



Oslo kommune
Utviklings- og kompetanseetaten

Oslo kommunes veileder i utforming og evaluering av tildelingskriterier



INNLEDNING

Denne veilederen er utarbeidet av Utviklings- og kompetanseetaten (UKE). Sommeren 2008 ble det nedsatt en arbeidsgruppe med ressurspersoner fra flere av kommunens etater, som har støttet UKE i arbeidet. Veilederen er ment å være et verktøy for innkjøpere ved utforming av tildelingskriterier og tilbudsevaluering. En god forståelse av denne veilederen fordrer at leseren har kunnskap om gjennomføring av anskaffelser i tråd med regelverket for offentlige anskaffelser.

Forskrift om offentlige anskaffelser (FOA) § 13-2 (1) (under EØS-terskelverdi) og § 22-2 (1) (over EØS-terskelverdi) inneholder to grunnleggende ulike måter å evaluere et tilbud på; tildelingen skal enten skje på basis av hvilket tilbud som er "det økonomisk mest fordelaktige", eller utelukkende ut fra hvilket tilbud som har "lavest pris". Denne veiledningen gjelder der oppdragsgiver har valgt å legge til grunn "det økonomisk mest fordelaktige tilbud" som basiskriterium.

Ved evalueringen av hvilket tilbud som anses som det økonomisk mest fordelaktige, skal det benyttes tildelingskriterier som har tilknytning til kontraktsgjenstanden. Tildelingskriteriene skal ha relevans og verdi for den kontrakten som oppdragsgiveren har til hensikt å inngå. Tildelingskriteriene skal ikke anvendes som minimums- eller minstekrav til ytelsen som skal presteres.

Valg av evalueringsmodell er i stor grad innenfor oppdragsgivers anskaffelsesfaglige skjønn. Det må imidlertid benyttes tildelingskriterier og en evalueringsmodell som oppfyller anskaffelsesregelverkets grunnleggende prinsipper om likebehandling, gjennomsiktighet, forutberegnelighet og etterprøvnbarhet. Det utledes fra regelverket at det grunnleggende kravet til evalueringsmodell er at den skal være egnet til å identifisere det økonomisk mest fordelaktige tilbud. Ved valg og anvendelse av evalueringsmodell består hovedutfordringen i hvordan man innenfor regelverkets rammer skal kunne sammenligne kriteriet pris-/livssyklus kostnader med kvalitative tildelingskriterier.

Definisjoner:

Basiskriterium: Lavest pris eller det økonomisk mest fordelaktige tilbudet. (Kun sistnevnte er behandlet i denne veilederen.)

Tildelingskriterier: Tildelingskriterier er konkurranselementer som avgjør hvem av de kvalifiserte tilbydere som har det økonomisk mest fordelaktige tilbudet. Eksempler på kriterier er livssyklus kostnader, pris, kvalitet, teknisk verdi, estetiske og funksjonsmessige egenskaper, miljøegenskaper, servicebetingelser, kompetanse, teknisk bistand, leveringstid, responstid, ferdigstillelse.

Underkriterier: Nærmere angivelse av egenskaper eller sider ved hvert enkelt tildelingskriterium.

Evalueringsmodell: Beregningsmåte som benyttes ved poengsettingen av de ulike tildelingskriteriene og konsolideringen av de ulike poengene til en samlet evaluering.

Vekting: Angivelse av forholdsmessigheten mellom ulike tildelingskriterier som oppdragsgiver har valgt å bruke ved anskaffelsen.

TILDELINGSKRITERIER

Utforming av tildelingskriterier

Arbeidet med forberedelse til evalueringsjobben starter tidlig i anskaffelsesprosessen (planleggingsfasen). I planleggingsfasen og ved utformingen av konkurransebetingelsene må man tenke gjennom hva som skal til for å oppfylle det verifiserte behovet på best mulig måte. Absolutte krav for å tilfredsstille behovet må være minimumskrav til ytelsen, mens forhold som gjør at ytelsen dekker behovet bedre enn minimumskravene bør være tildelingskriterier.

Kravspesifikasjonen må skrives slik at det tydelig går fram hvilket behov anskaffelsen skal dekke og hvilke krav som er satt for at behovet skal dekkes. Forhold som utgjør en relevant merverdi for oppdragsgiver, men ikke er absolutte for å dekke behovet bør formuleres som tildelingskriterier.

