2005 14:34

[Enige i Bergen](#)

Fagbladet
09.12.2005 13:56

[Vurderer boring likevel](#)

Budstikka
09.12.2005 12:12

[FINSIKTER morgendagens håndvåpen](#)

Politiforum
09.12.2005 11:58

[Halvert](#)

Økonomisk Rapport
09.12.2005 11:56

[Les mer...](#)

Gjesdalbuen
09.12.2005 11:54

[Gladmelding til postbud](#)

Magasinet Aktuell
09.12.2005 11:33

[Bygger to nye barnehager](#)

Telemarksavisa
09.12.2005 11:19

[Prestisjekontrakt til Sandefjord](#)

Næringsavisen
09.12.2005 10:18

[Ukeavisen Ledelse 9. desember 2005, nr 44](#)

Ukeavisen Ledelse
09.12.2005 10:18

[Storkontrakt på IT til pasienter](#)

Sandefjords Blad
09.12.2005 07:30

[Pasientene kommer først - rehabilitering i Helse Øst!](#)

Gudbrandsdølen Dagningen
09.12.2005 05:39

[Misfornøyd med Høyres budsjett](#)

Hadeland
09.12.2005 05:12

[TT spiser hele kommunens buffer](#)

Adresseavisen
09.12.2005 05:06

[En elendig rapport](#)

Trønder-Avisa
09.12.2005 04:05

[SV hamret løs - Sem ville tilgi](#)

Telemarksavisa
09.12.2005 02:21

[57 timer i uka og 66 kroner i timen](#)

Helgeland Arbeiderblad
08.12.2005 21:04

[Over halvparten vet om korrupsjon](#)

Arbeidsmiljø
08.12.2005 17:40

[Kriminalitet - en vekstnæring](#)

Lofotposten
08.12.2005 15:38

[Hjellegjerde ut mot Avinor](#)

Magasinet Treindustrien
08.12.2005 14:49

[`Snubletoget` blir stående](#)

Budstikka
08.12.2005 14:05

[Næringslivsopprør mot Avinor](#)

TV2 Nettavisen
08.12.2005 12:50

[Ber for boring](#)

Budstikka
08.12.2005 12:47

[Krever stans i anbud](#)



Forsiden

Nemndsmedlemmer

Saksbehandling

Regelverk

Innkomne saker

Statistikk

Årsrapporter

Dommer

Søk i avgjorte saker

Avgjorte saker:

[2003](#) [2004](#) [2005](#)

Besøksadresse

H. Heyerdalsgate 1
0033 Oslo

Postadresse

Postboks 8132 Dep
0033 Oslo

Tlf.: 22 33 70 10

Faks: 22 33 70 12

E-post:

postmottak@kofa.no

Tips ved utforming av klage

Klagenemndas oppgave er å uttale seg om det er begått brudd på lov og forskrifter om offentlige anskaffelser. Klagenemnda foretar ellers ikke noen overprøving av oppdragsgivers valg av leverandør eller gjennomføring av konkurransen.

Anførsler som gjelder oppdragsgivers vurderinger overprøves som hovedregel ikke, ettersom regelverket gir oppdragsgiver et vidt innkjøpsfaglig skjønn. Klagenemnda uttaler seg derfor ikke om utøvelsen av skjønnet virker rimelig, hensiktsmessig mv. Det innkjøpsfaglige skjønnet kan bare overprøves dersom oppdragsgiver har brutt regelverket ved å legge feil faktum til grunn, eller ved å utøve et usaklig, sterkt urimelig eller vilkårlig skjønn.

Dersom sekretariatet finner at klagen for en vesentlig del gjelder anførsler om forhold som ligger innenfor oppdragsgivers innkjøpsfaglige skjønn, vil klagen kunne avvises som uhensiktsmessig for behandling i nemnda. Det samme gjelder der partene er uenige om faktiske forhold og avgjørelsen vil bero på bevisvurdering som klagenemnda vanskelig kan foreta. Klager vil da normalt ikke kunne sende inn en ny klage som vedrører samme anskaffelse.

Klagenemnda opplever ofte at klagene blir svært omfangsrike og til tider utflytende. For å lette klagenemndas arbeid bes klager om å konsentrere seg om hovedanførslene, og at det i kommentarene fra klager til innklagedes tilsvarende, vedlegges en kort oppsummering av de anførslene om brudd på reglene som ønskes behandlet. Denne oppsummeringen bør ikke overskride én side.

[Tilbake til Forsiden](#)

Nyheter fra andre kilder

[Viderefører Meyers anbudsforslag](#)

Propaganda

13.12.2005 16:18

[Fra skepsis til forventning](#)

Magasinet Aktuell

13.12.2005 15:05

[Beholder innkjøpsgrensen](#)

NRK

13.12.2005 14:39

[Feilinformerte i formannskapet](#)

Sirdølen

13.12.2005 13:35

[Telenor inn i telemetri](#)

Teleavisen

13.12.2005 12:49

[Reagerer på stengning før jul](#)

Halden Arbeiderblad

13.12.2005 12:17

[Nøkkelen til sokkelen](#)

Offshore

13.12.2005 11:21

[Svensk storavtale for Telenor-selskap](#)

Computerworld Norge

13.12.2005 10:53

[Millionkontrakt](#)

Tvedestrandsposten

13.12.2005 10:14

[Telenor inn i svenske sikringsskap](#)

Hugin

13.12.2005 10:04

[Vurderer å beholde anbudsterskelen](#)

Kommunal Rapport

13.12.2005 09:58

[Coast Air vil utfordre Widerøe](#)

Vesterålen Online

13.12.2005 09:28

[KS tar samfunnsansvar: Melder seg inn i Initiativ for etisk handel](#)

KS

13.12.2005 08:39

[Eduardo døde på «Roald Amundsen»](#)

NRK

13.12.2005 08:26

[Døde på norsk fregatt](#)

NRK

13.12.2005 08:25

[Narkotikaproblemer nedprioritert](#)

Sandefjords Blad

13.12.2005 07:49

[Redder 100 jobber fra «avskilting»](#)

Bergensavisen

13.12.2005 06:05

[Julegave til sju bilskiltfabrikker](#)

Dagsavisen

13.12.2005 05:33

[Millionkontrakt til Umoe](#)

Lindesnes

13.12.2005 00:51

[Redder bilskilt-produksjon](#)



[Forsiden](#)
[Nemndsmedlemmer](#)
[Saksbehandling](#)
[Regelverk](#)
[Innkomne saker](#)
[Statistikk](#)
[Årsrapporter](#)
[Dommer](#)
Søk i avgjorte saker

Avgjorte saker:

[2003](#) [2004](#) [2005](#)
[2006](#)

Besøksadresse

H. Heyerdalsgate 1
0033 Oslo

Postadresse

Postboks 8132 Dep
0033 Oslo

Tlf.: 22 33 70 10

Faks: 22 33 70 12

E-post:

postmottak@kofa.no

Registrer deg på epostlista

På denne lista kan du melde deg på dersom du ønsker oppdatert informasjon om publiserte klager som har vært behandlet av nemnda. Det sendes også ut generell informasjon om nemndas arbeid og nyheter knyttet til nettstedet kofa.no.

Felter merket med * er obligatoriske å fylle ut.

Epostadresse*

Legg inn e-postadressen din.

Navn

Her kan du oppgi navnet ditt.

Virksomhet

Her kan du oppgi hvilken virksomhet du er tilknyttet.

**Forsiden**[Nemndsmedlemmer](#)[Saksbehandling](#)[Regelverk](#)[Innkomne saker](#)[Statistikk](#)[Årsrapporter](#)[Dommer](#)[Søk i avgjorte saker](#)**Avgjorte saker:**[2003](#) [2004](#) [2005](#)**Besøksadresse**H. Heyerdalsgate 1
0033 Oslo**Postadresse**Postboks 8132 Dep
0033 Oslo

Tlf.: 22 33 70 10

Faks: 22 33 70 12

E-post:

postmottak@kofa.no

Klagenemnda prioriterer saker der oppdragsgiver venter med å inngå kontrakt

På grunn av stor sakspågang har klagenemnda måttet prioritere de saker der oppdragsgiver venter med å inngå kontrakt. Dette medfører dessverre at saker der kontrakt er inngått, eller oppdragsgiver ikke vil vente med å inngå kontrakt blir nedprioritert. For tiden er saksbehandlingstiden i sistnevnte saker opp mot 6 til 7 måneder.

[Tilbake til Forsiden](#)**Nyheter fra andre kilder**[Viderefører Meyers anbudsforslag](#)

Propaganda

13.12.2005 16:18

[Fra skepsis til forventning](#)

Magasinet Aktuell

13.12.2005 15:05

[Beholder innkjøpsgrensen](#)

NRK

13.12.2005 14:39

[Feilinformerte i formannskapet](#)

Sirdølen

13.12.2005 13:35

[Telenor inn i telemetri](#)

Teleavisen

13.12.2005 12:49

[Reagerer på stengning før jul](#)

Halden Arbeiderblad

13.12.2005 12:17

[Nøkkelen til sokkelen](#)

Offshore

13.12.2005 11:21

[Svensk storavtale for Telenor-selskap](#)

Computerworld Norge

13.12.2005 10:53

[Millionkontrakt](#)

Tvedestrandsposten

13.12.2005 10:14

[Telenor inn i svenske sikringsskap](#)

Hugin

13.12.2005 10:04

[Vurderer å beholde anbudsterskelen](#)

Kommunal Rapport

13.12.2005 09:58

[Coast Air vil utfordre Widerøe](#)

Vesterålen Online

13.12.2005 09:28

[KS tar samfunnsansvar: Melder seg inn i Initiativ for etisk handel](#)

KS

13.12.2005 08:39

[Eduardo døde på «Roald Amundsen»](#)

NRK

13.12.2005 08:26

[Døde på norsk fregatt](#)

NRK

13.12.2005 08:25

[Narkotikaproblemer nedprioritert](#)

Sandefjords Blad

13.12.2005 07:49

[Redder 100 jobber fra «avskilting»](#)

Bergensavisen

13.12.2005 06:05

[Julegave til sju bilskiltfabrikker](#)

Dagsavisen

13.12.2005 05:33

[Millionkontrakt til Umoe](#)

Lindesnes

13.12.2005 00:51

[Redder bilskilt-produksjon](#)



DET KONGELIGE
JUSTIS- OG POLITIDEPARTEMENT

Lovavdelingen

KOPI

Nærings- og handelsdepartementet
Postboks 8014 Dep
0030 OSLO

NÆRINGS- OG HANDELSDEPARTEMENTET	
2004/4023	- 1
DATO 23 AUG 2004	
AKK	000 OPPL
EKSP.	

Deres ref.
200402586-2/ECA

Vår ref.
200407043 ES EWI/BS/bj

Dato
19.08.2004

Uttalelse om plikten til å fremlegge dokumenter for klagenemnda for offentlige anskaffelser (KOFA)

1. Vi viser til Nærings- og handelsdepartementets brev 19. mai 2004, hvor det anmodes om en vurdering av når en offentlig oppdragsgiver kan nekte å fremlegge dokumenter for klagenemnda for offentlige anskaffelser, under henvisning til at dokumentet inneholder forretnings- eller driftshemmeligheter. Det er herunder spørsmål om hvordan en innsigelse mot fremleggelse skal behandles og avgjøres.

2. Det følger av forskrift om klagenemnda for offentlige anskaffelser, fastsatt ved kgl. res. 15. november 2002 § 11 at tvistemålsloven § 250, jf. § 209 om forretnings- eller driftshemmeligheter, gjelder tilsvarende så langt de passer for partenes plikt til å fremlegge skriftlige bevis.

I forarbeidene til lov 16. juli 1999 nr. 69 om klagenemnd for offentlige anskaffelser pekes det på at formålet er å sikre tvisteløsningsorganet innsynsrett tilsvarende den de ordinære domstoler har (Ot.prp. nr. 3 (2000-2001) s. 17).

Tvistemålsloven § 250, jf. § 209 får anvendelse både på dokumenter som inneholder oppdragsgivers egne hemmeligheter og dokumenter som inneholder andres drifts- og forretningshemmeligheter som oppdragsgiver er gitt innsyn i og kunnskap om.


"Driftshemmeligheter" er opplysninger om tekniske metoder og kunnskaper, mens "forretningshemmeligheter" innebærer at det må være tale om opplysninger med betydning for omsetningen, se blant annet Rt 1965 s. 759 og Rt 1997 s. 964. I begge tilfeller er det krav om at opplysningene ikke er kjent i noen større utstrekning.

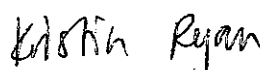
Det følger av forskriften § 11 annet punktum at det er klagenemndas sekretariat som i første omgang avgjør om det skal gis pålegg om fremleggelse av bevis. Dette innebærer etter vår vurdering at en oppdragsgiver som påberoper seg at dokumentet ikke kan utleveres fordi det inneholder forretnings- eller driftshemmeligheter, likevel har plikt til å fremlegge dokumentet til gjennomsyn for en nærmere vurdering og avgjørelse av innsigelsen. Hensynet til lovens effektivitet tilsier at avgjørelsesorganet må ha adgang til å kontrollere om dokumentene faktisk inneholder drifts- eller forretningshemmeligheter. Oppdragsgiver vil på sin side ha liten konkret interesse i hemmelighold overfor sekretariatet og klagenemndas leder. Oppdragsgivers beskyttelsesverdige interesse i hemmelighold knytter seg først og fremst til konkurrerende bedrifter eller foretak. Dette hensynet ivaretas etter vår vurdering tilstrekkelig av reglene om taushetsplikt, jf. forskriften § 15 annet punktum jf. forvaltningsloven § 13 flg. om taushetsplikt.

Sekretariatets pålegg om fremleggelse av skriftlig bevis kan påklages til klagenemndas leder, jf. forskriften § 11 siste punktum.

3. Hvis Sekretariatet eller nemndas leder finner at dokumentet inneholder drifts- eller forretningshemmeligheter skal det etter hovedregelen i tvistemålsloven § 250, jf. § 209 første ledd, tas ut av saken. Det følger imidlertid av unntaket i § 209 annet ledd at dokumentet kan pålegges fremlagt selv om det skulle vise seg å inneholde forretnings- eller driftshemmeligheter. Vilkåret er at avgjørelsesorganet finner fremleggelse påkrevet etter en avveining av hensynet til sakens opplysning mot hensynet til hemmelighold. Ved den interesseavveining som skal foretas vil det være av vesentlig betydning hvor sentralt det som kreves framlagt må antas å være som bevis i saken, se blant annet Rt 1987 s. 420. Dersom det som kreves framlagt antas å være det eneste eller det avgjørende bevis, vil dette tale sterkt i retning av at dokumentet må fremlegges. Dokumentets betydning som bevis må imidlertid vurderes i forhold til hvor tungtveiende de grunner som taler mot fremleggelse er, og de skadevirkninger en eventuell fremleggelse vil ha for den som har interesse av hemmelighold. Eventuelle skadevirkninger ved pålegg om fremleggelse kan dempes ved å pålegge motparten taushetsplikt, jf. § 209 annet ledd annet punktum.

Med hilsen


Elisabeth Wittemann e.f.
lovråd giver


Benny Solheim
konsulent



Forsiden

Nemndsmedlemmer

Saksbehandling

Regelverk

Innkomne saker

Statistikk

Årsrapporter

Dommer

Søk i avgjorte saker

Avgjorte saker:

[2003](#) [2004](#) [2005](#)

Besøksadresse

H. Heyerdalsgate 1
0033 Oslo

Postadresse

Postboks 8132 Dep
0033 Oslo

Tlf.: 22 33 70 10

Faks: 22 33 70 12

E-post:

postmottak@kofa.no

Nemndsmedlemmer

Leder

Advokat Bjørg Ven

Medlemmer

Hr. dommer (pensjonert) Jens Bugge

[Professor Per Christiansen \(Studiepermisjon\)](#)

[Lagdommer Svein Dahl](#)

[Lagdommer Inger Marie Dons Jensen](#)

[Advokat Morten Goller](#)

[Professor Kai Krüger](#)

[Advokat Inger Roll-Matthiesen](#)

[Advokat Siri Teigum](#)

Advokat Andreas Wahl

Sekretariat

Andreas Schei

Sekretær Yvonne Baade

Marianne H. Dragsten (Engasjement)

Linn Tordal Halvorsen



Forsiden
Nemndsmedlemmer
Saksbehandling
Regelverk
Innkomne saker
Statistikk
Årsrapporter
Dommer
Søk i avgjorte saker
Avgjorte saker:
[2003](#) [2004](#) [2005](#)

Besøksadresse
H. Heyerdalsgate 1
0033 Oslo

Postadresse
Postboks 8132 Dep
0033 Oslo

Tlf.: 22 33 70 10

Faks: 22 33 70 12

E-post:

postmottak@kofa.no

Saksbehandling

[Hvem kan klage](#)

[Hvem kan klages inn for nemnda](#)

[Saksbehandlingen](#)

[Uttalelsen](#)

[Innbetaling av klagegebyr](#)

[Forretningshemmeligheter og innsyn](#)

[Retningslinjer](#)



[Forsiden](#)
[Nemndsmedlemmer](#)
[Saksbehandling](#)
[Regelverk](#)
[Innkomne saker](#)
[Statistikk](#)
[Årsrapporter](#)
[Dommer](#)
[Søk](#) i avgjorte saker

Avgjorte saker:

[2003](#) [2004](#) [2005](#)

Besøksadresse

H. Heyerdalsgate 1
0033 Oslo

Postadresse

Postboks 8132 Dep
0033 Oslo

Tlf.: 22 33 70 10

Faks: 22 33 70 12

E-post:

postmottak@kofa.no

Saksbehandling

Hvem kan klage

Leverandører som har deltatt i en konkurranse om offentlige anskaffelser har klageadgang. Det samme gjelder leverandører som ønsker å delta i en konkurranse, men som mener at han på ulovlig vis har mistet muligheten til å delta.

Organisasjoner er gitt selvstendig klagemulighet, forutsatt at de har tilstrekkelig tilknytning til anskaffelsen til at det kan sies å foreligge en saklig klageinteresse.

[Tilbake til Saksbehandling](#)



Forsiden
Nemndsmedlemmer
Saksbehandling
Regelverk
Innkomne saker
Statistikk
Årsrapporter
Dommer
Søk i avgjorte saker
Avgjorte saker:
[2003](#) [2004](#) [2005](#)

Besøksadresse
H. Heyerdalsgate 1
0033 Oslo

Postadresse
Postboks 8132 Dep
0033 Oslo

Tlf.: 22 33 70 10

Faks: 22 33 70 12

E-post:

postmottak@kofa.no

Saksbehandling

Hvem kan klages inn for nemnda

Klager kan klage inn alle virksomheter og organer som omfattes av lov om offentlige anskaffelser. Det vil si statlige, fylkeskommunale eller kommunale organer, selskaper som kan betegnes som "offentligrettslige organer" og selskaper som er gitt særskilte rettigheter innen vann-, olje- og energiforsyning og transportsektoren¹.

Oppdragsgiver har plikt til å delta i klagebehandlingen og til å levere ut relevante dokumenter.

[Tilbake til Saksbehandling](#)



Forsiden
Nemndsmedlemmer
Saksbehandling
Regelverk
Innkomne saker
Statistikk
Årsrapporter
Dommer
Søk i avgjorte saker

Avgjorte saker:

[2003](#) [2004](#) [2005](#)

Besøksadresse

H. Heyerdalsgate 1
0033 Oslo

Postadresse

Postboks 8132 Dep
0033 Oslo

Tlf.: 22 33 70 10

Faks: 22 33 70 12

E-post:

postmottak@kofa.no

Saksbehandling

Saksbehandlingen

For at klagen skal tas under behandling må klager betale inn et klagegebyr². Klagen sendes klagenemndas sekretariat og må identifisere hvilken anskaffelse det gjelder og hvilke feil klager mener er begått.

Dersom det foreligger en dom i saken eller det er mer enn seks måneder siden kontrakt ble inngått vil klagen avvises. Saken vil også avvises dersom den ikke egner seg for behandling i nemnda. Dette kan for eksempel være tilfelle dersom det er nødvendig med muntlig bevisføring om faktum.

Klagen sendes til oppdragsgiver med en kort tilsvarsfrist, og oppdragsgivers tilsvaret sendes deretter klager med en kort frist for ytterligere kommentarer. Saken kan deretter legges frem for nemnda. Klagenemnda kan forsøke å løse tvisten på ethvert stadium uten at saken legges frem for nemnda.

[Tilbake til Saksbehandling](#)



Forsiden
Nemndsmedlemmer
Saksbehandling
Regelverk
Innkomne saker
Statistikk
Årsrapporter
Dommer
Søk i avgjorte saker
Avgjorte saker:
[2003](#) [2004](#) [2005](#)

Besøksadresse
H. Heyerdalsgate 1
0033 Oslo

Postadresse
Postboks 8132 Dep
0033 Oslo

Tlf.: 22 33 70 10

Faks: 22 33 70 12

E-post:
postmottak@kofa.no

Saksbehandling

Uttalelsen

Uttalelsen vil gjelde spørsmålet om oppdragsgiver har brutt lov om offentlige anskaffelser med forskrifter eller ikke. Nemnda vil ikke ta stilling til om oppdragsgiver har opptrådt hensiktsmessig, rimelig eller økonomisk fornuftig utover de rammer som følger av regelverket.

Nemnda kan dersom den finner grunn til det også uttale seg om vilkårene for erstatning i saken anses oppfylt. Nemnda tar imidlertid ikke stilling til størrelsen på et eventuelt økonomisk tap.

Etter at uttalelsen er gitt vil nemnda be om en tilbakemelding både leverandør og oppdragsgiver på om uttalelsen vil bli lagt til grunn. Dersom regelverket er brutt vil nemnda også be oppdragsgiver opplyse hva som vil bli gjort for å rette feilen og for å unngå tilsvarende feil i fremtiden.

[Tilbake til Saksbehandling](#)



Forsiden
Nemndsmedlemmer
Saksbehandling
Regelverk
Innkomne saker
Statistikk
Årsrapporter
Dommer
Søk i avgjorte saker

Avgjorte saker:

[2003](#) [2004](#) [2005](#)

Besøksadresse

H. Heyerdalsgate 1
0033 Oslo

Postadresse

Postboks 8132 Dep
0033 Oslo

Tlf.: 22 33 70 10

Faks: 22 33 70 12

E-post:

postmottak@kofa.no

Saksbehandling

Innbetaling av klagegebyr

Før klagen kan tas under behandling skal klager betale inn ett rettsgebyr for klagebehandlingen. Gebyret er kr. 845,-. Innbetalingen skal merkes: "Klagenemnda for offentlige anskaffelser".

- Gebyret skal betales inn til:
Konlurransetilsynet
Postboks 8132 Dep.
0033 Oslo

Konto nr. 7694 05 00245

[Tilbake til Saksbehandling](#)



Forsiden
Nemndsmedlemmer
Saksbehandling
Regelverk
Innkomne saker
Statistikk
Årsrapporter
Dommer
Søk i avgjorte saker

Avgjorte saker:

[2003](#) [2004](#) [2005](#)

Besøksadresse

H. Heyerdalsgate 1
0033 Oslo

Postadresse

Postboks 8132 Dep
0033 Oslo

Tlf.: 22 33 70 10

Faks: 22 33 70 12

E-post:

postmottak@kofa.no

Saksbehandling

Forretningshemmeligheter og innsyn

Det er viktig med åpenhet i saker om offentlige anskaffelser, noe som også ble påpekt av Stortinget under vedtakelsen av lov om offentlige anskaffelser § 7 a, som hjemler klagenemndas virksomhet.

Partsoffentligheten må være vidtrekkende som følge av at klagenemndas virksomhet er basert på kontradiksjon. Det vil ofte være vanskelige avveininger knyttet til hvor mye informasjon om den valgte leverandørens tilbud klager skal få tilgang til. Klagers behov for å kunne ivareta sine rettigheter gjør det ofte nødvendig med en vidtgående innsynsrett i dokumenter oppdragsgiver har i hende.

Norge er forpliktet etter EØS-avtalen til å sikre leverandører effektive og raske klagemuligheter, jf direktiv 89/665 og 92/15. Direktivene gjelder ikke direkte for klagenemndas virksomhet, men siden klagenemnda skal være et alternativ og supplement til ordinær domstolsbehandling, er det naturlig å se hen til de forpliktelser som følger av dette.

Samtidig skal leverandører som har deltatt i en konkurranse om offentlige kontrakter, gis vern mot uberettiget spredning av konkurransesensitiv informasjon. Dersom det er tale om forretningshemmeligheter, er utgangspunktet at oppdragsgiver har taushetsplikt om slike opplysninger.

For klagenemnda vil dette medføre vanskelige avveininger i forhold til hvilke dokumenter klageren skal gis innsyn i, når dokumentene inneholder konkurransesensitiv informasjon hos den valgte leverandøren. Avhengig av klagers anførsler, kan tilgang til informasjon vedrørende den valgte leverandørens referanser, tilbudspriser, betalingsordninger og forslag til løsninger være nødvendige for å belyse saken.

Klagenemnda har på denne bakgrunn i plenum diskutert hvilken informasjon som i utgangspunktet skal regnes for forretningshemmeligheter, og kommet frem til at dette i første rekke gjelder tekniske metoder, oppbygning og løsninger. Den valgte leverandørs totalpriser vil ikke kunne regnes som forretningshemmeligheter. Når det gjelder referanser og delpriser, må vurderingen gjøres helt konkret.

I praksis er avveiningen av disse hensyn søkt løst gjennom å be oppdragsgiver spørre den valgte leverandøren om hvilke opplysninger denne anser som forretningshemmeligheter. Klagenemnda forsøker så langt det er mulig, å respektere den valgte leverandørens synspunkter om dette.

Det er i noen tilfeller gjort avtale med partene om at advokat eller revisor som representerer klager, gis tilgang til samtlige opplysninger under forutsetning av at denne påtar seg taushetsplikt om det nærmere innholdet overfor sin klient.

Det er sekretariatet som må foreta en konkret avveining av på den ene side

behovet for å få opplyst saken, og på den annen side behovet for hemmelighold, og som eventuelt må gi pålegg om fremleggelse av dokumenter etter forskriften § 11. Et slikt pålegg kan påklages til klagenemndas leder, som tar endelig stilling til spørsmålet.

Klagenemnda ville se det som en fordel om leverandørens rett til innsyn i opplysninger og dokumenter hos oppdragsgiver forut for en klagesak eller retts sak i større grad ble klargjort i gjeldende regelverk. Det har vært en viss frykt for at klager i noen tilfeller skulle inngi klage alene i den hensikt å skaffe seg innsyn i konkurrentens priser og tilbud. Klagenemnda kan ikke se at dette har vært noe merkbart problem til nå. På den annen side har oppdragsgivere vært for restriktiv med hvilke opplysninger de gir ut i sin begrunnelse for valg av tilbud, og ved oppfølgingsspørsmål fra klager. Dette skyldes i stor grad usikkerhet knyttet til hvilke opplysninger som kan eller ikke kan leveres ut.

[Tilbake til Saksbehandling](#)



Forsiden
Nemndsmedlemmer
Saksbehandling
Regelverk
Innkomne saker
Statistikk
Årsrapporter
Dommer
Søk i avgjorte saker
Avgjorte saker:
[2003](#) [2004](#) [2005](#)

Besøksadresse
H. Heyerdalsgate 1
0033 Oslo

Postadresse
Postboks 8132 Dep
0033 Oslo

Tlf.: 22 33 70 10

Faks: 22 33 70 12

E-post:

postmottak@kofa.no

Saksbehandling

Retningslinjer

1. KRAV TIL KLAGEN

1.1. Innsendelse av klagen

Etter forskriftens § 7 skal klagen være skriftlig, inneholde klagers og innklagedes navn og adresse og angi de faktiske og rettslige forhold klagen bygger på. De relevante dokumentbevis må vedlegges. Klagenemnda vil akseptere at klager sendes inn på telefaks eller e-post istedenfor brev. Dersom klagen sendes inn pr. brev bør den sendes inn i to eksemplarer. Dette gjelder også den vedlagte dokumentasjon.

1.2. Betaling av gebyr

For klage til klagenemnda skal det betales ett rettsgebyr. Klagen tas ikke til behandling før gebyret er betalt. Rettsgebyret er for tiden kr. 845,- og må betales inn samtidig med innsendelse av klagen til: konto 76940500245, merket: "klagenemnda for offentlige anskaffelser".

Gebyret tilbakebetales ikke dersom saken avvises eller av andre grunner ikke kommer til behandling.

1.3. Retting av klage

Dersom sekretariatet finner at klagen ikke oppfyller kravene i punkt 1.1. og 1.2., setter sekretariatet en kort frist for supplering eller retting av mangler.

1.4. Vilkår for behandling av klage

Er kravene i punkt 1.1. til 1.3. ikke oppfylt, tas ikke klagen til behandling.

2. AVVISNING

2.1. Krav til klageinteresse og klagegjensstand

Etter forskriftens § 6 må en klage til klagenemnda gjelde unnlater, handlinger eller beslutninger under gjennomføringen av anskaffelser etter lov av 16. juli 1999 nr. 69 om offentlige anskaffelser eller forskrifter gitt med hjemmel i denne.

Klage kan fremsettes av enhver som har saklig interesse i å få vurdert lovmessigheten av en slik unnlater, handling eller beslutning. Klage må fremsettes senest seks måneder etter at kontrakt ble inngått av oppdragsgiver. Dersom spørsmålet som er gjenstand for klagen er avgjort ved dom i første instans kan klagen ikke tas til behandling.

Sekretariatet skal avvise klagen dersom vilkårene for å behandle klagen ikke er tilstede.

2.2. Innholdsmessige krav til klagen

Sekretariatet kan etter forskriftens § 9 også avvise en klage som er ubegrunnet eller uhensiktsmessig for behandling.

2.3. Klage over sekretariatets avgjørelser

Sekretariatets avgjørelser etter punkt 2.1. og 2.2. kan påklages til klagenemndas leder. Klagen fremsettes for sekretariatet og må foreligge senest

tre virkedager etter at klager ble kjent med avgjørelsen. Lederens avgjørelse kan ikke påklages videre.

2.4. Klagenemndas kompetanse til å avvise saker

Klagenemnda kan under sin behandling avvise en klage på samme grunnlag som nevnt ovenfor under punkt 2.1. og 2.2. En avvisning fra Klagenemndas er ikke gjenstand for klage.

3. FORBEREDENDE KLAGEBEHANDLING

3.1. Sekretariatets behandling av klagen

Om sekretariatets behandling av en innkommet klage bestemmer forskriftens § 10, 1. til 4. avsnitt følgende:

Innklagede skal snarest mulig gjøres kjent med at klage er innkommet. Samtidig med underrettelse om klage skal det fastsettes en frist for å inngi skriftlig tilsvar, som ikke bør overstige 14 virkedager fra innklagede har mottatt sakens dokumenter. Dersom særlige grunner tilsier det kan det gis en kort tilleggsfrist. Innklagede skal samtidig anmodes om å avgi svar til sekretariatet og klager innen en uke på om kontrakt vil bli inngått før klagenemndas uttalelse foreligger. Det skal i anmodningen gjøres oppmerksom på at svaret kan gjelde frem til en gitt dato.

Etter at tilsvar er meddelt klageren, skal klageren gis en frist som ikke bør overstige 10 virkedager til å kommentere tilsvaret.

Det kan gis partene adgang til ytterligere kommentarer dersom saken ikke anses tilstrekkelig opplyst. Deretter kan saken tas opp til avgjørelse. Det samme gjelder om innklagedes eller klagers kommentarer ikke har innkommet innenfor de angitte frister.

3.2. Sekretariatets veiledning for partene

Sekretariatet kan veilede partene om regelverket for offentlige anskaffelser og om klagenemndas praksis. Sekretariatet skal bidra til at partenes anførsler og påstander blir så klare som mulig, og kan oppfordre partene til å ta stilling til relevante faktiske og rettslige spørsmål og til å tilby bevis

3.3. Sekretariatets fremleggelse av saken for klagenemnda

Når sekretariatet anser saken for tilstrekkelig forberedt, utarbeider sekretariatet en saksfremstilling med forslag til uttalelse til klagenemnda.

4. KLAGENEMNDAS UTTALELSE

4.1 Klagenemndas rådslagning og uttalelse

Om klagenemndas rådslagning og uttalelse bestemmer forskriftens § 12 følgende:

Klagenemnda settes med tre medlemmer ved behandlingen av den enkelte sak. Nemndas rådslagning skjer i møte.

Klagenemnda skal uttale om det er begått brudd på lov av 16. juli 1999 nr. 69 om offentlige anskaffelser og forskrifter gitt med hjemmel i denne. Uttalelsen skal være skriftlig og begrunnet. Slutningen skal angi hvilke regler som i tilfelle er brutt og hvilke omstendigheter som representerer slikt brudd. Nemnda skal i slutningen ikke uttale seg om de rettslige konsekvenser av brudd. Dersom nemnda finner grunn til det kan den uttale seg om vilkårene for klager til å kreve erstatning anses oppfylt.

Klagenemnda kan bare prøve lovmessigheten av unnlatsen, handlingen eller beslutningen.

4.2 Oppnevning av tre medlemmer i den enkelte sak

De tre medlemmer som skal behandle den enkelte sak utpekes av sekretariatet.

4.3 Muntlig forhandling

Forskriften forutsetter at klagenemndas saksbehandling er skriftlig.

Klagenemnda kan unntaksvis, når særlige behov tilsier det, anmode partene eller deres representanter om å gi en muntlig redegjørelse i saken før uttalelsen treffes.

4.4. Minnelig løsning

De medlemmer av klagenemnda som har saken til behandling kan på hvilket som helst tidspunkt fremsette forslag om en minnelig løsning dersom dette anses hensiktsmessig.

4.5 Klagenemndas uttalelser

Klagenemndas uttalelse i den enkelte sak avgis på grunnlag av stemmeflertall. Et medlem som er uenig i flertallets syn, har anledning til å gi uttrykk for dette i uttalelsen.

5. DOKUMENTASJON

5.1 Partenes plikt til å fremlegge dokumentasjon

Om dokumentfremleggelse bestemmer forskriftens § 11 følgende:

For partenes plikt til å fremlegge skriftlige bevis, gjelder lov av 13. august 1915 nr. 6 om rettergangsmåten for tvistemål § 250, jf. § 204 til § 209a, og § 253 tilsvarende så langt de passer. Eventuelle pålegg om fremleggelse gis av sekretariatet.

5.2 Klage over pålegg om dokumentfremleggelse

Sekretariatets pålegg om dokumentfremleggelse kan påklages til klagenemndas leder i samsvar med reglene i forvaltningslovens § 14.

5.3 Partenes rett til innsyn

Partene har rett til innsyn i alle dokumenter som er fremlagt.

6. AVTALE OM BINDEDE AVGJØRELSER

Partene står fritt i å avtale at klagenemndas uttalelse i den enkelte sak skal behandles som en bindende avgjørelse for dem.

7. OFFENTLIGHET

Klagenemndas virksomhet vil være underlagt offentlighet. Innkomne klagesaker og hva de dreier seg om vil bli publisert. Dokumenter som ikke inneholder taushetsbelagte opplysninger vil være tilgjengelig for allmennheten.

Klagenemnda vil i praksis ta utgangspunkt i at fremlagte dokumenter fra partene ikke inneholder forretningshemmeligheter eller andre taushetsbelagte opplysninger, med mindre det er gjort spesielt oppmerksom på det.

8. HABILITET

For klagenemndas medlemmer gjelder forvaltningslovens habilitetsregler.

[Tilbake til Saksbehandling](#)



[Forsiden](#)
[Nemndsmedlemmer](#)
[Saksbehandling](#)
[Regelverk](#)
[Innkomme saker](#)
[Statistikk](#)
[Årsrapporter](#)
[Dommer](#)
[Søk i avgjorte saker](#)
[Avgjorte saker:](#)
[2003](#) [2004](#) [2005](#)

Besøksadresse
 H. Heyerdalsgate 1
 0033 Oslo

Postadresse
 Postboks 8132 Dep
 0033 Oslo

Tlf.: 22 33 70 10

Faks: 22 33 70 12

E-post:
postmottak@kofa.no

Innkomme saker

Klagenemnda prioriterer saker der oppdragsgiver venter med å inngå kontrakt

På grunn av stor sakspågang har klagenemnda måttet prioritere de saker der oppdragsgiver venter med å inngå kontrakt. Dette medfører dessverre at saker der kontrakt er inngått, eller oppdragsgiver ikke vil vente med å inngå kontrakt blir nedprioritert. For tiden er saksbehandlingstiden i sistnevnte saker opp mot 6 til 7 måneder.

Vis sakene sortert etter Dato (nyeste først)

Saker under behandling

Saksnummer	Innklaget	Status	Dato
2005/304 (ANS)	Hordaland fylkeskommune	Innkommet	12.12.2005
2005/303 (ANS)	Aker Universitetssykehus HF	Innkommet	12.12.2005
2005/302 (ANS)	Aetat Kristiansand	Innkommet	08.12.2005
2005/300 (ANS)	Hemnes kommune	Innkommet	05.12.2005
2005/299 (ANS)	Universitetet i Oslo	Innkommet	30.11.2005
2005/298 (ANS)	Barne-, ungdoms- og familieetaten	Innkommet	29.11.2005
2005/295 (ANS)	Nordland fylkeskommune	Innkommet	28.11.2005
2005/296 (ANS)	Oppegård kommune	Innkommet	28.11.2005
2005/297 (ANS)	Volda kommune	Innkommet	28.11.2005
2005/293 (ANS)	Stavanger kommune	Innkommet	22.11.2005
2005/292 (ANS)	Statens vegvesen	Innkommet	21.11.2005
2005/290 (ANS)	Narvik kommune	Innkommet	17.11.2005
2005/287 (ANS)	Narvik kommune	Innkommet	11.11.2005
2005/284 (ANS)	Horten kommune	Innkommet	08.11.2005
2005/285 (ANS)	Helse Øst RHF	Innkommet	03.11.2005
2005/286 (ANS)	Rikstrygdeverket	Innkommet	03.11.2005
2005/283 (ANS)	Helse Midt-Norge RHF	Innkommet	01.11.2005
2005/282 (ANS)	Rikshospitalet - Radiumhospitalet HF	Innkommet	27.10.2005

2005/280 (ANS)	Bø kommune	Innkommet	25.10.2005
2005/277 (ANS)	Vågå kommune	Innkommet	21.10.2005
2005/276 (LTH)	Troms fylkeskommune	Innkommet	18.10.2005
2005/275 (MHD)	Sortland kommune	Innkommet	18.10.2005
2005/274 (ANS)	Fylkesmannen i Nord-Trøndelag	Innkommet	17.10.2005
2005/273 (ANS)	Statens vegvesen	Innkommet	14.10.2005
2005/269 (MHD)	Vestfold Interkommunale Vannverk	Innkommet	12.10.2005
2005/268 (MHD)	Norges vassdrags- og energidirektorat	Innkommet	11.10.2005
2005/266 (ANS)	Statens vegvesen	Innkommet	05.10.2005
2005/264 (ANS)	Sørlandet Sykehus HF	Innkommet	05.10.2005
2005/259 (MHD)	Nedre Eiker kommune	Innkommet	04.10.2005
2005/258 (MHD)	Helse Finnmark HF	Innkommet	04.10.2005
2005/261 (ANS)	Teater- og konserthus for Sørlandet IKS	Innkommet	29.09.2005
2005/256 (ANS)	Helsebygg Midt-Norge HF	Innkommet	23.09.2005
2005/257 (ANS)	Bø kommune	Innkommet	23.09.2005
2005/255 (MHD)	Overhalla kommune v/Overhalla kirkelige fellesråd	Innkommet	22.09.2005
2005/254 (ANS)	Oslo kommune v/Boligbygg Oslo KF	Innkommet	21.09.2005
2005/253 (ANS)	Bodø kommune	Innkommet	21.09.2005
2005/252 (ANS)	Kragerø Fjordbåtselskap AS	Innkommet	21.09.2005
2005/248 (MHD)	Statens vegvesen	Innkommet	15.09.2005
2005/245 (ANS)	Aetat Larvik	Innkommet	02.09.2005
2005/244 (MHD)	Sykehuset Buskerud HF	Innkommet	01.09.2005
2005/243 (ANS)	Selbu kommune	Innkommet	29.08.2005
2005/239 (ANS)	Bø kommune	Innkommet	23.08.2005
2005/236 (ANS)	Forsvarets logistikkorganisasjon	Innkommet	19.08.2005
2005/231 (ANS)	Hordaland fylkeskommune	Innkommet	16.08.2005
2005/233 (ANS)	Kirkens Arbeidsorganisasjon	Innkommet	15.08.2005
2005/205 (ANS)	Aetat Sandnes	Innkommet	08.08.2005
2005/208 (MGM)	Hålogalandssykehuset HF	Innkommet	01.08.2005
2005/209 (MGM)	Rikshospitalet HF og Radiumhospitalet HF	Innkommet	01.08.2005
2005/211 (MGM)	Bergen tomteselskap AS	Innkommet	01.08.2005
2005/213 (MGM)	Oslo kommune	Innkommet	01.08.2005
2005/214 (MGM)	Alta kommune	Innkommet	01.08.2005

2005/216 (MGM)	Helse Bergen HF	Innkommet	01.08.2005
2005/218 (MGM)	Halden kommune	Innkommet	01.08.2005
2005/219 (MGM)	Hamar kommune	Innkommet	01.08.2005
2005/222 (MGM)	Helse Nord RHF	Innkommet	01.08.2005
2005/226 (MGM)	Teater og konserthuset for Sørlandet IKS	Innkommet	01.08.2005
2005/195 (ANS)	Helse Nord RHF	Innkommet	20.07.2005
2005/206 (ANS)	Oslo kommune	Innkommet	06.07.2005
2005/204 (MGM)	Lyngen kommune	Innkommet	06.07.2005
2005/198 (MGM)	Fet kommune	Innkommet	04.07.2005
2005/197 (ANS)	Kragerø kommune	Innkommet	04.07.2005
2005/201 (ANS)	Sykehuset Buskerud HF	Innkommet	04.07.2005
2005/200 (ANS)	Bærum kommune	Innkommet	04.07.2005
2005/199 (MHD)	Statsbygg	Innkommet	04.07.2005
2005/193 (ANS)	Statoil ASA	Innkommet	01.07.2005
2005/188 (ANS)	Skien kommune	Innkommet	28.06.2005
2005/185 (ANS)	Stavanger kommune	Innkommet	28.06.2005
2005/190 (ANS)	Sørums kommun	Innkommet	28.06.2005
2005/186 (ANS)	Helse Finnmark HF	Innkommet	27.06.2005
2005/187 (ANS)	Skagerak Varme As	Innkommet	27.06.2005
2005/180 (MGM)	Helse- og omsorgsdepartementet	Innkommet	24.06.2005
<i>ikke angitt</i> (MGM)	Ørsta kommune	Innkommet	24.06.2005
2005/174 (ANS)	Fosen regionråd	Innkommet	20.06.2005
2005/171 (KDT)	Statens forvaltningstjeneste	Innkommet	16.06.2005
2005/183 (MGM)	Rømskog kommune	Innkommet	16.06.2005
2005/175 (MHD)	Sykehuspartner - Helse Sør RHF	Innkommet	15.06.2005
2005/170 (ANS)	Finnmark fylkeskommune	Innkommet	14.06.2005
2005/165 (ANS)	Statens forvaltningstjeneste	Innkommet	09.06.2005
2005/155 (ANS)	Hole kommune	Innkommet	31.05.2005
2005/153 (MHD)	Alta kommune	Innkommet	28.05.2005
2005/156 (MGM)	St. Olavs hospital HF	Innkommet	26.05.2005
2005/144 (MGM)	Mattilsynet	Innkommet	25.05.2005
2005/149 (KDT)	Sykehuspartner Helse Sør RHF	Innkommet	23.05.2005
2005/137 (MGM)	Innkjøpssamarbeidet på Haugaland	Innkommet	19.05.2005
2005/133 (ANS)	Rikstrygdeverket	Innkommet	11.05.2005
2005/130 (ANS)	Sør-Trøndelag fylkeskommune	Innkommet	10.05.2005

2005/131 (KDT)	Helse Stavanger HF	Innkommet	09.05.2005
2005/129 (ANS)	Helse Øst RHF	Innkommet	06.05.2005
2005/127 (ANS)	Statens legemiddelverk	Innkommet	04.05.2005
2005/126 (ANS)	Statoil ASA	Innkommet	04.05.2005
2005/122 (KDT)	Nord-Gudbrandsdal Renovasjonsselskap (NGR)	Innkommet	03.05.2005
2005/118 (MGM)	Bergen kommune	Innkommet	29.04.2005
2005/116 (ANS)	Finnut Consult AS på vegne av kommunene: Vardø, Vadsø, Nesseby, Tana, Karasjøk, Kautokeino, Porsanger, Båtsfjord, Berlevåg, Nordkapp, Sør-Varanger, Lebesby	Innkommet	28.04.2005
2005/107 (ANS)	Helse Bergen HF	Innkommet	22.04.2005
2005/112 (ANS)	Granvin kommune	Innkommet	22.04.2005
2005/105 (ANS)	Vaksdal kommune	Innkommet	21.04.2005
2005/121 (KDT)	Helse Nord RHF	Innkommet	20.04.2005
2005/102 (KDT)	Helse Nord RHF	Innkommet	20.04.2005
2005/97 (KDT)	Avfallsbehandling Tromsø KF	Innkommet	09.04.2005
2005/84 (ANS)	Trondheim kommune	Innkommet	08.04.2005
2005/90 (ANS)	Lørenskog kommune	Innkommet	07.04.2005
2005/85 (KDT)	Helse Nord RHF	Innkommet	02.04.2005
2005/88 (MGM)	Stjørdal kommune	Innkommet	01.04.2005
2005/87 (MGM)	Gildeskål kommune	Innkommet	01.04.2005
2005/78 (ANS)	Akershus fylkeskommune	Innkommet	30.03.2005
2005/81 (MGM)	Gildeskål kommune	Innkommet	21.03.2005
2005/66 (ANS)	Mattilsynet	Innkommet	14.03.2005
2005/68 (ANS)	Stord kommune	Innkommet	09.03.2005
2005/60 (ANS)	Hattfjelldal kommune	Innkommet	09.03.2005
2005/64 (MGM)	Rindal kommune	Innkommet	07.03.2005
2005/53 (ANS)	Helse Bergen HF	Innkommet	22.02.2005
2005/50 (ANS)	Oslo kommune v/Undervisningsbygg	Innkommet	16.02.2005
2005/48 (MGM)	Sykehuset Asker og Bærum	Innkommet	15.02.2005
2005/45 (KDT)	Helsebygg Midt-Norge	Innkommet	10.02.2005
2005/44 (MGM)	Kystverket	Innkommet	09.02.2005
2005/43 (ANS)	Statskog SF	Innkommet	09.02.2005
2005/37 (MGM)	Helsebygg Midt-Norge	Innkommet	02.02.2005
2005/37 (KDT)	Helsebygg Midt-Norge	Innkommet	31.01.2005
2005/29 (KDT)	Helsebygg Midt-Norge	Innkommet	27.01.2005

2005/31 (ANS)	Hålogaland Ressursselskap IKS	Innkommet	25.01.2005
2005/19 (ANS)	Balsfjord kommune ved Balsfjord kommunalteknikk KF	Innkommet	19.01.2005
2005/22 (ANS)	Bodø kommune	Innkommet	17.01.2005
2005/18 (ANS)	Statens vegvesen	Innkommet	13.01.2005
2005/12 (ANS)	Aetat Tiltak Oslo/Akershus	Innkommet	12.01.2005
2005/8 (ANS)	Oslo kommune	Innkommet	07.01.2005
2005/3 (ANS)	Helsebygg Midt-Norge	Innkommet	04.01.2005
2004/303 (ANS)	Harstad kommune	Innkommet	29.12.2004
2004/310 (KDT)	statens vegvesen	Innkommet	28.12.2004
2004/302 (ANS)	Helse Sør RHF	Innkommet	16.12.2004
2004/301 (ANS)	Ås kommune	Innkommet	13.12.2004
2004/285 (KDT)	Sørum kommune	Innkommet	30.11.2004



Forsiden
 Nemndsmedlemmer
 Saksbehandling
 Regelverk
 Innkommne saker
Statistikk
 Årsrapporter
 Dommer
Søk i avgjorte saker
Avgjorte saker:
[2003](#) [2004](#) [2005](#)

Besøksadresse
 H. Heyerdalsgate 1
 0033 Oslo

Postadresse
 Postboks 8132 Dep
 0033 Oslo

Tlf.: 22 33 70 10

Faks: 22 33 70 12

E-post:

postmottak@kofa.no

Statistikk

Måned: Ingen valgt År: Ingen valgt... [Månedsoversikt](#)

Saker meldt inn til Klagenemnda

Saker under behandling	131
Avgjorte saker	685
Totalt	816

Gjennomsnittlig saksbehandlingstid

Alle saker	116 dager
Saker der oppdragsgiver avventer kontrakt	51 dager
Saker der oppdragsgiver ikke ønsker å vente med å inngå kontrakt eller kontrakt allerede er inngått	222 dager

Avgjorte saker



<input type="checkbox"/> Ikke brudd på regelverket	61
<input type="checkbox"/> Brudd på regelverket	200
<input type="checkbox"/> Løst under saksforberedelsene	112
<input type="checkbox"/> Avviste saker	313
Totalt	685

Avviste saker



<input type="checkbox"/> Avvist - saken ikke egnet for skriftlig behandling	29
<input type="checkbox"/> Avvist - saken gjelder ikke brudd på lov om offentlige anskaffelser	17
<input type="checkbox"/> Avvist - saken ubegrunnet eller kan klart ikke føre frem	221
<input type="checkbox"/> Avvist - kontrakt inngått for mer enn seks måneder siden	18

<input type="checkbox"/> Avvist - mangler saklig klageinteresse	12
<input type="checkbox"/> Avvist - ikke hensiktsmessig av andre grunner	16
<hr/>	
Antall saker avvist totalt	313



Forsiden
Nemndsmedlemmer
Saksbehandling
Regelverk
Innkomne saker
Statistikk
Årsrapporter
Dommer
Søk i avgjorte saker
Avgjorte saker:
[2003](#) [2004](#) [2005](#)

Besøksadresse

H. Heyerdalsgate 1
0033 Oslo

Postadresse

Postboks 8132 Dep
0033 Oslo

Tlf.: 22 33 70 10

Faks: 22 33 70 12

E-post:

postmottak@kofa.no

Årsrapporter

[Årsrapport 2004 - Klagenemnda for offentlige anskaffelser](#)

[Årsrapport 2003 - Klagenemnda for offentlige anskaffelser](#)



**Klagenemnda
for offentlige anskaffelser**

Årsrapport 2004

Postadresse
Postboks 8132 Dep.
0033 Oslo

Besøksadresse
H. Heyerdalsgate 1
0033 Oslo

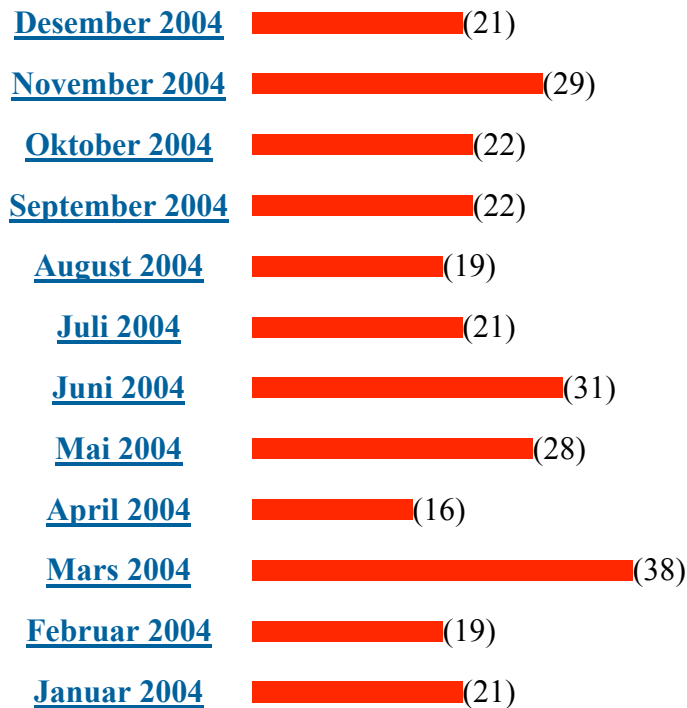
Tlf.: 22 33 70 10
Faks: 22 33 70 12

E-post:
postmottak@kofa.no
Nettside: www.kofa.no

Innledning

Klagenemnda for offentlige anskaffelser ble etablert ved forskrift av 15.11.2002 og har vært i virksomhet siden 1.1.2003. 2004 var således nemndas andre driftsår. Bakgrunnen for etableringen var et ønske fra Storting og regjering om å effektivisere regelverket for offentlige anskaffelser og forenkle leverandørenes klageadgang. Klagenemndas virksomhet skulle dessuten bidra til økt kompetanse og rettsavklaringer på området for offentlige anskaffelser.

Klagenemnda mottok 287 klagesaker i 2004, som over året fordeler seg som følger:



Det er 19 flere saker enn i 2003. Pågangen av saker er således relativt stabil, men på et høyt nivå. Selv om bemanningen i sekretariatet er økt med én saksbehandler fra sommeren 2004, og nemndsmedlemmene har deltatt i flere nemndssaker enn forutsatt, er det flere ubehandlede saker ved årsskiftet 2004/2005 enn ved forrige årsskifte. Ved utgangen av året var det således 99 saker under behandling, en økning på 13 saker fra 2003. Ut fra målsettingen om å sikre en rask og effektiv klagebehandling er dette ikke tilfredsstillende. Det er derfor behov for ytterligere ressurser, dersom antall innkomne saker holder seg på dagens nivå.

Klagenemnda har ikke ført statistikk over hvor mange saker som er påklaget før kontrakt er inngått, men vil anslå at for ca 30 % av sakenes vedkommende venter oppdragsgiver med å inngå kontrakt til klagenemnda har ferdigbehandlet asken. Disse sakene har klagenemnda prioritert, slik at en uttalelse normalt har foreligget før kontrakt skulle inngås.

Behandlingen av innkomne saker

Klagenemnda behandlet til sammen 248 saker i 2004. En større del av disse sakene ble mottatt i 2003. I 2003 ble det behandlet 182 saker. Klagenemndas sekretariat er gitt en vid fullmakt til å avvise saker dersom klagen er ubegrunnet, eller nemndsbehandling ikke anses hensiktsmessig. Videre skal sekretariatet avvise klager som fremsettes mer enn seks måneder

etter at kontrakt ble inngått. Sekretariatet har også i 2004 benyttet seg av denne adgangen til å sile saker som blir tatt opp til nemndsbehandling. Til sammen 104 saker ble avvist, mot 83 i 2003. Relativt mange saker løser seg under klagebehandlingen, uten at nemnda eller sekretariatet har tatt stilling til realitetene i saken. Til sammen 53 saker ble således løst under saksforberedelsene.

Av de 248 avgjorte sakene var til sammen 98 saker knyttet til staten eller statlige virksomheter. 39 av disse gjaldt sykehussektoren.

Uttalelser fra klagenemnda og virkningen av disse

Klagenemnda er gitt kompetanse til å avgi uttalelse i enkeltsaker, og uttalelsen skal være rådgivende. Rammene for klagenemndas uttalelser er gitt i Forskrift om klagenemnd for offentlige anskaffelser § 12 hvor det heter:

”Klagenemnda skal uttale seg om det er begått brudd på lov 16. juli 1999 nr. 69 om offentlige anskaffelser og forskrifter gitt med hjemmel i denne. Uttalelsen skal være skriftlig og begrunnet. Slutningen skal angi hvilke regler som i tilfelle er brutt og hvilke omstendigheter som representerer slike brudd. Nemnda skal i slutningen ikke uttale seg om de rettslige konsekvenser av brudd. Dersom nemnda finner grunn til det kan den uttale seg om vilkårene for klager til å kreve erstatning anses oppfylt.

Klagenemnda kan bare prøve lovmessigheten av unnlåtelsen, handlingen eller beslutningen. Klagenemnda kan ikke gå utenfor partenes anførsler og påstander.”

Selv om uttalelsen bare er rådgivende, er klagenemndas erfaring at uttalelsene normalt blir lagt til grunn av partene.

I 2004 avga klagenemnda 90 realitetsuttalelser. I 80 saker ble det lagt til grunn at det var begått brudd på lov om offentlige anskaffelser med forskrifter, mens det i 10 saker ble lagt til grunn at det ikke forelå brudd på regelverket. Den høye andelen av saker der det er funnet brudd på regelverket, må sees på bakgrunn av at et stort antall klager blir avvist av sekretariatet fordi de klart ikke kan føre frem.



■ Ikke brudd på regelverket	10
■ Brudd på regelverket	80
■ Løst under saksforberedelsene	54
■ Avviste saker	104
<hr/>	
Totalt	248

Klagenemnda mener å se en tendens til at regelbruddene – sammenlignet med 2003 - i mindre grad er opplagte brudd som klart skulle vært unngått. Dette kan tyde på at regelverket blir stadig bedre innarbeidet og at innkjøpere blir mer bevisste på innholdet i regelverket. I denne sammenheng kan klagenemndas virksomhet ha en positiv virkning.

Dersom kontrakt er inngått, vil det i noen tilfeller kunne rettes krav om erstatning overfor oppdragsgiver. Dette vil enten være erstatning for utgifter ved å ha deltatt i konkurransen, den såkalte negative kontraktsinteresse, eller tapt fortjeneste, det vil si den positive kontraktsinteresse. Klagenemnda er som nevnt gitt kompetanse til å ta stilling til om vilkårene for erstatning foreligger, en kompetanse som klagenemnda sjelden har benyttet i 2004. Dette har sammenheng med den skriftlige behandlingsformen og en begrenset bevisførsel for nemnda. Det innebærer at det i praksis er overlatt til partene selv å ta stilling til hvordan et eventuelt erstatningsspørsmål skal løses, etter at nemndas uttalelse foreligger.

Klagenemnda kan be om å få opplyst hva som vil bli gjort for å rette feil som er begått, eventuelt hva som vil bli gjort for å unngå tilsvarende feil i fremtiden.

Det er anledning for klagenemnda til å avgi uttalelser med dissens. Dette har ikke skjedd i 2004.

For å spre kunnskap om klagenemndas tolkninger av regelverket er det opprettet en tjeneste der interesserte leverandører og personer kan få elektronisk tilsendt nye uttalelser etter hvert som de foreligger. Det er så langt nærmere 2.000 abonnenter på tjenesten blant bedrifter og offentlige etater. I tillegg legges alle klagenemndas avgjørelser ut på klagenemndas hjemmeside www.kofa.no. Det er derfor grunn til å tro at klagenemndas virksomhet har en normdannende virkning for praksis. På hjemmesiden finnes også opplysninger om regelverket, og alle saker registreres her etter hvert som de kommer inn.

Klagenemnda har videre registrert at domstolene har lagt vekt på avgjørelser fra klagenemnda ved tolkning av regelverket. Dette gjelder f. eks. kjennelse fra Borgarting lagmannsrett av 31.8.2004 (LB-2004-40374) og dom fra Hålogaland lagmannsrett av 11.4.2004 (LH-2004-7353).

Domstolsprøving av saker som har vært til behandling i nemnda

Noen av de sakene klagenemnda har hatt til behandling, ble i 2004 brakt inn for domstolene. Dette gjelder for det første sak 2003/119 mot Gaular kommune som ble avgjort ved Sunnfjord tingretts dom i sak 03-00610 A. Retten kom som klagenemnda til at vilkårene for positiv kontraktsinteresse var til stede.

I sak 2003/1 mot Hemne kommune kom klagenemnda til at konkurransegrunnlaget var uklart, slik at tilbudene burde vært avvist. Her var retten av en annen oppfatning, jf Frostating lagmannsretts dom i sak LF-2004-24071.

Domstolenes kompetanse til å beslutte midlertidig forføyning

I samsvar med de generelle regler følger det av lov om offentlige anskaffelser § 8 at domstolene kan beslutte midlertidig forføyning mot overtredelser av loven eller tilhørende forskrifter. Slik forføyning vil normalt bestå i et rettslig forbud mot å inngå kontrakt i en nærmere angitt periode. I to saker klagenemnda kjenner til, er det gitt midlertidig forføyning med varighet frem til saken er behandlet av klagenemnda. Dette gjelder Salten tingretts

kjennelse av 22. desember 2004 i sak 04-01414 D og Stjør- og Verdal tingretts kjennelse av 8. oktober 2004 i sak 04-691 D.

Medlemmer og sekretariat

Klagenemnda består av ti medlemmer, oppnevnt av regjeringen for perioden 2003-2006.

Nemndmedlemmene er:

Advokat Bjørg Ven (leder)

Høyesterettsdommer Jens Bugge

Professor Per Christiansen

Lagdommer Svein Dahl

Lagdommer Inger Marie Dons Jensen

Advokat Morten Goller

Professor Kai Krüger

Advokat Inger Roll-Matthiesen

Advokat Siri Teigum

Advokat Andreas Wahl

Klagenemnda er i hver sak sammensatt av 3 nemndsmedlemmer. Det har stort sett vært avholdt møter til behandling av klagesaker hver 14. dag. Det er i tillegg holdt 2 plenumsmøter med alle nemndsmedlemmene til stede for å diskutere spørsmål av mer prinsipiell karakter når det gjelder anvendelsen av regelverket og saksbehandlingen

Klagenemndas sekretariat utgjorde 4 1/3 årsverk pr. 31.12.2004. Sekretariatet består for tiden av:

Robert Myhre (sekretariatsleder)

Yvonne Baade (sekretær - deltid)

Andreas Schei (førstekonsulent)

Marianne Guettler Monrad (førstekonsulent)

Kristian Dale Trygstad (førstekonsulent)

Økonomi

Klagegebyret er fastsatt gjennom forskrift om klagenemnd for offentlige anskaffelser, og utgjør ett rettsgebyr, for tiden kr. 840. Klagenemnda har foreslått at klagegebyret burde økes noe, til tre ganger rettsgebyret. De samlede kostnadene knyttet til virksomheten for 2004 var 3,3 mill. kr.

Saksbehandlingstid

Gjennomsnittlig saksbehandlingstid er pr. 15.2.2005 96 dager. Dette fordeler seg med 54 dager i saker der oppdragsgiver venter med å inngå kontrakt, og 208 dager i saker der kontrakt er inngått. Klagenemnda ønsker at saksbehandlingstiden skal reduseres, men ser dette som vanskelig med dagens bemanning i sekretariatet.

En årsak til at saksbehandlingstiden har økt noe i inneværende år, er at sakene er blitt mer kompliserte. Dette gjelder både de rettslige og faktiske spørsmål som nemnda må ta stilling til.

Erfaringer så langt

Klagenemnda har merket seg en tendens til at enkelte leverandører ønsker at klagenemnda skal foreta en innkjøpsfaglig overprøving av tildelingen. Klagenemndas kompetanse er

imidlertid begrenset til å vurdere om det er begått saksbehandlingsfeil, om oppdragsgiver har basert seg på feil faktum eller lovforståelse, om det er tatt utenforliggende hensyn eller om skjønnsutøvelsen er vilkårlig. Evalueringen av hvilket tilbud som er det økonomisk mest fordelaktige, vil således ikke kunne overprøves.

Klagenemnda vil understreke at det er en sammenheng mellom oppdragsgivers frihet ved skjønnsutøvelsen og kravet til begrunnelse i etterkant. Sak 2003/247 kan være en illustrasjon på dette. Innklagede gjennomførte en konkurranse om levering av kurs for arbeidssøkende i kommunikasjon. Det ble angitt fem kriterier for valg av tilbud. Innklagede valgte et tilbud som lå fire til fem ganger over de andre tilbudene i pris, uten at det ble gitt en begrunnelse for dette som tilfredsstilte kravene i forskriftens § 17-3 (2). Innklagede hadde heller ikke under klagebehandlingen vært i stand til å gi noen tilfredsstillende forklaring på valg av tilbud. Klagenemnda uttalte at: ” En så markant prisforskjell krever en særlig god begrunnelse for å velge leverandøren med den høyeste prisen”. Klagenemnda konkluderte derfor med at skjønnsutøvelsen hadde vært vilkårlig, og at valg av tilbud var i strid med kravet til forutberegnelighet, gjennomsiktighet og etterprøvbarhet i lovens § 5.

Det ble i 2004 behandlet to saker hvor det var problemer med å få innhentet dokumenter fra innklagede. Dette gjaldt henholdsvis en klagesak mot Sørlandet sykehus og en klagesak mot Stavanger kommune m.fl. Bakgrunnen var at oppdragsgiver i disse sakene anførte at de ikke var forpliktet til å legge frem dokumenter for nemnda, fordi dokumentene inneholdt forretningshemmeligheter. Begge sakene ble imidlertid etter hvert løst.

På denne bakgrunn innhentet nemnda en vurdering fra Justisdepartementets Lovavdeling vedrørende oppdragsgivers plikt til å fremlegge dokumenter for nemnda. Lovavdelingen uttalte at det etter forskrift om klagenemnd for offentlige anskaffelser § 11 er sekretariatet som avgjør om det skal gis pålegg om fremleggelse av bevis. Dette innebærer etter Lovavdelingens syn at en oppdragsgiver som påberoper seg at dokumentet ikke kan utleveres fordi det inneholder forretnings- eller driftshemmeligheter, likevel har plikt til å fremlegge dokumentet til gjennomsyn for en nærmere vurdering og avgjørelse av innsigelsen. Hensynet til lovens effektivitet tilsier at avgjørelsesorganet (sekretariatet eller nemndas leder) må ha adgang til å kontrollere om dokumentene faktisk inneholder drifts- eller forretningshemmeligheter.

Hvis sekretariatet eller nemndas leder finner at dokumentet inneholder drifts- eller forretningshemmeligheter, skal det som hovedregel tas ut av saken. Dokumentet kan likevel pålegges fremlagt selv om det skulle vise seg å inneholde forretnings- eller driftshemmeligheter. Vilkåret er at avgjørelsesorganet finner fremleggelse påkrevet etter en avveining av hensynet til sakens opplysning mot hensynet til hemmelighold. Ved den interesseavveining som skal foretas, vil det være av vesentlig betydning hvor sentralt det som kreves fremlagt, må antas å være som bevis i saken. Eventuelle skadevirkninger ved pålegg om fremleggelse kan dempes ved at motparten underlegges taushetsplikt.

15. mars 2005
Björg Ven (sign.)
Klagenemndas leder

Innledning

Klagenemnda for offentlige anskaffelser ble etablert ved forskrift av 15.11.2002 med virkning fra 1.1.2003. Bakgrunnen for etableringen var et ønske fra Storting og regjering om å effektivisere regelverket for offentlige anskaffelser. Det var også et ønske om å forenkle leverandørenes klageadgang og at klagenemndas virksomhet bidrar til økt kompetanse og rettsavklaringer på området for offentlige anskaffelser.

Ved etableringen var det budsjettert med at det ville komme inn ca. 70 klagesaker første år. Resultatet ved årsslutt var 268 klagesaker. Den store pågangen viser at det har vært et reelt og udekket behov for å sikre like spilleregler ved konkurranser om offentlige oppdrag. Samtidig medførte den uforutsette pågangen av klagesaker problemer i forhold til den organisering det var lagt opp til. Det har derfor gjennom året vært nødvendig å øke sekretariatets bemanning, samtidig som alle nemndsmedlemmene har deltatt i langt flere saker enn forventet.

Det antas at offentlige anskaffelser i Norge utgjør ca. 220 milliarder kroner, og kontraktsverdien på mottatte klager i 2003 kan anslås til nærmere syv milliarder kroner. Klagenemndas virksomhet får forhåpentligvis stor betydning i arbeidet for å sikre effektiv ressursbruk gjennom reell konkurranse om offentlige oppdrag. Klagenemnda skal bidra til å realisere formålsbestemmelsen i lov om offentlige anskaffelser § 1, som lyder:

”Loven og tilhørende forskrifter skal bidra til økt verdiskapning i samfunnet ved å sikre mest mulig effektiv ressursbruk ved offentlige anskaffelser basert på forretningsmessighet og likebehandling”.

Behandlingen av innkomne saker

Av de 268 sakene som ble mottatt, var 182 ferdigbehandlet ved årets slutt. Restansen var således på 86 saker.

Klagenemndas sekretariat er gitt en vid fullmakt til å avvise saker dersom klagen er ubegrunnet eller fordi slik behandling ikke anses hensiktsmessig. Videre skal saker der klage fremsettes senere enn seks måneder eller mer etter at kontrakt er inngått avvises. Sekretariatet har utøvet en relativt streng sensur i forhold til hvilke saker som er blitt tatt opp til nemndsbehandling. Dette er gjort ikke minst for å spare oppdragsgiver for unødige arbeid og tap av tid i saker som klart ikke kan føre frem. Til sammen ble 76 saker avvist av ulike grunner.

31 saker løste seg og falt bort under saksforberedelsene.

75 saker ble realitetsbehandlet av klagenemnda i løpet av 2003.

Uttalelser fra klagenemnda og virkningen av disse

Klagenemnda er gitt kompetanse til å avgi uttalelse i enkeltsaker, og det er forutsatt at uttalelsen skal være rådgivende. I praksis vil imidlertid uttalelsen normalt bli lagt til grunn av partene. Uttalelsen blir da rådgivende i den forstand at det vil være opp til partene selv å komme til enighet om hvilke konsekvenser uttalelsen skal få.

I 2003 avga klagenemnda som nevnt 75 realitetsuttalelser. I 51 saker ble det lagt til grunn at det var begått brudd på lov om offentlige anskaffelser med forskrifter. Regelbruddene var av

mer og mindre alvorlig karakter. Klagenemnda er likevel av den oppfatning at dette er et for høyt antall regelbrudd. Erfaringen viser at dette dels henger sammen med at regelverket har vært for lite kjent, og dels at det kan være vanskelig tilgjengelig. I en del av sakene har de aktuelle feil vært unnskyldelige, mens i andre saker burde feilene ha vært relativt enkle å unngå.

Klagenemnda vil bare unntaksvis uttale seg om eventuelle regelbrudd kan gi grunnlag for å kreve erstatning. Andre konsekvenser skal ikke tas inn i uttalelsens konklusjon. Dette innebærer at det i praksis er overlatt til partene selv å ta stilling til hvordan saken skal løses, etter at klagenemndas uttalelse foreligger. Heller ikke i tilfeller der klagenemnda velger å uttale seg om erstatningsspørsmålet, vil partene være formelt bundet av det. Det er vanskelig å måle om klagenemndas uttalelser faktisk blir lagt til grunn av partene. Det er likevel klagenemndas inntrykk at dette gjennomgående gjøres.

Dersom kontrakt er inngått, vil det i noen tilfeller kunne rettes krav om erstatning overfor oppdragsgiver. Dette vil enten være erstatning for utgifter ved å ha deltatt i konkurransen, den såkalte negative kontraktsinteresse, eller tapt fortjeneste, det vil si den positive kontraktsinteresse. Klagenemnda er som nevnt gitt kompetanse til å ta stilling til om vilkårene for erstatning foreligger, en kompetanse som klagenemnda har benyttet med forsiktighet. I enkelte saker har klagenemnda likevel funnet grunn til å uttale at vilkårene for erstatning i den aktuelle sak synes å være oppfylt. Det må som oftest tas en reservasjon fordi nemnda må basere seg på skriftlig bevisføring.

Hvis kontrakt er inngått, og vilkårene for erstatning ikke foreligger, vil virkningen av klagenemndas uttalelse først og fremst vise seg i form av forbedringer ved senere anskaffelser etaten skal foreta. I tillegg vil det kunne være rettsspørsmål som avklares, slik at senere tvister mellom oppdragsgivere og leverandører kan unngås.

Klagenemnda har ikke ført nøyaktig statistikk over hvor mange saker som er påklaget før kontrakt er inngått, men antar at dette gjelder ca. 40 % av sakene. Når kontrakt ikke er inngått, skal oppdragsgiver innen fem dager opplyse om han vil vente med å inngå kontrakt til klagenemndas uttalelse foreligger. I vel halvparten av de saker der det ikke er inngått kontrakt, uttaler oppdragsgiver at han ønsker å vente.

Når kontrakt ikke er inngått, vil mulighetene for å rette eventuelle regelbrudd som avdekkes under klagebehandlingen, være større. Det kan for eksempel være tale om å:

- gjennomføre en ny evaluering av tilbudene,
- avvise en leverandør,
- la klager delta i konkurransen,
- gjøre endringer i konkurransegrunnlaget, eller
- avlyse konkurransen og kunngjøre den på nytt.

Klagenemnda er gitt kompetanse til å be om å få opplyst hva som vil bli gjort for å rette feil som er begått, eventuelt hva som vil bli gjort for å unngå tilsvarende feil i fremtiden. Det er klagenemndas oppfatning at de svar som er mottatt, viser at innkjøperne har vilje til å forbedre rutiner og etterlevelsen av regelverket.

Det er anledning for klagenemnda til å avgi uttalelser med dissens. Dette er likevel så langt bare skjedd i én sak.

Klagenemndas rettsavklarende funksjon

Klagenemndas uttalelser er begrunnede, og avgjørelsene vil derfor kunne ha en god virkning i forhold til opplæring av både leverandører og oppdragsgivere. For å spre kunnskap om klagenemndas tolkninger av regelverket er det opprettet en tjeneste der interesserte leverandører og personer kan få elektronisk tilsendt nye uttalelser etter hvert som de foreligger. Det er så langt over 1.300 abonnenter på tjenesten blant bedrifter og offentlige etater. I tillegg legges alle klagenemndas avgjørelser ut på klagenemndas hjemmeside www.kofa.no. Det er derfor grunn til å tro at klagenemndas virksomhet har stor normdannende virkning for praksis. På hjemmesiden finnes også opplysninger om regelverket, og alle saker registreres her etter hvert som de kommer inn.

Medlemmer og sekretariat

Klagenemnda består av ti medlemmer, oppnevnt av regjeringen for perioden 2003-2006. Nemndmedlemmene er:

Advokat Bjørg Ven (leder)
Høyesterettsdommer Jens Bugge
Professor Per Christiansen
Lagdommer Svein Dahl
Lagdommer Inger Marie Dons Jensen
Advokat Morten Goller
Professor Kai Krüger
Advokat Inger Roll-Matthiesen
Advokat Siri Teigum
Advokat Andreas Wahl

Klagenemnda er for hver sak sammensatt av 3 nemndsmedlemmer. Det har stort sett vært avholdt møter til behandling av klagesaker hver 14. dag. Det er i tillegg holdt 4 plenumsmøter med alle nemndsmedlemmene til stede, for å diskutere spørsmål av mer prinsipiell karakter når det gjelder anvendelsen av regelverket og saksbehandlingen

I tillegg har klagenemnda et sekretariat, som pr. 31.12.2003 utgjorde 3 1/3 årsverk. Sekretariatet består for tiden av:

Robert Myhre (sekretariatsleder)
Yvonne Baade (sekretær - deltid)
Andreas Schei (førstekonsulent)
Marianne Guettler Monrad (førstekonsulent)

Økonomi

Klagegebyret er fastsatt gjennom forskrift om klagenemnd for offentlige anskaffelser, og utgjør for tiden kr. 740. Klagenemndas budsjett for 2003 var på til sammen to millioner kroner.

Vurdering av sider ved klagenemndas virksomhet

Det er en nødvendig balanse mellom tilstrekkelig rettssikkerhet og grundighet knyttet til klagebehandlingen, og behovet for effektivitet og raske avgjørelser. Innenfor de rammer som er gitt, forsøker klagenemnda å ivareta begge aspekter. Arbeidsbelastningen har vært betydelig på grunn av de mange innkomne klagen.

1. forsinkelser i oppdragsgivers fremdrift

Klagenemnda bestreber seg i sitt arbeid på at klagebehandlingen ikke skal påføre oppdragsgivere mer arbeid og ulemper i forhold til fremdriften enn det som er en nødvendig følge av klagebehandlingen. Klagenemndforskriften forutsetter at det er oppdragsgiver selv som skal treffe beslutning om man skal vente med å inngå kontrakt til klagebehandlingen er avsluttet eller ikke. Det er således ingen nødvendighet at en klagebehandling skal medføre forsinkelser for oppdragsgiver.

Dersom oppdragsgiver velger å vente med å inngå kontrakt, vil saken bli prioritert av klagenemnda. Etter at partene har sendt inn dokumenter og inngitt tilsvare og eventuelt kommentarer til tilsvare, er det gjennomsnittlig gått ca. to uker før klagebehandlingen har vært ferdig.

2. merarbeid

Det kan reises spørsmål ved om klagenemndas virksomhet medfører økt belastning og merarbeid for offentlige oppdragsgivere. Mange oppdragsgivere vil nok kunne være av den mening, men klagenemndas oppfatning er at den merbelastning klagebehandlingen måtte medføre, oppveies av de fordeler det er å få en rask, utenomrettslig ekspertuttalelse om tvister som måtte oppstå i prosessen.

Statistikken for 2003 viser at det er svært få offentlige etater som er blitt klaget inn for nemnda mer enn en til to ganger. De som er klaget inn hyppigere, er et fåtall store offentlige virksomheter med et meget høyt antall anskaffelser og hvor det kan være forskjellige saksbehandlere på de forskjellige anskaffelser. Eventuelt merarbeid for oppdragsgivere er derfor, sett i et større perspektiv, relativt lite.

3. åpenhet

Det er viktig med åpenhet i saker om offentlige anskaffelser, noe som også ble påpekt av Stortinget under vedtakelsen av lov om offentlige anskaffelser § 7 a, som hjemler klagenemndas virksomhet.

Partsoffentligheten må være vidtrekkende som følge av at klagenemndas virksomhet er basert på kontradiksjon. Det vil ofte være vanskelige avveininger knyttet til hvor mye informasjon om den valgte leverandørens tilbud klager skal få tilgang til. Klagers behov for å kunne ivareta sine rettigheter gjør det ofte nødvendig med en vidtgående innsynsrett i dokumenter oppdragsgiver har i hende.

Norge er forpliktet etter EØS-avtalen til å sikre leverandører effektive og raske klagemuligheter, jf direktiv 89/665 og 92/15. Direktivene gjelder ikke direkte for klagenemndas virksomhet, men siden klagenemnda skal være et alternativ og supplement til ordinær domstolsbehandling, er det naturlig å se hen til de forpliktelser som følger av dette.

Samtidig skal leverandører som har deltatt i en konkurranse om offentlige kontrakter, gis vern mot uberettiget spredning av konkurransesensitiv informasjon. Dersom det er tale om forretningshemmeligheter, er utgangspunktet at oppdragsgiver har taushetsplikt om slike opplysninger.

For klagenemnda vil dette medføre vanskelige avveininger i forhold til hvilke dokumenter klageren skal gis innsyn i, når dokumentene inneholder konkurransesensitiv informasjon hos den valgte leverandøren. Avhengig av klagers anførsler, kan tilgang til informasjon vedrørende den valgte leverandørens referanser, tilbudspriser, betalingsordninger og forslag til løsninger være nødvendige for å belyse saken.

Klagenemnda har på denne bakgrunn i plenum diskutert hvilken informasjon som i utgangspunktet skal regnes for forretningshemmeligheter, og kommet frem til at dette i første rekke gjelder tekniske metoder, oppbygning og løsninger. Den valgte leverandørs totalpriser vil ikke kunne regnes som forretningshemmeligheter. Når det gjelder referanser og delpriser, må vurderingen gjøres helt konkret.

I praksis er avveiningen av disse hensyn søkt løst gjennom å be oppdragsgiver spørre den valgte leverandøren om hvilke opplysninger denne anser som forretningshemmeligheter. Klagenemnda forsøker så langt det er mulig, å respektere den valgte leverandørens synspunkter om dette.

Det er i noen tilfeller gjort avtale med partene om at advokat eller revisor som representerer klager, gis tilgang til samtlige opplysninger under forutsetning av at denne påtar seg taushetsplikt om det nærmere innholdet overfor sin klient.

Det er sekretariatet som må foreta en konkret avveining av på den ene side behovet for å få opplyst saken, og på den annen side behovet for hemmelighold, og som eventuelt må gi pålegg om fremleggelse av dokumenter etter forskriften § 11. Et slikt pålegg kan påklages til klagenemndas leder, som tar endelig stilling til spørsmålet.

Klagenemnda ville se det som en fordel om leverandørens rett til innsyn i opplysninger og dokumenter hos oppdragsgiver forut for en klagesak eller rettssak i større grad ble klargjort i gjeldende regelverk. Det har vært en viss frykt for at klager i noen tilfeller skulle inngi klage alene i den hensikt å skaffe seg innsyn i konkurrentens priser og tilbud. Klagenemnda kan ikke se at dette har vært noe merkbart problem til nå. På den annen side har oppdragsgivere vært for restriktiv med hvilke opplysninger de gir ut i sin begrunnelse for valg av tilbud, og ved oppfølgingsspørsmål fra klager. Dette skyldes i stor grad usikkerhet knyttet til hvilke opplysninger som kan eller ikke kan leveres ut.

Saksbehandlingstid

Som følge av periodevis ressursmangel, har det opparbeidet seg restanser der eldste, ubehandlede sak er ca. syv måneder gammel. Dette gjelder saker der kontrakt allerede er inngått.

Interne retningslinjer

Klagenemnda har gitt interne retningslinjer for saksbehandlingen som supplerer forskrift om klagenemnd for offentlige anskaffelser. Retningslinjene er lagt ut på klagenemndas hjemmeside, www.kofa.no.

Statistikk

Klagenemnda har videre foretatt visse sammenligninger av hvordan klagesakene fordeler seg mellom henholdsvis kommuner/fylkeskommuner og stat (herunder helseforetak og statlig kontrollerte selskaper). Sammenligningen viser at klagesakene fordeler seg omtrent likt på disse to kategoriene, men med en tendens til at klagesakene mot staten er økende. Innenfor statlig virksomhet utgjør helseforetakene den største enkeltgruppen.

Statistikken for 2003 fordeler seg som følger:

Statlige etater mv¹:

Antall mottatte saker:	132	
Antall saker behandlet:	83	
Herav løst under saksforberedelsene:	15	(18 %)
Herav avvist:	40	(48 %)
Herav konstatert regelbrudd:	19	(23 %)
Herav ikke funnet regelbrudd:	9	(11 %)

Kommuner, fylkeskommuner mv.:²

Antall mottatte saker:	136	
Antall saker behandlet:	99	
Herav løst under saksforberedelsene:	16	(16 %)
Herav avvist:	36	(36 %)
Herav konstatert regelbrudd:	32	(32 %)
Herav ikke funnet regelbrudd:	15	(15 %)

Statistikken viser således en noe høyere andel regelbrudd i kommunal sektor enn i statlig sektor (32 % i kommunal sektor mot 23 % i statlig sektor). Statistikken tar imidlertid ikke hensyn til andel av saker som er avvist uten å være vurdert, og saker løst under saksforberedelsen. Tas dette ut av statistikken, viser fordelingen:

I saker mot kommuner mv. er det 46 % regelbrudd i saker som er realitetsvurdert.

I saker mot statlige etater mv. er det 38 % regelbrudd i saker som er realitetsvurdert.

Når det gjelder offentlig sektor sammenlagt, viser statistikken:

Årsrapport 2003 – Klagenemnda for offentlige anskaffelser

Offentlig sektor samlet:

¹ Omfatter statlige etater, selskaper kontrollert av staten og helseforetak

² Omfatter kommunale foretak, interkommunale foretak og selskap kontrollert av kommuner

Antall mottatte saker:	268	
Antall saker behandlet:	182	
Herav løst under saksforberedelsene:	31	(17 %)
Herav avvist:	76	(42 %)
Herav konstatert regelbrudd:	51	(28 %)
Herav ikke funnet regelbrudd:	24	(13 %)

Klagenemnda har således konstatert regelbrudd i 28 % av antall saker som har vært behandlet. I forhold til antall saker realitetsbehandlet i nemnda (ikke avvist av sekretariatet), viser statistikken at det er regelbrudd i 68 % av sakene.

Når saker er blitt avvist, har grunnlaget for dette vært følgende:

Avviste saker:

Antall avviste saker totalt:	76
Ikke egnet for skriftlig behandling:	12
Gjelder ikke brudd på lov om offentlige anskaffelser:	6
Ubegrunnet eller kan klart ikke føre frem:	44
Kontrakt inngått for mer enn seks måneder siden:	9
Mangler saklig klageinteresse:	5

Statistikk vedrørende leverandører som har klaget:

Klagenemnda har innhentet nærmere opplysninger om leverandørene som leverte inn klager i 2003. Opplysningene viser:

Gjennomsnittlig omsetning:	35 millioner
Gjennomsnittlig antall ansatte:	28 personer
Andel klagere som benyttet advokat:	49 %
Gjennomsnittlig omsetning i selskaper som benyttet advokat:	48 millioner
Gjennomsnittlig antall ansatte i selskaper som benyttet advokat:	31 personer

Dette viser at det særlig er små og mellomstore bedrifter som har hatt nytte av den nye klageordningen. Bedriftenes kostnader knyttet til å klage er større enn hva man kan få inntrykk av gjennom kun å se på klagegebyret, siden det i nær halvparten av sakene benyttes advokathjelp som ikke blir refundert. Det er videre de større selskapene som velger å benytte advokathjelp i klageprosessen.

Bruk av advokater:

Klagenemnda har også foretatt undersøkelser som viser hvordan statistikken ser ut i de saker der klager har benyttet advokathjelp:

Årsrapport 2003 – Klagenemnda for offentlige anskaffelser

Ikke brudd på regelverket:	18 %
Brudd på regelverket:	36 %

Avvist:	26 %
Løst under saksforberedelsene:	10 %

Statistikken der klager ikke har benyttet advokathjelp viser:

Ikke brudd på regelverket:	11 %
Brudd på regelverket:	27 %
Avvist:	43 %
Løst under saksforberedelsene:	19 %

Erfaringer så langt

Klagenemnda har opplevd at samarbeidsklimaet både med leverandører og med oppdragsgivere som er klaget inn, er positivt. Det var i 2003 ikke noen vesentlige problemer knyttet til å innhente tilsvaret og dokumenter i klagesakene.

Av mer gjennomgående feil som er avdekket, er det særlig grunn til å fremheve manglende begrunnelser for valg av tilbud og problemer med å håndtere kriteriene for valg av tilbud. I enkelte tilfeller baseres valg av tilbud på andre kriterier enn de som ble tilkjennegitt i konkurransegrunnlaget. I andre tilfeller blir ikke alle kriteriene i konkurransegrunnlaget vektlagt.

Klagenemnda har, som følge av den store pågangen av klagesaker, reist spørsmål ved om klagegebyret bør heves. Dette vil innebære at terskelen for å klage blir noe høyere, men ikke så høy at den vil avholde noen som mener seg uriktig behandlet, fra å klage. Klagenemnda har foreslått at klagegebyret passende kan settes til tre ganger rettsgebyret (for tiden kr. 2.220). Dette kan medføre en reduksjon i antall ubegrunnede klager, i tillegg til at dagens kapasitetsproblemer kan reduseres.

11/3 - 2004

Björg Ven (sign.)
Klagenemndas leder



FORNYINGS- OG ADMINISTRASJONSDEPARTEMENTET

[Odin forsida](#)

[Regjeringen](#)

[Departementene](#)

[Hjelp](#)

[English](#)

[Nynorsk](#)

[Sámegiella](#)

[Utskriftsvisning](#)

Detaljert søk

[Til forsiden](#)

Aktuelt

Tema

[IT-politikk / eNorge](#)

[Konkurransopolitikk](#)

Offentlige anskaffelser

[Handlingsplan](#)

[Regelverk](#)

[Terskelverdiene](#)

[Fortolkningsuttalelser](#)

[Veiledere og rapporter](#)

[Leverandør til det offentlige](#)

[Dersom du skal klage](#)

[Nyttige lenker](#)

[Offentlig støtte](#)

[Lønns- og personalpolitikk](#)

[Styring og organisering](#)

Dokumenter

Departementet

Kontakt

[Til arkivet](#)

Offentlige anskaffelser

Offentlige anskaffelser skal sikre velfungerende markeder og bedre ressursbruk gjennom reell konkurranse om leveranser til stat og kommuner.

På disse sidene finner du handlingsplanen for offentlige innkjøp, informasjon om regelverket og terskelverdiene. I tillegg presenteres en kortfattet veiledning for leverandører til det offentlige.

Aktuelt:

[Informasjon om endringer i regelverket om offentlige anskaffelser](#)

Brev til offentlige oppdragstakere og leverandører om endringer i regelverket om offentlige anskaffelser og om en [ny veileder](#) i konkurranseeksponering.

[Høring om innføring av plikt til kunngjøring under nasjonal terskelverdi](#)

Regjeringen har besluttet at det skal innføres en forenklet kunngjøringsplikt for anskaffelser under nasjonal terskelverdi. Nærmere utforming av kunngjøringsplikten er sendt ut på høring. (26.09.05)

[Terskelverdien heves nå](#)

Den nasjonale terskelverdien for å gjennomføre anbudskonkurranser ved offentlige innkjøp heves med umiddelbar virkning fra kr 200.000 til kr 500.000. (09.09.05)

[Enklere og bedre regelverk](#)

Departementet sender nå ut forslag til ny og



■ Tema

- [De nye terskelverdiene](#)

■ Snarveier

- [EU-direktiver](#)
- [KOFA](#)
- [Doffin](#)
- [EUs Ted-database](#)

forenklet forskrift om innkjøpsregler for forsyningssektorene (vann- og energiforsyning, transport og posttjenester) på høring. (08.06.05)

Enklere regelverk for offentlige anskaffelser

Forslag til nytt og forenklet regelverk for offentlige anskaffelser er sendt ut på høring. Den viktigste forenklingen er en heving av terskelen for anbud til fra kr. 200.000 til kr. 500.000,-.

Innspill til revidering av regelverket for offentlige anskaffelser

Regelverket for offentlige anskaffelser skal revideres, og i den forbindelse ønsker departementet skriftlige innspill fra berørte parter tidlig i prosessen. (08.11.04)

Europeisk fokus på offentlige anskaffelser

- Det er helt avgjørende at det blir enklere for små og mellomstore bedrifter å konkurrere om offentlige kontrakter, sa moderniseringsministeren under åpningen av den europeiske konferansen om offentlige anskaffelser i Oslo. (30.11.04)

Innkjøpsregler til besvær?

"Regjeringen er allerede i gang med å evaluere dagens regler. Målet er å gjøre dem enklere. Slike endringer skal bygge opp under mitt arbeid for å gjøre hverdagen enklere for næringsliv og folk flest." Dette skrev Morten Andreas Meyer i Dagens Næringsliv. (06.08.04)

Sentrale rammeavtaler for flyreiser i staten opphører



Statens sentrale rammeavtaler for persontransport med rutefly innenlands og utenriks opphørte 31. august og 31. juli 2004. (16.07.04)

Rapport som evaluerer regelverket

Moderniseringsministeren mottok 2. juli 2004 en rapport fra Asplan Viak som evaluerer regelverket for offentlige anskaffelser. (05.07.04)

[Nyhetsarkiv](#)

Leverandører og offentlige oppdragsgivere
i henhold til vedlagte liste

Deres referanse

Vår referanse
200501325-/BHA

Dato

Informasjon om endringer i regelverket om offentlige anskaffelser og ny veileder i konkurranseeksponering

Departementet viser til tidligere høringsbrev¹ med forslag til ny forskrift om offentlige anskaffelser og med forslag til nye innkjøpsregler for forsyningssektoren (vann- og energiforsyning, transport og posttjenester av. Hoveddelen av forskriftsendringene er planlagt å tre i kraft fra 1. januar 2006. Regjeringen har i statsråd 9. september 2005 imidlertid vedtatt² enkelte endringer som vil tre i kraft tidligere. Departementet vil på denne bakgrunn informere offentlige oppdragstakere og leverandører om endringer i regelverket om offentlige anskaffelser.

Heving av nasjonal terskelverdi i forskrift om offentlige anskaffelser

Etter gjeldende forskrift må alle anskaffelser som anslås å ha en verdi på over 200 000 kroner eks. mva. kunngjøres og følge bestemte prosedyreregler. Nå heves denne terskelverdien til 500 000 kroner eks. mva. Anskaffelser under denne terskelverdien skal skje i tråd med de grunnleggende prinsippene i lov om offentlige anskaffelser § 5. Hevingen av terskelverdien innebærer også at grensen for å innkreve skatteattest og HMS-attest heves til 500 000 eks.mva.

Endringen trer i kraft straks.

Overføring av oppdragsgivere fra forsyningsforskriften til forskrift om offentlige anskaffelser

Forsyningsforskriften gjelder i dag for virksomhet innenfor vann- og energiforsyning, transport og telekommunikasjon, som drives av offentlige myndigheter, offentligrettslige organer, offentlige foretak og private foretak som opererer på en særrett/konsesjon fra

¹ Brev av 6. april 2005 med forslag til ny forskrift om offentlige anskaffelser og høringsbrev av 8. juni 2005 med forslag til nye innkjøpsregler for forsyningssektoren (vann- og energiforsyning, transport og posttjenester).

² Forskrift fastsatt ved kgl.res. 9. september 2005) om endring i forskrift 15. juni 2005 nr. 616 om offentlige anskaffelser og forskrift 5. desember 2003 nr. 1424 om innkjøpsregler for oppdragsgivere innen vann- og energiforsyning, transport og telekommunikasjon (forsyningssektorene).

offentlige myndigheter. Denne forskriften har vesentlig høyere terskelverdier enn forskrift om offentlige anskaffelser (fra 3,05 mill. til 3,65 mill. kroner avhengig av hvilken sektor man opererer i). For anskaffelser under disse terskelverdien gjelder ikke kunngjøringsplikten og prosedyrereglene.

For å sikre konkurranse, en mer effektiv ressursbruk og gjennomsiktighet om disse anskaffelsene, er det bestemt at statlige, fylkeskommunale og kommunale myndigheter, og sammenslutninger av disse, for fremtiden skal følge forskrift om offentlige anskaffelser i stedet for forsyningsforskriften. Dette vil være en forenkling fordi alle deler av en kommune vil følge samme regelverk og medføre en likere innkjøpspraksis.

Oppdragsgivere som omfattes av denne endringen, gis adgang til å kunngjøre anskaffelser gjennom bruk av kvalifikasjonssystem i tråd med reglene i forsyningsforskriften, og de kan benytte prosedyren konkurranse med forhandling uten at vilkårene i forskrift om offentlige anskaffelser er oppfylt.

For at oppdragsgiverne skal få tid til å tilpasse seg nytt regelverk, trer endringen i kraft 20. oktober 2005. Endringen vil ikke gjelde for innkjøpsprosesser som er påbegynt før dette tidspunktet.

Krav til kunngjøring under nasjonal terskelverdi

I høringsnotatet om ny forskrift om offentlige anskaffelser drøftet departementet om det er hensiktsmessig å innføre prosedyreregler for gjennomføring av anskaffelser under nasjonal terskelverdi, blant annet om det burde innføres en kunngjøringsplikt. I høringsnotatet konkluderte departementet med at kunngjøringsplikt ikke burde innføres fordi det ville kunne redusere forenklingseffekten ved hevingen av den nasjonale terskelverdien.

En rekke av høringsinstansene har kommentert spørsmålet om kunngjøringsplikt under nasjonal terskelverdi. På bakgrunn av høringsinnspill har departementet vurdert spørsmålet om kunngjøringsplikt under nasjonal terskelverdi på nytt. For å sikre konkurranse og gjennomsiktighet også om mindre anskaffelser, har regjeringen besluttet at det skal innføres en forenklet kunngjøringsplikt for anskaffelser under nasjonal terskelverdi. Plikten til forenklet kunngjøring innføres for anskaffelser med en verdi over 100 000 kroner. Før iverksettelse vil det bli gjennomført en egen høring av den nærmere utforming av kunngjøringsplikten. Høringen vil bli sendt ut i løpet av kort tid.

Ny veileder i konkurranseeksponering

Departementet ønsker også å informere om at det er utarbeidet en ny veileder i konkurranseutsetting og brukervalg. Veilederen er utarbeidet av en interdepartemental arbeidsgruppe under ledelse av Moderniseringsdepartementet.

Veilederen tar for seg fordeler og ulemper ved ulike former for konkurranseeksponering, råd om hvordan slike prosesser bør gjennomføres, samt konkrete eksempler både nasjonalt og internasjonalt.

Målet med veilederen er å sikre bedre tjenester for innbyggerne. Veilederen er lagt ut på departementets internettside : <http://odin.dep.no/filarkiv/255800/Veileder.pdf>

Med hilsen

Jan A. Halvorsen (e.f.)
ekspedisjonssjef

Bente Hagelien
rådgiver

Vedlegg 1

MODERNISERINGSDEPARTEMENTET

Nynorsk Sámeigiella Normalvisning
Lignende dokumenter

31.08.05

Veileder i konkurranseeksponering

En interdepartemental arbeidsgruppe under ledelse av Moderniseringsdepartementet har utarbeidet en veileder i brukervalg og konkurranseutsetting. Veilederen tar for seg fordeler og ulemper ved ulike former for konkurranseeksponering, gir råd om hvordan slike prosesser bør gjennomføres, samt konkrete eksempler både nasjonalt og internasjonalt. Målet med veilederen er å sikre bedre tjenester for innbyggerne.

- [Brukervalg og konkurranseutsetting - Hvordan sikre best mulig tjenester for innbyggerne?](#)
Utarbeidet av en interdepartemental arbeidsgruppe august 2005

MODERNISERINGSDEPARTEMENTETNynorsk Sámegeiella Normalvisning
Lignende dokumenter

Dette dokumentet er arkivert. [Mer om status arkivert.](#)

Pressemelding

Nr.: 43/2005

Dato: 09.09.05

Kontaktperson: Informasjonsrådgiver Ragnvald Berggrav 22 24 48 27/924 55 337, eller seniorrådgiver Eva Carina Aune, tlf. 22 24 02 60

Terskelverdien heves nå

Regjeringen har i dagens statsråd hevet den nasjonale terskelverdien for å gjennomføre anbudskonkurranser ved offentlige innkjøp fra kr 200.000 til kr 500.000. Endringen skjer med umiddelbar virkning.

Samtidig er det besluttet å innføre krav om forenklet kunngjøring og protokollføring for innkjøp ned til kr 100.000 fra årsskiftet. For å stimulere til ytterligere konkurranse ved offentlige innkjøp blir en rekke nye virksomheter fra 20. oktober knyttet opp mot forskriften om offentlige anskaffelser. Det dreier seg om statlige og kommunale oppdragsgivere innen vann- og energiforsyning, transport og telekommunikasjon. Disse har tidligere vært underlagt den såkalte forsyningsforskriften.

Det offentlige bruker nærmere 240 milliarder i året på ulike anskaffelser, noe som tilsvarer over femten prosent av BNP.

– Dette understreker hvor viktig det er at pengene brukes riktig og at vi får mest mulig velferd til innbyggerne igjen for dem, sier moderniseringsminister Morten Andreas Meyer.

- Heving av den nasjonale terskelverdien vil gi mindre papirflytting og samtidig ivareta kravet til en sunn og god konkurranse. Det er i dag et problem at offentlige virksomheter bruker urimelig mye ressurser på å håndtere mange småtilbud. Også mange leverandører bruker mye administrative ressurser på å konkurrere om små leveranser, konstaterer Meyer. Han slår fast at hevingen av terskelen vil gi lavere administrative utgifter ved mindre kjøp. Samtidig vil kravet om forenklet kunngjøring og protokollføring ned til 100.000 kroner sikre åpenhet og ryddighet for de mindre innkjøpene.

- Slik vil vi sørge for at fellesskapets ressurser utnyttes på en bedre måte, sier Meyer.

Den forenklete kunngjøringsplikten vil føre til større åpenhet om de mindre anskaffelsene.

– Kunngjøringsplikten vil bidra til å hindre korrupsjonslignende innkjøpspraksis, noe som er spesielt viktig for små og mellomstore bedrifter der mindre anskaffelser ofte utgjør hoveddelen av omsetningen, sier Meyer. For å sikre at useriøse leverandører blir luket ut vil det ved kjøp over 100.000 også bli stilt krav om at den leverandøren som velges legger fram skatteattest og en egenerklæring om helse, miljø og sikkerhet.

Det har også vært nødvendig å gjøre endringer for de virksomhetene som så langt har vært underlagt forsyningsforskriften.

– Det er ingen grunn til at innkjøp innen vann og avløp, ikke skal være underlagt de samme, strenge reglene som offentlige innkjøp for øvrig, sier Meyer. I dag er det slik at samme kommune må følge forskjellige regler avhengig av hvilken del av kommunen som anskaffer.

– Det henger ikke på greip at samme kommune må følge forskjellige regler avhengig av hvilke etat som foretar innkjøpene. Vann- og avløpsetaten i en kommune har i dag ikke plikt til å gjennomføre offentlige konkurranser før de skal gjøre innkjøp over tre millioner, mens andre deler av samme kommune har plikt til å gjennomføre slik konkurranse for alle kjøp over den langt lavere nasjonale terskelverdien. Mangel på konkurranse betyr at offentlige myndigheter ikke får de beste tilbudene. Jeg ville derfor styrke konkurransen i forsyningssektoren. Dette gjør det både mer oversiktlig og enklere for kommunene, sier Meyer.

For øvrig vil ny forskrift om offentlige anskaffelser og ny forskrift om innkjøpsregler for forsyningssektorene tre i kraft 1. januar 2006.

- [Kongelig resolusjon](#)
- [Endringsforskrift](#)
- [Informasjonsbrev om endringer i regelverket om offentlige anskaffelser](#)

MODERNISERINGSDEPARTEMENTETNynorsk Sámegeiella Normalvisning
Lignende dokumenter**Dette dokumentet er arkivert. [Mer om status arkivert.](#)****Pressemelding**

Nr.: 28/2005

Dato: 08.06.05

Kontaktperson: Informasjonssjef Jan-Egil Nyland, 91 69 10 14

Enklere og bedre regelverk

Moderniseringsdepartementet sender nå ut [forslag til en ny og forenklet forskrift](#) om innkjøpsregler på høring. Forskriften gjelder for forsyningssektorene - vann- og energiforsyning, transport og posttjenester. Det foreslås å overføre en rekke offentlige oppdragsgivere som er en del av stat, fylkeskommune eller kommune til forskrift om offentlige anskaffelser. Dette skal stimulere til ytterligere konkurranse ved offentlige innkjøp.

- Det er ingen grunn til at innkjøp innen vann og avløp, ikke skal være underlagt de samme, strenge reglene som for offentlige innkjøp for øvrig, sier moderniseringsminister Morten Andreas Meyer.

Enklere

I dag er det slik at samme kommune må følge forskjellige regler avhengig av hvilken del av kommunen som anskaffer. – Dette henger ikke på greip. Vann- og avløpsetaten i en kommune har i dag ikke plikt til å gjennomføre offentlige konkurranser før de skal gjøre innkjøp over tre millioner, mens andre deler av samme kommune har plikt til å gjennomføre slik konkurranse for alle kjøp over 200.000 kroner. Mangel på virksom konkurranse betyr at offentlige myndigheter ikke får de beste tilbudene. Jeg foreslår derfor å styrke konkurransen i forsyningssektoren, sier Meyer, som understreker at det også vil bli lagt til rette for at alle anskaffelser skal kunne gjennomføres elektronisk. – Dette gjør det både mer oversiktlig og enklere for kommunene, sier Meyer.

Helhetlig

Et viktig forenklingstiltak er at strukturen i forskriften legges om slik at oppbygningen blir tilnærmet lik forskrift om offentlige anskaffelser.

- Dette skaper et mer helhetlig regelverk og vil lette tilnærmingen for de aktørene som fremdeles må forholde seg til begge forskriftene. Forslagene er et sentralt bidrag for å effektivisere offentlige anskaffelser, og det er en viktig del av regjeringens satsing på å modernisere offentlig sektor, sier Morten Andreas Meyer.

-
- [Høring - ny forskrift om innkjøpsregler for forsyningssektorene](#)

MODERNISERINGSDEPARTEMENTETNynorsk Sámegeiella Normalvisning
Lignende dokumenter**Dette dokumentet er arkivert. [Mer om status arkivert.](#)****Pressemelding**

Nr.: 17/2005

Dato: 07.04.05

Kontaktpersoner: Informasjonsrådgiver Ragnvald Berggrav, 924 55 337 eller
underdirektør Henriette S. Grønn, 22 24 66 21**Forenklet regelverk for offentlige anskaffelser**

I dag sender Moderniseringsdepartementet et forslag til nytt og forenklet regelverk for offentlige anskaffelser ut på høring. Dagens regelverk trådte i kraft i 2001, og har av mange blitt sett på som komplisert. Den viktigste forenklingen er heving av terskelen for å sende bestillinger på anbud til fra kr. 200.000 til kr. 500.000,-.

Det offentlige bruker nærmere 240 milliarder i året på ulike anskaffelser, noe som tilsvarer over 15% av BNP. - Dette understreker hvor viktig det er at pengene brukes riktig, sier Meyer. Det nye forslaget til regelverk vil gi mindre papirflytting og samtidig ivareta kravet til en sunn og god konkurranse. Klarer vi å redusere noen administrative kostnader uten å bryte viktige prinsipper som regelverket skal ivareta, bruker vi fellesskapets ressurser bedre, sier moderniseringsminister Morten Andreas Meyer.

Det viktigste forenklingsegrepet er hevingen av terskelen for å måtte sende bestillinger ut til anbud heves fra kr. 200.000,- til kr. 500.000,-. Det er i dag et problem at offentlige virksomheter bruker urimelig mye ressurser på å håndtere mange småtilbud, og at for mange leverandører bruker penger på å konkurrere om leveranser som ikke har så stor verdi. Denne hevingen av terskelen for anbud vil gi lavere administrative utgifter ved mindre kjøp. En annen viktig endring er at elektroniske anskaffelser for første gang likestilles med andre anskaffelser. – Jeg håper dette bidrar til at flere bruker eHandel, sier Meyer.

Reglene fra 2001 som påla stat og kommune å sikre konkurranse om innkjøp ble møtt med mye ros, særlig fra leverandører som opplevde større markedsmuligheter og likebehandling. Samtidig er de kritisert for å være kompliserte. - Vi må fortsatt ha prosedyreregler som gir leverandører kjennskap til større offentlige innkjøp, og gir dem mulighet til å delta i en sunn konkurranse. Brukerne vil derfor kjenne regelverket igjen, men vi har samtidig vesentlig forenklet deler av det, sier Meyer. Konkurransen vil også styrkes gjennom forslag til ny sanksjon om overtredelsesgebyr ved ulovlige direkte anskaffelser. – Det er viktig at reglene følges. Grove brudd skal få større konsekvenser, sier moderniseringsministeren.

-
- [Høring – endringer i regelverket for offentlige anskaffelser](#)
 - [Temaside om offentlige anskaffelser](#)

MODERNISERINGSDEPARTEMENTETNynorsk Sámegeiella Normalvisning
Lignende dokumenter

Dette dokumentet er arkivert. [Mer om status arkivert.](#)

Åpningsforedrag på konferansen Public procurement in Europe 2004

Moderniseringsminister Morten Andreas Meyer holdt åpningsforedraget på konferansen "[Public procurement in Europe 2004](#)", 30. oktober 2004.

Dear Dr Strube

Dear Guests

Ladies and Gentlemen,

It's a great pleasure for me to welcome all of you to the European Conference on Public Procurement in Norway. I would like to start by thanking the Confederation of Norwegian Business and Industry and UNICE for organizing this event.

The conference agenda is covering a great number of interesting and highly relevant topics to both suppliers and contracting authorities. During the next couple of days, we are given an excellent arena to upgrade our understanding of the new directives. After attending this conference, I am confident we will be better prepared for future challenges and opportunities regarding public procurement.

The Norwegian economy is closely integrated with the rest of Europe, and most aspects of the development in Europe have an impact on the development in Norway. The EEA Agreement unites the 25 EU Member States and three EFTA States into an internal market governed by the same basic rules. These rules are basically about creating healthy competition. Public procurement represents a significant part of the European economy, and plays an important role in order to strengthen the competitive edge of European industry. As an EEA member, Norway implemented the EU legislation on Public Procurement already in 1994/1995.

In addition, a similar, yet somewhat simplified set of national rules applies for tendering of public contracts below the EU – thresholds. These national rules were introduced in 2001, and opened up a new and important market to competition, especially for small and medium-sized enterprises. This spring, nearly three years later, we carried out an evaluation of the national regulation. This evaluation will, together with the new directives, form the basis for a new and improved set of procurement regulation in Norway. The goal is to make a simpler and more understandable set of rules and procedures that are adapted to modern purchase practice. We aim to ensure both high compliance and healthy competition, but we also want to give the necessary flexibility and to eliminate unnecessary burdens on the contracting authorities and suppliers. I sincerely hope that the new directives will contribute in reaching this goal.

Even though the legal framework enforces competition, a successful development also depends on the policies and practices in the public sector. A continuous challenge is to ensure that public entities act as professional and demanding customers. Furthermore, it is crucial for a successful development to make it easier for small and medium-sized enterprises to compete for public contracts. Since we are here to exchange views, I would like to share some experiences we have gathered in Norway in order to achieve this goal.

In January 2003 the Norwegian Parliament established an independent and impartial review body for bid challenges. It offers suppliers an inexpensive and efficient complaint process. The Complaint Board issues "non-binding opinions", and only review the legality of the procurement in question.

An important consequence of an opinion from the Complaint Board is that the contracting authority must state what can be done to re-establish the situation and how to avoid similar wrongdoings in the future. In the long run this procedure will put a pressure on contracting authorities to improve their routines.

The review board has turned out to be a great success and has led to an increased focus on public procurement regulations in general. Already in its first year it tried one hundred and eighty one cases.

Furthermore, in order to improve market access for small and medium sized enterprises, Norway has emphasised the use of electronic public procurement notices. Ten years ago, the Norwegian electronic notice database was founded, and today all notices from Norway are transmitted electronically through this database to TED. During 2003 and 2004, much effort has been put down in order to make the database more informative and user friendly, and in my view, all potential suppliers within the EEA-area now have an excellent tool to monitor the public market potential.

In addition, in order to gain a better and more efficient public administration, the Government has strongly emphasized the promotion of electronic purchasing in the public sector. To make it easier to use electronic purchasing, it initiated a program in 1999. As a result of this, the eMarketplace was established in order to provide public sector entities and their suppliers with an affordable and easy-to-use e-procurement solution. Our experience so far has shown, that most of the challenges related to implementation of e-procurement are change management and procurement organisation. So far legislation has not been a major obstacle. However, we see a need in the future to facilitate an electronic contract establishment process. I hope that the new directives will give us the necessary tools in order to establish and facilitate such processes.

To conclude, the new legislative package is another step towards a stronger internal market within the European Economic Area. We are in the beginning of a major legislative implementation. I strongly hope that the new directives will contribute by giving us a simpler and more understandable set of rules. I am in favour of a legislation that stimulates the innovative capacity of the business environment and thereby contributes to achieving increased value creation.

I wish you all a successful conference and I look forward to rewarding exchanges of views, expectations and concerns throughout the conference.

MODERNISERINGSDEPARTEMENTETNynorsk Sámegeiella Normalvisning
Lignende dokumenter

Dette dokumentet er arkivert. [Mer om status arkivert.](#)

Innkjøpsregler til besvær?

Moderniseringsminister Morten Andreas Meyer, Dagens Næringsliv 06.08.04

I DN's gjestepalte mandag 26. juli påpeker Christian Hambro at reglene for offentlige anskaffelser er for byråkratiske, og at fokuset utelukkende er på lavest pris fremfor innovasjon og verdiskapning.

Jeg kan forsikre Hambro og DN's lesere om at jeg deler ambisjonen om at reglene for offentlige anskaffelser ikke skal være unødige kompliserte. Regjeringen er derfor allerede i gang med å evaluere dagens regler. Målet er å gjøre dem enklere. Slike endringer skal bygge opp under mitt arbeid for å gjøre hverdagen enklere for næringsliv og folk flest. Vi skal trekke lærdom av de erfaringer som regelverket har gitt oss etter tre års virke. Nye EU-direktiver er nettopp vedtatt, og det krever også endringer i de norske reglene.

Når det offentlige bruker om lag 200 milliarder i året på innkjøp, er det fornuftig å ha felles kjøperegler som støtter opp under en sunn konkurranse og bidrar til at skattebetalernes penger brukes effektivt, som Hambro uttrykker det. Derfor er det også viktig at dyktige, små og mellomstore bedrifter slipper til i konkurransen om leveranser til det offentlige. En verdifull nyskapning har for eksempel vært dagens ordning med at alle leverandører gjennom ett nettsted - doffin.no – kan følge med på hvilke markedsmuligheter som finnes overfor stat og kommuner. Jeg synes sånn sett at Hambros påstand om at Norge er den kjekkeste speideren i tropen, blir for enkel. Vi skal nettopp være best! Da mener jeg "best" i den forstand at vi har et rammeregulverk for tildeling av offentlige kontrakter som åpner markedet for små og mellomstore bedrifter, tilrettelegger for innovasjon og der det er hevet over tvil at kontrakter tildeles den beste leverandøren og ikke styres av vennskap og kjennskap.

Ingen ønsker seg vel heller tilbake til ordningen før 2001 hvor vi hadde et virvar av prosedyreregler: tre ulike forskrifter, to statlige instruksjoner og en rekke kommunale instruksjoner. Leverandørene blir nå møtt med samme fremgangsmåte uavhengig av om de selger til en kommune i Finnmark, Aust-Agder eller til en statlig oppdragsgiver. For kommunene blir det enklere å samarbeide om innkjøp gjennom standardiseringen av innkjøpsprosedyrene. Gjennom samordningen av reglene oppnådde vi for øvrig å få den norske forskriften kortere enn de tre EØS-direktivene som den gjennomfører!

Kan det så være et problem at for mange leverandører blir interessert i oppdrag? Hambro viser til at prisen for næringslivet kan bli høy, fordi det går med mye arbeidet i å utforme tilbud som blir avslått. Jeg tror ikke løsningen er å fjerne informasjon om kommende kontrakttildelinger og dermed muligheten for leverandører til å vise sin interesse. La meg heller peke på at det nasjonale regelverket gir anledning til å begrense budgivning til tre leverandører (ved bruk av begrenset anbudskonkurranse eller kjøp etter forhandling). Denne muligheten bør oppdragsgiverne vurdere nøye. Jeg er også opptatt av å redusere "byråkratiet" ved at oppdragsgiverne fjerner unødvendige dokumentasjonskrav og opererer med klare konkurransegrunnlag. Dette handler ikke om regelverket, men om profesjonalisering av innkjøpspraksis. Regjeringen har nylig gitt ut en veileder med konkrete råd og eksempler for å støtte opp en slik bedre innkjøpspraksis.

Også når det gjelder innovasjon, er det viktig å få frem at reglene på flere måter legger

forholdene til rette. De fleste FoU kontrakter er unntatt forskriftens regler, og oppdragsgivere står ganske fritt til selv å bestemme hvordan slike kontrakter skal inngås. Her kan f.eks. stat eller kommune gå i tett dialog med interesserte aktører for å videreutvikle eller utvikle nye og bedre løsninger. Der regelverket får full anvendelse, slår reglene fast at oppdragsgivere skal spesifisere leveransen, basert på det behov eller den funksjon som skal dekket, fremfor detaljerte tekniske spesifikasjoner. Målet er nettopp å trekke på markedets kreativitet og å åpne for andre løsninger enn de tradisjonelle. For å støtte innkjøperne er det også laget en egen veileder om leverandørutvikling. Denne viser hvordan utviklingsavtaler kan inngås samtidig som hensynet til konkurranse og åpenhet ivaretas.

Hvordan kan vi så bli enda bedre i å sikre at offentlige anskaffelser gir økt verdiskapning gjennom konkurranse og mer effektiv ressursbruk? Som nevnt er departementet i ferd med å evaluere regelverket. Den kost-nyttevurdering av regelverket som Hambro etterlyser, er vi i god gang med. Jeg har nylig mottatt en rapport fra Asplan-Viak som har foretatt en omfattende evaluering på oppdrag av Regjeringen. Rapporten gir et godt utgangspunkt for det videre arbeidet, og jeg vil særlig se på anbefalingen om å revurdere den nasjonale terskelverdien på 200 000 kroner. Regelverket er imidlertid kun ett element. Det hviler også et stort ansvar på den enkelte statlige etat og kommune i å profesjonalisere sine innkjøpsfunksjoner. Mestring av bestillerrollen, kjennskap til leverandørmarkedene samt velutviklede og oppdaterte forsyningsstrategier er helt avgjørende for vellykkede innkjøp. At utfordringen tas alvorlig av mange offentlige innkjøpere, vises blant annet ved økt regionalt samarbeid på området forsyning og innkjøp og ved en tydelig økning av andelen offentlige innkjøpere som deltar i ulike kompetanseprogrammer på dette viktige fagområdet.

[ARBEIDS- OG ADMINISTRASJONSDEPARTEMENTET]

Opprettet 01.01.1998 - Nedlagt 30.09.2004

Nynorsk Sámeigiella Normalvisning
Lignende dokumenter

Dette dokumentet er arkivert. Mer om status arkivert.

Pressemelding

Nr.: 38/2004

Dato: 16.07.04

Kontaktperson: Informasjonsrådgiver Le Hang Duong 22 24 46 58, 95 86 15 53

Sentrale rammeavtaler for flyreiser i staten opphører

Statens sentrale rammeavtaler for persontransport med rutefly innenlands og utenriks går ut 31. august og 31. juli 2004. Arbeids- og administrasjonsdepartementet har, i samråd med Konkurransetilsynet, vurdert konkurransesituasjonen for flyreiser og konkludert med at ordningen med sentrale rammeavtaler for flyreiser i staten ikke vil bli videreført.

- En ny avtale krever at vi må utlyse anbud. Priskonkurransen er så skarp i øyeblikket at en sentral statlig innkjøpsavtale inngått med en leverandør på lang sikt kan medføre svekket mangfold og konkurranse i lufta. Slik situasjonen er i dag sikres konkurransen og mangfoldet best ved at flyselskapene konkurrerer om å tilby hver enkel statlig etat billigst mulige flyreiser, sier statssekretær Eirik Lae Solberg.

Innkjøp i staten er i hovedsak desentralisert slik at virksomhetene selv har ansvaret for sine innkjøp. Da de statlige rammeavtalene for flyreiser ble inngått i 2002 ble hovedregelen fraveket av hensyn til konkurranse- og prissituasjonen.

I dag er konkurransesituasjonen annerledes. Det er derfor ikke lenger grunnlag for å fravike hovedregelen om at det er virksomhetene selv som skal ha ansvaret for sine innkjøp, sier Solberg.

[ARBEIDS- OG ADMINISTRASJONSDEPARTEMENTET]

Opprettet 01.01.1998 - Nedlagt 30.09.2004

Nynorsk Sámegeiella Normalvisning
Lignende dokumenter

Dette dokumentet er arkivert. Mer om status arkivert.

Pressemelding

Nr.: 36/2004

Dato: 05.07.04

Kontaktperson: Informasjonssjef Lisa Bang, 22 24 49 58

Offentlige anskaffelser – evaluering av regelverk

Moderniseringsministeren mottok 2. juli 2004 en rapport fra Asplan Viak som evaluerer regelverket for offentlige anskaffelser i forhold til målet om økt verdiskaping gjennom økt konkurranse og effektiv ressursbruk.

- Rapporten gir et godt grunnlag for å foreta en helhetlig gjennomgang av innkjøpsregelverket i staten. Jeg vil ha tøff konkurranse ved offentlige anskaffelser, men samtidig må prosedyrene være overkommelige for både innkjøpere og leverandører, sier moderniseringsminister Morten Andreas Meyer..

- Vi skal ha gode kjøregler som støtter opp under en sunn konkurranse og der dyktige små og mellomstore bedrifter slipper til. Samtidig skal vi unngå byråkrati, sier moderniseringsminister Morten Andreas Meyer.

[Evalueringsrapporten](#)

[Mer informasjon om offentlige anskaffelser](#)

FORNYINGS- OG ADMINISTRASJONSDEPARTEMENTETNynorsk Sámegeiella Normalvisning
Lignende dokumenter

Handlingsplan for offentlig innkjøp og SMB - 13. mai 2003

Del I Det skal bli enklere å konkurrere om offentlige kontrakter – særlig for SMB

1. Bakgrunn

I Sem-erklæringen har samarbeidsregjeringen varslet at den vil:

- styrke konkurransepolitikken.
- utvide bruken av konkurranseutsetting i offentlig sektor.
- gå gjennom næringslovgivningen for å legge til rette for nyskaping og ivareta små og mellomstore bedrifters behov.
- legge til rette for økt offentlig og privat samarbeid (OPS).

Som et ledd i oppfølgingen av Sem-erklæringen har næringsministeren tatt initiativ til å etablere denne handlingsplanen for offentlig innkjøp og SMB.

Handlingsplanen er søkt koordinert med regjeringens moderniseringsprogram, arbeids- og administrasjonsministerens konkurransepolitiske handlingsplan og kommunal- og regionalministerens arbeid med å stimulere til konkurranse som virkemiddel i kommunal sektor. Planen er i samsvar med regjeringens politikk om at innkjøp er et desentralisert ansvar. Det vil si at det er den offentlige oppdragsgiver selv som har ansvar for å kjenne sitt leverandørmarked, etablere innkjøpsstrategier og å organisere sin innkjøpsvirksomhet på en måte som sikrer konkurranse om offentlige kontrakter. Tiltaksplanen skal også legge til rette for en slik utvikling.

Ny lov og forskrift om offentlige anskaffelser trådte i kraft 1. juli 2001. Fra samme tidspunkt fikk også kommunal sektor krav om å sikre konkurranse om offentlige kontrakter. Målet er at bedriftene skal ha like konkurransevilkår og at innkjøpsregelverket skal stimulere til økt konkurranse. At spille reglene følges er viktig for tilliten til det offentlige og demokratiet. Folk må ha tillit til at kontrakter og skattepengene tilfaller dem som har gitt det beste tilbudet og ikke deles ut på grunnlag av personlige eller politiske bekjentskaper. Samfunnsøkonomisk er det snakk om store verdier, jf pkt 2 nedenfor. Selv en innsparing på beskjedne én prosent betyr to milliarder kroner årlig som kan brukes på økt velferd.

Dette påvirker også ressursbruken i privat sektor fordi det offentlige både er leverandør av tjenester til privat sektor og samtidig en betydelig innkjøper av varer og tjenester fra privat sektor. Offentlig innkjøp skal sikre effektiv ressursbruk og samtidig stimulere til økt innovasjon og konkurransekraft hos leverandørene. Nøkkelfaktorer for en effektiv konkurranse om offentlige innkjøp er bl a tilstrekkelig kompetanse hos innkjøperne, sunn konkurranse mellom leverandørene og at innkjøpsprosessen er så smidig og brukervennlig som mulig.

Som ansvarlig for innkjøpsregelverket foreslår nærings- og handelsministeren en tiltaksplan der målet er å gjøre det enklere å konkurrere om offentlige kontrakter, særlig for mindre bedrifter. Dette forutsetter bl a at forsyningskjedene ses i sammenheng, kunnskapen om hvordan regelverket fungerer i markedet økes, og at det fortløpende vurderes hvilke tiltak som kan i gangsettes for å gjøre det enklere å konkurrere, jf del II.

2. Den samfunnsøkonomiske betydning av offentlige anskaffelser

Årlig anskaffer det offentlige varer, tjenester og bygg- og anlegg for kr 220 milliarder (ca 18% av BNP). Som en betydelig innkjøper på den ene side og leverandør av offentlige tjenester på den annen side, er offentlig sektor en viktig del av vår nasjonale verdikjede. Gjennom EØS- og WTO-avtalens regler om offentlig innkjøp knyttes dette sammen det europeiske og globale marked.

Ettersom en vesentlig del av potensielle norske tilbydere er SMB, mener Næringsministeren det er spesielt viktig å legge til rette for at også disse kan konkurrere fullt ut om offentlige kontrakter både nasjonalt og på lengre sikt internasjonalt. En avgjørende forutsetning for effektiv konkurranse om offentlige kontrakter, er at det offentlige opptre som en profesjonell og krevende kunde, og at det offentliges innkjøpsvirksomhet er effektiv i alle deler av forsyningskjeden. Gjennom å sikre bred deltakelse fra små, nyskapende bedrifter, kan konkurransekraften i norsk næringsliv styrkes og offentlig sektor kan få mer tjenesteyting for pengene.

Scoreboarden for EFTAs indre marked for 2002 viser at verdien av kunngjorte offentlige anskaffelser utgjør 13 poeng av totalt 100 i den såkalte indre markeds-indeks, jf vedlagt fig. 10 som viser den prosentvise indeksen for de ulike elementene som er av betydning for å få økt handel og konkurranse i Europa. Denne vektingen viser at EU anser økt konkurranse om offentlige anskaffelser for å være et av de helt sentrale elementer for å få til et velfungerende indre marked.

3. utfordringer – hypoteser og problemstillinger

En av hovedutfordringene i dag er at kunnskapen om den samfunnsøkonomiske betydningen av offentlige anskaffelser og hvordan innkjøpsregelverket påvirker økonomien, er relativt lav. Kunnskapen om dette kan økes ved å overvåke utviklingen av offentlig innkjøp (nasjonalt og internasjonalt) og å delta i bench-marking-undersøkelser. Som en del av handlingsplanen planlegger NHD å innhente en evaluering av regelverkets samfunnsøkonomiske effekter. Slike fakta og undersøkelser kan brukes for å øke bevisstheten hos beslutningstagere i offentlig sektor om betydningen av offentlig innkjøp som et næringspolitisk virkemiddel og som et strategisk virkemiddel for innsparinger og effektivisering av offentlig sektor.

Gjennom kontaktutvalget for offentlige anskaffelser, interdepartementale kontaktmøter og andre samarbeidsfora har vi søkt å få en oversikt over hvilke andre utfordringer/problemområder man i dag står ovenfor. Disse kan stikkordsmessig oppsummeres slik:

Leverandørsiden har framhevet at det er:

- behov for økt kunnskap om markedsmuligheter, herunder forbedringer i databasen der alle offentlige innkjøp kunngjøres (DOFFIN)
- ulik praksis og manglende eller uhensiktsmessige innkjøpsstrategier hos innkjøper. Dette vanskeliggjør leverings- og konkurransemulighetene.
- manglende regelletterlevelse, ulovlige direkteanskaffelser, ufullkommen konkurranse etc.
- unødvendige og tyngende kvalifikasjons- og dokumentasjonskrav fra oppdragsgiversiden, noe som blir et byråkratisk hinder for å delta i konkurransen, særlig for SMB.

Oppdragsgiversiden har framhevet at det er:

- behov for kompetanse om regelverket og om organisering/effektivisering av innkjøpsfunksjonen, særlig i små kommuner.
- behov for "best-practice-modeller" pga manglende kunnskap om betydningen av god planlegging av anskaffelsen, bruken av funksjonsbeskrivelser og hvordan likebehandling av leverandører kan sikres i praksis.
- manglende kunnskap om betydningen av offentlig innkjøp som et næringspolitisk virkemiddel og som et strategisk virkemiddel for kostnadseffektiv offentlig virksomhet.

4. Handlingsplanens hoved- og delmål

Det overordnede mål for handlingsplanen er at det skal bli *enkler å konkurrere om offentlige kontrakter – særlig for SMB*.

Konkrete innsatsområder (delmål) er at offentlige anskaffelser skal:

1. gi *like konkurransevilkår og åpne nye markeder* hjemme og ute.
2. bidra til bedre økonomi og mer effektive offentlige tjenesteytinger ("*mest valuta for pengene*").
3. ha et *brukervennlig og oppdatert regelverk* som styringsverktøy.
4. baseres på *etiske og forretningsmessige prinsipper* i samsvar med regelverket¹, herunder motvirke korrupsjon.

5. Prosessen og gjennomføringen av tiltakene – oversikt

Handlingsplanen er utformet som en tiltaksplan for perioden 2003-2004. Denne er utformet i samråd med de sentrale aktører innen offentlig innkjøp og enkelte tiltak allerede er igangsatt, jf handlingsplanens del II og statusoversikten.

Handlingsplanen skal være målstyrt og dynamisk dvs at NHD fortløpende vil vurdere kursen i forhold til målene. I praksis betyr dette at det settes egne tidsplaner og konkrete resultatmål/-indikatorer for hver enkelt tiltak. Det dynamiske element vil gi seg utslag i at prioriteringen mellom og gjennomføringen av tiltakene (i del II) må vurderes underveis i samarbeid med sentrale aktører innen offentlig innkjøp.

6. Økonomiske- og administrative konsekvenser

Næringsministerens handlingsplan for offentlige innkjøp og SMB vil i hovedsak bli dekket innenfor NHDs budsjettammer (egne personalressurser og disposisjonsbevilgningen). De administrative kostnader ved samarbeid med andre departementer og organisasjoner dekkes innenfor de enkeltes budsjettammer. Det vil bli utarbeidet oversikt over de økonomiske og administrative konsekvenser for hvert enkelt tiltak.

[Del II Tiltakene – Handlingsplan for offentlig innkjøp og SMB 13. mai 2003](#) (pdf-fil)

¹ Jf lov 16. juli 1999 nr 69 om offentlige anskaffelser § 5 jf § 1.

Hovedmål:

Det skal bli lettere å konkurrere om offentlige kontrakter
– særlig for SMB.

Delmål - offentlige anskaffelser skal:

1. bidra til bedre økonomi og mer effektive offentlige tjenesteytinger ("*mer for pengene*").
2. gi like konkurransevilkår og åpne nye markeder hjemme og ute.
3. ha et *brukervennlig og oppdatert regelverk* som styringsverktøy.
4. baseres på *forretningsmessige og etiske prinsipper* i samsvar med regelverket, herunder motvirke korrupsjon.

1. Bedre økonomi og tjenesteyting – ”mer for pengene”

1.1 Veileder om offentlig-privat-samarbeid (OPS)

- Mål:** Veilede om hvilke prosedyrer som må følges når offentlige anskaffelser skjer ved kontrakter om offentlig-privat-samarbeid, eksempelvis
- Beskrivelse:** Kartlegge hvilke OPS-modeller som er brukt i Norge og land i Europa det er naturlig å sammenligne seg med, og deretter vurder noen modeller opp mot anskaffelsesregelverket. Utarbeide veiledningsmateriale om hvordan konkrete OPS-modeller må gjennomføres i samsvar med regelverket for offentlige anskaffelser.
- Tidsplan:** Kartleggingen innen 31. mars, deretter utarbeidelse av veileder innen utgangen av desember 2003.
- Ansvar:** NHD i samarbeid med de departementer som er ansvarlig for de sektorer som OPS-modellene i veilederen dekker, samt KRD/KS og NHO.

1.2 "Best-practise-veiledning" om anskaffelsesalternativer og ulike former for konkurranse-eksponering

Mål og

Beskrivelse: Gi en oversikt over relevante spørsmål og utarbeide veiledningsmateriale for å øke bevisstheten blant offentlige oppdragsgivere om muligheter og verktøy for anskaffelser av tjenester som alternativ til produksjon i egen-regi. Få ut informasjon og veiledning om hva offentlige oppdragsgivere må vurdere og hvilke anskaffelsesprosedyrer som må følges når tjenester konkurransenutsettes eller konkurranse-eksponeres på andre måter (OPS, brukervalg etc.). Innhente erfaringer og forslag til tiltak fra andre EØS-land.

Tidsplan: Arbeidet igangsettes innen utgangen av august 2003 og slutføres innen oktober 2004.

Ansvar: NHD i samarbeid med AAD, KRD, FIN, NHO og KS og øvrige medlemmer i kontaktutvalget for offentlige anskaffelser.

1.3 Informasjon og bevisstgjøring om dokumentasjonskrav fra offentlige oppdragsgivere

Mål og

beskrivelse: Kartlegge og vurdere alternative løsninger for effektiv innhenting av dokumentasjon og samtidig unngå unødvendige dokumentasjonskrav overfor leverandørene, eksempelvis vurdere utvikling av leverandørattest eller elektronisk rapportering. Bevisstgjøre offentlige oppdragsgivere om behovet for dokumentasjon contra de byrder dette påfører leverandørene.

Tidsplan: Utredning av mulige tiltak skal foreligge innen oktober 2003 og gjennomføres innen oktober 2004.

Ansvar: NHD i samarbeid med Kontaktutvalget for offentlige anskaffelser, samt SND og LUK-prosjekt i regi av Nordland og Nord-Trøndelag fylkeskommune.

2. Like konkurransevilkår og åpne nye markeder

2.1 Oppdatere kunngjøringsskjemaene

Mål: Gjennomføre EØS-avtalens krav til kunngjøringsskjemaene og utforme dem så enkle og brukervennlig som mulig. På lengre sikt delta i EUs arbeid for å vurdere hvordan informasjonens skal kommuniseres til markedet.

Beskrivelse: Å utarbeide oppdaterte og brukervennlige skjema for kunngjøringer i DOFFIN- og TED-databasen.

Tidsplan: Kunngjøringsskjemaene innføres innen utgangen av februar 2003

Ansvar: NHD i samarbeid med AAD og Statens forvaltningstjeneste (Norsk Lysningsblad).

2.2 Økt tilgang til markedsinformasjon / enklere å kunngjøre i DOFFIN

Mål og

beskrivelse: Å øke tilgjengeligheten og brukervennligheten av DOFFIN-databasen – nedsette arbeidsgruppe og ev. referansegruppe. Etablere måleparameter for kundetilfredshet og innhente brukerundersøkelse.

Tidsplan: Arbeidsgruppen gjennomfører forbedringstiltak innen 1. mai 2003. Brukerundersøkelse gjennomføres innen utgangen av 2003.

Ansvar: NHD i samarbeid med AAD og Ft v/NL og kontaktutvalget.

2.3 Tilpasset bruk av andre lands tiltak for SMB

Mål og

beskrivelse: Kartlegge andre EØS-lands og USAs erfaringer og tiltak for SMB som ønsker å leverer til det offentlige, samt gjennomføre tiltak for å gjøre det enklere for SMB å konkurrere om offentlige kontrakter.

Tidsplan: Kartleggingen skal skje innen utgangen av 2003. Vurdering og gjennomføringen av aktuelle tiltak skal skje innen utgangen av 2004.

Ansvar: NHD i samråd med ev. berørte departementer, og i samarbeid med kontaktutvalget.

3. Brukervennlig og oppdatert regelverk

3.1 Innkjøpspolitiske retningslinjer for staten

Mål: Å få et enhetlig og enklere styringsverktøy for offentlig innkjøp i staten og legge til rette for forretningsmessige innkjøp i staten.

Beskrivelse: Samle og oppdatere alle regjeringens beslutninger og retningslinjer for offentlige anskaffelser i staten. Instruksen skal være koordinert og utfylle økonomiinstruksen.

Tidsplan: Utkast til instruks sendes på høring etter politisk avklaring i NHD, AAD og FIN, og slutføres innen årsskiftet.

Ansvar: NHD i samarbeid med AAD og FIN (arbeidsgruppe).

3.2 Evaluering av regleverkets effekter i regionale og lokale markeder

Mål og

Beskrivelse: Innhente fakta og analyse av regelverkets samfunnsøkonomiske effekter etter innføringen av nytt regelverk, herunder innhente erfaringsmateriale fra LUK-prosjekter

Tidsplan: Igangsettes august 2003 og slutføres innen august 2004¹.
Ansvar: NHD i samarbeid med medlemmene i kontaktutvalget for offentlige anskaffelser (bl a KSI, NHO og AAD).

4. Sikre regeletterlevelse – etiske og forretningsmessige innkjøp

4.1 Ulovlig direkte-anskaffelser – arbeidsgruppe (AUDA)

Mål og beskrivelse: Evaluering av innkjøpsregelverkets sanksjonsregler og forslag til nye eller endrede regler/virkemidler for å forhindre ulovlig direkte-anskaffelse, herunder utrede økonomiske og administrative konsekvenser.

Tidsplan: Arbeidsgruppens rapport skal legges fram innen utgangen av mars 2003.

Ansvar: NHD deltar med leder og sekretær for arbeidsgruppen. AAD, NHO, KS, Økokrim, Regjeringsadvokaten og Bedriftsforbundet deltar som medlemmer, og riksrevisjonen som observatør.

4.2 Følge opp forslag fra arbeidsgruppen mot ulovlig direkte-anskaffelser

Mål og Beskrivelse: Vurdere forslag til nye eller endrede sanksjonsregler/-virkemidler, og ev. utarbeide odelstingsproposisjon med forslag til endringer i regelverket

Tidsplan: Oppstart når rapport foreligger ved utgangen av mars 2003, ev. regel endring innen utgangen av 2004

Ansvar: NHD i samarbeid med kontaktutvalget for offentlige anskaffelser

¹ Vurdering av om det skal gjøres endringer i regelverket og ev. utarbeidelse av odelstingsproposisjon, vil først skje i forbindelse med gjennomføring av nytt EU-direktiv (2004-2005)

FORNYINGS- OG ADMINISTRASJONSDEPARTEMENTETNynorsk Sámegeiella Normalvisning
Lignende dokumenter

Vil du selge til det offentlige?

Offentlig sektor innen EØS kjøper inn varer og tjenester for over 7.000 milliarder norske kroner årlig. Bare i Norge utgjør offentlig innkjøp vel 216 milliarder kroner årlig.

Gjennom [EØS-regelverket](#) og WTO-avtalen for offentlige anskaffelser ble det innført felles regler for alle offentlige anskaffelser, og norske bedrifter ble dermed sikret adgang til et stort internasjonalt marked. Formålet med felles regelverk er å samordne fremgangsmåten for offentlige anskaffelser og sikre likebehandling mellom lokale og utenlandske leverandører. Regelverket innebærer at det over visse [terskelverdier](#) skal være åpen, internasjonal konkurranse om leveranser til det offentlige. I Norge gjelder også felles regler for anskaffelser under de internasjonale terskelverdiene. Hovedregelen er også her at planlagte innkjøp skal kunngjøres og at anskaffelsen så langt det er mulig skal skje etter konkurranse.

Regelverk

Her vil du finne en oversikt over de regler som gjelder departementets veiledningsmateriale. Det er også utarbeidet en [egen veiledning spesielt](#) med tanke på leverandører til det offentlige.

Kunngjøringer

Alle norske kunngjøringer skal sendes [Norsk lysingsblad](#) for innleggelse i den norske kunngjøringsdatabasen [DOFFIN](#) og evt. videresendelse til EUs [TED-database](#). På Norsk lysingsblads hjemmesider finnes veiledning i hvordan man går frem for å kunngjøre, og kunngjøringsblankettene er tilgjengelig i elektronisk format. Her er også peker til EU's CPV-koder på [EU's SIMAP-sider](#) og en norsk versjon av [CPV-gruppekodene](#).

Norsk lysingsblad er en sentral informasjonskilde for næringsdrivende som vil utnytte de markedsmuligheter som ligger i å delta i konkurransen om offentlige anskaffelser. Fra Norsk lysingsblads hjemmesider finnes direkte tilgang til [DOFFIN](#) som inneholder alle norske kunngjøringer, og link til EUs [TED-database](#) som inneholder en oversikt over alle europeiske kunngjøringer.

Tema og [lenker](#)

Her finnes informasjon om [temaer](#) som er av interesse når det gjelder offentlige anskaffelser, og en oversikt over [nyttige lenker](#) til både norske og utenlandske hjemmesider.

FORNYINGS- OG ADMINISTRASJONSDEPARTEMENTET

Nynorsk Sámegeiella Normalvisning
Lignende dokumenter

Veiledere og rapporter

- [Beste praksis – offentlige anskaffelser](#)
- [EØS-forskrifter om forsyningssektorene](#)
- [Forskrift om offentlige anskaffelser](#)
- [Leverandørutvikling - Offentlig sektor som konkurransefortrinn for næringslivet](#)
- [Miljø og regelverket for offentlige anskaffelser](#)
- [Nye markedsmuligheter i EØS-området](#)
- [\(OPS\) Rapport om offentlig privat samarbeid](#)



NÆRINGS- OG HANDELSDEPARTEMENTET

Veileder

Beste praksis – offentlige anskaffelser

Et veiledningshefte med informasjon og praktiske råd til hjelp underveis i INNKJØPSPROSESSEN – et bidrag for både oppdragsgiver og leverandør til å stille og forstå de riktige og nødvendige kravene

Forord

Samarbeidsregjeringen varslet i Sem-erklæringen at den ville sette i gang tiltak for å styrke konkurransepolitikken i offentlig sektor. Som et ledd i oppfølgingen la Nærings- og handelsdepartementet fram en handlingsplan der målet er å gjøre det enklere å konkurrere om offentlige kontrakter – særlig for små og mellomstore bedrifter (SMB).


Ansvar for å gjennomføre offentlige anskaffelser ligger hos den enkelte kommune og statlige etat. Hver offentlige virksomhet må selv sørge for å kjenne sitt leverandørmarked, etablere innkjøpsstrategier og organisere sin innkjøpsvirksomhet på en måte som sikrer konkurranse om offentlige kontrakter.

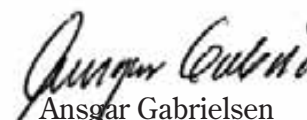
Med denne veilederen ønsker vi å hjelpe det offentlige innkjøps-Norge og næringslivet frem til en felles forståelse av effektive anskaffelsesprosesser. Dermed kan det offentlige få mer igjen for pengene samtidig som vi styrker konkurransekraften og rammevilkårene for næringslivet.

Veilederen inneholder praktiske eksempler og tips som vil hjelpe innkjøperne til å stille riktige kvalifikasjonskrav, unngå unødige dokumentasjonskrav overfor leverandørene og bidra til å øke kvaliteten på begrunnelser til de leverandører som ikke når frem i konkurransene. Både personer med praktisk erfaring og med juridisk kompetanse har vært med i utviklingen av veilederen.

Vi ønsker dere lykke til, og håper at både oppdragsgivere og leverandører får nytte og inspirasjon ved bruk av denne veilederen.

Oslo, mars 2004


Finn Bergesen jr.
Adm.dir. Næringslivets Hovedorganisasjon


Ansgar Gabrielsen
Nærings- og handelsminister


Olav Ulleren
Adm.dir. Kommunenes Sentralforbund

Innholdsfortegnelse

1. Innledning	9
----------------------------	---

2. Konkurransesgrunnlag

Innledning	11
2.1 Oversikt over hvor reglene finnes	12
2.2 Mal for konkurransesgrunnlag – under terskelverdi	12

I Konkurransesgrunnlaget

0. Oversikt/innholdsfortegnelse for malen	13
1. Oppdraget	15
2. Alminnelige regler for gjennomføring av konkurransen	17
3. Krav til leverandøren	19
4. Krav til tilbudet	22
5. Oppdragsgivers behandling av tilbudet	25
6. Avgjørelsen av konkurransen	27
7. Vedlegg	28

II Kravspesifikasjon

III Kontraktsvilkår

3. Om kvalifikasjons- og dokumentasjonskravene fra offentlige oppdragsgivere

Innledning	31
3.1 Utgangspunktet	32
3.2 Hva sier regelverket	33
3.2.1 Utgangspunktet	33
3.2.2 Kravene skal stå i forhold til ytelsen	33
3.2.3 Kravene skal ikke diskriminere på grunn av nasjonal eller lokal tilhørighet	33
3.2.4 Hovedinnholdet i kvalifikasjonskravene skal legges fram allerede i kunngjøringen	34
3.2.5 Noen krav er obligatoriske: Skatteattester og HMS-egenerklæring	34
3.2.6 Nærmere om når kvalifikasjonsvurderingen skal foretas	34
3.2.7 Kvalifikasjonsvurderingen er en «enten/eller-vurdering»	35
3.2.8 Kvalifikasjonskrav må ikke brukes som tildelingskriterier	35

3.2.9	Hvilke konsekvenser har kvalifikasjonskravene for oppdragsgiver?	35
3.2.10	Konsekvensen av manglende dokumentasjon – tilleggsfrist	35
3.2.11	Konsekvensen av manglende dokumentasjon – avvising	36
3.3	Praktisk veiledning i fastsettelsen av kvalifikasjonskrav med tilhørende dokumentasjonskrav	37
3.3.1	Generelt	37
3.3.2	Kvalifikasjonskrav i kunngjøringsskjemaet.....	38
3.3.3	Kvalifikasjonskrav i konkurransegrunnlaget – særlig for åpne anbudskonkurranser	41
3.4	Eksempler på utforming av kvalifikasjons- og dokumentasjonskrav	41
3.4.1	Utforming av kvalifikasjons- og dokumentasjonskrav – prinsipp	41
3.4.2	Eksempler – utforming av kvalifikasjons- og dokumentasjonskrav	41
	Eksempel 1 Juridisk stilling	
	– dokumentasjon som kreves	42
	Eksempel 2 Økonomisk og finansiell kapasitet	
	– dokumentasjon som kreves	42
	Eksempel 3 Teknisk og faglig kvalifikasjon	
	– dokumentasjon som kreves	42

4. Hva slags krav bør stilles til leverandørene?

	Innledning.....	43
4.1	Nærmere om proporsjonalitetskravet	44
4.1.1	Innholdet	44
4.1.2	Kort beskrivelse av vurderingsprosessen	44
4.1.3	Tidspunktet for risikovurderingen	45
4.2	Vurdering av anskaffelsens risiko	45
4.2.1	Generelt	45
4.2.2	Fastsettelse av «sannsynlighet» og «konsekvens»	46
4.3	Risikoanalyse eksempel – kvalitetssikring	47
4.3.1	Hensikt	47
4.3.2	Nivå på kvalifikasjonskrav.....	47
4.3.3	Fastsettelse av kvalifikasjonskrav ved gjennomføring av anskaffelser med moderat risiko ..	48
4.3.4	Fastsettelse av kvalifikasjonskrav ved gjennomføring av anskaffelser med betydelig eller kritisk risiko	48

4.4	Risikoanalyse – finansiell/økonomisk kapasitet.....	49
4.4.1	Generelt	49
4.4.2	Omfanget av analysen	49
4.4.3	Fastsettelse av kvalifikasjonskrav ved gjennomføring av anskaffelser med moderat risiko ..	49
4.4.4	Fastsettelse av kvalifikasjonskrav ved gjennomføring av anskaffelser med betydelig eller kritisk risiko	50

5. Plikten til å begrunne vedtak (*begrunnelsesplikten*) og anskaffelsesprotokoll

	Innledning.....	51
5.1	Bakgrunn for reglene om oppdragsgivers begrunnelsesplikt	52
5.2	Innhold i begrunnelsesplikten	52
5.2.1	Innledning.....	52
5.2.2	Innholdet i begrunnelsesplikten.....	53
5.2.3	Taushetsbelagte opplysninger	53
5.3	Hva skal begrunnelsen inneholde?	54
5.3.1	Avvising.....	54
5.3.2	Avlysning av konkurranse og totalforkastelse	54
5.4	Melding om hvem som skal tildeles kontrakt.....	55
5.4.1	Bakgrunn for regelen	55
5.4.2	Melding til leverandørene	56
5.4.3	Krav til meldingen om tildeling av kontrakt	56
5.4.4	Begrunnelsens innhold	56
5.4.5	Anskaffelsesprotokollens betydning for begrunnelsesplikten (se også side 63–68).....	57
5.4.6	Når må meldingen til leverandørene sendes?	58
5.4.7	Dersom leverandøren klager	58
5.4.8	Vedståelsesfrist	58
5.4.9	Nærmere begrunnelse	58
5.5	Hvem skal ha begrunnelse når?	59
5.6	Eksempler til nytte ved begrunnelse	59
5.6.1	Slik KAN det gjøres:.....	59
5.6.2	Slik skal det IKKE gjøres:	62

Anskaffelsesprotokoll

	Eksempel 1	63
	Eksempel 2	67

Innledning

Det offentlige kjøper årlig varer, tjenester og bygg og anlegg for om lag NOK 220 milliarder, dvs. ca. 14,5 % av BNP¹. En effektiv konkurranse om disse kontraktene bidrar til at det offentlige får mer igjen for pengene, og legger til rette for at små og mellomstore bedrifter kan kjempe om offentlige oppdrag på lik linje med de større aktørene på markedet. Gjennom å sikre bred deltakelse fra små og nyskapende bedrifter, kan konkurransekraften i norsk næringsliv styrkes.

Tidligere undersøkelser har vist at 30–50 % av budsjettene i det offentlige går med til innkjøp². Måten innkjøpene planlegges, gjennomføres og følges opp på, er derfor av stor betydning både for ressursbruken i offentlig sektor og for kvaliteten og innholdet i den offentlige tjenesteproduksjonen. Leveranser til offentlig sektor utgjør dessuten en betydelig andel av næringslivets omsetning, og det er av den grunn en viktig del av næringslivets rammevilkår.

Det er for øvrig gjort undersøkelser som viser at regulering av offentlige innkjøp og økt konkurranse om leveranser har gitt bedre priser og leveringskvalitet for innkjøperne³. Selv om det er utført færre undersøkelser på *hvordan* slike reguleringer virker inn på næringslivets rammevilkår, viser noen kartlegginger at et konkurransedyktig og innovativt næringsliv fungerer bedre med enn uten slike reguleringer.

Lov om offentlige anskaffelser skal bidra til økt verdiskapning i samfunnet og sikre mest mulig effektiv ressursbruk. Forskriften om offentlige anskaffelser gir føringer for den interne saksbehandlingen og skal legge til rette for at rammevilkårene for konkurranse, objektivitet, likebehandling etterleves.

Både loven og forskriften kan enkelte ganger virke omstendelig og vanskelig å forstå, både for oppdragsgiver og leverandør. Dette kan for eksempel gjelde når det blir stilt unødvendig strenge krav av oppdragsgiveren, eller at det oppstår unødvendige uoverensstemmelser mellom forespørsel og tilbud.

Hovedhensikten med denne «Beste praksis»-veiledningen er å bevisstgjøre offentlige oppdragsgivere om at det er viktig å stille riktige krav, samtidig

¹ SSB; Offentlige innkjøp, 2002

² Program for statlige innkjøp, resultatrapport 1997

³ NORUT Samfunnsforskning; Offentlige anskaffelser på anbud, 1996

som Nærings- og handelsdepartementet ønsker å bedre forståelsen hos leverandørene for de kravene som virkelig *er* nødvendige. Likeledes gir veiledningen informasjon og råd om hvordan deler av innkjøpsprosessen er å forstå. Veiledningen tar for seg konkrete faser i en innkjøpsprosess, hvordan man skal forstå det som står i forskriftene, og den gir relevante og praktiske eksempler.

Følgende deler av innkjøpsprosessens faser er med i veiledningen:

- hva man bør tenke på og hva som bør være innholdet i et KONKURRANSEGRUNNLAG
- spørsmål knyttet til krav som oppdragsgivere stiller ved KVALIFISERING av leverandører
- hvilken DOKUMENTASJON som kan og bør legges fram for å vise at leverandøren oppfyller kravene til kvalifikasjon.
- NIVÅFASTSETTELSE PÅ KVALIFIKASJONSKRAVENE - kravene bør ha en rimelig og fornuftig sammenheng med hva innkjøpet gjelder (omfang, økonomisk risiko mv.)
- hva som er viktig når oppdragsgiveren skal informere leverandørene om hvem som har fått kontrakten (BEGRUNNELSESPLIKTEN)
- hvor viktig det er å føre protokoll gjennom hele innkjøpsprosessen, og at en ANSKAFFELSESPROTOKOLL er et beslutningsgrunnlag som bekrefter de faktiske forhold. En korrekt ført protokoll gjør at man i ettertid slipper å produsere argumenter som beviser at man har fulgt regelverket.

MERK:

I veiledningen bruker vi:

LOA som forkortelse for: Lov om Offentlige Anskaffelser

FOA for forkortelse for: Forskrift for Offentlige Anskaffelser

Konkurransesgrunnlag

Innledning

Oppdragsgiveren skal utarbeide et konkurransegrunnlag. Her skal reglene for konkurransen gjøres kjent, og opplysninger som har betydning for leverandørene som skal være med i konkurransen, angis. Konkurransesgrunnlaget skal også beskrive hva som skal anskaffes. I tillegg skal det opplyses om hvilke kriterier som vil bli brukt for kvalifisering av leverandører og tildeling av kontrakt.

I beskrivelsen av det som skal anskaffes, står oppdragsgiveren i utgangspunktet fritt. Men det er noen begrensninger. Om det skal stilles miljøkrav, må disse være konkrete, og så langt råd er, knyttet til det som skal anskaffes¹. En annen begrensning ligger i bruken av tekniske spesifikasjoner. For eksempel kan ikke oppdragsgiveren beskrive produktet ved å henvise direkte til et bestemt merkenavn. Uansett er det viktig at oppdragsgiveren nøye beskriver de reelle kravene som leverandøren skal ta hensyn til. Det er viktig å være tydelig og skille mellom kravene til leverandøren selv og kravene til det som skal kjøpes. Her svikter mange oppdragsgivere – de er ikke klare nok og blander sammen krav til leverandør og krav til vare/tjeneste eller ytelse.

Kravene til de leverandørene som skal være med i konkurransen, går fram av *kvalifikasjonskriteriene*, mens kravene til varen/tjenesten eller ytelsen kommer fram i en beskrivelse eller spesifisering av leveransen – oftest i eller vedlagt konkurransegrunnlaget. Kvalifikasjonskravene skal alltid være oppgitt i kunngjøringen. Oppdragsgiveren kan, om nødvendig, utarbeide et eget kvalifikasjonsgrunnlag for å utdype eller supplere disse kravene. Dersom det ikke sendes ut et eget kvalifikasjonsgrunnlag, bør disse kravene komme fram i konkurransegrunnlaget. Krav skal stå i et rimelig forhold til omfang og verdi av den varen/tjenesten eller ytelsen som skal leveres.

Konkurransesgrunnlaget bør ha en forside der det klart fremgår hvem som er oppdragsgiveren. På forsiden bør det i tillegg tydelig markeres hva som er oppdragsgiverens referansenummer, konkurransens betegnelse og hva slags konkurranse det er. Dokumentet bør også ha en informativ og oversiktlig innholdsfortegnelse.

¹ se mer om miljøkrav i egen miljøveileder.

Et godt konkurransegrunnlag har en logisk og strukturert oppbygging, slik at leverandørene ikke overøses med unødvendig tekst. Leverandørene må gjøre seg godt kjent med alt innhold, alle henvisninger og vedlegg, slik at tilbudet som leveres, er nøyaktig slik det er bedt om – verken mer eller mindre. Oppdragsgiveren kan avvise alle tilbud som ikke etterkommer kravene og ikke følger anvisningene for hvordan han vil ha tilbudet.

I forslaget til mal for et konkurransegrunnlag (se nedenfor) fins de hovedelementene som bør være med, satt opp i logisk rekkefølge. Hensikten med malen er å hjelpe oppdragsgivere til å utarbeide konkurransegrunnlag med riktig og nødvendig informasjon. Det har også vært viktig å forsøke å lage et standardoppsett slik at leverandørene kan kjenne igjen et konkurransegrunnlag uansett hvem det kommer fra.

Malen nedenfor er laget for vare – og tjenestekjøp, men man vil i et konkurransegrunnlag for bygg og anlegg finne store likheter i systematikk, metode og oppbygging. Når en oppdragsgiver skal utarbeide konkurransegrunnlag for bygg – og anleggskjøp, anbefales også bruk av NS 3450 – Prosjektdokument for bygg og anlegg. (Dokumentet fås hos Standard Norge).

Slik kan
det gjøres....

2.1 Oversikt over hvor reglene finnes i FOA*

Krav til konkurransegrunnlaget:

over terskelverdi § 5-1 t.o.m. § 5-4

under terskelverdi § 12-1 t.o.m. § 12-4

2.2 Mal for konkurransegrunnlag under terskelverdi, åpen anbudskonkurranse

(ref. forskrift om offentlige anskaffelser, del I og III)

Dokumentet er et eksempel på tilbudsinnbydelse for kjøp av varer og tjenester som kan brukes for anskaffelser hvor den anslåtte kontraktsverdien er under terskelverdiene i forskriftene om offentlige anskaffelser. Malen er etablert i samråd med erfarne innkjøpere i stat og kommune.

Vær spesielt oppmerksom på at dokumentet på enkelte punkter inneholder flere alternativer. Husk å stryke/slette punkter i tilbudsinnbydelsen som ikke er relevante for den aktuelle anskaffelsen og det som er skrevet med kursiv.

* Se forkorting side 10

Innholdsfortegnelse

I Konkurransesgrunnlag	13
1 Oppdraget	13
1.1 Oppdragsgiver	13
1.2 Anskaffelsens formål	13
1.3 Kontraktsbestemmelser	13
1.4 Kunnngjøring	13
1.5 Leverandørens kontaktperson	13
1.6 Antall eksemplarer	13
1.7 Tilbudsbefaring/Tilbudskonferanse	14
1.8 Tilleggsopplysninger	
– oppdragsgivers kontaktperson	14
1.9 Rettelser, suppleringer eller endring	
av konkurransegrunnlaget	15
2 Alminnelige regler for gjennomføringen	
av konkurransen	15
2.1 Regler for konkurransen	15
2.2 Anskaffelsesprosedyre	15
2.3 Opplysningsplikt	15
2.4 Offentlighet.....	16
2.5 Taushetsplikt	16
2.6 Forbud mot at oppdragsgivers ansatte	
deltar i konkurransen	16
2.7 Habilitet	16
3 Krav til leverandøren	17
3.1 Generelt om kvalifikasjonskrav	17
3.1.1 Obligatoriske og ufravelige krav	18
3.1.2 Leverandørens organisatoriske og juridiske stilling	18
3.1.3 Leverandørens økonomiske og finansielle kapasitet	18
3.1.4 Leverandørens tekniske og faglige kvalifikasjoner	19
3.1.5 Skatteattester	19
3.1.6 HMS-erklæring	19
3.2 Eventuell tilleggsfrist.....	20
4 Krav til tilbudet	20
4.1 Tilbudets utforming og levering.....	20
4.2 Tilbudsfrist	20
4.3 Vedståelsesfrist	21
4.4 Innleveringssted	21
4.5 Tilbuds-/prisskjema	21
4.6 Forbehold	21

4.7	Alternative frister	22
4.8	Alternative tilbud	22
4.9	Tilbud på deler av oppdraget	22
4.10	Endre og tilbakekalle tilbud	23
4.11	Komplett tilbud skal bestå av	23
5	Oppdragsgivers behandling av tilbudene	23
5.1	Registrering av tilbud	23
5.2	Tilbudsåpning.....	23
5.3	Avvising av leverandør	24
5.4	Avvising av tilbud	24
5.4.1	Obligatoriske avvisingsgrunner	24
5.4.2	Valgfrie avvisingsgrunner	24
5.5	Avklaring.....	24
5.6	Retting av åpenbare feil.....	25
5.7	Utskrift av anskaffelsesprotokoll. Avviste og forkastede tilbud.....	25
6	Avgjørelsen av konkurransen	25
6.1	Avlysing av konkurransen og totalforkastelse	25
6.2	Tildelingskriterier	25
6.3	Innstilling på kontraktstildeling	26
7	Vedlegg	26
II	Kravspesifikasjon	27
III	Kontraktsvilkår	27

I KONKURRANSEGRUNNLAG

1. Oppdraget

1.1 Oppdragsgiver

«Etat/Virksomhetens navn» v/ _____, heretter kalt oppdragsgiver, innbyr til åpen anbudskonkurranse i forbindelse med

1.2 Anskaffelsens formål

(Kort beskrivelse av hva som skal anskaffes. Ved enkle anskaffelser beskrives anskaffelsen her. Ved mer komplekse anskaffelser utarbeides egen kravspesifikasjon)

1.3 Kontraktsbestemmelser

(stryk det som ikke passer)

Avtaleforholdet reguleres av følgende kontraktsbestemmelser;

- a) henvisning til standard _____
- b) vedlagte kontraktsvilkår, jf. konkurransegrunnlagets pkt III

1.4 Kunngjøring

Anskaffelsen er kunngjort i DOFFIN-basen den _____

1.5 Leverandørens kontaktperson

Oppdragsgiveren ber leverandøren innen kort tid etter mottak av dette konkurransegrunnlaget å sende inn navn og adresse på kontaktperson.

1.6 Antall eksemplarer

Leverandøren får utdelt _____ eksemplar(-er) av konkurransegrunnlaget.

1.7 Tilbudsbefaring/Tilbudskonferanse

(Stryk/slett det alternativ som ikke passer)

- 1) Det vil ikke bli avholdt tilbudsbefaring/tilbudskonferanse
- 2) Det vil bli avholdt tilbudsbefaring med samtlige leverandører den

_____ dato _____ kl

_____ adresse

- 3) Det vil bli avholdt tilbudskonferanse med samtlige leverandører den

_____ dato _____ kl

_____ adresse

Eventuelle spørsmål skal være oppdragsgiveren i hende senest 48 timer før tidspunktet for tilbudsbefaringen/tilbudskonferansen. Spørsmål skal rettes til oppdragsgiverens kontaktperson jf. pkt 1.8

Reiseutgifter mv. i forbindelse med tilbudsbefaringen/tilbudskonferansen dekkes av den enkelte leverandøren.

1.8 Tilleggsopplysninger – oppdragsgivers kontaktperson

Dersom leverandøren finner at konkurransegrunnlaget ikke gir tilstrekkelig veiledning, kan han skriftlig be om tilleggsopplysninger hos _____ ved:

Navn: _____

Postadr: _____

Telefaks: _____

Hvis forespørsel om tilleggsinformasjon i tilknytning til konkurransegrunnlaget er framsatt i tilstrekkelig tid før tilbudsfristens utløp, skal oppdragsgiverens svar sendes samtlige som har mottatt konkurransegrunnlaget, senest 6 dager før tilbudsfristens utløp.

Skriftlig henvendelse om tilleggsopplysninger merkes

(Må ikke være sammenfallende med tilbudsmerking, jf. pkt 4.1-2.)

1.9 Rettelser, suppleringer eller endring av konkurransegrunnlaget

Innen tilbudsfristens utløp har oppdragsgiveren rett til å foreta rettelsel, suppleringer og endringer av konkurransegrunnlaget som ikke er av vesentlig karakter.

Rettelser, suppleringer eller endringer skal umiddelbart sendes alle som har mottatt konkurransegrunnlaget. Opplysningene som oppdragsgiveren gir på forespørsel fra en leverandør, skal umiddelbart også gis til alle de øvrige.

Dersom rettelsene, suppleringene eller endringene som nevnt i første ledd kommer så sent at det er vanskelig for leverandøren å ta hensyn til det i tilbudet, skal det fastsettes en forholdsmessig forlengelse av tilbudsfristen. Samtlige leverandører skal varsles om forlengelsen.

2. Almennelike regler for gjennomføringen av konkurransen

2.1 Regler for konkurransen

Anskaffelsen er omfattet av lov om offentlige anskaffelser 16. juli 1999 nr 69 og forskrift om offentlig anskaffelser av 15. juni 2001. For denne anskaffelsen gjelder forskriftens del I og III.

2.2 Anskaffelsesprosedyre

Denne anskaffelsen følger prosedyren «åpen anbudskonkurranse». Dette er en anskaffelsesprosedyre som åpner for at alle interesserte leverandører kan gi tilbud, men som ikke tillater forhandlinger.

2.3 Opplysningsplikt

Oppdragsgiveren skal gi skriftlig melding med en kort begrunnelse dersom:

- forespørselen om å få delta i konkurransen eller tilbudet avvises,
- oppdragsgiveren beslutter å forkaste samtlige tilbud eller avlyse konkurransen.

Leverandøren kan skriftlig anmode om en nærmere begrunnelse for

- hvorfor hans forespørsel om å delta er forkastet
- hvorfor tilbudet er avvist eller
- hvorfor hans tilbud ikke ble valgt.

Oppdragsgiveren plikter å svare på denne henvendelsen senest 15 dager etter at anmodningen er mottatt.

2.4 Offentlighet

For allmennhetens innsyn i tilbud og anskaffelsesprotokoll gjelder lov av 19. juni 1970 nr 69 om offentlighet i forvaltningen. Innsynet kan begrenses med hjemmel i forskrift av 14. februar 1986 pkt V nr 12 gitt i medhold av offentlighetsloven.

2.5 Taushetsplikt

Oppdragsgiverens og hans ansatte plikter å hindre at andre får adgang eller kjennskap til opplysninger om tekniske innretninger og fremgangsmåter eller drifts- og forretningsforhold som det vil være av konkurransemessig betydning å hemmeligholde, av hensyn til den opplysningen angår.

2.6 Forbud mot at oppdragsgiverens ansatte deltar i konkurransen

En ansatt hos oppdragsgiveren kan ikke delta i konkurranse eller inngå kontrakt med den administrasjonen hvor han gjør tjeneste. Det samme gjelder firma som helt eller i overveiende grad eies av en eller flere av oppdragsgiverens ansatte.

2.7 Habilitet

Ved behandling av saker som omfattes av denne forskrift, gjelder reglene om habilitet i forvaltningsloven § 6 til § 10 og kommuneloven § 40 nr. 3.

3. Krav til leverandøren

3.1 Generelt om kvalifikasjonskrav

Noen krav er obligatoriske og ufravikelige for alle typer kontrakter. Leverandørene skal legge fram skatte- og momsattest og HMS-egenerklæring. I forskriften til loven om offentlige anskaffelser (FOA) (§§ 12-9 og 12-10) heter det bl.a.: Samtlige norske leverandører skal, ved anskaffelser over kr. 200.000,- ekskl. mva., legge fram skatteattester. HMS-egenerklæring – bare ved tjenestekjøp. Disse skal foreligge senest ved tilbudsfristens utløp ved åpen anbudskonkurranse og ved fristen for forespørsel om å delta i begrenset anbudskonkurranse og konkurranse med forhandling.

Dokumentasjon skal være vedlagt tilbudet med mindre oppdragsgiveren angir annen innleveringsmåte.

Leverandører som unnlater å innlevere disse, skal avvises, jf FOA § 15-12

Oppdragsgiveren kan også stille andre krav til leverandørene. Det gjelder leverandørenes **organisatoriske og juridiske stilling, økonomiske og finansielle kapasitet samt tekniske og faglige kvalifikasjoner**. Vurdering av leverandørenes tekniske kvalifikasjoner skal særlig baseres på kriterier som faglig kompetanse, effektivitet, erfaring og pålitelighet.

Kravene skal sikre at leverandørene er i stand til å kunne oppfylle forpliktelsene i kontrakten. Omfanget av de krav som stilles skal stå i forhold til det som skal leveres. Oppdragsgiveren skal ta hensyn til leverandørens berettigede interesser når det gjelder beskyttelse av tekniske og forretningsmessige hemmeligheter vedrørende deres foretak.

(I punktene 3.1.2, 3.1.3 og 3.1.4 kan kvalifikasjons-, og dokumentasjonskravene spesifiseres utdypes, jf FOA § 12-5, for eksempel der det stilles minimumskrav til kvalifikasjoner - autorisasjoner, løyve, erfaringer, økonomisk soliditet mv. De oppsatte kvalifikasjons- og dokumentasjonskrav er ment som generelle eksempler og må tilpasses den konkrete anskaffelsen. Kryss ikke av for mer enn det som er nødvendig for at leverandøren kan godtgjøre at han er egnet til å levere den konkrete anskaffelsen)

3.1.1 Obligatoriske og ufravikelige krav

DOKUMENTASJON – BEVIS FOR AT DE STILTE KRAV ER OPPFYLT

- ✗ Skatteattest
- ✗ Momsattest
- ✗ HMS-egenerklæring – bare ved tjenestekjøp

Skjema for HMS-egenerklæring kan hentes på nettadressen:
www.odin.dep.no/nhd, se offentlige anskaffelser - regelverk,
under FOA, vedlegg 2 eller veileder til FOA, vedlegg 3

3.1.2 Leverandørens organisatoriske og juridiske stilling

OPPDRAUGSGIVERENS KVALIFIKASJONSKRAV:	DOKUMENTASJON – BEVIS FOR AT DE STILTE KRAV ER OPPFYLT
Det kreves at leverandøren har et lovlig etablert foretak	<ul style="list-style-type: none">n Firmaattestn Erklæring fra foretaket om tilknytning til offentlig godkjente lærlingordninger som gjelder ved kontraktgjennomføringn Attester for registrering i faglige registre bestemt ved lovgivning i det landet hvor tilbydereren er etablert

3.1.3 Leverandørens økonomiske og finansielle kapasitet

OPPDRAUGSGIVERENS KVALIFIKASJONSKRAV:	DOKUMENTASJON – BEVIS FOR AT DE STILTE KRAV ER OPPFYLT
Kravene skal angis/spesifiseres, for eksempel: Krav 1: Det kreves meget god soliditet	<ul style="list-style-type: none">n Foretakets siste årsberetning til Brønnøysundregisteret og nyere opplysninger som har relevans til foretakets regnskapstalln Framleggelse av foretakets årsregnskap eller utdrag fra detten Erklæring om foretakets omsetning de siste årene som har betydning for denne kontrakten

Der leverandøren har gyldige grunner til ikke å kunne fremlegge den dokumentasjon som oppdragsgiveren har bedt om, kan han godtgjøre sin økonomiske og finansielle stilling med ethvert annet dokument som oppdragsgiveren kan akseptere. Dersom leverandøren har slik gyldig grunn, skal han ta skriftlig kontakt med oppdragsgiveren for å få klarlagt hvilken annen dokumentasjon som kan aksepteres.

3.1.4 Leverandørens tekniske og faglige kvalifikasjoner

(Her kan tekniske kvalifikasjoner utdypes, jf FOA § 12-6 nr 2. De oppsatte dokumentasjonskravene er ment som generelle eksempler og må tilpasses den konkrete anskaffelsen. Alt er ikke relevant for enhver anskaffelse.)

OPPDRAKSGIVERENS KVALIFIKASJONSKRAV:	DOKUMENTASJON – BEVIS FOR AT DE STILTE KRAV ER OPPFYLT
<p>Kravene skal angis/spesifiseres, for eksempel:</p> <p>Krav 1: Det kreves betydelig erfaring fra tilsvarende oppdrag</p> <p>Krav 2: Det kreves meget god gjennomføringsevne</p> <p>Krav 3: Det kreves et godt og velfungerende kvalitetssikringssystem (ISO 9000 eller tilsvarende)</p>	<ul style="list-style-type: none">n Oversikt over firmaets totale bemanningn Bemanning for dette oppdraget (organisasjonsplan) med navn og CV for nøkkelpersoner som skal utføre oppdragetn Foretakets viktigste leveranser de siste 3, alternativt 5, årene, inkludert deres verdi, tidspunkt og mottaker (vare/tjeneste 3 år – B/A 5 år)n Beskrivelse av utstyr, maskinpark eller annet tilgjengelig utstyr som har betydning for utførelsen av denne kontraktenn Prøver, beskrivelser og/eller prospekter av produktene som skal leveresn Redegjørelse for firmaets helse-, miljø- og sikkerhetspolicyn Redegjørelse for firmaets kvalitetssikrings/- styringssystemn Kopi av sertifikat utstedt av offentlig kvalitetskontrollinstitusjon

3.1.5 Skatteattester

Norske leverandører skal framlegge skatteattester for merverdiavgift fra skattefogden (fylkesskattekontoret) og skatteattest for skatt utstedt av kommuner/kommunekasserer (Skjema RF-1244) i kommunen der leverandøren har sitt hovedkontor. Attestene skal foreligge innen tilbudsfristens utløp, og de skal ikke være eldre enn 6 måneder regnet fra tilbudsfristens utløp.

3.1.6 HMS-egenerklæring

(Gjelder bare tjenestekjøp, kan slettes/utelates ved varekjøp)

Leverandører som skal utføre arbeid i Norge, skal framlegge en egenerklæring om at leverandøren oppfyller, eller ved eventuelt tildeling av kontrakt vil oppfylle, lovbestemte krav i Norge når det gjelder helse, miljø og sikkerhet. Egenerklæringen skal foreligge innen tilbudsfristens utløp.

3.2 Eventuell tilleggsfrist

Dersom en eller flere leverandører ikke har levert skatteattester eller HMS-erklæring (*gjelder bare tjenestekjøp*) innen tilbudsfristens utløp, kan oppdragsgiveren fastsette en kort tilleggsfrist for ettersendelse. Det samme gjelder dersom leverandøren har sendt inn skatteattester som er eldre enn 6 måneder regnet fra tilbudsfristens utløp. Leverandøren har ikke krav på at oppdragsgiveren benytter seg av denne retten.

Tilleggsfristen gjelder for alle deltagerne i konkurransen og oppdragsgiveren skal ikke begynne å vurdere de innkomne tilbud før tilleggsfristen er utløpt.

4. Krav til tilbudet

4.1 Tilbudets utforming og levering

1. Tilbudet skal være skriftlig og inneholde et tilbudsbrev som skal være datert, undertegnet og stemplet med firmaets navn
2. Tilbudet skal være merket: «_____»
3. Tilbudet skal oversendes i lukket forsendelse
4. Tilbudet skal leveres på norsk hvis ikke noe annet er anført
5. Tilbudet kan leveres direkte til leveringsadressen eller sendes med post, jf pkt 4.4
6. Tilbudet skal leveres i _____ eksemplarer
7. Tilbudet kan ikke avgis med elektronisk middel

4.2 Tilbudsfrist

(Fristen skal fastsettes slik at leverandørene får tilstrekkelig tid til å foreta de nødvendige undersøkelser og beregninger, jf (FOA) § 14-1)

Siste frist for innlevering av tilbud er _____ (dato) _____ (kl)

Tilbudet skal være oppdragsgiveren i hende på innleveringsstedet, jf pkt 4.4, før utløpet av tilbudsfristen.

For sent innkomne tilbud vil bli avvist.

4.3 Vedståelsesfrist

(Fristen bør settes lang nok til å få evaluert tilbudene, til å sende ut melding til leverandørene (jf pkt 6.3) og eventuelt til å få behandlet innkomne klager. Leverandøren bør likevel ikke være bundet av tilbudet sitt lenger enn nødvendig.)

Leverandøren er bundet av tilbudet til

_____ (dato) _____ (kl).

4.4 Innleveringssted

Tilbudet bes sendt/innlevert til:

Postadresse:

Gateadresse:

_____	_____
_____	_____
_____	_____

4.5 Tilbuds-/prisskjema

(Stryk/slettes dersom tilbuds-/prisskjema ikke benyttes)

Tilbudspriser/- sum skal gis i vedlagte skjema, jf pkt. 7.

Tilbudsskjema innleveres i utfylt stand, og skal være datert, underskrevet og stemplet med firmaets navn.

Dersom leverandøren ønsker å gi detaljspesifikasjon og priser ut over det som fremgår av skjemaet, skal dette identifiseres og gis i tilbudsbrevet eller i eget skjema.

Dersom det foreligger motstrid mellom opplysningene i tilbuds-/prisskjemaet og i tilbudsbrevet, har opplysningene i tilbudsbrevet forrang.

4.6 Forbehold

(Stryk det alternativ som ikke passer)

Det er ikke anledning til å ta forbehold.

Det er anledning til å ta forbehold dersom de ikke er vesentlige.

Tilbud som inneholder forbehold utover dette, vil bli avvist.

Forbehold skal klart fremgå i tilbuds brevet/tilbudet/vedlegg for å være gyldige. Forbehold skal være presise og entydige slik at oppdragsgiveren kan vurdere disse uten kontakt med leverandøren.

Bemerkninger til den tekniske beskrivelse og mengdefortegnelser kan anføres på det aktuelle stedet i dokumentene, men skal i så fall også listes opp i tilbuds brev/tilbudet/vedlegg med henvisning til sidetall og til nummeret på den aktuelle posten i tilbudet.

Forbehold som ikke lar seg kostnadsberegne, vil kunne føre til at tilbudet anses som ufullstendig og blir avvist.

4.7 Alternative frister

(Stryk dersom det ikke skal være adgang til å gi tilbud på alternative frister for gjennomføring av oppdraget)

Det er adgang til å gi tilbud på alternative frister for gjennomføring av oppdraget. Leverandøren skal i tilbuds brevet redegjøre for de økonomiske konsekvensene de foreslåtte alternative fristene får for oppdragsgiveren.

4.8 Alternative tilbud

(Under dette punkt skal oppdragsgiveren skrive hvilke minstekrav som det alternative tilbudet må oppfylle. Her skal det også komme eventuelle krav til presentasjon av det alternative tilbudet. Kravene skal utformes så presist at de er egnet som grunnlag for et tilbud, og de skal sikre at oppdragsgiveren kan evaluere disse tilbudene sammen med de øvrige.)

Alternative tilbud skal evalueres med mindre det er tatt forbehold i kunngjøringen om dette.

4.9 Tilbud på deler av oppdraget

(Stryk/slett det alternativet som ikke passer)

– Det er ikke adgang til å gi tilbud på deler av oppdraget.

– Det er anledning til å gi tilbud på deler av oppdraget under følgende forutsetning(-er): _____

(Her gis for eksempel opplysninger om hvordan deltilbud skal prises)

4.10 Endre og tilbakekalle tilbud

Et tilbud kan tilbakekalles eller endres inntil tilbudsfristens utløp. Tilbakekalling skal skje skriftlig. Endring av tilbudet er å betrakte som et nytt tilbud og skal utformes i samsvar med punkt 4.1.

4.11 Komplette tilbud skal bestå av

(Her listes opp den dokumentasjonen som skal inngå i tilbudet. Dette er ment som en huskeliste for leverandøren. Stryk/tilføy annen dokumentasjon.)

- Tilbudsbrev. Eventuelle forbehold skal tydelig fremkomme av Tilbudsbrevet
- Dokumentasjonskrav på kvalifikasjoner
 - a) skatteattester
 - b) HMS-erklæring (obligatorisk for tjenestekjøp som skal utføres i Norge)
 - c) Annen dokumentasjon
- Tilbudsbeskrivelse, beskrivelse som viser at produktet oppfyller de fastsatte funksjons- og kvalitetskrav
- Komplette utfylte tilbudsskjema
- Annet

5. Oppdragsgiverens behandling av tilbudene

5.1 Registrering av tilbud

Tilbudene skal påføres tidspunkt for mottakelse etter hvert som de kommer inn. På anmodning skal oppdragsgiveren skriftlig bekrefte når et tilbud er mottatt.

5.2 Tilbudsåpning

Tilbudsåpning finner sted
_____ (dato) _____ (kl)

Åpning skal foretas av minst to representanter for oppdragsgiveren.

- a) Leverandøren har ikke rett til å være til stede ved åpningen
- b) Kopi av protokollen vil bli sendt alle leverandørene etter åpningen
- c) Leverandøren kan være til stede ved åpningen med inntil ____ personer

(stryk det som ikke passer)

5.3 Avvising av leverandører

Oppdragsgiveren har plikt til å avvise leverandører som ikke har sendt inn skatteattester og HMS – erklæring (gjelder bare tjenestekjøp) innen de angitte fristene, og de leverandørene som ikke oppfyller de fastsatte og kunngjorte kvalifikasjonskravene.

Oppdragsgiveren kan avvise leverandører som ikke har sendt inn øvrig etterspurt dokumentasjon. (*Oppdragsgiveren må sørge for å få verifisert at leverandøren faktisk oppfyller kvalifikasjonskravet dersom etterspurt dokumentasjon mangler*).

Oppdragsgiveren kan i tillegg avvise leverandører av andre årsaker, jf FOA § 15-12 (2).

5.4 Avvising av tilbud

5.4.1 Obligatoriske avvisingsgrunner

Oppdragsgiveren plikter å avvise tilbudet når det:

- a) ikke er levert innen fastsatte frister
- b) ikke er levert i samsvar med pkt 4.1 nr 1 og 3
- c) inneholder avvik fra konkurransegrunnlaget som er i strid med FOA § 15-6
- d) på grunn av forbehold eller feil, uklarheter, ufullstendigheter eller lignende kan medføre tvil om hvordan tilbudet skal bedømmes i forhold til de øvrige tilbudene

5.4.2 Valgfrie avvisingsgrunner

Oppdragsgiveren kan avvise tilbudet når det:

- a) ikke inneholder alle de opplysninger, oppgaver, prøver mv. som er forlangt
- b) ikke oppgir prisen slik som forutsatt i konkurransegrunnlaget
- c) virker unormalt lavt i forhold til produktet som tilbys
- d) ikke er undertegnet

5.5 Avklaring

Det er ikke tillatt å endre tilbudene eller forsøke å endre tilbudene gjennom forhandlinger. Det er adgang til følgende avklaringer av tilbudene:

- a) klarlegge uklarheter, såfremt uklarhetene ikke er av en slik art at tilbudet skulle vært avvist
- b) når det gjelder løsninger, arbeidsmetoder eller materialer som leverandøren selv foreslår, kan oppdragsgiveren be leverandøren foreta utdyp-

ninger og klargjøringer av hvordan kravene i konkurransegrunnlaget vil bli ivaretatt

- c) dersom det av tekniske eller funksjonelle grunner er nødvendig, kan det gjøres mindre justeringer i de løsninger leverandøren har satt fram

5.6 Retting av åpenbare feil

Dersom oppdragsgiveren blir oppmerksom på åpenbare feil i tilbudet, skal disse rettes dersom det ikke er tvil om hvordan feilen skal rettes.

5.7 Utskrift av anskaffelsesprotokoll Avviste og forkastede tilbud

Leverandørene vil ikke få tilsendt utskrift av anskaffelsesprotokollen. Avviste og forkastede tilbud vil ikke bli returnert.

6. Avgjørelsen av konkurransen

6.1 Avlysning av konkurransen og totalforkastelse

Oppdragsgiveren forbeholder seg retten til å avlyse konkurransen dersom det foreligger saklig grunn, for eksempel ved bortfall av planlagt finansiering eller manglende godkjenning fra politisk hold.

Oppdragsgiveren kan forkaste alle tilbudene dersom resultatet av konkurransen gir saklig grunn for det.

6.2 Tildelingskriterier

(Stryk/slett det alternativ som ikke passer)

Tildelingen skjer utelukkende ut fra hvilket tilbud som har den laveste prisen.

Tildelingen skjer på grunnlag av hvilket tilbud som er det økonomisk mest fordelaktige, basert på følgende kriterier:

(Tildelingskriteriene må være relevante i forhold til tilbudets verdi og være knyttet til kontraktens gjenstand, være utformet så presist at det ikke gir oppdragsgiveren ubetinget fritt skjønn og være i overensstemmelse med lovens grunnleggende krav.

Alle kriterier, eventuelt med underkriterier, som skal inngå i helhetsvurderingen, må tas med. Det er ikke anledning til å ta med kriterier under evalueringen som ikke er listet opp i konkurransegrunnlaget, og disse må ikke avvike fra det som er angitt i kunngjøringen. Alle tilkjennegitte tildelingskriterier må vurderes. ’

Stryk/slett kriterier som ikke passer, tilføy andre relevante kriterier. Dersom vektforhold/matrise for vekting er utarbeidet før/ved kunngjøringstidspunktet, må dette gis til kjenne i konkurransegrunnlaget).

- pris
- kvalitet
- estetiske og funksjonsmessige egenskaper
- service
- teknisk bistand
- leveringsdato
- leverings- og ferdigstillelsesfrist
- oppdragsforståelse

NB: Listen over kriteriene er ikke ment å være uttømmende. De som ikke skal gjelde, bør strykes.

- 1) Kriteriene er oppstilt i prioritert rekkefølge
- 2) Kriteriene er ikke oppstilt i prioritert rekkefølge

6.3 Innstilling på kontraktstildeling

Oppdragsgiverens beslutning om hvem som skal tildeles kontrakt, skal varsles skriftlig til alle deltakerne samtidig i rimelig tid før kontrakt inngås. Med «kontrakt er inngått» menes tidspunktet da begge parter undertegner kontrakten.

Meldingen skal inneholde en begrunnelse for valget og gi en frist for leverandøren til eventuelt å klage over beslutningen.

7. Vedlegg

(Der det er aktuelt, vedlegges skjema for HMS-erklæring, se forskrift om offentlige anskaffelser vedlegg 2, tilbuds-/prisskjema, skjema for garanti-stillelse mv.)

II KRAVSPESIFIKASJON

(I forskrift om offentlige anskaffelser § 12-1 a står det:

«Anskaffelsen bør spesifiseres ved en behovsspesifikasjon eller angivelse av funksjonskrav. Ved utforming av kravene skal det legges vekt på livs- sykluskostnader og miljømessige konsekvenser av anskaffelsen. Det skal så langt det er mulig stilles konkrete miljøkrav til produktets ytelse eller funksjon»).

III KONTRAKTSVILKÅR

(Her gjengis/vedlegges de kontraktsvilkår som skal gjelde for anskaffelsen, eventuelt henvisning til hvilken standardkontrakt som skal regulere avtaleforholdet).

NB:

Konkurransesgrunnet må dateres og undertegnes.
Det er hensiktsmessig å utarbeide et følgebrev.

Kvalifikasjons- og dokumentasjonskravene fra offentlige oppdragsgivere

Innledning

Hvor mange av oss har stilt seg spørsmålet om hvilken dokumentasjon som *egentlig* trengs for å kontrollere at en leverandør er kvalifisert for den kunnjorte anskaffelsen? Tenker vi *alltid* igjennom at den dokumentasjonen som skal bevise at leverandøren tilfredsstiller kravene, bør stå i forhold til betydningen av varen eller tjenesten som skal leveres? Spørsmålet er med andre ord hvilken strategisk og økonomisk betydning den aktuelle anskaffelsen har for oppdragsgiveren.

Kravene og dokumentasjonen skal sikre at leverandøren er egnet til å kunne oppfylle de kontraktsforpliktelsene som er spesifisert. Det er ikke snakk om *hvor* kvalifisert leverandøren er, bare at han er eller ikke er kvalifisert. Det er som en eksamen – enten har man bestått eller ikke bestått!

Vi må også tenke gjennom at vi pålegger leverandørene mye ekstraarbeid når vi etterspør dokumentasjon. Spesielt gjelder det de små og mellomstore leverandørene, som ikke alltid har ekstra ressurser å ta av eller nødvendig kunnskap om offentlige anskaffelser. De vil da lett komme til å mene at kravene fra det offentlige blir uforståelige og unødvendige. Mange kan dermed komme til å velge å avstå fra å gi tilbud eller de prøver seg for deretter å bli avvist for manglende dokumentasjon.

Dersom kravene til deltakelse og dokumentasjon var bedre tilpasset betydningen og dimensjonen av den aktuelle anskaffelsen, ville det antakeligvis inspirere enda flere til å være med i konkurransen. Ved å være kritisk og nøye på dette punktet kan offentlige oppdragsgivere dermed gjøre det lettere for leverandører som vil være med i konkurransen.

Formodentlig er det slik at mange offentlige oppdragsgivere selv heller ikke har nok kunnskaper eller av andre grunner ikke stiller de riktige kravene. Da ber de like gjerne om alt som det er mulig å kreve. Det er liksom det tryggeste. Men smidigere og mer brukervennlige anskaffelsesprosesser skaper større tillit mellom partene: Det gir økt effektivitet og fremmer utviklingen av et mer konkurransedyktig næringsliv.

Noen sentrale spørsmål i denne forbindelse:

- Har du klart for deg betydningen og omfanget av den forestående anskaffelsen?
- Hvilke kvalifikasjonskrav er det strengt tatt nødvendig at du stiller til mulige leverandører – når du tenker etter hvor viktig anskaffelsen er for deg?

Bestått eller ikke bestått

Mye ekstraarbeid?

Inspirere til økt deltakelse i konkurransen

... de vet kanskje ikke bedre?

– Hva trenger du av dokumentasjon fra leverandøren for å kontrollere at kravene er oppfylt?

NB! Det er leverandøren som skal kvalifiseres, ikke leveransen!

3.1 Utgangspunktet

Ved alle anskaffelser etter reglene i forskrift om offentlige anskaffelser (FOA) er det to slags evalueringer. Først skal oppdragsgiveren vurdere hvilke leverandører som kan være kvalifisert til å delta i selve konkurransen. Deretter skal tilbudene fra de kvalifiserte leverandørene vurderes. Denne todelte prosessen gjelder uavhengig av om konkurransen gjennomføres som åpen anbudskonkurranse, begrenset anbudskonkurranse eller konkurranse med forhandling. Prosessen er også uavhengig av om anskaffelsen er over eller under terskelverdiene.

To steg:

- 1) Holder leverandøren mål?
- 2) Hvilket tilbud er best?

Vi skal se nærmere på kvalifiseringsprosessen/-vurderingen (det vil si kvalifisering av leverandørene)

Kunngjøring/Kvalifikasjonsvurdering/Tilbudsvurdering

Formålet med kvalifikasjonsvurderingen er å luke ut de leverandørene som ikke er kvalifisert/egnet til å gjennomføre kontrakten. Oppdragsgiveren skal alltid fastsette hvilke kvalifikasjoner som leverandørene må ha for å kunne delta i konkurransen. Dette gjøres ved å stille såkalte kvalifikasjonskrav.

Kvalifikasjonskravene gjelder bare selve leverandøren. De har ingenting med tilbud eller leveranser å gjøre. Det er tildelingskriteriene som benyttes ved vurderingen av leverandørens tilbud. Dette er det svært viktig at både oppdragsgivere og leverandører greier å skille mellom.

Alle kvalifikasjonskravene skal saklig sett være knyttet til ett av følgende forhold:

- 1) leverandørens organisering
- 2) leverandørens økonomiske og finansielle kapasitet
- 3) leverandørens tekniske/faglige kvalifikasjoner

For å kunne vurdere leverandørens kvalifikasjoner må oppdragsgiveren også stille krav til hvordan leverandøren skal dokumentere sine kvalifikasjoner. Det er denne dokumentasjonen som skal vise at leverandøren er kvalifisert til å delta i konkurransen. Oppdragsgiveren skal alltid stille både kvalifikasjonskrav og dokumentasjonskrav. Det er viktig at kravene til dokumentasjon er nøyaktige. De skal sikre at leverandørene leverer inn riktig dokumentasjon, og at det ikke kommer unødvendig og/eller mangelfull dokumentasjon.

Leverandøren må legge fram papir på at han holder mål

Vi skal se på hvilke rammer som regelverket setter for de kravene oppdragsgiveren kan stille til kvalifikasjoner og tilhørende dokumentasjon. Deretter gir vi en praktisk veiledning i å stille gode krav til både kvalifikasjoner og dokumentasjon. I tillegg finner leserne noen råd om hvordan Norsk lysingsblads kunngjøringsskjema kan fylles ut på disse punktene.

3.2 Hva sier regelverket?

3.2.1 Utgangspunktet

Oppdragsgiveren står selv fritt til å velge hvilke kvalifikasjonskrav som skal stilles for den enkelte anskaffelsen¹. Kravene skal imidlertid være knyttet til organisatoriske, tekniske eller finansielle forhold hos leverandørene. Hvilken dokumentasjon² oppdragsgiveren kan kreve lagt fram, er underlagt begrensninger³ ved anskaffelser over terskelverdi.

Oppdragsgiveren velger krav og dokumentasjon

3.2.2 Kravene skal stå i forhold til ytelsen⁴

Kvalifikasjonskravene skal stå i et rimelig og fornuftig forhold til den ytelsen (varen eller tjenesten) som skal leveres. I dette ligger det at oppdragsgiveren ikke skal fastsette kvalifikasjonskrav som unødvendig utelukker leverandører fra å delta i konkurransen. Satt på spissen vil det for eksempel ikke være tillatt å stille krav om at leverandøren må ha 10 millioner kroner i egenkapital ved en engangsløseleveranse av kulepennar. Prinsippet om at kvalifikasjonskravene skal stå i forhold til den ytelsen som skal leveres, kalles proporsjonalitetsprinsippet. Prinsippet er nærmere beskrevet i denne veilederens kap. 4 side 44 som også gir anvisning på hvordan man kan sette riktig nivå på kvalifikasjonskravene.

Rimelige og fornuftige krav

3.2.3 Kravene skal ikke diskriminere på grunn av nasjonal eller lokal tilhørighet⁵

Å stille krav om at leverandørene skal være norske eller ha kontor et bestemt sted er ikke tillatt. Dette gjelder uavhengig av om anskaffelsen er over eller under EØS - terskelverdiene.

¹ Krav til leverandøren – kvalifikasjonskrav

– over terskelverdi § 5-5 til § 5-9

– under terskelverdi § 12-5 til § 12-8

² Krav til dokumentasjon av at kravene til leverandøren er oppfylt – dokumentasjonskrav

– over terskelverdi § 5-10 til § 5-16

– under terskelverdi § 12-9 til § 12-10

³ FOA § 5-10 til § 5-16.

⁴ FOA §§ 5-5(2) og 12-5(2)

⁵ FOA §§ 5-5(3) og 12-5(3)

Varsle kravene tydelig og med en gang

NB: Skatteattester og HMS-erklæring uansett

To-steps prosess lik uansett konkurranseform

3.2.4 Hovedinnholdet i kvalifikasjonskravene skal legges fram allerede i kunngjøringen⁶

Ved å legge fram hovedinnholdet i kvalifikasjonskravene allerede i kunngjøringen gir man nyttige signaler til leverandørene på et tidlig stadium. Hvis en leverandør ser at han åpenbart ikke fyller kravene, bruker han heller ikke tid og ressurser på å be om konkurransegrunnlaget/skrive tilbud.

3.2.5 Noen krav er obligatoriske: Skatteattester og HMS-egenerklæring⁷

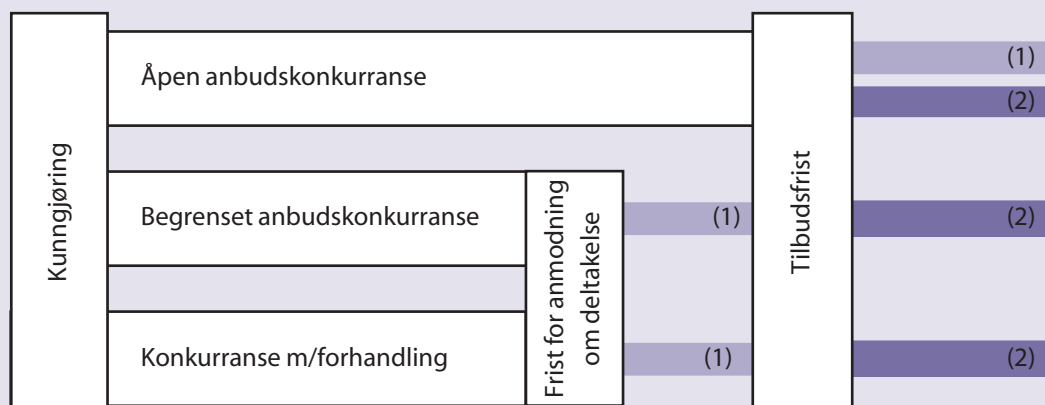
Kravet om skatteattester og HMS-egenerklæring er i virkeligheten dokumentasjonskrav. Disse to obligatoriske kravene er ikke kvalifikasjonskrav. Disse dokumentene skal oppdragsgiveren kreve at leverandøren legger fram uansett – uavhengig av hvilke kvalifikasjonskrav han har stilt.

3.2.6 Nærmere om når kvalifikasjonsvurderingen skal foretas

Det er to ulike evalueringsprosesser i alle konkurranser om offentlige oppdrag. Først skal oppdragsgiveren vurdere kvalifikasjonene til leverandørene, og ikke-kvalifiserte leverandører skal avvises. Deretter skal oppdragsgiveren vurdere tilbudene fra de kvalifiserte leverandørene. Denne tostegs prosessen skal gjennomføres uavhengig av hvilken konkurranseform (åpen, begrenset eller forhandlet) som er valgt for anskaffelsen.

Kvalifikasjoner skal alltid vurderes. Forskjellen er imidlertid på hvilket tidspunkt i anskaffelsesprosessen en vurdering skal foregå. I en åpen anbudskonkurranse mottar oppdragsgiveren all dokumentasjon samtidig. Både dokumentasjon av leverandørens kvalifikasjoner og dokumentasjon for at selve tilbudet holder mål ifølge tildelingskriteriene, skal foreligge ved tilbudsfristens utløp. Prosessen i seg selv er imidlertid lik; først vurdere kvalifikasjoner, deretter tilbud, se figur 1 nedenfor:

Kvalifikasjonsvurdering (1) Vurdering av tilbudet (2)



Figur 1

⁶ FOA §§ 5-6(1) og 12-6(1)

⁷ FOA §§ 5-15, 5-16 og 12-9, 12-10

3.2.7 Kvalifikasjonsvurderingen er en «enten/eller-vurdering»

Når oppdragsgiveren har foretatt kvalifikasjonsvurderingen, står alle kvalifiserte leverandører likt før evalueringen av tilbudene deres skal starte. I dette ligger det at oppdragsgiveren ikke har adgang til å legge vekt på hvor godt leverandørene hver for seg er kvalifisert (graden av kvalifikasjoner) når han evaluerer tilbudene. Alle leverandører som har passert nåløyet (kvalifikasjonsvurderingen), skal i praksis vurderes på like linje (som like kvalifiserte).

3.2.8 Kvalifikasjonskrav må ikke brukes som tildelingskriterier

Krav som hører hjemme i vurderingen av leverandørens kvalifikasjoner, kan så å si aldri brukes som tildelingskriterier (de kriterier man vurderer tilbudet etter). For eksempel er det ikke tillatt å bruke «leverandørens finansielle stilling» som tildelingskriterium.

Sannsynligvis kan det være bare ett unntak fra denne regelen. Det gjelder for anskaffelse av såkalte intellektuelle tjenester, som kan være ganske komplekse. Typiske **kvalifikasjonskriterier** som «kompetanse» og «erfaring» kan etter alt å dømme også brukes som **tildelingskriterier** dersom kriteriene gjelder kompetanse/erfaring hos de personene som skal utføre oppdraget. Ved slike «hjernekraft-ytelser» kan man si at personenes kompetanse/erfaring er avgjørende for (identisk med) den kvaliteten som tjenesten har. En minsteforutsetning for at slike kriterier kan benyttes lovlig, er at kompetansen/erfaringen har betydning for ytelsens økonomiske verdi. Grensene for dette unntaket er det imidlertid meget vanskelig å trekke. Det er viktig å merke seg at samme krav ikke kan stilles både som **kvalifikasjonskrav** og som **tildelingskriterier** i en og samme konkurranse. Ett forhold skal vektlegges bare én gang.

Nei til kvalifikasjonskriterier også som kriterier for tildeling av kontrakt

NB! Den klare hovedregelen er imidlertid at kvalifikasjonskrav ikke kan benyttes som tildelingskriterier.

3.2.9 Hvilke konsekvenser har kvalifikasjonskravene for oppdragsgiver?

De kravene som er stilt og offentliggjort i kunngjøringen, kvalifikasjonsgrunnlaget eller konkurransegrunnlaget er bindende for oppdragsgiverens vurdering. Oppdragsgiveren har ganske enkelt plikt til å legge vekt på alle de krav som er oppgitt, men ingen andre. Det er viktig at oppdragsgiveren er nøye med å holde seg til kravene slik de er beskrevet. Oppdragsgiveren må således sørge for at han ikke legger et annet innhold i kravene enn hva det er rimelig å forstå ifølge ordlyden. Kvalifiseringsprosessen skal med andre ord ikke oppleves som uventet for leverandørene.

Plikt til å legge vekt på alle kravene som stilles

3.2.10 Konsekvensen av manglende dokumentasjon – tilleggsfrist

Dersom oppdragsgiveren ved åpningen av tilbudene/prekvalifiseringsdokumentene ser at en eller flere leverandører ikke har levert skatte-

Tilleggsfrist

attester eller HMS-egenerklæring, kan han sette en kort tilleggsfrist⁹ for de berørte leverandørene til å ettersende den dokumentasjonen som mangler. Tilleggsfristen skal gis på samme måten og likt for alle deltakerne i konkurransen. Oppdragsgiveren må *ikke* begynne å evaluere tilbudene før tilleggsfristen er utløpt.

3.2.11 Konsekvensen av manglende dokumentasjon – avvising

Ofte ser man at leverandører ikke innleverer all dokumentasjon som oppdragsgiveren har bedt om. Flere bestemmelser i forskriftene (FOA) kan få betydning for hvilke følger dette kan få for leverandørene¹⁰. Bestemmelsene regulerer *avvising* på grunn av forhold ved leverandøren hhv. over og under terskelverdi (bestemmelsene er likt utformet, men heretter henviser vi bare til bestemmelsene over terskelverdiene).

Andre bestemmelser¹¹ sier at leverandører som ikke oppfylder kravene for deltakelse i konkurransen, *skal* avvises. Det gjelder når leverandøren har gitt all dokumentasjon, men blir av oppdragsgiveren ikke vurdert som kvalifisert.

Kan bli avvist

I en annen bestemmelse¹² heter det at dersom leverandøren «har gitt grovt misvisende eller feilaktige opplysninger eller har unnlatt å gi opplysninger», kan oppdragsgiveren *velge* å avvise vedkommende leverandør. Denne bestemmelsen innebærer antakeligvis en rett for oppdragsgiveren til å velge om mangelfull dokumentasjon skal medføre avvising eller ikke. Dersom oppdragsgiveren velger å ikke avvise leverandøren ved manglende dokumentasjon, må oppdragsgiveren likevel forsikre seg om at leverandørens *innsendte* dokumentasjon er tilstrekkelig til å konstatere at kvalifikasjonskravene er oppfylt.

Det fins bestemte regler for innhenting av supplerende eller mangelfull dokumentasjon¹³. Etter disse reglene kan oppdragsgiveren be om at fremlagte attester og dokumenter suppleres eller utdypes.

⁹ etter §§ 5-15 (3) og 12-9 (3), 5-16 (3) og 12-10 (3),

¹⁰ FOA §§ 8-12 og 15-12

¹¹ § 8-12 (1) bokstav a

¹² § 8-12 (2) bokstav g

¹³ FOA § 9-2.

3.3 Praktisk veiledning i fastsettelse av kvalifikasjonskrav med tilhørende dokumentasjonskrav

3.3.1 Generelt

Det er viktig at kvalifikasjonskravene står i et rimelig og fornuftig forhold til ytelsen (varen eller tjenesten) som etterspørres. Hvilken type kontrakt som skal inngås er helt sentralt. Den økonomiske risikoen som oppdragsgiveren påtar seg, bør være utgangspunktet for vurderingen av hvilke krav til kvalifikasjoner som leverandørene må ha. Langvarige og komplekse utviklingskontrakter med et element av forskuddsbetaling tilsier at oppdragsgiveren må stille strenge krav til leverandørens kvalifikasjoner, ikke minst til deres finansielle tyngde. På andre områder, for eksempel ved engangskjøp av hyllevarer eller ved ordinære håndverkertjenester, er det ikke behov for stille samme strenge krav til leverandørene.

Økonomisk risiko bestemmer kravene

Oppdragsgiveren bør ved fastsettelsen av kvalifikasjonskravene ta høyde for konkurransesituasjonen i markedet. Altfor strenge krav vil lett kunne få uheldige konsekvenser for deltakelsen i konkurransen – i den forstand at det bare blir noen få aktuelle leverandører.

Er oppdragsgiveren lite kjent med leverandørmarkedet, er det viktig at kvalifikasjonskravene ikke utformes for strengt. Som eksempel: Det bør ikke stilles krav om å ha utført minst 5 tilsvarende oppdrag av samme karakter, hvis det er usikkert om det finnes tilstrekkelig mange leverandører som oppfyller dette kravet.

Oppdragsgiveren bør da med fordel omformulere kravet. I stedet kan han kreve god (evt. betydelig) erfaring fra tilsvarende oppdrag av samme karakter. På den måten har oppdragsgiveren gitt seg selv en frihet til å senke/heve terskelen ut fra hvor mange som melder seg på til konkurransen. Kvalifikasjonskravet gjøres med andre ord fleksibelt.

Det er viktig at oppdragsgiveren på forhånd har gjort seg opp en mening om hvordan kravene skal evalueres. Kravene må utformes så presist som mulig, slik at evalueringen ikke blir en overraskelse for leverandørene.

Det er ulike måter å gradere kvalifikasjonskravene på, for eksempel:

Gradere kvalifikasjonskravene

Det kreves

- 1) erfaring fra tilsvarende prosjekter (svært lite presist)
- 2) erfaring fra fengselsprosjekter vektlegges
- 3) omfattende erfaringer fra tilsvarende prosjekter
- 4) omfattende erfaringer fra fengselsprosjekter
- 5) erfaring fra minimum tre fengselsprosjekter (svært presist)

Den mest upresise beskrivelsen (nr. 1) åpner for atskillig mer skjønn for oppdragsgiveren enn hva nr. 5 gjør. Alle disse beskrivelsene er i utgangspunktet lovlige. Det er imidlertid viktig å være oppmerksom på at krav som stilles i den enkelte anskaffelse, kan bli sett på som for strenge i forhold til den ytelsen (varen eller tjenesten) som skal leveres. Dersom oppdragsgiveren likevel har bestemt seg for at erfaring fra tre fengselsprosjekter er nødvendig for å bli kvalifisert, må også kravet være presist beskrevet. Hvis oppdragsgiveren er usikker på hvor han skal legge listen for kvalifiseringen, er det større grunn til å beskrive kravet litt mer fleksibelt. Generelt bør man alltid være mer presis enn eksempel nr. 1 viser.

Oppdragsgiveren må selvsagt ikke ta med noe han egentlig ikke har bruk for. Alle krav som stilles skal det legges vekt på når leverandørene skal velges ut. Om noen krav stilles uten å tillegges vekt, kan det lett komme til å bryte med leverandørenes forventninger da de valgte å delta i konkurransen. Kravene må heller ikke endres underveis i prosessen.

Alt for ofte stilles det for mange og uklare krav. Ved de aller fleste ordinære anskaffelsene er det tilstrekkelig med forholdsvis få og enkle kvalifikasjonskrav. Samtidig kan det være behov for noen flere *dokumentasjonskrav* for å belyse de enkelte *kvalifikasjonskravene*.

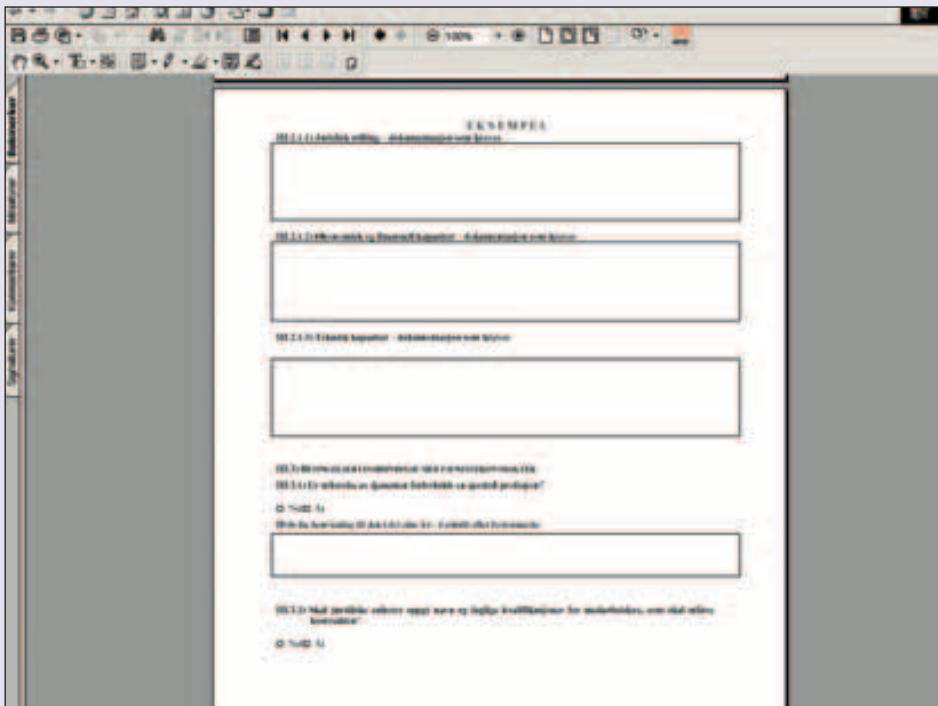
Hvordan man skal oppstille kvalifikasjonskravene varierer med hvilken anskaffelsesprosedyre som oppdragsgiveren velger. Forskjellen ligger i om det gjennomføres prekvalifisering (begrenset anbudskonkurranse og konkurranse med forhandling) eller ikke (åpen anbudskonkurranse).

3.3.2 Kvalifikasjonskrav i kunngjørings skjemaet

Uavhengig av om prekvalifisering skal gjennomføres eller ei, skal kunngjøringen som *minimum* ha med hovedtrekkene i kvalifikasjonskravene.

Når man fyller ut kunngjørings skjemaet, er det viktig å benytte seg av de tomme boksene som finnes. Det er ingen egne steder i skjemaet hvor selve kvalifikasjonskravene skal stå. Kravene må skrives med egenkomponert tekst. De mest egnede stedene i skjemaet for utfylling av slik informasjon er pkt. III 2.1.1 til pkt III 2.1.3, se figur 2. Det viktigste er ikke hvor kravene står, men at de er presentert på en god måte.

Kvalifikasjonskravene
i kunngjørings-
skjemaet



Figur 2

Gjennomføring av konkurranser med prekvalifisering krever at kvalifikasjonskravene utformes på en av to måter:

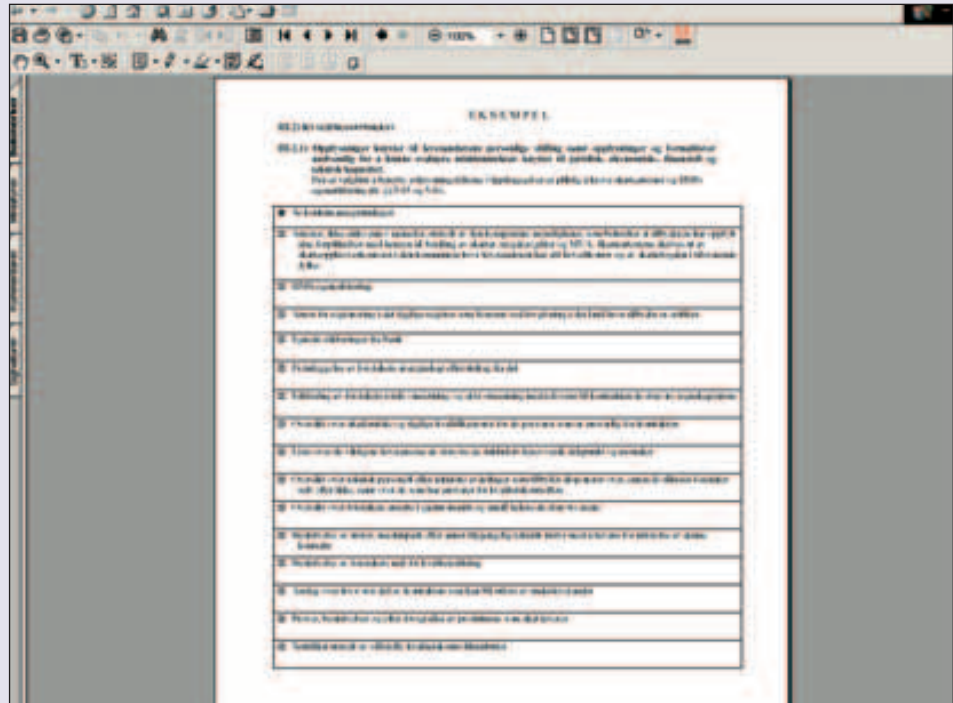
- uttømmende angitt i kunngjøringsskjemaet (mest benyttet)
- hovedtrekkene angitt i kunngjøringen sammen med fullstendig beskrivelse i eget kvalifikasjonsgrunnlag¹⁴

I vanlige anskaffelser, som ikke er spesielt komplekse, er det ofte ikke nødvendig å lage eget kvalifikasjonsgrunnlag. I stedet må da alle kvalifikasjonskravene med tilhørende dokumentasjon oppgis komplett i kunngjøringsskjemaet (som beskrevet over). I slike tilfeller er kunngjøringen den eneste informasjonen som leverandørene har før de sender inn sin anmodning om å få delta i konkurransen.

Når kvalifikasjonskravene er utformet, må oppdragsgiveren oppgi hva slags dokumentasjon han ønsker leverandørene skal komme med for å belyse sine kvalifikasjoner. Til dette formålet er kunngjøringsskjemaet atskillig mer egnet. Kunngjøringsskjemaet (se også figur 3) inneholder en avkryssingsliste over vanlige dokumentasjonskrav (se pkt. III 2.1).

Eget
kvalifikasjons-
grunnlag?

¹⁴se FOA §§ 5-6 og 12-6



Figur 3

Kryss i kunn-
gjørings-
skjemaet?

Dersom oppdragsgiveren velger å benytte denne avkryssingslisten, bør han sørge for at dokumentasjonskravene er knyttet til bestemte kvalifikasjonskrav. Oppdragsgiveren må også påse at han forstår hva dokumentasjonen innebærer, og hvordan den skal benyttes under evalueringen. Ukritisk bruk av denne avkryssingslisten er et utstrakt problem både for oppdragsgivere og leverandører. De ulike avkryssingsalternativene er svært generelt utformet, og det anbefales derfor at den ønskede dokumentasjonen beskrives mer presist. Husk på at manglende eller uriktig dokumentasjon kan resultere i avvisning av leverandørene!

Hvis oppdragsgiveren ikke ønsker å bruke listen, eller har behov for å sette andre krav enn de som finnes i listen, bør han oppgi dokumentasjonskravene i boksene som vist ovenfor (figur 2). For at leverandørene lett skal kunne forstå forskjellen mellom kvalifikasjonskrav og dokumentasjonskrav, bør oppdragsgiverne legge vekt på å gjøre denne forskjellen tydelig i de nevnte boksene.

NB!

Vi gjør oppmerksom på at kunngjøringskjemaene, del III 2) KVALIFIKASJONSKRAV, med tilhørende avkryssing for nødvendige DOKUMENTASJONSKRAV, vil bli endret i 1. halvår 2004.

De nye skjemaene vil, i tillegg til obligatoriske krav, ha bokser (felter) for utfylling av egendefinerte kvalifikasjonskrav for:

- a) Leverandørens organisatoriske og juridiske stilling, ref. pkt. III 2.1.1
- b) Leverandørens økonomiske og finansielle kapasitet, ref. pkt. III 2.1.2
- c) Leverandørens tekniske og faglige kvalifikasjoner, ref. pkt. III 2.1.3

Under de respektive kvalifikasjonskravene vil det bli angitt valgfrie felter. Her skal man krysse av for hvilket dokumentasjonskrav som fremsettes for de enkelte oppstilte kvalifikasjonskravene. Er ikke de nevnte kravene under «Dokumenteres med» tilstrekkelige i forhold til anskaffelsens omfang og ytelse, benyttes avkryssingsfeltene under «Hvis nødvendig med flere dokumentasjons-krav....»

3.3.3 Kvalifikasjonskrav i konkurransegrunnlaget

– særlig for åpne anbudskonkurranser

Ved åpne anbudskonkurranser er det konkurransegrunnlaget som må inneholde opplysninger om kvalifikasjonskravene. Det er da viktig at oppdragsgiveren, når han utarbeider konkurransegrunnlaget, er klar over hva som er skrevet i kunngjøringen og eventuelle avisannonser. Han må nemlig ikke stille krav som er i strid med opplysninger som er gitt i disse. For leverandørene virker det forvirrende å forholde seg til flere sett av dokumenter med til dels avvikende innhold. Dette kan oppdragsgiveren forsikre seg mot ved å ta inn i konkurransegrunnlaget en ren henvisning til de punktene i kunngjøringsskjemaet der kvalifikasjonskravene står. En annen måte å gjøre dette på er at oppdragsgiveren gjentar ordrett alle kravene fra kunngjøringen. Den siste måten anbefales ettersom det vil være enklere for leverandørene når de bare har konkurransegrunnlaget å forholde seg til.

3.4 Eksempler

3.4.1 Utforming av kvalifikasjons- og dokumentasjonskrav – prinsipper

Eksemplene viser en metode som kan brukes til å utforme kvalifikasjons- og dokumentasjonskrav i kunngjøringsskjemaet. Samme metodikk anbefales også ved utforming av kravene i konkurransegrunnlaget.

3.4.2 Eksempel – utforming av kvalifikasjons- og dokumentasjonskrav

Eksemplene viser et forslag til utforming av kvalifikasjons- og dokumentasjonskrav. Innholdet i eksemplene er noe tilfeldig, og må ikke brukes ukritisk.

NB! Eksemplene er basert på dagens kunngjøringsskjemaer. Nytt kunngjøringsskjema som kommer 1. halvår 2004, kommer til å se annerledes ut, og dermed kreve en annen utforming.

NB: Nye kunngjøringsskjemaer 1. kvartal 2004

Må stå det samme overalt

Eksempler

Eksempel 1

Juridisk stilling – dokumentasjon som kreves

Krav 1: Det kreves at leverandøren er et lovlig etablert foretak.

Som bevis skal det legges fram:

- firmaattest
-

Eksempel 2

Økonomisk og finansiell kapasitet – dokumentasjon som kreves

Krav 2: Det kreves meget god soliditet.

Som bevis skal det legges fram:

- foretakets siste årsberetning og nyere opplysninger som har betydning for foretakets regnskapstall. Med årsberetning menes den som for norske foretak sendes til Brønnøysundregisteret
 - erklæring om foretakets omsetning de siste årene av betydning for denne kontrakten
-

Eksempel 3

Teknisk og faglig kvalifikasjon – dokumentasjon som kreves

Krav 3: Det kreves betydelig erfaring fra tilsvarende oppdrag.

Som bevis skal det legges fram:

- foretakets viktigste leveranser de siste 3, alternativt 5, årene, inkludert deres verdi, tidspunkt og mottaker (vare/tjeneste 3 år – B/A 5 år)

Krav 4: Det kreves meget god gjennomføringsevne.

Som bevis skal det legges fram:

- oversikt over firmaets totale bemanning
- beskrivelse av utstyr, maskinpark eller annet tilgjengelig utstyr av betydning for utførelsen av denne kontrakten

Krav 5: Det er et krav at leverandøren har et godt og velfungerende kvalitetssikringssystem.

Som bevis skal det legges fram:

- kopi av sertifikat utstedt av offentlig kvalitetskontrollinstitusjon
 - redegjørelse for foretakets kvalitetssikrings- /styringssystem
-

Hva slags krav bør stilles til leverandørene?

Innledning

I EØS-avtalen og lov om offentlig anskaffelse er det flere grunnleggende prinsipper som gjelder for alle offentlige anskaffelser. Eksempler på slike er ikke-diskriminering, likebehandling, transparens (åpenhet, forutsigbarhet og etterprøvable), gjensidig anerkjennelse og proporsjonalitet. Prinsippene gjelder også ved for eksempel tildeling av tjenestekonsepsjoner.

Når en oppdragsgiver gjennomfører en anskaffelsessak, skal de kravene han kan og skal stille til leverandøren (kvalifikasjonskravene), være både nødvendige og hensiktsmessige i forhold til de fastsatte mål for anskaffelsen. Kvalifikasjonskravene retter seg bare mot sider ved leverandøren selv – hans tekniske, økonomiske og finansielle kapasitet. De har ikke noe med den varen eller tjenesten han tilbyr

En oppdragsgiver står i utgangspunktet relativt fritt når det gjelder å stille krav til leverandørene. Han må imidlertid holde seg innenfor rammene av lov om offentlige anskaffelser. Kravene må stå i forhold til den ytelse som leveres (proporsjonalitetsprinsippet)¹⁵. Dette betyr at oppdragsgiveren ikke kan stille helt urimelige krav til leverandører. Kvalifikasjonskravene må ha en naturlig sammenheng med og stå i et rimelig forhold til hva kontrakten egentlig dreier seg om (kontraktens gjenstand). I første rekke gjelder dette prinsippet gjerne der kravene er stilt for høyt, men antageligvis gjelder det også der kravene er for satt for lavt (kravene er utilstrekkelige for å oppnå de fastsatte mål for anskaffelsen).

Bakgrunnen for at det må være proporsjonalitet i kvalifikasjonskravene er primært for å få oppdragsgiveren til å gjennomføre anskaffelsene på en forretningsmessig måte. På den måten sikres en effektiv ressursbruk. Dersom kvalifikasjonskravene er helt ute av proporsjoner, kan konkurransen ved den aktuelle anskaffelsen bli redusert.

Fornuftige krav til leverandøren

¹⁵ Kravet til proporsjonalitet mellom anskaffelsens målsetninger og oppdragsgivers bruk av kvalifikasjonskrav er regulert i forskrift om offentlige anskaffelser av 15. juni 2001 nr. 616, rev. 28. juni 2002 i hhv. §§ 5-5 og 12-5 Kvalifikasjonskrav.

4.1 Nærmere om proporsjonalitetskravet¹⁶

4.1.1 Innholdet

Kvalifikasjons- og utvelgelseskravene bør ikke settes så høyt at markedet, eller store deler av markedet, ikke kan delta i konkurransen. Kravene som stilles må dessuten være relevante i forhold til den konkrete anskaffelsen, og være basert på objektive kriterier.

Kvalifikasjonskravene som skal benyttes i en konkret anskaffelse, må ha naturlig sammenheng med og stå i rimelig forhold til det kontrakten gjelder (kontraktens gjenstand). Hvilke og hvor strenge krav som settes til leverandørens evne til å følge opp kontrakten, fastsettes etter en konkret vurdering av den enkelte anskaffelsen. Det er spesielt hvilket risikonivå som er knyttet til anskaffelsen, som skal vurderes. Kravene som settes til leverandørene, har som formål å bringe risikoen ned til et rimelig og akseptabelt nivå for oppdragsgiver.

Risiko på et rimelig nivå

En hjelp til å bestemme risikonivået er å gjennomføre en risikoanalyse av anskaffelsen. Analysen kan gi oppdragsgiveren en pekepinn på hva som kan være de rette («riktig nivå på») kvalifikasjonskriteriene.

4.1.2 Kort beskrivelse av vurderingsprosessen

Oppdragsgiveren bør gjennomføre risikoanalysen av anskaffelsen på et tidlig stadium i prosessen. En risikoanalyse tar utgangspunkt i oppdragsgiverens oppfatning av hvor stor risiko som er knyttet til leverandøren i forbindelsen med oppdraget.

Risikoanalyse

For å redusere risikoelementene stiller oppdragsgiveren krav til leverandørenes tekniske og finansielle/økonomiske kapasitet. Disse kvalifikasjonskravene tas inn i konkurransegrunnlaget. I tillegg til selve kravene skal det der gis opplysninger om hvordan leverandørene skal sannsynliggjøre/dokumentere at de oppfyller de fastsatte kravene (se dokumentasjonskravet)

Ved alle anskaffelser over direkteanskaffelsesverdien¹⁷ skal det kreves skatteattest (-er) og HMS- egenerklæring ved tildeling av tjeneste- og bygge- og anleggskontrakter¹⁸ (Øvrige krav, se¹⁹)

Glem ikke skatteattestene!

¹⁶Regelen om oppdragsgivers plikt til å fastsette proporsjonale kvalifikasjonskrav følger av forskriftens §§ 5-5 (2) og 12-5 (2). (§ 5-5. Kvalifikasjonskrav (2) Kravene skal sikre at leverandørene er egnet til å kunne oppfylle kontraktsforpliktelsene og skal stå i forhold til den ytelse som skal leveres).

¹⁷ direkteanskaffelsesverdien, § 11-2

¹⁸ jfr. §§ 5-15, 5-16, 12-9, 12-10.

¹⁹ Krav som dokumenteres iht. §§ 5-10 – 5-16 og 12-5 – 12-10 til de kvalifikasjonskrav som utledes av risikoanalysen.

Før leverandører velges ut til videre konkurranse eller før kontrakt tildeles, gjennomfører oppdragsgiveren en analyse av den enkelte leverandøren. Den foregår med utgangspunkt i kvalifikasjons- og dokumentasjonskravene. Leverandøranalyser gjøres for å kartlegge en leverandørs antatte evne til å levere. Det er leverandørens tekniske, finansielle og økonomiske kapasitet som skal vurderes. Hensikten er å redusere anskaffelsens risiko.

Eksempel på bruk av risikoanalyse med fokus på leverandørens kvalitets-systemer fins i pkt. 4.3 og finansielle/økonomisk kapasitet i pkt. 4.4. Det kan også være andre forhold ved leverandørers evne til å gjennomføre en leveranse som det er verd å vurdere.

4.1.3 Tidspunktet for risikovurderingen

Risikovurderingen bør gjøres før eller når oppdragsgiveren utarbeider kunngjøringen av konkurransen. Den kan også foretas når konkurransegrunnlaget lages (evt. i eget kvalifikasjonsgrunnlag).

Kravene som skal sikre leverandørens evne til gjennomføring av kontrakten, skal brukes når leverandører skal kvalifiseres for videre deltakelse i konkurransen.

4.2 Vurdering av anskaffelsens risiko

4.2.1 Generelt

Behovet for å gjennomføre risikoanalyser henger sammen med hvor stor risikoen ved anskaffelsen er. Flere forhold teller med i vurderingen av risikoen:

- konsekvensen for oppdragsgiveren om leveransen uteblir eller er mangelfull (konsekvens)
- sannsynligheten for at en leveranse vil bli forsinket, mangelfull, osv. (sannsynlighet)

«Konsekvens» og «sannsynlighet» kan vi dele inn i tre nivåer: liten, middels og stor. Et verktøy for å fastsette disse er gitt i figur 4.1. Kombinasjonen av «sannsynlighet og «konsekvens» gir her fire forskjellige risikonivåer: neglisjerbar, moderat, betydelig og kritisk. Eksempler på krav som kan settes avhengig av risikonivå, er gitt under henholdsvis risikoanalyse «eksempel – kvalitetssikring» (pkt. 4.3 under), og under punktet om risikoanalyse «eksempel - finansielle/økonomisk kapasitet» (pkt. 4.4 under).

Leverandør-
analyse

Risikovurdering før
kunngjøring og
konkurranse-
grunnlag

Stor eller liten
risiko?

SANNSYNLIGHET	NIVÅ AV RISIKO			
	Stor	Betydelig	Kritisk	Kritisk
	Middels	Moderat	Betydelig	Kritisk
	Liten	Neglisjerbar	Moderat	Betydelig
		Liten	Middels	Stor
	KONSEKVENNS			

Figur 4.1

Kommentar: Modellen er laget for leverandøranalyser. Den har likhets-trekk med metode for håndtering av usikkerhet, men må ikke forveksles med den.

4.2.2 Fastsettelse av «sannsynlighet» og «konsekvens»

Normalt kan omfanget av «konsekvens» fastslås på forhånd. Flere av faktorene knyttet til «sannsynlighet» vil først kunne avdekkes ved gjennomføring av en leverandøranalyse.

«Sannsynlighet»

Ved vurdering av «sannsynlighet» kan modellen i figur 4.2 legges til grunn:

	Liten	Middels	Stor
Grad av utvikling av produktet *	Serieproduksjon	Tilpassing/modifisering av tidligere produserte produkter	Utvikling
Egenkapitalens (EK) størrelse i forhold til kontraktsverdi. **		10 % < EK < 50 % av kontraktsverdi	EK < 10 % av kontraktsverdi
Kontraktens varighet **		> 3 år	
Erfaring med leveranser til oppdragsgiver eller andre oppdragsgivere		Ingen erfaring	
Leverandørens avhengighet av få produkter/kunder **		Største kunde eller ett produkt står alene for mer enn 50 % av omsetningen.	
* Både kvalitet og finansiell analyse ** Bare finansiell analyse			

Figur 4.2

«Konsekvens»

Ved vurdering av «konsekvens» bør blant annet følgende faktorer vurderes:

- Hvilken betydning har det for oppdragsgiverens evne til å utføre sine primæroppgaver at leveransen uteblir eller er mangelfull?
- Hvilken betydning har det for oppdragsgiverens evne til å utføre sine øvrige oppgaver at leveransen uteblir eller er mangelfull?
- Hvilke økonomiske tap vil oppdragsgiveren kunne påføres om leveransen uteblir eller er mangelfull? Ved vurdering av økonomisk konsekvens skal alle leveranser med verdi over 500 mill. klassifiseres som stor, og alle fra 75 til 500 mill. som middels.
- Andre faktorer som tap av troverdighet/anseelse, eventuelle politiske sider osv.
- Ved vurdering av konsekvens er det tilstrekkelig at en av faktorene er aktuell. Er flere faktorer aktuelle, skal den faktoren som gir den største konsekvensen, legges til grunn.

4.3 Risikoanalyse – tekniske kvalifikasjoner

4.3.1 Hensikt

Hensikten med en risikovurdering av leverandørene er å vurdere deres evne til å levere et spesifisert produkt i samsvar med kravene i kontrakten. Det skal vurderes om leverandørene har etablert eller vil være i stand til å etablere og vedlikeholde et kvalitetssystem. Leverandøranalysen skal identifisere sterke og svake sider ved kvalitetssystemet.

4.3.2 Nivå på kvalifikasjonskrav

Det er utfallet av risikovurderingen som avgjør hvor omfattende en analyse av leverandørene bør være. Følgende modell (figur 4.3) kan brukes.

Har leverandøren kvalitetssystem?

Risikonivå:	Nivå på kvalifikasjonskrav
Neglisjerbar	Ikke krav til kvalitetssikring. Bare skatteattest og evt. HMS-egenerklæring kreves.
Moderat	Kvalifikasjonskrav ikke nødvendig utover skatteattest og evt. HMS-egenerklæring, men oppdragsgiver kan sette enkle kvalifikasjonskrav. Oppdragsgiver gjennomfører analysen.
Betydelig	Kvalifikasjonskrav stilles. Analysen gjennomføres av oppdragsgiver eller ekstern kvalitetssikring.
Kritisk	Mer omfattende kvalifikasjonskrav stilles, og leverandøranalyse gjennomføres av oppdragsgiver eller ekstern kvalitetssikring.

Figur 4.3

Anskaffelser
med lav risiko

Anskaffelser
med høy risiko

4.3.3 Kvalifikasjonskrav ved gjennomføring av anskaffelser med moderat risiko

Ved anskaffelser der risikoen er moderat, kan kvalifikasjonskravene for eksempel rettes mot leverandørens foreløpige kvalitetsplan, sertifikater, og tidligere analyser av den samme leverandøren - dersom slike foreligger. Kvalifikasjonskrav og dokumentasjonskrav utarbeides deretter og tas inn i kunngjøringen eller konkurransegrunnlaget (evt. kvalifikasjonsgrunnlaget).

4.3.4 Kvalifikasjonskrav ved gjennomføring av anskaffelser med betydelig eller kritisk risiko

Ved anskaffelser der risikoen er betydelig eller kritisk, kan kvalifikasjonskravene for eksempel rettes mot følgende kvalitetssikringsforhold hos leverandørene:

- a) Ledelsens ansvar
- b) Kvalitetssystemets dokumentasjon
- c) Kontraktsgjennomgang
- d) Styring og utvikling av konstruksjon
- e) Dokument og datastyring
- f) Innkjøp
- g) Kontroll med produkter levert av kunden
- h) Produktidentifikasjon og sporbarhet
- i) Prosesstyring
- j) Kontroll og prøving
- k) Styring med kontroll-, måle- og prøvingsutstyr
- l) Kontroll- og prøvingsstatus
- m) Avviksbehandling
- n) Korrigerende og forebyggende tiltak
- o) Håndtering, lagring, pakking, beskyttelse og levering
- p) Registrering
- q) Interne kvalitetsrevisjoner
- r) Opplæring
- s) Ettersyn
- t) Statistiske teknikker
- u) Konfigurasjonsstyring
- v) Kvalitetssikring av programvare
- w) Elementer med utgangspunkt i krav til produktet

Tilhørende kvalifikasjonskrav og dokumentasjonskrav må utarbeides og tas inn i kunngjøringen eller konkurransegrunnlaget (evt. kvalifikasjonsgrunnlaget).

4.4 Risikoanalyse – finansiell/økonomisk kapasitet

4.4.1 Generelt

Finansiell/økonomisk risikoanalyse gjøres for å vurdere hvilke krav som skal settes til leverandøren for at han skal kunne oppfylle sine forpliktelser overfor oppdragsgiveren. I tillegg til leverandørens generelle finansielle styrke skal det også tas hensyn til de spesielle risikoelementer som er knyttet til kontrakten. En leverandør kan vise seg å ha tilfredsstillende finansiell styrke for én kontrakt, men samtidig bli underkjent for andre kontrakter der risikoen er større.

Vurdering av leverandørens finansielle muskler

4.4.2 Omfanget av analysen

Resultatet av risikovurderingen avgjør nivået på kvalifikasjonskravene og omfanget av leverandøranalysen. Følgende modell (figur 4.4) kan legges til grunn.

Risikonivå:	Nivå på kvalifikasjonskrav
Neglisjerbar	Ikke spesielle kvalifikasjonskrav - bare skatteattest og evt. HMS-egenerklæring kreves.
Moderat	Enkle krav stilles og leverandøranalysen gjennomføres av oppdragsgiveren.
Betydelig	Detaljerte krav stilles. Dersom anskaffelsesmyndigheten har nødvendig kompetanse og kapasitet, kan oppdragsgiveren gjennomføre analysen selv. Dersom kapasitet og kompetanse ikke er til stede, bør analysen gjennomføres av intern eller ekstern ekspertise.
Kritisk	Mer omfattende kvalifikasjonskrav stilles, og leverandøranalysen gjennomføres av intern eller ekstern ekspertise.

Figur 4.4

4.4.3 Kvalifikasjonskrav ved gjennomføring av anskaffelser med moderat risiko

Ved anskaffelser der risikoen er moderat, kan kvalifikasjonskravene for eksempel omfatte følgende finansielle/økonomiske forhold hos leverandøren:

- Regnskap - enkle nøkkeltallsberegninger
- Kredittverdighet - innhenting av kredittopplysninger fra kredittopplysningsselskap

Finansielle muskler når det er anskaffelse med lav risiko

Eksempel:

Kredittvurdering fra en kredittvurderingsinstitusjon, ikke eldre enn 6 måneder. Leverandører med dårligere **rating enn A** eller tilsvarende (**kredittverdige**) vil ikke bli tildelt kontrakt.

...et minimum med krav ved de helt enkle anskaffelsene

- c) Tidligere gjennomførte analyser - gjennomgang av tidligere utførte analyser som fortsatt er aktuelle. Analysene skal ikke være mer enn 18 mnd, og skal i raskt skiftende bransjer ikke være mer enn 12 mnd.

Avhengig av situasjonen kan det i tillegg utføres regnskapsanalyse (trendanalyse) for de tre siste årene.

Ved enkle anskaffelser kan det etter alt å dømme være tilstrekkelig å stille et minimum med krav, for eksempel bare foreta eller innhente en kredittvurdering. Det gjelder

- der leveransen består av standard hyllevarer eller enkle tjenester
- der konkurransen er god og levering skjer over en begrenset periode
- leveransene skjer til for eksempel oppdragsgivers backoffice-funksjoner

Kvalifikasjonskrav og dokumentasjonskrav utarbeides og tas inn i kunngjøring eller konkurransegrunnlaget.

4.4.4 Kvalifikasjonskrav ved gjennomføring av anskaffelser med betydelig eller kritisk risiko

Ved anskaffelser der risikoen er betydelig eller kritisk, kan kvalifikasjonskravene for eksempel rettes mot følgende finansielle/økonomiske forhold knyttet til leverandørene:

- a) Regnskap - trendanalyse siste 3 år (regnskapsanalyse)
- b) Regnskap - analyse av delårsregnskaper
- c) Konsern regnskap – analyse av konsernets økonomiske situasjon dersom selskapet er en del av et større konsern.

Følgende kan det også være aktuelt å utføre:

- d) Vurdering av regnskapsprinsipper og økonomistyringssystemene
- e) Budsjettanalyser
- f) Kapitalbehovsanalyse
- g) Vurdering av prognoser/langtidsplaner
- h) Vurdering av ordresreserve
- i) Vurdering av markedssituasjonen
- j) Vurdering av kundegrunnlag
- k) Vurdering av produktporteføljen
- l) Vurdering av organisasjon og ledelse
- m) Vurdering av konsernstrukturen
- n) Finansiell/økonomiske referanser – referansesjekk (bank, revisor, kunder etc.)

Kvalifikasjonskrav og dokumentasjonskrav utarbeides deretter og tas inn i kunngjøring eller konkurransegrunnlaget.

Finansielle muskler når risikoen ved anskaffelsen er høy

Plikten til å begrunne vedtak *(begrunningsplikten)* og anskaffelsesprotokoll

Innledning

Det er nær sammenheng mellom utviklingen i næringslivet og ulike krav til prosessen ved offentlige anskaffelser. Spesielt gjelder det begrunnelsesplikten (oppdragsgiverens plikt til å begrunne sine vedtak i en anskaffelsesprosess).

Formålet med begrunnelsesplikten er å ivareta de grunnleggende prinsippene: kravet til åpenhet, gjennomsiktighet og etterprøvbarehet. Begrunnelsen skal bidra til at de leverandørene som ikke har fått kontrakt, føler seg trygge på at oppdragsgiveren har opptrådt korrekt i forhold til regelverket og de prosedyrer (og valgmuligheter) de selv har sagt de vil følge.

Begrunnelsen må ta utgangspunkt i at oppgitte tildelingskriterier ikke er oppfylt eller på en eller annen måte fører til at en annen leverandør/et annet tilbud blir valgt.

På bakgrunn av begrunnelsen kan leverandøren vurdere om det er grunnlag for å klage på oppdragsgivers avgjørelse. I tillegg kan leverandøren be om en ytterligere begrunnelse på hvorfor han ikke fikk delta i konkurransen eller hvorfor hans tilbud ikke ble valgt.

Oppdragsgiveren har plikt til å behandle klagen for å hindre at kontrakten inngås på feilaktig grunnlag.

Innholdet i begrunnelsesplikten varierer avhengig av når i anskaffelsesprosessen den benyttes. Dersom oppdragsgiveren har vurdert leverandørens tilbud, og kontrakt vil bli tildelt, skal begrunnelsen gi leverandøren tilstrekkelig informasjon om det valgte tilbudet. Det dreier seg om tilbudets egenskaper og fordeler sammenliknet med de øvrige innleverte tilbudet. Hensikten er at alle skal forstå hvorfor det vinnende tilbud blir tildelt kontrakten.

Begrunningsplikten må også kunne sees på som det offentlige bidrag til å opprettholde og stimulere til konkurranse og leverandørutvikling.

Eksempler på begrunnelser *(se pkt. 5.7, side 59–62)*

Omtale av krav til protokollføring (anskaffelsesprotokoll)
(se pkt. 5.4.5, se side 57) og eksempler på slike protokoller *(se side 63–68)*

Kikke
oppdragsgiver
i kortene

5.1 Bakgrunn for reglene om oppdragsgivers begrunnelsesplikt

- Oppdragsgiver har plikt til å informere og forklare seg når han:
- avviser tilbud
 - forkaster
 - avlyser konkurranse
 - tildeler kontrakt

Begrunnelsesplikten²⁰ gjelder både ved *avvising* av tilbud²¹, *avlysing* av konkurranse og totalforkastelse²² og ved *tildeling* av kontrakt²³.

Begrunnelse/tilbakemelding til leverandør er en viktig del av oppdragsgiverens bidrag til å opprettholde og stimulere til konkurranse og leverandørutvikling. Begrunnelsen skal være med på å få leverandørene til å føle seg trygge for at prosessen har foregått etter regelverket og de reglene som er satt opp for den konkrete konkurransen. Samtidig er oppdragsgiverens begrunnelsesplikt avgjørende for om leverandøren kan vurdere om en eventuell avvising, avlysing eller tildeling av kontrakt er korrekt.

Begrunnelsen skal også gi leverandør et korrekt grunnlag for å identifisere sitt forbedringspotensial.

5.2 Innholdet i begrunnelsesplikten

5.2.1 Innledning

Begrunnelsesplikten kan deles i to: den uoppfordrede²⁴ og den anmodete²⁵. Den første skal følge som en naturlig del av et brev om avvising, forkastelse eller tildeling av kontrakt. Den andre begrunnelsen skal gis når leverandøren ber om det, innen 15 dager etter at anmodningen er mottatt. Den sistnevnte skal generelt være mer konkret og utfyllende når det gjelder valget som er gjort. Hensikten er at leverandørene skal bli i stand til å vurdere oppdragsgiverens beslutning opp mot de kravene som er stilt for konkurransen.

Bestemmelsene om begrunnelsesplikt må sees i lys av at det skal gå en viss tid fra oppdragsgivere beslutter hvem som skal få kontrakt til kontrakten

²⁰ Oppdragsgivers begrunnelsesplikt er regulert i forskrift om offentlige anskaffelser av 15. juni 2001 nr. 616, rev. 28. juni 2002 § 3-8 (oppdragsgivers opplysningsplikt og §§ 10-3(2) og 17-3(2) (meddelelse om hvem som skal tildeles kontrakt).

Videre inneholder § 3-3 (taushetsplikt) og § 3-8(5) (ikke offentliggjøring) begrensninger i oppdragsgivers opplysningsplikt.

²¹ Avvising av tilbud er hjemlet i flere regler. Disse forholdene er regulert i §§ 8-10 og § 15-10 (forhold ved tilbudet), §§ 8-11 og 15-11 (unormalt lavt tilbud), §§ 8-12 og 15-12 (forhold ved leverandør). Fremgangsmåten ved avvising er regulert i §§ 8-13 og 15-13.

²² Avlysing av konkurranse og totalforkastelse er hjemlet i §§ 10-1 og 17-1.

²³ Meddelelse om hvem som skal tildeles kontrakt er hjemlet i §§ 10-3 og 17-3.

²⁴ § 3-8, 1. og 3. ledd

²⁵ § 3-8, 4. ledd

tildeles (karenstid). For at leverandøren skal få en reell mulighet til å påvirke beslutningen, må den uoppfordrede begrunnelsen gi leverandøren nok informasjon til at han kan vurdere om oppdragsgiverens valg av tilbud har vært saklig og forsvarlig.

Dersom leverandøren må vente på den anmodete begrunnelsen (15 dager etter at anmodning er mottatt), vil kontrakt i mange tilfeller allerede være inngått. Da vil regelen miste en del av sin berettigelse.

5.2.2 Innholdet i begrunnelsesplikten^{20, 23}

Bakgrunnen for begrunnelsesplikten er todelt. For det første skal begrunnelsesplikten bidra til at leverandører skal kunne forbedre sin konkurransevne. For det andre skal begrunnelsesplikten bidra til at leverandøren skal kunne vurdere om en riktig tildeling har funnet sted.

Begrunnelsen som gis ved avvisning og tildeling av kontrakt, skal være korrekt og dekkende for de vesentligste grunner for oppdragsgiverens valg. Dersom det gis feil begrunnelse, er ikke begrunnelsesplikten oppfylt. En feil begrunnelse vil kunne ha betydning som bevis ved en senere vurdering av om oppdragsgiveren har hatt et tilstrekkelig grunnlag, for eksempel avvisning av et tilbud på grunn av manglende overensstemmelse med forskriften.

5.2.3. Taushetsbelagte opplysninger

Forskriften gir muligheter for at oppdragsgiveren i visse tilfeller kan begrense de opplysninger som gis til en leverandør²⁶.

Det er viktig å understreke at disse reglene ikke gir grunn til at oppdragsgiveren i det hele tatt kan unnlate å begrunne sin beslutning om forkastelse eller tildeling av kontrakt på grunnlag av et annet tilbud.

Det er bare helt bestemte opplysninger som oppdragsgiveren kan la være å gi videre, dersom det er en god nok grunn for det. Å la være å gi opplysninger betyr en innskrenkning av hovedregelen om at en leverandør har rett til en begrunnelse for et avslag.

Ikke hva slags begrunnelse som helst...

Hjelp til selvhjelp ... og til kontroll

... men noe skal ikke røpes til andre...

²⁶ Forskriftens §§ 3-8, 5. ledd (hvilke opplysninger oppdragsgiver kan unnta), § 3-3 (taushetsplikt), om hvilke opplysninger oppdragsgiver må unnta.

Oppdragsgiveren har rett til å la være å gi opplysninger som vil skade «bestemte offentlige eller private virksomheters legitime forretningsmessige interesser» eller «være til skade for lik konkurranse mellom foretak». Og det er forbudt å røpe opplysninger om «tekniske innretninger og fremgangsmåter eller driftshemmeligheter som det vil være av konkurransemessig betydning å hemmeligholde av hensyn til den opplysningen angår»²⁷.

Hensikten med regelen om at oppdragsgiveren kan unnta visse opplysninger, er at leverandørene må kunne stole på at opplysninger som angår deres virksomhet eller produkt, ikke gjøres kjent, hvis dette kan føre til at andre leverandører får et konkurransefortrinn.

Avveiningene mellom hensynet til leverandøren av det valgte tilbudet og de andre leverandørene er vanskelige og må vurderes konkret for hver sak. Vi kan likevel forsøke å gi et *eksempel*:

Pris kan være et sentralt tildelingskriterium og en egenskap ved tilbudet som det er viktig for leverandørene å få kjennskap til. Oppdragsgiveren må derfor opplyse om *totalprisen* på tilbudet.

Opplysninger om timeantall, timepriser, estimater og lignende, vil derimot lettere kunne oppfattes som forretningshemmelighet/interesser. Oppdragsgiveren plikter i utgangspunktet å hemmeligholde disse opplysningene, men det må foretas en vurdering av slike forhold i den konkrete sak.

5.3 Hva skal begrunnelsen inneholde?

5.3.1 Avvising

Avvising kan ha flere grunner²¹. Oppdragsgiveren skal så snart som mulig etter at beslutning om avvising er tatt, sende en kort individuell begrunnelse til leverandør om hvorfor hans tilbud er avvist (mangelfullt, levert for sent etc.) eller hvorfor leverandøren selv er avvist (ikke funnet kvalifisert, f.eks pga at dokumentasjon som er etterspurt i konkurransegrunnlaget, ikke er vedlagt). Begrunnelsen må inneholde hjemmel for avvisingen.

5.3.2 Avlysing av konkurranse og totalforkastelse²²

I regelverket²⁸ er oppdragsgiveren pålagt å gi en kort begrunnelse når konkurransen er avlyst og alle leverandører og bud er forkastet. Leverandørene skal få en felles og samtidig tilbakemelding på hvorfor prosessen er stoppet opp. Oppdragsgiver må angi hjemmelen for avlysingen samt årsaken. Årsa-

²⁷ jf. forskriften § 3-3.

²⁸ Forskriftens § 3-8, 2.ledd

Ikke nok å sende en standardbegrunnelse

kene til avlysning eller totalforkastelse kan være svært forskjellige, for eksempel at innkomne tilbud er ukorrekte eller uakseptable, budsjettmessige skranker, uakseptable forhold i tilbudene, mislykket konkurranse etc.

Noen ganger avlyses hele konkurransen og alt forkastes

5.4 Melding om hvem som skal tildeles kontrakt²⁹

Oppdragsgiveren er pålagt å gi samtlige deltagere i konkurransen melding om hvilken leverandør som er innstilt til å få tildelt kontrakt – sammen med en begrunnelse. Meldingen skal gis i rimelig tid forut for selve undertegningen av kontrakten skjer.

Hvem skal få kontrakten?
Alle skal varsles i god tid før undertegningen.

5.4.1 Bakgrunn for regelen

Formålet med reglene er dels å bidra til åpenhet om valget av leverandør, slik at deltagerne i konkurransen kan vurdere om reglene for konkurransen er fulgt.

Dermed får de en reell mulighet til eventuelt å klage til oppdragsgiveren, slik at han kan gjennomgå sin vurdering på ny – og om mulig å omgjøre en uriktig tildeling av kontrakt. I noen tilfeller kan det også vise seg å være grunnlag for å ta rettslige tiltak mot tildelingen. Det kan enten være å gå til domstolen eller klage til Klagenemnda for offentlige anskaffelser (KOFA). Oppdragsgiveren kan også av eget initiativ annullere beslutningen og foreta en ny evaluering dersom han mener at det er foretatt feilvurderinger.

Åpenhet for at alle som er med i en konkurranse, skal få vite hvordan det gikk – og eventuelt klage i tide!

Gjennom begrunnelsen for tildeling av kontrakten får også leverandørene nyttig informasjon, som gjør at de kan forbedre seg til neste konkurranse (leverandørutvikling).

En leverandør som ikke har nådd opp i en konkurranse, kan etter norsk rett ikke få kjent en tildeling av kontrakt ugyldig *etter* at kontrakten er inngått³⁰. Etter kontraktsinngåelse må leverandøren prøve saken for det ordnære domstolsapparat og kreve erstatning, dersom han mener oppdragsgiver har handlet i strid med reglene. Det er tidspunktet for *undertegning av det endelige kontraktsdokumentet* av begge parter som avgjør når bindende kontrakt er inngått³¹. Dette avviker fra alminnelig norsk avtalerett.

Tidspunktet for når en kontrakt ansees inngått, har tradisjonelt vært det tidspunktet da vinneren av en konkurranse får muntlig eller skriftlig beskjed. Dette har sammenheng med at en melding til en deltager om at han vil bli tildelt kontrakten, enten den er skriftlig eller muntlig, har vært opp-

²⁹ Reglene i § 3-8, 3. ledd og §§ 10-3 og 17-3

³⁰ jf. lov av 26. juni 1999 nr. 69 om offentlige anskaffelser §§ 7 og 8

³¹ jf. §§ 10-3 og 17-3.

fattet som et bindende tilsagn. I praksis vil det da imidlertid være vanskelig for de øvrige leverandørene å klage på kontraktstildelingen for å få omgjort beslutningen, idet kontrakten som den store hovedregelen, er inngått før de selv får kunnskap om kontraktstildelingen.

5.4.2 Melding til leverandørene

Det er plikt for oppdragsgiveren til å varsle leverandørene forut for selve kontraktstildelingen om hvilken leverandør han akter å inngå kontrakt med³². Også datoen for kontraktsinngåelsen skal varsles.

Regelen betyr at alle leverandørene må få beskjed i rimelig tid om utfallet av konkurransen *før* kontraktsinngåelsen. Hva som menes med rimelig tid, er ikke endelig fastsatt. Flere norske oppdragsgivere har satt tidspunktet til 10–15 dager. Ved vurderingen av hva som er tilstrekkelig tid, bør flere forhold vurderes: Kontraktens karakter, oppdragsgivers interesse av å kunne inngå kontrakt innen rimelig tid, og at leverandøren må få nok tid til å få forberedt seg og prøve sin sak.

Navnet på den som har vunnet, skal varsles i god tid

5.4.3 Krav til meldingen om tildeling av kontrakt

1. *Alle* leverandørene skal varsles *samtidig*
2. Leverandørene skal varsles *skriftlig*
3. Meldingen skal inneholde en begrunnelse for valget
4. Leverandørene skal få en *frist* for å klage og få beskjed om datoen for kontraktsinngåelse
5. Det skal gå *rimelig tid* mellom meldingen og selve kontraktsundertegningen

Viktige krav å ta hensyn til ved beskjed om hvem som får kontrakten.

5.4.4 Begrunnelseens innhold

Begrunnelsen må knyttes til de kriteriene for valg av tilbud som oppdragsgiveren har gjort kjent i konkurransegrunnlaget³³. Begrunnelsen må dessuten være såpass konkret og fyllestgjørende at leverandørene virkelig får kunnskap om hvordan oppdragsgiver har vurdert det vinnende tilbudet. Det gjelder tilbudets egenskaper og fordeler sammenliknet med de øvrige tilbud. Begrunnelsen må vise tydelig på hvilke områder og ut fra hvilke tildelingskriterier det vinnende tilbudet var bedre enn tapernes.

Når kriteriet «økonomisk mest fordelaktige» er benyttet, bør begrunnelsen redegjøre for prisforhold og øvrige momenter som er blitt tillagt vekt i helhetsvurderingen. Taushetsbelagte opplysninger må imidlertid ikke benyttes i begrunnelsen, da oppdragsgiveren har plikt til å holde disse hemmelig.

Slik skal en god og korrekt begrunnelse være...

³² §§ 10-3 og 17-3,

³³ jf. § 10-2 (del II i forskriften) og § 17-2 (del III i forskriften)

5.4.5 Anskaffelsesprotokollens betydning for begrunnelsesplikten (se også side 63–68)

Anskaffelsesprotokollen³⁴ er et viktig redskap for oppdragsgiveren i forbindelse med begrunnelsesplikten. Protokollføring av hele anbudsprosessen gir oppdragsgiveren oversikt over alt som har foregått underveis. Anskaffelsesprotokollen er blant annet ment å være et beslutningsgrunnlag, siden den inneholder en beskrivelse av alle vesentlige forhold og viktige beslutninger som er tatt.

En skikkelig anskaffelsesprotokoll betyr mye!

Å føre en slik protokoll bekrefter de faktiske forhold, og betyr at oppdragsgiveren i ettertid slipper å produsere argumenter som beviser at han har fulgt regelverket.

Ved å sende ut anskaffelsesprotokollen, har oppdragsgiveren oppfylt kravene som følger av begrunnelsesplikten. Forutsetningen er at oppdragsgiveren har oppfylt protokollføringens krav til begrunnelse for valg av tilbud, tilbudets verdi og relative fordeler og egenskaper i forhold til øvrige tilbud.

Ved utstedelse av anskaffelsesprotokollen må oppdragsgiveren sørge for å sladde eller ta ut taushetsbelagt informasjon.

Viktige elementer i en anskaffelsesprotokoll er:

- hva som skal anskaffes
- anskaffelsesprosedyre
- hvem som har bedt om å få delta
- hvorfor man eventuelt er blitt avvist
- deltagere i prosessen med skatte/avgifts/momsrestanse som likevel får delta
- hvorfor de som deltar, er utvalgt for å delta i konkurransen
- hvem som vant konkurransen og eventuelt andel som vil gå til underleverandør
- begrunnelse for valg av tilbud, tilbudets verdi, fordeler og egenskaper sammenliknet med øvrige tilbud

Hva bør en anskaffelsesprotokoll inneholde?

Slike protokoller skal, på anmodning oversendes Nærings – og handelsdepartementet.

³⁴Forskriftens §§ 8-1 og 15-1

Klage skal
behandles skikkelig
og ordentlig

5.4.6 Når må meldingen til leverandørene sendes?

Regelverket slår fast at melding skal sendes i rimelig tid før kontrakt inngås. Har oppdragsgiveren tatt en beslutning om hvem oppdraget skal tilfalle, er det ingen grunn til ikke å sende meldingen med en gang. Dette følger reglene for god anbuds- og forretningsskikk.

5.4.7 Dersom leverandøren klager

Oppdragsgiveren skal behandle en klage fra leverandøren(e) på en skikkelig måte. For klagebehandlingen gjelder de samme alminnelige regler om forsvarlig saksbehandling med lik behandling av leverandørene, som for den opprinnelige konkurransen³⁵

Dersom behandlingen resulterer i at ny leverandør blir tildelt kontrakt, må det sendes ny melding til leverandørene. Meldingen skal inneholde resultatet av klagen og navnet på den nye leverandøren som er innstilt til å bli tildelt kontrakt. Beslutningen skal begrunnes på samme måte som den første meldingen. Kontrakten kan ikke inngås før den eventuelt nye klagen er behandlet.

Dersom realitetsbehandlingen resulterer i at oppdragsgiveren ikke endrer sin beslutning om kontraktstildeling, kan kontrakt inngås med den valgte leverandør.

Behandles klagen av Klagenemnda for offentlige anskaffelser (KOFA), bør oppdragsgiveren vurdere konkret å vente med å inngå kontrakt til KOFA har avgitt sin rådgivende uttalelse.

5.4.8 Vedståelsesfrist

Når oppdragsgiveren fastsetter den såkalte vedståelsesfristen for leverandørene, må han ta høyde for den tiden det tar å varsle leverandørene om deres adgang til å klage. Det gjelder likeledes den tiden det tar å realitetsbehandle eventuelle klager.

5.4.9 Nærmere begrunnelse

Leverandørene som ikke er fornøyd med begrunnelsen for hvorfor de ikke nådde opp i konkurransen, har krav på en nærmere, individuell begrunnelse³⁶.

Samtidig får leverandørene en ytterligere mulighet til å forbedre seg til neste konkurranse. Begrunnelsen må være konkret og knyttet opp til svakheter og mangler ved leverandørens tilbud.

³⁵ jf. forskriftens kapittel 3.

³⁶ Bakgrunnen for begrunnelsesplikten etter § 3-8 (4) er at tilbyderne som ikke er fornøyd med begrunnelsen som er gitt etter 1. ledd, skal få en nærmere, individuell begrunnelse

Det er ikke noe i veien for at oppdragsgiveren kan avholde møte med leverandørene for å informere muntlig om den individuelle begrunnelsen. Dersom leverandørene derimot ber om skriftlig begrunnelse, må dette etterkommes av oppdragsgiveren.

5.5 Hvem skal ha begrunnelse når?

Et spørsmål som lett kan oppstå i en konkurranse, er hvem som skal ha begrunnelse når?

Ifølge regelverket skal oppdragsgiveren gi begrunnelse både når det gjelder avvisning av tilbud, avlysning av konkurranse og totalforkastelse, samt ved tildeling av kontrakt.

Dersom leverandøren blir rettmessig avvist, skal han da ha en begrunnelse for det. Den samme leverandøren har derimot ikke noe berettiget krav på begrunnelse for tildelingen av kontrakten, fordi leverandøren da ikke lenger er med i konkurransen.

Hvis leverandøren imidlertid har klaget over beslutningen om å bli avvist, bør han likevel få begrunnelsen for selve tildelingen. Grunnen til det er at leverandøren kan være urettmessig avvist, og derfor skulle ha vært part i konkurransen.

5.6 Eksempler til nytte ved begrunnelse

5.6.1 Slik KAN det gjøres:

Eksempel 1

Fem leverandører ble prekvalifisert til å levere anbud på tjenesten. Alle fem leverte inn anbud innen fristens utløp, men to av dem ble avvist (se forskriften om offentlige anskaffelser §§ 8-10, nr 1c, jfr. § 8-6 og 8-10. nr 1d). Det ene tilbudet avvek fra konkurransegrunnlaget (i strid med forskriftens § 8-6), og det andre var et ufullstendig tilbud som skapte tvil om hvordan det skulle bedømmes i forhold til de øvrige.

Oppdragsgiveren har foretatt en vurdering av anbudene ut fra kriteriene som er gjort kjent i konkurransegrunnlaget. Konkurransen skal avgjøres på basis av hvilket anbud som er det mest økonomisk fordelaktige. Utgangspunktet er kriteriene i anbudsgrunnlaget, i uprioritert rekkefølge: kvalitet, leveringssikkerhet, pris, tilgjengelige ressurser for oppdraget (bl.a. ressurser knyttet til oppfølgingen av beboere) og oppgaveforståelse (også organisering av oppdraget).

Et eksempel på en god måte å begrunne en kontraktstildeling

Det var betydelige forskjeller i pris mellom de mottatte tilbud. Høyeste pristilbud lå 20 % over laveste. Nest laveste pristilbud lå 10 % høyere enn det laveste. Kvaliteten på leveransen var temmelig likeverdige hos alle. Det samme gjaldt tilgjengelige ressurser.

Det var også betydelige forskjeller ved vurderingen av leveringssikkerhet.

Avgjørende for valget var likevel pris (inkludert lønnsreguleringer). Dermed ble tilbudet fra leverandør _____ vurdert som det økonomisk mest fordelaktige, og det er vår hensikt å inngå kontrakt med denne leverandør.

En eventuell klage over beslutningen må være oss i hende innen _____

... et annet godt eksempel på å begrunne valg av tilbyder

Eksempel 2

Fire leverandører deltok i konkurransen, og alle leverte tilbud innen fristens utløp. Oppdragsgiveren har foretatt en vurdering av anbudene ut fra kriteriene i konkurransegrunnlaget:

Kvalitet: Alle anbudene er basert på konkurransegrunnlagets romprogram, romskjema og kvalitets- og funksjonskrav. Alle tilbudene tilfredsstiller de krav som er stilt.

Estetiske og funksjonsmessige egenskaper: Valgte leverandør har en løsning som er mer kompakt og løser oppgavene med sambruk med det eksisterende anlegget bedre enn de andre. Det gir også et driftsmessig og funksjonsmessig godt anlegg. Det som kjennetegner de andre leverandørene, er at de leverer løsninger som har større volumer og bygningsmessige mer krevende løsninger.

Ferdigstillelsesfrist: Alle leverandørene har leveringstid på 12 mnd.

Pris: Valgte leverandør har en betydelig lavere pris.

Tilbudet fra leverandør _____ ble vurdert som det økonomisk mest fordelaktige, og det er vår hensikt å gjøre kontrakt med denne leverandøren.

Klagefrist _____

Eksempel 3

Det vises til konkurransen _____, og til Deres tilbud, som er mottatt av oss til rett tid. Vi kan opplyse at vi har besluttet å tildele kontrakten til _____. Klagefrist er satt til _____.

I konkurransegrunnlaget ble følgende tildelingskriterier satt opp i ikke-prioritert rekkefølge:

- pris,
- kvalitet
- leveringstid
- funksjonalitet

Det valgte tilbudet oppga fire ulike delpriser, slik som forutsatt i konkurransegrunnlaget. For varegruppe A har vi ved evalueringen av kriteriet pris basert oss på et kvantum på 200 stykker. For varegruppe B og C har vi basert oss på et kvantum på 400 stykker. For varegruppe D har vi basert oss på et kvantum på 150 stykker.

Det valgte tilbudet fikk etter dette en estimert totalsum på kr. 5.879.430,-.

Når det gjelder kriteriet kvalitet, ble evalueringen basert på følgende underkriterier: dokumentert slitasje- og motstandsdyktighet og gjennomsnittlig forventet levetid, i tillegg til antatt antall forventede utskiftninger av motor. Det valgte tilbudet skåret som følger på disse underpunktene:

- Dokumentert slitasje- og motstandsdyktighet: 1000 Ohm
- Gjennomsnittlig forventet levetid: 5 år
- Utskiftningstakt for motor: 1,3

I forhold til leveringstid oppga det valgte tilbudet en leveringstid på 14 dager.

Når det gjelder funksjonalitet har varen følgende funksjoner: _____

Dersom det er ønske om en nærmere begrunnelse, ber vi om at dette sendes oss skriftlig – på telefaks eller e-post. Vi vil da initiere til et snarlig møte der vi konkret sammenligner det valgte tilbudets egenskaper opp mot Deres tilbud og forklarer hvilke egenskaper som ble utslagsgivende.

Slik skal det
ikke gjøres!

5.6.2 Slik skal det IKKE gjøres:

Eksempel 1

Valg av tilbud, jfr. Forskrift om offentlige anskaffelser §§ 17-2 og 17-3.

De informeres med dette om at oppdragsgiver i forbindelse med ovennevnte konkurranse ønsker å innstille leverandør _____ til å utføre oppdraget.

Innstillingen er basert på en helhetsvurdering ut fra tildelingskriteriene i konkurransegrunnlaget. Klagefrist _____.

Eksempel 2

Oppdragsgiveren har til hensikt å inngå kontrakt med leverandør _____.

Beslutningen er basert på evaluering av de innleverte tilbud på grunnlag av tildelingskriteriene beskrevet i tilbudsdokumentenes del I, pkt. 11. I medhold av forskrift om offentlige anskaffelser § 10-3 gis det frist til 2. juni 2003 for å klage på beslutningen.

Eksempel 1:

ANSKAFFELSESPROTOKOLL

Oppdragsgiver:	
Saksbehandler:	Tlf.
Saknr. : <input type="checkbox"/>	

Kontraktens gjenstand, varighet og verdi		
Produkt/tjeneste (-område) :		
Kontraktens varighet	<input type="checkbox"/> Engangskjøp	Varighet: <input type="checkbox"/>
Evt. anslått verdi		

Kvalifikasjonskrav og tildelingskriterier		
Kvalifikasjonskrav for å delta i Konkurransen	Prioritert rekkefølge <input type="checkbox"/>	Ikke prioritert rekkefølge <input type="checkbox"/>
	1 <input type="checkbox"/>	5 <input type="checkbox"/>
	2 <input type="checkbox"/>	6 <input type="checkbox"/>
	3 <input type="checkbox"/>	7 <input type="checkbox"/>
	4 <input type="checkbox"/>	8 <input type="checkbox"/>

Tildelingskriterier	<input type="checkbox"/> Laveste pris	
	Økonomisk mest fordelaktige	
	Prioritert rekkefølge <input type="checkbox"/>	Ikke prioritert rekkefølge <input type="checkbox"/>
	1 <input type="checkbox"/>	6 <input type="checkbox"/>
	2 <input type="checkbox"/>	7 <input type="checkbox"/>
	3 <input type="checkbox"/>	8 <input type="checkbox"/>
	4 <input type="checkbox"/>	9 <input type="checkbox"/>
5 <input type="checkbox"/>	10 <input type="checkbox"/>	

Valg av anskaffelsesmetode	
<u>> kr. 200.000 - EØS-terskel</u>	<u>Over EØS-terskelverdier</u>
<input type="checkbox"/> Kjøp etter forhandling <input type="checkbox"/> Begrenset anbudskonkurranse <input type="checkbox"/> Åpen anbudskonkurranse	<input type="checkbox"/> (Kjøp etter forhandling) <input type="checkbox"/> Begrenset anbudskonkurranse <input type="checkbox"/> Åpen anbudskonkurranse

Evt. begrunnelse for valg av anskaffelsesmetode:

Kunngjøringsdato:

Kunngjøringssted(er):

Innleveringsfrist:

Datoer før anbudsåpning

Befaring(er):

Konferanser:

Annet:

Leverandører som ble forespurt/har bedt om konkurransegrunnlaget	Anbudsdok. sendt dato	Løpenr.	Leverandører som har levert tilbud	Mottatt dato
		1		
		2		
		3		
		4		
		5		
		6		
		7		
		8		
		9		
		10		

Anbudsåpning

Sted:

Dato/kl:

Tilstede:

Evt. merknader:

Underskrifter

Leverandør(er) som ikke er kvalifisert til å delta i konkurransen

Løpenr.	Firma	Begrunnelse

Leverandør(er) som har fått delta i konkurransen og som har restanser ihht skatte- og avgiftslovgivningen

Løpenr.	Firma	Begrunnelse

Datoer underveis i evalueringenForhandlinger:

Interne møter i prosessen:

Annet:

Evaluering:

Se egen innstilling · Se nedenfor **Leverandør(er) som ikke ble tildelt oppdraget**

Løpenr.	Firma	Begrunnelse

Leverandør(er) som ble tildelt oppdraget		
Løpenr.	Firma	Begrunnelse (fordeler/egenskaper)

Tildelings- avslagsbrev/sendt/dato	
Evt. klage mottatt/dato	
Fra hvem	
Behandling av klage	
Kontrakt undertegnet	
Kunngjøring av tildeling av kontrakt sendt Norsk Lysingsblad (dato)	

Vedlegg	

Sted og dato:	Saksbehandler:	Leder:

Eksempel 2

ANSKAFFELSESPROTOKOLL

Unntatt
offentlighet iht.
offentlighetsloven
§ 6.2b

*i henhold til lov om offentlige anskaffelser (offanskl.)
og Forskrift om offentlige anskaffelser (FOA)*

Saksnummer /

Oppdragsgiver: Adresse:	Saksbehandler:	Antatt kontraktsverdi eks. mva:.....
Beskrivelse av vare/tjeneste:		
Kunngjort i Norsk lysingsblad	Dato:	Ref.nr:
Kunngjort i Tenders Electronic Daily (TED)	Dato:	Ref.nr:
Begrunnelse hvis ikke offentlig kunngjøring er benyttet angis i eget vedlegg nr:....		
Anskaffelse over terskelverdiene i FOA § 2-2 jfr. del II: Åpen anbudskonkurranse FOA § 4-1 Begrenset anbudskonkurranse FOA § 4-1 Konkurranse med forhandling FOA §§ 4-2 og 4-3 Rammeavtale inngått iht. FOA del II	Anskaffelse under terskelverdiene i FOA § 2-2, samt uprioriterte tjenester jfr. del III: Åpen anbudskonkurranse FOA § 11-1 Begrenset anbudskonkurranse FOA § 11-1 Konkurranse med forhandling FOA § 11-1 Direkte anskaffelse FOA § 11-2 Rammeavtale inngått iht. FOA del II eller III	
Anskaffelse etter FOA del IV øvrige prosedyrer (enten nasjonale eller EØS-anskaffelse): Designkonkurranse Bygge- og anleggskonsesjon Bygge- og anleggskontrakter med sosiale formål (N) Designkonkurranse Bygge- og anleggskonsesjon Bygge- og anleggskontrakter med sosiale formål (EØS)		
De forhold som begrunner eventuell bruk av direkte anskaffelser med verdi over 200.000,- eks. mva, forhandlet prosedyre over terskelverdiene og eventuelt valg av hasteprosedyre (FOA § 7-4) angis i eget vedlegg nr:....		

Rubrikkene nedenfor nyttes ved første trinn i en begrenset anbudskonkurranse, samt konkurranse med forhandlinger

Innleveringsfrist for kvalifikasjonssøknad	Dato:	Tid:	Sted:
Leverandører som vil ha tilsendt kvalifikasjonssøknad (ved egen liste se vedlegg nr:....)	Leverandører som har levert kvalifikasjonssøknad (ved egen liste se vedlegg nr:....)		
1.	1.		
2.	2.		
3.	3.		
4.	4.		
5.	5.		
For sent mottatt kvalifikasjonssøknad (ved egen liste se vedlegg nr:....).	Dato og klokkeslett for mottak og retur		
	Mottak:	Retur:	
	Mottak:	Retur:	
Kvalifikasjonssøknadsåpning	Sted, dato og klokkeslett		
Tilstede ved åpning	Fra kjøper	Signatur	
	Evt. fra leverandører		
Navn på leverandører som er utvalgt til å delta i konkurransen, samt begrunnelsen for utvelgelsen jfr. FOA §§ 8-1 (2) c. nr 3 eller 15-1 (2) b nr. 3. angis i vedlegg nr:.....			
Navn på leverandører som er avvist etter §§ 8-12 (1) eller 15-12 (1), samt begrunnelse for avvisingen jfr. vedlegg nr:....			
Navn på leverandør(er) som får delta, men som har restanser på skatt/avgift jfr. FOA §§ 8-1(2) c. nr. 2 eller 15-1 (2) b. nr.2, angis på eget vedlegg nr:.....			
Oppdragsgiver skal beskrive alle vesentlige forhold og viktige beslutninger gjennom hele anskaffelsesprosessen jfr. FOA §§ 8-1 (1) eller 15-1 (1) angis på egne vedlegg nr.			
Kommentarer:			

Rubrikkene nedenfor brukes ved konkurranse med forhandlinger

Hvilke leverandører er utvalgt til å delta i forhandlinger, samt begrunnelsen for utvelgelsen jfr. FOA §§ 9-3 (2) c. nr 3 eller 15-1 (2) b nr. 3. angis i vedlegg nr:.....
Begrunnelse for valg av leverandør(er) angis i vedlegg nr:.....
Oppdragsgiver skal beskrive alle vesentlige forhold og viktige beslutninger gjennom hele anskaffelsesprosessen jfr. §§ 8-1 (1) eller 15-1 (1) angis på egne vedlegg nr.

Rubrikkene nedenfor nyttes ved annet trinn i en begrenset anbudskonkurranse, åpen anbudskonkurranse, samt øvrige prosedyrer

Innleveringsfrist for tilbud dato, klokkeslett og sted	Dato:	Tid:	Sted:
Leverandører som er tilsendt konkurransegrunnlaget (ved egen liste se vedlegg nr:.....).	Leverandører som har levert tilbud (ved egen liste se vedlegg nr:.....).	Valgt(e) leverandør(er) (ved egen liste se vedlegg nr:.....).	
1.	1.	1.	
2.	2.	2.	
3.	3.	3.	
4.	4.	4.	
For sent mottatt tilbud (ved egen liste se vedlegg nr:.....).	Dato og klokkeslett for mottak og retur		
	Mottak:	Retur:	
Tilbudsåpning	Mottak:		
	Retur:		
Tilstede ved åpning	Sted, dato og klokkeslett		
	Fra kjøper	Signatur	
	Evt. fra leverandør		
Hvem er utvalgt som leverandør og begrunnelsen for utvelgelsen jfr. FOA §§ 8-1 (2) d. eller 15-1 (2) c. angis i vedlegg nr:.....			
Navn på leverandører som er avvist etter §§ 8-10,8-11,8-12 , eller §15-10,15-11, 15-12 med begrunnelse for avvisingen jfr. vedlegg nr:.....			
Navn på leverandør(er) som får delta, men som har restanser på skatt/avgift jfr. §§ 8-1(2) c. nr. 2 eller 15-1 (2) b. nr.2, angis på eget vedlegg nr:.....			
Kunngjøring av resultatene fra konkurransen jfr. §§ 6-3 eller 13-2. Dato for avsendelse:..... Ref nr:.....			
Oppdragsgiver skal beskrive alle vesentlige forhold og viktige beslutninger gjennom hele anskaffelsesprosessen jfr. §§ 8-1 (1) eller 15-1 (1) angis på egne vedlegg nr.			
Kommentarer:			
Dato: Sted:			
Signatur:.....			

NÆRINGS- OG HANDELSDEPARTEMENTET

[Innholdsfortegnelse](#) [Nynorsk](#) [Sámegeiella](#) [Normalvisning](#)
[Forrige](#) **[Neste](#)** [Lignende dokumenter](#)

Veileder til EØS-forskrift om

Anskaffelser til forsyningssektorene

- [Forord](#)
 - [Innholdsfortegnelse](#)
 - [Innledning](#)
-

FORORD

Gjennom EØS-avtalen har Norge gjennomført et nytt regelverk for offentlige anskaffelser. Regelverket omfatter både de klassiske offentlige sektorer, og forsyningssektorene (vannforsyning, energiforsyning, transport og telekommunikasjon). Deler av regelverket omfatter også private foretaks anskaffelser, dersom disse driver sin virksomhet innen forsyningssektorene på bakgrunn av en særrett eller eksklusiv rettighet gitt av myndighetene. En viktig målsetning med å innføre et forpliktende internasjonalt regelverk for offentlige anskaffelser er å få felles spilleregler i hele EØS-området for bedrifter som ønsker å konkurrere om offentlige kontrakter. Norsk næringsliv får dermed bedret sine muligheter til å oppnå kontrakter på offentlige markeder i resten av EØS-området. Samtidig ønsker man å oppnå økt kvalitets- og kostnadsbevissthet hos anskaffende enheter, og økt konkurranse om kontrakter til offentlige oppdragsgivere.

Veilederen er ment som en praktisk hjelp for ansatte innen forsyningssektorene med ansvar for anskaffelsesvirksomhet. Den er ment som et supplement til forskriften, og gir ikke en detaljert innføring i forskriften med omtale av alle unntak, frister osv.

Nærings- og energidepartementet gjør oppmerksom på at det vil være domstolene som har det avgjørende ordet når det gjelder tolkninger av forskriften. Vurderingene som er gitt i veilederen er derfor av rådgivende karakter, og det er oppdragsgivernes selvstendige ansvar å vurdere sin anskaffelsesvirksomhet opp mot forskriften. Det er derfor viktig at innkjøpsansvarlige setter seg godt inn i dette regelverket.

[\[Innhold\]](#)

NÆRINGS- OG HANDELSDEPARTEMENTET

Nynorsk Sámeigiella Normalvisning
Forside Lignende dokumenter

INNHOLDSFORTEGNELSE**1. Innledning****1.1. Forsyningssektorforskriften****1.2. Regelverket****1.3. Begreper****2. Er oppdragsgiver omfattet av regelverket?****3. Hvilke sektorer er omfattet av forskriften?****3.1. Drikkevannforsyning****3.2. Energiforsyning****3.3. Transport****3.4. Telekommunikasjon****4. Forholdet til forskriftene for de klassiske sektorer****4.1. Oppdragsgivere innen de klassiske sektorer****4.2. Forholdet mellom de klassiske sektorer og forsyningssektorene****5. Anskaffelser som omfattes av forsyningssektorforskriften****5.1. Varekontrakter****5.2. Bygge- og anleggskontrakter****5.3. Tjenestekontrakter****5.3.1. Kategorisering av tjeneste-anskaffelser****5.3.2. Liste over prioriterte tjenestekategorier****5.3.3. Liste over ikke-prioriterte tjeneste-kategorier****5.3.4. Kommentarer til enkelte kategorier prioriterte tjenester****5.4. Rammeavtaler****5.4.1. Generelt****5.4.2. Forholdet til eksisterende rammeavtaler****5.4.3. Særlige problemer vedrørende parallelle rammeavtaler****6. Unntak og særregler****6.1. Unntak fra forskriften for visse typer kontrakter/anskaffelser****6.2. Egenregi-arbeid****7. Over eller under terskelverdiene?****7.1. Terskelverdiene i forskriften****7.2. Beregning av anskaffelsesverdien****7.2.1. Regelmessige anskaffelser i en bestemt periode****7.2.2. Langvarige kontrakter uten eksakt kontraktsverdi****7.2.3. Opsjoner****7.2.4. Vurderinger spesielt for vareanskaffelser****7.2.5. Vurderinger spesielt for bygg- og anleggsanskaffelser****7.2.6. Vurderinger spesielt for tjeneste-anskaffelser**

8. Nærmere om anskaffelsesprosedyrene

8.1. Hvilke anskaffelsesprosedyrer skal benyttes?

- [8.1.1. Åpen og begrenset anbudskonkurranse](#)
- [8.1.2. Kjøp/kontrahering etter forhandling](#)
- [8.1.3. Kvalifikasjonsordning](#)
- [8.1.4. Prosjektkonkurranser](#)

8.2. Frister i anskaffelsesprosessen

8.3. Kunngjøringsforpliktelser

- [8.3.1. Kunngjøring av kontrakten](#)
- [8.3.2. Periodisk veiledende kunngjøring](#)
- [8.3.3. Kunngjøring av en kvalifikasjonsordning](#)
- [8.3.4. Kunngjøring av prosjektkonkurranse](#)
- [8.3.5. Kunngjøring av inngått kontrakt](#)

8.4. Konkurransgrunnlaget/ tekniske spesifikasjoner

- [8.4.1. Tekniske spesifikasjoner og standarder](#)
- [8.4.2. Spesielle regler som gjelder ved anskaffelser av informasjonsteknologi- og telekommunikasjonsutstyr for datautveksling mellom EDB-systemer](#)

8.5. Kvalifikasjon og utvelgelse av anbyder/tilbyder

- [8.5.1. Kvalitativ utvelgelse av leverandører/entreprenører](#)
- [8.5.2. Dokumentasjon av kriterier for kvalitativ utvelgelse](#)

8.6. Tildeling av kontrakt

- [8.6.1. Tildelingskriterier](#)
- [8.6.2. Oppbevaring av opplysninger](#)
- [8.6.3. Tilbakemelding til leverandører/entreprenører som ikke har fått Side kontrakten](#)
- [8.6.4. Varer med opprinnelse i tredjestater](#)
- [8.6.5. Unormalt lave anbud/tilbud](#)
- [8.6.6. Avvisning av alle anbud/tilbud](#)

9. Kunngjørings skjemaene og utfylling

9.1. Språkvalg

9.2. Oversettelse, oversendelse og offentliggjøring

9.3. Følgende skjemaer er utarbeidet

9.4. Utfylling av skjemaene

10. Håndhevelse av regelverket

10.1. Nasjonale klage- og håndhevelsesprosedyrer

10.2. Klage til EFTAs overvåkingsorgan

10.3. Attestasjonsordning

11. Særlige regler for statlige oppdragsgivere

11.1. Regelverk for statens anskaffelser (Refsa)

11.2. Gatt-avtalen om offentlige innkjøp

11.3. Multilaterale og bilaterale frihandelsavtaler

12. Leverandørutvikling

12.1. Kontakt med leverandører og entreprenører

12.2. Offentlige forsknings- og utviklingskontrakter (OFU-kontrakter)

12.3. Industrielle forsknings- og utviklingskontrakter (IFU-kontrakter)

13. Statistikk

14. Hvor kan oppdragsgivere skaffe råd og veiledning

15. Referanser

Vedlegg 1: Veiledende liste over enheter som omfattes av forskriften

Vedlegg 2: CPC/CPA-nomenklaturet

[\[Tittelside \]](#) [\[Innledning \]](#) [\[Ordlste \]](#)

NÆRINGS- OG HANDELSDEPARTEMENTET

Nynorsk Sámeigiella Normalvisning
Innholdsfortegnelse **Forrige Neste** Lignende dokumenter

1 Innledning

1.1 Forsyningssektorforskriften

Som et ledd i opprettelsen av det indre marked, ble EUs regelverk for offentlige anskaffelser gjennomført for å regulere offentlige, og offentlig-kontrollerte organers anskaffelser over visse terskelverdier. Forsyningssektorene (vannforsyning, energiforsyning, transport og telekommunikasjon- tidligere kalt de ekskluderte sektorer) var opprinnelig holdt utenfor dette regelverket, men i Rådskonklusjon 93/38/EØF om samordning av innkjøpsreglene for oppdragsgivere innenfor vann- og energiforsyning, transport og telekommunikasjon ble det innført et tilsvarende regelverk for anskaffelser også for disse sektorene. Som en del av EØS-avtalen ble dette regelverket gjennomført også i Norge, med virkning fra 1.1.95.

I utgangspunktet er det følgende vilkår som avgjør hvorvidt en anskaffelse skal foretas i samsvar med forsyningssektorforskriftens bestemmelser:

1. Hva slags juridisk enhet oppdragsgiveren er (jf. [kap. 2](#))
2. Hvilken eller hvilke virksomheter oppdragsgiver driver med? (jf. [kap. 3](#))
3. Det skal foretas en anskaffelse som definert i [kap. 5](#) , og anskaffelsesverdien er over de fastsatte terskelverdier (jf. [kap. 7](#)).
4. Anskaffelsen omfattes ikke av unntakene som omtales i [kap. 3](#) og [kap. 6](#) .

De viktigste prinsippene i regelverket er:

- Det skal ikke forekomme diskriminering på bakgrunn av nasjonalitet
- Alle anskaffelser over nærmere angitte terskelverdier må kunngjøres i EØS-området (Terskelverdiene er 3,2 mill. for vare- og tjenestekjøp, og 40 mill. for bygg- og anleggskontraheringer. For oppdragsgivere innen telesektoren gjelder en terskelverdi på 4,8 mill. for vare- og tjenestekjøp.)
- Standarder og tekniske spesifikasjoner skal prinsippielt ikke brukes som et virkemiddel for å utelukke/begrense internasjonal konkurranse
- Utvelgelse av kvalifiserte leverandører og tildeling av kontrakter skal skje på grunnlag av objektive og ikke-diskriminerende kriterier
- Oppdragsgiver skal basere tildelingen av kontrakt enten på laveste pris, eller på en samlet vurdering av det økonomisk mest fordelaktige anbud/tilbud
- Nasjonal og internasjonal overvåking og håndhevelse av reglene.

1.2 Regelverket

EØS-avtalen er en avtale mellom EU og EFTA-landene Norge og Island. Avtalen er en folkerettslig forpliktelse, noe som betyr at den medfører rettigheter og plikter for de enkelte land som er part i avtalen. Avtalen består av en hoveddel, samt vedlegg og protokoller. EØS-avtalens hoveddel er gjort til en del av norsk rett ved "lov av 27.nov. 1992 nr. 112" (EØS-loven). De øvrige deler av EØS-avtalen (samt vedlegg og protokoller), er gjennomført ved egne lov- og forskriftsvedtak.

Regelverket for offentlige anskaffelser er listet opp i EØS-avtalens vedlegg XVI og gjennomført i Norge ved "lov om offentlige anskaffelser av 27. november 1992 nr. 116". Denne loven gir Kongen i Statsråd (Regjeringen) fullmakt til å gi mer spesifikke forskrifter. Dette har materialisert seg i en vareforskrift og en bygg- og anleggsforskrift, som begge trådte i kraft i Norge på det tidspunktet EØS-avtalen trådte i kraft, d.v.s. den

1.1.94, en tjenesteforskrift som trådte i kraft den 1.7.94, og forsyningssektorforskriften den 1.1.95.

Loven gir også regler om håndhevelse av regelverket om offentlig anskaffelser; klageregler og sanksjonsmuligheter.

Norsk regelverk som gjennomfører EØS-avtalen:

- Lov om offentlige anskaffelser m.v. (lov av 27.november 1992 nr. 116). Loven gjennomfører også EU-direktivene om klageadgang i forbindelse med offentlige anskaffelser. (R.dir.89/665/EØF for de klassiske sektorer og R.dir. 92/13/EØF for forsyningssektorene).
- Forskrift om tildeling av kontrakter om offentlige *varekjøp*, fastsatt ved. kgl. res. av 4. desember 1992, med senere endringer, sist ved kgl.res av 1. juli 1994 (R.dir. 93/36/EØF).
- Forskrift om tildeling av offentlige *bygg- og anleggskontrakter* fastsatt ved kgl. res. av 4. desember 1992 med senere endringer, sist ved kgl. res. av 1. juli 1994. (R.dir. 93/37/EØF).
- Forskrift om tildeling av kontrakter om offentlige *tjenestekjøp*, fastsatt ved Kgl. res. av 1. juli 1994 (R.dir. 92/50/EØF).
- -Forskrift om innkjøpsregler for oppdragsgivere innen vann- og energiforsyning, transport og telekommunikasjon (*forsyningssektorene*) fastsatt ved kgl. res av 16 desember1994 (R.dir. 93/38/EØF).
- Forskrifter om fastsettelse av regler for frister, datoer og tidspunkter, fastsatt ved kgl. res. av 4.des. 1992. Forskriften er en norsk oversettelse av en EU-forordning som er tatt inn i EØS-avtalen. Forskriften inneholder tekniske bestemmelser som skal sikre lik håndtering av frister i hele EØS-området (R.for. 1182/71/EØF).

Oppdragsgivere må forøvrig forholde seg til *EØS-avtalens generelle artikler*:

EØS-direktivenes bestemmelser gjelder for anskaffelser over de fastsatte terskelverdiene. For alle anskaffelser (også anskaffelser under terskelverdiene) som ikke er helt unntatt fra EØS-avtalen (våpen , fisk, de fleste jordbruksprodukter m.m., jf. EØS-avtalens art. 8) vil imidlertid EØS-avtalens generelle artikler gjelde, da også disse er gjennomført i norsk rett. Blant de mest aktuelle artikler kan vi nevne:

- **Art. 4:** Forbud mot diskriminering på bakgrunn av nasjonalitet
- **Art. 8:** Fri bevegelse av varer
- **Art. 11:** Forbud mot kvantitative restriksjoner på import av varer
- **Art. 36:** Forbud mot restriksjoner som hindrer fri utveksling av tjenesteytelser
- **Art. 40:** Fri bevegelse av kapital
- **Art. 53/54:** Konkurranseregler
- **Art. 61:** Forbud mot statsstøtte som fordreier eller truer med å fordreie konkurransevilkårene

I tillegg gjelder regelverket fra før EØS-avtalen trådte i kraft:

Regelverk som gjelder for statlige etater:

- For anskaffelser som foretas for statens regning gjelder Regelverket for statlig anskaffelsesvirksomhet (Refsa) som utfyllende regler til EØS-forskriftene. Regelverket gjelder imidlertid ikke for "statsbedrifter utenom forvaltningsbedriftene når disse driver produksjons- og salgsvirksomhet i konkurranse med andre bedrifter". [Kap. 11](#) gir mer utfyllende informasjon om Refsa.
- GATT-avtalen om offentlige innkjøp: De to forsyningssektor- virksomhetene NSB og Luftfartsverket med underliggende avdelinger er omfattet av den gjeldende GATT-avtalen om offentlige innkjøp av varer. Bestemmelsene i GATT-avtalener i Norge gjennomført gjennom vareforskriften, og disse to etater skal derfor følge vareforskriften for alle vareanskaffelser over 975.000 kr. (ekskl. mva), som er

den gjeldende terskelverdi under GATT-avtalen. For NSB er det imidlertid bare anskaffelse av fem produktgrupper som omfattes av avtalen. 1.1.96 trer en ny og utvidet GATT-avtale om offentlig innkjøp i kraft (WTO-avtalen om offentlige innkjøp), som vil omfatte langt flere virksomheter innen forsyningssektorene, og anskaffelser av både varer, tjenester og bygg-og anleggskontrakter.

Regelverk som gjelder for kommunesektoren:

Kommunenes Sentralforbund har utarbeidet en Normalinstruks for offentlige anskaffelser. Denne er det ikke obligatorisk å bruke, men rundt halvparten av norske kommuner og fylkeskommuner har besluttet å følge normalinstruksen eller instruksjoner som bygger på denne ved sine anskaffelser.

Refsa og andreforskrifter fra før EØS-avtalen trådte i kraft, er underordnet EØS-avtalens bestemmelser, og skal bare anvendes som utfyllende regler så langt det passer og ikke er i strid med EØS-avtalen.

1.3 Begreper

I det følgende utdypes meningen med en del av begrepene som benyttes i forskriften. Vi gjør oppmerksom på at denne listen ikke nødvendigvis gir den eksakte definisjonen til begrepene.

Anbud

Et anbud avgis av en anbyder på grunnlag av en anbudsinnbydelse med tilhørende anbudsgrunnlag. Begrepet benyttes både i forbindelse med åpne og begrensede anbudskonkurranser. Et anbud skal i hovedsak enten godtas eller avvises, og det er ikke adgang til å forhandle om innholdet i et anbud.

