



Offentlige anskaffelser av spesialbygde hurtiggående fartøy

Ambulansefartøy og fiskerioppsynsfartøy.

Olav Sognefest

Veileder: Øystein Gjerde

Masterutredning i Økonomi og Administrasjon, Økonomisk styring.

NORGES HANDELSHØYSKOLE

Dette selvstendige arbeidet er gjennomført som ledd i masterstudiet i økonomi- og administrasjon ved Norges Handelshøyskole og godkjent som sådan. Godkjenningen innebærer ikke at Høyskolen eller sensorer innestår for de metoder som er anvendt, resultater som er fremkommet eller konklusjoner som er trukket i arbeidet.

Sammendrag

Oppgaven tar for seg anbudsrunder for mindre spesialbygde hurtiggående fartøy innen ambulanse og fiskerioppsyn de siste årene. Den ser på gjennomføringen av disse anbudene sett fra rederiene sitt ståsted, og hvordan de har oppfattet anbudsrunderne, fra anbudet ble lyst ut, og frem til tildelingen av anbudet. Disse anbudsrunderne har det til felles, at priselementet spiller en mindre rolle i tildelingen av anbudene, (under 55%) slik at det er tekniske løsninger, leverandørsikkerhet, og miljø som kan være en avgjørende faktor for hvilket rederi som blir tildelt anbudet.

Det at anbudene ikke 100% blir avgjort på bakgrunn av pris, medfører at de som skriver kravspesifikasjonene, og deretter skal avgjøre hvem som har det beste anbudet, bør ha nok kompetanse til å avgjøre hvilket rederi som har den beste løsningen, basert på de kravene som er stilt. Oppgaven ser på om rederiene opplever denne kompetansen som god nok, samt om de i ettertid sitter med et inntrykk av at anbudet er tildelt på målbare kriterier, som et rederi kan ettergå, om de er uenige i noe rundt tildelingsprosessen.

I disse anbudene som oppgaven ser på, er det krav som korte kontrakter på under 10 år, krav om økning/ reduksjon i pris basert på årlig seilt distanse, kombinerte stillinger, samt et krav i det ene anbudet om at rederiet skulle bygge en ambulansestasjon. Dette er krav som jeg har vurdert til å måtte medføre en økonomisk risiko for rederiet som ble tildelt anbudet, og oppgaven ser på hvordan rederiene forholder seg til disse kravene når anbudene blir lyst ut. Oppgaven prøver også å besvare om det er rederiene som må ta denne økonomiske risikoen, eller om det er det offentlige i form av dyrere anbud.

Årsaken til at oppgave er begrenset til spesialbygde hurtiggående fartøy, er at disse er bygd for et spesielt formål eller en spesiell rute, og av den grunn gjerne har mer spesialiserte kravspesifikasjoner, med egne krav for den driften som fartøyet er tiltenkt. I motsetning til et anbud om en ordinær passasjerbåtrute, der de viktigste kravspesifikasjonene ofte er antall passasjerer, og krav til servicefarten på fartøyet i ruten, samt at et slikt anbud normalt sett blir tildelt 100% på pris. Siden fartøyene er spesialbygde, har de gjerne en svært begrenset annenhåndsverdi, om rederiet skulle miste anbudet når dette utløper etter normalt 10 år, og må selge fartøyet.

Oppgaven er gjennomført ved at jeg først har sett gjennom kravspesifikasjonene for 5 anbud som har vært ute de siste årene, og med bakgrunn i disse opplysningene har jeg intervjuet 4 rederier om anbudsrunder generelt, og disse anbudene spesielt. Her har rederiene svart på hvordan de har erfart, og vurdert anbudsrundene som oppgaven ser på, både i de tilfellene de har levert anbud, og i de tilfellene de ikke har levert anbud. Der de ikke har levert inn anbud, har de svart på hvorfor de har valgt å ikke delta i disse anbudsrundene, om de var spesielle krav i kravspesifikasjonene som gjorde at de tok denne vurderingen om ikke å delta, eller om det var andre årsaker.

Innholdsfortegnelse

SAMMENDRAG.....	2
INNHOLDSFORTEGNELSE	4
1. INNLEDNING	6
1.1 PROBLEMSTILLING	7
1.2 AVGRENSNINGER	8
1.3 BRANSJEN I ET HISTORISK PERSPEKTIV	9
1.4 BEGREPSFORKLARING.....	11
2. TEORI	13
2.1 FORORD TEORI.....	13
2.2 AGENT – PRINSIPAL TEORI	13
2.3 KONTRAKTSTEORI.....	15
2.4 PORTER’S MODELL	17
2.5 FASTPRISKONTRAKTER.	20
2.6 OFFENTLIGE ANSKAFFELSER.	20
2.7 TILDELINGSKRITERIER.	21
3. METODE	24
3.1 BAKGRUNNSDATA FOR OPPGAVEN.....	24
3.2 INTERVJU SOM METODE.	24
3.3 INTERVJUOBJEKTER.....	25
3.4 REABILITET OG VALIDITET.	26
3.5 LITTERATURINNSAMLING OG KILDEBRUK.	28
4. DISKUSJON	30
4.1 FORORD DISKUSJON.....	30
4.2 MULIGHETER FOR NYETABLERINGER I MARKEDET.....	30

4.3	KOMPETANSE HOS DET OFFENTLIGE I ANBUDSPROSESSEN.....	33
4.4	KOMBINERTE STILLINGER.	40
4.5	ANDRE GENERELLE MOMENTER.	43
4.6	AMBULANSEBÅT SUNDE.	45
4.7	FISKERIOPPSYNSFARTØYENE «RIND»/ «EIR».	47
4.8	AMBULANSEBÅT AUSTEVOLL.	49
4.9	AMBULANSEBÅTER I SOLUND OG FLORØ.	52
5.	OPPSUMMERING ANDRE MOMENTER.....	55
5.1	MULIGHETER FOR NYETABLERINGER I BRANSJEN.....	55
5.2	KOMPETANSE HOS DET OFFENTLIGE I ANBUDSPROSESSEN.....	57
5.3	ETTERPRØVBARHET.....	59
5.4	LIKEBEHANDLINGSPRINSIPPET.....	60
5.5	KJØPERMAKT.....	61
6.	ØKONOMISKE RISIKOER I ANBUDENE.....	63
6.1	KONTRAKTER MED AVKORTNING/ ØKNING I PRIS.....	63
6.2	KORTE KONTRAKTER, MINDRE ENN 10 ÅR INKLUDERT OPSJONER.	64
6.3	KOMBINERTE STILLINGER.	65
6.4	KRAV OM BYGGING AV AMBULANSESTASJON.....	67
6.5	ANDRE MOMENTER OM ØKONOMISK RISIKO.....	68
6.6	OPPSUMMERING ØKONOMISK RISIKO.....	69
7.	FORSLAG TIL ENDRINGER I ANBUDSPROSESSEN.....	71
8.	AVSLUTTNING.....	73
	LITTERATURLISTE	77

1. INNLEDNING

Inspirasjon til å skrive denne oppgaven fikk jeg gjennom arbeidet mitt som skipsfører på en hurtigbåt. Høsten 2020 ble jeg bedt om å lese gjennom kravspesifikasjonene på to nye anbud, og å komme med konstruktive innspill og kommentarer som rederiet kunne ta med seg videre i arbeidet med disse anbudene. Jeg reagerte på at evalueringskravene som ble stilt til fartøyene var veldig runde, og ofte uten minimumskrav, samt at flere av kravene åpenbart kolliderte, ved at det ene kravet utelukket det andre. Etter mitt syn forstod ikke de som hadde skrevet anbudsdokumentet konsekvensene av de kravene som ble stilt i dokumentet. Når de som hadde utformet disse kravene, etter mitt syn manglet kompetanse på hurtigbåter, stilte jeg også spørsmåltegn om hvordan de ville klare å vurdere det ene tilbudet opp mot det andre på en rettferdig måte, i evalueringen av anbudene.

I anbudene ble det også stilt noen krav som etter min vurdering måtte medføre en økonomisk risiko for det rederiet som vant anbudet, og jeg ble litt nysgjerrig på hvordan rederiene forholdt seg til denne eventuelle økonomiske risikoen når de vurderte hvordan de skulle prise anbudene. Var det rederiene som tok på seg denne risikoen, eller ble det oppdragsgiver som måtte ta på seg kostnaden, i form av at rederiene la denne risikoen inn i kostnadsberegningene. Jeg ble også nysgjerrig på hva som gjorde at de som utformet anbudene kunne legge inn krav som bygging av en ambulansestasjon, som virket å være litt på siden av det som et rederi egentlig skal drive med.

I et av anbudene vurderte jeg det til at et av kravene som ble stilt i kravspesifikasjonen, favoriserte den eksisterende leverandøren på en slik måte, at jeg vurderte at det ville være bortkastet tid og ressurser, for rederiet å delta i denne anbudsprosessen.

Når jeg uten noen erfaringer fra anbud stilte disse spørsmålene, ønsket jeg å finne ut hvordan rederiene som deltar i disse anbudsrundene forholder seg til dette i anbudsprosessene. Og om de erfarer at de anbudene der pris ikke er hovedkriteriet for tildeling, blir avgjort på «rettferdige» målbare kriterier, som kan etterprøves. Med bakgrunn i kravene som ble stilt for å delta i anbudsprosessene, vurderte jeg det også slik at det ville være vanskelig for nye rederier og etablere seg i markedet.

Under arbeidet med oppgaven, så kom det i intervjuene også frem flere momenter angående anbudene, som jeg ikke hadde tenkt på i utgangspunktet, men som det ble naturlig å komme inn på i oppgaven.

1.1 Problemstilling

Denne oppgaven tar for seg offentlige anbud innen hurtigbåtbransjen, og ser nærmere på anbudprosesser for spesialbygde fartøy, der priselementet ikke nødvendigvis spiller en avgjørende rolle i tildelingskriteriene. Oppgaven er todelt, der den ene delen er å se på om rederiene erfarer at de som lyser ut anbudene følger de overordnede prinsippene for offentlige anskaffelser gjennom anbudprosessen og tildelingen, samt om rederiene erfarer at de som lyser ut anbudene har god nok kompetanse på hurtigbåter. Den andre delen ser på en del krav som de offentlige stiller i disse anbudsrundene, medfører disse kravene en økonomisk risiko for rederiene, eller må det offentlige ta denne risikoen gjennom høyere pris på anbudene?

Oppfatter rederiene at de som utlyser konkurransene har god nok kompetanse i disse anbudsprosessen, slik at rederiene får de opplysningene de trenger i kravspesifikasjonene, samt gode nok svar på oppklarende spørsmål som stilles i anbudsprosessene? Er det rederiene sin oppfatning at anbudene blir tildelt på målbare kriterier, som kan etterprøves, om en skulle ønske dette?

Når det foreligger krav som kan medføre økonomisk usikkerhet/ risiko i en kontrakt, er det rederiene som tar denne risikoen? Eller er det det offentlige i form av mer kostbare anbud, eller blir det en kombinasjon av disse?

Noen av de kravene som oppgaven ser på, ligger utenfor det som en kan kalle kjernevirksomheten til et rederi, er det kjøpermakten til det offentlige som gjør at disse kravene blir en del av et anbud?

1.2 Avgrensninger

Oppgaven er avgrenset til offentlige anskaffelser av «spesialbygde hurtigbåter» innen ambulansetjeneste og fiskerioppsyn i perioden 2016-2021. Årsaken til dette er at denne type fartøy er spesialbygd for et spesielt anbud, og har et begrenset bruksområde når anbudet er over, om rederiet ikke vinner anbudet på nytt med det samme fartøyet. Oppgaven er også begrenset til fartøyer med en lengde på 18-24 meter, siden det stort sett er mindre rederier som operer i dette segmentet, selv om en i enkelte anbud, som anbudet om ny ambulansetjeneste i Austevoll 2020, og anbudet om ny ambulansetjeneste på Sande i 2021, også ser i tildelingsbrevet at større rederier som, Bukser & Berging, Redningsselskapet, samt andre større rederier, også ser ut til å ønske å komme inn på dette markedet. En årsak til dette kan være at dette er kontrakter med det offentlige, som er sikre i den forstand at de gir en fast inntekt. Det at fartøyene er spesialbygde for et spesifikt oppdrag, gjør at rederiene risikerer å sitte igjen med et fartøy som ikke kan brukes til andre oppgaver, eller har en svært begrenset annenhåndsverdi, når kontrakten går ut.

Denne typen anbud krever også mye mer arbeid fra rederiene som ønsker å være med i anbudsprosessen, siden de fleste anbud vil kreve et spesialbygd fartøy, som er så ulikt fartøy som er bygd tidligere, at det ikke er snakk om «hyllevarer».

I en slik kontrakt har ofte prislelementet en mindre rolle i kriteriene for tildeling av kontrakten, og det legges mer vekt på tekniske løsninger, og andre krav som oppdragsgiver stiller.

En annen årsak til avgrensningen, er at dette som nevnt er spesialbygde båter, som er utrustet og konfigurert spesielt etter oppdragsgiver ønsker og krav. En kontrakt om en «normal» passasjerbåtrute, inneholder forenklet sett bare krav til antall passasjerer og servicefart, og anbudet blir i de fleste tilfeller avgjort kun på bakgrunn av pris. Om rederiet skulle miste kontrakten etter f.eks. 10 år, vil fartøyet normalt sett kunne tilbys i andre tilsvarende samband som kommer ut på anbud, forutsatt at det ikke er krav til nybygg i anbudet, det krever kanskje bare en mindre ombygging av fartøyet.

Anbudene som jeg har avgrenset oppgaven til er ambulansetjeneste på Sande i Sunnhordaland 2016, (egentlig to anbud, siden det første ble kansellert etter inngåelse av kontrakt med en leverandør, og deretter lyst ut på nytt), heretter kalt «Sunde». Ambulansetjeneste i Austevoll 2020, (her var det også to anbudsrunder, siden det første ble trukket tilbake før

innleveringsfristen, og et nytt anbud med noen endringer ble utlyst), heretter kalt «Austevoll». Ambulansebåter i Solund/Florø 2021, (dette er et anbud som omfatter to ambulansebåter, en i Solund, og en i Florø), heretter kalt «Solund». Fiskeridirektoratet sine to anbud om hurtiggående kontrollfartøy 2016/2017, heretter kalt «Rind» og «Eir» etter navnet på fartøyene. Andre anbud er nevnt i oppgaven, men kun der rederiene i intervjuprosessen har nevnt disse spesifikt, gjerne for å understreke et poeng.

Oppgaven var også tiltenkt å omfatte anbudene om ambulansebåt i Ryfylke (Judaberg), og Vest-Finnmark (Øksfjord), men jeg valgte å ta disse anbudene ut av oppgaven underveis, siden de etter min vurdering ikke tilførte oppgaven noe vesentlig informasjon, som ikke er dekket i de anbudene som er med. Oppgaven var også tiltenkt å omfatte anbudet om nytt kontrollfartøy til Fiskeridirektoratet høsten 2020, men siden det valgte fartøyet ble 41 meter langt, og mye større enn minimumskravet på 28 meter (krav A12) som stod i kravspesifikasjonen, valgte jeg også å ta dette anbudet ut av oppgaven. Anbudet om en kombinert skyss/ambulansebåt på Sande i Møre og Romsdal, som ble lyst ut vinteren 2021/2022, er nevnt flere steder i oppgaven for å understreke et poeng, men dette anbudet kom ut så sent at det ikke var med i oppgaven i utgangspunktet, når jeg begynte å arbeide med den.

1.3 Bransjen i et historisk perspektiv

Om en historisk sett ser på ambulansebåter og mindre passasjerbåter, har det normalt sett vært små lokale rederier som har drevet disse langs kysten. Tidligere var de også gjerne kombinert med at ambulansebåten også var skoleskyss/ lokalskyss, i området der den var stasjonert. Båtene var gjerne bygd som en passasjerbåt, men med mulighet til å ha en person på bære om bord i fartøyet. Etter hvert som mindre øysamfunn er blitt fraflyttet, eller har fått broer, er driften av ambulansebåtene blitt mer fokusert på kun ambulansetransport, og det er i dag få ambulansebåter som driver skyssbåtruter i tillegg til å ligge i beredskap. En annen følge av at det bor færre personer på øyer uten veiforbindelse, er at det også er blitt færre ambulansebåter langs norskekysten enn det var tidligere. Ambulansebåtene er også blitt litt større enn de var tidligere, samtidig som de har fått egne pasientrom med medisinsk utrustning.

Som nevnt tidligere så var det ofte små lokale rederi med 1-2 fartøy som drev ambulansebåtene, men etter at både skyssbåtruter og ambulansebåter begynte å bli lyst ut på

anbud utover 1990-tallet, har en del av de lokale rederiene forsvunnet. Noen som en følge av at det er blitt behov for færre båter, og noen som følge av at de har tapt det lokale anbudet. Min egen kommune er et godt eksempel på dette, her var det for 30 år siden tre små lokale rederier som drev tre skyssbåtruter, og en ambulansébåt. Nå er det kun en skyssbåt igjen som går lokalruter i kommunen, og det anbudet blir driftet av et rederi som er lokalisert i en annen kommune.

Markedet for mindre skyssbåter (opp til 24 meter) og ambulansébåter er i dag fremdeles preget av at det er forholdsvis små rederier som drifter 1-5 fartøy, disse rederiene har ikke noen stor administrativ organisasjon, noe som medfører at arbeidet med å delta i en anbudsrunde ofte ligger på 1 person i rederiet, med støtte fra andre ansatte. Det største rederiet innenfor dette segmentet er Rødne, som har 14 fartøy i drift, der de fleste fartøyene er mindre passasjerbåter. (rodne.no). Rødne har samlet sine ambulansébåter i et eget AS, Rødne Ambulanse AS.

De senere årene er det innen passasjerbåtmarkedet blitt mer vanlig for det offentlige å lyse ut anbud i rutepakker, som innbefatter flere samband. Som en følge av dette, har det blitt vanskeligere for de minste rederiene å delta i disse rundene, årsaken er at et lite rederi med kun 1-2 fartøy ikke har en årlig omsetning som tilfredsstiller kravene som blir satt for å kunne delta i anbuds rundene. Markedet som denne oppgaven ser på, der det er snakk om 1-2 fartøy i hver anbudsrunde, er en av få muligheter et lite rederi i dag har til å ekspandere virksomheten, eller for et nytt til å komme inn på markedet.

Lønnsomheten i bransjen virker å være ok. Med bakgrunn i tall som er hentet fra proff.no for 9 mindre rederier med 1–5 fartøy (vedlegg 1), er snittet i avkastning regnet i prosent av omsetningen for perioden 2009-2020 på 12,5%. Det er imidlertid stor variasjon i avkastningen, både periodevis innad i hvert enkelt rederi, og mellom rederiene. Det rederiet med best snitt i perioden var Florø Skyssbåtservice, som har en gjennomsnittlig avkastning i prosent av omsetning på 22,1 prosent, mens det rederiet med dårligst snitt er Loppalegeskyss, som har en gjennomsnittlig årlig avkastning i prosent av omsetningen på kun 3,5 prosent i perioden.

1.4 Begrepsforklaring

Et hurtiggående fartøy defineres ifølge sjøfartsdirektoratet som «**d) Hurtiggående fartøy: Fartøy som definert i SOLAS kapittel X Regel 1.3 og som kan oppnå en hastighet på 20 knop eller mer**». (sdir.no) Dette medfører at det stilles spesielle krav til besetningen som skal arbeide på et slikt fartøy, de må i tillegg til ordinær maritim utdanning, ha gjennomgått blant annet et hurtigbåtkurs for å være godkjent til å inneha en stilling om bord i et hurtiggående fartøy.

Et annet element som er spesielt med fartøystørrelsen som jeg ser på i denne oppgaven, er at det er fartøy med en minimumsbesetning på to personer, og et krav i anbudene om at dette skal være en skipsfører, og en matros/motorpasser. Størrelsen og sammensetningen av fartøyets besetning avgjøres på bakgrunn av størrelsen til fartøyet, og effekten til fremdriftsmaskineriet om bord. En av årsakene til dette er et kostnadsspørsmål, siden en maskinist koster mer i årlige lønnsutgifter, enn en matros/ motorpasser. Den andre årsaken er at i flere av anbudene er det et krav om at matrosen på fartøyet også skal operere som ambulansemedarbeider når fartøyet ligger til kai, og det vil være mulig å kombinere en matros/ ambulansemedarbeider. Å ansette personell som kan kombinere en maskinist/ ambulansarbeiderstilling vil være vanskelig, siden begge yrkene krever en lengre utdanning.

På Fiskeridirektoratet sine fartøy «Rind»/«Eir» ligger det samme kravet inne, siden de bruker en av inspektørene sine som matros når fartøyet seiler, og på denne måten kan spare inn en stilling/ utgift. Kravet om at fartøyet ikke skal ha større maskinkraft enn at en unngår maskinistkravet, setter som sagt begrensninger med tanke på antall kilowatt/ hestekrefter til fremdriftsmaskinene ombord i et fartøy. Kravet er at det ikke kan være mer enn 1020Hk. (750Kw) I hvert separate maskinrom, det vil si at for et fartøy med 2 fremdriftslinjer, så kan en ha motorer på 2x500Hk i et maskinrom, eller 2x 1000Hk. om en har to separate maskinrom, slik som i et fartøy med katamaranskrog. Siden det for et hurtiggående fartøy er en klar sammenheng mellom størrelse, vekt og fart, vil fysiske lover sette begrensninger på hvor stort fartøy en kan bygge, sett opp mot den farten en ønsker at fartøyet skal ha, om en vil unngå krav om maskinist på fartøyet.

Når et rederi leverer inn et anbud, opererer rederiet etter «no cure, no pay» prinsippet. Dette gjelder for både rederiet, verft, skipsdesignere og andre. Som en følge av dette, er det ikke nødvendigvis så mange direkte kostnader forbundet med å være med på en anbudsrunde,

men de indirekte kostnadene kan være store, som en følge av tidsbruken som går med om anbudet er omfattende. Tidsfristen fra anbudet lyses ut, til et tilbud skal levers inn er normalt sett på 6-10 uker, så et rederi har forholdsvis liten tid på seg til å designe et fartøy etter kundens spesifikasjoner, om disse er omfattende, samtidig som en skal beregne kostnadene i anbudet.

Tabell 1: Tidsfrist fra utlysning til innlevering av anbud.

Anbud	Utllysning	Innleveringsfrist anbud	Uker	Dager
Sunde 1	4/7-2016	2/9-2016	8	4
Rind	12/10-2016	28/11-2016	6	5
Eir	16/6-2017	21/8-2017	9	3
Sunde 2	13/9-2017	30/11-2017	11	1
Austevoll 1	2/10-2020	16/11-2020	6	3
Austevoll 2	3/11-2020	14/12-2020	5	6
Solund/ Florø	3/12-2020	18/01-2021	6	4

Kilde: Konkurransesgrunnlag.

