

STATSKONTORETS PUBLIKATIONER | JULKISSET HANKINNAT 5/2024

Bruksanvisning för kostnadsvärderingsverktyget för offentliga upphandlingar

Verktyget hjälper att identifiera och värdera alternativa upphandlingsmodeller samt bedöma kostnaderna för olika upphandlingsmodeller.

Publikationen har tagits fram inom ramen för programmet Hankinta-Suomi som främjar verkställandet av den nationella upphandlingsstrategin.



Valtiokonttori
Statskontoret
State Treasury

Innehållsförteckning

1 Välkommen att använda kostnadsvärderingsverktyget för offentliga upphandlingar	3
1.1 Presentation av kostnadsvärderingsverktyget	3
1.2 Ordlista	4
2 Steg i kostnadsvärderingsverktygets användning.....	6
2.1 Basuppgifter (steg 1)	6
2.2 Värde (steg 2).....	7
2.3 Upphandlingsmodeller (steg 3)	7
2.4 Kostnader (steg 4 och 5)	9
2.4.1 Administrativa kostnader.....	10
2.4.2 Antalet anbud	12
2.4.3 Priser i anbudsförfarandet.....	12
2.4.4 Efterlevnad av budgeten under kontraktperioden	13
2.4.5 Besparingar till följd av externa effekter	13
2.5 Risker (steg 6 och 7)	14
2.5.1 Bedömning av kvalitetsrisk.....	14
2.5.2 Bedömning av beredskapsrisk	15
2.5.3 Bedömning av ansvarsrisk	16
2.5.4 Bedömning av upphandlingskompetens	17
2.6 Kalkyler 1/2 och 2/2 (steg 8 och 9)	17
2.7 Sammanfattning (steg 10)	20
2.7.1 Utnyttjande av sammanfattningen.....	20

1 Välkommen att använda kostnadsvärderingsverktyget för offentliga upphandlingar

1.1 Presentation av kostnadsvärderingsverktyget

Hankinta-Suomi erbjuder upphandlande enheter ett verktyg som hjälper att identifiera och värdera alternativa upphandlingsmodeller samt bedöma kostnaderna som olika upphandlingsmodeller ger upphov till. Verktöget vägleder användaren exempelvis i att uppskatta antalet inkommande anbud, de administrativa kostnaderna, kontraktstiden och eventuella positiva externa effekter som fås med hjälp av upphandlingen.

Vi rekommenderar att alla prismässigt stora och strategiskt viktiga upphandlingar värderas. Verktöget skapar inga färdiga upphandlingsmodeller eller lösningar för användaren. Tanken bakom verktöget är att experterna och organisationens övriga intressentgrupper ska tillsammans hitta den bästa möjliga modellen och det mest fördelaktiga sättet att genomföra upphandlingen.

Kostnadsvärderingsverktyget vägleder användarna att jämföra tre olika upphandlingsmodeller. Med upphandlingsmodell avses i detta sammanhang sättet på vilket upphandlingen genomförs. Slutresultatet är en sammanfattning av skillnaderna mellan olika upphandlingsmodeller och kostnaderna för dem. Genom att svara på frågorna i kostnadsvärderingsverktyget får användaren information som hjälper att förstå skillnaderna mellan olika upphandlingsmodeller. På så sätt kan organisationen välja den upphandlingsmodell som bäst lämpar sig för respektive upphandling och organisationens behov och basera sitt beslut på fakta.

För att börja använda kostnadsvärderingsverktyget ska användaren mata in basuppgifterna om upphandlingen och organisationen i verktöget. Efter basuppgifterna omdirigeras användaren vidare till nästa steg. Bedömningen omfattar tio delar. Verktöget ger störst nytta när man börjar använda det så tidigt under upphandlingsprocessen som möjligt, till exempel sex månader innan man har tänkt publicera upphandlingsannonsen.

Kostnadsvärderingsverktyget finns på Statskontorets webbplats [www]. Användningen av verktöget har inte begränsats och användaren behöver inte logga in eller autentisera sig. Alla uppgifter behöver inte matas in på en gång. Man kan spara blanketten och återgå till den senare.

Webblanketten som ska fyllas i innehåller både obligatoriska och frivilliga datafält. Sammanfattningen som fås är desto mer omfattande ju fler uppgifter som anges på blanketten. Därför rekommenderar vi att man även fyller i frivilliga fält.

När uppgifterna fylls i ska dataskyddet beaktas. Man bör undvika att lämna personuppgifter eller sekretessbelagda uppgifter på blanketten. Mer information om dataskydd finns i kostnadsvärderingsverktygets dataskyddsbeskrivning.

Kostnadsvärderingsverktyget för offentliga upphandlingar vägleder användarna att jämföra olika upphandlingsmodellers lämplighet och att värdera upphandlingarna i enlighet med de skyldigheter som följer av regeringsprogrammet, särskilt med tanke på kostnadseffektiviteten. Verktöget har tagits fram inom ramen för åtgärdsprogrammet Hankinta-Suomi i samarbete med pilotämbetsverk under åren 2023–2024 och det kommer i fortsättningen att utvecklas utifrån responsen som fås.

1.2 Ordlista

Kostnadsvärderingsverktyg

Kostnadsvärderingsverktyget hjälper upphandlande enheter att identifiera och värdera alternativa upphandlingsmodeller samt bedöma kostnaderna för olika upphandlingsmodeller. Genom att uppskatta effekterna av en upphandlingsmodell samt de risker och fördelar som den medför, tar man bättre beslut som ger bättre kostnadseffektivitet. Verktöget tvingar inte användaren till att anpassa sig till en viss form, utan det ger uppslag och impulser om olika sätt på vilka upphandlingen kan ordnas och förbättras på så sätt kvaliteten i beslutsfattandet.

Beskrivning av föremålet för upphandlingen

Beskrivningarna av föremålet för upphandlingen och de tekniska specifikationer som de eventuellt innehåller ska anges i upphandlingsannonsen, anbudsförfrågan, inbjudan att förhandla eller bilagorna till dem. Dessutom ska de egenskaper som krävs av byggentreprenader, tjänster och varor fastställas. I kostnadsvärderingsverktyget kan beskrivningen av föremålet för upphandlingen sammanfattas till exempel i några meningar som innehåller den mest väsentliga informationen om föremålet för upphandlingen.

Köpare

Med köpare avses i detta sammanhang en upphandlingsexpert eller den person som ansvarar för upphandlingen eller gör värderingen för den upphandlande organisationens räkning.

Köparorganisation

Med köparorganisation avses den organisation som genomför upphandlingen, det vill säga den upphandlande enheten.

Enhet/underorganisation

Med enhet avses en mindre underorganisation inom köparorganisationen. Underorganisationen genomför upphandlingen.