Alternativ prosedyre

Land i EØS-området kan søke om å bli unntatt fra prosedyrereglene for anskaffelser til olje- og gassvirksomheten. Det er pr. mars 1995 ikke tatt stilling til om Norge skal søke om alternativ prosedyre. Spørsmålet er under vurdering.

Attestasjonsordning

En ordning for attestasjon av oppdragsgiveres anskaffelsesprosedyrer, som bevis på at gjeldende anskaffelsesregler følges.

Begrenset anbudskonkurranse

Anskaffelsesprosedyre som innebærer at alle interesserte kan melde sin interesse, men som bare tillater de leverandører som er invitert av oppdragsgiver å gi anbud, og hvor man ikke kan forhandle om de innkomne anbud (se [kap. 8.1.1](#)).

EFTAs overvåkingsorgan

EFTAs overvåkingsorgan (EFTA Surveillance Authority) er Europakommisjonens motstykke for overvåking av at medlemslandene oppfyller de forpliktelser de er pålagt i henhold til EØS-avtalen.

EF-Tidende (Official Journal)

EF-Tidende er et lysingsblad for hele EØS-området som er inndelt etter typer med offentliggjøringer, hvorav S-supplementet inneholder alle kunngjøringer om offentlige anskaffelser.

EFs publikasjonskontor

Kontoret for de europeiske fellesskapers offisielle publikasjoner. Publikasjonskontoret har ansvaret for tidsskriftet EF-Tidende samt for anbudsdatabasen Tenders Electronic Daily (TED).

Europeisk spesifisering

En felles teknisk spesifisering, en europeisk teknisk godkjenning eller en nasjonal standard som gjennomfører en europeisk standard.

Forsyningssektorforskriften

Forskrift om gjennomføring av EØS-avtalen vedlegg XVI punkt 4 om samordning av anskaffelsesregelverket for oppdragsgivere innen vann- og energiforsyning, transport og telekommunikasjon. Forsyningssektorene ble tidligere kalt de ekskluderte sektorer i Norge.

GATT-avtalen om offentlige innkjøp

En separat avtale om offentlige innkjøp under General-avtalen om tolltariffer og handel (GATT) (se kap. 11.2), f.o.m. 1.1.96 trer WTO-avtalen om offentlige innkjøp i kraft.

Håndhevelsesdirektivene

EU-direktivene som setter betingelser for overvåking og håndhevelse av

regelverket. Håndhevelsesdirektivet for de klassiske sektorer, R.dir. 89/665 , og håndhevelsesdirektivet for forsyningssektorene, R.dir. 92/13, gjennomført i Norge gjennom "lov om offentlige anskaffelser av 27.november 1992 nr. 116".

Kandidat

En leverandør/entreprenør som har søkt om å få delta i en begrenset anbudskonkurranse eller kjøp/kontrahering etter forhandling.

Kjøp/kontrahering etter forhandling

Kjøp/kontrahering etter forhandling kan foretas enten ved at oppdragsgiver kunngjør anskaffelsen og inviterer et visst antall av kandidatene til å levere inn tilbud (kjøp etter forhandling med forutgående kunngjøring), eller at oppdragsgiver konsulterer leverandører/entreprenører etter eget valg (kjøp etter forhandling uten forutgående kunngjøring). Oppdragsgiver kan så forhandle om kontraktsvilkårene med de utvalgte kandidater (se [kap. 8.1.2](#)).

(Uttrykket kjøp etter forhandling benyttes for forhandlet prosedyre ved varekjøp og tjenestekjøp, mens uttrykket kontrahering etter forhandling benyttes for forhandlet prosedyre ved bygg- og anleggsanskaffelser).

Kvalifikasjonsordning

En ordning der oppdragsgiver utarbeider lister over kvalifiserte leverandører/entreprenører for ulike varegrupper på bakgrunn av et etablert kvalifikasjonssystem.

Klassiske sektorer

Offentlige etater som omfattes av det opprinnelige regelverket for offentlige anskaffelser, d.v.s. vareforskriften, bygg- og anleggsforskriften, og tjenesteforskriften (jf. [kap. 4](#)).

Nomenklatur

Klassifikasjonssystemer for grupper av produkter/tjenester som det skal refereres til i anskaffelsesprosedyrene.

Offentlig telenett

Den offentlige infrastruktur for telekommunikasjon som gjør det mulig å overføre signaler mellom bestemte nett-termineringspunkter ved kabler eller ledninger, via radiokanaler, optisk eller ved bruk av andre elektromagnetiske midler. Med nett-termineringspunkt menes alle fysiske forbindelser og tekniske tilslutningsspesifikasjoner som utgjør en del av det offentlige telenett, og som er nødvendige for å få tilgang til og kommunisere effektivt gjennom nettet.

Offentlige teletjenester

Teletjenester som en EØS-stat uttrykkelig har gitt ett eller flere teleforetak i oppdrag å yte. Med teletjenester menes tjenester som helt eller delvis består i overføring og ruting av signaler i det offentlige telenett ved bruk av telekommunikasjonsteknikk, med unntak av kringkasting over radio og fjernsyn

Oppdragsgiver

Enhver innkjøpsenhet som omfattes av regelverket om offentlige anskaffelser.

Offentligrettslig organ

Et organ som kontrolleres av stat/kommune og som er opprettet for å tjene allmennhetens behov uten å drive industriell eller foretningmessig virksomhet.

Prosjektkonkurranse

Anskaffelsesprosedyre som benyttes f.eks. på områdene arealplanlegging, arkitekt- eller ingeniørarbeid eller databehandling, og som gjør det mulig for oppdragsgiver gjennom en konkurranse, med eller uten premiering, å få utarbeidet en plan eller et prosjekt som deretter kåres av en jury.

Standard

En teknisk spesifisering som er godkjent av et anerkjent standardiseringsorgan for gjentatt og stadig bruk, men som det i prinsippet ikke er obligatorisk å bruke.

Tilbud

Et tilbud avgis av en tilbyder på grunnlag av en invitasjon. Begrepet benyttes i forbindelse med anskaffelsesprosedyrene kjøp/kontrahering etter forhandling.

Terskelverdier

betegner minsteverdier anskaffelsen må overskride for å omfattes av forskriftenes bestemmelser (se [kap.7](#) .) Alle verdier er ekskl. merverdiavgift.

Tredjeland

Stater som ikke er part i Avtale om det europeiske økonomiske samarbeidsområde (EØS).

TED (Tenders Electronic Daily)

Anbudsdatabase som inneholder alle kunngjøringene om offentlige anskaffelser, og oppdateres daglig (se [kap.9](#)).

Teknisk spesifisering

De tekniske krav som fremkommer i kunngjøringen og særlig i anbuds-/tilbudsgrunnlaget, og som definerer de egenskaper som kreves for oppfyllelse av kontrakten og som gjør det mulig å beskrive arbeid, materialer, produkter, leveranser eller tjenester objektivt på en slik måte at de svarer til de formål oppdragsgiver har fastsatt.

WTO (World Trade Organization)

Verdens Handelsorganisasjon ble opprettet 1.1.95, og omfatter tidligere GATT (Generalavtalen om tolltariffer og handel), i tillegg til de nye multilaterale avtalene om handel med tjenester, (GATS), handelsrelaterte sider ved immatrielle rettigheter (TRIPS), og enkelte plurilaterale avtaler som f.eks. offentlige innkjøp. WTO-avtalen om offentlige innkjøp trer i kraft 1.1.96.

Åpen anbudskonkurranse

Anskaffelsesprosedyre som tillater alle interesserte leverandører å gi anbud, og hvor man ikke kan forhandle om de innkomne anbud (se [kap. 8.1.1](#)).

[Innhold](#)] [\[Neste](#)] [\[Ordliste](#)]

NÆRINGS- OG HANDELSDEPARTEMENTET

Nynorsk Sámeigiella Normalvisning
[Innholdsfortegnelse](#) [Forrige](#) [Neste](#) [Lignende dokumenter](#)

2 Er oppdragsgiver omfattet av regelverket?

Regelverket dekker både offentlige og private oppdragsgivere innen forsyningssektorene som driver sin virksomhet innen sektorene vannforsyning, energiforsyning, transport og telekommunikasjon. Av private selskaper er det imidlertid bare de som opererer på bakgrunn av en enerett eller en særrett (konsesjon) tildelt av myndighetene som omfattes av regelverket. *Det er altså ikke hva som kjøpes som avgjør hvorvidt man skal følge forskriften, men hvem som kjøper.*

Forsyningssektorforskriften kommer kun til anvendelse for:

a) *offentlige oppdragsgivere med virksomhet innen vannforsyning, energiforsyning, transport og telekommunikasjon, dvs.:*

- statlige myndigheter og deres underlagte etater
- fylkeskommunale og kommunale myndigheter
- offentligrettslige organer og sammenslutninger av disse
- offentlige foretak, dvs. foretak som de offentlige myndigheter direkte eller indirekte kan utøve avgjørende innflytelse over i kraft av eierforhold, kapitalinteresser eller reglene for virksomheten

(jf. forskriftens § 3, jf. § 1 nr. 1 og 2)

b) *private foretak, som driver virksomhet innen vannforsyning, energiforsyning, transport og telekommunikasjon, på grunnlag av en enerett eller særrett som er tildelt av myndighetene.*

Med særrett og enerett menes rettigheter som følger av tillatelser gitt av kompetent myndighet ved lov eller forskrift når dette medfører at det forbeholdes en eller flere oppdragsgivere å utøve en virksomhet

(jf. forskriftens §3).

[\[Innhold\]](#) [\[Forrige\]](#) [\[Neste\]](#) [\[Ordliste\]](#)

NÆRINGS- OG HANDELSDEPARTEMENTET

Nynorsk Sámegeiella Normalvisning
Innholdsfortegnelse **Forrige** Neste Lignende dokumenter

3 Hvilke sektorer er omfattet av forskriften

Regelverket omfatter oppdragsgivere som driver virksomhet innen følgende sektorer: Vannforsyning, energiforsyning, transport og telekommunikasjon.

3.1 Drikkevannforsyning:

Oppdragsgivere som etablerer, driver eller stiller til rådighet drikkevannsledningsnett omfattes av forskriften. Også virksomheter som leverer drikkevann til slike ledningsnett omfattes. Videre er kontrakter som disse oppdragsgivere tildeler i forbindelse med vannutbyggingsprosjekter, irrigasjon eller drenering omfattet, dersom vannmengden som er beregnet på forsyning til drikkevannsledningsnettet er på minst 30 % av den totale vannmengden.

Anskaffelser som foretas av ovennevnte oppdragsgiverere i forbindelse med tømning eller rensing av avløpsvann omfattes også av forskriften.

EKSEMPEL:

Et kommunalt vann- og avløpsverk er en omfattet oppdragsgiver, selv om kommunen som sådan ikke er omfattet av denne forskriften. Dermed vil i prinsippet alle anskaffelser til denne virksomheten måtte foretas etter forsyningssektorforskriften, under forutsetning av at kontraktsverdien ligger over 3,2 mill. kr. (jf. [kap.7](#)). Kontrahering av et administrasjonsbygg til forvaltning av drikkevannsvirksomheten vil således måtte foretas etter forsyningssektorforskriften. I tillegg vil også kontrakter som dette vannverket tildeler i forbindelse med avløp og rensing av kloakk måtte tildeles etter forskriften, selv om dette i utgangpunktet ligger utenfor drikkevannsforsyningsvirksomheten. Dette på grunn av en spesialregel, forskriftens § 9. Dvs. at vannverket, hvis det skal bygge et kloakk- renseanlegg, må anskaffe det i henhold til forsyningssektorforskriften.

En aktuell problemstilling er at i enkelte tilfeller kan oppdragsgiver være f.eks. et anlegg for produksjon av prossessvann til industri og internt drikkevann som også leverer vann til det kommunale ledningsnettet for drikkevannforsyning. Reglen i slike tilfeller er som følger:

Når en oppdragsgiver som ikke er offentlig myndighet leverer drikkevann til et ledningsnett tilgjengelig for allmennheten, omfattes oppdragsgiver ikke av forskriften dersom drikkevannproduksjonen skal dekke forbruk som er nødvendig for å utøve en annen type virksomhet, og levering til drikkevannledningsnettet ikke overstiger 30 % av den totale produksjon av vann (jf. forskriftens § 6 nr. 2 a).

Videre er vannverks kjøp av vann unntatt fra forskriftens bestemmelser (jf. § 11 nr. 5 a). Dette er altså et unntak som baserer seg på oppdragsgivers virksomhet (som drikkevannforsyner), og som gjelder en bestemt type anskaffelse.

3.2 Energiforsyning

Omfattede oppdragsgivere innen energiforsyningssektoren kan deles inn i to typer virksomheter:

1. Alle offentlige og private foretak som stiller til rådighet eller driver faste nettverk beregnet på ytelse av offentlige tjenester i forbindelse med produksjon, transport eller distribusjon av elektrisitet, gass eller varme eller leverer elektrisitet, gass eller varme til slike nettverk er omfattet av forskriften.

EKSEMPEL:

Alle kommunale og private energiverk omfattes, både rene produksjonsselskaper og distribusjonsverk. Eksempler er Statkraft SF, Oslo Energi, m.fl.

Når en oppdragsgiver som ikke er offentlig myndighet, produserer elektrisitet til forbruk som er nødvendig for å utøve en annen type virksomhet, også leverer elektrisitet til allmennheten, er dette ikke omfattet av forskriftens bestemmelser dersom forsyningen til det offentlige nett kun avhenger av virksomhetens eget forbruk og ikke har oversteget 30 % av virksomhetens samlede elektrisitetsproduksjon i gjennomsnitt de siste tre år.

Videre er kjøp av energi og levering av brensel til energiproduksjon hvor oppdragsgiveren driver med energiforsyning, unntatt fra forskriftens bestemmelser (jf. § 11 nr. 5 b). Dette er altså et unntak som baserer seg på oppdragsgivers virksomhet (som energiforsyner), og som gjelder en bestemt type anskaffelse.

De forsyningssektor-virksomhetene som ikke er energiprodusenter må imidlertid kjøpe energi i henhold til forskriftens bestemmelser dersom kontraktsverdien overstiger terskelverdiene.

Dersom oppdragsgiver som ikke er offentlig myndighet produserer gass eller varme som en uungåelig følge av utøvelse av en annen type virksomhet enn det som faller inn under forsyningssektorforskriftens definisjon, gjelder ikke denne forskrift. Det er da en forutsetning at leveringen til nett bare tar sikte på økonomisk utnyttelse av denne ("overskudds-")produksjonen, og ikke overstiger 20 % av foretakets totale omsetning, beregnet på grunnlag av gjennomsnittet for de siste 3 år.

Videre vil et distribusjonsverk som anskaffer elektrisitet med tanke på videresalg til sine abonnenter vil være unntatt fra forskriftens bestemmelser for denne type anskaffelser (jf. forskriftens § 11 nr. 2).

Den andre typen virksomheter som omfattes innen energisektoren er:

2. Offentlige og private foretak som har til formål å anvende et geografisk område for leting etter eller utvinning av olje, gass eller kull på grunnlag av en særrett eller en enerett.

All leting etter og utvinning av petroleum i Norge er konsesjonsbelagt. Det betyr at alle foretak som driver denne type virksomhet er underlagt forsyningssektorforskriften.

EKSEMPEL:

Norsk Hydro er rettighetshaver i et stort antall lete- og utvinningstillatelser på norsk sokkel. Alle anskaffelser i forbindelse med denne virksomheten er omfattet av forsyningssektorforskriften, inkludert anskaffelser som ikke er knyttet til konkrete lete- og utvinningstillatelser. Dette betyr imidlertid ikke at Norsk Hydro som *selskap* er omfattet; de anskaffelser som selskapet foretar til f.eks. landbruksdivisjonens virksomhet er ikke underlagt forsyningssektorforskriften.

Norske Shell vil, i likhet med Norsk Hydro og andre operatører og rettighetshavere på norsk sokkel, være omfattet av regelverket for anskaffelser til den konsesjonsbelagte delen av virksomheten (*oppstrømsaktiviteter*), inkludert evt. rørledningstransport til mottaksanlegg på land. Foredlingsvirksomhet på land skjer imidlertid ikke på bakgrunn av en sær- eller enerett gitt av norske myndigheter i samsvar med lov om petroleumsvirksomhet av 22. mars 1985 nr. 11. Det betyr at anskaffelser til f.eks. raffinering- og markedsføringsvirksomhet (*nedstrømsaktiviteter*) **ikke** er underlagt forsyningssektorforskriften.

For anskaffelser til flerbruksformål kan man tenke seg grensetilfeller hvor det oppstår uklarhet om virksomheten eller anskaffelsen er omfattet av regelverket.

EKSEMPEL:

Esso Norge ønsker å kontrahere et administrasjonsbygg for selskapets ansatte. Omkring halvparten av arbeidsstokken er tiltenkt arbeidsoppgaver rettet mot selskapets foredlings- og markedsføringsvirksomhet, mens resten av de ansatte vil stå for drift av en oljeinstallasjon på kontinentalsokkelen. Oppdragsgiverens oppgave blir i dette tilfellet å forsøke å avgjøre om over 50 % av byggets kostnad er tilknyttet en av de to virksomhetsområdene. Dersom 50 % eller mer av kostnadene kan knyttes til oljevirksomheten, skal bygget kontraheres i henhold til forskriftens bestemmelser. Dersom dette ikke er mulig, har selskapet full anledning til å følge forsyningssektorforskriften for hele anskaffelsen, til tross for at det hersker tvil om anskaffelsen faktisk er omfattet av regelverket.

Alternativ prosedyre:

EØS-landene har anledning til å søke om bruk av såkalt alternativ prosedyre for anskaffelser til olje- og gassvirksomheten. Dersom et land innvilges alternativ prosedyre innebærer det at man for anskaffelser til denne sektoren ikke trenger å følge de prosedyrereglene som fremgår av anskaffelsesregelverket. Dette gjelder særlig bestemmelser om tidsfrister og kunngjøringer. Oppdragsgivere må imidlertid følge regelverkets overordnede bestemmelser og prinsipper om objektivitet og ikke-diskriminering. Det er pr. mars 1995 ikke tatt stilling til om Norge skal søke om alternativ prosedyre. Spørsmålet er under vurdering.

3.3 Transport

Omfattede oppdragsgivere kan deles inn i to grupper:

1. Oppdragsgivere som utnytter et geografisk område til anlegg og drift av flyplasser, havner og andre terminalanlegg

EKSEMPEL:

Bergen Havnevesens anskaffelser av varer, tjenester, bygg- og anlegg omfattes av forskriftens bestemmelser.

2. Oppdragsgivere som driver et rutenett til betjening av allmennheten innenfor transport på land (på vei, skinner, eller kabel), dersom driften foregår på betingelser som er fastsatt av myndighetene. Betingelser satt av myndighetene kan f.eks. være hvilke ruter som skal betjenes, hvor stor kapasiteten skal være og hvor ofte rutene skal betjenes.

Således vil offentlige- eller private busselskaper som har fått en enerett (d.v.s.

ruteløype eller områdekonsesjon) til å trafikere på en rute eller et bestemt geografisk område være omfattet av forskriften.

EKSEMPEL:

NSB og Oslo Sporveier er eksempler på virksomheter som omfattes av forskriften.

Oppdragsgivere som yter offentlige busstransporttjenester unntas fra forskriftens bestemmelser for sine anskaffelser dersom andre foretak har adgang til å yte tilsvarende tjenester på samme område som oppdragsgiver, enten generelt eller i et bestemt geografisk område (jf. forskriftens § 6.1)

Forskriften gjelder bare for landbasert rutetransport. Oppdragsgivere innen luft-, sjø- og kysttransport er ikke omfattet.

3.4 Telekommunikasjon

1. Omfattet her er oppdragsgivere som stiller til rådighet eller driver offentlige telenett.

Et **offentlig telenett** er et telekommunikasjonsnett som er ment for allmennhetens bruk, ikke nett som f.eks. eies av kraftselskap jernbaneselskap eller forsvaret, og som er beregnet til slike foretaks eget bruk.

EKSEMPEL:

Telenors og Telemobils/Netcom A.S. sine telenett er i dag å regne som nett for allmennhetens bruk.

2. Omfattet er også oppdragsgivere som leverer offentlige teletjenester.

EKSEMPEL:

Tjenester som tilbys private kunder er offentlige tjenester. Offentlige oppdragsgivere og private oppdragsgivere med særlige rettigheter (f.eks. Netcom A.S.) med virksomhet i denne sektoren må også foreta sine anskaffelser i henhold til forskriftens bestemmelser.

Anskaffelser som gjelder utstyr og teletjenester som oppdragsgiver leverer i fri konkurranse med andre unntas.

EKSEMPEL:

Telenor Bedrift A.S. kjøper utstyr som skal benyttes i virksomheten med å betjene bedriftskunder i det konkurranseutsatte markedet. Denne anskaffelsen må ikke foretas i henhold til forskriftens bestemmelser.

Telefonselskaper med konsesjon er kun omfattet i den grad de utøver sine særlige eller

eksklusive rettigheter. Dersom teletjenester utøves utenfor eneretten, og dermed i konkurranse med private aktører, *omfattes ikke* oppdragsgiver av regelverket.

[\[Innhold \]](#) [\[Forrige \]](#) [\[Neste \]](#) [\[Ordliste \]](#)

NÆRINGS- OG HANDELSDEPARTEMENTET

Nynorsk Sámeigiella Normalvisning
[Innholdsfortegnelse](#) [Forrige](#) [Neste](#) [Lignende dokumenter](#)

4 Forholdet til forskriftene for de klassiske sektorer

4.1 Oppdragsgivere innen de klassiske sektorer

Offentlige etater innen stat, fylkeskommune og kommune samt en del offentligrettslige organer uten virksomhet innen forsyningssektorene, defineres som klassiske sektorer og omfattes av de opprinnelige anskaffelsesforskriftene. De klassiske sektorer dekkes av vareforskriften, bygg- og anleggsforskriften, og tjenesteforskriften. Det er altså *hva som skal anskaffes* som avgjør hvilken av de klassiske forskriftene som skal benyttes. Også her gjelder nærmere bestemte terskelverdier.

Dersom en anskaffelse er omfattet av forsyningssektorforskriften er den ikke omfattet av forskriftene for de klassiske sektorer, og omvendt. Enkelte oppdragsgivere kan imidlertid *i utgangspunktet* være omfattet av begge forskriftene, f.eks. kommunene. For mer utfyllende opplysninger om anskaffelser til de klassiske sektorer henvises det til egen veileder utarbeidet av Nærings- og energidepartementet i november 1994.

4.2 Forholdet mellom de klassiske sektorer og forsyningssektorene

For enkelte oppdragsgivere kan det være problematisk å avgjøre hvorvidt man skal forholde seg til forskriftene for de klassiske sektorer, dvs. vare-, tjeneste-, eller bygg- og anleggsforskriften, eller forsyningssektorforskriften. Det er imidlertid av avgjørende betydning at dette blir klargjort på et tidlig tidspunkt, bl.a. på grunn av forskjellen i terskelverdiene mellom de forskjellige sektorene.

For oppdragsgivere med virksomhet både innenfor og utenfor forsyningssektorene, må det tas stilling i hvilken del av virksomheten anskaffelsen skal benyttes.

Problemstillingen er f.eks. relevant for kommunale kraftverk som ikke er skilt ut i egne enheter (forvaltningsbedrifter) eller foretak og hvor administrasjonen i kraftselskapet er integrert med kommunens øvrige administrasjon. I et slikt tilfelle bør den enkelte kontrakt kategoriseres ut fra hva som er den dominerende bruk av anskaffelsen. Dette innebærer at kontrakten anses å falle inn under forskriftene for de klassiske sektorer hvis mer enn halvparten av kontraktens verdi går med til å oppfylle behov som ikke har noe med kraftforsyning å gjøre, og omvendt.

Det anbefales at man i tvilstilfeller utarbeider et notat, som kan dokumentere vurderinger som er foretatt og konklusjoner man har kommet frem til.

[\[Innhold\]](#) [\[Forrige\]](#) [\[Neste\]](#) [\[Ordliste\]](#)

NÆRINGS- OG HANDELSDEPARTEMENTET

Nynorsk Sámegeilla Normalvisning
Innholdsfortegnelse **Forrige Neste** Lignende dokumenter

5 Anskaffelser som omfattes av forsyningssektorforskriften

Forsyningssektorforskriften gjelder for varekjøp, bygg- og anleggskontrakter, tjenestekjøp samt ved arrangering av prosjektkonkurranser.

Det er kun anskaffelser i forbindelse med virksomhet innen EØS-området som dekkes av forskriften.

Videre omfatter forskriften som hovedregel kun oppdragsgivers egne anskaffelser, og ikke anskaffelser som foretas av leverandør eller entreprenør for å kunne oppfylle kontrakten med oppdragsgiver. Unntatt fra denne regelen er de tilfellene hvor oppdragsgiver gir føringer for underleveranser og - entrepriser. Disse anskaffelsene er omfattet av forskriften, fordi oppdragsgiver sikrer seg formell innflytelse over leverandørens eller entreprenørens anskaffelsesbeslutninger.

EKSEMPEL:

Dersom f.eks. BP Norge ønsker en ny brønnhodeplattform til et av sine oljefelt på norsk sokkel, er det en mulighet for at selskapet kommer til å etterspørre en totalleveranse fra en leverandør eller et konsortium som tar på seg å levere alle varer og tjenester knyttet til prosjektering, innkjøp, bygging og installasjon av plattformen. En slik totalkontrakt vil være omfattet av forsyningssektorforskriften. Dersom BP Norge i kunngjøringen, anbudsgrunnlaget, eller som kontraktsvilkår klargjør at selskapet ønsker innflytelse eller beslutningsmyndighet over underleveranser administrert av totalkontraktøren, vil også disse anskaffelser være omfattet av regelverket. Dersom BP Norge ikke tar et slikt forbehold, og dermed overlater alle anskaffelsesbeslutninger til totalkontraktøren, vil anskaffelsene ikke være underlagt forsyningssektorforskriften.

5.1 Varekontrakter

Forskriften dekker kontrakter der varer kjøpes, leases, leies, eller kjøpes på avbetaling, med eller uten kjøpsopsjoner.

Eksempler på varekontrakter er anskaffelse av møbler, biler, transformatorer osv.

5.2 Bygg- og anleggskontrakter

Forskriften dekker utførelse og eller planlegging, eller gjennomføring av bygg- og anleggsarbeider som er omfattet av klasse 50, gruppe 500 til 504 i EU's NACE- nomenklatur (jf. § 47 i forskriften).

Liste over former for aktivitet innen bygg- og anleggsarbeid:

1. Bygg- og anleggsvirksomhet (uten spesialisering) og rivningsarbeid:
Generelt bygge- og anleggsarbeid (uten spesialisering)
Rivningsarbeid
2. Byggearbeid: (bolighus og andre bygninger)
Generelt byggearbeid
Taktekking
Bygging av skorsteiner og ovner
Isolering mot vann og vedlikehold av fasader
Oppføring og riving av bygningsstilaser

Annen spesialisertvirksomhet forbundet med byggevirksomhet (herunder tømrerarbeid)

3. Anleggsarbeid: (bygging av veier, broer, jernbaner o.s.v)
 - Alminnelig anleggsarbeid
 - Grunnarbeid og masseflytting
 - Bygging av broer, tunneller og sjakter, grunnboring
 - Vannbygging (kanaler, havner, sluser og damanlegg)
 - Veibygging (herunder spesialisert bygging av flyplasser og rullebaner)
 - Virksomhet spesialisert på vann (irrigasjon, drenering, vannforsyning, kloakktømming og kloakkrensing osv.)
 - Spesialisert virksomhet på andre områder innen anleggsarbeid
4. Installasjonsarbeid:
 - Generell installasjon
 - Rørlegging (installasjon av gass- og vannledninger samtsanitæranlegg)
 - Installasjon av varme- og ventilasjonsanlegg (sentralvarme, klimaanlegg, ventilasjon)
 - Lydisolasjon, varmeisolasjon, isolasjon mot vibrasjoner
 - Elektroinstallasjon
 - Installasjon av antenner, lynavledere, telefoner o.s.v
5. Innredningsarbeid:
 - Generell innredning
 - Gipsarbeid, stukkarbeid og pussing
 - Snøkkerarbeid, i første rekke montering og/eller installasjon på byggeplassen (herunder legging av parkettgulv)
 - Malerarbeid, glassarbeid og tapetsering
 - Flislegging og annen kledning av gulv og vegger
 - Annen innredning (installering av ovner osv.)

5.3 Tjenestekontrakter

Tjenestekontrakter er i følge forskriften oppdelt i to grupper, såkalte prioriterte tjenester (også kalt A-tjenester) og ikke-prioriterte tjenester (B-tjenester). Anskaffelser av prioriterte tjenester skal foretas etter forskriftens bestemmelser, mens anskaffelser av ikke-prioriterte tjenester i liten grad berøres av bestemmelsene.

5.3.1 Kategorisering av tjeneste-anskaffelser

Forskriftens § 8 nr. 2 nevner spesifikt 16 kategorier tjenesteytelser som er omfattet av alle forskriftens bestemmelser om anskaffelsesprosedyrer. Dette innebærer altså at anskaffelser som skal foretas av en eller flere av disse tjenestene skal kunngjøres dersom verdien er på over 3, 2 mill. (4, 8 mill. for anskaffelser til virksomheter innen telekom-sektoren), og forøvrig foreta anskaffelsen i henhold til forskriftens bestemmelser, som skissert i [kap. 8](#) i denne veileder.

Til slutt i [kap. 5.3.4](#) gis det enkelte kommentarer til en del av de prioriterte tjeneste-kategoriene.

Øvrige kategorier tjenestekjøp (videre kalt **ikke-prioriterte tjenester**) er kun omfattet av forskriftens regler om bruk av standarder og tekniske spesifikasjoner. I tillegg skal oppdragsgiver sende en melding om inngåtte kontrakter til EF's publikasjonskontor. Meldingen oversendes EFs publikasjonskontor på skjemaet for kontraktsinngåelser (se [kap. 9](#)), og på skjemaets 2. side, pkt. 4.3, skal det fremgå hvorvidt det er en ikke-prioritert tjeneste eller ikke, ved at nummeret på tjenestekategorien oppgis (to siffer). Offentliggjøring av denne meldingen er frivillig, og oppdragsgiver må derfor opplyse i oversendelsen om offentliggjøring tillates.

Bruk av CPC-nomenklaturen

Det kan være vanskelig å avgjøre om en tjenestekontrakt ligger innenfor en av kategoriene prioriterte tjenester. For å kunne avgjøre dette er det nødvendig å benytte det korresponderende nomenklaturet som i detalj beskriver hva de enkelte kategoriene er ment å omfatte. For tjenestekjøp er det foreløbig det såkalte CPC-nomenklaturet (Central Product Classification) som skal benyttes. [Den delen av CPC som berører tjenestekontrakter er trykket som vedlegg til denne veilederen](#). Ved å slå opp i CPC-listen for hver av kategoriene tjenestekjøp kan en finne om en spesiell type tjeneste skal regnes som en prioritert tjeneste eller ikke.

Det bør også nevnes at EU-kommisjonen har utviklet et nytt nomenklatur som tar sikte på å erstatte bl.a. CPC-nomenklaturen. Det nye nomenklaturet, som refereres som CPV (Common Procurement Vocabulary), er en 8-sifret videreutvikling av CPA (Classification of Products by Activity), og EU anbefaler nå medlemslandene å benytte dette nomenklaturet.

5.3.2 Liste over prioriterte tjenestekategorier

Kategori	Beskrivelse av tjenesten	CPC-ref.nr
1	Vedlikehold og reparasjon	6112, 6122, 633, 886
2	Landtransport, herunder tjenester utført med pansrede kjøretøyer og kuréertjenester, unntatt jernbanetransport som hører inn under kategori 18, og posttransport	712 (unntatt 71235), 7512, 87304
3	Lufttransport av personer og gods, unntatt posttransport	73 (unntatt 7321)
4	Posttransport i luften og på land, unntatt med jernbane som hører inn under kategori 18	71235, 7321
5	Teletjenester, unntatt telefontjenester, teleks, radiotelefoni, personsøking og satellittjenester	752
6	Finansielle tjenester a) forsikring b) bank og investerings-tjenester, unntatt kontrakter om finansielle tjenester i forbindelse med emisjon, kjøp, salg og overdragelse av verdipapirer eller andre finansielle instrumenter, samt sentral-banktjenester	ex 81 812, 814
7	EDB og beslektede tjenester	84
8	Tjenester innenfor forskning og utvikling,	85

unntatt andre kontrakter om tjenester i forbindelse med forskning og utvikling enn de tjenester den offentlige oppdragsgiver har det fulle og hele utbytte av og benytte i utøvelsen av sin virksomhet, forutsatt at vederlaget for tjenestekjøpene fullt ut dekkes av oppdragsgiveren

9	Regnskap, revisjon og bokføring	862
10	Markeds- og opinionsundersøkelser	864
11	Rådgivning i ledelse og administrasjon, og beslektede tjenester, unntatt voldgifts- og meglingstjenester	865, 866
12	Arkitektvirksomhet, rådgivende ingeniørvirksomhet og integrert ingeniørvirksomhet, byplanlegging og landskapsarkitektur, hermed beslektet teknisk-vitenskaplig rådgivningsvirksomhet, tekniske prøver og analyser	867
13	Reklametjenester	871
14	Bygningsrengjøring og eiendomsforvaltning	874, 82201 til 82206
15	Forlags- og trykkerivirksomhet på honorar- eller kontraktsbasis	88442
16	Kloakk- og avfallstømming, rensing og lignende tjenester	94

5.3.3 Liste over ikke-prioriterte tjeneste-kategorier

Kjøp av tjenester innenfor disse kategoriene omfattes kun av forskriftens regler om bruk av standarder og tekniske spesifikasjoner, samt at oppdragsgiver må sende en melding om inngåtte kontrakter til EF's publikasjonskontor (offentliggjøring av denne meldingen er imidlertid frivillig, og dersom det ikke er ønskelig at meldingen skal kunngjøres må det opplyses i oversendelsen).

Kat.	Beskrivelse av tjenesten	CPC-ref.nr
17	Hotell- og restaurantvirksomhet	64
18	Jernbanetransport	711
19	Transport på vannvei	72
20	Støtte- og hjelpetransporttjenester i tilknytning til transport	74
21	Juridiske tjenester	861
22	Ansettelse og rekruttering av personell	872
23	Etterforsknings- og sikkerhetstjenester, unntatt tjenester utført med pansrede kjøretøyer	873 (unntatt 87304)
24	Undervisning og yrkesutdanning	92
25	Helse- og sosialtjenester	93
26	Fritids,- kultur- og sportstjenester	96
27	Andre tjenester	

5.3.4 Kommentarer til enkelte kategorier prioriterte tjenester

Som tidligere nevnt kan en ved å bruke CPC-listen som er trykket som vedlegg til denne veilederen avgjøre hvilken kategori tjenesten hører inn under. Vi vil imidlertid knytte enkelte kommentarer til noen av de områdene vi tror kan medføre problemer:

KATEGORI 1 :

Kategorien omfatter *reparasjon og vedlikehold* av forskjellige maskiner og utstyr, samt *installasjon eller renovasjon/ombygging* av mange av (men ikke alle) de samme produktene. Det betyr at f.eks stillasbygging og installasjoner av kontormaskiner og EDB-maskiner er omfattet av kategori 1, men ikke reparasjon og vedlikehold av slikt utstyr. Dette faller under kategori 7, EDB-tjenester. For mobile maskiner er installasjon uaktuell, men "renovasjon/ombygging" av skip, rullende jernbanemateriell og fly er omfattet.

Ser en på de angitte CPC-referansene, går det fram at dette er tjenestekontrakter innen *vedlikehold og reparasjon av endel utstyr, maskiner m.m.*, men at kategorien ikke dekker *reparasjon og vedlikehold av bygninger* (jfr. kart. 14).

KATEGORI 2:

Her er både lokal og overregional landtransport omfattet. Også leie av biler, busser og lastebiler *med sjåfør* og drosjetransport er omfattet. Leie av biler *uten sjåfør* er ikke omfattet av denne kategorien (dette vil imidlertid ofte være et varekjøp), mens varetransport-tjenester, kurértjenester og pansrede transporter er omfattet.

KATEGORI 3:

Her er ruteflytransport og charterflytransport av både passasjerer og varer, samt leie av fly med besetning omfattet.

Anskaffelse av reisebyråttjenester er imidlertid ikke omfattet av denne kategorien, men regnes som en uprioritert tjeneste i kategori 20.

KATEGORI 5:

Teletjenester. De fleste aktuelle teletjenester i denne kategorien er for tiden monopolbelagt i Norge, og vil dermed i praksis vanskelig kunne anskaffes i henhold til forskriftens bestemmelser. Et eksempel på en omfattet teletjeneste er imidlertid dataoverføringstjenester.

KATEGORI 6:

a) Banktjenester: På dette området er det en noe ulik praksis i EU-landene, og det foreligger ingen domsavgjørelser fra EU- eller EFTA-domstolen eller uttalelse fra EU-Kommisjonen som kan gi klare retningslinjer for hvilke typer banktjenester som er omfattet.

Det som imidlertid er klart er at følgende tjenester er omfattet:

Tidsbaserte avtaler som f.eks.:

- kontoføringstjenester (rutinemessige transaksjoner mv.)
- kontokurantforhold (blanding av pengeplassering og kreditt)
- kredittlinje-avtaler (avtale med en viss løpetid om en kreditt-fasilitet som kan utnyttes fritt opp til et visst beløp)
- bankavtaler som omfatter flere eller alle av de ovenfor nevnte elementer.

Lånekontrakter er generelt omfattet av kategori 6, men forskriftens § 11 nr. 7 bokstav d) oppgir at følgende finansielle tjenester er helt unntatt fra forskriften:

- sentralbanktjenester
- statens låneopptak hos Norges Bank og Statens obligasjonslån
- offentlige obligasjonslån

Det er usikkert hvor fleksibelt EØS-regelverket kan brukes på øvrige låneopptak. Det er imidlertid svært viktig at formålet med "størst mulig reell konkurranse" alltid ivaretas, og det ikke diskrimineres mellom EØS-tjenesteytere. Begge disse punktene bør oppdragsgiver kunne dokumentere at er ivaretatt.

b) Forsikringstjenester: Her er i utgangspunktet alle slags forsikringstjenester omfattet, men visse unntak må antageligvis gjøres for alders- og uførepensjonsforsikringer som fremstår som deler av lønningen for offentlige ansatte, og som direkte henger sammen med folketrykksystemet, f.eks. Statens Pensjonskasses alders- og uførepensjoner. Ellers omfattes følgende forsikringer av kategori 6:

- Skadeforsikringer (både for gjenstander og personer)
- Personforsikringer

c) Andre finansielle tjenester i sammenheng med finanstransaksjoner, investeringer, låneopptak, plassering av midler, forsikringer. Se vedlegg for en nærmere gjennomgang av hvilke tjenester som hører inn under denne kategorien.

KATEGORI 7:

Denne kategorien omfatter bl.a. "skreddersydd" programvare, samt en del service og vedlikeholdstjenester for EDB-utstyr.

EDB-relaterte tjenester omfatter blant annet også:

- rådgivning med hensyn til bruk og installering av EDB-maskiner
- reparasjon og vedlikehold av EDB-varer og kontormaskiner.

KATEGORI 12:

Arkitektvirksomhet, rådgivende ingeniørvirksomhet og integrert ingeniørvirksomhet, byplanlegging og landskapsarkitektur, hermed beslektet teknisk-vitenskaplig rådgivningsvirksomhet, seismikk-tjenester, tekniske prøver og analyser.

Dette er en stor og viktig kategori, som inneholder de viktigste tjenestene innen bygg- og anleggssektoren. Som oftest vil de forberedende arbeider til et bygg- og anleggsprosjekt komme inn under denne kategorien. For prosjekteringsarbeid benyttes et anslag for de honorarer og provisjoner som skal betales, når man avgjør om kontraktsverdien er over eller under terskelverdien (forskriftens § 12 nr. 4 c). Se også [kap. 8.1.4](#) om konkurranseprosedyrer som kan være svært aktuelle for denne typen anskaffelser.

KATEGORI 13:

Kontrakter om salg eller utleie av reklameplass eller reklametid til en ordregivende myndighet. Også reklamemeglingskontrakter er inkludert (som går ut på at reklamebyrået leier ut eller selger reklameplass eller reklametid for en offentlig oppdragsgiver). I tillegg kommer kontrakter om planlegging og produksjon av reklame mv.

KATEGORI 16:

Kloakk og avfallshåndtering. Denne kategorien omfatter tjenester innen avløpsrensing, avfallshåndtering, sanering og lignende virksomheter til virksomheter innen forsyningssektorene. Her inngår også tjenester i forbindelse med spillvannshåndtering. Reparasjons- og renoveringsarbeid på avløpssystemer er imidlertid betraktet som bygg- og anleggsarbeider.

5.4 Rammeavtaler

5.4.1 Generelt

Forskriften har i § 10 en egen bestemmelse om rammeavtaler. Her er en rammeavtale definert som en avtale som inngås med en eller flere leverandører, entreprenører eller tjenesteytere og som har til formål å fastlegge vilkårene, særlig med hensyn til priser og eventuelt planlagt mengde, for kontrakter som skal tildels i løpet av en viss periode. Avtalen kan m.a.o. ikke inngås for en ubegrenset periode. En rammeavtale er i forskriftens forstand ikke bindende for oppdragsgiver. Dette innebærer at oppdragsgiver ikke har noen kjøpsforpliktelse etter avtalen. Dette i motsetning til en **rammekontrakt**. Dette kan være kontrakter som f.eks. gjelder kjøp av en ubestemt varemengde eller suksessiv levering av en ytelse i løpet av en fastsatt periode. Slike kontrakter er gjensidig bebyrdende og faller således inn under forskriftens generelle definisjon av varekontrakter, bygg- og anleggskontrakter og kontrakter om tjenestekjøp i § 1 nr. 4.

Rammeavtaler kan anses som et stående tilbud der oppdragsgiver kan velge å kontrahere med den leverandør han har inngått avtalen med, eller han kan kontrahere med hvilken som helst annen leverandør etter reglene i forskriften. Rammeavtaler kan inngås på basis av betingelser som pris, mengde o.l. Fremtidige kontrakter kan inngås ved avrop innenfor rammeavtalen. Avtalene kan også inneholde bestemmelser om at oppdragsgiver skal betale forskuddshonorar for den leveringsgaranti leverandøren stiller, uten at dette fratår avtalene karakter av å være ikke-bindende. Det er adgang til å inngå parallele rammeavtaler med flere leverandører.

En oppdragsgiver kan betakte en rammeavtale som en kontrakt etter definisjonen i § 1 nr. 4 og tildele den i samsvar med reglene i forsyningssektorforskriften. Dersom dette gjøres, kan oppdragsgiver inngå kontrakter på grunnlag av rammeavtalen uten at det er nødvendig å kunngjøre disse, jf. § 17 nr 2 bokstav i). Dersom en rammeavtale ikke er inngått i samsvar med forskriftens regler, vil hver kontrakt over terskelverdiene anses som en kontrakt som faller inn under forskriftens bestemmelser, og må således tildeles etter forskriftens prosedyrer. I denne sammenheng understrekes det at

reglene om terskelverdiregning i forskriftens § 12.8 innebærer at "regelmessig inngåtte kontrakter" innenfor samme produktområde må summeres over en 12 -måneders periode når det skal avgjøres om en rekke kontrakter overstiger terskelverdien og må kunngjøres. Se også [kap. 7.2.1](#) .

§ 21 i forskriften om plikten til å kunngjøre tildelte kontrakter i EF-tidende, gjelder også for kontrakter som er tildelt i henhold til en rammeavtale.

Forskriften bestemmer uttrykkelig at oppdragsgiver ikke skal misbruke en rammeavtale i den hensikt å hindre, begrense eller fordreie konkurransen, jf. § 10 nr. 3. Bestemmelsene nevner ingen spesielle former for misbruk, men det må forsettes at EFTAs overvåkingsorgan, på lik linje med Kommisjonen, vil overvåke bruken av slike avtaler.

Dersom oppdragsgiver ønsker å oppnå bedre/andre betingelser eller produkter enn det som er avtalt rammeavtalen, må den nye kontrakten kunngjøres dersom terskelverdien overstiges. Dette betyr at rammeavtaler ikke kan reforhandles uten en forutgående kunngjøring, siden dette i realiteten vil innebære at en ny - og i enkelte tilfeller en vesentlig endret kontrakt skal inngås.

5.4.2 Forholdet til eksisterende rammeavtaler

Situasjonen for rammeavtaler som ble inngått forut for forskriftens ikrafttredelse, er noe uklar. Problemstillingen er i hvilken grad det nå er adgang til å inngå kontrakter som har sitt grunnlag i en rammeavtale inngått før forskriftens ikrafttredelse.

Eksisterende rammeavtaler antas å kunne benyttes under forutsetning av at enkelte vilkår er oppfylt.

Dersom en tidligere inngått rammeavtale skal danne grunnlaget for en anskaffelse, vil det for det første være et krav om at den tidligere inngåtte rammeavtalen faller inn under forskriftens definisjon av en rammeavtale. Inngåtte rammeavtaler som ikke i tilstrekkelig grad fastsetter vilkårene for de kontrakter som senere kan inngås, kan trolig ikke benyttes for fremtidige anskaffelser.

Det må videre antas at det må oppstilles et krav om at den aktuelle rammeavtale må være inngått etter en konkurranse. I motsatt fall er det grunn til å forutsette at de enkelte kontrakter må tildeles i henhold til forskriftens prosedyreregler.

Det følger allerede av det som er nevnt ovenfor at rammeavtaler som er inngått for en ubegrenset periode ikke tilfredstiller definisjonene av rammeavtale, og kan derfor heller ikke benyttes etter ikrafttredelsen av forskriften. Også rammeavtaler som er inngått for en svært lang periode, vil antas å være i strid med regelverket. Hvor lang periode en rammeavtale kan inngås for, må vurderes konkret. Som et utgangspunkt bør rammeavtaler ikke inngås for lengre perioder enn 3 til 5 år.

I visse tilfeller kan det imidlertid ut ifra en kommersiell vurdering være forsvarlig å inngå rammeavtaler for en lengre periode.

Kravet om at rammeavtaler ikke skal misbrukes i den hensikt å hindre, begrense eller fordreie konkurransen, gjelder fullt ut også for eldre rammeavtaler.

Oppsummering: Dersom kontrakter skal kunne inngås på grunnlag av eldre rammeavtaler, må rammeavtalene oppfylle følgende kriterier:

1. Rammeavtalen må falle inn under definisjonen i forskriften.
2. Rammeavtalen må være inngått i konkurranse
3. Rammeavtalen må ikke være inngått for en urimelig lang periode
4. Rammeavtalen må ikke på annen måte innebære en ulovlig hindring, begrensing eller fordreining av konkurransen

5.4.3 Særlige problemer vedrørende parallelle rammeavtaler

Det er tillatt for oppdragsgiver å inngå flere parallelle rammeavtaler med forskjellige leverandører. Inngåelse av slike parallelle rammeavtaler kan være begrunnet i flere forhold, herunder ønske om å hindre markedskonsentrasjon/monopoldannelser, sikkerhet for levering, eller forskjeller m.h.t. produktenes egenskaper hvor kravene til disse kan variere med den enkelte delleveranse.

At oppdragsgiver i forhold til en slik rammeavtale normalt forutsetter å kunne velge fritt mellom de

leverandører det er inngått rammeavtaler med ved tildeling av den enkelte kontrakt, representerer et avvik fra forskriftens grunnleggende prinsipp om gjennomsiktighet, og det er således en risiko for at oppdragsgiver kan legge usaklige kriterier til grunn for den endelige valg av leverandør.

Det må være en klar forutsetning at samtlige leverandører som det er inngått rammeavtale med får anledning til å komme med tilbud i forbindelse med de enkelte kontrakter og at prinsippene om objektivitet, likebehandling og gjennomsiktighet blir ivaretatt på en forsvarlig måte.

[\[Innhold\]](#) [\[Forrige\]](#) [\[Neste\]](#) [\[Ordliste\]](#)

NÆRINGS- OG HANDELSDEPARTEMENTET

Nynorsk Sámeigiella Normalvisning
Innholdsfortegnelse Forrige Neste Lignende dokumenter

6 Unntak og særregler

6.1 Unntak fra forskriften for visse typer kontrakter/anskaffelser

Som tidligere nevnt er det *innkjøpers virksomhet* som avgjør hvorvidt anskaffelser skal foretas i henhold til forsyningssektorforskriften. Enkelte typer *kontrakter* er imidlertid ikke omfattet av regelverket:

- I henhold til forskriftens § 11 nr. 1 unntas kontrakter eller prosjektkonkurranser som oppdragsgiver tildeler eller arrangerer for andre formål enn utøvelse av virksomhet som faller inn under forskriften (jf. kap.3, og forskriftens § 4).
- I hovedsak omfattes ikke kontrakter som tildeles med sikte på videresalg eller utleie til tredjepart, dersom videresalget foregår i konkurranse med andre (jf. forskriftens § 11 nr.2).

Eksempel: Telenor Bedrift A.S kan kjøpe regulerte nettverkstjenester fra Telenor a.s. (morselskapet) uten å måtte følge forskriftens bestemmelser fordi andre teleselskaper også kan kjøpe og videreselge disse samband til kundene på lik linje med Telenor Bedrift A.S

- I henhold til forskriftens § 11 nr. 8 er kontrakter om tjenester som tildeles fra en eller flere oppdragsgivere til et tilknyttet foretak unntatt, dersom minst 80% av den gjennomsnittlige omsetning innen tjenester som foretaket har oppnådd i EØS-området de siste 3 årene kan relateres til tilknyttede foretak.
- Anskaffelser som utelukkende skal gjøre det mulig å yte konkurranse - utsatte teletjenester er unntatt (jf. forskriftens § 11 nr. 3).
- Kontrakter om tjenestekjøp som tildeles en offentlig oppdragsgiver på grunnlag av en lov hjemlet enerett som dette organet har (jf. § 11 nr. 6).
- Kjøp av energi og levering av brensel til energiproduksjon hvor oppdragsgiveren driver med energiforsyning, unntatt fra forskriftens bestemmelser (jf. § 11 nr. 5 b).
- Vannverks kjøp av vann er unntatt fra forskriftens bestemmelser (jf. § 11 nr. 5 a)
- kontrakter om erverv eller leie av fast eiendom
- kontrakter om tale-telefoni-, teleks-, mobilradio-, personsøkings- og satellittjenester
- kontrakter om voldgifts- og meglings tjenester (jf. § 11 nr. 7 c)

- kontrakter om finansielle tjenester i forbindelse med verdipapirhandel (jf. § 11 nr. 7 f)
- ansettelseskontrakter
- kontrakter om tjenestekjøp i forbindelse med forskning og utvikling, bortsett fra kontrakter om tjenestekjøp som oppdragsgiveren har det hele og fulle utbytte av og kan bruke i utøvelsen av egen virksomhet, er unntatt, forutsatt at tjenesten fullt ut dekkes av oppdragsgiveren
- kontrakter som er erklært hemmelige eller bare kan utføres under særlige sikkerhetstiltak i samsvar med lov om forsvarshemmeligheter, sikkerhetsinstruksen eller beskyttelsesinstruksen (jf. § 11 nr. 9)

I denne sammenheng kan nevnes at ved kjøp av varer, tjenester eller kontraheringer av bygg- og anleggsarbeider innenfor energisektoren kan Nærings- og energidepartementet eller den departementet bemyndiger (eventuelt Norges vassdrags- og energiverk) påby begrenset anbuds konkurranse der det av sikkerhetsmessige grunner er påkrevet (jf. Sikkerhetsbestemmelsen for kraftforsyningen).

- Anskaffelser av varer, tjenester og bygg- og anlegg som Norge vedtar å unnta fra EØS-avtalen etter art. 123 fordi de er "uunnværlige for forsvarsformål".

Herunder faller først og fremst de produktene som er inntatt i en EF-Rådsbeslutning av 11.2. 1958 som lister opp alle slags våpen og våpensystemer, ammunisjon, militære fly, kjøretøyer og fartøyer samt utstyr dertil, giftstoffer, radioaktive stoffer og militært sprengstoff, våpendrivstoff, militært elektronisk, fotografisk og telekommunikasjonsutstyr, militære fallskjærmer og vannrensestasjoner, produksjons-, teste- og måleutstyr for utelukkende militær bruk og deler/komponenter til alle disse produktene. *I tillegg kan Norge finne det nødvendig å unnta anskaffelser av flere produkter samt tjenester og bygg- og anlegg fra hele EØS-regelverket med støtte i avtalens art. 123 dersom de vurderes som "uunnværlige for forsvarsformål".*

- Anskaffelser som er regulert av andre anskaffelsesregler og tildelt:
 - a) i henhold til internasjonal avtale inngått i samsvar med EØS-avtalen mellom Norge og en eller flere tredjestater, og som omfatter leveranser beregnet på et prosjekt som gjennomføres eller utnyttes av avtalepartene (slike avtaler skal meddeles EFTAs overvåkingsorgan) (jf. § 11 nr. 10 litra a.)
 - b) foretak i en EØS-stat eller i en tredjestat i henhold til en internasjonal avtale inngått i forbindelse med stasjonering av tropper (jf. § 11 nr. 10 b)
 - c) i henhold til en internasjonalorganisasjons særlige fremgangsmåte (jf. § 11 nr. 10 c)
- Landbruks- og fiskeri-produkter:

Regelverket for offentlige anskaffelser gjelder kun for varer og tjenester som er omfattet av EØS-avtalen. Innen landbrukssektoren er bare enkelte produkter omfattet av regelverket, mens det innenfiskerisektoren ikke er noen produkter som er omfattet av EØS-avtalen.

6.2 Egenregi-arbeid

Enkelte oppdragsgivere er i stand til å selv å dekke sitt behov av visse ytelser, eksempler kan være arkitekt- og ingeniørtjenester, bygg- og anleggsvirksomhet, EDB-tjenester og tjenester innen forskning og utvikling. Ytelser utført i egenregi innebærer at den offentlige oppdragsgiver selv utfører et arbeid til eget bruk. Dette i motsetning til å benytte en ekstern leverandør. *Ytelser som oppdragsgiver utfører i egenregi vil ikke*

omfattes av regelverket, da anskaffelsen ikke har sitt grunnlag i en gjensidig bebyrdende avtale mellom to selvstendige parter. Som utgangspunkt står oppdragsgiver fritt i å velge hvorvidt man vil kontrahere en ekstern leverandør eller foreta arbeidet med egne ressurser.

Hva som kan regnes som egenregi-ytelser og hvordan disse kan organiseres uten å komme i konflikt med anskaffelsesreglene, er et område det hersker stor usikkerhet om. EØS-landene har ulike tradisjoner og organisasjonsformer å ta hensyn til, og det er også store forskjeller mellom landene på hvilke typer oppgaver offentlige virksomheter utfører selv, hvilke typer oppgaver som settes ut til private og hvilke typer oppgaver som er helt privatisert. Det er heller ingen rettssaker som har slått fast hvor grensen for egenregi-arbeid går, og området er under diskusjon både i EØS-medlemslandene og i EFTA- og EU-organene.

Veilederens videre kommentarer på dette området er basert på den informasjon som til nå foreligger, men det forventes at diskusjoner mellom EØS-landene etterhvert vil gi flere holdepunkter for slike avklaringer.

For å slå fast om et arbeid skal karakteriseres som egenregi-arbeid, er et av de avgjørende punkter det å kunne definere hva som regnes som én og samme juridiske enhet. Dette vil i stor grad være sammenfallende med hva som regnes som *ett rettssubjekt*.

Er oppdragstaker organisert som aksjeselskap, som helt klart er et eget rettssubjekt, taler dette i retning av at man har organisert enheten for at den skal drives som en kommersiell bedrift. I slike tilfeller skal det svært mye til at oppdrag kan tildeles som egenregi-oppdrag.

Forholdet til terskelverdiene: I tilfeller der oppdragsgiver *utfører deler* av en anskaffelse i egen regi, typisk ved at byggherren selv utfører arbeid i forbindelse med et bygge- og anleggsprosjekt, skal verdien av egenregi- arbeidet medregnes i vurderingen av om anskaffelsen (bygget) overstiger terskelverdien. Dette følger direkte av forskriftens § 12 nr. 12 som slår fast at verdien av hvert delarbeid skal tas med i beregningen av byggets totalverdi.

Oppdragsgiver kan således ikke omgå anskaffelsesprosedyrene i regelverket ved å dele opp et prosjekt i flere kontrakter og utføre noe selv. Dersom byggets totalverdi er på over 40 millioner kroner, vil forskriften likevel komme til anvendelse på de kontrakter som oppdragsgiver ikke selv utfører. Dette gjelder selv om disse kontraktene isolert sett er på under 40 millioner kroner.

Forholdet til eksterne anbuds-/tilbudsgivere: Regelverket setter ikke noe direkte forbud mot at en oppdragsgiver utlyser til konkurranse i henhold til regelverket, og selv fremsetter anbud/tilbud. En slik fremgangsmåte fordrer imidlertid varsomhet. Oppdragsgiver må sørge for at tildeling skjer etter objektive og ikke-diskriminerende kriterier. I tillegg vil forvaltningslovens regler om inhabilitet gjøre det påkrevet med vanntette skott mellom den delen innen den oppdragsgivende enhet som har ansvaret for å utarbeide anbudsgrunnlaget og den del som avgir anbudet. Det bør videre fremgå av kunngjøringen at interne anbud kan forventes.

Den interne enhet som skal delta i selve konkurransen kan heller ikke ha noen befatning med utarbeidelsen av konkurransegrunnlaget.

Det er viktig å understreke at det ikke er anledning til å benytte anbuds- konkurranser til å teste markedet, dersom en allerede har bestemt seg for å utføre arbeidet i egenregi. Ved en slik fremgangsmåte vil en påføre deltagende bedrifter de kostnader det medfører å utarbeide et anbud uten at de har noen reell mulighet til å oppnå en kontrakt. En slik framgangsmåte er derfor klart i strid med regelverket.

Regelverkets prosedyrer må få full anvendelse på interne anbudsgivere slik at disse stilles overfor følgende vilkår:

- ingen innflytelse på utformingen av anbudsmaterialet
- samme anbudsmateriale som eksterne anbudsgivere

- anbudskunngjøringen må skje samtidig til interne og eksterne anbudsgivere
- samme tidsfrist for levering av anbud
- ingen innflytelse på anbudenes vurdering
- ingen innflytelse på valg av leverandør

[\[Innhold \]](#) [\[Forrige \]](#) [\[Neste \]](#) [\[Ordliste \]](#)

NÆRINGS- OG HANDELSDEPARTEMENTET

Nynorsk Sámeigiella Normalvisning
 Innholdsfortegnelse **Forrige Neste** Lignende dokumenter

7 Over eller under terskelverdiene?**7.1 Terskelverdiene i forskriften**

Forskriften gjelder kun for anskaffelser over bestemte terskelverdier eller minsteverdier. Hvilke terskelverdier som gjelder avhenger av hvem oppdragsgiver er og hva som skal anskaffes, jf. tabell under: (Alle terskelverdiene er ekskl. mva.)

Tab. 1.

Type	Vann- og energiforsyning	Telekom.
anskaffelse	og transport	
Varer *	400.000 ECU	600.000 ECU
	3,2 mill. kroner	4,8 mill.kroner
Bygg og	5 mill. ECU	5 mill. ECU
anlegg	40,0 mill. kroner	40 mill. kroner
Tjenester	400.000 ECU	600.000 ECU
	3,2mill. kroner	4,8 mill. kroner
Prosjekt-	400.000 ECU	600.000 ECU
konkurranser	3,2 mill. kroner	4,8 mill. kroner

* For vareanskaffelser til etater som er omfattet av GATT-avtalen om offentlige innkjøp (jf. kap. 11.2) gjelder for tiden en terskelverdi på NOK 975.000 ekskl. mva.

I henhold til EØS-avtalen skal de nasjonale myndigheter justere sine nasjonale terskelverdier (hvert annet år) slik at verdien holder seg stabil i forhold til terskelverdiene i EØS-direktivene, som er fastsatt i pengeenheten ECU. Forskriften gir Nærings- og energidepartementet hjemmel til å foreta endringer i terskelverdiene. Neste gang EØS-terskelverdiene skal justeres er 1.1.96.

Det er også mulig å følge regelverkets bestemmelser, inkludert å kunngjøre internasjonalt i TED/EF-Tidende, for anskaffelser under terskelverdien. Når det foretas slike frivillige kunngjøringer av anskaffelser under terskelverdien er man ikke forpliktet til å følge de øvrige prosedyrereglene i forskriftene. Det bør imidlertid opplyses i kunngjøringen at denne er frivillig, og om man kommer til å følge de øvrige forpliktelsene i forskriften. Dette for å hindre at interesserte bedrifter eventuelt får feilaktige forventninger til den påfølgende prosedyren. Som ved alle andre anskaffelser må man uansett følge EØS-avtalens generelle artikler om ikke-diskriminering og

objektivitet. Alle som har meldt sin interesse etter den frivillige kunngjøringen har krav på likebehandling.

7.2 Beregning av anskaffelsesverdien

Ved beregning av anskaffelsesverdien er det den anslåtte verdien av den kontrakt som skal inngås, som skal legges til grunn. Oppdragsgiver skal benytte *kommersielle anslag* for hva anskaffelsen vil komme til å koste. Det er i strid med forskriften å foreta en urealistisk lav beregning, for å bringe anskaffelsens verdi under terskelverdien og på den måten unngå at anskaffelsen omfattes av regelverket.

Tilknyttede anskaffelser beregnes som hovedregel sammen:

I mange tilfeller vil det være nødvendig å inngå en rekke kontrakter i tilknytning til samme anskaffelse/prosjekt. *Kontrakter som hører til samme anskaffelse* - f.eks. komponenter til én vare eller tilhørende samme vareparti, eller varer og delentrepriser til samme bygg- eller anleggsprosjekt - *summeres når man avgjør om anskaffelsen overstiger terskelverdien i forskriften*. Verdien av varer eller tjenester som ikke er nødvendige for å utføre en bestemt bygg- og anleggskontrakt, skal ikke regnes som en del av bygg- og anleggskontrakten med tanke på å komme utenom forskriftens bestemmelser.

Dersom flere virksomheter velger å gå sammen om å inngå en kontrakt, er det kontraktens totale verdi som skal legges til grunn, og ikke den enkelte parts andel.

Spørsmålet om beregning av anskaffelsesverdien må ses adskilt fra hvordan kontraktene skal tildeles. Oppdragsgiver kan fritt dele opp kontraktene selv om de må regnes sammen for å beregne anskaffelsesverdien opp mot terskelverdiene.

Rammeavtaler:

Verdien av en rammeavtale skal beregnes på grunnlag av den høyeste anslåtte verdi av alle planlagte kontrakter eller delleveranser for den aktuelle perioden.

(jf. [kap. 5.4](#))

Oppdeling av kontrakter:

Bare anskaffelser over terskelverdiene er omfattet av reglene i forskriften. Det er i henhold til forskriften et **generelt forbud mot å dele opp planlagte anskaffelser i den hensikt å komme under terskelverdiene** (se forskriftens § 12 nr. 3). Kommersielle vurderinger kan imidlertid i visse tilfeller tilsi en oppdeling av kontrakter. Dette må vurderes konkret i hvert enkelt tilfelle. Det er imidlertid full adgang til å tillate anbud på deler av en anskaffelse som er kunngjort etter en av forskriftenes bestemmelser.

7.2.1 Regelmessige anskaffelser i en bestemt periode.

Forskriftens regler gjelder såvel engangsanskaffelser som anskaffelser som foretas regelmessig. Verdien av kontrakter som inngås regelmessig, eller som skal fornyes innen en viss tid, skal enten settes lik den totale kostnad for lignende kontrakter sluttet i forrige regnskapsår, eller kontraktens samlede anslåtte verdi for de 12 påfølgende måneder etter kontraktsinngåelsen. *Dersom kontraktens løpetid er på mer enn 12 måneder, skal kontraktens løpetid legges til grunn som kontraktens verdi* (se forskriftens §12 nr.8 b).

7.2.2 Langvarige kontrakter uten eksakt kontraktsverdi

For kontrakter som ikke angir en samlet pris, skal den anslåtte kontraktsverdien beregnes på grunnlag av den samlede verdien for hele løpetiden dersom kontrakten er tidsbegrenset til 48 mnd eller mindre. Dersom kontrakten har en ubegrenset løpetid eller løpetid på mer enn 48 mnd., skal den anslåtte kontraktsverdi beregnes på grunnlag av den månedlige verdi multiplisert med 48.

7.2.3 Opsjoner

Dersom oppdragsgiver i forbindelse med en anskaffelse har til hensikt å innta opsjoner i kontrakten med den valgte leverandøren, skal verdien av selve anskaffelsen pluss verdien av alle opsjoner legges til grunn ved beregning av estimert terskelverdi.

EKSEMPEL:

En statlig etat skal foreta innkjøp av programvare. De ønsker først å kjøpe programvare til et mindre antall brukere for å teste om programvaren passer deres formål. Hensikten er imidlertid å kjøpe programvare til hele etaten.

Etaten skal i slike tilfeller kunngjøre anskaffelsen som en kontrakt med en opsjonsklausul (dersom det samlede kjøpet overstiger terskelverdien). Dette vil gjøre potensielle leverandører oppmerksom på at det er mulighet for ytterligere leveranser.

Bruk av opsjoner i kunngjøringen er ofte hensiktsmessig i de tilfellene oppdragsgiver vurderer å foreta flere ensartede anskaffelser innenfor et begrenset tidsrom, men ikke har et fullstendig beslutningsgrunnlag på kunngjøringstidspunktet. Oppdragsgiver kan på denne måten oppnå betydelige tids- og kostnadsbesparelser, siden regelverket ikke krever at hver enkelt opsjonsutøvelse må kunngjøres. Opsjonsklausulen gir ikke leverandøren av den første kontrakten noen rettigheter i forhold til utøvelsen av opsjonene, slik at oppdragsgiver står fritt til å velge mellom opsjonsutøvelse eller ny kunngjøring. Dette gjelder imidlertid ikke dersom betingelsene for den tiltenkte opsjonsutøvelsen endres vesentlig i forhold til den informasjonen som var tilgjengelig for interesserte anbydere/tilbydere på kunngjøringstidspunktet. I så fall vil dette betraktes som en ny kontrakt som må tildeles i henhold til forskriftens bestemmelser.

7.2.4 Vurderinger spesielt for vareanskaffelser

Oppdragsgivere kan ikke dele opp kontakter i flere deler for å komme under terskelverdiene og på den måten unngå å måtte følge prosedyrereglene. Av og til vil det imidlertid være påkrevet å inngå flere kontrakter, som samlet sett vil utgjøre en anskaffelse.

Det kan imidlertid i enkelte tilfeller være vanskelig å avgjøre hvilke varekjøp det er naturlig å utlyse som en og samme anskaffelse. Et stikkord i vurderingen av hva som hører til samme anskaffelse er begrepet **ensartede varer**. Ved beregningen av anskaffelsens verdi skal anskaffelsesverdien for ensartede varer legges sammen, selv om det inngås flere forskjellige kontrakter. Vurderingen av hva som kan være ensartede varer må gjøres i hvert enkelt tilfelle. Det kan da være til hjelp å se på forhold som:

- om varene dekker det samme behov (substitutter)
- hvordan slike anskaffelser tidligere er blitt foretatt (samlet/enkeltvis)
- finnes det leverandører som kan levere hele anskaffelsen
- hvordan er anskaffelsene behandlet i regnskapet (en eller flere poster)
- en kommersiell vurdering hvor det sentrale er hvordan man kan oppnå bedre og mer kostnadseffektive anskaffelser

Dersom man finner at en gruppe varer er ensartede og derfor skal kunngjøres samlet, bør det i kunngjøringen åpnes for at leverandørene kan gi tilbud på deler av anskaffelsen. Dersom dette ikke gjøres risikerer en å innskrenke konkurransen til bare større leverandører.

Grenseoppgang mellom varekjøp og bygg- og anleggskontrakter

Grenseoppgangen mellom varekjøp og bygg- og anleggsanskaffelser er ikke alltid opplagt. Den særlig høye terskelverdi som gjelder for bygg- og anleggsarbeider kan virke som et incentiv til å tolke bygge- og anleggsarbeider utvidende slik at det i

realiteten omfatter vare- og tjenestekjøp. På denne bakgrunn er det viktig at definisjonen av et bygg- og anleggsarbeid fortolkes snevert og ikke utvides til å omfatte eksempelvis kjøp av varer.

Dette gjelder til tross for at det i tilknytning til et varekjøp kan være tale om utførelse av visse supplerende bygg- og anleggsarbeider. Hvis et bygg- og anleggsarbeid ikke er en kontrakts egentlige gjenstand, men bare et nødvendig supplement til et varekjøp, er den samlede anskaffelse å betrakte som en varekjøpskontrakt.

Et eksempel fra olje- og gassvirksomheten kan illustrere hvor vanskelig grenseoppgangen mellom et varekjøp og en bygg- og anleggskontrakt kan være:

EKSEMPEL:

Oljeselskapene etterspør ofte totalløsninger i forbindelse med utbyggings- og modifikasjonsprosjekter. Saga Petroleum har på vegne av rettighetshaverne i lisensen besluttet å fase inn et lite satelittfelt til den eksisterende Snorre-plattformen i Nordsjøen. Dette medfører bl.a. at prosessanlegget på plattformen må oppgraderes. Saga planlegger å gjøre dette ved å bestille en liten modul som en totalleveranse. Modulen skal løftes inn og plasseres ved siden av eksisterende prosessanlegg på Snorre-plattformen. Operatøren har regnet ut at kostnaden for modulleveransen fritt levert kai vil være omlag 39 mill. kroner. Er modulen å betrakte som en bygg- og anleggsanskaffelse, vil anskaffelsen komme under terskelverdien på 40 mill. kroner, og vil dermed ikke være underlagt forsyningssektorforskriften. Dersom modulen betraktes som en vare - eller tjenesteleveranse, vil det motsatte være tilfelle.

Det avgjørende er altså om kontraktens egentlige gjenstand er en vareanskaffelse eller et bygg- og anleggsarbeid. Modulen består av en rekke enkeltkomponenter som i samspill er ment å utføre en bestemt funksjon i prosesseringen av oljen fra satelittfeltet. Totalleverandørens oppgave blir i dette tilfellet å prosjektere grensesnitt og koblinger, samt montere og sammenstille utstyret i en modul innenfor gitte vekt- og plasskriterier. Kontraktens egentlige gjenstand må derfor anses å være et sett av vareanskaffelser som det hører forskjellige prosjekterings-, monterings- og installasjonsaktiviteter til. Det sammensatte sluttproduktet skal fylle en funksjon på Snorre-plattformen, og totalkontrakten kan derfor betraktes som en vareanskaffelse. Konklusjonen blir derfor at modulanskaffelsen til 39 mill. kroner er omfattet av forsyningssektorforskriften.

7.2.5 Vurderinger spesielt for bygg- og anleggsanskaffelser**Delarbeider:**

For bygg- og anleggskontraheringer som er inndelt i flere delarbeider er det totalverdien av disse delarbeidene som skal ligge til grunn når man avgjør anskaffelsens verdi. I totalverdien inngår også verdien av de materialer oppdragsgiveren evt. stiller til rådighet, samt verdien av de arbeidene oppdragsgiver ønsker å utføre selv. Forskriftens bestemmelser om beregning av anskaffelsesverdi regulerer ikke hva som kan regnes som egenregi-arbeid, men det gjøres klart at alle arbeider i et prosjekt skal medregnes når man avgjør om anskaffelsesverdien er over eller under terskelverdien. Dersom totalverdien av delarbeidene overstiger terskelverdien på 40 mill. kroner, skal *alle delkontrakter* kunngjøres og prosedyrene i forskriften følges for hver enkelt kontrakt, selv om de isolert sett har en lavere verdi enn 40 mill. kroner. Tomteverdi skal imidlertid ikke regnes med i totalverdien.

EKSEMPEL:

Et byggeprosjekt omfatter en hovedentreprise med de bygningsmessige arbeider og betongarbeidet. I tillegg omfatter prosjektet tre eller fire side-entrepriser på f.eks. elektroarbeidet, rørleggerarbeidet og malerarbeidet. Dersom hovedentreprisen og side-entreprisene samlet overstiger 40 mill. kroner skal alle entrepriser mv. kunngjøres.

Det finnes et unntak til ovennevnte regel: Oppdragsgiver kan unnlate å kunngjøre delarbeider som har en beregnet verdi på mindre enn 8 millioner kroner, forutsatt at slike delarbeider ikke samlet overstiger 20 % av den totale anskaffelsesverdien. Bakgrunnen for denne bestemmelsen er at man ikke skal behøve å utarbeide kunngjøringer for alle mindre delarbeider i et større bygg- og anleggsprosjekt. Slike mindre delarbeider skal imidlertid inngå i vurderingen av om den samlede anskaffelsen er over terskelverdien, jf forskriftens § 12 nr. 12.

EKSEMPEL:

Et bygg til en samlet verdi av 50 mill. kroner, har en selvstendig anleggsgartner-entreprise på 4 mill. kroner. 20% av samlet kostnad på 50 mill. kroner er 10 mill. kroner. Anleggsgartner-entreprisen kan derfor unntas fra kunngjøringsplikten. Også andre mindre entrepriser kan unntas fra kunngjøringsplikten så lenge disse til sammen ikke overstiger 6 mill. kroner (samlede kostnader av delarbeider som ikke kunngjøres må ikke overstige 10 mill.kroner). I kunngjøringen av hovedentreprisen må man imidlertid ha med hele det samlede kostnadsoverslaget slik at potensielle entreprenører blir oppmerksomme på omfanget av det arbeidet som skal utføres.

Dersom en enkelt kontrakt omfatter både planlegging og utførelse, dvs. en totalentreprise, regnes dette som en bygg- og anleggskontrakt. Arkitekttjeneste er i utgangspunktet tjenestekontrakter, men dersom de inngår i en totalentreprise regnes de som en del av bygg- og anleggskontrakten i forbindelse med beregning av anskaffelsesverdien.

7.2.6 Vurderinger spesielt for tjeneste-anskaffelser:

Mange av vurderingene som er oppgitt i kap 7.2.4 om varekjøp kan også benyttes i avveiningen av hva som er ett og samme tjenestekjøp. I tillegg kan det knyttes følgende kommentarer til verdivurderingen ved tjenesteanskaffelser:

Delarbeider: Når tjenestene er inndelt i flere delarbeider, skal hvert delarbeid tas med i beregningen av kontraktsverdien. Dersom summen av delarbeider overstiger terskelverdiene, skal alle delarbeidene kunngjøres.

Spesielle regler for noen tjenestekategorier:

Forsikringstjenester: For forsikringstjenester skal den premie som betales legges til grunn som kontraktsverdi (jf. § 12 nr. 4 a).

Banktjenester og andre finansielle tjenester: De gebyrer, provisjoner, renter og andre former for vederlag som betales skal legges til grunn som kontraktsverdi (jf. § 12 nr. 4 b).

Prosjekteringstjenester: De honorarer og provisjoner som skal betales skal legges til grunn som kontraktsverdi (jf. § 12 nr. 4 c).

Felles for varekjøp, tjenestekjøp og bygg- og anleggskontraheringer:

Vurderingen av anskaffelsens verdi er et vesentlig punkt, og vil i mange tilfeller medføre

bruk av skjønn. Hovedregelen er som tidligere nevnt at beregningen av anskaffelsens verdi ikke skal gjøres i den hensikt å komme under terskelverdiene.

Et godt råd:

Dersom man er i tvil om hvordan anskaffelsesverdien skal anslås, bør det utarbeides et notat der forutsetningene man har lagt til grunn fremgår.

[\[Innhold\]](#)] [\[Forrige\]](#)] [\[Neste\]](#)] [\[Ordliste\]](#)]

NÆRINGS- OG HANDELSDEPARTEMENTET

Nynorsk Sámegeiella Normalvisning
Innholdsfortegnelse **Forrige** Neste Lignende dokumenter

8 Nærmere om anskaffelsesprosedyrene

Kap.2-7 klargjør om anskaffelsen er regulert av forsyningsforskriften, og i dette kapittelet vil vi gå nærmere inn på selve prosedyrereglene i forskriften.

8.1 Hvilke anskaffelsesprosedyrer skal benyttes?

Forsyningssektorforskriften inneholder regler om tre anskaffelsesprosedyrer:

1. Åpen anbudskonkurranse
2. Begrenset anbudskonkurranse
3. Kjøp/kontrahering etter forhandling*

* (Uttrykkene kjøp og kontrahering etter forhandling benyttes for prosedyrer med forhandling ved henholdsvis varekjøp/tjenestekjøp og bygg- og anleggskontrakter)

I tillegg åpner forskriften for å benytte kvalifikasjonsordning i forbindelse med anskaffelser (jf. [kap. 8.1.3](#)). Forskriften åpner også for å benytte en prosjektkonkurranse i henhold til forskriftens § 34 (jf. [kap. 8.1.4](#)).

Hovedregelen (jf. § 17 i forskriften) er at oppdragsgiver fritt kan velge mellom disse prosedyrene: åpen anbudskonkurranse, begrenset anbudskonkurranse, eller kjøp etter forhandling. Uansett valg av anskaffelsesprosedyre skal konkurransen utlyses i samsvar med reglene gitt i forskriften.

Prosedyren kjøp/kontrahering etter forhandling *uten* forutgående kunngjøring kan kun benyttes dersom særskilte forhold foreligger (se [kap 8.1.2](#)).

Ved anbudskonkurranser skal leverandører/entreprenører legge inn et *anbud* på anskaffelsen, mens ved bruk av prosedyren kjøp/kontrahering etter forhandling skal leverandøren/entreprenøren levere inn *tilbud*. Forskriften gir mer eksplisitte regler knyttet til anbudskonkurranser enn ved forhandlet prosedyre.

Hovedforskjellen mellom bruk av anbud og tilbud er at et anbud som en alminnelig regel skal vedtas eller forkastes i sin helhet uten ytterligere forhandlinger, mens et tilbud gjerne følges opp med etterfølgende forhandlinger for å komme fram til en kontrakt som begge parter kan akseptere.

8.1.1 Åpen og begrenset anbudskonkurranse

Ved *åpen anbudskonkurranse* kan alle interesserte leverandører/entreprenører, gi anbud. Oppdragsgiver må sende anbudsdokumentene til alle EØS-anbydere som etterspør dem i en åpen anbudskonkurranse. *Det er ikke adgang til å kreve attester e.l. som en betingelse for i det hele tatt å få delta i en åpen anbudskonkurranse.*

Ved *begrenset anbudskonkurranse* foretar oppdragsgiverne en utvelgelse av kandidater som skal få tilsendt anbudsgrunnlaget på bakgrunn av henvendelser fra interesserte leverandører. Det er altså bare de som blir invitert som kommer med i betraktningen som anbudsgiver. Den obligatoriske kunngjøringen skal inneholde objektive utvelgelseskriterier. Det er viktig at utsendelsen av invitasjonen skjer samtidig til alle de utvalgte kandidater. Det er også viktig at det velges ut et tilstrekkelig antall kvalifiserte kandidater til å sikre reell konkurranse, samt at utvelgelsen av kandidater skjer uten noen form for nasjonal diskriminering eller lokal preferanse.

Ikke adgang til forhandling med anbyderne:

Ved bruk av åpen eller begrenset anbudskonkurranse er det ikke anledning til å forhandle med anbyderne. Det er imidlertid en gråsoner mellom hva som er forhandlinger og hva som er utdypinger/avklaringer.

8.1.2 Kjøp/kontrahering etter forhandling

Ved bruk av prosedyre med forhandling tillates det, i motsetning til ved anbudskonkurranse, at leverandør/entreprenør og innkjøper forhandler om kontrakten. De grunnleggende prinsipper om tilstrekkelig konkurranse og ikke-diskriminering av leverandører gjelder også ved bruk av denne prosedyren. Som en hovedregel skal prosedyren kjøp etter forhandling kunngjøres i henhold til modellen i § 28, og med de frister som fremgår av § 24. Når en forhandlet prosedyre kunngjøres, kan alle melde sin interesse for å delta i den videre prosessen. Oppdragsgiver kan så, på bakgrunn av de henvendelser han har mottatt, velge ut de kandidater han har til hensikt å forhandle videre med.

Proseduren kjøp/kontrahering etter forhandling **uten** forutgående kunngjøring kan kun benyttes i spesielle tilfeller, og forskriften krever *at man i så fall begrunner valget av fremgangsmåte*.

Kjøp/kontrahering etter forhandling uten forutgående kunngjøring kan benyttes (jf. forskriftens § 17):

- **dersom** det har vært avholdt en anbudskonkurranse hvor det enten ikke ble inngitt anbud i det hele tatt, eller hvor de anbud som ble gitt anses som ikke-egnete. Det er en forutsetning at de opprinnelige kontraktsvilkår ikke er vesentlig endret
- **dersom** en kontrakt utelukkende gjelder *forsknings-, forsøks-, studie- eller utviklingsformål*, og ikke for å oppnå fortjeneste eller inntjening av FoU-kostnader. Det er også en forutsetning at en slik kontrakt ikke berører konkurransevilkårene ved påfølgende kontraktstildeling som i hovedsak har samme formål
- **dersom** *varen/tjenesten/arbeidet av tekniske eller kunstneriske grunner eller for å beskytte en enerett, bare kan utføres av en bestemt leverandør/entreprenør*
- **dersom** det oppstår særlige forhold som ikke kan tilskrives oppdragsgiver og som oppdragsgiver ikke kunne forutse (force majeure) som gjør det umulig å overholde de pålagte minimumsfrister i en åpen eller begrenset anbudskonkurranse eller for kjøp/kontrahering etter forhandling med forutgående kunngjøring. Dette gjelder bare i den utstrekning det er absolutt nødvendig
- **dersom** det inngås *varekontrakter om tilleggsleveranser* med den opprinnelige leverandøren, som er ment å erstatte eller utvide eksisterende leveranser eller installasjoner, dersom bruk av en annen leverandør vil tvinge oppdragsgiver til å kjøpe utstyr som ikke er teknisk forenlig med det eksisterende, eller som vil medføre uforholdsmessig store tekniske vanskeligheter ved drift og vedlikehold
- **dersom** det på grunn av forhold som oppdragsgiver ikke kunne forutse gjør det nødvendig å utføre *tilleggsarbeider eller tilleggstjenester* som ikke var med i det opprinnelige prosjektet eller i en tidligere inngått kontrakt. Dette gjelder bare dersom kontrakten tildeles entreprenør eller tjenesteyter og
 - tilleggsarbeidene i teknisk/økonomisk henseende ikke kan skilles fra hovedkontrakten uten at det fører til betydelig ulempe for oppdragsgiver, eller
 - tilleggsarbeidene, til tross for at de kan skilles fra den opprinnelige kontrakten, likevel er strengt nødvendige for at kontraktens fullføring
- **dersom** det inngås *bygg- og anleggskontrakter for nye arbeider som er en gjentakelse av lignende arbeider* utført i forbindelse med en tidligere kontrakt mellom samme oppdragsgiver og entreprenør, og som er tildelt etter utlyst konkurranse. Forutsetningen er at arbeidene er i samsvar med det prosjekt som dannet utgangspunktet for tildelingen av den første kontrakten. Muligheten for at denne fremgangsmåten kan bli benyttet skal angis første gang det innhentes anbud for prosjektet, og oppdragsgiver skal medregne det samlede kostnadsoverslag for senere arbeider når han/hun fastsetter anskaffelsesverdien (jf. forskriftens § 17 nr.2 g)
- **dersom** det gjelder anskaffelser av *varer som noteres og kjøpes på et råvaremarked*
- **dersom** det gjelder kontrakter som skal tildeles på grunnlag av en *rammeavtale*, forutsatt at vilkåret nevnt i § 10 nr. 2 er oppfylt
- **dersom** det gjelder *leilighetskjøp*, som innebærer at en vare i et meget begrenset tidsrom kan anskaffes til en pris som ligger vesentlig undernormale markedspriser, og derfor vil være et usedvanlig fordelaktig tilbud
- **dersom** det gjelder anskaffelser av *varer på usedvanlig gunstige vilkår*, enten fra en

leverandør som innstiller virksomheten for godt, eller fra konkursbo e.l.

- **dersom** den aktuelle kontrakt inngås i forbindelse med en *prosjektkonkurranse*, hvor det er fastsatt at en eller flere vinnere skal tildeles en kontrakt

Det er grunn til å anta at en domstol vil tolke adgangen til å benytte kjøp/kontrahering etter forhandling uten forutgående kunngjøring restriktivt. Det anbefales derfor at det utarbeides et notat som begrunner bruken av unntaket i tilfelle klager/tvister. Notatet legges på saksmappen.

Eksempel på en situasjon der kjøp etter forhandling *uten forutgående kunngjøring* kan benyttes:

EKSEMPEL:

Telenor ønsker som ledd i et forskningsprogram at et spesielt instrument skal utvikles. En slik kontrakt behøver ikke kunngjøres (jf. § 17, nr. 2 b). Inngåelsen av denne type kontrakt kan derfor skje etter reglene om kjøp etter forhandling uten forutgående kunngjøring.

Dersom institusjonen senere får behov for å anskaffe flere apparater av denne type må denne anskaffelsen skje ved åpen eller begrenset anbudskonkurranse eller kjøp etter forhandling med forutgående kunngjøring dersom terskelverdien overskrides.

Med unntak av veiledende bestemmelser om frister (§ 24 nr. 2, b) og c) gir ikke forskriftene spesielle retningslinjer for hvordan forhandlingene kan gjennomføres. Det er imidlertid en grunnleggende forutsetning at oppdragsgiver følger de generelle prinsipper om ikke-diskriminering og likebehandling og forøvrig ivaretar de vanlige krav til saksbehandling, taushetsplikt og habilitet.

Antall kandidater som bør få anledning til å forhandle:

Også ved prosedyrene kjøp/kontrahering etter forhandling bør oppdragsgiver til enhver tid sørge for reell konkurranse om kontrakten. Ved valg av forhandlingsparter skal det ikke diskrimineres på grunn av nasjonalitet.

8.1.3 Kvalifikasjonsordning

Forskriftens § 34 gir oppdragsgivere innen forsyningssektorene anledning til å opprette og anvende kvalifikasjonsordninger for leverandører og entreprenører. Ordningen, som kan omfatte ulike kvalifikasjonsstrinn, skal forvaltes på grunnlag av objektive kriterier og regler som oppdragsgiver fastsetter. En kvalifikasjonsordning skal kunngjøres, jf. § 18 nr. 1 litra c), og reglene og kriteriene for kvalifikasjon skal på anmodning gjøres tilgjengelig for dem som måtte være interessert i det. Det skal føres registre over kvalifiserte leverandører/entreprenører, og registeret kan deles inn i kategorier etter den type kontrakt kvalifikasjonen gjelder. Det er bare begrenset anbudskonkurranse eller kjøp etter forhandling som kan benyttes under et kvalifikasjonssystem. Oppdragsgivere som benytter seg av kvalifikasjonsordninger skal foreta anskaffelser under ordningen i henhold til de regler som gjelder for frister og prosedyrer som gjelder for begrenset anbudskonkurranse og kjøp etter forhandling, så langt det er mulig. Det er imidlertid ikke nødvendig å kunngjøre den enkelte kontrakt.

Dersom ordningen har en varighet på over tre år, skal den kunngjøres hvert år. Dersom ordningen har en kortere varighet, er en innledende kunngjøring tilstrekkelig.

Det er adgang, men ingen plikt til å sette en tidsfrist for søknader om å bli kvalifisert i henhold til en kvalifikasjonsordning. Fastsettelse av dato skal ikke kunne brukes for bevisst å utestenge enkelte leverandører. Dette krever oppmerksomhet fra leverandørens/entreprenørens side. Leverandører/entreprenører som søker om å bli kvalifisert etter utløpet av fristen, kan risikere å bli utestengt fra kvalifikasjonsordningen inntil denne kunngjøres på nytt, dvs. inntil 3 år.

Søknad om opptak i kvalifikasjonssystemet skal besvares innen en viss frist, maksimalt innen seks måneder. Behandlingen skal baseres på objektive, ikke-diskriminerende kriterier. Alle som ikke blir funnet kvalifisert, skal underrettes om dette med en begrunnelse for avslaget. Ekskludering av en kvalifisert leverandør/entreprenør kan kun foretas dersom de fastsatte kriterier ikke lenger

tilfredstilles, og leverandøren skal i så fall underrettes skriftlig om dette på forhånd.

Etablering av flere faser i kvalifikasjonsordningen

Kvalifikasjonssystemet kan omfatte flere forskjellige kvalifikasjonsnivåer som skal administreres på grunnlag av objektive og ikke-diskriminerende kriterier og regler som oppdragsgiver selv fastsetter. Nivåene kan være organisert slik at f.eks. etterfølgende nivåer stiller strengere krav enn nivå én.

For kvalifikasjonsordningens differensierte kvalifikasjonsnivåer gjelder ingen særskilte kunngjøringsregler. Kunngjøring av etterfølgende kvalifikasjonsnivåer er ikke nødvendig, forutsatt at kvalifikasjonsordningens første fase kunngjøres i tråd med bestemmelsene i § 32 og § 34, og at man i kunngjøringen eksplisitt åpner for etablering av etterfølgende nivåer. Det er imidlertid viktig at prinsippene om ikke-diskriminering og reell konkurranse overholdes også i senere faser av kvalifikasjonsordningen. I praksis vil dette innebære at alle leverandører som er kvalifisert i henhold til nivå én har krav på å få lik informasjon om etterfølgende kvalifikasjonsnivåer.

Kvalifikasjonssystemets eksistens skal kunngjøres i EF-tidende og TED, sammen med opplysninger om hvor kriteriene for kvalifikasjon kan fås, jf. forskriftens § 32 nr. 3.

Operatørselskapene på norsk sokkel har etablert en felleskvalifikasjonsordning for leverandører til olje- og gassvirksomheten i Norge. Achilles Information Centre er operatør for ordningen. Ordningen innebærer at den innledende kvalifiseringsprosessen er felles for leverandører til alle oljeselskapene basert på et felles sett med objektive kriterier. Når det enkelte oljeselskap senere skal foreta en anskaffelse, velger selskapet blant leverandører som er godkjent under den innledende kvalifiseringsprosessen. I anskaffelsesfasen er det opp til det enkelte oljeselskap å velge objektive kriterier som kan legges til grunn for etablering av anbuds-/tilbudsliste og endelig valg av leverandør.

8.1.4 Prosjektkonkurranser

En prosjektkonkurranse er en anskaffelsesprosedyre som f.eks. på områdene arealplanlegging, arkitekt- eller ingeniørarbeid eller databehandling, gjør det mulig for oppdragsgiver gjennom en konkurranse, med eller uten premiering, å få utarbeidet en plan eller et prosjekt som deretter kåres av en jury. Prosjektkonkurranser vil kun være relevant ved anskaffelser av tjenester.

Prosjektkonkurranser skal avholdes i henhold til forskriftens bestemmelser dersom verdien av en kontrakt som eventuelt tildeles som et resultat av en prosjektkonkurranse er over terskelverdiene som fremgår i [kap. 7](#). Det samme gjelder dersom konkurransepremiene og utbetalingene til deltagerne samlet kommer over terskelverdiene.

Prosjektkonkurransen må være åpen for deltagere fra hele EØS-området. Dersom prosjektkonkurransen skal ha et begrenset antall deltagere må det benyttes objektive og ikke-diskriminerende utvelgelseskriterier, og antallet kandidater som inviteres til å delta må være stort nok til å sikre reell konkurranse. Juryen skal bestå av personer som er uavhengige av konkurransedeltagerne, og skal være selvstendig i sine beslutninger og uttalelser.

Prosjektkonkurranser må kunngjøres i henhold til forskriftens §§30 - 31. Grunnlaget for juryens beslutninger og uttalelser skal være prosjekter den anonymt har til vurdering, samt de kriterier som er oppgitt i kunngjøringen.

Som det fremgår av forskriftens § 17 nr.2 l) kan en kontrakt som inngås etter en prosjektkonkurranse tildeles ved kjøp etter forhandling uten en forutgående kunngjøring. Dette gjelder kun når prosjektkonkurransen er arrangert i henhold til reglene i forskriften og kontrakten skal tildeles vinneren eller en av vinnerne (i dette tilfelle skal alle vinnerne av konkurransen inviteres til å delta i forhandlingene).

8.2 Frister i anskaffelsesprosessen

De viktigste fristene i anskaffelsesprosessen er angitt i tabellen under. Bestemmelsene om frister finnes i forskriftens § 24.

Tab 2

		Tidsfrist
Anbudsfrist (minimumsfrist)		52 dager (36 dager)*
Åpen anbuds- konkurranse	Utsendelse av anbudsgrunnlag etter mottatt forespørsel (maksimumsfrist)	6 dager
	Utsendelse av tilleggsopplysninger (etter forespørsel)	6 dager før anbudsfrist
Begrenset anbuds- konkurranse	Frist for forespørsel om å delta i en begrenset anbudskonkurranse (minimumsfrist)	35 dager (22 dager) **
	Utsendelse av tilleggsopplysninger (etter forespørsel)	6 dager før anbudsfrist
Kjøp/ kontrahering etter forhandling	Frist for forespørsel om å delta i forhandlet prosedyre (minimumsfrist)	35 dager (22 dager)**
	Tilbudsfrist (minimumsfrist)	Fastsettes etter avtale med utvalgte kandidater

		-normalt minst
		21 dager
		(10 dager)
<hr/>		
	Utsendelse av tilleggsopplysninger	6 dager før
	(etter forespørsel)	anbudsfrist
<hr/>		
Alle typer	Kunngjøring av tildelt	60 dager
prosedyrer	kontrakt (maksimumsfrist)	

* Dersom en anskaffelse er offentliggjort i en periodisk veiledende kunngjøring, kan fristen for mottak av anbud i en åpen anbudskonkurranse reduseres til 36 dager (jf. forskriftens § 24 nr. 1)

** Dersom kunngjøringen er sendt med elektronisk post, teleks eller telefax og kunngjort innen 5 dager etter avsendelsen (jf. § 22 nr. 3), kan fristen forkortes til 15 dager.

Ved bruk av oversettelses- og oversendelsestjenesten ved Norsk lysingsblad må fristene forlenges med 3 virkedager (se [kap. 9.2](#)). Dersom utarbeidelsen av anbud/tilbud krever gransking av omfattende materiale, befaring eller vurdering på stedet av tilleggsdokumentene til anbuds-/tilbudsgrunnlaget, skal fristene forlenges tilsvarende (jf. § 24 nr. 5). Oppdragsgiver skal skriftlig og samtidig innby de aktuelle kandidater til å gi anbud/tilbud (jf. § 24 nr. 6). Anmodninger om å få delta i konkurranser og anbudsinnbydelser skal sendes med det raskest mulige kommunikasjonsmiddel (jf. § 24 nr. 7) I unntakstilfeller kan oppdragsgiver anmode om at kunngjøringen i EF-tidende offentliggjøres innen 5 dager, forutsatt at kunngjøringen er sendt med elektronisk post, telex eller telefax (jf. § 22, nr. 3). Hvordan fristene skal beregnes er fastsatt i en egen forskrift, (forskrift om gjennomføring av EØS-avtalens vedlegg XVI punkt 6 om fastsettelse av regler for frister, datoer og tidspunkter, fastsatt ved kgl. res. av 4. desember 1992). Forskriften er trykket i et særtrykk (K-0600) sammen med de øvrige forskriftene for de klassiske sektorer. Som en hovedregel kan en si at de ovennevnte fristene dreier seg om kalenderdager med mindre helligdager og lørdager/søndager uttrykkelig er unntatt, eller at fristene er uttrykt i virkedager. Fristen skal beregnes fra dagen etter handlingen utføres.

8.3 Kunngjøringsforpliktelser

Alle anskaffelser som er omfattet av forskriften skal kunngjøres i EF tidende og i Tenders Electronic Daily (TED). Statlige oppdragsgivere som omfattes av Refsa (jf. [kap. 11](#)) skal i tillegg kunngjøre anskaffelsen i Norsk lysingsblad.

Kunngjøringen kan gjøres i form av en

- kunngjøring av kontrakten
- periodisk veiledende kunngjøring
- kunngjøring om en kvalifikasjonsordning

Deter utarbeidet standardiserte skjemaer for de kunngjøringene som skal foretas. Det er også opprettet en egen oversettelses-enhet, ved Norsk lysingsblad, der oppdragsgiverne kan få oversatt sine kunngjøringer. I [kap. 9](#) behandles spørsmål om kunngjørings-skjemaer, hvor disse skal sendes og veiledning for utfyllingen av disse.

8.3.1 Kunngjøring av kontrakten

Kunngjøringer av den enkelte kontrakt skal utarbeides etter reglene i forskriftens §§ 26-28. Kunngjøringen kan være en direkte anbudsinvitasjon (åpen anbudskonkurranse), eller invitere interesserte leverandører til å søke om adgang til å delta i anbudsrunden (begrenset anbudskonkurranse). Alternativt kan utlysningen inneholde invitasjon for leverandører til å melde sin interesse for å delta i forhandlinger (kjøp etter forhandling med forutgående kunngjøring).

8.3.2 Periodisk veiledende kunngjøring:

Periodisk veiledende kunngjøring kan anvendes på to måter:

- Som forhåndsinformasjon om planlagte kontrakter
- Som utlysning av konkurranse

Periodisk veiledende kunngjøring som forhåndsinformasjon:

Reglene for periodisk veiledende kunngjøring er fastsatt i §19.

Alle oppdragsgivere skal minst en gang i året foreta en veiledende kunngjøring. For *varekjøp og tjenestekjøp* medfører dette at samtlige kontrakter for hvert produktområde der den anslåtte verdi er på minst 6 millioner kroner, og som de har til hensikt å tildele i løpet av de følgende 12 måneder, skal kunngjøres (jf. forskriftens § 19 nr.1 a)).

For kontrakter i forbindelse med *bygg- og anleggsprosjekter* over terskelverdiene innebærer dette at man skal forhåndsinformere om hovedtrekkene i alle planlagte kontrakter (jf. forskriftens § 19 nr. 1 b)). En periodisk veiledende kunngjøring skal utarbeides i samsvar med modellen i forskriftens § 25 og offentliggjøres i EF-tidende/TED. Statlige oppdragsgivere som er omfattet av Refsa skal i tillegg offentliggjøre kunngjøringen i Norsk lysingsblad.

Dersom prosjektet/tjenesten er kunngjort i en slik veiledende kunngjøring, åpnes det for at fristen for mottak av anbud kan reduseres til 36 dager etter utsendt invitasjon ved åpen anbudsrunde (jf. forskriftens § 24 nr. 1).

Periodisk veiledende kunngjøring som utlysning av konkurranse:

Dersom den periodisk veiledende kunngjøringen benyttes til å utlyse konkurranse, skal kunngjøringen skje tidligst 12 mnd. før den dag anbudsinndelingen sendes ut. Denne form for kunngjøring kan kun benyttes for anskaffelser som foretas i henhold til begrenset anbudskonkurranse og kjøp/kontrahering etter forhandling (jf. forskriftens § 18. nr. 2 b), og forutsetter at oppdragsgiver har mange opplysninger om den planlagte anskaffelsen på det tidspunktet kunngjøringen foretas. Det forutsettes at minst følgende opplysninger gis i kunngjøringen:

- Anskaffelsesprosedyre
- Det ikke vil bli foretatt ytterligere kunngjøringer
- Alle interesserte leverandører/entreprenører skal selv melde sin interesse
- Entydige spesifikasjoner av vare-, tjeneste- eller bygg- og anleggsarbeidet

Periodiske kunngjøringer gjelder kun i et år.

8.3.3 Kunngjøring av en kvalifikasjonsordning:

Når en konkurranse blir utlyst i form av en kunngjøring om at det foreligger en kvalifikasjonsordning, skal utlysning skje i henhold til modellen i § 32.

I kunngjøringen skal det bl.a. opplyses om formålet med kvalifikasjons- ordningen og om hvor reglene for forvaltning av ordningen kan fås. Dersom ordningen har en varighet på over tre år, skal kunngjøringen offentliggjøres hvert år. Dersom ordningen har kortere varighet, er en innledende kunngjøring tilstrekkelig.

8.3.4 Kunngjøring av prosjektkonkurranse

Prosjektkonkurranse skal kunngjøres i henhold til modellen i § 30.

Det er her viktig å merke seg at reglene for arrangering av prosjektkonkurranser skal settes i samsvar med § 20, og kriteriene skal fremgå av kunngjøringen.

8.3.5 Kunngjøring av inngått kontrakt

For alle tildelte kontrakter over terskelverdiene gjelder også krav om at man skal kunngjøre kontraktstildeling senest 60 dager etter tildelingen (jf. forskriftens § 21. Dette gjelder også kontrakter som er inngått under en kvalifikasjonsordning. Kunngjørings skjemaene for tildelte kontrakter inneholder to deler; en del som skal offentliggjøres, og en del som ikke skal offentliggjøres (jf. § 29). Hele skjemaet (del I og II) skal fylles ut og sendes til EF-tidende for offentliggjøring.

Dersom det har vært avholdt en prosjektkonkurranse, skal utfallet av denne kunngjøres i henhold til modellen i § 31.

Det vises forøvrig til [kap. 9](#) for videre praktiske retningslinjer i forbindelse med innsending, skjemaer, språkkrav osv.

8.4 Konkurransesgrunnlaget/tekniske spesifikasjoner

Anbuds-/tilbudsgrunnlaget er de dokumenter bedrifter har som utgangspunkt, i tillegg til selve kunngjøringsteksten, ved utformingen av sitt anbud/tilbud. Oppdragsgiver skal i anbuds-/tilbudsgrunnlaget gi tilkjenne tekniske krav, med henvisning til tekniske spesifikasjoner, kontraktsvilkår som kreves oppfylt, samt øvrige utfyllende og beskrivende opplysninger om anskaffelsen. Samtlige krav til produktet som skal anskaffes skal fremgå av tilbudsgrunnlaget. Det er ikke lov å tilføre nye krav senere i anskaffelsesprosedyren.

Dersom det ikke fremgår av kunngjøringen, skal det videre opplyses om samtlige kriterier som det vil bli lagt vekt på i forbindelse med tildeling av kontrakten, om mulig i prioritert rekkefølge.

I henhold til forskriftens § 40 nr. 3 skal det i anbuds-/tilbudsgrunnlaget gis opplysninger om hvilke krav som evt. stilles til alternative anbud/tilbud, alternativt om oppdragsgiver ikke tillater slike anbud/tilbud.

Det kan også gis opplysninger om arbeidsmiljø (jf. § 36), og om hvorvidt det i anbudet/tilbudet kreves opplyst hvilke kontrakter som eventuelt vil bli overdratt til underleverandører (jf. § 35).

I denne forbindelse vil vi nevne "*Lov om allmenngjøring av tariffavtaler m.v. av 4.juni 1993 nr. 58*". Lovens formål er å sikre utenlandske arbeidstakere lønns- og arbeidsvilkår som er likeverdige med de vilkår norske arbeidstakere har. Loven innebærer at det etableres en ny nemd, tariffnemda, som får myndighet til å treffe vedtak om allmenngjøring av tariffavtaler. Når en tariffavtale allmenngjøres vil avtalens bestemmelser om lønns- og arbeidsvilkår gjelde som minstevilkår for alle arbeidstakere som utfører arbeid av den art tariffavtalen gjelder for. Arbeidstakerorganisasjoner og arbeidsgiverorganisasjoner med innstillingsrett etter arbeidstvistloven § 11 nr. 1 kan kreve allmenngjøring. Det kan derfor være hensiktsmessig å omtale ovennevnte forhold i anbuds-/tilbudsgrunnlaget.

Gjennomsiktighet

Det er viktig at kunngjøringen og/eller anbuds-/tilbudsgrunnlaget samlet inneholder *alle relevante kriterier* for utvelgelse av leverandører og tildeling av kontrakt. Dette ivaretar det generelle kravet til gjennomsiktighet og forutsigbarhet i anskaffelsesprosessen. Alle skal kunne ha lik tilgang til opplysninger som er av betydning for å kunne legge inn konkurransedyktige anbud/tilbud. Dette tilsier at det heller ikke vil være adgang til å delta i anbudskonkurransen/gi tilbud dersom man har deltatt i utformingen av anbuds-/tilbudsgrunnlaget, f.eks. kravspesifikasjonene. I hvilken grad dette er tilfelle må baseres på en konkret vurdering med utgangspunkt i likebehandlingsprinsippet.

Ved begrenset anbudskonkurranse og ved kjøp eller kontrahering etter forhandling, skal anbuds-/tilbudsgrunnlaget sendes *som vedlegg til anbuds-/tilbuds-invitasjonen, og samtidig til alle utvalgte kandidater* (se forskriftens § 24 nr. 6).

8.4.1 Tekniske spesifikasjoner og standarder

Ved å bruke felles regler på det tekniske området fjernes muligheten for tekniske handelshindringer og indirekte diskriminering på grunnlag av nasjonalitet. Formålet med reglene for bruk av standarder og tekniske spesifikasjoner er å gi alle bedrifter like muligheter til å konkurrere om en kontrakt. Man søker derfor å oppnå bruk av godkjente internasjonale standarder, samt at alle spesifikasjoner som vil bli benyttet i vurderingene av anbudet/tilbudet skal oppgis i anbuds-/tilbudsgrunnlaget.

Mer om kravspesifikasjoner

Den teknologiske utvikling og spesialisering i produksjonslivet innebærer at vurderingene innkjøpere må gjøre av både anskaffelsesbehov og produkttilbud blir stadig mere krevende. Det kan på denne bakgrunn være rasjonelt å overlate en del av produktspesifiseringen til leverandørene. EØS-regelverket legger opp til at kravspesifikasjonene bør være funksjonsorienterte, og ikke en detaljert beskrivelse av materialer, bygningsdeler etc. Åpnere spesifikasjoner gir større frihet for leverandøren til å utvikle kostnadseffektive løsninger, men vil samtidig stille økt krav til kompetanse hos innkjøper fordi man må vurdere anbud/tilbud som man selv ikke har detalj-spesifisert.

Det er opp til oppdragsgiver å velge om man vil benytte spesifikasjoner. Ved enkle anskaffelser vil det ofte være tilstrekkelig med en generell beskrivelse av anskaffelsens formål, eller en funksjonsbeskrivelse. Dersom oppdragsgiver finner det hensiktsmessig å gi nærmere tekniske spesifikasjoner i tilknytning til anskaffelsen, skal disse nevnes i anbuds-/tilbudsgrunnlaget eller i kravspesifikasjonen. I slike tilfeller er hovedregelen at de tekniske spesifikasjonene skal defineres ved *henvisninger til europeiske spesifikasjoner*, dvs. nasjonale standarder som implementerer europeiske standarder, europeiske tekniske godkjenninger eller en teknisk spesifikasjon som vanligvis brukes.

De norske adopterte europeiske standardene har betegnelsen NS-EN + nummer. Slike norske standarder vil ha felles referansenummer med europeiske standarder i andre land, slik at alle EØS-bedrifter med letthet kan finne fram til den relevante standarden.

Dersom det ikke foreligger en europeisk spesifikasjon skal tekniske spesifikasjoner så langt som mulig defineres med referanse til andre standarder som vanligvis brukes i EØS-området.

Forskriftens § 15 nr. 2 bokstav a) - e) gir holdepunkter for når oppdragsgiver kan fravike kravet om bruk av europeiske spesifikasjoner. Begrunnelse for at kravene fravikes bør oppgis i dokumentasjonen (helst i kunngjøringen), og skal på anmodning oversendes EØS-statene og EFTAs overvåkingsorgan.

Tekniske spesifikasjoner kan ikke henvise til et bestemt produkt eller en bestemt leverandør. Er det imidlertid ikke mulig å beskrive den ønskede anskaffelsen på en annen måte, må man i tilfelle tilføyse "eller tilsvarende" bak denne spesifikasjonen. Dersom man skulle glemme en slik tilføyelse er det grunn til å anta at anbudene/tilbudene likevel må behandles som om dette står i anbudsdokumentasjonen (i tillegg til at oppdragsgiver risikerer klage).

Norges Standardiseringsforbund (NSF):

En viktig oppgave for Norges Standardiseringsforbund er informasjonsvirksomhet overfor aktuelle brukere av tekniske standarder. NSF har en database med oversikt over standarder fra de fleste av verdens standardiseringsorganisasjoner. Videre gir NSF's årlige Katalog over Norsk Standard en komplett oversikt over gyldige Norsk Standard, mens tidsskriftet Standardisering gir oppdaterte lister over nye og tilbaketrukkne Norsk Standard. Oppdragsgivere som har behov for informasjon om standarder kan henvende seg til:

Norges Standardiseringsforbund

Postboks 7020 Homansbyen
0306 Oslo
Tlf.: 22 46 60 94
Faks: 22 46 44 57

Spesielt for bygg- og anleggskontraheringer:

For statlige oppdragsgivere skal det i anbuds-/tilbudsgrunnlaget opplyses at *Norsk Standard 3430* av 1991, Alminnelige Kontraktbestemmelser om utførelse av bygg- og anleggsarbeid, blir gjort gjeldende for kontrakter med de endringer som følger av § 25 i REFSAs bestemmelser for kontrahering av bygg- og anleggsarbeider. Norsk Standard 3431 skal likeledes anvendes i aktuelle

tilfeller, med de tilsvarende endringer.

Vi minner også om at **anti-kontraktørklausulen** inngår som en tilleggs- bestemmelse til Norsk Standard 3430 for kontrakter som inngås av statlige etater (jf rundskriv fra Næringsdepartementet av 16.11.92 (K-502-7)).

8.4.2 Spesielle regler som gjelder ved anskaffelser av informasjonsteknologi- og telekommunikasjonsutstyr for datautveksling mellom EDB-systemer

Når det gjelder offentlige anskaffelser av informasjonsteknologi og telekommunikasjonsutstyr som gjelder datautveksling mellom EDB-systemer (EDI), skal det imidlertid henvises til internasjonal godkjente standarder, dersom ikke spesielle vilkår er oppfylt. Forpliktelsen gjelder dersom verdien på anskaffelsene er **over 800 000 kroner (ekskl. mva)**. Dette framgår av Rådsvedtak 87/95 i EØS-avtalen (terskelverdiene for å følge prosedyrene i forskriften er fremdeles på 3.2 millioner kroner, men man må altså følge reglene for standardisering ved anskaffelser over 800 000 kroner.)

Rådsbeslutningen gjelder ikke for offentlige foretak eller private foretak med særlige rettigheter, bare for offentlige myndigheter og offentligrettslige organer.

I Norge har Statskonsult fått ansvaret for gjennomføringen av denne standardiseringsbeslutningen. For dette formål har Statskonsult gjennom programmet "Nasjonal Infrastruktur for EDB", utviklet en norsk OSI-profil (Open System Interconnection) som er basert på europeiske og internasjonale standarder for datakommunikasjonsprodukter og -tjenester. Kravene i Norsk OSI-profil (NOSIP) er i samsvar med tilsvarende krav som stilles i EØS-landene, og tilrettelegger således for en åpen infrastruktur både nasjonalt og internasjonalt.

De obligatoriske kravene i NOSIP kan imidlertid fravikes dersom:

- Kost/nytte-vurderinger tilsier andre løsninger
- Spesielle sikkerhetsbehov ikke tilfredsstilles
- Kravene er til vesentlig hinder for forvaltningsbedrifters konkurranseevne/relasjoner til kundene
- Forskning og utvikling krever andre løsninger

Det vil også være grunnlag for å fravike de obligatoriske kravene dersom svak produkt-tilgjengelighet vanskeliggjør gode helhetlige løsninger, eller det er mangelfull dokumentasjon av overensstemmelse med standarder. Unntaksbestemmelsene er i tråd med bestemmelsene i EUs rådsbeslutning 87/95. Rådsbeslutningen angir ytterligere et særlig forhold som kan gi grunnlag for avvik: Hensyn til at eksisterende systemer fortsatt skal kunne fungere, men da som en del av en strategi for overgang til standardbaserte løsninger.

Dersom kravene i NOSIP skal fravikes, skal avvik begrunnes skriftlig og oppbevares sammen med øvrige dokumenter om anskaffelsen. De enkelte virksomheter har i slike tilfeller informasjonsplikt overfor Statskonsult.

Nærmere opplysninger om rådsvedtaket kan fås ved henvendelse til:

Statskonsult - Sekretariatet for IT-standardisering i forvaltningen
Postboks 8115 Dep
0032 Oslo
Tlf.: 22 45 10 00
Faks: 22 60 21 11

8.5 Kvalifikasjon og utvelgelse av anbyder/tilbyder

Dersom anskaffelsen ikke skal foretas ved en åpen anbudskonkurranse, må oppdragsgivere ta stilling til hvilke leverandører/entreprenører som skal få delta i konkurransen.

Utvelgelse av potensielle leverandører/entreprenører og tildeling av kontrakter skal skje i henhold til objektive kriterier, uten noen form for nasjonal favorisering eller lokal preferanse. Dette følger bl.a. av EØS-avtalens artikler 4, 11 og 36 som forbyr nasjonale restriksjoner på handelen med varer og tjenester og er forøvrig sagt eksplisitt en rekke steder i forskriften. Det er kun faktorer som knytter

seg til oppdragsgivers anskaffelsesbehov - på kort og lang sikt - som skal vektlegges ved kvalifikasjon/leverandørutvelgelse og ved kontraktstildeling.

8.5.1 Kvalitativ utvelgelse av leverandører/entreprenører

De elementer som kan inngå i en kvalitativ utvelgelse er beskrevet i forskriftens § 37.

Både ved åpen og begrenset anbudskonkurranse, samt ved kjøp/kontrahering etter forhandling, er det anledning til å foreta en kvalitativ utvelgelse av de bedriftene som skal få sine anbud/tilbud vurdert. Ved åpne anbudskonkurranser vil denne vurderingen tidsmessig falle sammen med vurderingen av anbudene, mens det ved begrensede anbudsrunder og kjøp/kontrahering etter forhandling vil skje i en utvelgelse av de kandidater som inviteres til å levere inn anbud/tilbud.

Oppdragsgiver kan utelukke leverandører som er

- konkurs eller under gjeldsforhandlinger
- som er kjent skyldig i straffbare forhold som angår den yrkesmessige vandel
- som i sitt yrke er kjent skyldig i grove misligheter
- skylder skatt, trygdeavgifter eller andre avgifter

[Kap. 8.6.3](#) forklarer hva slags dokumentasjon som kan kreves i denne forbindelse.

Nærmere om kvalitativ utvelgelse ved åpne anbudskonkurranser:

Ved åpne anbudskonkurranser vil den kvalitative vurderingen være et første steg i vurderingen av innkomne anbud. Vurderingen skal baseres på den dokumentasjonen det er bedt om i kunngjøringen av anbudskonkurransen.

Nærmere om utvelgelse av kandidater som skal få tilsendt invitasjon til å levere inn anbud/tilbud:

Ved begrenset anbudskonkurranse og kjøp/kontrahering etter forhandling vil den kvalitative utvelgelsen baseres på henvendelsene fra bedriftene som har bedt om å få være med i den videre anskaffelsesprosedyren, og tjene til å velge ut de kandidater som inviteres til å inngi anbud/tilbud. Oppdragsgiver må selv vurdere fordelene ved å få mange anbud/tilbud opp mot det arbeid det vil være å evaluere et større antall anbud/tilbud.

Hovedprinsippene ved utvelgelsen skal være at:

- antallet kvalifiserte kandidater må være tilstrekkelig til å sikre reell konkurranse om anskaffelsen
- man skal ikke diskriminere på bakgrunn av nasjonalitet ved utvelgelsen

8.5.2 Dokumentasjon av kriterier for kvalitativ utvelgelse

Forskriften åpner for at oppdragsgiver kan kreve dokumentasjon av ulike forhold knyttet til leverandørens tekniske kvalifikasjoner, økonomi, organisasjon o.l., som kan benyttes i den kvalitative utvelgelsen av potensielle leverandører/entreprenører. Aktuell dokumentasjon er bl.a. attester som bekreftelse på at tjenesteyteren oppfyller visse kvalitetssikringsstandarder, skatte- og avgiftsattester, attest om yrkesmessig vandel og bankerklæringer. For leveranser til staten av verdi over 150.000 kroner kreves det nå at bedriften legger frem attest for innbetalte skatter og avgifter. En rekke kommuner har også innført en slik ordning.

Oppdragsgiver bør vise fleksibilitet når det gjelder å godta attester som er skrevet ut for noen måneder siden, da leverandører/entreprenører ikke bør være forpliktet til å skaffe seg ny dokumentasjon til hver enkelt anskaffelse. Statlige oppdragsgivere aksepterer attester som er inntil seks måneder gamle.

Dersom oppdragsgiver velger å be om spesielle opplysninger og dokumentasjon, må disse være relevante for anskaffelsen. Kravet må være utformet slik at det ikke virker diskriminerende. Forskriften legger forholdene vel til rette for at oppdragsgiver kan stille krav om at potensielle

kontraktsparter skal dokumentere profesjonalitet og seriøsitet, men dette må skje i overensstemmelse med regelverket. Man kan f.eks. ikke kreve at leverandører skal være tilknyttet norske godkjenningsordninger.

Følgende kommentarer kan ellers knyttes til den dokumentasjonen forskriftene åpner for å benytte:

- *Skatteattester* utstedes av den lokale Kommunekassereren eller Kemnerkontoret (kan gjelde egen skatt, forskuddstrekk, påleggstrekk, arbeidsgiveravgift) og skattefogden (merverdiavgift). I attesten fremgår det om skatteyter har forfalte, ikke betalte, restanser. Skattedirektoratet har utarbeidet et eget skjema; "attest om restanser på skatt/avgift mv", som skattemyndighetene kan benytte i denne sammenheng. Enkelte kommuner har egne oppsett for skatteattester, og flere kommuner utformer attester på fremmedspråk.
- *Firmaattester* fra foretaksregisteret er aktuelt å bruke dersom oppdragsgiver ønsker dokumentasjon for at det ikke er åpnet konkurs i leverandørbedriften. Det står i firmaattesten om leverandøren var konkurs på det tidspunkt da attesten ble utstedt.
- *Politiattester* med strafferegisterutdrag bør bare kreves i helt spesielle tilfeller hvor oppdragets karakter nødvendiggjør en slik attest. Et eksempel her kan være når en leverandør i forbindelse med utførelsen betros store verdier eller informasjon som representerer store verdier (eksempelvis bedrifter som får adgang til dataanlegg, programvare til statlige etater eller statlige finansieringsinstitusjoner).

Det er leverandørens vandel som kan kreves dokumentert. Leverandøren vil normalt være en bedrift og ikke en enkeltperson. I så fall er utgangspunktet at attesten skal gjelde bedriftens straffbare forhold, ikke ansatte i bedriften.

- *Bankerklæringer* kan ofte gi lite reell informasjon fordi de er generelt utformet eller fordi bankene som har utstedt erklæringene har tatt forbehold for eventuelle feilvurderinger. Det kan derfor ofte være mer nyttig å be om utskrifter av de seneste års regnskaper. Et annet alternativ er å be om en uttalelse fra bedriftens revisor.
- *Egenerklæringer (forsikringer) bekreftet av Notarius Publicus* består i at Notarius Publicus (en herreds eller byrettsdommer) bekrefter at leverandøren har avgitt en erklæring om et forhold. Notarius Publicus undersøker ikke om leverandørens erklæring er riktig.

En slik bekreftet erklæring er kun aktuell når oppdragsgiver krever opplysninger om forhold som det ikke er mulig å få attest for. Dette gjelder i praksis spørsmålet om det f.eks. er begjært konkurs, åpning av gjeldsforhandling eller tvangsoppløsning i bedriften. Normalt bør det være tilstrekkelig for oppdragsgiver i slike tilfeller å få en signert erklæring fra leverandøren om at så ikke er tilfelle, uten at dette bekreftes særskilt fra Notarius Publicus.

- *Kvalitetssikringsattester* skal baseres på europeiske standarder av EN 29-000 serien, godkjent av organer som oppfyller de europeiske standarder av EN 45-000 serien.

Fra utenlandske anbydere/tilbydere skal tilsvarende dokumentasjon utstedt i anbyderens/tilbyderens hjemland godtas. Dersom det ikke utstedes tilsvarende attester i leverandørens/entreprenørens hjemland, skal bekreftede egenerklæringer godtas (bekreftet av Notarius Publicus eller annen kompetent myndighet i hjemstaten eller nåværende oppholdsstat).

8.6 Tildeling av kontrakt

8.6.1 Tildelingskriterier

Etter at de bedrifter som ikke er utelukket er vurdert i samsvar med kriteriene for økonomisk, finansiell og teknisk kompetanse, skal kontrakten tildeles på grunnlag av kriteriene fastlagt i kunngjøringen eller i anbuds/tilbudsdokumentasjonen. Det må også tas hensyn til eventuelle alternative anbud/tilbud i samsvar med forskriftens § 40 nr. 3 og 4.

Oppdragsgiver skal enten basere tildelingen av kontrakt utelukkende på **laveste pris** eller på en samlet vurdering av **det økonomisk mest fordelaktige anbud/tilbud**. Dersom oppdragsgiver velger å tildele kontrakten etter en samlet vurdering av det økonomiske mest fordelaktige anbud/tilbud må alle kriterier som skal inngå i en slik samlet vurdering være opplistet i kunngjøringen eller i anbuds/tilbuds- grunnlaget, og de kan ikke endres senere i prosessen.

Eksempler på kriterier det kan være nyttig å ta med i en vurdering er: pris, leveringstid, leveringsikkerhet, driftskostnader, lønnsomhet, kvalitet, estetiske og funksjonsmessige egenskaper, teknisk verdi, service/evt døgnservice, teknisk bistand, helse- miljø- og sikkerhetshensyn, prosedyrer for kvalitetssikring, sikkerhet i produksjonsprosessen, levetidskostnader (se forskriftens § 40).

Det er ikke tillatt å ta samfunnsøkonomiske (distriktpolitiske) hensyn.

Hovedhensynet bør være mest mulig kostnadseffektive anskaffelser for oppdragsgiver ikke bare på kort, men også på lengre sikt. Ved å definere kostnadseffektive anskaffelser snevert, ved f.eks. å kun vurdere pris/ytelse ved hver enkelt kontrakt, vil man ikke få muligheter til å vurdere de potensielle leverandørers/entreprenørers evne til å yte f.eks. service, kvalitet og teknisk bistand, elementer som kan bety mye for de samlede levetidskostnadene. Ved bruk av flere utvelgelseskriterier vil man lettere kunne oppnå de mer langsiktige gevinster som knytter seg til innkjøpers leverandørutviklingspolitikk (se også [kap.12](#)).

EKSEMPEL:

Phillips Petroleum Company Norway har på vegne av rettighetshaverne til hensikt å anskaffe nye oljeeksportpumper til en av installasjonene på Ekofisk-feltet. Etter å ha mottatt alle tilbud etter den begrensede anbudskonkurransen, står selskapet etter evalueringsfasen igjen med to kvalifiserte leverandører. Leverandørene er på anskaffelsestidspunktet nesten like på pris, med en prisforskjell på 10% i favør av leverandør B. Phillips oppga i kunngjøringen av anskaffelsen at eksportpumpene må være dimensjonert for kontinuerlig drift med 98% regularitet over hele feltets gjenværende levetid på 30 år. Selskapet kunngjorde videre at estimerte levetidskostnader inkludert vedlikehold og reservedeler vil bli tillagt stor vekt ved kontraktstildeling, forutsatt at leverandøren sannsynliggjør at hans estimerte kostnadsanslag over hele driftsperioden er pålitelige. Leverandør A oppga i tilbudet at han, basert på verifiserte erfaringsdata fra andre oljeinstallasjoner i Nordsjøen, kunne garantere at årlige vedlikeholdskostnader ikke vil overstige 1 mill. kroner pr. pumpe. Dersom årlige vedlikeholdskostnader i løpet av et eller flere år skulle vise seg å overstige dette beløpet, tilbyr leverandøren seg å dekke 50% av de overskytende kostnadene. Leverandør B, som på anskaffelsestidspunktet tilbyr den laveste prisen, oppgir at han estimerer årlige vedlikeholdskostnader til 1,2 mill. kroner pr. pumpe. Denne leverandøren kan imidlertid ikke tilby noen form for garanti for at vedlikeholdsutgiftene ikke skal overstige dette beløpet. Alt annet likt vil Phillips, basert på en vurdering av det økonomiske mest fordelaktige tilbud over varens levetid, tildele kontrakten til leverandør A, til tross for at han på anskaffelsestidspunktet tilbød en pris som var 10% høyere enn konkurrentenes (jf. § 40 nr. 1).

8.6.2 Oppbevaring av opplysninger

For å muliggjøre kontroll fra EFTAs overvåkingsorgan, inneholder forskriftens § 42 bestemmelser om hvordan oppdragsgiverne skal dokumentere den gjennomførte anskaffelsesprosedyre. Rapporten bør i det minste inneholde følgende opplysninger:

- Oppdragsgivers navn og adresse
- Anskaffelsens art, mengde og verdi
- Begrunnelse for evt. bruk av forhandlet prosedyre uten forutgående kunngjøring
- Navn på de som ble valgt som anbudsgivere/kandidater og begrunnelsen for dette valget
- Navn på de som ikke ble valgt som anbudsgivere/kandidater og begrunnelsen for ikke å velge disse
- Navn på valgt leverandør og begrunnelsen for valget, samt eventuelle opplysninger om underleverandørandel av kontrakten

Opplysningene skal i følge § 42 oppbevares i minst fire år fra den dag kontrakten ble tildelt.

8.6.3 Tilbakemelding til leverandører/entreprenører som ikke har fått kontrakten

Forskriften pålegger ikke oppdragsgiver informasjonsplikt overfor tapende anbydere/tilbydere, men i henhold til forskriftens § 21 skal oppdragsgiver kunngjøre at kontrakt er inngått. Opplysninger ut over hvem som har fått kontrakten (f.eks. anbudspriser) er oppdragsgiver ikke forpliktet til å gi. Det vises forøvrig til [kap. 12](#) vedr. leverandørutvikling.

8.6.4 Varer med opprinnelse i tredjestater

Tredjeland defineres som stater utenom EØS, med mindre Norge har forpliktelser gjennom andre internasjonale avtaler. Ethvert anbud *kan* avvises dersom andelen av varer med opprinnelse i tredjeland overstiger 50% av totalverdien av varer som inngår i produktet, jf. § 41.

Dersom to eller flere anbud er å betrakte som likeverdige i følge de etablerte evalueringskriteriene, *skal* det gis preferanse til anbud med høyest EØS-andel. Anbudene betraktes som likeverdige dersom prisforskjellen ikke overskrider 3%.

8.6.5 Unormalt lave anbud/tilbud

Forskriftens § 40 nr. 5 handler om hvordan oppdragsgiver skal behandle *unormalt lave anbud/tilbud*. Oppdragsgiver kan ikke avvise slike anbud/tilbud uten først å skriftlig forlange relevante opplysninger om de enkelte delene av anbudet/tilbudet, og etterprøve disse på grunnlag av de forklaringer som blir gitt. Det er viktig å understreke at bedriften ikke kan gis anledning til å korrigere sitt anbud, kun til å forklare elementer ved det.

Dersom et anbud/tilbud har en unormalt lav pris på grunn av offentlig støtte, kan dette kun avvises dersom anbyderen/tilbyderen ikke har kunnet godtgjøre at denne støtten er meddelt EFTAs overvåkningsorgan eller Kommisjonen i samsvar med EØS-avtalens artikkel 62, eller på annen måte er godkjent av disse organene. I så fall skal EFTAs overvåkningsorgan underrettes om dette. Et anbud kan ikke avvises som "unormalt lavt" bare med den begrunnelse at oppdragsgiver antar at leveransen ikke vil være lønnsom for leverandøren/entreprenøren. Det vises forøvrig til konkurransereglens bestemmelser vedr. anti-dumping.

8.6.6 Avvisning av alle anbud/tilbud:

Det er underforstått i forskriftene at oppdragsgiverne kan la være å tildele en kontrakt til noen av anbyderne i en anbudskonkurranse når intet anbud er økonomisk akseptabelt i forhold til budsjettet. En oppdragsgiver må imidlertid ikke gå ut fra urealistiske forestillinger om hva slags pris som er "akseptabel" når anskaffelsen planlegges. En måte å unngå dette på er på forhånd å finne fram til en grense for hva som er "uakseptabelt". Det er ikke nødvendig å la anbyderne få kjennskap til denne grensen.

[\[Innhold\]](#) [\[Forrige\]](#) [\[Neste\]](#) [\[Ordliste\]](#)

NÆRINGS- OG HANDELSDEPARTEMENTET

Nynorsk Sámeigiella Normalvisning
Innholdsfortegnelse **Forrige** Neste Lignende dokumenter

9 Kunngjørings skjemaene og utfylling

I dette kapittelet vil vi gi en orientering om de skjemaene som finnes for kunngjøringer og samtidig gi noen råd i forbindelse med bruken av disse.

9.1 Språkvalg

Kunngjøringen som offentliggjøres av EFs publikasjonskontor må være på et EU-språk. EU oversetter i tillegg en kortversjon av kunngjøringen til alle andre EU-språk. Disse kortversjonene offentliggjøres i tillegg til originalversjonen.

Det står oppdragsgiver fritt å velge hvilket språk som skal benyttes videre i anskaffelsesprosessen (anbudsgrunnlag o.l.). Ingen utenlandske leverandører eller entreprenører kan kreve at oppdragsgiver oversetter kravspesifikasjonen eller andre dokumenter i anbuds/tilbudsgrunnlaget fra norsk (bokmål/nynorsk) til noe annet språk.

Oppdragsgiver kan i tillegg forlange at anbud og tilbud utformes på norsk (bokmål/nynorsk), og at skriftlige og muntlige henvendelser skjer på norsk.

9.2 Oversettelse, oversendelse og offentliggjøring

For kunngjøringene er det utarbeidet standardiserte skjemaersom alle oppdragsgivere skal benytte ved anskaffelser over terskelverdiene. Hva slags kunngjøringer oppdragsgiver er forpliktet til å foreta er beskrevet i [kap. 8.3](#).

Alle kunngjøringer skal offentliggjøres gjennom Supplement til De Europeiske Fellesskapers Tidende (EF-Tidende) og i TED (Tenders Electronic Daily), som er en kunngjøringsdatabase. Statlige etater er i tillegg pålagt å kunngjøre anskaffelsen i Norsk lysingsblad. Mens det i anskaffelsesprosessen generelt kan benyttes norsk skal kunngjøringene i EF-Tidende og i TED utlyses på et EU-språk.

Det er derfor opprettet en oversettelsestjeneste ved Norsk lysingsblad som vil bistå med å oversette skjemaene for oppdragsgiverne. Denne tjenesten er foreløbig gratis, og den gjelder alle oppdragsgivere som er dekket av forskriften. Oppdragsgivere må imidlertid selv finansiere kunngjøringen i Norsk lysingsblad. Norsk lysingsblad vil videresende (kostnadsfritt for oppdragsgiver) den oversatte versjonen til Kontoret for de europeiske fellesskaps offisielle publikasjoner i Luxembourg (EUs publikasjonskontor). Dette kontoret sørger for at kunngjøringen kommer inn i EF-tidende og i TED. Publikasjonskontoret sørger også for at kortversjoner av alle kunngjøringer oversettes til alle EU-språk. Det er viktig å påpeke at det er den versjonen av kunngjøringen som offentliggjøres i TED og EF-tidende som er juridisk bindende.

Alle oppdragsgivere har altså muligheten til å fylle ut skjemaet på norsk. Det bør imidlertid bemerkes at oppdragsgivere som benytter seg av oversettelsestjenesten må forlange fristene med 3 virkedager (§ 23.2). Dette inkluderer også en tilbakemelding fra Norsk lysingsblad til oppdragsgiver slik at oppdragsgiver eventuelt kan gi kommentarer til oversettelsen. Slike kommentarer må da gis hurtig (senest 4 timer etter mottatt forslag).

De oppdragsgivere som ikke ønsker å benytte oversettelsestjenesten, kan fylle ut skjemaet på f.eks. engelsk eller dansk, og selv besørge oversendelsen til EUs publikasjonskontor.

- Dersom statlige oppdragsgivere benytter seg av denne muligheten *må* de imidlertid *også* sende kunngjøringen til Norsk lysingsblad, og denne kunngjøringen skal være på norsk.
- Kommunale og fylkeskommunale oppdragsgiver er ikke forpliktet til å kunngjøre i Norsk lysingsblad. For de fleste kommunale etater vil det imidlertid være en fordel å benytte Norsk lysingsblad for å sikre at relevante anbydere ser kunngjøringen.

Alle oppdragsgivere som velger å utfylle kunngjøringen på et EU-språk, og selv foreta oversendelsen til EFs publikasjonskontor, *må sørge for at den norske kunngjøringen ikke offentliggjøres i Norsk lysingsblad eller andre media før tidligst den dagen kunngjøringen sendes til EF-Tidende. Den nasjonale kunngjøringen skal ikke inneholde mer informasjon enn kunngjøringen som skjer internasjonalt.*

Som nevnt tidligere er det kunngjøringen som offentliggjøres i EF-Tidende og TED som er juridisk bindende. Oppdragsgiverne er selv ansvarlig for at denne blir korrekt, og det er derfor viktig at man prioriterer gjennomgangen av forslaget til oversettelse.

Oppdragsgiver vil få tilsendt det aktuelle nummeret med kunngjøringen fra EF-tidende. Dette blir automatisk sendt til den adresse som oppgis som oppdragsgiver i kunngjøringsskjemaet. Det er derfor viktig at adressen oppgis så eksakt som mulig, evt. med referanseperson, sånn at kunngjøringen kommer frem til rette vedkommende som da bør kontrollere denne for evt. feil.

Datoen for avsendelse til Luxembourg skal være angitt i skjemaene. Ved oversendelse fra Norsk lysingsblad påfører lysingsbladet dato for avsendelse.

Oppdragsgiver skal kunne dokumentere avsendelsesdagen for kunngjøringene.

Adresser:

EF Publication office
2, Rue Mercier
L- 2985 Luxembourg
Telefon: 095 352 5719
Telefaks: 095 352 490003/095 352 495719

Norsk Lysingsblad
Postboks 177
8501 NARVIK
Telefon: 76 95 05 50, 76 95 05 52
Telefaks: 76 95 05 80

EFTA Surveillance Authority
1, Rue Marie Therese
B-1040 Brussel
Belgia
Telefon: 095 32 2 2266811
Telefaks: 095 32 2 2266800

Kortversjoner av kunngjøringer:

Kunngjøringer i Norsk lysingsblad, og i andre nasjonale medier, må ikke inneholde andre opplysninger enn de som er oppført i kunngjøringen i EF-tidende/TED. Oppdragsgivere er imidlertid ikke forpliktet til å benytte de standardiserte kunngjøringsskjemaene ved kunngjøringer i Norsk lysingsblad - det er adgang til å benytte andre formuleringer så lenge man ikke gir mer/annen informasjon enn den som står i EF-tidende/TED. For at bedriftene kan få tilstrekkelig informasjon til å kunne vite om kontrakten er interessant for dem, forutsettes det at annonsene som et minimum inneholder følgende elementer:

- Oppdragsgivers navn og adresse
- Den valgte anskaffelsesprosedyre

- Kontraktstype
- Leveringssted/anleggsplass/byggeplass
- Beskrivelse av oppdraget (oppdeling av oppdrag, art og mengde varer/ tjenester som skal leveres, mulighet for delleveranser, bruk av standarder, mv.)
- Frister for levering/frister for fullføring
- Kriteriene for tildelingen av kontrakten
- Hvor relevante dokumenter kan fås utlevert
- Beløp og betalingsbetingelser for utlevering av dokumenter
- Frist for innlevering av anbud/tilbud
- Dato for annonsering i databasen Tenders Electronic Daily (TED)

Henvisningsannonser:

Fylkeskommunale og kommunale etater har også muligheten til å kunngjøre henvisningsannonser i Norsk lysingsblad som forteller at en kontrakt er kunngjort i EF-tidende/TED. Statlige oppdragsgivere er som tidligere nevnt forpliktet til å kunngjøre anskaffelsen i Norsk lysingsblad.

Vi minner om at offentliggjøring i norsk presse eller i Norsk lysingsblad ikke må skje før kunngjøringen er oversendt EFs publikasjonskontor.

9.3 Følgende skjemaer er utarbeidet:

	Norsk	Engelsk
Åpen og begrenset anbudskonk. og kjøp etter forhandling	K-0206	K-0206E
Kvalifikasjonsordning	K-0207	K-0207E
Periodisk veiledende kunngjøring	K-0208	K-0208E
Kontraktstildeling	K-0209	K-0209E
Kunngjøring av prosjektkonk.	K-0210	K-0210E
Utfallet av prosjektkonk.	K-0211	K-0211E

Ekstra skjemaer kan fås ved å henvende seg til Statens Trykksakekspedisjon. Husk å oppgi skjemaets K-nummer, som brukes til å identifisere hvilket skjema som etterspørres.

Statens Trykksakekspedisjon
Postboks 8169 Dep.
0032 OSLO
telefaks 22342786

e-post (X400):x.400:S= tre-bestilling;O= ft;P=dep;A= telemax; C=no;
Internet: tre-bestilling@ft.dep.telemax.no

Private som vil skaffe seg noen av skjemaene uten å ha et kunngjøringsbehov, kan kjøpe dem fra Akademika. Husk å oppgi skjemaets [K-nummer](#) .

Akademika
Offentlige publikasjoner
Postboks 8134 Dep
0033 OSLO
tlf. 22 11 67 70
faks 22 42 05 51

9.4 Utfylling av skjemaene

Formålet med de standardiserte kunngjørings skjemaene er å gjøre det lettere for oppdragsgiverne å utarbeide kunngjøringer i samsvar med forskriftene. I rubrikkene i skjemaene er det angitt nøkkelord/begreper eller setninger, som i prinsippet enten svarer til de gjeldende norske bestemmelser eller til bestemmelser i EØS-sammenheng som skal overholdes i forbindelse med inngåelse av offentlige kontrakter. Disse formuleringene er tatt inn for å gjøre det lettere for oppdragsgiverne ved at det er tilstrekkelig å krysse av ved ordet eller setningen som representerer det *ønskede* alternativ.

Vi gjør oppmerksom på at ikke alle punktene i skjemaene er obligatoriske å fylle ut. Er man i tvil, er det lurt å sjekke hva forskriftene sier på de enkelte punktene. De elementer som ikke er nevnt i kunngjøringsmodellene i den gjeldende forskrift, er det ikke nødvendig å fylle ut dersom man ikke ønsker det. Se også kap. 8.5.2 om oppdragsgivers muligheter til å be om dokumentasjon av forskjellige forhold (skatteattester, dokumentasjon av teknisk kompetanse o.s.v.). På dette området bør oppdragsgiver foreta en nøye vurdering av hvilke opplysninger som er nødvendige for anskaffelsen, før man bestemmer seg for hvor mye dokumentasjon man vil kreve.

I rubrikker med flere muligheter er det avsatt et åpent felt (kode 99) slik at oppdragsgiver kan anføre alternative formuleringer hvis de som er anført i skjemaet ikke er relevante. Feltet kan også benyttes til å gi utfyllende og forklarende opplysninger. Øvrige opplysninger man mener det er nødvendig å ta med, men som skjemaet ikke gir plass for, kan også gis på et eget ark som vedlegges.

Når noen av feltene i skjemaene gir liten plass for tekst, er det imidlertid gjort med hensikt. Kunngjøringene skal totalt ikke overstige 650 ord.

Kunngjøringene skal sendes så hurtig som mulig av oppdragsgiver til adressaten angitt i venstre hjørne på kunngjørings skjemaene. Skjemaer på norsk sendes [Norsk lysingsblad](#) , Narvik. Skjemaer på engelsk sendes til [EFs Publikasjonskontor](#) i Luxembourg (gjelder de som ikke ønsker å benytte seg av oversettelses- og oversendelsestjenesten).

[\[Innhold\]](#) [\[Forrige\]](#) [\[Neste\]](#) [\[Ordliste\]](#)

NÆRINGS- OG HANDELSDEPARTEMENTET

Nynorsk Sámeigiella Normalvisning
Innholdsfortegnelse **Forrige Neste** Lignende dokumenter

10 Håndhevelse av regelverket

10.1 Nasjonale klage- og håndhevelsesprosedyrer

For å sikre at regelverket etterleves likt i alle EØS-land er det utarbeidet egne direktiver for håndhevelse av regelverket. Detsåkalte annet håndhevelsesdirektiv, som gjelder på forsyningssektorene, er gjennomført i Norge ved lov om offentlige anskaffelser mv av 27.11.92 nr. 116.

Håndhevelsesdirektivet stiller bl.a. krav om at det pekes ut et nasjonalt, uavhengig klageorgan. I Norge har man valgt den løsning at klager på brudd på prosedyrereguleringen skal rettes til de lokale norske domstoler. Leverandører eller entreprenører som mener at norske oppdragsgivere har begått brudd på regelverket i forbindelse med anskaffelsesprosessen, kan derfor reise søksmål overfor oppdragsgivers stedlige herreds- eller byrett.

I henhold til forskriftens § 46 skal imidlertid søksmål om overtredelse av forskriftens bestemmelser som gjelder oppdragsgivere som driver virksomhet innen leting etter eller utvinning av olje og gass, reises for Stavanger byrett.

Før en leverandør/entreprenør reiser søksmål, skal oppdragsgivere skriftlig underrettes om den påståtte overtredelse, og om at søksmål vil bli reist.

Grunnlaget for rettslige søksmål kan være

- brudd på forskriftens bestemmelser (f.eks. for korte tidsfrister i anbudsprosedyren)
- brudd på EØS-avtalens generelle bestemmelser (f.eks. nasjonal/lokal favorisering)

Håndhevelsesdirektivene krever også at avgjørelsen i klagesaker skal kunne fattes så raskt som mulig. På denne bakgrunn er det fastsatt regler om midlertidig forføyning. Begjæring om midlertidig forføyning behandles av namsretten, som kan idømme oppdragsgiver å betale en mulkt.

I tilfelle en leverandør klager på anskaffelsesprosessen bør oppdragsgiver umiddelbart vurdere, i lys av regelverket, den anskaffelsesprosedyren som er benyttet og de avgjørelser som er fattet i denne forbindelse. Dette med tanke på eventuelle endringer/rettelser.

Dersom klagen bringes inn for domstolene vil mulige sanksjoner være:

- **å pålegge oppdragsgiver å betale mulkt til statskassen**
- **å idømme anskaffende oppdragsgiver å betale erstatning til leverandøren/entreprenøren som har påklaget anskaffelsesprosessen**

Sanksjonene ved klager om brudd på forsyningssektorforskriften skiller seg fra den myndighet domstolene har ved påståtte brudd på forskriftene for de klassiske sektorene.

Mens domstolene ved klager innen de klassiske sektorene har anledning til å sette til side ulovlige beslutninger truffet under anskaffelsesprosessen, samt å beslutte vedtak om

midlertidigeforføyninger som stanser anskaffelsen, begrenses myndigheten overforoppdragsgivere innen forsyningssektorene til å ilegge oppdragsgiver enbetinget mulkt. Adgangen til å fastsette mulkt gjelder bare fram tilkontrakten er inngått. Det er således ikke hjemmel for å sette til side eller annullere innkjøpsbeslutninger hverken før eller etter at anskaffelseskontrakten er inngått (se lov om offentligeanskaffelser § 4, 2.ledd.). Dersom domstolene finner at det er grunnlag for å fastsette en mulkt skal denne være så stor at den er egnet til å hindre at saksøktebegår eller opprettholder overtredelsen (jf. lov om off. anskaffelser § 4).

Oppdragsgiver er imidlertid ikke pålagt å betale mulkten dersom hanistedet forhindrer eller bringer til opphør den feilen som var grunnlaget for mulkten.

Dersom overtredelsen ikke bringes til opphør eller forhindres, skal mulkten betales inn til statskassen.

Den endelige betaling kan imidlertid utestå til det er fastslått ved dom at det faktisk ble begått en feil i anskaffelsesprosedyren.

Dersom brudd på regelverket påvises, og kontrakten allerede er underskrevet, kan leverandøren kreve erstatning for kostnadene forbundet med å forberede et tilbud eller ved å delta i en anskaffelsesprosedyre (negativ kontraktsinteresse), og ikke for tapfortjeneste på grunn av at man ikke vant kontrakten. Erstatning for denne negative kontraktsinteresse vil imidlertid bare kunne tilkjennes dersom leverandøren/entreprenøren ville hatt en reell mulighet til å få kontrakten.

Dersom norske domstoler er i tvil om tolkningen av prosedyrereglene, kan domstolen be EFTA-domstolen om en ikke-bindende uttalelse om spørsmålet.

10.2 Klage til EFTA's overvåningsorgan

I tillegg til de nasjonale klageorganene, er det også adgang for leverandører/entreprenører å klage direkte til EFTA's overvåningsorgan i Brussel. EFTA's overvåningsorgan er EFTA's motstykke til Europakommisjonen, som skal overvåke at medlemslandene overholder sine forpliktelser i henhold til EØS-avtalen. En klage kan være anonym.

Dersom EFTA's overvåningsorgan blir kontaktet av en leverandør med et påstått brudd på regelverket, står organet fritt til eventuelt å gå videre med klagen. Dersom man finner at det er grunnlag for å se nærmere på de påklagede forhold, vil EFTA's overvåningsorgan kontakte norske myndigheter ved Nærings- og energidepartementet (NOE). EFTA's overvåningsorgan vil i så fall gi NOE en frist for å gi tilbakemelding i sakens anledning. Den videre oppfølging av klagen mellom EFTA's overvåningsorgan og den innklagede oppdragsgiver vil skje via departementet. Dersom EFTA's overvåningsorgan finner at det har funnet sted en klar og åpenbar overtredelse av regelverket, vil NOE og oppdragsgiver bli underrettet om dette med krav om at feilen blir rettet opp. I tilfelle den tilbakemeldingen som blir gitt ikke er tilfredsstillende, kan EFTA's overvåningsorgan evt. bringe saken inn for EFTA-domstolen.

En avgjørelse i EFTA-domstolen er bindende, og myndighetene i oppdragsgivers hjemland plikter å bringe eventuelle avtalestridigheter til opphør.

Dersom EFTA's overvåningsorgan ber om det, kan EFTA-domstolen stoppe anskaffelsesprosedyrene etter forsyningssektorforskriften ved midlertidigeforføyninger. Dette vil trolig bare skje ved klare og åpenbare brudd på regelverket.

Alle oppdragsgivere bør ved større anskaffelser ha en "beredskapsplan" i bakhånd i tilfelle en leverandør/entreprenør skulle klage.

Et godt råd :

Lag notat som begrunner fremgangsmåten hvergang man er i tvil om

hvordan regelverket skal tolkes (notatet legges ved saksmappen).

10.3 Attestasjonsordning

I henhold til håndhevelsesdirektivet for forsyningssektorene (R.dir.92/13) og lov om offentlige anskaffelser m.v. av 27 november 1992 nr. 116 kendet ved forskrift gis regler om frivillig kontroll (attestering) av oppdragsgiveres etterlevelse av EØS-avtalens regler om offentlige anskaffelser slik de er gjennomført i norsk rett.

Attestasjon er en frivillig ordning for godkjenning av oppdragsgivers anskaffelsesprosedyrer og praksis i henhold til forskriften, basert på en egen europeisk standard for attestasjon, hvor mandatet er utferdiget av EU-kommisjonen, og utarbeidelsen av standarden er gjennomført i CEN-regi.

Under attestasjonen gjennomfører attestor, som er en akkreditert person etter standarden, en vurdering av oppdragsgivers anskaffelsesprosedyrer. Dersom disse blir funnet å være i henhold til regelverket, utstedes et sertifikat som bekrefter at oppdragsgiver har innkjøpsprosedyrer og praksis som er i overensstemmelse med lovgivningen.

Et sertifikat vil for potensielle leverandører og entreprenører være en indikasjon på at oppdragsgiver har et anskaffelsessystem på plass, som er i samsvar med regelverket. Sertifikatet vil i så henseende ha en preventiv virkning mot potensielle klager.

I løpet av 1. halvår vil det bli tatt stilling til om det skal opprettes en slik ordning i Norge.

[\[Innhold\]](#) [\[Forrige\]](#) [\[Neste\]](#) [\[Ordliste\]](#)

NÆRINGS- OG HANDELSDEPARTEMENTET

Nynorsk Sámegeiella Normalvisning
Innholdsfortegnelse **Forrige** Neste Lignende dokumenter

11 Særlige regler for statlige oppdragsgivere

11.1 Regelverk for statens anskaffelser (REFSA)

Refsa gjelder for statlige etaters anskaffelser av varer, tjenester og bygg- og anlegg. Regelverket gjelder imidlertid ikke for anskaffelser til statsbedrifter utenom forvaltningsbedriftene når disse driver produksjons- og salgsvirksomhet, i konkurranse med andre bedrifter. Refsa har anvendelse for statlige anskaffelser under terskelverdiene, samt utfyllende anvendelse over terskelverdiene. Eksempler på utfyllende regler er bl.a. hva angår anbudsåpning, anbudsprotokoll, habilitet og kontraktsvilkår.

11.2 Gatt-avtalen om offentlige innkjøp

To forsyningssektorvirksomheter er underlagt den gjeldende GATT-avtalen for offentlige anskaffelser for sine varekjøp, nemlig Luftfartsverket og NSB.

(For NSB gjelder avtalens bestemmelser kun for enkelte typer varekjøp.)

Fra og med 1.1. 96 vil imidlertid en ny og utvidet avtale om offentlig innkjøp tre i kraft under det nyopprettede Verdens Handelsorganisasjon ([WTO](#)), som er en oppfølger av GATT. 22 land er part i den nye avtalen, herunder våre viktigste handelspartnere som Japan, USA, Canada i tillegg til EØS-landene med unntak av Island.

Den nye avtalen vil omfatte alle sentrale statlige etater, lokale og regionale etater, offentligrettslige organer samt enkelte offentlige enheter innen forsyningssektorene (gjelder ikke oppdragsgivere som driver på grunnlag av en særrett/enerett). Hovedprinsippene i den nye avtalen vil i stor grad tilsvare det som følger av EØS-avtalen innen området offentlige anskaffelser.

De virksomheter som vil bli omfattet av den nye WTO-avtalen om offentlig innkjøp vil få tilsendt informasjon på et senere tidspunkt.

11.3 Multilaterale og bilaterale frihandelsavtaler

Norge har inngått frihandelsavtaler på bilateral og multilateral basis (gjennom EFTA) med enkelte østeuropeiske land, noe som også gir leverandører fra disse landene visse rettigheter. På grunn av at markedsåpningen under disse avtalene foreløpig gjenspeiler våre forpliktelser i henhold til den gjeldende GATT-avtalen for offentlig innkjøp, er det kun NSB og Luftfartsverket som må ta hensyn til evt. anbydere/tilbydere fra disse landene. Vi vil komme tilbake med ytterligere informasjon til øvrige virksomheter dersom dette skulle endre seg.

[\[Innhold\]](#)] [\[Forrige\]](#)] [\[Neste\]](#)] [\[Ordliste\]](#)]

NÆRINGS- OG HANDELSDEPARTEMENTET

Nynorsk Sámeigiella Normalvisning
Innholdsfortegnelse **Forrige** Neste Lignende dokumenter

12 Leverandørutvikling

De samlede offentlige anskaffelser i Norge utgjorde i 1993 ca. 140 milliarder kroner. Dette tilsvarer ca. 20 pst. av BNP. Ved en bevisst holdning til anskaffelsesprosessen og med en aktiv leverandørutvikling innenfor rammen av gjeldende nasjonalt og internasjonalt regelverk, kan oppdragsgivere bidra til en bedre utnyttelse av samfunnets ressurser og til utvikling av et mer konkurransedyktig næringsliv.

12.1 Kontakt med leverandører og entreprenører

Forsyningssektorforskriftene er ikke til hinder for at oppdragsgiver kan samarbeide med både nåværende og potensielle leverandører/entreprenører så lenge dette ikke undergraver konkurransen om konkrete anskaffelser, eller diskriminerer andre leverandører/entreprenører.

I en situasjon med skjerpet konkurranse på de offentlige anskaffelsesmarkedene, er det viktig at oppdragsgivere bidrar til å styrke bedriftenes konkurransevne ved å opptre som aktive leverandørutviklere. Aktiv leverandørutvikling vil kunne bidra til at flere leverandører kan gi konkurransedyktige tilbud når selve anskaffelsen skal gjøres, og gir derved oppdragsgiver større mulighet til å oppnå f.eks. en rimeligere anskaffelse, fordi oppdragsgiver vil kunne få flere tilbud å velge mellom.

Samarbeid kan videre gi grobunn for utvikling av nye produkter og løsninger som på sikt kan medføre store besparelser for oppdragsgiver.

Med aktiv leverandørutvikling menes bl.a.:

- opptre som en krevende kunde
- gi tidlig informasjon om planlagte anskaffelser
- bruke offentlige forsknings- og utviklingskontrakter eller industrielle forsknings- og utviklingskontrakter der det er hensiktsmessig
- melde tilbake til tapende anbydere/tilbydere hvorfor de ikke nådde opp i konkurransen
- benytte en anskaffelsesstrategi som også passer små- og mellomstore bedrifter, osv.

Å *opptre som en krevende kunde* innebærer at den offentlige oppdragsgiver stiller krav til sine leverandører. Dette kan f.eks. innebære at det stilles krav til produktets kvalitet, leveringssikkerhet, leveringstider, osv. Erfaringene viser at offentlige etater som opptre som krevende kunder bidrar til å øke konkurransevnen hos sine leverandører.

Tidlig informasjon om anskaffelsesplaner gir næringslivet tid til å posisjonere seg i forhold til fremtidige anskaffelser. Spesielt ved teknisk avanserte anskaffelser er det viktig at næringslivet får slik informasjon. I tillegg til å utvikle forholdet til sine nåværende leverandører/entreprenører, bør oppdragsgiver bidra til å holde potensielle leverandører/entreprenører informert om sine anskaffelsesplaner og behov. Tidlig generell informasjon om anskaffelsesbehov, krav og utvelgelseskriterier, kan bidra til å styrke mulighetene for å oppnå konkurransedyktige tilbud. Det er med andre ord fullt mulig å gi generell informasjon til potensielle leverandører/entreprenører, men man kan ikke gå ut med så detaljert informasjon om framtidige anskaffelser at det får karakter av en forhåndskunngjøring, og på den måten bryter med likebehandlingsprinsippet.

Offentlige forsknings- og utviklingskontrakter (OFU-kontrakter) innebærer en samarbeidsavtale mellom en offentlig etat og en bedrift hvor bedriften skal utvikle et produkt/løsning som skal kunne dekke et fremtidig anskaffelsesbehov i etaten. Med etat menes her statlige, fylkeskommunale og kommunale etater, samt statsforetak og statlige aksjeselskaper som er i en monopolsituasjon som følge av særrett eller enerett gitt av myndighetene (se for øvrig nærmere informasjon om OFU-ordningen i kap.12.2).

Industrielle forsknings- og utviklingskontrakter (IFU-kontrakter) er en ny ordning som har til formål å stimulere til samarbeid om produktutvikling mellom en større kundebedrift og en eller flere mindre leverandørbedrifter. Det kan gis økonomisk støtte til samarbeidsprosjekter som kan frembringe noe vesentlig nytt, og hvor støtten vil være avgjørende for igangsetting av prosjektene og utløsende for privat ressursinnsats (se forøvrig nærmere informasjon om IFU-ordningen i kap. 12.3).

Tilbakemelding til tapende bedrifter om hvorfor de ikke nådde opp i konkurransen er et sentralt leverandørutviklingstiltak. Dette kan bidra til å kvalifisere disse ved senere anskaffelser. Det er imidlertid også viktig at man ikke forskjellsbehandler bedrifter når man gir slike tilbakemeldinger.

Ved å benytte en anskaffelsesstrategi som også gir *små- og mellomstore bedrifter* mulighet til å delta, vil oppdragsgiver kunne oppnå større konkurranse om sine anskaffelser. Dette kan f.eks. gjøres ved at *hovedkontrakter deles opp i delkontrakter*. Alternativt kan det i kunngjøringen opplyses om at det er *anledning til å gi anbud på deler av kontrakten*. En slik framgangsmåte vil ikke være i strid med forskriftene så lenge man sørger for reell konkurranse om delkontraktene.

12.2 Offentlige forsknings- og utviklingskontrakter (OFU-kontrakter)

En OFU-kontrakt er en avtale mellom en offentlig etat og en bedrift som innebærer at bedrift og etat i samarbeid skal utvikle et produkt eller løsning for etaten. I samarbeid søker bedriften og etaten om tilskudd fra Statens Nærings- og distriktsutviklingsfond (SND). Selve anskaffelsen skal som hovedregel foretas gjennom vanlige innkjøpsprosedyrer. Utviklingskontrakten sikrer derfor ikke bedriften å få den aktuelle ordren, men vil styrke bedriftens kompetanse og konkurranseevne på området.

SND administrerer ordningen på vegne av Nærings- og energidepartementet og kan normalt dekke inntil 35% av kostnadene for prosjektet.

Forutsetningen for å oppnå en OFU-kontrakt er at det foreligger et anskaffelsesbehov hos det offentlige, og at etaten er innstilt på å medvirke til å utvikle et produkt/tjeneste som kan bli bedre enn det som er tilgjengelig i markedet.

Formålet med OFU-kontraktene er todelt; de skal:

- bidra til å effektivisere offentlige tjenester ved bruk av nye løsninger/ ny teknologi
- styrke industriens leveringsmuligheter til det offentlige, samt bidra til økt konkurranseevne både nasjonalt og internasjonalt

En evaluering av ordningen viser at den tosidige målsettingen i stor grad oppnås.

EKSEMPEL:

Nera A.S. har i dag 25- 30 % av verdensmarkedet på Inmarsat satellitt-telefoner og 40 % av verdensmarkedet på jordstasjoner. Nera's Satcom-virkosmhet har en omsetning på over 500 mill. kroner. Denne posisjonen har Nera A.S. oppnådd bl.a. som følge av OFU-kontrakter i samarbeid med det daværende Televerket. Televerket hadde behov for å utvide sitt produktspekter, og Nera A.S. hadde den nødvendige teknologi, kompetanse og ressurser til å ta et slikt løft.

Industrielle forsknings- og utviklingskontrakter

Industrielle forsknings- og utviklingskontrakter (IFU-kontrakter) er en ordning som innebærer at det inngås en avtale mellom to bedrifter om å utvikle et produkt eller en prosess som den ene bedriften har behov for. Kontraktspartnerene skal være en kundebedrift og en eller flere underleverandørbedrifter (bedrifter med inntil 250 ansatte). Bedriftene skal fortrinnsvis være lokalisert i Norge, men kundebedriften kan befinne seg i utlandet. Verdiskapningen må i alle tilfeller skje i Norge.

Det kan gis tilskudd til prosjekter (kontrakter) mellom bedrifter som ikke tidligere har hatt forretningsmessig kontakt med hverandre (på det gjeldende forretningsområdet), og det som skal utvikles må representere noe vesentlig nytt. Eiendomsretten til produktet eller prosessen som skal utvikles skal normalt ligge hos leverandørbedriften.

Finansieringen av prosjektet deles mellom kundebedriften, leverandørbedriften og Statens Nærings- og Distriktsutviklingsfond (SND). Det kan bevilges inntil 35 % tilskudd til prosjektene. Den maksimale støtte pr. prosjekt er normalt 3 mill. kroner.

Spørsmål om OFU- og IFU-kontrakter kan rettes til:

SNDs senter for forsknings og utviklingskontrakter

Akersgt. 13, Postboks 448 - Sentrum
0104 Oslo
Tlf. 22 00 25 00

Kontaktpersoner er :

Oddbjørn Clausen og Svein Erik Østengen.

[\[Innhold\]](#) [\[Forrige\]](#) [\[Neste\]](#) [\[Ordlister\]](#)

NÆRINGS- OG HANDELSDEPARTEMENTET

Nynorsk Sámeigiella Normalvisning
Innholdsfortegnelse **Forrige** **Neste** Lignende dokumenter

13 Statistikk

I henhold til forskriftens § 45 skal oppdragsgivere innen forsyningssektorene hvert år innen 30.juni utarbeide og sende inn til Nærings- og energidepartementet rapporter over tildelte kontrakter *under terskelverdiene* for foregående år. Siden forsyningssektor-forskriften ikke trådte i kraft før 1.1.95, vil innrapportering første gang finne sted i 1996.

Gjennom den nye WTO-avtalen om offentlige innkjøp (jf. [kap. 1.3](#) og [11.2](#)) vil rapporteringsplikten bli mer omfattende, og i den forbindelse kommer det antageligvis også til å bli foretatt endringer i forsyningssektorforskriften.

Vi vil komme tilbake med ytterligere informasjon på dette punkt.

[\[Innhold\]](#) [\[Forrige\]](#) [\[Neste\]](#) [\[Ordliste\]](#)

NÆRINGS- OG HANDELSDEPARTEMENTET

Nynorsk Sámeigiella Normalvisning
[Innholdsfortegnelse](#) [Forrige](#) [Neste](#) [Lignende dokumenter](#)

14 Hvor kan oppdragsgivere skaffe råd og veiledning

Det nye regelverket fører til at oppdragsgivere må forholde seg til nye rutiner og prosedyrer. For å svare på spørsmål om hvordan regelverket skal benyttes er det organisert rådgivingstjenester der oppdragsgivere kan henvende seg med spørsmål om hvordan forskriftene skal følges.

For statsetatene er denne rådgivingstjenesten lagt til **Statens Forvaltningstjeneste**, som har opprettet en egen seksjon for å bistå statlige etater med anskaffelsessaker. Spørsmål kan derfor rettes til:

Statens Forvaltningstjeneste, [Seksjon statskjøp](#)

Møllergt. 19
Postboks 8129 Dep
0032 Oslo
Tlf.: 22 24 96 31 Fax.: 22 24 95 96

For anskaffende enheter innen kommunal- og fylkeskommunal sektor er rådgivingstjenesten lagt til Norges Kommunalbanks Rådgivingstjeneste hvor det er opprettet et "kontaktpunkt" som skal kunne assistere i spørsmål om offentlige anskaffelsesprosedyrer. Spørsmål kan derfor rettes til:

Norges Kommunalbank

Rådgivingstjenesten
Postboks 3825 Sentrum
0102 Oslo
Tlf.: 22 20 25 53

Det vises også til at Kommunenes Sentralforbund (KS) kan være behjelpelig med å svare på spørsmål på dette området.

Kommunenes Sentralforbund v/ Erik Eidem

Tlf. 22 94 77 00 Fax.: 22 83 62 04

Spørsmål kan også rettes til *Nærings- og energidepartementet*

v/ Seksjon for offentlig innkjøp, Tlf. 22 24 66 01/03

v/ Juridisk seksjon, Tlf. 22 24 66 71/73

v/ Energi- og vassdragsavdelingen Tlf. 22 24 63 01

v/Olje- og gassavdelingen Tlf. 22 24 62 11/19

Achilles Information Centre opererer kvalifikasjonsordningen for leverandører til olje- og gass-sektorene i Norge.

Tlf. 37 01 00 50
Faks 37 01 00 57

NHO og de forskjellige bransjeorganisasjonene vil også kunne være behjelpelig med informasjon om regelverket.

Dersom oppdragsgivere har behov for ytterligere eksemplarer av veilederen, forskriften eller skjemaene kan disse fås ved henvendelse til:

[Statens Trykksaksekspedisjon](#)

Postboks 8169 Dep.

0034 Oslo
Fax.: 22 24 27 86

Ved henvendelser må man oppgi [K-nr](#) . på det dokument man ønsker.

Det er Nærings- og energidepartementet som har det overordnede ansvar for oppfølging av EØS-avtalen på området offentlige anskaffelser

[\[Innhold\]](#) [\[Forrige\]](#) [\[Neste\]](#) [\[Ordliste\]](#)

NÆRINGS- OG HANDELSDEPARTEMENTET

Nynorsk Sámeigiella Normalvisning
Innholdsfortegnelse **Forrige** **Neste** Lignende dokumenter

15 Referanser

- Forskrift om innkjøpsregler for oppdragsgivere innen vann- og energiforsyning, transport og telekommunikasjon (forsyningssektorforskriften), fastsatt ved kgl. res. av 16. desember 1994 med hjemmel i lov av 27. november 1992 nr 116
- Lov nr. 116 av 27 nov. 1992 om offentlige anskaffelser m.v.
- EFs direktiv for forsyningssektorene (93/38/EØF)
- EFs håndhevelsesdirektiv for forsyningssektorene (92/13/EØF)
- Forskrift om tildeling av kontrakter om offentlige varekjøp, fastsatt ved kgl. res. av 4. desember 1992 med endringer, sist ved kgl. res av 1. juli 1994
- Forskrift om tildeling av kontrakter om offentlige tjenestekjøp, fastsatt ved kgl. res av 1. juli 1994
- Forskrift om tildeling av offentlige bygge- og anleggskontrakter, fastsatt ved kgl. res av 4. desember 1992 med endringer, sist ved kgl. res av 1. juli 1994.
- Veileder til EØS-forskrifter om offentlige anskaffelser
- Regelverk for Statens anskaffelsesregelverk m.v. (Refsa)
- Kommunesektorens normalinstruks for offentlige anskaffelser

[\[Innhold\]](#) [\[Forrige\]](#) [\[Neste\]](#) [\[Ordliste\]](#)

NÆRINGS- OG HANDELSDEPARTEMENTET

Nynorsk Sámeigiella Normalvisning
[Innholdsfortegnelse](#) [Forrige](#) [Neste](#) [Lignende dokumenter](#)

VEDLEGG 1***Veiledende liste over enheter som omfattes av forskriften***

Oppdragsgiveresom oppfyller ovennevnte kriterier vil bl.a. være:

- a) Enheter som produserer eller distribuerer vann i henhold til forskrift av 1.januar 1995 om drikkevann og vannforsyning.
- b) Enheter som produserer, transporterer eller distribuerer elektrisitet i henhold til lov av 19.juni 1969 om bygging og drift av elektriske anlegg, lov av 14. desember 1917 nr. 16 om erverv av vannfall, bergverk og annen fast eiendom m.v., kap. I, jfr. kap. V, vassdragsreguleringsloven av 14. desember 1917 nr. 17, vassdragsloven av 15.mars 1940 nr. 3, eller energiloven av 29.juni 1990 nr. 50.
- c) Enheter som transporterer eller distribuerer gass eller varme i henhold til lov av 18. april 1986 nr. 10 om bygging og drift av fjernvarmeanlegg eller energiloven av 29. juni 1990 nr. 50.
- d) Enheter omfattet av petroleumsloven av 22. mars 1985 nr. 11 og forskrifter i henhold til denne lov.
- e) Oppdragsgivere innen jernbanetjenester: Norges Statsbaner (NSB) og enheter som utøver virksomhet i henhold til lov av 11.juni 1993 nr. 100 om anlegg og drift av jernbane, herunder sporvei, tunnelbane og forstadsbane m.m. (jernbaneloven).
- f) Oppdragsgivere innen jernbane-, sporveis-, trolleybuss eller busstjenester: Norges Statsbaner (NSB) og enheter som utøver virksomhet i henhold til lov av 11.juni 1993 nr. 100 om anlegg og drift av jernbane, herunder sporvei, tunnelbane og forstadsbane m.m. (jernbaneloven), lov av 4. juni 1976 nr. 63 om samferdsel, eller lov av 14. juni 1912 nr. 1 om anlæg av taugbaner og løipestrænger.
- g) Enheter som sørger for lufthavnanlegg i henhold til lov av 11. juni 1993 nr. 101 om luftfart.
- h) Oppdragsgivere innen sjøhavnanlegg, innenlands havneanlegg eller andre terminalanlegg: Norges Statsbaner (NSB) og enheter som utøver virksomhet i henhold til havneloven av 8. juni 1984 nr. 51.
- i) Enheter som utøver virksomhet i henhold til telegrafloven av 29. april 1899.

[\[Innhold\]](#) [\[Forrige\]](#) [\[Neste\]](#) [\[Ordliste\]](#)

NÆRINGS- OG HANDELSDEPARTEMENTET

Nynorsk Sámegeilla Normalvisning
Innholdsfortegnelse **Forrige** Neste Lignende dokumenter

VEDLEGG 2**PRIORITERTE TJENESTER:**

CPC	CPA	BESKRIVELSE
Kategori 1		
886	17.40.90	Reparasjon av presenninger og campingutstyr
	17.52.90	Reparasjon av garn, nett og tauverk
	28.21.90	Vedlikehold og reparasjon av metalltanker og -beholder
	28.22.90	Vedlikehold og reparasjon av sentralvarmekjeler
	28.30.92	Reparasjon og vedlikehold av dampkjeler, unntatt sentravarmtvannskjeler
	29.11.92	Reparasjon og vedlikehold av motorer og turbiner, unntatt motorer til fly, motorkjøretøyer og -sykler
	29.12.92	Reparasjon og vedlikehold av pumper og kompressorer
	29.13.90	Reparasjon og vedlikehold av kraner og ventiler
	29.21.92	Reparasjon og vedlikehold av ovner og brennere
	29.22.92	Reparasjon og vedlikehold av løfte- og håndteringsutst
	29.23.92	Reparasjon og vedlikehold av kjøle- og ventilasjonsanlegg, unntatt til husholdningsbruk
	29.24.92	Reparasjon og vedlikehold av andre maskiner til generell bruk i.e.n
	29.32.92	Reparasjon og vedlikehold av jordbruks- og skogbruksma
	29.40.92	Reparasjon og vedlikehold av verktøymaskiner
	29.51.92	Reparasjon og vedlikehold av maskiner til metallurgisk
	29.52.92	Reparasjon og vedlikehold av maskiner til bergverksdri og bygge- og anleggsvirksomhet

	29.53.92	Reparasjon og vedlikehold av maskiner til nærings- og nytelsesmiddelindustri
	29.54.92	Reparasjon og vedlikehold av maskiner og apparater til tekstil-, konfeksjons- og lærvareproduksjon
	29.55.92	Reparasjon og vedlikehold av maskiner og apparater for fremstilling av papir og papp
	29.56.92	Reparasjon og vedlikehold av spesialmaskiner i.e.n
	29.60.92	Reparasjon og vedlikehold av våpen og våpensystemer
	31.10.92	Reparasjon, vedlikehold og omspoling av elektromotorer generatorer og transformatorer
	31.20.92	Reparasjon og vedlikehold av elektriske fordelings- og
	31.62.92	Reparasjon og vedlikehold av annet elektrisk utstyr i.
	32.20.92	Reparasjon og vedlikehold av fjernsyns- og radiosender
	32.30.92	Reparasjon og vedlikehold av profesjonelt radio-, fjer
	33.10.92	Reparasjon og vedlikehold av medisinsk og kirurgisk ut
	33.20.92	Reparasjon og vedlikehold av instrumenter og apparater for måling, kontroll, prøving, navigering
	33.40.90	Reparasjon og vedlikehold av profesjonelle fotografiske, kinematografiske og optiske instrumente
	33.50.92	Reparasjon og vedlikehold av tidsmålingsinstrumenter og -apparater til industrielt bruk
	35.11.91	Reparasjoner av skip, flytende plattformer og annet fl
	35.12.90	Reparasjon og vedlikehold av fritidsbåter
	35.20.91	Reparasjon og vedlikehold av lokomotiver og annet rullende materiell for jernbaner eller sporveier
	35.30.91	Reparasjon og vedlikehold av luftfartøyer og motorer
	36.30.90	Reparasjon og vedlikehold av musikkinstrumenter
6112	50.20.	Vedlikehold og reparasjon av motorkjøretøyer
6122	50.40.40	Vedlikehold og reparasjon av motorsykler
633	52.70.	Reparasjon av husholdningsvarer og varer til personlig
886	28.11.90	Installasjon av metallkonstruksjoner av egen produksjon
	28.30.91	Installasjon av dampkjeler, unntatt sentralvarmtvannskjeler, herunder tilknyttet rørsystem
	29.11.91	Installasjon av motorer og turbiner, unntatt

- motorer til fly, motorkjøretøyer og -sykler
- 29.12.91 Installasjoner av pumper og kompressorer
- 29.21.91 Installasjon av ovner og brennere
- 29.22.91 Installasjon av løfte- og håndteringsutstyr,
unntatt heiser og rulletrapper
- 29.23.91 Installasjon av kjøle- og ventilasjonsanlegg,
unntatt til husholdningsbruk
- 29.24.91 Installasjon av andre maskiner til generell bruk i.e.r
- 29.32.91 Installasjon av jordbruks- og skogbruksmaskiner
- 29.40.91 Installasjon av verktøymaskiner
- 29.51.91 Installasjon av maskiner til metallurgisk industri
- 29.52.91 Installasjon av maskiner til bergverksdrift
og bygge- og anleggsvirksomhet
- 29.53.91 Innstallasjon av maskiner til nærings- og
nytellesmiddelindustri
- 29.54.91 Innstallasjon av maskiner og apparater til
tekstil-, konfeksjons- og lærvareproduksjon
- 29.55.91 Installasjon av maskiner og apparater for
fremstilling av papir og papp
- 29.56.91 Installasjon av spesialmaskiner i.e.n
- 29.60.91 Installasjon av våpen og våpensystemer
- 30.01.90 Installasjon av kontormaskiner
- 30.02.90 Installasjon av datamaskiner og annet databehandlingsu
- 31.10.91 Installasjon av elektromotorer, generatorer
og transformatorer
- 31.20.91 Installasjon av elektriske fordelings- og kontrollappa
- 31.62.91 Installasjon av annet elektrisk utstyr i.e.n, unntatt
signalapparater for motorveier, veier og flyplasser
- 32.20.91 Installasjon av fjernsyns- og radiosendere
- 32.30.91 Installasjon av profesjonelt radio-,
fjernsyns-, lyd- og videoutstyr
- 33.10.91 Installasjon av medisinsk og kirurgisk utstyr
- 33.20.91 Installasjon av instrumenter og apparaterfor måling, k

- prøving, navigering og andre formål
- 33.50.91 Installasjon av tidsmålingsinstrumenter til industriell
- 35.11.92 Ombygging av skip
- 35.20.92 Ombygging av lokomotiver og annet rullende materiell
for jernbaner og sporveier
- 35.30.92 Ombygging av luftfartøyer

Kategori 2

- 71211 60.21.21 Rutetransport i byer og forsteder
- 71212 60.21.22 Særlig transport i byer og forsteder
- 71213 60.21.31 Rutetransport mellom byer
- 71214 60.21.32 Særlig transport mellom byer
- 71219.1. 60.21.41 Passasjertransport med taubaner og skiheiser
- 71219.2. 60.21.42 Rutetransport av passasjerer i.e.n
- 71221 60.22.11 Drosjebiltransport
- 71222 60.22.12 Utleie av personbiler med fører
- 71223.1. 60.23.11 Utleie av buss og turvogner med fører
- 71223.2. 60.23.12 Sightseeingbuss
- 71224 60.23.13 Passasjertransport med kjøretøyer trukket av dyr
- 71229 60.23.14 Transport med passasjerer utenfor rute i.e.n
- 71231 60.24.11 Transport for kjøretøyer for fryste eller
kjølte varer
- 71232.1. 60.24.12 Transport med kjøretøyer for oljeprodukter
- 71232.2. 60.24.13 Transport for kjøretøyer for andre væsker
eller gasser i bulk
- 71233 60.24.14 Transport med kjøretøy for containergods
- 71234 60.24.15 Transport med kjøretøyer for møbeltransport
- 71239.1. 60.24.16 Transport med kjøretøyer for tørrgods i bulk
- 71239.2. 60.24.17 Transport med spesialkjøretøyer i.e.n.
- 71239.2. 60.24.22 Transport av annet gods
- 71240 60.24.30 Utleie av nyttekjøretøyer til godstransport med fører
- 75121 64.12.11 Budtjenester ved hjelp av flere transportmidler
- 75129 64.12.12 Budtjenester ellers

87304 74.60.14 Pansertransport

Kategori 3

73110 62.10.10 Ruteflygning med passasjerer

73220 62.10.22 Transport av containergods med rutefly

73290 62.10.23 Transport av annet gods med rutefly

73120 62.20.10 Ikke-regelbundet flygning med passasjerer

732 62.20.20 Ikke-regelbundet godstransport med fly

73400 62.20.30 Utleie av luftfartøy med besetning

73300 62.30.10 Romfart

Kategori 4

71235 60.24.21 Posttransport

73210 62.10.21 Posttransport med rutefly

Kategori 5

75211 64.20.11 Offentlig lokaltefontjenester

75212 64.20.12 Offentlige fjerntelefontjenester

75221 64.20.14 Teleks, Telefaks

75222 64.20.15 Lukkede brukernett

75231 64.20.16 Dataoverføringstjenester

75232 64.20.17 Elektroniske telefontjenester

75241 64.20.21 Fjernsynsoverføringer

75242 64.20.22 Radiooverføringer

75250 64.20.23 Satellittoverføringstjenester

75260 64.20.24 Integreerte telekommunikasjoner

75292 64.20.26 Telefonkonferansetjenester

75299 64.20.27 Telekommunikasjoner ellers

75300 64.20.30 Kringkastingsoverføringskabler

Kategori 6

81111 65.11.11 Sentralbankvirksomhet, frie tjenester

81112	65.11.12	Sentralbankvirksomhet, betalte tjenester
81113	65.11.13	Sentralbankvirksomhet, reserveforvaltningstjenester
81114	65.11.14	Sentralbankvirksomhet, valutautstedelsestjenester
81115	65.12.11	Bankvirksomhet ellers, frie tjenester
81116	65.12.12	Bankvirksomhet ellers, betale tjenester
81117	65.12.13	Annen bankvirksomhets valutautstedelsestjenester
81119	65.12.14	Andre frie tjenester
81120	65.21.10	Finansiell leasing
81131	65.22.11	Pantelånstjenester
81132	65.22.12	Personlig kredittlånstjenester
81133	65.22.13	Kredittkorttjenester
81139	65.22.14	Andre kreditttjenester
81191	65.23.11	Investeringsfondstjenester
81192	65.23.12	Aksjefondstjenester, fast eiendom
81193	65.23.13	Andre aksjefondstjenester
81199	65.23.14	Andre meklingstjenester i.e.n
81211	66.01.10	Livsforsikring
81212	66.02.10	Pensjonsfond
81291	66.03.11	Ulykkes- og sykeforsikringstjenester
81292	66.03.12	Bilforsikringstjenester
81293	66.03.13	Forsikringstjenester for sjøtransport, lufttransport og annen transport
81294	66.03.14	Godsforsikringstjenester
81295	66.03.15	Brannforsikring og andre forsikringstjenester for skad eiendom og eiendeler
81296	66.03.16	Forsikringstjenester mot økonomisk tap
81297	66.03.17	Generell ansvarforsikringstjenester
81299	66.03.18	Andre forsikringstjenester i.e.n.
81311	67.11.11	Finansmarkedsoperative tjenester
81312	67.11.12	Finansmarkedsregulerende tjenester
81319	67.11.13	Finansmarkedstjenester, administrasjonstjenester
81321	67.12.11	Aksjemeklingstjenester
81322	67.12.12	Aksjeemisjonstjenester

81323	67.12.13	Fondsmeklingstjenester
81329	67.12.14	Tjenester tilknyttet aksjemarkedet ellers
81331	67.13.11	Låneformidlingstjenester
81332	67.13.12	Finansrådgivningstjenester
81333	67.13.13	Valutaformidlingstjenester
81334	67.13.14	Pengeforsendingstjenester
81339	67.13.15	Tjenester tilknyttet finansiell tjenesteyting ellers
81401	67.20.11	Forsikringsmeklingstjenester
81402	67.20.12	Forsikringsrådgivningstjenester
81403	67.20.13	Havarimessige tjenester
81404	67.20.14	Aktuartjenester
81405	67.20.15	Redningstjenester, administrasjon
81409	67.20.16	Tjenester tilknyttet forsikring ellers

Kategori 7

84100	72.10.10	Konsulentvirksomhet tilknyttet maskinvare
8411	72.20.21	Programmering i forbindelse med systemer og brukerverk
8412	72.20.22	Programmering i forbindelse med brukerprogramvare
8422	72.20.31	Utvikling av systemanalyser
8423	72.20.32	Utvikling av brukerprogramvare
8424	72.20.33	Systemanalyse og -programmering
8426	72.20.34	Systemvedlikehold
8429	72.20.35	Annen ekspertbistand
8425	72.30.10	Drift av datautstyr
8431	72.30.21	Behandling og tabulering av data
8432	72.30.22	Datainnlegging
8439	72.30.23	Annen databehandling
84400	72.40.10	Drift av databaser
84500.1.	72.50.11	Vedlikehold og reparasjon av kontormaskiner
84500.2.	72.50.12	Vedlikehold og reparasjon av datamaskiner
84990	72.60.10	Annen databehandlingsvirksomhet

Kategori 8

85101	73.10.11	Forskning og utviklingsarbeid innen fysikk
85102	73.10.12	Forskning og utviklingsarbeid innen kjemi og biologi
85103	73.10.13	Forskning og utviklingsarbeid innen teknikk og teknol
85104	73.10.14	Forskning og utviklingsarbeid innen landbruk
85105	73.10.15	Forskning og utviklingsarbeid innen medisin og farmasi
85109	73.10.16	Forskning og utviklingsarbeid innen naturvitenskap ell
85201	73.20.11	Forskning og utviklingsarbeid innen kulturvitenskap, sosiologi og psykologi
85202	73.20.12	Forskning og utviklingsarbeid innen økonomi
85203	73.20.13	Forskning og utviklingsarbeid innen rettsvitenskap
85204	73.20.14	Forskning og utviklingsarbeid innen lingvistikk og spr
85209	73.23.15	Forskning og utviklingsarbeid innen samfunnsforskning og humanistiske fag ellers

Kategori 9

86211	74.12.11	Revisjon
86212	74.12.12	Regnskapsanalyse
86213	74.12.13	Utarbeiding av regnskaper
86219	74.12.14	Annen virksomhet innen regnskapsføring
86220	74.12.20	Regnskapsføring, unntatt selvangivelser

Kategori 10

86401	74.13.11	Markeds- og opinionsundersøkelser
86402	74.13.12	Markedsundersøkelser og lignende virksomhet Opinionsundersøkelser

Kategori 11

86501	74.14.11	Alminnelig bedriftsrådgivning
86502	74.14.12	Rådgivning innen finansielle saker (unntatt selskapret
86503	74.14.13	Rådgivning innen markedsføring
86504	74.14.14	Rådgivning innen personalspørsmål
86505	74.14.15	Rådgivning innen produksjon

86506	74.14.16	Reklamevirksomhet
86509	74.14.17	Annen bedriftsrådgivning
86601	74.14.21	Prosjektstyring, unntatt innen bygg- og anlegg
86609.1.	74.14.23	Bedriftsrådgivning ellers
86609.2.	74.15.10	Management-Holdingselskaper

Kategori 12

86711	74.20.21	Arkitekturådgivning og forprosjektering
86712	74.20.22	Arkitektprosjektering
86713	74.20.23	Annen arkitektvirksomhet
86714	74.20.24	Kombinerte arkitektprosjekterings- og kontrakts- administrasjonstjenester
86719	74.20.25	Annen arkitektvirksomhet
86721	74.20.31	Annen teknisk konsulentvirksomhet
86722	74.20.32	Teknisk tegning av fundamenter og bygninger
86723	74.20.33	Teknisk tegning av mekaniske og tekniske installasjoner i bygninger
86724	74.20.34	Teknisk tegning av byggverk
86725	74.20.35	Teknisk tegning i forbindelse med industriell prosess og industriproduksjon
86726	74.20.36	Teknisk tegning i.e.n
86727	74.20.37	Annen teknisk virksomhet
86729	74.20.38	Annen teknisk tjenesteyting
86731	74.20.41	Integrerte tekniske tjenesteytinger og totalentreprise innen transportinfrastruktur
86732	74.20.42	Integrerte tekniske tjenesteytinger for totalentreprise innen vannforsyning og kloakk
86733	74.20.43	Integrerte tekniske tjenesteytinger for totalentreprise
86739	74.20.44	Integrerte tekniske tjenesteytinger for andre totalent
86741	74.20.51	Byplanlegging
86742	74.20.52	Landskapsarkitektvirksomhet
86751	74.20.61	Geologiske, geofysiske og andre vitenskapelige prosjekteringstjenester

86752	74.20.62	Undergrunnsundersøkelsestjenester
86753	74.20.63	Overflateundersøkelsestjenester
86754	74.20.64	Kartproduksjonstjenester
86761	74.30.11	Undersøkelser og analyser for å bestemme sammensetning og renhet
86762	74.30.12	Undersøkeler og analyser av fysiske egenskaper
86763	74.30.13	Undersøkelser og analyser av integrerte mekaniske og elektriske anlegg
86764.1.	74.30.14	Teknisk kontroll av motorvogner
86764.2.	74.30.15	Annen teknisk kontroll
86769	74.30.16	Annen teknisk testing og analyse

Kategori 13

87110	74.40.11	Salg eller utleie av annonseplass eller -tid
87120	74.40.12	Planlegging, utforming og plassering av reklame
87190	74.40.13	Annen annonse- og reklamevirksomhet

Kategori 14

87401	74.70.11	Desinfeksjon og skadedyrbekjempelse
87402	74.70.12	Vinduspussing
87403.1.	74.70.13	Alminnelig rengjøringsvirksomhet
87403.2.	74.70.14	Spesialrengjøring
87409.1.	74.70.15	Rengjøring av fyringsanlegg og piper
87409.2.	74.70.16	Annen rengjøring
82201	70.32.11	Forvaltning av eiendommer til boligformål
82202	70.32.12	Forvaltning av eiendommer til forretningsformål

Kategori 15

88442.1.	22.21.10	Trykking av aviser
88442.2.	22.22.31	Trykking av bøker
88442.3.	22.22.32	Trykking i.e.n
88442.4.	22.23.10	Bokbinding og ferdiggjøring av trykksaker

88442.5.	22.24.10	Setting og produksjon av klisjéer
88442.6.	22.25.10	Anne grafisk produksjon
88442.7.	22.31.10	Reproduksjon av lydopptak
88442.8.	22.32.10	Reproduksjon av videoopptak
88442.9.	22.33.10	Reproduksjon av programvare for datamaskiner

Kategori 16

94010.1.	90.00.11	Fjerning og behandling av kloakk
94010.2.	90.00.12	Behandling av kloakkummer og septiktanker
94020.1.	90.00.21	Avfallsinnsamling
94020.2.	90.00.22	Avfallsforbrenning
94020.3.	90.00.23	Annen renovasjonsvirksomhet
94020.4.	90.00.24	Behandling av spesialavfall
94030	90.00.30	Rengjøring og lignende tjenester

IKKE-PRIORITERTE TJENESTER:

CPC	CPA	BESKRIVELSE
-----	-----	-------------

Kategori 17

641a	55.11.10	Drift av hoteller, pensjonater og moteller med restaur
641b	55.12.10	Drift av hoteller, pensjonater og moteller uten restau
64194	55.21.10	Drift av vandrerhjem og turisthytter
64195	55.22.10	Drift av campingplasser
64191	55.23.11	Feriekolonier for barn
64192	55.23.12	Feriesentre
64193	55.23.13	Utleie av møblerte boliger til korttidsopphold
64196	55.23.14	Sovevogner og overnattingstjenester i andre transportn
64199	55.23.15	Overnatting i.e.n.
64210.1.	55.30.11	Servering i restauranter med full betjening
64210.2.	55.30.12	Servering i jernbanespisevogner og på skip
64220.1.	55.30.13	Servering i selvbetjeningsrestauranter
64290	55.30.14	Annen restaurantvirksomhet

643	55.40.10	Drift av barer
64220.2.	55.51.10	Kantiner drevet som selvstendig virksomhet
64230.1.	55.52.11	Cateringvirksomhet for private husholdninger
64230.2.	55.52.12	Cateringvirksomhet for transportforetak
64230.3.	55.52.13	Cateringvirksomhet for andre foretak og andre institus

Kategori 18

71111.1.	60.10.11	Transport av passasjerer mellom byer
71111.2.	60.10.12	Transport av passasjerer og kjøretøyer mellom byer
71121	60.10.21	Transport av frysede eller kjølte varer
71122.1.	60.10.22	Transport av oljeprodukter
71122.2.	60.10.23	Transport av annen væske eller gass i bulk
71123	60.10.24	Transport av containergods
71124	60.10.25	Posttransport
71129.1.	60.10.26	Transport av tørrlast i bulk
71129.2.	60.10.27	Transport av annet gods
71130	60.10.30	Buksering
71112	60.21.10	Jernbanetransport av passasjerer i byer og forsteder

Kategori 19

72111	61.10.11	Passasjertransport med ferge
72119	61.10.12	Annen passasjertransport
72121	61.10.21	Transport av frysede eller kjølte varer
72122.1.	61.10.22	Transport av råolje
72122.2.	61.10.23	Transport av annen væske eller gass i bulk
72123	61.10.24	Transport av containergods
72129.1.	61.10.25	Posttransport
72129.2.	61.10.26	Transport av tørrgods i bulk
72129.3.	61.10.27	Transport av annet gods
72130	61.10.31	Utleie av sjøgående fartøy med besetning
72140	61.10.32	Buksering
72211	61.20.11	Passasjertransport med ferje

72219	61.20.12	Annen passasjertransport
72221	61.20.21	Transport av fryste eller kjølte varer
72222.1.	61.20.22	Transport av råolje
72222.2.	61.20.23	Transport av annen væske eller gass i bulk
72229.1.	61.20.24	Transport av containergods
72229.2.	61.20.25	Transport av annet gods
72230	61.20.31	Utleie av ikke-sjøgående fartøy med besetning
72240	61.20.32	Buksering

Kategori 20

74110	63.11.11	Lasting og lossing av containere
74190	63.11.12	Annen lasting og lossing
74210	63.12.11	Lagring av fryste eller kjølte varer
74220	63.12.12	Lagring av væsker eller gasser
74290.1.	63.12.13	Lagring av korn
74290.2.	63.12.14	Annen lagring
74300	63.21.10	Tjenester tilknyttet jernbanetransport
74410	63.21.21	Busstasjoner
74420.1.	63.21.22	Drift av veier
74420.2.	63.21.23	Drift av broer og tunneler
74430	63.21.24	Parkeringsanlegg
74490	63.21.25	Tjenester tilknyttet veitransport i.e.n.
74510	63.22.11	Tjenester tilknyttet havner og vannveier, unntatt lasting og lossing
74520.1.	63.22.12	Losvirksomhet
74520.2.	63.22.13	Anløp
74530	63.22.14	Navigasjonsassistanse
74540	63.22.15	Berging og flottbringning
74590	63.22.16	Tjenester tilknyttet sjøtransport i.e.n.
74610	63.23.11	Lufthavntjenester, unntatt lasting og lossing
74620	63.23.12	Lufttrafiktjenester
74690	63.23.13	Tjenester tilknyttet lufttransport i.e.n.
74710.1.	63.30.11	Organisering av pakketurer

74710.2.	63.30.12	Salg av reisebilletter, innkvartering og pakketurer på oppdrag
74710.3.	63.30.13	Turistinformasjonsvirksomhet
74720	63.30.14	Turistguidevirksomhet
74800.1.	63.40.11	Skipsmeglervirksomhet
74800.2.	63.40.12	Annen transportformidling
74900	63.40.20	Andre tjenester tilknyttet transport

Kategori 21

86111	74.11.11	Juridisk rådgivning og representasjon på det strafferettslige område
86119	74.11.12	Juridisk rådgivning og representasjon på andre juridiske områder
86120	74.11.13	Juridisk rådgivning og representasjon i domstolslignende nemnder og styrever
86130.1.	74.11.14	Rådgivningsvirksomhet i forbindelse med patenter og opphavsrett
86130.2.	74.11.15	Annen utarbeiding og bekreftelse av rettsdokumenter
86190.1.	74.11.16	Auksjonsvirksomhet
86190.2.	74.11.17	Annen juridisk bistand

Kategori 22

87201	74.50.11	Rekruttering av overordnet personale
87202	74.50.12	Formidling av kontorpersonale og annet personale
87203	74.50.21	Utleie av kontorpersonale
87204	74.50.22	Utleie av hjemmehjelppersonale
87205	74.50.23	Utleie av industriarbeidere
87206	74.50.24	Utleie av pleiepersonale
87209	74.50.25	Utleie av annet personale

Kategori 23

87301	74.60.11	Etterforskning
-------	----------	----------------

87302	74.60.12	Sikkerhetsrådgivning
87303	74.60.13	Alarmovervåking
87305	74.60.15	Vakttjenester
87309	74.60.16	Andre vakttjenester

Kategori24

92110	80.10.11	Førskoleundervisning
92190	80.10.12	Annen grunnskoleundervisning
92210	80.21.11	Undervisning i allmennfaglige videregående skoler
92220	80.21.12	Undervisning i høyere videregående skoler
92230	80.22.11	Undervisning i tekniske og andre yrkesrettede fag, unntatt for funksjonshemmede elever
92240	80.22.12	Undervisning i tekniske og andre yrkesrettede fag for funksjonshemmede elever
92310	80.30.11	Høyere teknisk og yrkesrettet undervisning
92390	80.30.12	Annen høyere utdanning
92400.1.	80.41.11	Kjøreskoleundervisning
92400.2.	80.41.12	Undervisning i fly- og skipsnavigasjon
92400.3.	80.42.10	Voksenopplæring i.e.n.
92900	80.42.20	Annen undervisning

Kategori 25

93110.1.	85.11.11	Kirurgisk behandling
93110.2.	85.11.12	Medisinsk behandling
93110.3.	85.11.13	Gynekologisk og obstetrisk behandling
93110.4.	85.11.14	Attføringsbehandling
93110.5.	85.11.15	Psykiatrisk behandling
93110.6.	85.11.16	Andre sykehustjenester
93121	85.12.11	Behandling hos allmennpraktiserende leger
93122	85.12.12	Kirurgisk og medisinsk behandling
93123.1.	85.13.11	Kjeveortopedisk behandling
93123.2.	85.13.12	Andre tannhelsetjenester
93191.1.	85.14.11	Jordmortjenester

93191.2.	85.14.12	Sykepleiertjenester
93191.3.	85.14.13	Tjenester som ytes av fysioterapeuter og annet paramed personell, herunder homøopati og lignende behandling
93192	85.14.14	Ambulansetjenester
93193	85.14.15	Behandlingshjem, unntatt sykehus
93199.1.	85.14.16	Tjenester som ytes av medisinske laboratorier
93199.2.	85.14.17	Tjenester som ytes av blod-, sperm- og organbanker
93199.3.	85.14.18	Andre helsetjenester i.e.n.
93201	85.20.11	Veterinærtjenester for kjæledyr
93209	85.20.12	Andre veterinærtjenester i.e.n.
93311.1.	85.31.11	Sosial omsorg i institusjoner for eldre
93311.2.	85.31.12	Sosial omsorg i institusjoner for fysisk eller psykisk utviklingshemmede
93312.1.	85.31.13	Sosial omsorg i institusjoner for barn og unge
93312.2.	85.31.14	Sosial omsorg i institusjoner for andre klienter
93319	85.31.15	Andre sosiale tjenester i institusjon i.e.n.
93321.1.	85.32.11	Dagsinstitusjoner for barn, unntatt daginstitusjoner for funksjonshemmede
93321.2.	85.32.12	Dagsinstitusjoner for funksjonshemmede barn og unge
93322	85.32.13	Rådgivning i.e.n. i forbindelse med barn
93323	85.32.14	Sosial omsorg utenfor institusjon
93324	85.32.15	Yrkesrettet attføring
93329	85.32.16	Andre sosiale tjenester utenfor institusjon i.e.n.

Kategori 26

93322	85.32.13	Rådgivning i.e.n. i forbindelse med barn
93323	85.32.14	Sosial omsorg utenfor institusjon
93324	85.32.15	Yrkesrettet attføring
93329	85.32.16	Andre sosiale tjenester utenfor institusjon i.e.n.
96112	92.11.31	Film- og videoproduksjon og tilknyttet virksomhet
96114	92.11.32	Andre tjenester i forbindelse med film- og videoproduk
96113	92.12.10	Distribusjon av film og video
96121	92.13.11	Filmframvisning

96122	92.13.12	Videoframvisning
96131	92.20.11	Radio
96132	92.20.12	Fjernsyn
96191	92.31.21	Teaterprodusent-, sanggruppe-, band- og orkestervirksomhet
96192	92.31.22	Virksomhet av forfattere, komponister, billedhuggere, og andre selvstendige utøvende kunstnere
96193	92.32.10	Drift av etablissementer tilknyttet kunstnerisk virksomhet
96194.1.	92.33.10	Drift av fornøyelsesetablissementer
96194.2.	92.34.11	Sirkusvirksomhet
96195	92.34.12	Drift av ballsaler, diskoteker og danseskoler
96199	92.34.13	Annen underholdningsvirksomhet i.e.n.
962	92.40.10	Nyhetsbyråer
96311	92.51.11	Drift av bibliotek
96312	92.51.12	Drift av arkiver
96321	92.52.11	Drift av museer
96322	92.52.12	Vern av historiske steder og bygninger
96331	92.53.11	Drift av botaniske og zoologiske hager
96332	92.53.12	Drift av naturreservater, herunder vern av truede dyr
96413	92.61.10	Drift av idrettsanlegg
96411	92.62.11	Tilrettelegging av idrettsarrangementer
96412	92.62.12	Avvikling av idrettsarrangementer
96419	92.62.13	Andre tjenester tilknyttet idrettsarrangementer i.e.n.
96492	92.71.10	Lotteri og totalisatorspill
96491	92.72.11	Drift av parker og badeplasser
96499	92.72.12	Annen fritidsvirksomhet i.e.n.

Kategori 27 Andre tjenester

[\[Innhold\]](#) [\[Forrige\]](#) [\[Ordliste\]](#)

NÆRINGS- OG HANDELSDEPARTEMENTETNynorsk Sámegeiella Normalvisning
Lignende dokumenter

Begreper

I det følgende utdypes meningen med en del av begrepene som benyttes i forskriften. Vi gjør oppmerksom på at denne listen ikke nødvendigvis gir den eksakte definisjonen til begrepene.

Anbud

Et anbud avgis av en anbyder på grunnlag av en anbudsinnbydelse med tilhørende anbudsgrunnlag. Begrepet benyttes både i forbindelse med åpne og begrensede anbudskonkurranser. Et anbud skal i hovedsak enten godtas eller avvises, og det er ikke adgang til å forhandle om innholdet i et anbud.

Alternativ prosedyre

Land i EØS-området kan søke om å bli unntatt fra prosedyrereglene for anskaffelser til olje- og gassvirksomheten. Det er pr. mars 1995 ikke tatt stilling til om Norge skal søke om alternativ prosedyre. Spørsmålet er under vurdering.

Attestasjonsordning

En ordning for attestasjon av oppdragsgiveres anskaffelsesprosedyrer, som bevis på at gjeldende anskaffelsesregler følges.

Begrenset anbudskonkurranse

Anskaffelsesprosedyre som innebærer at alle interesserte kan melde sin interesse, men som bare tillater de leverandører som er invitert av oppdragsgiver å gi anbud, og hvor man ikke kan forhandle om de innkomne anbud (se [kap. 8.1.1](#)).

EFTAs overvåkingsorgan

EFTAs overvåkingsorgan (EFTA Surveillance Authority) er Europakommisjonens motstykke for overvåking av at medlemslandene oppfyller de forpliktelser de er pålagt i henhold til EØS-avtalen.

EF-Tidende (Official Journal)

EF-Tidende er et lysingsblad for hele EØS-området som er inndelt etter typer med offentliggjøringer, hvorav S-supplementet inneholder alle kunngjøringer om offentlige anskaffelser.

EFs publikasjonskontor

Kontoret for de europeiske fellesskapers offisielle publikasjoner. Publikasjonskontoret har ansvaret for tidsskriftet EF-Tidende samt for anbudsdatabasen Tenders Electronic Daily (TED).

Europeisk spesifisering

En felles teknisk spesifisering, en europeisk teknisk godkjenning eller en nasjonal standard som gjennomfører en europeisk standard.

Forsyningssektorforskriften

Forskrift om gjennomføring av EØS-avtalen vedlegg XVI punkt 4 om samordning av anskaffelsesregelverket for oppdragsgivere innen vann- og energiforsyning, transport og telekommunikasjon. Forsyningssektorene ble tidligere kalt de ekskluderte sektorer i Norge.

GATT-avtalen om offentlige innkjøp

En separat avtale om offentlige innkjøp under General-avtalen om tolltariffer og handel (GATT) (se kap. 11.2), f.o.m. 1.1.96 trer WTO-avtalen om offentlige innkjøp i kraft.

Håndhevelsesdirektivene

EU-direktivene som setter betingelser for overvåking og håndhevelse av regelverket. Håndhevelsesdirektivet for de klassiske sektorer, R.dir. 89/665, og håndhevelsesdirektivet for forsyningssektorene, R.dir. 92/13, gjennomført i Norge gjennom "lov om offentlige anskaffelser av 27. november 1992 nr. 116".

Kandidat

En leverandør/entreprenør som har søkt om å få delta i en begrenset anbudskonkurranse eller kjøp/kontrahering etter forhandling.

Kjøp/kontrahering etter forhandling

Kjøp/kontrahering etter forhandling kan foretas enten ved at oppdragsgiver kunngjør anskaffelsen og inviterer et visst antall av kandidatene til å levere inn tilbud (kjøp etter forhandling med forutgående kunngjøring), eller at oppdragsgiver konsulterer leverandører/entreprenører etter eget valg (kjøp etter forhandling uten forutgående kunngjøring). Oppdragsgiver kan så forhandle om kontraktsvilkårene med de utvalgte kandidater (se [kap. 8.1.2](#)).

(Uttrykket kjøp etter forhandling benyttes for forhandlet prosedyre ved varekjøp og tjenestekjøp, mens uttrykket kontrahering etter forhandling benyttes for forhandlet prosedyre ved bygg- og anleggsanskaffelser).

Kvalifikasjonsordning

En ordning der oppdragsgiver utarbeider lister over kvalifiserte leverandører/entreprenører for ulike varegrupper på bakgrunn av et etablert kvalifikasjonssystem.

Klassiske sektorer

Offentlige etater som omfattes av det opprinnelige regelverket for offentlige anskaffelser, d.v.s. vareforskriften, bygg- og anleggsforskriften, og tjenesteforskriften (jf. [kap. 4](#)).

Nomenklatur

Klassifikasjonssystemer for grupper av produkter/tjenester som det skal refereres til i anskaffelsesprosedyrene.

Offentlig telenett

Den offentlige infrastruktur for telekommunikasjon som gjør det mulig å overføre signaler mellom bestemte nett-termineringspunkter ved kabler eller ledninger, via radiokanaler, optisk eller ved bruk av andre elektromagnetiske midler. Med nett-termineringspunkt menes alle fysiske forbindelser og tekniske tilslutningsspesifikasjoner som utgjør en del av det offentlige telenett, og som er nødvendige for å få tilgang til og kommunisere effektivt gjennom nettet.

Offentlige teletjenester

Teletjenester som en EØS-stat uttrykkelig har gitt ett eller flere teleforetak i oppdrag å yte. Med teletjenester menes tjenester som helt eller delvis består i overføring og ruting av signaler i det offentlige telenett ved bruk av telekommunikasjonsteknikk, med unntak av kringkasting over radio og fjernsyn

Oppdragsgiver

Enhver innkjøpsenhet som omfattes av regelverket om offentlige anskaffelser.

Offentligrettslig organ

Et organ som kontrolleres av stat/kommune og som er opprettet for å tjene allmennhetens behov uten å drive industriell eller foretningmessig virksomhet.

Prosjektkonkurranse

Anskaffelsesprosedyre som benyttes f.eks. på områdene arealplanlegging, arkitekt- eller ingeniørarbeid eller databehandling, og som gjør det mulig for oppdragsgiver gjennom en konkurranse, med eller uten premiering, å få utarbeidet en plan eller et prosjekt som deretter kåres av en jury.

Standard

En teknisk spesifisering som er godkjent av et anerkjent standardiseringsorgan for gjentatt og stadig bruk, men som det i prinsippet ikke er obligatorisk å bruke.

Tilbud

Et tilbud avgis av en tilbyder på grunnlag av en invitasjon. Begrepet benyttes i forbindelse med anskaffelsesprosedyrene kjøp/kontrahering etter forhandling.

Terskelverdier

betegner minsteverdier anskaffelsen må overskride for å omfattes av forskriftenes bestemmelser (se [kap.7](#)). Alle verdier er ekskl. merverdiavgift.

Tredjeland

Stater som ikke er part i Avtale om det europeiske økonomiske samarbeidsområde (EØS).

TED (Tenders Electronic Daily)

Anbudsdatabase som inneholder alle kunngjøringer om offentlige anskaffelser, og oppdateres daglig (se [kap.9](#)).

Teknisk spesifisering

De tekniske krav som fremkommer i kunngjøringen og særlig i anbuds-/tilbudsgrunnlaget, og som definerer de egenskaper som kreves for oppfyllelse av kontrakten og som gjør det mulig å beskrive arbeid, materialer, produkter, leveranser eller tjenester objektivt på en slik måte at de svarer til de formål oppdragsgiver har fastsatt.

WTO (World Trade Organization)

Verdens Handelsorganisasjon ble opprettet 1.1.95, og omfatter tidligere GATT

(Generalavtalen om tolltariffer og handel), i tillegg til de nye multilaterale avtalene om handel med tjenester, (GATS), handelsrelaterte sider ved immatrielle rettigheter (TRIPS), og enkelte plurilaterale avtaler som f.eks. offentlige innkjøp. WTO-avtalen om offentlige innkjøp trer i kraft 1.1.96.

Åpen anbudskonkurranse

Anskaffelsesprosedyre som tillater alle interesserte leverandører å gi tilbud, og hvor man ikke kan forhandle om de innkomne tilbud (se [kap. 8.1.1](#)).

[\[Innhold\]](#)



NÆRINGS- OG HANDELSDEPARTEMENTET

Veileder

Forskrift om offentlige anskaffelser

FORORD

Gjennom EØS-avtalen og WTO-avtalen om offentlige anskaffelser har Norge forpliktet seg internasjonalt til å følge bestemte fremgangsmåter ved offentlige anskaffelser over visse verdier, såkalte **terskelverdier**.

De nye EØS-bestemmelsene ble innført i 1994 og kom i tillegg til eksisterende nasjonale instruksjoner. Til sammen ga dette et nokså komplisert og uoversiktlig regelverk: over terskelverdiene gjaldt lov om offentlige anskaffelser med fire forskrifter, under disse terskelverdiene gjaldt Regelverk for Statens anskaffelsesvirksomhet (REFSA) og en rekke kommunalt fastsatte instruksjoner.

For å forenkle og modernisere dette regelverket har storting og regjering fastsatt ny lov og forskrift som gjelder både for statlige, fylkeskommunale og kommunale innkjøpere. Kommunal sektor ble tatt med fullt ut i revisjonsarbeidet etter at stortinget ba om dette våren 1999. En nærmere oversikt over dokumentene som ligger til grunn for utviklingen av nytt regelverk finnes i vedlegg 1 til veilederen.

Oppdragsgivere med virksomhet innenfor de såkalte forsyningssektorene (vannforsyning, energiforsyning, transport og telekommunikasjon) er fremdeles regulert i en egen forskrift og disse reglene vil ikke bli behandlet i denne veilederen.

.....

Veilederen er ment å være et praktisk hjelpemiddel for ansatte med ansvar for anskaffelsesvirksomheten, og for bedrifter som ønsker å levere til det offentlige. Veilederen skal være et supplement til forskrift om offentlige anskaffelser, og gir derfor ikke en detaljert innføring i forskriften med omtale av alle bestemmelser og unntak mv.

Nærings- og handelsdepartementet gjør oppmerksom på at det vil være domstolene som har det avgjørende ordet når det gjelder tolkninger av forskriften. **Vurderinger som er gitt i veilederen er derfor av rådgivende karakter**, og det er oppdragsgivernes selvstendige ansvar å vurdere sin anskaffelsesvirksomhet opp mot forskriften. Det er derfor viktig at innkjøpsansvarlige setter seg godt inn i dette regelverket.

Mer informasjon om regelverket for offentlige anskaffelser er tilgjengelig blant annet på Nærings- og handelsdepartementets hjemmesider. Adressen er www.odin.dep.no/nhd – se offentlige anskaffelser.

INNHOLDSFORTEGNELSE

1	INNLEDNING	9
1.1	Om offentlige anskaffelser	9
1.2	Grunnleggende prinsipper	9
2	VIRKEOMRÅDE OG DEFINISJONER	12
2.1	Forskriftens tre deler	12
2.2	Hvem er omfattet av regelverket?	12
2.3	Hvilke kontrakter er omfattet av regelverket?	14
2.4	Unntak: egenregi	15
2.5	Unntak: leie og kjøp av fast eiendom	16
2.6	Unntak: tjenstekonsesjoner	17
2.7	Avgrensning mellom ulike kontrakter	18
2.8	Avgrensning ved blandede kontrakter	18
3	ANVENDELSESOMRÅDE FOR DE ULIKE BESTEMMELSENE I FORSKRIFTEN	20
3.1	Terskelverdier	20
3.2	Beregning av terskelverdi	21
3.3	Terskelverdier og regelmessige anskaffelser	21
3.4	Terskelverdi og opsjoner	22
3.5	Terskelverdi og vurderinger spesielt for vareanskaffelser	22
3.6	Terskelverdi og vurderinger spesielt for bygg- og anleggsanskaffelser	23
3.7	Prioriterte og uprioriterte tjenester	24
3.8	Avgrensning mellom prioriterte og uprioriterte tjenester	25
3.9	Kommentarer til enkelte prioriterte tjenester	25
4	ALMINNELIGE REGLER	29
4.1	Hovedregel – krav om konkurranse	29
4.2	Bruk av rådgivere ved utarbeidelse av spesifisering ..	29
4.3	Oppdragsgivers informasjonsplikt	31
4.4	Bruk av kontraktsstandarder	32
4.5	Offentlighet og taushetsplikt	33
4.6	Habilitet	34
5	VALG MELLOM ULIKE ANSKAFFELSESPROSEDYRER	35
5.1	Hovedregel over terskelverdiene	35
5.2	Når kan man bruke konkurranse med forhandling over terskelverdiene?	35
5.3	Hovedregel under terskelverdiene og uprioriterte tjenester	37
5.4	Direkte anskaffelse	37

6	GRUNNLAGET FOR KONKURRANSEN	38
6.1	Skillet mellom kvalifikasjonskrav og tildelingskriterier	38
6.2	Konkurransesgrunnlag	38
6.3	Krav til leverandøren	38
6.4	Skatteattest og HMS attest	39
7	KUNNGJØRINGSREGLER OG FRISTER	42
7.1	Kunngjøringskrav	42
7.2	Kunngjøring av konkurranse	42
7.3	Hvordan kunngjøre	43
7.4	Nomenklaturreferanse, CPV – Common Procurement Vocabulary	43
7.5	Avvisning av kunngjøringer	44
8	FRISTER	45
9	GJENNOMFØRING AV KONKURRANSEN	47
9.1	Protokollføring	47
9.2	Alternative tilbud	47
9.3	Avvik fra konkurransegrunnlaget	48
9.4	Avvisning av ukorrekte tilbud	48
9.5	Avvisning av unormalt lave tilbud	49
9.6	Avvisning av alle tilbud	49
9.7	Elektronisk kommunikasjon i anskaffelsesprosessen .	49
10	FORHANDLINGER, AVKLARINGER, KLARGJØRINGER MV. . .	51
11	AVSLUTNING AV KONKURRANSEN	53
11.1	Tildeling av kontrakt	53
11.2	Tilbakemelding til tilbyderne	55
12	ØVRIGE PROSEDYRER	56
12.1	Bygge- og anleggskonsesjoner	56
12.2	Plan- og designkonkurranser	56
13	SPESIELLE EMNER	57
13.1	OPS-kontrakter	57
13.2	Rammeavtaler	57
13.3	Etisk handel	59
14	VIL DU SELGE TIL DET OFFENTLIGE?	62
14.1	Innledning	62
14.2	Hvordan få oversikt over det offentlige anskaffelsesmarkedet	62
14.3	Anskaffelsesprosedyrer	63
14.4	Utvelgelse av aktuelle leverandører	64

14.5	Konkurransesgrunnlaget og utforming av tilbud	66
14.6	Valg av tilbud og begrunnelsesplikt	68
14.7	Klagebehandling	69
15	HVOR KAN DU FÅ RÅD OG VEILEDNING	71
15.1	Informasjonsrådet for offentlige anskaffelser	71
15.2	Pilot Project on Public Procurement	73
VEDLEGG 1: REGELVERKET FOR OFFENTLIGE ANSKAFFELSER OG DETS FORARBEIDER		74
VEDLEGG 2: CPV-GRUPPEOVERSIKT		75
VEDLEGG 3: HMS-ERKLÆRING		77
VEDLEGG 4: OVERGANGSREGLER		79

INNLEDNING

1.1 Om offentlige anskaffelser

I Norge gjør offentlig sektor innkjøp for drøyt 216 milliarder kroner årlig¹. Målt som andel av bruttonasjonalproduktet utgjør offentlige anskaffelser om lag 18 prosent. Dette synliggjør at innkjøp utgjør en betydelig andel av det offentliges totale budsjetter, og at det offentlige er en svært viktig kunde for næringslivet. Det er derfor samfunnsøkonomisk viktig å stimulere til effektive offentlige anskaffelser. Effektive anskaffelser vil innebære at ressursbruken i både offentlig og privat sektor blir best mulig. Videre er det viktig at offentlig sektor gjennom sin anskaffelsesvirksomhet bidrar til utvikling av et konkurransedyktig norsk næringsliv, både på hjemmemarkedet og på eksportmarkedet. En forutsetning for effektive anskaffelser er faglig profesjonelle offentlige anskaffere og konkurranse mellom leverandørene. Gjennom å konkurrere, ikke gjennom skjerming, bygger norsk næringsliv konkurransedyktighet. Ved å delta i lokale, nasjonale og internasjonale konkurranser kan norsk næringsliv identifisere og utvikle egne fortrinn. Dette vil også det offentlige nyte godt av som kunde, ved at leverandørene utvikler stadig bedre og rimeligere løsninger tilpasset det offentliges behov.

1.2 Grunnleggende prinsipper

I lovens formålsbestemmelse § 1 er effektive anskaffelser, forretningsmessig baserte disposisjoner og likebehandling fremhevet som grunnleggende prinsipper. Kravene om konkurranse og likebehandling, og forbudet mot diskriminering i lovens § 5 skal legges til grunn for valg og vurderinger ved alle offentlige anskaffelser uten hensyn til om det er statlige, fylkeskommunale eller kommunale anskaffelser, og uten hensyn til anskaffelsens art eller størrelse. Dette har vært gjeldende norsk rett siden EØS-avtalen trådte i kraft.

For å sikre at de grunnleggende krav blir overholdt, er det innført en rekke prosedyrekrav som offentlige oppdragsgivere må følge. Det gjelder ulike prosedyrer avhengig av anskaffelsens art (prioriterte og uprioriterte tjenester) og størrelse (terskelverdi).

Krav om konkurranse

Som hovedregel **skal** tildeling av offentlige anskaffelseskontrakter skje etter konkurranse. Kravet om konkurranse gjelder uavhengig av om kontrakt skal inngås etter åpen eller begrenset anbuds konkurranse eller konkurranse med forhandlinger, **og** uavhengig av verdi. Dette innebærer blant annet at oppdragsgiver med få unntak skal foreta en **offentlig forhåndskunngjøring** av alle sine anskaf-

¹ Statistisk sentralbyrå (www.ssb.no/offinnkj)

felser, og at alle anskaffelser skal skje på grunnlag av konkurranse mellom et tilstrekkelig antall leverandører. Også direkte kjøp skal så langt det er mulig skje etter konkurranse, f.eks. ved at oppdragsgiver i forkant har undersøkt tilgjengelighet, pris mv. hos flere leverandører.

Krav om likebehandling av leverandører

Regelverket skal blant annet ivareta leverandørenes rettigheter og sikre forutsigbarhet og muligheter for å etterprøve anskaffelsesprosessen. Kravet om ikke-diskriminering og at kvalifisering av leverandører og tildeling av kontrakt skal baseres på kjente objektive kriterier og åpenhet omkring anskaffelsene tjener som eksempler.

Det samme gjelder for kravet om at **konkurransen skal skje på like vilkår** for alle leverandører. Dette er et gjennomgående krav til alle konkurranser i henhold til EØS-avtalen og GPA-avtalen og i henhold til nasjonal rett.

Kravet til likebehandling forutsetter blant annet at alle leverandører skal få **samme informasjon på samme tidspunkt** for å forhindre at en eller flere leverandører får et konkurransefortrinn. I en anbudsprosess er ofte tidsfaktoren viktig for hvordan anbudet utformes. Får en leverandør mer tid på å forberede sitt anbud fordi informasjonen er kommet på et tidligere tidspunkt enn hva tilfellet er for de øvrige leverandører, kan det gi et konkurransefortrinn. Det samme gjelder om en leverandør får mer utfyllende eller annen informasjon som kan påvirke konkurransesituasjonen til dennes fordel. Oppdragsgiver har en plikt til å unngå at enkelte leverandører får konkurransefortrinn på en slik måte.

Ved gjennomføring av konkurranse med forhandling vil nødvendigvis informasjonen ikke tilfalle de enkelte på samme tidspunkt, og formen medfører også at det kan være til dels forskjellige møter som avholdes med de enkelte leverandører. Da er det viktig at oppdragsgiver er spesielt oppmerksom på at alle leverandører får lik informasjon, slik at konkurransen ikke påvirkes av oppdragsgivers opptreden.

Forbud mot diskriminering

Forbudet mot diskriminering er en konkretisering av kravet til likebehandling av alle leverandører. Forbud mot diskriminering er **én side** av likebehandlingsprinsippet. Formell likebehandling er ikke nødvendigvis det samme som **reell likebehandling**, slik at selv om man formelt har likebehandlet leverandørene, så kan man rammes av forbudet mot diskriminering. Forbudet rammer nemlig også de tilfeller hvor oppdragsgiver stiller et generelt krav til enten leverandør eller produkt, og hvor kravet på grunn av sitt innhold kan eks-

kludere utenlandske leverandører fra å bli kvalifisert.

Ett eksempel kan være utformingen av et krav til stedlig servicegrad i forbindelse med en tjenesteleveranse. Det er ikke noe i veien for at oppdragsgiver krever at leverandøren skal yte en servicegrad som i praksis må løses ved lokal tilstedeværelse eller representasjon. Det er imidlertid ikke anledning til å kreve at leverandøren etablerer seg eller oppretter egen avdeling på stedet. Det er leverandørene som skal komme med forslag til løsning når det gjelder kravet til servicegrad.

VIRKEOMRÅDE OG DEFINISJONER

2.1 Forskriftens tre deler

Forskriftens **Del I** (kapittel 1, 2 og 3) gir regler som **gjelder alle typer anskaffelser, uansett verdi**. Disse skal oppdragsgiver følge ved alle anskaffelser uavhengig av anskaffelsens art eller størrelse.

§ 2-1

Del II (kapittel 4 til 10) gir regler som gjennomfører bestemmelsene i WTO-avtalen (GPA) og EØS-direktivene for offentlige anskaffelse av varer, tjenester og bygge- og anleggsarbeider. Del II kommer derfor kun til anvendelse når den **anslåtte verdien på kontrakten overskrider bestemte beløpsgrenser – EØS/WTO-terskelverdier** – som er fastsatt i forskriften, jf. kap. 3.

Del III (kapittel 11 til 17) gjelder for **anskaffelser som ikke er omfattet av EØS-avtalen og WTO-avtalen om offentlige anskaffelser (GPA)**, og gir regler som er i samsvar med reglene i del II, men som er enklere og mer fleksible.

I forskriftens **del IV** er det skilt ut de regler som gjelder for enkelte spesielle prosedyrer.

2.2 Hvem er omfattet av regelverket?

§ 1-2

Reglene gjelder bare for offentlige oppdragsgivere. Begrunnelsen er at det offentlige ikke i samme grad som private er utsatt for markedskreftene når de tar sine beslutninger. Reglene skal derfor sikre at det offentlige velger sine leverandører ut ifra økonomiske hensyn, ikke politiske.

Virksomheter innenfor sektorene vannforsyning, energiforsyning, transport og telekommunikasjon er derimot skilt ut i en egen forskrift (forsyningsforskriften) med egne regler.

Stat, fylkeskommune og kommuner

§ 1-2 (1)

Reglene omfatter for det første alle etater og organer i staten, fylkeskommunene og kommunene. Dette vil for eksempel gjelde skoler, bibliotek og sykehus. I tillegg vil reglene omfatte blant annet:

- institusjoner som ikke er organisert som egne rettssubjekt. For eksempel direktorater, fylkesmenn, ulike ombudsmenn og Norges Bank.
- forvaltningsbedrifter som ikke er organisert som egne rettssubjekt. For eksempel Statens vegvesen, Boligbedriften og Kontorbedriften i Oslo kommune.

Det har ingen betydning at organet eller virksomheten har stor faglig, økonomisk eller administrativ selvstendighet. Selv om organet eller virksomheten driver forretningsmessig virksomhet, vil derfor reglene komme til anvendelse.

Offentligrettslige organ

Reglene omfatter også offentligrettslige organ. Dette er organer eller virksomheter organisert som egne rettssubjekter (for eksempel aksjeselskap eller stiftelser) og som står i et nært tilknytningsforhold til det offentlige. Begrunnelsen for at slike virksomheter omfattes er å hindre at det offentlige kan påvirke virksomhetens valg av leverandører, og dermed sikre at beslutninger treffes på et økonomisk grunnlag.

For å omfattes av reglene kreves det for det første at organet tjener «**allmennhetens behov**» og at det ikke er «**av industriell eller forretningsmessig karakter**». Om dette vilkåret er oppfylt, vil bero på en helhetsvurdering. Det avgjørende vil være om det offentlige faktisk eller potensielt, direkte eller indirekte, har en påvirkningsmulighet overfor beslutninger som treffes i selskapet eller virksomheten².

Dersom arten av virksomhetens oppgaver er oppgaver som det tradisjonelt har vært ansett for en samfunnsoppgave å utføre (for eksempel renovasjon, medisinsk hjelp eller utdanning), trekker dette i retning av at virksomheten er omfattet av reglene. Dersom virksomheten er utsatt for en sterk konkurranse fra andre aktører, trekker dette derimot i retning av at virksomheten ikke omfattes.

Dersom selskapet har monopol eller er 100% eid av det offentlige, vil virksomheten som regel være omfattet.

Andre momenter som vil være relevante i vurderingen kan for eksempel være prisfastsettelsen av virksomhetens produkter og tjenester og om det foreligger løyver eller konsesjonsordninger for virksomheten.

For eksempel vil AS Vinmonopolet, Statens Pensjonskasse og Helseforetakene omfattes. Derimot vil Postbanken eller DNB ASA ikke omfattes.

Det er i tillegg et vilkår at virksomheten må være «**finansiert med mer enn halvdel av det offentlige**» eller at forvaltningen av selskapet er «**underlagt offentlig kontroll**» eller at «**det offentlige skal oppnevne over halvparten av medlemmene i de ledende organer i selskapet**».



² Referanse: C-306/97 «Connemera Machine», C-44/96 «Mannesmann» og C-360/96 «Arnhem»

Dette vilkåret angir tre alternativer, og det er nok at ett av disse er oppfylt, i tillegg til vilkår nr. 1 ovenfor. Vilklårene må imidlertid ses i sammenheng. Et organ kan derfor anses omfattet selv om ingen av alternativene alene er oppfylt. Det avgjørende vil være hvilken innflytelse det offentlige har totalt sett.

Offentlig eierskap i selskapet vil oftest være utslagsgivende for at en virksomhet omfattes av reglene, fordi eierskapet normalt vil gi rett til å oppnevne styremedlemmer i virksomheten.

Aksjonæravtaler eller vedtekter kan imidlertid begrense innflytelsen over virksomheten. Vurderingen må derfor skje konkret i hvert enkelt tilfelle.

Når det gjelder alternativet om at forvaltningen må være underlagt offentlig kontroll, vil dette oftest være en administrativ kontroll- eller instruksjonsmyndighet.

Alternativet om at virksomheten må være finansiert med mer enn halvdel kan gjelde både virksomhetens låneopptak og direkte tilskudd til driften.

§ 1-3

2.3 Hvilke kontrakter er omfattet av regelverket?

Regelverket omfatter alle typer av anskaffelser, både av varer, tjenester og bygge- og anleggsarbeider, uavhengig av anskaffelsens verdi og om kontrakten gjelder kjøp, leie eller leasing.

Reglene gjør imidlertid enkelte uttrykkelige unntak. Dette gjelder blant annet:

Visse forsvarsanskaffelser. Begrunnelsen for dette er at åpenhet rundt anskaffelsen vil kunne være skadelig ut ifra sikkerhets- og forsvarshensyn. Det er imidlertid utgitt egne anskaffelsesregler for forsvarsanskaffelser av Forsvaret.

Ansettelseskontrakter. Begrunnelsen for dette er at ansettelser følger egne regler og at slike kontrakter derfor er uegnet til å inngås etter prosedyrene i regelverket.

Kringkastingsselskapers programanskaffelser. Begrunnelsen for dette er hensynet til yttringsfrihet og redaksjonelt ansvar.

Visse finansielle tjenester. Begrunnelsen for dette er at visse finansielle tjenester kan ha særlig konstitusjonell og politisk betydning og at det derfor kan være ønskelig å unnta disse fra anskaffelsesprosedyrene.

Visse forsknings og utviklingskontrakter (FOU). FOU-kontrakter kan omfatte utvikling av ny teknologi, nye produkter, nye anvendelsesområder for kjent teknologi eller utvikling av ny kunnskap. Rent kommersielle kontrakter vil normalt anses for en prioritert tjeneste, mens ikke-kommersielle kontrakter normalt vil være unntatt. Begrunnelsen for unntaket fra regelverket er at slike kontrakter er regulert av reglene om offentlig støtte, jf. EØS-avtalens art. 61 flg. Antagelig vil alle FOU-kontrakter som har et reelt element av støtte fra oppdragsgiver eller det offentlige være unntatt. Forutsetningen må likevel være at støtten skjer på bakgrunn av alminnelige målsettinger om kompetanse og teknologiutvikling og ikke forretningsmessige vurderinger.

Kontrakter som tildeles en annen offentlig myndighet eller offentligrettslig organ som har enerett til å yte den aktuelle tjenesten. Begrunnelsen for unntaket er at den myndighet eller det organ som tildeles kontrakt må følge anskaffelsesreglene ved sine innkjøp. Kontrakter mellom det private og det offentlige vil derfor fortsatt tildeles på bakgrunn av økonomiske og forretningsmessige vurderinger. Det er et krav at eneretten til å yte tjenesten skal følge av lov, forskrift eller administrativt vedtak. Det er med andre ord ikke tilstrekkelig at organet har en faktisk monopolstilling i markedet.

Eksempel:

Forurensningsloven § 30 gir kommunene enerett til avfallsinnsamling. Dersom det opprettes et selskap som skal håndtere avfallsinnsamlingen på vegne av kommunen, og det fattes et vedtak om at selskapet skal ha enerett til å yte denne tjenesten, kan kontrakt tildeles selskapet direkte.

2.4 Unntak: egenregi

Hvordan det offentlige organiserer sin virksomhet reguleres ikke av regelverket. Det er derfor det offentlige organet selv som avgjør om en ytelse bør utføres av eget personale («egenregi») eller om det bør benyttes en ekstern leverandør. Dersom en ytelse leveres i egenregi, faller dette utenfor regelverket.

For at det skal foreligge egenregi kreves det en viss organisatorisk og eiermessig nærhet mellom leverandør og oppdragsgiver. Hvor grensene går i det enkelte tilfelle kan være uklart. Leveranser mellom avdelinger i et aksjeselskap eller i en stiftelse vil klart omfattes av unntaket for egenregi. Leveranser mellom ulike selskaper som er egne rettssubjekter vil derimot ikke som hovedregel kunne anses som egenregi. Heller ikke vil leveranser mellom forskjellige kommuner kunne anses for egenregi.

Når det gjelder leveranser mellom ulike etater og organer innenfor samme kommune, fylkeskommune eller innenfor staten er utgangspunktet at disse er en del av ett rettssubjekt. Leveranser mellom disse ulike etatene og organene kan derfor normalt tildeles direkte.

Selv om det skjer leveranser mellom to forskjellige rettssubjekter, kan det i enkelte tilfeller foreligge egenregi. EF-domstolen har i sin praksis³ stilt strenge vilkår for at slike leveranser skal kunne unntas fra regelverket. Det er to vilkår som da må være oppfylt:

- 1) oppdragsgiver må ha en svært sterk kontroll over leverandøren, og
- 2) leverandørens virksomhet må hovedsakelig være rettet mot oppdragsgiveren.

Egenregi kan derfor ikke kombineres med utstrakt konkurranse om oppdrag i markedet ellers. Hvor den konkrete grensen går er imidlertid uklart. Forsyningsforskriften krever at minst 80% av leverandørens virksomhet skal være rettet mot oppdragsgiver for at det skal foreligge egenregi. Antagelig kan denne grensen gi veiledning også i klassisk sektor.

2.5 Unntak: leie og kjøp av fast eiendom

Forskriftens § 1-3, 2. ledd bokstav b) unntar kontrakter om kjøp eller leie av «jord, eksisterende bygninger eller annen fast eiendom, eller om rettigheter til slik eiendom».

Begrunnelsen for unntaket er at anskaffelsen gjerne er knyttet til et lokalt marked og at det der finnes etablerte og egnede omsetningssystemer.

Unntaket gjelder blant annet kjøp eller leie av «**eksisterende bygninger**» og «**annen fast eiendom**». Kontrakter som inngås for bygg som skal føres opp senere eller som er under oppføring vil derfor i utgangspunktet ikke være unntatt. Det kan likevel oppstå tilfeller hvor det kan reises spørsmål ved om unntaket bør tolkes utvidende, slik at også «fremtidige-bygg» kan omfattes. Dersom kontrakten ikke faller inn under definisjonen av bygge- og anleggskontrakter, vil den ellers måtte anses for en uprioritert tjeneste.

I praksis vil ofte problemstillingen være at private utbyggere tilbyr det offentlige å kjøpe eller leie et bygg som skal oppføres. For



³ Referanse: C-360/96 "Arnhem", C-107/98 "Teckal"

eksempel kan det tilbys avtaler om at bygget skal leveres «nøkkelferdig» og mer eller mindre spesialtilpasset kommunens behov (aldershjem, sykehjem mv.).

En slik kontrakt vil kunne inneholde elementer som omfattes av unntaket for fast eiendom (tomten) og av definisjonen av bygge- og anleggskontrakter. I enkelte tilfeller kan også kontrakten ha elementer av andre tjenester, for eksempel renhold, vaktmestertjenester eller drift av tjenestene som skal leveres.

EF-domstolen har i en avgjørelse som gjaldt bygging og drift av et kasino lagt til grunn som et prinsipp at hovedformålet med kontrakten vil være avgjørende dersom en kontrakt inneholder elementer både fra definisjonen av en bygge- og anleggskontrakt og av tjenesteforskriften⁴.

Dette prinsippet vil tilsi at dersom tjenestene som skal leveres er hovedformålet, vil kontrakten være en tjenestekontrakt. Dersom hovedformålet er å anskaffe tomten, vil unntaket for fast eiendom være anvendelig. Dersom hovedformålet er å anskaffe selve bygget, vil derimot hele kontrakten anses for en bygge- og anleggskontrakt.

Dersom kontrakten ikke etter sitt innhold er en bygge- og anleggskontrakt, er spørsmålet om kontrakten er en uprioritert tjeneste eller om unntaket for fast eiendom skal tolkes utvidende (slik at kontrakten faller inn under unntaket).

2.6 Unntak: tjenestekonsesjoner

En tjenestekonsesjon foreligger når det offentlige overfører retten til å utføre en tjeneste til en leverandør. Den offentlige oppdragsgiveren betaler imidlertid ikke direkte vederlag til leverandøren for tjenesteytelsen. Det vil i stedet være mottakerne av ytelsen som betaler helt eller delvis vederlag for tjenesten direkte til konsesjonsinnehaveren. Med andre ord vil tjenesteyteren overta den økonomiske risikoen og muligheten for gevinst.

For å avgjøre om en tjenestekonsesjon omfattes av anskaffelsesregelverket må den aktuelle konsesjonen vurderes konkret etter sitt innhold. Det vises i den forbindelse til EF-domstolens avgjørelser i sakene C-108/98 og C-324/98. Selv om en tjenestekonsesjon konkret skulle anses å falle utenfor loven og forskriftens anvendelsesområde vil EØS-avtalens alminnelige prinsipper om fri bevegelse av varer, tjenester, kapital og personer, ikke-diskriminering mv.

⁴ Referanse: C-331/92 «Casino»

fortsatt gjelde. Dette innebærer at det for eksempel ikke kan legges vekt på lokal eller nasjonalt tilhørighet ved tildelingen.

Eksempel:

Administrasjon og utleie av et offentlig bygg kan overlates til en privat eiendomsforvalter. Dersom eiendomsforvalteren har den vesentligste del av den økonomiske risikoen og mottar det vesentlige av sitt vederlag fra den leiekontrakt som inngås, kan det foreligge en tjenestekonsesjon.

2.7 Avgrensning mellom ulike kontrakter

Vare-, tjeneste- og bygge- og anleggskontrakter er underlagt til dels ulike terskelverdier og regler. Det er derfor i enkelte tilfeller nødvendig å klassifisere den konkrete kontrakten for å kunne avgjøre hvilke regler som gjelder ved en anskaffelse. Det er imidlertid bare bygge- og anleggskontrakter som er uttrykkelig definert i forskriften. Denne definisjonen vil derfor indirekte få betydning for hva som regnes som en varekontrakt og som en tjenestekontrakt.

En bygge- og anleggskontrakt er en kontrakt som enten:

1. omhandler utførelse, eller utførelse og planlegging av arbeider som angitt i vedlegg nr. 2 til forskriften, eller
2. utførelse av et bygg eller anlegg som skal oppfylle oppdragsgivers krav, eller
3. utførelse av et bygge- og anleggsarbeid hvor resultatet av arbeidet er tilstrekkelig til å oppfylle en teknisk eller økonomisk funksjon.

2.8 Avgrensning ved blandede kontrakter

Dersom en kontrakt inneholder flere kontraktstyper, må det skje en konkret vurdering for å avgjøre om det er reglene for varer, tjenester eller bygge- og anleggskontrakter som kommer til anvendelse.

Avgrensning mellom varekontrakter og tjenestekontrakter

En kontrakt kan gjelde både leveranser av varer og tjenesteytelser. Hele kontrakten vil anses for en varekontrakt dersom verdien av varene er større enn verdien av tjenestene. Dette gjelder uavhengig av om det er prioriterte eller uprioriterte tjenester. Omvendt vil kontrakten anses for en tjenestekontrakt dersom verdien av tjenestene er større enn verdien av varene.

Dersom det gjelder prioriterte tjenester er avgrensningen mindre viktig fordi reglene stort sett vil være sammenfallende. Ved uprioriterte tjenester får klassifiseringen av kontrakten derimot større

betydning. Dersom hele kontrakten er en uprioritert tjenestekontrakt vil bare reglene over terskelverdiene som gjelder tekniske spesifikasjoner og kunngjøring av inngåtte kontrakter komme til anvendelse.

Avgrensning mellom varekontrakter og bygge- og anleggskontrakter

Forskriften har ingen uttrykkelig regel for å skille mellom varekontrakter og bygge- og anleggskontrakter. En kontrakt kan anses for en varekontrakt selv om leveringen av varen også omfatter monterings- og installasjonsarbeid. Det er uklart hvordan man skal klassifisere en kontrakt som gjelder både varer og bygge- og anleggsarbeider. Ved en eventuell prøvelse av spørsmålet for domstolene, må det antas at domstolene enten vil legge avgjørende vekt på om **verdien** av varedelen eller bygge- og anleggsdelen er størst, eller på om **hovedformålet** med kontrakten er et varekjøp eller en oppføring eller planlegging av bygge- og anleggsarbeid. Hvilket alternativ domstolene vil legge til grunn er usikkert.

Avgrensningen mellom varekontrakter og bygge- og anleggskontrakter har stor betydning, siden terskelverdiene for bygge- og anleggskontrakter er vesentlig høyere enn for varekontrakter.

Avgrensning mellom tjenestekontrakter og bygge- og anleggskontrakter

Dersom det foreligger en kontrakt med elementer både av tjenester og av bygge- og anleggsarbeid, vil **hovedformålet** med kontrakten være avgjørende. For eksempel kan en kontrakt omhandle både oppføring og drift av et eldre hjem. Klassifiseringen av kontrakten vil da bero på om hovedformålet med kontrakten er å anskaffe bygget eller den senere driften av eldre hjemmet.

Avgrensningen mellom tjenestekontrakter og bygge- og anleggskontrakter kan ha flere betydninger. For det første er terskelverdiene for bygge- og anleggskontrakter vesentlig høyere enn ved varekontrakter. Dersom det foreligger en bygge- og anleggskontrakt, vil de spesielle reglene for bygge- og anleggskonsesjon kunne være anvendelige. Dersom det foreligger en tjenestekontrakt, vil derimot reglene for uprioriterte tjenester og unntaket for kjøp og leie av fast eiendom få særlig betydning.

ANVENDELSESOMRÅDE FOR DE ULIKE BESTEMMELSENE I FORSKRIFTEN

3.1 Terskelverdier

Det gjelder ulike grenser for kontraktsverdien (terskelverdier) for ulike typer anskaffelser, noe som igjen har betydning for om en kontrakt anses å være under eller over terskelverdien. De fastsatte terskelverdiene får betydning for om anskaffelsen skal behandles etter reglene i forskriftens del II (over terskelverdiene) eller III (anskaffelser som ikke er omfattet av EØS-avtalen og WTO-avtalen om offentlige anskaffelser (GPA)). Tabellen nedenfor gir en oversikt over terskelverdiene som gjelder for 2001.



Forskrift om offentlige anskaffelser	Terskelverdi (eks. mva.)
Sentrale statlige etaters vare- og tjenestekjøp*	1.300.000 kr
Andre oppdragsgiveres vare- og tjenestekjøp	1.600.000 kr
Årlig veiledende kunngjøring om planlagte vare- og tjenestekjøp	6.000.000 kr
Delarbeid (tjenester) som kan unntas reglene i forskriftens del II	600.000 kr
Alle oppdragsgiveres bygge- og anleggsprosjekter	40.500.000 kr
Årlig veiledende kunngjøring for bygge- og anleggsprosjekter	40.500.000 kr
Delarbeid (bygg og anlegg) som kan unntas etter reglene i forskriftens del II	8.100.000 kr

*For statlige oppdragsgiveres kjøp av varer og tjenester gjelder en terskelverdi på 1.3 millioner kroner. Dette er et resultat av gjennomføringen av WTO-avtalen for offentlige innkjøp. For anskaffelser på forsvarssektoren gjelder de samme terskelverdiene. For alle andre innkjøpere innen klassisk sektor gjelder en terskelverdi på 1.6 millioner kroner for varekjøp og tjenesteanskaffelser.

Etter EØS-avtalen skal terskelverdiene justeres hvert annet år slik at verdien holder seg stabil i forhold til terskelverdiene i EØS-direktivene som er fastsatt i myntenheten ECU. Nærings- og handelsdepartementet foretar endringene i terskelverdiene, og publiserer de nye beløpene blant annet gjennom Norsk lysingsblad og på departementets hjemmesider – www.odin.dep.no/nhd – se offentlige anskaffelser. Neste gang terskelverdiene skal justeres er 1. januar 2004.

3.2 Beregning av terskelverdi

Bare anskaffelser **over** de nevnte terskelverdiene er omfattet av reglene i forskriftens del II. Ved beregning av terskelverdien er det den anslåtte verdi av den kontrakt som skal inngås **for hele kontraktsperioden** som skal legges til grunn. Videre er det i utgangspunktet tilstrekkelig at oppdragsgiver benytter kommersielle anslag for hva anskaffelsen vil komme til å koste.

§ 2-3

Vurderingen av anskaffelsens verdi (terskelverdi) er et vesentlig punkt, og er i mange tilfeller svært skjønnsmessig. Dersom man er i tvil om hvordan anskaffelsesverdien skal beregnes, bør det utarbeides et notat hvor forutsetningene som er lagt til grunn ved beregningen av anskaffelsesverdien kommer fram. Notatet som bør følge saksmappen, kan være viktig å ha i beredskap i tilfelle en leverandør klager. Dersom man er i tvil om verdien av anskaffelsen overskrider terskelverdiene eller ikke, er det å anbefale at man legger til grunn at anskaffelsen overskrider terskelverdiene.

Det er viktig å minne om at det i forskriften finnes et **generelt forbud mot å dele opp planlagte innkjøp i den hensikt å komme under terskelverdiene**. I mange tilfeller vil det imidlertid være nødvendig å inngå flere kontrakter i tilknytning til samme anskaffelse/prosjekt. Kontrakter som hører til samme anskaffelse (f.eks. komponenter til en vare eller tilhørende samme vareparti eller varer og delentrepriser til samme bygg- eller anleggsprosjekt) summeres når man avgjør om anskaffelsen overstiger terskelverdien i forskriften. Det er full adgang til å tillate tilbud på deler (enkeltkontrakter som hører til en større anskaffelse) av en anskaffelse som er kunngjort etter bestemmelsene i forskriftens del II.

§ 2-3 (2)

Det er også tillatt å følge bestemmelsene i forskriftens del II, inkludert å kunngjøre internasjonalt i TED/EF-Tidende, også for anskaffelser under terskelverdien. Når det foretas slike frivillige kunngjøringer av anskaffelser under terskelverdiene blir man ikke forpliktet til å følge de øvrige prosedyrereglene i forskriftens del II. Det bør imidlertid opplyses i kunngjøringen om at denne er frivillig. Hvis man ikke følger de øvrige forpliktelsene etter EØS-direktivene (dvs. bestemmelsene i forskriftens del II), bør det opplyses spesielt om dette. Slik vil man kunne hindre at interesserte bedrifter eventuelt får feilaktige forventninger til den påfølgende prosedyren.

3.3 Terskelverdier og regelmessige anskaffelser

Reglene i forskriftens del II gjelder så vel engangsanskaffelser som anskaffelser som foretas regelmessig. Verdien av kontrakten som inngås regelmessig (eller som skal fornyes regelmessig) skal settes lik den totale kostnad for lignende kontrakter sluttet i forrige bud-

§ 2-3 (7)

sjettår, eller i løpet av de siste 12 måneder, eller den samlede anslåtte verdi av kontrakten i løpet av de 12 måneder som følger etter kontraktsinngåelsen. Dersom kontraktens løpetid er på **mer enn 12 måneder, skal et samlet anslag for hele kontraktens løpetid legges til grunn som kontraktens verdi.**

§ 2-3 (8)

3.4 Terskelverdi og opsjoner

Hvis en anskaffelseskontrakt inneholder klausul om bruk av opsjoner, skal verdien av opsjonene være med i beregningsgrunnlaget for kontraktens verdi.

Eksempel:

En statlig etat skal foreta innkjøp av en programvare. De ønsker først å kjøpe programvare til et mindre antall brukere for å teste om programvaren passer til deres formål. Hensikten er imidlertid å kjøpe programvare til hele etaten. Etaten kan i slike tilfeller vurdere å kunngjøre anskaffelsen som en kontrakt med en opsjonsklausul (dersom det samlede kjøpet overskrider terskelverdien). Dette vil gjøre potensielle leverandører oppmerksom på at det er mulighet for ytterligere leveranser.

Kunngjøringen av opsjonen gjør at potensielle leverandører blir oppmerksom på at hensikten er en større anskaffelse, og man behøver derfor ikke å kunngjøre den videre anskaffelsen innenfor opsjonsklausulen. Klausulen gir imidlertid ikke leverandøren av den første kontrakten noen rettigheter med hensyn til å levere opsjonskontrakten, og oppdragsgiver kan velge å kunngjøre den videre kontrakten på nytt.

Dersom man er nødt til å foreta større endringer i betingelsene før man kan gjøre bruk av opsjonsavtalen, vil dette reise spørsmål om man ikke i realiteten står overfor en helt ny anskaffelse som må kunngjøres på nytt etter forskriftens bestemmelser.

3.5 Terskelverdi og vurderinger spesielt for vareanskaffelser

Et stikkord i vurderingen av hva som hører til samme anskaffelse, er uttrykket **ensartede** varer. Ved beregning av anskaffelsens verdi skal anskaffelsesverdien for ensartede varer legges sammen. Vurderingen av hva som er ensartede varer er vanskelig, og må gjøres i hvert enkelt tilfelle. Det kan imidlertid være til hjelp å vurdere om:

- varene dekker samme behov
- hvordan slike anskaffelser tidligere er blitt foretatt (samlet/enkeltvis)
- det finnes leverandører som kan levere hele anskaffelsen.

- hvordan er anskaffelsene behandlet i regnskapet (en eller flere poster)
- hvordan man etter en kommersiell vurdering kan oppnå bedre og mer kostnadseffektive anskaffelser.

Eksempel:

En statlig etat skal gå til innkjøp av kopimaskiner. Behovet varierer fra avdeling til avdeling, så etaten vil kjøpe noen små og enkle kopimaskiner og noen kopimaskiner med stor kapasitet. I tillegg ønskes noen maskiner som kan behandle fargekopier og lysbilder. Etaten mener at det er sannsynlig at man vil benytte flere forskjellige leverandører for kopimaskiner.

Fordi kopimaskiner uansett type og størrelse kan sies å dekke det samme behovet, skal verdien av den totale anskaffelsen vurderes samlet. Etaten bør i kunngjøringen gjøre oppmerksom på at det er mulig å inngi tilbud på deler av leveransen for å sikre at leverandører som har spesialisert seg ser at de også kan delta i konkurransen.

Det er viktig å understreke at dersom oppdragsgiver finner at en gruppe varer er ensartede og derfor bør kunngjøres samlet, bør det i kunngjøringen åpnes for at leverandørene kan gi tilbud på deler av anskaffelsen. Dersom dette ikke gjøres, risikerer man å innskrenke konkurransen til bare større leverandører.

Mange av de vurderingene som gjelder for vareanskaffelser kan også benyttes i avveiningen av hva som er ett og samme **tjenestekjøp**.

Leasing, leie eller avbetaling

Verdien av en leasing-, leie- eller avbetalingskontrakt skal være kontraktens totale anslåtte verdi for hele løpetiden. Dersom denne tiden er usikker, eller kontrakten er tidsbegrenset, skal kontraktens verdi settes lik den månedlige rate multiplisert med 48.

3.6 Terskelverdi og vurderinger spesielt for bygge- og anleggsanskaffelser

Delarbeider

For bygge- og anleggskontraheringer som er inndelt i flere delarbeider er det totalverdien av alle disse delarbeidene som skal legges til grunn når man avgjør anskaffelsens verdi. I denne totalverdien skal man også beregne inn verdien av de materialer oppdragsgiver eventuelt stiller til rådighet, samt verdien av de arbeider oppdragsgiver ønsker å utføre selv. Forskriftens bestemmelser om beregning av anskaffelsesverdi regulerer ikke hva som kan regnes

som arbeid i egen regi, men det gjøres klart at alle arbeider i et prosjekt skal medregnes når man avgjør om anskaffelsesverdien er over eller under terskelverdien. Dersom totalverdien av delarbeidene overstiger terskelverdien, skal **alle** delkontrakter kunngjøres og prosedyren i forskriften følges. **Tømteverdi** skal ikke regnes med i totalverdien.

Eksempel:

Et byggeprosjekt omfatter en hovedentreprise med de bygningsmessige arbeider og betongarbeidet. I tillegg omfatter prosjektet 3 eller 4 sideentrepriser på for eksempel elektroarbeidet, rørleggerarbeidet og malerarbeidet. Både hovedentreprisen og sideentreprisene skal samlet legges til grunn for beregning av terskelverdi.

§ 2-4

3.7 Prioriterte og uprioriterte tjenester

Forskriften nevner spesifikt 16 kategorier tjenestekjøp, såkalte **prioriterte tjenester**, som skal tildeles etter **reglene i forskriftens del II** når verdien av anskaffelsen overstiger terskelverdien.

For de øvrige kategorier tjenestekjøp, **uprioriterte tjenester**, gjelder kun to av bestemmelsene i forskriftens del II når anskaffelsen overstiger terskelverdiene. Dette er reglene om bruk av standarder og tekniske spesifikasjoner, samt oppdragsgivers plikt til å sende en melding om inngåtte kontrakter til EF's publikasjonskontor.

§ 2-5

Offentliggjøring av denne meldingen er imidlertid frivillig. For øvrig skal **anskaffelser av uprioriterte tjenester inngås etter reglene i forskriftens del III**.

Det kan være vanskelig å avgjøre om en tjenestekontrakt ligger innenfor en av kategoriene prioriterte tjenester eller ikke. For å kunne avgjøre dette kan det være nødvendig å bruke det korresponderende «nomenklaturet». Da forskriften bygger på EØS-direktivet om tjenestekjøp, er det gitt referanse til det såkalte CPC-nomenklaturet. Imidlertid er det etter at direktivene ble utarbeidet foretatt flere nomenklatur-revisjoner, og det er besluttet at det nyere CPV-nomenklaturet skal benyttes som referanse blant annet i kunngjøringene. På EUs SIMAP-sider (<http://simap.eu.int>) finnes den delen av begge nomenklaturene som berører tjenestekontrakter i form av en konverteringstabell mellom CPC nomenklaturet og den siste gyldige versjon av CPV. Ved å søke i tabellen på den aktuelle kategorien tjenestekjøp kan en finne om en spesiell type tjeneste skal regnes som en prioritert tjeneste eller ikke.

3.8 Avgrensning mellom prioriterte og uprioriterte tjenester

Dersom en kontrakt inneholder både prioriterte tjenester og uprioriterte tjenester, skal man følge reglene i forskriftens del II dersom verdien av de prioriterte tjenestene er større enn verdien av de uprioriterte tjenestene.

3.9 Kommentarer til enkelte prioriterte tjenester

Kategori 1 – Vedlikehold og reparasjon

Kategorien omfatter reparasjon og vedlikehold av mange forskjellige slags maskiner og utstyr, samt **installasjon eller renovasjon/ombygging** av mange av (men ikke alle) de samme produktene. Det betyr at f.eks, stillasbygging og installasjoner av byråmaskiner og EDB-maskiner er omfattet av kategori 1, men ikke reparasjon og vedlikehold av slikt utstyr. Dette faller under kategori 7, EDB-tjenester. For mobile maskiner er installasjon uaktuell, men «renovasjon/ombygging» av skip, rullende jernbanemateriell og fly er omfattet.

Ser en på de CPC/CPV-referansene som er oppgitt her, går det fram at dette er tjenestekontrakter innen **vedlikehold og reparasjon av en del utstyr, maskiner m.m.**, men at kategorien ikke dekker reparasjon og vedlikehold av **bygninger**.

Kategori 2 – Landtransport

Her er både lokal og regional landtransport omfattet. Også leie av biler, busser og lastebiler med sjåfør og drosjetransport er omfattet. Leie av biler uten sjåfør er ikke omfattet av denne kategorien (dette vil imidlertid ofte være en vareanskaffelse), mens varetransport-tjenester, kurértjenester og pansrede transportere er omfattet.

Det antas at de typer tjenester innen denne kategorien der det er mest aktuelt for norske oppdragsgivere å foreta kjøp over terskelverdiene er ved kjøp av skolebusstjenester og evt. kjøp av syke-transport-tjenester (syketransport med behandling/tilsyn underveis hører derimot inn under kategori 25 - helsetjenester).

Kategori 3 – Lufttransport

Her er ruteflytransport og charterflytransport av både passasjerer og varer, samt leie av fly med besetning omfattet.

For denne type tjenester er det en spesiell konkurransesituasjon med få aktører, som gjør det nødvendig å finne en hensiktsmessig avgrensning av hva som er ett «produktområde». Dette kan f.eks. være flyreiser mellom den aktuelle kommune og Oslo og andre høyt trafikkerte steder i Norge, flyreiser mellom Oslo og Køben-

havn, flyreiser til og fra alle de europeiske hovedstadene eller andre passende grupperinger.

Det er ikke mulig å gi noen generelle, klare svar på hvordan oppdragsgivers reisebehov kan inndeles i «produktområder», da dette vil være avhengig av hvor regelmessig og ofte reisene foretas og om det finnes konkurranse på de aktuelle strekninger.

Det er imidlertid viktig at etaten vurderer sitt reisebehov med tanke på om det er mulig å finne fram til produktområder som kan være gjenstand for konkurranse, og dermed innsparinger for oppdragsgiver

Det er også viktig at dersom det inngås avtaler som binder oppdragsgiver til å benytte én leverandør på alle reiser/en viss type reiser, så skal denne kontrakten inngås etter bestemmelsene i forskriftens del II dersom kontraktsverdien overstiger terskelverdien på hhv. 1.1 eller 1.65 millioner kroner eks. mva.

Kategori 6 – Finansielle tjenester

a) Banktjenester: På dette området er det en noe ulik praksis i EU-landene, og det foreligger ingen domsavgjørelser fra EF- eller EFTA-domstolen som kan gi klare retningslinjer for hvilke typer bank-tjenester som er omfattet. Det som imidlertid er klart er at følgende tjenester er omfattet:

Tidsbaserte avtaler som f.eks.

- kontoføringstjenester (rutinemessige transaksjoner mv.)
- kontokurantforhold (blanding av pengeplassering og kreditt)
- kredittlinje-avtaler (avtale med en viss løpetid om en kreditt-fasilitet som kan utnyttes fritt opp til et visst beløp)
- bankavtaler som omfatter flere eller alle av de ovenfor nevnte elementer.

Lånekontrakter er generelt omfattet av kategori 6, men følgende finansielle tjenester er helt unntatt fra forskriften:

- sentralbanktjenester
- offentlige obligasjonslån basert på obligasjoner som noteres på børsen eller på annen måte er egnet for å omsettes regelmessig.

Det er usikkert hvor fleksibelt EØS-regelverket kan brukes på øvrige låneopptak. Det er imidlertid svært viktig at formålet med «størst mulig reell konkurranse» alltid ivaretas, og at det ikke diskrimineres mellom EØS-tjenesteytere. Begge disse punktene bør oppdragsgiver kunne dokumentere at er ivaretatt.

b) Forsikringstjenester: Her er i utgangspunktet alle slags forsikringstjenester omfattet, men visse unntak må antageligvis gjøres for alders- og uførepensjonsforsikringer som fremstår som deler av lønningen for offentlige ansatte, og som henger direkte sammen med folketrykksystemet, f.eks. Statens Pensjonskasses alders- og uførepensjoner. Ellers omfattes følgende forsikringer av kategori 6:

- skadeforsikringer (både for gjenstander og personer)
- personforsikringer.

c) Andre finansielle tjenester i sammenheng med finanstransaksjoner, investeringer, låneopptak, plassering av midler, forsikringer.

Kategori 7 – EDB-tjenester

Denne kategorien omfatter bl.a. «skreddersydd» programvare, samt en del service og vedlikeholdstjenester for EDB-utstyr. Kjøp av standard EDB-programmer dekkes av vareforskriften.

EDB-relaterte tjenester omfatter blant annet også:

- rådgivning med hensyn til bruk og installering av EDB-maskiner
- reparasjon og vedlikehold av EDB-varer og byråmaskiner.

Kategori 8 – Forskning og utvikling

Forsknings- og utviklingstjenester anses som prioriterte tjenester når to kumulative betingelser er oppfylt:

- oppdragsgiver får det fulle og hele økonomiske utbytte av resultatene og fritt kan benytte dem i sin virksomhet, og at
- oppdragsgiver betaler hundre prosent av kostnadene for tjenestene.

Forskriften regulerer derfor ikke kjøp av FoU-tjenster der leverandøren helt eller delvis får nytte av FoU-resultatene. For eksempel omfattes ikke ordninger med offentlige forsknings- og utviklingskontrakter (jf. omtale av § 1-3, 2. ledd bokstav g i kap. 2.3) av forskriften da forskningsresultatene i slike ordninger ofte delvis overlates bedriften og disse medvirker i finansieringen. Den slags støtte reguleres av EØS-regelverket for statsstøtte.

Kategori 11 – Rådgivningstjenester

Denne kategorien omfatter alminnelig bedriftsrådgivning, rådgivning innenfor finansielle saker, markedsføring, personalspørsmål, produksjon, reklamevirksomhet og prosjektstyring innen bygg og anlegg.

Kategori 12 – Arkitektvirksomhet mv.

Denne kategorien inneholder de viktigste tjenestene innen bygg- og anleggssektoren. Som oftest vil også forberedende arbeider til et bygg- og anleggsprosjekt komme inn under denne kategorien.

Kategori 13 – Reklametjenester

Kontrakter om salg eller utleie av reklameplass eller reklametid til en ordregivende myndighet. Også reklamemeglingskontrakter er inkludert (som går ut på at reklamebyrået leier ut eller selger reklameplass eller reklametid for en offentlig etat). I tillegg kommer kontrakter om planlegging og produksjon av reklame mv.

Kategori 14 – Bygningsrengjøring og eiendomsforvaltning

Her er rengjørings- og desinfiseringstjenester og eiendomsforvaltning omfattet, men **ikke vedlikehold og reparasjon av bygninger**.

Kontrakter om vedlikehold og reparasjon av bygninger vil ofte være å anse som bygg- og anleggskontrakter. Av forskriftens § 1-4, bokstav c, som igjen viser til listen i forskriftens vedlegg 2, ser en at bl.a. følgende typer oppdrag defineres som bygg- og anleggsarbeid:

- isolering mot vann og fuktighet, og
- restaurering og vedlikehold av fasader.

For disse typer oppgaver skal forskriftens del II følges, da de anses som bygge- og anleggskontrakter, dersom verdien overstiger den aktuelle terskelverdien for bygge- og anleggskontrakter.

Videre vil kontrakter om vedlikehold og reparasjon av bygninger ofte medføre varekjøp over terskelverdien for varekontrakter. Dersom slike innkjøp foretas av oppdragsgiver, vil denne type varekjøp være å anse som «byggherreleveranser» og skal derfor inngås i samsvar med forskriftens del II dersom verdien av anskaffelsen overstiger terskelverdien for varekontrakter.

Kategori 16 – Kloakk og renovasjonstjenester

Her omfattes diverse tjenester innen avfalls- og kloakktømming. Det kan spesielt nevnes at snømakingstjenester og bortkjøring av snø vil være dekket av kategori 16.

ALMINNELIGE REGLER

4.1 Hovedregel – krav om konkurranse

Forskriftens § 3-1, 1. ledd fastslår hovedregelen om at tildeling av offentlige anskaffelseskontrakter skal skje på grunnlag av konkurranse. Kravet til konkurranse gjelder uavhengig av om anskaffelsen skal skje etter bestemmelsene om åpen eller begrenset konkurranse, eller etter bestemmelsene om konkurranse med forhandlinger, **og** uavhengig av verdi. Kravet at det «så langt som mulig» skal være konkurranse, gjelder også for direkte kjøp. Oppdragsgiver bør ved direkte kjøp søke å henvende seg til flere, slik at det blir konkurranse også om disse leveransene. Oppdragsgiver vil samtidig sikre seg tilstrekkelig informasjon om mulighetene som ligger i markedet før tildeling av kontrakt.

§ 3-1

Som hovedregel skal alle anskaffelser skje på grunnlag av forutgående kunngjøring og konkurranse mellom et tilstrekkelig antall leverandører. Med tilstrekkelig antall leverandører vises det til omtale av § 9-3 i kap. 10 for anskaffelser over terskelverdiene og § 16-3 for anskaffelser under terskelverdiene. Bestemmelsen fastsetter en nedre grense for antall deltakere i begrenset anbudskonkurranse og konkurranse med forhandlinger.

Kunngjøringsbestemmelsene er behandlet i kapittel 7.

4.2 Bruk av rådgivere ved utarbeidelse av spesifikasjon

Kravet til likebehandling av leverandørene ligger til grunn for forskriftens § 3-6, som oppstiller et forbud mot bruk av rådgivere ved utarbeidelse av spesifikasjoner forut for en anbudskonkurranse dersom de samme rådgiverne skal delta i konkurransen om oppdraget. Forutsetningen er at det å benytte en bestemt rådgiver som senere deltar i anbudskonkurransen vil kunne føre til utelukkelse av konkurranse. Bestemmelsen følger av Norges forpliktelser etter WTO-avtalen om offentlige anskaffelser (GPA art. VI).

§ 3-6

For å unngå at konkurransen påvirkes av rådgivere som senere selv deltar, skal oppdragsgiver derfor **ikke søke eller motta råd** fra noen som kan være potensielle leverandører dersom dette vil kunne utelukke konkurranse. Det samme prinsippet ligger til grunn for at ansatte i oppdragsgivers virksomhet eller organisasjon ikke skal kunne delta i en konkurranse om tildeling av en offentlig anskaffelseskontrakt.

Likebehandlingskravet forutsetter at informasjon vedrørende betingelser og krav til produktet gjøres kjent for alle leverandører

samtidig. Rådgivere som bistår oppdragsgiver med planlegging og/eller utforming av konkurransegrunnlaget, herunder behovsavklaring og kravspesifikasjon, vil gjennom dette arbeidet kunne få konfidensiell informasjon om anskaffelsen. Leverandørene er ofte presset på tid. Rådgivere som deltar i konkurransen vil få et konkurransefortrinn ved at de får lenger tid på å forberede og utarbeide tilbudet i tillegg til at de sitter med kjennskap til detaljer om hva som vil være vesentlig mv. i forbindelse med utformingen av tilbudet.

Rådgiveren har gjennom sitt arbeid også hatt mulighet til å påvirke utformingen av krav til fordel for egen virksomhet, og oppdragsgiver mister fordelene ved at nøytrale rådgivere naturlig nok vil se annerledes på alternative løsninger.

Konsekvensen er at rådgivere i kraft av sin stilling ikke vil kunne delta på like vilkår som øvrige potensielle leverandører. For at anskaffelsesprosessen ikke skal komme i strid med regelverket og særlig påbudet om likebehandling, skal oppdragsgiver derfor ikke søke råd hvis dette kan medføre at det ikke blir en reell konkurranse på like vilkår for alle.

Bestemmelsen omfatter videre bare de tilfeller hvor konsekvensen av å benytte rådene i en anskaffelsesprosess kan være at det **utelukker konkurranse**. Men hva innebærer det at konkurranse **utelukkes**?

Råd vedrørende utformingen av hele eller deler av kravspesifikasjonen eller tekniske spesifikasjoner vil være av en slik karakter at konkurranse må kunne sies å **utelukkes** dersom det dreier seg om konkret detaljert veiledning og ikke bare informasjon om hva som er mulige alternative løsninger eller standard løsninger.

Konkurranse vil også kunne utelukkes i de tilfelle der konkurransen blir vesentlig begrenset. Det er imidlertid viktig at oppdragsgiver kan utnytte den kompetansen leverandørene besitter under planleggingen av en anskaffelse. En rådgiver som ønsker å delta i konkurranse om en kontrakt, kan derfor gi råd om for eksempel generelle tekniske spesifikasjoner som ikke er særegne for rådgiverens eget produkt, uten at det automatisk fører til utelukkelse.

Det må skje en konkret vurdering av forholdene ved den enkelte anskaffelse for å vurdere om en rådgiver kan delta i planleggingen av anskaffelsesprosessen og ved utformingen av kravene, uten at dette skal få betydning for den etterfølgende konkurransesituasjonen.

Følgende spørsmål kan gi veiledning med hensyn til i hvilken grad rådgivningen kan påvirke konkurransen:

- hvor lett er det for andre å tilfredsstille de tekniske spesifikasjoner som er valgt?
- er de valgte spesifikasjoner naturlige ut i fra oppdragsgivers behov?
- hvordan påvirker valget rådgivers mulighet til å vinne konkurransen?

Eksempel:

Banker vil ofte kunne være både investeringsrådgiver og forvalter av midler, for eksempel i aksjefond. De ulike fondene vil imidlertid ha forskjellige strukturer med hensyn til plassering i bransjer, selskaper og geografi.

Dersom en bank opptrer som rådgiver i utarbeidelsen av kravspesifikasjonene for profilen på investeringen som skal gjøres, kan dette skje på en måte som gjør at konkurransegrunnlaget «skreddersys» for egne fond, og at andre forvaltere utelukkes fra konkurransen. I så fall kan dette være i strid med reglene.

4.3 Oppdragsgivers informasjonsplikt

Informasjon og tilbakemelding til leverandører er et viktig bidrag til utviklingen av næringslivet. Dette forutsetter at oppdragsgiver gir tilstrekkelig konkret informasjon til at leverandørene kan forbedre virksomhetens konkurranseevne både med hensyn til egenskaper ved virksomheten og ved virksomhetens produkter. Dette vil på sikt også bidra til at offentlig sektor kan få stadig bedre tilbud.



Dersom en forespørsel om å få delta i en konkurranse eller et tilbud avvises skal vedkommende leverandør gis skriftlig melding med en kort begrunnelse. Leverandørene får da anledning til å imøtegå avgjørelsen dersom de mener at beslutningen var uriktig.

Leverandørene gis også anledning til å "lære av sine feil", og dermed unngå å bli avvist ved senere konkurranser. Meldingen til leverandøren skal gis snarest mulig etter at beslutningen er tatt.

Leverandørene slipper da å binde opp ressurser unødige i påvente av utfallet av konkurransen.

Dersom konkurransen avlyses skal alle deltakerne i konkurransen gis en tilsvarende melding med begrunnelse. For å kunne avlyse en konkurranse må det foreligge en saklig grunn, og denne må altså fremgå av meldingen til leverandørene.

Også beslutningen om å tildele kontrakt skal meddeles leverandørene. Egne regler om dette følger av §§10-3 og 17-3. Denne informasjonsplikten er nærmere omtalt under kapittel 11.2.

Ved skriftlig anmodning fra en leverandør skal oppdragsgiver gi en begrunnelse for beslutningen om avvisning, avlysning av konkurransen eller tildeling av kontrakt. Forutsetningen er at denne begrunnelsen skal være mer detaljert enn den uoppfordrede begrunnelsen. Det innebærer at oppdragsgiver må være mer konkret med hensyn til å begrunne sitt valg slik at leverandøren er i stand til å vurdere oppdragsgivers beslutning i forhold til de kravene som er stilt for konkurransen.

Oppdragsgiver kan unnlate å gi bestemte opplysninger om kontraktstildelingen. Begrensningen gjelder ikke ved opplysninger vedrørende avlysning eller avvisning av leverandører eller tilbud. Derimot vil bestemmelsen om oppdragsgivers taushetsplikt i §3-3 komme til anvendelse i disse situasjonene.

§3-3 pålegger oppdragsgiver en plikt til å unnlate å gi visse opplysninger. §3-8 (5) gir derimot oppdragsgiver bare en anledning, ingen plikt, til å unnta opplysningene. Dette kan tilsi at mulighetene for å unnta opplysninger etter §3-8 (5) går noe lenger enn taushetsplikten i §3-3.

Nærings- og handelsdepartementet har for øvrig gitt ut en veileder om Leverandørutvikling. Veilederen er lagt ut på departementets hjemmesider på ODIN (www.odin.dep.no/nhd), men kan også fås ved henvendelse til Nærings- og handelsdepartementet.

4.4 Bruk av kontraktsstandarder

Det er i første rekke kontraktsetableringsfasen som er dekket av regelverket for offentlige anskaffelser. Bestemmelsen om bruk av kontraktsstandarder er ett unntak.

Denne bestemmelsen oppstiller en klar anbefaling til oppdragsgiver om å bruke fremforhandlede og balanserte kontraktsstandarder ved inngåelse av tjeneste- og bygge- og anleggskontrakter der slike finnes. Oppdragsgiver skal i konkurransegrunnlaget gjøre kjent hvilke kontraktsstandarder som vil bli brukt.

En kontraktsstandard er «fremforhandlet» når den er blitt til gjennom forhandlinger mellom representanter fra ulike parter. Kontrakter som inngås mellom oppdragsgiver og leverandør skal være «balanserte» hva angår partenes rettigheter og plikter etter kontrakten.

Det varierer imidlertid i hvilken grad de ulike bransjene har utarbeidet egne kontraktsstandarder. I entreprenørbransjen har det blitt

utarbeidet en rekke kontraktsstandarder som er fremforhandlet og balanserte. I de bransjene hvor det ikke har blitt utarbeidet egne kontraktsstandarder har bestemmelsen derimot ingen praktisk betydning.

Norges Byggstandardiseringsråd (NBR) har koordinert arbeidet med å utarbeide kontraktsstandarder på entrepriserområdet, og arbeidet er utført i samarbeid med både offentlige myndigheter, offentlige oppdragsgivere og leverandører/tilbydere. Disse og andre kontraktsstandarder kan finnes på <http://www.nbr.no>

Eksempel på kontraktsstandarder:

- NS 3430 – Alminnelige kontraktsbestemmelser om utførelse av bygg- og anleggsarbeider.
- NS 8401 – Alminnelige kontraktsbestemmelser for prosjekteringsoppdrag. Standarden er en del av en gjennomgående revisjon av den tidligere standard NS 3403 Alminnelige kontraktsbestemmelser om arkitekters og ingeniørers utførelse av prosjektering og rådgivning.
- NS 3408 Alminnelige kontraktsbestemmelser med formular om utførelse av enkle bygg og anlegg.
- NS 8402 Alminnelige kontraktsbestemmelser for rådgivningsoppdrag honoreret etter medgått tid. Også denne standarden er en del av den gjennomgående revisjonen av NS 3403.

4.5 Offentlighet og taushetsplikt

Utgangspunktet er at forvaltningens dokumenter er offentlige. Dette følger av offentlighetsloven § 2. Forskrift til offentlighetsloven gir imidlertid oppdragsgivere som er omfattet av anskaffelsesregelverket anledning til å unnta tilbudsdokumenter og anskaffelsesprotokoll fra offentlighet. Se forskriftens bestemmelse V, punkt 12.

Dette innebærer at leverandører ikke har **rett** til innsyn i andre leverandørers tilbud og heller ikke i anbudsprotokollen. Men oppdragsgiverne **kan** etter egen vurdering gi innsyn i disse dokumentene. En forutsetning for offentliggjøring er at det ikke dreier seg om opplysninger som er underlagt lovbestemt taushetsplikt, jfr. offentlighetslovens § 5a 1. ledd. Det gjelder for eksempel for opplysninger om drifts- og næringsforhold for en virksomhet.

Det er et mål å oppnå størst mulig grad av konkurranse innen det offentlige anskaffelsesmarkedet. Leverandører til offentlig sektor må derfor kunne stole på at opplysninger som angår deres virksomhet eller produkt ikke gjøres kjent dersom dette kan medføre at enkelte andre leverandører dermed får et konkurransefortrinn. Oppdragsgivere og deres ansatte har derfor en plikt til ikke å offentliggjøre opplysninger som det er av betydning å hemmelighol-



de av hensyn til en part.

Bestemmelsen om taushetsplikt i forskriftens § 3-3 er en videreføring av lov om behandlingsmåten i forvaltningssaker (forvaltningsloven) § 13, 1. ledd nr. 2.

§ 3-4

4.6 Habilitet

Forvaltningslovens regler om habilitet gjelder også ved offentlige anskaffelser. Ved offentlige anskaffelser dreier habilitet seg i realiteten om å kunne ha tillit til at den som tar beslutninger under en anskaffelsesprosess er upartisk i sine valg. Kravet til habilitet retter seg derfor både mot de som planlegger og forbereder konkurranses grunnlaget og de som treffer avgjørelser under prosessen.

Leverandørene skal kunne ha tillit til at oppdragsgivere ikke tar utenforliggende hensyn ved kvalifikasjon av leverandør eller ved tildeling av kontrakt. Utenforliggende hensyn kan være at oppdragsgiver legger vekt på andre krav enn de objektive kriterier som er gjort kjent i kunngjøringen og øvrig dokumentasjon. Et eksempel er at oppdragsgiver legger vekt på personlig kjennskap til en leverandør uten at dette har betydning for leverandørens objektive kvalifikasjoner.

Det kan for eksempel stilles spørsmål ved habiliteten til en oppdragsgiver dersom denne kan ha egeninteresse i utfallet av valg av leverandør eller produkt, eller at noen nærstående kan ha en slik interesse. Har en ansatt hos oppdragsgiver et slikt forhold til resultatet av en konkurranse, skal andre personer gjennomføre anskaffelsesprosessen.

VALG MELLOM ULIKE ANSKAFFELSESPROSEDYRER

5.1 Hovedregel over terskelverdiene

Hovedregelen for kontrakter som omfattes av reglene i del II (kontrakter over terskelverdiene) er at det skal benyttes en åpen eller begrenset anbudskonkurranse.

§ 4-1

5.2 Når kan man bruke konkurranse med forhandling over terskelverdiene?

Vilkårene for å benytte forhandlinger over terskelverdiene er strenge og oppdragsgiver må kunne bevise at vilkårene er oppfylt dersom det blir stilt spørsmål om dette.

Når tjenestenes art eller bygge- og anleggsarbeidets karakter eller tjenestens/arbeidets tilknyttede risiko ikke tillater samlet prisfastsettelse på forhånd. Det er neppe tilstrekkelig at det er vanskelig å gjøre et prisoverslag på forhånd. Bestemmelsen gjelder bare i «særlige tilfeller», og betegnelsen «ikke tillater» tilsier at en prisfastsettelse vil være så usikker at det ikke er mulig for leverandørene å levere inn et tilbud i en anbudskonkurranse.

§ 4-2
bokstav b

Når tjenesten er av en slik art at det ikke kan fastsettes nøyaktige spesifikasjoner på forhånd. Bestemmelsen åpner for forhandlinger ved anskaffelse av komplekse tjenester hvor kontrakten ikke kan tildeles i samsvar med kravspesifikasjonen og tildelingskriteriene i en anbudskonkurranse. Bestemmelsen må tolkes strengt, men det er neppe et krav at det må være umulig. I praksis vil det antagelig være svært sjeldent at unntaket kan komme til anvendelse på annet enn intellektuelle eller finansielle tjenester.

§ 4-2
bokstav c

Ved varekontrakter eller bygge- og anleggskontrakter hvor arbeidene skal utføres, eller varene produseres, utelukkende til forsknings- forsøks- eller utviklingsformål.

Bestemmelsen åpner for at FoU-kontrakter i stor grad kan inngås etter forhandlinger. Tjenestekjøp i forbindelse med FoU-kontrakter vil imidlertid på visse vilkår være helt unntatt fra forskriften, jf. §1-3, 2. ledd bokstav g.

§ 4-2
bokstav d
4-3
bokstav e

Dersom ytelsen bare kan presteres av en leverandør av tekniske eller kunstneriske årsaker. I slike tilfeller vil det ha liten hensikt å gjennomføre en anbudskonkurranse. Bestemmelsen vil dekke for eksempel spesialutviklede leveranser eller utsmykking av offentlige rom.

§ 4-3
bokstav c

§ 4-3 bokstav d

Når fristene ved en anbudskonkurranse er umulig å overholde. På grunn av reglene for hasteprosedyrer ved anbudskonkurranser vil det i praksis sjelden forekomme at vilkårene for denne bestemmelsen kan anses oppfylt. Det er ikke nok at anskaffelsen vil bli dyrere ved en forsinkelse eller at årsaken til forsinkelsen er administrativ ineffektivitet.

§ 4-3 bokstav f bokstav h

Ved tilleggsleveranser eller tilleggsarbeider, og arbeid eller tjenestekjøp som er en gjentakelse av tidligere kontrakter. Alternativene gir samtidig hjemmel til å inngå kontrakt direkte med den tidligere leverandøren uten konkurranse i markedet. En anbudskonkurranse vil da være lite egnet til slike kontraktinngåelser.

§ 4-3 bokstav g

Ved tjenestekontrakter som inngås etter en plan- og designkonkurranse. Forutsetningen for vilkåret er at det i den forutgående designkonkurransen er fastsatt at den eller de som vinner designkonkurransen, også skal få delta i konkurransen om kontrakten som gjelder utføring av selve tjenesten.

§ 4-2 bokstav a 4-3 bokstav a

Etter en forutgående mislykket anbudskonkurranse. I noen tilfeller kan det vise seg at en anbudskonkurranse er mislykket fordi tilbudene for eksempel er mangelfulle eller at de har uforholdsmessig høy pris. Forskriften åpner for at leverandøren på visse vilkår kan innlede forhandlinger, noe som kan reparere årsaken til at anbudskonkurransen mislyktes.

For det første kan samtlige tilbud være **ukorrekte eller uakseptable**. Ukorrekte tilbud vil si at de har formelle mangler ved at krav i konkurransegrunnlaget eller i kunngjøringen ikke er oppfylt. For eksempel kan tilbudene mangle skatteattest eller er levert for sent. Samtlige tilbud må være mangelfulle, men det er ikke et krav at alle tilbudene har den samme feilen eller mangelen. Uakseptable tilbud betyr at tilbudene ikke imøtekommer de fastsatte tildelingskriteriene. For eksempel at prisen er uforholdsmessig høy i forhold til budsjetter og kostnadsoverslag. At tilbudene ikke kan godtas, må imidlertid ikke skyldes at oppdragsgiver har hatt urealistiske forventninger om hva slags tilbud han vil motta, for eksempel ved at anskaffelsen er underbudsjettet.

For det andre kan forhandlinger brukes dersom de innkomne tilbudene **ikke er egnet eller det ikke er kommet inn noen tilbud**. At et tilbud anses for ikke egnet, vil si at det oppfyller de fastsatte krav og spesifikasjoner, men at tilbudet likevel ikke er egnet til å dekke behovet eller de funksjoner som er angitt av oppdragsgiver. Årsaken til dette kan være at det ikke er samsvar mellom oppdragsgivers behov og det markedet kan tilby. Konkurranse med forhand-

ling kan da gi bedre grunnlag for kommunikasjon mellom oppdragsgiver og markedet.

Antagelig vil vilkåret om at tilbudene ikke anses egnet tolkes strengere enn at tilbudene ikke er akseptable, siden man i disse tilfellene ikke er pålagt ny kunngjøring.

5.3 Hovedregel under terskelverdiene og uprioriterte tjenester

Ved inngåelse av kontrakter som omfattes av reglene i del III (kontrakter under terskelverdiene og uprioriterte tjenester), kan oppdragsgiver selv velge fritt om det skal benyttes anbudskonkurranse eller konkurranse med forhandling.

§ 11-1

5.4 Direkte anskaffelse

På bestemte vilkår kan oppdragsgiver anskaffe ytelsen direkte. Det er imidlertid fortsatt et krav at det så langt som mulig skal benyttes konkurranse. I praksis vil dette si at oppdragsgiver skal sammenligne priser så langt dette er hensiktsmessig, før endelig valg av leverandør foretas.

§ 11-2

Det praktisk viktigste tilfellet hvor direkte anskaffelse vil være aktuelt er ved inngåelse av kontrakter med en verdi lavere enn kr 200.000,- eks. mva.

GRUNNLAGET FOR KONKURRANSEN

6.1 Skillet mellom kvalifikasjonskrav og tildelingskriterier

Regelverket skiller strengt mellom krav som kan settes for at leverandørene skal kunne delta i konkurransen (**kvalifikasjonskrav**) og hvilke kriterier man kan legge vekt på i valg av kontrakt (**tildelingskriterier**). Krav for å delta i konkurransen skal sikre at leverandørene har de nødvendige forutsetninger for å kunne oppfylle kontrakten. Tildelingen av kontrakten skal derimot baseres enten på laveste pris eller hvilket tilbud som er økonomisk mest fordelaktig.

Det er derfor normalt ikke adgang til å legge vekt på i hvor stor grad leverandøren har oppfylt kvalifikasjonskriteriene. Disse skal være stilt som absolutte minstekrav for å delta i konkurransen.

6.2 Konkurrans grunnlag

Oppdragsgiver skal utarbeide et konkurransegrunnlag. Her skal reglene for konkurransen fastsettes, og opplysninger som har betydning for leverandørene i konkurransen angis. I konkurransegrunnlaget skal også ytelsen som skal anskaffes beskrives, i tillegg til at det skal oppgis etter hvilke kriterier vinneren av konkurransen vil bli valgt.

I beskrivelsen av ytelsen står oppdragsgiver i utgangspunktet fritt. Det er imidlertid en begrensning ved at det så langt det er mulig skal stilles konkrete miljøkrav til ytelsen (se mer om miljøkrav i egen miljøveileder). En annen begrensning ligger i bruken av tekniske spesifikasjoner. For eksempel kan ikke beskrivelsen av ytelsen skje gjennom en direkte henvisning til et bestemt merke.

6.3 Krav til leverandøren

Regelverket åpner for at oppdragsgiver kan stille krav blant annet til leverandørenes:

- organisering,
- finansielle og økonomiske stilling (blant annet at skatter og avgifter skal være betalt og at leverandøren ikke må være konkurs eller under gjeldsforhandlinger),
- tekniske kvalifikasjoner (for eksempel erfaring på området eller maskiner som skal brukes i arbeidet) og,
- vandel (at han ikke er tidligere straffet eller har brutt faglige eller etiske krav i bransjen).

Hvor strenge krav som skal settes er det oppdragsgiver selv som avgjør, så lenge kravene ikke er nasjonalt diskriminerende eller til hinder for grenseoverskridende handel.

Oppdragsgiver avgjør om det skal kreves bevis for at leverandørene tilfredsstillere kravene. Oppdragsgiver skal imidlertid alltid kreve skatteattest og HMS-erklæring med mindre det foreligger et direkte kjøp. Når det gjelder spørsmålet om hvilken dokumentasjon som kan kreves, setter regelverket begrensninger. Dette skyldes at leverandører fra hele EØS-området skal kunne delta i konkurransen, og kravene til bevis og dokumentasjon må derfor kunne oppfylles av alle interesserte leverandører.

Både hovedtrekkene vedrørende krav til leverandørens kvalifikasjoner og krav som stilles om dokumentasjon av at kravene er oppfylt, skal angis i kunngjøringen. Det kan i tillegg utarbeides et kvalifikasjonsgrunnlag som mer i detalj angir kvalifikasjonskravene.

6.4 Skatteattest og HMS-egenerklæring

Skatteattest og HMS-egenerklæring

At det offentlige stiller krav til leverandørene om at skatter og avgifter er innbetalt og at regler for helse, miljø og sikkerhet er overholdt er viktig. Dette gir en signaleffekt om at leverandører ikke skal kunne skaffe seg konkurransefordeler ved å bryte generelle lover og regler. Dette bidrar også til å sikre at den leverandør som velges ut har evne og vilje til å overholde sine forpliktelser.

Både skatteattesten og HMS-erklæringen skal sendes sammen med tilbudet, og det er adgang for oppdragsgiver til å opprette et register over leverandører som allerede har levert inn slike attester, for eksempel i tidligere konkurranser. **Attestene skal ikke være eldre enn 6 måneder.**

Skatteattest

Alle oppdragsgivere skal kreve skatteattest av sine leverandører ved anskaffelser av en verdi over kr 200.000,- eks. mva.

Leverandører med skatterestanser kan avvises.

Erklæring om virksomhetens helse-, miljø- og sikkerhetssystem – HMS-egenerklæring

Nærings- og handelsdepartementet har utformet en HMS-egenerklæring som skal brukes. Denne er tatt inn som vedlegg til denne veilederen.

§ 5-15
5-16
12-9
12-10

Hvem gjelder kravet om HMS-egenerklæring for?

Alle oppdragsgivere skal kreve en egenerklæring fra leverandører av tjenester eller som utfører bygg- og anleggsarbeid.

Leverandør i denne sammenheng, er den part oppdragsgiver inngår kontrakt med. Innenfor bygg- og anleggssektoren er det imidlertid slik at offentlig oppdragsgiver ofte inngår kontrakt om totalentreprise med en entreprenør. Det er derfor et behov for å sikre at også underleverandører innen bygg og anlegg, som i denne sammenheng er de virksomheter som faktisk utfører arbeidet, tilfredsstiller kravet om at det er iverksatt et systematisk arbeide for å tilfredsstille kravene i HMS-lovgivningen. Oppdragsgiver er derfor forpliktet til å kreve HMS-egenerklæring fra underleverandører ved tildeling av offentlige bygge- og anleggskontrakter.

Når skal oppdragsgiver kreve HMS-egenerklæring?

Oppdragsgiver skal kreve HMS-erklæring ved alle anskaffelser til en verdi over kr 200.000,- eks. mva. med unntak for direkte kjøp.

Erklæringen skal legges ved tilbudet, og senest ved tilbudsfristens utløp. Erklæringen skal ikke være eldre enn 6 måneder.

Hva er HMS-egenerklæring ?

Leverandører til offentlig sektor skal ved egenerklæringen bekrefte at virksomheten arbeider systematisk med å implementere et HMS-system som er i overensstemmelse med gjeldende HMS-lovgivning. Henvisning til gjeldende HMS-lovgivning er tatt inn i Internkontrollforskriften.

Det er ledelsen i virksomheten som er ansvarlig for at HMS-systemet i virksomheten er i overensstemmelse med gjeldende HMS-lovgivning. Arbeidstakere ved bedriften har på sin side ansvar for å bidra til gjennomføringen av de systematiske HMS-tiltakene virksomheten iverksetter. HMS-egenerklæringen forutsetter at en arbeidstaker ved bedriften skal undertegne på erklæringen. Arbeidstakeren får ikke derved et medansvar for at HMS-tiltakene er i overensstemmelse med HMS-lovgivningen. Arbeidstakers underskrift er bare ment som en bekreftelse på at det er igangsatt en prosess hvor virksomheten arbeider systematisk for å dekke kravene i HMS-lovgivningen. Normalt vil dette kunne være ansattes representant i arbeidsmiljøutvalg. Der dette ikke finnes kan en annen arbeidstager representere de ansatte.

Konsekvenser og håndhevelse av kravet til skatteattest og HMS-egenerklæring

Dersom attest ikke er levert oppdragsgiver innen fristen, skal forespørselen eller tilbudet i utgangspunktet avvises. Dette forutsetter

at oppdragsgiver i kunngjøringen eller i konkurransegrunnlaget har gjort det klart at leverandøren skal legge ved en skatteattest og en HMS-egenerklæring. Som følge av at det skal brukes en særskilt egenerklæring for et HMS-system, kan det være hensiktsmessig at oppdragsgiver i kunngjøringen eller i konkurransegrunnlaget angir hvor leverandørene kan få tak i egenerklæringen og annen informasjon om HMS-forpliktelser nedfelt i norsk lovgivning. Det samme gjelder for prosedyren for innhenting av skatteattest.

Bestemmelsene om skatteattest og HMS-egenerklæring åpner for at oppdragsgiver kan be samtlige leverandører som ikke har levert inn attest om å ettersende denne. Hvis denne muligheten benyttes, kan vurderingen av de innkomne tilbudene ikke ta til før fristen for å sende inn attest og egenerklæring har utløpt.

Begrunnelsen for dette er at leverandører ikke skal kunne utsette innbetaling av skatter eller å oppfylle krav i HMS-lovgivningen inntil det fremtrer som sannsynlig at de vil kunne vinne konkurransen.

Det er ikke meningen at tilsynsfunksjonene for innføring av HMS-systemer skal spres ved at personer som har ansvaret for innkjøp i stat og kommune gjennomfører kontroller uten å ha tilstrekkelig faglig og formelt grunnlag til dette. Når oppdragsgiver blir kjent med brudd på regelverket, kan oppdragsgiver ta opp forholdet enten med kontrollmyndighet (Arbeidstilsynet) eller med virksomheten direkte.

KUNNGJØRINGSREGLER

7.1 Kunngjøringskrav

Kunngjøring er et virkemiddel for å gjøre leverandører i markedet oppmerksom på anskaffelsen. På denne måten blir det større konkurranse om å levere ytelsen, og det offentlige vil kunne få en bedre pris eller ytelse.

Forskriften gir følgende pålegg om kunngjøringer i anskaffelsesprosessen:

- Forskriften krever at **alle anskaffelser både over og under terskelverdiene skal kunngjøres**. Dette gjelder både for varekjøp, tjenestekjøp og bygg- og anleggskontraheringer. I forskriftens kapittel 4 og 11 er det redegjort for hvilke anskaffelsesprosedyrer oppdragsgiver kan benytte. Unntak fra kunngjøringsplikten er gitt dersom oppdragsgiver benytter direkte kjøp (under kr 200.000,- eks. mva.), og i visse tilfeller over terskelverdiene også når prosedyren konkurranse med forhandling benyttes.
- For alle tildelte kontrakter over terskelverdiene gjelder også et krav om at man skal **kunngjøre kontraktstildeling** senest 48 dager etter at denne er foretatt.
- I tillegg skal alle etater foreta periodisk veiledende kunngjøringer om sine innkjøpsplaner i perioden.

