

Kort om

Direktupphandling - till lågt värde



2011:06



KAMMARKOLLEGIET
GRUNDAT 1539

Vad är direktupphandling?

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

När får man direktupphandla?

Det finns en fast beloppsgräns för när det är tillåtet att direktupphandla. Beloppsgränsen uppgår år 2011 till ca 287 000 kronor. **Om värdet på avtalet understiger 287 000 kr är det tillåtet att direktupphandla.** Om värdet överstiger beloppet kan det ändå finnas vissa undantag som gör en direktupphandling möjlig – se Upphandlingsstödet's vägledning.

Hur beräknas 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** under hela den tid avtalet kan gälla. Det innebär att exempelvis eventuella options- och förlängningsklausuler ska räknas med som om de kommer att utnyttjas.
- Värdet av avtalet ska beräknas **exklusive moms**.

- 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.
- En upphandling **får inte delas upp** i flera mindre upphandlingar för att komma under beloppsgränsen för direktupphandling.
- Den upphandlande myndigheten ansvarar för att de direktupphandlingar som genomförs inom **myndighetens alla avdelningar** inte överstiger beloppsgränsen för direktupphandling.

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 kr 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.

Hur bör en direktupphandling genomföras?

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

Om det som ska köpas omfattas av ett **ramavtal** ska avrop i första hand göras från ramavtalet. Detta gäller även när avtalsvärdet är mycket lågt.

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. Den upphandlande myndighetens val av leverantör måste kunna motiveras på objektiv och affärsmässig grund.

Tänk på

Tänk på att det kan finnas mycket pengar att spara genom att jämföra vad olika leverantörer har att erbjuda.

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 prisjämförelsetjänster**. Om värdet är relativt högt är det i många fall i stället lämpligt att skicka ut **skriftliga offertförfrågningar** till ett antal leverantörer för att utnyttja konkurrensen på bästa sätt.

Som vid andra upphandlingsförfaranden gäller absolut **sekretess** även vid direktupphandlingar.

När den upphandlande myndigheten har fattat beslut om leverantör och anbud ska anbudsgivarna få **information om beslutet** snarast möjligt. Underrättelsen behöver inte vara skriftlig.

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

Ju närmare den maximala beloppsgränsen en direktupphandling är, desto större anledning finns det att inte bara lägga ner tid på upphandlingen utan även på **dokumentation och avtalsskrivning**.

Många upphandlande myndigheter har **interna riktlinjer** för direktupphandlingar med föreskrifter om när direktupphandlingar får genomföras och av vem.

Vad är en 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. En direktupphandling är exempelvis otillåten om beloppsgränsen för direktupphandling överskrids.

Genomförs en otillåten direktupphandling kan upphandlingen komma att **överprövas** och en domstol besluta att upphandlingen ska göras om. Vidare finns en 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.

Läs mer

Var kan jag läsa mer?

För mer information om direktupphandlingar, se Upphandlingsstödet's vägledning om direktupphandlingar på www.upphandlingsstod.se



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