2. Teori

2.1 Forord teori.

En del av oppgaven baserer seg på rederiene sin subjektive vurdering av det offentlige som motpart, spesifikt i de anbudsrunderne som oppgaven ser på, samt på tilbud i denne bransjen generelt. Denne delen av oppgaven er derfor ikke forankret i økonomiske teorier, men ser på hvordan rederiene opplever at de må forholde seg til de kravene som oppdragsgiver stiller i kravspesifikasjonene. Og hvordan rederiene vurderer at de som utlyser tilbudene forholder seg til de overordnede reglene for offentlige anskaffelser i anbudsprosessene.

I et mindre rederi ligger det ikke noen egen større organisasjon som vurderer tilbudene, siden det stort sett bare er en person som ser på tilbud som kommer ut ifølge rederiene, og vurderer om rederiet skal bli med i en anbudsrunde eller ikke, basert på de kravene som oppdragsgiver stiller. Om rederiet velger å delta i anbudsrunderne, så er det også denne personen som står for mesteparten av arbeidet med å utvikle tilbudet, og kostnadsberegne et tilbud på vegne av rederiet, hovedsakelig basert på erfaringer fra tidligere tilbud. I større selskap er det gjerne en egen avdeling som jobber med tilbud, noe som gjør at en i slike tilfeller lettere kan forankre en slik oppgave direkte til økonomiske teorier og prosesser underveis i tilbudet.

2.2 Agent – prinsippal teori.

Kontrakter som lyses ut kan ses på i lys av prinsippal – agent teori, denne teorien er hentet fra forelesningsnotater og læreboken «*Economics and Management of Organizations*» (Hendrikse, 2003) i faget BUS428, *Økonomisk organisasjonsteori*.

En enkel beskrivelse på et Prinsippal – agent forhold, er et forhold mellom to personer, der prinsippalen (oppdragsgiveren), får agenten til å utføre et arbeid for seg. En klassisk variant av teorien er et arbeidsforhold, der prinsippalen (bedriften) lønner agenten (arbeidstager) for å arbeide i bedriften. Arbeidstager sin verdiskapning for bedriften, er avhengig av hvor mye innsats han yter.

Prinsipal – agent problemer oppstår fordi aktørene har forskjellige mål. Prinsipalen ønsker at agenten yter mest mulig innsats, for minst mulig kostnad, slik at prinsipalen kan maksimere sin egen gevinst. Agenten ønsker på sin side å maksimere sin egen gevinst, til en minst mulig innsats. Dette medfører at det kan oppstå en interessekonflikt mellom prinsipalen og agenten. En som er ansatt i en bedrift, vil også ha egne interesser, som å maksimere egen nytte eller karriere, og dette sammenfaller ikke nødvendigvis med målet til bedriften, som er å maksimere overskuddet.

Et av problemene i et prinsipal – agent forhold er asymmetrisk informasjon, agenten har normalt sett mer kunnskap om sitt arbeid enn prinsipalen, og kan utnytte dette til å maksimere sin egen nytte, på bekostning av prinsipalen. Prinsipalen har normalt sett ikke muligheter til å overvåke agentens handlinger til enhver tid, uten å påføre seg store kostnader. Asymmetrisk informasjon kan deles inn i to typer, skjult informasjon, og skjult handling. Skjult informasjon er at den ene parten har informasjon som den andre ikke har, og kan utnytte denne informasjonen til å forfølge egne interesser. Skjulte handlinger, eller moralsk hasard kan oppstå etter at en kontrakt er inngått, og kan vanskelig observeres, uten at det som nevnt tidligere vil påføre prinsipalen store kostnader i form av å overvåke agenten. En form for moralsk hasard kan være skulking, lav eller feil type innsats.

I denne oppgaven kan kontrakter som inneholder klausuler om avkortning/ økning i kompensasjon basert på en forhåndsbestemt årlig bruk i kilometer eller timer, ses på med bakgrunn i prinsipal-agent teori. Teorien er blitt utviklet for å skape forståelse for mekanismer som påvirker et arbeidsforhold, og må ses på som en forenkling av virkeligheten. En kontrakt om leie av et fartøy kan også ses på i lys av denne teorien. Der den som leier fartøyet opptrer som prinsipal, og den som drifter fartøyet er agent. Ifølge teorien oppstår et prinsipal-agentforhold når den ene parten (agenten), utfører et arbeid på vegne av prinsipalen. I et slikt forhold ønsker begge parter å maksimere egen nytte, en normal antagelse er at både prinsipalen og agenten ønsker et størst mulig overskudd. I dette tilfellet kan en se på det som om de som lyser ut et anbud ønsker å betale minst mulig leie for fartøyet. På den annen siden ønsker agenten (rederiet) ifølge teorien høyest mulig inntekter, for minst mulig innsats/utgifter. Med bakgrunn i ønsket om å maksimere egen nytte, har partene motstridene interesser, og da er det ifølge teorien muligheter for at problemer kan oppstå.

I et normalt arbeidsforhold vil moralsk hazard oppstå når den ene parten gjennomfører handlinger som er skjult for motparten, ved at de ikke kan observeres, som kan påvirke størrelsen på en kompensasjon. Ifølge teorien kan problemene reduseres om en tilpasser kompensasjonen på en slik måte at agentens og prinsipalens ønsker sammenfaller. En annen måte som reduserer problemene, er å prøve å begrense graden av informasjonsasymmetri mellom agenten og prinsipalen.

Et annet problem i et agent – prinsipal forhold er ugunstig utvalg. I en ansettelsesprosess, så kan det være at agenten har privat informasjon som denne bruker til egen fordel, siden bedriften i en slik prosess ikke kjenner kvaliteten til arbeidssøkeren. Ugunstig utvalg kan oppstå mellom en kjøper og en selger. Selgeren har normalt sett bedre informasjon om produktet enn kjøperen, og kan utnytte dette til sin fordel, ved å holde tilbake informasjon om produktet som denne anser vil være ugunstig å oppgi til kjøper. I denne oppgaven så kan dette problemet oppstå for de som utlyser kontraktene, der de ønsker at den som vinner et tilbud er en seriøs aktør, som har kunnskap, økonomisk kapasitet, og erfaring til å gjennomføre kontrakten når tilbudet er tildelt.

Det ligger normalt en nettogevinst i en kontrakt for både prinsipalen og agenten. Prinsipalen er villig til å betale mer for tjenesten, enn det vil koste agenten å utføre den. En av årsakene til dette kan være at agenten er dyktigere enn prinsipalen til å utføre akkurat denne type tjeneste, og de vil være kostnadsbesparende for prinsipalen å få agenten til å utføre arbeidet, fremfor å gjøre jobben selv. Agenten kan utnytte sine komparative fortrinn til å utføre arbeidet mer kostnadseffektivt enn prinsipalen.

2.3 Kontraktsteori

En kontrakt brukes i situasjoner der to eller flere parter ikke nødvendigvis har sammenfallende interesser, eller at uforutsette hendelser underveis i kontraktperioden kan oppstå. En arbeidsavtale mellom en bedrift og en ansatt er et eksempel på en kontrakt. For et foretak er en god kontrakt et obligatorisk verktøy, og er en integrert del av å være en profesjonell aktør i næringslivet. En kontrakt er et verktøy, der partene skriver ned det som de er blitt enige om, slik at avtalen kan gjennomføres slik partene har forutsatt, samtidig som begge parter har en nøyaktig gjensidig forståelse for hva avtalen går ut på. En kontrakt som

gir lite rom for tolkning av innholdet mellom partene, kan på sikt føre til færre uenigheter underveis i kontraksperioden. Som en følge av flere, og mer kompliserte kontrakter i næringslivet, er det i dag normalt å bruke fagkompetanse på kontraksrett når store kontrakter skal inngås.

Kontraktsteorien baserer seg i hovedsak på prinsipal – agent teori, der en kjøper (prinsipal), kjøper en tjeneste av en selger (agent). Prinsipalen kan bruke kontrakten som et verktøy til å få agenten til å utføre arbeidet sitt på en måte som prinsipalen ønsker, uten at prinsipalen trenger å bruke store kostnader på å overvåke agenten sin utførelse av arbeidet. I et prinsipal-agent forhold kan agenten sitte på informasjon som prinsipalen ikke har kunnskap om, som agenten kan bruke til å maksimere sin egen inntekt, enten ved å arbeide på en måte som er ugunstig for prinsipalen, eller ved å minimere egen innsats.

Prinsipalen ønsker i utgangspunktet å få agenten til å utføre mest mulig arbeid, til en minst mulig kostnad. En faktor som påvirker hvordan prinsipalen kan utforme kontrakten, er hva som er markedssituasjonen i det markedet som en skal handle i. Om det er stor kjøpermakt i markedet, kan prinsipalen utnytte dette til å få en bedre kontrakt, enn det som normalt sett er mulig å oppnå. Om det på den annen side er stor selgermakt i et marked, kan prinsipalen normalt sett oppnå en dårligere kontrakt.

Markedsituasjonen i et marked med stor kjøpermakt er i et sitat fra konkurransetilsynet (2016) beskrevet slik.

«Kjøpermakt vil innebære at en kjøper har makt til å påvirke betingelsene den får når den kjøper varer og tjenester. En kjøper som i stor grad er i stand til å bestemme betingelsene i avtalen med en leverandør har stor kjøpermakt. Kjøpermakt har sammenheng med markedsandel og størrelse, men størrelse i seg selv er ikke tilstrekkelig til å gi kjøpermakt. Kjøpermakt er først og fremst bestemt av hvilke alternativer kjøperen og selgeren har. Dersom selgeren har få og dårlige alternativer til å selge til en stor kunde, har kunden stor kjøpermakt. Dersom kjøperen har gode alternativer, styrker det kjøpermakten. Ved innkjøps samarbeid forhandler de deltakende aktørene felles med leverandørene. På den måten vil de deltakende aktørene oppnå betydelig høyere kjøpermakt enn de ville som enkeltaktører.

Kjøpermakt vil i mange tilfeller bidra til mer effektiv bruk av samfunnets ressurser. En bedrift med kjøpermakt kan presse ned innkjøpsprisene, stimulere leverandørene til økt innovasjon, øke kvaliteten på varene og/eller bidra til å forbedre tilbudet på andre måter.

« Dette kan lede til økt kostnadseffektivitet blant leverandørene, samt lavere priser, bedre kvalitet og/eller større utvalg for forbrukerne. Hvorvidt kjøpermakt er positivt eller negativt for samfunnet vil imidlertid avhenge av konkurransen både oppstrøms og nedstrøms, samt eventuelle konsekvenser for innovasjon og kostnadseffektivitet. » (Petroleumsnæringen og Kjøpermakt, Konkurransetilsynet, 2016)

Om det er stor kjøpermakt i et marked, kan dette gi muligheter for prinsipalen til å ta med bestemmelser i en kontrakt som selger ikke ønsker i utgangspunktet, men som denne må godta om en ønsker å vinne kontrakten. Dette kan være leveringer som i utgangspunktet ikke ligger innenfor selger sitt virksomhetsområde, men som kjøper likevel ønsker skal være en integrert del av kontrakten.

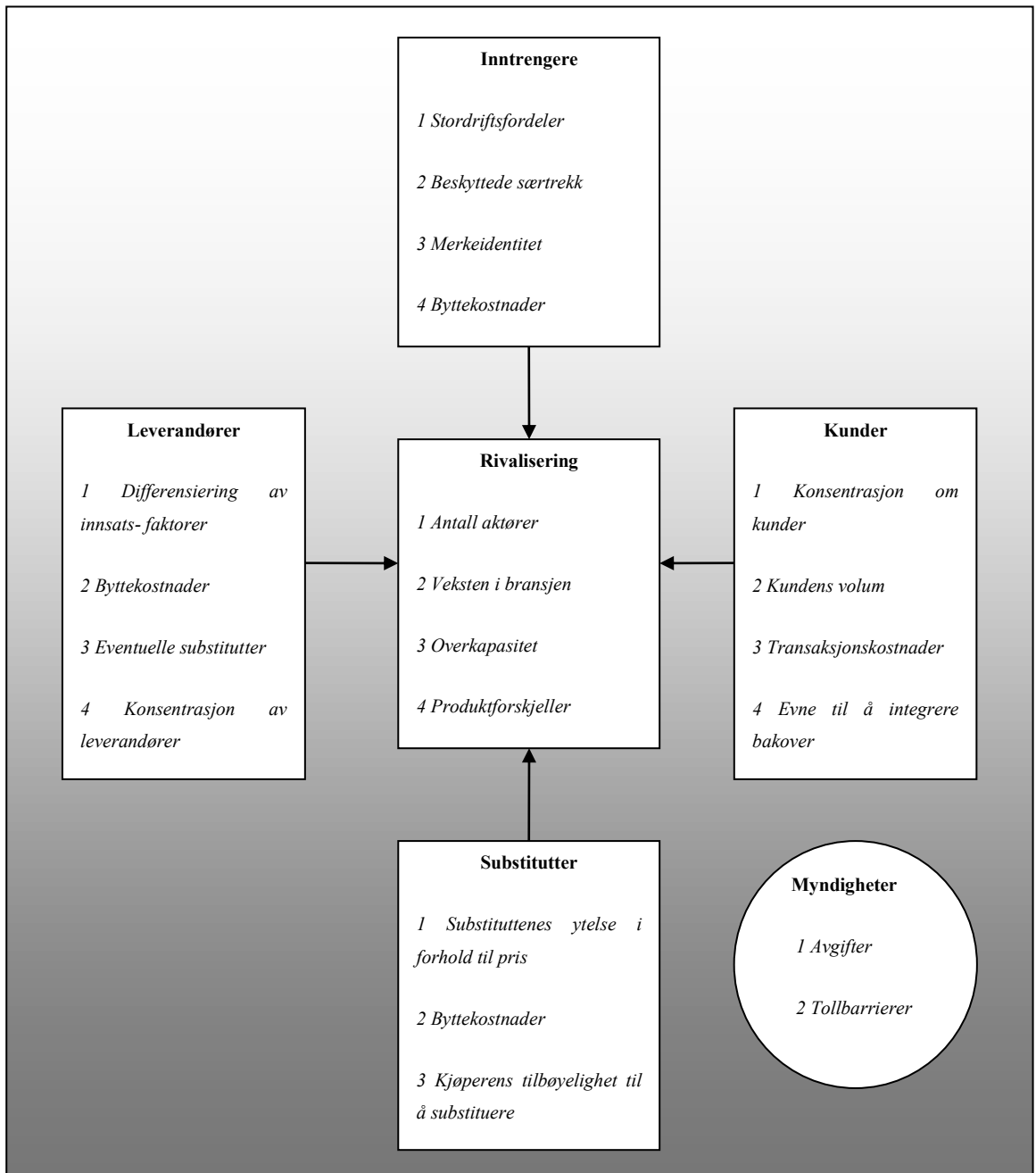
HYPOTESE

- 1. Årsaken til at det offentlige kan ta med krav i anbudene som bygging av ambulansestasjon, korte kontrakter og kombinerte stillinger er at de i disse anbudene har stor kjøpermakt.*
- 2. Enkelte av kravene som blir stilt i anbudene som oppgaven ser på, kan utgjøre en økonomisk risiko for rederiet som vinner anbudet.*

2.4 Porter's modell

Muligheten for profitt i et marked, og hvilke krefter som kan påvirke denne profitten, ble beskrevet av Michael E. Porter i 1979. Modellen er fremdeles relevant, og kan brukes til å vurdere muligheter til å oppnå profitt i et marked. Teorien er hentet fra læreboken og forelesningsnotater i faget BUS401 *styring av større foretak*. Modellen består av fem krefter som påvirker muligheten for profitt, der den største trusselen mot profitt, slik bedriftene selv ofte oppfatter det ifølge Porter, er *konkurranse fra sammenlignbare bedrifter*, denne kraften er gjerne den som bedriftene har størst fokus på. Det som ifølge Porter kan utgjøre en vel så stor trussel mot inntjeningen, er de fire andre kreftene i modellen, disse kreftene er *kjøpers forhandlingsposisjon, leverandørs forhandlingsposisjon, trusler fra nye aktører, og trusler fra substitutter i markedet*

Figur 1: Porter's femkraftsmodell.



Figuren er hentet fra forelesning 2, BUS401, høsten 2019

Konkurransen fra sammenlignbare bedrifter.

Konkurranse fra sammenlignbare bedrifter sin påvirkning på profitten i et marked påvirkes ifølge Porter av antall aktører i markedet, er bransjen i vekst, er det høye etablerings og/eller nedleggingskostnader i bransjen, priskonkurransen i bransjen og produktforskjeller mellom bedriftene.

Kjøpers forhandlingssituasjon.

Faktorer som gjør at kjøpers forhandlingssituasjon kan påvirke profitten i markedet kan være, byttekostnader, evnen til å integrere bakover, høy forhandlingsmakt og kundens volum.

Leverandørers forhandlingssituasjon

Momenter som påvirker leverandørenes mulighet til å påvirke profitten i et marked kan være byttekostnader, hvor lett kan leverandørene øke prisene, antall alternative leverandører, og om leverandørene kan lever rett til kunden uten din bedrift som mellomledd.

Trussel fra nye aktører.

Risikoen for nyetableringer i markedet påvirkes ifølge Porter av flere faktorer, en viktig faktor er inngangsbarrierer i det aktuelle markedet. Inngangsbarrierer kan være kapitalkrav, byttekostnader og stordriftsfordeler. Er inngangsbarrierene lave, er risikoen for nyetableringer større, enn i et marked med høye inngangsbarrierer.

Substitutter i markedet.

Profitten i et marked vil også påvirkes av muligheten for substitutter i markedet, er det få eller ingen substitutter, vil dette kunne påvirke inntjeningen i markedet.

Ved å analysere et marked ved bruk av Porter sin modell, vil en kunne si noe om i hvilken retning profitten i markedet går. Går retningen mot sentrum, er det bedriften som sitter igjen med profitten, men går retningen mot kunden, er det denne som kan høste mest profitt i markedet, på bekostning av bedriften.

HYPOTESE

- 1. Høye etableringsbarrierer gjør det vanskelig for nye bedrifter og etablere seg i markedet.***

2. *I anbud der det allerede er en eksisterende leverandør, har denne i noen tilfeller en fordel som kan redusere konkurransen i markedet, som en følge av enkelte krav som blir stilt i kravspesifikasjonene.*

2.5 Fastpriskontrakter.

Kompensasjonsformatet i kontraktene som denne oppgaven ser på er fastpriskontrakter, bortsett fra anbudet på Sunde, som har inne en klausul om variasjon i kompensasjonen, basert på antall årlige seilte kilometer. Dette gir rederiet (agenten) en fast pris for leveransen hver måned, forutsatt at rederiet oppfyller de kravene som er stilt i kontrakten. Dette formatet gir prinsipalen liten fleksibilitet om det skulle oppstå endringer underveis i kontraktsperioden, slik at fastpriskontrakter kun bør benyttes der det er liten sannsynlighet for store endringer i kontrakten, etter at denne er inngått. En fastpriskontrakt vil ikke gi agenten noen insentiver til å levere utover det som er stilt som et minimumskrav i kontrakten, på den annen side så kan prinsipalen legge inn økonomiske sanksjoner som bøter, mulighet til å redusere prisen, eller i ytterste konsekvens heve kontrakten, om agenten leverer under de kravene som kontrakten stiller. Når en benytter en fastpriskontrakt, bør prinsipalen ha en mulighet til å ettergå om agenten faktisk leverer i henhold til de kravene som kontrakten inneholder. En fastpriskontrakt vil legge all risikoen for kostnadsoverskridelser på agenten, på den annen side vil agenten nyte godt av eventuelle besparelser underveis.

2.6 Offentlige anskaffelser.

Denne oppgaven ser på offentlige anskaffelser, til forskjell fra private anskaffelser så er offentlige anskaffelser underlagt et norsk og europeisk regelverk. Formålet med regelverket er å sikre konkurranse, og god forvaltning av offentlige ressurser, samt å begrense mulighetene for at det oppstår korrupsjon, «Ifølge anskaffelsesloven § 1-1 er formålet med loven og tilhørende forskrifter å bidra til økt verdiskapning i samfunnet» (Kjennelse Haugaland tingrett 17.01.2017). Når en kontrakt lyses ut på anbud skal de overordnede prinsippene om offentlige anskaffelser følges, dette er prinsippene om forholdsmessighet, konkurranseprinsippet, likebehandlingsprinsippet og prinsippene om forutberegnelighet og

etterprøvbarhet. Hensikten for det offentlige er å få en effektiv bruk av samfunnets ressurser, ved at den tilbyder som har det beste tilbudet, og som tilfredsstillter kriteriene gitt i anbudet, vinner konkurransen (regjeringen.no).

De overordnede reglene for offentlige anskaffelser skal sikre en rettferdig konkurranse, der alle tilbyderne som tilfredsstillter kravene, skal gis like muligheter til å vinne anbudskonkurransen. Kravet om etterprøvbarhet skal ivaretas gjennom hele anskaffelsesprosessen, slik at alle tilbydere, samt eventuelle tredjeparter kan kontrollere at oppdragsgiver har fulgt kriteriene som er angitt i utlysningen ved tildeling av en kontrakt.

Regelverket tillater heller ikke at gode erfaringer med en leverandør, kan vektlegges i tildelingen av nye anbud. Det er kun dårlige erfaringer som skal kunne påvirke tildelingen av et nytt anbud. Årsaken til dette er at regelverket skal forhindre korrupsjon, og gi nye aktører en mulighet til å komme inn på markedet, på like vilkår som eksisterende. I det private næringslivet, er det i motsetning til det offentlige avtalefrihet, og private selskap kan velge å beholde en leverandør som de har gode erfaringer med, selv om dette kan medføre høyere priser for bedriften.

2.7 Tildelingskriterier.

Anbudsprosessen har til hensikt å sikre den som anskaffer et best mulig produkt, basert på kravene i kravspesifikasjonen. I noen tilfeller vil prisen på produktet som skal anskaffes ha nesten alt å si for hvem som vinner anbudet, men i andre anskaffelser vil det være andre kriterier i tillegg til pris som avgjør hvem som vinner et anbud. Dette kan være kriterier som HMS, leverandørsikkerhet, tekniske løsninger, kvalitet eller brukervennlighet.