Ved planlegging av anskaffelsen bør oppdragsgiver ha et gjennomtenkt forhold til hvilke tildelingskriterier som skal brukes og forholdet mellom dem. I mange tilfeller vil det være hensiktsmessig om oppdragsgiver gjennomfører "testevalueringer" for å se hvordan tildelingskriteriene og forholdet mellom dem slår ut. En slik testevaluering vil være basert på den kunnskapen oppdragsgiver har tilegnet seg om markedet i planleggingsfasen.

Videre er det viktig at oppdragsgiver har tenkt igjennom hvordan tildelingskriteriene skal vurderes når tilbudene har kommet inn. Oppdragsgiver må være i stand til vurdere tilbudene opp mot hverandre og gradere deres godhet i forhold til hvert enkelt tildelingskriterie.

Tildelingskriteriene skal tilkjenngis i kunngjøring og/eller konkurransegrunnlaget. For å redusere faren for feil anbefales de tilkjenngitt i konkurransegrunnlaget. Ved konkurranser under EØS-terskelverdi skal prioriteringen mellom kriteriene angis, mens vi over EØS-terskelverdi må tilkjenngi den prosentvise vekten mellom kriteriene. Unntaksvis kan man angi kun prioriteringen over EØS-terskelverdi. Disse forholdene er regulert av FOA § 13-2 (under EØS-terskelverdi) og § 22-2 (over EØS-terskelverdi).

Dersom oppdragsgiver tillater alternative tilbud må tildelingskriteriene være slik utformet at alternativene kan evalueres på samme måte.

Det anbefales at oppdragsgiver bruker så få tildelingskriterier som mulig, slik at evalueringen kan gjøres så enkel som mulig. For mange kriterier kan føre til at oppmerksomheten rettes mot forhold av liten betydning og dermed bidra til dårligere kvalitet på anskaffelsen. For at resultatet skal bli best mulig er det viktig å konsentrere seg om det behovet anskaffelsen er ment å dekke.



* Figuren viser Oslo kommunes vedtatte anskaffelsesprosess og hvor i prosessen de forhold som er omtalt i denne veilederen finner sted.

Tilknytning til kontraktsgjenstand

Det følger av FOA § 13-2 nr 2 (under EØS-terskelverdi) og § 22-2 nr 2 (over EØS-terskelverdi) at det skal benyttes tildelingskriterier som har tilknytning til kontraktsgjenstanden. Dette innebærer at kriteriene utelukkende må knytte seg til forhold som har betydning når det økonomisk mest fordelaktige tilbudet skal identifiseres. Ethvert kriterie må ha enten en kvalitativ eller økonomisk betydning for anskaffelsen.

Regelverket åpner allikevel for at det kan legges vekt på ”sekundære formål”. Det er imidlertid begrenset med regler og rettskilder på dette området (se EF-domstolen sak C513/99 – Concordia). Eventuelle sekundære formål må som et minimum tjene en samfunnsinteresse. Det typiske eksempel på slike sekundære formål er miljøkonsekvenser ved anvendelse av varen eller tjenesten.

Objektivitetskrav og presisjonsnivå

Tildelingskriterier må utformes slik at de presist angir hvilke egenskaper som skal evalueres. Videre må de være utformet slik at de ikke gir oppdragsgiver et ubetinget fritt skjønn. I EF-domstolens sak C-19/00 (SIAC-dommen) uttalte domstolen følgende (som har dannet presedens for senere rettspraksis omkring utforming av tildelingskriterier):

”Kriteriene skal utformes slik at det er mulig for alle rimelig opplyste normalt påpasselige tilbydere å fortolke dem på samme måte”.

I dette ligger det at kriteriene ikke kan utformes slik at tilbudsevalueringen er overlatt oppdragsgivers frie skjønn. Til eksempel kan ikke oppdragsgiver velge å fremheve positive sider ved et tilbud, mens en utelater vurderingen av negative sider. Eksempel på slike ulovlige kriterier kan være ”Tilbudets utforming” og ”Helhetsinntrykk”.

