

Föreläsningsanteckningar

Må970929

Upphandling (Gunnar Selin)

Upphandling har i dag delegerats ner till en låg nivå inom stora företag. Tidigare hade företagen staber som skötte upphandlingen men nu när staberna har minskats så har kompetensen och kapaciteten i dessa staber också minskat med följd att upphandlingen delegeras nedåt i företagen.

Det är vanligt i dag att antalet underleverantörer ökar till en ganska lång kedja vilket medför svårigheter med uppföljning inom projektet.

Allt större enskilda upphandlingar innebär

Stora pengar per upphandling ställer krav på

- Klar projektorganisation
- Fasta rutiner
- Klar dokumentation
- Klara delegeringar
- Kunskap om gällande regler och avtal

Originalhandling vad är det i vårt moderna informationssamhälle? Tidigare när teckenskrift användes så var det ingen tveksamhet om vilken som var originalhandling. Om teckenskriften är ett elektroniskt dokument, vilken version av den är originalhandling? Detta med avseende på att ett elektroniskt dokument kan ändras, såvida det inte är "låst" på något sätt och att parterna är överens hur denna "låsnings" skall ske.

Två typfall av leveransformer:

- Egen regi ⇒ Delad upphandling
 - Många leverantörer
 - Många köp som är relativt små. Ingen katastrof om någon miss sker vid en liten leverans.
- "Turn key" ⇒ Huvudleverantör
 - En miss i upphandlingen kan innebära "katastrof" för projektet.
 - Många underleverantörer till huvudleverantören och det är svårt att ha insyn och följa upp dessa.

Rutin för upphandling ⇒ Studera kompendiet artikel 10 sida GS 25.

Upphandlingsformer

- Sluten upphandling
 - Anbud lämnas i slutna kuvert och öppnas samtidigt.
 - Inga muntliga kontakter tas.
 - Liten risk för mutor och bestickning.
- Förhandlingsupphandling
 - Anbudsförfrågan
 - Muntliga kontakter tillåtna under upphandlingen.
 - Förhandling kan göras under upphandlingen.
 - Viss risk för mutor och bestickning.
- Direkt upphandling
 - Köp mot prislista

Upphandling innebär att en förfrågan utsänds och ett anbud inkommer. Det är ur etisk synpunkt inte lämpligt (får ej) byta upphandlingsform under upphandlingen. Har exempelvis upphandling inletts genom sluten upphandling får ej (etik) övergång till förhandlingsupphandling ske.

Vid förhandlingsupphandling har företagen en viss marginal för förhandling medan vid sluten förhandling så har företagen redan lämnat sitt lägsta bud.

Upphandling av:

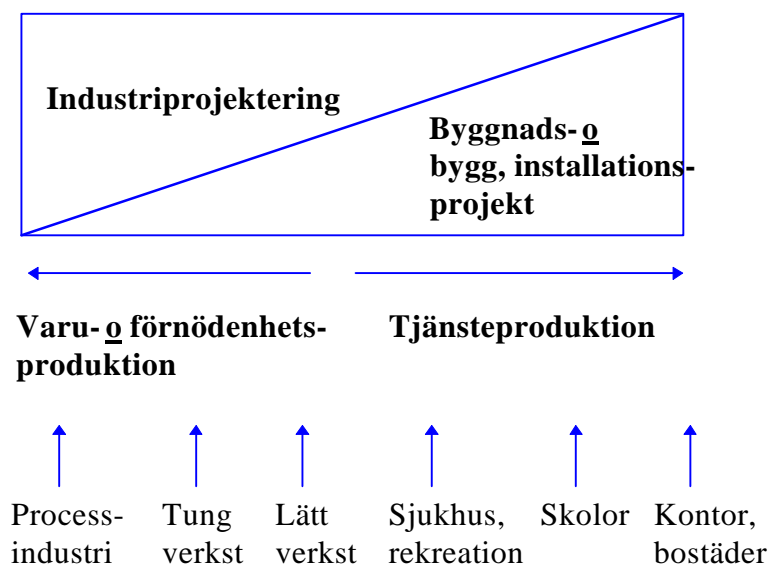
- Tjänster
 - Konsulter (konsult avtal ABK 96)
 - Leverantörer, Entreprenörer (datakonsult avtal ABDAKA)
- Maskiner (leverans av färdig produkt som har en viss funktion)
 - Enstaka maskin utan montage (avtal NL 92)
 - Enstaka maskin med montage (avtal NLM 94)
 - Paketköp (leverans av komplett maskin) (avtal ABA 78)
 - Nyckelfärdig anläggning (avtal ABA 78)
- Entreprenörer (köper ett arbete och entreprenören gör huvuddelen av arbetet på beställarens plats)
 - Delad (avtal AB 92)
 - General (avtal AB 92)
 - Total (avtal AB 92-ABT 94)

