

# BALANSERTE ANSKAFFELSER

Jon Lille-Schulstad

Ragn-Sells AS



# HVA OPPLEVER VI SOM UBALANSERT?



# EKSEMPLER PÅ UBALANSE

## Økonomiske forhold:

- Priser for avfallsfraksjoner som følger svingninger i råvaremarkedet låses i fastpris kontrakt.
  - Justeres med KPI, som i tillegg vil øke kreditpriser selv om råvarens verdi har sunket.
- Tilbudspriser skal inkludere «rekvisita»
  - Ingen begrensning i hva rekvisita kan være, eller omfang av leveranse
  - Om 1 stk 660 skal byttes mot 1 stk Molok skal leverandør bære kostnaden for dette.
- Alternativt drivstoff
  - Antall biler tilgjengelig benyttet som tildelingskriterer, ikke andel av oppdraget utført med alternativt drivstoff
  - Krav om å benytte biogass fordi oppdragsgiver har interesser i biogass anlegg
- Bompenger skal inkluderes i prisene/ eller godtas ikke
  - Ved endrede satser, nye bomringer/grenser gis det ikke rom for å dekke inn økte kostnader
- Ensidige opsjoner som ikke hensyntar markedsmessige forhold
  - Kan påføre leverandør betydelige tap som vanskelig kan beregnes ved tidspunkt for anskaffelsen
  - Utløses som regel kun dersom oppdragsgiver har fordel av den, uten hensyn til leverandør

# EKSEMPLER PÅ UBALANSE

## Evalueringmessige forhold

- Kvalitative tildelingskriterier tillegges vekt, uten at det foreligger en beskrivelse av hvordan evalueringen skal gjøres
  - Erfaringer:
    - Tilnærmet likelydende beskrivelser evalueres svært forskjellig for sammenlignbare anskaffelser
    - Tilsynelatende opp til den (person) som evaluerer å bedømme
- Sluttproduktet etter gjenvinningsprosessen evalueres uten at dette er forhåndsdefinert
  - Personlige preferanser bør unngås
- Transportavstand tildelingskriterie
  - Kun deler av den totale transportavstanden for varestrømmen benyttes som evalueringkriterie
    - Som regel knyttet til oppdragsgivers kostnad for transport som ikke er omfattet av anskaffelsen
  - Transportavstand brukes som eneste «miljøkriterie» ( avstand til sluttbehandlingsanlegg)
    - Total miljø belastning eller gevinst evalueres ikke