Kriteriene må altså være slik utformet at de entydig angir hvilke egenskaper som skal vurderes. Det er heller ikke nok å skrive at vi skal vurdere for eksempel ”Miljø”. Miljø kan være så mangt, så det må utdypes hva som menes. For biler kan dette for eksempel gjøres ved å føye til underkriterier som støy, utslipp av CO₂, sotpartikler og/eller NO_x, hvor mye av bilen som kan gjenvinnes ved utrangering etc. Bruk av underkriterier (evt. tekstlig utdyping av tildelingskriteriene) bidrar til å heve presisjonsnivået og forutberegneligheten for leverandørene.

Objektivt målbare kriterier (kvantitative kriterier)

Med kvantitative kriterier menes kriterier hvor svarene uten videre kan ses i forhold til hverandre uten bruk av skjønsmessige vurderinger. Det typiske eksemplet er pris, men også f. eks. leveringstid, tilbudt mengde, ytelse (for eksempel motoreffekt) og utslipp kan være kvantitative kriterier. Fordelen med kvantitative kriterier er at det ikke kan oppstå diskusjon om objektivitetskravet og presisjonsnivået.

Det er viktig at oppdragsgiver sørger for at leverandørens tilbud på de kvantitative kriteriene (typisk priser) er sammenlignbare. Oppdragsgiver må angi tydelig hva som skal prissettes og hvordan dette skal gjøres. Ved rammeavtaler bør det angis konkrete mengder av de ulike produktene/tjenestene for at leverandør skal kunne sette sammen tilbudet best mulig. Dette følger også av forutberegnelighetsprinsippet. Mengdeangivelsen vil representere det oppdragsgiver tror vil representere kjøpsmønsteret, og fungere som en modell som er lik for alle tilbyderne. Mengdeangivelsen danner grunnlaget for prissammenligningen. I denne sammenheng vises det til KOFA-sak 2006/106 der nemnda kom til at det var et brudd på kravet om forutberegnelighet at oppdragsgiver ikke hadde opplyst volumtallene som ble benyttet under prissammenligningen til tilbyderne på forhånd.

Ved enkeltanskaffelser av for eksempel tjenester, må oppdragsgiver angi hvor mange timer av ulike tjenester som skal ligge til grunn ved tilbudsevaluering – eventuelt at oppdraget baseres på fastpris. Sistnevnte bør kun brukes i tilfeller der omfanget og ytelse kan spesifiseres presist.

Når tilbudene kommer inn er det av stor viktighet at oppdragsgiver relativt enkelt kan sammenligne prisene, jf avsnittet om poengsetting av pris.

Å benytte prisskjemaer der leverandørene skal angi priser i faste rubrikker vil forenkle både leverandørens arbeid og ikke minst evalueringsjobben i etterkant. Et eksempel på prisskjema for innkjøp av konsulenttjenester følger nedenfor:

Timepriser eksklusive merverdiavgift:

Grad/type	Relativt volum	Timepris	Total
Seniorkonsulent	4		
Juniorkonsulent	2		
Prosjektleder	1		
SUM	I/T	I/T	*

* Veid totalsum. Leverandørene har angitt timepriser. Disse er multiplisert med angitt relativt volum, og summert i kolonnen lengst til høyre. Veiet totalsum vil danne grunnlaget for prissammenligning av leverandørene.

Kvalitative kriterier

Med kvalitative kriterier menes kriterier der evalueringen og sammenligningen av tilbudene skjer med bakgrunn i skjønsmessige kriterier. Kvalitative kriterier fordrer at oppdragsgiver er presis i angivelsen av hvilke forhold ved tilbudet som skal evalueres. En god måte å angi dette presist på er å tilføye underkriterier. I denne sammenheng vises det til KOFA-sak 2007/80 der klagenemnda slår fast (i premiss 32) at dersom det er tilføyd underkriterier uten ”herunder” eller lignende formulering fremstår listen som uttømmende.

Skjønsmessige vurderinger og kvalitative kriterier

Oppdragsgiver har normalt et ganske vidt innkjøpsfaglig skjønn som bare i begrenset grad kan etterprøves rettslig. Det stilles imidlertid som krav at evalueringen utelukkende må basere seg på objektivt konstaterbare fakta. Det er også krav om at skjønnsutøvelsen skal være saklig og forsvarlig og i samsvar med de grunnleggende kravene. I denne sammenheng kan det vises til KOFA-sak 2007/157 der klagenemnda slår fast ovenstående.

