

Direktupphandling

Vägledning



INNEHÅLLSFÖRTECKNING

| | |
|--|-----------|
| OM VÄGLEDNINGEN | 2 |
| 1 KORT OM DIREKTUPPHANDLING | 3 |
| 1.1 VAD ÄR DIREKTUPPHANDLING?..... | 3 |
| 1.2 NÄR FÅR MAN DIREKTUPPHANDLA? | 3 |
| 1.3 RESTRIKTIV TILLÄMPNING - DEN SOM UPPHANDLAR HAR BEVISBÖRDAN..... | 5 |
| 2 FÖRUTSÄTTNINGAR FÖR DIREKTUPPHANDLING | 6 |
| 2.1 DIREKTUPPHANDLING P.G.A. LÅGT VÄRDE – FAST BELOPPSGRÄNS | 6 |
| 2.1.1 Beräkning av avtalets värde..... | 6 |
| 2.1.2 Direktupphandling av samma slag | 8 |
| 2.1.3 Kontinuerligt behov..... | 9 |
| 2.1.4 Hur definieras ”upphandlande myndighet”? | 9 |
| 2.2 DIREKTUPPHANDLING P.G.A. SYNNERLIGA SKÄL | 10 |
| 2.2.1 Extra förmånligt köp | 11 |
| 2.2.2 Hälso- och sjukvårdstjänster samt socialtjänster | 11 |
| 2.2.3 Synnerlig brådska..... | 11 |
| 2.3 DIREKTUPPHANDLING P.G.A. ATT DET INTE ÄR LÄMPLIGT ATT BEGÄRA IN ANBUD GENOM ANNONSERING .. | 12 |
| 2.3.1 Brister i inkomna anbud | 14 |
| 2.3.2 Tekniska och konstnärliga skäl samt ensamrätt..... | 16 |
| 2.3.3 Absolut nödvändigt - synnerlig brådska | 17 |
| 2.3.4 Forsknings-, experiment-, studie- eller utvecklingsändamål (varor)..... | 19 |
| 2.3.5 Kompletterande leveranser av varor..... | 19 |
| 2.3.6 Köp av varor på råvarumarknad | 20 |
| 2.3.7 Köp av varor i samband med att en leverantör upphört med sin verksamhet..... | 20 |
| 2.3.8 Oförutsedda kompletterande byggentreprenader eller tjänster | 20 |
| 2.3.9 Ny byggentreprenad eller tjänst som upprepning | 21 |
| 2.3.10 Tjänsteavtal som följer på projekttävling | 21 |
| 3 HUR BÖR EN DIREKTUPPHANDLING GENOMFÖRAS? | 22 |
| 3.1 RAMAVTAL OCH DIREKTUPPHANDLING | 22 |
| 3.2 DE EU-RÄTTSLIGA PRINCIPERNA OCH DIREKTUPPHANDLING | 23 |
| 3.3 UTNYTTJA KONKURRENSEN OCH SPARA PENGAR..... | 24 |
| 3.4 OFFERTFÖRFRÅGAN..... | 24 |
| 3.5 LEVERANTÖRSKONTROLL..... | 25 |
| 3.6 UNDERRÄTTELSE OM BESLUT OM LEVERANTÖR | 25 |
| 3.7 AVTAL..... | 25 |
| 3.8 DOKUMENTATION..... | 26 |
| 3.9 ARKIVERING..... | 26 |
| 3.10 SEKRETESS | 27 |
| 3.11 INTERN STYRNING | 28 |
| 3.11.1 Interna riktlinjer..... | 28 |
| 3.11.2 Interna roller..... | 29 |
| 3.11.3 Samordning | 30 |
| 4 CHECKLISTA | 31 |
| 5 OTILLÅTEN DIREKTUPPHANDLING | 33 |
| 5.1 VAD ÄR OTILLÅTEN DIREKTUPPHANDLING? | 33 |
| 5.2 KONSEKVENSER AV OTILLÅTEN DIREKTUPPHANDLING..... | 33 |
| 5.2.1 Överprövning och förhandsinsyn | 34 |
| 5.2.2 Överprövning av avtals giltighet och tidsfrister | 35 |
| 5.2.3 Konsekvenser av att ett avtal förklaras ogiltigt | 36 |
| 5.2.4 När får ett avtal inte ogiltigförklaras?..... | 36 |
| 5.2.5 Upphandlingsskadeavgift | 37 |
| 5.3 VARFÖR BÖR ÄVEN EN LEVERANTÖR SÄKERSTÄLLA ATT LOU FÖLJS? | 37 |
| 5.3.1 Leverantören kan drabbas om avtalet förklaras ogiltigt | 37 |
| 5.3.2 Rätt till skadestånd?..... | 38 |
| 6 LAGTEXT | 39 |

Om vägledningen

Bakgrund och syfte

Kammarkollegiets upphandlingsstöd har i uppdrag att bidra till en mer effektiv, kvalitetsmedveten och rättssäker offentlig upphandling. Målet är att bättre ta tillvara konkurrensen på marknaden så att skattemedlen kan användas på bästa sätt till nytta för medborgarna, den offentliga sektorn och näringslivet. Målsättningen ska uppnås genom att sprida genomarbetade och väl förankrade metoder och hjälpmedel för upphandlingsprocessen och att därigenom bidra till en förenklad upphandlingsprocess för såväl upphandlande myndigheter som leverantörer.

Inom ramen för detta uppdrag har ett behov av ökad kunskap och vägledning avseende direktupphandling identifierats.

Syftet med denna vägledning är att underlätta för upphandlande myndigheter vid beslut om och genomförande av direktupphandlingar. Vägledningen ska även underlätta för leverantörer som gör affärer med det offentliga genom att klargöra de spelregler som gäller.

Omfattning

I vägledningen beskrivs när det är tillåtet att genomföra en direktupphandling, dvs. när de annonserade upphandlingsförfarandena i lagen om offentlig upphandling (LOU) inte behöver tillämpas vid anskaffning av varor, tjänster och byggtreprenader. Det anges också vad en upphandlande myndighet bör tänka på vid genomförandet av en direktupphandling och vad myndigheternas interna riktlinjer på området kan innehålla. I vägledningen beskrivs slutligen också vad det som kallas för otillåten direktupphandling är för något och vad en otillåten direktupphandling kan få för följder – både för den som upphandlar och för leverantören.

Vägledningen beskriver alla former av direktupphandlingar. Tonvikten ligger dock på direktupphandlingar som genomförs p.g.a. att avtalets värde understiger beloppsgränsen för direktupphandling.

Vägledningen omfattar upphandlingar som regleras i LOU.

Om informationen

Vägledningen är generellt utformad. Det är därför alltid nödvändigt att identifiera de unika förutsättningarna i den enskilda upphandlingen. Vägledningen ersätter inte att upphandlande myndigheter och leverantörer vid behov inhämtar kompetens för att genomföra respektive delta i upphandlingar på ett rättssäkert och effektivt sätt.

Samråd

Vägledningen har tagits fram i samråd med upphandlande myndigheter, leverantörer och intresseorganisationer.

Fortsatt arbete

Vägledningen kommer att uppdateras i takt med utvecklingen av domstolspraxis på området och erhållen praktisk erfarenhet.

1 Kort om direktupphandling

1.1 Vad är direktupphandling?

En direktupphandling är en upphandling utan krav på annonsering och innebär ett enklare förfarande jämfört med övriga upphandlingsförfaranden i LOU. Den eller de utvalda leverantörerna får lämna anbud om den upphandlande myndigheten ber om det. Vid direktupphandling finns det inga lagbestämmelser om hur anbuden ska utformas. Anbuden kan alltså vara muntliga eller skriftliga.

Direktupphandling ska alltid ske med hänsyn till de grundläggande EU-rättsliga principerna för offentlig upphandling, dvs. principerna om icke-diskriminering, likabehandling, proportionalitet, öppenhet (förutsebarhet och transparens) och ömsesidigt erkännande.

Direktupphandling är bara tillåten vid upphandlingar enligt 15 kap. LOU, dvs. vid upphandlingar under EU:s tröskelvärden och av s.k. B-tjänster.

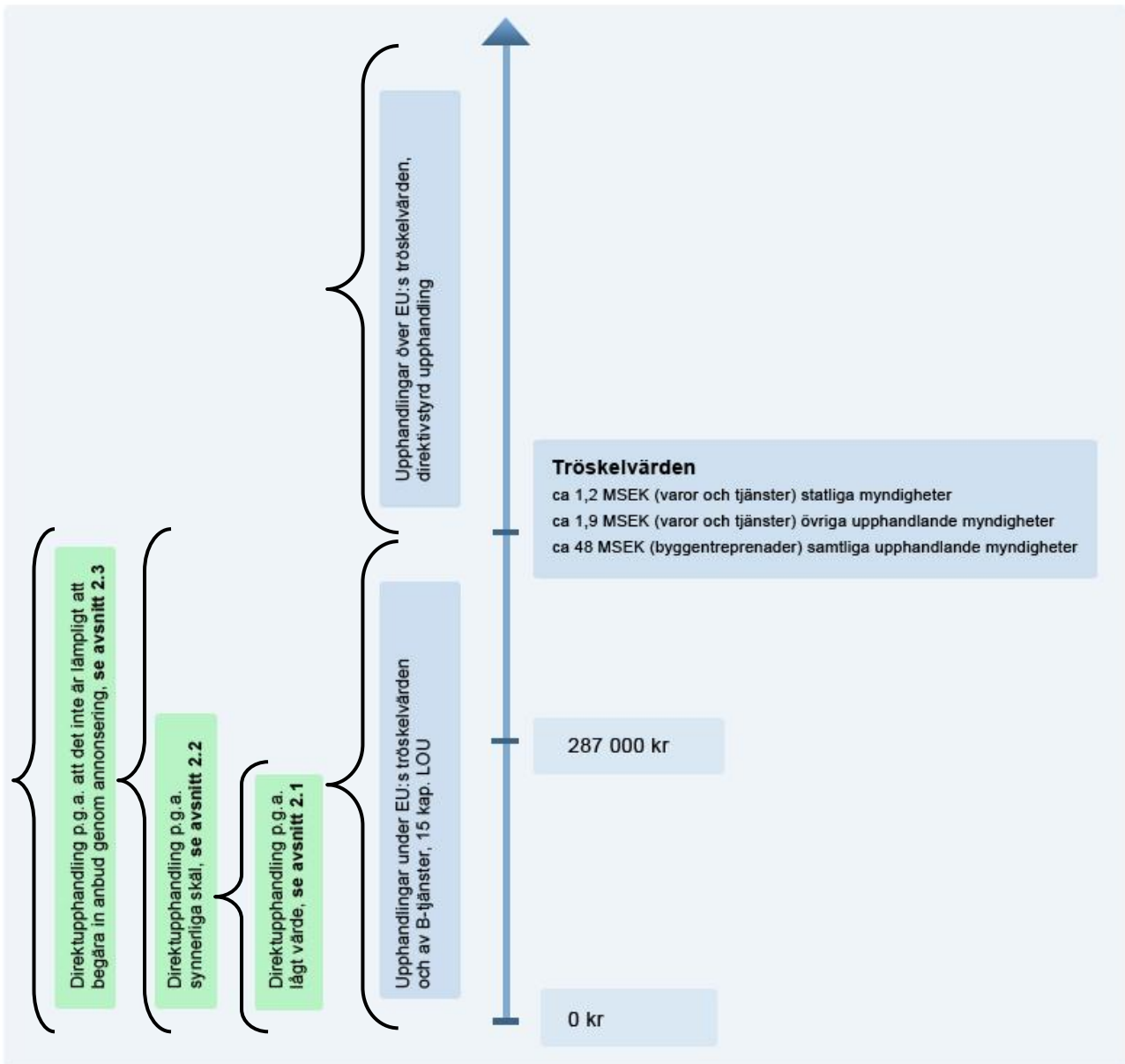
Lagens definition av direktupphandling (2 kap. 23 § LOU):

Med direktupphandling avses en upphandling utan krav på anbud i viss form.

1.2 När får man direktupphandla?

Direktupphandling får endast genomföras under vissa, i lagen särskilt angivna, förutsättningar. Direktupphandling får ske vid tre tillfällen:

1. **Direktupphandling p.g.a. lågt värde – fast beloppsgräns.** Sedan år 2010 gäller en fast beloppsgräns för när det är tillåtet att direktupphandla. År 2011 är beloppsgränsen ca 287 000 kronor. Om värdet på det som ska upphandlas understiger detta belopp är det tillåtet att direktupphandla. (Se vidare avsnitt 2.1 Direktupphandling p.g.a. lågt värde – fast beloppsgräns.)
2. **Direktupphandling p.g.a. synnerliga skäl.** Direktupphandling är tillåten om det finns synnerliga skäl, vilket bl.a. avser oförutsedda händelser som den upphandlande myndigheten inte själv kunnat råda över. (Se vidare avsnitt 2.2 Direktupphandling p.g.a. synnerliga skäl.)
3. **Direktupphandling p.g.a. att det inte är lämpligt att begära in anbud genom annonsering.** I vissa situationer har det inte ansetts lämpligt att annonsera en upphandling, varför direktupphandling är tillåten. Exempel på det är vissa fall av kompletterande leveranser från en tidigare leverantör, att det som ska upphandlas av tekniska eller konstnärliga skäl eller på grund av ensamrätt endast kan tillhandahållas av en viss leverantör och vid synnerlig brådska. (Se vidare avsnitt 2.3 Direktupphandling p.g.a. att det inte är lämpligt att begära in anbud genom annonsering.)



1.3 Restriktiv tillämpning - den som upphandlar har bevisbördan

Vid direktupphandling görs ett undantag från lagens krav på annonsering och öppen konkurrens (som vid exempelvis förenklat förfarande och urvalsförfarande). Alla undantag från lagens huvudsakliga bestämmelser ska tolkas restriktivt, även detta. De tillfällen som anges i lagen för när direktupphandling är tillåten är uttömmande och det är viktigt att den som genomför en direktupphandling försäkras sig om att en direktupphandling verkligen är tillåten. Det är den som genomför en direktupphandling som har bevisbördan för att det finns sådana omständigheter som motiverar att en direktupphandling får genomföras.

