

VEILEDER

"Plukkliste" for tildelingskriterier og eksempel på modell for evaluering

Innhold

1. Introduksjon	2
1.1. Bakgrunn	2
1.2. Målgruppe.....	2
1.3. Videreutvikling og ønske om tilbakemeldinger	2
2. Forutsetninger.....	3
2.1. Oppdragsgiver har valgt ikke å ha utelukkende pris som tildelingskriterium	3
2.2. Oppdragsgiver har definert hva som skal anskaffes	3
2.3. Oppdragsgiver har bestemt seg for kontrakt og kontraktskrav	3
3. Andre forhold som det må tas hensyn til ved forberedelse av anskaffelsen	3
3.1. Omfang og prosess	3
3.2. Sammenheng mellom kvalifikasjonskrav, kravspesifikasjon og tildelingskriterier.....	4
3.3. Utforming av tildelingskriterier	5
4. Om plukklisten	6
4.1. Innhold og systematikk	6
4.2. Bruk av plukklisten - eksempel	6
5. Om modell for evaluering.....	8
5.1. Handlingsrom i regelverket.....	8
5.2. Konkret eksempel på evalueringsmodell.....	9
5.2.1. Generelt.....	9
5.2.2. Modellen.....	9
5.2.3. Talleksempel	12

1. Introduksjon

1.1. Bakgrunn

For å lette arbeidet for oppdragsgivere som er omfattet av regelverket om offentlige anskaffelser, er det på www.difi.no lagt ut en eksempelliste med kriterier som kan benyttes som inspirasjon og momentliste i forbindelse med utforming av tildelingskriterier i konkurransegrunnlag. Eksempellisten er i det videre kalt "plukklisen".

Denne veilederen er utarbeidet i tilknytning til plukklisen. I tillegg til en veiledning og anbefalinger med hensyn til bruk av tildelingskriterier og plukklisen, gir denne veilederen enkelte anbefalinger knyttet til modeller for evaluering og eksempel på bruk av en mulig modell.

Bakgrunnen for utarbeidelsen av plukklisen og veilederen er at utforming og bruk av tildelingskriterier erfaringsmessig er en utfordring. Både oppdragsgivere og tilbydere vil være tjent med en situasjon der det blir større grad av forutberegnelighet knyttet til anskaffelser. Formålet er å bidra til tildelingskriterier som fremstår som klare og forutsigbare for så vel oppdragsgiver som for tilbydere, samtidig som kriteriene er relevante for å identifisere det økonomisk mest fordelaktige tilbudet. Hensiktsmessige tildelingskriterier vil kunne gjøre anskaffelser mer målrettede og bidra til å redusere kostnader både på oppdragsgiversiden og for tilbydere som deltar i tilbudskonkurranser.

Plukklisen og veilederen er utarbeidet i et prosjekt som Næringslivets Hovedorganisasjon (NHO) har tatt initiativ til. Førsteutgaven er utarbeidet av Albaran AS som har ledet prosjektarbeidet for NHO. I tilknytning til dette arbeidet har prosjektet også forholdt seg til en bredt sammensatt referansegruppe bestående av både innkjøpere og leverandører.

Det understrekes at denne veilederen er ment å gi en praktisk oversikt, og at den ikke sikter mot noen uttømmende gjennomgang av temaet anbudskonkurranser og regelverket om offentlige anskaffelser. Ved siden av selve regelverket - som man alltid må ta utgangspunkt i - finnes det mange kilder (bl.a. rettsavgjørelser, avgjørelser fra Klageorganet for offentlige anskaffelser (KOFA), veiledere og litteratur) vedrørende tildelingskriterier og tilbudsevaluering spesielt, og andre utfordringer og problemstillinger knyttet til andre sider av regelverket om offentlige anskaffelser.

1.2. Målgruppe

Målgruppen for plukklisen og veilederen er i første rekke aktører som har litt erfaring med regelverket om offentlige anskaffelser. Plukklisen er ikke utformet med tanke på større og kompliserte anskaffelser. Denne veilederen og plukklisen er utformet med utgangspunkt i anskaffelsesforskriften (Forskrift om offentlige anskaffelser FOR-2006-04-07-402) i det følgende forkortet til "FOA"). Det avgrenses her mot anskaffelser etter forsyningsforskriften, selv om prinsippene i stor grad er de samme.

1.3. Videreutvikling og ønske om tilbakemeldinger

For å vareta formålet med plukklisen og veilederen som praktiske og nyttige verktøy, er det ønskelig at disse utvikles videre og forbedres basert på brukernes erfaringer. Det kan også være aktuelt å utarbeide flere mer målrettede versjoner for bedre å dekke ulike hovedtyper av anskaffelser, sektorer og bransjer. Av den grunn oppfordres det til å gi tilbakemeldinger og synspunkter. Dette kan gjøres til [[DIFI post@difi.no](mailto:post@difi.no) og/eller NHO.....ved ADG@nho.no] .

2. Forutsetninger

Veilederen bygger på følgende forutsetninger for anskaffelser som skal foretas:

2.1. *Oppdragsgiver har valgt ikke å ha utelukkende pris som tildelingskriterium*

I forhold til bruk av plukklisten og i evalueringseksempelet er det lagt til grunn anskaffelser basert på prinsippet om valg av det mest økonomisk fordelaktig tilbud, jf FOA §§ 13-2(1)/22-2(1), m.a.o. ikke pris alene som tildelingskriterium.

2.2. *Oppdragsgiver har definert hva som skal anskaffes og krav til leverandør*

Det er forutsatt at oppdragsgiver allerede har definert hva som skal anskaffes, jf pkt. 3.1 nedenfor, og hvilke kvalifikasjonskrav som skal legges til grunn. Når det gjelder forholdet mellom kvalifikasjonskrav og tildelingskriterier, vises det til pkt. 3.2 nedenfor.