Som en følge av at pris er vektet forskjellig som tildelingskriterie i forskjellige anbud, må de som ønsker å delta i en anbudsprosess tilpasse seg til hvert enkelt anbud. I et anbud der pris er vektet opp mot 100%, handler det meste om å finne de rimeligste løsningene som tilfredsstillter kravene som blir stilt, om en skal ha mulighet til å vinne anbudet. Når prisen i anbudet er vektet lavere, kan leverandørene vurdere forskjellige strategier for å øke muligheten til å vinne konkurransen. En kan velge å gjøre som i et anbud der pris er vektet

høyere, å gå for de billigste løsningene som tilfredsstiller kravene, og satse på å vinne anbudet på pris. Det andre ytterpunktet av denne strategien er å gå for gode tekniske løsninger på de andre tildelingskriteriene, og satse på at en skal vinne anbudet på bakgrunn av dette, selv om en da normalt ikke vil klare å være rimeligst på pris. Hvilken strategi en bedrift velger i det enkelte anbudet, må baserer seg på å kjenne sin egen bedrift, og sine konkurrenter, samt kunnskapene en har om markedet.

Tabell 2: Tildelingskriterier for de anbudene som oppgaven ser på.

Anbud	Pris	Fartøy/ tekniske løsninger	Reservefartøy/ leverandørsikkerhet	Drivstofforbruk/ miljø	Fartøyets alder
Sunde	55%	35%	10%		
Rind	30%	30%		15%	25%
Eir	25%	40%		10%	25%
Austevoll	55%	45%			
Solund/ Florø	50%	45%	5%		

Kilde: Konkurransesgrunnlag.

Et anbud som kun blir tildelt på bakgrunn av pris, er lett målbart. Når en kommer til anbud som inkluderer andre elementer enn pris, blir tildelingskriteriene mindre kvantifiserbare, noe som kan skape rom for tolkninger hos de som skal vurdere de forskjellige anbudene opp mot hverandre. I et offentlig anbud, i motsetning til et privat, så er det krav om at hele prosessen skal være etterprøvbart for de partene som er involvert. Dette medfører at de som skal vurdere hvem som har det beste tilbudet på de ikke-kvantifiserbare tildelingskriteriene, må kunne dokumentere hvorfor de mener at det ene tilbudet er bedre enn de andre. Om noen av de leverandørene som ikke nådde opp i konkurransen ønsker å ettergå tildelingskriteriene i ettertid, må tilbyder kunne dokumentere sine vurderinger, og kunne sannsynliggjøre at det har vært en rettferdig tildelingsprosess.

Om tildelingsprosessen skal oppfattes som rettferdig av tilbyderne, så stiller dette krav til at de som skriver kravspesifikasjonen, og deretter skal vurdere de forskjellige tilbudene opp mot hverandre, har nok kompetanse til å evaluere de kravene som utgjør tildelingskriteriene, på en rettferdig måte.

I en offentlig anbudskonkurranse, har de som taper konkurransen mulighet til å klage på vedtaket, om de mener at de offentlige ikke har fulgt regelverket for offentlige anskaffelser, eller tildelt et anbud på feil grunnlag. Det er to muligheter til å klage på et vedtak, en kan enten gå til et sivilt søksmål med begrunnelsen for klagen, og få denne prøvd i retten. En rettslig prosess kan medføre store kostnader om en ikke vinner frem, og må dekke egne utgifter, samt advokatutgiftene til motparten. Den andre muligheten er å klage et vedtak en mener er et brudd på regelverket inn til Klagenemda for offentlige anskaffelser (KOFA). Forventet saksbehandlingstid i KOFA er 7 måneder for vanlige saker ifølge KOFA sine hjemmesider (kofa.no). Om oppdragsgiver avventer kontraktsinngåelsen inntil KOFA har behandlet saken, og saken blir prioritert, behandles saken normalt i løpet av to måneder.

HYPOTESE

Manglende kompetanse på hurtiggående fartøy hos de som skriver anbudene fører til at rederiene ikke oppfatter tildelingsprosessen som rettferdig, samt at den blir unødvendig kostbart for rederiene å delta i en anbudsprosess, hovedsakelig i form av tidsbruk.

3. METODE

3.1 Bakgrunnsdata for oppgaven.

Oppgaven baserer seg på at jeg i forkant av intervjuene har samlet inn konkurransegrunnlaget og kravspesifikasjonene fra de anbudene som oppgaven ser på fra rederiene, dette er informasjon som rederiene har hentet fra *doffin.no*, der de fleste offentlige anbud blir utlyst. Deretter har jeg utformet spørsmål til rederiene basert på de anbudene som hvert enkelt rederi har deltatt i. Jeg har også stilt spørsmål om de anbudene oppgaven ser på, hvor rederiene ikke har deltatt, primært om hvorfor de valgte å ikke delta i disse anbudsrundene. Rederiene har fått spørsmål om anbud generelt, og om hvordan de har vurdert de anbudene som oppgaven ser på spesielt. Intervjuobjektene er i oppgaven anonymisert så godt det lar seg gjøre, i et så begrenset marked som det her er snakk om.

3.2 Intervju som metode.

Teorien om intervju som metode er hentet fra boken *Hvordan gjennomføre undersøkelser* (Jacobsen, 2015). Det er flere måter å organisere et intervju på, et kvalitativt intervju kan gjennomføres som uformelle intervjuer, formelle intervjuer, eller som en kombinasjon av disse. Ved et uformelt intervju er det ikke planlagte spørsmål og ingen planlagt struktur, kun temaet for intervjuet er bestemt, ved et formelt intervju er det en strukturert liste med spørsmål som følges gjennom intervjuet. Jacobsen er også inne på at hvordan man strukturerer et intervju, vil ha følger for hvor åpent intervjuet er. Det ene ytterpunktet er et strukturert intervju som vil være lukket, siden det inneholder spørsmål med faste svaralternativer i en fast rekkefølge. På det andre ytterpunktet ligger et ustrukturert intervju, som vil være helt åpent, siden dette er et intervju der en har en samtale uten intervjuguide, og uten sekvens. Det fleste intervjuer ligger et sted mellom disse ytterpunktene. Jacobsen påpeker at om intervjuformen som velges er et helt lukket intervju, bør en nok heller velge en spørreundersøkelse. Han skriver at intervjuet heller ikke bør være helt åpent og uten struktur, men at i et kvalitativt intervju bør en utarbeide en intervjuguide i forkant, for å ha en oversikt over hvilke temaer en skal innom i løpet av intervjuet, og for å sikre at en kommer inn på alle tema som er tiltenkt.

I denne oppgaven er det valgt en intervjuform som er delvis strukturert, men som ligger tett opp mot et åpent intervju. Det er laget en intervjuguide i forkant av intervjuet, men den forhåndsbestemte rekkefølgen på spørsmålene er ikke nødvendigvis fulgt underveis i intervjuet, og det er valgt en tilnærming med åpne spørsmål, som gir den som blir intervjuet muligheten til å komme med sine vurderinger, rundt spørsmålet som er stilt. I etterkant er intervjuene blitt fulgt opp av flere telefonsamtaler og korrespondanse på epost, når det har dukket opp nye spørsmål underveis i oppgaven, eller der hvor det har vært behov for mer utdypning angående eksisterende spørsmål.

Det er prioritert å foreta intervjuene ansikt – ansikt, siden denne formen for intervjuer kan gi bedre flyt i samtalen enn et telefonintervju, samtidig som en ved å møtes ansikt til ansikt, også har muligheten for å tolke non – verbal kommunikasjon. Av praktiske årsaker måtte likevel det ene intervjuet foretas som et telefonintervju.

3.3 Intervjuobjekter.

Intervjuobjektene er valgt med hensyn på å balansere oppgaven best mulig, ved at de både er rederier som har lengre erfaring med anbudsprosesser, og rederier som er forholdsvis nye på markedet som er intervjuet. Rederiene er tilfeldig utvalgt på den måten at jeg har tatt kontakt med rederier som jeg visste hadde deltatt i flere av disse anbudsprosessene, som oppgaven ser på. Jeg fikk positiv respons fra de fire første rederiene som jeg tok kontakt med, og vurderte dette som nok respondenter til å få et balansert syn, siden antall rederier som opererer hurtigbåter i dette markedet ikke er så stort i utgangspunktet. Av praktiske hensyn har jeg kontaktet rederier fra et mindre geografisk område, slik at jeg skulle få mulighet til å intervju personene ansikt til ansikt.

Selve intervjuene er i tre tilfeller foretatt ansikt til ansikt, mens de siste intervjuet måtte som nevnt av praktiske årsaker gjennomføres over telefon. Intervjuene er foretatt både på arbeidsplassen og privat, alt etter hva som har vært det mest praktiske for å få gjennomført

intervjuet. Valg av lokasjonssted for intervjuene har etter min vurdering ikke påvirket svarene fra respondentene.

Underveis i intervjuet hadde jeg intervjuguiden som veiledning, men i samtlige intervju, så tok samtalen egne retninger underveis, initiert av intervjuobjektet. Ved hjelp av intervjuguiden fikk en likevel berørt de temaer som var tiltenkt i løpet av intervjuet.

Jeg valgte å bruke notater underveis, fremfor å ta opp intervjuene, delvis som en følge av å unngå en eventuell reservasjon fra intervjuobjektene, som kan oppstå om en bruker opptak. Notatene som ble gjort underveis, følte jeg ikke hemmet dialogen i den grad at det utgjorde et problem. Jeg hadde også satt av tid rett i etterkant av intervjuet, til å skrive mer utfyllende stikkord og svar på de spørsmålene som ble stilt. Eventuelle uklarheter ble som nevnt i etterkant utdypet ved hjelp av telefonsamtaler og epost.

3.4 Reabilitet og validitet.

Reliabilitet har med troverdigheten til de funnene som en rapport viser til. Oversatt til fra engelsk betyr ordet pålitelighet (reliability), funnene skal kunne reproduseres av andre, om de gjennomfører en studie etter samme metode. Kravet til reabilitet i en kvantitativ undersøkelsesmetode, der en har samlet inn og strukturert store mengder data, er at andre forskere skal kunne reprodusere funnene i rapporten, om de bruker samme fremgangsmåte til å etterprøve funnene som er gjort. For en rapport som baserer seg på en kvalitativ undersøkelsesmetode som et intervju, stiller det seg derimot litt annerledes. I en slik undersøkelse kan forskerens rolle være en viktig faktor, og det vil være vanskelig for en annen person å gjenskape samspeillet og den mellommenneskelige interaksjonen mellom den som intervjuer og intervjuobjektet, om en prøver å gjenskape dette senere. Kravet om å kunne teste reabiliteten på et intervju er ifølge Johannessen, Christoffersen og Tufte (2016) lite hensiktsmessig, siden det ofte er samtalen som styrer datainnsamlingen.

Mitt inntrykk er at intervjuobjektene ville svart likt, om de var andre enn jeg som hadde stilt spørsmålene, siden jeg ikke har noen autoritær rolle som kunne legge begrensninger på hvordan de vil ordlegge seg. Snarere opplevde jeg at respondentene var svært frittalende om hvordan de oppfattet anbudsrundene fra sitt ståsted, og at de var svært interessert i å belyse de problemene som oppgaven tar for seg på en god måte. Alle rederiene påpekte at det var bra at noen ville se på disse problemene med anbudsrunder sett fra deres ståsted, slik som oppgaven tar for seg. En svakhet ved oppgaven, er at jeg gjennom mitt yrke som skipsfører har kompetanse på hurtigbåter, slik at det under intervjuene kan være vanskelig å være bevisst naiv, som er den måten slike intervjuer bør gjennomføres. En styrke ved oppgaven er at de som er intervjuet er førstehåndskilder, siden de har hatt hovedansvaret for de anbudene der rederiet har deltatt, og dermed sitter på førstehånds informasjonen fra anbudsrundene.

Om andre enn undertegnede hadde gjennomført en lignende studie med samme problemstilling, så mener jeg at funnene og konklusjonen ville vært reproduserbare. En annen person ville kanskje måtte brukt litt lengre tid, siden jeg gjennom mitt arbeid som skipsfører har kompetanse på hurtigbåter. Selv om jeg ikke har noen erfaring med anbudsrunder, forstår jeg umiddelbart hva respondentene mener når de kommer til det tekniske rundt bygging og drift av båter, slik at jeg ikke vil ha samme behov for utdypende forklaringer rundt et svar, som en som ikke har kompetanse om fartøy ville ha måttet stille. På den annen side så ville antageligvis ikke en person uten min kompetanse som skipsfører med økonomiutdannelse, i utgangspunktet sett de problemstillingene som oppgaven tar opp, om denne personen hadde lest gjennom noen av kravspesifikasjonene som oppgaven bygger på.

Validitet er i ordbøker definert som riktighet, og oversatt fra engelsk betyr det gyldig (valid). Om en oppgave skal ha validitet, må funnene i oppgaven samsvare med virkeligheten. Bakgrunnen for utvelgelsen av intervjuobjektene, slik at de består av både to rederier som har vært lenge i markedet, og av to rederier som er forholdsvis nyetablerte, er gjort for å være med på å styrke validiteten i oppgaven. Om respondentene fra begge disse gruppene svarer likt på tilnærmet samme spørsmål, er det rimelig å anta at det er noe som også tilsvarende bedrifter ville svart, om de fikk dette spørsmålet.

Hensikten med oppgaven er at den både skal ha ekstern og intern validitet og relevans, den eksterne relevansen går på at de som skriver anbudene, gjennom å lese oppgaven kan utforme anbudsrundene på en bedre måte, som forhåpentligvis er kostnadsbesparende for rederiene. Den interne relevansen går på at oppgaven kan sette fokus på noen områder som selskaper i samme størrelsesorden ikke nødvendigvis har nok kunnskap om, når de kostnadsberegner et anbud, som en følge av at et rederi av den størrelsen som oppgaven ser på, ikke har noen stor administrativ organisasjon. Oppgaven vil kanskje ha mindre relevans for større rederier, siden disse har en større administrativ organisasjon som de kan spille på i anbudsrundene.

En svakhet med oppgaven vil være at den kun ser på disse anbudene fra den ene siden i disse anbudsprosessene. Om en skulle balansert oppgaven ved å også intervjuet de som har skrevet kravspesifikasjonene, og om hvordan de har tenkt og vurdert de forskjellige anbudene opp mot hverandre i tildelingsprosessen, ville tidsbruken og arbeidsmengden etter mitt syn blitt så stor at det ikke hadde vært mulig å gjennomføre den med den tidsbruken en slik oppgave er tiltenkt.

3.5 Litteraturinnsamling og kildebruk.

Oppgaven baserer seg først og fremst på rederiene sin subjektive oppfatning om disse anbudsrundene som oppgaven ser på, og om hvordan rederiene oppfatter det offentlige som motpart i disse anbudene. Oppgaven er basert på opplysninger som kommer frem i konkurransegrunnet og kravspesifikasjonene for anbudene som denne oppgaven ser på. Siden oppgaven omhandler offentlige anbud, er det også naturlig å trekke inn de overordnede prinsippene for offentlige anbud, som offentlige innkjøpere skal forholde seg til i anbudsprosessen. Dette er ikke noen teori, men basert på de opplysningene som er gitt under intervjuene, har det vært naturlig å trekke inn disse prinsippene i oppgaven.

Oppgaven baserer seg også på prinsippal – agent teori, som hovedsakelig er hentet fra læreboken og forelesningsnotater i faget BUS428 *økonomisk organisasjonsteori*. Oppgaven

er også innom kontraktsteori, og spesielt temaet kjøpermakt, som kan innlemmes i kontraktsteorien. Kontraktsteori er et fagfelt som baserer seg på lover, regler og avtalerett, men prinsipal – agent teori kan også brukes innen kontraktsteori. Litteratur om kjøpermakt er hovedsakelig hentet fra en rapport fra konkurransetilsynet fra 2016 (Petroleumsnæringen og kjøpermakt), og fra en rapport på regjeringen.no (Konkurransen i dagligvaremarkedet, 2018). En kan også trekke inn elementer fra bedriftsøkonomi, som risiko og Michael E. Porter sin teori fra 1979 om de fem kreftene som kan påvirke profitten i et marked. Teorien er hentet fra faget BUS401, *strategisk lønnsomhetsanalyse*.

4. DISKUSJON

4.1 Forord diskusjon.

Diskusjonen videre er rederienes generelle betraktninger om anbudsprosser, og anbudene som oppgaven ser på. Dette er et sammendrag av rederiene sine synspunkter, med mindre annet er nevnt. Der det er brukt spesielle uttalelser fra et enkelt rederi, kommer dette frem i teksten.

Rederiene er til tider nesten helt samstemte i sin generelle vurdering av anbudsprossene, og har ofte kommet med nesten identiske svar på hvordan de opplever disse prosessene. Diskusjonen under er en oppsummering av disse svarene. Avsnittet om nyetableringer i markedet baserer seg hovedsakelig på intervjuene med de to forholdsvis nye rederiene.

Når det kommer til teamet kompetanse hos det offentlige i anbudsprossen, så er dette spesifikk kompetanse på hurtiggående fartøy, og om rederiene opplever denne kompetansen som god nok eller ikke.

4.2 Muligheter for nyetableringer i markedet.

Anbudsrunder på 1 til 2 fartøy, slik som anbudene om ambulansébåter, og kontrollfartøyene til Fiskeridirektoratet er nesten den eneste muligheten et nytt rederi har til å komme seg inn på dette markedet. Innen markedet for passasjerbåtruter, så lyses mange anbud ifølge rederiene i dag ut som rutepakker, som dekker flere samband. Dette ekskluderer mindre rederier fra å delta i disse anbudspakkene, den eneste muligheten her er å komme seg inn som en underleverandør til den som vinner anbudet om rutepakken. Årsaken til dette er at det som regel er krav til en årlig omsetning i prosent av kontraktsverdien, ofte 50% av årlig kontraktsverdi, for å kunne delta i en anbudspross. Dette reduserer muligheten for nyetablering i markedet, siden de minste rederiene blir ekskludert fra anbudsprossen, som en følge av at de ikke har en stor nok årlig omsetning.

Verdien av å få en kontrakt med de offentlige gir god sikkerhet med tanke på å fremskaffe finansiering til et fartøy. Rederiene mener at det heller burde vært stilt krav til egenkapital

fremfor omsetning, for å kunne delta i en anbudsrunde. Lån til selve fartøyet kan en sikre seg på grunnlag av kontrakten, men det en trenger er egenkapital til å finansiere kostnadene i byggefasen, og oppstartfasen om en vinner et anbud, siden inntektene for anbudet ikke starter før kontrakten blir påbegynt. Rederiene uttaler at en vanlig måte å begynne i denne bransjen, er å starte i chartermarkedet, men siden dette markedet ofte begrenser seg til sommer og høsthalvåret, kan det være vanskelig å komme opp i de omsetningskravene som spesielt Helseforetakene krever for å delta i deres anbud

Som en følge av koronasituasjonen vil også rederi som opererer i chartermarkedet, og har mistet omsetning de siste to årene, de nærmeste årene ikke ha mulighet til å vise til historisk omsetning, og vil derfor automatisk være utelukket fra anbud der det er krav til en viss årlig omsetning i rederiet for å kunne delta. Om de som lyser ut anbud de nærmeste årene ikke tar hensyn til dette, vil små rederier som i dag kun opererer i chartermarkedet være utelukket fra å delta i anbuds rundene. Dette vil imidlertid være et tidsbegrenset problem, frem til samfunnet igjen fungerer som normalt.

Rederiene fremhever Fiskeridirektoratet sine anbud på «Rind» og «Eir» som en bedre måte å gjøre det på, sett fra deres ståsted, siden det her kun er stilt som krav at en skal ha tilstrekkelig finansiell styrke, for å kunne bli med i anbudet. På den annen side så har rederiene forståelse for at det for de som lyser ut anbudene, er lettere å forholde seg til et konkret omsetningskrav, fremfor et mye rundere krav som gir rom for vurderinger, slik som kravet Fiskeridirektoratet stiller.

Rederiene viser til flere årsaker som gjør det vanskelig for nye etableringer i markedet. Et av problemene som de påpeker er kompetansekrav som blir stilt til organisasjonsnummeret i nye anbud. Det holder ikke at personene i organisasjonen har denne kompetansen. Satt på spissen så påpeker de at en kunne kjøpt opp et etablert rederi som hadde denne kompetansen knyttet til organisasjonsnummeret, og så sparket alle ansatte, og på den måten fått den nødvendige kompetansen som blir avkrevd i for å kunne delta i anbuds rundene. Dette gjør at de opplever kompetanse knyttet til organisasjonsnummeret i en anbudsprosess som litt merkelig.

Manglende koordinering er også en begrensning for nye rederier til å etablere seg i markedet. Her presiserer rederiene at de mener koordineringen innad i helseforetakene. Med dette så mener de at et anbud ikke er avgjort før det neste lyses ut, anbudene i Austevoll og

Solund illustrerer dette poenget, her var ikke det ene anbudet avgjort før det neste ble utlyst. Årsaken til at dette er et problem, er at et mindre rederi gjerne bare har egenkapital og arbeidskapasitet i rederiet til å vinne et anbud om gangen, og derfor ikke kan vinne to anbud rett etter hverandre. Årsaken er som nevnt tidligere at det kreves en del egenkapital i byggefasen og oppstartfasen av et anbud, samtidig som byggeprosessen krever at rederiet har nok personell til å følge opp byggeprosjektet i denne fasen. Når to anbud utlyses nesten samtidig, må et lite rederi velge ut et av anbudene og satse på dette, om de ikke har nok egenkapital og arbeidskapasitet til å vinne begge anbudene samtidig.

Krav til kort responstid for reservebåt i anbudene til helseforetakene er også med på å begrense mulighetene for nye rederier fra å etablere seg i dette markedet, ved at de favoriserer de rederiene som allerede har en egnet reservebåt tilgjengelig, som de gjerne bruker som reservebåt på flere samband. Her trekker de frem anbudet på Sunde som eksempel, der kravet til responstid på reservebåt var 6 timer (krav 75 i kravspesifikasjonen). En så kort responstid vil nesten automatisk utelukke rederier som ikke er så store at de har en egnet reservebåt tilgjengelig. Ved å stille et slikt krav vil helseforetaket kunne utelukke flere tilbydere i en anbudsrunde. Om kravet til responstid på reservebåt hadde vært 8-12 timer, ville de rederiene som ikke hadde en slik tilgjengelig, kunne ordnet med en forpliktende avtale med et annet rederi, om leie av reservebåt når behovet oppstår. Siden en både må beregne transporttid, samt tid til å klargjøre båten for pasienttransport, blir 6 timer for kort tid til dette ifølge rederiene. Rederiene vurderer de slik, at om de må budsjettere med å kjøpe inn en egen reservebåt for kun et samband, vil dette føre til så store kostnader, at de vil bli for dyre i en anbudsprosess, og velger derfor å ikke bruke tid og ressurser på dette. Rederiene påpeker at de har forståelse for at helseforetakene ønsker en reservebåt klar på kort tid om behovet skulle oppstå, men at de ved å sette korte tidsfrister samtidig begrenser konkurransen i markedet, og favoriserer de rederiene som allerede har en reservebåt tilgjengelig.

