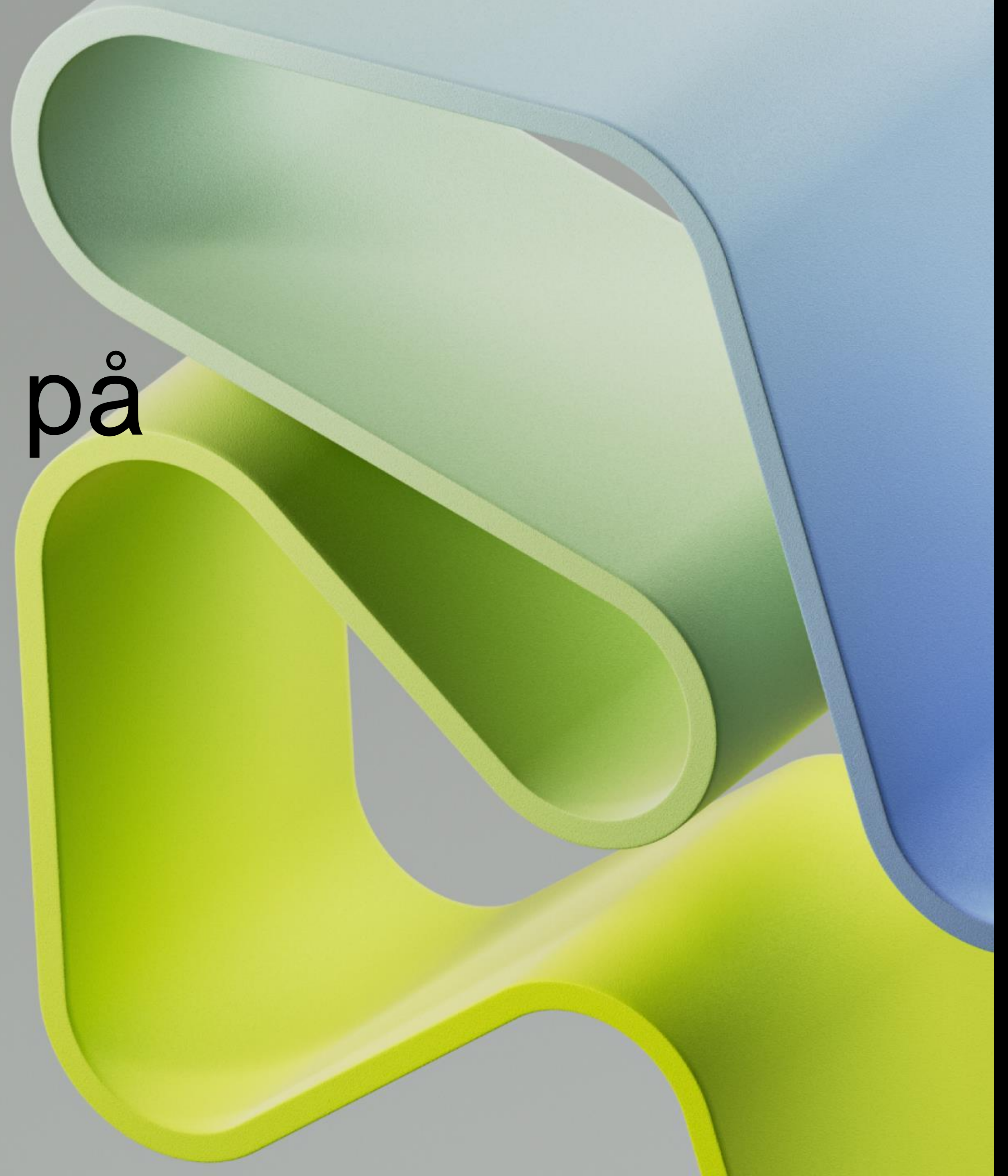


Offentlige anskaffelser

– hva du bør tenke på



Offentlige anskaffelser – hva du bør tenke på

1. Kort innføring i offentlige anskaffelser som rammeverk ved Johan Englund fra Direktoratet for økonomistyring
2. Muligheter og utfordringer med innkjøperens øyne ved Ellen Staknes fra Sykehusinnkjøp HF
3. Innovative anskaffelser: tips og triks som også er relevant i andre prosesser ved Riche Vestby fra LUP – Leverandørutviklingsprogrammet
4. Spørsmål og svar



Kort innføring i offentlige
anskaffelser som rammeverk
ved Johan Englund fra
Direktoratet for økonomistyring

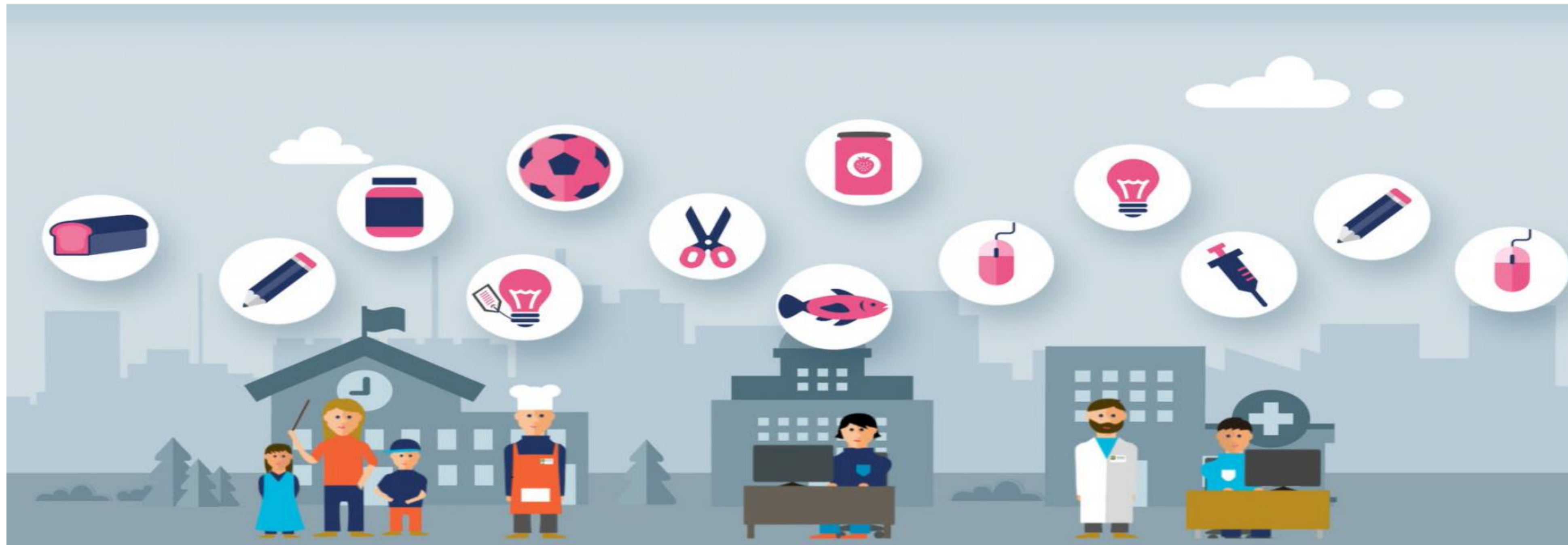
OFFENTLIGE ANSKAFFELSER

Fagdirektør Johan Englund, DFØ

Hvorfor et regelverk om offentlige anskaffelser?

**Effektiv bruk av
samfunnets
ressurser**

**En offentlig sektor
som opptrer med
integritet**





Grunnleggende prinsipper i anskaffelsesregelverket

- i. Konkurransen
- ii. Likebehandling – ikke-diskriminering
- iii. Forholdsmessighet
- iv. Forutberegnelighet
- v. Etterprøvbarehet

Innovasjon?