Tänk på

Direktupphandling är tillåten i följande fall:

- Upphandlingens värde är högst ca 287 000 kronor (gäller år 2011).
- Det finns synnerliga skäl, exempelvis
 - vid möjlighet till extra förmånligt köp
 - vid upphandling av vissa hälso- och sjukvårdstjänster samt socialtjänster
 - vid synnerlig brådska.
- I vissa fall då det inte anses lämpligt att begära in anbud genom annonsering
 - när det endast lämnats ogiltiga anbud eller anbud som inte kan godtas
 - när det inte har lämnats några anbud alls eller inte har lämnats några lämpliga anbud
 - p.g.a. tekniska eller konstnärliga skäl eller ensamrätt
 - vid synnerlig brådska
 - p.g.a. forsknings-, experiment-, studie- eller utvecklingsändamål (varor)
 - vid kompletterande leveranser av varor
 - vid köp av varor på råvarumarknad
 - vid köp av varor i samband med att en leverantör upphört med sin verksamhet
 - vid kompletterande byggentreprenader eller tjänster
 - vid nya byggentreprenader eller tjänster som är en upprepning av tidigare byggentreprenader eller tjänster
 - vid tecknande av tjänsteavtal som följer på projekttävling.

Se kapitel 2, Förutsättningar för direktupphandling, för de närmare förutsättningarna för när direktupphandling får användas.

Tänk på att det är den upphandlande myndigheten som måste kunna bevisa att det är tillåtet att direktupphandla.

§

Lagrum

1 kap. 9 § LOU Principer för offentlig upphandling
 2 kap. 23 § LOU Definition
 15 kap. 3 § LOU Förutsättningar för direktupphandling

2 Förutsättningar för direktupphandling

2.1 Direktupphandling p.g.a. lågt värde – fast beloppsgräns

Tidigare fick direktupphandling användas om värdet på det som skulle upphandlas var ”lågt”. Någon definition av vad som utgjorde ett lågt värde fanns inte. Nu har i stället en fast beloppsgräns införts för när direktupphandling är tillåten.

Direktupphandling får användas om avtalets värde är högst 15 procent av det tröskelvärde som gäller för kommuner och landsting vid upphandling av varor och tjänster. Tröskelvärdena ändras vartannat år och det aktuella tröskelvärdet år 2011 är 1 919 771 kronor. Det innebär att beloppsgränsen för direktupphandling år 2011 är ca 287 000 kronor. Beloppsgränsen gäller för upphandling av såväl varor och tjänster som byggtreprenader. Beloppsgränsen kommer att justeras den 1 januari 2012 eftersom tröskelvärdena justeras då.

Tänk på

Beloppsgränsen för direktupphandling är ca 287 000 kronor.

§

Lagrum

15 kap. 3 § LOU Beloppsgräns för direktupphandling
 Tillkännagivande (2010:53) av tröskelvärden vid offentlig upphandling

2.1.1 Beräkning av avtalets värde

För att kunna avgöra om en direktupphandling är tillåten måste man uppskatta om värdet av det som ska upphandlas kommer att understiga beloppsgränsen för direktupphandling, dvs. understiga ca 287 000 kronor.

När man beräknar värdet av ett avtal ska man beräkna det maximala belopp som kan komma att betalas sammanlagt under hela den tid avtalet gäller. Det innebär att exempelvis eventuella options- och förlängningsklausuler ska räknas med som om de kommer att utnyttjas.

**Exempel**

Om ett avtal avser köp av fem skrivare till ett pris av 200 000 kronor och avtalet innehåller en valmöjlighet, en option, för den upphandlande myndigheten att köpa ytterligare fem skrivare, kommer det samlade värdet att överstiga 287 000 kronor och upphandlingen måste genomföras enligt ett annonserat förfarande (exempelvis ett förenklat förfarande eller ett urvalsförfarande). Detta trots att den upphandlande myndigheten bara är bunden av att köpa skrivare för 200 000 kronor, dvs. under beloppsgränsen för direktupphandling.

Detsamma gäller om ett avtal innehåller en möjlighet att förlänga avtalet i tiden. Avtalsvärdet för hela den tid som är möjlig om förlängningsklausulen utnyttjas ska räknas med.

Vid beräkningen av avtalsvärdet ska man inte bara se till värdet av det aktuella avtalet utan man måste också räkna in alla direktupphandlingar av samma slag som myndigheten har genomfört eller kommer att genomföra under räkenskapsåret. Man måste alltså även tänka på det kommande behovet. Se avsnitt 2.1.2 Direktupphandling av samma slag.

Den upphandlande myndigheten ansvarar för att de direktupphandlingar som genomförs inom myndigheten inte överstiger beloppsgränsen för direktupphandling. Se avsnitt 2.1.4 Hur definieras ”upphandlande myndighet”?

En upphandling får inte delas upp i flera mindre upphandlingar för att komma under beloppsgränsen för direktupphandling. Det är inte förbjudet att rent praktiskt dela upp en planerad upphandling i flera olika avtal, men värdet av alla delavtal måste räknas samman för att avgöra om direktupphandling är tillåten eller inte. Om värdet av alla delavtal sammantaget överstiger beloppsgränsen för direktupphandling måste alla delavtal upphandlas enligt ett annonserat förfarande (exempelvis ett förenklat förfarande eller ett urvalsförfarande).

Värdet av avtalet ska beräknas exklusive mervärdesskatt.

Bestämmelserna om hur avtalsvärdet ska beräknas vid direktupphandlingar liknar de regler som finns för att avgöra om en upphandling omfattas av EU-direktiven eller inte, dvs. för en bedömning av om värdet av ett avtal överstiger eller understiger EU:s tröskelvärden. Ytterligare vägledning för hur beräkningen av avtalsvärdet ska gå till vid direktupphandlingar finns därför i förarbeten och praxis avseende de bestämmelserna (3 kap. 3 § och 5 § LOU).

Tänk på

Värdet av avtalet ska beräknas till det maximala belopp som kan komma att betalas enligt avtalet inklusive options- och förlängningsklausuler.

**Lagrum**

15 kap. 3 a § LOU Beräkning av värdet av ett avtal

2.1.2 Direktupphandling av samma slag

Vid beräkningen av avtalsvärdet ska den upphandlande myndigheten räkna samman alla direktupphandlingar av samma slag som den upphandlande myndigheten har gjort och kommer att göra under räkenskapsåret.



Exempel

Om en upphandlande myndighet under ett år köper in tryck av broschyrer, fördelat på ett inköp varje månad, måste värdet av samtliga sådana inköp under räkenskapsåret räknas samman. Om det totala värdet överstiger beloppsgränsen för direktupphandling måste alla inköp av tryck av broschyrer upphandlas enligt ett annonserat förfarande (exempelvis ett förenklat förfarande eller ett urvalsförfarande).

Upphandlingar av identiska varor, tjänster eller byggtreprenader är givetvis av samma slag. Begreppet samma slag innefattar emellertid även andra varor, tjänster och byggtreprenader än de som är identiska. Hur långt detta sträcker sig är omdiskuterat. Vägledande praxis i fråga om vad som utgör en upphandling av samma slag saknas, varför något säkert svar inte kan ges.

Vilka typer av varor, tjänster eller byggtreprenader som ska räknas samman får betydelse för när direktupphandling får användas. Skulle enbart identiska varor, tjänster eller byggtreprenader räknas samman skulle upphandlande myndigheter relativt ofta ha möjlighet att direktupphandla, eftersom det sammanlagda värdet blir relativt lågt. Om istället direktupphandlingar av olika sorters varor, tjänster eller byggtreprenader skulle anses vara av samma slag minskar utrymmet för direktupphandlingar, eftersom det sammanlagda värdet blir högre. Jämför exempelvis upphandlande myndigheters köp av bananer. Köp av bananer under ett räkenskapsår utgör förstås upphandlingar av samma slag och ska dessa upphandlingar inte räknas samman med köp av övrig frukt, kan myndigheter relativt ofta använda sig av direktupphandling (beroende på hur många bananer som köps in!). Ska i stället myndigheternas köp av bananer räknas samman med köp av övrig frukt minskar utrymmet för direktupphandling och det är inte säkert att direktupphandling är tillåten. Ska slutligen köp av bananer i stället räknas samman med köp av livsmedel minskar utrymmet ytterligare och direktupphandling kanske inte kan tillämpas.

I litteraturen (avseende beräkningen av tröskelvärden) anges att upphandlingar av sådana varor, tjänster och byggtreprenader som typiskt sett tillhandahålls av en leverantör bör räknas samman. Exempelvis kulspetspennor, radergummin och pennvässare utgör enligt detta resonemang upphandlingar av samma slag, eftersom de vanligen tillhandahålls av leverantörer som säljer kontorsmaterial (Sue Arrowsmith, *The Law of Public and Utilities Procurement*, 2:a upplagan).

Resonemanget är rimligt. En direktupphandling tillåts för att transaktionskostnaderna vid ett annonserat förfarande (exempelvis ett förenklat förfarande eller ett urvalsförfarande) skulle vara större än vinsterna med ett sådant förfarande.

Om leverantörer typiskt sett tillhandahåller alla de efterfrågade varorna (exempelvis kontorsmateriel) finns inget skäl att beräkna direktupphandlingsbeloppet för respektive vara (exempelvis pennor och radergummin) för sig.

Om leverantörer å andra sidan typiskt sett inte tillhandahåller alla de varor eller tjänster som ska upphandlas, utan enbart någon eller några av dem, är det inte lämpligt att anse att de utgör upphandlingar av samma slag. En sammanräkning skulle då innebära att den upphandlande myndigheten

tvingas annonsera och upphandla flera olika avtal med olika leverantörer, vilka vart och ett skulle ligga under beloppsgränsen för direktupphandling.

Tänk på

- Vid beräkningen av avtalets värde ska man beakta alla direktupphandlingar av samma slag som myndigheten har genomfört eller kommer att genomföra under räkenskapsåret.
- Det är omdiskuterat vad som ska anses utgöra upphandlingar av samma slag.
- I litteraturen (avseende beräkningen av tröskelvärden) anges att upphandlingar av sådana varor, tjänster och byggtreprenader som typiskt sett tillhandahålls av en leverantör bör räknas samman.

2.1.3 Kontinuerligt behov

En upphandlande myndighet har många gånger ett kontinuerligt behov av varor eller tjänster till verksamheten. För att styra detta behov och minska antalet leverantörer tecknar myndigheterna ofta formella ramavtal. Om behovet underskrider beloppsgränsen för direktupphandling kan i stället s.k. årsavtal eller rabattavtal tecknas med en eller flera leverantörer. Ett sådant avtal kan ingås utan annonsering, dvs. genom direktupphandling.

För det fall myndighetens behov av varan eller tjänsten på ett par års sikt överskrider beloppsgränsen för direktupphandling finns många gånger praktiska och ekonomiska skäl att genomföra en annonserad upphandling och teckna ett flerårigt ramavtal.

Enligt upphandlingslagstiftningen är det inte tillåtet att dela upp en upphandling i mindre delar för att komma under beloppsgränsen för direktupphandling. Det är alltså inte tillåtet att upphandla flera ettåriga avtal i stället för ett flerårigt ramavtal om det sker enbart för att myndigheten ska kunna direktupphandla varan eller tjänsten. Det kan dock finnas andra skäl som är objektivt godtagbara till att ett avtal bör vara ettårigt. Myndigheten måste alltså även beakta det kommande behovet när ett beslut tas om att en direktupphandling ska genomföras.

§

Lagrum

15 kap. 3 a § LOU Beräkning av värdet av ett avtal

2.1.4 Hur definieras ”upphandlande myndighet”?

En upphandlande myndighet ansvarar för att de upphandlingar som genomförs inom myndigheten inte överstiger beloppsgränsen för direktupphandling. Myndigheten måste därför ha kontroll över vilka upphandlingar som genomförs inom hela myndigheten och inom hela myndighetens samtliga avdelningar.

Vad är då en upphandlande myndighet; på vilken ”nivå” måste sammanräkningen av direktupphandlingar göras? Exempelvis kan en kommun (vilken är en juridisk person) ha sin verksamhet indelad i flera olika självständiga enheter, såsom olika nämnder eller skolor. Nämnderna och skolorna tillhör formellt sett den juridiska personen kommunen, men kan ibland agera självständigt, ha en egen

budget och genomföra egna upphandlingar. Utrymmet för direktupphandlingar blir mindre ju större den enhet är som har att dela på direktupphandlingsbeloppet.

Inom en och samma juridiska person (exempelvis staten eller en kommun) kan det finnas flera upphandlande myndigheter. Europeiska kommissionen har i ett arbetsdokument avseende det tidigare försörjningsdirektivet ställt upp en rad kriterier till vägledning för när en enhet inom en upphandlande myndighet ska anses ha en sådan självständig ställning att de upphandlingar enheten gör inte ska räknas samman med den övergripande upphandlande myndighetens (den juridiska personens) upphandlingar.

Europeiska kommissionen har angivit att en bedömning bör göras av om

- den aktuella enheten självständigt ansvarar för upphandlingen och fattar beslut i upphandlingen oberoende av någon annan del av den upphandlande myndigheten
- den aktuella enheten har en egen budget och det aktuella avtalet finansieras av enheten
- upphandlingen tillgodoser behovet hos den aktuella enheten eller även andra delar av den upphandlande myndigheten eller hela den upphandlande myndigheten
- enheten i upphandlingen försöker utnyttja sin position som en del av en större helhet för att erhålla volymfördelar.

Om enheten agerar självständigt med avseende på frågeställningarna ovan talar det enligt Europeiska kommissionen för att enheten är så självständig att enhetens upphandlingar inte måste läggas samman med någon annan del av den övergripande upphandlande myndigheten (eller den juridiska personen). (Se Policy Guidelines on Contracts awarded by separate units of a contracting entity under dir. 90/531/EES Utilities).