7.2 Kunngjøring av konkurranse

For anskaffelser **over terskelverdiene** er det et krav om kunngjøring i TED-databasen/Official Journal of The European Communities som er EUs offisielle kanal for kunngjøring av offentlige innkjøp. Leverandører fra hele EØS-området vil på denne måten kunne være med i konkurransen. På samme måte får norske leverandører mulighet til å delta i konkurransen om leveranser til offentlige myndigheter i Europa. Kunngjøringer over terskelverdiene skal også inn i den norske elektroniske kunngjøringsdatabasen DOFFIN (Database for offentlig innkjøpsinformasjon) med referanselinje i Norsk lysingsblad.

Det er frivillig om kunngjøring i tillegg skal skje som kortannonse eller fulltekstannonse i Norsk lysingsblad, eller på annen hensiktsmessig måte. Imidlertid er det et absolutt krav at kunngjøringen ikke kan publiseres eller på annen måte gjøres kjent før den dagen Norsk lysingsblad oversender kunngjøringen til TED-databasen.

For kontrakter **under terskelverdiene** vil det være av mindre interesse for utenlandske leverandører å delta i konkurransen. Det er derfor bare et krav om nasjonal kunngjøring i DOFFIN-databasen. Dette skal sikre konkurransen om de offentlige oppdragene.

§ 6-2

§ 13-1

Det er imidlertid adgang til å kunngjøre også i EØS-området for mindre anskaffelser på frivillig basis. Oppdragsgiver kan selv velge hvorvidt kunngjøring også skal skje i Norsk lysingsblad som kort-annonse eller fulltekstannonse, eller på annen hensiktsmessig måte.

7.3 Hvordan kunngjøre

Anskaffelser over terskelverdiene kunngjøres både i EUs TED-database og i den norske DOFFIN-databasen. Etter avtale med EUs Official Journal skal alle EØS-/WTO-kunngjøringer av kjøp over terskelverdiene sendes til Norsk lysingsblad for kontroll og videresending til TED-databasen.

§ 6-4

Kunngjøringer av anskaffelser under terskelverdiene skal også oversendes Norsk lysingsblad for innleggelse i den elektroniske kunngjøringsdatabasen DOFFIN.

§ 13-1(3)

Det er utarbeidet egne blanketter til hver type kunngjøring som oppdragsgiver må benytte. (For anskaffelser under terskelverdiene benyttes det en fellesblankett.) Kunngjøringsblankettene finnes tilgjengelig i elektronisk format i Norsk lysingsblads blankettarkiv www.norsk.lysingsblad.no, eller de kan fåes i papirutgave ved henvendelse til Norsk lysingsblad. Blankettene kan også fåes på disketter fra Norsk lysingsblad.

Kunngjøringsblankettene kan sendes til Norsk lysingsblad som vedlegg til e-post til følgende adresser: overterskel@norsk.lysingsblad.no (anskaffelser over EØS/WTO-terskelverdier) eller underterskel@norsk.lysingsblad.no. Eventuelt kan de sendes til Norsk lysingsblad på telefax 76 95 05 80. (De som ønsker det kan fortsatt bruke den elektroniske sendemåten FormPipe, se Norsk lysingsblads hjemmeside.)

7.4 Nomenklaturreferanse, CPV – Common Procurement Vocabulary

I kunngjøringene skal det henvises til en CPV-nomenklaturreferanse, **alltid full kode på 8 siffer for anskaffelser over terskelverdiene** og eventuelt bare de to første sifrene som angir gruppekode for kjøp under terskelverdiene. Gruppekode er i stor grad harmonisert med bransjer.

CPV er EU-kommisjonens produkt/tjeneste/oppdragskoder og kreves av EUs Publikasjonskontor på alle kunngjøringer i TED-databasen. Kodene er harmonisert med andre koder, bl.a. FN-kodene, og skal kunne oversettes automatisk ved hjelp av tabeller.

CPV-koden er en forbedring av den tidligere CPA-koden som var på

6 siffer. Ved å utvide CPA-koden med to siffer i enden ble det mulighet til mer nøyaktig angivelse av produktets/tjenestens/oppdragets artikkelkode for hver produkt/tjeneste/oppdragsgruppe. Dog er koden ikke ment å være en detaljkode. Andre koder som for eksempel EAN-koder må oppdragsgiver eventuelt selv ta inn som andre opplysninger i kunngjøringsteksten. Det samme gjelder dersom oppdragsgiver ønsker å spesifisere FN-koder og andre.

Fullstendig CPV-kode skal påføres alle kunngjøringer som i henhold til EØS-regelverket skal kunngjøres i EUs TED-database. Norsk lysingsblad skal kontrollere at koden er påført før sending til TED.

Kodelisten er på ca. 9 000 koder ordnet i grupper. Kodelisten er ordnet gruppevis i stigende nummerorden. En oversikt over CPV-koder finnes på EUs SIMAP-sider (<http://simap.eu.int>). Her finnes bl.a. EUs kodeliste på alle EU-språk. CPV-kodene i norsk oversettelse finnes på Norsk lysingsblads hjemmeside (www.norsk.lysingsblad.no).

Kunngjøringer som i henhold til forskriftens del III skal kunngjøres i den norske kunngjøringsdatabasen DOFFIN skal påføres **minst de to første sifrene** i CPV-koden (CPV-gruppekode), en oversikt finnes i vedlegg 2.

Kontakt gjerne Norsk lysingsblads ekspedisjon for mer informasjon og hjelp på telefon 76 95 05 50.

§ 6-4 (6) 13-1 (5)

7.5 Avvisning av kunngjøringer

Norsk lysingsblad har fullmakt til å avvise kunngjøringer som ikke er korrekte etter reglene om kunngjøring og fristberegning, eller som er mangelfullt utfylt med mindre dette skyldes åpenbare feil som lett kan rettes opp.

FRISTER

Når det gjelder anskaffelser **over terskelverdiene**, inneholder forskriften flere bestemmelser som fastsetter bestemte **minimumsfrister** ved åpen og begrenset anbudskonkurranse, konkurranse med forhandling, hastetilfeller, tilbudsfrister, vedståelsesfrist og frist for mottak av forespørsler om å delta i en konkurranse.

Fristene begynner å løpe fra den dagen Norsk lysingsblad videregiver kunngjøringen av den konkrete konkurransen til TED-databasen, og dette må oppdragsgiver ta hensyn til når fristene fastsettes. Som regel vil Norsk lysingsblad kunne videresende kunngjøringen i løpet av en virkedag. Siden fristene er minimumsfrister, er det å anbefale at man bruker lengere frister for å ta høyde for evt. forsinkelser i kunngjøringsprosessen.

Hovedregelen er at man ved beregning av fristene teller kalenderdager, med mindre helligdager og lørdager/søndager er uttrykkelig unntatt eller fristene er uttrykt i virkedager. Virkedager i denne sammenheng er alle dager som ikke er helligdager, fridager, lørdager eller søndager.

Utgangspunktet er at fristene er ufravikelige og gjelder ved innlevering av all dokumentasjon som har relevans for kvalifikasjon av leverandørene og for tildeling av kontrakt. Det gjelder både for anmodning om prekvalifisering eller innlevering av tilbud. Av hensyn til likebehandlingsprinsippet **skal** dokumentasjonen som kreves fremlagt i henhold til kunngjøring og anbudsgrunnlag være hos oppdragsgiver innen denne fristen.

Oppdragsgiver har likevel anledning til å be om ytterligere informasjon/dokumentasjon som ledd i å avklare spørsmål vedrørende tilbudet. Oppdragsgiver er imidlertid ikke forpliktet til å be om ytterligere informasjon, og kan velge å se bort fra anmodning om deltakelse eller eventuelt tilbud hvor dokumentasjonen er mangelfull.



	Varekjøp, tjenestekjøp og bygg- og anleggskontraheringer	Vanlig tidsfrist	Haste-prosedyre
Åpen anbudskonkurranse	Mottagelse av tilbud etter kunngjøring (minimumsfrist)	52 dager	
	Ved tidligere veiledende kunngjøring	36 dager**	
	Utsendelse av tilbudsgrunnlag etter at interesse for deltagelse er mottatt (maksimumsfrist)	6 dager	
	Utsendelse av tilleggsopplysninger til tilbudsgrunnlaget (etter forespørsel)	6 dager før anbudsfri	
Begrenset anbudskonkurranse	Mottagelse av henvendelser etter kunngjøring av begrenset anbudskonkurranse (minimumsfrist)	37 dager	15 dager
	Mottagelse av tilbud etter utsendelse av skriftlig invitasjon (minimumsfrist)	40 dager	10 dager
	Ved tidligere veiledende kunngjøring	26 dager**	
	Evt. utsendelse av tilleggsopplysninger (etter forespørsel)	6 dager før anbudsfri	4 dager før anbudsfri
Konkurranse med forhandling	Mottagelse av henvendelser etter kunngjøring av konkurranse med forhandling (minimumsfrist)*	37 dager	15 dager
	Evt. utsendelse av tilleggsopplysninger (etter forespørsel)	6 dager før anbudsfri	4 dager før anbudsfri
Alle typer prosedyrer	Kunngjøring av tildelt kontrakt (maksimumsfrist)	48 dager	

* Fristene regnes fra den dagen Norsk lysingsblad videresender kunngjøringen til TED-databasen. Som hovedregel vil Norsk lysingsblad kunne videresende kunngjøringen i løpet av en virkedag etter at kunngjøringen er mottatt. Ved bruk av oversettertjenesten i Norsk lysingsblad må det ved fristberegningen også tas høyde for at lysingsbladet trenger tre virkedager til dette.

** Dersom en anskaffelse er offentliggjort i en veiledende kunngjøring, kan fristen for mottak av tilbud i en åpen anbudskonkurranse reduseres til 36 dager og fristen for mottak av tilbud i en begrenset anbudskonkurranse reduseres til 26 dager etter utsendt invitasjon. Veiledende kunngjøring må ha vært kunngjort minst 52 dager og høyst 12 måneder forut for anbudskonngjøringen.

§ 14-1

Når det gjelder **anskaffelser under terskelverdiene** er det ikke satt bestemte minimumsfrister. Fristen må settes etter en konkret vurdering i det enkelte tilfelle, men må settes så rommelig at alle aktuelle leverandører får en mulighet til å foreta nødvendige undersøkelser og til å utarbeide et tilbud som tilfredsstiller de krav som oppdragsgiver stiller.

GJENNOMFØRING AV KONKURRANSEN

9.1 Protokollføring

Forskriftens krav om protokollføring er et utslag av generelle gjennomsluktighets- og rettssikkerhetsprinsipper, og pålegger oppdragsgiver å føre protokoll gjennom hele anskaffelsesprosessen. At dette gjøres bidrar til at ulike instanser (nasjonale og internasjonale) kan føre kontroll med at oppdragsgivers beslutninger er fattet i samsvar med regelverket. Protokollen kan unntas offentlighet, men oppdragsgiver bør imidlertid til enhver tid vurdere praktiseringen av meroffentlighet.

§ 8-1
15-1

9.2 Alternative tilbud

Forskriften inneholder en uttrykkelig bestemmelse om adgang til å avgi alternative tilbud. En måte å beskrive hva **alternative tilbud** innebærer er at oppdragsgiver på ett eller flere felt i spesifikasjonen av en leveranse gir leverandørene anledning til å komme med løsninger som avviker fra de løsninger som oppdragsgiver har sett for seg. Det kan eksempelvis åpnes for forslag om bruk av annet materiale, annen utnyttelsesgrad eller andre detaljkonstruksjoner. I konkurransegrunnlaget skal oppdragsgiver opplyse om de økonomiske og tekniske minstekrav som alternative tilbud må oppfylle, og hvilke spesifikke krav som eventuelt stilles til tilbudets utforming⁵. Alternative tilbud skal avgis i tråd med disse kravene. Er ikke kravene ivarettatt, skal tilbud avvises som ukorrekt.

§ 8-6 (2)
15-6 (2)

Oppdragsgiver kan kun tillate alternative tilbud dersom kriteriet for tildelingen er det økonomisk mest fordelaktige tilbud. Dersom oppdragsgiver ikke vil motta alternative tilbud, må dette angis i kunnngjøringen.

Det må være rimelig å anta at oppdragsgiver har anledning til å stille krav om at det i tillegg til alternative tilbud også leveres tilbud som fullt ut oppfyller de krav som er satt i konkurransegrunnlaget.

Ved bedømmelsen av alternative tilbud skal oppdragsgiver benytte de samme kriterier som ved vurderingen av de øvrige tilbudene.

⁵ I sin veiledning til tjenstedirektivet anfører Kommisjonen at selv om oppdragsgiver skal angi de tekniske spesifikasjoner for kontraktgjenstanden, er det av stor betydning at det er muligheter for å tilby leveranser som, selv om de ikke svarer nøyaktig til den etterspurte leveransen, likevel er i samsvar med de fastsatte spesifikasjoner. Denne muligheten er dels en stimulerende faktor for forskning i ny teknologi og gir dels alle brukere mulighet for å dra nytte av de tekniske fremskritt og på sikt en bedre dekning av behov.

§ 8-6 (1) 15-6 (1)

9.3 Avvik fra konkurransegrunnlaget

I noen tilfeller kan det være vanskelig å avgjøre om et element i et tilbud er et avvik fra konkurransegrunnlaget eller et alternativt tilbud. I det følgende er det lagt til grunn at et alternativt tilbud dreier seg om forhold omkring selve leveransen jf. kap. 9.2, mens avvik fra konkurransegrunnlaget kan forekomme i forhold til juridiske, økonomiske eller andre kommersielle forhold, for eksempel betalingsfrister, ansvar, forsikring eller selve forståelsen av forhold som er beskrevet i konkurransegrunnlaget.

Avvik (eller forbehold) som ikke medfører **vesentlige endringer** i konkurransegrunnlaget kan aksepteres av oppdragsgiver. Videre kan forbehold som ikke angår grunnleggende elementer i kontrakten, som ikke uten videre kan endres uten fare for konkurransevridning, aksepteres. Etter EF-domstolens praksis skal det imidlertid ikke mye til for at avvik eller et tilbudsforbehold medfører «vesentlige» endringer i konkurransegrunnlaget.

Avvik fra konkurransegrunnlaget skal angis i klare og presise former. Det kan antas at dersom et forbehold ikke kan verdifastsettes, er det en fare for at det ligger utenfor konkurransegrunnlagets forutsetninger, og tilbudet må i slike tilfeller trolig avvises.

§ 8-10 15-10

9.4 Avvisning av ukorrekte tilbud

Enkelte av reglene når det gjelder tilbudsavgivelse stiller absolutte formkrav som ikke kan fravikes, og som ikke gir rom for skjønn med hensyn til å vurdere om et tilbud kan antas eller må avvises. Dette gjelder først og fremst overholdelse av de frister som gjelder for innlevering av tilbud, samt fremleggelse av skatteattest og HMS-egenerklæring.

Disse fristene er ufravikelige, og kan ikke avvikes av oppdragsgiver selv om en overskridelse av fristen ikke har fått konsekvenser, for eksempel fordi åpning av tilbudene først skulle finne sted på et tidspunkt etter (den forsinkede) innleveringen av tilbud.

At fristene skal overholdes, innebærer også at den dokumentasjon som etter konkurransegrunnlaget eller kunngjøringen kreves vedlagt tilbudet, **skal** være levert i tide. Dette gjelder ikke bare den dokumentasjon som tildelingskriteriene skal baseres på, men også dokumentasjon som angår leverandørens finansielle, økonomiske og tekniske kvalifikasjoner (kvalifikasjonskriterier).

For denne type dokumentasjon kan det imidlertid være uklart om det gjelder de samme absolutte tidsfrister som for selve tilbudet. Dette følger av at oppdragsgiver alltid kan kreve fremleggelse av

supplerende dokumentasjon, og be om ettersendelse av skatteattest og HMS-egenerklæring.

9.5 Avvisning av unormalt lave tilbud

Dersom en oppdragsgiver finner at et tilbud er så lavt at det ikke kan betraktes som seriøst i forhold til hva som skal leveres, kan tilbudet avvises. Oppdragsgiver kan likevel ikke avvise slike tilbud uten først skriftlig å forlange relevante opplysninger om de enkelte delene av tilbudet og etterprøve disse på grunnlag av de forklaringer som blir gitt. Dersom kontrakten skulle tildeles basert på laveste pris, må oppdragsgiver underrette EFTAs overvåkningsorgan om avvisinger av tilbud som er ansett for lave.

Det er viktig å understreke at ved anbudskonkurranser kan bedrifter i slike tilfeller ikke gis anledning til å korrigere sitt tilbud – kun til å forklare elementer i tilbudet.

9.6 Avvisning av alle tilbud

Enhver anskaffelse foretas under visse økonomiske forutsetninger, hovedsakelig at prisen ikke overstiger budsjettet. Derfor er det underforstått i forskriften at oppdragsgiver kan la være å tildele en kontrakt til noen av tilbyderne når intet tilbud er økonomisk akseptabelt i forhold til budsjettet. En oppdragsgiver må imidlertid ikke gå ut fra urealistiske forestillinger om hva slags pris som er «akseptabel» når anskaffelsen planlegges. En måte å unngå dette på er på forhånd å finne frem til en grense for hva som er «uakseptabelt» (det er ikke å anbefale at anbyderne får kjennskap til denne grensen). En markedsanalyse kan være på sin plass hvis det innad hos oppdragsgiver råder stor tvil om det realistiske kostnadsbildet for en anskaffelse.

Når en kontrakt ikke tildeles pga. at ingen av de innkomne tilbud oppfyller konkurransegrunnlagets krav, eller at alle anbudene er økonomisk uakseptable, kan oppdragsgiver benytte bestemmelsen i forskriftens § 4-2, bokstav a, som gir anledning til å benytte prosedyren kjøp/kontrahering etter forhandling etter en forutgående kunngjøring.

9.7 Elektronisk kommunikasjon i anskaffelsesprosessen

Elektronisk tilbudsavgivelse er tillatt. Forutsetningen er at teknologiske og organisatoriske forhold hos oppdragsgiver og tilbudsgiver, samt juridiske forhold i samfunnet for øvrig, gjør det mulig å sikre at tilbudene har rettskraftig virkning, at de ikke åpnes før tilbudsfristens utløp og at innholdet er fullstendig. Selv om det tillates

§ 8-11
15-11

§ 8-5
15-5

 8-3
15-3

at tilbud kan avgis elektronisk, kan oppdragsgiver ikke utelukke leverandører som ønsker å levere tilbud på den tradisjonelle papirbaserte måten.

Når det gjelder **anmodning om deltagelse i konkurransen**, står leverandørene relativt fritt i valget av kommunikasjonsform dersom oppdragsgiver ikke har oppstilt særlige krav i kunngjøringen. Det er imidlertid å anbefale at man kan dokumentere sin anmodning om deltagelse i etterkant, og forskriften stiller derfor krav om at forespørsler som fremsettes ved telefaks eller telefon blir bekreftet ved brev. Brevet må være avsendt før utløpet av fristene som er satt for mottak av forespørsel om deltagelse.

Dersom oppdragsgiver har iverksatt hasteprosedyre, skal forespørsel om deltagelse i konkurransen fremsendes med raskest mulige kommunikasjonsmiddel. På grunn av behovet for å kunne dokumentere at forespørsel er fremsatt, skal forespørsler ved telefaks eller telefon bekreftes med brev før utløpet av fristen som er satt med hjemmel i § 7-4, 1. ledd.

Som nevnt har forskriften flere bestemmelser hvor det stilles krav til «**skriftlighet**». Regjeringen har igangsatt et prosjekt med det mål å fjerne unødige rettslige hindringer for elektronisk kommunikasjon, e-Regelprosjektet. Prosjektet har som første steg utarbeidet en rapport⁶ hvor også spørsmålet om hvorvidt krav til skriftlighet kan oppfylles ved bruk av elektronisk kommunikasjon er diskutert. Prosjektet gir ikke noe generelt svar på dette spørsmålet, men konkluderer med at man må se hen til begrunnelsene for det aktuelle kravet om skriftlighet, og se hvilke hensyn som kravet til skriftlighet kan ha. Ut fra de funksjoner som kravet til skriftlighet i forskriften har, er det departementets holdning at dette ikke nødvendigvis innebærer at man må benytte tradisjonelle papirbaserte midler i kommunikasjonen. Departementet legger vekt på at man også når det gjelder lov og forskrift om offentlige anskaffelser skal legge til rette for og stimulere til økt bruk av elektronisk kommunikasjon.

Ved konkurranser som avholdes etter reglene i forskriftens del III (**under terskelverdiene**), så kan **all kommunikasjon** mellom oppdragsgiver og interesserte tilbydere skje elektronisk. Oppdragsgiver kan imidlertid ikke utelukke leverandører som ikke har tilgjengelig teknologi, og må åpne for at disse får kommunisere ved hjelp av tradisjonelle midler.

⁶ Kartleggingsprosjektet - Kartlegging av bestemmelser i lover, forskrifter og instruksjoner som kan hindre elektronisk kommunikasjon. Prosjektrapport 2000.

FORHANDLINGER, AVKLARINGER, KLARGJØRINGER MV.

Ved anbudskonkurranser er det et absolutt forbud mot å føre forhandlinger med leverandørene. Man må derfor velge det beste tilbudet «slik det er». Det er imidlertid adgang til å foreta mindre avklaringer rundt forhold som er uklare eller å rette åpenbare feil dersom det er klart hva feilen skal rettes til. Avklaringer og presiseringer må imidlertid ikke endre grunnleggende sider ved tilbudene.

§ 9-1
16-1

Forhandlingsforbudet forhindrer imidlertid ikke oppdragsgiver fra å føre en teknisk dialog i forkant av anbudskonkurransen. Det vil si at oppdragsgiver sonderer markedet og undersøker hvilke løsninger som kan være aktuelle.

Reglene i forskriftens del II og III for hvordan konkurranse med forhandling kan gjennomføres er ulik.

§ 9-3
16-3

Etter *forskriftens del II* må oppdragsgiver foreta en utvelgelse av hvilke leverandører som skal få delta i konkurransen før invitasjon til å inngi tilbud sendes ut. Det er altså kun de kvalifiserte og utvalgte leverandørene som har anledning til å levere tilbud. I utgangspunktet skal alle som leverer inn gyldig og fullstendig tilbud få anledning til å delta i de videre forhandlingene.

Etter forskriftens del III kan konkurranse med forhandling gjennomføres også som en «entrinnsprosess». I motsetning til en «totrinnsprosess» kan prøving av kvalifikasjoner og utvelgelse skje etter at tilbudene er kommet inn. Alle leverandører som ønsker å delta i konkurransen vil da inviteres til å levere inn tilbud. Det vil fortsatt normalt skje en utvelgelse, men da en utvelgelse til å delta i videre forhandlinger og ikke til å levere inn tilbud. Utvelgelsen skal imidlertid baseres på de kvalifikasjonskriterier som er satt opp i forkant, og det er ikke anledning til å endre disse underveis.

Så lenge de alminnelige reglene om blant annet likebehandling av leverandørene overholdes, kan oppdragsgiver *for øvrig* tilpasse gjennomføringen slik det er hensiktsmessig.

Reglene krever at oppdragsgiver skal invitere minst tre leverandører. Det er ikke noen øvre grense for hvor mange som kan delta, bortsett fra at man ikke skal forhandle med leverandører som ikke har reell mulighet til å få tildelt kontrakt. Dersom det ikke finnes tre eller flere leverandører som er kvalifiserte eller har reelle mulig-

heter til å få tildelt kontrakten, kan oppdragsgiver invitere hhv. to eller en leverandør. Alle leverandører som er valgt ut og som har levert gyldig og komplett tilbud skal få anledning til å delta i forhandlingene videre på like vilkår.

AVSLUTNING AV KONKURRANSEN

11.1 Tildeling av kontrakt

Etter at egnetheten av de bedrifter som ikke er utelukket, er vurdert i samsvar med kriteriene for økonomisk, finansiell og teknisk kompetanse, skal kontrakten tildeles på grunnlag av kriteriene fastlagt i kunngjøringen eller i konkurransegrunnlaget. Det må også tas hensyn til eventuelle alternative tilbud i samsvar med forskriftens § 8-6, 2. ledd og § 15-6, 2. ledd.

§ 8-2
15-2

Oppdragsgiver skal enten basere tildelingen av kontrakt utelukkende på **laveste pris** eller på en samlet vurdering av **det økonomisk mest fordelaktige tilbud**. Hvilket av disse alternativene som skal benyttes må oppdragsgiver bestemme på forhånd, og angi i kunngjøringen eller i konkurransegrunnlaget. Det antas at valg av tilbud basert utelukkende på pris, vil være mest aktuelt i forbindelse med kjøp av hyllevarer/standardvarer. For mer kompliserte anskaffelser kan det ofte være hensiktsmessig å basere tildelingen på det økonomisk mest fordelaktige tilbud.

§ 10-2
17-2

Dersom oppdragsgiver velger å tildele kontrakten etter en samlet vurdering av det økonomisk mest fordelaktige tilbud, må alle kriterier som skal inngå i en slik samlet vurdering være opplistet i kunngjøringen eller i konkurransegrunnlaget. Kriteriene kan ikke endres senere i prosessen.

Eksempler på kriterier det kan være nyttig å ta med i en vurdering er pris, leveringstid, leveringssikkerhet, driftskostnader, levetidskostnader, lønnsomhet, kvalitet, funksjonsmessige egenskaper, teknisk verdi, service, teknisk bistand. Kriteriene skal om mulig angis i prioritert rekkefølge.

Denne listen er ikke uttømmende. Oppdragsgiver kan også legge andre kriterier til grunn, dersom de vil kunne betraktes som objektive. Dette innebærer at man ikke kan stille opp kriterier som vil kunne virke diskriminerende. Videre må kriteriene kunne relateres til hva som er økonomisk mest fordelaktig for oppdragsgiver.

Det er viktig at kunngjøringen og konkurransegrunnlaget samlet inneholder alle relevante kriterier for utvelgelse av leverandør og tildeling av kontrakt. Dette ivaretar det generelle kravet til gjennomsiktighet og forutsigbarhet i anskaffelsesprosessen. Alle skal kunne ha lik tilgang til opplysninger som er av betydning for å kunne legge inn konkurransedyktige tilbud. Eksempelvis vil en bedrift som ber om begrunnelse for ikke ha nådd opp i konkurransen, og som får en begrunnelse basert på kriterier som ikke er nevnt i kunngjøringen eller konkurransegrunnlaget, kunne ha et godt

grunnlag for å gå videre med en klage.

Hovedhensynet bør være mest mulig kostnadseffektive anskaffelser for oppdragsgiver, ikke bare på kort, men også på lengre sikt. Ved å definere kostnadseffektive anskaffelser snevert, for eksempel ved kun å vurdere pris/ytelse ved hver enkelt kontrakt, vil man ikke få mulighet til å vurdere de potensielle leverandørers evne til å yte for eksempel service, kvalitet og teknisk bistand, elementer som kan bety mye for de samlede levetidskostnader.

Dessuten gjelder **likebehandlingsprinsippet**. Alle tilbud skal behandles likt i forhold til de valgte tildelingskriteriene, og det skal ikke forekomme noen diskriminering av tilbydere for eksempel på grunn av nasjonalitet. Det skal heller ikke finne sted noen favorisering av nasjonale eller lokale tilbydere. Likebehandlingsprinsippet innebærer således at utvelgelse av tilbydere og tildeling av kontrakt skal skje ut fra objektive og saklige kriterier som skal anvendes konsekvent i forhold til alle tilbyderne. Oppdragsgiver skal kunne dokumentere at likebehandlingsprinsippet overholdes.

Valg av tilbud skal videre skje med utgangspunkt i de rettidige innkomne tilbud som fyller de formelle krav, herunder alternative tilbud. Tilbud som inneholder forbehold som ikke går på grunnleggende forhold ved krav fremsatt i konkurransegrunnlaget kan tas med i betraktningen. Forbeholdenes verdi/konsekvens skal vurderes og prissettes slik at tilbudene kan sammenlignes.

Dersom det er uklarheter ved tilbudene, kan oppdragsgiver gjennomføre samtaler med leverandøren med tanke på å oppklare eller avklare disse forholdene. Forutsetningen er at det ikke skjer på en måte som forårsaker forskjellsbehandling av tilbyderne.

Ved åpen eller begrenset anbudsprosedyre er det forbudt å forhandle om grunnleggende forhold ved tilbudene.

Når det gjelder krav som er stilt til leverandørene for å delta i konkurransen (kvalifikasjonskriterier), kan disse i utgangspunktet **ikke vektlegges når det skal avgjøres hvem som skal tildeles kontrakt**. Kvalifikasjonskriteriene vil være stilt som absolutte krav for å delta i konkurransen. Dersom kravene er oppfylt, er derfor utgangspunktet at leverandøren også er vurdert som kvalifisert til å oppfylle kontrakten. I de fleste tilfeller vil ikke spørsmålet om hvilken kontrakt som er økonomisk mest fordelaktig påvirkes av om en leverandør for eksempel har 5 eller 8 års erfaring. Kravet om at kriteriene man skal velge ut ifra skal være egnet til å identifisere det økonomisk mest fordelaktige tilbudet vil av den grunn utelukke å kunne legge vekt på i hvor stor grad kvalifikasjonskriteriene er opp-

fylt. Dersom kontrakt skal velges ut ifra hvilket tilbud som har lavest pris, vil kvalifikasjonskriteriene alltid være utelukket fra å tillegges vekt.

I noen tilfeller vil imidlertid hva som er det økonomisk mest fordelaktige tilbudet kunne påvirkes av leverandørens erfaring. Dette vil være i tilfeller, særlig for intellektuelle tjenester, hvor ekspertise også vil gi en bedre kvalitet på ytelsen som leveres. Det vil da kunne legges vekt på for eksempel tidligere erfaring, dersom dette direkte vil påvirke kvaliteten av ytelsen som skal leveres.

11.2 Tilbakemelding til tilbyderne

Tilbakemelding til tilbyderne er et viktig bidrag til forbedringer i den enkelte bedrift. I tillegg kan det gi tilbyderne tillit til at tildelingen av kontrakt har skjedd i samsvar med regelverket.

§ 10-3
17-3

Tilbakemelding til deltakerne i konkurransen om hvilket tilbud som er valgt skal skje skriftlig og i rimelig tid før kontrakt undertegnes.

Begrunnelsen for regelen er at deltakerne som ikke har nådd frem i konkurransen skal ha en mulighet til å vurdere om de skal gå til domstolene eller klage til oppdragsgiver for å hindre at endelig kontrakt undertegnes. På denne måten gis også oppdragsgiver en mulighet til å unngå at kontrakt tildeles på feil grunnlag og dermed unngå en risiko for fremtidig erstatningskrav. I vurderingen av fristens lengde skal derfor oppdragsgiver fastsette fristen slik at deltakerne får tilstrekkelig med tid til å vurdere kontraktstildelingen.

Hva som kan regnes for «**rimelig tid**» vil avhenge av flere forhold knyttet til den enkelte kontrakt. Det avgjørende vil være om oppdragsgiver ut ifra de konkrete forhold har gitt leverandøren rimelig tid til å vurdere om det skal klages på avgjørelsen. Noen ganger kan tre-fire dager være tilstrekkelig. Andre ganger bør fristen være noe lenger.

Momenter som da bør vektlegges, vil blant annet være hvor komplisert kontrakten er, kontraktens verdi, om det er forhold hos oppdragsgiver som gjør at det haster med å inngå kontrakten mv.

I USAs forslag til ny avtaletekst i WTO er det foreslått at tidsfristen skal settes til 10 dager. I «normaltilfeller» kan dette gi en viss veiledning.

ØVRIGE PROSEDYRER

12.1 Bygge- og anleggskonsesjoner

I motsetning til tjenestekonsesjoner omfattes bygge- og anleggskonsesjoner av regelverket. Bygge- og anleggskonsesjon kan for eksempel foreligge når en entreprenør overtar den økonomiske risikoen ved at vederlaget for oppføringen av bygget eller anlegget vil skje gjennom senere utnyttelse og bruk (for eksempel videresalg eller utleie).

Ved tildeling av en kontrakt om bygge- og anleggskonsesjon er det oppdragsgiver selv som fastsetter hvilke prosedyreregler som skal gjelde for konkurransen. Oppdragsgiver står her fritt. Det er imidlertid fortsatt et **krav om kunngjøring**, og at tildeling av kontrakt skal skje enten på grunnlag av pris alene eller hvilket tilbud som er det økonomisk mest fordelaktige. I tillegg må EØS-avtalens generelle prinsipper om ikke-diskriminering, likebehandling og proporsjonalitet ivaretas.

12.2 Plan- og designkonkurranser

En plan- og designkonkurranse går ut på at den offentlige oppdragsgiveren innbyr til en konkurranse om et konsept, design eller plan. Hvem som vinner avgjøres av en jury.

Formålet med konkurransen vil enten være å kåre en vinner som også skal gjennomføre prosjektet eller bare kåre en vinner hvor oppdragsgiver skal realisere prosjektet uten medvirkning av vinneren.

I tillegg til **krav om kunngjøring** stiller forskriften visse krav til gjennomføringen av konkurransen. Kravene er stilt for å hindre at det diskrimineres på grunn av geografisk tilhørighet. Oppdragsgiver kan derfor ikke nekte noen å delta i en plan- og designkonkurranse på grunnlag av nasjonalitet eller manglende lokal tilhørighet. Dette gjelder uavhengig av plan- og designkonkurransens verdi.

Dersom kontrakten for utførelsen av oppdraget skal tildeles vinneren av konkurransen, kan denne kontrakten tildeles vinneren gjennom forhandlinger.

§ 19-1

§ 18-1

SPESIELLE EMNER

13.1 OPS-kontrakter

Offentlig-private samarbeidskontrakter er en betegnelse på prosjekter hvor det er et **nært samarbeid mellom det offentlige og det private** i ledelsen og finansieringen. Et OPS-prosjekt kan redusere det offentliges økonomiske risiko og bidra til utvikling av ny teknologi og nye løsninger. Det er særlig ved større infrastrukturprosjekter hvor OPS-prosjekter vil være aktuelle.

Et OPS-prosjekt kan bestå av tildeling av et større oppdrag til et felles samarbeidsselskap eid av både det offentlige og private, eller av tildeling av bygge- og anleggskonsesjon eller tjenestekonsesjoner.

Reglene i forskriften gjelder selv om det skal tildeles kontrakt om et OPS-prosjekt. I mange tilfeller vil imidlertid de enklere reglene for bygge- og anleggskonsesjon eller unntaket for tjenestekonsesjoner komme til anvendelse. I noen tilfeller kan også unntaket for egenregi eller for tildeling av kontrakter til et selskap som selv er oppdragsgiver etter forskriften være anvendelig.

Dersom det opprettes et felles samarbeidsselskap, vil i utgangspunktet forskriften komme til anvendelse. Selskapet må derfor konkurrere med andre leverandører om tildeling av oppdraget.

Selv om det opprettes for eksempel et selskap som er eid både av det offentlige og det private i fellesskap og som skal utføre et bestemt oppdrag, vil derfor dette selskapet i utgangspunktet måtte konkurrere med andre aktører om oppdraget.

13.2 Rammeavtaler

En rammeavtale kan defineres som en avtale mellom oppdragsgiver og én eller flere leverandører, og som har til formål å fastlegge vilkårene, særlig med hensyn til priser og eventuelt planlagt mengde, for kontrakter som skal tildeles i løpet av en bestemt periode. I hvilken utstrekning det er tillatt å benytte seg av rammeavtaler i forhold til regelverket for offentlige anskaffelser, er omdiskutert.

Forskriften har ikke særskilte bestemmelser om rammeavtaler. Det vil si at det er de generelle bestemmelsene som vil være avgjørende for i hvilken grad man kan benytte rammeavtaler.

Rammeavtaler kan deles inn i to typer; avtaler som innebærer både **kjøpsrett og kjøpsplikt** for oppdragsgiver og avtaler som innebærer at oppdragsgiver bare har en **kjøpsrett**.

Avtaler som innebærer en kjøpsplikt for oppdragsgiver.

Dersom begge parter er forpliktet til å yte noe, vil kontraktsbegrepet være oppfylt. Avtalen skal da inngås etter prosedyrene i regelverket, mens det enkelte avrop kan skje direkte i henhold til rammeavtalens betingelser.

Eksempler på slike avtaler er:

- Rammeavtaler som forplikter oppdragsgiver til å dekke hele sitt behov av den aktuelle vare/tjeneste i rammeavtaleperioden fra leverandøren som har fått rammeavtalen.
- Rammeavtaler som forplikter oppdragsgiver til å dekke en viss andel av sitt behov i rammeavtaleperioden fra den leverandøren som har fått rammeavtalen.

Avtaler som bare innebærer en kjøpsrett for oppdragsgiver.

Dersom rammeavtalen bare pålegger den ene parten (leverandøren) en plikt, men ikke den andre (oppdragsgiver), er det usikkert etter EØS-avtalen hvor langt reglene kommer til anvendelse.

Et eksempel på dette vil være at leverandøren forplikter seg til å levere vare A til oppdragsgiver på bestemte vilkår, dersom oppdragsgiver i avtaleperioden ber om det. Oppdragsgiver på sin side kan fritt bestemme om han vil gjøre bruk av denne retten.

Dersom det er sannsynlig at rammeavtalen vil bli benyttet, og omfanget av de innkjøp som skal gjøres er tilstrekkelig klart for leverandørene i markedet, vil antagelig rammeavtalen kunne anses for en gjensidig bebyrdende kontrakt. Det vil si at inngåelsen av avtalen skal skje etter regelverkets prosedyrer. De enkelte avropene kan på sin side gjøres uavhengig av regelverket.

Dersom rammeavtalen ikke oppfylder vilkårene for å være en gjensidig bebyrdende kontrakt, vil dette medføre at de enkelte avropene vil måtte inngås etter regelverkets prosedyrer.

Inngåelse av flere parallelle rammeavtaler.

I mange tilfeller kan oppdragsgiver ønske å inngå flere rammeavtaler med forskjellige leverandører innenfor samme produkt- eller tjenestoområde. Dette kan være begrunnet i flere forhold, herunder ønske om å hindre markedskonsentrasjon/monopoldannelser, sikkerhet for levering, forskjeller mht. produktenes egenskaper hvor kravene til disse kan variere med den enkelte delleveranse.

Parallelle rammeavtaler og bruken av slike er omstridt og mange av spørsmålene som reises er uavklarte. Vi vil imidlertid forsøke å peke på noen typetilfeller. Det må antas at den endelige vurderingen av om de aktuelle parallelle rammeavtalene er i samsvar med

regelverket vil måtte bli svært konkret. I hvor stor grad de generelle prinsippene i regelverket er ivaretatt vil da være sentrale vurderingsmomenter.

- Dersom man inngår parallelle rammeavtaler, men på et gitt tidspunkt velger en av rammeavtalene som en fast leverandør, vil dette i utgangspunktet være i orden. Man kan da se det slik at tildelingsfasen utsettes i påvente av at behovet oppstår. Når behovet oppstår, velger man så den rammeavtalen som er økonomisk mest fordelaktig eller lavest på pris.
- Derimot er det mer tvilsomt om man kan foreta avrop fra mer enn en av de parallelle rammeavtalene. Man bør med andre ord bestemme seg for ett av de foreliggende alternativene.
- Det vil imidlertid trolig være tillatt å binde seg til flere av de parallelle rammeavtalene dersom man fordeler de samlede kjøpene som skal gjøres hos den enkelte leverandør på forhånd. For eksempel vil en parallell rammeavtale for kjøp av produkt A kunne inngås med leverandør X og Y med en fordeling på 50% av det totale behovet for produktet på hver av de to.

Generelt

Rammeavtaler som inngås for svært lange perioder, vil kunne bli ansett for å være i strid med regelverket da et grunnleggende prinsipp er konkurranse om leveranser til det offentlige. Lange kontraktsperioder vil avskjære muligheten for andre leverandører til å oppnå leveranser for lange perioder av gangen, og vil kunne virke uheldig på konkurransesituasjonen på sikt. Det samme gjelder for svært omfattende rammeavtaler, som vil kunne avskjære små og mellomstore bedrifter fra å delta i leveransene og føre til at antallet potensielle leverandører reduseres. Lange kontraktsperioder må derfor kunne begrunnes svært godt. Som en hovedregel bør rammeavtaler ikke ha lenger varighet enn 3-4 år.

13.3 Etisk handel

Varehandelen, Kirkens Nødhjelp og LO har tatt initiativ til et program for etisk handel. Målsettingen er å legge til rette for at norsk import fra fattigere land legger til rette for en sunn sosial og økonomisk utvikling. Det legges derfor vekt på å bekjempe internasjonal handel med varer produsert under forhold der det skjer brudd på ILOs konvensjoner om nei til barnarbeid og tvangsarbeid, retten til å inngå kollektive avtaler, likestilling og miljøstandarder. Problemstillingen berører også produksjon som skjer gjennom grove brudd på menneskerettighetene.

Ved arbeid som utføres i Europa forutsettes ILO-konvensjonene og de sentrale menneskerettigheter å være overholdt under produksjo-

nen av ytelsene som skal leveres. Offentlige anskaffelser av tjenester og bygge- og anleggsarbeider vil derfor i liten grad berøre problemstillingene programmet for etisk handel tar opp.

Ved vareanskaffelser er det imidlertid større muligheter for at varene kan være produsert av land som ikke er medlem av EØS-samarbeidet eller WTO.

Dersom det deltar en leverandør som er hjemmehørende i et land utenfor EØS-samarbeidet og som ikke er medlem av WTO-avtalen om offentlige innkjøp eller en frihandelsavtale, vil denne ikke ha noen rettigheter etter regelverket. Leverandøren har derfor ikke noe krav på å få delta i konkurransen og må derfor også kunne avvises ved mistanke om at produksjonen eller andre forhold er problematiske i forhold til ILO-konvensjonene eller de sentrale menneskerettighetene.

Dersom leverandøren er hjemmehørende i et EØS-land eller er medlem av WTO-avtalen, har denne rett til å delta i konkurransen. Leverandøren kan derfor ikke avvises uten at det er en hjemmel for dette i regelverket. Det gjelder selv om varene som leverandøren selger for så vidt er kjøpt inn fra et land utenfor EØS-området eller WTO-området.

Dersom det er på det rene at produksjonen av varene eller utførelsen av arbeidet bryter de sentrale menneskerettighetene, må oppdragsgiver kunne avvise leverandørens tilbud selv om denne er hjemmehørende i et EØS-land eller et land som er medlem av WTO. Hjemmel for dette vil være forskriftens § 8-12, 2. ledd bokstav d (Avvisning på grunn av forhold ved leverandøren): «I sitt yrke har gjort seg skyldig i alvorlige forsømmelser mot faglige og etiske krav i vedkommende bransje». Tilsvarende hjemmel for anskaffelser under terskelverdiene er § 15-12, 1. ledd.

Det er ikke nødvendig å stille krav om dette på forhånd i kunngjøringen eller i konkurransegrunnlaget.

Over terskelverdiene stiller forskriften opp regler som skal godtas som tilstrekkelig bevis på at leverandøren ikke befinner seg i noen av de omstendigheter som gir grunnlag for å avvise leverandøren. Dette gjelder imidlertid ikke for alternativet om alvorlige forsømmelser mot faglige og etiske krav i vedkommende bransje. Oppdragsgiver står derfor i utgangspunktet fritt til å kreve den dokumentasjon som han finner nødvendig for å påse at dette alternativet ikke er brutt. Omfanget av den dokumentasjon som kreves må likevel stå i forhold til det som ønskes oppnådd. Dette gjelder både over og under terskelverdiene.

Dersom det kreves dokumentasjon for at de faglige og etiske kravene i bransjen er overholdt, må imidlertid kravet ikke stride mot noen av de generelle prinsippene i EØS-avtalen. Den må altså ikke kunne føre til noen diskriminering, og kravet må være proporsjonalt med hva man kan regne med å oppnå ved å få forholdene dokumentert. Det er imidlertid vanskelig å se eksempler på noen krav til dokumentasjon som i dag vil kunne kreves og som ikke samtidig vil bryte med noen av disse prinsippene.

VIL DU SELGE TIL DET OFFENTLIGE?

14.1 Innledning

Dersom en bedrift ønsker å konkurrere om leveranser til offentlige etater og virksomheter, er det en klar fordel å vite hvilke spilleregler som gjelder. Hvilke krav må oppfylles fra leverandørens side, hvilke krav stilles til den fremtidige leveransen, hvilke kriterier vil oppdragsgiver vektlegge ved valg av tilbud osv.

I det følgende vil det bli beskrevet hvordan potensielle leverandører bør forholde seg i konkurranse om leveranser til det offentlige. Utgangspunktet er de prosedyrer og krav regelverket pålegger oppdragsgiver å forholde seg til.

Det er viktig å være klar over at regelverket skiller mellom anskaffelser over og under EØS/GPA-terskelverdiene. Disse verdiene er for vare- og tjenesteanskaffelsen hhv. kr 1.600.000 eks. mva. for kommunal sektor og kr 1.300.000 eks. mva. for statlig sektor. For bygge- og anleggsprosjekter er verdien kr 40.500.000 eks. mva. for både statlig og kommunal sektor. Disse verdiene justeres hvert annet år, basert på valutaendringer. For anskaffelser over disse terskelverdiene gjelder et mer detaljert prosedyreregulativ enn for anskaffelser med lavere verdi.

14.2 Hvordan få oversikt over det offentlige anskaffelsesmarkedet

Med noen få unntak skal oppdragsgiver foreta en **offentlig forhåndskunngjøring** av alle sine anskaffelser. For anskaffelser som overskrider EØS/GPA-terskelverdiene, vil kunngjøringen bli offentliggjort i EUs kunngjøringsdatabase TED og i den norske kunngjøringsdatabasen DOFFIN som drives av Norsk lysingsblad. Anskaffelser under disse verdiene skal kunngjøres bare nasjonalt i DOFFIN. **Tilgang til kunngjøringene** i DOFFIN fås fra Norsk lysingsblads hjemmeside www.norsk.lysingsblad.no. Her er det også link til TED databasen. En oversikt over alle TED-kunngjøringene fra og med 1.1.2001 ligger dessuten også på lysingsbladets hjemmeside.

CPV⁷ er EU-kommisjonens produkt- og tjenestekoder. CPV-kode skal påføres alle kunngjøring om innkjøp og forenkler søkemulighetene etter relevante kunngjøring. For EØS/WTO-kunngjøring i TED-databasen og i DOFFIN benyttes fullstendig CPV-kode, mens

⁷ CPV-kode er en utvidelse av CPA-koden ved et tillegg på to siffer som gjør koden mer detaljert. I mange tilfeller er detaljering ennå ikke tatt i bruk. Da slutter CPV-koden med to nuller.

det er tilstrekkelig med de to første siffer i CPV-koden for anskaffelser under terskelverdiene dvs. produktgruppekodene. På hjemmesiden i DOFFIN benyttes et høyere nivå av CPV-koden. CPV-kodene på norsk finnes tilgjengelig fra Norsk lysingsblads hjemmesider, hvor det også er link til EUs SIMAP-sider som inneholder blant annet kodelister på alle EUs språk.

Kunngjøringen

Før det tas en beslutning om å delta i en konkurranse, bør man være oppmerksom på de overordnede reglene for offentlige anskaffelser. For det første er det viktig å finne ut av hvilken konkurranseform oppdragsgiver har valgt, da dette avgjør hva interesserte leverandører skal foreta seg i første omgang. Oppdragsgiver kan velge mellom åpen og begrenset anbudskonkurranse, samt konkurranse med forhandling. For anskaffelser over terskelverdiene er hovedregelen at oppdragsgiver skal benytte anbudsformen.

14.3 Anskaffelsesprosedyrer

Åpent anbud

Ved åpent anbud har alle interesserte leverandører anledning til å få utlevert konkurransegrunnlaget og inngi tilbud.

Prosedyren her er at oppdragsgiver i kunngjøringen blant annet oppgir hvilke kriterier (utvelgelseskriterier) som stilles til den fremtidige leverandøren, herunder finansielle, økonomiske og tekniske krav, og hvordan leverandøren skal dokumentere oppfyllelse av disse kravene. I tillegg skal det fremgå av kunngjøringen hvilke kriterier som legges til grunn for tildeling av kontrakt (tildelingskriterier).

I kunngjøringen skal det også fremgå hvor leverandører skal henvende seg for å få tilsendt konkurransegrunnlaget. Konkurransegrunnlaget skal inneholde konkrete beskrivelser og krav som stilles til den ønskede leveransen, og alle som ønsker kan levere tilbud innen den fastsatte fristen.

Begrenset anbud

Ved begrenset anbud deles prosessen i 2 faser. Første fase gir alle interesserte leverandører anledning til å anmode om deltagelse i konkurransen. I kunngjøringen fremgår de kriterier (utvelgelseskriterier) som oppdragsgiver vil legge til grunn for å velge ut egnede tilbydere, og hvilken dokumentasjon på dette som kreves.

I den neste fasen vil de utvalgte leverandørene få tilsendt konkurransegrunnlaget og bli gitt anledning til å inngi tilbud. Konkurransegrunnlaget skal inneholde de krav og betingelser (tildelingskrite-

rier) som oppdragsgiver stiller til den ønskede leveransen. Dersom oppdragsgiver ikke allerede i kunngjøringen har opplyst om hvilke kriterier som legges til grunn for tildeling av kontrakt, skal også disse fremgå av konkurransegrunnlaget. Det er altså kun de utvalgte leverandører som har anledning til å inngi tilbud, og dette må skje innen den fastsatte fristen.

Konkurranse med forhandling

Dette er en prosedyre som kun unntaksvis kan benyttes ved anskaffelser over terskelverdiene. Under terskelverdiene kan oppdragsgiver fritt velge konkurranse med forhandling, men konkurransen skal kunngjøres.

Konkurranse med forhandling innebærer at det kan forhandles om endringer eller suppleringer av alle sider ved leveransen og tilbudet, så som forretningsmessige vilkår, pris og tekniske spesifikasjoner. Denne prosedyren har få formkrav ut over kunngjøringsplikt og fristfastsettelse for innlevering av tilbud, men oppdragsgiver skal gjennomføre forhandlingene i tråd med de grunnleggende spilleregler om likebehandling, objektivitet og begrunnelsesplikt mv.

14.4 Utvelgelse av aktuelle leverandører

Utvelgelseskriterier

Oppdragsgiver har anledning til å foreta en kvalitativ utvelgelse av de tilbydere som skal få sine tilbud vurdert. Av regelverket fremgår det nærmere hvilke elementer som kan inngå i en kvalitativ utvelgelse, samt hvilken type dokumentasjon som kan eller skal kreves fremlagt.

Dersom man ikke oppfyller kravene, kan det føre til utelukkelse fra den videre konkurransen. Det er derfor viktig å lese nøye gjennom både kunngjøringen og kvalifikasjonsgrunnlaget, slik at man i god tid er forberedt på de krav oppdragsgiver stiller til opplysninger om virksomheten. Det er videre viktig å være oppmerksom på at noen av disse opplysningene skal innhentes fra ulike offentlige myndigheter, og at dette i noen tilfeller kan kreve tid.

Oppdragsgiver kan kreve at leverandørene oppfyller visse minimumskrav når det gjelder økonomisk, finansiell og teknisk kompetanse. Utvelgelse av egnede leverandører skal skje på grunnlag av de opplysninger og den dokumentasjon som oppdragsgiver krever fremlagt.

Ved **åpen anbudskonkurranse** vil normalt den kvalitative vurderingen av leverandører tidsmessig falle sammen med vurderingen

av tilbudene som første steg i en vurdering av de innkomne tilbud. Ved **begrenset anbudskonkurranse og konkurranse med forhandling** vil utvelgelsen av leverandører baseres på henvendelsene fra virksomheter som har bedt om å få delta i den videre anskaffelsesprosedyren. Disse tjener som grunnlag til å velge ut de kandidater som skal inviteres til å inngi tilbud.

Ved begrenset anbudskonkurranse og konkurranse etter forhandling kan oppdragsgiver sette en øvre grense for hvor mange leverandører som skal bli invitert til å inngi tilbud. Dersom man får henvendelser fra flere kvalifiserte leverandører enn det antallet som er satt som grense, kan leverandører avvises/utelukkes selv om de oppfyller kvalifiseringskravene.

Skatteattest og HMS-egenerklæring

Fremleggelse av skatteattest fra alle norske leverandører er et obligatorisk krav ved alle anskaffelser over kr 200.000,- eks. mva. Attesten skal ikke være eldre enn seks måneder regnet fra tilbudsfristens utløp. Dersom skatteattest ikke fremlegges, skal virksomheten som hovedregel avvises. Det er viktig å være klar over at skatteattest skal utfylles både av skattefogden (merverdiavgift) og kemneren (skatter). Dette gjør at det i noen tilfeller kan ta litt tid for å få korrekt utfylt skatteattest.

Leverandører med skatterestanser kan avvises. Det er oppdragsgiver som selv må gjøre en vurdering av om en skatterestanse skal medføre avvisning. Det må i utgangspunktet være i orden både at oppdragsgiver konsekvent avviser alle med restanser, uansett størrelsen på denne, og at bare skatterestanser av en viss størrelse skal medføre avvisning. Praksisen må også kunne tilpasses den enkelte leveranse. Det er imidlertid ikke tillatt å legge en ulik praksis til grunn mellom leverandørene. Det vil si at grensen for hva som aksepteres er ulik mellom leverandørene i den konkrete anskaffelsen.

Dersom det er inngått nedbetalingsavtaler med det offentlige, kan dette tilsi en viss overbærenhet fra oppdragsgiver. Det bør imidlertid undersøkes først om nedbetalingsavtalen er overholdt.

Dersom oppdragsgiver blir oppmerksom på at skatteattesten er uriktig og dette blir dokumentert, vil oppdragsgiver ha en plikt til å legge til grunn den reelle restansen, jf. oppdragsgivers plikt til å rette åpenbare feil dersom det er utvilsomt hvordan feilene skal rettes.

I forbindelse med arbeider til en verdi over kr 200.000,- eks. mva. som skal utføres i Norge skal oppdragsgiver kreve fremlagt HMS-egenerklæring. Egenerklæringen skal bekrefte at virksomheten

overholder fastsatte krav i norsk lovgivning til helse, miljø og sikkerhet.

HMS-erklæringen omfatter også en erklæring om at virksomheten er lovlig organisert i henhold til gjeldende skatte- og arbeidsmiljøregelverk når det gjelder ansattes faglige og sosiale rettigheter. Også her er hovedregelen at manglende fremleggelse av erklæring medfører avvisning av tilbudet. Erklæringen skal medundertegnes av en representant for de ansatte i virksomheten. Tillitsvalgt som medunderskriver på HMS-erklæringen er ikke ansvarlig for annet enn at vedkommende bekrefter at det er igangsatt en prosess hvor virksomheten arbeider systematisk for å dekke kravene i HMS-lovgivningen.

14.5 Konkurransesgrunnlaget og utforming av tilbud

Konkurransesgrunnlaget

Oppdragsgiver skal utarbeide et konkurransesgrunnlag for konkurransen. Konkurransesgrunnlaget skal angi hvordan konkurransen skal gjennomføres og hva som skal anskaffes. Konkurransesgrunnlaget skal videre opplyse om hvilke krav som settes til leverandørenes kvalifikasjoner og hvilke dokumenter som eventuelt skal vedlegges tilbudet for å underbygge eller verifisere opplysninger gitt om tekniske, finansielle og økonomiske kvalifikasjoner.

Det skal fremgå av kunngjøringen hvor, og innen hvilken frist, interesserte leverandører skal henvende seg for å få utlevert konkurransesgrunnlaget. Ved begrenset anbuds konkurranse og konkurranse med forhandling vil oppdragsgiver sende konkurransesgrunnlaget til de utvalgte leverandørene sammen med invitasjon til å inngi tilbud.

Siden forhandlinger ikke er tillatt ved åpen og begrenset anbuds konkurranse, skal konkurransesgrunnlaget ved anbuds konkurranse være så klart og uttømmende at det sammen med tilbud og aksept av dette skal kunne utgjøre en fullstendig avtale.

Det kan være greit å vite at det er mulig å stille avklarende spørsmål til oppdragsgiver dersom det er uklarheter i konkurransesgrunnlaget. Slike spørsmål skal normalt besvares senest 6 dager før tilbudsfristen går ut, og svarene skal sendes til alle som har fått utlevert konkurransesgrunnlaget.

Tilbudet

I forbindelse med utforming av tilbud bør man være oppmerksom på følgende:

- Det finnes regler om **rådgiverhabilitet**. Dersom en virksomhet har hatt en aktiv rolle i forbindelse med tilrettelegging av anskaffelsen eller utarbeidelse av spesifikasjonene, kan dette i visse tilfeller gjøre at virksomheten ikke kan delta i den etterfølgende konkurransen.
- Oppdragsgiver kan tillate at det gis **tilbud på deler** av den totale anskaffelsen. I så fall skal dette fremgå av kunngjøringen.
- Flere leverandører kan gå sammen om å inngi tilbud, og oppdragsgiver kan ikke sette som vilkår at en **gruppe av tilbydere** skal være organisert i en bestemt juridisk form. Dette gjelder imidlertid ikke dersom leverandørgruppen tildeles kontrakten, regelverket tillater da at det kan kreves at gruppen organiseres i selskapsform.
- **Alternative tilbud** skal godtas med mindre oppdragsgiver har opplyst det motsatte i kunngjøringen. Alternative tilbud kan allikevel kun tillates dersom tildeling av kontrakt skjer på grunnlag av det økonomisk mest fordelaktige tilbud. Ofte vil oppdragsgiver kreve at alternative tilbud inngis «i tillegg til» ordinære tilbud.
- I visse tilfeller kan det være nødvendig å **avvike** fra konkurransegrunnlaget. Eventuelle forbehold skal klart fremgå av tilbudet, og må være så utfyllende, presise og entydige at oppdragsgiver uten å kontakte tilbyder kan prissette forbeholdet og vurdere betydningen. Ellers vil tilbudet ikke inneholde tilstrekkelige opplysninger til at det kan bedømmes på lik linje med tilbud uten forbehold. Eventuelle forbehold må allikevel overveies nøye, da oppdragsgiver som en hovedregel skal forkaste tilbud dersom det er tatt forbehold om grunnleggende sider knyttet til leveransen eller konkurransegrunnlaget.
- Tilbyder bør i tilbudet angi hvor lenge man ønsker å være **bundet av sitt tilbud**. I mange tilfeller vil oppdragsgiver stille krav til hvor lenge tilbudene skal være gyldig etter tilbudsfristens utløp.
- Oppdragsgiver kan stille krav om **hvilket språk** tilbudet skal utformes på. Dette skal i så fall fremgå av konkurransegrunnlaget. Det er bare kunngjøringen som må være utformet på et EU-språk. All annen dokumentasjon vil være på norsk hvis ikke oppdragsgiver tillater et annet språk.
- Det skal fremgå av konkurransegrunnlaget hvor tilbudet skal sendes, innen hvilken **frist tilbudet må være kommet frem** og hvordan det eventuelt skal merkes. Det er viktig å overholde fristen for innlevering, da oppdragsgiver kun skal ta i betraktning de tilbud som er kommet inn før fristens utløp.

- Det er anledning til å foreta **endringer i tilbudene** frem til tilbudsfristens utløp.

14.6 Valg av tilbud og begrunnelsesplikt

Tildeling av kontrakt

Ved åpen eller begrenset anbudskonkurranse er det forhandlingsforbud. Etter tilbudsfristens utløp er det derfor ikke anledning til å foreta endringer i tilbudene, eller forsøke å forandre tilbudene gjennom forhandlinger. Det er allikevel anledning til å foreta drøftelser med tanke på å **avklare** innholdet i tilbudene eller kravene som er satt av oppdragsgiver. Forutsetningen er imidlertid at slike drøftelser ikke fører til noen forskjellsbehandling eller gir konkurransemessige fordeler for noen av tilbyderne.

Ved prosedyren konkurranse med forhandling er det tillatt å forhandle om alle sider ved tilbudene og kontrakten. Regelverket gir ikke spesielle retningslinjer for hvordan forhandlingene skal gjennomføres, men de grunnleggende prinsippene om **tilstrekkelig konkurranse og ikke-diskriminering** av leverandørene vil gjelde også ved denne prosedyren. Det samme vil vanlige krav til saksbehandling, taushetsplikt og habilitet gjøre.

Etter at egnetheten til de virksomheter som ikke er utelukket er vurdert i samsvar med kriteriene for økonomisk, finansiell og teknisk kompetanse, skal kontrakten tildeles på grunnlag av tildelingskriteriene fastlagt i kunngjøringen eller i konkurransegrunnlaget.

Oppdragsgiver skal enten basere tildelingen av kontrakten utelukkende på laveste pris eller på en samlet vurdering av det økonomisk mest fordelaktige tilbud. Dersom oppdragsgiver velger å tildele kontrakten etter en samlet vurdering av det økonomisk mest fordelaktige tilbud, må alle kriterier som skal inngå i vurderingen være opplistet i kunngjøringen eller konkurransegrunnlaget. Disse kriteriene kan variere ut fra hvilken kontrakt det er snakk om, og kan eksempelvis være kvalitet, teknisk verdi, leveringstid med mer.

Det er viktig å være oppmerksom på at oppdragsgiver er bundet til de kriterier som er kunngjort og/eller fremkommer av konkurransegrunnlaget og ikke kan endre disse i løpet av prosessen.

Begrunnelsesplikt

Etter at oppdragsgiver har tatt en beslutning om hvilket tilbud som skal velges, og i rimelig tid før kontrakt inngås, skal alle deltagerne samtidig og skriftlig informeres om valget. Det skal samtidig gis en begrunnelse for hvorfor det vinnende tilbudet ble valgt. Oppdrags-

giver skal på denne måten gi tilbyderne anledning til å vurdere å klage på beslutningen om tildeling av kontrakt før bindende kontrakt inngås. Bindende kontrakt skal først anses inngått når endelige kontrakt er undertegnet av begge parter.

I denne sammenheng kan det være hensiktsmessig å gå tilbake til hvilke utvelgelses- og tildelingskriterier som gikk frem av kunngjøringen og/eller konkurransegrunnlaget. Dersom tildelingen av kontrakt begrunnes basert på kriterier som ikke er nevnt, kan man ha et grunnlag for å gå videre med en klage.

14.7 Klagebehandling

Leverandører bør undersøke i forhold til regelverket før man eventuelt tar en beslutning om formell klage. Ofte kan manglende kjennskap til regelverket være årsak til at man tror seg forskjellsbehandlet.

Norske domstoler

Leverandører, eller andre med rettslig interesse, som mener at oppdragsgiver har brutt prosedyrebestemmelsene i regelverket, kan reise sak for herreds- eller byretten.

Foreligger det en overtredelse av regelverket, kan leverandørene kreve at regelbruddet gjøres om, eller som det heter i lovens § 7, 2. ledd: «retten [kan] sette til side beslutninger» som oppdragsgiver har tatt.

For at **inngrepsmuligheten** skal være effektiv, må leverandørene kunne kreve **midlertidig forføyning** inntil kravet er rettskraftig avgjort. Når først inngrepshjemmelen er på plass, følger retten til midlertidig forføyning av de alminnelige reglene for tvangsfullbyrdelse⁸.

Retten kan bare gripe inn i prosessen i tiden før kontrakt er inngått med tredjepart. Etter dette tidspunktet må leverandørene nøye seg med å rette et krav om erstatning mot oppdragsgiver.

Krav på erstatning er den generelle sanksjonsformen ved brudd på anskaffelsesreglene. Et slikt krav kan framsettes både før og etter at kontrakt er inngått med tredjepart, det kan rettes mot så vel offentlige som private oppdragsgivere og kravet kan gjelde brudd på enhver bindende norm, så som overtredelse av lov, forskrift, avtale, god anbudsskikk, mv.

⁸ Jf. Tvangsl. kapittel 15. I Rt. 1997.574 Læringleklausul-dommen, se s 577, ble det i tråd med dette anført at «I mangel av nærmere regulering av erstatningsspørsmålene ved lov eller på avtalemessig grunnlag, må erstatningsansvaret bygge på alminnelige erstatningsrettslige grunnsetninger...». Det ble likevel tilføyet at grunnprinsippene må «tillempes de særlige hensyn som gjør seg gjeldende innen anbudsretten».

Den alminnelige hjemmel for å kreve erstatning ved brudd på anskaffelsesreglene finner man i den ulovfestede erstatningsretten⁹. Her må man også søke prinsippene for erstatningsutmålingen.

EFTAs overvåkingsorgan

EFTAs overvåkingsorgan, EFTA Surveillance Authority (ESA), skal påse at norske myndigheter gjennomfører EØS-avtalen korrekt og at reglene overholdes i praksis. Bestemmelser om dette finner man i ODA-avtalen (Avtale mellom EFTA-statene om opprettelse av et Overvåkingsorgan og en Domstol).

ESA kan enten igangsette behandling av en sak på eget initiativ eller på grunnlag av en klage, f.eks. fra en leverandør med interesse i den aktuelle anskaffelsen. ESA har plikt til å undersøke alle klager som hører under dets kompetanse, men kan selv prioritere hvilke saker det vil forfølge videre.

ESA kan treffe vedtak som retter seg mot Norge som stat, men ikke mot den enkelte oppdragsgiver. I de tilfeller ESA finner at et EFTA-land har gjort seg skyldig i brudd på reglene for offentlige anskaffelser, skal vedkommende land og oppdragsgiver varsles om standpunktet. Det forutsettes deretter at landet svarer ved enten å bekrefte at bruddet på regelverket er korrigert, ved å gi en grunnlagt forklaring på hvorfor dette ikke er skjedd eller ved å gi melding om at anbudskonkurransen er stilt i bero.

Hvis ESA på grunnlag av norske myndigheters redegjørelse for en offentlig anskaffelse finner at anskaffelsesprosessen ikke er skjedd i samsvar med regelverket, kan saken bringes inn for EFTA-domstolen.

All korrespondanse i en klagesak skjer mellom ESA og Nærings- og handelsdepartementet (NHD) med Utenriksdepartementet som mellomledd. Det er NHD som er saksbehandleren for Norge og som forholder seg til den enkelte leverandør og oppdragsgiver. Leverandører som ønsker å klage på oppdragsgivere i andre EU-land og andre EFTA-land, kan henvende seg til NHD (se kap. 15.2).

⁹ Se Ot. prp. nr. 97 (1991–92) s. 18.

HVOR KAN DU FÅ RÅD OG VEILEDNING

15.1 Informasjonsrådet for offentlige anskaffelser.

I mars 2000 ble Informasjonsrådet for offentlige anskaffelser opprettet. Gjennom opprettelsen av Informasjonsrådet er det dermed etablert en arena for samarbeide og kompetanseutveksling når det gjelder informasjon om offentlige anskaffelser. Gjennom sin deltakelse i Informasjonsrådet skal medlemmene arbeide for at enhetlig og dekkende informasjon mer effektivt gjøres tilgjengelig for offentlige innkjøpere, leverandører og andre som må forholde seg til regelverket.

Representert i Informasjonsrådet er en rekke organisasjoner som aktivt jobber med informasjon, rådgivning og kompetanseheving innen regelverket for offentlige anskaffelser, eller som har nettverk som informasjon kan spres igjennom.

Følgende organisasjoner er representert:

Euro Info Centre – EIC

EIC bistår norsk næringsliv med informasjon og kunnskap om markedsvilkår og markedsmuligheter i Europa. EIC svarer på spørsmål og tilbyr veiledning om hvordan regelverket for offentlige anskaffelser fungerer i praksis, både i Norge og andre EØS-land. EIC tilbyr også anbudsovervåking av offentlige anskaffelser i EØS. For ytterligere informasjon om EIC, se www.eic.no.

Næringslivets Hovedorganisasjon – NHO

NHO har satt fokus på offentlige anskaffelser, og er opptatt av at regelverket for offentlige anskaffelser skal sikre like konkurransevilkår og bidra til bedre ressursutnyttelse både i privat og offentlig sektor. NHO gir medlemsbedriftene svar på spørsmål i enkeltsaker om offentlige anskaffelser. For ytterligere informasjon besøk NHOs hjemmeside www.nho.no

Kommunesektorens Innkjøpsforum – KSI

KSI er et fagforum for offentlige anskaffelser i Kommunenes Sentralforbund. KSI kommuniserer regelverket og innkjøpsfaget gjennom fagtidsskriftet Forsyning, kurs- og opplæringsvirksomhet i KSI-Akademiet, regionale innkjøpsfaglige nettverk over hele landet og hjemmesiden på internettadressen www.ks.no - se interesse og innkjøpsforum KSI.

Norsk Forbund for Innkjøp og Logistikk – NIMA

NIMA er en ideell og frittstående medlemsorganisasjon stiftet i 1915. Sammen med en egen utdanningsenhet, NIMA Utdanning, er målsettingen å styrke logistikk- og innkjøpsfunksjonen i norsk næringsliv, offentlig sektor samt høgskole- og universitetsmiljøer. NIMA Utdanning kan tilby ulike utdannings- og sertifiseringsprogrammer, samt mulighet for høgskolevektall. For mer informasjon, besøk NIMAs hjemmeside www.nima.no.

Statskjøp

Statskjøp er et nasjonalt rådgivnings- og kompetansesenter for offentlig innkjøpsvirksomhet. Statskjøp tilbyr innkjøpsfaglig bistand ifm. anskaffelser, utvikling av innkjøpsstrategier samt yter rådgivnings- og veiledningstjeneste i bruk av nasjonale og internasjonale regelverk. Statskjøp inngår på vegne av statlige virksomheter sentrale rammeavtaler, og har i tillegg ansvaret for Forvaltningsnett-samarbeidet (FNS) samt program for elektronisk handel. For nærmere informasjon besøk Statskjøps hjemmesider www.ft.dep.no

Norsk lysingsblad

Norsk lysingsblad er en sentral informasjonskilde for offentlige anskaffelser. Norsk lysingsblad utgis daglig med kunngjøringer om offentlige innkjøp i Norge, og med ukeoversikt i Innkjøpsbilaget i fredagsutgaven. Innkjøpsbilaget har i tillegg nyhetsavis om offentlige innkjøp og sammendrag av EØS-kunngjøringer i Europa. På Norsk lysingsblads hjemmesider finner du informasjon og veiledning om kunngjøringsregler, lover og forskrifter og kunngjøringsblankettene tilgjengelig i elektronisk format. Der finnes dessuten den nasjonale kunngjøringsdatabasen DOFFIN og pekere til EUs TED-database. Adressen er www.norsk.lysingsblad.no

Nærings- og handelsdepartementet – NHD

NHD er tillagt fagansvaret for regelverket for offentlige anskaffelser og har ansvar for å utvikle og gjennomføre både nasjonalt og internasjonalt regelverk. I dette ligger det også et ansvar for å sikre etterlevelse av regelverket, noe som forutsetter grundig informasjon om det eksisterende regelverket og om endringer. Departementet utgir informasjons- og veiledningsmateriell om regelverket, og gir uttalelser om nasjonal og internasjonal regelverksfortolkning.

Offentlige anskaffelser på Internett – ODIN

Nærings- og handelsdepartementet har etablert en egen innfallsport om offentlige anskaffelser på departementets hjemmeside. Her finnes pekere til relevant og autoritativ informasjon om regelverket for offentlige anskaffelser, samt departementets eget informasjons- og veiledningsmateriell. Adressen er www.odin.dep.no/nhd

15.2 Pilot Project on Public Procurement

Norge, representert ved Nærings- og handelsdepartementet, deltar i og er kontaktpunkt i et internasjonalt nettverkssamarbeid kalt Pilot Project on Public Procurement (PPPP). Formålet bak dette samarbeidet er å legge forholdene til rette slik at leverandører som støter på problemer ved offentlige anskaffelser i utlandet kan få tilgang til rask og uformell problemløsning uten å måtte gå via domstolapparatet eller annet formelt klageapparat. En nærmere beskrivelse av prosjektet og kontaktpunkter finnes på EUs SIMAP-sider (<http://simap.eu.int>). Ved behov for hjelp, kontakt:

Nærings- og handelsdepartementet
Seksjon for næringsrettet offentlig konkurransepolitikk
Postboks 8014 Dep.
0030 Oslo
Tlf.: 22 24 90 90
Fax.: 22 24 66 69
E-post: postmottak@nhd.dep.no

VEDLEGG 1: REGELVERKET FOR OFFENTLIGE ANSKAFFELSER OG DETS FORARBEIDER

Nasjonalt: Bakgrunn for utvikling av nytt regelverk

- NOU 1997:21 Offentlige anskaffelser (Tronslinutvalget)
- Ot. prp. nr. 71 (1997-98) Om lov om offentlige anskaffelser
- Innst.O. nr. 27 (1998-99) Innstilling fra næringskomiteen om lov om offentlige anskaffelser
- Besl.O. nr. 35 (1998-99) Lov om offentlige anskaffelser
- Ot.prp. nr. 3 (2000-2001) Om lov om endringer i lov 16. juli 1999 nr. 69 om offentlige anskaffelser
- Innst.O. nr. 26 (2000-2001) Innstilling fra næringskomiteen Om lov om endringer i lov 16. juli 1999 nr. 69 om offentlige anskaffelser
- Besl.O. nr. 37 (2000-2001) Lov om endringer i lov 16. juli 1999 nr. 69 om offentlige anskaffelser
- Lov om offentlige anskaffelser av 16. juli 1999 nr. 69
- Forskrift om offentlige anskaffelser

EØS: Gjeldende EU-regelverk for offentlige anskaffelser

- Rådskdirektiv nr. 92/50 om offentlige tjenstekjøp
- Rådskdirektiv nr. 92/36 om offentlige varekjøp
- Rådskdirektiv nr. 93/37 om offentlige bygge- og anleggskontrakter
- Rådskdirektiv nr. 98/665 håndhevelsesdirektivet – klassisk sektor
- Rådskdirektiv nr. 93/38 forsyningssektorene
- Rådskdirektiv nr. 92/13 håndhevelsesdirektivet – forsyningssektorene

WTO: Gjeldende regelverk for offentlige anskaffelser

- Agreement on Government Procurement

VEDLEGG 2: CPV-GRUPPEOVERSIKT:

- 01 Produkter fra landbruk, hagebruk, jakt og relaterte produkter
- 02 Produkter fra skogbruk og tømmerhogst
- 05 Fisk, fiskeriprodukter o. a. biprodukter tilknyttet fiskeindustri-
en
- 10 Kull, brunkull, torv og relaterte produkter
- 11 Råolje, naturgass, olje og tilknyttede produkter
- 12 Uran- og thoriummalm
- 13 Metallisk malm
- 14 Gruve- og bergverksdrift, steinbrudd og tilknyttede produkter
- 15 Næringsmidler og drikkevarer
- 16 Tobakk, tobakksvarer og utstyr dertil
- 17 Tekstiler og tekstilvarer
- 18 Klær og fottøy
- 19 Lær og lærvarer
- 20 Trelast, varer av tre og kork, kurv- og flettearbeid
- 21 Diverse typer papirmasse, papir og papirvarer
- 22 Diverse typer trykksaker
- 23 Petroleumsprodukter og drivstoff
- 24 Kjemikalier, kjemiske produkter og kunstfiber
- 25 Gummi-, plast- og folieprodukter
- 26 Ikke-metalliske mineralprodukter
- 27 Råmetaller og tilknyttede produkter
- 28 Ferdige produkter og materialer
- 29 Maskiner, utstyr, redskaper, apparater og tilknyttede produk-
ter
- 30 Kontor- og datamaskiner, kontorutstyr og -rekvisita
- 31 Elektriske maskiner, apparatur, utstyr og forbruksartikler
- 32 Radio-, fjernsyn-, kommunikasjon-, telekommunikasjons- og
beslektede utstyr og apparater
- 33 Medisinsk og laboratorie-, optisk- og presisjonsapparatur, klok-
ker og ur, farmasøytiske- og beslektede medisinske forbruk-
svarer
- 34 Motorkjøretøyer, tilhengere og reservedeler
- 35 Transportmidler
- 36 Ferdigvarer, møbler, håndverk, spesialprodukter og tilknytte-
de forbruksvarer
- 37 Gjenvunnet sekundære råmaterialer
- 40 Elektrisitet, gass, atomenergi og -drivstoff, damp, varmt vann,
og andre energikilder
- 41 Oppsamlet og rensset vann og vannforsyning
- 45 Bygge- og anleggsvirksomhet
- 50 Reparasjons-, vedlikeholds- og installasjonstjenester
- 51 Detaljhandel
- 52 Hotell- og restaurantvirksomhet
- 60 Landtransport og rørtransport

- 61 Sjøtransport
- 62 Lufttransport
- 63 Hjelpevirksomhet i forbindelse med transport; reisebyråvirksomhet
- 64 Post- og telekommunikasjonstjenester
- 65 Offentlige ytelser
- 66 Forsikring/pensjonsforsikring bortsett fra lovbestemt trygdeforsikring og forsikringsrelaterte tjenester
- 67 Servicevirksomhet i forbindelse med finansiell formidling
- 70 Virksomhet i forbindelse med fast eiendom
- 71 Utleie av maskiner og utstyr og av husholdningsvarer og varer til personlig bruk
- 72 Data- og relaterte tjenester
- 73 Forsknings- og utviklingsvirksomhet
- 74 Arkitektonisk, byggeteknisk, juridisk, regnskaps- og forretningsmessig tjenesteyting
- 75 Offentlig administrasjon, forsvars- og trygdetjenester
- 76 Tjenester i forbindelse med olje- og gass-industrien
- 77 Landbruk, skogbruk, hagebruk og relaterte tjenester
- 78 Trykking, forlagsvirksomhet og relaterte tjenester
- 80 Undervisning
- 85 Helse- og sosial tjenesteyting
- 90 Avløp og renovasjonstjenester, sanitære/miljømessige tjenester
- 91 Tjenesteytelser fra organisasjoner og foreninger
- 92 Rekreasjon, kultur og sport
- 93 Diverse tjenesteytelser
- 95 Lønnet arbeid i private husholdninger
- 99 Tjenester utført av internasjonale organisasjoner og organer

VEDLEGG 3: HMS-ERKLÆRING

Egenerklæring om helse, miljø og sikkerhet

Det bekreftes med dette at denne virksomheten arbeider systematisk for å oppfylle kravene i helse-, miljø- og sikkerhetslovgivningen og ved det tilfredsstillende kravene i forskrift om systematisk helse-, miljø- og sikkerhetsarbeid i virksomheten (Internkontrollforskriften) fastsatt ved kgl. res. 6. desember 1996 i medhold av lov av 4. februar 1977 nr. 4 om arbeidervern og arbeidsmiljø mv.

Det bekreftes at virksomheten er lovlig organisert i henhold til gjeldende skatte- og arbeidsmiljøregelverk når det gjelder ansattes faglige og sosiale rettigheter.

Det aksepteres at oppdragsgiver etter anmodning vil bli gitt rett til gjennomgåelse og verifikasjon av virksomhetens system for ivaretagelse av helse, miljø og sikkerhet.

Daglig leder

Dato:

(sign.)

Det bekreftes med dette at det er iverksatt systematiske tiltak for å oppfylle ovennevnte krav i helse-, miljø- og sikkerhetslovgivningen.

Representant for de ansatte

Dato:

(sign.)

* For utenlandske oppdragstakere gjelder følgende:

Det bekreftes med dette at det ved utarbeidelse av tilbudet er tatt

Denne bekreftelsen gjelder:

Firma:
Adresse:
Postnr./-sted
Land*

hensyn til helse-, miljø- og sikkerhetslovgivningen som følger av forskrift om systematisk helse, miljø- og sikkerhetsarbeid i virksomheter (Internkontrollforskriften), fastsatt ved kgl. res. 6. desember 1996 i medhold av lov av 4. februar 1977 nr. 4 om arbeidervern og arbeidsmiljø mv.

Det aksepteres at oppdragsgiver etter anmodning vil bli gitt rett til gjennomgåelse og verifikasjon av virksomhetens system for ivaretagelse av helse-, miljø- og sikkerhetsarbeid.

Forpliktende underskrift

Daglig leder

Dato:

(sign.)

VEDLEGG 4: OVERGANGSREGLER

Ikrafttredelse av ny forskrift og anvendelsen på igangsatte anskaffelser

I forbindelse med at ny forskrift om offentlige anskaffelser trer i kraft 1. juli 2001, er det reist spørsmål om igangsatte anskaffelser skal skje etter de gamle eller de nye reglene.

Det er i forslaget til ny forskrift ikke lagt opp til overgangsregler. Reglene i den nye forskriften vil derfor gjelde allerede fra ikrafttredelsesdatoen.

NHD antar at det må legges til grunn et prinsipp om at anskaffelsesprosedyrer som er igangsatt før ikrafttredelsen av den nye forskriften skal følge reglene i dagens forskrifter og instruksjer (REFSA, normalinstruksen og lokale instruksjer). Antagelig vil skjæringstidspunktet være tidspunktet for når valg av prosedyre ble besluttet. Dette prinsippet har også blitt lagt til grunn av EF-domstolen i sak C-337/98. Med andre ord skal anskaffelser hvor beslutning om valg av prosedyrer er tatt etter 1. juli følge reglene i den nye forskriften.



NÆRINGS- OG HANDELSDEPARTEMENTET

Veileder

Bokmål

Leverandørutvikling

Offentlig sektor som konkurransefortrinn for næringslivet



Veileder

Leverandørutvikling

Offentlig sektor som konkurransefortrinn for næringslivet

Utgitt av Nærings- og handelsdepartementet

Offentlige institusjoner kan bestille flere eksemplarer fra Statens trykksakekspedisjon enten elektronisk eller pr telefaks.

E-post adresse: ste-bestilling@ft.dep.telemax.no

Postboks 8169 Dep 0034 Oslo
Telefaks 22 24 27 86

Oppgi bestillingsnummer: K-0614B

Veilederen er også tilgjengelig på nynorsk.
Oppgi bestillingsnummer K-0614N.

Veilederen er også tilgjengelig på Internett::
<http://odin.dep.no/nhd/publ/levutvkl>

Omslagsfoto: © NPS bildebyrå

Preutz Grafisk as. Oktober 1998 Opplag: 4 500

FORORD

Regjeringen har som mål å bidra til at offentlig sektor fungerer som et konkurransefortrinn for norsk næringsliv. Gjennom rammevilkår og konkrete tiltak kan myndighetene på alle nivåer, bidra til å forbedre konkurranseevnen til næringslivet, for både små og store bedrifter.

Offentlige virksomheter kjøper årlig inn varer og tjenester for ca 150 milliarder kroner, selv når vi holder petroleumssektoren utenfor, og er således en vesentlig kunde for norsk næringsliv. Rollen som stor-

kunde bør benyttes i en aktiv innsats for å utvikle norske bedrifter som leverandører. Dette er til gjensidig fordel for begge parter. Veilederen tar sikte på å klargjøre hvordan dette kan gjøres innenfor rammene av regelverket for offentlige anskaffelser.

Gjennom regelverket for offentlige anskaffelser i EØS- og WTO-avtalene, har norsk næringsliv fått tilgang til et stort internasjonalt offentlig anskaffelsesmarked. Dette gir norske bedrifter store utfordringer og muligheter. Samtidig møter næringslivet skjerpet konkurranse i det norske markedet.

Nærings- og handelsdepartementet er opptatt av at offentlige oppdragsgivere praktiserer regelverket i samsvar med våre internasjonale forpliktelser. Erfaringene med regelverket så langt, viser økt konkurranse og rimeligere leveranser. Som næringsdepartement er vi samtidig opptatt av at frihetsgradene i regelverket utnyttes slik at næringslivet blir mer konkurransedyktig. Offentlig sektor kan drive leverandørutvikling gjennom aktiv anvendelse av regelverket, til gjensidig nytte for både oppdragsgiver og leverandør.

Jeg håper hele veilederen blir lest, men vil spesielt lede oppmerksomheten til kapittel 3 om konkrete leverandørutviklingstiltak, og kapittel 4 om det juridiske handlingsrommet for leverandørutvikling.



Lars Spangheim

INNHOOLD

INNLEDNING	5
1. HVA ER LEVERANDØRUTVIKLING ?	7
1.1 Forsyningsstrategi vs leverandørutvikling	7
1.2 Organisatoriske forutsetninger og utfordringer	8
2. SAMSPILLET MELLOM OFFENTLIG OG PRIVAT SEKTOR	9
2.1 Kompetanseutveksling	10
2.2 Informasjon – en forutsetning for effektiv konkurranse	10
2.3 Offentlig sektor som markedsleder – en profesjonell kunde	10
3. GENERELLE LEVERANDØRUTVIKLINGSTILTAK	11
3.1 Leverandørutvikling gjennom informasjon	12
■ Gi tidlig informasjon om planlagte anskaffelser	12
■ Informere næringslivet om regelverket på området offentlige anskaffelser	13
■ Utpeke en person med ansvar for kontakt med næringslivet	14
■ Informere næringslivet om FoU-trender, standardisering osv	14
■ Etablere møteplasser mellom offentlige etater og leverandører.	15
3.2 Leverandørutvikling gjennom konkurranse	15
■ Bruke funksjons- eller behovsbaserte spesifikasjoner	16
■ Bruk av rammeavtaler	16
■ Legge forholdene til rette for små og mellomstore bedrifter	17
3.3 Leverandørutvikling gjennom samarbeid	18
■ Anvende offentlige forsknings- og utviklingskontrakter	18
■ Samarbeide med andre offentlige etater om teknologiske løft	19
■ Medvirke til markedsfremstøt på eksportmarkedene	20
4. LEVERANDØRUTVIKLING I FORHOLD TIL ANSKAFFELSESREGELVERKET	21
4.1 Leverandørutvikling i de forskjellige trinn i anskaffelsesprosedyren	22
■ Behovsvurdering	22
■ Adgang og mulighet til å gi tilbud på deler av anskaffelsen	22
■ Kunngjøring	23
■ Spesifisering av anskaffelsen	24
■ Alternative tilbud	25
■ Særlig om forskning og utviklingskontrakter	25
■ Valg av anskaffelsesprosedyre	26
■ Særlig om prosjektkonkurranse	27
■ Leverandørenes kvalifikasjoner	27
■ Tildelingskriterier	28
■ Begrunnelsesplikten: Gi tilbakemelding til tapende tilbydere	29
REFERANSER OG KONTAKTER	31

INNLEDNING

Som statsråden nevner i forordet, utgjør offentlige anskaffelser av varer, tjenester, bygg og anlegg i Norge ca NOK 150 milliarder utenom olje og gass (jf SSB Ukestatistikk 49/97). Kommunal sektors andel utgjør over 85 milliarder av dette. De totale anskaffelsene utgjør dermed ca 21 % av BNP (utenom offshorevirksomhet). Siden omfanget av anskaffelser er betydelig, kan måten anskaffelsene gjennomføres på ha stor betydning for næringslivet, herunder utviklingen av konkurransevnen.

Hensikten med å utarbeide en veileder for leverandørutvikling, er at Nærings- og handelsdepartementet har sett et behov for informasjon om hvordan samspillet med næringslivet kan organiseres innenfor rammene av et internasjonalt regelverk på området offentlige anskaffelser. Nærings- og handelsdepartementet ønsker med denne veilederen å bidra til at offentlige oppdragsgivere på alle forvaltningsnivåer og uavhengig av størrelse kan utvikle leverandørenes konkurransevne, slik at de vil være i bedre stand til å dekke oppdragsgivers fremtidige behov.



Målgruppen for veilederen er således offentlige anskaffere/innkjøpere på alle nivåer i offentlig virksomhet, både statlige og kommunale organer, forvaltningenheter og andre offentlige virksomheter. Noen av tiltakene som blir foreslått i veilederen er av en strategisk karakter som kan være avhengig av beslutninger fra ledelsen. Andre tiltak er av ren forvalt-

ningskarakter og kan gjennomføres av den enkelte saksbehandler. Veilederen henvender seg også til fagmiljøene/brukerne, da rasjonelle og effektive innkjøp forutsetter at brukerne av produktene involveres i anskaffelsesprosessen. For kommuner og fylkeskommuner involverer begrepet leverandørutvikling i stor grad næringspolitiske aspekter, og det er da åpenbart å inkludere næringsutviklerne i målgruppen.

1 HVA ER LEVERANDØRUTVIKLING?

Nærings- og handelsdepartementet legger i denne sammenheng følgende definisjon til grunn for leverandørutviklingsbegrepet:

Aktiv innsats fra offentlige oppdragsgiveres side for å utvikle leverandørenes konkurransevne, slik at de er i bedre stand til å dekke oppdragsgiveres fremtidige behov.

Hovedmålet for leverandørutvikling er å sette næringslivet i stand til å vinne konkurranser i et åpent internasjonalt marked, og til å dekke oppdragsgivernes behov ved senere anskaffelser på en mest mulig profesjonell måte. Det er her viktig å være oppmerksom på at leverandørutvikling i prinsippet dekker hele anskaffelsesprosessen, mens regelverket for offentlige anskaffelser fokuserer på prosessen fra beslutning om anskaffelse er fattet til leverandør er valgt.

1.1 Forsyningsstrategi vs leverandørutvikling

Forsyningsstrategi kan defineres på følgende måte:

En overordnet og helhetlig organisering av anskaffelsesvirksomheten fra behov identifiseres til behov fases ut.

Fra et næringsutviklingsperspektiv vil utviklingen av leverandørindustrien være et overordnet mål, mens fra et forsyningsstrategisk perspektiv er næringsutvikling bare relevant dersom det bidrar til den offentlige organisasjons egen effektivitet. Dette området, hvor næringspolitiske og forsyningsstrategiske interesser er sammenfallende, kaller vi *leverandørutvikling*, og Nærings- og handelsdepartementet ser det som en oppgave for oppdragsgivere å medvirke til leverandørutvikling. Dette vil være til nytte for begge parter ved at det kan bidra til at flere leverandører etter hvert vil komme

med konkurransedyktige tilbud. Samtidig vil leverandørene også bli mer konkurransedyktige i det private markedet.

1.2 Organisatoriske forutsetninger og utfordringer

Leverandørutvikling er en del av virksomhetens forsyningsstrategi, og forankring i ledelsen er avgjørende for resultatene. Leverandørutvikling er en ny utfordring for mange offentlige oppdragsgivere. Om organisasjonen skal ta tak i oppgavene på en bred front, kreves det at toppledelsen setter temaet på dagsorden, setter mål og plan for arbeidet og trekker opp retningslinjer for gjennomføringen.

Tverrfaglig samarbeid er en fordel for leverandørutviklingen. I tillegg til engasjement fra toppledelsen, vil vi trekke frem tre organisasjonsfunksjoner: fagmiljøene, innkjøperne og næringsutviklerne.

Fagmiljøene

Fagmiljøenes rolle (som f.eks. ingeniører, teknikere, operatører o.l., det vil si brukerne) er å spesifisere tjenestene eller produktene det er behov for. Disse fagpersonene må kjenne organisasjonens målsetninger for leverandørutvikling, slik at behovsspesifikasjonene de ender opp med, i størst mulig grad åpner for leverandørutvikling. Det kan for eksempel være at de fokuserer på behovs- og funksjonalitetsorientert behovsspesifikasjon. Dette er nærmere omtalt i kapittel 3.2 under *Bruke funksjons- eller behovsbaserte spesifikasjoner* og kapittel 4 under *Spesifisering av anskaffelsen*.

Innkjøperne

Disse vil som oftest være bindeleddet til markedet og leverandørene. Innkjøperne skal sørge for en åpen og god kommunikasjon med tidlig varsling av nye behov, og tilbakemelding til leverandører og anbydere, samt sørge for likebehandling og rettferdig konkurranse. (Jf kapittel 3.1 *Leverandørutvikling gjennom informasjon*).

Næringsutviklerne

Disse er normalt de i organisasjonen (primært i kommunesektoren) som har bredest kontaktflate mot det lokale næringsliv. De vil kunne gi nyttig informasjon og vurderinger av næringslivets sterke og svake sider.

Et samarbeid mellom disse tre miljøene vil tydeliggjøre de rollene de vanligvis spiller i etatene i forhold til samfunnet, som henholdsvis tjenesteyter, innkjøper og støttespiller. Det er her også viktig å få avklart eventuelle motsetninger i målsetningene for tjenesteyting, innkjøpspolitikk og næringspolitikk.

2 SAMSPILLET MELLOM OFFENTLIG OG PRIVAT SEKTOR



Sentrale myndigheter er opptatt av å styrke forholdet mellom offentlig sektor og næringslivet. Nærings- og handelsdepartementet har derfor de siste årene fokusert på en rekke aktiviteter under fellesbetegnelsen leverandørutvikling.

Et vesentlig element i leverandørutvikling er å etablere en nær og forutsigbar kontakt mellom offentlig sektor som kunde og privat sektor som leverandør. I næringspolitisk sammenheng er det derfor viktig at det offentlige spiller på lag med privat næringsliv. Det offentlige representerer en annen bakgrunn enn næringslivet som det kan være viktig for næringslivet å ta del i. Den erfaring og kunnskap som erverves gjennom et tettere samarbeid, vil senere gi næringslivet konkurransefortrinn.

Videre vil dette gi offentlig sektor innsikt og kunnskap når denne sektoren fastlegger rammebetingelser for næringslivet gjennom blant annet utforming av infrastruktur, innføring av tekniske standarder og finansiering av forskning og utvikling. Ved å ta hensyn til næringspolitiske aspekter i dette arbeidet vil en få tekniske tjenester og standarder samt infrastruktur som i større grad er tilpasset næringslivets behov, og dermed bidra til å forbedre næringslivets konkurransevne.

Både offentlige etater og næringslivet vil kunne vinne på et tettere samspill over en bred front. Etaten får bedre tilpassede produkter til en lavere kostnad, og næringslivet styrker sin konkurransevne gjennom samarbeidet med **krevende og profesjonelle kunder**.

2.1 Kompetanseutveksling

Offentlig sektor, som de siste 15 år har ansatt en relativt stor andel av kandidatene fra universitetene og høyskolene, er i besittelse av en høy formell kompetanse på en rekke områder; blant annet juridisk kunnskap, kunnskap innen forskning og utvikling, kunnskap om teknologi og infrastruktur, generell samfunnsfaglig kunnskap, kunnskap om økonomisk utvikling samt nettverkskompetanse. Dette gir offentlig sektor gode forutsetninger for å opptre som en **kreven**de og **profesjonell kunde**. Videre vil forbedrede muligheter for næringslivet til å dra vekslers på den kompetansen offentlig sektor besitter, bidra til å gi spesielt små og mellomstore virksomheter et konkurransefortrinn.

2.2 Informasjon – en forutsetning for effektiv konkurranse

Raskere innovasjon og utvikling krever stor profesjonalitet og effektivitet både i privat og i offentlig sektor, noe som øker behovet for god informasjonsstyring og informasjonsflyt. Dette gjelder både internt i virksomheten og i forholdet mellom det private som leverandør og det offentlige som kunde. Virksomhetens informasjonspolicy må omfatte begge disse forholdene. Effektiv informasjonsflyt mellom næringslivet, som potensiell leverandør, og offentlig virksomhet, som potensiell kunde, er avgjørende for markedsdynamikken i forholdet mellom leverandør og kunde.

2.3 Offentlig sektor som markedspåvirker – en profesjonell kunde

Offentlig sektor har som en betydelig kunde på mange markeder, stor innflytelse over disse. Dette gir offentlig virksomhet muligheter for å påvirke markedene, med hensyn til hva etatene i fremtiden ønsker av disse. Det stilles derfor store krav til måten offentlig sektor opptrer på som markedsaktør. Denne påvirkningsmuligheten gir rom for å drive aktiv leverandørutvikling, spesielt med hensyn til fremtidig tilpasning og utvikling av produkter.

Ved å opptre som en krevende og profesjonell kunde gjennom de krav som stilles til produkter og leverandører, og gjennom den måten man kommuniserer med markedet på, kan offentlig sektor stimulere konkurranseevnen til leverandørene. Dette vil også gi offentlig sektor mer kostnadseffektive løsninger og bedre tilpassede produkter. Et slikt samspill med en profesjonell og krevende kunde på hjemmemarkedet gir leverandørene viktig erfaring, og vil bidra til å gjøre dem i bedre stand til å hevde seg i konkurransen på det internasjonale anskaffelsesmarkedet.

3 GENERELLE LEVERANDØR- UTVIKLINGSTILTAK



Den konkrete oversikten over leverandørutviklingstiltak som presenteres nedenfor er på ingen måte uttømmende, men vi mener den gir gode eksempler på hva som omfattes av begrepet. De tiltak som presenteres i dette kapitlet vil delvis være tiltak som gjennomføres i forkant av anskaffelsesprosessen, delvis tiltak som gjennomføres under anskaffelsesprosessen, og delvis tiltak som gjennomføres på et senere tidspunkt. Enkelte tiltak finner vi det naturlig å omtale både i dette kapitlet og under kapittel 4 *Leverandørutvikling i forhold til anskaffelsesregelverket*.

Vi har valgt å inndele tiltakene i tre grupper:

- *informasjon* til leverandørene
- *konkurranse* mellom leverandørene
- *samarbeid* med leverandørene

I utvalget av virkemidler som vi presenterer nedenfor har vi bestrebet oss på å trekke frem virkemidler som er mest mulig allmenntilgjengelige. Tiltakene som presenteres har imidlertid ulike strategiske implikasjoner og latente konflikter. Eksempelvis kan konkurransestimulerende tiltak være velegnet ved relativt enkle anskaffelser av standardprodukter, mens tiltak som stimulerer til samarbeid kan være mer velegnet ved kompliserte anskaffelser.

Det vil også variere noe om hvor hensiktsmessige de ulike virkemidlene som foreslås vil være for ulike oppdragsgivere. Bruk av enkelte virkemidler kan i en gitt situasjon utelukke bruken av andre virkemidler. Det er viktig å identifisere eventuelle konflikter mellom ulike tiltak og avklare ulike strategiske implikasjoner. Dette er emne for en individuell vurdering

av den enkelte oppdragsgiver på basis av den konkrete situasjon. Vi vil likevel forsøksvis eksemplifisere mulige strategiske implikasjoner for de aktuelle tiltakene nedenfor. Vi vil også der det er hensiktsmessig peke på hvilke typer virksomheter tiltakene er best egnet for.

Nærings- og handelsdepartementet har valgt å ikke fokusere særskilt på konkurranseutsetting – å sette tjenester som tradisjonelt utføres internt i en offentlig organisasjon ut til næringslivet – som virkemiddel i denne omgangen. Etter vår mening vil en etterrettelig behandling av dette emnet kreve et format som ikke kan gis innenfor rammene av denne veilederen. Konkurranseutsetting *kan* i de rette sammenhenger gi store innsparringer og bedre oppgaveløsning samt frigjøre ressurser slik at organisasjonen bedre kan arbeide med sine kjerneoppgaver. På den annen side krever en vellykket konkurranseutsetting høy kompetanse og gode styrings- og ledelsessystemer i organisasjonen, og de politiske og strategiske implikasjonene må være avklart. Det er viktig at virksomhetene tenker gjennom disse problemstillingene også i forhold til leverandørutviklingskonseptet, men emnet vil bli behandlet av sentrale myndigheter i andre sammenhenger enn denne.

3.1 Leverandørutvikling gjennom informasjon



Informasjons- og kompetanseutveksling er ofte fundamentet for vekst og utvikling i mange virksomheter. Som påpekt tidligere (jf kapittel 2.2 *Informasjon – en forutsetning for effektiv konkurranse*) er informasjonsflyten mellom kunde og leverandør avgjørende for markedsdynamikken, og stimulerer indirekte til økt konkurranse. Vi vil i det følgende peke på noen tiltak som er rettet mot informasjons- og kompetanseutveksling.

- **Gi tidlig informasjon om planlagte anskaffelser**

(Jf kapittel 4, Kunngjøring)

Problemstilling:

Bedrifter får ofte informasjon om større planlagte anskaffelser så sent at de ikke har anledning til å inkorporere disse i sine egne virksomhetsplaner.

Hvorfor?

Tidlig informasjon til markedet er et viktig bidrag til næringslivet for å følge med i markedet for offentlige anskaffelser, spesielt med hensyn til større og/eller teknisk kompliserte anskaffelser.

Dersom generell informasjon om anskaffelsesplanene er gjort kjent på et tidlig tidspunkt, vil leverandørene være bedre forberedt når selve anskaffelsen skal gjennomføres. Lang planleggingshorisont er videre en forutsetning for å kunne ta i bruk offentlige forsknings- og utviklingskontrakter (OfU)(se omtale under kapittel 3.3). Ved utstrakt bruk av tidlig informasjon, eksempelvis forhåndskunngjøring, har man også anledning til å skaffe seg et bedre bilde av markedet, herunder hvilke leverandører og løsninger som er aktuelle.

Hvordan:

Informasjonen bør gis på en måte som gir alle interessenter mulighet til å tilegne seg informasjonen. Det kan skje ved møter med bransjeorganisasjoner og/eller arrangement hvor næringslivet inviteres til informasjonsmøter. Hjemmesider på Internett og artikler i fagtidsskrift er andre alternative informasjonskanaler.

Vær oppmerksom på!

Det er viktig at den informasjon som gis ikke er så detaljert at den får karakter av å være en forhåndskunngjøring for en eller noen få utvalgte.

■ Informere næringslivet om regelverket på området offentlige anskaffelser

Problemstilling:

Små og mellomstore bedrifter kan oppleve regelverket for offentlig anskaffelse som et «hinder» for å delta i konkurransen, fordi de mener de ikke har kunnskap og kapasitet til å sette seg inn i et regelverk som oppfattes som komplisert.

Hvorfor?

Økt kunnskap i næringslivet om regelverk og prosedyrer, gir bedriftene bedre forutsetninger for å delta i konkurransen om offentlige anskaffelser på en effektiv og rasjonell måte. Et gjennomgående trekk ved små og mellomstore bedrifter er begrenset administrasjon, noe som innebærer liten kapasitet til å bygge opp og vedlikeholde kunnskap om regelverket. Økt kunnskap og en praktisk formidling av regelverket for offentlige anskaffelser kan dermed stimulere til økt konkurranse gjennom at flere bedrifter vil delta.

Hvordan:

Opplæring om regelverket kan skje ved arrangement av seminarer, møter, eller lignende for nåværende og potensielle leverandører. Informasjon om regelverket kan gjerne skje samtidig med at det gis informasjon om anskaffelsesplanene.

Nærings- og handelsdepartementet har det sentrale ansvaret for å informere om lov om offentlige anskaffelser samt tilhørende forskrifter. An-

dre offentlige etater som Forvaltningstjenesten Statskjøpsavdelingen, Kommunenes Sentralforbund og Norges Kommunalbanks rådgivningstjeneste gir også informasjon om regelverket. Mot næringslivet har også bransjeorganisasjonene et ansvar for å informere om regelverket.

■ **Utpeke en person med ansvar for kontakt med næringslivet**

Hvorfor?

Næringslivet opplever det ofte vanskelig å finne frem til rett avdeling og rett person i den offentlige etaten. Det er derfor viktig at de større etatene har en koordinator som tar imot henvendelser fra næringslivet, og sørge for at disse blir henvist til riktig avdeling og riktig person.

Hvordan:

Kontaktpersonen kan i større organisasjoner være tillagt en egen stilling. I mindre organisasjoner kan det være hensiktsmessig å tildele rollen som kontaktperson til en eksisterende stilling, eksempelvis i forbindelse med innkjøpsfunksjonen. For mindre etater kan det være hensiktsmessig å samarbeide om slike tiltak.

Kontaktpersonen (koordinatoren) skal være et kontaktpunkt i etatene for næringslivet. Dessuten bør kontaktpersonen være oppdatert om næringslivets kompetanse med hensyn til bruk av for eksempel FoU-kontrakter, samt ha en viss kompetanse om regelverket for offentlige anskaffelser. Videre bør kontaktpersonen sørge for informasjon/motivasjon internt om de muligheter som ligger i et samarbeid med næringslivet.

■ **Informere næringslivet om FoU-trender, standardisering osv**

Problemstilling:

Enkelte etater besitter en betydelig teknologisk kompetanse. Disse etatene er ofte engasjert i internasjonalt standardiseringsarbeid og annet FoU-samarbeid på sitt område. Dette innebærer at disse etatene innehar svært viktig informasjon om både standardiseringsarbeidet, og om FoU-trender generelt. Dette er viktig informasjon for næringslivet, og kanskje spesielt for de mindre bedriftene som ofte selv ikke har nødvendige økonomiske og menneskelige ressurser til å delta eller følge med i internasjonale samarbeidsprosjekter.

Hvordan:

Informasjon kan gis i møter mellom de ansvarlige for FoU, på seminar, artikler i fagtidsskrifter, kunngjøring etc.

■ Etablere møteplasser mellom offentlige etater og leverandører

Problemstilling:

Det er ofte mangel på kunnskap på etatssiden om hva bedriftene kan tilby av f eks avanserte produkter og tjenester. På bedriftssiden kan det derimot være mangel på kunnskap om hva slags behov etatene har i de kommende år og hvordan de tenker dette kan dekkes. Det er i dag for få møteplasser hvor de offentlige som kunder møter leverandørene for gjensidig informasjonsutveksling og diskuterer felles problemstillinger vedrørende fremtidige anskaffelser.

Hvorfor?

Møteplasser vil bidra til å bygge ned eventuelle hindringer for et samarbeid mellom næringslivet og offentlig sektor, og på den måten stimulere til innovasjon.

Hvordan:

Forsvaret er en etat som har lang tradisjon på å samarbeide med næringslivet. Årlig arrangeres INFO-ERFA konferansen i samarbeid med bransjeorganisasjonen Norske Forsvarsleveranser. Her presenterer Forsvaret sine anskaffelsesplaner både for det kommende år, men også for den neste 10-års perioden, samtidig som erfaringene med samarbeidet tas opp. Andre eksempler er Statlig Leverandørforum og Kommunesektorens Innkjøpsforum (KSI). Ellers kan det i større grad satses på tilretteleggelser av teletorgtjenester og bruk av Internett som møteplasser.

3.2 Leverandørutvikling gjennom konkurranse

Konkurransestimulerende tiltak har som utgangspunkt å stimulere leverandørene til å konkurrere om å dekke kundens (etatens) behov. Utgangspunktet for disse tiltakene er at konkurranse i seg selv er leverandørutviklende. Konkurransestimulerende tiltak er spesielt velegnet ved anskaffelser av typiske standardprodukter, eller når spesifisering av behovet er rimelig klart.



■ **Bruke funksjons- eller behovsbaserte spesifikasjoner**

(Jf kapittel 4, Spesifisering av anskaffelsen)

Hva?

En behovsbasert spesifikasjon innebærer en beskrivelse av det behovet som anskaffelsen skal dekke, i motsetning til en produktorientert spesifikasjon, som i større grad beskriver konkrete egenskaper ved produktet.

Problemstilling:

Relativt snevre og detaljerte produktspesifikasjoner kan begrense konkurransen om en kontrakt. Dessuten har innkjøper sjeldent oversikt over alle relevante løsninger som kan dekke et bestemt behov, og dette er spesielt viktig i forhold til markeder hvor utviklingen går svært raskt. Et annet problem er at det ofte kan gå unødvendig lang tid før nyutviklede og forbedrede løsninger tas i bruk, rett og slett fordi anskafferer ikke er kjent med hva som finnes på markedet.

Hvorfor?

Ansvar for å finne gode og hensiktsmessige løsninger som kan dekke behovet overlates til leverandøren. Dette bidrar i sterkere grad til å bygge opp kompetanse i bedriftene, og er langt mer utfordrende enn å levere med utgangspunkt i en detaljert kravspesifikasjon. Behovsbaserte spesifikasjoner bidrar også til at konkurransen om de enkelte kontrakter øker. Dette fordi det typisk vil være flere leverandører som kan delta i konkurransen om en kontrakt som har en relativt åpen behovsspesifikasjon, enn det vil være om en kontrakt med en relativt snever produktspesifikasjon.

Vær oppmerksom på!

Bruk av funksjons- og behovsbaserte spesifikasjoner kan stille store krav til anskaffernes kompetanse og til utvelgelseskriteriene i spesifikasjonen. Det er spesielt viktig at spesifikasjonen er presis i forhold til det behov anskaffelsen skal dekke.

■ **Bruk av rammeavtaler**

Hva?

En rammeavtale er en avtale mellom oppdragsgiver og leverandør som fastsetter vilkårene for kontrakter som skal tildeles i løpet av en bestemt periode.

Problemstilling:

Rammeavtaler kan både legge forholdene til rette for leverandørutvikling, men rammeavtaler kan også virke hemmende for utvikling av leverandørene.

Hvorfor?

Slike avtaler kan innebære klare økonomiske fordeler som bedre koordinering, lavere administrasjonskostnader, enklere innkjøpsrutiner og for-

enklet lagerhold for oppdragsgiver. For leverandøren medfører slike avtaler økt stabilitet og bedre forutsigbarhet. For løpende og gjentatte anskaffelser vil ofte rammeavtaler kunne være en hensiktsmessig samarbeidsform.

Vær oppmerksom på!

Gjensidig bebyrdende rammeavtaler (det vil si rammekontrakter) skal kunngjøres på ordinær måte.

Bruk av rammeavtaler kan også ha negative sider for utviklingen av enkelte leverandører, da rammeavtaler kan hemme konkurransen og markedstilgangen. Spesielt kan dette være tilfelle hvis den offentlige etaten er en dominerende kunde innenfor et mindre marked, og inngåelse av langvarige rammeavtaler hindrer andre leverandører i å konkurrere om kontrakter for en lengre periode. Leverandører som «mister» denne adgangen, kan miste en motivasjonsfaktor for utvikling. Det kan derfor være grunn til også å vurdere rammeavtalens betydning for det konkrete marked når det offentlige vurderer å inngå rammeavtale. Omfattende rammeavtaler kan f.eks. avskjære små og mellomstore bedrifter fra å delta i leveransene.

- **Legge forholdene til rette for små og mellomstore bedrifter** (Jf kapittel 4, Alternative anbud & leverandørenes kvalifikasjoner)

Problemstilling:

Det offentlige anskaffelsesmarkedet er et viktig marked for mange små og mellomstore bedrifter. Anskaffelsesprosedyrene, herunder størrelsen på kontraktene kan ofte være et hinder for små og mellomstore bedrifter i å delta i konkurransen.

Hvorfor?

Ved å benytte en anskaffelsesprosedyre som også gir små og mellomstore bedrifter mulighet til å delta, vil etaten kunne oppnå større konkurranse og lavere priser på sine anskaffelser.

Hvordan:

For store prosjekter kan tilpasningen f.eks. gjøres ved at hovedkontrakten deles opp i delkontrakter. Alternativt kan det i kunngjøringen opplyses at det er anledning til å gi tilbud på deler av kontrakten. En tredje variant er å stimulere små og mellomstore bedrifter til å samarbeide om større kontrakter.

Vær oppmerksom på!

Utstrakt bruk av kontraktsdeling kan føre til svekket interesse blant større leverandører, og dermed redusere konkurransen om kontrakten. Økt bruk av kontraktsdeling kan også medføre at uhenktsmessig mange små og mellomstore leverandører bruker store ressurser på å utarbeide tilbud til prosjekter de ikke har forutsetninger for å delta i. Kontraktsdeling kan

også medføre økte administrative kostnader for etaten. Disse momentene må veies opp mot de besparelser etaten eventuelt oppnår som følge av økt konkurranse om kontrakten og potensielt bedre tilpassede produkter.

3.3 Leverandørutvikling gjennom samarbeid

Ved enkelte anskaffelser kan det være uklart hva som skal til for å dekke behovet. Det kan da være hensiktsmessig å inngå et tettere samarbeid med leverandøren enn det som ellers er vanlig i mer ordinære kontraktsforhold. Siden slike anskaffelsessituasjoner ofte er preget av relativt stor usikkerhet, kreves det ofte en viss fleksibilitet i kontraktsforholdet. Det er samtidig viktig å være oppmerksom på at de ledelses- og styringsmekanismer som nedfelles i kontraktsforholdet kan få store utslag for sluttresultatet.



■ Anvende offentlige forsknings- og utviklingskontrakter

(Jf kapittel 4, Særlig om forsknings- og utviklingskontrakter)

Hva?

En offentlig forsknings- og utviklingskontrakt (OfU-kontrakt) er en avtale mellom en offentlig etat og en bedrift, hvor bedriften skal utvikle et produkt eller løsning som etaten har behov for, og som ikke finnes tilgjengelig i markedet på en tilfredsstillende måte. Utviklingskostnadene deles mellom Statens nærings- og distriktsutviklingsfond (SND), bedriften og etaten(e).

Problemstilling:

Offentlig sektor vil av og til oppleve at anskaffelsesbehov ikke kan tilfredsstilles i markedet fordi ønsket løsning/teknologi ikke eksisterer der. En måte å møte en slik utfordring på er å utvikle et nytt produkt/løsning i samarbeid med en bedrift som etaten har tillit til vil kunne gjennomføre et utviklingsprosjekt.

Hvorfor?

OfU-kontrakter medfører at etatens anskaffelsesbehov kan tilfredsstilles på en bedre måte fordi etaten får en skreddersydd løsning. Andre fordeler som ofte fremheves i forbindelse med OfU-kontrakter er betydelig kompetanseøkning i både etaten og hos leverandøren, en vesentlig økning i servicenivå og betydelige kostnadsbesparelser for etaten.

Hvordan:

Bruk av OfU-kontrakter forutsetter normalt at etaten har en langsiktig planleggingshorisont, slik at anskaffelsesbehovet identifiseres så tidlig at det er rom for utvikling av en ny løsning eller nytt produkt. For ytterligere informasjon om OfU-kontrakter kan SND – ved Senter for Utviklingskontrakter kontaktes (se referanser og kontakter bak i Veilederen).

Vær oppmerksom på!

Når OfU-prosjektet er ferdig, skal selve anskaffelsen kunngjøres på vanlig måte. Den samarbeidende bedrift vil imidlertid ha et konkurransefortrinn som følge av OfU-kontrakten.

■ Samarbeide med andre offentlige etater om teknologiske løft**Problemstilling:**

Det er alltid en viss risiko forbundet med utvikling av ny teknologi og nye løsninger. I forbindelse med relativt store og teknisk avanserte prosjekter vil ofte den enkelte etat vegre seg mot å gå inn i et forsknings- og utviklings-samarbeid med næringslivet, fordi teknisk og/eller økonomisk risiko er for høy.

Hvorfor?

En måte å løse en slik utfordring på kan være å samarbeide med andre etater. På denne måten vil flere dele risikoen, samtidig som bedriften som utvikler løsningen har flere potensielle kunder når prosjektet er avsluttet. Man unngår også at unødige mange etater setter i gang parallelle utviklingsprosjekter.

Hvordan:

Samarbeidet kan organiseres som et prosjekt med flere etater/kommuner i et samarbeid, der alle ønsker å nå et felles mål. Kommunenes innkjøpsforum (KSI) har oversikt over eksisterende samarbeidsfora i kommunal sektor, og de kan også være behjelpelige ved etablering av nye prosjekter. OfU-kontrakter kan gi rammevilkårene for et slikt samarbeid, samtidig som tilskuddet fra SND gir en reduksjon av den økonomiske risiko. Områder som egner seg for felles utviklingsprosjekter kan f.eks. være nye miljøkrav, utvikling av nye IT-løsninger, utstyr for pleie- og omsorgssektoren, osv.

Se for øvrig punktet ovenfor «Anvende offentlig forsknings- og utviklingskontrakter», og kapittel 4 «Særlig om forskning og utviklingskontrakter».

■ **Medvirke til markedsfremstøt på eksportmarkedene**

Problemstilling:

Liberaliseringen av det offentlige anskaffelsesmarkedet bidrar til at offentlige oppdragsgivere i større grad må forholde seg til utenlandske leverandører som de ofte har lite kunnskap om og som de derfor er usikre på om kan levere produkter av den nødvendige kvalitet. Det er da viktig at leverandøren kan vise til at bedriften har levert tilsvarende prosjekter tidligere. Spesielt i forbindelse med større entrepriser og teknisk avanserte prosjekter kan slike referanseprosjekter være avgjørende for tildeling av kontrakt.

Hvordan:

I forbindelse med besøk av tilsvarende oppdragsgiver fra annet land, kan den norske oppdragsgiveren også invitere en norsk bedrift til å demonstrere et avansert og aktuelt produkt; eller man kan delta på salgsmesser/-møter med leverandøren i utlandet. Dessuten kan man delta i utvikling av brosjyremateriell hvor prosjektet omtales.

4 LEVERANDØRUTVIKLING I FORHOLD TIL ANSKAFFESESREGELVERKET

Det internasjonale anskaffelsesregelverket (EØS/WTO-regelverket) stiller minimumskrav til fremgangsmåte ved offentlige anskaffelser fra beslutning om anskaffelse tas, og til det tidspunkt oppdragsgiver har valgt leverandør. Regelverket har som målsetning, ved å sikre at det er konkurranse om offentlige kontrakter, at oppdragsgiver får best mulig kvalitet av de ressurser som stilles til rådighet. I en slik konkurranse skal regelverket også sikre at leverandørene behandles likt og at det er åpenhet rundt anskaffelsen.



Likebehandlings- og åpenhetsprinsippet i regelverket er viktige rammevilkår for leverandørene fordi det gir leverandørene en mer forutsigbar konkurransesituasjon. Den enkelte offentlige oppdragsgiver kan her legge forholdene ytterligere til rette, ved å være bevisst på at de beslutningene som de treffer i anskaffelsesprosessen, vil være av stor betydning for hvor godt den enkelte leverandør klarer seg i dagens og fremtidens konkurranse.

Det fremgår av kapittel 1 og 3 at leverandørutvikling kan ivaretas på ulike trinn i oppdragsgivers organisasjon og på ulike stadier i anskaffelsesprosessen. Nedenfor vil det bli pekt på beslutninger som oppdragsgiveren tar under anskaffelsesprosessen som er av betydning for leverandørenes

utvikling, og hvor slike utviklingssynspunkter bør overveies før beslutningene fattes. Med anskaffelsesprosessen refereres det her til den prosessen EØS/WTO-regelverket foreskriver, men tilsvarende vurderinger vil som oftest kunne overføres til å gjelde lignende regler i statlige og kommunale instruksjer.

4.1 Leverandørutvikling i de forskjellige trinn i anskaffelsesprosedyren

■ Behovsvurdering

Type beslutning:

Beslutte å informere markedet om et mulig fremtidig behov, også når det ikke kreves i henhold til regelverket.

Når:

Allerede når det er kartlagt at et behov må dekkes gjennom kjøp, leie eller leasing, kan det være gunstig å vurdere leverandørhensyn ved den fremtidige anskaffelsen.

Leverandørperspektiv:

Nytenkning og kreative løsninger krever ofte mer tid enn det som følger av minimumstidsfristene i regelverket. Markedsinformasjon om fremtidig behov i denne forbindelse vil være nyttig opplysning for potensielle leverandører slik at nødvendige forberedelser kan påbegynnes tidlig.

■ Adgang og mulighet til å gi tilbud på deler av anskaffelsen

Hvorfor?

Mindre bedrifter vil ofte vegre seg mot å delta i konkurransen om større leveranser eller prosjekter, i det kontraktene som helhet ofte er for store.

Når:

Oppdragsgiver må vurdere om det skal være anledning til å gi tilbud på deler av kontrakten før han sender ut konkurransegrunnlaget til kunngjøring.

Type beslutninger:

Oppdragsgiver bør vurdere om det går utover kvaliteten på anskaffelsen å dele opp et oppdrag. Det er en mulighet innenfor regelverkets rammer å åpne for større konkurranse på deler av anskaffelsen. Dette bør vurderes med tanke på at mindre bedrifter kan være med i konkurransen.

Vær oppmerksom på!

Dersom det ikke er sagt noe om muligheten for deltilbud i konkurransegrunnlaget, er denne muligheten utelukket. Oppdragsgiver må også opplyse om hvilke deler det ønskes egne tilbud for.

Det er ved tildeling ikke tillatt til å «plukke» deler fra et tilbud på hele leveransen/prosjektet eller å sammenligne et deltilbud med tilsvarende del i et samlet tilbud.

Leverandørperspektiv:

Små og mellomstore bedrifter vil ofte være de som høster fordeler av en slik oppdeling. Mindre virksomheter kan ofte levere gode løsninger for deler av prosjektet, og ut fra hensynet til å oppnå den for oppdragsgiver mest mulig effektive anskaffelse bør det vurderes om det skal åpnes opp for leveranse/løsning til deler av den planlagte anskaffelse.

■ **Kunngjøring**

Hvorfor?

Hvis oppdragsgiver har besluttet å gå ut i markedet for å få dekket sitt behov, må visse kunngjøringsplikter med hensyn til frister og innhold oppfylles. Gjennom kunngjøringer vil leverandørene i markedet få relevante opplysninger om anskaffelsen, og derigjennom kunne gis anledning til å vurdere om de eventuelt skal delta, og eventuelt forberede seg til konkurransen om leveransen.

Når:

Så tidlig i anskaffelsesprosessen som mulig, etter at behovene er definert.

Vær oppmerksom på!

Det må være samsvar mellom kunngjøringen som inviterer til tilbud og kunngjøring av kontraktstildeling.

Regelverket pålegger også at en i visse tilfeller årlig kunngjør de anskaffelser oppdragsgiver forventer å foreta i løpet av de nærmeste 12 månedene. Her opererer regelverket med ulike terskelverdier ut fra om det er bygge- og anleggskontrakter eller varer og tjenester.

Type beslutning:

I de tilfeller hvor regelverket ikke krever kunngjøring, kan oppdragsgiver beslutte at kunngjøring likevel skal skje.

Leverandørperspektiv:

Korte frister vil lett kunne favorisere leverandører med mest ressurser til å utarbeide tilbud. Dette vil først og fremst komme relativt store bedrifter til gode, og dermed utelukke mindre virksomheter. Dette kan igjen føre til at oppdragsgiver ikke nødvendigvis gis anledning til å velge blant de beste leverandørene i det spesielle anskaffelsestilfelle.

Det er ingenting i veien for at oppdragsgiver i tillegg går ut med veiledende kunngjøringer, selv om dette ikke følger av forskriftene. Hvis en velger å kunngjøre i et slikt tilfelle, innebærer ikke dette at man må følge de øvrige deler av prosedyreregulverket. Kravet til detaljeringsgrad er ikke så strengt som for kunngjøring av selve konkurransen. Veiledende kunngjøringer er et viktig bidrag for næringslivet til å følge med på potensielle markeder og kontrakter.

■ Spesifisering av anskaffelsen

Hvorfor?

Når anskaffelsesbehovet er kartlagt og anskaffelsen er besluttet, må behovet spesifiseres så presist som mulig, slik at potensielle leverandører forstår hva som skal anskaffes. I denne fasen må oppdragsgiver legge ned tilstrekkelig med ressurser i presisering av behovet, slik at leverandørene ikke bruker tid på å utarbeide tilbud som er uinteressante for oppdragsgiver. I tillegg vil leverandører ofte modifisere produktet sitt i forhold til oppdragsgivers spesifisering. Dette understreker viktigheten av å være så presis som mulig i behovspesifiseringen.

Når:

Ved kunngjøring må behov, funksjon eller produkt spesifiseres. Det er på dette tidspunktet oppdragsgiver må ha gjort opp sin mening om hva som skal anskaffes eller hva slags funksjon anskaffelsen skal ha.

Vær oppmerksom på!

Etter at produktet eller produktets funksjon er beskrevet i kunngjøringen, er det svært få muligheter for oppdragsgiver å endre dette i konkurransegrunnlaget som kunngjøringen refererer til.

Spesifiseringer som har til formål å beskrive i detalj en bestemt produsents produkt, vil foruten å være konkurransehemmende, også være i strid med regelverket.

Type beslutning:

Oppdragsgiver kan velge fritt mellom selv å spesifisere produktet eller å bare beskrive hvilket behov eller funksjon produktet skal dekke. I sistnevnte tilfelle er det leverandørene som i sine tilbud foreslår hvordan behovet bør dekkes.

Leverandørperspektiv:

Funksjons- eller behovsbaserte spesifikasjoner kan åpne for nytenkning og løsninger som er bedre enn det oppdragsgiver har kunnskap om. For



leverandørene vil det ofte være utfordrende å utarbeide individuelle løsninger som oppfyller oppdragsgivers behov. Som regel vil også bedriftene ha en bedre oversikt over alternative muligheter (for eksempel tekniske og designløsninger) som eksisterer for å dekke et anskaffelsesbehov.

Leverandørene kan i visse tilfeller skreddersy løsninger. Hvis tildelingskriteriet er «det økonomisk mest fordelaktige» kan det derfor være til hjelp for leverandørene at oppdragsgiver så langt som mulig tar stilling til rangeringen av tildelingskriteriene slik at produktløsningen blir best mulig (jfr punktet nedenfor *Tildelingskriterier*).

■ **Alternative tilbud**

Hvorfor?

Å åpne for alternative tilbud i forhold til det oppdragsgiver har tenkt seg, kan være viktig for kompliserte og store prosjekter hvor utviklingen går fort, og hvor oppdragsgiver ikke nødvendigvis har oversikt over alle aktuelle produkter.

Når:

Oppdragsgiver må på et tidlig stadium i konkurransen være oppmerksom på muligheten for alternative tilbud, og angi i kunngjøringen om det ikke skal være adgang til dette.

Vær oppmerksom på!

Dersom oppdragsgiver ønsker å tildele kontrakt basert på kriteriet laveste pris og eventuelt leveringstid, kan det ikke samtidig åpnes for alternative løsninger. Med slike tildelingskriterier har oppdragsgiver fratatt seg selv muligheten til å se på selve ytelsen og ulike løsninger.

Det må kunngjøres at alternative tilbud ikke godtas, for at oppdragsgiver skal kunne avvise alternative tilbud som oppfyller minstekravene.

Leverandørperspektiv:

Gjennom adgang til å komme med egne/nye løsninger gis leverandørene mulighet til å utvikle seg.

■ **Særlig om forskning og utviklingskontrakter**

Hvorfor?

I enkelte tilfeller blir behovet best dekket ved at nye løsninger og ny teknologi blir utviklet. Hvis markedet ikke kan tilfredsstille behovet, har oppdragsgiver anledning til å inngå kontrakt med en leverandør som kan utvikle en ny løsning. Slike kontrakter er som regel omfattet av regelverket i den grad oppdragsgiver betaler fullt vederlag, og har det hele og fulle utbytte av «tjenesten». Andre forskningskontrakter som for eksempel OfU-kontrakter, omfattes i utgangspunktet ikke av regelverket

Type beslutning:

Vurder de produkter markedet kan tilby opp mot de krav som nåtidens og fremtidens behov stiller til produktet. I noen tilfeller vil den beste anskaffelsen være å utvikle nye produkter/løsninger.

Vær oppmerksom på!

Slike anskaffelser krever lengre planlegging. Dersom kontrakten har vært unntatt regelverket, skal den påfølgende anskaffelsen av selve produktet følge alminnelige anskaffelsesregler.

Leverandørperspektiv:

Det er svært gunstig for leverandørene å få denne muligheten til å utvikle egne eller eventuelt videreutvikle andres produkter.

- **Valg av anskaffelsesprosedyre**

Hva?

Hovedregelen for anskaffelser som ligger over terskelverdiene er åpen eller begrenset anbudskonkurranse. Ved åpen anbudskonkurranse kan alle som ønsker å delta gjøre det, mens ved begrenset anbudskonkurranse kan oppdragsgiver etter nærmere fastsatte kriterier begrense antall deltagere som innleverer tilbud. Anbudskonkurranse er for øvrig den formen som åpner for størst konkurranse og er den formen som alltid kan benyttes, selv om det er tillatt å benytte de andre fremgangsmåtene.

Kjøp etter forhandlinger er en tredje anskaffelsesprosedyre hvor oppdragsgiver følger en lignende fremgangsmåte som ved anbudskonkurranse, men hvor prosedyren tar sikte på å munne ut i forhandlinger med minimum tre utvalgte.

**Type beslutning:**

Oppdragsgiver står fritt i valget mellom åpen og begrenset anbudskonkurranse uansett anskaffelsens verdi. Over terskelverdiene er det meget begrenset adgang til kjøp etter forhandling. Under terskelverdiene kan denne konkurranseformen i større grad benyttes.

Vær oppmerksom på!

Både ved åpen og begrenset anbudskonkurranse skal tildeling av kontrakt i utgangspunktet skje utelukkende på basis av de innkomne tilbud. Adgangen til kontakt mellom oppdragsgiver og potensielle leverandører er med andre ord meget begrenset.

Leverandørperspektiv:

I den grad regelverket gir frihet til å velge konkurranseform bør leverandørhensyn vurderes.

På den ene side åpner anbudskonkurranseformen for at alle som ønsker det kan delta og konkurransen om en gitt kontrakt blir dermed større. For potensielle leverandører er dette i seg selv et gode. På den annen side kan dette resultere i at uhensiktsmessig mange utarbeider tilbud. Dette medfører sløsing med ressurser både hos potensielle leverandører, og hos oppdragsgiver som må vurdere alle de innkomne tilbudene.

For å redusere antallet tilbud kan man velge begrenset anbudskonkurranse. Denne konkurranseformen foregår i to faser: En prekvalifiseringsfase hvor alle leverandører kan delta og hvor oppdragsgiver velger minimum fem og maksimum 20 leverandører, og selve anbudsfasen hvor bare de utvalgte leverandørene blir bedt om å levere inn tilbud.

Kjøp etter forhandling kan være gunstig når regelverket tillater dette, men også her bør størst mulig konkurranse søkes oppnådd. En dialog med potensielle leverandører vil i mange tilfeller kunne føre til en mer effektiv anskaffelse, spesielt ved kompliserte anskaffelser og store prosjekter.

■ **Særlig om prosjektkonkurranse**

Hva?

Dette er en konkurranseform som er definert i tjenesteforskriften for anskaffelser over terskelverdiene. Den innebærer at en oppdragsgiver inviterer til konkurranse om utarbeidelse av en plan eller et prosjekt. En jury avgjør så utfallet av konkurransen. Konkurransen kan være direkte knyttet til en senere anskaffelse eller den kan være totalt fristilt denne. Konkurransen kunngjøres i samsvar med regelverket, dersom en etterfølgende anskaffelse overstiger terskelverdiene fastsatt i tjenesteforskriften, eller dersom premiene i konkurransen kommer over det tilsvarende beløpet.

Leverandørperspektiv:

En prosjektkonkurranse kan være en fin måte å oppfordre leverandørene til å komme med nye løsninger og idéer. I regelverket er prosjektkonkurranser knyttet til regulerings- og arealplanutnyttelse, arkitektur, ingeniørtjenester og dataprogrammering. Det er ingenting i veien for at prosjektkonkurranser også benyttes ved andre type anskaffelser.

■ **Leverandørens kvalifikasjoner**

Hvorfor?

Oppdragsgiver er interessert i leverandører som har de nødvendige kvalifikasjoner og som anses å være i stand til å oppfylle den kontrakt som skal inngås. Regelverket åpner for at oppdragsgiver kan stille krav til

leverandørens tekniske kapasitet samt leverandørens finansielle og økonomiske styrke. Dette kan være spesielt relevant ved inngåelse av rammeavtaler, komplekse avtaler som varer over tid og ved store entrepriser.

Type beslutning:

Oppdragsgiver kan velge mellom å stille minstekrav til leverandøren eller å ikke gjøre det.

Vær oppmerksom på!

Oppdragsgiver må ikke stille krav som ikke har relevans for den ytelse som skal leveres. Det gjelder dessuten et generelt proporsjonalitetsprinsipp, hvilket innebærer at nivået på de krav som settes må stå i forhold til det som ønskes oppnådd.

Leverandørperspektiv:

Gjennom å stille krav til leverandørene vil disse måtte fokusere på å høyne standarden i egen virksomhet og således også kunne presentere enda bedre produkter/løsninger.

■ **Tildelingskriterier**

Hvorfor?

Regelverket baserer tildelingen av offentlige kontrakter på laveste pris alene eller det mer sammensatte kriterium «det økonomisk mest fordelaktige anbud/tilbud». I sistnevnte tilfelle åpnes det for en helhetsvurdering av tilbudet.

Type beslutning:

Oppdragsgiver må ved den enkelte anskaffelse ta stilling til hvilket tildelingskriterium som er det beste. Ofte vil mange kunne tilby samme vare eller tjeneste, til samme kvalitet og leveringstid, slik at lavest innkjøpspris blir det viktigste kriterium. I andre tilfeller bør flere momenter enn pris og leveringstid trekkes inn som et tildelingskriterium.

Vær oppmerksom på!

I den grad oppdragsgiveren benytter tildelingskriteriet «det økonomisk mest fordelaktige» skal alle kriterier som vektlegges i vurderingen, stå i kunngjøringen eller i konkurransegrunnlaget. I den grad det er mulig bør oppdragsgiver vurdere å rangere tildelingskriterier etter hvor stor vekt de vil bli tillagt ved kontraktstildeling. Dette vil også gjøre det lettere for oppdragsgiveren når kontraktspartner skal velges eller når tapende anbydere etterspør begrunnelse.

Leverandørperspektiv

Laveste pris er på lang sikt trolig ikke leverandørutviklende, samtidig som det heller ikke nødvendigvis fører til mest mulig effektive anskaffelser. Laveste pris sammenfaller nødvendigvis heller ikke med den rimeligste anskaffelsen når man tar levetidskostnader i betraktning. Det vil dessuten

være langt mer utfordrende for leverandørene å stille opp tildelingskriterier som kan relatere seg til hva som er det mest mulig økonomisk fordelaktige. Dette gir samtidig oppdragsgiver mye bedre rom for å finne frem til den mest effektive anskaffelsen.

Det er verd å merke seg at jo klarere tildelingskriterier og jo klarere prioriteringer mellom tildelingskriterier man gir ved kontraktsutlysning, jo enklere blir det å gi en fornuftig tilbakemelding til tapende tilbydere.

■ **Begrunnelsesplikten: Gi tilbakemelding til tapende tilbydere**

Hvorfor?

Regelverket pålegger oppdragsgivere å gi tilbakemelding til tapende og avviste leverandører som ber om det.



Type beslutning

Minimumskravene til begrunnelsesplikten er relativt beskjedne. Det bør vurderes om ikke oppdragsgiver kan gi en så utfyllende begrunnelse som mulig.

Vær oppmerksom på!

Tilbakemeldingen skal ikke inneholde bedriftshemmeligheter eller annen fortrolig informasjon om tilbudene fra andre leverandører.

Ved at anbudsgrunnlaget opplyser om de kriterier som oppdragsgiver ønsker å vektlegge, i prioritert rekkefølge, vil dette også virke arbeidsbesparende for oppdragsgiver når det skal gis en mer utfyllende begrunnelse.

Leverandørperspektiv

Dette punktet er svært viktig i et leverandørutviklingsperspektiv. Å få vite hvorfor bedriften ikke nådde opp i konkurransen er viktig for å kunne forbedre seg til senere leveranser. Slik tilbakemelding gjør at leverandørene i større grad er i stand til å tilpasse seg de krav oppdragsgiver stiller,

og at de lettere kan posisjonere seg i forhold til konkurrentene. Tilbakemeldingen til tapende anbyder bidrar også til å signalisere profesjonalitet hos den offentlige kunde. Det kan være fordelaktig å tilrettelegge rutinene slik at alle som har levert tilbud mottar en utfyllende begrunnelse for valg av leverandør. Tilbakemelding i mer generell form kan også gis i andre former, gjennom for eksempel møteplasser, kontaktfora og liknende tiltak som ellers er beskrevet i veilederen. Dette vil bidra til generell kvalitetsheving forut for neste konkurranse.

Hvordan?

Ved å utarbeide rutiner for fast tilbakemelding til tapende anbydere, med for eksempel evaluering i forhold til det tilbudet som ble tildelt kontrakt, kan det på en systematisk og effektiv måte gis konstruktiv tilbakemelding til tapende anbyder. Slik tilbakemelding forenkles ved at man forut for utlysning av anbudskonkurransen har et bevisst forhold til hvilke tildelingskriterier man ønsker å legge til grunn og hvilken vektning/rangering kriteriene skal ha. Sammenligningen med det beste tilbudet kan da ta form av en rangering i forhold til hvert enkelt kriterium, med understreking av hvilke kriterier oppdragsgiver har lagt størst vekt på.

REFERANSER OG KONTAKTER

Som næringsdepartement er vi opptatt av at oppdragsgivere utnytter de muligheter som foreligger på dette området til å gjøre næringslivet mer konkurransedyktig, det vil si medvirke til leverandørutvikling. Dette fordi vi tror at det ikke bare vil gagne leverandørene men også oppdragsgiver-siden.

Hensikten med disse retningslinjene er først og fremst at de skal være et hjelpemiddel for oppdragsgiverne til å iverksette leverandørutvikling i praksis. Det er i den forbindelse viktig å få økt oppmerksomhet om dette området på ledelsesnivå slik at det kan bli en nødvendig koordinering mellom alle berørte parter i organisasjonen.

Dersom det er behov for ytterligere råd og veiledning kan det tas kontakt med følgende:

- **Nærings- og handelsdepartementet**
ved seksjon for Offentlig Støtte og Anskaffelser
Tlf 22 24 66 71
- **Forvaltningstjenesten**
ved Statskjøpsavdelingen
Tlf 22 24 96 31
- **Kommunenes Sentralforbund**
ved Kommune Sektorens Innkjøpsforum ved Gerd Buflod eller
Leverandørutvikling i Kommunesektoren (LUK) ved Reidar
Melheim
Tlf 22 94 77 00
- **SND**
ved Senter for utviklingskontrakter
Tlf 22 00 25 00



NÆRINGS- OG HANDELSDEPARTEMENTET

Veileder

Miljø og regelverket for offentlige anskaffelser



Innhold

1	Innledning	9
1.1	Anskaffelsesloven og forskriften	9
1.2	Grunnleggende krav i EØS-avtalen	9
1.3	Innhold og disposisjon	10
2	Miljøhensyn i anskaffelsens ulike faser	11
3	Miljøhensyn ved planlegging og behovkartlegging	12
3.1	Miljømessige konsekvenser	13
3.2	Livssyklus kostnader	13
4	Miljøkrav til selve produktet eller ytelsen	15
4.1	Hva sier reglene?	15
4.2	Hvordan utforme miljøkrav til produktets ytelse eller funksjon i praksis?	16
4.3	Kan det stilles strengere miljøkrav til produktet eller ytelsen enn det som fremgår av lover og forskrifter?	18
4.4	Kan det stilles krav til bruk av et bestemt materiale?	19
4.5	Kan det stilles miljøkrav til produksjonsprosessen?	19
4.6	Hvordan benytte miljømerkekriterier ved innkjøp?	19
5	Miljøkrav til leverandører (Kvalifikasjonskrav)	21
5.1	Hva sier reglene?	21
5.2	Hvordan utforme miljøkrav i praksis?	24
5.3	Kan det stilles krav til at leverandøren skal ha et miljøledelsessystem?	25
6	Miljøkriterier ved tildeling av kontrakt	26
6.1	Hva sier reglene?	26
6.2	Hvordan utforme tildelingskriterier i praksis?	29
6.3	Hvordan bruke livssyklus kostnader som et tildelingskriterie?	29
7	Miljøkrav som stilles til vinner av konkurransen	31
7.1	Hva sier regelverket?	31
7.2	Hvordan utforme miljørelaterte kontraktsklausuler i praksis?	31
7.3	Kan det stilles krav om deltagelse eller egen returordning?	32
8	Miljøkrav ved anskaffelser under 200 000	34
9	Det generelle prinsippet om ikke-diskriminering og andre krav som ikke følger direkte av anskaffelsesregelverket	35
	Vedlegg I – Viktige miljøutfordringer	36
	Vedlegg II – ABC miljøkompetanse ved anskaffelser	37
	Vedlegg III – Anskaffelser, miljøkunnskap og referanser	41

Kjære leser!

Hvorfor har vi laget denne veilederen? Er det ikke slik at regelverket for offentlige anskaffelser handler om å åpne for konkurranse og derved bidra til at staten og kommunene får mer igjen for pengene?

Jeg vil svare at gode innkjøp ikke bare handler om økonomi i snever forstand. Offentlige oppdragsgivere må ta hensyn til mer enn de kortsiktige kostnadene. Vi trenger en økonomisk utvikling som er bærekraftig. Dette er bakgrunnen for at loven om offentlige anskaffelser nå pålegger statlige og kommunale oppdragsgivere å ta hensyn til livssyklus kostnader og miljømessige konsekvenser når de planlegger sine anskaffelser.

Innkjøpsreglene gir gode muligheter til å gjennomføre gode miljøtiltak. For å sikre en åpen konkurranse og likebehandling av leverandører kan det imidlertid ikke være fritt frem for hvilke krav man stiller til leverandører og produkter. Kunnskap om anskaffelsesregelverket er sentralt når man skal tenke miljøvennlige innkjøp. Målet med denne veilederen er å hjelpe offentlige oppdragsgivere til å finne ut når og hvordan de skal bringe miljøaspektet inn i anskaffelsesprosessen.

La meg også trekke frem at leverandørene vil tjene på at offentlig sektor - med sine samlede innkjøp på over 200 milliarder kroner i året – etterspør miljøvennlige produkter og tjenester. Dette vil både stimulere til utvikling og innovasjon, samt bedre konkurranseevne i markeder som i økende grad etterspør miljøvennlige varer og tjenester.

I vedleggene til veilederen finner du referanser til nettsider med mer informasjon om miljøvennlige anskaffelser. Jeg håper dere vil la dere inspirere til å bruke de mulighetene dere har til å gjøre offentlige virksomheter til foregangsvirksomheter – også innen miljøsektoren.

Lykke til!

Ansgar Gabrielsen
Oslo, januar 2004

Oversikt over regler og miljøtilpasset innkjøpspraksis

Utgangspunkt: Man kan ta hensyn til miljøet under alle konkurransens faser, herunder; i beslutningen om hva som skal anskaffes, ved utforming av krav til produkt eller løsning, utelukkelse og utvelgelse av deltagere

ved vurdering av tilbud samt hvordan kontrakten skal oppfylles. For alle krav eller kriterier som vektlegges i konkurransen, skal oppdragsgiver etterspørre dokumentasjon for hvordan disse er oppfylt.

Hovedregler og utgangspunkt

Oppdragsgiver står fritt til å velge hva som skal anskaffes.

Oppdragsgiver er pålagt ved lov å ta hensyn til livs- syklus kostnader og miljøkonsekvensene under planleggingen av den enkelte anskaffelse. Dette innebærer at før beslutningen om hva som skal anskaffes treffes, må oppdragsgiver vurdere om behovet kan dekkes på måter som gir lave livs- syklus kostnader og miljømessige konsekvenser.

Hovedregler og utgangspunkt

Oppdragsgiver står fritt til å stille minimumskrav til produktet eller løsningen.

Kravspesifikasjonene skal inneholde samtlige tekniske spesifikasjoner som oppdragsgiveren anser som nødvendige for å akseptere et tilbud. Oppdragsgiver skal så langt det er mulig, stille konkrete miljøkrav til produktets ytelse eller funksjon.

Kravene skal være objektive og karakterisere egenskaper ved kontraktens gjenstand.

Ingen krav må omtale varer eller løsninger av et bestemt fabrikk eller opprinnelse, eller angi en særlig produksjonsmåte, dersom dette favoriserer enkelte foretak. Oppdragsgiver må heller ikke indirekte ved hjelp av detaljerte spesifikasjonskrav beskrive et bestemt fabrikk eller en bestemt produksjons- metode.

Hovedregler og utgangspunkt

Oppdragsgiver kan stille krav til leverandørens fag- lige og tekniske kapasitet/kompetanse, økono- miske og finansielle kapasitet. Kravene skal stå i forhold til kontraktens formål, type og komplek- sitet.

Oppdragsgiver kan, når det er påkrevet for en for- svarlig gjennomføring av kontrakten, stille miljøre- laterte krav til leverandørens (miljø)tekniske kapa- sitet (f.eks. kompetanse, utstyr eller innretning). Kravene skal fremgå av konkurransegrunnlaget.

Oppdragsgiver skal kreve Helse-, Miljø- og Sikker- hetsattest for tjeneste og bygg/anleggsleveranser.

Oppdragsgiver kan avvise leverandører som har gjort seg skyldig i forsømmelser mot faglige eller etiske krav i vedkommende bransje, herunder brudd på miljølovgivning.

Beslutning om hva som skal anskaffes

Evaluerings av behovet i planleggingsfasen er viktig for å vurdere alternative måter å dekke behovet på

Grønn anskaffelse

I de aller fleste tilfeller hvor oppdragsgiver skal dekke et behov ved anskaffelse, vil behovet kunne dekkes like godt på flere måter.

Hensikten med miljøbestemmelsen er å påvirke offentlig forbruk eller investeringer til å vurdere behovet iht såkalte «grønne» løsninger, fremfor etterspørre løsninger som bidrar til unødig forbruk og slitasje av miljøet. Hvor omfattende vurderingene bør være i praksis, beror på f.eks. valgmuligheter, anskaffelsens omfang og antatte konsekvenser for miljøet. Videre pålegges opp- dragsgiver å vurdere den enkelte anskaffelsen i et lengre perspektiv (anskaffelsens livssyklus- kostnader).

Grønt produkt/ytelse

Spesifikasjonsmetode: Leverandørene bør opp- muntres til å levere produkter eller løsninger som benytter den miljømessige mest oppdaterte lø- sningen. Krav bør i størst mulig grad være funksjons- eller ytelsesbaserte og ikke detaljspesifisert.

Teknisk regelverk: Oppdragsgiver har mulighet til å stille krav som er strengere enn standarder og lovgivningskrav til produktet eller ytelsen.

Produksjonsprosessen: Miljøkrav som påvirker produktets egenskaper eller karakteristika kan stilles, når dette er av betydning for bruken.

Miljømerker: Oppdragsgiver kan som hovedregel benytte tilsvarende spesifikasjonskrav som miljø- merker som Blomsten og Svanemerket stiller for å lisensiere et produkt, men ikke kreve at produktet er lisensiert. Leverandører bør oppmuntres til å dokumentere at slike krav er oppfylt ved å legge frem miljømerkebevis, men også annen doku- mentasjon må godtas.

Krav som produktet eller løsningen må oppfylle (spesifikasjonskrav)

Grønn leverandør

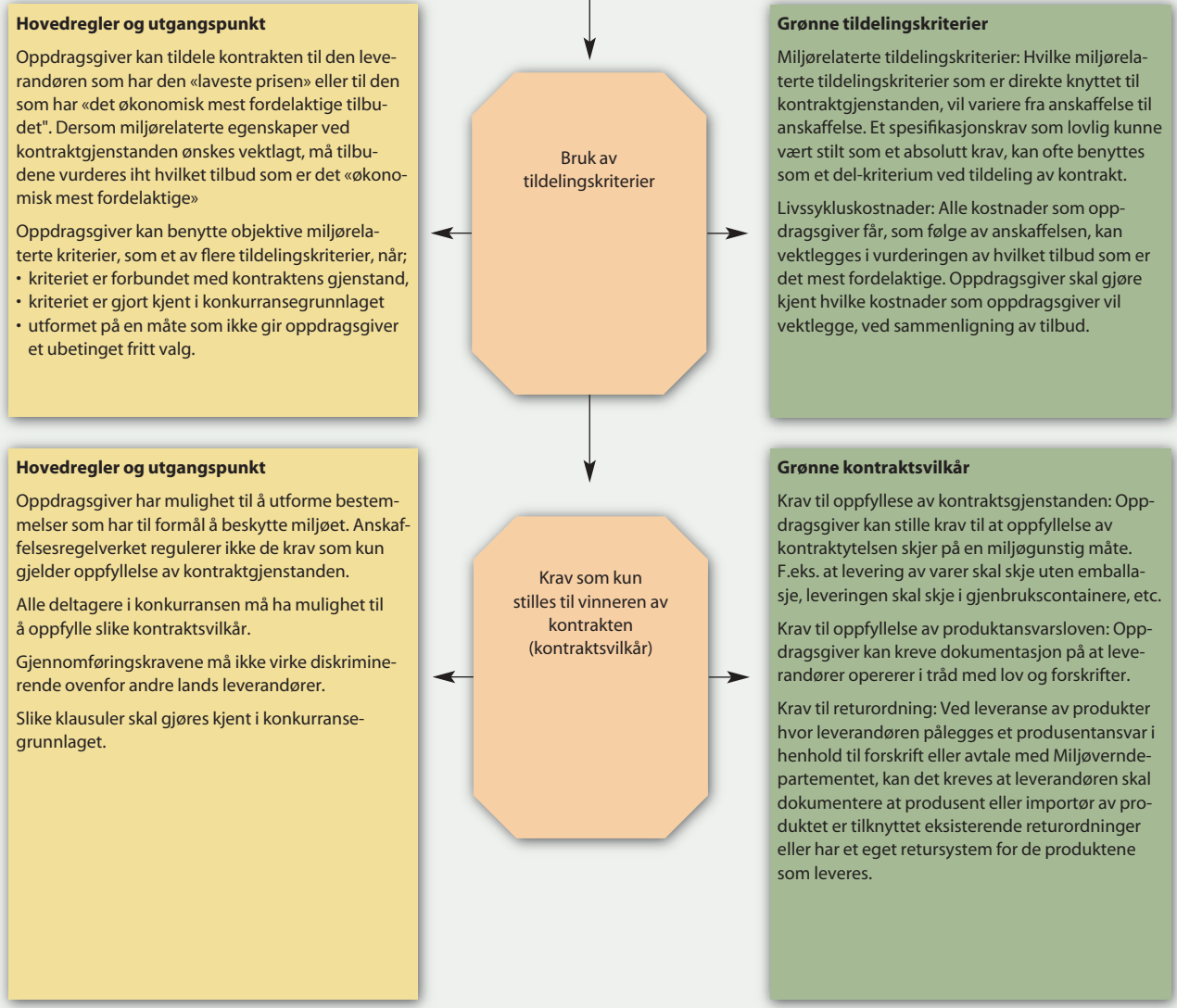
Miljøkompetanse: Det kan stilles krav til at leve- randøren har den kompetanse som trengs for å oppfylle miljøaspektene ved kontrakten.

Miljøledelsessystem: Krav til at leverandørens virksomhet har eller skal iverksette et miljøledel- ssystem, kan ikke kreves. Derimot kan sertifikat som f.eks ISO 14001 og EMAS, tjene som doku- mentasjon på at leverandøren har den nødven- dige faglige og tekniske kapasiteten som kreves.

Betalte miljøavgifter: En oppdragsgiver kan kreve dokumentasjon på at lovpålagte miljøavgifter er betalt, selv om dette er ikke et obligatorisk krav (slik det er for skatt og mva). I grove tilfeller kan det være aktuelt å avvise ikke-betalende leverandører.

Alvorlige miljøforsømmelser: Slike brudd kan kvalifisere til avvisning av deltagere.

Krav til leverandører for å delta i konkurransen (kvalifikasjonskrav)



Innledning

Anskaffelsesreglene gir de juridiske rammene for *gjennomføring* av konkurranser om offentlige anskaffelseskontrakter, og griper ikke inn i hva oppdragsgiver kjøper eller bygger. En viktig føring gjelder likevel: oppdragsgiver *skal* ta hensyn til livssyklus kostnader og miljøkonsekvensene ved planleggingen av den enkelte anskaffelse. Oppdragsgivere *skal* også, så langt det er mulig, stille konkrete miljøkrav til ytelsen eller funksjonen til produktet.

I tillegg *kan* oppdragsgiver legge ytterligere føringer i konkurransegrunnlaget slik at miljøvennlige produkter og løsninger gis fortrinn i konkurransen om kontrakten. Det forutsetter imidlertid at kravene og måten de stilles på, er forenlig med regelverket.

Veilederen går ikke inn på hvilke miljøhensyn som er relevante for den konkrete anskaffelse. Oppdragsgivere må søke kunnskap om dette utenfor denne veilederen. Enkelte tips finnes imidlertid i vedleggene.

1.1 Anskaffelsesloven og forskriften

Hovedformålet med lov om offentlige anskaffelser¹ er å sikre effektiv bruk av det offentliges midler. Tanken er at en forretningsmessig tilnærming og likebehandling av leverandører vil bidra til høyere verdiskapning i samfunnet. Loven pålegger oppdragsgiver å:

- basere anskaffelsene på konkurranse (når dette er mulig)
- ivareta hensynet til forutberegnelighet, gjennomsiktighet og etterprøvbarehet i anskaffelsesprosessen
- sikre likebehandling av leverandører, herunder leverandører fra andre land
- vurdere de miljømessige konsekvensene av anskaffelsen

Forskrift om offentlige anskaffelser² gir nærmere regler om hvordan konkurransen om offentlige vare-, tjeneste og bygg/anleggskontrakter skal gjennomføres. Mange av disse prosedyrereglene kommer fra EØS-avtalen og WTO-avtalen.

1.2 Grunnleggende krav i EØS-avtalen

EØS-avtalen bestemmer at offentlige tiltak ikke skal hindre fri flyt av varer og tjenester mellom medlemslandene. Ulike krav som stilles i konkurranser om offentlige kontrakter kan i visse tilfeller representere en slik hindring. Dette er nærmere omtalt i kapittel 9.

¹ Lov av 16 juli 1999 nr 69

² Fastsatt ved kgl. res 15 juni 2001

1.3 Innhold og disposisjon

Veilederen er inndelt etter de ulike fasene i konkurransen om kontrakten (også kalt anskaffelsesfaser i denne veilederen). Hvert kapittel åpner med å redegjøre kort for hvilke regler som gjelder den aktuelle fasen. I den øvrige delen av kapitlet omtales de muligheter og begrensinger som gjelder når man skal ta miljøhensyn.

Kapittel 2 gir en kort oversikt over viktige faser ved gjennomføring av konkurranse om offentlige anskaffelseskontrakter.

Kapittel 3 redegjør for gjeldende regelverk og gir veiledning i hvordan miljøhensyn kan vektlegges i planleggingsfasen.

Kapittel 4 til 7 omhandler spesifisering av ytelse, krav som leverandøren må oppfylle for å delta i konkurransen, tildeling av kontrakt og kontraktsvilkår.

Kapittel 8 omtaler kontrakter som har en verdi under 200 000 kroner (ekskl. mva).

Kapittel 9 inneholder en kort orientering om de generelle reglene som følger av internasjonale forpliktelser, og som i enkelte tilfeller må vurderes særskilt når oppdragsgiver stiller krav til produkt eller leverandør. Dette er prinsipper som i hovedsak er integrert i det øvrige regelverket, men som oppdragsgiver likevel må vurdere når anskaffelsesregelverket ikke direkte tar stilling til spørsmålet.

Vedlegg I gir en kort oversikt over globale miljøutfordringer.

Vedlegg II gir eksempler på hvilke miljøfaglige spørsmål som oppdragsgiver bør stille seg for å ivareta miljøaspektet ved anskaffelsen, samt gir en enkel beskrivelse av hvordan livssyklus kostnader *kan* beregnes.

Vedlegg III inneholder en liste over innkjøps- og miljøfaglig ekspertise.

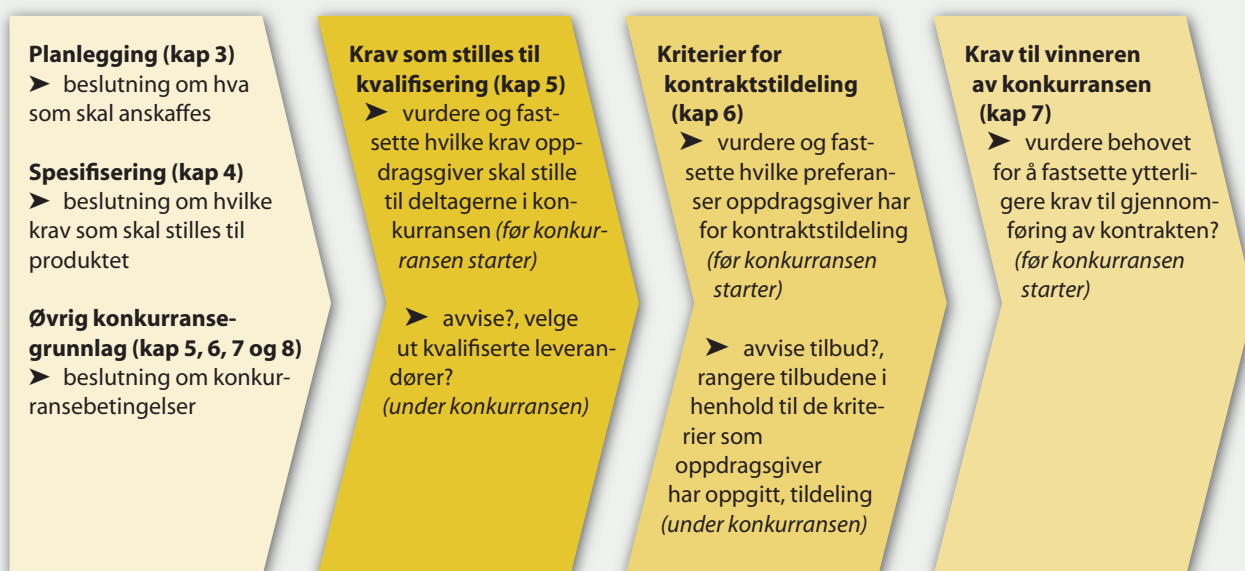
Miljøhensyn i anskaffelsens ulike faser

I dette kapittelet gis det en oversikt over de mest sentrale fasene i konkurransen og en indikasjon på handlingsfriheten i de ulike fasene.

Hvilke bestemmelser som gjelder ved offentlige innkjøp, beror på hva eller hvem kravet er rettet mot og hvilken fase i anskaffelsesprosedyren man befinner seg. Det gjelder for eksempel forskjellige regler når kravet er rettet mot leverandører som skal delta i konkurransen og når oppdragsgiver stiller krav til produktet.

Figuren nedenfor illustrerer de ulike konkurransefasene. Lys farge indikerer at oppdragsgiver har stor handlingsfrihet i forhold til regelverket. Jo mørkere farge, jo mer må oppdragsgivere være oppmerksom på de begrensninger som følger av regelverket.

Merk også at oppdragsgivers handlingsrom påvirkes av beslutninger som oppdragsgiver tar under planleggingen av hva som skal anskaffes og ved utarbeidelse av konkurransegrunnlaget. For eksempel er det problematisk å endre kvalifikasjonskrav og tildelingskriterier etter at konkurransen er startet opp.



Miljøhensyn ved planlegging og behovskartlegging

Plikten til å ta hensyn til livssyklus kostnader og miljøkonsekvenser omtales i dette kapittelet.

Hva oppdragsgiver skal anskaffe, er ikke omfattet av regelverket. Regelverket legger således ingen føringer på oppdragsgivers vurdering av eget behov eller hvordan dette best kan dekkes. En føring som likevel gis, er lovens § 6 som slår fast at offentlige oppdragsgivere «*under planleggingen av den enkelte anskaffelse*» skal «*ta hensyn til livssyklus kostnader og miljømessige konsekvenser av anskaffelsen*».

Plikten til å ta hensyn til livssyklus kostnader og vurdere miljømessige konsekvenser, gjelder først og fremst beslutningen om hvilken løsning eller hvilket type produkt leverandører skal konkurrere om å levere. Oppdragsgiver kan f.eks. beslutte å kjøpe CO₂-frie kjøretøy fremfor konvensjonelle biler, vurdere videokonferanseutstyr fremfor fysiske reiser, eller vannbåren varme i et bygg fremfor elektriske panelovner.

Ved kjøp av planleggingstjenester (f.eks. arkitekttjenester eller prosjektering) må oppdragsgiver legge føringer på oppdraget slik at det tas høyde for denne plikten.

ANDRE EKSEMPLER:

Lokaler:

- Det kan f.eks. besluttes at bygget skal være utstyrt med et kontrollsystem som sikrer lavt energiforbruk, ha innretninger for kildesortering og vannbesparende toaletter, at bygget prosjekteres på en måte som ivaretar naturen rundt, eller ligger i et område som er integrert i eksisterende kollektivtrafikknettverk.

Informasjonsspredning:

- Oppdragsgivere som planlegger kjøp av informasjonstjenester kan vurdere om deler av informasjonsspredningen kan skje ved å legge informasjonen på Internett, istedenfor trykking og distribusjon av publikasjoner.

Fremkomstmiddel/forsendelser:

- Oppdragsgiver som har behov for fremkomstmidler kan f.eks. vurdere om deler av behovet kan dekkes gjennom kjøp/leie av sykler eller elektriske biler. Tilsvarende ved kjøp av budtjenester, kan oppdragsgiver beslutte at lokale forsendelser skal utføres med sykkelbud.

3.1 Miljømessige konsekvenser

Med «*miljømessige konsekvenser*», sikter loven til forbruk av råvarer, ulike typer forurensende utslipp og avfallsgenerering fra produksjon, transport og drift av et produkt (vare, tjeneste, bygg m.m.). For å kunne sammenlikne miljøbelastningen ved de ulike løsningene (se vedlegg II), bør oppdragsgiver som et minimum vurdere ulike måter å dekke sitt behov på. Loven stiller imidlertid ingen direkte krav til hvordan de ulike hensynene blir vektlagt. Det er oppdragsgivers ansvar å tilpasse vurderingene etter anskaffelsens art, økonomiske rammer, volum og potensielle miljøbelastning.

3.2 Livssyklus kostnader

«*Livssyklus kostnader*» er et økonomisk begrep som retter seg mot total kostnadene for hele anskaffelsens levetid. Kostnader i forbindelse med vedlikehold, drift og utrangering er typiske elementer i en vurdering av livssyklus kostnadene.

For enkelte typer anskaffelser er det allerede en utbredt praksis å vektlegge kostnaden for hele produktets levetid fremfor utelukkende å vektlegge laveste innkjøpspris. Det som er nytt i loven, er at oppdragsgiver ved vurdering av ulike løsninger, systematisk må vurdere kostnader som påløper f.eks. ved forbruk av energi og ressurser, utslipp og avfallshåndtering. Disse kostnadene vil variere fra løsning til løsning. Det vil likevel være mer relevant å foreta livssyklusvurderinger ved investeringskjøp og større drift-

EKSEMPEL:

- Energiforbruket for Telenors bygningsmasse i 1998 utgjorde ca 14.400 kWh per årsverk. Dette var primært basert på kjøp av elektrisitet og olje. I det nye bygget på Fornebu er forbruket estimert til ca 7000 kWh per årsverk. Energi-reduksjonen skyldes bl.a. et arealeffektivt bygg. En vesentlig del av forbruket dekkes gjennom bruk av varmepumpe som henter varme fra sjøvann. Dette har gitt både økonomiske og miljømessige besparelser.
- Statoils administrasjonsbygg i Sandvika har redusert energiforbruket med 37 % i løpet av de siste årene som følge av installasjon av sentralt driftskontrollanlegg for lys, varme, kjøling og ventilasjon.
- I forbindelse med veibygging på Snarøya utenfor Oslo har man brukt materiale fra de gamle rullebanene på Fornebu flyplass. Dette har bidratt til lavere kostnader og lavere miljøbelastning, bl.a.:
 - resirkulert asfalt er rimeligere enn annet materiale
 - mindre forbruk av ressurser som følge av begrenset behov for nyutvunnet materiale
 - lavere transportutgifter

kjøp (som f.eks. produksjonsmaskiner, kjøretøy, IKT-systemer/IKT-drift, kontorutstyr, VVS-anlegg), enn ved anskaffelser av typiske forbruksvarer.

Loven tar ikke stilling til hvilken fremgangsmåte oppdragsgiver skal benytte ved vurdering av livssyklus kostnadene. Loven sier heller ikke noe om hvor omfattende vurderingene skal være. Oppdragsgiver kan derfor benytte eksisterende verktøy eller basere seg på egne metoder, tilpasset den konkrete anskaffelsen. I vedlegg II finnes et eksempel på en enkel modell for beregning av livssyklus kostnader samt noe informasjon om tilgjengelige verktøy.

Når oppdragsgiver så har besluttet seg for hva som skal anskaffes, må oppdragsgiver utforme kravene til kontraktsgjenstanden i samsvar med reglene om tekniske spesifikasjoner (se kapittel 4).

OPPSUMMERING:

Oppdragsgiver skal:

- tilstrebe kostnads- og miljøeffektive anskaffelser, dvs anskaffelser som gir høy grad av behovstilfredsstillelse og som samtidig har en lav miljøbelastning gjennom hele livsløpet fra produktutvikling til utrangering.
- vurdere alternative løsninger for behovsdekning.

Mer informasjon: Se NOU 1997:21, Ot.prp.nr 71 (1997–98)

Konkurransesgrunnlaget skal inneholde de krav oppdragsgiver har til ytelsen eller produktet. Dette kapitlet viser hvordan miljøhensyn kan ivaretas gjennom slike krav.

Oppdragsgiver har stor frihet til å stille krav til produktet eller ytelsen, men det gjelder noen begrensninger. Disse reglene har til formål å unngå at oppdragsgiver tilpasser spesifikasjonen til én leverandør eller til en bestemt gruppe leverandører, og på den måte favoriserer enkelte tilbydere. Reglene skal sikre reell lik adgang til kontrakten og hindre diskriminerende konkurransevriddning.

4.1 Hva sier reglene?

Uttrykkene «spesifisering av kontraktsgjenstanden» eller «tekniske spesifikasjoner» brukes om alle krav oppdragsgiver stiller til den ytelse eller det produkt som skal leveres. De tekniske spesifikasjonene skal inneholde alle karakteristika som oppdragsgiver *krever*, for å sikre at produktet eller ytelsen oppfyller sitt formål. Dette er minstekrav som leverandøren må oppfylle i sitt tilbud, før oppdragsgiver *kan eller må* ta tilbudet i betraktning.

Egenskaper ved kontraktsgjenstanden som oppdragsgiver foretrekker, men som oppdragsgiver ikke ønsker at skal være et absolutt krav, kan i noen tilfeller anvendes som ett av flere tildelingskriterier (se kapittel 6).

Oppdragsgiver kan spesifisere på ulike måter: stille generelle funksjonskrav til kontraktsgjenstanden, beskrive behovet som skal dekkes eller beskrive kontraktsgjenstanden i detalj. Som regel vil man basere seg på en kombinasjon av disse. Spesifikasjonene kan omfatte kvalitetsnivå, bruksegenskaper, sikkerhetskrav, dimensjoner, metoder, krav til beregninger og produksjonsprosessen o.l. Oppdragsgiver kan imidlertid ikke benytte tekniske spesifikasjoner som omtaler varer av et bestemt fabrikat, opprinnelse eller angir en særlig produksjonsmetode når dette favoriserer enkelte foretak. Tilsvarende gjelder for referanse til varemerker, patenter o.l. Direkte eller indirekte henvisning til en type, patent eller fabrikat er likevel tillatt, dersom «eller tilsvarende» tilføyes og kontraktsgjenstanden ikke kan beskrives på noen annen måte.

Som nevnt i kapittel 3 slår loven fast at livssyklus kostnader og miljømessige konsekvenser av anskaffelsen skal vektlegges ved utforming av krav til produktet. De vurderinger oppdragsgiver gjør, kommer til uttrykk gjennom de krav som stilles til det produkt som etterspørres. Det følger

også av forskriften at oppdragsgiver så langt det er mulig skal stille «*konkrete miljøkrav til produktets ytelse og funksjon*». Ved f.eks. kjøp av kjøleskap, PCer eller kopimaskin vil konkrete miljøkrav til produktets ytelse kunne relateres til strømforbruk, støy og reparasjonsmuligheter.

Miljørelaterte spesifikasjonskrav skal, i likhet med andre spesifikasjonskrav være knyttet til *egenskaper ved kontraktsgjenstanden*, samt gjennomsik- tige og etterprøvbare (lovens § 5). Heller ikke krav til dokumentasjon, må innebære diskriminering av produkter fra andre land. Spesifikasjonskra- vene skal angis i konkurransegrunnlaget (når disse ikke følger av lovgiv- ning).

OPPSUMMERING:

- Oppdragsgiver har stor frihet til å stille spesifikasjonskrav til kontraktsgjen- standen, men må unngå at man gjennom kravene favoriserer enkelte foretak (diskriminering).
- Oppdragsgiver skal spesifisere kontraktsgjenstanden slik at de angitte karakteristika tjener til oppfyllelse av det formål som oppdragsgiver har til hensikt å anvende produktet eller ytelsen til.
- Spesifikasjonene skal bestå av objektive (målbare) egenskaper ved kontrakts- gjenstanden.
- Det skal stilles konkrete miljøkrav til produktets ytelse eller funksjon, når dette er mulig.

Mer informasjon om reglene: Generell veileder om offentlig anskaffelse, EU-kommisjonens miljø fortolkningsdokument, Nämnden for offentlig upphandling «Uppdrag om ekologisk hållbar upphand- ling» (Yttrande 1998-03-27), Sue Arrowsmith (The law of Public and Ut- illities Procurement)


4.2 Hvordan utforme miljøkrav til produktets ytelse eller funksjon i praksis?

Snevre og detaljerte produktspesifikasjoner kan begrense leverandørenes kreativitet i konkurransen om en kontrakt. Ofte mangler innkjøper tilstrek- kelig oversikt over alternative produkter eller løsninger som kan dekke et bestemt behov. Dette gjelder spesielt for markeder hvor utviklingen går svært raskt f.eks. for innovative miljøvennlige innretninger eller teknologi. Detaljerte spesifikasjoner kan bidra til at det går unødvendig lang tid før ny- utviklede og forbedrede løsninger tas i bruk.

Skal man stimulere til innovative miljøløsninger, bør man ta utgangs- punkt i såkalte behovs - eller funksjonsbaserte spesifikasjoner. Slik motive- res leverandørene til å bruke sin kreativitet og produktkunnskap. Det er

imidlertid viktig at oppdragsgiver gir tilstrekkelig beskrivelse av behovet eller de nødvendige funksjoner, for å unngå misforståelser og dermed tilbud som ikke er egnet.

Et supplement til behovs- eller funksjonsbaserte, eventuelt detaljerte spesifikasjoner, er å åpne for alternative tilbud. Ved å utarbeide alternative krav, kan leverandøren også tilby andre og bedre miljøløsninger enn det som oppdragsgiveren har lagt til grunn i sin hovedspesifikasjon. For alternative tilbud har oppdragsgiver f.eks. mulighet til å kreve at produktet, i tillegg, skal tilfredsstillende krav som Blomsten (EU) eller Svanemerket stiller til produktkategorien. De alternative spesifikasjonskravene må tas inn i konkurransegrunnlaget.

EKSEMPLER PÅ KRAV SOM ER LOVLIGE:	EKSEMPLER PÅ KRAV SOM ER ELLER KAN VÆRE ULOVLIGE:
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Kjøretøyet skal være gassdrevet (eventuelt elektrisk drevet, eller skal kunne bruke 92 oktan blyfri bensin) ➤ Kopimaskinen/printeren skal kunne skrive ut på begge sider (funksjonskrav), og forbruke maks x kwh i hvilemodus. ➤ Produktet skal ikke inneholde X (f.eks. at madrassene skal være fri for PVC) ➤ Renholdet skal skje med en metode som ikke innebærer bruk av kjemikalier, klassifisert som miljøfarlige ihht direktiv 67/548/eec. ➤ Vinduene (evt. papiret, kontorstolene eller byggematerialet) skal bestå av minst X % resirkulert materiale. ➤ Materialet skal være av tresorten X, Y eller Z (pluss eventuelle tilleggskrav til materialets hardhet/slitesterkhet) <p>Kommentar: <i>Kravene karakteriserer egenskaper ved produktet/ytelsen, er objektive, gjennomsiktlige og favoriserer ikke en bestemt eller en gruppe leverandør(er). Oppdragsgivere som krever at produktet eller ytelsen skal tilfredsstillende et detaljert og omfattende sett av krav, må være spesielt oppmerksom på forbudet mot å favorisere en, eller flere, bestemt(e) leverandør(er). Rent innkjøpsfaglig, er det ofte en ulempe å benytte omfattende krav, fordi det krever svært mye produktinformasjon/kunnskap samt at det begrenser leverandørens frihet (med mindre dette er viktige krav for oppdragsgiver).</i></p> <p><i>Når det gjelder det siste punkt i eksemplet ovenfor, legges det til grunn at man kan kreve en bestemt type tresort, når dette bidrar til å karakterisere kontraktgjenstanden (estetisk eller egnethet) og har betydning for bruken av anskaffelsen. Man må imidlertid være varsom så man ikke stiller et krav til at produktet kun kan komme fra enkelte land f.eks. krav til at materialet skal være norsk gran eller furu. Et krav som «furu eller tresorter med tilsvarende utseende, styrke og slitesterkhet», må derfor kunne godtas.</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Arbeidet skal utføres med «Soundless» treskjærer ➤ Rengjøringsmidlet skal <i>kun</i> inneholde kjemikaliene X, Y og Z <p>Kommentar om detaljerte krav <i>Oppdragsgiver kan ikke benytte tekniske spesifikasjoner som direkte eller indirekte beskriver en bestemt vare, et bestemt fabrikk, opprinnelse eller angir en særlig produksjonsmetode når dette favoriserer enkelte foretak. Tilsvarende gjelder for referanse til varemerker, patenter o.l. Unntak kun i bestemte tilfeller, dersom «eller tilsvarende» tilføyes.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Produktet skal være miljøvennlig <p>Kommentar: <i>Kravet er ikke objektivt og åpner for muligheten til å diskriminere.</i></p> 

EKSEMPLER PÅ KRAV SOM ER LOVLIGE:	EKSEMPLER PÅ KRAV SOM ER ELLER KAN VÆRE ULOVLIGE:
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Matproduktene skal være i overensstemmelse med EU standard for økologisk mat (norske regler er gitt i tråd med EU-standard på området) ➤ Energien skal være produsert av fornybare ressurser (ved kjøp av elektrisitet). <p>Kommentar: <i>Kravene er knyttet til egenskaper ved produktet, de er objektive og det er ikke vanskeligere for andre lands leverandører å oppfylle dem. Eksemplene er hentet fra EU-kommisjonens veileder. Eksemplene er av særlig interesse, fordi det illustrerer at krav knyttet til produksjonsprosessen som er usynlige i sluttproduktet kan stilles når øvrige vilkår er oppfylt. Kommisjonen synes å legge til grunn at selve produksjons- og behandlingsmetoden for økologiske produkter innebærer at produktet har (u)synlige egenskaper som bidrar til å skille produktet fra andre tilsvarende produkter.</i></p>	

4.3 Kan det stilles strengere miljøkrav til produktet eller ytelsen enn det som fremgår av lover og forskrifter?

Tilbud som ikke er forenlig med nasjonale forskrifter, som for eksempel produkter med forbudte stoffer eller bruk av forbudte stoffer ved utførelse av tjenesten, skal avvises selv om kravet ikke fremgår av konkurransegrunnlaget (herunder kunngjøringen). Dette vil f.eks. være tilfelle for kjøleskap som inneholder KFK- gass, PCB lysarmaturer, enkelte typer trykkimpregnert materiale, produkter hvor listede utrydningstruede plante- eller dyrearter inngår i materialet og som ikke tillates solgt på det norske markedet.

Oppdragsgivere står i utgangspunktet fritt til å stille spesifikasjonskrav for å oppnå bedre miljøbeskyttelse enn det som er fastlagt i lovgivningen eller i standarder. Bakgrunnen er bl.a. at det i dag eksisterer få standarder eller felles lovkrav for produsenter på EØS-markedet som også tar hensyn til miljøet. Kravene må imidlertid ikke føre til at adgangen til kontrakten begrenses, ved for eksempel å direkte eller indirekte beskrive metoder, produkter eller ytelser som kun enkelte leverandører kan levere p.g.a. patentrettigheter eller lignende rettigheter.

4.4 Kan det stilles krav til bruk av et bestemt materiale?

Oppdragsgiver kan stille krav til produktets grunnleggende materiale (også relevant for materiale som brukes i bygg og anleggarbeider), når materialets karakteristika har betydning for bruken av produktet. Med grunnleggende materiale menes; tre, metall, plast, resirkulert materiale, etc. Slike krav vil alltid innvirke på produktets egenskaper, herunder utseende, funksjonalitet, slitestyrke eller gjenbruksmuligheter.

4.5 Kan det stilles miljøkrav til produksjonsprosessen?

Med begrepet «produksjonsprosess» siktes det til hvordan kontraktgjens-standen fremstilles. Oppdragsgiver kan stille krav til en bestemt produksjonsprosess når dette har betydning for produktets eller ytelsens egenskaper (kontraktgjensstanden).

Det er ingen betingelse at disse egenskapene må være synlige i sluttproduktet. Det er akseptert at også usynlige egenskaper ved produktet kan skille to ellers like produkt fra hverandre. F.eks. vil det forhold at et matprodukt er økologisk dyrket, ikke nødvendigvis være synlig i sluttproduktet. Det legges her til grunn at økologiske produkter har andre egenskaper enn ikke-økologiske produkter.

Når det gjelder krav til utslipp, type energikilde eller strømforbruk ved produksjon av en vare, oppfylder slike krav sjelden ovennevnte betingelser. Det skal likevel nevnes at tolkningen av reglene på dette området, preges av et uklart rettsbilde av hvilke absolutte krav eller hvor omfattende krav til produksjonsprosessen kan være, før en domstol vil betrakte dette som diskriminerende (dvs i strid med internasjonale handelsavtaler).

Krav til hvordan tjenester, samt tjenestedelen i forbindelse med bygg og anlegg skal utføres (produseres), vil ofte være mer nærliggende å anse som gjennomføringskrav enn spesifikasjonskrav (se kapittel 7). I den grad slike krav også er tekniske spesifikasjonskrav, må oppdragsgiver forholde seg til reglene som er omtalt ovenfor. Absolutte krav til f.eks. støynivå eller utslippsmengde ved kjøp av persontransporttjenester, må anses å beskrive egenskaper ved kontraktgjensstanden. Derimot må krav som innebærer begrensinger av støynivå eller forurensing ved oppføring av et bygg, anses som gjennomføringskrav.

4.6 Hvordan benytte miljømerkekriterier ved innkjøp?

Et miljømerke er en garanti for at produktet eller tjenesten er blant de minst belastende for miljøet. Miljømerkeordningene er frivillige lisensieringsordninger og det finnes mange ulike miljømerker på verdensmarkedet (f.eks. de offisielle ordningene Blomsten og Svanemerket, samt private merker).

Et produkt kan bli miljømerket, dersom det oppfylder merkets krav for produktgruppen. Forutsatt at miljømerket ikke stiller krav som kan virke

diskriminerende for andre lands leverandører, og at kravene er å anse som objektive tekniske spesifikasjoner, kan samtlige av miljømerkeordningens kriterier kreves oppfylt.

De fleste kriteriedokumenter som Blomsten og Svanemerket operer med, inneholder kun tekniske spesifikasjoner og er av ikke-diskriminerende karakter (herunder gjennomnsiktige og objektive). I slike tilfeller *kan samtlige* av miljømerkets kriterier for produktgruppen, tas inn i konkurransegrunnlaget som spesifikasjonskrav.

Krav i kriteriedokumentene som ikke er å anse som tekniske spesifikasjoner, kan ikke *kreves* oppfylt. Dette er f.eks. tilfelle for kravene til miljøstyring, miljøpolitikk og handlingsplaner i Svanemerkets kriterier for miljømerking av hotelltjenester.

For en offentlig oppdragsgiver er det mye å hente i de tekniske krav som enkelte miljømerker stiller for å lisensiere et produkt. Flere av miljømerkeorganisasjonene har utmerket seg for høy kvalitet på lisensieringsprosedyrene, produsentuavhengighet og seriøsitet. Disse virksomhetene har nedlagt atskillig tid og ressurser på å identifisere miljøeffektive tiltak som gir et mer bærekraftig forbruk.

I likhet med øvrige tekniske krav som oppdragsgiver ønsker å stille, er det behov for å *dokumentere* at de tekniske kravene til kontraktsgjenstanden er oppfylt. Oppdragsgiver vil ved å henvise til et bestemt miljømerke med tilføyelsen «eller annen dokumentasjon», kunne godta lisensbevis for produkter som tilstrekkelig dokumentasjon på at samtlige krav er oppfylt. Dette vil virke besparende både for leverandøren, som slipper å bruke ytterligere ressurser på å dokumentere at kravene er i overensstemmelse med spesifikasjonene, samt redusere oppdragsgivers behov for kontroll av hvorvidt kravene er oppfylt. Det er imidlertid viktig at oppdragsgiver aksepterer annen type dokumentasjon på at produktet oppfyller alle kravene eller de enkelte delkravene.

Miljøkrav til leverandører (Kvalifikasjonskrav)

Kapittelet handler om hvilke krav som lovlig kan stilles til leverandører for å delta i konkurransen om kontrakten. Det gis eksempler på miljørelaterte kvalifikasjonskrav.

Ofte vil det være behov for at oppdragsgiver stiller visse grunnleggende krav til deltagerne i konkurransen for å sikre at leverandørene er egnede til å oppfylle kontrakten. Oppdragsgivere har betydelig frihet til å fastlegge nivået på kravene, men regelverket gir bestemte føringer for hvilke typer krav som kan stilles til leverandørene samt hvordan disse kan kreves dokumentert. Formålet med reglene er å unngå at oppdragsgiver benytter krav som favoriserer bestemte leverandører.

5.1 Hva sier reglene?

Det er først og fremst to regelsett som omhandler kvalifikasjonskrav:

- a) §§ 5-5 og 12-5 åpner for at det kan stilles tekniske kvalifikasjonskrav, økonomiske og/eller finansielle krav.
- b) §§ 8-12 og 15-12 åpner for at oppdragsgiver kan avvise leverandøren pga forhold ved virksomheten.

(a) Tekniske/faglige, økonomiske og finansielle krav til leverandørene

Enkelte anskaffelser krever at deltagerne har bestemte tekniske kvalifikasjoner (f.eks. faglig bakgrunn og utstyrskapasitet) for gjennomføring av de forpliktelsene som ligger i kontrakten. Oppdragsgiver står fritt til å stille miljørelaterte krav, *dersom* en oppfyllelse av kontrakten fordrer en bestemt miljøkompetanse eller teknisk kapasitet (f.eks. utstyrskapasitet som målingsinstrumenter, tilfredstillende forskningsfasiliteter, teknisk kvalitetskontroll og lignende).

Nivå og type krav må likevel stå i forhold til den ytelse som skal leveres. Oppdragsgiver må informere om slike krav i kunngjøringen eller konkurransegrunnlaget, hvis oppdragsgiver skal kunne avvise kandidater som ikke dokumenterer en slik kompetanse.

Når det gjelder miljørelaterte tekniske kvalifikasjonskrav som omfattes av forskriftens del II i regelverket, kan ikke oppdragsgiver stille andre krav enn de som lar seg dokumentere iht. §§ 5-11 til 5-14. For anskaffelser som omfattes av del III, må ikke kravet til dokumentasjon være vanskeligere å oppfylle for utenlandske leverandører enn for nasjonale.

Krav til finansiell og økonomisk stilling, kan normalt ikke knyttes til miljø. Enkelte typer oppdrag hvor det må tas spesielt hensyn til miljøet, kan

imidlertid ha innvirkning på hvilket nivå som oppdragsgiver bør kreve av økonomisk sikkerhetsstillelse. Regelverket begrenser ikke måten oppdragsgiver kan kreve forholdet dokumentert på, så lenge dette ikke fører til diskriminering av andre lands leverandører.

(b) Utelukkelse av leverandører

Bestemmelsene i §§ 8-12 og 15-12 omhandler bl.a. leverandører som har gjort seg «skyldige i alvorlige forsømmelser mot faglige eller etiske krav i vedkommende bransje» eller leverandører som « ved rettskraftig dom er kjent skyldig i straffbare forhold som angår den yrkesmessig vandel».

Oppdragsgiver kan avvise deltagere som har gjort seg skyldig i slike forhold, og som det anses som støtende at offentlige oppdragsgivere inngår kontrakt med. Begge bestemmelsene stiller som krav at overtredelsen skal være dokumentert før oppdragsgiveren kan avvise leverandøren. I motsetning til kvalifikasjonskravene som nevnt ovenfor (pkt a), gjelder det ikke et krav om at avvisningsmuligheten blir gjort kjent for leverandørene i konkurransegrunnlaget.

Utgangspunktet må imidlertid være at leverandøren har gjort seg skyldig i alvorlige feil i henhold til nasjonal lovgivning. Iverksatte vedtak om tvangsmulkt (med hjemmel i forurensingsloven eller produktansvarsloven), må kunne bli tatt i betraktning.

Det foreligger ikke noe rettspraksis om hvor lang tid etter overtredelsen oppdragsgiver *kan* legge vekt på forholdet, men det antas at dette må vurderes ut fra overtredelsen art, om forholdet fortsatt er registrert i strafferegisteret/andre registre og gjentakelseshyppighet.

En beslektet regel, som kommer til uttrykk i forskriften i §§ 8-12 og 15-12 nr 2 bokstav f, er at virksomheter som ikke har betalt lovpålagte skatter og avgifter kan avvises. Dette innebærer bl.a. at oppdragsgiver har mulighet til å kreve dokumentasjon på at virksomheten har betalt *lovpålagte miljøavgifter* i Norge eller til den stat som leverandøren kommer fra.

OPPSUMMERING:

- to typer regelsett a) krav til økonomiske, finansielle og tekniske kapasitet og b) avvisningsbestemmelser
- oppdragsgiver kan stille krav til leverandørens faglige og tekniske kapasitet/kompetanse innenfor rammen av kontraktens formål, type og kompleksitet (a)
- oppdragsgiver kan avvise leverandører som har gjort seg skyldig i forsømmelser mot faglige eller etiske krav i vedkommende bransje, herunder brudd på miljølovgivning (b)

Mer informasjon om reglene: Generell veileder om offentlig anskaffelse, kommisjonens fortolkningsdokument, Sue Arrowsmith (The law of Public and Utilities Procurement)

Dansk klagesak: (18/12 – konkurransestyrelsen) Oppdragsgiver hadde stilt krav om at leverandøren som fikk kontrakten om avfallshenting skulle være miljøsertifisert innen 3 år og levere årlige grønne regnskap. Konkurrencestyrelsen mente at krav (her miljøkravet) bare kan stilles når kravet er etterprøvbart, står i et visst forhold til hva som søkes oppnådd med anskaffelsen og ikke er diskriminerende. Konkurrencestyrelsen anså at kravet «grønt regnskap» ikke var tilstrekkelig transparent og ga rom for diskriminering. Videre var styrelsen av den oppfatning at kravene ikke var proporsjonale med karakteren, omfanget og formålet med den renovasjonstjenesten som skulle ytes.

5.2 Hvordan utforme miljøkrav i praksis?

Nedenfor er det forsøkt å gi eksempler på miljørelaterte krav som kan stilles til leverandøren, og samtidig illustrere noen av de vurderingene som bør foretas i praksis. Det er viktig å merke seg at eksemplene ikke er uttømmende.

EKSEMPLER PÅ KRAV SOM ER LOVLIGE	EKSEMPLER PÅ KRAV SOM IKKE ER LOVLIGE
<p>Leverandøren skal disponere utstyr som sikrer at kravene til maksimum utslipp iht. lover og kontrakten overholdes (f.eks. ved oppføring av bygg/anlegg). Leverandøren skal gi en beskrivelse av metode for kvalitetssikring samt redegjøre for det tekniske utstyret som leverandøren disponerer.</p> <p>Kommentar: Kravet er transparent, knyttet til kontrakten og står i forhold til ytelsen. Oppdragsgivere kan videre be om at kravet dokumenteres ved fremleggelse av EMAS registrering eller ISO 14001 sertifisering eller «annen dokumentasjon».</p>	<p>Leverandøren skal eie «XX og XY» miljømaskiner som skal brukes i oppdraget.</p> <p>Kommentar: I dette eksemplet består ulovligheten i at kravet til å eie utstyret ikke er nødvendig for å oppfylle kontraktsgjenstanden. Tilsvarende gjelder mht krav om å disponere utstyr av et spesifikt merke. Dersom oppdragsgiver har stilt ovennevnte krav fordi han mener at det er dette utstyret som skal til for tilfredsstillende kvalitetssikring, er det viktig å merke seg at han fortsatt kan oppnå dette – men kravet må utformes på en annen måte, f.eks. i samsvar med kolonne 1.</p>
<p>Leverandøren skal ha X og Y (miljø) kompetanse. Virksomheten kan dokumentere kompetansen ved fremleggelse av EMAS eller ISO 14001 sertifisering eventuelt med annen dokumentasjon.</p> <p>Kommentar: Oppdragsgiver skal uttrykkelig angi de (miljøtekniske) kvalifikasjoner som vektlegges. Det kan kun stilles krav til spesi- fikk miljøkompetanse, dersom oppdraget krever dette. Dette kan f.eks. være at rengjø- ringspersonalet har kunnskap om korrekt bruk av rengjøringsmidler eller spesialkom- petanse/utstyr til oppføring av et bygg i et natursensitivt område.</p>	<p>Virksomheten skal ha et miljøledelsessystem.</p> <p>Virksomheten skal være EMAS eller ISO 14001 sertifisert.</p> <p>Virksomheten skal benytte resirkulert papir i sin daglige drift.</p> <p>Det stilles krav om at virksomheten fører «grønt regnskap» eller at den har etablert en ordning for årlig miljørapportering.</p> <p>Kommentar: Det er ikke tillatt å stille et generelt krav om miljøledelsessystem eller at virksomheten skal være f.eks. EMAS sertifisert. Se kolonne 1 for hvordan referanse til EMAS og ISO 14001 kan benyttes (ytterligere kommentarer til dette under pkt 5.3).</p> <p>Krav som vedrører virksomhetens miljøstrategi/innretning for øvrig, vil være i strid med kravet til sammenheng mellom virksomhetens kvalifikasjoner/kapa- sitet og kontraktsgjenstand. Slike krav vil være i strid med regelen om at kvali- fikasjonskravet skal stå «i forhold til den ytelse som leveres» samt reglene om hvilke typer dokumentasjon som kan kreves for tekniske kvalifikasjonskrav (sistnevnte gjelder anskaffelser som omfattes regelverkets del II).</p>

5.3 Kan det stilles krav til at leverandøren skal ha et miljøledelsessystem?

Miljøledelse, også kalt miljøstyring, innebærer at en virksomhet systematisk og bevisst vektlegger miljøhensyn ved driften av virksomheten. En virksomhet som systematisk tar hensyn til miljøet, har bedre kontroll med bruken av råvarer og energi, utslipp og avfallshåndtering. Miljøledelse betyr også at det systematisk blir stilt miljøkrav til underleverandører m.v.

Et miljøledelsessystem kan enten etableres av virksomheten selv eller ved sertifisering etter en av de to etablerte sertifiseringsordningene EMAS eller ISO 14001. I Norge finnes også ordningen «Miljøfyrtårn» for mindre virksomheter.

I forhold til anskaffelsesregelverket er det et problem at innholdet i de ulike miljøledelsesordningene kan variere fra virksomhet til virksomhet, herunder at det stilles kvalifikasjonskrav utover det som er relevant for å kunne levere ytelsen (f.eks. at virksomheten regelmessig utsteder miljørapporter eller fører miljøregnskap).

Oppdragsgivere kan *kun legge vekt* på virksomhetens kompetanse innenfor miljøledelse dersom dette er relevant for kontraktsgjenstanden. Det kan derfor ikke stilles et generelt krav om miljøledelsessystem eller miljøsertifisering, for å levere til det offentlige.

Miljøsertifisering kan likevel ha betydning for leveranser til det offentlige. Oppdragsgiver står nemlig fritt til å bruke utviklede miljøledelsessystem som kilde for konkrete kompetanse- og kapasitetskrav. Hvilke deler av miljøledelsessystemet som er relevant for ytelsen som skal leveres, må avgjøres etter en konkret vurdering.

Oppdragsgivere kan også ved å henvise til en bestemt miljøsertifiseringsordning med tilføyelsen «eller annen *dokumentasjon*» godta bekrefteelse på miljøsertifisering som dokumentasjon på at de oppfyller kravene. Dette har en besparende effekt, både for leverandøren som slipper å bruke ytterligere ressurser på å dokumentere at kompetansen er i overensstemmelse med forutsetningene for å delta i konkurransen, og oppdragsgivers behov for etterkontroll av dokumentasjonen.

Tilsvarende er regelverket ikke til hinder for at oppdragsgivere oppmuntrer deltagere i konkurransen til å la seg miljøsertifisere, og at oppdragsgiver gir informasjon om hvordan dette kan gjøres.

Miljøkriterier ved tildeling av kontrakt

Oppdragsgiver må i konkurransegrunnlaget eller kunngjøringen oppgi hvilke kriterier som gjelder for evaluering av tilbudet. Kapittelet omtaler reglene og gir eksempler på miljørelaterte tildelingskriterier.

Tildelingskriterier er preferanser som oppdragsgiver har når to eller flere kvalifiserte og utvalgte leverandører tilbyr et produkt eller en tjeneste som ligger innenfor det oppdragsgiver har bedt om. Reglene for denne fasen er således noe annerledes enn reglene om kvalifikasjonskrav, kontraktskrav eller dokumentasjonskrav hvor kravet enten er oppfylt eller ikke.

6.1 Hva sier reglene?

Regelverket gir to muligheter når oppdragsgiver skal velge hvilket tilbud som skal aksepteres, jf §§ 10-2 og 17-2. Oppdragsgiver kan bestemme at kontrakten skal tildeles den leverandøren som har den «laveste prisen» eller til den som har «det økonomisk mest fordelaktige tilbudet». Dersom sistnevnte alternativ benyttes, kan tilbudene vurderes ut fra pris, kvalitet, teknisk verdi, estetiske og funksjonsmessige egenskaper, m.v. Dette alternativet åpner for at også tilbudenes miljømessige sider kan være et vurderingstema når det skal avgjøres hvilket tilbud som er det «økonomisk mest fordelaktige».

Oppdragsgiver har stor frihet til å fastsette hvilke kriterier som skal legges til grunn og til å bestemme den innbyrdes vektningen av kriteriene. Dette åpner for at et miljørelatert kriterium kan gis vesentlig vekt i tildelingsfasen. Forutsetningen er at de valgte kriteriene, rent faktisk, er egnet til å identifisere det økonomisk mest fordelaktige tilbudet og at oppdragsgivere kan kontrollere hvordan kriteriene er oppfylt.

Hensynet til etterprøvbarhet, likebehandling og forutsigbarhet, innebærer at kriteriene som anvendes, ikke må formuleres på en måte som gir oppdragsgiver et fritt valg til avgjøre om miljøkriteriene er oppfylt. Et kriterium som utelukkende lyder «det mest miljøvennlige produktet», vil derfor ikke være tilstrekkelig.

Også såkalte del-kriterier som ikke er av ren økonomisk karakter, kan anvendes. Domstolen la dette til grunn i den såkalte «Helsinkibuss» dommen (omtalt på neste side). Dette betyr at dersom kriteriet kan knyttes direkte til kontraktgjenstanden, f.eks. lavt støynivå eller lavt nitrogen-dioksid utslipp ved kjøp av persontransporttjenester, kan også slike kriterier fungere som ett av flere tildelingskriterier.

Kriteriene må være i overensstemmelse med de grunnleggende prinsipper i EØS-loven (se kap.9). I to dommer hvor de anvendte kriteriene hadde

til formål å redusere utslipp av gasser som annen lovgivning mente var skadelig for miljøet, la domstolen til grunn at denne forutsetningen var oppfylt.

De kriterier som oppdragsgiver ønsker å legge til grunn, må fremgå av konkurransegrunnlaget eller kunngjøringen.

OPPSUMMERING:

Tildelingskriterier må være:

- forbundet med kontraktens gjenstand,
- gjort kjent i konkurransegrunnlaget,
- utformet på en måte som ikke gir oppdragsgiver et ubetinget fritt valg,
- av en slik type at oppdragsgiver kan kontrollere at de er oppfylt.

Mer informasjon om reglene: Generell veileder om offentlig anskaffelse, Kommisjonens forklaringsdokument, Nämnden for offentlig upphandling «Uppdrag om ekologisk hållbar upphandling» (Yttrande 1998-03-27), Sue Arrowsmith (The law of Public and Utilities Procurement)

UTDRAG FRA TO SENTRALE AVGJØRELSER OM BRUK AV TILDELINGSKRITERIER

I sak c-513/99 (Helsinki busstransport) og c-448/01 (Østerrikske grønn strøm), uttaler EF-domstolen seg om bruk av miljørelaterte tildelingskriterier

Sak 1: «Helsinkibuss» dommen (også kalt Concordia dommen)

Helsinki kommune hadde informert om at tildelingen skulle baseres på tre kriterier: pris for transporten (som veide klart tyngst), tjenesteyterens drift innenfor kvalitet og miljø, samt kvaliteten på bussmateriellet. Poeng for kvaliteten på bussene skulle bl.a. gis dersom bussene hadde nitrogenoksidutslipp og støynivå under bestemte grenser. Concordia (et busselskap som tapte for kommunens eget selskap) hevdet at kravet til støy og nitrogenutslipp ikke var av økonomisk karakter eller relevant for anskaffelsen av tjenesten. Domstolen ga ikke klageren medhold, og kom til at bruken av et slikt delkriterium var lovlig i denne saken.

Sitat fra dommen - om bruken av tildelingskriterier som ikke er av ren økonomisk karakter:

«..den nævnte artikel 36, stk. 1, litra a [tilsvarende forskriftens §§ 10-2 og 17-2], kan ikke fortolkes således, at ethvert af de kriterier, den ordregivende myndighed udvælger med henblik på at identificere

det økonomisk mest fordelagtige bud, nødvendigvis skal være af rent økonomisk karakter.

Sak 2: «Grønn strøm» dommen (også kalt EVN AG/Wienstrom GmbH dommen)

Saken gjaldt kjøp av elektrisitet. I kunngjøringen het det at det skulle legges vekt på pris pr. kilowattime og på «ytelsenes innvirkning på miljøet jamfør konkurransegrunnlaget». Dette andre kriteriet innebar at leverandøren skulle levere elektrisitet fra fornybare energikilder, så fremt dette var tekniske mulig. Under ingen omstendigheter var det aktuelt med strøm produsert ved atomkraftverk. I så fall kunne oppdragsgiver bryte kontrakten. Siden oppdragsgiver mente at ingen ville være i stand til å dokumentere at leverte elektrisiteten virkelig kom fra fornybare energikilder, krevde ikke oppdragsgiver at dette skulle dokumenteres. Isteden ville oppdragsgiver fordele poeng til leverandører som minst rådet over 22,5 GWh elektrisitet som var produsert fra fornybare ressurser. Denne grensen ble valgt fordi oppdragsgivers totalforbruk i kontraktsperioden ville overstige 22,5 GWh. I vektingen av tildelingskriteriene talte pris 55 % mens energi fra fornybare ressurser talte 45%. Klager mente at denne vektingen var i strid med regelverket, da vektingen i for stor grad favoriserte tilbudets grønne aspekt og

ikke de rene økonomiske elementene i tilbudet. Klageren hevdet også at kriteriet ikke var lovlig fordi kriteriet, slik det var formulert, ikke lot seg etterprøve.

Domstolen slo fast at verken det å ha med kriteriet om preferanse for grønn elektrisitet eller å tillegge det 45 % vekt, er i strid med direktivets artikkel 36, stk. 1, litra a (tilsvarende forskriftens §§ 10-2 og 17-2). Domstolen mente imidlertid at oppdragsgiver ikke kan anvende et kriterium som oppdragsgiver ikke kan eller vil etterprøve, da dette er i strid med likebehandlingsprinsippet. Domstolen sa at det i denne saken mangler krav til kriteriet som gjør det mulig å kontrollere at de opplysninger som anbyderne har gitt er riktige. Domstolen pekte også på at siden oppdragsgiver ikke hadde sagt hvilken periode anbyderne skulle legge til grunn når de oppga hvilken mengde elektrisitet som stammet fra fornybare ressurser, var det vanskelig å forstå den nøyaktige rekkevidden av kriteriet. Domstollen mente at dette kunne være et brudd i seg selv. Til slutt gjentok domstolen at kriteriet må være knyttet til kontraktens gjenstand. Dette innebærer at hvorvidt leverandøren omsatte mer «grønn energi» enn det rammeavtalen baserte seg på (22,5 GWh), ikke kan være avgjørende dokumentasjon på at leveringingen var «grønn».

Sitat fra dommen – om krav til de miljøkriteriene som kan benyttes ved tildeling:

Kriteriene er lovlige «for så vidt som disse kriterier er forbundet med kontraktens genstand, ikke tillægger den nævnte ordregivende myndighet et ubetinget frit valg, er uttrykkelig nævnt i udbudsbetingelserne eller udbudsbekendtgørelsen og overholder alle de grundlæggende prinsipper i fællesskabsretten, herunder navnlig princippet om forbud mod forskelsbehandling.»

Sitat - om oppdragsgivers frihet til å velge hvilke tildelingskriterier som skal anvendes og vekten av disse:

«Ifølge fast retspraksis lader valget af det økonomisk mest fordelagtige bud det være op til de ordregivende myndigheder at vælge, hvilke kriterier for tildeling af kontrakten de vil anvende, dog på betingelse af, at disse kriterier har til formål at identificere det økonomisk mest fordelagtige bud og ikke tillægger den ordregivende myndighed et ubetinget frit valg ved tildelingen af kontrakten til en bydende.»

«de ordregivende myndigheder, hvis det lægges til grund, at de overholder kravene i fællesskabsretten, ikke alene frit kan vælge kriterierne for kontraktens tildeling, men også kan fastlægge deres vægt, for så vidt som vægtningen muliggør en samlet vurdering af de valgte kriterier med henblik på at udvælge det økonomisk mest fordelagtige bud».

Sitat - om bruk av tildelingskriterier som ikke lar seg verifisere eller som oppdragsgiver ikke ønsker å kontrollere:

«...Hertil kommer, at anvendelsen af de nævnte kriterier skal ske under overholdelse af såvel alle procedurereglerne som de grundlæggende principper, der følger af fællesskabsretten...»

...«Det bemærkes, at princippet om ligebehandling af de bydende, der – som Domstolen gentagne gange har fastslået – ligger til grund for direktiverne om fremgangsmåderne for indgåelse af offentlige, for det første betyder, at de bydende skal behandles lige både, når de udarbejder deres bud, og når den ordregivende myndighed vurderer buddene. Dette betyder nærmere bestemt, at kriterierne for tildeling i forbindelse med vurderingen af buddene skal anvendes på en objektiv og ensartet måde over for alle bydende...»

For det andet indebærer ligebehandlingsprincippet en forpligtelse til gennemsigtighet, således at det er muligt at fastslå, at princippet er blevet overholdt, hvilken forpligtelse bl.a. består i at sikre en kontrol med, at udbudsprocedurerne er upartiske ...

En objektiv og gennemsiktig vurdering af de forskellige bud forudsætter, at den ordregivende myndighed faktisk er i stand til på grundlag af de oplysninger og beviser, der er fremlagt af de bydende, at vurdere, om deres bud opfylder kriterierne for tildeling.

Det fremgår derfor, at når en ordregivende myndighed foreskriver et tildelingskriterium og angiver, at den hverken ønsker eller kan kontrollere nøjagtigheden af de bydendes oplysninger, tilsidesætter den princippet om ligebehandling, idet et sådant kriterium ikke garanterer gennemsigtighet og objektivitet i udbudsproceduren.

Det må herefter konstateres, at et tildelingskriterium, hvortil der ikke er knyttet krav, der gør det muligt at foretage en effektiv kontrol med nøjagtigheden af de oplysninger, der er fremlagt af de bydende, er i strid med de fællesskabsretlige principper, der gælder for offentlige kontrakter»

6.2 Hvordan utforme tildelingskriterier i praksis?

Hvilke miljørelaterte tildelingskriterier som er direkte knyttet til kontraktsgjenstanden, vil variere fra anskaffelse til anskaffelse. Et krav som lovlig kan stilles som teknisk spesifikasjonskrav, må i utgangspunktet også kunne benyttes som ett av flere tildelingskriterium. Eksempelene som er listet i kapittel 4 (herunder kriterier som benyttes av Svanemerket eller Blomsten) kan derfor være av interesse for oppdragsgivere som vil utforme miljørelaterte tildelingskriterier.

ANDRE EKSEMPLER:

- Andel resirkulerte råvarer i produktet
- Andel kjemikalier som er klassifisert som miljøfarlige i direktiv 67/548/eec i produktet (eller ved utførelse av tjenesten)
- Kjøretøyets støynivå og andel frigjøring av X stoffer pr km

Nedenfor gis et eksempel på hvordan et miljørelatert kriterium kan bli brukt sammen med andre tildelingskriterier.

PRAKTISK EKSEMPEL:

Dersom oppdragsgiver skal tildele kontrakten til den leverandøren som har det økonomiske mest fordelaktige tilbudet, vil oppdragsgiver ofte rangere de enkelte tilbudene i henhold til en utarbeidet poengskala, f.eks.:

Leverandør A

A får 75 poeng av 100 for pris, 70 poeng av 100 for leveringstid og service, 90 poeng av 100 for kvaliteten på materialet i produktet og produktets levetid. I tillegg får leverandør 2,5 poeng (av 10 mulige) for at deler av produktet kan brukes til gjenbruk i oppdragsgivers virksomhet. Totalt 237,5 poeng.

Leverandør B

B får 50 poeng av 100 for pris, 100 poeng av 100 for leveringstid og service, 90 poeng av 100 for kvaliteten på materialet i produktet og produktets levetid. I tillegg får leverandør 10 poeng (av 10 mulige) for at deler av produktet kan brukes til gjenbruk i oppdragsgivers virksomhet. Totalt 250 poeng.

Leverandør C

C får 100 poeng av 100 mulige for pris. 30 poeng av 100 for leveringstid og service, 20 poeng for kvaliteten på materiale og produktets levetid. Leverandøren 0 poeng for gjenbruksmuligheter av produktet. Totalt 150 poeng.

I eksempelet er det B som får tilbud om å inngå kontrakt, til tross for at A og C gir en bedre pris. I eksemplet likestilles pris, leveringstid og kvalitet. Dette trenger ikke alltid være oppdragsgivers preferanse.

6.3 Hvordan bruke livssyklus-kostnader som et tildelingskriterium

Når oppdragsgiver har valgt å tildele kontrakten til det tilbud som er det mest økonomisk fordelaktige og oppgitt livssyklus-kostnader som tildelingskriterium, kan livssyklus-kostnader vektlegges ved valg av tilbud.

I de fleste tilfeller vil det være en nær sammenheng mellom livssyklus-kostnader og miljøkonsekvenser. Dersom det f.eks. er maling som skal anskaffes, kan malingens holdbarhet få avgjørende betydning. Hvis oppdragsgiver må velge mellom et tilbud som innebærer en rimelig maling med varighet på 5 år, kan et noe dyrere tilbud på maling med varighet på 8 år likevel bli foretrukket. Dette fordi livssyklus-kostnadene vil være lavere når oppdragsgivers kostnader til påføring av malingen tas i betraktning over et lengre tidsrom. I dette tilfellet vil det også være samsvar mellom miljøbelastning og livssyklus-kostnader, fordi lengre levetid på malingen gir færre oppussinger og totalt sett mindre kjemikaliebruk.

Livssyklus-kostnader som oppdragsgiver vil vektlegge og som ikke klart fremgår av delkriterier som oppdragsgiver benytter (f.eks. pris, service, kvalitet, kasseringskostnader), må gjøres kjent for deltagerne i konkurransen.

Miljøkrav som stilles til vinneren av konkurransen

Oppdragsgiver har mulighet til å stille krav til hvordan kontrakten skal oppfylles. Reglene om dette samt miljørelaterte eksempler, omtales i dette kapittelet.

7.1 Hva sier regelverket?

Oppdragsgiver har mulighet til å utforme bestemmelser som pålegger oppdragsgiver å oppfylle kontrakten på miljøgunstig måte.

Anskaffelsesforskriften regulerer ikke de krav som kun gjelder oppfyllelse av kontrakten. Dette er krav som verken direkte eller indirekte berører spørsmålet om spesifikasjonskravene er oppfylt, tilbydernes evne til å levere produktet eller nødvendig for vurderingen av tilbudene. Det er m.a.o. tilstrekkelig at leverandøren forplikter seg til å oppfylle kontraktsbestemmelsene ved utførelsen av kontrakten dersom alle tilbyderne har mulighet til å oppfylle bestemmelsen. Selv om slike gjennomføringsbetingelser ikke er direkte omfattet av forskriften, legger de generelle reglene om ikke-diskriminering visse føringer på innhold og proporsjonalitet (se kapittel 9). Hensynet til forutberegnelighet, krever også at spesielle kontraktsvilkår må gjøres kjent i konkurransegrunnlaget.

7.2 Hvordan utforme miljørelaterte kontraktsklausuler i praksis?

Hvilke kontraktskrav som kan være relevante og omfanget av disse vil variere fra kontraktstype til kontraktstype. Oppdragsgiver må etter eget skjønn vurdere hvor omfattende slike krav skal være, og finne en balanse mellom miljøgevinsten og økonomiske hensyn.

EKSEMPLER:

- Varene skal leveres uten emballasje.
- Leveringen skal skje i gjenbrukscontainere.
- Emballasjen må være av resirkulerbart materiale.
- Leveringer som ikke skjer med emballasje som kan brukes igjen eller kan leveres til resirkulering, må hentes av leverandøren.
- Leverandøren skal vederlagsfritt besørge henting av kasserte elektriske produkter tilsvarende den mengde og type som er anskaffet, samt bringe dette til godkjente behandlingsanlegg.
- Entreprenøren skal dokumentere at de kasserte trykkimpregnerte materialene leveres til et godkjent behandlingsanlegg.
- Leverandøren skal på leveransetidspunktet dokumentere at virksomheten oppfyller lovkrav om eget eller kollektivt retursystem, som vederlagsfritt kan ta i retur kasserte produkter av tilsvarende type.

7.3 Kan det stilles krav om deltagelse eller egen returordning?

Kontraktsforpliktelser som skal støtte opp om sentrale, offentlige miljømålsetninger, men som ikke direkte angår hvordan gjennomføringen av leveransen av den konkrete varen eller tjenesten skal skje, kan også være aktuelle.

Særlig aktuelt, er bestemmelser om deltagelse i kollektive returordninger, eventuelt at virksomheten har opprettet egen returordning på leveransetidspunktet (varer).

Krav til returordning omtales ofte som produsentansvar, og innebærer at *produsent eller importør* er ansvarlig for innsamling og forsvarlig behandling av produktene de omsetter når disse ender som avfall. I en del tilfeller stilles det også bestemte krav til gjenvinning av de kasserte produktene. For å oppfylle produsentansvaret, velger de fleste å delta i en felles bransjeorganisert returordning sammen med andre produsenter. Eksempler på slike returordninger er:

- Materialretur AS for å sikre forsvarlig håndtering av emballasjeavfall,
- Ruteretur AS for isolerglassvinduer,
- Elektronikkretur AS for elektronikkprodukter,
- Hvitevareretur AS for hvitevarer,
- RENAS AS for næringselektronikk,
- AS Batteriretur og Rebatt AS for batterier, og
- Dekkretur AS for ulike typer dekk.

En kontraktsbestemmelse om krav om returordning er lovlig, dersom *ordningen* formelt eller i praksis ikke innebærer større ulempe for utenlandske leverandører enn det vil være for nasjonale leverandører å oppfylle forpliktelsen (se for øvrig kap. 9). Dette forutsetter at det blant annet er mulig å oppfylle forpliktelsen gjennom egne ordninger, og at det ikke stilles krav til deltakelse i et bestemt retursystem.

Det er produsenter og importører som må knytte seg til eksisterende returordninger for de produktene som leveres. Dokumentasjon på at leverandøren oppfylder forpliktelsen knyttet til produsentansvaret for sine produkter, kan for eksempel være kopi av medlemskapsbevis i et returselskap eller annen tilsvarende dokumentasjon.

Dersom en leverandør til det offentlige ikke selv er produsent eller importør, kan oppdragsgiver kreve at leverandøren dokumenterer at plikten er oppfylt av den som produserte eller importerte produktet.

Miljøkrav ved anskaffelser under 200 000 kroner

For kontrakter under 200 000 kroner (ekskl. mva), kan oppdragsgivere benytte direkte kjøp. Direkte kjøp vil si at oppdragsgiver kan gjennomføre anskaffelser uavhengig av anskaffelsesprosedyrene i forskriften, så lenge prinsippene i lov om offentlige anskaffelser jf § 5 og reglene som omtales i kapittel 9 overholdes. I følge disse reglene skal det gjennomføres en konkurranse om anskaffelsen (såfremt dette er mulig), og eventuelle krav til leverandørene skal være objektive.

Som en konsekvens av at færre regler gjelder for slike anskaffelser, har oppdragsgiver en større valgfrihet med hensyn til hvilke miljøkrav som kan stilles til produkt og leverandør. For eksempel kan oppdragsgiver bestemme at miljøledelsessystem eller miljømerkede produkter skal tillegges større vekt i konkurransen om kontrakten enn det forskriften åpner for. Dette innebærer at oppdragsgiver kan avholde en konkurranse blant de leverandører som har oppnådd lisensbevis hos «Svanemerket, Blomsten eller lignende», såfremt reell konkurranse om kontrakten opprettholdes.

PRAKTISK EKSEMPEL:

Kontraktverdien på trykking av denne veilederen i 6000 eksemplarer, ligger langt under terskelverdien på 200 000 kroner. For å ivareta de økonomiske og miljømessige sidene ved anskaffelsen, ble det lagt vekt på følgende:

- 1) Først ble muligheten for å kun publisere veilederen på Internett opp mot behovet for trykte eksemplarer vurdert. En nærmere vurdering tilsa at det i denne omgang vil være et behov for trykte eksemplarer da ikke alle vil ha tilgang til Internett, samt at trykte veiledere er nødvendig for å nå de rette adressatene. Imidlertid ble det besluttet å begrense opplaget til 6000, og gjøre veilederen tilgjengelig på Internett. På denne måten reduseres prisen på publisering og utsendelse av veilederen, bruken av papir, samt at man kan spre og oppdatere informasjonen over Internett når brukerne er bedre kjent med at informasjonen kan lastes ned fra nettet. Dette innebærer også lavere livssyklus kostnader.
- 2) For å sikre konkurranse og økonomisk gode betingelser, ble fire forskjellige trykkerier forespurt om priser og leveringsvilkår. Prisen for tjenesten varierte med ca 40 000 kroner. Dette er penger spart som en følge av at det var konkurranse om oppdraget.
- 3) Det rimeligste trykkeriet tilbød å trykke veilederen i overensstemmelse med Svanemerkets kriterier for trykking, mot et mindre beløp. Dette tilbudet ble akseptert, da ekstrakostnadene var beskjedne i forhold til antatt miljøgevinst.
- 4) Papirtypen som ble valgt var basert på resirkulert materiale. Ulike papirtyper ble vurdert, hvorav flere resirkulerte ble utelukket fordi fargen og kvaliteten på papiret kom i konflikt med de farger og layout som var foretrukket.

Det generelle prinsippet om ikke-diskriminering og andre krav som ikke følger direkte av anskaffelsesregelverket

Ingen krav eller tiltak som oppdragsgiver iverksetter i forbindelse med anskaffelser kan ha *diskriminerende virkning for andre lands* leverandører eller produkter. Dette omtales ofte som forbudet mot diskriminering (herunder forbudet mot tekniske handelshindringer). Krav som har diskriminerende virkning innebærer at tiltaket formelt eller rent faktisk er *mer tyngende* for utenlandske leverandører enn for nasjonale leverandører. Reglene for dette er forankret i de ulike internasjonale handelsavtalene som Norge har inngått. Den mest omfattende av disse er EØS-avtalen.

I de fleste tilfeller vil etterlevelse av reglene som er omtalt i veilederen, sikre at oppdragsgiver ikke opererer med krav som er diskriminerende. Markedet er imidlertid under konstant utvikling. Verken anskaffelsesregelverket eller denne veilederen kan derfor forhåndsavklare alle alternative måter oppdragsgivere vurderer å ta miljøhensyn på i forbindelse med anskaffelser.

Oppdragsgivere bør være særlig oppmerksom på ikke-diskrimineringsregelen der regelverket ikke har uttrykkelige bestemmelser som regulerer forholdet. Oppdragsgivere som vurderer å stille andre eller skjerpede miljøkrav, bør i slike tilfelle vurdere virkningene av kravene på selvstendig grunnlag i henhold til ikke-diskrimineringsprinsippet.

Når det gjelder miljøhensyn, kan likevel en teknisk handelshindring være i overensstemmelse med EØS-retten. Det stilles imidlertid strenge krav til at tiltaket er egnet til å oppnå miljømålet og at tiltaket er proporsjonalt. En sentral vurdering for om tiltaket er proporsjonalt er om samme miljømål kan nås ved mindre inngripende virkemidler.

Vedlegg I – Viktige miljøutfordringer

Fokus på miljøbelastningen ved hver enkelt anskaffelse vil bidra til å løse de nasjonale og globale miljøutfordringene vi står overfor i dag, der noen av de aller viktigste miljøutfordringene kan oppsummeres i fire hovedpunkter:

1 Redusere utslipp av klimagasser

Reduksjon av utslipp av klimagassen CO₂ oppnås ved å redusere forbrenning av kull, olje og gass ved for eksempel å:

- prosjektere bygg med energieffektive ventilasjons- og oppvarmingsløsninger og ved å velge energieffektive transportløsninger og transportrutiner
- etterspørre utstyr og løsninger med lavt energiforbruk, enten det er PCer, kopimaskiner, oppvarming, belysning, kjøleskap eller annet.

2 Sikre biologisk mangfold

Det biologiske mangfoldet bevares ved å:

- velge produkter som ikke inneholder bestanddeler fra plante- eller dyrearter som er truet.
- unngå å etterspørre produkter fra skog som ikke er drevet på bærekraftig vis.

3 Redusere utslipp av helse- og miljøfarlige kjemikalier

Utslipp av kjemikalier reduseres ved å:

- etterspørre produkter og løsninger som inneholder eller bruker lite kjemiske stoffer eller som helt eliminerer behovet for kjemikalier. Rengjøring kan for eksempel skje ved bruk av moppesystem eller dampvask.

4 Hindre overforbruk av ressurser og generering av store mengder avfall

Ressursknapphet og avfallsgenerering begrenses ved å:

- innføre metoder og rutiner som reduserer nyanskaffelser
- etterspørre produkter som er produsert med resirkulert materiale.
- etterspørre produkter og løsninger med lang levetid (for eksempel tidløse produkter som kan repareres, gjenbrukes/gjenvinnes).

Vedlegg II – ABC miljøkompetanse ved anskaffelser

Miljøhensyn i anskaffelser

For å vurdere de miljømessige konsekvensene av en anskaffelse, er det viktig å gjøre en vurdering av ulike løsninger for å dekke virksomhetens behov, FØR man henvender seg i markedet.

Vurdering av virksomhetens behov – behovsanalyse

Vurderingen av virksomhetens behov kan gjøres gjennom en behovsanalyse. En god behovsanalyse sørger for at:

- Det vurderes om det er nødvendig å kjøpe noe i det hele tatt
- Det vurderes om ombruk er mulig
- Behovet vurderes over tid
- Riktig produkt blir kjøpt inn
- Riktig mengde blir kjøpt inn

Første steg i en behovsanalyse er å vurdere om behovet er reelt. I en slik fase tvinges de involverte til å tenke gjennom om dette er et behov som er nødvendig å dekke, eller om det er et behov som ikke er kritisk for virksomheten. For å avdekke om behovet er reelt, kan man spørre seg:

- Må behovet dekkes for å gjennomføre påkrevde aktiviteter?
- Kan aktivitetene gjennomføres uten at behovet dekkes?
- Hvilke konsekvenser har det om behovet ikke dekkes?

Andre steg i behovsanalysen er å utarbeide en behovsbeskrivelse som beskriver krav til ytelse eller funksjon. En god regel er å fokusere på hva sluttproduktet skal være, eller hva det skal gjøre virksomheten i stand til. Det er viktig at arbeidet med behovsbeskrivelsen gjøres tverrfaglig slik at alle relevante krav til behovsdekning kommer med. Behovsbeskrivelsen skal senere danne grunnlag for spesifikasjonen dersom det besluttes at behovet skal dekkes gjennom bruk av markedet. For å kunne lage en god behovsbeskrivelse, kan disse sjekkpunktene være til hjelp:

- Hvem «eier» behovet? Dvs. hvem er brukerne?
- Hvem kommer i befatning med produktet på en eller annen måte?
- Hvilke ytelser kreves?
- Hvilke mengder/volum må til for å dekke behovet?
- Hvilke rettigheter kreves, dvs lisenser, patenter m.m?
- Er det risiko forbundet med mangelfull behovsdekning?
- Når må behovet dekkes?
- Hvor lenge antas det at virksomheten har dette behovet?
- Antas behovet å være statisk eller vil det endre seg over tid?

Tredje steg i behovsanalysen er å vurdere hvilke løsninger eller alternativer som dekker behovet. Bruktkjøp, ombruk innad i virksomheten og reparasjon av eksisterende materiell, bør vurderes i tillegg til nyanskaffelse.

Miljøeffektive produkter

En forenklet huskeregel for hva som er miljøeffektivt er å «få mer ut av mindre», dvs høyere verdiskapning med mindre bruk av ressurser. For fysiske produkter kan miljøbelastningen i korthet oppsummeres til:

- Forbruk av råvarer og energi
- Forurensende utslipp
- Avfallsgenerering

Produktet bør produseres med (i prioritert rekkefølge): gjenvunnet materiale, fornybare ressurser som forvaltes langsiktig, eller ikke-fornybare ressurser som gjenvinnes. Produktet bør gi en høy verdiskapning i bruk, dvs produktet må gi en tilfredsstillende dekning av behovet. Det må være enkelt å bruke riktig, forbruke lite energi/ressurser, ha lang levetid, være lett å reparere, ikke inneholde eller ha lavt innhold av helse- og miljøfarlige kjemikalier og gi små utslipp. Når produktet skal utrangeres bør materialene kunne gjenbrukes eller gjenvinnes (produktet bør være designet for dette).

Miljømessige konsekvenser av anskaffelser

Dersom bruktkjøp, ombruk eller reparasjon viser seg uaktuelt, må alternativer for nyanskaffelse vurderes ut fra miljømessige konsekvenser.

Dette kan gjøres ved å sette opp en enkel matrise, hvor hvert alternativ poengberegnes ut fra noen utvalgte miljøparametere. Hvilke miljøparametere som velges kan variere avhengig av type anskaffelse, men følgende bør i de fleste tilfeller være med; råvareforbruk, energiforbruk, forurensende utslipp, kjemikalieforbruk og avfallsgenerering, jfr miljøeffektive produkter.

Under er det presentert et eksempel på hvordan dette kan gjøres:

Eksempel: Behov for ukentlig møtevirksomhet med deltagere fra region øst og vest

Miljøparameter	Alternativ 1 Flybilletter		Alternativ 2 Togbilletter		Alternativ 3 Videokonferanse	
	Beskrivelse	Poeng	Beskrivelse	Poeng	Beskrivelse	Poeng
Forbruk av råvarer						
Forbruk av energi						
Kjemikalieforbruk						
Forurensende utslipp						
Avfallsgenerering						
Sum						
Nytte/verdiskapning						
Sum						

I tabellen vil den nytte/verdiskapningen som hvert enkelt alternativ representerer, telle positivt i vurderingen. I mange tilfeller vil svaret på hvilket alternativ som har lavest miljøbelastning gi seg selv. I andre tilfeller kan rangeringen gjøres ved å beregne alternativets livssyklus-kostnader.

Bruk av livssyklus-kostnader

Livssyklus-kostnader er i korthet de kostnader som påløper gjennom produktets levetid; som anskaffelseskostnader, driftskostnader og utrangeringskostnader. Siden kostnadene kan påløpe på forskjellige tidspunkt for ulike alternativer, er det nødvendig å gjøre tallene sammenlignbare ved å diskontere alle beløp tilbake til dagens kroneverdi. Dette kommer av at verdien av penger endrer seg over tid. På denne måten fremkommer anskaffelsens nåverdi, som gir et bilde av hva anskaffelsen vil koste når man tar hensyn til alle kostnadene som påløper over levetiden.

Vil så en beregning av nåverdien gi den samme rangeringen av alternativene som en poengberegning av miljøbelastningen, jf. matrisen over? I mange tilfeller vil den det, fordi miljø er knyttet til ressurser og ressurser er knyttet til penger. En høy nåverdi vil i de fleste tilfeller indikere høyt ressursforbruk og dermed høy miljøbelastning. Men fordi ikke alle ressurser er riktig priset med hensyn til miljøbelastning, blir nødvendigvis ikke svaret alltid det samme.

Livssyklus-kostnadene og nåverdiberegning kan gjøres som følger:

Eksempel: Behov for ukentlig møtevirksomhet med deltagere fra region øst og vest

Miljøparameter	Alternativ 1 Flybilletter			Alternativ 2 Togbilletter			Alternativ 3 Videokonferanse		
	År 0	År 1	År 2	År 0	År 1	År 2	År 0	År 1	År 2
Anskaffelseskost									
Billett kjøp									
Tellerskritt									
Reisekostnader (bla tapt arbeidstid)									
Årlig service									
Sum									

De ulike alternativene gir tre ulike kostnadsstrømmer, videokonferanse gir høye anskaffelseskostnader, men sannsynligvis lave driftskostnader. De to andre alternativene har null anskaffelseskostnader, men desto høyere driftskostnader. I slike tilfeller er nåverdimetoden et svært godt hjelpemiddel.

Summene for år 0, 1 og 2 diskonteres tilbake til år 0 ved hjelp av en diskonteringsrente. Denne rentesatsen kan fastsettes ut fra forskjellige prinsipper, for eksempel avkastningskravet på egenkapitalen i virksomheten. Selve utregningen kan en liten modell i Excel hjelpe oss med, mens kartleggingen av de ulike kostnadskomponentene og når de vil finne sted, må i stor grad gjøres manuelt.

Andre eksempler på beregningsmetoder for livssyklus kostnad, finnes på hjemmesiden til Statsbygg:

www.statsbygg.no/veiledning/leietakere/aarskostnader/

Vedlegg III – Anskaffelser, miljøkunnskap og referanser

God regelkunnskap er én forutsetning for en vellykket anskaffelsesprosess. Når det gjelder den offentlige målsetningen om miljøbesparende eller miljøriktige anskaffelser, kreves det også at offentlige oppdragsgivere søker kunnskap om hvilke miljøtiltak som kan være relevante for den konkrete anskaffelsen. Nedenfor gis det referanser til noen virksomheter som innehar betydelig kunnskap om slike tiltak. Det må imidlertid understrekes at ikke alle miljøtiltak som foreslås er tilpasset regelverket for offentlige anskaffelser. Oppdragsgiver må derfor selv vurdere hvordan miljøtiltaket eller kravet kan gjennomføres i henhold til anskaffelsesregelverket.

Kompetansesenter og veiledning

- GRIP – innkjøpsidene (www.grip.no). GRIP har publiserte en egen veileder som omhandler miljøeffektive innkjøp. Veilederen GRIP innkjøp er et praktisk verktøy for profesjonelle innkjøpere som vil eller har besluttet å ta miljøhensyn ved innkjøp. Veilederen viser fremgangsmåte og suksessfaktorer for implementering og oppfølging av miljøeffektive innkjøp.
- Statens forurensingstilsyn – forbrukersidene (www.sft.no). SFT oppdaterer forbrukere om forbudte miljøfarlige stoffer og gir råd om alternative løsninger.
- Miljømerket (www.ecolabel.no). Miljømerket gir bl.a. informasjon om krav som stilles til produkter og leverandører for å oppfylle kravet til Svanemerket og Blomsten (EU).
- Grønn Stat (www.odin.dep.no/md/gronnstat). Hele staten skal integrere miljøhensyn i egen drift innen utgangen av 2005. Departementene er allerede i gang. På Internettsiden finner du nyttig informasjon og aktuelle lenker.
- Nordiska Rådet og Ministerrådet (<http://www.norden.org/miljoe/sk/innkjop.asp>). Oversikt over verktøy for miljøeffektive innkjøp i Norden. Denne siden gir en oversikt over hvilke verktøy for miljøeffektive innkjøp som tilbys profesjonelle innkjøpere i Norden.
- Grønt IndkøbsNet (www.greenet.dk). Grønt IndkøbsNet er etablert for å styrke de offentlige oppdragsgiveres mulighet til å gjennomføre miljøbeviste anskaffelser. Siden inneholder mange tips om hvordan man lett kan gjennomføre grønne anskaffelser. En annen veileder som Konkurrencestyrelsen i Danmark har publisert, gir en mer regelverksorientert

oversikt og kan lastes ned fra denne adressen: www.ks.dk/publikationer/2002/GroenIndkoeb/index.htm

- Materialretur AS (www.materialretur.no). Materialretur AS innehar kompetanse vedrørende innsamling og gjenvinning av emballasjeavfall. Materialretur AS administrerer medlemskapsordningen for de innsamlings- og gjenvinningsordninger som er etablert for å ivareta næringslivets avtaler med Miljøverndepartementet (såkalte Bransjeavtaler) vedrørende innsamling og gjenvinning av emballasjeavfall.

NÆRINGS- OG HANDELSDEPARTEMENTETNynorsk Sámegeiella Normalvisning
Lignende dokumenter**Nye markedsmuligheter for din bedrift i EØS-området**

	Hvilke muligheter gir dette din bedrift?
Felles konkurranse-regler innen EØS	EØS-avtalen innebærer felles "konkurranseregler i markedet for offentlige anskaffelser i EØS-området.* Med anskaffelser menes her offentlige kjøp av både varer, tjenester og bygg- og anlegg.
	For norsk næringsliv åpner disse markedene for nye muligheter. Det er viktig for din bedrift å ha en offensiv holdning til dette for å kunne bruke de nye rettighetene regelverket innebærer.
Kan din bedrift selge til offentlige etater i andre land ?	Norge har tradisjonelt hatt en forholdsvis åpen økonomi, og norske bedrifter er på mange områder vant til konkurranse om offentlige kontrakter. Det bør derfor være en fordel for norske leverandører at det nå blir innført et felles regelverk for ikke-diskriminerende konkurranse innen offentlige anskaffelser i hele EØS-området. utfordringene bør derfor være å ikke bare forsvare seg hjemme, men aktivt ta del i nye muligheter i andre land. Har din bedrift vurdert mulighetene for å selge til offentlige etater i for eksempel Sverige, Tyskland, Storbritannia eller Spania?
	Hva kreves av din bedrift?
Langsiktig strategi	En rekke faktorer som din bedrift bør vurdere nærmere er bl.a.: - å forberede seg grundig og sette opp en langsiktig strategi
Lokalkunnskaper	- å velge ut en del av markedet, og jobbe målrettet i dette området - å skaffe seg lokale samarbeids-partnere og/eller bli kjent med lokale myndigheter - å følge med i anbudsdata-basen TED både for å bli oppmerksom på nye kontrakts-muligheter, og for å få annen nyttig bransjeinformasjon - å forberede seg godt, språklig og kulturelt - å legge ned ressurser på utforming av anbud/tilbud og oppfølging - å ikke bare holde seg til sine gamle offentlige innkjøpere, de kan nemlig skifte til en utenlandsk leverandør i morgen! Er din bedrift vant til å arbeide med leveranser til det offentlige i Norge eller utenlands, har den et fortrinn.

	Hva kjennetegner det nye regelverket?
	Regelverket gjelder for alle statlige, regionale og lokale etater i hele EØS-området. I tillegg omfattes en del såkalte "offentligrettslige organer" som enten direkte eller indirekte er kontrollert av myndighetene. Regelverket er delt inn i regler for varekjøp, regler for tjenestekjøp og regler for bygg- og anleggs-kontraheringer. (Regler for kjøp fra virksomheter innen forsynings-sektorene; vannforsyning, energiforsyning, transport og telekommunikasjon (tidligere kalt ekskluderte sektorer) vil gjelde i Norge fra 1.1.95, og baseres hovedsakelig på de samme prinsippene som nevnt under.)
	EØS-regelverket for offentlige anskaffelser bygger på <i>fire prinsipper</i> .
	1. Anbud skal kunngjøres
Kunngjøringskrav	Alle offentlige anskaffelser over visse terskelverdier skal kunngjøres i EF-Tidende og i TED. I tillegg skal etatene kunngjøre årlige veiledende planer for varekjøp og tjenestekjøp, samt veiledende opplysninger om større planlagte bygg- og anleggs-prosjekter. Senest to måneder etter at kunngjorte kontrakter er tildelt, skal etatene også kunngjøre hvilken bedrift som fikk kontrakten. Alle de obligatoriske kunngjøringene skal være på et EU-språk. Innkjøper står imidlertid fritt til å velge hvilket språk som skal benyttes videre i anskaffelsesprosessen (anbuds-grunnlag og lignende), og bedriftene må tilpasse seg innkjøpers valg av språk.
Språkkrav	Terskelverdiene (ekskl. moms) er i hvert land omregnet til nasjonal valuta, men verdien er på:
Terskelverdier	Varekjøp og Tjenestekjøp: 200.000 ECU (ca. 1,6 mill. NOK) Bygg- og anleggsprosjekter: 5 mill. ECU (ca. 40,0 mill. NOK)
	2. Forbud mot diskriminerende spesifikasjoner
Standarder	Tekniske handelshindringer skal fjernes. Kontrakter skal ikke skreddersys for en lokal eller nasjonal leverandør gjennom diskriminerende tekniske spesifikasjoner. Dersom en offentlig innkjøper velger å definere tekniske spesifikasjoner ved bruk av standarder, skal det henvises til nasjonale standarder som er i overensstemmelse med europeiske standarder. Dersom slike ikke finnes, kan det henvises til andre inter-nasjonale eller nasjonale standarder. Alle spesifikasjoner som vil bli benyttet i vurderingene av anbudet må oppgis i kunngjøringen eller i anbudsgrunnlaget.
	3. Kriteriene som benyttes skal være relevante og ikke-diskriminerende
Tre typer anskaffelses-prosedyrer	Regelverket skiller mellom tre typer anskaffelsesprosedyrer: åpen anbudskonkurranse, begrenset anbudskonkurranse og kjøp/ kontrahering etter forhandling.
Tidsfrister	For varekjøp, tjenestekjøp og bygg- og anleggskontraheringer kan innkjøper velge fritt om man vil benytte åpen eller begrenset anbudsrunder. Kjøp/kontrahering eller forhandling kan kun benyttes der særskilte vilkår er oppfylt. Regelverket setter også grenser for hvor korte frister oppdragsgiver kan benytte seg av.
	Uansett innkjøpsprosedyre skal innkjøper enten basere tildelingen av kontrakt utelukkende på laveste pris eller på en samlet vurdering av det økonomisk

Tildelingskriterier	mest fordelaktige anbud/ tilbud. Eksempler på kriterier dersom økonomisk mest fordelaktige anbud legges til grunn er: pris, leveringstid/ byggetid, kvalitet, service, teknisk bistand etter kontraktsinngåelsen, levetidskostnader, forpliktelser med hensyn til reservedeler, leverings-garanti m.m. Hvilket av disse alternativene som skal benyttes må oppgis i kunngjøringen eller i anbudsgrunn-laget. Alle kriterier som skal benyttes i en vurdering av det økonomisk mest fordelaktige anbud/tilbud må også framgå av kunngjøringen eller anbuds-grunnlaget.
Ingen forhandlinger ved anbuds-konkurranser	For leverandører er det viktig å legge merke til at regelverket i hovedsak ikke tillater forhandlinger mellom partene. Det er derfor ikke anledning til å forbedre sitt anbud etter at fristen er gått ut.
	4. Det opprettes bedre klageordninger
Nasjonale klageorgan	Regelverket inneholder også håndhevelsesregler med bl.a. prosedyrer for hvordan bedriftene kan gå frem dersom de mener at reglene blir brutt. I Norge, som i en del andre land, skal slike klager rettes til domstolene. Enkelte andre land har valgt å opprette nasjonale klage-nemder.
	Domstolen kan: - sette til side beslutninger - stanse hele eller deler av anskaffelsesprosessen - idømme anskaffelsende etat å betale erstatning
	Bedrifter som får mistanke om at regelverket vil bli brutt bør klage omgående, fordi man da kan få stoppet kontraktstildelingen. Etter at kontrakten er inngått vil bedriften kun kunne oppnå erstatning.
Internasjonale klageorgan	En leverandør kan også klage til EFTAs overvåkingsorgan eller EU-kommisjonen, avhengig av om innkjøperen er i et EFTA-land eller i et EU-land. Disse kan så be hhv. EFTA-domstolen eller EU-domstolen om å behandle saken.
	En leverandør som mener seg forbigått, kan kreve begrunnelse for hvorfor bedriften ikke fikk kontrakten, evt. for hvorfor bedriften ikke fikk delta i anbudskonkurransen.
Anskaffelser under terskelverdiene	Reglene om anskaffelsesprosedyrer som skal følges, gjelder kun for anskaffelser over terskelverdiene. EØS-avtalens generelle bestemmelser om ikke-diskriminering gjelder imidlertid for alle offentlige anskaffelser (også under terskelverdiene).
	Anbuds-databasen Tender Electronic Daily (TED)
Tender Electronic Daily	En enkel måte å skaffe seg oversikt over de offentlige markeder som kan være aktuelle for din bedrift, er å benytte databasen TED (Tenders Electronic Daily). På grunn av EØS-reglene er offentlige innkjøpere i hele EØS-området pliktige til å kunngjøre alle større anskaffelser i TED og i EUs offisielle lysingsblad EF-Tidende. Videre må veiledende informasjon om planlagte anskaffelser kunngjøres, samt hvem som har fått de kontrakter som tidligere har vært kunngjort.
	TED gir: - utlysninger av alle større kontrakter - forhåndsinformasjon om planlagte anskaffelser - etterhåndsinformasjon om tildelte kontrakter
Informasjon om underleveranser	Ved å skaffe deg informasjon fra TED får du tilgang på informasjon om hvilke innkjøpere som er aktive, og hva de etterspør. I tillegg kan du skaffe deg kunnskap om hvilke bedrifter som får kontraktene, noe som kan være svært viktig informasjon for de bedrifter som ønsker å posisjonere seg som underleverandører. Du kan også få nyttig informasjon om konkurrenter på denne måten.
Bransjeinformasjon	

<p>Skreddersydd abonnementsordninger</p>	<p>Bedrifter kan enten knytte seg direkte mot TED og foreta søkene selv, eller de kan tegne et "abonnement" for å få tilsendt regelmessig alle relevante kunngjøringer. Disse kunngjøringene kan være sortert ut etter produkter/ bransjer og/eller geografiske områder, avhengig av bedriftens egne ønsker. En prøveperiode på noen måneder vil i hvert fall kunne gi bedriften nok informasjon til å kunne vurdere om TED bør bli en av bedriftens faste kilder for markedsinformasjon. Det er også mulig å tegne abonnement på EF-Tidende (S-supplementet) som kommer daglig, men denne inneholder alle kunngjøringene for hele EØS-området og kan derfor være vanskelig å finne fram i. Hva som passer din bedrift best vil kanskje være avhengig av hvor mye erfaringer en fra før har med databaser, hvor stort behovet for informasjon er, osv.</p>
	<p>Bakerst i brosjyren vil du finne ut hvem som kan hjelpe til med å skaffe TED-informasjon.</p>
	<p>Det er viktig å merke seg at kunngjøringene som offentliggjøres inneholder de mest sentrale opplysningene om kontrakten, og er ment for å gi tilstrekkelig informasjon til å avgjøre om et anbud er interessant eller ikke. Ønsker en bedrift å være med i anbudskonkurransen, bør man skaffe seg de originale anbudsdokumentene ved å kontakte innkjøper direkte (med en gang!).</p>
	<p>EU oversetter kortversjoner av alle kunngjøringer til alle andre EU-språk. Man kan altså velge hvilket av EU-språkene en ønsker å benytte ved søking etter informasjon i TED.</p>
<p>Hvor søke etter informasjon og konsulentassistanse?</p>	
<p>Euro Info nettverk tilbyr norske bedrifter:</p> <p>Skreddersydd overvåking av offentlige anbud gjennom TED databasen (abonnementsordninger basert på bedriftens behov).</p> <p>Informasjon og rådgivning om lover og regler som følger av EØS/EU samt konsekvenser for enkeltbedrifter.</p> <p>Informasjon om program innen bl.a. bedriftsutvikling og FoU samt finansieringsmuligheter i EU og EØS.</p> <p>Ta kontakt med: Euro Info (Oslo) EU-Informasjonskontor for næringslivet Tlf. 22 92 65 70, faks. 22 43 16 40</p>	<p>EksportPartner – Norges Eksportråds strategikonsulenter – har valgt offentlige anskaffelser i EØS som ett av sine satsings-områder. EksportPartner arbeider bl.a. med målrettet forretnings-utvikling for å posisjonere norske bedrifter for lønnsom eksport til markedet for offentlige anskaffelser i EØS. EksportPartner tilpasser arbeidsmetodene etter bedriftens utfordringer, behov og ønsker.</p> <p>Ta kontakt med: EksportPartner Tlf. 22 92 63 80, faks. 22 92 64 00.</p> <p>Norsk Lysingsblad vil fra høsten 1994 utgi en ukentlig oversikt som inneholder overskriftene fra alle TED-kunngjøringene om offentlige anskaffelser foregående uke. Abonnenter vil dermed kunne følge med på anskaffelser i hele EØS-området. Utskrifter av de kunngjøringer man ønsker kan også kjøpes fra Norsk Lysingsblad.</p> <p>Ta kontakt med: Norsk Lysingsblad Tlf. 76 95 05 50, faks. 76 95 05 80</p> <p>Nyttig informasjon kan også fås ved følgende organisasjoner:</p>

<p>Euro Info Kristiansand, Agderforskning (Maj Britt Haver) Tlf. 38 02 50 55, faks. 38 02 50 90</p> <p>Euro Info Sogndal, Vestlandsforskning (Terje Aaberge) Tlf. 57 67 61 50, faks. 57 67 61 90</p> <p>Euro Info Narvik, VINN (Hans Ola Pedersen) Tlf. 76 92 22 22, faks. 76 94 72 60</p>	<p>NHO – Næringslivets Hovedorganisasjon Pb 5250 Majorstua, 0303 Oslo Tlf. 23 08 80 00, faks. 23 08 80 01</p> <p>TBL – Teknologibedriftenes Landsforening Pb 7072 Homansbyen, 0306 Oslo Tlf. 22 46 58 20, faks. 22 46 18 38</p> <p>LBA – Landsforeningen for bygg og anlegg Pb 128 Blindern, 0314 Oslo Tlf. 22 96 55 00, Faks. 22 69 58 56</p> <p>Andre bransjeorganisasjoner vil også kunne gi nyttig informasjon om EØS-regelverk</p>
<p>Nærings- og handelsdepartementet har ansvar for området offentlige anskaffelser og utarbeider bl.a. lov og forskrifter på området. Nærings- og handels-departementet er også opptatt av å få informasjon om, og følge opp, norske bedrifters erfaringer når de forsøker seg på eksport til offentlige etater i resten av EØS-området. Bedrifter som møter situasjoner de mener er diskriminerende, eller har spørsmål i forbindelse med eksportframstøt på dette området, kan ta kontakt med:</p> <p>Seksjon for næringsrettet offentlig konkurransepolitikk Tlf. 22 24 66 71, faks. 22 24 66 69</p>	<p>Brosjyren er utarbeidet i samarbeid med Euro Info, Eksportpartner og LBA.</p> <p>* EØS-området omfatter de 12 EU-landene og 5 av 6 EFTA-land.</p>

NÆRINGS- OG HANDELSDEPARTEMENTET

Nynorsk Sámeigiella Normalvisning
Lignende dokumenter

Rapport om offentlig privat samarbeid (OPS)

Med denne type samarbeid siktes det til ulike modeller av forpliktende partnerskap mellom næringslivet og det offentlige, som internasjonalt gjerne blir kalt Public Private Partnership. Hovedmålet med OPS er bedre kvalitet og mer tjenesteyting av hver offentlig forvaltet krone. NHD har nylig fått utarbeidet en rapport hvor nasjonale og internasjonale erfaringer med OPS er belyst. Rapporten inneholder også forslag til hvordan norske myndigheter bør støtte opp om en videreføring av OPS alternativet.

Rapporten ble bestilt som bakgrunnsmateriale for et informasjons- og veileder-hefte om OPS, som NHD har som mål å ferdigstille ved utgangen av året.

[Les rapporten her](#)

[Les vedlegg 1 her](#)

[Les vedlegg 2 her](#)

[Les vedlegg 3 her](#)

Kartlegging og utredning av former for offentlig privat samarbeid (OPS)



- en KPMG-rapport til Nærings- og Handelsdepartementet

M A R S 2 0 0 3



SAMMENDRAG	4
1 BAKGRUNN	8
1.1 Om oppdraget.....	8
1.2 Disponeringen av rapporten.....	9
2 HVA INNEBÆRER ET OPS?	9
2.1 Definisjon og avgrensning av OPS begrepet.....	9
2.2 Hvilke former for OPS har vi?.....	13
2.2.1 Bygge-drive-overføre (Build-Operate-Transfer).....	14
2.2.2 Tjenesteutsettingskontrakter.....	15
2.2.3 OPS som joint venture mellom det offentlige og private.....	16
3 GIR OPS BEDRE OG BILLIGERE TJENESTER?	17
3.1 Økonomisk effektivitet.....	18
3.1.1 Sektorer.....	19
3.1.2 Transaksjonskostnader.....	20
3.1.3 Betydningen av hvilke type krav som stilles.....	21
3.1.4 Ferdigstillelse.....	21
3.1.5 Betydningen av konkurranse.....	21
3.1.6 Riktig risikofordeling.....	22
3.2 Kvalitet.....	22
3.3 Tjenesteutsettingskontrakter.....	22
3.4 Konsekvenser for arbeidstakerne og deres rettigheter.....	22
4 RISIKO OG FINANSIERINGSFORMER	23
4.1 Fordeling av risiko.....	23
4.1.1 Design og planleggingsrisiko.....	23
4.1.2 Risiko knyttet til overtagelse og drift.....	23
4.1.3 Etterspørselsrisiko.....	24
4.1.4 Risiko for restverdi.....	24
4.1.5 Teknologisk risiko.....	24
4.1.6 Regulatorisk risiko.....	25
4.1.7 Prosjektfinansieringsrisiko.....	25
4.1.8 Konkursrisiko.....	26
4.1.9 Force majeure.....	26
4.1.10 Oppsummert om de ulike risikotypene.....	26
4.2 Aktørenes forhold til risiko.....	27
4.3 Finansieringsformer.....	29
5 HVILKE UTFORDRINGER GIR OPS FOR DEN OFFENTLIGE STYRINGEN?	29
5.1 Styringsutfordringer ved avtaleinngåelse.....	30
5.1.1 Kvalitet.....	30
5.1.2 Riktig pris.....	31
5.2 Styringsutfordringer i kontraktperioden.....	31
5.3 Endringer i kontraktperioden.....	32
5.3.1 Endret omfang av de tjenester som skal leveres.....	32
5.3.2 Endret behov for tjenestetilbud.....	33
5.3.3 Ikke lenger behov for tjenesten.....	33
5.4 Langsiktig økonomisk styring – OPS som snarvei til nye tjenester?.....	33
5.5 Særlig om styringsutfordringer knyttet til joint ventures selskaper.....	33

5.6	Overføring av eksisterende tjenester	34
6	HVORDAN KAN OPS BIDRA TIL VERDISKAPNING I NÆRINGSLIVET?	34
6.1	Effektivitet.....	35
6.2	Innovasjon og teknologisk utvikling	35
6.3	Omstilling i næringslivet.....	35
7	HVILKE UTFORDRINGER GIR OPS FOR DET OFFENTLIGE ANSKAFFESESREGELVERKET?	36
7.1	Innledning	36
7.2	Generelt om anvendelsen av regelverket ved anskaffelser ved OPS.....	36
7.3	Nærmere om hvilket regelverk som kommer til anvendelse	37
7.4	Særlig om konsesjoner	37
7.5	Særlig om adgangen til forhandlinger	38
7.6	Noen spørsmål om tildelingskriterier	39
8	HVORDAN BØR VIDEREFØRINGEN AV OPS STØTTES AV MYNDIGHETENE?	39
8.1	Innledning	39
8.2	Utvikling av et marked.....	40
8.2.1	Gjennomføre nok OPS-prosjekter	40
8.2.2	Styrke privat sektor som kompetente leverandører av OPS-prosjekter	41
8.2.3	Styrke offentlig sektor som bestiller og oppfølger av OPS-prosjekter	41
8.3	Lover og regler.....	41
8.4	Bevilgninger, skatter og avgifter	42
8.5	Organisering	42
8.6	Informasjon.....	44
9	MOMENTER TIL EN VEILEDER OM OPS	44
10	TRENDER OG UTVIKLINGSLINJER FOR OPS	46
Vedlegg 1	Bruk av OPS i Norge	
Vedlegg 2	Internasjonale erfaringer med OPS	
Vedlegg 3	OPS og forholdet til regelverket om offentlige anskaffelser og momenter til en standardkontrakt	

Sammendrag

Hva er OPS?

Internasjonalt inngås en ny type forpliktende partnerskap mellom næringslivet og det offentlige i det som blir kalt Public Private Partnership (PPP). I Norge kalles dette Offentlig Privat Samarbeid, eller OPS. OPS kan være en måte å forbedre offentlige tjenester slik at brukerne får bedre kvalitet og mer tjenesteyting av hver offentlig forvaltet krone. Tjenester omfatter her både tradisjonell tjenesteyting og infrastruktur.

I denne rapporten vil vi definere OPS som:

En offentlig tjeneste som utvikles og/eller drives av private (eller sammen med det offentlige) etter forespørsel fra det offentlige, og der risiko fordeles mellom privat og offentlig sektor.

Ordinær anbudsutsetting med detaljspesifiserte kontrakter med fokus på tekniske spesifikasjoner og krav til hvordan tjenesten skal produseres, vil vi ikke kalle et OPS.

OPS innebærer at staten eller kommunen har ansvar for å definere hvilke tjenester brukerne skal motta og hvilken kvalitet tjenesten skal ha. Den private part har ansvar for at tjenestene blir levert. OPS er i hovedsak knyttet til ulike typer infrastruktur som veier, jernbaner, skolebygninger, renovasjonsanlegg, fengsler, gatebelysning og sykehus. Det innebærer at den private part bærer ansvaret for å finne den mest hensiktsmessige måten å produsere tjenesten på, reise kapital, gjennomføre utbyggingen og deretter vedlikeholde og drive fasiliteten.

Gir OPS billigere tjenester?

Basert på erfaringer fra England synes OPS å gi mer kostnadseffektive tjenester sammenlignet med den tradisjonelle måten å anskaffe og drive tjenester på. De viktigste faktorene for å forklare innsparingene synes å være:

- Bygging, drift og vedlikehold av fasilitetene sees i sammenheng. Økte investeringer i byggeperioden, kan gi større besparelser i drift og vedlikehold.
- Kontrakter som spesifiserer hva som skal leveres og ikke hvordan, gir OPS-selskapet betydelig frihet på virkemiddelsiden. Dette gir OPS-selskapet muligheter til å finne mer kostnadseffektive måten å utvikle tjenesten på.
- Riktig fordeling av risiko. Ved at hver part påtar seg den risiko de er best i stand til å påvirke og dermed minimere.
- For OPS-prosjekter som også omfatter arbeidsintensiv tjenesteyting, som omsorgsarbeid, er mye av besparelsene knyttet til i hvilken grad en effektivt bruker personalet. En viktig faktor er å være mer selektiv til hvilke arbeidsoppgaver som må løses av fagpersonell og hvilke som kan løses av medarbeidere med mindre erfaring.

Det er imidlertid stor variasjon i størrelsen på besparelsene. Beregninger fra England viser at innsparingene varierer fra 0 % til 59 %. Variasjonene synes å ha sammenheng med:

- Hvor godt offentlig sektor klarer å utnytte de effektiviseringsmulighetene OPS gir.
- Hvor kostnadseffektiv offentlig sektor har vært forut for OPS-prosjektet.
- Graden av konkurranse ved etablering av OPS.

Rask ferdigstilling av prosjektene kan gi samfunnsøkonomiske gevinster. OPS prosjektene synes internasjonalt å bli ferdigstilt i henhold til plan. Dette bidrar til økt brukertilfredshet.

Transaksjonskostnadene er betydelige i et OPS prosjekt. Kostnadene er normalt størst ved førstegangs anbudsutlysning i et land eller innen en sektor. Ved gjentatte utlysninger trekker utbyder veksler på tidligere erfaringer og transaksjonskostnadene synker. På den annen side spares betydelige

administrasjonskostnader for det offentlige ved at all planlegging, utvikling, kontakt med underleverandører, drift, vedlikehold etc er overført OPS selskapet. Samlet er transaksjonskostnadene i OPS lavere enn ved tradisjonell anbudsutsetting av bygging og drift av infrastrukturprosjekt.

Det samlede kostnadsbilde for gjennomførte OPS-prosjekter er det for tidlig å uttale seg om. Da må vi sammenlikne de faktiske kostnader gjennom hele OPS-prosjektet med kostnader knyttet til produksjon av de samme tjenester i offentlig regi. Få prosjekter har eksistert i mer enn fem år og flere av prosjektene har opptil 40 års varighet. Trolig er det i siste halvdel av et OPS-prosjekt at mulige besparelser på drifts- og vedlikeholdssiden synliggjøres. Dette taler for at OPS gir ytterligere mer effektive tjenester enn det som hittil er estimert.

Gir OPS bedre tjenester?

Kvaliteten må vurderes ut i fra de krav det offentlige stiller. Er tjenesten fra OPS-selskapet på linje med eller bedre enn det offentliges krav, er kvaliteten god.

Det foreligger få systematiske vurderinger av kvaliteten i OPS-prosjekter. Gjennomgående er kravene til ytelse innfridd når fasiliteten er ferdig bygget.

OPS-prosjekter har ikke hatt så lang driftstid at vi har grunnlag for å vurdere kvaliteten over tid.

Hvordan bør risiko fordeles?

De ulike typene risiki bør fordeles til den part som er best i stand til å påvirke den. En fordeling av risiko som gir begge parter insentiv til å lykkes i å levere en best mulig tjeneste, er avgjørende for om et OPS blir vellykket. Fordelingen av risiki vil derfor variere mellom prosjekter. Vi kan likevel identifisere følgende mønstre:

- Risiko som følger av offentlig myndighetsutøvelse er plassert hos det offentlige.
- Risiko knyttet til prosjektering, bygging, tekniske løsninger, drift og vedlikehold er plassert hos den private part.
- Risiko knyttet til inflasjon og force majeure er som hovedregel delt mellom partene.

Etterspørselsrisiko er knyttet til finansieringsform. Det kan skilles mellom tre hovedformer for finansiering:

- Brukerbetaling
- Betaling fra det offentlige i henhold til den faktiske bruken av tjenesten.
- Fast årlig betaling over offentlige budsjetter.

Ved den første formen bærer den private part etterspørselsrisikoen, mens det offentlige bærer denne ved de to andre.

Hvilke utfordringer gir OPS for den offentlige styringen?

Kontrakten er det viktigste styringsdokumentet som regulerer samarbeidet og fordeler ansvar, men det må være noe mer enn juridiske formuleringer som definerer samarbeidsforholdet. Samarbeidet må være balansert og fremstå som attraktivt for begge parter. Det viktigste elementet i en OPS-relasjon, er det vanskelig å måle, forstå fra utsiden eller fange i en definisjon, nemlig behovet for "goodwill", fleksibilitet og et høyt nivå av tillit fra begge parter.

En bør ha som utgangspunkt at kravene til tjenesten vil endres i løpet av de årene en OPS-avtale varer. Utvides OPS-prosjektene fra å levere infrastrukturprosjekter til også å levere mykere, mer komplekse tjenester, for eksempel pleietjenester i bo- og omsorgssentra, blir det viktigere at OPS-kontraktene ikke er statiske, men kan fange opp endringer i brukerbehov. Styringen av OPS-prosjektene må derfor fra første dag være lagt til rette for å håndtere endring.

Men erfaringene viser at OPS-prosjekter som gir gode resultater også er basert på løpende samhandling gjennom driftsperioden, både i form av oppfølging og kontroll samt i form av partnerskap og felles utvikling.

I et OPS-prosjekt bør kvaliteten i størst mulig grad defineres ved krav til kvalitet på tjenesten, det vil si gjennom ytelsesbeskrivelser og kvalitet slik det oppleves av brukeren. Det er viktig å utforme kvalitetskrav på en slik måte at privat tilbyders muligheter for innovasjon ikke hemmes.

Det offentlige må sørge for at OPS-selskap med brukerfinansiering ikke utnytter en monopolsituasjon overfor brukerne. Prisen hver bruker betaler må derfor være fastsatt i kontrakten. Brukerbetalingen kan være fastsatt ved anbudsutlysning eller være en konkurranseparameter.

For å lage gode relasjoner bør begge parter være åpne og nysgjerrige. I tillegg til å ha en kontrakt som basis for samarbeidsforholdet, bør mye arbeid legges ned i å skjønne hverandres rasjonalitet og preferanser for at samarbeidet skal bli godt. Det bør jobbes med å utvikle en felles visjon for prosjektet, som 100% deles av den andre - ”..projects need to be approached in a spirit of partnership”.

De ovennevnte momentene leder til er en partnerskapstiltærning. Forholdet mellom leverandør og klient kommer ikke til å fungere optimalt, hvis begge parter betrakter hverandre som kontraktsmotparter, med forskjellige interesser, og hvis hver av partene nidkjært tolker avtaleforholdet systematisk til sin egen fordel. I stedet er det nødvendig, at partene enes om et sett felles verdier, og ikke minst at begge er innstilt på å inngå i en relasjon, som i tillegg til at avtaler om arbeidsinnhold og betaling, også baserer seg på gjensidig tillit, åpen kommunikasjon og fellesskap.

Kan OPS bidra til verdiskaping i næringslivet?

Økonomisk verdiskaping kan forstås som nettoproduksjon av økonomiske goder; det vil si mengden av økonomiske goder skapt minus det som er brukt opp i produksjon. Riktig brukt gir OPS muligheter for økt effektivitet og støtter opp under innovasjon og teknologisk utvikling, to viktige faktorer for økt verdiskaping.

Økt verdiskaping er særlig knyttet opp til effektivitet, innovasjon og teknologisk utvikling og omstillingsevnen i næringslivet. Gjennom effektiv oppgaveløsning vil OPS kunne frigjøre ressurser som kan brukes innenfor sektorer med økende behov og etterspørsel. Vel så viktig kan det være at næringslivet må inngå nye samarbeidsformer for å levere gode OPS-prosjekter, samarbeidsformer som kan åpne for nye tjenestoområder i fremtiden.

Hvilke utfordringer gir OPS for offentlige anskaffelser?

OPS skaper en del spørsmål og utfordringer i forhold til regelverket om offentlige anskaffelser, spesielt følgende:

- Kompliserte kontrakter kan gi vanskelige avgrensninger mellom forskjellige kontraktstyper som reguleres av forskjellige regler
- Grensen mellom ordinære anskaffelser og konsesjoner, som har vesentlig betydning for i hvilken grad regelverket kommer til anvendelse
- Spørsmålet om OPS-selskapets tildeling av kontrakter til sine deltakere
- Spørsmålet om hvilken adgang det er til å benytte forhandlet prosedyre ved tildeling av OPS
- Spørsmålet om særlige tildelingskriterier kan tillegges vekt ved OPS

Hvordan bør videreføringen av OPS støttes av myndighetene?

Skal en kunne realisere flest mulig av de gevinster som ligger i denne samarbeidsformen mellom offentlig og privat sektor bør følgende forhold være tilstede:

- Et fungerende marked som gir konkurranse om oppdragene.
- Kompetanse i offentlig sektor til å utforme ytelsesbeskrivelser, betalingsmekanismer og kontrakter samt utvikle relevante metoder og målepunkter for å følge opp tjenesteproduksjonen.

- Kompetanse i privat sektor på å levere tilbud på finansiering, bygging og drift.
- Ikke-diskriminerende regler mellom kjøp og egenproduksjon av tjenester.

Skal OPS gis betingelser for å lykkes i Norge, bør det settes inn særlige tiltak fra myndighetenes side. Det bør vurderes å opprette en egen enhet som kan påta seg rollen som koordinator og pådriver.

Enheten kan være den sentrale pådriver med ansvar for å identifisere områder hvor OPS bør prøves ut og anbefale konkrete OPS-prosjekter innenfor disse områdene.

Enheten kan rådgi offentlig sektor ved bestilling av rådgivning/konsulentstøtte i forbindelse med etablering av OPS. Enheten bestiller evaluering av OPS-prosjekter, sektorgjennomganger, grunnlag for standardkontrakter, veiledere osv.

Enheten kan bistå statlige og kommunale virksomheter som vurderer bruk av OPS-prosjekter med vurdering av muligheter, utforming av anbudsgrunnlag, gjennomføring av forhandlinger og kontraktsutforminger. Enheten kan også ha en veiledningsrolle for privat sektor som ønsker å delta i OPS-prosjekter.

Momenter til OPS-veileder

Veiledningsmateriell om OPS vil være viktig for å lykkes med OPS-prosjekter. En veileder bør være basert på internasjonal beste praksis tilpasset norske forhold og inneholde:

- Hva er OPS, og når kan det brukes?
- Hvordan utvikle OPS-prosjektets målsettinger?
- Hvordan legge opp en optimal anskaffelsesprosess?
- Hvordan velge den beste løsningen?
- Hvilke trinn bør gjennomføres i en sluttevaluering av kontraktsutkastet?
- Hvordan sikre oppfølging og videreutvikling av en OPS relasjon?

Trender og utviklingslinjer for OPS

OPS har i England vært på dagsorden i en tiårs periode. OPS-konseptet har vært i stadig utvikling. Vi har identifisert fem hovedtrender i utviklingen av OPS:

- Hovedfokuset med bruk av OPS synes å gå fra å være et virkemiddel for å sikre finansiering av infrastruktur til å bli et virkemiddel for innovasjon, bedre kvalitet og bedre tjenesteleveranser.
- OPS og partnerskapstilnærmingen synes å brukes mer innenfor områder som tidligere ble styrt som kontraktsorienterte anbudsutsettinger.
- OPS synes å brukes mer og mer inn i det som kan kalles velferdsstatens kjerneoppgaver som sykehus- og skoledrift.
- Økt bruk av joint venture selskaper som samarbeidsform.
- OPS og joint ventures brukes på flere og flere områder (Wider markets), ved å kommersialisere offentlige eiendeler og for eksempel forskningsresultater.

1 Bakgrunn

En måte å gi innbyggerne bedre og billigere tjenester er å finne nye grep i skjæringsflaten mellom offentlig og privat sektor. Internasjonalt inngås i økende grad en ny type forpliktende partnerskap mellom næringslivet og det offentlige i det som blir kalt *Public Private Partnership (PPP)*. I Norge kalles dette *OPS*, eller *Offentlig Privat Samarbeid*. OPS kan være en måte å forbedre offentlige tjenester, å gi brukerne bedre kvalitet og få mer tjenesteyting ut av hver krone. Offentlig sektor har en plikt til å være kostnadseffektiv, men like viktig er å sikre formålseffektiviteten, det vi si å brukerrete tjenestene optimalt.

Offentlig sektor har i de senere årene i økende grad tatt privat sektor i bruk for å løse offentlige oppgaver. Et økende antall tjenester anskaffes gjennom kjøp etter konkurranse. Dette gjelder for eksempel støttetjenester til offentlige virksomheter, som for eksempel renhold og kantine. Det gjelder også for tekniske tjenester som vedlikehold av vei og renovasjon, og det gjelder for velferdstjenester, som alders- og sykehjem. Det er blitt utviklet organisatoriske mellomformer mellom offentlig og privat sektor, som statsforetak, statsaksjeselskap og ulike særlovsselskap.

OPS er en del av denne utviklingen. På samme måte som ved anbudsutsetting beholder det offentlige ansvaret for hva som skal produseres, og i de fleste tilfellene finansieres tjenestene av det offentlige. Det nye ved OPS er et økt fokus på hvilke typer risiki som er knyttet til å produsere tjenesten, og hvilken part som best kan påvirke denne.

I utlandet synes OPS-prosjektene å ha vært utformet på en slik måte at det har blitt interessant for næringslivet å inngå i forpliktende samarbeidsrelasjoner med det offentlige. OPS vil kunne ha en viktig rolle i å videreutvikle næringslivet og dermed næringslivets verdiskaping. Samtidig reiser OPS-prosjekter nye juridiske spørsmål knyttet til innkjøpsregelverket.

Nærings- og handelsdepartementet har ansvar både for å legge til rette for økt verdiskaping i næringslivet og for at offentlig konkurransepolitikk utformes og gjennomføres slik at næringslivet gis best mulig vilkår samtidig med at det offentliges interesser sikres.

1.1 Om oppdraget

KPMG er av Nærings- og handelsdepartementet gitt i oppdrag å lage en rapport som skal benyttes som bakgrunnsinformasjon til en veileder om offentlige private samarbeidsformer (OPS).

Rapporten skal for å kunne tjene som grunnlag for en veileder omfatte:

- Generell oversikt over hvilke type kontrakter hvor OPS/PPP kan være formålstjenlig, herunder hva som karakteriserer de anskaffelser som har et OPS potensial.
- Generell oversikt over hvilke sektorer hvor OPS/PPP anvendes i utlandet, herunder kort beskrivelse av prosjekt.
- Oversikt over innholdet i de ulike OPS modeller som blir anvendt i Norge (kommune/stat), herunder beskrivelse av finansieringsmetode og risikofordeling .
- Klassifisering av de ulike modellene, definering og utdypning om hva som skiller de fra hverandre .
- Fremstilling og sammenligning av de modellene som brukes i Norge og i andre land som har en utviklet OPS praksis på området, herunder fremtidsretter .
- Sektorer som skal omtales: forsyningssektoren, transportsektoren, helse/sosial sektoren, utdannelsesektoren og sikkerhet/beredskap sektoren, samt utbyggingsavtaler.

1.2 Disponeringen av rapporten

Rapporten er to-delt med en hoveddel og vedlegg.

I kapittel 2 definerer vi OPS og avgrensner OPS i forhold til andre måter å løse offentlige oppgaver på i skjæringspunktet mellom offentlig og private løsninger.

Deretter behandles effektivitetspotensialet med OPS. Videre behandles risiko og finansieringsformer. Hvilke utfordringer OPS gir for den offentlige styringen er tema for kapittel 5. Kapittel 6 vurderer hvordan OPS kan bidra til verdiskapningen i næringslivet.

Kapittel 7 til 9 gir innspill til hvordan OPS kan arbeides videre med i Norge. Først analyseres hvordan OPS bør støttes fra myndighetenes side. Deretter utredes hvilke implikasjoner OPS har for anskaffelsesregelverket. I kapittel 9 presenteres momenter til en eventuell fremtidig veileder om OPS.

I kapittel 10 har vi søkt å identifisere trender og utviklingslinjer for OPS.

Mer utdypende informasjon om de fleste emner, samt sektor- og land erfaringer er plassert i vedlegg. I vedlegg er alle kilder og henvisninger nedfelt.

Del 1 av vedlegget er viet det vi har funnet av norske OPS erfaringer. Del 2 er viet internasjonale erfaringer, her er særlig England behandlet grundig, men også særskilte sektorer i henhold til utredningens mandat. En juridisk utredning om utfordringer OPS reiser for anskaffelsesregelverket er utgjør hoveddelen av del 3. Del tre inneholder også forslag til momenter som bør være i en eventuell fremtidig standardkontrakt for OPS-prosjekter.

2 Hva innebærer et OPS?

2.1 Definisjon og avgrensning av OPS begrepet

I denne rapporten vil vi definere OPS som:

En offentlig tjeneste som utvikles og/eller drives av private (eller sammen med det offentlig) der risiko¹ fordeles mellom privat og offentlig sektor.

Tjenester omfatter her både tradisjonell tjenesteyting og infrastruktur.

OPS innebærer at staten eller kommunen fortsatt er ansvarlig for at en tjeneste eller fasilitet er tilgjengelig, men at det offentlige ikke lenger har det operative ansvaret for utviklingen av fasiliteten og/eller driften. I de tilfeller der det er aktuelt med investeringer, inngår det offentlige en avtale om hvordan den private aktøren skal få dekket sin investering gjennom livssyklusen til for eksempel veien eller bygget.

¹ Fordelingen av ansvar for å bære finansielle konsekvenser av ikke-intenderte hendelser. Risikofordelingen spesifiseres i kontrakten og fordeles ideelt sett til den part som mest kostnadseffektivt kan minimere risikoen. For nærmere omtale av risiko se kapittel 4.

OPS i vegsektoren

Vegvesenet inngår kontrakt med en privat entreprenør om å bygge en definert veistrekning og deretter vedlikeholde denne veien i 25 år. Hvor mye vegvesenet skal betale i disse 25 årene avtales i kontrakten. Det betales normalt ikke før veien er ferdig. Den private part finansierer utbyggingen og har ansvaret for hvordan veien bygges. Det offentlige fører tilsyn med at vedlikeholdet er som avtalt i kontrakten, og kan justere betalingen i forhold til dette.

OPS i sykehussektoren

Helsemyndighetene inngår kontrakt med et privat selskap om å bygge, vedlikeholde og levere alle støttetjenester (renhold, kantine, vakhold, osv.) ved et sykehus. Pris og betalingsprofil avtales i kontrakten. Nivået på tjenestene sykehuset skal motta avtales slik at sykehuset i hele avtaleperioden har krav på tjenester med god kvalitet. Sykehus og OPS-selskap må samarbeide tett om oppfølging av tjenestene.

Eksempel på OPS

Med **offentlig** mener vi et departement, direktorat eller en underliggende organisatorisk enhet. Det kan være et sykehus, et politidistrikt etc. På lokalt nivå vil det være kommuner og fylkeskommuner eller underliggende enheter.

Med **privat** mener vi potensielle ikke-offentlige samarbeidspartnere for offentlig sektor. Det vil være virksomheter som er etablert for å tjene penger, men også frivillig sektor og de ideelle organisasjonene.

Med **samarbeid** mener vi et partnerskap hvor det offentlige og private deler risiko med den ambisjon å utføre en offentlig tjeneste best mulig. Samarbeidet bør være balansert og fremstå som attraktivt for begge parter. Partnerskap er muligens et mer dekkende ord enn samarbeid, da partnerskap i større grad understreker den gjensidige forpliktelsen og indikerer en tettere relasjon enn ordet samarbeid. Et forhold som er gjennomregulert kan vanskelig kalles noen samarbeid. En detaljspesifisert kontrakt med fokus på tekniske spesifikasjoner og krav til hvordan tjenesten skal produseres vil vi heller ikke kalle et OPS.

Det viktigste elementet i en OPS relasjon, er et element som det er vanskelig å måle, forstå fra utsiden, eller fange i en definisjon, nemlig behovet for "goodwill", fleksibilitet og et høyt nivå av tillit fra begge parter. Kontrakten er selvsagt det viktigste styringsdokumentet, som regulerer samarbeidet og fordeler ansvar, men det må være noe mer enn juridiske formuleringer som definerer samarbeidsforholdet. Her kommer risikodeling inn, som gir begge parter et insentiv til å lykkes i å utarbeide en best mulig tjeneste. Derfor har OPS vokst frem som et svar på utfordringen om å utvikle langsiktige samarbeidsrelasjoner som må være fleksible og justerbare, da kontrakter vanskelig kan utformes for å fange alle eventualiteter og utfordringer som kan fremkomme i et lengre tidsperspektiv. Rapporten vil ikke vurdere private aktører som tar del i ordinær tjenesteproduksjon, for eksempel anbudsutsetting av søppeltømming, med mindre delt risiko er en del av et avtaleforhold. Vi vil i rapporten også søke å identifisere hva som bør være kriterier for når en partnerskapstiltærning bør vurderes, i stede for en detaljspesifisert kontrakt med fokus på tekniske parametere og krav til hvordan tjenesten skal produseres.

Vi vil kun se på ordinære forvaltningsorganers bruk av OPS i stat og kommune. Dette innebærer at vi ikke vil analysere statsaksjeselskaper. Disse vil ikke ha de samme budsjettmessige bindinger som ordinære forvaltningsorganer og vil således kunne operere mer fleksibelt i forhold til både ressurstildelinger og anskaffelser. Dette vil også være virksomheter som ikke er underlagt det offentliges anskaffelsesregelverk.

Privatiseringer hvor staten har overlatt all risiko til private og det ikke vil være noe samarbeidsrelasjon eller partnerskap, vil ikke være av interesse for denne rapporten.

Som figuren nedenfor viser, blir OPS en mellomform mellom en tradisjonell offentlig anskaffelse og privatisering, hva fordeling av risiko angår.

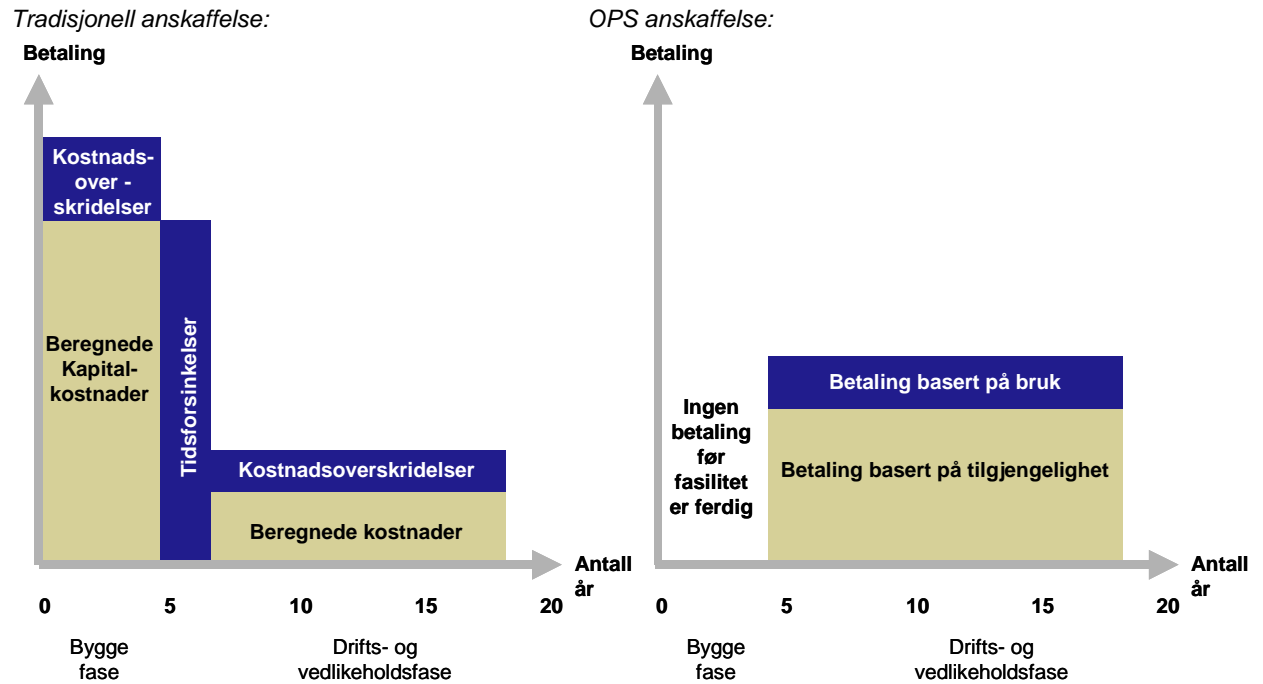


Den definisjonen som her legges til grunn vil være mest mulig lik den allmenne oppfatningen av OPS. Definisjonen avviker heller ikke fra den definisjonen som brukes i andre land og i den allmenne litteraturen om emnet. Dette vil være viktig for videre diskusjon og kommunikasjon med miljøer i andre land.

Den viktigste forskjellen på OPS og dagens norske modell for utbygging/utvikling og drift er at:

OPS	Dagens forvaltning
Privat sektor gis et helhetsansvar for å levere tjenesten.	Privat sektor er underleverandør av klart spesifiserte enkeltoppgaver.
Privat sektor kan gis ansvar for å bære risikoen for kostnadsoverskridelser og høste gevinster av innsparinger ved OPS.	Både et tap og innsparinger tilfaller det offentlige.
Det offentlige må stille krav til <i>hva</i> som skal leveres.	Det offentlige fokuserer mye på <i>hvordan</i> det skal leveres.
Privat sektor kan gis ansvaret for å finansiere utbygging eller utvikling av tjenesten.	Finansiering til bygging bevilges over offentlige budsjetter.
Det løper som regel ikke utgifter i utviklings- eller byggefasen. Betaling og finansiering fordeles over hele kontraktperioden eller livssyklusen til prosjektet.	Utgifter påløper i utviklings- og byggefasen.
Kostnader til bygg, drift og vedlikehold sees i sammenheng.	Investerings- og driftsutgifter sees i stor grad hver for seg.

Forskjellen mellom kostnadsfordelingen i en tradisjonell anskaffelsesprosess og betalingsprofilen i et OPS-prosjekt kan fremstilles som følger:



De to figurene som presenteres nedenfor, være viktig for å skjønne rasjonaliteten til henholdsvis offentlig og privat sektor.

Offentlig sektor må for å sikre verdi for pengene ha et hovedfokus på følgende områder ved en OPS anskaffelse:



Private selskaper vil ved en OPS anskaffelse ha hovedfokus på følgende forhold for å få sikret en avtale:



En ytterligere kritisk suksessfaktor er at begge parter bør bemanne prosjektet med kompetanse for å sikre et godt resultat. Det offentlige vil ha som mål å sikre best mulig verdi for pengene, og det private ønsker å sikre avtalen. Et partnerskap må imidlertid ikke kun være fokusert på innholdet i kontrakten. For både offentlig og privat sektor representerer et tillitsfullt, fleksibelt og gjensidig forstående partnerskap en ny måte og tenke på og en betydelig utfordring.

Privat sektor investerer kapital og mottar betaling i henhold til fastsatte service- og brukerkrav, etter å ha konkurrert med andre konsortier. Dette gir bedre insentiver til kostnads- og formåleffektivitet, sammenlignet med den tradisjonelle måten å bygge og finansiere tiltak i offentlig sektors regi. Det er også avgjørende at investeringene og eiendelene veldikeholdes på en god måte gjennom investeringens livssyklus, for å sikre maksimal avkastning for eier og dermed større verdi for brukerne.

Målet er at OPS skal gi mer verdi for pengene (value for money). Her forstår vi dette begrepet som at; *med de ressursene som er tilgjengelige, leveres bedre tjenester med en høyere standard, enn det som ellers ville vært tilfelle.*

2.2 Hvilke former for OPS har vi?

Det fins mange ulike samarbeidsformer og modeller for OPS. Samtlige modeller og samarbeidsrelasjoner utgår fra samme grunnidé, at den private aktøren overtar hele eller deler av risikoen og ansvaret for å utvikle og drive en offentlig tjeneste i en definert tidsperiode.

Vi vil innledningsvis omtale tre ulike former for OPS:

- Bygge-drive-overføre (Build-Operate-Transfer)
- Tjenesteutsettingskontrakter
- OPS som joint venture selskap

2.2.1 Bygge-drive-overføre (Build-Operate-Transfer)

Dette er den ”opprinnelige” OPS formen. Her er hovedpoenget at privat sektor gis ansvar for å designe, utvikle, drive og vedlikeholde en fasilitet, og at myndighetene betaler for investeringen gjennom fasilitetens livsløp.

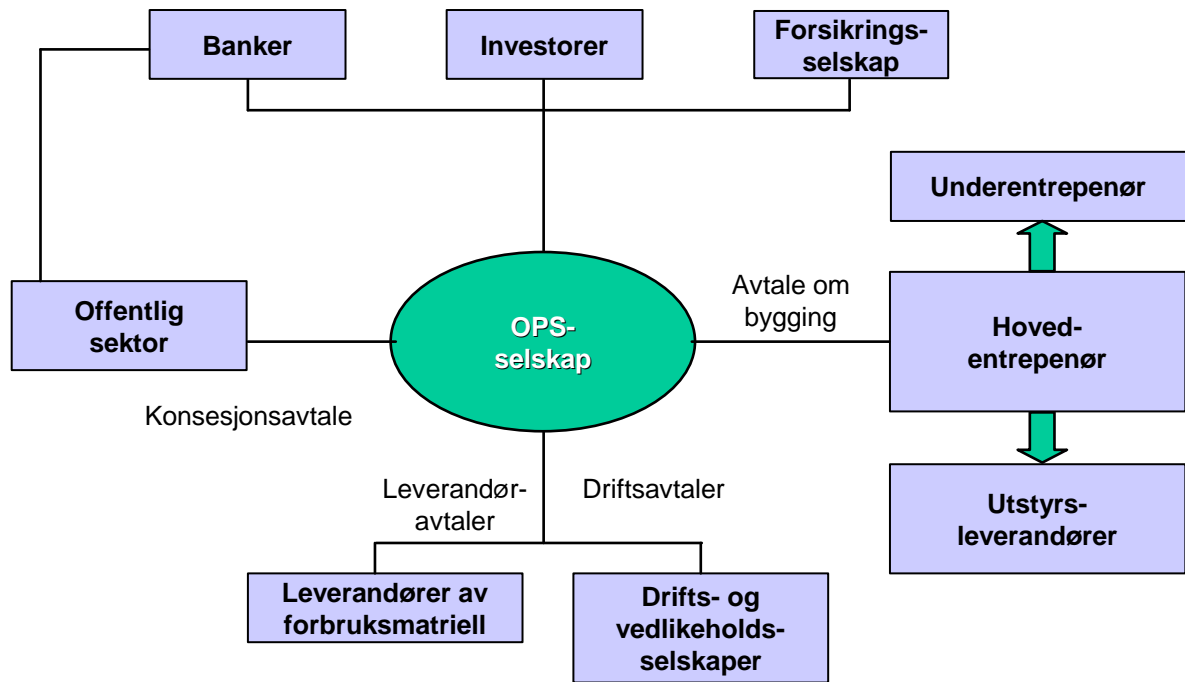
En kommune får bygget et nytt skolebygg gjennom OPS. Utbygger tildeles kontrakten på grunnlag av en helhetlig basert på kravene i en ytelsesfokustert kravspesifikasjon til bygget, godt drifts- og vedlikeholdsprogram og årlig leiepris. Kommunene eier grunnen og leier bygningen i 25 år. Ved kontraktens opphør overføres skolen til kommunen.

Det er mange underformer under denne hovedformen, avhengig av hva som er hovedansvarlig i OPS prosjektet. BOOT (Build-Own-Operate-Transfer), DBFO (Design-Build-Finance-Operate), DCMF (Design-Construct-Maintain-Finance), BLT (Build-Lease-Transfer) etc. Det som er felles for et Bygge-drive-overføre prosjekt og alle underformene, er at prosjektet drives helt og fullt av privat sektor, som dermed har ansvaret for finansiering, design, utvikling og drift for kontraktsperioden. Etter kontraktperiodens utløp overføres fasiliteten vanligvis til det offentlige. Det er imidlertid eksempler på at for eksempel bygninger forblir i privat sektors eie etter driftsperioden.

Basert på hvilken type fasilitet som skal opereres, kan de ulike OPS formene fremstilles i følgende tabell:

TYPE FASILITET	MODELL	BESKRIVELSE
Eksisterende fasilitet	Leie eller kjøp	Private leier eller kjøper fasiliteten, driver den og krever brukerbetaling eller det gis betaling i samsvar med antall brukere
Eksisterende fasilitet som krever investeringer for utvidelse eller rehabilitering	Leie-bygge-drive	Private leier eller kjøper fasiliteten fra det offentlige, investerer for utvidelse eller rehabilitering og krever brukerbetaling eller det gis betaling i samsvar med antall brukere
	Kjøpe-bygge-drive	
Ny fasilitet bygges eller utvikles	Bygge-drive-overføre (BOT)	Private finansierer og bygger ny fasilitet og overfører fasiliteten til det offentlige etter kontraktsperioden
	Bygge-eie-drive (BOO)	Samme som over, med her overføres den ikke det offentlige ved kontraktens utløp

OPS selskapet vil være privat, men vil forholde seg til mange aktører, som kan illustreres på følgende måte:



2.2.2 Tjenesteutsettingskontrakter

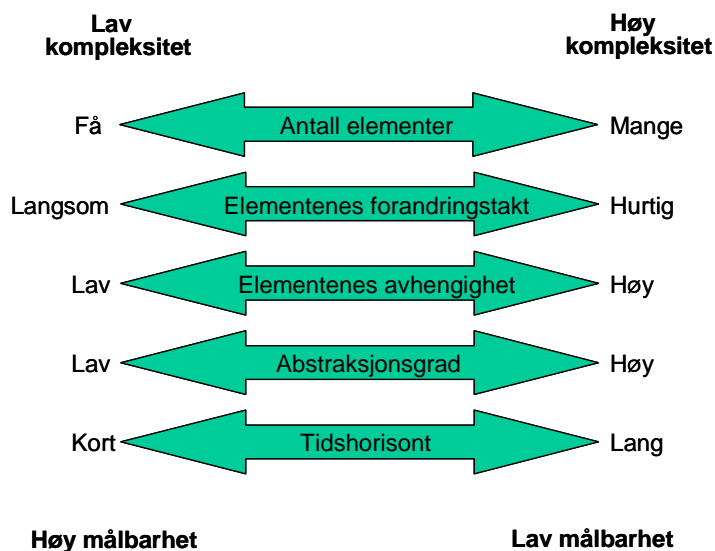
Denne OPS-formen likner på den foregående ved at kravspesifikasjonen fokuserer på tjenestens ytelser, ikke hvordan tjenesten produseres. Det offentlige beholder kontroll over tjenestetilbudets omfang og kvalitet. Samtidig lar det offentlige private tjenesteytere konkurrere om å utføre tjenesten, basert på pris og ønsket kvalitet. Den skiller seg fra den foregående ved at den ikke inkluderer en investering og utbygging av en fasilitet. Denne OPS formen er også en krevende konkurranseform som stiller store krav til det offentlige som bestiller. Tjenesteutsettingskontraktene vil ha de samme karakteristika som ordinære anbudsutsetninger, men deler av kontraktstyringen man har i ordinære anbudsutsetninger erstattes av en mer målorientert og fleksibel partnerskapstilnærming.

Sykehuset inngår avtale med et privat firma om renhold. Kontrakten fokuserer på resultatene av renholdet. Samarbeidet bygges ut basert på felles ansvar, felles verdier, enighet om målene og gjensidig tillit. Firmaets representant deltar på ledermøter, tjenesten justeres fortløpende gjennom løpende korreksjoner.

Grunnen til at dette har vokst frem som en OPS form er de begrensninger som ligger i den ordinære anbudsutsettingen, som er veldig kontraktorientert. Erkjennelsen av at ikke alle tjenester er mulig å spesifisere i en kontrakt, og at en partnerskapstilnærming er mer hensiktsmessig, har ført til at denne type partnerskap blir interessante.

Jo mer komplekse oppgaver er, i desto mindre grad lar de seg fullstendig spesifisere på forhånd; både med hensyn til metoder og resultater. Dessuten vil detaljerte spesifikasjoner kunne blokkere for potensielle innovasjonsprosesser og individtilpassede ytelser. Det er nettopp de ovennevnte momenter som har gjort anbudsutsetting av velferdsytelser vanskelig og dermed kan forklare noe av hvorfor dette feltet er politisk kontroversielt.

Følgende figur viser hvilke dimensjoner som bør vurderes for om en partnerskapstilnærming bør vurderes:



Jo flere aspekter ved tjenesten som har høy kompleksitet og lav målbarhet, dess viktigere blir det å vurdere en partnerskapstilnærming. Jo lengre til høyre man er i figuren og dess flere momenter dette gjelder jo vanskeligere blir det å spesifisere en målbar kontrakt.

Her vil den private part ha et større ansvar for utformingen av tjenesten, enn det som kjennetegner ordinære anbudskontrakter. Målene i kontrakten vil nødvendigvis måtte bli mer ytelsesorienterte, og oppfølgingen av kontrakten vil bli annerledes. Kontrakten kan utformes slik at den private inntekter er knyttet til hvor mange som ønsker å benytte tjenesten. I dette vil det ligge et risiko element for den private operatøren.

2.2.3 OPS som joint venture mellom det offentlige og private

Denne OPS formen skiller seg fra de andre ved at det offentlige og private samarbeider i et felles eiet selskap. Her finansierer, eier og opererer det offentlige sammen med private en tjeneste eller en fasilitet. Hensikten med et joint venture selskap er at begge parter skal bidra med egne "verdier" til et nytt felles selskap. Verdier som gir grunnlag for etablering kan være kritisk kompetanse, service-konsepser og kapital.