ANSKAFFELSESPROSESSEN



Definere behov og forberede konkurranse

Konkurranse

Kontraktoppfølging

Terskelverdier for offentlige vare og tjenesteanskaffelser

STAT: Over 1 400 000 kr eksl mva

Anskaffelser som følger EØS regelverk (Del 3 – anskaffelser)

EØS kunngjøring

KOMMUNE: Over 2 200 000 kr eksl. mva

STAT: Under 1 400 000 kr eksl mva

Anskaffelser som følger nasjonalt regelverk (Del 2 – anskaffelser)

Nasjonalt kunngjøring i Doffin

KOMMUNE: Under 2 200 000 kr eksl. mva

STAT/KOMMUNE: Under 1 300 000 kr eksl. mva

Anskaffelser som følger grunnprinsippene i regelverket (Del 1 – anskaffelser)

Ingen pliktig kunngjøring i Doffin

Under 100.000 kr eksl. mva (LOA/FOA gjelder ikke)



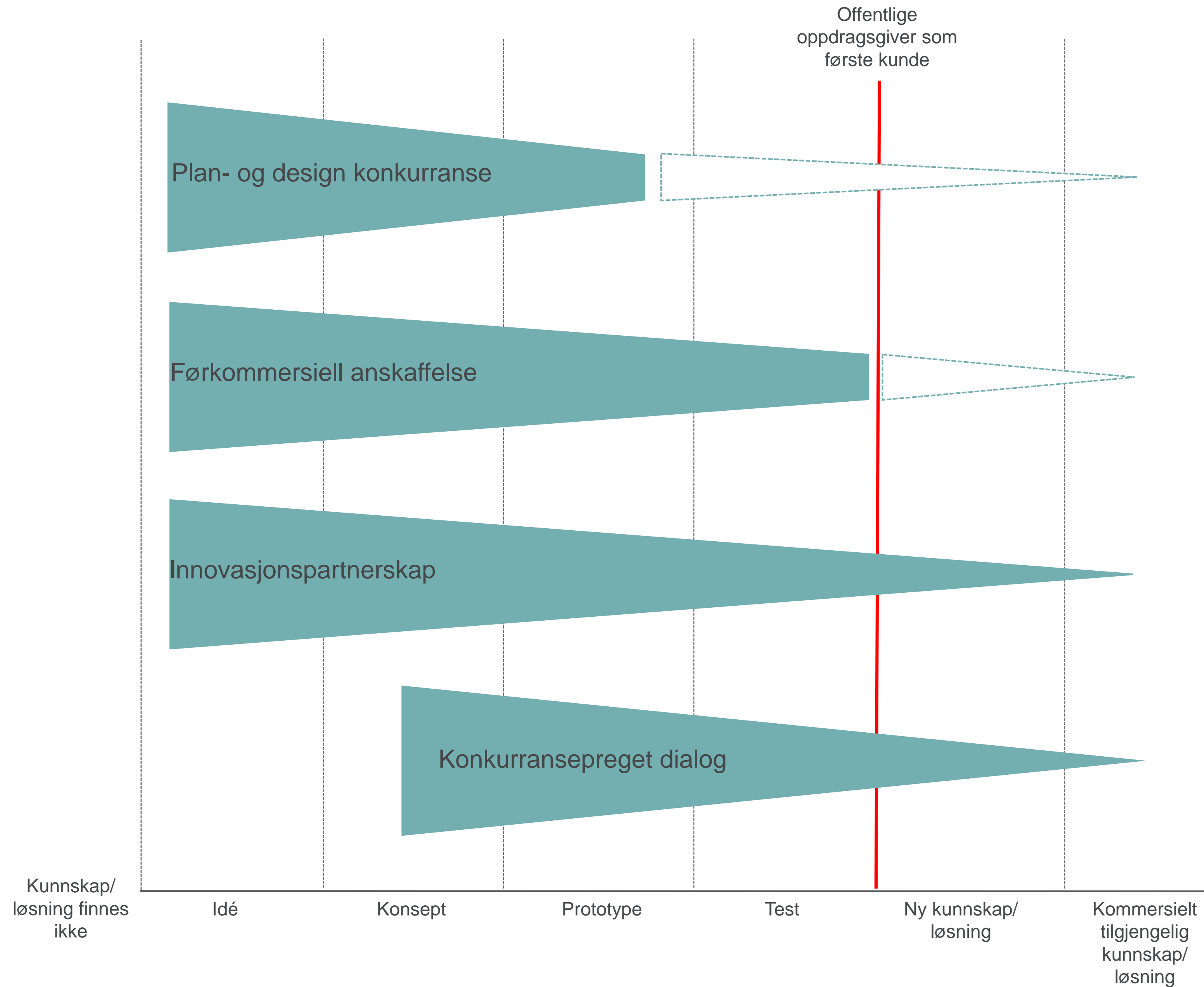
Ulike prosedyreformer i regelverket

- Anskaffelsesprosedyren beskriver hvordan anskaffelsen skal gjennomføres

- Prosedyreformer i anskaffelsesregelverket
 - i. Åpen anbuds/tilbudskonkurranse
 - ii. Begrenset anbuds/tilbudskonkurranse
 - iii. Konkurrans med forhandling
 - iv. Konkurranspreget dialog
 - v. Plan- og designkonkurranse
 - vi. Innovasjonspartnerskap

- Unntak for kontrakter om forsknings- og utviklingstjenester
 - i. Før-kommersielle anskaffelser

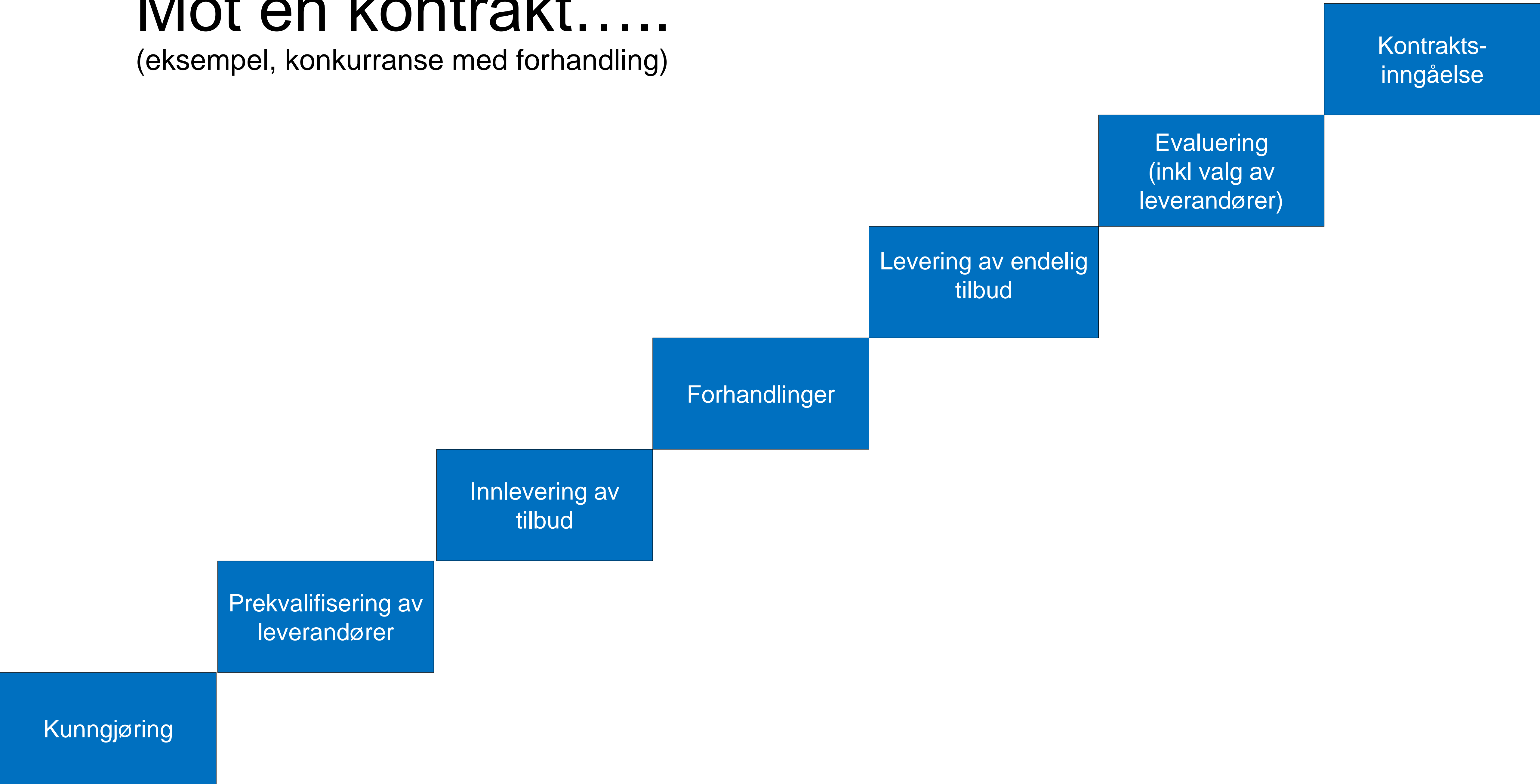
Ulike anskaffelsesmetoder for å utvikle ny kunnskap og nye løsninger