Det kan innebära att exempelvis ett sjukhus kan vara en egen upphandlande myndighet. Normalt har skolor och förskolor inte en sådan självständig ställning, varför deras inköp ska räknas samman med kommunens eller i vart fall den egna nämndens samlade upphandlingar av samma slag.

Det saknas dock klagörande praxis i frågan om vad som är en upphandlande myndighet och på vilken "nivå" sammanräkningen av direktupphandlingar måste göras.

Tänk på

En upphandlande myndighet måste ha kontroll över samtliga upphandlingar som genomförs inom hela myndigheten för att säkerställa att upphandlingarna inte överstiger beloppsgränsen för direktupphandling.

2.2 Direktupphandling p.g.a. synnerliga skäl

Även om avtalsvärdet överstiger beloppsgränsen för direktupphandling finns det möjlighet att genomföra en direktupphandling. Detta gäller bl.a. om det finns synnerliga skäl.

Direktupphandling är bara tillåten vid upphandlingar enligt 15 kap. LOU, dvs. vid upphandlingar under EU:s tröskelvärden och av s.k. B-tjänster. För att en direktupphandling p.g.a. synnerliga skäl ska få genomföras måste värdet av det aktuella avtalet därför understiga EU:s tröskelvärden eller avse en B-tjänst.

Direktupphandling p.g.a. synnerliga skäl är tillåtet

- om det finns möjlighet att göra ett extra förmånligt köp
- vid upphandling av vissa hälso- och sjukvårdstjänster samt socialtjänster
- på grund av synnerlig brådska.

Vad som i övrigt är synnerliga skäl prövas från fall till fall. Direktupphandling för att förhindra stora skador och stora kostnader kan exempelvis vara tillåtet. Som framgår redan av ordalydelsen får direktupphandling p.g.a. synnerliga skäl bara tillämpas i rena undantagsfall.

2.2.1 Extra förmånligt köp

Exempel på synnerliga skäl för direktupphandling är om en upphandlande myndighet kan göra ett extra förmånligt köp, exempelvis i samband med en auktion. Den upphandlande myndigheten måste i sådana fall kunna visa att det varit fråga om ett erbjudande som väsentligt understiger marknadsvärdet.

2.2.2 Hälso- och sjukvårdstjänster samt socialtjänster

Det är tillåtet att göra en direktupphandling p.g.a. synnerliga skäl när det handlar om vissa hälso- och sjukvårdstjänster samt socialtjänster. Så kan vara fallet om

- relationen mellan vårdgivare och vård- eller omsorgstagare annars skulle störas och vården eller omsorgen därmed försämrats eller
- det endast finns ett möjligt vård- och boendevalterativ på grund av vårdbehov eller anhöriganknytning eller
- patientens fria val av vårdgivare omöjliggör annonserad upphandling.

Direktupphandling får inte tillämpas generellt vid upphandling av hälso- och sjukvårdstjänster och socialtjänster. Direktupphandling får bara ske i enstaka fall och det måste vara fråga om mycket speciella omständigheter, exempelvis enstaka fall av vård av mycket vårdkrävande patienter.

Det har inte ansetts tillåtet att göra en direktupphandling p.g.a. synnerliga skäl om den som vården är avsedd för, direkt eller genom anhöriga som ombud, har motsatt sig den föreslagna vården och anser att ett byte av leverantör bättre skulle tillgodose hans behov.

2.2.3 Synnerlig brådska

Det som framför allt har ansetts utgöra synnerliga skäl för direktupphandling är situationer då den upphandlande myndigheten har synnerlig brådska. Sedan år 2010 finns det en särskild lagbestämmelse om direktupphandling p.g.a. synnerlig brådska, och de förutsättningar som gäller där bör även gälla när undantag för synnerliga skäl tillämpas. För exempel på vad som anses utgöra synnerlig brådska hänvisar vi därför till avsnitt 2.3.3 Absolut nödvändigt – synnerlig brådska.

Tänk på

Direktupphandling får användas när det finns synnerliga skäl. Exempel på när synnerliga skäl kan finnas är vid

- möjlighet till extra förmånligt köp
- upphandling av vissa hälso- och sjukvårdstjänster samt socialtjänster
- synnerlig brådska.

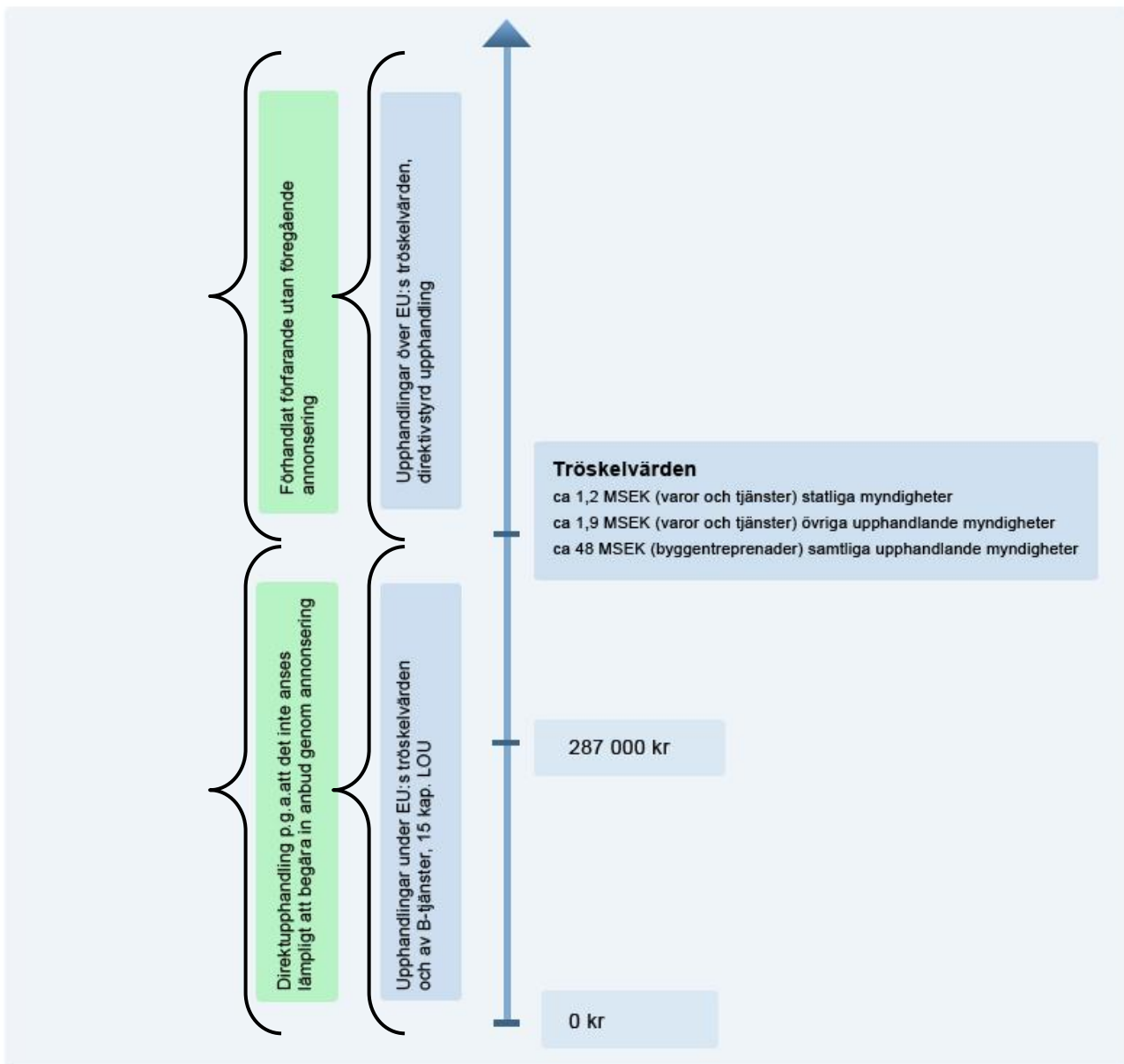
§**Lagrum**

15 kap. 3 § LOU Förutsättningar för direktupphandling

2.3 Direktupphandling p.g.a. att det inte är lämpligt att begära in anbud genom annonsering

I vissa situationer anses det inte vara lämpligt att annonsera en upphandling, varför direktupphandling är tillåten. Det gäller exempelvis i vissa fall av kompletterande leveranser från en tidigare leverantör, om det som ska upphandlas av tekniska eller konstnärliga skäl eller på grund av ensamrätt endast kan tillhandahållas av en viss leverantör och vid synnerlig brådska. De situationer som anges i lagtexten då direktupphandling är tillåten är uttömmande.





Den här vägledningen avser upphandlingar enligt 15 kap. LOU, dvs. upphandlingar under EU:s tröskelvärden och av s.k. B-tjänster. Nedan beskrivs därför direktupphandling enligt 15 kap. LOU. Om avtalsvärdet överstiger EU:s tröskelvärden gäller dock exakt motsvarande undantag från annonserat förfarande, men förfarandet kallas då inte direktupphandling utan ”förhandlat förfarande utan föregående annonsering”. Förfarandena (direktupphandling och förhandlat förfarande utan föregående annonsering) skiljer sig inte åt utan har bara olika benämningar. När det är tillåtet att använda ett förhandlat förfarande utan föregående annonsering är det alltså också tillåtet att genomföra en direktupphandling enligt 15 kap. LOU.

Direktupphandling p.g.a. att det inte är lämpligt att begära in anbud genom annonsering är tillåten:

- när det endast lämnats ogiltiga anbud eller anbud som inte kan godtas (se 2.3.1)
- när det inte har lämnats några anbud alls eller inte har lämnats några lämpliga anbud (se 2.3.1)
- p.g.a. tekniska eller konstnärliga skäl eller ensamrätt (se 2.3.2)
- vid synnerlig brådska (se 2.3.3)
- p.g.a. forsknings-, experiment-, studie- eller utvecklingsändamål (varor) (se 2.3.4)
- vid kompletterande leveranser av varor (se 2.3.5)
- vid köp av varor på råvarumarknad (se 2.3.6)
- vid köp av varor i samband med att en leverantör upphört med sin verksamhet (se 2.3.7)
- vid kompletterande byggtreprenader eller tjänster (se 2.3.8)
- vid nya byggtreprenader eller tjänster som är en upprepning av tidigare byggtreprenader eller tjänster (se 2.3.9)
- vid tecknande av tjänsteavtal som följer på projekttävling (se 2.3.10)

För de närmare förutsättningarna för när direktupphandling får användas, se avsnitten nedan.

§

Lagrum

4 kap. 5-9 §§ LOU Katalog över tillfällen då det inte anses lämpligt att begära in anbud genom annonsering

15 kap. 3 § LOU Förutsättningar för direktupphandling

2.3.1 Brister i inkomna anbud

Direktupphandling är tillåten när det

- endast lämnats ogiltiga anbud eller anbud som inte kan godtas eller
- inte har lämnats några anbud alls eller inte har lämnats några lämpliga anbud.

De regler som styr är olika för de två punkterna ovan, varför de ska hållas isär.

Ogiltiga anbud och anbud som inte kan godtas

Om en upphandlande myndighet först har tillämpat ett förenklat förfarande, ett urvalsförfarande eller det nya upphandlingsförfarandet konkurrenspräglad dialog och det då bara har kommit in *ogiltiga anbud*, får den upphandlande myndigheten genomföra en direktupphandling. För att ett anbud ska anses giltigt måste det i princip uppfylla alla uppställda och lagenliga obligatoriska krav i upphandlingen och i lagen (Jan-Erik Falk, Lag om offentlig upphandling).

Den upphandlande myndigheten får också göra en direktupphandling om det bara har kommit in *anbud som inte kan godtas*. Exempel på när ett anbud inte kan godtas är om anbudsgivaren inte följt myndighetens uppmaning att ange hur stor del av uppdraget som kan komma att läggas ut på tredje man eller om anbudsgivaren inte uppfyller kraven på ekonomisk, teknisk eller yrkesmässig kapacitet. För fler exempel, se 4 kap. 2 § p. 1 LOU.

Den upphandlande myndigheten ska genomföra direktupphandlingen genom att förhandla med de anbudsgivare som uppfyller kraven i 10 och 11 kap. LOU, dvs. är kvalificerade och som uppfyller de formella kraven vid den tidigare upphandlingen. Några andra leverantörer får inte delta i direktupphandlingen. Med formella krav brukar avses den tid och i vilken form anbudet ska vara inlämnat, vilka handlingar som ska bifogas, anbudets giltighetstid m.m. Vilka formella krav som gäller för aktuell upphandling ska anges i förfrågningsunderlaget.

En förutsättning för att myndigheten ska få övergå till en direktupphandling är att villkoren för avtalet inte ändras väsentligt. Vad som betraktas som väsentligt blir en bedömningsfråga från fall till fall. En förändring är väsentlig om den kan ha varit avgörande för leverantörers beslut att inte lämna anbud i det första skedet.

Exempel på väsentliga (otillåtna) förändringar kan vara att ändra de tekniska specifikationerna, att byta platsen för en byggnation, att slopa stora delar av det arbete som först planerats eller att ändra finansieringsvillkoren. Exempel på mindre (tillåtna) förändringar kan vara att flytta på icke bärande väggar, byta färg eller göra andra mindre förändringar som är brukliga i den aktuella branschen.

Om myndigheten behöver ändra de obligatoriska kraven bör en ny annonsering genomföras för att säkerställa att alla potentiella anbudsgivare uppmärksammas på ändringen.

