

## Myter om offentlige anskaffelser

Regelverket om offentlige anskaffelser oppfattes som komplekst og rigid av mange, og oppleves å være et uoverstigelig hinder for å utvikle samarbeid med sosiale entreprenører. Vi har derfor tatt for oss noen oppfatninger/myter om regelverket, og har forsøkt å rydde i hva regelverket faktisk sier.

**Myte 1:**  
–  
Alle innkjøp må på anbud

Mange tror at alle innkjøp må på anbud. Det er ikke riktig. Det er anskaffelsens anslåtte verdi som bestemmer hvilke deler av regelverket som må følges. Anskaffelser under kr 100 000,- er unntatt kravene i forskrift om offentlige anskaffelser. For alle anskaffelser gjelder likevel følgende:

- Oppdragsgiver skal alltid opptre i samsvar med god forretningskikk, sikre høy forretningsmessig standard og sikre at leverandørene ikke forskjellsbehandles.
- Oppdragsgiver skal opptre i samsvar med grunnleggende prinsipper om konkurranse, likebehandling, forutberegnelighet, etterprøvnbarhet og forholdsmessighet.
- Kontrakter skal tildeles på grunnlag av objektive og ikke-diskriminerende kriterier.

**Myte 2:**  
–  
Alle anskaffelser over kr 100 000,- må kunngjøres

Mange tror at alle anskaffelser over 100 000,- kroner må kunngjøres. Det er ikke riktig. Grensen er satt til 500 000,- kroner i dag. Men det er vedtatt ny lov og forskrift om offentlige anskaffelser som trer i kraft fra 1. januar 2017. Da heves den nasjonale terskelverdien fra kr 500 000,- til kr 1 100 000,-. Det betyr at anskaffelser under 1,1 millioner kroner ikke lenger må kunngjøres. Men de alminnelige bestemmelsene i anskaffelsesforskriftens del I gjelder likevel. Oppdragsgiver må for eksempel føre protokoll, og følge reglene om taushetsplikt, habilitet, frister, etc. Det er også viktig å merke seg at kravet til konkurranse normalt forutsetter at oppdragsgiver må henvende seg til minst tre leverandører.

**Myte 3:**  
–  
Jeg er offentlig ansatt, jeg kan ikke snakke med leverandører

Det er en utbredt oppfatning at det ikke er lov å snakke med potensielle leverandører. Det er ingenting i veien for at offentlige virksomheter kan snakke med leverandører. Før kunngjøring av en konkurranse er det ingen begrensninger på kontakt med markedet, så lenge oppdragsgiver:

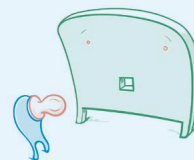
- Sikrer likebehandling, gjennom-siktighet og etterprøvnbarhet.
- Ikke røper leverandørens forretningshemmeligheter for andre.
- Treffer egnede tiltak for å sikre at de leverandører som har gitt råd, ikke får en urimelig konkurransefordel.

Kontakt med leverandørene kan derimot være svært nyttig. Det kan bidra til at oppdragsgiver får bedre og mer oppdatert kunnskap om teknologisk utvikling, og gir et bedre innblikk i og forståelse av leverandør-markedet.

## Myter om offentlige anskaffelser

**Myte 4:**  
–  
Det offentlige kan ikke kjøpe fra små leverandører

Offentlige virksomheter kan kjøpe fra alle som tilfredsstill vilkårene som settes opp i utlysningen. Dersom oppdragsgiver stiller strenge krav til leverandørene, kan dette gjøre det vanskelig for små og/eller nyopptrettede virksomheter å levere tilbud. Dette gjelder for eksempel om det kreves at leverandøren leverer regnskap for siste tre år. Dette ekskluderer selskaper som startet opp de siste to årene. Oppdragsgiver bør være oppmerksom på slike krav, og la være å bruke dem, dersom det ikke er nødvendig gitt innholdet i anskaffelsen.



Kilde: Direktoratet for forvaltning og IKT (Difi), regjeringens fagorgan for offentlig anskaffelser.

**Myte 5:**  
–  
Vi kan ikke kjøpe en «test» eller en «pilot»

Nyetablerte virksomheter kan ha behov for å få testet sine løsninger i reelle situasjoner. Det er ingenting i veien for å inngå midlertidige utviklingssamarbeid med sosiale entreprenører, men det er viktig at den offentlige virksomheten vurderer hvordan kravene i anskaffelsesregelverket da skal oppfylles. Tilbyder og innkjøper kan bli enige om å kjøpe en «test», med en kontrakt som bare gjelder i en testperiode. Så kan det eventuelt bli aktuelt med et nytt innkjøp senere for å sette tjenesten i drift i større skala, eller over lenger tid.

Entreprenører kan også involveres i såkalte innovative anskaffelser, som det står mer om under overskriften «Når løsningen ikke finnes – ennå...».

**Myte 6:**  
–  
Vi har ikke lyst ut en konkurranse nå, og kan ikke kjøpe noe fra deg

Offentlige virksomheter får ofte tips og idéer fra leverandører og andre om hvordan de kan løse sine oppgaver. Slike innspill kommer gjerne uten å ha sammenheng med en konkret anskaffelse. For å imøtekomme slike innspill kan en kommune invitere til en leverandørkonferanse, eller etablere andre møteplasser der leverandører kan vise frem nye løsninger, produkter og tjenester. En annen mulighet er å samle innspillene på en systematisk måte, og gå i dialog med de aktuelle leverandørene når det er aktuelt å planlegge en konkurranse på området.

Det er ingenting som hindrer en offentlig virksomhet fra å starte en konkurranse etter initiativ fra en potensiell leverandør, men i en slik situasjon må kommunen være svært bevisst på hvordan initiativtakerens rolle håndteres i den videre prosessen. Dersom den potensielle leverandøren har fått en urimelig konkurransefordel som ikke enkelt kan fjernes i måten prosessen legges opp videre, skal leverandøren avvises. Oppdragsgiver må sørge fra at alle potensielle leverandører behandles likt når konkurransen gjennomføres.