Sammanställning av några avtal:

- ABK 96 Konsult (bra)
- ABDAKA Datakonsult (ej bra)
- NL 92 Maskiner utan montage
- Orgalime S 92 Maskiner utan montage
- NLM 94 Maskiner med montage

- Orgalime SE 94 Maskiner med montage
- ABA 78 Komplet maskinleverans
- SSG Komplet maskinleverans
- AB 92 Entreprenad
- ABT 94 Totalentreprenad

Industri- och byggprojekt



Processen styr maskinupphandling.

Bygget styr entreprenadupphandling.

Ersättningsformer till entreprenörer

- Fast pris (Ersättningsbeloppet avtalas innan ett arbete sätts igång. Med hänsyn till att löner och materialpriser kan stiga under byggnadstiden brukar bestämmelser om en indexreglering av det fasta priset införas i kontrakten.)
- Löpande räkning (Entreprenören får ersättning för verifierade självkostnader samt därutöver antingen ett procentuellt pålägg på självkostnaderna eller ett på förhand avtalat belopp.)

Incitamentsavtal kan upprättas både vid fast pris och vid löpande räkning. Det innebär att bonus- och/eller vitesklausuler kopplas till olika prestationer och gör entreprenörens vinstdel rörlig. Det kan t ex vara prestandaincitament, leveransincitament eller kostnadsincitament.

Konsult (innebär/har)

- Kompetens
- Erfarenhet
- Resursförstärkning

Konsulten

- Är rådgivande
- Säljer tjänster
- Är fristående leverantörs- och andra intressen (opartisk). Det finns dock många undantag när det gäller kravet på opartiskhet.

Konsulten kan vara

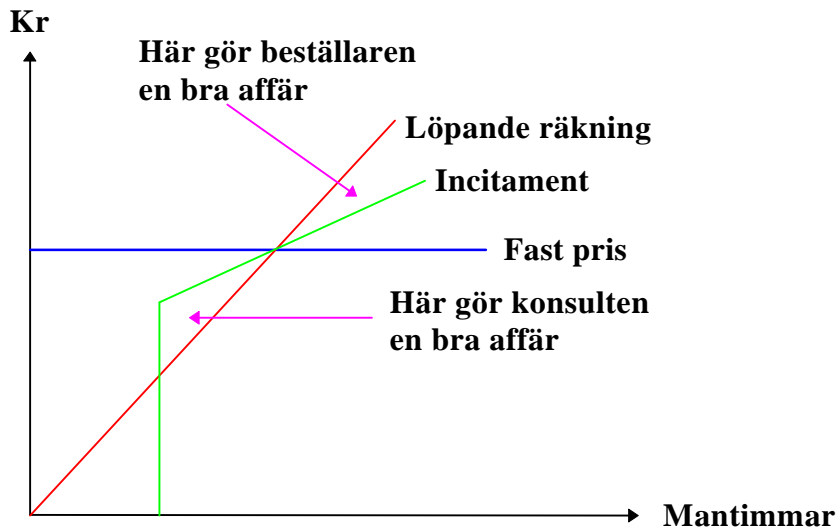
- Organisationskonsult
- Teknisk konsult

Upphandling av konsult

1. Erforderliga tekniska kvalifikationer?
2. Tillräcklig kapacitet?
3. Arbetar han seriöst?
4. Stabil ekonomi?
5. Bra myndighetskontakter?
6. Rationella hjälpmedel? (Intern rationell organisation?)

Arvodesformer

- Fast pris (kan innebära minimikvalitet)
- Tim eller dagarvode (löpande räkning innebär risk för överarbetning av uppdragen)
- Taxa (används ej längre)
- Incitament⇒ ”Omständighet som stimulerar viss verksamhet” (både beställare och konsult ska ha möjlighet att göra en bra affär)

Incitament (mellanting mellan fast pris och löpande räkning)

Incitamentet innebär att båda ska kunna göra en bra affär och markeringarna i diagrammet kan visa vem som gör "bästa ekonomiska" affären jämfört med fast pris och löpande räkning.

