

# Offentliga affärer

Handbok i offentlig upphandling för leverantörer och inköpare

Version 1.4 / 2008

*”Det svåraste med att göra bra affärer är att avstå från de dåliga”  
- Simon Spies*



© Bild RR "Raffles" i Nya Caledonien 2002

## Innehåll

INLEDNING .....	- 10 -
1. VAD ÄR OFFENTLIG UPPHANDLING ?.....	- 15 -
UPPHANDLINGSDIREKTIVEN OCH GEMENSKAPSRÄTTSLIGA PRINCIPER .....	- 16 -
LAGEN OM OFFENTLIG UPPHANDLING ( LOU .....	- 17 -
NYA UPPHANDLINGSREGLER.....	- 18 -
FÖRORDNINGAR VID OFFENTLIG UPPHANDLING .....	- 20 -
ÖVRIGA LAGAR .....	- 20 -
GÄLLER EG:S UPPHANDLINGSDIREKTIV ELLER LOU? .....	- 20 -
OMFATTNING AV OFFENTLIG UPPHANDLING .....	- 21 -
UPPHANDLING AV TJÄNSTER.....	- 21 -
NYA EU DIREKTIV FRÅN 2004 .....	- 26 -
INKÖPSCENTRALER .....	- 26 -
NYA BESTÄMMELSER OM RAMAVTAL .....	- 27 -
NY UPPHANDLINGSFORM - KONKURRENSPRÄGLAD DIALOG .....	- 29 -
DYNAMISKA INKÖPSSYSTEM .....	- 31 -
ELEKTRONISKA AUKTIONER.....	- 32 -
SÄRSKILDA NYHETER FÖR FÖRSÖRJNINGSEKTORERNA.....	- 32 -
NY HUVUDREGEL I LOU 2008 .....	- 46 -
SEKRETESS I OFFENTLIG UPPHANDLING .....	- 47 -
2. MARKNAD .....	- 51 -
GRUNDLÄGGANDE STRATEGI .....	- 52 -
GÖR DIG KÄND .....	- 52 -
PRIVAT SEKTOR KONTRA OFFENTLIG SEKTOR .....	- 53 -
INBJUDAN ATT LÄMNA ANBUD .....	- 53 -
HUR SMÅ FÖRETAG KAN VINNA OFFENTLIGA AFFÄRER .....	- 54 -
MARKNADSPLANERING.....	- 57 -
MARKNADSFÖRING - STRATEGISK MARKNADSPLANERING .....	- 57 -
MARKNADSFÖRING - STRATEGISK MARKNADSPLANERING .....	- 58 -
ALLMÄNT OM PLANERING.....	- 58 -
DEN STRATEGISKA PLANEN.....	- 59 -
OFFENTLIG VS. PRIVAT MARKNAD .....	- 64 -
MARKNADSFÖRING I OFFENTLIG MARKNAD.....	- 65 -
BITRÄDE AV KONSULT VID UTFORMNING AV FÖRFRÅGNINGSUNDERLAGET .....	- 66 -
SMÅ OCH STORA UPPHANDLINGAR .....	- 67 -