Rederiene påpeker også at de risikerer å få anbudet avvist, etter å ha brukt mye ressurser på anbudet, hovedsakelig i form av tid. Dette opplever de som svært frustrerende, spesielt om de opplever at de er blitt avvist på feil grunnlag. De påpeker at svært korte tidsfrister til å klage på en slik avgjørelse gjør dette nesten umulig, og kan føre til store advokatutgifter om klagen ikke fører frem, og de velger derfor å la være, siden de gjerne er skjønnsmessige vurderinger som ligger bak avvisningen. Løsningen på dette problemet er ifølge rederiene å gjøre slik som Fiskeridirektoratet gjorde i sitt anbud om nytt kontrollfartøy i 2020, der de

hadde en prekvalifisering. En slik prekvalifisering vil også gi rederiene tid til å klage på et vedtak før anbudsprosessen starter, om de mener at de er avvist på feil grunnlag. En slik prekvalifisering vil også føre til at rederiene ikke risikerer å bruke mye tid og ressurser på et anbud, for deretter å få anbudet avvist.

Et annet moment som rederiene påpeker, som ikke går direkte på muligheten for nyetableringer i markedet, men som de opplever som svært frustrerende, er at noen ganger er anbudet mer eller mindre avgjort på forhånd, ved at kravene i anbudet er «skreddersydd» en leverandør som oppdragsgiver ønsker, slik at det ikke er noen poeng i å legge inn anbud. Om de faktisk skulle vinne et slikt anbud, så blir anbudet trukket i ettertid, noe et rederi påpeker at de opplevde for et par år siden. Det mest frustrerende er ifølge rederiene når de ikke ser dette før i ettertid, og bruker mye tid og ressurser på et anbud som de i utgangspunktet ikke har mulighet til å vinne.

4.3 Kompetanse hos det offentlige i anbudsprosessen.

Et generelt problem er at de som skriver anbudene gjerne har fått noen forventninger til fartøyet i utgangspunktet, spesielt med tanke på fart i forhold til størrelsen på fremdriftsmaskineriet, og lengden til fartøyet. De har ifølge rederiene gjerne vært i kontakt med et verft før de begynner å skrive kravspesifikasjonen, og sagt at det ønsker et fartøy på en gitt størrelse, og ønsker en gitt toppfart, samtidig som det ikke skal være mer enn 2x1000hk fremdriftsmaskineri. Så ber de verftet vurdere om dette er mulig, og da snakker de etter rederiene sine erfaringer gjerne med en av selgerne til verftet, og ikke en med teknisk kompetanse. Verftet vil selvfølgelig selge båter, og svarer at dette er mulig, samtidig som selgeren på verftet gjerne underkommuniserer en del forutsetninger som ligger til grunn for at dette skal være mulig å oppnå, og da spesielt med tanke på farten som en ønsker, sett opp mot vekten til fartøyet. Når rederiene da kommer i ettertid, og sier at en ikke kan oppnå denne farten, for eksempel som en følge av vekten på utstyret som ligger i kravspesifikasjonene, uten å benytte så store hovedmotorer at det vil utløse et krav om maskinist på fartøyet, er det vanskelig å få de som har skrevet kravspesifikasjonene til å forstå dette, og forandre på kravene i kravspesifikasjonen.

Et av de nye rederiene uttaler at som en ny aktør i dette markedet uten noen stor erfaring, så var deres forventninger til anbudsrunderne at de kom til å møte profesjonelle offentlige aktører, som virkelig kunne faget sitt. De opplevde virkeligheten som fullstendig forskjellig fra det som de hadde forventet, og ble direkte overrasket over mangelen på kompetanse. På fagfeltet som gjaldt kontrakter, og innen de juridiske sidene av en kontrakt og et anbud, så opplevde de at kompetansen var god. På den delen som gikk på drift og utrustning av hurtiggående fartøyer, så var den tekniske kompetansen slik som de ser det altfor svak. Når de ble stilt spørsmål angående kravene til fartøyet, eller presisering av et krav, fikk de ofte ikke svar på de som det ble spurt om, eller at det var opp til rederiet å komme med forslag til løsning, og deres påstand er at dette skyldes manglende kompetanse.

Manglende kompetanse på utforming og drift av hurtigbåter, gjør at det blir en unødvendig kostbar prosess å delta i en anbudsrunde for rederiene og underleverandørene. Ikke nødvendigvis i direkte kostnader, men i form av unødvendig mye tidsbruk på anbudet. Siden de som skriver anbudene ikke har den nødvendige kompetansen, er det vanskelig å få de til å endre på krav eller formuleringer i kravspesifikasjonene, når rederiene foreslår dette. Ifølge rederiene overvurderer de som skriver anbudene ofte kraftig sin egen interne kompetanse, og i de tilfellene der de leier inn ekstern kompetanse, er ikke det kvalitetssikret at de innleide konsulentene har erfaring med hurtigbåter. Dagens hurtiggående båter er komplekse fartøyer, som er mye mer avanserte enn de var for 20-30 år siden, men rederiene sitter med et inntrykk av at de som skriver anbudene, er av den oppfatning at om en arbeidet et år eller fem på en ferge eller fiskebåt for 20 år siden, så har en god nok kompetanse på hurtigbåter, og er kompetent til å skrive kravspesifikasjonene i et anbud som gjelder anskaffelser av hurtiggående fartøyer, og å avgjøre hvem som har det beste tilbudet i anbudsprosessen.

Et generelt problem i anbudsprosessen, slik rederiene oppfatter det, er at punktene som en evalueres på, ikke er konkrete nok og mangler et minimumskrav. Som regel vil det som blir vurdert som den beste løsningen på et krav i kravspesifikasjonen vurdert til 10 poeng, og så får de andre en relativ score basert på dette. Om den tilbyder som har den nest beste løsningen, da skal vurderes til for eksempel 9,8 poeng, eller 9,2 poeng, blir opp til de som vurderer, og kan etter rederiene sitt syn gi store og tilfeldige utslag i en vurdering av anbudene, spesielt der hvor rederiene oppfatter det som at de som evaluerer ikke har god nok kompetanse til å vurdere de forskjellige tilbudene opp mot hverandre. Uten minimumskrav kan de få en dårlig score på et krav som de selv har vurdert til å være godt, i forhold til kravet som er stilt, siden alt vurderes relativt. Slike relative krav, uten et minimumskrav,

fører til unødvendig mye tidsbruk i anbudsrunderne, siden rederiene ikke vet hvor de skal legge lista for å tilfredsstille kravet. Rederiene påpeker at en i enkelte tilbud ikke kan komme med det som en selv mener er et best mulig fartøy for oppdragsgiver, men i stedet må se på hva som gir best score i kravspesifikasjonen, og hvordan en kan oppnå dette.

Rederiene mener at det hadde det vært svært kostnadsbesparende med tanke på tidsbruk i anbudsprosessene, om de som skriver kravene kommer med mer konkrete krav, gjerne med et minimumskrav, der en kan få ekstra poeng om en leverer utover dette minimumskravet. I de tilfellene de ikke er helt sikre på om et krav er mulig å oppnå, kan de gjerne skrive hva de ønsker at fartøyet skal kunne gjøre, eller hva de ønsker å oppnå, og spørre rederiene tidlig i prosessen om de har et forslag til hvordan dette kan løses. Ved bruk av minimumskrav, og ekstra poeng utover dette, så vil også tildelingen av kontrakter oppfattes som mer rettferdig av rederiene som deltar i tilbudet.

Rederiene trekker frem tilbudet i Austevoll, som de mener er et godt eksempel på at de som skriver tilbud mangler kompetanse. Rederiene påpeker at om en med litt kunnskap om hurtiggående fartøy hadde lest gjennom tilbudet før det ble lyst ut, hadde en unngått to anbudsrunder. Et påfølgende problem som en følge av at det ble 2 anbudsrunder påpeker rederiene, var at den nye innleveringsfristen var 11 dager etter at tilbudet i Solund/ Florø ble lyst ut, slik at en ville sitte med 2 tilbud samtidig, om en ønsket å delta på begge. Rederiene brukte mye tid og ressurser sammen med verftene på å kvalitetssikre at de hadde et skrog som kunne klare 35 knop, før tilbudet ble trukket, og fartskravet redusert til 30 knop. De valgte å prioritere dette kravet i starten av anbudsprosessen, siden de så på dette kravet i tilbudet som det vanskeligste å oppnå, innenfor de begrensningene som ligger i størrelsen på fremdriftsmaskineriet, siden fartøyet skulle ha en besetning bestående av skipsfører og matros.

Et rederi mener på generelt grunnlag at det er en stor arroganse i det offentlige, både når de utlyser tilbud, samt underveis i anbudsprosessen. De som lyser ut tilbudene virker å ha liten forståelse for den tidsbruken vi som rederier må være villige til å legge ned, for å delta i en anbudsrunde. Bakgrunnen for denne påstanden er ifølge rederiet, at i anbudsprosessen så får ikke rederiene fullgode svar på spørsmål som blir stilt, samtidig som de som lyser ut tilbudene er lite lydhøre for å endre kravene som er stilt i kravspesifikasjonen, om rederiene mener at disse er for dårlige utformet, eller at det er noen krav som ikke henger sammen. «Det virker som de som skriver kravspesifikasjonene er så sikre på sin egen kompetanse, og

at de har rett, at de velger å ikke benytte seg av den kompetansen som finnes i bransjen. Dette hadde vært mulig om de hadde sendt ut en foreløpig kravspesifikasjon, der vi som rederier hadde kunne komme med innspill, før den endelige kravspesifikasjonen hadde vært lyst ut. Det vil likevel være opp til de som skriver kravspesifikasjonene om de velger å ta hensyn til innspillene eller ikke. En slik mulighet til å påvirke kravspesifikasjonen kan spare oss som rederier for mye arbeid, samtidig som det kan føre til et bedre tilpasset fartøy for de som lyser ut anbudet».

Et rederi mener at redselen for å bli saksøkt i ettertid gjør at de som utlyser konkurransen er lite villige til å høre på innspill fra rederiene, og å gjøre endringer i kravspesifikasjonene underveis i anbudsprosessen. Rederiet oppfatter det slik at de blir viktigere for de som utlyser anbudene at alt i anbudsprosessen er i henhold til juridiske krav, slik at de ikke må avlyse anbudet og lyse det ut på nytt, fremfor at fartøyet skal bli best mulig for leverandøren. Rederiet uttaler at «Fokuset blir ofte på å gjennomføre anbudsrunder i henhold til juridiske krav, så får heller fartøyet bli som det blir».

Rederiene mener at det er mer givende og utfordrende med anbudsrunder der priselementet spiller en mindre rolle. I slike anbud kan en få til gode tekniske løsninger, og likevel vinne anbudet. Dette fører etter rederiene sitt syn til at oppdragsgiver får et fartøy, som er bedre egnet til oppgaven det skal utføre, enn om en kun avgjør anbudet med tanke på pris. I anbudene der pris er vektet 100%, handler det om å kutte kostnadene mest mulig, og akkurat tilfredsstillende kravene som blir stilt, om en skal vinne anbudet. I anbud der prisen på kontrakten ikke nødvendigvis er avgjørende, kan rederiene velge å gå for gode tekniske løsninger, og ikke nødvendigvis ha det rimeligste anbudet. Når de da i tildelingsprosessen sitter igjen med den oppfatningen at tilbyder ikke har nok kompetanse til å avgjøre hva som er gode tekniske løsninger, og vektlegge disse, så opplever rederiene dette som frustrerende, med tanke på tidsbruken som de bruker på et anbud.

Et rederi viser til en anbudsrunde som de deltok i som et godt eksempel på den problematikken som de opplever angående kompetanse, her ble fartøyet utrustet fra oppdragsgiver med flere tonn mer utstyr enn tiltenkt, og så ble oppdragsgiver overrasket over at forbruket på diesel per nautisk mil gikk opp. Dette viser at oppdragsgiver mangler grunnleggende forståelse for sammenhengen mellom fart og vekt på et hurtiggående fartøy.

Et anbud som avgjøres 100% på pris, stiller også store krav til kompetansen hos de som skriver anbudsdokumentet. I et slik anbud vil rederiene gå for den rimeligste løsningen som oppfyller kravene, så i slik anbud er det minst like viktig at de som skriver anbudene har god kompetanse på hurtigbåter, som i anbud der pris ikke er vektet 100% i tildelingskriteriene. Rederiene mener også at anbud der kun pris er avgjørende for hvem som vinner, på sikt kan hindre innovasjon i bransjen, og utvikling av nye og bedre løsninger, siden dette ikke vil gi ekstra poengscore i anbudsrunden. Rederiene uttaler at de i slike anbud må gå for sikre eksisterende løsninger, som en er sikker på fungerer.

Et rederi påpeker at det bare er et anbud de siste årene, der de har opplevd at det var god nok kompetanse på hurtigbåter i anbudsprosessen. Her kom det ifølge rederiet tydeligvis inn noen med erfaring på hurtiggående fartøy underveis i anbudsprosessen «som snakket samme språk som oss», dette førte til gode tilbakemeldinger underveis i anbudsprosessen, og at en fikk gode og konkrete svar på spørsmål som ble stilt underveis. Rederiet mener at om alle som la ut nye anbud hadde sikret seg slik kompetanse i anbudsprosessen, ville det føre til mye mindre arbeid med å delta i en anbudsrunde, samtidig som aktørene ville oppfatte det som om at anbudet ble avgjort på en rettferdig måte. God kompetanse hos de som skriver kravspesifikasjonene, vil også kunne føre til bedre og mer bruksvennlige fartøy for de som utlyser anbudene mener rederiet.

Om en ser på anbudene på ambulansébåter, så har det vært ute anbud på 5 fartøy fra Stavanger til Florø de siste 5 årene (Ryfylke, Sunde, Austevoll, Solund og Florø), der alle fartøyene har omtrent samme størrelse, og et krav om at det ikke skal ha større fremdriftsmaskineri enn at de skal kunne bemannes med en skipsfører og en matros. Rederiene er overrasket over mangelen på samordning mellom helseforetakene. Her kunne et kostnadsbesparende tiltak vært å utvikle et standardisert fartøy med tanke på fart og annen maritim utrustning, slik at disse kravene ble de samme i alle anbudene, så kunne en gjort lokale tilpasninger på hvert enkelt fartøy, basert på området det skal operere i, og bruken av fartøyet. Siden anbudene i dag er så forskjellige, kan en ikke nødvendigvis som rederi bruke det samme skroget i alle anbudene, slik som kravspesifikasjonene er utformet. En må ofte begynne helt på nytt for hvert enkelt anbud. Om det hadde vært et standardisert skrog, kan en unngå spesielt problemet ved at en ikke helt vet hvilken fart fartøyet kan oppnå, i forhold til motorstørrelsen, siden en da kan bruke erfaringene med de første fartøyene. Når alle skrogene blir ulike, blir det vanskelig for rederiene å vite om de vil klare fartskravet, når de ikke kan bruke erfaringene fra tidligere fartøy, siden farten på et nytt skrog baserer seg på

datasimuleringer og eventuelle tester i modelltank. En bedre samordning tror rederiene kunne spart både rederier, og spesielt verft og underleverandører for mye ressursbruk i anbudsprossessene, samt at det kunne ført til rimeligere anbud for helseforetakene.

I ettertid påpeker rederiene at det er vanskelig å ettergå prosessen, og om den som vinner anbudet faktisk leverer på de kravene som er stilt i anbudet. Om fartøyet for eksempel ikke holder den farten som er forutsatt i anbudet, eller om den som vinner anbudet ikke oppfyller et krav som kan ha vært avgjørende for poengtildelingen i anbudskonkurransen, så er det vanskelig å ettergå dette når fartøyet er ferdig bygd. Dette med fart er gjerne et kritisk punkt i disse anbudene som denne oppgaven ser på, siden det i samtlige er krav om at båten skal ha en skipsfører og en matros som bemanning, og dette setter begrensninger på hvor mange hestekrefter fremdriftsmaskineriet kan ha. På den annen side påpeker rederiene at de bare må godta dette, for de må jo være med i anbudsprossessene, om de skal ha mulighet til å vinne kontrakter. Et rederi uttaler at «en skal ikke kaste gode penger etter dårlige, og om en taper et anbud må en bare glemme dette og gå videre, selv om en er uenig i avgjørelsene rundt tildelingen, og i utgangspunktet ønsker å etterprøve denne».

En annen årsak til at rederiene velger å ikke klage på avgjørelser som de mener er urimelige, er at de ikke ønsker å få et rykte som «vanskelige» i anbudsrundene, i frykt for at dette skal få konsekvenser i en senere anbudsrunde. Som en følge av relative vurderinger påpeker rederiene at det ikke er noen problem å gi et rederi lav totalscore i en anbudsrunde, om den som lyser ut anbudet ikke ønsker at et spesielt rederi skal vinne anbudet. Siden dette er en liten bransje, ligger det automatisk en form for selvregulering inne, som hindrer rederiene i å gå til sak, selv der hvor de mener at de burde ha gjort dette. Om de allerede har en kontrakt med en leverandør, og deretter taper en ny kontrakt, på noe som de mener burde vært prøvd i retten, så velger de likevel ikke å gjøre dette, siden de er avhengig av å bevare et godt forhold til leverandøren, som en følge av den allerede eksisterende kontrakten.

En svakhet i slike anbudsrunder som rederiene påpeker, er at om en mener at tilbyder er tildelt anbudet på feil grunnlag, så har det liten hensikt å klage på vedtaket om en ikke er innstilt som nummer to. Siden anbudet vil gå til det nest beste tilbudet om en vinner frem med klagen. I Austevoll så mener et rederi at Bukser & Berging (BB) som vant anbudet, skulle fått sitt anbud avvist i utgangspunktet, siden det i punkt 5.3 i konkurransegrunnlaget blir stilt krav om at tilbyder skal ha erfaring med passasjertransport av et tilstrekkelig omfang. BB har i dag ingen fartøyer som er registrert som passasjerfartøyer ifølge rederiet,

og tilfredsstillter etter deres syn derfor ikke dette kravet. Når Gulenskyss som ble nummer to i konkurransen velger å ikke klage på vedtaket, har det liten hensikt for et rederi som kommer lenger ned på listen å klage, siden de ikke har noe å vinne på dette. Rederiet hadde håpet at Guleskyss skulle klage på dette vedtaket, siden de mener dette burde vært prøvd i retten, men dessverre så gjorde ikke Gulenskyss dette ifølge rederiet.

Det er ifølge rederiene i praksis nesten ikke noen mulighet til å klage på et vedtak eller tildeling, selv om en er uenig, enten til domstolene eller til KOFA. De peker på runde krav som gir rom for tolkninger som en av årsakene, og trekker frem det første anbudet på Sunde som et eksempel på dette. Etter den første anbudsrunder på Sunde gikk det ene rederiet som tapte anbudet til tingretten, med krav om en midlertidig forføyning, fordi de mente at den som vant anbudet ikke var kvalifisert, denne ble avvist i tingretten. Det andre rederiet klaget avgjørelsen inn for KOFA, og fikk medhold (kofa.no, sak 2017/113). Dette viser ifølge rederiene risikoen som kan ligge i å gå til sak, enten rederiet blir avvist i en anbudsprosess, og mener at de er avvist på feil grunnlag, eller om rederiet mener at den som vinner anbudet ikke tilfredsstillter de kravene som oppdragsgiver stiller i kravspesifikasjonen. Om rederiet går til sak, og taper denne, risikerer rederiet store advokatutgifter. Selv om rederiet er rimelig sikker på at de har rett, så er det ikke sikkert at en dommer ser det på samme måte, fordi det stort sett alltid er rom for tolkning av de kravene som blir stilt, tingretten i Haugaland forkastet som nevnt kravet om midlertidig forføyning, mens KOFA kom til den motsatte konklusjonen, at den som vant anbudet skulle vært avvist fra konkurransen i utgangspunktet.

En annen årsak til at muligheten til å etterprøve momenter som kan være avgjørende i en tildelingsprosess er tilnærmet umulig, er at nesten hele tilbudsdokumentene i anbudet blir sladdet, med bakgrunn i bedriftshemmeligheter. Miljø og forbruk er ofte et krav som er vektet høyt, et eksempel kan være at om en ønsker å ettergå en konkurrent, fordi en mener at denne umulig kan klare det drivstofforbruket som de har oppgitt, så vil alle opplysningene som forbruket baserer seg på være sladdet, slik at en i realiteten ikke har mulighet til å kontrollere dette. En forutsetning, for at en reelt skal kunne etterprøve et anbud, er at en må kunne få ut usladdede sider av anbudene til konkurrentene, om det er noe spesifikt en ønsker å undersøke i tildelingen av anbudet.

Rederiene påpeker at de alle selvfølgelig legger frem det mest optimistiske tallene for forbruk i en anbudsprosess for å score høyest mulig på miljøkrav, og at det faktiske forbruket ofte kan vise seg å være noe høyere, samt at det er mulig at en ikke treffer helt på toppfarten

til fartøyet, siden datasimulering av og til ikke stemmer helt med virkeligheten. Det er når de opplever at enkelte leverandører utnytter manglende kompetanse hos de som skal vurdere anbudene, til å få høyere score for tall som en mener er helt urealistiske, og kanskje vinner et anbud på dette, at det er frustrerende, siden dette i praksis ikke er mulig å ettergå i anbudsrunden. Og det at dette i ettertid når fartøyet er bygd, ikke får noen konsekvenser for den som vinner anbudet, om en ikke oppfyller kravene som er stilt.

Det er de senere årene også blitt en større konkurranse om disse kontraktene, siden aktører som Norled, Bukser & Berging, Redningsselskapet, og andre større rederier også har begynt å legge inn anbud i dette segmentet. De større rederiene har gjerne en mer profesjonell organisasjon, som er flinkere til å presentere sitt produkt, enn oss mindre leverandører. Når de som skal avgjøre anbudsrundene ikke har nok kompetanse til å avgjøre hvem som har det beste tilbudet, så blir det ikke nødvendigvis den leverandøren som har det beste fartøyet som vinner, men den som er flinkest til å lage fine presentasjoner, og som klarer å overbevise de som lyser ut anbudene at en kan levere på det som en skriver, uten at dette nødvendigvis er reelt. Et problem i anbud generelt er at det ofte er kort tid mellom en tildeling av et anbud, og til fartøyet skal settes i drift, slik at en ikke er sikker på om en klarer å bygge fartøyet ferdig i tide. Om en er ærlig og opplyser om dette, risikerer en å få trekk på leveringssikkerhet, om andre påstår at de kan klare det innenfor tidsfristen. Siden en forsinkelse normalt ikke får noen konsekvenser, svarer det seg derfor ikke å være ærlig i en anbudsrunde, og opplyse om at fartøyet neppe blir klart innen tidsfristen.