Upphandlingens uppskattade värde

Beräkningen av det uppskattade värdet av en upphandling ska grunda sig på den största totala ersättning exklusive mervärdesskatt som ska betalas. Bedömningen ska grunda sig på värdet vid annonseringstidpunkten eller vid någon annan tidpunkt då upphandlingsförfarandet inleds. Vid beräkningen av värdet ska även beaktas möjliga alternativa sätt att genomföra upphandlingen och options- och förlängningsklausuler som ingår i upphandlingskontraktet, samt provisioner eller ersättningar till anbudssökande eller anbudsgivare. Beroende på det uppskattade värdet av upphandlingen bestäms bland annat vilket upphandlingsförfarande som ska iakttas vid upphandlingen och vilka bestämmelser som ska tillämpas.

Upphandlingsförfarande

Med upphandlingsförfarande avses det förfarande enligt vilket en offentlig upphandling inleds och genomförs och inom ramen för vilket eventuella leverantörer kan lämna sina anbud. Exempel på upphandlingsförfaranden är öppet eller selektivt upphandlingsförfarande, konkurrenspräglad dialog, innovationspartnerskap, direktupphandling och projekttävling.

Upphandlingsmodell

Med upphandlingsmodell avses sättet att genomföra upphandlingen eller konceptet enligt vilket upphandlingen genomförs. Genom att jämföra olika upphandlingsmodeller kan man hitta ett helt

nytt och betydligt mer kostnadseffektivt sätt att genomföra en upphandling eller så kan man till exempel försäkra sig om att det nuvarande sättet att genomföra upphandlingen är helt överlägset jämfört med andra alternativ.

Administrativa kostnader

I kostnadsvärderingsverktyget anges en uppskattning av de administrativa kostnaderna för de olika upphandlingsmodellerna under såväl beredningsfasen och konkurrensutsättningen som under kontrakts- och leverantörshanteringen. Med kostnader under beredningsfasen och konkurrensutsättningen avses till exempel kostnader för en marknadsundersökning och sådan experthjälp som behövs för att beskriva föremålet för upphandlingen. Med kostnader under kontrakts- och leverantörshanteringen avses till exempel kostnader för beställning, antalet fakturor, kontraktsändringar, kontraktsuppföljning, eventuella reklamationer och granskning av leverantörernas skyldigheter.

Beteendeeffekter

Med hjälp av upphandlingsmodellen kan man vid sidan av att genomföra upphandlingen åstadkomma särskilda beteendeeffekter. Till exempel kan en upphandlingsmodell som på ett specifikt sätt främjar tillgången till kollektivtrafiktjänster direkt påverka kommuninvånarnas mobilitetsvanor, det vill säga åstadkomma ett visst beteende. En tätare busstrafik kan uppmuntra människor att använda kollektivtrafiken och minska privatbilismen.

Kvalitetsrisk

Med kvalitetsrisk avses en sådan kvalitetsfaktor som orsakar en risk om den inte realiseras. Man kan försöka hitta den största kvalitetsrisken till exempel genom att bedöma vilka kvalitetskrav som är kopplade till upphandlingen.

Maximikostnad

Med maximikostnad avses den största möjliga kostnaden för genomförandet av upphandlingen. Kostnaden är större än i basscenariot. I kalkylerna har de säkerhetsprocenter som användaren har angett beaktats.

Marknadsundersökning

Med hjälp av en marknadsundersökning kan man få information som underlättar beredning av upphandlingen. En marknadsundersökning kan göras på flera olika sätt och den har inte definierats uttömmande i lagen.

Minimikostnad

Med minimikostnad avses den minsta möjliga kostnaden för genomförandet av upphandlingen. Kostnaden blir mindre än i basscenariot. I kalkylerna har de säkerhetsprocenter som användaren har angett beaktats.

Baskostnad

Med baskostnad avses en kostnad som är större än minimikostnaden men mindre än maximikostnaden. I beräkningen av baskostnaderna beaktas inte säkerhetsprocenten, utan kostnaderna beräknas utan den procent som användaren har angett.

Externa effekter

I kostnadsvärderingsverktyget granskas sådana positiva externa effekter av upphandlingen som medför besparingar. Upphandlingens externa effekter kan synas i de samhällseliga målen och vara till exempel kopplade till sysselsättning, företag, marknadsstruktur, livskraft eller ekologisk och social hållbarhet.

Beredskapsrisk

Med beredskapsrisk avses beredskapsaspekter som eventuellt är kopplade till upphandlingen. Är det till exempel fråga om en nödvändig funktion inom samhällsviktig verksamhet, där ett avbrott utgör ett hot mot liv och hälsa?

Ansvarsrisk

Med ansvarsrisk avses ansvarsaspekter i anslutning till upphandlingen. Är det fråga om en upphandling där till exempel ekologiskt ansvar, socialt ansvar eller ekonomiskt ansvar har särskild betydelse?

2 Steg i kostnadsvärderingsverktygets användning

2.1 Basuppgifter (steg 1)

I steg ett inleder den upphandlande enheten värderingen av upphandlingen genom att mata in basuppgifterna om upphandlingen i kostnadsvärderingsverktyget. När man har namngett upphandlingen ska ännu föremålet/tjänsten beskrivas kort. Beskrivningen av upphandlingen kan sammanfattas i några meningar som innehåller den mest väsentliga informationen om upphandlingen. Också organisationens och köparens kontaktuppgifter matas in på fliken *Basuppgifter*.

Observera Spara-knappen

När man klickar på *Spara* i verktyget, kommer man till fliken (Bild 1) där man kan antingen kopiera eller skicka länken till den angivna e-postadressen. Länken behöver man för att återvända senare till verktygets formulär. Via samma länk kan man återvända till samma formulär och fortsätta att fylla i den.

Formulären i kostnadsvärderingsverktyget sparas i databasen i 30 dagar. Länken aktiveras på nytt och gäller återigen i 30 dagar efter att man har klickat på *Spara* en gång till.

Undvik att kopiera text till kostnadsvärderingsverktyget rakt från olika källor. Kopieringen kan orsaka det att man inte kan spara blanketten i verktyget utan man får ett felmeddelande "Blocked by frontdoor".

Blanketten har sparats

Du kan gå tillbaka och fylla i blanketten via denna länk:

https://www.valtiokonttori.fi/sv/kostnadsvarderingsverktyget-for-offentliga-upphandlingar/blankett/?gf_token=681c9e1866ff4cc0a3c4ff9af0dd65c1

Länken föråldras inom 30 dagar

Om du vill få länken per e-post, ange din e-postadress:

E-postadress*

hankintatoimi@statskontoret.fi

SKICKA LÄNK

Bild 1. Fliken där du kan kopiera länken eller skicka länken till den angivna e-postadressen.