Flere har tatt til orde for kvantifisering av kvalitative kriterier. Med kvantifisering av kvalitative kriterier menes at vi legger til grunn objektivt målbare data ved evalueringen. Dette begrenser ytterligere oppdragsgivers muligheter for å utøve skjønn, men det finnes lite rettspraksis som taler for en slik kvantifisering. For konsulent-tjenester (der kompetanse er et relevant kriterium) kan dette f. eks. være antall år relevant utdanning og antall år relevant erfaring (obs på proporsjonalitetsprinsippet). Ved kjøp av varer med tilknyttede servicetjenester kan f.eks. service (som kriterium) angis i responstid (målt i timer eller virkedager). For kriteriet miljø, kan det være støy (målt i dB), strømforbruk (målt i kwt), utslipp (målt i for eksempel CO₂) etc. Selv om regelverket og rettspraksis ikke setter bestemte krav til dette, anbefales det at oppdragsgiver vurderer om dette er hensiktsmessig i hvert enkelt tilfelle.



EVALUERINGSMODELL

Innledning

Det finnes flere måter å gjennomføre tilbudsevalueringen på, og flere artikler og avhandlinger er skrevet om temaet. Denne veilederen anbefaler i hovedsak metoder som er prøvd for Klagenemnda for Offentlige Anskaffelser (KOFA) uten at nemnda har hatt innsigelser. Det er allikevel slik at metodene har enkelte svakheter ved at uaktuelle tilbud kan påvirke utfallet av evalueringen. Dette vurderes å utgjøre en relativt liten risiko, men oppdragsgiver bør være bevisst på eventuelle uheldige virkninger ved modellene. I den senere tid har flere tatt til orde for en modell med prissetting av kvalitative faktorer, der denne problematikken avhjelpest. Med bakgrunn i dagens rettspraksis anbefales ikke denne metoden, men det redegjøres for den i et eget avsnitt avslutningsvis. I tilfeller der oppdragsgiver mener det er stor risiko for strategisk prising kan denne metoden med fordel benyttes.

De anbefalte modellene bygger på teorien om at de innkomne tilbud er å betrakte som oppdragsgivers marked. En ser altså ikke hen til priser andre har oppnådd, best mulige kvalitet etc. Alle vurderinger gjøres med bakgrunn i de innkomne (kvalifiserte) tilbudene.

I utgangspunktet er det opp til oppdragsgivers skjønn å avgjøre hvilken beregningsmåte/-modell som skal benyttes ved poengsettingen av kriterieoppfyllelsen, herunder også ved poengsettingen av priskriteriet. Oppdragsgivers poengsetting må imidlertid sikre at relevante forskjeller mellom tilbudene gjenspeiles i de poengene tilbudene gis, jf Klagenemndas sak 2005/201 (premiss 42), sak 2006/90 (premiss 34), og sak 2008/67 (premiss 49). Det må derfor stilles som generelt krav at den beregningsmodell som velges av oppdragsgiver i tilstrekkelig grad premierer relevante forskjeller mellom tilbudene – enten det gjelder forskjeller i pris eller kvalitetsrelaterte forskjeller.

Hensikten med tilbudsevalueringen er å kåre en (eller flere) vinner av konkurransen.

Anbefalt modell

Denne veilederen anbefaler at oppdragsgiver benytter en evalueringsmodell der alle tilbud gis en poengscore for hvert av tildelingskriteriene. Den gitte poengscoren til hvert enkelt kriterium multipliseres med kriteriets angitte relative vekt. De vektete poengscorene summeres og leverandøren med høyest total poengscore er vinner av konkurransen. Nedenfor blir det redegjort for hvordan dette kan gjøres.

Det anbefales at oppdragsgiver benytter en skala på 0-10 for hvert enkelt kriterie. Bruk av én skala uavhengig av kriteriets vekt bidrar til at virksomheten enklere kan verdsette forskjellen i tilbudene på en enhetlig metode. En skala fra 0 til 10 er anbefalt ettersom den anses å være finmasket nok til å fange opp nyanser mellom tilbudene. Med en skala som ikke er finmasket nok, vil trappetrinnene mellom poengene bli for store og oppdragsgiver risikerer at til dels store forskjeller i tilbudene får samme poengscore. Dette strider mot proporsjonalitetsprinsippet.

Ved poengsetting av pris har KOFA (2008/46 – premiss 45) uttalt at det ikke er uvanlig å benytte en mer finmasket poengskala enn for de mer kvalitative tildelingskriteriene. Dette følger av at prisen poengsettes som følge av en matematisk formel. Dette bør imidlertid opplyses om i konkurransegrunnlaget.