4.4 Kombinerte stillinger.

På generelt grunnlag så stiller rederiene spørsmålstegn ved om en bør kombinere to så forskjellige yrker som matros og ambulansarbeider. På den ene siden har rederiene forståelse for at helseforetakene ønsker å spare penger, ved å bruke en slik kombinert stilling på et ambulansefartøy, der det kanskje bare er en utrykningstur eller to for dagen i gjennomsnitt. Sett fra rederiene sitt ståsted, så vil en slik kombinert stilling mest sannsynlig føre til at de får en matros som har mindre maritim kompetanse enn det som er ønskelig, siden ambulansarbeider vil være primæryrket. Satt på spissen så kan dette ifølge rederiene redusere sikkerheten om bord, spesielt i dårlig vær, der en er avhengig av god

kommunikasjon og samarbeid mellom skipsfører og matros, for å kunne navigere fartøyet sikkert i høy fart.

En slik kombinert stilling kan også føre til et dilemma for personen som har stillingen, kanskje spesielt på ambulansébåter. Slik helseforetakene tenker denne kombinerte stillingen brukt, så skal den ene av de to på ambulansebilen fungere som matros når fartøyet seiler, mens den andre skal behandle pasienten i sykelugaren. Om en for eksempel har en svært syk pasient om bord i dårlig vær, som krever mer enn en ambulansarbeider i sykelugaren, vil den som fungerer som matros kunne havne i et dilemma. Som en følge av at denne personen er mønstret på fartøyet som matros, skal matrosen være på bro for å støtte skipsføreren med å navigere fartøyet sikkert, samtidig som personen helst skulle vært i sykelugaren for å hjelpe sin kollega i å behandle pasienten.

Både stillingen som matros, og spesielt stillingen som ambulansarbeider krever en del formell kompetanse, og å skaffe personell som har både riktig formell kompetanse, og et ønske om en slik kombinert stilling blir en stor usikkerhet for rederiene i anbudsprosessen. Der det er slike kombinerte stillinger i anbudene legger HF'ene ansvaret på rederiet til å ansette kvalifisert ambulanspersonell til sine stasjoner, som gjerne er på mindre steder som på Hardbakke. I en hektisk anbudsprosess, må vi som rederi vurdere hvor lett det er å ansette personer med de nødvendige kvalifikasjonene til å fungere både som ambulanspersonell og matros. Om en vinner et slikt anbud, er en forpliktet til å drifte fartøyet 24 timer i døgnet, og vi må prøve å finne svar på to spørsmål i anbudsprosessen. «Om en har ansatt personell med riktig kompetanse, hvor lett er det å finne en erstatter om den ene kombinerte matrosen/ambulansarbeideren plutselig slutter i jobben med 3 måneders oppsigelsesfrist? Vil vi kunne klare å ansette en ny person med riktig kompetanse innen denne tiden? Her krever HF'ene ganske mye, samtidig som risikoen ligger på oss som leverandør, om det viser seg at det er vanskelig å skaffe kvalifisert personell til en slik kombinert stilling». Etter vårt syn så ligger risikoen her om en ikke klarer å beholde det personellet som en rekrutterer til en slik kombinert stilling over tid. Om dette personellet slutter etter forholdsvis kort tid i stillingen, vil det bli kostbart for rederiet, siden en må regne med å leie inn en ekstra matros på overtid, i de månedene som er nødvendig for å gi en ny ambulansarbeider nok fartstid, og de maritime kursene som kreves for å fungere som matros. Blir det en stor utskiftning av personell i en slik stilling, kan det bli kostbart for rederiet på sikt. En har uansett ikke tid til å sette seg inn i problematikken som kan ligge i en slik kombinert stilling i en hektisk

anbudsprosess, så om en ønsker å være med i anbudsrunder, må en bare satse på at det vil løse seg, uten for store ekstrakostnader.

På generelt grunnlag så ønsker rederiene at i slike tilbud så bør alt som har med pasienter å gjøre ligge på HF'et, og så skal rederiet drifte båten. Der en har slike kombinerte stillinger, så bør HF'et ta på seg ansvaret med å skaffe en ambulansarbeider som også er kvalifisert som matros, om de ønsker å spare penger ved å benytte seg av kombinerte stillinger, samt lønne denne kombinerte stillingen. Det er stillingen som ambulansarbeider som krever mest formell utdanning, en må derfor finne en utdannet ambulansarbeider, og så må vi som rederi gi denne personen de kursene og fartstiden som kreves for at personen også skal kunne fungere som matros på et hurtiggående fartøy. Derfor ser vi det som naturlig at det er helseforetaket som ansetter personell i en slik kombinert stilling. Her har fiskeridirektoratet valgt en annen tilnærming enn helseforetakene, siden de i tilbudene på «Rind» og «Eir», samt i tilbudet om nytt kontrollfartøy høsten 2020, både avlønner de kombinerte stillingene, og skal sørge for at personellet har de kurs og kvalifikasjoner som stillingen krever. Et rederi sin primær oppgave er etter vårt syn å drifte et fartøy, ikke skaffe kvalifiserte ambulansarbeidere, gjerne ute i distriktene, som også kan fungere som matroser. Denne problemstillingen gjelder for så vidt i alle tilbud med slike kombinerte stillinger, slik vi ser det.

I anbudsprosessene der det er slike kombinerte stillinger, så opplever også rederiene at de som skriver tilbudene ofte er litt uklare med vilje, om hvor mye arbeid i timer den som har denne kombinerte stillingen skal ha utenom stillingen som matros, spesielt i ambulansbåt tilbudene. Rederiene opplever at de ofte ikke får et fullgodt svar, når de sender inn oppklarende spørsmål i ettertid på hvor mange timer det er påtenkt at matrosen skal arbeide som ambulansarbeider, utenom arbeidet som matros. Dette har betydning for hvor mange skift med mannskap rederiene må beregne, rederiene uttaler at det virker av og til som om de som lyser ut tilbudene bevisst er uklare, og ønsker at rederiet skal beregne for eksempel 2 skift for å drifte fartøyet, og om det i ettertid viser seg at en trenger 3 skift, så er det rederiet sitt problem, og at rederiet skal ta kostnaden for dette. På et fartøy så har en også hensynet til hviletid for mannskapet, som går direkte på sikkerhet. Et rederi uttaler «Det er rederiet sitt ansvar at mannskapet får nok hvile, men hvordan kan vi som rederi ha kontroll på hviletiden til en ansatt, når han i tillegg skal ha en stilling til, som vi ikke styrer».

Kombinerte stillinger kan også føre til at det kan være vanskeligere å finne egnede skipsførere til disse fartøyene, siden fartøyet har en matros i «deltidsstilling». Dette vil medføre at rederiene trenger skipsførere med mer maskinteknisk kompetanse, enn det som kanskje er normalt for en skipsfører. I tillegg til å støtte skipsføreren ved navigering av fartøyet, har gjerne matrosen ansvaret for vedlikehold av fremdriftsmotorer og annet teknisk utstyr om bord. Har en slike kombinerte stillinger, så vil dette arbeidet som en matros vanligvis utfører, kunne tilfalle skipsføreren ifølge rederiene, og de får på en måte to kombinerte stillinger om bord i fartøyet. En kombinert skipsfører/ motorpasser, og en kombinert matros/ ambulansarbeider eller fiskeriinspektør.

Et rederi påpeker at kombinerte stillinger som det er krav om i en del anbud, også kan gi rederiene en økonomisk overraskelse i ettertid, spesielt der hvor det er oppdragsgiver som skal avlønne denne kombinerte stillingen, og ikke rederiet. Rederiet uttaler at «når en regner på et anbud, så har en kontroll på hva en skal beregne og planlegge med som lønn til det mannskapet som en selv skal avlønne, men en finleser ikke akkurat tariffavtalene i en hektisk anbudsrunde».

4.5 Andre generelle momenter.

Et rederi mener at de som utformer kravspesifikasjonene, virker å ha liten forståelse for tidsbruken vi som rederi har i arbeidet med disse anbudene. Når kravene er runde og uten minimumskrav, bruker vi unødvendig mye tid i anbudsprosessen. Her viser rederiet til Fiskeridirektoratet sitt anbud om et hurtiggående kontrollfartøy høsten 2020 som eksempel, dette var ifølge rederiet et omfattende anbud, som rederiet brukte minst 1000 arbeidstimer på. Her virket det ifølge rederiet som om Fiskeridirektoratet ikke helt visste hva som var mulig å få til av løsninger og utstyr på et slikt fartøy, og brukte anbudsrunder til å utforske dette, og å få inn forslag til hvordan fartøyet kunne utformes. Når rederiet sendte inn spørsmål om avklaringer og spesifiseringer på krav i anbudsprosessen fikk det ikke konkrete svar, og resultatet ble at anbudsprosessen ble mye mer tidkrevende for rederiet enn tiltenkt. «Sett i ettertid, og basert på erfaringene vi fikk i prosessen med Fiskeridirektoratet som kunde, der vi som rederi faktisk hadde forventet god kunnskap om hurtiggående fartøy, men opplevde det motsatte i anbudsprosessen, så burde ikke rederiet brukt tid på dette anbudet.»

Et av de store usikkerhetsmomentene i et anbud om en ser på de variable kostnadene, er dieselforbruk, samt prisen på diesel. Her må vi vurdere både forbruk og antall nautiske mil som skal kjøres, samt at prisen på diesel kan variere mye, om en ser det i et 10 års perspektiv, som er normal lengde på en kontrakt. Om de som lyser ut anbud hadde holdt diesel utenom anbudsprisen, slik det gjøres i enkelte anbud, så tror vi at det offentlige kunne fått billigere anbud på sikt. Årsaken er at et stort usikkerhetsmoment da hadde blitt borte for oss som leverer anbud. På den annen side er det da tilbyder som overtar den risikoen som kan ligge i økt forbruk, eller høyere dieselpriiser. Ifølge rederiene er det de siste årene blitt mer vanlig at oppdragsgiver betaler for dieselutgifter, og påtar seg denne risikoen, slik som Fiskeridirektoratet har gjort i sine anbud.

De som også er litt spesielt med anbudene som denne oppgaven ser på ifølge rederiene, er at både helseforetakene og fiskeridirektoratet har valgt og prisjusterer sine avtaler etter konsumprisindeksen, og ikke SSB sin nærskipsindeks for mindre hurtigbåter, som rederiene påpeker er vanlig å bruke på ordinære skyssbåtruter. Forskjellen mellom disse indeksene ligger i at nærskipsindeksen bedre fanger opp for eksempel økte drivstoffpriser og andre endringer i bransjespesifikke utgifter, slik at rederiene får kompensert for dette. Det er bare anbudet på Sunde av de anbudene som oppgaven ser på, der det er rederiet som holder diesel selv, og ikke oppdragsgiver. Ifølge rederiene så har prisen på marin diesel mer enn doblet seg fra 2020 til 2022.

Et rederi påpeker at et problem som kanskje ikke var så aktuelt for 20 år siden, er dette med annenhåndsverdi på fartøyene når kontrakten går ut om 10 år, og anbudet skal lyses ut på nytt, om en mister kontrakten, eller ikke kan delta i et nytt anbud med eksisterende fartøy. «I dag er dette faktisk noe vi som rederi må tenke på, som en følge av den teknologiske utviklingen. Om vi bygger en ny båt i dag med dieselfremdrift, så kan denne være mer eller mindre verdiløs om 10 år, om det kommer nye miljøkrav og teknologi som gjør at dieselmotorer ikke lenger er mulig å bruke i Norge. Når vi snakker om spesialbygde båter, i motsetning til en ordinær passasjerbåt, så vil disse også ha et svært begrenset marked i utlandet, slik at vi som rederi kan risikere at annenhåndsverdien på et fartøy er svært lav etter 10 år, om en ikke får fornyet anbudet».

4.6 Ambulansebåt Sunde.

Dette er egentlig to separate tilbud på den samme ambulansébåten. Det første ble utlyst i 2016, og tilbudet ble vunnet av «Skaarungen AS». Rederiene som ikke nådde opp i konkurransen leverte inn klager på tildelingsbeslutningen, basert på at «Skaarungen AS» ikke tilfredsstilte kravene som ble stilt i kravspesifikasjonen, om erfaring med drift av hurtigbåt, og at Fonna HF(Helseforetak) skulle ha avvist dette tilbudet på bakgrunn av dette. En begjæring i Haugaland tingrett om midlertidig forføyning ble forkastet 17. januar 2017. Saken ble også klaget inn for KOFA, som konkluderte med at HF'et hadde brutt regelverket ved ikke å avvise tilbudet fra «Skaarungen AS». To uker etter at HF'et hadde tegnet kontrakt med «Skaarungen AS» i januar 2017, trakk denne seg fra kontrakten. Siden kontrakten allerede var signert, var tilbudet «lukket», og HF'et la tilbudet ut på nytt som en følge av dette. Om tilbudet ikke hadde vært signert, skulle normalt sett rederiet som ble nummer 2 i tilbudsprosessen ha vunnet tilbudet.

Høsten 2017 ble det utlyst en ny konkurranse om ambulansébåtdrift på den samme strekningen, med oppstart våren 2019. Det som er spesielt med dette tilbudet, er at i punkt 2.1 i kravspesifikasjonen står det at kontrakten vil være på 40000 seilte kilometer i året, og at en endring i dette, utover +/- 5%, vil medføre en tilsvarende justering med hele endringen i årlig kostnad fra HF'et til rederiet. Dette er bekreftet i punkt 30, «spørsmål og svar» i tilbudsprosessen, der HF'et viser til at ved et årlig avvik på +/- 7,5%, og en estimert årlig kostnad i kontrakten på 8 millioner kroner, vil det ved seilte 37 000 kilometer medføre en justering til 7,4 millioner kroner dette året, mens ved 43 000 seilte kilometer vil kontraktsprisen bli oppjustert til 8,6 millioner kroner dette året. *«Som eksemplene illustrerer vil risikoen for lavere kjørelengde ligge på Leverandøren og risikoen for høyere kjørelengde ligge på Kunden. Erfaringsmessig pleier kjørte km å ligge relativt stabilt.»*

Det er i kravspesifikasjonen også stilt som krav at valgte leverandør også må ordne kai plass til fartøyet på Sunde, og overnattingsmuligheter til mannskapet. Dette siste tilbudet ble tildelt Gulenskyss.

Rederienes betraktninger om tilbudet på Sunde.

De ene rederiet vurderte å delta i det andre anbudet på Sunde, og begynte å gjøre noen kostnadsoverslag, men valgte å ikke bruke tid og ressurser på dette anbudet, siden de antok at de ikke ville klare å vinne anbudet på grunn av for høy pris, hovedsakelig av to årsaker. Det ene var kravet til responstiden på reservefartøyet på 6 timer, som ville medføre at rederiet måtte kjøpe inn et eget reservefartøy, men den viktigste årsaken var at de antok at de ville ligge for høyt i pris, sammenlignet med konkurrentene, siden de anså den økonomiske usikkerheten som lå i dette anbudet som svært stor, siden det var en eventuell avkortning, eller økning i årlig kompensasjon ved avvik utover +/- 5% fra 40000km, Dette antall årlige kilometer var ikke noe som rederiet kunne påvirke, kun HF Fonna. Vanligvis prøver en ifølge rederiet å legge seg på 8-10% fortjeneste i et anbud, og denne ville forsvinne om det ble mindre kjøring enn de avtalte 40 000 kilometer. 10 år er forholdsvis lang tid påpeker rederiet, og om HF i denne perioden gjør omorganiseringer som medfører betydelig mindre kjøring for ambulansebåten, ville det fått store økonomiske konsekvenser for oss som rederi.

I et slikt anbud er de fleste store kostnadene faste, slik som avskrivninger og lønn. De variable kostnadene som blir påvirket av mer/mindre kjøring, er forholdsvis små sammenliknet med de faste kostnadene ifølge rederiet. På den annen side så kunne det ligget en stor gevinst i denne kontrakten om de skulle vise seg å bli mye kjøring utover 40 000 kilometer, men vi vurderte dette som mindre sannsynlig enn en reduksjon i antall årlige kilometer. Så denne usikkerheten var ikke vi villig til å ta på oss, uten å ta oss godt betalt, siden en reduksjon i årlig kjørelengde på for eksempel 20%, kunne fått store konsekvenser for lønnsomheten i et lite rederi som vårt. Vi vurderte også at i og med at HF tok med dette punktet, så anså de at muligheten for mindre kjøring var større enn muligheten for mer kjøring, vi anså det som rimelig å anta at HF ikke hadde tatt med dette punktet, om de på sikt antok at det skal bli mer årlig kjøring enn 40 000 kilometer. Om en skal være med på en anbudsrunde med et slikt krav, må en ha godt med egenkapital, som en er villig til å risikere, om det skulle bli mye mindre årlig kjøring enn avtalt. Det er vår vurdering at dette kravet førte til at HF'et fikk færre tilbydere enn de ellers ville fått. I ettertid så viste det seg at eksisterende leverandør Rødne AS ikke vant dette anbudet, etter vår vurdering så hadde Rødne som eksisterende leverandør, kanskje bedre muligheter enn andre rederi til å vurdere denne risikoen. Risikoen som lå i at vi som rederi i denne kontrakten, også måtte ta kostnaden ved en eventuell økning i dieselprisene, var også en medvirkende årsak til at vi valgte å ikke levere anbud på Sunde, sett nå i ettertid, med en kraftig økning i kostnaden på

diesel, var dette en heldig vurdering, siden de færreste nok så for seg at prisen på diesel skulle øke så mye på få år..

Et annet rederi uttaler at en slik klausul om avkortning/ økning i årlig leie «gir oss som rederi to valg. En kan enten vurdere det til en risiko en ikke velger å ta, og la være å delta i anbudsprosessen. Om en velger å ta denne risikoen ved å delta i prosessen, må en delvis velge å se bort fra den, og forutsette at de opplysningene som helseforetaket oppgir om antall kjørte kilometer stemmer, og at det på 10 år vil jevne seg ut. Om en velger å prise inn denne risikoen, vil en antageligvis tape anbudet på grunn av for høy pris, så da vil det være bortkastet tid og ressurser for oss å delta i anbudsprosessen».

4.7 Fiskerioppsynsfartøyene «Rind»/ «Eir».

Dette er to separate anbud om samme type fartøy, der anbudene er nesten identiske, de ble ikke utlyst samlet, men i to separate anbud. Fartøyene skal være hurtiggående kontrollfartøy, som kan operere langs hele kysten. Det som er litt spesielt med disse anbudene er at kontraktene er forholdsvis korte, 3+1+1 år for det første fartøyet (Rind), og 5+1+1 år for den neste kontrakten (Eir). I punkt A34 i kravspesifikasjonen står det at toppfarten til fartøyet skal være minimum 20 knop over tid, ifølge definisjonen til sjøfartsdirektoratet vil fartøyet da bli definert som et hurtiggående fartøy. Et annet krav (A38) er at fartøyene skal ha en kombinert matros/ fiskeriinspektør som skal bemannes og lønnes av Fiskeridirektoratet, mens rederiet stiller med skipsfører til fartøyene. Begge disse anbudene ble tildelt Norwegian Rig Shuttle AS (NRS).

Rederienes betraktninger om anbudene på «Rind»/ «Eir».

Et rederi mener at på generelt grunnlag vil de påstå at rederiene her burde gått sammen, slik at ingen leverte inn anbud på disse kontraktene. «Å utlyse et anbud med en så kort tidshorisont på et spesialbygd fartøy, er en stor økonomisk risiko for et rederi. Å ordne finansiering til et slikt fartøy vil bli krevende på grunn av tidsaspektet i anbudet, og vil kreve at rederiet har mye egenkapital, som de er villige til å bruke på en slik risiko. Slike korte kontrakter er etter vårt syn konkurransevridende, siden de favoriserer rederier med mye

egenkapital, som er villig til å ta risiko, og hindret nok etter vårt syn flere rederier fra å levere inn anbud på disse kontraktene».

Et annet rederi uttaler at når det første anbudet kom ut valgte vi å ikke bruke tid og ressurser på dette anbudet, siden kontrakten kun var av 3+1+1 års varighet, samtidig som den estimerte årlige kontraktsverdien i anbudet fra Fiskeridirektoratet var altfor lav, slik de vurderte det, i henhold til de kravene som ble stilt i anbudet. Vi anså den økonomiske risikoen for et spesialbygd fartøy, ved et så kort anbud til å være altfor stor, til at vi ville bruke tid/ressurser på et slikt anbud. Kontrakten på det første fartøyet gikk potensielt ut allerede etter 3 år, om ikke opsjonen ble innløst, og vi kunne risikere å sitte igjen med et spesialbygd fartøy med omtrent ingen andre bruksområder om vi skulle miste kontrakten.

Når det andre anbudet kom ut, var dette også av forholdsvis kort varighet 5+1+1 år. Vi begynte på en prosess der vi vurderte å levere inn anbud på fartøy nummer to (Eir), men etter flere kontakter med Fiskeridirektoratet, kom de frem at de ønsket at dette fartøyet skulle være en kopi av «Rind», noe som ville føre til at NRS også ville vinne dette anbudet. Som en konsekvens av dette valgte vi å la være å levere inn anbud på dette fartøyet, siden vi anså muligheten for å vinne et slikt anbud som liten.

Et rederi sier at de mener at så korte kontrakter på et spesialbygd fartøy ikke burde vært utlyst i utgangspunktet, men som et forholdsvis nytt rederi anså vi på den annen side disse to anbudene som en mulighet til å komme inn på markedet, siden de økonomiske kravene som ble stilt i konkurransegrunnlaget for å delta, gjorde at vi var kvalifisert til dette. De lå en stor økonomisk usikkerhet i anbudene, som en følge av lengden. Vi valgte delvis å se bort fra denne, og satse på at Fiskeridirektoratet ville bruke fartøyene videre etter at kontraktstiden gikk ut. Vi antok at bruksverdien for et slikt fartøy om en skulle miste kontrakten etter 5 år ville være lav. Så om vi skulle tatt full høyde for denne risikoen, og beregne avskrivning på fartøyet på 5 år, ville vi antageligvis anbudet vårt bli så kostbart at vi ikke ville ha mulighet til å vinne anbudet. Som en følge av at økonomi var vektet forholdsvis lavt i disse anbudene, valgte vi å fokusere på å utvikle gode tekniske løsninger, og beregne en avskrivning i anbudet som lå høyere enn det som en ville gjort på et anbud av lengre varighet. Om vi vant det anbudet, ville vi måtte ta et økonomisk tap om det ikke hadde blitt forlenget etter 3-5 år, siden bruksverdien på fartøyet da sannsynligvis hadde vært lav. Om lengden på kontraktene i disse anbudene hadde vært på 10 år inkludert opsjoner, så tror vi at Fiskeridirektoratet kunne fått billigere anbud. Om en vinner et slikt kort anbud, så risikerer en etter vår vurdering i

utgangspunktet å gå konkurs, om en ikke vinner anbudet på nytt når den første kontrakten utløper.