2.2 Värde (steg 2)

I steg två uppskattas upphandlingens uppskattade värde. Enligt upphandlingslagen ska beräkningen av det uppskattade värdet av en upphandling grunda sig på den största totala ersättning exklusive mervärdesskatt som ska betalas. Bedömningen ska grunda sig på värdet vid annonseringstidpunkten eller vid någon annan tidpunkt då upphandlingsförfarandet inleds. Vid beräkningen av värdet ska även beaktas möjliga alternativa sätt att genomföra upphandlingen och options- och förlängningsklausuler som ingår i upphandlingskontraktet, samt provisioner eller ersättningar till anbudssökande eller anbudsgivare.

I kostnadsvärderingsverktyget uppskattas först i hur många år upphandlingen kommer att medföra kostnader. Därefter matar man in i kostnadsvärderingsverktyget upphandlingens uppskattade värde på årsnivå, det vill säga det belopp som upphandlingens sammanlagda värde uppskattas till. När man bedömer kostnaderna kan man till exempel fundera på om upphandlingen omfattar en startfas, varvid kostnaderna kan vara större under de första åren. Eller är kostnaderna jämnt fördelade på varje år?

I kostnadsvärderingsverktyget finns färdiga fält för de fyra första åren, på vilka upphandlingens uppskattade värde kan fördelas. Om upphandlingens uppskattade värde inte fördelas på alla dessa fyra år kan de återstående årsfälten lämnas tomma. Om upphandlingens värde fördelas på fler än fyra år kan du lägga till fält i verktyget genom att klicka på *+Lägg till år* nertill.

Om det känns svårt att beräkna de uppskattade kostnaderna för att få fram upphandlingens uppskattade värde, kan man göra en marknadsundersökning. Med hjälp av en marknadsundersökning kan man till exempel kartlägga den allmänna prisnivån som kan utnyttjas i bedömningen. Man kan även få annan användbar information om föremålet för upphandlingen som man har nytta av i beredningen av upphandlingen och identifieringen av olika upphandlingsmodeller. Den upphandlande enheten kan använda olika metoder och former för marknadsundersökningen. Läs om olika sätt att genomföra en marknadsundersökning till exempel i [Handboken för offentlig upphandling](#).

2.3 Upphandlingsmodeller (steg 3)

I steg tre bedömer man alternativa sätt att genomföra upphandlingen, det vill säga jämför olika upphandlingsmodeller. Genom att jämföra olika upphandlingsmodeller kan man hitta ett helt nytt och betydligt mer kostnadseffektivt sätt att genomföra en upphandling. Alternativt kan man också till exempel försäkra sig om att det nuvarande sättet att genomföra upphandlingen är helt överlägset jämfört med andra alternativ. I senare skeden av verktyget jämför man ännu kostnaderna och riskerna i de olika upphandlingsmodellerna.

Du vet inte vilka andra sätt att genomföra upphandlingen som skulle kunna användas?

Olika upphandlingsmodeller kan skilja sig till exempel i fråga om

- kontraktstidens längd
- antalet leverantörer som väljs
- uppdelning av upphandlingar
- upphandlingsförfarandet

- prissättningsmodellen
- kvalitetsjämförelsen
- optionerna
- avtalsvillkoren
- huruvida upphandlingen genomförs som organisationens egen eller som en gemensam upphandling.

När man bedömer alternativa sätt att genomföra upphandlingen kan man till exempel rikta blicken mot en eventuell tidigare upphandlingsomgång. Om man under en tidigare kontraktperiod har observerat att ett stort antal leverantörer skapar utmaningar i kontraktsuppföljningen, kan man ta antalet leverantörer som den största skillnaden mellan upphandlingsmodellerna. Om man dessutom har observerat att en lång kontraktperiod leder till utmanande förhandlingar om prisändringar, kan man som andra skillnad ta kontraktperiodens längd.

Jämförelsen av olika upphandlingsmodeller inleds genom att namnge upphandlingsmodellerna. Det finns inga särskilda sätt eller anvisningar om hur olika upphandlingsmodeller ska namnges. Därför har upphandlingsmodellerna namngetts på olika sätt i exempeltabellerna i denna anvisning.

Efter detta beskriver man väsentliga egenskaper i upphandlingsmodellen, särskilt med beaktande av hur modellen skiljer sig från de andra upphandlingsmodellerna som jämförs i verktyget. Avslutningsvis väljer man det alternativ som bäst beskriver hur upphandlingsmodellen skiljer sig från de övriga alternativen.

- Upphandlingen är uppdelad på flera delar
- Helt ny konkurrensutsättningsmetod (t.ex. auktion)
- Exceptionellt lång kontraktperiod
- Antalet leverantörer som väljs är stort
- Ny och speciell prissättningsmodell
- Kvaliteten har särskild betydelse
- Beteendeeffekterna har särskild betydelse
- Mycket lik den nuvarande upphandlingsmodellen

TIPS

Du behöver inte ha alla svar färdigt med en gång. Du kan spara uppgifterna som du redan lagt in och sedan återgå till verktyget senare när alternativa upphandlingsmodeller har diskuterats till exempel i samarbete med organisationens olika intressentgrupper. Nedan presenteras två olika exempel på hur man kan fylla in punkten *Upphandlingsmodeller* i verktyget.

Tabell 1 Exempel

Det första exemplet beskriver en upphandling av IT-experttjänster. Den upphandlande enheten behöver IT-expertter för enskilda projekt, varav det kan finnas 6–12 stycken per år. Storleken på projekten varierar avsevärt.

Upphandlingsmodellens namn Alternativ 1	Upphandlingsmodellens namn Alternativ 2	Upphandlingsmodellens namn Alternativ 3
Beskrivning: I upphandlingsmodellen konkurrensutsätts varje enskilt projekt genom ett öppet förfarande. Konkurrensutsättningarna kräver resurser.	Beskrivning: I upphandlingsmodellen upprättas ett ramavtal. Beställningarna på ramavtalet grundar sig på en prioritetsordning. Risken kan vara att den första leverantören tar emot beställningar även om den inte kan leverera dem.	Beskrivning: I upphandlingsmodellen inrättas ett dynamiskt inköpssystem (DPS). IT-experttjänsterna konkurrensutsätts inom DPS. I konkurrensutsättningarna inom DPS behöver man inte kontrollera anbudsgivarnas lämplighet en gång till.

Tabell 2 Exempel

Ett annat exempel är anskaffning av varor i anslutning till social- och hälsovårdstjänster. Den upphandlande enheten funderar särskilt på vilken längd på kontraktperioden som är fördelaktig i upphandlingen.