§

Lagrum

4 kap. 2 § p. 1 LOU Ogiltiga anbud och anbud som inte kan godtas

4 kap. 2 §, sista st. LOU Väsentliga förändringar är inte tillåtna

4 kap. 6 § LOU Förutsättningar för att avstå från annonsering

15 kap. 3 § LOU Förutsättningar för direktupphandling

Inga lämnade anbud eller inga lämpliga anbud

En upphandlande myndighet har möjlighet att genomföra en direktupphandling om det vid ett förenklat förfarande eller ett urvalsförfarande *inte har kommit in några anbud eller anbudsansökningar alls* eller om det *inte kommit in några lämpliga anbud*. Att ett anbud inte är lämpligt innebär inte att det formellt sett är ogiltigt. Det har i litteraturen angetts att ett anbud kan bedömas som olämpligt om priset är för högt eller för lågt. Antingen kan det vara för högt jämfört med vad som är marknadsmässigt eller så lågt att det är risk för att leverantören inte kan fullgöra avtalet. I de fall anbudet överskrider myndighetens realistiska budget bör det vara möjligt att övergå till direktupphandling. Ett anbud kan också anses

olämpligt om det innehåller ett olämpligt alternativt utförande, såsom en trafikfarlig brokonstruktion (Jan-Erik Falk, Lag om offentlig upphandling).

Även i de här fallen gäller som förutsättning att de ursprungliga villkoren inte får ändras väsentligt.

I de här fallen bör det vara möjligt att kontakta även sådana leverantörer som inte har deltagit i den första, resultatlösa, upphandlingen. Det gäller självklart om några anbud inte har kommit in alls och detsamma bör gälla då det enbart har kommit in olämpliga anbud. I praktiken kan det ändå ligga närmast till hands att först kontakta de leverantörer som lämnat olämpliga anbud.

§

Lagrum

4 kap. 5 § p. 1 LOU Inga lämnade anbud eller inga lämpliga anbud

4 kap. 5 § p. 1 LOU Väsentliga förändringar är inte tillåtna

15 kap. 3 § LOU Förutsättningar för direktupphandling

2.3.2 Tekniska och konstnärliga skäl samt ensamrätt

Direktupphandling får användas om det som ska upphandlas av *tekniska* eller av *konstnärliga* skäl eller på grund av *ensamrätt* endast kan fullgöras av en viss leverantör. Dessa undantag tar sikte på situationer där det bara finns en möjlig leverantör av det som den upphandlande myndigheten vill köpa. För att direktupphandling ska vara tillåten måste det vara uteslutet att någon annan leverantör än den man vänder sig till kan fullgöra avtalet.

§

Lagrum

4 kap. 5 § p. 2 LOU Tekniska och konstnärliga skäl samt ensamrätt

15 kap. 3 § LOU Förutsättningar för direktupphandling

Tekniska skäl

Med tekniska skäl kan exempelvis avses att det bara finns en leverantör som har kompetens att utföra arbetet, att det bara finns en leverantör som tillhandahåller det som ska upphandlas eller att upphandlingen avser vissa nödvändiga reservdelar som bara finns hos en leverantör.

När det gäller tekniska skäl måste två villkor vara uppfyllda för att undantaget ska vara tillämpligt. Det krävs:

- att arbetena som är föremål för upphandlingen är av teknisk karaktär och
- att det därför är absolut nödvändigt att tilldela en viss leverantör avtalet.

Det räcker inte att arbetena som behöver utföras är särskilt komplicerade och vanskliga.

Direktupphandling får bara genomföras om det inte finns några möjliga, likvärdiga alternativ. Det ska alltså vara uteslutet att någon annan leverantör än den man tecknar avtal med ska kunna utföra leveransen för att direktupphandling ska vara tillåten.

Konstnärliga skäl

När det gäller konstnärliga skäl kan det handla om att en myndighet vill köpa ett unikt originalverk och då är undantaget tillämpligt. Det krävs dock att den upphandlande myndigheten kan visa varför bara en leverantör kan leverera det verk som efterfrågas.

Vid upphandling av konst kan en upphandlande myndighet även vilja välja leverantör utifrån en estetisk bedömning. Det kan vara svårt att avgöra om ett anbud är ekonomiskt mer fördelaktigt än ett annat, och frågan om det finns ett annat, likvärdigt, konstverk kan ofta inte bestämmas annat än utifrån myndighetens subjektiva uppfattning. Det kan då vara aktuellt med en direktupphandling.

Det krävs att den upphandlande myndigheten noga beskriver vad man vill köpa och varför bara en konstnär kan komma ifråga. Exempelvis har undantaget inte ansetts tillämpligt när en upphandlande myndighet enbart hade angivit att man ville köpa ett konstverk som skulle utgöra ett minnesmärke över Förintelsens offer och presenterat uppdraget på ett allmänt sätt utan att ha angivit några omständigheter kring det tänkta minnesmärket som skulle kunna göra undantaget tillämpligt. Den upphandlande myndigheten behöver mycket utförligare ange vilka omständigheter som gör att bara en konstnär kan väljas.

Det har däremot ansetts tillåtet att genomföra en direktupphandling när en konstnär fått i uppdrag att gestalta ett konsert- och kongresshus när beslutet hade föregåtts av att en särskilt utsedd konstkommitté hade valt ut fyra konstnärer ur en grupp bestående av cirka tjugo konstnärer. I nästa skede hade en av de fyra valts ut för att utföra ett skissuppdrag, varefter uppdraget hade tilldelats den konstnären. Regeringsrätten, som prövade frågan, menade att det föreligger speciella förhållanden vid upphandling av konstnärliga tjänster och att undantaget var tillämpligt för den aktuella upphandlingen. Regeringsrätten betonade att de EU-rättsliga principerna, framför allt principen om öppenhet, även gäller vid den här typen av upphandlingar. Det sätt på vilken direktupphandlingen hade genomförts ansågs förenligt med de EU-rättsliga principerna.

Ensamrätt

Med ensamrätt menas att ett uppdrag av legala skäl bara kan utföras av en leverantör. Exempel på ensamrätt är om det som ska upphandlas skyddas av intellektuella rättigheter som patent, mönsterskydd eller liknande. Det räcker inte att en leverantör har patent på en viss produkt om andra leverantörer kan leverera en likvärdig eller bättre produkt. Om en ensamrätt delas mellan flera olika företag, exempelvis genom licenser, är undantaget inte heller tillämpligt.

2.3.3 Absolut nödvändigt - synnerlig brådska

En av grunderna för att få tillämpa direktupphandling är om det är *absolut nödvändigt* att tilldela ett avtal och det föreligger *synnerlig brådska*.

Förutsättningarna för direktupphandling är att

- det ska vara absolut nödvändigt att genomföra upphandlingen
- en synnerlig brådska gör att normala tidsfrister inte kan hållas
- brådskan ska vara förorsakad av omständigheter som inte har kunnat förutses av den upphandlande myndigheten
- brådskan får inte ha orsakats av myndigheten själv.

Alla fyra punkterna måste vara uppfyllda. Det handlar om sådan brådska som orsakats av omständigheter som den upphandlande myndigheten inte kunnat förutse och som inte beror på den egna

myndighetens handlande. Bristande planering från den upphandlande myndighetens sida ger inte rätt att direktupphandla. Att en omständighet inte har kunnat förutses innebär att omständigheten närmast ska ha karaktären av force majeure. Synnerlig brådska anses inte finnas om det är möjligt att göra upphandlingen inom de tidsramar som ett annonserat förfarande ställer upp. Inte heller är detta undantag tillämpligt om den upphandlande myndigheten har varit medveten om problemet, men låtit bli att upphandla i rimlig tid.

Direktupphandling för att förhindra stora skador och stora kostnader kan exempelvis vara tillåtet, exempelvis efter en brand eller ett haveri. Möjligheten att direktupphandla är störst om liv, hälsa och säkerhet står på spel, exempelvis vid naturkatastrofer eller hastigt uppblossande epidemier.

Synnerlig brådska p.g.a. pågående överprövning

Att en upphandling kan komma att överprövas är något som kan förutses och som en upphandlande myndighet måste räkna med. En upphandlande myndighet måste därför normalt planera för den tidsåtgång som en överprövningsprocess kan ta. Frågan är dock hur lång process en upphandlande myndighet ska behöva räkna med. Ett mål kan dra ut på tiden och en dom kan bli överklagad i flera instanser. Under den tiden kan den upphandlande myndigheten ha behov av att få varan eller tjänsten levererad.

När är det då möjligt att genomföra en direktupphandling för att täcka behovet under den tid processen pågår?

I ett fall där den upphandlande myndigheten hade avsatt fyra månader från tilldelningsbeslut till planerad avtalsstart, har den tidsnöd som uppkom p.g.a. överprövning ansetts bero på den upphandlande myndighetens bristande planering. Direktupphandling ansågs då inte vara tillåten. I ett annat fall där en upphandling hade överprövats och en domstol beslutat att upphandlingen skulle göras om genomförde den upphandlande myndigheten en direktupphandling som en övergångslösning. Myndigheten överklagade också domen till kammarrätten som senare gav myndigheten rätt och beslutade att den ursprungliga upphandlingen fick avslutas i sin helhet. Domstolsprocessen hade då pågått i tio månader. Kammarrätten menade att det låg i sakens natur att en tillfällig lösning måste accepteras till dess att en överprövningsprocess genomförts. Direktupphandlingen tilläts då domstolen ansåg att det funnits synnerlig brådska. Det ska dock tilläggas att vilken tid som är rimlig kan skifta beroende på upphandlingens storlek och komplexitet m.m.

Om det p.g.a. en överprövningsprocess blir nödvändigt att genomföra en direktupphandling, ska det direktupphandlade avtalet avse en temporär lösning till dess överprövningsprocessen är avslutad eller en eventuell ny upphandling har genomförts.

Skyldighet att tillhandahålla en vara eller tjänst enligt lag

Ibland uppkommer en situation för en upphandlande myndighet, inte minst många kommuner, där olika lagstiftningar står mot varandra. Att göra en direktupphandling kan framstå som nödvändigt för att få tillgång till något som den upphandlande myndigheten är skyldig att tillhandahålla enligt lag, exempelvis skolskjuts, hemtjänst eller barnomsorg.

Bara det förhållandet att den upphandlande myndigheten är skyldig enligt lag att tillhandahålla något innebär dock inte att myndigheten har rätt att frånga upphandlingslagstiftningen. Något av lagens undantag från annonserad upphandling måste vara tillämpligt. Det har också ansetts att direktupphandling kan vara tillåten om det föreligger ett kvalificerat skyddsvärt intresse. Att en kommun enligt lag är skyldig att tillhandahålla skolskjuts har exempelvis inte ansetts medföra en rätt att direktupphandla.

**Lagrum**

4 kap. 5 § p. 3 LOU Synnerlig brådskas
15 kap. 3 § LOU Förutsättningar för direktupphandling

2.3.4 Forsknings-, experiment-, studie- eller utvecklingsändamål (varor)

Direktupphandling får användas när det gäller varor (inte tjänster eller byggtreprenader) som framställs endast för forsknings-, experiment-, studie-, eller utvecklingsändamål. Det krävs att avtalet inte har vinstsyfte eller syfte att täcka leverantörens forsknings- och utvecklingskostnader. Avtalet får inte heller påverka konkurrensen negativt vid framtida upphandlingar.

Det kan exempelvis handla om att myndigheten vill utveckla en ny produkt och tillhandahålla en prototyp av produkten utan syfte att göra produkten lönsam. Undantaget gäller inte provserier för att undersöka marknaden för nya varor.

**Lagrum**

4 kap. 7 § p. 1 LOU Forsknings-, experiment-, studie- eller utvecklingsändamål
15 kap. 3 § LOU Förutsättningar för direktupphandling

2.3.5 Kompletterande leveranser av varor

Direktupphandling är tillåten om det gäller kompletterande leveranser av varor (inte tjänster eller byggtreprenader) från den ursprungliga leverantören. För detta ställs två krav:

- Varorna ska vara avsedda för delvis utbyte av eller tillägg till tidigare leveranser.
- Ett byte av leverantör skulle medföra att den upphandlande myndigheten tvingades anskaffa varor som skulle vara tekniskt oförenliga med de först anskaffade eller leda till oproportionerliga tekniska svårigheter avseende drift och underhåll.

Båda punkterna måste vara uppfyllda. Avtalet får bara gälla i mer än tre år om det finns särskilda skäl.

**Lagrum**

4 kap. 7 § p. 2 LOU Kompletterande leveranser av varor
4 kap. 7 § sista stycket LOU Avtalstid
15 kap. 3 § LOU Förutsättningar för direktupphandling

2.3.6 Köp av varor på råvarumarknad

Direktupphandling får tillämpas för avtal som gäller varor (inte tjänster eller byggentreprenader) som noteras och omsätts på en råvarumarknad, exempelvis leverans av elektricitet från den nordiska elbörsen Nordpool.

§

Lagrum

4 kap. 7 § p. 3 LOU Råvarumarknad

15 kap. 3 § LOU Förutsättningar för direktupphandling

2.3.7 Köp av varor i samband med att en leverantör upphört med sin verksamhet

En upphandlande myndighet får köpa varor (inte tjänster eller byggentreprenader) genom direktupphandling om det är möjligt att anskaffa dem på särskilt förmånliga villkor i samband med att en leverantör

- har upphört med sin verksamhet eller
- har trätt i likvidation eller
- har försatts i konkurs eller
- är föremål för motsvarande förfarande.

Dessa grunder är alternativa.

§

Lagrum

4 kap. 7 § p. 4 LOU Leverantör upphör med sin verksamhet

15 kap. 3 § LOU Förutsättningar för direktupphandling

2.3.8 Oförutsedda kompletterande byggentreprenader eller tjänster

Direktupphandling får användas vid kompletterande byggentreprenader eller tjänster. Det ska handla om kompletteringar

- som inte ingår i det ursprungliga projektet och inte heller i det ursprungliga avtalet
- som på grund av oförutsedda omständigheter krävs för att det ursprungliga avtalet ska kunna fullgöras
- som utförs av den ursprungliga leverantören
- vars sammanlagda värde inte överstiger hälften av det ursprungliga avtalets värde.