Rederiene påpeker på generelt grunnlag, at som en følge av konkurransen i markedet, er kontrakter på 10 år også for korte til at en nødvendigvis kan klare å drive en slik kontrakt med overskudd, om en skulle miste kontrakten etter 10år. Nøkkelen til fortjeneste ligger ifølge rederiene, i at en får en ny 10 års kontrakt til fartøyet når den første utløper.

4.8 Ambulansebåt Austevoll.

Her er det egentlig snakk om to anbud, der det første ble trukket før innleveringsfristen, før anbudet deretter ble lyst ut på nytt med litt endrede kravspesifikasjoner, og en kortere anbudsfrist, siden det kun var få punkter som ble endret. Hovedsakelig kravet om at toppfarten til fartøyet, ble redusert fra 35 knop, til 30 knop. Et av kravene i dette anbudet (krav 92), var at fartøyet skulle bemannes med en skipsfører, og en matros som også skal være ambulansarbeider på ambulansebilen i Austevoll, når fartøyet ligger til kai. Rederiet som vant dette siste anbudet, var Bukser & Berging AS (BB).

Rederienes betraktninger rundt anbudene i Austevoll.

Rederiene sin vurdering er at her var det åpenbart at de som hadde utformet anbudet, ikke hadde nok kompetanse på hurtigbåt, og de begrensningene en maksimal motorstørrelse på 2x750Kw. medfører, med tanke på fart og størrelsen på fartøyet. Bakgrunnen for påstanden til rederiene er at i det første anbudet var det krav om en toppfart på 35 knop (krav 27), samtidig som fartøyet skulle ha en marsjfart/ miljøvennlig fart på 22-24 knop (krav 26), kombinert med at motorkraften ikke skulle være større enn at fartøyet skulle være bemannet med en skipsfører og en kombinert matros/ambulansarbeider (krav 92). Rederiene vurderte det til at det ville være en utfordring å få et fartøy av ønsket størrelse til å oppnå den toppfarten som det ble stilt krav om, uten at en måtte bruke så store hovedmotorer, at det ville utløse et krav om maskinist på fartøyet. Et rederi påpeker at alle med litt erfaring fra hurtigbåt ville se at dette var krav, som nesten var umulig å oppfylle alle tre samtidig. Rederiene påpeker at de brukte mye tid og ressurser sammen med verftene på å kvalitetssikre

at fartøyet kunne oppnå en fart på 35 knop, før fartskravet ble redusert til 30 knop, siden de anså dette som det vanskeligste kravet å oppfylle, innenfor de begrensningen som en kombinert stilling la på motorstørrelsen til fartøyet.

Underveis i anbudsprosessen vurderte flere rederier det som sannsynlig at for å klare fartskravet på 35 knop, så måtte fartøyet utstyres med så store hovedmotorer at de ville medføre krav til maskinist i besetningen. Rederiene gjorde Helse Bergen oppmerksom på at det ville være vanskelig nok å kombinere en matros/ ambulansarbeider, å få ansatt en kombinert maskinist/ ambulansarbeider vil de påstå er nesten umulig, siden begge disse stillingene krever en lengre formell utdanning. Etter at Helse Bergen ble gjort oppmerksom på dette ifølge rederiene, ble anbudet etter hvert trukket tilbake og lyst ut på nytt, der kravet til toppfart for fartøyet var redusert til 30 knop. Dette nye kravet til fart medførte ifølge rederiene at en kunne velge å bruke propelldrift på fartøyet i stedet for vannjett som fremdriftssystem, og da gir kravet om en miljøvennlig fart på rundt 24 knop mening slik rederiene ser det.

Et rederi viser i dette anbudet til krav 117 i kravspesifikasjonen, der det blir det stilt krav om at fartøyet skal ha en skrå baug med god fendring, som sammen med en lang hydraulisk gangvei i baugen, skal gi god rekkevidde inn på land, om fartøyet skal landsette personell på holmer uten kai, i forbindelse med ambulansoppdrag, søk og redning, eller brann. Dette var et eget punkt i evalueringskriteriene, der en fikk poeng etter avstanden fra gangveien helt utkjørt, til skroget i vannlinjen, og så tett som konkurransen var ifølgetildelingsbrevet, Bukser & Berging 9,87 poeng, Gulenskyss 9,77 poeng, Florø Skyssbåtservice 9,74poeng, kunne dette være avgjørende for hvem som fikk tildelt kontraktene. Det er forståelig for oss som rederi at en har et ønske om at fartøyet skal ha så lang rekkevidde som mulig på gangveien forut, for å kunne sette personell trygt inn på land på øyer og holmer, men etter vårt syn så viser dette punktet manglende forståelse for sjøegenskapene til et fartøy hos de som utlyser kontrakten, og dette punktet burde etter vårt syn aldri vært vektet så høyt i konkurransen. Hovedformålet til ambulansbåten i Austevoll er slik vi ser det, å frakte pasienter mellom Austevoll og Hjellestad, der en må krysse Korsfjorden, som kan være utsatt for mye sjø i perioder. Å sette personell i land på holmer uten kai, er noe en kanskje må gjøre en gang eller to i året, i forbindelse med ulykker eller brann. Om en velger et fartøy med en baug som er altfor skrå, vil dette etter vårt syn gå på bekostning av sjøegenskapene til fartøyet i høy sjø, siden en skrå baug vil gi dårligere oppdrift til fartøyet i baugen i når det er mye vind og bølger. Selv om et slikt krav kan være ønskelig ut fra ønsket om å landsette

personell på steder uten kai, legger det direkte føringer på hvordan rederiene skal utforme skroget på et fartøy. Kravet legger restriksjoner på hvordan rederiene skal utforme skroget, ved å se på det som kun er en svært liten del av bruksområdet til fartøyet, uten at en tenker på at et slikt krav kan påvirke andre egenskaper ved fartøyet.

Et slikt krav fører til at vi som leverandør kommer i en vanskelig situasjon, om en skrår baugen mest mulig for å tilfredsstille leverandøren sitt krav, går en på akkord med det som en selv mener er nødvendig for at fartøyet skal ha så gode sjøegenskaper som mulig i høy sjø, i det som er primæroppgaven til fartøyet, å frakte pasienter mellom Austevoll og Hjellestad. For oss som rederi så ligger normalt fortjenesten i slike kontrakter i en ny forlengelse av kontrakten på 10 nye år, når den første kontrakten utløper. Når HF'et da ønsker et fartøy med en skrogform som vi mener ikke er optimalt for hovedoppgaven, så ligger det en risiko i at de selv også kan vurdere det slik i ettertid, når fartøyet er bygd og testet i praksis, og at når anbudet skal lyses ut på nytt om 8-10 år, så vil ikke det eksisterende fartøyet kunne brukes i denne anbudsrunderen, fordi HF'et endrer kravspesifikasjonene til skroget.

Et rederi påpeker at i dette anbudet så fikk de avvist sitt tilbud, det samme fikk en annen leverandør, med større økonomiske ressurser enn oss. Denne leverandøren «truet» med advokat, og å gå til sak mot HF'et, og kom med igjen i anbudsrunderen. Dette er en risiko vi som et lite rederi ikke kan ta på oss, selv om vi mente at vi var avvist på feil grunnlag, siden det potensielt kan føre til høye advokatutgifter. I anbudsprosessene så virker det som det er lettere å avvise et lite rederi, siden de gjerne ikke tør ta den økonomiske risikoen det er å gå til sak, mens det sitter lengre inne å avvise de større rederiene, som kan ta den økonomiske risikoen en rettsprosess kan medføre.

Et annet rederi viser til punkt 115 i kravspesifikasjonen, der en blir en gitt en poengscore for sikkerhet til mannskap og øvrig besetning, her er det flere rederier som ifølge tildelingsbrevet ikke har fått full uttelling fordi de ikke har mer sikkerhetsutstyr enn det som Sjøfartsdirektoratet påbyr. Et rederi uttaler at «I dette kravet sier HF'et implisitt at Sjøfartsdirektoratet ikke har nok sikkerhetsutstyr på sine fartøy, at et HF skal synse rundt hva som er tilstrekkelig sikkerhetsutstyr på et fartøy blir etter vårt syn feil. Om de for eksempel ønsker en pickup båt med påhengsmotor ombord, eller at de i tillegg til besetningen også ønsker at det skal være overlevingsdrakter til alle passasjerene ombord, bør en skrive dette i kravspesifikasjonene». Her kommer en tilbake til kompetansen hos de som

utformer og evaluerer anbudene, i dette anbudet stilte vi som rederi spørsmål til helseforetaket om kompetansen som ble benyttet, og fikk til svar at Helse Fonna benyttet seg av intern kompetanse i anbudsprosessen, samt et eksternt firma. «Den interne kompetansen var en person i Helseforetaket som har jobbet som matros på lastefartøy og taubåter for mange år siden, og den eksterne kompetansen var Polarkonsult, som er et design firma, som ifølge deres nettsider(polarkonsult.no) er spesialister på taubåter, fiskebåter og lastebåter, ikke hurtigbåter. Etter vår vurdering så hadde ikke Polarkonsult sine representanter i dette anbudet god nok kompetanse på hurtigbåt, eller så kom de altfor sent inn i anbudsprosessen. Etter vårt syn er det ikke god nok kompetanse i dette anbudet, hverken internt eller eksternt på hurtigbåter. Skal en først leie inn eksterne konsulenter i en anbudsprosess om et hurtiggående fartøy, så bør en i det minste leie inn en konsulent som har god erfaring med hurtigbåter, og som snakker «samme språk» som rederiene som leverer anbudene, og de må også komme tidlig inn i prosessen, før kravspesifikasjonen er ferdig».

4.9 Ambulansebåter i Solund og Florø.

Dette er et anbud som gjelder drift av to ambulansébåter, en som skal være stasjonert på Hardbakke i Solund kommune, og en som skal være stasjonert i Florø. Dette anbudet erstatter 3 eksisterende fartøy, som i dag er stasjonert på Hardbakke, Askvoll og Florø, og som er drevet av 3 forskjellige rederi. I dette anbudet er det stilt det samme kravet som i Austevoll, at matrosen på begge fartøyene også skal være andremann på ambulanse når fartøyet ikke seiler (krav 211). I Solund er det også stilt krav (krav 213) i anbudet om at rederiet, i tillegg til å skaffe kai plass og til fartøyet, også skal bygge en ambulansestasjon, med samlokalisering for ambulansebil, og drifte denne stasjonen. Tidsfristen i denne anbudsprosessen var på under 7 uker, inkludert jule og nyttårshelgene. Dette anbudet ble tildelt Gulenskyss AS.

Rederienes betraktninger.

Det at anbudet i tillegg til å bygge og drifte to fartøy, også inkluderte bygging og drift av en ambulansestasjon uttaler et rederi, tror de førte til at flere rederier valgte å ikke legge inn anbud. Om en sammenligner med anbudet i Austevoll 2020, og anbudet om ambulansébåt på Sande høsten 2021, så var det færre tilbydere på dette anbudet påpeker rederiet. Et rederi

uttaler at «Uten lokalkunnskap om forholdene på Hardbakke, så var det etter vårt syn ikke mulig å delta i dette anbudet. Om HF'et hadde sørget for at kommunen hadde en ferdig regulert tomt på forhånd, der en kunne bygge kai med tilhørende ambulansestasjon, så hadde de kanskje fått med flere tilbydere». Rederiet stiller også spørsmål ved at HF'et utlyser en konkurranse der et rederi i tillegg til å drifte to fartøy, også skal ta investeringskostnaden for en ambulansestasjon. Dette anbudet hadde i tillegg en forholdsvis kort anbudsfrist, der en skulle planlegge bygging av minimum en ny ambulansebåt, og et nybygg til, eller ombygging av et eksisterende fartøy, rederiet skal også ordne med finansiering til bygging av fartøyene, og ambulansestasjonen. At rederiet i tillegg innenfor denne fristen, skal ordne seg tomt og kaiplass, samt kalkulere kostnad for bygging av en ambulansestasjon, førte etter vårt syn til at helseforetaket fikk færre tilbydere, enn de ellers kunne fått. Hovedoppgaven til et rederi er å drifte fartøy, at en i tillegg skal måtte investere i, og drifte en ambulansestasjon, blir etter vårt syn feil. Dette burde i det minste vært lagt ut som to anbud, der det ene anbudet kun gikk på bygging og drift av ambulansestasjonen, så kunne rederiene selv avgjøre om de ønsket å legge inn anbud på denne driften.

Rederiene mener at i dette anbudet, så presser egentlig helseforetaket rederiene til å bli med på noe som de i utgangspunktet ikke har kompetanse på, og som en ikke har tid til å skaffe seg god oversikt over i en kort anbudsprosess. En slik ambulansestasjon kan være en stor økonomisk risiko for rederiet som vinner anbudet, siden en vet ikke hva som skjer med ambulansestasjonen om en skulle vinne anbudet, men tape det igjen om 10 år når det går ut. Det vil være tilnærmet umulig å beregne annenhåndsverdien på en slik stasjon, siden boligmarkedet på et lite sted som Hardbakke vil kunne svinge mye på 10 år. En risikerer å sitte igjen med en verdiløs ambulansestasjon om en skulle miste anbudet etter 10 år, eller om helseforetaket skulle foreta en omorganisering og plassere ambulansestasjonen et annet sted i Solund. I dette anbudet var det også stilt krav til kombinerte stillinger som matros/ambulansarbeider på begge fartøyene, som gir oss de samme utfordringene som ved anbudet i Austevoll, der rederiene får ansvaret ved å stille kvalifiserte ambulansarbeider på et lite sted som Hardbakke. Når et slikt krav om bygging av ambulansestasjon først er skrevet inn i kravspesifikasjonen, og denne er offentliggjort, har vi som rederier omtrent ingen mulighet til å forhandle bort kravet, om vi ikke ønsker å investere i en ambulansestasjon, og må bare godta det om vi ønsker å være med på anbudet.

En står som rederi ovenfor et dilemma ved et slikt krav, om en priser inn i kontrakten at verdien av ambulansestasjonen vil være tilnærmet null om 10 år, så blir anbudet mest

sannsynlig for kostbart, siden det i dette anbudet er en eksisterende leverandør som har tomt tilgjengelig. Så om en velger å skrive stasjonen ned på 10 år, vil en mest sannsynlig tape anbudet, så da bør en ikke bruke tid og ressurser på å levere inn et anbud.

Et rederi uttaler at på små steder som Hardbakke, så kan en få et problem med å få kaiplass til fartøyet i ettertid om en vinner anbudet, siden en reelt sett ikke har tid til å ordne dette i løpet av en kort anbudsprosess. Rederiet var med i anbudet om ny ambulanserbåt i Finnmark 2019, der tilbyder også var ansvarlig for å ordne kaiplass til fartøyet, og overnattingsmulighet for mannskapet i Øksfjord som var stasjoneringssted (punkt 1.3 i kravspesifikasjonen). Om rederiet hadde vunnet dette anbudet, ville det ifølge rederiet fått et stort problem om eksisterende leverandør ikke hadde vært villig til å selge eller leie ut sin kaiplass, som en følge av svært begrensede muligheter til å ordne egnede kai fasiliteter i Øksfjord. Det samme problemet kan en få på Hardbakke ifølge rederiet.

Et rederi mener at en kan stille spørsmål ved om ikke kravet om bygging og drift av en ambulansestasjon, også gav en stor fordel til eksisterende leverandør i Solund, siden denne allerede hadde kaiplass, samt eide eiendom ved sjøen på Hardbakke, der en kan bygge en slik stasjon. «Rederiet vårt ble veldig overrasket da Gulenskyss AS vant dette anbudet, og ikke eksisterende leverandør i Solund.» Om en ønsker likebehandling og en rettfærdig prosess i anbudsrunderne, så bør en etter vårt syn gjøre slik som i anbudet i Austevoll, samt i Ryfylke, der HF'et stilte med kai og overnattingsfasiliteter, og rederiet som vinner anbudet kun skal drifte båten.

5. OPPSUMMERING ANDRE MOMENTER

5.1 Muligheter for nyetableringer i bransjen.

De to forholdsvis nye rederiene påpeker at de anbudene som denne oppgaven tar for seg på 1-2 fartøy, er en av få muligheter som de har til komme seg inn på markedet med faste kontrakter. Årsaken er at i mange av passasjerbårutene, så blir disse utlyst som rutepakker som inkluderer flere samband. Dette fører at kravet til omsetning gjør at et nytt rederi, som kanskje kun har et fartøy i drift i chartermarkedet, har en omsetning som ekskluderer de fra å delta i disse anbudene om rutepakker.

Tabell 3: Finansielle krav for å delta i anbudene.

	Finansielle krav	Estimert kontraktsverdi	50% av årlig estimert kontraktsverdi
Sunde	50% av årlig kontraktsverdi	100 mill.	5 mill. NOK
Rind	Tilstrekkelig finansiell styrke	7-8 mill. (årlig)	
Eir	Tilstrekkelig finansiell styrke	6 mill. (årlig)	
Austevoll	50% av årlig kontraktsverdi	100 mill.	5.mil
Solund/ Florø	50% av årlig kontraktsverdi	195 mill.	9,75 mill. NOK

Kilde: Konkurransesgrunnlag.

Som tabellen over viser, så har Fiskeridirektoratet valgt en annen tilnærming til kravet om økonomisk styrke enn Helseforetakene. Der hvor Helseforetakene stiller et konkret krav til omsetning, krever Fiskeridirektoratet i sine to anbud på «Rind» og «Eir», at tilbyder skal ha tilstrekkelig finansiell styrke. Helseforetakene velger med sin tilnærming automatisk å utelukke mindre rederi med en omsetning under ca. 5 mill. NOK fra anbudene. På den annen side, så ønsker selvfølgelig et Helseforetak at tilbyder skal ha tilstrekkelig økonomisk styrke til å kunne gjennomføre anbudet om de blir tildelt dette, slik at et konkret økonomisk krav er

lettere å forholde seg til, enn et mer åpent krav som gir rom for vurderinger slik som Fiskeridirektoratet.

Kravene fra det offentlige til økonomisk styrke, og andre krav for å delta i en anbudsprosess, kan ses på i lys av prinsipal – agent teorien, disse kravene er stilt for at de som utlyser kontraktene skal unngå et ugunstig utvalg i anbudskonkurransen. Ved å sikre at de som leverer inn anbudene har kapasitet og økonomisk styrke til å gjennomføre kontrakten, unngår de at useriøse aktører vinner anbudet. Om en seriøs aktør vinner et anbud, kan dette føre til større utgifter på sikt, om den som vinner ikke har nok kunnskap, erfaring eller økonomisk styrke til å gjennomføre kontrakten.

Sett fra et økonomisk perspektiv så ønsker en flere tilbydere i et marked, for at en skal oppnå tilstrekkelig konkurranse i markedet. Om en ikke legger til rette for nyetableringer, kan markedet på sikt få så få tilbydere, at det kan redusere konkurransen i markedet, og markedet kan bevege seg mot et oligopol, der markedet er dominert av noen få tilbydere. Et oligopol trenger ikke nødvendigvis redusere konkurransen i markedet, men muligheten er større for at dette kan skje ved et oligopol, enn om en har flere aktører i markedet.

Som de nye rederiene påpeker, så er mindre kontrakter som denne oppgaven tar for seg, en av få muligheter de har for å komme seg inn i markedet. Som en følge av dette har kanskje det offentlige et spesielt ansvar for å tilrettelegge for at nye rederiene får muligheter til å konkurrere seg inn på markedet gjennom slike mindre anbud. Om kravene til årlig omsetning blir satt for høyt, så vil dette kunne hindre nyetableringer i markedet.

Om en ser på Porter sin teori så medfører omsetningskravene for å delta i en anbudskonkurranse at inngangsbarrierene blir høye, noe som kan være til fordel for bedrifter som allerede er etablert i markedet, og som kan påvirke profitten i markedet. Ifølge intervjuene så fører ikke nødvendigvis høye etableringsbarrierer til at profitten øker i markedet, siden konkurransen om anbudene i utgangspunktet er stor. Rederiene oppgir at årsaken til dette, er at antallet på både passasjerbåtruter, og ambulansébåter har blitt redusert det siste 10-20 årene, som en kombinasjon av både effektivisering, og at færre mennesker bor på steder uten fastlandssamband. Dette har ført til at rederiene har færre anbud å konkurrere om.

Finansiering av selve fartøyet når en har en 10 års kontrakt med det offentlige er ikke noe problem ifølge rederiene, det en trenger er nok egenkapital til byggefasen, og oppstartfasen av en kontrakt, og det er dette som er utfordringen.

5.2 Kompetanse hos det offentlige i anbudsprosessen.

De kommer klart frem gjennom intervjuene med rederiene at de opplever at kompetansen hos de som skriver kravspesifikasjonene i anbudet, og senere skal vurdere de forskjellige tilbudene opp mot hverandre som altfor lav, og som det største problemet i anbudsrunderne. Dette fører ifølge rederiene til unødvendig stor tidsbruk i anbudsprosessene, samtidig som de anser at de som skal vurdere de forskjellige anbudene opp mot hverandre, ikke har kompetansen til å vurdere dette på en rettferdig måte. Problemet med manglende kompetanse er et generelt problem mener rederiene, men det blir ekstra problematisk i anbudsrunder der en snakker om spesialbygde fartøy, hvor pris ikke er vektet 100% i tildelingskriteriene.

De som skriver anbudene stoler ifølge rederiene for mye på egen interne kompetanse, selv om denne ikke oppfattes som god nok av rederiene, og gjerne er utdatert i forhold til dagens spesialiserte fartøy. Der hvor de leies inn eksterne maritime konsulenter, opplever rederiene at disse ofte ikke har god nok kompetanse på hurtigbåter. Rederiene påpeker at om de som utlyser et anbud hadde sikret seg god kompetanse på hurtigbåter gjennom hele anbudsprosessen, så kunne dette ført både til billigere anbud for de offentlige, redusert tidsbruk for rederiene, samt at de kunne fått fartøy som var enda bedre egnet til oppdraget de skal utføre. Når anbudsprosessen først er i gang, så opplever rederiene som at det viktigste er at alt i prosessen er innenfor de juridiske rammene, slik at oppdragsgiver ikke risikerer å bli saksøkt i ettertid, fremfor at fartøyet skal bli best mulig for oppdragsgiver.