2.3. *Oppdragsgiver har bestemt seg for kravspesifikasjon og kontraktsvilkår*

På bakgrunn av det som oppdragsgiver har definert som anskaffelsen, er det videre forutsatt at oppdragsgiver har utarbeidet kravspesifikasjon (minimumskrav til kontraktsgjenstanden) og bestemt kontraktmodell/ kontraktsvilkår.

3. Andre forhold som det må tas hensyn til ved forberedelse av anskaffelsen

3.1. *Omfang og prosess*

I et anskaffelsesprosjekt er det mange forhold som skal overskues og planlegges før man kommer så langt som til utforming av tildelingskriterier. En anskaffelse av noe omfang tar tid å planlegge og å gjennomføre. Her kommer ikke bare regelverkets prosedyreregler og minimumskrav til kunngjøringsfrister inn, men også den tiden som bør gå med til forutgående planlegging og eventuelt tid til veiledende kunngjøring av anskaffelsen.

Ved enhver anskaffelse er det viktig at oppdragsgiver har oversikt over arten og omfanget av det som skal anskaffes og hvilke ressurser (budsjett, mannskap osv.) og hvilken tid som er til disposisjon for å gjennomføre anskaffelsen. Hva er behovs- og/eller kravspesifikasjonen, når må man ha leveransen, og hva koster det? Herunder må oppdragsgiver finne frem til egnet kontraktmodell, kontraktsvilkår, arbeidsbeskrivelse, prisformat mv. Oppdragsgiver må også ha vurdert leverandørmarkedet og hvorledes dette kan ha betydning for anskaffelsen, både med hensyn til tidspunkt for gjennomføring og det som skal anskaffes. I en del sammenhenger kan også markedsutsiktene ha betydning for valg av kontraktmodell.

Kort oppsummert består anskaffelsesprosessen av følgende faser:

- Definere hva som skal anskaffes og hva slags kontrakt som skal benyttes
- Definere fremdriftsplan for anskaffelsesprosjektet som helhet, herunder hensynta de fristregler som gjelder i følge FOA
- Utarbeide konkurransegrunnlag, herunder ta stilling til:
 - hvilken anskaffelsesprosedyre som skal følges
 - hvilke minimumskrav som stilles til kontraktsgjenstanden – *kravspesifikasjon*
 - hvilke kontraktsvilkår som skal gjelde
 - hvilke krav som skal stilles til tilbyderne for at de skal være kvalifiserte for å inngi tilbud - etablere *kvalifikasjonskravene*;

- hvilke kriterier som skal gjelde for å velge ut det beste tilbudet - fastsette *tildelingskriteriene*
- Kunngjøre anskaffelsen på Doffin/TED
- Når tilbudene er kommet inn, må oppdragsgiver:
 - Vurdere leverandørens kvalifikasjoner i forhold til spørsmål om avvisning p.g.a. forhold ved leverandøren, jf FOA §§ 11-10/20-12, og eventuelt foreta utvelgelse av kvalifiserte leverandører ved forhandlinger eller begrenset anbuds konkurranse
 - Avgjøre avvisning pga. forhold ved tilbudet, jf FOA §§ 11-11/20-13 og 11-12/20-14
 - Evaluere og velge tilbud ut fra tildelingskriteriene
 - Meddele tilbyderne utfallet av evalueringen med begrunnelse for valg av tilbud
- Signere kontrakt

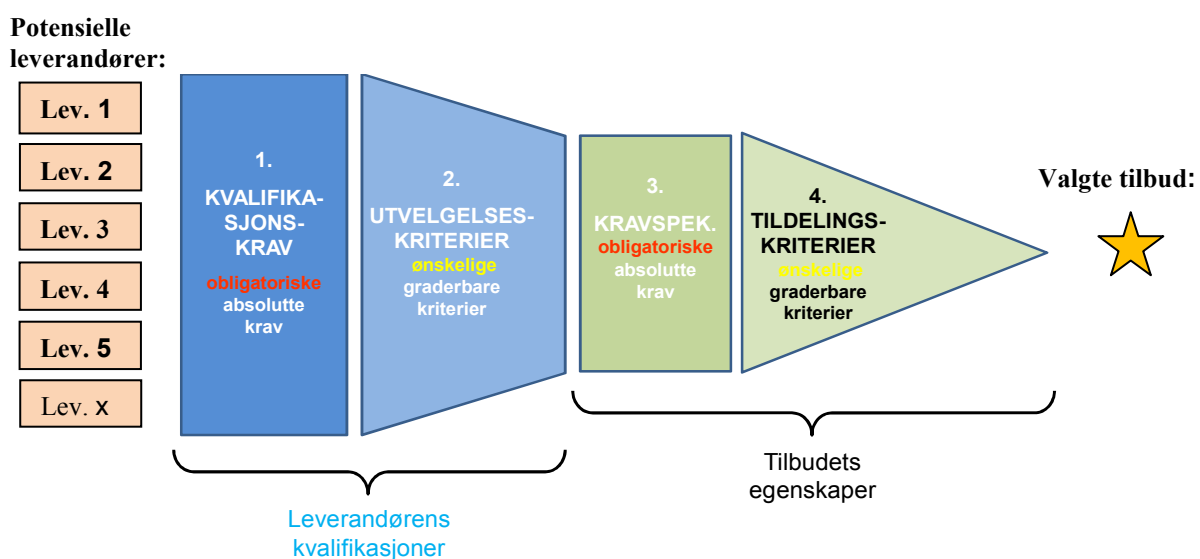
3.2. Sammenheng mellom kvalifikasjonskrav, kravspesifikasjon og tildelingskriterier

Når det gjelder tilbyderne som sådan, skal disse vurderes i forhold til de kvalifikasjonskrav som gjelder for konkurransen; dvs. minimumskravene satt til den enkelte tilbyder for at vedkommende skal anses som egnet til å oppfylle kontraktsforpliktelsene, jf FOA §§ 8-4/17-4. Manglende oppfyllelse av kvalifikasjonskrav skal føre til avvisning av tilbudet.