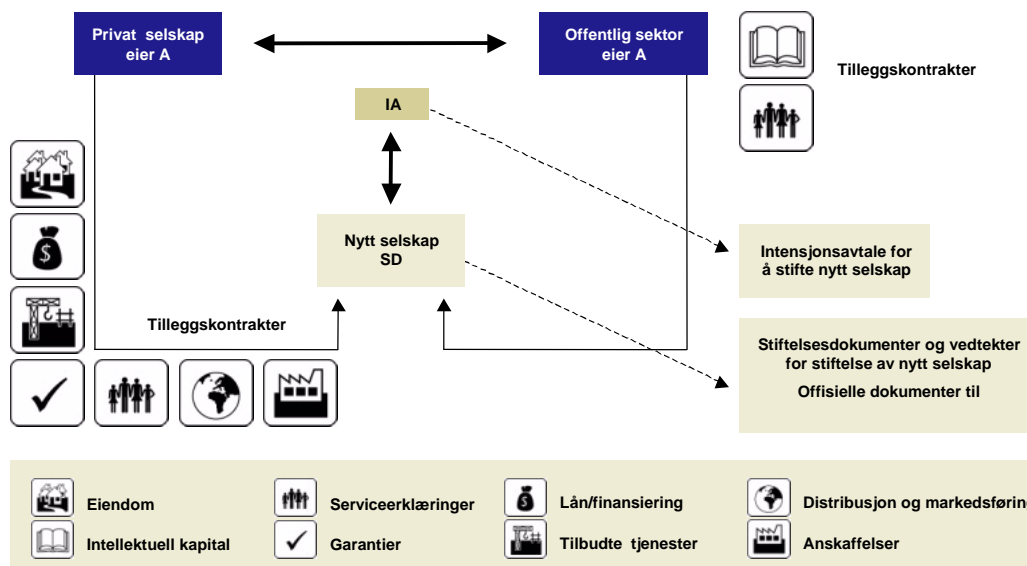
Forretningsideen for et joint venture selskap med offentlig og privat eierskap, bør være å levere totale tjenester til høyere kvalitet med lavere pris og risiko enn andre i markedet.

Det opprettes et aksjeselskap med to eiere (som regel, men det kan være flere eiere). De to eierne utarbeider en "joint venture"-avtale som regulerer selskapets drifts og handlemåte. Risiko vil her være delt gjennom eierskapsfordelingen i joint venture-selskapet.

En statlig virksomhet gjennomfører et OPS på en virksomhetskritisk område. Virksomheten har verdier det ønsker å tilføre OPS-selskapet i form av utstyr og kompetanse. I tillegg ønsker virksomheten større innsyn i og påvirkning på OPS-selskapets beslutninger enn hva som er mulig gjennom kontrakt og samarbeid. Det offentlige fører sine verdier inn i selskapet og får en eierdel i det. Hvordan eierposisjonen skal brukes, avtales i en joint venture avtale.

Joint ventures er hittil ikke mye brukt. Det vanlige er at OPS-selskapet er heleid av private. Joint ventures gir muligheter for et meget tett partnerskap og dermed en mer direkte offentlig styring, enn om det opprettes i et privat OPS-selskap. Joint ventures er en måte å organisere eierforhold i og styring av OPS-selskapet. Det kan derfor brukes uavhengig av om det er en bygge-drive-overføre OPS eller en tjenesteutsettings OPS.

Figuren nedenfor viser eksempel på prosessen i opprettelsen av et offentlig privat joint venture selskap, og hvilke verdier den enkelte partner skal bidra med. I dette eksemplet bidrar offentlig sektor med intellektuelle verdier, ansatte og tjenester. Det private selskapet med komplementær kompetanse og finansielle ressurser.



Hva skiller de ulike OPS formene med hensyn til rolle for det offentlige?

De ulike OPS formene innebærer ulike roller for den offentlige enheten:

ROLLER

TYPE OPS	Forvalter/bestiller	Tjensteutøver	Eier
Bygge-drive-overføre	X		
Tjensteutsetting	X		
Joint Venture	X	X	X

Bruk av de ulike OPS-formene i fortsettelsen

Videre i rapporten vil vi bruke OPS som et generelt begrep. Når OPS omtales videre i rapporten vil det med mindre noe annet er sagt, være i betydningen ulike varianter av Bygge-drive-overføre. Dette fordi OPS i stor grad hittil har vært brukt for bygging og drift av infrastruktur. Styringsutfordringer i Bygge-drive-overføre sin driftsfase vil være de samme som utfordringene i tjensteutsettingskontrakter. Erfaringene med joint ventures så langt er beskjedne.

3 Gir OPS bedre og billigere tjenester?

Offentlige tjenester skal gjennomføres så kostnadseffektivt som mulig. Spørsmålet er om OPS gir mer verdi for pengene enn tradisjonelle anskaffelser. Dette kan måles finansielt ved at verdien av forventet nytte øker, verdien av forventet kostnad reduseres eller at den samfunnsøkonomiske relevante risikoen blir mindre.

Finansiell forventet nytte øker når prosjektet blir ferdigstilt raskere enn ved en tradisjonell utbygging. I et OPS-prosjekt er fokus normalt rettet mye mot kostnadssiden. Ofte er det stor usikkerhet omkring kostnadene. Innen vei- og jernbanesektoren kan det skyldes andre grunnforhold enn antatt eller uventet

kostnadsstigning i bygg og anleggs-bransjen. I en OPS-modell bærer private aktører store deler av konsekvensene ved at byggingen og driften blir dyrere/billigere enn antatt.

Kostnadene knyttet til å produsere en tjeneste må alltid sees i sammenheng med kvaliteten på tjenesten. Reduksjon av kostnader som samtidig fører til reduksjon av kvalitet er ikke en effektivisering, men en endring av tjenestekvalitet.

Her vil vi først fokusere på om OPS gir billigere tjenester og deretter se på hvordan kvaliteten blir i OPS-prosjekter.

3.1 Økonomisk effektivitet

OPS-modellen innebærer at det offentlige ikke bærer kostnader under utviklingen av fasiliteten slik at kostnadene konsentreres til driftsfasen. En reell sammenlikning av kostnader mellom tradisjonell produksjon og OPS fordrer at en ser kostnader til bygging, drift og vedlikehold under ett. Alle kostnadene må neddiskontes til en nåverdi for å få et reelt sammenligningsgrunnlag.

Hittil har en ikke sett det fulle bildet av eventuell kostnadsbesparelse ved mange internasjonale OPS-prosjekter. For å oppnå dette må hele livssyklusperspektivet til en fasilitet/et prosjekt vurderes. Flere av prosjektene har opptil 40 års varighet og det er derfor ikke mulig å vurdere den samlede besparelse ennå. Det er ofte i den siste halvdel av et OPS-prosjekt at eventuelle besparelser på drifts- og vedlikeholdssiden synliggjøres.

Basert på erfaringer fra England gir OPS mer kostnadseffektive tjenester sammenlignet med den tradisjonelle måten å anskaffe og drive tjenester på. Det er imidlertid stor variasjon i besparelsene. Besparelsene på enkeltprosjekter varierer fra 59% og ned til ingenting. Offentlig sektor i England er pålagt å utarbeide en referansepris (Public Sector Comparator) som viser kostnadene knyttet til å produsere tjenesten i egen regi eller gjennom tradisjonelle anbud. Dette er en måte å sikre at OPS-prosjektet kan sammenlignes mot dette, og at prosjektet ved å benytte en OPS-modell gir verdi for pengene.

Årsakene til gevinstene rangeres slik:

1. Riktig risikofordeling; den bærer risikoen som best influerer på den.
2. Prosjektering/spesifisering etter produksjonens behov; ikke de prosjekterendes.
3. Langsiktighet i kontraktsforholdet; ikke byggestart få dager etter anbudsinnlevering; felles ansvar for prosjektet fra utviklingsfasen til langt inn i driftsfasen.
4. Prosjektene vurderes på resultater mot avtalte mål; både av byggherrer og anbydere.
5. Incentiver til alle parter; gode ideer skal gi gevinst for alle involverte.
6. Konkurransen; gir skjerping i den aktuelle konkurransen.
7. Privat lederskap; har ofte klarere ansvar og resultatmålinger enn offentlige.
8. Innovasjon hos deltagerne; invitasjon til kreativt samarbeid gir resultater.
9. Felles mål for partene; ansvar og engasjement hos alle for det felles satte mål.
10. Offentlig sektors kompetanse i prosjektutvikling; gode rådgivere og prosedyrer.

OPS-prosjektene varierte i størrelse fra 10 millioner til flere milliarder kroner, uten at størrelsen ser ut til å være særlig viktig for merverdien i OPS. Det er imidlertid en grense for hvor små utbyggingsprosjekter det lønner seg å sette ut på en OPS-kontrakt. Dels kan det være vanskelig å få en reell konkurranse om små prosjekter så lenge potensielle leverandører vurderer OPS-formen som mer krevende enn ordinære anbud, og dels fordi transaksjonskostnadene kan overstige effektivitetsgevinstene.

Innsparingspotensialet avhenger blant annet av hvor effektivt offentlig sektor i dag produserer tjenestene, hvor sterk konkurransen er og hvor dyktige offentlig sektor er til å forhandle kontrakter. Foreløpig er det gjennomført så få OPS-prosjekter i Norge at vi ikke har grunnlag for å vurdere

innsparingspotensialet i Norge ved bruk av OPS-formen. Det er imidlertid nærliggende å anta at OPS kan gi betydelige gevinster også i Norge.

3.1.1 Sektorer

De økonomiske gevinstene ved bruk av OPS varierer betydelig med sektor, men også innenfor sektorene er det variasjoner. Tabellen under viser spennet i innsparinger for gjennomførte OPS-prosjekter i England innenfor utvalgte sektorer.

Sektor	Besparelse
Sykehus	4-8%
Skoler	8-15%
Fengsler	11-14%
Veier	12-18%
Forsvaret	20-30%

Det er flere årsaker til at innsparingene varierer mellom sektorene.

Veisektoren har hatt kostnadsbesparelser i mange OPS-prosjekter fordi utbyggingsfasen og driftsfasen har vært sett i sammenheng. Tradisjonelle anskaffelser skiller skarpt mellom anskaffelsesfasen som settes bort, mens driften gjøres av etaten selv. Mye av suksessen til OPS-modellen i veisektoren i England forklares med at disse to fasene sees i sammenheng. Mer driftsøkonomiske løsninger velges i byggingen når de to fasene sees i sammenheng. Den samme synergien ser en også mellom design og bygging på den ene siden og fremtidig vedlikehold på den andre. Utbygger har ikke kun incentivet til å gjøre utbyggingen så billig som mulig innenfor kontrakt. Ved OPS gis det incentiver til å bygge og designe på en slik måte at fremtidige vedlikeholdskostnader tas med i et helhetsbilde. Innenfor veisektoren har en i løpet av de senere årene i langt større grad basert seg på ytelses kontrakter, noe som gir utbygger større frihet til å finne frem til effektive måter å løse oppgaven på. Det er disse tre aspektene som gir verdi for pengene og at et livssyklusperspektiv legges til grunn for vurderingen av disse prosjektene.

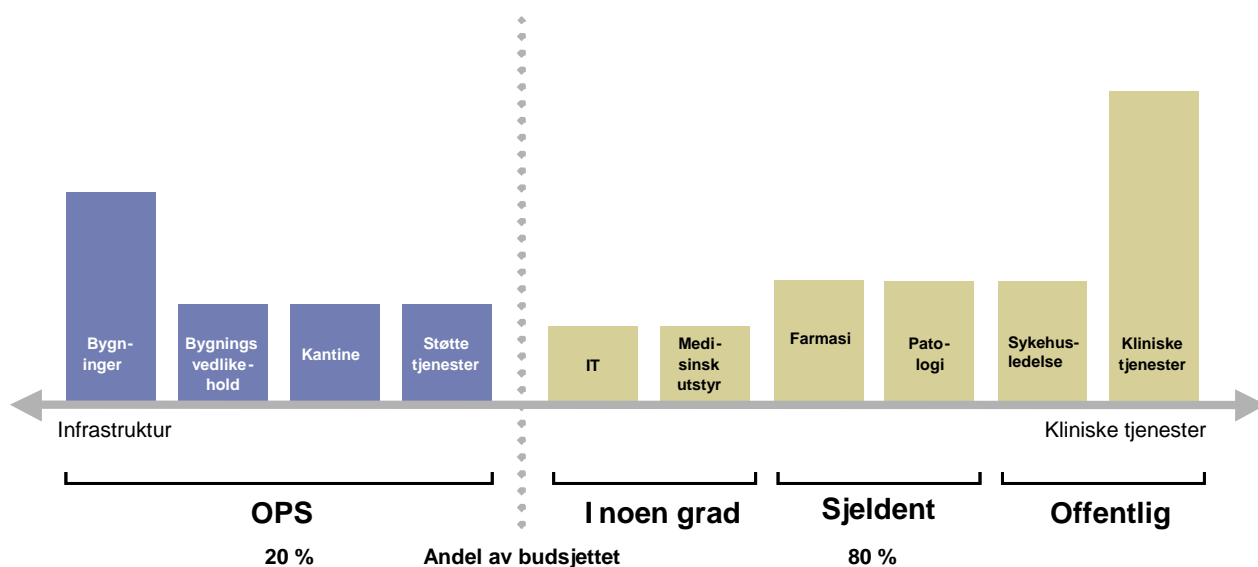
Forsvaret, hvor det tradisjonelt har vært bygget og kjøpt mye utstyr som var eiet 100% av det offentlige har et stort potensial for mer verdi for pengene og effektivisering. Det er flere eksempler internasjonalt på at forsvarssektoren har benyttet OPS-modellen til bygging og drift av forlegninger, skoler, simulatorer, samt kjøp og teknisk drift av kjøretøyer, fly og helikoptre. De private aktørene har stått for utbygging og drift og har i mange tilfeller kunnet benytte den ledige kapasiteten til å øke inntektene i prosjektet. Eksempler på dette er skolebygg som selger ledig kapasitet til det sivile samfunn, og simulatorkapasitet som selges til andre lands forsvar. I tillegg har det vært avdekket store effektiviseringsgevinster innen forsvarssektoren ved at det offentlige ikke betaler hvis ikke utstyret er operativt.

Fengselssektoren, har hatt betydelig besparelser i sine OPS-prosjekter. OPS i fengselssektoren har omfattet både bygging, drift og vedlikehold av fengselsbygninger. En viktig grunn er at selve fengselet er utformet med tanke på effektiv drift. OPS-selskapet har investert i bygningsmessige løsninger som har redusert driftskostnadene. Mye av besparelsene er imidlertid knyttet til mer effektivt bruk av personalet, blant annet ved å være mer selektiv til hvilke arbeidsoppgaver som må løses av fagpersonell og hvilke som kan løses av medarbeidere med mindre erfaring.

Skolesektoren har mindre besparelser. Mye av forklaringen er knyttet til at den pedagogiske delen av skolen ikke har vært inkludert i OPS-kontrakten, samtidig som lønnskostnader utgjør hoveddelen av kostnadene. I forhold til andre fasiliteter som er bygget under OPS ordninger er skolebygninger enkle fasiliteter. Dette reduserer innsparingspotensialet.

Helsesektoren er den sektoren som gir minst besparelser ved bruk av OPS. En viktig årsak er at kravspesifikasjonene for byggeprosjektene i liten grad har vært ytelsesorientert, men tvert i mot har hatt detaljerte kravspesifikasjoner til bygningene slik at muligheten for innovasjon blir mindre. Videre har det hittil vært begrenset hvor langt private har fått slippe til i driften av sykehusene. Også for sykehusene gjelder det at en betydelig del kostnadene er knyttet til lønn.

Figuren nedenfor viser de hvilke deler av sykehussektoren som OPS vanligvis omfatter:



3.1.2 Transaksjonskostnader

Transaksjonskostnader omfatter kostnadene knyttet til å utarbeide anbudsinnbydelse, gjennomføre konkurransen og kontroll av at kontrakten overholdes i driftsperioden.

Internasjonal erfaring for utbyggingsprosjekter etter en OPS-modell tilsier at offentlig sektor må regne rundt 1% av den totale utbyggingssummen i transaksjonskostnader når en har erfaring med denne type transaksjoner. Kostnadene knyttet til utarbeidelse av anbudsinnbydelse og inngåelse av kontrakt er vesentlig større ved OPS enn ved ordinære anbud.

I England var den sammenlagte tiden fra annonsering av prosjektene til inngåelse av kontrakt i gjennomsnitt på 16 måneder for veiprojektene, for sykehusene var de i gjennomsnitt på fire år. For de åtte første veiprojektene i England var omkostningene knyttet til å inngå kontraktene betydelig høyere enn forventet (ca 100 millioner kroner mot forventet ca 12 millioner kroner), samtidig som kontraktsinngåelsen tok mellom seks og ni måneder lengre enn planlagt. Likevel vurderer virksomhetene at de har fått "value for money".

Transaksjonskostnadene er normalt størst ved førstegangs anbudsutlysning i et land eller innen en sektor. Ved gjentatte utlysninger trekker utbydere veksler på tidligere erfaringer og transaksjonskostnadene synker. Omkostningene og tidsbruken viser seg å være fallende over tid, i takt med økt erfaring med denne type anskaffelser.

Også for tilbydere er kostnadene knyttet til å gi inn tilbud og etablere OPS høyere enn kostnadene ved tradisjonelle anbud. Dette følger av at flere private aktører (utbygger, finansieringsinstitusjon, teknisk vedlikehold/drift og eventuell tjenesteyter) må koordinere seg, etablere partnerskap, og at anbudene er mer omfattende enn ved en tradisjonell anskaffelse. Som for offentlig sektor faller kostnadene etter hvert som det opparbeides erfaring.

Kostnadene knyttet til oppfølging av utbyggingen i byggeperioden er vesentlig lavere for OPS enn tradisjonelle anbud. Dette følger av at mye ansvar og risiko for bygging av en fasilitet er overført utbygger.

Transaksjonskostnadene omfatter også oppfølging av drift i OPS-prosjektets levetid, det vil si i opptil 40 år. Dette er kostnader som påløper alle prosjekter hvor ansvaret for drift og vedlikehold er satt ut. Men også der hvor det offentlige ivaretar disse oppgavene i egen regi vil det være internkostnader forbundet med administreringen av dem.

Samlet er transaksjonskostnadene i OPS lavere enn ved tradisjonell anbudsutsetting av bygging og drift av infrastrukturprosjekt.

3.1.3 Betydningen av hvilke type krav som stilles

OPS-prosjekter hvor offentlig sektor fokuserer på ytelsesnivå, gir større besparelser enn prosjekter hvor kravene i anbudsdokumentet er rettet mot innsatsfaktorer. Kontrakter som spesifiserer hva som skal leveres og ikke hvordan, gir OPS-selskapet betydelig frihet på virkemiddelsiden og synes å gi bedre innovasjon og besparelser enn kontrakter som i detalj spesifiserer innsatsfaktorene. Dette vises særlig tydelig for byggingen av sykehus i England.

Etter hvert som en har vunnet erfaringer med OPS har det vært en utvikling innen alle sektorer fra kontrakter som spesifiserer hvordan fasilitet skal produseres til kontrakter som spesifiserer tjenestens ytelser. Dette kan være en forklaring på hvorfor det har vært en utvikling over tid mot mer lønnsomme OPS-prosjekter.

3.1.4 Ferdigstillelse

Det er alltid en risiko for at et privat selskap kan gå konkurs, noe som kan medføre at prosjektet forsinkes eller i verste fall ikke blir ferdigstilt. Dette har skjedd. Grundige vurderinger av solvens og soliditet i de firmaene som prekvalifiseres og som vurderes som kvalifiserte for anbudsprosessen vil redusere omfanget av dette problemet. I tillegg er det en fare for at billigste pris ikke er beste løsning dersom dette innebærer høy risiko for konkurs.

Et viktig moment knyttet til utbyggingsprosjekter er om prosjektet ferdigstilles i henhold til plan og om private konsortier greier å ferdigstille prosjektene på estimert tid i større grad enn det offentlige. Dette vil være viktig for den samfunnsøkonomiske nytte, spesielt knyttet til infrastrukturprosjekter. Nær alle OPS-prosjektene i England er blitt ferdigstilt i henhold til tidsplanen. For Englands del representerer dette et stort sprang fremover sammenlignet med å bygge og utvikle i egen regi. OPS-selskapene er også gitt kraftfulle insentiver til å ferdigstille i henhold til plan, ved at betydelige bøter er sanksjonen for å ferdigstille prosjektet for sent.

3.1.5 Betydningen av konkurranse

Ved alle OPS-prosjekter i England har det vært mange interessenter, men færre som faktisk har levert anbud. I enkelte prosjekter har det vært to - tre reelle tilbud, uten at dette har redusert konkurransen om kontrakten nevneverdig. Den offentlige part prøver å bevare konkurransen mellom potensielle leverandører lengst mulig i forhandlingene. Erfaringene viser at det offentlige oppnår et bedre forhold mellom kvalitet og pris når det er flere aktuelle tilbydere med i forhandlingsfasen. Den offentlige referansepris brukes som grunnlag for å måle og oppnå en best mulig kombinasjon av pris og kvalitet. Private aktører er naturlig nok klart negative til å være med i forhandlingsprosesser primært for å bli brukt som pressmiddel mot den foretrukne tilbyder.

I mange tilfeller vil reglene om offentlige anskaffelser inneholde begrensninger i muligheten til forhandlinger i anskaffelsesprosessen. Det har således vært påpekt at praksis i England kan være i strid med regelverket. Det er i den sammenheng verd å merke seg at EU i utkast til nytt direktiv om offentlige anskaffelser foreslår å øke adgangen til dialog/forhandlinger mellom partene ved såkalte kompliserte anskaffelser, som OPS typisk vil være.

3.1.6 Riktig risikofordeling.

Riktig risikofordeling; den bærer risikoen som best influerer på den. (Risikofordeling drøftes nærmere i neste kapittel). En optimal fordeling av risiko er målet i ethvert OPS-prosjekt. Av erfaringene fra England ser en at risiko har vært fordelt ulikt og at dette kan være med å forklare noen av variasjonene i besparelser som vi observerer. Det er ikke noe mål å overføre så mye risiko som mulig til privat sektor. Dette kan gjøre prosjektet mer kostbart, da de private konsortiene tar seg betalt for høy risiko og bankene tar høyere rente på utlån ettersom risikoen i prosjektet øker.

3.2 Kvalitet

Brukertilfredsheten har økt som følge av OPS, men noe annet ville vært oppsiktsvekkende. Så lenge OPS i så stor grad har vært knyttet til nybygging og utvikling av nye fasiliteter er det naturlig at brukertilfredsheten øker i et nytt bygg, på en ny vei etc, sammenlignet med den gamle. Vi har imidlertid ikke funnet sammenlignede brukerundersøkelser som analyserer om tilfredsheten er større med OPS-prosjekter enn med tradisjonelle anskaffelser.

Ut i fra faglige kvalitetsstandarder synes OPS å ha gitt innovasjon og nytenkning. Forutsetningen for dette synes å ha vært at kontraktene har vært ytelsesorienterte og ikke veldig detaljorienterte på hvilke standarder og virkemidler som skulle legges inn i prosjektet.

For å sikre at kvaliteten gjennom hele OPS-prosjektens levetid er på høyde med de kvalitetskrav som til en hver tid gjelder, er ytelseskravene i størst mulig grad knyttet til standarder som er dynamiske. Eksempler på dette er minste grad av brukertilfredshet, sammenlikning med andre tjenester eller oppfyllelse av nye standarder/beste praksis. Betalingsmekanismen er utformet slik at OPS-selskapet blir økonomisk belønnet ved god kvalitet og får redusert betaling ved lavere kvalitet. Et eksempel fra England, er et OPS-prosjekt innen skolesektoren hvor betalingen er knyttet til antall elever på skolen samtidig som fritt skolevalg gjør at foreldre og elever gis mulighet til å skifte skole dersom de ikke er fornøyde med kvaliteten på undervisningen og hvordan skolen er drevet.

3.3 Tjenesteutsetningskontrakter

OPS-modellen er kjennetegnet av at oppgaveløsningens kompleksitet fordrer et tett samarbeid mellom offentlig og privat part. OPS har så langt i hovedsak vært knyttet til utbyggings- og utvidelsesprosjekter hvor privat part har gått inn med kapital og i etterkant hatt drifts og vedlikeholdsansvar.

I land som har erfaring med OPS, brukes OPS-begrepet i økende grad også om andre tette samarbeidsrelasjoner mellom offentlig og privat sektor. Dels kan det være samarbeid for å løse komplekse oppgaver uten at den private part har betydelige investeringer i prosjektet, men hvor kravene er ytelsesfokuserte fremfor virkemiddelfokuserte. Et eksempel på dette kan være privat leveranse av sykehus tjenester i et offentlig eid sykehus. Dels kan det være joint ventures, hvor både offentlig og privat sektor går inn med kapital i et eget aksjeselskap for å utvikle og drive en tjeneste.

Dette er imidlertid i sin spede begynnelse og det foreligger svært lite erfaringer fra slikt samarbeid. Dette gjør at vi ikke har grunnlag for å si noe om kostnadseffektiviteten til slike samarbeid. På ordinære anbudsutsettelser vil besparelespotensialet ligge på mellom 10-30% avhengig av hvor erfaren den offentlige enheten er som bestiller og hvor effektiv egenproduksjonen er (NOU 2000:19: Bør offentlig sektor eksponeres for konkurranse?). Det er liten grunn til å tro at partnerskap som avløser en input-basert kontrakt vil ha mindre besparelespotensial. Tvert i mot vil en mer ytelsesorientert kontrakt gi mer frihet for leverandøren og gi økte muligheter for besparelse.

3.4 Konsekvenser for arbeidstakerne og deres rettigheter

På generell basis synes privat sektor å være flinkere til å:

- etablere mer flat organisering og unngå tunge hierarkiske strukturer.
- klarere og bedre ledelses-, ansvars- og insentivsystemer enn offentlig sektor.

- mer kostnadseffektiv bruk av arbeidskraft ved riktigere bruk av kompetanse på de ulike oppgavene.

For arbeidstakernes rettigheter er hovedbildet i England at de tidligere offentlige ansatte overføres OPS selskapet og har med seg sine faglige rettigheter og lønn.

4 Risiko og finansieringsformer

4.1 Fordeling av risiko

For hvert enkelt OPS-prosjekt vil det være forskjellige risiko-elementer og -profil. I veiprosjekter vil de største risikoelementene være etterspørsel, design, bygging og drift/vedlikehold. I et fengselsprosjekt vil risikoelementene være tilgjengelige plasser og driftskostnader. I et IT-prosjekt vil det være teknologisk risiko og risiko for at utstyret ikke er moderne og hensiktsmessig i forhold til dagens standard.

I utvikling av prosjektet er det viktig å finne frem til de enkelte risikomomenter og hvordan disse skal allokeres optimalt. Arbeidet med dette er en viktig del av den første fasen av et OPS-prosjekt.

Risikoelementene i OPS-prosjekter kan deles i ni undergrupper:

- Design og planleggingsrisiko
- Risiko knyttet til overtagelse og drift
- Etterspørselsrisiko
- Risiko for restverdi
- Teknologisk risiko
- Regulatorisk risiko
- Prosjektfinansieringsrisiko
- Konkursrisiko
- Force majeure

4.1.1 Design og planleggingsrisiko

I de sektorene vi har analysert pålegges private aktører risikoen for økte kostnader knyttet til dårlig eller ufullstendig design, planlegging og forsinkelser. Det er ofte sanksjoner ved for sen levering eller ferdigstillelse. Dette kan være utsatt betaling eller en eller annen form for erstatning eller dagbot.

Eksempler på design og planleggingsrisiko er:

- Undersøkelser og analyser som ikke avdekker alle problemområder.
- Byggingen blir senere ferdig enn forutsatt.
- Byggingen koster mer enn forutsatt.
- Det som bygges er ikke i henhold til kravspesifikasjonene.
- Alternative løsninger som er nødvendige substitutter i en forsinkelsesperiode.

4.1.2 Risiko knyttet til overtagelse og drift

Dette er risiko som knytter seg til tilgjengelighet og driftsfasen. Eksempler på denne type risiko er:

- Den private aktøren kan ikke levere ønsket standard på tjenesten.
- Den private aktøren kan ikke stille nødvendig utstyr til disposisjon.
- Driftskostnadene er lavere/høyere enn forutsatt.
- Utstyret eller det som skal levere tjenestene vedlikeholdes ikke tilstrekkelig.

Risikoen for at driftskostnadene ikke skal bli høyere enn forutsatt er normalt delt mellom offentlig og privat sektor. Hvis det offentlige skulle be om at den private aktøren skulle ta risikoen for

inflasjonsutviklingen i de neste 30 årene, ville den private aktøren ta høyde for dette med en sikkerhetsmargin og prosjektet ville ikke bli like lønnsomt som det ellers kunne blitt. I dette tilfelle velges ofte å avtale en indeksjustering av kontraktsprisen.

Selv med indeksjustering kan det oppstå tilfeller hvor kostnadene er høyere eller lavere enn forutsatt. Det kan derfor avtales mekanismer for justering av kontrakten basert på sammenligning mot andre tilsvarende tjenester. Hvis ikke dette gjøres er det igjen en fare for at den private aktøren bygger høyere sikkerhetsmarginer enn nødvendig.

4.1.3 Etterspørselsrisiko

Det kan være en etterspørselsrisiko knyttet til fremtidige inntjeningskrav relatert til innbyggernes betalingsvilje for bestemte typer tjenester. Det vil videre være risiko knyttet til for eksempel planlagt antall biler som skal trafikkere en fremtidig motorvei, fremtidig studenttilgang til utdanningsinstitusjoner og tilgangen på pasienter til et sykehus etc. I kontrakter på opptil 30 år vil teknologiske nyvinninger kunne gi nye produkter som gjør at tjenesten som tilbys i OPS-prosjektet ikke fremstår som interessante for brukerne og at inntjeningskravene ikke nås. Videre vil det være en kommersiell risiko relatert til demografiske endringer, fremvekst av konkurrerende tilbud etc.

I England synes denne risikoformen å vært den mest kontroversielle mellom offentlige bestillere og private leverandører.

Det er ofte ikke ønskelig å overføre etterspørselsrisiko til privat sektor fordi den private aktøren ikke kan påvirke etterspørselen i særlig grad. Dersom betalingsmekanismene knyttes til volum vil dette skape risiko både for offentlig og privat sektor dersom volumene er vanskelig å estimere. Konsekvensen av dette er at privat sektor vil kreve en høy pris for å påta seg denne risikoen.

På grunn av dette er normalt etterspørselsrisikoen lagt på offentlig sektor eller i noen tilfeller delt mellom partene. Eksempler på situasjoner hvor risikoen kan deles kan være i tilfeller hvor:

- offentlig sektor ikke direkte påvirker volumene på tjenestene.
- kostnadene er volumavhengige.
- design påvirker etterspørselen.
- det ikke er alternative tjenester.

Det er viktig at offentlig sektor i planleggingen av OPS-prosjektene analyserer behovet for tjenestene best mulig før man begynner å spesifisere kravene. Det kan også være hensiktsmessig å holde uformelle diskusjoner med potensielle tilbydere for å undersøke deres vilje til å påta seg etterspørselsrisiko. Det er grunn til å merke seg at spørsmålet om etterspørselsrisiko vil være den viktigste faktoren i å avgjøre om OPS skal anses som tildeling av ordinær kontrakt eller av konsesjon. Dette har vesentlig betydning for hvilke formelle krav som stilles til den måte det offentlige gjennomfører anskaffelsen på.

4.1.4 Risiko for restverdi

Dette er risikoen til den part som overtar eiendelene tjenestene bygger på når kontrakten utløper. Hvis det offentlige skal overta eiendelene etter kontraktens utløp, bærer den private aktøren normalt risikoen for at eiendelene er i avtalt stand og i henhold til avtalte kravspesifikasjoner. Når det offentlige skal vurdere om det skal ta tilbake eiendelene ved kontraktens utløp bør det gjøres en vurdering av om det finnes et marked for slike eiendeler, og om det offentlige har behov for slike eiendeler fremover. Normalt sett tar det offentlige tilbake eiendelene ved kontraktens utløp.

4.1.5 Teknologisk risiko

Dette er risikoen for at kvaliteten på tjenestene kan bli vesentlig påvirket hvis utstyret som brukes blir utdatert. Alternativt at det blir nødvendig med ytterligere investeringer, nytt utstyr, eller ny teknologi for å opprettholde tjenestene. Dette er en viktig faktor i alle langtidskontrakter og er særlig relevant i IT-prosjekter eller prosjekter som er avhengig av en type utstyr.

I de tilfeller hvor det er risiko for at utstyret er umoderne eller utdatert ved slutten av kontrakten kan det legges inn en klausul om at det kun vil være en utbetaling til den private aktøren dersom utstyret fremdeles er anvendelig til å levere tjenesten.

Teknologisk risiko vil også være relatert til drift og vedlikehold av fasiliteten. Dette kan være at tekniske krav og servicenivå ikke nås, at tidsfristene ikke overholdes, eller kostnadsoverskridelser. Normalt legges den teknologiske risikoen hos den private aktøren.

4.1.6 Regulatorisk risiko

Dette er risikoen for at regulatoriske forhold kan endre seg i kontraktstiden. Eksempler på dette er skattesatser, lover og andre bestemmelser. Endringer i lover, regler eller andre politiske beslutninger som påvirker OPS-prosjektet, vil være særlig aktuelle for prosjekter og avtaleforhold som har en lang varighet. Det er vanskelig å etablere en god praksis for håndtering av denne type risiko fordi det er så mange ulike konsekvenser for påvirkning av prosjektet.

Det offentlige bør tidlig i prosessen bestemme seg for om det er hensiktsmessig å ta ansvaret selv for å sikre de nødvendige reguleringsstillatelser eller om dette bør overføres til privat sektor. Hvis dette overlates til de private aktørene, kan dette gi rom for større innovasjon. På den annen side kan dette føre til forsinkelser og høyere pris fordi de private aktørene må ta høyde for denne risikoen. Holdningen til de lokale myndighetene/kommunene er viktig for hvordan de private aktørene ser på dette spørsmålet.

Ut i fra vårt erfaringsmateriale er det vanlig at den private aktøren tar den regulatoriske risikoen som gjelder alminnelig forretningsdrift, men ikke spesifikk regulatorisk risiko for et lite segment i industrien. Risiko i normal forretningsdrift gjelder for eksempel avgiftssatser for merverdi, skatter og arbeidsgiveravgift. Det offentlige på sin side bør sikre at den prisen som betales for at den private aktøren tar på seg denne risikoen er rimelig. Det er viktig at det offentlige ikke betaler for at den private aktøren tar på seg risiko som ikke påvirker prosjektet. Det bør derfor undersøkes og analyseres hvilken type regulatorisk risiko som kan påvirke prosjektet før det forhandles om dette med tilbyderne.

Private aktører synes lite villige til å påta seg risikoen for industrispesifikke regulatoriske endringer. Et eksempel på dette kan være endringer i helselovgivning for sykehus, fordi dette ligger utenfor den private aktørens kontroll og kan ha en vesentlig effekt på prosjektets lønnsomhet.

Oppgjør med grunneiere kan trekke i langdrag, arkeologiske funn kan gjøre at planer må endres osv. Det kan derfor komme vesentlige kostnader som følge av hendelser i prosessen med å sikre de nødvendige reguleringsplaner og byggetillatelser. Denne risikoen synes alltid å være plassert hos det offentlige.

4.1.7 Prosjektfinansieringsrisiko

Dette er risikoen for avhendelse av allerede eksisterende eiendeler og eiendommer samt risikoen som er knyttet til ekstern finansiering.

Det oppstår risiko ved salg av bygningsmasse eller utstyr dersom dette skal være med på å finansiere det nye prosjektet. Denne risikoen har det offentlige. Dersom den private aktøren pålegges å overta eiendom eller utstyr kan dette representere en merkostnad dersom det er usikkerhet omkring salg eller nødvendige utbedringer.

Risikoen knyttet til ekstern finansiering omfatter hvorvidt det er mulig å sikre ekstern finansiering for OPS-prosjektet. Det offentlige bør derfor på et tidlig stadium undersøke om det er mulig å oppnå hensiktsmessig finansiering i det private markedet. Dette gjelder både de aktørene som går inn med egenkapital i prosjektet og lånekapitalen fra bankene. Denne risikoen har de private aktørene som legger dette inn i sitt totale anbud.

Det arbeides mye med undersøkelse og konkretisering av risiko tidlig i et OPS-prosjekt. Målet med dette er å identifisere prosjekt spesifikk risiko og risiko knyttet til prosess og gjennomføring. I tillegg er det viktig å tidlig identifisere hvor det er rom for effektiviseringsgevinster og innovasjon. En del av den innledende identifiseringen er å kontakte markedsaktører for å undersøke og forstå hva disse er villige til å akseptere av risiko.

4.1.8 Konkursrisiko

I tidlige OPS-prosjekter i England krevde bankene en form for kompensasjon dersom den private aktøren skulle gå konkurs og kontrakten termineres tidligere enn forutsatt. Det offentlige på sin side bør sikre at de prekvalifiserte private aktørene er solide og evaluere risikoen for konkurs.

Dersom det oppstår en konkurs vil det offentlige normalt gjennomføre en prosess hvor det velges en erstatter for den private aktøren. Det offentlige må i denne forbindelse ta hensyn til hvor store kostnader det er knyttet til et skifte av leverandør. Dette er særlig relevant i de tilfeller hvor en privat aktør har underpriset kontrakten.

4.1.9 Force majeure

Dette vil være risiko knyttet til krig, naturkatastrofer og andre forhold knyttet til forhold utenfor både det offentlige og private aktørers kontroll. Denne risikoen er ofte delt eller ligger hos offentlig sektor.

4.1.10 Oppsummert om de ulike risikotypene

Nettopp hvordan risikoen fordeles mellom det offentlige og private er en av hovedårsakene til at OPS-modellen velges som samarbeidsform. Risikoen bør ideelt sett plasseres hos de aktørene som mest kostnadseffektivt kan håndtere og minimere det enkelte risikoelement. Regulering av risikoforhold spesifiseres gjennom kontrakter. Dersom en utbygger må påta seg en type risiko, vil denne trolig kreve en risikopremie som i neste omgang må dekkes av myndigheter eller brukerne. Generelt er det å forvente at dess større risiko som overlates en utbygger, dess større vil risikopremien bli. Derfor vil det være av interesse å analysere hvordan risiko prises. Normen internasjonalt synes å være at utbyggeren som hovedregel overtar risiko som utbyggeren selv i stor grad kan påvirke.

Det er risiko i ethvert OPS-prosjekt, og det kan være risiko forbundet med for lite/mye fleksibilitet i OPS-prosjektet og hvordan dette kan påvirke forholdene i løpet av konsesjonsperioden.

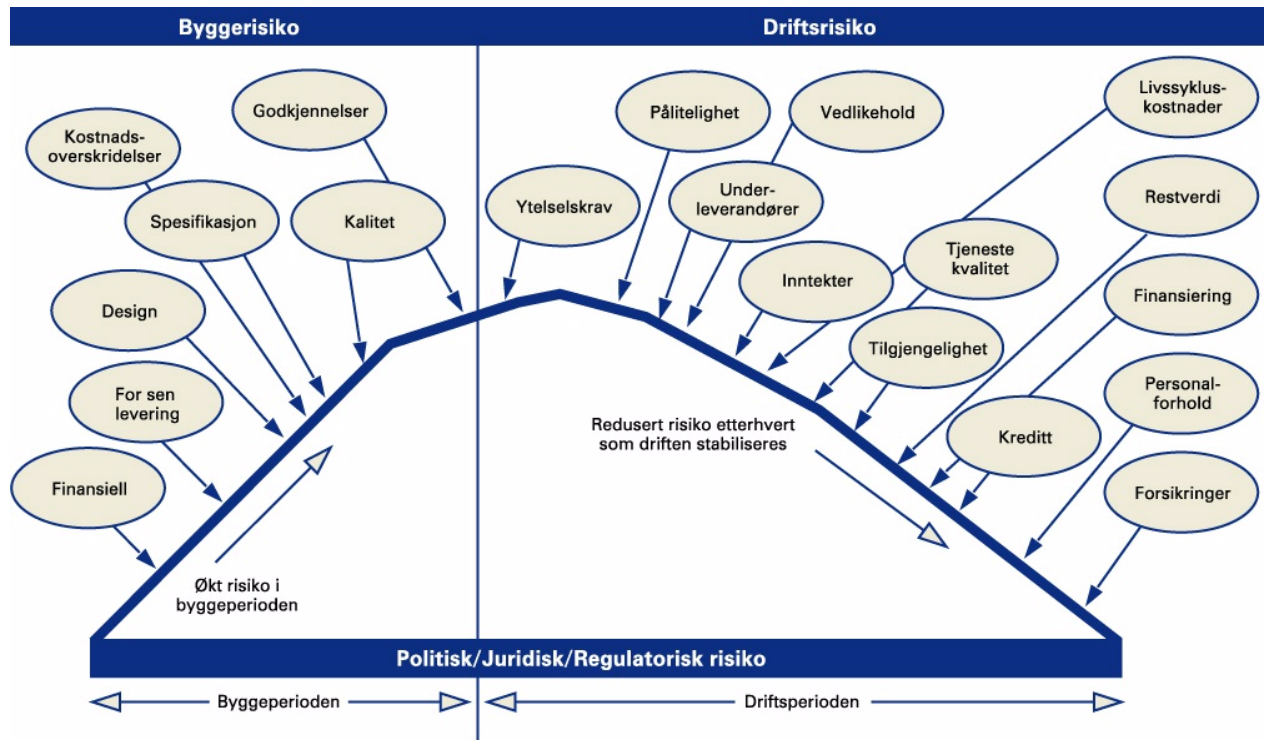
OPS-modellen forutsetter at næringslivet ønsker å inngå i forpliktende samarbeidsrelasjoner med det offentlige. Risikofordelingen og prisingen av denne vil være avgjørende for om næringslivet gis gode nok insentiver for å delta i en OPS-prosess.

I den videre gjennomgangen av erfaringsmateriale vil det være viktig å se på hvilke former for risikodeling det er mellom partene i OPS-prosjektene og hvilke erfaringer som er med de ulike måtene å fordele risiko på.

Det synes ikke som om risiko har vært priset eksplisitt i offentlige infrastrukturkontrakter. I tillegg har ansvar og incentiver ikke vært fordelt etter hvem som har best skikken til å påvirke og håndtere disse. Resultatet har vært av risikoen ikke har vært styrt godt nok, noe som har ført til forsinkelser, kostnadsoverskridelser, dyrere drift og manglende vedlikehold. OPS-prosessen imøtegår disse risikoelementene gjennom:

- Fokus på livssyklus kostnader.
- Betalingsmekanismer knyttet til kravspesifikasjon.
- Innovasjon
- Optimal fordeling av risiko.

Det offentlige kan analysere og komme frem til en optimal risikofordeling ved å veie fordelene opp imot den risikopremie de private aktørene tilbyr.



4.2 Aktørenes forhold til risiko

Det offentlige – Det offentlige tar normalt de risikoer som ikke kan forsikres av den private aktøren. En av grunnene til dette er at det offentlige har en portefølje av prosjekter som gir en høyere kapasitet til å ta risikoen i det enkelte prosjekt. En annen grunn til at det offentlige tar risiko er at det for flere typer risiko vil være mye dyrere for de private aktørene å ta denne risikoen, da den enten ikke kan forsikres eller at de ikke har noen innflytelse eller påvirkning på risikoelementet. Et eksempel på dette er risikoen for endringer i lover eller offentlige krav.

Staten kan gi garantier for lån, bidra med forskjellige typer lån, gi garantier direkte eller bidra med forskjellige former for tilskudd. Dette vil i hvert tilfelle påvirke risikoprofilen i OPS-prosjektet.

Entreprenørene/tilbyderne – Entreprenørene har erfaring fra sin bransje og fra tidligere gjennomførte prosjekter. I tillegg har de utviklet metoder for prosjektanalyse og - gjennomgang som sammen med selektiv bruk av rådgivere gir disse en mulighet for å vurdere og håndtere risiko i hvert enkelt prosjekt. Bruk av forskjellige prosjekttyper vil også påvirke risikoprofilen, enten dette er nøkkelferdige prosjekter, garantier for ferdigstillelse, eller garantier for hva som skal produseres.

Lånegivere - Bankene eller lånegiverne vil søke å modellere prosjektene finansielt og økonomisk ved kontantstrømsanalyser og andre analyser for å beregne lånetilbud, risiko og sensitiviteter i prosjektene. Dette kobles med aktiv bruk av finansielle instrumenter for å begrense og kontrollere risiko. Normalt vil finansielle instrumenter brukes for å håndtere bl.a. valutarisiko.

De finansielle aktørene, bankene og investorene vil være spesielt oppmerksom på risiko knyttet til inntektssiden, som for eksempel trafikkrisiko. Dette vil påvirke inntektssiden og få konsekvenser for nedbetaling av renter og avdrag. Bankene vil legge sin risikopremie inn i marginene på lånene.

Bankenes risikoscenario er sammenfattet i spørsmålene; Hvem skal betale, hvor mye, når og til hvem? Dette forutsetter at prosjektet og alle parametere må defineres nøyte. Bankene er ikke investorer av risikokapital, de bidrar primært med likviditet.

Bankene er normalt komfortable med å påta seg risiko som knyttes til vurdering av soliditeten på entreprenørene, vurdering av selskapet som står for drift og vedlikehold, og vurdering av forsikringsbehov, lånedokumentasjon, politisk risiko og i noen grad etterspørselsrisiko.

Bankene liker normalt ikke risiko knyttet til design og planlegging, volatile innteksstrømmer, byggerisiko og risiko knyttet til ferdigstilling, risiko knyttet til reguleringsbestemmelser og andre lover. Bankene liker heller ikke å ta teknologisk risiko, risiko for avskrivninger/restverdi, eller risiko som ikke kan forsikres, sikres med garantier eller håndteres ved finansielle instrumenter.

Driftsselskaper (inkludert vedlikeholdsselskaper) - Disse har erfaring fra sin bransje og fra tidligere gjennomførte prosjekter. Driftsselskapene har normalt et sterkt mentalt eierskap til OPS-prosjektet og må leve med konsekvensene av egne beslutninger. Driftsselskapene bruker tekniske og andre rådgivere for å kvantifisere risiko og det kan legges inn begrensninger i OPS-kontrakten for å avgrense konsekvensene av den enkelte risiko.

Valg av risikoprofil vil ha stor påvirkning på finansieringsstrukturen og om prosjektet kan tiltrekke seg privat finansiering på tilfredsstillende betingelser. Mye av grunnen til at det brukes mer tid og ressurser i planleggingen av OPS-prosjekter er at risikomomentene må forstås og håndteres på en tilfredsstillende måte i et livssyklusperspektiv. Hvis ikke dette gjøres vil ikke den finansielle strukturen bli optimal og det vil bli et mindre lønnsomt prosjekt totalt sett.

Risikostyring er kjernekompetanse hos de private aktørene. Her blir alle beslutninger tatt med kun ett hensyn – høyest mulig avkastning gitt en bestemt risiko. Bankene vil normalt være innovative og foreslå nye løsninger når de ser at dette kan optimalisere OPS-prosjektet. Bedre finansieringsløsninger vil også være en fordel for offentlig sektor. Det er imidlertid ingen garantier for at det ikke skjer feilberegninger – dette skjer hos alle, inkludert bankene.

OPS-prosjekter har skreddersydde finansieringsløsninger som optimaliseres for hvert prosjekt. Skjulte kostnader eksponeres og inkluderes som en integrert del av prosjektet.

Ut i fra erfaringsmaterialet som er analysert synes risikoen å fordeles på følgende måte:



4.3 Finansieringsformer

Risikoprofilen i et OPS-prosjekt er avhengig av finansieringsform. Det kan skilles mellom tre hovedformer for oppgjør:

- Faste årlige bidrag over offentlige budsjetter
- Brukerbetaling
- Tilskudd fra det offentlige i henhold til den faktiske bruken av tjenesten

Ved faste, årlige bidrag over offentlige budsjetter bærer staten all risiko knyttet til fremtidig bruk av tjenesten. Ved brukerbetaling, eller i tilfeller hvor det offentlige gir tilskudd i henhold til den faktiske bruken av tjenesten vil deler av risikoen overføres til utbyggeren.

Det kan også tenkes at det ytes offentlige tilskudd til prosjektet for å få dette gjennomført. Dette kan være et tilskudd til utbygging som kan dekke en del av utbyggingskostnadene. I Norge er dette særlig aktuelt da det på grunn av befolkningstallet kan være vanskelig å få lønnsomhet i OPS-prosjektene.

Finansieringen bør struktureres slik at den er optimal i forhold til prosjektets karakter og risikoprofil. Dette er mye opp til hver enkelt tilbyder og deres bankforbindelser. Her vil det normalt være rom for kreativitet og skreddersydde løsninger. Finansieringsløsningene kan også endres underveis i anbudsprosessen ettersom fordelingen av risiko og elementer av tilbudene utvikles og endres.

Det er et fungerende internasjonalt marked for gjeld knyttet til OPS-prosjekter. Ofte vil nasjonale og internasjonale banker gå sammen og bidra med ulike deler av finansieringsbehovet. I denne forbindelse kan bankene ha ulike prioriteter på nedbetaling og risikoprofil. Det kan også være aktuelt med lån fra offentlige institusjoner som den Europeiske Investeringsbanken eller andre lignende institusjoner.

5 Hvilke utfordringer gir OPS for den offentlige styringen?

I debatten om bruk av private aktører og markedsbaserte løsninger for å løse offentlige oppgaver er det mange spørsmål av prinsipiell og politisk karakter.

- Hvor stor skal offentlig sektor være?
- Hvor viktig er det at offentlig sektor selv produserer velferdstjenestene?
- Bør politisk ledelse kunne gripe inn og justere den løpende tjenesteproduksjonen?
- Hvordan bevare legitimiteten til offentlige ordninger?

Dette er noen av spørsmålene som debatteres. Her går vi ikke inn på de styringsutfordringer ulike svar på disse spørsmålene vil gi, men konsentrerer oss om hvordan det offentlige kan styre OPS-prosjekter. Mulighetene for å styre OPS-prosjekter vil i sin tur kunne gi verdifulle momenter til den mer prinsipielle debatten.

Teknologisk utvikling, endrede brukerbehov og politiske endringer er en naturlig del av utviklingen i de sektorer OPS fungerer innenfor. En bør ha som utgangspunkt at kravene til tjenesten vil endres i løpet av de årene en OPS-avtale varer. For veiprosjekter kan det dreie seg om å øke krav til trafikkikkerhet, for bygg kan det være vesentlig skjerping i kravene til luftkvalitet eller at brukere i langt mindre grad tolererer sesongmessige temperatursvinginger innendørs. En må også ha som utgangspunkt at teknologien som brukes i tjenesteleveransen vil utvikles og muliggjøre forbedrede, billigere og/eller nye tjenester.

For offentlig sektor er det viktig at OPS-prosjektene kan tilpasses nye regler, innfri nye brukerbehov og ta i bruk kostnadsbesparende teknologi. Utvides OPS-prosjektene fra å levere infrastrukturtenester til også å levere mykere, mer komplekse tjenester, for eksempel pleietjenester i bo- og omsorgssentra, blir det viktigere at OPS-kontraktene ikke er statiske, men kan fange opp endringer i brukerbehov. Styringen av OPS-prosjektene må derfor fra første dag være lagt til rette for å håndtere endring.

Hovedutfordringen for styringen av OPS, kan derfor formuleres som:

Hvordan sikre at tjenesten leveres med riktig kvalitet til lavest mulig pris i hele kontraktperioden?

Som i all annen offentlig styring gjelder det å sikre riktig kvalitet på de ønskede produktene til lavest mulig pris. Mens annen offentlig tjenesteproduksjon vurderes på årlig basis i forbindelse med budsjettarbeidet, og det er mulig å foreta løpende justeringer også gjennom året, har OPS-avtalen et langtidsperspektiv i tillegg til den løpende oppfølgingen.

Det avgjørende styringsinstrumentet i OPS er kontrakten. Vi vil derfor ha hovedfokus på den. Men erfaringene viser at OPS-prosjekter som gir gode resultater også er basert på løpende samhandling gjennom driftsperioden, både i form av oppfølging og kontroll samt i form av partnerskap og felles utvikling. Nedenfor peker vi på de mest sentrale styringsutfordringene og måter å løse disse på.

5.1 Styringsutfordringer ved avtaleinngåelse

5.1.1 Kvalitet

I et OPS-prosjekt bør kvaliteten i størst mulig grad defineres ved krav til kvalitet på tjenesten, det vil si gjennom ytelsesbeskrivelser og kvalitet slik det oppleves av brukeren. Detaljerte krav til hvordan tjenesten skal produseres hemmer privat tilbyders muligheter for innovasjon og kan gi unødvendige bindinger i forhold til fremtidig kvalitet.

En av de mest utfordrende og viktigste punktene i forarbeidene til OPS er å definere ønsket kvalitet. Offentlig sektor har de senere årene økt fokus både på resultat av tjenesteproduksjon og på kvalitet i tjenesten, men har fortsatt betydelige utfordringer knyttet til å definere forventet kvalitet på konkrete tjenester på en god måte.

Erfaringer med å definere kvalitetskrav har kommet lengst innenfor sektorer hvor anbudsutsetting er blitt brukt over tid. Dette følger dels av at det er enkelt å sette kvalitetsmål, dels av at en har høstet erfaringer over lengre tid. Det er viktige forskjeller mellom tradisjonelle anbudsutsettingsområder og velferdstjenester. Innenfor velferdsytelser er ikke manglende kvalitet bare irriterende, men uakseptabelt. Derfor er det mer påtrengende å forbygge kvalitetsbrister på disse områdene.

De tradisjonelle anbudsutsettingsområder angår ofte relativt ukompliserte oppgaver. Derfor kan tjenestene som regel spesifiseres relativt klart. Jo mer kompleks tjenesten er, jo vanskeligere er det å finne gode indikatorer og måltall for kvalitet. Boks under viser fem kriterier som kan benyttes for å vurdere hvor kompleks en tjeneste er. Jo mer kompleks tjenesten er, jo mer forarbeid er nødvendig før anbudsinvitasjon og jo lenger tid bør en regne med at kontraktsforhandlingene vil ta.

Antall elementer: Hvor mange faktorer skal det holdes rede på for å løse en oppgave? Hvor mange elementer må balanseres på en gang? Tjenester satt sammen av mange faktorer er komplekse.

Forandringstakt: Med hvilken hastighet forandrer faktorene seg? Desto hurtigere de forandres, desto mer kompleks blir situasjonen å kontrollere.

Gjensidige avhengigheter: I hvor stor grad er elementene i aktivitetene forbundet med hverandre. Jo mer de er internt forbundet, desto vanskeligere blir det å overskue virkninger av forandringer i en eller flere faktorer, herunder forandringer av første, andre osv., orden.

Abstraksjonsgrad: Hvilken karakter har arbeidsoppgavenes enkelte deler. Dreier det seg om fysisk håndgripelige ting (søppeltømming), eller om abstrakte og vanskelig definerbare begrep (brukertilfredshet på et aldershjem, kvalitet i skolen etc)? Abstrakte begrep indikerer komplekse tjenester.

Planlegningshorisont: Desto lengre borte resultatet er i tid, desto større er sannsynligheten for at kompleksiteten i oppgaven er økende.

Enten tjenesten er relativt enkelt eller kompleks er det viktig at det utvikles resultat- og kvalitetsindikatorer som det er mulig å følge opp. For å legge grunnlag for utvikling av tjenesten gjennom hele OPS-perioden kan kravene til OPS-selskapet være knyttet til f.eks. brukertilfredshet eller standarder i andre, sammenliknbare tjenester.

Som ved ansettelse av enkeltpersoner, hvor det er den enkelte persons faglige ferdigheter som vurderes, økes betydningen av den generelle leverandørvurdering ved anbudsutsettingen av komplekse tjenester. Oppgavene kan ikke spesifiseres fullstendig på forhånd, men man kan sikre seg ved krav om at leverandøren bruker kvalifisert personell, gir nødvendig etterutdanning, har relevant erfaring, har løst andre oppgaver tilfredsstillende og har tilstrekkelige ledelses-, styrings- og målesystemer utviklet for oppgaven.

5.1.2 Riktig pris

Erfaringene viser at både offentlige og private parter ser det som svært viktig at frihetsgradene i prosjektene er utformet på en slik måte at det private OPS selskapet har mulighet for å utvikle optimale løsninger. Dette indikerer at kontraktene bør være ytelsesorienterte i stedet for å detaljregulere hvordan tjenesten skal produseres. Anbudsinvasjonen bør utformes slik at leverandøren får størst mulig frihet til selv å finne frem til hvorledes tjenesten skal leveres. Igjen er utfordringen for det offentlige å gi krav til tjenester og kvalitet som er tilstrekkelig spesifiserte til å sikre at tjenesten blir som ønsket, og tilstrekkelig generelle til at privat part har muligheter for innovasjon og effektiv produksjon.

OPS-prosjekter vil sjelden eller aldri tildeles på bakgrunn av lavest pris alene. Tildelingen vil skje på bakgrunn av det økonomisk mest fordelaktige tilbudet. Dette innebærer en avveining av kriterier som pris, kvalitet, tekniske og funksjonelle forhold, servicegrad og oppfyllelsestid. I anbudsgrunnlaget bør det fremgå hvilke slike kriterier innkjøper vil særlig vekt på.

Det offentlige må sørge for at OPS-selskap med brukerfinansiering ikke utnytter en monopolsituasjon overfor brukerne. Prisen hver bruker betaler må derfor være fastsatt i kontrakten. Brukerbetalingen kan være fastsatt ved anbudsutlysning eller være en konkurranseparameter. Dersom den er fastsatt i anbudsutlysningen kan konkurransen dreie seg om hvor mye som viderebetales til det offentlige eller hvor kort tid det skal være brukerbetaling. Prisutviklingen gjennom kontraktens levetid knyttes normalt til prisindeksen, enten den generelle eller indeksen for et gitt marked.

5.2 Styringsutfordringer i kontraktsperioden

Kontrakten må regulere hvordan tjenesten skal utvikles over tid. Det er flere måter å gjøre dette på. Det kan gjøres ved å benytte sammenliknbare tjenester produsert av andre som sammenlikningsgrunnlag. For eksempel vil Vegdirektoratet sammenlikne ulykkesfrekvensen på OPS-vegene med ulykkesfrekvensen på andre, sammenliknbare strekninger. Lavere ulykkesfrekvens gir økt inntekt for OPS-selskapet fordi dette er inkludert i betalingsbetingelsene og kontrakten. En annen mulighet er å stille krav om en minste brukertilfredshet. Synker brukertilfredsheten under det avtalte nivå, reduseres betalingen til OPS-selskapet. Et tredje referansepunkt kan være etablerte bransjestandarder, bransjeanbefalinger eller beste praksis. Igjen kan betalingen til OPS-selskapet avhenge av om det ligger over eller under slike normer.

Det er en utfordring for offentlig sektor å sikre at kontrakten følges opp, men minst like viktig er det å sikre at OPS-prosjektet sikrer et praktisk og godt samarbeid.

Jo mer komplekse tjenestene er, jo viktigere er det å ha en løpende oppfølging av kvaliteten. Hvordan dette skal følges opp må være spesifisert i kontrakten i form av måleindikatorer og måltall det er mulig. Innenfor OPS-prosjekter i sykehus og fengsler er det ikke uvanlig med ukentlige møter for å vurdere blant annet kvaliteten. Innen fengselssektoren i England har myndighetene en controller med arbeidsplass i hvert fengsle som drives ved OPS.

På de tradisjonelle anbudsutsettingsområder styres relasjonen mellom leverandør og klient nesten utelukkende via kontrakten. Dette bør ikke være det eneste styringsgrepet for de mer komplekse

velferdsoppgavene. Her bør der være en konstant åpen dialog om oppgaveløsningen og dens kvalitet, blant annet fordi det bør skje en kontinuerlig produktutvikling.

For å lage gode relasjoner bør begge parter være åpne og nysgjerrige. Mye arbeid bør legges ned i å skjønne hverandres rasjonalitet og preferanser for at samarbeidet skal bli godt. Det bør jobbes med å utvikle en felles visjon for prosjektet, som 100% deles av den andre – "... projects need to be approached in a spirit of partnership".

Begge partene må bemanne prosjektet med kompetanse. I tillegg til det som forventes for å styre og utvikle et prosjekt, bør de private aktørene ha kompetanse om offentlig sektor og offentlig sektor bør ha forretningsforståelse og skjønne hvordan myndighetenes krav og føringer oppfattes av en kommersiell aktør.

Det bør regelmessig avholdes samtaler hvor relasjonen blir evaluert og forslag til forbedringer drøftet.

De ovennevnte momentene leder til er en *partnerskapstilnærming*. Forholdet mellom leverandør og klient kommer ikke til å fungere optimalt, hvis begge parter betrakter hverandre som kontraktsmotparter, med forskjellige interesser, og hvis hver av partene nidkjært tolker avtaleforholdet systematisk til sin egen fordel. I stedet er det nødvendig, at partene enes om et sett felles verdier, og ikke minst at begge er innstilt på å inngå i en relasjon, som i tillegg til at avtaler om arbeidsinnhold og betaling, også baserer seg på gjensidig tillit, åpen kommunikasjon og fellesskap. Disse forhold lar seg dårlig spesifisere på forhånd. Det er på den annen side ikke veldig vanskelig å avgjøre, om det er til stede eller ikke i en relasjon mellom to parter.

Skeptikere vil kunne innvende, at de ovennevnte styringsmekanismer er for upresise, og at de neppe er tilstrekkelige til å styre forholdet mellom kunde og leverandør - og i dette vil skeptikerne kunne gis rett. Forholdet mellom kunde og leverandør vil aldri bli så presist styrt, når det gjelder de mer kompliserte oppgaver, i forhold til for eksempel søppeltømming. Det kan og bør man heller ikke forlange. Målestokken er for ulik.

På den anden side: Forholdet mellom bestiller og utfører er nøyaktig like utfordrende å styre når oppgaven ivaretaes i offentlig regi. Også her kan oppgaven kun omtrentlig spesifiseres på forhånd; måles og evalueres osv. Også her må man ha tillit til medarbeidernes faglige kompetanse, utvikle inspeksjons prosedyrer, løse uenigheter via faglige råd, være i tett dialog etc.

Ved Universitetssykehuset i Norwich, hvor det var etablert et OPS samarbeid rundt støtte funksjonene ved sykehuset, var det etablert et godt partnerskap ut fra målsetting om å i best mulig grad støtte den medisinske behandlingen. Begge partnerne har en felles ukentlig gjennomgang av kvaliteten på tjenestene, og det har vært lite uenighet om hva som fungerer og ikke. Begge parter hadde jobbet mye med å sette seg inn i den andre partners rasjonalitet, muligheter og begrensinger. Relasjonen har utviklet seg fra å være "kontraktsmotparter" til å bli reelle partnere som deler mål og visjon for hvordan det kliniske arbeidet best mulig skal støttes.

5.3 Endringer i kontraktsperioden

Det bør skapes forståelse for offentlig sektors behov for å kunne justere og endre kontraktene. Det er viktig å etablere prosedyrer for slike revideringer før kontrakten underskrives.

5.3.1 Endret omfang av de tjenester som skal leveres

I løpet av OPS-prosjektets levetid kan det være behov for å øke eller redusere tjenesteomfanget. Det kan skje på jernbane, med økt togtrafikk, eller det kan være redusert behov for sykehjemsplasser. Dette er uproblematisk dersom OPS-prosjektet er brukerfinansiert. Da er risikoen for nivå på tjenestebruk overført til OPS-selskapet. Dersom det er det offentlige som betaler, kan kontrakten ha lagt inn elementer av skyggetoll som justerer betaling i forhold til bruk. En annen mulighet er å ha opsjon på ytterligere tjenester til avtalt pris. Dette kan være særlig aktuelt der hvor en kan få bruk for økt

tjenesteproduksjon på kort varsel. En tredje mulighet er å prissette hver tjenestegruppe for seg og justere sammensetning av tjenestegrupper årlig eller ved behov.

5.3.2 Endret behov for tjenestetilbud

I løpet av et OPS-prosjekt som strekker seg over 10 – 25 år kan det skje endringer i politiske prioriteringer og det offentlige kan ønske å løse oppgaven på andre måter. Det kan for eksempel bli bygget jernbane ved siden av en OPS-drevet vei. Eller det kan komme store teknologiske endringer som gjør det mulig å endre måten tjenesten leveres på, for eksempel kan undervisningsformen endres med økt vekt på selvstudium og hjemmeundervisning og redusert behov for undervisningslokaler. Dersom det offentlige betaler en fastsatt pris uavhengig av bruk, er dette uproblematisk i forhold til OPS-selskapet. Det offentlige kan imidlertid total sett få økte utgifter, knyttet til investering i både vei og jernbane, både nytt undervisningsutstyr og undervisningslokaler. Dette er imidlertid en økonomisk konsekvens av endret politikk og er ikke en følge av OPS. Bruken av OPS modellen utgjør i denne sammenheng ingen reell økonomisk forskjell, men kan synliggjøre kostnadene ved å endre måten å yte tjenesten på eller etablere alternative tjenester.

Dersom OPS-selskapet baserer sine inntekter på brukerbetaling eller skyggetoll vil konkurrerende tjenester påvirke OPS-selskapets inntekter. Det må avtales i kontrakten hvordan risikoen mellom det offentlige og OPS-selskapet skal fordeles i forhold til slike endringer. Et utgangspunkt kan være at de som har mulighet til å påvirke utfallet er de som bærer risikoen.

5.3.3 Ikke lenger behov for tjenesten

Det kan oppstå situasjoner hvor det offentlige ikke lenger har behov for tjenesten som OPS-selskapet produserer. Dette kunne vært tilfellet dersom kystfortene hadde blitt bygget som OPS hvor den private part bygger, eier og vedlikeholder fortene. Når forsvarsstrategien ble endret til bruk av mobile enheter i kystforsvaret, ville ikke Forsvaret ha behov for samme type drift og vedlikehold. Slike situasjoner kan håndteres ved at det kontraktsfestes hvordan avtalen kan forhåndsavsluttes. Det er mulig både å regulere på hvilket tidspunkt kontrakten kan avsluttes og hvordan restverdien av kontrakten skal beregnes.

5.4 Langsiktig økonomisk styring – OPS som snarvei til nye tjenester?

OPS-prosjekter gir langsiktige økonomiske forpliktelser for det offentlige. Ved at prosjekter realiseres nå, mens regningen kommer på et senere tidspunkt, kan det være fristende for sektorbyråkrater og politikere med trange økonomiske rammer å foreslå bruk av OPS for raskere å få realisert sine prosjekter. Dette vises bl.a. ved at politikere fra alle partier representert på Stortinget foreslår OPS som en mulig måte å realisere raskt prosjekter de er særlig opptatt av.

Kommunene har frihet til å inngå langsiktig forpliktende økonomiske avtaler. Det er derfor ingen sentralt satte rammer for deres bruk av OPS-modellen. Kommuner som er i økonomisk ubalanse er imidlertid underlagt fylkesmannens tilsyn. Dersom disse kommunene ønsker å inngå avtaler som forplikter kommunen ut over 4 år, må det godkjennes av fylkesmannen. Det vil også omfatte OPS modellen.

Økt bruk av OPS krever politisk ansvarlighet for ikke å skyve regningen over på morgendagens skattebetaler. Dette skiller seg imidlertid ikke vesentlig fra den politiske ansvarlighet som må utvises i den økonomiske politikken og budsjettpolitikken generelt. Handlingsreglen, som regulerer bruken av oljeformuen, og reglene for budsjettbehandling i Stortinget er eksempler på at politikerne har ”bundet seg selv til masten” for å sørge for ansvarlighet i budsjettarbeidet. Dersom OPS får et betydelig omfang innenfor enkelte sektorer, kan en vurdere å innføre regler som regulerer bruken, for eksempel gjennom å sette en øvre grense for hvor stor andel av budsjettet som kan bindes opp gjennom OPS.

5.5 Særlig om styringsutfordringer knyttet til joint ventures selskaper

Et joint venture-samarbeid er en krevende form for partnerskap sett fra myndighetenes side. Her holdes ikke ”partneren” på avstand gjennom en bestiller – utfører relasjon, men partnerskapet er tettere ved at en inngår en eierallianse sammen.

Vi snakker om to avtaler eller kontrakter. En ekstern som er mellom det offentlige og joint venture-selskapet som regulerer hvilke tjenester som skal leveres til en gitt kvalitet og pris. Internt i i selskapet er det sentrale styringsdokumentet joint venture-avtalen som spesifiserer hvordan selskapet skal drives, hva som skal være målsettinger, virkemidler etc. De offentlige styringsbehovene bør sees i sammenheng i disse to avtalene. På lik linje med andre OPS-kontrakter vil etableringen av et joint venture-selskap kreve et godt forretningsmessig samarbeid og juridiske avtaler mellom de deltakende aktører.

Det må før oppstart utredes hvilken forretningsmessig risiko et joint venture-selskap har både for den offentlige og private eieren, i forhold til forretningsidé, tjenestene selskapet skal tilby og konkurransemuligheter i markedet.

Begge partene må gå inn i selskapet med "verdier" som er viktig for selskapet. Dette vil kunne være både eiendeler, kompetanse og økonomiske midler. Joint venture er interessant som en OPS form kun så lenge den opererer som et "single purpose" selskap.

Neste steg vil være i forbindelse med etablering at eierne er samstemte med hensyn til eierforhold, strategi, rekruttering, ledelse og annen kommersiell utvikling for det nye selskapet. Som en del av joint venture-avtalen bør det utarbeides og oppnås enighet om en forretnings- og markedsplan.

Det er viktig at offentlig sektors representanter i selskapets styre og drift ikke tar andre hensyn enn forretningsmessige innefor de rammene joint venture-avtalen setter. Vektlegges andre hensyn brytes avtalen og offentlig sektor vil kunne oppfattes som en uforutsigbar samarbeidspartner.

Det er vanskelig å gi konkrete råd for når det er mer hensiktsmessig for offentlig sektor å danne joint venture selskaper sammenlignet med å inngå en ordinær OPS-kontrakt. Opprettelsen av et joint venture selskap er på lik linje med en OPS-kontrakt en strategisk beslutning fra offentlig side. Et viktig grunnlag for en strategisk diskusjon for dannelsen av et joint venture selskap er hvis myndighetene sitter med en kritisk kjernekompetanse eller en annen definert verdi som de ønsker å stimulere videre i en mer kommersiell kontekst.

Et joint venture-samarbeid kan gi fleksibilitet for myndighetene ved at for eksempel overskuddet fra driften styres slik at dette forblir i selskapet i de første driftsårene. Videre er det enklere å tilrettelegge for incentivordninger for de ansatte, og sette mer kommersielle krav til ledelsen enn ved tradisjonell offentlig drift. For de ansatte kan opprettelse og overføring til et joint venture-selskap være en mer "akseptabel løsning" enn privatisering eller virksomhetsoverdragelse.

Erfaringene fra England har vist at det har vært skepsis fra næringslivet til å inngå i slike eierforhold med offentlig sektor. Dette synes å ha vært knyttet til offentlig sektors forutsigbarhet som medeier. Denne skepsisen kombinert med arbeidsomfanget knyttet til utarbeidelse av både avtalene mellom selskapet og myndighetene og den interne joint venture-avtalen, har gjort at transaksjonskostnadene har vært store knyttet til etableringen av slike selskaper.

5.6 Overføring av eksisterende tjenester

OPS kan innebære at en privat aktør overtar produksjonene av en tjeneste det offentlige tidligere ytet, enten det dreier seg om en velferdstjeneste eller var knyttet til drift og vedlikehold av infrastruktur. Det må vurderes konkret i hvert tilfelle om regelen for virksomhetsoverdragelse, som gir ansatte rett til å fortsette hos ny arbeidsgiver med samme lønns- og arbeidsvilkår, gjelder. Det er mulig å stille som et krav i anbudsdokumentene at ny tjenesteleverandør er pliktig å tilby ansatte fortsatt arbeid.

6 Hvordan kan OPS bidra til verdiskaping i næringslivet?

Økonomisk verdiskaping kan forstås som nettoproduksjon av økonomiske goder; det vil si mengden av økonomiske goder skapt, minus det som er brukt opp i produksjon. I denne sammenheng er det tre faktorer som har tilknytning til økonomisk verdiskaping som er aktuelle.

Økonomisk verdiskaping kan forstås som nettoproduksjon av økonomiske goder; det vil si mengden av økonomiske goder skapt minus det som er brukt opp i produksjon. I hvilken grad økt bruk av OPS bidrar til økt verdiskaping i næringslivet avhenger både av hvordan offentlig sektor bruker OPS og hvordan næringslivet selv utnytter de muligheter OPS gir. I denne sammenheng er det tre faktorer som har tilknytning til økonomisk verdiskaping som er aktuelle, effektivitet, innovasjon og teknologisk utvikling og omstilling i næringslivet. Disse forholdene har blitt berørt på flere steder tidligere i rapporten. Her vil vi kort trekke frem de viktigste forholdene.

6.1 Effektivitet

Med ansvar for bygging, drift og vedlikehold av en fasilitet i 20 år eller mer vil private aktører ha større incentiver enn i dag til å utvikle løsninger som gir reduserte livsløpskostnader. Samlede kostnader til å bygge og drive for eksempel en vei kan således bli redusert slik at samme resultat kan oppnås ved å bruke mindre ressurser. Erfaringer fra andre land viser at OPS gir effektivitetsgevinster. I England reduseres kostnadene gjennomsnittlig med 17 % sammenliknet med en tradisjonell anskaffelse. Når privat virksomhet er delaktige i denne verdiskapingen, vil en del av effektivitetsgevinsten kunne tilfalle disse.

Ved å stille leverandørene friere i hvordan de vil produsere tjenesten, får den enkelte virksomheten muligheter til å finne frem til den mest effektive allokering av ressurser mellom arbeidskraft og realkapital.

Transaksjonskostnaden kan bli store. Utarbeidelse og bruk av standardkontrakter og veiledende kravspesifikasjoner innenfor sektorer vil øke tilbyderens mulighet for gjenbruk av tilbud og redusere næringslivets transaksjonskostnader

6.2 Innovasjon og teknologisk utvikling

OPS-kontrakter bør stille krav til ytelser og resultat, ikke til hvordan fasiliteten produseres. Overføring av ansvar og risiko gir næringslivet økte incentiver til innovasjon, kunnskapsutvikling og bruk av ny teknologi. Innovasjon i næringslivet kan på sikt styrke konkurransevnen og øke effektiviteten.

Næringslivet vil få økt behov for den kompetanse som offentlig sektor i dag har i forhold til utforming av ulike typer bygg. Offentlig sektor vil få redusert behov for denne kompetansen ved at teknisk risiko overføres til privat virksomhet. Denne kompetanse vil virksomhetene kunne benytte også i andre sammenhenger.

Det vil være naturlig at de norske tilbyderne går sammen med internasjonale aktører for å legge inn tilbud på større enkeltprosjekter. Dette vil bidra til at Norge får overført OPS-kompetanse fra den internasjonale samarbeidspartneren.

6.3 Omstilling i næringslivet

Det offentlige definerer etterspørselsnivået i OPS. Bruk av OPS vil derfor ikke påvirke innenfor hvilke sektorer samfunnets samlede ressurser brukes, selv om OPS, gjennom mer effektiv ressursbruk, kan føre til at ressurser kan flyttes til sektorer med økende etterspørsel.

OPS er ikke bare en ny måte for det offentlige å samarbeide med private aktører på. Det kan også fordre nye samarbeidskonstellasjoner mellom private aktører; for eksempel mellom utbygger, finansieringsselskap, tjenesteyter og teknisk drift. OPS kan stimulere til økt utviklingsaktivitet og økt omstillingsevne i bedriftene. For eksempel bidro de første åtte veiprojektene i England til å skape en privat veiindustri for prosjektering, bygging, drift og vedlikehold av veier. Flere store entreprenørselskaper har utviklet egen enheter som utelukkende jobber med OPS. Disse har i oppgave å utforme samlede tilbud om finansiering, bygging, drift og vedlikehold til det offentlige. De har også som oppgave å følge opp egen entreprenørvirksomhet for å sikre at god livsløpsøkonomi legges til grunn i byggearbeidene.

7 Hvilke utfordringer gir OPS for det offentlige anskaffelsesregelverket?

7.1 Innledning

Enhver tildeling av OPS må vurderes i forhold til anskaffelsesregelverket. Regelverket har sin bakgrunn i EUs direktiver om offentlige anskaffelser på henholdsvis bygg- og anleggs-, tjeneste- og vareområdet og for forsyningssektoren. Regelverket er implementert i Norge ved

- Lov og forskrift om offentlige anskaffelser av 16. juli 1999 nr. 69
- Forskrift om offentlige anskaffelser (anskaffelsesforskriften) av 15. juni 2001
- Forskrift om anskaffelser i forsyningssektoren (forsyningsforskriften) av 16. desember 1994.

Regelverket gir krav til anskaffelsen, og skal sikre både mest mulig samfunnsøkonomisk anvendelse av offentlige midler, samt en rettferdig konkurranse om tildeling av offentlige oppgaver til leverandører. I tillegg til generelle krav til offentlighet, konfidensialitet, habilitet og opplysningsplikt mv., stilles det krav til gjennomføringen av konkurransen, spesielt i forhold til:

- Valg av anskaffelsesprosedyre
- Krav til anbudsgrunnlaget, herunder til bruk av tekniske spesifikasjoner og krav til leverandøren
- Kunngjøring av konkurranse
- Gjennomføring av konkurranse, herunder med frister og vilkår for avvisning av tilbud
- Eventuell gjennomføring av forhandlinger (hvis tillatt)
- Tildeling av kontrakt og avslutning av konkurransen

For noen typer anskaffelser, og for anskaffelser under de angitte terskelverdier, er regelverket gitt bare delvis, eller ingen, anvendelse. Men også slike anskaffelser vil følge krav i EØS-avtalen om ikke-diskriminering, likebehandling, proporsjonalitet og transparens i anskaffelsesprosessen.

Vi vil i det følgende se på noen problemstillinger som synes særlig relevante i forhold til OPS.

7.2 Generelt om anvendelsen av regelverket ved anskaffelser ved OPS

OPS som anskaffelsesform er ikke direkte omtalt i regelverket. Det er ikke noen prinsipiell forskjell på anskaffelser som skjer ved OPS, og ”ordinære” anskaffelser. Reglene regulerer i utgangspunktet alle anskaffelser som utføres av offentligrettslige organer (typisk stat, kommune eller selskap som er offentlig kontrollert), og ikke utføres i det offentliges egen regi. Forsyningsforskriften omfatter i tillegg selskaper som – innenfor området vann, energi, transport og telekommunikasjon – har fått tildelt en eksklusiv rettighet til å drive virksomhet.

Det er neppe tenkelig at OPS vil kunne anses som offentlig egenregi. Praktisk talt alle OPS-prosjekter vil videre være anskaffelser over terskelverdiene. Selv om det er tenkelig at OPS kan gjennomføres på områder som er eksplisitt unntatt fra regelverket (så som forsvarskontrakter på visse områder med særlige krav, og kontrakter om forskning og utvikling), vil dette gjelde et klart mindretall. Langt de fleste tildelinger av kontrakter i OPS-prosjekter vil derfor måtte tildeles i henhold til regelverket. Det er et mulig unntak til dette; konsesjoner. Det kommer vi tilbake til nedenfor.

I noen tilfeller vil OPS-selskapets egen tildeling av kontrakter til sine underleverandører også omfattes av anskaffelsesregelverket. For det første gjelder dette der OPS-selskapet er å anse som offentligrettslig, men dette er ikke særlig praktisk: Selv OPS-selskapet med offentlige eierinteresser (jf. kapittel 2.2 om joint venture mellom det offentlige og private) vil normalt ikke være å anse som offentlig kontrollert på den måten at de omfattes av regelverket. For det annet gjelder det imidlertid tildeling av kontrakter for selskaper på forsyningssektoren. Dette er mer praktisk, og ettersom OPS i høy grad er aktuelt innenfor forsyningssektoren, vil OPS-selskaper i mange tilfeller måtte tildele sine kontrakter til sine leverandører ved bruk av reglene i forsyningsforskriften.

7.3 Nærmere om hvilket regelverk som kommer til anvendelse

For tildeling av kontrakt til OPS-selskap vil det dermed i stor grad være de samme spørsmål som reiser seg i forhold til kravene i anskaffelsesregelverket. I mange tilfeller er imidlertid reglene forskjellige – etter som det dreier seg om bygg- og anlegg, tjenester eller varer. Et spørsmål er derfor hvilken type anskaffelse OPS-prosjektet skal anses som. Dette kan by på særlige utfordringer i OPS-prosjekter, fordi de ofte vil være sammensatt av ytelser på tvers av regelverkets grenser. Ser vi dette i forhold til de mest aktuelle OPS-modeller (jf. kapittel 2.2), vil kategoriseringen være enkel i forhold til kontrakter om ren tjenesteutsetting: Her vil selvsagt reglene for tjenester gjelde. For OPS i kategorien ”bygge-drive-overføre” vil det derimot være avgrensingsproblemer. For slike anskaffelser vil det avgjørende være hva den største verdien i kontrakten er; er det eksempelvis bygging av en skole eller er det drift og vedlikehold av skolebygningen. Dersom det er bygg- og anleggsdelen av kontrakten som har størst verdi, vil hele OPS-kontrakten måtte tildeles etter reglene for slike anskaffelser. Anses derimot tjenesteelementet størst, vil reglene for tjenester måtte anvendes. Nå er reglene for anskaffelser av bygg- og anlegg og de såkalt prioriterte tjenester (som bl.a. omfatter vedlikeholds-, transport- og datatjenester) relativt like. Begge kategorier er regulert i anskaffelsesforskriftens del II. Konsekvensene av kategoriseringen blir i så fall ikke store her. Større konsekvenser kan grensedragningen ha der deler av tjenestene er å anses som uprioriterte. Eksempler på slike uprioriterte tjenester som er særlig relevante for OPS, er helse- og sosialtjenester og visse transporttjenester. Disse tjenester følger nemlig en betydelig enklere anskaffelsesprosess (anskaffelsesforskriftens del III), og grensen mellom uprioriterte og prioriterte tjenester samt bygg- og anlegg blir derfor viktigere å trekke. Anskaffelsesregelverket fastsetter at det er den relative verdien av kontakttypen som skal legges til grunn. Dette gjelder også forholdet mellom prioriterte og uprioriterte tjenester.

7.4 Særlig om konsesjoner

Vi nevnte innledningsvis at visse type anskaffelser bare delvis vil reguleres av anskaffelsesregelverket. Det mest interessante tilfellet av dette er konsesjoner. En konsesjon vil typisk anses å foreligge der leverandøren har etterspørselsrisikoen for den tjeneste han skal levere. Med etterspørselsrisiko menes først og fremst at retten til å utnytte det som skal anskaffes, helt eller delvis tilfaller OPS-selskaper, se også kapittel 4.1.3. At leverandøren påtar seg slik risiko vil være tilfellet i en rekke tenkelige OPS-former, for eksempel finansiering av veier gjennom bompenger, der OPS-selskapets betaling helt eller delvis er den betaling brukerne erlegger for å kunne kjøre på veien. I England er mange – ifølge noen de fleste – OPS-prosjekter konsesjoner. Grensen mellom ordinær kontrakt og konsesjon vil ikke alltid være enkel å trekke. Ifølge uttalelser fra EU-kommisjonen, forutsettes det at en vesentlig del av slik risiko (for betaling fra brukere) faller på OPS-selskapet. Garantier fra det offentlige for en viss trafikk på en bompengefinansiert vei bygget ved OPS, vil eksempelvis kunne medføre at hele tildelingen anses som ordinær kontrakt og ikke konsesjon.

For konsesjoner som innebærer bygg- og anlegg har vi særlige regler, der det viktigste er at det ikke er krav om å benytte prosedyrene i anskaffelsesregelverket, med unntak av at alle konsesjoner skal kunngjøres og således konkurranseutsettes. Konsesjoner på tjenesteområdet faller derimot helt utenfor anskaffelsesregelverket. Mange konsesjoner – typisk innenfor ”bygge-drive-overføre” vil inneholde både bygg- og anlegg og tjenester. Her har EU-kommisjonen uttalt at dersom det som en del av konsesjonstildelingen skal bygges noe (uansett om verdien av dette er mindre enn tjenestedelen) så skal regelverket for bygg- og anleggskonsesjoner følges. Der konsesjonen gjelder aktiviteter på forsyningsområdet, vil OPS-selskapets egne anskaffelser måtte følge reglene i forsyningsforskriften.

En viktig side ved bygg- og anleggskonsesjoner er at det stilles krav til konsesjonærens egen tildeling av kontrakter til underleverandører, disse må gjøres ved kunngjøring (m.a.o. gjennomføring av konkurranse). Dette gjelder imidlertid ikke for tildeling til såkalt tilknyttede selskaper - i OPS-forhold typisk deleiere i OPS-selskapet, for eksempel entreprenørselskap og selskap som skal utføre vedlikeholdstjenester som har gått sammen om å danne OPS-selskapet. Disse er unntatt fra kunngjøringsregelen og kan tildeles av OPS-selskapet uten konkurranse. Dette er en praktisk viktig regel, fordi mange OPS-selskap nettopp eies av underleverandører som ønsker å levere på hvert sitt område.

Et tilsvarende unntak for tildeling av kontrakter til deltakerne i konsesjonærselskapet har man imidlertid ikke i forsyningsforskriften (annet enn som en unntakbestemmelse med begrenset praktisk betydning her). Den normale rangordning er at forsyningsforskriften går foran der begge ellers kunne tenkes anvendt, som for eksempel der OPS-selskapet får konsesjon til å bygge og drive et vannverk. OPS-selskaper på forsyningsområdet må etter ordlyden kunngjøre – med andre ord konkurranseutsette – sine tildelinger av kontrakter, selv om tildelingen skjer til egne deltakere. Dette vil imidlertid skape problemer for tildeling av kontrakt til OPS-selskapets deltakere, noe som ofte er forutsetningen i OPS-prosjekter. EU-kommisjonen synes å ha erkjent at dette er et problem. Den har uttalt at kravene i bygg og anlegg må gå forsyningsforskriften der OPS-selskapet tildeles en bygg- og anleggskonsesjon (i motsetning til kontrakt). Dette har ikke vært prøvet i EU-domstolen, og må fortsatt anses uavklart.

7.5 Særlig om adgangen til forhandlinger

Noe av hensikten bak OPS er å la OPS-selskapet ta en betydelig risiko for gjennomføring av OPS-prosjektet. Tanken bak er blant annet at jo mer risiko OPS-selskapet overtar, jo større vil OPS-selskapets interesse være blant annet for å bidra med innovative løsninger. Fokus i anskaffelsen er ikke på innsatsfaktorer (for eksempel en bygning det skal ytes tjenester fra), men på de konkrete ytelser som skal oppfylle oppdragsgivers behov (for eksempel stille til rådighet lokaler, utføre vedlikehold, yte helsetjenester. Risikospørsmålene knyttet til å oppfylle behov er andre og til dels mer komplekse enn den risiko som knyttes til en ordinær anskaffelse etter spesifisering. I motsetning til ordinære anskaffelser, der det gjerne er etablerte normer for risikofordelig, er det i liten grad etablerte slik praksis ved OPS. Ofte kreves det derfor omfattende avklaringer før partene både forstår og er enige om hvordan risikoen best kan fordeles mellom partene, og hvordan OPS-selskapet best kan oppfylle oppdragsgivers behov. Dette betyr i sin tur at viktige forhold, ikke minst pris, ikke kan avklares basert på anbudsgrunnlaget alene. Det vil være et betydelig behov for forhandlinger før endelig kontrakt kan inngås. Som vises også ved praksis i for eksempel England, der man klart anbefaler at man ikke stiller for detaljerte krav i tilbudsgrunnlaget, slik at tilbyderne har en stor frihet til å foreslå løsninger som oppfyller det offentlige behov gjennom dialog og forhandlinger i anskaffelsesprosessen..

Spørsmålet er hvilken adgang det offentlige har til å gjennomføre slike forhandlinger. La oss først se på de anskaffelsesmodellene der behovet for forhandling skaper minst problemer. Dette gjelder OPS-tildelinger som er konsesjoner, OPS som gjelder uprioriterte tjenester, samt OPS innenfor forsyningssektoren. Her er det sort sett en relativt fri adgang til forhandlinger, om man ivaretar de generelle krav i EØS-avtalen til blant annet likebehandling. Adgangen til forhandlinger er imidlertid på enkelte områder som klart er relevante for OPS – typisk bygg- og anlegg og prioriterte tjenester – begrenset. Det er spesielt muligheten for forhandlinger i særlige tilfeller der tjenestenes art eller risiko ikke tillater samlet prisfastsettelse på forhånd (samt for tjenestekontrakter der det ikke kan fastsettes nøyaktige spesifiseringer), som er aktuelt. EU-kommisjonen har uttalt i forbindelse med bygg- og anleggskonsesjoner at ”særlige tilfeller” må tolkes strengt, og at OPS i hvert fall ikke per definisjon faller inn under dette. Konsekvensen er i så fall at forhandlinger ikke kan gjennomføres. Vi vil imidlertid anta at som ”særlige tilfeller” vil man kunne medta tildelinger av OPS-kontrakter på områder der det ikke er etablert noen ”standard” risikofordeling som kan danne utgangspunkt for konkurransegrunnlaget. Dersom det etter hvert etablerer seg standardløsninger for risikofordeling på visse OPS-områder, vil man imidlertid måtte gjennomføre konkurransen uten forhandlinger. Dette er fortsatt ikke veldig hensiktsmessig på OPS-området, ikke minst fordi mye av tanken bak OPS er at OPS-selskapet og de private parter skal bidra med innovasjon. De beste måter å oppfylle offentlige behov utvikler seg jo, og behovet for forhandlinger – i hvert fall en eller annen slags dialog mellom det offentlige og tilbydere - vil derfor ligge latent i alle OPS, også de som i prinsippet ligner på tidligere tildelinger.

EU har forsøkt å løse problemene med den begrensede adgangen til forhandlinger i utkastet til nytt anskaffelsesdirektiv, der det er foreslått en såkalt ”konkurransepreget dialog” mellom det offentlige og partene i såkalte ”komplekse anskaffelser”, som OPS typisk vil anses som. Denne betyr at det offentlige i første del av anskaffelsen vil kunne kommunisere med tilbydere for å få input til den beste måten å løse behovet på, for så å i siste del å gjennomføre en konkurranse basert på det som kommer frem. Selv om dette blir vedtatt, gjenstår det å se om dette løser problemene og spørsmålene rundt buk

av forhandlinger ved OPS. Mange vil hevde at i den fasen der det skal gjennomføres en dialog, vil tilbydere av kommersielle grunner være redde for å blottlegge sine løsninger, fordi de kan miste kontrakten selv om deres løsning velges som anbudsgrunnlag i den siste fasen av anskaffelsen.

7.6 Noen spørsmål om tildelingskriterier

Det siste punktet som vil bli behandlet i dette kapittel er relatert til tildelingen av kontrakt. I de fleste tilfeller kreves det at tildelinger skjer enten ved lavest pris eller (mest praktisk for tildelinger av OPS) ved det totalt sett mest økonomisk fordelaktige tilbud. Hva ”økonomisk fordelaktig” innebærer, er indikert i anskaffelsesregelverket. Det dreier seg om forhold som pris, kvalitet, tekniske forhold, estetikk, funksjonalitet, service og oppfyllelsestid. Et spørsmål som har vært særlig aktuelt i forhold til OPS, gjelder et par særlige hensyn som man kan tenke seg å ønske å legge vekt på ved slike tildelinger.

Det ene hensynet, som har vært vektlagt i England, er hensynet til å skape et OPS-marked. Dette innebærer at man bevisst har tildelt kontrakt til forskjellige selskaper, selv om det har medført at selskapet med lavest pris eller best teknisk kvalitet etc. ikke nødvendigvis har fått tildelingen. Tanken er at dette er samfunnsøkonomisk gunstig, fordi det skaper OPS-kompetanse hos mange selskaper, og vil gjøre konkurransen sterkere for fremtidige OPS i fremtiden. Det er imidlertid tvilsomt om dette er i henhold til regelverket; med økonomisk mest fordelaktige sikter man til det enkelte prosjekt, ikke total samfunnsøkonomi.

Et annet hensyn, som også har vært diskutert, er vektlegging av samarbeidsevne som et vesentlig utvelgelseskriterium. Det er ingen tvil om at samarbeid mellom det offentlige og OPS-selskapet vil være helt sentralt i forhold til en vellykket gjennomføring av OPS (Det ligger jo i selve begrepet at det er et samarbeid). Det er imidlertid klart at kriteriet om økonomisk mest fordelaktig heller ikke gir adgang til å vektlegge dette som eget hensyn, slik at man tildeler kontrakt til et selskap som man mener har utvist samarbeid, fremfor det som har det økonomisk sett mest fordelaktige tilbudet.

8 Hvordan bør videreføringen av OPS støttes av myndighetene?

8.1 Innledning

Gjennomgangen av erfaringer med bruk av OPS viser at for å kunne realisere flest mulig av de gevinster som ligger i denne samarbeidsformen mellom offentlig og privat sektor bør noen grunnleggende forutsetninger være på plass:

I Norge i dag er det:

- Lite utviklet marked for og en viss kompetanse på ytelseskontrakter i tilknytning til bygg og anlegg.
- Lite utviklet (anbuds) marked for leveranse av velferdstjenester .
- Begrenset erfaring med bruk av OPS innen offentlig sektor.
- Begrenset erfaring hos potensielle leverandører med å levere tilbud på og gjennomføre OPS.
- Skatte og avgiftsregelverk som diskriminerer kjøp av private tjenester på bekostning av produksjon av tjenester i egenregi.

En bør tilstrebe av følgende forhold i størst mulig grad er tilstede:

- Et fungerende marked som gir konkurranse om oppdragene.
- Kompetanse i offentlig sektor til å utforme ytelsesbeskrivelser, betalingsmekanismer og kontrakter samt utvikle relevante metoder og målepunkter for å følge opp tjenesteproduksjonen.
- Kompetanse i privat sektor på å levere tilbud på finansiering, bygging og drift.
- Ikke-diskriminerende regler mellom kjøp og egenproduksjon av tjenester.

Skal OPS gis betingelser for å lykkes i Norge, bør det settes inn særlige tiltak fra myndighetenes side for å dekke dette gapet.

Dersom OPS skal bli noe mer enn sporadiske forsøk i enkeltetater eller kommuner de neste fem årene, må det tas initiativ fra sentralt hold til å utvikle et marked. Myndigheten har de fire tradisjonelle virkemidlene:

- Lover og forskrifter
- Bevilgninger, skatter og avgifter
- Organisering
- Informasjon

Disse virkemidlene kan rettes mot offentlig forvaltning for å stimulere til økt bruk av OPS-prosjekter og mot privat sektor for å utvikle leverandører av OPS-prosjekter.

Vi vil først peke på noen av de utfordringer offentlige myndigheter og private selskap står overfor når det skal etableres et marked. Deretter vil vi peke på hvorledes staten kan bruke sine virkemidler for å bidra til å realisere et OPS-marked.

8.2 Utvikling av et marked

8.2.1 Gjennomføre nok OPS-prosjekter

Skal OPS bli et reelt alternativ til egenregi, må det ha et tilstrekkelig omfang til at det kan bygges kompetanse og høstes erfaringer både for offentlige og private aktører. Erfaringene fra anbudsutsettelse i andre land viser at en bør starte med enkle tjenester og at det er enklest å få godt resultat av OPS-prosjekter der det allerede finnes et marked. Eksisterende markeder gjør det også enklere å få gjennomført nok prosjekter til å kunne bygge kompetanse på både offentlig og private side.

Selv om det ikke er en omfattende kompetanse på OPS i Norge, er det et eksisterende marked for kapitalintensive tjenester. Eksempelvis er det en viss erfaring med totalentrepriser basert på ytelseskrav. Videre er det erfaring med kjøp av vedlikeholdstjenester, med leie og kjøp av bygg, og med privat finansiering av bygg med sikte på utleie. Settes dette sammen har norsk offentlig og privat sektor mye av den kompetanse som er nødvendig for både å invitere til og gi tilbud på OPS-prosjekter knyttet til bygging og drift av skoler, rådhus, brannstasjon, syke- og omsorgsboliger, gatebelysning osv.

Innenfor disse områdene finnes det med andre ord kunnskap som er beslektet med OPS. Stat, kommuner og private aktører kan relativt raskt gjennomføre OPS-prosjekter innenfor disse områdene ved å sette sammen eksisterende kunnskap og erfaring på en ny måte. Disse tjenestene ikke er blant de mest komplekse. Risikoen er begrenset og det er mange potensielle aktører.

Man bør imidlertid ha som mål at OPS kan brukes innen et vidt spekter av offentlig tjenesteyting. Selv om det er grunn til å tro at det er i tilknytning til bygging, drift og vedlikehold av bygninger at OPS raskest kan etableres, bør det gjennomføres OPS-prosjekter også innenfor andre sektorer.

En sektor hvor det er igangsatt OPS-prosjekter er innen infrastruktur, bl.a. vei og bane. Det er imidlertid begrenset kapasitet i det norske marked for store infrastrukturanlegg. Både investorer og entreprenører vil ønske å spre sin risiko på flere områder, og dermed ikke involvere seg i for mange infrastruktur OPS-prosjekter. For å trekke internasjonale erfaringer til Norge og sikre konkurranse om de store oppdragene kan det være fordelaktig at offentlig virksomheter går aktivt ut i EØS-området med store prosjekter for å tiltrekke utenlandske selskaper.

OPS hvor privat part både ha ansvar for bygging, investering, drift/vedlikehold og produksjon av velferdstjenester bør prøves ut. Dette vil være nybrottsarbeid og kreve betydelige ressurser. Som

nybrottsprosjekter vil de kunne inneholde stor risiko. Dette bør ikke holde det offentlige borte fra slike prosjekter, men de må få ressurser og rammebetingelser tilpasset oppgaven.

8.2.2 Styrke privat sektor som kompetente leverandører av OPS-prosjekter

Det offentlige har fordel av at private aktører er mest mulig profesjonelle i forhold til OPS. Jo flere private virksomheter som har høy kompetanse om OPS, jo bedre tilbud kan det offentlige få. Ved å forholde seg til kompetente leverandører blir også det offentlige utfordret til å bedre seg. Slik kan det etableres en vinn-vinn situasjon. For å oppnå dette bør privat sektor trekkes inn i innhenting av erfaringer. Dersom det opprettes fora for utvikling av OPS bør privat sektor være representert.

Skal markedet for større infrastruktur OPS-prosjekter stimuleres i Norge, må de store entreprenørene se dette som et interessant forretningsområde. Det bør bygges mer kompetanse internt i firmaene og for større prosjekter bør det bygges allianser med utenlandske entreprenører med erfaring fra OPS-prosjekter. Privat sektor bør bygge ”offentlig sektor kompetanse”, det kan lages prosedyrer og retningslinjer for OPS arbeidet internt i de større virksomhetene. Små- og mellomstore virksomheter bør drive målrettet alliansebygging. Dersom næringslivet skal gjøre dette ”grunnarbeidet” må regjeringen forplikte seg til faktisk å legge offentlige investeringer ut som OPS-prosjekter. Det kan for eksempel settes opp en liste med 15-30 prosjekter som myndighetene vil søke å utvikle etter en OPS-modell.

8.2.3 Styrke offentlig sektor som bestiller og oppfølger av OPS-prosjekter

Myndighetene bør bevisst ta utgangspunkt i internasjonale erfaringer og prøve ut ulike fremgangsmåter, ulike betalingsmekanismer og ulik risikofordeling. Men Norge er i viktige henseender annerledes enn de fleste Europeiske land. Vi har en geografisk spredt bebyggelse og vi er relativt få. Et lite engelsk OPS-prosjekt kan være stort i norsk målestokk. Det er begrenset i hvilken grad erfaringer fra tett befolkede, sentraleuropeiske land kan overføres direkte til Norge. Vi er nødt til å gjøre våre egne erfaringer. Vegvesenet har utformet både anbudsgrunnlag og betalingsmekanisme ulikt i de to første vegprosjektene som gjennomføres som OPS, nettopp for å høste erfaring. Bare gjennom prøving – og dermed muligens feiling – kan en finne frem til hva som er riktig å gjør innenfor ulike sektorer i Norge.

8.3 Lover og regler

Norsk forvaltning har tradisjon for en sakte og gradvis utvikling med få omfattende reformer som har vært sentralt styrt. Kommunal handlefrihet er en sentral verdi, om enn ikke alltid etterlevd. Et direkte pålegg om bruk av OPS innenfor visse tjenester vil bryte sterkt med denne tradisjonen.

Stortinget har bedt regjeringen om å ”drøfte alternative modeller for å stimulere til økt bruk av konkurranse i kommunesektoren. En av modellene som skal vurderes er den danske utfordringsrett”. Utfordringsrett innebærer at dersom private firma etter eget initiativ legger frem tilbud om å utføre en tjenesteoppgave på vegne av det offentlige, er det offentlige forpliktet til å vurdere tilbudet opp mot kostnaden om å utføre tjenesten i egen regi. Utfordringsrett er innført i Danmark fra 1.1.2003. Foreløpig foreligger ikke erfaringer. Regjeringens vurdering skal legges frem for Stortinget i kommuneproposisjonen 2004.

Dersom private firma gis utfordringsrett kan dette utformes slik at også kapitalintensiv tjenesteyting omfattes. Dette ville gi private aktører mulighet til å fremme forslag om bruk av OPS i forbindelse med kommunale utbyggingsprosjekter eller inkludere kapitalintensive tjenester i de tjenester som skal vurderes for konkurranseutsetting.

En annen mulighet er å pålegge statlige virksomheter og/eller kommuner å vurdere ethvert investeringsprosjekt som et OPS. Dette er innført blant annet i England, ved at Finansdepartementet siden 1994 har krevd at enhver investering skal vurderes som OPS, før departementet vil realitetsbehandle saken. Dette vurderes å ha hatt vesentlig betydning for omfanget av OPS i England. Et pålegg overfor kommunesektoren bør være lovpålagt.

OPS innebærer en inngåelse av en kontrakt fra det offentliges side, og anskaffelsesregelverket kommer i hovedsak til anvendelse. Men, ettersom det er mange former for OPS, er det også betydelige variasjoner hvordan, og i noen tilfeller om, reglene virker inn. I kapittel 7 og vedlegg 3 har vi gjennomgått en del problemstillinger i tilknytning til anvendelsen av anskaffelsesregelverket for OPS.

8.4 Bevilgninger, skatter og avgifter

For å fremme bruken av OPS bør skatte- og avgiftssystemet likestille kjøp av tjenester med produksjon i egenregi. I dag gir merverdiavgiftssystemet offentlig virksomhet økonomisk motiv til egenproduksjon av en del tjenester fremfor å kjøpe tjenestene fra private. Dette skyldes at store deler av offentlig sektor er utenfor merverdiavgiftssystemet og dermed ikke får trekke fra inngående merverdiavgift på sine innkjøp. Offentlige virksomheter kan dermed unngå merverdiavgift ved å produsere avgiftspliktige tjenester med egne ansatte i stedet for å kjøpe dem med merverdiavgift fra andre. Problemstillingen er blitt mer aktuell i forbindelse med Merverdiavgiftsreformen 2001, hvor det ble innført generell merverdiavgiftsplikt ved omsetning av tjenester.

Rattsutvalget avga 18.12.2002 sin sluttrapport (NOU 2003:3), Merverdiavgiften og kommunene. Utvalget har vurdert flere modeller, men foreslår generell kompensasjonsordning utenfor merverdiavgiftssystemet. Det medfører at kommunen betaler mva ved kjøp av varer og tjenester fra avgiftspliktige leverandører for i ettertid å kreve avgiften kompensert av staten. Dette medfører en utvidelse av den ordningen som allerede er etablert for noen få varer og tjenester. Finansministeren har uttalt at de nye reglene vil være på plass fra 2004. Vi har ikke vurdert om det er andre skatte- og avgiftsmessige forhold enn merverdiavgift som gir incentiver til produksjon i egenregi.

Vi vil peke på at for kommunene som helhet vil det i fremtiden ikke være merverdiavgiftsmotiver for egenproduksjon. Dersom kommunene lar momskompensasjonen tilfalle kommunen sentralt og ikke den enkelte virksomhet, vil den enkelte virksomhet fortsatt ha økonomiske incentiver til egenproduksjon. Riktig bruk av OPS og andre former for konkurranseutsetting kan derfor avhenge av en god sentral styring av kommunen.

Bruk av budsjettet som virkemiddel for etablering av flere OPS ser vi som mindre aktuelt. Å tvinge frem økt bruk av ulike former for konkurranseeksponering i kommunene ved bruk av statlige overføringer er en mulig, men trolig ikke aktuell politikk. Krav til effektivisering av statlig virksomhet i forbindelse med utarbeidelse av statsbudsjettet, vil kunne føre til økt konkurranseeksponering og bruk av OPS. Innenfor statlig sektor er det i tilknytning til utbygging av samfunnsmessig infrastruktur påbegynt. Men vi kan tenke oss mange andre tjenester OPS vil være aktuelt for. I stedet for at Statens lånekasse for utdanning selv utvikler et nytt kundebehandlingssystem, kunne dette vært gjort som et OPS-prosjekt.

Budsjettdokumenter er imidlertid et godt sted å annonsere bruken av OPS. En oversikt over statlige OPS-prosjekter de neste to år kan gjerne presenteres samlet i budsjettproposisjonen.

8.5 Organisering

Det er begrenset erfaring med OPS i Norge. Skal OPS få en reell betydning er det viktig at offentlig og privat sektor etablerer marked, bygger kompetanse og samler erfaring på bruk av OPS. Virkemidlene som bør benyttes for å realisere dette avhenger av hvor raskt myndighetene ønsker å legge til rette for bruk av OPS.

Dersom myndighetene ønsker å sette OPS på dagsorden og påvirke til at OPS utnyttes i størst mulig grad, bør myndighetene vurdere opprettelsen av en egen enhet som kan påta seg rollen som koordinator og pådriver. Vi ser tre ulike funksjoner en slik enhet kan ha. Hvilken funksjon den får har naturlig nok konsekvenser for oppgaver, organisering, størrelse og tilknytning.

1) Pådriver

Enheten/avdelingen bør være den sentrale pådriver med ansvar for å identifisere områder hvor OPS bør prøves ut og anbefale konkrete OPS-prosjekter innenfor disse områdene. Statlige (og eventuelt

kommunale) organer som ikke følger anbefalingene om bruk av OPS-prosjekt må begrunne hvorfor de ikke velger å følge dens anbefalinger. Tilrådninger og tilbakemeldinger er offentlig tilgjengelig og enhetens resultater rapporteres til Stortinget.

Enheten kan sees som en mykere vei mot konkurranseeksponering enn gjennom lovpålagt vurdering hvert femte år. Den trenger betydelig politisk og faglig tyngde. Det kan være hensiktsmessig med et tungt faglig råd og et sekretariat. Den har fokus mot mulige markeder og å skape muligheter for næringslivet.

2) Støtte

Enheten kan være et kontaktpunkt og rådgiver for offentlige og private virksomheter som er interessert i å etablere OPS. Den kan gi støtte til de som selv vil prøve ut OPS, samtidig som OPS holdes på dagsorden. Enheten kan bistå offentlig sektor i bestilling av rådgivning i forbindelse med etablering av OPS. Enheten kjøper inn og/eller utarbeider selv evaluering av OPS-prosjekter, sektorgjennomganger, grunnlag for standardkontrakter, veiledere osv.

Mulige oppgaver kan være:

- Sørge for at det er ”beste praksis” base for OPS og elementene som inngår i et OPS-prosjekt.
- Arbeide for å redusere hindrene for OPS og generelle problemstillinger knyttet til skatt, avgift, regnskapsmessige spørsmål etc.
- Sørge for at det er rutinebeskrivelser for hvordan et OPS prosjekt bør gjennomføres.
- Sørge for at OPS-veiledninger holdes oppdatert .
- Ha et særlig fokus for fallgruver OPS-arbeidet kan falle i for å forebygge mislykkede OPS-prosjekter.
- Arrangere OPS opplæring innen alle relevante områder.
- Utarbeide standardkontrakter.

Enheten kan være nettverksbasert, med hovedtyngden av kompetansen hos nettverksmedlemmer som jobber i virksomheter i statlig, kommunal og privat sektor som har OPS. Enheten og dens sekretariat kan være knyttet til NHD, eller til det departementet som skal koordinere arbeidet med OPS. Det vil være fordeler med å se regjeringens arbeid med OPS i sammenheng med konkurranseutsetting. Det viktigste er imidlertid at ett departement bør gis oppgaven med å koordinere regjeringens aktivitet med OPS.

3) Konsulent/rådgiver

Enheten blir den sentrale kompetanseorganisasjonen på OPS i Norge. Den samler inn og offentliggjør erfaringer fra gjennomførte OPS-prosjekter, både som grunnlag for egen rådgivning og for å bedre mulighetene for kompetanseoppbygging i offentlig og privat sektor. Videre bistår den statlige og kommunale virksomheter som vurderer bruk av OPS-prosjekter med vurdering av muligheter, utforming av anbudsgrunnlag, gjennomføring av forhandlinger og kontraktsutforminger. Enheten kan også ha en veiledningsrolle for privat sektor som ønsker å delta i OPS-prosjekter

Dessuten bør det ytes bistand til å:

- Bistå etater/kommuner i å lage OPS-strategier.
- Bistå i vurderinger om et potensielt OPS-prosjekt faktisk egner seg som OPS.
- Bistå i etableringen av nybrytende OPS-prosjekter.
- Bistå dersom et OPS-prosjekt får problemer.
- Administrere hospiteringsordninger, slik at en god gjensidig forståelse utvikles mellom offentlig og privat sektor.

Enheten bør ha kompetanse på punktene under, med ulik vektlegging avhengig av enhetens oppgave:

- Offentlig sektor generelt og de sektorene som vurderes som ”potensielle OPS-sektorer” spesielt.
- Omsette OPS til foretningssideer og foretningmessige termer.
- Bestiller/utfører organisering og styring gjennom partnerskap og kontrakter.
- Juridisk kompetanse på anskaffelsesprosesser og kontrakter.
- Finansiering
- Prosjektledelse

8.6 Informasjon

Type og omfang av informasjon vil henge tett sammen med om en lager egne organisatoriske løsninger for å støtte og utvikle bruken av OPS i Norge. Som det fremgår ovenfor vil en slik enhet ha informasjon som en viktig oppgave.

Dersom en ikke lager en egen enhet kan en minimumsløsning være at Norsk lysningsblad, hvor alle OPS-kontrakter vil lyses ut, samler oversikt over utlyste OPS-prosjekter. Etater og kommuner som vurderer bruk av OPS kan ut fra en slik oversikt selv ta kontakt med andre som muligens har erfaring med OPS. En slik minimumsløsning har en rekke svakheter. Det vil kunne være problemer med å identifisere OPS-prosjekter som lyses ut, det kan være vanskelig å gjøre oversikten kjent og det sikres ingen systematisk kompetansebygging.

Et annet alternativ er å samle og tilgjengeliggjøre informasjon og erfaringer knyttet til OPS i en portalløsning. I Danmark har Finansministeriet på sine nettsider lagt inn informasjon om OPS.

9 Momenter til en veileder om OPS

Som det fremgår av kapittel 8 vil veiledningsmaterieell om OPS være viktig for å lykkes med OPS-prosjekter.

En veileders formål og omfang må sees i sammenheng med hvilket ambisjonsnivå en har for bruk av OPS i Norge. Dersom en ønsker et betydelig nivå og gir pålegg om å vurdere bruk av OPS ved alle investeringsprosjekter vil en veileder være en støtte til gjennomføring av et pålegg. Det vil da være aktuelt med en omfattende veileder med spesialveiledere for enkeltsektorenes særskilte utfordringer.

Ønsker en å fremme bruken av OPS primært ved bruk av informasjon bør det utvikles en veileder som gir offentlig virksomheter grunnlag for å vurdere bruk av OPS og å gjennomføre et OPS-prosjekt. En slik veileder bør være basert på internasjonal beste praksis tilpasset norske forhold. Nedenfor viser vi hva en slik veileder bør inneholde.

Dersom en ønsker å vente med en prosessveileder til en har vunnet mer erfaring med OPS i Norge vil en minimumsløsning nå være en veileder som avklarer juridiske og økonomiske rammebetingelser for bruk av OPS i Norge. En klargjøring av forholdet mellom OPS og anskaffelsesregelverket vil være sentralt i en slik veileder.

Det bør vurderes å utarbeide en "Quick scan"/sjekkliste/spørreliste som gir en veiledning for når OPS egner seg i forhold til andre omstillingsvirkemidler som "egenregiproduksjon", outsourcing, underleveranse, konkurranseutsetting og privatisering.

Vi har utviklet noen momenter som kan inngå i en eventuell standardkontrakt for OPS-prosjekter. Denne momentlisten er plassert i vedlegg 3.

Vi mener en veileder bør inneholde følgende hovedpunkter:

Hva er OPS, og når kan det brukes

- Under hvilke betingelser er OPS en effektiv måte å løse oppgaver på
- Fordeling av risiko i et OPS-prosjekt
- Styringsutfordringer for det offentlige
- Utfordringer for næringslivet

Tydeliggjør OPS-prosjektets målsettinger

- Prioriter de prosjektene som best egner seg for OPS.
- Sett opp prosjektmålene, spesifisert i ytelsesbaserte termer.
- Velg partnerskaps form.
- Utvikle en ”forretningsmodell” - forutsetning for at private aktører kan gi tilbud .

Legg opp en optimal anskaffelsesprosess

- Planlegg anskaffelsesprosessen.
- Hvordan sikre best mulig konkurranse.
- Kontinuerlig vurderer at prosjektet faktisk gir verdi for pengene.
- Kontinuerlig overvåke egne transaksjonskostnader og kostnader som påføres tilbydere.

Velg den beste løsningen

- Det bør kontrolleres at det er en viss bredde i løsningsforslagene, ellers har konkurransegrunnlaget for mye orientering om innsatsfaktorene og ikke resultatene.
- Evaluer alle elementene i tilbudene.
- Velg det beste tilbudet basert på pris og kvalitet.
- Klargjør alle uklarheter og eventuelt gap mellom vinnende bud og kontraktsforslag som grunnlag for forhandlinger.

Sluttevaluering av kontraktsutkastet

- Vil kontrakten ivareta de opprinnelige intensjoner fra bestillers side.
- Ble alle alternativer evaluert og eliminert på en riktig måte.
- Sikrer kontrakten et høyt nivå på service leveransen over kontraktsperioden.
- Er de kortsiktige og langsiktige kontraktbeløpende klarert med bevilgende myndigheter.
- Er leverandøren en ønskelig fremtidig partner.

Oppfølging og utvikling

- Oppfølging av tjenesteproduksjonen.
- Endring av kontrakten.
- Utvikling av partnerskapet.

10 Trender og utviklingslinjer for OPS

OPS har i England vært på dagsorden i en tiårs periode. OPS-konseptet har vært i stadig utvikling. Hvordan ser egentlig de lengre utviklingstrekkene ut, og hvordan ser videreføringen av OPS ut sett fra England? Vi har identifisert frem hovedtrender i arbeidet med OPS.

For det første startet OPS i England som en alternativ finansieringsform for å avlaste offentlige budsjetter. Under Majorregjeringen på 90-tallet var det behov for investeringer i ny infrastruktur, men budsjettmidler manglet. OPS har gitt en annen betalingsprofil for offentlige myndigheter ved at private har stått for investeringen og det offentlige har finansiert fasiliteten gjennom en lang driftsperiode. At private i de aller fleste tilfeller har bedret kvaliteten og gitt mer verdi for pengene har vært en ”bi-effekt” på et akutt finansierings problem. En hovedtrend har vært å videreutvikle OPS fra å være en alternativ finansieringsform, til nå å bruke OPS både politisk og strategisk som virkemiddel for å bedre offentlig sektors tjenesteleveranser overfor brukerne.

For det andre har erfaringer vist at den tradisjonelle kontraktorienterte anbudsutsettingen har blitt for risikofylt for komplekse tjenester og langsiktige kontrakter utover 2-3 års varighet. Nå er fokuset dreid mot å bruke partnerskapstilnærmingen innen de prosjekter som tidligere var ordinære anbudsutsettinger, fordi en ser at partnerskap for en del type tjenester er en bedre samarbeidsform enn kun å ha en kontrakt som basis for et samarbeid. OPS synes å ha blitt ett av ”svarene” på sentrale styringsutfordringer i skjæringsflaten mellom offentlig og privat sektor.

For det tredje ble OPS tidligere benyttet innenfor de investeringstunge infrastrukturtenestene. Nedslagsfeltet for OPS har blitt bredere og brukes nå innenfor mer av velferdsstatens og det offentliges kjerneområder. Det er nå åpnet for at OPS også skal benyttes både i undervisning og i drift og ledelse av de behandlingsmessige delene ved sykehusene.

En fjerde trend er mer bruk av felles selskap, joint venture, med både offentlig og privat eier. Et joint venture, som innebærer at det offentlige og private eier sammen, er en tettere og mer integrert OPS form sammenlignet med at det gis en konsesjon til et privat OPS-selskap. Her deles risiko, gevinster, tap i et felles selskap. Dette er en eierform som kan synes brukt innen stadig flere sektorer. Før opprettelsen av et joint venture-selskap er det viktig at det defineres en felles ”nytte” eller forretningsidé hvor en på grunnlag av dette danner et felles selskap som vil ha en posisjon i et eksisterende marked, et utvidet marked eller stimulere til utvikling av nye.

En siste trend som er blitt synliggjort i England er det som kalles ”Wider markets”. Et eksempel på et slikt ”videre marked” er kommersialisering av de offentlige eiendommene langs kanalene i England. Dette er idylliske områder som er attraktive for ulike typer etableringer. Her stiller det offentlige med grunnen og inngår et kommersielt samarbeid med eiendomsutviklere. Ofte etableres joint venture selskaper. Et annet eksempel er ønske om kommersialisering av offentlige forskningsresultater og utredningsarbeid. Her kan forretningsideen være å inngå et samarbeid med et forlag og eller et internettelskap.

1	Transportsektoren	1
1.1	Veg.....	1
1.2	Jernbane.....	4
2	Forsvarssektoren.....	5
3	Sykehussektoren.....	7
3.1	Sykehusbygg.....	7
3.2	Parkeringshus	7
4	Kriminalomsorg	8
5	Kommunal sektor	8
5.1	Skole	8
5.2	Brannstasjon	9
5.3	Sykehjem.....	9
6	Utbyggingsavtaler	9
7	Støttetjenester.....	10
8	Syn på OPS i politiske miljøer	11

Vedlegg 1 - Bruk av OPS i Norge

Det er begrenset erfaring med bruk av OPS i Norge. Det foreligger heller ingen samlet oversikt. Vi har benyttet KPMGs landsdekkende nett av rådgivere, kontakt med ulike kompetansemiljøer i Norge, direkte kontakt mot rådmenn, ledere og saksbehandlere i kommuner og søking på Internett for å avdekke gjennomførte og planlagte OPS-prosjekter.

Flere prosjekter er under utvikling i statlig sektor. I kommunal sektor er det noe flere OPS-prosjekter. Disse er gjennomført innen ulike sektorer og er ikke dokumentert i forhold til kvalitet, pris, risikofordeling eller liknende. Det er varierende tilgang til dokumenter som avdekker slike forhold.

Det er flere prosjekter på planleggingsstadiet. I noen prosjekter er planleggingen kommet langt, i andre er det mer sonderinger og vurderinger om OPS kan være aktuelt og hensiktsmessig. Vi har tatt med prosjekter hvor planleggingen er kommet lengst og hvor det foreligger tilstrekkelig informasjon.

Flere kommuner har organisert seg internt med en egen eiendomsforvaltning som skal forvalte de kommunale eiendommer best mulig. Dette kan gi noen av de samme fordeler som OPS, men involverer ikke private som leverandør. Det er ikke uvanlig at offentlige virksomheter leier kontorlokaler og lignende. Ulike former for intern organisering og ordinære leiekontrakter er ikke tatt med her.

1 Transportsektoren

I transportsektoren er det inngått en avtale om OPS så langt vi kjenner til, dette er innen veisektoren. Flere er under utvikling.

1.1 Veg

Stortinget har vedtatt at OPS skal prøves ut innenfor vegsektoren. Det er foreløpig tre prosjekter som skal gjennomføres som OPS, to i Agder-fylkene og ett i Trøndelag.

OPS – prosjektet E 39 Klett - Bårdshaug i Trønderlag er kommet lengst av disse tre. Kontrakt ble inngått mellom prosjektselskapet ”Orkdalsvegen” og Vegdirektoratet i april i år. Kontrakten medfører at ”Orkdalsvegen” skal ha helhetsansvaret for 28 km av E 39 i en driftsperiode på 25 år etter først å ha bygget 22 km av denne strekningen. Selmer Skanska skal ha ansvar for totalentreprisen for byggearbeidene og hovedansvaret for arbeidene med drift og vedlikehold i driftsfasen.

OPS prosjektet E 39 Lyngdal - Flekkefjord er et annet prosjekt. Fire tilbydere er prekvalifisert og tilbudsfasen er startet. Kontrakt ventes inngått første halvår 2004. Prosjektet omfatter bl.a. bygging av ny E39 i en lengde av 17,5 km. med bl.a. bygging av tunnel i 7,5 km lengde, flere broer med bl.a. bro over Fedafjoren (570 m), Birkeland bro (275 m) og Refsti bro (250 m). OPS-selskapet vil gjennom kontrakten påta seg et helhetsansvar for riksvegstrekingen E39 Lyngdal – Flekkefjord i driftsperioden (perioden etter ferdigstilling av den nye vegen på strekingen Handeland - Feda) som vil bli kontraktfestet til 20-25 år. OPS-selskapet vil i denne perioden ha et generelt ansvar for at vegen fremstår med god fremkommelighet, høy sikkerhet og god miljømessig og estetisk standard. Konkrete krav til funksjon, ytelse og kvalitet som ivaretar disse overordnede målene, vil bli spesifisert i konkurransegrunnlaget og endelig avtalt gjennom kontrakten.

E18 Grimstad - Kristiansand i Aust-Agder, er foreløpig ikke ferdig definert som OPS-prosjekt, men vil bli det mest omfattende av de tre prosjektene med en antatt verdi på over 2 milliarder kroner.

Nedenfor er det i hovedsak prosjektet Klett - Bårdshaug som omtales. OPS Lyngdal - Flekkefjord er imidlertid i stor grad utformet på samme måte. Alle er basert på bygge-drive-overføre-modellen.

Kostnadseffektivitet og kvalitet

Prøveprosjektene skal gi grunnlag for å vurdere om OPS-modellen gir en mer effektiv gjennomføring av målene for riksvegpolitikken som er:

- God fremkommelighet.
- Høy trafiksikkerhetsstandard.
- Godt miljø og god estetisk standard.
- God trafikantservice.

Vegdirektoratet har i sine tilbudsgrunnlag operasjonalisert disse målene med fokus på funksjonskrav, men knytter også opp betalingsmekanismen direkte til fremkommelighet og til trafiksikkerhet.

Det var fire prekvalifiserte tilbydere til Klett - Bårdshaug. Det var utenlandske aktører (ikke bare entreprenørselskaper) blant tilbydergruppene. Dette viser at det var konkurranse om kontrakten, men dette garanterer ikke i seg selv lavere kostnader for det offentlige.

Alle tilbydergruppene besto av store selskaper. Med en kontraktssum på over 1 milliard kroner, er dette tilbudskonkurranser for store firmaer. Mindre firma vil imidlertid kunne bidra i forhold til underentrepriser på samme måte som ved vanlige entrepriser.

Det er skjedd forbedringer og kostnadsbesparelser ved at tilbyderne har kunnet se prosjektering, utbygging og drift i sammenheng.

Vegvesenet legger opp til å være representert på veianlegget i Trønderlag for å følge opp at vegen leveres i henhold til kontrakten.

Hvor god Vegvesenet har vært til å definere ytelseskrav og om betalingsordningen priser disse kravene på en hensiktsmessig måte, vil være vesentlig for å oppnå ønsket kvalitet.

Risiko

Det har vært en forutsetning i prøveprosjektene at det skal skje en overføring av risiko fra offentlig til privat sektor. Vegvesenet har lagt til grunn at all risiko som utbygger kan påvirke bør overføres denne. Dette innebærer at Vegvesenets risiki skal begrenses til

1. Planlegging, så som planlegging av veiene (konsekvensutredning, reguleringsplan, budsjettbehandling, arkeologiske undersøkelser, avklaring sikkerhetsstandard), sikre at

- grunnen står til disposisjon og endringer av planer/spesifikasjoner fra Vegdirektoratet, kommuner eller tredjeparter.
2. Endringer i trafikk.
 3. Oppfyllelse av Vegdirektoratets økonomiske forpliktelser overfor OPS-selskapet.

Selskapet bærer den tekniske risiko knyttet til bygging og drift og den økonomisk og finansielle risiko

Forhold knyttet til force majeure er delt ansvar.

Før OPS-prosjektene starter opp har grunnerverv og reguleringsprosesser blitt fullført. Dette gir grunnlag for en forutsigbar og effektiv gjennomføringsprosess. Riksrevisjonen har pekt på at kostnadsoverskridelser i vegprosjekter bl.a. henger sammen med at reguleringsarbeidet ikke er endelig avsluttet før prosjektet starter. Dersom slike forhold ikke er avklart ved utlysning av et OPS-prosjekt, vil tilbydere beregne en vesentlig risikopremie om de overhodet vil påta seg en slik risiko. Slik avklaring bør også gjøres når bygging av vei skjer ved vanlige entrepriser, men ved bruk av OPS er det mer avgjørende at det faktisk skjer.

Vegvesenet har, for å stille leverandøren mest mulig fritt i gjennomføring av prosjektet og fremme innovasjon, lagt vekt på å at de tekniske spesifikasjonene er basert på funksjonskrav.

Betalingsordning

De to prosjektene, hvor grunnlagsdokumenter er utarbeidet, har ulike betalingsprofiler, fordi Vegvesenet og Samferdselsdepartementet ønsker å høste erfaring med ulike modeller. I Lyngdal - Flekkefjord skjer betalingen med jevnlig årlige beløp i hele kontraktsperioden. I Klett - Bårdshaug vil deler av investeringen bli tilbakebetalt i løpet av de tre første årene vegen er i drift. Denne modellen ble valgt for at de årlige betalingene skulle bli mindre og på den måte få en mindre binding på fremtidige budsjetter. Det er den årlige godtgjørelsen, sett i sammenheng med øvrige kvalitetsmessige, kommersielle og tekniske forhold, det skal konkurreres om på en slik måte at staten oppnår den økonomisk mest fordelaktige anskaffelsen.

Begge vegstrekningene er delvis bompengefinansierte. Det er imidlertid ingen direkte sammenheng mellom bompengefinansiering og OPS. Bompengene kreves inn av et eget kommunalt eid bompengeselskap og blir overført til Vegvesenet som benytter bompengene til å betale OPS-selskapet deler av det årlige beløpet. Bompengeperioden er 15 år, mens driftsperioden er på 25 år.

Dette betyr at OPS-selskapet må sikre seg lån med minst 25 års løpetid. Dette har ikke vært vanlig til nå i Norge. Finansieringsinstitusjonene har vanligvis bevilget lån på 10-15 års sikt.

For å oppnå de ovenstående målsettinger er betalingsmekanismen basert på følgende hovedelementer:

- Betaling for at vegen er tilgjengelig og tilfredsstillende avtalte spesifikasjoner. Dette skal sikre bygging av en veg med høy kvalitet hvor sammenhengen mellom utbyggingskostnader og fremtidige vedlikeholdskostnader er ivarettatt.
- Betaling relatert til at løpende drift og vedlikehold av vegen tilfredsstillende avtalte spesifikasjoner. Dette punkt vil for eksempel dekke drift og renhold av tunneler, vintervedlikehold og skilt og oppmerking.
- Betaling relatert til sikkerhetsnivå på vegen sammenlignet med andre, lignende vegstrekninger.
- Betaling relatert til en trafikkbelastning som er vesentlig høyere enn fremlagte trafikkprognoser.
- Betaling for økt sikkerhetsnivå og økt trafikkbelastning vil være tilleggsbetalinger i forhold til basisbeløpet. Hoveddelen av OPS-selskapets godtgjørelse vil dekkes gjennom betaling for tilgjengelighet og drift.

Vegdirektoratet har utformet betalingsmodellen slik at bankene kan ha en rimelig sikkerhet for sine lån, samtidig som OPS-selskapet har et økonomisk incitament til å sørge for riktig standard på veien. For å

redusere risikorenten og derved bidra til lavets mulige finanskostnader er betalingsmekanismene utformet med tanke på å gjøre prosjektet finansierbart.

Innovasjon

Vegdirektoratet mener at det har skjedd en viss innovasjon i det prosjektet som nå er ferdigforhandlet, Klett - Bårdshaug. De peker på at også de private selskapene trenger tid til å omstille seg til nye kontraktsformer og at det kan ligge et større potensiale for teknisk og finansiell innovasjon. Samtidig viser de til at med en så lang driftsperiode vil selskapene i begrenset grad være villige til å ta risikoen knyttet til å bruke nye metoder hvor de langsiktige vedlikeholdskostnadene ikke er kjent.

Førstegangs gjennomføring av så omfattende OPSer meget krevende. En inngår avtaler for lang tid. Både offentlig og privat aktør, samt bankene som lånefinansierer prosjektet må ha rimelig sikkerhet for at prosjektet lykkes. Gjennomføringen av prosessen har medført betydelig læring for alle aktører inklusive Vegvesenet, entreprenørene, rådgiverne og bankene.

Lokale initiativ - Tustentunnelen

Tustentunnelen utenfor Molde blir tidvis omtalt som et OPS. Tunnelen er ikke bestilt av veimyndighetene, og drives som en privat veg på linje med mange andre private veier i Norge og faller således utenfor en streng definisjon av OPS. På den annen side er den knyttet til, og langt på vei konkurrerer med, riksveinettet. Vi vil derfor gi en kort beskrivelse av prosjektet.

Tustentunnelen ble prosjektert og kostnadsberegnet av veimyndighetene. Bygging av tunnelen nådde ikke opp i den fylkeskommunale prioritering.

Lokale kommuner og banker dannet et utbyggingselskap, Tusten Tunnelselskap A/S, for å realisere tunnelen. Kommunen eier 52 % av aksjene, bankene resten. Kommunene har ikke garantert for låneopptaket. Byggingen ble gjennomført som totalentreprise med vekt på billigste tilbud. Drift og vedlikeholdstjenester kjøpes fra Statens vegvesen.

Prosjektet er fullt ut bompengefinansiert. Selskapet fastsetter selv avgiften. Tunnelen reduserer reiseveien med 7 km i forhold til riksveinettet. Tunnelselskapet er derfor ikke i en monopolsituasjon og må tilpasse prisen etter hva bilistene mener den innsparte tiden er verdt. Når anlegget er nedbetalt legges det opp til å etablere et driftsfond, for deretter å avslutte bompengeneinnkrevningen. Det foreligger ikke planer om å overføre veien til staten.

Som et privat foretak har utbyggingselskapet tatt all risiko, både teknisk og markedsmessig. Prosjektets forutsetninger og gjennomføring er underlagt private finansieringsinstitusjoners vurdering. Kommunene bærer risikoen knyttet til innskutt egenkapital i tunnelselskapet.

1.2 Jernbane

Jernbaneverket planlegger å gjennomføre utbyggingen av et nytt 2. spor med tilhørende tekniske anlegg mellom Sandnes og Stavanger stasjon og etablering av ny godsterminal i tilknytning til dette som et OPS-prosjekt. Dette innebærer at den samlede oppgaven med å prosjektere, finansiere, bygge, drive og vedlikeholde Ganddal godsterminal og banestrekningen Sandnes - Stavanger settes ut på en åpen internasjonal konkurranse.

Utbyggingskostnaden er anslått til å ligge i størrelsesorden 1 500 mill. kr. Byggetiden er beregnet til ca. tre år. Driftskostnadene etter utbygging er beregnet til å utgjøre 12 mill. kr. pr år i nåverdi. Bruk av OPS gjør det mulig å gjennomføre prosjektene tilnærmet i henhold til det som er lagt til grunn i Nasjonal transportplan.

Kontrakten med OPS-selskapet vil baseres på funksjonskrav til infrastrukturen. Jernbaneverkets styringssystem er i dag ikke tilrettelagt for gjennomgående bruk av funksjonskrav. Det vil være nødvendig å finne måter å håndtere dette på gjennom ”dispensasjoner”.

Det forutsettes at OPS-selskapet organiseres som et prosjektselskap, hvor innskutt egenkapital og låneopptak utgjør kapitalbasen. Finansieringen stilles til disposisjon med basis og sikkerhet i OPS-kontrakten med Jernbaneverket (Staten). OPS-selskapet vil kun ha rettigheter i forhold til OPS-kontrakten, og ikke eie jernbaneanleggene som sådan. Ved driftsperiodens utløp termineres avtalen, og anleggene skal ha en definert teknisk kvalitet.

Det legges opp til en kontraktbasert inntektsmodell. Dette innebærer blant annet at risikoen for trafikkinntektene ikke overføres til prosjektselskapet. Det private selskapet som vinner konkurransen vil få en årlig godtgjørelse fra det tidspunkt banestrekningen/terminalen er åpnet for trafikk og så lenge selskapet står for drift og vedlikehold av banestrekningen. (20-25 år). Det private selskapet finansierer utbyggingen med lån og egenkapital, og den årlige betalingen fra staten dekker renter og nedbetaling av lån i tillegg til drifts- og vedlikeholdskostnader i kontraktperioden.

Betalingen fra det offentlige vil være basert på bevilgninger over statsbudsjettet til dette prosjektet, bompenger, tilskudd til kollektivtrafikk (storbymidler) og tilskudd fra fylkeskommune/kommuner. I følge Jernbaneverket er det størrelsen på dette årlige basisbeløpet det først og fremst skal konkurreres om.

Det legges opp til å bygge inn incentiver i form av bonus- og sanksjonsordninger i forhold til basisbeløpet i betalingsordningen. Det legges for dette prosjektet opp til at basisbeløpet kan endres ut fra følgende prinsipper:

- Redusert betaling dersom banestrekningen eller godsterminalen ikke er åpen og tilgjengelig for bruk som forutsatt, og tilleggsbetaling for tilgjengelighet utover forutsatt nivå.
- Redusert betaling dersom viktige funksjonskrav som påvirker sikkerhet, fremkommelighet, miljø og estetikk ikke er oppfylt, samt dersom generell drift og vedlikehold ikke utføres i henhold til kontrakten.
- Tilleggsbetaling for økt bruk som fører til økt slitasje/vedlikeholdsbehov.
- Bonusordning hvis banestrekningen og godsterminalen oppnår en bedre sikkerhet enn andre sammenlignbare baner.

Betalingsordningen skal være entydig definert i kontrakten og bygge på faktorer som prosjektselskapet kan kontrollere og påvirke. Samtidig må Jernbaneverket effektivt kunne måle, overvåke og kontrollere de ulike faktorene gjennom hele driftsperioden. Disse faktorene vil bli bearbeidet i det videre arbeidet frem til anskaffelsesprosessen.

I denne type infrastrukturprosjekter vil også feil og svakheter ofte først kunne vise seg etter lang tid, noe som tilsier en lang driftsperiode som gir sanksjonsmuligheter i form av reduserte betalinger dersom banestrekningen/godsterminalen over tid ikke tilfredsstiller de krav som er satt. I utgangspunktet foreslås det at kontraktperioden legges innenfor en ramme på 20-25 år. Det kan tenkes ulike profiler på statens utbetalinger til OPS-selskapet, alt fra en jevn årlig utbetaling, til en profil der en vesentlig del av investeringskostnadene betales tilbake de første årene etter ferdigstilling av prosjektet. Jernbaneverket har vurdert flere ulike betalingsprofiler både ut fra nåverdibetraktninger og ut fra muligheten til å knytte sanksjoner for manglende leveranse til de årlige betalinger. Foreløpig konkluderer Jernbaneverket med at en jevn sats gjennom hele kontraktperioden gir den beste kombinasjonen.

Jernbaneverket legger opp til å sende ut tilbudsutlysning høsten 2003. Kontraktsinngåelse vil kunne skje ved årsskiftet 2004/2005.

2 Forsvarssektoren

Kystvakten har lang tradisjon for å leie inn båter og bruke disse som et supplement til eide båter. Hovedtyngden av dette har vært 3-5 års kontrakter om innleie av eksisterende båter som er blitt

tilpasset Kystvaktens behov. Dette er å anse som vanlig innleie av materiell og faller utenfor dette prosjektets rammer.

På 90-tallet fikk Kystvakten tillatelse til å inngå leieavtaler for fartøyer for opp til 10 år ad gangen. Kystforsvaret så at langvarige leieforhold kunne gi grunnlag for at private redere ville se det som interessant å bygge nye skip for så å leie dem ut. Så vidt lange kontrakter gjør det mer interessant for private aktører å bygge båter tilpasset Kystvaktens behov og spesifikasjoner. De to kystvaktfartøyene KV Ålesund og KV Tromsø, som ble kontrahert i 1995/96 er OPS-prosjekter.

For disse fartøyene gjennomførte Kystvakten normal anbudsrunder for ti års leie av fartøy med kravspesifikasjon på fartøyenes ytelser. Kravene var bl.a. knyttet til fartøyenes konstruksjon, ytelser, mannskap, operasjonsforhold, evnen til å løse aktuell tjeneste og krav til klasse i sertifiseringsselskap. Det var reell konkurranse om å få levere begge båtene. Avtalene ble inngått etter forhandlinger med foretrukne tilbydere.

Forhandlinger anses som absolutt nødvendige for å sikre kvaliteten. Bruk av OPS krever mer av Forsvaret enn ved leie av eksisterende båter, både i forbindelse med utarbeidelse av anbudsgrunnlag og kontrakt og i tilstedeværelse under bygging av båtene. Forsvarets kontroll reduserer ikke rederienes ansvar for den tekniske risiko.

Rederiene (Remøy shipping og Troms fylkes dampskipsselskap) har ansvar for at fartøyene er operative 365 dager i året. Dette krever dobbel sivil besetning. Rederiene har ansvar for nødvendig besetning og løpende og langsiktig vedlikehold. Dette innebærer at antall skip i Kystvakten ikke virker dimensjonerende for støtteapparatet. Skipene kan tas ut av operasjon inntil 3 uker til vedlikehold etter avtale. Rederiene bærer med andre ord all operativ risiko.

Kystvakten har skipssjef og dekksoffiserer om bord og bestemmer hvordan og hvor skipet skal operere. All myndighetsutøvelse ivaretas av militære.

Rederiene mottar en månedlig fast betaling fra Kystvakten. Kontrakten gir Kystvakten rett til å redusere betaling ved mislighold. Dette er særlig knyttet til manglende operativitet. Kontrakten inneholder kjøpsopsjoner på gitte tidspunkt i kontraktsperioden. Etter utløpet av kontrakten kan reder bygge om skipene til sivilt bruk eller tilby dem til Kystvakten i en eventuell ny anbudsrunder. I kontraktsperioden bærer ikke rederiene markedsrisiko. Problemer med anvendelse av skipene etter at kontrakten utgår er imidlertid rederienes risiko.

Begge skipene og samarbeidet med rederiene fungerer godt og til Kystvaktens tilfredshet. Sanksjonsmyndigheten brukes forsiktig.

OPS-fartøyene gir Kystvakten lavere kostnader enn tilsvarende fartøy i samme klasse. Samtidig fremhever Kystvakten at leieforholdene er en investering i fleksibilitet. I forhold til kortsiktige leieavtaler gir OPS-avtalene fordeler knyttet til kontinuitet i bruk av fartøy og relasjon til utleier og til at fartøyene er bedre tilpasset Kystvaktens behov.

Nyeste skip i Kystvakten, KV Svalbard, eies av Forsvaret. Dette skipet er bl.a. sikret i forhold til angrep med gass, bakteriologiske våpen og har høyeste isklasse. Et slikt spesialskip vil det ikke være kostnadseffektivt å anskaffe gjennom OPS. Det kan imidlertid være aktuelt for Kystvakten å anvende OPS ved anskaffelse av andre typer fartøyer i fremtiden.

Kystvakten peker på at nye regler for merverdiavgift fører til at innleie av fartøyer pålegges merverdiavgift, uten at Kystvakten får refundert dette. Sett fra Kystforsvarets ståsted fører dette til at fremtidige OPS-avtaler kan bli betydelig dyrere enn i dag.

3 Sykehussektoren

3.1 Sykehusbygg

Innlandet HF, Kongsvinger sjukehus har behov for økt areal. Det er et ønske i lokalmiljøet om å gjennomføre en utbygging hvor det også vil være plass til andre offentlige og private helsevirksomheter. Etter initiativ fra private investorer i Kongsvinger høsten 2000 og i samråd med konstituert helsesjef i Hedmark fylkeskommune, ble det utarbeidet en foreløpig skisse med tanke på mulig privat utbygging av sykehuset sammen med kommunene i området og eventuelle private helsetjenester.

Det er nå etablert et eget selskap, Kongsvinger sykehusutvikling AS, som vurderer mulighetene for å realisere et slikt bygg, både om det er tilstrekkelig interesse for det blant potensielle leietakere og om utbyggingen kan gjennomføres som et OPS. Selskapet er etablert ved hjelp av tilskudd fra Helsedepartementet, Kongsvinger sykehus, SND-Hedmark, lokale kommuner og private interessenter.

Forslag fra Kongsvinger sykehusutvikling AS vil foreligge våren 2003.

3.2 Parkeringshus

To sykehus, Ullevål universitetssykehus og Helse Stavanger HF, har utredet muligheten for å bedre parkeringskapasiteten gjennom bygging av P-hus som OPS. Felles for begge var mangel på investeringsmidler og et ønske om å kunne konsentrere seg om sykehusets kjerneoppgaver. Begge ønsket derfor å legge administreringen av sykehusets egen parkeringsordning til OPS-selskapet.

Ullevål

Ullevål sykehus la opp til en Bygge-drive-overføre (BOT) modell. Ved anbudsinnbydelse var parkeringshuset utformet med landingsplass for ambulanshelikoptre, men tilbyderne stod fritt til å levere alternative utforminger. Det ble forutsatt at OPS-selskapet skal drifte P-hus og parkering på bakkeplan, herunder parkeringskortordning for ansatte, frem til P-huset overleveres Ullevål sykehus. OPS-selskapets inntekter vil komme fra parkering i parkeringshus og inntektsbelagt parkering på bakkeplan på sykehusets område. Prosjektet er således rent brukerfinansiert. Ullevål sykehus har fastsatt P-avgift på området. Avgiften er satt noe lavere enn dagens pris i sentrale strøk av Oslo. Avgiften indeksreguleres. P-huset skal overføres til Ullevål sykehus snarest mulig.

Privat part bærer økonomisk, teknisk og etterspørselsrisiko. Ullevål Sykehus bærer liten risiko ved prosjektet. Ingen av partene har muligheter til å påvirke den store risikoen ved prosjektet, fremtidig bilbruk til sykehuset.

Hovedkriteriet for Ullevål Sykehus sin vurdering av tilbudenes kostnadseffektivitet er hvor lang tid det tar før P-huset leveres tilbake til sykehuset, slik at sykehuset selv får inntekter fra parkeringen og vurdering mot kostnadene sykehuset vil ha ved å gjennomføre prosjektet i egen regi.

Helse Stavanger HF

Utbygging av P-hus ble lagt ut som OPS- tilbud for finansiering, påbygning og drift av anlegget i 25 år med opsjon på ytterligere bygging av parkeringshus. Parkeringsavgiftene i 25 års perioden går direkte til utbygger. Parkeringsavgifter var fastsatt av Helse Stavanger HF i konkurransegrunnlaget. Inntektene vil vesentlig overstige utbyggers kostnader ved finansiering, bygging og drift av parkeringsanlegget. Et sentralt vurderingskriterium i anbudskonkurransen var derfor hvor mye utbygger årlig betaler til sykehuset for avtalen.

I underkant av ti entreprenør- og parkeringsfirma ble prekvalifisert. Det kom inn fire tilbud fra allianser av entreprenør- og parkeringsfirma som var dannet i anledning tilbudet, og en slik allianse vant også anbudskonkurransen. Det er dannet et eget AS som skal bygge, eie og drive parkeringshus/parkering. For å sikre drift av anlegget har Helse Stavanger HF tatt inn krav til egenkapital i firmaet i kontrakten. Videre har Helse Stavanger HF forkjøpsrett til aksjer for å sikre at selskapet ikke selges til aktører de oppfatter som useriøse.

Helse Stavanger HF anslår den årlige kontantstrøm fra utbygger til sykehus til å ligge på om lag samme nivå som dagens inntekter fra parkeringen, samtidig som de ikke lenger bærer kostnadene ved å administrere parkeringen. Parkeringsinntekter over en gitt grense skal deles 50/50 mellom utbygger og Helse Stavanger HF.

Risiko for utbygger er knyttet til utbygging av eksisterende P-hus og fremtidig parkeringsomfang, mens sykehuset har en sikker inntekt i 25 år, med mulighet for økning dersom parkeringsveksten blir stor. Gitt at utbygger skal dekke kostnader knyttet til utbygging og risiko i tillegg til å drift, tyder dette på at utbygger vil kunne drifte parkeringen mer kostnadseffektivt enn sykehuset gjør i dag.

4 Kriminalomsorg

Statsbygg vurderer for tiden muligheten av å gjennomføre utbygging av Halden kretsfengsel som OPS. Det er foreløpig uklart om Statsbygg vil bruk OPS til dette.

5 Kommunal sektor

5.1 Skole

Undervisningsbygg er et kommunalt foretak under Oslo kommune som har ansvaret for alle skolebygg i Oslo. Oslo kommune leier skolebygg av Undervisningsbygg. Dersom kommunens behov for Undervisningslokaler reduseres er det Undervisningsbygg som må finne alternative leietakere til disse lokalene. Undervisningsbygg planlegger bruk av OPS ved rehabilitering og utbygging ved to skoler i Oslo, Høybråten og Persbråten. Disse skal selges til private og pusses opp for så å bli leid tilbake til av Undervisningsbygg til skoleformål.

Hovedtrekkene i OPS-prosjektet vil være som følger:

Undervisningsbygg fastsetter salgspris på skolene og funksjonskrav til de rehabiliterte og nybygde lokalene. OPS-selskapet som vinner anbudet står for rehabilitering, bygging, drift og vedlikehold. Det er foreløpig uklart om også innvendig vedlikehold skal omfattes av kontrakten. Undervisningsbygg leier lokalene tilbake i 20-25 år, uavhengig av kommunens behov for undervisningslokaler. Ved avslutning av kontrakten vil skolebyggene føres tilbake til Undervisningsbygg. Innfrielse av funksjonskrav og årlig leiepris vil være de viktigste konkurranseparametrene.

Dette innebærer at OPS-selskapet bærer risikoen knyttet til rehabilitering/vedlikehold/drift. Utformingen åpner for at OPS-selskapet baserer seg på livsløpskostnader og åpner for innovasjon i utbygging og forhold mellom utbygging/rehabilitering og drift. Undervisningsbygg bærer den markedsmessige risikoen. At OPS-selskapet ikke bærer markedsmessig risiko kan redusere incentivene til å videreutvikle skolebygget gjennom leieperioden. OPS-selskapet vil være sikret en jevn kontantstrøm i leieperioden. Belønnings- og sanksjonsmekanismer er foreløpig ikke utarbeidet. For å forberede tilbydere har Undervisningsbygg avholdt ett informasjonsmøte. Deltakerne var en sammensatt gruppe fra eiendomsselskap, entreprenørselskap, rådgivningsbransjen og byggebransjen for øvrig. Deltakerne var i stor grad interessert i å vite mer rundt de prinsipielle forholdene rundt salg og tilbakeleie. Blant annet hvilken modell for offentlig privat samarbeid som skal brukes, når det er endelig avgjort at det blir salg, om det skal være rett til tilbakekjøp, om tomtene skal selges osv. Det var også interesse for å få avklart på hvilke punkter i beslutningsprosessen folkevalgte organer vil behandle saken. Dette kan tyde på at politiske organer vurderes som et usikkerhetsmoment av potensielle tilbydere.

Breimyra skole i Bergen er bygget av private og leies av kommunen. Innenfor rammene av dette prosjektet har vi fått begrenset informasjon om etablering av skole og inngåelse av kontrakten. Så langt vi har brakt på det rene ble skolen bygget på privat initiativ i forbindelse med at det var mangel på skoleplasser i området. Skolen er således ikke et OPS, hvor det offentlige bestiller fasiliteten/tjenesten.

Flere kommuner vurderer bruk av OPS ved nybygging eller rehabilitering av skoler.

Fet kommune planla et OPS ved gjenoppbygging av en nedbrent skole. Forsikringsselskapet og kommunene utarbeidet i fellesskap planer for et nytt skolebygg. Dette samarbeidet var en hensiktsmessig måte å løse en langvarig diskusjon mellom kommune og forsikringsselskap om erstatning for den nedbrente skolen. Planen var at forsikringsselskap, kommune og entreprenør sammen skulle eie skolen i et joint venture. Kort tid før anbudsutlysningen trakk forsikringsselskapet seg og kommunen bygget skolen som en ordinær totalentreprise.

Dette viser at OPS og joint ventures kan være krevende samarbeidsformer for virksomheter som ikke har erfaring i utvikling av dette.

5.2 Brannstasjon

Larvik kommune hadde behov for ny brannstasjon. Forslag til ny stasjon som var utarbeidet av fagfolk i kommunen, krevde større investeringer enn kommunen hadde rom for på budsjettet. Kommunestyret vedtok derfor å gjennomføre en anbudskonkurranse etter prinsippet om bygg og drift. Det ble satte et øvre tak på årlig leiebeløp.

Det var i underkant av 10 interessenter, og det kom i tre anbud, hvorav bare ett fylte vilkårene til beliggenhet. Tilbyder var et lokalt og et landsdekkende anleggfirma som sammen ville etablere et selskap for å bygge, eie og drive brannstasjonen. Kommunen inngikk avtale med denne tilbyderen. Avtalen gav kommunen opsjon på å overta brannstasjonen ved ferdigstillelse og på senere definerte tidspunkter. Kommunen overtok brannstasjonen ved ferdigstillelse.

Brannstasjonen ble reist med mindre kostnader enn hva som ble anslått i første behandling i kommunestyret. En vesentlig årsak til dette var imidlertid reduksjon av arealbehov og overgang fra input til funksjonsbaserte krav i prosessen frem til anbudsutsetting.

5.3 Sykehjem

Ullensaker kommune har bygget to bo- og behandlingssentra som OPS. Kommunene Asker og Røyken har sammen inngått kontrakt om bygging av ett sykehjem som OPS. En rekke andre kommuner vurderer bruk av OPS innenfor omsorgssektoren.

De tre igangsatte prosjektene er basert på funksjonskrav fra kommunen. Teknisk risiko, også knyttet til grunnforhold og liknende og finansiell risiko er overført leverandøren. Leverandøren bærer ikke markedsmessig risiko. I alle prosjekter har livsløpskostnader vært lagt til grunn ved vurdering av hva som er det mest økonomisk fordelaktige tilbudet.

Asker/Røyken vurderte også tilbudene ut fra hva de vil kreve av bemanning. Dette er avhengig både av en mest mulig praktisk utforming av bygget, plassering av vaktrom osv. og av funksjonell utforming av og materialvalg i de enkelte rom. Dette kravet stiller nye krav til entreprenører som hittil bare har hatt gjennomføringsansvar i forbindelse med totalentrepriser og ikke utviklingsansvar.

Sykehjemmene i Ullensaker er overtatt av kommunen. Kvaliteten ved overlevering er god. Kommunen er ikke byggherre. Det har derfor vært gjort mindre tilpasninger i bygget under ferdigstillelsen enn hva som er vanlig. Dette reduserer brukervennligheten noe, men har samtidig bidratt til en mer effektiv byggeprosess. Finansieringsselskapet eier bygget. Kommunen har selv inngått drifts- og vedlikeholdsavtale med et annet firma. Avtalen mellom Ullensaker kommune og finansieringsselskapet stiller krav til innholdet i vedlikeholdsavtalen.

6 Utbyggingsavtaler

Utbyggingsavtaler mellom kommune og utbygger er ikke definert i lovverket og det foreligger ingen klar dokumentasjon. Utbyggingsavtaler brukes dels til å sikre kommunen best mulig herredømme over utbyggingen for å realisere intensjonen i reguleringsplaner med mer, dels som et supplement til reguleringsplanen for å regulere bl.a. økonomiske spørsmål knyttet til utbyggingen. Gjennom

utbyggingsavtalen kan utbygger pålegges utbygging av teknisk og sosial infrastruktur (som barnehager, skoler osv) i utbyggingsområdet. Det er i denne sammenheng at utbyggingsplaner er av interesse.

Utbyggingsavtaler forekommer i en rekke europeiske land. De er imidlertid utformet på ulike måter og vevet inn i ulike plan- og bygningsmessige regimer. Vi ser det som lite formålstjenlig å gå inn på hvordan disse er utformet.

Utbyggingsavtaler skiller seg fra OPS ved at det er kjøperne av de nye boligene og ikke kommunene som betaler for utbyggingen. Dette innebærer at økonomisk risiko knyttet til utvikling av infrastruktur bæres av utbygger. Dersom utbygger ikke får solgt alle boligene og/eller selger under budsjettert pris, er det utbygger som bærer kostnadene. Dette var f.eks. tilfellet ved Neskollen i Akershus, hvor utbyggingsprosjektet pga. endrede konjunkturer stoppet opp, og hvor bl.a. kostnadene til sosial infrastruktur førte til at utbygger gikk konkurs.

I motsetning til OPS vil utbygger vanligvis ikke ha ansvar for en driftsfase. En mister dermed de fordeler som et livstidsperspektiv på kostnadene kan gi i forhold mellom investering og driftsutgifter.

I et OPS står det offentlige selv for utlysning av anbud og innkjøp. En streng tolkning av EU-regelverket om innkjøp innebærer at bygging av sosial infrastruktur pålagt gjennom en utbyggingskontrakt må ut på anbud og at utbygger oppfattes som å handle på vegne av det offentlige. Det har som konsekvens at utbygger selv ikke kan gi inn tilbud på bygging av denne infrastrukturen. (j.fr. La Scala dommen).

Det har vært rettet kritikk mot utvidet bruk av utbyggingskontrakter. Kommunalkomiteens flertall uttalte i forbindelse med behandling av kommuneproposisjonene for 2003 at ”det må settes grenser for hva som kan avtales slik at utbyggingen ikke belastes med kostnader knyttet til utvikling av sosial infrastruktur som skoler, barnehager m.v.”. Kommunaldepartementet vil ta opp bruken av utbyggingskontrakter i en varslet Stortingsmelding om storbypolitikk.

OPS kan være et alternativ til utbyggingsavtaler. Et argument for den økte bruken av utbyggingsavtaler er at etablering av sosial infrastruktur er kostbart for kommunen. Utgiftene påløper før nye boligfelt er ferdig utbygd og innflyttet og før kommunen får økte skatteinntekter som følge av utbyggingen.

Ved å bruke et OPS hvor den private part har ansvar for finansiering, bygging og teknisk drift av skoler, barnehager osv, og kommunene først betaler når bygningene tas i bruk, vil kommunenes utgifter til sosial infrastruktur i tid i større grad falle sammen med økte skatteinntekter. Risikofordelingen mellom utbygger og skole kan bli mer hensiktsmessig i utforming av OPS-kontrakten. Samtidig vil en fjerne uklarheter om hvem som er ansvarlig for byggingen i forhold til innkjøpsregelverket.

7 Støttetjenester

ISS har utviklet en form for samarbeid med bedrifter som alternativ til tradisjonell out-sourcing som har klare likhetstrekk med OPS. Selv om formen i dag ikke brukes i offentlig sektor, ser vi det som hensiktsmessig å gi en kort beskrivelse.

Kunde og tjenesteleverandør inngår et joint venture som utelukkende yter tjenester til kundens organisasjon. Ansatte hos kunden kan overføres det nye selskapet. Dersom kunden eier mer enn 80 % vurderes det som interne tjenester som ikke utløser momsplikt. Prisen kunden betaler til selskapet er basert på sammenlikning med priser i det frie markedet. I forhold til OPS knyttet til utbygging av infrastruktur, vil disse selskapene kreve lite kapital, men gjennom joint venture-arrangementet etableres en risikofordeling som gir insentiver til å finne frem til best mulige løsninger både for kunde og tjenesteyter.

Samarbeidet inngås normalt for 3-5 år. Etter denne perioden kan samarbeidet forlenges, kunden ta tjenesten tilbake eller sette den ut på ordinært anbud.

8 Syn på OPS i politiske miljøer

Når Stortinget vedtok bruk av OPS til enkelte veiutbyggingsprosjekter, stemte alle partier unntatt SV for. AP var meget tydelige på at de støttet bruk av OPS ut fra et ønske om å høste erfaringer med denne formen for samarbeid, men at de på det nåværende tidspunkt ikke var innstilt på å gjennomføre dette i stor skala.

På bakgrunn av flere ulike søk på Internett kan vi slå fast at alle partier som er representert på Stortinget har tillitsvalgte på fylkesnivå som ønsker bruk av OPS, i stor skala eller knyttet til utvalgte samferdselsprosjekter.

Fagforeningene i offentlig sektor er generelt skeptiske til privatisering av tjenesteutføring. OPS har frem til nå i liten grad blitt behandlet som et selvstendig tema. Generelt møter myndighetene mindre motbør fra fagforeningene når de lar private få ansvar for å drive nye tjenester, enn når løpende offentlige tjenester ønskes overført til en privat aktør.

1	England.....	1
1.1	Hvor bør OPS anvendes?.....	2
1.2	Effektivitet.....	3
1.3	Kvalitet.....	4
1.4	Anskaffelsesprosessen.....	4
1.5	Konsekvenser for næringslivet.....	5
1.6	Partnerskap og styringsutfordringer.....	6
1.7	Betingelser for ansatte.....	7
1.8	Særlig om joint venture selskap.....	7
2	OPS i andre utvalgte land.....	9
2.1	Nederland.....	9
2.2	Danmark.....	9
2.3	Sverige.....	10
3	Transportsektoren.....	10
4	Fengselssektoren.....	14
5	Sykehussektoren.....	17
6	Forsvarsektoren.....	19
7	Skolesektoren.....	21
8	Kommunesektoren.....	23

Vedlegg 2 – Internasjonale erfaringer med OPS

Rapporten trekker på en rekke undersøkelser av gjennomførte OPS-prosjekter i flere land, dels basert på KPMGs vurderinger, oppsummeringer og erfaringsinnhenting, dels på foreliggende materiale. En betydelig del av disse erfaringene kommer fra England. England var det første landet som bevisst satset på bruk av OPS. Vi mener derfor det er av interesse å gi en relativt omfattende samlet omtale av de erfaringer England har gjort med OPS. Vi omtaler også status for bruken av OPS i utvalgte land det er naturlig for Norge å sammenlikne seg med og hente inspirasjon fra land som Sverige, Danmark og Nederland.

Deretter går vi over til å omtale internasjonale erfaringer fra utvalgte sektorer. De sektorene vi her har fokusert på i henhold til utredningens mandat er: Transport-, fengsels-, sykehus-, forsvars-, skole- og kommunesektoren.

1 England

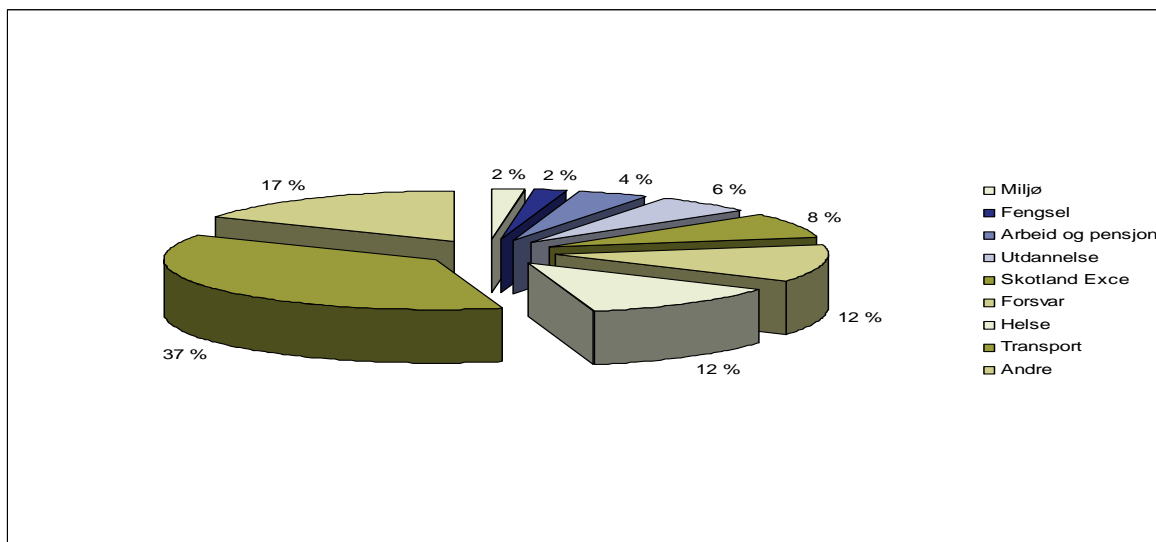
Den første OPS-kontrakten ble undertegnet i 1992 av den daværende Major-regjeringen. Dette var oppstarten til PFI (private finance initiative) som senere har dannet grunnlaget for OPS-satsning i flere land.

Bruken av OPS økte i omfang etter at Blair-regjeringen kom til makten i 1997. I 1999 opprettet regjeringen Partnerships UK (PUK) som en samarbeidsorganisasjon mellom privat- og offentlig sektor i England for å promotere og støtte etableringen av OPS. Fra regjeringens side ble Office of Government Commerce (OGC) opprettet. Taskforcen for OPS, som hadde hjulpet offentlig sektor i å inngå OPS-avtaler og var plassert i Finansdepartementet, ble kjernen i OGC. OGC har som sin viktigste rolle å være erfaringsbank for regjeringen på OPS området samt rådgi andre departementer og ministre om bruk av OPS. Local Government Authority, det engelske motstykket til KS, har etablert 4Ps (public private partnerships program) for å støtte lokalforvaltningen.

Til nå er over 530 kontrakter om OPS-prosjekter i England signert. Den største enkeltkontrakten er Channel Tunnel Rail Link til 4 milliarder pund. I de senere år har OPS hatt den største økning på kommunenivået (local government).

Siden 1994 har skal alle statlige investeringsprosjekter vurderes om de bør gjennomføres som et OPS prosjekt. Bare når det ikke er hensiktsmessig vurderes direkte statlig finansiering.

Signerte OPS-kontrakter pr. juli 2002 fordelt på sektorer¹



1.1 Hvor bør OPS anvendes?

For å identifisere om en tjeneste egner seg for OPS bør følgende spørsmål vurderes:

- Er det mulig å spesifisere og måle ytelseskrav?
- Er det gode private tjenesteleverandører med god kompetanse?
- Er det hensiktsmessig å etablere en bestiller-utfører relasjon?
- Vil flere tjenesteleverandører føre til en uheldig fragmentering av det samlede tjenestetilbudet?
- Vil flere tjenesteleverandører redusere oppslutning og legitimitet til eksisterende offentlig sektor leveranser?

Den offentlige virksomheten må også vurdere om den skal ha partnerskap som samarbeidsform for de offentlige kjerneoppgavene, eller om OPS skal reserveres for tjenester av mer forretningsmessig karakter og tilleggstjenester som normalt er velegnet for out-sourcing.

Erfaringene fra England² har vist at private konsortier driver sine fengsler bedre enn det offentlige. Fengsler vil i enhver definisjon av offentlige kjerneoppgaver falle inn under denne. På den annen side er en innen helsesektoren mer nølende med å inngå partnerskap for å utføre oppgaver som er knyttet til medisinsk behandling. Innenfor helsesektoren brukes OPS innen støttetjenester som kantine, vaskeri etc, men også innen radiologi, drift av røntgen avdelinger etc. Til sammenligning ser en i England at private driver medisinsk behandling, uten av det er dårligere kvalitet på de private tjenestene. Det samme er tilfelle innen skolen, der har man vært tilbakeholdne med å la undervisning etc være en del av OPS-prosjektet. Imidlertid kan en konstatere at private skoler ikke drives dårlig i

¹ Public private partnership UK

² Buildings better partnerships (2001): The Institute for Public Policy Research (IPPR), London

England. IPPR rapporten vurderer disse grensene mellom offentlige kjerne oppgaver, og sees ikke som et hinder for å videreutvikle OPS, men sikrer innovasjon også innen skole og helsetjenestene.

Konklusjonen som trekkes av dette i England er ikke at alt skal åpnes for OPS eller at skillet mellom kjernetjenester og ikke-kjernetjenester skal viskes ut, men at offentlige myndigheter bør være pragmatiske med tanke på hva som skal inn i OPS-kontrakter og ikke. Utgangspunktet må være å sikre best mulige tjenester i et helhetsbilde, og bruke OPS der mulighetene for innovasjon og forbedring er størst.

1.2 Effektivitet

I analysen av 250 OPS-prosjekter³ kom det frem at OPS-prosjektene hadde bidratt til øket "value for money". Studien viste at i snitt hadde OPS gitt 17 % mer for pengene enn den vanlige offentlige modellen.

Årsakene til realisering av resultater rangeres på følgende måte:

- Riktig risikofordeling; den bærer risikoen som best influerer på den.
- Prosjektering/spesifisering etter produksjonens behov; ikke de prosjekterendes.
- Langsiktighet i kontraktsforholdet; ikke byggestart få dager etter anbudsinnlevering; felles ansvar for prosjektet fra utviklingsfasen til langt inn i driftsfasen.
- Prosjektene vurderes på resultater mot avtalte mål; både av byggherrer og anbydere .
- Incentiver til alle parter; gode ideer skal gi gevinst for alle involverte.
- Konkurransen; gir skjerping både i den aktuelle konkurransen og senere.
- Privat lederskap; har ofte klarere ansvar og resultatmålinger enn offentlige.
- Innovasjon hos deltagerne; invitasjon til kreativt samarbeid gir resultater.
- Felles mål for partene; ansvar og engasjement hos alle for de felles satte mål.
- Offentlig sektors kompetanse i prosjektutvikling; gode rådgivere og prosedyrer.

I noen tilfeller hadde prosjektene fått ut det beste av både offentlig og privat prosjektkompetanse. Da var verdiøkningen opp til 59 %. I den andre enden av skalaen lå gevinsten på 0 %. Prosjektene varierte i størrelse fra 10 millioner kroner til flere milliarder, uten at størrelsen ser ut til å være viktig for merverdien i OPS.

Studien oppsummerte videre at fordelene med å bruke OPS i disse prosjektene er:

- Prosjekter som ellers ikke ville blitt realisert var blitt realisert.
- Prosjektene ble gjennomført hurtigere enn ordinære anskaffelses prosjekter.
- Flere prosjekter ble utformet og designet bedre enn hva de ellers ville blitt ved tradisjonell prosjektgjennomføring.

Begrepet "Value for money" ble tidlig knyttet til OPS-prosjektene. Begrepet refererte ikke bare til kostnadseffektivitet, men til "den optimale kombinasjonen av livssyklus kostnader og kvalitet for å møte brukernes behov".

OPS/DBFO er best tilpasset de prosjekter som trenger privat sektor kompetanse i styringen av kompliserte investeringsprosjekter. Hovedpoenget er at risikoen for feil, forsinkelser og overskridelser overføres til privat sektor. Private aktører blir også ansvarlig for å finne underleverandører og håndtere disse. Dette er avlastende for de offentlige myndigheter og oppveier de økte ressurser som brukes for å finne og utvikle kontrakter samt partnerskap med det vinnende konsortiet.

³ Value for money drivers in PFI. (2000): HM Treasury Taskforce. London

Tradisjonelle anskaffelser skiller skarpt mellom anskaffelsesfasen som settes bort, men driften gjøres av etaten selv. Mye av "suksessen" til OPS i England forklares med at disse to fasene sees i sammenheng med OPS. Bedre tilpassede løsninger for drift og vedlikehold velges i byggingen når de to fasene sees i sammenheng. Den samme synergien ser en også mellom valg av arkitektoniske løsninger og bygging på den ene siden og fremtidig vedlikehold på den andre. Utbygger har ikke kun insentivet til å gjøre byggingen så rimelig som mulig innenfor kontrakt. Ved OPS gis det insentiver til både å bygge og designe på en slik måte at fremtidige vedlikeholdskostnader tas med i et helhetsbilde. Det er disse to aspektene som gir "value for money" og at et livssyklusperspektiv legges til grunn for vurderingen av disse prosjektene.

Synergien med å gjennomføre flere prosjekter vil variere mellom type prosjekt og sektor. Fra England er erfaringen at det er flere synergier å hente i fengselsprosjekter, enn innenfor skoleprosjekter. En av årsakene er at i England fremstår ikke fasiliteten så viktig for å lage en god skole. Innen helsesektoren er heller ikke synergiene så sterke fordi spesifikasjonene for byggeprosjektene må være detaljerte slik at muligheten for innovasjon blir mindre. Dessuten har det hittil vært begrenset hvor langt private som har fått slippe til i driften av sykehusene. En annen grunn til at synergi gevinstene ved OPS er mindre innen skole og helse er at hoveddelen av kostnadene ved driftsfasen, nemlig lønnskostnadene, er utenfor OPS-prosjektets rammer.

1.3 Kvalitet

En engelsk studie oppsummerer kvalitetsutfordringene for OPS på følgende måte⁴.

Et hovedpremiss for å sikre vellykkede OPS-prosjekter er å sette kvaliteten i sentrum. En skal ikke kun se på pris, men mer på en helhet som innbefatter kvalitet, mål om brukertilfredshet og selvsagt også pris. Videre bør et partnerskap fokusere på mål som viser drift, utvikling og servicegrad av en tjeneste, tilfredse brukere eller kunder samt økonomisk effektivitet. I den senere tid har det i England vært en utvikling innen samtlige sektorer mot mer tydelige ytelsesbaserte målsettinger. Brukerundersøkelser med forhåndsdefinerte målsettinger om tilfredshet har bidratt sterkt til å få "et mer riktig fokus" for service leveransene. Det er også eksempler på at betalingsmekanismene er knyttet til brukertilfredsheten. Dette innebærer at betydelig økonomisk risiko er involvert for den private leverandøren.

Innovasjon og videreutvikling fra en privat partner kan være begrenset i et prosjekt etter at kontrakt er skrevet, og uten at ekstra finansiering reises fra det offentliges side. For kontrakter av lang varighet er det derfor viktig å juridisk sikre en høy standard gjennom hele livsløpet til en fasilitet. Bruk av benchmarking og betalingssystemer er også virkemidler som kan brukes for å hindre en kvalitetsreduksjon over tid. Innføring av full DBFO innen skole kan kombineres med fritt skolevalg, som gjør at foreldre og elever gis mulighet til å skifte skole dersom de ikke er fornøyde med kvaliteten på undervisningen og hvordan skolen er drevet.

Det bør være et mål at alle OPS-kontrakter har mekanismer for å unngå "under-performance" i en driftsfasen. Viktig her er også å innføre "breaking-points" i kontrakten med reforhandlinger dersom det offentlig ikke er fornøyd med kvaliteten på tjenesten den private leverer.

1.4 Anskaffelsesprosessen

Selv om mye kunne vært gjort bedre i de første OPS-prosjektene, var OPS et fremskritt i forhold til de tradisjonelle anskaffelsene som bar preg av dårlige design spesifikasjoner, dårlig ledelse av prosjektene og kostnadsoverskridelser. Studier av OPS-prosjekter⁵ viser at:

- Det er viktig å opprettholde konkurransen så langt som mulig i anskaffelsesprosessen.
- Det bør vurderes å refundere hele eller deler av de tapende prekvalifiserte konsortiers kostnader i forbindelse med tilbudsskriving.

⁴ Buildings better partnerships (2001): The Institute for Public Policy Research (IPPR), London

⁵ Value for money drivers in PFI. (2000): HM Treasury Taskforce. London

- Myndighetene bør ikke overspesifisere i kravspesifikasjon. – Dette er hemmende på innovasjonen i prosjektet.

Det er også viktig å etablere en bestiller - utfører relasjon. Et viktig premis for dette er at det kun er én interessent fra offentlig sektor som ivaretar den offentlige interessen knyttet til utviklingen av tjenesten i kontrakten og partnerskapet. Selv om offentlig sektors interesse er stor for å inngå partnerskap, har ikke offentlig sektor i stor nok grad vært dyktige til å bygge institusjonell kapasitet til å mestre en slik krevende samarbeidsform. Office of Government Commerce har et hovedansvar, sammen med KS i England om å:

- Klargjøre de ulike OPS-modellene og når de bør brukes.
- Felles kunnskapsdatabase om OPS.
- Prekvalifisere og utarbeide gunstige rammeavtaler med finansielle rådgivere og juridiske rådgivere.
- Utarbeide hospiteringsordninger mellom offentlig og privatsektor.
- Ha en type støtteapparat for virksomheter som "kjører seg fast" i OPS-prosessen.
- Ha kontinuerlig kontakt med de operative miljøene for å sikre at den sentrale støtten til enhver tid er adekvat.

Transaksjonskostnadene er normalt størst ved førstegangs anbudsutlysning i et land eller innen en sektor. Ved gjentatte utlysninger trekker utbyder veksler på tidligere erfaringer og transaksjonskostnadene synker. Omkostningene og tidsbruken viser seg å være fallende over tid, i takt med økt erfaring med denne type anskaffelser.

Kostnadene knyttet til oppfølging av utbyggingen i byggeperioden er vesentlig lavere for OPS enn tradisjonelle tilbud. Dette følger av at mye ansvar og risiko for bygging av en fasilitet er overført utbygger.

Samlet er transaksjonskostnadene i OPS lavere enn ved tradisjonell anbudsutsetting av bygging og drift av infrastrukturlegg.⁶

1.5 Konsekvenser for næringslivet

Erfaringer fra England viser at det er de store entreprenører som vanligvis er førende i de konkurrerende gruppene innen OPS. De har finansiell og organisatorisk styrke til å ta nødvendig risiko og ansvar for gjennomføringen. En omfattende gjennomgang viser at:

- OPS gjorde deltagerne mindre konfliktorienterte og mer innstilte på samarbeid.
- OPS styrket de entreprenører eller grupper som gikk inn i denne kontraktsformen.
- Gode OPS-prosjekter har følgende bakgrunn:
 - God kredittsikkerhet hos kontrahent (statlig garanti).
 - Forutsigbar inntektsside.
 - Klart definert prosjekt.
 - Gode utsikter for endelig avtale.

Øverst på entreprenørenes liste over står den viktigste årsaken til fordelene ved OPS, nemlig at OPS generer et konstruktivt og gjensidig samarbeid i stedet for detaljerte kontraktsdiskusjoner og konflikt.

I bransjen vet man at de gode prosjektene - også økonomisk - er dem hvor man får til et godt samarbeid. Det gjelder uansett kontraktsform. Da er det viktig å legge forholdene til rette for det gode samarbeid, og det forsøker OPS-modellen å gjøre.

⁶ Review of Large Public Procurement in the UK (Mott MacDonald Study (2002): HM Treasury, London

- Små og mellomstore entreprenører er ofte skeptiske til OPS, fordi det krever kompetanse og kapasitet de ikke har. Mange av dem har likevel samarbeidet om tradisjonelle oppdrag. Det er viktig at de får erfaring i å samarbeide på bredere basis og bygge opp kompetanse på OPS.
- OPS møter motstand hos politikere som ikke synes private skal eie eller drive bygg og anlegg det offentlige bruker. Dette er ikke et argument mot OPS i seg selv, fordi disse tjenestene ikke er en forutsetning for OPS, bare mulige tilvalg.
- Arkitekter opplever å miste sin førende og uavhengige rolle i overgangen fra den tradisjonelle modellen til OPS. De må tilpasse sin rolle til lagarbeidet mot helheten i prosjektet, men beholder ellers type og omfang av sine oppdrag.
- De offentlige fagstabene deler noe av arkitektenes opplevelser, men får utviklet og klargjort sine roller som faglige rådgivere for det offentlige og kontrollere i prosjektene.

Tilbudsarbeidet på et OPS-prosjekt ble ofte kostbart dersom en ikke fikk prosjektet. Tilbyderne ønsket derfor mer bruk av standard kontrakter, som dermed ville lette budgivingen. I tillegg til kostnadene ved å legge inn tilbud, var anskaffelsesprosessen for omfattende. Det gikk for lang tid mellom starten på prosessen og eventuell oppstart. Dette var spesielt vanskelig med tanke på å involvere mindre virksomheter i budgiving. Det ble videre fremholdt at en OPS-prosess tok for mye av ledelsens tid. Det var behov for å lage mer standardiserte prosedyrer for denne type prosjekter i de private virksomhetene. Det var ønske om en mer standardisert prosess, gjerne også med veileder fra det offentlige, samt virkemidler som stimulerte til at små- og mellomstore bedrifter finner det attraktivt å delta.

Næringslivet mente at for få prosjekter ble lagt ut som OPS-prosjekter. Noe som tyder på at interessen for OPS i næringslivet i England er stor.

1.6 Partnerskap og styringsutfordringer

Evalueringen av partnerskap i 121 OPS-prosjekter⁷ viste at 81 % av myndighetene som var intervjuet var godt eller veldig godt fornøyd med at en partnerskapsløsning var valgt. Partnerskapet skapte betydelig mer verdi for offentlig sektor enn om en tradisjonell anskaffelse og driftsløsning var valgt.

80 % av respondentene sa at partnerskapet med privat sektor fungerte godt, kun fire prosent vurderte forholdet til den private "samarbeidspartneren" som dårlig.

For å skape gode relasjoner i et partnerskap må begge være åpne, nysgjerrige og mye arbeid må legges ned i å skjønne hverandres rasjonalitet og preferanser for at samarbeidet skal bli godt. Partene må sammen utvikle en felles visjon for prosjektet – "...projects need to be approached in a spirit of partnership". Begge partene må bemanne prosjektet med riktig kompetanse.

I tillegg til det som forventes for å styre og utvikle et prosjekt, må den "private partner" ha kompetanse om rasjonale i offentlig sektor. Den "offentlige partner" må ha forretningsforståelse og sette seg inn i hvordan myndighetenes krav og føringer oppfattes av en kommersiell aktør. Et partnersamarbeid må ikke være for bundet opp til kontrakten. Det må skapes forståelse for offentlig sektors behov for å kunne justere og endre kontraktene på den ene side samt den private aktørs lønnsomhets krav på den andre. Disse forholdene er viktig å forankre hos begge parter før slutføringen av kontrakten, samt hvilke situasjoner vil det være behov for revidering. Det er også viktig å etablere prosedyrer for slike revideringer.

Deling av utbytte og andre gevinster kan lede til kontroverser i et partnerskap. En refinansiering av OPS-selskapet etter at en eventuell utbygging er ferdig, hvor bankenes risiko er redusert og renten blir gunstigere, bør deles mellom partene.

⁷ Managing the relationship to secure a successful partnership in PFI projects. (2001): National Audit Office, London.

Generelt bør gevinstdeling føre til følgende:

- Gi privat sektor insentiver til å sikre videre effektivisering og innovasjon.
- Øke legitimiteten til OPS både i det politiske miljø, men også ved at skattebetalerne får nytte av for eksempel ny teknologi som gjør tjenesteleveransen mindre kostbar.

Ved for eksempel å bruke joint venture selskap som partnermodell, vil utbyttefordeling være mer regulert av selskapsorganiseringen.

Erfaringer viser videre at en får betydelige styringsutfordringer ved å etablere partnerskap og styre gjennom kontrakt. Det har bydd på utfordringer både å skrive kontrakten, og med de nødvendige spesifikasjoner av tjenesten. Et annet problem er at evt. gap i kontrakten gir muligheter for opportunistiske organisasjoner å maksimere egennytten, både i forhold til kontraktspartner eller i forhold til brukerne. Dette kan også være et problem innenfor tradisjonell drift av offentlig sektor. Spørsmålet er om et langvarig partnerskap kan møte de utfordringene som en møter i tradisjonell anbudsutsetting.

En undersøkelse⁸ viste at 80 prosent av myndighetene var tilfreds med måten risiko var fordelt på mellom partene, mens bare 50 % av kontraktørene var det. Risikofaktorene som skapte størst problemer var den kommersielle risiko knyttet til innbyggernes bruk av en fasilitet, for eksempel en vei. De private aktørene mente at det var flere forhold enn kvaliteten av veien som var avgjørende for bruken. På den annen side var faktisk bruk et godt ytelsesmål for myndighetene.

Innovasjon i prosjektene ble vurdert som særdeles viktig for å etablere "value for money" i prosjektet. Begge partene så det som svært viktig at frihetsgradene i prosjektene ble designet på en slik måte at det private OPS-selskapet hadde mulighet for å utvikle optimale løsninger. Dette kunne være løsninger som ikke i forkant lot seg spesifisere i kontrakten. Noe som indikerte at kontraktene måtte være ytelses orienterte i stedet for å detaljregulerte. Det ble anbefalt at en regelmessig avholdt "samarbeid og relasjonssamtaler" hvor kommunikasjon og samarbeid ble evaluert og forslag til forbedringer drøftet.

1.7 Betingelser for ansatte

Hovedbildet⁹ er at hvis tidligere offentlige ansatte overføres til OPS-selskapet, vil de ha med seg sine faglige rettigheter og lønn. De overførte rettighetene vil som oftest ikke gjelde for hele avtaleperioden, men i en overgangsfase på for eksempel 2-5 år. Erfaringer for videre arbeidsforhold synes å indikere at midtsjiktet og lederne i organisasjonen gis bedre betingelser enn om de fortsatt hadde vært i offentlig sektor, mens arbeidskraft uten utdanning gis noe dårligere lønnsbetingelser enn om de hadde forblitt i offentlig sektor. Generelt synes jobbtilfredsheten å være større i OPS-selskapet, hvor det er flater organisasjoner og de ansatte gis større jobbmessige utfordringer.

1.8 Særlig om joint venture selskap

I England er det flere eksempler på joint venture selskaper med private og offentlige eiere som er etablert siden begynnelsen av 90-tallet. Erfaringer viser også at mange av joint venture selskapene har utviklet seg videre og fusjonert med andre organisasjoner. Denne selskapsformen kan derfor gi spinoffs som et offentlig virkemiddel for å stimulere til nyskaping og innovasjon.

Det er vanskelig å gi konkrete eksempler for når det er mer hensiktsmessig for offentlig sektor å danne joint venture selskaper kontra å inngå en ordinær OPS-kontrakt.¹⁰ Opprettelsen av et joint venture selskap er på lik linje med en OPS-kontrakt en strategisk beslutning fra offentlig side. Et viktig grunnlag for en strategisk diskusjon for dannelsen av et joint venture selskap er hvis

⁸ Value for money drivers in PFI. (2000): HM Treasury Taskforce. London

⁹ Building better partnerships (2001): The Institute for Public Policy Research (IPPR), London

¹⁰ A guidance note for Public sector bodies, forming joint venture companies with private sectors. HM Treasury guidance prepared by partnerships UK, December 2001.

myndighetene sitter med en kritisk kjernekompetanse eller en annen definert verdi som de ønsker å stimulere videre i en mer kommersiell kontekst. Videre bør det foreligge rasjonelle og kommersielle argumenter for å overføre dette fra statlig sektor og inn i et privat organisert selskap.

Strategidiskusjonen kan også være en avveining om å danne et rent statlig foretak kontra å søke en eksisterende privat samarbeidspartner, og formalisere dette gjennom dannelsen av et joint venture selskap.

Kritikken mot joint venture selskaper er at selskapsformen kan virke konkurransevidene i utlysning av offentlige anbud, ved at det offentlige/private selskapet kan ha et konkurransefortrinn i sitt marked. Imidlertid skal joint venture selskapet operere på eget grunnlag og være en selvstendig juridisk kontraktspartner uten eventuelle garantier fra sine eiere.

Nedenfor har vi gjengitt noen viktige punkter som stifterne av joint venture selskapet bør analysere før oppstart:

- Selskapet vil være fristilt fra sine stiftere og vil bli tilpasset de private markedskrefter. Det er derfor viktig før oppstart å utrede hvilken risiko et joint venture selskap har både for den offentlige- og private eieren, sett i forhold til forretningsidé, tjenestene selskapet skal tilby og konkurransemuligheter i markedet.
- Neste steg vil, i forbindelse med etablering, være at eierne er samstemte med hensyn til eierforhold, strategi, rekruttering, ledelse og annen kommersiell utvikling for det nye selskapet.
- I forbindelse med etableringen bør det utarbeides og forankres en forretnings- og markedsplan.
- Den offentlige enheten må analysere hvordan investeringer, utbytte og evt. insolvens skal styres ved at de er medeier i et privat selskap.
- Det finnes også en rekke andre alternativer til et joint venture selskap, og den offentlige enheten bør vurdere disse modellene før en eventuell beslutning om å utlyse og etablere et joint venture selskap. Andre alternativer kan være:
 - Leverandør kontrakter
 - Lisens samarbeid
 - Forsknings-, utviklings- og samarbeidskontrakter

Eksempler på joint venture-selskaper

På begynnelsen av 1990-tallet bestemte British Waterways (BW) seg for å søke etter en telecompartner for å utnytte BW elektriske nettverk. Marconi og BW dannet selskapet Fibreway med Marconi som majoritetseier. Selskapet investerte i nettverkskabler og bygget ut det eksisterende kabelnettet til BW. Selskapet utviklet seg videre gjennom hele 90-tallet, og fikk inn en ny privat eier. I 2001 fusjonerte de med Easynet som har en stor kundebase både i England og Europa.

I juni 1998 etablerte det engelske radiokommunikasjonsbyrået et joint venture selskap i samarbeid med CMG, en ledende europeisk IT- service gruppe. Det nye selskapet, Radio Spectrum International, er 30% eiet av Secretary of State for Trade and Industry, på vegne av Radiobyrået som ikke har juridisk rett til å eie aksjer. Bakgrunnen for samarbeidet er at IT og utvikling av IT-systemer er en kritisk suksessfaktor i både drift og utvikling av Radiobyrået.

I 1994 konstaterte de at deres behov for videreutvikling av IT-systemene var økende, og interne ressurser dekket ikke fremtidige behov. De var derfor avhengige av eksterne leverandører og utviklere som etter hvert ble for kostbare. Byrået analyserte ulike løsninger før de bestemte seg for å etablere et joint venture selskap. Radiobyrået har estimert en besparelse på ca. £10.7 mill eller ca. 30% av kostnadene i forhold til å fortsette med eksisterende underleverandører samt bruk av interne ressurser.

CEFAS – The Centre for Environment, Fisheries and Aquaculture er underlagt Departement for the Environment, Food and Rural Affairs. I mars 2000 ble selskapet Eco-Sense stiftet med 49% eiet av

CEFAS og 51% av W.S. Ocean Systems, en produsent av utstyr til undervannsforskning. Selskapet ble etablert for å utnytte CEFAS teknologi i maritime observasjons systemer. I juni 2001 ble et nytt joint venture selskap etablert i samarbeid med Kiotech. Det nye selskapet, Ultrabite, vil markedsføre CEFAS patenterte fiskegarn. Bakgrunnen for disse joint venture selskapene var å få reist finansiering og sikret en profesjonell og effektiv drift av selskapene.

2 OPS i andre utvalgte land

2.1 Nederland

OPS-satsningen i Nederland er politisk drevet. Regjeringen foretrekker å bygge infrastruktur ved hjelp av OPS-samarbeid i stedet for å bruke tradisjonelle offentlige utviklingsprosjekter.

På lik linje med England har nederlandske myndigheter opprettet et OPS Kunnskaps- og servicesenter¹¹ i 1999 som er knyttet til Finansdepartementet. Dette kunnskapsmiljøet har til oppgave å følge opp og lære av de ulike OPS-prosjektene i et langsiktig perspektiv, samt bidra til utviklingen av det offentlige rammeverk og retningslinjer. Foreløpige analyser fra kunnskapsentret¹² i Nederland har imidlertid ikke vist at OPS-prosjekter har ført til store kostnadsbesparelser for offentlig sektor. Derfor ser Nederland på sin OPS-satsning som pilotprosjekter, og at de har som mål å høste resultater med gjenbruk av prosjekter og utvikling av bedre kontrakter.

Eksempler på rammer og retningslinjer for OPS-prosjekter¹³ utviklet av kunnskapsentret:

- En liste over grunnleggende forhold eller kritiske suksessfaktorer for OPS og hvilken rolle det offentlige skal ta.
- Retningslinjer for bruk av finansielle instrumenter fra offentlig side.
- Sjekkliste for bruk av ulike OPS-kontrakter.
- Verktøy og forhåndsanalyser for å evaluere om OPS er hensiktsmessig og bruke i et gitt prosjekt kontra andre løsninger, f.eks. privatisering.
- Håndbok for hensiktsmessig strukturering og gjennomføring av en OPS-prosess.
- Anbefalinger om bruk av eksterne rådgivere innenfor ulike fagområder.
- Retningslinjer vedr. EU-direktiver og offentlige rammebetingelser ved bruk av OPS.

Eksempler på prosjekter

Nederlandske myndigheter har de siste årene etablert flere pilotprosjekter innen OPS som også skal supplere OPS-prosjekter i kommunal sektor. Dette er prosjekter innenfor infrastruktur slik som veiutbygging (A59 og N31), jernbane (High Speed Rail Line), kollektivtransport, byutvikling, forsyning og miljøvennlig infrastruktur. Videre er skoler, fengsler og offentlig eiendommer sektorer hvor det offentlige har forventninger om uttak av effektiviseringsgevinster ved bruk av OPS.

Det er også etablert en DBFO-kontrakt for behandling av kloakk og vannavfall i Delftområdet. Dette er det første prosjektet av dette slag i Nederland og vil bli fulgt opp som en pilot.

2.2 Danmark

I Danmark omtales all anbudsutsetting som OPS. I følge Finansministeriet i Danmark og KPMG i Danmark er det imidlertid ikke gjort erfaringsstudier av anbudsutsettinger som innebærer en overføring av risiko og at reelle partnerskap er etablert.

I Danmark har man også lansert www.ubudsportalen.dk hvor det gis informasjon og samles erfaringer blant annet på OPS. Portalen spenner videre enn bare OPS. Den har til hensikt å stimulere

¹¹ www.minfin.nl

¹¹ The global PPP directory 2002, The international project finance association

¹² se ovenfor

til bedre samarbeide mellom offentlig og privat sektor. Fra portalen får man også tilgang til Udbudsdata-basen (tilsvarende Doffin).

Gjennom sin økonomiske politikk har Danmark fremmet offentlig privatisering gjennom flere år. En "dansk modell" som også er benyttet som utviklingsprosjekt er at staten og kommunen eller amtet i et område etablerer et felles utviklingsselskap. Et eksempel på dette er Ørestadsselskapet I/S som har ansvaret for å bygge ny Metro, samt utvikle den nye bydelen Ørestad i København. Ørestadsselskapet eies 55% av København Kommune og 45% av Staten ved Trafikkministeren. Dette er modeller hvor ulike offentlige etater samarbeider, men private er ikke noen samarbeidspartner og dermed er det ikke OPS prosjekter.

Det kan imidlertid synes som det er endringer på gang i å involvere privat sektor i OPS. I januar 2003 presenterte Økonomi- og Erhvervsministeriet en publikasjon, 'Vækst, Viten og Investeringer - de neste skritt'¹⁴, som konkretiserer og gir forslag til å gjennomføre regjeringens vektstrategi. Hvor det står:

Regjeringens kommende investeringsplan vil fastlegge rammene for de neste 10 års offentlige investeringer med fokus på infrastruktur. Infrastrukturområdet er et av de områdene hvor mulighetene for å samarbeide med privat sektor kan være tilstede, OPP (offentlig privat partnerskap). Regjeringen vil derfor overveie introduksjon av OPP i Danmark. Som et pilotprosjekt er det tenkt et investeringsprosjekt innen trafikk. (Samferdsel)

Danske myndigheter definerer i denne publikasjonen partnerskap i to dimensjoner.

Den ene dimensjonen er partnerskap om anlegg og drift, hvor private virksomheter taes med i finansiering, anlegg og driften av offentlige oppgaver. Det sentrale i denne modellen er at begge parter skal bidra med sin kjernekompetanse.

Den andre dimensjonen om partnerskap er knyttet til finansiering og investering. Her går de offentlige og private selskaper sammen om å finansiere utviklingen av for eksempel et forretningsområde.

2.3 Sverige

Debatten om OPS i Sverige er preget av privatiseringsdiskusjonen. Den sosialdemokratiske regjeringen synes å være tilbakeholdende med å satse på OPS.

Ut i fra kontakter med KPMG i Sverige og Statskontoret har det ikke vært gjennomført OPS prosjekter etter Arlanda-banen. Erfaringene fra Arlanda-bane prosjektet er beskrevet i kapitlet om transportsektoren.

Det synes ikke å vært gjort OPS fremstøt eller annen utredningsaktivitet om OPS siden år 2000. Da ble en rapport utgitt av det svenske Handels- og industri departement som analyserer mulighetene for bruk av OPS i to vei- og to jernbane prosjekter.

3 Transportsektoren

Transportsektoren innen vei og jernbane er de som har størst erfaring med OPS-prosjekter. Erfaringer fra OPS-prosjekter¹⁵ i Europa innen transportsektoren viser at de private aktører tar risiko forbundet med prosjektering, bygging, finansiering samt drift og vedlikehold, mens det offentlige tar risikoen knyttet til planleggingsarbeidet. Myndighetene i ulike land synes å ha lært mye om risiko for egne prosjekter etter å ha høstet erfaringer med hvordan privat sektor håndterer risiko i OPS-prosjektene

¹⁴ www.em.dk, Vækst, viden og investeringer – de næste skridt kap. 5

¹⁵ Riksdagen (2001) "Nya vägar till vägar och järnvägar?", rapport nr 52000/01: Stockholm.

Internasjonale erfaringer tyder på at planlegging og gjennomføring av forhandlinger, det vil si tiden før kontrakt skrives, tar lengre tid ved OPS-prosjekter. En av årsakene til dette er at både oppdragsgiver og budgivere tvinges til på forhånd å spesifisere alle prosjektets faser inkludert driftsfasen med tilhørende analyser av konsekvenser og risikoer for de ulike fasene.

Transaksjonskostnadene synes å være høyere enn for tradisjonelle anskaffelser, både for det offentlige og private. Disse forholdene gjør at OPS passer best for større prosjekter med lange avtaleforhold. Konkurransen kan også bli bedre på større prosjekter, da utenlandske konsortier inngir bud om rammer som er store nok, og det er snakk om en betydelig driftsperiode. Ofte ser en at nasjonale og internasjonale virksomheter går sammen om å gi tilbud.

Erfaringer fra engelske veiprosjekter

Det engelske Vegdirektoratet evaluerte høsten 2002 sitt arbeid med OPS, det vil si ca 30 vei-prosjekter organisert som OPS-prosjekter¹⁶.

I august 1994 lanserte direktoratet et OPS-prosjekt for bygging og drift av deler av en motorvei og et veinett for lastebiler. Direktoratets mål for hvert DBFO prosjekt var:

- Sikre at veiprosjektet har en sikker, miljøvennlig og kvalitetsmessig prosjektering, drift og vedlikehold som gir et godt veitilbud til brukerne.
- Overføre et akseptabelt risikonivå til privat partner.
- Stimulere til teknisk, finansiell og kommersiell innovasjon.
- Stimulere utviklingen av private veiselskaper i UK, og minimere finansiell deltakelse fra offentlig sektor.

Følgende hovedkonklusjoner fra dette prosjektet ble trukket frem :

- DBFO kontrakter har stimulert til å introdusere lønnsomhet, innovative teknikker og livsløpsanalyser i -prosjektering, -utvikling og veidrift.
- Det totale effektivitetsutbytte og innovasjon i OPS-prosjektet synes å være størst når privat sektor har deltatt fra start til drift. Imidlertid medfører dette en del risikoer for det private selskapet i planleggingsfasen, noe som bør tas hensyn til i kontrakten slik at verdiskapningen blir ivaretatt.
- Risikofordelingen i DBFO kontrakter har blitt forbedret. To områder hvor private selskaper har bidratt til verdiskapning er demonstrasjoner og mulige feilrisikoer. Direktoratet vil fortsette å analysere risikoområder og tilpasse DBFO kontraktene etter dette.
- DBFO kontraktene har gitt "value for money". Sammenlignet med offentlig sektor har OPS-prosjektene i gjennomsnitt gitt 15% i sparte kostnader.
- Ved å bruke standard kontrakter som utgangspunkt for forhandlinger og tilbud vil dette gi spart tidsbruk for begge parter.
- Opplæring i forhandlinger og kunnskapsdeling for prosjektteamene gir også øket kvalitet i gjennomføringen av OPS-prosjektene.
- Betalingsstrukturen bør være tilrettelagt slik at mål for service blir oppfylt, og stimulere til at privat sektor når avtalte mål.
- Sektoren for veitbygging er økende i det private markedet. Det er derfor viktig å stimulere denne utviklingen og skape konkurranse i markedet.

England startet med OPS for veisektoren i 1994. To studier, en fra den engelske riksrevisjonen og en fra veimyndighetene selv er en gjennomgang av de første åtte prosjektene¹⁷. Alle prosjektene ble

¹⁶ Highway Agency (2002): DBFO - Value in Roads, London

utviklet, prosjektert, finansiert, bygget og driftet, med en levetid på 30 år, inntil det skal tilbakeføres det offentlige. For alle prosjektene ble det gjennomført en prekvalifiseringsrunde, som begrenset antall konsortier som fikk levere tilbud på prosjektet.

Eksempler på ulike virkemidler som skal sikre riktig kvalitet i en kontrakt

I avtalen spesifiserer veimyndighetene krav til blant annet vedlikehold og konsortiet må etablere et kvalitetsikringssystem som viser hvordan vedlikeholdet skal gjennomføres.

Andre standardkrav innebærer at veien skal ha et gitt antall års utvidet levetid etter overlevering som er spesifisert ved hjelp av ytelsesanvisninger. Myndighetene kan tilbakeholde betalinger tilsvarende 40% av kostnadene for det eventuelle gjenstående vedlikeholdsarbeidet. Veimyndighetene begynner å betale skyggetoll til konsortiet når veien er åpnet for trafikk. Det gis særskilt bonus for tiltak som gir bedre trafikkikkerhet, mens utbetalingene reduseres dersom veien må stenges for vedlikehold.

Myndighetene har også et system som belaster konsortiet med poeng dersom selskapet ikke oppfyller forpliktelsene som for eksempel vedlikeholdet. Om antallet poeng overstiger en viss grense, antyder dette at prosjektet trenger en nærmere overvåkning. Et bestemt antall poeng gir myndighetene rett til å bryte avtalen. Siden konsesjonsperioden er såpass lang, forbeholder veimyndighetene seg retten til å endre de tekniske eller kommersielle vilkårene under avtaleperioden (innenfor visse grenser).

All risiko som ikke er spesifisert i kontrakten bæres av konsortiet. Den private står for størstedelen av risikoen knyttet til bygging, drift, vedlikehold og finansiering av veiprojektene. Planleggingsrisikoen bæres av veimyndighetene, for eksempel når det gjelder å sørge for at områdene er tilgjengelige for utbygging. Risikoen for endringer i lover, regler eller andre politiske beslutninger som kan påvirke prosjektene, har i de gjeldende prosjektene vært overdratt til de private. Dette gjelder likevel bare endringer som ikke på en avgjørende måte endrer forutsetningene for prosjektene, eller som innebærer at de private aktørene diskrimineres i forhold til prosjekter i offentlig regi.

Den sammenlagte tiden fra annonsering av prosjektene til inngåelse av kontrakt var i gjennomsnitt på 16 måneder. De totale transaksjonskostnadene for et vinnende konsortium beregnes å være på ca 3 millioner pund pr. kontrakt, dette tilsvarer 4 % av de gjennomsnittlige prosjektkostnadene.

I anbudsrunden var det få som utnyttet muligheten til å utvikle prosjektene utover de minimumsstandardene veimyndighetene fastla. Evalueringen viser at en bør ha større fokus på kvalitet og løsningen enn prisen. Effektivitet i løsninger og prosjektering bør være et viktigere vurderingskriterium i valget av tilbyder.

Disse åtte prosjektene har bidratt til å skape en privat industri for prosjektering, bygging, drift og vedlikehold av veier. Det har derfor vært en reell konkurranse om oppdragene. I hovedsak har konkurransen stått mellom grupper av foretak med ulik kompetanse som har gått sammen i konsortium. Prosjektevalueringene viser at de har gitt bedre utbytte av anvendte midler, og veiene er ferdigstilt tidligere enn opprinnelig planlagt.

Den britiske Riksrevisjonen antyder at gjennomføringen etter DBFO-kontrakter (Design, Build, Finance, Operate) har gitt lavere kostnader enn tradisjonell organisering normalt ville ha gitt. Kostnadsbesparelser er på ca 10 % for de fire første OPS-veiene under ett National Audit Office antar at innsparingen kunne vært større dersom konsortiet ikke hadde blitt påført trafikkrisikoen gjennom skyggetoll, og dersom konsortiet hadde stått friere til å velge løsninger og produksjonsteknologi.

Omkostningene knyttet til å inngå kontraktene har dessuten vært betydelig høyere enn forventet (ca 100 millioner kroner mot forventet ca 12 millioner kroner), samtidig som kontraktsinngåelsen tok mellom seks og ni måneder lengere enn planlagt. Omkostningene og tidsbruken har imidlertid vært

¹⁷ Highways Agency (1997) DBFO-Value in Roads; A case study on the first eight DBFO road contracts and their development

National Audit Office (1998) The Private Finance Initiative: The First Four Design, Build, Finance and Operate Road Contracts. Report by the Comptroller and Auditor General, The Stationary Office, London

fallende over tid. Det påpekes videre at DBFO-kontraktene slik de her er utformet, i relativt stor grad låser konsortiene til de normene som myndighetene normalt bruker i prosjektering, bygging og vedlikehold. Avvik fra disse normene må godkjennes, og har medført risiko for avslag før nye ideer ble kjent. I vurderingen fra National Audit Office heter det at anbudsinnbydelsen begrenset mulighetene for innovative endringer i basisdesign. I intervjuer med anbudsgiverne ble det også hevdet at veimyndighetene i praksis ikke vektla nye innovative løsninger, med unntak av finansieringsløsninger.

Erfaringer fra finske veiprojekter¹⁸

I 1995 besluttet den finske regjeringen å forsøke OPS-modellen på utbygging av motorvei 4, M 4, mellom Jarvenpaa (nord for Helsingfors) og Lahti (totalt 69 km). Veien er hardt trafikkbelastet og prosjektet gikk ut på å oppgradere veien til motorvei (fra to til fire felt) for å øke framkommeligheten og avlaste omliggende trafikknnett. I november 1998 ble første delen av veien åpnet for bruk, 10 måneder før opprinnelig planlagt. Prosjektet er et DBFO - prosjekt (basert på den britiske modellen), og innebar prosjektering, planlegging, bygging, finansiering og drift i 15 år av veien.

Sammenligningen av de ulike tilbudene ble foretatt ut fra nåverdi beregninger av de årlige betalningene som var angitt i de ulike prosjektforslagene. Dette er etter samme prinsipp som i England. Andre kriterier ble også verdiberegnet, blant annet kvaliteten på investeringen, vedlikeholdet og kontrollen. Alle anbydere var kjent med prosjektevalueringssystemet på forhånd. Vinneren av anbudet, Nelostie, finansierer utbyggingen og driften av veien mot at staten betaler en skyggetoll/avgift fire ganger i året basert på utnyttelsen av veien.

Ansvar for økonomisk risiko knyttet til finansiering (renter og valuta), inntekter og kostnadsøkninger ligger hos OPS-selskapet. Konsortiet bærer dermed den tekniske risikoen blant annet i forbindelse med planlegging av veien, grunnforholdene og konstruksjonsarbeidet som er de viktigste faktorene i kostnadsrisikoen. Risikoen for konstruksjonsfeil i den eksisterende veien og eventuelle arkeologiske funn eller liknende, ligger hos myndighetene. Staten bærer videre risiko knyttet til lovendringer og legale omstendigheter knyttet til endrede planforutsetninger.

Veiprojektet var innarbeidet i Finlands transportplaner før det ble besluttet å benytte OPS-konseptet. Bruken av OPS-modellen har gjort det mulig å framskynde utvidelsen av motorveien med 5-6 år. Det er beregnet at dette representerer en gevinst for den finske økonomien på 400 mill FM. I tillegg blir veien ferdigstilt ett år før kontraktens spesifiserte ferdigdato. I følge det finske transport- og kommunikasjonsdepartementet har Nelostie bygget veien til en kostnad som er 10 - 15 % lavere enn om Vegverket skulle ha bygget veien. Dette skyldes i hovedsak at Nelostie har frihet til å bygge på en mest mulig rasjonell måte gjennom å planlegge veien i sin helhet, innga større kontrakter og flytte realkapital til andre områder/parseller raskere enn Vegverket har mulighet for.

Det er antydnet fra konsortienes side at det hadde vært ønskelig med en lengere kontraktperiode, for eksempel 20 år, for å øke fleksibiliteten i forhold til finansiering og drift av veien.

Arlandabanen

I Sverige er Arlandabanen mellom Stockholm og Arlanda flyplass foreløpig det eneste eksemplet på et OPS-prosjekt. Totale kostnader for utbyggingen ble på ca. 4,5 milliarder svenske kroner. Prosjektet er et av Europas største OPS-prosjekter.

Gjennomgangen baserer seg på en rapport fra det svenske Statskontoret¹⁹ og en rapport Riksdagens revisorer har gjort²⁰.

¹⁸ Ministry of transport and communication (1998): Private finance for main road 4, in Finland. B:16/97, Helsinki

¹⁹ Statskontoret (1998): Privat finansiering gjennom partnerskap. 1998:12.

²⁰ Riksdagen (2001) "Nya vägar till vägar och järnvägar?", rapport nr

Staten etablerte et statlig heleid prosjektselskap A-Banan Prosjekt AB som fikk i oppgave å ivareta statens interesser i forbindelse med forhandling om bygging, administrasjon og oppfølging av Arlandabanen. Prosjektet ble utformet som en funksjonsentreprise, hvor oppdraget gikk ut på å prosjektere, bygge og drive en jernbaneforbindelse mellom Stockholm og Arlanda flyplass, med gitte avgangsfrekvenser og med en gitt hastighet. Hensikten med funksjonsentreprisen var å oppnå kostnadseffektivitet hos de private entreprenørene, ved at de selv ble gitt mulighet til å utforme finansielle og teknisk innovative løsninger. Entreprenørene ble "tvunget" til å jobbe med et totalbilde av prosjektets økonomi og til å vurdere prosjektets totale livsløp.

Konsortiet A-Train AB fikk kontrakten og rettighetene til billettinntektene, på samme måte som i et bompengefinansiert veiprojekt. Etter ferdigstillelse av banen skal prosjektet tilbakeføres til statens prosjektselskap A-Banan Prosjekt AB. A-Train har trafikkeringsretten fram til år 2040, med mulighet for 10 års forlengelse. Staten har imidlertid en opsjon på å kjøpe tilbake konsesjonen etter 15 år. A-Train skal drive virksomheten for egen regning. A-Trains eneste inntekter i avtaleperioden er billettinntekter fra reisende på Arlandabanen.

De private interessenes rolle var først og fremst å bidra med privat finansiering og å være leverandører av varer og tjenester. A-Train har en aksjekapital på 400 mill SEK. Prosjektfinansieringen er basert på prosjektets inntektsrammer. A-Trains muligheter til å betale renter og avdrag på lånene er begrenset i begynnelsen av prosjektet. Staten har derfor valgt å gi et såkalt vilkårlån i en tidlig driftsfase. Dette vil forbedre den bedriftsøkonomiske rentabiliteten og gi A-Train muligheten til å oppnå bedre betingelser i den private lånefinansieringen. Vilkårslånet betraktes som underordnet aksjekapital, noe som betyr at staten egentlig er deleier i Arlandabanen.

I Arlandaprojektet overføres risiko i stor grad fra Staten til A-Train. A-Train har overtatt risiko forbundet med bygging og drift, markedsrisiko relatert til flytrafikkutvikling og konkurranse fra andre transportmidler. Politisk risiko forbundet med lovendringer og økonomisk risiko forbundet med valutakursendringer. Risikoen for politiske endringer er imidlertid kombinert med en såkalt "Hold-Harmless" paragraf, som innebærer at staten forplikter seg til ikke å forverre forutsetningene for drift av A-Train uten kompensasjon.

Det statlige A-Banan Prosjekt AB hadde også noe risiko i prosjektet, blant annet risikoen for visse forsinkelseskostnader under byggetiden, og for uforutsette kostnader som kunne oppstå ved detaljplanlegging av prosjektet i relasjon til berørte myndigheter. A-Banan Prosjekt AB hadde også risiko for kostnader forbundet med eventuelle endringer i kravene fra eierene, Banverket og Luftfartsverket.

Banen ble åpnet for trafikk i 1999, og det synes ikke være gjort vurderinger av om OPS innretningen på prosjektet har generert kostnadsmessige fordeler fremfor den tradisjonelle måten å bygge og drive slike prosjekter på.

4 Fengselssektoren

I England ble de første OPS-kontraktene undertegnet i begynnelsen av 1996. Det tok 17 måneder fra utlysning til byggingen startet opp og sto ferdig i 1998. Kontrakten hadde en verdi på ca. 1,8 milliarder NOK. Ut ifra totalt 136 fengsler i England er syv OPS-fengsler, og to nye er under planlegging.

De fleste fengsler som er bygget etter OPS er organisert etter BOO- prinsippet (Build- Own- Operate). OPS-fengsler varierer i størrelse, sikkerhetsnivå og om det er kvinne-, ungdomsfengsel eller ordinære anstalter.

De engelske fengselsmyndighetene estimerte besparelsen til ca. 10% i forhold til bygging av et tilsvarende offentlig finansiert fengsel. En internasjonal studie utarbeidet av National Audit Office (NAO) i England²¹ viste at offentlige kostnadsbesparelser ved å opprette OPS-fengsler varierte med 10-22% i England, 11-14% i Louisiana (USA), 13-17% i Arizona (USA) og 9-13% i Queensland, Australia. Studien omfatter også Hamilton County Penal Prison i USA som ble overført fra statlig til privat selskap. Over en treårsperiode ble de offentlige utgifter ytterligere redusert med 4-8% pr. år.

De største besparelsene er målt ved reduserte driftskostnader i forhold til offentlig drevne fengsler. Ved etablering av et OPS-fengsel har ledelsen mulighet til å bygge opp en effektiv organisasjon og utvikle interne effektive prosesser som sikrer nødvendig kvalitet. Videre kan eierne bruke totalkostnadsvurderinger for bygg og anlegg, som innebærer alle kostnader fra bygging, vedlikehold og riving/ombygging. I en oppstart kan de private eierne velge kostnadsbesparende byggeløsninger for eksempel effektiv arealutnytting, materialvalg, teknologivalg og energikilder. En siste forklaringsfaktor for målte kostnadsbesparelser er at OPS-fengsler bruker mer riktig kompetanse i ulike deler av fengselet. For eksempel behøver man ikke være fengselsutdannet for å overvåke en sikkerhetsskjerm. For andre typer oppgaver trengs selvsagt en fengselsfaglig kompetanse.

OPS innen fengsler bruker såkalte DCMF-kontrakter²² (Design-Construct-Manage and Finance). De private konsortier gis et totalansvar fra oppstart, utvikling, finansiering, drift og ledelse av fengselet. Kontraktene inneholder også tjenester og service som catering, opplæring og medisinsk tilbud.

OPS-fengslet er ansvarlig for servicetilbudet til de innsatte. Dette er et omfattende arbeid som krever ulike typer ressurser. Serviceleveransene er detaljert beskrevet i kontrakten, og er et underlag for å definere indikatorer og kostnadskalkyler for økonomiske overføringer fra det offentlige.

Eksempel på ”Servicetjenester” er:

- Utdanningsprogrammer for fangene.
- Prosjekter for reintegrering av unge straffede.
- Programmer for rehabilitering av rusmisbrukere.
- Samarbeid med lokale myndigheter og organisasjoner om integrering av langtidsfanger.
- Spesialtilbud til psykiske- og fysiske handikappede samt eldre fanger.
- Program for ”arbeidende fanger”, fanger som har lokale jobber, men som bor i fengslet og følger dets regler.
- Fengselstilpasset industriproduksjon.
- Fangetransport

Kontrakten etableres for en periode på ca. 25 år, med en revisjon ev. reforhandling hvert 5. år. På grunn av disse lange kontraktene har de private selskapene mulighet for å ta større risiko for eventuelle tilleggskostnader i byggefasen. De økonomiske forhold i kontrakten er regulert ved at det private selskapet får overført fra det offentlige en ”dagrater” ut i fra tilgjengelige plasser i fengselet. Prisen for fengselsplassen er kalkulert ut fra en total kostnad som omfatter oppholdet og service tilbudet en innsatt har krav på.

OPS-fengslene har også vært innovative ved at de har utviklet effektive og totale servicekonsepter hvor målet er best mulig reintegrering av fangene til samfunnet. Disse servicekonseptene viser et stort mangfold av aktiviteter, og er driftet på en effektiv måte som gir kostnadsreduksjoner i forhold til tradisjonelle fengsler. Dette gir seg videre utslag i et godt samspill mellom ledelse og driften av fengslet.

²¹ International experiences with public-private partnerships in the prisons system, Ministry of Finance, PPP Knowledge Center, Netherland, Publication 01/2001

²² International experiences with public-private partnership in prison system, Ministry of Finance, PPP Knowledge Center, Netherland, publication 01/2001

Hvis det private selskapet misligholder kontrakten, eller blir insolvent, har det offentlige krav på å terminere kontrakten. Videre har det offentlige en sterk juridisk posisjon hvis det er behov for å endre eierstrukturen på grunn av kontraktsmessige mislighold. Imidlertid er konsekvensene for å terminere en kontrakt store for begge parter. Det er derfor vår oppfatning at engelske myndigheter velger å styrke kontrollfunksjoner og servicebistand som skal følge opp både de private og offentlige drevne fengslene slik at gjeldende politikk blir fulgt og ønsket innovasjon ivaretatt.

Selv om fengslene blir drevet av et privat selskap vil det offentlige fremdeles sitte med det politiske ansvaret som også omfatter forvaltning og administrasjon av lovverket. Disse ansvarsforholdene kommer tydelig frem i både kontrakt og kontrollfunksjoner som blir opprettet. For å minimere risikoen for feil utvikling, samt sikre oppfølgingen av OPS-fengslet, ble det i England besluttet å opprette en offentlig controller stilling, "government official", i de private fengslene. Controlleren har som oppgave å følge opp at service nivået stemmer overens med kontrakt og den politiske utviklingen. Videre omfatter controllerfunksjonen arbeid med:

- Autorisering til midlertidig løslatelse.
- Etterfølge disiplinær avstraffelse av arresterte.
- Etterforske beskyldinger overfor de ansatte.

Gjennom denne stillingen har offentlige myndigheter i England en løpende kontroll av driften og ledelsen av fengslet, og gjør det også lettere om myndighetene må overta driften av fengslet ved eventuelle mislighold.

For politikere er det viktig å ha kunnskap om hvordan det offentlige sikrer at det private selskapet utfører sine forpliktelser i henhold til det offentliges ønsker og behov. Med andre ord hvilke garantier har det offentlige for at alle kvalitetskrav blir oppfylt eller forbedret? Dette har vært et sentralt spørsmål i England vedr. utviklingen av OPS-fengsler. Det offentlige bruker ulike virkemidler i kvalitetsarbeidet, hvor forsinkelser i utbetalinger kan være en konsekvens hvis det er avvik i leveransen. Dette fungerer som en løpende påminning til ledelsen om at de må oppfylle definerte krav.

Med hensyn til oppfølging av ansatte så har et OPS-drevet fengsel det samme ansvar og myndighet som offentlig drevet fengsel. OPS-fengslet har selv ansvaret for opplæring etter gitte offentlige krav. Engelske myndighetene har opprettet en serviceorganisasjon for både offentlige og private drevne fengsler, HM Prison Service. <http://www.hmprisonservice.gov.uk> Denne organisasjonen tilbyr en rekke tjenester og har flere samarbeidspartnere innen kriminalomsorgen. Det er 138 fengsler i England som er underlagt dette servicekontoret hvorav syv av disse er drevet privat og to nye er under planlegging.

To OPS-fengsler har blitt kontrollert i forhold til servicenivået, og HM Chief Inspector of Prisons rapporterte om gode resultater. De konkluderte med at disse to fengslene var blant de mest progressive og veldrevne fengslene som ivaretok fangene og reintegrering på en utmerket måte.

Nederland har gjennomført flere studier som bygger på erfaringer fra England. Konklusjonen på deres analyser er at nederlandske myndigheter ikke kan vise til de samme kostnadsreduksjoner for OPS-fengsler i forhold til i England. Det forventes at OPS vil gi tilleggsverdier og synergier på lengre sikt, spesielt ved gjentakelse av flere like prosjekter. Erfaringene fra Nederland er videre at OPS er kun interessant for store leveranser på lang sikt. Langsiktigheten og volumet gir incentiver for det private selskapet til å konkurrere samtidig som oppstartskostnadene kan avskrives over lang tid. Videre trekker nederlandske myndigheter fram at deres fengselsstrategi fokuserer sterkt på de sosiale forhold, utvikling og reintegrering i forhold til andre land. Dette setter høye krav til kvalitet og kan også være mer kostnadsdrivende.

I hovedkonklusjonene som er nevnt nedenfor tar en opp forskjeller relatert til kostnader, strukturer og kvalitet. De viktigste strukturelle forskjellene er at OPS-fengsler synes å være at de får til større verdiskapning mellom intern drift, fengselets rammebetingelser samt å integrere fangene inn i servicetilbudet som er spesifisert i kontrakten.

Dessuten synes erfaringene fra Nederland å være at:

- Bedre kostnadsstyring og spesifikasjoner overfor underleverandører eks. arkitekter i byggefasen av fengselet.
- En mer direkte sammenheng mellom kostnader og ansvar som gir økt effektivitet i fengseldriften.
- Bedre rammebetingelser for innkjøp og oppkjøp for private selskap kontra offentlige.
- Færre ansatte, private selskaper velger mindre personell intensive organisasjonsmodeller, og har høyere fleksibilitet mht. lønnsystemer.
- Antakelser om flere tilleggskostnader som kan være vanskelig å identifisere i en tidlig fase, dette kan være:
 - Forberedende kostnader i forbindelse med kontraktutarbeiding og reforhandlinger.
 - Ekstra overhead kostnader som en konsekvens av OPS-kontrakten.
- Kvalitetsmessig vil OPS gi grunnlag for bedre vedlikehold av bygg og inventar.
- Turnover og jobbutvikling kan bli bedre ivaretatt på grunn av mer fleksible organisasjonsmodeller.
- Økt mulighet for innovasjon. Ett eksempel er at sosiale forhold kan bedres ved å sette fanger som ikke trenger streng oppfølging sammen, samt muligheter for fleksible belønningssystemer til å forberede løslatelse.
- Økt grad av frihet mht. økonomisk styring og utvikling i forhold til kvalitet på omsorg, utdanning og reintegrering av fangene.

5 Sykehussektoren

OPS-prosjekter i Skandinavia har ikke vært benyttet i noe større omfang innen helsesektoren. Dette er i motsetning til England som er det landet som har brukt OPS mest innen helseområdet. Erfaringer fra OPS innen sykehussektoren i England bygger i hovedsak på en rapport fra Department of Health²³. Videre er Italia i startfasen med OPS prosjekter for sykehusbygging.

I England har investeringsbehovet i nye sykehus vært stort. OPS har derfor vært valgt som hovedmodell for investering i nye sykehus. Hittil har det vært bygd 64 sykehus til en samlet verdi av £7,5 milliarder (ca 85 milliarder kroner). Planen er at frem til år 2010 skal ytterligere 100 sykehus bygges, rehabiliteres og utvides som OPS-prosjekter.

Erfaringen er at OPS-prosjekter for bygging av sykehus blir billigere og raskere ferdigstilt enn tradisjonelle anskaffelser. Dette medfører at det samlede tilbudet til brukerne blir bedre. Kostnadsbesparelsene er estimert til å være på mellom 7 og 10%. Besparelsene er lavere innen sykehusbygging enn innen for eksempel transportsektoren, da kontraktene er mer spesifiserte, og det åpnes for mindre innovasjon og fleksibilitet for utbygger. 88% av prosjektene var ferdigstilt i henhold til plan og budsjett.

OPS i helsesektoren i England har i hovedsak vært bygging av sykehus. Det har hittil ikke vært noen kliniske funksjoner som har vært overført til private. Ansvar for å bygge og drive støttefunksjoner som laboratorie- og røntgentjenester er på noen sykehus overført til private. For andre sykehus er anskaffelse og oppsett av utstyret til sykehuset utført som en del av OPS-kontrakten. Tjenester som sykehushotell, parkeringsfasiliteter, catering, vedlikehold, renhold er ofte en del av OPS-kontrakten.

²³ Department of Health (2002): The Government's response to the House of Common's health committee's first report on the role of the private sector in the NHS. London

Det synes ikke som det har vært store synergier mellom å tegne, bygge og drifte de ovennevnte støttetjenestene. I prosjekteringen og utformingen av bygningene synes det som det kun er de behandlingsmessesige aspekter som er tatt med. Støttetjenester som vaskeri, catering etc, er ikke elementer i de arkitektoniske løsninger av bygningen. Dette er med på å forklare at gevinstene for OPS innen helsesektoren er mindre enn for andre sektorer.

Mye av ”suksessen” til OPS i England forklares med at disse to fasene sees i sammenheng med OPS. Mer driftstilpassede løsninger velges i byggingen når de to fasene sees i sammenheng. Den samme synergien ser en også mellom arkitektoniske løsninger og bygging på den ene side, og fremtidig vedlikehold på den andre. Utbygger har ikke kun insentiver til å gjøre utbyggingen så billig som mulig innenfor kontrakt.

For sykehusbyggingen har det imidlertid vært særdeles store og omfattende transaksjonskostnader. I prosjektene hittil har det tatt ca. fire år fra prosessen startet til kontrakt ble underskrevet med et konsortium og byggingen kunne starte. Fra Universitetssykehuset i Norwich ble det opplyst at støtten fra National Health Services (NHS), som er det engelske helsedirektoratet, burde vært bedre i utarbeidelse av prosessrådgivning, etablering av standard OPS-kontrakter etc. Det ble fremholdt at dette ville bidra til å redusere både offentlige og de private transaksjonskostnader. 35% av de offentlige bestillerne mente de fikk dårlig eller veldig dårlig støtte, fra NHS og/eller NHS regionen.

Når det gjaldt forholdet til den private utbyggeren, vurderte 70% av bestillerne at relasjonen til den private leverandøren var gjennomsnittlig eller bedre. 40% mente forholdet var meget godt eller utmerket (excellent). Fra den private side ble det fremført at ”forsinkelsesstraff” vanskeliggjorde et godt partnerskap, det var heller ikke utviklet belønningsmekanismer for å overgå forventninger og kontrakt med bestiller.

Fra NHS sin side er det laget en egen risiko matrise for bygging av sykehus. Det er som regel ikke knyttet noen kommersiell risiko til bygging av sykehus. Staten er enekjøper og betaler for antall senger som skal bygges. Planleggingsrisiko er derfor plassert hos staten. Risiko for endringer i helselovgivningen ligger hos staten, men alle endringer knyttet til tekniske krav til en bygning, for eksempel standarder for armering i bygget, miljøkrav til nybygget etc., ligger hos den private utbyggeren. Risiko knyttet til overskridelser, ferdigstilling av alle tekniske forhold er plassert hos utbygger. For flere sykehusprosjekter var det ilagt større bøter (opptil £500 000 i uken) for utsatt ferdigstilling. Den private part er også ansvarlig for risiko knyttet til endrede skatteforhold, endringer i arbeidsgiveravgift, prisstigning, evt. kostbare lønnsoppgjør som fordyrer bruk av arbeidskraft etc. Dette gjelder både under bygging, og for tjenester OPS-kontrakten omfatter i driftsfasen.

To ulike OPS-modeller synes å være brukt. Den ene er å betale ved ferdigstilling, den andre er knyttet til at det offentlige leier sykehuset for 30 til 40 år. Etter utløpet av konsesjonsperioden tilbakeføres sykehuset til det offentlige i henhold til avtalen.

Universitetssykehuset i Norwich hadde etablert en partnerskapsløsning med en privat leverandør om levering av catering-, vedlikehold-, renhold- og vaskeritjenester. Det er etablert en avtale over 30 år, med kontraktsjusteringer med den private leverandøren hvert femte år. Den private leverandøren hadde stått for alle investeringer knyttet til disse tjenestene. Sykehuset og den private leverandøren har etablert et godt partnerskap, og med en felles målsetting om å støtte den medisinske behandlingen. Begge partnerne har en ukentlig gjennomgang av kvaliteten på tjenestene, og det har vært lite uenighet om hva som fungerer og ikke. Begge parter hadde jobbet mye med å sette seg inn i den andre partens rasjonalitet, muligheter og begrensinger. Relasjonen har utviklet seg fra å være ”kontraktsmotpart” til å bli reelle partnere som deler mål og visjon for hvordan det kliniske arbeidet best mulig skal støttes. Dette samarbeidet har frigjort mange ressurser fra sykehusets ledelse og administrasjon.

Å knytte private selskaper til sykehusdriften kan gi bedre innovasjon ved at eiendeler og utstyr utnyttes mer effektivt og nye ledelsesmodeller tas i bruk. Det er behov for nye teknologiske løsninger i det britiske sykehusvesenet, og Labour regjeringen har nå åpnet for at private også kan drive kliniske tjenester ved sykehus. Kontrakter som inkluderer både bygging og drift vil trolig bli undertegnet i løpet av innværende år.

Kontrakter som kombinerer prosjektering, bygging og drift vurderes som hensiktsmessig for å sikre innovasjon og forbedring. Dette forutsetter imidlertid at en lykkes i å lage tydeligere ytelsesbaserte kontrakter enn i dag. Dette vurderes som en utfordring å få til i et offentlig helsevesen som er vant til selv å styre i detalj.

NHS vil etablere flere partnership-team som skal bestå av representanter fra det offentlige helsevesen og privat sektor. Disse teamene skal etableres for å bedre forståelsen mellom privat og offentlig sektor om drift av sykehus slik at fremtidige partnerskap kan inngås også på det kliniske området.

6 Forsvarssektoren

Innledning

OPS har ikke vært benyttet innen forsvarssektoren i noe større omfang i Skandinavia. I Norge er det noen få eksempler på mindre OPS-prosjekter, disse er behandlet i vedlegget om de norske erfaringene. Det mest kjente er tilfellet hvor forsvaret har satt ut bygging og drift av fartøyer til en privat aktører som så er leid tilbake på langtidskontrakter for å benyttes i kystvakten.

Forsvarssektoren er en av de sektorene hvor OPS-modellen har vært best egnet til å gi verdi for pengene.

En aktuell problemstilling innen forsvarssektoren er hvor nærme frontlinjen bør OPS-prosjekter benyttes? Dette relaterer seg særlig til risikofordelingen. I tillegg diskuteres det hvordan omfanget av de lange OPS-kontraktene skal defineres. Dette gjelder særlig påvirkningen av politiske og teknologiske endringer og hvordan disse skal håndteres i en OPS-modell.

I Tyskland har budsjettkutt i forsvarssektoren drevet frem fokus på løsninger som gir verdi for pengene. En rammeavtale for "Innovasjon, investeringer og økonomisk effektivitet" ble signert med private industriaktører i 1999. Her ble det definert 14 prøveprosjekter innen ulike sektorer. Det arbeides nå med planlegging og gjennomføring av disse prosjektene for kjøretøyer, IT, logistikk og eiendom.

Forsvarssektoren i England

England har brukt OPS-modellen mest innen forsvaret²⁴, og da innen eiendom, forlegninger, trening, transport og logistikk.

Den første OPS-kontrakten innen forsvaret ble undertegnet i 1996, og omfattet anskaffelse og vedlikehold av kjøretøyer i Tyskland for det engelske forsvaret. I dag er det signert over 30 OPS-kontrakter til en verdi av over 13 milliarder kroner og det arbeides med ytterligere 90 OPS-prosjekter til en verdi av over 75 milliarder kroner.

Det engelske forsvarsdepartementet benytter primært OPS-modellen fremfor å gjøre alt selv av følgende grunner:

- For å fokusere på kjernevirksomheten og operasjonell kapasitet.
- For å oppnå større fleksibilitet i planlegging og gjennomføring.

²⁴ Omtalen av OPS innen forsvarssektoren i England bygger i hovedsak på informasjon fra det engelske forsvarsdepartementet (Ministry of Defence/Defence Procurement Agency).

- For å redusere risiko gjennom identifikasjon av risiko og optimal fordeling av denne.
- For å øke kvaliteten på tjenestene ved å legge opp til innovative løsninger.
- For å utnytte mulighetene for inntekter fra tredjepart.

Det engelske forsvarsdepartementet har partnerskap som en av de sentrale elementene i moderniseringen av Forsvaret. OPS-modellen benyttes aktivt for å omsette målet om partnerskap i konkrete prosjekter. Det engelske forsvarsdepartementet har identifisert fire OPS elementer; konkurranseutsetting, strategiske partnerskap mellom forsvarer og industrien, salg til nye markeder og OPS-prosjekter med privat finansiering.

Det var et tydelig fokus på konkurranseutsetting på 1990 tallet, det såkalte "Competing for Quality" programmet som omfattet 160 definerte forretningsområder med en samlet kostnadsramme på nesten 20 milliarder kroner årlig. Omkring halvparten av dette ble konkurranseutsatt til private aktører, og resten ble videreført som en del av forsvarerens aktiviteter gjennom kontrakter med klare kravspesifikasjoner. Mange av disse kontraktene kommer nå opp til fornyelse og vil bli vurdert på nytt. Det engelske forsvarsdepartementet vil benytte anledningen til å vurdere hensiktsmessighet og resultater og vurderer å koble flere områder sammen i nye kontrakter for å oppnå skalafordeler. Men det fremheves at konkurranseutsetting ikke er et substitutt for god ledelse. Forsvaret må arbeide hardt sammen med fagforeninger og interesseorganisasjoner for å fremme en kultur for kontinuerlig forbedring.

Strategisk samarbeid mellom forsvarer og industrien er det andre OPS elementet. Forsvaret innser at, på grunn av at langsiktige relasjoner til sentrale leverandører er uunngåelig, bør disse være preget av partnerskap for gjensidig utvikling. Samtidig er det viktig å opprettholde et uavhengig og upartisk kontraktsregime. Det engelske forsvarerens innkjøps- og logistikk organisasjon vil være sentrale i utviklingen av disse strategiske samarbeidsrelasjonene.

Det tredje elementet er utnyttelsen av ledig kapasitet, eller salg til nye markeder. Der hvor forsvarerens behov tilsier at det er nødvendig å opprettholde personell, utstyr eller eiendom som ikke benyttes daglig til å dekke forsvarerens behov, kan og bør disse ressursene selge sine tjenester for å generere inntekter for Forsvaret. Utnyttelsen av denne kapasiteten har gitt store gevinster for forsvarer og synes å være den viktigste forklaringsfaktoren til at OPS har gitt de identifiserte gevinster.

Det fjerde elementet er privat finansiering (PFI). Det engelske forsvarsdepartementet har en policy om at det først skal utredes om det er mulig å benytte privat finansiering av prosjekter. Først når privat finansiering ikke er lønnsomt eller hensiktsmessig vil det bli vurdert om prosjektet skal gjennomføres med statlig finansiering. Det engelske forsvarer har tatt en pragmatisk tilnærming til privat finansiering. De ønsker ikke å kaste bort unødige ressurser på OPS-modellen dersom denne ikke er hensiktsmessig.

Gjennom å benytte OPS ønsker departementet å bedre kvalitet på tjenestene. Prosjektene omfatter en lang rekke tjenester og utstyr. Eksempler er treningssimulatorer, forlegninger, IT systemer, støttefunksjoner, logistikk og utstyr²⁵. Signerte kontrakter inkluderer treningssimulator for helikoptre, skoler, forlegninger og transportfly. Mange av prosjektene er innovative og gir de private aktørene en god anledning til å komme i dialog tidlig i prosjektene.

Erfaringer fra OPS-prosjekter i England viser at de private aktører tar risiko forbundet med prosjektering, bygging, finansiering samt drift og vedlikehold. De nasjonale myndighetene synes å ha lært mye om optimal deling av risiko etter å ha høstet erfaringer fra de gjennomførte OPS-prosjektene. Konklusjonen er at det er særlig der hvor det kan benyttes privat kompetanse eller hvor utstyret kan utnyttes mer optimalt hvor OPS-modellen gir verdi for pengene²⁶.

²⁵ Ministry of Defence PFI projects database

²⁶ Ministry of Defence/Defence Procurement Agency

7 Skolesektoren

Innenfor undervisningssektorene er OPS brukt fra 1997 for å bygge/rehabiliterer og drive/vedlikeholde skolebygninger. Vi har ikke funnet OPS-prosjekter hvor undervisningen er satt bort. Målet med OPS innen undervisning er å få tjenesteyter til å levere tjenester som fremmer elevenes utbytte av undervisningen. Dette krever at oppdragsgiver i offentlig sektor fokuserer på hvilke formål skolelokalene skal dekke og i mindre grad fokuserer på bygningstekniske forhold. I England og Wales er det til sammen 38 fungerende OPS-prosjekter innenfor undervisning. De fleste av dem omfatter flere skoler.²⁷

Tjenesteområder

OPS-prosjekter i skolesektoren omfatter gjerne noen eller samtlige av følgende funksjoner:

- Riving/oppussing/bygging av undervisnings- og administrasjonsbygg.
- Tilgjengelighet til skolelokalene (vei, handikapadkomst).
- Etablere og vedlikeholde utendørsanlegg (ballplass, parkeringsplass, grøntområde) .
- Vedlikehold av bygninger.
- Renhold og avfallshåndtering.
- Møbler og utstyr.
- Oppvarming
- Tilsyn med skoleområde.
- Kantine
- IKT

De skolene som aktivt trekker fremtidige arbeidstakergrupper med i utarbeidelsen av ytelseskravene, er de som har størst suksess. Ytelseskravene må være klart utformet og eies av interessentene, dersom en skal lykkes med langtidsleveranse av bygninger og tjenester. En utfordring har vært å sikre at kravene er ytelsesbaserte, slik at risiko for bygging mm. faktisk overføres OPS-selskapet. En annen utfordring er å være nok fremtidsrettet slik at skolebygningen er hensiktsmessig også for fremtidens pedagogikk og undervisning. Det kan sette høye krav til fleksibilitet i bygningen. Absolutt fleksibilitet er imidlertid kostbart, og må avveies mot økonomiske rammer. Anbudsdokumentet kan med hell også omfatte hva en ikke ønsker. I enkelte prosjekter har forberedelsene vært gjennomført for raskt og/eller med for lite involvering. Det fører som regel til at selve anbudsprosessen tar lengre tid eller at tjenestene som leveres fra OPS-prosjekter ikke er tilfredsstillende i forhold til brukernes behov.

I vurderingen av hvilke tjenester som skal omfattes av OPS-prosjekter, har enkelte skoler vært tilbakeholdne med å inkludere tjenester som er nært relatert til undervisningen, bl.a. møbler og utstyr og IKT. Her må det gjøres konkrete avveininger mellom skolens ønske om å ha løpende kontroll over disse forholdene, og de økonomiske fordelene som kan følge av at OPS-selskapet kan legge livsløpskostnader til grunn for bygging og drift. Flere prosjekter omfatter mange separate skoler. Det har vist seg nødvendig og hensiktsmessig å definere en kjerne av fellestjenester som alle skoler skal ha, for så å utforme krav til tilleggstjenester for hver enkelt skole.

²⁷ Dette kapittelet er basert på dokumentasjon fra 4Ps:
[Privately Funded School Building Projects a Success in Essex](#)
[Bidding Guidance for LEA's](#)
[Pocket Case Studies of 5 Schools Projects](#)
[PFI For Schools](#)
[Payment Mechanisms for Local Authority Schools Projects](#)
[Operational PFI Schools Report](#)

Fordeling av risiko

Hvilken risiko som overføres til OPS-prosjektet varierer noe. Felles er at all risiko knyttet til bygging, vedlikehold og drift er overført selskapet, med unntak av risiko knyttet til planmyndigheter, arkeologi osv.

I de fleste prosjekter får OPS-selskapet betalt ut fra i hvilken grad det oppfyller ytelseskravene. Minst 20 % av beregnet betaling skal være avhengig av at den løpende tjenesteytelsen er som avtalt. Normalt har kontraktene en varighet på 20-30 år. I enkelte kontrakter er antall elever også et element i betalingsmekanismen. Dette gjelder særlig ved de skolene hvor OPS-selskapet har ansvar for innvendig drift og vedlikehold (møbler, utstyr, rengjøring).

Erfaringene viser at møbler og utstyr er et av de mest problematiske punktene i OPS for undervisning. Dels følger det av begrenset kunnskap om skolens behov hos tilbyder. Videre har skolen vansker med å spesifisere sine behov slik at hele kontraktperioden dekkes på en tilfredsstillende måte, uten at tilbyder pålegges for stor risiko. Ytterligere er det en rekke hverdagsituasjoner hvor ansvar må fordeles (elever med og uten tilsyn, i og utenfor skoletiden). Det er uklart om det er økonomisk lønnsomt å overføre ansvar for møbler og utstyr til OPS-selskapet.

Risiko knyttet til regulatoriske endringer i avtaleperioden holdes enten av myndigheten eller er delt mellompartene. Overføring av all slik risiko til OPS-selskapet vil kunne føre til at tilbydere krever en høy risikopremie, og således tar seg betalt for endringer enten de blir gjennomført eller ikke. Der hvor risikoen er delt er det enten spesifisert nærmere hvem som bærer hvilken type risiko når i prosjektperioden eller det er etablert regler for hvordan og innenfor hvilke rammer det skal forhandles hvis situasjonen oppstår.

For å gi rom for innovasjon og sikre riktig risikofordeling kan det være hensiktsmessig å åpne for at tilbyderne i sitt tilbud kan komme med forslag til :

- Tjenesteforbedringer
- Understreking av områder hvor ytelseskravet faktisk ikke kan oppfylles.
- Risikofordeling
- Videre klargjøring av ytelseskrav.

I enkelte anbudsgrunnlag er det en oversikt over aktuelle risiki og tilbyderne inviteres til å gi sin vurdering av sannsynlighet for at hendelsen inntreffer, kostnadene knyttet til dette og hvem som skal bære risikoen.

Effektivitet

Det er en forutsetning for å inngå OPS-avtale at det gir en bedre tjeneste i forhold til pris enn hva det offentlige selv kan prestere. Dette vurderes mot en offentlig referansepris basert på en modell utarbeidet av sentrale myndigheter og sett i forhold til de ytelseskrav det offentlige har lagt til grunn i anbudsutlysningen. Kostnadsreduksjonene har i all hovedsak ligget i kortere byggetid, god energiøkonomi, hensiktsmessig håndtering av livstidskostnader på bygget og hensiktsmessig samarbeid mellom designere av bygget og fremtidig brukere.

Kvaliteten på OPS-prosjektene har i all hovedsak vært tilfredsstillende i forhold til kravspesifikasjoner ved oppstart. I enkelte prosjekter har uklare ytelseskrav ført til at lokalene har en lavere ytelsesstandard enn oppdragsgiver forventet. 90 % av prosjektene var ferdig til avtalt dato. Ingen var mer enn to uker forsinket. Dette bør sees i sammenheng med betydelige dagbøter ved forsinket ferdigstillelse.

Erfaringene viser at forhandlinger i etterkant av anbudsrunden går raskere hvis tilbyder har involvert finansieringsinstitusjonen tidlig i prosessen.

Kvalitet i bygging og drift

OPS-selskapet bærer all risiko knyttet til bygging, drift og vedlikehold av skolebygningene. I de fleste kontraktene har OPS-selskapet også ansvar for indre vedlikehold og renhold. Dette er begrunnet i ønsket om at også kostnadene til denne type oppgaver skal inngå i en livssyklusvurdering. Risikoen knyttet til ny lovgivning rettet spesifikt mot undervisningsbygg er enten hos det offentlige eller delt etter nærmere regler. Konsekvenser av generelle lovendringer er i større grad hos OPS-selskapet eller delt etter nærmere regler.

Betalingsmekanismen skal:

- Gi realistiske, utfordrende, men realiserbare tilgjengelighets- og ytelsesstandarder som tjenesteleverandøren må leve opp til for å få full betaling.
- La tjenesteyter bære risikoen for redusert betaling dersom tjenestene ikke lever opp til satt standard og avstemme betalingen mot de ytelseskrav som offentlig sektor stiller.
- Gi incentiv til å rette opp svakheter ved at økonomiske sanksjoner øker dersom det tar tid å rette opp svakheter i tjenesteytelsen.
- Gi incentiv til tjenesteyter om å være innovativ, sikre effektivitetsgevinster og levere tjenester på høyde med 'best practise' gjennom hele kontraktperioden.

Det er som hovedregel OPS-selskapets ansvar å utarbeide rutiner som dokumenterer at tjenestene holder avtalt standard. Myndighetene foretar tilleggsinspeksjoner og kontrollerer OPS-selskapets egenrapportering. Manglende tjenesteyting fører til prikkbelastning og kan hindre leverandøren i å få fullt betaling. Normalt reduseres betalingen ytterligere dersom svakheter ikke rettes opp. Myndighetene kan si opp avtalen dersom det er alvorlige eller langvarige brudd på avtalen.

Vi pekte innledningsvis på at formålet med OPS innen undervisningssektoren er å utvikle lokaler som fremmer elevenes utbytte av undervisningen. 4Ps i England mener det er mulig å få tjenesteytere til å akseptere den risiko en slikt måleparameter i betalingsmekanismen vil være, uten å ta så høy risikopremie at det ikke vil lønne seg for det offentlige. Mest aktuelt er det i forbindelse med undervisning som er tett knyttet til kvaliteten på fysisk infrastruktur, for eksempel innenfor IKT-undervisning. I ett OPS-prosjekt knyttet spesifikt til IKT-utstyr, er mellom 5 og 15 % av betalingen knyttet opp til elevenes læringsresultater. Dette må sees som et resultat av mange års OPS i undervisningssektoren og det gjenstår å se om det lar seg gjennomføre i større skala.

8 Kommunesektoren

Erfaringene fra lokalforvaltningen er hentet fra England. OPS ble, pga. begrensinger i regelverket, først tatt i bruk på kommunalt nivå i 1996. Det ble lagt betydelig vekt på å overføre kompetanse fra statlig til regionalt nivå. Det er viktig å holde fast ved at engelsk lokaladministrasjon produserer tjenester for et langt større antall mennesker enn hva norske kommuner gjør. Hovedtyngden av de prosjektene som omtales nedenfor er gjennomført i distrikter/kommuner med over 200 000 innbyggere.

Sosial tjenesteyting

Sosial tjenesteyting omfatter et bredt spekter, fra bibliotek og samfunnshus via bolig for hjemløse til bo- og omsorgshjem for eldre demente.²⁸ Enkelte av prosjektene er således knyttet til å levere og vedlikeholde en offentlig bygging, m.a.o. kapitaltunge prosjekt. Andre omfatter komplekse velferdstjenester, m.a.o. serviceprosjekter.

Prosjektene er gjennomført som ulike former for bygg-finansier-driv, med overlevering av bygget til offentlige myndigheter ved prosjektperiodens utløp, normalt 25 år.

²⁸ Dette avsnittet er basert på følgende dokumentasjon fra 4ps:
[Social Services Case Studies](#)

Anskaffelsesprosessen

Flere av serviceprosjektene har tatt lang tid fra planlegging til kontraktsinngåelse, ofte fem år, med ytterligere ett år før tjenesten er i drift. Ved økende erfaring er det nå en trend i retning av kortere tid til planlegging, anbud, forhandlinger og kontraktsarbeid. Etablering av OPS for dagsentre tar kortere tid enn etablering av OPS-prosjekter innen omsorg. Prosjekter hvor eksterne rådgivere ble brakt inn tidlig i prosessen har gjennomgående blitt realisert raskere. Bruk av standardkontrakter utarbeidet av myndighetene har også redusert tiden frem til kontrakt inngås.

Kriterier for valg av samarbeidspartner som går igjen er:

- Finansieringssikkerhet
- Pris
- Konstruksjon/design av bygget.
- Kvalitet i tjenesteytingen.
- I hvilken grad forretningsfilosofi og kultur passer sammen med den offentlige part .
- Om tilbyder er interessert i å utvikle flere langtidsforpliktelser innen helse/omsorg.
- Hvordan støttetjenester sikres.

Så langt vi kan bringe i erfaring er det ingen av disse prosjektene som har hatt mindre enn tre reelle anbudsgivere. Det er en forutsetning for å inngå OPS-avtale at det gir en bedre tjeneste i forhold til pris enn hva det offentlige selv kan prestere. Kostnadsreduksjonene har i all hovedsak ligget i kortere byggetid, god energiøkonomi og hensiktsmessig samarbeid mellom designere av bygget og fremtidige brukere. Kvaliteten på OPS-prosjektene har i all hovedsak vært tilfredsstillende i forhold til kravspesifikasjoner ved oppstart.

Sentrale ytelseskriterier for den delen av tjenesten som er knyttet til bygninger er:

- Ferdigstillelse av bygningen.
- Tilgang til bygningen (ikke stengt pga. HMS-begrensninger osv.).
- Vedlikehold
- Renhold

I følge 4Ps har kontraktene klart å være ytelsesorienterte også for velferdstjenestene. Kravene er knyttet til bl.a.:

- Individuelle behandlingsplaner.
- Hygienestandarder for ansatte og brukere.
- Mat
- Dekning av etniske og kulturelle behov hos brukerne.
- Tilrettelegging for besøkende.
- Ansattes kvalifikasjoner.
- Metode for oppfølging/overvåking av kontraktsvilkårene.

Finansiering

Betalingsmekanismene varierer. De fleste har ordninger med ”prikkbelastninger”, hvor et visst antall prikker fører til redusert betaling. Svikt i de tjenester som er viktigst for å drive tilfredsstillende gis flere prikker enn svikt i mer perifere støttetjenester. Risikofordelingen varierer mellom ulike OPS. For dagsentre bærer OPS-selskapet gjerne risikoen for samlet kostnadsnivå, antall personer som bruker tjenesten og kvaliteten.

I enkelte prosjekter forbeholder det offentlige seg retten til å kjøpe plasser andre steder, dersom det er billigere/bedre. I omsorgshjem er det vanligere at det er det offentlige som bærer risikoen knyttet til antall brukere. OPS-selskapet gis gjerne frihet til å tilby tjenester til flere, og slik kunne øke sitt inntektsgrunnlag. I flere tilfeller betaler det offentlige en ekstra pris for å ha tilgang til flere plasser en

fast avtalt på kort varsel. Driftsrisiko ligger alltid hos OPS-selskapet. Erfaringene viser at det er nødvendig med klare ansvarlinjer og gode samarbeidsforhold mellom offentlig og privat part.

Ansvar for å tilfredsstille den til enhver tid gjeldende lovgivning innenfor helse og omsorg ligger hos OPS-selskapet. I mange avtaler er det imidlertid det offentlige som bærer den økonomiske risikoen ved lovendringer innenfor dette området, særlig dersom disse krever økte investeringer. Risikoen knyttet til generelle lovendringer som påvirker kostnadene er oftest delt. Bygninger og eiendomsmasse skal tilbakeføres til offentlig myndighet ved slutten av perioden, men det offentlige har ofte en opsjon på forlenget tjenestekjøp.

Gjennomføring av OPS-prosjekter innfor denne sektoren har bl.a. ført til at:

- Offentlig sektor kan dokumentere at det offentliges midler til tjenesteyting brukes på en effektiv måte.
- Lokalforvaltningen har utviklet brukerorienterte, langsiktige strategier for tjenesteytingen.
- Fokus er flyttet fra kapitaldrevne prosjekter til tjenesteytelsesprosjekter.

Avfallshåndtering

Vi har kun funnet ett dokumentert OPS-prosjekt knyttet til utvikling av nytt avfallshåndteringsanlegg i England.²⁹ Det aktuelle distriktet har om lag 400 000 innbyggere og produserer om lag 240 000 tonn avfall årlig.

Prosjektet ble gjennomført på tre år, fra tidlig planlegging av OPS til kontraktsundertegnelse, og ytterligere fire år til nytt anlegg var ferdig etablert. Det var 17 prekvalifiserte interessenter ved anbudsutlysning og fem som leverte inn tilbud. Dette er et normalt frafall. Kravene i anbudet var ytelsesbaserte, bl.a. med krav om at 60% av avfallet ikke skal bli landfylling, uten at det ble spesifisert hvordan dette skulle oppnås. I anbudsdokumentet gav myndighetene uttrykk for sin foretrukne løsning, men inviterte til alternative løsninger. Flere av selskapene som la inn tilbud hadde utformet både alternative løsninger og løsninger basert på anbudsdokumentets beskrivelse.

Tilbudene ble vurdert ut fra:

- Miljømessige og andre overordnede mål.
- I hvilken grad de ivaretok hensynene i den foretrukne løsningen.
- Kvaliteten på servicen.
- Teknisk kompetanse.
- HMS
- Forholdet til eksisterende ordninger for avfallsinnsamling med mer.

Offentlig part bærer risikoen for økte utgifter knyttet til skattlegging av avfallsplasser og andre lover med betydning for investering. Risiko knyttet til dagens fylling er delt, mens all annen risiko bæres av OPS-selskapet. 23 % av anslått betaling er knyttet opp til mengden avfall. Ytterligere 20 % av anslått betaling er avhengig av at tjenestenes kvalitet er som avtalt. Ved alvorlige brudd kan offentlig part avslutte kontrakten. Etter 25 år tilfaller fylling og bygninger kommunene, som imidlertid har opsjon på 5 års forlengelse til samme pris.

Gatebelysning

Det er et begrenset antall OPS-prosjekter som utelukkende er knyttet til gatebelysning. I en rekke andre har gatebelysning inngått som en del av OPS-prosjektet, for eksempel i forbindelse med veibygging.³⁰ De OPS som har vært gjennomført for gatebelysning har alle vært knyttet til

²⁹ se 4ps: [Kirklees Waste Case Study](#)

³⁰ Se publikasjoner fra 4ps:

[Credit Allocation - Additional Street Lighting Guidance](#)
[Payment Mechanisms for Local Authority Transport Projects](#)

rehabilitering/nybygging og vært utløst av at dagens gatebelysning er utdatert, trenger omfattende rehabilitering og ikke motvirker kriminalitet og trafikkulykker så godt som mulig.

Gatebelysning er en tjeneste som er svært synlig for brukerne og dårlig drift vil fort vekke reaksjoner. Kravspesifikasjonene har i hovedsak vært knyttet til ytelse, dels ifm. etablering av belysningen (bl.a. hvor opplyst gaten skal være og estetiske krav til master), og dels til drift (bl.a. reparasjon og renhold).

Kommunene har ønsket at OPS-prosjekter raskt skal få ansvar for gatebelysning. Samtidig er gatebelysningen i en dårlig forfatning. Det er derfor utviklet kontrakter som stiller lavere krav til ytelse i begynnelsen av kontraktperioden, mens de strengeste kravene først får virkning etter 1-4 år. Kontraktene har gjennomsnittlig hatt en varighet på 20 år, med krav om at lyktestolper med mer klarte seg i minst 3-6 år etter kommunal overtakelse uten omfattende reparasjoner.

Normalt bærer kommunen risiko i forbindelse med endring av krav til belysning som følge av at veier oppgraderes eller liknende mens all risiko knyttet til drift er plassert hos OPS-selskapet. Det følger av det engelske regelverket at minimum 20 % av forventet betaling skal være avhengig av løpende driftsyttelse. I forkant av anbudsprosessen utvikler kommunene en referanseprismodell som viser hvilke kostnader det offentlige selv må bære i fremtiden dersom kommunene selv skal produsere tjenesten. Denne referanseprismodellen må utvikles gjennom anbudsprosessen for at den også skal få med prising av den risikoen som overføres. Det er en forutsetning for å inngå OPS-avtale at det gir en bedre tjeneste i forhold til pris enn hva det offentlige selv kan prestere. Kvaliteten av gatebelysningen har i første del av OPS-prosjektene vært tilfredsstillende.

Sentrale aktører innenfor gatebelysning er private firma som ellers leverer vedlikehold av gatebelysning og finansieringsinstitusjoner. Flesteparten av prosjektene er gjennomført av 'single purpose' selskaper.

Del I – Forholdet til regelverket om offentlige anskaffelser

1	Innledning.....	2
2	Hvilken betydning har organiseringen av et OPS?.....	3
2.1	Tildeling av kontrakt til OPS-selskaper.....	3
2.2	OPS-selskapers tildeling av kontrakter til (under)leverandører	4
2.3	Særlig om OPS-selskap på forsyningsområdet.....	4
3	I hvilken grad påvirker innholdet i ytelsen forholdet til anskaffelsesregelverket?.....	5
3.1	Innledning.....	5
3.2	Verdien av ytelsene	5
3.3	OPS-selskap som kun skal yte tjenester	5
3.4	OPS-selskap som skal yte en kombinasjon av tjenester, varer og/eller bygg og anlegg	5
3.5	OPS og fast eiendom	6
4	Betydningen av hvilken risiko som overføres til OPS-selskapet, særlig om etterspørselsrisiko.....	6
4.1	Innledning.....	6
4.2	Reglene for tildeling av konsesjoner (oppstrøms fase).....	7
4.3	Nærmere om konsesjoner og konsesjonstyper	7
4.4	Konsesjonærens anskaffelser (nedstrøms fase)	8
5	Hvilken prosedyre må benyttes, og i hvilken grad kan forhandlinger benyttes ved anskaffelser av OPS?.....	9
5.1	Innledning.....	9
5.2	Bruk av forhandlet prosedyre ved OPS	9
5.3	Nye forslag til prosedyre med relevans på OPS	12
6	Hva kan vektlegges ved tildeling av kontrakter?.....	13
6.1	Innledning.....	13
6.2	Sosiale hensyn	13
6.3	Miljøhensyn.....	14
6.4	Hensynet til utvikling av OPS	14
6.5	Hensynet til samarbeid	14
6.6	Hensyn til aksept av standard kontraktsvilkår	14
7	Endringer etter tildeling ved OPS.....	15
8	Konklusjoner	15

Del II – Momenter til en standardkontrakt om offentlige anskaffelser

Avtale mellom oppdragsgiver og OPS-selskap.....	17
Kontakt med långivere.....	19

Del I – Forholdet til regelverket om offentlige anskaffelser

1 Innledning

I denne delen skal vi se på hvilken måte regelverket om offentlige anskaffelser spiller inn ved bruk av OPS. Vi har søkt å fremstille og systematisere de forhold som enten er særskilt relevante eller spesielle for OPS og oversikt over regler og forhold rundt dette.

Alle offentlige anskaffelser vil være omfattet av de generelle kravene i EØS-avtalen hva gjelder krav til ikke-diskriminering, likebehandling, proporsjonalitet og transparens. Vi skal imidlertid konsentrere oss om de anskaffelser som er omfattet av de særlige regler for offentlige anskaffelser (heretter kalt anskaffelsesregelverket). Disse er i EU detaljert i bygg- og anleggsdirektivet¹, tjenstedirektivet², varedirektivet³ samt Direktivet for enheter på forsyningssektoren⁴ (Forsyningsdirektivet).

I Norge er anskaffelsesregelverket nå implementert ved lov⁵ og forskrift⁶ om offentlige anskaffelser? (sistnevnte heretter kalt anskaffelsesforskriften), samt forskrift vedrørende anskaffelser innenfor forsyningssektoren⁷ (heretter kalt forsyningsforskriften).

I utgangspunktet ikke er det i forhold til anskaffelsesforskriften ikke noen prinsipiell forskjell på å tildele kontrakter ved OPS enn ved mer ordinære anskaffelsesformer. De samme spørsmål om forskriftens yttergrenser, om kategoriseringen av anskaffelsestypen, om terskelverdier osv. oppstår ved OPS som ved ordinære anskaffelser.

Forutsatt at man er innenfor yttergrensene for forskriftens anvendelse – forutsatt at man vil man ved offentlige anskaffelser være omfattet av anskaffelsesforskriftens (eller, hvor aktuelt, forsyningsforskriftens) krav til gjennomføring av konkurranse.

Disse kravene stiller generelle krav til offentlighet, konfidensialitet, habilitet og opplysningsplikt mv. i forbindelse med konkurransen⁸. I tillegg stilles det krav til selve gjennomføringen av konkurransen, relatert til de viktigste fasene (i tilnærmet kronologisk orden)⁹:

1. Valg av anskaffelsesprosedyre¹⁰.
2. Krav til anbudgrunnlaget, herunder til bruk av tekniske spesifikasjoner og krav til leverandøren¹¹.
3. Kunngjøring av konkurranse¹².
4. Gjennomføring av konkurranse, herunder med frister og vilkår for avvisning av tilbud¹³.
5. Eventuell gjennomføring av forhandlinger (hvis tillatt)¹⁴.
6. Tildeling av kontrakt og avslutning av konkurransen¹⁵.

¹ Direktiv 93/37/EEC av 14 juni 1993 om tildeling av bygg-og anleggskontrakter

² Direktiv 93/50/EEC av 18 juni 1992 om tildeling av tjenstekontrakter

³ Direktiv 93/36/EEC av 14 juni 1993 om tildeling av varekontrakter

⁴ Direktiv 93/38/EEC av 14 juni 1993 om tildeling av kontrakter fra enheter innenfor forsyningssektoren (vann, energi, transport og telekommunikasjon)

⁵ Lov av 16. juli 1999

⁶ Forskrift av 15 juni 2001

⁷ Forskrift av 16 desember 1994

⁸ Anskaffelsesforskriftens kapittel 1

⁹ Henvisningene i følgende fornoter er ment som generell illustrasjon. Vi har ikke tatt med henvisninger til de særlige prosedyrene (kapittel 18 – 20) eller prosedyrene etter forsyningsforskriften, som kan spille inn på hvilke krav som gjelder i de nevnte faser.

¹⁰ Anskaffelsesforskriftens kapittel 4 og 11

¹¹ Anskaffelsesforskriftens kapittel 5 og 12

¹² Anskaffelsesforskriftens kapittel 6 og 13

¹³ Anskaffelsesforskriftens kapittel 7 og 8, samt 14 og 15

¹⁴ Anskaffelsesforskriftens kapittel 9 og 16

¹⁵ Anskaffelsesforskriftens kapittel 10 og 17

Selv om tildelinger av kontrakter ved OPS følger det samme regelverket som ordinære anskaffelser, skiller likevel OPS seg fra slike ordinære anskaffelser på en rekke punkter. Det er derfor hensiktsmessig å gjennomgå en del problemstillinger med utgangspunkt i OPS. Det er dette vi vil gjøre i det følgende, ved å fokusere på følgende hovedspørsmål:

- Det finnes forskjellige modeller for OPS. Per definisjon har alle private deltakere, men kan ha en større eller mindre grad av offentlig deltakelse. Hvilken betydning har organiseringen av et OPS?
- Slik vi definerer et OPS, vil alle ha det til felles at det innebærer at et OPS omfatter en *tjeneste*, for eksempel i form av vedlikehold av en bygning, drift av en kantine eller utføring av medisinske tjenester. I tillegg vil et OPS også omfatte ytelser knyttet til *fasiliteter* (typisk bygg eller anlegg) og/eller *varer*. Eksempel på det første er der OPS-selskapet bygger et eldre hjem som en omsorgstjeneste skal drives fra, typisk der bygningen skal overføres til det offentlige ved kontraktens utløp. Eksempel på det siste er der OPS-selskapet skal levere militærkjøretøyer og vedlikehold av disse. I hvilken grad påvirker innholdet i ytelsen forholdet til anskaffelsesregelverket?
- Den risiko som overføres i det enkelte tilfellet kan variere, og et annet spørsmål blir da hvorvidt den risikoen vil påvirke den rettslige stilling i lys av anskaffelsesregelverket. Særlig vil konsesjoner ha en annen stilling enn ”ordinære” anskaffelseskontrakter. Den typiske konsesjon tildeler leverandøren betydelig risiko for etterspørsel etter hans tjenester (jf. rapportens kapittel 4). Spørsmålet er hvilken rolle den grad av slik risiko som overføres påvirker anskaffelsens stilling i forholdet til anskaffelsesregelverket.
- Spørsmålet om hvilken anskaffelsesprosedyre som må følges, spesielt muligheten for forhandlinger dukker, ofte opp i kompliserte anskaffelser. I slike anskaffelser er det gjerne et ønske fra begge parter side om en stor grad av avklaringer underveis i prosessen. Hvilken prosedyre må benyttes, og i hvilken grad kan forhandlinger benyttes ved anskaffelser av OPS?
- Langt de fleste tildelinger av OPS-kontrakter vil gjerne gjelde store og omfattende prosjekter eller oppgaver. De vil i mange tilfeller kan ha betydelig sosial eller miljømessig konsekvenser. Det kan være spørsmål om arbeidstakeres stilling. Og det vil være særlig viktig med samarbeid mellom oppdragsgiver og leverandør. I hvilken grad kan slike forhold tildeles vekt ved tildelingen?
- Avslutningsvis, siden OPS gjerne strekker seg over flere år, vil det være en større risiko for endringer underveis enn ved vanlige anskaffelser. Hva skjer ved slike endringer?

2 Hvilken betydning har organiseringen av et OPS?

2.1 Tildeling av kontrakt til OPS-selskaper

I offentlig privat samarbeid ligger at en offentlig myndighet tildeler kontrakt til et selskap med private, eventuelt også offentlige, eiere. Dermed er det i utgangspunktet liten tvil om at anskaffelsesregelverket kommer til anvendelse.

Riktignok kan det reises spørsmål om tildeling av kontrakt til et OPS-selskap i form av et joint venture, der det offentlige har sterk kontroll, kan være å anse som egenregi. Tiltak i egenregi faller utenfor rekkevidden av anskaffelsesregelverket. Det må imidlertid anses som klart at tildeling av kontrakter til selvstendige juridiske enheter, normalt vil falle utenfor definisjonen av egenregi, selv om det dreier seg om selskaper som er offentligrettslig organ. Dette vil nok i enda større grad gjelde der det er et privatrettslig element av eierskap, selv om dette ikke har en kontrollerende eierandel i OPS-selskapet.

Vi antar derfor at – slik vi definerer OPS – vil egenregiproblemstillingen ikke være et relevant argument ved tildelingen.

Konklusjonen er altså at enhver tildeling av kontrakt til et OPS-selskap som utgangspunkt vil måtte skje etter anskaffelsesregelverket. Hvordan disse konkret slår inn i anskaffelsen vil imidlertid, som vi skal se nedenfor, variere. Vi går derfor her ikke konkret inn på hvordan anskaffelsen må foretas.

De ovennevnte er relevant i de tilfeller der det er selve tildelingen av kontrakter der opprettelsen av et OPS-selskap er et ledd i tildelingen. Man kan også tenke seg at det opprettes et OPS-selskap før konkurransen er gjennomført og kontrakten er tildelt. En slik opprettelse er ikke i seg selv omfattende av kravene i anskaffelsesregelverket, men konsekvensen er at OPS-selskapet må konkurrere med andre selskaper om kontrakten for selve leveransen.

2.2 OPS-selskapers tildeling av kontrakter til (under)leverandører

Et OPS-selskap som er å anse som et offentligrettslig organ¹⁶ vil være underlagt anskaffelsesregelverket, slik at OPS-selskapets tildelinger av kontrakter vil omfattes av reglene i anskaffelsesforskriften. Offentligrettslig vil organet være dersom det bl.a. er en offentlig kontroll over det, for eksempel ved at eierandelene eller styret har en majoritet av offentlige interesser. Dette kravet utelukker imidlertid stort sett de OPS-modeller som anvendes i dag. Disse er ikke organisert med slik offentlig kontroll, og normalt ikke med offentlig eierinteresser overhodet. Se for eksempel situasjonen i UK, der man spesifikt ønsker at private interesser skal drive OPS-prosjektet, og la den offentlige kontrollen kun skje gjennom kontrakt og ikke eierandeler. Dette innebærer med andre ord at de fleste OPS-modeller som synes aktuelle i dag kan tildele kontrakter uten at forskriften kommer til anvendelse.

Dette kan eller vil imidlertid stille seg annerledes dersom OPS-selskapet anses å ha konsesjon, eller dersom det dreier seg om et selskap på forsyningssektoren, noe vi kommer tilbake til nedenfor.

2.3 Særlig om OPS-selskap på forsyningsområdet

En viktig gruppe av OPSer yter tjenester innenfor forsyningssektoren. Dersom myndighetene tildeler enerett til å utføre tjenester innenfor denne sektoren, vil det anses som en konsesjonstildeling, jf nedenfor.

Det er viktig å merke seg at de OPS-selskaper som har fått seg tildelt en slik enerett, må følge egne regler for anskaffelser i forsyningsforskriften, uavhengig av om selskapet er et offentligrettslig organ eller ikke¹⁷.

Reglene vil gjelde for OPS-selskap som leverer vann, energi, transporttjenester eller telekommunikasjonstjenester. Dersom et OPS for eksempel får tillatelse til å anlegge og drive en flyplass, vil de falle innenfor definisjonen av selskap i forsyningssektoren. Anskaffelser som foretas av slike selskaper vil omfattes av kravene til anskaffelsesprosedyrer som fremgår av forsyningsforskriften, og må følges enten OPS-selskapet skal anskaffe varer, tjenester eller bygg og anlegg. I forhold til øvrige anskaffelser er det særlig relevant å merke seg kravene i forbindelse med kjøp etter forhandlinger¹⁸.

¹⁶ Jf definisjon i anskaffelsesforskriftens § 1-2 (2)

¹⁷ Forsyningsforskriftens § 3.

¹⁸ Forsyningsforskriftens § 28

3 I hvilken grad påvirker innholdet i ytelsen forholdet til anskaffelsesregelverket?

3.1 Innledning

Vi skal her konsentrere oss om de typer av ytelser som erfaringsmessig er mest aktuelle for OPS, nemlig de ytelser som sikrer tilgang til varer, tjenester og bygg- og anlegg. Vi vil fokusere på tildelingen av kontrakter til OPS-selskapet. Selv om det normalt er slik at OPS-selskapet vil ha underkontrakter (gjerne selskapets egne deltakere), vil vurderingen av tildeling til OPS-selskapet måtte ses under ett og vurderes som en enkelt anskaffelse.

3.2 Verdien av ytelsene

Behandlingen av forholdet mellom anskaffelsesregelverket og OPS forutsetter i og for seg at det dreier seg om forhold som er innenfor regelverket også i forhold til terskelverdier. Det som kan være et spørsmål, er hvordan terskelverdier skal beregnes i forhold til sammensatte OPS. Vi vil imidlertid anta at spørsmålet om terskelverdier hovedsakelig er av akademisk interesse for OPS, ettersom det sjelden vil være aktuelt med OPS der ytelsene, i hvert fall samlet, ikke overstiger terskelverdien. Spørsmålene i forhold til OPS er derfor i langt større grad relatert til ytelsenes karakter enn verdi, og dermed har vi ikke sett det nødvendig å kommentere spørsmål om terskelverdier her. Erfaringer fra UK synes å bekrefte at spørsmål knyttet til terskelverdi sjelden eller aldri er relevante for OPS.

Derimot vil det innbyrdes forholdet mellom verdien av ytelsene kunne få betydning, noe vi skal se på nedenfor.

3.3 OPS-selskap som kun skal yte tjenester

Enkelte OPS-kontrakter omfatter bare tjenester, for eksempel der OPS-selskapet skal yte tjenester fra egne fasiliteter. Dette kan være tilfellet der et selskap skal drive helsetjenester fra egne lokaler. I så fall skal selvsagt reglene for anskaffelser av tjenester anvendes. I anskaffelsesregelverket er det for tjenester et skille mellom prioriterte¹⁹ og uprioriterte²⁰ tjenester og regelverket. Noen av de mest relevante *tjenester* sett fra OPS-perspektiv, for eksempel jernbanetransport og helse- og sosialtjenester, er å anse som uprioriterte.

Det er avvikende regler for anskaffelser av henholdsvis prioriterte og uprioriterte tjenester²¹. For OPS vil det spesielt være naturlig å trekke frem forskjellen i adgangen til forhandlinger. For tildeling til OPS-selskap som skal yte prioriterte tjenester gjelder det som utgangspunkt krav om åpen eller begrenset anbudskonkurranse, og med kun en begrenset adgang til forhandlinger (se nedenfor). Dersom OPS-selskapet skal yte uprioriterte tjenester vil det derimot ikke foreligge de samme begrensninger i adgangen til forhandlinger i anskaffelsesprosessen²².

Der en OPS-leveranse kun består av tjenester, men både prioriterte og uprioriterte, for eksempel at det skal leveres både omsorgstjenester og medisinske tjenester i et aldershjem, vil verdien av de enkelte deler av kontrakten avgjøre²³. Er over halvdel uprioriterte, vil hele anskaffelsen vurderes som en uprioritert tjeneste.

3.4 OPS-selskap som skal yte en kombinasjon av tjenester, varer og/eller bygg og anlegg

Stort sett inneholder OPS ytelser som dekker flere kategorier i henhold til anskaffelsesreglene. Typiske eksempler er OPS-selskapet som skal bygge og drive et sykehjem, som skal bygge en vei og utføre vedlikeholdstjenester på denne, eller som skal levere militærkjøretøyer som også skal vedlikeholdes.

¹⁹ Anskaffelsesforskriften § 2-4

²⁰ Anskaffelsesforskriften § 2-5

²¹ Se henholdsvis anskaffelsesforskriftens del II og del III

²² Se henholdsvis anskaffelsesforskriftens §§ 4-2/4-3 og 163

²³ Anskaffelsesforskriften § 2-6 (2) – se nærmere om plassering av prioriterte og uprioriterte tjenester detaljene i CPC-nomenklaturet: <http://simap.eu.int>.

I alle disse tilfellene vil anskaffelsen være omfattet av anskaffelsesregelverket, men det kan være et spørsmål om hvilke konkrete regler som kommer til anvendelse.

Grensen mellom vare og tjenestereglene kan for eksempel være aktuell i eksemplet med leveranse av militærkjøretøyer og vedlikeholdstjenester på disse. Her bestemmer forskriftene²⁴ at forholdet skal anses som vareleveranse dersom verdien av varene er høyere enn verdien av de aktuelle tjenester. Når det gjelder vurderingen av løpende tjenester, skal verdien regnes ut fra vederlag fordelt på månedlige rater multiplisert med 48²⁵, inklusive eventuelle opsjoner.

En svært aktuell grense er grensen i kontrakter som inneholder både bygg av fasilitet og ytelse av tjenester basert på fasiliteten. Dette kommer til anvendelse for alle prosjekter der OPS-selskapet skal bygge en fasilitet, hva enten OPS-selskapet skal eie denne eller den leies ut til eller (før eller senere) overføres til oppdragsgiver. Typiske eksempler er bygging og vedlikehold av skoler eller bygging av sykehus og yting av medisinske tjenester. For å finne ut om en anskaffelse gjelder en tjeneste eller bygg og anlegg må man se på på hovedformålet med anskaffelsen. Dette er fastslått blant annet i den såkalte "Casinodommen"²⁶, avsagt av EF-domstolen. Er hovedformålet å anskaffe aldershjemmet eller at OPS-selskapet skal drifte det? Dette vil bero på en individuell bedømmelse, der såvel kontraktsverdi som risikoforhold kan spille inn. Vi vil imidlertid stille spørsmål ved at det forhold at OPS-formen er valgt, med det fokus som finnes på tjenesteyting og tjenestekvalitet, jevnlig vil innebære en risikooverføring til OPS-selskapet. Det kan da, i tilfeller der det ellers kan være tvil om rubriseringen, være et utgangspunkt at man anser tildelingen gjelder på tjenesteområdet, med mindre innslaget av bygg og anlegg synes klart dominerte. Det siste vil kunne være tilfellet for eksempel der det offentlige har anledning til å erverve en fasilitet, og den korresponderende tjenestekontrakten kan sies opp, etter relativt kort tid. Et eksempel kan være en kontrakt om bygg og vedlikehold av en skole.

3.5 OPS og fast eiendom

En del særlige spørsmål reiser seg i forhold til OPS der fast eiendom inngår i samarbeidet. Det kan typisk være at OPS-selskapet på egen grunn oppfører skole mens det offentlige skal leie bygningen, muligens med rett til å kjøpe eiendommen etter en periode. Det finnes eksempler på at foreldre, fordi det ikke var et skoletilbud i rimelig nærhet, har organisert skole på grunn de har ervervet, for så å leie denne ut til kommunen med rett for kommunen til å overta etter en del år. Tildeles OPS-selskapet her en byggekontrakt, eller er det å anse som erverv av fast eiendom?

Her vil grensen mellom bygg og anlegg og tjenester som gjelder fast eiendom (som er uprioriterte iht anskaffelsesregelverket), som i de andre grensetilfellene over, bedømmes ut fra hovedformålet med ytelsen være relevant. I ovennevnte eksempel, vil det for eksempel være naturlig å se på kommunen hadde andre reelle og gode tomtealternativer på stedet. Hvis ikke kan det det vær et argument for å anse at det var eiendommen som var det sentrale. Hadde kommunen derimot også andre gode alternative tomter, vil dette være et argument for at det dreier seg om en bygg- og anleggskontrakt, ettersom det da var det å få et ferdig bygg, og ikke den konkrete beliggenheten, som var sentral.

4 Betydningen av hvilken risiko som overføres til OPS-selskapet, særlig om etterspørselsrisiko

4.1 Innledning

Et helt sentralt punkt i et OPS er spørsmålet om overføring av risiko. Dette spørsmål har mange implikasjoner, men er til dels betydelig mer kompleks ved OPS enn i andre kontrakter. Hva gjelder type risiko, viser vi for øvrig til det som er sagt om risiko i rapporten kapittel 4.

²⁴ Anskaffelsesforskriften § 2-6

²⁵ Anskaffelsesforskriftens § 2-3 (7) og (9).

²⁶ C-331/92

Først og fremst er selvsagt spørsmålet om risiko et kommersielt spørsmål som reflekteres i kontrakter og har avgjørende betydning for prisen på anskaffelsen. Men spørsmålet om fordeling av risiko kan ha innvirkning på hvilke regler som regulerer anskaffelsen, og dette er særlig relevant ved OPS. Vi sikter i denne sammenheng ikke til spørsmålet om rubrisering av anskaffelsestypen som er kommentert overfor. Vi sikter derimot til vurderingen av om tildelingen, uansett ytelsestype, gjelder en ordinær kontrakt eller en konsesjon (Vi skiller i det følgende mellom ordinær kontrakt og konsesjon, selv om tildelingen av konsesjoner også vil skje gjennom et kontraktsdokument). Siden dette skillet har stor betydning for hvilke regler som berører tildelingen, er det nødvendig å se nærmere på hva som ligger i begrepet konsesjon. Først kan det imidlertid være hensiktsmessig å se på hvilke anskaffelsesregler som gjelder for det som anses som konsesjoner.

4.2 Reglene for tildeling av konsesjoner (oppstrøms fase)

Tildeling av *konsesjoner* behandles vesentlig forskjellig fra tildeling av *ordinære kontrakter* i regelverket. Det er imidlertid også forskjell på *typen* av konsesjon; bygg- og anleggskonsesjoner og tjenestekonsesjoner er i forskjellig stilling hva gjelder formelle krav som kommer til anvendelse.

Tildeling av bygg- og anleggskonsesjoner, er eksplisitt regulert i anskaffelsesforskriften²⁷. Disse kan følge en enklere prosedyre der det viktigste er kravet om kunngjøringen av at det skal tildeles konsesjon, i tillegg til de generelle krav som følger av EØS-avtalen om ikke-diskriminering, likebehandling, proporsjonalitet og transparens.

Tjenestekonsesjoner er ikke nevnt i anskaffelsesforskriften, og det er klart at tildeling av slike overhodet ikke er omfattet av andre krav enn de generelle krav som følger av EØS-avtalen²⁸ med krav til ikke-diskriminering, gjennomsiktighet, proporsjonalitet og gjensidighet.

Konsesjoner er heller ikke nevnte i forsyningsforskriften. Det må derfor antas at tildeling av konsesjoner til OPS-selskaper fra selskap innenfor forsyningssektoren, ikke er omfattet av reglene i forsyningsforskriften.

I neste punkt ser vi nærmere på grensen mellom ordinær kontrakt og konsesjon, og mellom de to forskjellige typer av konsesjon.

4.3 Nærmere om konsesjoner og konsesjonstyper

Det som kjennetegner en konsesjon er at OPS-selskapet har økonomisk risiko ikke bare for en vellykket gjennomføring eller oppfyllelse av sine oppgaver (for eksempel at fasiliteten ferdigstilles i tide eller at tjenesten leveres i henhold til kravene), men også for selve utnyttelsen av det konsesjonen omfatter. Dette skjer i form av at OPS-selskapet gis retten til det vederlag brukerne av tjenesten eller fasiliteten erlegger. I så fall er det gitt en konsesjon fra oppdragsgivers side. Dette er i all hovedsak det samme som vi har betegnet som etterspørselsrisiko i rapportens kapittel 4.

Kriteriet om slik risiko-overføring kan reise spørsmål. I mange tilfeller tar ikke OPS-selskapet hele den økonomiske risiko for utnyttelse. Det synes klart at i den grad det foreligger garantier fra oppdragsgiver for at OPS-selskapets omkostninger skal dekkes, er det ikke snakk om en konsesjon, men om en ordinær kontrakt. For at det skal anses som en konsesjon, må i hvert fall en vesentlig del av risikoen falle på OPS-selskapet²⁹. Men dette kravet kan være oppfylt selv om det skjer en grad av betaling fra det offentlige, eksempelvis betaling av en del av byggekostnadene eller subsidiering for å redusere det vederlaget konsesjonæren kan ta av brukerne.

Konsesjoner kan deles inn i

1. bygg- og anleggskonsesjoner, for eksempel der OPS-selskapet finansierer og bygger en vei som skal inntjenes ved bompenger.

²⁷ Se § 2-1 (5), jf. bygg- og anleggsforskriften Art. 3 (1).

²⁸ Traktatens art 52-60.

²⁹ Se [\(1999\) OJ 94/4 side 5](#)

2. tjenestekonsesjoner, for eksempel der OPS-selskapet får tillatelse til i tilknytning til sykehuset å drive parkeringshus mot brukerbetaling.

De fleste OPS-selskaper involverer som tidligere nevnt en kombinasjon av tjenesteyting og bygging av fasiliteter, og dette gjelder i like stor grad de OPS-selskaper som har en konsesjon. Videre vil konsesjonen alltid være tidsbegrenset, og i mange tilfeller der konsesjonen innebærer bygging av en fasilitet vil forutsetningen for konsesjonstildelingen være at fasiliteten på et eller annet tidspunkt tilbakeføres til det offentlige etter en viss periode. Typisk, men ikke nødvendigvis, vil dette skje når eneretten til å utføre tjenesten opphører. I disse tilfeller oppstår spørsmålet om tildelingen av en utnyttelsesrett (konsesjonen) i realiteten er et middel for en anskaffelse snarere enn en utsetting av økonomisk risiko for anskaffelsen. Det må antas at det relevante er hovedformålet med forholdet.

Kommisjonen har i en uttalelse³⁰ konkludert med at det avgjørende er hvorvidt kontrakten (som tildeler konsesjonen) innebærer at det skal bygges en fasilitet på oppdragsgivers vegne. Forholdet vil da omfattes av reglene som gjelder bygg- og anleggskontrakter i anskaffelsesforskriften, selv om det også ligger et betydelig tjenesteelement i tildelingen. Dette gjelder selv om det ikke er konsesjonæren, men en tredjepart som står for selve byggingen av fasiliteten.

Konsekvensen er at det bare er tilfeller som enten ikke er knyttet til en fasilitet, eller der tjenesten skal ytes på eksisterende fasilitet, som helt faller utenfor anskaffelsesreglene i direktivene. Ut fra uttalelsen synes det imidlertid klart at det ikke er noe til hinder for at man tildeler eksempelvis en bygningskonsesjon og en tjenestekonsesjon i den grad utnyttelsen av disse ikke avhenger av hverandre.

Det er verd å nevne at de fleste OPS-prosjekter i UK, som har mest erfaring med OPS, anses som konsesjoner.

Det er også verd å merke seg at i situasjoner der det synes å være tvil om den risiko som overføres er tilstrekkelig til å kalle tildelingen en konsesjon, vil det være klokt å benytte prosedyrene for tildeling av kontrakter. Dermed kan man forhindre at en eventuell endring av risikobildet underveis medfører at anskaffelsen ikke lenger kan gjennomføres etter de prosedyrer man opprinnelig la opp til.

4.4 Konsesjonærens anskaffelser (nedstrøms fase)

Vi skal her se på hvilke regler som gjelder for et OPS-selskap som innehar en konsesjon, når selskapet skal tildele underkontrakter (herunder underkonsesjoner).

En tildeling av konsesjon er som det fremgår overfor omfattet av reglene for bygg- og anleggskontrakter i anskaffelsesforskriften, dersom den inneholder et element av bygging av en *fasilitet*. Det er imidlertid i OPS normalt ikke selskapet selv som utfører arbeidet eller yter tjenester. Dette utføres derimot av tredjepart, ofte tredjepart som er deltaker i OPS-selskapet (konsortiet). Det er krav til hvordan OPS-selskapet som konsesjonær skal gjennomføre tildelinger av kontrakter til slike tredjeparter.

- Dersom konsesjonæren selv er en offentlig myndighet (for eksempel et OPS som må anses som et offentligrettslig organ) vil konsesjonærens tildeling av kontrakter følge de vanlige regler om tildeling av kontrakter om bygg og anlegg, tjenester og/eller varer.
- Det klart mest praktiske er at OPS-selskapet ikke er å anse som offentlig myndighet, og i så fall er kravet at OPS-selskapet som minstekrav må følge visse kunngjøringsregler³¹, dersom kontrakter skal tildeles til andre enn såkalt tilknyttede selskaper. For slike tilknyttede selskaper, typisk deltakere i OPS-selskapet, kan man med andre ord foreta tildeling uten å måtte kunngjøre dette. For at et selskap skal anses som tilknyttet konsesjonæren (OPS-selskapet) kreves det at dette fremgår av konsesjonssøknaden, og at eventuelle endringer

³⁰ Se [\(1999\) OJ 94/4 side 13](#)

³¹ Se anskaffelsesforskriftens § 19-1.

underrettes tildelingsmyndigheten. Tildelende myndighet kan også stille krav om at en viss andel av underliggende kontrakter skal tildeles utenforstående selskaper.

Siden konsesjoner ikke er regulert i forhold til tjenester, er det heller ikke krav til hvordan et OPS-selskap som tildeles en tjenestekonsesjon, tildeler en underkontrakt, med mindre konsesjonæren er å anse som offentligrettslig organ, og således at reglene for tildeling av tjenestekontrakter kommer direkte til anvendelse på konsesjonæren.

En spesiell situasjon oppstår der OPS-selskapet er innenfor forsyningssektoren. Konsesjonen til OPS-selskapet vil da kunne innebære en slik enerett som medfører at forsyningsforskriften kommer til anvendelse. Dette innebærer at OPS-selskapet må følge reglene i forsyningsforskriften for tildeling av underkontrakter (selv om det er en konsesjon på bygg- og anleggsområdet). Forsyningsforskriften åpner imidlertid normalt ikke³² for uten kunngjøring å kunne tildele til tilknyttede selskaper, slik man har etter anskaffelsesforskriften hva gjelder bygg- og anleggskonsesjoner. Dette innebærer en vesentlig skranke for den måte OPS vanligvis gjennomføres på, og på et felt der OPS i høy grad er en aktuell anskaffelsesform. EU-kommisjonen har innsett dette, og har³³ tolket det slik at det er reglene i bygg- og anleggforskriften, ikke i forsyningsforskriften, som har forrang der det dreier seg om en konsesjon. Det gjenstår å se om denne tolkning vil få tilslutning fra domstolene, og inntil videre fremstår dette som en potensiell risiko for OPS-selskaper innen forsyningssektoren.

5 Hvilken prosedyre må benyttes, og i hvilken grad kan forhandlinger benyttes ved anskaffelser av OPS?

5.1 Innledning

Utgangspunktet i anskaffelsesregelverket er at det skal benyttes enten åpen eller begrenset anbudskonkurranse³⁴. I tillegg er det, i visse sammenhenger, tillatelse til å benytte en prosedyre med forhandlinger³⁵. Dette gjelder også for tildeling av kontrakter for OPS. Regelverket stiller i utgangspunktet krav til prosedyren for tildeling, i form av kunngjøring av at kontrakter skal tildeles, i form av prosessuelle krav til gjennomføringen av anskaffelsen, og i form av hvilke kriterier som kan tillegges vekt. Som vi allerede har sett, vil det normalt være plikt til å kunngjøre at man har til hensikt å anskaffe gjennom et OPS. Dette gjelder enten det tildeles en tradisjonell anskaffelseskontrakt eller det tildeles en konsesjon. Dersom det dreier seg om et OPS på forsyningsområdet, vil også OPS-selskapets tildeling av kontrakter til underliggende selskaper etter ordlyden være omfattet av plikten til kunngjøring, men her er det usikkerhet som vi har referert til ovenfor. Tildeling av konsesjoner som helt og holdent gjelder tjenester, vil derimot som vi har kommentert tidligere ikke være omfattet av plikten til kunngjøring.

5.2 Bruk av forhandlet prosedyre ved OPS

Kjennetegnet på OPS er at det gjerne dreier seg om komplekse kontraktsforhold, der faktorer som har stor innvirkning på den kommersielle balanse mellom partene ofte ikke er avklart på det tidspunkt konkurransen utlyses. Det vil kunne være sentrale spørsmål spesielt knyttet til fiansielle forhold, ytelsesens innhold og graden av risiko som skal overføres. I praksis er derfor OPS gjennomført ved en forhandlet prosedyre, der man etter en gjennomført konkurranse forhandler (gjerning i flere faser av prosessen) nærmere om de enkelte deler av den eller de avtaler som skal på plass.

Dette fremgår klart av den "[step by step guide](#)"³⁶ som finnes på hjemmesidene til Office of Government Commerce – OGC-modellen. Denne fremtrer som en standard anskaffelsesmodell ved OPS prosjekter i UK. En nærmere forklaring på innholdet i de enkelte fasene ved denne prosessen

³² Unntatt i spesielle tilfeller, jf. forsyningsforskriftens § 11 nr. 8. Vi antar at et mindretall av OPS-selskapers deltakere vil oppfylle kravet om å yte minst 80 % av sine tjenester til OPS-selskap.

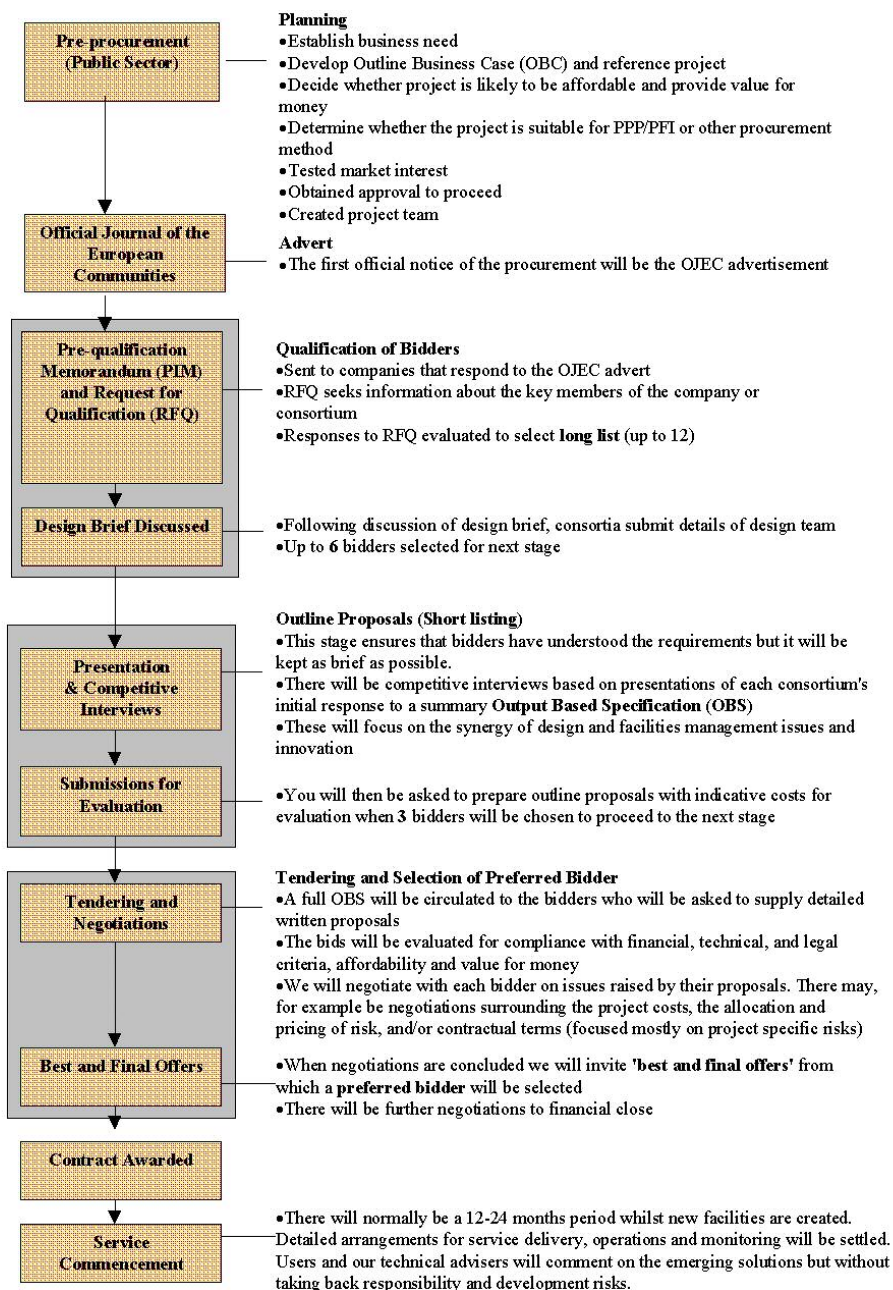
³³ Kommisjonens grønnebok om offentlige anskaffelser av 26. november 1996, art 5.24.