Basert på det som rederiene forklarer, så er årsaken til at det ble utlyst to anbudsrunder både på Sunde og i Austevoll, basert på manglende kompetanse på hurtigbåter hos de som utformet og evaluerte anbudene. På Sunde førte dette til at et rederi som burde vært avvist fra konkurransen i utgangspunktet ifølge avgjørelsen i KOFA, vant anbudet i første runde. Om de som evaluerte kravene som ble stilt i kravspesifikasjonen hadde hatt god nok kompetanse, så kunne en ha unngått to runder i dette anbudet ifølge rederiene. I Austevoll så

førte manglende kompetanse ifølge rederiene til at det vart en ekstra runde, som påførte rederiene ekstra indirekte kostnader. Et annet problem for rederiene med at anbudet i Austevoll kom ut på nytt med forlenget frist, var at dette førte til at det overlappet med anbudet i Solund/ Florø, som allerede hadde en forholdsvis kort anbudsfrist.

Rederiene er tilnærmet samstemte i sin vurdering av tidsbruken anbudsrundene som oppgaven ser på, de oppgir samtlige en tidsbruk på 400-600 timer. Her er vurderingene at rederiet bruker 300-400 timer, så har en et verft/designer som bruker minimum 100 timer. I tillegg så kommer det underleverandører innen maskin/innredning/navigasjonsutstyr og så videre, som bruker tid på å utforme og kostnadsberegne utstyr til fartøyet.

Alle rederiene forklarer at dårlige kravspesifikasjoner fører til høyere indirekte kostnader i form av tidsbruk i anbudsprosessen enn det som er nødvendig. Mangelen på maritim kompetanse innen drift og utrustning av hurtigbåter hos de som skriver kravspesifikasjonene, er hovedårsaken til den unødvendig høye tidsbruken svarer rederiene. Når en ser på anbudet i Austevoll, der det var 8 tilbydere, og ved en tidsbruk i anbudsprosessen hos hvert enkelt rederi med underleverandører på 500 timer, så blir dette 4000 timer totalt. Om de som lyser ut kontraktene hadde vært mer presise i sine kravspesifikasjoner, slik at tidsbruken i anbudsprosessen gikk ned, ville det spart både rederiene, og det kanskje det offentlige på sikt for kostnader.

Selve anbudsprosessen er basert på «no cure, no pay» prinsippet, men koster ikke nødvendigvis så mye i direkte kostnader, men de indirekte kostnadene, hovedsakelig som en følge av tidsbruk, kan være store i et komplisert anbud. Dette kan ses på som alternativkostnader for bedriften, og kunne vært brukt til annet arbeid som genererte inntekter. En bedrift bør derfor unngå å delta på anbudsprosesser, der en vurderer mulighetene til å vinne anbudet som urealistisk. Disse kostnadene kan beskrives som et samfunnsøkonomisk tap, siden de kunne vært brukt på annet arbeid. Dette gjelder kanskje spesielt for verftene, siden de gjerne må legge bort annet pågående arbeid, om de ønsker å være med rederiene på disse anbudsrundene.

På den annen side, kan også de som utlyser anbudene ha et ansvar for å redusere denne tidsbruken, ved at de utformer kravspesifikasjonene på en måte som gjør at tidsbruken for de som deltar i en anbudsprosess ikke blir unødvendig høy.

En prekvalifisering i forkant av anbudene burde vært obligatorisk mener rederiene. Når det normalt er 10 år mellom hver gang et anbud lyses ut, er det i utgangspunktet nok tid til å bruke noen uker til prekvalifisering i forkant av anbudene, slik rederiene ser det. En prekvalifisering vil hindre at et rederi bruker mye tid på et anbud, for så å bli avvist. Dette vil også gi rederiene tid til å klage på avgjørelsen om de mener at de blir avvist på feil grunnlag. En prekvalifisering vil også ifølge rederiene gi de tid til å planlegge en anbudsprosess litt tid i forkant, siden de da kan planlegge med å sette av tid til denne, om de blir oppgitt i prekvalifiseringen når kravspesifikasjonen til anbudet kommer ut, og når anbudet skal leveres. Ved en prekvalifisering så kan en også sile ut useriøse aktører, slik at en kan unngå tilfeller som på Sunde, der en som ikke var kvalifisert vant det første anbudet. Jørn Rattsø og Rune J Sørensen skriver i en NOU fra 2000 at *«Ved prekvalifisering og prøveperioder kan myndighetene svekke interessen til kortsiktige og 'useriøse' virksomheter. Disse søker å vinne anbudskonkurranser på lav pris. Problemet er at de også ønsker en kortsiktig gevinst (ikke interessert i gjenkjøp) ved å holde lav kvalitet på tjenestene»*. (regjeringen.no)

5.3 Etterprøvbarehet.

Her svarer samtlige rederier at dette er tilnærmet umulig, hovedårsaken er ifølge rederiene at kravspesifikasjonene som blir stilt ikke er konkrete nok, og ofte mangler et minimumskrav. Dette gir stor rom for tolkning hos de som evaluerer kravene, og muligheten til å nå frem med en klage oppfatter rederiene som liten. Der rederiene opplever at en burde klage, velger de som regel å la være, selv om de mener at de har rett, fordi risikoen med å tape saken, og måtte dekke advokatutgifter i en rettsak blir for kostbar. Et rederi uttaler at «en skal ikke kaste bort gode penger, etter dårlige», med denne uttalelsen så mener rederiet at selv om en er uenig i et vedtak, er det normalt ikke noe å vinne på å klage på dette vedtaket.

Risikoen ved å gå til sak begrenser også muligheten for etterprøvbarehet ifølge rederiene. Om en ikke vinner frem i retten med klagen, kan dette føre til store utgifter til advokater, siden en også må dekke motparten sin advokat om en skulle tape. Siden kravspesifikasjonene ikke er konkrete nok, og gir rom for tolkninger, ligger terskelen for å gå til sak svært høyt ifølge rederiene, selv om de mener at de har rett. Om en ikke er innstilt som nummer to i konkurransen har det også liten hensikt å klage på et vedtak, selv om en er uenig, siden anbudet da vil gå til nummer to på listen, om en skulle vinne frem, forutsatt at kontrakten

ikke er underskrevet. Avgjørelsen i Haugaland Tingrett og KOFA, som kom til motsatte konklusjoner i det første anbudet på Sunde, blir trukket frem av rederiene som et godt eksempel på at de anser det som for risikabelt å gå til sak, selv om de er uenige i en avgjørelse

Et av de store problemene når det gjelder etterprøvbarehet ifølge rederiene, er at anbudsdocumentene blir sladdet, med begrunnelse i bedriftshemmeligheter. Så om et rederi ønsker å ettergå noe i tildelingsprosessen, så er dette i realiteten umulig, siden en ikke får tilgang til de dataene som en trenger.

Et annet moment som rederiene påpeker om etterprøvbarehet, er at når fartøyet først er ferdig, så er det nærmest umulig å undersøke om den leverandøren som vant kontrakten, faktisk oppfyller de kravene som ble stilt i kravspesifikasjonene, og om denne har levert i henhold til kontrakt på punkter som kan ha vært avgjørende i poengtildelingen under anbudsprosessen. Det eneste som delvis vil være mulig å ettergå ifølge rederiene, er et fartskrav om dette er spesifikt, siden dette er informasjon som en kan finne om en følger fartøyet på marinetraffic.com over tid. Rederiene erfarer at når fartøyet først er bygd, så viser det seg at det normalt sett ikke får noen konsekvenser i ettertid, om den som vant anbudsrunden ikke klarer å oppfylle alle kravene i kravspesifikasjonen.

I anbudet i Austevoll så skulle fartøyet i henhold til krav 27 ha en toppfart på minimum 30 knop, og denne farten skulle kunne holdes i minimum 1 time. Fartøyet ble levert og satt i drift på nyåret 2022, og jeg har nesten daglig fulgt fartøyet på marinetraffic.com denne våren, mens jeg har arbeidet med oppgaven. Den høyeste farten jeg har observert på fartøyet er 28,1 knop den 13. Mai, uten at dette er noe direkte bevis for at fartskravet ikke er oppfylt. På den annen side, så kan dette vise at rederiene har et poeng, i at brudd på kravene i kravspesifikasjonene ikke får noen konsekvens når fartøyet først er bygget.

5.4 Likebehandlingsprinsippet.

Ifølge de overordnede bestemmelsene for offentlige innkjøp, skal alle aktører gis like muligheter til å vinne konkurransen. I flere av kontraktene om ambulansébåter er det stilt som krav at leverandøren skal stille med både kai plass til fartøyet på stasjoningsstedet, og

bygningssmasse på land til mannskapet som er på vakt. For et Helseforetak er det forståelig at de ønsker at leverandør skal ta arbeidet med å ordne kaiplass og overnatting til mannskapet på stasjoningsstedet, og drifte dette. På mindre steder som i Øksfjord eller Hardbakke kan det stilles spørsmåltegn ved om dette kravet ikke er et brudd på likebehandlingsprinsippet. Her er det gjerne en aktør på utgående kontrakt som allerede har drevet ambulanserbåt i mange år. Denne aktøren har gjerne investert i privat kaianlegg og overnattingsmuligheter for mannskapet. Om den gamle aktøren ikke ønsker å selge/ leie ut sine fasiliteter om denne skulle tape en ny anbudskonkurranse, kan det bli svært vanskelig for den nye aktører å ordne seg kaiplass. Tiden en har til rådighet for å levere et anbud vil kunne sette begrensninger for nye aktører. Tidshorisonten fra en konkurranse lyses ut, til anbudet skal leveres inn er på normalt 6-10 uker. Med en så kort tidshorisont kan et rederi som ønsker å levere anbud få store problemer med å ordne kaiplass på et mindre sted, der det gjerne er begrenset med egnet kaiplass av naturlige årsaker. Tidsaspektet gjør at dette kravet må rederiet i realiteten se bort fra, og satse på at det vil løse seg om en vinner kontrakten.

Kravet i Solund om bygging av en ambulansestasjon, opplever rederiene som et brudd på likebehandlingsprinsippet, der den eksisterende leverandøren hadde både kaiplass, og næringsareal tilgjengelig. For et rederi som ikke hadde kontakter på Hardbakke, anså de muligheten til å ordne kaiplass til fartøyet og tomt til ambulansestasjon som så vanskelig at de heller lot være å legge inn anbud.

Manglende kompetanse hos de som skriver kravspesifikasjonene og skal evaluere anbudene, samt at det ofte mangler et minimumskrav, fører også til at rederiene innimellom opplever dette som et brudd på likebehandlingsprinsippet, i enkelte anbud. Et problem er ifølge rederiene bruken av en relativ vurdering, der beste tilbyder gjerne får 10 poeng, mens de andre blir vurdert relativt til dette.

5.5 Kjøpermakt.

Som en følge av konkurransen i dette markedet, så anser rederiene at de offentlige har stor kjøpermakt i slike anbud, og kan etter deres syn utforme kontraktene med de kravene som de måtte ønske. Selv om rederiene i utgangspunktet ikke ønsker en del av disse kravene, må de bare godta dem, om de ønsker å være med i anbudsrundene. Rederiene velger å forholde seg

til dette på den måten at enkelte velger bort anbud, der det ligger inne klausuler som de ikke ønsker å forholde seg til. Et av rederiene sier følgende om dette «*De som utformer kravene kan stort sett gjøre som de vil, vi har bare to valg, om vi velger å være med i anbudsrunder, så må vi bare godta det, eller så må vi la være å levere inn anbud*».

På den annen side så er det ikke ulovlig for de offentlige å utnytte sin kjøpermakt i et marked, om dette fører til reduserte utgifter for det offentlige. Hensikten med anbudsrunder for de offentlige er å få utnyttet samfunnets ressurser på en mest mulig kostnadseffektiv måte, og kjøpermakt er et virkemiddel til å oppnå dette.

Problemet er om de offentlige ved å utnytte sin kjøpermakt hindrer konkurransen i markedet. I anbudet om bygging av en ambulansestasjon i Solund kan det stilles spørsmål om dette, årsaken er at en allerede hadde en eksisterende leverandør, som ifølge rederiene hadde både kaiplass og næringstomt til en ambulansestasjon tilgjengelig i det området som en ambulanserbåt er tiltenkt å ligge, og at dette etter rederienes syn medførte at de ikke anså at anbudet skjedde på like vilkår, og at flere rederier av den grunn valgte å ikke delta i anbudet.

6. ØKONOMISKE RISIKOER I ANBUDENE

6.1 Kontrakter med avkortning/ økning i pris.

Kontrakten i Sunnhordaland mellom GS og HF kan ses på i lys av prinsipal-agent teori. HF'et vil normalt sett prøve å maksimere sin nytte ved å bruke ambulanserbåten minst mulig, slik at de årlige utgiftene reduseres. På den annen side ønsker GS mest mulig inntekter, noe som kan oppnås ved at båten brukes mer enn de avtalte 40`km. i året. I dette kontraktsforholdet er det kun HF'et som kan påvirke antall kilometer som skal kjøres årlig, GS har ikke noe mulighet til å påvirke dette.

For GS sin del vil de fleste årlige kostnader være faste, der de to viktigste er lønn til mannskapet, og kapitalkostnader på fartøyet. De variable kostnadene ved mer/mindre kjøring, som hovedsakelig utgjør utgifter til drivstoff, og de vedlikeholdskostnadene som blir påvirket av antall timer en bruker fartøyet, vil kun utgjøre en mindre del av de årlige kostnadene. Lønnsutgifter til de som er ansatt på fartøyet kan ses på som terskelkostnader, om det blir vesentlig mindre kjøring, kan en klare seg med to besetninger i stedet for tre, som i dag. Det samme vil oppstå om det skulle bli en så stor økning i antall kjørte kilometer at en må øke fra tre til fire eller fem besetninger for å overholde hviletidsbestemmelsene.

Kontrakten er utformet på en slik måte at GS risikerer å bli utsatt for moralsk hazard fra HF'et, siden det kun er HF'et som direkte kan påvirke antall kilometer som kjøres årlig. Det er rimelig å anta at HF'et har mulighet til å påvirke antall kjørte årlige kilometer, for eksempel ved bedre å samkjøre pasienter som det ikke nødvendigvis haster med til/fra sykehus. En annen risiko som ligger på GS i denne kontrakten, er at HF'et i løpet av kontrakten omorganiserer sin virksomhet på en slik måte at det fører til mindre årlig kjøring for ambulanserbåten. På den annen side kan selvfølgelig en slik omorganisering føre til økt bruk av ambulanserbåten, men slik kontrakten er utformet kan HF'et ta hensyn til dette i sine kostnadsberegninger ved en omorganisering, uten at GS kan påvirke dette.

Den økonomiske risikoen ved denne kontrakten ligger på GS, siden de ikke har mulighet til å påvirke antall årlige kilometer, deres mulighet for en ekstra gevinst ligger i forhold som de ikke kan kontrollere.

Med bakgrunn i prinsippal-agentteorien kunne denne økonomiske risikoen vært redusert ved at en reduserer/ øker den årlige kompensasjonen på en slik måte at agentens og prinsippalens ønsker sammenfaller. I dette spesifikke tilfellet kan det løses ved at en reduksjon/ økning i kompensasjonen kun går på de variable årlige kostnadene ved å drifte fartøyet. Ved en slik avtale vil HF kunne oppnå sitt ønske om redusert kompensasjon ved redusert kjøring, samtidig som rederiet får redusert sin økonomiske risiko, ved at det kun er det årlige variable kostnadene som blir påvirket av en reduksjon/ økning i antall årlige kilometer seilt.

Basert på intervjuene som er gjennomført, har ikke denne klausulen ført til at HF'et fikk et mer kostbart tilbud, som en følge av at rederiene vurderte de slik at om en først skulle være med på tilbudet, så måtte en velge å se bort fra denne økonomiske risikoen som lå i tilbudet.

På den annen side, så førte denne klausulen antageligvis til at færre rederi valgte å bli med på tilbudet, slik at konkurransen ble dårligere, noe som kan ha ført til at helseforetaket fikk en dårligere pris i tilbudet enn de kunne ha oppnådd om flere rederier hadde deltatt i tilbudsrunderen.

En kan også stille spørsmål ved om en slik klausul ikke favoriserer den leverandøren som hadde tilbudet, og gikk på utgående kontrakt. I dette tilfellet så var det Rødne Ambulanse AS som driftet den eksisterende ambulansebåten, som en følge av dette så er det rimelig å anta at de hadde en bedre forutsetning enn de andre rederiene til å vurdere den økonomiske risikoen som lå i denne klausulen.

6.2 Korte kontrakter, mindre enn 10 år inkludert opsjoner.

På generelt grunnlag så mener rederiene at slike kontrakter på spesialbygde fartøyer av en slik varighet ikke burde vært utlyst. Årsaken er den økonomiske risikoen som ligger i å bygge et spesialbygd fartøyer for en så kort kontrakt, som har få andre bruksområder om en skulle miste kontrakten etter 3-5 år. Finansiering av lån til bygging av et fartøyer med en så kort kontrakt, er også svært utfordrende ifølge rederiene. Slike kontrakter vil forutsette at rederiene har en tilstrekkelig egenkapital, som de er villige til å risikere om de ønsker å være med i tilbudsrunderen.

Som ved kontrakten med en mulig avkortning i årlig leie som på Sunde, så har rederiene den samme tilnærmingen til den økonomiske risikoen som ligger i disse kontraktene. Noen har valgt å ikke levere anbud som en følge av den økonomiske risikoen, mens de som leverer anbudene velger delvis å se bort fra denne, og kalkulerer med at Fiskeridirektoratet skal ønske å bruke fartøyene utover kontraktstiden, slik at det ikke kommer krav om nybygg når kontraktene eventuelt skal lyses ut på nytt. Fiskeridirektoratet sitt krav til finansiell styrke for å delta i anbudet, gjør at disse anbudene var en mulighet for mindre rederier med forholdsvis lav omsetning til å delta i konkurransen, forutsatt at de har nok egenkapital, og klarer å ordne med finansiering til fartøyene. Dette kravet kan ha ført til at Fiskeridirektoratet fikk flere tilbydere, enn om de hadde stilt krav til en viss årlig omsetning, slik som helseforetakene.

Rederiene påpeker også at kontrakter på 10 år i utgangspunktet er for korte for slike spesialbygde fartøy som oppgaven ser på, den økonomiske gevinsten ligger ifølge rederiene, om de først vinner en 10 års kontrakt, og deretter klarer å forlenge denne med 10 nye år for det samme fartøyet, når den første 10 års kontrakten utløper. Rederiene prøver ifølge egne utsagn å legge seg på en fortjeneste på 8-10% når de kostnadsberegner et anbud, men uforutsette utgifter gjør at de ofte er helt avhengig av å kunne få forlenget kontrakten utover 10 år, for å ha mulighet til å oppnå fortjeneste.

6.3 Kombinerte stillinger.

Slike stillinger er noe rederiene i utgangspunktet ikke ønsker av to årsaker, den ene er den økonomiske risikoen som kan ligge i en slik stilling, og den andre er sikkerhet ifølge rederiene. Årsaken til at rederiene godtar slike kombinerte stillinger, selv om de ikke ønsker dem i utgangspunktet, er kjøpermakten som det offentlige har i slike anbud, og at de bare må godta kravet om de ønsker å være med i anbudsrundene.

At et rederi som har som hovedoppgave å drifte et fartøy, også skal ta på seg risikoen med å skaffe kvalifisert ambulanspersonell, gjerne i distriktene, medfører en økonomisk usikkerhet for rederiet som vinner kontrakten. Usikkerheten ligger ifølge rederiene i at de er pliktige til å skaffe kvalifisert helsepersonell 24 timer i døgnet om de vinner kontrakten. Om de i utgangspunktet har ansatt kvalifiserte personer i stillingene, så ligger de en stor usikkerhet i om de klarer å erstatte dette personellet om de slutter etter noen få år.

Om de blir en stor utskiftning av personellet, så vil det bli kostbart for rederiene i opplæringsfasen av nytt personell, siden de må bemanne opp fartøyet med en ekstra matros i opplæringsfasen. Det er ikke alle ambulansesarbeidere som hverken er egnet til, eller som ønsker å bekle en kombinert matros/ ambulansesarbeiderstilling ifølge rederiene. Det største problemet er ifølge rederiene å sørge for at personen får nok fartstid, og de kursene som en trenger for å kunne gå inn som matros på et hurtiggående fartøy. Denne opplæringen lar seg ikke gjennomføre på 3 måneder, om noen slutter i stillingen og har 3 måneders oppsigelsesfrist.

Ifølge rederiene så er måten Fiskeridirektoratet har løst dette på, en bedre måte enn det som helseforetakene gjør. I kontraktene til Fiskeridirektoratet, så er det de som skal sørge for lønn, og at personellet innehar tilstrekkelige kvalifikasjonene til å bekle stillingen. Dette fører til at rederiene slipper en økonomisk risiko rundt disse kombinerte stillingene.

Et rederi påpeker at det også kan ligge andre økonomiske risikoer, som er utilsiktet fra de som skriver kravspesifikasjonen i utgangspunktet, men som dukker opp i anbud der en har kombinerte stillinger, som ikke skal lønnes av rederiet, som en følge av tariffavtalene. Et av rederiene uttalte følgende *«Når en regner på et anbud, så har en kontroll på hva en skal beregne og planlegge med som lønn til det mannskapet som en selv skal avlønne, men en finleser ikke akkurat tariffavtalene i en hektisk anbudsrunde»*. I tariffavtalen til kystrederiene, så står det i punkt 4.7 et avsnitt om markeringsberegning. *«Skipførerens fortjeneste skal ligge markert (10%) over hva enhver annen av skipets påbudte maritime besetning oppebærer.»* (Nsof.no, Kystrederiene).

I tariffavtalen mellom HRF, og skipfører og styrmenn på passasjer-, ambulanse-, og legeskyssbåter i lokalfart står det punkt 1.2.1.2 *«For skipfører skal lønnsfastsettelsen baseres på at skipføreren innehar en ledende stilling i rederiet, med det ansvar og den myndighet dette innebærer. Lønnsfastsettelsen skal videre baseres på at skipføreren skal være den best betalte om bord.»* (nsof.no, HRF)

Her kan rederiene stå ovenfor et problem som en ikke nødvendigvis var klar over når en inngår en kontrakt som inneholder slike kombinerte stillinger, spesielt der hvor det ikke er rederiet som avlønner den som innehar den kombinerte stillingen. Når personen som har en slik kombinert stilling er mønstret som matros, er denne en del av skipets påbudte maritime besetning, og da skal kapteinen etter tariffavtalen til kystrederien ha en lønn som ligger

minimum 10% over lønnen til matrosen. Så da kan dette føre til at rederiet må øke lønnen til skipsføreren, om personen som innehar den kombinerte stillingen har en høyere lønn enn skipsføreren. Om rederiet får uforutsette økte lønnsutgifter som en ikke hadde regnet med, vil dette påvirke muligheten for profitt i anbudet.

En annen årsak til at rederiene ikke ønsker slike stillinger, er påbudt hviletid for mannskapet på et fartøy. Rederiet er ansvarlig for at de ansatte få nok hviletid, og ser på dette med hviletid som et problem der det er slike kombinerte stillinger, siden den ansatte også skal inneha en annen stilling, der rederiet ikke kontrollerer tidsbruken til den ansatte.