Ved begrenset anbuds konkurranse eller konkurranse med forhandling der det er satt en grense for antall leverandører som skal inviteres til å gi tilbud, jf FOA §§ 8-6/17-6, må det foretas en vurdering i forhold til de utvelgelses kriterier som er oppstilt for å skille ut overtallige kvalifiserte leverandører.

Når det gjelder tilbudene som sådan, skal disse først vurderes i forhold til oppfyllelse av kravspesifikasjonen, dvs. de minimumskrav oppdragsgiver har satt til ytelsen som skal leveres. Derneft skal de gyldige tilbudene vurderes opp mot de tildelingskriteriene som fremgår av konkurransegrunnlaget.

Figuren ("flertrinnsraketten") under viser gangen i utvelgelsesprosessen og skillet mellom krav og kriterier for hhv. leverandør og tilbud:



Figur 1: Flertrinnsraketten

Avgrensning mot kvalifikasjonskrav

Det er avgjørende at oppdragsgiver ikke blander sammen kvalifikasjonskrav og tildelingskriterier. Et kriterium som allerede er benyttet som kvalifikasjonskriterium, kan uansett ikke senere benyttes om igjen også som tildelingskriterium.

Videre er det slik at krav som etter sin art uansett er å anse som kvalifikasjonskrav i følge regelverket om offentlige anskaffelser, ikke kan benyttes som tildelingskriterier, jf EF-domstolen, Lianakis-saken (C-532/06 [2008]) som slo fast at man ikke kan benytte som tildelingskriterium en tilbyders erfaring, mannskapsstyrke og utstyr, eller tilbyders evne/kapasitet med hensyn til å utføre kontraktsarbeidet innenfor den antatte tidsrammen. Slik disse kriteriene var anvendt i Lianakis-saken knyttet de seg til tilbyderne generelt og ikke til tilbudene som sådan. Poenget er med andre ord at tildelingskriteriene må knytte seg konkret til tilbudene og gjennomføring av disse for å kunne benyttes for evaluering, og ikke til egenskaper ved tilbyderne som allerede er vurdert ved kvalifisering.

3.3. Utforming av tildelingskriterier

Grunnleggende krav

Reglene og prinsippene for utforming av tildelingskriterier er like over og under terskelverdien og uavhengig av hvilken anskaffelsesprosedyre som er valgt. Kravene til vektning av kriteriene er imidlertid noe forskjellig, jf 5.1 nedenfor.

Tildelingskriteriene skal overholde de grunnleggende prinsippene for offentlige anskaffelser, jf lov om offentlige anskaffelser § 5 og FOA § 3-1. Et tildelingskriterium skal ha til formål og være egnet til å identifisere det økonomisk mest fordelaktige tilbudet. Merk at tildelingskriteriene gjelder i forhold til tilbudet, ikke i forhold til tilbyder.

De tildelingskriteriene som oppdragsgiver skal anvende, må være definert og kommunisert til tilbyderne i utlysningen og/eller konkurransegrunnlaget. Dette innebærer at oppdragsgiver ikke på et senere tidspunkt (etter kunngjøring av konkurransen) kan innføre nye tildelingskriterier eller underkriterier eller oppstille nye regler for vektning av disse.

Operative tildelingskriterier:

I et godt gjennomarbeidet konkurransegrunnlag vil man ofte se at det er tilstrekkelig med få heller enn mange tildelingskriterier. Tilbudene skal vurderes i forhold til alle kriterier som er satt opp i konkurransegrunnlaget. Jo flere kriterier, jo større utfordring å foreta evaluering. Det er derfor et generelt råd at oppdragsgivere bør søke å begrense antall tildelingskriterier og også eventuelle underkriterier. Det gjør det som regel også lettere for tilbyderne å utforme sine tilbud.

Oppdragsgiver bør prøve å etablere mest mulig hensiktsmessige og målbare tildelingskriterier. Følgende veiledende stikkord er i så måte nyttige:

- **Relevante:** tildelingskriteriene må være relevante for anskaffelsens (nytte)verdi. De må være egnet til og ha til formål å identifisere det økonomisk mest fordelaktige tilbud.
- **Konkrete:** tildelingskriteriene må være utformet konkret. De må ikke være vage og/eller være formulert slik at de reelt sett gir oppdragsgiver ubetinget fritt skjønn.
- **Forståelige:** tildelingskriteriene må være utformet slik at tilbyderne forstår dem og oppfatter tildelingskriteriene på samme måte.

- **Dokumenterbare:** tildelingskriteriene må være utformet slik at det er mulig å dokumentere oppfyllelse. Dette er også viktig med hensyn til at prosessen skal kunne etterprøves av tredjepart.
- **Målbare:** tildelingskriterienes omfang og innhold må kunne måles. Dette er en forutsetning for å kunne foreta en sammenligning/evaluering.
- **Graderbare:** tildelingskriteriene må være graderbare. Det innebærer at "enten/eller-kriterier" hører hjemme i kravspesifikasjonen.

4. Om plukklisten

4.1. *Innhold og systematikk*

Plukklisten oppstiller en generell struktur som viser relevante kriterier innenfor ulike grupper. Den inneholder også konkrete eksempler.

Plukklisten er delt opp i to hovedkategorier; økonomi og kvalitative egenskaper.