Faser i et utviklingsløp fra idé til kommersielt produkt

Mot en kontrakt.....

(eksempel, konkurranse med forhandling)



Prekvalifisering

Krav	Dokumentasjonskrav
Leverandøren skal ha kvalifikasjoner innen forskning og utvikling av løsninger som er relevant i lys av Oppdragsgivers behovsbeskrivelse, inkludert implementering av innovative løsninger.	<p>Beskrivelse av leverandørens inntil 3 mest relevante oppdrag (referanseprosjekt). Beskrivelsen må inkludere angivelse av oppdragets verdi, tidspunkt og mottaker (navn, telefon og e-post). Det er leverandørens ansvar å dokumentere relevans gjennom beskrivelsen.</p> <p>Dokumentasjonen skal:</p> <ul style="list-style-type: none">• Beskrive hva som ble utviklet• Beskrive utviklingsprosessenes omfang og kompleks• Beskrive hvilke dokumenterbare resultater utvikling frembragt eller forventes å frembringe• Beskrive hvorvidt løsningene er implementert (frem pilotstadiet eller markedsført, solgt og tatt i bruk?)• Beskrive prosjektenes organisering, herunder levera eventuelt andre prosjektdeltakeres konkrete roller i prosjektet• Beskrive prosjektets utfordringer og risiko (både økt med hensyn til måloppnåelse) og risikobegrensende• Beskrive interessentmiljøet for referanseprosjektet, kunder, samarbeidspartnere og andre <p>Dersom leverandøren dokumenterer erfaring ved å vise til p leverandøren råder over, skal det skriftlig dokumenteres at leverandøren disponerer aktuelt personell, for eksempel gje samarbeidsutale eller en ferdilite...</p>

6 UTVELGELSESKRITERIER

Dersom det melder seg flere enn 15 leverandører som oppfyller minstekravene til kvalifikasjoner, vil Oppdragsgiver rangere leverandørene etter følgende utvelgelseskriterier:

15

 SYKEHUSINNKJØP

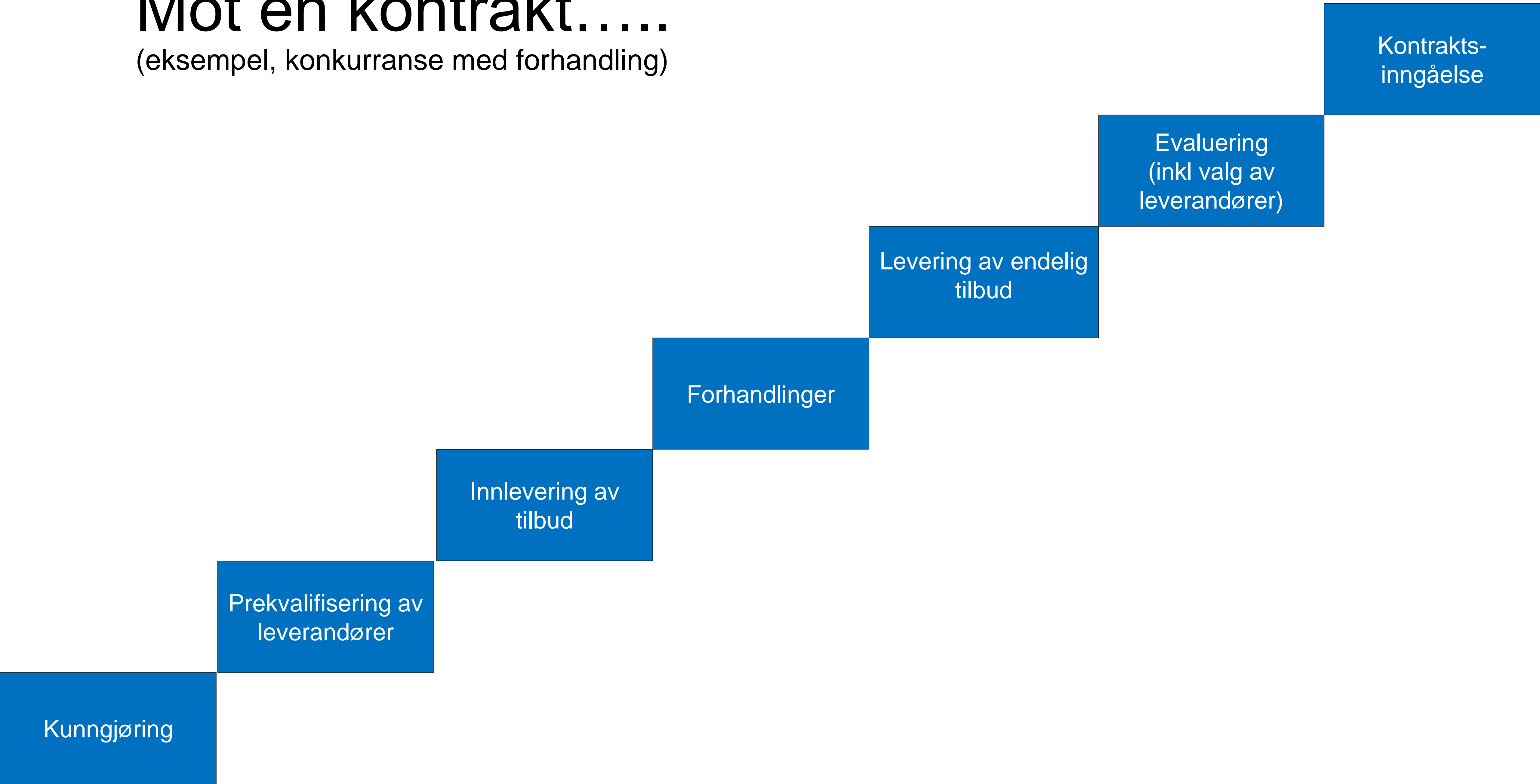
 SYKEHUSET ØSTFOLD

- Referanseoppdragenes relevans i lys av Oppdragsgivers behovsbeskrivelse, vektet 50 %.
- Leverandørens gjennomføring av referanseoppdragene, både når det gjelder prosess og endelige resultat, herunder håndtering av oppdragets utfordringer, risikohåndtering m.m., vektet 30 %.
- Oppdragenes kompleksitet (herunder det tekniske, selve prosessen m.m.), vektet 20 %.