Om poengsetting av forskjeller mellom tilbudene har KOFA i sak 2005/201 bemerket følgende:

”Når det gjelder verdsettelsen av forskjeller mellom tilbudene, herunder karaktersetting av prisene, har oppdragsgiveren et visst skjønn. Poengskalaen som benyttes, må imidlertid være egnet til å premiere forskjeller av betydning i tilbyderens priser, jf forutsetningsvis klagenemndas avgjørelse i sak 2003/201, ellers blir karaktersettingen vilkårlig.”

POENGSETTINGEN MELLOM TILBUDENE MÅ REPRESENTERE RELEVANTE FORSKJELLER FOR OPPDRAGSGIVER.

Om betydning av forskjeller mellom tilbudene for poengdifferensieringen har KOFA i sak 2008/46 premiss 44 bemerket følgende:

”Hvor store forskjeller som må kreves for at det skal kunne gis en poengdifferanse på ett poeng vil kunne variere med anskaffelsens art, og hvor store forskjeller det vanligvis er mellom tilbudene i en bestemt bransje. I tilfeller hvor tilbudene stort sett er ganske like, må det kunne aksepteres at det kreves mindre forskjeller for å gi ett poengs differanse enn i tilfeller hvor forskjellene mellom tilbudene er store.”

Poengscoren o kan muligens brukes der tilbyder ikke har besvart et tildelingskriterium. Dette er imidlertid bare i liten grad prøvd rettslig (KOFA-sak 2005/201). Uansett bør oppdragsgiver gjøre en juridisk vurdering av hvor vidt tilbudet i slike tilfeller må avvises i henhold til FOA § 20-13 (1), bokstav f (over terskelverdi) eller § 11-11 (1), bokstav f (under terskelverdi).

For hvert enkelt tildelingskriterie må beste (eventuelt flere hvis de er vurdert som likeverdige) tilbud gis beste poengscore (10) selv om tilbudet ikke representerer en ideell kvalitet eller pris. Denne metode sikrer at oppdragsgiver ikke forskyver kriterienes angitte vekt. Dersom oppdragsgiver gir beste poengscore til laveste pris, mens det blir gitt poengscoren 5 til tilbudet med den beste kvaliteten har oppdragsgiver halvert betydningen av kvalitet i forhold til pris.

Poengsettingen mellom tilbudene må representere relevante forskjeller for oppdragsgiver (jf. KOFA-sak 2006/90). Oppdragsgiver gir altså beste tilbud maksimalt oppnåelig poeng (10) og vurderer de relevante forskjellene til øvrige tilbud og setter en poengscore i forhold dette for hvert enkelt kriterium. For kvalitative kriterier kan dette være en ren skjønnsmessig vurdering, mens det for kvantitative kriterier benyttes matematiske formler. En veiledning i poengsetting på pris følger nedenfor.

Krav om verbal begrunnelse

I anskaffelsesprotokollen (eller vedlegg til denne) må oppdragsgiver gi en verbal beskrivelse av de fakta og de vurderinger som er lagt til grunn ved poengsetting under hvert kriterium for hvert enkelt tilbud. I begrunnelsen må de vurderinger som er gjort og bakgrunnen for den poengscoren som er gitt framkomme. For matematiske modeller må oppdragsgiver i protokollen/vedlegget dokumentere hvordan beregningene er gjort.

Hvem foretar evalueringen

Det anbefales at evalueringen av tilbudene mot tildelingskriteriene gjøres av samme person eller samme gruppe personer på alle kriterier/tilbud. Dersom evalueringen skal foretas av flere personer eller grupper uavhengig av hverandre, må disse arbeide parallelt, d.v.s. at hver person eller gruppe må evaluere alle tilbud opp mot alle kriterier. For å bestemme endelig poengscore på hvert kriterium, kan man benytte gjennomsnittlig score fra de ulike personene eller gruppene. Alternativt kan man diskutere seg fram til omforente poengscore mellom dem som har gjort evalueringene uavhengig av hverandre. Dette sikrer at den samme tankegangen og metodikken blir benyttet på alle kriterier/tilbud. Dersom evalueringen foretas av én person, bør evalueringen kvalitetssikres ved en sidemannskontroll – d.v.s. at en kollega innen samme fagområde etterprøver og kontrollerer evalueringen før denne forelegges for beslutningstaker hos oppdragsgiver.

