

Nærings- og fiskeridepartementet  
[Postmottak@nfd.dep.no](mailto:Postmottak@nfd.dep.no)

Vår dato:

07.05.2018

## Hørings svar fra NHO Reiseliv: Næringslivets utfordringer knyttet til deltakelse i konkurranser om offentlige anskaffelser

NHO Reiseliv takker for muligheten til å komme med innspill til om næringslivets utfordringer knyttet til deltakelse i konkurranser om offentlige anskaffelser. Nærings- og handelsdepartementet spør om

- Det er enkelte bransjer/sektorer hvor SMBer har særskilte utfordringer knyttet til deltakelse i konkurranser om offentlige anskaffelser?
- Hvilke utfordringer er dette?
- Har dere innspill til hvordan disse kan løses?

NHO Reiseliv vil kommentere disse momentene under.

### NHO Reiselivs generelle syn på offentlige anskaffelser

NHO Reiseliv er opptatt av at alle skal få stille til start. For våre medlemmer som ikke er landsdekkende, men frittstående hoteller, opplever disse frustrasjon med tilgangen til markedet for offentlige anskaffelser. Om lag 700 av landets drøyt 1000 hoteller er frittstående. Mange av disse har en utfordrende økonomisk situasjon, og alle har de utfordringer med både momsøkning på overnatting og den særnorske skatten på norsk eierskap, formueskatten. Frittstående hotell opplever ofte å bli diskriminert i konkurransen om offentlige anbud. NHO Reiseliv ønsker størst mulig grad av konkurranse om offentlige anbud.

Det er viktig at frittstående hoteller skal kunne konkurrere på like vilkår med kjedetilknyttede hoteller. Dersom det inngås rammeavtaler med et lite antall hoteller med stor leveringskapasitet, og disse alene får i oppdrag å dekke en etats hotellbehov i perioden, kan det oppstå en risiko for at konkurransen begrenses. Risikoen ligger eventuelt i at frittstående konferansehhoteller, med evne til konkurransedyktige enkeltleveranser, presses ut av markedet.

For å oppnå et effektivt og best mulig innkjøp av konferansetjenester i offentlig sektor, er det viktig at den som bruker rammeavtalen raskt finner et godt utvalg av kvalitets -og prismessig gode tilbydere for å dekke et behov over tid. Et effektivt innkjøp er ikke det samme som å begrense antall mulige tilbydere allerede innledningsvis gjennom et smalt konkurransegrunnlag, og innkjøperens oppgave må være å sikre bredest mulig konkurranse og størst mulig oppslutning rundt et konkurransegrunnlag alltid. Organisering av en effektiv distribusjon/formidling av informasjon knyttet til en rammeavtale – kvalifiserte tilbydere, bestillingsrutiner, priser etc er i dag enkelt, og det er

ikke mindre effektivt eller medfører høyere transaksjonskostnader å ha et bredt utvalg av tilbydere representert på en rammeavtale.

NHO Reiseliv er opptatt av at konkurransegrunnlaget må utformes på en slik måte at mindre bedrifter kan konkurrere på like vilkår med de store landsdekkende bedriftene. Det kan også påpekes at offentlige myndigheter i innkjøpssammenheng har et samfunnsansvar for å legge til rette for bredest mulig konkurranse, slik at man oppnår best mulige priser og kvalitet for brukerne av avtalen. NHO Reiseliv vil også vise til konkurransedirektør Lars Sørgårds kronikk i Dagens Næringsliv 17.april 2018 hvor han beskriver utfordringer ved sentraliserte innkjøp. Sørgård skriver:

*Konkurransetilsynet advarer imidlertid mot at vinningen kan fort gå tapt dersom sentraliserte innkjøp fører til nasjonale innkjøp fra aktører som leverer tjenester over hele Norge fordi det er mest effektivt for en innkjøper.*

*Tenk deg for eksempel at det offentlige skal utlyse anbud på hotelltjenester. Det er fristende for en sentralisert enhet å be om tilbud for de største norske byene samlet sett. I Norge er det et fåtall hotellkjeder som er landsdekkende, og en kan da fort ende opp med kun et fåtall tilbud på en slik utlyst kontrakt. Samtidig vet vi at det er en rekke hoteller eller sammenslutning av hoteller som opererer kun i en by. Ved å kreve at tilbydere må kunne levere i flere byer, har en i beste fall gjort det vanskelig for en rekke hoteller å stille på startstreken i en slik anbudskonkurranse.*

*En vet, både fra teori og praksis, at antallet potensielle tilbydere i en anbudskonkurranse kan ha stor betydning for hvor hard priskonkurransen er. Hvis du skal legge inn et tilbud på en utlyst kontrakt, vil du sannsynligvis føle deg tvunget til å sette prisen en del lavere hvis du tror det er mange potensielle leverandører enn hva tilfellet er dersom du vet at det er for eksempel kun en eller to andre aktuelle som kan levere tilbud.*

NHO Reiseliv stiller seg bak analysen til konkurransedirektøren. Nedenfor vil vi peke på ulike tiltak som vil kunne bedre situasjonen.