³⁴ Anskaffelsesforskriften § 4-1

³⁵ Anskaffelsesforskriften § 4-2 og 4-3

³⁶ http://www.ogc.gov.uk/pfi/series_1/step/step0.htm

finnes på [Lord chancellors office](#). Denne gir kommentarer til innholdet i prosessen, og inntas derfor nedenfor.



Som vi ser, forutsettes det i prosedyren en dialog mellom partene på flere punkter i prosessen. Denne dialog vil i mange tilfeller inneholde elementer av forhandlinger, spesielt i forbindelse med en eventuell shortlisting (hvor det velges ut selskaper som skal få gi tilbud basert på den kunnskap om anskaffelsen de har fått så langt i prosessen), og forhandlingene om avgitte tilbud. OGC-modellen understreker at det er hensiktsmessig at en del av disse forhandles før det endelige tilbudet – ”best and final offer - oversendes.

Et nærliggende spørsmål er om en slik prosedyre (uansett når i prosessen forhandlinger skjer), overhodet er i overensstemmelse med de krav som stilles til bruk av forhandlet prosedyre.

Før vi ser på dette, må det bemerkes at spørsmålet ikke er relevant for alle tildelinger av OPS-kontrakt. OPS-kontrakt som er å anse som konsesjon, vil ikke omfattes av kravene hva gjelder anskaffelsesprosedyrer overhodet (annet enn kunngjøring av bygg- og anleggskonsesjoner) og vil ha en

relativt vid adgang til å gjennomføre anskaffelser med forhandlinger. Også for OPS som i hovedsak omfatter uprioriterte tjenester³⁷, samt OPS-selskap på forsyningssektoren³⁸, er det vid adgang til forhandlinger, og problemstillingene nedenfor er ikke relevante. For alle slike tildelinger minnes det imidlertid om at de generelle kravene i EØS-avtalen til ikke-diskriminering, likebehandling, proporsjonalitet og transparens sette rammen for hvordan forhandlinger skal gjennomføres.

Ved tildeling av tradisjonelle anskaffelseskontrakter er bruk av forhandlet prosedyre etter en forutgående konkurranse³⁹ – forutsatt kunngjøring – tillatt i følgende tilfeller:

1. Bygg- og anlegg og tjenestekontrakter: Særlige tilfeller hvor samlet prisfastsettelse i forkant ikke er mulig⁴⁰ (Priskriteriet)
2. Tjenestekontrakter: Tilfeller der det er umulig med nøyaktige spesifikasjoner⁴¹. (Spesifikasjonskriteriet)
3. Øvrige tilfeller, som vi ikke går inn på her, omfatter mangelfulle eller ukorrekte tilbud, samt visse bygg- og anleggskontrakter til forsknings- forsøks- og utviklingsformål.

I tillegg er det i visse begrensede tilfeller tillatt med forhandlinger uten å kunngjøre disse⁴². Vi antar at spørsmål om hvorvidt kriteriene for disse er oppfylt i et OPS-tilfelle, ikke skiller seg nevneværdig ut fra forholdene ved andre anskaffelser, og vi går derfor ikke nærmere inn på disse.

I vår sammenheng er det særlig priskriteriet og spesifikasjonskriteriet over som er interessant, og da fremfor alt spørsmålet om når man er i stand til å sette en pris på OPS-ytelsen.

Et av de mest sentrale skiller mellom OPS og andre typer anskaffelseskontrakter relaterer seg til at OPS-anskaffelsen har et mer komplisert samspill mellom risiko (som vi har behandlet over) og pris. Selve poenget med OPS er nettopp en ”tjenestebasert spesifikasjon”, der det ikke er fasiliteten (”input”), men selve ytelsen (”output”), det fokuseres på. I mange OPSer er selve fasiliteten i utgangspunktet kun et middel til å yte tjenester. Anbudsgrunnlaget gir normalt, slik praksis er i UK, bare en skisse til den endelige løsning av ytelsen/tjenesten.

Kontrakter som fokuserer på ytelsen som krav til tjenesteytelse innebærer et betydelig behov for avklaringer av risikofordeling og ytelsesspesifikasjon mellom kunde og leverandør. Der er, for å ta et eksempel, langt flere og mer komplekse spørsmål knyttet til drift av et fengsel enn til bygging av et fengsel. Partene vil ikke ha avklart detaljene i risikofordelingen og spesifikasjonene av de tjenester som skal ytes, og derved ha forutsetninger for å finne prisen før man er nær slutten på anskaffelsesprosessen. Den nevnte OGC-modellen anbefaler da også at tilbudene inngis først etter at man har forhandlet om sentrale prinsipper, og da med en adgang til ytterligere ”best and final offer” i evalueringsfasen av tilbudene. Som vi ser, er det med andre ord et betydelig element av forhandlinger. Forhandlinger vil dermed opptre i flere faser av prosjektet.

I forbindelse med et OPS-prosjekt som omfattet oppgradering av en skole i London (Pimlico) uttalte imidlertid EU-kommisjonen⁴³ at kriteriene for en forhandlet prosedyre ikke var oppfylt. EU-kommisjonen viste til at regelen fremstår som et unntakstilfelle som kun kan anvendes i ”særlig tilfelle” og at man ikke kunne se at dette kravet var oppfylt i dette tilfelle. Selv om EU-kommisjonen kun vurderte anvendelsen ut fra det foreliggende tilfellet, har dette vært tolket som en oppfatning om at adgangen er snevrere en man tidligere har lagt til grunn. Det mest sentrale er kanskje det forhold at den aktuelle anskaffelsen var et OPS, ikke i seg selv var tilstrekkelig til å utløse unntaket. Uttalelsen har vakt en del bestyrtelse i hvert fall i England, hvor man fra enkelte hold var av den oppfatning at dette

³⁷ Se anskaffelsesforskriftens del III

³⁸ Se forsyningsforskriften

³⁹ Se anskaffelsesforskriften § 4-2

⁴⁰ Se anskaffelsesforskriften § 4-2 bokstav b, jf. bygg- og anleggsforskriften art. 7 nr. 2. (c), tjenesteforskriften art. 11 nr. 2. (b)

⁴¹ Se anskaffelsesforskriften § 4-2 bokstav c, jf. tjenesteforskriften art. 11 nr. 2. (c)

⁴² Se anskaffelsesforskriften § 4-3

⁴³ [Pimlico-uttalelsen av 13 sept 2000.](#)

kunne være et skudd for baugen for mange OPSer som sådan. Det er derfor naturlig å se litt nærmere på rettstilstanden på bakgrunn av disse uttalelsene.

Selv om det er klart at et OPS ikke per definisjon vil gi adgang til en forhandlet prosedyre, kan det klart være tilfeller der man er innenfor kriteriene fordi det i realiteten er umulig å prissette anskaffelsen. Vi antar at dette vil være tilfellet der det foreligger OPS av en type eller med innhold som ikke tidligere har vært gjennomført. I slike tilfeller vil det være nødvendig med forhandlinger mellom partene for å avklare risikomomenter og dermed avklare grunnlaget for prisfastsettelse. Der man på den annen side gjennomfører OPS med innhold som er godt kjent for aktuelle aktører, og der det er eller kunne vært utarbeidet standard kontrakt kan det være situasjoner der en må si at det ikke foreligger tilstrekkelige særlige grunner til at den forhandlede prosedyre kan benyttes. Dette innebærer at det kan være et poeng at erfaringer med OPS samles, også i form av utarbeidelse av standard kontrakter, slik at man etter hvert opparbeider seg prinsipper for risikofordeling. Disse prinsipper kan benyttes til å gjennomføre standard OPS uten at man legger forhandlinger inn i prosedyren.

5.3 Nye forslag til prosedyre med relevans på OPS

Likevel er det ingen tvil om at det, uten bruk av en forhandlet prosedyre, vil bli noe statisk ved anskaffelsene. Dette vil kunne stride mot et hovedpoeng ved OPS, nemlig innovasjonstanken. En av fordelene ved OPS er nettopp at de private parter kan bidra til løpende innovasjon og forbedringer, ikke minst fordi fokuset ikke er på fasiliteter og spesifikasjoner av utstyr, men på kvaliteten av det som skal ytes.

Slik innovasjon forutsetter ofte utdypinger og avvik fra opprinnelig spesifikasjon, som normalt kun oppnås gjennom forhandlinger.

Også EU-kommisjonen har sett dette. I art 30 i det nye forslag⁴⁴ fra EU-kommisjonen til anskaffelsesdirektiv foreslås noe som i realiteten er en ny prosedyre ved særskilt kompliserte leveranser⁴⁵, her er ikke minst tenkt på OPS, der det åpnes for en såkalt ”konkurranspreget dialog” mellom aktuelle parter. Den foreslåtte prosedyre kan i korthet beskrives slik:

1. Tildelende myndighet beskriver behov og krav i kunngjøring (eller vedlegg til kunngjøring).
2. Dialog med prekvalifiserte tilbydere om hvilke løsninger som er best egnet til å oppfylle oppdragsgivers behov og krav. Dialogen skal ivareta hensyn til klarhet og likebehandling av alle parter.
3. Utarbeidelse av anbudsgrunnlag basert på de løsningene som er fremkommet overfor.
4. Gjennomføring av en anbudskonkurranse (begrenset til et utvalg av dem som har inngitt tilbud under punkt 1) basert på løsningsforslaget under punkt 3).
5. Tildeling av kontrakt til det økonomisk mest fordelaktige tilbud. Det er ikke adgang til forhandlinger.

Forslaget fremstår som et forsøk på å imøtekomme den kritikk som har vært av at gjeldende regelverk er lite tilpasset OPS, men også forslaget har møtt kritikk. I betraktning av spørsmål rundt rettigheter og muligens konfidensialitet knyttet til det at deltagerens individuelle løsningsforslag skal utgjøre et anbudsgrunnlag, er det særlig hevdet at det er lite realistisk at denne prosedyren vil fremme den kreativitet og nyskapning som er en del av hensikten med OPS. I tillegg kan det stilles spørsmål ved om oppdragsgiver etter forslaget vil kunne ”plukke” og sette sammen de mest fordelaktige elementer i de forskjellige tilbud på en måte som skaper ubalanse sammenlignet med en normal forhandlings situasjon. Det gjenstår derfor å se om en slik ordning, skulle den bli vedtatt, rent faktisk vil bli benyttet.

⁴⁴ Se art. 30 - samt definisjon av ”konkurranspreget dialog” i art. 1 - i endret direktivforslag i COM(2002) 236 final 2000/0115 (COD). Sistnevnte inneholder endringer til utkast til direktiv om vare, tjeneste og bygg og anleggsområdet, COM(2000) 275 final/2 2000/0115 (COD).

⁴⁵ Se definisjonen i direktivforslagets art. 29 (1) (b).

6 Hva kan vektlegges ved tildeling av kontrakter?

6.1 Innledning

Siden OPS-prosjekter normalt er komplekse, både i organisering og omfang, reiser spørsmålet seg om det er mulig å ta andre hensyn ved tildelingen enn de relativt begrensede hensyn som er tillatt i henhold til anskaffelsesregelverket. Drøftelsen nedenfor er relevant for tildeling av ordinære kontrakter. For tildeling av konsesjoner er den ikke direkte relevant. Likevel er det også her krav til at tildelingen skal skje etter prinsipper for ikke-diskriminering, likebehandling, proporsjonalitet og transparens, noe som også vil virke inn på hvilke kriterier som legges til grunn for tildelingen.

De tillatte utvelgelseskriterier fremgår av forskriftene, og er:

- For prekvalifisering⁴⁶ leverandørens finansielle og økonomiske og tekniske kvalifikasjon.
- For tildeling av kontrakt⁴⁷ det økonomisk mest fordelaktige tilbud, alternativt laveste pris.

Disse utvelgelsene skal holdes adskilt, og det er eksempelvis ikke adgang til å ta hensyn til leverandørens løsningsforslag (i den grad dette er kjent) ved tildelingen av kontrakt.

Det kan i forbindelse med OPS-prosjekter dukke opp enkelte spørsmål om tildelingskriterier utover dette. Disse skal vi se på nedenfor.

Særlig om hensynet til arbeidstakere (overføring av arbeidstakere til OPS-selskapet)

OPS-prosjektet vil i mange tilfeller i realiteten innebære en outsourcing av offentlige oppgaver, og i forbindelse med dette kan det tenkes at det forutsettes at OPS-selskapet skal overta ansatte fra tildelingsmyndigheten. Det kan reises spørsmål om arbeidstakeres oppfatning, for eksempel fremkommet ved konsultasjon med disse, kan tillegges vekt ved tildelingen.

På noen områder kan man si at hensynet til arbeidstakere indirekte vil kunne hensyntas⁴⁸:

Man kan ved prekvalifisering utelukke selskaper hvis økonomiske stilling er tvilsom, noe som også vil komme eventuelle arbeidstakere til gode.

Man kan ved prekvalifisering unngå å velge ut selskaper som ikke oppfyller krav til den tekniske kvalifikasjon. Her er det viktig å merke seg at begrepet kan inkludere hensynet til helse og sikkerhet. Ved tildeling av kontrakt kan det økonomisk mest fordelaktige tilbudet være sammenfallende med det som gir vilkår for arbeidstakere som skal overføres, men det er nok grunn til å være varsom med å anta at dette gjelder i annet enn unntakstilfeller. Et eksempel kan være behovet for av sikkerhetshensyn å sikre fengselsansatte tilstrekkelig opplæring og betaling slik at man kan inngå en OPS-kontrakt om bygging av dette uten kostnader knyttet til streiker og høy avgang av kvalifisert personale.

Siden tildelingskriteriene er uttømmende, må det kunne fastslås at det utover det som fremgår ovenfor ikke er adgang til å tillegge disse hensyn særskilt vekt. Av denne grunn er OPS eksempelvis av fagbevegelsen i UK omfattet med betydelig motstand, og anses som en ny form for privatisering. Det må forventes at lignende synspunkter vil kunne fremkomme fra fagbevegelsen i Norge.

6.2 Sosiale hensyn

På mange områder, ikke minst innenfor helse, vil de oppgaver som tildeles OPS-selskapet ha stor sosial betydning. Men hvilken mulighet har tildelingsmyndighetene til å legge vekt på sosiale hensyn ved prekvalifisering? Problemstillingen synes særlig aktuell ved OPS.

⁴⁶ Anskaffelsesforskriften § 8-4 (3)

⁴⁷ Anskaffelsesforskriften § 10-2

⁴⁸ Spørsmålet er også adressert i en uttalelse om sosiale hensyn ved offentlige anskaffelser av 15. oktober 2001, jf. COM(2001) 566 final.

Det fremgår klart i en kommunikasjon fra EU-kommisjonen⁴⁹ at det kan tas sosiale hensyn. Det understrekes at dette i stor grad vil være en oppgave for den tildelende myndighet, ettersom man må sikre sosiale hensyn allerede ved beskrivelser av behov og krav fra myndighetenes side⁵⁰. Dette vil i mange tilfeller falle inn under begrepet ”tekniske krav” slik at selskaper som ikke oppfyller disse krav, ikke vil bli prekvalifisert.

Det kan imidlertid være mange tilfeller der man ikke kan si at det sosiale hensyn er å anse som slike tekniske krav, slik at man ikke kan utelukke tilbydere fra prekvalifisering selv om ikke de aksepterer krav om dette. Et eksempel er krav om at alle prekvalifiserte skal påta seg å ansette arbeidsledige. I den grad sosiale hensyn skal kunne tas ved tildelingen av kontrakten, må dette være fordi man anser at det innebærer at løsningen er mer økonomisk fordelaktig. Dette innebærer at man for eksempel ser at tjenesten kan innebære en reduksjon av omkostninger som ligger utenfor kontraktstildelingen, men som er tilknyttet formålet med kontrakten. Et nærmere eksempel kan være at man ser at en tjeneste til funksjonhemmede i OPS-selskapets aldershjem reduserer behov, og dermed offentlige omkostninger, til andre (offentlige) fasiliteter.

6.3 Miljøhensyn

For miljøhensyn er situasjonen på mange måter lik som for sosiale hensyn⁵¹. Også slike hensyn kan komme inn i mange OPS-prosjekter, eksempelvis ved finansiering av veier. En hel del miljøkrav vil kunne hensyntas ved prekvalifisering, basert på utvelgelseskriteriet. Også her er det henvist til myndighetenes mulighet til å stille nettopp krav om miljøhensyn i konkurransegrunnlag.

6.4 Hensynet til utvikling av OPS

Et særegent hensyn, som har vært tillagt betydelig vekt i UK, er hensynet til å utvikle OPS som bransje. Man har ønsket å utvikle kompetansen på dette feltet ved bevisst å tildele kontrakter til forskjellige tilbydere.

Det er klart at man ikke kan unnlate å prekvalifisere selskaper bare av den grunn at de allerede er involvert i OPS. Tvert i mot er det normalt nettopp en indikasjon på at de oppfyller kravene til prekvalifisering.

Man kan derimot teoretisk argumentere med at tildeling til en som ikke har OPS-kontrakt fra før, med den hensikt å skape et marked med flere kompetente aktører, er økonomisk mest fordelaktig i et ”makroperspektiv”. Der er imidlertid klart at det bare er i ”mikroperspektiv”, knyttet til det konkrete kontraktsforhold, vurderingen skal skje. Det vil derfor være i strid med regelverket om kontrakt tildeles et annet selskap enn det mest økonomisk fordelaktige tilbudet i det konkrete tilfellet, selv om sistnevnte selskap allerede besitter en OPS-kontrakt.

6.5 Hensynet til samarbeid

En av de mest sentrale fordeler som fremheves ved OPS, er nettopp at det i større grad enn tradisjonelle anskaffelser fremmer samarbeid mellom oppdragsgiver og oppdragstaker. En kan da spørre seg om ikke nettopp evnen til samarbeid burde være et viktig kriterium for prekvalifisering. Det er imidlertid klart at ettersom dette ikke fremgår av de kriterier man kan vektlegge ved prekvalifisering, kan man heller ikke legge vekt på dette.

6.6 Hensyn til aksept av standard kontraktsvilkår

Det er ingen tvil om at det for OPS vil være en betydelig gevinst å hente ved å utarbeide standardvilkår. Spørsmålet er om oppdragsgiver kan tvinge gjennom vilkårene i disse standardkontrakter ved å nekte å prekvalifisere selskaper som ikke aksepterer prinsippene i kontrakten.

⁴⁹ Se EU-kommisjonens uttalelse av 15.10.2001 i COM(2001) 566 final

⁵⁰ Se i den sammenheng endret utkast av 6 mai 2002 til direktiv for anskaffelser av bygg og anlegg, tjenester og varer (COM(2002) 236 final) art. 26 a), der det understrekes at det kan stilles krav nettopp på disse områdene.

⁵¹ Se kommisjonens uttalelse av 4.7.2001 i COM(2001) 274 final

Svaret må være at dette bare er tillatt så lenge det relaterer seg til tekniske krav i kontrakten, jf. punkt 16.1 ovenfor. Selskaper som eksempelvis ønsker en avvikende risikoallokering fra standarden, kan derimot ikke utelukkes.

7 Endringer etter tildeling ved OPS

Særlig tatt i betraktning av at et OPS normalt er langsiktig, vil det i de fleste tilfeller oppstå behov for å justere innholdet i de tjenester OPS yter. Adgangen til endringer i innholdet i OPS-selskapets oppgaver, må avgrenses mot tilfeller som er å anse som en ny anskaffelse. Anskaffelsesreglene begrenser imidlertid stort sett adgangen til tilleggsarbeider eller tjenester i kontrakten (uten å gjennomføre ny konkurranse) til tilfeller man ikke kunne forutse. Anvendelsen av dette på OPS kan være problematisk. For det første er det spørsmål om en endring i ytelsens kvalitet eller kvantitet normalt kan betegnes som tilleggsarbeid. Videre er det et spørsmål om hvordan det slår inn at man ved OPS normalt vil kunne forutse at det vil komme endringer, men ikke nøyaktig hvilke endringer. Her etterlyser vi en klarere veiledning.

For opsjoner kan disse normalt bare utløses dersom det er tatt høyde for disse ved utlysning av den opprinnelige konkurranse. Ellers vil det bli krevd gjennomføring av ny konkurranse for den aktuelle ytelse.

Et særlig spørsmål er der hvor det offentlige ønsker å ta ut hele eller deler av ytelsen av kontrakten. Normalt vil dette skje i situasjoner der OPS-selskapet misligholder avtalen, men man kan også tenke seg at politiske eller juridiske krav gjør at det ikke lenger er mulig å oppfylle hele kontrakten. For eksempel at det bestemmes at alt vakthold i et fengsel skal gjennomføres i offentlig regi. En slik tilbakeføring vil uansett måtte vurderes i henhold til kontraktens bestemmelser, som blant annet bør ta høyde for endringer i lovgivning. Ved overtakelse i misligholdssituasjon, vil det offentlige kunne utføre oppgavene i egenregi. For øvrig vil anskaffelsesregelverket komme til anvendelse på en ny tildeling.

Avslutningsvis kan det pekes på at ved endringer i OPS-selskapets deltakere skal oppdragsgiver notifiseres, da dette vil påvirke hvem som er å anse som tilknyttede selskaper (som det kan tildeles kontrakter til uten kunngjøring av kontrakten)⁵². Dersom OPS-selskapet går konkurs, er det normalt slik at långivere har mulighet til å tre inn i OPS-kontrakten for å videreføre tjenestene. Kun der dette ikke er aktuelt, vil det bli snakk om offentlig overtakelse, eventuelt konkurranse om ny kontrakt vedrørende de aktuelle ytelser.

8 Konklusjoner

Tildeling av kontrakter til OPS-selskap vil i utgangspunktet være omfattet av anskaffelsesregelverket. Mange av de OPS-prosjekter som er særlig aktuelle, eksempelvis bomveier, vil imidlertid være å anse som konsesjoner i relasjon til anskaffelsesreglene. For disse tildelinger, regulerer regelverket i liten (for bygg og anlegg) eller ingen (for tjenester) grad anskaffelsen.

Ytelsene vil påvirke hvilke regelsett som eventuelt kommer til anvendelse. Det oppstår en del grensespørsmål som er særlig praktiske for OPS-selskaper, særlig grensen mellom anskaffelser av tjenester og bygg og anlegg, og grensen mellom forskjellige tjenestetyper. Her kan man med fordel, gjennom veiledninger spesielt rettet mot OPS, trekke opp grensene og problemstillingene tydeligere. Dette også fordi det kan få store og negative konsekvenser dersom man - i løpet av en anskaffelsesprosess – for eksempel ved forhandlinger kommer frem til en kontrakt som medfører at anskaffelsen i realiteten skulle ha gått etter helt andre regler.

For tildeling av kontrakt til OPS-selskap som ikke er å anse som en konsesjon, synes den usikkerhet som hersker i forhold til bruken av forhandlet prosedyre, å være det største problemet for OPS. Det er

⁵² Anskaffelsesforskriften § 19-1 (7), jf bygg- og anleggsforskriften art. 3 nr. 4.

sannsynlig, men ikke sikkert, at en del OPS vil kunne benytte en forhandlet prosedyre når det gjelder prosjekter med variabler – særlig på risikoområdet – der det ikke har etablert seg noen praksis for fordeling av risiko mellom oppdragsgiver, leverandører og finansielle aktører. På område der prinsipper for fordeling av risiko og typen spesifikasjoner etter hvert blir etablert som en praksis synes det derimot som om man er henvist til ordinær anbudsprosedyre uten forhandlinger. Et stykke på vei vil da OPS-prosjekter likevel kunne gjennomføres dersom det, i samarbeid med leverandører og finansielle støttespillere, utarbeides standard OPS modeller, standard risikomatriser og standard kontrakter som kan legges til grunn. Det anbefales at man systematiserer arbeidet med å utarbeide slike standarder.

OPS-selskapets egne tildelinger vil bare være omfattet i særlige tilfeller, og først og fremst der det dreier seg om et OPS-selskap i forsyningssektoren. Et særlig problem kan for OPS-selskap på denne sektoren oppstå ved tildeling av underkontrakter til selskaper som deltar i OPS-selskapet (konsortiet), da slik tildeling (i motsetning til tildeling utenfor forsyningssektoren) tilsynelatende ikke eksplisitt er tillatt uten kunngjøring og gjennomføring av konkurranse. Her bør det skje en avklaring.

Slik situasjonen er i dag, er det ingen helhetlig regulering av OPS i anskaffelsesregelverket. I første omgang antar vi at en guide spesielt rettet mot OPS bør inneholde en detaljert redegjørelse for reglene og deres anvendelse på OPS. Spesielt bør nøkkelpunkter i kontraktene gjennomgås med tanke på deres betydning for rubriseringen i forhold til anskaffelsesreglene. Videre er det en del spesielle forhold rundt OPS, blant annet det at langsiktigheten gjør det nødvendig med endringer underveis i avtalen, der reglene i dag ofte ikke gir klare holdepunkter for hva som er tillatt.

På lengre sikt vil utviklingen selvsagt avhenge av hvilke endringer i anskaffelsesreglene som gjøres, men også her synes det som om den kanskje mest praktiske OPS-modell, konsesjoner, selv om den er omfattet av visse regler, faller utenom de fleste av prosedyrereglene. Man bør derfor vurdere å utarbeide særlige anskaffelses prosedyrer for konsesjoner, som tar hensyn til kompleksiteten i anskaffelsene.

Del II – Momenter til en standardkontrakt om offentlige anskaffelser

Nedenfor har vi som illustrasjon inntatt noen momenter til en standardavtale om OPS. Momentene vil være relevante for mange OPSer, spesielt de som kobler bygging av fasilitet med tjenesteytelse. Momentene er dels hentet fra den engelske standardkontrakt med kommentarer som bl.a. finnes tilgjengelig på nettstedet til [partnerships uk](http://partnershipsuk.org)⁵³. Dokumentet er en grundig presentasjon ikke bare med forslag til tekst på enkelte områder, men med kommentarer og momenter til vurderinger som må foretas under utarbeidelsen av en OPS-kontrakt. Vi har tatt med et utvalg av momentene, omarbeidet til en struktur som er mer tilpasset en norsk kontraktsform, noen av momentene med kommentarer. Kontrakten er primært tilpasset ”bygge - drive (eventuelt overføre)” – modellen.

1 AVTALE MELLOM OPPDRAGSGIVER OG OPS-SELSKAP

1 Definisjoner av sentrale begreper

2 Kontraktens varighet

3 Forutsetninger og endringer i forutsetninger

3.1 Verifisering av forutsetninger⁵⁴

3.2 Bakgrunnsregler, skatt og avgift

4 Prosjekt og oppstartsfasen⁵⁵

4.1 Krav til fasiliteten som skal anlegges

4.2 Fremdriftsplan med milepæler og startdato for tjenester

4.3 Samarbeidsregler

4.4 Kundens oppgaver i prosjektet

4.5 Kvalitetssikring

4.6 Aksept av ferdigstilt fasilitet/levert vare⁵⁶

4.7 [Eventuell overtakelse av eksisterende tjeneste⁵⁷]

4.8 [Eventuell overtakelse av eksisterende fasilitet⁵⁸]

5 Tjenestefasen⁵⁹

5.1 Krav

5.1.1 Innhold/spesifikasjon av tjenester

5.1.2 Kvalitative krav til tjenester⁶⁰

5.1.3 Kvantitative krav til tjenesten

5.1.4 Tjenestens tilgjengelighet⁶¹

5.2 Kvalitetssikring

5.2.1 Måling⁶²

⁵³ <http://www.partnershipsuk.org.uk/news/index.htm>

⁵⁴ Typisk ved overlevering av opplysninger, risiko for riktige opplysninger og eventuelle garantier for at opplysninger er riktige – for eksempel i forbindelse med fasilitet som skal overtas. Konsekvenser ved endringer

⁵⁵ Den fasen som består i anlegg av eventuell fasilitet samt forberedelse til tjenesteytelsene.

⁵⁶ Dette utgjør tidspunktet når fasiliteten er ferdig, og dermed normalt også når tjenesteleveransen skal starte.

⁵⁷ Dette er aktuelt der OPS-selskapet skal overta ansvaret for en eksisterende tjeneste.

⁵⁸ Dersom hele eller deler av tjenestene fra OPS-selskapet skal ytes på fasilitet overtatt fra oppdragsgiver, oppstår bl.a. spørsmål om risiko for feil og mangler ved det som overtas, og konsekvenser dette kan ha for oppstart av tjenester etc.

⁵⁹ Den fasen da OPS-selskapet skal yte tjenester (eventuelt basert på fasilitet bygget i prosjekt- og oppstartsfasen)

⁶⁰ Definisjon av krav til tjenester innebærer en rekke utfordringer. I størst mulig grad bør det utarbeides objektive og målbare kvalitetskrav, men det kan også benyttes elementer som for eksempel brukerundersøkelser. Brukerundersøkelser bør utformes på en slik måte at undersøkelsen resulterer i et antall poeng som kan måles opp mot krav i kontrakten.

⁶¹ Definisjon av når ytelsen regnes som utilgjengelig for mottakere, og på hvilke tider ytelsen skal være tilgjengelig – spesielt for kritiske områder. Når starter og stopper utilgjengelighet, og kan det avtales at varslet vedlikehold ikke skal regnes som utilgjengelig. I tillegg også spørsmål om for hvilke tjenester tilgjengelighet er viktigst – her kan det være aktuelt med strengere sanksjoner for overtredelse enn ved mindre viktige (deler av) tjenester.

- 5.2.2 *Rapportering*
- 5.2.3 *Benchmarking av tjenestekvalitet*
- 5.3 *Endringer av krav til ytelsen/tjenesten*⁶³
- 5.4 *Kundens oppgaver i tjenestefasen*

- 6 Forholdet til underleverandører**
 - 6.1 *Godkjenning av underleverandører*
 - 6.2 *Kontroll over underleverandører*
 - 6.3 *Regress mot underleverandører*

- 7 Oppdragsgivers forpliktelser**
 - 7.1 *Definisjon*

- 8 Særlige rettigheter for oppdragsgiver**
 - 8.1 *Kundens rett til midlertidig overtakelse av tjenesten (utenom mislighold)*
 - 8.2 *Kundens rett til tilgang til fasilitet*
 - 8.3 *Kundens rett til innsyn*

- 9 Forsikring og risiko**

- 10 Betaling**
 - 10.1 *Vederlag med milepæler for betaling*
 - 10.2 *Benchmarking av forholdet mellom vederlag og ytelse*⁶⁴
 - 10.3 *Betalingsmekanismer*
 - 10.4 *Betalingsmilepæler*
 - 10.5 *Betalingsbetingelser*
 - 10.6 *Merverdiavgiftsforhold*
 - 10.7 *Garantier*

- 11 Incentiver**
 - 11.1 *Bonus ved tidligere ferdigstillelse av prosjekt/oppstartsfasen*

- 12 Mislighold og sanksjoner**
 - 12.1 *Definisjon*
 - 12.1.1 *Forsinkelse av prosjekt/oppstartsfasen*⁶⁵
 - 12.1.2 *Mangler ved fasilitet/vare som skal leveres*
 - 12.1.3 *Mangler ved ytelse/tjenester*
 - 12.1.4 *Forhold tilknyttet OPS-selskapet*⁶⁶
 - 12.1.5 *Forhold tilknyttet refinansiering*
 - 12.2 *Sanksjoner*
 - 12.2.1 *Dagbøter*
 - 12.2.2 *Erstatning, ansvar og ansvarsgrenser*
 - 12.2.3 *Midlertidig overtagelse av ytelse/tjeneste (Step-in) ved mislighold*
 - 12.2.4 *Heving*⁶⁷

⁶² Måling av tjenestekvalitet (kvantitet, og tilgjengelighet) skal gi en løpende oversikt over leverandørens oppfyllelse av tjenesten, og danne grunnlag for eventuelle sanksjoner eller incentiver. Dette er sentrale instrumenter for det offentliges kontroll over OPS-kontrakter, og hindrer at OPS oppfattes som ren "ansvarsfraskrivelse" fra det offentliges side.

⁶³ På grunn av kontraktens varighet vil det ofte være behov for endringer i OPS-kontrakter. Kontrakten må regulere forslag og/eller krav om slike endringer. Imidlertid kan det skapes vanskelige grenser mot endringer som er så omfattende at de ikke forutsetter en helt ny anbudskonkurranse.

⁶⁴ Her kan man tenkes seg at kontrakten inneholder en mulighet for å teste forholdet pris/ytelse på markedet ved en ny konkurranse om valg av underleverandør, i tilfeller der oppdragsgiver og leverandør ikke oppnår enighet om resultatene eller konsekvensene av en benchmarking på underleverandørens område. OBS at anskaffelsesreglene i visse tilfeller vil gjelde for slik konkurranse, jf. Del I i vedlegget.

⁶⁵ Herunder definisjon av hva som anses som siste akseptable dag for tjenesteoppstart for å unngå igangsetting av særlige tiltak eventuelt heving fra oppdragsgiver)

⁶⁶ Irregulære forhold ikke tilknyttet kontraktsforholdet direkte, for eksempel korrupsjon

- 12.2.5 *Eventuell overtakelse fra långiveres side*
- 12.2.6 *Tvangsoverføring av kontrakt til konkurrenter etter budkonkurranse*
- 12.3 Mislighold av kundens forpliktelser
- 12.4 Motregning⁶⁸

13 Skadesløsholdelse

14 Force majeure og lignende hendelser

15 Samarbeidsregler

16 Taushetsplikt

17 Immaterielle rettigheter

18 Endringer i partsforhold og overføring av kontrakt

- 18.1 Endringer på oppdragsgiversiden
- 18.2 Endringer i OPS-selskapet
- 18.3 Endringer i eierskap

19 Overføring av kontrakt

- 19.1 Oppdragsgiver
- 19.2 OPS-selskapet
- 19.3 Kontrakter med långivere

20 Oppsigelse og opphør

- 20.1 Eventuell avbestillingsadgang med kompensasjon
- 20.2 Ved kontraktsutløp
- 20.3 Praktiske forhold ved opphør
 - 20.3.1 *Overføring av fasiliteter og verdier*
 - 20.3.2 *Vurdering av kontraktsforholdet*

21 Diverse forhold

- 21.1 Personvern
- 21.2 Markedsføring og referanser
- 21.3 Tvisteløsning
 - 21.3.1 *Forhandlinger*
 - 21.3.2 *Megling*
- 21.4 Lovvalg og verneting

2 KONTRAKT MED LÅNGIVERE⁶⁹

- 1 Långiveres rett til inntreden i kontrakten
- 2 Konsekvenser av inntreden⁷⁰
- 3 Långiveres ansvar

⁶⁷ Herunder definisjon av eventuelle særlige hevingskriterier, dvs. omstendigheter som gir rett til heving.

⁶⁸ Typisk der dagbotskrav motregnes i vederlaget

⁶⁹ Avtale mellom oppdragsgiver og OPS-selskapets långivere som regulerer forhold knyttet til en varslet eller gjennomført heving av kontrakten.

⁷⁰ Her vil det spesielt være spørsmål om långiverens inntreden "nullstiller" slike forhold som akkumulert dagbot etc, eller om disse "arves" fra OPS-selskapet. For øvrig vil reguleringen inneholde bestemmelser om hvordan overføring fra låntakerne til nytt OPS-selskap skal skje.



MODERNISERINGSDEPARTEMENTET

Veileder

Brukervalg og konkurranseutsetting

Hvordan sikre best mulig tjenester for innbyggerne?

Utarbeidet av en interdepartemental arbeidsgruppe august 2005

1	Innledning.....	5
1.1	Bakgrunn.....	5
1.2	Formål.....	5
1.3	Begrepsbruk og avgrensninger.....	5
2	Hvorfor konkurranseeksponere?.....	7
2.1	Innledning.....	7
2.2	Konkurranse som virkemiddel.....	8
2.3	Avveining mellom ulike hensyn.....	9
3	Former for konkurranseeksponering.....	10
3.1	Konkurranseutsetting.....	10
3.2	Brukervalg.....	11
3.3	Benchmarking og målestokkonkurranse.....	12
4	Vurderingskriterier.....	13
4.1	Innledning.....	13
4.2	Effektivitet.....	13
4.2.1	Kostnadseffektivitet.....	13
4.2.2	Formålseffektivitet.....	14
4.3	Utvikling og opprettholdelse av markeds konkurranse.....	14
4.4	Politisk styring.....	15
4.5	Tilgjengelighet for brukerne.....	16
4.6	Kvalitet.....	16
4.7	Forholdet til de ansatte og deres rettigheter.....	16
5	Innkjøpskompetanse og kontraktsutarbeiding.....	18
5.1	Innledning.....	18
5.2	Egenskaper ved tilbudssiden i markedet.....	18
5.2.1	Kortsiktige tilbydere.....	18
5.2.2	Tilbydere som undervurderer kostnadene.....	18
5.2.3	Begrenset konkurranse i leverandørmarkedet.....	19
5.2.4	Strategiske tilbydere.....	19
5.3	Kontraktsvarighet.....	19
5.4	Tilbyderavhengighet og opportunistisk atferd.....	20
5.5	Kvalitet.....	21
5.6	Innovasjon.....	22
6	Konkurranse på like vilkår.....	24
6.1	Innledning.....	24
6.2	Gjeldende regelverk.....	24
6.2.1	Konkurransereglene.....	24
6.2.2	Statstøttereglene.....	25
6.3	Anbefalte tiltak i "På like vilkår?".....	26
7	Nærmere om offentlig-privat samarbeid (OPS).....	28
7.1	Innledning.....	28
7.2	Områder der OPS har blitt benyttet.....	30
7.2.1	Norge.....	30
7.2.2	Internasjonalt.....	32
7.3	Fordeler og ulemper med OPS.....	33
7.4	Samfunnsøkonomisk analyse av OPS.....	35
7.5	Forholdet mellom OPS og regelverket om offentlige anskaffelser.....	36
7.5.1	Innledning.....	36
7.5.2	De ulike anskaffelsesprosedyrene i forhold til OPS.....	36
7.5.3	Åpen anbudskonkurranse.....	37
7.5.4	Begrenset anbudskonkurranse.....	37
7.5.5	Konkurranse med forhandlinger.....	37
7.5.6	Konkurransepreget dialog.....	38
7.5.7	Særskilte prosedyrer.....	38
7.5.8	OPS-avtalens varighet.....	39
7.5.9	Endringer i OPS-avtalen.....	40
8	Regelverket om offentlige anskaffelser.....	41
8.1	Innledning.....	41

8.2	Nærmere om gjeldende regelverk	41
8.2.1	Generelt	41
8.2.2	Særskilt om forsyningsforskriften.....	42
8.3	Endringer i lov om offentlige anskaffelser.....	42
8.3.1	Innføring av sanksjoner	43
8.4	Ny forskrift om offentlige anskaffelser	43
8.4.1	Heving av nasjonal terskelverdi	43
8.4.2	Utvidet protokollplikt.....	43
8.4.3	Rammeavtaler.....	43
8.4.4	Konkurransepreget dialog	44
8.4.5	Elektroniske anskaffelser	45
8.4.6	Spørsmål knyttet til samfunnsmessige hensyn.....	46
8.4.7	Om oppdragsgivers ansatte som deltar i konkurranse.....	46
8.4.8	Øvrige endringer.....	47
8.5	Ny forskrift om innkjøpsregler for forsyningssektorene	47
9	Plikt til å konkurranseeksponere?	48
9.1	Det offentliges valgfrihet.....	48
9.2	Begrensninger i adgangen til å utelukke konkurranse	48
9.2.1	Legalitetsprinsippet	48
9.2.2	Liberaliseringslover	48
9.2.3	Konkurranserettslige skranke	48
9.2.4	Reglene om fri bevegelse og etableringsretten.....	49
9.3	Anskaffelsesrettslige begrensninger i adgangen til egenregi	49
9.3.1	Regelverket for offentlige anskaffelser.....	49
9.3.2	Igangsatt anbudsprosedyre og totalforkastelse.....	49
9.3.3	Tildeling til egne rettssubjekt uten konkurranse	50
10	Erfaringer med konkurranseeksponering i Norge	53
10.1	Innledning	53
10.2	Konkurranseeksponering i staten	53
10.2.1	Konkurranseutsetting	53
10.2.2	Brukervalg.....	55
10.2.3	Benchmarking og målestokkonkurranse.....	56
10.3	Konkurranseeksponering i kommunene	57
10.3.1	Omfang av konkurranseeksponering i kommunene	57
10.3.2	Konkurranseutsetting	58
10.3.3	Brukervalg.....	61
10.3.4	Benchmarking og målestokkonkurranse.....	63
11	Erfaringer med konkurranseeksponering i utlandet.....	66
11.1	Innledning	66
11.2	Konkurranseutsetting.....	66
11.2.1	Stadig mer offentlige innkjøp utlyses.....	67
11.3	Fritt brukervalg.....	68
11.3.1	Brukervalg i helse- og omsorgssektoren	69
11.3.2	Brukervalg i skole- og utdanningssektoren.....	70
11.4	Benchmarking	70
11.4.1	Benchmarking av offentlige tjenester mellom EU-land	71
11.4.2	Benchmarking av offentlige tjenester internt i land	72
	Referanser.....	75

1 Innledning

1.1 Bakgrunn

Konkurransesponering blir i økende grad tatt i bruk for å gi mer velferd for pengene, legge til rette for brukerorientering og valgfrihet samt stimulere til innovasjon i det offentlige tjenestetilbudet. Erfaringer både nasjonalt og internasjonalt har vist at betydelige gevinster kan realiseres ved konkurransesponering. Norge har imidlertid kommet kort i å ta i bruk dette virkemidlet. Det er derfor potensielle gevinster som kan realiseres i Norge. Samtidig er det flere mulige fallgruver forbundet med konkurransesponering. Dersom en gjør feil, kan en sitte igjen med private monopoler og dårlige tjenester. En veileder i konkurransesponering kan medvirke til at gevinstene realiseres og at fallgruvene unngås. Det eksisterer allerede et stort veiledningsmateriale på området. Blant annet har Regjeringen gjort mye informasjon tilgjengelig på www.konkurransportalen.no.

Denne veilederen sammenfatter og systematiserer mye av det materialet som allerede foreligger. På noen områder vil imidlertid veilederen dekke behov som i liten grad er dekket andre steder. Framveksten av offentlig-privat samarbeid (OPS) gjør det nødvendig å vurdere denne formen for konkurransesponering nærmere, blant annet ved å identifisere mulige fordeler og ulemper. Videre inneholder veilederen supplerende informasjon om innkjøpskompetanse og kontraktsutforming, samt en omtale av Regjeringens forslag til nytt regelverk om offentlige anskaffelser. Oppmerksomheten vil også bli rettet mot at konkurransen mellom offentlige og private virksomheter skal skje på like vilkår.

1.2 Formål

Formålet med veilederen er å øke kunnskapen om de forhold som må vurderes for å realisere gevinstene ved konkurransesponering. Veilederen skal hjelpe beslutningstakere i offentlig sektor som har behov for objektiv og tilrettelagt informasjon.

Sentrale spørsmål som søkes belyst er:

- Hva er målet med konkurransesponering?
- Hvilke former for konkurransesponering finnes?
- Hvilke kriterier må vurderes før en velger å konkurransesponere tjenestene?
- Hvordan kan konkurransesponeringen mest hensiktsmessig gjennomføres?
- Hvordan sikre at konkurranse mellom offentlige og private virksomheter skjer på like vilkår?
- Når kan det være hensiktsmessig å benytte seg av offentlig-privat samarbeid (OPS)?
- Hvilke føringer gir anskaffelsesregelverket for beslutningen om og gjennomføringen av konkurransesponering?

1.3 Begrepsbruk og avgrensninger

Konkurransesponering benyttes som en samlebetegnelse for ulike måter produksjonen av en vare eller tjeneste kan utsettes for konkurranse på. *NOU 2000: 19 Bør offentlig*

sektor eksponeres for konkurranse?¹ og St.prp. nr. 66 (2002-2003) Om lokaldemokrati, velferd og økonomi i kommunesektoren 2004² benytter konkurranseeksponering som en samlebetegnelse på:

- Konkurranseutsetting
- Brukervalg
- Benchmarking og målestokkonkurranse

Konkurranseutsetting betegner situasjonen der det offentlige lar ulike tilbydere konkurrere om å utføre oppgaver det offentlige tidligere har utført selv. Det offentlige er bestiller og finansierer produksjonen, og er fortsatt ansvarlig for at innbyggerne får den tjenesten de har krav på. I veilederen vil begrepet egenregi benyttes om situasjonen der det offentlige velger å utføre oppdraget selv uten konkurranse, med egne ansatte.³ Konkurranseutsetting utelukker ikke at det offentlige selv utfører tjenesten. Ved konkurranseutsetting kan det offentlige selv, eller gjennom en virksomhet i offentlig eie, delta i konkurransen om å utføre tjenesten. En form for konkurranseutsetting er offentlig-privat samarbeid (OPS), som innebærer at det offentlige inngår samarbeid med private leverandører om utvikling og/eller drift av tjenester eller infrastruktur som det offentlige har ansvaret for. En nærmere omtale av OPS følger i kapittel 7.

Brukervalg innebærer at det offentlige legger til rette for at brukeren kan velge mellom alternative leverandører, for eksempel mellom ulike offentlige tilbydere, mellom offentlige og private tilbydere eller bare mellom private tilbydere. Et brukervalgssystem med ulike leverandører omtales som "fritt brukervalg" når systemet er finansiert ved en ordning hvor "pengene følger brukeren". Et slikt system innebærer at tilbydernes inntekter er avhengig av hvor mange som velger deres tilbud. Prisen på tjenesten vil være fastsatt av det offentlige, og tilbyderne konkurrerer på kvalitet og mangfold i tjenestetilbudet.

Benchmarking innebærer en systematisk sammenstilling av virksomhetsinformasjon med sikte på å måle prestasjoner i tilsvarende virksomheter mot hverandre. Konkurransesystemet i dette kan være "mykt" ved at målingene i seg selv gir sammenlikningsgrunnlag som skaper insentiver, men kan også styrkes ved at belønningen av virksomhetene baseres på prestasjon i forhold til tilsvarende virksomhet. For sistnevnte metode benyttes begrepet *målestokkonkurranse*.

NOU 2000: 19 Bør offentlig sektor eksponeres for konkurranse, opererer i tillegg med etablering av konkurransemarkeder som en form for konkurranseeksponering. Med dette menes at offentlige eneretter avvikles og markeder dereguleres med sikte på å etablere konkurranse. Denne veilederen er gjennomgående avgrenset mot deregulering av markeder. Her forutsettes det at det offentlige har forsyningsansvaret⁴ for tjenesten og helt eller delvis ansvar for finansieringen. Spørsmålet blir da om selve produksjonen bør konkurranseeksponeres.

De ulike formene for konkurranseeksponering blir nærmere omtalt i kapittel 3.

¹ <http://odin.dep.no/mod/norsk/publ/utredninger/NOU/002001-020003/dok-bn.html>

² <http://odin.dep.no/krd/norsk/dok/regpubl/stprp/016001-030016/dok-bn.html>

³ Begrepet egenregi blir brukt i rettspraksis og i juridisk teori der anskaffelsesforskriften ikke kommer til anvendelse på grunn av en sterk organisatorisk eller eiermessig nærhet mellom oppdragsgiver og leverandør. Det foreligger ikke to kontraktsparter, og derfor ingen gjensidig bebyrdende avtale.

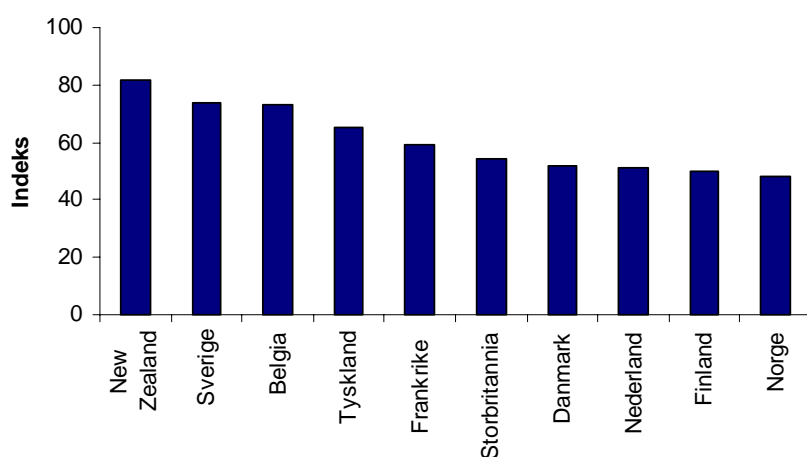
⁴ Med forsyningsansvar menes at det offentlige har ansvaret for å definere innholdet av tjenesten, velge ut leverandør(er), kontrollere at tjenesten blir levert som forutsatt og ellers sette alle nødvendige rammer for tjenesten.

2 Hvorfor konkurranseeksponere?

2.1 Innledning

Undersøkelser viser at konkurranse om offentlige oppgaver er mindre fremtredende i Norge enn i andre land det er naturlig å sammenligne med. Norske kommuners erfaring med konkurranseeksponering er i størst grad knyttet til tekniske tjenester og ulike typer vedlikeholdsoppgaver. Dette er områder hvor myndighetene relativt enkelt kan spesifisere innhold og krav til tjenesten, og hvor det finnes private aktører som har erfaring med tilsvarende tjenesteleveranser. I stadig større grad ser vi at konkurranseeksponering vurderes for tradisjonelle velferdstjenester innen områder som skole, helse og pleie- og omsorg.

Figur 2.1 Konkurransen om offentlige oppgaver



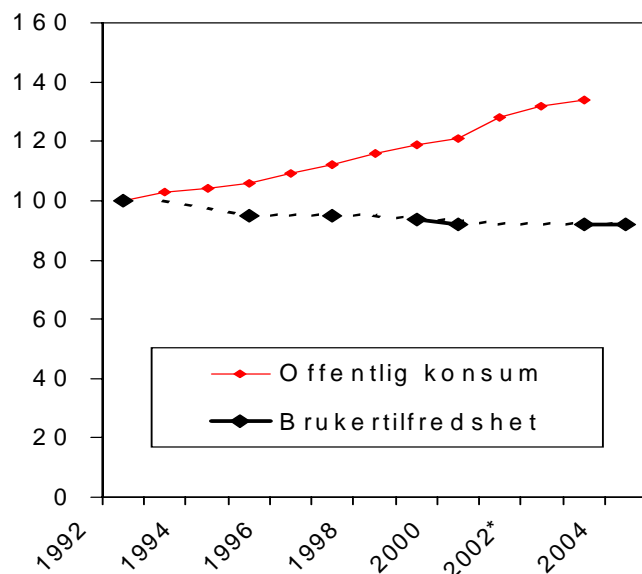
Figuren viser omfanget av konkurranse om offentlige oppgaver i utvalgte europeiske land. Indeksen er basert på tre ulike indikatorer, henholdsvis anbudsrate, forsyningstjenester og brukervalg. For hver indikator gis en tallverdi mellom 0 og 100, der 100 er gitt til det landet med best resultat. Indeksen fremkommer som et veid gjennomsnitt av de tre indikatorverdiene for hvert land.

Kilde: Konkurrencestyrelsen og Forbrugerstyrelsen i Danmark, basert på OECD-tall 2002

Et viktig mål med konkurranseeksponering er å sørge for at tjenestene produseres mer effektivt. Dette gir mer velferd igjen for pengene. En utfordring for Norge er at en økende andel eldre vil gi betydelig vekst i etterspørselen etter offentlige tjenester. Samtidig vet vi at petroleumsinntektene vil avta i årene fremover. For å opprettholde et tilsvarende velferdstilbud i fremtiden er det nødvendig at offentlig sektor klarer å utnytte ressursene mer effektivt enn i dag. Tilsvarende opplever enkelte kommuner at det er vanskelig å gjennomføre lovpålagte oppgaver innenfor fastsatte inntekstrammer. Kommunene må derfor se på nye løsninger som kan gi mer igjen for midlene de har til rådighet.

En annen utfordring er at den sterke veksten i de offentlige utgiftene de senere år ikke ser ut til å øke innbyggernes tilfredshet med offentlige tjenester. Dette skyldes ikke nødvendigvis at tjenestene har blitt dårligere. Lavere brukertilfredshet kan være et resultat av økte forventninger i befolkningen, blant annet som følge av økonomisk vekst og økt kjøpekraft. Like fullt er det en utfordring for det offentlige å finne løsninger som i større grad tar hensyn til brukernes ønsker og behov. Utfordringen kan løses ved at brukerne gis frihet til å velge mellom ulike leverandører av offentlige tjenester. Konkurranseseksponering er et virkemiddel også for å bidra til et bedre tjenestetilbud gjennom økt kvalitet og brukertilpasning.

Figur 2.2 Utvikling i offentlig konsum og brukertilfredshet 1992-2004.
Indeksert (1992=100)



Figuren viser at utgiftene til offentlige tjenester har vokst kraftig fra 1992 frem til 2004, mens innbyggerne har blitt noe mindre fornøyd med det offentlige tjenestetilbudet i samme periode.

Kilder: Statistisk sentralbyrå og TNS Gallup

I boks 2.1 sammenfattes erfaringer med konkurranseutsetting i danske kommuner⁵.

Boks 2.1 Konkurransetsetting i danske kommuner

Rambøll Management (2005) har undersøkt hva som fremmer og hemmer konkurranseutsetting i danske kommuner. Undersøkelsen viser at politisk ståsted spiller en begrenset rolle når kommunene vurderer å konkurranseutsette oppgaver. Det avgjørende er ofte pragmatiske og konkrete forhold i den enkelte kommune, for eksempel om kommunen forventer at konkurranseutsettingen vil skape serviceforbedringer eller økonomiske besparelser.

Undersøkelsen viser også at konkurranseutsetting i de utvalgte kommunene har gitt økonomiske besparelser, samtidig som det er en tendens til at det også har ført til kvalitetsforbedringer og økt produktivitet.

2.2 Konkurransesom virkemiddel

Konkurransesom innebærer at leverandørene gis insentiver til å produsere det kundene ønsker på en mest mulig effektiv måte. I et marked vil prisene gi signaler om hva forbrukerne etterspør og hvordan de verdsetter ulike varer og tjenester. Samtidig reflekterer prisene kostnadene ved å fremskaffe disse produktene. Dette er situasjonen for mange av de varer og tjenester vi etterspør i det daglige. Det gjelder forbruksvarer som biler, sportsutstyr og elektronikk, men også for mer livsviktige varer som hus, mat og klær. På noen områder har vi imidlertid valgt at det offentlige skal ha ansvaret for å

⁵ http://www.udbudsportalen.dk/data_udbud/1561211/udlicitering_i_kommunerne.pdf

tilby tjenester til befolkningen. I noen tilfeller er det begrunnet med at markedet ikke løser oppgaven på en tilfredsstillende måte, og at alle, uavhengig av inntekt og formue, skal sikres et tilbud. I andre tilfeller er det et resultat av historiske forhold.

Gjennom lover og regler fastsetter politikerne hvilke tjenester det offentlige skal ha ansvar for og hvem som skal få tilgang til dem. Dette følges opp med budsjettmessige tildelinger til dem som har ansvaret for tjenestetilbudet. Deretter er det opp til den enkelte offentlige virksomhet å sørge for at tjenestene produseres i overensstemmelse med politisk fastsatte mål. Konkurranseskjonering er ikke et spørsmål om oppgavene skal overlates til markedet alene. Det offentlige har fortsatt ansvaret for finansieringen og at innbyggerne får tjenestene de har krav på. Målet er å bruke konkurranse som virkemiddel til å fremme effektiv produksjon, kvalitet og innovative løsninger.

Graden av konkurranse vil avhenge av hvilken form for konkurransekjonering som velges. Benchmarking innebærer at virksomheten sammenlignes med andre virksomheter som produserer lignende tjenester. Konkurranseskjonering har således ingen direkte konsekvenser for hvordan tjenesteproduksjonen organiseres. For konkurransekjonering og ordninger med brukervalg vil det være konkurranse mellom ulike leverandører om å levere tjenesten. Den offentlige myndigheten stiller primært krav til omfang og kvalitet, mens leverandøren har betydelig frihet til å bestemme hvordan produksjonen skal skje. Dette gir leverandøren muligheter til å finne effektive produksjonsløsninger og samtidig tilpasse tjenesten til den enkelte bruker.

Det er i praksis ikke mulig å kontrollere at tjenestetilbudet til enhver tid er fullt ut i samsvar med myndighetenes forventninger og krav. Derfor er det nødvendig å etablere systemer som i størst mulig grad sikrer sammenfallende interesser mellom myndigheter og leverandører. Velfungerende konkurranse innebærer at leverandørene gis insentiver til å produsere det brukerne etterspør på en mest mulig effektiv måte. Konkurranse kan dermed bidra til økt kostnadseffektivitet og kvalitet i tjenesteproduksjonen.

2.3 Avveining mellom ulike hensyn

En hovedbegrunnelse for at det offentlige har ansvar for en rekke velferdstjenester, er at befolkningen skal ha lik tilgang til tjenestene. Konkurranseskjonering er ikke til hinder for dette. Det er i denne sammenhengen viktig å identifisere hvilke faktorer som bidrar til ulikheter. For eksempel varierer tjenestetilbudet mellom kommuner, uavhengig av om tjenestene eksponeres for konkurranse. Samtidig er det slik at det offentlige beholder finansieringsansvaret for tjenestene. Konkurranseskjoneringen medfører dermed ingen endringer for brukerne med hensyn til betaling.

Selv om det er enighet om bruk av konkurransekjonering, kan det være andre forhold som gjør at konkurranse ikke alltid er formålstjenlig. Ved konkurransekjonering og brukervalg vil det være kostnader forbundet med å orientere seg om hvilke leverandører som finnes, inngåelse av kontrakter, krav til kompetanse osv. Disse kostnadene vil variere mellom ulike tjenester. Videre er det en forutsetning at det finnes flere leverandører, enten offentlige eller private, som kan produsere tjenestene. Følgelig må det foreligge eller etableres et marked for den aktuelle tjenesten før konkurransekjonering og brukervalg kan iverksettes. Slike faktorer må vurderes før en kan fastslå at konkurranse bidrar til å oppnå ønskede målsettinger. I kapittel 4 følger en nærmere omtale av hvilke kriterier som bør vurderes før en velger å eksponere offentlige tjenester for konkurranse.

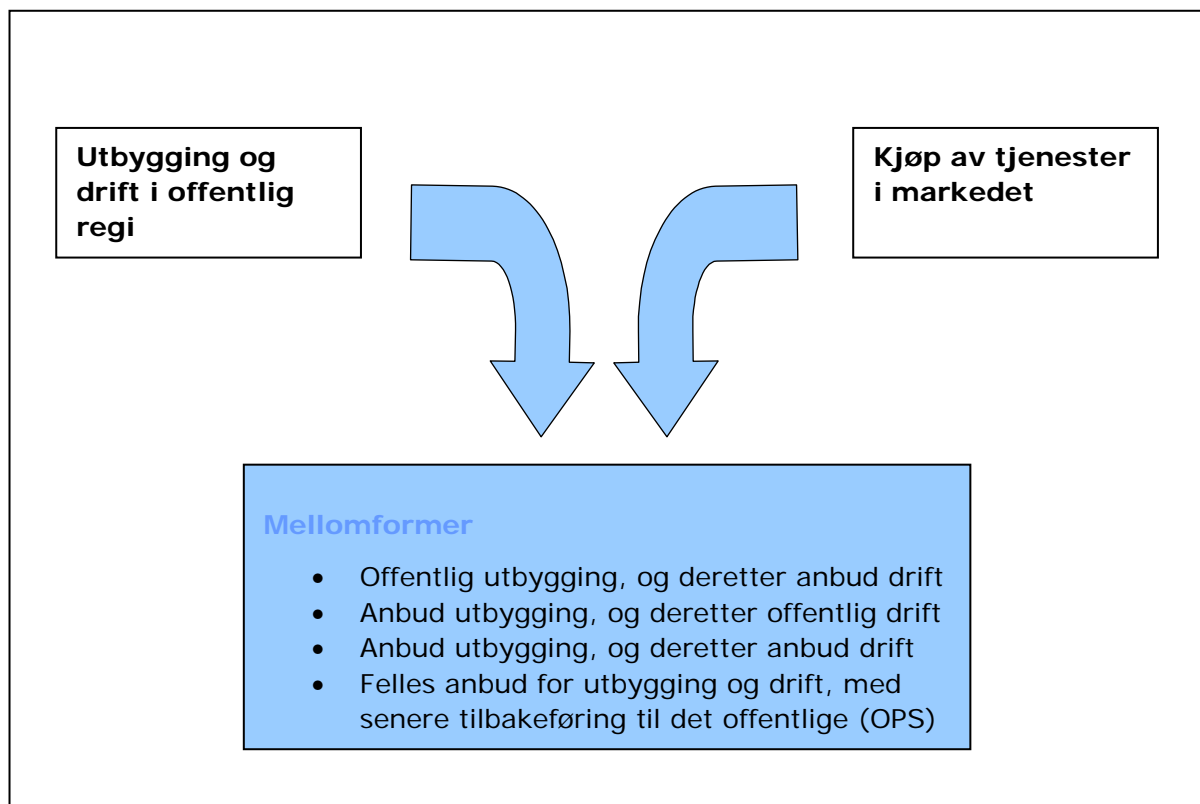
3 Former for konkurranseeksponering

3.1 Konkurranseutsetting

Offentlig tjenesteproduksjon kan eksponeres for konkurranse gjennom å arrangere en anbudskonkurranse. I en anbudskonkurranse gis private aktører og offentlige virksomheter muligheten til å komme med tilbud på produksjonen av tjenesten. Ved konkurranseutsetting skiller en mellom bestiller på den ene siden, som er det offentlige, og på den andre siden utfører, som er en privat aktør eller en offentlig enhet.

Mellom utførelse i egenregi og kjøp av en tjeneste i markedet, finnes det en rekke ulike mellomformer. I mange tilfeller kan en dele et prosjekt opp i utbygging og drift. I en slik situasjon kan en tenke seg mange mellomformer bestående av ulike kombinasjoner av anbud på utbygging og drift.

Figur 3.1 Mellomformer ved konkurranseutsetting



Kilde: St. meld. nr. 15 (2004-2005) Om konkurransepolitikken

Den ordinære formen for anskaffelse av et prosjekt er anbud på utbygging, og deretter offentlig drift. Det vanlige er for eksempel at en privat entreprenør bygger ut et sykehjem, mens det offentlige selv står for driften. En alternativ form for konkurranseutsetting er offentlig-privat samarbeid (OPS), også kalt offentlig-privat partnerskap (OPP). Ved OPS gis det et felles anbud på utbygging og drift. Deler av betalingen er som regel periodisert ved at det offentlige betaler leie til utbyggeren. OPS er et samarbeid mellom det offentlige og en privat tilbyder om utbygging med tilhørende drift. På samme måte som ved ordinær anbudsutsettelse beholder det offentlige ansvaret

for det som skal produseres. Det spesielle ved OPS er at kontrakten regulerer både utbygging og drift, at kontraktene generelt er lange, og at risikoen plasseres hos den som kan bære den mest effektivt.

Konkurransetsetting er ikke privatisering. Privatisering innebærer at det offentlige gir fra seg både ansvaret for og utføringen av en tjeneste. Konkurransetsetting betegner en situasjon der det offentlige beholder ansvaret for tjenesten, men setter utførelsen ut på anbud. Dersom en privat aktør overtar utførelsen etter en anbudskonkurranse, beholder det offentlige ansvaret for finansieringen av tjenesten. Det offentlige beholder også ansvaret for oppfølging og kontroll av tjenesten i form av for eksempel kvalitets-, kompetanse- og bemanningskrav. Det offentlige har ansvaret for tjenestens innhold og kvalitet, tildeler tjenesten til brukerne og beslutter eventuelle egenandeler i tilknytning til tjenesten.

3.2 Brukervalg

Brukervalg er en ordning der brukerne innenfor visse rammer kan velge fritt mellom ulike leverandører av en tjeneste som det offentlige har ansvar for og finansierer, helt eller delvis. Brukervalg skiller seg dermed fra konkurransetsetting, hvor det er det offentlige som velger hvem som skal produsere tjenesten. Ordningen innebærer at ulike leverandører konkurrerer om å levere tjenesten, og at leverandørene får betalt avhengig av hvor mange som velger deres tilbud. Brukervalg skal bidra til å heve kvaliteten på tjenestene ved at leverandørene konkurrerer, innenfor gitte rammer, om å tilby best mulige tjenester til brukerne. Et viktig formål med brukervalg er å effektivisere tjenesteproduksjon gjennom økt kvalitet og bedre brukertilpasning. Det er også et mål i seg selv å gi brukerne mulighet til å velge mellom ulike tilbud.

Brukervalg kan i prinsippet innføres for alle individuelle tjenester hvor brukerne har rett til å få tjenester fra det offentlige. Det offentlige har fortsatt ansvaret for at brukerne får de tjenestene de har krav på, og at innhold og kvalitet er som forutsatt. Det er derfor nødvendig med en form for godkjenning og kvalitetssikring av de leverandører som ønsker å produsere tjenestene. Det offentlige kan sikre seg kontroll med leverandørene enten gjennom en autorisasjonsordning eller ved å inngå rammeavtaler med leverandører etter en forutgående konkurranse. Ved bruk av autorisasjonsordning vil leverandører bli godkjent dersom de følger bestemte krav, og det offentlige kan i liten grad stille ytterligere krav til leverandørene. Dersom det offentlige ønsker å stille krav utover autorisasjonsvilkårene, bør det inngås rammeavtaler i henhold til reglene for offentlige anskaffelser.

Ofte vil det offentlige selv være en av leverandørene som brukerne kan velge mellom. I slike tilfeller bør det offentlige etablere et klart skille mellom den som har ansvaret for tildeling av tjenester, og den som produserer tjenester i konkurranse med andre leverandører. Et skille mellom bestiller og utfører er nødvendig for at de private tilbydere skal ha samme økonomiske rammebetingelser som den offentlige leverandøren.

For brukerne avhenger valgfriheten av at det finnes flere leverandører som kan tilby tjenestene, og at de har tilstrekkelig informasjon om de aktuelle alternativene. Brukerne må også ha informasjon om hvilke rettigheter de har både i forhold til det offentlige og tjenesteleverandøren. Dette må blant annet omfatte hvilke klageordninger som gjelder, og hvordan de skal forholde seg dersom de ikke er fornøyd med tjenesten.

Brukervalg gir leverandørene incentiver til å tilby tjenester av høy kvalitet. I et ordinært marked vil brukerne gi signaler om hvordan kvaliteten verdsettes gjennom hvilken pris de er villige til å betale. Dersom en tredjepart betaler for tjenesten, vil ikke brukerne ha sterke incentiver til å være kostnadsbevisste. En ordning med brukervalg og stykkprisfinansiering, kan derfor være kostnadsdrivende for det offentlige. Utfordringene knyttet til kostnadsstyring kan unngås dersom brukervalg utformes innenfor et finansieringssystem med rammestyrte bevilgninger.

3.3 Benchmarking og målestokkonkurranse

Benchmarking er en systematisk sammenstilling av ulike virksomhetsinformasjon med sikte på å måle prestasjoner i egen virksomhet opp mot prestasjoner i andre tilsvarende virksomheter. Målestokkonkurranse er et virkemiddel som både legger til rette for konkurranse, læring og samarbeid. Statskonsult (1999) har i rapporten *Benchmarking som begrep og metode i offentlig sektor*, gjennomført en grundig drøfting av begrepet. Statskonsult hevder at fokus på konkurranse som grunnleggende element i begrepet har ført til at samarbeidsdimensjonen synes å være noe oversett som basis for kontinuerlig forbedring. I det følgende vil vi forstå benchmarking som et virkemiddel som både legger til rette for konkurranse, læring og samarbeid.

Benchmarking kan være et effektivt hjelpemiddel for å avdekke effektivitets- og kvalitetsforskjeller, hvor ekstern markedsinformasjon er en målestokk eller referanse som man kan måle prestasjoner mot. På denne måten eksponeres virksomheten for konkurranse ved at man tester virksomhet mot tilsvarende virksomhet. I en viss grad kan benchmarking kompensere for markeds konkurranse.

For å forsterke gevinstene av benchmarking kan det knyttes en belønning opp mot hvor bra en virksomhet gjør det i forhold til målestokken. Dette kalles målestokkonkurranse. Et eksempel på en slik belønningsmekanisme er at deler av de offentlige bevilgningene tildeles på grunnlag av et gjennomsnitt for alle virksomhetene framfor den konkrete virksomheten. Alle virksomhetene vil da ha en motivasjon til å prøve å gjøre det bedre enn gjennomsnittet. Generelt må en imidlertid være varsom ved utforming av en avlønningsmetode basert på enkeltkriterier fordi den kan skape gale incentiver hvis den utformes feil. Et tenkt eksempel på dette er at et helseforetak utelukkende blir belønnet i forhold til antall behandlede pasienter. Dette kan gi helseforetaket incentiver til å øke kapasiteten på behandlinger som er raske å utføre, på bekostning av kapasitet til tidkrevende behandling.

4 Vurderingskriterier

4.1 Innledning

I *St.meld.nr. 15 (2004-2005) Om konkurransepolitikken*⁶ og *NOU 2000: 19 Bør offentlig sektor eksponeres for konkurranse?* trekkes følgende forhold frem som relevante vurderingstema før man velger konkurranseeksponering:

- Effektivitet
- Utvikling og opprettholdelse av markedskonkurranse
- Politisk styring
- Tilgjengelighet for bruker
- Kvalitet
- Arbeidstakernes rettigheter

Nedenfor pekes det på en del sentrale momenter i vurderingen av kriteriene. Kriteriene overlapper og supplerer de generelle krav til utredning som følger av utredningsinstruksen.⁷

4.2 Effektivitet

I spørsmålet om konkurranseeksponering, er effektivitet gjerne det mest sentrale enkeltspørsmålet. Det er en viktig forutsetning at konkurranseeksponering gir økt effektivitet gjennom lavere kostnader eller bedre resultatoppgåelse. Potensialet for bedret effektivitet vil variere avhengig av hvilken type konkurranseeksponering som velges. Spørsmålet om effektivitet må derfor vurderes grundig før en beslutter om, og eventuelt hvordan, virksomheten skal eksponeres for konkurranse.

4.2.1 Kostnadseffektivitet

Med *kostnadseffektiv* produksjon menes den lavest mulige kostnad en gitt produktmengde kan framstilles ved. Det å produsere et *gitt gode* til *lavest mulig pris*, handler om å få mer tjenesteproduksjon for de samme ressursene, eller å frigjøre ressurser til andre velferdsgoder.

For å vurdere effektiviteten sammenlikner en gjerne det offentliges utgifter til tjenesten før og etter konkurranseeksponeringen eller mellom virksomheter/enheter som har og ikke har konkurranseutsatt en tjeneste. Det er imidlertid aldri kostnadsfritt for det offentlige å få produsert tjenester i et marked. Det kan være utgifter knyttet til utarbeidelse av anbudsmateriell, oppfølging av tjenesteleverandører, overvåking av markeder osv. Disse transaksjonskostnadene må inngå i en vurdering av om konkurranseeksponering gir effektiv produksjon. Det er heller ikke gitt at eventuelle kortsiktige besparelser vil gi besparelser på lang sikt. Omvendt kan det også være at de langsiktige besparelsene overstiger de kortsiktige som følge av skjerpet konkurranse over et lengre tidsrom.

⁶ <http://odin.dep.no/mod/norsk/dok/regpubl/stmeld/050001-040003/dok-bn.html>

⁷ <http://odin.dep.no/filarkiv/109527/instruks.PDF>

Boks 4.1 Nærmere om kostnadseffektivitet

Kostnadseffektiv produksjon kan ha flere sider. *Skalaeffektivitet* gir uttrykk for om kostnadene per enhet kan reduseres ved at produksjonen økes eller innskrenkes. Reduseres kostnadene per enhet ved utvidet produksjon, snakker vi om *stordriftsfordeler*. *Samdriftsfordeler*, eller synergieffekter, foreligger når det er kostnadseffektivt å ha produksjonsansvar for flere tjenester fordi tjenestene henger sammen på en komplementær måte.

4.2.2 Formålseffektivitet

I tillegg til kostnadseffektivitet vil det være viktig å sørge for *formålseffektivitet* i tjenesteproduksjonen. Mens kostnadseffektivitet handler om å "gjøre tingene riktig", innebærer formålseffektivitet å "gjøre de riktige tingene".

Brukerne kan påvirke tjenesteleveransen fra det offentlige gjennom demokratiske prosesser (valg, offentlig debatt, klager). Dette står i motsetning til i private markeder, hvor kundene gjennom sin etterspørsel påvirker hvilke produkter som skal bli produsert. Vektlegging av brukerfokus i offentlig tjenesteyting, med brukerundersøkelser og liknende, bidrar til at brukeren får mer direkte innflytelse på innholdet i de tjenestene som det offentlige yter. Det kan hevdes at dersom målet med produksjonen er å dekke et behov hos brukeren, kan markedsarrangementer bidra til mer målrettet produksjon. Dette er imidlertid ikke like opplagt dersom det er kollektive goder som skal sikres. I en del tilfeller vil begge disse hensynene gjøre seg gjeldende, for eksempel i forhold til grunnskolen, hvor den enkelte bruker skal tilegne seg kunnskap, samtidig som det er vesentlig for hele samfunnet at alle får en grunnutdanning. En må derfor vurdere nærmere hvilke formål tjenester som konkurranseutsettes skal ivareta, og hvordan en sikrer dette.

4.3 Utvikling og opprettholdelse av markedskonkurranse

Utvikling og opprettholdelse av markedskonkurranse er en forutsetning for vellykket konkurranseutsetting. Det er ikke tilstrekkelig å overlate tjenesteproduksjonen til private uten samtidig å legge til rette for konkurranse. Da risikerer man en overgang fra et offentlig til et privat monopol. Det må derfor foreligge eller etableres et marked for den aktuelle tjenesten som vurderes konkurranseutsatt. Det er viktig å vurdere hvilke betingelser som må være oppfylt for at en skal få virksom konkurranse om offentlige oppdrag.

Når stat eller kommune vurderer konkurranseeksponering, vil det variere i hvilken grad det finnes leverandører. For mange kommunale tjenester vil det eksistere et marked eller være lett å etablere et. Det gjelder for eksempel for avfallshåndtering. For andre sektorer, og i enkelte områder av landet, er det i liten grad et etablert marked og det kan være vanskelig å etablere et velfungerende marked. I en undersøkelse gjort av Asplan Viak (mars 2004) oppgir 61% av kommunene manglende leverandørmarked som årsak til manglende konkurranseeksponering.

4.4 Politisk styring

I vurderingen av spørsmålet om produksjonen bør konkurranseutsettes, må det vurderes hvilken betydning det eventuelt har for den politiske styringen at styringsmulighetene dreies bort fra etats- og eierstyring til styring gjennom regulering, konsesjoner, finansieringssystemer og bruk av kontrakter. Ved konkurranseutsetting vil politisk styring ivaretas gjennom målbare kvalitetskrav til tjenesteutøvelsen og regelmessig kvalitetsrevisjon og profesjonell kontraktsstyring i kontraktsperioden.

Konkurransesponsoring innebærer endret politisk styring, ved at andre styringsteknikker og styringsvirkemidler benyttes. Dette betyr ikke redusert mulighet for politisk styring, men at politikerne styrer gjennom å definere innhold, kvalitet, omfang og standarder, og for noen tilfeller at fleksibiliteten i den politiske styrbarheten endres til prinsipper og hovedlinjer for ulike tjenestoområder.

De ulike typene konkurranseeksponering vil ha ulike konsekvenser for måten å styre på:

- Ved konkurranseeksponering gjennom å **sette ut oppgaver på anbud** vil styringsmuligheten være avhengig av kontraktsform og kontraktsvilkår. Fordelen vil være at man i forkant må klargjøre ambisjoner og spesifisere disse, enten i form av krav til ytelser eller andre måter å spesifisere bestillingen på. En mulig ulempe er at det kan binde opp de politiske myndigheters handlefrihet fra år til år når mye settes ut på anbud.
- Hvis man velger å legge til rette for **brukervalg** vil det kunne ha implikasjoner for den politiske styringen hvis virksomheten skilles ut i eget rettssubjekt, slik det er skissert foran. På den annen side kan fritt brukervalg være mer demokratisk i den forstand at brukeren selv får anledning til å påvirke og velge mer direkte, i stedet for den indirekte styringen gjennom representativt demokrati. Fritt brukervalg er mulig å gjennomføre uten vesentlige organisatoriske endringer, forutsatt at man allerede har flere konkurrerende enheter, men det kan legge føringer på valg av finansieringssystem og derigjennom måten virksomheten styres.
- **Benchmarking** endrer ikke styringsmulighetene, men gir økt og bedre styringsinformasjon for politiske myndigheter.
- Ved utskilling av virksomhet i **egne forvaltningsorganer** som skal konkurrere med private virksomheter, vil man beholde full politisk styring av virksomheten og fleksibilitet i forhold til å endre/gi nye oppdrag. Dette må avveies mot hensynet til effektivitet. Her har man mulighet for styring gjennom instruksjonslinjen, i tillegg til styring gjennom kontrakter. Desto mer man benytter seg av muligheten for instruksjon og inngripen i detaljspørsmål og fraviker kontraktsstyringen, desto mindre mulighet har man for å ta ut effektiviseringspotensialet ved konkurranseeksponeringen.
- Ved utskilling av virksomhet i **selvstendige rettssubjekter**, vil man som hovedregel kunne styre tilbyderer både som eier og bestiller. Dersom man velger aksjeselskapsformen, vil man som eier ha betydelige muligheter til overordnet styring av virksomheten, men styringen er underlagt visse formkrav. På den annen side kan man styre virksomheten gjennom kontrakter, noe som gir mulighet for detaljert styring, selv om det er en krevende styringsform med omfattende formelle krav. Dersom man velger å etablere virksomheten som en

stiftelse, fratar man seg muligheten for å kunne styre virksomheten utover betingelser for tilskudd til stiftelsen eller gjennom kontrakter.

4.5 Tilgjengelighet for brukerne

Det er et sentralt mål at alle skal ha lik tilgjengelighet til offentlige tjenester uavhengig av bosted og personlig økonomi. Konkurranseskonsponering er ikke til hinder for denne målsettingen. Konkurranseskonsponering og ordninger med brukervalg endrer ikke myndighetenes overordnede ansvar for tjenestene, herunder hva tjenestene skal inneholde og hvem som skal få tilgang til dem. Samtidig vil det offentlige beholde finansieringsansvaret for tjenester som eksponeres for konkurranse.

Konkurranseskonsponering svekker ikke brukernes tilgjengelighet, sammenlignet med en situasjon der det offentlige selv står for produksjon av tjenestene.

4.6 Kvalitet

Den viktigste effekten på kvalitet kommer som en følge av at konkurranseskonsponering i seg selv bidrar til økt oppmerksomhet om kvalitet og innhold i tjenestene. En forutsetning for å konkurranseskonsponere en tjeneste, må være at det er etablert klare og målbare kvalitetskrav til tjenesten, og at det er tilstrekkelig bestillerkompetanse og kvalitetskontroll for å forhindre sviktende kvalitet på grunn av ufullstendige kontrakter eller mangelfull oppfylning av kravene i kontrakten.

Kvalitetskrav kan være nedfelt i offentlige regler, og kontroll kan bli lagt til et eget sektortilsyn. Kravene kan inngå som del av en kontrakt hvor det også kan tas hensyn til brukertilfredshet. Kvaliteten på tjenesten kan også sikres gjennom ulike grep internt i virksomheten, enten det er virksomhetsinterne regler og rutiner (ISO-sertifisering), arbeids- og organisasjonsformer eller andre virksomhetsinterne ordninger.

4.7 Forholdet til de ansatte og deres rettigheter

Målsettingen med konkurranseskonsponering er å gi mer velferd for pengene, økt kvalitet og effektivitet og å stimulere til innovasjon i det offentlige tjenestetilbudet.

Konkurranseskonsponering vil imidlertid ofte medføre endringer i arbeidsoppgaver og arbeidsforhold for de ansatte. Omfanget av endringene vil variere, fra mindre interne endringer i arbeidsinnhold og arbeidsprosesser som følge av benchmarking og målestokkonkurranse, til betydelig omstilling og også overtallighet, dersom oppgavene konkurranseskonsponeres. Enhver omstillingssituasjon vil innebære både muligheter og usikkerhet.

Erfaringene viser at kostnadene ved konkurranseprosesser kan bli store dersom de gjennomføres for raskt og uten at de ansatte er trukket med i omstillingsarbeidet. Uro og usikkerhet blant de ansatte kan koste mye gjennom høyere sykefravær eller mye fokus på interne forhold fremfor utviklingen av tjenestetilbudet. Dersom organisasjonsendringer kan forankres hos de ansatte gjennom medvirkning og god informasjon, kan det skapes et klima som bærer reformene frem og gi de ønskede resultater. Det er derfor viktig å legge til rette for et godt samarbeid mellom ledelsen og de ansatte. Innledningsvis i en prosess der konkurranseskonsponering planlegges, må det avklares hvordan de ansatte skal involveres, det må legges en informasjonsstrategi for å avlive myter og forebygge uro, og de juridiske sidene ved de ansattes arbeidsforhold må avklares.

De tillitsvalgte i virksomheten har flere viktige roller i omstillingsprosessen, både som medspillere og som rådgivere overfor den enkelte medarbeider. Tillitsvalgte vil også ofte kunne medvirke aktivt i løsning av konflikter.

I omstillingssituasjoner stilles virksomhetene overfor store utfordringer også når det gjelder å innfri intensjonene i avtalen om et mer inkluderende arbeidsliv. Det bør derfor rettes fokus mot eldre arbeidstakere, arbeidstakere med redusert arbeidsevne og sykefravær.

En omstillingssituasjon som følge av konkurranseutsetting kan også innebære nye muligheter for de ansatte. Organisasjonsendringer, endring i oppgavestruktur og arbeidsprosesser stiller nye krav og kan gi nye utviklingsmuligheter for den enkelte. Forutsetningen for dette er at den enkelte arbeidstaker utvikler sin kompetanse og sin evne til mestring. Ingen kan lenger forvente ansettelsestrygghet på ett arbeidsområde eller hos samme arbeidsgiver gjennom hele yrkeslivet. Både den enkelte arbeidstaker og arbeidsgiver må derfor ta ansvar for å styrke den enkeltes kompetansetrygghet. Individuell karriereplanlegging (livs- og jobbrådgivning) er en metodikk for å styrke den enkeltes aktive utvikling av egen yrkesrolle og jobbfremtid. I konkrete omstillingssituasjoner vil det kunne være behov for at arbeidsgiver følger opp med utvidede tilbud som jobbsøk, cv- og intervjuuttrening og fulle "outplacement"-programmer for enkeltindivider og spesielt utsatte grupper.

Når det gjelder arbeidstakernes rettigheter generelt i omstillingsprosesser, vises det til hovedavtalene for hhv. staten og kommunesektoren⁸, spesielt bestemmelsene om medvirkning og informasjon, og aktuelle særavtaler. Det vises videre til Moderniseringsdepartementets "Personalpolitikk ved omstillingsprosesser" som tar for seg retningslinjer for omstillingsarbeid i staten.⁹

I arbeidsmiljøloven kapittel 16¹⁰ er det egne bestemmelser som regulerer arbeidstakernes rettigheter ved virksomhetsoverdragelse. Formålet med reglene er å sikre at arbeidstakernes lønns- og arbeidsvilkår opprettholdes når virksomheten skifter arbeidsgiver. Bestemmelsene innebærer i hovedtrekk at arbeidstakernes individuelle rettigheter og plikter i arbeidsforholdet skal overføres uendret til den nye arbeidsgiveren ved virksomhetsoverdragelse.

⁸ http://www.ks.no/templates/KS/KS_Topic.aspx?id=27348

⁹ http://odin.dep.no/mod/norsk/tema/lonns_personalpolitikk/omstilling/002031-990069/dok-bn.html

¹⁰ <http://www.lovdatab.no/all/hl-20050617-062.html> - map016

5 Innkjøpskompetanse og kontraktsutarbeiding

5.1 Innledning

Et godt regelverk for offentlige anskaffelser er ikke alene tilstrekkelig for å realisere gevinstene ved konkurranseutsetting. Det er minst like viktig at de som foretar innkjøpene besitter den nødvendige innkjøpsfaglige kompetansen. Den som foretar anskaffelsene, må vite hva som skal anskaffes og kunne gi en beskrivelse av dette. En må avklare ønsket kvalitet og hvordan denne kvaliteten skal sikres. Dette innebærer at det må utarbeides gode og målbare kvalitetsindikatorer. Tjenestebeskrivelse, kravspesifikasjon og kvalitetsindikatorer utgjør grunnlaget for å kunne utarbeide en mest mulig presis bestilling. For å lykkes med anbudsprosessen er en altså avhengig av gode forberedelser, god gjennomføring av anbudsprosessen og gode rutiner for oppfølging og kontroll. Det bør i denne sammenhengen presiseres at tjenestebeskrivelser, kravspesifikasjon, kvalitetsindikatorer og resultatoppfølging også bør benyttes når det offentlige produserer tjenestene selv. Selv om regelverket ikke stiller krav til dette når produksjon skjer i egenregi, vil slike virkemidler bidra til økt kvalitet på tjenestene.

Vi vil i dette kapittelet redegjøre for noen forhold som er av betydning når en skal foreta en anskaffelse. Vi ser først på hvordan ulike forhold knyttet til egenskaper ved tilbudssiden i markedet kan påvirke hensiktsmessig kontraktsutforming. Deretter pekes det på enkelte faktorer som er av betydning for kontraktens varighet, og forhold som kan redusere problemer ved tilbyderadferd og opportunistisk atferd. Til slutt ser vi på hvordan kontrakter bør utformes for å stimulere til kvalitet og innovasjon.¹¹

5.2 Egenskaper ved tilbudssiden i markedet

5.2.1 Kortsiktige tilbydere

Et tilbydermarked kan ha ulike egenskaper. En egenskap kan være at markedet er kjennetegnet ved kortsiktige tilbydere, det vil si tilbydere som legger stor vekt på kortsiktig inntjening. Kortsiktige tilbydere kan ha den konsekvens at tilbyderne har liten interesse i å oppfylle kontrakten for å opprettholde et godt renommé.

En opplagt måte for å hindre dette problemet er å foreta utbetalingen etterskuddsvis basert på en kvalitetsvurdering. Dette understreker betydningen av å utarbeide kvalitetsindikatorer, slik at kvaliteten kan måles.

5.2.2 Tilbydere som undervurderer kostnadene

Hvis tilbyderne er usikre på kostnadene, kan en fort komme i situasjonen at det er den som undervurderer kostnadene mest, som vinner anbudskonkurransen. Dette omtales gjerne som "vinnerens forbannelse" (winner's curse). Denne "forbannelsen" kan smitte over på oppdragsgiver ved at eventuell konkurs og skifte av leverandør kan medføre høye kostnader.

For å motvirke problemet som kan oppstå ved tilbydere som undervurderer kostnadene, kan oppdragsgiver bidra til å gjøre informasjon om de faktiske kostnadene bedre tilgjengelig. For eksempel kan oppdragsgiver gi informasjon om tidligere kontrakter.

¹¹ Temaene er hentet fra Johansen (2001), Effektivitetsforskjeller mellom offentlig og privat drift, SNF-Rapport 27/01, http://www.snf.no/intranettarkiv/internetfiler/Rapport/01/R27_01/R27_01.pdf

5.2.3 Begrenset konkurranse i leverandørmarkedet

Dersom det er få tilbydere i leverandørmarkedet, kan en risikere at den begrensede konkurransen hindrer at gevinstene ved konkurranse i form av lave priser og god kvalitet realiseres. Selv om det ikke forekommer et eksplisitt og ulovlig anbudssamarbeid, kan det begrensede antall tilbydere føre til at det forekommer mer implisitte former for samarbeid.

En offentlig oppdragsgiver kan motvirke virkningene av begrenset konkurranse ved å la egne interne enheter konkurrere om oppdraget. Dette vil bidra til å disiplinere de eksterne tilbyderne. Når man lar interne enheter konkurrere om anbudene, er det viktig at konkurransen skjer på like vilkår, slik at den interne enheten ikke får noen fordeler som hindrer at den som best kan utføre oppdraget faktisk får det.

En annen måte å motvirke virkningene av begrenset konkurranse på er å utforme kontraktene slik at det blir mulig for flere å delta i konkurransen. For eksempel kan en oppdeling i mindre kontrakter gjøre det mer aktuelt for mindre tilbydere å konkurrere. Selv om dette på kort sikt kan gi høyere kostnader kan den økte konkurransen over tid gi lavere kostnader. En oppdeling av kontrakter må veies mot at dette kan redusere fortjenestemulighetene, og derigjennom føre til færre tilbydere.

Dersom det må gjøres store investeringer, kan dette redusere antall tilbydere. Dersom det offentlige selv eier driftsmidlene, kan dette bidra til å redusere investeringsbehovet, og dermed gjøre det mer interessant for flere å gi tilbud.

En kan også tenke seg at oppdragsgiver går mer aktivt til verks for å oppfordre flere til å inngi anbud. Et eksempel på dette er at oppdragsgiver helt eller delvis dekker kostnadene ved å utarbeide tilbud. For eksempel kan en benytte seg av prekvalifisering der de prekvalifiserte tilbyderne får dekket kostnadene ved å gi fullstendige tilbud.

5.2.4 Strategiske tilbydere

I mange tilfeller vil konkurransen om et oppdrag utarte seg som et strategisk spill, der ikke bare det ene oppdraget står på spill, men hvor det må sees i sammenheng med flere andre oppdrag. For eksempel kan det å få tildelt ett oppdrag få betydning for mulighetene til å få tildelt senere oppdrag. En typisk strategi kan være at en tilbyder dumper prisen i første runde for å få en fordel i forhold til øvrige tilbydere i senere runder.

Dersom en ønsker å hindre at strategisk atferd fra tilbydere begrenser konkurransen, kan en iverksette ulike tiltak for å begrense fordelene av å vinne en kontrakt i senere konkurranser. Eksempelvis kan en sette kontraktsvilkår som sikrer at nye tilbydere ved senere konkurranser får tilgang til den opprinnelige tilbyderens infrastruktur til på forhånd fastsatte priser.

5.3 Kontraktvarighet

Et sentralt spørsmål ved alle typer kontrakter er hvordan kontrakten skal avgrenses i tid. På den ene siden vil kortvarige kontrakter lede til at kontrakter må inngås hyppigere, noe som kan øke transaksjonskostnadene. På den annen side vil langvarige kontrakter kunne begrense konkurransen, ved at det kan bli vanskelig for tapende tilbydere å opprettholde kapasiteten fram til neste anbudsrunde, og dermed åpne for opportunistisk atferd fra tilbyder.

Det finnes metoder for å redusere transaksjonskostnadene samtidig som en beholder fordelene ved kortsiktige kontrakter. Ved å la kontraktene fornyes automatisk hvis ingen sier opp avtalen, oppnår en at oppdragsgiver ikke påføres transaksjonskostnader så lenge oppdragiver er fornøyd med leveransene. Slike klausuler om automatisk fornyelse må naturligvis utformes slik at de er innenfor rammene av regelverket for offentlige anskaffelser.

Kortsiktige kontrakter kan lede til underinvesteringer, særlig hvis investeringene er relasjonsspesifikke (investeringer som bare har verdi i den konkrete kontrakten) eller ellers har lav annenhåndsverdi. Utenom å forlenge kontraktstiden, kan dette løses gjennom at det offentlige helt eller delvis eier driftsmidlene eller gjennom avtale om at det offentlige kjøper utstyret etter utløpt kontrakt. Dersom det inngås denne type avtaler, må avtalen inneholde mekanismer som gir leverandøren incentiver til å ta vare på utstyret. Eksempelvis kan en gjøre kjøpesummen avhengig av utstyrets kvalitet på kjøpstidpunktet.

Dersom en velger å inngå mer langsiktige kontrakter, kan en benytte ulike virkemidler for å begrense opportunistisk atferd. Dette vil drøftes nærmere nedenfor.

5.4 Tilbyderavhengighet og opportunistisk atferd

Et potensielt problem ved anskaffelser er at oppdragsgiver kan bli utsatt for opportunisme fra leverandøren. Opportunisme vil si å utnytte til sin fordel at den andre parten har gjort relasjonsspesifikke investeringer.

Boks 5.1 Eksempel på opportunisme i et kontraktsforhold

Anta at det vil påløpe oppdragsgiver en kostnad på 10 millioner kroner å skifte til en annen leverandør. Tilbyderen vil da ha et incentiv til å utnytte dette til sin fordel fordi han vet at oppdragsgiver vil være villig til å betale opptil 10 millioner kroner for å slippe og skifte leverandør. Dette kalles også "hold up". Opportunisme kan selvfølgelig, og vil ofte, også kunne gå den andre veien, det vil si at tilbyderen gjør relasjonsspesifikke investeringer, som kan utnyttes av oppdragsgiver. Anta for eksempel alternativ bruk av tilbyders investeringer er 10 millioner kroner lavere enn for oppdragsgiver. Oppdragsgiver kan utnytte dette til sin fordel fordi han vet at tilbyder er villig til å betale opp til 10 millioner kroner for å slippe å bruke investeringene til annet formål.

Muligheten for opportunisme kan skape to problemer for det offentlige som innkjøper. Det første problemet er direkte ved at det offentlige som innkjøper blir utsatt for opportunisme fra tilbyderen. Det andre problemet er mer indirekte, og går på at potensielle tilbydere kan vegre seg fra å gi ellers hensiktsmessige tilbud av frykt for å bli utsatt for opportunisme fra oppdragsgiver.

Man kan skille mellom ulike former for relasjonsspesifikke investeringer:

- *Relasjonsspesifikke investeringer i fysisk kapital*

Dette er investeringer i fysisk kapital som bare kan benyttes med motparten som kontraktspartner. Anta for eksempel at det inngås leieavtale om en bygning og oppdragsgiver gjør spesifikke investeringer i å legge til rette for funksjonshemmede. Disse investeringene lar seg ikke lett overføre til en annen bygning.

- *Lokaliseringsspesifikke investeringer*
Dette er investeringer som er lokalisert slik at det er tilpasset den andre parten. For eksempel kan alternativverdien av et parkeringshus som er bygget rundt et offentlig kontor med stor publikumsmasse, kunne ha mindre alternativ verdi dersom bygningen blir brukt til noe annet. Det offentlige som etterspørter kan utnytte dette opportunistisk til å redusere leieprisen for bruk av parkeringshuset.
- *Relasjonsspesifikke investeringer i humankapital*
Relasjonsspesifikke investeringer i humankapital vil si at det gjøres spesifikke investeringer i humankapital som er tilpasset kontraktsparten. Dersom det offentlige for eksempel bestiller et spesifikt datasystem, og det offentlige må investere i at de ansatte lærer nettopp dette systemet, vil det gjøres relasjonsspesifikke investeringer i humankapital. Det vil kunne være store opplæringskostnader ved å bytte til et annet system.
- *Dedikert kapasitet*
Dedikert kapasitet vil først og fremst medføre relasjonsspesifikke investeringer for å dekke behovet til en stor etterspørter som står for det meste av etterspørselen. Det offentlige vil i mange tilfeller være en slik stor etterspørter. Eksempelvis vil en tilbyder av produkter til sykehussektoren i Norge kunne ha begrenset av alternative etterspørrere til å få nyttiggjort seg hele produksjonskapasiteten.

Det offentlige som etterspørter kan nytte seg av ulike virkemidler for å hindre eller begrense opportunistisk atferd. Ved å gjøre kontraktstiden kortere med kontrakter som kun fornyes ved tilfredshet, kan en hindre at tilbyder utnytter mulighetene til å opptre opportunistisk. En annen mulighet er å dele opp kontraktene slik det finnes alternative leverandører. Dermed blir kostnadene ved å skifte leverandør mindre. Strenge sanksjoner ved kontraktsbrudd er også et mulig virkemiddel. Dette vil begrense insentivene til å søke å reforhandle vilkår som allerede er fastsatt. Ved fare for opportunistisk atferd er det viktigere enn ellers at kontrakten dekker flest mulig begivenheter, slik at ikke uforutsette begivenheter gir spillerom for opportunistisk atferd. Dette må naturligvis veies mot transaksjonskostnadene det innebærer at kontrakten skal dekke flest mulig begivenheter.

Det offentlige som etterspørter kan benytte ulike tiltak for å hindre at tilbyderne vegrer seg for å inngå hensiktsmessige kontrakter av frykt for å bli utsatt for opportunistisk atferd. Dette kan løses ved at det offentlige selv foretar investeringene direkte og dermed selv eier driftsmidlene eller ved at det gis investeringstilskudd. Strenge sanksjoner ved kontraktsbrudd vil gjøre tilbyderne mer sikre mot at oppdragsgiver vil forsøke å reforhandle. Ved å la kontrakten dekke flest mulig begivenheter kan en hindre opportunistisk atferd ved uforutsette begivenheter.

5.5 Kvalitet

Med kostnadseffektivitet menes laveste kostnad for å fremstille en gitt mengde til en gitt kvalitet. Kostnadsbesparelser vil derfor ikke nødvendigvis bety effektivisering hvis

kvaliteten reduseres. Ved konkurranseutsetting uten tydelige krav til kvalitet risikerer en at en tilbyder vil lempe på kvaliteten for å kunne tilby en lavere pris og dermed vinne anbudet på feil premisser.

Dersom kvaliteten enkelt kan måles, kan kvalitetskravene fastsettes i kontrakten, og det kan knyttes sanksjoner til manglende oppfyllelse. Problemet oppstår når det er vanskelig eller kostbart å sjekke at kvalitetskravene blir oppfylt. Eksempelvis vil ofte kvaliteten på tjenesten som skal anskaffes både være avhengig av ytelse og forhold utenfor tilbyderens kontroll.

Når det gjelder anskaffelse av en tjeneste der kvaliteten er vanskelig eller kostbar å måle, oppstår problemet ved at en tilbyder vil kunne produsere til lav kvalitet for å tjene mer. En måte å hindre dette problemet på er å gjøre kontraktene kortere, men fornybare der muligheten for fornyelse er avhengig av tilfredshet. Dette kan også kombineres med at kontraktene utformes gunstigere enn det tilbyderne kan vente å få hos andre i markedet, slik at det er attraktivt å få fornyet kontraktene. En kan også søke å finne langsiktige tilbydere med et renommé å ta vare på.

Som et nest best alternativ kan krav til prosess til en viss grad være en mulighet der en ikke kan stille krav til kvaliteten direkte. Dersom en har kontroll med at det produseres etter gitte spesifikasjoner, har en til en viss grad kontroll med kvaliteten. Dette har imidlertid noen klare svakheter. For det første vil ikke tilbyderen ha noe insentiv til å oppfylle annet enn kravene i kontrakten, slik at krav som ikke kan formuleres i kontrakten, er skadelidende. Et annet problem med prosesskrav er at slike krav kan svekke incentivene til innovasjon på prosesser som mer effektivt kan bidra til at formålet med tjenesten nås. Disse problemene kan avdempes ved grundig forarbeid i hvordan kvalitet og produktivitet best kan fremmes. Når en skal benytte seg av prosesskrav, er derfor forarbeid enda viktigere enn ellers. En annen måte å redusere disse problemene på er å la kontrakten være mer dynamisk med mulighet for å reforhandle underveis. Dette kan åpne for at nye prosesskrav kan tas inn i kontrakten. Det kan også åpne for at nye og mer effektive prosesser kan tas i bruk. Reforhandlingsmuligheten vil imidlertid kunne gi transaksjonskostnader og åpne for opportunistisk atferd. En må derfor være varsom med å bruke reforhandlinger som virkemiddel.

5.6 Innovasjon

Konkurranse legger til rette for innovasjon i samfunnet. I konkurransemarkeder motiveres nye aktører av muligheten til å oppnå fortjeneste ved å tilby bedre varer og tjenester, samt utvikle og benytte bedre produksjonsteknologi. Konkurransen bidrar til at de etablerte aktørene må tenke nyskapende og innovativt. Konkurransen virker som en drivkraft for aktørene til å være tidlig ute med å utvikle produkter som dekker nye behov eller dekker eksisterende behov på en bedre måte, og vil skjerpe innovasjonsinsentivene.¹²

En deler ofte innovasjoner inn i prosessinnovasjoner og produktinnovasjoner. Med prosessinnovasjoner menes forbedrede produksjonsprosesser som fører til at et gitt produkt kan produseres til lavere kostnader. Med produktinnovasjoner menes frambringelse av nye eller forbedrede produkter. Innovasjoner hvor gevinstene er større enn kostnadene, bør gjennomføres.

¹² Dalen og Riis (2005) har på oppdrag fra Moderniseringsdepartementet utredet sammenhengen mellom konkurranse og innovasjon nærmere. Rapporten heter "Konkurranse for innovasjon" og vil bli tilgjengelig på departementets hjemmesider.

Ved konkurranseeksponering bør en søke å legge til rette for at lønnsomme innovasjoner gjennomføres. For å stimulere til innovasjoner bør en unngå å spesifisere både hvilket produkt som skal anskaffes og hvilke produksjonsprosesser som skal benyttes i produksjonen. Dette vil hindre både prosess- og produktinnovasjoner. Dersom en bare spesifiserer produktet vil dette stimulere til prosessinnovasjoner, men en vil fortsatt ikke oppnå produktinnovasjoner.

Formålsdefinerte krav i kontrakten vil stimulere til prosessinnovasjoner og til en viss grad produktinnovasjoner. Leverandøren vil ha et insentiv til velge den produksjonsmetoden som medfører lavest kostnader og vil investere i forbedrede produksjonsprosesser der dette er lønnsomt. Det vil stimulere til produktinnovasjoner hvis nye produkter mer effektivt kan realisere formålet beskrevet i kontrakten. Det vil imidlertid ikke stimulere til innovasjoner hvor en like effektivt kan oppnå mer enn å oppnå formålet i kontrakten. For å få dette til må en benytte ytterligere virkemidler for å stimulere til innovasjon.

For å stimulere til innovasjon kan en knytte ulike belønningssystemer til innovasjoner hos leverandøren. For eksempel kan det på forhånd avtales belønning hvis tilbyder finner fram til nye løsninger og produkter som oppdragsgiver velger å bruke. Kontraktene kan i tillegg inneholde klausuler som åpner for reforhandlinger dersom ny kunnskap blir kjent.

Noen markeder er mer preget av innovasjon enn andre. I noen markeder endrer teknologien og omstendighetene seg raskt. I slike markeder er det viktig å ikke bli låst til eksisterende løsninger. En bør derfor avpasse kontrakttidens lengde slik at ikke langvarige kontrakter hindrer at innovative løsninger blir tatt i bruk.

6 Konkurransen på like vilkår

6.1 Innledning

Dersom det besluttes at produksjonen av en vare eller tjeneste skal eksponeres for konkurranse, og det offentlige selv skal delta i konkurransen gjennom egne enheter, er det viktig at konkurransen skjer på like vilkår. Dersom konkurransen ikke skjer på like vilkår, risikerer en at gevinstene ved konkurranse går tapt.

Ved konkurranseutsetting må interne enheter konkurrere på like vilkår med eksterne enheter som konkurrerer om det samme oppdraget. Ved brukervalg må de offentlige enhetene som konkurrerer om kundene, konkurrere på samme vilkår som de private tilbyderne av den samme tjenesten.

En av de viktigste årsakene til at konkurranse ikke skjer på like vilkår, er at det forekommer kryssubsidiering.¹³ Kryssubsidiering kan skje på mange måter og mer eller mindre direkte eller indirekte. Offentlig produksjonsvirksomhet kan for eksempel indirekte bli støttet gjennom rimelig leie av kontorlokaler fra forvaltningsvirksomheten.

En annen mulig kilde til at det ikke blir konkurranse på like vilkår, er at den offentlige virksomheten får tilgang til offentlige ressurser eller infrastruktur på bedre vilkår enn private virksomheter, for eksempel gjennom tilgang til offentlige data. For å få konkurranse på like vilkår må alle aktørene ha lik tilgang til disse innsatsfaktorene.

6.2 Gjeldende regelverk

6.2.1 Konkurransereglene

Et resultat av kryssubsidiering av konkurranseutsatt virksomhet kan være at prisene i konkurransemarkedene på kort sikt blir unaturlig lave slik at konkurransen fortreges, og på lang sikt blir høye fordi konkurransen er borte. Unaturlig lave priser kan innebære et brudd på konkurranselovens § 11¹⁴ som forbyr utilbørlig utnyttelse av dominerende stilling. Det følger av praksis at hvis en dominerende aktør settes prisene så lavt at de ikke dekker merkostnadene, er dette i utgangspunktet en utilbørlig utnyttelse av den dominerende stillingen.

Det kan utgjøre en utilbørlig utnyttelse av en dominerende stilling dersom en dominerende aktør ikke gir konkurrerende aktører tilgang til infrastruktur. Hvis en offentlig virksomhet som opererer i konkurranseutsatte markeder er et foretak med dominerende stilling, kan det derfor ha en plikt til å gi konkurrentene tilgang til infrastruktur som for eksempel offentlige data.

¹³ Kryssubsidiering innebærer at en virksomhet overfører utgifter fra sine aktiviteter innen et produktområde eller geografisk markedsområde til et annet produktområde eller geografisk markedsområde. Kryssubsidiering forekommer blant annet når en virksomhet både driver konkurranseutsatt og ikke konkurranseutsatt virksomhet, og den konkurranseutsatte virksomheten kan tilby sine varer eller tjenester til en lavere pris enn det er økonomisk grunnlag for, fordi den delen av virksomheten som ikke er konkurranseutsatt er med på å dekke kostnadene til den konkurranseutsatte virksomheten.

¹⁴ <http://www.lovdatab.no/all/hl-20040305-012.html>

6.2.2 Statstøttereglene

EØS-avtalen er i utgangspunktet nøytral med hensyn til valg mellom offentlig eller privat eierskap (EØS artikkel 125).¹⁵ Det offentlige kan dermed velge om det ønsker å opptre som en kommersiell aktør i konkurranse med andre foretak eller ikke. Samtidig vil ulike konkurransevilkår for offentlige og private foretak kunne skape problemer i forhold til EØS-avtalen. Regelverket om offentlig støtte skal forhindre at visse markedsaktører gis økonomiske fordeler som andre markedsaktører ikke har (selektiv støtte).¹⁶

I følge EØS-avtalens artikkel 61 skal "støtte gitt av EFs medlemsstater eller EFTA-statene eller støtte gitt av statsmidler i enhver form, som vrir eller truer med å vri konkurransen ved å begunstige enkelte foretak eller produksjonen av enkelte varer, være uforenelig med denne avtales funksjon i den utstrekning støtten påvirker samhandelen mellom avtalepartene".¹⁷ Ved vurderingen av om det er gitt ulovlig støtte er det tiltakets faktiske virkninger som er avgjørende, ikke formålet. Offentlig støtte kan følgelig anta mange former. Eksempler kan være direkte pengetilskudd, gratis konsulent tjenester, lån eller garantier gitt på ikke-markedsmessige vilkår, utsettelse av å betale skattekrav, arbeidsgiveravgift mv. til staten og salg av eiendommer til underpris.

I forhold til offentlige foretak som driver kommersiell virksomhet blir spørsmålet om staten opptre på en tilsvarende måte som en privat eier ville gjort. Når Kommisjonen eller EFTAs Overvåkningsorgan skal undersøke om et offentlig foretak har mottatt støtte, skjer dette ved en sammenlikning med en (hypotetisk) privat investor, det såkalte markedsøkonomiske investorprinsipp ("private investor test").¹⁸ Enhver overføring av midler til et offentlig foretak som skjer på gunstigere vilkår enn hva et privat foretak i samme situasjon ville kunne fått fra sine private eiere, vil innebære en begunstiging av det offentlige foretaket. I lys av det markedsøkonomiske investorprinsippet er det erfaringsmessig visse problemstillinger man bør være oppmerksom på når en tidligere skjermet offentlig virksomhet skal settes i stand til å møte konkurransen i et marked.¹⁹

Rene omstillingskostnader som er nødvendige for å etablere seg på markedet kan dekkes uten at dette er å anse som støtte, fordi også private investorer vil måtte dekke slike kostnader ved en etablering. EØS-avtalens artikkel 61(1) setter imidlertid krav til avkastningen av de midlene det offentlige investerer i selskapet for å sikre dets konkurransekraft. Dersom det offentlige tilfører sitt foretak egenkapital for å sikre dets likviditet eller investerer i det for å bedre dets produktivitet, kan det innebære offentlig støtte dersom tilskuddet må antas å ville gi lavere avkastning enn det som er vanlig i den aktuelle bransjen.

Ikke bare ved etableringen av et offentlig foretak, men også under den påfølgende driften vil det offentliges opptreden som eier måtte vurderes i lys av det private markedsinvestorprinsipp. Dersom det offentlige etter oppstartfasen avstår fra å ta ut normal avkastning fra selskapet, vurdert ut fra selskapets lønnsomhet og avkastningskrav, vil dette kunne representere offentlig støtte. Eventuelle lån og garantier

¹⁵ <http://www.lovddata.no/all/tl-19921127-109-040.html#A125>

¹⁶ Generell informasjon om EØS artikkel 61 finnes på Moderniseringsdepartementets hjemmesider, se <http://www.odin.dep.no/mod/norsk/tema/Konkurransepolitikk/stotte/bn.html>

¹⁷ <http://www.lovddata.no/all/tl-19921127-109-018.html#A61>

¹⁸ Prinsippene for vurdering av offentlig eierskap og støtte til offentlige foretak er fastlagt i ESAs retningslinjer for offentlig støtte kapittel 19 og 20. Retningslinjene finnes på engelsk på ESAs hjemmesider, se <http://www.eftasurv.int/fieldsofwork/fieldstateaid/guidelines/>

¹⁹ En nærmere beskrivelse av det markedsøkonomiske investorprinsippet finnes på Moderniseringsdepartementets hjemmesider, se

<http://www.odin.dep.no/mod/norsk/tema/Konkurransepolitikk/stotte/p30003485/024081-120022/dok-bn.html>

må gis på markedsmessige vilkår.²⁰ Dersom det offentlige eksempelvis ønsker å gi betalingslettelse til et offentlig foretak med økonomiske problemer, må det vurderes om en privat kreditor ville gjort tilsvarende - for å sikre sine foretatte investeringer eller begrense sitt eventuelle tap. Dersom det offentlige selger verdier til et offentlig foretak, for eksempel fast eiendom, vil støttereglene kreve at salget skjer på markedsmessige vilkår.²¹

Ikke bare i rollen som eier, men også som myndighetsutøver er det viktig av det offentlige sørger for likebehandling av offentlige og private foretak. Dersom en offentlig enhet både løser ikke-konkurransutsatte oppgaver som finansieres av det offentlige og samtidig opptrer på et markedet, må det gjøres et regnskapsmessig skille for å hindre kryssubsidiering. Det er også viktig at det offentlige ikke forskjellsbehandler offentlige og private aktører ved offentlige anskaffelser, noe som vil kunne innebære en selektiv fordel til det offentlige foretaket.

6.3 Anbefalte tiltak i "På like vilkår?"

En ekspertgruppe oppnevnt av Moderniseringsdepartementet og Konkurransetilsynet utredet i 2004 ulike forhold som hindret konkurranse på like vilkår og virkemidler i denne sammenheng. Utredningen resulterte i rapporten "På like vilkår?" som ble lagt fram våren 2005.²² Ekspertgruppen kommer med flere anbefalinger for å legge til rette for konkurranse på like vilkår.

- Ekspertgruppen anbefaler en stram regulering av kjernevirksomheten for å nøytraliserte myndighetsbestemte særfordeler. Dette innebærer blant annet et stramt utbyttekrav og avkastningskrav.
- Ekspertgruppen anbefaler at offentlig virksomhet bare bør engasjere seg i konkurransemarkeder når den kan godtgjøre at det finnes synergieffekter mellom kjernevirksomheten og den konkurranseutsatte virksomheten, og at disse kommer brukerne av kjernevirksomheten til gode.
- Ekspertgruppens anbefaling er videre at dersom offentlig virksomhet skal operere i konkurranseutsatte markeder, må inntektene fra den konkurranseutsatte delen også dekke en riktig andel av felleskostnadene. Dette innebærer at inntektene fra den konkurranseutsatte virksomheten må dekke de fullfordelte kostnadene. Dette er altså strengere enn konkurranserettens krav til at merkostnadene skal dekkes.
- Ekspertgruppen anbefaler videre at dersom en offentlig virksomhet skal operere i konkurranseutsatte markeder, bør den konkurranseutsatte virksomheten organiseres i egne juridiske enheter som er ledelsesmessig, personalmessig og fysisk atskilt fra den skjermede virksomheten. Det bør bare gjøres unntak fra denne regelen når det kan påvises samdriftfordeler. Dette innebærer at dersom det offentlige ønsker å gi internbud ved konkurranseutsetting, så bør internbudgiver som utgangspunkt organiseres i eget selskap.

²⁰ Prinsippene for vurdering av offentlige garantier er fastlagt i ESAs retningslinjer for offentlig støtte kapittel 17. Disse finnes på engelsk under <http://www.eftasurv.int/fieldsowork/fieldstateaid/guidelines/> og på norsk under <http://secretariat.efta.int/Web/Publications/EEASupplement/NO/EEASupplement2000/Su48n.pdf>

²¹ Prinsippene for salg av offentlig eiendom er fastlagt i ESAs retningslinjer for offentlig støtte kapittel 18 B. Disse finnes på engelsk under <http://www.eftasurv.int/fieldsowork/fieldstateaid/guidelines/> og på norsk under <http://www.odin.dep.no/mod/norsk/tema/Konkurransopolitikk/stotte/p30000812/024081-990057/dok-bn.html>

²² http://www.konkurransetilsynet.no/archive/internett/publikasjoner/Skriftserien/05_01_like-vilkaar.pdf

- For å sikre tilgang til ressurser og infrastruktur anbefaler ekspertgruppen tilgang til offentlig ressurser og infrastruktur, som benyttes i konkurranseutsatt virksomhet, bør gis på ikke-diskriminerende vilkår og til priser som reflekterer kostnadene.

Moderniseringsdepartementet vil følge opp ekspertgruppens rapport med sikte på at det nedsettes et utvalg som skal vurdere og foreslå nye regler på området.

7 Nærmere om offentlig-privat samarbeid (OPS)

7.1 Innledning

Offentlig-privat samarbeid (OPS) er en fellesbetegnelse for ulike modeller av forpliktende partnerskap mellom næringslivet og det offentlige. Det finnes ingen entydig definisjon av begrepet, men generelt innebærer OPS at det offentlige inngår samarbeid med private leverandører om utvikling og/eller drift av tjenester eller infrastruktur som det offentlige har ansvaret for. Det offentlige beskriver oppgaven som skal løses og definerer hvilke standarder og kvaliteter som ønskes levert. Innenfor disse rammene gis den private aktøren frihet til å planlegge og gjennomføre arbeidet på en mest mulig hensiktsmessig måte. OPS skiller seg fra andre konkurranseformer ved at kontraktene ikke spesifiserer alle eventualiteter som kan oppstå i perioden. Grunnleggende tillit mellom partene er derfor en forutsetning for vellykket bruk av OPS.

Typiske kjennetegn ved OPS er:

- Kontrakten om oppdraget tildeles etter anbudskonkurranse. I hovedsak regulerer kontrakten forholdet mellom offentlig myndighet og tilbyder, men det legges opp til et samarbeid (partnerskap) mellom de to.
- Tilbyderen som vinner konkurransen får i oppdrag å finansiere og gjennomføre et bygge- eller utviklingsprosjekt og å drive og vedlikeholde anlegget gjennom en forholdsvis lang periode.
- Inntektene i prosjektet vil stamme fra brukerbetaling, rammetilskudd eller offentlig tilskudd per bruker, alternativt en kombinasjon.
- Gjennom kontraktperioden står tilbyderen vanligvis som eier. Eierskapet tilfaller offentlige myndigheter etter endt kontrakt.

Kommisjonen i EU utga i 2004 en grønnbok om offentlig-privat samarbeid og forholdet til fellesskapslovgivningen om offentlige kontrakter og konsesjoner (COM (2004) 327).²³ I grønboken fremheves følgende kjennetegn ved OPS:

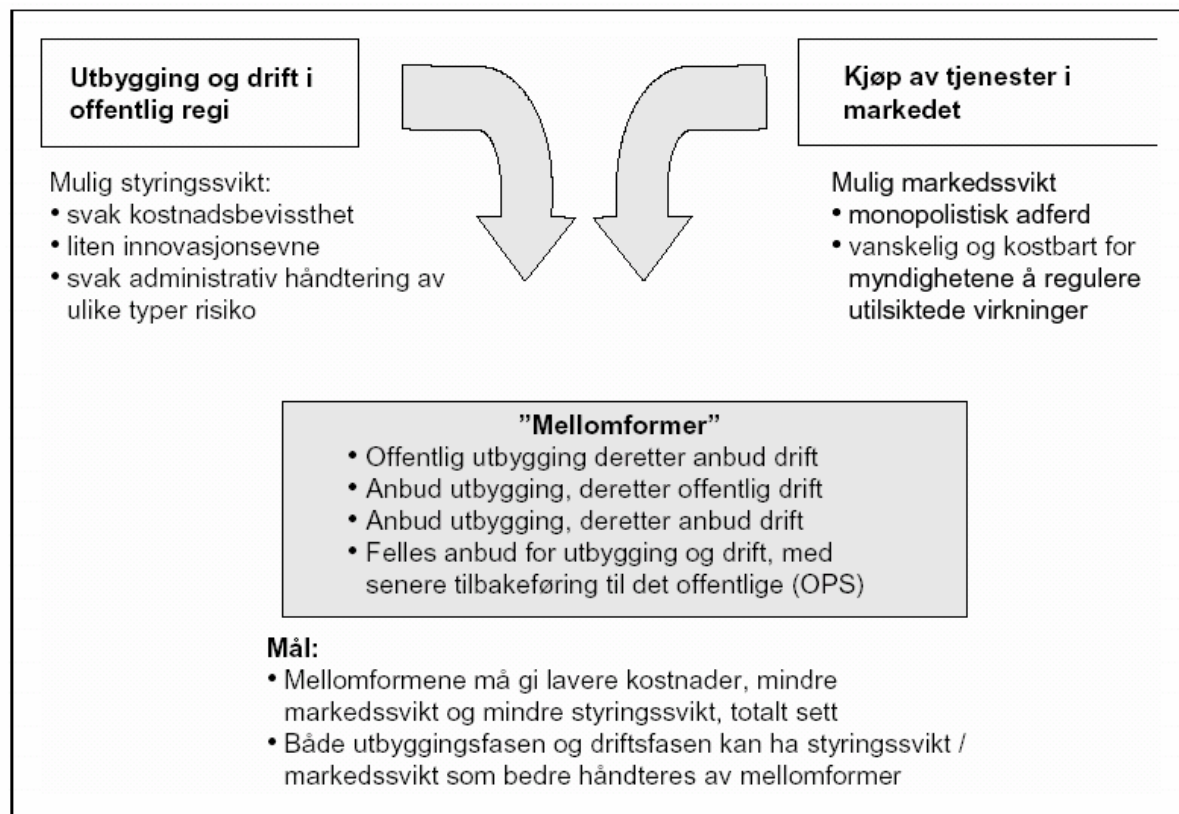
- Partnerskapet har en forholdsvis lang varighet og omfatter en offentlig og privat partner som går sammen om forskjellige aspekter ved et prosjekt.
- Prosjektet finansieres til dels av den private sektor, noen ganger på grunnlag av en kompleks konstruksjon mellom forskjellige aktører. Den private finansieringen kan dog suppleres med en ofte betydelig offentlig finansiering.
- Den økonomiske aktør som deltar i forskjellige prosjektfaser (utforming, gjennomføring, iverksetting, finansiering), spiller en betydelig rolle. Den offentlige partner konsentrerer seg hovedsakelig om å definere målsettingene med hensyn til den allmenne nytte, kvaliteten på tjenester som tilbys, prispolitikken og om å kontrollere at disse målsettinger overholdes.

²³ http://europa.eu.int/eur-lex/en/com/gpr/2004/com2004_0327en01.pdf

- Risikoen fordeles mellom den offentlige og den private partner, som således overtar en del av risikoen som den offentlige sektor normalt påtar seg. Et OPS medfører dog ikke nødvendigvis at den private partner overtar all risiko eller størstedelen av prosjektets risiko. Den eksakte risikofordeling foregår på sak-til-sak basis ut fra partnerners respektive kapasitet til å evaluere, kontrollere og styre denne risikoen.

OPS kan sees på som en mellomform av utbygging og drift i offentlig regi og kjøp av tjenester i markedet. OPS er et alternativ der offentlig egenregi gir styringssvikt, og ren privat regi gir ulike former for markedssvikt. På samme måte som ved ordinært anbud beholder det offentlige ansvaret for hva som skal produseres. Det spesielle ved OPS er at kontrakten normalt regulerer både utbygging og drift av samme prosjekt, lengden på kontraktene og økt fokus på hvilke typer risiko som er knyttet til prosjektet.

Figur 7.1 Alternativer til tradisjonell anskaffelse og drift



Kilde: St.meld. nr. 15 (2004-2005) Om konkurransepolitikken

Erfaringer fra andre land tyder på at OPS-modellen kan gi besparelser, men det er også eksempler på at det gir høyere kostnader. OPS gir et potensial for gevinst ved å føre sammen rollen som utbygger og drifter. Samtidig binder lange kontraktperioder handlingsrommet for offentlige myndigheter. OPS forutsetter at det konkrete behov som søkes dekket er egnet som OPS-prosjekt, og at det er et tilstrekkelig antall konkurransedyktige aktører som kan håndtere slike kontrakter. OPS medfører også større arbeidsbyrde og økte kompetansekrav for det offentlige enn mer tradisjonelle kontraktsformer.

7.2 Områder der OPS har blitt benyttet

7.2.1 Norge

Norge har så langt relativt liten erfaring med OPS, og det finnes ingen systematisk oversikt over hvilke kontrakter som er inngått. På statlig nivå er samarbeidsformen er først og fremst tatt i bruk i Forsvaret og samferdselssektoren.

Forsvaret har benyttet OPS ved anskaffelse og drift av ti kystvaktsfartøy og to administrasjonsbygg ved Bodø hovedflystasjon. Forsvaret har for øvrig utgitt et konsept for offentlig-privat partnerskap med nærmere informasjon om samarbeidsformen.²⁴

Innen samferdselssektoren har Stortinget gått inn for at det skal gjennomføres tre prøveprosjekter for OPS. Prosjektet E39 Klett – Bårdshaug ble åpnet for trafikk i juni 2005, mens E39 Lyngdal – Flekkefjord ventes åpnet for trafikk høsten 2006. For prosjektet E18 Grimstad – Kristiansand ventes byggestart sommeren 2006.

Boks 7.1 Statens vegvesens modell for OPS

I den OPS-modellen Statens vegvesen benytter, er det et privat selskap som får ansvaret for å prosjektere, bygge, finansiere, vedlikeholde og drive et veianlegg i 20-30 år. Statens vegvesen gjennomfører planlegging og konsekvensutredning av veien og kontrollerer at den blir levert som avtalt.

Etter at veien er åpnet og i de årene som selskapet har ansvaret for veien, får det et årlig vederlag. Den årlige basisbetalingen er splittet i betaling for tilgjengelighet og driftsstandard. Gjennom kontrakten avtales det årlige vederlaget. Det er i tillegg knyttet trekkmekanismer og bonusordninger til hvordan veien fungerer og fremstår.

I kommunal sektor er OPS benyttet for sykehjem, skoler og administrasjonsbygg flere steder i landet. Dette omfatter:

- Sykehjem Jessheim Vest – Ullensaker kommune
- Gystadmyr bo- og aktivitetssenter - Ullensaker kommune
- Bråset bo- og omsorgssenter – Asker og Røyken kommuner
- Midtåsenhjemmet – Oslo kommune
- Bo- og behandlingssenter – Drammen kommune
- Persbråten vgs. og Høybråten skole - Oslo Kommune
- Røa skole – Oslo kommune

For kommunenes boligsosiale arbeid har Husbanken tilrettelagt informasjon om OPS på www.husbanken.no/ops.

²⁴ http://www.odin.dep.no/fd/norsk/dok/andre_dok/handlingsplaner/010051-210040/dok-bn.html

Boks 7.2 OPS i Ullensaker kommune

Ullensaker kommune har inngått et OPS-prosjekt for utbygging av sykehjem og omsorgsboliger. Bakgrunnen for prosjektet var blant annet at kommunen ønsket et større fokus på sine primæroppgaver, kommunen manglet kortsiktig finansiell evne og det var behov for økt forutsigbarhet på fremdrift og pris.

Prosjektet inkluderer 92 sykehjemsplasser, 34 omsorgsboliger, dagsenter, aktivitetssenter og sentralkjøkken. Leiekontrakten er 20 + 5 + 5 år, og festekontrakten er 50 år. Prosjektprosessen omfattet utarbeidelse av et rom- og funksjonsprogram i september 1999, prekvalifisering i august 2000, utarbeidelse av ytterligere konkurransemateriale, evaluering av prosjektene, parallellforhandling med to vinnere, og politisk beslutning om valg av prosjekt i april 2001. Overtagelse av byggene skjedde i desember 2002. I prosjektkonkurransen ble åtte deltagere prekvalifisert til å delta, og seks prosjektforslag ble utarbeidet. Forslagene ble vurdert ut fra kriteriene funksjonalitet og driftsøkonomi, leiepris, innløsningspris, kvalitet og estetisk utforming. Det ble ført parallellforhandlinger med de to vinnerne for å optimalisere prosjektene.

Byggene ble overtatt til avtalt tid og uten økonomiske overraskelser. Kommunen som leietaker mener at den sammen med utbygger, eier og drifter ble et sterkt team i kvalitetssikring av byggene. Kommunen mener at den har fått gode, funksjonelle og pene bygg, og at det er viktig at kommunen er sikret drift og vedlikehold uten risiko. En usikkerhetsfaktor er imidlertid at den sterke rentenedgangen har ført til ny diskusjon om prosjektets lønnsomhet.

Boks 7.3 OPS i Oslo kommune

Bystyret vedtok i 2005 å selge Høybråten skole og Persbråten videregående skole til et privat selskap. Kommunen skal fortsatt stå for all undervisning, mens selskapet blir ansvarlig for bygningsmassen. Det private selskapet skal drifte og rehabilitere skolebyggene, samt føre opp nye skolebygg.

Oslo kommune skal leie skolene i 24 år, og skolebyggene føres tilbake til kommunen for et beløp som tilsvarer ett års leie når avtaleperioden er over. Oslo kommune eier tomtene som skolene er bygget på, men kommunen fester bort tomtene i avtaleperioden. Kontraksverdien er på ca 600 millioner kroner for utbygging, drift og vedlikehold av byggene i 25 år.

Prosjektet er i følge kommunen et ledd i arbeidet med å få fortgang i rehabilitering og vedlikehold i Oslo-skolene. Behovet for rehabilitering har vært det viktigste kriteriet for å velge skolene til prosjektet.

Boks 7.4 OPS i Asker kommune

Prosjektet startet opp i 2001 som et felles prosjekt for Asker og Røyken kommuner for å bygge et felles sykehjem i Røyken. Videre ble det enighet om å finne frem til en modell for gjennomføringen som kunne begrense kommunenes administrative og praktiske deltakelse i planleggingen, gjennomføringen og også i den fremtidige forvaltningen av bygningsmassen. Kommunene ønsket et samarbeid om planlegging, bygging og drift- og vedlikehold av bygget med den private investoren som byggeier og kommunen som leietaker.

Bråset bo- og omsorgssenter ble ferdigstilt og overlevert fra totalentreprenøren i to byggetrinn til Asker kommune i 2004 og 2005. I alt har sykehjemmet en kapasitet på 200 plasser.

Under planfasen kom det frem en uro for usikkerhetene i prosjektet. Det ble derfor forhandlet inn i kontrakten en opsjon for kommunene til å kunne kjøpe tilbake prosjektet før ferdigstillingen av byggearbeidene. I 2004 ble entreprenøren varslet om at opsjonen ble satt ut i livet, og OPS-kontrakten er avsluttet.

Asker kommune oppsummerer erfaringene fra prosjektet med at det er vanskelig å inngå kontrakter i en tidlig fase. Det er nødvendig å spesifisere egne løsninger og sette kvalitetskrav før kontrakt inngås. Kontrakten med entreprenøren har vist seg meget arbeidskrevende for kommunenes administrasjoner med stort behov for innleiet spesialkompetanse. Kommunenes planleggingskostnader har vist seg å ligge omtrent på samme nivå som for totalentrepriser for tilsvarende prosjekter. Asker kommunes konklusjon på administrativt nivå er at OPS brukt på et slikt prosjekt mangler faglige og økonomiske fordeler for å kunne forsvares som et bedre alternativ til tradisjonelle entreprisreformer og kjente eier- og forvaltningsorganiseringer. Konkurransen i alle ledd vurderes til å bli mindre og ikke større ved satsing på OPS i dette prosjektet.

7.2.2 Internasjonalt

I Europa er Storbritannia det landet som har størst erfaring med bruk av OPS. Samarbeidsformen ble systematisk tatt i bruk fra 1992, og fram til midten av 2002 hadde landet inngått over 500 kontrakter med en samlet verdi på over 50 milliarder euro (Lundsgaard 2002). Tall fra Partnerships UK viser at i 2005 hadde tallene økt til 688 kontrakter med samlet verdi på om lag 64 milliarder euro. Andelen av totale offentlige investeringer inngått ved PFI (Private Finance Initiative)²⁵ har ligget stabilt på mellom 10 og 13,5 prosent i periodene 1998-99 og 2003-04. Andelen forventes å bli liggende på samme nivå i fremtiden og dermed vokse proporsjonalt med en planlagt økning i investeringene. Nettoinvesteringer i offentlig sektor er planlagt økt fra 0,6 prosent av BNP i 1997 til 2,1 prosent i 2005-06, over 85 prosent av denne økningen foretas ved hjelp av konvensjonelle anskaffelser (HM Treasury 2003). Samferdselssektoren utgjør den klart største andelen av prosjekter, mens områder som helse, utdanning og forsvar følger deretter.

²⁵ PFI er en av tre definisjoner på OPS-prosjekter brukt av britiske myndigheter. PFI omfatter prosjekter hvor det offentlige tilbyr private aktører å konkurrere om kontrakter på å bygge, drifte og vedlikeholde en infrastruktur. Salg av offentlig infrastruktur for avtaler om langtidsleie og privat eierskap i offentlig forretningsvirksomhet inngår ikke i PFI-begrepet.

I øvrige europeiske land er OPS hovedsakelig benyttet innen samferdselssektoren. Land som Frankrike, Irland, Nederland, Polen og Portugal har i ulik grad inngått OPS-kontrakter for bygging av veier og jernbane. I Sverige ble byggingen av jernbanen mellom Stockholm og Arlanda flyplass organisert som et OPS-prosjekt med en kostnadsramme på 4,5 milliarder SEK. I 1995 inngikk finske myndigheter OPS for utbygging av motorvei mellom Järvenpää og Lahti. Den danske regjering la i januar 2004 fram en handlingsplan for offentlig-private partnerskaper, hvor ett av initiativene er å utrede OPS-organisering av utvalgte prosjekter innenfor forskjellige sektorer. Også andre land har erfaring med bruk av ulike former for offentlig-privat samarbeid. I Latin-Amerika har Mexico og Chile benyttet OPS for utbygging av motorveier, ulike prosjekter i energisektoren og andre områder som flyplasser, fengsler mv.

Boks 7.5 Internettsider med oversikt over offentlig-privat samarbeid

Flere land og internasjonale organisasjoner har etablert egne internettsider for å fremme og koordinere offentlig-privat-samarbeid. På internettsidene finnes det normalt opplysninger om pågående og kommende OPS-prosjekter. I tillegg gis det informasjon og veiledning om denne formen for konkurranseutsetting.

Utvalgte lenker:

Storbritannia: <http://www.partnershipsuk.org.uk/>
Danmark: <http://www.udbudsportalen.dk/513429>
Irland: <http://www.ppp.gov.ie/>
Italia <http://www.utfp.it/>
Canada: <http://www.pppcouncil.ca/>
USA <http://www.ncppp.org/>
Sør-Afrika: <http://www.pppcentre.com/>
FN: <http://www.unece.org/ie/ppp/>

7.3 Fordeler og ulemper med OPS

Det er både fordeler og ulemper forbundet med OPS, og hvert enkelt prosjekt har sine egne kjennetegn som må vurderes individuelt. Likevel er det enkelte momenter som er gjennomgående for OPS, og som vil være nyttige når virksomheter vurderer å bruke denne samarbeidsformen. OPS-prosjektene har som regel tunge innslag av infrastrukturinvesteringer. Det mest vanlige for infrastrukturprosjekter er at anleggsarbeidet utføres av private etter en anbuds konkurranse, og at driften skjer i offentlig egenregi. Eierskapet til infrastrukturen er hele tiden hos det offentlige. Nedenfor følger en opplisting av mulige fordeler og ulemper ved OPS, som må avveies mot mer tradisjonelle former for tilbud på infrastruktur-investeringer og egenregi av driftsoppgaver.

Mulige fordeler kan være²⁶:

- **Potensiell gevinst knyttet til at utbyggeren slurver mindre når han må leve med investeringen** (skal omfatte de delene av leveransen der det er

²⁶ Se Spackman (2002) og Parker og Hartley (2003) for argumenter for og i mot OPS.

vanskelig/dyrt/umulig å kontraktsfeste alle krav). Man må kjenne til hvilke ledd i leveransen som utbygger kan slurve med og som det er vanskelig å oppdage eller forfølge etter kontrakten. Neste skritt er å finne ut hvor mye som kan kontraktsfestes og hvor mye det vil koste å få det kontraktsfestet. Resultatet av vurderingen skal oppsummeres som "nettogevinsten ved mindre slurv i OPS" kontra "nettogevinst ved mindre slurv gjennom detaljerte kontrakter".

- **Potensiell gevinst knyttet til at driftsvilkårene blir bedre når utbyggingen gjøres av den som senere får driftsansvaret.** OPS styrker motivasjonen for løpende innovasjonsprosess parallelt med utbyggingen. En utbygger som også vet at han får driftsansvaret senere, vil være mer fokusert på å innarbeide nye, innovative løsninger, enn en utbygger som avslutter engasjementet i det utbyggingen er ferdig. I motsetning til problemet med slurv, er det ex-ante umulig å kontraktsfeste at utbygger skal innarbeide innovasjoner. Dette skyldes at innovative løsninger aktualiseres etter at kontrakten er skrevet, det vil si *i løpet av utbyggingen*.
- **Potensiell gevinst knyttet til bedre kostnadskontroll. Det offentlige kan dra veksler på den kompetansen til kostnadskontroll som privat sektor besitter.** Privat sektor finansierer ofte prosjekter der både egenkapital og fremmedkapital inngår. I både fremmed- og egenkapitalmarkedene er det analysemiljøer som følger store investeringer og vurderer løpende risikoen som er knyttet til plasseringene av midlene. Slike miljøer kan dyrke frem bedre kostnadskontroll hos operatøren, både i utbyggings- og driftfasen. OPS er en samarbeidsform der det offentlige drar veksler på denne kompetansen.
- **Potensiell gevinst knyttet til konkurransen i anbudsrunder.** OPS kan legge til rette for mer konkurranse enn det som følger av tradisjonell anskaffelse, fordi man også konkurrerer om driftsperioden. Samtidig kan separate anbudsrunder for utbygging og drift gi like effektiv konkurranse som OPS.
- **Lettere omstilling av den offentlige organisasjonen.** OPS kan lette omstilling av offentlige ulønnsomme driftsavdelinger i egenregi som mangler incentiver til innovasjon i fravær av konkurranse.

Mulige ulemper kan være:

- **Tapet knyttet til dyrere finansiering.** Den private parten vil ikke kunne finansiere like billig som det offentlige. Det er ikke adgang for det offentlige å stille garantier eller begunstige den private på en slik måte at han kan få en finansiering på lik linje med den offentlige part.
- **Svekket budsjettstyring.** OPS medfører blant annet at man skyver offentlige kostnader ut i tid og derfor binder opp fremtidige budsjetter. For staten innebærer dette en svekkelse av statsbudsjettet som styringsinstrument. Tilsvarende vil gjelde for kommuner og kommunebudsjettene.
- **Kostnader ved "køsniking".** Siden OPS gir muligheter til å skyve kostnader ut i tid, kan det oppfattes som budsjettmessig lettere å få igangsatt et prosjekt dersom OPS velges fremfor tradisjonell offentlig finansiering. Denne formen for

"køsniking" kan medføre at prosjekter med lav samfunnsøkonomisk lønnsomhet prioriteres foran prosjekter med høy samfunnsøkonomisk lønnsomhet.

- **Konsulentkostnader og transaksjonskostnader.** Erfaringer viser at virksomheter som gjør bruk av OPS benytter betydelige beløp til kjøp av juridiske tjenester og andre konsulenttjenester. Forsvarsdepartementet i Storbritannia anslår at 1-2 prosent av kontraktssummen går til transaksjonskostnader.
- **Potensielt tap knyttet til "hold-up".** Utbyggeren vet at han i noen grad kan tvinge gjennom billigere løsninger og "snarveier" etter at kontrakten er signert, fordi OPS i stor grad er basert på tillit. Kostnadene knyttet til dette bør estimeres på forhånd. Det er i den sammenheng relevant å trekke inn sannsynligheten for at den private parten vil delta i senere OPS-kontrakter, noe som virker disiplinerende.
- **Potensielt tap knyttet til tapt opsjonsmulighet.** Ved OPS-kontrakter vil det være dyrere å terminere prosjektet, dersom behovet for anskaffelsen senere skulle vise seg å falle bort. Fordi den private parten trekker inn finansieringskostnadene *sammen* med dekningen av driftskostnadene gjennom leien, vil det være behov for å kompensere den private part for bortfallet av driftsmargin som skal dekke finansieringen. Tapt opsjonsmulighet er også knyttet til at fremtidige innovasjoner kan gi lavere driftsutgifter enn det man antok på oppstartstidspunktet. Verdier av reduserte driftskostnader i fremtiden vil tilfalle den private part, og kan gjøre prosjektet dyrere for det offentlige enn tilsvarende organisering der det offentlige driver selv, eller har mulighet til å sette ut driften på anbud for en periode av gangen.
- **Potensielt tap knyttet til feil beslutning.** Konsulentene og den offentlige bestiller kan ha incentiver til å konkludere positivt. Det kan skyldes at konsulenten har suksessbelønning, og at det er mer spennende for offentlig bestiller å involvere seg i nye forretningsformer enn å gjennomføre prosjektene på tradisjonelt vis. Det er derfor viktig å sikre at beslutninger blir tatt på riktig grunnlag.

7.4 Samfunnsøkonomisk analyse av OPS

For å kunne gå videre med en OPS-tilnærming, er det nødvendig å foreta en grundig samfunnsøkonomisk analyse. I en nytte-kostnadsanalyse skal alle virkninger av prosjektet identifiseres og kvantifiseres. Samtidig bør det foretas tilsvarende nytte-kostnadsvurderinger for andre finansieringsalternativer, slik at OPS-alternativet kan sammenlignes med hver av de andre mulighetene. Det er følgelig ikke tilstrekkelig bare å sammenligne OPS med egenregi.

Hvilke elementer som skal inngå i en samfunnsøkonomisk nytte-kostnadsvurdering, vil variere fra prosjekt til prosjekt og mellom sektorer. Det er derfor lite hensiktsmessig å sette opp en uttømmende liste over hvilke elementer som skal vurderes. Oversikten over mulige fordeler og ulemper i forrige delkapittel kan imidlertid brukes som et utgangspunkt for analysen. Disse effektene bør så langt det er mulig tallfestes med en forventet verdi, samt optimistiske og forsiktige verdianslag som kan inngå i en sensitivitetsanalyse. På denne måten søker man i analysen å ta høyde for usikkerheten knyttet til kvantifiseringen av de ulike virkningene.

En analyse av nytte- og kostnadsvirkninger av ulike finansieringsalternativer skal gå lengre enn å omtale de budsjettmessige virkningene. En fullstendig vurdering av et OPS-prosjekt må også inneholde konsekvenser for brukere, miljøet, kommuner, næringsliv og eventuelt andre berørte grupper. For nærmere gjennomføring av nytte-kostnadsvurderinger vises det til Finansdepartementets veileder i samfunnsøkonomiske analyser.²⁷

7.5 Forholdet mellom OPS og regelverket om offentlige anskaffelser

7.5.1 Innledning

Den typiske OPS-avtalen reiser flere spørsmål i forhold til regelverket om offentlige anskaffelser. OPS-prosjekter er normalt komplekse og dreier seg om prosjekter som varer over langt tid, ofte 15 - 25 år. Organisering, gjennomføring og finansiering av prosjektet er ofte i liten grad detaljspesifisert, og noe av konseptet er at prosjektet skal videreutvikles gjennom et samspill mellom oppdragsgiver og leverandør.

Oppdragsgivere som vurderer OPS, stiller ofte spørsmål ved om slike prosjekter i det hele tatt kan gjennomføres innenfor regelverket for offentlige anskaffelser. Et sentralt forhold i denne forbindelse er at OPS-prosjekter som oftest utløser behov for *forhandlinger* med ulike aktuelle leverandører, samtidig som hovedregelen for større anskaffelser er et *forhandlingsforbud* mellom oppdragsgiver og de potensielle leverandørene. Videre vil samarbeidets lange varighet ofte utløse spørsmål om mulighetene for å gjøre endringer i avtalen underveis.

Regelverket om offentlige anskaffelser inneholder ingen særskilte regler om OPS-avtaler. Det er likevel ingen tvil om at det fullt ut er mulig å inngå OPS-avtaler innenfor regelverkets rammer. På samme måte som ved andre anskaffelser, må oppdragsgivere forholde seg til regelverket og velge den anskaffelsesprosedyren som er mest formålstjenlig for anskaffelsen.

Nedenfor vil vi kort omtale hvilke anskaffelsesprosedyrer som er aktuelle ved inngåelsen av OPS-avtaler. Vi behandler også spørsmålene om regelverket for offentlige anskaffelser oppstiller noen grenser for hvor lang varighet OPS-avtalene kan ha, og hvordan regelverket regulerer situasjonen der det oppstår behov for å endre avtalene underveis.

Vi skal ha fokus på det som er spesielt for OPS. En mer inngående innføring i regelverket om offentlige anskaffelser fremgår i kapittel 8, jf. også Moderniseringsdepartementets veileder til forskrift om offentlige anskaffelser på <http://odin.dep.no/mod/>.

7.5.2 De ulike anskaffelsesprosedyrene i forhold til OPS

I regelverket for offentlige anskaffelser er det tre hovedformer for konkurranse, henholdsvis åpen anbudskonkurranse, begrenset anbudskonkurranse og konkurranse med forhandlinger. I tillegg er det i forslag til ny forskrift om offentlige anskaffelser åpnet for bruk av konkurransepreget dialog. Disse prosedyrene er nærmere forklart i kapittel 8.

Hvilke anskaffelsesprosedyrer oppdragsgiver kan velge for et OPS-prosjekt, avhenger av flere spørsmål:

²⁷ http://odin.dep.no/filarkiv/116093/Samf_oe_k.pdf

- Hvilken **verdi** har anskaffelsen? Er verdien over eller under den relevante **terskelverdien**?²⁸
- Er anskaffelsen å anse som en **prioritert eller uprioritert** tjeneste? ²⁹
- Faller anskaffelsen inn under unntaket for **direkte anskaffelser**?³⁰
- Kan **særskilte prosedyrer** følges fordi OPS-prosjektet er å anse som;
 - Bygge- og anleggskonsesjon
 - Tjenestekonsesjon
 - Bygge- og anleggskontrakt for sosiale formål

OPS-avtalers karakter og kompleksitet tilsier at det i mange situasjoner vil være best for oppdragsgiveren å bruke en *forhandlet prosedyre*. Regelverket gir imidlertid ikke anledning til dette i alle situasjoner. Vi vil nå se nærmere på de ulike anskaffelsesprosedyrene og hvilke utfordringer som gjør seg gjeldene i forhold til OPS-prosjekter.

7.5.3 Åpen anbudskonkurranse

I en åpen anbudskonkurranse kan alle interesserte leverandører inngi et tilbud basert på konkurransegrunnlaget. Som vi kommer tilbake til i kapittel 8, gir denne konkurranseformen ikke muligheter til forhandlinger, og adgangen til å endre spesifikasjonene og innholdet underveis er svært begrenset.

Oppdragsgiver må alltid vurdere om kontrakten er av en slik type at man er pliktig til å bruke anbudsprosedyre. Samtidig er det viktig å merke seg at mange aspekter knyttet til OPS-prosjekters kompleksitet, varighet og behov for videreutvikling gjennom samspill mellom oppdragsgiver og leverandør, innebærer at denne prosedyren i praksis kan være lite egnet. For eksempel vil det ved sammensatte OPS-prosjekter, i mange tilfeller, ikke la seg gjøre å utforme et konkurransegrunnlag som er tilstrekkelig presist til at konkurransen utelukkende kan avgjøres på bakgrunn av tilsendte tilbud. Videre vil det i arbeidet med å utforme og evaluere tilbudene, normalt være nødvendig med en større adgang for justeringer i løsninger og dialog mellom partene enn det som tillates ved anbudskonkurranse.

7.5.4 Begrenset anbudskonkurranse

En begrenset anbudskonkurranse innebærer at OPS-leverandørene først konkurrerer om å få delta i konkurransen (og levere inn tilbud), og deretter om å ha det økonomisk mest fordelaktige tilbudet. Forhandlinger mellom oppdragsgiver og de aktuelle OPS-leverandørene er heller ikke tillatt ved denne konkurranseformen. De samme problemstillingene som gjelder ved åpen anbudskonkurranse gjør seg også gjeldende ved begrenset konkurranse. Fordelen ved begrenset anbudskonkurranse er likevel at man får et begrenset antall leverandører å forholde seg til.

7.5.5 Konkurransen med forhandlinger

Konkurranse med forhandlinger innebærer at oppdragsgiveren forhandler om kontraktsvilkårene med en eller flere av de aktuelle OPS-leverandørene.

OPS-prosjektenes typiske trekk gjør at det ofte vil være ønskelig å benytte en prosedyre med forhandlinger. Adgangen til å benytte en forhandlet prosedyre på de områdene som dekkes av anskaffelsesforskriften er begrenset til anskaffelser som ligger over

²⁸ Se forskrift om offentlige anskaffelser § 2-2 sammenholdt med § 2-3.

²⁹ Se forskrift om offentlige anskaffelser § 2-4 (prioriterte tjenester) og § 2-5 (uprioriterte tjenester).

³⁰ Se forskrift om offentlige anskaffelser § 11-2.

terskelverdiene. I disse tilfellene må bestemte vilkår være oppfylt, se anskaffelsesforskriften §§ 4-2 og 4-3. I forhold til OPS-avtaler er det særlig unntakene i § 4-2 bokstav b) og c) som er aktuelle. Dette omfatter de tilfellene der arbeidets karakter eller risiko ikke tillater en samlet prisfastsettelse på forhånd, eller når tjenesten er av en slik art at det ikke kan fastsettes nøyaktige spesifikasjoner. OPS-avtaler vil ikke *automatisk* falle inn under disse unntakene, men dette må vurderes konkret i hvert enkelt tilfelle. Sentralt i denne vurderingen er blant annet prosjektets kompleksitet, varighet (byggetid/driftstid), risiko og alternative gjennomføringsmodeller.

Boks 7.6 Eksempel på risiko knyttet til arbeidets karakter

Et eksempel på risiko som kan knyttes til arbeidets karakter, er risikoen for utløsning av skred eller usikkerhet knyttet til grunnforhold hvor OPS-prosjektet skal etableres. Tilsvarende hvis det er fare for at asbest kan bli påvist i et bygg som inngår i OPS-prosjektet. En løsning kan være å dele risikoen mellom oppdragsgiveren og OPS-selskapet basert på hvem som har størst mulighet til å avverge skaden. En annen løsning kan være at OPS-selskapet er ansvarlig inntil et bestemt beløp, og at oppdragsgiveren skal bære risikoen for resten.

Det må også legges vekt på om det er mulig å trekke veksler og erfaringer fra lignende prosjekter. Dersom det er mulig å trekke veksler fra lignende prosjekter, kan dette tilsi at det likevel ikke vil være adgang til å benytte en forhandlet prosedyre etter unntaksbestemmelsene som det er vist til ovenfor.

7.5.6 Konkurranspreget dialog

EU har vedtatt nytt regelverk for offentlige anskaffelser som inneholder en ny prosedyre - konkurransepreget dialog. Prosedyren er foreslått innført i forslag til ny forskrift, og vil gjelde for spesielt komplekse kontrakter. En konkurransepreget dialog gir større mulighet til å utvikle nye løsninger enn en anbudskonkurranse. Prosedyren er nærmere omtalt i kapittel 8.

7.5.7 Særskilte prosedyrer

Bygge- og anleggskonsesjoner

Typisk for bygge- og anleggskonsesjoner er at oppdragsgiver ikke betaler markedspris for utførelsen av arbeidene, men overlater hele eller deler av den økonomiske risikoen til en privat aktør. Et eksempel kan være at det inngås en OPS-avtale mellom kommunen og en privat aktør om bygging av en svømmehall der den private aktør finansierer hele eller store deler av svømmehallen. OPS-selskapet driver og vedlikeholder svømmehallen etter at den er ferdig, samtidig som det får inntektene fra brukerne av svømmehallen. På denne måten skyves den økonomiske risikoen for bygging og drift over på den private aktøren.

Hvorvidt et prosjekt er å anse som en bygge- og anleggskonsesjon, beror på en helhetsvurdering av det konkrete prosjektet. I slike vurderinger, vil hvor stor del av risikoen som bæres av OPS-selskapet, være av stor betydning. Ved slike anskaffelser står oppdragsgiveren fritt til å benytte enhver prosedyre: åpen, begrenset eller forhandlet prosedyre.

Tjenestekonsesjoner

Tjenestekonsesjoner foreligger når det offentlige overlater tjenesteutføringen til en privat aktør, og der vederlaget for tjenesten helt – eller i all hovedsak – kommer fra andre enn det offentlige. Et eksempel kan være at en privat aktør utplasserer "bysykler" som allmennheten kan benytte som transportmiddel i en by. Tjenesten som tilbys finansieres dels ved at den enkelte bruker betaler for å anvende sykkelen, og dels ved reklame der den private aktør selger reklameplass fra sykkelstativ eller andre reklamebærere. Slike tjenester vil anses som tjenestekonsesjoner.

Ved tjenestekonsesjoner vil altså den private aktør overta hele eller deler av den økonomiske risikoen for tjenesteytelsen, ved at vederlag for tjenesten betales direkte til konsesjonsinnehaveren gjennom for eksempel reklameinntekter eller betaling fra brukerne.

Rene tjenestekonsesjoner faller utenfor regelverket om offentlig anskaffelser, men de generelle prinsipper om likebehandling, ikke-diskriminering, gjennomsiktighet og proporsjonalitet kommer likevel til anvendelse. Dersom oppdragsgiver ivaretar disse prinsippene, vil det altså være anledning til å forhandle med ulike leverandører før endelig OPS-avtale inngås.

Det kan i visse tilfeller være vanskelig å skille mellom alminnelige tjenestekontrakter og tjenestekonsesjoner. Hvorvidt en tjeneste er å anse som en tjenestekonsesjon eller en tjenestekontrakt må vurderes i hvert enkelt tilfelle. Ifølge en uttalelse fra klagenemnda for offentlige anskaffelser (sak 2003/149) er praksis at dersom det i tillegg til konsesjonstildeling er tale om et kontraktsbasert kjøp av tjenester fra privat sektor, som oppdragsgiver selv organiserer og bærer kommersiell risiko for, så foreligger det en tjenestekontrakt.

7.5.8 OPS-avtalens varighet

Hvilken varighet en OPS-avtale bør ha, må vurderes konkret i tilknytning til det enkelte OPS-prosjektet. Prosjektene karakter og omfang kan ofte tale for at kontraktene bør løpe i så lang tid som 15-20 år, og kanskje også lenger. Et utgangspunkt for varigheten kan være den tiden det tar å nedbetale eller avskrive investeringskostnadene. Selv om partene inngår en avtale med et svært langsiktig perspektiv, kan det være fornuftig at avtaler en mulighet til å avslutte avtaleforholdet før tiden. Konsekvensen kan for eksempel være at bygget som leverandøren eier, drifter og vedlikeholder overføres til oppdragsgiveren før den opprinnelig avtalte tiden, mot et avtalt vederlag. Ved langvarige avtaler oppstår det særlige behov for å avtale hva som skal til for å endre avtalen, og hvordan nye uforutsette situasjoner skal løses.

Regelverket om offentlige anskaffelser inneholder ingen direkte regulering av en OPS-avtalens varighet. Lov om offentlige anskaffelser inneholder imidlertid i § 5 en forutsetning om at "enhver anskaffelse skal så langt det er mulig være basert på konkurranse". Dette kan forstås som at svært langvarige eller omfattende anskaffelser etter forholdene kan være lovstridige. Vurderingen som må gjøres er om avtalens varighet fremstår som forretningsmessig forsvarlig på markedet for det enkelte prosjektet. Aktuelle vurderingsmomenter er bl.a. prosjektets kompleksitet, investeringens størrelse, og den risikoen den private part påtar seg.

7.5.9 Endringer i OPS-avtalen

Tidshorisonten og kompleksiteten for OPS-kontrakter tilsier at det i mange tilfeller er behov for endringer og justeringer i partenes forpliktelser i løpet av kontraktperioden. Videre kan premissene og forutsetningene som lå til grunn ved kontraktsinngåelsen endres slik at det er behov for endringer eller tilleggsarbeider. For eksempel kan det vedtas at et sykehus under oppføring må opprette to nye avdelinger fordi sykehuset har fått utvidet ansvarsområde. Det kan også skje endringer i lover og regelverk, bl.a. for skatter og avgifter som gjør at premissene endres. Kontraktsvilkårene bør derfor utformes slik at de i størst mulig grad kan møte de endringene som blir nødvendige.

Dersom oppdragsgiveren i løpet av avtaleperioden ser at det er behov for endringer, må avtalen først tolkes for å se hvilke endringer kontrakten gir rom for. Hvis endringen ikke er regulert i kontrakten, skal oppdraget som utgangspunkt utlyses som ny konkurranse, med mindre det er tale om lovlige tilleggsarbeider.

Det er akseptert at kontrakten kan utvides med tilleggsarbeider som man ikke kunne forutse ved kontraktsinngåelse, og som det ikke vil være naturlig av tekniske og økonomiske årsaker å skille ut som en ny anskaffelse. Videre må tilleggsarbeidene ikke utgjøre en uforholdsmessig stor del av den opprinnelige anskaffelsens verdi. Det må foretas en konkret vurdering, hvor sentrale momenter vil være nærheten/sammenhengen til den opprinnelige konkurransen, årsaken til utvidelsen og om det lar seg skille ut som en egen anskaffelse.

For eksempel vil det i et OPS-prosjekt som omfatter drift av sykehjem, kunne anses som lovlig tilleggsarbeid dersom antall beboere/sengeplasser økes. Dersom det besluttes at driften også skal utvides til å omfatte hjemmehjelp, vil dette være en utvidelse av kontrakten som gjør at anskaffelsen om hjemmehjelp skal utlyses som en egen konkurranse.

Opsjoner

En opsjon er en avtalt rett til utvidelse eller forlengelse av kontrakten. Eventuelle opsjoner skal medtas i den opprinnelige konkurransen for å kunne gjøres gjeldende. Hvis det ikke er tatt inn en rett til utvidelse eller forlengelse som en opsjon i kontrakten, vil utvidelsen eller forlengelsen være å anse som en ny anskaffelse som skal utlyses og tildeles etter en ny konkurranse.

Opsjoner reiser ingen spesielle problemstillinger i sammenheng med OPS-prosjekter.

8 Regelverket om offentlige anskaffelser³¹

8.1 Innledning

Regelverket om offentlige anskaffelser skal bidra til økt verdiskapning i samfunnet ved å sikre mest mulig effektiv ressursbruk ved offentlige anskaffelser basert på forretningsmessighet og likebehandling. Regelverket er gitt ved lov 16. juli 1999 nr. 69 om offentlige anskaffelser. Reglene er utdypet i forskrift om offentlige anskaffelser, fastsatt ved kgl. res 15. juni 2001 som oppstiller detaljerte prosedyreregler for gjennomføring av anskaffelser. For oppdragsgivere i forsyningssektoren gjelder en egen forskrift, forskrift om innkjøpsregler for oppdragsgivere innen vann- og energiforsyning, transport og telekommunikasjon (forsyningssektoren) 5. desember 2003 nr. 1425.

8.2 Nærmere om gjeldende regelverk

8.2.1 Generelt

I lov om offentlige anskaffelser § 5 er det stilt enkelte grunnleggende krav som gjelder for alle anskaffelser, uavhengig av anskaffelsens verdi. Det stilles blant annet krav om at oppdragsgiver opptrer i samsvar med god forretningskikk, og sikrer at det ikke finner sted forskjellsbehandling mellom leverandører. Anskaffelsen skal så langt som mulig baseres på konkurranse. Oppdragsgiver skal sikre at hensynet til forutberegnlighet, gjennomsiktighet og etterprøvbarehet ivaretas gjennom hele anskaffelsesprosessen. Det oppstilles også et forbud mot å diskriminere på nasjonalt grunnlag.

Forskriften om offentlige anskaffelser regulerer nærmere hvordan den enkelte anskaffelse skal gjennomføres. Forskriften er delt inn i flere deler, avhengig av anskaffelsens verdi. Del I i forskriften inneholder generelle krav til alle anskaffelser. Del II omhandler anskaffelser over EØS-terskelverdiene³², og del III omhandler anskaffelser under EØS-terskelverdiene, og uprioriterte tjenester. Del IV inneholder særskilte regler om gjennomføring av plan – og designkonkurranser og bygge- og anleggskonsesjoner.

Utgangspunktet er at alle anskaffelser skal gjennomføres etter at det er avholdt konkurranse. Konkurransen skal, med få unntak, forhåndskunngjøres. Reglene om offentlige anskaffelser oppstiller tre hovedformer for gjennomføring av konkurranser :

- åpen anbudskonkurranse
- begrenset anbudskonkurranse
- konkurranse med forhandlinger

I en åpen anbudskonkurranse kan alle interesserte leverandører innlevere et tilbud basert på konkurransegrunnlaget. Oppdragsgiveren er forpliktet til å sende ut relevante dokumenter til alle leverandører som etterspør dette. Ved denne konkurranseformen er forhandlinger ikke tillatt, og adgangen til å endre spesifikasjonene og innholdet underveis er svært begrenset.

En begrenset anbudskonkurranse innebærer at leverandørene først konkurrerer om å få delta i konkurransen (og levere inn tilbud), og deretter om å ha det økonomisk mest

³¹ Kapitlet vil bli oppdatert når nytt regelverk foreligger

³² <http://odin.dep.no/mod/norsk/tema/offentlig/p30005558/bn.html>

fordelaktige tilbudet. Oppdragsgiveren velger ut hvilke leverandører som skal få delta i konkurransen på bakgrunn av fastsatte krav til kvalifikasjoner. Forhandlinger mellom oppdragsgiver og leverandørene er heller ikke tillatt ved denne konkurranseformen.

Konkurranse med forhandlinger innebærer at oppdragsgiveren forhandler om kontraktsvilkårene med leverandørene. Det er tillatt å forhandle om alle sider ved tilbudet, både forretningsmessige vilkår, pris og kvalitet.

Under EØS-terskelverdien kan oppdragsgiver velge fritt mellom anbudskonkurranse og konkurranse med forhandlinger. Over EØS-terskelverdiene er konkurranse med forhandlinger en klar unntaksregel, og kan bare gjennomføres dersom særskilte vilkår er oppfylt. Dette kan for eksempel være der arbeidets karakter eller risiko ikke tillater en samlet prisfastsettelse på forhånd, eller når tjenesten er av en slik art at det ikke kan fastsettes nøyaktige spesifikasjoner.

Over EØS-terskelverdiene er det fastsatt eksakte tidsfrister for anmodning om å delta i konkurranser (ved begrenset anbudskonkurranse og forhandlet konkurranse) og for innlevering av tilbud. Forskriften om offentlige anskaffelser fastsetter også nærmere regler for hvordan konkurransen skal gjennomføres, og har blant annet regler om hvilke kriterier som kan brukes ved tildeling av kontrakt og krav til begrunnelse i forbindelse med tildeling av kontrakt.

For en nærmere innføring i regelverket om offentlige anskaffelser vises det til veileder om forskrift om offentlige anskaffelser.³³ For noe mer praktisk råd kan en lese veilederen "Beste praksis – offentlige anskaffelser".³⁴ For spørsmål om miljø er det utarbeidet veilederen "Miljø og regelverket for offentlige anskaffelser".³⁵

8.2.2 Særskilt om forsyningsforskriften

Som nevnt innledningsvis er det gitt egne regler for anskaffelser som gjelder for oppdragsgivere innen vann- og energiforsyning, transport og telekommunikasjon. Deler av regelverket omfatter også private foretaks anskaffelser, dersom disse driver sin virksomhet innen forsyningssektorene på bakgrunn av en særrett eller eksklusiv rettighet gitt av myndighetene. Forsyningsforskriften har regler som gjelder over EØS-terskelverdiene, men har ikke regler under EØS-terskelverdiene. Lovens grunnleggende krav gjelder imidlertid også for forsyningssektoren. Forsyningsforskriften har høyere EØS-terskelverdier³⁶ enn for øvrige offentlige oppdragsgivere ("klassisk sektor"). Oppdragsgiver har etter denne forskriften frihet til å velge mellom anbudskonkurranse og forhandlet konkurranse. Forsyningsforskriften gir hjemmel for å opprette en kvalifikasjonsordning hvor det, på visse vilkår, føres registre over kvalifiserte leverandører. Denne muligheten eksisterer i utgangspunktet ikke i klassisk sektor.

8.3 Endringer i lov om offentlige anskaffelser

Det er foreslått enkelte endringer i lov 16. juli 1999 nr. 69 om offentlige anskaffelser. Innføring av sanksjoner og krav til universell utforming (omtalt nedenfor) er de mest sentrale endringsforslagene. Forslagene til ny lov gjelder både for klassisk sektor og forsyningssektoren.

³³ http://www.odin.dep.no/nhd/norsk/dok/andre_dok/veiledninger/024081-120012/dok-bn.html

³⁴ http://www.odin.dep.no/nhd/norsk/dok/andre_dok/veiledninger/024081-120019/dok-bn.html

³⁵ http://www.odin.dep.no/filarkiv/197434/ferdig_miljoveileder.pdf

³⁶ <http://odin.dep.no/mod/norsk/tema/offentlig/p30005558/bn.html>

8.3.1 Innføring av sanksjoner

Det er avdekket en rekke alvorlige og omfattende brudd på regelverket, blant annet gjennom Riksrevisjonens rapporter. For å sikre større etterlevelse av regelverket foreslås det å innføre et overtredelsesgebyr ved ulovlige direkte anskaffelser. Dette forslaget er også en oppfølging av AUDA-rapporten³⁷, som blant annet foreslo å innføre en slik sanksjon.

En ulovlig direkteanskaffelse er i lovforslaget definert som *"en anskaffelse som ikke er kunngjort i henhold til reglene om kunngjøring i denne loven eller i forskrifter gitt i medhold av loven."*

Et vilkår for å bli ilagt overtredelsesgebyr er at oppdragsgiver, eller noen som handler på dens vegne, har opptrådt grovt uaktsomt eller forsettelig. Ved fastsettelsen av gebyret skal det blant annet legges vekt på overtredelsens grovhet og størrelsen på den ulovlige direkteanskaffelsen. Gebyret kan ikke settes høyere enn 15 prosent av anskaffelsens verdi. Det er foreslått at kompetansen til å ilegge overtredelsesgebyr legges til Klagenemnda for offentlige anskaffelser (KOFA).

8.4 Ny forskrift om offentlige anskaffelser

Moderniseringsdepartementet har fremmet forslag til ny forskrift om offentlige anskaffelser, som skal erstatte forskrift 15. juni nr. 616 om offentlige anskaffelser. Formålet med ny forskrift er å implementere et nytt EU-direktiv for klassisk sektor, forenkle deler av regelverket og få mer igjen for offentlige ressurser gjennom økt konkurranse om offentlige innkjøp. I det følgende vil noen av de mest sentrale forslagene til nye regler bli presentert, og særlig de nye formene å gjennomføre anskaffelser på.

8.4.1 Heving av nasjonal terskelverdi

I følge dagens regelverk må det kunngjøres konkurranse for alle anskaffelser med verdi over 200 000 kroner eks. mva. Moderniseringsdepartementet har fått en rekke innspill på at denne beløpsgrensen er for lav, og de administrative kostnadene forbundet med å følge regelverket er for høye i forhold til besparelsene ved å gjennomføre konkurranse i samsvar med regelverket. Moderniseringsdepartementet har foreslått å heve denne beløpsgrensen til 500 000 kroner eks. mva.

8.4.2 Utvidet protokollplikt

Departementet har foreslått å innføre et krav om protokollplikt for alle anskaffelser over 50 000 kroner eks. mva. Etter dagens ordning er det kun en plikt om protokollføring for alle anskaffelser over nasjonal terskelverdi. Protokollplikten er viktig for å sikre etterprøvbare anskaffelser og bidrar til å skjerpe rutinene hos innkjøpere. Dette blir spesielt viktig når man ikke må kunngjøre anskaffelser under 500 000 kroner.

8.4.3 Rammeavtaler

Det foreligger per i dag ingen bestemmelser om rammeavtaler i forskriften om offentlige anskaffelser. Rammeavtaler har likevel vært anvendt, og bruken av enkelte typer rammeavtaler har vært omdiskutert. Særlig har anvendelsen av parallelle rammeavtaler (rammeavtaler med flere leverandører om samme type leveranse) vært omstridt. Ved parallelle rammeavtaler har det vært usikkerhet knyttet til hvordan bestillinger/avrop skal kunne gjennomføres uten å komme i konflikt med de grunnleggende prinsippene i

³⁷ Rapport fra Arbeidsgruppen mot Ulovlige Direkte Anskaffelser av 31. mars 2003

regelverket om krav til forutsigbarhet, likebehandling og gjennomsiktighet for leverandørene.

De nye EU-direktivene har regler om rammeavtaler som medlemstatene kan implementere. Departementet har foreslått å implementere de nye bestemmelsene om rammeavtaler, og har foreslått like regler over og under EØS-terskelverdiene.

I forslaget til nytt regelverk er det gitt generelle bestemmelser om alle type rammeavtaler. Rammeavtaler kan inngås mellom én eller flere oppdragsgivere, og én eller flere leverandører. Rammeavtaler skal inngås etter de ordinære prosedyrene for gjennomføring av konkurranse, og kan som hovedregel ikke inngås for mer enn fire år. Det må ikke gjøres vesentlige endringer i avtalebetingelsene i løpet av avtaleperioden, og den enkelte kontrakt (bestilling) må kun foretas mellom de opprinnelige partene i rammeavtalen.

Det er også foreslått regler om hvordan den enkelte kontrakt (bestilling) skal foretas. Hvis man har inngått rammeavtale med en leverandør, tildeles den enkelte kontrakt i samsvar med de betingelsene som fremgår av rammeavtalen. Hvis det er inngått rammeavtaler med flere leverandører, tildeles den enkelte kontrakt, enten på grunnlag av vilkårene i rammeavtalen, eller (hvis ikke vilkårene fremgår av rammeavtalen) etter en gjenåpning av konkurransen mellom partene i rammeavtalen. Ved gjenåpning av konkurransen skal alle leverandørene som er i stand til å gjennomføre kontrakten få anledning til å levere inn tilbud.

8.4.4 Konkurransepreget dialog

Anskaffelsesprosedyren konkurransepreget dialog er en nyutviklet prosedyre som innføres i det nye EU-direktivet om offentlige anskaffelser. Prosedyren vokste frem ut fra et behov for mer fleksibilitet, særlig for OPS-prosjekter og teknisk kompliserte kontrakter. Departementet har foreslått bestemmelsen om konkurransepreget dialog for anskaffelser over EØS-terskelverdiene.

Utgangspunktet er at åpen eller begrenset anbuds konkurranse ikke tillater flere runder eller dialog etter at anbudsrunderen er iverksatt – det er tvert i mot forbudt å forhandle etter at de endelige tilbud er mottatt. Ved visse komplekse anskaffelser, hvor det er svært vanskelig å beskrive det som skal anskaffes, er det imidlertid et behov for dialog med leverandørene. Samtidig er adgangen til å velge prosedyren konkurranse med forhandling over EØS-terskelverdiene veldig snever. Prosedyren konkurransepreget dialog er da et alternativ.

I forslag til ny forskrift er det fastsatt bestemmelser om vilkår for å benytte konkurransepreget dialog, samt regler for gjennomføringen av prosedyren. Konkurransepreget dialog kan anvendes for særlig komplekse kontrakter. Særlig kompleks kontrakt kan foreligge i to tilfeller:

- hvor oppdragsgiver objektivt ikke er i stand til å presisere de tekniske vilkår i en kravspesifikasjon, eller
- når oppdragsgiver ikke er i stand til å definere de rettslige eller finansielle vilkår i forbindelse med et prosjekt.

Oppdragsgiver må kunngjøre konkurransen, og gi en beskrivelse av oppdragsgivers behov. Formålet med dialogen med leverandørene er å komme frem til løsninger som

kan ivareta oppdragsgivers behov. Antall løsninger kan reduseres i løpet av dialogen med leverandørene. Etter avslutning av dialogen leveres inn endelig tilbud.

8.4.5 Elektroniske anskaffelser

I de nye direktivene, og i forslaget til ny forskrift, er elektronisk kommunikasjon sidestilt med tradisjonell kommunikasjon. De nye reglene om elektroniske anskaffelser har som formål å legge til rette for moderne og effektive innkjøpsprosesser. Samtlige anskaffelser vil etter de nye reglene kunne gjennomføres ved bruk av elektroniske midler, men det er stilt særskilte krav til hvordan elektronisk innlevering av tilbud og anmodning om å delta i konkurranser kan gjennomføres. Ved bruk av elektroniske midler som samsvarer med kravene i regelverket, vil oppdragsgiver kunne redusere tidsfristene for mottak av tilbud. Dette vil spesielt kunne være tidsbesparende ved gjennomføring av anskaffelser over EØS-terskelverdien.

I tillegg til bruk av elektroniske midler ved gjennomføring av ordinære anskaffelsesprosedyrer, gir det nye EU-direktivet muligheten til å innføre nye regler om opprettelse av dynamiske innkjøpsordninger og elektroniske auksjoner. Reglene om dynamisk innkjøpsordning og elektronisk auksjon er foreslått innført i den nye forskriften, både over og under EØS-terskelverdiene.

Dynamisk innkjøpsordning

Dynamisk innkjøpsordning er en fullelektronisk prosess for å foreta vanlige (standardiserte) anskaffelser. Dynamisk innkjøpsordning er en helt ny form for innkjøp som ligner kvalifikasjonsordningene i forsyningssektoren og den nye formen for rammeavtaler i klassisk sektor. En viktig forskjell fra rammeavtaler er at en dynamisk innkjøpsordning er åpen for opptak av nye leverandører i hele ordningens varighet.

I forslag til ny forskrift er vilkårene for å benytte en dynamisk innkjøpsordning regulert. Alle leverandører som oppfyller kvalifikasjonskriteriene og som har levert et veiledende tilbud i samsvar med betingelsene for konkurransen, skal tas opp i ordningen. Både selve etableringen av innkjøpsordningen og hver enkelt kontrakt skal kunngjøres på forhånd. Ved inngåelse av den enkelte kontrakt skal oppdragsgiver sende en forenklet kunngjøring hvor alle leverandører, innen en frist på 15 dager, oppfordres til å avgi et veiledende tilbud. Etter at oppdragsgiver har avsluttet vurderingen av de veiledende tilbudene, inviteres alle leverandører som er tatt opp i ordningen til å levere inn tilbud. Den dynamiske innkjøpsordningen kan som hovedregel ikke inngås for mer enn fire år.

Ordningen vil antagelig være spesielt aktuell å benytte hvis oppdragsgiver kontinuerlig ønsker å få tilbud fra et stort antall leverandører, og løpende teste markedet.

Elektronisk auksjon

I forslag til ny forskrift er det gitt mulighet for å benytte elektronisk auksjon. Elektronisk auksjon er i forskriftsutkastet definert som:

"en elektronisk prosess hvor det etter en første fullstendig vurdering av tilbudene, slik at de kan rangeres med metoder for automatisk vurdering, gjennomføres en gjentagende prosess hvor priser og/eller nye verdier for visse elementer i tilbud kan justeres".

Elektronisk auksjon er ingen fullstendig prosedyre, men kan brukes for å avslutte konkurransen i en åpen eller begrenset anbuds konkurranse, konkurranse med forhandling, gjenåpning av konkurransen ved rammeavtaler og dynamisk

innkjøpsordning. Forut for auksjonen må leverandørene være kvalifisert og tilbudene evaluert. Kunngjøringen må opplyse om at elektronisk auksjon skal brukes.

En elektronisk auksjon vil antagelig være mest aktuelt ved en ren priskonkurranse. Bruken av elektroniske auksjoner er imidlertid ikke begrenset til priskonkurranser, det er også mulig å ta inn andre tildelingskriterier. En forutsetning er at kriteriene kan kvantifiseres.

8.4.6 Spørsmål knyttet til samfunnsmessige hensyn

Universell utforming

Både i loven om offentlige anskaffelser og forskriften er det foreslått en bestemmelse om at oppdragsgiver under planleggingen av anskaffelsen skal ta hensyn til universell utforming, i tillegg til miljømessige konsekvenser.

Mulighet for å begrense konkurransen til attføringsvirksomheter

Det nye direktivet åpner for at medlemsstatene kan gi oppdragsgiverne frihet til å begrense konkurransen til virksomheter hvor flertallet av de sysselsettesatte er yrkeshemmede. Omfattede virksomheter har i Norge ulik betegnelse etter hvilken funksjon de har. En samlebetegnelse som ofte benyttes er attføringsbedrifter.

Muligheten for å reservere kontrakter til denne typen virksomheter er foreslått tatt inn i forslag til ny forskrift. Oppdragsgiver får da frihet til å bestemme om konkurransen om kontrakten skal reserveres slike virksomheter. Hvilke regler som gjelder for konkurransen for øvrig, avhenger av verdien på kontrakten og hva som skal anskaffes. Oppdragsgiver skal imidlertid opplyse i kunngjøringen om at konkurransen er reservert ovennevnte virksomheter.

Unntak for kjøp av helse – og sosialtjenester fra ideelle organisasjoner

Regjeringen besluttet den 30. januar 2004 at statlige og kommunale oppdragsgivere skal kunne velge mellom å gå i forhandlinger med ideelle organisasjoner eller følge det ordinære regelverket, ved kjøp av helse- og omsorgstjenester. Dette innebærer at oppdragsgiver ikke trenger å følge kunngjøringsregler eller spesielle prosedyrer, men at det i den grad det er mulig skal det være en form for konkurranse mellom ideelle organisasjoner om kontrakten.

Bakgrunnen for unntaksbestemmelsen var risikoen for at kravet til åpen konkurranse ikke i tilstrekkelig grad ivaretok hensynet til et ønsket samfunnsmessig engasjement fra veldedige/ideelle organisasjoner. I forslaget til ny forskrift er dagens midlertidige unntak opprettholdt. Departementet vil innhente ytterligere erfaringer med sikte på å vurdere ordningen før ny forskrift trer i kraft.

8.4.7 Om oppdragsgivers ansatte som deltar i konkurranse

I eksisterende forskrift om offentlige anskaffelser § 3-5 eksisterer det et generelt forbud mot at en ansatt hos oppdragsgiveren kan delta i konkurranse eller inngå kontrakt med den administrasjon hvor han gjør tjeneste. Dette forbudet rammer tilfeller hvor en oppdragsgiver skal konkurranseutsette en aktivitet og noen av oppdragsgivers ansatte ønsker å starte virksomhet for å konkurrere om å drive aktiviteten. Forbudet er foreslått fjernet som generell regel. Problemstillingen vil etter endringen være dekket av de øvrige habilitetsbestemmelsene.

8.4.8 Øvrige endringer

Det er også foretatt en rekke øvrige forslag til justeringer og endringer i forskriften om offentlige anskaffelser. Det er blant annet foreslått endringer i reglene om avvisning, gjennomføring av forhandlinger og i reglene om tildelingskriterier. For nærmere informasjon vises det til høringsnotatet fra Moderniseringsdepartementet på: <http://odin.dep.no/mod/>

8.5 Ny forskrift om innkjøpsregler for forsyningssektorene

Forslaget til ny forskrift om innkjøpsregler for forsyningssektorene (forsyningsforskriften) regulerer anskaffelser som foretas av virksomheter innenfor sektorene vann- og energiforsyning, transport og posttjenester. Regelverket dekker både offentlige og private oppdragsgivere innenfor disse sektorene. Av private selskaper er det imidlertid bare de som opererer på bakgrunn av en enerett eller en særrett (konsesjon) tildelt av myndighetene som omfattes av regelverket.

Det er ikke nasjonale regler under EØS-terskelverdien, med unntak av de generelle prinsippene i lovens § 5³⁸, som gjelder for alle anskaffelser. For øvrig er forskriften generelt noe mer fleksibel enn forskrift om offentlige anskaffelser. Blant annet er terskelverdiene vesentlig høyere, og det kan det fritt velges om anskaffelsen skal foretas ved anbudskonkurranse eller konkurranse med forhandling.

I forskriftsutkastet foreslås det å overføre en rekke oppdragsgivere fra forsyningsforskriften til forskrift om offentlige anskaffelser. Dette gjelder alle oppdragsgivere som ikke er skilt ut fra stat, fylkeskommune eller kommune som egne rettssubjekter. Hensikten er å sikre konkurransen om oppdrag, få mer effektiv ressursbruk og å forhindre korrupsjon eller lignende atferd. Andre sentrale forslag er å legge om strukturen, slik at oppbygningen blir mest mulig lik forskrift om offentlige anskaffelser. Dette skal lette tilnærmingen for de aktørene som må forholde seg til begge forskriftene. Videre tilrettelegges det for moderne innkjøpsprosesser gjennom å likestille elektroniske anskaffelser med ordinære anskaffelser. Det innføres også en ny prosedyre som åpner for at det kan søkes fritak fra regelverket, dersom en aktivitet er utsatt for effektiv konkurranse.

For øvrig viderefører forslaget til ny forsyningsforskrift i hovedsak reglene i den gjeldende forskriften.

³⁸ Prinsipper om gjennomsiktighet, etterprøvnbarhet, konkurranse, forutberegnlighet, ikke-diskriminering, osv.

9 Plikt til å konkurransesponere?

9.1 Det offentlige valgfrihet

Utgangspunktet er at det offentlige selv velger om produksjonen av en vare eller tjeneste som det offentlige har forsyningsansvaret for og står for finansieringen av, skal foretas i egenregi eller ikke. For kommunesektoren er denne valgfriheten å betrakte som en del av den kommunale selvråderett. Nedenfor presenteres imidlertid viktige modifikasjoner i dette utgangspunktet.

9.2 Begrensninger i adgangen til å utelukke konkurranse

9.2.1 Legalitetsprinsippet

Legalitetsprinsippet innebærer at offentlige inngrep i borgernes frihet krever rettslig kompetanse, normalt hjemmel i lov. Dette gjelder også friheten til å tilby varer og tjenester i konkurranse med andre aktører. Dersom for eksempel en kommune ønsker å gi sitt eget foretak enerett til å forestå produksjonen og tilbudet av en vare eller tjeneste, må dette ha egen lov hjemmel.

Legalitetsprinsippet er imidlertid ikke til hinder for at kommunen lar være å konkurransesponere tjenester den selv finansierer. Legalitetsprinsippet slår imidlertid fast et utgangspunkt om en rett til å konkurrere med det offentlig finansierte tilbudet.

9.2.2 Liberaliseringslover

Begrepet liberaliseringslover benyttes gjerne om lover som angir at produksjonen av visse tjenester skal åpnes for konkurranse. Et eksempel på en liberaliseringslov er postloven, som angir at postens enerett gradvis skal innskrenkes. Liberaliseringslover er ofte et resultat av et liberaliseringsinitiativ fra EU, som Norge gjennom EØS-avtalen er forpliktet til å følge.

9.2.3 Konkurranserettslige skranker

EØS-konkurransereglene retter seg delvis mot foretakene i EØS-området, og delvis mot medlemsstatene selv. Reglene som retter seg mot foretakene, er forbudet mot konkurransebegrensende samarbeid, forbudet mot misbruk av dominerende stilling samt reglene om fusjonskontroll. Reglene som retter seg mot medlemsstatene, er for det første EØS-avtalens art. 59.³⁹ Denne stiller et krav om at medlemsstatene, når det gjelder offentlige foretak eller foretak som er gitt eksklusive rettigheter, ikke skal omgå bl.a. konkurransereglene ved at offentlige konkurransereguleringer erstatter ulovlige private konkurransereguleringer. Det er ulovlig så lenge dette ikke er nødvendig for å ivareta offentlige hensyn. Videre forbyr EØS-avtalen art. 61 konkurransevridende statsstøtte som påvirker samhandelen, jf. kapittel 6.2.2.

Konkurransereglene gir i utgangspunktet ingen plikt til at en vare eller tjeneste skal eksponeres for konkurranse. Det kan imidlertid være et brudd på EØS-avtalens art. 59 sammenholdt med forbudet mot misbruk av dominerende stilling, dersom et offentlig monopol som ikke er i stand til å dekke etterspørselen, opprettholdes. Dette kan illustreres med EF-domstolens avgjørelse i Höfner (Sml. 1991 s. 1979), jf. boks 9.2.

³⁹ <http://www.lovdata.no/all/hl-19921127-109.html>

Boks 9.1 Höfner

Etter tysk rett var adgangen til å drive arbeidsformidling forbeholdt Bundesanstalt für Arbeit (BA), et offentlig organ. EF-domstolen utalte at dersom BA ikke klarte å dekke etterspørselen etter visse formidlingstjenester, ville en opprettholdelse av BAs enerett være i strid med EF- traktatens art. 86 (tilsvarende EØS-avtalen art. 59) sammenholdt med forbudet mot misbruk av markedsrett. Eneretten ville i denne situasjonen være et myndighetskapt misbruk av dominerende stilling.

9.2.4 Reglene om fri bevegelse og etableringsretten

EØS-avtalen innebærer fri bevegelse for varer, tjenester, arbeidskraft og kapital innenfor EØS-området, samt en rett til etablering i et hvilket som helst EØS-land. Disse frihetene kan bare innskrenkes såfremt det er nødvendig for å ivareta offentlige hensyn. Dette innebærer en innskrenkning for det offentlige til å gi eget eller andre foretak eneretter. Enerett kan bare gis dersom det er nødvendig for å ivareta offentlige hensyn, og de er proporsjonale i forhold til formålet de skal ivareta. Dessuten skal tildelingen skje på ikke-diskriminerende vilkår.

9.3 Anskaffelsesrettslige begrensninger i adgangen til egenregi

9.3.1 Regelverket for offentlige anskaffelser

Anskaffelsesregelverket setter ingen krav om at produksjonen av en vare eller tjeneste skal konkurranseutsettes, men stiller krav til prosedyre når en vare eller tjeneste skal anskaffes, dersom en velger konkurranseutsetting. Hovedregelen er at hvis rettssubjektet det anskaffes fra, er et annet rettssubjekt enn det som anskaffer, så gjelder prosedyrene i anskaffelsesregelverket. Avgrensningen er mot egenregi.

Anskaffelser skal gjennomføres på grunnlag av konkurranse. Dersom anskaffelsens verdi overstiger terskelverdiene i anskaffelsesregelverket, skal anskaffelsen kunngjøres og konkurransen gjennomføres etter særskilte prosedyrer.

Innenfor staten er hovedregelen at om det skal være egenregi, så må anskaffelsen skje innenfor staten som rettssubjekt. Dette innebærer at staten ikke kan tildele en anskaffelse til en fristilt virksomhet uten konkurranse. Fristilling innebærer nettopp en omgjøring av en virksomhet til et eget rettssubjekt.

På kommunalt nivå kommer anskaffelsesregelverket også til anvendelse dersom kommunen tildeler et oppdrag til virksomhet som ikke er en del av kommunen. Hver kommune er et eget rettssubjekt. Dersom en kommune anskaffer noe fra en annen kommune som tilbyder, må prosedyrene i anskaffelsesregelverket følges.

9.3.2 Igangsatt anbudsprosedyre og totalforkastelse

Dersom en anbudsprosedyre først er igangsatt, er spørsmålet om det offentlige fritt likevel kan velge å utføre oppdraget i egenregi. Det må være saklig grunn for at konkurransen avlyses (totalforkastelse). Dette innebærer at det eksisterer en innskrenkning av det offentliges frihet til å utføre et arbeid i egenregi i de tilfeller der anbudsprosedyre allerede er igangsatt.

Boks 9.2 Adgangen til totalforkastelse

Adgangen til totalforkastelse ble behandlet av Høyesterett i Rt. 2001 s. 473. I denne saken avlyste staten en konkurranse fordi en ønsket å utføre prosjektet i egenregi. En av tilbyderne mente avlysningen var lovstridig, og at avlysning bare kunne skje dersom det ut fra en objektiv forretningsmessig vurdering ville være "kvalifisert økonomisk gunstigere" for det offentlige å utføre prosjektet i egenregi. Høyesterett tok avstand fra et krav om at egenregi måtte være kvalifisert økonomisk gunstigere, men ga uttrykk for at en totalforkastelse krevde "saklig grunn". Høyesterett gikk imidlertid ikke nærmere inn på hva som lå i saklighetskravet.

9.3.3 Tildeling til egne rettssubjekt uten konkurranse

Det er en begrenset adgang til å tildele kontrakter i egenregi, også mellom selvstendige rettssubjekter. Dette følger delvis av lov, er delvis nedfelt i anskaffelsesregelverket, og følger delvis av praksis fra EF-domstolen. Nedenfor følger en beskrivelse av ulike tilfeller der kontrakter kan tildeles i egenregi til egne rettssubjekter.

Foretak med lovbestemt enerett

Kravet til konkurranse etter anskaffelsesregelverket kommer ikke til anvendelse dersom et foretak har lovbestemt enerett på produksjonen av den varen eller tjenesten det er snakk om. For eksempel vil Postens enerett innebære at statlig kjøp av landsdekkende leveringsforpliktelser ikke behøver å anskaffes på grunnlag av konkurranse.

Det kan imidlertid eksistere begrensninger i adgangen til å etablere slike eneretter i første omgang, jf. ovenfor.

Forsyningssektoren

Forsyningsforskriften gir egne regler om anskaffelser for forsyningssektoren. Forskriften gir et unntak fra regelen om at tildeling til egne rettssubjekt ikke kan regnes som egenregioppdrag. Det såkalte "konsernunntaket" oppstiller to vilkår for at et foretak som er et eget rettssubjekt kan tildeles egenregioppdrag.

- For det første må det foretak som tildeles oppdraget, være et "tilknyttet foretak". For å være et tilknyttet foretak må oppdragsgiver enten "direkte eller indirekte" kunne utøve "avgjørende innflytelse" på foretaket.
- Det andre vilkåret er et omsetningskrav som innebærer at det foretaket som tildeles oppdraget, må ha oppnådd minst 80 prosent av den omsetningen den har hatt innenfor EØS-området fra det foretaket det er tilknyttet. Foretak som har hatt mer enn 20 prosent av EØS-omsetningen fra andre selskaper enn det er tilknyttet til, kan dermed ikke få tildelt oppdrag i egenregi etter unntaket i forsyningsforskriften.

Tjenestekonsesjoner

En tjenestekonsesjon er etter tjenstedirektivet⁴⁰ en tildeling av et tjenesteoppdrag hvor vederlaget for arbeidene som skal utføres, enten utelukkende består av retten til å utnytte oppdraget, eller en slik rett sammen med betaling. Det må altså være et element

⁴⁰ Council Directive 92/50 EEC

av brukerbetaling. Kravet om at betalingen skal komme fra brukerne, utelukker ikke at driften er offentlig subsidiert eller at brukerne betaler med midler de har fått fra det offentlige. Et vesentlig poeng er imidlertid at driften må skje på oppdragstakers risiko. En tjenstekonsesjon forutsetter at det dreier seg om tildeling av en sær- eller enerett til å tilby tjenesten. Det er retten til å utnytte denne som utgjør grunnlaget for brukerbetalingen. Et eksempel på en tjenstekonsesjon er driften av busselsene i Oslo.

Det eksisterer imidlertid begrensninger i å gi eneretter.⁴¹ Eneretten må tildeles ut fra objektive kriterier og tildelingen må være ikke-diskriminerende og proporsjonalt med formålet den skal ivareta. Dette vil i utgangspunktet være til hinder for at en kommersiell aktør gis en slik enerett bare fordi den er offentlig eid eller kontrollert.

Tjenstekjøp fra offentlige organ med enerett

Etter anskaffelsesforskriften kommer ikke reglene til anvendelse på kontrakter om offentlig tjenstekjøp som tildeles et organ som selv er offentlig oppdragsgiver. Det er to vilkår som må være oppfylt.

For det første må den som tildeles oppdraget, selv være en offentlig oppdragsgiver. Dersom selskapet utfører en oppgave som det er av allmen betydning at blir utført, og ikke for øvrig opptrer som kommersiell aktør, vil dette kravet være oppfylt.

Det andre kravet er at den som tildeles oppdraget, må ha en enerett som er hjemlet i lov, forskrift eller i administrativt vedtak. Det er tilstrekkelig at eneretten fastsettes av en kommune i forbindelse med opprettingen selskapet som skal utføre oppgaven.

Det følger av EF-domstolens praksis at det ovennevnte unntaket for tjenstekjøp ikke får anvendelse på kjøp av varer.

Tilstrekkelig kontroll og omsetning

Av EF-domstolens avgjørelse i Teckal (Sak C-107/98 Saml. 1999 I-8121) følger det at tildeling av et oppdrag til et eget rettssubjekt i visse tilfeller kan gis til et selvstendig rettssubjekt som egenregi, også utenfor situasjonene som er nevnt ovenfor. Forutsetningen er at den som tildeler oppdraget, har tilstrekkelig kontroll over rettssubjektet som skal utføre oppdraget, og at rettssubjektet som skal utføre oppdraget, har det alt vesentlige av sin omsetning hos oppdragsgiver. Det er altså både krav om kontroll og omsetning.

⁴¹ Se diskusjonen i kapittel 9.2

Boks 9.3 Nærmere om kontrollkriteriet og omsetningskriteriet

I Teckal-saken oppstilles kontrollkriteriet som at leverandøren må være underlagt samme kontroll som oppdragsgiver har overfor "sine egne tjenestegrener". For øvrig gir Teckal liten veiledning i hva kontrollkriteriet innebærer. Noe kommer fram av generaladvokatens drøftelser i senere saker, men vekten begrenses av at EF-domstolen har avgjort sakene på andre grunnlag. Generaladvokaten legger til grunn at både finansielle og organisatoriske forbindelser mellom oppdragsgiver og selskapet er av betydning. Bevilgninger til et foretak direkte over de offentlige budsjettene vil være en relevant faktor. Det samme gjelder dersom det offentlige alene fastsetter størrelsen på det vederlaget foretaket mottar. Generelt vil oppdragsgivers instruksjonsmyndighet være av relevans for vurderingen. Det offentlige eierandeler vil være viktig. Utgangspunktet er at en 100 prosent eierandel vil være tilstrekkelig til at det foreligger kontroll. Ved lavere eierandeler må det gjøres en konkret vurdering. I Stadt Halle saken (Sak C-26/03) har domstolen senere presisert at selv en privat minoritetsandel vil være tilstrekkelig til å utelukke at man har samme kontroll som man har over sine egne tjenestegrener.

Omsetningskravet innebærer et krav til oppdragstakers andel av omsetning hos oppdragsgiver. Teckal inneholder ingen avklaring av hva som ligger i dette kriteriet. Generaladvokaten har senere uttalt at anskaffelsesreglene kommer til anvendelse dersom foretaket utfører oppdrag for andre med mindre denne virksomheten er "marginal". Noe omsetning for andre enn oppdragsgiver kan derfor godtas, uten at det utelukker at foretaket kan tildeles oppdrag i egenregi.

10 Erfaringer med konkurranseeksponering i Norge

10.1 Innledning

Offentlig sektor har i ulik grad erfaring med bruk av konkurranse i tjenesteproduksjonen. Dette kapittelet inneholder en oversikt over bruk av konkurranseeksponering i stat og kommune, samt utvalgte eksempler innenfor de ulike kategoriene.

10.2 Konkurranseeksponering i staten

10.2.1 Konkurranseutsetting

Organiseringen av statlig virksomhet har gått i retning av rendyrking av roller, blant annet gjennom et klarere skille mellom statens rolle som eier, utøvende tjenesteprodusent, regulator, tilsynsmyndighet og på å utvikle faglig uavhengige kontroll- og tilsynsorganer. Trenden har også vært klar de siste årene: I 2001 var det 209 ordinære forvaltningsorganer og 49 statlige selskap/foretak. I 2005 er antallet forvaltningsorganer redusert til 180 og antallet selskaper/foretak økt til 62. Konkurranseeksponering står sentralt i fristillingsarbeidet først og fremst gjennom selskapsdannelser for den tjenesteytende delen av statlig virksomhet. Selskapsdannelser har ofte skjedd parallelt med endringer i reguleringsregimer (lovverk) som har som siktemål å legge til rette for økt konkurranse innenfor ulike sektorer.

Boks 10.1 Konkurranseutsetting av produksjonsvirksomheten i Statens vegvesen

Fram til 2003 tildelte forvaltningsdelen av Statens vegvesen nesten alle drifts- og vedlikeholdsoppgaver på veinettet til sin egen produksjonsvirksomhet uten konkurranse. En stor del av utbyggingsaktiviteten ble også utført i egenregi uten forutgående anbudskonkurranse. Som et ledd i Regjeringens program for modernisering, effektivisering og omstilling i offentlig sektor, ble produksjonsoppgavene i Statens vegvesen skilt ut i det statlige aksjeselskapet Mesta AS i 2003. Målet var å få en mest mulig effektiv utnyttelse av ressursene som brukes til veiformål gjennom konkurranseutsetting, uten å privatisere enheten. Med denne etableringen ble det et klart organisatorisk skille mellom myndighetsoppgaver og produksjonsvirksomhet.

Mesta AS må konkurrere om hver jobb med private aktører. Dette har bidratt til lavere priser. Med staten som den sentrale oppdragsgiver betyr dette at en får mer igjen for de midler staten stiller til rådighet til veiformål. Samferdselsdepartementet mener utskillelsen av Mesta AS allerede har gitt produktivetsforbedringer som har resultert i at kontraktene på vedlikehold av vei har fått et prisnivå som ligger 10-15 prosent lavere enn før 2003. Samferdselsdepartementet har også anslått at omorganiseringen har resultert i en samlet årlig effektiviseringsgevinst på 850 millioner kroner. Beløpet omfatter både gevinster på grunn av økt bruk av konkurranseutsetting og interne omorganiseringer i etaten.

Boks 10.2 Innføring av konkurranse i jernbanesektoren

På 1990-tallet ble det gjennomført et organisatorisk skille mellom trafikk- og infrastrukturvirksomheten på jernbanen. Særlovsselskapet NSB BA ble et rendyrket trafikkelskap, mens ansvaret for drift, vedlikehold og investeringer i infrastrukturen ble lagt til forvaltningsorganet Jernbaneverket. NSB er senere omgjort til et statlig aksjeselskap, og Flytoget skilt ut som et eget statlig aksjeselskap.

Som på veisiden arbeides det med å skape et fungerende konkurransemarked innenfor vedlikehold og utbygging av jernbanenettet. Etter planen vil all infrastrukturetprodusjonsvirksomhet i Jernbaneverket bli konkurranseutsatt i perioden 2005-2007. Jernbaneverkets enhet BaneService ble skilt ut og omdannet til et statlig aksjeselskap fra 1. januar 2005. Formålet med konkurranseutsettingen er å effektivisere produksjonen i Jernbaneverket. Jernbaneverket skal fortsatt ha ansvaret for bl.a. planlegging, utbygging, vedlikehold og drift av den statlige infrastrukturen.

Fra 2003 er det gitt mulighet for alle godkjente selskaper til å drive godstransport på det norske jernbanenettet. Det legges opp til en gradvis innføring av konkurranse om retten til å drive togtrafikk på alle persontogstrekninger i Norge. Det langsiktige målet med innføring av konkurranse er å oppnå mer effektiv bruk av ressursene som settes inn og å sikre et bedre togtilbud til de reisende.

I 2005 ble det foretatt enkelte endringer i jernbaneloven for å legge til rette for reell konkurranse, på like vilkår og med mulighet for alle godkjente trafikkutøvere til å delta i konkurransen.

Gjøvikbanen er den første strekningen hvor det er gjennomført konkurranse om retten til å drive persontrafikk. Tre selskaper leverte tilbud. NSB Anbud AS vant konkurransen og skal fra juni 2006 og for en periode på 10 år drive persontrafikk på Gjøvikbanen. Kravet til årlig vederlag fra NSB Anbud for dette er i underkant av 70 millioner kroner. Dette er en klar kostnadseffektivisering sammenlignet med dagens kostnadsnivå for drift av persontog på Gjøvikbanen som er på om lag 80 millioner kroner.

Konkurranse om drift av persontrafikk på resten av jernbanenettet vil gradvis bli utlyst. De neste trafikkpakkene er Bergensbanen og Sørlandsbanen.

Boks 10.3 Kollektivtransport med motorvogn og fartøy

Med virkning fra 1994 ble det i samferdselsloven (nå yrkestransportloven) åpnet for adgang til bruk av anbud i rutetransport på vei og til sjøs, med unntak av for riksveiferjer. Det er valgfritt for løyvemyndighetene hvorvidt de vil bruke anbud ved tildeling av kontrakt om offentlig tjeneste.

Fra 1994 ble det også åpnet for begrensede forsøk med anbud i riksveiferjedriften. Ved ikrafttredelsen av yrkestransportloven i 2002 ble det gitt fri adgang til å benytte anbud ved tildeling av løyve og tilskudd i riksveiferjedriften. Etter planen skal hele riksveiferjedriften være konkurranseutsatt innen utgangen av 2009. I en utredning om anbud i ferjesektoren fra 2004 er ikke konklusjonene hva gjelder effektiviteten av bruk av anbud entydige. Tilskuddsnivået synes ikke å ha gått ned, men mye tyder på at kvaliteten på tilbudet har blitt noe høyere etter konkurranseutsettingen. Konklusjonen i utredningen er at det er viktig å ha anbudsmulighetene for å kunne utvikle gode insentivsystemer i et samlet system med kombinasjoner av ulike kontraktsformer, men at det ikke nødvendigvis er mest effektivt å benytte anbud for alle kontraktstildelinger.

For ekspressbusser er det åpnet for fri konkurranse i markedet ved at det tildeles parallelløyver på strekninger hvor flere operatører som oppfyller kravene om yrkesadgang, er villige til å yte samme tjeneste.

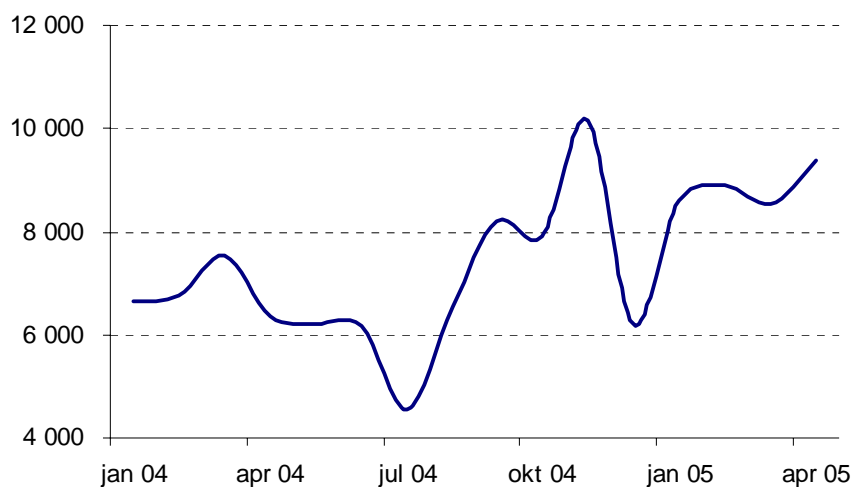
10.2.2 Brukervalg

Fritt sykehusvalg

Fritt sykehusvalg ble innført i hele landet fra 1. januar 2001. Ordningen innebærer at en pasient som blir henvist til vurdering og/eller behandling i spesialisthelsetjenesten har rett til å velge sykehus/behandlingssted. Retten til fritt sykehusvalg gjelder alle offentlige sykehus og distriktpspsykiatriske sentre som eies av et regionalt helseforetak, samt private sykehus som har inngått avtale med et regionalt helseforetak. Dette betyr at pasienten for eksempel kan velge å bli behandlet ved et spesielt sykehus for eksempel fordi ventetiden på behandling av lidelsen er kort, eller de har spesiell erfaring. Rett til fritt sykehusvalg oppstår i forbindelse med planlagt behandling, det vil si når en pasient blir henvist til sykehus av en primærlege eller legespesialist. I øyeblikkelig hjelp situasjoner hvor pasienten har behov for behandling umiddelbart, har pasienten ikke rett til å velge sykehus, men sendes til nærmeste behandlingssted med mulighet for rask og forsvarlig behandling. Pasienten får imidlertid rett til å velge sykehus når den akutte situasjonen er over.

Sosial- og helsedirektoratet har etablert nettstedet www.sykehusvalg.no. Tjenesten tilbyr pasienter, pårørende og henvisende leger oppdatert informasjon om pasientrettigheter, ventetider og annen informasjon som er relevant for pasientens valg av sykehus. Tjenesten skal også inneholde kvalitetsindikatorer slik at brukerne får et tilstrekkelig beslutningsgrunnlag for benytte retten til fritt sykehusvalg. Samlet skal tjenesten bidra til en bedre utnyttelse av den samlede behandlingsskapasiteten i spesialisthelsetjenesten i Norge.

Figur 10.1 Antall brukere per måned av sykehusvalg.no



Kilde: Sosial- og helsedirektoratet

Brukerstyrt funksjonsassistent

Ordningen med funksjonsassistent er et nytt virkemiddel for sterkt fysisk funksjonshemmede. Hensikten med ordningen er at den funksjonshemmede skal få nødvendig brukerstyrt assistanse i løpet av arbeidsdagen slik at vedkommende kan være i stand til å få eller beholde lønngivende arbeid i det normale arbeidsliv. Ordningen kom i gang allerede i 1997 og ble i 2005 utvidet til å omfatte funksjonshemmede som selv ikke greier å ivareta lederrollen.

Brukeren eller den som representerer ham/henne har valgfrihet til å selv velge den mest kvalifiserte funksjonsassistenten.

10.2.3 Benchmarking og målestokkonkurranse

Benchmarking som ledd i styring

Landsdekkende statlige etater har i flere år anvendt benchmarking-metoder i en eller annen form som bidrag til bedre intern styring. En systematisk sammenligning av rimelig sammenlignbare ("like") organisasjonsheter kan gi verdifull kunnskap om status og utvikling for den enkelte enhet så vel som samlet for enhetene hva gjelder egenskaper som ressursforbruk, aktivitetsnivå, oppgaveløsning, resultatoppnåelse med videre. Eksempelvis gjøres det i skatteetaten hvert år denne type sammenligninger av likningskontorene, av fylkesskattekontorene og av skattefogdkontorene, samt av landets (kommunale) skatteoppkrevere. Slike sammenligninger inngår som sentrale elementer i styringsdialogen mellom Skattedirektoratet og underliggende organer, og utgjør i mer aggregert form et viktig grunnlag for styringsdialogen mellom Finansdepartementet og skatteetaten.

Målestokkonkurransen som ledd i regulering

Staten bruker benchmarking som grunnlag for monopolkontroll av nettselskaperes inntekter fra elektrisitetsnettene. Norges Vassdrags- og energidirektorat (NVE) regulerer inntektene til alle landets nettselskaper ved at det fastsetter maksimaltak for hvert selskaps totale inntekter fra nettvirksomheten. Reguleringen omfatter nærmere 180 nettselskaper som opererer med lovbeskyttet monopol. Maksimalinntekten justeres årlig ut fra hvor effektivt hver enkelt netteier investerer og driver nettet. Dersom et nettselskap driver mindre effektivt enn sammenlignbare nettselskaper, setter NVE ned inntekten proporsjonalt med ineffektiviteten.

Målestokkonkurransen i markedet for nettvirksomhet er omfattende i den forstand at den anvendes i fastsettelsen av samlede inntekt på i overkant av 16 milliarder kroner (2003).

Etablering av StatRes

Det er potensial for å utvide bruken av benchmarking og målestokkonkurransen i statlige virksomheter. Mange virksomheter har tilfredsstillende informasjon om ressursbruk, mens det i liten grad finnes indikatorer som viser omfang og kvalitet på det som produseres. Følgelig er det vanskelig å foreta systematiske sammenligninger av hvordan virksomhetene utnytter ressursene sine.

Regjeringen har i handlingsplan for modernisering (2005-2009)⁴² tatt initiativ til å etablere et nytt statistikkssystem for statlige virksomheter (StatRes). Systemet skal inneholde sentrale indikatorer om ressursbruk, produksjon, kvalitet og resultater for statens virksomheter. Hensikten med systemet er å gi allmennheten og myndighetene bedre kunnskap om statlig ressursbruk og resultatene av statlig virksomhet. Samtidig skal det bidra til å forbedre faktagrunnlaget for statlige beslutningstakere.

Statistisk sentralbyrå (SSB) vil spille en viktig rolle i utviklingen av StatRes. Systemet skal ta utgangspunkt i allerede eksisterende data, og søke å forbedre og videreutvikle denne informasjonen. Informasjonen vil være fordelt på tre hovednivåer, henholdsvis staten som helhet, departementsområder og områdespesifikk statistikk. Etableringen av StatRes vil gi økte muligheter til å benytte benchmarking og målestokkonkurransen i statlig sektor.

10.3 Konkurransesponering i kommunene

10.3.1 Omfang av konkurransesponering i kommunene

Våren 2004 ble det på oppdrag fra Kommunal- og regionaldepartementet gjennomført en spørreundersøkelse i 345 kommuner, der kommunene blant annet ble spurt om bruk av konkurransesponering på sine tjenesteområder⁴³. Kartleggingen viser at vel halvparten av kommunene benytter en form for konkurransesponering, mens ti prosent sier at slike virkemidler er under vurdering, dvs. det foreligger et politisk vedtak om å vurdere slike virkemidler.

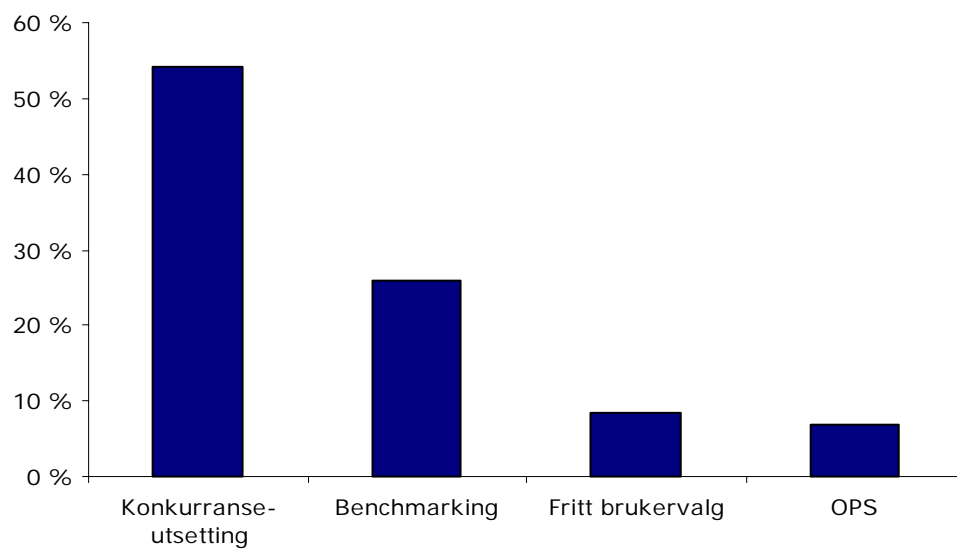
Konkurransesponering er den langt mest brukte metoden for konkurransesponering. Over halvparten av kommunene konkurransesponerer kommunale tjenester, mens syv prosent rapporterer at de benytter seg av offentlig-privat samarbeid (OPS). Nærmere en av ti kommuner svarer at de har innført brukervalg i den kommunale tjenesteytingen.

⁴² <http://www.odin.dep.no/mod/modernisering/handlingsplan/bn.html>

⁴³ <http://krd.vestforsk.no/>

Det er om lag en fjerdedel av kommunene som oppgir at de har tatt i bruk benchmarking, forstått som systematisk sammenstilling av virksomhetsinformasjon med tanke på sammenlikning. Når vi vet at over 300 norske kommuner har deltatt i effektiviseringsnettverk i regi av KS og Kommunal- og regionaldepartementet, er det trolig en underrapportering av denne aktiviteten. Antallet deltakende kommuner i effektiviseringsnettverkene tilsier at benchmarking trolig er den formen for konkurranseeksponering som flest norske kommuner har erfaring med.

Figur 10.2 Former for konkurranseeksponering i norske kommuner



Kilde: Kommunal- og regionaldepartementets organisasjonsdatabase 2004

Til nå har de tekniske tjenestene vært mer konkurranseeksponert enn omsorgs- og oppveksttjenestene i norske kommuner. Kartleggingen fra 2004 indikerer at dette er under endring. Nærmere halvparten av kommunene har konkurranseeksponert vedlikehold av kommunale veier og renovasjon, mens drift og vedlikehold av henholdsvis kommunale bygg og anlegg er konkurranseeksponert i rundt én fjerdedel av kommunene. Tjenester innenfor pleie- og omsorgssektoren, enten den institusjonsbaserte eller den hjemmebaserte, er konkurranseeksponert i nær tre av ti kommuner. Det er imidlertid verdt å merke seg at konkurranseutsetting i hovedsak fremdeles blir benyttet for såkalte tekniske tjenester. Innenfor pleie og omsorg er det benchmarking som er den klart mest brukte formen for konkurranseeksponering.

10.3.2 Konkurransetsetting

Tall fra KOSTRA bekrefter inntrykket av at det de siste årene ikke har vært noen stor økning i tallet på kommuner som benytter seg av konkurranseutsetting. I 2003 benyttet norske kommuner bare 4,3 prosent av brutto driftsutgifter til kjøp av tjenester fra private. Et manglende marked av private leverandører kan være en årsak til at mange kommuner ikke i større grad konkurranseutsetter pleie- og omsorgstjenester. Asplan Viak (oktober 2004)⁴⁴ har sett nærmere på hvilke holdninger et utvalg kommuner har til selv å arbeide aktivt med leverandørutvikling innenfor pleie- og omsorgstjenestene med

⁴⁴ http://www.dep.no/filarkiv/233901/sluttrapport_Asplan_Analyse_oktober04.pdf

tanke på konkurranseutsetting. Denne kartleggingen viser at de fleste kommuner ikke ser på leverandørutvikling som sin oppgave. Kartleggingen viser også at de fleste kommuner har opparbeidet solid kompetanse og fører en aktiv dialog med private leverandører innen vare- og tjenestekjøp på teknisk sektor. Til tross for dette er denne kompetansen i liten grad tatt i bruk ved tjenestekjøp innen pleie og omsorg.

Figur 10.3 Konkurransesutsetting i norske kommuner fordelt på tjenesteområder



Kilde: Kommunal- og regionaldepartementets organisasjonsdatabase 2004

I følge Kommunal- og regionaldepartementets organisasjonsdatabase har følgende kommuner konkurranseutsatt enten institusjonsbasert pleie og omsorg eller pleie og bistand i hjemmet: Nordkapp, Moss, Hobøl, Oppedgård, Bærum, Asker, Hurdal, Oslo, Kristiansand, Stavanger, Bergen, Askøy, Radøy, Kristiansund, Ålesund, Trondheim.

Boks 10.4 Konkurransetsetting i pleie- og omsorgssektoren i Bærum

Arbeidet med å konkurransetsette Gullhaug bo- og behandlingshjem, et senter med 57 plasser fordelt på fire avdelinger, ble startet opp i august 1999. I mars 2000 ble det vedtatt at driften skulle konkurransetsettes ved anbud. Virksomheten hadde før dette problemer med å holde budsjetttrammene, og var allerede inne i en omstillingsprosess da det ble foreslått at hjemmet skulle konkurransetsettes. Anbudsvinneren tok over driften av Gullhaug i mars 2001. Kontraktens varighet var fire år, med mulighet for ett års forlengelse.

Bo- og behandlingshjemmet var den første institusjonen i Bærum kommune som ble konkurransetsett ved anbud. Konkurransetsettingen har redusert kostnadene for kommunen med årlige besparelser på ca. 4 millioner kroner som kan brukes på andre velferdsoppgaver. Også det kommunale tilbudet som ble gitt under anbudskonkurransen lå 10-12 prosent under de tidligere kommunale driftskostnadene.

Boks 10.5 Konkurransetsetting i pleie- og omsorgssektoren i Oslo

Oslo har gjennomført en omfattende prosess siden konkurransetsetting av pleie- og omsorgstjenester ble vedtatt. Det var behov for betydelig kompetanseheving på flere nivåer i kommunen, og det ble derfor opprettet et eget team med oppgave å utvikle et konkurransetsettingskonsept. Driften av de virksomhetene som skulle konkurransetsettes ble skilt ut fra de respektive bydelsadministrasjonene og samlet i en ny enhet.

1. desember 1999 ble driften av Hovseterhjemmet i bydel Røa lyst ut. Samlet budsjett for sykehjemmet var i 2000 i overkant av 72 millioner kroner. Fire leverandører la inn tilbud, og vinneren ble tildelt en kontrakt på tre år med en opsjon om forlengelse på ytterligere to år. Samlet årlig reduksjon i kostnadene var på ca. 3 millioner kroner.

1. mars 2000 ble driften av St. Hanshjemmet i bydel St. Hanshaugen-Ullevål lyst ut. St. Hanshjemmets budsjett var i 2000 på litt over 80 millioner kroner. Det ble gitt fem tilbud, fire fra private utøvere og ett fra kommunens egen enhet. Kontrakten var på tre år med en opsjon om forlengelse på ytterligere to år. Samlet årlig reduksjon i kostnadene var på ca. 12 millioner kroner.

1. mai 2000 ble driften av Vinderen bo- og servicesenter i bydel Vinderen lyst ut. Senteret var under utbygging da bydelen gjennomførte konkurransetsettingsprosessen. Det ble gitt fem tilbud, fire fra private utøvere og ett fra kommunens egen enhet. Kontrakten var på tre år med en opsjon om forlengelse på ytterligere to år. Samlet årlig reduksjon i kostnadene ble beregnet til ca. 5 millioner kroner.

Oslo har oppnådd økonomiske fordeler som følge av konkurransetsetting og medarbeiderinitiert omstilling, og har brukt betydelige ressurser til forberedelse og gjennomføring av konkurransetsetting. Evalueringen av Asplan Viak (april 2003) viser at konkurransetsetting av pleie- og omsorgssektoren har gitt bydelene nettobesparelser på 41 millioner kroner uten at det er påvist redusert kvalitet.

10.3.3 Brukervalg

Nettverkssamarbeid om innføring av brukervalg

Kommunal- og regionaldepartementet og Kommunens Sentralforbund har siden 2002 støttet opp om et nettverk av norske kommuner som har arbeidet med brukervalg. Kommunene Oslo, Eide, Bærum, Asker, Kristiansand, Ålesund, Larvik, Tønsberg, Trondheim og Moss deltok i nettverket. Arbeidet i nettverket ble avsluttet med en nasjonal konferanse om brukervalg i Oslo i april 2004. På bakgrunn av arbeidet som er gjort i nettverket har Kommunal- og regionaldepartementet laget en veileder⁴⁵ for brukervalg i kommunal tjenesteyting. Veilederen gir en innføring i hvordan brukervalg kan benyttes som et virkemiddel til å utvikle kommunens tjenesteproduksjon. Veilederen oppsummerer spørsmål, problemstillinger og utfordringer knyttet til ulike sider av brukervalgordninger. Den søker å gi svar på hvordan de ulike spørsmålene og utfordringene kan løses, og den gir eksempler på hvordan en del av spørsmålene er løst i norske og svenske kommuner.

Boks 10.6 Hjemmebaserte tjenester i Eide kommune

De hjemmebaserte tjenestene i Eide kommune innførte fra 1. juni 2004 en ordning med brukervalg. Kommunen fikk én tilbyder som var en bedrift bestående av to personer. I følge kommunen var det krevende å utarbeide anbudsdocumentet, men når ordningen først trådte i kraft ble den vurdert til å fungere veldig bra.

Eide er en liten kommune som bruker 4 årsverk på praktisk hjelp i hjemmet (2004/2005). Det private firmaet har så langt en andel på 0,4 årsverk. Leder for hjemmetjenesten mottar søknaden og foretar kartleggingen. Vedtak blir skrevet etter møtet med brukeren og i tråd med serviceerklæringen vedtatt i kommunestyret. Oppdragene blir gitt til det private firmaet og de jobber selvstendig mot bruker fra denne dagen. Den første i hver måned mottar kommunen arbeidsrapporter kvittert av bruker sammen med en samleregning. Leder sjekker oppdragene og anviser regningen til utbetaling. Det private firmaet er selvstendig, positiv og interessert i å bli godt likt blant brukerne. De er samarbeidsvillig og takknemlig for ordningen kommunen har innført. De har også tilbudt ekstratjenester og har vært påpasselig med å ikke reklamere direkte til bruker, men gjennom media og brosjyrer i postkassene til innbyggerne.

Ordningen vil i løpet av 2005 blir utvidet med ytterligere 0,8 årsverk. I den forbindelse vil kommunen arbeide aktivt for å få flere tilbydere. Prosjektet skal evalueres innen utgangen av 2005.

⁴⁵ <http://odin.dep.no/filarkiv/206062/frihettilvelge.pdf>

Boks 10.7 Hjemmehjelpstjenester i Oslo kommune

Brukervalgsmodell ble innført som et forsøksprosjekt for hjemmehjelpstjenester i de tidligere bydelene Nordstrand og Lambertseter i Oslo. Forsøksprosjektet løp fra 1. april 2003 og ut 2004. Fra 1. januar 2004 inngår de to bydelene sammen med store deler av Ekeberg/Bekkelaget i den nye bydelen Nordstrand.

Brukervalgsmodellen ble utformet slik at prisene på tjenesten ble bestemt på forhånd, og at leverandørene konkurrerte på kvalitet i tjenesteleveransen. Brukeren fikk anledning til å motta tjenester fra den leverandøren vedkommende selv ønsket, den kommunale i bydelen eller en av de private. Brukeren kunne når som helst og uten begrunnelse bytte leverandør.

Evalueringen av forsøksprosjektet viste at ved utgangen av august 2004 hadde 198 brukere privat leverandør av hjemmehjelpstjenester. Dette utgjorde om lag 15 prosent av brukerne, og var dermed noe lavere enn målsettingen om 20 prosent ved prosjektperiodens utløp. I overkant av 80 prosent av brukerne foretok et aktivt valg av leverandør, mens de resterende (som ikke foretok et aktivt valg) ble tildelt kommunal leverandør. I 2004 valgte om lag to tredjedeler av de nye brukerne (som fikk anledning til å velge) kommunal leverandør, mens en tredjedel av de nye brukerne valgte privat leverandør. I 2003 var andelen som valgte privat leverandør noe lavere. I august 2004 var det seks private leverandører av hjemmehjelpstjenester i de to bydelene. De minst hjelpetrequende valgte i noe større grad privat leverandør enn de med mer omfattende behov for hjelp.

Bestiller-utfører-modell og brukervalg med sju leverandører av hjemmehjelpstjenester innebar økt administrativ ressursbruk i bestilleravdelingen. Dette hang sammen med nøyere grunnlagsarbeid i forbindelse med vedtak, faktureringsrutiner (kontroll av arbeidssedler), kontroll av leverandørene (oppfølging av kontrakter) og generelt mer dokumentasjon. Det var klare indikasjoner på at effektiv brukertid (forholdet mellom antall timer hos brukerne og totalt antall timer) hadde økt etter innføring av brukervalg, men den hadde sannsynligvis ikke nådd målsettingen om 65 prosent. Ulike omorganiseringer av tjenesten og bydelene de senere årene gjør at det ikke foreligger sammenlignbart datagrunnlag som gjør at utviklingen i effektiv brukertid kan fastsettes eksakt.

Brukerstyrt personlig assistanse

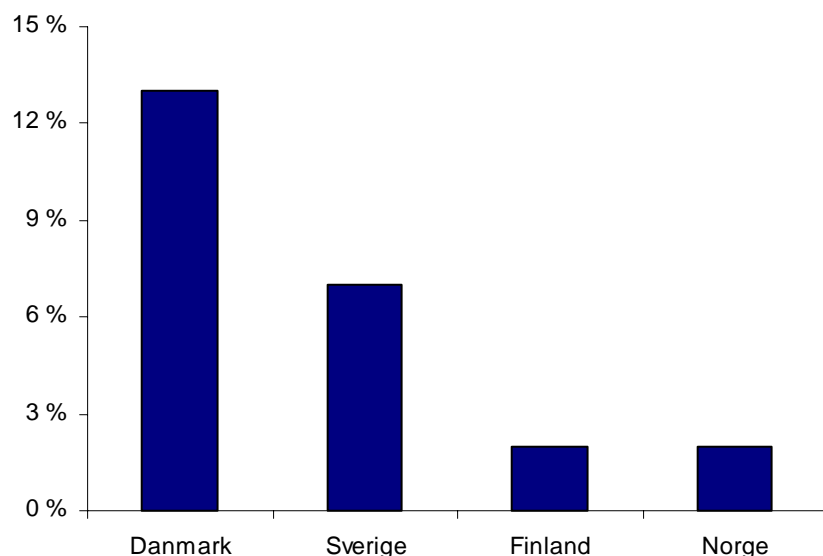
Brukerstyrt personlig assistanse er et eksempel på brukervalg i praksis. Det gir funksjonshemmede rett til å velge hvem som skal assistere dem i hjemmet og til å utføre daglige behov, innenfor de rammene kommunene bestemmer.

Frittstående skoler

Ny lovgivning har gjort det enklere å etablere frittstående skoler. Krav om at skolen må bygge på livssyn eller alternativ pedagogikk er erstattet med krav til innhold og kvalitet. Det offentlige har fortsatt hovedansvaret for finansieringen av de frittstående skolene. Formålet er å skape større mangfold i det faglige og pedagogiske tilbudet til elevene, slik at foreldre i større grad kan velge en skole som passer for sine barn.

Statistikk viser at kun to prosent av elevene i grunnskolen går på frittstående skoler. Dette er lavt sammenlignet med andre nordiske land, særlig i forhold til Danmark og Sverige. Tilsvarende er andelen elever i frittstående videregående skoler i Norge er fem prosent.

Figur 10.4 Andel elever i frittstående skoler i 2004/2005



Kilde: Statistisk sentralbyrå, Statistisk centralbyrå (Sverige), Danmarks Statistikk, Statistikcentralen (Finland)

10.3.4 Benchmarking og målestokkonkurranse

KOSTRA

Omfanget av benchmarking i kommunene har økt betydelig de siste årene. En viktig forutsetning for dette har vært etableringen av KOSTRA (Kommune-Stat-Rapportering).⁴⁶ KOSTRA er den sentrale portal for presentasjon av indikatorer om kommunal økonomi og kommunale tjenester. Formålet er å gi en mest mulig enhetlig og sammenlignbar informasjon om tjenestene i den enkelte kommune og grupper av kommuner. Gjennom å sammenligne seg med andre kan kommuner identifisere sitt forbedringspotensial. Benchmarking har vist seg å være et godt virkemiddel på områder hvor det er vanskelig å benytte andre former for konkurranseeksponering. I tillegg bidrar KOSTRA til økt åpenhet i forvaltningen, spredning av gode resultater i kommunesektoren samt at det gir innbyggere mulighet til å vurdere egen kommunes tjenestenivå.

KOSTRA vil være sentral ved publisering av nye typer indikatorer og utvidet bruk av benchmarking som teknikk i kommunal sektor. Fra og med 2004 er det utarbeidet et opplegg for utvikling av kvalitetsindikatorer innen de ulike tjenesteområdene. Det har vist seg utfordrende å lage gode kvalitetsindikatorer uten å innhente data om for eksempel brukernes vurderinger av en gitt tjeneste. Det er likevel et mål å komme med forslag til nye kvalitetsindikatorer, primært basert på de dataene kommunene og

⁴⁶ <http://www.ssb.no/kostra/>

fylkeskommunene rapporterer inn i dag. Det tas sikte på å publisere flere kvalitetsindikatorer basert på rapporteringen for 2005.

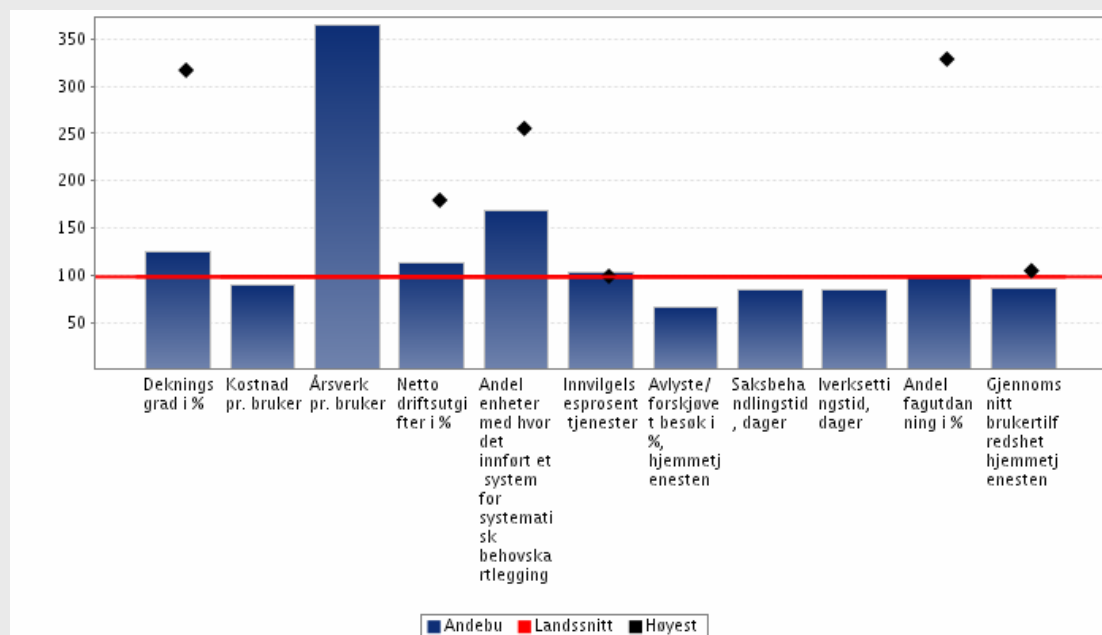
Kommunenettverk for fornyelse og effektivisering

Prosjektet Kommunenettverk for fornyelse og effektivisering ble avsluttet som et samarbeidsprosjekt mellom Kommunal- og regionaldepartementet og KS ved utgangen av 2004. I perioden 2002-2004 har rundt 315 kommuner deltatt i ulike nettverk. Nettverkene dekker tjenesteområdene skole, barnehage, pleie og omsorg, barnevern, sosialtjeneste og byggesak. Alle kommunene har deltatt innenfor pleie og omsorg, mens de fleste har valgt skole som sitt andre tjenesteområde. Kommunene har benyttet nøkkeltall fra KOSTRA som viser tjenestenes prioritering, dekningsgrader og produktivitet. Prosjektet har utviklet et felles verktøy for målt kvalitet og brukerundersøkelser, og i alt har om lag 250 000 brukere deltatt i brukerundersøkelsene.

På nettstedet <http://www.bedrekommune.no/> kan alle kommuner kartlegge og sammenlikne produktivitet, målt kvalitet og brukertilfredshet. Nettstedet ble høsten 2004 utvidet med kartlegging av medarbeidertilfredshet i kommunene. Høsten 2004 ble det også lansert et eget verktøy for kartlegging av tidsforbruk i hjemmetjenesten, kalt FRYD.

Boks 10.8 www.bedrekommune.no

Figuren nedenfor viser resultatene til en tilfeldig valgt kommune sammenlignet med landsgjennomsnittet og høyest score innenfor hver kategori.



Kilde: Kommunal- og regionaldepartementet

KS la i oktober 2004 fram en sluttrapport for prosjektet. Av sluttrapporten går det fram at metoden i effektiviseringsnettverkene har hatt effekt: sammenlikningene, analysene og drøftingene mellom nettverkskommunene har bidratt til å øke bevisstheten rundt effektivitet i egen kommune og til utvikling av en lang rekke effektiviseringstiltak. Videre

har nettverksprosjektet utviklet nye redskaper for kartlegging og drøfting av tjenestenes kvalitet som kommunene kan bruke over tid. Dette har ført til økt interesse for og økt fokus på brukertilfredshet og måling av kvalitet. En stor del av effektiviseringstiltakene som er utviklet så langt, handler derfor om kvalitetsforbedringer. Kommunene har også utviklet effektiviseringstiltak i forhold til dekning, tilgjengelighet, tjenestestruktur, ressursinnsats og produktivitet. Erfaringene fra nettverkskommunene gir indikasjoner på et potensial for effektivisering utover deltakerkommunene.

11 Erfaringer med konkurranseeksponering i utlandet⁴⁷

11.1 Innledning

For å legge til rette for mer effektiv produksjon av offentlige tjenester, har forskjellige former for konkurranseeksponering siden 80-tallet blitt vanligere i stadig flere land og innen stadig flere sektorer. Hovederfaringen er at konkurranseeksponering leder til mer kostnadseffektiv produksjon av offentlige tjenester og økt valgfrihet for brukerne. I dette kapitlet skal vi se nærmere på utviklingen i *omfanget og bruken* av ulike former for konkurranseeksponering i utlandet.

11.2 Konkurransesutsetting

Som redegjort for i kapittel 3 kan offentlig tjenesteproduksjon eksponeres for konkurranse gjennom bruk av anbud. Dette kalles konkurranseutsetting. Etter anbudskonkurranse tildeles kontrakten til en av anbudsgiverne. Størrelsene på oppdragene som anbudsutsettes varierer. De aller største kontraktene kjennetegnes gjerne ved at oppdragets varighet strekker seg over lang tid og at kontraktvilkårene ofte er mindre detaljerte eller annerledes utformet enn for mindre kontrakter. Mellom utførelse i egenregi og kjøp av tjeneste i markedet, finnes det flere mellomformer for konkurranseutsetting, fra kontrakter hvor både utbygging og drift av offentlig virksomhet utlyses i ett anbud (offentlig-privat samarbeid) til separate utlysninger av enten drift og bygg.

Nedenfor gjengis internasjonale utviklingstrekk når det gjelder volumet på utlyste offentlige innkjøp. Internasjonale erfaringer med bruk av offentlig-privat samarbeid er omtalt i kapittel 7.

Boks 11.1 Konkurransesutsetting av kollektivtransporten i London, København og Stockholm

Før 1930 var det mest vanlig at transporttjenester ble tilbudt av private aktører. Fra 1930 til 1970 ble kollektivtransporten i stor grad tatt over av det offentlige, fordi man mente at dette ville redusere kostnadene. Det viste seg imidlertid mange steder ikke å være tilfelle, for eksempel økte kostnadene for kollektivtransport i London med 79 prosent per transportkilometer i perioden 1970 til 1985.

I løpet av de siste 20 årene har man derfor i mange land igjen utsatt denne tjenesten for konkurranse. Konkurransesutsettingen har i byer som London, København og Stockholm medført betydelige kostnadsbesparelser og økt servicenivå. I tabellen nedenfor har vi satt opp reduksjonen i utgiftene og økningen i servicenivå som følge av konkurranseutsetting av kollektivtransporten i London, København og Stockholm.

⁴⁷ Dette kapitlet er i sin helhet utarbeidet av ECON Analyse

Tabell 11.1 Reduksjon i utgiftene og økning i servicenivå som følge av konkurranseutsetting (justert for inflasjon)

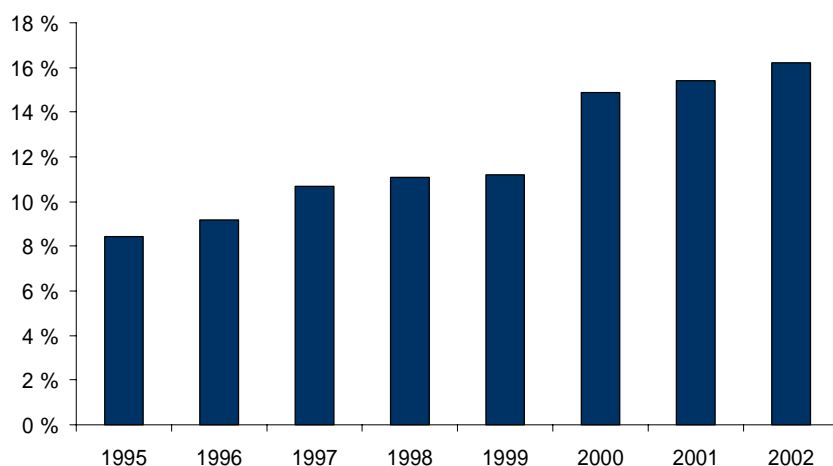
	London 1985-2001	København 1989-1999	Stockholm 1991-1999
Andel konkurranseutsatt	100 %	100 %	100 %
Reduksjon i samlede utgifter	26 %	14 %	7 %
Reduserte enhetskostnader	48 %	24 %	20 %
Økning i servicenivå	42 %	14 %	16 %

Kilde: Wendell COX (2004)

11.2.1 Stadig mer offentlige innkjøp utlyses

Myndigheter i alle land foretar innkjøp fra offentlig og privat næringsvirksomhet. EU har oversikt over hvor store offentlige innkjøp medlemslandene foretar gjennom anbud. Figur 11.1 nedenfor viser hvor stor andel de totale offentlige innkjøpene i EU-landene som ble utlyst i EUs database for publisering av offentlige innkjøp (TED-basen) i perioden 1996 til 2002.⁴⁸

Figur 11.1 Andel av offentlige innkjøp som utlyses i EU-landene samlet. Prosent



Kilde: Tervahauta og Zackrisson (2004) (DG Internal Market)

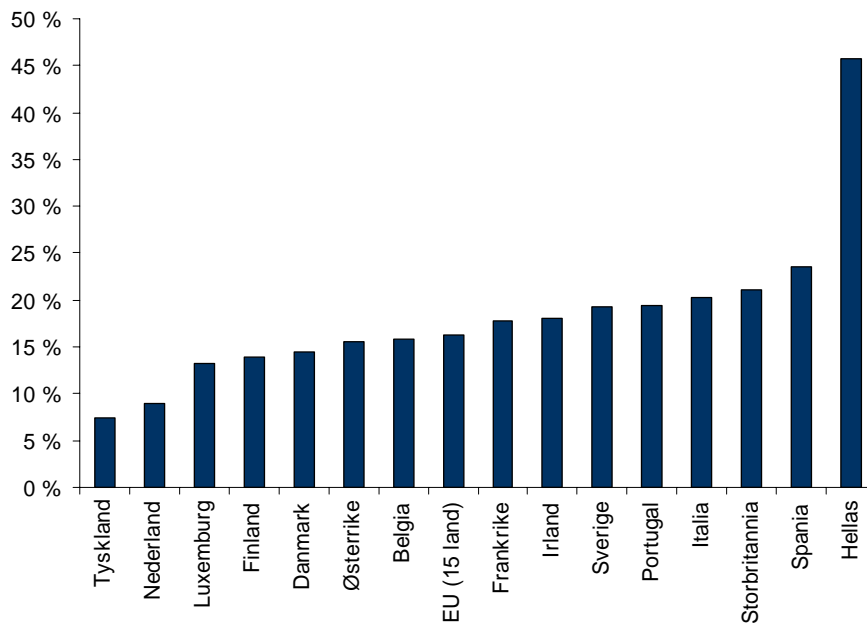
Fra 1996 til 2002 har det skjedd en dobling av konkurranseutsatte offentlige innkjøp som utlyses i TED-basen i EU-landene samlet. Mens bare 8 prosent av de offentlige innkjøpene i EU-15 ble eksponert for konkurranse gjennom offentlig utlysning i 1995, ble hele 16 prosent utlyst i 2002. Offentlige innkjøp kan som tidligere nevnt deles i to kategorier; innkjøp av varer og tjenester som myndighetene tradisjonelt aldri har produsert på egen hånd, typisk datamaskiner, teleutstyr, kontorrekvisita og lignende, og

⁴⁸ TED (Tenders Electronic Daily) er EUs database for publisering av offentlige innkjøp og tilsvarer den norske Doffin-basen.

innkjøp av varer og tjenester som det offentlige tidligere har produsert på egen hånd. Det er kun anbudsutlysninger i sistnevnte kategori som vil innebære konkurranseeksponering av offentlig virksomhet. Gitt at offentlige innkjøp av datamaskiner, teletstyr og lignende har vært noenlunde stabil i denne perioden, vil økningen i utlyste kontrakter i EU reflektere en klar økning i konkurranseeksponering i form av konkurranseutsetting.

Det er imidlertid store forskjeller mellom medlemslandene. Av figur 11.2 ser vi at andelen av offentlige innkjøp som utlyses i TED-basen varierer mellom land.

Figur 11.2 Andel av totale offentlige innkjøp utlyst i ulike EU-land i 2002. Prosent



Kilde: Tervahauta og Zackrisson (2004) (DG Internal Market)

Myndighetene i Tyskland og Nederland utlyste minst andel av sine offentlige innkjøp, mens Hellas la ut desidert flest av sine offentlige innkjøp på anbud i TED-basen i 2002. Det er likevel viktig å merke seg at det bare er anbud over terskelverdiene som må annonseres i TED-basen. Terskelverdiene varierer i forhold til type tjeneste som skal kjøpes inn.

I Norge kjøpte det offentlige i 2002 inn varer og tjenester for til sammen 228,2 milliarder kroner. Dette utgjorde vel 15 prosent av BNP og er en litt lavere andel enn i EU, hvor de offentlige innkjøpene utgjorde 16,3 prosent av BNP. Det finnes ikke tall for hvor stor andel av de offentlige innkjøpene i Norge som utlyses.

11.3 Fritt brukervalg

For forbrukere er det ofte en fordel å kunne velge mellom forskjellige leverandører av ulike tjenester, enten det gjelder skole, barnehage eller sykehus, og det er dette fritt brukervalg dreier seg om. Ideen om fritt brukervalg stammer fra USA på 60-tallet (Sunnevåg 2003). Målsettingen har vært å skape et selvbilde hos brukerne der de

oppfatter seg som konsumenter av en tjeneste, ikke som en mottager av veldedighet. Fremveksten av brukerstyring i USA skyldes imidlertid ikke bare idealistiske målsettinger, men også behovet for å begrense utgiftsveksten i omsorgssektoren.

En del land bruker fritt brukervalg som virkemiddel for å konkurranseeksponere ulike offentlige sektorer. De vanligste sektorene er helsevesen og skole. Nedenfor skal vi kort gjengi hvordan enkelte land benytter brukervalg innenfor disse sektorene.

11.3.1 Brukervalg i helse- og omsorgssektoren

Ordninger med fritt sykehusvalg er etablert i mange land, blant annet Danmark, Sverige, Storbritannia, New Zealand, Nederland, Belgia, Tyskland og Frankrike. Utformingen av ordningen varierer imidlertid betydelig mellom landene.⁴⁹

I Danmark hadde omlag 50 av 275 danske kommuner erfaringer med frie brukervalgsmodeller ved årsskiftet 2002/2003 (Rogalandsforskning 2003). Ved en lovendring ble det et utvidet fritt sykehusvalg fra juli 2002, og fra 1. januar 2003 ble det obligatorisk for kommunen å tilby frie brukervalg av hjemmehjelp, både internt i og mellom kommunene. Endringene innebærer også at alle eldre i Danmark kan velge fritt hvor i landet de ønsker plass på pleiehjem, eventuelt pleiebolig/eldrebolig.

I forbindelse med utvidelsen av det frie sykehusvalget i Danmark sommeren 2002, ble nettstedet www.Sygehusvalg.dk etablert for å informere pasienter, det offentlige helsevesen, private sykehus og klinikker om ordningen. Pasienter kan her orientere seg i tilbudet av helsetjenester, for eksempel informasjon om hvilke sykehus som tilbyr behandling av hvilke skader.

Et halvt år senere, fra 1. januar 2003, ble det i Sverige mulig å velge sykehus fritt i hele landet.⁵⁰ Svenske pasienter kan dermed velge å bli behandlet ved sykehus i andre fylker (landsting) enn der de er bosatt, selv om det er plass ved de lokale sykehuset.

Svenske kommuner har også erfaringer med frie brukervalg innen hjemmebaserte tjenester. I januar 2001 viste en undersøkelse gjennomført av Svenska Kommunförbundet at 10 svenske kommuner hadde innført frie brukervalg innen omsorgssektoren. Fra og med 1. juli 2002 ble det innført maksimaltakster for egenandeler for hjemmehjelpstjenester, sykehjemstjenester og for tjenester for funksjonshemmede. Nacka kommune i Sverige har vært spesielt tidlig ute med fritt brukervalg av en rekke tjenester. Kommunen åpnet for fritt valg av foterapeut i 1985, hjemmehjelpstjenester i 1992, barnehager i 1993, grunnskolen i 1994, avløsertjenester for pleietrengende i 1998 og for sykehjem i 2001.

I Storbritannia har helsedepartementet for perioden 2004-2008 satt i gang et prosjekt som kalles "ChooseAndBook", hvor friheten når det gjelder valg av helsetjenester skal øke gradvis de neste årene. I tillegg skal prosjektet bidra til kortere sykehuskøer og mer effektive rutiner for bestilling av sykehusplass.⁵¹

⁴⁹ Institutt for helseledelse og helseøkonomi ved Universitetet i Oslo er i gang med et doktorgradsprosjekt der de blant annet skal se nærmere på hvordan fritt sykehusvalg praktiseres i en rekke land. Spesielt skal prosjektet belyse langs hvilke dimensjoner ordningen varierer, og forklare hvorfor ordningen varierer mellom landene. Se <http://www.med.uio.no/heled/HORN/delprosjekt/sykehusvalg.html>

⁵⁰ <http://www.skl.se/>

⁵¹ www.dh.gov.uk/PolicyAndGuidance/PatientChoice/Choice/fs/en og www.chooseandbook.nhs.uk

Boks 11.2 Brukervalg i britisk helsesektor

Fremveksten av brukervalg i Europa er et resultat av et sterkt press på effektivisering av offentlig sektor. Særlig har Storbritannia vært en sentral påvirkningskilde. På slutten av 80-tallet konkluderte daværende regjering med at den beste tilnærmingen til å reformere det britiske helsevesenet var å erstatte en "command-and-control" tilnærming med marked og konkurranse. Reformene hadde til hensikt å skape et indre marked for helsetjenester. Konkurranse ble introdusert ved å innføre et formelt skille mellom det offentliges rolle som kjøper (bestiller) og som produsent (utfører) av helsetjenester. På denne måten fikk man etablert en tilbuds- og etterspørselsside innenfor det offentlige helsesystemet, der sykehusene utgjør tilbudssiden. Lignende reformer har vi sett i andre sektorer og i andre land ut over 90-tallet, blant annet i Sverige og New Zealand.

Kilde: Sunnevåg (2003)

11.3.2 Brukervalg i skole- og utdanningssektoren

En rekke land har siden midten på 70-tallet i økende grad gitt elever mulighet til å velge mellom forskjellige skoler med samme tilbud. Tidligst ute var New Zealand, USA og Nederland, men også i land som Sverige har fritt skolevalg vært etablert i snart 15 år.⁵²

Sommeren 1992 trådte en lovendring i kraft som gir svenske elever fritt valg mellom kommunale og frittstående grunnskoler i Sverige.⁵³ Det har siden lovendringen vært en sterk vekst i antall frittstående skoler. På begynnelsen av 90-tallet var det 90 frittstående grunnskoler, og i 2001/2002 var antall frittstående skoler steget til 488.

I USA er det de siste tiårene blitt introdusert andre skoletilbud enn den lokale offentlige skolen. De fleste barn og ungdom er fremdeles elever ved slike skoler, men kan normalt velge både private og offentlige alternativer (Lundsgaard 2002). De såkalte "Magnet schools" er det mest vanlige offentlige alternativet til den lokale offentlige skolen, og står for 3 prosent av det samlede elevinntaket i USA. Videre finnes såkalte "Charter schools" som er ikke-statlige, men offentlig finansierte skoler, og som står for 1 til 2 prosent av elevinntaket. Drøye 10 prosent av elevene i USA begynner på skoler som er privatfinansierte. I tillegg har hjemmeundervisningen i USA økt markant de siste årene.

I Nederland er det et veletablert og omfattende system av offentlige og private skoler. Helt siden 1917 har nederlandske myndigheter garantert finansiell likhet mellom offentlige og private skoler, hvilket innebærer at grupper av foreldre som ønsker å starte egen skole kan gjøre det og motta offentlig støtte. Hele 68 prosent av elevene i grunnskolen i Nederland hadde i 2000 valgt å gå på ikke-offentlige skoler.

11.4 Benchmarking

Benchmarking brukes mer eller mindre i alle vestlige land som virkemiddel for å effektivisere ressursbruk. Benchmarking kan i prinsippet anvendes til å måle alle deler av den offentlige sektoren, fra en overordnet tilnærming der offentlige tjenester i ulike land

⁵² Se for eksempel OECD (1994) og Hirsch (2002).

⁵³ Erfaringene fra frie brukervalg i Sverige er hentet fra Rogalandsforskning (2003).

sammenlignes, til mer detaljerte tilnærminger der ulike leverandører av konkrete offentlige tjenester i ett område sammenlignes. Nedenfor skal vi gi et innblikk i internasjonal bruk av benchmarking.

11.4.1 Benchmarking av offentlige tjenester mellom EU-land

EU utarbeider indikatorer som belyser kvaliteten og kostnadene knyttet til offentlige tjenester i en rekke land, også land som ikke er medlemmer av unionen. Med utgangspunkt i disse indikatorene kan det enkelte land vurdere om ulike offentlige tjenester er effektive sammenlignet med andre land. Indikatorene omfatter en rekke tjenester.

Tabell 11.2 Et utvalg indikatorer for helsetjenester i ulike land

	Sykehussenger (per 100 000 innbyggere)	Leger	Sykepleiere	Totale utgifter (andel av BNP)
Storbritannia	405	-	904	7,7
Sverige	358	297	831	9,2
Danmark	430	342	1434	8,8
Tyskland	912	321	956	10,9
Frankrike	843	-	641	9,7
Spania	373	323	489	7,6
Norge	380	280	950	8,7
EU-15	622	-	777	-

Kilde: <http://europa.eu.int/comm/health/>

Tabell 11.3 Et utvalg indikatorer for utdanningstjenester i ulike land

	Språkkunnskap (to eller flere fremmedspråk)	Antall elever per lærer	Totale utgifter til utdanningssektoren (andel av BNP)
Storbritannia	-	19,6	5,25
Sverige	93,9	13,5	7,66
Danmark	96,4	10,9	8,51
Tyskland	-	16,3	4,78
Frankrike	90,3	14,5	5,81
Spania	30,1	12,4	4,44
Norge	-	10,3	7,63
EU-15	-	-	5,22

Kilde: <http://europa.eu.int/comm/education/>

Tabell 11.2 og tabell 11.3 viser noen utvalgte indikatorer som hvert enkelt land kan bruke til å vurdere kvaliteten og kostnaden knyttet til helse- og utdanningstjenester. Hvis andelen av bruttonasjonalproduktet som benyttes til en bestemt tjenestesektor i et land

er høy samtidig som landet kommer dårlig ut i forhold til kvalitetsindikatorer, kan dette indikere ineffektivitet i den offentlige virksomheten.

Boks 11.3 "Performance indicators in the European Union"

Nylig er det initiert et prosjekt der elleve EU-land sammenlignes på i alt 800 resultatindikatorer innenfor ti viktige politikkområder. Prosjektet kalles "Performance indicators in the European Union". Indikatorsystemet danner utgangspunkt for blant annet målestokkanalyse mellom landene på viktige politikkområder, slik som arbeidsmarked, helse, transport, miljø, finans, politi osv.

Kilde: EU sectoral competitiveness indicators (2005)

Benchmarking som tar utgangspunkt i sammenligninger på tvers av landegrenser gjøres også av enkeltland. Finansministeriet i Danmark gjennomfører for eksempel internasjonal benchmarking av Danmark, der Danmark sammenlignes med seks andre land; USA, Japan, Nederland, Sverige, Frankrike og Tyskland.

11.4.2 Benchmarking av offentlige tjenester internt i land

Benchmarking av ulike tjenester internt, foregår til en viss grad i alle vestlige land. Storbritannia er antakelig det landet i verden som har arbeidet mest med benchmarking i offentlig sektor. Siden 1996 har Efficiency & Effectiveness Group i Cabinet Office drevet prosjektet UK Public Sector Benchmarking. Prosjektet er satt i gang for å hjelpe offentlig sektor med å forbedre sin virksomhet gjennom å foreta egenvurderinger i forhold til den europeiske kvalitetsmodellen.

I forbindelse med prosjektet er det etablert et eget "Public Sector Benchmarking Service" (PSBS), som skal bidra til effektiv benchmarking og formidling av "best practice".⁵⁴ Det er også etablert en nasjonal fokusgruppe som har blitt brukt til å måle befolkningens forventninger og tilfredshet med ulike offentlige tilbud i Storbritannia.

Benchmarking er også utbredt i Danmark. I 1997 ble den danske kvalitetsprisen for offentlig sektor lansert, for å stimulere den løpende kvalitetsutviklingen i offentlige virksomheter. Når en virksomhet har mottatt kvalitetsprisen, er det mulig å gå videre og konkurrere med de beste private virksomhetene i Danmark og Europa i regi av henholdsvis Den Danske Kvalitets Pris og Den Europeiske Kvalitetspris. Finansministeriet i landet utarbeider budsjettredegjørelser som er bygget opp som en benchmarking mellom danske kommuner. Offentliggjøring av rangeringen skal bidra til å skape konkurranse mellom kommunene om å være mest effektiv. I danske statistiske sentralbyrå (Danmarks Statistik) finnes også en lang rekke data som kan brukes for å sammenligne kommunene i Danmark. I tillegg er det utarbeidet et nettsted, Netborger.dk, der man kan sammenligne en rekke nøkkeltall og opplysninger om danske kommuner. Opplysningene som kan sammenlignes er skole- og utdannelsesstilbud, antall tildelte timer hjemmehjelp per mottaker, antall pleieboliger og så videre.

⁵⁴ www.benchmarking.gov.uk

Boks 11.4 Netborger.dk – Sammenligning av danske kommuner

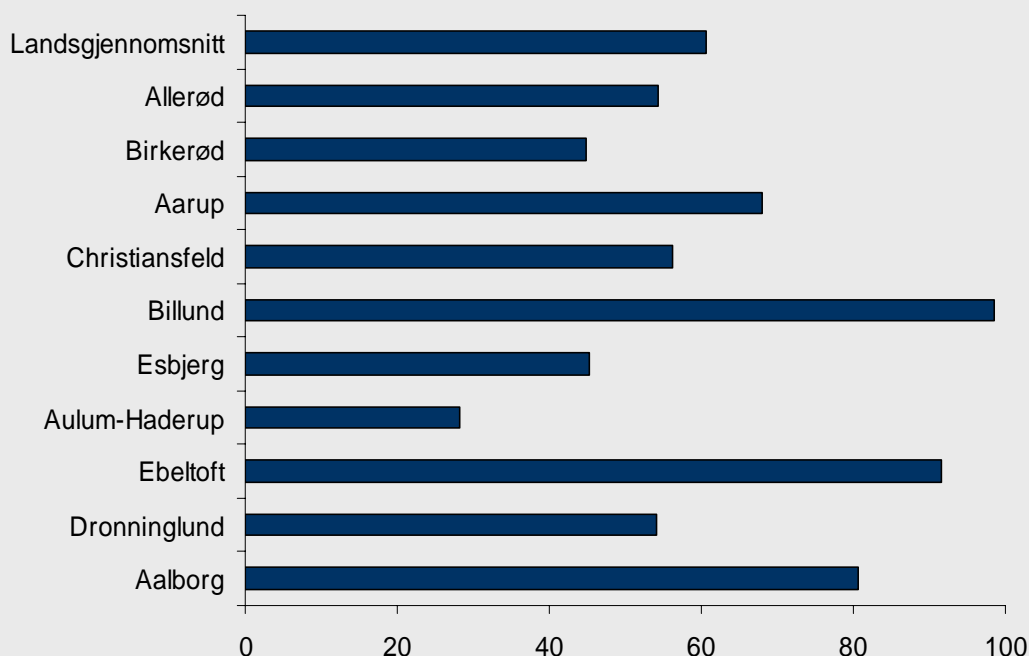
På Netborger.dk kan innbyggerne i Danmark hente ut en rekke nøkkeltall for egen kommune og sammenligne disse med nøkkeltall fra andre kommuner. I tabellen nedenfor er noen eksempler på tall som kommer opp ved en sammenligning av to tilfeldig utvalgte kommuner, Birkerød og Esbjerg, når det gjelder skole/utdanning, familie/barn, eldre og helse.

Tabell 11.4 Sammenligning av nøkkeltall for Esbjerg og Birkerød kommuner

	Esbjerg	Birkerød	Landsgjennomsnitt
Pleieboliger per 100 67+-årige	4,5	1,1	3,2
Betaling for forpleining på pleiehjem pr. mnd	2.730	2.041	-
Utgifter til sykedagpenger per 17-66-årige	2.523	1.392	2.110
Antall barnehageplasser per 100 3-5-årige	45,3	44,8	60,6
Netto utgifter per elev i folkeskolen	45.859	49.292	47.972
Gjennomsnittlig antall elever per klasse	20,65	20,77	20,03

Hvis man ønsker å få en oversikt over hvordan for eksempel barnehagedekningen i Birkerød og Esbjerg er i forhold til andre kommuner kan man også hente ut dette. Barnehagedekningen i et tilfeldig utvalg av åtte andre kommuner i tillegg til Birkerød og Esbjerg er vist i figuren nedenfor.

Figur 11.3 Antall barnehageplasser per 100 3-5 årige barn i danske kommuner



Kilde: Søk på www.Netborger.dk juli 2005

I Sverige benyttes benchmarking blant annet til å sammenligne statlige virksomheter. Økonomistyringsfunksjonen i samtlige statlige virksomheter ble fra og med 1994 underlagt en vurdering av Riksrevisjonsverket. Verket setter hvert år en karakter på økonomistyringen i hver enkelt statlig virksomhet. En liste som rangerer samtlige statlige virksomheter etter karakterskalaen, blir offentliggjort.

Nederland har også i stor grad tatt i bruk benchmarking som virkemiddel. For eksempel er det på bakgrunn av økende krav fra innbyggere og politikere om innsyn i effektivitet i nederlandsk drikkevanns sektor, gjennomført en benchmarking i vannforsyningssektoren. I Australia har benchmarking blitt brukt blant annet i velferdssektoren. Erfaringen til The Australian Community Health Association er at benchmarking har ført til forbedrede prosedyrer og bedre resultater for brukerne. Foreningen har utviklet et kvalitetskontrollprogram som også er tatt i bruk av offentlige virksomheter.

I flere land er det tilrettelagt for benchmarking gjennom egne enheter. I Canada ble det i 2000 etablert et "Institute for Citizen-Centred Service" (ICCS) som har som oppgave å sørge for at innbyggerne er tilfredse med de tjenestene offentlig sektor tilbyr,⁵⁵ og i USA ble det allerede i 1994 utarbeidet en egen indeks "The American Customer Satisfaction Index" (ACSI) som brukes til å måle brukertilfredsheten av offentlige tjenester.⁵⁶

⁵⁵ Se www.iccs-isac.org

⁵⁶ Se www.theacsi.org

Referanser

- Asplan Viak (oktober 2004): *Utvikling av leverandørmarked for pleie- og omsorgstjenestene – En oppgave for kommunene?*, rapport på oppdrag fra Kommunal- og regionaldepartementet, oktober 2004
- Asplan Viak (mars 2004): *Markedseksposering av kommunale tjenester – omfang og utfordringer*, rapport på oppdrag fra KS, mars 2004
- Asplan Viak (april 2003): *Evaluering av konkurranseutsetting og omstilling i pleie- og omsorgssektoren - Oslo kommune*, delrapport på oppdrag fra KS, april 2003
- Bjørnenak, Dalen, von der Fehr, Olsen, Torsvik (2005): *På like vilkår? En analyse av konkurranse mellom offentlige og private foretak*, rapport på oppdrag fra Moderniseringsdepartementet og Konkurransetilsynet, februar 2005
- COM (2004) 327: *Green paper on public-private partnership and community law on public contracts and concessions*, EU-kommisjonen 2004
- Dalen og Riis (2005): *Konkurranse for innovasjon*, rapport på oppdrag fra Moderniseringsdepartementet, august 2005
- European Commission - Enterprise and Industry Directorate (2005): *EU sectoral competitiveness indicators*.
- Eurostat (2005): *Value of public procurement which is openly advertised, as a percentage of GDP*.
- Johansen (2001): *Effektivitetsforskjeller mellom offentlig og privat drift*, SNF-rapport 27/01
- Hirsch (2002): *School: A choice of direction*. OECD - CERI Working paper.
- HM Treasury (2003): *PFI: meeting the investment challenge*, juli 2003
- Kommunal- og regionaldepartementet (2004): *Frihet til å velge – brukervalg i kommunal tjenesteyting: En veileder basert på erfaringene i et nettverk av norske kommuner 2002-2004*
- Konkurrencestyrelsen og Forbrugerstyrelsen (2002): *Velfungerende markeder – til fremme af vækst og velfærd*, rapport 2002
- KPMG (2003): *Kartlegging og utredning av ulike former for offentlig-privat samarbeid (OPS)*, rapport på oppdrag fra Nærings- og handelsdepartementet, 2003
- Lundsgaard (2002): *Competition and efficiency in publicly funded services*, OECD Economic Studies No. 35, 2002/2
- Modernisering for velferd - Regjeringens handlingsplan for modernisering 2005-2009
- NOU 2000:19 *Bør offentlig sektor eksponeres for konkurranse? En gjennomgang av nasjonale og internasjonale erfaringer*, utredning fra et utvalg oppnevnt av Arbeids- og administrasjonsdepartementet.
- OECD (1994): *School: a matter of choice*. Paris: OECD.

Parker og Hartley (2003): *Transaction costs, relational contracting and public private partnerships: a case study of UK defence*, Journal of Purchasing & Supply Management, vol. 9, issue 3, side 97-108.

Prince og van der Zeijden (2004): *The access of SMEs to public procurement contracts*, EIM Business and Policy Research (The study has been commissioned by European Commission: Enterprise Directorate-General).

Rambøll Management (2005): *Drivkræfter og barrierer for udlicitering i kommunerne*, rapport på oppdrag fra Udliciteringsrådet, juni 2005

Resch-Knudsen (2005): *Markedseksposering av kommunale tjenester – muligheter og begrensninger*, Kommuneforlaget 2005

Rogalandsforskning (2003): *Frie brukervalg og lokaldemokratiet*, Rapport RF 2003/10.

Rusten, Sunnevåg, Ektvedt (2004): *Valgets kval – erfaringer ved innføring av brukervalg*, SNF-rapport nr. 12/04 på oppdrag fra Kommunal- og regionaldepartementet

Spackman (2002): *Public-private partnerships: lessons from the British approach*, Economic Systems vol. 26, side 283-301, Elsevier.

Statskonsult (1999): *Benchmarking som begrep og metode i offentlig sektor*, rapport 1999:5

St.meld. nr. 15 (2004-2005) *Om konkurransepolitikken*

St.prp. nr. 66 (2002-2003) *Om lokaldemokrati, velferd og økonomi i kommunesektoren 2004*

Sunnevåg (2003): *Kommunal tjenesteyting og friere brukervalg*, SNF-rapport nr. 29/03.

Tervahauta og Zackrisson (2004): *Offentlig upphandling i EU och USA – hinder och möjligheter för små och medelstora företag*, Institutet för tillväxtpolitiska studier

Wendell COX (2004): *Competitive tendering of public transport*, Presentation to the Urban Road and Public Transit Symposium "Who Must Pay" 7 October 2004.



NÆRINGS - OG
HANDELSDEPARTEMENTET

**EVALUERING AV REGELVERKET
FOR OFFENTLIGE
ANSKAFFELSER**

Sluttrapport

Asplan Viak H2004-019

juni 2004

Asplan Analyse
Asplan Viak AS
Rådhusstorget 5
Postboks 24
1300 SANDVIKA

+47 67525200
Faks: +47 67525299
E-post: sandvika@asplanviak.no
Web: www.asplanviak.no

FORORD

Denne rapporten tar for seg en evaluering av regelverket for offentlige anskaffelser for Nærings- og handelsdepartementet. Evalueringen er gjennomført av Asplan Viak ved Asplan Analyse i samarbeid med Økonomisk institutt – ved Universitetet i Oslo, BI og Wikborg Rein.

Evalueringen har som formål å analysere lovens/forskriftens effekter og resultater i forhold til formålet om økt verdiskapning gjennom økt konkurranse og effektiv ressursbruk. Videre skal evalueringen danne grunnlag for fremtidig regelverksutvikling.

Utredningen er gjennomført av cand. polit. Pål Føyn Jespersen, cand. real. Per Arild Garnåsjordet, cand. polit. Christian Skattum, cand. oecon. Helge Dønnum. Advokat Morten Goller, Wikborg Rein har hatt ansvaret for juridiske vurderinger. Professor Dag Morten Dalen, BI og professor Steinar Strøm fra Universitet i Oslo har arbeidet med det teoretiske grunnlaget for evalueringen og den statistiske analysen.

Sandvika/Torino, juni 2004

For Asplan Analyse

Helge Dønnum
Prosjektleder

INNHOLD

FORORD	3
SAMMENDRAG	7
1 INNLEDNING	13
1.1 Loven om offentlige anskaffelser	13
1.2 Avgrensninger og vektlegging	15
1.3 Nullpunktproblemet	15
1.4 Kort beskrivelse av omfanget av offentlige anskaffelser under EØS- terskelverdiene	15
2 EVALUERINGSDESIGN OG METODE	19
2.1 Evalueringsdesign	19
2.2 Metode	20
3 TEORETISK UTGANGSPUNKT FOR Å HA KONKURRANSE VED OFFENTLIG ANSKAFFELSER	25
3.1 Innledning	25
3.2 Direkte kostnader	25
3.3 Kontroll med kvaliteten i ettertid	26
3.4 Informasjon om ønsket kvalitet i forkant	26
3.5 Innlåsning	28
4 EUs REVISJON AV REGELVERK FOR OFFENTLIGe ANSKAFFELSER I 2004	29
4.1 Innledning	29
4.2 Terskelverdier	29
4.3 Rammeavtaler og innkjøpsamarbeid	29
4.4 Tekniske spesifikasjoner	30
4.5 Kriterier for valg av leverandør	30
4.6 Anskaffelsesprosesser	30
4.7 Dialog med konkurranse (competitive dialogue)	31
4.8 Elektroniske anskaffelser	31
4.9 Miljøkriterier og sosiale kriterier	31
5 RAMMEAVTALER	33
5.1 Innledning	33
5.2 Hva sier regelverket om rammeavtaler	33
6 INNKJØPSRUTINER I PRIVAT SEKTOR	35
6.1 Innledning	35
6.2 Det praktiske innkjøpsarbeidet	35
7 STATISTISK ANALYSE AV LEVERANDØRENES EVALUERING AV REGELVERKET OM OFFENTLIG ANSKAFFELSER	39
7.1 Hva har vi spurt om, og hva ble svarene?	39
7.2 Statistisk analyse av svarene	41

8	SAMFUNNSØKONOMISK VURDERING	45
8.1	Administrative og økonomiske kostnader (transaksjonskostnader)	45
8.2	Administrative og økonomiske gevinster av LOA	49
9	TERSKELVERDI	53
9.1	Terskelverdien og konkurranseintensitet	53
9.2	Terskelverdien og etablering av markedsarena	53
9.3	Ineffektiv egenproduksjon og senket kvalitet	54
9.4	Våre empiriske funn	55
9.5	To mulige veier å gå?	55
10	VEDLEGG	61
10.1	En økonometrisk analyse av leverandørundersøkelsen	61

SAMMENDRAG

Mandat

Evalueringen har hatt følgende mandat:

- Evalueringen skal få frem administrative og økonomiske kostnader og gevinster for både oppdragsgiver- og leverandørsiden. Det er også viktig å få frem belastninger eller gevinster som er særskilte for små og mellomstore enheter (oppdragsgivere og leverandører).
- Evalueringen skal fremskaffe kunnskap om de innkjøpsfaglige virkningene av regelverksinnføringen. Er det regelverksområder/-elementer som virker særlig hemmende eller fremmende i praktisk innkjøpsarbeid? Herunder:
 - Er nivået på terskelverdien for direkte anskaffelser riktig¹?
 - Hvordan har partene tilpasset seg regelverket administrativt?
- Evalueringen skal også undersøke om regelverket har gitt økt konkurranseintensitet. Er det "de beste" leverandørene som vinner i konkurransen, og har de vunnet frem ved å hente fram "det beste" i seg selv? Herunder:
 - Hvordan opplever det private næringsliv at regelverket fungerer i forhold til egen ressursbruk?

Loven om offentlige anskaffelser (LOA) omfatter alle anskaffelser fra 200.000 kr og oppover. For denne evalueringens problemstillinger er det særlig interessant å se på området mellom 200.000 kr og 1 mill kr. Dette skyldes at de samlede kostnader ved de ulike prosessene ikke øker proporsjonalt med størrelsen på anskaffelsen. Vi har valgt å fokusere på denne delen av skalaen for å fange opp problemstillinger knyttet til samfunnsøkonomisk rett terskelverdi. Vi har i utvalget av statlige virksomheter og kommuner lagt vekt på å se nærmere på små og mellomstore innkjøpsorganisasjoner.

Regelverket for offentlige anskaffelser

Lov om offentlige anskaffelser har etter lovens § 1 følgende formål:

"Loven og tilhørende forskrifter skal bidra til økt verdiskapning i samfunnet ved å sikre mest mulig effektiv ressursbruk ved offentlige anskaffelser basert på forretningsmessighet og likebehandling."

Regelverket regulerer alle offentlige anskaffelser. For anskaffelser over EØS-terskelverdiene er hovedregelen at det skal benyttes åpen eller begrenset anbudskonkurranse. For anskaffelser under EØS-terskelverdiene er det fritt om det skal benyttes anbudskonkurranse eller konkurranse med forhandling. EØS-terskelverdiene er 1,15 mill kr eks. mva. for statlige vare- og tjenestekjøp og

¹ I dag er terskelverdien for direkte anskaffelser kr 200.000,-

1,8 mill kr eks. mva. for kommunale vare- og tjenestekjøp. EØS-terskelverdien for bygge- og anleggskontrakter er 38,55 mill kr eks. mva. For anskaffelser under 200.000 kr, er det mulig å velge direkte anskaffelse.

I hht. forskriftens § 1-4 gjelder følgende definisjoner for anskaffelsesprosedyrene:

- **Åpen anbudskonkurranse:** Anskaffelsesprosedyre som tillater alle interesserte leverandører å gi tilbud, men som ikke tillater forhandling.
- **Begrenset anbudskonkurranse:** Anskaffelsesprosedyre som bare tillater de leverandører som er invitert av oppdragsgiver, å gi tilbud, men som ikke tillater forhandling.
- **Konkurranse med forhandling:** Anskaffelsesprosedyre hvor oppdragsgiver har adgang til å forhandle med en eller flere leverandører.
- **Direkte anskaffelse:** Anskaffelse som skjer ved direkte henvendelse til en eller flere leverandører.

Nullpunktproblematikken

For å kunne beregne økonomiske og administrative kostnader og gevinster er det nødvendig at respondentene i våre undersøkelser har god kunnskap om situasjonen før regelverket trådte i kraft. De må ha en klar forståelse av priser, kvalitet, ressursbruk og konkurranseintensitet for å kunne vurdere endringer som følge av loven. Dette forholdet gir en utfordring for evalueringen siden det har eksistert regler for offentlige kjøp og anskaffelser lenge før LOA trådte i kraft.

Dagens regelverk bygger på Lov av 27. november 1992 nr 116. I tillegg inneholder regelverket en del likhetspunkter med det tidligere regelverket for statlige anskaffelser (REFSA). I kommunal sektor var det også instruks for kjøp og anskaffelser. KS utarbeidet en normalinstruks som de fleste kommuner benyttet. Til sammen viser dette at det ikke eksisterer et klart definert nullpunkt som informantene skal vurdere endringene opp mot. Konsekvensene av dette for utredningen blir drøftet i forbindelse med vurderingene av resultatene.

Konklusjoner

Konklusjonene i denne rapporten baserer seg på et begrenset datamateriale. Årsaken til dette er først og fremst at arbeidet er gjennomført i løpet av et meget kort tidsrom. Kontrakten ble signert 26. april 2004, og arbeidet ble avsluttet ved utgangen av juni samme år. Materialet gir derfor ikke grunnlag for generelle konklusjoner. Observasjonene gir imidlertid rom for betraktninger rundt vesentlige problemstillinger.

Administrative og økonomiske kostnader

- De variable transaksjonskostnadene ser ut til å ha økt som følge av LOA. Nivået på transaksjonskostnadene synes å være relativt uavhengig av anskaffelsens pris. Kostnader knyttet til spesifiseringen av anskaffelsen va-

rierer med kompleksiteten. Kostnader knyttet til saksbehandling viser seg ikke å stige vesentlig med antall tilbydere.

- Evalueringen viser at leverandørene samlet har større transaksjonskostnader enn innkjøper ved de fleste anbudsprosesser. Det ser også ut til at leverandørenes transaksjonskostnader øker med konkurranseintensiteten. Leverandørene oppfatter transaksjonskostnadene ved tilbud som et viktig argument for å høyne den nasjonale terskelverdien og samtidig oppnå redusert byråkrati.
- Evalueringen har beregnet variable transaksjonskostnader i tilknytning til ti anskaffelsesprosesser (caser). For disse casene utgjør merkostnaden ved LOA i gjennomsnitt om lag 60.000 kr.

Administrative og økonomiske gevinster

Pris

- Hovedinntrykket fra datamaterialet er at prisene ikke ser ut til å ha endret seg vesentlig som følge av LOA. I de fleste markeder/bransjer vi har sett på i denne evalueringen er, det observert lavere priser på tjenestene eller varene. Det er få av innkjøperne vi har hatt samtaler med, og få av leverandørene som har svart på spørreundersøkelsen, som mener at LOA har bidratt til lavere priser. Mange av innkjøperne legger vekt på konjunkturedgangen som årsak til prisedgangen i markedene.
- Årsaken til at LOA ikke har bidratt til lavere priser, kan være at litt under 75 % av leverandørene mener at konkurranseintensiteten ikke har økt som følge av LOA. Den statiske analysen viser imidlertid at leverandører som opplever sterkere konkurranse (25 %), erfarer at tilbudte priser er blitt lavere som følge av LOA.

Kvalitet

- Kvaliteten på sluttleveransene synes ikke å ha blitt vesentlig bedre som følge av LOA. Det er lite som tyder på at kvaliteten er blitt redusert, men det er noen tegn på at kvaliteten er bedret; noen innkjøpere hevder de prioriterer kvalitet mer som følge av LOA, og den statistiske analysen indikerer at det er fornuftig å legge arbeid i anbudsgrunnlaget.
- Imidlertid ser det ut til at fraværet av økt konkurranseintensitet kan være årsaken til at forventet økt kreativitet m.h.t. løsningsforslag som følge av LOA ikke er observert i materialet. Tvert i mot tilkjenner innkjøpere at LOA demper kreativiteten m.h.t. løsningsforslag.

Markedstilgang og gjennomsliktighet

- Kunngjøring på DOFFIN² gir alle leverandører tilgang til alle offentlig anskaffelser. Disse kunngjøringene legger m.a.o. til rette for at også leverandører som ikke er godt kjent i markedet, får tilgang til å delta i anbudskonkurranser.

² Doffin er Norges offisielle og mest komplette database med offentlige innkjøpskunngjøring.

- Til tross for dette ser det ikke ut til at LOA har gitt økt markedstilgang (i denne evalueringen målt i økning i antallet leverandører) i det intervallet vi ser på (200.000 kr til 1,8 mill kr). Innkjøperne hevder at antall leverandører ikke har endret seg vesentlig som følge av LOA.
- LOA har medført mer gjennomsiktighet knyttet til gjennomføring av anbudskonkurransene. Vi registrer mer åpenhet i m.h.t. kriterier rundt beslutninger om valg av leverandører. LOA sikrer også likebehandling av leverandørene. Samtidig begrenser LOA tilgang til uformell kontakt mellom innkjøper og mulige leverandører. Det kan være positivt ved enkle kjøp, men oppfattes av mange som mer problematisk ved komplekse kjøp.
- Den statistiske analysen indikerer at leverandører som har størstedelen av sine kontrakter gjennom forhandlinger og direkte kjøp, opplever å få bedre begrunnelser for valg av leverandør.

Er nivået på terskelverdien for direkte anskaffelser riktig?

- Det kan ut fra økonomisk teori argumenteres for at terskelverdien for direkte anskaffelser skal settes tilstrekkelig høy fordi:
 - Regelverket krever at valg av leverandør begrunnes ut fra det mest fordelaktige tilbudet. Dagens praksis er at sluttsummen til vinneren gjøres kjent, men at delpriser som bygger opp tilbudet, ikke offentliggjøres. Det å tilføre markedet informasjon om sluttprisen til vinnerne, kan oppmuntre bedriftene til å forsøke seg med høye priser, siden offentliggjøring av vinnerprisen gir en læringseffekt. Videre vil offentliggjøringen lette det som kalles stilltiende prissamarbeid på leverandørsiden. Tilbyderne vil lettere kunne etablere implisitte ordninger for deling av markedet og unngåelse av priskonkurransen.
 - Det kan være samfunnsøkonomisk lønnsomt å legge minst mulig restriksjoner for offentlige anskaffelser under EØS-terskelverdiene. Grunnen til det er ganske enkel. De offentlige innkjøperne har én restriksjon mindre å ta hensyn til. Da vil de selv velge åpne konkurranser der det passer, og lukkede leverandørforhandlinger der det er mest hensiktsmessig. En høy terskelverdi forhindrer ikke at myndighetene kan etablere en markedsarena i form av utlysninger på internett, utarbeidelse av "beste praksis"-dokumenter og eventuelt standardkontrakter, som offentlige innkjøpere etter eget ønske kan ta i bruk for kjøp under terskelverdien.
- Det kan ut fra økonomisk teori argumenteres for at terskelverdien for direkte anskaffelser skal settes lav fordi:
 - Høy terskel kan føre til at selv relativt enkle vare- og tjenesteproduksjoner skjer i egenregi, selv når egne ansatte ikke er mer produktive enn private aktører.
 - Høyere terskelverdier enn 200.000 kr kan gjøre det mer fristende å stykke opp anskaffelsene slik at hver del passerer innunder terskelen. En slik oppstyking av offentlige anskaffelser kan medføre økte transaksjonskostnader og et samfunnsøkonomisk tap.

- Dersom innkjøperen ønsker å unngå anbudskostnader, kan innkjøperen ha et insentiv til å senke innkjøpsprisen gjennom å akseptere lavere kvalitet på leveransene. Ved å gjøre dette kan anskaffelsen presses ned inn under terskelverdien.
- Både for leverandørene og innkjøperne går våre empiriske funn relatert til terskelverdien, klart i retning av høyere terskel enn det man har i dag. Den statistiske analysen basert på spørreundersøkelsen til leverandørene, viser at de mener det vil være riktig med en terskel for direkte anskaffelser i overkant av kr 500.000. Dette blir bekreftet i dybdeintervjuene med innkjøperne og våre observasjoner fra privat sektor.

Hvordan har partene tilpasset seg regelverket administrativt?

- De fleste store og mellomstore kommuner har ansatt minst en person med innkjøpsfaglig kompetanse. Enkelte kommuner, som for eksempel Øvre og Nedre Eiker, deler på denne kompetansen, og dermed også utgiftene. Små kommuner har i langt mindre grad ansatt egne personer med innkjøpskompetanse. De fleste små kommuner er enten med i et fylkeskommunalt innkjøpssamarbeid og/eller et interkommunalt innkjøpssamarbeid.
- Fremdeles er det slik i kommunene at innen tekniske tjenester er prosjektleder den som står for anskaffelsene. For kjøp av varer og tjenester innen IKT er det IKT-ansvarlig som står for anskaffelsene. Det ser ut til å være liten kompetanseoverføring mellom innkjøpsansvarlig og disse to sektorene.
- På statlig nivå er det få som ikke har satt av ressurser til innkjøpskompetanse.
- De aller fleste innkjøperne vi har intervjuet, har etablert et kriteriesystem for valg av leverandør, og det benyttes aktivt.
- Det ser også ut til at kvaliteten (formalisering og systematikk) på anskaffelsesprosessen er bedret som følge av LOA. Klagenemnda for offentlige anskaffelser (KOFA) som ris bak speilet, har bidratt positivt til dette. Våre observasjoner viser at mange offentlige innkjøpere bruker LOA som et påskudd til å gjennomføre ryddejobber i egne organisasjoner, for å få bedre kontroll med anskaffelsene.

Anbefalinger

- Loven om offentlige anskaffelser medfører kostnader og gevinster. Det er viktig at man i bestrebelsen etter å redusere kostnadene ved ordningen ikke fjerner gevinstene.
- Anbefalinger om terskelverdi er ikke bare et spørsmål om en beløpsgrense, men hva denne beløpsgrensen faktisk innebærer.
- Vi anbefaler at terskelverdien heves fra dagens nivå på 200.000 kr til 500.000 kr. Begrunnelsen for å heve grensen er kostnadsstrukturen i anbudsprossessene. Den styrkes av at det er stor enighet blant både leverandører og innkjøpere at terskelverdien bør ligge på dette nivået.

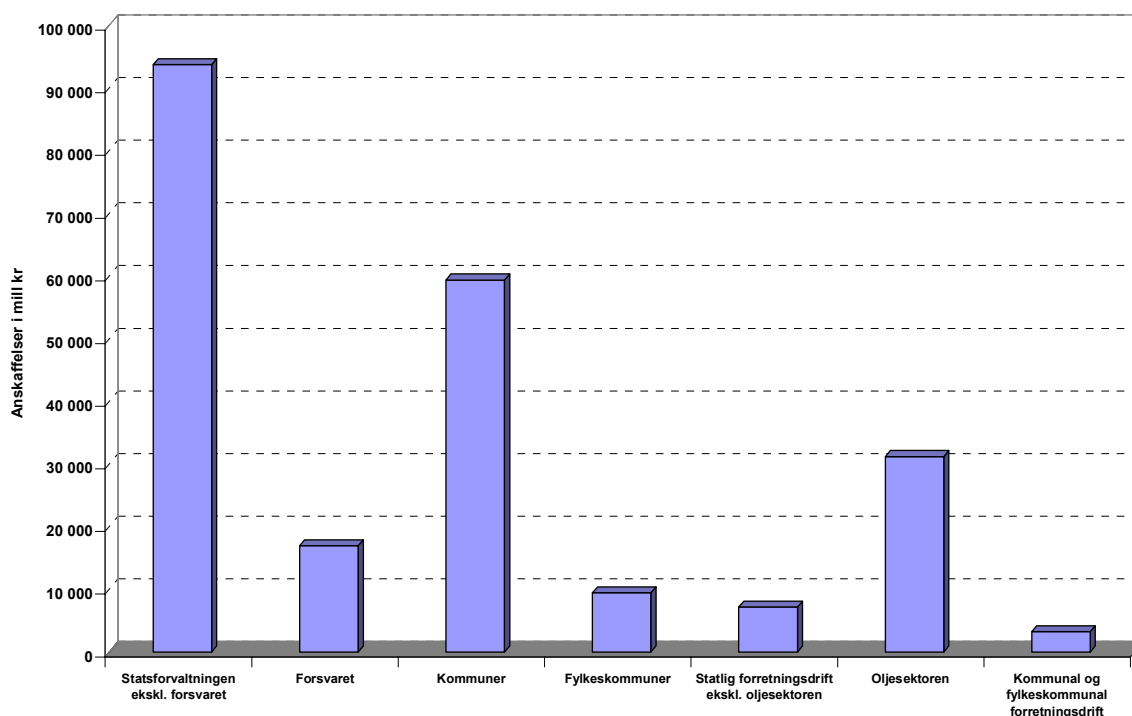
- Vi anbefaler samtidig at det foretas en betydelig forenkling av regelverket som gjelder for anskaffelser under EØS-terskelverdiene. Dagens nasjonale regelverk oppfattes som komplisert og ressurskrevende å etterfølge. Dette vil også gjelde om den nasjonale terskelen heves, og en forenkling slik vi foreslår, vil redusere transaksjonskostnadene og øke markedstilgangen. Vi viser for øvrig til punkt 9.5.2 for nærmere gjennomgang av forenklingene.
- Disse anbefalingene er ikke til hinder for at man kan gjennomføre konkurranse i h.h.t. EØS regelverket der oppgavens karakter eller kompleksitet tilsier dette, slik det også gjøres f eks i forsyningssektoren i dag.
- Vi anbefaler uansett at det innføres et sertifiseringssystem for leverandører til offentlig sektor. Sertifiseringen bør skje elektronisk en til to ganger i året. Sertifiseringen skal omfatte HMS-erklæring, skatteattester, årsregnskap, forsikringsattester etc.

1 INNLEDNING

1.1 Loven om offentlige anskaffelser

I Norge gjør offentlig sektor anskaffelser for om lag NOK 220 milliarder i året. Målt som andel av brutto nasjonalproduktet, utgjør offentlige anskaffelser etter hvert omtrent 15 %.

Figur 1.1: Offentlige anskaffelser i 2002



En vesentlig del av disse anskaffelsene er regulert av Lov om offentlige anskaffelser av 16. juli 1999 nr 69 og forskrift om offentlige anskaffelser av 15. juni 2001 nr 616 (anskaffelsesforskriften). I tillegg foreligger det en særskilt forskrift om innkjøpsregler for oppdragsgivere innen vann- og energiforsyning, transport og telekommunikasjon (forsyningssektorene) av 5. desember 2003 nr 1424. Denne forskriften (forsyningsforskriften) vil ikke bli berørt nærmere i det følgende.

Bakgrunnen for dagens regelverk er den tidligere Lov av 27. november 1992 nr 116 om offentlige anskaffelser m.v., med tilhørende forskrifter. Området for de tre tidligere forskriftene for henholdsvis tjenestekjøp, bygge- og anleggsarbeider og varekjøp er i dag dekket av anskaffelsesforskriften. Anskaffelsesreglene implementerer Norges forpliktelser etter EØS- og WTO-avtalene.

Det gjeldende regelverket inneholder en del likhetspunkter med det tidligere regelverket for statlige anskaffelser (REFSA), som opprinnelig var gitt som en intern instruks, men siden 1978 var gitt som forskrift. Vedtakelsen av EØS-

reglene om offentlige anskaffelser medførte således de største omlegningene innen kommunal sektor.

Vedtakelsen av det nye regelverket, som trådte i kraft 1. juli 2001, medførte en betydelig forenkling ved en sammenslåing av de tre forskriftene innen såkalt klassisk sektor (bygg og anlegg, tjeneste- og varekjøp) til den någjeldende anskaffelsesforskriften. I tillegg til dette medførte regelverket særlig to store nyskapingner. For det første introduserte man et eget nasjonalt regelverk under EØS-/WTO-terskelverdiene. Etter dette er det bare anskaffelser under NOK 200.000 eks. mva. som kan foretas ved direkte kjøp. Det nasjonale regelverket omfatter også anskaffelse av uprioriterte tjenester, som under de bakenforliggende direktiver nærmest er helt unntatt fra reglene. Norge er ett av svært få land i Europa som har introdusert et slikt regelverk. For det annet tar den nye forskriften mål av seg til å regulere anskaffelsesprosessene i mye større bredde enn det de underliggende EØS-reglene legger opp til.

De bakenforliggende direktivene overlater en rekke spørsmål til intern rett. I Norge har anbudsretten tradisjonelt vært ulovfestet, og stort sett deklarasjonsrett. Flere sentrale spørsmål er imidlertid nå direkte løst i forskriften. Et godt stykke på vei ble dette gjort ved at den tidligere anbudsstandarden (NS3400) ble innarbeidet i forskriften. I tillegg er en del mer spesielle spørsmål knyttet til f.eks. avlysning og total forkastelse, regulert. En konsekvens av dette er at det norske regelverket i praksis kan virke noe mer rigid for oppdragsgivere enn det EØS-reglene i seg selv behøver å være. Enkelte spørsmål som tidligere må anses å ha vært overlatt til deklarasjonsrett, er nå tatt inn i forskriften som bindende regler. En annen mulig side av dette er at de nasjonale reglene også kan ha fått et noe annerledes, materielt innhold enn EØS-reglene. Her er de norske reglene i så fall strengere for oppdragsgiverne enn EØS-reglene, slik at dette ikke skaper problemer i forhold til trinnhøyde. Et eksempel kan være at adgangen til å akseptere egenregitilbud i en konkurranse, trolig er snevrere i Norge enn det ville vært under EØS-reglene anvendt isolert sett, siden det foreligger en noe mer begrenset adgang til totalforkastelse etter norsk rett enn det som ville følge av direktivene, sammenholdt med enkelte andre lands interne rett.

De første årene etter ikrafttredelsen av anskaffelsesreglene var det et svært begrenset antall tvister innen rettsområdet. Regelverket synes generelt å ha blitt bedre kjent blant leverandører ved ikrafttredelsen av den nye forskriften. Dette kan skyldes flere forhold, men det er nærliggende å anta at selve regelforenklingen har hatt betydning. I forbindelse med de nye reglene ble det også gjort et betydelig arbeid fra Nærings- og handelsdepartementets side for å gjøre reglene tilgjengelige, bl.a. i form av publikasjon om best praksis, en veileder og en oppgradering av departementets hjemmeside om offentlige anskaffelser. Utviklingen er videre forsterket gjennom etableringen av Klagenemnda for offentlige anskaffelser (KOFA), som trådte i kraft fra 1. januar 2003. KOFA har i løpet av 2003 behandlet et betydelig antall tvister og har bidratt til å synliggjøre hvilke rettigheter regelverket gir leverandørene.

1.2 Avgrensninger og vektlegging

Som nevnt ovenfor, omfatter LOA offentlige anskaffelser fra 200.000 kr og oppover. For denne evalueringens problemstillinger er det særlig interessant å se på området mellom 200.000 kr og 1 mill kr. Dette skyldes at de samlede kostnadene ved de ulike prosessene ikke øker proporsjonalt med størrelsen på anskaffelsen. Vi har derfor valgt å fokusere på nedre del av skalaen for å fange opp evalueringens problemstillinger, særlig knyttet til spørsmålet om rett terskelverdi, på en kostnadseffektiv måte.

Vi har i utvalget av statlige virksomheter og kommuner lagt vekt på å se nærmere på små og mellomstore innkjøpsorganisasjoner.