Undvik tvister genom

- väl definierade uppdrag
- omsorgsfullt val av konsult
- entydiga, genomtänka kontrakt
- budget för uppdraget
- kontinuerlig info om uppdraget, speciellt avvikelser
- att undvika forcering
- att undvika långrotning
- nödvändig tolerans för att undvika perfektionism och därmed kostnadsökning

Beställare och leverantör (konsult) skall ha samstämmig uppfattning om

- Syfte
- Omfattning
- Kvalitetsnivå

Skadestånd vid vårdslöshet och försummelse. Bedömning ganska tuff, d v s det behövs inte någon stor vårdslöshet och försummelse.

Äganderätten ligger hos konsulten Håller konsulten t ex kurs på ett företag och lämnar kompendier får företaget ej genomföra egna kurser med konsultens bildmaterial.

Nyttjande rätten ligger hos den som köper konsulttjänsten

Entreprenadformer

Fördelning av erforderligt arbete och erforderlig ledning av arbetet mellan beställaren - byggherren och entreprenören.

- **Delad entreprenad**(Studera kompendiet artikel 10 sida GS 29)
Byggherren svarar för projekteringen med egna resurser eller konsulter. Han upphandlar, kontrakterar och samordnar ingående entreprenader. De entreprenörer som är direkt ansvariga gentemot byggherren kallas sidoentreprenörer. Om samordningen överläts till någon av entreprenörerna så blir denne huvudentreprenör.
- **Generalentreprenad**(Studera kompendiet artikel 10 sida GS 29)
Byggherren svarar för projekteringen med egna resurser eller konsulter. En av entreprenörerna, generalentreprenören, upphandlar, kontrakterar och samordnar ingående entreprenader och är ansvarig inför byggherren för samtliga entreprenörers arbeten. Övriga entreprenörer blir underleverantörer till generalentreprenören.

Upphandling av generalentreprenad kan vara "delad" och formen kallas då **sidoentreprenad**. I detta fall försäkras sig byggherren om valet av underentreprenörer genom att själv upphandla dessa varefter de kontrakteras av generalentreprenören. Byggherren kan också försäkra sig i anbudshandlingarna rätten till att godkänna generalentreprenörens val av underentreprenörer.

- **Totalentreprenad**(Studera kompendiet artikel 10 sida GS 30)
Totalentreprenad innebär att en entreprenör, totalentreprenören, kontrakteras både för projektering och uppförande.
- **Egen regi**(Studera kompendiet artikel 10 sida GS 30)
Byggherren har en egen byggorganisation och bygger i egen regi, d v s han projekterar och uppför med egna resurser i form av t ex en egen byggnadsavdelning. Att bygga i egen regi utesluter inte att vissa delar kan utföras av entreprenörer.
- **Mycket delad entreprenad**(Studera kompendiet artikel 10 sida GS 31)
En speciell form av byggande i egen regi då byggherren anlitar en utomstående organisation (konsult) för projektering och uppförande. Konsulten svarar för ledning medan arbetet utförs av entreprenörer och leverantörer. Exempel på mycket delad entreprenad är Åke Larsson.

Maskiner

- Projektering
- Program, kravspecifikation
- Anbudsförfrågan
- Anbudstid
- Utvärdera/jämföra anbud
- Förhandling
- Beställningskontroll

- Leveranstid
- Montage
- Intrimning
- Provdrift (Prestandaprov sker under provdriften)
Efter godkänd provdrift ske övertagande Före tidpunkten står leverantören för faran (försäkringar o s v). Efter övertagande står beställaren för faran. Garantitid (ansvarstid för fel) börjar här. Innan maskinen är övertagen får beställaren ej ta den i kommersiell drift. Godkänt prestandaprov leder till godkänd anläggning.
- Kontinuerlig drift (Släpande prestandaprov kan ske under kontinuerlig drift)

Viten är ej lika med böter. Böter är ett straff medan viten är ett på förhand överenskommet skadestånd.

Att häva ett avtal innebär att avtalet hävs, ej att leveransen hävs.

Om vitesavtal ej finns kan ett avtal hävas när avtalstiden passerats.

Om vitesavtal finns minskar ersättningen med 0,5% per vecka när avtalstiden passerats, dock med högst 7,5 procent. Dv s avtalet kan hävas först efter 15 veckors försening.

Vitesavtal innebär alltså både för- och nackdelar.

Morot är bättre än piska! Det är bättre med bonus vid leverans före utsatt tid än med vite vid leverans efter utsatt tid.