Hver kategori er dernest delt inn to; tildelingskriterier og underkriterier. For underkriterienes del er det gitt eksempel på tekst som kan benyttes i konkurransegrunnlaget, samt eksempel på beskrivelse av hvilke krav til dokumentasjon som kan oppstilles.

Plukklisten er *ikke* ment å være uttømmende. Oppdragsgivere må av den grunn kritisk vurdere hvorvidt det er andre relevante kriterier som er egnet til å identifisere det økonomisk mest fordelaktige tilbudet i forhold til den enkelte anskaffelsen. Videre må oppdragsgiver vurdere hvilke av de ulike gruppene i plukklisten som er relevante i forhold til den aktuelle anskaffelsen og dernest vurdere disse i forhold til behovene, kvalifikasjonskravene og kravspesifikasjonen i kontrakten, jf pkt. 3 ovenfor.

4.2. *Bruk av plukklisten - eksempel*

Til illustrasjon av bruk av plukklisten vises et eksempel under, der det er tatt utgangspunkt i anskaffelse av en lastebil. Oppdragsgiver har her definert behovene, bestemt kvalifikasjonskrav for leverandørene og oppstilt en kravspesifikasjon over egenskaper ved kjøretøyet som tilbudet må oppfylle. Det er videre utarbeidet en oversikt over kriterier man ønsker å legge vekt på ved tildeling og vektning av disse, jf pkt. 1 i figuren nedenfor. Ut fra denne listen kan man finne aktuelle tildelingskriterier og underkriterier, eventuelt også finne inspirasjon til andre kriterier, jf pkt. 2 Plukklisten som tatt inn i figuren nedenfor. Basert på denne strukturen og eksemplene til tekst og dokumentasjon kan vi skrive ut tildelingskriteriene i konkurransegrunnlaget slik som vist i pkt. 3. i figuren nedenfor.

1. Organisasjonens ønsker

a) Økonomi – 60 %

- Tilbudssum og pris opsjonsutstyr
- Driftskostnader; service og vedlikeholdskostnader pr 100.000 km, drivstofforbruk

b) Teknisk løsning – 30 %:

- Tekniske spesifikasjoner og kapasiteter
- Førerkomfort, funksjonalitet og brukervennlighet
- Kvalitet på kjøretøy og utstyr
- Garantier

c) Leveringssikkerhet – 10 %

- Leveringstid
- Leverandørens tilbud mht. service, vedlikehold og annen oppfølging, herunder bl.a. tilgjengelighet for utrykning / assistanse ved behov

2. Plukkelisten; relevante grupper og kriterier

	Tildelingskriterier	Underkriterier
ØKONOMI	Pris på varen	tilbudt pris uten justeringer (fastpris)
	Driftsomkostninger	ressursforbruk (energiforbruk,) kostnader til vedlikehold (service, reparasjoner etc.)
	Opsjoner	opsjonspris
KVALITATIVE EGENSKAPER	Kvalitet og funksjonsmessige egenskaper	teknisk verdi
		utstyr
		kapasitet/ytelse
		funksjonalitet
	Tid og tilgjengelighet	tid for levering responstid
Kundeservice	teknisk bistand	

Hentet fra konkurransegrunnlaget:

3. Utforming av tildelingskriterier

XX. Tildelingskriterier

Ved valg av tilbyder vil det økonomisk mest fordelaktige tilbud bli valgt. Det vil bli lagt vekt på følgende kriterier med angitte prosentvise vekt:

1. Økonomi – 60 %

1.1. Pris på varen

- Tilbudt pris uten justeringer. Tilbyders totalpris slik den fremkommer av tilbudsskjema pkt. 1.

1.2. Driftsomkostninger

- Ressursforbruk: Det vil bli lagt vekt på kjøretøyets drivstofforbruk. I evalueringen vil det bli lagt til grunn estimert kostnad pr 100.000 km, som tillegges tilbudsprisen. Tilbyder skal angi og dokumentere kjøretøyets gjennomsnittlige drivstofforbruk ved blandet kjøring, jf tilbudsskjema pkt. 2.
- Kostnader til vedlikehold (service, reparasjoner etc.): Estimerte kostnader til service og vedlikeholdskostnader pr 100.000 km. Tilbyder skal angi serviceintervaller og kostnader på service pr 100.000 km, jf tilbudsskjema pkt. 3.

1.3. Opsjoner

- Opsjonspriser: Det vil bli lagt vekt på tilbudt pris på opsjonsutstyr som forespurt i konkurransegrunnlaget, jf tilbudsskjema pkt. 4. Opsjonsprisen vil bli multiplisere med 60 % (den sannsynlighet det er for å benytte opsjonen) før verdien legges til de andre priselementene.

2. Kvalitative egenskaper

2.1. Kvalitet og funksjonsmessige egenskaper – 30 %:

- Teknisk verdi: Det vil bli lagt vekt på tekniske løsninger og generell kvalitet på kjøretøyet. Tilbyder bes fremlegge brosjyre/beskrivelse av kjøretøyet.
- Utstyr: Det vil bli lagt vekt på utstyrsnivå utover kravspesifikasjonen. Ekstrautstyr som medfølger må beskrives.
- Kapasitet/ytelse: Tekniske spesifikasjoner og kapasiteter, så om hestekrefter, lastekapasitet, trekraft etc. Tilbyder bes fremlegge dataark med tekniske spesifikasjoner for kjøretøyet.
- Funksjonalitet: Førerkomfort, funksjonalitet og brukervennlighet for sjåfør vil bli vektlagt.
- Produktgaranti: Garantier som gjelder for kjøretøyet. Garantiperiode og innholdet i garantier skal spesifiseres. Beskrivelse og dokumentasjon som angitt i tilbudsskjema pkt. 5.