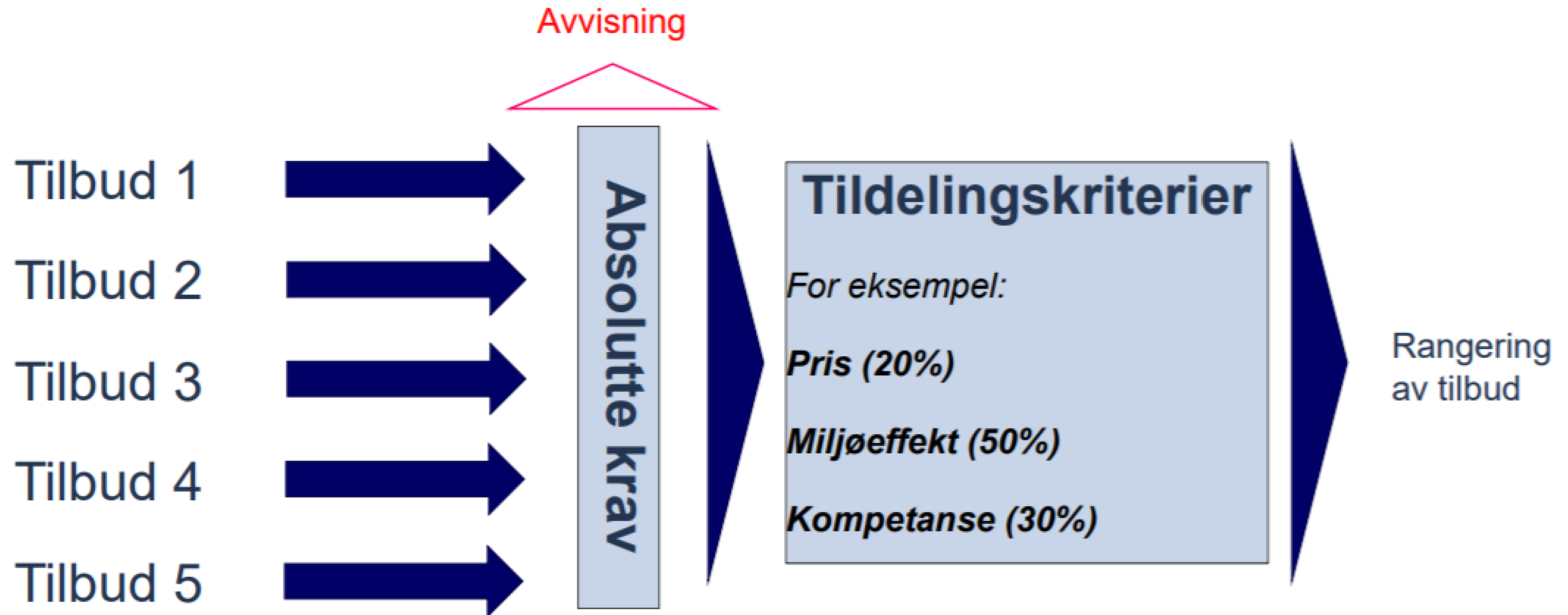
Oppdragsgiver benytter en modell for utvelgelse av prekvalifiserte tilbydere der det gis en poengscore for hvert av kriteriene i punktene a.-c. over. Det benyttes en skala fra 0-10 hvor 10 poeng

Mot en kontrakt.....

(eksempel, konkurranse med forhandling)



Evaluering av løsningsforslag



Maler publisert på anskaffelser.no

Kontraktsmal

Avtale om innovasjonspartnerskap – beta-versjon

1.2 BILAG TIL AVTALEN

Alle rubrikker skal være krysset av (Ja eller Nei)	JA	NEI
Bilag 1: Oppdragsgivers behovsbeskrivelse og krav		
Bilag 2: Partnerens løsningsbeskrivelse		
Bilag 3: Oppdragsgiverens tekniske plattform		
Bilag 4: Fremdriftsplan		
Bilag 5: Test og godkjenning		
Bilag 6: Administrative bestemmelser		
Bilag 7: Samlet pris og prisbestemmelser		
Bilag 8: Endringer til avtalen før avtaleinngåelse		
Bilag 9: Endringer til avtalen etter avtaleinngåelse		
Bilag 10: Lisensvilkår for Standardprogramvare og fri programvare		
Bilag 11: Avtalevilkår for kjøp - opsjon		
Eventuelt andre bilag:		



https://anskaffelser.no/avtaler-og-regelverk/anskaffelsesprosedyrer

Anskaffelsesprosedyrer

Her finner du både de formelle anskaffelsesprosedyrene som er nevnt i forskriften og innovative konkurranseformer. Valg av anskaffelsesprosedyre vil være avgjørende for hvordan anskaffelsen skal gjennomføres.

- Velg riktig anskaffelsesprosedyre
- Anskaffelser under 1,3 mill. kroner
- Tilbudskonkurranse - åpen og begrenset
- Anbudskonkurranse - åpen og begrenset
- Konkurranse med forhandlinger
- Innovasjonspartnerskap
- Før-kommerisielle anskaffelser

Konkurransesgrunnlags - maler

https://anskaffelser.no/avtaler-og-regelverk/statens-standardavtaler-ssa

rådgivningstjenester innen bygg- og anlegg. Finn oversikt over SSA og avtaler på SSA-mal, og få veiledning om hvordan du kan bruke avtalene.

- Hva er en SSA? Historikk og bakgrunn for avtalene. →
- Hvilken SSA skal jeg velge? Likheter og forskjeller og hva avtalene er egnet til. →
- Hva er nytt? Revisjoner, innspill og hva vi holder på med. →

Alle avtalemaler

- SSA-B og SSA-B enkel (Bistandsavtalene)**
Avtalen er beregnet på kjøp av konsulentbistand. Du spesifiserer krav til kompetansen til de som skal utføre bistanden og omfanget på bistanden. Bistanden styres av kunden.
Kilde: DFØ →
- SSA-D (Driftsavtalen)**
Driftsavtalen er beregnet på å kjøpe drift av IT-systemene og IT-utstyret ditt. Etableringen av driftstjenesten kan deles opp i delleveranser.
Kilde: DFØ →
- SSA-F (Forskningsavtalen)**
Avtalen er beregnet på forsknings- og utredningsoppdrag, og støtter prinsippene om akademisk frihet, uavhengig forskning og publisering av resultater. Avtalen sikrer at forskeren følger forskningsetiske retningslinjer.