Samtliga punkter ska vara uppfyllda. Därutöver krävs antingen

- att kompletteringarna inte utan stora tekniska eller ekonomiska olägenheter kan skiljas från det ursprungliga avtalet *eller*

- att kompletteringarna visserligen kan skiljas från det ursprungliga avtalet men att de är absolut nödvändiga för att avtalet ska kunna fullföljas.

I det här fallet är det fråga om *oförutsedda* kompletteringar. Vad gäller förutsedda behov av ytterligare byggentreprenader eller tjänster, se avsnitt 2.3.9, Ny byggentreprenad eller tjänst som upprepning.

§

Lagrum

4 kap. 8 § p. 1 LOU Oförutsedda kompletterande byggentreprenader eller tjänster

4 kap. 8 § tredje stycket LOU Värdet av avtal

15 kap. 3 § LOU Förutsättningar för direktupphandling

2.3.9 Ny byggentreprenad eller tjänst som upprepning

När det gäller nya byggentreprenader eller tjänster som är upprepningar av tidigare byggentreprenader eller tjänster, kan en upphandlande myndighet välja att direktupphandla. Det rör sig här om *förutsedda* upphandlingar av tillkommande byggentreprenader eller tjänster som har angivits i en tidigare annons.

Direktupphandling är möjlig under förutsättning att

- de nya arbetena ingår i ett projekt som tidigare varit föremål för ett förenklat förfarande eller ett urvalsförfarande
- arbetena tilldelas samma leverantör
- det nya avtalet är i överensstämmelse med det ursprungliga projektet
- värdet av det nya avtalet har ingått i beräkningen av värdet av det ursprungliga projektet enligt bestämmelserna om tröskelvärden
- det i samband med den ursprungliga upphandlingen annonserats att direktupphandling kunde komma att användas
- direktupphandling tillämpas under högst tre år efter det att det ursprungliga avtalet slöts.

Samtliga punkter ska vara uppfyllda.

§

Lagrum

4 kap. 8 § p. 2 LOU Ny byggentreprenad eller tjänst som upprepning

4 kap. 8 § sista stycket LOU Tidsbegränsning

15 kap. 3 § LOU Förutsättningar för direktupphandling

2.3.10 Tjänsteavtal som följer på projekttävling

En projekttävling syftar till att den upphandlande myndigheten ska köpa en ritning eller en projektbeskrivning som en jury utsett till vinnande bidrag. Om den upphandlande myndigheten efter projekttävlingen även vill tilldela ett tjänsteavtal till vinnaren av projekttävlingen, dvs. inte bara köpa ritningen eller projektbeskrivningen, kan det ske genom direktupphandling. Det förutsätter att LOU:s särskilda regler om projekttävlingar har följts och att tävlingsreglerna föreskrivit att avtalet ska tilldelas vinnaren eller vinnarna av projekttävlingen.

Om projekttävlingen har resulterat i fler än en vinnare ska myndigheten förhandla med alla vinnare.

Direktupphandling är inte möjlig om det avtal man vill tilldela efter projekttävlingen avser en byggentreprenad eller varor.

§

Lagrum

2 kap. 14 § LOU Definition Projekttävling

4 kap. 9 § LOU Tjänsteavtal till vinnaren av projekttävling

15 kap. 3 § LOU Förutsättningar för direktupphandling

Tänk på

Direktupphandling är tillåten när det inte är lämpligt att begära in anbud genom annonsering. Det innebär att direktupphandling är tillåten

- när det endast lämnats ogiltiga anbud eller anbud som inte kan godtas
- när det inte har lämnats några anbud alls eller inte har lämnats några lämpliga anbud
- p.g.a. tekniska eller konstnärliga skäl eller ensamrätt
- vid synnerlig brådska
- p.g.a. forsknings-, experiment-, studie- eller utvecklingsändamål (varor)
- vid kompletterande leveranser av varor
- vid köp av varor på råvarumarknad
- vid köp av varor i samband med att en leverantör upphört med sin verksamhet
- vid kompletterande byggentreprenader eller tjänster
- vid nya byggentreprenader eller tjänster som är en upprepning av tidigare byggentreprenader eller tjänster
- vid tecknande av tjänsteavtal som följer på en projekttävling.

Vid upphandlingar över tröskelvärdena finns motsvarande undantag från annonserad upphandling, men förfarandet benämns då inte direktupphandling utan förhandlat förfarande utan föregående annonsering.

3 Hur bör en direktupphandling genomföras?

3.1 Ramavtal och direktupphandling

Den första fråga en upphandlande myndighet bör ställa sig när ett behov av en vara, tjänst eller byggentreprenad uppstår, är om det som ska upphandlas omfattas av ett ramavtal som myndigheten upphandlat eller ett ramavtal som myndigheten har tillgång till genom en inköpscentral. Detta gäller även när avtalsvärdet är mycket lågt.

Ramavtalet kan ha sådana avtalsvillkor att den upphandlande myndigheten är skyldig att anskaffa alla varor, tjänster eller byggentreprenader som omfattas av ramavtalet genom avrop från det, oavsett värdet på det som ska avropas. Även om en sådan skyldighet inte finns är det fördelaktigt för myndigheten om

troheten mot ramavtalet är stor, eftersom myndigheten har större möjlighet att upphandla fördelaktiga ramavtal om leverantörerna kan räkna med större volymer.

Även om det som ska köpas är något dyrare om det avropas från ett ramavtal jämfört med om det direktupphandlas kan kostnaden för direktupphandlingen många gånger bli högre än ett avrop. Detta beror på att hanteringen av och faktureringen från ytterligare en leverantör medför kostnader för den upphandlande myndigheten, liksom den tid personalen får lägga på att göra direktupphandlingen. Den leverantör som har ramavtalet har också granskats utifrån seriositet och kapacitet och avtalsvillkoren (exempelvis vad gäller garantier eller bestämmelser om fel i vara) är ofta fördelaktiga för myndigheten.

Om en upphandlande myndighet har rätt att göra avrop från ett statligt ramavtal måste inköpen som huvudregel ske genom avrop från det ramavtalet. Detta gäller köp såväl över som under beloppsgränsen för direktupphandlingar. Bara om det sammantaget är bättre att anskaffa det aktuella behovet på annat sätt får avsteg göras. Ett exempel kan vara om ramavtalets produkter inte fyller den upphandlande myndighetens behov.

Om myndigheten avser att upphandla utan att använda de statliga ramavtalen ska Statens Inköpscentral underrättas om skälen för det. Detta gäller även vid egna upphandlingar under beloppsgränsen för direktupphandling. Underrättelsen kan lämnas direkt på www.avropa.se.

3.2 De EU-rättsliga principerna och direktupphandling

Vid en direktupphandling precis som vid all annan upphandling gäller de EU-rättsliga principerna för offentlig upphandling, dvs. principerna om icke-diskriminering, likabehandling, proportionalitet, öppenhet (förutsebarhet och transparens) och ömsesidigt erkännande.

En direktupphandling kan också överprövas på den grunden att den upphandlande myndigheten inte har iakttagit de grundläggande EU-rättsliga principerna vid inköpet även när upphandlingen avser ett avtalsvärde som understiger beloppsgränsen för direktupphandling.

Vad de EU-rättsliga principerna mera exakt innebär för direktupphandlingar är inte helt klarlagt. Kraven på förfarandet kan av naturliga skäl inte ställas lika högt vid en direktupphandling som vid övriga upphandlingsförfaranden i LOU och en bedömning av vad som krävs måste göras i varje enskilt fall. Den upphandlande myndighetens val av leverantör måste dock kunna motiveras på objektiv och affärsmässig grund. Har flera anbud eller offerter tagits in ska en objektiv jämförelse mellan dessa göras. Leverantörerna ska också behandlas lika, vilket exempelvis bör innebära att om den upphandlande myndigheten har angivit en tid för att lämna anbud ska ett för sent lämnat anbud inte beaktas. Likabehandlingsprincipen bör också innebära att en upphandlande myndighet inte kan hindra andra leverantörer än de som tillfrågats att lämna anbud. En offertförfrågan får givetvis inte heller vara diskriminerande och kraven får inte gå längre än vad som är nödvändigt för den aktuella direktupphandlingen.

Tänk på

De EU-rättsliga principerna för offentlig upphandling om icke-diskriminering, likabehandling, proportionalitet, öppenhet (förutsebarhet och transparens) och ömsesidigt erkännande gäller även vid en direktupphandling.

Lagrum

1 kap. 9 § LOU Principer för offentlig upphandling

3.3 Utnyttja konkurrensen och spara pengar

Hur en direktupphandling bör genomföras beror på varför direktupphandlingen genomförs, vad det är som ska upphandlas och värdet på det som ska upphandlas.

Vid vissa direktupphandlingar måste den upphandlande myndigheten vända sig direkt till en leverantör eftersom det inte finns några andra alternativ. Så är exempelvis fallet vid en direktupphandling på grund av att en leverantör har ensamrätt till det som ska köpas in eller vid kompletterande leveranser från en befintlig leverantör. Vid flertalet direktupphandlingar är dock någon form av konkurrensutsättning möjlig och konkurrensen bör då tas tillvara.

De ekonomiska vinster en annonsering eller konkurrensutsättning kan medföra måste ställas mot de kostnader som ett annonserat eller konkurrensutsatt upphandlingsförfarande medför. Man har genom utvärdering av genomförda upphandlingar kunnat konstatera att den potentiella vinsten med formellt genomförda upphandlingar är stor. Beräkningarna visar även att konkurrensutsättning och annonsering av upphandlingar lönar sig redan vid låga värden. I en enklare upphandling är det motiverat att tillfråga tre leverantörer i stället för en leverantör när värdet av upphandlingen är ca 30 000 kronor. En övergång från upphandling riktad till tre leverantörer till annonserad upphandling är enligt beräkningarna motiverad när värdet av upphandlingen är ca 90 000 kronor. (Rapport till Expertgruppen för studier i offentlig ekonomi [ESO], Regelverk och praxis i offentlig upphandling [2009:2]).

Den lägsta kostnaden eller den bästa kvaliteten bör eftersträvas även vid direktupphandlingar. Vad som kan krävas måste avgöras i varje enskilt fall och ställas i relation till kostnaderna för ett mer formaliserat förfarande. Vid direktupphandlingar till ett mycket lågt värde, exempelvis vid inköp av kaffebröd, bör inköp ”över disk” i regel vara tillåtet. Vid högre värden bör den upphandlande myndigheten göra prisförfrågningar eller använda sig av prisjämförelsestjänster. Om värdet är relativt högt är det i många fall i stället lämpligt att skicka ut skriftliga offertförfrågningar till ett antal potentiella leverantörer för att utnyttja konkurrensen på bästa sätt.

Det kan ibland också vara lämpligt att annonsera ut direktupphandlingen, även om det inte är ett krav enligt lagstiftningen. Annonsering kan ske för att öka konkurrensen eller om man inte har kunskap om vilka leverantörer som finns på marknaden och vad de har att erbjuda.

Tänk på

Forskning visar att konkurrensutsättning och annonsering av upphandlingar lönar sig redan vid låga värden.

3.4 Offertförfrågan

Vid all upphandling och alltså även vid direktupphandlingar under beloppsgränsen, bör man som upphandlande myndighet säkerställa att leveransen av varor eller utförandet av tjänsten verkligen får det innehåll man önskar och till det pris man kommit överens om utan dyra tilläggsbeställningar.

Vid en offertförfrågan kan det vara av värde att klargöra bl.a. följande:

- Vad som ska köpas och i vilken omfattning.
- När det som ska köpas ska levereras eller utföras.
- Totalt pris.
- Leveransvillkor: vem ska stå för frakten?
- Betalningsvillkor: betalning kan lämpligen bestämmas till 30 dagar efter godkänd leverans. Säkerställ att fakturaavgift inte tillkommer.
- Eventuella garantier.

3.5 Leverantörskontroll

Beroende på vad som upphandlas och värdet av det bör man överväga om och i vilken utsträckning leverantörens seriositet ska kontrolleras. Exempel på vad som kan kontrolleras är

- registreringsbevis som kan begäras från leverantören
- SKV 4820, som den upphandlande myndigheten kan inhämta från Skatteverket
- företagets ekonomiska ställning, genom kreditvärderingsföretag.

3.6 Underrättelse om beslut om leverantör

När den upphandlande myndigheten har fattat beslut om leverantör och anbud ska anbudsgivarna underrättas om beslutet snarast möjligt. Underrättelsen behöver inte vara skriftlig. Någon skyldighet att ange skälen för beslutet, vilket är ett krav vid övriga upphandlingsförfaranden, finns inte heller. Det är dock att rekommendera att de leverantörer som tagit sig tid att lämna en skriftlig offert också får veta varför de inte får avtalet.

Det finns ofta en skyldighet för den upphandlande myndigheten att dokumentera skälen för beslutet, se avsnitt 3.8 Dokumentation.

Avtal kan tecknas direkt efter det att anbudsgivarna underrättats om valet av leverantör. Någon s.k. avtalsspärr finns som huvudregel inte vid en direktupphandling. Se avsnitt 5.2.1.

§

Lagrum

15 kap. 19 § LOU Underrättelse om beslut

3.7 Avtal

Ju större värde en direktupphandling har, desto viktigare är det att lägga ner tid på ett skriftligt avtal.

Om värdet på det som ska köpas inte är lågt bör de villkor man kommit fram till sammanställas i ett avtal som parterna skriver under. Om leverantören har lämnat en offert till myndigheten som myndigheten har accepterat utgör innehållet i den parternas avtal.

Av ett avtal bör bl.a. följande uppgifter framgå:

- Vad som ska köpas och i vilken omfattning.
- När det som ska köpas ska levereras eller utföras.
- Totalt pris.
- Leveransvillkor: vem ska stå för frakten?
- Betalningsvillkor: betalning kan lämpligen bestämmas till 30 dagar efter godkänd leverans. Säkerställ att fakturaavgift inte tillkommer.
- Eventuella garantier.