2.2. Tid og tilgjengelighet – 5 %

- Tid for levering: Leveringstid regnet fra bestilling. Det vil bli gitt et fradrag på 1 poeng pr mnd. leveringstid utover 2 mnd. Leveringstid angis i tilbudsskjema pkt. 6.

2.3. Kundeservice – 5 %

- Teknisk bistand: Det vil bli lagt vekt på leverandørens tilbud mht. service, vedlikehold og annen oppfølging, herunder bl.a. tilgjengelighet for utrykning/assistanse ved behov. Leverandørens tjenester beskrives i tilbudsskjema pkt. 7

Figur 2: Eksempel kjøp av lastebil

5. Om modell for evaluering

5.1. Handlingsrom i regelverket

For anskaffelser etter FOA Del II (under EØS-terskelverdiene og uprioriterer tjenester) er det krav om at i de tilfeller hvor oppdragsgiver på forhånd har bestemt seg for prioriteringen eller vektingen av tildelingskriteriene, skal dette angis i kunngjøringen eller konkurransegrunnlaget, jf FOA § 13–2(2) if..

For anskaffelser etter FOA Del III (over EØS-terskelverdiene) er det krav om at oppdragsgiver skal angi den relative vektingen som gis hvert av tildelingskriteriene, jf FOA § 22-2(2). Vektingen kan angis innenfor et område med et passende maksimalt utslag. Dersom det ikke er mulig å foreta en vekting, skal oppdragsgiver angi kriteriene i prioritert rekkefølge med det viktigste kriteriet først, jf FOA § 22-2(3). Vekting eller prioritert rekkefølge skal angis i kunngjøringen eller konkurransegrunnlaget.

For å bidra til forutberegnlighet anbefales at oppdragsgiver - uansett størrelsen på anskaffelsen i forhold til terskelverdiene - på forhånd (før kunngjøring) har definert tildelingskriterier med vekting og at den evalueringsmodell som oppdragsgiver har til hensikt å benytte, fremgår av kunngjøring og/eller av konkurransegrunnlaget.

For ytterligere å bidra til forutberegnlighet for både oppdragsgiver og tilbydere, anbefales at oppdragsgiver angir vektingen av kriteriene presist, og derfor ikke opererer med angivelse av område med passende utslag slik forskriften for så vidt gir anledning til.

Konkurransegrunnlag som gir større forutberegnlighet for tilbydere vil forhåpentlig gi mer målrettede tilbud som det er lettere for oppdragsgiver å bedømme. Derved vil det også være lettere å unngå feil i saksbehandlingen med de konsekvenser dette kan innebære.

Selv om regelverket om offentlige anskaffelser setter rammer for utforming av tildelingskriterier, har oppdragsgiver frihet til å utøve innkjøpsfaglig skjønn. Man kan her trekke en parallell til forvaltningsretten og utøvelse av forvaltningens frie skjønn. Innenfor regelverket om offentlige anskaffelser, på samme måte som på forvaltningsrettens område, er det imidlertid et krav om at skjønnsutøvelsen må være saklig.

Frihetsgraden innebærer også at oppdragsgiver til en viss grad har frihet med hensyn til å fastsette evalueringsmodell, men modellen må være tilstrekkelig finmasket til at relevante forskjeller av betydning mellom tilbudene kommer frem, jf KOFA 2005/201 premiss (42).

Det følger videre av praksis knyttet til regelverket at oppdragsgivere ikke er nødt til å premiere enhver forskjell dersom forskjellen ikke representerer noen verdi for oppdragsgiver, jf KOFA 2005/216.

Spesielt vedrørende vurdering av pris:

Når det gjelder beregningsmodeller for å avgjøre *score i forhold til pris*, vil ulike modeller kunne gi forskjellig score til tilbyderne, jf figur 3 nedenfor.

Utgangspunktet er også her at det ligger til oppdragsgivers skjønn å avgjøre hvilken beregningsmodell som kan benyttes ved poengberegningen av pris. Poengberegningen må likevel sikre at relevante forskjeller mellom tilbudene gjenspeiles i de poengene tilbudene gis, jf KOFA sak 2008/67.

5.2. Eksempel på evalueringsmodell

5.2.1. Generelt

Når det skal foretas en totalvurdering av et tilbud som inneholder konkurranseparametere av både økonomisk og ikke-økonomisk art, og flere slike totalvurderinger skal sammenlignes for å avgjøre hvilket tilbud som er det mest fordelaktige, er en av utfordringene å finne en måleenhet som kan gjøre tilbudene sammenlignbare.

Det kan synes mest nærliggende å beregne det enkelte tilbudets samlede økonomiske verdi i kroner og så sammenligne tilbudene ut fra det. I praksis oppleves det ofte nesten umulig, eller i hvert fall som en betydelig utfordring, å sette økonomisk verdi på en del kvalitative konkurranseelementer. I stedet foretrekker mange innkjøpere å benytte et poengsystem som favner både direkte økonomiske kriterier og kriterier av ikke-økonomisk karakter.

Det foreslås her å benytte et poengbasert system som hjelp til å rangere tilbudene med hensyn til hvor fordelaktige de vurderes å være. Når det benyttes et poengbasert system for å avveie økonomiske størrelser og ikke-økonomiske størrelser, ligger det imidlertid implisitt at de ikke-økonomiske størrelsene også blir gitt en økonomisk verdi.

Det er lagt til grunn at det vil være mest hensiktsmessig å ta utgangspunkt i en ikke for komplisert modell. Her foreslås en modell basert på bruk av relativt enkle tabeller som egner seg for håndtering i regneark.

5.2.2. Modellen

Modellen er basert på at det velges konkurranseparametre ut fra kategorier og tildelingskriterier slik som skissert over i pkt. 4. Det vil si at rene økonomiske konkurranseparametere fremkommer av tildelingskriteriene under "kategori økonomi" og mer kvalitative konkurranseparametere fremkommer av tildelingskriteriene under "kategori kvalitative egenskaper".