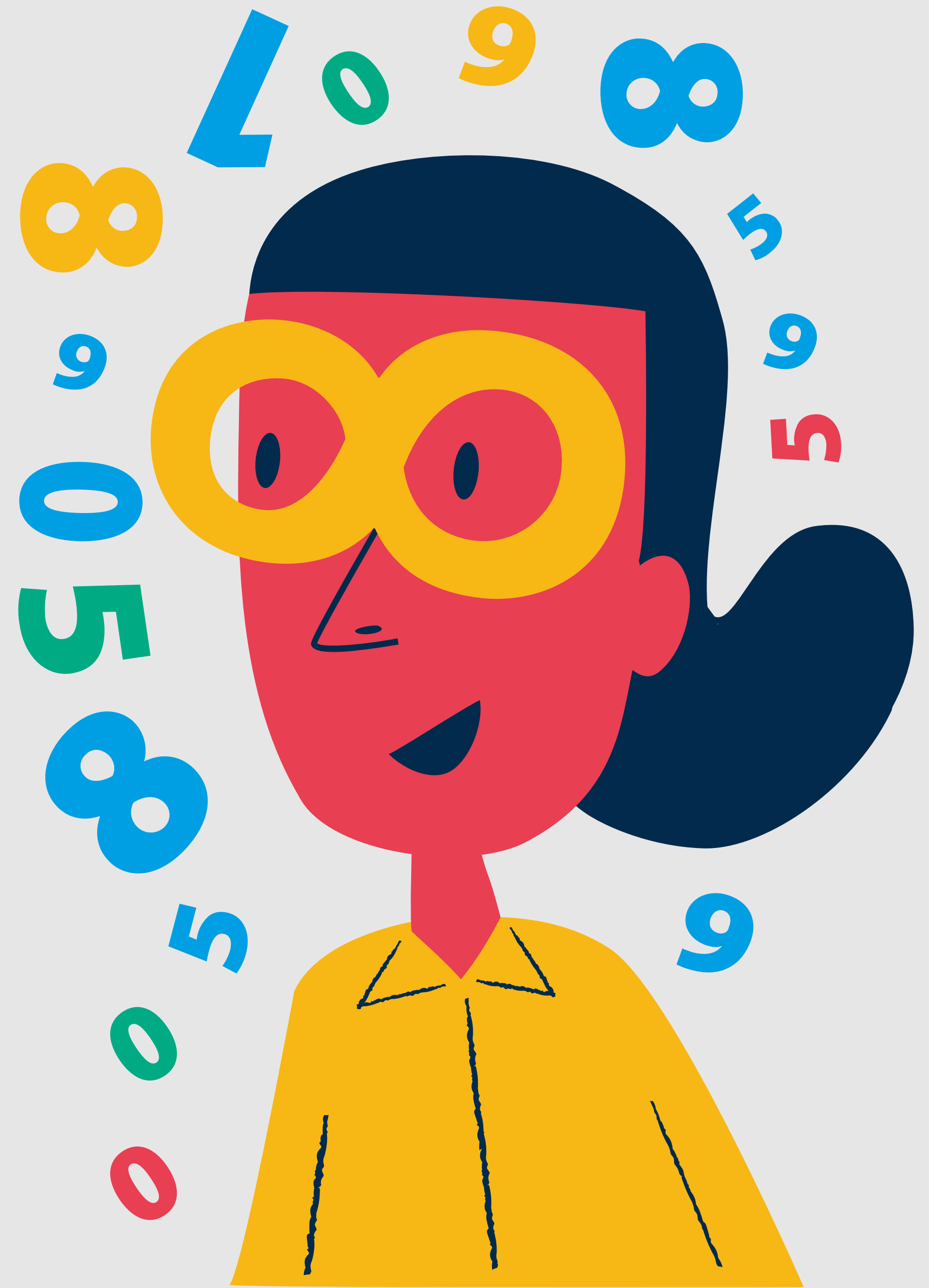
Statlige standardavtalene



Innlevering av tilbud

- Tilbudet må være i tråd med de absolutte krav og frister som oppdragsgiver har satt.
- Pass på at tilbudet oppfyller absolutte krav i konkurransegrunnlaget
 - i. Vesentlige avvik fra konkurransegrunnlaget er ikke tillatt
- Var oppmerksom på at tilbudet vil bli evaluert på basis av tildelingskriteriene

INNOVATIVE ANSKAFFELSER



Modellen for innovative anskaffelser



I en innovativ anskaffelse går man i dialog med markedet før anskaffelsen, formidler behovet og overlater løsningen til leverandørene.

Innovative anskaffelser



Viktige «komponenter»:

- Fokus på behov
- Åpne spesifikasjoner
- Dialog med markedet

Gevinster (behov)



Løsning

Rammer

Føringer i regelverket

- Offentliglova
- Forvaltningsloven
- Personvern
- Sikkerhet
- Andre relevante lover

- Teknisk plattform?
- Integrasjoner mot andre systemer?
- Test-fasiliteter?
- Brukere og brukergrupper?

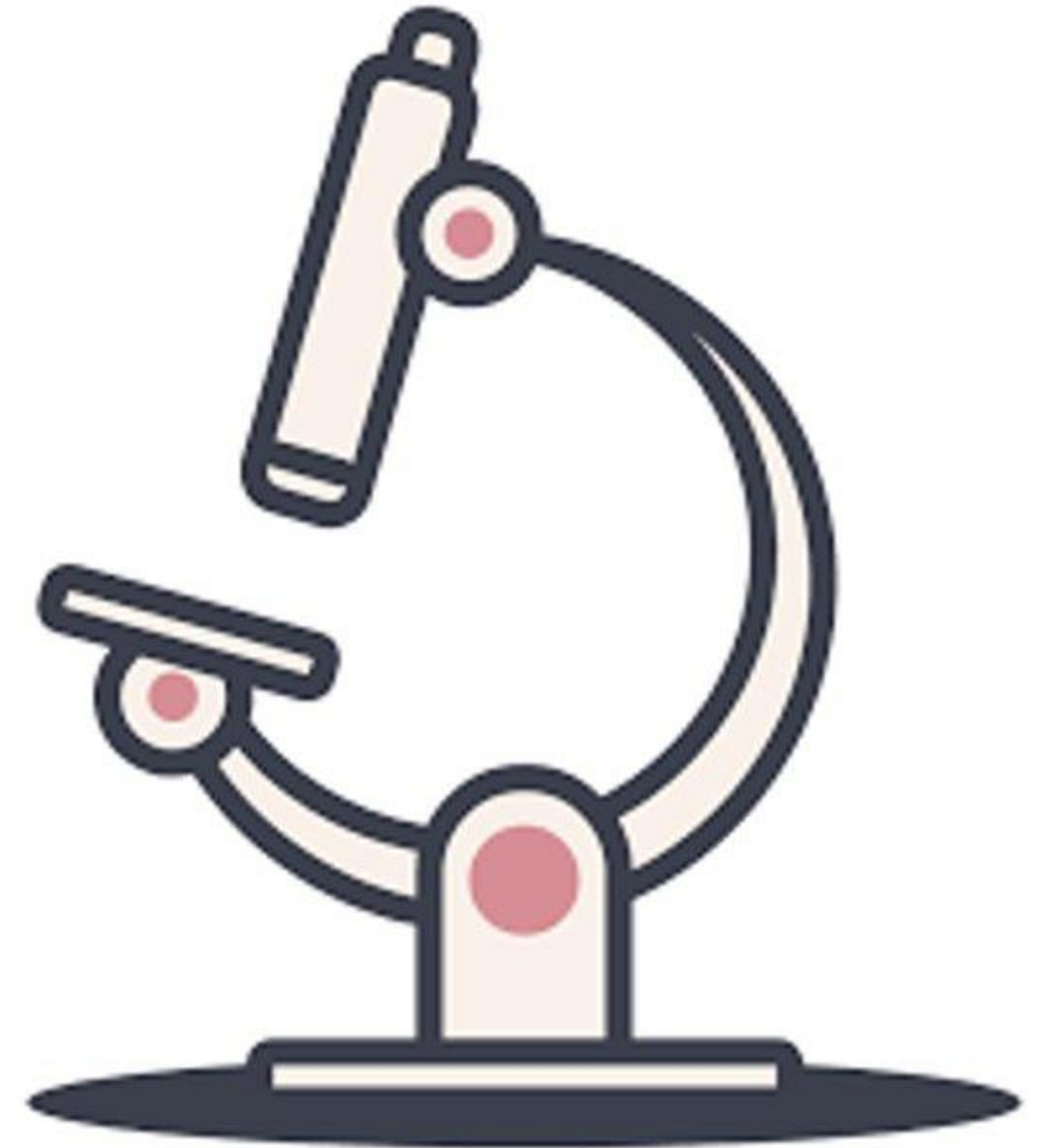
Mål (behov)

Unntak for enkelte forskning- og utviklingskontrakter (FOA §2)

- Anskaffelsesregelverket gjelder ikke for enkelte forskning- og utviklingsprosjekter
 - Om oppdragsgiveren ikke fullt ut betaler for tjenesten, eller
 - Tjenester tilfaller ikke oppdragsgiver fullt ut i hans virksomhet
- Hvorfor ikke?
 - Felles investering i kunnskap dvs. ikke et forhold hvor en oppdragsgiver styrer en leverandør



Må gjenspeiles i kontrakten!