Poengsette pris

Jamfør ovenfor må alle tildelingskriterier omregnes til poeng for at det skal kunne gjøres en samlet vurdering av tilbudene.

Identifisering/beregning av prisen som skal evalueres er viktig. Jf avsnittet om ”kvantitative kriterier” er det også viktig at oppdragsgiver er forutberegnelig. Kravet om forutberegnelighet kan ivaretas ved at oppdragsgiver legger totalprisen i et prisskjema til grunn. Fra skjemaet må det enkelt kunne leses hvilken pris som skal evalueres.

Poengsetting av pris kan gjøres på flere måter. I denne veilederen trekkes det frem tre metoder. Oppdragsgiver må velge en av dem. De tre metodene er en lineær modell, en forholdsmessig metode, samt en hybrid mellom disse. Nedenfor gjennomgås metodene.

Lineær metode

Dette innebærer at forskjeller i poengscore gjenspeiler den prosentmessige forskjellen i pris (fra laveste tilbud). Dette uttrykkes matematisk i denne formelen:

$$\text{Poengscore} = 10 - 10x(\text{Pe}-\text{Pb})/\text{Pb} \text{ der Pe er den prisen som evalueres og Pb er beste (laveste) pris}$$

Denne formelen innebærer at en pris som er 100 % høyere enn laveste vil få poengscore 0. Som innkjøper vil man imidlertid oppleve at tilbudte priser kan ligge mer enn 100 % over billigste pris. I slike tilfeller er ovennevnte metode uegnet. Det er i praksis fra KOFA slått fast at det ikke er anledning til å gi negativ poengscore.

Forholdsmessig metode

Forholdsmessig metode innebærer at differansen i poeng blir mindre jo høyere prisforskjellene er (se figur). Denne uttrykkes matematisk i denne formelen:

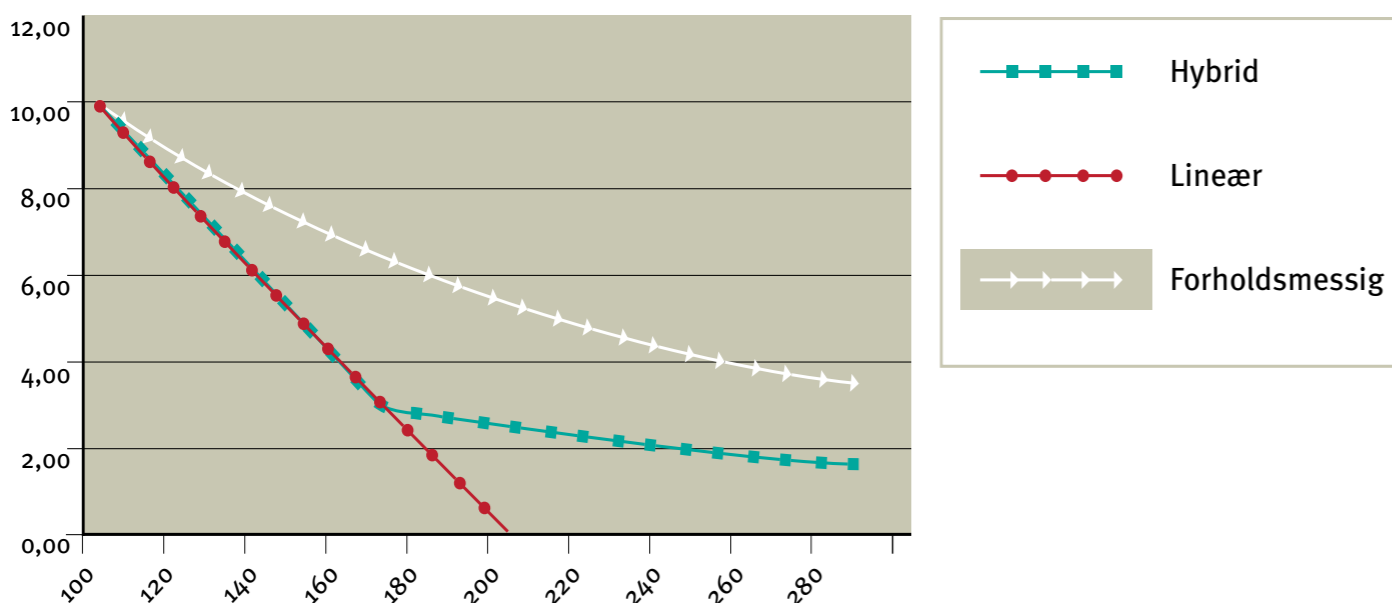
$$\text{Poengscore} = 10x\text{Pb}/\text{Pe} \text{ der Pe er den prisen som evalueres og Pb er beste (laveste) pris}$$