1.3 Nullpunktproblemet

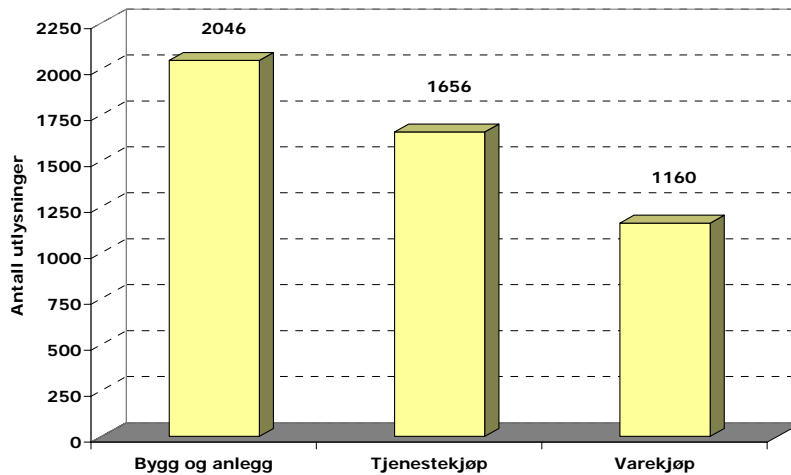
For å kunne beregne økonomiske og administrative kostnader og gevinster er det nødvendig at respondentene i våre undersøkelser har god kunnskap om situasjonen før regelverket trådte i kraft. De må ha en klar forståelse av priser, kvalitet, ressursbruk og konkurranseintensitet for å kunne vurdere endringer som følge av loven. Dette forholdet gir en utfordring for evalueringen, siden det har eksistert regler for offentlige kjøp og anskaffelser lenge før LOA trådte i kraft.

Dagens regelverk bygger på Lov av 27. november 1992 nr 116. I tillegg inneholder regelverket en del likhetspunkter med det tidligere regelverket for statlige anskaffelser (REFSA). I kommunal sektor var det også instruks for kjøp og anskaffelser. KS utarbeidet en normalinstruks som de fleste kommuner benyttet. Til sammen viser dette at det ikke eksisterer et klart definert nullpunkt som informantene skal vurdere endringene opp mot. Konsekvensene av dette for utredningen blir drøftet i forbindelse med vurderingene av resultatene.

1.4 Kort beskrivelse av omfanget av offentlige anskaffelser under EØS-terskelverdiene

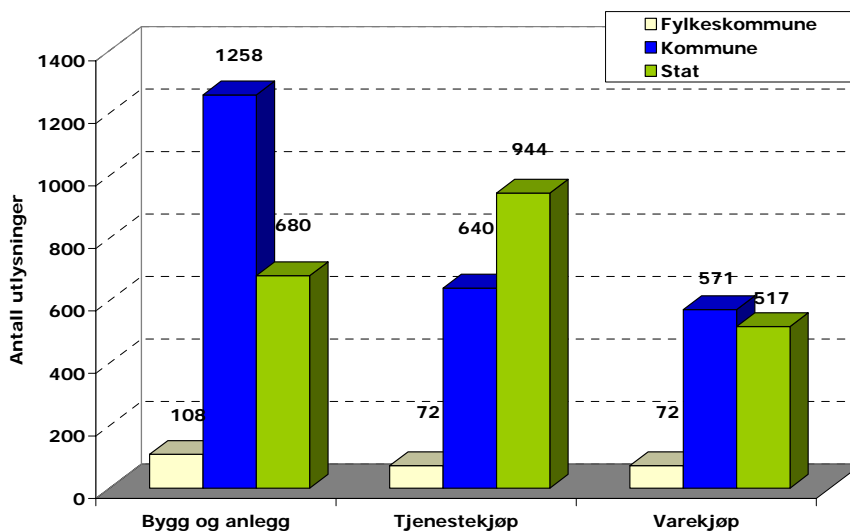
Utlysningene på DOFFIN driftes av Nortrykk i Narvik. DOFFIN-databasen består av utlysninger helt fra 1996 (Norsk lysningsblad). Nortrykk har tatt ut alle utlysninger i perioden fra januar 2003 til mars 2004, som er under EØS-terskelverdiene. Databasen inneholder ikke opplysninger om anskaffelsenes verdi. Figuren nedenfor viser fordelingen mellom bygg og anlegg, tjenestekjøp og varekjøp.

Figur 1.2: Antall utlysninger fordelt på bygg og anlegg, tjenestekjøp og varekjøp i perioden januar 2003 - mars 2004



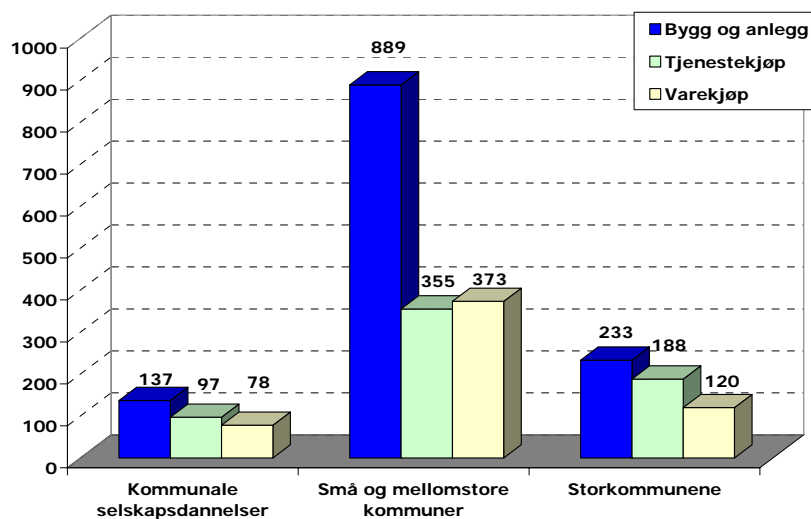
Oversikten viser at det til sammen har vært utlyst ca 4900 offentlige anskaffelser. Det er flest utlysninger om kjøp av bygg- og anleggstjenester (2046). For varekjøp er det færrest utlysninger. Dette skyldes kommunenes bruk av rammeavtaler.

Figur 1.3: Antall utlysninger fordelt på bygg og anlegg, tjenestekjøp og varekjøp i perioden januar 2003 - mars 2004



Oversikten viser at fylkeskommunene har færrest utlysninger. Fylkeskommunene har i dag betydelig færre offentlig anskaffelser enn før sykehusreformen. Kommunene har flest utlysninger om kjøp av bygg- og anleggstjenester, mens staten har flest utlysninger om tjenestekjøp. Til sammen har kommunene utlyst ca 2500 offentlige anskaffelser i perioden januar 2003 – mars 2004. Staten har litt under 2200 utlysninger, mens fylkeskommunene i samme periode har utlyst ca 250 offentlige anskaffelser.

Figur 1.4: Antall utlysninger fordelt på bygg og anlegg, tjenestekjøp og varekjøp, etter kommunestørrelse og i kommunale selskapsdannelser perioden januar 2003 - mars 2004



Oversikten viser at uavhengig av kommunestørrelse, er det flest utlysninger av bygg- og anleggstjenester. For de små og mellomstore kommunene er avviket mellom bygg og anlegg og tjeneste- og varekjøp størst. Dette kan skyldes at vi kun ser på kjøp under terskelverdiene, og at storkommunene i større grad har dyrere kjøp av bygg- og anleggstjenester.

2 EVALUERINGSDESIGN OG METODE

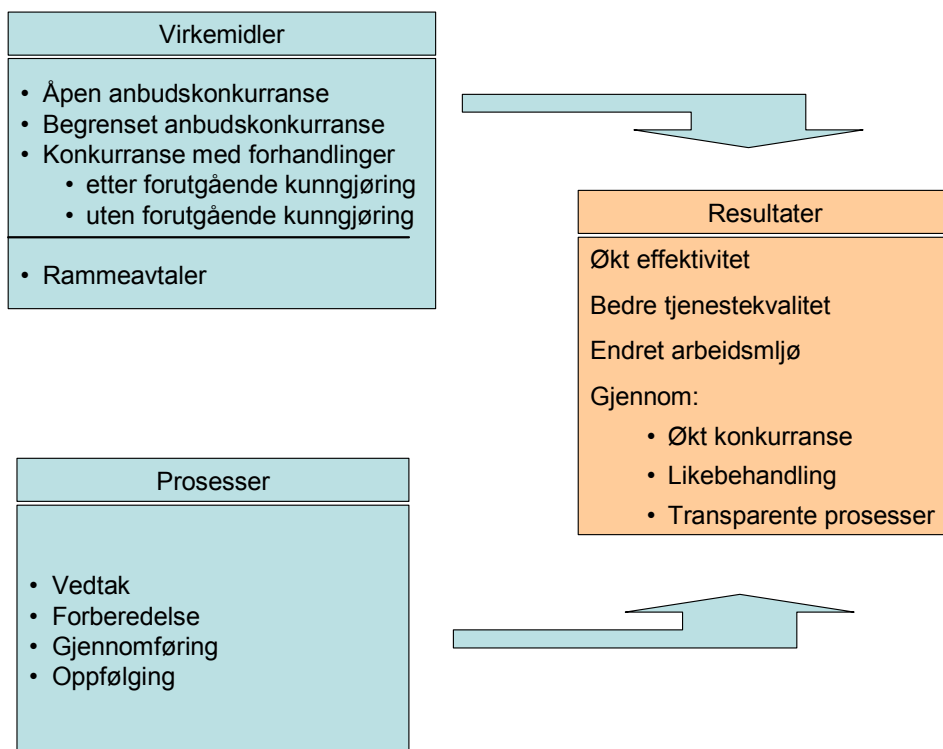
2.1 Evalueringsdesign

Evalueringsdesign viser til evalueringens struktur, mens problemstillinger refererer til evalueringens innhold. Designet angir derfor hvordan evalueringen blir gjennomført og relatert til problemstillingene. De spørsmål som skal besvares, legger føringer på hvilket evalueringsdesign som velges.

Evalueringen består av to hovedelementer, en **prosessevaluering** og en **resultatevaluering**, som hver for seg vil besvare ulike deler av problemstillingene.

Vi har brukt følgende analysemodell:

Figur 2.1: Evalueringens analysemodell



Vår vurdering er at prosessene nevnt over, er viktige for å vurdere effekten.

I *vedtakene* defineres oppgaven på et overordnet nivå. Vår erfaring er at denne er styrende for resultater. Vedtakene kan være politiske eller administrative.

Forberedelsesfasen er en viktig del av anskaffelsesprosessen. Har loven krevd administrative endringer? Hvor mye ressurser er brukt for å tilegne seg loven og forskriften?

I *gjennomføringsfasen* rettes evalueringen mot hvordan aktørene utformer konkurransegrunnlaget og hvordan anskaffelsesprosessene blir gjennomført. Vi har også kartlagt hvordan markedet responderer, og hva man har lagt vekt på under anskaffelsesprosessene.

Denne form for kjøp av varer og tjenester krever juridisk styring. Vi vil se nærmere på hvordan aktørene har styrt etter kontrakt og fulgt opp eventuelle avvik. Dessuten vil vi vurdere om det er etablert rutiner for oppfølging av kvalitet. Får de det de har kjøpt?

2.2 Metode

2.2.1 Innhenting av data

Vi har til denne evalueringen brukt en metodisk triangulering, hvor vi har innhentet empiriske data fra flere kilder for å belyse våre problemstillinger:

- *Ekspertkontroll*; gjennomføres ved at prosjektets hovedproblemstillinger legges frem for en gruppe som har spesialkompetanse innenfor sine fagfelt, jfr de avgrensinger som foretas.
- *Administrativ kontroll*; tiltakseierne, i dette tilfellet de offentlige innkjøpere, vurderer effektene av LOFA, jfr de avgrensinger som foretas.
- *Adressatkontroll*; målgruppen, i dette tilfellet leverandørene, vurderer effektene av LOFA, jfr de avgrensinger som foretas.

Vi foreslår å bruke et sett med metoder som samlet gir et godt grunnlag for vurdere både prosess og resultat av loven. Enkelte av metodene er primært rettet mot prosess, mens andre er primært rettet mot resultater. Disse er:

- Litteraturstudie
- Spørreundersøkelse
- Samtaleintervjuer

2.2.2 Litteraturstudie

Vi har gjennomgått nasjonal og internasjonal litteratur som har vært tilgjengelig. Vi har spesielt vurdert de forslag til forenklinger som drøftes i EU. Vi har også sett nærmere på forarbeidet i forbindelse med innføringen av LOA og høringsuttalelsene som berørte parter kom med i forkant.

2.2.3 Casestudier

Vi har gjennomført casestudier i fire statlige etater og virksomheter, to fylkeskommuner, fire store kommuner, en mellomstor kommune og fem små kommuner. I tillegg har vi hatt en kontrollgruppe bestående av tre private virksomheter. Hensikten med kontrollgruppen er å sammenligne offentlige og private

anskaffelser. Buskerud fylkeskommune har inngått avtale om innkjøpssamarbeid³ med alle kommuner i Buskerud. For å fange opp slike avtaler er fire av kommune- "casene" fra Buskerud. Figuren under gir en samlet oversikt.

Figur 2.2: Utvalgte casestudier

	Innkjøpere	Org. / firma
Store	Stat	Statens vegvesen
		Universitetssykehuset Nord-Norge
		Statsbygg
		Oljedirektoratet
	Fylkeskommuner	Nordland fylkeskommune
		Buskerud fylkeskommune
	Kommuner	Bærum
		Stavanger
		Bergen
		Tromsø
Kontrollgruppe		
Private	Statoil	
	OBOS	
	Western Geco - Schlumberger	
Mellomstor	Kommuner	Øvre Eiker/ Nedre Eiker
Små	Kommune	Ål
		Gol
		Krødsherad
		Malvik
		Karlsøy

2.2.4 Samtaleintervjuer

Vi har gjennomført samtaleintervjuer med alle statlige virksomheter, begge fylkeskommunene og alle ti kommuner. Utgangspunktet for rekrutteringen av informanter har vært innkjøpsansvarlige hos den aktuelle statlige virksomheten, fylkeskommunen og kommunen. For kommunene har det vært viktig å få med andre enn innkjøpsansvarlig, siden de fleste kommuner har en praksis der teknisk sektor og IT-ansvarlig selv står for anskaffelsene. Samtaleintervjuene ble derfor gjennomført med en til tre deltakere hvor teknisk sjef, juridisk konsulent og andre faggrupper deltok utover innkjøpsansvarlig. Informantliste følger i vedleggshefte.

For å sikre god struktur på intervjusamtalene ble det utarbeidet en intervjuguide som tok for seg evalueringens problemstillinger. Intervjuguiden var retningsgivende, slik at når informantene hadde spørsmål eller problemstillinger som intervjuguiden ikke fanget opp, ble disse drøftet og vurdert. Intervjuguiden følger i vedlegget.

³ Kilde: Årsrapport 2003 - BTV Innkjøp

2.2.5 Spørreundersøkelser⁴

Under samtaleintervjuene ble det avtalt med informantene at de skulle velge ut fire anskaffelsesprosesser som nylig hadde vært gjennomført. Opprinnelig var det planlagt å gjennomføre ti casestudier. Dette skulle gi 40 anskaffelsesprosesser å analysere. På grunn av at vi ganske tidlig i prosessen erfarte at vi ville få for få anskaffelsesprosesser å analysere, utvidet vi antall cases med seks. Som følge av dette, har vi i denne evalueringen gjennomført spørreundersøkelser om 26 anskaffelsesprosesser.

Spørreundersøkelse til innkjøperne

Alle statlige virksomheter, fylkeskommuner og kommuner (til sammen 16) som inngår i evalueringen, har fått spørreskjema som omhandler anskaffelsesprosessene som de selv har valgt i samarbeid med oss. For å ta mest mulig hensyn til nullpunktproblemet er spørreskjemaene designet slik at man blir spurt om endringer før og etter innføring av regelverket for offentlige anskaffelser. Spørreskjemaet til innkjøperne kartlegger endringer i ressursbruk, kvalitet og åpenhet. Vi fikk i retur ti spørreskjemaer. Det ble gjennomført purringer på telefon.

Spørreundersøkelse til leverandørene

Som nevnt over, ble det gjennomført en egen spørreundersøkelse om 26 anskaffelsesprosesser. Dette omfattet litt under 170 leverandører. Av disse var det 146 som fikk tilsendt et elektronisk spørreskjema ved hjelp av Questback. Avviket skyldes at vi ikke fikk e-postadresser til alle leverandørene. Vi fikk 66 svar, hvilket gir en svarprosent på 45 %. Dette er en svarprosent som vi vurderer som akseptabel.

Spørreskjemaet kartla leverandørenes ressursbruk i forbindelse med den utvalgte anskaffelsesprosessen. I tillegg ble det bla. stilt spørsmål om selve anskaffelsesprosessen, hvor stor andel av omsetningen som er til det offentlige, om konkurranseintensiteten har endret seg og om terskelverdien burde endres.

2.2.6 Statistisk analyse

Den statistiske analysen består i å finne ut om leverandørenes oppfatninger om fire forhold kan forklares av noen av de andre spørsmålene vi har stilt. Disse fire forholdene er:

1. Ville deres tilbudte pris på varen/tjenesten vært annerledes i en konkurransesituasjon uten LOA?
2. Hvilken anskaffelsesform fra det offentlige har størst betydning for dere?
3. I dag er laveste terskelverdi 200.000 kroner. Er det etter din oppfatning rett verdi?
4. Hva bør etter din vurdering terskelverdien være?

Leverandørenes oppfatninger og som har ledet til de svarene vi observerer, kan dels være bestemt av forhold vi kan observere, og som de har rapportert til oss, og dels av forhold som vi ikke kan observere. Det beste vi derfor kan gjøre, er å

⁴ Det er utarbeidet en intervjuguide til samtaleintervjuene, et spørreskjema til innkjøperne og et spørreskjema til leverandørene. Disse følger i eget vedleggshfte eller kan lastes ned fra Asplan Analyses internettside: www.asplananalyse.no

regne ut sannsynligheten for eksempel for at leverandørene mener at uten LOA vil det bli høyere priser. Fordi vi ikke observerer alle forhold som er bestemte for leverandørens meninger, og fordi antall observasjoner er relativt få, vil det være en betydelig grad av usikkerhet i de statistiske analysene av svarene. De resultater vi bringer her, er begrenset til utsagn som med 95 prosent sjanse er sanne.

2.2.7 Analyse av kostnadsstrukturen.

Både innkjøperne og leverandørene har som beskrevet over, svart på spørsmål om ressursbruken. Disse opplysningene er brukt for å kartlegge de samlede variable kostnadene i forbindelse med en anskaffelse. Datagrunnlaget har gjort det mulig å beregne kostnader for ti anskaffelsesprosesser. For de øvrige 16 hadde vi mangelfull informasjon om vesentlige kostnadselementer. Det gjorde det umulig å beregne de variable kostnadene. For nærmere beskrivelse, se kapittel 9.

3 TEORETISK UTGANGSPUNKT FOR Å HA KONKURRANSE VED OFFENTLIG ANSKAFFELSER

3.1 Innledning

Utgangspunktet for det offentlige anskaffelsesregelverket er at konkurranse og bruk av anbud er bra for effektiviteten i offentlige anskaffelser. Målet er at konkurranse mellom leverandørene skal presse prisene på tjenestene ned til produksjonskostnadene, og at de beste leverandørene, det vil si de med laveste kostnader, vinner frem. Selv om grunnleggende konkurransemekanismer trekker i denne retningen, er det en rekke forhold som kan skape problemer og gjøre det offentlige innkjøpsarbeidet krevende.

Til tross for at det ofte trekkes frem at det må være tilstrekkelig antall tilbydere for at anbudskonkurransene skal fungere, følger det ikke direkte at få tilbydere er et argument mot å bruke anbud. Ser vi bort fra kostnadene ved å utarbeide konkurransegrunnlaget, og antar at innkjøper kan spesifisere nøyaktig hva som skal leveres, samt kunne kontrollere kjøpets kvalitet i ettertid, vil alltid anbud dominere over forhandlinger i den forstand at forventet pris er lavere enn forhandlingsprisen.

Et slikt resultat bygger opplagt på en rekke forutsetninger som ikke vil være oppfylt. I en vurdering av anbud som sentralt virkemiddel ved offentlig anskaffelser, må denne typen imperfeksjoner inn i analysen. Problemene omtales ofte som transaksjonskostnader ved bruk av anbud.

Nedenfor tar vi opp flere typer transaksjonskostnader:

1. Direkte kostnader ved utarbeidelse av konkurransegrunnlaget, både for tilbyder og kjøper, samt kostnader knyttet til vurdering av tilbudene.
2. Kontroll med kvaliteten på tjenestene som leveres etter kontraktsinngåelse.
3. Utarbeidelse av kravspesifikasjon med ufullstendig informasjon om valgmulighetene, og mangelfull informasjonsutveksling.
4. Innlåsningseffekter.

3.2 Direkte kostnader

Konkurranse krever at innkjøper spesifiserer ønsket tjeneste eller vare på en slik måte at tilbyderne kan gi sammenlignbare tilbud. En vanlig oppfatning er at dette er krevende og trekker på ressurser i innkjøpsorganisasjonene. Her må man være oppmerksom på at innkjøpere uansett må bruke ressurser på å identifisere hensiktsmessige innkjøp. Et innkjøpsregelverk kan tenkes å disiplinere innkjøpere og gjøre dem mer bevisst enn hva som har vært tilfellet tidligere. I så fall er det ikke riktig å betrakte disse ressursene som transaksjonskostnader, men som nødvendige ressurser for å foreta optimale anskaffelser.

Skal for eksempel kommunene gjennomføre effektive forhandlinger med en utvalgt leverandør, vil også disse forhandlingene kreve forberedelser. Alternati-

vet til et konkurranseregelverk kan tenkes å bli "billigere", men gi dårligere forhandlinger.

Lettere er det imidlertid å se at konkurranse utløser ekstra ressursbruk knyttet til vurdering av tilbudene og utarbeidelse av begrunnelse for valg av tilbyder.

3.3 Kontroll med kvaliteten i ettertid

Regelverket slår fast at innkjøper skal velge det økonomisk mest fordelaktige tilbudet. Det er ikke nødvendigvis tilbudet med lavest pris. Likevel er det en veletablert bekymring for at hard konkurranse kan gi lavere kvalitet på tjenestene. Lav pris og lav kvalitet vil kunne utgjøre et betydelig problem dersom tjenesten er av en slik karakter at kvalitet vanskelig lar seg styre gjennom kravspesifikasjoner og etterfølgende kontroll av hvorvidt kravene innfris. Tilbyderne kan da være fristet til å legge inn lav pris, samtidig som de legger inn i tilbudet en kvalitet som er i overensstemmelse med kravspesifikasjonene.

Den lave prisen kan medføre at selskapet vinner konkurransen, og at selskapet sikrer lønnsomhet i oppdraget gjennom å senke kvaliteten. Denne muligheten oppstår fordi innkjøper vil finne det vanskelig i ettertid å få dokumentert (verifisert) at kvaliteten faktisk er lavere enn det som lå til grunn for tilbudet. Slike kvalitetsproblemer er trolig størst for mer avanserte tjenester enn for de fleste varekjøp.

Kvalitetsproblemet kan overvurderes som transaksjonskostnad. I mange private markeder vil produsentene også kunne øke sin inntjening på kort sikt ved å dumpe kvaliteten, men transaksjoner i økonomien er til en viss grad basert på tillit. En viktig mekanisme som er med på å støtte opp om tilliten, er bedriftenes ønske om gjenkjøp. Bedrifter som dumper kvalitet, vil få et dårlig rykte og oppleve tap av markedsandeler og tap av inntekt.

Hvor sterk denne mekanismen er ved offentlige anskaffelser, avhenger av regelverkets muligheter for å velge bort en tilbyder med dårlig rykte. Dersom innkjøper har hatt dårlige erfaringer med en leverandør tidligere, bør det kunne muliggjøre diskriminering. Her ligger det flere muligheter i dagens regelverk. Det kan spesifiseres i utlysningen hvilke krav innkjøper setter til tilbyder. Disse kravene kan formuleres slik at selskaper med et dårlig rykte kan få problemer. I NHDs veileder "Beste praksis" er det som en illustrasjon formulert kvalifikasjonskrav av typen: "Det kreves erfaring fra minimum tre fengselsprosjekter". En annen mulighet er å spesifisere at både kvalitet og pris er av betydning for valg av leverandør. Da vil dårligere erfaring med ett selskap gi grunnlag for å velge bort selskapet. Muligheten er imidlertid bare tilstede dersom innkjøper kan dokumentere at vedkommende leverandør har gjort en dårlig jobb tidligere. Her vil innkjøpssamarbeid forsterke kontrollene, gjennom utveksling av informasjon om tilbyderne.

3.4 Informasjon om ønsket kvalitet i forkant

Innkjøper kan være i en situasjon der tilbydere kan sitte på verdifull informasjon om en hensiktsmessig utforming av tjenestene, og som innkjøper ikke har i tilstrekkelig grad før anskaffelsen gjøres. God utforming av kjøpet kan kreve et

tett samarbeid med leverandøren. Spørsmålet er om regelverket legger restriksjoner på denne formen for kommunikasjon mellom kjøper og selger. I privat sektor benyttes anbud uten forhandlinger i langt mindre grad ved anskaffelser. For mer avanserte tjenester etableres ofte mer langsiktede samarbeidsavtaler. Slike langsiktige samarbeid gir et langt bedre utgangspunkt for informasjonsutveksling og utvikling av kunnskap om tjenesteutformingen. Bruk av åpen anbudskonkurranse der forhandlinger ikke tillates, har særlig to svakheter. For det første risikerer innkjøper at tjenesten er dårligere tilpasset enn det som kunne vært mulig med et tettere samarbeid. For det andre vil selve konkurransen være dårligere egnet til å identifisere de beste tilbyderne. Kort sagt: Konkurransen fungerer dårlig dersom innkjøper ikke vet hva han vil ha! Dette er dokumentert i forskningen. Empiriske studier viser at rene forhandlingsbaserte anskaffelser fungerer bedre enn anbud for mer kompliserte tjenester, varekjøp og byggeprosjekter (Bajari, McMillan og Tadelis (2003)).

Hvilke konsekvenser dette har for innkjøpsregelverket, er ikke opplagt. Trolig vil dette poenget ha størst relevans for anskaffelser av et visst omfang. Prisene vil derfor ofte ligge langt over dagens terskelverdi. En øking av terskelverdien vil gi innkjøperne større frihet og dermed muligheter for bedre kommunikasjon med tilbydere for denne typen tjenester.

Spørsmålet er om denne muligheten er til stede i gjeldende anskaffelsesregelverk.

3.4.1 Informasjonsutveksling

I regelverket gis det muligheter for utvikling av anskaffelsens innhold i dialog med tilbyderne (anbud med forhandlinger). En slik dialog må oppfylle kravet til lik behandling. Dersom anskaffelsen blir vesentlig endret, vil det melde seg et krav om at alle tilbyderne må få en anledning til å gi et tilbud på den justerte anskaffelsen.

Kravet om likebehandling reiser to problemer:

- Reduserer tilbydernes insentiver til å bruke ressurser i denne dialogen.
- Beskyttelse av bedriftenes konkurransefortrinn: Dersom tilbyderen (bedriften) er ansvarlig for kvalitetsforbedringer, kan kravet om likebehandling gjøre at dette fortrinnet til bedriften blir kjent for alle konkurrenter. I prinsippet skal ikke dette kunne skje, men praksis kan lede til at informasjon om en bedrifts fortrinn kan bli kjent for alle.

3.4.2 Anbud og lobbykostnader

En kommentar fra en innkjøper er at fordelene med konkurransen har vært å bli kvitt selgerne. Dette peker kun på ressursene tilbyderne bruker på kontakt og markedsføring i forkant av leverandørvalg. Dette er kostbart og blir i litteraturen ofte sidestilt med såkalt "rent-seeking". Tilbyderne vil konkurrere bort den økonomiske verdien av kontrakten gjennom påvirkingsaktiviteter i forkant. En fordel med anbudsordningene er at det etablerer klare og gjennomsiktlige regler for valg av tilbyder og prisfastsettelse. Etterleves regelverket, blir disse påvirkingsaktivitetene overflødige, med det resultat at lobbykostnadene går ned, og konkurransen blir mer intens.

3.5 Innlåsing

En utfordring for innkjøper er å vurdere de langsiktige konsekvensene av leverandørvalg. Anskaffelse av datasystemer, eller utbyggingsprosjekter, kan legge langsikte føringer på kontraktsrelasjonene. For eksempel kan den valgte tilbyderen opparbeide en kunnskap om prosjektet som gjør at konkurranseintensiteten på relaterte tjenestekjøp i fremtiden blir lav. En utbygger vil for eksempel kunne ha langt bedre forutsetninger for å ta vedlikeholdsoppdrag eller utvidelsesoppdrag i fremtiden.

Her må innkjøper balansere to hensyn. På den ene siden ønsker innkjøper å dra nytte av tilbyderens erfaringer fra det forrige prosjektet. Da må det nye oppdraget spesifiseres slik at denne tilbyderen får uttelling for den spesifikke kunnskapen som er opparbeidet. Problemet kan være at dersom kravspesifikasjonen og kvalifikasjonskravene for det nye oppdraget gir tilbyderen en stor fordel, vil konkurransen om oppdraget bli lav. Resultatet blir at innkjøper bruker ressurser på å utarbeide et konkurransegrunnlag som med stor sannsynlighet går til den tidligere benyttede tilbyderen. Vi kan se på dette som en innlåsing i økonomisk forstand. Den lave konkurranseintensiteten om "oppfølgingsoppdraget" kan gi høyere priser. Samtidig tvinger regelverket innkjøper til stadig å beskrive konkurransegrunnlaget i stor detalj og innkjøper blir dermed påført "unødvendige" kostnader.

4 EUS REVISJON AV REGELVERK FOR OFFENTLIGE ANSKAFFELSER I 2004

4.1 Innledning

EU har utarbeidet et revidert direktiv om offentlige anskaffelser (2000/0115 (COD) C5-0607/2003). Direktivet omfatter "Public Works Contracts, Public Supply Contracts and Public Service Contracts." Dette dekker dermed hele såkalt "klassisk sektor", dvs. bygg og anlegg, varer og tjenester. Forsyningssektoren er regulert i et eget direktiv, men kontrakter fra oppdragsgivere "in the context of their service activities for maritime, coastal or river transport" skal følge det nye direktivet.

De viktigste materielle endringene er at bruk av rammeavtaler nå blir regulert, at oppdragsgivere blir pålagt å vekte tildelingskriteriene på forhånd, at det åpnes for nye former for elektroniske anskaffelser, samt såkalt konkurransepreget dialog, og at EF-domstolens praksis knyttet til miljøkriterier og sosiale kriterier blir kodifisert. Sentraliserte innkjøpssamarbeid blir også regulert. I tillegg ligger det en betydelig praktisk forenkling i at det er utviklet et felles regelverk for hele "klassisk" sektor.

4.2 Terskelverdier

En generell kommentar er at de europeiske terskelverdier bør uttrykkes i Euro, og at man ikke bør ha terskelverdier som tilsynelatende varierer mellom ulike land.

Det er også foreslått nye terskelverdier (eks mva)

Bygg og anlegg: EUR 6 242 000 eller 50 mill kr

Statlig sektor: EUR 62 000 eller 1,3 mill kr

Kommunal sektor: EUR 249 000 eller 2 mill kr

Som før skal ikke oppdragsgivere dele opp anskaffelser for å komme under terskelverdiene, men det er presisert at bygge- og anleggskontrakter kan deles i "design" og "execution". Muligheten for å unnta delarbeider beholdes. Det gis anledning til å holde kontrakter opp til EUR 1 mill for bygg og anlegg og EUR 80. 000 for varer og tjenester utenfor regelverket, under forutsetning av at slike kontrakter ikke utgjør mer enn 20 % av den sammenlagte verdi.

4.3 Rammeavtaler og innkjøpssamarbeid

Adgangen til å benytte parallelle rammeavtaler har vært omdiskutert, særlig som følge av at dette ikke tidligere var regulert i direktivene. Adgangen til å bruke rammeavtaler, og prosessen helt frem til endelig avrop, er nå regulert. Vanligvis skal slike avtaler inngås for mindre enn fire år, og kontraktsbetingelsene skal forbli stort sett uendret i perioden. Det skal normalt ikke tillates avvik

eller tilleggsarbeid innenfor en rammeavtale. Oppdragsgiver kan inngå rammeavtaler med en eller flere leverandører. Fordelingen (avrop) mellom flere leverandører skal følge de regler som ble spesifisert i forbindelse med konkurransen om rammeavtalen, og kan enten ha form av en "minikonkurranse" eller følge fordelingskriterier spesifisert i avtalen. En hovedregel er uansett likebehandling.

Direktivet er basert på en erkjennelse av at innkjøps samarbeid er vanlig i en del medlemsland, og nå gis det eksplisitt tilslutning til denne type løsninger så lenge regelverket følges. Ideen er at innkjøpsprosessen dermed skal bli av høyere kvalitet og at konkurransen skal øke. Det har tidligere vært uavklart om en innkjøpsorganisasjon må definere og tilkjennegi hvilken oppdragsgiver en bestemt konkurranse avholdes på vegne av, men etter de nye direktivene synes dette ikke nødvendig.

4.4 Tekniske spesifikasjoner

Bruk av tekniske spesifikasjoner for å utpeke en bestemt leverandør som vinner (skreddersøm) er et kjent problem under anskaffelsesreglene. Som tidligere understreker de nye direktivene at oppdragsgiver så langt som mulig bør angi de tekniske spesifikasjonene som funksjonskrav for å øke konkurransen. I tillegg er reglene om henvisninger til tekniske standarder presisert. Leverandørene kan bruke alle typer bevis for å vise at hans tilbud har tilsvarende kvaliteter som en europeisk eller nasjonal standard, og det blir i så fall eventuelt opp til oppdragsgiver å gi en begrunnelse for hvorfor dette likevel ikke er tilfellet.

4.5 Kriterier for valg av leverandør

Som før kan oppdragsgiver basere tildelingen av kontrakten enten utelukkende ut fra laveste pris eller ut fra en helhetsvurdering av hvilket tilbud som er det økonomisk mest fordelaktige. For å sikre rettferdig konkurranse i det sistnevnte tilfellet skal leverandørene på forhånd informeres om de valgte tildelingskriterier og deres relative vekt. Dette innebærer en viktig endring fra i dag, hvor det ikke er noen plikt til å rangere tildelingskriteriene på forhånd. Dersom det av dokumenterbare grunner må anses umulig med en vekting av kriteriene på forhånd, kan det aksepteres at kriteriene bare oppgis i prioritert rekkefølge. Som før er det en forutsetning at kontrakten skal tildeles ut fra en vurdering av alle de oppgitte kriterier, og bare disse.

4.6 Anskaffelsesprosesser

Direktivet skiller mellom fem ulike typer:

- Åpne prosedyrer, der alle kan delta (i praksis åpne anbudskonkurranser)
- Begrensete prosedyrer, der alle kan melde seg, men hvor bare noen blir valgt til å inngi tilbud (begrenset anbudskonkurranse)
- Konkurransepreget dialog ("competitive dialogue")

- Konkurransen med forhandlinger (med eller uten forutgående kunngjøring, og anvendelig i begrensede unntakssituasjoner)
- Designkonkurranser (typisk for byplanlegging eller arkitektoppdrag, der avgjørelsen er tatt av en jury)

Den klare hovedregel er fortsatt at oppdragsgiver må benytte åpen eller begrenset anbudskonkurranse.

4.7 Dialog med konkurranse (competitive dialogue)

Det er en ny anskaffelsesform, som gir leverandørene mulighet til å komme med forslag (og være innovative) når det gjelder komplekse oppgaver. Eksempler kan være integrerte transportinfrastruktur-oppgaver og store datanettverk, i prosjekter som krever avanserte finansielle og juridiske løsninger som ikke kan defineres på forhånd. En innkjøper annonserer et behov (det er formelle krav til kunngjøring), leverandørene kommer med forslag til løsninger. Antall deltagere kan begrenses, men slik at det normalt skal være minst tre. Innkjøperen diskuterer alle sider av kontrakten med tilbyderne og utvikler på bakgrunn av dette en kravspesifikasjon som alle leverer tilbud etter. Valget av leverandør skal deretter skje ut fra de kriterier som er presentert i tilbudsgrunnlaget. I prosessen skal det ikke komme frem informasjon om foreslåtte løsninger eller annen konfidensiell informasjon fra en leverandør til konkurrenter uten tillatelse.

4.8 Elektroniske anskaffelser

Innkjøperen kan bruke e-handel dersom dette sikrer åpenhet, likebehandling og ikke-diskriminering. Direktivet regulerer både bruk av elektroniske auksjoner og såkalte "dynamic purchasing systems" (DPS). Metodene kan bare anvendes der spesifikasjonene kan angis svært presist.

DPS vil typisk kunne brukes for mer alminnelige, løpende anskaffelser, mens elektroniske auksjoner også kan benyttes for større, enkeltstående anskaffelser.

En elektronisk auksjon innebærer en gjentakende prosess der tilbudene revideres og evalueres elektronisk. Endringene kan i prinsippet gjelde alle sider av tilbudet, men under forutsetning av at evalueringen kan skje automatisk. I praksis innebærer dette at det bare er kvantifiserbare elementer som kan endres, normalt sett prisen. Elektroniske auksjoner innebærer således at tilbyderne løpende kan revidere sine priser nedover. Elektroniske anskaffelser er vanskelig å bruke på komplekse prosjekter, og vil først og fremst ha sin berettigelse i de tilfeller der pris alene er avgjørende.

4.9 Miljøkriterier og sosiale kriterier

Det kan stilles krav både når det gjelder miljø og sosiale forhold i konkurransegrunnlaget. Kvalitative krav som å oppfylle miljøkrav, eller hensyn til visse sosiale grupper, kan spesifiseres. Eksempler på det siste kan være ordninger for lærlinger eller pensjonsordning.

5 RAMMEAVTALER

5.1 Innledning

En rammeavtale kan defineres som en avtale mellom innkjøper og én eller flere leverandører, og som har til formål å fastlegge vilkårene, særlig med hensyn til priser, for kontrakter som skal tildeles i løpet av en bestemt periode.

Bruken av rammeavtaler har økt i omfang de siste årene. Hovedgrunnen er trolig den økte oppmerksomheten rundt offentlige anskaffelser både hos offentlig administrasjon og politisk ledelse. Denne omfattende og økte bruken av rammeavtaler kan være en praktisk tilpasning til det nye regelverket, men det ligger ingen føringer i dagens lovverk på dette området.

De fleste små kommuner synes å være helt avhengige av fylkeskommunens rammeavtaler eller rammeavtaler fra annet innkjøpssamarbeid. Enkelte er helt klare på at de ikke ville makte innkjøpsarbeidet på egenhånd uten tilførsel av betydelige ressurser. Bare det forhold at enkelte rammeavtaler som gjelder kjøp av medisiner, ikke er holdt ved like av fylkeskommunen, har skapt hodebry for en lang rekke kommuner som har store utgifter til løpende kjøp av medisiner til sine sykehjem m.v.

Små kommuner er helt avhengig av innkjøpssamarbeid, og mange er svært avhengige av andre kommuners og fylkeskommunens rammeavtaler. Praksis synes likevel å være ulik forskjellige steder i landet. Det finnes eksempler på små kommuner (2000 innbyggere) som ikke er med i noe innkjøpssamarbeid og som uttrykker at de ikke ønsker det. Det finnes også eksempler på store bykommuner som organiserer innkjøpsprosessene for 13 kommuner og sju til åtte regionale statsetater, mens andre store kommuner ikke ønsker å involvere de omliggende småkommuner i sine innkjøpsrutiner.

På sentralt statlig nivå har man gitt signaler om å redusere bruken av rammeavtaler gjennom blant annet å avvikle et omfattende statlig innkjøpssamarbeid. Statlige virksomheter og foretak på regionalt nivå har fortsatt med rammeavtaler og innkjøpssamarbeid. Det siste er nå at man innen en så stor sektor som helsesektoren er i gang med å etablere et nytt stort samarbeidsorgan⁵.

5.2 Hva sier regelverket om rammeavtaler?

Rammeavtaler er ikke mye omtalt i det norske lovverket eller i forskriften. Dermed blir klagesaker og behandlingen av dem en viktig rettskilde. Enkelte av de store innkjøpsorganisasjonene syntes KOFA bidro til å gjøre arbeidet med rammeavtaler vanskelig. Dette gjelder spesielt bruken av parallelle rammeavtaler. Enkelte synes dette blir så komplisert at de rett og slett unngår å bruke slike. De tar heller jobben med full utlysning hver gang. De parallelle avtalene synes å være utformet på svært ulike måter. Enkelte av de som gjelder tjenes-

⁵ Helseforetakenes Innkjøpsservice AS (HINAS) er et selskap som samordner innkjøp for helseforetakene i Norge. Selskapet driver med rådgivning og kompetanseutvikling innen innkjøp for hele helsesektoren.

ter har mer karakter av en generell prekvalifisering som da i praksis kan begrense den løpende konkurransen. Andre er laget for å sikre leveranser hvor en viss andel av en meget stor anskaffelse er fordelt på to leverandører. I et annet tilfelle er det i konkurransegrunnlaget gjort klart at de som får avtale, er sikret minst 20 % av anskaffelsesvolumet.

Med unntak for i forsyningsforskriften, inneholder ikke anskaffelsesreglene noen regulering av parallelle rammeavtaler. Som følge av dette har det vært omdiskutert om dette i det hele tatt er en lovlig anskaffelsesform. Det har vært hevdet at rammeavtalen som sådan faller utenfor regelverket, siden dette ikke vil være en gjensidig bebyrdende kontrakt i vanlig forstand. Konsekvensen er i så fall at hvert enkelt avrop må tildeles etter anskaffelsesreglene, og i så fall gir det jo ingen mening å bruke rammeavtaler.

KOFA har akseptert bruk av parallelle rammeavtaler, men på nærmere vilkår. Tilbyderne må forplikte seg til å levere, de sentrale leveringsbetingelser må være fastsatt og det må allerede i forbindelse med den opprinnelige konkurransen være bestemt etter hvilke kriterier de senere avrop skal skje. En praksis der oppdragsgiveren bare prekvalifiserer en rekke tilbydere, for så å velge fritt mellom dem siden, er ikke akseptabelt.

De nye EU-direktivene regulerer adgangen til å benytte rammeavtaler. KOFAs praksis er lagt relativt tett opp mot reglene som nå er vedtatt. Parallelle rammeavtaler er akseptable. Avrop skal skje enten etter en vurdering av tilbudene under rammeavtalene basert på de opprinnelige tildelingsvilkår, eller etter en ny "minikonkurranse". Også her må tildelingskriteriene ha vært tilkjennegitt og bestemt i forbindelse med tildelingen av selve rammeavtalene.

Rammeavtalene må som klar hovedregel ikke ha lenger varighet enn fire år, og kontraktsvilkårene må ikke endres vesentlig/substansielt i perioden. De nye EU-reglene bringer klarhet i et omtvistet rettsspørsmål og bør kunne bidra til ytterligere bruk av rammeavtaler. Samtidig vil reglene kanskje, ut fra reaksjonene på KOFA, praksis som gjengitt over, oppfattes som en innstramming.

6 INNKJØPSRUTINER I PRIVAT SEKTOR

6.1 Innledning

For å føre en enkel kontroll med våre observasjoner fra offentlig sektor har vi intervjuet tre store private aktører som ikke må forholde seg til LOA i sine anskaffelser. Vi har først og fremst vært ute etter å sammenlikne praksis og se nærmere på områder/elementer som virker hemmende eller fremmende i praktisk innkjøpsarbeid i privat og offentlig sektor.

På overordnet nivå viser disse observasjonene at det for begge sektorer er økt fokus på innkjøpsfunksjonen, men med litt forskjellig utgangspunkt. Privat sektor har i en periode på 10-15 år registrert en utvikling hvor en stadig større andel av deres kostnadsbase utgjøres av eksterne kjøp. Før var forholdet mellom eksterne kjøp og egen innsats 20-80, nå kan så mye som 70 – 80 % av kostnadsbasen være representert ved eksterne kjøp. Dermed vil prosentvise forbedringer av anskaffelsene gi seg direkte utslag på bunnlinjen. Til tross for dette opplever innkjøpere i privat sektor at de må slåss om ledelsens oppmerksomhet for å få dette inn som en virksomhetskritisk faktor, men at dette er lettere når fokuset er på å spare penger.

For offentlig sektor relateres den økte oppmerksomheten om anskaffelser direkte til LOA, men det er viktig å være klar over at dette i tid faller sammen med en periode hvor veksten i offentlig sektor var lav. Spesielt kommunal sektor i Norge står overfor meget tøffe krav om innsparinger. Dette skjer samtidig med en utvikling hvor mange kommuner i større grad skiller på hvem som skal bestille tjenestene og hvem som skal utføre dem, og andelen mellom egen aktivitet og eksterne kjøp forandres.

6.2 Det praktiske innkjøpsarbeidet

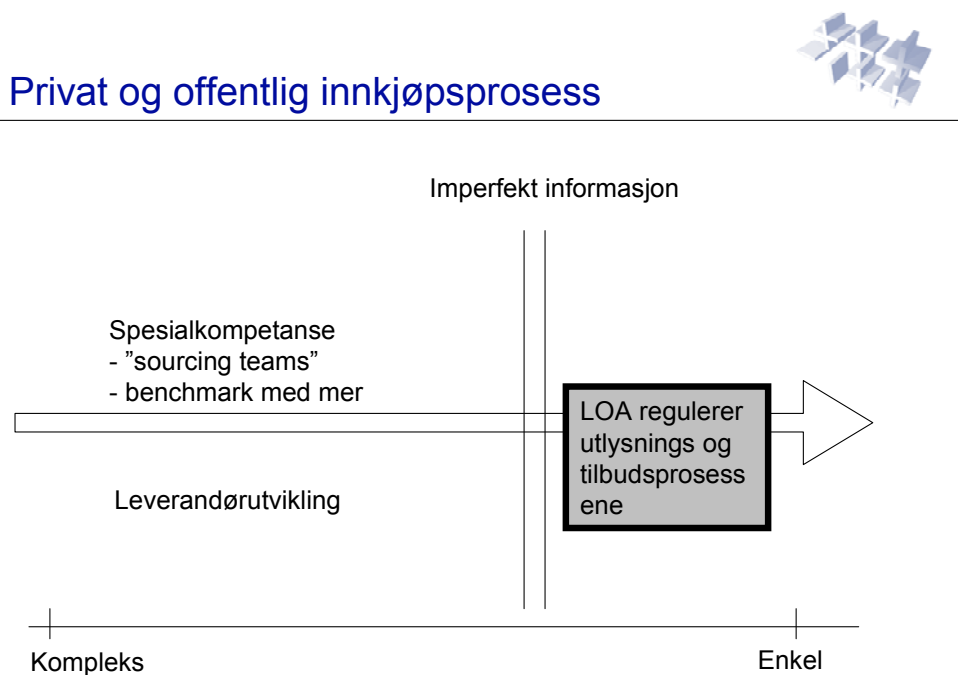
I formålsparagrafen til Lov om offentlige anskaffelser heter det at:

"Loven og tilhørende forskrifter skal bidra til økt verdiskapning i samfunnet ved å sikre mest mulig effektiv ressursbruk ved offentlige anskaffelser basert på forretningsmessighet og likebehandling."

Prinsippene om forretningsmessighet i anskaffelsene er felles for de to sektorene. Mange vil hevde at LOA har nøytralisert offentlig anskaffelse som et politisk virkemiddel og slik sett ført til likere innkjøpspraksis i offentlig og privat sektor. Den store forskjellen ligger i kravet om likebehandling. Den praktiske siden ved dette er at privat sektor "går mer rett på mål", og de bruker mye mer tid på selve anskaffelsen enn å forsikre seg om at det er de riktige leverandørene som gir tilbud. De jobber hele tiden med å "tune" opp og "tune" ned sine leverandører slik at de vet at de er på plass med riktig kompetanse og kapasitet når de trenger dem. Dette betinger selvsagt en viss størrelse på bedriften, men mange av de norske kommunene er både i kompleksitet og størrelse sammenliknbare med store norske bedrifter. Ved å trekke inn leverandørutvikling i innkjøpsfunksjonen øker behovet for spesialisering og utvikling av mer langvarige innkjøper-

leverandørrelasjoner. Det offentlige utfordring på dette området vil nettopp ligge i kravet om åpenhet og likebehandling. I utgangspunktet må det offentlige slippe til alle som står i "de gule sidene", mens de private kan konsentrere seg om de 5-10 som de vet kan levere varen eller tjenesten. Hvor effektivt dette er, vil være avhengig av kompleksiteten på den varen og tjenesten som skal leveres. Dette er forsøkt illustrert i modellen nedenfor:

Figur 6.1 LOA i forhold til private og offentlige anskaffelsesprosesser



I det private har man erkjent dette, og man har forskjellige prosedyrer for funksjonskjøp og vare- og tjenestekjøp der det finnes en markedsstandard som gir tilstrekkelig informasjon til alle leverandører. Markedstilgang er et virkemiddel i leverandørutvikling forutsatt at det gjelder enkle anskaffelser. Ved mer komplekse anskaffelser mener de private at det er behov for tettere oppfølging av et mer begrenset antall leverandører. I det siste har det vært en utvikling i retning av spesialiserte "sourcing teams" som kan alt om et produkt, en råvare eller liknende i kombinasjon med den generelle innkjøpsfaglige kompetansen.

De private innkjøperne vi har snakket med, har innkjøpssystemer med kriterisystem for vurdering av leverandørene, men ser dette først og fremst som et internt støttesystem og bruker dette som et supplement til den fagspesifikke anskaffelseskompetansen. En av de private innkjøperne påpeker at man kan drive den formelle siden av en anskaffelse så langt at det ikke blir tid og ressurser igjen til behovs- og funksjonsanalyser.

Når det gjelder beløpsgrenser og fullmakter i forhold til å foreta anskaffelser og hvilke prosedyrer som skal følges, er det mange likheter mellom det offentlig og det private. "Benchmark" for det private er at opp til ca

kr 50.000 kan man bruke telefon om det er virksomhetskritisk og situasjonen tilsier det. Kravet om skriftlighet og konkurranse med formelle prosedyrer trer inn på litt forskjellig nivå, men alle har slike krav når man kommer opp i anskaffelser fra 400.000 – 500.000 kroner. Det generelle kravet er at det alltid skal være konkurranse.

7 STATISTISK ANALYSE AV LEVERANDØRENE EVALUERING AV REGELVERKET OM OFFENTLIG ANSKAFFELSER

7.1 Hva har vi spurt om, og hva ble svarene?

Vi har foretatt en undersøkelse av leverandørenes evaluering av loven om offentlige anskaffelser (LOA). Antall leverandører som ble spurt, var 142, hvorav 65 svarte, dvs. en svarprosent på 45 %. I tabell 8.1 viser vi utfallet av intervjuundersøkelsen (på grunn av noen manglende svar viser vi svarene til 61 av respondentene). Svarene på spørsmål 8 om tilbudt pris, ble bare besvart av 31 bedrifter. De er ikke vist her.

Tabell 7.1: Svarene fra intervjuundersøkelsen

Spørsmål	Variabel		Gjennomsnitt	Standardavik	Minimum	Maksimum
1. Hvor mye tid brukte dere på å gi anbud/tilbud?	Svar i timer	Tid1, timer	32,8	48,1	0	350
2. Andre kostnader knyttet til å gi anbud/tilbud?	Svar i kroner	Kost1, kroner	kr 1 848	kr 4 529	kr -	kr 20 000
3. Hva brukte dere av ressurser på avklaringer, intervjuer, forhandlinger og lignende frem til beslutningen om kontraktspartner var tatt?	Svar i timer	Tid2, timer	5,3	6,8	0	30
4. Andre kostnader knyttet til avklaringer, forhandlinger og intervjuer?	Svar i kroner	Kost2, kroner	kr 341	kr 1 219	kr -	kr 8 000
5. Hvor presis var beskrivelsen av anskaffelsen, konkurransegrunnlaget?	Svar i 7 kategorier fra "lite presis" til "svært presis"	Presis beskrivelse, 1-7	4,5	1,5	1	7
6. Hvor viktig mener du pris var som som tildelingskriterium ved anskaffelsen?	Svar i 7 kategorier fra "lite viktig" til "svært viktig"	Pris viktig, 1-7	5,5	1,9	1	7
7. Hvor god begrunnelse ga innkjøper for valg av leverandør?	Svar i 7 kategorier fra "liten begrunnelse" til "en presis begrunnelse"	Begrunnelse, 1-7	3,6	2	1	7
9. Ville deres tilbudte pris på varen/tjenesten vært anderledes i en konkurransesituasjon uten LOA?	Svaralternativene: Høyere med LOA/Uendret/Lavere med LOA	Pris, med/uten LOA, 0 eller 1	0,09	0,3	0	1
10. Hvor stor andel av deres omsetning utgjør leveranser til det offentlige?	Svar i 10 kategorier fra 0-10 %, til 90-100 %.	Offentlig andel, prosent	38	28,8	5	95
11. Hvilken anskaffelsesform fra det offentlige har størst betydning for dere?	Svaralternativene: Direkte anskaffelser/Rammeavtaler/Begrenset anbud/Forhandlinger/Anbud	Anskaffelsesform, 0 eller 1	0,67	0,47	0	1
12. Har konkurransesituasjonen endret seg med LOA?	Svar i 7 kategorier "fra ja, den er betraktelig redusert" til "ja, den er betraktelig øket"	Endret konkurranseform, 1-7	4,1	1,1	1	7
13. I dag er laveste terskelverdi 200 000 kroner. Er det etter din oppfatningen rett verdi?	Svaralternativene: Nei den burde vært høyere/Ja/Nei den burde vært lavere/Ingen formening	Lavere/høyere terskel, 0 eller 1	0,66	0,48	0	1
14. Hva bør etter din vurdering terskelverdien være?	Svar i kroner	Terskel i kroner	kr 479 889	kr 194 889	kr 50 000	kr 1 000 000

Vi har kodet svaret på spørsmålene 10, 12 og 14 slik:

Spørsmål 10:

Høyere pris uten LOA=1

Andre svar=0

Spørsmål 12:

Anskaffelsesformene: Rammeavtaler, begrenset anbud og anbud er slått sammen til en kategori kalt "Anbud"=1. Direkte anskaffelser og forhandlinger er kalt "Ikke anbud"=0

Spørsmål 14:

Høyere terskelverdi=1, lavere eller uendret terskelverdi=0

Svarene i tabell 8.1 over betyr blant annet følgende:

I gjennomsnitt brukte leverandørene vel 32 timer på å gi anbud/tilbud og vel fem timer på avklaringer, intervjuer og forhandlinger.

Andre kostnader knyttet til anbud/tilbud var i gjennomsnitt 1848 kroner og 341 kroner knyttet til avklaringer, intervjuer og forhandlinger.

Leverandørene sier dermed at anbudsformen er ressurskrevende i form av medgåtte timer og andre kostnader, spesielt er timer en viktig kostnad. Med 32 timer i gjennomsnitt og en timepris på 450 kr, gir dette en tidsbrukskostnad på i gjennomsnitt 15.750 kr.

I gjennomsnitt fant leverandørene at beskrivelsen av konkurransegrunnlaget var litt bedre enn middels presis, og pris var klart mer enn middels viktig.

Leverandørene opplevde at innkjøpernes begrunnelse for valg av leverandør var litt mindre enn middels god.

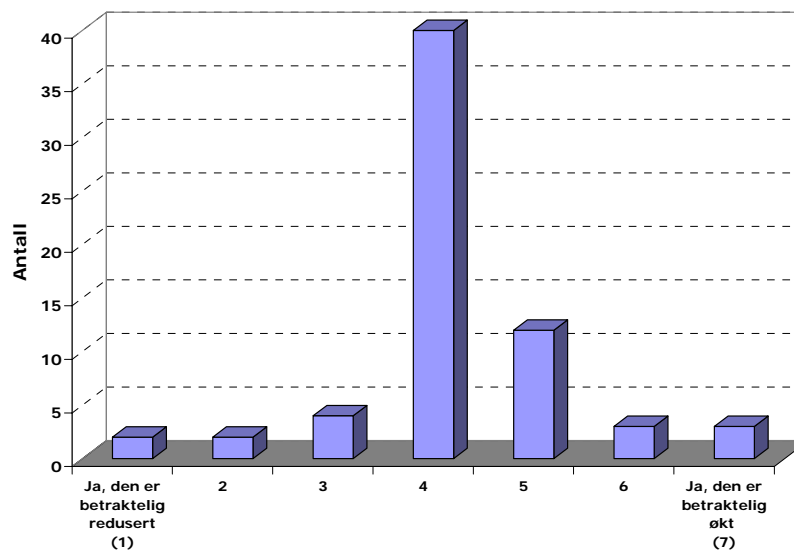
Rundt ni prosent av leverandørene mente at prisen ville vært høyere uten LOA, mens 91 prosent mente at prisene ville vært uendret eller lavere uten LOA. Blant disse siste svarte langt de fleste uendret. Det er altså bare et lite mindretall på ni prosent som mener at LOA har medvirket til å senke prisene. Fullstendig svarfordeling er vist i figur 8.5.

I gjennomsnitt var 38 prosent av leverandørenes omsetning knyttet til leveranser til offentlige sektor. Av tabell 1 ser vi at standardavviket er stort, hvilket betyr at det er stor spredning blant leverandørene med hensyn til hvor stor del av omsetningen deres som er knyttet til offentlig sektoren.

Omlag 67 prosent av de spurte mente at anbud var den anskaffelsesform fra det offentlige som hadde størst betydning for dem.

Leverandørene mente i gjennomsnitt at konkurransesituasjonen stort sett var uendret som følge av LOA. Figuren under viser hele svarfordelingen.

Figur 7.1: Økt konkurranseintensitet som følge av LOA



Omlag 65 prosent av leverandørene mente at terskelverdien burde vært høyere. Tolkningen av dette er at mer enn halvparten av de spurte ønsker mindre konkurranse for dermed å slippe unna transaksjonskostnader i forbindelse med anskaffelsesformer som åpen anbudskonkurranse og begrenset anbudskonkurranse

Blant leverandørene er det altså en klar majoritet som ønsker at terskelverdien skal heves fra dagens nivå på 200.000 kr. Svaret på spørsmålet om hva den skal heves til, er gitt i siste linje i tabell 7.1, og i gjennomsnitt er svaret kr 479.889.

7.2 Statistisk analyse av svarene

Den statistiske analysen består i å finne ut om noen av svarene på de andre spørsmålene vi har stilt, kan bidra til å forklare svarene på de fire spørsmålene nedenfor. Leverandørenes oppfatninger og som har ledet til de svarene vi observerer, kan dels være bestemt av forhold vi kan observere og som de har rapportert til oss, og dels av forhold som vi ikke kan observere. Det beste vi derfor kan gjøre, er å regne ut sannsynligheten for at leverandørene f.eks. mener at uten LOA, vil det bli høyere priser. Fordi vi ikke observerer alle forhold som er bestemmende for leverandørenes meninger, og fordi antall observasjoner er relativt få, vil det være en betydelig grad av usikkerhet i de statistiske analysene av svarene. De resultater vi bringer her, er begrenset til utsagn som med 95 prosents sjansesannsynlighet er sanne, eller i statistisk forstand signifikante.

Ut fra dette er det spesielt fire svar vi har sett nærmere på:

Spm 10: Ville deres tilbudte pris på varen/tjenesten vært annerledes i en konkurransesituasjon uten LOA?

Spm12: Hvilken anskaffelsesform fra det offentlige har størst betydning for dere?

Spm 14: I dag er laveste terskelverdi 200.000 kroner. Er det etter din oppfatning rett verdi?

Spm 15: Hva bør etter din vurdering terskelverdien være?

Svaret på spørsmålet: Ville deres tilbudte pris på varen/tjenesten vært annerledes i en konkurransesituasjon uten LOA?

Vi har brukt data fra intervjuene til å anslå sannsynligheten for at uten LOA ville den tilbudte prisen vært høyere. Sannsynligheten for at uten LOA ville den tilbudte prisen vært uendret (eller lavere), er lik 1 minus sannsynligheten for at uten LOA ville den tilbudte prisen vært høyere.

Dersom en benytter svaret fra leverandørene om hvorvidt konkurranseintensiteten har økt som følge av LOA, til å forklare sannsynligheten for at uten LOA blir det høyere priser, finner vi følgende: En opplevd økt konkurranseintensitet øker sjansen for at uten LOA ville det blitt tilbudt høyere priser. Til tross for at bare ni prosent av de spurte svarer at uten LOA blir det høyere priser, ser det ut som LOA, gjennom den økte konkurransen den har utløst for noen, har økt sjansen for at det blir tilbudt lavere priser.

Vi finner videre at jo mer presis beskrivelse innkjøper gir i konkurransegrunnlaget, desto større er sjansen for at LOA ikke har ført til lavere priser. Eller for å si det på en annen måte: Jo mer presist beskrevet konkurransegrunnlaget er, desto større er sjansen for at LOA ikke har hatt noen virkning på tilbudte priser. Dette betyr at det er først og fremst er for prosjekter hvor innkjøper har hatt vansker med beskrive konkurransegrunnlaget at LOA kan føre til lavere tilbudte priser. Problemet er at med et dårlig beskrevet anskaffelsesgrunnlag, øker sannsynligheten for lav kvalitet på leveransene. Innkjøper risikerer derfor en god og en dårlig nyhet når han har vansker med å beskrive anskaffelsesgrunnlaget. Den gode nyheten er at han sannsynligvis oppnår lav pris. Den dårlige nyheten er lav kvalitet. Analysen viser at LOA kan bidra til at dette hender.

Svaret på spørsmålet: Hvilken anskaffelsesform fra det offentlige har størst betydning for dere?

I analysen av svaret på dette spørsmålet har vi anslått hvordan sannsynligheten for anbud, begrenset anbud og rammeavtaler ("anbud") avhenger av en rekke observerte forhold. De faktorene vi finner som har en viss forklaringskraft, er følgende to:

For det første får vi at jo mer presis begrunnelse innkjøperne har gitt leverandørene ved valg av leverandør, desto mindre er sannsynligheten for at "anbud" har hatt størst betydning for leverandørene. Det betyr at presise begrunnelser for

valg av leverandører er mindre forekommende ved "anbud" enn ved andre former for kontakter mellom innkjøper og leverandør. Disse andre kontaktene er forhandlinger og direkte anskaffelser.

For det andre finner vi jo at jo større andel av leverandørenes omsetning som er knyttet til offentlig sektor, desto større er sjansen for at "anbud" har hatt størst betydning for leverandørene. Dette kan enten skyldes at "anbud" er en mer utbredt form ved offentlige anskaffelser enn ved private, og/eller at de bedrifter som er mest konkurranseorienterte/anbudsorienterte, søker mot oppdrag for den offentlige sektoren.

Svar på spørsmålet: I dag er laveste terskelverdi 200 000 kroner. Er det etter din oppfatning rett verdi?

Vi har her beregnet sannsynligheten for at leverandøren mener at en høyere terskelverdi er rett. Vi finner at to faktorer har en utsagnskraftig virkning på denne sannsynligheten.

For det første finner vi at jo sterkere konkurransen er blitt med LOA, desto lavere er sjansen for at terskelverdien skal være høyere. Det betyr at en sterkere opplevd konkurranse går sammen med at en økt andel av leverandørene mener at en lavere terskelverdi er rett verdi. Dette resultatet kan skyldes at det er de leverandørene som har hatt størst glede av den økte konkurransen som LOA har medført, som ønsker seg enda tøffere konkurransevilkår. En lavere terskelverdi kan utløse sterkere konkurranse og kan øke sjansen for at små og mellomstore bedrifter, uten de rette personlige kontakter i offentlig sektor, også oppnår leveranser til den offentlige sektoren.

På den annen side finner vi at jo større del av leverandørenes omsetning som går til det offentlige, desto lavere er sjansen for en høyere terskelverdi. Leverandører med høyere andel av sin omsetning knyttet til det offentlige, ser dermed ut til å ha preferanser for lavere terskler. Resultatet er mer usikkert enn de andre resultatene vi har rapportert hittil, og er nærmere en sjanse på 80-90 prosent for å være sant, enn 95 prosent.

Svar på spørsmålet: Hva bør etter din vurdering terskelverdien være?

I en regresjon av hva leverandørene mener terskelen bør være i kroner, finner vi som eneste utsagnskraftige, men også det mest utsagnskraftige resultatet i hele den statistiske analysen, at terskelen bør være høyere, desto mer tid det går med til å utarbeide anbud, tilbud og til avklaringer mm. Jo mer tidkrevende leverandørprosessen er, desto høyere mener leverandørene at terskelen bør være.

Basert på disse statistiske analysene av leverandørenes oppfatninger om rett terskelverdi, er det beste anslaget at den terskelverdien skal være om lag kr 550 000.⁶ Spørsmål om terskelverdi kommer vi tilbake til i kapittel 10.

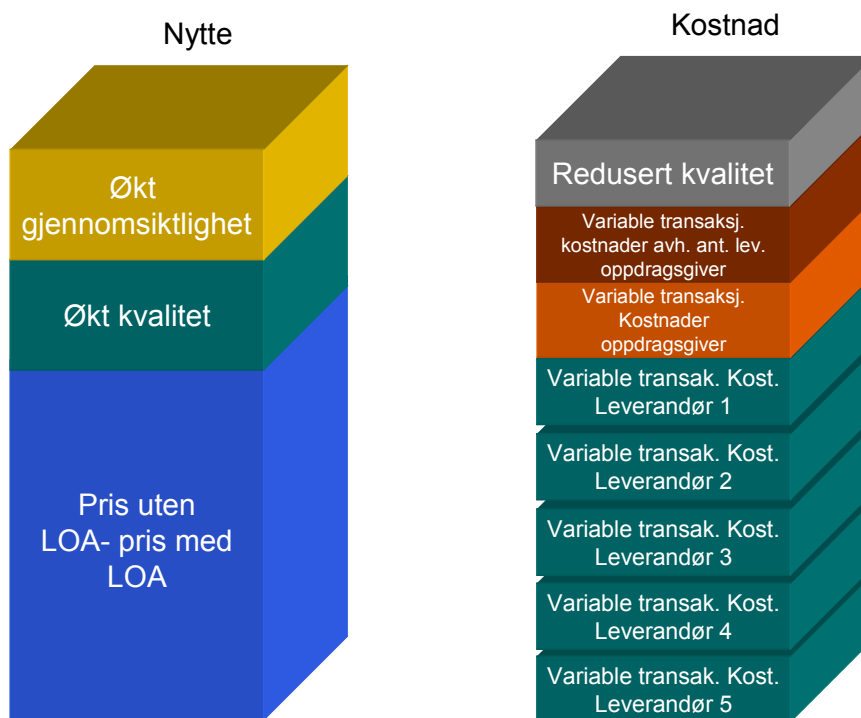
⁶ På grunn av usikkerheten i tallmaterialet vil med 95 % sannsynlighet den rette terskelverdien ligge i intervallet mellom 500.000 - 600.000 kr.

8 SAMFUNNSØKONOMISK VURDERING

8.1 Administrative og økonomiske kostnader (transaksjonskostnader)

I det følgende skal vi forsøke å gi et bilde av de samfunnsøkonomiske virkningene av LOA basert på det empiriske materialet som foreligger. Empirien omfatter svar på utsendt spørreskjema fra 65 leverandører, spørreskjemaer fra 10 innkjøpere og 14 dybdeintervjuer med innkjøpere. Kvalitet og gjennomsiktighet er ikke ment å være målt i kroner. Det innebærer at figuren under er ment som en illustrasjon og skal ikke tas helt bokstavig.

Figur 8.1: Nytte – kostnad ved etablering av LOA



Vi vil i denne delen konsentrere oss om de variable transaksjonskostnadene som følger av at innkjøpere og leverandører må rette seg etter loven om offentlige anskaffelser (høyre søyle). Av figuren over ser vi at dette er merkostnader hver enkelt leverandør har knyttet til levering av tilbud (grønne elementer), merkostnader knyttet til innkjøpers utarbeidelse av anbudsgrunnlaget (oransje element) og merkostnader knyttet til saksbehandlingen etter at leverandørene har levert sine tilbud (rødt element).

Variable transaksjonskostnader⁷ for innkjøperne er i denne sammenheng:

- Tid i form av timeverk brukt på å utforme anskaffelsesgrunnlaget.
- Tid i form av timeverk brukt på å gjennomføre anbudskonkurransegrunnlaget, herunder administrativ behandling av tilbudene, gjennomgang og kvalifisering av tilbudene, dokumentasjon/anskaffelsesprotokoll og eventuelle forhandlinger.

Variable transaksjonskostnader for leverandørene er i denne sammenheng:

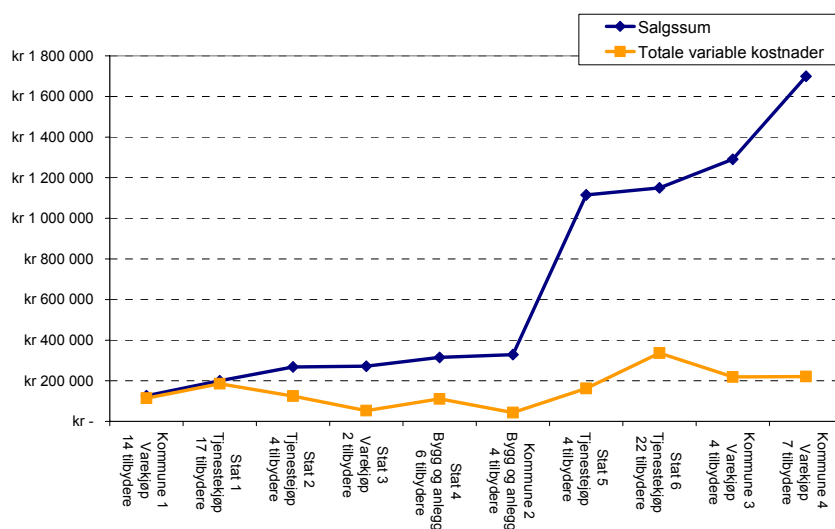
- Tid i form av timeverk brukt på å utarbeide tilbud, pluss eventuelle utlegg i kroner
- Tid i form av timeverk på avklaringer, intervjuer, forhandlinger og lignende frem til beslutningen om kontraktspartner var tatt, pluss eventuelle utlegg i kroner?

Vi vil understreke at datagrunnlaget er for lite til å trekke presise konklusjoner. Det gir imidlertid interessante antydninger om årsakssammenhenger som vi vil komme tilbake til. Vi har gjennomgått de forskjellige anskaffelsesprosessene og fulgt dem fra innkjøper utarbeider anbudsgrunnlaget, til leverandør. I utgangspunktet har vi hatt 40 anskaffelsesprosesser. Det har ikke vært mulig å følge alle disse fra begynnelse til slutt fordi det enten har manglet data fra innkjøpere eller fra leverandører. Vi har gjennomført 14 dybdeintervjuer med innkjøpere med påfølgende utlevering av spørreskjema. For ti av disse er det empiriske materialet godt nok til å gå videre med en dybdeanalyse. Gjennomgangen av dette materialet har vært forholdsvis enkelt fordi innkjøperne har svart spesifikt på de enkelte kostnadselementene.

Leverandørsiden har vi håndtert annerledes som følge av at vi bare har fått inn 45 % svar fra spørreundersøkelsen med leverandørene. Vi har valgt ut de prosessene der antallet leverandører er størst. Det innebærer at vi har benyttet oss av gjennomsnitt der svar fra leverandørene har manglet. Har det eksempelvis vært en prosess med fem leverandører og vi bare har besvarelser fra tre vil et gjennomsnitt av svarene disse har gitt, gjelde for de av leverandørene som ikke har svart. Vi benytter gjennomsnitt fordi vi antar at årsaken til at de som ikke har besvart, har latt være, er rent tilfeldig. Det støttes av den purrerunden vi har foretatt til leverandørene, der bare to av 75 ikke ønsket å svare av prinsipielle grunner. Vi har lagt inn timeverkskostnader på henholdsvis 450 og 350 kroner per time for privat og offentlig sektor.

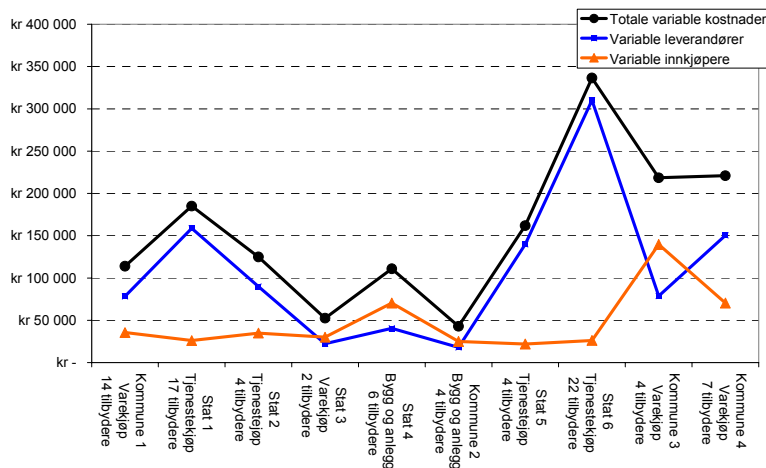
⁷ Vi har ikke med ressursbruken til oppfølging og kontroll av leverandør etter at kontrakt er signert. Dette skyldes at en slik kontroll normalt ble gjennomført før innføring av LOA

Figur 8.2: Anskaffelsespris og totale variable kostnader per anskaffelse



I figuren over ser vi de totale variable transaksjonskostnadene i sammenheng med størrelsen på anskaffelsen. Vårt materiale antyder at det ikke er en sammenheng mellom anskaffelsens størrelse og de variable transaksjonskostnadene knyttet til anbudsprosessen. Det er tre observasjoner som skiller seg ut med høye variable transaksjonskostnader; Kommune 1 varekjøp, Stat 1 tjenestekjøp og Stat 6 tjenestekjøp. Alle disse anbudsprosessene karakteriseres ved at det er mange leverandører med i prosessen. En annen karakteristikk ved disse prosessene er at spredningen i tilbudt pris er relativt (til prosjektets størrelse) større enn ved de andre prosessene. I prosess Kommune 1 varekjøp varierte prisen fra 50.000 til 270.000 kroner. I Stat 1 og Stat 6 varierer tilbudt timepris med ca 1.000 kroner fra høyeste til laveste pris. Dette antyder at høy konkurranseintensitet (mange leverandører) fører til mye høyere transaksjonskostnader for samfunnet, men en større variasjon i tilbudt pris for innkjøper. Det empiriske materiale gir ingen påviselig sammenheng mellom tjenestetype og konkurranseintensitet eller mellom størrelse på anskaffelsen og konkurranseintensitet.

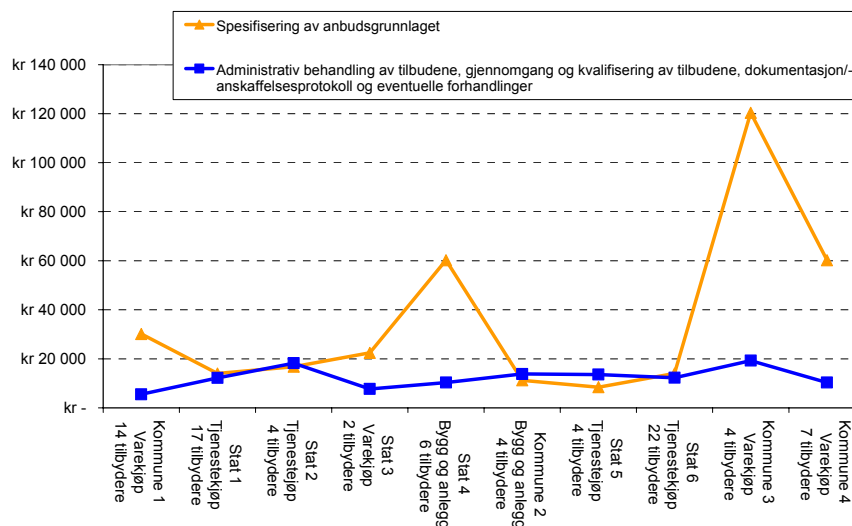
Figur 8.3: Nærmere om de variable transaksjonskostnadene



I figuren over har vi splittet de variable transaksjonskostnadene i henholdsvis transaksjonskostnader for innkjøperne og transaksjonskostnader for leverandørene.

De variable kostnadene for innkjøperne er nesten på samme nivå, uavhengig av anskaffelsesprosess. De ligger betydelig lavere enn leverandørenes transaksjonskostnader. Gjennomsnittlig variable transaksjonskostnader per anskaffelsesprosess er ca 48.000 kroner. Det er to unntak i figuren, Stat 4 Bygg og anlegg og Kommune 3 Varekjøp. Begge disse anskaffelsene er kompliserte tekniske kjøp. Med unntak av disse to anskaffelsesprosessene er innkjøpskostnadene i dette datamaterialet på et relativt lavt nivå uavhengig av prosjektets størrelse.

Figur 8.4: Variable transaksjonskostnader for innkjøpere fordelt på spesifisering av anbudsgrunnlag og saksbehandling



I figuren over har vi splittet innkjøpernes variable transaksjonskostnader i kostnader relatert til å spesifisere anbudsgrunnlaget og til saksbehandlingen. Vi ser at årsaken til at de vanskelige tekniske kjøpene (Stat 4 Bygg og anlegg, og Kommune 2 Varekjøp) har medført store transaksjonskostnader for innkjøper skyldes arbeidet med å spesifisere anbudsgrunnlaget. Vårt empiriske materiale støtter ikke hypotesen om at kostnaden knyttet til saksbehandling øker med antall leverandører. I to prosesser (begge for Stat 2 Tjenestekjøp) overstiger ressursene til saksbehandling ressursene benyttet til å spesifisere anbudsgrunnlaget. Dette er de eneste prosessene der dyreste tilbud er valgt. Om dette kommer av at man benytter lengre tid på å begrunne valget, eller at det tok lengre tid å foreta valget, er uklart. Det antyder imidlertid at prosesser der andre kriterier enn pris er de viktigste, er mer ressurskrevende.

På spørsmål om de bruker mer ressurser på prosessene enn før LOA trådte i kraft, svarer innkjøperne at de i snitt bruker ca 30 % mer på prosessen i dag. I våre tilbudsprosesser vil det si en økning på ca 14.000 kroner i gjennomsnitt. Ressursbruken i små kommuner har økt relativt mer enn i store kommuner/organisasjoner med mer erfaring. Mesteparten av kostnadene er det leverandørene som tar. I enkelte tilfeller med høy konkurranseintensitet er

transaksjonskostnadene for leverandørene i sum opptil ti ganger høyere enn for innkjøperne. Vi har ingen konkret informasjon om hvor mye mer leverandørene bruker av ressurser på sine tilbud, men hvis vi antar at kostnadsbildet for leverandørene er omtrent det samme (30 % mer) som for innkjøperne, vil det si ca 5.800 kroner i snitt per leverandør. I vårt empiriske materiale var gjennomsnittlig antall leverandører 8,4 per prosess. Dette gir en samlet merkostnad for leverandørene per prosess på ca 48.600. Samlet blir anslåtte totale merkostnader per anskaffelse på i underkant av 63.000 kroner.

8.2 Administrative og økonomiske gevinster av LOA

8.2.1 Økt gjennomsiktighet

Kravet om offentlig utlysning er delvis begrunnet i økt gjennomsiktighet. Kort formulert kan vi si at økt gjennomsiktighet i denne sammenheng har tre hovedelementer:

- Markedsadgang for alle
- Åpenhet i kommunikasjonen mellom innkjøpere og leverandører
- Innsikt i hva det offentlige benytter fellesskapets ressurser til

Kravet om offentlig utlysning vil i prinsippet gi markedsadgang for alle. Det er grunn til å forvente at hvis det er markedsadgang for alle, vil konkurranseintensiteten øke og derigjennom prisene på varer og tjenester falle. Vårt empiriske materiale gir grunn til å stille spørsmålstegn ved om dette er tilfellet. Både spørreundersøkelsen til leverandørene, til innkjøperne og dybdeintervjuene gir et entydig bilde av prisvirkningene som følger av LOA. Innkjøperne svarer at prisene ikke har blitt lavere på leveransene. Bare fem av 65 leverandører svarer at tilbudt pris har gått ned som følge av LOA. Det henger sannsynligvis sammen med at konkurranseintensiteten i følge de samme respondentene, ikke har gått opp. Hvis dette er riktig, betyr det at LOA ikke nødvendigvis medfører økt markedsadgang i tråd med intensjonene. En hypotese om hvorfor det er slik, kan være at byråkratiet rundt ordningen virker som en barriere.

Et annet viktig element er kommunikasjonen mellom innkjøpere og leverandører. Det at dette er blitt formalisert, har minst to effekter som virker hver sin vei. Både leverandører og innkjøpere mer enn antyder at formaliseringen av kommunikasjonen og spesielt innføringen av KOFA medfører en begrensning i personlige relasjoner, hvilket reduserer kommunikasjonen mellom innkjøpere og leverandører. Samtidig formaliserer loven informasjonsstrømmen slik at alle leverandørene stiller likt og at man har krav på å få vite begrunnelse for valg av leverandør. Det er imidlertid et blandet syn på hvor god denne formaliserte informasjonsstrømmen er.

De aller fleste innkjøperne vi har intervjuet har etablert et kriteriesystem for valg av leverandør. De som har etablert dette benytter det aktivt. På spørsmål om hvor presist anskaffelsen var beskrevet i konkurransegrunnlaget, er gjennomsnittlig svar 4,5 på en skala fra 1 til 7 der 4 er middels fornøyd. Det er gjennomgående at innkjøperne tror at leverandørene er mer fornøyd med

grundigheten i begrunnelsen for valg av leverandør, enn det de faktisk er. En mulig årsak til dette kan være at de fleste av leverandørene får beskjed om at de ikke får leveransen og at svarene er preget av dette. Totalt sett ser den formelle informasjonsstrømmen ut til å tilta på bekostning av den uformelle dialogen. Ved kjøp av enkle leveranser er dette en klar fordel, men som flere av respondentene har pekt på, er den uformelle dialogen viktig ved kompliserte kjøp.

8.2.2 *Endring i kvalitet.*

Institusjonalisering

Når vi spør offentlige innkjøpere om de mener LOA bidrar til bedre kvalitet på varer og tjenester, er svaret at kvaliteten på anskaffelsesprosessen har blitt bedre. Kvaliteten på varen og tjenesten er uendret og påvirkes mer av helt andre forhold. Man kan da spørre seg hva som ligger i at kvaliteten på anskaffelsesprosessen har blitt bedre. Det er nærliggende å tro at dette er knyttet til formalisering og systematikk i anskaffelsesprosessene. LOA med forskrifter stiller en rekke formelle krav til gjennomføring av anskaffelsesprosessen som skal sikre lovens intensjoner, og vi har flere observasjoner som går i retning av at etterfølging av formelle krav oppfattes som en kvalitetsforbedring av anskaffelsesprosessen. Flere svarer at de har fått avdekket anskaffelsesprosesser som de trodde ga både god pris og kvalitet, men som viser seg å gi bedre priser når formelle prosedyrer etterfølges.

Våre observasjoner viser at mange offentlige innkjøpere bruker LOA som et påskudd til å gjennomføre ryddejobber i egne organisasjoner for å få bedre kontroll med anskaffelsene. Dette kan gå på bekostning av fleksibilitet og faglige vurderinger i anskaffelsesprosesser som foretaes ute i de operative enhetene. Dette er et klassisk dilemma knyttet til sentralisering og desentralisering av en anskaffelsesfunksjon, og LOA fungerer som en drivkraft i retning av mer sentralisering og en profesjonalisering i form av formell kunnskap.

En viktig side ved denne institusjonaliseringen er at det blir økt fokus på etterkontroll av de gjennomførte anskaffelsene. Formaliseringen stiller krav til dokumentasjon både i forberedelsesfasen og i vurderingsfasen som gjør det lettere å kontrollere den faktiske leveransen i ettertid. Dette gir en mulighet til å bygge opp historisk kunnskap som kan utnyttes i nye innkjøpsrunder, og kan kompensere noe for informasjonsbegrensingen som følger av strenge og formelle prosedyrer.

Nytenkning og kreativitet

Økt konkurranse gjennom at alle sikres tilgang til det offentlige markedet, kan gi seg utslag i nytenkning og kreativitet blant leverandøren. Vi har spurt de offentlige innkjøperne om de har merket en slik tendens, og at andre leverandører enn de vanlige har meldt sin interesse for offentlige oppdrag. Gjennomgående sier de da at det stort sett er de samme leverandørene, markedet er lokalt eller regionalt og at tendensen heller går i retning av begrensning og avgrensning av oppgavene i hht. til tilbudsspesifikasjonen og de formelle kravene. Kravene om likebehandling i forhold til kravspesifikasjonene fører enten til at de er svært forsiktige i sin dialog med leverandørene, og leverandørene må da besvare oppgaven på basis av begrenset informasjon om innkjøperens behov.

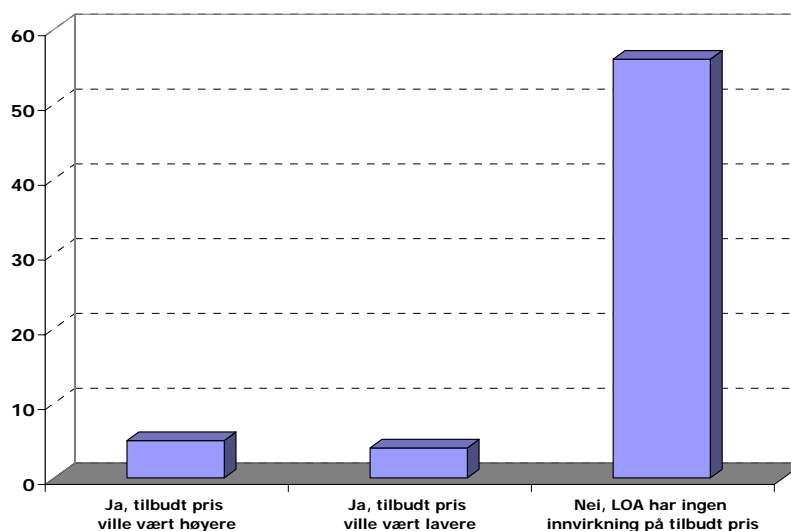
Eller så lages det kravspesifikasjoner på et slik detaljnivå at leveransene tvinges inn i et spor hvor mulighetene for smarte og kreative løsninger utelukkes.

Både innkjøpere og leverandører har i perioden fra LOA ble innført, brukt mye tid og krefter på å finne ut av en fornuftig måte å samhandle på. Første gangen man utlyser eller svarer på et offentlig oppdrag vil det alltid påløpe en del ekstra kostnader. Gitt at man repeterer denne øvelsen relativt hyppig, vil disse kostnadene avta etter hvert for begge parter. Slik sett vil det foregå en institusjonalisering av både innkjøpssiden og leverandørsiden som kan gi effektive anskaffelser, men som kan gå ut over nytenkingen og kreativiteten.

8.2.3 Priseffekter som følge av LOA

Ingen av de innkjøperne vi har snakket med, oppgir at LOA eksplisitt har gitt lavere priser. Flere er inne på at det er helt andre forhold som konjunkturer og organisatoriske endringer⁸ som har gjort at gamle avtaler har blitt reforhandlet til en gunstigere pris. Svarene fra leverandørene viser de samme resultatene. 56 av 65 leverandører svarer at LOA ikke har noen innvirkning på den prisen de tilbyr.

Figur 8.5: Har tilbudt pris blitt lavere med LOA?



Vi hadde ved starten av dette prosjektet en hypotese om at LOA som følge av sterk fokusering på pris, reduseres kvaliteten på sluttleveransen fra leverandør. Vi stilte leverandørene spørsmål om hvor viktig pris var som tildelingskriterium. På en skala fra 1 til 7 der 7 er svært viktig var gjennomsnittet på 5,7. Vi har imidlertid gått inn i de prosesser der vi har hatt anbudsprotokoller og funnet ut at leverandørene i vårt materiale til en viss grad har en tendens til å overvurdere pris som tildelingskriterium, selv om pris er et viktig kriterium i de aller fleste prosessene. Vedrørende forventningene om redusert kvalitet på sluttleveransene, får vi ikke støtte fra innkjøperne på dette punktet. Av de som har svart på dette spørsmålet, svarer de fleste at kvaliteten enten er den samme eller har gått noe opp som følge av LOA.

⁸ F eks at overføring av sykehusene fra fylkeskommunen til staten har gitt sykehusene ansvar for sine egne innkjøp og fokus på økt kostnadskontroll.

9 TERSKELVERDI

Det kan føres en argumentasjon både for en lav og en høy terskel for direkte anskaffelser. Nedenfor gjengir vi denne diskusjonen i korte trekk, og relaterer dette til våre empiriske funn fra både leverandører og innkjøpere og våre observasjoner fra privat sektor.

9.1 Terskelverdien og konkurranseintensitet

En viktig effekt av regelverket er at det etableres åpenhet om offentlige anskaffelser. Denne åpenheten innebærer også at innkjøper må kunne begrunne hvorfor den valgte tilbyderen ble vurdert til å ha det økonomisk mest fordelaktige tilbudet. Dette må imidlertid gjøres på en slik måte at bedriftens krav til beskyttelse av forretningshemmeligheter respekteres. Dagens praksis er at sluttsummen til vinneren gjøres kjent, men at del priser som bygger opp tilbudet, ikke offentliggjøres.

Private innkjøpere har naturlig nok ikke krav om offentliggjøring av innholdet i kontrakter som inngås. Kravet om begrunnelse kan virke konkurransedempende. Det å tilføre markedet informasjon om sluttprisen til vinnerne, kan oppmuntre bedriftene til å forsøke seg med høye priser, siden offentliggjøring av vinnerprisen gir en læringseffekt. Videre vil offentliggjøringen lette det som kalles stilltiende prissamarbeid på leverandørsiden. Tilbyderne vil lettere kunne etablere implisitte ordninger for deling av markedet og unngåelse av priskonkurranse.

Gitt at man skal ha et regelverk som regulerer det offentliges anskaffelsespraksis, følger det automatisk at det må pålegges et krav om begrunnelse for valg av tilbyder. Spørsmålet er om dette virker inn på valg av terskelverdien. Sammenhengen mellom offentlighet om vinnerprisen og konkurranseintensiteten er av størst betydning for enkle og mer standardiserte vare og tjenestekjøp. For mer kompliserte og store anskaffelser er nok denne effekten svak. Lav terskelverdi innebærer at mange slike standardiserte varekjøp utløser krav om utlysning og etterfølgende offentliggjøring av begrunnelse. Dersom offentlige innkjøpere får større fleksibilitet med hensyn til offentliggjøring om disse innkjøpene, kan de bli bedre i stand til å spille et mindre antall leverandører ut mot hverandre og oppnå lavere priser, uten å pådra seg kostnader knyttet til offentlig utlysning og etterfølgende evaluering og begrunnelse.

Resonnementene her trekker i retning av at terskelen settes tilstrekkelig høy.

9.2 Terskelverdien og etablering av markedsarena

Dersom politikerne og den offentlige administrasjonen har som utgangspunkt å drive kostnadseffektivt, vil det i utgangspunktet være samfunnsøkonomisk lønnsomt å heve terskelverdien så høyt som mulig, det vil si til EØS-grensen på 1,8 mill kr.

Grunnen til det er ganske enkel. De offentlige innkjøperne har da én restriksjon mindre å ta hensyn til. Da vil de velge åpne konkurranser der det passer og lukkede leverandørforhandlinger der det er mest hensiktsmessig.

Argumentene mot dette er to. Det ene er basert på styringssvikt i kommune og stat. Man frykter at innkjøpere ikke bruker denne friheten til å effektivisere innkjøpene, men at de i stedet lar seg påvirke av tilbyderens påvirkningsinnsats (lobby) og inngår dårlige innkjøpsavtaler. Videre kan innkjøpere vurdere det offentlige innkjøpsregelverket som krevende å jobbe med. Frykten er da at for lite blir konkurranseutsatt gjennom åpne prosesser, samtidig som innkjøpere bruker sin innkjøpskompetanse til å argumentere overfor sine overordnede at deres praksis er i samsvar med det som er effektivt.

Et annet argument tar utgangspunkt i at regelverket etablerer en markedsarena og bidrar til en leverandørutvikling som i seg selv øker konkurranseintensiteten. Særlig for kommunalt innkjøp kan dette være et poeng. Den enkelte kommune er for liten til å påvirke utviklingen av antall leverandører. Uten et regelverk vil de kunne vurdere kostnadene ved åpen konkurranse som stor i forhold til konkurranseeffekten i det lokale markedet. For den enkelte kommune vil det være mer fornuftig å forhandle med noen få leverandører.

Regelverket kan sies å koordinere de kommunale innkjøpene, og dermed bidra til å etablere et større marked, som i neste instans kan gi en høyere konkurranseintensitet.

En innvendig mot dette er at kommunale kjøp av standardiserte tjenester, kan være tjent med interkommunalt innkjøpssamarbeid, og at dette også kan etableres for kjøp under terskelverdien.

En høy terskelverdi forhindrer ikke at myndighetene kan etablere en markedsarena i form av utlysninger på internett, utarbeidelse av "beste praksis" - dokumenter og eventuelt standardkontrakter, som offentlige innkjøpere etter eget ønske kan ta i bruk for kjøp under terskelverdien.

Dette kan anføres som et argument for en høy terskelverdi.

9.3 Ineffektiv egenproduksjon og senket kvalitet

Anbudsordninger innebærer kostnader for innkjøper som hun/han kan ønske å vri seg unna. Med en lav terskel kan en innkjøper stadig kunne oppleve at slike kostnader oppstår selv ved relativt enkle vare- og tjenestekjøp. En måte å unngå disse kostnadene på er å la egne ansatte stå for vare- og tjenesteproduksjonen. Dersom egne ansatte ikke er mer produktive enn private aktører, vil samfunnet bli påført et effektivitetstap, men tapet oppstår først når lavere produktivitet overstiger de samlede transaksjonskostnadene. Av den grunn kan innkjøperen og samfunnet være villig til å godta lavere produktivitet opp til visst nivå, dvs. summen av alle transaksjonskostnadene.

En annen måte å omgå terskler på er å stykke innkjøpene opp i såpass små enkeltdeleer at hver del passerer innunder terskelen. Dermed unngår innkjøperen tilbud og tilbudskostnader. En slik oppstyking av anskaffelser kan medføre økte transaksjonskostnader.

Dersom innkjøperen ønsker å unngå anbuds-kostnader, kan innkjøperen ha et insentiv til å senke innkjøpsprisen gjennom å akseptere lavere kvalitet på leveransene. Ved å gjøre dette kan anskaffelsen presses ned under terskelverdien.

Dette kan være et argument for å ha lav terskelverdi.

9.4 Våre empiriske funn

Både for leverandørene og innkjøperne er våre empiriske funn relatert til terskelverdien, klare i retning av høyere terskelverdi enn det man har i dag. Den statistiske analysen basert på spørreundersøkelsen til leverandørene, viser at leverandørene mener det vil være riktig med en terskel for direkte anskaffelser i overkant av kr 500.000. I dybdeintervjuene med innkjøperne fremkommer det at alle bortsett fra en ønsker seg en høyere terskelverdi for direkte anskaffelser. Noen av de store kommunene mener man kan legge seg på nivå med EØS-terskelene, men de aller fleste mener den bør ligge på mellom 500.000 – 700.000 kr.

Går vi til våre observasjoner fra privat sektor, har vi en "benchmark" som sier at kravet til formelle prosedyrer og gjennomføring av forskjellige former for konkurranse slår inn omtrent ved 400.000 kr.

9.5 To mulige veier å gå?

Det er ingen EØS-forpliktelse til å ha regler for offentlige anskaffelser under EU/EØS-terskelverdiene, eller for uprioriterte tjenester. I forsyningssektoren er det således bare EØS-reglene som gjelder. Hvis et slikt regelverk først etableres, må det imidlertid ivareta grunnprinsippene bak anskaffelsesloven og de forpliktelser som følger av EØS-avtalens hoveddel.

Under EØS-terskelverdiene gjelder i dag et eget norsk regelverk, som er en noe forenklet versjon av EU-reglene. Systematikken i forskriften er at de nasjonale reglene gjelder alle anskaffelser under EU/EØS-terskelverdiene, men slik at direkte kjøp er en lovlig anskaffelsesform der kontrakten ikke overstiger NOK 200.000. Dette oppfattes derfor som en nedre terskelverdi; under denne grensen gjelder ikke forskriftens mer detaljerte regler. Det er imidlertid samtidig slik at de grunnleggende prinsipper i lov om offentlige anskaffelser, forskriftens kapittel 3 og EØS-avtalens hoveddel kommer til anvendelse på anskaffelser også under NOK 200.000. I praksis synes partene likevel å oppfatte situasjonen som at oppdragsiver står nærmest fritt ved anskaffelser under dette nivået.

Som det fremgår over, har tilbakemeldingen vært nær entydig mht at grensen for direkte anskaffelser bør økes. Regelverket oppfattes som unødvendig og kostnadsdrivende komplisert i forhold til anskaffelsenens verdi. Vi er enig i denne vurderingen.

Hvis den nedre terskelverdien heves, oppstår spørsmålet om dette skal ha innvirkning på regelverket for øvrig. Det kan tenkes flere forskjellige fremgangsmåter for å heve de "nasjonale terskelverdiene".

9.5.1 Økt grense for direkte anskaffelser

Den enkleste måten å løse dette på, er å endre beløpsgrensen i anskaffelsesforskriftens § 11-2 (1) litra a. Regelverket i forskriftens del III kan for øvrig forbli uendret. En alternativ løsning vil være å beholde den nedre terskelverdien uendret, men i stedet å gjøre hele regelverket under EØS-reglene betydelig enklere. En annen variant av dette vil være å senke terskelen for å anvende EØS-reglene, og så la oppdragsgiverne stå nærmest fritt under dette. Vi vil i det følgende drøfte de to førstnevnte alternativene.

Hovedinnvendingen mot det nasjonale regelverket i forskriftens kap III er at det er for ressurskrevende å følge, både for oppdragsgivere og leverandører, sett i forhold til verdien av anskaffelsene som foretas. Som nevnt over, kan dette lettest endres ved å heve grensen for direkte anskaffelser.

Fordelen ved en slik løsning vil være at et større antall anskaffelser, fortsatt på et relativt lavt kostnadsnivå, vil kunne gjennomføres tilnærmet formløst. Det blir unødvendig med utarbeidelse av konkurransegrunnlag mv, men samtidig kan konkurransen et stykke på vei sikres gjennom kontakt med flere aktuelle tilbydere. En slik løsning vil potensielt også motvirke den betydelige innelåsningen i rammeavtaler som i dag synes å skje. En ulempe kan være at en høyere grense vil gi et sterkere insentiv for å dele opp kontrakter for å kunne benytte direkte kjøp. Dagens grense er så lav at dette er mindre praktisk mulig. Hvis dette blir konsekvensene av en økning i grensen, kan det potensielt bli et relativt stort volum med anskaffelser som foretas ved direkte kjøp uten særlige muligheter for kontroll. Alt i alt kan vi uansett ikke se at dette er noen avgjørende innvending mot å heve grensen for direkte kjøp.

Det må understrekes at det ikke er helt klart om EØS-reglene vil tillate en betydelig heving av grensen for direkte anskaffelser. I denne forbindelse er det viktig at Kommisjonen har anlagt en sak mot Finland, for brudd på anskaffelsesdirektivene, som følge av manglende kunngjøring av en anskaffelse under EU-terskelverdiene. Pressemeldingen har referanse IP/03/1763. Kommisjonen argumenterer med at EU-domstolens praksis (særlig sak C-324/98, *Teleaustria*) viser at en viss annonsering er nødvendig for å sikre konkurranse, og for å hindre diskriminering på bakgrunn av nasjonalitet. Dette kan uansett ikke innebære at en hver form for direkte anskaffelse er utelukket, men rettstilstanden må undersøkes nærmere før grensene for direkte anskaffelser heves.

9.5.2 Nytt regelverk under EØS-terskelverdiene

Et alternativ er som nevnt, er å lage et nytt enklere regelverk under EØS-terskelverdiene. Grensen for direkte anskaffelser kan i så fall forbli uendret. Dette vil langt på vei kunne avhjelpe motforestillingen mot å heve terskelverdien som skissert i avsnittet over. Hvis det skal ha noen hensikt å innføre et nytt regelverk under terskelverdiene, må dette innebære en vesentlig forenkling i forhold til dagens regelverk.

Før vi går nærmere inn på dette, må det understrekes at forskriftens detaljerte regler har vært avgjørende for å gi leverandørene rettigheter som kan håndhe-

ves. Det synes å være en direkte sammenheng mellom reguleringsdybden i regelverket og leverandørenes rettsstilling. Mer generelle regler vil i praksis bety en større grad av skjønnsfrihet og et større spillerom for å begå feil hos oppdragsgiver. Uten detaljerte regler er det vanskeligere å se for seg håndhevelse av leverandørenes rettigheter, bortsett fra ved de grovere feil. Samtidig ser man i dag et betydelig antall saker der oppdragsgiveren begår feil ut fra manglende kjennskap til regelverket. Håndheving vil i slike tilfeller stort sett ikke bety annet enn merkostnader for alle parter. Konkurransen må for eksempel gjennomføres på nytt, men slik at resultatet kan bli det samme. Alt i alt innebærer dette at det neppe er noen avgjørende grunner mot en forenkling av regelverket under terskelverdiene.

Det må ellers også understrekes at det er visse fordeler forbundet med å ha langt på vei det samme regelverket over og under terskelverdiene. Forskjellen er i dag stort sett at konkurranse med forhandling alltid kan benyttes etter de nasjonale reglene. Denne likheten betyr at aktørene bare behøver å lære seg ett regelsett. Samtidig synes problemet uansett å være at dette regelverket er for ressurskrevende å følge, også om man behersker det ordentlig. Fordelen av å ha stort sett det samme regelverket synes dermed ikke å kunne oppveie ulempene med dette regelverkets kompleksitet.

Et nytt regelverk kan antagelig gjøres svært enkelt. Det fordrer en villighet til å oppgi noe forutberegnelighet for å sikre effektivitet. I det følgende vil vi skissere sentrale hovedelementer i et eventuelt nytt regelverk. Rammene for oppdraget tilsier ikke at fremstillingen kan ta sikte på å gi noen endelig løsning, og endringene bør utredes særskilt.

Det understrekes at vurderingene i det følgende i liten grad baserer seg på innspill og svar fra aktørene i markedet, da spørreundersøkelsene og samtaleintervjuene i liten grad har relatert seg direkte til problemstillingen. Vurderingene er derfor i det vesentligste våre egne.

De viktigste elementene i et eventuelt nytt regelverk bør etter vår vurdering være følgende:

1. Likebehandling, forutberegnelighet og etterprøvnbarhet

Grunnprinsippene som følger av LOA § 5, jf også forskriftens § 3-1, må gjelde også for anskaffelser etter et nytt, enklere regelverk. Dette krever ingen endring av regelverket, de nevnte bestemmelsene gjelder også under EØS-terskelverdiene allerede i dag. Bestemmelsen om tekniske spesifikasjoner i § 12-2 bør også beholdes.

2. Krav om kunngjøring i Doffin

Offentlighet rundt anskaffelsene er avgjørende for å ivareta hensynene bak regelverket. Også anskaffelser under EØS-terskelverdiene bør derfor kunngjøres. Som nevnt over, kan det også diskuteres om dette uansett er et vilkår etter EØS-avtalens hoveddel. Fristregelen i § 14-1 kan beholdes.

Samtidig må noe av poenget være å unngå en svært arbeidskrevende utarbeidelse av konkurransegrunnlag. Som hovedregel bør det være tilstrekkelig med kunngjøringen i seg selv, men slik at oppdragsgiver eventuelt kan utarbeide en noe mer detaljert kravspesifikasjon der det er nødvendig.

3. Små krav til konkurransegrunnlaget

Som nevnt over, bør det som hovedregel være tilstrekkelig med kunngjøringen, men slik at et ytterligere konkurransegrunnlag kan utarbeides der dette er hensiktsmessig.

Dokumentene må i første rekke inneholde en beskrivelse av det som skal anskaffes. Sentrale tildelingskriterier og kvalifikasjonskrav må tilkjennevis, men det bør ikke være nødvendig å redegjøre for dette i detalj. Vurderingene kvalifikasjon/utvelgelse og tildeling bør for øvrig kunne gjøres samlet, i samsvar med alminnelig ulovfestet anbudsrett.

Hvis ønskelig kan kravene om innlevering av skatteattest og HMS-egenerklæring beholdes, men det bør vurderes om dette kan forenkles gjennom et sentralisert register (typisk foretaksregisteret) som også kan gi informasjon om årsregnskap, firmaattest mv. Det er kostnadskrevende for tilbyderne å fremskaffe slike dokumenter hver gang, og det er også kostnadskrevende for oppdragsgiverne å gjennomgå dette.

4. Lovlige anskaffelsesprosedyrer

Reglene kan være som i dagens §§ 11-1 og 11-2, og man bør fortsatt velge enten formen økonomisk mest fordelaktige eller laveste pris. Siden konseptet konkurranse med forhandling i utgangspunktet er noe fremmed i den alminnelige anbudsrett, bør man beholde en særlig regulering av dette (som i dagens § 16-3).

5. Detaljene overlates til ulovfestet, fravikelig rett

Reglene om tilbudets form og innhold, tilbudsbehandling herunder avvisning, forhandlingsforbudet, adgangen til totalforkastelse og avlysning mv kan overlates til ulovfestet anbudsrett. Dette vil bli gi partene mulighet til selv å bestemme kjørerreglene for den enkelte anskaffelse, under hensyn til anskaffelsens kompleksitet. Den ulovfestede anbudsrett er et godt stykke på vei deklarasjon (fravikelig), og det er vanskelig å se noe reelt behov for å begrense den frihet som ligger i dette under EØS-tersklene.

Et motargument er imidlertid at man ved denne fremgangsmåten vil kunne miste en viss standardiseringseffekt. Begrenset avtalefrihet, i form av detaljerte regler, skaper forutberegnelighet og kan bidra til å fjerne usikkerhet både for oppdragsgivere og leverandører. Vi kan vanskelig se at dette er avgjørende, men spørsmålet bør vurderes nærmere.

6. Alcatel-pausen bør beholdes

Bestemmelsene i forskriftens § 17-3, meddelelse om hvem som skal tildeles kontrakt, har i praksis vist seg svært viktig for å sikre leverandørenes rettsstilling. Ved en betydelig forenkling av regelverket for øvrig, vil dette behovet i hvert fall ikke bli mindre, og bestemmelsen bør derfor trolig beholdes.

Et problem med dette er samtidig at også klagebehandling og forsinkelser i anskaffelsesprosessene som følge av dette, representerer samfunnsøkonomiske kostnader. Dette kan tilsi at man i større grad aksepterer etterfølgende tvisteløsning, i stedet for klagebehandling og eventuell utsatt kontraktsinngåelse, under EØS-terskelverdiene.

I forlengelsen av dette vil vi også nevne at begrunnelsesplikten, jf forskriftens § 3-8, bør beholdes.

7. Enkelte av nyskapningene fra EU bør implementeres

Det nye EU-direktivet inneholder blant annet regler om konkurransepreget dialog og elektroniske anskaffelser. Reglene om elektroniske anskaffelser bør introduseres også under terskelverdiene. Dagens regler om konkurranse med forhandling vil i prinsippet favne også fremgangsmåten konkurransepreget dialog. Den sistnevnte fremgangsmåten åpner imidlertid klarere for samarbeid mellom oppdragsgiver og leverandørene om selve løsningen/kravspesifikasjonen. Dette kan tilsi at reglene for konkurranse med forhandling presiseres, slik at bestemmelsens rekkevidde blir klarere.

10 VEDLEGG

10.1 En økonometrisk analyse av leverandørundersøkelsen

10.1.1 Leverandørens oppfatning om LOA gir lavere eller høyere priser.

La Q være en variabel som antar verdien 1 dersom leverandørene mener at uten LOA vil prisen bli høyere med LOA. Variabelen Q er lik null dersom leverandørene mener at prisen vil bli lavere eller uendret uten LOA. Leverandørens oppfatning kan dels være bestemt av forhold vi kan observere og som de har rapportert til oss, og dels av forhold som vi ikke kan observere. Det beste vi derfor kan gjøre, er å regne ut sannsynligheten for at leverandørene forventer at LOA kan gi lavere, eventuelt høyere, priser. Vi lar variablene $\{X_2, X_3, X_4, X_8\}$ være de observerte variablene som kan være med å bestemme leverandørens oppfatninger om hvorvidt LOA vil føre til lavere eller høyere priser.

X_2 = summen av de kostnader som leverandørene rapporterer i svarene på spørsmålene 3 og 5, (Kostnader for leverandørene i forbindelse med anbud/tilbud/forhandlinger mv.).

X_3 = Svar på spørsmål 6 (Preset beskrivelse).

X_4 = Svar på spørsmål 7 (Pris viktigst).

X_8 = Svar på spørsmål 13 (Skjerpet konkurranse med LOA).

Sannsynligheten for at leverandørene mener at prisene kan bli lavere med LOA, antar vi er gitt ved følgende LOGIT-sannsynlighet:

$$\Pr(Q = 1) = \frac{\exp(a_0 + a_2X_2 + a_3X_3 + a_4X_4 + a_8X_8)}{1 + \exp(a_0 + a_2X_2 + a_3X_3 + a_4X_4 + a_8X_8)}$$

Sannsynligheten for det motsatte utfallet, $Q=0$, er:

$$\Pr(Q = 0) = 1 - \Pr(Q = 1) = \frac{1}{1 + \exp(a_0 + a_2X_2 + a_3X_3 + a_4X_4 + a_8X_8)}$$

Resultatene ble som følger:

Tabell 2. Sannsynligheten for lavere priser med LOA

Variable	Koeffisienter	Estimat	t-verdi	95 % konfidensintervall
Konstant	a_0	-4.337	-1.6	[-9.671; 0.996]
X_2	a_2	-0.003	-0.7	[-0.126; 0.006]
X_3	a_3	-1.153	-1.9	[-2.337; 0.030]
X_4	a_4	0.285	0.8	[-0.379; 0.949]
X_8	a_8	1.156	2.1	[0.097; 2.215]

McFaddens rho = 0.78

McFaddens rho= 0.78 betyr at modellen, med de valgte forklaringsvariablene, forklarer våre data i modellen 78 prosent bedre enn om svarene hadde vært trukket helt tilfeldig, dvs. om leverandørene hadde kastet krone-mynt når de besvarte spørsmål 10.

Vi ser at variabelen X8 og tildels variabelen X3, er de to variablene som har en utsagnskraftig virkning på sannsynligheten.

10.1.2 Leverandørenes oppfatning om hva som er den viktigste anskaffelsesform fra det offentlige; anbud eller direkte anskaffelser/-forhandlinger.

La Z være en variabel som antar verdien 1 dersom leverandørene mener at anbud er den anskaffelsesformen ved offentlige leveranser som er av størst betydning for dem. Z er lik null i det motsatte tilfellet. Igjen vil det være observerte og ikke-observerte forhold som kan være bestemmende for leverandørenes oppfatning.

Vi lar nå variablene {X11, X21, X5, X6} være de observerte variablene som kan være med å bestemme leverandørenes oppfatninger om anbud er den anskaffelsesformen som er av størst betydning for dem.

X₁₁= tiden det tar i forbindelse med anbud/tilbud/forhandlinger (dvs. svaret på spørsmål 2).

X₂₁= tiden det tar i forbindelse forhandlinger (dvs. svaret på spørsmål 4).

X₅= Svar på spørsmål 8, begrunnelse gitt av offentlig innkjøper for valg av leverandør

X₆= Svar på spørsmål 11, andelen av omsetningen som skjer til offentlig sektor.

Sannsynligheten for at leverandørene mener at anbud er den viktigste anskaffelsesformen fra det offentlige, antar vi er gitt ved følgende LOGIT-sannsynlighet:

$$\Pr(Z = 1) = \frac{\exp(c_0 + c_1 X_{11} + c_2 X_{21} + c_5 X_5 + c_6 X_6)}{1 + \exp(c_0 + c_1 X_{11} + c_2 X_{21} + c_5 X_5 + c_6 X_6)}$$

og

$$\Pr(Z = 0) = 1 - \Pr(Z = 1) = \frac{1}{1 + \exp(c_0 + c_1 X_{11} + c_2 X_{21} + c_5 X_5 + c_6 X_6)}$$

Resultatene ble som følger:

Tabell 4. Sannsynligheten for anbud som foretrukket form

Variable	Koeffisienter	Estimat	t-verdi	95 % konfidensintervall
X ₁₁	c ₁	-0.008	-0.7	[-0.031;0.014]
X ₂₁	c ₂	-0.001	-1.3	[-0.001;0.001]
X ₅	c ₅	-0.289	-2.3	[-0.533;-0.043]
X ₆	c ₆	0.021	2.1	[0.001;0.039]

McFaddens rho= 0.22

Fra McFaddens rho ser vi at nå forklarer modellen vår mindre av variasjonene i data enn i den første modellen. Variablene X5 og X6 er de eneste utsagnskraftige variablene.

10.1.3 Leverandørenes oppfatning om terskelen bør være høyere eller lavere.

La T være en variabel som antar verdien 1 dersom leverandørene mener at terskelen bør være høyere. T er lik null i det motsatte tilfellet. Igjen vil det være observerte og ikke-observerte forhold som kan være bestemmende for leverandørenes oppfatning.

Vi lar nå variablene $\{X_1, X_2, X_4, X_6, X_8\}$ være de observerte variablene som kan være med å bestemme leverandørenes oppfatninger om terskelen bør være høyere.

X_1 = summen av tiden det tar i forbindelse med anbud/tilbud/forhandlinger (dvs. summen av svarene på spørsmålene 2 og 4).

X_2 = summen av de kostnader som leverandørene rapporterer i svarene på spørsmålene 3 og 5, (Kostnader for leverandørene i forbindelse med anbud/tilbud/forhandlinger mv.).

X_4 = Svar på spørsmål 7 (Pris viktigst).

X_6 = Svar på spørsmål 11 (Andelen av omsetningen som skjer til offentlig sektor).

X_8 = Svar på spørsmål 13 (Skjerpet konkurranse med LOA).

Sannsynligheten for at leverandørene mener at terskelen bør bli høyere, antar vi er gitt ved følgende LOGIT-sannsynlighet:

$$\Pr(T = 1) = \frac{\exp(b_0 + b_1X_1 + b_2X_2 + b_4X_4 + b_6X_6 + b_8X_8)}{1 + \exp(b_0 + b_1X_1 + b_2X_2 + b_4X_4 + b_6X_6 + b_8X_8)}$$

og

$$\Pr(T = 0) = 1 - \Pr(T = 1) = \frac{1}{1 + \exp(b_0 + b_1X_1 + b_2X_2 + b_4X_4 + b_6X_6 + b_8X_8)}$$

Tabell 3. Sannsynligheten for en høyere terskel

Variable	Koeffisienter	Estimat	t-verdi	95 % konfidensintervall
Konstant	b_0	2.266	1.4	[-0.909; 5.441]
X_1	b_1	-0.009	-0.6	[-0.382; 0.206]
X_2	b_2	-0.001	-1.0	[-0.001; 0.001]
X_4	b_4	0.177	1.0	[-0.162; 0.516]
X_6	b_6	-0.204	-1.8	[-0.429; 0.002]
X_8	b_8	-0.667	-2.0	[-1.307; -0.027]

McFaddens rho= 0.25

Fra McFaddens rho ser vi at nå forklarer modellen vår mindre av variasjonene i data enn i den første modellen. Vi finner at jo mer leverandørene har erfart at konkurransen er blitt skjerpet med LOA (høyere verdi på X_3), desto lavere er sannsynligheten for en høyere terskel. Vi ser også at jo større andel av leverandørenes omsetning som går til den offentlige sektoren (X_6 høyere), desto lavere er sannsynligheten for en høyere terskel.

NÆRINGS- OG HANDELSDEPARTEMENTETNynorsk Sámegeiella Normalvisning
Lignende dokumenter**Veileder til EØS-forskrifter om
Offentlige anskaffelser**

(Revidert november 1994)

Forord

EØS-avtalen trådte i kraft 1.1.94. I denne forbindelse ble forskrift om offentlige varekjøp og forskrift om offentlige tjenestekjøp utarbeidet i den forbindelse en veileder til disse to forskriftene som ble sendt ca. 6000 offentlige oppdragsgivere.

Tilleggsavtalen til EØS-avtalen trådte i kraft i Norge 1.7.94. Som en følge av tilleggsavtalen ble det i Norge gjennomført visse mindre endringer i forskrift om offentlig kontraheringer. Nærings- og energidepartementet, som er ansvarlig for regelverket for offentlige anskaffelser, har revidert veilederen som ble utgitt i desember 1993. Denne reviderte veilederen tar for seg varekjøp, tjenestekjøp og bygging og anleggskontrakter.

Veilederen er ment som en praktisk hjelp for ansatte i det offentlige med ansvar for anskaffelsesvirksomhet. Veilederen gir ikke en detaljert innføring i forskriftene med omtale av alle unntak, frister osv. Veilederen behandler offentlige tjenestekjøp og forskriften om offentlige bygg- og anleggskontrakter. Reglene om offentlige virksomhet innenfor forsyningssektorene (vannforsyning, energiforsyning, transport og telekommunikasjon) behandles derfor ikke i denne utgaven. Til forskriften som vil gjelde for disse sektorene vil det bli utarbeidet en egen veileder.

Nærings- og energidepartementet gjør oppmerksom på at det vil være domstolene som har det avgjørende i vurderingene som er gitt i veilederen er derfor av rådgivende karakter, og det er oppdragsgivernes ansvar å stå opp mot forskriftene. Det er derfor viktig at innkjøpsansvarlige setter seg godt inn i dette regelverket.

En viktig målsetning med å innføre et forpliktende internasjonalt regelverk for offentlige anskaffelser er å sikre at bedrifter som ønsker å konkurrere om offentlige kontrakter. Norsk næringsliv får dermed bedret sine muligheter i den østlige delen av EØS-området. Samtidig ønsker man å oppnå økt kvalitets- og kostnadsbevissthet hos anskaffelsesmyndighetene.

De viktigste prinsippene i regelverket er:

- Alle større offentlige anskaffelser må kunngjøres internasjonalt.
- Bruk av standarder og tekniske spesifikasjoner skal være basert på internasjonalt godkjente standarder for å utelukke internasjonal konkurranse.
- Utvelgelse av kvalifiserte anbydere og tildeling av kontrakter må skje på grunnlag av objektive kriterier.
- Det skal ikke forekomme diskriminering på bakgrunn av nasjonalitet.
- Oppdragsgiver skal basere tildelingen av kontrakt enten på laveste pris, eller på en samlet vurdering av tilbudene.

Nærings- og energidepartementet mener anskaffelsesforskriftene kan føre til bedre kvalitet på offentlige anskaffelsesbudsjettene. En forutsetning for fullt ut å kunne utnytte fordelene med regelverket vil ofte være en omorganisering av organisasjonsstrukturen. Anskaffelser er et lederansvar, og anskaffelsesplaner bør trekkes inn som et ledd i den samlede organisasjonen.

Nærings- og energidepartementet viser ellers til at det tidligere er utarbeidet en rapport om tjenesteforholdene (Delrapport III om tjenestekjøp). Rapporten er utarbeidet av arbeidsgruppen for offentlige innkjøp, og er tilgjengelig på energidepartementet.

[Ordliste](#)

1 Innledning

1.1 Plan for veilederen

I [kap. 1.2](#) gis det en oversikt over hvilke avtaler og forskrifter regelverket består av, og hvilke forskrifter *disposisjon følger videre det som antas å være en vanlig framdriftsplan i offentlige anskaffelsessaker*

En bør først avgjøre om anskaffende etat er underlagt regelverket ([kap. 2](#)). Forskriftene for varekjøp, i utgangspunktet for alle offentlige- og offentlig kontrollerte- organer, med unntak av virksomheter inne transport og telekommunikasjon). En egen forskrift for disse sektorene vil bli innført 1.1.95 (se [kap. 1.](#)

Videre bør en sjekke om selve anskaffelsen er dekket av en av forskriftene som er gjennomført i Norge *avgrensningene* mellom varekjøp, tjenestekjøp og bygg- og anleggs- kontraheringer, og hvordan man anskaffelsen består av f.eks. både vare- og tjenesteelementer. Vareforskriften, tjenesteforskriften og *unntak* ([kap. 3.2](#)) som innebærer at innkjøpet unntas fra åpen konkurranse p.g.a rikets sikkerhet, avtalt og fiskerisektoren er ikke alle produkter omfattet av EØS-avtalen, og dermed ikke av reglene for offentlig hvilke forutsetninger som må oppfylles for at oppdragsgiver kan benytte andre avdelinger i egen etat *inn på hvilke tjenester som er omfattet av tjenesteforskriften*. Denne skiller seg vesentlig fra vare- og tjenestekjøp som er omfattet av forskriftens hovedelementer nevnes spesielt. Det er derfor nødvendig å sjekke om en tjenestekontrakt er dekket av forskriftens regler.

Etter å ha avgjort hvilken forskrift som gjelder for anskaffelsen må en avgjøre om anskaffelsen ligger i verdiene er angitt i [kap. 4.1](#). I [kap. 4.2](#) gis noen vurderinger av hvordan verdien av kontrakter skal beregnes for gjentakende anskaffelser av samme varetype (f.eks. ved rammeavtaler). Enkelte etater er også underlagt en eller flere (omtales også i [kap. 9](#)).

Har man fastslått at anskaffelsen er over terskelverdien, må *bestemmelsene i den aktuelle forskriften* dermed inneholder opplysninger både om bruken av tekniske spesifikasjoner, valg av anskaffelsesprosedyre og kriterier for tildeling av kontrakten.

I [kap. 6](#) omtales bruken av skjemaer i forbindelse med kunngjøringene og en del praktiske råd i denne forbindelse.

[Kap. 7](#) går inn på hvilke rettigheter leverandørene har, og hvilke følger eventuelle brudd på forskriften generelle reglene om fri konkurranse og ikke-diskriminering i EØS-avtalen også gjelder for anskaffelser som er underlagt de mer detaljerte prosedyrene som forskriftene gir, noe som *beskrives i kap. 8*.

[Kap. 9](#) omtaler andre internasjonale avtaler som gjelder på området offentlige anskaffelser. Dette er i tillegg enkelte bilaterale og multilaterale avtaler som bygger på GATT-avtalen.

[Kap. 10](#) handler om leverandørutvikling, og kommenterer anskaffende etaters muligheter for å legge til rette for leverandørutvikling.

[Kap. 11](#) kommenterer kort statistikk-innhenting fra offentlige oppdragsgivere i forbindelse med EØS-forskriften om opprettet for "innkjøpere i nød", er oppgitt i [kap. 12](#).

1.2 REGELVERKET

1.2.1 Nasjonalt og internasjonalt regelverk

EØS-avtalen er en folkerettslig forpliktelse, noe som betyr at den medfører retter og plikter for de enkelte av en hoveddel, samt vedlegg og protokoller. EØS-avtalens hoveddel gjøres til en del av norsk rett ved vedlegg til norsk rett av hoveddelen i EØS-avtalen". De øvrige deler av EØS-avtalen, samt vedlegg og protokoller, er ikke en del av norsk rett.

Regelverket for offentlige anskaffelser over visse terskelverdier (EØS-avtalens vedlegg XVI) er gjennomført i Norge 27. november 1992 nr. 116" som trådte i kraft 1.1.94. Denne loven gir Kongen i Statsråd (Regjeringen) inneholder loven regler om håndhevelse av regelverket om offentlige anskaffelser; klageregler og sanksjoner.

De forskrifter som ble gjennomført i Norge 1.1.94, da EØS-avtalen trådte i kraft, var forskrift om tildeling av offentlige kontrakter.

tildeling av offentlige bygg- og anleggskontrakter. Som en følge av tilleggsavtalen til EØS-avtalen ble tjenestekjøp gjennomført i Norge fra og med 1.7.94. Fra denne datoen ble det også gjennomført enke anleggsforskriften.

EØS-forskriftene på området offentlige anskaffelser har for statlige etater delvis erstattet det tidligere i **virksomhet" (REFSA)**. Samtidig med at EØS-avtalen trådte i kraft (1.1.94) ble det gjennomført visse i § 1 som sier: " *Denne forskrift får anvendelse på anskaffelser som ikke er omfattet av forskrift om gje tildeling av kontrakter om offentlige varekjøp fastsatt ved kg. resolusjon av 4. desember 1992. Videre som er omfattet av forskriften nevnt i første punktum, så langt den passer og ikke er i strid med EØS-i varekjøp*". En tilsvarende endring er gjort i REFSA's regler for bygg- og anleggskontraheringer.

Dette vil si at REFSA nå gjelder for statlige etaters anskaffelser under terskelverdiene, samt at den få for statlige etaters anskaffelser over terskelverdiene. Den utfyllende anvendelsen innebærer at enkelt en "EØS-anskaffelse". Dette gjelder f.eks. reglene om anbudsåpning, anbudsprotokoller, bruk av forsl kostnadskontroll. Reglene om anbudsåpning er for øvrig kommentert senere i kapittelet.

Videre medfører endringen at REFSA's bestemmelser kun gjelder i den grad de ikke er i strid med EØ muligheten til å begrense konkurransen ut fra næringspolitiske vurderinger. Som en følge av den nye ikke er i strid med EØS-forskriftene er det nå ingen anledning til å bruke § 5 (1. og 2. ledd) i REFSA, e såkalte "Innkjøpspolitiske Retningslinjer".

Disse endringene, som ble gjennomført ved Kgl. res. av 4.12.92, ble gjort som en første tilrettelegging planlegges for å oppnå en bedre harmonisering med EØS-forskriftene. Dette vil skje ved en omfattende energidepartementet tar sikte på å starte dette arbeidet ved årsskiftet 1994-95.

REFSA's bestemmelser om anbudsåpning sier at innkomne anbud skal være gjenstand for offentlig å anbudsprisene skal leses opp. På denne måten kan de fremmøtte anbydere vurdere hvordan deres a det anbud med laveste pris.

En slik prosedyre kan by på enkelte praktiske problemer. Ved valg av prinsippet om en samlet vurderi alene ikke være utslagsgivende, og anbyderne kan ikke vite hvordan deres anbud ligger an etter en s rammeavtaler med mange forskjellige produkter, vil det være svært tidkrevende med en opplesing av rutiner der det er mulig å kontrollere at de formelle konkurranse- vilkår, f.eks. kravet til rettidig avgivels energidepartementet gått inn for at det bør være adgang til å innta et forbehold i anbudskunngjøringel forutsetning for dette er at den informasjon som etter REFSA skal være tilgjengelig for anbyderne, og: gjennomføres uten vesentlig ulempe. Det gjøres også oppmerksom på at vare-, tjeneste- og bygg- og omfattende begrunnelsesplikt overfor leverandører/entreprenører som ikke er blitt utvalgt til å få delta [kap. 5.3.4](#)).

1.2.2 Følgende regelverk gjelder etter 1.7.94:

EØS-regelverk:

- *Lov om offentlige anskaffelser mv*, (Lov av 27. november 1992 nr. 116.) Loven gir hjemmel for også EF-direktivet om klageadgang i forbindelse med anskaffelser (Rdir/89/665/EØF).
- *Forskrif om gjennomføring av EØS-avtalens vedlegg XVI punkt 3 om tildeling av kontrakter om 1992, med senere endringer*, videre kalt "**vareforskriften**". Vareforskriften gjennomfører EF-d av offentlige varekjøp (Rdir 93/36/EØF). Mindre endringer i forskriften ble gjennomført i Kgl. re:
- *Forskrift om gjennomføring av EØS-avtalen vedlegg XVI punkt 2 om tildeling av offentlige bygg 1992 med senere endringer*, videre kalt "**bygg- og anleggsforskriften**". Bygg- og anleggsfors behandlingen ved tildelingen av bygg- og anleggskontrakter (Rdir 93/37/EØF). Mindre endring:
- *Forskrift om gjennomføring av EØS-avtalens vedlegg XVI punkt 5B om tildeling av kontrakter c 1994, videre kalt "tjenesteforskriften"*. Tjenesteforskriften gjennomfører EU-direktivet om sa tjenestekontrakter (Rdir 92/50/EØF).
- *Forskrift om fastsettelse av regler for frister, datoer og tidspunkter*: Forskriften er en norsk over avtalen. Forskriften inneholder tekniske bestemmelser som skal sikre lik håndtering av frister i

I tillegg gjelder regelverket fra før EØS-avtalen:

- Regelverk for Statens Anskaffelsesvirksomhet (REFSA) vil fortsatt gjelde for statlige etaters an utfyllende anvendelse på anskaffelser over terskelverdiene. Statlige innkjøpere vil dermed fort: for anskaffelser under terskelverdiene (se også [kap. 8](#)). Bestemmelsen om utfyllende anvend selv om anskaffelsen er en "EØS-anskaffelse", f.eks. reglene om anbudsåpning, anbudsprotok

- For Kommunesektoren eksisterer det en *normalinstruks* for offentlige anskaffelser, utarbeidet og obligatorisk å bruke, men de fleste norske kommuner og fylkeskommuner følger enten normalt bygger på denne.
- *GATT-avtalen om offentlige innkjøp*: 18 statlige etater er i dag omfattet av GATT-avtalen om offentlige innkjøp ligger nært opp til EØS-reglene, men terskelverdien er noe lavere gjennomført i vareforskriften ([kap. 4.1](#) og [kap. 9](#) gir nærmere beskrivelse av GATT-avtalen om

Innkjøpere vil også måtte forholde seg til en del generelle artikler i EØS-avtalen: (se også [kap. 8](#)):

EØS-direktivenes bestemmelser gjelder for anskaffelser over de fastsatte terskelverdiene. For alle an midlertid EØS-avtalens mer generelle artikler gjelder, da disse er gjennomført i norsk rett ved gjennom

Blant de mest aktuelle generelle artikler kan vi nevne:

- Art. 4. Forbud mot diskriminering på grunnlag av nasjonalitet.
- Art. 11 Forbud mot kvantitative restriksjoner på import av varer
- Art. 36 Forbud mot restriksjoner som hindrer fri utveksling av tjenesteytelser
- Art. 40 om fri bevegelse av kapital
- Art. 61 Forbud mot statsstøtte som fordreier eller truer med å fordreie konkurransevilkårene m

Behandling av anbud fra tredjeland: (land utenfor EØS-området)

Nærings- og energidepartementet har bestemt at EØS-forskriftene også skal gjelde leverandører og e entreprenører nyter tilsvarende rettigheter. I skrivende stund eksisterer det ingen tredjelands-avtale o

Norge har inngått bilaterale og multilaterale handelsavtaler med en rekke land utenfor EØS-området c regulerte områder. På dette området bygger handelsavtalene på GATT-avtalen for offentlige varekjøp omfattes av forpliktelsene (se kap. 9).

1.2.3 Regelverk som vil tre i kraft på et senere tidspunkt

Forskrift om offentlige anskaffelser innenfor forsyningssektorene: Forsyningssektorene, (tidligere kalt opprinnelig var unntatt fra EF's regelverk, dvs. **vannforsyning, energiforsyning, transport og telek** disse sektorene både er offentlige og private oppdragsgivere. Disse sektorene er altså unntatt fra dire anleggsanskaffelser.

EF innførte fra 1.1.93 et eget direktiv (Rdir/90/531/EØF) med anskaffelsesprosedyrer for varer og byg ble en revidert versjon av forsyningssektor- direktivet iverksatt i EØS-området. Dette reviderte direktiv bygg- og anleggs- kontraheringer, også tjenestekjøp for virksomheter med hovedvirksomhet innen for opsjon på å utsette gjennomføringen av regelverket for forsyningssektorene fram til 1.1.95. Direktivet Norge i form av en egen forskrift fra og med 1.1.95.

1.3 BEGREPER

I det etterfølgende utdypes meningen med en del av begrepene som benyttes i forskriftene, men vi gj til begrepene.

Vareforskriften:

Forskrift om gjennomføring av EØS-avtalens vedlegg XVI punkt 3 om tildeling av kontrakter on desember 1992, med senere endringer. Forskriften regulerer de anskaffelsesprosedyrene som kroner.

Tjenesteforskriften:

Forskrift om gjennomføring av EØS-avtalens vedlegg XVI punkt 5B om tildeling av kontrakter c 1994. Forskriften regulerer de anskaffelsesprosedyrene som er aktuelle ved offentlige tjeneste

Bygg- og anleggsforskriften:

Forskrift om gjennomføring av EØS-avtalen vedlegg XVI punkt 2 om tildeling av offentlige bygg 1992 med senere endringer. Forskriften regulerer de anskaffelsesprosedyrene som er aktuelle millioner kroner.

Offentlig Anskaffelse:

For at en anskaffelse skal være omfattet av forskriftene må den bygge på en skriftlig kontrakt s leverandør/entreprenør, dvs. den må som utgangspunkt være forpliktende både for oppdragsg tjenesteforskriftens § 1 nr.1 og bygg- og anleggsforskriftens § 1 nr.1)

Oppdragsgiver:

Enhver innkjøpsenhet som omfattes av regelverket om offentlige anskaffelser. Vareforskriften, samme avgrensning av "oppdragsgiver" (se forskriftenes § 1 nr.2). [Kap. 2](#) behandler nærmere oppdragsgivere etter forskriftene.

Anbud:

Et anbud avgis av en anbyder på grunnlag av en anbudsinnbydelse med tilhørende anbudsgru forbindelse med åpne og begrensede anbudskonkurranser. Et anbud skal i hovedsak enten gi om innholdet i et anbud.

Tilbud:

Et tilbud avgis av en tilbyder på grunnlag av en invitasjon (se [kap. 5.3](#)). Begrepet benyttes i forbindelse med kjøp/kontrahering etter forhandling.

Kandidat:

leverandør/entreprenør som har søkt om å få delta i en begrenset anbudsrunde eller et kjøp/k

Åpen anbudskonkurranse:

Anskaffelsesprosedyre som tillater alle interesserte leverandører å gi anbud, og hvor man ikke

Begrenset anbudskonkurranse:

Anskaffelsesprosedyre som bare tillater de leverandører som er invitert av oppdragsgiver å gi anbud (se [kap. 5.3.1](#)).

Kjøp/kontrahering etter forhandling:

Kjøp/kontrahering etter forhandling kan foretas enten ved at oppdragsgiver kunngjør anskaffelse inn tilbud, eller at oppdragsgiver konsulterer leverandører/entreprenører etter eget valg. Oppdr de utvalgte kandidater (se [kap. 5.3.2](#)). Prosedyren kan kun benyttes dersom særskilte vilkår g forhandling benyttes for forhandlet prosedyre ved varekjøp og tjenestekjøp, mens uttrykket kor prosedyre ved bygg- og anleggsanskaffelser).

Terskelverdier:

betegner minsteverdier anskaffelsen må overskride for å omfattes av forskriftenes bestemmels

Forsyningssektorene:

sektorene vannforsyning, energiforsyning, transport og telekommunikasjon. Oppdragsgivere m hovedsak ikke av reglene i vare-, tjeneste- og bygg- og anleggsforskriften. Forsyningssektoren [kap. 2](#)).

EFTAs overvåkingsorgan:

EFTAs overvåkingsorgan (EFTA Surveillance Authority) er Europakommisjonens motstykke i c oppgave å påse at EFTA-landene overholder EØS-avtalens regler.

Tredjeland:

stater som ikke er part i Avtale om Det europeiske økonomiske samarbeidsområde (EØS).

GATT-avtalen om offentlige innkjøp

er en separat avtale om offentlige innkjøp under General-avtalen om tolltariffer og handel (GAT

EF-Tidende (De Europeiske Fellesskaps Tidende):

EF-Tidende er et slags lysningsblad for hele EØS-området som er inndelt etter typer med offer kunngjøringer om offentlige anskaffelser.

TED (Tenders Electronic Daily):

Database som inneholder alle kunngjøringer om offentlige anskaffelser, og oppdateres daglig (

EFs publikasjonskontor:

Kontoret for de europeiske fellesskapers offisielle publikasjoner. Publikasjonskontoret har ansvar for anbudsdatabasen TED.

[Ordliste](#)

2 Er oppdragsgiver omfattet av regelverket ?

Regelverket for offentlige anskaffelser tar sikte på å regulere offentlige-, og offentlig kontrollerte- organer. Oppdragsgivere innenfor forsynings-sektorene: vannforsyning, energiforsyning, transport og telekommunikasjon. Imidlertid unntatt fra bestemmelsene i vareforskriften, tjenesteforskriften og bygg- og anleggsforskriften. Sektorene har både private og offentlige oppdragsgivere, og at det derfor var nødvendig med noe forsoning mellom anskaffende enheter som skal følge vare-, tjeneste- og bygg- og anleggsforskriften, og anskaffelse

En egen forskrift som gjelder både varekjøp, tjenestekjøp og bygg- og anleggsanskaffelser innen forsyningssektorene. Enkelte oppdragsgivere vil imidlertid først være dekket av vare- og bygg- og anleggsforskriften, og senere omtalt i slutten av [kap. 2.2](#).

2.1 Oppdragsgivere som er omfattet av vare-, tjeneste- og bygg og anleggsforskriften

Følgende *oppdragsgivere*, med unntak av de som omtales i [kap 2.2](#) , må følge vareforskriften, i

Alle **kommuner, fylkeskommuner og statlige myndigheter** (kalles offentlige organer)

I tillegg omfattes **enheter som kontrolleres av et offentlig organ**. I forskriftene betegnes disse som organ;

- som er opprettet med formål å **imøtekomme allmennhetens behov** og **ikke er av industriell**
- som er et **selvstendig rettssubjekt** og
- som i hovedsak er **finansiert av statlige, fylkeskommunale eller kommunale enheter**

Alle tre betingelsene må være oppfylt for at det skal være et offentligrettslig organ. I enkelte tilfeller vil organ tilfredstiller de enkelte betingelsene, og det må da foretas en helhetsvurdering.

Eksempler på offentligrettslige organer er:

Norges Bank
Norges Forskningsråd
Statens Pensjonskasse
Statens lånekasse for utdanning

Det gjøres oppmerksom på at dette kun er eksempler, og langt fra en uttømmende liste over offentlige

Eksempler på virksomheter som vil være dekket av EØS-regelverket i sin anskaffelsesvirksomhet:

-
- Interkommunale selskaper som er dannet for å imøtekomme allmennhetens behov
 - Ikke-kommersielle selskaper som mottar mer enn 50 % av sin finansiering fra det offentlige
- Eksempler på slike selskaper kan være private skoler (kveldsskoler, handelsskoler).
- Dersom en kommune overlater en del av innkjøpsfunksjonene til et konsulentselskap, n regelverket blir fulgt for disse anskaffelsene.
-

Nærings- og energidepartementet kan i tvilstilfeller avgjøre om en enhet skal regnes som en offentlig

Subsidierte tjeneste- og bygg- og anleggskontrakter:

Tjenesteforskriftens § 7 inneholder en bestemmelse om at forskriften kommer til anvendelse dersom en enhet inngår i en kontrakt om tjenestekjøp, tildelt av et annet organ enn dem selv, i forbindelse med bygg- og anleggskontrakter. Disse bestemmelsene inneholder også en slik bestemmelse vedrørende bygg- og anleggskontrakter. Disse bestemmelsene gjelder for rekreasjons- og fritidsanlegg, skole og universitets- bygninger og bygninger til forvaltningsformål, samt spesialisering). Oppdragsgiver plikter å gjøre støttemottageren oppmerksom på denne bestemmelsen

2.2 Oppdragsgivere innenfor "forsyningssektorene"

Som nevnt i [kap. 1.2](#) er oppdragsgivere som driver virksomhet innen enkelte sektorer unntatt fra reglene om anleggskontrakter. EU har senere innført regler også for disse såkalte forsyningssektorene, men [kap. 1.2](#)). Det er altså anskaffende enhets virksomhet som er avgjørende for om forsyningsforskriften foretas.

Som en **hovedregel** kan en si at dersom oppdragsgivers hovedvirksomhet er innenfor sektorene:

- energiforsyning
- vannforsyning
- transport

- telekommunikasjon

omfattes en **ikke** av vare-, tjeneste- eller bygg- og anleggsforskriftens regler.

Unntakene i vareforskriften og i bygg- og anleggsforskriften tilsvarer imidlertid ikke nøyaktig de virksoskriften. Det viktigste eksempelet på dette er at forsyningsforskriften vil omfatte enheter innen trans eller havnevirksomhet, mens vare- og bygg- og anleggsforskriften i dag omfatter enheter innen transp lufthavn- og havnevirksomhet).

Når det gjelder tjenestekjøp er det overensstemmelse mellom unntaket i tjenesteforskriften og hva so

I praksis betyr dette at noen få norske oppdragsgivere som nå omfattes av vareforskriften og bygg- og "forsyningssektorer" når denne forskriften trer i kraft. Dette gjelder:

- *Televerket*, for kontraheringer av bygg og anlegg.
- *Havneoperatører*, for varekjøp og for kontraheringer av bygg og anlegg.
- *Luffartsverket*

Oppdragsgiver kan henvende seg til Nærings- og energidepartementet om man er i tvil om virksomhe

2.3 Oppdragsgivere med virksomhet både innenfor og utenfor forsyningssektoren

En oppdragsgiver med virksomhet både innenfor og utenfor forsynings- sektorene må, for å vite om a anleggsforskriften, avgjøre hva som er dens hovedvirksomhet. I en del tilfeller der oppdragsgiver er éi hovedvirksomheter, kan en vurdere å bruke delenheters hovedvirksomhet som avgjørende for hvilke t

Eksempel:

En kommune med et energiverk har ikke energiforsyning som sin hovedvirksomhet og må forh annleggs-forskriften ved ordinære anskaffelser til kommunen. Dersom en anskaffelse utføres energiverkets hovedvirksomhet, vil anskaffelsen være underlagt forskriften for forsyningssektore formelle organisering i forhold til kommunen.

Samme forståelse legges til grunn for anskaffelser innen telekommunikasjonssektoren og innenfor tra

Kontrakter som angår produksjon, transport eller distribusjon av drikkevann vil alltid være unntatt fra v hvilken hovedvirksomhet oppdragsgiveren har. Dette følger av unntaksbestemmelsens formulering i § anleggsforskriften som henviser til "kontrakt". For de andre sektorene er det avgjørende om oppdrags "hovedvirksomheter".

[Ordliste](#)

3 Hvilken forskrift hører anskaffelsen inn under ?

[Kap. 2](#) behandlet spørsmålet om hvilke oppdragsgivere som er underlagt forskriftene. I kap. 3 går en i av forskriftene, og i tilfelle hvilken. For å avgjøre dette må en gjennom flere typer vurderinger.

Det første en bør gjøre er å avgjøre *hvilken type anskaffelse det dreier seg om*. I EØS-regelverket skil

- varekjøp
- bygg- og anleggskontraheringer
- tjenestekjøp

En alminnelig språklig forståelse vil trolig i de fleste tilfeller gi en god indikasjon på hva slags anskaffelse med gjennomføringen av tjenesteforskriften har man fått et sett med forskrifter som til sammen dek

En del anskaffelser vil imidlertid bestå av både vare-, tjeneste- og entrepris-elementer. Det vil i disse om kontrakten skal anses som en vare-, tjeneste- eller en bygg- og anleggskontrakt. Dette vil bli beha

Generelt vil departementet understreke at en vurdering av avgrensningen mellom de ulike forskriftene

Videre kan det være hensiktsmessig å undersøke om anskaffelsen kan komme innenfor et av de mer særlig produkter innen forsvarssektoren, samt landbruks- og fiskeriprodukter. Disse behandles i [kap. 3.1](#).

I [kap. 3.3](#) gis det en del vurderinger av hvilke betingelser som må være oppfylt for at oppdragsgiver kan anse arbeidet, dvs at arbeidet utføres i egen etat.

Tjenesteforskriften er noe annerledes utformet enn vare- og bygg- og anleggsforskriften, ved at den som omfattes av alle elementene i tjenesteforskriften. Tjenestekontrakter som ikke faller innenfor en av disse bestemmelsene i forskriften. Mer utfyllende opplysninger om de forskjellige kategorier tjenester, og hvordan de beskrives i [kap. 3.4](#).

3.1 Hva slags anskaffelse er det

3.1.1 Avgrensning mellom varekjøp og tjenestekjøp

Tjenesteforskriften (§ 3) deler tjenestekjøp inn i 27 forskjellige kategorier tjenester. Kategori 1-16 omfattes i vareforskriften, mens kategori 17-27 kun er underlagt regler om bruk av standarder og at kunngjøring i publikasjonskontor. I denne veilederen har vi kalt tjenestekategori 1-16 i tjenesteforskriftens § 3 for "publ" de forskjellige kategoriene er omtalt i [kap. 3.4](#).

Fra og med 1.7.94 er reglene for varekjøp, og for kjøp av prioriterte tjenester, praktisk talt identiske. Hvis det er et tjenestekjøp vil derfor ofte ikke være avgjørende. Denne vurderingen gjelder imidlertid kun når

En avgrensning mellom et varekjøp og et tjenestekjøp som tilhører de ikke-prioriterte tjenestene er de som får anvendelse. Hvis oppdragsgivere kommer til at anskaffelsen er et tjenestekjøp innen en ikke-prioritert følge tilsvarende prosedyreregler som ved anskaffelsen av varer.

Som nevnt innledningsvis vil en alminnelig språklig forståelse i de fleste tilfelle gi en god indikasjon på om det er et vare eller en tjeneste. *Varer vil i utgangspunktet omfatte alle fysiske gjenstander eller ting.* Dette må kun gjelde for produkter som produseres spesielt for oppdragsgiver. Unntak kan tenkes i forhold til spesialtillagde produkter dominerende.

Mange anskaffelser vil imidlertid bestå av både vareelementer og tjeneste- elementer, samtidig som de kan være en anskaffelse. Vareforskriftens § 1, som definerer hva som menes med en varekontrakt, sier bl. a. "Levert installasjonsarbeid". Under forutsetning av at varedelen og tjenstedelen i en kontrakt må sies å høre under et varekjøp dersom verdien av vareelementet overstiger verdien av tjeneste- elementet, og som et tjenestekjøp. En slik vurdering vil trolig ikke kunne legges til grunn dersom vareelementet og tjenesteelementet naturligvis tildeles som to separate kontrakter.

Dersom en kontrakt inneholder både prioriterte tjenester og uprioriterte tjenester skal man følge reglene for prioriterte tjenestene er større enn verdien av de uprioriterte tjenestene (jf. tjenesteforskriften § 3 nr. 4).

3.1.2 Avgrensning mellom bygg- og anleggskontrakter og vare- og tjenestekjøp

Forskjellen på terskelverdiene i bygg- og anleggsforskriften og vare- og tjenesteforskriften er stor, her (jf. [kap. 4](#)). Dette betyr at for kontrakter mellom 1.6 millioner kroner og 40 millioner kroner vil avgrensningen avgjørende for om anskaffelsen overhodet er regulert av forskriftenes regler om prosedyrer og kunngjøring kontrakten bør anses som en bygg- og anleggskontrakt eller en vare- eller tjenestekontrakt.

Kjerneområdet for vareforskriften er varekjøp som ikke er tilknyttet et byggprosjekt. På bakgrunn av at et varekjøpskontrakt "til også å omfatte monterings- og installasjonsarbeid", gjelder dette uavhengig av om det er installasjonsarbeid. Dette er anskaffelser som klart faller innenfor vareforskriftens anvendelsesområde.

Videre vil enkeltstående varekjøp som oppdragsgiver foretar i forbindelse med bygg/anlegg anses som

Ikke alle kontrakter tilknyttet et byggeprosjekt er klart definerte, men består gjerne av flere delentrepriser (overstige montasjedelen i kontrakten). Utgangspunktet i slike grensetilfeller må være § 1 i bygg- og anleggskontrakt. For at kontrakten skal være omfattet av bygg- og anleggsforskriften må arbeidet til de aktiviteter som er listet opp i § 43 i bygg- og anleggsforskriften, eller til et bygg (som definert i forhelst bygg som oppfyller de krav som er satt av oppdragsgiver (jf bygg- og anleggsforskriften § 1 nr. 1

Ved tvil bør oppdragsgiver ta utgangspunkt i kontraktens formål, dvs. om formålet med kontrakten er motsetning til kjøp av en vare eller en tjeneste. En annen indikasjon på hva slags anskaffelse det er som vurderes tildelingen etter. Dersom det ikke er aktuelt å vurdere hvordan oppgaven løses, men kun hvilken om en varekontrakt. Dersom man imidlertid ønsker å vurdere hvordan leverandøren skal utføre arbeidet sannsynlig være snakk om en bygg- og anleggsentreprise.

Eksempel:

Ved installering av en ny heis i et bygg vil oppdragsgiver ikke være opptatt av hvilke materialer leverandøren bruker for å installere heisen. Den som er viktig er heisens egenskaper, som støtter god indikasjon på at det er snakk om en vareanskaffelse.

Eventuelt kan det også legges vekt på i hvilken grad verdien av vareelementer overstiger de bygningskostene. Dette dreier seg om et varekjøp som, forutsatt at verdien er over 1.6 millioner kroner, må følge prosedyrene for anleggskontrakter som definert i bygg- og anleggsforskriften bør det imidlertid, som tidligere nevnt, for

Ved *entrepriser* over terskelverdien for bygg- og anleggskontraheringer (40 millioner kr.), der entrepriser underentrepriser, vil *bygg og anleggsforskriften komme til anvendelse ved tildelingen av entreprisen*. I tillegg kan det imidlertid ikke være omfattet av forskriftens bestemmelser om kunngjøringer osv, fordi denne vil ha en konkurransekyktige underleverandørene.

Det er domstolen som endelig kan avgjøre hvorvidt en kontrakt skal anses som en bygg- og anleggskontrakt. I tvilstilfeller vil være opptatt av om den konkrete vurderingen har vært motivert av et ønske

Dersom oppdragsgiver er i tvil om hvordan regelverket skal tolkes bør det utarbeides et notat som beskriver fremgangsmåte, og som legges ved saken.

Se for øvrig [kap. 4.2](#) som kommenterer hvordan verdien av en kontrakt skal beregnes. Slike vurderinger består av flere delarbeider.

3.2 Unntak fra forskriftene for visse typer anskaffelser

I tillegg til unntakene for forsyningssektorene som er nevnt i [kap. 2](#), gir både vareforskriften, tjenesteforskriften og anskaffelsesforskriften følgende unntak:

- er erklært hemmelige eller bare kan utføres under særlige sikkerhetstiltak i samsvar med lov om beskyttelsesinstruks.
- Anskaffelser av varer, tjenester og bygg- og anlegg som Norge vedtar å unnta fra EØS-avtaler om forsvarsformål".

Herunder faller først og fremst de produktene som er inntatt i en EF-Rådsbeslutning av 11.2.1992 om ammunisjon, militære fly, kjøretøyer og fartøyer samt utstyr dertil, giftstoffer, radioaktive stoffer elektronisk, fotografisk og telekommunikasjonsutstyr, militære fallskjermer og vannrensestasjoner for militær bruk og deler/komponenter til alle disse produktene. I tillegg kan Norge finne det nødvendige tjenester og bygg- og anlegg fra hele EØS-regelverket med støtte i avtalens art. 123 dersom de

- anskaffelser som er regulert av andre anskaffelsesregler og tildelt:

a) i henhold til internasjonal avtale inngått i samsvar med EØS-avtalen mellom Norge og en eller flere

beregnet på et prosjekt som gjennomføres eller utnyttes av avtalepartene (slike avtaler skal m

b) foretak i en EØS-stat eller i en tredjestat i henhold til en internasjonal avtale inngått i forbind

c) i henhold til en internasjonal organisasjons særlige fremgangsmåte

Tjenesteforskriften har i tillegg unntak for enkelte typer tjenestekontrakter. Disse unntakene er nevnt i eksisterende bygninger eller fast eiendom, kringkastingsselskapers kjøp, utvikling, produksjon av proq meglingstjenester, enkelte finansielle tjenester og ansettelseskontrakter. For å kunne se om en kontræ 4, samt gå inn på listene over prioriterte og ikke-prioriterte tjenester som er gjengitt i [kap. 3.4](#) .

Landbruks- og fiskeri-produkter:

Regelverket for offentlige anskaffelser gjelder kun for varer og tjenester som er omfattet av EØS-avtal omfattet av regelverket, mens det innen fiskerisektoren ikke er noen produkter som er omfattet av EØ kjøp av landbruks- og fiskeriprodukter:

Landbrukssektoren:

De landbruksprodukter som er omfattet av EØS-avtalen er omtalt i protokoll 3 til EØS-avtalen. Denne angis i disse to tabellene er de landbruksprodukter som omfattes av EØS-avtalen. Ved offentlige ansk for offentlige anskaffelser gjelde, og kjøp over terskelverdiene skal kunngjøres i TED/EF-Tidende. De omfattes av vareforskriftens bestemmelser er gjengitt i [vedlegg 2](#) .

I en del tilfeller kan en tenke seg kontrakter som både inneholder varer som er omfattet av regelverke verdien av varene som er omfattet av regelverket overstiger terskelverdien (1.6 mill.kroner) kan man € foreta en oppdeling i to kontrakter og kun utlyse den delen som er omfattet av regelverket. *Velger ma kunngjøringen at det er mulig å inngi anbud på deler av kontrakten.* Dette fordi Norges kvantitative inn markedet er selvforsynt (gjelder produktene som ikke er omfattet av EØS-avtalen), og at det derfor vil anbud på deler av kontrakten.

Fiskeriprodukter:

Ingen fiskeriprodukter er omfattet av EØS-avtalen. Offentlige oppdragsgivere kan derfor se bort fra va fiskeriprodukter. For varekjøp som eventuelt inneholder både fiskeriprodukter og vareprodukter som e gjort i avsnittet over.

3.3 Egenregi-arbeid

Mange offentlige oppdragsgivere er i stand til å selv å dekke sitt behov av visse ytelser, eksempler ka anleggsvirksomhet, EDB-tjenester og tjenester innen forskning- og utvikling. Ytelser utført i egenregi i arbeid til eget bruk. Dette i motsetning til å benytte en ekstern leverandør. *Ytelser som oppdragsgiver anskaffelsen ikke har sitt grunnlag i en gjensidig bebyrdende avtale mellom to selvstendige parter.* So hvorvidt man vil kontrahere med en ekstern leverandør eller foreta arbeidet med egne ressurser.

Hva som kan regnes som egenregi-ytelser og hvordan disse kan organiseres uten å komme i konflikt usikkerhet om. EØS-landene har ulike tradisjoner og organisasjonsformer å ta hensyn til, og det er og oppgaver offentlige etater utfører selv, hvilke typer oppgaver som settes ut til private og hvilke typer o rettssaker som har slått fast hvor grensen for egenregi-arbeid går, og området er under diskusjon båd Veilederens videre kommentarer på dette området er basert på den informasjon som til nå foreligger, etterhvert vil gi flere holdepunkter for slike avklaringer.

For å slå fast om et arbeid skal karakteriseres som egenregi-arbeid, er ett av de avgjørende punkter c samme oppdragsgiver. Dette vil i stor grad være sammenfallende med hva som regnes som ett rettss som én juridisk person. Instruksjons- og organisasjonsmyndighet, samt om enheten har sin egen forr momenter i vurderingen av hva som er én juridisk person.

Det vil altså være et *tilstrekkelig vilkår* for egenregi at samme rettssubjekt innehar rollen som både an et *nødvendig vilkår*. Det kan imidlertid være tilfeller der oppdragsgiver og oppdragstaker ikke er samrr som et egenregi-arbeid uten å benytte anskaffelsesprosedyrene.

Følgende kommentarer kan videre knyttes til egenregi-problematikken:

- **Staten (Sentralforvaltningen)**

Statlige organer vil ikke kunne defineres som én juridisk person, og ytelser mellom statlige etat egenregi.

Statens Forvaltningstjeneste er opprettet for å ivareta en del fellesfunksjoner for sentralforvaltning. Til Forvaltningstjenesten vil man måtte vurdere hvorvidt dette er oppgaver som bør være gjenstand for Forvaltnings- tjenesten om å utføre. Momenter i denne vurderingen vil være de samme som er kommunale og interkommunale selskaper.

- **Kommuner og fylkeskommuner**

Kommuner/fylkeskommuner med alle underliggende etater og råd regnes som ett rettssubjekt. Vil slike enheter som hovedregel ikke omfattes av egenregi. Dette vil f.eks være tilfelle for kommersielle virksomheter.

Et særskilt problem oppstår for interkommunale sammenslutninger og andre enheter som kommer til godese eiernes egne behov. I hvilken grad interkommunale selskaper og sammenslutninger vil være gjenstand for en konkret vurdering.

I tillegg må man gjøre en vurdering av hvorvidt kontrakten kan tildeles som et egenregi-arbeid

- Hvorvidt det skal betales en markedsmessig pris for oppdraget. Dersom det betales en utgifter dekkes, men at kontrakten ikke inkluderer dekning av vanlige overhead-kostnader oppdragstaker anser oppdragsgiver som "samme enhet" og at oppdraget kan tildeles som egenregi-arbeid.
- Hvorvidt oppdragstakeren kun har som formål å ivareta oppdragsgiverens og/eller andres interesser i sentralforvaltningen/kommunen, eller om oppdragstakeren også er etablert for å konkurranse omsetning også fra privat sektor vil dette trekke i retning av at oppdragstaker må anses tildele oppdrag som egenregi-oppdrag.

(I regelverket for forsyningssektorene er det i forbindelse med tjenesteanskaffelser satt omsetning til konsernet for at man kan regne et kjøp som et "konsernkjøp" og dermed til vareforskriften, tjenesteforskriften og bygg- og anleggsforskriften er det ikke gitt noen slike bestemmelser kan gi en viss veiledning på hvor stor omsetning et offentlig kontrollert oppdrag i egenregi.

En viktig grunn til å se på omsetningen er at det er vanskelig å kontrollere om bedrifter i oppdrag fra offentlig sektor uten konkurranse, foretar kryss-subsidiering som kan påvirke

- Hvorvidt oppdragstakeren selv kan regnes som en offentlig oppdragsgiver etter vare-, tjenesteforskriften og bygg- og anleggsforskriften. Dersom et oppdrag tildeles som et egenregi-oppdrag er det fordi oppdragstakeren regner dette er at oppdragstakeren selv må følge anskaffelsesprosedyrene i forskriftene. At oppdragsgiver er imidlertid ikke grunn nok i seg selv til å tildele oppdraget som et egenregi-arbeid.

Er oppdragstaker organisert som aksjeselskap, som helt klart er et eget rettssubjekt, taler den skal drives som en kommersiell bedrift. I slike tilfeller skal det svært mye til at oppdraget kan tildeles som et egenregi-arbeid.

Forholdet til terskelverdiene: I tilfeller der oppdragsgiver utfører deler av en anskaffelse i egen regi, typisk med et bygg- og anleggsprosjekt, skal verdien av egenregi-arbeidet medregnes i vurderingen av om det følger direkte av bygg- og anleggsforskriftens § 4 nr. 2 som slår fast at verdien av hvert delarbeid skal

Oppdragsgiver kan således ikke omgå anskaffelsesprosedyrene i regelverket ved å dele opp et prosjekt totalverdi er på over 40 millioner kroner, vil forskriftene likevel komme til anvendelse på de kontraktene om disse kontraktene isolert sett er på under 40 millioner kroner.

Forholdet til eksterne anbuds-/tilbudsgivere: Regelverket setter ikke noe direkte forbud mot at en oppdragsgiver i egen regi, og selv fremsetter anbud/tilbud. En slik fremgangsmåte fordrer imidlertid varsomhet. Oppdragsgiveren må følge de samme kriterier som i regelverket, og ikke-diskriminerende kriterier. I tillegg vil forvaltningslovens regler om inhabilitet gjøre det påkrevd at oppdragsgivende enhet som har ansvaret for å utarbeide anbudsgrunnlaget og den del som avgjør antallet anbud kan forventes.

Det er viktig å understreke at det ikke er anledning til å benytte anbudskonkurranser til å teste markedet i egenregi. Ved en slik fremgangsmåte vil en påføre deltagende bedrifter de kostnader det er mulig til å oppnå en kontrakt. En slik fremgangsmåte er derfor klart i strid med regelverket.

Regelverkets prosedyrer må få full anvendelse på interne anbudsgivere slik at disse stilles overfor følgende

- ingen innflytelse på utformingen av anbudsmaterialet
- samme anbudsmateriale som eksterne anbudsgivere
- anbudskunngjøringen må skje samtidig til interne og eksterne anbudsgivere
- samme tidsfrist for levering av anbud
- ingen innflytelse på anbudenes vurdering
- ingen innflytelse på valg av leverandør

3.4 Nærmere om tjenestekjøp

3.4.1 Kategorisering av tjeneste-anskaffelser

Som nevnt i innledningen til [kap. 3](#) skiller tjenesteforskriften seg noe fra vare- og bygg- og anleggsforskriften. Tjenestekjøp som er omfattet av alle forskriftens bestemmelser om anskaffelsesprosedyrer er omfattet av tjenesteforskriftens § 3. I [kap. 3.4.4](#) er det knyttet kommentarer til en del av de prioriterte tjeneste-kategorier.

Øvrige kategorier tjenestekjøp (videre kalt "**uprioriterte tjenester**") er kun omfattet av forskriftens regelverk samt at oppdragsgiver må sende en melding om inngåtte kontrakter til EF's publikasjonskontor. Offentlige

Det kan være vanskelig å avgjøre om en tjenestekontrakt ligger innenfor en av kategoriene med prioritet. Det er nødvendig å benytte den korresponderende "nomenklaturen". For tjenestekjøp er det foreløpig den såkalt CPC (Classification) som skal benyttes. *Den delen av CPC som berører tjenestekontrakter er trykket som vedlegg 1 av kategoriene tjenestekjøp kan en finne om en spesiell type tjeneste skal regnes som en prioritert tjeneste.*

Det bør også nevnes at Europa-kommisjonen tar sikte på å erstatte bl.a. CPC-nomenklaturen i løpet av 2002 med CPV (Common Procurement Vocabulary) som er en 8-sifret videreutvikling av CPA (Classification of Products). For ytterligere informasjon om dette når det er nærmere avklart i Europa-kommisjonen.

Kjøp av prioriterte tjenester for mer enn 1.6 millioner kroner skal følge tjenesteforskriften. Se ellers [kap. 3.4.1](#) om hvordan man skal avgjøre hvorvidt flere kjøp hører til én og samme anskaffelse.

Det er viktig å huske at årsbehovet skal summeres og vurderes mot terskelverdien ved "regelmessig". Regelmessighet kan antas å foreligge når behovet for like tjenester forutsigelig oppstår flere ganger i året. Se ellers [kap. 3.4.1](#) på forskriftens bestemmelser om at årlig veiledende kunngjøring skal foretas dersom samlede kjøp innenfor en kategori overstiger terskelverdien.

3.4.2 Liste over kategorier med prioriterte tjenester:

Kategori Beskrivelse av tjenesten

1	Vedlikehold og reparasjon
2	Landtransport, herunder tjenester utført med pansrede kjøretøyer og kurértjenester, unntatt kjøp som faller under kategori 18, og posttransport
3	Lufttransport av personer og gods, unntatt posttransport
4	Posttransport i luften og på land, unntatt med jernbane som hører inn under kategori 18
5	Teletjenester, unntatt telefontjenester, teleks, radiotelefoni, personsøking og satellittjenester
6	Finansielle tjenester a) forsikring b) bank og investeringstjenester, unntatt kontrakter om finansiell emisjon, kjøp, salg og overdragelse av verdipapirer eller andre finansielle instrumenter, samt EDB og beslektede tjenester
7	EDB og beslektede tjenester
8	Tjenester innenfor forskning og utvikling, unntatt andre kontrakter om tjenester i forbindelse med forskning og utvikling som tjenester den offentlige oppdragsgiver har det fulle og hele utbytte av og kan benytte i utvelseshens hensyn. Tjenester som er omfattet av forskriftens bestemmelser om at oppdragsgiveren
9	Regnskap, revisjon og bokføring
10	Markeds- og opinionsundersøkelser
11	Rådgivning i ledelse og administrasjon, og beslektede tjenester, unntatt voldgifts- og meglertjenester
12	Arkitektvirksomhet, rådgivende ingeniørvirksomhet og integrert ingeniørvirksomhet, byplanleggning og arkitektur, beslektet teknisk-vitenskaplig rådgivningsvirksomhet, tekniske prøver og analyser
13	Reklametjenester
14	Bygningsrengjøring og eiendomsforvaltning

- 15 Forlags- og trykkerivirksomhet på honorar- eller kontraktsbasis
 16 Kloakk- og avfallstømming, rensing og lignende tjenester

* **ex 81** betyr deler av 81

3.4.3 Liste over kategorier med ikke-prioriterte tjenester:

Kjøp av tjenester innenfor disse kategoriene omfattes kun av forskriftens regler om bruk av standard sende en melding om inngåtte kontrakter til EFs publikasjonskontor (offentliggjøring av denne melding)

3.4.4 Kommentarer til enkelte prioriterte tjenester

Som tidligere nevnt kan en ved å bruke CPC-listen som er trykket som vedlegg avgjøre om en tjenest kommentarer til noen av de områdene vi tror kan medføre problemer:

Kategori	Beskrivelse av tjenesten	CPC
17	Hotell- og restaurantvirksomhet	64
18	Jernbanetransport	711
19	Transport på vannvei	72
20	Støtte- og hjelpetransporttjenester	74
21	Juridiske tjenester	861
22	Ansettelse og rekruttering av personell	872
23	Etterforsknings- og sikkerhetstjenester, unntatt tjenester utført med pansrede kjøretøyer	873 (
24	Undervisning og yrkesutdanning	92
25	Helse- og sosialtjenester	93
26	Fritids-, kultur- og sportstjenester	96
27	Andre tjenester	

Kategori 1:

Kategorien omfatter *reparasjon og vedlikehold* av mange forskjellige slags maskiner og utstyr, samt *ir* (men ikke alle) de samme produktene. Det betyr at f.eks stillasbygging og installasjoner av byråmaski ikke reparasjon og vedlikehold av slikt utstyr. Dette faller under kategori 7, EDB-tjenester. For mobile "renovasjon/ombygging" av skip, rullende jernbanemateriell og fly er omfattet.

Ser en på de CPC-referansene som er oppgitt her går det fram at dette er tjenestekontrakter innen ve men at kategorien ikke dekker *reparasjon og vedlikehold av bygninger*.

Kategori 2:

Her er både lokal og overregional landtransport omfattet. Også leie av biler, busser og lastebiler *med sjåfør* er ikke omfattet av denne kategorien (dette vil imidlertid ofte være et varekjøp), mens varetrans omfattet. Det antas at de typer tjenester innen denne kategorien der det er mest aktuelt for norske op kjøp av skolebusstjenester og evt. kjøp av syketransport- tjenester (syketransport med behandling/tils helsetjenester).

Kategori 3:

Her er ruteflytransport og charterflytransport av både passasjerer og varer, samt leie av fly med beset

En av vurderingene som må gjøres for denne kategorien er å finne en hensiktsmessig avgrensning av flyreiser mellom den aktuelle kommune og Oslo og andre høyt trafikkerte steder i Norge, flyreiser mell europeiske hovedstadene eller andre passende grupperinger. Det er ikke mulig å gi noen generelle, n kan inndeles i "produktområder", da dette vil være avhengig av hvor regelmessig og ofte reisene foret strekninger.

Det er imidlertid viktig at etaten vurderer sitt reisebehov med tanke på om det er mulig å finne fram til konkurranse, og dermed innsparinger for oppdragsgiver.

Det er også viktig at dersom det inngås avtaler som binder oppdragsgiver til å benytte én leverandør i kontrakten om mulig inngås etter tjenesteforskriftens bestemmelser dersom kontraktsverdien oversti

Kategori 6:

a) Banktjenester: På dette området er det en noe ulik praksis i EU-landene, og det foreligger ingen dgi klare retningslinjer for hvilke typer bank-tjenester som er omfattet. Nærings- og energidepartementet om hvordan denne kategorien skal behandles.

Det som imidlertid er klart er at følgende tjenester er omfattet:

Tidsbaserte avtaler som f.eks.:

- kontoføringstjenester (rutinemessige transaksjoner mv.)
- kontokurantforhold (blanding av pengeplassering og kreditt)
- kredittlinje-avtaler (avtale med en viss løpetid om en kreditt-fasilitet som kan utnyttes fritt opp til
- bankavtaler som omfatter flere eller alle av de ovenfor nevnte elementer.

Lånekontrakter er generelt omfattet av kategori 6, men tjenesteforskriftens § 4, nr. 1g oppgir at følgen

- sentralbanktjenester
- statens låneopptak hos Norges Bank og Statens obligasjonslån
- offentlige obligasjonslån basert på obligasjoner som noteres på børsen eller på annen måte er

Det er usikkert hvor fleksibelt EØS-regelverket kan brukes på øvrige låneopptak. Det er imidlertid svært alltid ivaretas, og det ikke diskrimineres mellom EØS-tjenesteytere. Begge disse punktene bør oppdrø

b) Forsikringstjenester: Her er i utgangspunktet alle slags forsikringstjenester omfattet, men visse uførepensjonsforsikringer som fremstår som deler av lønningen for offentlige ansatte, og som direkte Pensjonskasse's alders- og uførepensjoner. Ellers omfattes følgende forsikringer av kategori 6:

- Skadeforsikringer (både for gjenstander og personer)
- Personforsikringer

c) Andre finansielle tjenester i sammenheng med finanstransaksjoner, investeringer, låneopptak, pl nærmere gjennomgang av hvilke tjenester som hører inn under denne kategorien.

Beregning av tjenestekontraktens verdi (jf tjenesteforskriftens § 5 nr.4): For banktjenester og andre tjenestens verdi legges til grunn et samlet anslag for gebyrer, provisjoner, renter og andre former for eventuelle renteinntekter skal ikke tas med. For forsikringstjenester skal en ved beregningen av tjenes

Kategori 7:

Denne kategorien omfatter bl.a. "skreddersydd" programvare, samt en del service og vedlikeholdstjen programmer dekkes av vareforskriften.

EDB-relaterte tjenester omfatter blant annet også:

- rådgivning med hensyn til bruk og installering av EDB-maskiner
- reparasjon og vedlikehold av EDB-varer og byråmaskiner.

Kategori 8:

Tjenesteforskriften angår bare prosjekter innen de kategorier som er nevnt i CPC-listen, der FoU-resu som fullfinansieres av etaten. Forskriften regulerer derfor ikke kjøp av FoU-tjenester der leverandøren eksempel omfattes ikke ordningen med offentlige forsknings- og utviklingskontrakter (OFU-kontrakter, forskningsresultatene i denne ordningen ofte delvis overlates bedriften og disse medvirker i finansiering regelverket.

Kategori 12:

Arkitektvirksomhet, rådgivende ingeniørvirksomhet og integrert ingeniørvirksomhet, byplanlegging og vitenskaplig rådgivningsvirksomhet, tekniske prøver og analyser.

Dette er en stor og viktig kategori, som inneholder de viktigste tjenestene innen bygg- og anleggssekt bygg- og anleggsprosjekt komme inn under denne kategorien. For prosjekterings- arbeid benyttes et når man avgjør om kontraktsverdien er over eller under terskelverdien (tjenesteforskriftens § 5 nr. 4). være svært aktuelle for denne typen anskaffelser.

Kategori 13:

Kontrakter om salg eller utleie av reklameplass eller reklametid til en ordregivende myndighet. Også reklamebyrået leier ut eller selger reklameplass eller reklametid for en offentlig etat). I tillegg kommer mv.

Kategori 14:

Bygningsrengjøring og eiendomsforvaltning. Her er rengjørings- og desinfiseringstjenester og eiendor reparasjon av bygninger.

Kontrakter om vedlikehold og reparasjon av bygninger er dermed ikke prioriterte tjenestekontrakter. D og anleggsforskriftens bestemmelser. I bygg- og anleggsforskriftens § 1, som igjen viser til listen i fors defineres som bygg- og anleggsarbeid:

- "Isolering mot vann og fuktighet" og
- "Restaurering og vedlikehold av fasader"

For disse typer oppgaver vil det altså være bygg- og anleggsforskriften som skal følges.

Videre vil kontrakter om vedlikehold og reparasjon av bygninger ofte medføre varekjøp over vareforsk innkjøp foretas av oppdragsgiver vil denne type varekjøp være å anse som "byggherreleveranser" og vareforskriften (se [kap. 3.1](#) for vurderinger angående hvilken forskrift som skal benyttes for ulike typer

Kategori 16:

Her omfattes diverse tjenester innen avfalls- og kloakktømming. Det kan spesielt nevnes at snømåkin kategori 16, selv om dette ikke fremgår av [vedlegg 1](#).

Fotnoter:

[1] Tabell I inneholder produkter som omfattes av systemet med mulighet for råvareprisutjevning og s (regelverket for prisutjevning har imidlertid ennå ikke trådt i kraft i EØS-sammenheng). For produktene landbruksprodukter er det derfor kun varer som er nevnt i en av disse to listene som er omfattet av EØ bestemmelser.

[Ordliste](#)

4 Over eller under terskelverdien ?

4.1 Terskelverdiene i forskriftene

Vareforskriften, tjenesteforskriften og bygg- og anleggsforskriften, samt de kommende regler for ansk forsyningssektorene, gjelder kun for anskaffelser **over bestemte terskelverdier** eller minsteverdier. F terskelverdiene), gjelder *EØS-avtalens generelle artikler* om ikke-diskriminering og forbud mot handel beskrivelse av regler for anskaffelser under terskelverdiene.

Forskriftene gir ulike terskelverdier for ulike typer anskaffelser. Tabellen nedenfor gir en oversikt over

Tab. 1.

Type anskaffelse	Virksomheter utenfor forsyningssektorene	Forsyningssektorene
Varer *	1.6 mill. kroner	generelt: 3.2 mill. kroner telekom.: 4.8 mill. kroner
Bygg og anlegg	40.0 mill. kroner	40.0 mill. kroner
Tjenester	1.6 mill. kroner	generelt: 3.2 mill. kroner telekom.: 4.8 mill. kroner

* For oppdragsgivere som er omfattet av GATT-avtalen om offentlige innkjøp gjelder den noe lavere tersk anskaffelser som er omfattet av GATT-avtalen. Terskelverdien justeres hvert 2. år, neste gang 1.1.96 (se I

I henhold til EØS-avtalen skal de nasjonale myndigheter justere sine nasjonale terskelverdier (hvert 2 verdiene i EØS-direktivene som er fastsatt i myntenheten ECU. Forskriftene gir Nærings- og energide terskelverdiene. Neste gang EØS-terskelverdiene skal justeres er 1.1.96.

Oppdeling av kontrakter

Bare anskaffelser over terskelverdiene er omfattet av reglene i forskriftene. Både i vare-, tjeneste- og **forbud mot å dele opp planlagte innkjøp i den hensikt å komme under terskel verdiene** (se vare bygg- og anleggsforskriftens § 4 nr. 3). Kommersielle vurderinger kan imidlertid i visse tilfelle tilsi en o hvert enkelt tilfelle (se [kap. 4.2](#)). Det er imidlertid full adgang til å tillate anbud på deler av en anskaffe bestemmelser.

Det er også tillatt å følge regelverkets bestemmelser, inkludert å kunngjøre internasjonalt i TED/EF-Ti vareforskriftens § 14, tjenesteforskriftens § 15 og bygg- og anleggs- forskriftens § 15). Når det foretas terskelverdien blir man ikke forpliktet til å følge de øvrige prosedyrereglene i forskriftene. Det bør imid og om man kommer til å følge de øvrige forpliktelsene i forskriften. Dette for å hindre at interesserte b påfølgende prosedyren. Som ved alle andre anskaffelser må man uansett følge EØS-avtalens generere alle som har henvendt seg etter den frivillige kunngjøringen har krav på likebehandling.

Spesielt om etater omfattet av GATT-avtalen om offentlige innkjøp

For de 18 statlige etater som i dag er omfattet av GATT-avtalen om offentlige innkjøp av varer gjelder vareforskriften; 975 000 kroner ekskl. moms mot EØS-reglens 1.6 millioner kroner ekskl. moms. Der til grunn ved alle vareinnkjøp som er omfattet av GATT-avtalen. GATT-reglene om offentlige varekjøp opplysninger om hvilke etater som er omfattet av GATT-avtalen om offentlige innkjøp.

Beregning av anskaffelsesverdien

Det kan være uklart hvordan verdien til en anskaffelse skal beregnes, noe som igjen har betydning for fastsatte terskelverdiene og dermed om forskriftene kommer til anvendelse.

Ved beregning av anskaffelsesverdien er det den anslåtte verdien av den kontrakt som skal inngås, s tilstrekkelig at oppdragsgiver benytter kommersielle anslag for hva anskaffelsen vil komme til å koste.

I mange tilfeller vil det være nødvendig å inngå en rekke kontrakter i tilknytning til samme anskaffelse, f.eks. komponenter til én vare eller tilhørende samme vareparti eller varer og delentrepriser til samme *om anskaffelsen overstiger terskelverdien i forskriften.*

Mange norske oppdragsgivere benytter rammeavtaler ved anskaffelser som gjøres regelmessig. Dette behandles i [kap. 4.2.1](#). I [kap. 4.2.2](#) går en nærmere inn på en del verdivurderinger som er spesielle fr bygg- og anleggskontraheringer i [kap. 4.2.3](#) mens det i [kap. 4.2.4](#) gis enkelte vurderinger som er spes

Det er viktig å minne om at en oppdeling av anskaffelser ikke må gjøres i den hensikt å komme under

4.2.1 Regelmessige anskaffelser (gjelder varekjøp og tjenestekjøp)

Regelmessige anskaffelser:

Vare- og tjenesteforskriftens regler gjelder såvel engangsanskaffelser som anskaffelser som foretas r regelmessig, eller som skal fornyes regelmessig, skal settes lik den totale kostnad for lignende kontra måneder, eller den samlede anslåtte verdi av kontrakten i løpet av de 12 måneder som følger etter ko *mer enn 12 måneder skal et samlet anslag for hele kontraktens løpetid legges til grunn som kontrakte* tjenesteforskriftens § 5 nr. 6).

Rammeavtaler:

En rammeavtale kan defineres som en avtale mellom oppdragsgiver og én eller flere leverandører, og hensyn til priser og eventuelt planlagt mengde, for kontrakter som skal tildeles i løpet av en bestemt p henhold til en rammeavtale skal tas med i beregningsgrunnlaget når avtalens verdi skal fastsettes.

I motsetning til forsyningssektorforskriften, inneholder ikke vare-, tjeneste- eller bygg- og anleggsforsk likevel sikkert at visse former for rammeavtaler kan benyttes. For rammeavtaler som er gjensidig beby dersom de øvrige vilkår for å benytte forskriften er oppfylt.

Rammeavtaler kan deles inn i to typer; avtaler som innebærer både *kjøpsrett og kjøpsplikt* for oppdra en *kjøpsrett*.

Det er mao ikke noe vilkår for at en rammeavtale skal anses som gjensidig bebyrdende, at den forplik anskaffelser. En rammeavtale vil kunne ansees for å være gjensidig bebyrdende dersom avtalen bind slik at de enkelte delanskaffelser som har sitt grunnlag i rammeavtalen kan skje uten at det er nødver leveringsbetingelser mv. Det skal i det følgende gis noen eksempler på ulike former for rammeavtaler

Rammeavtaler som innebærer både kjøpsrett og kjøpsplikt for oppdragsgiver:

Forutsatt at forskriftenes øvrige vilkår er til stede, skal rammeavtaler som forplikter oppdragiver til å be anskaffelsesprosedyrene i regelverket. Etterfølgende delanskaffelser, som har sitt grunnlag i en slik ra verdien av den enkelte delanskaffelse overstiger terskelverdien. Slike avtaler kan utarbeides selv om rammeavtalen blir inngått.

Eksempler på slike avtaler er:

- rammeavtaler som forplikter oppdragsgiver til å dekke hele sitt behov av den aktuelle vare/tjen fått rammeavtalen
- rammeavtaler som forplikter oppdragsgiver til å kjøpe et minimumsvolum av den aktuelle vare/ (minimumsbehovet må være relatert til et realistisk anslag, og ikke være en symbolsk mengde)
- rammeavtaler som forplikter oppdragsgiver til å dekke en viss andel (f.eks. angitt i %) av sitt be har fått rammeavtalen (bl.a. aktuelt ved flere parallelle rammeavtaler der man ikke ønsker å se
- rammeavtaler som forplikter oppdragsgiver til å kjøpe et bestemt volum, men som ikke fastsett

Rammeavtaler som innebærer en kjøpsrett, men ingen kjøpsplikt for oppdragsgiver:

Etter slike rammeavtaler har oppdragsgiver en rett, men ingen plikt til å bruke avtalen for sine anskaff tilbud i en nærmere angitt periode som oppdragsgiver kan velge å benytte seg av. Forutsetningen for regulerer alle nødvendige leveringsbetingelser, slik at oppdragsgiver kan gjøre bruk av rammeavtalen kontrakt. Slike avtaler skal inngås etter forskriftenes anskaffelsesprosedyrer dersom forskriftens øvrig bruk av rammeavtalen for sine anskaffelser, kan disse foretas uten at det er nødvendig med nye kunn

Nødvendig og bindende leveringsbetingelser vil bl.a. omfatte:

- avtalens omfang og dekningsområde
- avtalens løpetid eller oppsigelsestid
- produkt- og ytelses kategorier
- pris og rabattstruktur (rabattordninger)
- (eventuell) prisreguleringsmekanisme
- bestillingsvilkår
- leveringsvilkår
- leveringsfrister
- vilkår ved forsinkelser
- betalingsbetingelser
- garantibestemmelser
- (eventuelle) service-/vedlikeholdsvilkår
- produktansvar
- force majeure
- vilkår for overdragelse av rettigheter og forpliktelser
- (eventuell) taushetsplikt
- tvisteløsninger
- mislighold

Rammeavtaler som er for løse til å oppfylle de ovennevnte krav eller ikke oppfyller vilkårene om likebe samlede anskaffelser gjennom hele kontraktens varighet har en verdi som ikke overstiger forskriftene:

Inngåelse av flere parallelle rammeavtaler:

I mange tilfeller kan oppdragsgiver ønske å inngå flere rammeavtaler med forskjellige leverandører in være begrunnet i flere forhold, herunder ønske om å hindre markedskonsentrasjon/monopoldannelse egenskaper hvor kravene til disse kan variere med den enkelte delleveranse.

Slike avtaler representerer et avvik fra forskriftens grunnleggende prinsipp om gjennomsiktighet, og d oppdragsgivers kriterier for valg av leverandør. Dersom oppdragsgiver ønsker flere parallelle rammeavtaler med monopolstilling, bør man derfor på forhånd ha bestemt hvor store andeler av totalleveransen den enkelte anskaffelsesprosedyren).

Generelt:

Uansett hvilken form man har valgt må oppdragsgiver kunne underbygge at regelverkets prinsipper opprettholdes.

Rammeavtaler som inngås for svært lange perioder vil kunne bli ansett for å være i strid med regelverket fordi rammeavtaler med svært lang bindingstid som regel ikke er ansett for å være kommersielt gunstige. Rammeavtaler ikke ha lenger varighet enn 3-4 år.

Opsjoner:

Hvis en anskaffelseskontrakt inneholder klausul om bruk av opsjoner skal verdien av opsjonen være i samsvar med (vareforskriftens § 5 nr. 5 og tjenesteforskriftens § 5 nr. 7).

Eksempel:

En statlig etat skal foreta innkjøp av programvare. De ønsker først å kjøpe programvare til et mindre behov. Hvis programvaren passer deres formål. Hensikten er imidlertid å kjøpe programvare til hele etaten. Etaten kan i slike tilfeller vurdere å kunngjøre anskaffelsen som en kontrakt med en opsjonsklausul (for å sikre terskelverdien). Dette vil gjøre potensielle leverandører oppmerksom på at det er mulighet for å kjøpe mer enn den opprinnelige mengden.

Kunngjøringen av opsjonen gjør potensielle leverandører oppmerksom på at hensikten er en større anskaffelse enn den opprinnelige. Klausulen gir imidlertid ikke leverandøren av den første hovedkontrakten, og oppdragsgiver kan også velge å kunngjøre den videre kontrakten på nytt. Dersom oppdragsgiver gjør bruk av opsjonsavtalen vil det likevel være en ny anskaffelse som må kunngjøres etter forskriftens regler.

4.2.2 Vurderinger spesielt for vareanskaffelser

Et stikkord i vurderingen av hva som hører til samme anskaffelse er uttrykket **ensartede varer**. Ved beregning av anskaffelsesverdien for ensartede varer legges sammen. Vurderingen av hva som er ensartede varer bør imidlertid være til hjelp å se på forhold som:

- om varene dekker det samme behov
- hvordan slike anskaffelser tidligere er blitt foretatt (samlet/enkeltvis)
- finnes det leverandører som kan levere hele anskaffelsen
- hvordan er anskaffelsene behandlet i regnskapet (en eller flere poster)
- en kommersiell vurdering hvor det sentrale er hvordan men kan oppnå bedre og mer kostnads

Eksempel:

En statlig etat skal gå til innkjøp av kopimaskiner. Behovet varierer fra avdeling til avdeling, så smått og noen ganger store mengder kopimaskiner og noen kopimaskiner med stor kapasitet. Etaten mener at det er sannsynlig at behovet kan dekke seg selv. Fordi kopimaskiner uansett type og størrelse kan sies å dekke samme behov skal etaten gå ut og anbud inn for å sikre at leverandøren som har spesialisert seg på enkelte typer kopimaskiner får en del av leveransen.

Det er viktig å understreke at dersom man finner at en gruppe varer er ensartede og derfor bør kunngjøres som en anskaffelse kan leverandørene kan gi tilbud på deler av anskaffelsen. Dersom dette ikke gjøres risikerer en å innskrenke konkurransen.

Mange av disse vurderingene kan også benyttes i avveiningen av hva som er ett og samme tjenestek

Leasing, leie eller avbetaling:

Verdien av en leasing-, leie- eller avbetalingskontrakt skal være kontraktens totale anslåtte verdi for h kontrakten er tidsbegrenset, skal kontraktens verdi settes lik den månedlige rate multiplisert med 48

4.2.3 Vurderinger spesielt for bygg- og anleggsanskaffelser

Delarbeider:

For bygg- og anleggskontraheringer som er inndelt i flere delarbeider er det totalverdien av disse dela anskaffelsens verdi (bygg- og anleggsforskriften § 4 nr.2). I denne totalverdien skal man også beregn stiller til rådighet, samt verdien av de arbeidene oppdragsgiver ønsker å utføre selv. Forskriftens besti ikke hva som kan regnes som egenregi-arbeid, men det gjøres klart at alle arbeider i et prosjekt skal r over eller under terskelverdien. Dersom totalverdien av delarbeidene overstiger terskelverdien på 40 r prosedyrene i forskriften følges. Tomteverdi skal ikke regnes med i totalverdien.

Eksempel:

Et byggeprosjekt omfatter en hovedentreprise med de bygningsmessige arbeider og betongart entrepriser på f.eks. elektroarbeidet, rørleggerarbeidet og malerarbeidet. Dersom hovedentrep mill. kroner skal alle entrepriser mv. (som foretas fra oppdragsgiver) kunngjøres.

Det bør nevnes at det finnes ett unntak til ovennevnte regel (bygg- og anleggsforskriften § 4 nr. 2). Op har en beregnet verdi på mindre enn 8 millioner kroner, forutsatt at slike delarbeider ikke samlet overs Bakgrunnen for denne bestemmelsen er at man ikke skal behøve å utarbeide kunngjøringer for alle r Slike mindre delarbeider skal imidlertid inngå i vurderingen av om den samlede anskaffelsen er over t

Eksempel:

Et bygg til en samlet verdi av 50 mill. kroner, har en selvstendig anleggs- gartner-entreprise på mill. kroner er 10 mill. kroner. Anleggsgartner-entreprisen kan derfor unntas kunngjøringsplikte kunngjøringsplikten så lenge disse til sammen ikke overstiger 6 mill. kroner (samlede kostnade overstige 10 mill.kroner). I kunngjøringen av hovedentreprisen må man imidlertid ha med hele potensielle entreprenører blir oppmerksomme på omfanget av det arbeid som skal utføres.

4.2.4 Vurderinger spesielt for tjeneste-anskaffelser:

Mange av vurderingene som er oppgitt i [kap. 4.2.2](#) om varekjøp kan også benyttes i avveiningen av h knyttes følgende kommentarer til verdivurderingen ved tjenesteanskaffelser:

Delarbeider: Når tjenestene er inndelt i flere delarbeider skal hvert delarbeid tas med i beregningen e en anskaffelse overstiger terskelverdien på 1.6 millioner kroner så skal alle delarbeidene kunngjøres.

Oppdragsgiver kan gjøre unntak fra dette for kontrakter på under 640 000 kroner ekskl. moms forutsa kontraktssummen (tjenesteforskriftens § 5 nr. 4). Dette er en parallell til regelen beskrevet i [kap. 4.2.3](#) unntas fra kunngjøring innen bygg- og anleggskontraheringer. Bakgrunnen for denne bestemmelsen e regler om kunngjøringer, tidsfrister osv. for små delanskaffelser der dette vil være urasjonelt i forhold i

Forsikringstjenester: For forsikringstjenester skal den premie som betales legges til grunn som kont
Banktjenester og andre finansielle tjenester: De gebyrer, provisjoner, renter og andre former for ve kontraktsverdi.

Prosjekteringstjenester: De honorarer og provisjoner som skal betales skal legges til grunn som kor

Felles for varekjøp, tjenestekjøp og bygg- og anleggskontraheringer:

Vurderingen av anskaffelsens verdi er et vesentlig punkt, og må i mange tilfeller medføre bruk av skjø

ikke skal gjøres med den hensikt å komme under terskelverdiene. Det er viktig at dersom man er i tvil det utarbeides et notat hvor *forutsetningene som er lagt til grunn ved beregningen av anskaffelsesverdi* kan være viktig å ha i beredskap i tilfelle en leverandør/ entreprenør klager.

Et godt råd:

Dersom man er i tvil om hvordan anskaffelsesverdien skal anslås, bør det utarbeides et notat som kommer fram.

[Ordliste](#)

5 Nærmere om anskaffelsesprosedyrene

[Kap. 3](#) og [kap. 4](#) klargjør om anskaffelsen er regulert av en forskrift, og i tilfelle hvilken forskrift (jf. [figu](#) på en del av de mest sentrale bestemmelsene i forskriftene.

5.1 Forskriftenes oppbygging

Vareforskriften, tjenesteforskriften og bygg- og anleggforskriften er stort sett bygget opp på samme måte.

Kapittel I, "**Alminnelige bestemmelser**", inneholder definisjoner, regler om hvem som er rettighetshaver og unntatt (behandlet i [kap. 3](#)) samt bestemmelser om terskelverdier (behandlet i [kap. 4](#)).

Kapittel II, "**Tekniske spesifikasjoner**", inneholder bestemmelser som får betydning for hvordan man bestemmer. Bestemmelsene skal bl.a. hindre at man fastsetter spesifikasjoner i den hensikt å favorisere bestemte leverandører.

Kapittel III, "**Prosedyrer for tildeling av kontrakt**", inneholder regler om valg og bruk av anskaffelsesprosedyrer. Behandles under [kap 5.3](#), og om bruken av kunngjøringer som behandles under [kap. 5.4](#). [kap 5.3](#) gjelder etter at kontrakt er inngått.

Kapittel IV, "**Kunngjøringsmodeller**", lister opp hvilke punkter de ulike kunngjøringene må inneholde og behandles under [kap 5.3](#) og [kap 5.4](#). Sist i [kap 5.4](#) gis en redegjørelse for hvilke språk som kan benyttes.

Kapittel V i vare- og bygg- og anleggforskriften handler om **kvalifikasjon, utvelgelse og tildeling**. **K**riterier for valg av anbud/tilbud. (I tjenesteforskriften er det laget et eget kapittel for "Tildelingskriterier").

Kapittel VI, "**Forskjellige bestemmelser**", inneholder bestemmelser om hvilke språkkrav som kan stilles og legges frem opplysninger som myndighetene er forpliktet til å rapportere til EFTAs overvåkingsorgan som er "Forskjellige Bestemmelser" beskrevet i kap.VII.

5.2 Tekniske spesifikasjoner / anbudsgrunnlag

5.2.1 Felles regler for bruk av tekniske spesifikasjoner og standarder

Ved å bruke felles regler på det tekniske området fjernes muligheten for tekniske handelshindringer og forskjeller. Formålet med reglene for bruk av standarder og tekniske spesifikasjoner er å gi alle bedrifter like muligheter og oppnå bruk av godkjente internasjonale standarder, samt at alle spesifikasjoner som vil bli benyttet i anbud/tilbudsgrunnlaget.

Det er opp til oppdragsgiver å velge om man vil benytte spesifikasjoner. Ved enkle anskaffelser vil det være anskaffelsens formål, eller en funksjonsbeskrivelse. Dersom oppdragsgiver finner det hensiktsmessig å bruke spesifikasjoner, skal disse nevnes i anbud-/tilbudsgrunnlaget eller i kravspesifikasjonen. I slike tilfeller er kravspesifikasjonen definert ved:

a) henvisninger til relevante norske standarder som er i overensstemmelse med europeiske standarder.

De norske adopterte europeiske standardene har betegnelsen NS-EN + nummer. Slike norske standarder i andre land, slik at alle EØS-bedrifter med letthet kan finne fram til den relevante standard.

Dersom det ikke foreligger en EN-standard skal det henvises til følgende standarder i prioritert rekkefølge:

- b) godkjente nasjonale standarder som er i overensstemmelse med internasjonale standarder
- c) andre nasjonale standarder
- d) enhver annen standard

Vareforskriftens § 8 nr. 3, tjenesteforskriftens § 9 nr. 3 og bygg- og anleggsforskriftens § 9 nr. 3 gir hove bruk av standarder. Begrunnelse for at kravene fravikes bør oppgis i dokumentasjonen (helst i kunngjøring) statene og EFTAs overvåkingsorgan.

Tekniske spesifikasjoner kan ikke henvises til et bestemt produkt eller en bestemt leverandør. Dersom det ønskes anskaffelsen på, må man i tilfelle tilføye "eller tilsvarende" bak denne spesifikasjonen. Dermed kan man anta at anbudene/tilbudene likevel må behandles som om dette står i anbudsdokumentasjonen (i tillegg til de nevnte standardene).

For anskaffelser innen av informasjonsteknologi og telekommunikasjon finnes det egne regler om bruk av standarder.

Norges Standardiserings-Forbund (NSF):

En viktig oppgave for Norges Standardiserings-Forbund er informasjonsvirksomhet overfor aktuelle bedrifter med oversikt over standarder fra de fleste av verdens standardiseringsorganisasjoner. Videre gir NSF oversikt over gyldige Norsk Standard, mens tidsskriftet Standardisering gir oppdaterte lister over nye standarder som har behov for informasjon om standarder kan henvende seg til:

Norges Standardiserings-Forbund Tlf.: 22 46 60 94

Postboks 7020 Homansbyen

0306 Oslo

Fax: 22 46 44 57

5.2.2 Anbuds-/tilbudsgrunnlaget

Anbuds-/tilbudsgrunnlaget er de dokumenter bedrifter har som utgangspunkt, i tillegg til selve kunngjøringen.

Når prosedyren for åpen anbudskonkurranse benyttes skal oppdragsgiver sende tilbudsgrunnlaget o i løpet av 6 arbeidsdager etter at forespørselen er mottatt (se vareforskriftens § 15 nr. 2, tjenesteforskriftens § 15 nr. 3).

Ved kjøp eller kontrahering etter forhandling og ved begrenset anbudskonkurranse skal tilbuds-/tilbudsgrunnlaget *invitasjonen, samtidig til alle utvalgte kandidater* (se vareforskriftens § 16 nr. 2, tjenesteforskriftens § 16 nr. 3) også [kap. 5.5](#) som går nærmere inn på utvelgelse av anbydere/tilbydere ved bruk av begrenset anbudskonkurranse.

For statlige oppdragsgivere skal det i tilbuds-/tilbudsgrunnlaget opplyses at *Norsk Standard 3430* av av bygg- og anleggsarbeide, blir gjort gjeldende for kontrakter med de endringer som følger av § 25 i anleggsarbeider. Norsk Standard 3431 skal likeledes anvendes i aktuelle tilfelle, med de tilsvarende endringer.

Vi minner også om at **anti-kontraktørklausulen** inngår som en tilleggs- bestemmelse til Norsk Standard 3430 (rundskriv fra Næringsdepartementet av 16.11.92 (K-502-7)).

Vi vil også nevne "**Lov om allmenngjøring av tariffavtaler m.v. av 4.juni 1993 nr. 58**". Lovens formål er å sikre likeverdige arbeidsvilkår som er likeverdige med de vilkår norske arbeidstakere har. Loven innebærer at det etableres et utvalg for allmenngjøring av tariffavtaler. Når en tariffavtale allmenngjøres vil avtalens bestemte minstevilkår for alle arbeidstakere som utfører arbeid av den art tariffavtalen gjelder for. Arbeidstakerne har innstillingsrett etter arbeidstvistloven § 11 nr. 1 kan kreve allmenngjøring. Ovennevnte forhold kan det i tilbudsgrunnlaget.

Mer om kravspesifikasjoner

Den teknologiske utvikling og spesialisering i produksjonslivet innebærer at vurderingene innkjøperne blir stadig mere krevende. Det kan på denne bakgrunn være rasjonelt å overlate en del av produktspesifikasjonene opp til at kravspesifikasjonene bør være funksjonsorienterte, og ikke en detaljert beskrivelse av materielle krav.

større frihet for leverandøren til å utvikle kosteffektive løsninger, men vil samtidig stille økt krav til kom anbud/tilbud som man selv ikke har detalj-spesifisert.

5.2.3 Spesielt ved anskaffelser av informasjonsteknologi- og telekommunikasjonsutstyr for da

Når det gjelder offentlige anskaffelser av informasjonsteknologi og telekommunikasjonsutstyr som gje imidlertid alltid henvises til internasjonalt godkjente standarder, dersom ikke spesielle vilkår er oppfylt. er **over 800 000 kroner**. Dette framgår av Rådsvedtak 87/95 i EØS-avtalen (terskelverdiene for å følg fremdeles på 1.6 millioner kroner, men man må altså følge reglene for standardisering for anskaffelse

I Norge har Statskonsult fått ansvaret for gjennomføringen av denne standardiseringsbeslutningen. Fo "Nasjonal Infrastruktur for EDB", utviklet en norsk OSI-profil (Open System Interconnection) som er b datakommunikasjons-produkter og tjenester. Kravene i Norsk OSI-profil (NOSIP) er i samsvar med til: tilrettelegger således for en åpen infrastruktur både nasjonalt og internasjonalt.

De obligatoriske kravene i NOSIP kan imidlertid fravikes dersom:

- Kost/nytte-vurderinger tilsier andre løsninger
- Spesielle sikkerhetsbehov ikke tilfredsstilles
- Kravene er til vesentlig hinder for forvaltningsbedrifters konkurransevne/relasjoner til kundene
- Forskning og utvikling krever andre løsninger

Det vil også være grunnlag for å fravike de obligatoriske kravene dersom svak produkt-tilgjengelighet mangelfull dokumentasjon av overensstemmelse med standarder. Unntaksbestemmelsene er i tråd m Rådsbeslutningen angir ytterligere et særlig forhold som kan gi grunnlag for avvik: hensyn til at eksist som en del av en strategi for overgang til standardbaserte løsninger.

Dersom kravene i NOSIP skal fravikes, skal avvik begrunnes skriftlig og oppbevares sammen med øv virksomheter har i slike tilfeller informasjonsplikt overfor Statskonsult.

Nærmere opplysninger om rådsvedtaket kan fås ved henvendelse til (gjelder både for statlige, fylkesk

Statskonsult - Sekretariatet for IT-standardisering i forvaltningen

Postboks 8115 Dep. Tlf.: 22 45 10 00

0032 Oslo. Fax: 22 60 21 11

5.3 Hvilken anskaffelsesprosedyre kan/skal benyttes?

Vareforskriften, tjenesteforskriften og bygg- og anleggforskriften inneholder regler om tre anskaffelse

1. Åpen anbudskonkurranse
2. Begrenset anbudskonkurranse
3. Kjøp/kontrahering etter forhandling [1]

* (Uttrykkene kjøp og kontrahering etter forhandling benyttes for prosedyrer med forhandling ved hent kontrakter)

I tillegg åpner tjenesteforskriften for å benytte prosjektkonkurranser. Dette er beskrevet i [kap. 5.3.3](#) .

Ved anbudskonkurranser skal leverandører/entreprenører legge inn et anbud på anskaffelsen, mens v forhandling skal leverandøren/entreprenøren levere inn *tilbud* . Det er klarere regler knyttet til prosedy prosedyrer.

Hovedforskjellen mellom bruk av anbud og tilbud er at et anbud som alminnelig regel skal vedtas elle mens et tilbud kan legge opp til etterfølgende forhandlinger for å komme fram til en kontrakt som beg

Både for varekjøp, tjenestekjøp og bygg- og anleggskontraheringer står innkjøper fritt til å velge mello

fremgår av kapittel III i alle forskriftene. Det er anskaffelsens karakter, samt det forventede antall konkurrerende innkjøperen velger (se kap. 5.3.1).

Proseduren kjøp/kontrahering etter forhandling kan bare benyttes dersom særskilte forhold foreligger kunngjøringsplikten i prinsippet foreligger uavhengig av hvilken anskaffelsesprosedure som benyttes.

Vareforskriftens §§ 11-14 , tjenesteforskriftens §§ 12-15 og bygg- og anleggsforskriftens §§ 13-15 gir

5.3.1 Åpen og begrenset anbudskonkurranse

Ved *åpen anbudskonkurranse* kan alle interesserte leverandører/entreprenører, etter at anskaffelsen utforme/ende inn et anbud. Oppdragsgiver kan imidlertid foreta en vurdering av om bedriften er kvalifisert til denne vurderingen foregår etter at bedriften har sendt inn sitt anbud.

Ved begrenset anbudskonkurranse foretar oppdragsgiverne først en utvelgelse av kandidater som skal innlevere anbud. Den obligatoriske kunngjøringen skal derfor inneholde såkalte utvelgelseskriterier (se vareforskriftens § 30). Det er viktig at utsendelsen av invitasjonen skjer samtidig til alle de utvalgte tilstrekkelig antall kvalifiserte kandidater til å sikre reell konkurranse (se [kap. 5.5](#)), samt at utvelgelsesprosedyren ikke diskriminerer eller lokal preferanse.

Ikke adgang til forhandling med anbyderne:

Ved bruk av *åpen eller begrenset anbudskonkurranse* er det i utgangspunktet ikke anledning til å forhandle mellom hva som er forhandlinger og hva som er utdypninger/avklaringer. Kommisjonen har i en erklæring

"Rådet og Kommisjonen erklærer, at fremgangsmåderne ved offentlig eller begrenset udbud udelukkende grunnleggende elementer i kontrakterne, som ikke vil kunne ændres uten fare for konkurrencefordrejning, må kun finde drøftelser sted med ansøgere eller bydende, når det sker med henblik på at præcisere og opfylde myndighedens krav, og i det omfang, dette ikke giver anledning til forskelsbehandling." (

Dette vil si at det er et absolutt forhandlingsforbud når det gjelder vesentlige sider av kontrakten, som endringer som går på utførelsen av anbudet. Det kan imidlertid være adgang til drøftelser når hensikten er å klargjøre/utdype kravene fra oppdragsgiver. Dette må vurderes i hvert enkelt tilfelle. Dersom drøftelse ikke være tillatt.

Ved valget mellom åpen og begrenset anbudskonkurranse er det flere momenter som den offentlige

Eksempler på slike momenter er:

Ved dyre og kompliserte enkeltanskaffelser kan det være ønskelig å unngå et stort antall anbudskonkurranser. Begrenset anbudskonkurranse kan være egnede innkjøpsprosedyrer. Ved utvelgelsen av kvalifiserte kandidater kan det være hensiktsmessig. Dette vil være ressursbesparende både for leverandørene/entreprenørene og for anbudene.

Skal man anskaffe et produkt som det er vanskelig for innkjøperen å spesifisere på forhånd, kan det være hensiktsmessig å benytte åpen anbudskonkurranse fordi innkjøperen mangler kunnskap om hvilken teknologi leverandøren bør ha kompetanse på.

Det gjøres også oppmerksom på at prosedyren begrenset anbudskonkurranse kan benyttes både når oppdragsgiver vurderer av det økonomisk mest fordelaktige anbud og når man benytter laveste-pris-prinsippet.

Avvisning av alle bud:

Enhver anskaffelse foretas under visse økonomiske forutsetninger, hovedsakelig at prisen ikke overstiger

at oppdragsgiverne kan la være å tildele en kontrakt til noen av anbyderne i en anbudskonkurranse når budsjettet. *En oppdragsgiver må imidlertid ikke gå ut fra urealistiske forestillinger om hva slags pris som må unngås på forhånd finne fram til en grense for hva som er "uakseptabelt" (det er ikke grensen).*

Når en kontrakt ikke tildeles p.g.a at ingen av de innkomne anbud oppfyller anbudsdokumentasjonens krav kan oppdragsgiver benytte bestemmelsen i vareforskriftens § 10 nr. 2, tjenesteforskriftens § 10 nr. 2a anledning til å benytte prosedyren kjøp/kontrahering etter forhandling etter en forutgående kunngjøring

5.3.2 Kjøp/kontrahering etter forhandling

Ved bruk av prosedyre med forhandling legges det, i motsetning til ved anbudskonkurranse, opp til forhandleren om kontraktsvilkårene. De grunnleggende prinsipper om tilstrekkelig konkurranse og ikke-diskriminering gjelder også ved bruk av prosedyren kjøp/kontrahering etter forhandling krever forskriftene at man begrunner valget av leverandør

Både vareforskriften, tjenesteforskriften og bygg- og anleggsforskriften stiller klare betingelser for når kjøp/kontrahering etter forhandling er tillatt. Dette gjelder både vare-, tjeneste- og bygg- og anleggsforskriften. Dette gjelder kunngjøring, og forhandlet prosedyre der det først skal foretas en kunngjøring av anskaffelsen.

Kjøp/kontrahering etter forhandling etter forutgående kunngjøring:

Felles for vare-, tjeneste- og bygg- og anleggsforskriften er at dette er tillatt:

- **dersom** anbudene i en forutgående åpen eller begrenset anbudskonkurranse er ukorrekte eller mangelfulle og tildeling av kontrakter (under kapittel 5 i forskriftene). Dette følger av vareforskriftens § 10 nr. 2a.

I tillegg kan man ved tjenestekjøp benytte prosedyren kjøp etter forhandling etter forutgående kunngjøring

- i særlige tilfeller hvor tjenestens art eller tilknyttede risiko ikke tillater samlet prisfastsettelse på forhånd
- tjenestene som skal leveres, særlig for finansielle tjenester (kategori 6 av de prioriterte tjenestekategorier) fastsettes nøyaktige spesifikasjoner til at kontrakten kan tildeles gjennom valg av det beste anbudet

For bygg- og anleggskontrahering er det tillatt å benytte prosedyren kjøp etter forhandling etter forutgående kunngjøring

- arbeidene skal utføres utelukkende til forsknings-, forsøks- eller utviklingsformål, og ikke for å produsere varer eller tjenester
- i særlige tilfeller hvor arbeidenes karakter eller tilknyttede risikoer ikke tillater samlet prisfastsettelse på forhånd

Kjøp etter forhandlinger uten forutgående kunngjøring:

Felles for vare-, tjeneste og bygg- og anleggsforskriften er at denne prosedyren tillates:

- **dersom** det ikke er levert inn anbud i en forutgående åpen eller begrenset anbudskonkurranse
- **dersom** varen/tjenesten/arbeidet av tekniske eller kunstneriske grunner eller for å beskytte en leverandør/entreprenør
- **dersom** det oppstår særlige forhold som oppdragsgiver ikke kunne forutse som gjør det umulig å gjennomføre en begrenset anbudskonkurranse eller for kjøp/kontrahering etter forhandling (med forutgående kunngjøring)
- **dersom** man ved tilleggsleveranser ikke kan skille arbeidene/leveransen teknisk og økonomisk fra den opprinnelige kontrakten. Den samlede kostnad for tilleggsleveranser vil skape uforholdsmessig store tekniske vanskeligheter eller økte kostnader. Den samlede kostnad for tilleggsleveranser må ikke overstige 50 % av den opprinnelige kontraktssum, og bestemmelsen kan ikke anvendes hvis kontrakten ble inngått (jf. vareforskriften § 10 nr.3e, tjenesteforskriften § 10 nr.3e, bygg- og anleggsforskriften § 10 nr.3e) (her er reglene ikke identiske for varer, tjenester og bygg- og anlegg)

I tillegg kan man for varekjøp benytte prosedyren kjøp etter forhandling uten forutgående kunngjøring

- dersom varene kun skal produseres med sikte på forskning, eksperimentering, undersøkelse eller utvikling

For tjenestekjøp åpnes det også for å benytte prosedyren kjøp etter forhandling uten forutgående kunngjøring i forbindelse med konkurranse som er inngått etter forskriftens regler (se [kap. 5.3.3](#)).

For **tjenestekjøp og bygg- og anleggskontraheringer** er det anledning til å benytte prosedyren kjøp/kunngjøring:

- for nye arbeider som er en gjentakelse av lignende arbeider utført i forbindelse med en tidligere eller begrenset anbudskonkurranse. Muligheten for at denne fremgangsmåten kan bli benyttet prosjektet, og fremgangsmåten kan kun anvendes de første tre år etter at den opprinnelige kjøp/kunngjøring av bygg- og anleggsforskriftens § 10 nr. 3e)

For alle disse bestemmelsene er det grunn til å anta at en domstol vil tolke adgangen til å benytte kjøp/kunngjøring. Dette er unntaksbestemmelser som gjør at det er vanskelig å kontrollere om de vanlige reglene om lik behandling ønsker derfor å begrense adgangen til bruk av prosedyrer med forhandling.

Eksempler på situasjoner der kjøp etter forhandling kan benyttes:

En kommune ønsker i forbindelse med innvielse av et nytt rådhus å anskaffe en skulptur som den velger seg for hvilken kunstner man ønsker å gi oppdraget til. En slik kontrakt kan inngås etter reglene

En statlig forskningsinstitusjon ønsker som ledd i et forskningsprogram at et spesielt instrument kjøpes etter reglene for åpen eller begrenset anbudskonkurranse. Inngåelsen av denne kjøp etter forhandling. Dersom institusjonen senere får behov for å anskaffe flere apparater av den samme typen eller begrenset anbudskonkurranse dersom terskelverdien overskrides.

Et meget stort snøskred er gått på et sted der det ikke tidligere har gått noen snøskred. I forbindelse med anskaffes både varer og tjenester. I slike tilfeller gir vareforskriftens § 10 nr. 3d, tjenesteforskriftens § 10 nr. 3d og bygg- og anleggsforskriftens § 10 nr. 3d prosedyren kjøp etter forhandling uten å følge de fastsatte fristene for prosedyren kjøp etter forhandling. Denne bestemmelsen kan kun benyttes der oppdragsgiver ikke kan forutsette den aktuelle anskaffelsen sannsynligvis vil bli tolket svært restriktivt.

Forskriftene gir ikke spesielle retningslinjer for hvordan forhandlingene kan gjennomføres. I tillegg til de vanlige reglene vil man selvfølgelig følge de vanlige krav til saksbehandling, taushetsplikt og habilitet.

Antall kandidater som bør få anledning til å forhandle:

Også ved prosedyrene kjøp/kontrahering etter forhandling bør oppdragsgiver sørge for reell konkurranse. Tjenesteforskriftens § 30 nr. 3 og bygg- og anleggsforskriftens § 30 nr. 3 sier at ved bruk av kjøp etter forhandling bør det være minst 3, forutsatt at dette er mulig. Ved utvelgelsen blant kandidatene skal det ikke diskrimineres.

Prosjektkonkurranser (gjelder tjenestekjøp)

Tjenesteforskriftens § 11 gir regler for gjennomføring av prosjekt- konkurranse som gjelder tildeling av penger. Den samme bestemmelsen kommer til anvendelse dersom konkurransepremiene og utbetalinger er på plass.

Prosjektkonkurransen må være åpen for hele EØS-området. Dersom prosjektkonkurransen skal ha et utvalg av ikke-diskriminerende utvelgelseskriterier og antallet kandidater som inviteres til å delta må være stort nok av personer som er uavhengige av konkurransedeltagerne, og skal være selvstendig i sine beslutninger.

Prosjektkonkurranser må kunngjøres i henhold til tjenesteforskriftens § 13 nr. 1 og nr. 2. Grunnlaget for prosjekter den anonymt har til vurdering, samt de kriterier som er oppgitt i kunngjøringen.

Som det fremgår av tjenesteforskriftens § 10 nr. 3c kan en kontrakt som inngås etter en prosjektkonkurranse forutgående kunngjøring. Dette gjelder kun når prosjektkonkurransen er inngått i henhold til reglene i vinneren eller en av vinnerne (i dette tilfelle skal alle vinnerne av konkurransen inviteres til å delta i for

5.3.4 Rapporteringsplikt og begrunnelsesplikt:

Uavhengig av hvilken anskaffelsesprosedyre som er benyttet har oppdragsgiver plikt til å utarbeide en anmoder om dette begrunnelse for avvisning.

Bedrifters krav på begrunnelse:

Oppdragsgiver skal overfor enhver kandidat som skriftlig ber om det, og som ikke har blitt utvalgt til å hvorfor deres forespørsel eller anbud/tilbud er avvist eller forkastet. Dersom kontrakt er tildelt skal navnet skal gis senest 15 dager etter at bedriften har bedt om å få en begrunnelse. Det å gi tapende bedrifter anbud/tilbud ikke når opp, bør være et viktig bidrag i en etats leverandørutviklings-strategi. Dette vil også enda bedre anbud/tilbud.

Se vareforskriften § 10A, tjenesteforskriften § 41 og bygg- og anleggsforskriften § 11 for nærmere opplysninger om leverandørutvikling.

Rapporteringsplikt dersom man avbryter anskaffelsesprosedyren:

Dersom oppdragsgiver beslutter å starte anskaffelsesprosedyren på nytt, eller ikke å inngå en kontrakt underrette EF's publikasjonskontor om denne beslutningen. Oppdragsgiver skal også imøtekomme kandidatens begrunnelse for en slik beslutning (se vareforskriften § 10A, tjenesteforskriften § 41 og bygg- og anleggsforskriften § 11).

Utarbeidelse av rapport etter inngått kontrakt:

For hver kontrakt som blir tildelt skal oppdragsgiver utarbeide en skriftlig rapport. Rapporten skal bl.a. inneholde navn på kandidater og anbydere/tilbydere som ble utvalgt til å delta og begrunnelsen for utvelgelsen av de anbydere/tilbydere som ikke fikk tildelt oppdraget og begrunnelse, navn på den som fikk kontrakten eller kontrahering etter forhandling er benyttet skal rapporten også oppgi begrunnelsen for å benytte seg av oppbevaringen av anskaffende etat, og oversendes EFTAs overvåkingsorgan dersom de anmoder om dette.

Se vareforskriften § 10A, tjenesteforskriften § 41 og bygg- og anleggsforskriften § 11 for nærmere opplysninger om rapporten.

Vi minner om at REFSA også gir bestemmelser om utarbeidelse av anbudsprotokoller, og at dette er en viktig og utfyllende anvendelse kan være aktuell.

5.3.5 Frister i anskaffelsesprosessen

De viktigste fristene i anskaffelsesprosessen er angitt i tabellen under. Bestemmelsene om frister finnes i REFSAs kap. 16-18 og i bygg- og anleggsforskriften §§ 16-18.

Tab 2

	Varekjøp, tjenestekjøp og bygg- og anleggskontraheringer
	Mottagelse av anbud etter kunngjøring (minimumsfrist *)
Åpen anbudskonkurranse	Utsendelse av anbudsgrunnlag etter interesse for deltagelse er mottatt (maksimumsfrist)
	Utsendelse av tilleggsopplysninger til anbudsgrunnlaget (etter forespørsel)
	Mottagelse av henvendelser etter kunngjøring av begrenset anbudskonkurranse (minimumsfrist *)
Begrenset anbudskonkurranse	Mottagelse av anbud/tilbud etter utsendelse av skriftlig invitasjon (minimumsfrist)
	Evt. utsendelse av tilleggsopplysninger (etter forespørsel)
Kjøp/kontrahering etter forhandling	Mottagelse av henvendelser etter kunngjøring av kjøp/kontrahering etter forhandling (minimumsfrist *)
	Evt. utsendelse av tilleggsopplysninger (etter forespørsel)
Alle typer prosedyrer	Kunngjøring av tildelt kontrakt (maksimumsfrist)

* Ved bruk av oversettelses- og oversendelsestjenesten ved Norsk lysingsblad må fristene forlenges med 10 dager.

**** Dersom en tjenestekontrakt eller en bygg- og anleggskontrahering er offentliggjort i en veiledende kun anbudskonkurranse reduseres til 36 dager (jf. tjenesteforskriften § 16 nr. 1 og bygg- og anleggsforskriften anbudskonkurranse reduseres til 26 dager etter utsendt invitasjon (jf. tjeneste- forskriftens § 17 nr. 3 og l**

Hvordan fristene skal beregnes er fastsatt i en egen forskrift, (forskrift om gjennomføring av EØS-avta frister, datoer og tidspunkter, fastsatt ved kgl. res. av 4. desember 1992). Forskriften er trykket i et sæ offentlige anskaffelser. Som en hovedregel kan en si at de ovennevnte fristene dreier seg om kalende uttrykkelig er unntatt, eller at fristene er uttrykt i virkedager.

Betingelsen for å kunne benytte hasteprosedyrene er først og fremst at den anskaffende etat il tidsnød.

Eksempler:

En kommunes tekniske avdeling ønsker i slutten av året å bruke en bevilgning til å anskaffe ny ikke skjer innen årets utgang, mister avdelingen bevilgningen. Dette er ikke en tilstrekkelig beg

En fylkeskommune konstaterer et akutt og uforutsett behov for et undersøkelsesapparat til sine anskaffelse. Dette kan skje etter hasteprosedyren. Et slikt tilfelle gir også anledning til å benytt

Hasteprosedyren må ikke forveksles med prosedyrer som gjennomføres med forhandlinger p.g.a en t 10 nr. 3d og bygg- og anleggsforskriftens § 10 nr. 3c. Forskriftene sier at disse bestemmelsene kun k og er sannsynligvis tenkt brukt i forbindelse med naturkatastrofer o.l. Dersom slike situasjoner oppstå bestemmelser om frister, og benytte prosedyren kjøp etter forhandling uten forutgående kunngjøring (

5.4 Kunngjøringer/språkvalg

5.4.1 Kunngjøringsforpliktelser

Det er utarbeidet skjemaer for de fleste av kunngjøringene av varekjøp og bygg- og anleggskontraher oppdragsgiver kan benytte dersom man ønsker det. Det er også opprettet en egen oversettelsesene kunngjøringer uten omkostninger. I [kap. 6](#) behandles spørsmål om kunngjørings skjemaer, hvor disse

Forskriftene gir følgende pålegg om kunngjøringer i anskaffelsesprosessen:

- Forskriftene krever at **alle anskaffelser over terskelverdiene kunngjøres**. Dette gjelder både anleggskontraheringer. I kap. 5.3 er det redegjort for betingelsene for å benytte henholdsvis åp og kjøp/kontrahering etter forhandling.
- For alle tildelte kontrakter over terskelverdiene gjelder også et krav om at man skal **kunngjøre** foretatt.
- I tillegg skal alle etater foreta **veiledende kunngjøringer**. For **varekjøp og tjenestekjøp** medf begynnelse skal etatene i en **årlig veiledende kunngjøring** offentliggjøre samtlige kontrakter minst 6 millioner kroner, og som de har til hensikt å tildele i løpet av de følgende 12 måneder (Oppdragsgiver skal også forhåndsinformere om hovedtrekkene i kontraktene til kommende **by bygg- og anleggsforskriftens § 13 nr. 1**). Forskriften sier ikke når en slik **veiledende kunngjøri** etter at et bygg- og anleggsprosjekt er formelt vedtatt, men før prosjektet er utformet i detalj. F veiledende kunngjøring, åpnes det for at fristen for mottak av anbud kan reduseres til 26 dager tjenesteforskriften § 17 nr.3 og bygg og anleggsforskriften § 17 nr.4).

5.4.2 Språkvalg

Kunngjøringen som offentliggjøres av EFs publikasjonskontor må være på et EU-språk. EU oversette EU-språk. Disse kortversjonene offentliggjøres i tillegg til originalversjonen.

Det står oppdragsgiver fritt å velge hvilket språk som skal benyttes videre i anskaffelsesprosessen (ar eller entreprenører har under noen omstendigheter krav på å få oversatt kravspesifikasjonen eller and (bokmål/nynorsk) til noe annet språk.

Oppdragsgiver kan i tillegg forlange at anbud og tilbud utformes på norsk (bokmål/nynorsk), og at skr også åpnes for at et EU-språk kan benyttes). Dette fremgår av kravene til kunngjøringstekst - se vare tjenesterforskriften § 21 nr. 10d, § 22 nr. 10d og bygg- og anleggsforskriftens § 21 nr. 6c, § 22 nr. 6c o

5.5 Kvalitativ utvelgelse av leverandører/entreprenører og tildeling av kontrakter (u

Utvelgelse av potensielle leverandører (ved kjøp etter forhandling og begrenset anbudskonkurranse), for nasjonal favorisering eller lokal preferanse. Dette følger av EØS-avtalens artikler 4, 11 og 36 som tjenester (se også [kap. 8](#)). Det er kun faktorer som knytter seg til oppdragsgivers anskaffelsesbehov leverandørutvelgelse og ved kontraktstildeling.

Både ved åpen og begrenset anbudskonkurranse, samt ved kjøp/kontrahering etter forhandling er det bedriftene som skal få sine anbud/tilbud vurdert. Selve kontraktstildelingen skal skje etter kriterier som tilbudsokumentene. Oppdragsgiver kan velge mellom å benytte laveste-pris-prinsippet eller foreta er anbud/tilbud (se [kap. 5.5.2](#)). Forskriftene gir også regler om behandling av unormalt lave anbud/tilbu

5.5.1 Kvalitativ utvelgelse av leverandører/entreprenører

De elementer som kan inngå i en kvalitativ utvelgelse er beskrevet i vareforskriften § 27 og §§ 29-31, anleggsforskriftens § 32 og §§ 34-37.

Både ved åpen og begrenset anbudskonkurranse, samt ved kjøp/kontrahering etter forhandling er det bedriftene som skal få sine anbud/tilbud vurdert. Ved åpne anbudskonkurranser vil denne vurderinger anbudene, mens det ved begrensede anbudsrunder og kjøp/kontrahering etter forhandling vil resulter levere inn anbud/tilbud.

Leverandører/entreprenører kan utelukkes dersom disse f.eks. er konkurs, begjært konkurs, ikke har I den yrkesmessige vandel m.m. Kriteriene for utelukkelse er gitt i vareforskriften § 27, tjenesteforskrifte

§ 32. Hvilken dokumentasjon som kan kreves i forbindelse med disse kravene er gitt i vareforskriften I anleggsforskriftens § 32 nr. 2.

Videre kan anbydere/tilbydere avkreves dokumentasjon på at de er registrert i bransjeregister eller an er etablert. Lister over slike register er oppgitt i vareforskriften § 28, tjeneste- forskriftens § 33 og i byg

Leverandørene/entreprenørene kan videre vurderes i samsvar med kriteriene for økonomisk, finansie grunnlag av foreliggende opplysninger om kandidatens personlige forhold samt opplysninger og form leverandøren/entreprenøren i forhold til økonomiske og tekniske minstekrav. Vareforskriften §§ 29-31 anleggsforskriften §§ 34-36 går nærmere inn på hvilke opplysninger oppdragsgiver kan be om, og hvi oppdragsgiver på forhånd vurderer hvilken dokumentasjon som er nødvendig for anskaffelsen (jf. [kap](#)

I utgangspunktet er det ikke tillatt å stille utvelgelseskrav som f.eks. tar distriktspolitiske hensyn. Det v deltagelse i anbudskonkurranser som vil kunne ivareta en del hensyn. Eksempelvis vil det kunne opp kontrakten skal bruke *lærlinger*. Et slikt vilkår må imidlertid formuleres slik at det ikke virker diskrimine land. Det kan således f.eks. *ikke stilles krav* om at lærlingene skal være tilknyttet *norske lærlingeordn* ha en teoretisk og praktisk mulighet for å kunne oppfylle vilkåret. Et slikt tilleggsvilkår må også formulert over det som ligger i en vurdering av anbudet/tilbudet i forhold til tildelingskriteriene. Det er også vik kun kan knyttes til den anskaffelsen prosedyren gjelder for, dvs. at det bare kan gjelde under selve utl

Det er viktig at man finner et "riktig" nivå på hvor mye dokumentasjon man krever av leverandørene/e kontrakten er og hvor mye tid en ønsker å bruke på å gå gjennom dokumentasjonen. Disse spørsmål

"Helse, miljø og sikkerhet" (HMS) er et område der EU har minimumskrav. Oppdragsgiver kan derfor leverandøren/entreprenøren har en HMS-plan.

Nærmere om kvalitativ utvelgelse ved åpne anbudskonkurranser:

Ved åpne anbudskonkurranser vil denne kvalitative vurderingen være et første steg i vurderingen av i dokumentasjonen det er bedt om i kunngjøringen av anbudskonkurransen.

Nærmere om utvelgelse av kandidater som skal få tilsendt invitasjon til å levere inn anbud/tilbud
Ved begrenset anbudskonkurranse og kjøp/kontrahering etter forhandling vil den kvalitative utvelgelse bedt om å få være med i den videre anskaffelsesprosedyren, og tjene til å velge ut de kandidater som selv vurderer fordelene ved å få mange anbud/tilbud, og dermed mulighetene for en bedre/billigere an større antall anbud/tilbud.

Hovedprinsippene ved utvelgelsen skal være at:

- antallet kvalifiserte kandidater må være tilstrekkelig til å sikre reell konkurranse om anskaffelse
- man skal ikke diskriminere på bakgrunn av nasjonalitet ved utvelgelsen

I kunngjøringer av begrensede anbudskonkurranser skal det opplyses om oppdragsgiver har satt et ø antreprenører som vil bli invitert til å levere inn anbud. Den nedre grensen for antall anbydere må i tilf grensen kan ikke settes høyere enn 20 foretak (jf. vareforskriften § 26 nr. 2, tjenesteforskriften § 30 nr oppdragsgiver ikke har opplyst om at antallet anbydere vil bli begrenset oppad bør alle bedrifter som c

Ved prosedyren kjøp/kontrahering etter forhandling skal antallet kvalifiserte kandidater være minst tre vareforskriften § 26 nr. 3, tjenesteforskriften § 30 nr. 3 og bygg og anleggsforskriften § 30 nr. 3).

Dersom man får henvendelser fra flere kvalifiserte leverandører/entreprenører enn det antallet man h de oppfyller kvalifiseringskravene. En forutsetning her er at man ikke diskriminerer på bakgrunn av na anledning til å delta.

5.5.2 Tildeling av kontrakt

Etter at egnetheten, av de bedrifter som ikke er utelukket, er vurdert i samsvar med kriteriene for økon kontrakten tildeles på grunnlag av kriteriene fastlagt i kunngjøringen eller i anbuds/tilbudsdokumentas anbud/tilbud i samsvar med vareforskriften § 23 A, tjenesteforskriften § 27 og bygg- og anleggsforskrif

Oppdragsgiver skal enten basere tildelingen av kontrakt utelukkende på **laveste pris** eller på en saml **anbud/tilbud**. Hvilket av disse alternativene som skal benyttes må oppdragsgiver bestemme på forhå anbuds/tilbudsgrunnlaget. Det antas at valg av anbydere basert utelukkende på pris, vil være mest ak For mer kompliserte anskaffelser kan det ofte være hensiktsmessig å basere tildelingen på det økono

Dersom oppdragsgiver velger å tildele kontrakten etter en samlet vurdering av det økonomiske mest f i en slik samlet vurdering være opplistet i kunngjøringen eller i anbuds/tilbudsgrunnlaget, og de kan i *Eksempler på kriterier det kan være nyttig å ta med i en vurdering er: pris, leveringstid, leveringssikker funksjonsmessige egenskaper, teknisk verdi, service/evt døgnservice, teknisk bistand, helse- miljø- og levetidskostnader* (se vareforskriften § 32, tjenesteforskriften § 39 og bygg- og anleggsforskriften § 38

Denne listen er *ikke uttømmende*. Oppdragsgiver kan også legge andre kriterier til grunn, dersom de man ikke kan stille opp kriterier som vil kunne virke diskriminerende. Videre må kriteriene kunne relat oppdragsgiverne.

Det er viktig å understreke kravet om at kriteriene må være listet opp i kunngjøringen eller i anbuds-/ti begrunnelse for ikke å ha nådd opp i konkurransen (se [kap. 5.3.4](#) og [kap. 7](#)), og får en begrunnelse t i anbuds/tilbudsgrunnlaget, kunne ha et godt grunnlag for å gå videre med en klage.

Hovedhensynet bør være mest mulig kostnadseffektive anskaffelser for oppdragsgiver ikke bare på k kostnadseffektive anskaffelser snevert, ved f.eks. å kun vurdere pris/ytelse ved hver enkelt kontrakt, v leverandørers/entreprenørers evne til å yte f.eks. service, kvalitet og teknisk bistand, elementer som k bruk av flere utvelgelseskriterier vil man lettere kunne oppnå de mer langsiktige gevinster som knytter også [kap. 10](#)).

Det kan også nevnes at vareforskriftens § 32 nr. 3 og bygg- og anleggs- forskriftens § 38 nr. 3 åpner f baseres enten utelukkende på laveste pris eller på en samlet vurdering av det økonomisk mest fordel benyttes må også være objektive og ikke-diskriminerende. Dette er en bestemmelse som er vanskelig

Gjennomsiktighet

Det er viktig at kunngjøringen og/eller anbuds-/tilbudsgrunnlaget samlet inneholder *alle relevante krite* kontrakt. Dette ivaretar det generelle kravet til gjennomsiktighet og forutsigbarhet i anskaffelsesprose er av betydning for å kunne legge inn konkurransedyktige anbud/tilbud. (Ved forhandlet prosedyre er overholdes. Det er derfor strenge kriterier for at denne anbudsprosedyren kan benyttes.)

5.5.3 Unormalt lave anbud/tilbud

Vareforskriftens § 32 nr. 3, tjenesteforskriftens § 40 og bygg- og anleggsforskriftens § 38 nr. 4 omtaler Oppdragsgiver kan ikke avvise slike anbud/tilbud uten først å skriftlig forlange relevante opplysninger etterprøve disse på grunnlag av de forklaringer som blir gitt. Dersom kontrakten skulle tildeles basert på overvåkingsorgan om avvisninger om anbud som blir ansett å være for lave.

Det er viktig å understreke at ved anbudskonkurranser kan bedriften i slike tilfeller ikke gis anledning til anbudet.

[Ordlister](#)

6 Kunngjørings skjemaene og utfylling

I dette kapittelet vil vi gi en orientering om de skjemaene som finnes for kunngjøringer og samtidig gi vi gis det også kommentarer om oppdragsgivers mulighet til å kreve attester og dokumentasjon om finalen vurderes i denne sammenheng.

6.1 Oversettelse, oversendelse og offentliggjøring

For de fleste typer kunngjøringer er det utarbeidet standardiserte skjemaer som alle oppdragsgivere som slags kunngjøringer oppdragsgiver er forpliktet til å foreta er beskrevet i [kap. 5.4](#) . Alle kunngjøringer som Europeiske Fellesskapers Tidende (EF-Tidende), som fungerer som EUs lysingsblad, og i TED (Tend Mens det i anskaffelsesprosessen generelt kan benyttes norsk (se også kap. 5.4) *skal kunngjøringen*

Det er derfor opprettet, ved Norsk lysingsblad, en oversettelsestjeneste som vil oversette skjemaene i lysingsblad videresende (også kostnadsfritt for oppdragsgiver) den oversatte versjonen til Kontoret for Luxembourg (EFs publikasjonskontor). Dette kontoret sørger for at kunngjøringen kommer inn i EF-Tidende at kortversjoner av alle kunngjøringer oversettes til alle EU-språk. Det er viktig å påpeke at det er den og EF-Tidende som er juridisk bindende.

Alle oppdragsgivere har derfor mulighet til å utfylle skjemaet på norsk (se vareforskriftens § 13, tjenesteforskriftens § 40 og bygg- og anleggsforskriftens § 38 nr. 4).

De oppdragsgivere som ikke ønsker å benytte oversettelsestjenesten, kan fylle ut skjemaet på engelsk ved bruk av publikasjonskontor.

- Dersom statlige oppdragsgivere benytter seg av denne muligheten må de imidlertid også sende understreke at kunngjøring som sendes Norsk lysingsblad skal være på norsk. Anbudskunngjøring bli offentliggjort både i EF-Tidende og i Norsk lysingsblad.
- Kommunale og fylkeskommunale oppdragsgivere er ikke forpliktet til å kunngjøre i Norsk lysingsblad. Kommuner og fylkeskommuner vil det være en fordel å benytte Norsk lysingsblad, for å sikre at relevante anbydere ser muligheten til å benytte forkortede annonsetekster).

Alle oppdragsgivere som velger å utfylle kunngjøringen på et EU-språk, og selv foreta oversendelsen *kunngjøringen ikke oversendes til Norsk lysingsblad før man sender kunngjøringen til EF-Tidende. Når kunngjøringen skal ikke skje før kunngjøringen er oversendt EFs publikasjonskontor, og den nasjonale kunngjøringen som skjer internasjonalt.*

Datoen for avsendelse til Luxembourg skal være utfylt i skjemaene. Ved oversendelse fra Norsk lysingsblad skal den være utfylt på norsk.

Tilbudet om oversendelse og oversettelse av alle kunngjøringer er kostnadsfritt for oppdragsgiverne, i henhold til forskriftene. Oppdragsgiverne må imidlertid finansiere selve kunngjøringen i Norsk lysingsblad. Hvorvidt oppdragsgiveren også kunngjøring i Norsk lysingsblad, må derfor gå fram av oversendelsen.

Adresser:

EFs publikasjonskontor:
EF Publication office

telefon: 095 352 499281

2, Rue Mercier
L- 2985 Luxembourg

telefax: 095 352 490003
095 352 495719

Norsk lysingsblad
Postboks 177
8501 NARVIK

telefon: 76 95 05 50
76 95 05 52
telefax: 76 95 05 80

Det er viktig å være oppmerksom på at Norsk lysingsblad vil kunne bruke opptil 3 virkedager på overs Norsk lysingsblad til oppdragsgiver slik at oppdragsgiver eventuelt kan gi kommentarer til oversettelse etter mottatt forslag). *Minimumsfristene for mottagelse av anbud eller anmodninger etter kunngjøring oversettelsestjenesten* (jf. vareforskriften § 13 nr. 2, tjenesteforskriftens § 14 nr. 2 og bygg og anleggs

Som nevnt tidligere er det kunngjøringen som offentliggjøres i TED og i EF-Tidende som er juridisk bli blir korrekt, og det er derfor viktig at man prioriterer gjennomgangen av forslaget til oversettelse.

Kunngjøringer i Norsk lysingsblad og i nasjonal presse:

Statlige oppdragsgivere er gjennom EØS-forskriftene pålagt å kunngjøre anskaffelsene over terskelve og kommunale oppdragsgivere er det frivillig å foreta kunngjøringer i Norsk lysingsblad.

Kortversjoner av kunngjøringer:

Kunngjøringer i Norsk lysingsblad, og i andre nasjonale medier, må ikke inneholde andre opplysninge Tidende/TED. Oppdragsgivere er imidlertid ikke forpliktet til å benytte de standardiserte kunngjørings adgang til å benytte andre formuleringer så lenge man ikke gir mer/annen informasjon enn den som s tilstrekkelig informasjon til å kunne vite om kontrakten er interessant for dem forutsettes det at annons

- Oppdragsgivers navn og adresse
- Den valgte anskaffelsesprosedyre
- Kontraktstype
- Leveringssted/anleggsplass/byggeplass
- Beskrivelse av oppdraget (oppdeling av oppdrag, art og mengde varer/tjenester som skal lever
- Frister for levering/frister for fullføring
- Kriteriene for tildelingen av kontrakten
- Hvor relevante dokumenter kan fås utlevert
- Beløp og betalingsbetingelser for utlevering av dokumenter
- Frist for innlevering av anbud/tilbud
- Dato for annonsering i databasen Tenders Electronic Daily (TED)

Henvisningsannonser:

Fylkeskommunale og kommunale etater har også muligheten til å kunngjøre henvisningsannonser i N kunngjort i EF-Tidende/TED. Statlige oppdragsgivere er som tidligere nevnt forpliktet til å kunngjøre s

Vi minner om at offentliggjøring i norsk presse eller i Norsk lysingsblad ikke må ikke skje før k

6.2 Følgende skjematyper er utarbeidet:

Følgende skjematyper skal benyttes ved offentlige anskaffelser:

Varekjøp	Norsk	Engelsk	Dansk
Årlig veiledende kunngjøring	K-0523K-0003/1EK-003/1D		
Åpen anbudskonkurranse	K-0524K-0003/2EK-003/2D		
Begrenset anbudskonkurranse	K-0521K-0003/3EK-003/3D		
Kjøp etter forhandling	K-0520K-0003/4EK-003/4D		
Kontraktstildeling	K-0522K-0003/5EK-003/5D		

Bygg- og anleggskontrakter:

Åpen anbudskonkurranse	K-0092K-0092E	K-0092D
Begrenset anbudskonkurranse	K-0091K-0091E	K-0091D
Kontrahering etter forhandling	K-0090K-0090E	K-0090D
(NB! På skjemaet står det "kjøp etter forhandling")		
Kontrakter tildet av konsesjonsinnehaveren	K-0088K-0088E	K-0088D
Kontraktstildeling	K-0089K-0089E	K-0094D

Ekstra skjemaer kan fås ved å henvende seg til Statens Trykksaksekspedisjon. Husk å oppgi skjemaet som etterspørres.

Statens Trykksaksekspedisjon (rekvirering av skjemaer: 09 30 - 14 00)
Pb 8169 Dep Tlf. 22 24 98 60
0032 Oslo Fax: 22 24 27 86

På følgende områder finnes det ikke ferdige standardiserte skjemaer:

- Det er *ikke* utarbeidet skjemaer for veiledende kunngjøring for bygg- og anleggskontrakter og for anleggskontrakter. EU har ikke laget standardoppsett for disse, og Norge avventer utviklingen i kunngjørings-skjemaer. Kunngjøringen må inntil videre utformes av oppdragsgiveren selv i henhold til anleggforskriftens § 20 og § 25- merk at mht § 25 foreligger det eget skjema for kontrakter til bygg- og anleggsarbeid.
- Det er heller *ikke* utarbeidet endelige standard kunngjørings-skjemaer for offentlige tjenestekjøp og kunngjørings-skjemaer for tjenestesektoren. Som en midlertidig løsning er det foretatt en oversettelse som foreligger fra Europa-kommisjonen. Skjemaene kan fås ved henvendelse til:

Norsk lysingsblad tlf. 76 95 05 50
Postboks 177
8501 Narvik fax 76 95 05 80

Vi vil anbefale at man for tjenestekjøp enten benytter disse foreløpige skjemaene eller at oppdragsgiver krever innhold som er gitt i forskriftenes §§ 19- 25 for de enkelte kunngjøringsmodellene.

Etter at skjemaene for varekjøp og for bygg- og anleggskontrakter er trykket har det ved kgl. res. av 1. september 2004 sammenheng med gjennomføring av EØS-tilleggsapakken. Dette medfører ingen endringer i kunngjøringsvarekjøp medfører det at det i alle modeller der man skal angi arten og mengden av den varen som skal kjøpes for den aktuelle vare. Videre er § 22 Modell for kunngjøring av kontraktstildeling, nr. 2 endret til: "*Den kjøpes etter forhandling uten foregående kunngjøring, jf § 10 nr 3 skal det gis en begrunnelse.*"

Det bør også nevnes at det arbeides nå i Europa-kommisjonen og i EØS-landene med en omfattende reduksjon i antallet skjemaer for vare-, tjeneste og bygg- og anleggsanskaffelser sterkt. Oppdragsgivere gjennomføres.

6.3 Utfylling av skjemaene

Formålet med de standardiserte kunngjørings-skjemaene er å gjøre det lettere for oppdragsgiverne å utnytte rubrikkene i skjemaene er det angitt nøkkelord/begreper eller setninger, som i prinsippet enten svarer til bestemmelser i EØS-sammenheng som skal overholdes i forbindelse med inngåelse av offentlige kontrakter. På dette området bør oppdragsgiver foreta en nøye vurdering av hvilke opplysninger som er nødvendige for oppdragsgiverne ved at det er tilstrekkelig å krysse av ved ordet eller setningen som representerer

Vi gjør oppmerksom på at ikke alle punktene i skjemaene er obligatoriske å fylle ut. Er man i tvil, er det nok å fylle ut alle punktene. De elementer som ikke er nevnt i kunngjøringsmodellene i den gjeldende forskrift er det ikke nødvendig å fylle ut, se også kap 6.4 om oppdragsgivers muligheter til å be om dokumentasjon av forskjellige forhold (skattebetalingsforhold). På dette området bør oppdragsgiver foreta en nøye vurdering av hvilke opplysninger som er nødvendige for oppdragsgiverne ved at det er tilstrekkelig å krysse av ved ordet eller setningen som representerer

I rubrikker med flere muligheter er det avsatt et åpent felt (kode 99) slik at oppdragsgiver kan anføre de mulighetene som ikke er relevante. Feltet kan også benyttes til å gi utfyllende og forklarende opplysninger. Opplysninger som ikke gir plass for, kan også gis på et eget ark som vedlegges.

Når noen av feltene i skjemaene gir liten plass for tekst, er det imidlertid gjort med hensikt. Kunngjørings-

Kunngjøringene skal sendes så hurtig som mulig av oppdragsgiver til adressaten angitt i venstre hjørne av skjemaet sendes Norsk lysingsblad, Narvik. Skjemaer på engelsk sendes til EFs Publikasjonskontor i Luxembourg (oversettelses- og oversendelsestjenesten). Vi minner om at statlige etater likevel må kunngjøre anskaffelser foretatt av offentlige myndigheter (se [kap. 6.1](#)).

Den elektroniske versjonen av skjemaene (se [kap. 6.2](#)) gir mulighet for å fylle ut, redigere, lagre og sende skjemaet direkte til oppdragsgiveren. Programmet trenger ikke oppdragsgiver å bestille flere originalskjemaer fra Trykksaksekspedisjonen eller lagre "kunngjøringsmaler" som betyr spart tid ved utfylling av nye skjemaer samtidig som veiledningstjenesten tilbyr å benytte skjemaene. Programmet vil bli oppdatert når nye skjemaer er utarbeidet.

6.4 Dokumentasjon av kriterier for kvalitativ utvelgelse (skatteattester osv)

Samtlige forskrifter åpner for at oppdragsgiver kan kreve dokumentasjon av ulike forhold knyttet til leverandørenes kvalitative utvelgelsen av potensielle leverandører/entreprenører. Aktuell dokumentasjon er bl.a. : og bankerklæringer.

Man bør generelt være varsom med å kreve slik dokumentasjon, både for å begrense "skjemaforbundet med dette både for næringslivet og for de etater som skal utstede dokumentasjonen konkurransedyktige leverandører må utelukkes fra anbudskonkurransen fordi de ikke (i tide) har

Oppdragsgiver bør derfor også vise fleksibilitet når det gjelder å godta attester som er skrevet ut for noe som bør være forpliktet til å skaffe seg ny dokumentasjon til hver enkelt anskaffelse.

Dersom oppdragsgiver velger å be om spesielle opplysninger og dokumentasjon, bør disse være relevante og det ikke virker diskriminerende. Forskriftene legger forholdene vel til rette for at oppdragsgiver kan stille krav i overensstemmelse med regelverket. Man kan f.eks. ikke kreve at leverandører skal være tilknyttet stille krav om dokumentasjon for innbetalte skatter, avgifter mv.

Krav om dokumentasjon har, som tidligere nevnt, både fordeler og ulemper og bør brukes med varsor fra alle leverandører, og har god erfaring med det. Det kan også nevnes at Administrasjonsdepartementet har byggeoppdrag. Nærings- og energidepartementet vil på bakgrunn av de erfaringene man gjør bl.a. ved planlagte revisjonen av Regelverk for Statens Anskaffelsesvirksomhet - REFSA. Arbeidet med dette for

Følgende kommentarer kan ellers knyttes til dokumentasjonen forskriftene åpner for å benytte:

- *Skatteattester* utstedes av den lokale Kommunekassereren eller Kemnerkontoret (kan gjelde arbeids-giveravgift) og skattefogden (merverdiavgift). I attesten fremgår det om skatteyter har fått utarbeidet et eget skjema; "attest om restanser på skatt/avgift mv", som skattemyndighetene kan ha egne oppsett for skatteattester, og flere kommuner utformer attester på fremmedspråk.
- *Firmaattester* fra foretaksregisteret er aktuelt å bruke dersom oppdragsgiver ønsker dokumentasjon om leverandørbedriften. Det står i firmaattesten om leverandøren var konkurs på det tidspunkt da attesten ble utstedt.
- *Politiattester* med strafferegisterutdrag (utstedes av de lokale politikamre) bør bare kreves i henhold til behovet. En slik attest er nødvendig når en leverandør i forbindelse med utarbeidelse av tilbudet representerer store verdier (eksempelvis bedrifter som får adgang til dataanlegg, software til st

Det er leverandørens vandel som kan kreves dokumentert. Leverandøren vil normalt være en utgangspunktet at attesten skal gjelde bedriftens straffbare forhold, ikke ansatte i bedriften.

- *Bankerklæringer* kan ofte gi lite reell informasjon fordi de er generelt utformet eller fordi banker eventuelt feilvurderinger. Det kan derfor ofte være mer nyttig å be om utskrifter av de seneste uttalelse fra bedriftens revisor.
- *Egenerklæringer (forsikringer) bekreftet av Notarius Publicus* består i at Notarius Publicus (en advokat) har avgitt en erklæring om et forhold. Notarius Publicus undersøker ikke om leverandørens erk

En slik bekreftet erklæring er kun aktuell når oppdragsgiver krever opplysninger om forhold som er relatert til spørsmålet om det er begjært konkurs, åpning av gjeldsforhandling eller tvangsoppløsning i be oppdragsgiver i slike tilfeller å få en signert erklæring fra leverandøren om at så ikke er tilfelle,

Fra utenlandske anbydere/tilbydere skal tilsvarende dokumentasjon utstedt i anbyderens/tilbyderens land eller attestet i leverandørens/entreprenørens hjemland skal bekreftede egenerklæringer godtas (bekreftet i hjemstaten eller nåværende oppholdsstat).

[Ordlister](#)

7 Klage fra leverandør/entreprenør - håndhevelse

For å sikre at regelverket etterleveres likt i alle EØS-land er det utarbeidet et eget direktiv for håndhevel anleggskontraheringer. Håndhevelsesdirektivet er gjennomført i Norge ved regler i Lov om offentlige a

Håndhevelsesdirektivet stiller bl.a. krav om at det pekes ut et nasjonalt, uavhengig klageorgan. I Norg prosedyreregulverket skal rettes til de alminnelige norske domstoler. Leverandører eller entreprenører på regelverk i forbindelse med anskaffelsesprosessen kan derfor reise søksmål overfor den stedlige r EFTAs overvåkingsorgan, som eventuelt kan be EFTA-domstolen behandle saken. Før en leverandør skriftlig underrettes om den påståtte overtredelse, og om at søksmål vil bli reist.

I tilfelle en bedrift klager på anskaffelsesprosessen bør oppdragsgiver umiddelbart vurdere, i lys av re og de avgjørelser som er fattet i denne forbindelse. Dette med tanke på eventuelle endringer/rettelser

Domstolen er pålagt å handle raskt i slike saker. Domstolen har kompetanse til å:

- **sette til side beslutninger som er truffet av oppdragsgiver under anskaffelsesprosessen**
Eksempler på slike beslutninger er bruk av tekniske spesifikasjoner som ikke er i henhold til be
- **pålegge oppdragsgiver å stanse hele eller deler av anskaffelsesprosessen i påvente av**
- **idømme anskaffende etat å betale erstatning til bedriften som har påklaget anskaffelses**

Norsk domstol har ikke hjemmel til å sette til side eller annullere innkjøpsbeslutninger etter at anskaffe anskaffelser § 3, 2.ledd og § 4, 1.ledd.). Dersom brudd på regelverket påvises, og kontrakten allerede eventuelt kunne gå til erstatningssøksmål.

Nærings- og energidepartementet kan kreve at oppdragsgivere fremlegger opplysninger som er nødv regler om offentlige anskaffelser (jf vareforskriften § 36 nr. 2, tjenesteforskriftens § 45 nr. 2 og bygg- c aktuelt i forbindelse med saker der leverandører eller entreprenører har klaget på anskaffelsesproses:

Alle oppdragsgivere bør ved større anskaffelser ha en "beredskapsplan" i bakhånd i tilfelle en leveran notat som begrunner den valgte fremgangsmåte hver gang man er det minste i tvil om anskaffelsespr

Et godt råd :

Lag notat som begrunner fremgangsmåten hver gang man er i tvil om hvordan regelverket ska

Informasjon til bedrifter som ikke får kontrakt eller ikke får delta ved begrenset anbudskonkurr

Oppdragsgiver **skal** overfor enhver kandidat som skriftlig ber om det, og som ikke har blitt utvalgt til å hvorfor deres forespørsel eller anbud/tilbud er avvist eller forkastet. Dersom kontrakt er tildelt skal nav skal gis senest 15 dager etter at bedriften har bedt om å få en begrunnelse. Se vareforskriften § 10A, 11 for nærmere opplysninger om bedriftenes krav på begrunnelse.

Det er generelt et viktig leverandørutviklingstiltak å gi *tilbakemelding til tapende bedrifter* om årsaken i leverandører/entreprenører ved senere anledninger, og - hvis det handler om norsk verdiskaping - bi [kap. 10](#) om leverandørutvikling).

Rapporteringsplikt dersom man avbryter anskaffelsesprosedyren:

Dersom oppdragsgiver beslutter å starte anskaffelsesprosedyren på nytt, eller ikke å inngå en kontrak underrette EF's publikasjonskontor om denne beslutningen. Oppdragsgiver skal også inmøtekomme ka begrunnelse for en slik beslutning (se vareforskriften § 10A, tjenesteforskriften § 41 nr. 2 og bygg- og

[Ordlister](#)

8 Anskaffelser under terskelverdiene

Regelverk for statens anskaffelsesvirksomhet (REFSA) skal ha anvendelse for statlige anskaffelser og statlige anskaffelser over terskelverdiene. Statlige innkjøpere vil dermed fortsatt ha et obligatorisk regelverk (vareforskriftens § 6, tjenesteforskriftens § 6 og bygg- og anleggsforskriftens § 6). Bestemmelsen om utvalgte anskaffelser vil gjelde selv om anskaffelsen kan karakteriseres som en "EØS-kontraktsvilkår. Det ble foretatt enkelte endringer i REFSA fra og med 1.1.94 (se [kap. 1.2](#)).

For Kommunesektoren eksisterer det en *normalinstruks* for offentlige anskaffelser, utarbeidet av Kom og fylkeskommuner har besluttet å følge normalinstruks. REFSA og normalinstruksen har i hovedsak de samme retningslinjer for prosedyrene ved tillatte anskaffelser.

Hovedtrekkene i REFSA er at det åpnes for tre forskjellige anskaffelsesmetoder: kjøp etter anbudskonkurranse (kap. III) med mindre særlige grunner tilsier at kjøpet bør foretas etter anbudskonkurranse (V). Øvre grense for kontraktsbeløp dersom direkte kjøp skal benyttes, er for tiden satt til 150 000 kron.

Man bør være oppmerksom på at begrepene i REFSA og i EØS-forskriftene kan ha noe forskjellige betydninger. Begrepet anbudskonkurranse etter REFSA i en del tilfeller kan gjennomføres ved forespørsler til et begrenset antall leverandører og § 12 for bygg- og anleggskontrakter, mens en anbudskonkurranse etter REFSA er anskaffelsen.

§ 14 i REFSA bestemmer at innkomne anbud skal være gjenstand for offentlig åpning der anbydere leses opp. På denne måten kan de fremmøtte anbydere føre en viss kontroll samtidig som de kan vurdere øvrige anbud. Spesielt i forbindelse med anbudskonkurranser om rammeavtaler med mange forskjellige leverandører kan det bli svært tidkrevende, og som nevnt i kap. 1.2 kan en slik anbudskonkurranse oppfylles ta forbehold vil finne sted.

Nærings- og energidepartementet tar sikte på å starte arbeidet med å revidere REFSA ved årsskiftet 2005. Det er aktuelt å endre reglene for offentlig anbudskonkurranse slik at teksten bedre er i samsvar med EØS-reglene.

Det er viktig å være klar over at det er full anledning til frivillig å kunngjøre anskaffelser under terskelverdiene i forskriftene selv om man velger å bruke slike frivillige kunngjøringer. Man må imidlertid følge avtalens generelle prinsipper om ikke-diskriminering. Det bør gå klart fram av kunngjøringen hvorvidt man ønsker å gjennomføre anskaffelsesprosedyrer eller ikke, slik at interesserte leverandører/entreprenører ikke får feilaktige opplysninger.

EØS-avtalens generelle artikler gjelder for alle anskaffelser :

Det er viktig å være klar over at EØS-avtalens generelle artikler gjelder for alle offentlige anskaffelser gjennomført til en del av norsk rett ved gjennomføringsloven ("Lov om gjennomføring i norsk rett av hoveddel av EØS-avtalen").

Av de generelle artikler kan følgende nevnes:

Art. 4 Forbud mot diskriminering på grunnlag av nasjonalitet.

Art. 11 Forbud mot kvantitative restriksjoner på import av varer

Art. 36 Forbud mot restriksjoner som hindrer fri utveksling av tjenesteytelser

Art. 40 om fri bevegelse av kapital

Art. 61 Forbud mot statsstøtte som fordreier eller truer med å fordreie konkurransevilkårene med mindre

Forbudet mot kvantitative import-restriksjoner vil f.eks. si at det ikke er adgang til å innføre bestemte restriksjoner på import av varer fra utenlandske leverandører/entreprenører. Forbudet mot diskriminering på bakgrunn av nasjonalitet gjelder konkurransen til kun å gjelde norske bedrifter.

Eksempel:

Kommuner som ikke har vedtatt å følge "Normalinstruksen" behøver ikke å følge bestemte prosedyrer. Disse kan dermed velge selv hvorvidt man ønsker å bruke kunngjøringer, eller å sende forespørsler direkte til leverandører/entreprenører.

Det er imidlertid viktig å gjøre oppmerksom på at enhver EØS-leverandør som på en eller annen måte melder sin interesse for anbudsdokumentet skal behandles likt med andre leverandører/entreprenører. Ingen måte anledning til å lukke konkurransen for andre enn lokale eller nasjonale anbydere. C

diskrimineringsforbudet i EØS-avtalens art. 4 som er overført til norsk lov.

[Ordliste](#)

9 Internasjonale avtaler

9.1 Gatt-avtalen om offentlige innkjøp

GATT-avtalen om offentlige innkjøp er fra 1979, og ble sist revidert i 1988. Bare et fåtall av landene skoden for offentlige innkjøp. Av disse kan nevnes Japan, Canada, USA, EU-landene og EFTA-landene antall statlige anskaffelsesenheter i hvert enkelt medlemsland, og avtalen dekker kun disse enheters l omfattet av avtalen:

- Statens Vegvesen
- Postverket
- Rikshospitalet
- Universitetet i Oslo
- Politiet
- Norsk Rikskringkasting
- Universitetet i Trondheim
- Universitetet i Bergen
- Kystdirektoratet
- Universitetet i Tromsø
- Statens forurensningstilsyn
- Norges Statsbaner
- Luffartsverket
- Forsvarsdepartementet
- Forsvarets Sanitet
- Luftforsvarets Forsyningskommando
- Hærens Forsyningskommando
- Sjøforsvarets Forsyningskommando

For Forsvaret gjelder avtalen kun et utvalg av produkter. Disse produktene er nedfelt i en liste som er gjelder avtalen kun for enkelte typer varekjøp.

Hovedprinsippene er langt på vei de samme som man finner i vareforskriften. Gjennomføringen av G/ vareforskriften. Terskelverdien er noe lavere enn den som gjelder for varekjøp som ikke er dekket av l ellers 1.6 millioner kroner ekskl. merverdiavgift). Terskelverdien for varekjøp omfattet av GATT-avtale 1.1.96. Se forøvrig vareforskriftens § 2 og § 5 som spesielt gjelder de etater som er underlagt GATT-æ

Ny GATT-avtale om offentlige anskaffelser

15. april 1994 ble den såkalte "Uruguay-runden" avsluttet med undertegnelsen av Avtalen om opprett tilhørende tilleggsavtaler. En av tilleggsavtalene er den nye GATT-avtalen om offentlige anskaffelser, inkl. Norge er part i den nye avtalen, herunder våre viktigste handelspartnere som Japan, USA, Cana

Den nye avtalen vil etter planen tre i kraft 1.1.96, og vil omfatte alle sentrale statlige etater, lokale og r offentlige enheter innen forsyningssektorene. I motsetning til den nåværende avtalen, som kun dekke av tjenester og bygg og anlegg. Hovedprinsippene, samt forpliktelsene og rettighetene i den nye avtal innen området offentlige anskaffelser.

9.2 Multilaterale og bilaterale frihandelsavtaler

Norge har inngått frihandelsavtaler på bilateral og multilateral basis (gjennom EFTA), noe som også g

Norge har for tiden frihandelsavtaler med:

Polen (ikrafttredelse høsten 1993)
Ungarn (ikrafttredelse 1.6.93)
Den Tsjekiske Republikk (ikrafttredelse 1.1.93)
Slovakia (ikrafttredelse 1.1.93)
Israel (ikrafttredelse 1.1.93)
Tyrkia (ikrafttredelse 1.4.92)
Færøyene (ikrafttredelse 1.9.92)
Romania (ikrafttredelse 1.7.93)
Bulgaria (ikrafttredelse 1.6.93)
Latvia (ikrafttredelse 1.7.92) (bilateral avtale)
Litauen (ikrafttredelse 1.7.92) (bilateral avtale)
Estland (ikrafttredelse 1.7.92) (bilateral avtale)

På området offentlige anskaffelser er utgangspunktet for disse avtalene GATT-avtalen om offentlige innkjøp som er omfattet av GATT-avtalen for offentlige innkjøp må behandle leverandører fra land som har fri tilgang til GATT-land.

[Ordlister](#)

10 Leverandørutvikling

De samlede offentlige anskaffelser i Norge utgjorde i 1993 ca. 140 milliarder kroner. Dette tilsvarer ca. 10 prosent av den samlede økonomiske aktiviteten i Norge. Dette viser at anskaffelsesprosessen og med en aktiv leverandørutvikling innenfor rammen av gjeldende nasjonalt og internasjonalt regelverk, kan gi en bedre utnyttelse av samfunnets ressurser og til utvikling av et mer konkurransedyktig næringsliv både i Norge og i andre land.

10.1 Kontakt med leverandører og entreprenører

EØS-forskriftene på området offentlige anskaffelser forutsetter i større grad enn det opprinnelige norske regelverket, at konkurranse og at tildeling av kontrakter skjer på grunnlag av ikke-diskriminerende kriterier. Det er f.eks. ikke tillatt å inngå en kontrakt for å støtte denne i en vanskelig periode, eller for å støtte regionalt næringsliv generelt.

EØS-forskriftene på området offentlige anskaffelser gir likevel adgang til å samarbeide med både nåværende og nye leverandører. Men lenger dette ikke undergraver konkurransen om selve anskaffelsen, eller diskriminerer andre leverandører.

I en situasjon med skjerpet konkurranse på de offentlige anskaffelsesmarkedene, er det viktig at offentlige leverandører og entreprenører utnytter sine konkurransevner ved å opptre som aktive leverandørutviklere. Regelverket gir fortsatt adgang til et slikt samarbeid om selve anskaffelsen. Et opplegg med aktiv leverandørutvikling vil kunne bidra til at flere leverandører og entreprenører får anledning til å delta i selve anskaffelsen, og gir derved etaten større mulighet til å oppnå en rimelig anskaffelse.

Med aktiv leverandørutvikling menes bl.a.:

- tidlig informasjon om planlagte anskaffelser
- bruk av offentlige forsknings- og utviklingskontrakter der det er hensiktsmessig
- melde tilbake til tapende anbydere hvorfor de ikke nådde opp i konkurransen
- benytte en anskaffelsesprosedyre som også passer små- og mellomstore bedrifter
- utpeke en person i virksomheten som skal ha ansvar for kontakt med næringslivet, osv

Tidlig informasjon om anskaffelsesplaner gir næringslivet tid til å posisjonere seg i forhold til fremtidige anskaffelser. Det er viktig at næringslivet får slik informasjon. I tillegg til å utvikle forholdet til sine nåværende leverandører og entreprenører, kan det være viktig å holde potensielle leverandører/entreprenører informert om sine anskaffelsesplaner, anskaffelsesbehov, og om hvilke krav som sannsynligvis vil bli stilt, kan bidra til å styrke mulighetene til å delta i anskaffelsen, altså fullt mulig å gi generell informasjon til potensielle leverandører/entreprenører, men man kan ikke garantere at det får karakter av en forhåndskonferens.

Offentlige forsknings- og utviklingskontrakter (OFU-kontrakter) har vist seg å være et nyttig virkemiddel. OFU-kontrakter forutsetter at den offentlige etaten har en langsiktig planleggingshorisont, slik at etaten har tid til å utvikle en ny løsning/produkt (se for øvrig nærmere informasjon om ordningen med OFU-kontrakter).

Tilbakemelding til tapende bedrifter om hvorfor de ikke nådde opp i konkurransen er viktig. Dette kan Forskriftene gi "tapende anbydere" en del rettigheter vedrørende slik informasjon. Det er imidlertid også viktig at de får tilbakemeldinger (se [kap. 5.3.4](#) og [kap. 7](#) om hva forskriftene pålegger oppdragsgiver). Det er imidlertid også viktig at de får tilbakemeldinger.

Ved å benytte en anskaffelsesprosedyre som også gir *små- og mellomstore bedrifter* bedre mulighet til å lavere pris på sine anskaffelser. Dette kan f.eks. gjøres ved at *hovedkontrakter deles opp i delkontrakter* slik at mindre bedrifter kan delta i konkurransen.

Alternativt kan det i kunngjøringen opplyses om at det er *anledning til å gi tilbud på deler av kontrakt* slik at mindre bedrifter kan delta i konkurransen.

Nærings- og energidepartementet har oppfordret alle statlige etater til å *utpeke en person med ansvar* for å sikre at de får til sammen har hittil ca. 30 statlige etater fulgt denne oppfordringen. Industri- kontaktene skal for det meste være oppdatert på næringslivets kompetanse med tanke på bruk av industrikontaktene sørge for informasjon/motivasjon internt om de muligheter som ligger i et samarbeid med kommuner bør vurdere etablering av en slik ordning.

Nærings- og energidepartementet er opptatt av at offentlige etater tar oppgaven som aktive leverandører. Større statlige etater skal gi en *årlig informasjon* om sine aktiviteter på området aktiv leverandørutvikling. Energidepartementet og Administrasjonsdepartementet ble vedtatt i Regjeringen i juni 1994.

10.2 Offentlige forsknings- og utviklingskontrakter (OFU-kontrakter)

En OFU-kontrakt er en avtale mellom en offentlig etat og en bedrift som innebærer at bedriften skal utarbeide og etaten om tilskudd fra Statens Nærings- og distriktsutviklingsfond (SND). SND administrerer ordningen og kan normalt gi dekning til en tredjedel av kostnadene (maksimalt halvparten) ved forsknings- og utviklingsprosjekter.

Forutsetningen for å oppnå en OFU-kontrakt er at det foreligger et anskaffelsesbehov hos den offentlige innkjøpsprosedyrer. Utviklingskontrakten sikrer derfor ikke bedriften å få den aktuelle ordren, men vil gi et bidrag til utviklingen i området.

Etaten i en OFU-kontrakt kan være statlig, kommunal eller fylkeskommunal. Resultatet av OFU-kontraktene er anskaffelser. Formålet med OFU-kontraktene er todelt; de skal:

- bidra til å effektivisere offentlige tjenester ved bruk av nye løsninger/ny teknologi
- styrke industriens leveringsmuligheter til det offentlige, samt bidra til økt konkurranseevne både i og utenfor Norge

En evaluering av ordningen viser at den tosidige målsettingen i stor grad oppnås.

Ordningen med OFU-kontrakter ble etablert i 1968. Til sammen har ca. 300 prosjekter fått tilskudd. Prosjektene har vært innenfor teknologi (EDB), bygg- og anlegg, miljøprosjekter, materialteknologi, elektronikk m.m.

Eksempler på prosjekter:

Lardal Kommune i Vestfold inngikk i 1989 en OFU-kontrakt i samarbeid med Kaldnes Miljøteknologi for å etablere et renseanlegg i Numedalslågen. Anlegget er det første her i landet med nitrogenfjerning som en del av renseprosedyren.

Statens Kartverk har i flere år hatt et nært samarbeid med IT-industrien gjennom bl.a. bruk av geografisk informasjonsteknologi har blitt en viktig og lønnsom nisje for flere norske industribedrifter. Samarbeidet mellom Kartverket og næringslivet har bidratt til at Norge har fått en internasjonal posisjon innenfor geografisk informasjonsteknologi.

I samarbeid med Statens forurensingstilsyn (SFT) har Oceanor utviklet et varslingssystem for forurensing og miljøutvikling i havstrømmene - SEAWATCH-systemet. Prosjektet gikk fra 1989 generasjon miljøovervåkingsbøyer med betydelig forbedret driftssikkerhet og fleksibilitet med stor oppmerksomhet og er bl.a. solgt til Thailand.

Spørsmål om Offentlige forsknings- og utviklingskontrakter kan rettes til:

SNDs senter for forsknings og utviklingskontrakter

Akersgt. 13, Postboks 448 - Sentrum

0104 Oslo

Tlf. 22 00 25 00

Kontaktpersoner vedrørende OFU-kontrakter er :
Lars Vormedal og Oddbjørn Clausen.

[Ordliste](#)

11 Statistikk

Forskriftene forutsetter at offentlige oppdragsgivere skal, for kontrakter som overstiger terskelverdiene og energidepartementet rapportere over tildelte kontrakter fra foregående år. Dette innebærer at offentl innen 30.6.95 (for anskaffelser foretatt i 1994). Nå er det i Europa-kommisjonen for tiden en viss usikk Departementet vil komme tilbake til saken når dette er nærmere avklart. Det er imidlertid viktig at offer tilgjengelig

[Ordliste](#)

12 Hvor kan anskaffende etater få råd og veiledning

EØS-regelverket fører til at anskaffende etater må forholde seg til nye rutiner og prosedyrer. For å hje skal benyttes er det organisert rådgivingstjenester der anskaffende etater kan henvende seg med spø

For statsetatene er denne rådgivingstjenesten lagt til **Statens Forvaltningstjeneste**, som har oppre anskaffelsessaker. Spørsmål kan derfor rettes til:

Statens Forvaltningstjeneste, Seksjon statskjøp

Møllergt. 19

Postboks 8129 Dep Tlf.: 22 24 96 31

0032 Oslo Fax.: 22 24 95 96

For anskaffende enheter innen kommunal- og fylkeskommunal sektor er rådgivingstjenesten lag det er opprettet et "kontaktpunkt" som skal kunne assistere i spørsmål om offentlige anskaffelsespros

Norges Kommunalbank

Rådgivertjenesten

Postboks 3825 Sentrum Tlf.: 22 20 25 53

0102 Oslo

Det vises også til at Kommunenes Sentralforbund (KS) kan være behjelpelig med å svare på spørsmål

Kommunenes Sentralforbund v/Kari Sofie Bjørnsen

Tlf.: 22 94 77 00

Fax.: 22 83 62 04

Dersom oppdragsgivere har behov for ytterligere eksemplarer av veilederen eller forskriftene kan dett

Statens Trykksaksekspedisjon

Postboks 8169 Dep. Tlf.: 22 24 98 60

0034 Oslo Fax.: 22 24 27 86

Ved henvendelser bør man oppgi [K-nr.](#) på det dokument man ønsker.

Det er Nærings- og energidepartementet som har det overordnede ansvar for oppfølging av EØS-avta

[Ordlister](#)

13 Referanser

- Forskrift om gjennomføring av EØS-avtalens vedlegg XVI punkt 2 om tildeling av offentlige byg
- Forskrift om gjennomføring av EØS-avtalens vedlegg XVI punkt 3 om tildeling av kontrakter on
- Forskrift om gjennomføring av EØS-avtalens vedlegg XVI punkt 5b om tildeling av kontrakter o
- Lov nr. 116 av 27 nov. 1992 om offentlige anskaffelser m.v.
- Regelverk for Statens anskaffelsesregelverk m.v. (REFSA)
- Kommunesektorens normalinstruks for offentlige anskaffelser
- EFs varedirektiv (93/36/EØF)
- EFs bygg- og anleggsdirektiv (93/37/EØF)
- EFs tjenstedirektiv (92/50/EØF)
- EFs håndhevelsesdirektiv for varekjøp og bygg- og anleggskontraheringer (89/665/EØF)
- EFs direktiv for forsyningssektorene (93/38/EØF)
- Delrapport I om offentlige innkjøp og EFs indre marked (vare- og bygg- og anleggsanskaffelse
- Delrapport II om offentlige innkjøp og EFs indre marked (vare- og bygg- og anleggsanskaffelse
- Delrapport III om offentlige anskaffelser og EFs indre marked

[Ordlister](#)

VEDLEGG 1

CPC	CPA	BESKRIVELSE
-----	-----	-------------

Kategori 1

886	17.40.90	Reparasjon av presenninger og campingutstyr
-----	----------	---

- 17.52.90 Reparasjon av garn, nett og tauverk
- 28.21.90 Vedlikehold og reparasjon av metalltanker og -beholder
- 28.22.90 Vedlikehold og reparasjon av sentralvarmekjeler
- 28.30.92 Reparasjon og vedlikehold av dampkjeler, unntatt sentravarmtvannskjeler
- 29.11.92 Reparasjon og vedlikehold av motorer og turbiner, unntatt motorer til fly, motorkjøretøyer og -sykler
- 29.12.92 Reparasjon og vedlikehold av pumper og kompressorer
- 29.13.90 Reparasjon og vedlikehold av kraner og ventiler
- 29.21.92 Reparasjon og vedlikehold av ovner og brennere
- 29.22.92 Reparasjon og vedlikehold av løfte- og håndteringsutst
- 29.23.92 Reparasjon og vedlikehold av kjøle- og ventilasjonsanlegg, unntatt til husholdningsbruk
- 29.24.92 Reparasjon og vedlikehold av andre maskiner til generell bruk i.e.n
- 29.32.92 Reparasjon og vedlikehold av jordbruks- og skogbruksma
- 29.40.92 Reparasjon og vedlikehold av verktøymaskiner
- 29.51.92 Reparasjon og vedlikehold av maskiner til metallurgisk
- 29.52.92 Reparasjon og vedlikehold av maskiner til bergverksdri og bygge- og anleggsvirksomhet
- 29.53.92 Reparasjon og vedlikehold av maskiner til nærings- og nytelsesmiddelindustri
- 29.54.92 Reparasjon og vedlikehold av maskiner og apparater til tekstil-, konfeksjons- og lærvareproduksjon
- 29.55.92 Reparasjon og vedlikehold av maskiner og apparater for fremstilling av papir og papp
- 29.56.92 Reparasjon og vedlikehold av spesialmaskiner i.e.n
- 29.60.92 Reparasjon og vedlikehold av våpen og våpensystemer
- 31.10.92 Reparasjon, vedlikehold og omspoling av elektromotorer generatorer og transformatorer
- 31.20.92 Reparasjon og vedlikehold av elektriske fordelings- og
- 31.62.92 Reparasjon og vedlikehold av annet elektrisk utstyr i.
- 32.20.92 Reparasjon og vedlikehold av fjernsyns- og radiosender

	32.30.92	Reparasjon og vedlikehold av profesjonelt radio-, fjer
	33.10.92	Reparasjon og vedlikehold av medisinsk og kirurgisk ut
	33.20.92	Reparasjon og vedlikehold av instrumenter og apparater for måling, kontroll, prøving, navigering
	33.40.90	Reparasjon og vedlikehold av profesjonelle fotografiske, kinematografiske og optiske instrumente
	33.50.92	Reparasjon og vedlikehold av tidsmålingsinstrumenter og -apparater til industrielt bruk
	35.11.91	Reparasjoner av skip, flytende plattformer og annet fl
	35.12.90	Reparasjon og vedlikehold av fritidsbåter
	35.20.91	Reparasjon og vedlikehold av lokomotiver og annet rullende materiell for jernbaner eller sporveier
	35.30.91	Reparasjon og vedlikehold av luftfartøyer og motorer
	36.30.90	Reparasjon og vedlikehold av musikkinstrumenter
6112	50.20.	Vedlikehold og reparasjon av motorkjøretøyer
6122	50.40.40	Vedlikehold og reparasjon av motorsykler
633	52.70.	Reparasjon av husholdningsvarer og varer til personlig
886	28.11.90	Installasjon av metallkonstruksjoner av egen produksjon
	28.30.91	Installasjon av dampkjeler, unntatt sentralvarmtvannskjeler, herunder tilknyttet rørsystem
	29.11.91	Installasjon av motorer og turbiner, unntatt motorer til fly, motorkjøretøyer og -sykler
	29.12.91	Installasjoner av pumper og kompressorer
	29.21.91	Installasjon av ovner og brennere
	29.22.91	Installasjon av løfte- og håndteringsutstyr, unntatt heiser og rulletrapper
	29.23.91	Installasjon av kjøle- og ventilasjonsanlegg, unntatt til husholdningsbruk
	29.24.91	Installasjon av andre maskiner til generell bruk i.e.r
	29.32.91	Installasjon av jordbruks- og skogbruksmaskiner
	29.40.91	Installasjon av verktøymaskiner
	29.51.91	Installasjon av maskiner til metallurgisk industri
	29.52.91	Installasjon av maskiner til bergverksdrift og bygge- og anleggsvirksomhet

- 29.53.91 Innstallasjon av maskiner til nærings- og nytelsesmiddelindustri
- 29.54.91 Innstallasjon av maskiner og apparater til tekstil-, konfeksjons- og lærvareproduksjon
- 29.55.91 Installasjon av maskiner og apparater for fremstilling av papir og papp
- 29.56.91 Installasjon av spesialmaskiner i.e.n
- 29.60.91 Installasjon av våpen og våpensystemer
- 30.01.90 Installasjon av kontormaskiner
- 30.02.90 Installasjon av datamaskiner og annet databehandlingsu
- 31.10.91 Installasjon av elektromotorer, generatorer og transformatorer
- 31.20.91 Installasjon av elektriske fordelings- og kontrollappa
- 31.62.91 Installasjon av annet elektrisk utstyr i.e.n, unntatt signalapparater for motorveier, veier og flyplasser
- 32.20.91 Installasjon av fjernsyns- og radiosendere
- 32.30.91 Installasjon av profesjonelt radio-, fjernsyns-, lyd- og videoutstyr
- 33.10.91 Installasjon av medisinsk og kirurgisk utstyr
- 33.20.91 Installasjon av instrumenter og apparaterfor måling, k prøving, navigering og andre formål
- 33.50.91 Installasjon av tidsmålingsinstrumenter til industriell
- 35.11.92 Ombygging av skip
- 35.20.92 Ombygging av lokomotiver og annet rullende materiell for jernbaner og sporveier
- 35.30.92 Ombygging av luftfartøyer

Kategori 2

- 71211 60.21.21 Rutetransport i byer og forsteder
- 71212 60.21.22 Særlig transport i byer og forsteder
- 71213 60.21.31 Rutetransport mellom byer
- 71214 60.21.32 Særlig transport mellom byer
- 71219.1. 60.21.41 Passasjertransport med taubaner og skiheiser

71219.2.	60.21.42	Rutetransport av passasjerer i.e.n
71221	60.22.11	Drosjebiltransport
71222	60.22.12	Utleie av personbiler med fører
71223.1.	60.23.11	Utleie av buss og turvogner med fører
71223.2.	60.23.12	Sightseeingbuss
71224	60.23.13	Passasjertransport med kjøretøyer trukket av dyr
71229	60.23.14	Transport med passasjerer utenfor rute i.e.n
71231	60.24.11	Transport for kjøretøyer for fryste eller kjølte varer
71232.1.	60.24.12	Transport med kjøretøyer for oljeprodukter
71232.2.	60.24.13	Transport for kjøretøyer for andre væsker eller gasser i bulk
71233	60.24.14	Transport med kjøretøy for containergods
71234	60.24.15	Transport med kjøretøyer for møbeltransport
71239.1.	60.24.16	Transport med kjøretøyer for tørrgods i bulk
71239.2.	60.24.17	Transport med spesialkjøretøyer i.e.n.
71239.2.	60.24.22	Transport av annet gods
71240	60.24.30	Utleie av nyttekjøretøyer til godstransport med fører
75121	64.12.11	Budtjenester ved hjelp av flere transportmidler
75129	64.12.12	Budtjenester ellers
87304	74.60.14	Pansertransport

Kategori 3

73110	62.10.10	Ruteflygning med passasjerer
73220	62.10.22	Transport av containergods med rutefly
73290	62.10.23	Transport av annet gods med rutefly
73120	62.20.10	Ikke-regelbundet flyging med passasjerer
732	62.20.20	Ikke-regelbundet godstransport med fly
73400	62.20.30	Utleie av luftfartøy med besetning
73300	62.30.10	Romfart

Kategori 4

71235	60.24.21	Posttransport
73210	62.10.21	Posttransport med rutefly

Kategori 5

75211	64.20.11	Offentlig lokaltefontjenester
75212	64.20.12	Offentlige fjerntefontjenester
75221	64.20.14	Teleks, Telefaks
75222	64.20.15	Lukkede brukernett
75231	64.20.16	Dataoverføringstjenester
75232	64.20.17	Elektroniske telefontjenester
75241	64.20.21	Fjernsynsoverføringer
75242	64.20.22	Radiooverføringer
75250	64.20.23	Satellittoverføringstjenester
75260	64.20.24	Integrerte telekommunikasjoner
75292	64.20.26	Telefonkonferansetjenester
75299	64.20.27	Telekommunikasjoner ellers
75300	64.20.30	Kringkastingsoverføringskabler

Kategori 6

81111	65.11.11	Sentralbankvirksomhet, frie tjenester
81112	65.11.12	Sentralbankvirksomhet, betalte tjenester
81113	65.11.13	Sentralbankvirksomhet, reserveforvaltningstjenester
81114	65.11.14	Sentralbankvirksomhet, valutautstedelsestjenester
81115	65.12.11	Bankvirksomhet ellers, frie tjenester
81116	65.12.12	Bankvirksomhet ellers, betale tjenester
81117	65.12.13	Annen bankvirksomhets valutautstedelsestjenester
81119	65.12.14	Andre frie tjenester
81120	65.21.10	Finansiell leasing
81131	65.22.11	Pantelånstjenester
81132	65.22.12	Personlig kredittlånstjenester
81133	65.22.13	Kredittkorttjenester
81139	65.22.14	Andre kreditttjenester
81191	65.23.11	Investeringsfondstjenester

81192	65.23.12	Aksjefondstjenester, fast eiendom
81193	65.23.13	Andre aksjefondstjenester
81199	65.23.14	Andre meklingstjenester i.e.n
81211	66.01.10	Livsforsikring
81212	66.02.10	Pensjonsfond
81291	66.03.11	Ulykkes- og sykeforsikringstjenester
81292	66.03.12	Bilforsikringstjenester
81293	66.03.13	Forsikringstjenester for sjøtransport, lufttransport og annen transport
81294	66.03.14	Godsforsikringstjenester
81295	66.03.15	Brannforsikring og andre forsikringstjenester for skad eiendom og eiendeler
81296	66.03.16	Forsikringstjenester mot økonomisk tap
81297	66.03.17	Generell ansvarforsikringstjenester
81299	66.03.18	Andre forsikringstjenester i.e.n.
81311	67.11.11	Finansmarkedsoperative tjenester
81312	67.11.12	Finansmarkedsregulerende tjenester
81319	67.11.13	Finansmarkedstjenester, administrasjonstjenester
81321	67.12.11	Aksjemeklingstjenester
81322	67.12.12	Aksjeemisjonstjenester
81323	67.12.13	Fondsmeklingstjenester
81329	67.12.14	Tjenester tilknyttet aksjemarkedet ellers
81331	67.13.11	Låneformidlingstjenester
81332	67.13.12	Finansrådgivningstjenester
81333	67.13.13	Valutaformidlingstjenester
81334	67.13.14	Pengeforsendingstjenester
81339	67.13.15	Tjenester tilknyttet finansiell tjenesteyting ellers
81401	67.20.11	Forsikringsmeklingstjenester
81402	67.20.12	Forsikringsrådgivningstjenester
81403	67.20.13	Havarimessige tjenester
81404	67.20.14	Aktuartjenester
81405	67.20.15	Redningstjenester, administrasjon
81409	67.20.16	Tjenester tilknyttet forsikring ellers

Kategori 7

84100	72.10.10	Konsulentvirksomhet tilknyttet maskinvare
8411	72.20.21	Programmering i forbindelse med systemer og brukerverk
8412	72.20.22	Programmering i forbindelse med brukerprogramvare
8422	72.20.31	Utvikling av systemanalyser
8423	72.20.32	Utvikling av brukerprogramvare
8424	72.20.33	Systemanalyse og -programmering
8426	72.20.34	Systemvedlikehold
8429	72.20.35	Annen ekspertbistand
8425	72.30.10	Drift av datautstyr
8431	72.30.21	Behandling og tabulering av data
8432	72.30.22	Datainnlegging
8439	72.30.23	Annen databehandling
84400	72.40.10	Drift av databaser
84500.1.	72.50.11	Vedlikehold og reparasjon av kontormaskiner
84500.2.	72.50.12	Vedlikehold og reparasjon av datamaskiner
84990	72.60.10	Annen databehandlingsvirksomhet

Kategori 8

85101	73.10.11	Forskning og utviklingsarbeid innen fysikk
85102	73.10.12	Forskning og utviklingsarbeid innen kjemi og biologi
85103	73.10.13	Forskning og utviklingsarbeid innen teknikk og teknolo
85104	73.10.14	Forskning og utviklingsarbeid innen landbruk
85105	73.10.15	Forskning og utviklingsarbeid innen medisin og farmasi
85109	73.10.16	Forskning og utviklingsarbeid innen naturvitenskap ell
85201	73.20.11	Forskning og utviklingsarbeid innen kulturvitenskap, sosiologi og psykologi
85202	73.20.12	Forskning og utviklingsarbeid innen økonomi
85203	73.20.13	Forskning og utviklingsarbeid innen rettsvitenskap
85204	73.20.14	Forskning og utviklingsarbeid innen lingvistik og spr
85209	73.23.15	Forskning og utviklingsarbeid innen samfunnsforskning og humanistiske fag ellers

Kategori 9

86211	74.12.11	Revisjon
86212	74.12.12	Regnskapsanalyse
86213	74.12.13	Utarbeiding av regnskaper
86219	74.12.14	Annen virksomhet innen regnskapsføring
86220	74.12.20	Regnskapsføring, unntatt selvangivelser

Kategori 10

86401	74.13.11	Markeds- og opinionsundersøkelser
86402	74.13.12	Markedsundersøkelser og lignende virksomhet Opinionsundersøkelser

Kategori 11

86501	74.14.11	Alminnelig bedriftsrådgivning
86502	74.14.12	Rådgivning innen finansielle saker (unntatt selskapet)
86503	74.14.13	Rådgivning innen markedsføring
86504	74.14.14	Rådgivning innen personalspørsmål
86505	74.14.15	Rådgivning innen produksjon
86506	74.14.16	Reklamevirksomhet
86509	74.14.17	Annen bedriftsrådgivning
86601	74.14.21	Prosjektstyring, unntatt innen bygg- og anlegg
86609.1.	74.14.23	Bedriftsrådgivning ellers
86609.2.	74.15.10	Management-Holdingselskaper

Kategori 12

86711	74.20.21	Arkitekturådgivning og forprosjektering
86712	74.20.22	Arkitektprosjektering
86713	74.20.23	Annen arkitektvirksomhet
86714	74.20.24	Kombinerte arkitektprosjekterings- og kontrakts- administrasjonstjenester

86719	74.20.25	Annen arkitektvirksomhet
86721	74.20.31	Annen teknisk konsulentvirksomhet
86722	74.20.32	Teknisk tegning av fundamenter og bygninger
86723	74.20.33	Teknisk tegning av mekaniske og tekniske installasjoner i bygninger
86724	74.20.34	Teknisk tegning av byggverk
86725	74.20.35	Teknisk tegning i forbindelse med industriell prosess og industriproduksjon
86726	74.20.36	Teknisk tegning i.e.n
86727	74.20.37	Annen teknisk virksomhet
86729	74.20.38	Annen teknisk tjenesteyting
86731	74.20.41	Integrerte tekniske tjenesteytinger og totalentreprise innen transportinfrastruktur
86732	74.20.42	Integrerte tekniske tjenesteytinger for totalentreprise innen vannforsyning og kloakk
86733	74.20.43	Integrerte tekniske tjenesteytinger for totalentreprise
86739	74.20.44	Integrerte tekniske tjenesteytinger for andre totalent
86741	74.20.51	Byplanlegging
86742	74.20.52	Landskapsarkitektvirksomhet
86751	74.20.61	Geologiske, geofysiske og andre vitenskapelige prosjekteringstjenester
86752	74.20.62	Undergrunnsundersøkelsestjenester
86753	74.20.63	Overflateundersøkelsestjenester
86754	74.20.64	Kartproduksjonstjenester
86761	74.30.11	Undersøkelser og analyser for å bestemme sammensetning og renhet
86762	74.30.12	Undersøkeler og analyser av fysiske egenskaper
86763	74.30.13	Undersøkelser og analyser av integrerte mekaniske og elektriske anlegg
86764.1.	74.30.14	Teknisk kontroll av motorvogner
86764.2.	74.30.15	Annen teknisk kontroll
86769	74.30.16	Annen teknisk testing og analyse

Kategori 13

87110	74.40.11	Salg eller utleie av annonseplass eller -tid
87120	74.40.12	Planlegging, utforming og plassering av reklame
87190	74.40.13	Annen annonse- og reklamevirksomhet

Kategori 14

87401	74.70.11	Desinfeksjon og skadedyrbekjempelse
87402	74.70.12	Vinduspussing
87403.1.	74.70.13	Alminnelig rengjøringsvirksomhet
87403.2.	74.70.14	Spesialrengjøring
87409.1.	74.70.15	Rengjøring av fyringsanlegg og piper
87409.2.	74.70.16	Annen rengjøring
82201	70.32.11	Forvaltning av eiendommer til boligformål
82202	70.32.12	Forvaltning av eiendommer til forretningsformål

Kategori 15

88442.1.	22.21.10	Trykking av aviser
88442.2.	22.22.31	Trykking av bøker
88442.3.	22.22.32	Trykking i.e.n
88442.4.	22.23.10	Bokbinding og ferdiggjøring av trykksaker
88442.5.	22.24.10	Setting og produksjon av klisjéer
88442.6.	22.25.10	Anne grafisk produksjon
88442.7.	22.31.10	Reproduksjon av lydopptak
88442.8.	22.32.10	Reproduksjon av videoptak
88442.9.	22.33.10	Reproduksjon av programvare for datamaskiner

Kategori 16

94010.1.	90.00.11	Fjerning og behandling av kloakk
94010.2.	90.00.12	Behandling av kloakkummer og septiktanker
94020.1.	90.00.21	Avfallsinnsamling
94020.2.	90.00.22	Avfallsforbrenning
94020.3.	90.00.23	Annen renovasjonsvirksomhet

94020.4.	90.00.24	Behandling av spesialavfall
94030	90.00.30	Rengjøring og lignende tjenester

IKKE-PRIORITERTE TJENESTER:

CPC	CPA	BESKRIVELSE
Kategori 17		
641a	55.11.10	Drift av hoteller, pensjonater og moteller med restaur
641b	55.12.10	Drift av hoteller, pensjonater og moteller uten restau
64194	55.21.10	Drift av vandrerhjem og turisthytter
64195	55.22.10	Drift av campingplasser
64191	55.23.11	Feriekolonier for barn
64192	55.23.12	Feriesentre
64193	55.23.13	Utleie av møblerte boliger til korttidsopphold
64196	55.23.14	Sovevogner og overnattingstjenester i andre transportn
64199	55.23.15	Overnatting i.e.n.
64210.1.	55.30.11	Servering i restauranter med full betjening
64210.2.	55.30.12	Servering i jernbanespisevogner og på skip
64220.1.	55.30.13	Servering i selvbetjeningsrestauranter
64290	55.30.14	Annen restaurantvirksomhet
643	55.40.10	Drift av barer
64220.2.	55.51.10	Kantiner drevet som selvstendig virksomhet
64230.1.	55.52.11	Cateringvirksomhet for private husholdninger
64230.2.	55.52.12	Cateringvirksomhet for transportforetak
64230.3.	55.52.13	Cateringvirksomhet for andre foretak og andre institus

Kategori 18

71111.1.	60.10.11	Transport av passasjerer mellom byer
71111.2.	60.10.12	Transport av passasjerer og kjøretøyer mellom byer
71121	60.10.21	Transport av fryste eller kjølte varer
71122.1.	60.10.22	Transport av oljeprodukter
71122.2.	60.10.23	Transport av annen væske eller gass i bulk

71123	60.10.24	Transport av containergods
71124	60.10.25	Posttransport
71129.1.	60.10.26	Transport av tørrlast i bulk
71129.2.	60.10.27	Transport av annet gods
71130	60.10.30	Buksering
71112	60.21.10	Jernbanetransport av passasjerer i byer og forsteder

Kategori 19

72111	61.10.11	Passasjertransport med ferge
72119	61.10.12	Annen passasjertransport
72121	61.10.21	Transport av frysste eller kjølte varer
72122.1.	61.10.22	Transport av råolje
72122.2.	61.10.23	Transport av annen væske eller gass i bulk
72123	61.10.24	Transport av containergods
72129.1.	61.10.25	Posttransport
72129.2.	61.10.26	Transport av tørrgods i bulk
72129.3.	61.10.27	Transport av annet gods
72130	61.10.31	Utleie av sjøgående fartøy med besetning
72140	61.10.32	Buksering
72211	61.20.11	Passasjertransport med ferje
72219	61.20.12	Annen passasjertransport
72221	61.20.21	Transport av frysste eller kjølte varer
72222.1.	61.20.22	Transport av råolje
72222.2.	61.20.23	Transport av annen væske eller gass i bulk
72229.1.	61.20.24	Transport av containergods
72229.2.	61.20.25	Transport av annet gods
72230	61.20.31	Utleie av ikke-sjøgående fartøy med besetning
72240	61.20.32	Buksering

Kategori 20

74110	63.11.11	Lasting og lossing av containere
74190	63.11.12	Annen lasting og lossing
74210	63.12.11	Lagring av frysste eller kjølte varer

74220	63.12.12	Lagring av væsker eller gasser
74290.1.	63.12.13	Lagring av korn
74290.2.	63.12.14	Annen lagring
74300	63.21.10	Tjenester tilknyttet jernbanetransport
74410	63.21.21	Busstasjoner
74420.1.	63.21.22	Drift av veier
74420.2.	63.21.23	Drift av broer og tunneler
74430	63.21.24	Parkeringsanlegg
74490	63.21.25	Tjenester tilknyttet veitransport i.e.n.
74510	63.22.11	Tjenester tilknyttet havner og vannveier, unntatt lasting og lossing
74520.1.	63.22.12	Losvirksomhet
74520.2.	63.22.13	Anløp
74530	63.22.14	Navigasjonsassistanse
74540	63.22.15	Berging og flottbringning
74590	63.22.16	Tjenester tilknyttet sjøtransport i.e.n.
74610	63.23.11	Lufthavntjenester, unntatt lasting og lossing
74620	63.23.12	Lufttrafiktjenester
74690	63.23.13	Tjenester tilknyttet lufttransport i.e.n.
74710.1.	63.30.11	Organisering av pakketurer
74710.2.	63.30.12	Salg av reisebilletter, innkvartering og pakketurer på oppdrag
74710.3.	63.30.13	Turistinformasjonsvirksomhet
74720	63.30.14	Turistguidevirksomhet
74800.1.	63.40.11	Skipsmeglervirksomhet
74800.2.	63.40.12	Annen transportformidling
74900	63.40.20	Andre tjenester tilknyttet transport

Kategori 21

86111	74.11.11	Juridisk rådgivning og representasjon på det strafferettslige område
86119	74.11.12	Juridisk rådgivning og representasjon på andre juridiske områder

86120	74.11.13	Juridisk rådgivning og representasjon i domstolslignende nemnder og styrever
86130.1.	74.11.14	Rådgivningsvirksomhet i forbindelse med patenter og opphavsrett
86130.2.	74.11.15	Annen utarbeiding og bekreftelse av rettsdokumenter
86190.1.	74.11.16	Auksjonsvirksomhet
86190.2.	74.11.17	Annen juridisk bistand

Kategori 22

87201	74.50.11	Rekruttering av overordnet personale
87202	74.50.12	Formidling av kontorpersonale og annet personale
87203	74.50.21	Utleie av kontorpersonale
87204	74.50.22	Utleie av hjemmehjelppersonale
87205	74.50.23	Utleie av industriarbeidere
87206	74.50.24	Utleie av pleiepersonale
87209	74.50.25	Utleie av annet personale

Kategori 23

87301	74.60.11	Etterforskning
87302	74.60.12	Sikkerhetsrådgivning
87303	74.60.13	Alarmovervåking
87305	74.60.15	Vakttjenester
87309	74.60.16	Andre vakttjenester

Kategori24

92110	80.10.11	Førskoleundervisning
92190	80.10.12	Annen grunnskoleundervisning
92210	80.21.11	Undervisning i allmennfaglige videregående skoler
92220	80.21.12	Undervisning i høyere videregående skoler
92230	80.22.11	Undervisning i tekniske og andre yrkesrettede fag, unntatt for funksjonshemmede elever
92240	80.22.12	Undervisning i tekniske og andre yrkesrettede fag

for funksjonshemmede elever

92310	80.30.11	Høyere teknisk og yrkesrettet undervisning
92390	80.30.12	Annen høyere utdanning
92400.1.	80.41.11	Kjøreskoleundervisning
92400.2.	80.41.12	Undervisning i fly- og skipsnavigasjon
92400.3.	80.42.10	Voksenopplæring i.e.n.
92900	80.42.20	Annen undervisning

Kategori 25

93110.1.	85.11.11	Kirurgisk behandling
93110.2.	85.11.12	Medisinsk behandling
93110.3.	85.11.13	Gynekologisk og obstetrisk behandling
93110.4.	85.11.14	Attføringsbehandling
93110.5.	85.11.15	Psykiatrisk behandling
93110.6.	85.11.16	Andre sykehustjenester
93121	85.12.11	Behandling hos allmennpraktiserende leger
93122	85.12.12	Kirurgisk og medisinsk behandling
93123.1.	85.13.11	Kjeveortopedisk behandling
93123.2.	85.13.12	Andre tannhelsetjenester
93191.1.	85.14.11	Jordmortjenester
93191.2.	85.14.12	Sykepleiertjenester
93191.3.	85.14.13	Tjenester som ytes av fysioterapeuter og annet paramed personell, herunder homøopati og lignende behandling
93192	85.14.14	Ambulansetjenester
93193	85.14.15	Behandlingshjem, unntatt sykehus
93199.1.	85.14.16	Tjenester som ytes av medisinske laboratorier
93199.2.	85.14.17	Tjenester som ytes av blod-, sperm- og organbanker
93199.3.	85.14.18	Andre helsetjenester i.e.n.
93201	85.20.11	Veterinærtjenester for kjæledyr
93209	85.20.12	Andre veterinærtjenester i.e.n.
93311.1.	85.31.11	Sosial omsorg i institusjoner for eldre
93311.2.	85.31.12	Sosial omsorg i institusjoner for fysisk eller psykisk utviklingshemmede

93312.1.	85.31.13	Sosial omsorg i institusjoner for barn og unge
93312.2.	85.31.14	Sosial omsorg i institusjoner for andre klienter
93319	85.31.15	Andre sosiale tjenester i institusjon i.e.n.
93321.1.	85.32.11	Dagsinstitusjoner for barn, unntatt daginstitusjoner for funksjonshemmede
93321.2.	85.32.12	Dagsinstitusjoner for funksjonshemmede barn og unge
93322	85.32.13	Rådgivning i.e.n. i forbindelse med barn
93323	85.32.14	Sosial omsorg utenfor institusjon
93324	85.32.15	Yrkesrettet attføring
93329	85.32.16	Andre sosiale tjenester utenfor institusjon i.e.n.