Før-kommersiell anskaffelse
(Unntak fra lov og forskrift om offentlige anskaffelser)

Kommersiell anskaffelse
(LOA/FOA)

Kunngjøring av før-kommersiell anskaffelse

Evalueringsvalg av leverandør for hovedkontrakt

Evalueringsvalg av leverandør for avropskontrakt 2

Evalueringsvalg av leverandør for avropskontrakt 3

Gjennomføring av kommersiell anskaffelse (LOA/FOA)



Leverandør A

Leverandør B ✘

Leverandør C

Leverandør D ✘

Leverandør E

Leverandør A

Leverandør C

Leverandør E ✘

Leverandør A

Leverandør C

Kommersialisering

(Er ikke en del av denne konkurransen. Vil eventuelt bli gjennomført som separate anskaffelser)

FASE 0

Utvelgelse av ide/konsept

FASE 1

Utvikling av løsningsforslag

FASE 2

Utvikle prototype

FASE 3

Felttesting av løsningen

✘ = Kontrakt termineres

 Direktoratet
for forvaltning og
økonomistyring

Har du spørsmål?

Ta kontakt:

johan.englund@dfo.no

Tel. 93824553



Muligheter og utfordringer med innkjøperens øyne ved Ellen Staknes fra Sykehusinnkjøp HF





Muligheter og utfordringer med innkjøperens øyne

Ellen Staknes,
Spesialrådgiver IKT-anskaffelser
ellen.staknes@sykehusinnkjop.no

Sykehusinnkjøp

- 900 anskaffelser i året
- Forvalter om lag 6000 avtaler
- Over 300 ansatte over hele landet

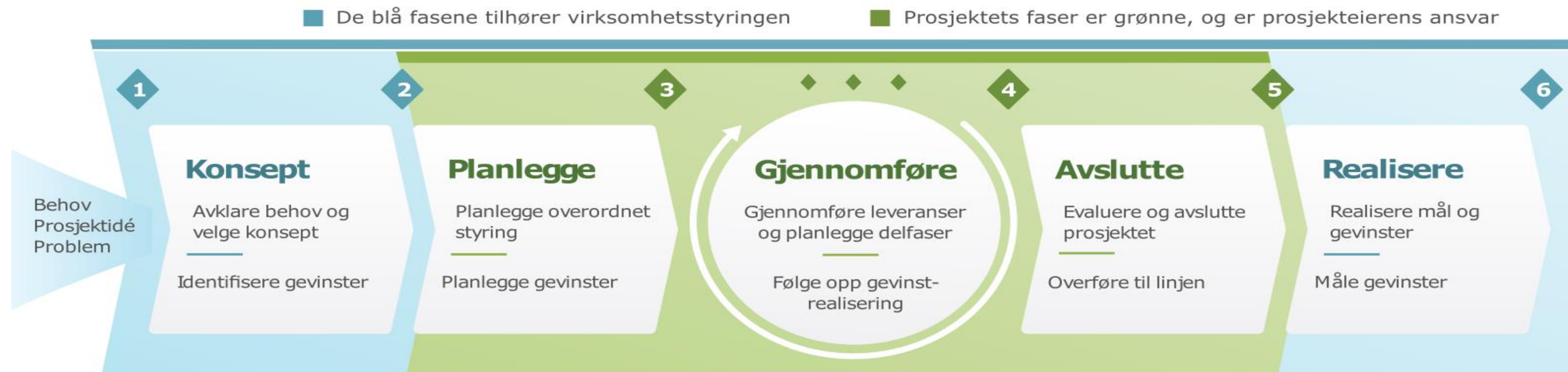
FORMÅL

Sykehusinnkjøp HF skal utøve en spesialisert og profesjonell innkjøpstjeneste for spesialisthelsetjenesten.



Involvering

- Når bør man involvere innkjøper?



Innovasjonens mulighet for å eksistere

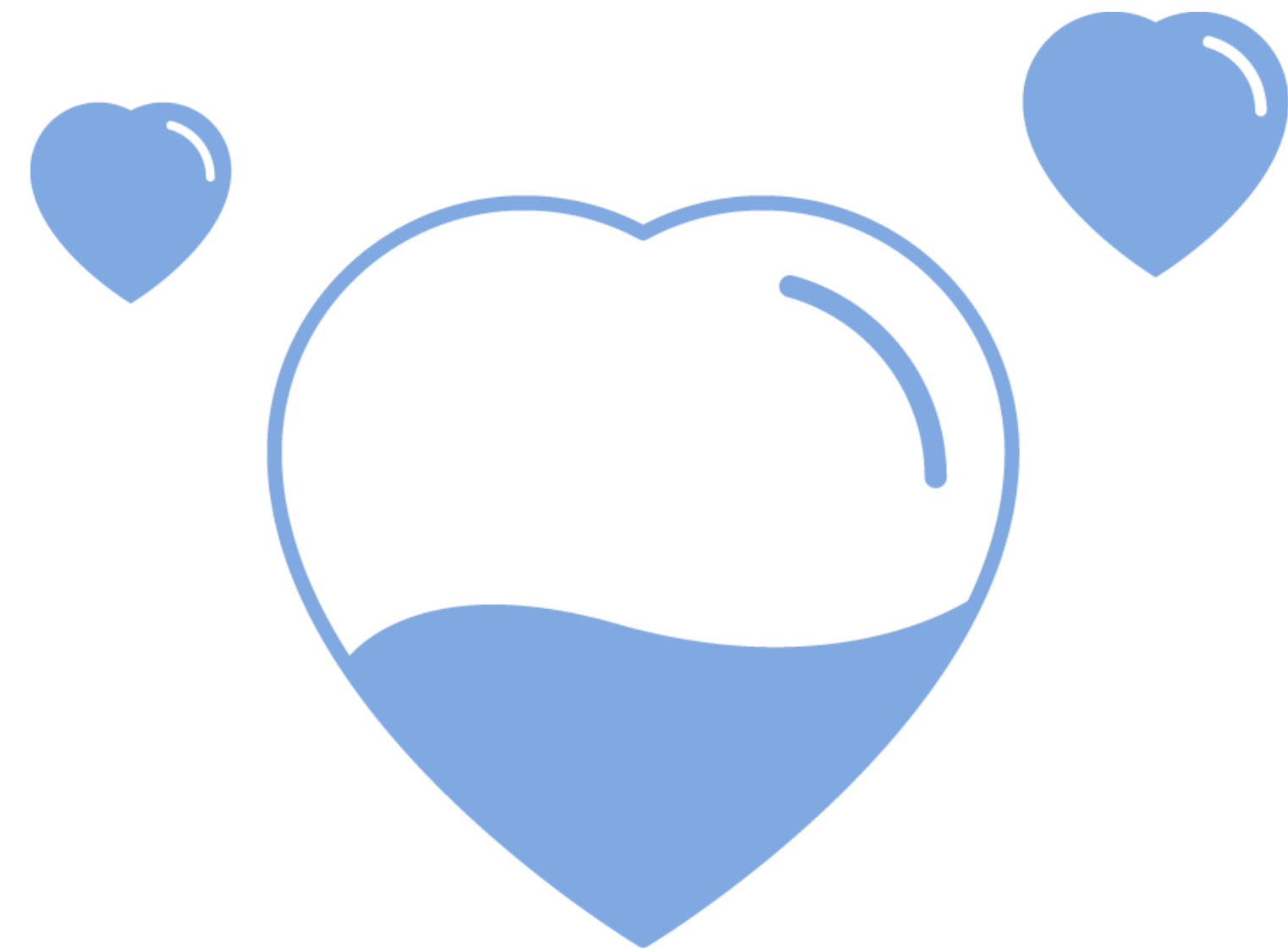


- Ivareta og sikre mulighet for å eksistere og fungere over tid
- Valg av avtaler
 - i. Ny utvikling
 - ii. Endring og forbedring
- Teknologisk utvikling