Ad de økonomiske konkurranseparametre:

a) Vekting av de samlede, økonomiske konkurranseparametere

Det er foreslått at det foretas en samlet innbyrdes vurdering av de økonomiske konkurranseparametrene slik at oppdragsgiver etter en slik gjennomgang og vurdering får den samlede kroneverdien av *kategorien økonomi* for den enkelte tilbyder. Ettersom det skal velges det samlet sett mest økonomisk fordelaktige tilbudet er det viktig at kategorien "økonomi" ikke gis en uforholdsmessig lav vekt.

Dersom oppdragsgiver for eksempel har engangskostnader, driftskostnader og opsjoner som konkurranseparametere, må oppdragsgiver grundig tenke gjennom hvordan disse mest korrekt kan samles til én økonomisk størrelse, se kommentarer til dette nedenfor. Den samlede økonomiske delen av evalueringen foreslås gitt én definert vekt (%-andel) som gjenspeiler den vekt oppdragsgiver vil legge på de økonomiske kriteriene i forhold til de kvalitative kriteriene.

b) Beregning av den samlede kroneverdien av kategorien økonomi

Dersom den økonomiske delen av tilbudet kun skal evalueres på bakgrunn av en *engangskostnad* oppdragsgiver skal betale for varen/tjenesten som tilbys, benyttes denne direkte som den samlede pris på leveransen.

Dersom oppdragsgiver i tillegg har *egne særlige engangskostnader* knyttet til det enkelte tilbud som konkurranseparameter, kan disse legges direkte til prisen som skal betales til tilbyder for å få den samlede pris på leveransen.

Dersom det skal tas hensyn til *driftsomkostninger som er spesielle for det enkelte tilbud*, må oppdragsgiver vurdere hvordan disse skal beregnes og vektlegges. En mulighet er å beregne nåverdi av de årlige driftsomkostninger over antatt levetid av investeringen og legge nåverdien til prisen, med andre ord at man neddiskonterer driftsomkostningene til et kronbeløp pr dato for evaluering. En annen mulighet kan være å beregne verdien av driftsomkostningene for et visst antall enheter eller tidsperiode (feks. pr 100 000 km eller over 3 år) og så legge dette til tilbudsprisen for å få den samlede pris på leveransen.

Dersom det skal tas hensyn til *opsjoner*, må disse også vurderes særskilt og avhengig av karakteren av opsjonen. En mulighet kan være å multiplisere prisen på opsjonen med den sannsynlighet det er for å benytte opsjonen før verdien legges til de andre kostnadene for å få den samlede prisen på leveransen.

Ad de kvalitative konkurranseparametere

c) Vekting av kvalitative konkurranseparametere

Det anbefales at de kvalitative kriteriene ikke vektetes gjennom for mange nivåer. Her anbefales det at vekten angis på nivået "tildelingskriterier" i plukklisten slik at de gjenspeiler den vekt oppdragsgiver vil legge på disse parametrene.

For hvert av de vektete tildelingskriteriene kan det om ønskelig for oppdragsgiver også angis hvilke underkriterier som er relevante og som tilbudene vil bli evaluert i forhold til. Dersom det ikke oppgis innbyrdes vekter på underkriteriene, vil disse telle likt. Det vises til eksempelet under for nærmere forklaring.

Ad poengsetting

d) Poengsetting generelt

Modellen er basert på at samlet pris og hver av de kvalitative tildelingskriteriene tildeles et poeng på en skala fra 0 - 10 hvor den tilbyder som har det mest attraktive tilbudet innenfor det aktuelle kriteriet får 10 poeng.

e) Poengsetting for økonomiske konkurranseparametere

Den tilbyderen som har den laveste samlede pris får 10 poeng. For å bestemme hvilke poeng tilbydere med høyere pris skal få, må oppdragsgiver bestemme seg for hvilken type skala som skal benyttes. Her vises eksempel på en lineær skala og en proporsjonal skala.

For en proporsjonal skala gis tilbyderne poeng etter hvor stor andel laveste tilbyders pris utgjør av den aktuelle tilbyders pris. Laveste tilbyder får 10 poeng. En vilkårlig tilbyder B får poeng som tilsvarer: $(\text{pris laveste tilbyder}) / (\text{pris tilbyder B}) \times 10$. Et tilbud som har en pris som ligger 10 % over laveste tilbudssum vil få $Y = (100/110) \times 10 = 9,1$ poeng.

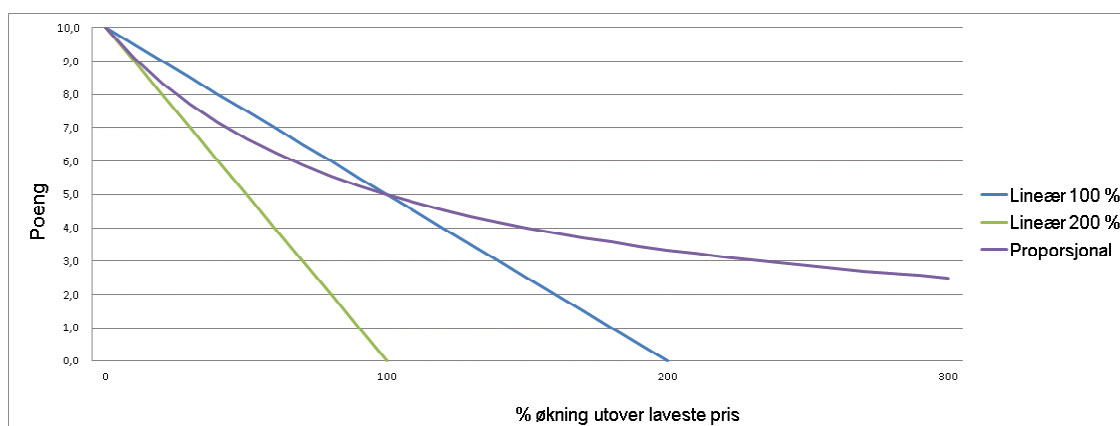
For en lineær skala må oppdragsgiver bestemme seg for hvor høy pris det skal til for å få 0 poeng (lavest poeng), for eksempel ved 100 % økning i pris. Når det legges til grunn en lineær skala, vil en

vilkårlig tilbyder B med X % høyere pris enn beste tilbyder da få poeng etter følgende ligning som beskriver en rett linje i et diagram: $Y = 10 - (X \times 10/100)$.