Metoden skiller m.a.o. bedre mellom tilbudene desto nærmere de ligger laveste pris. Ingen tilbud vil kunne få poengscore 0, og modellen skiller dårligere mellom tilbud som ligger langt over billigste.

Hybridmodellen

Hybridmodellen er lineær inntil et gitt knekkpunkt (i eksempelet; 2,5/75 % høyere pris enn laveste tilbudte), da den går over til å bli forholdsmessig.

En anbefaling av to ulike hybridmodeller for poengberegning av prisen avhengig av de innkomne priser, kan åpne for strategisk prising/ulovlig prissamarbeid. Hybridmodellen tar høyde for denne problemstillingen, samtidig som den bruker skalaen i større grad enn en ren forholdsmessig metode vil gjøre. Hybridmodellen er matematisk mer komplisert, men et regneark som kan brukes er tilgjengelig på UKEs intranettsider. De ulike metoder for poengfastsetting er vist skjematisk i diagrammet nedenfor:



Som vist i diagrammet, er det til dels store forskjeller i poengscore ved priser som avviker mer enn 40 % fra laveste pris. KOFA har i enkeltsaker (2004/294 og 2008/67) godtatt både lineær og forholdsmessig metode. UKE mener imidlertid at den lineære modellen bedre gjenspeiler de relevante forskjellene i tilbudene, men for å kunne ha en generell modell som tar høyde for at priser kan avvike mer enn 100 %, foreslås hybridmodellen. Ved bruk av forholdsmessig metode vil poengscore under 4 kun bli benyttet i ekstreme tilfeller. Det presiseres at hybridmodellen ikke tidligere er prøvd rettslig eller i KOFA.

Metodene som er beskrevet kan også benyttes på andre kvantitative kriterier.

Evalueringssmatrise

Når alle tilbud er evaluert og poengscore fastsatt, må vurderingene konsolideres i et samlet oppsett. Oppsettet skal synliggjøre alle kriterier, den relative vekten for hvert kriterie, poeng og vektete poeng for samtlige kvalifiserte tilbud. Nedenfor er det vist et eksempel på hvordan dette kan gjøres.

Kriterie	Vekt	Leverandør 1		Leverandør 2	
		Poeng	Vektet	Poeng	Vektet
Pris/LCC	45 %	10	4,50	8	3,60
Kvalitet	35 %	7	2,45	10	3,50
Miljø	20 %	8	1,60	10	2,00
Total	100 %		8,55		9,10

I dette eksemplet har Leverandør 2 det økonomisk mest fordelaktige tilbudet (9,10).

Forklaring til evalueringssmatrise

Evalueringssmatrisen viser alle tildelingskriterier med angitt vekt, poengscore og den vektete poengscoren, samt total summert poengscore:

- Hvert enkelt tildelingskriterie skal være med i matrisen
- Den angitte vekten skal synliggjøres. (Vekten må være forenlig med konkurransegrunnlaget)
- Summen av vekten skal være 100 %
- Alle poeng skal framkomme. (Vær obs på at det må gis en nærmere verbal begrunnelse for hver enkelt poeng score)
- Den vektete poengscoren skal framkomme. Den vektete poengscore = gitt poengscore multiplisert med angitt relativ vekt
- De vektete poengene summeres
- Tilbudet med høyeste summerte vektete poengscore er det økonomisk mest fordelaktige

Alternativ modell – prissetting av kvalitet

Prissetting av kvalitet innebærer ingen stor forskjell fra den tradisjonelle metoden med poengsetting av pris. Metoden utmerker seg ved at man ved hjelp av en omregningsfaktor uttrykker kvalitetspoeng som har blitt gitt hvert enkelt tilbud i kronebeløp.