Tänk på

Ju större värde en direktupphandling har, desto viktigare är det att lägga ner tid på ett skriftligt avtal.

3.8 Dokumentation

En upphandlande myndighet måste anteckna skälen för sina beslut och annat av betydelse vid upphandlingen. Detta gäller dock inte vid direktupphandling under 287 000 kronor. Vid annan direktupphandling än sådan som genomförs p.g.a. att värdet på det som upphandlas underskrider beloppsgränsen har myndigheten alltså en skyldighet att dokumentera det som har betydelse för utgången av upphandlingen.

I de fall avtalets värde överstiger beloppsgränsen för direktupphandling, är det särskilt viktigt att den upphandlande myndigheten dokumenterar vilka skäl som ligger till grund för beslutet att tillämpa direktupphandling. Vid en eventuell domstolsprocess eller på fråga från Konkurrensverket (som är tillsynsmyndighet för offentlig upphandling) måste den upphandlande myndigheten kunna visa att man haft godtagbara skäl för att genomföra en direktupphandling.

Även om det inte finns någon skyldighet enligt lag att anteckna skälen för besluten och annat av betydelse vid upphandlingar som genomförs p.g.a. att avtalsvärdet understiger beloppsgränsen, är det viktigt att den upphandlande myndigheten dokumenterar inköpen bl.a. för att säkerställa att beloppsgränsen inte kommer att överskridas vid senare direktupphandlingar av samma slag under räkenskapsåret.

Ju större värde en direktupphandling har, desto större anledning finns det också att inte bara lägga ner tid på själva upphandlingen utan även på dokumentation och avtalsskrivning.

§

Lagrum

15 kap. 18 § LOU Dokumentation

3.9 Arkivering

I LOU anges att när en upphandling har avslutats ska en upphandlande myndighet, som inte omfattas av arkivlagen (1990:782), på ett betryggande sätt förvara

- anbudsansökningar och anbud med tillhörande beskrivningar, modeller och ritningar
- anbudsförteckningar
- sammanställningar
- protokoll och
- liknande.

Handlingarna ska bevaras i minst fyra år från den dag då avtalet tilldelades.

Många upphandlande myndigheter har dock en skyldighet att bevara handlingar längre tider och i större omfattning än vad som anges i LOU. Detta eftersom de flesta upphandlande myndigheter är skyldiga att följa arkivlagens bestämmelser, som reglerar skyldigheten att bevara handlingar. De upphandlande myndigheter som omfattas av arkivlagens bestämmelser har ofta en mer långtgående skyldighet att bevara handlingar enligt 3 § arkivlagen och de mer detaljerade föreskrifter som Riksarkivet utfärdar.

I annan lagstiftning kan det också finnas bestämmelser om arkivering. Enligt bokföringslagen ska exempelvis handlingar som räknas som räkenskapsinformation från upphandlingar bevaras till och med det sjunde året efter utgången av det kalenderår då räkenskapsåret avslutades.

I Riksarkivets tidigare föreskrifter anges att upphandlande myndigheter får gallra handlingar som tillkommer vid direktupphandling om värdet på det som upphandlas understiger ett ringa belopp, annars inte. Det ska särskilt poängteras att nämnda föreskrifter utgår från den tidigare och numera upphävda lagen om offentlig upphandling (ÄLOU).

Tänk på

Var noga med att bevara handlingar och information från upphandlingen. Det kan vara särskilt viktigt vid direktupphandlingar eftersom det är den upphandlande myndigheten som måste bevisa att man har haft rätt att göra en direktupphandling. Om handlingar saknas kan det alltså vara till nackdel för myndigheten vid en eventuell process.

§

Lagrum

15 kap. 20 § LOU Arkivering
3 § Arkivlagen (1990:782)

3.10 Sekretess

Som vid andra upphandlingsförfaranden gäller absolut sekretess även vid direktupphandlingar. Den absoluta sekretessen avser alla uppgifter som anbudsgivarna lämnat och gäller fram till dess att beslut om leverantör har fattats eller fram till dess att upphandlingen har avslutats på annat sätt, exempelvis om den har avbrutits.

Det betyder att inga uppgifter om de anbud som kommit in får offentliggöras. Exempelvis är det absolut sekretess om vilka leverantörer som lämnat anbud och vilka priser och övriga villkor som lämnats. När den absoluta sekretessen upphört lämnas handlingar som huvudregel ut, dock efter en sekretessprövning. Exempelvis kan uppgifter sekretessbeläggas för att skydda enskildas ekonomiska intressen om det av någon särskild anledning kan antas att den enskilde lider skada om uppgiften röjs.

§

Lagrum

19 kap. 3 § andra stycket Offentlighets- och sekretesslagen

31 kap. 16 § första stycket Offentlighets- och sekretesslagen

3.11 Intern styrning

En väl genomförd upphandling i enlighet med lagens intentioner gynnar myndighetens möjligheter att uppnå den goda affären med hänsyn tagen till kvalitet, kostnader m.m. samtidigt som det bidrar till att upprätthålla ett starkt förtroende bland leverantörer, samarbetspartners och allmänhet. Risken att drabbas av negativ publicitet och, i värsta fall, skadeståndskrav minimeras.

Styrningen av upphandlingsarbetet inom en upphandlande myndighet sker vanligtvis genom en intern policy och interna riktlinjer. Policyn syftar till att övergripande beskriva de principer som gäller för köp av varor, tjänster och byggtreprenader samt utgör ett ramverk för hur myndighetens upphandlingsverksamhet ska bedrivas. Riktlinjerna är mer detaljerade med exempelvis beskrivningar vad gäller upphandlingar över och under tröskelvärdet, beloppsgränser, regler för konkurrensutsättning samt regler för direktupphandling.

Såväl policy som riktlinjer ska vara förankrade i organisationen och fastställda av GD, kommunfullmäktige, vd eller motsvarande som också har det övergripande ansvaret för att gällande policy och riktlinjer följs.

Tänk på

I en upphandlande myndighets *upphandlingspolicy* anges kortfattat det generella förhållningssätt och den värdegrund som ska prägla alla myndighetens upphandlingar. Därutöver kan det finnas *riktlinjer* eller *reglementen* som mera konkret beskriver hur upphandlingar och även direktupphandlingar ska genomföras.

**Exempel**

Ett exempel på vad en upphandlingspolicy kan innehålla finns på www.upphandlingsstöd.se

3.11.1 Interna riktlinjer

I tidigare lagstiftning fanns en bestämmelse om att upphandlande myndigheter vid behov skulle besluta om riktlinjer specifikt för direktupphandlingar. Bestämmelsen finns inte längre kvar, men det är ofta av stor betydelse för en upphandlande myndighet att ha riktlinjer för direktupphandlingar. Detta för att klargöra när en direktupphandling får genomföras, vem inom myndigheten som har rätt att genomföra direktupphandlingar etc. Riktlinjerna kan vara separata, men kan också ingå som ett avsnitt i ett upphandlingsreglemente eller motsvarande.

Av en upphandlande myndighets riktlinjer för direktupphandling kan lämpligen framgå:

- När direktupphandling får genomföras.
- Att avrop i första hand ska ske från ramavtal.
- Hur myndigheten samordnar sina direktupphandlingar.
- Vem inom myndigheten som har rätt att genomföra direktupphandlingar, eventuellt kopplat till vissa beloppsgränser.
- När och hur en direktupphandling ska konkurrensutsättas, eventuellt kopplat till interna beloppsgränser.
- Vad som gäller avseende sekretess.
- Vad som gäller för kommunikationen med leverantörer.
- När skriftliga avtal ska upprättas.
- Vad som ska dokumenteras.
- Vad som ska arkiveras.

För mer information om dessa punkter, se kapitel 3 Hur bör en direktupphandling genomföras?

3.11.2 Interna roller

För direktupphandling är det särskilt viktigt att klargöra rollfördelningen, dvs. vilka befogenheter som myndighetens funktioner eller medarbetare har när det gäller att fatta beslut om olika typer av köp. I myndighetens arbetsordning, attestordning, delegationsordning eller motsvarande styrdokument bör det därför regleras vilka befattningshavare som får företräda myndigheten vad gäller olika åtaganden och skyldigheter samt i vilken omfattning detta kan ske. Ett sätt att reglera detta är genom beloppsgränser för attest.

Nämnder, avdelningar och enheter inom den upphandlande myndigheten spelar en viktig roll för att myndighetens upphandlingsverksamhet ska fungera. I egenskap av beställare ansvarar de ofta, vid såväl direktupphandlingar som andra typer av förfaranden, för att inom respektive sakområde

- identifiera upphandlingsbehov
- initiera upphandlingen
- formulera en kravspecifikation
- delta i utvärdering av inkomna anbud
- följa upp leverans och avtal.

De gör också ofta den allra första (preliminära) behovsanalysen och ansvarar vanligen för budget och vilka tidsramar som behöver hållas.

Beställarna inom respektive nämnd, avdelning eller enhet bör vara de som ansvarar för att informera upphandlingsavdelningen eller motsvarande funktion i god tid innan ett köp ska genomföras, ibland med undantag av avrop från ramavtal och köp ”över disk”.

Upphandlingsavdelningen, eller annan motsvarande funktion inom myndigheten, bör involveras på ett tidigt stadium och ansvarar i många fall för hela upphandlingsprocessen till dess att ett avtal tecknas. I samarbete med nämnder, avdelningar eller enheter genomför därmed upphandlingsavdelningen eller motsvarande ofta myndighetens samtliga upphandlingar med undantag av avrop från ramavtal samt köp ”över disk”.

3.11.3 Samordning

En effektiv upphandlingsverksamhet kräver att den upphandlande myndighetens samlade upphandlingsvolym utnyttjas, såväl inom varje upphandlingsområde som mot enskilda leverantörer. Upphandlingen ska ske på ett sådant sätt att det sammantagna resultatet och övriga fastställda mål för hela myndigheten uppnås.

Samordningen är också viktig för att säkerställa att beloppsgränsen (287 000 kronor) för upphandlingar av samma slag inom myndigheten inte överskrids. I detta sammanhang är det också viktigt att tänka på om det finns ett återkommande behov eller om det är ett köp av engångskaraktär.

Ett sätt att säkerställa samordningen är att upphandlingsavdelningen, eller annan motsvarande funktion inom myndigheten, alltid informeras innan ett köp genomförs utanför befintliga avtal och ramavtal.

Att hitta en effektiv metod för att identifiera och samordna återkommande inköp av samma slag kan vara svårt, särskilt för stora upphandlande myndigheter med många beställare. Ett stöd för denna samordning kan vara om den upphandlande myndigheten kanaliserar sina inköp via ett inköps- eller beställningssystem. I de fall det inte finns något ramavtal att avropa ifrån som täcker behovet, kan inköpen ändå bli registrerade som direktupphandlingar och ge upphandlingsfunktionen underlag för beslut om framtida upphandlingar.

Denna typ av system har även den fördelen att köpen styrs mot befintliga ramavtal och avtalat produktsortiment. Då beställningar vanligtvis måste godkännas i systemet av beslutande chef innan de går vidare till leverantören kan eventuella avsteg från avtalat sortiment eller liknade också identifieras på ett tidigt stadium.



4 Checklista

Här följer en beskrivning av hur man kan gå till väga vid en direktupphandling som genomförs p.g.a. att avtalets värde är lågt (upp till ca 287 000 kr). De värden som framgår av checklisten ska endast ses som riktvärden. Upphandlande myndigheter har ofta interna riktlinjer för direktupphandlingar med för myndigheten anpassade beloppsgränser.

Genomför en enklare behovsanalys:

”Vad är behovet?” ”Vad ska köpas/upphandlas?” ”Vilka kvalitetskrav finns?”

Finns ramavtal?

NEJ

JA

Avropa från ramavtalet. Kontakta upphandlingsavdelning eller motsvarande funktion vid avsteg från ramavtalet.

Återkommer behovet?

NEJ

JA

Om det finns ett återkommande behov bör upphandlingen eventuellt genomföras genom ett annonserat förfarande. Kontakta upphandlingsavdelning eller motsvarande funktion.

Genomför en enklare marknadsundersökning och uppskatta värdet av det som ska upphandlas. När man beräknar värdet av ett avtal ska man beräkna det maximala belopp som kan komma att betalas enligt avtalet under hela avtalsperioden.

1 kr – 30 000 kr

30 000 – 100 000 kr

100 000 – 287 000 kr

Vem upphandlar?

Upphandlingen görs normalt av den som identifierar behovet enligt gällande rutiner.

Upphandlingen bör göras av, eller i samråd med, upphandlingsavdelning eller motsvarande funktion.

Konkurrensutsättning

Vid de lägre avtalsvärdena i skalan är inköp ”över disk” i regel tillåtet. Man kan dock med fördel göra prisförfrågningar eller använda sig av prisjämförelsestjänster. Detsamma gäller vid de högre avtalsvärdena i skalan.

Minst tre leverantörer bör som huvudregel ges möjlighet att lämna anbud. Vid de lägre avtalsvärdena i skalan kan det dock vara tillräckligt att göra enklare prisförfrågningar eller använda sig av prisjämförelsestjänster.

Det är lämpligt att:

- Annonsering övervägs, (men är frivillig).
- Förfrågningsunderlaget är skriftligt.
- En sista dag för lämnande av anbud anges.
- Anbudstiden är skälig, minst 2-4 veckor.
- En giltighetstid för anbuden anges.
- Förfrågningsunderlaget skickas till minst tre lämpliga leverantörer.
- Anbuden är skriftliga.
- För sent inkomna anbud förkastas.

1 kr – 30 000 kr

30 000 – 100 000 kr

100 000 – 287 000 kr

Leverantörskontroll

Vid de lägre avtalsvärdena i skalan behövs i regel ingen leverantörskontroll.

En leverantörskontroll bör övervägas.

En leverantörskontroll bör genomföras.

Exempel på leverantörskontroll:

- Registreringsbevis kan begäras från leverantören.
- SKV 4820 kan inhämtas från Skatteverket.
- Kreditvärderingstjänster kan användas för att kontrollera leverantörens stabilitet och ekonomiska ställning.