Dersom oppdragsgiver heller mener at det er en forskjell i tilbudspris på 200 % som skal gi 0 poeng, vil en tilbyder med X % høyere pris få poeng $Y = 10 - (X \times 10/200)$.

I en lineær modell hvor det ikke gis lavere poengverdi enn 0, vil det ikke skilles mellom tilbud som ligger høyere enn det som gir poeng (feks. 100 %) Alle tilbud som ligger så høyt i pris i forhold til laveste tilbud, vil i en slik modell få samme poengsum - 0 poeng. For å vareta de relative forskjellene mellom også høye tilbud, anbefales det at man ved valg av hvor bratt lineær kurve som skal benyttes (dvs. hvilken prosentsats som skal gi 0 poeng) sørger for at forventet maksimalt prisutslag ligger innenfor det intervallet man velger.

Forskjellen mellom proporsjonal (forholdsmessig) og lineær metode kan illustreres grafisk:



Figur 3: Ulike modeller for å poengsette økonomiske konkurranseparametre

Som det går frem av figur 3 over, vil en tilbyder med en gitt økning i pris utover laveste pris kunne få ulik score avhengig av hvilken modell som er benyttet.

Det må altså tenkes nøye gjennom hvilken kurve som velges for forholdet mellom pris og poeng.

Nærmere om forholdet mellom lineær og proporsjonal modell:

Ved å benytte en lineær modell vil oppdragsgiver implisitt si noe om sin prisforventning. Dersom oppdragsgiver i stedet legger den proporsjonale modellen til grunn, vil tilbyderne uansett få poengscore for sin tilbudte pris. Hvis oppdragsgiver ikke ønsker å ta stilling til forventninger om spenn i tilbudspriser, eller oppdragsgiver ikke ønsker å gi tilkjenne noe om forventninger overfor tilbyderne, taler det for bruk av den proporsjonale modellen. Den proporsjonale modellen behandler – som det ligger i navnet – tilbyderne forholdsmessig. Utfordringen med denne modellen kan ligge i at man kan få tilfelle der poengscore ikke skiller i særlig grad hvor spennet i tilbudspriser blir stort, jf hvorledes den proporsjonale modellen har en kurve som "flater ut", se figur 3 ovenfor. Fordelen med den lineære modellen er at det skiller klarere. Her kan man imidlertid utfordringen med på forhånd å definere hvorledes denne modellen skal skille; dvs. valg av bratthet på linjen, eller m.a.o. hvor stor prisdifferanse ut over laveste tilbud som skal gi 0 poeng som score. Det gjøres oppmerksom på at det i innkjøpsfaglige miljø drøftes hva som er "rett" metode, og hva som er mest praktisk. Ulike metoder har også vært vurdert av KOFA. Så langt har KOFA akseptert begge modeller som beskrevet i veilederen her, jf pkt. 5.1 vedrørende handlingsrom innenfor regelverket. Utgangspunktet er som påpekt at det ligger til oppdragsgivers skjønn å avgjøre hvilken beregningsmodell som kan benyttes ved poengberegningen av pris. Poengberegningen må likevel sikre at relevante forskjeller mellom tilbudene gjenspeiles i de poengene tilbudene gis, jf KOFA sak 2008/67, premiss (49).

f) Poengsetting for kvalitative konkurranseparametere

Den tilbyder som har det mest attraktive tilbudet innenfor hvert tildelingskriterium gis 10 poeng. De øvrige tilbydere gis skjønnsmessig poeng lavere enn 10 slik at det gjenspeiler oppdragsgivers vurdering av tilbudets attraktivitet i forhold til det angjeldende kvalitative kriteriet på en skala fra 0 til 10 hvor den mest attraktive har fått 10 poeng.

Dersom det for en eller flere kvalitative tildelingskriterier benyttes underkriterier, gis disse en poengsum fra 0 – 10 etter samme prinsipp som de kvalitative tildelingskriteriene.

Poengene for det enkelte tildelingskriterium fremkommer ved å beregne gjennomsnittet eller, hvis det er aktuelt, et vektet gjennomsnitt for underkriteriene. En slik beregning vil imidlertid bare unntaksvis føre til at den mest attraktive innefor tildelingskriteriet får 10 poeng.

For at den angitte vekten av tildelingskriteriet skal bli korrekt må det beste tilbudet innen det aktuelle tildelingskriterium få 10 poeng, Derfor må den enkelte tilbyders poengsum for hvert kriterium skaleres opp med faktoren 10 / beste poengsum innen kriteriet. Dette refereres ofte til som at poengene "normaliseres". Ny normalisert poengsum blir da $Y = (\text{oppnådd poengsum for kriteriet}) \times (10 / \text{beste poengsum innen kriteriet})$.