Upphandlingsmodellens namn Kontraktperiod 4 år	Upphandlingsmodellens namn Kontraktperiod 2 år + optioner 1 år + 1 år	Upphandlingsmodellens namn Kontraktperiod 1 år
Beskrivning: I upphandlingsmodellen konkurrensutsätts ett upphandlingskontrakt som gäller 48 månader. På grund av kontraktets längd måste särskild uppmärksamhet fästas vid villkoren för prisändringar. Man vill inte att den långa kontraktperioden ska leda till att priserna redan från början är dyrare än vad de skulle vara under en kortare kontraktperiod.	Beskrivning: I upphandlingsmodellen konkurrensutsätts ett upphandlingskontrakt som gäller 24 månader, med möjlighet till två optioner en löptid på tolv månader. Det är naturligt att binda möjligheten till prisändringar till optionsperiodens början. Om man inte upplever att kontraktet fungerar bra, kan man tack vare optionerna genomföra en ny konkurrensutsättning ganska snabbt.	Beskrivning: I upphandlingsmodellen konkurrensutsätts ett upphandlingskontrakt som gäller 12 månader. Prisändringsvillkoren behöver inte beaktas lika mycket som med en längre kontraktperiod. Ny konkurrensutsättning av kontraktet med tolv månaders mellanrum är resurskrävande.

2.4 Kostnader (steg 4 och 5)

I steg fyra och fem bedöms kostnaderna för genomförandet av upphandlingen för hela upphandlingsprocessen. Under dessa steg värderas och diskuteras kostnadsskillnaderna mellan upphandlingsmodellerna. I detta verktyg är de kostnader i anslutning till genomförandet av upphandlingen som värderas de administrativa kostnaderna, antalet inkommande anbud (se 2.4.2), priset i anbudsförfarandet, sannolikheten för hur väl budgeten håller och externa effekter. Det kan vara svårt att uppskatta kostnaderna. Därför är det tillrådligt att varje organisation reflekterar över och ger

anvisningar om hur dessa kostnader ska beräknas och beaktas i detta verktyg. Några exempel på kostnadsberäkning finns i följande kapitel 2.4.1.

2.4.1 Administrativa kostnader

Man börjar med att granska skillnaderna i de administrativa kostnaderna i de olika upphandlingsmodellerna. I kostnadsvärderingsverktyget anges en uppskattning av de administrativa kostnaderna för de olika upphandlingsmodellerna under såväl beredningsfasen och konkurrensutsättningen som under kontrakts- och leverantörshanteringen.

Kostnader under beredningsfasen och konkurrensutsättningen

Med kostnader under beredningsfasen och konkurrensutsättningen avses till exempel kostnader för marknadsundersökning, kostnader för den experthjälp som behövs för att beskriva föremålet för upphandlingen och kostnader för arbetsinsatsen av andra personer som deltar i beredningen och konkurrensutsättningen. Det lönar sig att fundera på vad kostnaderna under beredningsfasen och konkurrensutsättningen består av i den egna organisationen.

Kostnaderna under beredningsfasen och konkurrensutsättningen kan uppskattas närmare utifrån hur många arbetstimmar en upphandlingsexpert skulle behöva för att genomföra hela berednings- och konkurrensutsättningsfasen. I verkligheten deltar flera personer i upphandlingen, men kostnaden kan uppskattas genom att lägga hela arbetsmängden på en person och göra beräkningen utifrån månadslönen. I kostnaderna bör man även ta hänsyn till sannolikheten för eventuella förändringar som sker längs vägen. Om man till exempel utifrån den upphandlande enhetens tidigare kunskap och erfarenhet bedömer att förändringar med stor sannolikhet kommer att ske, räknar man fler arbetstimmar in i kostnaderna.

TIPS

Den genomsnittliga månadslönen för en upphandlingsexpert är enligt Statistikcentralens och Duunitoris löneuppgifter 3 769 €/mån. I den kommunala sektorn är lönen 3 547 €/mån., vid staten 4 199 €/mån. och i den privata sektorn 3 915 €/mån. I kostnaderna ska den kostnad som tillfaller organisationen beaktas, varvid expertlönen tas med som 1,5-faldig för att ta hänsyn till lönebikostnaderna.

Exempel

Man bedömer att det knappt kommer att ske några förändringar under beredningen och konkurrensutsättningen och att upphandlingen är sedvanlig. 1 mån. * 3 769 €/mån. * 1,5 = 5 653,50 €

Exempel

Man bedömer att det kommer att ske vissa förändringar under beredningen och konkurrensutsättningen och att upphandlingens karaktär kräver att man gör en omfattande marknadsundersökning. 4 mån. * 3 769 €/mån. * 1,5 = 22 614 €

Exempel

Man bedömer att det kommer att ske många förändringar under beredningen och konkurrensutsättningen och att upphandlingen är särskilt omfattande och avviker från det normala. 12 mån. * 3 769 €/mån. * 1,5 = 67 842 €

Kostnader för kontrakts- och leverantörshantering

Med kostnader under kontrakts- och leverantörshanteringen avses till exempel kostnader för beställning, antalet fakturor, kontraktsändringar, kontraktsuppföljning, eventuella reklamationer och granskning av leverantörernas skyldigheter. När man bedömer de administrativa kostnaderna är det viktigt att beakta alla faser i processen. Även kostnaderna för kontrakts- och leverantörshanteringen kan bedömas utifrån hur många arbetstimmar en upphandlingsexpert skulle behöva för kontrakts- och leverantörshanteringen. Detta kan till exempel beräknas som arbetsmånader.

TIPS

Den genomsnittliga månadslönen för en upphandlingsexpert är enligt Statistikcentralens och Duunitoris löneuppgifter 3 769 €/mån. I den kommunala sektorn är lönen 3 547 €/mån., vid staten 4 199 €/mån. och i den privata sektorn 3 915 €/mån. I kostnaderna ska den kostnad som tillfaller organisationen beaktas, varvid expertlönen tas med som 1,5-faldig för att ta hänsyn till lönebikostnaderna.

Exempel

I upphandlingsmodellen upphandlas en tjänst för konditionsundersökning och upphandlingen omfattar tio beställningar från en leverantör. Enligt uppskattning lägger man ner 30 timmar per år på beställningar, 20 timmar på faktureringen, 10 timmar på kontraktsändringar, 48 timmar på uppföljning och 10 timmar på reklamationer. Årligen används sammanlagt 118 timmar på kontrakts- och leverantörshanteringen.

Antagandet är att en arbetstagare har i genomsnitt 22 arbetsdagar i månaden och jobbar 7,5 timmar per dag. Antalet arbetstimmar per månad blir således sammanlagt $22 \cdot 7,5 \text{ h} = 165 \text{ h}$.

När månadslönen enligt löneuppgifterna divideras med timantalet 165 h fås timpriset. Den genomsnittliga timlönen för en upphandlingsexpert är $3\,769 \text{ €} / 165 \text{ h} \approx 22,84 \text{ €/h}$.

Lönekostnaderna multipliceras med koefficienten 1,5 för att ta hänsyn till bikostnaderna. Kostnaderna för kontrakts- och leverantörshanteringen blir då $118 \text{ h} \cdot 22,84 \text{ €/h} \cdot 1,5 \approx 4043 \text{ €}$.

