

Felles kjøreregler

Representanter for oppdragsgivere og leverandører har utarbeidet fem kjøreregler for hvordan oppdragsgivere og leverandører bør jobbe for å gjøre anskaffelsene bedre, mer effektive og mindre konfliktfylte.

1. Vi sikrer rett kompetanse

- Som oppdragsgiver sikrer vi en god behovsvurdering og anskaffelsesprosess ved å bruke personer (og team) med riktig bestiller kompetanse
- Som leverandør sikrer vi riktig kompetanse og at all tilgjengelig informasjon fra dialogen og konkurransegrunnlaget blir ivaretatt i utformingen av tilbudet

Kompetanse er en forutsetning for gode anskaffelser. Oppdragsgivere må ha kunnskap om markedet og sitt behov. De må også ha riktige ferdigheter og kapasitet til å omsette kunnskapen til gode konkurransegrunnlag og til å evaluere tilbudene riktig. [Rollene](#) vil variere fra start til slutt i innkjøpsprosessen. Leverandørene må ha forståelse for oppdragsgiverens situasjon og behov, og må ha ferdigheter og kapasitet til å skrive gode, dekkende tilbud. Personene som er involvert i ulike deler av anskaffelsesprosessen må snakke sammen og dele informasjon for å unngå feil og motstrid for eksempel mellom det som formidles i dialogen og det som skrives i anskaffelsesdokumentene og tilbudene.

2. Vi bruker dialog aktivt

- Som oppdragsgiver setter vi av tid til tidlig dialog og får innspill til anskaffelsen og konkurransegrunnlaget
- Som leverandør deltar vi aktivt i dialogen, deler kunnskap og stiller spørsmål

Deling av informasjon og avklaringer tidligst mulig kan være ressursbesparende for begge parter. Ved å stille de riktige spørsmålene og være åpen får oppdragsgiver viktige innspill om markedet og hvordan konkurransen bør innrettes. På denne måten kan oppdragsgiver unngå å stille krav som begrenser eller fordyrer konkurransen – eller hindrer bedre løsninger. Leverandørene får informasjon om kommende konkurranser, [viktige avklaringer og bedre innsikt](#) som gjør det lettere å lage gode, konkurransedyktige og mer treffsikre tilbud. Dialogen kan ha ulik form og kan tilpasses den enkelte anskaffelse. Les mer om [dialog med markedet](#).

3. Vi begrenser oss til det som er relevant

- Som oppdragsgiver beskriver vi behovet klart og tydelig og stiller kun de kravene – og ber om den informasjon som er nødvendig
- Som leverandør svarer vi på det oppdragsgiver spør om og unngår unødvendig markedsføring
- Som leverandør ber vi kun om innsyn i det vi trenger

Alt oppdragsgiver ber om spesifikt, må leverandøren bruke tid på å beskrive og finne dokumentasjon på, mens oppdragsgiver må bruke tid på å vurdere. Det er spesielt utfordrende for de små og mellomstore bedriftene. Tunge prosesser kan gjøre at de vurderer det som for tid- og ressurskrevende å delta i konkurransen. Oppdragsgiver bør

beskrive [behovet så åpent som mulig](#), slik at leverandørene kan levere sine beste tilbud. Det er unødvendig ressursbruk for begge parter at leverandørene sender inn mer informasjon enn oppdragsgiver har bedt om, fordi oppdragsgiver i de fleste tilfeller ikke har lov å vurdere tilleggsinformasjonen. [Innsynsbegjæringer er også tid- og ressurskrevende](#) for oppdragsgiver. Derfor bør leverandørene vurdere nøkternt hva de faktisk har behov for innsyn i.

4. Vi forebygger konflikter

- Som oppdragsgiver gir vi gode begrunnelser
- Som oppdragsgiver balanserer vi risiko og bruker standardkontrakter der de finnes
- Som leverandør stiller vi spørsmål så tidlig som mulig når noe er uklart

Konflikter og uoverensstemmelser er ressurskrevende og kunne ofte vært begrenset eller unngått.

Gode og utfyllende [tilbakemeldinger og begrunnelser](#) viser at prosessen har foregått slik den var beskrevet og at riktig leverandør ble valgt. Det reduserer behovet for innsyn og klager. Konflikter og klager kan i mange tilfeller unngås ved å [stille spørsmål](#) og ha dialog så tidlig som mulig. Ved å plassere risiko hos den parten som kan påvirke og bære risikoen best, får oppdragsgiver bedre tilbud. Om all risiko legges på leverandørene, kan tilbudene også blir dyrere enn nødvendig. Standardkontrakter tar høyde for denne risikofordelingen. Derfor er det viktig å bruke standardkontrakter og ikke gjøre avvik som ikke er nøye vurdert.

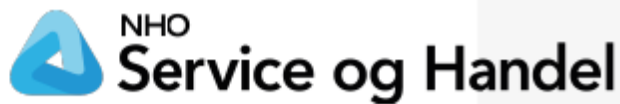
5. Vi skaper sunn konkurranse på kort og lang sikt

- Som oppdragsgiver vurderer vi å dele opp store anskaffelser i delkontrakter
- Som leverandør tilbyr vi våre reelle priser.

Sunn konkurranse er viktig for å sikre gode tilbud og et konkurransedyktig leverandørmarked også i fremtiden. En ekstra tilbyder kan utgjøre en stor forskjell, både for den enkelte anskaffelse og for samfunnet. Oppdragsgivere kan legge til rette for sunn konkurranse på flere måter. Det er spesielt viktig å vurdere å [dele opp store anskaffelser i delkontrakter](#), selv om det kan oppleves som mer krevende, og ha en begrunnelse dersom det ikke deles opp.

Avhengig av bransje, vil oppdeling av anskaffelser i delkontrakter være egnet, blant annet fordi det kan bidra til bedre konkurranse, bedre behovsdekning, ivaretagelse av mindre leverandører eller motvirke monopoldannelser. Andre ganger, kan oppdeling være u hensiktsmessig blant annet fordi det kan medføre redusert konkurranse, lavere kvalitet, høyere kostnader eller økt risiko og konfliktnivå som følge av uklare ansvarsforhold mellom delkontrakter.

Tilbud med reelle priser skaper god og rettferdig konkurranse, mens tilbud som utnytter svakheter eller feil i konkurransegrunnlaget kan skade konkurransen ved at feil leverandør vinner og i beste fall får en kortsiktig gevinst. Slike taktiske tilbud medfører ofte konflikt og gir et dårlig grunnlag for godt samarbeid i gjennomføringen av kontrakten, tap av omdømme og økte kostnader for alle parter på sikt.



Statens vegvesen



VIRKE