Samfunnsansvar

Vår visjon

- Vi leverer den beste avtalen for
- helseforetakene. Hver gang!



Stort mulighetsrom i regelverket

- Lovverket regulerer når ulike anskaffelsesprosedyrer kan benyttes, og hvilke vilkår som må være oppfylt for å kunne benytte ulike prosedyrer.
 - i. Snakk med de som driver med dette daglig!
 - ii. Ikke tenk at lovverket begrenser – det kommer med et **STORT** mulighetsrom!





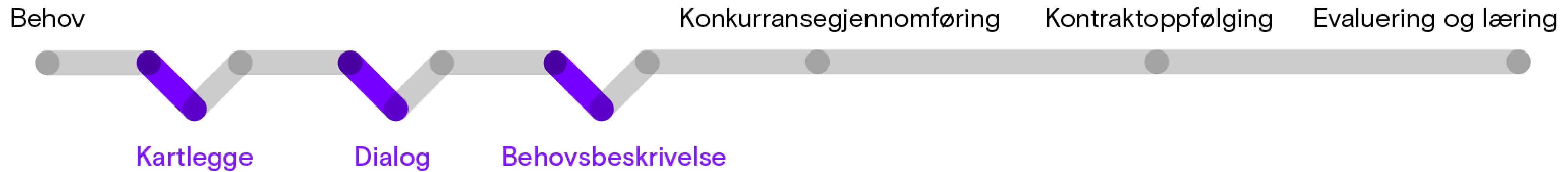
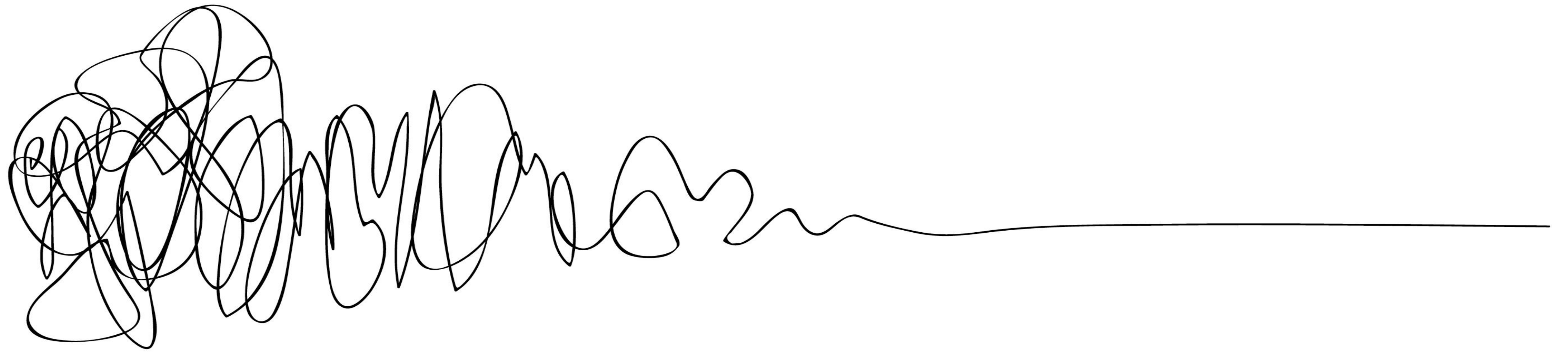
Innovative anskaffelser: tips og
triks som også er relevant i andre
prosesser
ved Riche Vestby fra LUP -
Leverandørutviklingsprogrammet



Innovative anskaffelser: tips og triks som også er relevante i andre prosesser

Riche Vestby, innovasjonspådriver helse og velferd

Den innovative anskaffelsesprosessen



Tips å ta med seg

- Definer tydelig utfordringsbildet – og oppgaven som skal løses
- Kartlegge og beskrive behovet som skal dekkes
- Undersøk muligheter gjennom dialog med andre aktører



Prosesen i ni steg – Verktøykasse klar til bruk

1. Avklare hva som trengs
2. Forankre i ledelsen
3. Kartlegge behov og brukere
4. Undersøke markedet og mulig løsninger
5. Dialog om mulige løsninger
6. ~~Veivalg, kjøp eller utvikling~~
7. ~~Forberede konkurransegrunnlaget~~
8. ~~Gjennomføre konkurranse~~
9. ~~Oppfølging og gevinstrealisering~~

<https://innovativeanskaffelser.no/kom-i-gang/>

Steg 1 Avklare — hva vi egentlig trenger.



Steg 2 Forankre - en innovativ anskaffelsesprosess



Steg 3 Kartlegge - behov og brukere



Steg 4 Undersøke - marked og mulige løsninger



Steg 5 Dialog - om mulige løsninger



Steg 6 Veivalg — kjøpes, eller må det utvikles?