Exempel

I upphandlingsmodellen upphandlas en tjänst för konditionsundersökning och upphandlingen omfattar tio beställningar per år från tre leverantörer enligt en prioritetsordning. Enligt uppskattning lägger man ner 40 timmar per år på beställningar, 20 timmar på faktureringen, 22 timmar på kontraktsändringar, 68 timmar på uppföljning och 15 timmar på reklamationer. Årligen används sammanlagt 165 timmar på kontrakts- och leverantörshanteringen.

Antagandet är att en arbetstagare har i genomsnitt 22 arbetsdagar i månaden och jobbar 7,5 timmar per dag. Antalet arbetstimmar per månad blir således sammanlagt $22 \cdot 7,5 \text{ h} = 165 \text{ h}$.

När månadslönen enligt löneuppgifterna divideras med timantalet 165 h fås timpriset. Den genomsnittliga timlönen för en upphandlingsexpert är $3\,769 \text{ €} / 165 \text{ h} \approx 22,84 \text{ €/h}$.

Lönekostnaderna multipliceras med koefficienten 1,5 för att ta hänsyn till bikostnaderna. Kostnaderna för kontrakts- och leverantörshanteringen blir då $165 \text{ h} \cdot 22,84 \text{ €/h} \cdot 1,5 \approx 5\,653 \text{ €}$.

2.4.2 Antalet anbud

Härnäst granskas antalet anbud i de olika alternativen. Antalet anbud kan påverka priserna i anbudet. Om man får in många anbud är konkurrensen större, varvid priserna som erbjuds ofta är lägre.

Dessutom bedöms svarets säkerhet (100 % helt säker, 10 % mycket osäker). Säkerhetsbedömningen hjälper kostnadsvärderingsverktyget att skapa en bättre kostnadskalkyl. Ju säkrare svaret är, desto närmare varandra är minimi- och maximikalkylerna. På motsvarande sätt, ju osäkrare svaret är, desto större är spridningen i kostnadskalkylen; med andra ord är minimi- och maximikalkylerna längre ifrån varandra.

Om det känns utmanande att förutse antalet anbud kan marknadsundersökning utnyttjas för att kartlägga antalet potentiella anbudsgivare. Mer information om marknadsundersökning finns till exempel i [Handboken för offentlig upphandling](#).

Exempel

Identifierade upphandlingsmodeller skiljer sig från varandra bland annat i fråga om kontraktstidens längd. I den första upphandlingsmodellen är kontraktstiden kort, vilket i den aktuella branschen förutspås innebära fler intresserade anbudsgivare. Antalet anbud uppskattas till fem eller fler.

I den andra upphandlingsmodellen är kontraktstiden längre, vilket förutspås innebära färre intresserade anbudsgivare i branschen. Antalet anbud uppskattas bli två. I den tredje upphandlingsmodellen är kontraktstiden kort, men man använder beställarens option. Beställaren beslutar ensam om användningen av optionen, vilket betyder att leverantören ska förbereda sig på en lika lång kontraktstid som i upphandlingsmodell 2. Antalet anbud uppskattas bli två. Man är ganska säker på de uppskattningar som gjorts, så för alla uppskattningar fastställs säkerhetsprocenten till 70 %.

2.4.3 Priser i anbudsförfarandet

När man har uppskattat antalet anbud uppskattar man prisnivån i de olika upphandlingsmodellerna i förhållande till upphandlingens uppskattade värde. Priserna som erbjuds kan antas öka (t.ex. +3 %) eller sjunka (t.ex. -5 %) i förhållande till uppskattningen. Om du uppskattar att upphandlingsmodellen inte påverkar priserna som erbjuds i förhållande till uppskattningen, ska du ange 0. På skalan står +12 för den största möjliga prisändringen och -12 för den minsta möjliga prisändringen. Om priserna uppskattas öka lite (t.ex. +3 %), kan det vara bra att ange ett värde som ligger på strax över 0, till exempel värdet +5.

Dessutom ska man definiera hur säkert svaret anses vara (100 % helt säkert, 10 % mycket osäkert).

Exempel

De identifierade upphandlingsmodellerna skiljer sig från varandra bland annat i fråga om anbudsjämförelsen. I den första upphandlingsmodellen jämförs endast priset. Priset bedöms sjunka något till följd av jämförelsemetoden som valts i anbudsförfarandet i förhållande uppskattningen, och därför väljer man värdet -5 på den angivna skalan. Uppskattningen är inte särskilt säker, så säkerhetsprocenten fastställs till 20 %. I den andra och tredje upphandlingsmodellen ges kvaliteten samma viktning och priset uppskattas öka något till följd av att kvaliteten viktas. Man väljer värdet +8 på den angivna skalan. Man är ganska säker på de uppskattningar som gjorts, och anger därför som säkerhetsprocent 70 %.

2.4.4 Efterlevnad av budgeten under kontraktperioden

I det följande bedöms för varje upphandlingsmodell hur väl budgeten kommer att hålla under kontraktperioden. Kalkylmässigt innebär detta en bedömning av hur väl upphandlingens uppskattade värde för kontraktperioden håller; hur upphandlingens uppskattade värde möjligtvis ändras under kontraktperioden. Kostnaderna kan öka (t.ex. +5 %) eller minska (t.ex. -9 %) i förhållande till uppskattningen. Dessutom ska man definiera hur säkert svaret anses vara (100 % helt säkert, 10 % mycket osäkert).

Exempel

Den upphandlande enheten ska upphandla en eller flera varuleverantörer till ett långvarigt byggprojekt. Den första upphandlingsmodellen skiljer sig från de övriga upphandlingsmodellerna på så sätt att man i den endast väljer en varuleverantör till byggprojektet. Följden av detta uppskattas bli att priserna stiger något under kontraktperioden i förhållande till uppskattningen. Man väljer värdet +5 på den angivna skalan. Man är ganska säker på de uppskattningar som gjorts, och anger därför som säkerhetsprocent 70 %. I de två andra upphandlingsmodellerna väljer man en primär och en sekundär varuleverantör, och det uppskattas att priserna inte kommer att ändras under kontraktperioden i förhållande till uppskattningen. Man är mycket säker på de uppskattningar som gjorts, och anger därför som säkerhetsprocent 90 %.

2.4.5 Besparingar till följd av externa effekter

I det följande bedöms de eventuella positiva externa effekterna av upphandlingen, som kan medföra besparingar. Om externa effekter som ger besparingar identifieras, ska den viktigaste av dessa beskrivas i kostnadsvärderingsverktyget. I verktyget ska man också fundera på hur kostnadsbesparingen till följd av den externa effekten kan variera i olika upphandlingsmodeller.

Dessutom definierar man hur säkert svaret anses vara (100 % helt säkert, 10 % mycket osäkert). Om inga externa effekter som ger besparingar identifieras kan man förbigå denna punkt och gå vidare i verktyget.

Exempel

Högklassiga förebyggande tjänster som upphandlas kan minska sjukvårdskostnaderna.