LEVERANTÖRSSAMVERKAN .....	- 67 -
PRÖVNING AV ANBUD SOM LÄMNAS GEMENSAMT AV EN GRUPP LEVERANTÖRER .....	- 68 -
SHORT LISTS.....	- 69 -
SKILDA AFFÄRSKULTURE .....	- 69 -
MUTOR OCH BESTICKNING .....	- 69 -
GRÄNSÖVERSKRIDANDE HANDEL .....	- 72 -
UPPHANDLINGAR INOM EU:S ORGANISATIONER OCH FONDER .....	- 73 -
FN-UPPHANDLINGAR .....	- 74 -
<b>3. HUR HITTAR MAN FÖRFRÅGNINGARNA ? .....</b>	<b>- 75 -</b>
HITTA AFFÄRER ! .....	- 76 -
UPPHANDLINGAR UNDER TRÖSKELVÄRDET .....	- 76 -
UPPHANDLINGAR ÖVER TRÖSKELVÄRDET .....	- 77 -
TED-DATABASEN PÅ INTERNET .....	- 77 -
INFORMATIONSKÄLLOR .....	- 79 -
NATIONELL UPPHANDLING I ÖVRIGA EU/EES .....	- 80 -
INBJUDAN .....	- 81 -
CPV-KODNING.....	- 81 -
ANDRA KODSYSTEM.....	- 83 -
TED-ANNONS, SVENSK VERSION .....	- 84 -
TED-ANNONS, ENGELSK VERSION .....	- 88 -
FÖRKLARINGAR TED-ANNONS SVE/ENG.....	- 93 -
<b>4. HUR LÄMNAR JAG ANBUD ? .....</b>	<b>- 97 -</b>
FÖRFRÅGNINGSUNDERLAGET .....	- 98 -
UTARBETANDE AV FÖRFRÅGNINGSUNDERLAG.....	- 98 -
FÖRFRÅGNINGSUNDERLAGETS INNEHÅLL .....	- 99 -
ANALYS AV FÖRFRÅGNINGSUNDERLAGET .....	- 104 -
ANBUDSHANTERING .....	- 109 -
BERÄKNING AV UPPHANDLINGENS VÄRDE.....	- 110 -
VILKEN UPPHANDLINGSFORM GÄLLER ? .....	- 110 -
FÖRSÄTTSBLAD OCH TITELSIDA .....	- 148 -
INLEDNING.....	- 148 -
FÖRETAGETS STRUKTUR OCH ORGANISATION .....	- 149 -
EKONOMI .....	- 149 -
VAROR OCH TJÄNSTER .....	- 150 -
SERVICE OCH UNDERHÅLL .....	- 150 -
PERSONELLA RESURSER .....	- 151 -
TEKNISKA RESURSER .....	- 151 -

FORSKNING OCH UTVECKLING .....	- 152 -
KVALITETSSÄKRING .....	- 152 -
MILJÖ.....	- 153 -
REFERENSER .....	- 153 -
BILAGOR .....	- 153 -
ATT IDENTIFIERA KRAVEN .....	- 155 -
CHECKLISTA VID ANBUDSGIVNING .....	- 156 -
<b>5. HUR PRÖVAS ANBUD ? .....</b>	<b>- 157 -</b>
OBJEKTIV PRÖVNING.....	- 158 -
RÄTTELSE OCH FÖRTYDLIGANDE AV ANBUD .....	- 158 -
PRÖVNINGSKRITERIER ALLMÄNT .....	- 159 -
PRÖVNINGSPROCEDUREN.....	- 159 -
UTVÄRDERING SKER I TRE STEG.....	- 160 -
MÄTBARA PRÖVNINGSKRITERIER.....	- 161 -
METODIK VID UTVÄRDERING – VIKTNING OCH POÄNGBERÄKNING .....	- 161 -
KAN MAN FÖRKASTA ALLA ANBUD ?.....	- 162 -
OM ANBUDEN FÖRKASTAS - PROCEDUR .....	- 163 -
ANBUDSÖPPNING .....	- 163 -
SEKRETESS VID OFFENTLIG UPPHANDLING.....	- 164 -
SEKRETESS VID ANBUD OCH ANSÖKNINGAR.....	- 165 -
ANBUDSPRÖVNING ÖVRIG.....	- 166 -
LOKALA OCH REGIONALA HÄNSYN VID ANBUDSPRÖVNING.....	- 167 -
TVÅSTEGSPRÖVNING.....	- 168 -
UTVÄRDERING AV ANBUDSGIVAREN.....	- 168 -
PRÖVNING AV ANBUDEN - KRITERIER.....	- 169 -
FÖRHANDLING .....	- 171 -
KOMPLETTERINGAR .....	- 171 -
ALTERNATIVA UTFÖRANDE .....	- 172 -
SIDOANBUD .....	- 172 -
”DUMPNINGSBUD” .....	- 172 -
FÖR SENT INKOMMET ANBUD .....	- 173 -
ATT TÄNKA PÅ FÖR LEVERANTÖREN .....	- 173 -
PROCEDUR VID PRÖVNING AV ANBUD ( UH ) .....	- 173 -
<b>6. HUR FÖLJER JAG UPP RESULTATET ?.....</b>	<b>- 175 -</b>
UPPHANDLINGSAKT .....	- 178 -
BEGÄRAN OM HANDLINGAR .....	- 179 -
ÖVERKLAGAN TILL KAMMARRÄTTEN .....	- 179 -