5.2.3. *Talleksempel*

Nedenfor er det vist eksempel på en evalueringsmodell som tar utgangspunkt i en beregnet samlet pris for tilbudet samt tre kvalitative tildelingskriterier med til sammen 7 underkriterier. Pris er vektet med 70 % og kvalitative egenskaper med 30 % som fordeler seg med hhv 10 %, 15 % og 5 % på de tre kriteriene. Underkriteriene til det enkelte tildelingskriteriet har i dette tilfellet lik vekt.

a) Beregning av poeng for kategori økonomi

For å komme frem til den samlede pris, er det i eksemplet tatt utgangspunkt i tilbudt pris, egne særlig kostnader, 3 års driftskostnader og 60 % av opsjonspris. Summen av dette utgjør tilbyders samlede pris, se tabell 1 nedenfor.

Tabell 1: Eksempel på beregning av samlet pris

KATEGORI	KRITERIER	Tilbyder A		Tilbyder B		Tilbyder C	
ØKONOMI	Pris til leverandøren		2 044 090		2 330 100		2 658 110
	Egne særlige kostnader		0		50 000		20 000
	Særlige årlige driftskostnader	70 000		40 000		34 000	
	Særlige årlige driftskostnader for 3 år		210 000		120 000		102 000
	Opsjonspris	410 000		500 000		450 000	
	60 % av opsjonspris		246 000		300 000		270 000
	Samlet pris		2 500 090		2 800 100		3 050 110

Det er her forutsatt at tilbyder har valgt en lineær modell hvor en økning i pris på 100 % eller mer skal gis 0 poeng. Den generelle formelen for poengtildeling blir da $Y = 10 - (X \times 10/100)$ hvor X er antall % tilbudet ligger over det beste tilbudet. Kommer det et tilbud som er dobbelt så dyrt eller enda dyrere enn laveste tilbyder, er det uansett 0 poeng.

I dette eksempelet er tilbyder A med lavest pris gitt 10 poeng. De andre tilbyderne får fradrag fra toppscore 10 poeng med 0,1 poeng for hver prosent den samlede pris for et tilbud ligger over laveste

tilbyders samlede pris. Tilbyder B med 12 % høyere pris enn laveste tilbyder vil få 8,8 poeng, og tilbyder C med 22 % høyere pris enn laveste tilbyder vil få 7,8 poeng, se tabell 2 nedenfor.

b) Beregning av poeng for kategori kvalitative egenskaper

Eksempelet nedenfor viser kriterier for de kvalitative tildelingskriterier "Kvalitet og funksjonsmessige egenskaper", "Miljøegenskaper" og "Kundeservice". For tildelingskriteriet Kvalitet og funksjonsmessige egenskaper er materialvalg, kapasitet og brukervennlighet valgt som underkriterier. Tilbudene når det gjelder materialvalg er vurdert slik at tilbyder B er best og får 10 poeng, tilbyder C er nest best og er vurdert til 6 poeng, mens tilbyder A, som er dårligst, er vurdert til 5 poeng. Poengsummene er satt ut fra skjønn, men slik at den beste får 10 poeng. For kapasitet er tilbyder C best og får 10 poeng, mens tilbyder A og B er vurdert til henholdsvis 3 og 9 poeng. Tilsvarende resonnement er gjennomført for samtlige underkriterier

Siden underkriteriene under hvert tildelingskriterium i dette tilfellet er forutsatt å bli vektlagt likt, er gjennomsnittet valgt som utgangspunkt for å normalisere poengene for det enkelte tildelingskriterium slik at beste tilbyder innen hvert tildelingskriterium får 10 poeng. For tildelingskriteriet Kvalitet og funksjonsmessige egenskaper må da gjennomsnittet for den enkelte tilbyder skaleres opp (normaliseres) med faktoren 10/9,7. For Miljøegenskaper blir faktoren 10/10 og for Kundeservice blir faktoren 10/9,5.

c) Beregning av samlet poengsum

Den normaliserte poengsummen for hvert tildelingskriterium multipliseres deretter med vekten tillagt kriteriet og summeres for å komme frem til det vektete totalresultatet for den enkelte tilbyder. I dette eksempelet har tilbyder B det beste totalresultatet til tross for at tilbyder A har den laveste samlede prisen. Tilbyder A kommer imidlertid svært dårlig ut på de kvalitative vurderingskriteriene i dette eksempelet. Tallene er vist i tabell 2 nedenfor.

Tabell 2: Eksempel på evalueringsmatrise

KATEGORI	KRITERIER	Vekt % PR. HOVED-GRUPPE	UNDERKRITERIER	Tilbyder A POENG 0-10	Tilbyder B POENG 0-10	Tilbyder C POENG 0-10
ØKONOMI	SAMLET PRIS	70	Samlet pris	2 500 090	2 800 100	3 050 110
			Normalisert poengsum	10,0	8,8	7,8
			Vektet poengsum	7,0	6,2	5,5
KVALITATIVE EGENSKAPER	KVALITATIV GRUPPE 1 Kvalitet og funksjonsmessige egenskaper	10	Materialvalg	5	10	6
			Kapasitet	3	9	10
			Brukervennlighet	2	10	7
			SNITT	3,3	9,7	7,7
		Normalisert poengsum	3,4	10,0	7,9	
		Vektet poengsum	0,3	1,0	0,8	
	KVALITATIV GRUPPE 2 Miljøegenskaper	15	Støy	2	10	9
			Støv	3	10	10
			SNITT	2,5	10,0	9,5
			Normalisert poengsum	2,5	10,0	9,5
		Vektet poengsum	0,4	1,5	1,4	
	KVALITATIV GRUPPE 3 Kundeservice	5	Teknisk bistand	4	10	8
Opplæring			0	9	10	
SNITT			2,0	9,5	9,0	
Normalisert poengsum			2,1	10,0	9,5	
	Vektet poengsum	0,1	0,5	0,5		
SUM vekt (100 %)		100	SUM TOTALRESULTAT	7,8	9,2	8,2