Exempel

Högklassiga sysselsättningsfrämjande tjänster kan minska förmånsutgifterna, såsom bostadsbidrag eller arbetslöshetsförmåner.

2.5 Risker (steg 6 och 7)

Enligt [Handboken för offentlig upphandling](#) bör man vid beredning av upphandlingar kartlägga riskerna i anslutning till upphandlingen samt produktionen av produkten eller tjänsten eller genomförandet av entreprenaden, i synnerhet när man genomför omfattande upphandlingar. Detta är särskilt viktigt vid upphandling av tjänster som utgör nödvändiga funktioner inom samhällsviktig verksamhet (se sida 14). Om inga risker identifieras i anslutning till upphandlingen kan man förbigå steg sex och sju i kostnadsvärderingsverktyget, som behandlar risker. Vi uppmanar dock till reflektion över riskerna i anslutning till upphandlingen, till exempel i samarbete med organisationens olika intressentgrupper för att riskerna ska bli bedömda och diskuterade ur så många olika perspektiv som möjligt.

I verktyget bedöms sannolikheten för att riskerna realiseras på skalan 1–5, osannolikt – mycket sannolikt, och hur allvarig risken är på skalan 1–5, inte allvarlig – mycket allvarlig.

2.5.1 Bedömning av kvalitetsrisk

I steg sex funderar man på kvalitetsriskerna i anslutning till upphandlingen. Med kvalitetsrisk avses en sådan kvalitetsfaktor som orsakar en risk om den inte realiseras. Olika kvalitetsrisker eller den allra största kvalitetsrisken kan identifieras genom att fundera på vilka kvalitativa krav som är förknippade med upphandlingen. Den största kvalitetsrisken kan beskrivas detaljerat eller på mer allmänt plan. När man har fastställt den viktigaste kvalitetsrisken bedömer man hur allvarig den är. Därefter bedömer man ännu sannolikheten för denna risk i varje upphandlingsmodell.

Tabell 3 Exempel

I exemplet är det fråga om upphandling av städtjänster som genomförs som ett ramavtal. Inom ramavtalet görs beställningar enligt en prioritetsordning. Den upphandlande enheten värderar tre upphandlingsmodeller som skiljer sig från varandra i fråga om hur man väljer det totalekonomiskt mest fördelaktiga anbudet.

I upphandlingsmodellen "Omvänd konkurrensutsättning" är risken för dålig kvalitet inte särskilt stor, eftersom anbudsgivarna sannolikt endast konkurrerar med kvaliteten då prisgränsen redan är låst. Därför uppmuntrar den aktuella upphandlingsmodellen ständig utveckling av en bättre kvalitetsnivå.

I upphandlingsmodellen "Prisjämförelse så att en tillräcklig kvalitet på tjänsten garanteras genom lämplighetskrav" utesluts de anbud som inte uppfyller den kvalitetsnivå som krävs. Det är inte sannolikt att kvalitetsrisken realiseras. Av upphandlingsmodellen följer att en kvalitetsnivå som är högre än den som fastställts med lämplighetskraven inte belönas.

I upphandlingsmodellen "Pris- och kvalitetsjämförelse" ska man vid fastställandet av jämförelsegrunderna fästa särskild uppmärksamhet vid rätt viktning i poängsättningen av pris och kvalitet för att få service av hög kvalitet. Det är möjligt att priset viktas och avgör konkurrensen trots att kvaliteten är en jämförelsegrund.

Den största kvalitetsrisken: Städtjänsternas kvalitetsnivå varierar, varvid tjänsten inte nödvändigtvis alltid är av hög kvalitet.

Kvalitetsriskens sannolikhet: 3

Upphandlingsmodellens namn	Upphandlingsmodellens namn	Upphandlingsmodellens namn
Omvänd konkurrensutsättning	Prisjämförelse så att en tillräcklig kvalitet på tjänsten garanteras genom lämplighetskrav	Pris- och kvalitetsjämförelse
Hur sannolikt är det att kvalitetsrisken realiserar?	Hur sannolikt är det att kvalitetsrisken realiserar?	Hur sannolikt är det att kvalitetsrisken realiserar?
1 osannolikt	1 osannolikt	nivå 3

2.5.2 Bedömning av beredskapsrisk

I steg sex granskas också den största beredskapsrisken i upphandlingen. För att bedömningen ska lyckas är det viktigt att man i början identifierar vilka risker i anslutning till beredskapen som allmänt är förknippade med upphandlingen. Är det till exempel fråga om en nödvändig funktion inom samhällsviktig verksamhet, där ett avbrott utgör ett hot mot liv och hälsa?

Enligt [Handboken för offentlig upphandling](#) är nödvändiga funktioner inom samhällsviktig verksamhet:

- brådskande prehospital akutsjukvård
- krävande specialiserad sjukvård
- distribution av läkemedel och medicinsk utrustning
- måltidstjänster (daghem, vårdinrättningar osv.)
- primärvården och socialväsendet (inkl. social- och krisjouren)
- småbarnspedagogik
- grundläggande utbildning
- kollektivtrafik
- underhåll av trafikinfrastrukturen
- energiförsörjning
- informations- och kommunikationssystem
- vattentjänsterna
- frakt- och passagerarhamnar
- flygplatsverksamheten vid Helsingfors–Vanda

- avfallshantering
- dagligvaruförsörjning
- drivmedelsdistribution

Den största beredskapsrisken som identifierats beskrivs i kostnadsvärderingsverktyget. När man har fastställt den största beredskapsrisken bedömer man hur allvarlig denna risk är på skalan 1–5, inte allvarlig – mycket allvarlig. Därefter bedömer man ännu på skalan 1–5, osannolikt – mycket sannolikt, sannolikheten för denna risk i varje upphandlingsmodell. Med andra ord börjar man fundera på om den största risken i anslutning till beredskap som identifierats är mindre i den ena eller den andra upphandlingsmodellen.

2.5.3 Bedömning av ansvarsrisk

I steg sju fastställs den största ansvarsrisken i upphandlingen och hur allvarlig denna risk är på skalan 1–5, inte allvarlig – mycket allvarlig. Är det till exempel fråga om en upphandling som har negativa konsekvenser för klimatet eller naturresurserna? När man har fastställt den största ansvarsrisken bedömer man ännu på skalan 1–5, osannolikt – mycket sannolikt, sannolikheten för denna risk i varje upphandlingsmodell.

Tabell 4 Exempel

I exemplet är det fråga om anskaffning av bärbara datorer. Nedan ges exempel på olika upphandlingsmodeller.

Modell A: Anbudsgivarna konkurrerar endast med priset, varvid man måste använda minimikraven som hjälp för att försäkra sig om att datorerna har en lång livslängd.

Modell B: Anbudsgivarna konkurrerar med pris och kvalitet. Betydelsen av en lång livslängd för den upphandlande enheten betonas genom att ge tilläggspoäng för ett löfte om en livslängd som överstiger minimikravet.