# EKSEMPLER PÅ UBALANSE

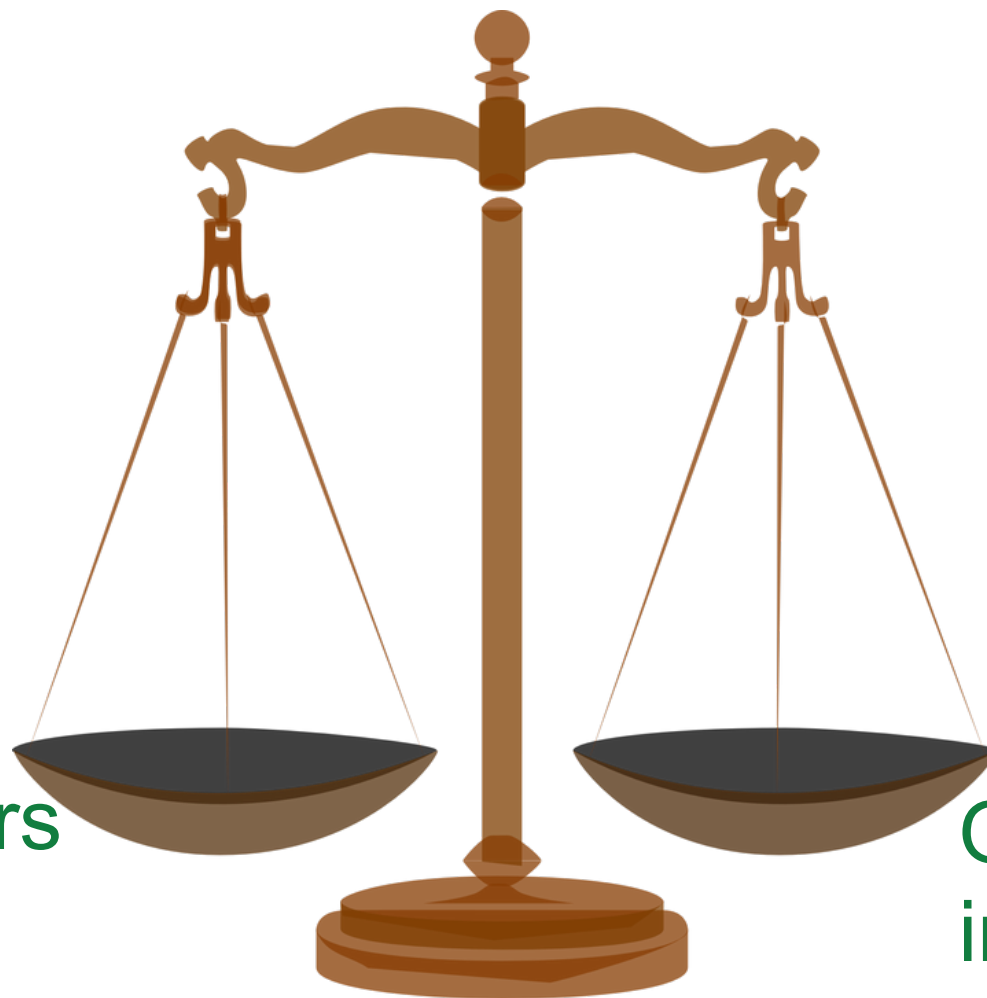
## Kvalitetsmessige forhold

- Ansvarsfraskrivelse på renhet/ kvalitet
  - Kan ikke garantere kvalitet...
  - Noe avvik må påregnes....
  - Plukkanalyse utført ... (for lenge siden) viser at ..
  
- Prisavkorting eller tilleggsfakturering for avvik aksepteres ikke...
  
- Pålegger oppdragsgiver å bryte lov/ forskrift/ tillatelse for å utføre oppdraget
  - Uakseptabelt!
  
- Hinder økt materialgjenvinning
  - Hele verdikjeden må forholde seg til etablerte kvalitetsstandarder og ikke minst gjeldende lover og forskrifter

# FORPLIKTELSESERKLÆRING

- Et resultat av manglende markedsforståelse?
- Ønske om økt inntjening for konsulentene?
- Forsøk på å redusere risiko?
  - Svært sjelden krav om plan B dersom hoved avsetning svikter
  
- Fungerer svært lite hensiktsmessig i de fleste sammenhenger.
  - Gjenvinner/ sluttbehandler forstår ikke hensikten
    - Ønsker ikke å forplikte seg mot en ukjent part
    - Leverandørs (i denne sammenheng tilbyders) forpliktelse er avtalefestet
- Genererer lite annet enn administrativt merarbeid.

# HVORDAN KAN VI OPPNÅ MER BALANSERTE ANSKAFFELSER?



Oppdragsgivers  
interesser

Oppdragstakers  
interesser

# RÅD TIL OPPDRAGSGIVER

- Fortell hvor eller hva dere vil – på kort og lang sikt
- Presiser hvordan tildelingskriterier skal evalueres
  - Ikke bruk tildelingskriterier dere ikke klarer å evaluere
- Involver «inhouse» kompetanse i anskaffelsene
  - Hold kontroll på prosessen
  - Hev bestiller kompetansen
    - Vår erfaring er at oppdragsgivere som selv kjører anskaffelsesprosessen gjør anskaffelsene enklere og bedre
- Aksepter at råvaremarkeder svinger og at risiko må deles
  - Gjelder selvsagt svingninger både opp og ned
- Kontrakts lengde bør stå i forhold til hvilke investeringer oppdragstaker må gjøre for å utføre oppdraget
- Opsjoner bør ikke være ensidige
  - Forhold utenfor partenes kontroll må utløse rett til forhandling av kontraktsviklår
  - Begge parter bør akseptere en opsjonsutløsning
- Ikke kontraktfest det umulige
  
- Og ikke minst... følg opp det dere krever!



# RÅD TIL OPPDRAGSTAKER

- Bruk dialogfasen i forkant av anskaffelsen mer aktivt
  - Påpek problematiske forhold, spesielt ved mulig brudd på lov, forskrift eller kvalitetsstandard
  - Still spørsmål når noe er uklart
  - Krev avklaringer, spesielt på evalueringskriterier
  
- Evaluer om kravene i anskaffelsen er i tråd med egne prinsipper
  - Det er lov å si «nei takk»
  - Det er lov å ta forbehold (selv om man blir forkastet)
  - Det er i forkant man kan være kritisk – i etterkant blir det «sytt»
  
- Ikke forplikt dere på det umulige
  - Definer kvalitetskriterier som ligger til grunn for tilbudet

# UTFORDRINGER VI STÅR OVENFOR I MORGEN

- Overgangen til en sirkulær økonomi og «det grønne skiftet» vil stille nye krav til partene i restproduktene verdikjede.
  - Vil kreve en annen form for samarbeid, dialog og forståelse mellom partene i offentlige anskaffelser
  - Vil tydeliggjøre viktigheten i arbeid med å heve kvaliteten på restprodukter som skal inn i sirkulære kretsløp/ løsninger
  - Vil stille nye, høyere kompetansekrav til bestiller rollen og en mer rådgivende rolle for utfører rollen.
  - Konsulent rollen vil kreve betydelig mer kompetanse om hele verdikjeden