Val av leverantör

Valet av leverantör måste göras med beaktande av de EU-rättsliga principerna för offentlig upphandling, dvs. principerna om icke-diskriminering, likabehandling, proportionalitet, öppenhet (förutsebarhet och transparens) och ömsesidigt erkännande. Valet av leverantör måste kunna motiveras på objektiv och affärsmässig grund.

Underrättelse

Underrätta anbudsgivarna om valet av leverantör.

Avtal

Avtal kan tecknas direkt efter det att anbudsgivarna underrättats om valet av leverantör. Någon s.k. avtalsspärr finns som huvudregel inte vid en direktupphandling.

Skriftligt avtal behövs i regel inte.

Skriftligt avtal bör upprättas. Exempel på innehåll:

- Vad som ska köpas och i vilken omfattning.
- När det som ska köpas ska levereras/utföras.
- Totalt pris.
- Leveransvillkor: vem ska stå för frakten?
- Betalningsvillkor: betalning kan lämpligen bestämmas till 30 dagar efter godkänd leverans. Säkerställ att fakturaavgift inte tillkommer.
- Eventuella garantier.

Dokumentera

Kvitto utgör i regel tillräcklig dokumentation.

Dokumentation bör upprättas. Exempel på dokumentation:

- Tillfrågade leverantörer.
- Anbud som kommit in.
- Val av leverantör.
- Avtal.
- Skriftliga beställningar.
- Fakturor.

5 Otillåten direktupphandling

5.1 Vad är otillåten direktupphandling?

Med begreppet otillåten direktupphandling menas att en upphandling genomförs utan att den annonserats, trots att något undantag från annonsering inte finns i lagen. Det innebär exempelvis att om en direktupphandling har genomförts med hänvisning till synnerliga skäl, trots att det inte varit tillåtet, är det en form av otillåten direktupphandling. Detsamma gäller vid direktupphandlingar där beloppsgränsen överskridits. Det är alltså en otillåten direktupphandling om man gör en felaktig bedömning och tror sig ha rätt att direktupphandla när man faktiskt inte har det. Detsamma gäller givetvis om man helt struntar i att följa LOU.

Andra exempel på otillåtna direktupphandlingar är

- om en upphandlande myndighet felaktigt inte anser sig vara en upphandlande myndighet
- vid en förlängning av ett upphandlat avtal trots att det inte angivits i upphandlingen och i avtalet att en förlängning är tillåten
- vid en väsentlig förändring av ett upphandlat avtal
- vid avrop från ett ramavtal som myndigheten inte är part i
- vid avrop av varor eller tjänster som inte omfattas av det ramavtal som avropet sker ifrån
- när en domstol förklarar ett avtal ogiltigt, men där avtalsparterna fortsätter att följa avtalet
- vid ett felaktigt antagande om att undantag från LOU i sin helhet föreligger, exempelvis att det är fråga om tjänstekoncession, hyresavtal, köp av fastighet eller köp från eget bolag och att kriterierna för det är uppfyllda när så inte är fallet.

Läs mer

På Konkurrensverkets hemsida (http://www.konkurrensverket.se/t/Page___6144.aspx) anges fler exempel på otillåtna direktupphandlingar och länkar till relevant domstolspraxis, beslut och yttranden.

5.2 Konsekvenser av otillåten direktupphandling

Genomförs en otillåten direktupphandling kan upphandlingen komma att överprövas och en domstol besluta att upphandlingen ska göras om. Vidare finns risk för att ett träffat avtal kan komma att ogiltigförklaras. Den upphandlande myndigheten kan också bli skyldig att betala skadestånd och en sanktionsavgift, en s.k. upphandlingsskadeavgift.

Eftersom ett otillåtet direktupphandlat avtal kan komma att ogiltigförklaras är det viktigt även för den leverantör som ska träffa avtal med det offentliga att försäkra sig om att direktupphandling är tillåten. Se vidare avsnitt 5.3. Varför bör även en leverantör säkerställa att LOU följs?

§

Lagrum

16 kap. LOU Avtalsspärr, överprövning och skadestånd
17 kap. LOU Upphandlingsskadeavgift

5.2.1 Överprövning och förhandsinsyn

Vid direktupphandling kan överprövning av upphandlingen ske fram till dess att ett avtal träffats. Om direktupphandlingen inte är tillåten kan en domstol besluta att upphandlingen ska göras om. Efter det att ett avtal träffats kan en överprövning av avtalets giltighet ske.

För att göra det möjligt för leverantörer att begära överprövning av upphandlingar gäller vid de flesta upphandlingsförfaranden en så kallad avtalsspärr. Med avtalsspärr menas den period under vilken ett avtal inte får ingås efter det att ett tilldelningsbeslut har skickats till anbudssökande och anbudsgivare. Vid en direktupphandling gäller ingen obligatorisk avtalsspärr, utan den upphandlande myndigheten får träffa avtal direkt. Det innebär att det ofta är svårt för en leverantör att begära överprövning av en direktupphandling, eftersom avtalet ofta redan är träffat då leverantören får kännedom om upphandlingen.

När avtalet är träffat kan en leverantör som anser att direktupphandlingen är otillåten dock ansöka om en ogiltigförklaring av avtalet. Om den upphandlande myndigheten har gjort en felaktig bedömning och genomfört en direktupphandling fast det inte var tillåtet, kan en domstol komma att ogiltigförklara avtalet. För att undvika den risken kan den upphandlande myndigheten välja att iaktta en frivillig avtalsspärr genom en så kallad förhandsinsyn. Genomförs en förhandsinsyn på ett korrekt sätt kan avtalet därefter inte ogiltigförklaras.

En förhandsinsyn innebär att den upphandlande myndigheten annonserar sin avsikt att tilldela avtalet. Annonsering ska ske i en allmänt tillgänglig databas. Avtalsspärren löper då från den dag då annonsen publicerats och gäller i tio dagar.

Vid förhandsinsyn har leverantörerna möjlighet att bevaka de avtal en upphandlande myndighet avser att ingå. Om en leverantör upplever att en upphandlande myndighet inte har rätt att göra en direktupphandling, kan leverantören ansöka om överprövning av upphandlingen innan den frivilliga avtalsspärren om tio kalenderdagar löpt ut. Om direktupphandlingen inte är tillåten kan en domstol besluta att upphandlingen ska göras om. Om ingen ansökan om överprövning sker innan den frivilliga avtalsspärren har löpt ut, upphör också möjligheten att överpröva avtalets giltighet.

Förhandsinsyn ger dock bara skydd mot ogiltighet i de fall lagen föreskriver ett undantag från annonseringsskyldighet, dvs. i de fall den upphandlande myndigheten tror sig ha rätt att direktupphandla p.g.a. lågt värde, synnerliga skäl eller om någon av lagens förutsättningar för när det inte anses lämpligt att begära in anbud genom annons föreligger. Förhandsinsyn kan exempelvis inte användas om den upphandlande myndigheten inte anser sig vara skyldig att följa upphandlingslagstiftningen alls eller att upphandlingslagarna inte är tillämpliga på den aktuella upphandlingen, exempelvis att det är fråga om tjänstekoncession, ett hyresavtal eller ett köp av fastighet. För de exempel på otillåten direktupphandling som anges i punktlistan under avsnitt 5.1 ovan finns det alltså inte möjlighet att få skydd mot ogiltighet genom förhandsinsyn.

Det ska noteras att det skydd den upphandlande myndigheten får genom förhandsinsynen är just att avtalet efter det att avtalsspärren löpt ut inte kan förklaras ogiltigt. Om direktupphandlingen inte är tillåten kan leverantörer fortfarande kräva skadestånd och Konkurrensverket kan också ansöka om upphandlingsskadeavgift. Det är alltså viktigt att den upphandlande myndigheten gör en ordentlig bedömning av om direktupphandling är tillåten eller inte.

Tänk på

Genomförs en förhandsinsyn på ett korrekt sätt kan ett avtal inte ogiltigförklaras.

En annons om förhandsinsyn ska innehålla följande uppgifter:

- den upphandlande myndighetens namn och kontaktuppgifter
- föremålet för och värdet av avtalet
- namn och kontaktuppgifter avseende den eller de som tilldelats avtalet
- skälen till att upphandlingen inte har annonserats
- de upplysningar i övrigt som är relevanta.

Särskilt viktigt är att man noga anger skälen till att upphandlingen inte har annonserats på vanligt sätt. Det räcker inte med att hänvisa till bestämmelser i lagen, utan det måste även anges vilka faktiska omständigheter i det konkreta fallet som medför att direktupphandling får användas. Om annonsen är bristfällig riskerar man att inte få det skydd mot ogiltighet som man vill uppnå.

Läs mer

På Konkurrensverkets hemsida finns mer information om förhandsinsyn.

§

Lagrum

16 kap. 5 § LOU Domstols beslut – upphandling göras om

16 kap. 6 § LOU Avtalsspärr

16 kap. 7 § p. 4 LOU Undantag från avtalsspärr

16 kap. 8 § LOU och 15 kap. 5 a § LOU Förhandsinsyn

16 kap. 13 § LOU När överprövning av en upphandling inte längre får ske

16 kap. 15 § LOU Överprövning av ett avtals giltighet

16 kap. 17 § p. 2 LOU När avtal inte får ogiltigförklaras

17 kap. LOU Upphandlingsskadeavgift

9 a § Förordning (2007:1099) om offentlig upphandling och upphandling inom områdena vatten, energi, transporter och posttjänster

5.2.2 Överprövning av avtals giltighet och tidsfrister

Om någon korrekt förhandsinsyn inte har genomförts, kan en leverantör ansöka om att ett avtal som träffats efter en otillåten direktupphandling ska ogiltigförklaras. Ansökan prövas av förvaltningsdomstol. För ansökan gäller följande tidsfrister.

- Om den upphandlande myndigheten har skickat en annons till Europeiska kommissionen angående tilldelning av avtal eller ramavtal, ska en ansökan om överprövning lämnas in inom 30 dagar från det att annonsen publicerats.

Att skicka en annons till Europeiska kommissionen angående tilldelning av avtal eller ramavtal är bara obligatoriskt över tröskelvärdena, och det saknas motsvarande bestämmelser om publicering av annons eller meddelande om tilldelning av avtal för upphandlingar under tröskelvärdena. En upphandlande myndighet, som genomför en upphandling under tröskelvärdena och önskar förkorta tidsfristen för ansökningar om överprövning av avtalets giltighet, får därför genomföra en annonsering enligt de bestämmelser som gäller för upphandlingar över tröskelvärdena.

- Motsvarande tidsfrist, 30 dagar, gäller om den upphandlande myndigheten lämnat sådan information som avses i 9 kap. 10 § LOU.

I bestämmelsen anges följande. En upphandlande myndighet ska till den anbudssökande eller anbudsgivare som begär det lämna upplysningar om skälen för att leverantörens ansökan har avslagits eller anbud förkastats. En upphandlande myndighet ska på begäran av en anbudsgivare som har lämnat ett godtagbart anbud lämna upplysningar om utformningen av och de relativa fördelarna med det valda anbudet samt namnet på den anbudsgivare som tilldelats avtalet eller parterna i ramavtalet. Upplysningar enligt första och andra styckena ska lämnas snarast möjligt och senast inom 15 dagar från det att en skriftlig begäran kom in.

- I övriga fall måste ansökan om ogiltighet ha kommit in till domstolen inom sex månader från det att avtalet slöts.

§

Lagrum

9 kap. 10 § LOU Upplysningar på begäran av en leverantör

16 kap. 2 § LOU Behörig domstol

16 kap. 18 § LOU Tidsfrister för ansökan om överprövning av avtals giltighet

5.2.3 Konsekvenser av att ett avtal förklaras ogiltigt

Om domstolen ogiltigförklarar ett avtal får det inte fullgöras. Om förpliktelser i avtalet helt eller delvis har uppfyllts ska prestationerna återgå, vilket i praktiken betyder att det som redan fysiskt är levererat ska återställas till leverantören. Om en återgång av prestationerna inte är möjlig är utgångspunkten att det förmögenhetsläge som gällde innan det ogiltiga avtalet slöts ska återställas. Om exempelvis varor som levererats redan förbrukats eller tjänster redan utförts kan parterna få utge ersättning för den nytta de haft av varandras prestationer. En annan tänkbar situation är en byggnad som uppförts till hälften när avtalet förklaras ogiltigt. I en sådan situation får ersättning lämnas för de prestationer som redan har utförts, medan framtida prestationer inte får utföras.

5.2.4 När får ett avtal inte ogiltigförklaras?

Även om en direktupphandling har varit otillåten får avtalet inte ogiltigförklaras i följande fall:

- om förhandsinsyn har skett och tio dagar gått utan överprövning
- om det finns tvingande hänsyn till ett allmänt intresse, exempelvis skydd för människors liv och hälsa.

I det senare fallet kan en upphandlingsskadeavgift behöva betalas.

§

Lagrum

16 kap. 16 § LOU Tvingande hänsyn till ett allmänintresse

16 kap. 17 § LOU När avtal inte får ogiltigförklaras - förhandsinsyn

17 kap. LOU Upphandlingsskadeavgift

5.2.5 Upphandlingsskadeavgift

Vid en otillåten direktupphandling finns, vid sidan av möjligheten för en leverantör att begära överprövning av upphandlingen och föra talan om ogiltighet av avtal och skadestånd, en möjlighet för tillsynsmyndigheten, Konkurrensverket, att ansöka vid förvaltningsrätt om att den upphandlande myndigheten ska påföras en sanktion. Det kallas för upphandlingsskadeavgift.

Upphandlingsskadeavgiften är lägst tio tusen kronor och högst tio miljoner kronor, dock maximalt tio procent av avtalets värde. Vid ringa fall av överträdelse ska någon avgift inte dömas ut och om det finns synnerliga skäl får avgiften efterskänkas. Upphandlingsskadeavgiften tillfaller staten.