Tidsaspektet i anbudsrundene der det ligger inne krav om kombinerte stillinger, gjør ifølge rederiene at de nødvendigvis ikke har tid til å gjøre en grundig vurdering over hvordan denne kombinerte stillingen vil kunne påvirke økonomien i anbudet.

6.4 Krav om bygging av ambulansestasjon.

Som rederiene påpekte, så blir de presset til å bygge og drifte noe som de i utgangspunktet ikke har kompetanse på, om de ønsker å være med i anbudsrunden om ambulansebåter i Solund/Florø. En omtrentlig kostnad for bygging av stasjonen, kan en beregne i anbudsrunden. Problemet og den økonomiske risikoen for rederiene ligger i at en ikke vet hva som skjer med bygningen om 10 år når kontrakten utløper, og hva som er markedsverdien av denne bygningen.

Som en følge av at en ikke vet hva som er markedsverdien av denne bygningen når kontrakten er slutt om 10 år, kan dette medføre en stor usikkerhet for rederiet, om de ikke vinner kontrakten på nytt, når den skal utlyses igjen om 10 år, og en eventuell ny tilbyder kanskje ikke ønsker å overta stasjonen. Det står ikke noe i kravspesifikasjonen fra helseforetaket om at en eventuell ny tilbyder må overta denne til markedspris om 10 år. Rederiet som vant anbudet kan risikere å sitte igjen med en bygning som er bygd til et spesielt formål, om helseforetaket om 10 år velger å flytte ambulansestasjonen til et annet sted, eller en ny tilbyder ikke ønsker å ta over. Å beregne hva som vil være markedsprisen for et spesialtilpasset næringsbygg om 10 år på et lite sted som Hardbakke, vil bli svært vanskelig.

Denne klausulen medførte nødvendigvis ikke til et mer kostbart tilbud for helseforetaket ifølge rederiene, som en følge av at de vurderte det til at om de priset inn den økonomiske usikkerheten som eventuelt lå i bygging av en ambulansestasjon, så ville de ikke kunne vinne tilbudet, som en følge av at eksisterende leverandør hadde både kai og tomt som var egnet til å bygge på. Flere rederi valgte da heller å ikke bruke tid på dette tilbudet, siden de anså den økonomiske risikoen som for stor, i forhold til hva som de antok ville bli kontraktsprisen.

Dette kravet har ifølge rederiene antageligvis ført til at helseforetaket fikk færre tilbydere i anbudsprosessen enn det som en kunne forvente, som en følge av denne klausulen. Denne vurderingen støttes opp under det at det var 8 tilbydere på tilbudene om ambulansebåter i Austevoll og på Sande i Møre og Romsdal, som var utlyst før og etter tilbudet i Solund, mens det bare var 4 tilbydere i Solund, der den ene tilbyderen også ble avvist.

6.5 Andre momenter om økonomisk risiko.

En viss økonomisk risiko vil de ligge i de fleste tilbud, spørsmålet er hvem som skal bære denne. Ifølge rederiene så vil de offentlige kunne redusere kostnadene ved et tilbud om de er villige til å ta på seg mer av denne risikoen. Rederiene påpeker at dieselforbruk, og prisen på denne i et 10 års perspektiv er et av de store usikkerhetsmomentene i et tilbud, her har Helseforetakene internt, og Fiskeridirektoratet ulike tilnærminger til dette. Noen av Helseforetakene velger å legge denne risikoen på rederiene, men Fiskeridirektoratet velger å ta diesel ut av tilbudet, og selv ta risikoen ved dekke kostnaden for diesel. Rederiene mener at Fiskeridirektoratet sin tilnærming er den beste, og gir lavere kostnader for det offentlige på sikt. I de siste par årene så har også noen av helseforetakene begynt å ta diesel ut av tilbudet, og dekker denne selv ifølge rederiene.

For Gulenskyss som vant tilbudet på Sunde, der diesel ikke er dekket av helseforetaket, så har økningen i dieselpriser de siste årene ført til en stor økning i kostnadene. En liter marin diesel koster i dag ca. 12 kroner, og økningen har vært på omtrent 160% fra 2020 til 2022 (maritimlogg.no). Om en beregner en dieselpris på 5 kroner i 2019, så har økningen til i dag vært på omtrent 7 kroner. Ved en årlig kjørelengde på 40 000 kilometer, og et drivstofforbruk på litt over 4 liter per kilometer (dette er et konservativt anslag basert på min

erfaring som skipsfører), vil det gi en økning i de årlige drivstoffutgiftene til rederiet på omtrent 1,1 million kroner. Denne økningen i dieselutgiftene tilsvarer omtrent 10% av den årlige estimerte kontraktsverdien, som er på cirka 10 millioner kroner.

Det at Fiskeridirektoratet og Helseforetakene bruker konsumprisindeksen til å justere årlig leie, og ikke SSB sin nærskipsindeks for mindre hurtigbåter, fører til at risikoen for økte bransjespesifikke utgifter som økte dieselpriser faller på rederiene, og ikke oppdragsgiver. Om en ønsker å redusere denne risikoen for rederiene, bør anbud der den som vinner anbudet dekker dieselutgiftene, justeres med SSB sin nærskipsindeks, og ikke konsumprisindeksen.

6.6 Oppsummering økonomisk risiko.

Basert på det som rederiene forklarer, så gir ikke nødvendigvis anbud der det ligger inne krav som kan medføre en økonomisk risiko for rederiet, på sikt til mer kostbare anbud for oppdragsgiveren. Årsaken til dette at rederiene antar at om de skal vinne et anbud, så må de se bort fra denne risikoen for ikke å prise seg ut av anbudsrunden, så om de først velger å levere et anbud, så ser de delvis bort fra denne økonomiske risikoen, og lar være å prise den inn i kontrakten. På den annen side, så vil en del rederi velge å ikke delta i slike anbudsrunder, fordi de ikke er villige til å ta på seg denne risikoen, og velger derfor å ikke bruke tid og ressurser på å delta i anbudsrundene. Dette medfører at de som lyser ut anbudene får færre tilbydere enn de ellers ville fått.

Om en ser på de anbudene som jeg ser på i denne oppgaven, så understøttes denne vurderingen til rederiene, av antall deltakere i de forskjellige anbudsrundene. De anbudene hvor de ligger inne en større økonomisk risiko for rederiene, som anbudene på Sunde (risiko for avkortning), og i Solund/Florø (bygging av ambulansestasjon) har få tilbydere. Anbudet i Austevoll inneholder ikke denne type økonomisk risiko for rederiene, og har et høyere antall tilbydere, enn de to andre ambulansébåtanbudene. Anbudet om en kombinert skyssbåt/ambulansébåt på Sande som kom ut etter anbudet i Solund, der det også var 8 tilbydere, understøtter også påstanden om at der det ligger inne en økonomisk risiko, så reduseres antall tilbydere.

Unntaket er delvis anbudene «Rind»/«Eir», her var det 5-6 tilbydere ifølge rederiene, til tross for den økonomiske risikoen som lå i de korte kontraktene, dette kan ifølge rederiene forklares med at kravet til finansiell styrke hos rederiene, fremfor et omsetningskrav for å delta i anbudet, gjorde at flere mindre rederi så på disse anbudene som en mulighet til å etablere seg i markedet, forutsatt at de var villig til å ta på seg denne risikoen.

Tabell 4: Antall tilbydere i anbuds rundene (inkludert tilbydere som ble avvist etter at tilbudet er levert).

	Sunde 1	Sunde 2	Rind	Eir	Austevoll	Solund/ Florø	Sande
Antall tilbydere	3	4	6	5	8	4	8

Kilde: Intervjuer og tildelingsbrev.

I en anbudsprosess så har rederiene ifølge egne uttalelser mest fokus på konkurrentene, og hvordan de skal klare å utkonkurrere disse og vinne anbudet. En kontakt i et prinsipal-agent forhold, skal normalt sett gi en gevinst for både agenten og prinsipalen. Om en ser på Porter's fem krefter, så bør kanskje rederiene legge litt mer vekt på en av de andre kreftene som Porter tar for seg i sin modell. *Leverandørene sin forhandlingsposisjon*, denne kraften kan ifølge Porter føre til en trussel mot inntjeningen i bransjen. De momentene i en kontrakt som kombinerte stillinger, bygging av ambulansestasjon, kraftig økning i dieselpriene, og mulig avkortning av årlig leie, kan i et 10 års perspektiv utgjøre en vel så stor trussel mot inntjeningen for et rederi, som konkurrenter i markedet.

7. FORSLAG TIL ENDRINGER I ANBUDSPROSESSEN

Basert på intervjuene med rederiene er det viktigste forslaget til endringer i anbudsprosessene, at de som lyser ut anbudene sørger for tilstrekkelig kompetanse på hurtiggående fartøy i anbudsprosessen, både i utformingen av kravspesifikasjonene, og i evalueringen av anbudene. Intern kompetanse i form av personer som har jobbet på fartøy for mange år siden, er ikke tilstrekkelig kompetanse for å skrive en god kravspesifikasjon, og til å kunne vurdere hvem som har det beste anbudet på en rettferdig måte, slik rederiene ser det.

I forkant av anbudene så bør det gjennomføres en prekvalifisering av aktuelle søkere, slik som Fiskeridirektoratet har gjort i sitt anbud om nytt kontrollfartøy høsten 2020. Dette vil føre til at søkere som ikke er kvalifisert, unngår å bruke unødvendig tid på anbudet. Ved å gjennomføre en prekvalifisering vil både rederiene, og de som lyser ut anbudene spare tid, en slik prekvalifisering vil også gi de som eventuelt blir avvist, en mulighet til å påklage vedtaket om de er uenig. Når det normalt sett er 10 år mellom hver gang et anbud lyses ut på nytt, bør det være nok tid til at en kan gjennomføre en slik prekvalifisering i forkant.

Samtidig med prekvalifiseringen bør det legges ut en midlertidig kravspesifikasjon til fartøyet, der rederiene kan komme med forslag til endringer før den endelige kravspesifikasjonen sendes ut. Ved å gjøre dette kan de som utlyser anbudene bruke kompetansen som er i markedet til å kvalitetssikre at kravspesifikasjonen er god nok, samtidig som de står fritt til å velge om de ønsker å gjøre endringer, basert på tilbakemeldingene fra rederiene, før den endelige kravspesifikasjonen legges ut.

I stedet for å bruke relative vurderinger, bør en i kravspesifikasjonene oppgi et minimumskrav for alle krav der dette er naturlig, og gi ekstrapoeng for de aktørene som leverer utover minimumskravet. Dette vil kunne føre til at rederiene bruker mindre tid på anbudene, samtidig som de kan føre til at de som deltar i anbudsprosessen oppfatter at anbudene blir evaluert på en rettferdig måte, og at det rederiet som har det beste fartøyet, kombinert med pris i henhold til de kravene som er stilt, vinner anbudet.

Når det offentlige lyser ut kontrakter som kan medføre en økonomisk risiko for rederiene, som korte kontrakter, bygging av ambulansestasjon, eller mulig avkortning i årlig leie, fører

dette ifølge rederiene til færre tilbydere, siden enkelte rederi velger å ikke ta denne risikoen. Denne påstanden understøttes av antall tilbydere i de forskjellige anbudene. Så om en ønsker flest mulig kvalifiserte tilbydere i en anbudsrunde, bør en unngå slike krav.

8. AVSLUTTNING

Oppgaven min hadde i hovedsak som utgangspunkt å se på den økonomiske usikkerheten som kravene i enkelte anbud kunne ha for rederiene, slik jeg vurderte det, og om det var rederiet, de som lyser ut anbudet, eller en kombinasjon av disse, som måtte ta kostnaden/risikoen ved denne. Jeg satte også spørsmåltegn ved hva som førte til at rederiene godtok en del av disse kravene, når de leverte inn anbud. Selv om rederiene også ser på at enkelte av kravene som ligger i noen av anbudene kan føre til en økonomisk usikkerhet om de vinner anbudet, velger de delvis å se bort fra denne risikoen, om de først velger å levere inn anbud. Det som gjør at de delvis velger å se bort fra eventuelle økonomiske usikkerheter, er at de satser på at de skal vinne anbudet på nytt med eksisterende fartøy om 10 år, når anbudet skal lyses ut på nytt. Det er i en forlenging av anbudet utover 10 år, at den økonomiske oppsiden ligger i slike anbud i dag ifølge rederiene. Et av formålene med oppgaven var å se på hvem som tok på seg den økonomiske risikoen, som jeg vurderte måtte ligge i noen av kravene som ble stilt. Ifølge rederiene er det de som må ta på seg hoveddelen av denne risikoen, som en følge av at konkurransen i markedet presser prisene ned.

Kompetansen hos de som skriver kravspesifikasjonene og utlyser og evaluerer anbudene, som jeg stilte spørsmålstegn ved i innledningen, var ikke det som jeg i utgangspunktet anså som en hovedutfordring for rederiene, og var i utgangspunktet tiltenkt en mindre del av oppgaven. Gjennom intervjuene er det derimot kommet frem at det er dette som rederiene ser på som hovedutfordringen i disse anbudene. Årsaken til at de anser denne manglende kompetansen som et problem er todelt. Det ene er at det fører til mye mer arbeid med anbudene, enn det som i utgangspunktet burde være nødvendig ifølge rederiene.

Det viktigste problemet med denne manglende kompetanse er ifølge rederiene, at de ikke opplever at anbudene blir avgjort på en rettferdig måte, fordi de som evaluerer anbudene ikke har god nok kompetanse til dette. Runde krav med relative vurderinger, gjør også at rederiene ikke ser det som hensiktsmessig å klage på avgjørelser dersom de er uenige, siden rederiene ser den økonomiske risikoen, sett opp mot muligheten til å vinne frem med klagen som for stor. I realiteten så er det også liten hensikt i å klage på et vedtak, med mindre du er innstilt som nummer to i konkurransen.

Når anbudet først er lyst ut, så opplever rederiene at de som utlyser anbudet er lite villige til å høre på innspill, og endre kravene, hovedsakelig i frykt for at noen skal være uenige i dette,

slik at de blir levert inne en klage, som fører til en må utsette anbudsrunderen. Gjennomføringen av anbudsrunderen i henhold til tidsplanen blir ifølge rederiene det viktigste fokuset, og ikke at fartøyet skal bli best mulig egnet til den jobben det skal utføre.

Hypotesen om at det offentlige har stor kjøpermakt er blitt bekreftet gjennom arbeidet med denne oppgaven. Årsaken er at dette er et tilbud som det er stor konkurranse om i bransjen, både fordi disse kontraktene gir faste inntekter til rederiet, samt at antall fartøy i både ambulanser og rutetrafikk langs kysten har blitt færre de siste tiårene, slik at antall rute/ambulansefartøy av den grunn er blitt færre. Anbudet i Solund og Florø illustrer dette, der det i dag er tre ambulansebåter, som i det nye anbudet er redusert til to. En av måtene det offentlige utnytter sin kjøpermakt, er at de kan ta med krav i kravspesifikasjonene, som rederiene i utgangspunktet ikke ønsker, som bygging av ambulansestasjoner, korte kontrakter, og kombinerte stillinger, men som rederiene bare må godta om de ønsker å være med i anbudsrunderne.

Hypotesen om at enkelte av kravene i tilbudene som oppgaven ser på, kan føre til en økonomisk risiko for rederiet som vinner kontrakten, er blitt bekreftet i oppgaven. På Sunde har GS som vant tilbudet, det siste året fått en stor økning i utgiftene til diesel, uten at de har mulighet til å få dette kompensert. Her ligger også kravet om mulig avkortning i årlig leie inne i kontrakten, om de skulle bli vesentlig mindre kjøring enn forutsatt. Korte kontrakter som «Rind» og «Eir», er også en stor økonomisk risiko for NRS, som vant dette tilbudet, om de ikke får forlenget kontraktene når disse utløper. Kombinerte stillinger kan også føre til en større økonomisk utgift enn rederiene kanskje hadde planlagt med når de kostnadsberegnet tilbudet, og kan føre til mindre profitt, enn det som rederiene la til grunn når de beregnet tilbudet.

Hypotesen om at høye etableringsbarrierer gjør det vanskelig å etablere seg i markedet, er også blitt bekreftet gjennom oppgaven. Hovedårsaken er omsetningskravene for å delta i en tilbudskonkurranse, samt en del krav som stilles til kompetansen internt i rederiet for å delta i en tilbudsrunder. Dette fører imidlertid ikke til at lønnsomheten i bransjen øker ifølge rederiene, årsaken er at både antall rutebåter og ambulansebåter langs kysten er blitt redusert de siste ti-årene som en følge av utbygging av broer, og fraflytting av øyer, slik at det i dag er færre steder uten fastlandsforbindelse. Dette fører til at de etablerte rederiene har færre tilbud å konkurrere om i dag, enn for 10-20 år tilbake, og konkurransen i markedet er med på å presse ned prisene. Det at større rederier de siste årene også begynner å legge inn tilbud

i dette segmentet, er også med på å redusere lønnsomheten i bransjen ifølge rederiene. Årsaken er at disse gjerne har større økonomiske «muskler» enn mindre rederi, og kan tillate seg å drive med tap de første årene, og satse på at anbudet skal gi gevinst på sikt, om de klarer å vinne det for 10 nye år når anbudet utløper. Samlet sett gjør dette det vanskeligere for nye rederi å etablere seg.

Hypotesen om at eksisterende leverandør i noen tilfeller har en fordel som kan redusere konkurransen i markedet, er blitt delvis bekreftet gjennom oppgaven. På mindre steder der tilgang til kai plass kan være et problem, vil dette kunne redusere konkurransen, og favorisere eksisterende leverandør, siden enkelte rederi vil velge å ikke delta i anbudsrundene. Om en ser bort fra anbudet i Solund, der det også var et krav om at en skal ordne tomt, og bygge en ambulansestasjon, så oppfatter ikke rederiene dette som noe stort problem i anbudsrundene. Eksisterende leverandør vil normalt sett ha en liten fordel i anbudsrundene ifølge rederiene, men så lenge det er krav til nybygg, og kontrakten er på 10 år, så opplever de ikke at dette påvirker prisen i anbudsrundene i stor grad, selv om de må ta et visst hensyn til den eksisterende leverandøren når de priser anbudet.

Hypotesen om at manglende kompetanse på hurtiggående fartøy hos de som skriver anbudene fører til at rederiene ikke oppfatter tildelingsprosessen som rettferdig, samt at den blir unødvendig kostbart for rederiene å delta i en anbudsprosess, hovedsakelig i form av tidsbruk, er blitt bekreftet gjennom arbeidet med oppgaven. Rederiene ser på manglende kompetanse som det største problemet i disse anbudsrundene, siden dette fører til at de opplever at anbudene blir avgjort på et rettferdig grunnlag, som en følge av denne manglende kompetansen. Når fartøyet først er ferdig bygd, fører ikke det at en ikke klarer å oppfylle alle kravene i kravspesifikasjonen, til noen konsekvenser for den som vinner anbudet.

Litteraturliste

Bøker:

Dag Ingvar Jacobsen (2015) *Hvordan gjennomføre undersøkelser*, Cappelen Damm.

Asbjørn Johannessen, Per Arne Tufte, Line Christoffersen (2016) *Introduksjon til Samfunnsvitenskapelig Metode*, Abstrakt Forlag

George Hendrikse (2003) *Economics and Management of Organizations*, McGraw-Hill Education

Trond Bjørnenak (2019) *Strategiske lønnsomhetsanalyser*, Fagbokforlaget.

Forelesningsnotater

Trond Bjørnenak (høsten 2019) *Strategiske lønnsomhetsanalyser og prising*, BUS401 NHH

Ola Kvaløy (våren 2019) *Økonomisk organisasjonsteori*, BUS428 NHH

Internett

Sdir.no. Tilgjengelig fra: [Endring i forskrift 1998 nr.6, 2000 nr.305 og 2000 nr.1574 - Sjøfartsdirektoratet](#)

Rodne.no. Tilgjengelig fra: <https://rodne.no/om-rodne/vare-bater/>

Konkurransetilsynet, Petroleumsnæringen og kjøpermakt (2016). Tilgjengelig fra: [utredning-petroleumsnaringen-og-kjopermakt.pdf \(konkurransetilsynet.no\)](#)

Rapport, Konkurransen i dagligvaremarkedet, Menon Economics (2018). Tilgjengelig fra: [virke-dagligvare---vedlegg.pdf \(regjeringen.no\)](#)

Grunnleggende prinsipper offentlige anskaffelser. Tilgjengelig fra: [Grunnleggende prinsipper - regjeringen.no](#)

Kofa.no. Tilgjengelig fra: www.klagenemndssekretariatet.no/klagenemda-for-offentlige-anskaffelser-kofa/saksgangen/forventet-saksbehandlingstid.

Regjeringen.no. Tilgjengelig fra: [NOU 2000: 21 - regjeringen.no](#)

[Kofa.no, sak 2017/113. Tilgjengelig fra: www.klagenemndssekretariatet.no/wp-content/uploads/documents/2017113_2017-113%20Klagenemndas%20avgjorelse](http://www.klagenemndssekretariatet.no/wp-content/uploads/documents/2017113_2017-113%20Klagenemndas%20avgjorelse)

Nsof.no, Kystrederiene. Tilgjengelig fra: <https://nsf.no/media/1180/nor-kystrederiene-skipsfoerere-og-styrmenn.pdf>

Nsof.no, HRF. Tilgjengelig fra: <https://nsf.no/media/1541/hrf-passasjer-ambulanse-og-legeskyssbaater-i-lokalfart-2020.pdf>

Maritimlogg.no. Tilgjengelig fra: <https://emagasin-maritimlogg.lomedia.no/galopperende-drivstoffpriser-krever-handling>

Andre kilder:

Anbudsdokumenter fra rederiene, hovedsakelig informasjon lastet ned av rederiene fra doffin.no.

Konkurransesgrunnlag anbud 1 Sunde 2016

Kravspesifikasjon anbud 1 Sunde 2016

Kjennelse Haugaland tingrett 17.01.2017, Rødne Ambulanse AS vs. Helse Vest Innkjøp HF, sak: 16-197012TVI-HAUG/

Konkurransesgrunnlag anbud 2 Sunde 2017

Kravspesifikasjon anbud 2 Sunde 2017

Spørsmål og svar anbud 2 Sunde 2017

Konkurransesgrunnlag anbud «Rind» 2016

Kravspesifikasjon anbud «Rind» 2016

Konkurransesgrunnlag anbud «Eir» 2017

Kravspesifikasjon anbud «Eir» 2017

Kravspesifikasjon anbud 1 Austevoll 2020

Konkurransesgrunnlag anbud 2 Austevoll 2020