Steg 7 Forberede - konkurransegrunnlag og utlysning



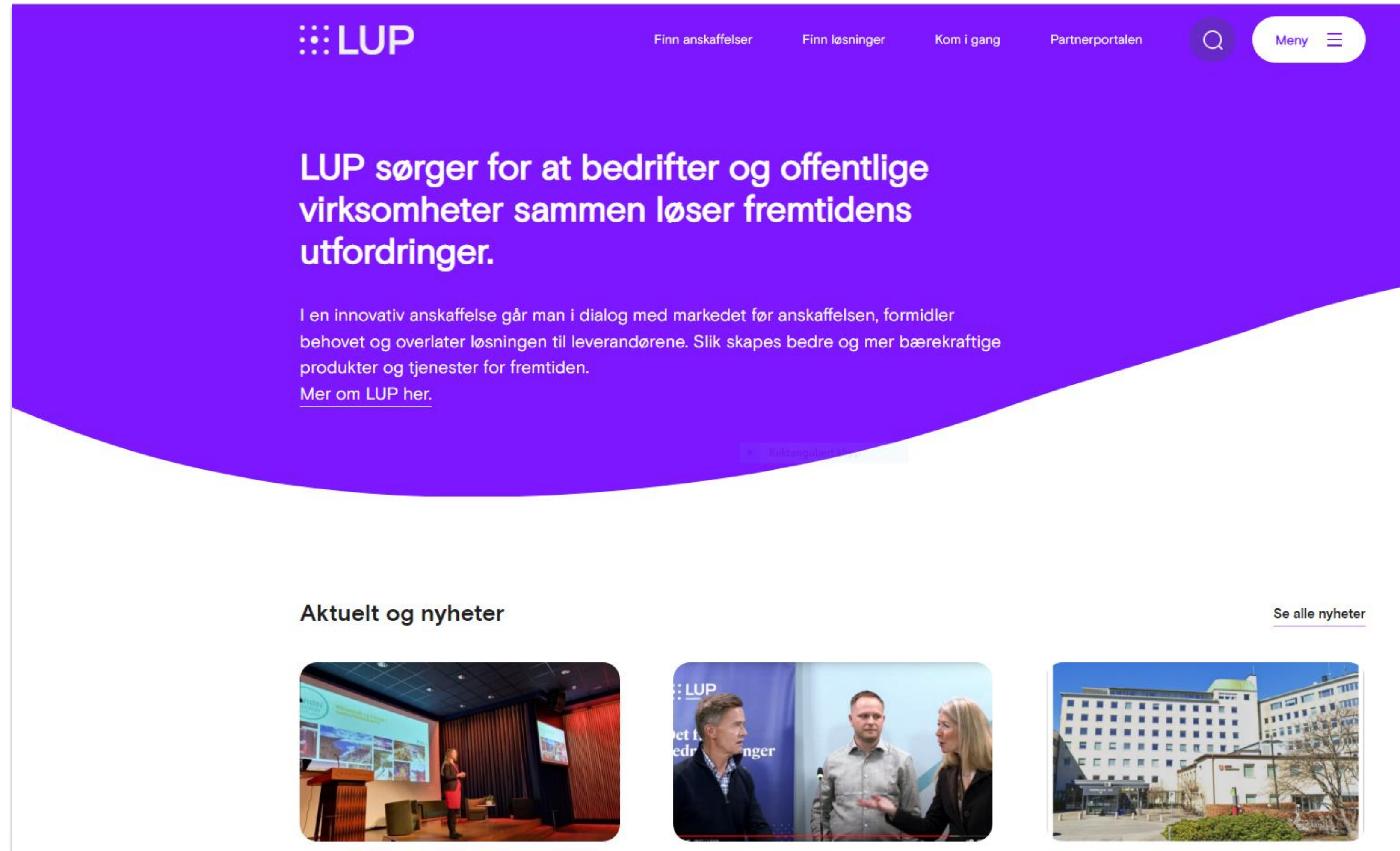
Steg 8 Gjennomføre — velge tilbud og inngå avtale



Steg 9 Oppfølging — bruke avtalen og ta ut gevinster



Interessert i mer?



The screenshot shows the LUP website homepage. The top navigation bar is purple and contains the LUP logo, links for 'Finn anskaffelser', 'Finn løsninger', 'Kom i gang', and 'Partnerportalen', a search icon, and a 'Meny' button. The main content area has a purple background with the headline 'LUP sørger for at bedrifter og offentlige virksomheter sammen løser fremtidens utfordringer.' Below this is a paragraph explaining LUP's innovative procurement process and a link 'Mer om LUP her.' A 'Reklame' placeholder is visible below the text. The 'Aktuelt og nyheter' section features three news items: a woman at a podium, a panel discussion, and a building exterior. A 'Se alle nyheter' link is located to the right of the news items.

LUP

Finn anskaffelser Finn løsninger Kom i gang Partnerportalen

Meny

LUP sørger for at bedrifter og offentlige virksomheter sammen løser fremtidens utfordringer.




I en innovativ anskaffelse går man i dialog med markedet før anskaffelsen, formidler behovet og overlater løsningen til leverandørene. Slik skapes bedre og mer bærekraftige produkter og tjenester for fremtiden.

[Mer om LUP her.](#)

Reklame

Aktuelt og nyheter

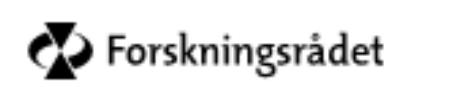
[Se alle nyheter](#)





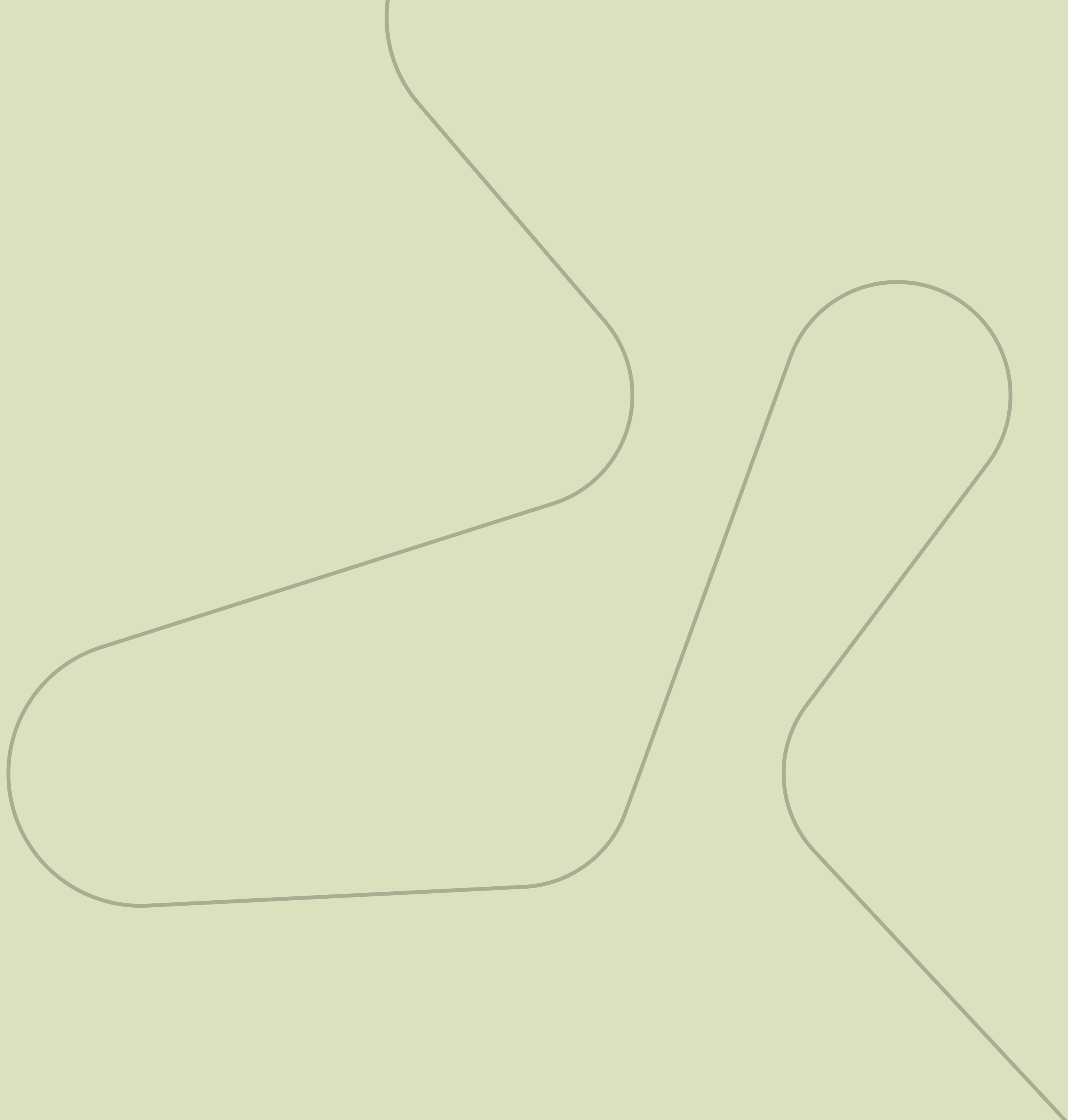
Riche Vestby
Innovasjonspådriver helse
Riche.vestby@lup.no

innovativeanskaffelser.no





Spørsmål og svar



Idékraft verden trenger