Kategori 26

93322	85.32.13	Rådgivning i.e.n. i forbindelse med barn
93323	85.32.14	Sosial omsorg utenfor institusjon
93324	85.32.15	Yrkesrettet attføring
93329	85.32.16	Andre sosiale tjenester utenfor institusjon i.e.n.
96112	92.11.31	Film- og videoproduksjon og tilknyttet virksomhet
96114	92.11.32	Andre tjenester i forbindelse med film- og videoproduksjon
96113	92.12.10	Distribusjon av film og video
96121	92.13.11	Filmframvisning
96122	92.13.12	Videoframvisning
96131	92.20.11	Radio
96132	92.20.12	Fjernsyn
96191	92.31.21	Teaterprodusent-, sanggruppe-, band- og orkestervirksomhet
96192	92.31.22	Virksomhet av forfattere, komponister, billedhuggere, og andre selvstendige utøvende kunstnere
96193	92.32.10	Drift av etableringer tilknyttet kunstnerisk virksomhet
96194.1.	92.33.10	Drift av fornøyelsestabilisementer
96194.2.	92.34.11	Sirkusvirksomhet
96195	92.34.12	Drift av ballsaler, diskoteker og danseskoler
96199	92.34.13	Annen underholdningsvirksomhet i.e.n.
962	92.40.10	Nyhetsbyråer
96311	92.51.11	Drift av bibliotek

96312	92.51.12	Drift av arkiver
96321	92.52.11	Drift av museer
96322	92.52.12	Vern av historiske steder og bygninger
96331	92.53.11	Drift av botaniske og zoologiske hager
96332	92.53.12	Drift av naturreservater, herunder vern av truede dyre
96413	92.61.10	Drift av idrettsanlegg
96411	92.62.11	Tilrettelegging av idrettsarrangementer
96412	92.62.12	Avvikling av idrettsarrangementer
96419	92.62.13	Andre tjenester tilknyttet idrettsarrangementer i.e.n.
96492	92.71.10	Lotteri og totalisatorspill
96491	92.72.11	Drift av parker og badeplasser
96499	92.72.12	Annen fritidsvirksomhet i.e.n.

Kategori 27 Andre tjenester

NÆRINGS- OG HANDELSDEPARTEMENTETNynorsk Sámegeiella Normalvisning
Lignende dokumenter

Veileder forskrift om offentlige anskaffelser i klassisk sektor

FORELØPIG UTKAST

Forord

EØS-avtalen trådte i kraft 1. januar 1994. I artikkel 65 omhandles offentlige anskaffelser. I Norge ble EØS-avtalens bestemmelser om offentlige anskaffelser gjennomført ved **lov om offentlige anskaffelser av 27. november 1992 samt forskrifter** som gjennomfører de ulike direktivene.

Gjeldende **EU-regelverk for offentlige anskaffelser:**

- *Rådsdirektiv nr 92/50 om offentlige tjenestekjøp*
- *Rådsdirektiv nr 92/36 om offentlige varekjøp*
- *Rådsdirektiv nr 93/37 om offentlige bygge- og anleggskontrakter*
- *Rådsdirektiv nr 98/665 håndhevelsesdirektivet – klassisk sektor*
- *Rådsdirektiv nr 93/38 forsyningssektorene*

- *Rådsdirektiv nr 92/13 håndhevelsesdirektivet–forsyningssektorene*

I 1994 gav stortinget sin tilslutning til avtalen **Government Procurement Agreement (GPA)** som er knyttet til avtalen om opprettelse av Verdens Handelsorganisasjon (WTO). WTO/GPA-avtalen har et noe mer begrenset dekningsområde enn EØS-regelverket. Det ble i 1996 gjort visse justeringer i de norske innkjøpsforskriftene for å gjennomføre GPA-avtalen i norsk rett.

Gjennom EØS- og WTO-avtalen forpliktet Norge seg inter-nasjonalt til å følge en viss fremgangsmåte ved offentlige anskaffelser over visse verdier. Disse verdiene kalles **terskelverdier** og angir en nedre grense for når de inter-nasjonale forpliktelsene inntreffer. Det er verdt å merke seg at GPA opererer med en lavere terskelverdi for statlige anskaffelser enn EØS-reglene.

Ved gjennomføringen av EØS-avtalens regler om offentlige anskaffelser, ble offentlig anskaffelsesvirksomhet underlagt et nokså komplisert og uoversiktlig regelverk. Over terskelverdiene gjaldt lov om offentlige anskaffelser med fire forskrifter, under disse terskelverdiene gjaldt Regelverk for Statens anskaffelsesvirksomhet (REFSA) men med status som intern instruks. Kommunale anskaffelser under terskelverdiene var ikke underlagt noe felles regelverk.

I 1995 ble det iverksatt et arbeide med å revidere regelverket for statens anskaffelsesvirksomhet, og det ble oppnevnt et utvalg (Tronslin-utvalget). I 1997 fremla utvalget sin utredning (NOU 1997:21) som ledet frem til Ot prp 71 (1997-98) med forslag til ny lov om offentlige anskaffelser, hvor det blant annet ble foreslått å innføre ett felles regelverk for alle statlige anskaffelser uavhengig av verdi og for kommunale anskaffelser over terskelverdiene. Stortingsbehandling av Ot prp 71 (1997-98) viste at det var flertall for at regjeringen skulle vurdere konsekvensene av et felles regelverk for statlige **og** kommunale anskaffelser uavhengig av verdi. Dette ble fulgt opp blant annet ved gjennomføring av en konsekvensutredning¹. Høsten 2000 la regjeringen frem Ot prp 3 (2000-2001) med forslag til endring av ny lov om offentlige anskaffelser. Forslaget ble vedtatt, og det ble blant annet gitt hjemmel til å innføre en felles forskrift for alle

statlige, fylkeskommunale og kommunale anskaffelser. For nærmere oversikt over tilgjengelige dokumenter som ligger til grunn for utvikling av nytt regelverk – se vedlegg x. Forskrift om offentlige anskaffelser erstatter dermed vare-, tjeneste-, og bygge- og anleggs forskriften samt REFSA og eventuelle kommunale anskaffelsesinstrukser. Oppdragsgivere med virksomhet innenfor de såkalte forsyningssektorene (vannforsyning, energiforsyning, transport og tele-kommunikasjon) er fremdeles regulert i en egen forskrift og disse reglene vil ikke bli behandlet i denne veilederen.

Denne veilederen er ment å være et praktisk hjelpemiddel for ansatte i det offentlige med ansvar for anskaffelses-virksomheten, og for bedrifter som ønsker å levere til det offentlige. Veilederen skal være et supplement til forskrift om offentlige anskaffelser, og gir ikke en detaljert innføring i forskriften med omtale av alle bestemmelser, unntak og frister mv.

Nærings- og handelsdepartementet gjør oppmerksom på at det vil være domstolene som har det avgjørende ordet når det gjelder tolkninger av forskriften. **Vurderinger som er gitt i veilederen er derfor av rådgivende karakter**, og det er oppdragsgivernes selvstendige ansvar å vurdere sin anskaffelsesvirksomhet opp mot forskriften. Det er derfor viktig at innkjøpsansvarlige setter seg godt inn i dette regelverket.

Mer informasjon om regelverket for offentlige anskaffelser er tilgjengelig blant annet på nærings- og handelsdepartementets hjemmesider. Adressen er www.odin.dep.no/nhd – se offentlige anskaffelser.

1 Innledning

1.1 Om offentlige anskaffelser

I Norge gjør offentlig sektor innkjøp for drøyt 210 milliarder kroner årlig². Målt som andel av bruttonasjonalprodukt utgjør offentlige anskaffelser om lag 18 prosent. Dette synliggjør at innkjøp utgjør en betydelig andel av det offentliges totale budsjetter, og at det offentlige er en svært viktig kunde for næringslivet. Det er derfor samfunnsøkonomisk viktig å stimulere til effektive offentlige anskaffelser. Effektive anskaffelser vil innebære at ressursbruken i både offentlig og privat sektor blir best mulig. Videre er det viktig at offentlig sektor gjennom sin anskaffelsesvirksomhet bidrar til utvikling av et konkurransedyktig norsk næringsliv, både på hjemme-markedet og på eksportmarkedet. En forutsetning for effektive anskaffelser er faglig, profesjonelle offentlige anskaffere og gjennom konkurranse mellom leverandørene. Gjennom å konkurrere, ikke gjennom skjerming, bygger norsk næringsliv konkurransedyktighet. Ved å delta i lokale, nasjonale og internasjonale konkurranser kan norsk næringsliv identifisere og utvikle egne fortrinn. Dette vil det offentlige vil nyte godt av som kunde, ved at leverandørene utvikler stadig bedre og rimeligere løsninger tilpasset det offentliges behov.

1.2 Formål

I formålsbestemmelse i § 1 er effektive anskaffelser, forretningsmessig baserte disposisjoner og likebehandling fremhevet som grunnleggende prinsipper. § 5 angir hvilke grunnleggende prinsipper som skal legges til grunn for valg og vurderinger i en anskaffelsesprosess. Dette er forpliktelser som oppdragsgiver er pålagt å følge i forbindelse med sine anskaffelser, og som forskriftens bestemmelser skal ivareta.

Krav til konkurranse

Som hovedregel **skal** tildeling av offentlige anskaffelses-kontrakter skje etter konkurranse. Kravet konkurranse gjelder uavhengig av om kontrakt skal inngås etter åpen eller begrenset anbuds konkurranse, eller konkurranse med forhandlinger **og** uavhengig av verdi. Dette innebærer blant annet at oppdragsgiver med få unntak skal foreta en **offentlig forhåndskunngjøring** av alle sine anskaffelser, og at alle anskaffelser skal skje på grunnlag av konkurranse mellom et tilstrekkelig antall leverandører. Også direkte kjøp skal så langt det er mulig skje etter konkurranse, f.eks ved at oppdragsgiver i forkant har undersøkt tilgjengelighet pris mv. hos flere

leverandører.

Krav til likebehandling av leverandører

Regelverket skal blant annet ivareta leverandørenes rettssikkerhet og forutsigbarhet i en anskaffelsesprosess samt sikre muligheten for å etterprøve anskaffelsesprosessen. Under henvisning til forpliktelsene som følger av regelverket, kan kravet til ikke-diskriminering, kvalifisering av leverandører og tildeling av kontrakt basert på kjente objektive kriterier og åpenhet omkring anskaffelsene tjene som eksempler.

Det samme gjelder for kravet om at **konkurransen skal skje på like vilkår** for alle leverandører. Dette er et gjennomgående krav til alle konkurranser i henhold til EØS-avtalen og GPA-avtalen og i henhold til nasjonal rett.

Kravet til likebehandling forutsetter blant annet at alle leverandører skal få **samme informasjon på samme tidspunkt** for å forhindre at en eller flere leverandører får et konkurransefortrinn. I en anbudsprosess er ofte tidsfaktoren viktig for hvordan anbudet utformes. Får en leverandør mer tid på å forberede sitt anbud fordi informasjonen er kommet på et tidligere tidspunkt enn hva tilfellet er for de øvrige leverandører, kan det gi et konkurransefortrinn. Det samme gjelder om en leverandør får mer utfyllende eller annen informasjon som kan påvirke konkurransesituasjonen til dennes fordel. Oppdragsgiver har en plikt til å unngå at enkelte leverandører får konkurransefortrinn på en slik måte.

Ved gjennomføring av konkurranse med forhandling vil nødvendigvis informasjonen ikke tilfalle de enkelte på samme tidspunkt, og formen medfører også at det kan være til dels forskjellige møter som avholdes med de enkelte leverandører. Da er det viktig at oppdragsgiver er spesielt oppmerksom på at alle leverandører får lik informasjon slik at konkurransen ikke påvirkes av oppdragsgivers opptreden.

Forbud mot diskriminering

Forbudet mot diskriminering er en konkretisering av kravet til likebehandling av alle leverandører. Forbud mot diskriminering er en side av likebehandlingsprinsippet. Formell likebehandling er ikke nødvendigvis det samme som **reell likebehandling**, slik at selv om man formelt har likebehandlet leverandørene så kan man rammes av forbudet mot diskriminering. Forbudet rammer nemlig også de tilfeller hvor oppdragsgiver stiller et generelt krav til enten leverandør eller produkt, og hvor kravet på grunn av sitt innhold kan ekskludere utenlandske leverandører fra å bli kvalifisert.

Ett eksempel kan være utformingen av et krav til stedlig servicegrad i forbindelse med en tjenesteleveranse. Det er ikke noe i veien at oppdragsgiver krever at leverandøren skal yte en servicegrad som i praksis må løses ved lokal tilstedeværelse eller representasjon. Det er imidlertid ikke anledning til å kreve at leverandøren etablerer seg eller oppretter egen avdeling på stedet. Hvordan kravet til servicegrad skal ivaretas må leverandøren finne løsningen på.

2 Formål, virkeområde og definisjoner

2.1 Forskriftens tre deler

Forskriftens **del I**, (kapittel 1, 2 og 3) gir regler som **gjelder alle typer anskaffelser uansett verdi**. Disse skal oppdragsgiver følge ved alle anskaffelser.

Del II, (kapittel 4 til 9) gir regler som gjennomfører bestemmelsene i (GPA)WTO-avtalen og EØS-direktivene for offentlige anskaffelse av varer, tjenester og bygge og anleggsarbeider. Forskriften gjelder bare for oppdragsgivere innen klassisk sektor, jf. kap 2.2. Del II kommer som følger av disse internasjonale avtalene til anvendelse dersom den **anslåtte verdien på kontrakten overskrider bestemte beløpsgrenser – EØS/WTO - terskelverdier** - som er fastsatt i forskriften, jf. kap. 3.

Del III, (kapittel 10 til 15), gir regler for **anskaffelser som ikke overskrider terskelverdiene i EØS-direktivene**, og for anskaffelser som spesifikt faller utenfor

EØS-direktivenes anvendelsesområdet jf. forskriftens §2-1 nr 3, 4 og 5.

I forskriftens **del IV** er det skilt ut de regler som gjelder for enkelte spesielle prosedyrer.

2.2 Hvem er omfattet av regelverket?

Reglene gjelder bare for offentlige oppdragsgivere. Begrunnelsen er at det offentlige ikke i samme grad som private er utsatt for markedskreftene når de tar sine beslutninger. Reglene skal derfor sikre at det offentlige velger sine leverandører ut i fra økonomiske hensyn og ikke politiske.

Virksomheter innenfor sektorene vannforsyning, energi-forsyning, transport og telekommunikasjon er derimot skilt ut i en egen forskrift (forsyningsforskriften) med egne regler.

Stat, fylkeskommune og kommuner:

Reglene omfatter for det første alle etater og organer i staten, fylkeskommunene og kommunene. Dette vil for eksempel gjelde skoler, bibliotek og sykehus. I tillegg vil reglene omfatte blant annet:

- institusjoner som ikke er organisert som egne rettssubjekt. For eksempel direktorater, fylkesmenn, ulike ombudsmenn og Norges Bank
- forvaltningsbedrifter som ikke er organisert som egne rettssubjekt. For eksempel Statens vegvesen og Boligbedriften og Kontorbedriften i Oslo kommune

Det har ingen betydning at organet eller virksomheten har stor faglig, økonomisk eller administrativ selvstendighet. Selv om organet eller virksomheten driver forretningsmessig virksomhet vil derfor reglene komme til anvendelse.

Offentligrettslige organ:

Reglene omfatter også offentligrettslige organ. Dette er organer eller virksomheter organisert som egne rettssubjekter (for eksempel aksjeselskap eller stiftelser) og som står i et nært tilknytningsforhold til det offentlige. Begrunnelsen for at slike virksomheter omfattes er å hindre at det offentlige kan påvirke beslutninger som treffes i virksomheten, og dermed sikre at beslutninger treffes på et økonomisk grunnlag.

For å omfattes av reglene kreves det for det første at organet tjener "**allmennhetens behov**" og at det ikke er "**av industriell eller forretningsmessig karakter**". Om dette vilkåret er oppfylt vil bero på en helhetsvurdering. Det avgjørende vil være om det offentlige faktisk eller potensielt, direkte eller indirekte har en påvirkningsmulighet over beslutninger som treffes i selskapet eller virksomheten³.

Dersom de arten av virksomhetens oppgaver er oppgaver som det tradisjonelt har vært ansett for en samfunnsoppgave å utføre (for eksempel renovasjon, medisinsk hjelp eller utdanning) trekker dette i retning av at virksomheten er omfattet. Dersom virksomheten er utsatt for en sterk konkurranse fra andre aktører trekker dette derimot i retning av at virksomheten ikke omfattes.

Dersom selskapet har monopol eller er 100% eid av det offentlige vil virksomheten som regel være omfattet.

Andre momenter som vil være relevante i vurderingen kan for eksempel være prisfastsettelsen av virksomhetens produkter og tjenester og om det foreligger løyver eller konsesjons-ordninger for virksomheten.

For eksempel vil AS Vinmonopolet, NSB BA og Posten BA omfattes. Derimot vil Postbanken eller DNB ASA ikke omfattes.

Det er i tillegg et vilkår at virksomheten må være "**finansiert med mer enn halvdelen av det offentlige**" eller at forvaltningen av selskapet er "**underlagt offentlig kontroll**"

eller at **"det offentlige skal oppnevne over halvparten av medlemmene i de ledende organer i selskapet"**

Dette vilkåret angir tre alternativer, og det er nok at ett av disse er oppfylt, i tillegg til vilkår nr. 1 ovenfor. Vilrårene må imidlertid ses i sammenheng. Et organ kan derfor anses omfattet selv om ingen av alternativene alene er oppfylt. Det avgjørende vil være hvilken innflytelse det offentlige har totalt sett.

Offentlig eierskap i selskapet vil være det mest praktiske som kan gjøre at en virksomhet omfattes av reglene, fordi eierskapet normalt vil gi rett til å oppnevne styremedlemmer i virksomheten. Aksjonæravtaler eller vedtekter kan imidlertid begrense innflytelsen over virksomheten. Vurderingen må derfor skje konkret i hvert enkelt tilfelle.

Når det gjelder alternativet om at forvaltningen må være underlagt offentlig kontroll vil dette oftest være en administrativ kontroll- eller instruksjonsmyndighet.

Alternativet om at virksomheten må være finansiert med mer enn halvdel kan gjelde både virksomhetens låneopptak og direkte tilskudd til driften.

2.3 Hvilke kontrakter er omfattet av regelverket?

Regelverket omfatter alle typer av anskaffelser, både av varer, tjenester og bygge- og anleggsarbeider, uavhengig av anskaffelsens verdi og om kontrakten gjelder kjøp, leie eller leasing.

Reglene gjør imidlertid enkelte uttrykkelige unntak . Dette gjelder blant annet:

Forsvarsanskaffelser. Begrunnelsen for dette er at åpenhet rundt anskaffelsen vil kunne være skadelig ut i fra sikkerhets- og forsvarshensyn. Det er imidlertid utgitt egne anskaffelsesregler for forsvarsanskaffelser av Forsvaret.

Ansettelseskontrakter. Begrunnelsen for dette er at ansettelser følger egne regler og er uegnet til å inngås etter prosedyrene i regelverket.

Kringkastingselskapers programanskaffelser. Begrunnelsen for dette er hensynet til ytringsfrihet og redaksjonelt ansvar.

Visse finansielle tjenester. Begrunnelsen for dette er at visse finansielle tjenester kan ha særlig konstitusjonell og politisk betydning og at det derfor kan være ønskelig å unnta disse fra anskaffelsesprosedyrene.

Visse forsknings og utviklingskontrakter (FOU). FOU-kontrakter kan omfatte utvikling av ny teknologi, nye produkter, nye anvendelsesområde for kjent teknologi eller å utvikling av ny kunnskap. Rent kommersielle kontrakter vil normalt anses for en prioritert tjeneste, mens ikke-kommersielle kontrakter normalt vil være unntatt. Begrunnelsen for unntaket fra regelverket er å unnta kontrakter som er regulert av reglene om offentlig støtte, jf. EØS-avtalens art. 61 flg. Antagelig vil alle FOU-kontrakter som har et reelt element av støtte fra oppdragsgiver eller det offentlige være unntatt. Forutsetningen må likevel være at støtten skjer på bakgrunn av alminnelige målsettinger om kompetanse og teknologiutvikling og ikke forretningsmessige vurderinger.

Kontrakter som tildeles en annen offentlig myndighet eller offentligrettslig organ som har enerett til å yte den aktuelle tjenesten. Begrunnelsen for unntaket er at den myndighet eller det organ som tildeles kontrakt må følge anskaffelsesreglene ved sine innkjøp. Kontrakter mellom det private og det offentlige vil derfor fortsatt tildeles på bakgrunn av økonomiske og forretningsmessige vurderinger. Det er et krav at eneretten til å yte tjenesten skal følge av lov, forskrift eller administrativt vedtak. Det er med andre ord ikke i seg selv tilstrekkelig at organet har en faktisk monopolstilling i markedet.

Eksempel: Forurensningsloven §30 gir kommunene enerett til avfallsinnsamling. Dersom det opprettes et selskap som skal håndtere avfallsinnsamlingen på vegne av

kommunen, og det fattes et vedtak om at selskapet skal ha enerett til å yte denne tjenesten, kan kontrakt tildeles selskapet direkte.

2.4 Unntak: Egenregi

Hvordan det offentlige organiserer sin virksomhet reguleres ikke av regelverket. Det er derfor det offentlige organet selv som avgjør om en ytelse bør utføres selv av eget personale ("egenregi") eller om det bør benyttes en ekstern leverandør. Dersom en ytelse leveres i egenregi faller dette utenfor regelverket.

For at det skal foreligge egenregi kreves det en viss organisatorisk og eiermessig nærhet mellom leverandør og oppdragsgiver. Hvor grensene går i det enkelte tilfelle kan være uklart. Leveranser mellom avdelinger i et aksjeselskap eller i en stiftelse vil klart omfattes av unntaket for egenregi. Leveranser mellom ulike selskaper som er egne rettssubjekter vil derimot ikke kunne anses som egenregi. Heller ikke vil leveranser mellom forskjellige kommuner kunne anses for egenregi.

Det kan ofte være mer tvil når det gjelder leveranser mellom ulike etater og organer innenfor samme kommune, fylkeskommune eller innenfor staten. Om alle etater og virksomheter innen en kommune eller i staten kan levere ytelser til hverandre i egenregi, eller om det må foretas en konkret vurdering av den enkelte etat og forbindelsen mellom etaten som leverer og etaten som mottar ytelsen er foreløpig uavklart ifl. EØS-avtalen. Utgangspunktet vil likevel være at alle statlige etater og organer vil anses for å være del av ett rettssubjekt. Leveranser mellom ulike etater og organer i staten kan derfor normalt tildeles direkte.

Selv om det skjer leveranser mellom to forskjellige retts-subjekter kan det i enkelte tilfeller foreligge egenregi. EU-domstolen har i sin praksis⁴ stilt strenge vilkår for at slike leveranser skal kunne unntas fra regelverket. Det er et to vilkår som må være oppfylt:

1. For det første må oppdragsgiver ha en svært sterk kontroll over leverandøren
2. For det andre må leverandørens virksomhet hovedsakelig være rettet mot oppdragsgiveren

Egenregi kan derfor ikke kombineres med utstrakt konkurranse i markedet ellers om oppdrag. Hvor den konkrete grensen går er imidlertid uklart. Forsyningsforskriften krever at minst 80% av leverandørens virksomhet skal være rettet mot oppdragsgiver for at det skal foreligge egenregi. Antagelig kan denne grensen gi veiledning også i klassisk sektor.

2.5 Unntak: leie og kjøp av fast eiendom

Forskriftens §1-3 (2) (b) unntar kontrakter om kjøp eller leie av "jord, eksisterende bygninger eller annen fast eiendom, eller om rettigheter til slik eiendom".

Begrunnelsen for unntaket er at anskaffelsen gjerne er knyttet til et lokalt marked og at det finnes etablerte og egnede omsetningssystemer.

Unntaket gjelder blant annet kjøp eller leie av "**eksisterende bygninger**" og "**annen fast eiendom**". Kontrakter som inngås for bygg som skal føres opp senere eller som er under oppføring vil derfor i utgangspunktet ikke være unntatt. Det kan likevel oppstå tilfeller hvor det kan reises spørsmål ved om unntaket bør tolkes utvidende, slik at også "fremtidige-bygg" kan omfattes. Dersom kontrakten ikke faller inn under definisjonen av bygge- og anleggskontrakter vil den ellers måtte anses for en uprioritert tjeneste.

I praksis vil ofte problemstillingen være at private utbyggere tilbyr det offentlige å kjøpe eller leie et bygg som skal oppføres. For eksempel kan det tilbys avtaler om at bygget skal leveres "nøkkelferdig" og mer eller mindre spesialtilpasset kommunens behov (aldershjem, sykehjem m.v.).

En slik kontrakt vil kunne inneholde elementer som omfattes av unntaket for fast eiendom (tomten) og av definisjonen av bygge- og anleggskontrakter. I enkelte tilfeller kan også kontrakten ha elementer av andre tjenester, for eksempel renhold, vakt-

mestertjenester eller drift av tjenestene som skal leveres.

EF-domstolen har i en avgjørelse som gjaldt bygging og drift av et kasino lagt til grunn som et prinsipp at hovedformålet med kontrakten vil være avgjørende dersom en kontrakt inneholder elementer både fra definisjonen av en bygge- og anleggs-kontrakt og tjenesteforskriften⁵.

Dette prinsippet vil tilsi at dersom tjenestene som skal leveres er hovedformålet vil kontrakten være en tjenestekontrakt. Dersom hovedformålet er å anskaffe tomten vil unntaket for fast eiendom være anvendelig. Dersom hovedformålet er å anskaffe selve bygget vil derimot hele kontrakten anses for en bygge- og anleggskontrakt.

Dersom ikke definisjonen av en bygge- og anleggskontrakt kommer til anvendelse vil spørsmålet være om kontrakten er en uprioritert tjeneste eller om unntaket for fast eiendom skal tolkes utvidende, slik at kontrakten faller inn under unntaket.

2.6 Unntak: tjenestekonsesjoner

En tjenestekonsesjon foreligger når det offentlige overfører retten til å utføre en tjeneste til en leverandør. Den offentlige oppdragsgiveren betaler imidlertid ikke direkte vederlag til leverandøren for tjenesteytelsen. Det vil i stedet være mottagerne av ytelsen som betaler helt eller delvis vederlag for tjenesten direkte til konsesjonsinnehaveren. Med andre ord vil tjenesteyteren overta den økonomiske risikoen og gevinstmulighet.

Tjenestekonsesjoner er ikke omfattet av regelverket. Konsesjonene kan derfor tildeles uavhengig av anskaffelsesreglene. EØS-avtalens alminnelige prinsipper, likebehandling, ikke-diskriminering, gjennomsiktighet, proposjonalitet mv., gjelder imidlertid fortsatt.

For eksempel kan en offentlig oppdragsgiver fritt tildele konsesjon til den tjenesteyter oppdragsgiver finner best egnet. Tjenestekonsesjonen kan imidlertid ikke tildeles på det grunnlag at tjenesteyteren har lokal eller nasjonal tilhørighet.

2.7 Avgrensning mellom ulike kontrakter

Vare-, tjeneste- og bygge- og anleggskontrakter er underlagt til dels ulike terskelverdier og regler. Det er derfor i enkelte tilfeller nødvendig å klassifisere den konkrete kontrakten for å kunne avgjøre hvilke regler som gjelder ved en anskaffelse. Det er imidlertid bare bygge- og anleggskontrakter som er uttrykkelig definert i forskriften. Denne definisjonen vil derfor indirekte få betydning for hva som regnes som en varekontrakt og tjenestekontrakt også.

En bygge- og anleggskontrakt er definert som en kontrakt som enten

1. omhandler utførelse, eller utførelse og planlegging av arbeider som angitt i vedlegg nr. 2, eller
2. utførelse av et bygg eller anlegg som skal oppfylle oppdragsgivers krav, eller
3. utførelse av et bygge- og anleggsarbeid hvor resultatet av arbeidet er tilstrekkelig til å oppfylle en teknisk eller økonomisk funksjon.

2.8 Avgrensning ved blandede kontrakter

Dersom en kontrakt inneholder flere kontraktstyper må det skje en konkret vurdering for å avgjøre om det er reglene for varer, tjenester eller bygge- og anleggskontrakter som kommer til anvendelse.

Avgrensning mellom varekontrakter og tjenestekontrakter

En kontrakt kan gjelde både leveranser av varer og tjeneste-ytelser. Hele kontrakten vil anses for en varekontrakt dersom **verdien** av varene er større enn verdien av tjenestene. Dette gjelder uavhengig av om det er prioriterte eller uprioriterte tjenester. Omvendt vil kontrakten anses for en tjenestekontrakt dersom verdien av tjenestene er

større enn verdien av varene.

Dersom det gjelder prioriterte tjenester er avgrensningen mindre viktig, idet reglene stort sett vil være sammenfallende. Ved uprioriterte tjenester får klassifiseringen av kontrakten derimot større betydning. Anses hele kontrakten for å være en uprioritert tjenestekontrakt vil bare reglene over terskelverdiene som gjelder tekniske spesifikasjoner og kunngjøring av inngåtte kontrakter komme til anvendelse.

Avgrensning mellom varekontrakter og bygge- og anleggskontrakter

Forskriften har ingen uttrykkelig regel for å skille mellom vare- og bygge- og anleggskontrakter. En kontrakt kan anses for en varekontrakt selv om leveringen av varen også omfatter montering- og installasjonsarbeid. Det er uklart hvordan man skal klassifisere en kontrakt som gjelder både varer og bygge- og anleggsarbeid. Det antas imidlertid at domstolene ved en eventuell prøvelse av spørsmålet vil velge å legge avgjørende vekt enten på om **verdien** av varedelen eller bygge- og anleggsdelen er størst, eller på om **hovedformålet** med kontrakten er et varekjøp eller en oppføring eller planlegging av bygge- og anleggsarbeid. Hvilket alternativ domstolene vil legge til grunn er usikkert.

Avgrensningen mellom varekontrakter og bygge- og anleggskontrakter har stor betydning, siden terskelverdiene for bygge- og anleggskontrakter er vesentlig høyere enn for varekontrakter.

Avgrensning mellom tjenestekontrakter og bygge- og anleggskontrakter

Dersom det foreligger en kontrakt med elementer både av tjenester og av bygge- og anleggsarbeid vil **hovedformålet** med kontrakten være avgjørende. For eksempel kan en kontrakt omhandle både oppføring og drift av et eldre hjem. Klassifiseringen av kontrakten vil da bero på om hovedformålet med kontrakten er å anskaffe bygget eller den senere driften av eldre hjemmet.

Avgrensningen mellom tjenestekontrakter og bygge- og anleggskontrakter kan ha flere betydninger. For det første er terskelverdiene for bygge- og anleggskontrakter vesentlig høyere enn ved varekontrakter. Dersom det foreligger en bygge- og anleggskontrakt vil de spesielle reglene for bygge- og anleggskonsesjon kunne være anvendelige. Dersom det foreligger en tjenestekontrakt vil derimot reglene for uprioriterte tjenester og unntaket for kjøp og leie av fast eiendom få særlig betydning.

3 Anvendelsesområde for de ulike bestemmelsene i forskriften

3.1 Terskelverdier

Det gjelder ulike grenser for kontraktsverdien (terskelverdier) for ulike typer anskaffelser, noe som igjen har betydning for om en kontrakt anses å være under eller over. De fastsatte terskelverdiene får betydning for om anskaffelsen skal behandles etter reglene i forskriftens del II (over terskel-verdiene) eller III under terskelverdiene og uprioriterte tjenester. Tabellen nedenfor gir en oversikt over terskelverdiene som gjelder for 2000 og 2001.

Forskrift om offentlige anskaffelser	Terskelverdi (eks. mva)
Sentrale statlige etaters vare- og tjenestekjøp*	1.100.000 kr
Andre oppdragsgiveres vare- og tjenestekjøp	1.650.000 kr
Årlig veiledende kunngjøring om planlagte vare- og tjenestekjøp	6.250.000 kr
Delarbeid (tjenester) som kan unntas reglene i forskriftens del	650.000 kr

II	
Alle oppdragsgiveres bygge- og anleggsprosjekter	41.750.000 kr
Årlig veiledende kunngjøring for bygge- og anleggsprosjekter	41.750.000 kr
Delarbeid (bygg- og anlegg) som kan unntas etter reglene i forskriftens del II	8.350.000 kr

**For statlige oppdragsgiveres kjøp av varer og tjenester gjelder en terskelverdi på 1.1 millioner kroner. Dette er et resultat av gjennomføringen av WTO-avtalen for offentlige innkjøp. For anskaffelser på forsvarssektoren gjelder de samme terskelverdiene. For alle andre innkjøpere innen klassisk sektor gjelder en terskelverdi på 1.65 millioner kroner for varekjøp og tjenesteanskaffelser.*

Etter EØS-avtalen skal terskelverdiene justeres hvert annet år slik at verdien holder seg stabil i forhold til terskelverdiene i EØS-direktivene som er fastsatt i myntenheten ECU. Nærings- og handelsdepartementet foretar endringene i terskelverdiene, og publiserer de nye beløpene blant annet gjennom Norsk lysingsblad og på departementets hjemmesider – www.odin.dep.no/nhd - se offentlige anskaffelser. Neste gang terskelverdiene skal justeres er 1. januar 2002.

3.2 Beregning av terskelverdi

Bare anskaffelser over de nevnte terskelverdiene er omfattet av reglene i forskriftens del II. Ved beregning av terskelverdien er det den anslåtte verdi av den kontrakt **for hele kontrakts-perioden** som skal inngås som skal legges til grunn. Videre er det i utgangspunktet tilstrekkelig at oppdragsgiver benytter kommersielle anslag for hva anskaffelsen vil komme til å koste.

Det kan vi noen tilfeller være uklart hvordan verdien av en anskaffelse skal beregnes.

Vurderingen av anskaffelsens verdi – beregning av terskelverdi- er et vesentlig punkt, og må i mange tilfeller medføre bruk av skjønn. Dersom man er i tvil om hvordan anskaffelsesverdien skal beregnes, så bør det utarbeides et notat hvor forut-setningene som er lagt til grunn ved beregningen av anskaffelsesverdien kommer fra. Notatet kan følge saksmappen, og kan være viktig å ha i beredskap i tilfelle en leverandør klager. Dersom man er i tvil om hvorvidt verdien av anskaffelsen overskrider terskelverdiene eller ikke, er det å anbefale at man legger til grunn at anskaffelsen overskrider terskelverdiene.

Det er viktig å minne om at det i forskriften finnes et **generelt forbud mot å dele opp planlagte innkjøp i den hensikt å komme under terskelverdiene**. I mange tilfeller vil det imidlertid være nødvendig å inngå flere kontrakter i tilknytning til samme anskaffelse/prosjekt. Kontrakter som hører til samme anskaffelse – f.eks komponenter til en vare eller tilhørende samme vareparti eller varer og delentrepriser til samme bygg- eller anleggsprosjekt – summeres når man avgjør om anskaffelsen overstiger terskelverdien i forskriften. Det er full adgang til å tillate tilbud på deler (enkelkontrakter som hører til en større anskaffelse) av en anskaffelse som er kunngjort etter bestemmelsene i forskriftens del II.

Det er også tillatt å følge bestemmelsene i forskriftens del II, inkludert å kunngjøre internasjonalt i TED/EF-Tidende, også for anskaffelser under terskelverdien. Når det foretas slike frivillige kunngjøringer av anskaffelser under terskelverdiene blir man ikke forpliktet til å følge de øvrige prosedyrereglene i forskriftens del II. Det bør imidlertid opplyses i kunngjøringen om at denne er frivillig, og om man ikke følger de øvrige forpliktelsene etter EØS-direktivene (dvs. bestemmelsene i forskriftens del II) bør det opplyses spesielt om dette. Slik vil man kunne hindre at interesserte bedrifter eventuelt får feilaktige forventninger til den påfølgende prosedyren.

3.3 Terskelverdier og regelmessige anskaffelser

Reglene i forskriftens del II gjelder så vel engangsanskaffelser som anskaffelser som

foretas regelmessig. Verdien av kontrakten som inngås regelmessig, eller som skal fornyes regelmessig, skal settes lik den totale kostnad for lignende kontrakter sluttet i forrige budsjettår, eller i løpet av de siste 12 måneder, eller den samlede anslåtte verdi av kontrakten i løpet av de 12 måneder som følger etter kontraktsinngåelsen. Dersom kontraktens løpetid er på **mer enn 12 måneder skal et samlet anslag for hele kontraktens løpetid legges til grunn som kontraktens verdi.**

3.4 Terskelverdi og opsjoner

Hvis en anskaffelseskontrakt inneholder klausul om bruk av opsjoner skal verdien av opsjonene være med i beregningsgrunnlaget for kontraktens verdi (se § 2-3 nr 7).

Eksempel:

En statlig etat skal foreta innkjøp av en programvare. De ønsker først å kjøpe programvare til et mindre antall brukere for å teste om programvaren passer til deres formål. Hensikten er imidlertid å kjøpe programvare til hele etaten.

Etaten kan i slike tilfeller vurdere å kunngjøre anskaffelsen som en kontrakt med en opsjonsklausul (dersom det samlede kjøpet overskrider terskelverdien). Dette vil gjøre potensielle leverandører oppmerksom på at det er mulighet for ytterligere leveranser.

Kunngjøringen av opsjonen gjør at potensielle leverandører blir oppmerksom på at hensikten er en større anskaffelse, og man behøver derfor ikke å kunngjøre den videre anskaffelsen innenfor opsjonsklausulen. Klausulen gir imidlertid ikke leverandøren av den første kontrakten noen rettigheter med hensyn til å levere opsjonskontrakten, og oppdragsgiver kan velge å kunngjøre den videre kontrakten på nytt.

Dersom man er nødt til å foreta større endringer i betingelsene før man kan gjøre bruk av opsjonsavtalen vil dette reise spørsmål om man ikke i realiteten står ovenfor en helt ny anskaffelse som må kunngjøres på nytt etter forskriftens bestemmelser.

3.5 Terskelverdi og vurderinger spesielt for vareanskaffelser

Et stikkord i vurderingen av hva som hører til samme anskaffelse er uttrykket **ensartede** varer. Ved beregning av anskaffelsens verdi skal anskaffelsesverdien for ensartede varer legges sammen. Vurderingen av hva som er ensartede varer er vanskelig, og må gjøres i hvert enkelt tilfelle. Det kan imidlertid være til hjelp å se på forhold som:

- Om varene dekker samme behov
- Hvordan slike anskaffelser tidligere er blitt foretatt (samlet/enkeltvis)
- Finnes det leverandører som kan levere hele anskaffelsen
- Hvordan er anskaffelsene behandlet i regnskapet (en eller flere poster)
- En kommersiell vurdering hvor det sentrale er hvordan man kan oppnå bedre og mer kostnadseffektive anskaffelser.

Eksempel:

En statlig etat skal gå til innkjøp av kopimaskiner. Behovet varierer fra avdeling til avdeling, så etaten vil kjøpe noen små og enkle kopimaskiner og noen kopimaskiner med stor kapasitet. I tillegg ønskes noen maskiner som kan behandle fargekopier og lysbilder. Etaten mener at det er sannsynlig at man vil benytte flere forskjellige leverandører for kopimaskiner.

Fordi kopimaskiner uansett type og størrelse kan sies å dekke det samme behovet, skal verdien av den totale anskaffelsen vurderes samlet. Etaten bør i kunngjøringen gjøre oppmerksom på at det er mulig å inngi tilbud på deler av

leveransen for å sikre at leverandører som har spesialisert seg også ser at de kan delta i konkurransen.

Det er viktig å understreke at dersom man finner at en gruppe varer er ensartede og derfor bør kunngjøres samlet, så bør det i kunngjøringen åpnes for at leverandørene kan gi tilbud på deler av anskaffelsen. Dersom dette ikke gjøres risikerer en å innskrenke konkurransen til bare større leverandører.

Mange av de vurderingene som gjelder for vareanskaffelser kan også benyttes i avveiningen av hva som er ett og samme **tjenestekjøp**.

Leasing, leie eller avbetaling

Verdien av en leasing-, leie eller avbetalingskontrakt skal være kontraktens totale anslåtte verdi for hele løpetiden. Dersom denne tiden er usikker, eller kontrakten tidsubegrenset, skal kontraktens verdi settes lik den månedlige rate multiplisert med 48.

3.6 Terskelverdi og vurderinger spesielt for bygg- og anleggsanskaffelser

Delarbeider

For bygg- og anleggskontraheringer som er inndelt i flere delarbeider er det **totalverdien av all disse delarbeidene** som skal ligge til grunn når man avgjør anskaffelsens verdi. I denne totalverdien skal man også beregne inn verdien av de materialer oppdragsgiver eventuelt stiller til rådighet, samt verdien av de arbeider oppdragsgiver ønsker å utføre selv. Forskriftens bestemmelser om beregning av anskaffelsesverdi regulerer ikke hva som kan regnes som arbeid i egen regi, men det gjøres klart at alle arbeider i et prosjekt skal medregnes når man avgjør om anskaffelsesverdien er over eller under terskelverdien. Dersom totalverdien av delarbeidene overstiger terskelverdien skal alle delkontrakter kunngjøres og prosedyren i forskriften følges. **Tomteverdi** skal ikke regnes med i totalverdien.

Eksempel:

Et byggeprosjekt omfatter en hovedentreprise med de bygningsmessige arbeider og betongarbeidet. I tillegg omfatter prosjektet 3 eller 4 sideentrepriser på for eksempel elektroarbeidet, rørleggerarbeidet og malerarbeidet. Både hovedentreprisen og sideentreprisene skal samlet legges til grunn for beregning av terskelverdi.

3.7 Prioriterte og uprioriterte tjenester

Forskriften nevner spesifikt 16 kategorier tjenestekjøp, såkalte **prioriterte tjenester** som skal tildeles etter **alle reglene i forskriftens del II** dersom verdien av anskaffelsen overstiger terskelverdien.

For de øvrige kategorier tjenestekjøp, **uprioriterte tjenester**, gjelder kun to av bestemmelsene i forskriftens del II dersom anskaffelsen overstiger terskelverdiene. Dette er reglene om bruk av standarder og tekniske spesifikasjoner, samt oppdragsgivers plikt til å sende en melding om inngåtte kontrakter til EF's publikasjonskontor. Offentliggjøring av denne meldingen er imidlertid frivillig. For øvrig skal **anskaffelser av uprioriterte tjenester inngås etter reglene i forskriftens del III**.

Det kan være vanskelig å avgjøre om en tjenestekontrakt ligger innenfor en av kategoriene prioriterte tjenester eller ikke. For å kunne avgjøre dette kan det være nødvendig å bruke den korresponderende "nomenklaturet". Da forskriften bygger på EØS-direktivet om tjenestekjøp, er det gitt referanse til det såkalte CPC-nomenklaturet. Imidlertid er det etter at direktivene ble utarbeidet foretatt flere nomenklatur revisjoner, og det er besluttet at det nyere CPV-nomenklaturet skal benyttes som referanse blant annet i kunngjøringene. På EU's SIMAP-sider (<http://simap.eu.int>) finnes den delen av

begge nomenklaturene som berører tjenestekontrakter i form av en konverteringstabell mellom CPC nomenklaturet og den siste gyldige versjon av CPV. Ved å søke i tabellen på den aktuelle kategorien tjenestekjøp kan en finne om en spesiell type tjeneste skal regnes som en prioritert tjeneste eller ikke.

3.8 Avgrensning mellom prioriterte og uprioriterte tjenester

Dersom en kontrakt inneholder både prioriterte tjenester og uprioriterte tjenester skal man **følge reglene i forskriftens del II dersom verdien av de prioriterte tjenestene er større enn verdien av de uprioriterte tjenestene.**

3.9 Kommentarer til enkelte prioriterte tjenester

Kategori 1- Vedlikehold og reparasjon

Kategorien omfatter reparasjon og vedlikehold av mange forskjellige slags maskiner og utstyr, samt **installasjon eller renovasjon/ombygging** av mange av (men ikke alle) de samme produktene. Det betyr at f.eks stillasbygging og installasjoner av byråmaskiner og EDB-maskiner er omfattet av kategori 1, men ikke reparasjon og vedlikehold av slikt utstyr. Dette faller under kategori 7, EDB-tjenester. For mobile maskiner er installasjon uaktuell, men "renovasjon/ombygging" av skip, rullende jernbanemateriell og fly er omfattet.

Ser en på de CPC/CPV-referansene som er oppgitt her går det fram at dette er tjenestekontrakter innen **vedlikehold og reparasjon av en del utstyr, maskiner m.m.**, men at kategorien ikke dekker **reparasjon og vedlikehold av bygninger.**

Kategori 2 - Landtransport

Her er både lokal og regional landtransport omfattet. Også leie av biler, busser og lastebiler **med sjåfør** og drosjetransport er omfattet. Leie av biler **uten sjåfør** er ikke omfattet av denne kategorien (dette vil imidlertid ofte være en vareanskaffelse), mens varetransport-tjenester, kurértjenester og pansrede transportere er omfattet. Det antas at de typer tjenester innen denne kategorien der det er mest aktuelt for norske oppdragsgivere å foreta kjøp over terskelverdiene er ved kjøp av skolebusstjenester og evt. kjøp av syketransport- tjenester (syketransport med behandling/tilsyn underveis hører derimot inn under kategori 25 - helsetjenester).

Kategori 3 - Lufttransport

Her er ruteflytransport og charterflytransport av både passasjerer og varer, samt leie av fly med besetning omfattet.

For denne type tjenester er det en spesiell konkurranse-situasjon med få aktører, som gjør det nødvendig å finne en hensiktsmessig avgrensning av hva som er ett "produkt-område". Dette kan f.eks. være flyreiser mellom den aktuelle kommune og Oslo og andre høyt trafikkerte steder i Norge, flyreiser mellom Oslo og København, flyreiser til og fra alle de europeiske hovedstadene eller andre passende grupperinger.

Det er ikke mulig å gi noen generelle, men klare svar på hvordan oppdragsgivers reisebehov kan inndeles i "produktområder", da dette vil være avhengig av hvor regelmessig og ofte reisene foretas og om det finnes konkurranse på de aktuelle strekninger.

Det er imidlertid viktig at etaten vurderer sitt reisebehov med tanke på om det er mulig å finne fram til produktområder som kan være gjenstand for konkurranse, og dermed innsparinger for oppdragsgiver.

Det er også viktig at dersom det inngås avtaler som binder oppdragsgiver til å benytte én leverandør på alle reiser/en viss type reiser så **skal** denne kontrakten om mulig

ingngås etter bestemmelsene i forskriftens del II dersom kontraktsverdien overstiger terskelverdien på hhv 1.1 eller 1.65 millioner kroner eks. mva.

Kategori 6 – Finansielle tjenester

a) Banktjenester: På dette området er det en noe ulik praksis i EU-landene, og det foreligger ingen domsavgjørelser fra EU- eller EFTA-domstolen som kan gi klare retningslinjer for hvilke typer bank-tjenester som er omfattet. Det som imidlertid er klart er at følgende tjenester er omfattet:

Tidsbaserte avtaler som f.eks.:

- kontoføringstjenester (rutinemessige transaksjoner mv.)
- kontokurantforhold (blanding av pengeplassering og kreditt)
- kredittlinje-avtaler (avtale med en viss løpetid om en kreditt-fasilitet som kan utnyttes fritt opp til et visst beløp)
- bankavtaler som omfatter flere eller alle av de ovenfor nevnte elementer.

Lånekontrakter er generelt omfattet av kategori 6, men forskriftens men følgende finansielle tjenester er helt unntatt fra forskriften:

- sentralbanktjenester
- statens låneopptak hos Norges Bank og Statens obligasjonslån
- offentlige obligasjonslån basert på obligasjoner som noteres på børsen eller på annen måte er egnet for å omsettes regelmessig

Det er usikkert hvor fleksibelt EØS-regelverket kan brukes på øvrige låneopptak. Det er imidlertid svært viktig at formålet med "størst mulig reell konkurranse" alltid ivaretas, og det ikke diskrimineres mellom EØS-tjenesteytere. Begge disse punktene bør oppdragsgiver kunne dokumentere at er ivaretatt.

b) Forsikringstjenester: Her er i utgangspunktet alle slags forsikringstjenester omfattet, men visse unntak må antageligvis gjøres for alders- og uførepensjonsforsikringer som fremstår som deler av lønningen for offentlige ansatte, og som direkte henger sammen med folketrygdsystemet, f.eks. Statens Pensjonskasse's alders- og uførepensjoner. Ellers omfattes følgende forsikringer av kategori 6:

- Skadeforsikringer (både for gjenstander og personer)
- Personforsikringer

c) Andre finansielle tjenester i sammenheng med finanstransaksjoner, investeringer, låneopptak, plassering av midler, forsikringer.

Kategori 7 – EDB tjenester

Denne kategorien omfatter bl.a. "skreddersydd" programvare, samt en del service og vedlikeholdstjenester for EDB-utstyr. Kjøp av standard EDB-programmer dekkes av vareforskriften.

EDB-relaterte tjenester omfatter blant annet også:

- rådgivning med hensyn til bruk og installering av EDB-maskiner
- reparasjon og vedlikehold av EDB-varer og byråmaskiner.

Kategori 8 – Forskning og utvikling

Forsknings- og utviklingstjenester anses som prioriterte tjenester når to kumulative betingelser er oppfylt:

- oppdragsgiver får det fulle og hele økonomiske utbytte av resultatene og fritt kan benytte dem i sin virksomhet, og at
- oppdragsgiver betaler hundre prosent av kostnadene for tjenestene

Forskriften regulerer derfor ikke kjøp av FoU-tjenster der leverandøren helt eller delvis får nytte av FoU-resultatene. For eksempel omfattes ikke ordninger med offentlige forsknings- og utviklingskontrakter (jf omtale av § 1-3 (3) bokstav f i kap 0) av forskriften da forskningsresultatene i slike ordninger ofte delvis overlates bedriften og disse medvirker i finansieringen. Den slags støtte reguleres av EØS regelverket for statsstøtte.

Kategori 11 – Rådgivningstjenester

Denne kategorien omfatter alminnelig bedriftsrådgivning, rådgivning innen finansielle saker, markedsføring, personalspørsmål, produksjon, reklamevirksomhet og prosjektstyring inntatt innen bygg og anlegg.

Kategori 12 – Arkitektvirksomhet mv.

Denne kategorien inneholder de viktige tjenestene innen bygg- og anleggssektoren. Som oftest vil også forberedende arbeider til et bygg- og anleggsprosjekt komme inn under denne kategorien.

Kategori 13 - Reklametjenester

Kontrakter om salg eller utleie av reklameplass eller reklametid til en ordregivende myndighet. Også reklamemeglings-kontrakter er inkludert (som går ut på at reklamebyrået leier ut eller selger reklameplass eller reklametid for en offentlig etat). I tillegg kommer kontrakter om planlegging og produksjon av reklame mv.

Kategori 14 – Bygningsrengjøring og eiendomsforvaltning

Her er rengjørings- og desinfiseringstjenester og eiendomsforvaltning omfattet, men **ikke vedlikehold og reparasjon av bygninger.**

Kontrakter om vedlikehold og reparasjon av bygninger vil ofte være å anse som bygg- og anleggskontrakter. I forskriftens § 1-5 bokstav c), som igjen viser til listen i vedlegg 2 ser en at bl.a. følgende typer oppdrag defineres som bygg- og anleggsarbeid:

- "Isolering mot vann og fuktighet" og
- "Restaurering og vedlikehold av fasader"

For disse typer oppgaver skal altså allikevel forskriftens del II følges da de anses som bygge- og anleggskontrakter dersom verdien overstiger den aktuelle terskelverdien for bygge- og anleggskontrakter.

Videre vil kontrakter om vedlikehold og reparasjon av bygninger ofte medføre varekjøp over terskelverdien for varekontrakter. Dersom slike innkjøp foretas av oppdragsgiver vil denne type varekjøp være å anse som "byggherreløyper" og skal derfor inngås i samsvar med forskriftens del II dersom verdien av anskaffelsen overstiger terskelverdien for varekontrakter.

Kategori 16 – Kloakk og renovasjonstjenester

Her omfattes diverse tjenester innen avfalls- og kloakktømming. Det kan spesielt nevnes at snømåkingstjenester, og bortkjøring av snø, vil være dekket av kategori 16.

4 Alminnelige regler

4.1 Generelle regler for konkurransen

Hovedregel: Krav til konkurranse

Forskriftens § 3-1, nr. 1 fastslår hovedregelen om at tildeling av offentlige anskaffelseskontrakter skal skje på grunnlag av anbudskonkurranse. Kravet til konkurranse gjelder uavhengig av om anskaffelsen skal skje etter bestemmelsene om åpen eller begrenset konkurranse, eller etter bestemmelsene om konkurranse med forhandlinger, og uavhengig av verdi. Kravet til "så langt som mulig" konkurranse gjelder også for direkte kjøp. Oppdragsgiver bør ved direkte kjøp søke å henvende seg til flere slik at det blir konkurranse også om disse leveransen. Oppdragsgiver vil samtidig sikre tilstrekkelig informasjon om mulighetene som ligger i markedet før tildeling av kontrakt.

Dette innebærer at alle anskaffelser skal skje på grunnlag av forutgående kunngjøring og konkurranse mellom et tilstrekkelig antall leverandører. Med tilstrekkelig antall leverandører vises det til bestemmelsen i § 7-4 som fastsetter en nedre grense for antall deltakere i begrenset anbudskonkurranse og konkurranse med forhandlinger. Kunngjøringsbestemmelsene er behandlet i kapittel 7. Kapittel (12?) oppstiller også et krav til forutgående kunngjøring ved alle anskaffelser uavhengig av anskaffelsesprosedyre med unntak av de anskaffelser som kan foretas som direkte kjøp.

4.2 Bruk av rådgivere ved utarbeidelse av spesifikasjon

Kravet til likebehandling av leverandørene ligger til grunn for forskriftens § 3-6 som oppstiller et forbud mot bruk av rådgivere ved utarbeidelse av spesifikasjoner forut for en anbudskonkurranse dersom de samme rådgiverne skal delta i konkurransen om oppdraget. Forutsetningen for at bestemmelsen skal gjelde for en anskaffelsesprosess, er at det å benytte en bestemt rådgiver som senere deltar i anbudskonkurransen vil kunne føre til utelukkelse av konkurranse. Bestemmelsen følger av Norges forpliktelser etter WTO avtalen om offentlige anskaffelser (GPA art VI).

For å unngå at konkurransen påvirkes av rådgivere som senere selv deltar, skal oppdragsgiver derfor ikke **søke eller motta råd** fra noen som kan være potensielle leverandører ved tildeling av en offentlig kontrakt ved kjøp av varer, tjenester eller ved inngåelse av bygg- og anleggskontrakt. Det samme prinsippet ligger til grunn for at ansatte i oppdragsgivers virksomhet eller organisasjon ikke skal kunne delta i en konkurranse om tildeling av en offentlig anskaffelseskontrakt.

Likebehandlingskravet forutsetter at informasjon vedrørende betingelser og krav til produktet gjøres kjent for alle leverandører samtidig. Rådgivere som bistår oppdragsgiver med planlegging og /eller utforming av anbudsdokumenter, herunder behovsavklaring og kravsspesifikasjon, vil gjennom dette arbeidet få konfidensiell informasjon om anskaffelsen. Leverandørene er ofte presset på tid. Rådgivere som deltar i konkurransen vil få et konkurransefortrinn ved at de får lenger tid på å forberede og utarbeide tilbudet i tillegg til at de sitter med kjennskap til detaljer om hva som vil være vesentlig mv. i forbindelse med utforming av tilbudet.

Rådgiveren har gjennom sitt arbeid også hatt mulighet til å påvirke utformingen av krav til fordel for egen virksomhet og oppdragsgiver mister fordelene ved at nøytrale rådgivere naturlig nok vil se annerledes på alternative løsninger.

Konsekvensen er at rådgivere i kraft av sin stilling som rådgivere ikke vil kunne delta på like vilkår som øvrige potensielle leverandører. For at anskaffelsesprosessen ikke skal komme i strid med regelverket og særlig påbudet om likebehandling skal oppdragsgiver derfor ikke søke råd fra rådgivere hvis dette kan medføre at det ikke blir en reell konkurranse på like vilkår for alle.

Bestemmelsen begrenser seg til å omfatte de rådgivere som **kan ha økonomisk interesse i anskaffelsen**. Dette til forskjell fra å bidra til å utvikle en næring eller sektor ved å utarbeide en kravsspesifikasjon som stiller krav til leverandørene.

Bestemmelsen omfatter videre bare de tilfelle hvor konsekvensen av å benytte rådene i en anskaffelsesprosess kan være at det **utelukker konkurranse**. Men hva innebærer det at konkurranse *utelukkes* ?

Råd vedrørende utformingen av hele eller deler av kravsspesifikasjonen eller tekniske spesifikasjoner vil være av en slik karakter at konkurransen må kunne sies å *utelukkes* som dersom det dreier seg om konkret veiledning og ikke bare informasjon om hva som er mulige alternative løsninger eller standard løsninger. Det er i denne sammenheng viktig å påpeke at oppdragsgiver ikke skal tvinges til å foreta en skjønnsmessig vurdering av rådene i det enkelte tilfellet. I det tilfellet rådene innebærer mer enn veiledning med hensyn til ulike løsninger, men derimot har konkret betydning for hvilke kriterier som vil bli stilt innebærer dette en uheldig konkurransevidning som følge av fordelene rådgiveren dermed kan få.

Ordlyden viser til at oppdragsgiver ikke skal søke råd i det tilfelle konkurransen kan utelukkes. Dette omfatter også de tilfelle der konkurransen blir vesentlig begrenset. Det er imidlertid viktig at oppdragsgiver kan utnytte den kompetansen leverandørene besitter under planleggingen av en anskaffelse. En rådgiver som ønsker å delta i konkurranse om en kontrakt kan derfor gi råd om for eksempel generelle tekniske spesifikasjoner som ikke er særegne for rådgiverens produkt uten at det automatisk fører til utelukkelse.

Eksempel:

Banker vil ofte kunne være både investeringsrådgivere og forvalter av midler, for eksempel i aksjefond. De ulike fondene vil imidlertid ha forskjellige strukturer med hensyn til plassering i bransjer, selskaper og geografi.

Dersom en bank opptre som rådgiver i utarbeidelsen av kravsspesifikasjonene for profilen på investeringen som skal gjøres, kan dette skje på en måte som gjør at konkurransegrunnlaget "skreddersys" for egne fond, og at andre forvaltere utelukkes fra konkurransen. I såfall kan dette være i strid med reglene.

Det må skje en konkret vurdering av forholdene ved den enkelte anskaffelse for å vurdere om en rådgiver kan delta i planleggingen av anskaffelsesprosessen og ved utformingen av kravene uten at dette skal få betydning for den etterfølgende konkurransesituasjonen.

Følgende spørsmål kan gi veiledning med hensyn til hvilken grad rådgivningen kan påvirke konkurransen:

- hvor lett det er for andre å tilfredsstillere de tekniske spesifikasjoner som er valgt
- er de valgte spesifikasjoner naturlige ut i fra oppdragsgivers behov
- hvordan påvirker valget rådgivers mulighet til å vinne konkurransen

4.3 Oppdragsgivers informasjonsplikt (ved forespørsel)

Informasjonsplikt ved avvisning

I de tilfelle der leverandørens ikke blir kvalifisert for videre deltagelse i konkurransen eller tilbudet blir avvist, har oppdragsgiver en plikt til gi en kort skriftlig begrunnelse for dette snarest mulig etter at beslutningen er tatt.

Deltagelse i en offentlig anbudskonkurranse binder leverandørens ressurser, og særlig for små leverandører er det viktig å få en avklaring så snart som mulig på hvorvidt vedkommende leverandør kan delta i den videre konkurransen eller om leverandøren kan disponere sine ressurser for andre leveranser. Det samme gjelder for de situasjoner der oppdragsgiver velger å avbryte anskaffelsesprosessen.

Informasjonsplikt etter at kontrakt er tildelt

Alle leverandører som har anmodet om å få delta i en konkurranse om tildeling av kontrakt om en offentlig anskaffelse, har anledning til skriftlig å be om en begrunnelse for at leverandøren ikke ble kvalifisert for deltagelse i konkurransen. Oppdragsgiver er pålagt å begrunne skriftlig hvorfor leverandøren ikke ble kvalifisert til å delta eller tilbudet ble avvist. Begrunnelsen skal sendes leverandøren innen 15 dager fra

oppdragsgiver mottar den skriftlige henvendelsen om begrunnelse for oppdragsgivers vurdering.

Forskriften pålegger oppdragsgiver å gi "en nærmere begrunnelse" for hvorfor leverandøren ikke ble kvalifisert eller tilbudet ble forkastet. Det innebærer at oppdragsgiver må være mer konkret med hensyn til å begrunne sitt valg slik at leverandøren er i stand til å vurdere oppdragsgivers valg i forhold til de kravene som er stilt for konkurransen av hensyn til blant annet etterprøvbarehet. Er kontrakt tildelt, skal begrunnelsen inneholde navnet på den leverandøren som er tildelt kontrakten samt informasjon om det valgte tilbudets egenskaper og relative fordeler.

Ved avlysning av innledd konkurranse gjelder informasjonsplikten overfor alle leverandører som har anmodet om deltagelse i konkurransen. Oppdragsgiver skal i de tilfelle hvor konkurransen avlyses gi en kvalifisert forklaring på hvorfor konkurransen avlyses. Dette følger av prinsippet om at oppdragsgiver ikke har anledning til å initiere en konkurranse for å sjekke forholdene i markedet for så å avlyse en konkurranse når tilstrekkelig informasjon er mottatt. Leverandørene bruker tid og ressurser på deltagelse i en konkurranse og må derfor kunne ha tillit til at utlysning av konkurranser bare skjer der det i utgangspunktet er meningen å gjennomføre den.

Målet med oppdragsgivers informasjonsplikt, er å gi leverandører innsyn i de vurderinger som er gjort i forbindelse med kvalifikasjon av leverandører og tildeling av kontrakt. Dette sikrer åpenhet rundt en anskaffelsesprosess og gir leverandører et betryggende virkemiddel for å etterprøve at prosessen har skjedd i overensstemmelse med regelverket.

Informasjonsplikten er imidlertid også et viktig bidrag til offentlige etaters leverandørutviklingsstrategi. Det forutsetter at oppdragsgiver gir tilstrekkelig konkret informasjon til at leverandørene kan forbedre virksomhetens konkurranseevne både med hensyn til kvalitative egenskaper ved virksomheten og ved virksomhetens produkter. Dette vil på sikt også bidra til at offentlig sektor kan få stadig bedre tilbud.

Nærings- og handelsdepartementet har for øvrig gitt ut en veileder om Leverandørutvikling. Veilederen er lagt ut på nettsiden ODIN, men kan også fås ved henvendelse til Nærings- og handelsdepartementet.

Bestemmelsens andre ledd begrenser oppdragsgivers informasjonsplikt ved å unnta visse opplysninger fra offentlighet. Dette gjelder informasjon som kan skade forretningsmessige interesser eller være til skade for konkurransen samt opplysninger som vil være i strid med offentlige interesser. Bestemmelsen er en oppfølging av unntaket fra offentlighet for opplysninger som er unntatt ved lov eller forskrift slik dette er omtalt under punktet om offentlighet og taushetsplikt.

4.4 Bruk av kontraktsstandarder (utdypes)

Når oppdragsgiver skal inngå kontrakt med en leverandør, bør han bruke kontraktsvilkår som gir en rimelig fordeling av risiko og byrder mellom partene.

Regelverket for offentlige innkjøp regulerer kun innkjøpsprosessen frem til kontraktstildelingen og ikke selve utformingen av kontrakten, med unntak for *en* bestemmelse som gjelder selve kontraktsinngåelsen. Denne bestemmelsen oppstiller en klar anbefaling om å bruke kontraktsstandarder som er fremforhandlet og balanserte ved inngåelse av tjeneste- og bygge- og anleggskontrakter der slike finnes.

En kontraktsstandard er "fremforhandlet" når den er blitt til gjennom forhandlinger mellom representanter for offentlige oppdragsgivere på den ene side og leverandører/tilbydere på den annen. Kontrakter som inngås mellom oppdragsgiver og leverandør skal være "balanserte" hva angår partenes rettigheter og plikter etter kontrakten.

Det varierer imidlertid i hvilken grad de ulike bransjene har utarbeidet egne kontraktsstandarder. I entreprenørbransjen har det blitt utarbeidet en rekke kontraktsstandarder som er fremforhandlet og balanserte. I de bransjene hvor det ikke har blitt utarbeidet egne kontraktsstandarder har bestemmelsen derimot ingen praktisk

betydning.

Norges Byggstandardiseringsråd (NBR) har koordinert arbeidet med å utarbeide kontraktsstandarder på entrepriserområdet, og arbeidet er utført i samarbeid med både offentlige myndigheter, offentlige oppdragsgivere og leverandører/tilbydere. Disse og andre kontraktsstandarder kan finnes på <http://www.nbr.no>.

Eksempel på kontraktsstandarder:

- NS 3430 – Alminnelige kontraktsbestemmelser om utførelse av bygg- og anleggsarbeider.
- NS 8401 – Alminnelige kontraktsbestemmelser for prosjekteringsoppdrag. Standarden er en del av en gjennomgående revisjon av den tidligere standarder NS 3403 Alminnelige kontraktsbestemmelser om arkitekters og ingeniørers utførelse av prosjektering og rådgivning.
- NS 3408 Alminnelige kontraktsbestemmelser med formular om utførelse av enkle bygg og anlegg.
- NS 8402 Alminnelige kontraktsbestemmelser for rådgivningsoppdrag honorert etter medgått tid. Også denne standarden er en del av den gjennomgående revisjonen av NS 3403.

4.5 Offentlighet og taushetsplikt

Utgangspunktet er at forvaltningens dokumenter er offentlige. Dette følger av offentlighetsloven § 2. Forskrift til offentlighetsloven gir imidlertid oppdragsgivere som er omfattet av anskaffelsesregelverket anledning til å unnta tilbudsdokumenter og anskaffelsesprotokoll fra offentlighet. Se forskriftens bestemmelse V, punkt 12.

Dette innebærer at leverandører ikke har **rett** til innsyn i andre leverandørers tilbud og heller ikke i anbudsprotokollen. Men oppdragsgiverne **kan** etter egen vurdering gi innsyn i disse dokumentene. En forutsetning for offentliggjøring er at det ikke dreier seg om opplysninger som er underlagt lovbestemt taushetsplikt, jfr. offentlighetslovens § 5a (1) ledd. Det gjelder for eksempel for opplysninger om drifts- og næringsforhold for en virksomhet.

Det er et mål å oppnå størst mulig grad av konkurranse innen det offentlige anskaffelsesmarkedet. Leverandører til offentlig sektor må derfor kunne stole på at opplysninger som angår deres virksomhet eller produkt ikke gjøres kjent dersom dette kan medføre at enkelte andre leverandører dermed får et konkurransefortrinn. Oppdragsgivere og dennes ansatte har derfor en plikt til ikke å offentliggjøre opplysninger som det er av betydning å hemmeligholde av hensyn til en part.

Bestemmelsen om taushetsplikt i forskriftens § 3-2 er en videreføring av lov om behandlingssåten i forvaltningsaker (forvaltningsloven) § 13 (1) ledd nr. 2.

Habilitet

Forvaltningslovens regler om habilitet gjelder også ved offentlige anskaffelser. Ved offentlige anskaffelser dreier habilitet seg i realiteten om å kunne ha tillit til at den som tar beslutninger under en anskaffelsesprosess er upartisk i sine valg. Kravet til habilitet retter seg derfor både mot de som planlegger og forbereder anbudsdokumentasjonen og de som treffer avgjørelser under prosessen.

Leverandørene skal kunne ha tillit til at oppdragsgivere ikke tar utenforliggende hensyn ved kvalifikasjon av leverandør eller ved tildeling av kontrakt. Utenforliggende hensyn kan være at oppdragsgiver legger vekt på andre krav enn de objektive kriterier som er gjort kjent i kunngjøringen og øvrig anbudsdokumentasjon. Et eksempel er at oppdragsgiver legger vekt på personlig kjennskap til en leverandør uten at dette har betydning for leverandørens objektive kvalifikasjoner.

Det kan for eksempel stilles spørsmål ved tilliten til en oppdragsgiver dersom denne kan ha egeninteresse i utfallet av valg av leverandør eller produkt eller at noen

nærstående kan en slik interesse. Har en ansatt hos oppdragsgiver en slikt forhold til resultatet av konkurransen skal andre personer gjennomføre anskaffelsesprosessen.

5 Valg mellom ulike anskaffelsesprosedyrer

5.1 Hovedregel under terskelverdiene og uprioriterte tjenester

Hovedregelen for kontrakter som omfattes av reglene i del II (kontrakter over terskelverdiene) er at det skal benyttes en åpen eller begrenset anbudskonkurranse.

5.2 Hovedregel over terskelverdiene

Ved inngåelse av kontrakter som omfattes av reglene i del III (kontrakter under terskelverdiene og uprioriterte tjenester) kan imidlertid oppdragsgiver selv velge fritt om det skal benyttes anbudskonkurranse eller konkurranse med forhandling.

5.3 Når kan man bruke konkurranse med forhandling over terskelverdiene?

Vilkårene for å benytte forhandlinger over terskelverdiene er strenge og det er oppdragsgiver som har bevisbyrden for at de er oppfylt.

Når tjenestenes art eller bygge- og anleggsarbeidets karakter eller tjenestens/arbeids tilknyttede risiko ikke tillater samlet prisfastsettelse på forhånd

Det er neppe tilstrekkelig at det er vanskelig å gjøre et prisoverslag på forhånd. Bestemmelsen gjelder bare i "særlige tilfeller", og betegnelsen "ikke tillater" tilsier at en prisfastsettelse vil være så usikker at den ikke er egnet for leverandørene til å levere inn et tilbud i en anbudskonkurranse.

Når tjenesten er av en slik art at det ikke kan fastsettes nøyaktige spesifikasjoner på forhånd.

Bestemmelsen åpner for forhandlinger ved anskaffelse av komplekse tjenester hvor kontrakten ikke kan tildeles i samsvar med kravspesifikasjonen og tildelingskriteriene i en anbudskonkurranse. Bestemmelsen må tolkes strengt, men det er neppe et krav at det må være umulig. I praksis vil det antagelig være svært sjeldent at unntaket kan komme til anvendelse på annet enn intellektuelle eller finansielle tjenester.

Ved varekontrakter eller bygge- og anleggskontrakter hvor arbeidene utelukkende skal utføres, eller varene produseres, til forskning- forsøks- eller utviklingsformål. Tjenestekjøp i forbindelse med FOU-kontrakter vil imidlertid på visse vilkår være helt unntatt fra forskriften. Vilkåret for bestemmelsen er at kontrakten ikke inneholder kommersielle elementer.

Dersom ytelsen bare kan prestes av leverandør av tekniske eller kunstneriske årsaker. I slike tilfeller vil det ha liten hensikt å gjennomføre en anbudskonkurranse. Bestemmelsen vil dekke for eksempel ved spesialutviklede leveranser eller utsmykning av offentlige rom.

Når fristene ved en anbudskonkurranse er umulig å overholde. På grunn av reglene for hasteprosedyrer ved anbudskonkurranser vil det i praksis være sjeldent at vilkårene for denne bestemmelsen kan anses oppfylt. Det er ikke nok at anskaffelsen vil bli dyrere ved en forsinkelse eller at årsaken til forsinkelsen er administrativ ineffektivitet eller en uforklarlig hendelse.

Ved tilleggsleveranser eller tilleggsarbeider og arbeid eller tjenestekjøp som er en gjentakelse av tidligere kontrakter. Alternativene gir samtidig hjemmel til å inngå

kontrakt direkte med den tidligere leverandøren uten konkurranse i markedet. En anbudskonkurranse vil da være lite egnet til å inngå kontrakten.

Ved tjenestekontrakter som inngås etter en designkonkurranse. Forutsetningen for vilkåret er at det i den forutgående designkonkurransen er fastsatt at den eller de som vinner designkonkurransen også skal få delta i konkurransen om kontrakten som gjelde utføring av selve tjenesten.

Når kan man gå over til konkurranse med forhandling etter en forutgående mislykket anbudskonkurranse I noen tilfeller kan det vise seg at en anbudskonkurranse er mislykket fordi tilbudene for eksempel er mangelfulle eller at de har uforholdsmessig høy pris. Forskriften åpner for at leverandøren på visse vilkår kan innlede forhandlinger, noe som kan reparere årsaken til at anbudskonkurransen mislyktes.

For det første kan samtlige tilbud være **ukorrekte** eller **uakseptable**. Ukorrekte tilbud vil si at de har formelle mangler ved at krav i konkurransegrunnlaget eller i kunngjøringen ikke er oppfylt. For eksempel kan tilbudene mangle skatteattest eller er levert for sent. Samtlige tilbud må være mangelfulle, men det er ikke et krav at alle tilbudene har den samme feilen eller mangelen. Uakseptable tilbud betyr at tilbudene ikke imøtekommer de fastsatte kvalifikasjons- og tildelingskriteriene. For eksempel at prisen er uforholdsmessig høy i forhold til budsjett og kostnadsoverslag. At tilbudene ikke kan godtas må imidlertid ikke skyldes at oppdragsgiver har hatt urealistiske forventninger om hva slags tilbud han vil motta, for eksempel ved at anskaffelsen er underbudsjettet.

For det andre kan forhandlinger brukes dersom de innkomne tilbudene ikke er **egnet** eller **det ikke er kommet inn noen tilbud**. At et tilbud ikke anses egnet vil si at det ikke oppfyller de angitte krav og vilkår. Årsaken til dette kan være at det ikke er samsvar mellom oppdragsgivers behov og det markedet kan tilby. Konkurranse med forhandling kan da gi bedre grunnlag for kommunikasjon mellom oppdragsgiver og markedet.

Antagelig vil vilkåret om at tilbudene ikke anses egnet tolkes strengere enn at tilbudene ikke er akseptable, siden man i disse tilfellene ikke er pålagt ny kunngjøring.

6 Konkurransgrunnlaget

6.1 Skillet mellom kvalifikasjonskrav og tildelingskriterier

Regelverket skiller strengt mellom krav som kan settes for at leverandørene skal kunne delta i konkurransen (kvalifikasjonskrav) og hvilke kriterier man kan legge vekt på i valg av kontrakt. Krav for å delta i konkurransen skal sikre at leverandørene har de nødvendige forutsetninger for å kunne oppfylle kontrakten. Tildelingen av kontrakten skal derimot basere seg på enten på laveste pris eller hvilket tilbud som er økonomisk mest fordelaktig.

Det er derfor normalt ikke adgang til å legge vekt på i hvor stor grad leverandøren har oppfylt kvalifikasjonskriteriene. Disse skal være stilt som absolutte minstekrav for å delta i konkurransen, og enten vil de være oppfylt eller ikke.

6.2 Kvalifikasjonsgrunnlag/ krav til leverandøren

Regelverket åpner for at oppdragsgiver kan stille krav blant annet til leverandørens:

- organisering,
- finansielle og økonomiske stilling (blant annet at skatter og avgifter skal være betalt og at leverandøren ikke må være konkurs eller under gjeldsforhandlinger),
- tekniske kvalifikasjoner (for eksempel erfaring på området eller maskiner som skal brukes i arbeidet),

- vandel (at han ikke er tidligere straffet eller har brutt faglige eller etiske krav i bransjen)

Hvor strenge krav som skal settes er det oppdragsgiver selv som avgjør, så lenge kravene ikke er nasjonalt diskriminerende eller til hinder for grenseoverskridende handel.

Oppdragsgiver avgjør om det skal kreves bevis for at leverandørene tilfredsstillere kravene. Oppdragsgiver skal imidlertid alltid kreve skatteattest og HMS-erklæring med mindre det foreligger et direkte kjøp. Når det gjelder spørsmålet om hvilken dokumentasjon som kan kreves setter regelverket begrensninger. Dette skyldes at leverandører fra hele EØS-området skal kunne delta i konkurransen, og bevisene og dokumentasjonen som kreves må derfor kunne oppfylles av alle interesserte leverandører.

6.3 Skatteattest og HMS attest

Skatteattest og HMS attest

At det offentlige stiller krav til leverandørene om at skatter og avgifter er innbetalt og at regler for helse- miljø og sikkerhet er overholdt er viktig. Det gir en signaleffekt om at leverandører ikke skal kunne skaffe seg konkurransefordeler ved å bryte generelle lover og regler. Det bidrar også til å sikre at den leverandør som velges ut har evne og vilje til å overholde sine forpliktelser.

Både skatteattesten og HMS erklæringen skal sendes sammen med tilbudet. Det er imidlertid adgang for leverandøren til å opprette et register over leverandører som allerede har levert inn slike attester, for eksempel i tidligere konkurranser.

Skatteattest

Alle oppdragsgivere skal kreve skatteattest av sine leverandører ved anskaffelser av en verdi over kr. 200.000,- eks. mva. (terskelverdien er ikke fastsatt).

Leverandører med skatterestanser kan avvises. **(Utdypes)**

Erklæring om virksomhetens helse-, miljø- og sikkerhetssystem - HMS-attest

Nærings- og handelsdepartementet har utformet en HMS-egenerklæring som skal brukes. Denne er tatt inn som vedlegg til forskrift til lov om offentlige anskaffelser.

Hvem gjelder kravet om HMS-egenerklæring for?

Alle oppdragsgivere skal kreve en egenerklæring fra leverandører av tjenester eller som utfører bygg- og anleggsarbeid.

Leverandør i denne sammenheng, er den part oppdragsgiver inngår kontrakt med. Innenfor bygg- og anleggssektoren er det imidlertid slik at offentlig oppdragsgiver ofte inngår kontrakt om totalentreprise med en entreprenør. Det er derfor et behov for å sikre at også underleverandører innen bygg og anlegg, som i denne sammenheng er de virksomheter som faktisk utøver arbeidet, tilfredsstillere kravet om at det er iverksatt ett systematisk arbeide for å tilfredsstillere kravene i HMS-lovgivningen. Oppdragsgiver er derfor forpliktet til å kreve HMS-egenerklæring fra underleverandører ved tildeling av offentlige bygge- og anleggskontrakter.

Når skal oppdragsgiver kreve HMS-egenerklæring?

Oppdragsgiver skal kreve HMS-erklæring ved alle anskaffelser av en verdi over 200.000,- ekskl. moms (terskelverdien er ikke fastsatt) med unntak for direkte kjøp.

Erklæringen skal legges ved tilbudet, og senest ved tilbudsfristens utløp. Erklæringen skal ikke være eldre enn 6 måneder.

Hva er HMS-egenerklæring ?

Leverandører til offentlig sektor skal ved egenerklæringen bekrefte at virksomheten arbeider systematisk med å implementere et HMS-system som er i overensstemmelse med gjeldende HMS-lovgivning. Henvisning til gjeldende HMS-lovgivning er tatt inn i Internkontrollforskriften.

Det er ledelsen i virksomheten som er ansvarlig for at HMS-systemet i virksomheten er i overensstemmelse med gjeldende HMS-lovgivning. Arbeidstakere ved bedriften har på sin side ansvar for å bidra til gjennomføringen av de systematiske HMS-tiltakene virksomheten iverksetter. HMS-egenerklæringen forutsetter at en arbeidstaker ved bedriften skal undertegne på erklæringen. Arbeidstakeren får ikke derved et medansvar for at HMS-tiltakene er i overensstemmelse med HMS-lovgivningen. Arbeidstakers underskrift er bare ment som en bekreftelse på at det er igangsatt en prosess hvor virksomheten arbeider systematisk for å dekke kravene i HMS-lovgivningen.

Konsekvenser og håndhevelse av kravet til Skatteattest og HMS attest

Dersom attest ikke er levert oppdragsgiver innen fristen skal forespørselen eller tilbudet i utgangspunktet avvises. Dette forutsetter at oppdragsgiver i kunngjøringen eller i anbudsdokumentasjonen har gjort det klart at leverandøren skal legge ved en skatteattest og en HMS-attest. Som følge av at det skal brukes en særskilt egenerklæring for et HMS-system, kan det være hensiktsmessig at oppdragsgiver i kunngjøringen eller i anbudsdokumentasjonen angir hvor leverandørene kan få tak i egenerklæringen og annen informasjon om HMS-forpliktelser nedfelt i norsk lovgivning. Det samme gjelder for prosedyren for innhenting av skatteattest.

(§ 5-14 (3)) Bestemmelsene om skatteattest og HMS-attest åpner for at oppdragsgiver kan be samtlige leverandører som ikke har levert inn attest om å ettersende denne. Hvis denne muligheten benyttes kan vurderingen av de innkomne tilbudene ikke ta til før fristen for å sende inn attesten har utløpt.

Begrunnelsen for dette er at leverandører ikke skal kunne utsette innbetaling av skatter eller å oppfylle krav i HMS lovgivningen til det fremtrer som sannsynlig at de vil kunne vinne konkurransen.

Det ikke meningen at tilsynsfunksjonene for innføring av HMS-systemer skal spres ved at personer som har ansvaret for innkjøp i stat og kommune gjennomfører kontroller uten å ha tilstrekkelig faglig og formelt grunnlag til dette. Når oppdragsgiver blir kjent med brudd på regelverket kan oppdragsgiver ta opp forholdet enten med kontrollmyndighet (Arbeidstilsynet) eller med virksomheten direkte.

Brudd på HMS-regelverket kan innebære at det er brudd på kontraktsforpliktelsene fordi dette er gjort til en del av kontrakten.

7 Kunngjøringsregler og frister

7.1 Kunngjøringskrav

Kunngjøring er et virkemiddel for at leverandører i markedet skal bli oppmerksom på anskaffelsen. På denne måten blir det større konkurranse om å levere ytelsen, og det offentlige vil kunne få en bedre pris eller ytelse.

Forskriften gir følgende pålegg om kunngjøringer i anskaffelsesprosessen:

- Forskriften krever at **alle anskaffelser både over og under terskelverdiene skal kunngjøres**. Dette gjelder både for varekjøp, tjenestekjøp og bygg- og anleggskontraheringer. I forskriftens kapittel 4 og 10 er det redegjort for hvilke anskaffelsesprosedyrer oppdragsgiver kan benytte. Unntak fra kunngjøringsforpliktelsen er gitt dersom oppdragsgiver benytter direkte kjøp (under kr 200 000 eks. mva (terskelverdien er ikke fastsatt)), og i visse tilfeller over terskelverdiene også når prosedyren konkurranse med forhandling

benyttes.

- For alle tildelte kontrakter over terskelverdiene gjelder også et krav om at man skal **kunngjøre kontraktstildeling** senest 48 dager etter at denne er foretatt.
- I tillegg skal alle etater foreta periodisk veiledende kunngjøringer om sine innkjøpsplaner i perioden.

7.2 Kunngjøring av konkurranse

For anskaffelser **over terskelverdiene** er det et krav om kunngjøring i Ted-databasen/Official Journal of The European Communities som er EU's offisielle kanal for kunngjøring av offentlige innkjøp. Leverandører fra hele EU vil på denne måten kunne være med på konkurransen. På samme måte får norske leverandører mulighet til å delta i konkurransen om leveranser til offentlige myndigheter i Europa. (Kunngjøringen skal sendes til TED via Norsk lysingsblad som har Concentrator-avtale Publication Office om kontrol av kunngjøringer og samlet elektronisk videresending en gang daglig.)

Kunngjøringer over terskelverdiene skal også inn i den norske elektroniske kunngjøringsdatabasen DOFFIN (Database for offentlig innkjøpsinformasjon) som drives av Norsk lysingsblad.

Det er frivillig om kunngjøring i tillegg skal skje i som kortannonse eller fulltekstannonse i Norsk lysingsblad eller på annen hensiktsmessig måte. Imidlertid er det et absolutt krav om at kunngjøringen ikke kan publiseres eller på annen måte gjøres kjent før den dagen Norsk lysingsblad oversender kunngjøringen til TED-databasen.

For kontrakter **under terskelverdiene** vil det være mindre interesse for utenlandske leverandører for å delta i konkurransen. Det er derfor bare et krav om nasjonal kunngjøring i DOFFIN-databasen. Dette skal sikre konkurransen om de offentlige oppdragene. Det er imidlertid adgang til å kunngjøre også i EU-området for mindre anskaffelser på frivillig basis. Oppdragsgiver kan selv velge hvorvidt kunngjøring også skal skje i Norsk lysingsblad som kortannonse eller fulltekstannonse eller på annen hensiktsmessig måte.

7.3 Nomenklaturreferanse. CPV – Common Procurement Vocabulary

I kunngjøringene skal det henvises til en CPV-nomenklaturreferanse, **alltid full kode på 8 siffer for anskaffelser over terskelverdiene** og eventuelt bare de to første sifrene som angir gruppekoden for kjøp under terskelverdiene. Gruppekoden er i stor grad harmonisert med bransjer.

CPV er EU-kommisjonens produkt/tjeneste/oppdragskoder og kreves av EF's Publikasjonskontor på alle kunngjøringer i TED-databasen. Kodene er harmonisert med andre koder, bl.a. FN-kodene, og skal kunne oversettes automatisk ved hjelp av tabeller.

CPV-koden er en forbedring av den tidligere CPA-koden som var på 6 siffer. Ved å utvide CPA-koden med to siffer i enden ble det mulighet til mer nøyaktig angivelse av produktets/tjenestens/oppdragets art. kode for produkt/tjeneste/oppdragsgruppe. er en forbedring av som ble utvidet fra 6 siffer til 8 for å gi mulighet til å spesifisere anskaffelsen bedre. Dog er koden ikke ment å være en detaljkode. Andre koder som for eksempel EAN-koder må oppdragsgiver eventuelt selv ta inn som andre opplysninger i kunngjøringsteksten. Det samme gjelder dersom oppdragsgiver ønsker å spesifisere FN-koder og andre.

Fullstendig CPV-kode skal påføres alle kunngjøringer som i henhold til EØS-regelverket skal kunngjøres i EU's Ted-database. Norsk lysingsblad kontrollerer at koden er påført for sending til TED.

Kodelisten er på ca. 9 000 koder ordnet i grupper. Kodelisten er ordnet gruppevis i stigende nummerorden. En oversikt over CPV-koder finnes på EUs SIMAP-sider (<http://simap.eu.int>). Her finnes bl.a. EUs kodeliste på alle EU-språk. CPV-kodene i

norsk oversettelse finnes på Norsk lysingsblads hjemmeside (www.norsk.lysingsblad.no).

Kunngjøringer som i henhold til forskriftens del III skal kunngjøres i den norske kunngjøringsdatabasen DOFFIN skal påføres **minst de to første sifrene** i CPV-koden (CPV-gruppekode), en oversikt finnes i vedlegg 2.

Kontakt gjerne Norsk lysingsblads ekspedisjon for mer informasjon og hjelp på telefon 76 95 05 50.

7.4 Hvordan kunngjøre

Anskaffelser over terskelverdiene kunngjøres både i EU's TED-database og i den norske DOFFIN-databasen. Kunngjøringene oversendes til Norsk lysingsblad for innleggelse i DOFFIN og videresending til TED. Norsk lysingsblad er norsk inngangsport til **kunngjøring i Europa (TED)**. Etter avtale med EU's Official Journal skal alle EØS-/WTO-kunngjøringer av kjøp over terskelverdiene fra stat og kommune sendes til Norsk lysingsblad for kontroll og videresending til TED ed-databasen.

Kunngjøringer av anskaffelser under terskelverdiene skal også oversendes Norsk lysingsblad for innleggelse i den elektroniske kunngjøringsdatabasen DOFFIN.

Det er utarbeidet egne blanketter til hver type kunngjøring som oppdragsgiver må benytte. (For anskaffelser under terskelverdiene benyttes det en fellesblankett.) Kunngjøringsblankettene kan fåes i papirutgave ved henvendelse til Norsk lysingsblad, eller de finnes tilgjengelig i elektronisk format i Norsk lysingsblads blankettarkiv www.norsk.lysingsblad.no Det er valgfritt om man vil hente ned de enkelte blankettene etter hvert som man har bruk for dem eller om man vil lagre dem på egen maskin. Blankettene kan også fås på disketter fra Norsk lysingsblad.

Kunngjøringsblankettene kan sendes til Norsk lysingsblad på telefax 76 95 05 80, eller elektronisk som vedlegg til e-post til følgende adresse: anskaffelser@norsk.lysingsblad.no. (De som ønsker det kan fortsatt bruke den elektronisk sendemåten FormPipe, se Norsk lysingsblads hjemmeside.)

7.5 Avvisning av kunngjøringer

Norsk lysingsblad har fullmakt til å avvise kunngjøringer som ikke er korrekte etter reglene om kunngjøring og fristberegning, eller som er mangelfullt utfylt med mindre dette skyles en åpenbar feil som lett kan rettes opp.

8 Frister

Når det gjelder anskaffelser **over terskelverdiene** inneholder forskriften flere bestemmelser som fastsetter bestemte **minimumsfrister** ved åpen og begrenset anbudskonkurranse, konkurranse med forhandling, hastetilfeller, tilbudsfrister, vedståelsesfrist, og frist for mottak av forespørsler om å delta i en konkurranse.

Fristene begynner å løpe fra den dagen Norsk lysingsblad videresender kunngjøringen av den konkrete konkurransen til TED-databasen. Som regel vil Norsk lysingsblad kunne videresende kunngjøringen i løpet av en virkedag. Hovedregelen er at man ved beregning av fristene teller kalenderdager med mindre helligdager og lørdager/søndager er uttrykkelig unntatt eller fristene er uttrykt i virkedager. Virkedager i denne sammenheng er alle dager som ikke er helligdager, fridager, lørdager eller søndager.

Utgangspunktet er at fristene er ufravikelige og gjelder ved innlevering av all dokumentasjon som har relevans for kvalifikasjon av leverandørene og for tildeling av kontrakt. Det gjelder både for anmodning om prekvalifisering eller innlevering av tilbud. Av hensyn til likebehandlingsprinsippet **skal** dokumentasjonen som kreves fremlagt i henhold til kunngjøring og anbudsgrunnlag være hos oppdragsgiver innen denne fristen.

Oppdragsgiver har likevel anledning til å be om ytterligere informasjon/ dokumentasjon som ledd i å avklare spørsmål vedrørende tilbudet. Oppdragsgiver er imidlertid ikke forpliktet til å be om ytterligere informasjon, og kan velge å se bort fra anmodning om deltagelse eller eventuelt tilbud hvor dokumentasjonen er mangelfull.

Når det gjelder anskaffelser **over terskelverdiene** er det satt bestemte minimumsfrister fra den dagen kunngjøring sendes til når fristen for mottak av tilbud evt. anmodning om deltagelse mv. kan settes. Siden fristene er minimumsfrister, er det å anbefale at man bruker lengre fristen for å motvirke tilfeldige forsinkelser i kunngjøringsprosessen.

	Varekjøp, tjenestekjøp og bygg- og anleggskontraheringer	Vanlig tidsfrist	Haste-prosedyre
Åpen anbudskonkurranse	Mottagelse av anbud etter kunngjøring (minimumsfrist)	52 dager	
	Ved tidligere veiledende kunngjøring	36 dager**	
	Utsendelse av anbudgrunnlag etter at interesse for deltagelse er mottatt (maksimumsfrist)	6 dager	
	Utsendelse av tilleggsopplysninger til anbudgrunnlaget (etter forespørsel)	6 dager før anbudsfri	
Begrenset anbudskonkurranse	Mottagelse av henvendelser etter kunngjøring av begrenset anbudskonkurranse (minimumsfrist)	37 dager	15 dager
	Mottagelse av anbud/tilbud etter utsendelse av skriftlig invitasjon (minimumsfrist)	40 dager	10 dager
	Ved tidligere veiledende kunngjøring	26 dager**	
	Evt. utsendelse av tilleggs-opplysninger (etter forespørsel)	6 dager før anbudsfri	4 dager før anbudsfri
Konkurranse med forhandling	Mottagelse av henvendelser etter kunngjøring av konkurranse med forhandling (minimumsfrist)*	37 dager	15 dager
	Evt. utsendelse av tilleggsopplysninger (etter forespørsel)	6 dager før anbudsfri	4 dager før anbudsfri
Alle typer prosedyrer	Kunngjøring av tildelt kontrakt (maksimumsfrist)	48 dager	

* Ved bruk av oversettertjenesten i Norsk lysingsblad må det ved fristberegningen tas høyde for at lysingsbladet trenger 3 virkedager til dette.

** Dersom en anskaffelse er offentliggjort i en veiledende kunngjøring, kan fristen for mottak av anbud i en åpen anbudskonkurranse reduseres til 36 dager og fristen for mottak av anbud i en begrenset anbudskonkurranse reduseres til 26 dager etter utsendt invitasjon. Veiledende kunngjøring må ha vært kunngjort minst 52 dager og høyst 12 måneder forut for anbudskunngjøringen.

Når det gjelder **anskaffelser under terskelverdiene** er det ikke satt bestemte minimumsfrister. Fristen må settes etter en konkret vurdering i det enkelte tilfelle, men må settes så rommelig at alle aktuelle leverandører får en mulighet til å foreta nødvendige undersøkelser og til å utarbeide et tilbud som tilfredsstillende de krav som oppdragsgiver stiller.

9 Gjennomføring av konkurransen

9.1 Protokollføring

Forskriftens krav om protokollføring er et utslag av generelle gjennomslutnings- og rettssikkerhetsprinsipper. Den pålegger oppdragsgiver å føre protokoll gjennom hele anskaffelsesprosessen. At dette gjøres bidrar til at ulike instanser (nasjonale og internasjonale) kan føre kontroll med at oppdragsgivers beslutninger er fattet i samsvar med regelverket. Protokollen kan unntas offentlighet, men oppdragsgiver bør imidlertid til enhver tid vurdere praktiseringen av meroffentlighet.

9.2 Alternative tilbud

Forskriftene inneholder en utrykkelig bestemmelse om adgang til å avgi alternative tilbud. En måte å beskrive hva **alternative tilbud** innebærer, er at oppdragsgiver på ett eller flere felt i spesifikasjonen av en levereanse gir leverandørene anledning til å komme med løsninger som avviker fra de løsninger som oppdragsgiver har sett for seg. Det kan eksempelvis åpnes for forslag om bruk av annet materiale, annen utnyttelsesgrad eller andre detaljkonstruksjoner. I konkurransegrunnlaget skal oppdragsgiver opplyse om de økonomiske og tekniske minstekrav som alternative tilbud må oppfylle, og hvilke spesifikke krav som eventuelt stilles til tilbudets utforming⁶. Alternative tilbud skal avgis i tråd med disse kravene. Er ikke kravene ivaretatt, skal tilbud avvises som ukorrekt.

Oppdragsgiver kan kun tillate alternative tilbud dersom kriteriet for tildelingen er det økonomisk mest fordelaktige tilbud. Dersom oppdragsgiver ikke vil motta alternative tilbud, må dette angis i kunngjøringen.

Det må være rimelig å anta at oppdragsgiver har anledning til å stille krav om at det i tillegg til alternative tilbud også leveres tilbud som fullt ut oppfyller de krav som er satt i konkurransegrunnlaget.

Ved bedømmelsen av alternative tilbud skal oppdragsgiver benytte de samme kriterier som ved vurderingen av de øvrige tilbudene.

9.3 Avvik fra konkurransegrunnlaget

I noen tilfeller kan det være vanskelig å avgjøre om et element i et tilbud er et avvik fra konkurransegrunnlaget eller et alternativt tilbud. I det videre er det lagt til grunn at et alternativt tilbud dreier seg om forhold omkring selve leveransen som nevnt under kap 9.2, mens avvik fra konkurransegrunnlaget kan forekomme i forhold til juridiske, økonomiske eller andre kommersielle forhold for eksempel betalingsfrister, ansvar, forsikring eller selve forståelsen av forhold som beskrevet i konkurransegrunnlaget.

Avvik (eller forbehold) som ikke medfører **vesentlige endringer** i konkurransegrunnlaget kan aksepteres av oppdragsgiver. Videre kan forbehold som ikke angår grunnleggende elementer i kontrakten som ikke uten videre kan endres uten fare for konkurransevridning aksepteres. Etter EF Domstolens praksis skal det imidlertid ikke mye til for at avvik eller et tilbudsforbehold medfører "vesentlige" endringer i konkurransegrunnlaget.

Avvik fra konkurransegrunnlaget skal angis i klare og presise former. Det kan antas at dersom et forbehold ikke kan verdifastsettes, er det en fare for at det ligger utenfor konkurransegrunnlagets forutsetninger, og tilbudet må i slike tilfeller trolig avvises.

9.4 Avvisning av ukorrekte tilbud

Enkelte av reglene når det gjelder tilbudsavgivelse stiller absolutte formkrav som ikke kan fravikes, og ikke gir rom for skjønn med hensyn til å vurdere hvorvidt en leverandør kan delta i konkurransen og om et tilbud kan antas eller må avvises. Dette gjelder først og fremst overholdelse av de frister som gjelder for anmodning om deltagelse i konkurransen og innlevering av tilbud, samt fremleggelse av skatteattest og HMS-generklæring.

Disse fristene er ufravelige, og kan ikke avvikes av oppdragsgiver selv om en overskridelse av fristen ikke har fått konsekvenser, for eksempel fordi åpning av tilbudene først skulle finne sted på et tidspunkt etter (den forsinkede) innleveringen av tilbud.

At fristene skal overholdes, innebærer også at den dokumentasjon som etter konkurransegrunnlaget eller kunngjøringen kreves vedlagt tilbudet, **skal** være levert i tide. Dette gjelder ikke kun dokumentasjon som tildelingskriteriene skal baseres på, men også dokumentasjon som angår leverandørens finansielle, økonomiske og tekniske kvalifikasjoner (kvalifikasjonskriterier).

For denne type dokumentasjon kan det imidlertid være uklart om det gjelder de samme absolutte tidsfrister som for selve tilbudet. Dette følger av at oppdragsgiver alltid kan kreve fremleggelse av supplerende dokumentasjon. Omvendt må anmodninger om deltagelse eller tilbud avvises dersom en bestemt type dokumentasjon helt mangler.

9.5 Avvisning av unormalt lave tilbud

Dersom et oppdragsgiver finner at et tilbud er så lavt at det ikke kan betraktes som seriøst i forhold til hva som skal leveres, kan tilbudet avvises. Oppdragsgiver kan allikevel ikke avvise slike tilbud uten først å skriftlig forlange relevante opplysninger om de enkelte delene av tilbudet, og etterprøve disse på grunnlag av de forklaringer som blir gitt. Dersom kontrakten skulle tildeles basert på laveste pris må oppdragsgiver underrette EFTAs overvåkningsorgan om avvisninger om tilbud som er ansett for lave.

Det er viktig å understreke at ved anbudskonkurranser kan bedrifter i slike tilfeller ikke gis anledning til å korrigere sitt tilbud – kun til å forklare elementer i tilbudet.

9.6 Avvisning av alle tilbud

Enhver anskaffelse foretas under visse økonomiske forutsetninger, hovedsakelig at prisen ikke overstiger budsjettet. Derfor er det underforstått i forskriften at oppdragsgiver kan la være å tildele en kontrakt til noen av tilbyderne når intet tilbud er økonomisk akseptabelt i forhold til budsjettet. En oppdragsgiver må imidlertid ikke gå ut fra urealistiske forestillinger om hva slags pris som er "akseptabel" når anskaffelsen planlegges. En måte å unngå dette på er å på forhånd finne frem til en grense for hva som er "uakseptabel" (det er ikke å anbefale at anbyderne får kjennskap til denne grensen). En markedsanalyse kan være på sin plass hvis det innad hos oppdragsgiver råder stor tvil om det realistiske kostnadsbildet for en anskaffelse.

Når en kontrakt ikke tildeles p.g.a at ingen av de innkomne tilbud oppfyller konkurransegrunnlagets krav, eller at alle anbudene er økonomisk uakseptable, kan oppdragsgiver benytte bestemmelsen i forskriftens § 4-2 (2) som gir anledning til å benytte prosedyren kjøp/kontrahering etter forhandling etter en forutgående kunngjøring.

9.7 Elektronisk kommunikasjon i anskaffelsesprosessen

Elektronisk tilbudsavgivelse er tillatt. Forutsetningen er at teknologiske og organisatoriske forhold hos oppdragsgiver og tilbudsgiver samt juridiske forhold i samfunnet for øvrig, gjør det mulig å sikre at tilbudene har rettskraftig virkning, at de ikke åpnes før tilbudsfristens utløp og at innholdet er fullstendig. Selv om det tillates at tilbud kan avgis elektronisk, kan oppdragsgiver ikke utelukke leverandører som ønsker å levere tilbud på den tradisjonelle papirbaserte måten.

Når det gjelder **anmodning om deltagelse i konkurransen** står leverandørene relativt fritt i valget av kommunikasjonsform dersom oppdragsgiver ikke har oppstillet særlige krav i kunngjøringen. Det er imidlertid å anbefale at man kan dokumentere sin anmodning om deltagelse i etterkant, og forskriften stiller derfor krav om at forespørsler som fremsettes ved telefaks eller telefon blir bekreftet ved brev. Brevet må være avsendt før utløpet av fristene som er satt for mottak av forespørsel om deltagelse.

Dersom oppdragsgiver har iverksatt hasteprosedyre skal forespørsel om deltagelse konkurransen fremsendes med raskest mulige kommunikasjonsmiddel. På grunn av behovet for å kunne dokumentere at forespørsel er fremsatt, skal forespørsler ved telefaks eller telefon bekreftes med brev før utløpet av fristen som er satt med hjemmel i § 7-4 nr 1.

Som nevnt har forskriften flere bestemmelser hvor det stilles krav til "**skriftlighet**". Regjeringen har igangsatt et prosjekt med mål å fjerne unødige rettslige hindringer for elektronisk kommunikasjon, e-Regelprosjektet. Prosjektet har som første steg utarbeidet en rapport⁷ hvor også spørsmålet om hvorvidt krav til skriftlighet kan oppfylles ved bruk av elektronisk kommunikasjon er diskutert. Prosjektet gir ikke noe generelt svar på dette spørsmålet, men konkluderer med at man må se hen til

begrunnelsene for det aktuelle kravet om skriftlighet, og se hvilke hensyn som kravet til skriftlighet kan ha. Ut fra de funksjoner som kravet til skriftlighet i forskriften har, er det departementets holdning at dette ikke nødvendigvis innebærer at man må benytte tradisjonelle papirbaserte midler i kommunikasjonen. Imidlertid legger departementet vekt på at man også når det gjelder lov og forskrift om offentlige anskaffelser skal legge til rette for og stimulere til økt bruk av elektronisk kommunikasjon.

Det er imidlertid viktig å understreke at ved konkurranser som avholdes etter reglene i forskriftens del III (**under terskelverdiene**), så kan **all kommunikasjon** mellom oppdragsgiver og interesserte tilbydere kan elektronisk. Oppdragsgiver kan imidlertid ikke utelukke leverandører som ikke har tilgjengelig teknologi, og må åpne for at disse får kommunisere ved hjelp av tradisjonelle midler.

10 Forhandlinger, avklaringer, klargjøringer mv.

Ved anbudskonkurranser er det et absolutt forbud mot å føre forhandlinger med leverandørene. Man må derfor velge det beste tilbudet "slik det er". Det er imidlertid adgang til å foreta mindre avklaringer rundt forhold som er uklare eller å rette åpenbare feil dersom det er klart hva feilen skal rettes til. Avklaringer og presiseringer må imidlertid ikke endre grunnleggende sider ved tilbudene.

Forhandlingsforbudet forhindrer imidlertid ikke oppdragsgiver fra å føre en teknisk dialog i forkant av forhandlingene. Det vil si at oppdragsgiver sonderer markedet og undersøker hvilke løsninger som kan være aktuelle.

Ved konkurranse med forhandling er det stor valgfrihet for oppdragsgiver i hvordan de skal gjennomføres. Det må imidlertid utarbeides et konkurransegrunnlag og leveres inn et tilbud fra leverandørene også her. Så lenge de alminnelige reglene om blant annet likebehandling av leverandørene overholdes kan oppdragsgiver tilpasse gjennomføringen slik det er hensiktsmessig. Det kan for eksempel forhandles med ulike tilbydere frem til oppdragsgiver klarer å definere den løsning han vil ha og så invitere de ulike deltakerne til å levere inn et endelig pristilbud på bakgrunn av dette, eller å fortløpende avslutte forhandlingene ettersom de ulike leverandører viser seg å være uaktuelle.

11 avslutning av konkurransen

11.1 Tildeling av kontrakt

Etter at egnetheten, av de bedrifter som ikke er utelukket, er vurdert i samsvar med kriteriene for økonomisk, finansiell og teknisk kompetanse, skal kontrakten tildeles på grunnlag av kriteriene fastlagt i kunngjøringen eller i konkurransegrunnlaget. Det må også tas hensyn til eventuelle alternative tilbud i samsvar med forskriftens § 7-7.

Oppdragsgiver skal enten basere tildelingen av kontrakt utelukkende på **laveste pris** eller på en samlet vurdering av **det økonomisk mest fordelaktige tilbud**. Hvilket av disse alternativene som skal benyttes må oppdragsgiver bestemme på forhånd, og angi i kunngjøringen eller i konkurransegrunnlaget. Det antas at valg av tilbud basert utelukkende på pris, vil være mest aktuelt i forbindelse med kjøp av hyllevarer/standardvarer. For mer kompliserte anskaffelser kan det ofte være hensiktsmessig å basere tildelingen på det økonomisk mest fordelaktige tilbud.

Dersom oppdragsgiver velger å tildele kontrakten etter en samlet vurdering av det økonomisk mest fordelaktige tilbud, må alle kriterier som skal inngå i en slik samlet vurdering være opplistet i kunngjøringen eller i konkurransegrunnlaget. Kriteriene kan ikke endres senere i prosessen. Eksempler på kriterier det kan være nyttig å ta med i en vurdering er: pris, leveringstid, leveringssikkerhet, driftskostnader, levetidskostnader, lønnsomhet, kvalitet, funksjonsmessige egenskaper, teknisk verdi, service, teknisk bistand, (se forskriftens § 9-3 nr 2). Kriteriene skal om mulig angis i prioritert rekkefølge.

Denne listen er ikke uttømmende. Oppdragsgiver kan også legge andre kriterier til grunn, dersom de vil kunne betraktes som objektive. Dette innebærer at man ikke kan stille opp kriterier som vil kunne virke diskriminerende. Videre må kriteriene kunne

relateres til hva som er økonomisk mest fordelaktig for oppdragsgiver.

Det er viktig at kunngjøringen eller konkurransegrunnlaget samlet inneholder alle relevante kriterier for utvelgelse av leverandør og tildeling av kontrakt. Dette ivaretar det generelle kravet til gjennomsiktighet og forutsigbarhet i anskaffelsesprosessen. Alle skal kunne ha lik tilgang til opplysninger som er av betydning for å kunne legge inn konkurransedyktige tilbud. Eksempelvis vil en bedrift som ber om begrunnelse for ikke ha nådd opp i konkurransen (jf. kap 9 avslutning av konkurransen § 9-4), og får en begrunnelse basert på kriterier som ikke er nevnt i kunngjøringen eller konkurransegrunnlaget, kunne ha et godt grunnlag for å gå videre med en klage.

Hovedhensynet bør være mest mulig kostnadseffektive anskaffelser for oppdragsgiver ikke bare på kort, men også på lengre sikt. Ved å definere kostnadseffektive anskaffelser snevert, for eksempel å kun vurdere pris/ytelse ved hver enkelt kontrakt, vil man ikke få mulighet til å vurdere de potensielle leverandørers evne til å yte for eksempel service, kvalitet og teknisk bistand, elementer som kan bety mye for de samlede levetidskostnader.

Dessuten gjelder likebehandlingsprinsippet. Alle tilbud skal behandles likt i forhold til de valgte tildelingskriteriene, og det skal ikke forekomme noen diskriminering av tilbydere for eksempel på grunn av nasjonalitet. Det skal heller ikke finne sted noen favorisering av nasjonale eller lokale tilbydere. Likebehandlingsprinsippet innebærer således at utvelgelse av tilbydere og tildeling av kontrakt skal skje utfra objektive og saklige kriterier som skal anvendes konsekvent i forhold til alle tilbyderne. Oppdragsgiver skal kunne dokumentere at likebehandlingsprinsippet overholdes.

Valg av tilbud skal videre skje med utgangspunkt i de rettidige innkomne tilbud som fyller de formelle krav, herunder alternative tilbud. Tilbud som inneholder forbehold som ikke går på grunnleggende forhold ved krav fremsatt i konkurransegrunnlaget eller leveransen, kan tas med i betraktningen. Forbeholdenes verdi / konsekvens skal vurderes og prissettes slik at tilbudene kan sammenlignes.

Dersom det er uklarheter ved tilbudene kan oppdragsgiver gjennomføre samtaler med leverandøren med tanke på å oppklare eller avklare disse forholdene. Forutsetningen er at det ikke skjer på en måte som forårsaker forskjellsbehandling av tilbyderne.

Ved åpen eller begrenset anbudsprosedyre er det forbudt å forhandle om grunnleggende forhold ved tilbudene.

Når det gjelder krav som er stilt til leverandørene for å delta i konkurransen (kvalifikasjonskriterier) kan disse i utgangspunktet ikke vektlegges når det skal avgjøres hvem som skal tildeles kontrakt. Kvalifikasjonskriteriene vil være stilt som absolutte krav for å delta i konkurransen. Dersom kravene er oppfylt er derfor utgangspunktet at leverandøren også er vurdert som kvalifisert til å oppfylle kontrakten. I de fleste tilfeller vil ikke spørsmålet om hvilken kontrakt som er økonomisk mest fordelaktig påvirkes av om en leverandør for eksempel har 5 eller 8 års erfaring. Kravet om at kriteriene man skal velge ut i fra skal være egnet til å identifisere det økonomisk mest fordelaktige tilbudet vil av den grunn utelukke å kunne legge vekt på i hvor stor grad kvalifikasjonskriteriene er oppfylt. Dersom kontrakt skal velges ut i fra hvilket tilbud som har lavest pris vil kvalifikasjonskriteriene alltid være utelukket å legges vekt på.

I noen tilfeller vil imidlertid hva som er det økonomisk mest fordelaktige tilbudet kunne påvirkes av leverandørens erfaring. Dette vil være i tilfeller, særlig for intellektuelle tjenester, hvor ekspertise også vil gi en bedre kvalitet på ytelsen som leveres. Det vil da kunne legges vekt på for eksempel tidligere erfaring dersom dette direkte vil påvirke kvaliteten av ytelsen som skal leveres.

11.2 Tilbakemelding til tilbyderne

Tilbakemelding til tilbyderne er et viktig bidrag til forbedringer i den enkelte bedrift. I tillegg kan det gi tilbyderne tillit til at tildelingen av kontrakt har skjedd i samsvar med regelverket.

Tilbakemelding til deltakerne i konkurransen om hvilket tilbud som er valgt skal skje

skriftlig og i rimelig tid før kontrakt undertegnes.

Begrunnelsen for regelen er at deltakerne som ikke har nådd frem i konkurransen skal ha en mulighet til å vurdere om de skal gå til domstolene eller klage til oppdragsgiver for å hindre at endelig kontrakt undertegnes. På denne måten gis også oppdragsgiver en mulighet til å unngå at kontrakt tildeles på feil grunnlag og dermed løper en risiko for fremtidig erstatningskrav. I vurderingen av fristens lengde skal derfor oppdragsgiver fastsette fristen slik at deltakerne får tilstrekkelig med tid til å vurdere kontraktstildelingen.

Hva som kan regnes for "rimelig tid" vil avhenge av flere forhold knyttet til den enkelte kontrakt. Det avgjørende vil være om oppdragsgiver har ut ifra de konkrete forhold gitt leverandøren rimelig tid til å vurdere om det skal klages på avgjørelsen. Noen ganger kan tre- fire dager være tilstrekkelig. Andre ganger bør fristen være

Momenter som bør vektlegges vil blant annet være hvor komplisert kontrakten er, kontraktens verdi, om det er forhold hos oppdragsgiver som gjør at det haster med å inngå kontrakten mv.

I USAs forslag til ny avtaletekst i WTO er det foreslått at tidsfristen skal settes til 10 dager. I "normaltilfeller" kan dette gi en viss veiledning.

12 Øvrige prosedyrer

12.1 Bygge- og anleggskonsesjoner

I motsetning til tjenestekonsesjoner omfattes bygge- og anleggskonsesjoner av regelverket. Bygge- og anleggskonsesjon kan for eksempel foreligge når en entreprenør overtar den økonomiske risikoen ved at vederlaget for oppføringen av bygget eller anlegget vil skje gjennom senere utnyttelse og bruk (for eksempel videresalg eller utleie).

Ved tildeling av en kontrakt om bygge- og anleggskonsesjon er det oppdragsgiver selv som fastsetter hvilke prosedyreregler som skal gjelde for konkurransen. Oppdragsgiver står her fritt. Det er imidlertid fortsatt et krav om kunngjøring og at tildeling av kontrakt skal skje enten på grunnlag av pris alene eller hvilket tilbud som er det økonomisk mest fordelaktige. I tillegg må EØS-avtalens generelle prinsipper om ikke-diskriminering, likebehandling og proposjonalitet ivaretas.

12.2 Designkonkurranser

En designkonkurranse går ut på at den offentlige oppdragsgiveren innbyr til en konkurranse om et konsept, design eller plan. Hvem som vinner avgjøres av en jury.

Formålet med konkurransen vil enten være å kåre en vinner som også skal gjennomføre prosjektet eller bare kåre en vinner hvor oppdragsgiver skal realisere prosjektet uten medvirkning av vinneren.

I tillegg til krav om kunngjøring stiller forskriften visse krav til gjennomføringen av konkurransen. Kravene er stilt for å hindre at det diskrimineres på grunn av geografisk tilhørighet. Oppdragsgiver kan derfor ikke nekte noen å delta i en prosjektkonkurranse på grunnlag av nasjonalitet eller manglende lokal tilhørighet. Dette gjelder uavhengig av prosjektkonkurransens verdi.

Dersom kontrakten for utførelsen av oppdraget skal tildeles vinneren av konkurransen kan denne kontrakten tildeles vinneren gjennom forhandlinger.

13 SPESIELLE EMNER

13.1 OFS-kontrakter

Offentlig-private samarbeidskontrakter er en betegnelse på prosjekter hvor det er et nært samarbeid mellom det offentlige og det private i ledelsen og finansieringen. Et OFS-prosjekt kan redusere det offentliges økonomiske risiko og bidra til utvikling av ny teknologi og løsninger. Det er særlig ved større infrastrukturprosjekter hvor OFS-prosjekter vil være aktuelle.

Et OFS-prosjekt kan bestå av tildeling av et større oppdrag til et felles samarbeidsselskap eid av både det offentlige og private, eller av tildeling av bygge- og anleggskonsesjon eller tjenestekonsesjoner.

Reglene i forskriften gjelder selv om det skal tildeles kontrakt om et OFS-prosjekt. I mange tilfeller vil imidlertid de enklere reglene for bygge- og anleggskonsesjon eller unntaket for tjenestekonsesjoner komme til anvendelse. I noen tilfeller kan også unntaket for egenregi eller for tildeling av kontrakter til et selskap som selv er oppdragsgiver etter forskriften være anvendelig.

Dersom det opprettes et felles samarbeidsselskap vil i utgangspunktet forskriften komme til anvendelse. Selskapet må derfor konkurrere med andre leverandører om tildeling av oppdraget.

Selv om det opprettes for eksempel et selskap som er eid både av det offentlige og det private i fellesskap som skal utføre et bestemt oppdrag vil derfor dette selskapet i utgangspunktet måtte konkurrere med andre aktører i markedet om oppdraget.

13.2 Rammeavtaler

En rammeavtale kan defineres som en avtale mellom oppdragsgiver og én eller flere leverandører, og som har til formål å fastlegge vilkårene, særlig med hensyn til priser og eventuelt planlagt mengde, for kontrakter som skal tildeles i løpet av en bestemt periode. Verdien av samtlige forventede leveranser i henhold til en rammeavtale skal tas med i beregningsgrunnlaget når avtalens verdi skal fastsettes.

Forskriften inneholder ikke særskilte bestemmelser om rammeavtaler. Det er likevel sikkert at visse former for rammeavtaler kan benyttes. For rammeavtaler som er gjensidig bebyrdende skal forskriftens regler komme til anvendelse, dersom de øvrige vilkår for å benytte forskriften er oppfylt.

Rammeavtaler kan deles inn i to typer; avtaler som innebærer både **kjøpsrett og kjøpsplikt** for oppdragsgiver og avtaler som innebærer at oppdragsgiver har en **kjøpsrett**.

Det er mao ikke noe vilkår for at en rammeavtale skal anses som gjensidig bebyrdende, at den forplikter oppdragsgiver til å benytte avtalen for sine anskaffelser. En rammeavtale vil kunne ansees for å være gjensidig bebyrdende dersom avtalen bindende regulerer alle nødvendige leveringsbetingelser, slik at de enkelte delanskaffelser som har sitt grunnlag i rammeavtalen kan skje uten at det er nødvendig å inngå ny kontrakt/nye forhandlinger for å sikre leveringsbetingelser mv. Det skal i det følgende gis noen eksempler på ulike former for rammeavtaler.

Rammeavtaler som innebærer både kjøpsrett og kjøpsplikt for oppdragsgiver:

Rammeavtaler som forplikter oppdragsgiver til å benytte avtalen ved sine anskaffelser skal inngås etter anskaffelsesprosedyrene i regelverket. Etterfølgende delanskaffelser, som har sitt grunnlag i en slik rammeavtale, vil kunne skje uten ny kunngjøring selv om verdien av den enkelte delanskaffelse overstiger terskelverdiene. Slike avtaler kan utarbeides selv om anskaffelsesvolumet ikke er kjent på det tidspunkt da rammeavtalen blir inngått.

Eksempler på slike avtaler er:

- rammeavtaler som forplikter oppdragsgiver til å dekke hele sitt behov av den aktuelle vare/tjeneste i rammeavtaleperioden fra leverandøren som har fått rammeavtalen

- rammeavtaler som forplikter oppdragsgiver til å kjøpe et minimumsvolum av den aktuelle vare/tjeneste, og behov utover dette oppføres som opsjoner (minimumsbehovet må være relatert til et realistisk anslag, og ikke være en symbolsk mengde)
- rammeavtaler som forplikter oppdragsgiver til å dekke en viss andel (f.eks. angitt i %) av sitt behov i rammeavtaleperioden fra den leverandøren som har fått rammeavtalen (bl.a. aktuelt ved flere parallelle rammeavtaler der man ikke ønsker å sette en leverandør i en "monopol-situasjon")
- rammeavtaler som forplikter oppdragsgiver til å kjøpe et bestemt volum, men som ikke fastsetter leveringsdatoer

Rammeavtaler som innebærer en kjøpsrett, men ingen kjøpsplikt for oppdragsgiver:

Etter slike rammeavtaler har oppdragsgiver en rett, men ingen plikt til å bruke avtalen for sine anskaffelser. Rammeavtalene kan betraktes som et stående tilbud i en nærmere angitt periode som oppdragsgiver kan velge å benytte seg av. Forutsetningen for at slike avtaler kan godtas er at avtalen bindende regulerer alle nødvendige leveringsbetingelser, slik at oppdragsgiver kan gjøre bruk av rammeavtalen uten at det nødvendiggjør nye forhandlinger/ny kontrakt. Slike avtaler skal inngås etter forskriftenes anskaffelsesprosedyrer dersom forskriftens øvrige vilkår er oppfylt. Dersom oppdragsgiver velger å gjøre bruk av rammeavtalen for sine anskaffelser, kan disse foretas uten at det er nødvendig med nye kunngjøringer.

Nødvendig og bindende leveringsbetingelser kan for eksempel omfatte:

- avtalens omfang og dekningsområde
- avtalens løpetid eller oppsigelsestid
- produkt- og ytelses kategorier
- pris og rabattstruktur (rabattordninger)
- (eventuell) prisreguleringsmekanisme
- bestillingsvilkår
- leveringsvilkår
- leveringsfrister
- vilkår ved forsinkelser
- betalingsbetingelser
- garantibestemmelser
- (eventuelle) service-/vedlikeholdsvilkår
- produktansvar
- force majeure
- vilkår for overdragelse av rettigheter og forpliktelser
- (eventuell) taushetsplikt
- tvisteløsninger
- mislighold

Rammeavtaler som er for løse til å oppfylle de ovennevnte krav eller ikke oppfyller vilkårene om likebehandling og gjennomsiktighet, kan kun benyttes der de samlede anskaffelser gjennom hele kontraktens varighet har en verdi som ikke overstiger forskriftens terskelverdier.

Inngåelse av parallelle rammeavtaler:

I mange tilfeller kan oppdragsgiver ønske å inngå flere rammeavtaler med forskjellige leverandører innenfor samme produkt- eller tjenestekområde. Dette kan være begrunnet i flere forhold, herunder ønske om å hindre markedskonsentrasjon/monopoldannelser, sikkerhet for levering, forskjeller mht produktenes egenskaper hvor kravene til disse kan variere med den enkelte delleveranse.

Slike avtaler representerer et avvik fra forskriftens grunnleggende prinsipp om gjennomsiktighet, og det er en risiko for at leverandøren ikke får kjennskap til

oppdragsgivers kriterier for valg av leverandør.

Generelt vil parallelle rammeavtaler være vanskelig å forene med dagens regelverk.

Generelt:

Uansett hvilken form man har valgt må oppdragsgiver kunne underbygge at regelverkets prinsipper om objektivitet, likebehandling og gjennomsiktighet ivaretas.

Rammeavtaler som inngås for svært lange perioder vil kunne bli ansett for å være i strid med regelverket da et grunnleggende prinsipp er konkurranse om leveranser til det offentlige. Lange kontraksperioder vil avskjærer muligheten for andre leverandører til å oppnå leveranser for lange perioder av gangen, og vil kunne virke uheldig på konkurransesituasjonen på sikt. Det samme gjelder for svært omfattende rammeavtaler, som vil kunne avskjære små og mellomstore bedrifter fra å delta i leveransene og føre til at antall potensielle leverandører reduseres. Lange kontraksperioder må derfor kunne begrunnes svært godt. Som en hovedregel bør rammeavtaler ikke ha lenger varighet enn 3-4 år.

13.3 Etisk handel

Varehandelen, Kirkens Nødhjelp og LO har tatt initiativ til et program for etisk handel. Målsettingen er å legge til rette for at norsk import fra fattigere land legger til rette for en sunn sosial og økonomisk utvikling. Det legges derfor vekt på å bekjempe internasjonal handel med varer produsert under forhold der det skjer brudd på ILOs konvensjoner om nei til barnearbeid og tvangsarbeid, retten til å inngå kollektive avtaler, likestilling og miljøstandarder. Problemstillingen berører også produksjon som skjer gjennom grove brudd på menneskerettighetene.

Ved arbeid som utføres i Europa forutsettes ILO-konvensjonene og de sentrale menneskerettigheter å være overholdt under produksjonen av ytelsene som skal leveres. Offentlige anskaffelser av tjenester og bygge- og anleggsarbeider vil derfor i liten grad berøre problemstillingene programmet for etisk handel tar opp.

Ved vareanskaffelser er det imidlertid større muligheter for at varene kan være produsert av land som ikke er medlem av EU eller WTO. Hjemmel for å avvise leverandører som tilbyr ytelser produsert i strid med ILO-konvensjonene og menneskerettighetene vil være i forskriftens regler om at tilbud kan avvises dersom leverandøren har gjort seg skyldig i grove brudd på faglige eller etiske normer i bransjen.

Å kreve noen merking eller andre kvalitetsbevis på at ILO-konvensjonene eller menneskerettighetene er overholdt er vanskelig innenfor gjeldende regelverk. Derimot vil bestemmelsen være en sikkerhetsventil i de tilfeller hvor man oppdager dette i den konkrete anskaffelse.

14 Vil du selge til det offentlige?

14.1 Innledning

Dersom en bedrift ønsker å konkurrere om leveranser til offentlige etater og virksomheter er det en klar fordel å vite hvilke spilleregler som gjelder. Hvilke krav må oppfylles fra leverandørens side, hvilke krav stilles til den fremtidige leveransen, hvilke kriterier vil oppdragsgiver vektlegge ved valg av tilbud osv.

I det følgende vil det bli forsøkt å beskrive hvordan potensielle leverandører bør forholde seg i konkurranse om leveranser til det offentlige. Utgangspunktet er de prosedyrer og krav regelverket pålegger oppdragsgiver å forholde seg til.

Det er viktig å være klar over at regelverket skiller mellom anskaffelser over og under EØS-/GPA-terskelverdiene. Disse verdiene er for vare- og tjenesteanskaffelsen hhv. kr 1.650.000 inkl. mva. for kommunal sektor og kr 1.100.000 inkl. mva. for statlig sektor. For bygge- og anleggsprosjekter er verdien kr 41.750.000 inkl. mva. for både statlig og

kommunal sektor. Disse verdiene justeres hvert annet år, basert på kursendringer. For anskaffelser over disse terskelverdiene gjelder et mer detaljert prosedyreregulativ enn for anskaffelser med lavere verdi.

14.2 Hvordan få oversikt over det offentlige anskaffelsesmarkedet

Med noen få unntak skal oppdragsgiver foreta en **offentlig forhåndskunngjøring** av alle sine anskaffelser. For anskaffelser som overskrider EØS/GPA-terskelverdiene, vil kunngjøringen bli offentliggjort i EUs' kunngjøringsdatabase TED og i den norske kunngjøringsdatabasen DOFFIN som drives av Norsk lysingsblad. Anskaffelser under disse verdiene skal kunngjøres bare nasjonalt i DOFFIN. **Tilgang til kunngjøringene** i DOFFIN fås fra Norsk lysingsblads hjemmeside www.norsk.lysingsblad.no. Her er det også link til TED databasen. En oversikt over alle TED-kunngjøringene fra og med 1.1.2001 ligger dessuten også på lysingsbladets hjemmeside.

CPV⁸ er EU-kommisjonens produkt- og tjenestekoder. CPV-kode skal påføres alle kunngjøring om innkjøp og forenkler søkemulighetene etter relevante kunngjøring. For EØS/WTO-kunngjøring i TED-databasen og i DOFFIN benyttes fullstendig CPV-kode, mens det er tilstrekkelig med de to første siffer i CPV-koden, for anskaffelser under terskelverdiene dvs. produktgruppekodene. På hjemmesiden er i DOFFIN benyttes et høyere nivå av CPV-koden. CPV-kodene på norsk finnes tilgjengelig fra Norsk lysingsblads hjemmesider, hvor det også er link til EU's SIMAP-sider som inneholder blant annet kodelister på alle EU's språk.

Kunngjøringen

Før det tas en beslutning om å delta i en konkurranse bør man være oppmerksom på de overordnede reglene for offentlige anskaffelser. For det første er det viktig å finne ut av hvilken konkurranseform oppdragsgiver har valgt da dette avgjør hva interesserte leverandører skal foreta seg i første omgang. Oppdragsgiver kan velge mellom åpen og begrenset anbuds konkurranse samt konkurranse med forhandling. For anskaffelser over terskelverdiene er hovedregelen at oppdragsgiver skal benytte anbudsformen.

14.3 Anskaffelsesprosedyrer

Åpent anbud

Ved åpent anbud har alle interesserte leverandører anledning til å få utlevert konkurransegrunnlaget og inngi tilbud.

Prosedyren her er at oppdragsgiver i kunngjøringen blant annet oppgir hvilke kriterier (**utvelgelseskriterier**) som stilles til den fremtidige leverandøren, herunder finansielle, økonomiske og tekniske krav, og hvordan leverandøren skal dokumentere oppfyllelse av disse kravene. I tillegg skal det fremgå av kunngjøringen de kriterier som legges til grunn for tildeling av kontrakt (**tildelingskriterier**).

I kunngjøringen skal det også fremgå hvor leverandører skal henvende seg for å få tilsendt konkurransegrunnlaget. Konkurransegrunnlaget skal inneholde konkrete beskrivelser og krav som stilles til den ønskede leveransen, og alle som ønsker kan levere tilbud innen den fastsatte fristen.

Begrenset anbud

Ved begrenset anbud deles prosessen i 2 faser. Første fase gir alle interesserte leverandører anledning til å anmode om deltagelse i konkurransen. I kunngjøringen fremgår de kriterier (**utvelgelseskriterier**) som oppdragsgiver vil legge til grunn for å velge ut egnede tilbydere, og hvilken dokumentasjon på dette som kreves.

I den neste fasen vil de utvalgte leverandørene få tilsendt konkurransegrunnlaget og bli gitt anledning til å inngi tilbud. Konkurransegrunnlaget skal inneholde de krav og betingelser (**tildelingskriterier**) som oppdragsgiver stiller til den ønskede leveransen.

Dersom oppdragsgiver ikke allerede i kunngjøringen har opplyst om hvilke kriterier som legges til grunn for tildeling av kontrakt, skal også disse fremgå av konkurransegrunnlaget. Det er altså kun de utvalgte leverandører som har anledning til å inngi tilbud, og dette må skje innen den fastsatte fristen.

Konkurranse med forhandling

Dette er en prosedyre som **kun unntaksvis** kan benyttes ved anskaffelser over terskelverdiene. Under terskelverdiene kan oppdragsgiver fritt velge konkurranse med forhandling, men konkurransen skal kunngjøres.

Konkurranse med forhandling innebærer at det kan forhandles om endringer eller suppleringer av alle sider ved leveransen og tilbudet, så som forretningsmessige vilkår, pris og tekniske spesifikasjoner. Denne prosedyren har få formkrav ut over kunngjøringsplikt og fristfastsettelse for innlevering av tilbud, men oppdragsgiver skal allikevel gjennomføre forhandlingene i tråd med de grunnleggende spilleregler om likebehandling, objektivitet og begrunnelsesplikt mv.

14.4 Utvelgelse av aktuelle leverandører

Utvelgelseskriterier

Oppdragsgiver har anledning til å foreta en kvalitativ utvelgelse av de tilbydere som skal få sine tilbud vurdert. Av regelverket fremgår det nærmere hvilke elementer som kan inngå i en kvalitativ utvelgelse, samt hvilken type dokumentasjon som kan eller skal kreves fremlagt.

Dersom man ikke oppfylder kravene kan det føre til utelukkelse fra den videre konkurransen. Det er derfor viktig å lese nøye gjennom både kunngjøringen og kvalifikasjonsgrunnlaget slik at man i god tid er forberedt på de krav oppdragsgiver stiller til opplysninger om virksomheten. Det er videre viktig å være oppmerksom på at noen av disse opplysningene skal innhentes fra ulike offentlige myndigheter, og at dette i noen tilfeller kan kreve tid.

Oppdragsgiver kan kreve at leverandørene oppfylder visse minimumskrav når det gjelder økonomisk, finansiell og teknisk kompetanse. Utvelgelse av egnede leverandører skal skje på grunnlag av de opplysninger og den dokumentasjon som oppdragsgiver krever fremlagt.

Ved **åpen anbudskonkurranse** vil normalt den kvalitative vurderingen av leverandører tidsmessig falle sammen med vurderingen av tilbudene som første steg i vurdering av de innkomne tilbud. Ved **begrenset anbudskonkurranse og konkurranse med forhandling** vil utvelgelsen av leverandører baseres på henvendelsene fra virksomheter som har bedt om å få delta i den videre anskaffelsesprosedyren, og tjener til å velge ut de kandidater som skal inviteres til å inngi tilbud.

Ved begrenset anbudskonkurranse og konkurranse etter forhandling kan oppdragsgiver sette en øvre grense for hvor mange leverandører som skal bli invitert til å inngi tilbud. Dersom man får henvendelser fra flere kvalifiserte leverandører enn det antallet som er satt som grense, kan leverandører avvises/utelukkes selv om de oppfyller kvalifiseringskravene.

Skatteattest og HMS-egenerklæring

Fremleggelse av skatteattest fra alle norske leverandører er et obligatorisk krav ved alle anskaffelser over kr 200.000,- ekskl. mva (terskelverdien er ikke fastsatt). Attesten skal ikke være eldre enn seks måneder regnet fra tilbudsfristens utløp. Dersom skatteattest ikke fremlegges, skal virksomheten som hovedregel avvises. Det samme gjelder for virksomheter som har restanser for innbetaling av skatter og avgifter. Dette gjelder kun dersom forpliktelsene i henhold til lov og forskrift ikke er oppfylt. Dersom det er inngått en nedbetalingsavtale med kemneren anses ikke forpliktelsene som ikke-oppfylt. Det er viktig å være klar over at skatteattest skal utfylles både av skattefogden (merverdiavgift) og kemneren (skatter). Dette gjør at det i noen tilfeller kan ta litt tid for å få korrekt utfylt skatteattest.

I forbindelse med arbeider til en verdi over kr 200.000 ekskl. mva. (terskelverdien er ikke fastsatt) som skal utføres i Norge skal oppdragsgiver kreve fremlagt HMS-egenerklæring. Egenerklæringen skal bekrefte at virksomheten overholder fastsatte krav i norsk lovgivning til helse, miljø og sikkerhet.

HMS erklæringen omfatter også en erklæring om at virksomheten er lovlig organisert i henhold til gjeldende skatte- og arbeidsmiljøregelverk når det gjelder ansattes faglige og sosiale rettigheter. Også her er hovedregelen at manglende fremleggelse av erklæring medføre avvisning av tilbudet. Erklæringen skal medundertegnes av en representant for de ansatte i virksomheten. Tillitsvalgt som medunderskriver på HMS-erklæringen er ikke ansvarlig for annet enn at vedkommende bekrefter at det er igangsatt en prosess hvor virksomheten arbeider systematisk for å dekke kravene i HMS-lovgivningen.

14.5 Konkurransesgrunnlaget og utforming av tilbud

Konkurransesgrunnlaget

Oppdragsgiver skal utarbeide et **konkurransesgrunnlag** for konkurransen. Konkurransesgrunnlaget skal angi hvordan konkurransen skal gjennomføres og hva som skal anskaffes. Konkurransesgrunnlaget skal videre opplyse om hvilke krav som settes til leverandørenes kvalifikasjoner og hvilke dokumenter som eventuelt skal vedlegges tilbudet for å underbygge eller verifisere opplysninger gitt om tekniske, finansiell og økonomisk kvalifikasjoner.

Det skal fremgå av kunngjøringen hvor, og innen hvilken frist, interesserte leverandører skal henvende seg for å få utlevert konkurransegrunnlaget. Ved begrenset anbudskonkurranse og konkurranse med forhandling vil oppdragsgiver sende konkurransegrunnlaget til de utvalgte leverandørene sammen med invitasjon til å inngi tilbud.

Siden forhandlinger ikke er tillatt ved åpen og begrenset anbudskonkurranse, skal konkurransegrunnlaget ved anbudskonkurranser være så klart og uttømmende at det sammen med tilbud og aksept av dette skal kunne utgjøre en fullstendig avtale.

Det kan være greit å vite at det er mulig å stille avklarende spørsmål til oppdragsgiver dersom det er uklarheter i konkurransegrunnlaget. Slike spørsmål skal normalt besvares senest 6 dager før tilbudsfristen går ut, og svarene skal sendes til alle som har fått utlevert konkurransegrunnlaget.

Tilbudet

I forbindelse med utforming av tilbud bør man være oppmerksom på følgende:

- Det finnes regler om rådgiverhabilitet. Dersom en virksomhet har hatt en aktiv rolle i forbindelse tilrettelegging av anskaffelsen eller utarbeidelse av spesifikasjonene kan dette i visse tilfeller gjøre at virksomheten ikke kan delta i den etterfølgende konkurransen.
- Oppdragsgiver kan tillate at det gis tilbud på deler av den totale anskaffelsen. I så fall skal dette fremgå av kunngjøringen.
- Flere leverandører kan gå sammen om å inngi tilbud, og oppdragsgiver kan ikke sette som vilkår at en gruppe av tilbydere skal være organisert i en bestemt juridisk form. Dette gjelder ikke dersom leverandørgruppen tildes kontrakten, regelverket tillater da at det kan kreves at gruppen organiseres i selskapsform.
- Alternative tilbud skal godtas med mindre oppdragsgiver har opplyst det motsatte i kunngjøringen. Alternative tilbud kan allikevel kun tillates dersom tildeling av kontrakt skjer på grunnlag av det økonomisk mest fordelaktige tilbud. Ofte vil oppdragsgiver kreve at alternative tilbud inngis "i tillegg til" ordinære tilbud.
- I visse tilfeller kan det være nødvendig avvike fra konkurransegrunnlaget. Eventuelle forbehold skal klart fremgå av tilbudet, og må være så utfyllende, presise og entydige at oppdragsgiver uten å kontakte tilbyder kan prissette forbeholdet og vurdere betydningen. Ellers vil tilbudet ikke inneholde

tilstrekkelige opplysninger til at det kan bedømmes på lik linje med tilbud uten forbehold. Eventuelle forbehold må allikevel overveies nøye, da oppdragsgiver som en hovedregel skal forkaste tilbud dersom det er tatt forbehold om grunnleggende sider knyttet til leveransen eller konkurransegrunnlaget.

- Tilbyder bør i tilbudet angi hvor lenge man ønsker å være bundet av sitt tilbud. I mange tilfeller vil oppdragsgiver stille krav til hvor lenge tilbudene skal være gyldig etter tilbudsfristens utløp.
- Oppdragsgiver kan stille krav om hvilket språk tilbudet skal utformes på. Dette skal i såfall fremgå av konkurransegrunnlaget. Det er bare kunngjøringen som må være utformet på et EU-språk. All annen dokumentasjon vil være på norsk hvis ikke oppdragsgiver tillater et annet språk.
- Det skal fremgå av konkurransegrunnlaget hvor tilbudet skal sendes, innen hvilken frist tilbudet **må være kommet frem** og hvordan det eventuelt skal merkes. Det er viktig å overholde fristen for innlevering, da oppdragsgiver kun skal ta i betraktning de tilbud som er kommet inn før fristens utløp.
- Det er anledning til å foreta endringer i tilbudene frem til tilbudsfristens utløp.

14.6 Valg av tilbud og begrunnelsesplikt

Tildeling av kontrakt

Ved åpen eller begrenset anbuds konkurranse er det forhandlingsforbud. Etter tilbudsfristens utløp er det derfor ikke anledning til å foreta endringer i tilbudene, eller forsøke å forandre tilbudene gjennom forhandlinger. Det er allikevel anledning til å foreta drøftelser med tanke på utdype og avklare innholdet i tilbudene eller kravene som er satt av oppdragsgiver. Forutsetningen er imidlertid at slike drøftelser ikke fører til noen forskjellsbehandling eller gir konkurransemessige fordeler for noen av tilbyderne.

Ved prosedyren konkurranse med forhandling er det tillatt å forhandle om alle sidene av tilbudene og kontrakten. Regelverket gir ikke spesielle retningslinjer for hvordan forhandlingene skal gjennomføres, men de grunnleggende prinsippene om tilstrekkelig konkurranse og ikke-diskriminering av leverandørene vil gjelde også ved denne prosedyren. Det samme vil vanlige krav til saksbehandling, taushetsplikt og habilitet gjøre.

Etter at egnetheten til de virksomheter som ikke er utelukket er vurdert i samsvar med kriteriene for økonomisk, finansiell og teknisk kompetanse, skal kontrakten tildeles på grunnlag av tildelingskriteriene fastlagt i kunngjøringen eller i konkurransegrunnlaget.

Oppdragsgiver skal enten basere tildelingen av kontrakten utelukkende på **laveste pris** eller på en samlet vurdering av det **økonomisk mest fordelaktige tilbud**. Dersom oppdragsgiver velger å tildele kontrakten etter en samlet vurdering av det økonomisk mest fordelaktige tilbud, må alle kriterier som skal inngå i vurderingen være opplistet i kunngjøringen eller konkurransegrunnlaget. Disse kriteriene kan variere utfra hvilken kontrakt det er snakk om, og kan eksempelvis være kvalitet, teknisk verdi, leveringstid med mer.

Det er viktig å være oppmerksom på at oppdragsgiver er bundet til de kriterier som er kunngjort og/eller fremkommer av konkurransegrunnlaget og **ikke** kan endre disse i løpet av prosessen.

Begrunnelsesplikt

Etter at oppdragsgiver har tatt en beslutningen om hvilket tilbud som skal velges, og i rimelig tid før kontrakt inngås, skal alle deltagerne samtidig og skriftlig informeres om valget. Det skal samtidig gis en begrunnelse for hvorfor det vinnende tilbudet ble valgt. Oppdragsgiver skal på denne måten gi tilbyderne anledning til å vurdere å klage på beslutningen om tildeling av kontrakt før bindende kontrakt inngås. Bindende kontrakt skal først anses inngått når endelige kontrakt er undertegnet av begge parter.

I denne sammenheng kan det være hensiktsmessig å gå tilbake til hvilke utvelgelses- og tildelingskriterier som gikk frem av kunngjøringen og/eller konkurransegrunnlaget.

Dersom tildelingen av kontrakt begrunnes basert på kriterier som ikke er nevnt, kan man ha et grunnlag for å gå videre med en klage.

14.7 Klagebehandling

Leverandører bør undersøke i forhold til regelverket før man eventuelt tar en beslutning om formell klage. Ofte kan manglende kjennskap til regelverket være årsak til at man tror seg forskjellsbehandlet.

Norske domstoler

Leverandører, eller andre med rettslig interesse, som mener at oppdragsgiver har brutt prosedyrebestemmelsene i regelverket, kan reise sak for herreds- eller byretten.

Foreligger det en overtredelse av regelverket, kan leverandørene kreve at regelbruddet gjøres om, eller som det heter i lovens § 7 andre ledd: "retten [kan] sette til side beslutninger" som oppdragsgiver har tatt.

For at **inngrepsmuligheten** skal være effektiv, må leverandørene kunne kreve **midlertidig forføyning** inntil kravet er rettskraftig avgjort. Når første inngrepshjemmelen er på plass, følger retten til midlertidig forføyning av de alminnelige reglene for tvangs-fullbyrdelse⁹.

Retten kan bare gripe inn i prosessen i tiden før kontrakt er inngått med tredjepart. Etter dette tidspunktet må leverandørene nøye seg med å rette et krav om erstatning mot oppdragsgiver.

Krav på erstatning er den generelle sanksjonsformen ved brudd på anskaffelsesreglene. Et slikt krav kan framsettes både før og etter at kontrakt er inngått med tredjepart, det kan rettes mot så vel offentlige som private oppdragsgivere og kravet kan gjelde brudd på enhver bindende norm, så som overtredelse av lov, forskrift, avtale, god anbudsskikk, mv.

Den alminnelige hjemmel for å kreve erstatning ved brudd på anskaffelsesreglene finner man i den ulovfestede erstatnings-retten¹⁰. Her må man også søke prinsippene for erstatningsutmålingen.

EFTA's overvåkningsorgan

EFTA's overvåkingsorgan, EFTA's Surveillance Authority (ESA), betyr det samme for EFTA-land som EU-Kommisjonen betyr for EU-land. ESA skal påse at norske myndigheter gjennomfører EØS-avtalen korrekt og at reglene overholdes i praksis. Bestemmelser om dette finner man i ODA-avtalen (Avtale mellom EFTA-statene om opprettelse av et Overvåkningsorgan og en Domstol).

ESA kan enten igangsette behandling av en sak på eget initiativ eller på grunnlag av en klage, f.eks fra en leverandør med interesse i den aktuelle anskaffelsen. ESA har plikt til å undersøke alle klager som hører under dets kompetanse, men kan selv prioritere hvilke saker det vil forfølge videre.

ESA kan treffe vedtak som retter seg mot Norge som stat, men ikke mot den enkelte oppdragsgiver. I de tilfeller ESA finner at et EFTA-land har gjort seg skyldig i brudd på reglene for offentlige anskaffelser, skal vedkommende land og oppdrags-giver varsles om standpunktet. Det forutsettes deretter at landet svarer ved enten å bekrefte at bruddet på regelverket er korrigeret, ved å gi en grunnlagt forklaring på hvorfor dette ikke er skjedd eller ved å gi melding om at anbudskonkurransen er stilt i bero.

Hvis ESA på grunnlag av norske myndigheters redegjørelse for en offentlig anskaffelse finner at anskaffelsesprosessen ikke er skjedd i samsvar med regelverket, kan saken bringes inn for EFTA-domstolen.

Alle korrespondanse i en klagesak skjer mellom ESA og Nærings- og

handelsdepartementet (NHD) med Utenriksdepartementet som mellomledd. Det er NHD som er saksbehandleren for Norge og som forholder seg til den enkelte leverandør og oppdragsgiver. De som ønsker kontakt med ESA skal derfor henvende seg til NHD. Dette gjelder også leverandører som ønsker på klage på leverandører i andre EU-land og andre EFTA-land.

15 Hvor kan du få råd og veiledning

15.1 Informasjonsrådet for offentlige anskaffelser.

I mars 2000 ble Informasjonsrådet for offentlige anskaffelser opprettet. Gjennom opprettelsen av Informasjonsrådet er det dermed etablert en arena for samarbeide og kompetanseutveksling når det gjelder informasjon om offentlige anskaffelser. Gjennom sin deltagelse i Informasjonsrådet skal medlemmene arbeide for at enhetlig og dekkende informasjon mer effektivt gjøres tilgjengelig for offentlige innkjøpere, leverandører og andre som må forholde seg til regelverket.

Representert i Informasjonsrådet er en rekke organisasjoner som aktivt jobber med informasjon, rådgivning og kompetansehevende tiltak innen regelverket for offentlige anskaffelser, eller som har nettverk som informasjon kan spres igjennom. **Følgende organisasjoner er representert:**

Euro Info Centre – EIC

EIC bistår norsk næringsliv med informasjon og kunnskap om markedsvilkår og markedsmuligheter i Europa. EIC svarer på spørsmål og tilbyr veiledning om hvordan regelverket for offentlige anskaffelser fungerer i praksis, både i Norge og andre EØS-land. EIC tilbyr også anbudsovervåking av offentlige anskaffelser i EØS. For ytterligere informasjon om EIC, se www.eic.no.

Næringslivets Hovedorganisasjon

NHO har satt fokus på offentlige anskaffelser, og er opptatt av at regelverket for offentlige anskaffelser skal sikre like konkurransevilkår og bidra til bedre ressursutnyttelse både i privat og offentlig sektor. NHO gir medlemsbedriftene svar på spørsmål i enkeltsaker om offentlige anskaffelser. For ytterligere informasjon besøk NHO's hjemmesider www.nho.no

Kommunesektorens Innkjøpsforum – KSI

KSI er et fagforum for offentlige anskaffelser i Kommunenes Sentralforbund. KSI kommuniserer regelverket og innkjøpsfaget gjennom fagtidsskriftet Forsyning, kurs- og opplæringsvirksomhet i KSI-Akademiet, regionale innkjøpsfaglige nettverk over hele landet og hjemmesiden på internettadressen www.ks.no - se interesse og innkjøpsforum KSI.

Norsk Forbund for Innkjøp og Logistikk – NIMA

NIMA er en ideel og frittstående medlemsorganisasjon stiftet i 1915. Sammen med en egen utdanningsenhet, NIMA Utdanning, er målsettingen er å styrke logistikk- og innkjøpsfunksjonen i norsk næringsliv, offentlig sektor samt høgskole- og universitetsmiljøer. NIMA Utdanning kan tilby ulike utdannings- og sertifiseringsprogrammer, samt mulighet for høgskolevektall. For mer informasjon, besøk NIMA's hjemmeside www.nima.no.

Statskjøp

Statskjøp er et nasjonalt rådgivnings- og kompetansesenter for offentlig innkjøpsvirksomhet. Statskjøp tilbyr innkjøpsfaglig bistand ifm anskaffelser, utvikling av innkjøpsstrategier samt yter rådgivnings- og veiledningstjeneste i bruk av nasjonale og internasjonale regelverk. Statskjøp inngår på vegne av statlige virksomheter sentrale rammeavtaler, og har i tillegg ansvaret for Forvaltningsnettsamarbeidet (FNS) samt

program for elektronisk handel. For nærmere informasjon besøk Statskjøps hjemmesider www.ft.dep.no

Norsk lysingsblad

Norsk lysingsblad er en sentral informasjonskilde for offentlige anskaffelser. Norsk lysingsblad utgis daglig med kunngjøringer om offentlige innkjøp i Norge, og med ukeoversikt i **Innkjøpsbilaget** i fredagsutgaven. **Innkjøpsbilaget** har i tillegg nyhetsavis om offentlige innkjøp og sammendrag av EØS-kunngjøringer i Europa. På Norsk lysingsblads hjemmesider finner du informasjon og veiledning om kunngjøringsregler, lover og forskrifter og kunngjøringsblankettene tilgjengelig i elektronisk format. Der finnes dessuten den nasjonale kunngjøringsdatabasen DOFFIN og pekere til EUs TED-database. Adressen er www.norsk.lysingsblad.no

Nærings- og handelsdepartementet - NHD

NHD er tillagt fagansvaret for regelverket for offentlige anskaffelser, og har ansvar for å utvikle, gjennomføre og håndheve både nasjonalt og internasjonalt regelverk. I dette ligger det også et ansvar for å sikre etterlevelse av regelverket, noe som forutsetter grundig informasjon om det eksisterende regelverket og om endringer. Departementet utgir informasjons- og veiledningsmateriell om regelverket, og gir uttalelser om nasjonal og internasjonal regelverksfortolkning.

Offentlige anskaffelser på Internett - ODIN

Nærings- og handelsdepartementet har etablert en egen innfallsport om offentlige anskaffelser på departementets hjemmeside. Her finnes pekere til relevant og autoritativ informasjon om regelverket for offentlige anskaffelser, samt departementets eget informasjons og veiledningsmateriell. Adressen er www.odin.dep.no/nhd

15.2 Pilot Project on Public Procurement

Norge, representert ved Nærings- og handelsdepartementet, deltar i og er kontaktpunkt i et internasjonalt nettverkssamarbeid kalt Pilot Project on Public Procurement (PPPP). Formålet bak dette samarbeidet er å legge forholdene til rette slik at leverandører som støter på problemer ved offentlige anskaffelser i utlandet kan få tilgang til rask og uformell problemløsning uten å måtte gå via domstolapparatet eller annet formelt klageapparat. En nærmere beskrivelse av prosjektet og kontaktpunkter finnes på EU's SIMAP-sider (<http://simap.eu.int>). Ved behov for hjelp kontakt:

Nærings- og handelsdepartementet
Seksjon for næringsrettet offentlig konkurransepolitikk
Postboks 8014 Dep.
0030 Oslo
Tlf.: 22 24 90 90
Fax.: 22 24 66 69
mailto: postmottak@nhd.dep.no

1 Bakgrunn for nytt regelverk for offentlige anskaffelser

Bakgrunnsdokumenter for utvikling av nytt regelverk for offentlige anskaffelser:

- *NOU 1997:21 Offentlige anskaffelser*
- *Ot prp. nr. 71 (1997-98) Om lov om offentlige anskaffelser*
- *Innst.O. nr. 27 (1998-99) Innstilling fra næringskomiteen om lov om offentlige anskaffelser*
- *Besl.O. nr. 35 (1998-99) Lov om offentlige anskaffelser*
- *NORUT Samfunnsforskning AS. Februar 2000: Kommunale anskaffelser på anbud?*
- *Ot.prp. nr. 3 (2000-2001) Om lov om endringer i lov 16. juli 1999 nr. 69 om offentlige anskaffelser*

- *Innst.O. nr. 26 (2000-2001) Innstilling frå næringskomiteen Om lov om endringer i lov 16 juli 1999 nr. 69 om offentlige anskaffelser*
 - *Besl.O. nr. 37 (2000-2001) Lom om endringer i lov 16 juli 1999 nr. 69 om offentlige anskaffelser*
 - *Lov om offentlige anskaffelser av 16. juli 1999 nr 69*
 - *Forslag til forskrift om offentlige anskaffelser*
-
- *Forskrift om innkjøpsregler for oppdragsgivere innen vann-energiforsyning, transport og telekommunikasjon av 16. 12. 1994 nr 1110 (forsyningssektorene)*

VEDLEGG 2: CPV-gruppeoversikt:

01 Produkter fra landbruk, hagebruk, jakt og relaterte produkter

02 Produkter fra skogbruk og tømmerhogst

5. Fisk, fiskeriprodukter o. a. biprodukter tilknyttet fiskeindustrien

10 Kull, brunkull, torv og relaterte produkter

11 Råolje, naturgass, olje og tilknyttede produkter

12 Uran- og thoriummalm

13 Metallisk malm

14 Gruve- og bergverksdrift, steinbrudd og tilknyttede produkter

15 Næringsmidler og drikkevarer

16 Tobakk, tobakksvarer og utstyr dertil

17 Tekstiler og tekstilvarer

18 Klær og fottøy

19. Lær og lærvarer

20 Trelast, varer av tre og kork, kurve- og flettearbeid

21 Diverse typer papirmasse, papir og papirvarer

22 Diverse typer trykksaker

23 Petroleumsprodukter og drivstoff

24 Kjemikalier, kjemiske produkter og kunstfiber

25 Gummi-, plast- og folieprodukter

26 Ikke- metalliske mineralprodukter

27 Råmetaller og tilknyttede produkter

28 Ferdige produkter og materialer

29. Maskiner, utstyr, redskaper, apparater og tilknyttede produkter

30 Kontor- og datamaskiner, kontorutstyr og -rekvisita

31 Elektriske maskiner, apparatur, utstyr og forbruksartikler

32. Radio-, fjernsyn-, kommunikasjon-, telekommunikasjons- og beslektede utstyr og apparater

33. Medisinsk og laboratorie-, optisk- og presisjonsapparatur, klokker og ur, farmasøytiske- og beslektede medisinske forbruksvarer

34 Motorkjøretøyer, tilhengere og reservedeler

35 Transportmidler

36 Ferdigvarer, møbler, håndverk, spesialprodukter og tilknyttede forbruksvarer

37. Gjenvunnet sekundære råmaterialer

40. Elektrisitet, gass, atomenergi og -drivstoff, damp, varmt vann, og andre energikilder

41 Oppsamlet og rensset vann og vannforsyning

45. Bygge- og anleggsvirksomhet

50. Reparasjons-, vedlikeholds- og installasjonstjenester

51. Detaljhandel

52. Hotell- og restaurantvirksomhet

60 Landtransport og rørtransport

61 Sjøtransport

62 Lufttransport

63 Hjelpevirksomhet i forbindelse med transport; reisebyråvirksomhet

64 Post- og telekommunikasjonstjenester

65 Offentlige ytelser

66 Forsikring/pensjonsforsikring bortsett fra lovbestemt trygdeforsikring og forsikringsrelaterte tjenester

67. Servicevirksomhet i forbindelse med finansiell formidling

70 Virksomhet i forbindelse med fast eiendom

71. Utleie av maskiner og utstyr og av husholdningsvarer og varer til personlig bruk

72 Data- og relaterte tjenester

73 Forsknings- og utviklingsvirksomhet

74. Arkitektonisk, byggeteknisk, juridisk, regnskap og forretningsmessig tjenesteyting

75 Offentlig administrasjon, forsvars og trygdetjenester

76 Tjenester i forbindelse med olje- og gass-industrien

77 Landbruk, skogbruk, hagebruk og relaterte tjenester

78. Trykking, forlagsvirksomhet og relaterte tjenester

80 Undervisning

85. Helse- og sosial tjenesteyting

90 Avløp og renovasjonstjenester, sanitære/miljømessige tjenester

91 Tjenesteytelser fra organisasjoner og foreninger

92 Rekreasjon, kultur og sport

93 Diverse tjenesteytelser

95 Lønnet arbeid i private husholdninger

99. Tjenester utført av internasjonale organisasjoner og organer

Vedlegg 3 - HMS-erklæring

EGENERKLÆRING OM HELSE, MILJØ OG SIKKERHET

Det bekreftes med dette at denne virksomheten arbeider systematisk for å oppfylle kravene i helse-, miljø- og sikkerhetslovgivningen og ved det tilfredsstillende kravene i forskrift om systematisk helse-, miljø- og sikkerhetsarbeid i virksomheten (Internkontrollforskriften) fastsatt ved kgl. res. 6. desember 1996 i medhold av lov av 4 februar 1977 nr. 4 om arbeidervern og arbeidsmiljø mv.

Det bekreftes at virksomheten er lovlig organisert i henhold til gjeldende skatte- og arbeidsmiljø-regelverk når det gjelder ansattes faglige og sosiale rettigheter.

Det aksepteres at oppdragsgiver etter anmodning vil bli gitt rett til gjennomgåelse og verifikasjon av virksomhetens system for ivaretagelse av helse, miljø og sikkerhet.

Daglig lederDato:

(sign.)

Det bekreftes med dette at det er **iverksatt** systematiske tiltak for å oppfylle ovennevnte krav i helse-, miljø- og sikkerhetslovgivningen.

Representant for de ansatteDato:

(sign.)

* For utenlandske oppdragstakere gjelder følgende:

Det bekreftes med dette at det ved utarbeidelse av tilbudet er tatt hensyn til helse-, miljø- og sikkerhetslovgivningen som følger av forskrift om systematisk helse, miljø- og sikkerhetsarbeid i virksomheter (Internkontrollforskriften), fastsatt ved kgl. res. 6. desember 1996 i medhold av lov av 4 februar 1977 nr. 4 om arbeidervern og arbeidsmiljø mv.

Det aksepteres at oppdragsgiver etter anmodning vil bli gitt rett til gjennomgåelse og verifikasjon av virksomhetens system for ivaretagelse av helse, miljø- og sikkerhetsarbeid.

Forpliktende underskrift

Daglig lederDato:

(sign.)

¹ Norut Samfunnsforskning as, februar 2000: Kommunale anskaffelser på anbud

² Statistisk sentralbyrå (www.ssb.no/offinnkj)

³ Referanse: C-306/97

⁴ Arnhem dommen Teckal dommen

⁵ Casino-dommen

⁶ I sin veiledning til tjenstedirektivet anfører Kommissjonen at selv om oppdragsgiver skal angi de tekniske spesifikasjoner for kontraktgjensstanden, er det av stor betydning at det er muligheter for å tilby leveranser som, selv om de ikke svarer nøyaktig til den etterspurte leveransen, allikevel er i samsvar med de fastsatte spesifikasjoner. Denne muligheten er dels en stimulerende faktor for forskning i ny teknologi og gir dels alle brukere mulighet for å dra nytte av de tekniske fremskritt og på sikt en bedre dekning av behov.

⁷ Kartleggingsprosjektet – Kartlegging av bestemmelser i lover, forskrifter og instruksjoner som kan hindre elektronisk kommunikasjon. Prosjektrapport 2000.

⁸ CPV-kode er en utvidelse av CPA-koden ved et tillegg på to siffer som gjør koden mer detaljert. I mange tilfeller er detaljering ennå ikke tatt i bruk. Da slutter CPV-koden med to nuller.

⁹ Jf. Tvangsl. kapittel 15. I Rt. 1997.574 Læringsklausul-dommen, se s 577, ble det i tråd med dette anført at 'I mangel av nærmere regulering av erstatningsspørsmålene ved lov eller på avtalemessig grunnlag, må erstatningsansvaret bygge på alminnelige erstatningsrettslige grunnsetninger...'. Det ble likevel tilføyet at grunnprinsippene må 'tillempes de særlige hensyn som gjør seg gjeldende innen anbudsretten'.

¹⁰ Se Ot. prp. nr. 97 (1991–92) s 18.

NÆRINGS- OG HANDELSDEPARTEMENTET

[Innholdsliste](#) [Bokmål](#) [Sámegiella](#) [Normalvising](#)
[Førre](#) [Neste](#) [Liknande dokument](#)

Veileder til EØS-forskrift om

Anskaffelser til forsyningssektorene

- [Forord](#)
 - [Innholdsfortegnelse](#)
 - [Innledning](#)
-

FORORD

Gjennom EØS-avtalen har Norge gjennomført et nytt regelverk for offentlige anskaffelser. Regelverket omfatter både de klassiske offentlige sektorer, og forsyningssektorene (vannforsyning, energiforsyning, transport og telekommunikasjon). Deler av regelverket omfatter også private foretaks anskaffelser, dersom disse driver sin virksomhet innen forsyningssektorene på bakgrunn av en særrett eller eksklusiv rettighet gitt av myndighetene. En viktig målsetning med å innføre et forpliktende internasjonalt regelverk for offentlige anskaffelser er å få felles spilleregler i hele EØS-området for bedrifter som ønsker å konkurrere om offentlige kontrakter. Norsk næringsliv får dermed bedret sine muligheter til å oppnå kontrakter på offentlige markeder i resten av EØS-området. Samtidig ønsker man å oppnå økt kvalitets- og kostnadsbevissthet hos anskaffende enheter, og økt konkurranse om kontrakter til offentlige oppdragsgivere.

Veilederen er ment som en praktisk hjelp for ansatte innen forsyningssektorene med ansvar for anskaffelsesvirksomhet. Den er ment som et supplement til forskriften, og gir ikke en detaljert innføring i forskriften med omtale av alle unntak, frister osv.

Nærings- og energidepartementet gjør oppmerksom på at det vil være domstolene som har det avgjørende ordet når det gjelder tolkninger av forskriften. Vurderingene som er gitt i veilederen er derfor av rådgivende karakter, og det er oppdragsgivernes selvstendige ansvar å vurdere sin anskaffelsesvirksomhet opp mot forskriften. Det er derfor viktig at innkjøpsansvarlige setter seg godt inn i dette regelverket.

[\[Innhold\]](#)

NÆRINGS- OG HANDELSDEPARTEMENTETBokmål Sámegejella Normalvising
Forside Liknande dokument**INNHOLDSFORTEGNELSE****1. Innledning****1.1. Forsyningssektorforskriften****1.2. Regelverket****1.3. Begreper****2. Er oppdragsgiver omfattet av regelverket?****3. Hvilke sektorer er omfattet av forskriften?****3.1. Drikkevannforsyning****3.2. Energiforsyning****3.3. Transport****3.4. Telekommunikasjon****4. Forholdet til forskriftene for de klassiske sektorer****4.1. Oppdragsgivere innen de klassiske sektorer****4.2. Forholdet mellom de klassiske sektorer og forsyningssektorene****5. Anskaffelser som omfattes av forsyningssektorforskriften****5.1. Varekontrakter****5.2. Bygge- og anleggskontrakter****5.3. Tjenestekontrakter****5.3.1. Kategorisering av tjeneste-anskaffelser****5.3.2. Liste over prioriterte tjenestekategorier****5.3.3. Liste over ikke-prioriterte tjeneste-kategorier****5.3.4. Kommentarer til enkelte kategorier prioriterte tjenester****5.4. Rammeavtaler****5.4.1. Generelt****5.4.2. Forholdet til eksisterende rammeavtaler****5.4.3. Særlige problemer vedrørende parallelle rammeavtaler****6. Unntak og særregler****6.1. Unntak fra forskriften for visse typer kontrakter/anskaffelser****6.2. Egenregi-arbeid****7. Over eller under terskelverdiene?****7.1. Terskelverdiene i forskriften****7.2. Beregning av anskaffelsesverdien****7.2.1. Regelmessige anskaffelser i en bestemt periode****7.2.2. Langvarige kontrakter uten eksakt kontraktsverdi****7.2.3. Opsjoner****7.2.4. Vurderinger spesielt for vareanskaffelser****7.2.5. Vurderinger spesielt for bygg- og anleggsanskaffelser****7.2.6. Vurderinger spesielt for tjeneste-anskaffelser**

8. Nærmere om anskaffelsesprosedyrene

8.1. Hvilke anskaffelsesprosedyrer skal benyttes?

- [8.1.1. Å pen og begrenset anbudskonkurranse](#)
- [8.1.2. Kjøp/kontrahering etter forhandling](#)
- [8.1.3. Kvalifikasjonsordning](#)
- [8.1.4. Prosjektkonkurranser](#)

8.2. Frister i anskaffelsesprosessen

8.3. Kunngjøringsforpliktelser

- [8.3.1. Kunngjøring av kontrakten](#)
- [8.3.2. Periodisk veiledende kunngjøring](#)
- [8.3.3. Kunngjøring av en kvalifikasjonsordning](#)
- [8.3.4. Kunngjøring av prosjektkonkurranse](#)
- [8.3.5. Kunngjøring av inngått kontrakt](#)

8.4. Konkurransgrunnlaget/ tekniske spesifikasjoner

- [8.4.1. Tekniske spesifikasjoner og standarder](#)
- [8.4.2. Spesielle regler som gjelder ved anskaffelser av informasjonsteknologi- og telekommunikasjonsutstyr for datautveksling mellom EDB-systemer](#)

8.5. Kvalifikasjon og utvelgelse av anbyder/tilbyder

- [8.5.1. Kvalitativ utvelgelse av leverandører/entreprenører](#)
- [8.5.2. Dokumentasjon av kriterier for kvalitativ utvelgelse](#)

8.6. Tildeling av kontrakt

- [8.6.1. Tildelingskriterier](#)
- [8.6.2. Oppbevaring av opplysninger](#)
- [8.6.3. Tilbakemelding til leverandører/entreprenører som ikke har fått Side kontrakten](#)
- [8.6.4. Varer med opprinnelse i tredjestater](#)
- [8.6.5. Unormalt lave anbud/tilbud](#)
- [8.6.6. Avvisning av alle anbud/tilbud](#)

9. Kunngjørings skjemaene og utfylling

9.1. Språkvalg

9.2. Oversettelse, oversendelse og offentliggjøring

9.3. Følgende skjemaer er utarbeidet

9.4. Utfylling av skjemaene

10. Håndhevelse av regelverket

10.1. Nasjonale klage- og håndhevelsesprosedyrer

10.2. Klage til EFTAs overvåkingsorgan

10.3. Attestasjonsordning

11. Særlige regler for statlige oppdragsgivere

11.1. Regelverk for statens anskaffelser (Refsa)

11.2. Gatt-avtalen om offentlige innkjøp

11.3. Multilaterale og bilaterale frihandelsavtaler

12. Leverandørutvikling

12.1. Kontakt med leverandører og entreprenører

12.2. Offentlige forsknings- og utviklingskontrakter (OFU-kontrakter)

12.3. Industrielle forsknings- og utviklingskontrakter (IFU-kontrakter)

13. Statistikk

14. Hvor kan oppdragsgivere skaffe råd og veiledning

15. Referanser

Vedlegg 1: Veiledende liste over enheter som omfattes av forskriften

Vedlegg 2: CPC/CPA-nomenklaturet

[\[Tittelside \]](#) [\[Innledning \]](#) [\[Ordlister \]](#)

NÆRINGS- OG HANDELSDEPARTEMENTET

Bokmål Sámegeiella Normalvising
Innholdsliste Førre Neste Liknande dokument

1 Innledning

1.1 Forsyningssektorforskriften

Som et ledd i opprettelsen av det indre marked, ble EUs regelverk for offentlige anskaffelser gjennomført for å regulere offentlige, og offentlig-kontrollerte organers anskaffelser over visse terskelverdier. Forsyningssektorene (vannforsyning, energiforsyning, transport og telekommunikasjon- tidligere kalt de ekskluderte sektorer) var opprinnelig holdt utenfor dette regelverket, men i Rådskonklusjon 93/38/EØF om samordning av innkjøpsreglene for oppdragsgivere innenfor vann- og energiforsyning, transport og telekommunikasjon ble det innført et tilsvarende regelverk for anskaffelser også for disse sektorene. Som en del av EØS-avtalen ble dette regelverket gjennomført også i Norge, med virkning fra 1.1.95.

I utgangspunktet er det følgende vilkår som avgjør hvorvidt en anskaffelse skal foretas i samsvar med forsyningssektorforskriftens bestemmelser:

1. Hva slags juridisk enhet oppdragsgiveren er (jf. [kap. 2](#))
2. Hvilken eller hvilke virksomheter oppdragsgiver driver med? (jf. [kap. 3](#))
3. Det skal foretas en anskaffelse som definert i [kap. 5](#) , og anskaffelsesverdien er over de fastsatte terskelverdier (jf. [kap. 7](#)).
4. Anskaffelsen omfattes ikke av unntakene som omtales i [kap. 3](#) og [kap. 6](#) .

De viktigste prinsippene i regelverket er:

- Det skal ikke forekomme diskriminering på bakgrunn av nasjonalitet
- Alle anskaffelser over nærmere angitte terskelverdier må kunngjøres i EØS-området (Terskelverdiene er 3,2 mill. for vare- og tjenestekjøp, og 40 mill. for bygg- og anleggskontraheringer. For oppdragsgivere innen telesektoren gjelder en terskelverdi på 4,8 mill. for vare- og tjenestekjøp.)
- Standarder og tekniske spesifikasjoner skal prinsippielt ikke brukes som et virkemiddel for å utelukke/begrense internasjonal konkurranse
- Utvelgelse av kvalifiserte leverandører og tildeling av kontrakter skal skje på grunnlag av objektive og ikke-diskriminerende kriterier
- Oppdragsgiver skal basere tildelingen av kontrakt enten på laveste pris, eller på en samlet vurdering av det økonomisk mest fordelaktige anbud/tilbud
- Nasjonal og internasjonal overvåking og håndhevelse av reglene.

1.2 Regelverket

EØS-avtalen er en avtale mellom EU og EFTA-landene Norge og Island. Avtalen er en folkerettslig forpliktelse, noe som betyr at den medfører rettigheter og plikter for de enkelte land som er part i avtalen. Avtalen består av en hoveddel, samt vedlegg og protokoller. EØS-avtalens hoveddel er gjort til en del av norsk rett ved "lov av 27.nov. 1992 nr. 112" (EØS-loven). De øvrige deler av EØS-avtalen (samt vedlegg og protokoller), er gjennomført ved egne lov- og forskriftsvedtak.

Regelverket for offentlige anskaffelser er listet opp i EØS-avtalens vedlegg XVI og gjennomført i Norge ved "lov om offentlige anskaffelser av 27. november 1992 nr. 116". Denne loven gir Kongen i Statsråd (Regjeringen) fullmakt til å gi mer spesifikke forskrifter. Dette har materialisert seg i en vareforskrift og en bygg- og anleggsforskrift, som begge trådte i kraft i Norge på det tidspunktet EØS-avtalen trådte i kraft, d.v.s. den

1.1.94, en tjenesteforskrift som trådte i kraft den 1.7.94, og forsyningssektorforskriften den 1.1.95.

Loven gir også regler om håndhevelse av regelverket om offentlig anskaffelser; klageregler og sanksjonsmuligheter.

Norsk regelverk som gjennomfører EØS-avtalen:

- Lov om offentlige anskaffelser m.v. (lov av 27.november 1992 nr. 116). Loven gjennomfører også EU-direktivene om klageadgang i forbindelse med offentlige anskaffelser. (R.dir.89/665/EØF for de klassiske sektorer og R.dir. 92/13/EØF for forsyningssektorene).
- Forskrift om tildeling av kontrakter om offentlige *varekjøp*, fastsatt ved. kgl. res. av 4. desember 1992, med senere endringer, sist ved kgl.res av 1. juli 1994 (R.dir. 93/36/EØF).
- Forskrift om tildeling av offentlige *bygg- og anleggskontrakter* fastsatt ved kgl. res. av 4. desember 1992 med senere endringer, sist ved kgl. res. av 1. juli 1994. (R.dir. 93/37/EØF).
- Forskrift om tildeling av kontrakter om offentlige *tjenestekjøp*, fastsatt ved Kgl. res. av 1. juli 1994 (R.dir. 92/50/EØF).
- -Forskrift om innkjøpsregler for oppdragsgivere innen vann- og energiforsyning, transport og telekommunikasjon (*forsyningssektorene*) fastsatt ved kgl. res av 16 desember1994 (R.dir. 93/38/EØF).
- Forskrifter om fastsettelse av regler for frister, datoer og tidspunkter, fastsatt ved kgl. res. av 4.des. 1992. Forskriften er en norsk oversettelse av en EU-forordning som er tatt inn i EØS-avtalen. Forskriften inneholder tekniske bestemmelser som skal sikre lik håndtering av frister i hele EØS-området (R.for. 1182/71/EØF).

Oppdragsgivere må forøvrig forholde seg til *EØS-avtalens generelle artikler*:

EØS-direktivenes bestemmelser gjelder for anskaffelser over de fastsatte terskelverdiene. For alle anskaffelser (også anskaffelser under terskelverdiene) som ikke er helt unntatt fra EØS-avtalen (våpen , fisk, de fleste jordbruksprodukter m.m., jf. EØS-avtalens art. 8) vil imidlertid EØS-avtalens generelle artikler gjelde, da også disse er gjennomført i norsk rett. Blant de mest aktuelle artikler kan vi nevne:

- **Art. 4:** Forbud mot diskriminering på bakgrunn av nasjonalitet
- **Art. 8:** Fri bevegelse av varer
- **Art. 11:** Forbud mot kvantitative restriksjoner på import av varer
- **Art. 36:** Forbud mot restriksjoner som hindrer fri utveksling av tjenesteytelser
- **Art. 40:** Fri bevegelse av kapital
- **Art. 53/54:** Konkurranseregler
- **Art. 61:** Forbud mot statsstøtte som fordreier eller truer med å fordreie konkurransevilkårene

I tillegg gjelder regelverket fra før EØS-avtalen trådte i kraft:

Regelverk som gjelder for statlige etater:

- For anskaffelser som foretas for statens regning gjelder Regelverket for statlig anskaffelsesvirksomhet (Refsa) som utfyllende regler til EØS-forskriftene. Regelverket gjelder imidlertid ikke for "statsbedrifter utenom forvaltningsbedriftene når disse driver produksjons- og salgsvirksomhet i konkurranse med andre bedrifter". [Kap. 11](#) gir mer utfyllende informasjon om Refsa.
- GATT-avtalen om offentlige innkjøp: De to forsyningssektor- virksomhetene NSB og Luftfartsverket med underliggende avdelinger er omfattet av den gjeldende GATT-avtalen om offentlige innkjøp av varer. Bestemmelsene i GATT-avtalener i Norge gjennomført gjennom vareforskriften, og disse to etater skal derfor følge vareforskriften for alle vareanskaffelser over 975.000 kr. (ekskl. mva), som er

den gjeldende terskelverdi under GATT-avtalen. For NSB er det imidlertid bare anskaffelse av fem produktgrupper som omfattes av avtalen. 1.1.96 trer en ny og utvidet GATT-avtale om offentlig innkjøp i kraft (WTO-avtalen om offentlige innkjøp), som vil omfatte langt flere virksomheter innen forsyningssektorene, og anskaffelser av både varer, tjenester og bygg-og anleggskontrakter.

Regelverk som gjelder for kommunesektoren:

Kommunenes Sentralforbund har utarbeidet en Normalinstruks for offentlige anskaffelser. Denne er det ikke obligatorisk å bruke, men rundt halvparten av norske kommuner og fylkeskommuner har besluttet å følge normalinstruksen eller instruksjoner som bygger på denne ved sine anskaffelser.

Refsa og andreforskrifter fra før EØS-avtalen trådte i kraft, er underordnet EØS-avtalens bestemmelser, og skal bare anvendes som utfyllende regler så langt det passer og ikke er i strid med EØS-avtalen.

1.3 Begreper

I det følgende utdypes meningen med en del av begrepene som benyttes i forskriften. Vi gjør oppmerksom på at denne listen ikke nødvendigvis gir den eksakte definisjonen til begrepene.

Anbud

Et anbud avgis av en anbyder på grunnlag av en anbudsinnbydelse med tilhørende anbudsgrunnlag. Begrepet benyttes både i forbindelse med åpne og begrensede anbudskonkurranser. Et anbud skal i hovedsak enten godtas eller avvises, og det er ikke adgang til å forhandle om innholdet i et anbud.

Alternativ prosedyre

Land i EØS-området kan søke om å bli unntatt fra prosedyrereglene for anskaffelser til olje- og gassvirksomheten. Det er pr. mars 1995 ikke tatt stilling til om Norge skal søke om alternativ prosedyre. Spørsmålet er under vurdering.

Attestasjonsordning

En ordning for attestasjon av oppdragsgiveres anskaffelsesprosedyrer, som bevis på at gjeldende anskaffelsesregler følges.

Begrenset anbudskonkurranse

Anskaffelsesprosedyre som innebærer at alle interesserte kan melde sin interesse, men som bare tillater de leverandører som er invitert av oppdragsgiver å gi anbud, og hvor man ikke kan forhandle om de innkomne anbud (se [kap. 8.1.1](#)).

EFTAs overvåkingsorgan

EFTAs overvåkingsorgan (EFTA Surveillance Authority) er Europakommisjonens motstykke for overvåking av at medlemslandene oppfyller de forpliktelser de er pålagt i henhold til EØS-avtalen.

EF-Tidende (Official Journal)

EF-Tidende er et lysingsblad for hele EØS-området som er inndelt etter typer med offentliggjøringer, hvorav S-supplementet inneholder alle kunngjøringer om offentlige anskaffelser.

EFs publikasjonskontor

Kontoret for de europeiske fellesskapers offisielle publikasjoner. Publikasjonskontoret har ansvaret for tidsskriftet EF-Tidende samt for anbudsdatabasen Tenders Electronic Daily (TED).

Europeisk spesifisering

En felles teknisk spesifisering, en europeisk teknisk godkjenning eller en nasjonal standard som gjennomfører en europeisk standard.

Forsyningssektorforskriften

Forskrift om gjennomføring av EØS-avtalen vedlegg XVI punkt 4 om samordning av anskaffelsesregelverket for oppdragsgivere innen vann- og energiforsyning, transport og telekommunikasjon. Forsyningssektorene ble tidligere kalt de ekskluderte sektorer i Norge.

GATT-avtalen om offentlige innkjøp

En separat avtale om offentlige innkjøp under General-avtalen om tolltariffer og handel (GATT) (se kap. 11.2), f.o.m. 1.1.96 trer WTO-avtalen om offentlige innkjøp i kraft.

Håndhevelsesdirektivene

EU-direktivene som setter betingelser for overvåking og håndhevelse av

regelverket. Håndhevelsesdirektivet for de klassiske sektorer, R.dir. 89/665 , og håndhevelsesdirektivet for forsyningssektorene, R.dir. 92/13, gjennomført i Norge gjennom "lov om offentlige anskaffelser av 27.november 1992 nr. 116".

Kandidat

En leverandør/entreprenør som har søkt om å få delta i en begrenset anbudskonkurranse eller kjøp/kontrahering etter forhandling.

Kjøp/kontrahering etter forhandling

Kjøp/kontrahering etter forhandling kan foretas enten ved at oppdragsgiver kunngjør anskaffelsen og inviterer et visst antall av kandidatene til å levere inn tilbud (kjøp etter forhandling med forutgående kunngjøring), eller at oppdragsgiver konsulterer leverandører/entreprenører etter eget valg (kjøp etter forhandling uten forutgående kunngjøring). Oppdragsgiver kan så forhandle om kontraktsvilkårene med de utvalgte kandidater (se [kap. 8.1.2](#)).

(Uttrykket kjøp etter forhandling benyttes for forhandlet prosedyre ved varekjøp og tjenestekjøp, mens uttrykket kontrahering etter forhandling benyttes for forhandlet prosedyre ved bygg- og anleggsanskaffelser).

Kvalifikasjonsordning

En ordning der oppdragsgiver utarbeider lister over kvalifiserte leverandører/entreprenører for ulike varegrupper på bakgrunn av et etablert kvalifikasjonssystem.

Klassiske sektorer

Offentlige etater som omfattes av det opprinnelige regelverket for offentlige anskaffelser, d.v.s. vareforskriften, bygg- og anleggsforskriften, og tjenesteforskriften (jf. [kap. 4](#)).

Nomenklatur

Klassifikasjonssystemer for grupper av produkter/tjenester som det skal refereres til i anskaffelsesprosedyrene.

Offentlig telenett

Den offentlige infrastruktur for telekommunikasjon som gjør det mulig å overføre signaler mellom bestemte nett-termineringspunkter ved kabler eller ledninger, via radiokanaler, optisk eller ved bruk av andre elektromagnetiske midler. Med nett-termineringspunkt menes alle fysiske forbindelser og tekniske tilslutningsspesifikasjoner som utgjør en del av det offentlige telenett, og som er nødvendige for å få tilgang til og kommunisere effektivt gjennom nettet.

Offentlige teletjenester

Teletjenester som en EØS-stat uttrykkelig har gitt ett eller flere teleforetak i oppdrag å yte. Med teletjenester menes tjenester som helt eller delvis består i overføring og ruting av signaler i det offentlige telenett ved bruk av telekommunikasjonsteknikk, med unntak av kringkasting over radio og fjernsyn

Oppdragsgiver

Enhver innkjøpsenhet som omfattes av regelverket om offentlige anskaffelser.

Offentligrettslig organ

Et organ som kontrolleres av stat/kommune og som er opprettet for å tjene allmennhetens behov uten å drive industriell eller foretningmessig virksomhet.

Prosjektkonkurranse

Anskaffelsesprosedyre som benyttes f.eks. på områdene arealplanlegging, arkitekt- eller ingeniørarbeid eller databehandling, og som gjør det mulig for oppdragsgiver gjennom en konkurranse, med eller uten premiering, å få utarbeidet en plan eller et prosjekt som deretter kåres av en jury.

Standard

En teknisk spesifisering som er godkjent av et anerkjent standardiseringsorgan for gjentatt og stadig bruk, men som det i prinsippet ikke er obligatorisk å bruke.

Tilbud

Et tilbud avgis av en tilbyder på grunnlag av en invitasjon. Begrepet benyttes i forbindelse med anskaffelsesprosedyrene kjøp/kontrahering etter forhandling.

Terskelverdier

betegner minsteverdier anskaffelsen må overskride for å omfattes av forskriftenes bestemmelser (se [kap.7](#) .) Alle verdier er ekskl. merverdiavgift.

Tredjeland

Stater som ikke er part i Avtale om det europeiske økonomiske samarbeidsområde (EØS).

TED (Tenders Electronic Daily)

Anbudsdatabase som inneholder alle kunngjøringene om offentlige anskaffelser, og oppdateres daglig (se [kap.9](#)).

Teknisk spesifisering

De tekniske krav som fremkommer i kunngjøringen og særlig i anbuds-/tilbudsgrunnlaget, og som definerer de egenskaper som kreves for oppfyllelse av kontrakten og som gjør det mulig å beskrive arbeid, materialer, produkter, leveranser eller tjenester objektivt på en slik måte at de svarer til de formål oppdragsgiver har fastsatt.

WTO (World Trade Organization)

Verdens Handelsorganisasjon ble opprettet 1.1.95, og omfatter tidligere GATT (Generalavtalen om tolltariffer og handel), i tillegg til de nye multilaterale avtalene om handel med tjenester, (GATS), handelsrelaterte sider ved immatrielle rettigheter (TRIPS), og enkelte plurilaterale avtaler som f.eks. offentlige innkjøp. WTO-avtalen om offentlige innkjøp trer i kraft 1.1.96.

Åpen anbudskonkurranse

Anskaffelsesprosedyre som tillater alle interesserte leverandører å gi anbud, og hvor man ikke kan forhandle om de innkomne anbud (se [kap. 8.1.1](#)).

[Innhold](#)] [\[Neste](#)] [\[Ordliste](#)]

NÆRINGS- OG HANDELSDEPARTEMENTET

[Innholdsliste](#) [Bokmål](#) [Sámegiella](#) [Normalvising](#)
[Førre](#) [Neste](#) [Liknande dokument](#)

2 Er oppdragsgiver omfattet av regelverket?

Regelverket dekker både offentlige og private oppdragsgivere innen forsyningssektorene som driver sin virksomhet innen sektorene vannforsyning, energiforsyning, transport og telekommunikasjon. Av private selskaper er det imidlertid bare de som opererer på bakgrunn av en enerett eller en særrett (konsesjon) tildelt av myndighetene som omfattes av regelverket. *Det er altså ikke hva som kjøpes som avgjør hvorvidt man skal følge forskriften, men hvem som kjøper.*

Forsyningssektorforskriften kommer kun til anvendelse for:

a) *offentlige oppdragsgivere med virksomhet innen vannforsyning, energiforsyning, transport og telekommunikasjon, dvs.:*

- statlige myndigheter og deres underlagte etater
- fylkeskommunale og kommunale myndigheter
- offentligrettslige organer og sammenslutninger av disse
- offentlige foretak, dvs. foretak som de offentlige myndigheter direkte eller indirekte kan utøve avgjørende innflytelse over i kraft av eierforhold, kapitalinteresser eller reglene for virksomheten

(jf. forskriftens § 3, jf. § 1 nr. 1 og 2)

b) *private foretak, som driver virksomhet innen vannforsyning, energiforsyning, transport og telekommunikasjon, på grunnlag av en enerett eller særrett som er tildelt av myndighetene.*

Med særrett og enerett menes rettigheter som følger av tillatelser gitt av kompetent myndighet ved lov eller forskrift når dette medfører at det forbeholdes en eller flere oppdragsgivere å utøve en virksomhet

(jf. forskriftens §3).

[\[Innhold\]](#) [\[Førre\]](#) [\[Neste\]](#) [\[Ordliste\]](#)

NÆRINGS- OG HANDELSDEPARTEMENTET

[Innholdsliste](#) [Bokmål](#) [Sámegiella](#) [Normalvising](#)
[Førre](#) [Neste](#) [Liknande dokument](#)

3 Hvilke sektorer er omfattet av forskriften

Regelverket omfatter oppdragsgivere som driver virksomhet innen følgende sektorer: Vannforsyning, energiforsyning, transport og telekommunikasjon.

3.1 Drikkevannforsyning:

Oppdragsgivere som etablerer, driver eller stiller til rådighet drikkevannsledningsnett omfattes av forskriften. Også virksomheter som leverer drikkevann til slike ledningsnett omfattes. Videre er kontrakter som disse oppdragsgivere tildeler i forbindelse med vannutbyggingsprosjekter, irrigasjon eller drenering omfattet, dersom vannmengden som er beregnet på forsyning til drikkevannsledningsnettet er på minst 30 % av den totale vannmengden.

Anskaffelser som foretas av ovennevnte oppdragsgiverere i forbindelse med tømning eller rensing av avløpsvann omfattes også av forskriften.

EKSEMPEL:

Et kommunalt vann- og avløpsverk er en omfattet oppdragsgiver, selv om kommunen som sådan ikke er omfattet av denne forskriften. Dermed vil i prinsippet alle anskaffelser til denne virksomheten måtte foretas etter forsyningssektorforskriften, under forutsetning av at kontraktsverdien ligger over 3,2 mill. kr. (jf. [kap.7](#)). Kontrahering av et administrasjonsbygg til forvaltning av drikkevannsvirksomheten vil således måtte foretas etter forsyningssektorforskriften. I tillegg vil også kontrakter som dette vannverket tildeler i forbindelse med avløp og rensing av kloakk måtte tildeles etter forskriften, selv om dette i utgangspunktet ligger utenfor drikkevannsforsyningsvirksomheten. Dette på grunn av en spesialregel, forskriftens § 9. Dvs. at vannverket, hvis det skal bygge et kloakk- renseanlegg, må anskaffe det i henhold til forsyningssektorforskriften.

En aktuell problemstilling er at i enkelte tilfeller kan oppdragsgiver være f.eks. et anlegg for produksjon av prossessvann til industri og internt drikkevann som også leverer vann til det kommunale ledningsnettet for drikkevannforsyning. Reglen i slike tilfeller er som følger:

Når en oppdragsgiver som ikke er offentlig myndighet leverer drikkevann til et ledningsnett tilgjengelig for allmennheten, omfattes oppdragsgiver ikke av forskriften dersom drikkevannproduksjonen skal dekke forbruk som er nødvendig for å utøve en annen type virksomhet, og levering til drikkevannledningsnettet ikke overstiger 30 % av den totale produksjon av vann (jf. forskriftens § 6 nr. 2 a).

Videre er vannverks kjøp av vann unntatt fra forskriftens bestemmelser (jf. § 11 nr. 5 a). Dette er altså et unntak som baserer seg på oppdragsgivers virksomhet (som drikkevannforsyner), og som gjelder en bestemt type anskaffelse.

3.2 Energiforsyning

Omfattede oppdragsgivere innen energiforsyningssektoren kan deles inn i to typer virksomheter:

1. Alle offentlige og private foretak som stiller til rådighet eller driver faste nettverk beregnet på ytelse av offentlige tjenester i forbindelse med produksjon, transport eller distribusjon av elektrisitet, gass eller varme eller leverer elektrisitet, gass eller varme til slike nettverk er omfattet av forskriften.

EKSEMPEL:

Alle kommunale og private energiverk omfattes, både rene produksjonsselskaper og distribusjonsverk. Eksempler er Statkraft SF, Oslo Energi, m.fl.

Når en oppdragsgiver som ikke er offentlig myndighet, produserer elektrisitet til forbruk som er nødvendig for å utøve en annen type virksomhet, også leverer elektrisitet til allmennheten, er dette ikke omfattet av forskriftens bestemmelser dersom forsyningen til det offentlige nett kun avhenger av virksomhetens eget forbruk og ikke har oversteget 30 % av virksomhetens samlede elektrisitetsproduksjon i gjennomsnitt de siste tre år.

Videre er kjøp av energi og levering av brensel til energiproduksjon hvor oppdragsgiveren driver med energiforsyning, unntatt fra forskriftens bestemmelser (jf. § 11 nr. 5 b). Dette er altså et unntak som baserer seg på oppdragsgivers virksomhet (som energiforsyner), og som gjelder en bestemt type anskaffelse.

De forsyningssektor-virksomhetene som ikke er energiprodusenter må imidlertid kjøpe energi i henhold til forskriftens bestemmelser dersom kontraktsverdien overstiger terskelverdiene.

Dersom oppdragsgiver som ikke er offentlig myndighet produserer gass eller varme som en uungåelig følge av utøvelse av en annen type virksomhet enn det som faller inn under forsyningssektorforskriftens definisjon, gjelder ikke denne forskrift. Det er da en forutsetning at leveringen til nett bare tar sikte på økonomisk utnyttelse av denne ("overskudds-")produksjonen, og ikke overstiger 20 % av foretakets totale omsetning, beregnet på grunnlag av gjennomsnittet for de siste 3 år.

Videre vil et distribusjonsverk som anskaffer elektrisitet med tanke på videresalg til sine abonnenter vil være unntatt fra forskriftens bestemmelser for denne type anskaffelser (jf. forskriftens § 11 nr. 2).

Den andre typen virksomheter som omfattes innen energisektoren er:

2. Offentlige og private foretak som har til formål å anvende et geografisk område for leting etter eller utvinning av olje, gass eller kull på grunnlag av en særrett eller en enerett.

All leting etter og utvinning av petroleum i Norge er konsesjonsbelagt. Det betyr at alle foretak som driver denne type virksomhet er underlagt forsyningssektorforskriften.

EKSEMPEL:

Norsk Hydro er rettighetshaver i et stort antall lete- og utvinningstillatelser på norsk sokkel. Alle anskaffelser i forbindelse med denne virksomheten er omfattet av forsyningssektorforskriften, inkludert anskaffelser som ikke er knyttet til konkrete lete- og utvinningstillatelser. Dette betyr imidlertid ikke at Norsk Hydro som *selskap* er omfattet; de anskaffelser som selskapet foretar til f.eks. landbruksdivisjonens virksomhet er ikke underlagt forsyningssektorforskriften.

Norske Shell vil, i likhet med Norsk Hydro og andre operatører og rettighetshavere på norsk sokkel, være omfattet av regelverket for anskaffelser til den konsesjonsbelagte delen av virksomheten (*oppstrømsaktiviteter*), inkludert evt. rørledningstransport til mottaksanlegg på land. Foredlingsvirksomhet på land skjer imidlertid ikke på bakgrunn av en sær- eller enerett gitt av norske myndigheter i samsvar med lov om petroleumsvirksomhet av 22. mars 1985 nr. 11. Det betyr at anskaffelser til f.eks. raffinering- og markedsføringsvirksomhet (*nedstrømsaktiviteter*) **ikke** er underlagt forsyningssektorforskriften.

For anskaffelser til flerbruksformål kan man tenke seg grensetilfeller hvor det oppstår uklarhet om virksomheten eller anskaffelsen er omfattet av regelverket.

EKSEMPEL:

Esso Norge ønsker å kontrahere et administrasjonsbygg for selskapets ansatte. Omkring halvparten av arbeidsstokken er tiltenkt arbeidsoppgaver rettet mot selskapets foredlings- og markedsføringsvirksomhet, mens resten av de ansatte vil stå for drift av en oljeinstallasjon på kontinentalsokkelen. Oppdragsgiverens oppgave blir i dette tilfellet å forsøke å avgjøre om over 50 % av byggets kostnad er tilknyttet en av de to virksomhetsområdene. Dersom 50 % eller mer av kostnadene kan knyttes til oljevirksomheten, skal bygget kontraheres i henhold til forskriftens bestemmelser. Dersom dette ikke er mulig, har selskapet full anledning til å følge forsyningssektorforskriften for hele anskaffelsen, til tross for at det hersker tvil om anskaffelsen faktisk er omfattet av regelverket.

Alternativ prosedyre:

EØS-landene har anledning til å søke om bruk av såkalt alternativ prosedyre for anskaffelser til olje- og gassvirksomheten. Dersom et land innvilges alternativ prosedyre innebærer det at man for anskaffelser til denne sektoren ikke trenger å følge de prosedyrereglene som fremgår av anskaffelsesregelverket. Dette gjelder særlig bestemmelser om tidsfrister og kunngjøringer. Oppdragsgivere må imidlertid følge regelverkets overordnede bestemmelser og prinsipper om objektivitet og ikke-diskriminering. Det er pr. mars 1995 ikke tatt stilling til om Norge skal søke om alternativ prosedyre. Spørsmålet er under vurdering.

3.3 Transport

Omfattede oppdragsgivere kan deles inn i to grupper:

1. Oppdragsgivere som utnytter et geografisk område til anlegg og drift av flyplasser, havner og andre terminalanlegg

EKSEMPEL:

Bergen Havnevesens anskaffelser av varer, tjenester, bygg- og anlegg omfattes av forskriftens bestemmelser.

2. Oppdragsgivere som driver et rutenett til betjening av allmennheten innenfor transport på land (på vei, skinner, eller kabel), dersom driften foregår på betingelser som er fastsatt av myndighetene. Betingelser satt av myndighetene kan f.eks. være hvilke ruter som skal betjenes, hvor stor kapasiteten skal være og hvor ofte rutene skal betjenes.

Således vil offentlige- eller private busselskaper som har fått en enerett (d.v.s.

ruteløyve eller områdekonsesjon) til å trafikere på en rute eller et bestemt geografisk område være omfattet av forskriften.

EKSEMPEL:

NSB og Oslo Sporveier er eksempler på virksomheter som omfattes av forskriften.

Oppdragsgivere som yter offentlige busstransporttjenester unntas fra forskriftens bestemmelser for sine anskaffelser dersom andre foretak har adgang til å yte tilsvarende tjenester på samme område som oppdragsgiver, enten generelt eller i et bestemt geografisk område (jf. forskriftens § 6.1)

Forskriften gjelder bare for landbasert rutetransport. Oppdragsgivere innen luft-, sjø- og kysttransport er ikke omfattet.

3.4 Telekommunikasjon

1. Omfattet her er oppdragsgivere som stiller til rådighet eller driver offentlige telenett.

Et **offentlig telenett** er et telekommunikasjonsnett som er ment for allmennhetens bruk, ikke nett som f.eks. eies av kraftselskap jernbaneselskap eller forsvaret, og som er beregnet til slike foretaks eget bruk.

EKSEMPEL:

Telenors og Telemobils/Netcom A.S. sine telenett er i dag å regne som nett for allmennhetens bruk.

2. Omfattet er også oppdragsgivere som leverer offentlige teletjenester.

EKSEMPEL:

Tjenester som tilbys private kunder er offentlige tjenester. Offentlige oppdragsgivere og private oppdragsgivere med særlige rettigheter (f.eks. Netcom A.S.) med virksomhet i denne sektoren må også foreta sine anskaffelser i henhold til forskriftens bestemmelser.

Anskaffelser som gjelder utstyr og teletjenester som oppdragsgiver leverer i fri konkurranse med andre unntas.

EKSEMPEL:

Telenor Bedrift A.S. kjøper utstyr som skal benyttes i virksomheten med å betjene bedriftskunder i det konkurranseutsatte markedet. Denne anskaffelsen må ikke foretas i henhold til forskriftens bestemmelser.

Telefonselskaper med konsesjon er kun omfattet i den grad de utøver sine særlige eller

eksklusive rettigheter. Dersom teletjenester utøves utenfor eneretten, og dermed i konkurranse med private aktører, *omfattes ikke* oppdragsgiver av regelverket.

[\[Innhold \]](#) [\[Forrige \]](#) [\[Neste \]](#) [\[Ordliste \]](#)

NÆRINGS- OG HANDELSDEPARTEMENTET

Bokmål Sámegejella Normalvising
Innholdsliste Førre Neste Liknande dokument

4 Forholdet til forskriftene for de klassiske sektorer

4.1 Oppdragsgivere innen de klassiske sektorer

Offentlige etater innen stat, fylkeskommune og kommune samt en del offentligrettslige organer uten virksomhet innen forsyningssektorene, defineres som klassiske sektorer og omfattes av de opprinnelige anskaffelsesforskriftene. De klassiske sektorer dekkes av vareforskriften, bygg- og anleggsforskriften, og tjenesteforskriften. Det er altså *hva som skal anskaffes* som avgjør hvilken av de klassiske forskriftene som skal benyttes. Også her gjelder nærmere bestemte terskelverdier.

Dersom en anskaffelse er omfattet av forsyningssektorforskriften er den ikke omfattet av forskriftene for de klassiske sektorer, og omvendt. Enkelte oppdragsgivere kan imidlertid *i utgangspunktet* være omfattet av begge forskriftene, f.eks. kommunene. For mer utfyllende opplysninger om anskaffelser til de klassiske sektorer henvises det til egen veileder utarbeidet av Nærings- og energidepartementet i november 1994.

4.2 Forholdet mellom de klassiske sektorer og forsyningssektorene

For enkelte oppdragsgivere kan det være problematisk å avgjøre hvorvidt man skal forholde seg til forskriftene for de klassiske sektorer, dvs. vare-, tjeneste-, eller bygg- og anleggsforskriften, eller forsyningssektorforskriften. Det er imidlertid av avgjørende betydning at dette blir klargjort på et tidlig tidspunkt, bl.a. på grunn av forskjellen i terskelverdiene mellom de forskjellige sektorene.

For oppdragsgivere med virksomhet både innenfor og utenfor forsyningssektorene, må det tas stilling i hvilken del av virksomheten anskaffelsen skal benyttes.

Problemstillingen er f.eks. relevant for kommunale kraftverk som ikke er skilt ut i egne enheter (forvaltningsbedrifter) eller foretak og hvor administrasjonen i kraftselskapet er integrert med kommunens øvrige administrasjon. I et slikt tilfelle bør den enkelte kontrakt kategoriseres ut fra hva som er den dominerende bruk av anskaffelsen. Dette innebærer at kontrakten anses å falle inn under forskriftene for de klassiske sektorer hvis mer enn halvparten av kontraktens verdi går med til å oppfylle behov som ikke har noe med kraftforsyning å gjøre, og omvendt.

Det anbefales at man i tvilstilfeller utarbeider et notat , som kan dokumentere vurderinger som er foretatt og konklusjoner man har kommet frem til.

[\[Innhold\]](#) [\[Førre\]](#) [\[Neste\]](#) [\[Ordliste\]](#)

NÆRINGS- OG HANDELSDEPARTEMENTET

Bokmål Sámegeiella Normalvising
Innholdsliste Førre Neste Liknande dokument

5 Anskaffelser som omfattes av forsyningssektorforskriften

Forsyningssektorforskriften gjelder for varekjøp, bygg- og anleggskontrakter, tjenestekjøp samt ved arrangering av prosjektkonkurranser.

Det er kun anskaffelser i forbindelse med virksomhet innen EØS-området som dekkes av forskriften.

Videre omfatter forskriften som hovedregel kun oppdragsgivers egne anskaffelser, og ikke anskaffelser som foretas av leverandør eller entreprenør for å kunne oppfylle kontrakten med oppdragsgiver. Unntatt fra denne regelen er de tilfellene hvor oppdragsgiver gir føringer for underleveranser og - entrepriser. Disse anskaffelsene er omfattet av forskriften, fordi oppdragsgiver sikrer seg formell innflytelse over leverandørens eller entreprenørens anskaffelsesbeslutninger.

EKSEMPEL:

Dersom f.eks. BP Norge ønsker en ny brønnhodeplattform til et av sine oljefelt på norsk sokkel, er det en mulighet for at selskapet kommer til å etterspørre en totalleveranse fra en leverandør eller et konsortium som tar på seg å levere alle varer og tjenester knyttet til prosjektering, innkjøp, bygging og installasjon av plattformen. En slik totalkontrakt vil være omfattet av forsyningssektorforskriften. Dersom BP Norge i kunngjøringen, anbudsgrunnlaget, eller som kontraktsvilkår klargjør at selskapet ønsker innflytelse eller beslutningsmyndighet over underleveranser administrert av totalkontraktøren, vil også disse anskaffelser være omfattet av regelverket. Dersom BP Norge ikke tar et slikt forbehold, og dermed overlater alle anskaffelsesbeslutninger til totalkontraktøren, vil anskaffelsene ikke være underlagt forsyningssektorforskriften.

5.1 Varekontrakter

Forskriften dekker kontrakter der varer kjøpes, leases, leies, eller kjøpes på avbetaling, med eller uten kjøpsopsjoner.

Eksempler på varekontrakter er anskaffelse av møbler, biler, transformatorer osv.

5.2 Bygg- og anleggskontrakter

Forskriften dekker utførelse og eller planlegging, eller gjennomføring av bygg- og anleggsarbeider som er omfattet av klasse 50, gruppe 500 til 504 i EU's NACE- nomenklatur (jf. § 47 i forskriften).

Liste over former for aktivitet innen bygg- og anleggsarbeid:

1. Bygg- og anleggsvirksomhet (uten spesialisering) og rivningsarbeid:
Generelt bygge- og anleggsarbeid (uten spesialisering)
Rivningsarbeid
2. Byggearbeid: (bolighus og andre bygninger)
Generelt byggearbeid
Taktekking
Bygging av skorsteiner og ovner
Isolering mot vann og vedlikehold av fasader
Oppføring og riving av bygningsstilaser

Annen spesialisert virksomhet forbundet med byggevirksomhet (herunder tømrerarbeid)

3. Anleggsarbeid: (bygging av veier, broer, jernbaner o.s.v)
 - Alminnelig anleggsarbeid
 - Grunnarbeid og masseflytting
 - Bygging av broer, tunneller og sjakter, grunnboring
 - Vannbygging (kanaler, havner, sluser og damanlegg)
 - Veibygging (herunder spesialisert bygging av flyplasser og rullebaner)
 - Virksomhet spesialisert på vann (irrigasjon, drenering, vannforsyning, kloakktømming og kloakkrensing osv.)
 - Spesialisert virksomhet på andre områder innen anleggsarbeid
4. Installasjonsarbeid:
 - Generell installasjon
 - Rørlegging (installasjon av gass- og vannledninger samtsanitæranlegg)
 - Installasjon av varme- og ventilasjonsanlegg (sentralvarme, klimaanlegg, ventilasjon)
 - Lydisolasjon, varmeisolasjon, isolasjon mot vibrasjoner
 - Elektroinstallasjon
 - Installasjon av antenner, lynavledere, telefoner o.s.v
5. Innredningsarbeid:
 - Generell innredning
 - Gipsarbeid, stukkarbeid og pussing
 - Snøkkerarbeid, i første rekke montering og/eller installasjon på byggeplassen (herunder legging av parkettgulv)
 - Malerarbeid, glassarbeid og tapetsering
 - Flislegging og annen kledning av gulv og vegger
 - Annen innredning (installering av ovner osv.)

5.3 Tjenestekontrakter

Tjenestekontrakter er i følge forskriften oppdelt i to grupper, såkalte prioriterte tjenester (også kalt A-tjenester) og ikke-prioriterte tjenester (B-tjenester). Anskaffelser av prioriterte tjenester skal foretas etter forskriftens bestemmelser, mens anskaffelser av ikke-prioriterte tjenester i liten grad berøres av bestemmelsene.

5.3.1 Kategorisering av tjeneste-anskaffelser

Forskriftens § 8 nr. 2 nevner spesifikt 16 kategorier tjenesteytelser som er omfattet av alle forskriftens bestemmelser om anskaffelsesprosedyrer. Dette innebærer altså at anskaffelser som skal foretas av en eller flere av disse tjenestene skal kunngjøres dersom verdien er på over 3, 2 mill. (4, 8 mill. for anskaffelser til virksomheter innen telekom-sektoren), og forøvrig foreta anskaffelsen i henhold til forskriftens bestemmelser, som skissert i [kap. 8](#) i denne veileder.

Til slutt i [kap. 5.3.4](#) gis det enkelte kommentarer til en del av de prioriterte tjeneste-kategoriene.

Øvrige kategorier tjenestekjøp (videre kalt **ikke-prioriterte tjenester**) er kun omfattet av forskriftens regler om bruk av standarder og tekniske spesifikasjoner. I tillegg skal oppdragsgiver sende en melding om inngåtte kontrakter til EF's publikasjonskontor. Meldingen oversendes EFs publikasjonskontor på skjemaet for kontraktsinngåelser (se [kap. 9](#)), og på skjemaets 2. side, pkt. 4.3, skal det fremgå hvorvidt det er en ikke-prioritert tjeneste eller ikke, ved at nummeret på tjenestekategorien oppgis (to siffer). Offentliggjøring av denne meldingen er frivillig, og oppdragsgiver må derfor opplyse i oversendelsen om offentliggjøring tillates.

Bruk av CPC-nomenklaturen

Det kan være vanskelig å avgjøre om en tjenestekontrakt ligger innenfor en av kategoriene prioriterte tjenester. For å kunne avgjøre dette er det nødvendig å benytte det korresponderende nomenklaturet som i detalj beskriver hva de enkelte kategoriene er ment å omfatte. For tjenestekjøp er det foreløbig det såkalte CPC-nomenklaturet (Central Product Classification) som skal benyttes. [Den delen av CPC som berører tjenestekontrakter er trykket som vedlegg til denne veilederen](#). Ved å slå opp i CPC-listen for hver av kategoriene tjenestekjøp kan en finne om en spesiell type tjeneste skal regnes som en prioritert tjeneste eller ikke.

Det bør også nevnes at EU-kommisjonen har utviklet et nytt nomenklatur som tar sikte på å erstatte bl.a. CPC-nomenklaturen. Det nye nomenklaturet, som refereres som CPV (Common Procurement Vocabulary), er en 8-sifret videreutvikling av CPA (Classification of Products by Activity), og EU anbefaler nå medlemslandene å benytte dette nomenklaturet.

5.3.2 Liste over prioriterte tjenestekategorier

Kategori	Beskrivelse av tjenesten	CPC-ref.nr
1	Vedlikehold og reparasjon	6112, 6122, 633, 886
2	Landtransport, herunder tjenester utført med pansrede kjøretøyer og kuréertjenester, unntatt jernbanetransport som hører inn under kategori 18, og posttransport	712 (unntatt 71235), 7512, 87304
3	Lufttransport av personer og gods, unntatt posttransport	73 (unntatt 7321)
4	Posttransport i luften og på land, unntatt med jernbane som hører inn under kategori 18	71235, 7321
5	Teletjenester, unntatt telefontjenester, teleks, radiotelefoni, personsøking og satellittjenester	752
6	Finansielle tjenester a) forsikring b) bank og investerings-tjenester, unntatt kontrakter om finansielle tjenester i forbindelse med emisjon, kjøp, salg og overdragelse av verdipapirer eller andre finansielle instrumenter, samt sentral-banktjenester	ex 81 812, 814
7	EDB og beslektede tjenester	84
8	Tjenester innenfor forskning og utvikling,	85

unntatt andre kontrakter om tjenester i forbindelse med forskning og utvikling enn de tjenester den offentlige oppdragsgiver har det fulle og hele utbytte av og benytte i utøvelsen av sin virksomhet, forutsatt at vederlaget for tjenestekjøpene fullt ut dekkes av oppdragsgiveren

9	Regnskap, revisjon og bokføring	862
10	Markeds- og opinionsundersøkelser	864
11	Rådgivning i ledelse og administrasjon, og beslektede tjenester, unntatt voldgifts- og meglings-tjenester	865, 866
12	Arkitektvirksomhet, rådgivende ingeniørvirksomhet og integrert ingeniørvirksomhet, byplanlegging og landskapsarkitektur, hermed beslektet teknisk-vitenskaplig rådgivningsvirksomhet, tekniske prøver og analyser	867
13	Reklametjenester	871
14	Bygningsrengjøring og eiendomsforvaltning	874, 82201 til 82206
15	Forlags- og trykkerivirksomhet på honorar- eller kontraktsbasis	88442
16	Kloakk- og avfallstømming, rensing og lignende tjenester	94

5.3.3 Liste over ikke-prioriterte tjeneste-kategorier

Kjøp av tjenester innenfor disse kategoriene omfattes kun av forskriftens regler om bruk av standarder og tekniske spesifikasjoner, samt at oppdragsgiver må sende en melding om inngåtte kontrakter til EF's publikasjonskontor (offentliggjøring av denne meldingen er imidlertid frivillig, og dersom det ikke er ønskelig at meldingen skal kunngjøres må det opplyses i oversendelsen).

Kat.	Beskrivelse av tjenesten	CPC-ref.nr
17	Hotell- og restaurantvirksomhet	64
18	Jernbanetransport	711
19	Transport på vannvei	72
20	Støtte- og hjelpetransporttjenester i tilknytning til transport	74
21	Juridiske tjenester	861
22	Ansettelse og rekruttering av personell	872
23	Etterforsknings- og sikkerhetstjenester, unntatt tjenester utført med pansrede kjøretøyer	873 (unntatt 87304)
24	Undervisning og yrkesutdanning	92
25	Helse- og sosialtjenester	93
26	Fritids,- kultur- og sportstjenester	96
27	Andre tjenester	

5.3.4 Kommentarer til enkelte kategorier prioriterte tjenester

Som tidligere nevnt kan en ved å bruke CPC-listen som er trykket som vedlegg til denne veilederen avgjøre hvilken kategori tjenesten hører inn under. Vi vil imidlertid knytte enkelte kommentarer til noen av de områdene vi tror kan medføre problemer:

KATEGORI 1 :

Kategorien omfatter *reparasjon og vedlikehold* av forskjellige maskiner og utstyr, samt *installasjon eller renovasjon/ombygging* av mange av (men ikke alle) de samme produktene. Det betyr at f.eks stillasbygging og installasjoner av kontormaskiner og EDB-maskiner er omfattet av kategori 1, men ikke reparasjon og vedlikehold av slikt utstyr. Dette faller under kategori 7, EDB-tjenester. For mobile maskiner er installasjon uaktuell, men "renovasjon/ombygging" av skip, rullende jernbanemateriell og fly er omfattet.

Ser en på de angitte CPC-referansene, går det fram at dette er tjenestekontrakter innen *vedlikehold og reparasjon av endel utstyr, maskiner m.m.*, men at kategorien ikke dekker *reparasjon og vedlikehold av bygninger* (jfr. kart. 14).

KATEGORI 2:

Her er både lokal og overregional landtransport omfattet. Også leie av biler, busser og lastebiler *med sjåfør* og drosjetransport er omfattet. Leie av biler *uten sjåfør* er ikke omfattet av denne kategorien (dette vil imidlertid ofte være et varekjøp), mens varetransport-tjenester, kurértjenester og pansrede transporter er omfattet.

KATEGORI 3:

Her er ruteflytransport og charterflytransport av både passasjerer og varer, samt leie av fly med besetning omfattet.

Anskaffelse av reisebyråttjenester er imidlertid ikke omfattet av denne kategorien, men regnes som en uprioritert tjeneste i kategori 20.

KATEGORI 5:

Teletjenester. De fleste aktuelle teletjenester i denne kategorien er for tiden monopolbelagt i Norge, og vil dermed i praksis vanskelig kunne anskaffes i henhold til forskriftens bestemmelser. Et eksempel på en omfattet teletjeneste er imidlertid dataoverføringstjenester.

KATEGORI 6:

a) Banktjenester: På dette området er det en noe ulik praksis i EU-landene, og det foreligger ingen domsavgjørelser fra EU- eller EFTA-domstolen eller uttalelse fra EU-Kommisjonen som kan gi klare retningslinjer for hvilke typer banktjenester som er omfattet.

Det som imidlertid er klart er at følgende tjenester er omfattet:

Tidsbaserte avtaler som f.eks.:

- kontoføringstjenester (rutinemessige transaksjoner mv.)
- kontokurantforhold (blanding av pengeplassering og kreditt)
- kredittlinje-avtaler (avtale med en viss løpetid om en kreditt-fasilitet som kan utnyttes fritt opp til et visst beløp)
- bankavtaler som omfatter flere eller alle av de ovenfor nevnte elementer.

Lånekontrakter er generelt omfattet av kategori 6, men forskriftens § 11 nr. 7 bokstav d) oppgir at følgende finansielle tjenester er helt unntatt fra forskriften:

- sentralbanktjenester
- statens låneopptak hos Norges Bank og Statens obligasjonslån
- offentlige obligasjonslån

Det er usikkert hvor fleksibelt EØS-regelverket kan brukes på øvrige låneopptak. Det er imidlertid svært viktig at formålet med "størst mulig reell konkurranse" alltid ivaretas, og det ikke diskrimineres mellom EØS-tjenesteytere. Begge disse punktene bør oppdragsgiver kunne dokumentere at er ivaretatt.

b) Forsikringstjenester: Her er i utgangspunktet alle slags forsikringstjenester omfattet, men visse unntak må antageligvis gjøres for alders- og uførepensjonsforsikringer som fremstår som deler av lønningen for offentlige ansatte, og som direkte henger sammen med folketrykksystemet, f.eks. Statens Pensjonskasses alders- og uførepensjoner. Ellers omfattes følgende forsikringer av kategori 6:

- Skadeforsikringer (både for gjenstander og personer)
- Personforsikringer

c) Andre finansielle tjenester i sammenheng med finanstransaksjoner, investeringer, låneopptak, plassering av midler, forsikringer. Se vedlegg for en nærmere gjennomgang av hvilke tjenester som hører inn under denne kategorien.

KATEGORI 7:

Denne kategorien omfatter bl.a. "skreddersydd" programvare, samt en del service og vedlikeholdstjenester for EDB-utstyr.

EDB-relaterte tjenester omfatter blant annet også:

- rådgivning med hensyn til bruk og installering av EDB-maskiner
- reparasjon og vedlikehold av EDB-varer og kontormaskiner.

KATEGORI 12:

Arkitektvirksomhet, rådgivende ingeniørvirksomhet og integrert ingeniørvirksomhet, byplanlegging og landskapsarkitektur, hermed beslektet teknisk-vitenskaplig rådgivningsvirksomhet, seismikk-tjenester, tekniske prøver og analyser.

Dette er en stor og viktig kategori, som inneholder de viktigste tjenestene innen bygg- og anleggssektoren. Som oftest vil de forberedende arbeider til et bygg- og anleggsprosjekt komme inn under denne kategorien. For prosjekteringsarbeid benyttes et anslag for de honorarer og provisjoner som skal betales, når man avgjør om kontraktsverdien er over eller under terskelverdien (forskriftens § 12 nr. 4 c). Se også [kap. 8.1.4](#) om prosjektkonkurranser som kan være svært aktuelle for denne typen anskaffelser.

KATEGORI 13:

Kontrakter om salg eller utleie av reklameplass eller reklametid til en ordregivende myndighet. Også reklamemeglingskontrakter er inkludert (som går ut på at reklamebyrået leier ut eller selger reklameplass eller reklametid for en offentlig oppdragsgiver). I tillegg kommer kontrakter om planlegging og produksjon av reklame mv.

KATEGORI 16:

Kloakk og avfallshåndtering. Denne kategorien omfatter tjenester innen avløpsrensing, avfallshåndtering, sanering og lignende virksomheter til virksomheter innen forsyningssektorene. Her inngår også tjenester i forbindelse med spillvannshåndtering. Reparasjons- og renoveringsarbeid på avløpssystemer er imidlertid betraktet som bygg- og anleggsarbeider.

5.4 Rammeavtaler

5.4.1 Generelt

Forskriften har i § 10 en egen bestemmelse om rammeavtaler. Her er en rammeavtale definert som en avtale som inngås med en eller flere leverandører, entreprenører eller tjenesteytere og som har til formål å fastlegge vilkårene, særlig med hensyn til priser og eventuelt planlagt mengde, for kontrakter som skal tildels i løpet av en viss periode. Avtalen kan m.a.o. ikke inngås for en ubegrenset periode. En rammeavtale er i forskriftens forstand ikke bindende for oppdragsgiver. Dette innebærer at oppdragsgiver ikke har noen kjøpsforpliktelse etter avtalen. Dette i motsetning til en **rammekontrakt**. Dette kan være kontrakter som f.eks. gjelder kjøp av en ubestemt varemengde eller suksessiv levering av en ytelse i løpet av en fastsatt periode. Slike kontrakter er gjensidig bebyrdende og faller således inn under forskriftens generelle definisjon av varekontrakter, bygg- og anleggskontrakter og kontrakter om tjenestekjøp i § 1 nr. 4.

Rammeavtaler kan anses som et stående tilbud der oppdragsgiver kan velge å kontrahere med den leverandør han har inngått avtalen med, eller han kan kontrahere med hvilken som helst annen leverandør etter reglene i forskriften. Rammeavtaler kan inngås på basis av betingelser som pris, mengde o.l. Fremtidige kontrakter kan inngås ved avrop innenfor rammeavtalen. Avtalene kan også inneholde bestemmelser om at oppdragsgiver skal betale forskuddshonorar for den leveringsgaranti leverandøren stiller, uten at dette fratar avtalene karakter av å være ikke-bindende. Det er adgang til å inngå parallele rammeavtaler med flere leverandører.

En oppdragsgiver kan betakte en rammeavtale som en kontrakt etter definisjonen i § 1 nr. 4 og tildele den i samsvar med reglene i forsyningssektorforskriften. Dersom dette gjøres, kan oppdragsgiver inngå kontrakter på grunnlag av rammeavtalen uten at det er nødvendig å kunngjøre disse, jf. § 17 nr 2 bokstav i). Dersom en rammeavtale ikke er inngått i samsvar med forskriftens regler, vil hver kontrakt over terskelverdiene anses som en kontrakt som faller inn under forskriftens bestemmelser, og må således tildeles etter forskriftens prosedyrer. I denne sammenheng understrekes det at

reglene om terskelverdiregning i forskriftens § 12.8 innebærer at "regelmessig inngåtte kontrakter" innenfor samme produktområde må summeres over en 12 -måneders periode når det skal avgjøres om en rekke kontrakter overstiger terskelverdien og må kunngjøres. Se også [kap. 7.2.1](#) .

§ 21 i forskriften om plikten til å kunngjøre tildelte kontrakter i EF-tidende, gjelder også for kontrakter som er tildelt i henhold til en rammeavtale.

Forskriften bestemmer uttrykkelig at oppdragsgiver ikke skal misbruke en rammeavtale i den hensikt å hindre, begrense eller fordreie konkurransen, jf. § 10 nr. 3. Bestemmelsene nevner ingen spesielle former for misbruk, men det må forsettes at EFTAs overvåkingsorgan, på lik linje med Kommisjonen, vil overvåke bruken av slike avtaler.

Dersom oppdragsgiver ønsker å oppnå bedre/andre betingelser eller produkter enn det som er avtalt rammeavtalen, må den nye kontrakten kunngjøres dersom terskelverdien overstiges. Dette betyr at rammeavtaler ikke kan reforhandles uten en forutgående kunngjøring, siden dette i realiteten vil innebære at en ny - og i enkelte tilfeller en vesentlig endret kontrakt skal inngås.

5.4.2 Forholdet til eksisterende rammeavtaler

Situasjonen for rammeavtaler som ble inngått forut for forskriftens ikrafttredelse, er noe uklar. Problemstillingen er i hvilken grad det nå er adgang til å inngå kontrakter som har sitt grunnlag i en rammeavtale inngått før forskriftens ikrafttredelse.

Eksisterende rammeavtaler antas å kunne benyttes under forutsetning av at enkelte vilkår er oppfylt.

Dersom en tidligere inngått rammeavtale skal danne grunnlaget for en anskaffelse, vil det for det første være et krav om at den tidligere inngåtte rammeavtalen faller inn under forskriftens definisjon av en rammeavtale. Inngåtte rammeavtaler som ikke i tilstrekkelig grad fastsetter vilkårene for de kontrakter som senere kan inngås, kan trolig ikke benyttes for fremtidige anskaffelser.

Det må videre antas at det må oppstilles et krav om at den aktuelle rammeavtale må være inngått etter en konkurranse. I motsatt fall er det grunn til å forutsette at de enkelte kontrakter må tildeles i henhold til forskriftens prosedyreregler.

Det følger allerede av det som er nevnt ovenfor at rammeavtaler som er inngått for en ubegrenset periode ikke tilfredstiller definisjonene av rammeavtale, og kan derfor heller ikke benyttes etter ikrafttredelsen av forskriften. Også rammeavtaler som er inngått for en svært lang periode, vil antas å være i strid med regelverket. Hvor lang periode en rammeavtale kan inngås for, må vurderes konkret. Som et utgangspunkt bør rammeavtaler ikke inngås for lengre perioder enn 3 til 5 år.

I visse tilfeller kan det imidlertid ut ifra en kommersiell vurdering være forsvarlig å inngå rammeavtaler for en lengre periode.

Kravet om at rammeavtaler ikke skal misbrukes i den hensikt å hindre, begrense eller fordreie konkurransen, gjelder fullt ut også for eldre rammeavtaler.

Oppsummering: Dersom kontrakter skal kunne inngås på grunnlag av eldre rammeavtaler, må rammeavtalene oppfylle følgende kriterier:

1. Rammeavtalen må falle inn under definisjonen i forskriften.
2. Rammeavtalen må være inngått i konkurranse
3. Rammeavtalen må ikke være inngått for en urimelig lang periode
4. Rammeavtalen må ikke på annen måte innebære en ulovlig hindring, begrensing eller fordreining av konkurransen

5.4.3 Særlige problemer vedrørende parallelle rammeavtaler

Det er tillatt for oppdragsgiver å inngå flere parallelle rammeavtaler med forskjellige leverandører. Inngåelse av slike parallelle rammeavtaler kan være begrunnet i flere forhold, herunder ønske om å hindre markedskonsentrasjon/monopoldannelser, sikkerhet for levering, eller forskjeller m.h.t. produktenes egenskaper hvor kravene til disse kan variere med den enkelte delleveranse.

At oppdragsgiver i forhold til en slik rammeavtale normalt forutsetter å kunne velge fritt mellom de

leverandører det er inngått rammeavtaler med ved tildeling av den enkelte kontrakt, representerer et avvik fra forskriftens grunnleggende prinsipp om gjennomsiktighet, og det er således en risiko for at oppdragsgiver kan legge usaklige kriterier til grunn for den endelige valg av leverandør.

Det må være en klar forutsetning at samtlige leverandører som det er inngått rammeavtale med får anledning til å komme med tilbud i forbindelse med de enkelte kontrakter og at prinsippene om objektivitet, likebehandling og gjennomsiktighet blir ivaretatt på en forsvarlig måte.

[\[Innhold\]](#) [\[Forrige\]](#) [\[Neste\]](#) [\[Ordliste\]](#)

NÆRINGS- OG HANDELSDEPARTEMENTET

Bokmål Sámegeiella Normalvising
Innholdsliste Førre Neste Liknande dokument

6 Unntak og særregler

6.1 Unntak fra forskriften for visse typer kontrakter/anskaffelser

Som tidligere nevnt er det *innkjøpers virksomhet* som avgjør hvorvidt anskaffelser skal foretas i henhold til forsyningssektorforskriften. Enkelte typer *kontrakter* er imidlertid ikke omfattet av regelverket:

- I henhold til forskriftens § 11 nr. 1 unntas kontrakter eller prosjektkonkurranser som oppdragsgiver tildeler eller arrangerer for andre formål enn utøvelse av virksomhet som faller inn under forskriften (jf. kap.3, og forskriftens § 4).
- I hovedsak omfattes ikke kontrakter som tildeles med sikte på videresalg eller utleie til tredjepart, dersom videresalget foregår i konkurranse med andre (jf. forskriftens § 11 nr.2).

Eksempel: Telenor Bedrift A.S kan kjøpe regulerte nettverkstjenester fra Telenor a.s. (morselskapet) uten å måtte følge forskriftens bestemmelser fordi andre teleselskaper også kan kjøpe og videreselge disse samband til kundene på lik linje med Telenor Bedrift A.S

- I henhold til forskriftens § 11 nr. 8 er kontrakter om tjenester som tildeles fra en eller flere oppdragsgivere til et tilknyttet foretak unntatt, dersom minst 80% av den gjennomsnittlige omsetning innen tjenester som foretaket har oppnådd i EØS-området de siste 3 årene kan relateres til tilknyttede foretak.
- Anskaffelser som utelukkende skal gjøre det mulig å yte konkurranse - utsatte teletjenester er unntatt (jf. forskriftens § 11 nr. 3).
- Kontrakter om tjenestekjøp som tildeles en offentlig oppdragsgiver på grunnlag av en lov hjemlet enerett som dette organet har (jf. § 11 nr. 6).
- Kjøp av energi og levering av brensel til energiproduksjon hvor oppdragsgiveren driver med energiforsyning, unntatt fra forskriftens bestemmelser (jf. § 11 nr. 5 b).
- Vannverks kjøp av vann er unntatt fra forskriftens bestemmelser (jf. § 11 nr. 5 a)
- kontrakter om erverv eller leie av fast eiendom
- kontrakter om tale-telefoni-, teleks-, mobilradio-, personsøkings- og satellittjenester
- kontrakter om voldgifts- og meglings tjenester (jf. § 11 nr. 7 c)

- kontrakter om finansielle tjenester i forbindelse med verdipapirhandel (jf. § 11 nr. 7 f)
- ansettelseskontrakter
- kontrakter om tjenestekjøp i forbindelse med forskning og utvikling, bortsett fra kontrakter om tjenestekjøp som oppdragsgiveren har det hele og fulle utbytte av og kan bruke i utøvelsen av egen virksomhet, er unntatt, forutsatt at tjenesten fullt ut dekkes av oppdragsgiveren
- kontrakter som er erklært hemmelige eller bare kan utføres under særlige sikkerhetstiltak i samsvar med lov om forsvarshemmeligheter, sikkerhetsinstruksen eller beskyttelsesinstruksen (jf. § 11 nr. 9)

I denne sammenheng kan nevnes at ved kjøp av varer, tjenester eller kontraheringer av bygg- og anleggsarbeider innenfor energisektoren kan Nærings- og energidepartementet eller den departementet bemyndiger (eventuelt Norges vassdrags- og energiverk) påby begrenset anbuds konkurranse der det av sikkerhetsmessige grunner er påkrevet (jf. Sikkerhetsbestemmelsen for kraftforsyningen).

- Anskaffelser av varer, tjenester og bygg- og anlegg som Norge vedtar å unnta fra EØS-avtalen etter art. 123 fordi de er "uunnværlige for forsvarsformål".

Herunder faller først og fremst de produktene som er inntatt i en EF-Rådsbeslutning av 11.2. 1958 som lister opp alle slags våpen og våpensystemer, ammunisjon, militære fly, kjøretøyer og fartøyer samt utstyr dertil, giftstoffer, radioaktive stoffer og militært sprengstoff, våpendrivstoff, militært elektronisk, fotografisk og telekommunikasjonsutstyr, militære fallskjermer og vannrensestasjoner, produksjons-, teste- og måleutstyr for utelukkende militær bruk og deler/komponenter til alle disse produktene. *I tillegg kan Norge finne det nødvendig å unnta anskaffelser av flere produkter samt tjenester og bygg- og anlegg fra hele EØS-regelverket med støtte i avtalens art. 123 dersom de vurderes som "uunnværlige for forsvarsformål".*

- Anskaffelser som er regulert av andre anskaffelsesregler og tildelt:
 - a) i henhold til internasjonal avtale inngått i samsvar med EØS-avtalen mellom Norge og en eller flere tredjestater, og som omfatter leveranser beregnet på et prosjekt som gjennomføres eller utnyttes av avtalepartene (slike avtaler skal meddeles EFTAs overvåkingsorgan) (jf. § 11 nr. 10 litra a.)
 - b) foretak i en EØS-stat eller i en tredjestat i henhold til en internasjonal avtale inngått i forbindelse med stasjonering av tropper (jf. § 11 nr. 10 b)
 - c) i henhold til en internasjonalorganisasjons særlige fremgangsmåte (jf. § 11 nr. 10 c)
- Landbruks- og fiskeri-produkter:

Regelverket for offentlige anskaffelser gjelder kun for varer og tjenester som er omfattet av EØS-avtalen. Innen landbrukssektoren er bare enkelte produkter omfattet av regelverket, mens det innenfiskerisektoren ikke er noen produkter som er omfattet av EØS-avtalen.

6.2 Egenregi-arbeid

Enkelte oppdragsgivere er i stand til å selv å dekke sitt behov av visse ytelser, eksempler kan være arkitekt- og ingeniørtjenester, bygg- og anleggsvirksomhet, EDB-tjenester og tjenester innen forskning og utvikling. Ytelser utført i egenregi innebærer at den offentlige oppdragsgiver selv utfører et arbeid til eget bruk. Dette i motsetning til å benytte en ekstern leverandør. *Ytelser som oppdragsgiver utfører i egenregi vil ikke*

omfattes av regelverket, da anskaffelsen ikke har sitt grunnlag i en gjensidig bebyrdende avtale mellom to selvstendige parter. Som utgangspunkt står oppdragsgiver fritt i å velge hvorvidt man vil kontrahere en ekstern leverandør eller foreta arbeidet med egne ressurser.

Hva som kan regnes som egenregi-ytelser og hvordan disse kan organiseres uten å komme i konflikt med anskaffelsesreglene, er et område det hersker stor usikkerhet om. EØS-landene har ulike tradisjoner og organisasjonsformer å ta hensyn til, og det er også store forskjeller mellom landene på hvilke typer oppgaver offentlige virksomheter utfører selv, hvilke typer oppgaver som settes ut til private og hvilke typer oppgaver som er helt privatisert. Det er heller ingen rettssaker som har slått fast hvor grensen for egenregi-arbeid går, og området er under diskusjon både i EØS-medlemslandene og i EFTA- og EU-organene.

Veilederens videre kommentarer på dette området er basert på den informasjon som til nå foreligger, men det forventes at diskusjoner mellom EØS-landene etterhvert vil gi flere holdepunkter for slike avklaringer.

For å slå fast om et arbeid skal karakteriseres som egenregi-arbeid, er et av de avgjørende punkter det å kunne definere hva som regnes som én og samme juridiske enhet. Dette vil i stor grad være sammenfallende med hva som regnes som *ett rettssubjekt*.

Er oppdragstaker organisert som aksjeselskap, som helt klart er et eget rettssubjekt, taler dette i retning av at man har organisert enheten for at den skal drives som en kommersiell bedrift. I slike tilfeller skal det svært mye til at oppdrag kan tildeles som egenregi-oppdrag.

Forholdet til terskelverdiene: I tilfeller der oppdragsgiver *utfører deler* av en anskaffelse i egen regi, typisk ved at byggherren selv utfører arbeid i forbindelse med et bygge- og anleggsprosjekt, skal verdien av egenregi- arbeidet medregnes i vurderingen av om anskaffelsen (bygget) overstiger terskelverdien. Dette følger direkte av forskriftens § 12 nr. 12 som slår fast at verdien av hvert delarbeid skal tas med i beregningen av byggets totalverdi.

Oppdragsgiver kan således ikke omgå anskaffelsesprosedyrene i regelverket ved å dele opp et prosjekt i flere kontrakter og utføre noe selv. Dersom byggets totalverdi er på over 40 millioner kroner, vil forskriften likevel komme til anvendelse på de kontrakter som oppdragsgiver ikke selv utfører. Dette gjelder selv om disse kontraktene isolert sett er på under 40 millioner kroner.

Forholdet til eksterne anbuds-/tilbudsgivere: Regelverket setter ikke noe direkte forbud mot at en oppdragsgiver utlyser til konkurranse i henhold til regelverket, og selv fremsetter anbud/tilbud. En slik fremgangsmåte fordrer imidlertid varsomhet. Oppdragsgiver må sørge for at tildeling skjer etter objektive og ikke-diskriminerende kriterier. I tillegg vil forvaltningslovens regler om inhabilitet gjøre det påkrevet med vanntette skott mellom den delen innen den oppdragsgivende enhet som har ansvaret for å utarbeide anbudsgrunnlaget og den del som avgir anbudet. Det bør videre fremgå av kunngjøringen at interne anbud kan forventes.

Den interne enhet som skal delta i selve konkurransen kan heller ikke ha noen befatning med utarbeidelsen av konkurransegrunnlaget.

Det er viktig å understreke at det ikke er anledning til å benytte anbuds- konkurranser til å teste markedet, dersom en allerede har bestemt seg for å utføre arbeidet i egenregi. Ved en slik fremgangsmåte vil en påføre deltagende bedrifter de kostnader det medfører å utarbeide et anbud uten at de har noen reell mulighet til å oppnå en kontrakt. En slik framgangsmåte er derfor klart i strid med regelverket.

Regelverkets prosedyrer må få full anvendelse på interne anbudsgivere slik at disse stilles overfor følgende vilkår:

- ingen innflytelse på utformingen av anbudsmaterialet
- samme anbudsmateriale som eksterne anbudsgivere

- anbudskunngjøringen må skje samtidig til interne og eksterne anbudsgivere
- samme tidsfrist for levering av anbud
- ingen innflytelse på anbudenes vurdering
- ingen innflytelse på valg av leverandør

[\[Innhold \]](#) [\[Forrige \]](#) [\[Neste \]](#) [\[Ordliste \]](#)

NÆRINGS- OG HANDELSDEPARTEMENTET

Bokmål Sámegeiella Normalvising
Innholdsliste Førre Neste Liknande dokument

7 Over eller under terskelverdiene?**7.1 Terskelverdiene i forskriften**

Forskriften gjelder kun for anskaffelser over bestemte terskelverdier eller minsteverdier. Hvilke terskelverdier som gjelder avhenger av hvem oppdragsgiver er og hva som skal anskaffes, jf. tabell under: (Alle terskelverdiene er ekskl. mva.)

Tab. 1.

Type	Vann- og energiforsyning	Telekom.
anskaffelse	og transport	
Varer *	400.000 ECU 3,2 mill. kroner	600.000 ECU 4,8 mill.kroner
Bygg og	5 mill. ECU	5 mill. ECU
anlegg	40,0 mill. kroner	40 mill. kroner
Tjenester	400.000 ECU 3,2mill. kroner	600.000 ECU 4,8 mill. kroner
Prosjekt-	400.000 ECU	600.000 ECU
konkurranser	3,2 mill. kroner	4,8 mill. kroner

* For vareanskaffelser til etater som er omfattet av GATT-avtalen om offentlige innkjøp (jf. kap. 11.2) gjelder for tiden en terskelverdi på NOK 975.000 ekskl. mva.

I henhold til EØS-avtalen skal de nasjonale myndigheter justere sine nasjonale terskelverdier (hvert annet år) slik at verdien holder seg stabil i forhold til terskelverdiene i EØS-direktivene, som er fastsatt i pengeenheten ECU. Forskriften gir Nærings- og energidepartementet hjemmel til å foreta endringer i terskelverdiene. Neste gang EØS-terskelverdiene skal justeres er 1.1.96.

Det er også mulig å følge regelverkets bestemmelser, inkludert å kunngjøre internasjonalt i TED/EF-Tidende, for anskaffelser under terskelverdien. Når det foretas slike frivillige kunngjøringer av anskaffelser under terskelverdien er man ikke forpliktet til å følge de øvrige prosedyrereglene i forskriftene. Det bør imidlertid opplyses i kunngjøringen at denne er frivillig, og om man kommer til å følge de øvrige forpliktelsene i forskriften. Dette for å hindre at interesserte bedrifter eventuelt får feilaktige forventninger til den påfølgende prosedyren. Som ved alle andre anskaffelser må man uansett følge EØS-avtalens generelle artikler om ikke-diskriminering og

objektivitet. Alle som har meldt sin interesse etter den frivillige kunngjøringen har krav på likebehandling.

7.2 Beregning av anskaffelsesverdien

Ved beregning av anskaffelsesverdien er det den anslåtte verdien av den kontrakt som skal inngås, som skal legges til grunn. Oppdragsgiver skal benytte *kommersielle anslag* for hva anskaffelsen vil komme til å koste. Det er i strid med forskriften å foreta en urealistisk lav beregning, for å bringe anskaffelsens verdi under terskelverdien og på den måten unngå at anskaffelsen omfattes av regelverket.

Tilknyttede anskaffelser beregnes som hovedregel sammen:

I mange tilfeller vil det være nødvendig å inngå en rekke kontrakter i tilknytning til samme anskaffelse/prosjekt. *Kontrakter som hører til samme anskaffelse* - f.eks. komponenter til én vare eller tilhørende samme vareparti, eller varer og delentrepriser til samme bygg- eller anleggsprosjekt - *summeres når man avgjør om anskaffelsen overstiger terskelverdien i forskriften*. Verdien av varer eller tjenester som ikke er nødvendige for å utføre en bestemt bygg- og anleggskontrakt, skal ikke regnes som en del av bygg- og anleggskontrakten med tanke på å komme utenom forskriftens bestemmelser.

Dersom flere virksomheter velger å gå sammen om å inngå en kontrakt, er det kontraktens totale verdi som skal legges til grunn, og ikke den enkelte parts andel.

Spørsmålet om beregning av anskaffelsesverdien må ses adskilt fra hvordan kontraktene skal tildeles. Oppdragsgiver kan fritt dele opp kontraktene selv om de må regnes sammen for å beregne anskaffelsesverdien opp mot terskelverdiene.

Rammeavtaler:

Verdien av en rammeavtale skal beregnes på grunnlag av den høyeste anslåtte verdi av alle planlagte kontrakter eller delleveranser for den aktuelle perioden.

(jf. [kap. 5.4](#))

Oppdeling av kontrakter:

Bare anskaffelser over terskelverdiene er omfattet av reglene i forskriften. Det er i henhold til forskriften et **generelt forbud mot å dele opp planlagte anskaffelser i den hensikt å komme under terskelverdiene** (se forskriftens § 12 nr. 3). Kommersielle vurderinger kan imidlertid i visse tilfeller tilsi en oppdeling av kontrakter. Dette må vurderes konkret i hvert enkelt tilfelle. Det er imidlertid full adgang til å tillate anbud på deler av en anskaffelse som er kunngjort etter en av forskriftenes bestemmelser.

7.2.1 Regelmessige anskaffelser i en bestemt periode.

Forskriftens regler gjelder såvel engangsanskaffelser som anskaffelser som foretas regelmessig. Verdien av kontrakter som inngås regelmessig, eller som skal fornyes innen en viss tid, skal enten settes lik den totale kostnad for lignende kontrakter sluttet i forrige regnskapsår, eller kontraktens samlede anslåtte verdi for de 12 påfølgende måneder etter kontraktsinngåelsen. *Dersom kontraktens løpetid er på mer enn 12 måneder, skal kontraktens løpetid legges til grunn som kontraktens verdi* (se forskriftens §12 nr.8 b).

7.2.2 Langvarige kontrakter uten eksakt kontraktsverdi

For kontrakter som ikke angir en samlet pris, skal den anslåtte kontraktsverdien beregnes på grunnlag av den samlede verdien for hele løpetiden dersom kontrakten er tidsbegrenset til 48 mnd eller mindre. Dersom kontrakten har en ubegrenset løpetid eller løpetid på mer enn 48 mnd., skal den anslåtte kontraktsverdi beregnes på grunnlag av den månedlige verdi multiplisert med 48.

7.2.3 Opsjoner

Dersom oppdragsgiver i forbindelse med en anskaffelse har til hensikt å innta opsjoner i kontrakten med den valgte leverandøren, skal verdien av selve anskaffelsen pluss verdien av alle opsjoner legges til grunn ved beregning av estimert terskelverdi.

EKSEMPEL:

En statlig etat skal foreta innkjøp av programvare. De ønsker først å kjøpe programvare til et mindre antall brukere for å teste om programvaren passer deres formål. Hensikten er imidlertid å kjøpe programvare til hele etaten.

Etaten skal i slike tilfeller kunngjøre anskaffelsen som en kontrakt med en opsjonsklausul (dersom det samlede kjøpet overstiger terskelverdien). Dette vil gjøre potensielle leverandører oppmerksom på at det er mulighet for ytterligere leveranser.

Bruk av opsjoner i kunngjøringen er ofte hensiktsmessig i de tilfellene oppdragsgiver vurderer å foreta flere ensartede anskaffelser innenfor et begrenset tidsrom, men ikke har et fullstendig beslutningsgrunnlag på kunngjøringstidspunktet. Oppdragsgiver kan på denne måten oppnå betydelige tids- og kostnadsbesparelser, siden regelverket ikke krever at hver enkelt opsjonsutøvelse må kunngjøres. Opsjonsklausulen gir ikke leverandøren av den første kontrakten noen rettigheter i forhold til utøvelsen av opsjonene, slik at oppdragsgiver står fritt til å velge mellom opsjonsutøvelse eller ny kunngjøring. Dette gjelder imidlertid ikke dersom betingelsene for den tiltenkte opsjonsutøvelsen endres vesentlig i forhold til den informasjonen som var tilgjengelig for interesserte anbydere/tilbydere på kunngjøringstidspunktet. I så fall vil dette betraktes som en ny kontrakt som må tildeles i henhold til forskriftens bestemmelser.

7.2.4 Vurderinger spesielt for vareanskaffelser

Oppdragsgivere kan ikke dele opp kontakter i flere deler for å komme under terskelverdiene og på den måten unngå å måtte følge prosedyrereglene. Av og til vil det imidlertid være påkrevet å inngå flere kontrakter, som samlet sett vil utgjøre en anskaffelse.

Det kan imidlertid i enkelte tilfeller være vanskelig å avgjøre hvilke varekjøp det er naturlig å utlyse som en og samme anskaffelse. Et stikkord i vurderingen av hva som hører til samme anskaffelse er begrepet **ensartede varer**. Ved beregningen av anskaffelsens verdi skal anskaffelsesverdien for ensartede varer legges sammen, selv om det inngås flere forskjellige kontrakter. Vurderingen av hva som kan være ensartede varer må gjøres i hvert enkelt tilfelle. Det kan da være til hjelp å se på forhold som:

- om varene dekker det samme behov (substitutter)
- hvordan slike anskaffelser tidligere er blitt foretatt (samlet/enkeltvis)
- finnes det leverandører som kan levere hele anskaffelsen
- hvordan er anskaffelsene behandlet i regnskapet (en eller flere poster)
- en kommersiell vurdering hvor det sentrale er hvordan man kan oppnå bedre og mer kostnadseffektive anskaffelser

Dersom man finner at en gruppe varer er ensartede og derfor skal kunngjøres samlet, bør det i kunngjøringen åpnes for at leverandørene kan gi tilbud på deler av anskaffelsen. Dersom dette ikke gjøres risikerer en å innskrenke konkurransen til bare større leverandører.

Grenseoppgang mellom varekjøp og bygg- og anleggskontrakter

Grenseoppgangen mellom varekjøp og bygg- og anleggsanskaffelser er ikke alltid opplagt. Den særlig høye terskelverdi som gjelder for bygg- og anleggsarbeider kan virke som et incentiv til å tolke bygge- og anleggsarbeider utvidende slik at det i

realiteten omfatter vare- og tjenestekjøp. På denne bakgrunn er det viktig at definisjonen av et bygg- og anleggsarbeid fortolkes snevert og ikke utvides til å omfatte eksempelvis kjøp av varer.

Dette gjelder til tross for at det i tilknytning til et varekjøp kan være tale om utførelse av visse supplerende bygg- og anleggsarbeider. Hvis et bygg- og anleggsarbeid ikke er en kontrakts egentlige gjenstand, men bare et nødvendig supplement til et varekjøp, er den samlede anskaffelse å betrakte som en varekjøpskontrakt.

Et eksempel fra olje- og gassvirksomheten kan illustrere hvor vanskelig grenseoppgangen mellom et varekjøp og en bygg- og anleggskontrakt kan være:

EKSEMPEL:

Oljeselskapene etterspør ofte totalløsninger i forbindelse med utbyggings- og modifikasjonsprosjekter. Saga Petroleum har på vegne av rettighetshaverne i lisensen besluttet å fase inn et lite satelittfelt til den eksisterende Snorre-plattformen i Nordsjøen. Dette medfører bl.a. at prosessanlegget på plattformen må oppgraderes. Saga planlegger å gjøre dette ved å bestille en liten modul som en totalleveranse. Modulen skal løftes inn og plasseres ved siden av eksisterende prosessanlegg på Snorre-plattformen. Operatøren har regnet ut at kostnaden for modulleveransen fritt levert kai vil være omlag 39 mill. kroner. Er modulen å betrakte som en bygg- og anleggsanskaffelse, vil anskaffelsen komme under terskelverdien på 40 mill. kroner, og vil dermed ikke være underlagt forsyningssektorforskriften. Dersom modulen betraktes som en vare - eller tjenesteleveranse, vil det motsatte være tilfelle.

Det avgjørende er altså om kontraktens egentlige gjenstand er en vareanskaffelse eller et bygg- og anleggsarbeid. Modulen består av en rekke enkeltkomponenter som i samspill er ment å utføre en bestemt funksjon i prosesseringen av oljen fra satelittfeltet. Totalleverandørens oppgave blir i dette tilfellet å prosjektere grensesnitt og koblinger, samt montere og sammenstille utstyret i en modul innenfor gitte vekt- og plasskriterier. Kontraktens egentlige gjenstand må derfor anses å være et sett av vareanskaffelser som det hører forskjellige prosjekterings-, monterings- og installasjonsaktiviteter til. Det sammensatte sluttproduktet skal fylle en funksjon på Snorre-plattformen, og totalkontrakten kan derfor betraktes som en vareanskaffelse. Konklusjonen blir derfor at modulanskaffelsen til 39 mill. kroner er omfattet av forsyningssektorforskriften.

7.2.5 Vurderinger spesielt for bygg- og anleggsanskaffelser**Delarbeider:**

For bygg- og anleggskontraheringer som er inndelt i flere delarbeider er det totalverdien av disse delarbeidene som skal ligge til grunn når man avgjør anskaffelsens verdi. I totalverdien inngår også verdien av de materialer oppdragsgiveren evt. stiller til rådighet, samt verdien av de arbeidene oppdragsgiver ønsker å utføre selv.

Forskriftens bestemmelser om beregning av anskaffelsesverdi regulerer ikke hva som kan regnes som egenregi-arbeid, men det gjøres klart at alle arbeider i et prosjekt skal medregnes når man avgjør om anskaffelsesverdien er over eller under terskelverdien. Dersom totalverdien av delarbeidene overstiger terskelverdien på 40 mill. kroner, skal *alle delkontrakter* kunngjøres og prosedyrene i forskriften følges for hver enkelt kontrakt, selv om de isolert sett har en lavere verdi enn 40 mill. kroner. Tomteverdi skal imidlertid ikke regnes med i totalverdien.

EKSEMPEL:

Et byggeprosjekt omfatter en hovedentreprise med de bygningsmessige arbeider og betongarbeidet. I tillegg omfatter prosjektet tre eller fire side-entrepriser på f.eks. elektroarbeidet, rørleggerarbeidet og malerarbeidet. Dersom hovedentreprisen og side-entreprisene samlet overstiger 40 mill. kroner skal alle entrepriser mv. kunngjøres.

Det finnes et unntak til ovennevnte regel: Oppdragsgiver kan unnlate å kunngjøre delarbeider som har en beregnet verdi på mindre enn 8 millioner kroner, forutsatt at slike delarbeider ikke samlet overstiger 20 % av den totale anskaffelsesverdien. Bakgrunnen for denne bestemmelsen er at man ikke skal behøve å utarbeide kunngjøringer for alle mindre delarbeider i et større bygg- og anleggsprosjekt. Slike mindre delarbeider skal imidlertid inngå i vurderingen av om den samlede anskaffelsen er over terskelverdien, jf forskriftens § 12 nr. 12.

EKSEMPEL:

Et bygg til en samlet verdi av 50 mill. kroner, har en selvstendig anleggsgartner-entreprise på 4 mill. kroner. 20% av samlet kostnad på 50 mill. kroner er 10 mill. kroner. Anleggsgartner-entreprisen kan derfor unntas fra kunngjøringsplikten. Også andre mindre entrepriser kan unntas fra kunngjøringsplikten så lenge disse til sammen ikke overstiger 6 mill. kroner (samlede kostnader av delarbeider som ikke kunngjøres må ikke overstige 10 mill.kroner). I kunngjøringen av hovedentreprisen må man imidlertid ha med hele det samlede kostnadsoverslaget slik at potensielle entreprenører blir oppmerksomme på omfanget av det arbeidet som skal utføres.

Dersom en enkelt kontrakt omfatter både planlegging og utførelse, dvs. en totalentreprise, regnes dette som en bygg- og anleggskontrakt. Arkitekttjeneste er i utgangspunktet tjenestekontrakter, men dersom de inngår i en totalentreprise regnes de som en del av bygg- og anleggskontrakten i forbindelse med beregning av anskaffelsesverdien.

7.2.6 Vurderinger spesielt for tjeneste-anskaffelser:

Mange av vurderingene som er oppgitt i kap 7.2.4 om varekjøp kan også benyttes i avveiningen av hva som er ett og samme tjenestekjøp. I tillegg kan det knyttes følgende kommentarer til verdivurderingen ved tjenesteanskaffelser:

Delarbeider: Når tjenestene er inndelt i flere delarbeider, skal hvert delarbeid tas med i beregningen av kontraktsverdien. Dersom summen av delarbeider overstiger terskelverdiene, skal alle delarbeidene kunngjøres.

Spesielle regler for noen tjenestekategorier:

Forsikringstjenester: For forsikringstjenester skal den premie som betales legges til grunn som kontraktsverdi (jf. § 12 nr. 4 a).

Banktjenester og andre finansielle tjenester: De gebyrer, provisjoner, renter og andre former for vederlag som betales skal legges til grunn som kontraktsverdi (jf. § 12 nr. 4 b).

Prosjekteringstjenester: De honorarer og provisjoner som skal betales skal legges til grunn som kontraktsverdi (jf. § 12 nr. 4 c).

Felles for varekjøp, tjenestekjøp og bygg- og anleggskontraheringer:

Vurderingen av anskaffelsens verdi er et vesentlig punkt, og vil i mange tilfeller medføre

bruk av skjønn. Hovedregelen er som tidligere nevnt at beregningen av anskaffelsens verdi ikke skal gjøres i den hensikt å komme under terskelverdiene.

Et godt råd:

Dersom man er i tvil om hvordan anskaffelsesverdien skal anslås, bør det utarbeides et notat der forutsetningene man har lagt til grunn fremgår.

[\[Innhold\]](#) [\[Forrige\]](#) [\[Neste\]](#) [\[Ordliste\]](#)

NÆRINGS- OG HANDELSDEPARTEMENTET

Bokmål Sámegeiella Normalvising
Innholdsliste Førre Neste Liknande dokument

8 Nærmere om anskaffelsesprosedyrene

Kap.2-7 klargjør om anskaffelsen er regulert av forsyningsforskriften, og i dette kapittelet vil vi gå nærmere inn på selve prosedyrereglene i forskriften.

8.1 Hvilke anskaffelsesprosedyrer skal benyttes?

Forsyningssektorforskriften inneholder regler om tre anskaffelsesprosedyrer:

1. Åpen anbudskonkurranse
2. Begrenset anbudskonkurranse
3. Kjøp/kontrahering etter forhandling*

* (Uttrykkene kjøp og kontrahering etter forhandling benyttes for prosedyrer med forhandling ved henholdsvis varekjøp/tjenestekjøp og bygg- og anleggskontrakter)

I tillegg åpner forskriften for å benytte kvalifikasjonsordning i forbindelse med anskaffelser (jf. [kap. 8.1.3](#)). Forskriften åpner også for å benytte en prosjektkonkurranse i henhold til forskriftens § 34 (jf. [kap. 8.1.4](#)).

Hovedregelen (jf. § 17 i forskriften) er at oppdragsgiver fritt kan velge mellom disse prosedyrene: åpen anbudskonkurranse, begrenset anbudskonkurranse, eller kjøp etter forhandling. Uansett valg av anskaffelsesprosedyre skal konkurransen utlyses i samsvar med reglene gitt i forskriften.

Prosedyren kjøp/kontrahering etter forhandling *uten* forutgående kunngjøring kan kun benyttes dersom særskilte forhold foreligger (se [kap 8.1.2](#)).

Ved anbudskonkurranser skal leverandører/entreprenører legge inn et *anbud* på anskaffelsen, mens ved bruk av prosedyren kjøp/kontrahering etter forhandling skal leverandøren/entreprenøren levere inn *tilbud*. Forskriften gir mer eksplisitte regler knyttet til anbudskonkurranser enn ved forhandlet prosedyre.

Hovedforskjellen mellom bruk av anbud og tilbud er at et anbud som en alminnelig regel skal vedtas eller forkastes i sin helhet uten ytterligere forhandlinger, mens et tilbud gjerne følges opp med etterfølgende forhandlinger for å komme fram til en kontrakt som begge parter kan akseptere.

8.1.1 Åpen og begrenset anbudskonkurranse

Ved *åpen anbudskonkurranse* kan alle interesserte leverandører/entreprenører, gi anbud. Oppdragsgiver må sende anbudsdocumentene til alle EØS-anbydere som etterspør dem i en åpen anbudskonkurranse. *Det er ikke adgang til å kreve attester e.l. som en betingelse for i det hele tatt å få delta i en åpen anbudskonkurranse.*

Ved *begrenset anbudskonkurranse* foretar oppdragsgiverne en utvelgelse av kandidater som skal få tilsendt anbudsgrunnlaget på bakgrunn av henvendelser fra interesserte leverandører. Det er altså bare de som blir invitert som kommer med i betraktningen som anbudsgiver. Den obligatoriske kunngjøringen skal inneholde objektive utvelgelseskriterier. Det er viktig at utsendelsen av invitasjonen skjer samtidig til alle de utvalgte kandidater. Det er også viktig at det velges ut et tilstrekkelig antall kvalifiserte kandidater til å sikre reell konkurranse, samt at utvelgelsen av kandidater skjer uten noen form for nasjonal diskriminering eller lokal preferanse.

Ikke adgang til forhandling med anbyderne:

Ved bruk av åpen eller begrenset anbudskonkurranse er det ikke anledning til å forhandle med anbyderne. Det er imidlertid en gråsoner mellom hva som er forhandlinger og hva som er utdypinger/avklaringer.

8.1.2 Kjøp/kontrahering etter forhandling

Ved bruk av prosedyre med forhandling tillates det, i motsetning til ved anbudskonkurranse, at leverandør/entreprenør og innkjøper forhandler om kontrakten. De grunnleggende prinsipper om tilstrekkelig konkurranse og ikke-diskriminering av leverandører gjelder også ved bruk av denne prosedyren. Som en hovedregel skal prosedyren kjøp etter forhandling kunngjøres i henhold til modellen i § 28, og med de frister som fremgår av § 24. Når en forhandlet prosedyre kunngjøres, kan alle melde sin interesse for å delta i den videre prosessen. Oppdragsgiver kan så, på bakgrunn av de henvendelser han har mottatt, velge ut de kandidater han har til hensikt å forhandle videre med.

Proseduren kjøp/kontrahering etter forhandling **uten** forutgående kunngjøring kan kun benyttes i spesielle tilfeller, og forskriften krever *at man i så fall begrunner valget av fremgangsmåte*.

Kjøp/kontrahering etter forhandling uten forutgående kunngjøring kan benyttes (jf. forskriftens § 17):

- **dersom** det har vært avholdt en anbudskonkurranse hvor det enten ikke ble inngitt anbud i det hele tatt, eller hvor de anbud som ble gitt anses som ikke-egnete. Det er en forutsetning at de opprinnelige kontraktsvilkår ikke er vesentlig endret
- **dersom** en kontrakt utelukkende gjelder *forsknings-, forsøks-, studie- eller utviklingsformål*, og ikke for å oppnå fortjeneste eller inntjening av FoU-kostnader. Det er også en forutsetning at en slik kontrakt ikke berører konkurransevilkårene ved påfølgende kontraktstildeling som i hovedsak har samme formål
- **dersom** *varen/tjenesten/arbeidet av tekniske eller kunstneriske grunner eller for å beskytte en enerett, bare kan utføres av en bestemt leverandør/entreprenør*
- **dersom** det oppstår særlige forhold som ikke kan tilskrives oppdragsgiver og som oppdragsgiver ikke kunne forutse (force majeure) som gjør det umulig å overholde de pålagte minimumsfrister i en åpen eller begrenset anbudskonkurranse eller for kjøp/kontrahering etter forhandling med forutgående kunngjøring. Dette gjelder bare i den utstrekning det er absolutt nødvendig
- **dersom** det inngås *varekontrakter om tilleggsleveranser* med den opprinnelige leverandøren, som er ment å erstatte eller utvide eksisterende leveranser eller installasjoner, dersom bruk av en annen leverandør vil tvinge oppdragsgiver til å kjøpe utstyr som ikke er teknisk forenlig med det eksisterende, eller som vil medføre uforholdsmessig store tekniske vanskeligheter ved drift og vedlikehold
- **dersom** det på grunn av forhold som oppdragsgiver ikke kunne forutse gjør det nødvendig å utføre *tilleggsarbeider eller tilleggstjenester* som ikke var med i det opprinnelige prosjektet eller i en tidligere inngått kontrakt. Dette gjelder bare dersom kontrakten tildeles entreprenør eller tjenesteyter og
 - tilleggsarbeidene i teknisk/økonomisk henseende ikke kan skilles fra hovedkontrakten uten at det fører til betydelig ulempe for oppdragsgiver, eller
 - tilleggsarbeidene, til tross for at de kan skilles fra den opprinnelige kontrakten, likevel er strengt nødvendige for at kontraktens fullføring
- **dersom** det inngås *bygg- og anleggskontrakter for nye arbeider som er en gjentakelse av lignende arbeider* utført i forbindelse med en tidligere kontrakt mellom samme oppdragsgiver og entreprenør, og som er tildelt etter utlyst konkurranse. Forutsetningen er at arbeidene er i samsvar med det prosjekt som dannet utgangspunktet for tildelingen av den første kontrakten. Muligheten for at denne fremgangsmåten kan bli benyttet skal angis første gang det innhentes anbud for prosjektet, og oppdragsgiver skal medregne det samlede kostnadsoverslag for senere arbeider når han/hun fastsetter anskaffelsesverdien (jf. forskriftens § 17 nr.2 g)
- **dersom** det gjelder anskaffelser av *varer som noteres og kjøpes på et råvaremarked*
- **dersom** det gjelder kontrakter som skal tildeles på grunnlag av en *rammeavtale*, forutsatt at vilkåret nevnt i § 10 nr. 2 er oppfylt
- **dersom** det gjelder *leilighetskjøp*, som innebærer at en vare i et meget begrenset tidsrom kan anskaffes til en pris som ligger vesentlig under normale markedspriser, og derfor vil være et usedvanlig fordelaktig tilbud
- **dersom** det gjelder anskaffelser av *varer på usedvanlig gunstige vilkår*, enten fra en

leverandør som innstiller virksomheten for godt, eller fra konkursbo e.l.

- **dersom** den aktuelle kontrakt inngås i forbindelse med en *prosjektkonkurranse*, hvor det er fastsatt at en eller flere vinnere skal tildeles en kontrakt

Det er grunn til å anta at en domstol vil tolke adgangen til å benytte kjøp/kontrahering etter forhandling uten forutgående kunngjøring restriktivt. Det anbefales derfor at det utarbeides et notat som begrunner bruken av unntaket i tilfelle klager/tvister. Notatet legges på saksmappen.

Eksempel på en situasjon der kjøp etter forhandling *uten forutgående kunngjøring* kan benyttes:

EKSEMPEL:

Telenor ønsker som ledd i et forskningsprogram at et spesielt instrument skal utvikles. En slik kontrakt behøver ikke kunngjøres (jf. § 17, nr. 2 b). Inngåelsen av denne type kontrakt kan derfor skje etter reglene om kjøp etter forhandling uten forutgående kunngjøring.

Dersom institusjonen senere får behov for å anskaffe flere apparater av denne type må denne anskaffelsen skje ved åpen eller begrenset anbuds konkurranse eller kjøp etter forhandling med forutgående kunngjøring dersom terskelverdien overskrides.

Med unntak av veiledende bestemmelser om frister (§ 24 nr. 2, b) og c) gir ikke forskriftene spesielle retningslinjer for hvordan forhandlingene kan gjennomføres. Det er imidlertid en grunnleggende forutsetning at oppdragsgiver følger de generelle prinsipper om ikke-diskriminering og likebehandling og forøvrig ivaretar de vanlige krav til saksbehandling, taushetsplikt og habilitet.

Antall kandidater som bør få anledning til å forhandle:

Også ved prosedyrene kjøp/kontrahering etter forhandling bør oppdragsgiver til enhver tid sørge for reell konkurranse om kontrakten. Ved valg av forhandlingsparter skal det ikke diskrimineres på grunn av nasjonalitet.

8.1.3 Kvalifikasjonsordning

Forskriftens § 34 gir oppdragsgivere innen forsyningssektorene anledning til å opprette og anvende kvalifikasjonsordninger for leverandører og entreprenører. Ordningen, som kan omfatte ulike kvalifikasjonstrinn, skal forvaltes på grunnlag av objektive kriterier og regler som oppdragsgiver fastsetter. En kvalifikasjonsordning skal kunngjøres, jf. § 18 nr. 1 litra c), og reglene og kriteriene for kvalifikasjon skal på anmodning gjøres tilgjengelig for dem som måtte være interessert i det. Det skal føres registre over kvalifiserte leverandører/entreprenører, og registeret kan deles inn i kategorier etter den type kontrakt kvalifikasjonen gjelder. Det er bare begrenset anbuds konkurranse eller kjøp etter forhandling som kan benyttes under et kvalifikasjonssystem. Oppdragsgivere som benytter seg av kvalifikasjonsordninger skal foreta anskaffelser under ordningen i henhold til de regler som gjelder for frister og prosedyrer som gjelder for begrenset anbuds konkurranse og kjøp etter forhandling, så langt det er mulig. Det er imidlertid ikke nødvendig å kunngjøre den enkelte kontrakt.

Dersom ordningen har en varighet på over tre år, skal den kunngjøres hvert år. Dersom ordningen har en kortere varighet, er en innledende kunngjøring tilstrekkelig.

Det er adgang, men ingen plikt til å sette en tidsfrist for søknader om å bli kvalifisert i henhold til en kvalifikasjonsordning. Fastsettelse av dato skal ikke kunne brukes for bevisst å utestenge enkelte leverandører. Dette krever oppmerksomhet fra leverandørens/entreprenørens side. Leverandører/entreprenører som søker om å bli kvalifisert etter utløpet av fristen, kan risikere å bli utestengt fra kvalifikasjonsordningen inntil denne kunngjøres på nytt, dvs. inntil 3 år.

Søknad om opptak i kvalifikasjonssystemet skal besvares innen en viss frist, maksimalt innen seks måneder. Behandlingen skal baseres på objektive, ikke-diskriminerende kriterier. Alle som ikke blir funnet kvalifisert, skal underrettes om dette med en begrunnelse for avslaget. Ekskludering av en kvalifisert leverandør/entreprenør kan kun foretas dersom de fastsatte kriterier ikke lenger

tilfredstilles, og leverandøren skal i så fall underrettes skriftlig om dette på forhånd.

Etablering av flere faser i kvalifikasjonsordningen

Kvalifikasjonssystemet kan omfatte flere forskjellige kvalifikasjonsnivåer som skal administreres på grunnlag av objektive og ikke-diskriminerende kriterier og regler som oppdragsgiver selv fastsetter. Nivåene kan være organisert slik at f.eks. etterfølgende nivåer stiller strengere krav enn nivå én.

For kvalifikasjonsordningens differensierte kvalifikasjonsnivåer gjelder ingen særskilte kunngjøringsregler. Kunngjøring av etterfølgende kvalifikasjonsnivåer er ikke nødvendig, forutsatt at kvalifikasjonsordningens første fase kunngjøres i tråd med bestemmelsene i § 32 og § 34, og at man i kunngjøringen eksplisitt åpner for etablering av etterfølgende nivåer. Det er imidlertid viktig at prinsippene om ikke-diskriminering og reell konkurranse overholdes også i senere faser av kvalifikasjonsordningen. I praksis vil dette innebære at alle leverandører som er kvalifisert i henhold til nivå én har krav på å få lik informasjon om etterfølgende kvalifikasjonsnivåer.

Kvalifikasjonssystemets eksistens skal kunngjøres i EF-tidende og TED, sammen med opplysninger om hvor kriteriene for kvalifikasjon kan fås, jf. forskriftens § 32 nr. 3.

Operatørselskapene på norsk sokkel har etablert en felleskvalifikasjonsordning for leverandører til olje- og gassvirksomheten i Norge. Achilles Information Centre er operatør for ordningen. Ordningen innebærer at den innledende kvalifiseringsprosessen er felles for leverandører til alle oljeselskapene basert på et felles sett med objektive kriterier. Når det enkelte oljeselskap senere skal foreta en anskaffelse, velger selskapet blant leverandører som er godkjent under den innledende kvalifiseringsprosessen. I anskaffelsesfasen er det opp til det enkelte oljeselskap å velge objektive kriterier som kan legges til grunn for etablering av anbuds-/tilbudsliste og endelig valg av leverandør.

8.1.4 Prosjektkonkurranser

En prosjektkonkurranse er en anskaffelsesprosedyre som f.eks. på områdene arealplanlegging, arkitekt- eller ingeniørarbeid eller databehandling, gjør det mulig for oppdragsgiver gjennom en konkurranse, med eller uten premiering, å få utarbeidet en plan eller et prosjekt som deretter kåres av en jury. Prosjektkonkurranser vil kun være relevant ved anskaffelser av tjenester.

Prosjektkonkurranser skal avholdes i henhold til forskriftens bestemmelser dersom verdien av en kontrakt som eventuelt tildeles som et resultat av en prosjektkonkurranse er over terskelverdiene som fremgår i [kap. 7](#). Det samme gjelder dersom konkurransepremiene og utbetalingene til deltagerne samlet kommer over terskelverdiene.

Prosjektkonkurransen må være åpen for deltagere fra hele EØS-området. Dersom prosjektkonkurransen skal ha et begrenset antall deltagere må det benyttes objektive og ikke-diskriminerende utvelgelseskriterier, og antallet kandidater som inviteres til å delta må være stort nok til å sikre reell konkurranse. Juryen skal bestå av personer som er uavhengige av konkurransedeltagerne, og skal være selvstendig i sine beslutninger og uttalelser.

Prosjektkonkurranser må kunngjøres i henhold til forskriftens §§30 - 31. Grunnlaget for juryens beslutninger og uttalelser skal være prosjekter den anonymt har til vurdering, samt de kriterier som er oppgitt i kunngjøringen.

Som det fremgår av forskriftens § 17 nr.2 l) kan en kontrakt som inngås etter en prosjektkonkurranse tildeles ved kjøp etter forhandling uten en forutgående kunngjøring. Dette gjelder kun når prosjektkonkurransen er arrangert i henhold til reglene i forskriften og kontrakten skal tildeles vinneren eller en av vinnerne (i dette tilfelle skal alle vinnerne av konkurransen inviteres til å delta i forhandlingene).

8.2 Frister i anskaffelsesprosessen

De viktigste fristene i anskaffelsesprosessen er angitt i tabellen under. Bestemmelsene om frister finnes i forskriftens § 24.

Tab 2

		Tidsfrist
Anbudsfrist (minimumsfrist)		52 dager (36 dager)*
Åpen anbuds- konkurranse	Utsendelse av anbudsgrunnlag etter mottatt forespørsel (maksimumsfrist)	6 dager
	Utsendelse av tilleggsopplysninger (etter forespørsel)	6 dager før anbudsfrist
Begrenset anbuds- konkurranse	Frist for forespørsel om å delta i en begrenset anbudskonkurranse (minimumsfrist)	35 dager (22 dager) **
	Utsendelse av tilleggsopplysninger (etter forespørsel)	6 dager før anbudsfrist
Kjøp/ kontrahering etter forhandling	Frist for forespørsel om å delta i forhandlet prosedyre (minimumsfrist)	35 dager (22 dager)**
	Tilbudsfrist (minimumsfrist)	Fastsettes etter avtale med utvalgte kandidater

		-normalt minst
		21 dager
		(10 dager)
<hr/>		
	Utsendelse av tilleggsopplysninger	6 dager før
	(etter forespørsel)	anbudsfrist
<hr/>		
Alle typer	Kunngjøring av tildelt	60 dager
prosedyrer	kontrakt (maksimumsfrist)	

* Dersom en anskaffelse er offentliggjort i en periodisk veiledende kunngjøring, kan fristen for mottak av anbud i en åpen anbudskonkurranse reduseres til 36 dager (jf. forskriftens § 24 nr. 1)

** Dersom kunngjøringen er sendt med elektronisk post, teleks eller telefax og kunngjort innen 5 dager etter avsendelsen (jf. § 22 nr. 3), kan fristen forkortes til 15 dager.

Ved bruk av oversettelses- og oversendelsestjenesten ved Norsk lysingsblad må fristene forlenges med 3 virkedager (se [kap. 9.2](#)). Dersom utarbeidelsen av anbud/tilbud krever gransking av omfattende materiale, befaring eller vurdering på stedet av tilleggsdokumentene til anbud-/tilbudsgrunnlaget, skal fristene forlenges tilsvarende (jf. § 24 nr. 5). Oppdragsgiver skal skriftlig og samtidig innby de aktuelle kandidater til å gi anbud/tilbud (jf. § 24 nr. 6). Anmodninger om å få delta i konkurranser og anbudsinnbydelser skal sendes med det raskest mulige kommunikasjonsmiddel (jf. § 24 nr. 7) I unntakstilfeller kan oppdragsgiver anmode om at kunngjøringen i EF-tidende offentliggjøres innen 5 dager, forutsatt at kunngjøringen er sendt med elektronisk post, telex eller telefax (jf. § 22, nr. 3). Hvordan fristene skal beregnes er fastsatt i en egen forskrift, (forskrift om gjennomføring av EØS-avtalens vedlegg XVI punkt 6 om fastsettelse av regler for frister, datoer og tidspunkter, fastsatt ved kgl. res. av 4. desember 1992). Forskriften er trykket i et særtrykk (K-0600) sammen med de øvrige forskriftene for de klassiske sektorer. Som en hovedregel kan en si at de ovennevnte fristene dreier seg om kalenderdager med mindre helligdager og lørdager/søndager uttrykkelig er unntatt, eller at fristene er uttrykt i virkedager. Fristen skal beregnes fra dagen etter handlingen utføres.

8.3 Kunngjøringsforpliktelser

Alle anskaffelser som er omfattet av forskriften skal kunngjøres i EF tidende og i Tenders Electronic Daily (TED). Statlige oppdragsgivere som omfattes av Refsa (jf. [kap. 11](#)) skal i tillegg kunngjøre anskaffelsen i Norsk lysingsblad.

Kunngjøringen kan gjøres i form av en

- kunngjøring av kontrakten
- periodisk veiledende kunngjøring
- kunngjøring om en kvalifikasjonsordning

Deter utarbeidet standardiserte skjemaer for de kunngjøringene som skal foretas. Det er også opprettet en egen oversettelses-enhet, ved Norsk lysingsblad, der oppdragsgiverne kan få oversatt sine kunngjøringer. I [kap. 9](#) behandles spørsmål om kunngjørings-skjemaer, hvor disse skal sendes og veiledning for utfyllingen av disse.

8.3.1 Kunngjøring av kontrakten

Kunngjøringer av den enkelte kontrakt skal utarbeides etter reglene i forskriftens §§ 26-28. Kunngjøringen kan være en direkte anbudsinvitasjon (åpen anbudskonkurranse), eller invitere interesserte leverandører til å søke om adgang til å delta i anbudsrunden (begrenset anbudskonkurranse). Alternativt kan utlysningen inneholde invitasjon for leverandører til å melde sin interesse for å delta i forhandlinger (kjøp etter forhandling med forutgående kunngjøring).

8.3.2 Periodisk veiledende kunngjøring:

Periodisk veiledende kunngjøring kan anvendes på to måter:

- Som forhåndsinformasjon om planlagte kontrakter
- Som utlysning av konkurranse

Periodisk veiledende kunngjøring som forhåndsinformasjon:

Reglene for periodisk veiledende kunngjøring er fastsatt i §19.

Alle oppdragsgivere skal minst en gang i året foreta en veiledende kunngjøring. For *varekjøp og tjenestekjøp* medfører dette at samtlige kontrakter for hvert produktområde der den anslåtte verdi er på minst 6 millioner kroner, og som de har til hensikt å tildele i løpet av de følgende 12 måneder, skal kunngjøres (jf. forskriftens § 19 nr.1 a)).

For kontrakter i forbindelse med *bygg- og anleggsprosjekter* over terskelverdiene innebærer dette at man skal forhåndsinformere om hovedtrekkene i alle planlagte kontrakter (jf. forskriftens § 19 nr. 1 b)). En periodisk veiledende kunngjøring skal utarbeides i samsvar med modellen i forskriftens § 25 og offentliggjøres i EF-tidende/TED. Statlige oppdragsgivere som er omfattet av Refsa skal i tillegg offentliggjøre kunngjøringen i Norsk lysingsblad.

Dersom prosjektet/tjenesten er kunngjort i en slik veiledende kunngjøring, åpnes det for at fristen for mottak av anbud kan reduseres til 36 dager etter utsendt invitasjon ved åpen anbudsrunde (jf. forskriftens § 24 nr. 1).

Periodisk veiledende kunngjøring som utlysning av konkurranse:

Dersom den periodisk veiledende kunngjøringen benyttes til å utlyse konkurranse, skal kunngjøringen skje tidligst 12 mnd. før den dag anbudsinndelingen sendes ut. Denne form for kunngjøring kan kun benyttes for anskaffelser som foretas i henhold til begrenset anbudskonkurranse og kjøp/kontrahering etter forhandling (jf. forskriftens § 18. nr. 2 b), og forutsetter at oppdragsgiver har mange opplysninger om den planlagte anskaffelsen på det tidspunktet kunngjøringen foretas. Det forutsettes at minst følgende opplysninger gis i kunngjøringen:

- Anskaffelsesprosedyre
- Det ikke vil bli foretatt ytterligere kunngjøringer
- Alle interesserte leverandører/entreprenører skal selv melde sin interesse
- Entydige spesifikasjoner av vare-, tjeneste- eller bygg- og anleggsarbeidet

Periodiske kunngjøringer gjelder kun i et år.

8.3.3 Kunngjøring av en kvalifikasjonsordning:

Når en konkurranse blir utlyst i form av en kunngjøring om at det foreligger en kvalifikasjonsordning, skal utlysning skje i henhold til modellen i § 32.

I kunngjøringen skal det bl.a. opplyses om formålet med kvalifikasjons- ordningen og om hvor reglene for forvaltning av ordningen kan fås. Dersom ordningen har en varighet på over tre år, skal kunngjøringen offentliggjøres hvert år. Dersom ordningen har kortere varighet, er en innledende kunngjøring tilstrekkelig.

8.3.4 Kunngjøring av prosjektkonkurranse

Prosjektkonkurranse skal kunngjøres i henhold til modellen i § 30.

Det er her viktig å merke seg at reglene for arrangering av prosjektkonkurranser skal settes i samsvar med § 20, og kriteriene skal fremgå av kunngjøringen.

8.3.5 Kunngjøring av inngått kontrakt

For alle tildelte kontrakter over terskelverdiene gjelder også krav om at man skal kunngjøre kontraktstildeling senest 60 dager etter tildelingen (jf. forskriftens § 21. Dette gjelder også kontrakter som er inngått under en kvalifikasjonsordning. Kunngjørings skjemaene for tildelte kontrakter inneholder to deler; en del som skal offentliggjøres, og en del som ikke skal offentliggjøres (jf. § 29). Hele skjemaet (del I og II) skal fylles ut og sendes til EF-tidende for offentliggjøring.

Dersom det har vært avholdt en prosjektkonkurranse, skal utfallet av denne kunngjøres i henhold til modellen i § 31.

Det vises forøvrig til [kap. 9](#) for videre praktiske retningslinjer i forbindelse med innsending, skjemaer, språkkrav osv.

8.4 Konkurranses grunnlaget/tekniske spesifikasjoner

Anbuds-/tilbudsgrunnlaget er de dokumenter bedrifter har som utgangspunkt, i tillegg til selve kunngjøringsteksten, ved utformingen av sitt anbud/tilbud. Oppdragsgiver skal i anbuds-/tilbudsgrunnlaget gi tilkjenne tekniske krav, med henvisning til tekniske spesifikasjoner, kontraktsvilkår som kreves oppfylt, samt øvrige utfyllende og beskrivende opplysninger om anskaffelsen. Samtlige krav til produktet som skal anskaffes skal fremgå av tilbudsgrunnlaget. Det er ikke lov å tilføre nye krav senere i anskaffelsesprosedyren.

Dersom det ikke fremgår av kunngjøringen, skal det videre opplyses om samtlige kriterier som det vil bli lagt vekt på i forbindelse med tildeling av kontrakten, om mulig i prioritert rekkefølge.

I henhold til forskriftens § 40 nr. 3 skal det i anbuds-/tilbudsgrunnlaget gis opplysninger om hvilke krav som evt. stilles til alternative anbud/tilbud, alternativt om oppdragsgiver ikke tillater slike anbud/tilbud.

Det kan også gis opplysninger om arbeidsmiljø (jf. § 36), og om hvorvidt det i anbudet/tilbudet kreves opplyst hvilke kontrakter som eventuelt vil bli overdratt til underleverandører (jf. § 35).

I denne forbindelse vil vi nevne "*Lov om allmenngjøring av tariffavtaler m.v. av 4.juni 1993 nr. 58*". Lovens formål er å sikre utenlandske arbeidstakere lønns- og arbeidsvilkår som er likeverdige med de vilkår norske arbeidstakere har. Loven innebærer at det etableres en ny nemd, tariffnemda, som får myndighet til å treffe vedtak om allmenngjøring av tariffavtaler. Når en tariffavtale allmenngjøres vil avtalens bestemmelser om lønns- og arbeidsvilkår gjelde som minstevilkår for alle arbeidstakere som utfører arbeid av den art tariffavtalen gjelder for. Arbeidstakerorganisasjoner og arbeidsgiverorganisasjoner med innstillingsrett etter arbeidstvistloven § 11 nr. 1 kan kreve allmenngjøring. Det kan derfor være hensiktsmessig å omtale ovennevnte forhold i anbuds-/tilbudsgrunnlaget.

Gjennomsiktighet

Det er viktig at kunngjøringen og/eller anbuds-/tilbudsgrunnlaget samlet inneholder *alle relevante kriterier* for utvelgelse av leverandører og tildeling av kontrakt. Dette ivaretar det generelle kravet til gjennomsiktighet og forutsigbarhet i anskaffelsesprosessen. Alle skal kunne ha lik tilgang til opplysninger som er av betydning for å kunne legge inn konkurransedyktige anbud/tilbud. Dette tilsier at det heller ikke vil være adgang til å delta i anbudskonkurransen/gi tilbud dersom man har deltatt i utformingen av anbuds-/tilbudsgrunnlaget, f.eks. kravspesifikasjonene. I hvilken grad dette er tilfelle må baseres på en konkret vurdering med utgangspunkt i likebehandlingsprinsippet.

Ved begrenset anbudskonkurranse og ved kjøp eller kontrahering etter forhandling, skal anbuds-/tilbudsgrunnlaget sendes *som vedlegg til anbuds-/tilbudsinvitasjonen, og samtidig til alle utvalgte kandidater* (se forskriftens § 24 nr. 6).

8.4.1 Tekniske spesifikasjoner og standarder

Ved å bruke felles regler på det tekniske området fjernes muligheten for tekniske handelshindringer og indirekte diskriminering på grunnlag av nasjonalitet. Formålet med reglene for bruk av standarder og tekniske spesifikasjoner er å gi alle bedrifter like muligheter til å konkurrere om en kontrakt. Man søker derfor å oppnå bruk av godkjente internasjonale standarder, samt at alle spesifikasjoner som vil bli benyttet i vurderingene av anbudet/tilbudet skal oppgis i anbuds-/tilbudsgrunnlaget.

Mer om kravspesifikasjoner

Den teknologiske utvikling og spesialisering i produksjonslivet innebærer at vurderingene innkjøpere må gjøre av både anskaffelsesbehov og produkttilbud blir stadig mere krevende. Det kan på denne bakgrunn være rasjonelt å overlate en del av produktspesifiseringen til leverandørene. EØS-regelverket legger opp til at kravspesifikasjonene bør være funksjonsorienterte, og ikke en detaljert beskrivelse av materialer, bygningsdeler etc. Åpnere spesifikasjoner gir større frihet for leverandøren til å utvikle kostnadseffektive løsninger, men vil samtidig stille økt krav til kompetanse hos innkjøper fordi man må vurdere anbud/tilbud som man selv ikke har detalj-spesifisert.