MALL FÖR BEGÄRAN OM HANDLINGAR .....	- 180 -
7. HUR KAN JAG KLAGA ?.....	- 182 -
PRÖVNING OCH ÖVERKLAGAN AV UPPHANDLING.....	- 183 -
ALCATEL-MÅLET .....	- 184 -
TIODAGARSFRISTEN OCH MÖJLIGHET TILL ÖVERPRÖVNING .....	- 184 -
ÖVERPRÖVNING .....	- 186 -
VITE.....	- 189 -
SKADESTÅND .....	- 189 -
NÄR HAR AVTAL TRÄFFATS?.....	- 191 -
VAD SOM ERSÄTTTS .....	- 192 -
UPPHANDLING INOM FÖRSÖRJNINGSSEKTORERNA .....	- 192 -
OM UPPHANDLING INTE SKER.....	- 193 -
PRÖVNINGSTILLSTÅND I KAMMARRÄTTEN 2002.....	- 194 -
UPPHANDLINGSPROCESSEN, TIDSAXEL .....	- 195 -
8. ELEKTRONISK HANDEL .....	- 197 -
E-HANDEL .....	- 198 -
OM E-ANBUD.....	- 198 -
PÅGÅENDE PROJEKT – ELEKTRONISK UPPHANDLING .....	- 200 -
MARKNADSFÖRINGEN.....	- 202 -
ANBUDSBEVAKNING .....	- 202 -
AVROP .....	- 202 -
FAKTUROR .....	- 202 -
BETALNING.....	- 203 -
UPPFÖLJNING .....	- 204 -
9. SNABBGUIDE .....	- 205 -
FLÖDESSCHEMA UPPHANDLINGSPROCESSEN.....	- 206 -
REFERENSER OCH MER INFORMATION .....	- 216 -
INDEX .....	- 218 -



### **Om denna handbok**

Handboken "OFFENTLIGA AFFÄRER" vänder sig till leverantörer och inköpare som vill ha tillgång till översiktlig och aktuell information om offentlig upphandling i Sverige och Europa.

Utgångspunkten för texten är att offentlig upphandling följer en praktisk och marknadsinriktad process.

Med handboken följer en CD-skiva som innehåller information, dokument och verktyg avsedda att vara till hjälp i offentliga upphandlingar och anbudsgivning.

Uppdateringar av handboken och CD-skivan görs regelbundet när marknaden utvecklas eller när lagar och regler ändras. Den senaste utgåvan kan beställas från:

Offentlig Kommers  
429 33 Kullavik  
Tel 031-93 37 97  
Email [order@offentligkommers.se](mailto:order@offentligkommers.se)





## Inledning

---

EU har under de senaste åren skapat ett system med regelverk och lagar som bildar grund för en öppen och konkurrensutsatt offentlig upphandling i hela Europa. Tanken bakom detta är behovet att stimulera tillväxt och göra EU mer konkurrenskraftigt. Kritiska förändringar har skett i sättet att sprida information via internet med förbättrade databaser som Tender Electronic Daily (TED) <http://ted.europa.eu>

Öppenhet i i upphandlingsprocessen genom att informationen finns allmänt tillgänglig är en prioriterad målsättning. Utvecklingen inom EU/EES har varit stor vad gäller inköspraxis både inom privat och offentlig sektor. Man eftersträvar:

- Enklare procedurer för annonsering av kontrakt och upphandlingar
- Effektivare upphandlingsrutiner till lägre kostnad
- Förbättrad lagstiftning både på nationell och EU-nivå
- Öppenhet och informationskrav
- De viktigaste punkterna för företagen är:
- Likartade regler för offentlig upphandling i 30 länder
- Möjlighet att utöka sin marknad till andra kommuner, regioner och även till andra länder
- Tillgång till affärer i projekt som delfinansieras av EU-medel
- Ökad öppenhet genom elektroniska databaser
- Nya EG-direktiv som skall underlätta för de mindre företagen att få del av offentliga upphandlingar.