Oppdragsgiver skal på samme måte som tidligere poengsette alle kvalitative kriterier. Poengene settes, sammen med leverandørens pris og omregningsfaktoren, inn i en modell som beregner et "prisplagslag". Omregningsfaktoren varierer med den relative vekt de ulike kvalitative tildelingskriteriene er gitt. Dette blir det redegjort for nedenfor. (Det presiseres at den beskrevne modellen er en av flere mulige modeller for prissetting av kvalitet.)

Denne metoden innebærer at man legger tilbudets pris til grunn, og justerer denne etter poengene som er gitt på de kvalitative kriteriene. Hvis et tilbud oppnår maksimal poengscore på alle kvalitative kriterier vil pristillegget være 0, mens det vil øke jo lavere uttelling tilbudet får på de kvalitative kriteriene. Poengsettingen av kvalitative kriterier er i utgangspunktet lik som det som er omtalt under den anbefalte modellen.

Etter at man har lagt sammen tilbudets pris og påslagene som følge av lavere kvalitativ uttelling kommer man fram til det aktuelle tilbudets "justerte pris". Det tilbudet som har den laveste justerte prisen er det økonomisk mest fordelaktige tilbudet.

Justert pris = pris * (1+ påslag i prosent)

$$\text{Påslag i prosent} = \left[\frac{\text{maks poeng} - \text{poeng}}{\text{maks poeng}} \right] * \text{faktor}$$

Ligningen uttrykker det påslaget et tilbud skal gis for det aktuelle tildelingskriteriet.

"Faktor" uttrykker forholdet mellom priskriteriets vekt og vekten til det kriteriet som skal evalueres. Faktoren framkommer som et delingstall mellom vekten til kriteriene

Faktor = det kvalitative kriteriets vekt / priskriteriets vekt

I en konkurranse der pris og kvalitet har 50 % vekt hver fram kommer faktoren for kvalitet slik:

$$\text{Faktor} = 50 / 50 = 1$$

I en konkurranse der pris har 40 % vekt, Kvalitet har 40 % vekt og Service har 20 % vekt framkommer faktorene slik:

$$\text{Faktor Kvalitet} = 40 / 40 = 1$$

$$\text{Faktor Service} = 20 / 40 = 0,5$$



Eksempel

Tildelingskriterier som ovenfor med samme vekt.

To leverandører; Alfa AS og Omega AS

Tildelingskriterie	Alfa AS	Omega AS
Pris – 40 %	Kr 1.500.000,-	Kr 1.800.000,-
Kvalitet – 40 %	Score: 7	Score: 10
Service – 20 %	Score: 10	Score: 9

Fra tabellen leser vi at Alfa AS har 30 % lavere kvalitetspoeng enn Omega AS, mens Omega AS har 10 % lavere uttelling på Service enn Alfa AS.

Påslag for Alfa AS:

$$\text{Påslag i prosent kvalitet} = \left[\frac{10 - 7}{10} \right] * 1 = 30 \%$$

$$\text{Påslag i prosent service} = \left[\frac{10 - 10}{10} \right] * 0,5 = 0 \%$$

Påslag for Omega AS:

$$\text{Påslag i prosent kvalitet} = \left[\frac{10 - 10}{10} \right] * 1 = 0 \%$$

$$\text{Påslag i prosent service} = \left[\frac{10 - 9}{10} \right] * 0,5 = 5 \%$$

$$\text{Justert pris for Alfa AS: } 1.500.000,- * (1 + 30 \%) = 1.950.000$$

$$\text{Justert pris for Omega AS: } 1.800.000,- * (1 + 5 \%) = 1.890.000$$

Som en følge av at Omega AS har den laveste justerte prisen har de det økonomisk mest fordelaktige tilbudet i dette eksempelet.

Litteraturliste

Trygstad, Kristian Dahle: Tildeling av offentlige kontrakter, Oslo 2006

Anderson, Arne og Lunander, Anders: Metoder ved utvärdering av pris och kvalitet i offentlig upphandling I: Konkurrensverkets Uppdragsforskningsserie 2004:1

Advokat Pernilla Norman Utvärdering i offentlig upphandling – konsten att behålla verklighetsanknytningen, www.lmlaw.se



Utviklings- og kompetanseetaten
Postboks 6538 Etterstad
0606 Oslo

Besøksadresse: Strømsveien 102

Tlf: 02 180

E-post: postmottak@uke.oslo.kommune.no

www.uke.oslo.kommune.no