§

Lagrum

17 kap. 1-2 §§ LOU Upphandlingsskadeavgift

17 kap. 3 § LOU Behörig domstol

17 kap. 4-5 §§ LOU Avgiftens storlek

17 kap. 8 § LOU Upphandlingsskadeavgiften tillfaller staten

Tänk på

En otillåten direktupphandling kan leda till att

- en domstol beslutar att upphandlingen ska göras om
- ett träffat avtal ogiltigförklaras
- den upphandlande myndigheten döms att betala skadestånd
- den upphandlande myndigheten döms att betala en upphandlingsskadeavgift

För att inte riskera ogiltighet kan den upphandlande myndigheten under vissa förutsättningar annonsera sin avsikt att ingå avtal, s.k. förhandsinsyn.

5.3 Varför bör även en leverantör säkerställa att LOU följs?**5.3.1 Leverantören kan drabbas om avtalet förklaras ogiltigt**

De sanktioner som finns vid otillåtna direktupphandlingar riktar sig mot den som upphandlar. Det är alltså den upphandlande myndigheten som kan drabbas av skadestånd och upphandlingsskadeavgift. Några motsvarande sanktioner finns inte i LOU mot de leverantörer som ingår avtal med det offentliga utan att LOU följs.

En leverantör som ska ingå avtal med en upphandlande myndighet bör ändå försäkra sig om att det inte är fråga om en otillåten direktupphandling. Detta eftersom ett otillåtet direktupphandlat avtal kan komma att ogiltigförklaras, vilket då även drabbar leverantören.

5.3.2 Rätt till skadestånd?

En leverantör som tecknat avtal med en upphandlande myndighet kan kräva skadestånd från myndigheten om avtalet ogiltigförklaras, men det är givetvis inte en önskvärd eller helt okomplicerad situation. Vid bedömningen av skadeståndets storlek anges i lagens förarbeten att det bör beaktas om leverantören varit i god eller ond tro i förhållande till myndighetens regelöverträdelse, dvs. om leverantören känt till, eller möjligen borde ha känt till, att upphandlingen skedde i strid med lagen. För att en leverantör i en sådan situation ska anses vara i god tro, bör det inte vara tillräckligt att leverantören påstår att han inte känner till upphandlingslagstiftningens regler. Leverantörens goda tro bör i stället avse ett antagande om att något av upphandlingslagstiftningens undantag från konkurrensutsatt upphandlingsskyldighet kan tillämpas, och att det antagandet bygger på en rimligt välunderbyggd bedömning. En rekommendation är därför att leverantören frågar den upphandlande myndigheten varför direktupphandling är tillåten och om förhandsinsyn har genomförts eller kommer att genomföras.

En leverantör ska väcka talan om skadestånd inom ett år från den tidpunkt då avtalet förklarats ogiltigt genom en dom som har vunnit laga kraft.

§

Lagrum

16 kap. 20 § LOU Skadestånd

16 kap. 21 § LOU Tidsfrist



6 Lagtext

Nedan anges några centrala lagrum i LOU avseende direktupphandling. Regler om rättsmedel, dvs. bestämmelser om överprövning, skadestånd och upphandlingsskadeavgift har inte tagits med här.

| | |
|---|--|
| <p>Principer för offentlig upphandling</p> | <p>1 kap. 9 § LOU</p> <p>Upphandlande myndigheter skall behandla leverantörer på ett likvärdigt och icke-diskriminerande sätt samt genomföra upphandlingar på ett öppet sätt. Vid upphandlingar skall vidare principerna om ömsesidigt erkännande och proportionalitet iakttas.</p> |
| <p>Definition direktupphandling</p> | <p>2 kap. 23 § LOU</p> <p>Med direktupphandling avses en upphandling utan krav på anbud i viss form.</p> |
| <p>När är direktupphandling tillåten?</p> | <p>15 kap. 3 § andra stycket LOU och LUF</p> <p>Direktupphandling får [--] användas om kontraktets värde uppgår till högst 15 procent av det tröskelvärde som avses i 3 kap. 1 § första stycket 2 och andra stycket. Vidare får direktupphandling användas i tillämplig omfattning i de fall förutsättningarna för förhandlat förfarande utan föregående annonsering som avses i 4 kap. 5-9 §§ är uppfyllda eller om det finns synnerliga skäl.</p> |
| <p>Beräkning av värdet av ett avtal</p> | <p>15 kap. 3a § LOU</p> <p>Värdet av ett kontrakt ska uppskattas till det totala belopp som ska betalas enligt kontraktet. En upphandling får inte delas upp i syfte att kringgå bestämmelserna i denna lag.</p> <p>Vid beräkningen ska options- och förlängningsklausuler beaktas som om de utnyttjats.</p> <p>Vid beräkningen ska den upphandlande myndigheten beakta direktupphandlingar av samma slag gjorda av myndigheten under räkenskapsåret.</p> |

| | |
|--|--|
| <p>Förhandlat förfarande <u>med</u> föregående annonsering. Annonsering krävs dock inte i vissa fall (dvs. förhandlat förfarande <u>utan</u> föregående annonsering/ direktupphandling är tillåten i vissa fall), se vidare 4 kap. 6 § LOU</p> <p>Anbud är ogiltiga eller kan inte godtas</p> | <p>4 kap. 2 § p 1 LOU</p> <p>Förhandlat förfarande med föregående annonsering får användas</p> <p>1. om de anbud som lämnats vid ett öppet eller ett selektivt förfarande eller vid en konkurrenspräglad dialog är ogiltiga eller inte kan godtas med hänsyn till vad som föreskrivs i</p> <p>a) 1 kap. 10 § andra stycket om att juridiska personer i vissa fall ska uppge namn och yrkeskvalifikationer på personer som ska utföra en tjänst som omfattas av upphandlingen,</p> <p>b) 6 kap. 9 § andra och fjärde styckena om att otillåtna alternativa anbud inte får beaktas respektive att endast alternativa anbud som uppfyller ställda minimikrav får beaktas,</p> <p>c) 6 kap. 11 § om att en anbudsgivare ska ange hur stor del som kan komma att läggas ut på tredje man,</p> <p>d) 6 kap. 12 § andra stycket om att anbudsgivare och anbudssökande ska bekräfta att hänsyn tagits till bestämmelserna om arbetarskydd och arbetsvillkor vid utformning av anbudet,</p> <p>e) 9 kap. 8 § andra stycket om att en leverantör ska förtydliga och komplettera handlingar som getts in,</p> <p>f) 10 kap. om uteslutning av leverantörer,</p> <p>g) 11 kap. om kontroll av leverantörens lämplighet och val av leverantörer m.m., eller</p> <p>h) 12 kap. om tilldelning av kontrakt</p> |
| <p>Förhandlat förfarande <u>utan</u> föregående annonsering (direktupphandling är tillåten)</p> | <p>4 kap. 5-9 §§ LOU</p> |

| | |
|---|--|
| <p>Förhandlat förfarande utan föregående annonsering vid tilldelning av avtal som avser byggtreprenader, varor och tjänster</p> <p>Inte lämnats anbud eller inte lämnats lämpliga anbud</p> <p>Tekniska och konstnärliga skäl, ensamrätt</p> <p>Synnerlig brådska</p> | <p>4 kap. 5 § LOU</p> <p>En upphandlande myndighet får använda förhandlat förfarande utan föregående annonsering vid tilldelning av kontrakt som avser byggtreprenader, varor och tjänster om</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. det vid ett öppet eller selektivt förfarande inte lämnats några anbudsansökningar eller inte lämnats några anbud eller inte lämnats några lämpliga anbud och de ursprungliga villkoren för kontraktet inte ändrats väsentligt, 2. det som ska upphandlas av tekniska eller konstnärliga skäl eller på grund av ensamrätt kan fullgöras av endast en viss leverantör, eller 3. det är absolut nödvändigt att tilldela kontraktet, men synnerlig brådska, orsakad av omständigheter som inte kunnat förutses av den upphandlande myndigheten gör det omöjligt att hålla tidsfristerna vid öppet, selektivt eller förhandlat förfarande med föregående annonsering. <p>Om Europeiska kommissionen begär det, ska den upphandlande myndigheten i en rapport till kommissionen redovisa sådana ärenden där bestämmelsen i första stycket 1 har tillämpats av myndigheten.</p> |
| <p>Anbud är ogiltiga eller kan inte godtas</p> | <p>4 kap. 6 § LOU</p> <p>I de fall som avses i 4 kap. 2 § 1 [i vilken paragraf anges att förhandlat förfarande <i>med</i> föregående annonsering får användas om de anbud som lämnats vid ett öppet eller ett selektivt förfarande eller vid en konkurrenspräglad dialog är ogiltiga eller inte kan godtas med hänsyn till vissa angivna skäl] får en upphandlande myndighet avstå från att annonsera om upphandling, om den i ett förhandlat förfarande bjuder in endast anbudsgivare som uppfyller kraven i 10 och 11 kap. och som i ett föregående öppet eller selektivt förfarande eller i en föregående konkurrenspräglad dialog har lämnat anbud</p> |

| | |
|---|---|
| | <p>som uppfyller de formella kraven vid upphandlingen. I förfarandet får inte andra än sådana anbudsgivare delta.</p> |
| <p>Förhandlat förfarande utan föregående annonsering för tilldelning av varuavtal</p> <p>Forsknings-, experiment-, studie- eller utvecklingsändamål</p> <p>Kompletterande leveranser</p> <p>Råvarumarknad</p> <p>Köp i samband med att en leverantör upphört med sin verksamhet</p> | <p>4 kap. 7 § LOU</p> <p>En upphandlande myndighet får använda förhandlat förfarande utan föregående annonsering för tilldelning av varukontrakt om</p> <p>1. det gäller varor som framställs endast för forsknings-, experiment-, studie- eller utvecklingsändamål, och kontraktet inte syftar till vinst eller till att täcka forsknings- och utvecklingskostnader och under förutsättning att det inte försämrar möjligheten till konkurrens vid en senare kontraktstilldelning som i första hand har ett sådant syfte,</p> <p>2. det gäller kompletterande leveranser av varor från den ursprungliga leverantören om</p> <p>a) varorna är avsedda som antingen delvis utbyte av eller tillägg till tidigare leveranser, och</p> <p>b) ett byte av leverantör skulle medföra att den upphandlande myndigheten tvingades anskaffa varor som skulle vara tekniskt oförenliga med de först anskaffade eller leda till oproportionerliga tekniska svårigheter avseende drift och underhåll,</p> <p>3. det gäller varor som noteras och omsätts på en råvarumarknad, eller</p> <p>4. det är möjligt att anskaffa varor på särskilt förmånliga villkor genom att köpa i samband med att en leverantör upphört med sin verksamhet eller trätt i likvidation eller försatts i konkurs eller är föremål för motsvarande förfarande.</p> <p>Ett varukontrakt enligt första stycket 2 får gälla under längre tid än tre år endast om det finns särskilda skäl.</p> |
| <p>Förhandlat förfarande utan föregående annonsering vid tilldelning av avtal som</p> | <p>4 kap. 8 § LOU</p> <p>En upphandlande myndighet får använda förhandlat förfarande utan föregående</p> |

| | |
|--------------------------------------|---|
| | <p>tjänstekontrakt som följer på en projektävling som anordnats enligt 14 kap., under förutsättning att kontraktet enligt tävlingsreglerna skall tilldelas vinnaren eller en av vinnarna av tävlingen.</p> <p>Om en tävling avslutats med att fler än en vinnare utsetts, skall samtliga vinnare inbjudas att delta i förhandlingar.</p> |
| Dokumentation | <p>15 kap. 18 § LOU</p> <p>En upphandlande myndighet ska anteckna skälen för sina beslut och annat av betydelse vid upphandlingen. Detta gäller dock inte vid tilldelning av kontrakt vilkas värde uppgår till högst det i [15 kap.] 3 § andra stycket angivna värdet.</p> |
| Underrättelse om beslut | <p>15 kap. 19 § LOU</p> <p>Vid direktupphandling [--] ska den upphandlande myndigheten, när beslut om leverantör och anbud fattats, underrätta anbudsgivarna om beslutet snarast möjligt.</p> |
| Undantag från avtalsspärr | <p>16 kap. 7 § LOU</p> <p>Avtalsspärr gäller inte [--] vid direktupphandling enligt 15 kap. 3 § andra stycket.</p> |
| Annonsering vid förhandsinsyn | <p>15 kap. 5 a § LOU</p> <p>En upphandlande myndighet som avser att tilldela ett kontrakt genom direktupphandling enligt 15 kap. 3 § andra stycket får annonsera sin avsikt i en elektronisk databas som är allmänt tillgänglig (förhandsinsyn).</p> <p>Regeringen meddelar föreskrifter om innehållet i en annons om förhandsinsyn.</p> |
| Frivillig avtalsspärr | <p>16 kap. 8 § LOU</p> <p>Vid förhandsinsyn enligt [--] 15 kap. 5 a § får den upphandlande myndigheten inte ingå avtal förrän tio dagar har gått från det att annonsen om förhandsinsyn publicerats.</p> |

Kammarkollegiet
Tel: 08-700 08 00
Fax: 08-20 49 69
upphandlingsstodet@kammarkollegiet.se

Denna vägledning får användas fritt, förutsatt att källan anges. Det är alltså tillåtet att ladda hem vägledningen i pdf från vår hemsida (www.upphandlingsstod.se) och publicera den på andra webbplatser. Ange källa och gärna även en länk till innehållet.

Observera att pdf-filen är låst så det går inte att ändra i texten.

Kammarkollegiets nationella upphandlingsstöd ska bidra till en mer effektiv, kvalitetsmedveten och rättssäker offentlig upphandling.

Målet är att konkurrensen på marknaden bättre tas tillvara så att skattemedlen kan användas på bästa sätt till nytta för medborgarna, den offentliga sektorn och näringslivet.



KAMMARKOLLEGIET
GRUNDAT 1539