Det er opp til oppdragsgiver å velge om man vil benytte spesifikasjoner. Ved enkle anskaffelser vil det ofte være tilstrekkelig med en generell beskrivelse av anskaffelsens formål, eller en funksjonsbeskrivelse. Dersom oppdragsgiver finner det hensiktsmessig å gi nærmere tekniske spesifikasjoner i tilknytning til anskaffelsen, skal disse nevnes i anbuds-/tilbudsgrunnlaget eller i kravspesifikasjonen. I slike tilfeller er hovedregelen at de tekniske spesifikasjonene skal defineres ved *henvisninger til europeiske spesifikasjoner*, dvs. nasjonale standarder som implementerer europeiske standarder, europeiske tekniske godkjenninger eller en teknisk spesifikasjon som vanligvis brukes.

De norske adopterte europeiske standardene har betegnelsen NS-EN + nummer. Slike norske standarder vil ha felles referansenummer med europeiske standarder i andre land, slik at alle EØS-bedrifter med letthet kan finne fram til den relevante standarden.

Dersom det ikke foreligger en europeisk spesifikasjon skal tekniske spesifikasjoner så langt som mulig defineres med referanse til andre standarder som vanligvis brukes i EØS-området.

Forskriftens § 15 nr. 2 bokstav a) - e) gir holdepunkter for når oppdragsgiver kan fravike kravet om bruk av europeiske spesifikasjoner. Begrunnelse for at kravene fravikes bør oppgis i dokumentasjonen (helst i kunngjøringen), og skal på anmodning oversendes EØS-statene og EFTAs overvåkingsorgan.

Tekniske spesifikasjoner kan ikke henvise til et bestemt produkt eller en bestemt leverandør. Er det imidlertid ikke mulig å beskrive den ønskede anskaffelsen på en annen måte, må man i tilfelle tilføyse "eller tilsvarende" bak denne spesifikasjonen. Dersom man skulle glemme en slik tilføyelse er det grunn til å anta at anbudene/tilbudene likevel må behandles som om dette står i anbudsdokumentasjonen (i tillegg til at oppdragsgiver risikerer klage).

Norges Standardiseringsforbund (NSF):

En viktig oppgave for Norges Standardiseringsforbund er informasjonsvirksomhet overfor aktuelle brukere av tekniske standarder. NSF har en database med oversikt over standarder fra de fleste av verdens standardiseringsorganisasjoner. Videre gir NSF's årlige Katalog over Norsk Standard en komplett oversikt over gyldige Norsk Standard, mens tidsskriftet Standardisering gir oppdaterte lister over nye og tilbaketrukkne Norsk Standard. Oppdragsgivere som har behov for informasjon om standarder kan henvende seg til:

Norges Standardiseringsforbund

Postboks 7020 Homansbyen
0306 Oslo
Tlf.: 22 46 60 94
Faks: 22 46 44 57

Spesielt for bygg- og anleggskontraheringer:

For statlige oppdragsgivere skal det i anbuds-/tilbudsgrunnlaget opplyses at *Norsk Standard 3430* av 1991, Alminnelige Kontraktbestemmelser om utførelse av bygg- og anleggsarbeid, blir gjort gjeldende for kontrakter med de endringer som følger av § 25 i REFSAs bestemmelser for kontrahering av bygg- og anleggsarbeider. Norsk Standard 3431 skal likeledes anvendes i aktuelle

tilfeller, med de tilsvarende endringer.

Vi minner også om at **anti-kontraktørklausulen** inngår som en tilleggs- bestemmelse til Norsk Standard 3430 for kontrakter som inngås av statlige etater (jf rundskriv fra Næringsdepartementet av 16.11.92 (K-502-7)).

8.4.2 Spesielle regler som gjelder ved anskaffelser av informasjonsteknologi- og telekommunikasjonsutstyr for datautveksling mellom EDB-systemer

Når det gjelder offentlige anskaffelser av informasjonsteknologi og telekommunikasjonsutstyr som gjelder datautveksling mellom EDB-systemer (EDI), skal det imidlertid henvises til internasjonal godkjente standarder, dersom ikke spesielle vilkår er oppfylt. Forpliktelsen gjelder dersom verdien på anskaffelsene er **over 800 000 kroner (ekskl. mva)**. Dette framgår av Rådsvedtak 87/95 i EØS-avtalen (terskelverdiene for å følge prosedyrene i forskriften er fremdeles på 3.2 millioner kroner, men man må altså følge reglene for standardisering ved anskaffelser over 800 000 kroner.)

Rådsbeslutningen gjelder ikke for offentlige foretak eller private foretak med særlige rettigheter, bare for offentlige myndigheter og offentligrettslige organer.

I Norge har Statskonsult fått ansvaret for gjennomføringen av denne standardiseringsbeslutningen. For dette formål har Statskonsult gjennom programmet "Nasjonal Infrastruktur for EDB", utviklet en norsk OSI-profil (Open System Interconnection) som er basert på europeiske og internasjonale standarder for datakommunikasjonsprodukter og -tjenester. Kravene i Norsk OSI-profil (NOSIP) er i samsvar med tilsvarende krav som stilles i EØS-landene, og tilrettelegger således for en åpen infrastruktur både nasjonalt og internasjonalt.

De obligatoriske kravene i NOSIP kan imidlertid fravikes dersom:

- Kost/nytte-vurderinger tilsier andre løsninger
- Spesielle sikkerhetsbehov ikke tilfredsstilles
- Kravene er til vesentlig hinder for forvaltningsbedrifters konkurranseevne/relasjoner til kundene
- Forskning og utvikling krever andre løsninger

Det vil også være grunnlag for å fravike de obligatoriske kravene dersom svak produkt-tilgjengelighet vanskeliggjør gode helhetlige løsninger, eller det er mangelfull dokumentasjon av overensstemmelse med standarder. Unntaksbestemmelsene er i tråd med bestemmelsene i EUs rådsbeslutning 87/95. Rådsbeslutningen angir ytterligere et særlig forhold som kan gi grunnlag for avvik: Hensyn til at eksisterende systemer fortsatt skal kunne fungere, men da som en del av en strategi for overgang til standardbaserte løsninger.

Dersom kravene i NOSIP skal fravikes, skal avvik begrunnes skriftlig og oppbevares sammen med øvrige dokumenter om anskaffelsen. De enkelte virksomheter har i slike tilfeller informasjonsplikt overfor Statskonsult.

Nærmere opplysninger om rådsvedtaket kan fås ved henvendelse til:

Statskonsult - Sekretariatet for IT-standardisering i forvaltningen
Postboks 8115 Dep
0032 Oslo
Tlf.: 22 45 10 00
Faks: 22 60 21 11

8.5 Kvalifikasjon og utvelgelse av anbyder/tilbyder

Dersom anskaffelsen ikke skal foretas ved en åpen anbudskonkurranse, må oppdragsgivere ta stilling til hvilke leverandører/entreprenører som skal få delta i konkurransen.

Utvelgelse av potensielle leverandører/entreprenører og tildeling av kontrakter skal skje i henhold til objektive kriterier, uten noen form for nasjonal favorisering eller lokal preferanse. Dette følger bl.a. av EØS-avtalens artikler 4, 11 og 36 som forbyr nasjonale restriksjoner på handelen med varer og tjenester og er forøvrig sagt eksplisitt en rekke steder i forskriften. Det er kun faktorer som knytter

seg til oppdragsgivers anskaffelsesbehov - på kort og lang sikt - som skal vektlegges ved kvalifikasjon/leverandørutvelgelse og ved kontraktstildeling.

8.5.1 Kvalitativ utvelgelse av leverandører/entreprenører

De elementer som kan inngå i en kvalitativ utvelgelse er beskrevet i forskriftens § 37.

Både ved åpen og begrenset anbudskonkurranse, samt ved kjøp/kontrahering etter forhandling, er det anledning til å foreta en kvalitativ utvelgelse av de bedriftene som skal få sine anbud/tilbud vurdert. Ved åpne anbudskonkurranser vil denne vurderingen tidsmessig falle sammen med vurderingen av anbudene, mens det ved begrensede anbudsrunder og kjøp/kontrahering etter forhandling vil skje i en utvelgelse av de kandidater som inviteres til å levere inn anbud/tilbud.

Oppdragsgiver kan utelukke leverandører som er

- konkurs eller under gjeldsforhandlinger
- som er kjent skyldig i straffbare forhold som angår den yrkesmessige vandel
- som i sitt yrke er kjent skyldig i grove misligheter
- skylder skatt, trygdeavgifter eller andre avgifter

[Kap. 8.6.3](#) forklarer hva slags dokumentasjon som kan kreves i denne forbindelse.

Nærmere om kvalitativ utvelgelse ved åpne anbudskonkurranser:

Ved åpne anbudskonkurranser vil den kvalitative vurderingen være et første steg i vurderingen av innkomne anbud. Vurderingen skal baseres på den dokumentasjonen det er bedt om i kunngjøringen av anbudskonkurransen.

Nærmere om utvelgelse av kandidater som skal få tilsendt invitasjon til å levere inn anbud/tilbud:

Ved begrenset anbudskonkurranse og kjøp/kontrahering etter forhandling vil den kvalitative utvelgelsen baseres på henvendelsene fra bedriftene som har bedt om å få være med i den videre anskaffelsesprosedyren, og tjene til å velge ut de kandidater som inviteres til å inngi anbud/tilbud. Oppdragsgiver må selv vurdere fordelene ved å få mange anbud/tilbud opp mot det arbeid det vil være å evaluere et større antall anbud/tilbud.

Hovedprinsippene ved utvelgelsen skal være at:

- antallet kvalifiserte kandidater må være tilstrekkelig til å sikre reell konkurranse om anskaffelsen
- man skal ikke diskriminere på bakgrunn av nasjonalitet ved utvelgelsen

8.5.2 Dokumentasjon av kriterier for kvalitativ utvelgelse

Forskriften åpner for at oppdragsgiver kan kreve dokumentasjon av ulike forhold knyttet til leverandørens tekniske kvalifikasjoner, økonomi, organisasjon o.l, som kan benyttes i den kvalitative utvelgelsen av potensielle leverandører/entreprenører. Aktuell dokumentasjon er bl.a. attester som bekreftelse på at tjenesteyteren oppfyller visse kvalitetssikringsstandarder, skatte- og avgiftsattester, attest om yrkesmessig vandel og bankerklæringer. For leveranser til staten av verdi over 150.000 kroner kreves det nå at bedriften legger frem attest for innbetalte skatter og avgifter. En rekke kommuner har også innført en slik ordning.

Oppdragsgiver bør vise fleksibilitet når det gjelder å godta attester som er skrevet ut for noen måneder siden, da leverandører/entreprenører ikke bør være forpliktet til å skaffe seg ny dokumentasjon til hver enkelt anskaffelse. Statlige oppdragsgivere aksepterer attester som er inntil seks måneder gamle.

Dersom oppdragsgiver velger å be om spesielle opplysninger og dokumentasjon, må disse være relevante for anskaffelsen. Kravet må være utformet slik at det ikke virker diskriminerende. Forskriften legger forholdene vel til rette for at oppdragsgiver kan stille krav om at potensielle

kontraktsparter skal dokumentere profesjonalitet og seriøsitet, men dette må skje i overensstemmelse med regelverket. Man kan f.eks. ikke kreve at leverandører skal være tilknyttet norske godkjenningsordninger.

Følgende kommentarer kan ellers knyttes til den dokumentasjonen forskriftene åpner for å benytte:

- *Skatteattester* utstedes av den lokale Kommunekassereren eller Kemnerkontoret (kan gjelde egen skatt, forskuddstrekk, påleggstrekk, arbeidsgiveravgift) og skattefogden (merverdiavgift). I attesten fremgår det om skatteyter har forfalt, ikke betalte, restanser. Skattedirektoratet har utarbeidet et eget skjema; "attest om restanser på skatt/avgift mv", som skattemyndighetene kan benytte i denne sammenheng. Enkelte kommuner har egne oppsett for skatteattester, og flere kommuner utformer attester på fremmedspråk.
- *Firmaattester* fra foretaksregisteret er aktuelt å bruke dersom oppdragsgiver ønsker dokumentasjon for at det ikke er åpnet konkurs i leverandørbedriften. Det står i firmaattesten om leverandøren var konkurs på det tidspunkt da attesten ble utstedt.
- *Politiattester* med strafferegisterutdrag bør bare kreves i helt spesielle tilfeller hvor oppdragets karakter nødvendiggjør en slik attest. Et eksempel her kan være når en leverandør i forbindelse med utførelsen betros store verdier eller informasjon som representerer store verdier (eksempelvis bedrifter som får adgang til dataanlegg, programvare til statlige etater eller statlige finansieringsinstitusjoner).

Det er leverandørens vandel som kan kreves dokumentert. Leverandøren vil normalt være en bedrift og ikke en enkeltperson. I så fall er utgangspunktet at attesten skal gjelde bedriftens straffbare forhold, ikke ansatte i bedriften.

- *Bankerklæringer* kan ofte gi lite reell informasjon fordi de er generelt utformet eller fordi bankene som har utstedt erklæringene har tatt forbehold for eventuelle feilvurderinger. Det kan derfor ofte være mer nyttig å be om utskrifter av de seneste års regnskaper. Et annet alternativ er å be om en uttalelse fra bedriftens revisor.
- *Egenerklæringer (forsikringer) bekreftet av Notarius Publicus* består i at Notarius Publicus (en herreds eller byrettsdommer) bekrefter at leverandøren har avgitt en erklæring om et forhold. Notarius Publicus undersøker ikke om leverandørens erklæring er riktig.

En slik bekreftet erklæring er kun aktuell når oppdragsgiver krever opplysninger om forhold som det ikke er mulig å få attest for. Dette gjelder i praksis spørsmålet om det f.eks. er begjært konkurs, åpning av gjeldsforhandling eller tvangsoppløsning i bedriften. Normalt bør det være tilstrekkelig for oppdragsgiver i slike tilfeller å få en signert erklæring fra leverandøren om at så ikke er tilfelle, uten at dette bekreftes særskilt fra Notarius Publicus.

- *Kvalitetssikringsattester* skal baseres på europeiske standarder av EN 29-000 serien, godkjent av organer som oppfyller de europeiske standarder av EN 45-000 serien.

Fra utenlandske anbydere/tilbydere skal tilsvarende dokumentasjon utstedt i anbyderens/tilbyderens hjemland godtas. Dersom det ikke utstedes tilsvarende attester i leverandørens/entreprenørens hjemland, skal bekreftede egenerklæringer godtas (bekreftet av Notarius Publicus eller annen kompetent myndighet i hjemstaten eller nåværende oppholdsstat).

8.6 Tildeling av kontrakt

8.6.1 Tildelingskriterier

Etter at de bedrifter som ikke er utelukket er vurdert i samsvar med kriteriene for økonomisk, finansiell og teknisk kompetanse, skal kontrakten tildeles på grunnlag av kriteriene fastlagt i kunngjøringen eller i anbuds/tilbudsdokumentasjonen. Det må også tas hensyn til eventuelle alternative anbud/tilbud i samsvar med forskriftens § 40 nr. 3 og 4.

Oppdragsgiver skal enten basere tildelingen av kontrakt utelukkende på **laveste pris** eller på en samlet vurdering av **det økonomisk mest fordelaktige anbud/tilbud**. Dersom oppdragsgiver velger å tildele kontrakten etter en samlet vurdering av det økonomiske mest fordelaktige anbud/tilbud må alle kriterier som skal inngå i en slik samlet vurdering være opplistet i kunngjøringen eller i anbuds/tilbuds- grunnlaget, og de kan ikke endres senere i prosessen.

Eksempler på kriterier det kan være nyttig å ta med i en vurdering er: pris, leveringstid, leveringsikkerhet, driftskostnader, lønnsomhet, kvalitet, estetiske og funksjonsmessige egenskaper, teknisk verdi, service/evt døgnservice, teknisk bistand, helse- miljø- og sikkerhetshensyn, prosedyrer for kvalitetssikring, sikkerhet i produksjonsprosessen, levetidskostnader (se forskriftens § 40).

Det er ikke tillatt å ta samfunnsøkonomiske (distriktpolitiske) hensyn.

Hovedhensynet bør være mest mulig kostnadseffektive anskaffelser for oppdragsgiver ikke bare på kort, men også på lengre sikt. Ved å definere kostnadseffektive anskaffelser snevert, ved f.eks. å kun vurdere pris/ytelse ved hver enkelt kontrakt, vil man ikke få muligheter til å vurdere de potensielle leverandørers/entreprenørers evne til å yte f.eks. service, kvalitet og teknisk bistand, elementer som kan bety mye for de samlede levetidskostnadene. Ved bruk av flere utvelgelseskriterier vil man lettere kunne oppnå de mer langsiktige gevinster som knytter seg til innkjøpers leverandørutviklingspolitikk (se også [kap.12](#)).

EKSEMPEL:

Phillips Petroleum Company Norway har på vegne av rettighetshaverne til hensikt å anskaffe nye oljeeksportpumper til en av installasjonene på Ekofisk-feltet. Etter å ha mottatt alle tilbud etter den begrensede anbudskonkurransen, står selskapet etter evalueringsfasen igjen med to kvalifiserte leverandører. Leverandørene er på anskaffelsestidspunktet nesten like på pris, med en prisforskjell på 10% i favør av leverandør B. Phillips oppga i kunngjøringen av anskaffelsen at eksportpumpene må være dimensjonert for kontinuerlig drift med 98% regularitet over hele feltets gjenværende levetid på 30 år. Selskapet kunngjorde videre at estimerte levetidskostnader inkludert vedlikehold og reservedeler vil bli tillagt stor vekt ved kontraktstildeling, forutsatt at leverandøren sannsynliggjør at hans estimerte kostnadsanslag over hele driftsperioden er pålitelige. Leverandør A oppga i tilbudet at han, basert på verifiserte erfaringsdata fra andre oljeinstallasjoner i Nordsjøen, kunne garantere at årlige vedlikeholdskostnader ikke vil overstige 1 mill. kroner pr. pumpe. Dersom årlige vedlikeholdskostnader i løpet av et eller flere år skulle vise seg å overstige dette beløpet, tilbyr leverandøren seg å dekke 50% av de overskytende kostnadene. Leverandør B, som på anskaffelsestidspunktet tilbyr den laveste prisen, oppgir at han estimerer årlige vedlikeholdskostnader til 1,2 mill. kroner pr. pumpe. Denne leverandøren kan imidlertid ikke tilby noen form for garanti for at vedlikeholdsutgiftene ikke skal overstige dette beløpet. Alt annet likt vil Phillips, basert på en vurdering av det økonomiske mest fordelaktige tilbud over varens levetid, tildele kontrakten til leverandør A, til tross for at han på anskaffelsestidspunktet tilbød en pris som var 10% høyere enn konkurrentenes (jf. § 40 nr. 1).

8.6.2 Oppbevaring av opplysninger

For å muliggjøre kontroll fra EFTAs overvåkingsorgan, inneholder forskriftens § 42 bestemmelser om hvordan oppdragsgiverne skal dokumentere den gjennomførte anskaffelsesprosedyre. Rapporten bør i det minste inneholde følgende opplysninger:

- Oppdragsgivers navn og adresse
- Anskaffelsens art, mengde og verdi
- Begrunnelse for evt. bruk av forhandlet prosedyre uten forutgående kunngjøring
- Navn på de som ble valgt som anbudsgivere/kandidater og begrunnelsen for dette valget
- Navn på de som ikke ble valgt som anbudsgivere/kandidater og begrunnelsen for ikke å velge disse
- Navn på valgt leverandør og begrunnelsen for valget, samt eventuelle opplysninger om underleverandørandel av kontrakten

Opplysningene skal i følge § 42 oppbevares i minst fire år fra den dag kontrakten ble tildelt.

8.6.3 Tilbakemelding til leverandører/entreprenører som ikke har fått kontrakten

Forskriften pålegger ikke oppdragsgiver informasjonsplikt overfor tapende anbydere/tilbydere, men i henhold til forskriftens § 21 skal oppdragsgiver kunngjøre at kontrakt er inngått. Opplysninger ut over hvem som har fått kontrakten (f.eks. anbudspriser) er oppdragsgiver ikke forpliktet til å gi. Det vises forøvrig til [kap. 12](#) vedr. leverandørutvikling.

8.6.4 Varer med opprinnelse i tredjestater

Tredjeland defineres som stater utenom EØS, med mindre Norge har forpliktelser gjennom andre internasjonale avtaler. Ethvert anbud *kan* avvises dersom andelen av varer med opprinnelse i tredjeland overstiger 50% av totalverdien av varer som inngår i produktet, jf. § 41.

Dersom to eller flere anbud er å betrakte som likeverdige i følge de etablerte evalueringskriteriene, *skal* det gis preferanse til anbud med høyest EØS-andel. Anbudene betraktes som likeverdige dersom prisforskjellen ikke overskrider 3%.

8.6.5 Unormalt lave anbud/tilbud

Forskriftens § 40 nr. 5 handler om hvordan oppdragsgiver skal behandle *unormalt lave anbud/tilbud*. Oppdragsgiver kan ikke avvise slike anbud/tilbud uten først å skriftlig forlange relevante opplysninger om de enkelte delene av anbudet/tilbudet, og etterprøve disse på grunnlag av de forklaringer som blir gitt. Det er viktig å understreke at bedriften ikke kan gis anledning til å korrigere sitt anbud, kun til å forklare elementer ved det.

Dersom et anbud/tilbud har en unormalt lav pris på grunn av offentlig støtte, kan dette kun avvises dersom anbyderen/tilbyderen ikke har kunnet godtgjøre at denne støtten er meddelt EFTAs overvåkningsorgan eller Kommisjonen i samsvar med EØS-avtalens artikkel 62, eller på annen måte er godkjent av disse organene. I så fall skal EFTAs overvåkningsorgan underrettes om dette. Et anbud kan ikke avvises som "unormalt lavt" bare med den begrunnelse at oppdragsgiver antar at leveransen ikke vil være lønnsom for leverandøren/entreprenøren. Det vises forøvrig til konkurransereglens bestemmelser vedr. anti-dumping.

8.6.6 Avvisning av alle anbud/tilbud:

Det er underforstått i forskriftene at oppdragsgiverne kan la være å tildele en kontrakt til noen av anbyderne i en anbudskonkurranse når intet anbud er økonomisk akseptabelt i forhold til budsjettet. En oppdragsgiver må imidlertid ikke gå ut fra urealistiske forestillinger om hva slags pris som er "akseptabel" når anskaffelsen planlegges. En måte å unngå dette på er på forhånd å finne fram til en grense for hva som er "uakseptabelt". Det er ikke nødvendig å la anbyderne få kjennskap til denne grensen.

[\[Innhold\]](#) [\[Forrige\]](#) [\[Neste\]](#) [\[Ordliste\]](#)

NÆRINGS- OG HANDELSDEPARTEMENTET

Bokmål Sámegeiella Normalvising
Innholdsliste Førre Neste Liknande dokument

9 Kunngjørings skjemaene og utfylling

I dette kapittelet vil vi gi en orientering om de skjemaene som finnes for kunngjøringer og samtidig gi noen råd i forbindelse med bruken av disse.

9.1 Språkvalg

Kunngjøringen som offentliggjøres av EFs publikasjonskontor må være på et EU-språk. EU oversetter i tillegg en kortversjon av kunngjøringen til alle andre EU-språk. Disse kortversjonene offentliggjøres i tillegg til originalversjonen.

Det står oppdragsgiver fritt å velge hvilket språk som skal benyttes videre i anskaffelsesprosessen (anbudsgrunnlag o.l.). Ingen utenlandske leverandører eller entreprenører kan kreve at oppdragsgiver oversetter kravspesifikasjonen eller andre dokumenter i anbuds/tilbudsgrunnlaget fra norsk (bokmål/nynorsk) til noe annet språk.

Oppdragsgiver kan i tillegg forlange at anbud og tilbud utformes på norsk (bokmål/nynorsk), og at skriftlige og muntlige henvendelser skjer på norsk.

9.2 Oversettelse, oversendelse og offentliggjøring

For kunngjøringene er det utarbeidet standardiserte skjemaersom alle oppdragsgivere skal benytte ved anskaffelser over terskelverdiene. Hva slags kunngjøringer oppdragsgiver er forpliktet til å foreta er beskrevet i [kap. 8.3](#).

Alle kunngjøringer skal offentliggjøres gjennom Supplement til De Europeiske Fellesskapers Tidende (EF-Tidende) og i TED (Tenders Electronic Daily), som er en kunngjøringsdatabase. Statlige etater er i tillegg pålagt å kunngjøre anskaffelsen i Norsk lysingsblad. Mens det i anskaffelsesprosessen generelt kan benyttes norsk skal kunngjøringene i EF-Tidende og i TED utlyses på et EU-språk.

Det er derfor opprettet en oversettelsestjeneste ved Norsk lysingsblad som vil bistå med å oversette skjemaene for oppdragsgiverne. Denne tjenesten er foreløbig gratis, og den gjelder alle oppdragsgivere som er dekket av forskriften. Oppdragsgivere må imidlertid selv finansiere kunngjøringen i Norsk lysingsblad. Norsk lysingsblad vil videresende (kostnadsfritt for oppdragsgiver) den oversatte versjonen til Kontoret for de europeiske fellesskaps offisielle publikasjoner i Luxembourg (EUs publikasjonskontor). Dette kontoret sørger for at kunngjøringen kommer inn i EF-tidende og i TED. Publikasjonskontoret sørger også for at kortversjoner av alle kunngjøringer oversettes til alle EU-språk. Det er viktig å påpeke at det er den versjonen av kunngjøringen som offentliggjøres i TED og EF-tidende som er juridisk bindende.

Alle oppdragsgivere har altså muligheten til å fylle ut skjemaet på norsk. Det bør imidlertid bemerkes at oppdragsgivere som benytter seg av oversettelsestjenesten må forlange fristene med 3 virkedager (§ 23.2). Dette inkluderer også en tilbakemelding fra Norsk lysingsblad til oppdragsgiver slik at oppdragsgiver eventuelt kan gi kommentarer til oversettelsen. Slike kommentarer må da gis hurtig (senest 4 timer etter mottatt forslag).

De oppdragsgivere som ikke ønsker å benytte oversettelsestjenesten, kan fylle ut skjemaet på f.eks. engelsk eller dansk, og selv besørge oversendelsen til EUs publikasjonskontor.

- Dersom statlige oppdragsgivere benytter seg av denne muligheten *må* de imidlertid *også* sende kunngjøringen til Norsk lysingsblad, og denne kunngjøringen skal være på norsk.
- Kommunale og fylkeskommunale oppdragsgiver er ikke forpliktet til å kunngjøre i Norsk lysingsblad. For de fleste kommunale etater vil det imidlertid være en fordel å benytte Norsk lysingsblad for å sikre at relevante anbydere ser kunngjøringen.

Alle oppdragsgivere som velger å utfylle kunngjøringen på et EU-språk, og selv foreta oversendelsen til EFs publikasjonskontor, *må sørge for at den norske kunngjøringen ikke offentliggjøres i Norsk lysingsblad eller andre media før tidligst den dagen kunngjøringen sendes til EF-Tidende. Den nasjonale kunngjøringen skal ikke inneholde mer informasjon enn kunngjøringen som skjer internasjonalt.*

Som nevnt tidligere er det kunngjøringen som offentliggjøres i EF-Tidende og TED som er juridisk bindende. Oppdragsgiverne er selv ansvarlig for at denne blir korrekt, og det er derfor viktig at man prioriterer gjennomgangen av forslaget til oversettelse.

Oppdragsgiver vil få tilsendt det aktuelle nummeret med kunngjøringen fra EF-tidende. Dette blir automatisk sendt til den adresse som oppgis som oppdragsgiver i kunngjøringsskjemaet. Det er derfor viktig at adressen oppgis så eksakt som mulig, evt. med referanseperson, sånn at kunngjøringen kommer frem til rette vedkommende som da bør kontrollere denne for evt. feil.

Datoen for avsendelse til Luxembourg skal være angitt i skjemaene. Ved oversendelse fra Norsk lysingsblad påfører lysingsbladet dato for avsendelse.

Oppdragsgiver skal kunne dokumentere avsendelsesdagen for kunngjøringene.

Adresser:

EF Publication office
2, Rue Mercier
L- 2985 Luxembourg
Telefon: 095 352 5719
Telefaks: 095 352 490003/095 352 495719

Norsk Lysingsblad
Postboks 177
8501 NARVIK
Telefon: 76 95 05 50, 76 95 05 52
Telefaks: 76 95 05 80

EFTA Surveillance Authority
1, Rue Marie Therese
B-1040 Brussel
Belgia
Telefon: 095 32 2 2266811
Telefaks: 095 32 2 2266800

Kortversjoner av kunngjøringer:

Kunngjøringer i Norsk lysingsblad, og i andre nasjonale medier, må ikke inneholde andre opplysninger enn de som er oppført i kunngjøringen i EF-tidende/TED. Oppdragsgivere er imidlertid ikke forpliktet til å benytte de standardiserte kunngjøringsskjemaene ved kunngjøringer i Norsk lysingsblad - det er adgang til å benytte andre formuleringer så lenge man ikke gir mer/annen informasjon enn den som står i EF-tidende/TED. For at bedriftene kan få tilstrekkelig informasjon til å kunne vite om kontrakten er interessant for dem, forutsettes det at annonsene som et minimum inneholder følgende elementer:

- Oppdragsgivers navn og adresse
- Den valgte anskaffelsesprosedyre

- Kontraktstype
- Leveringssted/anleggsplass/byggeplass
- Beskrivelse av oppdraget (oppdeling av oppdrag, art og mengde varer/ tjenester som skal leveres, mulighet for delleveranser, bruk av standarder, mv.)
- Frister for levering/frister for fullføring
- Kriteriene for tildelingen av kontrakten
- Hvor relevante dokumenter kan fås utlevert
- Beløp og betalingsbetingelser for utlevering av dokumenter
- Frist for innlevering av anbud/tilbud
- Dato for annonsering i databasen Tenders Electronic Daily (TED)

Henvisningsannonser:

Fylkeskommunale og kommunale etater har også muligheten til å kunngjøre henvisningsannonser i Norsk lysingsblad som forteller at en kontrakt er kunngjort i EF-tidende/TED. Statlige oppdragsgivere er som tidligere nevnt forpliktet til å kunngjøre anskaffelsen i Norsk lysingsblad.

Vi minner om at offentliggjøring i norsk presse eller i Norsk lysingsblad ikke må skje før kunngjøringen er oversendt EFs publikasjonskontor.

9.3 Følgende skjemaer er utarbeidet:

	Norsk	Engelsk
Åpen og begrenset anbudskonk. og kjøp etter forhandling	K-0206	K-0206E
Kvalifikasjonsordning	K-0207	K-0207E
Periodisk veiledende kunngjøring	K-0208	K-0208E
Kontraktstildeling	K-0209	K-0209E
Kunngjøring av prosjektkonk.	K-0210	K-0210E
Utfallet av prosjektkonk.	K-0211	K-0211E

Ekstra skjemaer kan fås ved å henvende seg til Statens Trykksakekspedisjon. Husk å oppgi skjemaets K-nummer, som brukes til å identifisere hvilket skjema som etterspørres.

Statens Trykksakekspedisjon
Postboks 8169 Dep.
0032 OSLO
telefaks 22342786

e-post (X400):x.400:S= tre-bestilling;O= ft;P=dep;A= telemax; C=no;
Internet: tre-bestilling@ft.dep.telemax.no

Private som vil skaffe seg noen av skjemaene uten å ha et kunngjøringsbehov, kan kjøpe dem fra Akademika. Husk å oppgi skjemaets [K-nummer](#) .

Akademika
Offentlige publikasjoner
Postboks 8134 Dep
0033 OSLO
tlf. 22 11 67 70
faks 22 42 05 51

9.4 Utfylling av skjemaene

Formålet med de standardiserte kunngjørings-skjemaene er å gjøre det lettere for oppdragsgiverne å utarbeide kunngjøringer i samsvar med forskriftene. I rubrikkene i skjemaene er det angitt nøkkelord/begreper eller setninger, som i prinsippet enten svarer til de gjeldende norske bestemmelser eller til bestemmelser i EØS-sammenheng som skal overholdes i forbindelse med inngåelse av offentlige kontrakter. Disse formuleringene er tatt inn for å gjøre det lettere for oppdragsgiverne ved at det er tilstrekkelig å krysse av ved ordet eller setningen som representerer det *ønskede* alternativ.

Vi gjør oppmerksom på at ikke alle punktene i skjemaene er obligatoriske å fylle ut. Er man i tvil, er det lurt å sjekke hva forskriftene sier på de enkelte punktene. De elementer som ikke er nevnt i kunngjøringsmodellene i den gjeldende forskrift, er det ikke nødvendig å fylle ut dersom man ikke ønsker det. Se også kap. 8.5.2 om oppdragsgivers muligheter til å be om dokumentasjon av forskjellige forhold (skatteattester, dokumentasjon av teknisk kompetanse o.s.v.). På dette området bør oppdragsgiver foreta en nøye vurdering av hvilke opplysninger som er nødvendige for anskaffelsen, før man bestemmer seg for hvor mye dokumentasjon man vil kreve.

I rubrikker med flere muligheter er det avsatt et åpent felt (kode 99) slik at oppdragsgiver kan anføre alternative formuleringer hvis de som er anført i skjemaet ikke er relevante. Feltet kan også benyttes til å gi utfyllende og forklarende opplysninger. Øvrige opplysninger man mener det er nødvendig å ta med, men som skjemaet ikke gir plass for, kan også gis på et eget ark som vedlegges.

Når noen av feltene i skjemaene gir liten plass for tekst, er det imidlertid gjort med hensikt. Kunngjøringene skal totalt ikke overstige 650 ord.

Kunngjøringene skal sendes så hurtig som mulig av oppdragsgiver til adressaten angitt i venstre hjørne på kunngjørings-skjemaene. Skjemaer på norsk sendes [Norsk lysingsblad](#) , Narvik. Skjemaer på engelsk sendes til [EFs Publikasjonskontor](#) i Luxembourg (gjelder de som ikke ønsker å benytte seg av oversettelses- og oversendelsestjenesten).

[\[Innhold\]](#) [\[Forrige\]](#) [\[Neste\]](#) [\[Ordliste\]](#)

NÆRINGS- OG HANDELSDEPARTEMENTET

Bokmål Sámegeiella Normalvising
Innholdsliste Førre Neste Liknande dokument

10 Håndhevelse av regelverket

10.1 Nasjonale klage- og håndhevelsesprosedyrer

For å sikre at regelverket etterleves likt i alle EØS-land er det utarbeidet egne direktiver for håndhevelse av regelverket. Detsåkalte annet håndhevelsesdirektiv, som gjelder på forsyningssektorene, er gjennomført i Norge ved lov om offentlige anskaffelser mv av 27.11.92 nr. 116.

Håndhevelsesdirektivet stiller bl.a. krav om at det pekes ut et nasjonalt, uavhengig klageorgan. I Norge har man valgt den løsning at klager på brudd på prosedyrereguleringen skal rettes til de lokale norske domstoler. Leverandører eller entreprenører som mener at norske oppdragsgivere har begått brudd på regelverket i forbindelse med anskaffelsesprosessen, kan derfor reise søksmål overfor oppdragsgivers stedlige herreds- eller byrett.

I henhold til forskriftens § 46 skal imidlertid søksmål om overtredelse av forskriftens bestemmelser som gjelder oppdragsgivere som driver virksomhet innen leting etter eller utvinning av olje og gass, reises for Stavanger byrett.

Før en leverandør/entreprenør reiser søksmål, skal oppdragsgivere skriftlig underrettes om den påståtte overtredelse, og om at søksmål vil bli reist.

Grunnlaget for rettslige søksmål kan være

- brudd på forskriftens bestemmelser (f.eks. for korte tidsfrister i anbudsprosedyren)
- brudd på EØS-avtalens generelle bestemmelser (f.eks. nasjonal/lokal favorisering)

Håndhevelsesdirektivene krever også at avgjørelsen i klagesaker skal kunne fattes så raskt som mulig. På denne bakgrunn er det fastsatt regler om midlertidig forføyning. Begjæring om midlertidig forføyning behandles av namsretten, som kan idømme oppdragsgiver å betale en mulkt.

I tilfelle en leverandør klager på anskaffelsesprosessen bør oppdragsgiver umiddelbart vurdere, i lys av regelverket, den anskaffelsesprosedyren som er benyttet og de avgjørelser som er fattet i denne forbindelse. Dette med tanke på eventuelle endringer/rettelser.

Dersom klagen bringes inn for domstolene vil mulige sanksjoner være:

- **å pålegge oppdragsgiver å betale mulkt til statskassen**
- **å idømme anskaffende oppdragsgiver å betale erstatning til leverandøren/entreprenøren som har påklaget anskaffelsesprosessen**

Sanksjonene ved klager om brudd på forsyningssektorforskriften skiller seg fra den myndighet domstolene har ved påståtte brudd på forskriftene for de klassiske sektorene.

Mens domstolene ved klager innen de klassiske sektorene har anledning til å sette til side ulovlige beslutninger truffet under anskaffelsesprosessen, samt å beslutte vedtak om

midlertidigeforføyninger som stanser anskaffelsen, begrenses myndigheten overforoppdragsgivere innen forsyningssektorene til å ilegge oppdragsgiver enbetinget mulkt. Adgangen til å fastsette mulkt gjelder bare fram tilkontrakten er inngått. Det er således ikke hjemmel for å sette til side eller annullere innkjøpsbeslutninger hverken før eller etter at anskaffelseskontrakten er inngått (se lov om offentligeanskaffelser § 4, 2.ledd.). Dersom domstolene finner at det er grunnlag for å fastsette en mulkt skal denne være så stor at den er egnet til å hindre at saksøktebegår eller opprettholder overtredelsen (jf. lov om off. anskaffelser § 4).

Oppdragsgiver er imidlertid ikke pålagt å betale mulkten dersom hanistedet forhindrer eller bringer til opphør den feilen som var grunnlaget for mulkten.

Dersom overtredelsen ikke bringes til opphør eller forhindres, skal mulkten betales inn til statskassen.

Den endelige betaling kan imidlertid utestå til det er fastslått ved dom at det faktisk ble begått en feil i anskaffelsesprosedyren.

Dersom brudd på regelverket påvises, og kontrakten allerede er underskrevet, kan leverandøren kreve erstatning for kostnadene forbundet med å forberede et tilbud eller ved å delta i en anskaffelsesprosedyre (negativ kontraktsinteresse), og ikke for tapfortjeneste på grunn av at man ikke vant kontrakten. Erstatning for denne negative kontraktsinteresse vil imidlertid bare kunne tilkjennes dersom leverandøren/entreprenøren ville hatt en reell mulighet til å få kontrakten.

Dersom norske domstoler er i tvil om tolkningen av prosedyrereglene, kan domstolen be EFTA-domstolen om en ikke-bindende uttalelse om spørsmålet.

10.2 Klage til EFTA's overvågingsorgan

I tillegg til de nasjonale klageorganene, er det også adgang for leverandører/entreprenører å klage direkte til EFTA's overvågingsorgan i Brussel. EFTA's overvågingsorgan er EFTA's motstykke til Europakommisjonen, som skal overvåke at medlemslandene overholder sine forpliktelser i henhold til EØS-avtalen. En klage kan være anonym.

Dersom EFTA's overvågingsorgan blir kontaktet av en leverandør med et påstått brudd på regelverket, står organet fritt til eventuelt å gå videre med klagen. Dersom man finner at det er grunnlag for å se nærmere på de påklagede forhold, vil EFTA's overvågingsorgan kontakte norske myndigheter ved Nærings- og energidepartementet (NOE). EFTA's overvågingsorgan vil i så fall gi NOE en frist for å gi tilbakemelding i sakens anledning. Den videre oppfølging av klagen mellom EFTA's overvågingsorgan og den innklagede oppdragsgiver vil skje via departementet. Dersom EFTA's overvågingsorgan finner at det har funnet sted en klar og åpenbar overtredelse av regelverket, vil NOE og oppdragsgiver bli underrettet om dette med krav om at feilen blir rettet opp. I tilfelle den tilbakemeldingen som blir gitt ikke er tilfredstillende, kan EFTA's overvågingsorgan evt. bringe saken inn for EFTA-domstolen.

En avgjørelse i EFTA-domstolen er bindende, og myndighetene i oppdragsgivers hjemland plikter å bringe eventuelle avtalestridigheter til opphør.

Dersom EFTA's overvågingsorgan ber om det, kan EFTA-domstolen stoppe anskaffelsesprosedyrene etter forsyningssektorforskriften ved midlertidigeforføyninger. Dette vil trolig bare skje ved klare og åpenbare brudd på regelverket.

Alle oppdragsgivere bør ved større anskaffelser ha en "beredskapsplan" i bakhånd i tilfelle en leverandør/entreprenør skulle klage.

Et godt råd :

Lag notat som begrunner fremgangsmåten hvergang man er i tvil om

hvordan regelverket skal tolkes (notatet legges ved saksmappen).

10.3 Attestasjonsordning

I henhold til håndhevelsesdirektivet for forsyningssektorene (R.dir.92/13) og lov om offentlige anskaffelser m.v. av 27 november 1992 nr. 116 kendet ved forskrift gis regler om frivillig kontroll (attestering) av oppdragsgiveres etterlevelse av EØS-avtalens regler om offentlige anskaffelser slik de er gjennomført i norsk rett.

Attestasjon er en frivillig ordning for godkjenning av oppdragsgivers anskaffelsesprosedyrer og praksis i henhold til forskriften, basert på en egen europeisk standard for attestasjon, hvor mandatet er utferdiget av EU-kommisjonen, og utarbeidelsen av standarden er gjennomført i CEN-regi.

Under attestasjonen gjennomfører attestor, som er en akkreditert person etter standarden, en vurdering av oppdragsgivers anskaffelsesprosedyrer. Dersom disse blir funnet å være i henhold til regelverket, utstedes et sertifikat som bekrefter at oppdragsgiver har innkjøpsprosedyrer og praksis som er i overensstemmelse med lovgivningen.

Et sertifikat vil for potensielle leverandører og entreprenører være en indikasjon på at oppdragsgiver har et anskaffelsessystem på plass, som er i samsvar med regelverket. Sertifikatet vil i så henseende ha en preventiv virkning mot potensielle klager.

I løpet av 1. halvår vil det bli tatt stilling til om det skal opprettes en slik ordning i Norge.

[\[Innhold\]](#) [\[Forrige\]](#) [\[Neste\]](#) [\[Ordliste\]](#)

NÆRINGS- OG HANDELSDEPARTEMENTET

[Innholdsliste](#) [Bokmål](#) [Sámegiella](#) [Normalvising](#)
[Førre](#) [Neste](#) [Liknande dokument](#)

11 Særlige regler for statlige oppdragsgivere

11.1 Regelverk for statens anskaffelser (REFSA)

Refsa gjelder for statlige etaters anskaffelser av varer, tjenester og bygg- og anlegg. Regelverket gjelder imidlertid ikke for anskaffelser til statsbedrifter utenom forvaltningsbedriftene når disse driver produksjons- og salgsvirksomhet, i konkurranse med andre bedrifter. Refsa har anvendelse for statlige anskaffelser under terskelverdiene, samt utfyllende anvendelse over terskelverdiene. Eksempler på utfyllende regler er bl.a. hva angår anbudsåpning, anbudsprotokoll, habilitet og kontraktsvilkår.

11.2 Gatt-avtalen om offentlige innkjøp

To forsyningssektorvirksomheter er underlagt den gjeldende GATT-avtalen for offentlige anskaffelser for sine varekjøp, nemlig Luftfartsverket og NSB.

(For NSB gjelder avtalens bestemmelser kun for enkelte typer varekjøp.)

Fra og med 1.1. 96 vil imidlertid en ny og utvidet avtale om offentlig innkjøp tre i kraft under det nyopprettede Verdens Handelsorganisasjon ([WTO](#)), som er en oppfølger av GATT. 22 land er part i den nye avtalen, herunder våre viktigste handelspartnere som Japan, USA, Canada i tillegg til EØS-landene med unntak av Island.

Den nye avtalen vil omfatte alle sentrale statlige etater, lokale og regionale etater, offentligrettslige organer samt enkelte offentlige enheter innen forsyningssektorene (gjelder ikke oppdragsgivere som driver på grunnlag av en særrett/enerett). Hovedprinsippene i den nye avtalen vil i stor grad tilsvare det som følger av EØS-avtalen innen området offentlige anskaffelser.

De virksomheter som vil bli omfattet av den nye WTO-avtalen om offentlig innkjøp vil få tilsendt informasjon på et senere tidspunkt.

11.3 Multilaterale og bilaterale frihandelsavtaler

Norge har inngått frihandelsavtaler på bilateral og multilateral basis (gjennom EFTA) med enkelte østeuropeiske land, noe som også gir leverandører fra disse landene visse rettigheter. På grunn av at markedsåpningen under disse avtalene foreløpig gjenspeiler våre forpliktelser i henhold til den gjeldende GATT-avtalen for offentlig innkjøp, er det kun NSB og Luftfartsverket som må ta hensyn til evt. anbydere/tilbydere fra disse landene. Vi vil komme tilbake med ytterligere informasjon til øvrige virksomheter dersom dette skulle endre seg.

[\[Innhold\]](#) [\[Førre\]](#) [\[Neste\]](#) [\[Ordlister\]](#)

NÆRINGS- OG HANDELSDEPARTEMENTET

Bokmål Sámeigiella Normalvising
Innholdsliste Førre Neste Liknande dokument

12 Leverandørutvikling

De samlede offentlige anskaffelser i Norge utgjorde i 1993 ca. 140 milliarder kroner. Dette tilsvarer ca. 20 pst. av BNP. Ved en bevisst holdning til anskaffelsesprosessen og med en aktiv leverandørutvikling innenfor rammen av gjeldende nasjonalt og internasjonalt regelverk, kan oppdragsgivere bidra til en bedre utnyttelse av samfunnets ressurser og til utvikling av et mer konkurransedyktig næringsliv.

12.1 Kontakt med leverandører og entreprenører

Forsyningssektorforskriftene er ikke til hinder for at oppdragsgiver kan samarbeide med både nåværende og potensielle leverandører/entreprenører så lenge dette ikke undergraver konkurransen om konkrete anskaffelser, eller diskriminerer andre leverandører/entreprenører.

I en situasjon med skjerpet konkurranse på de offentlige anskaffelsesmarkedene, er det viktig at oppdragsgivere bidrar til å styrke bedriftenes konkurransevne ved å opptre som aktive leverandørutviklere. Aktiv leverandørutvikling vil kunne bidra til at flere leverandører kan gi konkurransedyktige tilbud når selve anskaffelsen skal gjøres, og gir derved oppdragsgiver større mulighet til å oppnå f.eks. en rimeligere anskaffelse, fordi oppdragsgiver vil kunne få flere tilbud å velge mellom.

Samarbeid kan videre gi grobunn for utvikling av nye produkter og løsninger som på sikt kan medføre store besparelser for oppdragsgiver.

Med aktiv leverandørutvikling menes bl.a.:

- opptre som en krevende kunde
- gi tidlig informasjon om planlagte anskaffelser
- bruke offentlige forsknings- og utviklingskontrakter eller industrielle forsknings- og utviklingskontrakter der det er hensiktsmessig
- melde tilbake til tapende anbydere/tilbydere hvorfor de ikke nådde opp i konkurransen
- benytte en anskaffelsesstrategi som også passer små- og mellomstore bedrifter, osv.

Å opptre som en krevende kunde innebærer at den offentlige oppdragsgiver stiller krav til sine leverandører. Dette kan f.eks. innebære at det stilles krav til produktets kvalitet, leveringssikkerhet, leveringstider, osv. Erfaringene viser at offentlige etater som opptre som krevende kunder bidrar til å øke konkurransevnen hos sine leverandører.

Tidlig informasjon om anskaffelsesplaner gir næringslivet tid til å posisjonere seg i forhold til fremtidige anskaffelser. Spesielt ved teknisk avanserte anskaffelser er det viktig at næringslivet får slik informasjon. I tillegg til å utvikle forholdet til sine nåværende leverandører/entreprenører, bør oppdragsgiver bidra til å holde potensielle leverandører/entreprenører informert om sine anskaffelsesplaner og behov. Tidlig generell informasjon om anskaffelsesbehov, krav og utvelgelseskriterier, kan bidra til å styrke mulighetene for å oppnå konkurransedyktige tilbud. Det er med andre ord fullt mulig å gi generell informasjon til potensielle leverandører/entreprenører, men man kan ikke gå ut med så detaljert informasjon om framtidige anskaffelser at det får karakter av en forhåndskunngjøring, og på den måten bryter med likebehandlingsprinsippet.

Offentlige forsknings- og utviklingskontrakter (OFU-kontrakter) innebærer en samarbeidsavtale mellom en offentlig etat og en bedrift hvor bedriften skal utvikle et et produkt/løsning som skal kunne dekke et fremtidig anskaffelsesbehov i etaten. Med etat menes her statlige, fylkeskommunale og kommunale etater, samt statsforetak og statlige aksjeselskaper som er i en monopolsituasjon som følge av særrett eller enerett gitt av myndighetene (se for øvrig nærmere informasjon om OFU-ordningen i kap.12.2).

Industrielle forsknings- og utviklingskontrakter (IFU-kontrakter) er en ny ordning som har til formål å stimulere til samarbeid om produktutvikling mellom en større kundebedrift og en eller flere mindre leverandørbedrifter. Det kan gis økonomisk støtte til samarbeidsprosjekter som kan frembringe noe vesentlig nytt, og hvor støtten vil være avgjørende for igangsetting av prosjektene og utløsende for privat ressursinnsats (se forøvrig nærmere informasjon om IFU-ordningen i kap. 12.3).

Tilbakemelding til tapende bedrifter om hvorfor de ikke nådde opp i konkurransen er et sentralt leverandørutviklingstiltak. Dette kan bidra til å kvalifisere disse ved senere anskaffelser. Det er imidlertid også viktig at man ikke forskjellsbehandler bedrifter når man gir slike tilbakemeldinger.

Ved å benytte en anskaffelsesstrategi som også gir *små- og mellomstore bedrifter* mulighet til å delta, vil oppdragsgiver kunne oppnå større konkurranse om sine anskaffelser. Dette kan f.eks. gjøres ved at *hovedkontrakter deles opp i delkontrakter*. Alternativt kan det i kunngjøringen opplyses om at det er *anledning til å gi anbud på deler av kontrakten*. En slik framgangsmåte vil ikke være i strid med forskriftene så lenge man sørger for reell konkurranse om delkontraktene.

12.2 Offentlige forsknings- og utviklingskontrakter (OFU-kontrakter)

En OFU-kontrakt er en avtale mellom en offentlig etat og en bedrift som innebærer at bedrift og etat i samarbeid skal utvikle et produkt eller løsning for etaten. I samarbeid søker bedriften og etaten om tilskudd fra Statens Nærings- og distriktsutviklingsfond (SND). Selve anskaffelsen skal som hovedregel foretas gjennom vanlige innkjøpsprosedyrer. Utviklingskontrakten sikrer derfor ikke bedriften å få den aktuelle ordren, men vil styrke bedriftens kompetanse og konkurranseevne på området.

SND administrerer ordningen på vegne av Nærings- og energidepartementet og kan normalt dekke inntil 35% av kostnadene for prosjektet.

Forutsetningen for å oppnå en OFU-kontrakt er at det foreligger et anskaffelsesbehov hos det offentlige, og at etaten er innstilt på å medvirke til å utvikle et produkt/tjeneste som kan bli bedre enn det som er tilgjengelig i markedet.

Formålet med OFU-kontraktene er todelt; de skal:

- bidra til å effektivisere offentlige tjenester ved bruk av nye løsninger/ ny teknologi
- styrke industriens leveringsmuligheter til det offentlige, samt bidra til økt konkurranseevne både nasjonalt og internasjonalt

En evaluering av ordningen viser at den tosidige målsettingen i stor grad oppnås.

EKSEMPEL:

Nera A.S. har i dag 25- 30 % av verdensmarkedet på Inmarsat satellitt-telefoner og 40 % av verdensmarkedet på jordstasjoner. Nera's Satcom-virkosomhet har en omsetning på over 500 mill. kroner. Denne posisjonen har Nera A.S. oppnådd bl.a. som følge av OFU-kontrakter i samarbeid med det daværende Televerket. Televerket hadde behov for å utvide sitt produktspekter, og Nera A.S. hadde den nødvendige teknologi, kompetanse og ressurser til å ta et slikt løft.

Industrielle forsknings- og utviklingskontrakter

Industrielle forsknings- og utviklingskontrakter (IFU-kontrakter) er en ordning som innebærer at det inngås en avtale mellom to bedrifter om å utvikle et produkt eller en prosess som den ene bedriften har behov for. Kontraktspartnerene skal være en kundebedrift og en eller flere underleverandørbedrifter (bedrifter med inntil 250 ansatte). Bedriftene skal fortrinnsvis være lokalisert i Norge, men kundebedriften kan befinne seg i utlandet. Verdiskapningen må i alle tilfeller skje i Norge.

Det kan gis tilskudd til prosjekter (kontrakter) mellom bedrifter som ikke tidligere har hatt forretningsmessig kontakt med hverandre (på det gjeldende forretningsområdet), og det som skal utvikles må representere noe vesentlig nytt. Eiendomsretten til produktet eller prosessen som skal utvikles skal normalt ligge hos leverandørbedriften.

Finansieringen av prosjektet deles mellom kundebedriften, leverandørbedriften og Statens Nærings- og Distriktsutviklingsfond (SND). Det kan bevilges inntil 35 % tilskudd til prosjektene. Den maksimale støtte pr. prosjekt er normalt 3 mill. kroner.

Spørsmål om OFU- og IFU-kontrakter kan rettes til:

SNDs senter for forsknings og utviklingskontrakter

Akersgt. 13, Postboks 448 - Sentrum
0104 Oslo
Tlf. 22 00 25 00

Kontaktpersoner er :

Oddbjørn Clausen og Svein Erik Østengen.

[\[Innhold\]](#) [\[Forrige\]](#) [\[Neste\]](#) [\[Ordlister\]](#)

NÆRINGS- OG HANDELSDEPARTEMENTET

[Innholdsliste](#) [Bokmål](#) [Sámegiella](#) [Normalvising](#)
[Førre](#) [Neste](#) [Liknande dokument](#)

13 Statistikk

I henhold til forskriftens § 45 skal oppdragsgivere innen forsyningssektorene hvert år innen 30.juni utarbeide og sende inn til Nærings- og energidepartementet rapporter over tildelte kontrakter *under terskelverdiene* for foregående år. Siden forsyningssektor-forskriften ikke trådte i kraft før 1.1.95, vil innrapportering første gang finne sted i 1996.

Gjennom den nye WTO-avtalen om offentlige innkjøp (jf. [kap. 1.3](#) og [11.2](#)) vil rapporteringsplikten bli mer omfattende, og i den forbindelse kommer det antagligvis også til å bli foretatt endringer i forsyningssektorforskriften.

Vi vil komme tilbake med ytterligere informasjon på dette punkt.

[\[Innhold\]](#) [\[Forrige\]](#) [\[Neste\]](#) [\[Ordliste\]](#)

NÆRINGS- OG HANDELSDEPARTEMENTET

[Innholdsliste](#) [Bokmål](#) [Sámegiella](#) [Normalvising](#)
[Førre](#) [Neste](#) [Liknande dokument](#)

14 Hvor kan oppdragsgivere skaffe råd og veiledning

Det nye regelverket fører til at oppdragsgivere må forholde seg til nye rutiner og prosedyrer. For å svare på spørsmål om hvordan regelverket skal benyttes er det organisert rådgivingstjenester der oppdragsgivere kan henvende seg med spørsmål om hvordan forskriftene skal følges.

For statsetatene er denne rådgivingstjenesten lagt til **Statens Forvaltningstjeneste**, som har opprettet en egen seksjon for å bistå statlige etater med anskaffelsessaker. Spørsmål kan derfor rettes til:

Statens Forvaltningstjeneste, [Seksjon statskjøp](#)

Møllergt. 19
Postboks 8129 Dep
0032 Oslo
Tlf.: 22 24 96 31 Fax.: 22 24 95 96

For anskaffende enheter innen kommunal- og fylkeskommunal sektor er rådgivingstjenesten lagt til Norges Kommunalbanks Rådgivingstjeneste hvor det er opprettet et "kontaktpunkt" som skal kunne assistere i spørsmål om offentlige anskaffelsesprosedyrer. Spørsmål kan derfor rettes til:

Norges Kommunalbank

Rådgivingstjenesten
Postboks 3825 Sentrum
0102 Oslo
Tlf.: 22 20 25 53

Det vises også til at Kommunenes Sentralforbund (KS) kan være behjelpelig med å svare på spørsmål på dette området.

Kommunenes Sentralforbund v/ Erik Eidem

Tlf. 22 94 77 00 Fax.: 22 83 62 04

Spørsmål kan også rettes til *Nærings- og energidepartementet*

v/ Seksjon for offentlig innkjøp, Tlf. 22 24 66 01/03

v/ Juridisk seksjon, Tlf. 22 24 66 71/73

v/ Energi- og vassdragsavdelingen Tlf. 22 24 63 01

v/Olje- og gassavdelingen Tlf. 22 24 62 11/19

Achilles Information Centre opererer kvalifikasjonsordningen for leverandører til olje- og gass-sektorene i Norge.

Tlf. 37 01 00 50
Faks 37 01 00 57

NHO og de forskjellige bransjeorganisasjonene vil også kunne være behjelpelig med informasjon om regelverket.

Dersom oppdragsgivere har behov for ytterligere eksemplarer av veilederen, forskriften eller skjemaene kan disse fås ved henvendelse til:

[Statens Trykksaksekspedisjon](#)

Postboks 8169 Dep.

0034 Oslo
Fax.: 22 24 27 86

Ved henvendelser må man oppgi [K-nr](#) . på det dokument man ønsker.

Det er Nærings- og energidepartementet som har det overordnede ansvar for oppfølging av EØS-avtalen på området offentlige anskaffelser

[\[Innhold \]](#) [\[Forrige \]](#) [\[Neste \]](#) [\[Ordliste \]](#)

NÆRINGS- OG HANDELSDEPARTEMENTET

Bokmål Sámeigiella Normalvising
Innholdsliste **Førre** **Neste** Liknande dokument

15 Referanser

- Forskrift om innkjøpsregler for oppdragsgivere innen vann- og energiforsyning, transport og telekommunikasjon (forsyningssektorforskriften), fastsatt ved kgl. res. av 16. desember 1994 med hjemmel i lov av 27. november 1992 nr 116
- Lov nr. 116 av 27 nov. 1992 om offentlige anskaffelser m.v.
- EFs direktiv for forsyningssektorene (93/38/EØF)
- EFs håndhevelsesdirektiv for forsyningssektorene (92/13/EØF)
- Forskrift om tildeling av kontrakter om offentlige varekjøp, fastsatt ved kgl. res. av 4. desember 1992 med endringer, sist ved kgl. res av 1. juli 1994
- Forskrift om tildeling av kontrakter om offentlige tjenestekjøp, fastsatt ved kgl. res av 1. juli 1994
- Forskrift om tildeling av offentlige bygge- og anleggskontrakter, fastsatt ved kgl. res av 4. desember 1992 med endringer, sist ved kgl. res av 1. juli 1994.
- Veileder til EØS-forskrifter om offentlige anskaffelser
- Regelverk for Statens anskaffelsesregelverk m.v. (Refsa)
- Kommunesektorens normalinstruks for offentlige anskaffelser

[\[Innhold\]](#) [\[Førrige\]](#) [\[Neste\]](#) [\[Ordliste\]](#)

NÆRINGS- OG HANDELSDEPARTEMENTET

[Innholdsliste](#) [Bokmål](#) [Sámegiella](#) [Normalvising](#)
[Førre](#) [Neste](#) [Liknande dokument](#)

VEDLEGG 1***Veiledende liste over enheter som omfattes av forskriften***

Oppdragsgiveresom oppfyller ovennevnte kriterier vil bl.a. være:

- a) Enheter som produserer eller distribuerer vann i henhold til forskrift av 1.januar 1995 om drikkevann og vannforsyning.
- b) Enheter som produserer, transporterer eller distribuerer elektrisitet i henhold til lov av 19.juni 1969 om bygging og drift av elektriske anlegg, lov av 14. desember 1917 nr. 16 om erverv av vannfall, bergverk og annen fast eiendom m.v., kap. I, jfr. kap. V, vassdragsreguleringsloven av 14. desember 1917 nr. 17, vassdragsloven av 15.mars 1940 nr. 3, eller energiloven av 29.juni 1990 nr. 50.
- c) Enheter som transporterer eller distribuerer gass eller varme i henhold til lov av 18. april 1986 nr. 10 om bygging og drift av fjernvarmeanlegg eller energiloven av 29. juni 1990 nr. 50.
- d) Enheter omfattet av petroleumsloven av 22. mars 1985 nr. 11 og forskrifter i henhold til denne lov.
- e) Oppdragsgivere innen jernbanetjenester: Norges Statsbaner (NSB) og enheter som utøver virksomhet i henhold til lov av 11.juni 1993 nr. 100 om anlegg og drift av jernbane, herunder sporvei, tunnelbane og forstadsbane m.m. (jernbaneloven).
- f) Oppdragsgivere innen jernbane-, sporveis-, trolleybuss eller busstjenester: Norges Statsbaner (NSB) og enheter som utøver virksomhet i henhold til lov av 11.juni 1993 nr. 100 om anlegg og drift av jernbane, herunder sporvei, tunnelbane og forstadsbane m.m. (jernbaneloven), lov av 4. juni 1976 nr. 63 om samferdsel, eller lov av 14. juni 1912 nr. 1 om anlæg av taugbaner og løipestrænger.
- g) Enheter som sørger for lufthavnanlegg i henhold til lov av 11. juni 1993 nr. 101 om luftfart.
- h) Oppdragsgivere innen sjøhavnanlegg, innenlands havneanlegg eller andre terminalanlegg: Norges Statsbaner (NSB) og enheter som utøver virksomhet i henhold til havneloven av 8. juni 1984 nr. 51.
- i) Enheter som utøver virksomhet i henhold til telegrafloven av 29. april 1899.

[\[Innhold\]](#) [\[Førige\]](#) [\[Neste\]](#) [\[Ordliste\]](#)

NÆRINGS- OG HANDELSDEPARTEMENTET

Bokmål Sámegeiella Normalvising
Innholdsliste Førre Neste Liknande dokument

VEDLEGG 2**PRIORITERTE TJENESTER:**

CPC	CPA	BESKRIVELSE
Kategori 1		
886	17.40.90	Reparasjon av presenninger og campingutstyr
	17.52.90	Reparasjon av garn, nett og tauverk
	28.21.90	Vedlikehold og reparasjon av metalltanker og -beholder
	28.22.90	Vedlikehold og reparasjon av sentralvarmekjeler
	28.30.92	Reparasjon og vedlikehold av dampkjeler, unntatt sentravarmtvannskjeler
	29.11.92	Reparasjon og vedlikehold av motorer og turbiner, unntatt motorer til fly, motorkjøretøyer og -sykler
	29.12.92	Reparasjon og vedlikehold av pumper og kompressorer
	29.13.90	Reparasjon og vedlikehold av kraner og ventiler
	29.21.92	Reparasjon og vedlikehold av ovner og brennere
	29.22.92	Reparasjon og vedlikehold av løfte- og håndteringsutst
	29.23.92	Reparasjon og vedlikehold av kjøle- og ventilasjonsanlegg, unntatt til husholdningsbruk
	29.24.92	Reparasjon og vedlikehold av andre maskiner til generell bruk i.e.n
	29.32.92	Reparasjon og vedlikehold av jordbruks- og skogbruksma
	29.40.92	Reparasjon og vedlikehold av verktøymaskiner
	29.51.92	Reparasjon og vedlikehold av maskiner til metallurgisk
	29.52.92	Reparasjon og vedlikehold av maskiner til bergverksdri og bygge- og anleggsvirksomhet

	29.53.92	Reparasjon og vedlikehold av maskiner til nærings- og nytelsesmiddelindustri
	29.54.92	Reparasjon og vedlikehold av maskiner og apparater til tekstil-, konfeksjons- og lærvareproduksjon
	29.55.92	Reparasjon og vedlikehold av maskiner og apparater for fremstilling av papir og papp
	29.56.92	Reparasjon og vedlikehold av spesialmaskiner i.e.n
	29.60.92	Reparasjon og vedlikehold av våpen og våpensystemer
	31.10.92	Reparasjon, vedlikehold og omspoling av elektromotorer generatorer og transformatorer
	31.20.92	Reparasjon og vedlikehold av elektriske fordelings- og
	31.62.92	Reparasjon og vedlikehold av annet elektrisk utstyr i.
	32.20.92	Reparasjon og vedlikehold av fjernsyns- og radiosender
	32.30.92	Reparasjon og vedlikehold av profesjonelt radio-, fjer
	33.10.92	Reparasjon og vedlikehold av medisinsk og kirurgisk ut
	33.20.92	Reparasjon og vedlikehold av instrumenter og apparater for måling, kontroll, prøving, navigering
	33.40.90	Reparasjon og vedlikehold av profesjonelle fotografiske, kinematografiske og optiske instrumente
	33.50.92	Reparasjon og vedlikehold av tidsmålingsinstrumenter og -apparater til industrielt bruk
	35.11.91	Reparasjoner av skip, flytende plattformer og annet fl
	35.12.90	Reparasjon og vedlikehold av fritidsbåter
	35.20.91	Reparasjon og vedlikehold av lokomotiver og annet rullende materiell for jernbaner eller sporveier
	35.30.91	Reparasjon og vedlikehold av luftfartøyer og motorer
	36.30.90	Reparasjon og vedlikehold av musikkinstrumenter
6112	50.20.	Vedlikehold og reparasjon av motorkjøretøyer
6122	50.40.40	Vedlikehold og reparasjon av motorsykler
633	52.70.	Reparasjon av husholdningsvarer og varer til personlig
886	28.11.90	Installasjon av metallkonstruksjoner av egen produksjon
	28.30.91	Installasjon av dampkjeler, unntatt sentralvarmtvannskjeler, herunder tilknyttet rørsystem
	29.11.91	Installasjon av motorer og turbiner, unntatt

- motorer til fly, motorkjøretøyer og -sykler
- 29.12.91 Installasjoner av pumper og kompressorer
- 29.21.91 Installasjon av ovner og brennere
- 29.22.91 Installasjon av løfte- og håndteringsutstyr,
unntatt heiser og rulletrapper
- 29.23.91 Installasjon av kjøle- og ventilasjonsanlegg,
unntatt til husholdningsbruk
- 29.24.91 Installasjon av andre maskiner til generell bruk i.e.r
- 29.32.91 Installasjon av jordbruks- og skogbruksmaskiner
- 29.40.91 Installasjon av verktøymaskiner
- 29.51.91 Installasjon av maskiner til metallurgisk industri
- 29.52.91 Installasjon av maskiner til bergverksdrift
og bygge- og anleggsvirksomhet
- 29.53.91 Innstallasjon av maskiner til nærings- og
nytellesmiddelindustri
- 29.54.91 Innstallasjon av maskiner og apparater til
tekstil-, konfeksjons- og lærvareproduksjon
- 29.55.91 Installasjon av maskiner og apparater for
fremstilling av papir og papp
- 29.56.91 Installasjon av spesialmaskiner i.e.n
- 29.60.91 Installasjon av våpen og våpensystemer
- 30.01.90 Installasjon av kontormaskiner
- 30.02.90 Installasjon av datamaskiner og annet databehandlingsu
- 31.10.91 Installasjon av elektromotorer, generatorer
og transformatorer
- 31.20.91 Installasjon av elektriske fordelings- og kontrollappa
- 31.62.91 Installasjon av annet elektrisk utstyr i.e.n, unntatt
signalapparater for motorveier, veier og flyplasser
- 32.20.91 Installasjon av fjernsyns- og radiosendere
- 32.30.91 Installasjon av profesjonelt radio-,
fjernsyns-, lyd- og videoutstyr
- 33.10.91 Installasjon av medisinsk og kirurgisk utstyr
- 33.20.91 Installasjon av instrumenter og apparaterfor måling, k

- prøving, navigering og andre formål
- 33.50.91 Installasjon av tidsmålingsinstrumenter til industriell
- 35.11.92 Ombygging av skip
- 35.20.92 Ombygging av lokomotiver og annet rullende materiell
for jernbaner og sporveier
- 35.30.92 Ombygging av luftfartøyer

Kategori 2

- 71211 60.21.21 Rutetransport i byer og forsteder
- 71212 60.21.22 Særlig transport i byer og forsteder
- 71213 60.21.31 Rutetransport mellom byer
- 71214 60.21.32 Særlig transport mellom byer
- 71219.1. 60.21.41 Passasjertransport med taubaner og skiheiser
- 71219.2. 60.21.42 Rutetransport av passasjerer i.e.n
- 71221 60.22.11 Drosjebiltransport
- 71222 60.22.12 Utleie av personbiler med fører
- 71223.1. 60.23.11 Utleie av buss og turvogner med fører
- 71223.2. 60.23.12 Sightseeingbuss
- 71224 60.23.13 Passasjertransport med kjøretøyer trukket av dyr
- 71229 60.23.14 Transport med passasjerer utenfor rute i.e.n
- 71231 60.24.11 Transport for kjøretøyer for fryste eller
kjølte varer
- 71232.1. 60.24.12 Transport med kjøretøyer for oljeprodukter
- 71232.2. 60.24.13 Transport for kjøretøyer for andre væsker
eller gasser i bulk
- 71233 60.24.14 Transport med kjøretøy for containergods
- 71234 60.24.15 Transport med kjøretøyer for møbeltransport
- 71239.1. 60.24.16 Transport med kjøretøyer for tørrgods i bulk
- 71239.2. 60.24.17 Transport med spesialkjøretøyer i.e.n.
- 71239.2. 60.24.22 Transport av annet gods
- 71240 60.24.30 Utleie av nyttekjøretøyer til godstransport med fører
- 75121 64.12.11 Budtjenester ved hjelp av flere transportmidler
- 75129 64.12.12 Budtjenester ellers

87304 74.60.14 Pansertransport

Kategori 3

73110 62.10.10 Ruteflygning med passasjerer
73220 62.10.22 Transport av containergods med rutefly
73290 62.10.23 Transport av annet gods med rutefly
73120 62.20.10 Ikke-regelbundet flyging med passasjerer
732 62.20.20 Ikke-regelbundet godstransport med fly
73400 62.20.30 Utleie av luftfartøy med besetning
73300 62.30.10 Romfart

Kategori 4

71235 60.24.21 Posttransport
73210 62.10.21 Posttransport med rutefly

Kategori 5

75211 64.20.11 Offentlig lokaltefontjenester
75212 64.20.12 Offentlige fjerntelefontjenester
75221 64.20.14 Teleks, Telefaks
75222 64.20.15 Lukkede brukernett
75231 64.20.16 Dataoverføringstjenester
75232 64.20.17 Elektroniske telefontjenester
75241 64.20.21 Fjernsynsoverføringer
75242 64.20.22 Radiooverføringer
75250 64.20.23 Satellittoverføringstjenester
75260 64.20.24 Integreerte telekommunikasjoner
75292 64.20.26 Telefonkonferansetjenester
75299 64.20.27 Telekommunikasjoner ellers
75300 64.20.30 Kringkastingsoverføringskabler

Kategori 6

81111 65.11.11 Sentralbankvirksomhet, frie tjenester

81112	65.11.12	Sentralbankvirksomhet, betalte tjenester
81113	65.11.13	Sentralbankvirksomhet, reserveforvaltningstjenester
81114	65.11.14	Sentralbankvirksomhet, valutautstedelsestjenester
81115	65.12.11	Bankvirksomhet ellers, frie tjenester
81116	65.12.12	Bankvirksomhet ellers, betale tjenester
81117	65.12.13	Annen bankvirksomhets valutautstedelsestjenester
81119	65.12.14	Andre frie tjenester
81120	65.21.10	Finansiell leasing
81131	65.22.11	Pantelånstjenester
81132	65.22.12	Personlig kredittlånstjenester
81133	65.22.13	Kredittkorttjenester
81139	65.22.14	Andre kreditttjenester
81191	65.23.11	Investeringsfondstjenester
81192	65.23.12	Aksjefondstjenester, fast eiendom
81193	65.23.13	Andre aksjefondstjenester
81199	65.23.14	Andre meklingstjenester i.e.n
81211	66.01.10	Livsforsikring
81212	66.02.10	Pensjonsfond
81291	66.03.11	Ulykkes- og sykeforsikringstjenester
81292	66.03.12	Bilforsikringstjenester
81293	66.03.13	Forsikringstjenester for sjøtransport, lufttransport og annen transport
81294	66.03.14	Godsforsikringstjenester
81295	66.03.15	Brannforsikring og andre forsikringstjenester for skad eiendom og eiendeler
81296	66.03.16	Forsikringstjenester mot økonomisk tap
81297	66.03.17	Generell ansvarforsikringstjenester
81299	66.03.18	Andre forsikringstjenester i.e.n.
81311	67.11.11	Finansmarkedsoperative tjenester
81312	67.11.12	Finansmarkedsregulerende tjenester
81319	67.11.13	Finansmarkedstjenester, administrasjonstjenester
81321	67.12.11	Aksjemeklingstjenester
81322	67.12.12	Aksjeemisjonstjenester

81323	67.12.13	Fondsmeklingstjenester
81329	67.12.14	Tjenester tilknyttet aksjemarkedet ellers
81331	67.13.11	Låneformidlingstjenester
81332	67.13.12	Finansrådgivningstjenester
81333	67.13.13	Valutaformidlingstjenester
81334	67.13.14	Pengeforsendingstjenester
81339	67.13.15	Tjenester tilknyttet finansiell tjenesteyting ellers
81401	67.20.11	Forsikringsmeklingstjenester
81402	67.20.12	Forsikringsrådgivningstjenester
81403	67.20.13	Havarimessige tjenester
81404	67.20.14	Aktuærtjenester
81405	67.20.15	Redningstjenester, administrasjon
81409	67.20.16	Tjenester tilknyttet forsikring ellers

Kategori 7

84100	72.10.10	Konsulentvirksomhet tilknyttet maskinvare
8411	72.20.21	Programmering i forbindelse med systemer og brukerverk
8412	72.20.22	Programmering i forbindelse med brukerprogramvare
8422	72.20.31	Utvikling av systemanalyser
8423	72.20.32	Utvikling av brukerprogramvare
8424	72.20.33	Systemanalyse og -programmering
8426	72.20.34	Systemvedlikehold
8429	72.20.35	Annen ekspertbistand
8425	72.30.10	Drift av datautstyr
8431	72.30.21	Behandling og tabulering av data
8432	72.30.22	Datainnlegging
8439	72.30.23	Annen databehandling
84400	72.40.10	Drift av databaser
84500.1.	72.50.11	Vedlikehold og reparasjon av kontormaskiner
84500.2.	72.50.12	Vedlikehold og reparasjon av datamaskiner
84990	72.60.10	Annen databehandlingsvirksomhet

Kategori 8

85101	73.10.11	Forskning og utviklingsarbeid innen fysikk
85102	73.10.12	Forskning og utviklingsarbeid innen kjemi og biologi
85103	73.10.13	Forskning og utviklingsarbeid innen teknikk og teknol
85104	73.10.14	Forskning og utviklingsarbeid innen landbruk
85105	73.10.15	Forskning og utviklingsarbeid innen medisin og farmasi
85109	73.10.16	Forskning og utviklingsarbeid innen naturvitenskap ell
85201	73.20.11	Forskning og utviklingsarbeid innen kulturvitenskap, sosiologi og psykologi
85202	73.20.12	Forskning og utviklingsarbeid innen økonomi
85203	73.20.13	Forskning og utviklingsarbeid innen rettsvitenskap
85204	73.20.14	Forskning og utviklingsarbeid innen lingvistikk og spr
85209	73.23.15	Forskning og utviklingsarbeid innen samfunnsforskning og humanistiske fag ellers

Kategori 9

86211	74.12.11	Revisjon
86212	74.12.12	Regnskapsanalyse
86213	74.12.13	Utarbeiding av regnskaper
86219	74.12.14	Annen virksomhet innen regnskapsføring
86220	74.12.20	Regnskapsføring, unntatt selvangivelser

Kategori 10

86401	74.13.11	Markeds- og opinionsundersøkelser
86402	74.13.12	Markedsundersøkelser og lignende virksomhet Opinionsundersøkelser

Kategori 11

86501	74.14.11	Alminnelig bedriftsrådgivning
86502	74.14.12	Rådgivning innen finansielle saker (unntatt selskapret
86503	74.14.13	Rådgivning innen markedsføring
86504	74.14.14	Rådgivning innen personalspørsmål
86505	74.14.15	Rådgivning innen produksjon

86506	74.14.16	Reklamevirksomhet
86509	74.14.17	Annen bedriftsrådgivning
86601	74.14.21	Prosjektstyring, unntatt innen bygg- og anlegg
86609.1.	74.14.23	Bedriftsrådgivning ellers
86609.2.	74.15.10	Management-Holdingselskaper

Kategori 12

86711	74.20.21	Arkitekturådgivning og forprosjektering
86712	74.20.22	Arkitektprosjektering
86713	74.20.23	Annen arkitektvirksomhet
86714	74.20.24	Kombinerte arkitektprosjekterings- og kontrakts- administrasjonstjenester
86719	74.20.25	Annen arkitektvirksomhet
86721	74.20.31	Annen teknisk konsulentvirksomhet
86722	74.20.32	Teknisk tegning av fundamenter og bygninger
86723	74.20.33	Teknisk tegning av mekaniske og tekniske installasjoner i bygninger
86724	74.20.34	Teknisk tegning av byggverk
86725	74.20.35	Teknisk tegning i forbindelse med industriell prosess og industriproduksjon
86726	74.20.36	Teknisk tegning i.e.n
86727	74.20.37	Annen teknisk virksomhet
86729	74.20.38	Annen teknisk tjenesteyting
86731	74.20.41	Integrerte tekniske tjenesteytinger og totalentreprise innen transportinfrastruktur
86732	74.20.42	Integrerte tekniske tjenesteytinger for totalentreprise innen vannforsyning og kloakk
86733	74.20.43	Integrerte tekniske tjenesteytinger for totalentreprise
86739	74.20.44	Integrerte tekniske tjenesteytinger for andre totalent
86741	74.20.51	Byplanlegging
86742	74.20.52	Landskapsarkitektvirksomhet
86751	74.20.61	Geologiske, geofysiske og andre vitenskapelige prosjekteringstjenester

86752	74.20.62	Undergrunnsundersøkelsestjenester
86753	74.20.63	Overflateundersøkelsestjenester
86754	74.20.64	Kartproduksjonstjenester
86761	74.30.11	Undersøkelser og analyser for å bestemme sammensetning og renhet
86762	74.30.12	Undersøkeler og analyser av fysiske egenskaper
86763	74.30.13	Undersøkelser og analyser av integrerte mekaniske og elektriske anlegg
86764.1.	74.30.14	Teknisk kontroll av motorvogner
86764.2.	74.30.15	Annen teknisk kontroll
86769	74.30.16	Annen teknisk testing og analyse

Kategori 13

87110	74.40.11	Salg eller utleie av annonseplass eller -tid
87120	74.40.12	Planlegging, utforming og plassering av reklame
87190	74.40.13	Annen annonse- og reklamevirksomhet

Kategori 14

87401	74.70.11	Desinfeksjon og skadedyrbekjempelse
87402	74.70.12	Vinduspussing
87403.1.	74.70.13	Alminnelig rengjøringsvirksomhet
87403.2.	74.70.14	Spesialrengjøring
87409.1.	74.70.15	Rengjøring av fyringsanlegg og piper
87409.2.	74.70.16	Annen rengjøring
82201	70.32.11	Forvaltning av eiendommer til boligformål
82202	70.32.12	Forvaltning av eiendommer til forretningsformål

Kategori 15

88442.1.	22.21.10	Trykking av aviser
88442.2.	22.22.31	Trykking av bøker
88442.3.	22.22.32	Trykking i.e.n
88442.4.	22.23.10	Bokbinding og ferdiggjøring av trykksaker

88442.5.	22.24.10	Setting og produksjon av klisjéer
88442.6.	22.25.10	Anne grafisk produksjon
88442.7.	22.31.10	Reproduksjon av lydopptak
88442.8.	22.32.10	Reproduksjon av videoopptak
88442.9.	22.33.10	Reproduksjon av programvare for datamaskiner

Kategori 16

94010.1.	90.00.11	Fjerning og behandling av kloakk
94010.2.	90.00.12	Behandling av kloakkummer og septiktanker
94020.1.	90.00.21	Avfallsinnsamling
94020.2.	90.00.22	Avfallsforbrenning
94020.3.	90.00.23	Annen renovasjonsvirksomhet
94020.4.	90.00.24	Behandling av spesialavfall
94030	90.00.30	Rengjøring og lignende tjenester

IKKE-PRIORITERTE TJENESTER:

CPC	CPA	BESKRIVELSE
-----	-----	-------------

Kategori 17

641a	55.11.10	Drift av hoteller, pensjonater og moteller med restaur
641b	55.12.10	Drift av hoteller, pensjonater og moteller uten restau
64194	55.21.10	Drift av vandrerhjem og turisthytter
64195	55.22.10	Drift av campingplasser
64191	55.23.11	Feriekolonier for barn
64192	55.23.12	Feriesentre
64193	55.23.13	Utleie av møblerte boliger til korttidsopphold
64196	55.23.14	Sovevogner og overnattingstjenester i andre transportn
64199	55.23.15	Overnatting i.e.n.
64210.1.	55.30.11	Servering i restauranter med full betjening
64210.2.	55.30.12	Servering i jernbanespisevogner og på skip
64220.1.	55.30.13	Servering i selvbetjeningsrestauranter
64290	55.30.14	Annen restaurantvirksomhet

643	55.40.10	Drift av barer
64220.2.	55.51.10	Kantiner drevet som selvstendig virksomhet
64230.1.	55.52.11	Cateringvirksomhet for private husholdninger
64230.2.	55.52.12	Cateringvirksomhet for transportforetak
64230.3.	55.52.13	Cateringvirksomhet for andre foretak og andre institus

Kategori 18

71111.1.	60.10.11	Transport av passasjerer mellom byer
71111.2.	60.10.12	Transport av passasjerer og kjøretøyer mellom byer
71121	60.10.21	Transport av frysste eller kjølte varer
71122.1.	60.10.22	Transport av oljeprodukter
71122.2.	60.10.23	Transport av annen væske eller gass i bulk
71123	60.10.24	Transport av containergods
71124	60.10.25	Posttransport
71129.1.	60.10.26	Transport av tørrlast i bulk
71129.2.	60.10.27	Transport av annet gods
71130	60.10.30	Buksering
71112	60.21.10	Jernbanetransport av passasjerer i byer og forsteder

Kategori 19

72111	61.10.11	Passasjertransport med ferge
72119	61.10.12	Annen passasjertransport
72121	61.10.21	Transport av frysste eller kjølte varer
72122.1.	61.10.22	Transport av råolje
72122.2.	61.10.23	Transport av annen væske eller gass i bulk
72123	61.10.24	Transport av containergods
72129.1.	61.10.25	Posttransport
72129.2.	61.10.26	Transport av tørrgods i bulk
72129.3.	61.10.27	Transport av annet gods
72130	61.10.31	Utleie av sjøgående fartøy med besetning
72140	61.10.32	Buksering
72211	61.20.11	Passasjertransport med ferje

72219	61.20.12	Annen passasjertransport
72221	61.20.21	Transport av fryste eller kjølte varer
72222.1.	61.20.22	Transport av råolje
72222.2.	61.20.23	Transport av annen væske eller gass i bulk
72229.1.	61.20.24	Transport av containergods
72229.2.	61.20.25	Transport av annet gods
72230	61.20.31	Utleie av ikke-sjøgående fartøy med besetning
72240	61.20.32	Buksering

Kategori 20

74110	63.11.11	Lasting og lossing av containere
74190	63.11.12	Annen lasting og lossing
74210	63.12.11	Lagring av fryste eller kjølte varer
74220	63.12.12	Lagring av væsker eller gasser
74290.1.	63.12.13	Lagring av korn
74290.2.	63.12.14	Annen lagring
74300	63.21.10	Tjenester tilknyttet jernbanetransport
74410	63.21.21	Busstasjoner
74420.1.	63.21.22	Drift av veier
74420.2.	63.21.23	Drift av broer og tunneler
74430	63.21.24	Parkeringsanlegg
74490	63.21.25	Tjenester tilknyttet veitransport i.e.n.
74510	63.22.11	Tjenester tilknyttet havner og vannveier, unntatt lasting og lossing
74520.1.	63.22.12	Losvirksomhet
74520.2.	63.22.13	Anløp
74530	63.22.14	Navigasjonsassistanse
74540	63.22.15	Berging og flottbringning
74590	63.22.16	Tjenester tilknyttet sjøtransport i.e.n.
74610	63.23.11	Lufthavntjenester, unntatt lasting og lossing
74620	63.23.12	Lufttrafiktjenester
74690	63.23.13	Tjenester tilknyttet lufttransport i.e.n.
74710.1.	63.30.11	Organisering av pakketurer

74710.2.	63.30.12	Salg av reisebilletter, innkvartering og pakketurer på oppdrag
74710.3.	63.30.13	Turistinformasjonsvirksomhet
74720	63.30.14	Turistguidevirksomhet
74800.1.	63.40.11	Skipsmeglervirksomhet
74800.2.	63.40.12	Annen transportformidling
74900	63.40.20	Andre tjenester tilknyttet transport

Kategori 21

86111	74.11.11	Juridisk rådgivning og representasjon på det strafferettslige område
86119	74.11.12	Juridisk rådgivning og representasjon på andre juridiske områder
86120	74.11.13	Juridisk rådgivning og representasjon i domstolslignende nemnder og styrever
86130.1.	74.11.14	Rådgivningsvirksomhet i forbindelse med patenter og opphavsrett
86130.2.	74.11.15	Annen utarbeiding og bekreftelse av rettsdokumenter
86190.1.	74.11.16	Auksjonsvirksomhet
86190.2.	74.11.17	Annen juridisk bistand

Kategori 22

87201	74.50.11	Rekruttering av overordnet personale
87202	74.50.12	Formidling av kontorpersonale og annet personale
87203	74.50.21	Utleie av kontorpersonale
87204	74.50.22	Utleie av hjemmehjelppersonale
87205	74.50.23	Utleie av industriarbeidere
87206	74.50.24	Utleie av pleiepersonale
87209	74.50.25	Utleie av annet personale

Kategori 23

87301	74.60.11	Etterforskning
-------	----------	----------------

87302	74.60.12	Sikkerhetsrådgivning
87303	74.60.13	Alarmovervåking
87305	74.60.15	Vakttjenester
87309	74.60.16	Andre vakttjenester

Kategori24

92110	80.10.11	Førskoleundervisning
92190	80.10.12	Annen grunnskoleundervisning
92210	80.21.11	Undervisning i allmennfaglige videregående skoler
92220	80.21.12	Undervisning i høyere videregående skoler
92230	80.22.11	Undervisning i tekniske og andre yrkesrettede fag, unntatt for funksjonshemmede elever
92240	80.22.12	Undervisning i tekniske og andre yrkesrettede fag for funksjonshemmede elever
92310	80.30.11	Høyere teknisk og yrkesrettet undervisning
92390	80.30.12	Annen høyere utdanning
92400.1.	80.41.11	Kjøreskoleundervisning
92400.2.	80.41.12	Undervisning i fly- og skipsnavigasjon
92400.3.	80.42.10	Voksenopplæring i.e.n.
92900	80.42.20	Annen undervisning

Kategori 25

93110.1.	85.11.11	Kirurgisk behandling
93110.2.	85.11.12	Medisinsk behandling
93110.3.	85.11.13	Gynekologisk og obstetrisk behandling
93110.4.	85.11.14	Attføringsbehandling
93110.5.	85.11.15	Psykiatrisk behandling
93110.6.	85.11.16	Andre sykehustjenester
93121	85.12.11	Behandling hos allmennpraktiserende leger
93122	85.12.12	Kirurgisk og medisinsk behandling
93123.1.	85.13.11	Kjeveortopedisk behandling
93123.2.	85.13.12	Andre tannhelsetjenester
93191.1.	85.14.11	Jordmortjenester

93191.2.	85.14.12	Sykepleiertjenester
93191.3.	85.14.13	Tjenester som ytes av fysioterapeuter og annet paramedisinsk personell, herunder homøopati og lignende behandling
93192	85.14.14	Ambulansetjenester
93193	85.14.15	Behandlingshjem, unntatt sykehus
93199.1.	85.14.16	Tjenester som ytes av medisinske laboratorier
93199.2.	85.14.17	Tjenester som ytes av blod-, sperm- og organbanker
93199.3.	85.14.18	Andre helsetjenester i.e.n.
93201	85.20.11	Veterinærtjenester for kjæledyr
93209	85.20.12	Andre veterinærtjenester i.e.n.
93311.1.	85.31.11	Sosial omsorg i institusjoner for eldre
93311.2.	85.31.12	Sosial omsorg i institusjoner for fysisk eller psykisk utviklingshemmede
93312.1.	85.31.13	Sosial omsorg i institusjoner for barn og unge
93312.2.	85.31.14	Sosial omsorg i institusjoner for andre klienter
93319	85.31.15	Andre sosiale tjenester i institusjon i.e.n.
93321.1.	85.32.11	Dagsinstitusjoner for barn, unntatt daginstitusjoner for funksjonshemmede
93321.2.	85.32.12	Dagsinstitusjoner for funksjonshemmede barn og unge
93322	85.32.13	Rådgivning i.e.n. i forbindelse med barn
93323	85.32.14	Sosial omsorg utenfor institusjon
93324	85.32.15	Yrkesrettet attføring
93329	85.32.16	Andre sosiale tjenester utenfor institusjon i.e.n.

Kategori 26

93322	85.32.13	Rådgivning i.e.n. i forbindelse med barn
93323	85.32.14	Sosial omsorg utenfor institusjon
93324	85.32.15	Yrkesrettet attføring
93329	85.32.16	Andre sosiale tjenester utenfor institusjon i.e.n.
96112	92.11.31	Film- og videoproduksjon og tilknyttet virksomhet
96114	92.11.32	Andre tjenester i forbindelse med film- og videoproduksjon
96113	92.12.10	Distribusjon av film og video
96121	92.13.11	Filmframvisning

96122	92.13.12	Videoframvisning
96131	92.20.11	Radio
96132	92.20.12	Fjernsyn
96191	92.31.21	Teaterprodusent-, sanggruppe-, band- og orkestervirksomhet
96192	92.31.22	Virksomhet av forfattere, komponister, billedhuggere, og andre selvstendige utøvende kunstnere
96193	92.32.10	Drift av etablissementer tilknyttet kunstnerisk virksomhet
96194.1.	92.33.10	Drift av fornøyelsesetablissementer
96194.2.	92.34.11	Sirkusvirksomhet
96195	92.34.12	Drift av ballsaler, diskoteker og danseskoler
96199	92.34.13	Annen underholdningsvirksomhet i.e.n.
962	92.40.10	Nyhetsbyråer
96311	92.51.11	Drift av bibliotek
96312	92.51.12	Drift av arkiver
96321	92.52.11	Drift av museer
96322	92.52.12	Vern av historiske steder og bygninger
96331	92.53.11	Drift av botaniske og zoologiske hager
96332	92.53.12	Drift av naturreservater, herunder vern av truede dyr
96413	92.61.10	Drift av idrettsanlegg
96411	92.62.11	Tilrettelegging av idrettsarrangementer
96412	92.62.12	Avvikling av idrettsarrangementer
96419	92.62.13	Andre tjenester tilknyttet idrettsarrangementer i.e.n.
96492	92.71.10	Lotteri og totalisatorspill
96491	92.72.11	Drift av parker og badeplasser
96499	92.72.12	Annen fritidsvirksomhet i.e.n.

Kategori 27 Andre tjenester

[\[Innhold\]](#) [\[Forrige\]](#) [\[Ordliste\]](#)

NÆRINGS- OG HANDELSDEPARTEMENTETBokmål Sámegeiella Normalvising
Liknande dokument

Begreper

I det følgende utdypes meningen med en del av begrepene som benyttes i forskriften. Vi gjør oppmerksom på at denne listen ikke nødvendigvis gir den eksakte definisjonen til begrepene.

Anbud

Et anbud avgis av en anbyder på grunnlag av en anbudsinnbydelse med tilhørende anbudsgrunnlag. Begrepet benyttes både i forbindelse med åpne og begrensede anbudskonkurranser. Et anbud skal i hovedsak enten godtas eller avvises, og det er ikke adgang til å forhandle om innholdet i et anbud.

Alternativ prosedyre

Land i EØS-området kan søke om å bli unntatt fra prosedyrereglene for anskaffelser til olje- og gassvirksomheten. Det er pr. mars 1995 ikke tatt stilling til om Norge skal søke om alternativ prosedyre. Spørsmålet er under vurdering.

Attestasjonsordning

En ordning for attestasjon av oppdragsgiveres anskaffelsesprosedyrer, som bevis på at gjeldende anskaffelsesregler følges.

Begrenset anbudskonkurranse

Anskaffelsesprosedyre som innebærer at alle interesserte kan melde sin interesse, men som bare tillater de leverandører som er invitert av oppdragsgiver å gi anbud, og hvor man ikke kan forhandle om de innkomne anbud (se [kap. 8.1.1](#)).

EFTAs overvåkingsorgan

EFTAs overvåkingsorgan (EFTA Surveillance Authority) er Europakommisjonens motstykke for overvåking av at medlemslandene oppfyller de forpliktelser de er pålagt i henhold til EØS-avtalen.

EF-Tidende (Official Journal)

EF-Tidende er et lysingsblad for hele EØS-området som er inndelt etter typer med offentliggjøringer, hvorav S-supplementet inneholder alle kunngjøringer om offentlige anskaffelser.

EFs publikasjonskontor

Kontoret for de europeiske fellesskapers offisielle publikasjoner. Publikasjonskontoret har ansvaret for tidsskriftet EF-Tidende samt for anbudsdatabasen Tenders Electronic Daily (TED).

Europeisk spesifisering

En felles teknisk spesifisering, en europeisk teknisk godkjenning eller en nasjonal standard som gjennomfører en europeisk standard.

Forsyningssektorforskriften

Forskrift om gjennomføring av EØS-avtalen vedlegg XVI punkt 4 om samordning av anskaffelsesregelverket for oppdragsgivere innen vann- og energiforsyning, transport og telekommunikasjon. Forsyningssektorene ble tidligere kalt de ekskluderte sektorer i Norge.

GATT-avtalen om offentlige innkjøp

En separat avtale om offentlige innkjøp under General-avtalen om tolltariffer og handel (GATT) (se kap. 11.2), f.o.m. 1.1.96 trer WTO-avtalen om offentlige innkjøp i kraft.

Håndhevelsesdirektivene

EU-direktivene som setter betingelser for overvåking og håndhevelse av regelverket. Håndhevelsesdirektivet for de klassiske sektorer, R.dir. 89/665, og håndhevelsesdirektivet for forsyningssektorene, R.dir. 92/13, gjennomført i Norge gjennom "lov om offentlige anskaffelser av 27. november 1992 nr. 116".

Kandidat

En leverandør/entreprenør som har søkt om å få delta i en begrenset anbudskonkurranse eller kjøp/kontrahering etter forhandling.

Kjøp/kontrahering etter forhandling

Kjøp/kontrahering etter forhandling kan foretas enten ved at oppdragsgiver kunngjør anskaffelsen og inviterer et visst antall av kandidatene til å levere inn tilbud (kjøp etter forhandling med forutgående kunngjøring), eller at oppdragsgiver konsulterer leverandører/entreprenører etter eget valg (kjøp etter forhandling uten forutgående kunngjøring). Oppdragsgiver kan så forhandle om kontraktsvilkårene med de utvalgte kandidater (se [kap. 8.1.2](#)).

(Uttrykket kjøp etter forhandling benyttes for forhandlet prosedyre ved varekjøp og tjenestekjøp, mens uttrykket kontrahering etter forhandling benyttes for forhandlet prosedyre ved bygg- og anleggsanskaffelser).

Kvalifikasjonsordning

En ordning der oppdragsgiver utarbeider lister over kvalifiserte leverandører/entreprenører for ulike varegrupper på bakgrunn av et etablert kvalifikasjonssystem.

Klassiske sektorer

Offentlige etater som omfattes av det opprinnelige regelverket for offentlige anskaffelser, d.v.s. vareforskriften, bygg- og anleggsforskriften, og tjenesteforskriften (jf. [kap. 4](#)).

Nomenklatur

Klassifikasjonssystemer for grupper av produkter/tjenester som det skal refereres til i anskaffelsesprosedyrene.

Offentlig telenett

Den offentlige infrastruktur for telekommunikasjon som gjør det mulig å overføre signaler mellom bestemte nett-termineringspunkter ved kabler eller ledninger, via radiokanaler, optisk eller ved bruk av andre elektromagnetiske midler. Med nett-termineringspunkt menes alle fysiske forbindelser og tekniske tilslutningsspesifikasjoner som utgjør en del av det offentlige telenett, og som er nødvendige for å få tilgang til og kommunisere effektivt gjennom nettet.

Offentlige teletjenester

Teletjenester som en EØS-stat uttrykkelig har gitt ett eller flere teleforetak i oppdrag å yte. Med teletjenester menes tjenester som helt eller delvis består i overføring og ruting av signaler i det offentlige telenett ved bruk av telekommunikasjonsteknikk, med unntak av kringkasting over radio og fjernsyn

Oppdragsgiver

Enhver innkjøpsenhet som omfattes av regelverket om offentlige anskaffelser.

Offentligrettslig organ

Et organ som kontrolleres av stat/kommune og som er opprettet for å tjene allmennhetens behov uten å drive industriell eller foretningmessig virksomhet.

Prosjektkonkurranse

Anskaffelsesprosedyre som benyttes f.eks. på områdene arealplanlegging, arkitekt- eller ingeniørarbeid eller databehandling, og som gjør det mulig for oppdragsgiver gjennom en konkurranse, med eller uten premiering, å få utarbeidet en plan eller et prosjekt som deretter kåres av en jury.

Standard

En teknisk spesifisering som er godkjent av et anerkjent standardiseringsorgan for gjentatt og stadig bruk, men som det i prinsippet ikke er obligatorisk å bruke.

Tilbud

Et tilbud avgis av en tilbyder på grunnlag av en invitasjon. Begrepet benyttes i forbindelse med anskaffelsesprosedyrene kjøp/kontrahering etter forhandling.

Terskelverdier

betegner minsteverdier anskaffelsen må overskride for å omfattes av forskriftenes bestemmelser (se [kap.7](#)). Alle verdier er ekskl. merverdiavgift.

Tredjeland

Stater som ikke er part i Avtale om det europeiske økonomiske samarbeidsområde (EØS).

TED (Tenders Electronic Daily)

Anbudsdatabase som inneholder alle kunngjøringene om offentlige anskaffelser, og oppdateres daglig (se [kap.9](#)).

Teknisk spesifisering

De tekniske krav som fremkommer i kunngjøringen og særlig i anbuds-/tilbudsgrunnlaget, og som definerer de egenskaper som kreves for oppfyllelse av kontrakten og som gjør det mulig å beskrive arbeid, materialer, produkter, leveranser eller tjenester objektivt på en slik måte at de svarer til de formål oppdragsgiver har fastsatt.

WTO (World Trade Organization)

Verdens Handelsorganisasjon ble opprettet 1.1.95, og omfatter tidligere GATT

(Generalavtalen om tolltariffer og handel), i tillegg til de nye multilaterale avtalene om handel med tjenester, (GATS), handelsrelaterte sider ved immatrielle rettigheter (TRIPS), og enkelte plurilaterale avtaler som f.eks. offentlige innkjøp. WTO-avtalen om offentlige innkjøp trer i kraft 1.1.96.

Åpen anbudskonkurranse

Anskaffelsesprosedyre som tillater alle interesserte leverandører å gi tilbud, og hvor man ikke kan forhandle om de innkomne tilbud (se [kap. 8.1.1](#)).

[\[Innhold\]](#)

NÆRINGS- OG HANDELSDEPARTEMENTETNynorsk Sámegeiella Normalvisning
Lignende dokumenter**FORSKRIFT OM OFFENTLIGE ANSKAFFELSER****Del I: ALMINNELIGE BESTEMMELSER****KAPITTEL 1 FORMÅL, VIRKEOMRÅDE OG DEFINISJONER**

§ 1-1 Hvilke anskaffelser som er omfattet

§ 1-2 Hvem som er omfattet av forskriften

§ 1-3 Hvilke kontrakter som er omfattet

§ 1-4 Definisjoner

KAPITTEL 2 ANVENDELSESOMRÅDE FOR DE ULIKE DELENE I FORSKRIFTEN

§ 2-1 Anvendelsesområde for forskriftens del II og del III

§ 2-2 Terskelverdier

§ 2-3 Beregning av kontraktens verdi

§ 2-4 Prioriterte tjenester

§ 2-5 Uprioriterte tjenester

§ 2-6 Blandede kontrakter

KAPITTEL 3 ALMINNELIGE REGLER

§ 3-1 Generelle regler for konkurransen

§ 3-2 Taushetsplikt

§ 3-3 Offentlighet

§ 3-4 Habilitet

§ 3-5 Forbud mot at oppdragsgivers ansatte deltar i konkurranse

§ 3-6 Bruk av rådgivere ved utarbeidelse av tekniske spesifikasjoner

§ 3-7 Språkkrav

§ 3-8 Oppdragsgivers informasjonsplikt ved forespørsler

§ 3-9 Bruk av kontraktsstandarder

§ 3-10 Utarbeidelse av statistikkoppgaver

§ 3-11 Fristberegning

Del II: ANSKAFFELSER OVER EØS/WTO TERSKELVERDIENE (EØS KONTRAKTER) MED UNNTAK AV UPRIORITERTE TJENESTER

KAPITTEL 4 VALG MELLOM ULIKE ANSKAFFELSESPROSEDYRER

§ 4-1 Tillatte anskaffelsesprosedyrer

§ 4-2 Konkurransen med forhandling etter forutgående kunngjøring

§ 4-3 Konkurransen med forhandling uten forutgående kunngjøring

KAPITTEL 5 KONKURRANSEGRUNNLAGET

§ 5-1 Generelle krav til konkurransegrunnlaget

§ 5-2 Hvilke opplysninger konkurransegrunnlaget skal inneholde

§ 5-3 Tilleggskrav til konkurransegrunnlaget ved forhandlet konkurranse

§ 5-4 Spesifisering av ytelsen

§ 5-5 Bruk av tekniske spesifikasjoner

§ 5-6 Befaringer og konferanser

§ 5-7 Rettelse, supplering eller endring av konkurransegrunnlaget

Krav til leverandøren

§ 5-8 Leverandørgrupper

§ 5-9 Krav om registrering og foretaksform

§ 5-10 Informasjon om leverandørens finansielle og økonomisk stilling

§ 5-11 Informasjon om leverandørens tekniske kvalifikasjoner

§ 5-12 Alternative regler om dokumentasjon

§ 5-13 Opplysning om kvalitetssikringsstandarder

§ 5-14 Øvrige krav til leverandører

§ 5-15 Opplysninger om bruk av underleverandører ved bygge- og anleggskontrakter

§ 5-16 Skatteattest

§ 5-17 HMS-egenerklæring

§ 5-18 Lærlinger

KAPITTEL 6 KUNNGJØRINGSREGLER OG FRISTER

§ 6-1 Periodisk veiledende kunngjøring

§ 6-2 kunngjøring av konkurranse

§ 6-3 Kunngjøring av konkurranseresultater

§ 6-4 Fellesregler for fremgangsmåten ved kunngjøringer

§ 6-5 Frister ved åpen anbudskonkurranse

§ 6-6 Frister ved begrenset anbudskonkurranse og konkurranse med forhandling

§ 6-7 Frister i hastetilfeller

§ 6-8 Tilbudsfrist og vedståelsesfrist

KAPITTEL 7 GJENNOMFØRINGEN AV KONKURRANSEN

§ 7-1 Protokollføring

§ 7-2 Fremgangsmåte ved valg av leverandører og tildeling av kontrakter

§ 7-3 Bruk av kommunikasjonsmidler

§ 7-4 Rett til deltakelse i konkurransen

Tilbudet

§ 7-5 Tilbudets avgivelse og utforming

§ 7-6 Avvik fra konkurransegrunnlaget

§ 7-7 Alternative løsninger

§ 7-8 Rettidig levering av tilbud

§ 7-9 Tilbakekall og endring av tilbud

§ 7-10 Registrering av innkomne tilbud

§ 7-11 Tilbudsåpning ved anbudskonkurranse

Avvisning

§ 7-12 Avvisning på grunn av forhold ved tilbudet

§ 7-13 Avvisning av unormalt lave tilbud

§ 7-14 Avvisning på grunn av forhold ved leverandøren

§ 7-15 Fremgangsmåten ved avvisning

KAPITTEL 8 FORHANDLINGER, AVKLARINGER, KLARGJØRINGER M.V.

§ 8-1 Forhandlingsforbudet ved anbudskonkurranser

§ 8-2 Supplerende opplysninger om leverandørens kvalifikasjoner

§ 8-3 Gjennomføringen av konkurranse med forhandling

KAPITTEL 9: AVSLUTNING AV KONKURRANSEN

§ 9-1 Avlysning av konkurransen og orientering om beslutningen

§ 9-2 Frist for avgjørelse av konkurranser

§ 9-3 Begrunnelsesplikt

Del III ANSKAFFELSER UNDER TERSKELVERDIENE OG TILDELING AV KONTRAKTER OM UPRIORITERTE TJENESTER

KAPITTEL 10 VALG MELLOM ULIKE ANSKAFFELSESPROSEDYRER

§ 10-1 Tillatte anskaffelsesprosedyrer

§ 10-2 Direkte anskaffelse

KAPITTEL 11 KONKURRANSEGRUNNLAGET

§ 11-1 Generelle krav til konkurransegrunnlaget

§ 11-2 Hvilke opplysninger konkurransegrunnlaget skal inneholde

§ 11-3 Tilleggskrav til konkurransegrunnlaget ved forhandlet konkurranse

§ 11-4 Spesifisering av ytelsen

§ 11-5 Bruk av tekniske spesifikasjoner

§ 11-6 Befaringer og konferanser

§ 11-7 Rettelse, supplerer eller endring av konkurransegrunnlaget

Krav til leverandøren

§ 11-8 Kvalifikasjonskrav

§ 11-9 Skatteattest

§ 11-10 HMS-egenerklæring

§ 11-11 Lærlinger

KAPITTEL 12 KUNNGJØRINGSREGLER OG FRISTER

§ 12-1 Kunngjøring av konkurranse

§ 12-2 Unntak fra kunngjøringsplikten

§ 12-3 Tilbudsfrist og vedståelsesfrist

KAPITTEL 13 GJENNOMFØRING AV KONKURRANSEN

§ 13-1 Protokollføring

§ 13-2 Fremgangsmåte ved valg av leverandører og tildeling av kontrakter

§ 13-3 Bruk av kommunikasjonsmidler

§ 13-4 Rett til deltakelse i konkurransen

Tilbudet

§ 13-5 Tilbudets avgivelse og utforming

§ 13-6 Avvik fra konkurransegrunnlaget

§ 13-7 Alternative løsninger

§ 13-8 Rettidig levering av tilbud

§ 13-9 Tilbakekall og endring av tilbud

§ 13-10 Registrering av innkomne tilbud

§ 13-11 Tilbudsåpning ved anbudskonkurranser

Avvisning

§ 13-12 Avvisning på grunn av forhold ved tilbudet

§ 13-13 Avvisning av unormalt lave tilbud

§ 13-14 Avvisning på grunn av forhold ved leverandøren

§ 13-15 Fremgangsmåten ved avvisning

KAPITTEL 14 FORHANDLINGER, AVKLARINGER M.V.

§ 14-1 Forhandlingsforbudet ved anbudskonkurranser

§ 14-2 Supplerende opplysninger om leverandørens kvalifikasjoner

§ 14-3 Gjennomføring av konkurranse med forhandling

KAPITTEL 15 AVSLUTNING AV KONKURRANSEN

§ 15-1 Avlysning av konkurransen og orientering om beslutningen

§ 15-2 Frist for avgjørelse av konkurranser

§ 15-3 Valg av tilbud

§ 15-4 Forkastelse av tilbud

§ 15-5 Begrunnelsesplikt

Del IV ØVRIGE PROSEDYRER

Kapittel 16 Prosjektkonkurranse

§ 16-1 Prosjektkonkurranse

Kapittel 17 Bygge- og anleggskonsesjon

§ 17-1 Særlige regler om offentlig bygge- og anleggskonsesjon

Kapittel 18 Bygge- og anleggskontrakter for sosiale formål

§ 18-1 Særskilt behandlingsmåte ved bygg- og anleggskontrakter for sosiale formål

Vedlegg 1 Kunngjøringsmodeller

Nr. 1 Kunngjøring av konkurranse etter forskriftens del III:

Nr. 2 Periodiske veiledende kunngjøringer

Nr. 3 Anbudskunngjøring

Nr. 4 Kunngjøring av inngåtte kontrakter

Nr. 5 Opplysninger som skal oppgis i kunngjøring om prosjektkonkurranser

Nr. 6 Kunngjøring AV resultatet av en prosjektkonkurranse

Nr. 7 Konesjonskontrakter om offentlige bygge- og anleggsarbeider

Nr. 8 Kunngjøring av bygge- og anleggsarbeider som tilbys av innehaveren av konesjonskontrakten

Nr. 9 Tekniske spesifikasjoner for kunngjøringen

Vedlegg 2 NACE nomenklaturet

Hoveddel

Del I ALMINNELIGE BESTEMMELSER

Kapittel 1 FORMÅL, VIRKEOMRÅDE OG DEFINISJONER

§ 1-1 Hvilke anskaffelser som er omfattet

Denne forskriften gir regler for hvordan offentlige oppdragsgivere som nevnt i §1-2, skal sikre konkurranse ved anskaffelse av varer, tjenester eller bygg og anlegg.

§ 1-2 Hvem som er omfattet av forskriften

(1) Denne forskrift gjelder statlige, fylkeskommunale og kommunale myndigheter, eller offentligrettslige organer og sammenslutninger dannet av en eller flere av disse.

(2) Et offentligrettslig organ er ethvert organ:

a) som tjener allmennhetens behov, og ikke er av industriell eller forretningsmessig karakter, og,

b) som er et selvstendig rettssubjekt, og,

c) som i hovedsak er finansiert av statlige, fylkeskommunale eller kommunale myndigheter eller andre offentligrettslige organer, eller hvis forvaltning er underlagt slike organers kontroll, eller som har et administrasjons-, ledelses- eller kontrollorgan der over halvparten av medlemmene er oppnevnt av statlige, fylkeskommunale eller kommunale myndigheter eller andre offentligrettslige organer.

(3) Forskriften kommer til anvendelse også dersom oppdrags-giver som nevnt i nr. 2 direkte subsidierer mer enn 50 prosent av en bygge og anleggskontrakt tildelt av en annen enn dem selv. Dette gjelder likevel bare bygge- og anleggskontrakter for sykehus, idretts-, rekreasjons- og fritidsanlegg, skole- og universitetsbygninger og bygninger til forvaltningsformål, samt kontrakter som faller inn under kategori 50, gruppe 502, anleggsarbeid, i nomenklaturen for økonomisk virksomhet innen Det

europiske fellesskap (NACE), jf vedlegg 2.

(4) Forskrift får ikke anvendelse for oppdragsgivere som omfattes av forskrift om innkjøpsregler for oppdragsgivere innen vann- og energiforsyning, transport og telekommunikasjon (forsyningssektorene).

(5) Nærings- og handelsdepartementet avgjør i tvilstilfelle hvorvidt et organ skal anses som oppdragsgiver i samsvar med denne bestemmelse.

§1-3 Hvilke kontrakter som er omfattet

(1) Denne forskrift får anvendelse ved tildeling av offentlige vare-, tjeneste og bygge- og anleggskontrakter.

(2) Forskriften får likevel ikke anvendelse på følgende kontrakter:

a) som er erklært hemmelige, bare kan utføres under særlige sikkerhetstiltak i samsvar med lov 18. august 1914 nr 3 om forsvarshemmeligheter, sikkerhetsinstruksen eller beskyttelsesinstruksen av 17. mars 1972, eller kan unntas i henhold til EØS avtalens art. 123,

b) om erverv eller leie, uten hensyn til finansieringsform, av jord, eksisterende bygninger eller annen fast eiendom, eller om rettigheter til slik eiendom. Kontrakter om finansielle tjenester, uten hensyn til form, inngått samtidig, før eller etter kontrakten om erverv eller leie omfattes imidlertid av denne forskrift,

c) om kringkastingsselskapers anskaffelser, utvikling, produksjon eller samproduksjon av programmer og kontrakter om sendetider,

d) om voldgiftstjenester,

e) om finansielle tjenester i forbindelse med emisjon, kjøp, salg og overdragelse av verdipapirer eller andre finansinstrumenter, samt sentralbanktjenester,

f) ansettelseskontrakter,

g) om andre tjenestekjøp i forbindelse med forskning og utvikling enn kontrakter om tjenestekjøp som den offentlige oppdragsgiver har det hele og fulle utbytte av og kan benytte i utøvelsen av sin egen virksomhet, forutsatt at vederlaget for tjenestekjøpene fullt ut dekkes av oppdragsgiver,

h) om offentlige tjenestekjøp som tildeles et organ som selv er en offentlig oppdragsgiver som definert i §1-3, med hjemmel i en enerett organet har i henhold til lov, forskrift eller administrative vedtak i samsvar med EØS avtalen.

(3) Forskriften får heller ikke anvendelse på kontrakter som er regulert av andre anskaffelsesregler og tildelt:

a) i henhold til internasjonal avtale inngått i samsvar med EØS avtalen mellom Norge og en eller flere stater som ikke er part i EØS avtalen, og som omfatter leveranser beregnet på et prosjekt som gjennomføres eller utnyttes av avtalepartene. Enhver slik avtale skal meddeles EFTAs overvåkingsorgan hvis verdien av kontraktene overstiger terskelverdiene, eller,

b) i henhold til en internasjonal avtale inngått i forbindelse med stasjonering av tropper, eller,

c) i henhold til en internasjonal organisasjons særlige fremgangsmåte.

§ 1-4 Definisjoner

I denne forskrift menes med:

- a) *kontrakt*: gjensidig bebyrdende avtale som inngås skriftlig mellom en oppdragsgiver og en leverandør,
- b) *varekontrakt*: kontrakt som omhandler kjøp, avbetalingskjøp, leasing eller leie med eller uten rett til kjøp av varer. Levering av slike varer kan i tillegg omfatte monterings- og installasjonsarbeid,
- c) *bygge- og anleggskontrakt*: kontrakt som omhandler enten utførelse, eller både utførelse og planlegging av arbeider i forbindelse med aktiviteter som er angitt i vedlegg 2 eller et bygge- og anleggsarbeid som definert i nr 6, eller utførelse på en hvilken som helst måte av et bygg og anlegg som oppfyller de krav som er satt av den offentlige oppdragsgiver,
- d) *tjenestekontrakt*: kontrakter som er angitt i §2-4 og 2-5,
- e) *leverandør*: fellesbetegnelse for leverandør av varer, tjenester samt bygge- og anleggsarbeider som deltar eller ønsker å delta i en konkurranse,
- f) *bygge- og anleggsarbeid*: resultatet av bygge- og anleggsarbeider som i sin helhet er tilstrekkelig til å oppfylle en økonomisk og teknisk funksjon,
- g) *offentlig bygge- og anleggskonsesjon*: en kontrakt av samme type som angitt i nr 2 b, med det unntak at vederlaget for arbeidene som skal utføres enten utelukkende består av retten til å utnytte byggverket eller i en slik rett sammen med betaling,
- h) *åpen anbudskonkurranse*: anskaffelsesprosedyre som tillater alle interesserte leverandører å gi tilbud, men som ikke tillater forhandling,
- i) *begrenset anbuds konkurranse*: anskaffelsesprosedyre som bare tillater de leverandører som er invitert av oppdragsgiver å gi tilbud, men som ikke tillater forhandling,
- j) *konkurranse med forhandling*: anskaffelsesprosedyre som innebærer at oppdragsgiver innhenter tilbud fra et begrenset antall leverandører og har adgang til å forhandle med en eller flere av dem,
- k) *direkte anskaffelse*: anskaffelse som skjer ved direkte henvendelse til en eller flere leverandører,
- l) *tilbud*: bindende skriftlig løfte fra leverandør til oppdragsgiver om å levere ytelser på nærmere angitte vilkår,
- m) *tekniske spesifikasjoner*: samtlige tekniske krav, særlig de som er nevnt i konkurransegrunnlaget, som fastlegger de egenskaper som kreves av en vare, og som gjør det mulig å beskrive materialer, varer eller leveranser objektivt på en slik måte at de svarer til de formål oppdragsgiveren har utpekt. Disse egenskaper omfatter for eksempel krav til kvalitet, ytelse, sikkerhet eller dimensjoner, herunder terminologiske krav for varen, symboler, prøving og prøvingsmetoder, pakking, merking og etikettering,
- n) *CPC-referansenummer*: Referansenummer som viser til De forente nasjoners sentrale produktnomenklatur,
- o) *CPA-referansenummer*: Referansenummer som viser til produktnomenklatur utarbeidet av Den Europeiske Union (Rådsforordning 93/3696/EØF),
- p) *standard*: teknisk spesifikasjon godkjent av et anerkjent standardiseringsorgan for gjentatt eller stadig bruk, men som det normalt ikke er obligatorisk å anvende,
- q) *europaisk standard*: standard godkjent av Den europeiske standardiseringsorganisasjon (CEN) eller av Den europeiske komité for elektronisk standardisering (CENELEC) som Europeisk standard (EN) eller som Europeisk Harmoniseringsdokument (HD) i samsvar med de felles regler for disse organisasjoner,

r) europeisk teknisk godkjenning: en positiv teknisk vurdering som konkluderer med at et produkt er egnet for bruk i samsvar med grunnleggende krav for bygge- og anleggsarbeider, på grunnlag av produktets egenskaper og definerte vilkår for dets bruk og utnyttelse. Den europeiske godkjenning skal gis av et organ som er utnevnt til dette formål av en EØS-stat,

s) felles teknisk spesifikasjon: en teknisk spesifikasjon utarbeidet med sikte på ensartet anvendelse i alle EØS-statene og som er publisert i De Europeiske Fellesskaps Tidende.

Kapittel 2 ANVENDELSESOMRÅDE FOR DE ULIKE DELENE I FORSKRIFTEN

§ 2-1 Anvendelsesområde for forskriftens del II og del III

(1) Kontrakter som overstiger terskelverdiene angitt i §2-2 følger reglene i del II mens kontrakter under terskelverdiene følger reglene i del III.

(2) Kontrakter som gjelder uprioriterte tjenester følger reglene i del III. Overstiger kontrakten terskelverdiene gjelder også bestemmelsene i §§5-5 og 6-3.

(3) Kontrakter om telefon-, teleks-, mobilradio-, personsøkings- og satellittjenester følger reglene i del 3.

§ 2-2 Terskelverdier

(1) Denne forskrifts del II gjelder kontrakter der den anslåtte verdi, eksklusive merverdiavgift, er 1,65 mill kr for vare og tjenestekontrakter og 41,5 mill kr for bygge- og anleggskontrakter.

(2) For statlige oppdragsgivere gjelder denne forskrifts del II for kontrakter der den anslåtte verdi, eksklusive merverdiavgift, for vare- og tjenestekontrakter er 1,1 mill kr eller mer og for bygge- og anleggskontrakter 41,5 mill kr eller mer.

(3) For oppdragsgivere i forsvarssektoren gjelder grensene i nr. 2 tilsvarende.

(4) Når en tjeneste eller bygge- og anleggsarbeids sammen-lagte verdi overstiger verdiene i nr. 1 og nr 2 kommer denne forskrifts del 2 til anvendelse på alle delarbeider. Oppdrags-giver kan imidlertid inngå bygge- og anleggskontrakter på mindre enn 8,3 mill kr eksklusive merverdiavgift og tjenestekontrakter på mindre enn 660 000 kr eksklusive merverdiavgift etter forskriftens del 3, forutsatt at det samlede kostnadsoverslag for disse arbeidene ikke overstiger 20% av tjenestens eller bygge- og anleggsarbeidets sammenlagte verdi.

§2-3 Beregning av kontraktens verdi

(1) Valget av metode for beregning av terskelverdier skal ikke foretas i den hensikt å unngå at bestemmelser i denne forskrift får anvendelse på kontrakten.

(2) En planlagt anskaffelse av en bestemt ytelse kan ikke deles opp i den hensikt å unngå at bestemmelser i denne forskrift.

(3) Når en tjeneste eller et bygge- og anleggsarbeid er inndelt i flere delarbeider som det skal inngås særskilte kontrakter for, skal verdien av hvert delarbeid tas med i beregningen.

(4) Dersom en planlagt anskaffelse av ensartede varer, tjenester eller bygge- og anleggsarbeid kan føre til tildeling av flere enkeltkontrakter samtidig, skal den samlede anslåtte verdi av disse enkeltkontraktene legges til grunn.

(5) Ved tidsbegrensede kontrakter skal beregningsgrunnlaget være kontraktens totale anslåtte verdi for hele løpetiden.

(6) For kontrakter med usikker eller ubegrenset løpetid skal beregningsgrunnlaget være den månedlige rate multiplisert med 48.

(7) Dersom en planlagt kontrakt inneholder opsjonsklausuler, skal beregningsgrunnlaget også omfatte verdien av de ytelser som kan bli levert i henhold til opsjonsklausulen.

(8) I tillegg til verdien av en kontrakt skal det ved beregning av de beløp som nevnt i § 2-2 medta den beregnede verdi av nødvendige materialer som oppdragsgiver stiller til leverandørens rådighet for arbeidsutførelsen.

(9) Ved beregningen av verdien av tjenestekontrakter skal følgende faktorer tas med når det gjelder:

forsikringstjenester: Den premie som skal betales.

banktjenester og andre finansielle tjenester: Gebyrer, provisjoner, renter og andre former for vederlag.

kontrakter som omfatter prosjektering: De honorarer og provisjoner som skal betales.

§ 2-4 Prioriterte tjenester

Med prioriterte tjenester menes:

Kategori Beskrivelse av tjenesten	CPC-ref.nr.
(1) Vedlikehold og reparasjon	6112, 6122, 633, 886
(2) Landtransport, herunder tjenester utført med pansrede kjøretøyer og kurer-tjenester, unntatt jernbanetransport som hører inn under kategori 18, og posttransport	712 (unntatt 71235), 7512, 87304
(3) Lufttransport av personer og gods, unntatt posttransport	73 (unntatt 7321)
4) Posttransport i luften og på land, unntatt med jernbane som hører inn under kategori 18	71235, 7321
(5) Teletjenester, unntatt telefontjenester, teleks, radiotelefoni, personsøking og satellittjenester	752
(6) Finansielle tjenester a) forsikring b) bank og investeringstjenester, unntatt kontrakter om finansielle tjenester i forbindelse med emisjon, kjøp, salg og overdragelse av verdipapirer eller andre finansielle, instrumenter samt sentralbank- tjenester	ex 81, 812, 814
(7) EDB og beslektede tjenester	84
(8) Tjenester innenfor forskning og utvikling, unntatt andre kontrakter om tjenester i forbindelse med forskning og utvikling enn de tjenester den offentlige oppdragsgiver har det fulle og hele utbytte av og kan benytte i utøvelse av sin virksomhet, forutsatt at vederlaget for tjenestekjøpene fullt ut dekkes av den offentlige oppdragsgiver	85
(9) Regnskap, revisjon og bokføring	862
(10) Markeds- og opinionsundersøkelser	864
(11) Rådgivning i ledelse og administrasjon, og	865, 866
(12) Arkitektvirksomhet, rådgivende ingeniør virksomhet og integrert ingeniørvirksomhet, byplanlegging og	867

landskapsarkitektur, hermed beslektet teknisk-vitenskaplig rådgivnings-virksomhet, tekniske prøver og analyser	
(13) Reklametjenester	871
(14) Bygningsrengjøring og eiendomsforvaltning	874, 82201 til 82206
(15) Forlags- og trykkerivirksomhet på honorar- eller kontraktbasis	88442
(16) Kloakk- og avfallstømming, rensing og lignende tjenester	94

§2-5 Uprioriterte tjenester

Med uprioriterte tjenester menes:

Kategori Beskrivelse av tjenesten	CPC-ref.nr.
(17) Hotell- og restaurantvirksomhet	64
(18) Jernbanetransport	711
(19) Transport på vannvei	72
(20) Støtte- og hjelpetjenester i forbindelse med transport	74
(21) Juridiske tjenester	861
(22) Utvelgelse og rekruttering av personell	872
(23) Etterforsknings- og sikkerhetstjenester, unntatt tjenester utført med pansrede kjøretøyer	873 (unntatt 87304)
(24) Undervisning og yrkesutdannelse	92
(25) Helse- og sosialtjenester	93
(26) Fritids-, kultur- og sportstjenester	96
(27) Andre tjenester	

§ 2-6 Blandede kontrakter

(1) Kontrakter som gjelder både varer og tjenester skal anses som varekontrakter dersom verdien av varene kontrakten omfatter er høyere enn verdien av de aktuelle tjenestene.

(2) Gjelder kontrakten både prioriterte- og uprioriterte tjenester kommer reglene for prioriterte tjenester til anvendelse, dersom verdien av disse er høyere enn verdien av de uprioriterte tjenestene. I andre tilfeller får reglene som gjelder for uprioriterte tjenester anvendelse, jf §2-1.

Kapittel 3 ALMINNELIGE REGLER

§ 3-1 Generelle regler for konkurransen

(1) Enhver anskaffelse skal, uansett anskaffelsesprosedyre, så langt det er mulig baseres på konkurranse.

(2) Konkurransen skal gjennomføres på en forsvarlig måte med lik behandling av leverandørene og for øvrig i samsvar med god anbuds- og forretningskikk.

(3) Oppdragsgiver skal ikke diskriminere leverandører på grunn av nasjonalitet eller

lokal tilhørighet.

§ 3-2 Taushetsplikt

Oppdragsgiver og dennes ansatte plikter å hindre at andre får adgang eller kjennskap til opplysninger om tekniske innretninger og fremgangsmåter eller drifts- og forretningsforhold som det vil være av konkurransemessig betydning å hemmeligholde av hensyn til den som opplysningen angår.

§ 3-3 Offentlighet

For allmennhetens innsyn i tilbud og anskaffelsesprotokoll gjelder forskrift 14. februar 1986 pkt V nr 12 gitt i medhold av offentlighetsloven.

§ 3-4 Habilitet

Ved behandling av saker som omfattes av denne forskrift gjelder reglene om habilitet i forvaltningsloven §§ 6-10 og kommuneloven §40 nr 3. Der forvaltningsloven ikke kommer direkte til anvendelse gjelder likevel reglene i forvaltningslovens §§6-10 tilsvarende.

§ 3-5 Forbud mot at oppdragsgivers ansatte deltar i konkurranse

(1) Oppdragsgivers ansatte kan ikke delta i konkurranse eller inngå kontrakt med den administrasjon han gjør tjeneste. Det samme gjelder firma som helt eller i overveiende grad eies av oppdragsgivers ansatte.

(2) Oppdragsgivers ansatte kan ikke opptre som konsulent og heller ikke som representant for leverandør overfor den administrasjon hvor han gjør tjeneste.

§ 3-6 Bruk av rådgivere ved utarbeidelse av tekniske spesifikasjoner

Oppdragsgiver skal ikke søke eller motta råd som kan bli benyttet under utarbeidelsen av spesifikasjoner for en bestemt anskaffelse, fra noen som kan ha økonomisk interesse i anskaffelsen når dette skjer på en måte som vil kunne utelukke konkurranse.

§ 3-7 Språkkrav

Med unntak av kunngjøringer som nevnt i kapittel 8, kan oppdragsgiver utforme all dokumentasjon på norsk samt kreve at tilbud med tilhørende dokumenter skal utformes på norsk.

§ 3-8 Oppdragsgivers informasjonsplikt ved forespørsler

(1) Oppdragsgiver skal senest 15 dager etter mottagelsen av en skriftlig anmodning overfor alle leverandørene som ber om det, og som ikke har fått tildelt kontrakten, begrunne hvorfor deres tilbud eller forespørsel om å få delta er blitt avvist, forkastet eller ikke er antatt. Dersom kontrakt er tildelt skal navnet på den som fikk kontrakten opplyses sammen med det valgte tilbudets egenskaper og relative fordeler.

(2) Oppdragsgiver kan beslutte at bestemte opplysninger om kontraktstildelingen ikke skal offentliggjøres, såfremt offentliggjørelse av opplysningene vil:

- a) Hindre rettshåndhevelsen eller på annen måte stride mot offentlige interesser,
- b) Skade bestemte offentlige eller private virksomheters legitime forretningsmessige interesser, eller
- c) Kunne være til skade for lik konkurranse mellom foretak

§3-9 Bruk av kontraktsstandarder

Det skal som hovedregel brukes anerkjente og balanserte kontraktsstandarder ved inngåelse av tjeneste- og bygge- og anleggskontrakter.

§ 3-10 Utarbeidelse av statistikkoppgaver

(1) Statlige oppdragsgivere som omfattes av WTO-avtalen om offentlige innkjøp, jf avtalens vedlegg 1, skal hvert år for kontrakter som ikke overstiger terskelverdiene i § 2-2 utarbeide og sende Nærings- og handelsdepartementet en rapport over verdien av disse kontraktene.

(2) Nærings- og handelsdepartementet kan kreve at oppdragsgivere etter denne forskrift legger frem opplysninger som er nødvendige for å oppfylle forpliktelsene etter EØS-avtalens regler om offentlige anskaffelser og reglene i WTO-avtalen om offentlige innkjøp. Departementet kan ved forskrift gi nærmere regler om avgivelse av informasjon etter denne paragraf.

(3) Nærings- og handelsdepartementet kan delegere denne myndighet til andre statlige organer.

§ 3-11 Fristberegning

Frister etter denne forskrift skal beregnes i samsvar med forskrift om fastsettelse av regler for frister, datoer og tidspunkter fastsatt ved kgl. res. av 4. desember 1992.

Del II ANSKAFFELSER OVER EØS/WTO TERSKELVERDIENE (EØS KONTRAKTER) MED UNNTAK AV UPRIORITERTE TJENESTER

Kapittel 4 VALG MELLOM ULIKE ANSKAFFELSESPROSEDYRER

§ 4-1 Tillatte anskaffelsesprosedyrer

Anskaffelsen skal foretas ved åpen- eller begrenset anbudskonkurranse. Konkurranse med forhandlinger kan likevel benyttes når vilkårene i §§4-2 og 4-3 er oppfylt. Anskaffelse av offentlig bygge- og anleggskonsesjon, bygge- og anleggs-kontrakt for sosiale formål og prosjektkonkurranser kan skje etter reglene i del IV.

§ 4-2 Konkurranse med forhandling etter forutgående kunngjøring

(1) Oppdragsgiver kan benytte konkurranse med forhandling ved tildeling av kontrakter etter å ha offentliggjort en kunngjøring i henhold til § 6-2 jf §6-4, i følgende tilfeller:

(2) Når tilbudene i en forutgående åpen eller begrenset anbudskonkurranse er ukorrekte, eller dersom tilbudene er uakseptable i henhold til krav eller regler i overensstemmelse med §§ 5-8 til 5-18, forutsatt at det ikke foretas vesentlige endringer i de opprinnelige kontraktvilkår. Oppdragsgiver skal i så fall kunngjøre dette, jf § 6-2, med mindre han tar med alle foretak som oppfyller kravene for deltakelse i konkurransen og som i den forutgående konkurransen har avgitt tilbud i samsvar med anskaffelsesprosedyrens formelle krav,

(3) I særlige tilfeller ved tjeneste- og bygge- og anleggs-kontrakter hvor tjenestenes/arbeidenes karakter eller tilknyttede risiko ikke tillater samlet prisfastsettelse på forhånd,

(4) Ved tjenestekontrakter hvor tjenestene som skal leveres er av en slik art at det ikke i tilstrekkelig grad kan fastsettes nøyaktige spesifikasjoner til at kontrakten kan tildeles, i samsvar med reglene som gjelder for åpen eller begrenset anbudskonkurranse. Dette gjelder særlig på området intellektuelle tjenester og finansielle tjenester som definert i § 2-4 kategori 6.

(5) Ved bygge- og anleggskontrakter hvor arbeidene utelukkende skal utføres til forsknings-, forsøks- eller utviklingsformål, og ikke for å sikre lønnsomhet eller inntjening av forsknings- eller utviklingskostnader.

§ 4-3 Konkurransen med forhandling uten forutgående kunngjøring

Oppdragsgiver kan benytte konkurranse med forhandling uten å kunngjøre på forhånd i samsvar med §6-2 i følgende tilfeller:

- a) dersom det i en forutgående åpen eller begrenset anbudskonkurranse ikke foreligger tilbud eller de tilbud som foreligger ikke er egnet, forutsatt at det ikke foretas vesentlige endringer i de opprinnelige kontraktsvilkårene og forutsatt at det på anmodning oversendes en rapport til EFTAs overvåkingsorgan,
- b) dersom ytelsen av tekniske eller kunstneriske grunner eller for å beskytte en enerett, bare kan presteres av en bestemt leverandør,
- c) dersom det på grunn av særlige forhold som ikke skyldes oppdragsgiver og som oppdragsgiver ikke kunne forutse, er umulig å overholde fristene fastsatt i denne forskrift.
- d) dersom varene i en varekontrakt skal produseres kun med sikte på forskning, eksperimentering, undersøkelse eller utvikling. Denne bestemmelse omfatter ikke produksjon i større mengder for å påvise varens kommersielle muligheter eller for å dekke forsknings- og utviklingsomkostninger,
- e) ved tilleggsleveranser i en varekontrakt fra den opprinnelige leverandør til delvis fornyelse av normale leveranser eller installasjoner, eller til utvidelse av allerede foretatte leveranser eller installasjoner, dersom skifte av leverandør vil pålegge å anskaffe utstyr som er teknisk uforenlig med eksisterende utstyr, eller som skaper uforholdsmessig store tekniske vanskeligheter ved drift og vedlikehold. Varigheten for disse kontraktene og for nye varekontrakter må normalt ikke overstige tre år.
- f) Ved tjenestekontrakter når den aktuelle kontrakt inngås etter en prosjektkonkurranse, jf. §16-1, og i samsvar med de regler som gjelder for denne skal tildeles vinneren eller en av vinnerne i konkurransen. I sistnevnte tilfelle skal alle vinnerne i konkurransen inviteres til å delta i forhandlingene,
- g) Ved tjenestekontrakter og bygge- og anleggskontrakter for tilleggsarbeider som ikke var med i den opprinnelige kunngjøringen eller i en tidligere inngått kontrakt og som grunnet uforutsette omstendigheter er blitt nødvendig for å utføre det prosjekterte bygge- og anleggsarbeid. Dette gjelder bare dersom tilleggsarbeidene tildeles samme entreprenør, den samlede verdi av kontrakter som inngås om tilleggsarbeider ikke overstiger 50 % av verdien av den opprinnelige kontrakt. og:
 - 1. dersom arbeidene teknisk og økonomisk ikke kan skilles fra den opprinnelige kontrakt uten vesentlige ulemper for oppdragsgiver,
 - 2. eller dersom arbeidene, til tross for at de kan skilles fra den opprinnelige kontrakt, likevel er strengt nødvendig for fullføring av denne.
- h) Ved tjenestekontrakter og bygge- og anleggskontrakter for nye arbeider som er en gjentakelse av lignende arbeider utført i forbindelse med en tidligere kontrakt inngått i samsvar med hovedregelen i § 4-i) Forutsetningen er at arbeidene er i samsvar med det prosjekt som dannet utgangspunktet for tildelingen av den første kontrakten. Muligheten for at denne fremgangsmåte kan bli brukt, skal angis første gang det innhentes tilbud for prosjektet. Mulige senere arbeider skal medregnes i det samlede kostnadsoverslag som nevnt i kaptittel 2. Fremgangsmåten kan bare anvendes inntil tre år etter at den opprinnelige kontrakt ble sluttet.

Kapittel 5 KONKURRANSEGRUNNLAGET

§ 5-1 Generelle krav til konkurransegrunnlaget

(1) Det skal utarbeides et konkurransegrunnlag for konkurransen. Her angis hvordan konkurransen skal gjennomføres og hvilken ytelse som skal anskaffes.

(2) Ved åpen eller begrenset anbudskonkurranse skal konkurransegrunnlaget være så klart og uttømmende at det sammen med et tilbud og aksept av dette, vil utgjøre en fullstendig avtale

(3) Konkurransegrunnlaget skal dateres og undertegnes av oppdragsgiver eller dennes representant.

§ 5-2 Hvilke opplysninger konkurransegrunnlaget skal inneholde

(1) Konkurransegrunnlaget skal inneholde minst følgende opplysninger:

a) Adressen til det organ som forespørsler om konkurranse-grunnlag kan rettes til, fristen for slike forespørsler, samt betalingsvilkår og beløp som eventuelt må betales for dokumentene,

b) Endelig frist for mottak av tilbud (dag og klokkeslett), adressen disse skal sendes til eller leveres til, samt hvorledes tilbudene skal være merket,

c) Vedståelsesfristen, jf. §6-8 nr. 2.

d) Sted og tid (dag og klokkeslett) for tilbudsåpning,

e) Kriteriene for tildeling av kontrakten, med mindre disse er angitt i kunngjøringen.

f) På hvilket eller hvilke språk tilbud skal være skrevet,

g) En henvisning til kunngjøringen,

h) Krav som settes til leverandørenes kvalifikasjoner,

i) Angivelse av de dokumenter som eventuelt skal vedlegges, for å underbygge eller verifisere opplysninger gitt om tekniske eller finansielle og økonomiske kvalifikasjoner i samsvar med §§ 510 og 5-11.

j) Krav til fremleggelse av skatteattest og egenerklæring om HMS, jf §§5-16 og 5-17.

(2) I den utstrekning det er aktuelt, skal det også oppgis:

a) i hvilken utstrekning det kan gis tilbud på bare deler av ytelsen, jf § 7-6 nr 2.,

b) om det kan leveres inn alternative løsningsforslag jf. §7-7 eller alternative frister, jf. §6-4 nr. 4

c) om det skal sendes inn prøver, modeller, planer, tegninger mv, og hvordan disse skal merkes,

d) tid og sted for tilbudsbefering eller tilbudskonferanse, jf § 5-6.

e) om det skal benyttes et særskilt fastsatt skjema i stedet for tilbudsbrief, jf § 7-5 nr 2, og

f) andre opplysninger som er av betydning for utarbeidelsen av tilbudet.

(3) Når det gjelder oppdraget, skal det inntas:

a) En beskrivelse av oppdraget,

b) Hvor tilhørende dokumenter, beskrivelser, prøver, modeller, planer m.v. ligger til ettersyn, samt om disse kan utleveres og i så fall eventuelt hvilket depositum som forlanges, og

c) Hvilke alminnelige og spesielle kontraktsbestemmelser som gjelder for oppdraget

§5-3 Tilleggskrav til konkurransegrunnlaget ved forhandlet konkurranse

(1) Ved konkurranse med forhandling skal konkurranse-grunnlaget i tillegg opplyse

a) at oppdragsgiver forbeholder seg rett til å forhandle nærmere om vilkårene for anskaffelsen, og

b) at offentlig åpning av de innkomne tilbud ikke vil finne sted.

(2) Oppdragsgiver kan sette som vilkår i forespørselen at det settes opp en priskalkyle over de kostnader som ventes å påløpe ved gjennomføringen av oppdraget. I forespørselen kan det i så fall forbeholdes rett til å se regnskapsdata, bilag m v som grunnlag for en eventuell kostnadskontroll.

§ 5-4 Spesifisering av ytelsen

(1) Anskaffelsen bør spesifiseres ved en behovsspesifikasjon eller angivelse av funksjonskrav, og med en angivelse som tilfredsstillende reelle behov.

(2) Ved utforming av kravene skal det legges vekt på livssyklus kostnader og miljømessige konsekvenser ved anskaffelsen.

§ 5-5 Bruk av tekniske spesifikasjoner

(1) Dersom oppdragsgiver krever oppfylt tekniske spesifikasjoner, skal disse angis i konkurransegrunnlaget.

(2) Tekniske spesifikasjoner skal enten angis ved en henvisning til relevante norske standarder som er i overensstemmelse med europeiske standarder, eller ved en henvisning til europeiske tekniske godkjennelser eller ved en henvisning til felles tekniske spesifikasjoner.

(3) Oppdragsgiver kan fravike kravene i nr. 1. og 2. i følgende tilfeller:

a) Dersom oppdragsgiver er forpliktet til å vise til nasjonale tekniske regler som er obligatoriske ved anskaffelse eller leie av varer i Norge, forutsatt at reglene er i samsvar med EØS-avtalen.

b) Dersom standardene ikke inneholder noen bestemmelse om påvisning av samsvar, eller dersom det ikke finnes noen teknisk metode som gjør det mulig å påvise på en tilfredsstillende måte at et produkt er i samsvar med disse standardene,

c) Dersom gjennomføringen av kravene i nr. 2 vil være i strid med rådsdirektiv 86/361/EØF av 24. juli 1986 om første fase i den gjensidige anerkjennelse av typegodkjenning for terminalutstyr til telekommunikasjon, eller rådsbeslutning 87/95/EØF av 22. desember 1986 om standardisering på sektorene informasjonsteknologi og telekommunikasjon, eller andre fellesskapsinstrumenter på særlige tjeneste- eller produktområder, slik disse er gjennomført i norsk rett,

d) Dersom anvendelsen av disse standardene vil tvinge oppdragsgiver til å kjøpe varer som er uforenlige med utstyr som alt er i bruk, eller som ville medføre uforholdsmessig store utgifter eller tekniske vanskeligheter. Dette gjelder bare dersom det foreligger en klart definert og dokumentert strategi med sikte på overgang til europeiske standarder eller felles tekniske spesifikasjoner innenfor en bestemt periode,

e) Dersom det berørte prosjektet er en virkelig nyskaping og anvendelsen av eksisterende standarder ville være uhensiktsmessig.

(4) Dersom det er mulig, skal oppdragsgiver som påberoper seg bestemmelsen i nr 3 gi en begrunnelse for det i kunngjøringen i De Europeiske Fellesskaps Tidende.

Oppdragsgiver skal i alle tilfeller oppgi begrunnelsen i sin interne dokumentasjon, og på anmodning stille disse opplysningene til rådighet for EØS-statene og EFTAs overvåkingsorgan.

(5) Dersom det ikke finnes europeiske standarder, europeiske tekniske godkjenninger eller felles tekniske spesifikasjoner:

a) Fastsettes de tekniske spesifikasjonene ved en henvisning til norske tekniske spesifikasjoner som anses å være i overens-stemmelse med de rettsakter i EØS-avtalen som gjelder teknisk harmonisering og i samsvar med de prosedyrer som er fastsatt i nevnte rettsakter, særlig direktiv 89/106/EØF av 21 desember 1988,

b) Kan de tekniske spesifikasjonene fastsettes ved en henvisning til norske tekniske spesifikasjoner som gjelder utforming, beregning og utførelse av bygge- og anleggsarbeider samt anvendelse av materialer,

c) Kan de tekniske spesifikasjoner defineres ved en henvisning til andre dokumenter. I dette tilfellet bør det i følgende prioritetsorden henvises til:

1. Aerkjente norske standarder som er i overensstemmelse med internasjonale standarder,
2. Andre norske standarder og tekniske godkjenninger,
3. Enhver annen standard.

(6) Det kan ikke benyttes tekniske spesifikasjoner som omtaler varer av et bestemt fabrikat eller opprinnelse, eller angir en særlig produksjonsmetode, dersom dette favoriserer enkelte foretak. En slik spesifikasjon kan likevel foretas når kontrakts-gjenstanden berettiger til det. Det er heller ikke tillatt å angi varemerker, patenter eller typer. Kan kontraktsgjenstanden ikke beskrives tilfredsstillende på annen måte, er det likevel tillatt å bruke slik angivelse når den er ledsaget av ordene "eller tilsvarende".

§ 5-6 Befaringer og konferanser

Befaring eller konferanse kan avholdes for å gi nærmere opplysninger om oppdraget. Til slike befaringer og konferanser innkalles samtlige som har mottatt konkurransegrunnlaget. Befaring eller konferanse skal holdes i tilstrekkelig tid før tilbudsfristens utløp. Referat fra befaringen eller konferansen sendes uten ugrunnet opphold til samtlige som har mottatt konkurransegrunnlaget.

§ 5-7 Rettelse, supplerer eller endring av konkurransegrunnlaget

(1) Innen tilbudsfristens utløp har oppdragsgiver rett til å supplere og foreta endringer av konkurransegrunnlaget som ikke er vesentlige.

(2) Rettelser, suppleringer eller endringer skal umiddelbart sendes samtlige som har mottatt konkurransegrunnlaget. Opplysninger som oppdragsgiver gir på forespørsel fra en av leverandørene, skal likeledes meddeles alle.

(3) Dersom rettelse, supplerer eller endring som nevnt i nr 1 kommer så sent at det er vanskelig for leverandørene å ta hensyn til det i tilbudet, skal det fastsettes en forholdsmessig forlengelse av tilbudsfristen. Samtlige leverandører skal snarest varsles om forlengelsen.

Krav til leverandøren

§ 5-8 Leverandørgrupper

(1) Leverandørgrupper har rett til å gi tilbud.

(2) Oppdragsgiver kan stille krav om at leverandørgrupper etablerer en bestemt

foretaksform etter at kontrakt er tildelt, i den utstrekning dette er nødvendig for å sikre en tilfredsstillende oppfyllelse av kontrakten.

§ 5-9 Krav om registrering og foretaksform

(1) Oppdragsgiver kan kreve at leverandører som ønsker å delta i konkurranse om offentlige kontrakter, godtgjør at han er registrert i et bransjeregister eller annet foretaksregister som foreskrevet i lovgivningen den stat hvor han er etablert.

(2) Ved tjenestekontrakter kan oppdragsgiver kreve at tjenesteytere dokumenterer at de innehar nødvendige godkjenninger, tillatelser eller medlemskap i særskilt organisasjon i sitt hjemland.

(3) Ved tjenestekontrakter kan oppdragsgiver ikke avvise tjenesteytere, som i henhold til lovgivningen i den stat der de er etablert har rett til å utføre de aktuelle tjenestekontrakter, utelukkende med den begrunnelse at de i henhold til norsk lovgivning, må være enten fysiske eller juridiske personer. Av juridiske personer kan det imidlertid kreves at de i tilbudet eller i forespørselen om å delta, oppgir navnene og de faglige kvalifikasjonene til de personer som er ansvarlige for utførelsen av de aktuelle tjenester.

§ 5-10 Informasjon om leverandørens finansielle og økonomisk stilling

(1) Oppdragsgiver kan stille krav om leverandørens finansielle og økonomiske stilling.

(2) Som bevis på leverandørens finansielle og økonomiske stilling kan en eller flere av følgende referanser godtas:

a) Egnede bankerklæringer,

b) Fremleggelse av foretakets årsregnskap eller utdrag fra det,

c) En erklæring om foretakets totale omsetning og dets omsetning de siste tre regnskapsår for de ytelser kontrakten omhandler.

(3) Oppdragsgiver kan kreve fremlagt andre referanser enn de som er nevnt i nr 2. Slike krav til referanser skal fremgå av kunngjøringen eller i invitasjonen til å gi tilbud eller til å forhandle.

(4) Dersom leverandøren har gyldige grunner til ikke å kunne fremlegge de referanser oppdragsgiver har anmodet om, kan han godtgjøre sin økonomiske og finansielle stilling med ethvert annet dokument som oppdragsgiver kan akseptere.

(5) Omfanget av de opplysninger som er nevnt i denne paragraf, kan ikke gå utover det som kontrakten tilsier, og oppdragsgiver skal ta hensyn til leverandørens berettigede interesser.

§ 5-11 Informasjon om leverandørens tekniske kvalifikasjoner

(1) Oppdragsgiver kan stille krav om leverandørens tekniske kvalifikasjoner.

(2) Vurdering av leverandørenes tekniske kvalifikasjoner skal særlig baseres på kriterier som faglig kompetanse, effektivitet, erfaring og pålitelighet.

(3) Som bevis på leverandørens tekniske kvalifikasjoner kan det fremlegges en eller flere av følgende referanser, i samsvar med arten, mengden og anvendelsen av de ytelser som skal prestes:

a) Informasjon om teknisk personell eller tekniske avdelinger leverandøren disponerer over, enten de tilhører foretaket eller ikke, og særlig om de som har ansvaret for kvalitetskontrollen,

b) En beskrivelse av foretakets tekniske ressurser og kvalitetssikringsmetoder, samt de ressurser som benyttes til undersøkelser og forskning,

c) Ved varekontrakter:

1. Prøver, beskrivelser og/eller fotografier av varer som skal leveres. Ektheten av disse skal kunne attesteres dersom oppdragsgiver ber om det,

2. Fremleggelse av sertifikater utstedt av godkjente offisielle institutter eller organer for kvalitetskontroll. Sertifikatene skal attestere at varen, som er klart identifisert ved henvisning til visse spesifikasjoner eller standarder, er i samsvar med disse,

3. Dersom varene som skal leveres er kompliserte, eller hvis de unntaksvis skal brukes til et spesielt formål, kan oppdragsgiver kontrollere leverandørens produksjonskapasitet og om nødvendig hans ressurser for undersøkelse og forskning samt metoder for kvalitetskontroll. Oppdragsgiver kan overlate slik kontroll til et kompetent offisielt organ i den stat hvor leverandøren er etablert.

4. Liste over de viktigste leveranser de tre siste år, herunder leveransenes verdi, tidspunkt og mottakere:

a. Når det gjelder leveranser til offentlige myndigheter skal leveransene godtgjøres ved attester som er utstedt eller bekreftet av vedkommende myndighet

b. Når det gjelder leveranser til private, skal attestene utstedes av kjøperen. I mangel av dette kan en erklæring fra leverandøren godtas,

d) Ved tjenestekontrakter:

1. Liste over de viktigste leveranser de tre siste år, herunder leveransenes verdi, tidspunkt og mottakere:

a. Når det gjelder leveranser til offentlige myndigheter skal leveransene godtgjøres ved attester som er utstedt eller bekreftet av vedkommende myndighet

b. Når det gjelder leveranser til private, skal attestene utstedes av kjøperen. I mangel av dette kan en erklæring fra leverandøren godtas,

2. Vitnesbyrd og attester om utdanning og yrkespraksis for entreprenøren/tjenesteyteren, foretakets administrative ledelse, eller for den eller de personer som er ansvarlige for arbeidets utførelse

3. En redegjørelse for de redskaper og maskiner og det tekniske utstyr entreprenøren/tjenesteyteren disponerer over for å utføre arbeidet

4. En redegjørelse for foretakets gjennomsnittlige arbeidsstyrke og antall ansatte i den administrative ledelsen i løpet av de siste tre år,

e) Ved bygge- og anleggskontrakter:

1. Vitnesbyrd og attester om utdanning og yrkespraksis for entreprenøren/tjenesteyteren, foretakets administrative ledelse, eller for den eller de personer som er ansvarlige for arbeidets utførelse

2. En redegjørelse for de redskaper og maskiner og det tekniske utstyr entreprenøren/tjenesteyteren disponerer over for å utføre arbeidet

3. En redegjørelse for foretakets gjennomsnittlige arbeidsstyrke og antall ansatte i den administrative ledelsen i løpet av de siste tre år,

4. En oversikt over arbeider som er utført i løpet av de siste fem år, sammen med attester over tilfredsstillende utførelse av de viktigste arbeidene. Attestene skal angi

arbeidenes verdi samt tid og sted for arbeidsutførelsen, og oppgi hvorvidt arbeidene er blitt fagmessig utført og behørig fullført. Vedkommende myndighet skal om nødvendig oversende attestene direkte til oppdragsgiver,

(4) Oppdragsgiver skal i kunngjøringen eller i invitasjonen til å gi tilbud eller til å forhandle angi hvilke former for dokumentasjon som ønskes fremlagt.

(5) Omfanget av dokumentasjon som nevnt i nr 3 skal være relevant i forhold til kontrakten. Oppdragsgiver skal ta hensyn til leverandørenes berettigede interesser når det gjelder beskyttelse av tekniske og forretningsmessige forhold.

§5-12 Alternative regler om dokumentasjon

(1) Leverandører som er registrert på lister over godkjente leverandører kan, for hver enkelt kontrakt, legge frem en registreringsattest utstedt av vedkommende myndighet. Attesten skal angi grunnlaget for registreringen og hvilken klassifisering listen gir dem.

(2) Registrering på offisielle lister over godkjente leverandører, attestert av kompetente organ i leverandørenes hjemstat, gir oppdragsgiver en formodning om at leverandøren er kvalifisert når det gjelder vurderingen av de forhold som er nevnt i § 7-14 nr 1 a, b, c, d og g, § 5-9, § 5-10 nr 2 b og c, og 5-11 nr 3 d, e første og tredje strekpunkt og f.

(3) Opplysninger som kan utledes av registreringer på offisielle lister kan ikke bestrides. Registrerte leverandører kan imidlertid avkrevs en tilleggsattest for innbetaling til sosiale trykdeordninger, dersom de blir tildelt kontrakten.

(4) Oppdragsgiver skal bare anvende bestemmelsene i nr 2 og 3 til fordel for leverandører som er etablert i den stat hvor den offisielle listen er utarbeidet.

(5) Ved registrering av leverandører fra andre EØS-stater på offisielle lister kan det ikke forlanges andre attester og erklæringer enn det som blir forlangt av nasjonale leverandører og uansett bare det som er fastsatt i §7-14 og §§5-9 til 5-11

(6) De EØS-stater som har offisielle lister er forpliktet til å meddele de øvrige EØS-stater, Kommisjonen og EFTAs overvåkingsorgan adressen til det organ hvor forespørselen om registrering kan rettes.

§ 5-13 Opplysninger om kvalitetssikringsstandarder

(1) Ved tjenestekontrakt kan oppdragsgiver kreve fremlagt attester utstedt av uavhengige organer som bekrefter at tjenesteyteren oppfyller visse kvalitetssikringsstandarder.

(2) Dersom oppdragsgiver krever slike attester fremlagt skal det vises til kvalitetssikringssystemer basert på de europeiske standarder av EN 29000-serien, godkjent av organer som oppfyller de europeiske standarder av EN 45000-serien. Oppdragsgiver skal godta likeverdige attester fra organer etablert i andre EØS-stater. Oppdragsgiver skal også godta annen dokumentasjon på likeverdige kvalitetssikringstiltak fremlagt av tjenesteyter som ikke kan få utstedt slike attester eller ikke har mulighet til å fremskaffe dem innen den fastsatte frist utløper.

§ 5-14 Øvrige krav til leverandører

(1) Leverandørene som skal delta i en konkurranse eller tildeles kontrakt skal ikke:

a) være konkurs, under gjeldsforhandling eller under avvikling, eller som ha innstilt sin virksomhet eller befinne seg i en tilsvarende prosess med hjemmel i nasjonale lover og forskrifter,

b) være begjært konkurs, eller ha begjært åpning av gjeldsforhandling eller begjært tvangsoppløsning eller annen lignende prosess med hjemmel i nasjonale lover og forskrifter,

c) ved en rettskraftig dom være kjent skyldig i straffbare forhold som angår den yrkesmessige vandel,

d) i sitt yrke ha gjort seg skyldig i alvorlige forsømmelser mot faglige og etiske krav i vedkommende bransje,

e) ha misligholdt sine forpliktelser vedrørende innbetaling av trygdeavgifter i samsvar med lovbestemmelsene i den stat hvor han er etablert, eller i Norge,

(2) Når oppdragsgiver krever bevis for at leverandøren ikke befinner seg i noen av omstendighetene i første ledd skal det godtas som tilstrekkelig bevis for bokstav a), b) eller c), utdrag fra strafferegister eller konkursregister. Eller i mangel av dette, et tilsvarende dokument som viser at kravene er tilfredsstillt, utstedt av en retts- eller forvaltningsmyndighet i leverandørens hjemstat eller nåværende oppholdsstat. For bokstav e) skal det anses tilstrekkelig med attest utstedt av vedkommende myndighet i leverandørens hjemstat.

(3) Når leverandørens hjemstat ikke utsteder slike dokumenter eller attester, kan de erstattes av en erklæring under ed eller forsikring avgitt av den aktuelle personen overfor en retts- eller forvaltningsmyndighet, en notarius publicus eller annen kompetent myndighet i hjemstaten eller nåværende oppholdsstat.

§ 5-15 Opplysninger om bruk av underleverandører ved bygge- og anleggskontrakter

(1) Oppdragsgiver kan i konkurransegrunnlaget, be leverandørene opplyse i tilbudet hvor stor del av kontrakten som eventuelt vil bli tildelt underleverandører.

(2) Opplysningene får ikke virkning for hovedleverandørens kontraktsansvar.

§ 5-16 Skatteattest

(1) Oppdragsgiver skal kreve at samtlige norske leverandører fremlegger skatteattester for merverdiavgift og skatt ved anskaffelser. Disse må foreligge senest ved tilbudsfristens utløp. Skatteattestene skal ikke være eldre enn seks måneder regnet fra tilbudsfristens utløp.

(2) For utenlandske leverandører kan det istedenfor kreves attest utstedt av vedkommende myndighet i hjemstaten eller nåværende oppholdsstat. Når den berørte stat ikke utsteder slike dokumenter eller attester, kan de erstattes av en erklæring under ed eller forsikring avgitt av den aktuelle personen overfor en retts- eller forvaltningsmyndighet, en notarius publicus eller annen kompetent myndighet i hjemstaten eller nåværende oppholdsstat.

(3) Ved bygge- og anleggskontrakter skal entreprenøren kreve skatteattest i alle underliggende entrepriseforhold. Brudd på entreprenørens plikt til å kreve skatteattest gir oppdragsgiver rett til å kreve at entreprenøren erstatter vedkommende firma med underentreprenør som kan fremlegge skatteattest. Eventuelle økonomiske krav fra underentreprenøren eller omkostninger for øvrig som følge av heving av avtaler med underentreprenører i denne forbindelse skal bæres av entreprenøren.

§ 5-17 HMS-egenerklæring

(1) For arbeid som skal utføres i Norge skal oppdragsgiver kreve at samtlige leverandører fremlegger en egenerklæring i samsvar med vedlegg 3 om at leverandøren oppfyller eller vil oppfylle, lovfestede krav i Norge innen helse, miljø og sikkerhet (HMS). Egenerklæringen må foreligge senest ved tilbudsfristens utløp.

(2) Oppdragsgiver kan i konkurransegrunnlaget angi hvor leverandørene kan få de nødvendige opplysninger om forpliktelser som er knyttet til norske bestemmelser om arbeidsmiljø og arbeidsvilkår.

§5-18 Lærlinger

For arbeid som skal utføres i Norge kan oppdragsgiver sette som betingelse for gjennomføringen av kontrakten at norske leverandører skal være tilknyttet en offentlig godkjent lærling-ordning. Slik betingelse kan likevel kun settes dersom det er et klart definert behov for lærlingeplasser i den aktuelle bransje.

Kapittel 6 KUNNGJØRINGSREGLER OG FRISTER

§ 6-1 Periodisk veiledende kunngjøring

(1) Ved vare- og tjenestekontrakter skal oppdragsgiver snarest mulig etter regnskapsårets begynnelse foreta en veiledende kunngjøring, dersom den samlede anslåtte verdi for hvert enkelt tjeneste- eller produktområde utgjør minst 6,2 mill kroner eksklusiv merverdiavgift. I kunngjøringen skal angis den samlede verdi av de planlagte kontrakter som oppdragsgiveren forventer å foreta de neste 12 måneder, fordelt på henholdsvis de tjenesteområder som er nevnt i § 2-4 kategori 1 til 16 og, for varekontrakter, de produktområder som nevnt i CPA-nomenklaturet.

(2) Ved bygge- og anleggskontrakter skal oppdragsgiver skal snarest mulig etter at avgjørelse om å godkjenne planer for bygge- og anleggskontrakter er fattet, foreta en veiledende kunngjøring dersom kontraktene har en antatt verdi på minst 41,5 mill kroner eksklusiv merverdiavgift.

(3) Beregningen av kontraktens verdi skal skje i samsvar med §2-3.

§ 6-2 kunngjøring av konkurranse

Oppdragsgiver som ønsker å tildele en kontrakt ved åpen eller begrenset anbudskonkurranse eller ved konkurranse med forhandling, jf § 4-1, skal gjøre dette kjent i en kunngjøring. Dersom oppdragsgiver i kunngjøringen anmoder om opplysninger om økonomiske og tekniske minstekrav som kreves oppfylt som forutsetning for utvelgelse, kan det ikke kreves andre opplysninger enn det som er fastsatt i §§ 5-10 og 5-11.

§ 6-3 Kunngjøring av konkurranseresultater

(1) Oppdragsgiver som har tildelt en kontrakt eller arrangert en prosjektkonkurranse, skal senest 48 dager etter at kontrakt er tildelt gjøre resultatet kjent i en kunngjøring. For kontrakter som gjelder uprioriterte tjenester, skal oppdragsgiver angi i kunngjøringen om det gis samtykke til publisering.

(2) Dersom publiseringen av opplysninger vil hindre håndhevelse av lover og regler eller på annen måte være i strid med offentlige interesser, eller være til skade for bestemte offentlige eller private foretaks rettmessige økonomiske interesser eller den lojale konkurranse mellom leverandørene, kan opplysningene unntas fra kunngjøringsplikten.

§ 6-4 Fellesregler for fremgangsmåten ved kunngjøringer

(1) Kunngjøringene skal utarbeides i samsvar med modellene i vedlegg 1 og på ett av Den europeiske unions offisielle språk.

(2) Kunngjøringen skal sendes til Norsk Lysningsblad med beskjed om at videreformidling til kontoret for De europeiske fellesskaps offisielle publikasjoner ønskes.

(3) Kunngjøringen kan ikke publiseres i Norsk lysningsblad eller på annen måte gjøres kjent før den dag kunngjøringen sendes til kontoret for De europeiske fellessaks offisielle publikasjoner. Slik publisering kan heller ikke inneholde andre opplysninger enn de som blir publisert i De europeiske fellesskaps tidende.

(4) I hastetilfeller etter §6-7 skal meddelelse sendes elektronisk eller med telefaks.

(5) Kontoret for De europeiske fellesskaps offisielle publikasjoner skal publisere

kunngjøringen senest 12 dager etter avsendelsesdagen.

(6) Ved innsendelsen forlenges frister som beregnes med utgangspunkt for innsendelse av kunngjøringen med 3 virkedager. Oppdragsgiver skal kunne dokumentere avsendelsesdagen.

(7) Kunngjøringen skal ikke være mer enn én side i De europeiske fellesskaps tidende, dvs. ca. 650 ord.

§ 6-5 Frister ved åpen anbudskonkurranse

(1) Ved åpen anbudskonkurranse skal fristen for mottak av tilbud være minst 52 dager regnet fra den dag kunngjøringen ble sendt fra oppdragsgiver.

(2) Fristen ved åpen anbudskonkurranse kan reduseres dersom en veiledende kunngjøring er publisert i samsvar med §8-1, minst 52 dager og høyst 12 måneder forut for kunngjøringen, forutsatt at den veiledende kunngjøring minst inneholdt de av opplysningene som fremgår av vedlegg 1 som sto til rådighet på kunngjøringstidspunktet.

(3) Fristen skal være tilstrekkelig lang til at de interesserte kan avgi tilbud, og bør generelt være minst 36 dager. Under ingen omstendigheter må fristen settes kortere enn 22 dager fra datoen for avsendelse av kunngjøringen.

(4) Forutsatt at forespørselen er fremsatt i tilstrekkelig tid før tilbudsfristens utløp, skal oppdragsgiver gi tilleggsopplysninger til konkurransegrunnlaget senest 6 dager før tilbudsfristens utløp.

(5) Forutsatt at forespørselen er fremsatt i tilstrekkelig tid før tilbudsfristens utløp, skal oppdragsgiver eller de kompetente organer sende konkurransegrunnlaget og supplerende dokumenter til leverandørene innen 6 dager etter at forespørselen er mottatt.

(6) Dersom konkurransegrunnlaget, tilleggsdokumentene eller tilleggsopplysningene er for omfattende til at de kan fremskaffes innen fristene i nr 4 og 5, eller dersom tilbud bare kan gis etter befarung eller etter vurdering på stedet av de dokumenter som supplerer konkurransegrunnlaget, skal det fastsettes en forholdsmessig forlengelse av tilbudsfristen.

§ 6-6 Frister ved begrenset anbudskonkurranse og konkurranse med forhandling

(1) Ved begrenset konkurranse uten forhandling og forhandlet konkurranse, skal fristen for mottak av forespørsler om å delta være minst 37 dager fra den dag kunngjøringen ble sendt fra oppdragsgiver.

(2) Ved begrenset konkurranse uten forhandling skal fristen for mottak av tilbud være minst 40 dager regnet fra den dag den skriftlige invitasjon ble sendt. Fristen kan reduseres til 26 dager dersom en veiledende kunngjøring er publisert i samsvar med § 6-1, minst 52 dager og høyst 12 måneder forut for kunngjøringen forutsatt at den veiledende kunngjøring minst inneholdt de av opplysningene som fremgår av vedlegg 1 og som sto til rådighet på kunngjøringstidspunktet.

(3) Forutsatt at forespørselen er fremsatt i tilstrekkelig tid før tilbudsfristens utløp, skal oppdragsgiver gi tilleggsopplysninger til konkurransegrunnlaget senest 6 dager før tilbudsfristens utløp.

(4) Dersom tilbud bare kan gis etter befarung eller etter vurdering på stedet av de dokumenter som supplerer konkurransegrunnlaget, skal det fastsettes en forholdsmessig forlengelse av tilbudsfristen.

§ 6-7 Frister i hastetilfeller

(1) I hastetilfeller hvor det er umulig å anvende fristene nevnt i §6-6 kan oppdragsgiver

fastsette følgende frister:

a) Minst 15 dager regnet fra den dag kunngjøringen ble sendt, for mottak av forespørsler om å få delta,

b) Minst 10 dager regnet fra dagen invitasjonen til å gi tilbud ble sendt.

(2) Forutsatt at oppdragsgiver er forespurt i tilstrekkelig tid før tilbudsfristens utløp, skal oppdragsgiver gi tilleggsopplysninger til konkurransegrunnlaget senest 4 dager før tilbudsfristens utløp.

§ 6-8 Tilbudsfrist og vedståelsesfrist

(1) Tilbudsfristen skal fastsettes slik at leverandørene får tilstrekkelig tid til å foreta de nødvendige undersøkelser og beregninger.

(2) Vedståelsesfristen er den tiden tilbudene er bindende, og skal angis med dato og klokkeslett. Den bør ikke settes lenger enn det som er nødvendig av hensyn til behandlingen av tilbudene. Fremgår ikke annet av konkurransegrunnlaget, utløper vedståelsesfristen kl. 24.00, 30 dager etter tilbudsfristens utløp.

Kapittel 7 GJENNOMFØRINGEN AV KONKURRANSEN

§ 7-1 Protokollføring

(1) For hver kontrakt som blir tildelt, skal oppdragsgiver utarbeide en protokoll som minst skal inneholde følgende opplysninger:

a) Oppdragsgivers navn og adresse,

b) Kontraktens gjenstand og verdi,

c) navn på de leverandørene som ble utvalgt til å delta og begrunnelsen for utvelgelsen,

d) navn på de leverandørene som ikke ble utvalgt til å delta i konkurransen og navn på de deltaker som ikke fikk tildelt oppdraget og begrunnelsen for at forespørselen om å delta eller at tilbudet ble avvist/forkastet,

e) navnet på den utvalgte leverandør og begrunnelsen for valget . Det skal fremgå av protokollen hvem som har truffet avgjørelsen.

f) Når offentlig kunngjøring ikke er benyttet, skal grunnen til dette anføres i anskaffelsesprotokollen.

g) andre opplysninger som har betydning for bedømmelsen av konkurransen.

h) den andel av kontrakten som eventuelt vil bli tildelt underleverandører, dersom det er kjent,

i) de forhold som begrunner hvorfor konkurranse med forhandling er benyttet etter §§ 4-2 og 4-3

Rapporten eller rapportens hovedpunkter skal på anmodning oversendes EFTAs overvåkningsorgan.

(2) Ved anbudskonkurransen skal protokollen fra tilbudsåpningen underskrives av de to tilstedeværende representantene for oppdragsgiver, og skal inneholde følgende opplysninger:

a) dag og klokkeslett for åpningen,

- b) beskrivelse av anskaffelsen,
- c) løpenummer og pris for hvert tilbud, samt leverandørens navn, og
- d) hvem som er til stede.

(3) Opplysninger som nevnt i nr 2 skal sendes samtlige leverandører senest 7 dager etter tilbudsåpning.

§ 7-2 Fremgangsmåte ved valg av leverandører og tildeling av kontrakter

Etter at egnetheten til de leverandører som ikke er avvist i medhold av §7-14 er vurdert i samsvar med kriteriene for økonomisk, finansiell og teknisk kompetanse i samsvar med §§ 5-10 til 5-11 skal kontrakter tildeles på grunnlag av kriteriene fastlagt i §9-13, dog slik at det er tatt hensyn til eventuelle tilbud om alternative løsninger i samsvar med §7-7.

§ 7-3 Bruk av kommunikasjonsmidler

(1) Forespørsel om å få delta i en begrenset anbudskonkurranse kan fremsettes elektronisk eller ved brev, telefaks eller telefon. I de to sistnevnte tilfeller skal forespørselen bekreftes med brev avsendt før utløpet av fristen fastsatt i §6-6

(2) Forespørsel om å få delta i begrenset anbudskonkurranse skal i hastetilfelle, jf § 6-7, skje med det raskest mulige kommunikasjonsmiddel. Når forespørselen om å delta fremsettes med telefaks eller telefon, skal den bekreftes ved brev avsendt før utløpet av fristen nevnt i §6-7 nr 1

§ 7-4 Rett til deltakelse i konkurransen

(1) Ved begrenset anbudskonkurranse, kan oppdragsgiver fastsette en øvre og en nedre grense for antallet leverandører som skal inviteres til å delta. Disse grensene skal angis i kunngjøringen. Grensene skal fastsettes på bakgrunn av den ytelse som skal presteres. Den nedre grensen skal ikke være lavere enn 5, forutsatt at det finnes et tilstrekkelig antall egnede leverandører, og den øvre grensen kan ikke settes høyere enn 20. I alle tilfeller skal antallet leverandører som blir innbudt til å gi tilbud, være tilstrekkelig til å sikre reell konkurranse.

(2) Dersom det ved begrenset anbudskonkurranse ikke er satt grenser for antallet leverandører skal alle leverandører som tilfredsstillter kravene for deltakelse inviteres til å inngi tilbud.

(3) Ved tildeling av kontrakt ved konkurranse med forhandling skal antallet leverandører som får adgang til å forhandle være minst 3, forutsatt at det finnes et tilstrekkelig antall egnede leverandører. Det skal likevel bare forhandles med leverandører som har reelle muligheter til å få tildelt kontrakt.

(4) Ved begrenset anbudskonkurranse og konkurranse etter forhandling velger oppdragsgiver hvilke leverandører som skal inviteres til å avgi tilbud eller til å forhandle blant de som tilfredsstillter kravene for deltakelse i konkurransen. Utvelgelsen skal skje på grunnlag av foreliggende opplysninger om leverandørens personlige forhold samt opplysninger og dokumentasjon som er nødvendige for å vurdere leverandøren i forhold til de økonomiske og tekniske minstekrav. Ved utvelgelse skal det ikke diskrimineres på grunnlag av nasjonalitet.

(5) Ved konkurranse med forhandling skal utvelgelsen av hvem det skal forhandles med skje på bakgrunn av hvilke av de foreliggende tilbud som anses økonomisk mest fordelaktige.

Tilbudet

§ 7-5 Tilbudets avgivelse og utforming

(1) Tilbudet skal avgis skriftlig i lukket konvolutt enten direkte eller i brev. Tilbudet kan også avgis med elektronisk middel forutsatt at det inneholder alle nødvendige opplysninger, at tilbudets fortrolighet bevares frem til vurderingen skal skje, at budene av bevisshensyn om nødvendig snarest bekreftes skriftlig eller ved avsendelse av en bekreftet gjenpart og at budene først åpnes etter utløpet av mottagelsesfristen.

(2) Ved anbudskonkurranser skal det som en del av et skriftlig tilbud medfølge et underskrevet forpliktende tilbudsbrev. Tilbudssum og eventuelt tilbudt leveringstid samt avvik fra konkurransegrunnlaget skal oppgis i brevet. Dersom det fremgår av konkurransegrunnlaget, skal leverandørene i stedet for tilbudsbrev bruke særskilt skjema fastsatt av oppdragsgiver.

(3) Tilbudet skal være fullstendig. Poster som ikke er priset, skal anses innkalkulert i andre poster, med mindre annet er angitt i tilbudsbrevet, eller den manglende utfyllingen skyldes en åpenbar feil, jf § 8-1 nr. 3.

§ 7-6 Avvik fra konkurransegrunnlaget

(1) Dersom tilbudet er ment å avvike fra konkurransegrunnlaget skal dette klart fremgå av tilbudsbrevet. Avvikene skal spesifiseres i tilbudsbrevet, eventuelt med en henvisning til hvor i tilbudet avviket er beskrevet. De skal være presise og entydige, og skal ved åpen og begrenset anbudskonkurranse være slik at oppdragsgiver kan vurdere avvikene uten kontakt med leverandør.

(2) Det kan ikke gis tilbud på bare deler av oppdraget med mindre konkurransegrunnlaget særlig gir adgang til dette.

(3) Forbehold mot kontraktsvilkårene må ikke angå grunnleggende sider ved oppdraget.

(4) Det er ikke adgang til å gi tilbud på alternative frister for gjennomføring av oppdraget med mindre konkurranse-grunnlaget særlig gir adgang til dette.

§ 7-7 Alternative løsninger

(1) Dersom tildeling skjer på grunnlag av det økonomisk mest fordelaktige tilbud, og ikke annet er bestemt i kunngjøringen, skal oppdragsgiver ta i betraktning tilbud om alternative løsninger dersom disse oppfyller de oppstilte minstekrav.

(2) Det skal opplyses i kunngjøringen dersom alternative løsninger ikke vil bli vurdert.

(3) Oppdragsgiver skal i konkurransegrunnlaget oppgi de minstekrav som tilbud om alternative løsninger må oppfylle, samt opplyse om eventuelle krav til presentasjon av tilbud alternative løsninger.

(4) Oppdragsgiver kan ikke avvise en alternativt løsning utelukkende med den begrunnelse at det er utarbeidet med tekniske spesifikasjoner definert ved henvisning til nasjonale standarder som gjennomfører europeiske standarder, eller ved henvisning til europeiske tekniske godkjenninger eller ved henvisning til felles tekniske spesifikasjoner som nevnt i § 5-5 nr 2 eller ved henvisning til tekniske spesifikasjoner som nevnt i § 5-5 nr 5 a og b.

(5) Oppdragsgiver kan ikke avvise et tilbud som er i samsvar med konkurransegrunnlaget, bare fordi det er utarbeidet etter en annen teknisk beregningsmetode enn den som benyttes i den stat hvor kontrakten inngås. Den dokumentasjon som er nødvendig for å undersøke prosjektet, skal vedlegges tilbudet. Leverandørene skal gi de tilleggsopplysninger som oppdragsgiver mener er nødvendige.

(6) Oppdragsgiver, som har opplyst at tilbud om alternative løsninger vil bli tatt i betraktning ved en vare- eller tjenestekontrakt, kan ikke avvise et tilbud om alternative løsninger utelukkende med den begrunnelse at kontrakten kan antas å endre karakter fra en tjenestekontrakt til en varekontrakt eller omvendt, dersom tilbudet antas.

§ 7-8 Rettidig levering av tilbud

Tilbud er levert i tide dersom det er kommet frem til innleveringsstedet før tilbudsfristens utløp.

§ 7-9 Tilbakekall og endring av tilbud

- (1) Tilbud kan tilbakekalles eller endres inntil tilbudsfristens utløp.
- (2) Tilbakekallet skal skje skriftlig.
- (3) Endring av innsendt tilbud er å betrakte som et nytt tilbud og skal foretas i samsvar med §7-5

§ 7-10 Registrering av innkomne tilbud

Tilbudene skal påføres tidspunkt for mottakelse etter hvert som de kommer inn. På anmodning skal oppdragsgiver skriftlig bekrefte når tilbudet er mottatt.

§ 7-11 Tilbudsåpning ved anbudskonkurranser

- (1) Rettidig levert tilbud skal åpnes på det tidspunkt og på det sted som er oppgitt i konkurransegrunnlaget.
- (2) Åpningen skal foretas av minst to representanter for oppdragsgiver.
- (3) Tilbudene skal påføres løpenummer i den rekkefølge de åpnes
- (4) Leverandørene har rett til å være til stede selv eller ved en representant.
- (5) Tilbudenes totalsum og leverandørenes navn skal leses opp under tilbudsåpningen.

Avvisning

§ 7-12 Avvisning på grunn av forhold ved tilbudet

- (1) Et tilbud skal avvises når:
 - a) det ikke er levert i tide,
 - b) det ikke er levert i samsvar med §7-5,
 - c) det inneholder et avvik fra konkurransegrunnlaget som er i strid med reglene i §7-6
 - d) det på grunn av forbehold eller på grunn av feil, uklarheter, ufullstendigheter o l kan medføre tvil om hvorledes tilbudet skal bedømmes i forhold til de øvrige tilbudene
- (2) Ved vurdering i hvert enkelt tilfelle skal det avgjøres om et tilbud skal avvises fordi:
 - a) Tilbudet ikke inneholder alle de opplysninger, oppgaver, prøver mv. som er forlangt,
 - b) Tilbudet ikke oppgir prisen slik som forutsatt i tilbudsinnbydelsen, eller
 - c) Tilbudet virker unormalt lavt i forhold til ytelsen som tilbys, jf §7-13

§ 7-13 Avvisning av unormalt lave tilbud

- (1) Før et tilbud avvises fordi det virker unormalt lavt, skal oppdragsgiver skriftlig forlange relevante opplysninger som de enkelte delene av tilbudet og etterprøve disse

på grunnlag av de forklaringer som blir gitt.

(2) Oppdragsgiver kan ta hensyn til forklaringer som er berettiget ut i fra objektive grunner, herunder besparelser ved fremstillingsmåten, tekniske løsninger, usedvanlig gunstige vilkår for leveransen eller varens nyskapende karakter.

(3) Dersom dokumentene knyttet til kontrakten fastsetter at tildeling skal skje på grunnlag av laveste pris, skal oppdragsgiver ved EØS-kontrakter underrette EFTAs overvåkingsorgan om avvisninger av tilbud som blir ansett å være for lave.

§ 7-14 Avvisning på grunn av forhold ved leverandøren

(1) Oppdragsgiver kan ved utvelgelse av leverandører og ved tildeling av kontrakt avvise leverandører som nevnt i §5-14. Oppdragsgiver kan videre avvise leverandører som har gitt grovt feilaktige opplysninger som svar på den informasjon som kreves i medhold av §5-9, 5-10, 5-11, 5-12 og 5-14 eller som har unnlatt å gi slike opplysninger når det er stilt krav om dette.

(2) Oppdragsgivere skal avvise leverandører som:

a) har unnlatt å innlevere skatteattest eller HMS-egenerklæring i samsvar med §§5-16 og 5-17.

b) har unnlatt å oppfylle sine forpliktelser vedrørende innbetaling av skatter og avgifter i samsvar med lovbestemmelsene i den stat hvor han er etablert, eller i Norge.

§ 7-15 Fremgangsmåten ved avvisning

(1) Oppdragsgiver skal snarest mulig ta stilling til spørsmålet om avvisning.

(2) Leverandører som blir avvist skal straks underrettes skriftlig, samt gis en begrunnelse for avvisningen.

Kapittel 8 FORHANDLINGER, AVKLARINGER, KLARGJØRINGER M.V.

§ 8-1 Forhandlingsforbudet ved anbudskonkurranser

(1) Det er ved åpen og begrenset anbudskonkurranse ikke tillatt å endre tilbudene eller forsøke å endre dem gjennom forhandlinger.

(2) Det er adgang til følgende avklaringer av tilbudene:

a) Oppdragsgiver kan innhente nærmere opplysninger hos leverandørene for å få klarlagt uklarheter i tilbudene, så fremt uklarhetene ikke er slike at tilbudene skal avvises i henhold til §7-12,

b) Når det gjelder løsninger, arbeidsmetoder eller materialer som leverandøren selv foreslår, kan oppdragsgiver be leverandøren foreta utdypninger og klargjøringer om hvorledes kravene i konkurransesgrunnlaget vil bli imøtekommet,

c) Dersom det av tekniske eller funksjonelle grunner er nødvendig, kan det avtales mindre justeringer i de løsninger leverandøren har fremsatt,

d) Oppdragsgiver kan innhente nærmere opplysninger om leverandørens kvalifikasjoner for å gjennomføre oppdraget, jf §8-2.

(3) Det er adgang til følgende retting av feil

a) Dersom oppdragsgiver blir oppmerksom på åpenbare feil i tilbudet, kan disse rettes dersom det er utvilsomt hvordan feilene skal rette,

b) Andre åpenbare feil vurderes etter regelen i 7-12.

§ 8-2 Supplerende opplysninger om leverandørens kvalifikasjoner

Oppdragsgiver kan innenfor reglene i kapittel 5 om krav til leverandøren anmode om at fremlagte attester og dokumenter suppleres eller utdypes.

§ 8-3 Gjennomføringen av konkurranse med forhandling

(1) Ved konkurranse med forhandling er det adgang til å forhandle om endringer eller suppleringer av alle sider ved tilbudene, så som forretningsmessige vilkår, pris og tekniske spesifikasjoner.

(2) Forhandlingene skal skje i samsvar med de alminnelige regler, herunder kravene til likebehandling, taushetsplikt og god forretningsskikk i §§3-1 og 3-2.

(3) De av leverandørene som oppfyller kvalifikasjonskravene skal utarbeide et fullstendig tilbud på bakgrunn av konkurransegrunnlaget. Tilbudet skal så langt det er mulig inneholde blant annet en angivelse av tilbudssum, anslått leveringstid og eventuelt forslag til løsning.

Kapittel 9 AVSLUTNING AV KONKURRANSEN

§ 9-1 Avlysning av konkurransen og orientering om beslutningen

Foreligger det saklig grunn, kan oppdragsgiver avlyse konkurransen med øyeblikkelig virkning. Beslutninger om å ikke inngå kontrakt for et oppdrag som har vært kunngjort eller å gjennomføre anskaffelsesprosedyren på nytt skal skriftlig meddeles deltakerne snarest. Oppdragsgiver skal overfor deltakere som ber om det skriftlig begrunne beslutningen innen rimelig tid. Oppdragsgiver skal også underrette Kontoret for den europeiske unions offisielle publikasjoner om beslutningen.

§ 9-2 Frist for avgjørelse av konkurranser

Ved åpen eller begrenset anbudskonkurranse skal oppdrags-giver avgjøre konkurransen innen vedståelsesfristens utløp, jf § 6-8 nr. 2

§ 9-3 Valg av tilbud

(1) Tildelingen skal skje enten på basis av hvilket tilbud som er det mest økonomisk fordelaktig, eller utelukkende ut fra hvilket tilbud som har den laveste prisen.

(2) Dersom tildelingen av kontrakten skjer på grunnlag av det økonomisk mest fordelaktige tilbud, skal alle kriterier som vil bli lagt til grunn, oppgis enten i konkurransegrunnlaget eller i kunngjøringen. Kriteriene skal om mulig angis i prioritert rekkefølge. Det kan benyttes slike kriterier som pris, kvalitet, teknisk verdi, estetiske og funksjonsmessige egenskaper, service og teknisk bistand, oppfyllelsestid mv.

§ 9-4 Begrunnelsesplikt

(1) Oppdragsgivers beslutning om hvilket tilbud som er valgt, jf. §9-3, skal skriftlig meddeles samtidig til alle deltakerne i rimelig tid før kontrakt inngås. Med kontrakt er inngått menes tids-punktet for undertegning av endelig kontraktsdokument av begge parter.

(2) Meddelelsen skal inneholde en begrunnelse for valget og angi tidspunktet for undertegning av endelig kontrakt.

(3) Retten kan omgjøre beslutninger eller beslutte midlertidig forføyning, jf. lov om offentlige anskaffelser §§ 7 og 8, frem til kontrakt er inngått.

Del III ANSKAFFELSER UNDER TERSKELVERDIENE OG TILDELING AV

KONTRAKTER OM UPRIORITERTE TJENESTER

Kapittel 10 VALG MELLOM ULIKE ANSKAFFELSESPROSEDYRER

§10-1 Tillatte anskaffelsesprosedyrer

(1) Anskaffelse skal foretas ved åpen- eller begrenset anbudskonkurranse eller ved konkurranse med forhandling. Direkte anskaffelse kan benyttes når vilkårene i §10-2 er oppfylt. Anskaffelse av offentlig bygge- og anleggskonsesjon, bygge- og anleggskontrakt for sosiale formål eller prosjektkonkurranse kan skje etter reglene i del IV.

(2) Næringsdepartementet eller den departementet bemyndiger kan for å utvikle elektroniske program som effektiviserer anskaffelsesprosessen gi dispensasjon fra anskaffelses-prosedyrene for en begrenset periode.

§10-2 Direkte anskaffelse

Direkte anskaffelse kan kun anvendes for følgende kontrakter:
prisen på anskaffelsen ikke overstiger kr. 200.000,- eksklusive merverdiavgift, anskaffelsen bare kan skje hos en leverandør i markedet av tekniske eller kunstneriske årsaker,
anskaffelsen av uforutsette omstendigheter ikke kan utsettes i den tiden det tar å gjennomføre en konkurranse,
det gjelder varer eller tjenester som kjøpes på børs/råvarebørs eller lignende marked.

Kapittel 11 KONKURRANSEGRUNNLAGET

§ 11-1 Generelle krav til konkurransegrunnlaget

(1) Det skal utarbeides et konkurransegrunnlag for konkurransen. Her angis hvordan konkurransen skal gjennomføres og hvilken ytelse som skal anskaffes.

(2) Ved åpen eller begrenset anbudskonkurranse skal konkurransegrunnlaget være så klart og uttømmende at det sammen med et tilbud og aksept av dette, vil utgjøre en fullstendig avtale.

(3) Konkurransegrunnlaget skal inneholde en særskilt utformet innbydelse som er datert og undertegnet av oppdragsgiver eller dennes representant.

§ 11-2 Hvilke opplysninger konkurransegrunnlaget skal inneholde

(1) Konkurransegrunnlaget skal minst inneholde følgende opplysninger:

a) Adressen til det organ som forespørsler om konkurranse-grunnlag kan rettes til, fristen for slike forespørsler, samt betalingsvilkår og beløp som eventuelt må betales for dokumentene,

b) Endelig frist for mottak av tilbud (dag og klokkeslett), adressen disse skal sendes til eller leveres til, samt hvorledes tilbudene skal være merket,

c) Vedståelsesfristen, jf. § 12-4,

d) Sted og tid (dag og klokkeslett) for tilbudsåpning,

e) Kriteriene for tildelingen av kontrakten, med mindre disse er angitt i kunngjøringen,

f) Krav som settes til leverandørens kvalifikasjoner, jf § 11-8,

g) Krav til fremleggelse av skatteattest og egenerklæring om HMS, jf § 11-9 og 11-10.

(2) I den utstrekning det er aktuelt, skal det også oppgis:

- a) i hvilken utstrekning det kan gis tilbud på bare deler av ytelsen, jf §13-6 nr.2,
- b) om alternative løsningsforslag vil bli avvist, jf § 13-7,
- c) om det skal sendes inn prøver, modeller, planer, tegninger mv, og hvordan disse skal merkes,
- d) tid og sted for tilbudsbefering eller tilbudskonferanse, jf § 11-6,
- e) om det skal benyttes et særskilt fastsatt skjema i stedet for tilbudsbrev, jf § 13-5 nr. 2,
- f) andre opplysninger som er av betydning for utarbeidelsen av tilbudet.

(3) Når det gjelder oppdraget, skal det inntas:

- a) En beskrivelse av oppdraget, jf § 11-4
- b) Hvor tilhørende dokumenter, beskrivelser, prøver, modeller, planer m v ligger til ettersyn, samt om disse kan utleveres og i så fall eventuelt hvilket depositum som forlanges, og
- c) Hvilke alminnelige og spesielle kontraktsbestemmelser som gjelder for oppdraget

§11-3 Tilleggskrav til konkurransegrunnlaget ved forhandlet konkurranse

(1) Ved konkurranse med forhandling skal konkurranse-grunnlaget i tillegg opplyse:

- a) at oppdragsgiver forbeholder seg rett til å forhandle nærmere om vilkårene for anskaffelsen, og,
- b) at offentlig åpning av de innkomne tilbud ikke vil finne sted.

(2) Oppdragsgiver kan sette som vilkår i forespørselen at det settes opp en priskalkyle over de kostnader som ventes å påløpe ved gjennomføringen av oppdraget. I forespørselen kan det i så fall forbeholdes rett til å se regnskapsdata, bilag m v som grunnlag for en eventuell kostnadskontroll.

§ 11-4 Spesifisering av ytelsen

- (1) Anskaffelsen bør spesifiseres ved en behovsspesifikasjon eller angivelse av funksjonskrav, og med en kvalitet som tilfredsstillere reelle behov.
- (2) Ved utforming av kravene skal det legges vekt på livssyklus-kostnader og miljøkonsekvenser ved anskaffelsen.

§ 11-5 Bruk av tekniske spesifikasjoner

- (1) Dersom oppdragsgiver krever oppfylt tekniske spesifikasjoner, skal disse angis i konkurransegrunnlaget.
- (2) Tekniske spesifikasjoner skal enten angis ved en henvisning til relevante norske standarder som er i overensstemmelse med europeiske standarder, eller ved en henvisning til europeiske tekniske godkjennelser eller ved en henvisning til felles tekniske spesifikasjoner.
- (3) Reglene i nr 1 og nr 2 kan fravikes dersom særlige grunner foreligger. Slike avvik må ikke i noe tilfelle foretas i den hensikt å gi noen leverandører en fordel fremfor andre. Der slike standarder som nevnt i nr 2 ikke finnes skal det benyttes andre

standarder som er allment brukt eller akseptert.

(4) Det kan ikke benyttes tekniske spesifikasjoner som omtaler varer av et bestemt fabrikat eller opprinnelse, eller angir en særlig produksjonsmetode, dersom dette favoriserer enkelte foretak. En slik spesifikasjon kan likevel foretas når kontraktsgjenstanden berettiger til det. Det er heller ikke tillatt å angi varemerker, patenter eller typer. Kan kontraktsgjenstanden ikke beskrives tilfredsstillende på annen måte, er det likevel tillatt å bruke slik angivelse når den er ledsaget av ordene "eller tilsvarende".

§ 11-6 Befaringer og konferanser

Befaring eller konferanse kan avholdes for å gi nærmere opplysninger om oppdraget. Til slike befaringer og konferanser innkalles samtlige som har mottatt konkurransegrunnlaget. Befaring eller konferanse skal holdes i tilstrekkelig tid før tilbudsfristens utløp. Referat fra befaringen eller konferansen sendes uten ugrunnet opphold til samtlige som har mottatt konkurransegrunnlaget.

§ 11-7 Rettelse, supplering eller endring av konkurransegrunnlaget

(1) Innen tilbudsfristens utløp har oppdragsgiver rett til å supplere og foreta endringer av konkurransegrunnlaget som ikke er vesentlige.

(2) Rettelser, suppleringer eller endringer skal umiddelbart sendes samtlige som har mottatt konkurransegrunnlaget. Opplysninger som oppdragsgiver gir på forespørsel fra en av leverandørene, skal likeledes meddeles alle.

(3) Dersom rettelse, supplering eller endring som nevnt i nr 1 kommer så sent at det er vanskelig for leverandørene å ta hensyn til det i tilbudet, skal det fastsettes en forholdsmessig forlengelse av tilbudsfristen. Samtlige leverandører skal snarest varsles om forlengelsen.

Krav til leverandøren

§ 11-8 Kvalifikasjonskrav

(1) Oppdragsgiver skal påse at alle deltakere i konkurranser om anskaffelser eller andre tilbydere har tilstrekkelige kvalifikasjoner til å fullføre oppdraget på en tilfredsstillende måte.

(2) Ved konkurranser skal oppdragsgiver enten i kunngjøringen eller i konkurransegrunnlaget angi hvilke kvalifikasjoner som kreves, og hvilke former for dokumentasjon som skal fremlegges.

(3) Kvalifikasjonskravene bør stå i forhold til den ytelsen som skal leveres.

(4) Leverandører som skal delta i en konkurranse eller tildeles kontrakt skal ikke:

a) være konkurs, under gjeldsforhandling eller under avvikling, eller som ha innstilt sin virksomhet eller befinne seg i en tilsvarende prosess med hjemmel i nasjonale lover og forskrifter,

b) være begjært konkurs, eller ha begjært åpning av gjeldsforhandling eller begjært tvangsoppløsning eller annen lignende prosess med hjemmel i nasjonale lover og forskrifter,

c) ved en rettskraftig dom være kjent skyldig i straffbare forhold som angår den yrkesmessige vandel,

d) i sitt yrke ha gjort seg skyldig i alvorlige forsømmelser mot faglige og etiske krav i vedkommende bransje,

e) ha misligholdt sine forpliktelser vedrørende innbetaling av trygdeavgifter i samsvar

med lovbestemmelsene i den stat hvor han er etablert, eller i Norge,

(5) Når oppdragsgiver krever bevis for at leverandøren ikke befinner seg i noen av omstendighetene i første ledd skal det godtas som tilstrekkelig bevis for bokstav a), b) eller c), utdrag fra strafferegister eller konkursregister. Eller i mangel av dette, et tilsvarende dokument som viser at kravene er tilfredsstillt, utstedt av en retts- eller forvaltningsmyndighet i leverandørens hjemstat eller nåværende oppholdsstat. For bokstav e) skal det anses tilstrekkelig med attest utstedt av vedkommende myndighet i leverandørens hjemstat.

(6) Når leverandørens hjemstat ikke utsteder slike dokumenter eller attester, kan de erstattes av en erklæring under ed eller forsikring avgitt av den aktuelle personen overfor en retts- eller forvaltningsmyndighet, en notarius publicus eller annen kompetent myndighet i hjemstaten eller nåværende oppholdsstat.

§ 11-9 Skatteattest

(1) Oppdragsgiver skal kreve at samtlige norske leverandører fremlegger skatteattester for merverdiavgift og skatt ved anskaffelser over kr 200.000,- eksklusiv merverdiavgift. Disse må foreligge senest ved tilbudsfristens utløp. Skatteattestene skal ikke være eldre enn seks måneder regnet fra tilbudsfristens utløp.

(2) For utenlandske leverandører kan det istedenfor kreves attest utstedt av vedkommende myndighet i hjemstaten eller nåværende oppholdsstat. Når den berørte stat ikke utsteder slike dokumenter eller attester, kan de erstattes av en erklæring under ed eller forsikring avgitt av den aktuelle personen overfor en retts- eller forvaltningsmyndighet, en notarius publicus eller annen kompetent myndighet i hjemstaten eller nåværende oppholdsstat.

(3) Ved bygge- og anleggskontrakter skal entreprenøren kreve skatteattest i alle underliggende entrepriseforhold. Brudd på entreprenørens plikt til å kreve skatteattest gir oppdragsgiver rett til å kreve at entreprenøren erstatter vedkommende firma med underentreprenør som kan fremlegge skatteattest. Eventuelle økonomiske krav fra underentreprenøren eller omkostninger for øvrig som følge av heving av avtaler med underentreprenører i denne forbindelse skal bæres av entreprenøren.

(4) Leverandører som ikke har oppfylt sine forpliktelser vedrørende innbetaling av skatter og avgifter i samsvar med lovbestemmelsene i den stat hvor han er etablert, eller i Norge skal avvises.

§ 11-10 HMS-egenerklæring

(1) For arbeid som skal utføres i Norge skal oppdragsgiver kreve at samtlige leverandører fremlegger en egenerklæring i samsvar med vedlegg 3 om at leverandøren oppfyller, eller vil oppfylle, lovfestede krav i Norge innen helse, miljø og sikkerhet (HMS) ved anskaffelser over kr 200.000,- eksklusiv merverdi-avgift. Egenerklæringen må foreligge senest ved tilbudsfristens utløp.

(2) Oppdragsgiver kan i konkurransegrunnlaget angi hvor leverandørene kan få de nødvendige opplysninger om forpliktelser som er knyttet til norske bestemmelser om arbeidsmiljø og arbeidsvilkår.

§11-11 Lærlinger

For arbeid som skal utføres i Norge kan oppdragsgiver sette som betingelse for gjennomføringen av kontrakten at norske leverandører skal være tilknyttet en offentlig godkjent lærlingordning. Slik betingelse kan likevel kun settes dersom det er et klart definert behov for lærlingeplasser i den aktuelle bransje.

Kapittel 12 KUNNGJØRINGSREGLER OG FRISTER

§12-1 Kunngjøring av konkurranse

(1) Med unntak av direkte kjøp skal konkurransen avholdes etter forutgående kunngjøring, med mindre vilkårene i §12-2 er oppfylt.

(2) Innbydelse til konkurransen skal kunngjøres etter retnings-linjer fastsatt av Nærings- og handelsdepartementet. Kunngjøring kan også skje i Norsk Lysningsblad eller på annen hensiktsmessig måte.

(3) Oppdragsgiver som ønsker å tildele en kontrakt, kan sende kunngjøring til De europeiske fellesskaps tidende selv om det ikke foreligger en plikt til å kunngjøre etter denne forskrift. Kunngjøringen sendes til Norsk Lysningsblad som videresender den til De europeiske fellesskaps tidende.

(4) Kunngjøringene skal utarbeides på fastlagte blanketter og i samsvar med vedlegg 1.

§ 12-2 Unntak fra kunngjøringsplikten

(1) Kunngjøring kan unntas når:

- a) Bare et begrenset antall leverandører er kvalifiserte,
- b) Det dreier seg om mindre tilleggsytelser til en tidligere inngått kontrakt,
- c) en tidligere kunngjort konkurranse ikke har ført til et akseptabelt resultat,
- d) anskaffelsen som følge av uforutsette omstendigheter ikke kan utsettes i den tiden det tar å gjennomføre en konkurranse etter forutgående kunngjøring,
- e) det gjelder leilighetskjøp, og det i et meget begrenset tidsrom foreligger et usedvanlig fordelaktig tilbud som gjør det mulig å anskaffe ytelser til en pris som ligger vesentlig under normale markedspriser, og,
- f) det gjelder forsknings- og utviklingsarbeider hvor oppdragsgiver finner at bare et begrenset antall leverandører fyller de krav som må stilles.

(2) Ved fritak fra kunngjøringsplikten skal konkurranse-innbydelse skje ved skriftlig henvendelse til et begrenset antall leverandører.

§ 12-3 Tilbudsfrist og vedståelsesfrist

(1) Tilbudsfristen skal fastsettes slik at leverandørene får tilstrekkelig tid til å foreta de nødvendige undersøkelser og beregninger.

(2) Vedståelsesfristen er den tiden tilbudene er bindende, og skal angis med dato og klokkeslett. Den bør ikke settes lenger enn det som er nødvendig av hensyn til behandlingen av tilbudene. Fremgår ikke annet av konkurransegrunnlaget, utløper vedståelsesfristen kl. 24.00, 30 dager etter tilbudsfristens utløp.

Kapittel 13 GJENNOMFØRING AV KONKURRANSEN

§ 13-1 Protokollføring

(1) For hver kontrakt som blir tildelt, skal oppdragsgiver utarbeide en protokoll som minst skal inneholde følgende opplysninger:

- a) Oppdragsgivers navn og adresse,
- b) Kontraktens gjenstand og verdi,
- c) navn på de leverandørene som ble utvalgt til å delta og begrunnelsen for utvelgelsen,

d) navn på de leverandørene som ikke ble utvalgt til å delta i konkurransen og navn på de deltaker som ikke fikk tildelt oppdraget og begrunnelsen for at forespørselen om å delta eller at tilbudet ble avvist/forkastet,

e) navnet på den utvalgte leverandør og begrunnelsen for valget . Det skal fremgå av protokollen hvem som har truffet avgjørelsen,

f) Når offentlig kunngjøring ikke er benyttet, skal grunnen til dette anføres i anskaffelsesprotokollen,

g) andre opplysninger som har betydning for bedømmelsen av konkurransen.

(2) Ved anbudskonkurranser skal protokollen fra tilbuds-åpningen underskrives av de to tilstedeværende representantene for oppdragsgiver, og skal inneholde følgende opplysninger:

a) Dag og klokkeslett for åpningen,

b) beskrivelse av anskaffelsen,

c) løpenummer og pris for hvert tilbud, samt leverandørens navn, og,

d) hvem som er til stede.

(3) Opplysninger som nevnt i nr 2 skal sendes samtlige leverandører senest 7 dager etter tilbudsåpning.

§ 13-2 Fremgangsmåte ved valg av leverandører og tildeling av kontrakter

Etter at egnetheten til de leverandører som ikke er avvist i medhold av §13-14 er vurdert i samsvar med kvalifikasjons-kravene etter §11-8 skal kontrakter tildeles på grunnlag av kriteriene fastlagt i §15-3, dog slik at det er tatt hensyn til eventuelle tilbud om alternative løsninger i samsvar med §13-7

§ 13-3 Bruk av kommunikasjonsmidler

Forespørsel om å få delta i en begrenset anbudskonkurranse kan fremsettes elektronisk eller ved brev, telefaks eller telefon. I de to sistnevnte tilfeller skal forespørselen bekreftes med brev avsendt før utløpet av fristen fastsatt i §12-4.

§ 13-4 Rett til deltakelse i konkurransen

(1) Ved begrenset anbudskonkurranse, kan oppdragsgiver fastsette en øvre og en nedre grense for antallet leverandører som skal inviteres til å delta. Disse grensene skal angis kunngjøringen. Grensene skal fastsettes på bakgrunn av den ytelse som skal presteres. I alle tilfeller skal antallet leverandører som blir innbudt til å gi tilbud være tilstrekkelig til å sikre reell konkurranse.

(2) Dersom det ved begrenset anbudskonkurranse ikke er satt grenser for antallet leverandører skal alle leverandører som tilfredsstillt kravene for deltakelse inviteres til å inngi tilbud.

(3) Ved tildeling av kontrakt ved konkurranse med forhandlinger skal antallet leverandører som får adgang til å forhandle være minst 3, forutsatt at det finnes et tilstrekkelig antall leverandører. Det skal likevel bare forhandles med leverandører som har reelle muligheter til å få tildelt kontrakt.

(4) Ved begrenset anbudskonkurranse og konkurranse etter forhandling velger oppdragsgiver hvilke leverandører som skal inviteres til å avgi tilbud eller til å forhandle blant de som tilfredsstillt kravene for deltakelse i konkurransen. Utvelgelsen skal skje på grunnlag av foreliggende opplysninger om leverandørens personlige forhold samt opplysninger og dokumentasjon som er nødvendige for å vurdere leverandøren i

forhold til de økonomiske og tekniske minstekrav.

(5) Ved konkurranse med forhandling skal utvelgelsen av hvem det skal forhandles med skje på bakgrunn av hvilke av de foreliggende tilbud som anses økonomisk mest fordelaktige.

Tilbudet

§ 13-5 Tilbudets avgivelse og utforming

(1) Tilbudet skal avgis skriftlig i lukket konvolutt enten direkte eller i brev. Tilbudet kan også avgis elektronisk forutsatt at det inneholder alle nødvendige opplysninger, at tilbudets fortrolighet bevares frem til vurderingen skal skje, at budene av bevis-hensyn om nødvendig snarest bekreftes skriftlig eller ved avsendelse av en bekreftet gjenpart og at budene først åpnes etter utløpet av mottagelsesfristen.

(2) Ved anbudskonkurranser skal som en del av et skriftlig tilbud medfølge et underskrevet forpliktende tilbudsbrev. Tilbudssum og eventuelt tilbudt leveringstid samt avvik fra konkurransegrunnlaget skal oppgis i brevet. Dersom det fremgår av konkurransegrunnlaget, skal leverandørene i stedet for tilbudsbrev bruke særskilt skjema fastsatt av oppdragsgiver.

(3) Tilbudet skal være fullstendig. Poster som ikke er priset, skal anses innkalkulert i andre poster, med mindre annet er angitt i tilbudsbrevet, eller den manglende utfyllingen skyldes en åpenbar feil, jf § 13-12 nr3.

§ 13-6 Avvik fra konkurransegrunnlaget

(1) Dersom tilbudet er ment å avvike fra konkurransegrunnlaget skal dette klart fremgå av tilbudsbrevet. Avvikene skal spesifiseres i tilbudsbrevet, eventuelt med en henvisning til hvor i tilbudet avviket er beskrevet. De skal være presise og entydige, og skal ved åpen og begrenset anbudskonkurranse være slik at oppdragsgiver kan vurdere avvikene uten kontakt med leverandør.

(2) Det kan ikke gis tilbud på bare deler av oppdraget med mindre konkurransegrunnlaget særlig gir adgang til dette.

(3) Forbehold mot kontraktsvilkårene må ikke angå grunnleggende sider ved oppdraget.

(4) Det er ikke adgang til å gi tilbud på alternative frister for gjennomføring av oppdraget med mindre konkurranse-grunnlaget særlig gir adgang til dette.

§ 13-7 Alternative løsninger

Dersom ikke annet er bestemt i kunngjøringen eller i konkurransegrunnlaget, er det adgang til å gi tilbud på alternative løsninger i tillegg til eller i stedet for de løsninger som fremgår av konkurransegrunnlaget.

§ 13-8 Rettidig levering av tilbud

Tilbud er levert i tide dersom det er kommet frem til innleveringsstedet før tilbudsfristens utløp.

§ 13-9 Tilbakekall og endring av tilbud

(1) Tilbud kan tilbakekalles eller endres inntil tilbudsfristens utløp.

(2) Tilbakekallet skal skje skriftlig.

(3) Endring av innsendt tilbud er å betrakte som et nytt tilbud og skal foretas i samsvar med §13-5

§ 13-10 Registrering av innkomne tilbud

Tilbudene skal påføres tidspunkt for mottakelse etter hvert som de kommer inn. På anmodning skal oppdragsgiver skriftlig bekrefte når tilbudet er mottatt.

§ 13-11 Tilbudsåpning ved anbudskonkurranser

- (1) Rettidig levert tilbud skal åpnes på det tidspunkt og på det sted som er oppgitt i konkurransegrunnlaget.
- (2) Åpningen skal foretas av minst to representanter for oppdragsgiver.
- (3) Tilbudene skal påføres løpenummer i den rekkefølge de åpnes
- (4) Leverandørene har rett til å være til stede selv eller ved en representant.
- (5) Tilbudenes totalsum og leverandørens navn skal leses opp under tilbudsåpningen.

Avvisning

§ 13-12 Avvisning på grunn av forhold ved tilbudet

- (1) Et tilbud skal avvises når:
 - a) det ikke er levert i tide,
 - b) det ikke er levert i samsvar med §13-5,
 - c) det inneholder et avvik fra konkurransegrunnlaget som er i strid med reglene i §§13-6 eller 13-7
 - d) det på grunn av forbehold eller på grunn av feil, uklarheter, ufullstendigheter o l kan medføre tvil om hvorledes tilbudet skal bedømmes i forhold til de øvrige tilbudene
- (2) Ved vurdering i hvert enkelt tilfelle skal det avgjøres om et tilbud skal avvises fordi:
 - a) Tilbudet ikke inneholder alle de opplysninger, oppgaver, prøver mv. som er forlangt,
 - b) Tilbudet ikke oppgir prisen slik som forutsatt i tilbuds-innbydelsen, eller
 - c) Tilbudet virker unormalt lavt i forhold til ytelsen som tilbys, jf §13-13

§ 13-13 Avvisning av unormalt lave tilbud

- (1) Før et tilbud avvises fordi det virker unormalt lavt, skal oppdragsgiver skriftlig forlange relevante opplysninger som de enkelte delene av tilbudet og etterprøve disse på grunnlag av de forklaringer som blir gitt.
- (2) Oppdragsgiver kan ta hensyn til forklaringer som er berettiget ut i fra objektive grunner, herunder besparelser ved fremstillingsmåten, tekniske løsninger, usedvanlig gunstige vilkår for leveransen eller varens nyskapende karakter.

§ 13-14 Avvisning på grunn av forhold ved leverandøren

- (1) En leverandør skal avvises når han ved tilbudsfristens utløp:
 - a) Ikke er innbudt til å delta i konkurransen,
 - b) Ikke fyller kvalifikasjonskravene for å delta i konkurransen, eller,

- c) Ikke har fremlagt skatteattester og egenerklæring om HMS,
- d) Ikke oppfyller øvrige krav til leverandøren, jf. §11-8.

§ 13-15 Fremgangsmåten ved avvisning

- (1) Oppdragsgiver skal snarest mulig ta stilling til spørsmålet om avvisning.
- (2) Leverandører som blir avvist skal straks underrettes skriftlig.

Kapittel 14 FORHANDLINGER, AVKLARINGER M.V.

§ 14-1 Forhandlingsforbudet ved anbudskonkurranser

- (1) Det er ikke tillatt å endre tilbudene eller forsøke å endre dem gjennom forhandlinger.
- (2) Det er adgang til følgende avklaringer av tilbudene

- a) Oppdragsgiver kan innhente nærmere opplysninger hos leverandørene for å få klarlagt uklarheter i tilbudene, så fremt uklarhetene ikke er slike at tilbudene skal avvises i henhold til §13-14,
- b) Når det gjelder løsninger, arbeidsmetoder eller materialer som leverandøren selv foreslår, kan oppdragsgiver be leverandøren foreta utdypninger og klargjøring om hvorledes kravene i konkurransesgrunnlaget vil bli imøtekommet,
- c) Dersom det av tekniske eller funksjonelle grunner er nødvendig, kan det avtales mindre justeringer i de løsninger leverandøren har fremsatt,
- d) Oppdragsgiver kan innhente nærmere opplysninger om leverandørens kvalifikasjoner for å gjennomføre oppdraget.

- (3) Det er adgang til følgende retting av feil

- a) Blir oppdragsgiver oppmerksom på åpenbare feil i tilbudet, kan disse rettes dersom det er utvilsomt hvordan feilene skal rettes,
- b) Andre åpenbare feil vurderes etter regelen i § 13-12.

§ 14-2 Supplerende opplysninger om leverandørens kvalifikasjoner

Oppdragsgiver kan innenfor reglene i kapittel 11 om krav til leverandøren anmode om at fremlagte attester og dokumenter suppleres eller utdypes.

§14-3 Gjennomføring av konkurranse med forhandling

- (1) Ved konkurranse med forhandling er det adgang til å forhandle om endringer eller suppleringer av alle sider ved tilbudene, så som forretningsmessige vilkår, pris og tekniske spesifikasjoner.
- (2) Forhandlingene skal skje i samsvar med de alminnelige regler, herunder kravene til likebehandling, taushetsplikt og god forretningsskikk i §§3-1 og 3-2.
- (3) De av leverandørene som oppfyller kvalifikasjonskravene skal utarbeide et fullstendig tilbud på bakgrunn av konkurransegrunnlaget. Tilbudet skal så langt det er mulig inneholde blant annet en angivelse av tilbudssum, anslått leveringstid og eventuelt forslag til løsning.

Kapittel 15 AVSLUTNING AV KONKURRANSEN

§ 15-1 Avlysning av konkurransen og orientering om beslutningen

- (1) Foreligger det saklig grunn, kan oppdragsgiver avlyse konkurransen med øyeblikkelig virkning.
- (2) Beslutninger om å ikke inngå kontrakt for et oppdrag som har vært kunngjort eller å gjennomføre anskaffelsesprosedyren på nytt skal skriftlig meddeles deltakerne snarest. Oppdragsgiver skal overfor deltakere som ber om det skriftlig begrunne beslutningen innen rimelig tid.

§ 15-2 Frist for avgjørelse av konkurranser

Ved åpen eller begrenset anbudskonkurranse skal oppdragsgiver avgjøre konkurransen innen vedståelsesfristens utløp, jf §12-4.

§ 15-3 Valg av tilbud

- (1) Tildelingen skal skje enten på basis av hvilket tilbud som er det mest økonomisk fordelaktig, eller utelukkende ut fra hvilket tilbud som har den laveste prisen.
- (2) Dersom tildelingen av kontrakten skjer på grunnlag av det økonomisk mest fordelaktige tilbud, skal alle kriterier som vil bli lagt til grunn, oppgis enten i konkurransegrunnlaget eller i kunngjøringen. Kriteriene skal om mulig angis i prioritert rekkefølge. Det kan benyttes slike kriterier som pris, kvalitet, teknisk verdi, estetiske og funksjonsmessige egenskaper, service og teknisk bistand, oppfyllelsestid mv.

§ 15-4 Forkastelse av tilbud

- (1) Når kontrakt er tildelt en leverandør, anses de øvrige tilbudene som forkastet.
- (2) Oppdragsgiver kan forkaste samtlige tilbud dersom resultatet av konkurransen gir saklig grunn for det.

§ 15-5 Begrunnelsesplikt

- (1) Beslutningen med hensyn til kontraktstildelingen, herunder om hvilket tilbud som er valgt, skal snarest mulig meddeles alle deltakerene i konkurransen sammen med en begrunnelse for beslutningen. Meddelelsen skal skje skriftlig og samtidig, og den skal angi tidspunktet for undertegning av endelig kontrakt.
- (2) Deltakere skal gis meddelelsen i rimelig tid før kontrakten undertegnes. Bindende kontrakt anses først inngått når endelig kontrakt er undertegnet av begge parter.

Del IV ØVRIGE PROSEDYRER

Kapittel 16 Prosjektkonkurranse

§ 16-1 Prosjektkonkurranse

- (1) Denne paragraf får anvendelse på prosjektkonkurranser arrangert som et ledd i en anskaffelsesprosedyre for tildeling av tjenestekontrakter.
- (2) For prosjektkonkurranser som gjelder tildeling av kontrakter om offentlige tjenestekjøp med en anslått verdi på 1,1 millioner kroner eksklusive merverdiavgift eller mer skal konkurransen kunngjøres i samsvar med vedlegg 1.
- (3) Reglene for arrangering av prosjektkonkurranser skal fastsettes i samsvar med kravene i denne paragraf og utleveres til dem som er interessert i å delta i konkurransen.
- (4) Adgangen til å delta i prosjektkonkurranser kan ved EØS kontrakter ikke begrenses

- a. Til én EØS-stats territorium eller del av dette, eller
- b. med den begrunnelse at det i henhold til lovgivningen i den EØS-stat der konkurransen arrangeres, kreves at leverandørene skal være enten fysiske eller juridiske personer.

(5) Ved prosjektkonkurranser med et begrenset antall leverandører, skal oppdragsgiver fastsette klare og ikke-diskriminerende utvelgelseskriterier. Under enhver omstendighet skal antallet leverandører, som inviteres til å delta være stort nok til å sikre reell konkurranse.

(6) Juryen skal utelukkende bestå av fysiske personer som er uavhengige av konkurransedeltakerne. Dersom en særskilt yrkesmessig kvalifikasjon kreves for å delta i prosjekt-konkurransen, skal minst en tredjedel av juryen være i besittelse av samme eller tilsvarende kvalifikasjon.

(7) Juryen skal være uavhengig i sine beslutninger og uttalelser. Grunnlaget for dens beslutninger og uttalelser skal være prosjekter den anonymt har fått til vurdering, og kun de kriterier som ble oppgitt i kunngjøringen er relevante.

Kapittel 17 Bygge- og anleggskonsesjon

§ 17-1 Særlige regler om offentlig bygge- og anleggskonsesjon

(1) Dersom oppdragsgiver skal tildele en offentlig bygge- og anleggskonsesjon, jf. §1-4 nr 5, skal han gjøre dette kjent i en kunngjøring i samsvar med vedlegg 1 dersom kontrakten har en anslått verdi på minst 41,5 mill kr. Beregningen av kontraktens verdi skjer etter §2-3. For kontrakter under terskelverdien gjelder kunngjøringsreglene i del 3.

(2) Oppdragsgiver kan:

a) Kreve at konsesjonsinnehaveren overdrar kontrakter som tilsvarer minst 30 prosent av totalverdien av konsesjons-kontrakten til tredjemann. Det kan gis adgang til å øke denne andelen. Nevnte minstekrav skal være angitt i konsesjons-kontrakten, eller,

b) Be om at det i tilbudet oppgis hvor stor del av kontraktens totalverdi som eventuelt vil bli overdratt til tredjemann.

(3) Når konsesjonsinnehaveren selv er oppdragsgiver i henhold til § 1-3, skal han overholde bestemmelsene i denne forskrift når det gjelder arbeider som skal utføres av tredjemann.

(4) Dersom konsesjonsinnehaver som ikke er oppdragsgiver i henhold til § 1-3, overdrar kontrakter til tredjemann, skal dette kunngjøres, forutsatt at kontrakten har en verdi på minst 41,5 mill kr. Forøvrig får § 6-4 nr 2-7 tilsvarende anvendelse. Kunngjøringsreglene kommer ikke til anvendelse når kontrakten oppfyller vilkårene i § 4-3. Konsesjonsinnehaverens plikter etter denne bestemmelse skal inntas i bygge- og anleggs-konsesjonen.

(5) Oppdragsgiver som ønsker å tildele bygge- og anleggs-konsesjon skal fastsette en frist for mottak av konsesjons-søknader på minst 52 dager fra den dag kunngjøringen ble sendt.

(6) Når en bygge- og anleggskontrakt blir tildelt av en konsesjonsinnehaver som ikke er en offentlig oppdragsgiver, skal fristen for mottak av forespørsler om å delta fastsettes av konsesjonsinnehaveren til minst 37 dager fra den dag kunngjøringen ble sendt. Fristen for mottak av tilbud skal være minst 40 dager fra den dag kunngjøringen eller invitasjonen ble sendt.

(7) Foretak som har dannet en gruppe med det formål å oppnå en konsesjonskontrakt, eller foretak tilknyttet disse, anses ikke som tredjemann.

(8) Med "tilknyttet foretak" menes ethvert foretak som konsesjonsinnehaveren direkte

eller indirekte kan utøve en avgjørende innflytelse over, eller som sammen med konsesjonsinnehaveren er under avgjørende innflytelse fra et annet foretak i kraft av eiendomsrett, kapitalinteresser eller reglene for virksomheten. Et foretak anses å ha avgjørende innflytelse når det i forhold til et annet foretak enten direkte eller indirekte:

- a) Eier majoriteten av foretakets tegnede kapital, eller
- b) Kontrollerer flertallet av stemmene knyttet til andeler utstedt av foretaket, eller
- c) Kan utnevne mer enn halvparten av medlemmene i foretakets administrasjons-, ledelses- eller kontrollorgan.

(9) En fullstendig liste over tilknyttede foretak skal vedlegges søknaden om offentlig bygge- og anleggskonsesjon. Listen skal oppdateres etter enhver senere endring i forholdet mellom foretakene.

Kapittel 18 Bygge- og anleggskontrakter for sosiale formål

§ 18-1 Særskilt behandlingsmåte ved bygg- og anleggskontrakter for sosiale formål

(1) Dersom kontrakter om planlegging og oppføring av boliger for sosiale formål, på grunn av arbeidets betydning, kompleksitet og antatte varighet, krever samarbeid med representanter fra oppdragsgiver, sakkyndige og entreprenører, kan det vedtas en særskilt behandlingsmåte for å sikre valg av den entreprenør som er best egnet til å delta i et slikt samarbeid.

(2) I kontraktskunjgjøringen skal oppdragsgiver gi en mest mulig nøyaktig beskrivelse av arbeidene som skal utføres, slik at interesserte entreprenører kan foreta en realistisk vurdering av prosjektet. I kontraktskunjgjøringen skal oppdragsgiver for anskaffelser under terskelverdiene i samsvar med §11-8 oppgi hvilke kvalifikasjonskrav leverandøren må oppfylle. For anskaffelser som overstiger terskelverdiene gjelder reglene om tekniske, personlige og økonomiske vilkår i §§5-18 flg. tilsvarende.

(3) Ved kontrakter som overstiger terskelverdiene i §2-2 skal oppdragsgiver valg av denne anvende reglene for åpen eller begrenset anbudskonkurranse og reglene om kvalitativ utvelgelse i del 3. For kontrakter under terskelverdiene gjelder reglene i del III.

Vedlegg 1 Kunngjøringsmodeller

Nr. 1 Kunngjøring av konkurranse etter forskriftens del III:

(1) Kunngjøring av konkurranse under terskelverdiene eller av uprioriterte tjenester som skal inngås etter reglene i forskriftens del III skal inneholde minst følgende opplysninger:

- a) Oppdragsgivers navn og adresse, kontaktperson, (i tillegg utarbeide skjema som opplyser om oppdragsgivers e-adresse)
- b) Hvilken anskaffelsesprosedyre (åpen, begrenset og kjøp etter forhandling) som vil bli benyttet, samt en henvisning til forskriften,
- c) Om anskaffelsen gjelder varer, tjenester eller bygg- og anlegg. Benevnning og eventuelt en generell beskrivelse av anskaffelsen, (utarbeide skjema som ber om at man oppgir CPV-nummer eller GAR-identifikasjon)
- d) Rammeavtale eller ordinær kontrakt
Estimert kontraktverdi
Kontraktperiode
- e) Frist og sted for utlevering av anbuds/tilbudsgrunnlag (utarbeide skjema som opplyser om Internett adresse hvor anbuds-/tilbudsgrunnlag kan hentes)

- f) Dato for frist for innlevering av forespørsel om å få delta,
Dato for frist for innlevering av anbud/tilbud
Adresse og kontaktperson for innlevering av anbud/forespørsel om deltagelse
- g) Hvilke krav som vil bli stilt til konkurranse-deltagernes kvalifikasjoner, samt krav til dokumentasjon, (utarbeide skjema som oppgir standard dokumentasjonskrav for utkryssing), og
- h) Eventuelle øvre og nedre grense for antall leverandører ved anskaffelse etter begrenset konkurranse uten forhandling og begrenset konkurranse.

Nr. 2 Periodiske veiledende kunngjøringer

- (1) Navn, adresse, telefnummer og e-post adresse til oppdragsgiver og kontoradresse hvor det kan rettes henvendelser om ytterligere opplysninger.
- (2) Art og mengde eller verdien av de varer som skal leveres, referansenummer i nomenklaturen, enten samlede påtenkte anskaffelser innenfor hver av de tjenesteytelseskategorier som er oppført under prioriterte tjenester, jf. §2-4, eller arbeidets art og omfang, utførelsessted: hvis bygge-og anleggsarbeidet er oppdelt i det samlede arbeide, de anslåtte beløpsrammer for det påtenkte arbeidet hvis slike foreligger.
- (3) Foreløpige datoer for iverksettelse av tildelingsprosedyrene, eventuelt av offentlige tjenstekontrakter fordelt på kategori
- (4) Hvis det er rammeavtale, skal dette angis
- (5) Hvis ønskelig kan ytterligere opplysninger gis
- (6) Dato for innsendelse av kunngjøringern
- (7) Angivelse av om avtalen er omfattet av GPA-avtalen

Nr. 3 Anbudskunngjøring

- (1) Åpen og begrenset anbudskonkurranse og konkurranse med forhandling.
- (2) Navn, adresse, telefnummer og e-postadresse på oppdragsgiver.
- (3) a) Den valgte anskaffelsesprosedyre
- b) Begrunnelse for eventuelt valg av hasteprosedyren ved begrenset eller åpen anbudskonkurranse
- c) Hvis det er en rammeavtale skal dette angis
- (4) Kontraktstype
- (5) Leveringssted for varer og tjenesteytelser eller utførelsessted for bygge- og anleggsarbeider
- (6) a) Offentlige innkjøpskontrakter:

1. Arten av de varer som skal leveres, angivelse av om det innhentes tilbud med sikte på kjøp, leasing eller leie med eller uten forkjøpsrett eller en kombinasjon av disse og med nomenklaturreferansenummer. Mengden av varer som skal leveres, angivelse av opsjonsklausuler vedrørende ytterligere innkjøp og den foreløpige tidsplan for bruken av disse klausulene hvis dette foreligger. I forbindelse med tidsbegrensede kontrakter eller kontrakter som kan fornyes innen for en fastsatt periode, angis tidsplanen for senere kunngjøringer i forbindelse med offentlige innkjøp hvis dette foreligger

b) Offentlige tjenesteytelseskontrakter

1. Tjenesteytelsens kategori og beskrivelse. Nomenklaturreferansenummer. Omfanget av de tjenesteytelser som skal leveres. Angivelse av opsjonsklausuler vedrørende ytterligere innkjøp og den foreløpige tidsplan for bruken av disse klausulene hvis det foreligger. I forbindelse med kontrakter som kan fornyes innen for en fastsatt periode angis tidsplanen for senere anbud for offentlige tjenesteytelser hvis denne foreligger.

2. Angivelse av om utførelsen av tjenesteytelsen ved lov eller administrativt vedtak er forbeholdt en bestemt profesjon. Opplysning om denne lov eller administrative bestemmelse. Angivelse av om juridiske personer skal anføre navn og faglige kvalifikasjoner for de medarbeidere som skal utføre tjenesteytelsen.

c) Offentlige bygge- og anleggskontrakter

1. Arbeidets art og omfang, alminnelig beskrivelse av arbeidet. Angivelse av opsjonsklausuler vedrørende ytterligere arbeider og den foreløpige tidsplan for bruken av disse klausulene hvis det foreligger.

2. Hvis arbeidet eller kontrakten er oppdelt i flere delleveranser, størrelsen på de forskjellige delleveransene.

3. Angivelse av arbeidets eller kontraktens formål, når prosjektering også er omfattet

(7) Når kontrakten er oppdelt i delleveranser, angivelse av om de økonomiske aktører har mulighet for å avgi tilbud på en, flere eller samtlige delleveranser

(8) Siste frist for oppfyllelse av eller løpetid for den offentlige innkjøpskontrakt, tjenesteytelseskontrakt eller bygge- og anleggskontrakt, hvis det er mulig angis også fristen for påbegynt eller for påbegynnelse av bygge- og anleggsarbeidet.

(9) I forbindelse med rammeavtaler, påtenkt antall økonomiske aktører som kan delta, løpetid for den planlagte kontrakt, eventuelt begrunnelse av en kontraktsløpetid som overskrider tre år, samlet anslått verdi av varene, tjenesteytelsene eller bygge- og anleggsarbeidene for hele løpetiden samt veiledende verdi og hyppighet av kontrakter som skal inngås.

(10) Eventuelt forbud mot alternative tilbud

(11) Eventuelt særlige betingelser for oppfyllelse av kontrakten

(12) I forbindelse med offentlige anbudskonkurranser

a) Navn og adresse på den myndighet som anmodninger om konkurransegrunnlaget og supplerende dokumenter kan rettes til

b) Eventuelt angivelse av siste frist for fremsettelse av slike anmodninger

c) Eventuelt størrelsen av og betalingsbetingelsene for det beløp som skal deponeres for å få utlevert disse dokumentene

(13) a) Siste frist for mottagelse av tilbud

b) Siste frist for forespørsler om deltakelse (begrenset anbudskonkurranse og konkurranse med forhandling)

c) Adresse hvor tilbud og forespørsler skal sendes

d) Det eller de språk de skal være skrevet på

(14) I forbindelse med offentlige anbudskonkurranser:

- (15) a) personer som har adgang til å overvære åpningen av tilbudene
- b) Dato og klokkeslett og sted for åpningen
- (16) Eventuelt sikkerhetsstillelse og betalingsvilkår som forlanges
- (17) De viktigste finansierings og betalingsvilkår og/eller henvisninger til de forskrifter hvor disse fremgår
- (18) Eventuelt den rettslige form som en sammenslutning av økonomiske aktører som kontrakten skal tildeles skal ha.
- (19) Opplysninger om den økonomiske aktørs egne forhold samt de opplysninger og formaliteter som er nødvendig for vurderingen av de økonomiske og tekniske minimumskrav han skal oppfylle. Eventuelle spesifikke terskelkrav.
- (20) Minste antall og eventuelt største antall tilbydere som oppdragsgiver ønsker å oppfordre til å gi tilbud (begrenset anbudskonkurranse eller konkurranse med forhandling)
- (21) Periode som tilbudsgiver er forpliktet til å vedstå sitt tilbud
- (22) Eventuelt navn og adresse på de økonomiske aktører som allerede er utvalgt av oppdragsgiver (konkurranse med forhandling)
- (23) Kriterier som vil bli lagt til grunn ved tildeling av kontrakten. Kriteriene for utvelgelse av de økonomisk mest fordelaktige tilbudene samt deres vektning i forbindelse med begrenset anbudskonkurranse og konkurranse med forhandling. I forbindelse med åpen anbudskonkurranse skal disse kriteriene og deres vektning anføres de ikke fremgår av konkurransebetingelsene
- (24) Dato for offentliggjøring av forhåndskunngjøring i overensstemmelse med de tekniske spesifikasjoner eller angivelse av at det ikke har vært noen offentlig forhåndskunngjøring.
- (25) Dato for avsendelse av kunngjøringen
- (26) Angivelse av om kontrakten er omfattet av GPA avtalen

Nr. 4 Kunngjøring av inngåtte kontrakter

- (1) Oppdragsgivers navn og adresse
- (2) Den valgte prosedyre for tildeling av kontrakt. Eventuelt begrunnelse ved konkurranse med forhandling uten forutgående kunngjøring.
- (3) Offentlige innkjøpskontrakter: arten og mengden av de leverte varer og eventuelt leverandører, nomenklaturreferansenummer. Offentlige tjenesteytelseskontrakter: tjenesteytelsens kategori og beskrivelse, nomenklaturreferansenummer, omfanget av innkjøpte tjenesteytelser. Offentlige bygge- og anleggskontrakter: arbeidets art og omfang, generell beskrivelse av arbeidet.
- (4) Dato for inngåelse av kontrakten
- (5) Kriteriene for tildeling av kontrakten
- (6) Antall mottatte tilbud
- (7) Den valgte leverandørens/leverandørenes navn og adresse.
- (8) Betalt pris og prisramme (minimum og maksimum)

- (9) Verdien av de valgte tilbud eller av det høyeste og det laveste tilbud som ble tatt i betraktning ved tildeling av kontrakten
- (10) Eventuelt hvilken del av kontrakten som kan gis i underentreprise, samt verdien av denne del.
- (11) Dato for offentliggjørelsen av kunngjøringen i overensstemmelse med de tekniske spesifikasjonene
- (12) Dato for innsendelse av kunngjøringen

Nr. 5 Opplysninger som skal oppgis i kunngjøring om prosjektkonkurranser

- (1) Navn, adresse, telefaxnummer og e-postadresse på oppdragsgiver og til det kontor det kan rettes henvendelser for å få utlevert de relevante dokumenter
- (2) Prosjektbeskrivelse
- (3) Konkurransens art (åpen eller begrenset)
- (4) Ved åpne konkurranser, siste frist for mottagelse av prosjekter
- (5) Ved begrensede konkurranser
 - a) Påtenkt deltakerantall
 - b) Eventuelt navn på allerede utvalgte deltakere
 - c) Kriteriene for utvelgelse av deltakere
 - d) Siste frist for mottagelse av forespørsler om deltakelse
- (6) Eventuelt angivelse av om deltakelse forbeholdes en bestemt profesjon
- (7) Kriteriene for vurdering av prosjekter
- (8) Eventuelt navn på valgte medlemmer av bedømmelseskomiteen
- (9) Angivelse av om bedømmelseskomiteens avgjørelse er bindende for oppdragsgiver
- (10) Eventuelt antall og verdi på premier
- (11) Eventuelt nærmere opplysninger om betalinger til alle deltakere
- (12) Angivelse av om premiemottagerne har rett til å få tildelt oppfølgende ordrer
- (13) Dato for innsending av kunngjøringen

Nr. 6 Kunngjøring av resultatet av en prosjektkonkurranse

- (1) Navn, adresse, telefaxnummer og e-postadresse på oppdragsgiver
- (2) Prosjektbeskrivelse
- (3) Samlet deltakerantall
- (4) Antall utenlandske deltakere
- (5) Konkurransens vinner

- (6) Eventuelle premier
- (7) Henvisning til kunngjøringen om prosjektkonkurransen
- (8) Dato for innsending av kunngjøringen

Nr. 7 Konesjonskontrakter om offentlige bygge- og anleggsarbeider

- (1) Navn, adresse, telefnummer og e-postadresse til oppdragsgiver
- (2) a) Utførelsessted
- b) Konesjonskontraktens gjenstand, ytelsesens art og omfang
- (3) a) Siste frist for innsendelse av forespørsler
- b) adresse hvor disse skal sendes
- c) det eller de språk forespørslene skal være skrevet på
- (4) Personlige, tekniske og finansielle krav som tilbyderen skal oppfylle
- (5) Kriterier som vil bli tillagt vekt ved tildelingen av kontrakten
- (6) Eventuelt minste prosentandel for de arbeider som overdras til tredjemann
- (7) Dato for innsendelse av kunngjøringen

Nr. 8 Kunngjøring av bygge- og anleggsarbeider som tilbys av innehaveren av konesjonskontrakten

- (1) a) utførelsessted
- b) ytelsesens art og omfang, alminnelig beskrivelse av arbeidet
- (2) Eventuelt fastsatt utførelsesfrist
- (3) Navn og adresse på det organ det kan retter forespørsler om konkurransebetingelser og supplerende dokumenter.
- (4) a) siste frist for mottagelse av forespørsler om deltagelse og/eller mottagelse av tilbud
- b) Adresse hvor disse skal sendes
- c) det eller de språk de skal være skrevet på
- (5) Eventuelt sikkerhetsstillelse og garantier som forlanges
- (6) Økonomiske og tekniske betingelser som leverandøren skal oppfylle
- (7) Kriterier som vil bli tillagt vekt ved tildeling av kontrakten
- (8) Dato for innsendelse av kunngjøringen

Nr. 9 Tekniske spesifikasjoner for kunngjøringen

- (1) Kunngjøring av konkurranser

a) Når den oppdragsgiver i henhold til denne forskrift pålegges å offentliggjøre visse opplysninger sendes disse opplysningene elektronisk

Vedlegg 2 NACE nomenklaturet

Bygge- og anleggsarbeid

(1) Bygge- og anleggsarbeid (uten spesialisering) og rivningsarbeid

Generelt bygge- og anleggsarbeid (uten spesialisering)

Rivningsarbeid

(2) Byggearbeid (bolighus og andre bygninger)

Generelt byggearbeid

Taktekking

Bygging av skorsteiner og ovner

Isolering mot vann og fuktighet

Restaurering og vedlikehold av fasader

Oppføring og rivning av bygningsstillaser

Annen spesialisert virksomhet forbundet med byggearbeid (herunder tømrerarbeid)

(3) Anleggsarbeid: (bygging av veier, broer, jernbaner osv)

Generelt anleggsarbeid

Grunnarbeid

Bygging av broer, tunneler og skjakter, grunnboring

Vannbygging (elver, kanaler, havner, sluser og demninger)

Veibygging (herunder spesialisert bygging av flyplasser og rullebaner)

Virksomhet spesialisert på vann (irrigasjon, drenering, vannforsyning, kloakktømming og kloakkrensing osv)

Spesialisert virksomhet på andre områder innen anleggsarbeid

(4) Installasjonsarbeid

Generell installasjon

Rørlegging (installasjon av gass- og vannledninger samt sanitæranlegg)

Installasjon av varme- og ventilasjonsanlegg (sentralvarme, klimaanlegg, ventilasjon)

Lydisolasjon, varmeisolasjon, isolasjon mot vibrasjoner

Installasjon av elektrisitet

Installasjon av antenner, lynavledere, telefoner osv.

(5). Utsmykking og innredning

Generell utsmykking og innredning

Gipsarbeid, stukkarbeid og gipsing

Snøkkerarbeid, i første rekke montering og/ eller

installasjon på byggeplassen (herunder legging av parkettgulv)

Malearbeid, glassarbeid og tapetsering

Flislegging og annen kledning av gulv og vegger

Annen innredning (installasjon av ovner osv)

Vil du selge til det offentlige? Offentlige anskaffelser – et stort marked for næringslivet!

Dersom du vil selge til det offentlige er det nå ett felles regelverk og to informasjonskanaler – TED og DOFFIN.

Felles regelverk for stat og kommune

Alle anskaffelser over kr 200.000,- skal som hovedregel ut på konkurranse og kunngjøres. Regelverket skiller mellom anskaffelser over og under EØS/GPA-terskelverdiene. De fastsatte terskelverdier for EØS-anskaffelser er ca. hhv kr 1,65 mill. eks. mva. (kommune/fylkeskommunen) og kr 1,15 mill. eks. mva. (stat) for varer og tjenester, og ca. kr 41,75 mill. eks. mva. for bygge- og anleggsprosjekter. For EØS-anskaffelser gjelder et mer detaljert prosedyreregulering enn for anskaffelser under EØS-verdiene og uprioriterte tjenester.

Hvordan få oversikt over det offentlige anskaffelsesmarkedet

Med få unntak skal oppdragsgiver foreta en offentlig kunngjøring av alle sine anskaffelser. Anskaffelser som overskrider EØS-terskelverdiene kunngjøres i EUs kunngjøringsdatabase TED, og anskaffelser under disse verdiene kunngjøres nasjonalt i DOFFIN databasen. Tilgang til begge databasene finnes på Norsk Lysingsblads hjemmeside www.norsk.lysingsblad.no.

Kunngjøringen

I kunngjøringen skal de overordnede reglene for anskaffelsen fremgå. For det første er det viktig å se hvilken konkurranseform oppdragsgiver har valgt,

da dette legger bindinger på oppdragsgiver. Kunngjøringen skal også angi hvilke utvelgelseskriterier som stilles til fremtidig leverandør, og hvordan leverandøren skal dokumentere oppfyllelsen av kravene. I tillegg skal det fremgå hvilke tildelingskriterier som ligger til grunn for tildeling av kontrakt. Det skal videre opplyses om hvor leverandøren skal henvende seg for å få delta i konkurransen.

Konkurranseformer

Oppdragsgiver kan velge mellom åpen og begrenset anbudskonkurranse, samt konkurranse med forhandling. Ved EØS-anskaffelser er hovedregelen at oppdragsgiver skal benytte anbudsformen.

Åpen anbudskonkurranse

Her vil alle interesserte leverandører ha anledning til å få utlevert konkurransegrunnlaget og inngi tilbud. Først etter tilbudsfristens utløp vil oppdragsgiver foreta den kvalitative vurderingen av leverandørene basert på utvelgelseskriteriene og de innkomne tilbud basert på tildelingskriteriene.

Begrenset anbudskonkurranse

Proessen er her delt opp i to faser. I første fase (kvalifiseringsfasen), som er åpen for alle interesserte, foretar oppdragsgiver en kvalitativ utvelgelse av leverandører basert på de utvelgelseskriterier som er fastlagt på forhånd. I neste fase (tildelingsfasen) vil de utvalgte leverandører få tilsendt konkurransegrunnlaget og bli gitt anledning til å inngi tilbud. Tilbudene skal så vurderes utfra de tildelingskriterier som oppdragsgiver har satt opp.



Larvik
kommune



Berlevåg
kommune



Trondheim
kommune



Nordland
fylkeskommune



Nord-Trøndelag
fylkeskommune

Konkurranse med forhandling

Dette er en prosedyre som kun unntaksvis benyttes ved EØS-anskaffelser. Under terskelverdiene kan oppdragsgiver fritt velge denne konkurranseformen. Konkurranse med forhandling innebærer at det kan forhandles om alle sider ved tilbudet, som pris, tekniske spesifikasjoner og forretningsmessige vilkår.

Konkurransegrunnlaget

Oppdragsgiver skal utarbeide et grunnlag for konkurransen. Her skal det angis hvordan konkurransen skal gjennomføres og hva som skal anskaffes. Siden forhandlinger ikke er tillatt ved åpen og begrenset anbudskonkurranse, skal konkurransegrunnlaget være så klart og uttømmende at det sammen med tilbud og aksept av dette skal kunne utgjøre en fullstendig avtale. Vær oppmerksom på at det er tillatt å stille avklarende spørsmål til oppdragsgiver dersom det er uklarheter i konkurransegrunnlaget.

Utvelgelseskriterier

Oppdragsgiver kan kreve at leverandørene oppfyller visse minimumskrav både når det gjelder økonomisk, finansiell og teknisk kompetanse. Av regelverket fremgår det hvilke krav som kan stilles, samt hvilken type dokumentasjon som kan eller skal kreves. Det er viktig å lese nøye gjennom både kunngjøringen og konkurransegrunnlaget slik at man i god tid er forberedt på hvilke krav som oppdragsgiver stiller til opplysning om virksomhetens egnethet. Dersom man ikke oppfyller kravene som blir stilt, kan det føre til utelukkelse fra den videre konkurransen.

Skatteattest og HMS-egenerklæring

Fremleggelse av skatteattest er et obligatorisk krav til alle norske leverandører ved alle anskaffelser. Attesten skal ikke være eldre enn seks måneder regnet fra tilbudsfristens utløp/fristen for forespørselen om å delta. Skatterestanser godtas ikke, med unntak av særtilfeller.

I forbindelse med arbeider som utføres i Norge skal leverandørene også fremlegge en utfylt HMS-egenerklæring. Det er utarbeidet et eget skjema som et vedlegg til forskriften, og det er god praksis at oppdragsgiver sender det ut sammen med konkurransegrunnlaget.

Tildeling av kontrakt

Kontrakten skal tildeles på grunnlag av de kriteriene som er fastlagt på forhånd. Oppdragsgiver kan ikke endre kriteriene senere i prosessen. Oppdragsgiver skal enten basere tildelingen av kontrakt utelukkende på laveste pris eller på en samlet vurdering av det økonomisk mest fordelaktige tilbud. Ved bruk av økonomisk mest fordelaktige tilbud, må alle kriterier som skal inngå i vurderingen være satt opp. Disse kriteriene kan variere ut fra hvilken kontrakt det er snakk om, og kan eksempelvis være kvalitet, teknisk verdi, leveringstid med mer.

Begrunnelsesplikt

Etter at oppdragsgiver har tatt en beslutning om hvilket tilbud som skal velges, og i rimelig tid før kontrakt inngås, skal alle deltagerne samtidig og skriftlig informeres om valget. Det skal samtidig gis en begrunnelse for hvorfor det vinnende tilbudet ble valgt. Oppdragsgiver skal på denne måten gi tilbyderne anledning til å vurdere å klage på beslutningen om tildeling av kontrakt før bindende kontrakt inngås. Bindende kontrakt skal først anses inngått når endelig kontrakt er undertegnet av begge parter.

SJEKKLISTE

- Les konkurransegrunnlaget nøye
- Fyll inn enhetspriser
- Skatteattest (husk 2 attester)
 - Fra skattefogden: skyldig merverdiavgift
 - Fra kemneren: øvrige skatter
- HMS-egenerklæring
- Legg ved all krevd dokumentasjon
- Still oppklarende spørsmål



INFORMASJON

om offentlige anskaffelser



Offentlige anskaffelser – et viktig fokusområde?

Offentlig sektor er en betydelig innkjøper og kunde for næringslivet. Måten de offentlige anskaffelser gjennomføres på har derfor stor betydning for effektiviteten og ressursbruken både i offentlig og privat sektor.

Ved å innføre ett felles forpliktende regelverk for offentlige anskaffelser er målsetningen å få like og rettferdige spilleregler for bedrifter som ønsker å konkurrere om offentlige kontrakter. Samtidig er det ønskelig å sikre økt kvalitets- og kostnadsbevissthet, og økt konkurranse om offentlige kontrakter.

Regelverket stiller en rekke krav til hvordan offentlige oppdragsgivere skal gjennomføre sine anskaffelser, og det gir tilsvarende rettigheter for leverandørene. For at det offentlige anskaffelsesmarkedet skal fungere effektivt og i overensstemmelse med målsetningen, er det avgjørende at både oppdragsgivere og leverandører har tilstrekkelig kunnskap om regelverket.

INFORMASJONSRADET FOR OFFENTLIGE ANSKAFFELSER.

I mars 2000 ble Informasjonsrådet for offentlige anskaffelser opprettet. Gjennom Informasjonsrådet er det etablert en arena for samarbeide og kompetanseutveksling mellom sentrale informasjonsaktører på området. Målet er å bidra til økt kompetanse om regelverket for offentlige anskaffelser gjennom at enhetlig og dekkende informasjon mer effektivt gjøres tilgjengelig for offentlige innkjøpere, leverandører og andre som må forholde seg til regelverket.

Representert i Informasjonsrådet er en rekke organisasjoner som aktivt jobber med informasjon, rådgivning og kompetansehevede tiltak innen regelverket for offentlige anskaffelser, eller som har nettverk som informasjon kan spres igjennom. Her gis en kort presentasjon av disse organisasjonene og hvilken bistand de kan yte.



EURO INFO CENTRE - EIC

Euro Info Centre er en del av et europeisk nettverk med over 270 informasjons- og rådgivningskontorer. EIC nettverket i Norge bistår norsk næringsliv med informasjon og kunnskap om markedsvilkår og markedsmuligheter i EØS. Vi kan blant annet tilby informasjon og veiledning om EU/EØS og regelverk, og anbudsovervåking av offentlige anskaffelser. For ytterligere informasjon om EIC og vårt tjenestetilbud se www.eic.no.

KOMMUNESEKTORENS INNKJØPSFORUM - KSI

KSI er et fagforum for offentlige anskaffelser i Kommunenes Sentralforbund. KSI kommuniserer regelverket og innkjøpsfaget gjennom blant annet fagtidsskriftet Forsyning samt KSI-Akademiet og de regionale innkjøpsfaglige nettverk over hele landet. For ytterligere informasjon besøk KSI på internett-adressen www.ks.no
- se interesse og innkjøpsforum KSI.

NORSK FORBUND FOR INNKJØP OG LOGISTIKK - NIMA

NIMA er en ideell og frittstående medlemsorganisasjon stiftet i 1915. Sammen med en egen utdanningsenhet, NIMA Utdanning, er målsettingen er å styrke logistikk- og innkjøpsfunksjonen i norsk næringsliv, offentlig sektor samt høyskole- og universitetsmiljøer. NIMA Utdanning kan tilby ulike utdannings- og sertifiseringsprogrammer, samt mulighet for høyskolevektall. For mer informasjon, besøk NIMA's hjemmeside www.nima.no.

NORSK LYSINGSBLAD

Norsk lysingsblad er en sentral informasjonskilde for offentlige anskaffelser. Norsk lysingsblad utgis daglig med kunngjøringer om offentlige innkjøp i Norge, og med ukeoversikt i Innkjøpsbilaget i fredagsutgaven. Innkjøpsbilaget har i tillegg nyhetsavis om offentlige

innkjøp og sammendrag av EØS-kunngjøringer i Europa. På Norsk lysingsblads hjemmeside finner du informasjon og veiledning om kunngjøringsregler, lover og forskrifter og kunngjøringsblankettene tilgjengelig i elektronisk format. Der finnes dessuten den nasjonale kunngjøringsdatabasen DOFFIN og pekere til EUs TED-database. Adressen er www.norsk.lysingsblad.no

NÆRINGSLIVETS HOVEDORGANISASJON

NHO har satt fokus på offentlige anskaffelser, og er opptatt av at regelverket for offentlige anskaffelser skal sikre like konkurransevilkår og bidra til bedre ressursutnyttelse både i privat og offentlig sektor. NHO gir medlemsbedriftene svar på spørsmål i enkeltsaker om offentlige anskaffelser. For ytterligere informasjon besøk NHO's hjemmeside www.nho.no

STATSKJØP

Statskjøp er et nasjonalt rådgivnings- og kompetanse-senter for offentlig innkjøpsvirksomhet. Statskjøp tilbyr innkjøpsfaglig bistand ifm anskaffelser, utvikling av innkjøpsstrategier samt yter rådgivnings- og veiledningstjeneste i bruk av nasjonale og internasjonale regelverk. Statskjøp inngår også på vegne av statlige virksomheter sentrale rammeavtaler, og har ansvaret for Forvaltningsnettsamarbeidet (FNS) med inngåelse av rammeavtaler. For nærmere informasjon besøk Statskjøps hjemmeside www.ft.dep.no

NÆRINGS- OG HANDELSDEPARTEMENTET - NHD

NHD er tillagt forvaltningsansvaret for regelverket for offentlige anskaffelser. I dette ligger det blant annet et ansvar for å sikre utvikling av regelverket, og for å informere brukerne om det eksisterende regelverket og om endringer. Departementet utgir informasjons- og veiledningsmateriell om regelverket, og gir uttalelser om nasjonal og internasjonal regelverksfortolkning.

Offentlige anskaffelser på Internett!

Nærings- og handelsdepartementet har etablert en egen innfallsport om offentlige anskaffelser på departementets hjemmeside. Her kan du finne pekere til relevant og autorativ informasjon om regelverket for offentlige anskaffelser, samt departementets eget informasjons- og veiledningsmateriell.



Adressen er www.odin.dep.no/nhd



■ Euro Info Centre (EIC) www.eic.no



■ Næringslivets Hovedorganisasjon www.nho.no



■ Kommune sektorens Innkjøpsforum KSI www.ks.no



■ NIMA – Norsk Forbund for Innkjøp og Logistikk www.nima.no



STATENS FORVALTNINGSTJENESTE

■ Statskjøp www.ft.dep.no



■ Norsk Lysningsblad www.norsk.lysningsblad.no



NÆRINGS- OG HANDELSDEPARTEMENTET

■ Nærings- og handelsdepartementet www.odin.dep.no/nhd



FORNYINGS- OG ADMINISTRASJONSDEPARTEMENTETNynorsk Sámegeilla Normalvisning
Lignende dokumenter

Nyttige lenker

Offentlige anskaffelser i Norge:

- [Norsk lysingsblad](#) – Veiledning og informasjon om offentlige anskaffelser
- [Program for elektronisk handel i offentlig innkjøp](#) – Elektronisk markedsplass for offentlige anskaffelser
- [Kommunenes sentralforbund, KSI](#) – Innkjøpsfaglig nettverk for fylker og kommuner (se interesse og innkjøpsforum KSI)
- [Næringslivets Hovedorganisasjon](#) – Veiledning og bistand til norske bedrifter
- [EURO-Info centre](#) – Bistå norsk næringsliv med informasjon og kunnskap om markedsvilkår og markedsmuligheter i EØS
- [NIMA](#), Norsk Forbund for Innkjøp og Logistikk – Nettverk og utdanning innen innkjøp, forsyning og logistikk
- [GRIP Senter](#) – Råd og hjelp for miljøeffektive innkjøp
- [Konkurransetilsynet](#) – Informasjon om konkurranseregler
- [BEDIN](#) - Bedriftsinformasjon på Internett
- [Statskonsult](#) er et ressurscenter for spørsmål knyttet til statens standardavtaler for bl.a. IT-anskaffelser og konsulentavtaler
- [KOFA](#) - Klagenemnda for offentlige anskaffelser
- [Konkurransesportalen](#) - Kommunal- og regionaldepartementets portal om konkurranseeksponering

Offentlige anskaffelser i Europa:

- [EFTAs hovedside](#)
- [EUs hovedside](#)
- [EFTA – domstolen](#)
- [EF-domstolen](#)
- [Kommisjonen](#)
- [DG Internal Market](#)
- [SIMAP](#) hovedside
- [Konkurrencestyrelsen DK](#)
- [Nämnden för offentlig upphandling SE](#)
- [Klagenævnet for Udbud](#) - Klageorgan for offentlige anskaffelser i Danmark
- [Udbudsportalen](#) - Dansk portal for konkurranseutsetting med mer.
- [IndkøbService](#) inngår rammeavtaler og tilbyr innkjøpsekspertise og rådgivning for det offentlige i Danmark
- [Statlig innkjøpssamordning i Sverige](#) - Assistanse til statsetater og inngåelse av sentrale rammeavtaler for staten.
- [WTO](#) - WTOs sider for offentlige innkjøp.
- [Office of Government Commerce](#) - Den britiske regjeringens sider for mer effektive innkjøp.

NORSK LYSINGSBLAD

Velkommen til Norsk Lysingsblad

Overtakelse av Norsk lysingsblad

Fra 01.01.06 tok Norge.no over publiseringsansvaret for Norsk lysingsblad. Du kan sende kunngjøringer for publisering til Norge.no på e-post: lysingsbladet@norge.no eller telefaks 57 65 50 55.

Markedsplassen ehandel.no

Innkjøpsverktøy for offentlig sektor

Hvordan komme i gang?

Informasjon for kjøpere

Informasjon for leverandører

UNSPSC

Teknisk informasjon

Aktører på markedsplassen

Aktiviteter

Pilotprosjekt

Tjenester og verktøy

Om ehandel.no

Lenker



TIL MARKEDSPLASSEN | NETTKART | NYHETSBRUV | TA KONTAKT

Til markedsplassen (Tjenestene krever innlogging)

Database for offentlige innkjøp

Ny versjon av Doffin på plass

Doffin (Database for offentlige innkjøp) er nå kommet i en ny versjon. Den nye versjonen har et fornyet utseende og flere funksjoner enn hva du har vært vant til. For å forenkle arbeidet med kunngjøringene, må du ha registret deg før du kan lage en kunngjøring på nye Doffin.

Norsk lysingsblad er ikke lenger kilden til informasjon om offentlige innkjøpskunngjøring. Heretter vil tjenesten for å lage og lese offentlige innkjøpskunngjøring kun bli å finne på www.doffin.no. Nettstedet har ny design og funksjonaliteten er utvidet i forhold til tidligere løsning. Redaksjonelt stoff om offentlige innkjøp som tidligere ble publisert i Norsk lysingsblads Innkjøpsbilag blir også å finne på www.doffin.no.

[Les hele artikkelen](#)



03.01.2006



BTV Innkjøp

Suksess med e-auksjon i det offentlige

Norges antakelig første e-auksjon i det offentlige gav en merkbar gevinst. Et skolebudsjett sparte nemlig 30 000 kroner i forhold til forventet kjøp. Det var innkjøpssamarbeidet BTV Innkjøp (Buskerud, Telemark og Vestfold) som sto for auksjonen, som gjaldt kjøp av 40 bærbare pc-er. De leverandørene som var med i e-



Regjeringen

Viktig at ehandel øker kraftig

- Det er sentralt for Regjeringen at



auksjonen, er positive til metoden og opplevelsen – og de legger vekt på at god informasjon og opplæring i forkant, som BTV Innkjøp sørget for, er svært viktig.

[Les hele artikkelen](#)

fornyingsarbeidet nå tar fart, og at bruken av elektronisk handel i offentlig sektor øker kraftig, fastlår statssekretær Wenche Lyngholm i Moderniseringsdepartementet. Hun kommenterer utviklingen med at stadig flere statlige etater og virksomheter nå ønsker å ta del i de gevinstmulighetene som ehandel gir for sine innkjøp. Hittil er det handlet elektronisk for mer enn 750 millioner kroner over Markedsplassen ehandel.no siden starten i 2002.

[Les hele artikkelen](#)

UNSPSC oversatt

Internasjonal produktklassifisering på norsk

En norsk, verifisert utgave av det internasjonale produktklassifiseringssystemet UNSPSC foreligger nå. Den er etablert i regi av et prosjekt i EAN Norge, finansiert av offentlige oppdragsgivere og private ehandelsaktører. Marketingsjef Inger Trine Langelo i EAN Norge legger vekt på at brukerne dermed tilbys en brukervennlig og norskspråklig løsning for produktgruppeklassifisering som dekker de fleste anskaffelsesbehov.



[Les hele artikkelen](#)

Helse Sør RHF på ehandel.no

Vil ha bedre innkjøpsvilkår

Helse Sør, som er blant Norges 25 største virksomheter målt i omsetning, er på vei inn på Markedsplassen ehandel.no. Der skal de handle for bl.a. for å få bedre innkjøpsvilkår. Giganten kjøper årlig varer for ca. 4 milliarder kroner.



[Les hele artikkelen](#)

eEurope Awards

Markedsplassen ehandel.no til siste runde i European eAwards

Markedsplassen ehandel.no ble slått på streken i Manchester. Under EUs ministermøte ble den norske satsingen på ehandel i offentlig sektor kåret som en av de beste i sin klasse.

[Les hele artikkelen](#)



Helse Vest inn på ehandel.no

Vil ha hjelp med varekatalogene

Vedlikehold av elektroniske varekataloger kan virkelig være en tidstyv for virksomheter som har annet å gjøre enn å bruke tid og ressurser på akkurat noe slikt. For å slippe dette sikter Helse Vest seg nå inn mot å handle på Markedsplassen ehandel.no.



[Les hele artikkelen](#)

Avinor inn på Markedsplassen ehandel.no

Ny kjempe tar plass

En ny kjempe innenfor offentlige innkjøp i Norge har knyttet seg til Markedsplassen ehandel.no. Avinor, som omsetter for over 5 milliarder kroner årlig, sikter seg inn mot en ehandelomsetning på 500 – 600 millioner kroner. Fremdriftsplanene er klare: Innen 1. april neste år skal alle landets 46 lufthavner handle elektronisk.



[Les hele artikkelen](#)

Doffin

Brukertesting av ”nye” Doffin.

Nå starter brukertesting av en ny versjon av Doffin (database for offentlige innkjøp i Norge). I forbindelse med at en ny operatør (Millstream) overtar driftsansvaret for Doffin, blir også funksjonaliteten og brukergrensesnittet for Doffin oppgradert. Den nye versjonen skal nå gjennom en brukertesting før den kan bli endelig godkjent. Denne ”beta-testingen” er planlagt å foregå i perioden frem til 2. desember. Etter dette vil det foregå en kontinuerlig utprøving for å forbedre eksisterende løsninger samt identifisere nye og bedre tjenester. I denne forbindelse inviteres du til å være med på videreutviklingen av Doffin.

[Les hele artikkelen](#)

Moderniseringsdepartementet med strategiplan for elektronisk handel i offentlig sektor

E-faktura innen 2009

Å legge til rette for elektronisk fakturahåndtering i det offentlige er høyt prioritert. Siktemålet er at alle offentlige virksomheter skal kunne motta og håndtere fakturaer elektronisk innen 2009. Dette fremgår av Moderniseringsdepartementets nylig publiserte strategiplan for e-handel i offentlig sektor. En helelektronisk innkjøpsprosess med kunngjøringsbasen Doffin og Markedsplassen ehandel.no som hjørnesteiner er fundamentet i departementets plan.



[Les hele artikkelen](#)

Høringsuttalelse

Ehandelssekretariatets synspunkter på innføring av plikt til kunngjøring under nasjonal terskelverdi

Forslaget til innføring av plikt til kunngjøring under nasjonal terskelverdi ble tidligere i høst lagt ut på høring. I Ehandelssekretariatets høringsuttalelse til forslaget kan du lese mer om hva vi mener skal til for at forslaget skal være gjennomførbart.

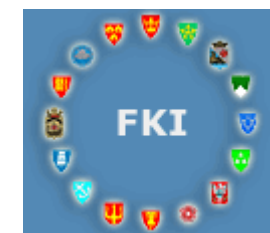
[Les hele artikkelen](#)



Ehandel i støtet i Vestfold

Sandefjord kommune/FKI-Vestfold har nettopp tegnet intensjonsavtale med Markedsplassen ehandel.no. Ehandelssatsingen skjer i regi av FKI-Vestfold sitt prosjekt «Effektive offentlige anskaffelser i Vestfold».

[Les hele artikkelen](#)



Katalogkvalitet nøkkel til suksess

En strategisk satsning på ehandel i Forsvaret sørger for rimeligere innkjøpspriser, bedre kvalitet og raskere leveranser. Svært viktig for å sikre suksessen er katalogenes kvalitet. Foreløpig er 11 kataloger med til sammen 50.000 produkter lagt ut på nett for Forsvarets avdelinger. For å unngå tids- og ressursødeleggende misforståelser, feilkjøp og forsinkelser, stiller Forsvaret ganske så strenge krav til katalogenes kvalitet.



[Les hele artikkelen](#)

Høringsuttalelse – forskrift om offentlige anskaffelser

Ehandelssekretariatets synspunkter på de kommende ”e-bestemmelser”

Forslaget til reviderte forskrifter for offentlige anskaffelser åpner for økt bruk av elektronisk handel, men det er fremdeles forhold som må klargjøres og presiseres nærmere før forskriftene trer i kraft. I Ehandelssekretariatets høringsuttalelse til forskrift om offentlige anskaffelser – klassisk sektor, kan du lese mer om hva vi mener den nye forskriften vil bidra til og hvor vi ønsker økt presisering.

[Les hele artikkelen](#)



Larvik kommune

Lojal ehandel gav gevinst

- Da vi nylig inngikk ny avtale for kjøp av medisinske forbruksvarer, fikk vi prosenter på prisen som følge av at vi handler med leverandør over Markedsplassen ehandel.no, forteller innkjøps sjef Knut Arthur Olsen i Larvik kommune. Dermed kan Larvik konstatere at bruk av ehandel kan gi effektiviseringsgevinster hos leverandørene som også kommer kunden til gode. Det blir dermed fra nå av billigere for kommunen å handle disse varene på Markedsplassen ehandel.no.

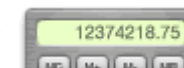


[Les hele artikkelen](#)

Innsparingskalkulator

Beregn besparelespotensialet ved å ta i bruk elektronisk handel

Det er gevinster å realisere ved å ta i bruk elektronisk handel. Hvor stort besparelespotensialet er, vil avhenge av utgangspunktet for din virksomhet med hensyn til størrelse og hvor effektive og gode prosessene



knyttet til innkjøp allerede er. For å hjelpe virksomhetene med å få en indikasjon på hva de kan hente av gevinster, har Ehandelssekretariatet utviklet en enkel kalkulator for å beregne virksomhetens besparelspotensial.

[Les hele artikkelen](#)

Rapport til EU om offentlig ehandel i Europa

Norge på topp

Norge har satset riktig, og der det er satset, er Norge på topp i Europa. Attesten kommer fra det internasjonalt anerkjente rådgivnings- og konsulentselskapet Rambøll Management, og gjelder det offentliges satsing på bruk av elektroniske verktøy i innkjøpsprosessen. Staten har prioritert oppbygging av et system for elektroniske kunngjøringer gjennom DOFFIN-databasen og ehandel på Markedsplassen ehandel.no. Det er riktige ender å begynne i, mener Rambøll, og DOFFIN og Markedsplassen ehandel.no er nå de ledende i sitt slag i Europa. Rambøll har, på oppdrag av EU-kommisjonen, foretatt grundige undersøkelser av status for bruk av IKT i offentlige anskaffelser i alle de 25 EU-landene i tillegg til Norge og Island.



[Les hele artikkelen](#)

Leverandørskepsis ryddet av veien

Leverandørforeningen for Helsesektoren (LFH) har gitt grønt lys til sine medlemmer om å gjøre avtale om ehandel med Helse Øst og Markedsplassen ehandel.no. Skepsisen fra leverandørforeningen er nå ryddet av veien, og de arrangerer nå kurs for å hjelpe sine medlemmer til å lage elektroniske varekataloger. Omtrent samtidig reduserer operatøren av Markedsplassen ehandel.no, IBX, sine maksimalpriser til leverandørene. Det legges stadig til rette for mer bruk av ehandel!



[Les hele artikkelen](#)

Trondheim kommune

Suksess med ultimatum i Trondheim

Trondheim kommune stilte 1. januar i år ultimatum til utvalgte rammeavtale leverandører og nærmere 1100 medarbeidere: Heretter gjelder bare elektroniske bestillinger på 14 sentrale vareområder – bruk av papir er bannlyst. Etter nærmere tre måneder er erfaringene like entydige og klare. Omstillingen og resultatene er en suksess. Dersom man skal få fart på ehandelen, er det nødvendig å stille entydige og konkrete krav, fastslår innkjøpssjef Jan Ivar Bjørnli i kommunen.



[Les hele artikkelen](#)

Riksrevisjonen dokument nr. 3:5 (2004-2005)

Støtte til økt trykk på ehandel for å nå målene

I sin rapport til Stortinget om statens satsing på elektroniske innkjøp skriver Riksrevisjonen at begrensede ressurser og for lavt fokus kan være forklaringen på at regjeringen ikke nådde sine mål for ehandelssatsingen. - Dette er i samsvar med våre egne erfaringer fra programperioden, og det er derfor positivt at Moderniseringsministeren nå følger opp med å intensivere satsingen på ehandel og bruk av Markedsplassen ehandel.no, sier André Hoddevik, som ledet det operative arbeidet i programmet og som nå leder Moderniseringsdepartementets ehandelssekretariat.



[Les hele artikkelen](#)

Nye innkjøpsverktøy på ehandel.no

Mer effektiv gjennomføring av konkurranser

Mange offentlige innkjøpere bruker i dag mye tid til gjennomføring av konkurranser. Arbeidet preges av manuelle prosesser både for innkjøpere og deres tilbydere. Gjeldende innkjøpsregelverk har også lagt begrensninger for hvilke prosedyrer som skal benyttes. Dagens praksis for konkurransegjennomføringen kan helt klart effektiviseres og det har Moderniseringsdepartementets ehandelssekretariat tenkt å gjøre noe med.



[Les hele artikkelen](#)

Samhandlingsavtalen

Versjon 1.1 av samhandlingsavtalen

Den nye versjonen av samhandlingsavtalen og tilhørende veiledning er nå klar til bruk. Det er gjort endringer i strukturen for forenklet henvisning og det er gjort endringer i beskriven av tilgjengelige samhandlingsprosesser. De viktigste endringene er likevel å finne i veiledningen, som nå inneholder mer detaljert informasjon om hvordan produksjonstider skal beregnes og om hvilke aktiviteter som skal inkluderes ved katalogetablering og -oppdatering.

For å laste ned den nye versjonen av samhandlingsavtalen og veiledningen gå til: [Samhandlingsavtale v 1.1 for handel over Markedsplassen ehandel.no](#).

[Les hele artikkelen](#)

Veileder for forprosjekt

Innføring av elektroniske verktøy til støtte for anskaffelsesprosessene kan bidra til å realisere betydelige gevinster og forbedringer. Potensialet for forbedringer og gevinster ligger i å løse de mange utfordringene som den enkelte offentlige virksomhet møter i forbindelse med gjennomføring av innkjøp. Den elektroniske markedsplassen for det offentlige er et hjelpemiddel for den enkelte offentlige virksomhet til å implementere egen forsyningsstrategi, samt et hjelpemiddel til å realisere kostnadsbesparelser knyttet til innkjøpsfunksjonen.

[Les hele artikkelen](#)

En artikkel du ikke fant? Sjekk [artikkelarkivet!](#)

VIS UTSKRIFTSVERSJON





Påmelding og program NHOs Årskonferanse 2006

4. januar, Radisson SAS Scandinavia Hotel

Oppdrag nord



Søkehjelp

Søk

Om NHO Kontakt oss Medlemskap NHO mener Lenker Publikasjoner English

Arbeidsliv

Rammebetingelser

Bedrift og samfunn

Medlem: logg inn

--brukernavn--

OK

Glemt brukernavn eller passord? [klikk her.](#)

NHOS REGIONKONTORER

Regionkontor

LANDSFORENINGER

Landsforeninger

NHO Brussel



Du er her: [Forside](#) | [Rammebetingelser](#) | [Offentlige anskaffelser](#)

Publisert: 20.01.04

Offentlige anskaffelser

Fakta om offentlige anskaffelser
Les om OPS, miljøhensyn, ulovlige direkteanskaffelser og andre sentrale temaer.

Nytt om offentlige anskaffelser
Vi gir deg en oppdatering på siste nytt om offentlige anskaffelser

Markedet:

- ▶ Norske kunngjøringer
- ▶ Nordiske kunngjøringer
- ▶ EUs TED- database
- ▶ Markedsplassen ehandel.no

Regelverket:

- ▶ Lov om offentlige anskaffelser
- ▶ Forskrift til loven
- ▶ Forsyningsforskriften
- ▶ Forskrift for KOFAs virksomhet
- ▶ EU-direktivene

Klage?

- ▶ KOFA
- ▶ Domstolene
- ▶ Eftas overvåkingsorgan ESA

Dommer og avgjørelser:

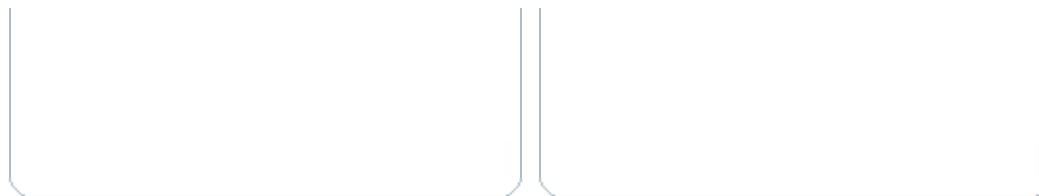
- ▶ KOFA
- ▶ NFOA
- ▶ Norsk domstol
- ▶ EF-domstolen

Konferanser:

- ▶ Foredragene fra seminar om etikk og offentlige innkjøp 5.4.05
- ▶ UNICE-konferansen 29.09 - 01.10.2004

Kontakt i NHO

- ▶ Arnhild D. Gjønnnes Tlf: 23088350
- ▶ Håvard K. Sandnes Tlf: 23088316
- ▶ Hjelp i bransje/landsforeninger



Utskriftsvennlig versjon 

■ **Tips andre:**

Send til E-post:

Din E-post:

Send

© Næringslivets Hovedorganisasjon Postadresse: NHO, Postboks 5250 Majorstuen, 0303 Oslo. Telefon: 23 08 80 00
Telefaks: 23 08 80 01 Besøksadresse Middelthuns gate 27, Majorstuen.



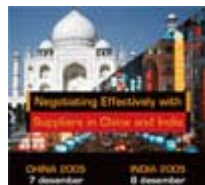
[Påmelding/Bestilling](#) | [Kontakt](#) | [Kurs/Konferanser](#) | [Utdanning](#) | [Forbund](#) | [Presse](#) | [Hjem](#)

Negotiating Effectively with Suppliers in China and India

- How to Negotiate an Effective Purchase Agreement

-

[Les mer her...](#)



Kjøp av entreprisetjenester

Kjøp av tjenester til det offentlige er vanskelig – får vi den tjeneste vi har behov for?

[Les mer her...](#)



NM i logistikk 2005

8 november

Vinneren er: ICOPAL AS

[Les mer her...](#)



Beste praksis i offentlige anskaffelser

NIMA, ved NIMAs Offentlige Komité (NOK) arrangerer konferansen Beste praksis i offentlige anskaffelser, tirsdag 29. november. Dette er en konferanse som ikke først og fremst omhandler regler og §-er, selv om disse naturlig nok kommer inn som en del i de forskjellige temaene.

[Les mer her...](#)



Arrangementskalender

Kurs, seminar, konferanser og faglitteratur 2005

Kart & veibeskrivelse

Kurssteder
Trafikanten
Til NIMA utdanning

Linker & diverse

Samarbeidspartnere
Informasjonsrådet
Int. konferanser
Diverse

Nyhetsbrev

Aktuell utgave
Arkiv

Motta nyhetsbrev

Registrer deg her

NIMA Utdanning © 2006. NIMA - Norsk Forbund for Innkjøp og Logistikk

Grenseveien 61, 0663 Oslo. Tlf: 22 07 08 50, Faks: 22 07 08 51

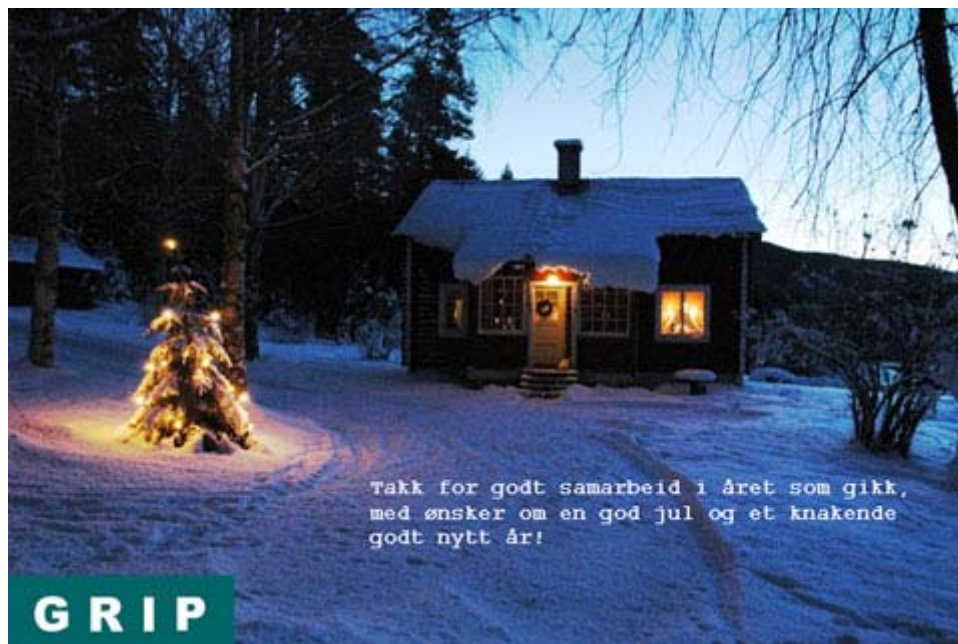
Webløsningen er levert av WebSys AS

[Aktuelt](#)
[Bygg & eiendom](#)
[eMøter](#)
[Glassbjørnen](#)
[GRIP forum 2006](#)
[Grønn Stat](#)
[IKT innkjøp](#)
[Innkjøp](#)
[Miljøledelse](#)
[Miljørapportering](#)
[Papir og trykksaker](#)
[Reiseliv](#)
[Tekstiler](#)
[Transport](#)
[... mer](#)

Har du lyst til å jobbe i GRIP?

Vi trenger en ny medarbeider. Se [utlysningen](#).

GRIP ønsker alle et godt nytt år!



En god nyhet for offentlige innkjøpere:

Norsk Lysningsblad melder at andelen av klagesaker til Kofa som ender i vedtaket "Brudd på regelverket" er i nedgang og at 4 av 10 klager avvises uten full saksbehandling, hovedsakelig fordi de vurderes som ubegrunnet.

Om bedringen er forårsaket av økt kompetanse hos innkjøpere, bedre rutiner eller noe annet, får vi ikke svar på.

Les hele [artikkelen i Norsk Lysningsblad](#).



Miljøvernministeren: - En riktig vei å gå:

I dag avgiftsbelegges bio-etanol som brennevin. Nå vil miljøvernministeren se på saken:

- Det er beklagelig at vi ikke har kommet lengre. Min jobb nå er likevel ikke å beklage hva andre regjeringer har gjort, men heller å kjøre en offensiv politikk rundt dette, sier miljøvernminister Helen Bjørnøy (SV).

Les resten av [artikkelen i forbruker.no](#)



EU's strategi for bærekraftig utvikling revidert

Kommisjonens revisjon (2005-2010) nevner klimaendringer og energieffektivitet som prioriterte utfordringer som skal løses gjennom tiltak som utvikling av produkter og prosesser for framtiden, f.eks. renere og mer effektive biler, IKT, fornybar energi og hydrogen.

EUs pressemelding [her](#) (og andre lenker [her](#)).



- En god begynnelse...

sier Ottar Madslie, GRIPs kjemikalierådgiver, om vedtaket i EUs konkurranseråd om å innføre REACH regelverket. Nå får industrien et utvidet ansvar i forbindelse med uttesting og informasjon om kjemikalier, sammen med en plikt om å systematisk prøve å erstatte farlige kjemikalier med mindre farlige alternativer. [Her](#) kan du lese mer.

PCer: fra "avfall" til nytt verktøy

Norsk [Fair International](#) har etablert en innsamlings- og gjenbrukssystem for PCer med sosial profil. Nå vil FN også ta den i bruk. Les mer i [digi.no](#)

Glimrende eksempel på miljøeffektiv innkjøp

Forsvaret sparer penger, sparer miljøet og øker effektiviteten. Hvordan? se [Aftenpostens artikkel: Simulator gir bedre soldater](#) NB: Leopard 2 bruker ca. 5 liter/km i terrenget, så det er mye å spare på!



SFTs pistol avslører farlige kjemikalier

Over 2000 forbrukerprodukter ble testet med SFTs "miljøpistol". "Miljøpistolen" kan finne innhold og mengde av tungmetaller og en del andre grunnstoffer. Instrumentet brukes av SFT blant annet ved kontroller av leketøy, tekstiler, forurenset jord, impregnert tre og plast. Les mer om positive resultater [her](#).



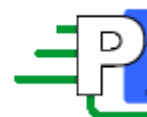
Prisene for de beste miljørapporter tildeles:

Södra Cell Folla AS for rapportering om miljø fra en mindre bedrift
Norske Skog ASA for beste rapportering om miljø fra en stor bedrift
Storebrand ASA for beste rapportering om samfunnsansvar fra en stor bedrift.
Her er [Juryens redegjørelse](#)



Tvinges inn i private registre

Norsk næringsliv bruker årlig store summer på å registrere kjemikalieinformasjon i private databaser, til tross for at Miljøverndepartementet har opprettet et gratis alternativ. Les mer i artikkelen i [bygg.no](#).



Norsk bedrift best i verden

[Basecamp Masai Mara](#) vant prisen "the Responsible Travel Award" for



2005 i konkurranse med 700 nominerte hoteller og reiselivsbedrifter fra hele verden. "Det vårt strenge fokus på økologiske prinsipper og samarbeid med lokalbefolkningen nå også i reiselivsbransjen", sier administrerende direktør Svein Wilhelmsen i Basecamp Explorer as [Næringsliv](#). Vi gratulerer!

Etanol drivstoff... miljøvennlig løsning?

I noen land, satser man på [etanol som klimanøytral drivstoff](#). I Pantanal (Brazil, bildet) [tenner en miljøaktivist på seg selv](#) for å protestere mot utbygging av fabrikker for å produsere... ja, nettopp, etanol til drivstoff. Det er ikke alltid lett å finne den perfekte løsningen: Samferdselsdepartement har bedt KanEnergi om å utrede de samfunnsmessige aspekter ved innføring av biodrivstoff. Rapporten finner du på [Odin](#) (pdf).



Vi heier på... Pilestredet Park

som fikk Oslo bys arkitekturpris for Pilestredet Park og siterer videre fra [Aftenposten Forbruker.no](#) 10.nov:

350 leiligheter i det tidligere Rikshospitalet er blitt bygget helt i tråd med Oslo kommunes ønske om bærekraftig byutvikling. ...Målinger viser blant annet at 98 prosent av rivemassene er blitt gjenbrukt, det har vært full sanering av skadelige stoffer før og under riving, og 75 prosent av byggavfallet er blitt gjenbrukt....I begrunnelsen sier Rådet for byarkitektur at området rundt Pilestredet Park er blitt et trivelig sted å være og viser hensyn til miljø på en utmerket måte. Slik skal det gjøres... ([Mer informasjon fra Oslo Kommune](#))



Om Rettigheter

© GRIP [Kontaktinfo](#) - [Webmaster](#)

GRIP er ISO 14001 og Miljøfyrtårn sertifisert og EMAS registrert.



Telefon 22 40 09 00
post@konkurransetilsynet.no
Kontakt Konkurransetilsynet

[English](#)
[Veiviser](#)
[Kontakt](#)
[Spørsmål](#)
[Lenker](#)

- **Aktuelt**
- **Kraftpriser**
- **Avsluttede saker**
- **Konkurranseregler**
- **Faglige aktiviteter**
- **Publikasjoner**
- **Om tilsynet**

Til forsiden

Meld fusjon
eller oppkjøp

Meldte fusjoner og oppkjøp

KOFA

Sjekk
kraftprisene

Ledige stillinger

Tips om ulovlig atferd

Pressekontakter

Nyheter

Varslar høgare gebyr for brot på meldeplikta

To nye selskap har fått gebyr på 10 000 kroner kvar fordi dei ikkje har meldt frå i tide om meldepliktige oppkjøp. Samstundes varslar Konkurransetilsynet om høgare gebyr for brot på meldeplikta i tida som kjem.

27. 12. 2005

[Les mer](#)



Konkurransenytt nummer 5 – 2005

Hovedsak i dette nummeret er at Janicke Wiggen og Øyvind Thomassen vant 15 000 kroner hver for sine masteroppgaver i konkurranserett og konkurranseøkonomi.

21. 12. 2005

[Les mer](#)



Nye drosjesatser i områder med regulerte priser

I områder der drosjeprisene er regulert har Konkurransetilsynet økt de maksimale prisene med rundt fire prosent. Drosjebilene står imidlertid fritt til å ta lavere priser enn maksimalprisene. Bakgrunnen for økningen er at drosjer i områder med konkurranse har økt sine priser.

21. 12. 2005

[Les mer](#)

Griper ikke inn mot ølvtaler

Konkurransetilsynet har avsluttet sin gjennomgang av Ringnes' avtaler om salg av øl til serveringssteder.

19. 12. 2005

[Les mer](#)

Dagligvarekjedene pålagt meldeplikt

Konkurransetilsynet har pålagt seks dagligvarekjeder å sende inn sine årsavtaler med utvalgte leverandører. Meldeplikten gjelder frem til 1. januar 2010.

14. 12. 2005

[Les mer](#)



Konferanse i konkurranserett 2006

Fredag 10. mars 2006 arrangerer Konkurransetilsynet den tredje årlige konferansen i konkurranserett. Temaet for konferansen er konkurransemyndighetenes kontroll med fusjoner og oppkjøp. Konferansen finner sted i Grieghallen i Bergen.

[Les mer](#)

Avsluttede saker:

Konkurransetilsynet fatter vedtak og avgjørelser, og gir uttalelser, etter konkurranseloven.

[Se avsluttede saker](#)



[Toppen av siden](#)

AA
i
💡
🌐
🇬🇧

Stikkordliste Om Bedin Tips en venn Kontakt oss English

Bedin

BEDRIFTSINFORMASJON

- Starte bedrift
- Drive bedrift
- Hovedemner
- Guider
- Dokumentmaler
- Spørsmål / Svar
- Nyheter
- Kontaktlister
- Lenker
- Innholdskart

Gratis tjeneste for bedrifter og etablerere drevet av VNN på vegne av Nærings- og handelsdepartementet

Starte bedrift

Vi gjør det enkelt for deg å starte bedrift! Trykk her for gratis hjelp til "alt" du trenger: Etablererpakke, nyttige guider, skjemaer, maler og lenker til andre som kan hjelpe deg.

Drive bedrift

Her finner du mye nyttig for små og mellomstore bedrifter: Trykk her for oversikt over f.eks. finansieringsordninger, regnskap, skatt og avgifter, eksport og import samt nyttige dokumentmaler.

STARTE BEDRIFT
DRIVE BEDRIFT

Hovedemner:

Etablering og registrering	Selskapsformer	Tillatelser
Arbeidsgiver/arbeidstaker	Regnskap	Finansiering
Andre myndighetskrav	Skatt/avgift	EU/EØS
Standard/patent	Eksport og import	Diverse

Fra nyheter:

- 03.01 Eksplosjon i nye AS grunnet endrede skatteregler | [les mer »](#)
- 02.01 Bortkastet å finne opp kruttet på nytt | [les mer »](#)
- 02.01 Alle opplysningene i Enhetsregisteret er nå offentlige | [les mer »](#)
- 21.12 På tide med firmabil? | [les mer »](#)
- 19.12 Skatt og regnskap volder besvær | [les mer »](#)
- 19.12 GIEKs anbudsgaranti-ordning populær | [les mer »](#)
- 19.12 Fire av ti skal gjøre skattetilpasninger før nyttår | [les mer »](#)
- 19.12 Takseringsreglene 2005 | [les mer »](#)
- 19.12 Innovasjon Norge utvider risikolåneordningen | [les mer »](#)
- 13.12 Endring av lover på skatte- og avgiftsområdet | [les mer »](#)

Spørsmål om etablering og drift?

Ring våre erfarne bedriftsrådgivere gratis på [Narviktelefonene](#): 800 33 840

Klikk her for direktekontakt med en av våre rådgivere


Vi samarbeider med:


- [Aetat](#)
- [Brønnøysundregistrene](#)
- [EIC](#)
- [Forenklingkanalen](#)
- [Innovasjon Norge](#)
- [Nettbasert etablererskole](#)
- [NHO](#)
- [Norge.no](#)

[Abonner på nyhetsbrev](#)

Søk

[Søkehjelp](#)




Statskonsult

[Kontakt oss](#) [English](#)

[Nettkart](#) [Om Statskonsult](#) [Våre rådgivere](#) [Våre oppdrag](#) [Søk](#)

Statskonsult tilbyr produkter og tjenester spesialtilpasset offentlig virksomhet.

Kurs og programmer

- Statskonsults kurstilbud

Rådgivning og tjenester

- Evaluering
- IKT-rådgivning
- Internasjonalt arbeid
- Kommunikasjon
- Kompetanseutvikling
- Regelverksarbeid og regelforenkling
- Strategi og analyse

Avtaler og regelverk

- Statens standardavtaler
- Annonserregelverket

Publikasjoner og tidsskrift

- Rapporter, temahefter og andre publikasjoner
- Stat & Styring


Prosjekter med eget nettsted

- Kunnskapsnettverk.no
- Gode eksempler
- Gevinstrealisering
- Krisenettverk
- Mobilitet

Ny hovedkatalog for 2006 over Statskonsults kurs og kompetansetilbud

Trenger du ny kompetanse til våren?
Her kan du velge mellom mange spennende tilbud!


[Les katalogen i pdf-format](#)



**Norge i internasjonalt samarbeid
- Program i 5 moduler, start 6. februar 2006**

Programmet tar opp viktige suksesskriterier for deg som arbeider med, eller skal starte å arbeide med internasjonale saker. Det gir deg et bredt spekter av kunnskaper og ferdigheter innen internasjonalt arbeid og deltakelse i internasjonale fora.

[Påmeldingsfrist 9. januar 2006, se programmet](#)



Du får utviklet språk, kulturforståelse og evne til å forhandle

Stat & Styring nr. 5/2005

Hovedoppslag:

- **Intervju med fornyings- og administrasjonsminister Heidi**

Grande Røys, hvor hun bl.a. sier at brukermedvirkning, forenkling og samordning er aktuelle verktøy for fornying – ikke privatisering og konkurranseutsetting.

- **Statistisk krafttak for økt kunnskap om staten**
Om StatRes (Statlig Ressursbruk og Resultater)



Nye departementale veiledere

Statskonsult har både bidratt med stoff og utforming av ny utredningsveileder og utarbeidet en søkbar nettutgave. Begge utgaver gir en samlet fremstilling av alle offentlige veiledere som gjelder utredningsarbeid.

Statskonsult har også gjort en utredning for Moderniseringsdepartementet om ressursbruk og resultater som du kan lese mer om i bladet.

Nytt målesystem
skal gi økt
kunnskap om staten

[Mer om nr. 5/2005 av Stat & Styring](#)

Den europeiske kvalitetskonferansen – høsten 2006 i Tampere i Finland



Den fjerde europeiske kvalitetskonferansen for offentlige virksomheter - 4th Quality Conference (4QC) - arrangeres av Finlands finansdepartement i samarbeid IPSG, en undergruppe av det mellomstatlige EU-nettverket EUPAN. [Mer om konferansen...](#)

MBA-program i innovasjon og omstilling for offentlige virksomheter

Studiestart: 30. januar 2006.

Studiet er et samarbeid mellom Statskonsult og Handelshøgskolen i Bodø (HHB). Det er lagt opp som et deltidsstudium, med samlinger over 1,5 år.

[Mer om programmet og målgruppen](#)



[Brosjyre i pdf](#)

Oppdatert 22.12.05



Nynorsk Sámeigiella Normalvisning

Om konkurranseportalen

Konkurranseportalen gir informasjon om og praktisk veiledning til konkurranseeksponering av kommunal tjenesteproduksjon. Med konkurranse mener vi disse hovedformene:

Konkurranseutsetting, brukervalg og benchmarking (målestokkonkurranse). Regjeringen mener at konkurranseutsetting er et uegnet virkemiddel innenfor viktige kommunale velferdsområder som utdanning, helse og omsorg. Den enkelte kommune står imidlertid fritt i å velge sine virkemidler for å oppnå brukerorientering, kvalitet og effektivitet i tjenesteproduksjonen.

Konkurranseportalen inneholder blant annet følgende:

- En [trinn-for-trinn-veiledning](#) til bruk i en konkurranseutsettingsprosess
- En oversikt over noen relevante [lover og regler](#) som er aktuelle ved konkurranseutsetting
- En oversikt over nettsteder der du kan lese mer om [erfaringer](#) med ulike typer konkurranseformer

Sentrale deler av informasjonen er lenket til nettsidene til andre institusjoner med kompetanse på området. Disse er selv ansvarlig for innholdet på sine sider.

▶ [Kommunal- og regionaldepartementets sider for fornying i kommunene](#)

▶ [Kommunenes Sentralforbund](#)

▶ [Nærings- og handelsdepartementets side for offentlige anskaffelser](#)

▶ [NHOs side for offentlige anskaffelser](#)

▶ [Fagforbundet:](#)
Omstilling,
konkurranse m.m.

▶ [KOSTRA](#)

▶ [bedrekommune.no](#)