Modell C: Datorerna skaffas med leasingfinansiering, varvid det är även i finansiärens intresse att datorerna har en lång livslängd.

Den viktigaste ansvarsrisken: Datorerna har kort livslängd.

Ansvarsriskens allvarlighetsgrad: 4

Upphandlingsmodellens namn	Upphandlingsmodellens namn	Upphandlingsmodellens namn
Modell A	Modell B	Modell C
Hur sannolikt är det att ansvarsrisken realiserar?	Hur sannolikt är det att ansvarsrisken realiserar?	Hur sannolikt är det att ansvarsrisken realiserar?
Nivå 4	Nivå 3	Nivå 2

2.5.4 Bedömning av upphandlingskompetens

I steg sju bedöms ännu behovet av upphandlingskompetens i de olika upphandlingsmodellerna. Behovet av upphandlingskompetens varierar beroende på upphandlingsmodellen. Med tanke på resursfördelningen är det viktigt att bedöma upphandlingskompetensen även ur kostnadsperspektiv.

Upphandlingskompetensen kan bedömas till exempel genom det upphandlingsförfarande som används i upphandlingsmodellen. Behövs kompetens och kunskaper om upphandlingsförfarandet för att genomföra det valda upphandlingsförfarandet? Kräver marknadsdialogen gedigen upphandlingskompetens för att man ska få all väsentlig och viktig information för beredning av upphandlingen? Nedan listas faktorer i anslutning till bedömning av kompetensen, vilka bör diskuteras gemensamt.

Enligt [Handboken för offentlig upphandling](#) är upphandling en kompetensprocess som utöver allmänna kunskaper om upphandling även förutsätter kunskaper om hur en upphandling förbereds, upphandlingsförfaranden samt kontrakts- och leverantörshantering. Den egentliga upphandlingskompetensen stöds av de personliga färdigheterna, interaktionsfärdigheterna och de organisatoriska färdigheterna hos dem som arbetar med uppgifter i anslutning till upphandling. Det är bra att beakta kompetensen och färdigheterna då upphandlingsverksamheten organiseras och sträva efter en organisationsmodell som stöder yrkesmässighet och kompetens. Upphandlingskompetens behövs inom hela organisationen, och upphandlingar ska inte ses som en separat stödfunktion.

2.6 Kalkyler 1/2 och 2/2 (steg 8 och 9)

I steg åtta och nio tar kostnadsvärderingsverktyget fram kostnadskalkyler utifrån de uppgifter som matats in i verktyget.

I steg åtta skapar kostnadsvärderingsverktyget två kostnadsdiagram som uttrycker baskostnadernas kostnadsscenarier för de tre upphandlingsmodellerna i samma diagram för att underlätta jämförelsen.

Det första kostnadsdiagrammet visar den så kallade inköpsbudgeten i upphandlingen. Den bildas när priset i anbudsfasen, hur antalet anbud påverkar priset samt prisutvecklingen under kontraktsperioden har räknats med i kostnaderna.

I det andra kostnadsdiagrammet har de administrativa kostnaderna och de förväntade besparingarna via externa effekter lagts till i de ovan nämnda kostnaderna.

I steg nio skapar kostnadsvärderingsverktyget två olika kostnadsdiagram för varje upphandlingsmodell. Kostnadsdiagrammen för varje upphandlingsmodell visas i verktyget efter varandra. Diagrammens horisontella axel visar år, den vertikala axeln kostnaderna i euro.

Det första kostnadsdiagrammet visar den så kallade inköpsbudgeten i upphandlingen. Den bildas när priset i anbudsfasen, hur antalet anbud påverkar priset samt prisutvecklingen under kontraktsperioden har räknats med i kostnaderna.

I det andra kostnadsdiagrammet har de administrativa kostnaderna och de förväntade besparingarna via externa effekter lagts till i de ovan nämnda kostnaderna.

Varje diagram har tre linjer som visar maximi-, bas- och minimikostnaderna i förhållande till tiden. Scenarierna för maximi-, bas- och minimikostnader skiljer sig från varandra så att de beaktar säkerhetsprocenten för de inmatade siffrorna på olika sätt. Om man till exempel anger att ett svar är till 70 % säkert, är svarets osäkerhet 30 %.

I baskostnaderna beaktas inte säkerhetsprocenten, utan kostnaderna beräknas utan det procentuella värde som användaren har angett.

Maximikostnaderna anger kostnaderna i händelse av det värsta scenariot. Med andra ord orsakar säkerhetsprocenten högre kostnader än i basscenariot.

Minimikostnaderna i sin tur anger kostnaderna i det så kallade bästa scenariot. Med andra ord används säkerhetsprocenten för att uppskatta kostnaderna till ett lägre belopp än i basscenariot. I exemplen nedan förklaras närmare hur den angivna säkerhetsprocenten används i beräkningen.

Kostnadsdiagrammen som visas i steg nio anger scenarierna för bas-, minimi- och maximikostnaderna i de olika upphandlingsmodellerna. Det första kostnadsdiagrammet visar den så kallade inköpsbudgeten i de olika upphandlingsmodellerna, som bildas när priset i anbudsfasen, hur antalet anbud påverkar priset samt prisutvecklingen under kontraktperioden har räknats med i kostnaderna.

I det andra kostnadsdiagrammet har de administrativa kostnaderna samt de förväntade besparingarna via externa effekter lagts till i de ovan nämnda kostnaderna.

VIKTIGT

Kostnads kalkylerna är inga exakta prognoser av upphandlingskostnaderna, De är scenariokalkyler som grundar sig på sannolikheter utifrån de uppgifter som användes som underlag för beräkningen.

I exemplen nedan strävar man efter att närmare redogöra för logiken i kalkylmodellens första steg, där anbudets pris i förhållande till upphandlingens värde räknas med i kostnaderna.

I detta steg i beräkningen påverkas resultatet av *Upphandlingens värde*, den *Angivna procenten* som beskriver förhållandet mellan priset och det uppskattade värdet samt *säkerhetsprocenten*, det vill säga hur säker denna angivna siffra är i procent, 10–100 %.

EXEMPEL 1: Priset i förhållande till det uppskattade värdet har angetts som +10 %.

- I basscenariot blir kostnaderna följande: på upphandlingens värde läggs 10 %.

Minimum och maximum beter sig på följande sätt:

Scenario 1. Mycket stor säkerhet, den angivna säkerhetsprocenten är 90 %:

- Om användaren är till 90 % säker på att svaret stämmer, är osäkerheten i svaret 10 %. I värsta scenariot (**maximikostnad**) är kostnadsökningen **11 %**, vilket fås från prisprocenten 10 % och från tilläggskostnaden som tillkommer på priset enligt osäkerheten: $10 \% * 10 \% = 1 \%$.