### **Ulike tiltak**

Innkjøperne må i større grad bli klar over og benytte seg av muligheten til å utlyse deloppdrag. I reglene for offentlige anskaffelser er innkjøperne bedt om å vurdere denne muligheten, men våre frittstående medlemmer opplever allikevel at denne muligheten ikke blir brukt.

Det bør skilles mellom kategorier som rom/frokost og kurs og konferanse og samtidig kan ikke en tilbyder ekskluderes selv om den ikke er landsdekkende. Fra våre medlemmer hører vi at de ikke kan levere anbud, enten fordi vi ikke er landsdekkende, eller det hentes inn pris på rom/frokost pakker og konferanser i samme anbud, selv om dette er forskjellige produkter.

NHO Reiseliv er i dag sammen med NHO i dialog med Sykehusinnkjøp, og vi skal sammen lage en mal som skal gi frittstående hoteller de samme mulighetene til å konkurrere om anbud som våre landsdekkende medlemmer. I arbeidet med malen skal medlemmene våre involveres. Når malen er utarbeidet, vil vi at flest mulige statlige innkjøpere skal blir kjent med og ta i bruk malen, slik at det på denne måten blir etablert såkalte "best practice"-

maler. Når arbeidet med sykehusinnkjøp har gitt resultater, vil NHO Reiseliv følge opp dette med både NFD og DiFi for å sørge for at flere sektorer tar disse i bruk.

Dette belyser også et annet viktig aspekt ved offentlige anbud, nemlig at de må være mulig å levere elektronisk. "Best practice"-maler bør resultere i standardoppsett en digital plattform som er brukervennlig og rask å fylle ut. Kombinasjonen av maler og standardoppsett vil gjøre det lettere å lyse ut mindre anbud, og samtidig redusere risikoen for at lav bestillerkompetanse blir utslagsgivende for anbudets utfall. Dette reduserer igjen risikoen ved innkjøp.

NHO Reiseliv viser også til Regjeringserklæringen 19.januar 2018 hvor Regjeringen ønsker å arbeide å "videreutvikle Altinn som plattform, og ha som mål at næringslivet bare skal behøve å rapportere samme informasjon til det offentlige én gang." NHO Reiseliv mener myndighetene må få fortgang i dette arbeidet, og bedrifter således kan vise til allerede offentlige godkjente dokumenter når de leverer anbud. Ved et anbud kan bedrifter være avhengig av både godkjenninger og tillatelser fra både kommunale, for eksempel skjenkebevilling og brannvern, og regionale og statlige etater, som skatt eller mattilsyn. Jo bedre koordineringen og informasjonshåndteringen samlet blir fra disse ulike etatsnivåene, jo enklere blir anbudsprosessen.

Forenkling av informasjonsinnhenting og dokumentasjonskrav omfatter også teknisk standarder og sertifiseringer. Om man oppfylder byggetekniske standarder bør dette eliminere krav til ytterligere dokumentasjon. Det samme gjelder for miljøsertifisering. Har bedriften vist at den har en godkjent miljøsertifisering, ligger kravene i sertifiseringen og ytterligere dokumentasjon bør derfor være unødvendig.

### **Terskelverdier**

Terskelverdier er beløpsgrenser som angir når viktige deler av regelverket for offentlige anskaffelser kommer til anvendelse. NHO Reiseliv er særlig kritisk til de siste års heving av terskelverdien. En så pass kraftig heving som har blitt gjort, fra 500.000 i 2016 til 1.3 millioner i dag, mener vi er en ulempe for små bedrifter som ikke har relasjoner til oppdragsgivere. Vi får mange tilbakemeldinger fra bedrifter om at det har blitt mer krevende å delta i konkurransen om oppdragene.

Doffin har vært og er en velfungerende markedsplass for bedrifter som ønsker å selge til offentlig sektor. Kunngjøring av anskaffelsene er samfunnsmessig viktig, og særlig for oppdrag som overstiger 500.000 kr. Både etablerte og nyetablerte bedrifter nyter godt av kunngjøringene og kan tilby sine tjenester og produkter i forutsigbare konkurranser, uavhengig av postnummer og relasjoner til innkjøperne. NHO Reiseliv mener det bør igangsettes et arbeid med å evaluere sentraliserte innkjøp og den nasjonale terskelverdiens konsekvenser for konkurransen i markedet, særlig mht de små- og mellomstore bedriftene. En løsning kan være at det utarbeides en enkel anbudsportal med en lav terskelverdi slik at små bedrifter får tilgang til markedet (Lille Doffin).

Med vennlig hilsen

NHO Reiseliv



Kristin Krohn Devold

Administrerende direktør



Ole Michael Bjørndal

Næringspolitisk fagsjef