- Minimikostnaden (kostnaden blir mindre än i basscenariot, dvs. kostnaden i bästa scenariot) sänker kostnaden i enlighet med hur säkert svaret är. I det här exemplet användaren till 90 % säker på att upphandlingens pris är +10 % i förhållande till det uppskattade värdet. Då beräknas kostnaderna från +10 % med 90 % säkerhet: $10 \% * 90 \% = 9 \%$.
- **Ju säkrare svaret är, desto närmare varandra rör sig minimi- och maximikurvorna, till dess att de är med 100 % säkerhet desamma.**

Scenario 2. Mycket liten säkerhet, den angivna säkerhetsprocenten är 10 %:

- Om användaren är till 10 % säker på att svaret stämmer, är osäkerheten i svaret 90 %. I detta fall är kostnadsökningen i värsta scenariot (maximikostnad) **19 %**, vilket fås från prisprocenten 10 % och från tilläggskostnaden som läggs till enligt osäkerheten: $10 \% * 90 \% = 9 \%$.
- Kostnaderna kommer minst (minimiscenario) att uppgå till det som jag är säker på, det vill säga från 10 % med 10 % säkerhet: $10 \% * 10 \% = 1 \%$.
- **Ju osäkrare svaret är, desto längre ifrån varandra och baskurvan är minimi- och maximikurvorna.**

EXEMPEL 2: Priset på upphandlingen är lägre än det uppskattade värdet, -10 %

- På basraden blir kostnaderna följande: från upphandlingens värde avdras -10 %

Minimum och maximum beter sig på följande sätt:

Scenario 1. Mycket stor säkerhet, den angivna säkerhetsprocenten är 90 %:

- Om användaren är till 90 % säker på att svaret stämmer, är osäkerheten i svaret 10 %. I detta fall är *i bästa scenariot* (minimikostnad, dvs. man betalar minst) kostnadsminskningen ännu större än minskningen på basraden -10 %, alltså **-11 %**, vilket fås från prisprocenten -10 %, på vilken man räknar en ytterligare minskning enligt osäkerheten: $-10 \% * 10 \% = -1 \%$.
- I värsta scenariot (**maximikostnad**, dvs. kostnaden blir högre) minskar kostnaden endast så mycket som den angivna säkerhetsprocenten: från -10 % med 90 % säkerhet: $-10 \% * 90 \% = -9 \%$
- **Ju säkrare svaret är, desto närmare baskurvan, alltså varandra, rör sig minimi- och maximikurvorna, till dess att de är med 100 % säkerhet desamma.**

Scenario 2. Mycket liten säkerhet, den angivna säkerhetsprocenten är 10 %:

- Om användaren är till 10 % säker på att svaret stämmer, är osäkerheten i svaret 90 %. I *det bästa tänkbara scenariot* (**minimikostnad**, man betalar minst) är kostnadsminskningen **-19 %**, vilket fås från prisprocenten -10 % och en ytterligare minskning som läggs till enligt osäkerheten: $-10 \% * 90 \% = -9 \%$.
- I värsta scenariot (**maximikostnad**, dvs. kostnaden blir högre) minskar kostnaden endast så mycket som den angivna säkerhetsprocenten: från -10 % med 10 % säkerhet: $-10 \% * 10 \% = -1 \%$

- Ju osäkrare svaret är, desto längre ifrån varandra och baskurvan är minimi- och maximitkurvorna.

2.7 Sammanfattning (steg 10)

I det sista steget finns en sammanfattning av de olika upphandlingsmodellerna som kan **laddas ned**. Syftet är att det informationsunderlag som samlats in under användningen av kostnadsvärderingsverktyget ska hjälpa organisationen att förstå skillnaderna mellan de olika alternativen och välja den upphandlingsmodell som bäst lämpar sig för dess behov.

Vid val av upphandlingsmodell ska man fästa uppmärksamhet åtminstone vid följande synpunkter:

- Hur stor betydelse har kostnadsbesparingar som mål för upphandlingen? Om till exempel upphandlingens primära mål är att uppnå kostnadsbesparingar, ska man i första hand beakta vilken upphandlingsmodell som ger de största kostnadsbesparingarna.
- Har man under användningen av kostnadsvärderingsverktyget lagt märke till några särskilda aspekter i riskhanteringen som bör beaktas i valet av upphandlingsmodell?
- Har organisationen förmåga och kompetens att till exempel bedriva en sådan omfattande marknadsdialog som upphandlingsmodellen kräver eller driva interna konkurrensutsättningar inom det dynamiska inköpssystemet? Man kan också fråga sig om organisationen kan skaffa sig den nödvändiga kompetensen någon annanstans.

När man avslutningsvis klickar på *Klar* blir man omdirigerad till nästa sida där man kan ladda ned en sammanfattning som en Word-fil, som enkelt kan redigeras. Den innehåller kalkyler över olika kostnadsscenarier samt uppgifterna från riskbedömningen och bedömningen av upphandlingskompetensen. Om man vill, kan man tillfoga sammanfattningen även andra uppgifter om upphandlingen som passar in i organisationens egna processer eller praxis.

VIKTIGT

När du har klickat på *Klar* kan du inte längre gå tillbaka och göra ändringar i blanketten. Uppgifterna i den färdiga upphandlingsanalysen sparas i en databas som endast systemadministratörerna har behörigheter till. Dataskyddsbeskrivningen finns på [Statskontorets webbplats](#).

2.7.1 Utnyttjande av sammanfattningen

Sammanfattningen får fritt användas i organisationen, som kan utnyttja det på det sätt som anses vara bäst för den. Sammanfattningen kan utnyttjas till exempel i en förstudie för upphandlingen eller i annan dokumentation som stöder beslutsfattandet. I ett bredare perspektiv fungerar sammanfattningen också som en dokumentation över att den upphandlande enheten har värderat upphandlingarna i enlighet med de skyldigheter som fastställs i regeringsprogrammet.

Tabeller

Tabell 1 Exempel	8
Tabell 2 Exempel	9
Tabell 3 Exempel	14
Tabell 4 Exempel	16

Källförteckning

Finansministeriet (2023): Handbok för offentlig upphandling 2023, Finansministeriets publikationer 2023:60

Duunitori (2024): Upphandlingsexpert lön 3 769 €. Hämtad 20.5.2024 från <https://duunitori.fi/pal-kat/hankinta-asiantuntija>

STATSKONTORETS PUBLIKATIONER | JULKISSET HANKINNAT 5/2024

Bruksanvisning för Hankinta-Suomis analysverktyg

Verktyget hjälper att identifiera och värdera alternativa upphandlingsmodeller samt bedöma kostnaderna för olika upphandlingsmodeller.

Statskontoret

Publicerare: Statskontoret

ISSN/ISBN: [Handlingens nummer]

Sörnäs strandväg 13, Helsingfors | PB 14, 00054 STATSKONTORET

Tel. 0295 50 2000, Fax 0295 50 3333, www.statskontoret.fi



Valtiokonttori
Statskontoret
State Treasury